



**关于苏州星诺奇科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
的审核问询函之回复报告**

保荐机构（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 7 月 27 日下发的《关于苏州星诺奇科技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审核问询函》（审核函〔2021〕010956 号）（以下简称“审核问询函”）收悉。苏州星诺奇科技股份有限公司（以下简称“星诺奇”、“发行人”、“公司”）会同中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”、“保荐机构”）、国浩律师（南京）事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师、申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐项认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。现将相关问题回复如下，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中使用的简称或名称释义具有与《苏州星诺奇科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中相同的含义。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）：	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）：	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）：	对招股说明书（申报稿）的修改、补充

目录

1.关于主营业务	3
2.关于收入	29
3.关于主要客户	44
4.关于采购及供应商	58
5.关于毛利率	78
6.关于期间费用	102
7.关于应收账款	122
8.关于存货	124
9.关于非流动资产	133
10.关于长期待摊费用	136
11.关于经营业绩波动	146
12.关于税收优惠	152
13.关于实际控制人认定	158
14.关于股权变动	178
15.关于参控股公司	184
16.关于外协加工	192
17.关于房屋建筑物	208
18.关于补充信息披露	211
19.关于技术	232

1. 关于主营业务

申报文件显示：

(1) 报告期内，发行人主营产品为精密注塑模具及精密注塑零部件，应用于汽车、消费电子产品和小型家用电器等领域。

(2) 报告期内，发行人应用于汽车领域的主营业务收入占比分别为 60.11%、53.06%和 50.94%。最近三年国内汽车市场产销量不同程度出现下降，未来国内汽车行业仍存在波动风险。

(3) 发行人下游产品乘用车的车型整个生命周期约 4-7 年，期间每 2 年左右会有中期改款车型。发行人下游产品消费电子产品、小型家用电器通常情况下 3 年进行更新换代；受下游终端产品具备特定生命周期及升级换代周期影响，发行人产品存在生命周期到期结束导致的风险。

(4) 汽车整车厂与汽车零部件、消费电子产品、家用电器行业主流企业，都有比较成熟的供应商筛选机制。稳定的规模化生产能力及成熟的质量管理体系，是获得供应商认证的基本条件；除此之外，塑料零件供应商的技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现亦为认证的重要指标。

(5) 报告期内，发行人小型家用电器类业务进入小米生态链后，来自小米生态链企业的业务规模整体显著提升。

请发行人：

(1) 说明报告期内进入汽车零部件、消费电子产品、家用电器等行业主要客户关于供应商认证体系的时间、过程，以及上述客户在技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现等方面的具体要求。如存在直接客户和终端客户双重认证，请分别说明；发行人并非一级供应商，是否须取得 IATF 16949 汽车行业质量管理体系认证，说明发行人取得情况及背景。

(2) 说明报告期内发行人汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型的原因，是否与同行业可比公司一致；发行人向各一级供应商提供的产品是否均为标准化产品，如是，请说明对一级供应商的依赖情况以及潜在竞争风险。

(3) 区分应用领域，分别说明发行人精密注塑件主要产品对应下游终端产

品的生命周期、升级换代周期等，分析说明是否存在因终端产品生命周期较短或即将换代导致对发行人注塑件产品销售持续性存在重大不利风险。

(4) 结合发行人产品技术含量、技术壁垒以及与新能源汽车有关的技术储备、产品供货、销售金额等，说明国内汽车行业景气度逐步下滑对发行人主营业务的影响。

(5) 说明报告期内发行人与小米生态链智能家居企业开展合作的具体情况，包括具体客户、开拓方式、主要约定、供货及销售情况等；发行人为单个客户开拓或与小米集团整体洽谈方式，发行人是否与小米集团及小米产业链相关公司存在未披露的重大合作约定或股权投资安排。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内进入汽车零部件、消费电子产品、家用电器等行业主要客户关于供应商认证体系的时间、过程，以及上述客户在技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现等方面的具体要求。如存在直接客户和终端客户双重认证，请分别说明；发行人并非一级供应商，是否须取得 IATF 16949 汽车行业质量管理体系认证，说明发行人取得情况及背景

(一) 说明报告期内进入汽车零部件、消费电子产品、家用电器等行业主要客户关于供应商认证体系的时间、过程，以及上述客户在技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现等方面的具体要求。如存在直接客户和终端客户双重认证，请分别说明

自报告期初至今，发行人进入汽车零部件、消费电子产品、家用电器等行业主要客户关于供应商认证体系的时间、过程，以及上述客户在技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现等方面的具体要求如下：

1、发行人汽车领域客户的供应商认证相关情况

(1) 进入汽车零部件行业主要客户供应商认证体系的基本情况

自报告期初至今，发行人进入汽车零部件行业主要客户的供应商认证体系的时间、过程以及是否需要双重认证情况如下：

序号	类别	客户名称	进入供应商认证体系的时间	是否需要取得双重认证
1	报告期内汽车领域主要客户	礼恩派	2011年	否
2		舍弗勒	2011年	否
3		麦格纳	2011年	否
4		艾默林	2011年	否
5		博格华纳	2012年	否
6		上海博邦	2012年	否
7		凯毅德	2013年	否
8	报告期内公司新进入供应商体系的行业优质客户	伯特利	2018年	否
9		精诚工科	2019年	否
10		三花智控	2020年	否
11		马勒集团	2020年	否
12		曲阜天博	2020年	否
13		万向钱潮	2020年	否

发行人进入汽车零部件行业主要客户的供应商认证体系的具体过程为：①发行人在首次得到客户意向纳入其供应商体系时，与客户签订保密协议，开始客户评审考核流程；②获得客户相关产品图纸以及技术要求等信息，发行人组织模具开发部等部门谈论开发方案并进行技术评估，形成报告向客户反馈；③客户收到反馈后进行供应商现场考察，对供应商技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现等进行评定审核，并形成供应商审核报告；④供应商收取审核报告并按照报告中不符合要求项进行整改，整改后将相关支持材料反馈予客户后进行再次评审；⑤评审合格后，客户会将公司纳入合格供应商体系，签订合作框架协议。

同时，发行人需通过保持较高水准的产品质量来达到汽车领域主要客户的定期质量评审要求，从而维持供应商认证的有效性。自报告期初至今，公司未出现因未通过定期审核而被取消供应商资格的情况。

(2) 汽车零部件行业主要客户供应商认证体系的具体要求

自报告期初至今，发行人汽车零部件行业上述客户在技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现等方面对发行人具体要求归纳如下：

考核方面	具体要求
技术能力	①掌握关键工序及拥有关键设备，具备实施标准化工作及产品量产能力； ②能够在产品设计阶段和过程设计阶段，对构成产品的子系统、零件，对构成过程的各个工序逐一进行分析，找出所有潜在的失效模式，并分析其可能的后果，及时改进生产过程中的薄弱点； ③检测和检验装备能有效监控质量要求； ④具有配套研发能力。
管理能力	①具备以 IATF 16949 为代表的行业相关质量管理认证； ②对上游供应商有严格的质量管理评价体系，保证相应产成品能满足客户相关要求； ③具备不合格品管理程序； ④具备面向生产、物料及内部物流的操作规范，拥有对产品进行生产条线溯源的管控能力； ⑤具备文件化的程序控制与质量改进体系； ⑥具备文件化的程序实施纠正与预防措施。
服务能力	①设立专门的项目组织机构进行项目管理，能够编撰项目计划，设立事态升级程序等服务客户； ②能针对客户的投诉快速进行反应并纠正； ③变更工艺相关操作应及时与客户联系并取得同意； ④遵守物流要求，遵守客户的包装规范。
财务状况	①提交公司财务报表、征信报告进行供应商经营情况审核。
历史表现	①具有汽车零部件行业经验； ②具备持续降本增效的能力； ③能够实现成本透明以及自身生产力的持续升级。
其他	①对生产设备进行定期维护； ②有效管控生产过程中控制污染物的产生； ③遵守社会责任（如不使用童工等）。

注：上述要求系归纳整理的整体性要求，不同客户间具体要求会略有差异。

2、发行人消费电子领域客户的供应商认证相关情况

(1) 进入消费电子行业主要客户供应商认证体系的基本情况

自报告期初至今，发行人进入消费电子行业主要客户的供应商认证体系的时间、过程以及是否需要双重认证情况如下：

序号	客户名称	客户所属领域	客户类型	进入供应商认证体系的时间	是否需要取得双重认证
1	富士胶片	消费电子产品领域	报告期内主要客户	2011年	否
2	和硕联合	消费电子产品领域	报告期内主要客户	2015年	否

发行人进入消费电子行业主要客户的供应商认证体系的具体过程与汽车行业相同，具体为：①发行人在首次得到客户意向纳入其供应商体系时，与客户签订保密协议，开始客户评审考核流程；②获得客户相关产品图纸以及技术要求等信息，发行人组织模具开发部等部门谈论开发方案并进行技术评估，形成报告向

客户反馈；③客户收到反馈后进行供应商现场考察，对供应商技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现等进行评定审核，并形成供应商审核报告；④供应商收取审核报告并按照报告中不符合要求项进行整改，整改后将相关支持材料反馈予客户后进行再次评审；⑤评审合格后，客户会将公司纳入合格供应商体系，签订合作框架协议。

(2) 消费电子行业主要客户供应商认证体系的具体要求

自报告期初至今，发行人消费电子行业上述客户在技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现等方面对发行人具体要求归纳如下：

考核方面	具体要求
技术能力	①能对生产过程进行过程控制管控； ②掌握关键工序及拥有关键设备，具备实施标准化工作及产品量产能力； ③对于国产化项目，具有进口替代的核心技术能力； ④检测和检验装备能有效监控质量要求。
管理能力	①具备不合格品管理程序； ②具备文件化的程序控制与质量改进体系； ③具备文件化的程序实施纠正与预防措施。
服务能力	①能针对客户的投诉快速进行反应并纠正； ②变更工艺相关操作应及时与客户联系并取得同意； ③遵守物流要求，遵守客户的包装规范。
财务状况	无具体要求。
历史表现	无具体要求。
其他	①对生产设备进行定期维护； ②有效管控生产过程中控制污染物的产生； ③遵守社会责任（如不使用童工等）。

注：上述要求系归纳整理的整体性要求，不同客户间具体要求会略有差异。

3、发行人小型家用电器领域客户的供应商认证相关情况

(1) 进入小型家用电器行业主要客户供应商认证体系的基本情况

自报告期初至今，发行人进入小型家用电器行业主要客户的供应商认证体系的时间、过程以及是否需要双重认证情况如下：

序号	客户类型	客户名称	进入供应商认证体系的时间	是否需要取得双重认证
1	报告期内小型家用电器领域主要客户	莱克电气	2018年	否
2		乐秀电子	2018年	否
3		奋达科技	2019年	否

序号	客户类型	客户名称	进入供应商认证体系的时间	是否需要取得双重认证
4		中山雷泰	2019年	否
5	报告期至今公司新进入供应商体系的行业优质客户	小米集团	2018年	否
6		福维克	2020年	否
7		科沃斯	2021年	否

发行人进入小型家用电器行业主要客户的供应商认证体系的具体过程为：① 供应商进行自我评价，提交自我评价表格视同于供应商认证申请表交由客户审阅；② 供应商自行成立审核小组或委托第三方独立审核机构实地考察并对自我评价表格内容进行验证；③ 反馈审核结果予以供应商，供应商针对不符事项进行改进和调整，整改后将相关改进资料交予客户后进行再次评审；④ 评审通过后，客户会将公司纳入合格供应商体系，签订合作框架协议。

(2) 小型家用电器行业主要客户供应商认证体系的具体要求

自报告期初至今，发行人小型家用电器行业上述客户在技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现等方面对发行人具体要求归纳如下：

考核方面	具体要求
技术能力	①具备产品规模量产能力，能够实施标准化生产工作； ②生产设备的加工精度及能力满足客户相应产品的要求； ③具备同步研发能力； ④具备独立的模具开发制作能力，提供整套模具开发和产品开发制造的服务 ⑤检测和检验装备能有效监控质量要求。
管理能力	①质量管理体系通过 ISO9000 认证并满足客户要求； ②具有独立的质量管理部门以及专业的质量管控人员； ③能够提供确信的产品可靠性试验报告； ④有相应产品所需的性能测试设备； ⑤有可靠性测试设备或实验室，能满足产品的可靠性验证测试要求。
服务能力	①设立专门的项目组织机构进行项目管理，能够编撰项目计划，设立事态升级程序等服务客户； ②能针对客户的投诉快速进行反应并纠正； ③变更工艺相关操作应及时与客户联系并取得同意； ④遵守物流要求，遵守客户的包装规范。
财务状况	①公司成立达到客户规定年限； ②销售额整体呈现增长态势； ③提交公司财务报表、征信报告进行供应商经营情况审核。
历史表现	①具备持续降本增效的能力； ②同类产品拥有一年以上设计或制造经验。

其他	①不存在劳工、消防、环境和安全健康违规和违法记录，不存在集体劳资纠纷情况； ②关键工序不存在外包情况。
----	--

注：上述要求系归纳整理的整体性要求，不同客户间具体要求会略有差异。

综上，发行人报告期内进入汽车零部件、消费电子产品、家用电器等行业主要客户都有比较成熟的供应商筛选机制，供应商认证资质高、准入周期长。并且，上述客户对供应商在技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现等方面的都有较为严格的要求。此外，发行人报告期内进入汽车零部件、消费电子产品、家用电器等行业均不存在直接客户和终端客户双重认证。

（二）发行人并非一级供应商，是否须取得 IATF 16949 汽车行业质量管理体系认证，说明发行人取得情况及背景

1、IATF16949 汽车质量管理体系认证基本情况

IATF，英文全称为 International Automotive Task Force，中文译作国际汽车工作组，是世界上主要的汽车制造商及协会于 1996 年成立的、旨在协调国际汽车质量系统规范的专门机构。该机构为协同汽车行业不同的评审体系和认证标准，于 1999 年创建 ISO/TS16949: 1999 作为汽车行业的国际标准，并被广泛认可。

此后为适应汽车行业发展需要，以 ISO/TS16949: 1999 为基础，分别在 2002 年和 2009 年更新推出 ISO/TS16949: 2002 与 ISO/TS16949: 2009 版本。2016 年 10 月，IATF 为响应 ISO9001:2015 质量管理体系，在 ISO/TS16949: 2009 版本上推出 IATF16949:2016 质量管理体系标准，这项新的标准取代之前的 ISO/TS16949:2009，明确汽车行业内各组织的质量管理体系要求，并沿用至今。

2、发行人取得 IATF16949 汽车质量管理体系认证的行业背景

发行人之所以取得 IATF16949 汽车质量管理体系认证，并非是汽车零部件行业中明文规定的准入条件，而是更多的基于客户对于其供应商的要求。尤其是发行人汽车领域的主要客户为礼恩派、麦格纳、舍弗勒、博格华纳、凯毅德、艾默林等国际知名汽车零部件一级供应商，取得 IATF16949 汽车质量管理体系认证，使得发行人产品更具有竞争力。

同时，发行人重视全流程的精益化质量管理体系的建立、维护与发展。公司实施贯彻全流程的精益化质量管理体系，从而确保最终交付产品的高品质、高合格率。因此，取得 IATF16949 汽车质量管理体系认证是发行人自身精益化质量管理体系的合理化表现，也是对发行人质量管理体系精益程度的佐证。

3、发行人取得 IATF16949 汽车质量管理体系认证的情况

发行人自成立以来，取得 IATF16949 汽车质量管理体系认证情况如下：

证书持有者	通过审核的管理体系名称	认证机构	认证范围	证书有效期
星诺奇	ISO/TS16949:2009	TUV Rheinland Cert gmbH	汽车用精密注塑齿轮、齿轮附件、连接件和框架件的生产（不包括产品设计和开发）	2012-04-24 至 2015-04-23
星诺奇	ISO/TS16949:2009	TUV Rheinland Cert gmbH	汽车用精密注塑齿轮、齿轮附件、连接件和框架件的生产（不包括产品设计和开发）	2015-04-13 至 2018-04-12
星诺奇	IATF16949:2016	SGS	汽车用精密注塑齿轮、齿轮附件、连接件和框架件的生产（不包括产品设计和开发）	2018-04-08 至 2021-04-07
星诺奇	IATF16949:2016	SGS	汽车用精密注塑齿轮、齿轮附件、连接件和框架件的生产（不包括产品设计和开发）	2021-03-22 至 2024-03-21

公司自设立以来始终坚持以工程思维为导向在以精密注塑齿轮为核心的执行传动系统领域进行研发、生产，公司持续服务国际知名汽车零部件一级供应商已超过十年。发行人自 2012 年连续取得 IATF16949 汽车质量管理体系认证系列认证至今，以汽车产品质量管理体系为基础，结合不同行业特征及自身特点，打造了自主适用的全流程质量管理体系，是公司核心竞争优势的重要组成部分。

二、说明报告期内发行人汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型的原因，是否与同行业可比公司一致；发行人向各一级供应商提供的产品是否均为标准化产品，如是，请说明对一级供应商的依赖情况以及潜在竞争风险

（一）说明报告期内发行人汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型的原因，是否与同行业可比公司一致

1、报告期内发行人汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型的原因

报告期内发行人汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型的原因主要系汽车零部件行业特征所致。汽车零部件行业处于整个汽车产业链的中游，其上游

产业为钢材、橡胶、塑料、化工等，下游则为整车厂商及其零部件配套供应商。其中，汽车零部件行业又可分为一级供应商及二级供应商等不同层级。汽车主机厂即整车厂商一般不独立生产全部所需的各类核心零部件，而充分利用专业化分工带来的技术、质量、成本等优势从汽车零部件一级供应商处采购各类核心零部件进行集成化生产。

公司目前位于汽车零部件行业二级供应商层级，通过研发并生产座椅调节系统、门锁系统、车灯转向系统、制动系统、尾门系统、车窗升降系统、汽车发动机系统及周边领域的精密注塑模具及精密注塑零件为上述领域的专业化汽车零部件一级供应商提供配套服务。

在当今汽车整车平台化、模块化生产的背景下，零部件随着汽车平台技术发展实现自身通用率，以发动机总成、变速箱总成和悬架系统为代表的汽车各部分总成可以实现模块化生产，然后完成自由组合。因此，专业化汽车零部件一级供应商提供的平台化和模块化产品通常不对应单一具体车型，而是可以应用于不同级别、不同类型的车型。

报告期内，公司汽车配套产品的终端客户名单如下：

公司主要汽车零部件一级供应商客户	公司汽车配套产品对应的主要终端主机厂
礼恩派	福特、本田、尼桑、大众、奥迪、宝马、奔驰、戴姆勒、丰田、上汽大众、上汽通用、特斯拉、通用、五菱、现代、中国一汽、雷克萨斯
舍弗勒	奇瑞、广汽传祺、长城、沃尔沃、宝马、吉利、上汽通用、五菱
麦格纳	宝马、特斯拉、本田、吉利沃尔沃、通用、吉利、沃尔沃、五菱、长城
上海博邦	吉利汽车
博格华纳	比亚迪、奇瑞、福特、广汽传祺、吉利、长城、江淮、路虎、三菱、尼桑、大众、东风小康、菲亚特、哈佛、通用、蔚来、现代
艾默林	长城、通用
凯毅德	大众、东风、福特、吉利、雷诺三星、理想、日产、上汽、特斯拉、现代、奥迪、众泰、江淮、一汽、奇瑞

由上表可知，公司通过汽车零部件一级供应商客户所销售产品流向的主要终端主机厂数量较多。公司在为下游汽车零部件一级供应商研发、生产和销售产品的过程中无法直接获取完整、准确的终端应用车型情况。

因此，汽车零部件特有的行业特征致使发行人汽车领域产品未能对应具体终

端厂商或车型。

2、是否与同行业可比公司一致

根据同行业可比公司披露的资料，肇民科技明确披露其汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型的原因，具体情况如下：

2020年10月10日，肇民科技在《7-2关于上海肇民新材料科技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》中披露到“公司产品主要为汽车二级供应商，属于‘来图生产’模式，只针对汽车一级供应商提供的图纸定制化生产，并不针对汽车整车开发零部件总成”以及“公司产品主要以发动机周边等核心功能性部件为主，在当今汽车整车平台化、模块化生产的背景下，公司较难获知某个产品对应的终端销售情况，此外，由于公司产品非内饰件或外饰件，而整车通常以外观分类车型，发动机周边、传动系统、制动系统等与内外饰等外观产品无相关性，因此公司产品不对应具体车型，例如某整车厂的多款车型所采用的动力总成（发动机及周边等）为同一模块，则多款车型所使用的发动机周边功能性部件均为同一款，此外，同款车型也可能因高、中、低配置不同采用不同动力总成模块的情况，则发动机周边功能部件亦不相同”。

此外，根据公开披露信息，同行业公司同样存在汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型的情况，具体如下：

同行业公司	主营业务及主要产品	下游客户	汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型的情况
大连德迈仕精密科技股份有限公司（以下简称“精密科技”）	主营业务为研发、生产和销售精密轴及精密切削件； 主要产品为汽车视窗系统、汽车动力系统和汽车车身及底盘系统等汽车精密零部件，同时还生产部分工业精密零部件产品	主要为给整车制造厂商配套的汽车零部件一级供应商	精密科技不直接向整车厂商销售，客户基于保密原因，向精密科技提交的产品订单信息只有项目代号不涉及具体车型信息；同时由于公司部分产品为平台项目，同一产品销售给客户后最终使用在不同整车制造厂的不同车型上；综上，精密科技产品无法一一对应到整车制造商的具体车型。

同行业公司	主营业务及主要产品	下游客户	汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型的情况
保定市东利机械制造股份有限公司（以下简称“东利机械”）	主营业务为汽车零部件、石油阀门零部件及其他产品的研发、生产和销售；主要产品为汽车发动机减振器核心零部件	主要包括 AAM 集团、VC 集团、岱高集团等国际知名汽车零部件厂商	东利股份属于汽车零部件二三级供应商，下游客户存在一定的保密性要求，不会将终端汽车品牌或发动机平台告知东利股份。部分情况下，下游客户会在报价资料、产品定点资料及与东利股份交流过程中告知终端汽车品牌及发动机平台。东利股份大部分产品不能与终端车型匹配的原因主要系东利股份主要产品适配发动机平台项目，同一款发动机根据终端客户需求可以适配不同的车型。
成都盛帮密封件股份有限公司（以下简称“盛帮股份”）	主营业务为橡胶高分子材料制品研发、生产和销售；主要产品为高性能、定制化的密封绝缘产品	市场地位较高的汽车整车厂、主机厂及配套供应商、大型电气设备制造商和飞机及发动机制造单位；主机厂指代整车厂配套的汽车零部件一级供应商	盛帮股份汽车类产品定制化特点突出，全部汽车类产品均为定制件。但基于汽车主要零部件具有一定通用性，汽车零部件一级供应商处于保密性原因不提供涉及具体车型信息，同一产品可适用多个型号发动机等。盛帮股份无法通过公开渠道掌握汽车类产品配套车型的具体信息，汽车类产品难以与整车厂的具体车型直接对应，盛帮股份产品产量、销量无法与整车厂具体车型车辆终端销售情况相匹配。

因此，报告期内发行人汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型实属行业特征所致，与同行业可比公司一致。

（二）发行人向各一级供应商提供的产品是否均为标准化产品，如是，请说明对一级供应商的依赖情况以及潜在竞争风险

1、发行人向各一级供应商提供的产品并非均为传统标准化产品

发行人作为汽车零部件供应商，在汽车生产集成化、模块化、平台化的趋势下，配合终端客户整车制造商逐步承接其转移的大量零部件模块产品的开发、生产和组装工作。因此，发行人在汽车行业平台化趋势下，积极调整产品结构，向各一级供应商主要提供平台化产品，而非均为传统标准化产品。

汽车领域的平台化生产是指整车厂商企业通过搭建平台，从而实现多款车型的技术、零部件通用，平台化生产贯穿于汽车研发、生产以及供应链整个环节，是将汽车从单车型的开发转向系列化、多样化、共用化。汽车领域的平台化生产对汽车零部件供应商提出相应的、更高水平的要求，与汽车平台化产品相配套的平台类汽车精密注塑零部件是发行人汽车领域主要产品。

2、发行人的独立获客能力使得其不存在依赖单一一级供应商的情况

公司目前位于汽车零部件行业二级供应商层级，通过研发并生产座椅调节系统、门锁系统、车灯转向系统、制动系统、尾门系统、车窗升降系统、汽车发动机系统及周边领域的精密注塑模具及精密注塑零件为该领域的专业化汽车零部件一级供应商提供配套服务。汽车主机厂即整车厂商充分利用专业化分工带来的技术、质量、成本等优势从汽车零部件一级供应商处采购各类核心零部件进行集成化生产。

公司在汽车领域凭借自身公司出色的注塑产品解决方案能力以及全流程的精益化质量管理体系，逐步与礼恩派、麦格纳、舍弗勒、博格华纳、凯毅德、艾默林等国际知名汽车零部件供应商建立了长期稳定的直接业务合作关系。报告期内，公司汽车领域主要客户数量稳步增加，公司通过为上述客户提供新产品配套开发服务获取相应的增量业务收入，通过存量产品的生产、销售实现持续经营。公司与礼恩派、舍弗勒、麦格纳自 2011 年起开始合作至今，与博格华纳自 2012 年起合作至今，且公司报告期内与上述客户仍持续合作开发新产品。

基于汽车产业链成熟的专业化分工体系，公司在汽车产业链具有自主研发能力、稳定的产品质量，创新驱动发展的业务模式赋予公司独立获客能力，不存在对单一一级供应商的重大依赖情况。

3、发行人在汽车领域具有充分竞争力

此外，汽车领域严格的供应商管理制度和认证体系，为公司服务汽车领域知名客户提供持续性的竞争优势。在汽车领域，汽车整车厂与汽车零部件主流企业拥有成熟的供应商筛选机制，供应商认证资质高、准入周期长。稳定的规模化生产能力及成熟的质量管理体系，是获得供应商认证的基本条件；除此之外，塑料零件供应商的技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现亦为认证的重要指标。汽车主机厂、汽车零部件一级供应商的供应商认证一般均需取得 IATF 16949 汽车行业质量管理体系认证，该体系认证较为严格，且认证周期漫长，部分客户还将企业公众形象、社会责任纳入考核范围。整体实力相对较弱的企业很难进入汽车整车厂与汽车零部件、消费电子产品、家用电器行业主流企业的供应链。

公司在塑料齿轮、精密注塑两个领域具备较强的行业竞争力，公司尤其在精密注塑齿轮领域具备行业先进水平。公司是首个塑料齿轮行业国家标准的主要起草单位之一，2019 年公司参与起草完成了《注射成型塑料圆柱齿轮精度制 轮齿同侧齿面偏差和径向综合偏差的定义和允许值》（GB/T 38192-2019）。在生产技术方面，公司可快速研发并生产直径自 0.725mm 至 143.88mm 的各类塑料齿轮，塑料齿轮模数涵盖区间为自 0.08 至 2.8，塑料齿轮精度涵盖区间为自 ISO1328-7 级至 10 级；同时，公司可快速研发并量产以精密注塑齿轮为核心的执行传动系统组件产品，公司具备对精密注塑齿轮箱相关零件的整合能力。

因此，公司出色的精密注塑产品解决方案能力及精益化质量管理体系，使得公司能够在多维度的行业竞争关系中占据主导地位。

三、区分应用领域，分别说明发行人精密注塑件主要产品对应下游终端产品的生命周期、升级换代周期等，分析说明是否存在因终端产品生命周期较短或即将换代导致对发行人注塑件产品销售持续性存在重大不利风险

（一）汽车领域

报告期内，公司汽车领域产品主要系应用于汽车座椅调节系统、门锁系统和车窗升降系统、车灯转向系统及制动系统（汽车发动机系统及周边领域）等的精密注塑零件，其终端产品均为汽车。

从终端产品生命周期及升级换代周期来看，汽车行业产品生命周期较长，同时具有一定的升级换代周期，根据双林股份对下游行业的分析显示，通常情况下，一个乘用车车型的整个生命周期约 4-7 年。目前不同品牌汽车车型升级换代周期存在差异，如宝马、奔驰、奥迪等豪华品牌的车型换代周期一般为 7 年，其他品牌车型换代周期约 4-7 年。车型换代周期期间每 2 年左右会有中期改款车型，但中期改款基本不涉及公司产品的更新换代，主要系外观、内饰、系统、附加功能方面的改进。

从公司产品特性来说，公司汽车类精密注塑件主要产品具有平台性特征，公司汽车类主要客户通过开发平台化性质产品对外销售，同一平台产品可适用不同车型应用，因此赋予公司生产的汽车类精密注塑件具有跨越乘用车车型生命周期及升级换代周期而存续的特性，从而实现各执行传统系统产品生命周期的延续。

同时，公司针对主要汽车客户的产品需求进行同步研发，以对存量产品进行更新或进行新产品的开发，以实现与主要汽车客户的深度绑定及业务持续获取。

从公司汽车领域产品结构来看，公司在汽车领域的精密注塑零件主要为塑料齿轮为核心的执行传动系统精密注塑零件。一般意义上，车型的更新换代过程主要涉及动力总成即发动机和变速箱的重新匹配或者外观设计两个方面，对于汽车平台架构、核心技术，车型升级换代一般不涉及较大改动。车型更新换代的主要内容同样赋予公司塑料齿轮组件产品跨越乘用车车型生命周期的能力，不随终端产品生命周期而终结。

综上，公司汽车类主要产品不存在因终端产品生命周期较短或即将换代等导致对发行人注塑件产品销售持续性存在重大不利风险。

（二）消费电子产品领域

报告期内，公司消费电子领域主要客户为和硕联合及富士胶片，主要产品对应终端产品主要包括数位笔、家用游戏机、智能手机手写笔及一次成像相机。

主要终端产品	生命周期及升级换代周期情况
拍立得一次性成像相机	富士拍立得相机产品自 1998 年面世至今持续存续，且因其本身产品特性，与数码相机等产品相比，具有生命周期更长和升级换代较慢的特点
Wacom 品牌数位笔	该品牌数位笔系列产品已存续约 20 年，根据其不同代际产品上市周期显示，该品牌数位笔系列产品升级换代周期通常在 3 年左右
PlayStation 系列游戏机	该系列游戏机核心共拥有 5 代产品，上市时间分别为 1994 年、2000 年、2006 年、2013 年和 2020 年，其中在每代产品中会有衍生产品在部分性能上完成更新升级
智能手机手写笔	智能手机手写笔随着智能手机的普及而持续存续，同时作为智能手机的配套产品，配合智能手机每隔一年半至两年即进行一次较大规模的性能和功能更新，会进行适配性的更新

公司消费电子终端产品从生命周期来看一般都具有长生命周期持续存续的特点，但由于消费电子产品快速更迭的特点，上述产品更新换代周期一般较短，其中如数位笔及智能手机手写笔的升级换代周期一般在一年半至三年左右，而 PlayStation 系列游戏机升级换代周期相对较长，约为七年左右。

报告期内，公司上述消费电子产品领域主要客户及主要产品中，富士胶片及其对应的拍立得一次性成像相机产品由于产业链外迁等因素影响，公司来自其的销售收入自 2020 年开始显著下降，预计该产品销售收入将持续下降；公司为和

硕联合生产的 Wacom 品牌数位笔、PlayStation 系列游戏机及智能手机手写笔注塑零件等产品中，PlayStation 系列游戏机由于第四代产品生命周期结束而公司下游客户未能持续获得第五代产品代工生产订单的因素，导致相应产品销售收入下降，其他主要产品持续存续且公司基于客户需求持续进行同步研发，并获得相应订单，来自该客户的整体销售收入呈增长态势。

综上，报告期内公司消费电子领域部分产品因产品更新换代等因素销售收入有所下降，但是整体影响有限，不存在对公司注塑件产品销售可持续性造成重大不利影响的风险。

（三）小型家用电器领域

报告期内，公司小型家用电器类精密注塑件主要产品对应终端产品包括电动剃须刀、家用吹风机及家用吸尘器等。

主要终端产品	生命周期及升级换代周期情况
米家家用吹风机	家用吹风机产品是公司小型家用电器领域主要产品，其为长生命周期产品，而其升级换代周期一般约为 2~3 年，目前米家家用吹风机产品已经更新至第 3 代，公司持续获得各期订单。
电动剃须刀	公司小型家用电器类精密注塑件主要产品对应终端产品电动剃须刀主要为飞利浦系列产品，根据该品牌系列产品上市时间，其电动剃须刀系列产品升级换代周期在 3 年左右。
家用吸尘器	公司小型家用电器类精密注塑件主要产品对应终端产品家用吸尘器主要为睿米系列产品，根据该品牌系列产品上市时间，其家用吸尘器系列产品升级换代周期同样在 3 年左右。

该类小型家用电器产品市场竞争主要围绕产品外观及功能的设计和开发开展，对应产品具有单品规模小、更新迭代速度快等特点。

公司在小型家用电器领域通过提供包括同步研发、新产品模具快速快发、低成本实现注塑等方式提供精密注塑产品解决方案服务，解决终端客户小米生态链智能家居企业的业务快发发展的配套服务需求，因此公司小型家用电器类精密注塑件主要产品更够适配终端产品的生命周期及升级换代的节奏，其中公司小型家用电器领域主要产品米家家用吹风机产品已更新至第三代，公司从第一代产品起即持续获得其各代产品订单。

公司为该领域终端产品提供新产品配套开发服务获取相应的增量业务收入，同时通过存量产品的生产、销售实现持续经营，公司上述产品不存在因终端产品

生命周期较短或即将换代导致对发行人注塑件产品销售持续性存在重大不利风险。

四、结合发行人产品技术含量、技术壁垒以及与新能源汽车有关的技术储备、产品供货、销售金额等，说明国内汽车行业景气度逐步下滑对发行人主营业务的影响

1、发行人具有出色的技术实力和技术含量

公司在汽车领域的精密注塑零件主要为塑料齿轮为核心的执行传动系统精密注塑零件，广泛应用于座椅调节系统、门锁系统、车灯转向系统、制动系统、尾门系统等汽车执行传动系统领域，以及汽车发动机系统及周边领域。报告期内，汽车领域塑料齿轮类产品收入占汽车领域精密注塑零件总收入的比例维持在55%以上，对应毛利占比维持在60%以上。

齿轮是机械行业不可或缺的基础零部件，普通齿轮的工艺不具有特殊性，国内大部分工厂均可生产，但高端塑料齿轮模具因其对精密标准的要求，具有更高的技艺要求。塑料齿轮的设计、精度与寿命是塑料齿轮模具研究的核心。精密塑料齿轮相关技术门槛具有一定的高度，能够从事精密注塑模具及精密注塑零部件的研发与生产的公司，具备一般模具及零部件的研发与生产。相应的技术具有从精密领域到一般领域的延伸性。

公司是首个塑料齿轮行业国家标准的主要起草单位之一，参与起草完成了《注射成型塑料圆柱齿轮精度制 轮齿同侧齿面偏差和径向综合偏差的定义和允许值》（GB/T 38192-2019）。同时，公司经过多年发展，在汽车行业积累了丰富的科学理论与经验诀窍、产品性能及质量长期符合汽车零部件一级供应商的相关要求，并不断与汽车领域客户开发新产品、新项目，逐步与礼恩派、麦格纳、舍弗勒、博格华纳、凯毅德、艾默林等国际知名汽车零部件供应商建立了长期稳定的直接业务合作关系。

公司自设立以来始终坚持以工程思维为导向在以精密注塑齿轮为核心的执行传动系统领域进行研发、生产，公司持续服务国际知名汽车零部件一级供应商已超过十年，以ISO/TS16949汽车产品质量管理体系为基础，结合不同行业特征及自身特点，打造了自主适用的全流程质量管理体系。该体系可满足汽车领域客

户对精密注塑模具及精密注塑零件的质量需求。

公司实施贯彻全流程的精益化质量管理体系，从而确保最终交付产品的高品质、高合格率。公司在汽车领域的年度平均 DPPM（每百万缺陷机会中的不良缺陷点数）指标表现优异，2018 年-2020 年分别为 23、70 和 2；公司 2015 年、2017 年和 2019 年连续三次获得舍弗勒及大陆汽车联合认定的铂金供应商（涵盖期间：2016 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日）。

2、行业技术壁垒维护发行人的竞争地位与竞争优势

塑料零件行业优势企业在长期的模具开发和生产实践中积累了丰富的经验和大量的材料应用数据，通过归纳、总结和提炼所形成的技术诀窍，是塑料零件生产企业核心技术的主要体现之一，具有较难的可复制性。

不同的下游行业、客户群体、产品应用场景对塑料零件的要求不尽相同；不同塑料零件的模具开发及注塑工艺既有共性，也具备差异化。多产品、多领域的业务布局需要对应的核心技术与工业诀窍，核心技术与工业诀窍的掌握需要经验与数据长期积累、持续的研发与投入。

随着行业竞争加剧、产品升级换代加快，具有深厚技术沉淀的企业能更好的满足主流客户快速多变的综合服务需求，并在行业竞争中不断增加竞争优势。塑料零件行业的核心技术或工业诀窍，对行业新进入者构成了较大的进入壁垒。

3、发行人顺应汽车领域发展潮流，积极布局新能源汽车有关业务与技术

(1) 公司新能源汽车领域产品应用类型

报告期内，公司产品主要应用汽车执行传动系统，如座椅调节、门锁、车窗升降、车灯转向、制动、尾门、汽车发动机周边等领域。其中，除汽车发动机周边领域外，公司其他汽车执行传动系统相关产品具有一定通用性，可适用于新能源汽车。

(2) 公司与新能源汽车有关的技术储备

公司已积极研判新能源汽车行业政策及市场变化，主动配合国内外汽车零部件一级供应商积极布局在新能源汽车领域产品的研发、生产和销售。

报告期内，公司应用于汽车领域的新产品开发数量情况如下：

产品分类	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	新产品开发数量(个)	占比	新产品开发数量(个)	占比	新产品开发数量(个)	占比	新产品开发数量(个)	占比
仅适用于新能源车	29	24.58%	108	40.00%	25	21.19%	11	8.87%
仅适用于燃油车	27	22.88%	143	52.96%	87	73.73%	104	83.87%
适用于燃油车和新能源车	62	52.54%	19	7.04%	6	5.08%	9	7.26%
合计	118	100.00%	270	100.00%	118	100.00%	124	100.00%

注：上述新产品系指系列产品，同一产品涉及一套及以上的模具开发。

(3) 与新能源汽车有关的产品供货与销售金额

报告期内，按照是否适用于新能源汽车划分公司汽车领域精密注塑零件销售收入情况如下：

产品分类	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	零件销售收入(万元)	占比	零件销售收入(万元)	占比	零件销售收入(万元)	占比	零件销售收入(万元)	占比
仅适用于新能源车	760.93	7.55%	459.06	2.90%	390.80	2.39%	370.42	2.20%
适用于燃油车和新能源车	230.83	2.29%	145.72	0.92%	10.94	0.07%	1.98	0.01%
仅适用于燃油车	9,083.06	90.16%	15,216.53	96.18%	15,916.05	97.54%	16,499.08	97.79%
合计	10,074.82	100.00%	15,821.30	100.00%	16,317.79	100.00%	16,871.48	100.00%

由于汽车领域新产品必须经过客户严格质量认证后方可批量供货，而汽车行业新产品认证过程周期长、环节多，因此报告期内新能源汽车领域的产品带来的精密注塑零件销售收入尚未显著大幅增加，但公司持续加大开发适用于新能源车的模具产品力度，适用于新能源车的新产品开发数量占比逐年上升。公司将持续贴合新能源汽车行业政策及市场变化，积极布局在新能源汽车领域产品的研发、生产和销售。

4、国内汽车行业景气度的波动回升保障发行人业务的持续发展

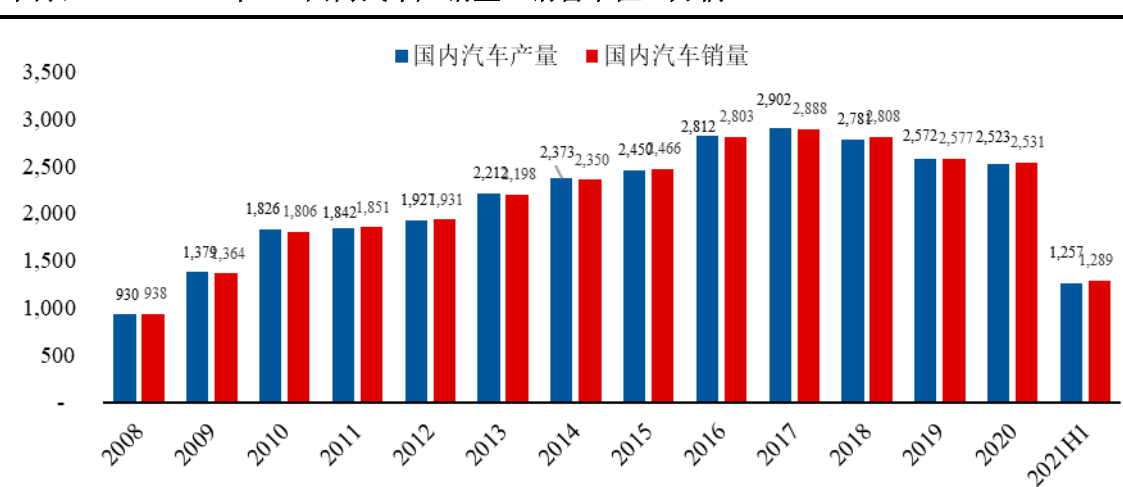
(1) 汽车行业整体景气度

近年来，在汽车产业国际分工、汽车制造业转移及国内需求增长的驱动下，

我国汽车工业实现了跨越式的发展，现已成为全球汽车工业体系的重要组成部分。2009 年我国汽车产量、销量分别达到 1,379.53 万辆和 1,364.48 万辆，首次成为世界第一大汽车生产及消费国；截至 2020 年，我国汽车产、销量已连续十一年蝉联全球第一。

自 2008 年全球经济危机以来，我国汽车行业目前经历 1 次较大波动。受国内宏观经济调控效果显著影响，2008-2017 年我国汽车行业持续保持健康增长；受全球主要经济体宏观经济承压、国际贸易摩擦增多等因素影响，2018-2020 年我国汽车产销量连续出现不同程度负增长。

图表：2007-2021 年 H1 国内汽车产销量（销售单位：万辆）



数据来源：国家统计局、中国汽车工业协会、WIND 资讯

2020 年 1-3 月，受新冠疫情影响，我国汽车产销量出现大幅下滑。但随着疫情防控形势的好转以及中央和地方政府汽车消费刺激政策的出台，2020 年 4 月我国汽车市场产销量同比开始恢复增长。2020 年全年，我国汽车产销量分别为 2,522.50 万辆和 2,531.10 万辆，同比增长-1.93%和-1.78%。2021 年 1-6 月，我国汽车产销量分别为 1,256.9 万辆和 1,289.1 万辆，同比增长 24.59%和 26.00%，大幅度上涨，主要是由于上一年同期受新冠疫情影响，产销量异常偏低，本期恢复正常。不考虑疫情影响，2021 年 1-6 月，我国汽车产销量相较于 2019 年同期分别上涨 3.64%和 4.65%。自 2021 年 5 月始，芯片短缺、原材料价格上涨、上年同期基数的快速回升等因素致使汽车月度产销量呈现同比下降趋势。然而 2021 年 1-10 月，我国汽车产销量分别为 2,056.40 万辆和 2,095.40 万辆，实现同比增长 5.54%和 6.54%，汽车行业景气度整体呈现波动回升态势。

2020 年 2 月以来，我国陆续出台了多项支持汽车产业发展的相关政策：

序号	颁布时间	政策名称	颁布部门	主要内容
1	2020年11月	部署提振大宗消费重点消费和促进释放农村消费潜力	国务院常务会议	会议指出，消费是经济增长的主引擎。今年消费遭受疫情严重冲击，恢复正常增长有不少困难。要按照党中央、国务院部署，坚定实施扩大内需战略，进一步促进大宗消费、重点消费，更大释放农村消费潜力。一要稳定和扩大汽车消费。鼓励各地调整优化限购措施，增加号牌指标投放。开展新一轮汽车下乡和以旧换新，鼓励有条件的地区对农村居民购买3.5吨及以下货车、1.6升及以下排量乘用车，对居民淘汰国三及以下排放标准汽车并购买新车，给予补贴。加强停车场、充电桩等设施建设。
2	2020年11月	新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）	国务院办公厅	提出到2025年，纯电动乘用车新车平均电耗降至12.0千瓦时/百公里，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右，高度自动驾驶汽车实现限定区域和特定场景商业化应用。到2035年，纯电动汽车成为新销售车辆的主流，公共领域用车全面电动化，燃料电池汽车实现商业化应用，高度自动驾驶汽车实现规模化应用，有效促进节能减排水平和社会运行效率的提升；部署提高技术创新能力、构建新型产业生态、推动产业融合发展、完善基础设施体系和深化开放合作5项战略任务。
3	2020年4月	关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知（发改产业〔2020〕684号）	发改委、科技部、工信部等11部委	提出调整国六排放标准实施有关要求、完善新能源汽车购置相关财税支持政策、加快淘汰报废老旧柴油货车、畅通二手车流通交易和用好汽车消费金融5项举措，稳定和扩大汽车消费，促进经济社会平稳运行。
4	2020年2月	智能汽车创新发展战略（发改产业〔2020〕202号）	国家发改委、科技部、工信部等11个部委	到2025年，中国标准智能汽车的技术创新、产业生态、基础设施、法规标准、产品监管和网络安全体系基本形成。同时，实现有条件自动驾驶的智能汽车达到规模化生产，实现高度自动驾驶的智能汽车在特定环境下市场化应用。

更长期来看，我国汽车行业发展依旧充满潜力。根据世界银行公布的2019年全球20个主要国家千人汽车拥有量数据显示，中国每千人汽车拥有量为173辆，位列榜单第17名，与以每千人汽车拥有量为837辆的美国为代表的发达国家依旧有所差距。

《节能与新能源汽车技术路线图2.0》指出，汽车产业是我国国民经济的重要支柱产业，经济高质量发展要求汽车产业加快培育新动能，经济新常态背景下要求汽车产业发挥更大牵引作用；2019年我国汽车制造业整体营收8.08万亿元，

按照对上下游 1:5 的带动倍数计，将间接带动约 40 万亿产值规模的庞大上下游产业；我国汽车年产销规模在 2025 年、2030 年、2035 年分别达到 3,200 万辆、3,800 万辆、4,000 万辆。

根据《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》数据进行测算，我国汽车年产销规模在 2025 年、2030 年、2035 年较 2019 年的年化复合增长率分别为 3.67%、3.59%、2.79%。

(2) 汽车行业领域新能源汽车行业景气度

报告期内，我国新能源汽车产销数据情况如下：

时间	新能源汽车产量			新能源汽车销量		
	产量（万辆）	同比增长率	占汽车总产量比例	销量（万辆）	同比增长率	占汽车总销量比例
2021 年 1-6 月	121.5	206.05%	9.67%	120.6	206.87%	9.36%
2020 年度	136.6	9.98%	5.42%	136.7	13.35%	5.40%
2019 年度	124.2	-2.25%	4.83%	120.6	-4.00%	4.68%
2018 年度	127.0	60.01%	4.57%	125.6	61.67%	4.47%

数据来源：中国汽车工业协会。

据公安部交通管理局数据统计，截至 2021 年 6 月底，我国新能源汽车保有量达 603 万辆，占汽车总量的 2.06%，约占全球的一半。

根据中国汽车工业协会统计数据显示，在补贴退坡的背景下，我国新能源汽车销量在 2018 年突破 120 万辆销量后，于 2019 年首次出现负增长；叠加疫情影响，2020 年上半年我国新能源汽车产销量均同比大幅下降，2020 年 1-6 月，我国新能源汽车产销量分别为 396,857 辆和 392,777 辆，同比下降 35.35% 和 36.32%。随着疫情形势的好转以及汽车市场整体快速复苏，2020 年全年，我国新能源汽车产销量分别为 136.6 万辆和 136.7 万辆，同比增长 9.98% 和 13.35%。2021 年 1-6 月，我国新能源汽车产销量分别为 121.5 万辆和 120.6 万辆，同比上涨 206.05% 和 206.87%，该高增长率主要是由于 2020 年同期受新冠疫情影响，产销量大幅度下降，以及我国积极推出政策扶持新能源产业发展。

为了平缓补贴退坡对我国新能源汽车行业的影响，2020 年 4 月，财政部等四部委下发《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，将财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底的同时，平缓了补贴退坡力度和节奏。

为建立新能源汽车市场化发展长效机制，2020年6月，工信部发布《关于修改〈乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法〉的决定》，明确通过建立积分交易，形成促进节能与新能源汽车协调发展的市场化机制。

依照国务院办公厅2020年11月发布的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》，到2025年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右。而根据中国汽车工业协会统计数据显示，2019年和2020年我国新能源汽车新车销量占当年汽车总销量的比例仅分别为4.68%和5.40%；2021年1-6月，我国新能源汽车新车销量占当年汽车总销量的比例为9.36%；2021年1-10月，我国新能源汽车新车销量占当年汽车总销量的比例为12.12%。

综上，从短期来看，国内新能源汽车占当年汽车总销量比例较低；从中长期来看，国内新能源汽车仍有巨大的发展空间。

五、说明报告期内发行人与小米生态链智能家居企业开展合作的具体情况，包括具体客户、开拓方式、主要约定、供货及销售情况等；发行人为单个客户开拓或与小米集团整体洽谈方式，发行人是否与小米集团及小米产业链相关公司存在未披露的重大合作约定或股权投资安排

（一）说明报告期内发行人与小米生态链智能家居企业开展合作的具体情况，包括具体客户、开拓方式、主要约定、供货及销售情况等

报告期内，发行人与小米生态链智能家居企业开展合作具体情况如下：

序号	客户名称	合作开始时间	开拓方式	合作主要约定	注塑件指定交付的中间厂商	主要合作项目
1	睿米科技	2017年至今	公司主动上门洽谈合作	公司为其开发家用吸尘器相关精密注塑模具，并直接或交付指定中间厂商向其销售注塑件	莱克电气	家用吸尘器
2	乐秀电子	2018年至今	公司主动上门洽谈合作	公司为其开发家用吹风机相关精密注塑模具，并交付指定中间厂商向其销售注塑件	莱克电气、奋达科技、昆山雅卓、宁波君瑞电器有限公司、宁波品志电器有限公司、中山市焕白电器有限公司	家用吹风机

序号	客户名称	合作开始时间	开拓方式	合作主要约定	注塑件指定交付的中间厂商	主要合作项目
3	小猴科技	2018 年至今	公司主动上门洽谈合作	公司为其生产并直接或通过指定中间厂商销售家用工具箱相关注塑件	江门市隆钢五金制品有限公司	家用工具箱
4	创米科技	2019 年至今	公司主动上门洽谈合作	公司为其开发家用摄像头相关精密注塑模具，并直接向其销售注塑件	-	家用摄像头
5	舒可士	2018 年至今	公司主动上门洽谈合作	公司为其开发电动剃须刀相关精密注塑模具，并交付指定中间厂商向其销售注塑件	中山雷泰	电动剃须刀

由于公司小米生态链智能家居企业领域客户在经营模式上与传统小型家用电器客户有别，部分客户暂未布局完整的产品装配产能，因此公司需将其生产的注塑件销售给其指定的中间厂商进行进一步生产。

报告期内，发行人向小米生态链智能家居企业直接及间接销售精密注塑模具的情况如下：

报告期	序号	直接客户名称	销售数量(套)	销售金额(万元)	占小型家用电器领域收入比例	终端客户名称
2021 年 1-6 月	1	乐秀电子	13	178.94	6.21%	乐秀电子
	2	创米科技	12	58.41	2.03%	创米科技
	3	小猴科技	1	5.84	0.20%	小猴科技
	-	合计	27	243.19	8.44%	-
2020 年度	1	乐秀电子	15	144.47	1.68%	乐秀电子
	2	睿米科技	10	100.00	1.16%	睿米科技
	3	创米科技	2	19.47	0.23%	创米科技
	4	舒可士	1	5.95	0.07%	舒可士
	-	合计	28	269.89	3.14%	-
2019 年度	1	乐秀电子	24	98.02	1.48%	乐秀电子
	2	莱克电气	2	6.47	0.10%	
	3	睿米科技	2	53.20	0.81%	睿米科技
	4	舒可士	-	21.24	0.32%	舒可士

报告期	序号	直接客户名称	销售数量 (套)	销售金额 (万元)	占小型家用电器 领域收入比例	终端客户名称
	-	合计	28	178.92	2.71%	-
2018年 度	1	乐秀电子	-	32.25	1.27%	乐秀电子
	2	莱克电气	10	66.81	2.64%	
	3	舒可士	15	155.17	6.13%	舒可士
	4	睿米科技	7	135.26	5.34%	睿米科技
	5	小猴科技	2	26.18	1.03%	小猴科技
	-	合计	34	415.67	16.41%	-

报告期内，发行人向小米生态链智能家居企业直接及间接销售精密注塑零件的情况如下：

报告期	序号	直接客户名称	销售数量 (万件)	销售金额 (万元)	占小型家用电器 领域收入比例	终端客户名称
2021年 1-6月	1	乐秀电子	757.18	679.58	23.57%	乐秀电子
	2	奋达科技	442.67	440.96	15.30%	
	3	宁波君瑞电器有限公司	24.00	21.89	0.76%	
	4	昆山雅卓	36.15	9.48	0.33%	
	5	宁波品志电器有限公司	9.09	9.31	0.32%	
	6	中山市焕白电器有限公司	3.02	3.46	0.12%	
	7	睿米科技	128.72	294.78	10.23%	睿米科技
	8	创米科技	94.09	242.70	8.42%	创米科技
	9	中山雷泰	408.70	216.81	7.52%	舒可士
	10	小猴科技	168.96	157.67	5.47%	小猴科技
-	合计	2,072.58	2,076.64	72.04%	-	
2020年 度	1	奋达科技	3,764.97	3,170.54	36.84%	乐秀电子
	2	乐秀电子	1,703.98	1,167.16	13.56%	
	3	莱克电气	489.49	579.98	6.74%	
	4	昆山雅卓	111.55	76.35	0.89%	
	5	小猴科技	391.60	478.20	5.56%	小猴科技
	6	江门市隆钢五金制品有限公司	58.92	81.22	0.94%	
	7	中山雷泰	1,072.36	548.38	6.37%	舒可士
	8	睿米科技	169.23	370.26	4.30%	睿米科技

报告期	序号	直接客户名称	销售数量 (万件)	销售金额 (万元)	占小型家用电器 领域收入比例	终端客户名称
	9	莱克电气	31.73	31.18	0.36%	
	10	创米科技	132.34	340.40	3.96%	创米科技
	-	合计	7,926.15	6,843.67	79.53%	-
2019年 度	1	莱克电气	1,746.02	2,540.73	38.46%	乐秀电子
	2	乐秀电子	137.14	136.36	2.06%	
	3	奋达科技	1,361.72	1,468.45	22.23%	
	4	昆山雅卓	54.40	15.42	0.23%	
	5	中山雷泰	1,402.98	760.04	11.50%	舒可士
	6	小猴科技	258.29	261.81	3.96%	小猴科技
	7	江门市隆钢五金制品有限公司	142.69	183.37	2.78%	
	8	莱克电气	133.87	262.76	3.98%	睿米科技
	9	睿米科技	41.29	38.47	0.58%	
	-	合计	5,278.39	5,667.41	85.78%	-
2018年 度	1	莱克电气	564.57	806.64	31.85%	乐秀电子
	2	乐秀电子	1.67	1.47	0.06%	
	3	睿米科技	0.88	2.82	0.11%	睿米科技
	4	莱克电气	141.07	362.39	14.31%	
	5	小猴科技	279.58	296.36	11.70%	小猴科技
	6	中山雷泰	0.40	0.53	0.02%	
	-	合计	988.17	1,470.21	58.05%	-

(二) 发行人为单个客户开拓或与小米集团整体洽谈方式，发行人是否与小米集团及小米产业链相关公司存在未披露的重大合作约定或股权投资安排

发行人于 2017 年开始尝试将精密注塑产品解决方案能力及精益化质量管理体系向小型家用电器领域延展，并成功在同年获得睿米科技合格供应商认定，代表着发行人与小米生态链智能家居企业开展合作的开端。

依靠自身提供的包括同步研发、新产品模具快速快发、低成本实现注塑等方式的精密注塑产品解决方案服务以及全流程的精益化质量管理体系赋予的出色品控能力，发行人获得睿米科技的高度认可，并由睿米科技推荐至小米集团进行集团和小米生态链企业层面的供应商考核。

2018年4月，发行人顺利通过小米集团的综合评审，被认定为合格模具厂，意味着发行人获得小米生态链智能家居企业的优先被选择顺位。发行人凭借小米集团给予的供应商考核结果，积极开拓周边小米生态链智能家居企业，陆续与乐秀电子、小猴科技等小米生态链智能家居企业建立起良好的合作关系。

综上，发行人系经由首家达成合作的小米生态链智能家居企业睿米科技推荐至小米集团考核，通过小米生态链的综合评审，成为小米集团认定的合格供应商；在此基础上，发行人通过积极主动上门洽谈开拓其他小米生态链智能家居企业客户从而达成合作。

发行人与小米集团及小米产业链相关公司的合作系正常的商业业务开拓与合作，发行人与小米集团及小米产业链相关公司不存在其他未披露的重大合同约定或股权投资安排。

六、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构履行了以下主要核查程序：

1、取得了发行人汽车零部件、消费电子产品、家用电器等行业主要客户关于供应商认证体系的评审表或审核标准表、供应商管理手册，查阅了发行人与上述客户签订的保密协议、框架协议、供货协议等文件；

2、访谈了发行人服务主要客户的商务人员，了解了发行人进入主要客户供应商认证体系的过程以及主要客户供应商的准入要求；

3、取得了发行人得到的 IATF 16949 汽车行业质量管理体系认证证书复印件或同等效力认证证书复印件；

4、查阅了发行人报告期内汽车领域精密注塑件的主要产品种类、下游客户及产品；

5、取得了发行人汽车配套产品对应的终端厂商统计表；

6、查阅了发行人汽车领域主要客户的访谈问卷，了解发行人为其提供的产品是否主要为平台化产品；

7、查阅了发行人下游相关应用产品的生命周期及升级换代周期；

8、访谈发行人相关技术及研发人员，了解发行人产品技术含量与技术壁垒；

9、取得了发行人报告期各期汽车领域的新产品的开发情况；

10、查阅了发行人报告期内分别应用于新能源汽车或/和燃油车的主要汽车零部件的收入情况；

11、查阅了 2007-2020 年及 2021 年 1-10 月我国汽车行业汽车产销量数据；

12、查阅了报告期内我国新能源汽车的产销量数据、新能源汽车行业政策以及汽车行业整体政策；

13、取得了发行人小米生态链智能家居企业以及其他家电客户名单，查阅了发行人小型家用电器领域的相关合同；

14、取得了与发行人小米生态链智能家居企业的访谈记录，了解发行人是否与小米集团及小米产业链相关公司存在未披露的重大合作约定或股权投资安排。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人进入汽车零部件、消费电子产品、家用电器等行业的主要客户拥有比较成熟的供应商筛选机制，供应商认证资质高、准入周期长。稳定的规模化生产能力及成熟的质量管理体系，是获得供应商认证的基本条件；除此之外，上述客户同样将供应商技术能力、管理能力、服务能力、财务状况、历史表现作为认证的重要指标，提出相应的具体要求；

2、报告期内，发行人进入汽车零部件、消费电子产品、家用电器等行业的主要客户不存在直接客户和终端客户双重认证的情况；

3、发行人并非一级供应商，之所以取得 IATF 16949 汽车行业质量管理体系认证，并非是汽车零部件行业中明文规定的准入条件，而是更多的基于发行人汽车领域主要客户对于其供应商的要求；

4、报告期内发行人汽车领域产品未能对应具体终端厂商或车型的原因主要系汽车零部件行业特征所致，与同行业可比公司一致；

5、发行人向各一级供应商提供的产品主要为平台化产品，并非均为标准化产品；

6、公司汽车类主要产品不存在显著的销售周期性，不存在因该领域终端产品生命周期较短或即将换代导致对发行人注塑件产品的销售持续性存在重大不利风险；公司消费电子类主要产品中家用游戏机第四代产品生命周期已完结，未来对应产品的收入预期将相应减少，一次性成像相机产品由于产业链外迁等因素影响收入显著下降，其他主要产品不存在显著的销售周期性和产品短期内被替代的风险；公司小型家用电器类主要产品不存在因该领域终端产品生命周期较短或即将换代而导致的对发行人注塑件产品销售持续性的重大不利风险；发行人已在招股说明书中对发行人产品生命周期结束的相关风险进行了补充披露；

7、发行人具有出色的技术实力和技术含量，叠加行业技术壁垒维护发行人的竞争地位与竞争优势、发行人积极布局新能源汽车有关业务与技术的发展态势以及国内汽车行业景气度的回升，不存在因国内汽车行业景气度逐步下降对发行人主营业务构成不利影响；

8、对于小米生态链智能家居企业，发行人均为积极主动上门洽谈开拓客户，达成合作；对于小米集团，发行人系经由首家达成合作的小米生态链智能家居企业睿米科技推荐至小米集团考核，并通过小米生态链的综合评审而成为小米集团认定的合格供应商；

9、发行人与小米集团及小米产业链相关公司的合作均系正常、合法、合规的商业业务开拓与合作，发行人与小米集团及小米产业链相关公司不存在未披露的重大合作约定或股权投资安排。

2. 关于收入

申报文件显示，报告期内发行人主营业务收入分别为 33,228.09 万元、34,679.78 万元、36,121.59 万元；其中精密注塑零件销售是发行人主营业务收入的主要构成部分，占比分别为 85.78%、87.89%和 84.86%。

请发行人：

(1) 区分精密注塑零件销售、加工、精密注塑模具（区分生产模具、商品

模具)、执行传动系统组件等业务分别说明报告期内发行人收入确认政策、依据及变化情况,与同行业可比公司的差异情况,是否符合《企业会计准则》规定。

(2) 结合合同条款、模具权利归属、存放地点、用途及使用方式等说明发行人关于商品模具、生产模具的划分情况;结合合同约定、履约义务识别情况、模具与注塑零件生产的联系,进一步说明新收入准则实施对发行人模具业务收入确认的影响。

(3) 按细分产品种类,进一步分析说明报告期内各类精密注塑件业务收入变动的的原因,对消费电子类产品销售收入持续下滑的不利影响是否已消除。

(4) 说明各期生产模具数量、金额与其对应的精密注塑零件销售金额的匹配关系及差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、区分精密注塑零件销售、加工、精密注塑模具(区分生产模具、商品模具)、执行传动系统组件等业务分别说明报告期内发行人收入确认政策、依据及变化情况,与同行业可比公司的差异情况,是否符合《企业会计准则》规定

(一) 区分精密注塑零件销售、加工、精密注塑模具(生产模具、商品模具)、执行传动系统组件等业务分别说明报告期内发行人收入确认政策、依据及变化情况

1、精密注塑零部件业务

报告期内,公司精密注塑零部件业务主要包括精密注塑零件销售、精密注塑零件加工及执行传统系统组件业务,三类业务形态均是注塑零部件产品的生产及销售,其收入确认政策及依据具有一致性,具体情况如下:

业务	细分业务	收入确认政策	依据	变化
精密注塑零件业务	精密注塑零件销售	①国内销售：按客户的销售合同或订单发货后，与客户对账确认后，确认产品国内销售收入；②国外销售：a.离岸出口：根据客户的销售合同或订单完成产品的生产后，销售出库并完成报关后确认产品离岸出口销售收入；b.保税区：按客户的销售合同或订单发货后，与客户对账确认后，确认产品保税区销售收入。	对账单、报关单	报告期内未发生变化
	精密注塑零件加工	按客户的销售合同或订单发货后，与客户对账确认后，确认收入。	对账单	报告期内未发生变化
	执行传动系统组件	①国内销售：按客户的销售合同或订单发货后，与客户对账确认后，确认产品国内销售收入；②国外销售：a.离岸出口：根据客户的销售合同或订单完成产品的生产后，销售出库并完成报关后确认产品离岸出口销售收入；b.保税区：按客户的销售合同或订单发货后，与客户对账确认后，确认产品保税区销售收入。	对账单、报关单	2020年新增业务，无变化

2、精密注塑模具业务

报告期内，公司精密注塑模具业务主要包括生产模具及商品模具，二者的划分主要基于后续用途及存放地点的差异，业务形态均是公司为客户进行模具的定制化开发并经验收后确认收入，收入确认政策及依据具有一致性，具体情况如下：

业务	细分业务	收入确认政策	依据	变化
精密注塑模具	生产模具	根据客户的销售合同或订单生产完工并经客户验收合格后，确认模具国内销售收入	验收单	报告期内未发生变化
	商品模具	①国内销售：根据客户的销售合同或订单生产完工并经客户验收合格后，确认模具国内销售收入。②国外销售：a.离岸出口：根据客户的销售合同或订单生产出库并完成报关后，确认模具离岸出口销售收入；b.保税区：根据客户的销售合同或订单生产完工并经客户验收合格后，确认模具保税区销售收入。	验收单、报关单	报告期内未发生变化

(二) 与同行业可比公司的差异情况

1、精密注塑零部件业务

报告期内，公司与同行业可比公司精密注塑零部件业务收入确认政策对比情况如下：

公司名称	精密注塑零部件收入具体确认方法
天龙股份	塑料件：①寄售模式：根据与客户签订的合同或订单发货，每月根据客户实际领用清单确认销售收入；②国内直接销售：按合同或订单发货，根据经客户确认收货的发货单确认销售收入；③国外直接销售：产品出库、办理报关出口手续并取得提单后，开具销售发票并确认收入。
双林股份	①一般贸易方式下外销：货物出口装船离岸时点作为收入确认时间，根据合同、出口报关单、装船单等资料确认收入。②DDP 贸易方式下外销：A.客户于目的地自行提货：客户到目的地提货后，财务部根据报关单、销售出库单财务联开具外销发票并确认销售收入。B.委托海外物流公司仓储管理：客户自物流公司处提货后，公司根据物流公司提供的经客户签收的出库记录确认收入。③内销：产品发出，并经客户确认后，依据销售合同或订单、开票通知单、销售出库单财务联确认销售收入。
上海亚虹	公司的注塑件产品出库后计入发出商品，将其运送到客户指定地点后取得对方签收的送货回签单，并经与客户定期（通常每月核实一次）核实销售数量和金额后，确认收入。
昌红科技	①内销收入：公司根据订单约定的交货时间和交货数量及时发送至客户的仓库。并按照交易习惯，每月会与客户进行及时对账，与对方对账后确认收入；②直接出口：产品已经发出，与对方对账报关后确认收入；③转厂出口：收入确认标志为产品已经发出，经对方签字暂收，与对方对账后确认收入。
横河精密	①内销收入确认：根据与客户签订的销售合同或订单需求，完成相关产品生产，并送至客户指定地点，经客户签收确认后，确认收入。②外销收入确认：A.离岸出口业务：根据与客户签订的销售合同或订单需求，完成相关产品生产，出库并办理报关出口手续后，确认收入。B.出口到国内出口加工区或保税区、深加工结转业务：根据与客户签订的销售合同或订单需求，完成相关产品生产，并送至出口加工区、保税区或客户指定地点，经客户签收确认后，确认收入。
兆威机电	微型传动系统及精密注塑件：直接销售模式下，发行人根据订单生产、发货，并将货物送达客户指定地点，经过客户验收并与发行人定期统一对账后，发行人确认收入；在库存寄售模式下，发行人根据订单生产、发货，并将货物送达客户指定的寄售仓库，经客户签收后办理入库手续，客户根据实际领用情况，与发行人定期统一对账后，发行人确认收入。
肇民科技	国内销售收入确认原则：公司根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，由仓库配货后将货物发运，客户验收货物包括数量清点、质量检测，经客户对产品数量与质量无异议确认后确认收入。 出口销售收入确认原则：公司根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，经检验合格完成报关出口时确认收入。 对于由客户提供主要的配件，且公司不实质承担结算及存货风险的业务，公司按照收款总额扣除配件后的金额确认收入。
星诺奇	精密注塑零件/执行传动系统组件收入具体确认方法：①国内销售：按客户的销售合同或订单发货后，与客户对账确认后，确认产品国内销售收入；②国外销售：a.离岸出口：根据客户的销售合同或订单完成产品的生产后，销售出库并完成报关后确认产品离岸出口销售收入；b.保税区：按客户的销售合同或订单发货后，与客户对账确认后，确认产品保税区销售收入。

同行业可比公司精密注塑零部件收入确认中，国内销售及保税区销售大部分以发货经客户签收并对账确认后作为收入确认时点，国外销售收入大部分以产品出库、办理报关出口手续后作为收入确认时点，发行人精密注塑零部件收入确认时点与同行业可比公司一致，不存在重大差异。

2、精密注塑模具业务

报告期内，公司精密注塑模具业务收入确认政策与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	模具收入确认时点
横河精密	精密模具：①内销收入确认：根据与客户签订的销售合同或订单需求，模具完工并进行试样生产合格，并经客户验收，送至客户指定地点或移送至公司注塑产品生产车间后，确认收入。②外销收入确认：根据与客户签订的销售合同或订单需求，模具完工并进行试样生产合格，并经客户验收，出库并办理报关出口手续后，确认收入。
天龙股份	模具产品：①国内销售：模具完工交付客户验收合格后，确认销售收入；②国外销售：模具完工经客户验收合格后出库、办理报关出口手续并取得提单后，开具销售发票并确认收入。
双林股份	待模具完工交付客户验收合格后，确认收入。
上海亚虹	直接销售方式下，公司根据客户需求和合同约定生产完成后，由客户对模具和使用该模具试生产的注塑件产品质量进行确认后，在相关模具运送到客户指定地点或移送至公司注塑件生产仓库进行注塑件产品生产（“带件生产”模式）后，确认收入。
昌红科技	模具试制完成，产品经客户检验合格，并办理相关交接手续后，公司确认收入的实现。
兆威机电	精密模具：发行人根据客户订单或合同要求完成模具的生产制作，经客户验收或判定验收合格后，主要分以下几种不同情形确认收入：①模具合同有单独约定模具设计及开模费用的，模具产品经客户验收确认或取得客户批量订单（用该模具生产的注塑件订单）时一次性确认为模具收入；②模具合同有单独约定模具设计及开模收入，完成合同后客户未能按时就模具验收或下达批量订单，但发行人已收取部分或者全部模具款项，自首次送样起超过 18 个月后，发行人根据实际已收取款项金额确认为模具收入；③模具合同未单独计价但具备明确注塑件订单的模具开发，不单独确认模具收入，模具开发成本全部计入对应注塑件产品成本。
肇民科技	公司模具基本为注塑件产品的配套模具，公司模具收入确认须取得客户认可的合格证书，根据合同约定的结算方式不同，分为一次性确认和分段确认两种模式。 一次性确认：针对模具收入无需通过相应注塑件产品销售实现的情况，公司根据与客户的销售合同或订单要求组织模具设计、生产、试模及检验，取得客户认可的合格证书后确认相应的收入；分段确认：针对模具收入通过相应注塑件产品销售实现的情况，合同约定收入分段确认，明确前段收取的收入金额或比例，该部分收入在取得客户认可的合格证书后进行确认；合同约定剩余后段部分依据量产销售的注塑件数量分摊的，公司进行分摊确认。
星诺奇	①国内销售：根据客户的销售合同或订单生产完工并经客户验收合格后，确认精密注塑模具国内销售收入。②国外销售：a.离岸出口：根据客户的销售合同或订单生产出库并完成报关后，确认精密注塑模具离岸出口销售收入；b.保税区：根据客户的销售合同或订单生产完工并经客户验收合格后，确认精密注塑模具保税区销售收入。

同行业可比公司精密注塑模具收入确认中，国内销售大部分以验收合格作为收入确认时点，国外销售大部分以验收合格并办理出口报关手续作为收入确认时点，发行人精密注塑模具收入确认时点与同行业可比公司一致，不存在重大差异。

（三）是否符合《企业会计准则》规定

1、新收入准则执行前

2018年及2019年，公司尚未执行新收入准则，公司收入确认政策符合企业会计准则相关规定，具体分析如下：

收入准则规定	公司具体执行情况
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	①精密注塑零件/执行传动系统组件，按客户的销售合同或订单发货，与客户对账确认或办理完成报关手续后，商品所有权上的主要风险及报酬转移给购货方；②精密注塑模具，根据客户的销售合同或订单生产完工并经客户验收合格或完成报关后，商品所有权上的主要风险及报酬转移给购货方。
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	①精密注塑零件/执行传动系统组件，在客户收到产品并与发行人对账确认或完成报关手续后，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也无法对该产品实施有效控制；②精密注塑模具，在客户验收合格或完成报关手续后，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也无法对该产品实施有效控制。
收入的金额能够可靠地计量	合同/订单及对账单中明确约定产品销售金额，不存在导致商品销售价格发生变动的其他特别约定，所以公司产品销售收入的金额能够可靠地计量。
相关的经济利益很可能流入企业	公司合同/订单中一般约定在客户完成精密注塑零件/执行传动系统组件对账后确认债权债务，在完成对精密注塑模具验收合格后款项支付至100%，相关的经济利益很可能流入公司。
相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	公司已对产品成本分类核算，成本可以准确计量。

综上，公司收入确认政策符合新收入准则执行前《企业会计准则》的相关规定。

2、新收入准则执行后

自2020年1月1日起，公司全面执行新收入准则。新收入准则为规范与客户之间的合同产生的收入建立了新的收入确认模型，收入确认核心要素由“商品所有权上的主要风险和报酬转移”变为“在客户取得相关商品控制权时确认收入”。

业务类型	新收入准则分析
精密注塑零件销售、加工、执行传动系统组件	国内销售中，在按照合同交付要求完成产品交付、与客户对账确认一致后，即表明发行人履约义务已经完成、享有了现时收款的权利，客户取得了相关商品的控制权；国外销售中，按照出口合同约定完成发运、报关后，即表明发行人履约义务已完成、享有了现时收款的权利，客户已取得相关商品控制权。因此新收入准则对发行人精密注塑零件销售、加工、执行传动系统组件现行收入确认政策无重大影响。
精密注塑模具（生产模具、商品模具）	国内销售中，在模具产品交付、客户验收合格后，满足合同中的履约义务已完成、享有了现时收款的权利，客户已取得相关商品控制权；国外销售中，按照出口合同约定完成发运、报关后，即表明发行人履约义务已完成、享有了现时收款的权利，客户已取得相关商品控制权。因此新收入准则对发行人精密注塑模具（生产模具、商品模具）现行收入确认政策无重大影响。

综上，公司收入确认政策符合新收入准则执行后《企业会计准则》的相关规定。

二、结合合同条款、模具权利归属、存放地点、用途及使用方式等说明发行人关于商品模具、生产模具的划分情况；结合合同约定、履约义务识别情况、模具与注塑零件生产的联系，进一步说明新收入准则实施对发行人模具业务收入确认的影响

（一）结合合同条款、模具权利归属、存放地点、用途及使用方式等说明发行人关于商品模具、生产模具的划分情况

模具类型	合同条款	模具权利归属	存放地点	用途及使用方式
商品模具	1、付款方式：模具验收合格后凭发票一次性付清；2、产品归属：所有权归属需方；3 产品交付地点：需方指定地点。	客户	客户所在地	客户用于自产或选择其他注塑企业代产精密注塑制品
生产模具	1、付款方式：模具验收合格后凭发票一次性付清；2、产品归属：此产品的所有模具（包括第一套模具和后续复制模具）的所有权归属需方，未经需方许可，供方不得使用此模具为第三方提供产品。	客户	发行人生产场所	公司使用模具为客户生产对应的注塑产品并向客户销售

（二）结合合同约定、履约义务识别情况、模具与注塑零件生产的联系，进一步说明新收入准则实施对发行人模具业务收入确认的影响

1、新收入准则对商品模具收入确认无影响

商品模具销售合同约定的履约义务，为发行人根据客户模具采购合同或订单约定为其设计、开发、制造模具产品。模具生产完工并经客户验收合格后，发行人将模具交付至客户指定地点，客户根据其需求自行安排后续注塑零件的生产。

在新会计准则下，此时已满足合同中的履约义务已完成、客户已取得相关商品控制权；在旧会计准则下，该时点客户取得相关商品所有权，相关风险报酬已转移。因此新收入准则对发行人现行商品模具收入确认政策无重大影响。

2、新收入准则对生产模具收入确认无影响

生产模具销售合同约定的履约义务，为发行人根据客户模具采购合同或订单为其生产精密注塑零件的定制要求，设计、开发、制造并直接销售模具产品。模具完工并经客户验收合格后，模具所有权交付给客户，客户拥有对生产模具的占有、使用、收益、处分的完全权利，因后续注塑业务，客户将模具存放于发行人处用于注塑生产，是注塑业务的开始。发行人因承接客户的注塑业务订单而获得生产模具的免费使用权，并根据与客户签订的协议、《相关方财产管理程序》在注塑过程中对生产模具承担使用保管义务，发行人依照约定使用该模具生产注塑零件产品销售给客户，产品价格中不含模具费用。客户对存放在星诺奇处的生产模具进行日常管理和控制，每年定期或不定期对其生产模具进行盘点核对，确保其生产模具安全、完整，而且客户可以随时处置该生产模具。

生产模具经验收合格后，发行人已完成了模具合同中的履约义务，客户实际取得了该模具的控制权，而后续注塑件的生产取决于客户后续自身需求情况，单独签订采购订单，与模具的销售互为独立的履约义务。因此新收入准则的实施前后收入确认政策，履约义务识别情况未发生变化，新收入准则的实施对发行人生产模具的收入确认不产生影响。

三、按细分产品种类，进一步分析说明报告期内各类精密注塑件业务收入变动的的原因，对消费电子类产品销售收入持续下滑的不利影响是否已消除

报告期内，公司精密注塑件业务主要系精密注塑零件销售业务，其按细分种类收入及变动情况如下：

（一）按细分产品种类，进一步分析说明报告期内各类精密注塑件业务收入变动的的原因

1、汽车类精密注塑零件销售

单位：万元

种类	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	收入	收入	变动	收入	变动	收入
座椅调节系统	4,273.80	6,884.67	-11.23%	7,755.27	4.50%	7,421.06
发动机系统及周边	2,661.46	4,192.47	10.04%	3,810.05	-5.38%	4,026.68
门锁和车窗升降系统	1,895.24	3,772.61	5.15%	3,587.85	-19.28%	4,444.91
车灯转向系统	234.67	560.98	-41.42%	957.64	10.84%	864.00
汽车-其他	1,009.66	410.57	98.35%	206.99	80.27%	114.82
合计	10,074.82	15,821.30	-3.04%	16,317.79	-3.28%	16,871.48

2019年公司汽车类精密注塑零件销售收入为16,317.79万元，较2018年同比下降3.28%，主要系受国内外经济下行压力及汽车行业景气度较低影响，公司下游客户需求下降，其中主要包括门锁和车窗升降系统主要客户麦格纳和上海博邦及发动机系统及周边产品主要客户博格华纳相关产品需求下降，导致该类产品收入分别整体下降19.28%和5.38%。

2020年公司汽车类精密注塑零件销售收入为15,821.30万元，较2019年同比下降3.04%，其中主要为座椅调节系统产品较2019年同比下降11.23%，主要系公司该产品主要客户礼恩派受新冠疫情等因素影响需求下降所致；同时公司车灯转向系统产品收入较2019年显著下降主要系其主要客户艾默林将部分产品项目转移给其他供应商生产所致。2020年下半年以来，下游汽车领域景气度已经有所回升，公司2020年全年汽车类精密注塑零件销售收入较2019年降幅有所缩减；2021年1-6月公司实现汽车类精密注塑零件销售收入10,074.82万元，较2020年上半年同期增长66.99%。

2、消费电子产品类精密注塑零件销售

单位：万元

种类	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	收入	收入	变动	收入	变动	收入
一次成像相机	159.83	1,024.34	-57.58%	2,414.72	-8.33%	2,634.07
数位笔	1,163.45	2,875.24	123.58%	1,286.02	-32.16%	1,895.73
智能手机手写笔	197.18	628.21	-33.88%	950.07	11.33%	853.37

种类	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	收入	收入	变动	收入	变动	收入
家用游戏机	52.46	427.47	-67.29%	1,306.74	-6.44%	1,396.72
其他	2,098.76	2,379.81	33.73%	1,779.51	-24.01%	2,341.89
合计	3,671.69	7,335.07	-5.20%	7,737.06	-15.18%	9,121.78

2019年公司消费电子产品类精密注塑零件销售收入7,737.06万元，较2018年同比下降15.18%，下降幅度较大，主要系公司销售给和硕联合的数位笔及家用游戏机等注塑零件产品由于更新换代导致收入贡献下滑；同时由于2019年公司向小型家用电器类客户开发力度加大，消费电子类产品除和硕联合及富士胶片外其他客户开发力度有所减弱，除上述两个客户外其他类型产品收入有所下降。

2020年公司消费电子产品类精密注塑零件销售收入为7,335.07万元，较2019年同比下降5.20%，主要为公司向富士胶片销售的一次成像相机零件较去年同期下降57.58%所致，其主要系受新冠疫情等影响，一次成像相机全球市场需求有所下降，同时叠加产业链外迁等因素影响，导致销售收入金额显著大幅下滑；同时，公司来自和硕联合的家用游戏机等产品由于第四代产品生命周期到期因素导致收入有所下降亦产生较大影响。

2021年1-6月公司消费电子产品类精密注塑零件销售收入为3,671.69万元，较2020年上半年同期增长35.61%，主要系应用于数位笔及耳机与手机闪光灯罩等其他产品的注塑零件销售收入增长所致。

3、小型家用电器类精密注塑零件销售

单位：万元

种类	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	收入	收入	变动	收入	变动	收入
电吹风机类	1,115.31	4,981.51	19.58%	4,165.98	415.52%	808.11
剃须刀类	346.28	784.00	-32.39%	1,159.59	81.65%	638.37
其他	948.66	1,395.54	82.61%	764.23	15.45%	661.97
合计	2,410.25	7,161.04	17.59%	6,089.81	188.83%	2,108.44

2019年公司小型家用电器类精密注塑零件销售收入6,089.81万元，较2018年同比提高188.83%，主要系随着米家电吹风机系列产品的下游市场需求增加及

产品放量，公司为其配套生产销售的电吹风机类注塑零件产品收入较去年同期增长 415.52%所致。

2020 年公司小型家用电器类精密注塑零件销售收入为 7,161.04 万元，较 2019 年同比提高 17.59%，主要系公司前述电吹风机类产品继续放量导致收入同比增长 19.58%，同时公司加大对小型家用电器领域其他产品及客户的开发力度，其他产品收入同比增长 82.61%所致。

2021 年 1-6 月公司小型家用电器类精密注塑零件销售收入为 2,410.25 万元，较 2020 年上半年同期下降 29.86%，主要系电吹风机等产品更新换代，第 3 代吹风机产品仍在陆续放量过程中所致。

（二）对消费电子类产品销售收入持续下滑的不利影响是否已消除

报告期内，消费电子产品类精密注塑零件销售收入分别为 9,121.78 万元、7,737.06 万元、7,335.07 万元和 3,671.69 万元，其中来自和硕联合及富士胶片的收入占比分别为 74.33%、77.00%、68.26%和 45.64%，报告期内收入规模有所下滑，下滑影响因素及目前情况如下：

（1）报告期内公司消费电子类产品上述客户中，富士胶片的一次性成像相机产品受全球疫情及产业链外迁等因素影响，公司来自其的销售收入在 2020 年显著大幅下降，上述不利影响因素截至目前尚未消除，预计公司来自富士胶片的销售收入有进一步下滑的风险；

（2）和硕联合 2020 年由于家用游戏机第四代产品生命周期终结因素导致收入有较大幅度下降，截至本回复报告出具日，公司向和硕联合销售的产品中，家用游戏机产品收入规模后续预计将进一步下滑，但该产品对公司面向和硕联合的整体销售情况影响相对有限，其他产品销售不存在重大异常，公司面向和硕联合销售的产品种类较多且不断进行新产品的开发，公司面向和硕联合的销售预计不存在持续大幅下滑的重大风险。

公司已在招股说明书之“重大事项提示”就相关风险提示如下：

“（二）下游消费电子产品行业、小型家用电器行业国内需求下降的风险

1、下游消费电子产品行业、小型家用电器行业供应链外迁风险

近年来，随着国际产业分工和全球产业布局的深度调整，中国制造业已经进入到转型升级、迈向高质量发展的新阶段。在这个过程中，部分中资或跨国企业为控制供应链成本，开始在东南亚国家开办新工厂，以补充或替代中国境内工厂产能的情况。公司下游消费电子产品行业、小型家用电器行业存在供应链外迁的风险。

若公司下游消费电子产品行业客户、小型家用电器行业客户加大国外经营规模、公司未能随之增加国外供应配套服务或公司未能有效开拓相应行业新客户，公司来自消费电子产品领域、小型家用电器领域的销售收入将存在持续下降的风险。

2、下游消费电子产品、小型家用电器行业景气度风险

报告期内，公司应用于消费电子产品、小型家用电器领域的主营业务收入合计占比分别为 37.86%、45.31%、47.14%和 39.29%，整体占比较高。

消费电子产品行业、小型家用电器行业受宏观经济较大影响，当宏观经济处于上升阶段时，人均消费支出增加，消费电子产品及小型家用电器更新换代较快，相关产品消费活跃；反之当宏观经济处于下降阶段时，人均消费支出削减，相关产品消费增长缓慢。

若未来宏观经济持续处于下降阶段，消费电子产品行业、小型家用电器行业景气度亦将随之下降，导致终端零售产品整体销量下降，则相关终端产品厂商的生产及采购计划亦将相应削减，从而将可能造成本公司来自消费电子产品、小型家用电器领域的订单减少，并导致公司存货积压、货款收回困难等状况，对公司业务开展及经营业绩造成不利影响。

.....

（四）产品生命周期到期结束导致的风险

公司精密注塑件产品存在一定的产品生命周期和升级换代周期，根据终端产品应用不同其生命周期和升级换代周期不同。

公司终端产品之乘用车车型的整个生命周期约 4-7 年，期间每 2 年左右会有中期改款车型。公司精密注塑产品在乘用车领域主要为提供执行传动功能的齿轮及周边产品，相较于乘用车生命周期，公司产品具有较为稳定的生命周期。

公司终端产品之消费电子产品、小型家用电器存在更新换代较快的特性，通常情况下 3 年进行更新换代。公司精密注塑产品在消费电子产品、小型家用电器领域主要为精密注塑外观件、结构件及部分具有执行传动功能的齿轮及周边产品，具有与终端产品类似的生命周期。

受下游终端产品具备特定生命周期及升级换代周期影响，公司产品存在生命周期到期结束导致的风险。”

四、说明各期生产模具数量、金额与其对应的精密注塑零件销售金额的匹配关系及差异原因

报告期内，公司生产模具销售数量、金额及上述生产模具对应的精密注塑零件销售金额情况如下：

单位：套、万元

时间	生产模具销量	生产模具销售金额	对应精密注塑零件销售金额			
			2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
2021年1-6月	89	1,122.19	499.08			
2020年度	372	3,890.23	1,756.61	2,328.41	—	—
2019年度	207	2,959.94	1,168.35	2,777.19	1,340.96	—
2018年度	301	3,733.52	1,602.27	3,973.47	4,381.47	2,144.24

报告期内，公司生产模具完工验收后，对应精密注塑零件的销售实现存在逐渐放量的过程，生产模具的销售与对应注塑零件的销售之间存在时间滞后性差异。2018 年公司完工验收的生产模具在报告期内分别实现对应精密注塑零件销售收入 2,144.24 万元、4,381.47 万元、3,973.47 万元和 1,602.27 万元，2019 年公司完工验收的生产模具在 2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月分别实现注塑零件销售收入 1,340.96 万元、2,777.19 万元和 1,168.35 万元，2020 年公司完工验收的生产模具在 2020 年及 2021 年 1-6 月分别实现注塑零件收入 2,328.41 万元和 1,756.61 万元。呈现出生产模具完工验收后，对应注塑零件销售逐步放量的过程特点。同时，除报告期各期完工验收并销售的生产模具外，公司摊销模及存量的生产模具亦会贡献注塑零件收入，因此生产模具变动与注塑零件收入整体变动趋势不具有完全可匹配性。

五、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、检查了发行人精密注塑零件销售、加工、精密注塑模具（生产模具、商品模具）、执行传动系统组件等业务的主要客户销售合同，查阅了合同中的权利和义务等约定；

2、访谈了发行人财务负责人，了解了各类业务收入确认政策和依据，查询了同行业可比公司各类业务收入确认的方法和时点并与发行人相关政策进行了比较；

3、检查了合同条款中关于模具权利归属、存放地点、用途及使用方式等具体条款，比对合同条款与发行人实际经营情况，并结合模具与注塑零件生产的联系，分析新收入准则实施对发行人模具业务收入确认的影响；

4、获取并查阅了发行人报告期内精密注塑件业务销售收入明细表；

5、访谈了发行人业务及财务主要人员，了解公司与富士胶片及和硕联合等客户的合作及产品销售与开发情况；

6、获取并查阅了发行人报告期内生产模及精密注塑件销售明细表。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人精密注塑零件销售、加工、精密注塑模具、执行传动系统组件等业务收入确认的政策、依据、确认时点符合《企业会计准则》规定，且报告期内未发生变化，与同行业可比公司不存在显著差异；

2、新收入准则下，商品模具、生产模具履约义务识别情况及收入确认时点未发生变化，新收入准则实施对发行人模具业务收入确认无重大影响；

3、报告期内，公司汽车类精密注塑件业务收入波动主要系汽车行业景气度影响所致；小型家用电器类精密注塑件业务持续增长主要系公司针对该领域开发的产品持续放量所致；消费电子产品类精密注塑件业务收入有所下降主要系和硕联合部分产品更新换代及家用游戏机产品生命周期终结因素，及富士胶片的一次

性成像相机产品受全球疫情及产业链外迁因素导致的收入下滑所致。公司来自富士胶片的销售收入下滑的不利影响因素仍未消除，有进一步下滑的风险；

4、报告期内各期公司生产模具销售数量、金额与对应精密注塑零件销售之间存在时间滞后性差异，具有合理性。

3. 关于主要客户

申报文件显示，报告期内发行人主要客户包括礼恩派、和硕联合、舍弗勒等，客户集中度较高，主要来自于汽车、消费电子产品和小型家用电器等领域。根据公开信息，国际及国内部分一级供应商存在经营不善等风险。

请发行人：

(1) 说明报告期各期发行人关于各类不同领域主要客户销售金额变化原因，以及与行业景气度的一致性。

(2) 分析说明发行人各类客户报告期内主要经营现状，是否存在经营或财务风险导致发行人对其未来销售存在重大不确定性。

(3) 说明报告期内发行人是否存在终端客户指定发行人客户采购发行人产品的行为。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期各期发行人关于各类不同领域主要客户销售金额变化原因，以及与行业景气度的一致性

报告期各期，贡献收入占当期主营业务收入 2% 以上的客户构成了公司主要客户，公司来自主要客户合计收入占当期主营业务收入比例约 80%，其余客户具备长尾特征。

报告期内，公司主要客户按产品领域分类如下：

产品类型	排名	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汽车类	1	礼恩派	礼恩派	礼恩派	礼恩派
	2	舍弗勒	舍弗勒	舍弗勒	舍弗勒

产品类型	排名	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	3	博格华纳	麦格纳	麦格纳	麦格纳
	4	麦格纳	上海博邦	凯毅德	上海博邦
	5	三花智控	博格华纳	博格华纳	博格华纳
	6	凯毅德	凯毅德	艾默林	艾默林
	7	上海博邦	-	上海博邦	-
消费电子产品类	1	和硕联合	和硕联合	和硕联合	和硕联合
	2	-	富士胶片	富士胶片	富士胶片
小型家用电器类	1	乐秀电子	奋达科技	莱克电气	莱克电气
	2	奋达科技	乐秀电子	奋达科技	-
	3	-	-	中山雷泰	-

报告期内，上述主要客户精密注塑零件及精密注塑模具合计销售金额及变动情况如下：

1、汽车领域

单位：万元

种类	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	收入	收入	变动	收入	变动	收入
礼恩派	4,142.32	7,487.83	-8.03%	8,141.78	-1.48%	8,264.10
舍弗勒	1,527.71	2,729.93	1.03%	2,702.23	-12.20%	3,077.74
麦格纳	1,069.28	2,133.89	-7.10%	2,296.93	-11.45%	2,594.07
博格华纳	1,069.52	1,250.07	13.57%	1,100.67	-25.83%	1,483.92
上海博邦	417.64	1,191.67	28.89%	924.57	-40.19%	1,545.81
艾默林	234.67	560.98	-41.46%	958.23	6.66%	898.40
凯毅德	460.86	1,014.53	-15.41%	1,199.33	109.33%	572.95
三花智控	475.94	26.20	-	-	-	-
合计	9,397.93	16,395.10	-5.36%	17,323.74	-6.04%	18,436.99

(1) 礼恩派

2019年公司向礼恩派销售收入8,141.78万元，较2018年同期下降1.48%，波动较小；2020年公司向礼恩派销售收入7,487.83万元，较2019年同期下降8.03%，主要系受新冠疫情影响所致；2021年1-6月随着汽车行业景气度的显著回升，公司向礼恩派销售收入4,142.32万元，较2020年上半年同期增长32.43%。

（2）舍弗勒

2019 年公司向舍弗勒销售收入 2,702.23 万元，较 2018 年下降 12.20%，主要系 2019 年受汽车行业景气度较低，部分项目需求下降，相关模具开发验收进度放缓，精密注塑模具销售收入显著下降所致；2020 年公司向舍弗勒实现销售收入 2,729.93 万元，较 2019 年同比增长 1.03%，波动较小；2021 年 1-6 月公司向舍弗勒销售收入 1,527.71 万元，较 2020 年上半年同期增长 57.09%，主要系去年上半年受疫情因素需求缩减，今年部分存量项目增量所致。

（3）麦格纳

2019 年及 2020 年公司向麦格纳销售收入分别较上一年同期下降 11.45% 和 7.10%，主要系 2019 年及 2020 年公司来自麦格纳的收入主要系存量产品项目贡献，新增产品及项目较少，随着公司整体经营规模提升及技术实力得到麦格纳的进一步认可，公司 2020 年内陆续取得了麦格纳新产品项目，随着新项目及新产品的陆续推出，同时伴随着汽车行业的复苏，自 2020 年下半年开始，公司来自麦格纳的产品销售收入开始回升，2021 年 1-6 月公司向麦格纳销售收入 1,069.28 万元，较 2020 年上半年同期增长 60.17%。

（4）博格华纳

2019 年公司向博格华纳销售收入 1,100.67 万元，较 2018 年同期下降 25.83%，主要系汽车行业景气度显著下滑，下游产品市场需求下降所致；2020 年下半年开始，公司为博格华纳生产的产品获得新项目订单并实现放量增长，2020 年全年公司面向博格华纳销售收入 1,250.07 万元，较 2019 年同期增长 13.57%，2021 年 1-6 月，公司面向博格华纳的销售收入为 1,069.52 万元，较 2020 年上半年同期进一步增长 125.70%。

（5）上海博邦

2019 年公司向上海博邦实现销售收入 924.57 万元，较 2018 年同期下降 40.91%，主要系受 2019 年汽车行业景气度下滑以及部分产品处于更新换代过渡期内所致；2020 年随着前述产品更新换代的完成以及下半年以来汽车行业景气度的回升，公司面向上海博邦实现销售收入 1,191.67 万元，较 2019 年同期增长 28.89%；2021 年 1-6 月公司面向上海博邦实现销售收入 417.64 万元，较 2020 年

上半年同期下降 18.61%，主要系上海博邦部分自身产品受芯片供应不足等影响导致减产所致。

（6）艾默林

2019 年公司向艾默林实现销售收入 958.23 万元，较 2018 年同期增长 6.66%，整体波动相对较小；2020 年公司向艾默林实现销售收入 560.98 万元，较 2019 年同期下降 41.46%，主要系艾默林部分产品项目转移给其他供应商生产所致，2021 年 1-6 月，公司向艾默林实现销售收入 234.67 万元，较 2020 年上半年同期下降 6.50%。

（7）凯毅德

2019 年公司向凯毅德实现销售收入 1,199.33 万元，较 2018 年同期增长 109.33%，主要系公司为其开发的部分项目模具于当期集中完工验收，当期注塑模具销售收入实现较多所致；2020 年相关精密注塑模具验收量较 2019 年有所回落，相应销售收入下降，导致当期公司向凯毅德销售的整体收入下降 15.41%；2021 年 1-6 月公司来自凯毅德的销售收入 460.86 万元，较 2020 年上半年同期增长 35.76%，主要系公司为其开发的部分门锁新项目开始量产所致。

（8）三花智控

三花智控系公司 2020 年新增主要客户，公司主要向其销售的系应用于汽车热管理系统相关精密注塑零件及精密注塑模具产品，自 2020 年末公司为其开发的生产模逐步验收后，2021 年相应产品开始逐步放量，并于 2021 年 1-6 月实现销售收入 475.94 万元。

2019 年公司汽车领域主要客户收入礼恩派、舍弗勒、麦格纳、博格华纳及上海博邦等均有不同程度的下滑，与 2019 年汽车行业景气度下滑趋势具有一致性；2020 年受疫情等因素影响，公司汽车领域整体实现收入有所下滑，由于自 2020 年下半年以来，汽车行业景气度已显著回升，公司上述汽车领域主要客户业务需求开始增长，由于不同客户需求释放进度不同，导致收入增减变动有所差异，整体来看，受汽车行业景气度回升影响，公司 2020 年度汽车领域业务收入下降幅度较 2019 年已有所缩减。

综上，报告期内公司汽车领域主要客户主营业务收入情况与汽车行业景气度整体具有一致性。

2、消费电子产品领域

单位：万元

种类	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	收入	收入	变动	收入	变动	收入
和硕联合	1,781.08	4,347.30	5.73%	4,111.68	-10.00%	4,568.63
富士胶片	160.44	1,251.63	-54.48%	2,749.45	3.33%	2,660.97
合计	1,941.52	5,598.92	-18.40%	6,861.13	-5.10%	7,229.60

(1) 和硕联合

2019年公司向和硕联合实现销售4,111.68万元，较2018年收入同比下降10.00%，主要系部分产品更新换代影响所致，2020年虽然由于公司面向和硕联合销售的家用游戏机产品由于第四代产品生命周期终结导致单项产品收入金额下降，但是随着数位笔等产品放量，公司面向和硕联合的销售收入较去年同期实现增长5.73%，2021年1-6月公司向和硕联合销售收入1,781.08万元，较2020年上半年同期进一步增长23.61%，收入整体增长趋势良好。

(2) 富士胶片

富士胶片2019年较2018年收入波动相对较小，2020年公司来自富士胶片的销售收入同比大幅下降54.48%，主要系公司向富士胶片销售的主要为应用于一次性成像相机的注塑零件产品，由于全球疫情影响，下游产品需求放缓，导致产品销量下降，公司产品销售与该产品市场景气度具有较强的相关性，同时由于富士胶片产业链外迁等因素影响，导致公司来自富士胶片2020年收入下降，2021年1-6月，公司来自富士胶片的销售收入金额进一步大幅下降至160.44万元。

消费电子产品隶属于技术消费产品。根据GfK数据显示，2018年全球技术消费产品销售额达到1.01万亿欧元，同比增长3.9%，预计2019年及2020年全球技术消费产品销售额分别为1.03万亿欧元、1.05万亿欧元，预计同比增速分别为2.0%、2.5%。从行业趋势来看，消费电子产品行业报告期内整体保持稳定增长态势，行业景气度整体相对较高，为公司报告期内消费电子类产品业务的开

拓奠定了基础，同时贡献了较高的销售收入，公司来自上述客户的销售收入波动主要系单个产品需求及更新换代等个体因素影响所致。

3、小型家用电器领域

单位：万元

种类	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	收入	收入	变动	收入	变动	收入
莱克电气	-	611.16	-78.25%	2,809.95	127.37%	1,235.84
奋达科技	440.96	3,170.54	115.91%	1,468.45	-	-
中山雷泰	216.81	548.38	-27.85%	760.04	-	-
乐秀电子	858.53	1,311.64	459.62%	234.38	595.28%	33.71
合计	1,516.29	5,641.71	7.00%	5,272.82	315.33%	1,269.55

(1) 莱克电气、奋达科技及乐秀电子

报告期内，发行人与小米生态链智能家居企业乐秀电子开展合作具体情况如下：

客户名称	合作开始时间	合作主要约定	注塑件指定交付的中间厂商	主要合作项目
乐秀电子	2018年	公司为其开发家用吹风机相关精密注塑模具，并交付指定中间厂商向其销售注塑件	莱克电气、奋达科技、昆山雅卓、宁波君瑞电器有限公司、宁波品志电器有限公司、中山市焕白电器有限公司	家用吹风机

报告期内，公司向莱克电气、奋达科技及乐秀电子销售的均主要系家用吹风机等相关注塑零件产品，其中莱克电气及奋达科技为注塑机指定交付的中间厂商，乐秀电子为终端客户，公司按照客户要求及不同更新换代的产品面向不同的中间代工厂商或终端厂商进行销售，因此报告期内公司面向莱克电气、奋达科技及乐秀电子各个主体的收入存在波动，整体来看三家客户的合计报告期内销售额分别为 1,269.55 万元、4,512.78 万元、5,093.34 万元和 1,299.49 万元。

(2) 中山雷泰

报告期内，发行人与小米生态链智能家居企业舒可士开展合作具体情况如下：

客户名称	合作开始时间	合作主要约定	注塑件指定交付的中间厂商	主要合作项目
舒可士	2018年	公司为其开发电动剃须刀相关精密注塑模具，并交付指定中间厂商向其销售注塑件	中山雷泰	电动剃须刀

报告期内，公司自 2018 年开始与舒可士进行合作，中山雷泰系其指定的注塑件中间厂商，公司自 2019 年开始逐渐向其实现销售，相关产品主要为电动剃须刀相关注塑零件等，2019 年实现销售 760.04 万元，2020 年度由于受疫情影响，终端剃须刀等产品市场销量未达预期所致，公司面向中山雷泰实现销售收入 548.38 万元，较 2019 年下降 27.85%；2021 年 1-6 月公司面向中山雷泰实现销售收入 216.81 万元，较 2020 年上半年销售收入 236.48 万元相比波动相对较小。

小型家用电器具有产品生命周期短、更新换代快的特点。在国内消费升级的发展阶段，小型家用电器产品通过功能细分、品种多样化满足消费需求，推动行业处于快速发展时期。根据前瞻产业研究院统计数据显示，2019 年中国小型家用电器市场规模突破 4,000 亿元，同比增长 13.00%。根据 GfK 数据显示，2019 年全球小型家用电器销售额同比增长 9.42%，显著优于同期大型家用电器 2.82% 的增幅。

报告期内，受益于前述小型家用电器行业整体发展趋势良好，行业景气度较高，公司大力进行该领域的业务开拓，实现了来自小型家用电器类业务主要客户收入的整体显著增长，销售收入的波动与行业景气度具有一致性。

综上，从销售收入端来看，报告期内公司汽车领域、消费电子产品领域及小型家用电器领域产品销售收入整体相对稳定，不存在显著大幅下滑的情形，公司业绩波动较大主要系受费用支出等损益项影响所致，具体请参见本回复报告之“11.关于经营业绩波动”之回复。

二、分析说明发行人各类客户报告期内主要经营现状，是否存在经营或财务风险导致发行人对其未来销售存在重大不确定性

1、汽车领域

报告期内各期，公司来自汽车领域主要客户收入占当期营业收入 2%以上客户为礼恩派、舍弗勒、麦格纳、博格华纳、艾默林、上海博邦、凯毅德和三花智控，共计 8 家。上述主要客户的经营业绩和自身信用评级变化情况如下：

(1) 礼恩派

礼恩派经营业绩和信用评级变化情况如下：

币种：美元

项目名称		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
经营业绩	营业总收入（万元）	242,050	428,020	475,250	426,950
	净利润（万元）	19,970	24,760	33,380	30,590
评级情况	穆迪信用评级	Baa2	Baa2	Baa1	Baa1

注：Baa1、Baa2 归为投资级。

根据礼恩派定期报告，礼恩派 2019 年营业总收入仍保持增长；受疫情原因，礼恩派 2020 年营业总收入及净利润发生一定程度的下降。礼恩派 2020 年年度报告指出，其业务自 2020 年第二季度开始恢复，目前非织造面料和劳动力短缺问题已得到改善，化学原料短缺也将在 2021 年年中得到改善，业绩有望得到恢复。2020 年礼恩派在中国市场实现营业总收入 4.42 亿美元，较 2019 年小幅下降 1.82%，但销售情况总体保持稳定。

根据穆迪信用评级，礼恩派 2020 年信用评级由 Baa1 下调至 Baa2，但仍属投资级。

根据礼恩派定期报告，在 2022 年 8 月之前，礼恩派无大额债务到期，财务状况在疫情期间较为稳定。

(2) 舍弗勒

舍弗勒经营业绩和信用评级变化情况如下：

币种：欧元

项目名称		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
经营业绩	营业总收入（万元）	701,400	1,260,000	1,442,700	1,424,100
	净利润（万元）	46,300	-42,400	42,800	88,100
评级情况	穆迪信用评级	Ba1	Ba1	Baa3	Baa3

注：Baa1 归为投机级，Baa3 归为投资级。

根据舍弗勒定期报告，舍弗勒 2019 年营业总收入仍保持增长；受疫情原因，舍弗勒 2020 年营业总收入发生较为明显下降，且净利润为负。但舍弗勒经营业绩正在逐步恢复，2020 年下半年营业总收入同比增长 1.00%，已恢复正增长。得益于中国疫情防控得当，2020 年舍弗勒大中华地区实现营业收入 29.51 亿欧元，实现同比增长 6.80%，舍弗勒大中华地区工厂业务保持良好势头。

根据穆迪信用评级，舍弗勒 2020 年信用评级由投资级下调为投机级。

(3) 麦格纳

麦格纳经营业绩和信用评级变化情况如下：

币种：美元

项目名称		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
经营业绩	营业总收入（万元）	1,921,300	3,264,700	3,943,100	4,082,700
	净利润（万元）	103,900	75,700	176,500	229,600
评级情况	穆迪信用评级	A3	A3	A3	A3

注：A3 归为投资级。

根据麦格纳定期报告，麦格纳 2019 年及 2020 年营业总收入、净利润不同程度下降。麦格纳 2020 年年度报告指出，虽然受到疫情影响，但在领先技术的推动下，麦格纳已获得大量订单，2023 年超过 90% 产能已经被预定。2020 年，麦格纳在中国市场实现营业总收入 19.21 亿美元，较 2019 年小幅下降 1.34%，销售情况总体保持稳定。

根据穆迪信用评级，麦格纳信用评级未发生变化，维持投资级。

(4) 博格华纳

博格华纳经营业绩和信用评级变化情况如下：

币种：美元

项目名称		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
经营业绩	营业总收入（万元）	776,700	1,016,500	1,016,800	1,052,960
	净利润（万元）	31,200	50,000	74,600	93,070
评级情况	穆迪信用评级	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1

注：Baa1 归为投资级。

根据博格华纳定期报告，博格华纳 2019 年及 2020 年净利润出现下降。博格华纳 2020 年年度报告指出，博格华纳于 2020 年 10 月以 33 亿美元价格收购德尔福公司（Delphi），已对博格华纳营收产生了超预期的协同效应，预计 2021 年协同效应将得到进一步增强，博格华纳业绩有望得到改善。2020 年得益于中国疫情防控得当，博格华纳在中国市场实现营业总收入 22.69 亿美元，同比大幅增长 32.61%，博格华纳在中国业务保持良好势头。

根据穆迪信用评级，博格华纳信用评级未发生变化，维持投资级。

（5）艾默林

艾默林系香港上市公司德昌电机控股有限公司（0179.HK）之子公司，艾默林未单独披露经营业绩和信用评级情况。

德昌电机控股有限公司经营业绩和信用评级变化情况如下：

币种：美元

项目名称		2020 财年	2019 财年	2018 财年
经营业绩	营业总收入（万元）	315,620	307,048	328,038
	净利润（万元）	21,200	-49,365	28,132
评级情况	穆迪信用评级	Baa1	Baa1	Baa1

注：德昌电机控股有限公司以每年度四月一号到下年度三月三十一号为一个完整财年。Baa1 归为投资级。

根据德昌电机控股有限公司定期报告，2020 财年，德昌电机控股有限公司实现营业总收入 315,620 万美元，同比增长 2.79%，净利润 21,200 万美元，实现扭亏为盈。其 2020 财年报告指出，德昌电机控股有限公司业务自 2020 年 6 月起得到强劲复苏，基于在手客户订单及贸易情况，预计 2021 财年营业总收入增长将超过 10%。2020 年财年，德昌电机控股有限公司在中国市场实现营业总收入 9.05 亿美元，同比大幅增长 27.15%。

根据穆迪信用评级，德昌电机控股有限公司信用评级未发生变动，维持投资级。

（6）上海博邦

上海博邦系非公众公司，暂无关于其经营业绩和信用评级变化情况的公开信息。

(7) 凯毅德

凯毅德系非公众公司，除官网披露凯毅德 2020 年营业总收入为 6.3 亿欧元外，暂无其他关于凯毅德经营业绩和信用评级变化情况的公开信息。

(8) 三花智控

单位：万元

项目名称		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
经营业绩	营业收入	767,408.18	1,210,983.34	1,128,748.94	1,083,599.07
	净利润	82,388.12	146,215.88	142,120.42	129,234.98

根据三花智控定期报告，2019 年三花智控实现营业收入 1,128,748.94 万元，同比增长 4.17%；实现净利润 142,120.42 万元，同比增长 9.97%。2020 年，三花智控提速新能源车相关产品布局，伴随着多类产品的落地和爬坡、绍兴工厂的稳步扩建，三花智控 2020 年实现营业收入和净利润较 2019 年分别增长 7.29% 和 2.88 %。

2、消费电子产品领域

报告期内各期，公司来自消费电子产品领域主要客户收入占当期营业收入 2% 以上客户为和硕联合和富士胶片，均为上市公司，上述客户具体经营情况如下：

(1) 和硕联合

币种：新台币

项目名称		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
经营业绩	营业总收入（万元）	48,889,900	139,933,291	136,628,733	134,000,203
	净利润（万元）	1,894,900	2,020,760	1,931,774	1,111,487

根据和硕联合定期报告，2019 年和硕联合实现营业总收入 136,628,733 万新台币，同比增长 1.96%；实现净利润 1,931,774 万新台币，同比增长 73.80%，净利润增长系运营效率改善所致。在疫情及经济基本面不确定性之下，和硕联合业绩依然稳健，2020 年营业总收入和净利润较 2019 年分别增长 2.42% 和 4.61%。疫情期间居家办公提振了电子产品需求，使得和硕联合总营业收入不降反升，和硕联合作为苹果公司在亚太地区的组装厂，业绩有望持续向好。

(2) 富士胶片

币种：日元

项目名称		2021年1-6月	2020财年	2019财年	2018财年
经营业绩	营业总收入（万元）	58,270,000	219,251,900	231,514,100	243,148,900
	净利润（万元）	5,630,000	18,120,500	12,498,700	13,810,600
评级情况	穆迪信用评级	A2	A2	A2	A1

注：富士胶片以每年度四月一号到下年度三月三十一号为一个完整财年。A1、A2 归为投资级；最新评级时间 2021-6-25。

根据富士胶片 2020 财年报告，富士胶片 2020 财年营业总收入 219,251,900 万日元，同比下降 5.30%，但净利润实现增长，2020 财年富士胶片净利润 18,120,500 万日元，同比增长 44.98%。针对国际经济形势及新冠疫情，富士胶片将从应对新冠疫情产生的市场变化为出发点，进行各方面的战略研究，以应对未来面临的机遇及挑战，并保证富士胶片财务稳定性和必要的流动性。

3、小型家用电器领域

报告期内各期，公司来自小型家用电器领域主要客户收入占当期营业收入 2% 以上客户为奋达科技、莱克电气、乐秀电子和中山雷泰，上述客户具体经营情况如下：

(1) 奋达科技

单位：万元

项目名称		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
经营业绩	营业收入	173,588.63	353,772.87	353,563.92	334,550.47
	净利润	-11,972.73	106,548.52	-305,256.72	-78,169.98

根据奋达科技定期报告，2018 和 2019 年，奋达科技净利润分别为-78,169.98 万元和-305,256.72 万元人民币，亏损的主要原因系奋达科技在 2019 年计提两大主营移动智能终端金属结构件的子公司富诚达、欧朋达商誉及固定资产约 31.3 亿元的减值。2020 年奋达科技实现营业收入 353,772.87 万元，净利润 106,548.52 万元，实现扭亏为盈。奋达科技作为阿里、百度及京东等主流智能音箱品牌主要代工厂，将受益于电声业务的回暖；同时，华为、飞利浦、TWS 等在智能穿戴领域的发力，将利好奋达科技智能穿戴业务，推动营收规模逐步扩大。

(2) 莱克电气

单位：万元

项目名称		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
经营业绩	营业收入	406,988.91	628,079.66	570,321.72	586,382.43
	净利润	33,162.98	32,798.40	50,227.17	42,282.38

根据莱克电气 2020 年年度报告，2020 年莱克电气实现营业收入 628,079.66 万，同比增长 10.13%；实现净利润 32,798.40 万元，同比减少 34.70%，主要系计提预计负债香港国际仲裁案仲裁金额 4,034.2 万美元及股权激励的股份支付费用 2,025 万元所致，剔除上述因素后净利润将同比增长 13.64%。受益于海外业务需求的大幅增长及公司高端化、智能化和无线化产品升级策略，莱克电气营收有望保持增长趋势。

(3) 乐秀电子

乐秀电子系非公众公司，暂无关于其经营现状的公开信息。

(4) 中山雷泰

中山雷泰系非公众公司，暂无关于其经营现状的公开信息。根据中山雷泰提供的信息，其 2020 年度营业收入约 3.5 亿元。

结合 2020 年新冠疫情形势下各公司采取的各种应对措施以及发行人各类客户报告期内主要经营现状分析，发行人主要客户不存在经营或财务风险，不会因此导致发行人对其未来销售存在重大不确定性。

三、说明报告期内发行人是否存在终端客户指定发行人客户采购发行人产品的行为

报告期内，发行人小型家用电器业务领域存在部分终端客户指定发行人客户采购发行人产品的行为。

公司在小型家用电器领域的主要客户为小米生态链智能家居企业，由于公司小米生态链智能家居企业领域客户在经营模式上与传统小型家用电器客户有别，部分客户暂未布局完整的产品装配产能，因此公司需将其生产的注塑件销售给其指定的中间厂商进行进一步生产。

报告期内，发行人与小米生态链智能家居企业开展合作中，存在注塑件指定

交付的中间厂商的情况如下：

序号	客户名称	合作开始时间	合作主要约定	注塑件指定交付的中间厂商	主要合作项目
1	睿米科技	2017 年至今	公司为其开发家用吸尘器相关精密注塑模具，并直接或交付指定中间厂商向其销售注塑件	莱克电气	家用吸尘器
2	乐秀电子	2018 年至今	公司为其开发家用吹风机相关精密注塑模具，并交付指定中间厂商向其销售注塑件	莱克电气、奋达科技、昆山雅卓、宁波君瑞电器有限公司、宁波品志电器有限公司、中山市焕白电器有限公司	家用吹风机
3	小猴科技	2018 年至今	公司为其生产并直接或通过指定中间厂商销售家用工具箱相关注塑件	江门市隆钢五金制品有限公司	家用工具箱
4	舒可士	2018 年至今	公司为其开发电动剃须刀相关精密注塑模具，并交付指定中间厂商向其销售注塑件	中山雷泰	电动剃须刀

综上，发行人存在终端客户指定发行人客户采购发行人产品的行为，该类行为属于正常商业合作模式，符合行业惯例。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、获取并查阅了发行人报告期内分客户销售收入明细表；
- 2、登陆发行人下游主要汽车零部件客户官网、上市所属交易所官网、国际评级机构官网查询了发行人下游主要汽车零部件客户报告期内的经营数据和信用评级变动情况；
- 3、获取并查阅发行人与主要客户签订的销售合同等；
- 4、对发行人财务总监等进行访谈，了解公司与主要客户之间的合作模式。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、报告期各期发行人关于各类不同领域主要客户销售金额变化与行业景气度变化具有一致性；

2、报告期内发行人主要客户不存在由于重大经营或财务风险而导致的发行人对其未来销售存在重大不确定性的情形；

3、报告期内发行人小型家用电器业务领域存在部分终端客户指定发行人客户采购发行人产品的行为，具有合理性。

4. 关于采购及供应商

申报文件显示，发行人精密注塑模具采购的原材料主要包括模具钢、模架、热流道及辅助材料等；精密注塑零件采购的原材料主要包括塑料粒子、色母及辅助材料等；外协采购主要由模具粗加工外协、模具整加工外协、表面处理外协、注塑零件代工外协构成。

请发行人：

(1) 说明报告期各期发行人总体采购情况，包括原材料、能源、外协加工、半成品或成品（如有）等采购金额及占比。

(2) 结合报告期各期发行人各类原材料采购量、期初期末库存量、各期消耗量、材料耗用配比与各类产品产量，说明发行人原材料采购量、消耗量与产品产量的匹配关系。

(3) 说明发行人报告期内向上述供应商采购的具体内容、采购单价、数量、金额及占比情况，发行人关于同类原材料向不同供应商采购价格不同的具体原因，对特定供应商特定原材料的依赖情况。

(4) 说明报告期内发行人各类外协采购与发行人相关工序自有产能、产品产量之间的匹配性，以及各期各类外协加工采购金额波动原因。

(5) 分析各类产品成本中外协加工成本比重情况，部分产品如小型家用电器类注塑零件中外协加工成本较高的原因，相关产品关于核心加工工艺是否存在对外依赖。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期各期发行人总体采购情况，包括原材料、能源、外协加工、半成品或成品（如有）等采购金额及占比

报告期内，公司采购总额及构成情况如下：

单位：万元

类别		2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
原材料	塑料粒子	6,772.68	51.38%	10,263.53	47.04%	9,694.65	51.54%	9,959.56	56.52%
	模具材料	1,175.58	8.92%	2,081.96	9.54%	1,571.23	8.35%	1,452.96	8.25%
	辅材	1,215.95	9.23%	2,094.87	9.60%	1,417.97	7.54%	1,176.64	6.68%
半成品		1.87	0.01%	0.15	0.00%	63.91	0.34%	1.25	0.01%
产成品		49.80	0.38%	39.70	0.18%	111.17	0.59%	2.75	0.02%
外协采购		2,396.09	18.18%	4,570.23	20.95%	3,830.74	20.37%	3,100.18	17.59%
能源		558.46	4.24%	1,067.32	4.89%	992.74	5.28%	928.30	5.27%
运输		249.05	1.89%	450.48	2.06%	417.40	2.22%	298.78	1.70%
低值易耗品及其他		761.17	5.77%	1,250.06	5.73%	709.42	3.77%	700.88	3.98%
合计		13,180.65	100.00%	21,818.30	100.00%	18,809.23	100.00%	17,621.30	100.00%

报告期发行人采购内容主要为塑料粒子、模具材料及外协采购等，主要采购内容结构占比较为稳定。

二、结合报告期各期发行人各类原材料采购量、期初期末库存量、各期消耗量、材料耗用配比与各类产品产量，说明发行人原材料采购量、消耗量与产品产量的匹配关系

（一）精密注塑模具业务

报告期内，公司精密注塑模具主要原材料采购量、期初期末库存量、消耗量的匹配关系情况如下：

单位：万元

原材料	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
模具钢 (吨)	期初库存量	-	-	-	-	-	-	-	-
	采购量	11.09	56.68	16.09	102.36	16.95	102.99	12.91	77.31
	消耗量	11.09	56.68	16.09	102.36	16.95	102.99	12.91	77.31
	期末库存量	-	-	-	-	-	-	-	-

原材料	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
模架 (副)	期初库存量	-	-	-	-	-	-	-	-
	采购量	176.00	286.32	355.00	460.14	198.00	278.56	184.00	266.37
	消耗量	176.00	286.32	355.00	460.14	198.00	278.56	184.00	266.37
	期末库存量	-	-	-	-	-	-	-	-
热流道 (件)	期初库存量	-	-	-	-	-	-	-	-
	采购量	67.00	114.41	148.00	297.19	132.00	287.09	116.00	242.79
	消耗量	67.00	114.41	148.00	297.19	132.00	287.09	116.00	242.79
	期末库存量	-	-	-	-	-	-	-	-
零部件 (万件)	期初库存量	-	-	-	-	-	-	-	-
	采购量	12.67	718.17	26.94	1,222.27	18.68	902.59	19.25	866.49
	消耗量	12.67	718.17	26.94	1,222.27	18.68	902.59	19.25	866.49
	期末库存量	-	-	-	-	-	-	-	-

由于精密注塑模具采用个别计价法核算，其原材料主要系以销定采，购入后直接按照模具号生产领用，故其采购量和消耗量一致，期初及期末库存量为0。

报告期内，公司精密注塑模具的材料耗用配比与产量的匹配情况如下：

原材料	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
模具钢 (吨)	期初未完工模具留存量	10.12	7.45	7.55	9.61
	消耗量/领用量	11.09	16.09	16.95	12.91
	本期验收模具结转量	3.30	13.41	17.05	14.97
	期末未完工模具留存量	17.91	10.12	7.45	7.55
	产量(套)	138	445	294	369
	其中：自有产量	77	297	216	199
	外协采购	61	148	78	170
	材料耗用配比(吨/套)	0.04	0.05	0.08	0.08
模架 (副)	期初未完工模具留存量	162.00	81.00	94.00	106.00
	消耗量/领用量	176.00	355.00	198.00	184.00
	本期验收模具结转量	68.00	274.00	211.00	196.00
	期末未完工模具留存量	270.00	162.00	81.00	94.00
	产量(套)	138	445	294	369
	其中：自有产量	77	297	216	199

原材料	项目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	外协采购	61	148	78	170
	材料耗用配比（副/套）	0.88	0.92	0.98	0.98
热流道 （件）	期初未完工模具留存量	79.00	44.00	57.00	70.00
	消耗量/领用量	67.00	148.00	132.00	116.00
	本期验收模具结转量	39.00	113.00	145.00	129.00
	期末未完工模具留存量	107.00	79.00	44.00	57.00
	产量（套）	138	445	294	369
	其中：自有产量	77	297	216	199
	外协采购	61	148	78	170
	材料耗用配比（件/套）	0.51	0.38	0.67	0.65
零部件 （万件）	期初未完工模具留存量	5.50	1.07	1.31	1.41
	消耗量/领用量	12.67	26.94	18.68	19.25
	本期验收模具结转量	11.47	22.51	18.92	19.35
	期末未完工模具留存量	6.69	5.50	1.07	1.31
	产量（套）	138	445	294	369
	其中：自有产量	77	297	216	199
	外协采购	61	148	78	170
	材料耗用配比（万件/套）	0.15	0.08	0.09	0.10

注：（1）期末未完工模具留存量=期初未完工模具留存量+消耗量-本期验收模具结转量；（2）材料耗用配比=本期验收模具结转量/产量（自有产量）；（3）上述各原材料的耗用配比分别指平均每套模具耗用的模具钢的重量（吨数）、平均每套模具耗用的模架数量（副）、平均每套模具耗用的热流道个数（件）、平均每套模具耗用的零部件个数（万件）。

报告期内，公司模具钢耗用比分别为 0.08 吨/套、0.08 吨/套、0.05 吨/套、0.04 吨/套，即每套约耗用模具钢 40~80Kg，具有合理性；报告期内，公司热流道耗用配比分别为 0.65 件/套、0.67 件/套、0.38 件/套及 0.51 件/套，由于部分模具不需要配置热流道，因此热流道耗用配比小于 1，具有合理性。公司 2020 年和 2021 年 1-6 月模具钢及热流道耗用配比下降，主要系 2018 年和 2019 年公司生产的小型家用电器等领域生产的外壳类模具数量较多，该类模具由于体积较大，因此模具钢等耗用量较高，2020 年及 2021 年 1-6 月受疫情及公司在汽车领域业务快速回升影响，导致公司产能阶段性不足，因此公司对技术要求相对较低的部分模具采用外购方式生产，留存自产的模具主要为高精密度齿轮类模具等，该类型模具体积

较小，模具钢等耗用量较低，同时由于该类模具一般不需要配置热流道，因此2020年及2021年1-6月公司模具钢及热流道耗用配比相对下降；

报告期内，模架耗用比分别为0.98副/套、0.98副/套、0.92副/套和0.88副/套，整体波动较小，同时由于部分模具系存在共用模架的情形，因此模架耗用配比小于1，具有合理性；报告期内，公司零部件材料耗用配比分别为0.10万件/套、0.09万件/套、0.08万件/套和0.15万件/套，由于除前述主要部件外其他在模具制造过程中使用的零部件类型及种类等较多，不具有标准化特征，且不同模具由于规格型号及技术要求等不同，因此所需使用的零部件数量也有所不同，报告期内波动范围折合计算约为每套模具耗用800件~1,500件其他各类零部件，具有合理性。

综上，报告期注塑模具材料耗用配比合理，不存在异常波动。

（二）精密注塑零部件业务

报告期内，公司精密注塑零件主要原材料中塑料粒子系主要构成部分，其采购量、期初期末库存量、消耗量的匹配关系情况如下：

单位：吨、万元

原材料	项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
塑料粒子	期初库存量	480.50	1,343.09	450.62	1,282.94	706.55	1,934.58	477.78	1,308.40
	采购量	2,119.05	6,772.68	4,112.46	10,263.53	3,765.46	9,694.65	3,748.42	9,959.56
	其他入库	240.06	330.82	503.49	454.44	145.36	391.14	76.85	27.53
	消耗量	1,989.01	5,703.44	4,041.22	10,009.49	3,713.73	10,132.60	3,356.01	9,287.25
	其它出库	205.80	493.86	544.85	648.33	453.02	604.84	240.49	73.66
	期末库存量	644.80	2,249.29	480.50	1,343.09	450.62	1,282.94	706.55	1,934.58

注：其他入库主要为供应商赠送料、客供料等，其它出库主要为销售出库、研发领料、报废等。

报告期内，公司色母及其他采购金额相对较小，由于色母及其他种类较多，单位不一，因此列示色母及其他的采购金额、期初期末库存金额、消耗金额进行匹配分析，具体情况如下：

单位：万元

原材料	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
色母及其他	期初库存量	284.68	192.44	137.31	137.32
	采购量	1,699.03	2,229.56	1,989.48	1,732.14
	其他入库	0.30	33.12	34.39	1.28
	消耗量	1,484.29	2,011.06	1,864.66	1,704.29
	其他出库	82.10	159.37	104.08	29.16
	期末库存量	417.62	284.68	192.44	137.31

注：其他入库主要为供应商赠送料、客供料等，其它出库主要为销售出库、研发领料、报废等。

报告期内，精密注塑零件的材料耗用数量与生产量的匹配情况如下：

原材料	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
塑料粒子	消耗量（吨）	1,989.01	4,041.22	3,713.73	3,356.01
	总产量（万件）	42,222.84	69,900.49	52,860.01	49,189.72
	其中：自有产量	41,000.62	68,001.38	50,450.04	46,867.65
	外协采购	1,222.22	1,899.11	2,409.97	2,322.07
	受托加工量（万件）	1,569.78	2,123.83	896.81	—
	生产量小计（万件）	43,792.62	72,024.32	53,756.82	49,189.72
	材料耗用配比（吨/万件）	0.05	0.06	0.07	0.07
色母及其他	消耗量（万元）	1,484.29	2,011.06	1,864.66	1,704.29
	总产量（万件）	42,222.84	69,900.49	52,860.01	49,189.72
	其中：自有产量	41,000.62	68,001.38	50,450.04	46,867.65
	外协采购	1,222.22	1,899.11	2,409.97	2,322.07
	受托加工量（万件）	1,569.78	2,123.83	896.81	—
	生产量小计（万件）	43,792.62	72,024.32	53,756.82	49,189.72
	材料耗用配比（万元/万件）	0.03	0.03	0.03	0.03

注：（1）材料耗用配比=消耗量/生产量小计；（2）塑料粒子材料耗用配比即单位注塑件产成品所耗用的塑料粒子重量（吨/万件）；（3）色母及其他材料耗用配比即单位注塑件产成品所耗用的色母及其他材料金额（万元/万件），主要系色母及其他材料种类较多，单位不统一，因此使用金额进行配比分析。

报告期内，公司精密注塑零件业务主要原材料塑料粒子耗用配比分别为 0.07 吨/万件、0.07 吨/万件、0.06 吨/万件和 0.05 吨/万件，折合计算即每个注塑件耗用的注塑粒子重量约为 5~7g，公司生产的产品主要为用于汽车、消费电子产品及小型家用电器产品的精密注塑齿轮、齿轮箱、注塑外壳件等产品，单个产品重

量较小，上述耗用配比具有合理性；2020年和2021年1-6月塑料粒子耗用配比下降，主要系发行人子公司星微奇生产的透镜等精密注塑零件体积较小，塑料粒子耗用比低所致。

报告期内，公司色母及其他材料耗用配比分别为0.03万元/万件、0.03万元/万件、0.03万元/万件和0.03万元/万件，由于色母及其他材料种类较多，单位不统一，因此使用金额进行配比分析，具有合理性，报告期内公司色母及其他材料耗用配比整体波动较小。

综上，报告期内公司注塑零部件材料耗用配比合理，不存在异常波动。

（三）执行传动系统组件

报告期内，执行传动系统组件系公司2020年新增业务，且其销售规模尚较小，2020年及2021年1-6月分别实现销售收入294.50万元和264.96万元。

报告期内，发行人各主要原材料采购量、消耗量与产品产量具有匹配关系。

三、说明发行人报告期内向上述供应商采购的具体内容、采购单价、数量、金额及占比情况，发行人关于同类原材料向不同供应商采购价格不同的具体原因，对特定供应商特定原材料的依赖情况

（一）说明发行人报告期内向上述供应商采购的具体内容、采购单价、数量、金额及占比情况

1、精密注塑模具采购的原材料主要供应商

（1）报告期内发行人向主要供应商采购模具钢情况

年度	序号	供应商	单价(万元/吨)	数量(吨)	金额(万元)	占比
2021年 1-6月	1	昆山奥马热工科技有限公司	4.84	4.87	23.57	41.59%
	2	苏州平进模具科技有限公司	4.81	2.02	9.75	17.19%
	3	一胜百模具技术(上海)有限公司	11.60	0.75	8.75	15.43%
	4	瑞钢精密模具材料(江苏)有限公司	4.13	1.46	6.02	10.63%
	小计				9.11	48.09
2020年度	1	德星精密特钢(上海)有限公司	5.88	11.67	68.68	67.09%

年度	序号	供应商	单价(万元/吨)	数量(吨)	金额(万元)	占比
	2	一胜百模具技术(上海)有限公司	14.04	1.30	18.21	17.79%
	小计			12.97	86.89	84.88%
2019年度	1	德星精密特钢(上海)有限公司	5.35	11.00	58.90	57.19%
	2	一胜百模具技术(上海)有限公司	14.48	1.40	20.27	19.68%
	3	苏州万援鑫金属材料有限公司	4.09	3.02	12.36	12.00%
	小计			15.42	91.53	88.87%
2018年度	1	德星精密特钢(上海)有限公司	5.36	9.86	52.83	68.34%
	2	一胜百模具技术(上海)有限公司	12.83	1.37	17.58	22.74%
	小计			11.23	70.41	91.07%

注：占比为采购金额占各期模具钢采购金额比重。

(2) 报告期内发行人向主要供应商采购模架情况

年度	序号	供应商	单价(万元/副)	数量(副)	金额(万元)	占比
2021年1-6月	1	宜兴国阳精密模架有限公司	2.20	64	140.50	49.07%
	2	苏州精美德机械科技有限公司	1.29	61	78.50	27.42%
	3	苏州达汇精密机械有限公司	1.55	16	24.82	8.67%
	4	苏州和翔精密机械有限公司	1.61	12	19.34	6.75%
	小计			153	263.16	91.91%
2020年度	1	苏州和翔精密机械有限公司	1.58	106	167.80	36.46%
	2	苏州国阳模架有限公司	1.71	54	92.25	20.05%
	3	苏州创鼎精密模具有限公司	1.07	60	63.94	13.90%
	4	苏州精美德机械科技有限公司	0.89	40	35.49	7.71%
	5	昆山鲁东精密机械有限公司	0.97	31	30.20	6.56%
	小计			291	389.68	84.68%
2019年度	1	苏州和翔精密机械有限公司	1.28	77	98.28	35.28%
	2	苏州达汇精密机械有限公司	1.28	56	71.46	25.65%

年度	序号	供应商	单价 (万元/副)	数量 (副)	金额 (万元)	占比
	3	苏州创鼎精密模具有限公司	1.38	46	63.66	22.85%
	小计			179	233.40	83.79%
2018年度	1	昆山精仁孔钢模有限公司	1.29	57	73.64	27.65%
	2	昆山金世纪模具工业有限公司	1.35	52	70.00	26.28%
	3	苏州达汇精密机械有限公司	1.55	25	38.67	14.52%
	4	昆山市颖明机械有限公司	2.30	16	36.77	13.80%
	小计			150	219.08	82.25%

注：昆山市颖明机械有限公司系同一控制下合并口径披露，包括昆山市颖明机械有限公司、苏州市颖明机械有限公司，下同；占比为采购金额占各期模架采购金额比重。

(3) 报告期内发行人向主要供应商采购热流道情况

年度	序号	供应商	单价 (万元/件)	数量 (件)	金额 (万元)	占比
2021年1-6月	1	昆山迪模易模塑科技有限公司	1.77	56	99.33	86.82%
	2	马斯特模具（昆山）有限公司	2.99	3	8.98	7.85%
	小计			59	108.31	94.67%
2020年度	1	南烽精密机械（深圳）有限公司	2.01	81	163.05	54.86%
	2	昆山迪模易模塑科技有限公司	1.16	43	49.82	16.76%
	3	马斯特模具（昆山）有限公司	3.73	8	29.85	10.04%
	小计			132	242.72	81.66%
2019年度	1	南烽精密机械（深圳）有限公司	2.08	100	208.15	72.50%
	2	马斯特模具（昆山）有限公司	2.19	12	26.30	9.16%
	3	赫斯基注塑系统（上海）有限公司	3.68	5	18.41	6.41%
	小计			117	252.86	88.08%
2018年度	1	南烽精密机械（深圳）有限公司	2.04	94	191.33	78.80%
	2	赫斯基注塑系统（上海）有限公司	4.48	6	26.90	11.08%
	小计			100	218.23	89.88%

注：占比为采购金额占各期热流道采购金额比重。

(4) 报告期内发行人向主要供应商采购零部件情况

年度	序号	供应商	单价 (万元/件)	数量 (万件)	金额 (万元)	占比
2021年 1-6月	1	模记齿轮工业有限公司	0.45	0.02	86.84	12.09%
	2	昆山铭钜精密模具有限公司	0.01	0.63	86.48	12.04%
	3	昆山缔准精密模具有限公司	0.01	0.41	59.34	8.26%
	4	苏州义浩捷精密模具有限公司	0.10	0.04	38.76	5.40%
	5	东莞市同泽五金机械有限公司	0.39	0.01	32.08	4.47%
	小计				1.11	303.49
2020年度	1	昆山缔准精密模具有限公司	0.01	1.08	159.03	13.01%
	2	模记齿轮工业有限公司	0.44	0.03	116.37	9.52%
	3	上海澎睿智能科技有限公司	0.35	0.02	54.04	4.42%
	4	昆山市张浦镇福敏华模具厂	0.01	0.46	53.58	4.38%
	5	米思米(中国)精密机械贸易有限公司	0.01	0.40	48.08	3.93%
	小计				1.99	431.10
2019年度	1	模记齿轮工业有限公司	0.53	0.03	133.28	14.77%
	2	昆山缔准精密模具有限公司	0.01	1.18	121.84	13.50%
	3	哈斯高贸易(深圳)有限公司	0.02	0.42	97.43	10.79%
	4	上海澎睿信息技术有限公司	0.37	0.02	81.54	9.03%
	5	昆山市张浦镇福敏华模具厂	0.01	0.39	43.69	4.84%
	小计				2.04	477.78
2018年度	1	昆山缔准精密模具有限公司	0.01	1.10	108.61	12.53%
	2	模记齿轮工业有限公司	0.49	0.02	76.65	8.85%
	3	上海澎睿信息技术有限公司	0.49	0.01	48.43	5.59%
	4	米思米(中国)精密机械贸易有限公司	0.01	0.46	39.31	4.54%
	5	昆山市玉山镇宏天海精密模具厂	0.01	0.38	38.45	4.44%
	小计				1.96	311.45

注：占比为采购金额占各期零部件采购金额比重。

2、精密注塑零件采购的原材料主要供应商

(1) 报告期内发行人向主要供应商采购塑料粒子情况

年度	序号	供应商	单价 (万元/吨)	数量(吨)	金额 (万元)	占比
2021年 1-6月	1	杜邦贸易(上海)有限公司	2.85	328.32	936.84	13.83%
	2	RTP Company	52.61	9.97	524.55	7.75%
	3	金发科技	2.64	193.83	511.02	7.55%
	4	苏州知择工贸有限公司	2.32	193.10	448.23	6.62%
	5	武汉汇普化学新材料有限公司	6.60	53.32	352.06	5.20%
	小计				778.54	2,772.71
2020年度	1	安徽精卫	1.78	698.16	1,245.90	12.14%
	2	金发科技	2.15	556.73	1,195.46	11.65%
	3	杜邦贸易(上海)有限公司	2.92	371.33	1,083.53	10.56%
	4	苏州知择工贸有限公司	2.17	428.13	931.08	9.07%
	5	武汉汇普化学新材料有限公司	6.84	77.04	527.16	5.14%
	小计				2,131.39	4,983.13
2019年度	1	杜邦贸易(上海)有限公司	2.89	388.03	1,122.71	11.58%
	2	金发科技	2.07	473.18	981.45	10.12%
	3	安徽精卫	1.88	513.51	967.07	9.98%
	4	苏州知择工贸有限公司	2.10	424.04	892.50	9.21%
	5	上海伊藤忠商事有限公司	1.42	434.23	616.34	6.36%
	小计				2,232.98	4,580.07
2018年度	1	上海稻田产业贸易有限公司	2.45	480.25	1,175.35	11.80%
	2	杜邦贸易(上海)有限公司	2.59	417.30	1,081.49	10.86%
	3	金发科技	2.05	453.40	930.70	9.34%
	4	苏州知择工贸有限公司	2.23	335.73	748.79	7.52%
	5	上海伊藤忠商事有限公司	1.51	421.20	635.75	6.38%
	小计				2,107.88	4,572.08

注：占比为采购金额占各期塑料粒子采购金额比重。

各类别原材料不同供应商之间采购单价存在差异，主要是因为供应商之间采购的具体牌号不同，不存在同一具体型号原材料不同供应商间采购单价差异较大的情况。

(2) 报告期内发行人向主要供应商采购色母及辅助材料情况

年度	序号	供应商	单价 (元/件)	数量 (万件)	金额 (万元)	占比
2021年 1-6月	1	广东盈峰材料技术股份有限公司	0.67	249.00	168.00	13.04%
	2	无锡礼恩派华光汽车部件有限公司	1.11	119.10	132.43	10.28%
	3	苏州伟吉电子有限公司	0.59	168.33	98.75	7.67%
	4	耀盛万丰电子科技(昆山)有限公司	2.27	28.54	64.80	5.03%
	5	苏州工业园区瓔珞包装材料有限公司	0.50	124.30	61.99	4.81%
	小计				689.28	525.97
2020年度	1	广东盈峰材料技术股份有限公司	0.65	583.77	382.07	17.14%
	2	苏州工业园区瓔珞包装材料有限公司	0.42	731.73	310.53	13.93%
	3	苏州伟吉电子有限公司	0.53	388.70	206.08	9.24%
	4	苏州顺金吸塑包装有限公司	1.12	126.24	141.46	6.35%
	5	无锡礼恩派华光汽车部件有限公司	1.11	105.66	117.54	5.27%
	小计				1,936.10	1,157.68
2019年度	1	广东盈峰材料技术股份有限公司	0.63	648.90	411.82	20.70%
	2	苏州工业园区瓔珞包装材料有限公司	0.44	719.97	319.86	16.08%
	3	苏州伟吉电子有限公司	0.59	419.05	248.91	12.51%
	4	苏州富泰翔电子科技有限公司	1.26	111.10	140.01	7.04%
	5	无锡礼恩派华光汽车部件有限公司	1.11	104.40	115.88	5.83%
	小计				2,003.42	1,236.49
2018年度	1	广东盈峰材料技术股份有限公司	0.64	670.48	429.92	24.82%
	2	苏州工业园区瓔珞包装材料有限公司	0.47	435.29	204.68	11.82%
	3	事必达(肇庆)精密制造有限公司	3.76	45.50	171.11	9.88%

年度	序号	供应商	单价 (元/件)	数量 (万件)	金额 (万元)	占比
	4	苏州富泰翔电子科技有限公司	1.26	116.96	147.62	8.52%
	5	苏州伟吉电子有限公司	0.54	260.36	140.82	8.13%
		小计		1,528.59	1,094.15	63.17%

注：占比为采购金额占各期色母及辅助材料采购金额比重。

3、执行传动系统组件的原材料主要供应商

报告期内，执行传动系统组件系公司 2020 年新增业务且销售规模尚较小，公司执行传动系统组件的原材料主要系微型电机等，主要系向友贸电机（深圳）有限公司采购。

（二）发行人关于同类原材料向不同供应商采购价格不同的具体原因

1、精密注塑模具采购的原材料

（1）模具钢

单位：万元/吨

供应商	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
昆山奥马热工科技有限公司	4.84	-	-	-
德星精密特钢（上海）有限公司	5.66	5.88	5.35	5.36
一胜百模具技术（上海）有限公司	11.60	14.04	14.48	12.83
苏州万援鑫金属材料有限公司	-	-	4.09	4.03

由上表可知，报告期内，发行人向不同供应商采购模具钢的价格不一致，主要系发行人根据不同的产品需求进行采购，不同模具选用的模具钢型号不同，不同型号模具钢的单价相差较大。一胜百模具技术（上海）有限公司模具钢的采购单价较其他供应商采购单价更高主要系其为进口钢材牌号，品质更高。

（2）模架

单位：万元/副

供应商	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
苏州和翔精密机械有限公司	1.61	1.58	1.28	1.30
苏州创鼎精密模具有限公司	1.15	1.07	1.38	1.57
苏州达汇精密机械有限公司	1.55	0.99	1.28	1.55
昆山市颖明机械有限公司	-	2.52	2.75	2.30

模架为定制化的模具材料，公司根据客户订单所需材料选择供应商，供应商选定后，根据模架的重量、设计的复杂度及所选用材料型号的不同进行定价。昆山市颖明机械有限公司的模架单价更高主要系其精度更高所致。

(3) 热流道

单位：万元/件

供应商	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
宜兴国阳精密模架有限公司	2.20	1.26	-	-
南烽精密机械（深圳）有限公司	-	2.01	2.08	2.04
圣万提注塑工业（苏州）有限公司	-	6.14	2.06	0.47
马斯特模具（昆山）有限公司	2.99	3.73	2.19	1.78
赫斯基注塑系统（上海）有限公司	-	2.18	3.68	4.48

热流道的单价主要受点数、开放式或针阀式等因素影响，发行人在同一供应商定制的热流道由于需求不同采购单价也不一样，圣万提注塑工业（苏州）有限公司2020年采购单价较高主要系采购的热流道为四点热流道，单价较高。

(4) 零部件

单位：万元/件

供应商	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
昆山缔准精密模具有限公司	0.01	0.01	0.01	0.01
米思米（中国）精密机械贸易有限公司	0.01	0.01	0.01	0.01
模记齿轮工业有限公司	0.45	0.44	0.53	0.49
昆山市张浦镇福敏华模具厂	0.01	0.01	0.01	0.01
哈斯高贸易（深圳）有限公司	0.04	0.02	0.02	0.02

由于零部件的种类较多，不同供应商的采购内容不同，因此不同供应商零部件的采购单价不具有可比性。同一供应商零部件的采购单价变动主要系在同一供应商采购不同种类的零部件，其单价不同所致。

发行人的模具产品均为定制化产品，客户的模具采购合同或附加的技术条款均会对模具的材质进行约定，其中包括进口模具钢的型号及品牌、热流道的品牌、主要配件的品牌、试模中需要的塑料粒子型号等。如果客户未对模具的材质进行

约定，发行人会根据客户需求的模次进行原材料采购，由于不同供应商采购的材料不同，因此模具各类原材料采购单价在不同供应商之间可能存在一定差异。

2、精密注塑零件采购的原材料

(1) 塑料粒子

单位：万元/吨

供应商	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
安徽精卫	2.46	1.84	1.88	2.16
金发科技	2.64	2.15	2.07	2.05
杜邦贸易（上海）有限公司	2.85	2.92	2.89	2.59
RTP Company	52.61	56.68	36.74	53.57
苏州知择工贸有限公司	2.32	2.17	2.10	2.23
上海伊藤忠商事有限公司	1.37	1.24	1.42	1.51
上海稻田产业贸易有限公司	1.92	1.84	2.80	2.45

由上表可知，发行人向不同的供应商采购的塑料粒子单价不同，主要系采购的塑料粒子种类不同，自 RTP Company 采购的主要为 PEEK 原料即特种工程塑料粒子，性能显著优于普通工程塑料粒子，采购单价较高，2019 年单价较低主要系采购高温尼龙 PPA 物料拉低平均单价所致。

(2) 色母及辅助材料

单位：元/件

供应商	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
苏州工业园区瓊珞包装材料有限公司	0.50	0.42	0.44	0.47
广东盈峰材料技术股份有限公司	0.67	0.65	0.63	0.64
苏州伟吉电子有限公司	0.59	0.53	0.59	0.54
苏州顺金吸塑包装有限公司	1.19	1.12	1.72	-
苏州梓林纳包装材料有限公司	33.97	34.13	34.11	-
苏州富泰翔电子科技有限公司	-	0.97	1.26	1.26
华宏达精密五金制造（深圳）有限公司	2.31	2.54	2.49	2.91
比安达精密五金（苏州）有限公司	-	-	5.91	5.91

发行人向不同的供应商采购的色母及辅助材料单价不同，主要系采购的材料品种不同，报告期内，公司色母及辅助材料主要供应商的采购单价年度间变动较小，比较稳定。

综上，发行人精密注塑零件采购的塑料粒子种类较多，每个种类又有众多细分品种，不同供应商采购细分品种数量结构存在差异，故价格存在差异。

（三）对特定供应商特定原材料的依赖情况

由上，报告期内发行人塑料粒子、模具钢、模架、热流道等主要原材料采购供应商及其他采购可选来源较为丰富，不存在特定原材料对特定供应商存在重大依赖的情形。

四、说明报告期内发行人各类外协采购与发行人相关工序自有产能、产品产量之间的匹配性，以及各期各类外协加工采购金额波动原因

（一）精密注塑模具

1、模具粗加工外协

报告期内，公司精密注塑模具粗加工外协及与公司精密注塑模具自有产能及产量的对比情况如下：

年度	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
采购金额（万元）	413.88	639.15	571.83	488.94
较上年变动比例	-	11.77%	16.95%	-
自有产量（套）	77	297	216	199
自有产能（套）	82	306	214	208
产能利用率	93.60%	97.12%	100.87%	95.58%

注：（1）自有产能数据系根据自有产量及按照工时计算的产能利用率折算计算；（2）模具粗加工外协系对模具的部分如电火花加工、磨床、铣床加工工序进行外协生产，一套模具可能涉及一个或多个工序，因此采购数量不具有可比性，使用采购金额进行匹配分析。

报告期内，公司精密注塑模具业务产能利用率分别为 95.58%、100.87%、97.12%和 93.60%，产能整体处于饱和状态，公司进行模具粗加工外协主要系对公司自产的精密注塑模具中部分技术难度较低的工序环节进行委外加工，因此模具粗加工外协采购量与自有产量之间具有匹配关系，即随着公司精密注塑模具自

有产量的增加，在公司产能整体饱和的状态下，公司进行粗加工外协的需求也相应增加。

综上，报告期内公司模具粗加工外协采购与公司自有产量和自有产能整体保持一致的增长趋势具有匹配性。

2、模具整加工外协

报告期内，公司模具整加工外协采购数量与公司精密注塑模具自有产能、产量匹配情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
自有产量（套）	77	297	216	199
自有产能（套）	82	306	214	208
产能利用率	93.60%	97.12%	100.87%	95.58%
外协采购（套）	61	148	78	170
较上年变动率	-	89.74%	-54.12%	—
销量（套）	98	390	220	311
较上年变动率	-	77.27%	-29.26%	—

注：自有产能数据系根据自有产量及按照工时计算的产能利用率折算计算。

报告期内，公司精密注塑模具产能基本处于饱和运行状态，由于模具的生产开发周期相对较长，下游行业的波动与公司生产节奏不具有完全匹配性，公司对于部分技术难度相对较低的模具采用整加工采购的方式进行补充以调节公司模具产能需求。

2019年由于汽车行业整体下滑，公司精密注塑模具销量较2018年下滑29.26%，在公司自有产能持续进行前序项目生产的情况下，公司通过外协整加工方式进行补充的采购数量有所下降，公司模具整加工外协采购量从2018年的170套下降至2019年的78套。

2020年下半年以来随着汽车行业的显著回暖，同时伴随着公司小型家用电器类业务领域的进一步开拓，公司出现阶段性产能不足的情形，因此公司采用外协整加工采购的方式进行产能补充，2020年公司模具整加工外协采购数量显著增加。

综上，公司精密注塑模具整加工外协采购与公司自有产能、产量情况具有匹配性。

（二）精密注塑零件

1、表面处理外协

报告期内，公司表面处理外协采购内容主要系对注塑零件进行表面喷涂及印刷等，上述工序非公司精密注塑零件核心工序，公司未配置相关设备及产能。

报告期内，公司需要采购表面处理服务的主要系消费电子及小型家用电器类部分外观件产品，公司外协采购金额与上述产品产量之间的配比关系情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
外协采购额（万元）	992.11	2,272.13	2,447.24	1,325.22
需表面处理的产品产量（万件）	2,100.13	2,253.64	1,188.19	1,056.20

2019年公司外协采购额与需表面处理的产品产量同步增加，同时外协采购额增速较快主要系2019年公司电吹风机等产品放量较快，由于单位体积较大，单位喷涂价格较高，导致外协采购金额增长较快所致；2020年公司需表面处理的产品产量增加，而表面处理外协采购额下降，主要系2020年星微奇生产的透镜等产品体积较小，单位表面处理价格下降所致。

由上，报告期内公司表面处理外协采购与公司相关产品产量之间具有匹配关系。

2、注塑零件代工外协

报告期内，发行人精密注塑零件代工外协采购与自有产能、产量情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
自有产量（万件）	41,000.62	68,001.38	50,450.04	46,867.65
自有产能（万件）	54,169.14	95,013.80	57,968.56	51,081.91
外协采购（万件）	1,222.22	1,899.11	2,409.97	2,322.07
外协采购占比（%）	2.98%	2.72%	4.56%	4.72%

注：自有产能数据系根据自有产量及按照工时计算的产能利用率折算计算。

报告期内，公司精密注塑零件代工外协系针对公司出现阶段性产能不足或对部分技术难度较低及产品附加值较低产品进行外协的补充手段，公司精密注塑零件代工外协占比分别为 4.72%、4.56%、2.72%和 2.98%，整体数量及占比较低。2018 年及 2019 年公司注塑零件代工外协采购量较为平稳，2020 年注塑零件代工外协采购数量有所下降主要系公司自有产能提高所致，具有匹配性。

五、分析各类产品成本中外协加工成本比重情况，部分产品如小型家用电器类注塑零件中外协加工成本较高的原因，相关产品关于核心加工工艺是否存在对外依赖

报告期内，公司产品主要由精密注塑模具及精密注塑零件构成，其外协加工成本占比情况如下：

1、精密注塑模具

报告期内，公司精密注塑模具外协加工成本占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
模具粗加工外协	84.81	9.09%	285.36	9.27%	313.26	11.47%	327.49	11.13%
模具整加工外协	324.69	34.82%	642.98	20.89%	356.14	13.05%	729.22	24.78%
合计	409.50	43.91%	928.34	30.17%	669.41	24.52%	1,056.72	35.91%

注：该占比为模具粗加工及模具整加工外协成本占精密注塑模具产品销售成本比重。

报告期内，公司精密注塑模具产品粗加工外协及整加工外协成本占比较高主要系公司模具整加工外协即整套采购金额较大所致，报告期内公司精密注塑模具生产产能整体处于相对饱和状态，且由于公司产品生产销售具有一定的季节性特征，存在阶段性产能不足的情形，公司会将部分技术难度较低的模具在公司进行整体设计规划的基础上由供应商进行加工生产，以对公司产能进行补充，扣除整套采购成本后，公司模具粗加工外协成本占精密注塑模具产品成本比例分别为 11.13%、11.47%、9.27%和 9.09%，占比相对较小。公司相关产品关于核心加工工艺不存在对外重大依赖情形。

2、精密注塑零件

报告期内，公司精密注塑零件各类产品中外协加工成本具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车类	112.61	1.55%	21.55	0.19%	231.62	1.84%	199.29	1.56%
小型家用电器类	527.06	24.90%	1,571.04	26.77%	2,007.72	45.74%	540.71	37.76%
消费电子产品类	490.08	17.79%	857.97	17.07%	614.13	13.03%	1,187.83	21.03%
其他	0.29	0.20%	0.50	0.23%	2.94	1.36%	8.20	3.51%
合计	1,130.03	9.18%	2,451.06	10.85%	2,856.42	13.02%	1,936.03	9.62%

注：占比为产品成本中外协成本占各期同种产品销售成本比重。

报告期内，公司精密注塑零件中小型家用电器及消费电子类产品外协加工成本较高，主要系如电吹风机及一次性成像相机等外观型产品需要进行表面喷涂等处理，由于表面喷涂及印刷等工序非注塑零件生产核心工序，公司未配置相关设备及产能，因此公司委托表面处理服务商对公司生产的相关注塑零件产品进行表面处理，导致相关外协加工成本占比相对较高，具有合理性，相关产品关于核心加工工艺不存在对外重大依赖情形。

六、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、访谈了公司采购部门，了解了采购部门设置、采购模式及整体采购情况；
- 2、取得了报告期内发行人原材料和库存商品收发存明细表，获取了采购入库明细表，分析公司采购的主要原材料品种、采购数量及采购金额是否与公司的生产及销售相匹配，是否具有合理性；
- 3、取得了公司采购部门原材料采购价格单价目录，查阅了行业公开价格，分析同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在差异；
- 4、查阅了发行人报告期内各期主要产品的产能及产量数据；
- 5、查阅了报告期内销售明细表中产品的成本构成；
- 6、对发行人财务负责人等进行了访谈，了解公司各类主要产品成本结构特征等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人原材料采购量、消耗量与产品产量的匹配关系具有合理性；

2、报告期内，发行人同类原材料向不同供应商采购单价存在差异主要系材料规格等差异所致，具有合理性；发行人不存在特定原材料对特定供应商存在重大依赖的情形；

3、报告期内，发行人各类外协采购量与发行人相关工序的自有产量及自有产能之间具有匹配性；

4、报告期内，发行人各类产品成本中外协加工成本比重合理，部分产品如小型家用电器类注塑零件中外协加工成本较高具有合理性，相关产品关于核心加工工艺不存在对外重大依赖情形。

5. 关于毛利率

申报文件显示，报告期内发行人主营业务毛利率分别为 30.46%、28.58%和 28.66%。其中，汽车类精密注塑零件销售毛利率分别为 24.10%、22.65%和 28.31%；消费电子产品类精密注塑零件销售毛利率分别为 38.08%、39.07%和 33.20%。小型家用电器类精密注塑零件销售毛利率分别为 32.09%、27.92%和 21.29%；商品模具毛利率分别为 26.55%、27.78%和 42.19%；生产模具毛利率分别为 33.51%、26.77%和 30.67%。

请发行人：

（1）按照细分产品各期价格走势及成本结构及变动，说明报告期内各类产品毛利率变化原因；汽车类精密注塑零件 2020 年毛利率大幅提高的原因及合理性；结合产品结构说明其他类精密注塑零件毛利率持续下滑原因及是否存在进一步下滑风险。

（2）结合会计处理差异、具体使用情况等，分析说明报告期商品模具、生产模具毛利率变动原因。

(3) 按产品类别,说明发行人向不同客户销售同类产品毛利率差异及原因,各类同类产品境内、外销售模式下毛利率差异。

(4) 结合发行人定价模式、汽车零部件行业年降政策、小米产业链合作约定情况等,分析说明发行人产品未来售价持续下滑风险,进一步说明发行人加大对小米产业链客户销售对毛利率的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、按照细分产品各期价格走势及成本结构及变动,说明报告期内各类产品毛利率变化原因;汽车类精密注塑零件 2020 年毛利率大幅提高的原因及合理性;结合产品结构说明其他类精密注塑零件毛利率持续下滑原因及是否存在进一步下滑风险

(一) 按照细分产品各期价格走势及成本结构及变动,说明报告期内各类产品毛利率变化原因

1、汽车类精密注塑零件销售

报告期内,公司汽车类精密注塑零件销售价格、成本及毛利率变动情况如下:

单位:元/件

项目	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	金额	金额	变动	金额	变动	金额
单价	0.68	0.69	3.36%	0.67	-1.51%	0.68
单位成本	0.48	0.49	-4.21%	0.52	0.38%	0.51
毛利率	28.82%	28.31%	5.67%	22.65%	-1.45%	24.10%

注:2020年度开始公司执行新收入准则,将原在销售费用中核算的运输及仓储费等调整至营业成本,为保持报告期内数据可比性,本题回复之2020年度及2021年1-6月单位成本及毛利率均不含运输及仓储费等,下文不再重复注释说明。

(1) 单价波动分析

报告期内,公司汽车类精密注塑零件按照在汽车的应用部位细分主要包括座椅调节系统、门锁和车窗调节系统、发动机周边产品、车灯系统及其他,上述产品收入结构及单价变动情况如下:

单位：元/件

产品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价
座椅调节系统	42.42%	0.96	43.52%	1.04	47.53%	1.06	43.99%	1.04
发动机系统及周边	26.42%	0.74	26.50%	0.88	23.35%	0.89	23.87%	0.75
门锁和车窗升降系统	18.81%	0.40	23.85%	0.45	21.99%	0.45	26.35%	0.57
车灯转向系统	2.33%	0.18	3.55%	0.21	5.87%	0.22	5.12%	0.20
其他	10.02%	1.31	2.60%	0.90	1.27%	0.50	0.68%	0.39
合计	100.00%	0.68	100.00%	0.69	100.00%	0.67	100.00%	0.68

2019年度公司汽车类精密注塑零件产品单价较2018年度下降1.51%，主要系门锁和车窗升降系统产品单价从0.57元/件下降至0.45元/件，主要原因为该细分领域主要客户麦格纳低单价产品占比上升，主要产品为齿轮箱等高单价产品的上海博邦收入占比下降、2019年度模具价格后续分摊结束等导致单价下降。

2020年度公司汽车类精密注塑零件产品单价较2019年度提高3.36%，主要系其他类型客户及产品部分刹车系统功能件及油箱盖等高单价产品收入占比提高所致，公司主要传统类型产品单价无显著波动。2021年1-6月公司汽车类精密注塑零件平均单价为0.68元/件，较2020年0.69元/件整体变动较小。

(2) 单位成本波动分析

报告期内，公司汽车类精密注塑零件单位成本变动情况如下：

单位：元/件

产品	年度	收入占比	单位成本	单位成本构成			
				单位材料	单位人工	单位制费	单位委外费用
座椅调节系统	2021年1-6月	42.42%	0.59	0.43	0.04	0.12	0.00
	2020年度	43.52%	0.61	0.44	0.03	0.14	0.00
	2019年度	47.53%	0.66	0.48	0.03	0.15	0.00
	2018年度	43.99%	0.65	0.46	0.03	0.16	0.00
发动机系统及周边	2021年1-6月	26.42%	0.52	0.35	0.04	0.13	0.00
	2020年度	26.50%	0.63	0.41	0.04	0.17	0.00

产品	年度	收入占比	单位成本	单位成本构成			
				单位材料	单位人工	单位制费	单位委外费用
	2019 年度	23.35%	0.73	0.47	0.05	0.22	0.00
	2018 年度	23.87%	0.63	0.38	0.05	0.19	0.00
门锁和车窗升降系统	2021 年 1-6 月	18.81%	0.38	0.21	0.02	0.14	0.01
	2020 年度	23.85%	0.42	0.22	0.03	0.17	0.00
	2019 年度	21.99%	0.44	0.23	0.02	0.16	0.03
	2018 年度	26.35%	0.51	0.28	0.03	0.18	0.02
车灯转向系统	2021 年 1-6 月	2.33%	0.16	0.09	0.01	0.06	0.00
	2020 年度	3.55%	0.18	0.10	0.01	0.07	0.00
	2019 年度	5.87%	0.22	0.10	0.01	0.10	0.00
	2018 年度	5.12%	0.18	0.09	0.01	0.08	0.00
其他	2021 年 1-6 月	10.02%	0.86	0.56	0.05	0.19	0.06
	2020 年度	2.60%	0.59	0.38	0.03	0.18	0.00
	2019 年度	1.27%	0.34	0.16	0.03	0.15	0.00
	2018 年度	0.68%	0.32	0.18	0.03	0.10	0.00
合计	2021 年 1-6 月	100.00%	0.48	0.32	0.03	0.12	0.01
	2020 年度	100.00%	0.49	0.31	0.03	0.15	0.00
	2019 年度	100.00%	0.52	0.32	0.03	0.16	0.01
	2018 年度	100.00%	0.51	0.32	0.03	0.16	0.01

2018 年至 2019 年，公司汽车类精密注塑零件产品单位成本从 0.51 元/件提高至 0.52 元/件，波动较小；2020 年公司汽车类精密注塑零件产品单位成本较 2019 年下滑 4.21%，主要系塑料粒子采购单价下降而相应单位材料成本下降所致；2021 年 1-6 月公司汽车类精密注塑零件单位成本为 0.48 元/件，较 2020 年整体变动较小，有所下降主要系公司上半年汽车类业务量显著增长，单位制造费用分摊下降所致。

(3) 毛利率波动分析

报告期内，公司汽车类精密注塑零件产品结构及毛利率变动情况如下：

产品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
座椅调节系统	42.42%	38.26%	43.52%	41.50%	47.53%	37.15%	43.99%	37.74%
发动机系统及周边	26.42%	29.43%	26.50%	28.39%	23.35%	18.02%	23.87%	16.63%
门锁和车窗升降系统	18.81%	6.06%	23.85%	5.59%	21.99%	1.83%	26.35%	11.26%
车灯转向系统	2.33%	10.32%	3.55%	14.11%	5.87%	-0.21%	5.12%	8.48%
其他	10.02%	34.27%	2.60%	34.53%	1.27%	30.91%	0.68%	18.59%
合计	100.00%	28.82%	100.00%	28.31%	100.00%	22.65%	100.00%	24.10%

2019年度，公司汽车类精密注塑零件毛利率较2018年度下降1.45%，主要系受2019年全球汽车行业整体下行等因素影响，门锁和车窗升降系统产品中主要客户麦格纳产品毛利率下降所致。麦格纳在《2020年全球汽车零部件配套供应商百强榜》中位列第3名。报告期内，受公司经营规模等因素影响，公司为麦格纳新项目开发较少，因此，公司报告期内来自麦格纳的收入主要系存量产品项目贡献，相关产品取得时间早、整体报价低且受历史年降政策影响价格进一步降低。

随着公司整体经营规模提升、及技术实力得到麦格纳的进一步认可，公司2020年内陆续取得了麦格纳新产品项目，不同产品开发周期为1-3年，相关产品的毛利率水平预计将有所提升。

2020年度，公司汽车类精密注塑零件销售毛利率较2019年度增加5.67%，主要系2020年度塑料粒子采购单价下降导致单位成本整体下降4.21%所致；2021年1-6月，公司汽车类精密注塑零件销售毛利率较2020年增加0.50%，波动较小。

2、消费电子产品类精密注塑零件销售

报告期内，公司消费电子产品类精密注塑零件销售价格、成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/件

项目	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	金额	金额	变动	金额	变动	金额
单价	0.18	0.22	-50.71%	0.44	-9.25%	0.49
单位成本	0.13	0.15	-45.96%	0.27	-10.70%	0.30
毛利率	26.56%	33.20%	-5.88%	39.07%	1.00%	38.08%

(1) 单价波动分析

报告期内，公司消费电子产品类精密注塑零件主要细分产品的收入结构及单价波动情况如下：

单位：元/件

产品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价
数位笔	31.69%	0.36	39.20%	0.43	16.62%	0.45	20.78%	0.54
一次成像相机	4.35%	0.40	13.96%	0.57	31.21%	0.55	28.88%	0.48
智能手机手写笔	5.37%	0.30	8.56%	0.20	12.28%	0.21	9.36%	0.20
家用游戏机	1.43%	0.41	5.83%	0.47	16.89%	0.59	15.31%	0.61
其他	57.16%	0.13	32.44%	0.11	23.00%	0.51	25.67%	0.75
合计	100.00%	0.18	100.00%	0.22	100.00%	0.44	100.00%	0.49

2019年公司消费电子产品类精密注塑零件销售单价较2018年降低9.25%，主要系公司为和硕联合生产的数位笔零件中部分高单价产品收入占比下降，新增产品平均单价相对较低所致。

2020年公司消费电子产品类精密注塑零件销售单价较2019年大幅降低50.71%，主要系子公司星微奇2020年生产的透镜等光学注塑零件单位体积较小、单价低、销量高，产品平均单价远低于公司其他消费电子产品类精密注塑零件，导致公司消费电子产品类精密注塑零件销售单价整体大幅下降。

2021年的1-6月公司消费电子产品类精密注塑零件销售单价较2020年下降19.07%，主要系数位笔等产品由于系美元报价，受上半年汇率下降影响导致单价下降所致。

(2) 单位成本波动分析

报告期内，公司消费电子产品类精密注塑零件单位成本波动情况如下：

单位：元/件

产品	年度	收入占比	单位成本	单位成本构成			
				单位材料	单位人工	单位制造	单位委外费用
数位笔	2021年1-6月	31.69%	0.26	0.06	0.03	0.08	0.09
	2020年度	39.20%	0.26	0.07	0.02	0.08	0.10
	2019年度	16.62%	0.26	0.06	0.02	0.05	0.13
	2018年度	20.78%	0.37	0.07	0.02	0.06	0.22
一次成像相机	2021年1-6月	4.35%	0.19	0.07	0.02	0.06	0.04
	2020年度	13.96%	0.23	0.10	0.03	0.08	0.03
	2019年度	31.21%	0.24	0.10	0.04	0.06	0.03
	2018年度	28.88%	0.23	0.09	0.03	0.06	0.05
智能手机手写笔	2021年1-6月	5.37%	0.19	0.09	0.02	0.07	0.01
	2020年度	8.56%	0.15	0.07	0.01	0.06	0.01
	2019年度	12.28%	0.19	0.06	0.04	0.10	0.00
	2018年度	9.36%	0.10	0.06	0.01	0.03	0.00
家用游戏机	2021年1-6月	1.43%	0.44	0.26	0.03	0.15	0.00
	2020年度	5.83%	0.42	0.26	0.03	0.14	0.00
	2019年度	16.89%	0.48	0.30	0.03	0.15	0.00
	2018年度	15.31%	0.51	0.30	0.03	0.17	0.00
其他	2021年1-6月	57.16%	0.10	0.04	0.01	0.04	0.01
	2020年度	32.44%	0.09	0.04	0.01	0.05	0.00
	2019年度	23.00%	0.29	0.19	0.02	0.06	0.03
	2018年度	25.67%	0.48	0.23	0.04	0.16	0.05
合计	2021年1-6月	100.00%	0.13	0.05	0.01	0.04	0.03
	2020年度	100.00%	0.15	0.06	0.01	0.05	0.03
	2019年度	100.00%	0.27	0.12	0.03	0.08	0.04
	2018年度	100.00%	0.30	0.13	0.03	0.08	0.06

报告期内，公司消费电子产品类精密注塑零件销售单价和单位成本波动趋势基本一致。

2019年单位成本下降主要系为和硕联合生产的数位笔零件部分不需要喷涂等委外加工处理的低单价产品收入占比上升，单位委外加工成本下降所致；2020

年公司消费电子产品类精密注塑零件单位成本下降较多，下降趋势与单价下降整体趋势一致，主要系受子公司星微奇低单价透镜等产品影响所致。

(3) 毛利率波动分析

报告期内，公司消费电子产品类精密注塑零件分产品结构及毛利率波动情况如下：

产品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
数位笔	31.69%	28.15%	39.20%	38.35%	16.62%	42.82%	20.78%	30.79%
一次成像相机	4.35%	53.15%	13.96%	58.14%	31.21%	56.93%	28.88%	52.39%
智能手机手写笔	5.37%	36.12%	8.56%	23.78%	12.28%	9.71%	9.36%	52.42%
家用游戏机	1.43%	-6.35%	5.83%	9.97%	16.89%	18.56%	15.31%	16.37%
其他	57.16%	23.58%	32.44%	22.90%	23.00%	42.88%	25.67%	35.60%
合计	100.00%	26.56%	100.00%	33.20%	100.00%	39.07%	100.00%	38.08%

2019年公司消费电子产品类精密注塑零件销售毛利率较2018年增长1.00%，整体变动较小。其中，受产品更新及结构变化等因素影响，向和硕联合和富士胶片销售的数位笔和一次成像相机产品毛利率有所提高；智能手机手写笔毛利率同比显著下降，主要原因系部分新产品投入工时较高，单位成本提高所致。此外，其他类产品的客户较为分散，受不同下游客户需求变动影响，其他类毛利率有所上升。

2020年公司消费电子产品类精密注塑零件销售毛利率较2019年下降5.88%，主要系公司2019年末新设子公司星微奇在2020年尚处于业务开拓期，制造费用分摊等固定成本较高，导致其他类产品的毛利率大幅下降，从而拉低了公司消费电子产品类精密注塑零件销售整体毛利率；同时公司传统高毛利率一次成像相机产品由于全球疫情及产业链外迁等因素影响，收入占比下降，亦导致公司消费电子产品领域毛利率整体下降。

2021年1-6月公司消费电子产品类精密注塑零件销售毛利率较2020年下降6.64%，主要系公司来自富士胶片的高毛利率一次成像相机产品的收入占比进一步下降以及数位笔产品等系美元报价受上半年汇率下降导致单价下降从而毛利率有所下滑所致。

3、小型家用电器类精密注塑零件销售

报告期内，公司小型家用电器类精密注塑零件销售价格、单位成本及毛利率变化情况如下：

单位：元/件

项目	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	金额	金额	变动	金额	变动	金额
单价	0.72	0.77	-12.82%	0.89	42.33%	0.62
单位成本	0.61	0.61	-4.80%	0.64	51.08%	0.42
毛利率	15.03%	21.29%	-6.63%	27.92%	-4.17%	32.09%

(1) 单价波动分析

报告期内，公司小型家用电器类精密注塑零件领域主要细分产品的收入结构及单价波动情况如下：

单位：元/件

产品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价	收入占比	单价
吹风机类	46.27%	0.93	69.56%	0.83	68.41%	1.28	38.33%	1.17
剃须刀类	14.37%	0.38	10.95%	0.40	19.04%	0.39	30.28%	0.28
其他	39.36%	0.77	19.49%	1.12	12.55%	1.31	31.40%	1.57
合计	100.00%	0.72	100.00%	0.77	100.00%	0.89	100.00%	0.62

2019年公司小型家用电器类精密注塑零件销售单价较2018年度提高42.33%，主要系公司向小米生态链智能家居企业销售的高单价电吹风机外壳等注塑零件产品占比进一步提升所致。

2020年公司小型家用电器类精密注塑零件销售单价较2019年度下降12.82%，主要系电吹风机相关产品更新换代所致，公司为小米生态链相关企业生产的1代HM1型米家电吹风机定位为中高端产品，产品外壳颜色等效果处理需要由委外的表面处理工序完成，2代HM2型米家电吹风机产品定位为中低端产品并进行了工序优化，减少了委外的表面处理工序，该系列产品整体单价较低但2020年产品销量增长，导致整体单价下降；同时前述1代HM1型米家电吹风机产品及2代HM2型米家电吹风机产品放量后，公司进行了相关产品的生产流程

进一步优化，相关成本下降并应客户要求结合产品生命周期进行降价。

2021年1-6月公司小型家用电器类精密注塑零件销售单价较2020年下降7.09%，主要原因系该产品类型中的其他类产品结构变化导致单价下降所致。

(2) 单位成本波动分析

报告期内，公司小型家用电器类精密注塑零件单位成本波动情况如下：

单位：元/件

产品	年度	收入占比	单位成本	单位成本构成			
				单位材料	单位人工	单位制造费用	单位委外费用
吹风机类	2021年1-6月	46.27%	0.87	0.41	0.03	0.17	0.26
	2020年度	69.56%	0.70	0.25	0.04	0.21	0.20
	2019年度	68.41%	0.99	0.30	0.02	0.12	0.54
	2018年度	38.33%	0.90	0.24	0.02	0.09	0.55
剃须刀类	2021年1-6月	14.37%	0.27	0.08	0.01	0.07	0.11
	2020年度	10.95%	0.26	0.09	0.01	0.08	0.08
	2019年度	19.04%	0.24	0.08	0.02	0.06	0.07
	2018年度	30.28%	0.17	0.03	0.01	0.06	0.07
其他	2021年1-6月	39.36%	0.61	0.28	0.05	0.18	0.10
	2020年度	19.49%	0.73	0.33	0.05	0.20	0.15
	2019年度	12.55%	0.79	0.43	0.07	0.28	0.01
	2018年度	31.40%	1.02	0.54	0.11	0.34	0.02
合计	2021年1-6月	100.00%	0.61	0.27	0.03	0.15	0.16
	2020年度	100.00%	0.61	0.23	0.03	0.18	0.17
	2019年度	100.00%	0.64	0.22	0.02	0.11	0.29
	2018年度	100.00%	0.42	0.14	0.03	0.10	0.15

2018及2019年，公司小型家用电器类精密注塑零件产品单位成本波动与销售单价波动趋势基本一致，主要系产品及客户结构变化所致；2020年公司小型家用电器类精密注塑零件单价降幅高于单位成本降幅，主要系随着1代吹风机相关零件产品生命周期即将到期导致产品降价所致。2021年1-6月公司吹风机类产品单位成本提高较多主要系用于吹风机类生产的塑料粒子涨价导致单位材料成本上升所致，其他类产品由于产品结构变化导致单位成本下降，整体来看公司小型家用电器类精密注塑零件产品单位成本波动较小。

(3) 毛利率波动分析

报告期内，公司小型家用电器类精密注塑零件毛利率波动情况如下：

产品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
吹风机类	46.27%	5.72%	69.56%	15.58%	68.41%	22.70%	38.33%	23.34%
剃须刀类	14.37%	29.62%	10.95%	34.22%	19.04%	38.72%	30.28%	40.24%
其他	39.36%	20.66%	19.49%	34.38%	12.55%	39.97%	31.40%	34.92%
合计	100.00%	15.03%	100.00%	21.29%	100.00%	27.92%	100.00%	32.09%

2019年公司小型家用电器类精密注塑零件销售毛利率较2018年下降4.17%，主要系产品结构变化所致，随着公司对小米生态链智能家居企业相关产品的进一步放量，公司向其销售的吹风机类精密注塑零件产品收入占比从38.33%提高至68.41%，上述产品较其他小型家用电器类客户及产品毛利率较低，因此拉低了公司小型家用电器类领域产品的整体毛利率水平。

2020年公司小型家用电器类精密注塑零件销售毛利率较2019年下降6.63%，主要系公司电吹风机产品结合生命周期情况进行降价，从而导致公司小型家用电器类精密注塑零件销售整体毛利率水平下降。

2021年1-6月，公司小型家用电器类精密注塑零件销售毛利率较2020年下降6.25%，主要系上半年用于吹风机等产品的塑料粒子原材料涨价导致单位材料成本上升，以及公司吹风机产品正在逐步更新换代所致，其中公司吹风机类产品毛利率水平较低，主要系3代电吹风机产品整体定价及毛利率水平较低及受原材料涨价因素影响所致。

4、精密注塑模具

精密注塑模具系非标定制化产品。报告期内，公司精密注塑模具主要由生产模具及商品模具构成。

(1) 生产模具

报告期内，公司生产模具单价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：万元、套、万元/套

项目	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	金额	金额	变动	金额	变动	金额
销售收入	1,122.19	3,890.23	31.43%	2,959.94	-20.72%	3,733.52
销售成本	802.32	2,697.17	24.44%	2,167.50	-12.68%	2,482.35
销售数量	89	372	79.80%	207	-31.26%	301
单价	12.61	10.46	-26.90%	14.31	15.34%	12.40
单位成本	9.01	7.25	-30.79%	10.48	27.03%	8.25
毛利率	28.50%	30.67%	3.90%	26.77%	-6.74%	33.51%

1) 单价、单位成本波动情况

公司生产模具业务系根据客户不同的精密注塑零件产品需求进行定制化生产，不同生产模具在模具精度、技术标准、模具穴数、型号规格、材料选用等均有所差异。

虽然整体来看，报告期各期公司生产模具平均单价均可覆盖单位成本，但公司生产模具业务不以绝对收益为定价政策。受不同产品开发难度、后续预测精密注塑零件销量、单项产品市场竞争程度等多维度因素影响，公司生产模具定价政策系“一套一价”，单套模具价格在几万元到几十万元不等。

报告期内，公司应下游客户定制化需求开发并获得验收的生产模具存在逐套差异，不同模具之间的单价、成本均不同，可比性不强。

2) 毛利率波动情况

2019年，公司生产模具毛利率较2018年下降6.74%，主要系2019年受国内外经济承压、汽车行业下行等因素影响，公司新产品及模具开发进度有所放缓，模具开发为公司后续精密注塑零件业务的切入点，为加强与客户的主要业务联系及业务开拓，公司生产模具定价有所降低，导致生产模具毛利率下滑。

2020年，公司生产模具毛利率较2019年提高3.90%，主要系随着新开发模具项目的增加，公司模具整体对外报价水平有所回升所致。

2021年1-6月，公司生产模具毛利率较2020年下降2.16%，主要系钢材价格上涨，单位成本上升幅度高于单价上升幅度所致。

(2) 商品模具

报告期内，公司商品模具单价、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：万元、套、万元/套

项目	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	金额	金额	变动	金额	变动	金额
销售收入	54.76	415.94	0.88%	412.31	22.69%	336.07
销售成本	36.84	240.46	-19.24%	297.75	20.62%	246.85
销售数量	9	18	38.46%	13	30.00%	10
单价	6.08	23.11	-27.14%	31.72	-5.63%	33.61
单位成本	4.09	13.36	-41.67%	22.90	-7.22%	24.69
毛利率	32.72%	42.19%	14.40%	27.78%	1.24%	26.55%

1) 单价、单位成本波动情况

公司商品模具业务以绝对收益、技术验证为定价政策。受不同产品开发难度、客户地位及后续潜在合作机会、公司模具产能情况等多维度因素影响，公司商品模具定价政策亦系“一套一价”。报告期内，公司模具产能主要面向生产模具及摊销模具，商品模具销售数量、金额及占比均较小。

报告期内，公司应不同客户定制化需求开发并获得验收的商品模具存在逐套差异，不同模具之间的单价、成本均不同，可比性不强。

2) 毛利率波动情况

报告期内，公司商品模具毛利率分别为 26.55%、27.78%、42.19% 和 32.72%，公司商品模具系以盈利为主要目标，根据不同客户及产品的定制化需求等进行报价，2020 年由于公司为客户生产的部分模具技术难度较高，报价水平较高，因此毛利率相对较高。报告期内，商品模具非公司重点发展的核心业务，公司承接的商品模具订单采用“一套一价”定价政策，从而导致毛利率波动。

(二) 汽车类精密注塑零件 2020 年毛利率大幅提高的原因及合理性

报告期内，汽车类精密注塑零件销售毛利率分别为 24.10%、22.65%、28.31% 和 28.82%，2020 年公司汽车类精密注塑零件销售毛利率较 2019 年增加 5.67%，主要系 2020 年上半年伴随着石油价格大幅下跌及供需变化，公司当期采

购的塑料粒子价格下降，2020年下半年随着汽车行业景气度回升，公司下半年业绩快速释放，对应消耗的塑料粒子等材料成本较低，在同期产品销售单价无显著波动的情况下，汽车类精密注塑零件毛利率有所提高，具有合理性。具体情况请参见本题之“（一）按照细分产品各期价格走势及成本结构及变动，说明报告期内各类产品毛利率变化原因”之回复。

（三）结合产品结构说明其他类精密注塑零件毛利率持续下滑原因及是否存在进一步下滑风险

1、消费电子产品类精密注塑零件

报告期内，公司消费电子产品类精密注塑零件销售毛利率分别为 38.08%、39.07%、33.20%和 26.56%。

2019年公司消费电子产品类精密注塑零件销售毛利率较2018年增加1.00%，2020年，公司消费电子产品类精密注塑零件销售毛利率较2019年下降5.88%，主要系：（1）公司2019年末新增子公司星微奇于2020年尚处于业务发展初期，固定成本较高，尚处于亏损状态所致，星微奇目前业务开展情况良好，预计将于2021年年内实现盈亏平衡，该因素所导致的消费电子业务毛利率进一步大幅下滑风险已较小；（2）受全球性新冠疫情因素影响，公司消费电子产品类高毛利率客户富士胶片的一次性成像相机产品下游市场需求下降，同时叠加产业链外迁等因素影响，导致公司2020年来自富士胶片销售收入及占比下降，导致公司消费电子业务整体毛利率有所下降；2021年1-6月公司消费电子产品类精密注塑零件销售毛利率较2020年下降6.64%，主要系上述富士胶片销售收入进一步下滑以及数位笔产品毛利率由于上半年汇率下降导致单价有所下滑所致。上述影响因素中，2020年度、2021年1-6月公司消费电子产品类业务来自富士胶片业务的收入占比已下降至13.96%和4.35%，后续该因素预计进一步大幅导致消费电子产品类业务毛利率下滑的影响较为有限。

2、小型家用电器类精密注塑零件

报告期内，公司小型家用电器类精密注塑零件销售毛利率分别为 32.09%、27.92%、21.29%和 15.03%。

报告期内公司小型家用电器类精密注塑零件销售毛利率持续下降，主要系公司小型家用电器业务客户与产品结构变化及产品更新换代等因素影响。2019 年公司小型家用电器类精密注塑零件销售毛利率较 2018 年下降 4.17%，主要系公司来自小米生态链智能家居企业相关产品的进一步放量，公司向其销售的电吹风机产品收入占比从 38.33%提高至 68.41%，上述产品较其他小型家用电器类客户及产品毛利率较低，因此拉低了公司小型家用电器类领域产品的整体毛利率水平。2020 年公司小型家用电器类精密注塑零件销售毛利率较 2019 年下降 6.63%，主要系公司为莱克电气及奋达科技等客户生产的精密注塑零件对应的下游电吹风机零件产品进入尾声期，产品即将更新换代，客户与公司协商下调销售单价，导致毛利率下降。2021 年 1-6 月小型家用电器类精密注塑零件销售毛利率较 2020 年下降 6.25%，主要系上半年用于吹风机等产品的塑料粒子原材料涨价导致单位材料成本上升，以及公司吹风机产品正在逐步更新换代所致。

随着公司对小米生态链相关企业的业务进一步放量，公司小型家用电器类精密注塑零件业务毛利率存在进一步下滑的风险，与此同时，公司借助在小米产业链相关企业积累的服务经验及技术能力，成功切入智能家居相关产品领域，并已实现了科沃斯及福维克等其他小型家电类重大客户的开发，预计后续随着相关客户的开发及产品的放量，将会在一定程度上平缓公司小型家用电器类业务毛利率的下滑风险。

二、结合会计处理差异、具体使用情况等，分析说明报告期商品模具、生产模具毛利率变动原因

（一）商品模具与生产模具的会计处理差异及具体情况

1、商品模具与生产模具的会计处理差异情况

报告期商品模具与生产模具在会计处理方面不存在差异，具体会计处理情况如下：对于商品模具和生产模具，公司均在“存货”核算，按照模具号单独归集模具生产过程中发生的成本费用，包括直接材料、直接人工、制造费用和委外加工费。模具生产完成并经客户验收实现销售时，将“在产品”结转至“主营业务成本”；期末未完工的模具生产成本在“在产品”中核算。

2、商品模具与生产模具的具体使用情况

对于商品模具，公司不参与模具对应的注塑产品的后续生产，客户用于自产或选择其他注塑企业生产精密注塑产品；对于生产模具，客户将完工后的模具继续存放于公司生产场所，公司使用该模具为客户生产对应的注塑产品并向客户销售。

（二）商品模具与生产模具毛利率差异及变动情况

报告期内，公司商品模具及生产模具毛利率情况如下：

类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	毛利率	增减变动	毛利率	增减变动	毛利率	增减变动	毛利率
商品模具	32.72%	-9.47%	42.19%	14.40%	27.78%	1.24%	26.55%
生产模具	28.50%	-2.16%	30.67%	3.90%	26.77%	-6.74%	33.51%

由上，公司商品模具和生产模具在会计处理上无实质性差异，在使用方式及目的上，商品模具系为仅实现模具销售，生产模具则涉及后续的注塑零件生产销售，上述两项因素对公司商品模具和生产模具的毛利率及变动无实质影响，公司精密注塑模具系为客户生产的定制化产品，由于定制化需求及技术要求难度等不同，导致不同模具之间毛利率存在差异，从而导致毛利率波动，具体情况请参见本问题之“一、按照细分产品各期价格走势及成本结构及变动，说明报告期内各类产品毛利率变化原因；汽车类精密注塑零件2020年毛利率大幅提高的原因及合理性；结合产品结构说明其他类精密注塑零件毛利率持续下滑原因及是否存在进一步下滑风险”之关于精密注塑模具之回复。

三、按产品类别，说明发行人向不同客户销售同类产品毛利率差异及原因，各类同类产品境内、外销售模式下毛利率差异

（一）按产品类别，说明发行人向不同客户销售同类产品毛利率差异及原因

1、汽车类精密注塑零件销售毛利率情况

报告期内，公司汽车类精密注塑零件销售合计前五大客户主要包括礼恩派、舍弗勒、麦格纳、博格华纳及上海博邦，由于公司面向不同客户销售的产品种类、技术规格、材料标准、定价策略等均有所不同，因此不同客户之间销售毛利率存在差异。

公司汽车类精密注塑零件客户中：

①礼恩派销售毛利率较高，主要系公司主要与礼恩派之子公司肇庆爱龙威及常熟礼恩派开展业务往来，发行人在肇庆和常熟分别设有对应子公司肇庆星诺奇和常熟星科可直接服务于上述客户，而肇庆与常熟当地人工及房租等成本相对较低。从成本结构来看，报告期内公司向礼恩派销售的精密注塑零件业务单位人工及制造费用成本合计占比为 29.05%、28.03%、28.35%和 26.84%，其他汽车客户为 41.29%、40.79%、42.33%和 35.23%，礼恩派对应的人工及制造费用成本占比低于其他客户，因此毛利率相对较高；

②麦格纳销售毛利率整体较低且存在部分年度亏损，主要系由于报告期内麦格纳新项目开发较少，公司报告期内来自麦格纳的收入主要系存量项目贡献，相关产品取得时间早、整体报价低且受历史年降政策影响价格进一步降低；同时，由于公司精密注塑零件产品制造费用采用工时进行分摊，而对于不同单价的注塑零件产品生产过程均较短且耗费的工时差异相对较小，即不同单价的精密注塑零件产品分摊的制造费用绝对金额不会产生显著差异，因此导致对于低单价产品来说会承担相对于其单价水平相对更高的制造费用，从而导致毛利率下降，由于公司为麦格纳生产的产品单价整体较低，因此其承担的制造费用分摊水平相对更高，拉低了其毛利率水平。

③博格华纳 2018 年及 2019 年毛利率较低，主要系公司为其生产的产品亦系单价相对较低的注塑零件，由于上述制造费用分摊因素影响，导致其毛利率水平较低，2020 年、2021 年 1-6 月公司为博格华纳生产注塑零件的模具进行了技术升级，生产效率提升，导致制造费用分摊有所下降，毛利率水平有所提高。

2、消费电子产品类精密注塑零件销售毛利率情况

报告期内，公司消费电子产品领域主要客户为和硕联合及富士胶片，其他消费电子产品客户收入占比相对较小。报告期内，公司来自富士胶片精密注塑零件销售毛利率较高，主要系富士胶片生产的拍立得一次成像相机具有一定的市场独家性，公司相应销售的产品毛利率较高。

3、小型家用电器类精密注塑零件销售毛利率情况

报告期内，公司为奋达科技、莱克电气及乐秀电子生产的主要为电吹风机类注塑零件，其中奋达科技和莱克电气二者整体毛利率水平不存在显著差异，2020年莱克电气毛利率高于奋达科技主要系公司向莱克电气销售的除吹风机类零件外还包括吸尘器类精密注塑零件等，吸尘器相关零件毛利率相对较高所致；公司向乐秀电子2020年销售收入占比提高，毛利率较低，主要系2020年公司直接向乐秀电子销售的主要系2代HM2型米家电吹风机产品，其产品定位及定价较低，毛利率水平较低，2021年1-6月来自乐秀电子的毛利率为负主要系产品处于更新换代过程中且受该产品使用的部分塑料粒子原材料价格上涨所致。

4、精密注塑模具分客户毛利率情况

精密注塑模具系非标定制化产品。报告期内，公司精密注塑模具主要由生产模具及商品模具构成。

公司生产模具业务系根据客户不同的精密注塑零件产品需求进行定制化生产，不同生产模具在模具精度、技术标准、模具穴数、型号规格、材料选用等均有所差异。公司生产模具业务不以绝对收益为定价政策。受不同产品开发难度、后续预测精密注塑零件销量、单项产品市场竞争程度等多维度因素影响，公司生产模具定价政策系“一套一价”。

公司商品模具业务以绝对收益、技术验证为定价政策。受不同产品开发难度、客户地位及后续潜在合作机会、公司模具产能情况等多维度因素影响，公司商品模具定价政策亦系“一套一价”。

(二) 按产品类别，说明发行人各类同类产品境内、外销售模式下毛利率差异

报告期内，发行人各类同类产品境内、外销售毛利率对比情况如下：

单位：万元

产品类型	内销		外销		毛利率差异	
	收入	毛利率	收入	毛利率		
2021年1-6月	精密注塑零件：	13,287.51	25.63%	3,097.48	29.68%	-4.05%
	汽车类	8,729.68	28.41%	1,345.14	31.43%	-3.01%
	消费电子产品	1,919.34	24.94%	1,752.34	28.33%	-3.39%

产品类别	内销		外销		毛利率差异	
	收入	毛利率	收入	毛利率		
小型家用电器类	2,410.25	15.03%	-	-	-	
其他	228.23	36.51%	-	-	-	
精密注塑模具	1,275.08	28.11%	12.58	-25.66%	53.77%	
执行传动系统组件	264.96	14.27%	-	-	-	
2020年度	精密注塑零件：	24,952.50	26.91%	5,941.71	35.15%	-8.25%
	汽车类	14,475.03	28.72%	1,346.28	23.97%	4.75%
	消费电子产品	2,981.31	30.55%	4,353.75	35.01%	-4.46%
	小型家用电器类	7,160.63	21.28%	0.41	95.16%	-73.88%
	其他	335.53	36.41%	-	-	-
	精密注塑模具	4,433.58	34.21%	241.26	33.52%	0.68%
	执行传动系统组件	294.50	18.56%	-	-	-
2019年度	精密注塑零件：	25,164.66	28.04%	5,314.15	27.87%	0.17%
	汽车类	15,127.01	22.57%	1,190.78	23.66%	-1.10%
	消费电子产品	3,617.42	50.52%	4,119.64	29.02%	21.50%
	小型家用电器类	6,086.08	27.88%	3.72	92.98%	-65.10%
	其他	334.14	35.17%	-	-	-
	精密注塑模具	3,790.26	30.12%	117.50	30.86%	-0.74%
2018年度	精密注塑零件：	22,222.18	28.87%	6,280.64	31.34%	-2.48%
	汽车类	15,417.65	24.05%	1,453.82	24.57%	-0.52%
	消费电子产品	4,294.96	43.36%	4,826.82	33.38%	9.98%
	小型家用电器类	2,108.44	32.09%	-	-	-
	其他	401.13	41.73%	-	-	-
	精密注塑模具	4,667.22	36.95%	-	-	-

1、精密注塑零件同类产品境内外销售毛利率差异分析

(1) 汽车类精密注塑零件

报告期内，公司汽车类精密注塑零件境内外销售毛利率差异分别为-0.52%、-1.10%、4.75%和-3.01%。其中，2018年、2019年，境内外销售毛利率差异幅度较小，差异主要系产品结构波动影响；2020年外销毛利率低于内销毛利率，主要系外销业务部分毛利率较高的产品受新冠疫情等因素影响而销量下降所致。

(2) 消费电子产品类精密注塑零件

报告期内，公司消费电子产品类精密注塑零件境内外销售毛利率差异分别为9.98%、21.50%、-4.46%和-3.39%。

报告期内，公司消费电子产品类精密注塑零件无同类产品同时存在内外销的情形，毛利率存在差异主要系境内外销售对应的客户及产品结构不同所致。

报告期内，公司消费电子产品类精密注塑零件境外销售客户主要系和硕联合，境内销售客户主要系富士胶片。由于公司主要为富士胶片拍立得一次成像相机提供精密注塑零件，拍立得一次成像相机具有一定的市场独家性，公司相应销售的产品毛利率较高，从而导致境内外销售毛利率存在差异，2020年度、2021年1-6月由于富士胶片收入占比下降，消费电子类产品境内外销售毛利率差异减小。

(3) 小型家用电器类精密注塑零件

报告期内，公司小型家用电器类精密注塑零件主要系境内销售。

2、精密注塑模具境内外销售毛利率差异分析

报告期内，公司精密注塑模具仅2019年、2020年、2021年1-6月分别实现117.50万元、241.26万元、12.58万元的少量外销收入，对应的境内外销售毛利率对比差异分别为-0.74%、0.68%和53.77%，2019年、2020年内外销毛利差异较小；2021年1-6月内外销毛利率差异较大主要原因系2021年1-6月模具外销收入较少，仅一套模具收入，该套模具销售毛利率较低。

四、结合发行人定价模式、汽车零部件行业年降政策、小米产业链合作约定情况等，分析说明发行人产品未来售价持续下滑风险，进一步说明发行人加大对小米产业链客户销售对毛利率的影响

(一) 结合发行人定价模式、汽车零部件行业年降政策、小米产业链合作约定情况等，分析说明发行人产品未来售价持续下滑风险

1、定价模式

报告期内，公司获取主要客户的主要流程及定价模式如下：①客户事业部或研发部向合格供应商提出新产品需求并询盘；②公司对其进行数字化验证后评估

技术可行性并进行成本测算，综合考虑产品技术难度及成本区间确定报价，最后回复产品方案及报价；③客户采购部针对公司和其他供应商的报价进行评估，客户事业部/研发部、生产工厂亦参与评价，围绕研发水平、质量水平、价格水平、交付能力等进行讨论，最终决定一家或多家供应商，并下发订单。

公司对产品进行定价主要系以成本加成为基础并考虑产品技术难度及市场情况等进行综合报价。

2、汽车零部件行业年降政策

报告期内，公司汽车领域主要客户产品发生降价的情况及收入影响额如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月			2020年度		
	年降产品总收入	年降产品收入下降额	影响收入比例	年降产品总收入	年降产品收入下降额	影响收入比例
礼恩派	-	-	-	1,529.78	35.04	-2.29%
舍弗勒	1,527.71	11.98	-0.78%	-	-	-
麦格纳	1,067.48	2.81	-0.26%	967.22	11.23	-1.16%
博格华纳	932.69	20.17	-2.16%	942.29	29.91	-3.17%
艾默林	-	-	-	48.95	-	-
上海博邦	417.64	32.16	-7.70%	1,180.34	55.49	-4.70%
凯毅德	407.26	5.00	-1.23%	639.23	19.93	-3.12%
公司名称	2019年度			2018年度		
	年降产品总收入	年降产品收入下降额	影响收入比例	年降产品总收入	年降产品收入下降额	影响收入比例
礼恩派	660.43	12.08	-1.83%	185.20	0.27	-0.15%
舍弗勒	-	-	-	2,763.20	73.81	-2.67%
麦格纳	986.60	26.65	-2.70%	1,149.97	0.03	-0.00%
博格华纳	1,057.37	16.82	-1.59%	1,272.20	12.55	-0.99%
艾默林	266.29	-	-	220.63	15.53	-7.04%
上海博邦	913.25	-	-	1,217.84	-	-
凯毅德	426.02	22.59	-5.30%	394.98	31.89	-8.07%

注：年降产品收入下降额=分产品当年单价减去上一年单价后乘以当年销量；当客户当年年降产品未实际执行年降或因部分年降产品年降政策在某一年会有价格上调，导致年降产品收入下降额为零或为正时，年降产品收入下降额为“-”；三花智控2020年成为公司客户，2021年1-6月成为公司汽车领域主要客户，暂不存在年降政策对其销售金额构成影响的情况。

汽车零部件行业存在年降政策，年降政策一般期限为 3-5 年，年降比例在 1-5%。具体执行时，下游客户拥有执行或不执行年降政策的权力。报告期内，不同客户对公司进行年降政策执行情况均不一致，同一客户不同产品的年降政策执行情况亦不一致。总体来看，报告期内公司汽车领域产品发生降价的收入影响额，即年降产品收入下降额占年降产品总收入比例较低，对公司产品整体售价影响有限，该因素导致的未来售价持续大幅下滑风险较低。

3、小米产业链合作约定情况

自 2017 年以来，公司与小米产业链中睿米科技、乐秀电子、小猴科技及其指定中间厂商莱克电气、奋达科技等企业建立了合作关系，公司与上述企业具体合作及约定情况请参见本回复之“1.关于主营业务”之“五、说明报告期内发行人与小米生态链智能家居企业开展合作的具体情况，包括具体客户、开拓方式、主要约定、供货及销售情况等；发行人为单个客户开拓或与小米集团整体洽谈方式，发行人是否与小米集团及小米产业链相关公司存在未披露的重大合作约定或股权投资安排。”

报告期内，公司小型家用电器领域产品出现整体售价下降的情形，主要系下游电吹风机等产品更新换代周期相对较短，随着相关产品的更新换代，以及不同代际产品的工艺差异，同时基于下游市场销售等情况，出现了售价降低的情形，公司与小米产业链合作不存在关于产品售价等方面的特殊约定或安排。

综上，报告期内公司汽车领域主要产品不存在售价持续大幅下滑的风险，汽车年降政策对公司影响较小；消费电子及小家电领域由于产品更新换代等影响，对公司产品售价会造成部分降价影响，但公司持续进行新客户及新产品开拓以弥补存量产品降价的影响，小米产业链产品除前述产品更新换代等影响外亦无其他可能对产品售价产生重大影响的特殊约定，公司产品售价存在下降风险但整体持续大幅下滑的风险较小。

公司已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）产品价格下降风险”进行风险提示如下：

“汽车零部件行业普遍存在价格年度调整惯例，通常在新产品供货后 3-5 年内有 1%-5%的年度降幅。消费电子产品行业、家用电器行业存在产品更新换代

快的特点，存量产品因产品生命周期短而进行降价促销的情况。持续取得新产品是公司保持平均售价的重要手段，如果未来公司不能及时获取新产品订单，公司现有产品的平均售价持续降价，将对公司盈利水平造成重大不利影响。”

（二）进一步说明发行人加大对小米产业链客户销售对毛利率的影响

报告期内，为进一步扩大公司在小型家用电器领域的产品影响力，提升公司在小型家用电器领域相关产品的开发能力，公司持续加大对小米产业链相关企业客户的开发力度并实现米家电吹风机配套注塑零件等产品的生产及放量销售，由于该类客户整体毛利率较低，因此拉低了公司小型家用电器领域的整体毛利率。

报告期内，公司对小米产业链客户销售及毛利率影响情况如下：

单位：万元

种类	2021年1-6月			2020年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
小米产业链企业	2,319.83	12.82%	13.56%	7,113.56	19.69%	20.15%
小型家用电器类	2,698.18	14.91%	15.08%	8,266.51	22.89%	22.84%
主营业务收入	18,094.32	100.00%	26.12%	36,121.59	100.00%	28.66%
种类	2019年度			2018年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
小米产业链企业	5,846.33	16.86%	25.52%	1,885.88	5.68%	30.66%
小型家用电器类	6,606.64	19.05%	27.25%	2,532.75	7.62%	33.17%
主营业务收入	34,679.78	100.00%	28.58%	33,228.09	100.00%	30.46%

报告期内，公司来自小米产业链相关客户的精密注塑模具及精密注塑零件销售收入占主营业务收入的比例有所提升，虽然小米产业链相关企业客户销售毛利率相对较低，拉低了公司小型家用电器类业务的整体毛利率，但由于其主营业务收入占比在2020年度也仍仅达到19.69%且在2021年1-6月有所下降至12.82%，对公司主营业务的毛利率影响较为有限。公司目前仍保持以汽车领域、消费电子产品领域、小型家用电器领域三线并行的业务格局，小米产业链企业的毛利率下降对公司整体业务毛利率影响相对较小。

此外，公司以小米生态链相关企业为切入点，成功切入智能家居业务领域，并已建立起相对成熟的产品体系及一定的产品影响力，借助公司为小米生态链相

关企业的服务影响力及公司的产品开发能力及技术实力，公司进一步加大在智能家居业务领域的客户开拓力度，并实现了对福维克、科沃斯等境内外知名家电行业客户的开发，因此未来公司在小型家用电器领域的客户将不仅以小米生态链企业客户为重点，同时兼顾智能家居领域其他重要客户的开发，实现向智能家居业务领域的深化开拓，提升公司的盈利能力。

五、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构和申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、获取了发行人报告期内产品收入明细表及产品成本明细表，访谈发行人财务负责人等相关人员，了解发行人各期各类细分产品价格、成本、毛利率变动情况；

2、获取了发行人与主要客户签署的模具销售合同，对公司模具情况进行盘点；

3、获取了发行人区分不同客户及区域的销售收入成本明细表；

4、获取了发行人报告期内与汽车领域及小型家用电器类领域主要客户签订的合同，了解合同约定中汽车零部件公司的年降政策，及公司与小米生态链相关企业的合同约定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，公司精密注塑零件及精密注塑模具各类主要产品毛利率变化主要系产品结构、客户结构及材料价格等变化所致，具有合理性；汽车类精密注塑零件 2020 年毛利率提高主要系由于 2020 年上半年石油价格大幅下跌，公司相应原材料成本下降所致；公司消费电子类及小型家用电器类精密注塑零件产品毛利率存在进一步下滑风险，公司已披露相关风险；

2、报告期内，公司商品模具及生产模具在会计处理上无实质性差异，由于公司生产模具和商品模具均系定制化产品，系一套一价，由于报告期内面向不同客户不同技术要求的模具，因此毛利率存在波动，具有合理性；

3、报告期内，发行人同类产品面向不同客户销售毛利率存在差异主要系受产品与成本结构以及差异化定价政策等因素影响，具有合理性；公司同领域产品境内外销售毛利率差异主要系具体产品及客户结构存在差异所致；

4、报告期内，发行人产品未来整体售价不存在持续大幅下滑的重大风险；发行人加大对小米产业链客户销售对主营业务整体毛利率影响有限，同时公司已基于小米产业链客户进行其他家电领域客户的开发，以丰富公司客户结构并提升公司盈利能力。

6. 关于期间费用

申报文件显示：

(1) 报告期各期，发行人期间费用合计分别为 3,898.69 万元、5,834.88 万元和 5,060.07 万元，期间费用率分别为 11.67%、16.75%和 13.78%。

(2) 报告期各期，发行人管理费用分别为 1,831.68 万元、2,678.77 万元和 1,964.40 万元，主要由职工薪酬、服务咨询费、办公费及折旧摊销费构成。2020 年管理费用相比 2019 年大幅下降。

(3) 报告期各期，发行人研发费用分别为 1,732.39 万元、2,419.01 万元和 2,576.40 万元，主要由职工薪酬和材料动力费构成。

请发行人：

(1) 结合相关部门人员构成、人数、薪酬政策等，说明各项期间费用中职工薪酬情况，是否存在因兼职多个岗位导致薪酬费用重复入账情形，发行人各类职工薪酬水平是否符合行业或同地区平均水平。

(2) 说明报告期内发行人运输费用与各期收入、发行人承担运输义务的销量、运输距离、单位运费的匹配性。

(3) 结合经营模式、费用明细结构等，说明报告期内发行人销售费用率持续低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

(4) 结合费用构成明细，说明 2020 年发行人管理费用大幅下降的原因，是否存在费用入账不完整或体外承担费用等情形。

(5) 结合报告期内发行人研发费用明细结构及占比、发行人研发活动特点、同行业对比分析等说明发行人研发费用结构合理性；结合研发人员人数、薪酬水平等说明研发费用占比较高的原因及合理性，是否存在将在研发费用中列支其他费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人控股股东、实际控制人、董监高及上述人员关系密切人员或关联方是否存在为发行人垫付费用支出的结论性意见。

回复：

一、结合相关部门人员构成、人数、薪酬政策等，说明各项期间费用中职工薪酬情况，是否存在因兼职多个岗位导致薪酬费用重复入账情形，发行人各类职工薪酬水平是否符合行业或同地区平均水平

(一) 结合相关部门人员构成、人数、薪酬政策等，说明各项期间费用中职工薪酬情况，是否存在因兼职多个岗位导致薪酬费用重复入账情形

发行人的工资结构主要包括基本工资、绩效工资、加班费和奖金等。其中，基本工资主要根据岗位、级别、工龄等因素综合确定，绩效工资主要根据不同岗位、不同考核结果确定，加班费主要根据实际加班时间计算，奖金主要根据预算利润完成情况综合确定。

1、销售费用职工薪酬分析

报告期内，公司销售人员薪酬总额、平均人数、平均薪酬变动情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	金额/数量	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
薪酬总额	245.31	232.06	-12.81%	266.14	32.80%	200.40
平均人数	25.00	17.00	6.25%	16.00	14.29%	14.00
平均薪酬	9.81	13.65	-17.92%	16.63	16.21%	14.31

2019年发行人销售人员薪酬总额增长32.80%、平均人数增长14.29%，主要系2019年销售人员平均工资提升及奖金增加所致。2020年发行人销售人员薪酬总额下降12.81%，平均人数增长6.25%，平均薪酬下降主要原因系受新冠疫情

影响，政府阶段性减免企业社会保险费及公司奖金减少所致。2021年上半年薪酬总额增长较大，主要原因系2021年上半年销售人员增长，同时2021年上半年销售部门进行了一次调薪，此外2020年受疫情影响，政府阶段性减免社保，2020年总体薪酬总额相对较低所致。

报告期内，发行人销售人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元、人、万元/人

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
天龙股份	-	19.49	19.89	19.97
双林股份	-	25.08	20.00	17.50
上海亚虹	-	9.22	8.70	8.34
昌红科技	-	21.51	15.51	13.57
横河精密	-	8.42	10.86	16.06
兆威机电	-	18.42	18.95	16.64
肇民科技	-	23.74	22.16	22.99
平均值	-	17.98	16.58	16.44
发行人	9.81	13.65	16.63	14.31

注：平均薪酬=本期销售费用职工薪酬/平均员工数量，平均员工数量=(期初员工数量+期末员工数量)/2；，2021年1-6月份同行业可比公司未披露员工数量。

报告期各期，发行人销售人员平均薪酬水平与同行业可比公司不存在重大差异，2020年平均薪酬下降系受疫情影响政府社保减免及公司奖金减少所致。

报告期内，发行人销售费用中职工薪酬金额及占比与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
天龙股份	500.45	76.58%	994.11	71.79%	1,103.73	27.88%	1,098.14	28.33%
双林股份	438.50	23.71%	1,090.82	25.20%	1,319.85	5.49%	1,373.78	6.98%
上海亚虹	296.64	66.92%	585.28	57.79%	734.83	34.12%	784.07	32.40%
昌红科技	424.54	13.63%	913.99	17.15%	744.49	30.46%	685.14	32.54%
横河精密	185.09	40.77%	319.85	39.86%	347.61	21.75%	385.52	25.86%
兆威机电	1,292.65	65.62%	1,611.98	63.16%	1,737.40	49.75%	1,369.59	45.77%
肇民科技	188.94	56.82%	332.43	63.68%	310.18	37.71%	229.86	31.14%

公司名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
平均值	475.26	49.15%	922.92	48.38%	899.73	29.59%	846.59	29.00%
发行人	245.31	73.21%	232.06	70.26%	266.14	31.56%	200.40	34.19%

注：占比为职工薪酬占销售费用的比例；为保持可比性，将同行业可比公司运输及仓储费用等按照新收入准则调至营业成本对比分析。

报告期内，2018年至2019年，发行人销售费用中职工薪酬占比与行业平均值较为接近，且变动较为平稳；2020年以及2021年1-6月职工薪酬占比高于行业平均值，与天龙股份较为接近，主要系发行人销售费用主要构成为职工薪酬，其他费用发生额较少，以及2021年上半年销售人员数量增加、平均工资增长等因素导致职工薪酬占比较高所致。

综上所述，报告期各期计入销售费用中职工薪酬的费用支出核算准确，不存在因兼职多个岗位导致薪酬费用重复入账情形，相关职工薪酬核算具有准确性。

2、管理费用职工薪酬分析

报告期，公司管理人员薪酬总额、平均人数、平均薪酬变动情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2021年1-6月	2020年度		2019年度		2018年度
	金额/数量	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
薪酬总额	795.08	1,093.56	-2.75%	1,124.43	7.47%	1,046.23
平均人数	50.00	40.00	2.56%	39.00	14.71%	34.00
平均薪酬	15.90	27.34	-5.17%	28.83	-6.30%	30.77

2019年公司管理人员平均薪酬较2018年下降6.30%，主要系2019年离职2名管理人员的平均薪酬均高于新入职管理部门员工平均薪酬所致，管理人员离职主要因其自身职业规划所致，未对公司业务产生影响；2020年管理人员平均薪酬较2019年下降5.17%，主要系受疫情影响政府阶段性减免企业社会保险费所致。

报告期内，发行人管理人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
天龙股份	-	15.16	14.08	12.68

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
双林股份	-	14.40	20.39	22.09
上海亚虹	-	18.84	21.62	18.80
昌红科技	-	18.13	19.09	14.15
横河精密	-	15.25	13.83	11.63
兆威机电	-	16.86	14.16	13.19
肇民科技	-	25.79	—	—
平均值	-	17.78	17.20	15.42
发行人	15.90	27.34	28.83	30.77

注：平均薪酬=本期管理费用费用职工薪酬/平均员工数量，平均员工数量=(期初员工数量+期末员工数量)/2；肇民科技未披露2018年及2019年管理人员数据，2020年管理人员系取自期末数据；2021年上半年同行业可比公司未披露员工数量。

报告期各期，发行人与同行业可比公司中各公司管理人员平均薪酬存在差异，主要系各公司管理人员构成结构存在差异，由于管理人员核算包含行政人员、财务人员及高级管理人员等，不同管理人员薪酬水平存在差异；同时，报告期内公司支付的职工福利费以及向高级管理人员支付的薪酬较高，亦导致公司管理人员平均薪酬水平高于同行业可比公司平均水平。

报告期，公司管理费用中职工薪酬金额及占比与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
天龙股份	2,049.59	56.27%	4,094.25	54.13%	4,511.78	53.17%	4,387.16	58.85%
双林股份	5,414.53	52.90%	11,645.51	48.98%	17,731.78	53.30%	17,166.12	47.78%
上海亚虹	941.91	54.48%	1,883.88	54.14%	2,010.98	55.95%	1,741.05	50.22%
昌红科技	1,841.62	46.75%	4,406.20	53.51%	4,256.81	56.65%	3,870.13	57.88%
横河精密	736.40	36.28%	1,509.34	39.10%	1,652.35	44.50%	1,697.91	46.45%
兆威机电	1,562.64	65.75%	2,182.92	61.53%	2,350.63	61.50%	1,475.61	43.92%
肇民科技	1,348.51	59.20%	1,805.27	59.82%	1,650.00	62.24%	1,576.38	60.60%
平均值	1,985.03	53.09%	3,932.48	53.03%	4,880.62	55.33%	4,559.19	52.24%
发行人	795.08	63.68%	1,093.56	55.67%	1,124.43	41.98%	1,046.23	57.12%

注：占比为职工薪酬占管理费用的比例

报告期各期，发行人管理费用中职工薪酬占比为 57.12%、41.98%、55.67%、63.68%，同行业可比公司平均值分别为 52.24%、55.33%、53.03%、53.09%，整体高于行业平均值，主要系公司管理费用主要由职工薪酬构成，其他管理费用支出规模相对较小，从而导致公司职工薪酬占比略高于同行业可比公司平均值。

报告期各期，发行人管理费用中职工薪酬占比整体较为稳定，2019 年公司管理费用中职工薪酬占比较低，主要系 2019 年公司管理费用中支付的 IPO 相关中介机构服务费较高，导致 2019 年管理费用中职工薪酬占比下降所致；2021 年上半年发行人管理费用薪酬占比有所增长，主要为管理人员的增加、平均工资水平调增、福利费用增加以及发行人开始发放企业年金所致。

综上所述，报告期各期计入管理费用中职工薪酬的费用支出核算准确，不存在因兼职多个岗位导致薪酬费用重复入账情形，相关职工薪酬核算具有准确性。

3、研发费用职工薪酬分析

报告期，公司研发人员薪酬总额、平均人数、平均薪酬情况：

单位：万元、人、万元/人

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
薪酬总额	1,158.17	1,806.09	6.45%	1,696.69	33.02%	1,275.48
平均人数	127.00	113.00	18.95%	95.00	20.25%	79.00
平均薪酬	9.12	15.98	-10.53%	17.86	10.59%	16.15

2019 年较 2018 年随着公司研发投入的增加，研发人员薪酬总额、平均人数、平均薪酬均稳步增长。2020 年研发人员平均薪酬较 2019 年下降 10.53%，主要系受疫情影响，政府阶段性减免企业社会保险费所致。

报告期内，发行人研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
天龙股份	-	5.84	6.14	6.50
双林股份	-	12.73	14.27	17.04
上海亚虹	-	11.66	13.90	14.31
昌红科技	-	10.72	10.25	10.69

横河精密	-	10.23	12.21	11.34
兆威机电	-	13.75	16.23	14.21
肇民科技	-	29.96	27.08	23.80
行业平均数	-	13.56	14.30	13.98
发行人	9.12	15.98	17.86	16.15

注：2021年1-6月份同行业可比公司未披露研发人员员工数量。

报告期各期，发行人研发人员平均薪酬分别为16.15万元、17.86万元、15.98万元、9.12万元，同行业可比公司研发人员2018年至2020年平均薪酬分别为13.98万元、14.30万元、13.56万元，发行人研发人员平均薪酬高于同行业可比公司主要系公司坚持创新驱动发展的业务模式，即公司以新客户、新应用为新业务、新产品开发起点。

报告期内，公司研发费用中职工薪酬金额及占比与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
天龙股份	1,484.81	66.41%	2,498.07	59.66%	2,713.56	59.18%	2,825.46	64.14%
双林股份	4,186.51	53.39%	6,602.36	54.14%	9,395.94	49.08%	9,181.98	46.97%
上海亚虹	749.61	57.40%	1,481.10	70.24%	1,598.50	75.16%	1,610.10	59.91%
昌红科技	1,361.61	63.16%	2,272.69	56.75%	2,070.71	60.16%	2,062.58	60.17%
横河精密	736.57	55.21%	1,222.27	54.01%	1,440.93	54.79%	1,343.37	54.89%
兆威机电	3,702.33	61.00%	4,613.94	61.82%	4,457.71	56.39%	2,626.31	45.91%
肇民科技	939.42	77.39%	1,108.58	64.92%	840.67	60.98%	786.66	55.42%
平均值	1,880.12	61.99%	2,828.43	60.22%	3,216.86	59.39%	2,919.49	55.34%
发行人	1,158.17	72.10%	1,806.09	70.10%	1,696.69	70.14%	1,275.48	73.63%

注：占比为职工薪酬占研发费用的比例。

报告期各期，发行人研发费用中职工薪酬占比分别为73.63%、70.14%、70.10%、72.10%，同行业可比公司平均值分别为55.34%、59.39%、60.22%、61.99%，发行人研发费用职工薪酬占比高于行业平均值，主要系公司下游应用领域较多，研发活动以人才为主要实施载体。报告期内，发行人研发费用中职工薪酬占研发费用的比重较为稳定。

综上所述，报告期各期计入研发费用中职工薪酬的费用支出核算准确，不存在因兼职多个岗位导致薪酬费用重复入账情形，相关职工薪酬核算具有准确性。

（二）发行人各类职工薪酬费用水平及占比是否符合地区惯例

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬与当地市场薪酬水平比较情况如下：

单位：万元/人

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
发行人销售人员平均薪酬	9.81	13.65	16.63	14.31
发行人管理人员平均薪酬	15.90	27.34	28.83	30.77
发行人研发人员平均薪酬	9.12	15.98	17.86	16.15
苏州市城镇单位职工平均水平	-	11.25	10.56	9.52

注：（1）苏州市平均工资 2018-2020 年数据根据苏州市统计局公布《苏州市情市力》“部分年份城镇单位职工和工资”整理，2021 年 1-6 月份苏州市城镇单位职工平均薪酬数据未披露公布；（2）2021 年 1-6 月平均薪酬为半年度数据，未进行年化处理。

报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬均高于当地城镇单位从业人员年平均工资，且符合行业惯例。

二、说明报告期内发行人运输费用与各期收入、发行人承担运输义务的销量、运输距离、单位运费的匹配性

报告期内，公司运输费用及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
运输费用	245.38	450.47	417.40	298.78
营业收入	18,234.19	36,717.26	34,835.86	33,394.78
运输费用占营业收入比例	1.35%	1.23%	1.20%	0.89%

报告期内，公司运输费用占营业收入比例分别为 0.89%、1.20%、1.23%和 1.35%，呈逐年上升趋势，具体情况如下：

1、发行人承担运输义务销量与运费变动匹配分析

报告期内，发行人各期前十大主要客户的运输责任承担情况如下表：

客户集团	主要客户主体名称	运输责任承担
麦格纳	麦格纳汽车闭锁系统集成（昆山）有限公司	客户承担运费
	麦格纳汽车系统（苏州）有限公司	客户承担运费
	昆山麦格纳汽车系统有限公司	客户承担运费
礼恩派	广东肇庆爱龙威机电有限公司	星诺奇承担运费
	常熟礼恩派汽车动力有限公司	星诺奇承担运费
富士胶片	富士胶片（上海）贸易有限公司	星诺奇承担运费
	苏州富士胶片映像机器有限公司	客户承担运费
舍弗勒	舍弗勒（中国）有限公司	星诺奇承担运费
艾默林	艾默林汽车活动组件（无锡）有限公司	客户承担运费
博格华纳	博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	客户承担运费
和硕联合	和硕联合科技股份有限公司	星诺奇承担运费
凯毅德	凯毅德汽车系统（常熟）有限公司	客户承担运费
西门子西伯乐斯	北京西门子西伯乐斯电子有限公司	星诺奇承担运费
奋达科技	深圳市奋达科技股份有限公司	星诺奇承担运费
昆山东申	昆山东申塑料科技有限公司	星诺奇承担运费
莱克电气	莱克电气股份有限公司	星诺奇承担运费
立讯精密	立讯精密工业（滁州）有限公司	星诺奇承担运费
上海博邦	上海博邦汽车技术有限公司	星诺奇承担运费
舒尔电子	舒尔电子（苏州）有限公司	星诺奇承担运费
中山雷泰	中山市雷泰电器制造有限公司	星诺奇承担运费
小猴科技	珠海小猴科技有限公司	星诺奇承担运费
乐秀电子	浙江焕美科技有限公司	星诺奇承担运费
三花智控	浙江三花汽车零部件有限公司	星诺奇承担运费

报告期内，由发行人承担运费收入占比及由客户承担运费收入占比情况：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
发行人承担运费	81.48%	83.20%	75.72%	73.16%
客户承担运费	18.52%	16.80%	24.28%	26.84%

报告期内，发行人承担运费收入占比整体呈上升趋势，主要系公司各期新增主要客户运输费主要由发行人承担所致，由发行人承担运费收入占比从 73.16% 提升至 81.48%，与发行人运输费用占收入比例从 0.89% 提升至 1.35% 趋势一致。

2、运输距离与运输费用匹配性分析

报告期内，公司分区域销售情况如下：

销售区域	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
国内华东	49.79%	50.76%	55.76%	59.15%
国内华南	23.77%	27.65%	25.73%	17.40%
其他地区	7.84%	3.17%	1.07%	1.42%
保税区	9.82%	13.83%	13.68%	17.46%
直接出口	8.78%	4.59%	3.76%	4.57%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：（1）上表中收入包括精密注塑零件销售、执行传动系统组件收入；（2）上表中保税区主要位于苏州及昆山。

2018年至2020年，发行人向国内华南销售收入占比明显增长，其中主要系新增奋达科技、中山雷泰等小型家用电器领域客户所致，由于上述新增客户位于华南地区，公司从苏州发货导致整体运输费用较高，导致公司运输费用占营业收入比例不断提升，具有合理性。

3、单位运费与运输费用的匹配性分析

报告期内，公司运输单价情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
运输费用（万元）	245.38	450.47	417.40	298.78
注塑件总销量	39,732.58	67,161.30	50,044.56	48,385.61
运输数量（万个）	35,048.90	57,293.82	33,373.65	30,179.59
运输单价（元/万个）	70.01	78.62	125.07	99.00

注：由于发行人模具收入对应的运输费用较小，故公司运输费用的变化主要与公司精密注塑零件的销售有关，上表中运输数量不含模具。

报告期内，随着公司业务规模的扩大，运输数量和相应的运输费用支出均同步增长，其中2019年运输单价上升主要系公司新增奋达科技及中山雷泰等远距离客户所致，2020年及2021年1-6月运输单价下降主要系星微奇生产的透镜等产品体积较小且数量较多，运输单价较低所致。

综上，报告期内发行人运输费用与各期收入、发行人承担运输义务的销量、运输距离、单位运费具有匹配性。

三、结合经营模式、费用明细结构等，说明报告期内发行人销售费用率持续低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

报告期内，公司与可比公司销售费用率对比情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
天龙股份	1.16%	1.42%	4.31%	4.18%
双林股份	0.95%	1.21%	5.58%	3.54%
上海亚虹	1.46%	1.71%	3.82%	3.80%
昌红科技	5.67%	4.77%	3.42%	3.04%
横河精密	1.37%	1.39%	2.87%	2.69%
兆威机电	3.68%	2.14%	1.96%	3.95%
肇民科技	1.09%	1.05%	2.46%	2.50%
同行业平均	2.20%	1.96%	3.49%	3.39%
发行人	1.84%	0.90%	2.42%	1.76%

注：（1）为保持可比性，根据新收入准则将同行业可比公司2020年以及2021年1-6月份运输及仓储费等调整至营业成本；（2）昌红科技2020年及2021年1-6月份销售费用率显著提高，主要系其医疗业务收入大幅增加，相关销售推广和宣传费用同比增加所致。

报告期内，公司销售费用率整体低于同行业可比公司，主要系：

1、经营模式

公司致力于以产品及技术研发为导向，虽然报告期内为进行业务开拓公司已进行了销售团队人员扩充，但是整体来看公司销售人员占比仍低于同行业可比公司平均水平。

2、费用结构

报告期内发行人销售费用明细结构与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2021年1-6月					销售费用占营业收入比例
	运输费	职工薪酬	租赁费/仓储费	关务费	其他	
天龙股份	-	76.58%	-	-	23.42%	1.16%
双林股份	-	23.71%	-	-	76.29%	0.95%
上海亚虹	-	66.92%	-	-	33.08%	1.46%
昌红科技	-	13.63%	-	-	86.37%	5.67%
横河精密	-	40.77%	-	-	59.23%	1.37%
兆威机电	-	65.62%	-	-	34.38%	3.68%
肇民科技	-	56.82%	-	-	43.18%	1.09%

平均值	-	49.15%	-	-	50.85%	2.20%
发行人	-	73.21%	0.42%	-	26.37%	1.84%
公司	2020 年度					
	运输费	职工薪酬	租赁费/仓储费	关务费	其他	销售费用占营业收入比例
天龙股份	-	71.79%	-	-	28.21%	1.42%
双林股份	-	25.20%	-	-	74.80%	1.21%
上海亚虹	-	57.79%	-	-	42.21%	1.71%
昌红科技	-	17.15%	-	-	82.85%	4.77%
横河精密	-	39.86%	-	-	60.14%	1.39%
兆威机电	-	63.16%	-	-	36.84%	2.14%
肇民科技	-	63.68%	-	-	36.32%	1.05%
平均值	-	48.38%	-	-	51.62%	1.96%
发行人	-	70.26%	2.03%	-	27.71%	0.90%
公司	2019 年度					
	运输费	职工薪酬	租赁费/仓储费	关务费	其他	销售费用占营业收入的比
天龙股份	49.84%	27.88%	9.91%	-	12.37%	4.31%
双林股份	31.52%	5.49%	4.25%	25.03%	33.71%	5.58%
上海亚虹	17.73%	34.12%	-	-	48.15%	3.82%
昌红科技	36.21%	30.46%	-	5.52%	27.81%	3.42%
横河精密	54.41%	21.75%	-	-	23.83%	2.87%
兆威机电	13.43%	49.75%	-	-	36.82%	1.96%
肇民科技	31.00%	37.71%	-	-	31.29%	2.46%
平均值	33.45%	29.59%	7.08%	15.27%	30.57%	3.49%
发行人	48.03%	31.56%	5.26%	1.46%	13.69%	2.42%
公司	2018 年度					
	运输费	职工薪酬	租赁费/仓储费	关务费	其他	销售费用占营业收入的比
天龙股份	52.09%	28.33%	4.11%	-	15.47%	4.18%
双林股份	46.01%	6.98%	6.64%	9.13%	31.24%	3.54%
上海亚虹	15.04%	32.40%	0.24%	-	52.32%	3.80%
昌红科技	41.96%	32.54%	-	5.83%	19.67%	3.04%

横河精密	49.58%	25.86%	-	-	24.56%	2.69%
兆威机电	15.40%	45.77%	-	-	38.82%	3.95%
肇民科技	38.75%	31.14%	-	-	30.12%	2.50%
平均值	36.98%	29.00%	3.67%	7.48%	30.31%	3.39%
发行人	49.38%	34.19%	1.74%	1.59%	13.09%	1.76%

注：为保持可比性，2020年及2021年1-6月份根据新收入准则将发行人及其他同行业可比公司运输费及仓储费等调整至营业成本。

从销售费用明细结构来看，公司销售费用明细结构主要由运输费及职工薪酬构成，业务招待费等其他支出占比小于同行业可比公司平均水平。

综上，公司坚持创新驱动发展的业务模式，公司除职工薪酬及运输费外，其他费用支出较少，导致销售费用率持续低于同行业可比公司平均水平。

四、结合费用构成明细，说明2020年发行人管理费用大幅下降的原因，是否存在费用入账不完整或体外承担费用等情形

报告期内发行人管理费用构成明细如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
职工薪酬	795.08	1,093.56	1,124.43	1,046.23
办公费	99.97	244.32	279.25	195.38
服务咨询费	87.69	233.69	780.65	200.12
折旧摊销费	96.20	161.28	187.82	167.39
交通差旅费	43.68	65.29	127.58	118.98
租赁费	28.04	51.16	47.63	42.72
保险费	18.81	32.06	28.39	22.52
业务招待费	34.31	26.01	23.58	12.98
其他	44.70	57.02	79.44	25.35
合计	1,248.47	1,964.40	2,678.77	1,831.68

从费用构成来看，2020年公司管理费用较2019年减少714.37万元，主要系：
（1）2019年公司IPO相关中介机构服务费较高，导致2020年服务咨询费较2019年减少546.96万元；
（2）2020年受疫情因素影响，公司员工差旅需求下降，导致交通差旅费减少62.29万元；
（3）职工薪酬减少30.87万元，主要系2020年受疫情影响政府阶段性减免企业社会保险费。

综上，2020 年公司管理费用下降具有合理性，不存在费用入账不完整或体外承担费用等情形。

五、结合报告期内发行人研发费用明细结构及占比、发行人研发活动特点、同行业对比分析等说明发行人研发费用结构合理性；结合研发人员人数、薪酬水平等说明研发费用占比较高的原因及合理性，是否存在将在研发费用中列支其他费用的情形

（一）结合报告期内发行人研发费用明细结构及占比、发行人研发活动特点、同行业对比分析等说明发行人研发费用结构是否合理

1、发行人研发活动特点

（1）研发类型多样

报告期内，公司坚持创新驱动发展的业务模式，公司的技术创新内容包括前瞻性技术研发、重大项目研发、新产品开发、工艺研发和精益智造信息化开发五类，主要系技术导向的研发，对研发人员配置需求较高。

（2）快速研发能力要求较高

公司精密注塑产品应用于下游汽车、消费电子产品、小型家用电器等领域，应用领域范围较多，下游领域新产品的出现直接创造新的产品需求，对公司快速研发能力提出较高要求；同时，公司客户订单存在需求多样、定制化程度较高的特点，部分产品存在同步研发、逆向研发、超前研发的特点。上述研发特点导致公司在研发人员配置方面整体投入较多，研发人员薪酬占比较高。

2、研发费用明细结构及与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司研发费用明细结构及与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		
	人员薪酬	直接材料	其他
天龙股份	66.41%	19.41%	14.18%
双林股份	53.39%	11.70%	34.91%
上海亚虹	57.40%	11.89%	30.71%
昌红科技	63.16%	17.95%	18.89%
横河精密	55.21%	28.61%	16.17%

兆威机电	61.00%	17.50%	21.50%
肇民科技	77.39%	6.17%	16.44%
平均值	61.99%	16.18%	21.83%
发行人	72.10%	17.14%	10.76%
项目	2020 年度		
	人员薪酬	直接材料	其他
天龙股份	59.66%	22.12%	18.23%
双林股份	54.14%	19.84%	26.02%
上海亚虹	70.24%	9.10%	20.67%
昌红科技	56.75%	19.60%	23.65%
横河精密	54.01%	31.31%	14.68%
兆威机电	61.82%	19.19%	18.98%
肇民科技	64.92%	6.52%	28.56%
平均值	60.22%	18.24%	21.54%
发行人	70.10%	17.78%	12.11%
项目	2019 年度		
	人员薪酬	直接材料	其他
天龙股份	59.18%	26.29%	14.52%
双林股份	49.08%	19.68%	31.24%
上海亚虹	75.16%	11.52%	13.32%
昌红科技	60.16%	17.00%	22.84%
横河精密	54.79%	29.62%	15.60%
兆威机电	56.39%	20.59%	23.02%
肇民科技	60.98%	8.85%	30.17%
平均值	59.39%	19.08%	21.53%
发行人	70.14%	18.61%	11.25%
项目	2018 年度		
	人员薪酬	直接材料	其他
天龙股份	64.14%	22.39%	13.47%
双林股份	46.97%	25.26%	27.77%
上海亚虹	59.91%	27.03%	13.07%
昌红科技	60.17%	18.19%	21.64%
横河精密	54.89%	31.45%	13.66%

兆威机电	45.91%	33.31%	20.78%
肇民科技	55.42%	6.94%	37.64%
平均值	55.34%	23.51%	21.15%
发行人	73.63%	14.71%	11.66%

报告期内，公司研发费用呈现以人员薪酬和直接材料为主的费用结构，与同行业可比公司费用结构总体一致。其中，公司人员薪酬占比整体高于同行业可比公司，主要系公司研发活动特点存在研发类型多样与对公司快速研发能力要求较高所致。

综上所述，发行人研发费用结构合理。

(二) 结合研发人员人数、薪酬水平等说明研发费用占比较高的原因及合理性，是否存在将非研发人员薪酬在研发费用中列支的情形

1、研发人员人数、薪酬水平等说明研发费用占比较高的原因及合理性

(1) 报告期内，公司研发人员人数及职工薪酬的情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
薪酬总额	1,158.17	1,806.09	1,696.69	1,275.48
平均人数	127	113	95	79
平均工资	9.12	15.98	17.86	16.15

报告期内，发行人持续加大研发投入，研发人员持续增加，研发人员的薪资总额、人均薪酬2018年至2019年呈上升趋势，2020年平均薪酬略有下降，主要原因是受新冠疫情影响，政府阶段性减免企业社保所致。2021年1-6月份平均薪酬较同期增长，主要由于2021年上半年研发部门调薪以及2021年2月份开始计提年金所致。

(2) 研发人员人数及人均薪酬与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司研发人员人数占比与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
天龙股份	-	29.81%	30.36%	26.44%
双林股份	-	10.20%	13.10%	11.89%

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
上海亚虹	-	20.00%	14.86%	15.15%
昌红科技	-	10.22%	10.10%	10.41%
横河精密	-	12.03%	11.58%	9.69%
兆威机电	-	20.06%	14.17%	14.05%
肇民科技	-	17.85%	18.55%	—
平均值	-	17.17%	16.10%	14.60%
发行人	20.29%	17.13%	16.53%	13.59%

注：肇民科技 2018 年、2019 年人员总数未披露，2021 年 1-6 月份同行业可比公司研发人员人数未披露。

报告期内，发行人研发人员占比分别为 13.59%、16.53%、17.13%、20.29%，可比公司 2018 年至 2020 年平均值为 14.60%、16.10%、17.17%，与同行业可比公司发展趋势基本一致。

报告期内，发行人研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
天龙股份	-	5.84	6.14	6.50
双林股份	-	12.73	14.27	17.04
上海亚虹	-	11.66	13.90	14.31
昌红科技	-	10.72	10.25	10.69
横河精密	-	10.23	12.21	11.34
兆威机电	-	13.75	16.23	14.21
肇民科技	-	29.96	27.08	23.80
平均值	-	13.56	14.30	13.98
发行人	9.12	15.98	17.86	16.15

注：2021 年 1-6 月份同行业可比公司研发人员人数未披露。

报告期内，发行人研发人员人均薪酬整体高于同行业可比公司平均水平，主要系发行人公司坚持创新驱动发展的业务模式，即公司以新客户、新应用为新业务、新产品开发起点，公司研发人员人均薪酬水平与兆威机电较为接近。

2、是否存在将非研发人员薪酬在研发费用中列支的情形

公司研发人员指从事研究开发项目的专业人员，公司严格根据规定界定研发人员，主要包括研究人员、技术人员等直接或间接从事研发技术创新活动的专业人员。

综上，公司整体研发人员配置及研发人员支付薪酬水平较高，导致公司研发费用占比较高，具有合理性；公司严格根据规定界定研发人员，只有与研发直接相关或间接从事研发技术创新活动或相关辅助工作的专业人员方可计入研发人员，不存在将非研发人员薪酬计入研发费用的情况。

六、说明对发行人控股股东、实际控制人、董监高及上述人员关系密切人员或关联方是否存在为发行人垫付费用支出的结论性意见

针对发行人与控股股东、实际控制人、董监高及上述人员关联密切人员或关联方等之间的资金往来，保荐人、申报会计师实施的核查过程如下：

1、获取中安颐合《银行开户清单》，检查中安颐合提供的银行账户完整性；获取报告期内中安颐合所有银行账户流水，检查是否存在与发行人供应商存在异常交易记录；

2、获取发行人实际控制人报告期内所有借记卡账户流水，并与其出具的《关于其使用的银行账户的声明》进行核对，确认已提供其名下的全部借记卡账户的交易流水；

3、获取发行人董事、监事、高管、关键岗位人员及主要关联密切人员报告期内主要借记卡账户流水，并与其出具的《关于其使用的银行账户的声明》进行核对，确认已提供其名下的全部借记卡账户的交易流水；

4、通过交叉比对其自身相互转账账户及与其他被核查人员账户转账交易等方式，确认账户不存在遗漏；

5、对发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等报告期内银行资金流水中与个人往来超过 5 万元、与单位法人往来超过 10 万元的交易向相关人员进行确认，了解相关交易背景，判断是否存在异常交易，了解现金存取的资金来源与用途；

6、取得发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等签字确认的《关于所提供银行账户情况的声明》，承诺其提供的账户完整，与发行人及其子公司、关联方不存在除正常工资发放、日常报销外的其他资金往来，与发行人及其子公司的供应商、客户不存在资金往来；承诺签字确认的《银行大额流水说明》所填信息真实、准确、完整；

7、核对发行人报告期内银行账户流水，确认发行人与机构投资者委派的董事陆风雷、监事朱晓虹以及独立董事不存在异常大额资金往来，获取其出具的不存在与发行人客户或供应商存在资金交易的《承诺函》。

经核查，保荐人、申报会计师认为：报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董监高及上述人员关系密切人员或关联方不存在为发行人垫付费用支出情况。

七、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、查阅了薪酬与人事循环内部控制制度；
- 2、了解了发行人管理人员、销售人员及研发人员的构成情况，不同部门岗位人员的职责分工、薪酬核算方法、绩效考核制度等；
- 3、获取了发行人报告期内员工花名册，询问人事总监了解员工薪酬情况、发放方式等事项，核查了期后职工薪酬支付情况以及是否存在因兼职多个岗位导致薪酬费用重复入账情形；
- 4、获取报告期内工资表，对比同地区平均薪酬以及同行业可比公司平均薪酬，分析发行人薪酬体系和变动的合理性；
- 5、询问了发行人业务部门人员，了解了发行人的销售模式、运输责任承担情况、各期运输量、运输距离等情况；
- 6、获取了报告期内发行人主要运输供应商的运费对账单、运费统计表以及产品发退货明细表，对比分析各期运费变动情况及与发货量是否匹配；

7、核查了相关凭证，核对运费发票、对账单等原始凭证，复核会计记录是否准确，费用是否真实发生；在各报告期末对销售运费实施截止测试程序，确定运输费用是否存在跨期现象；

8、查阅了同行业可比公司年度报告，获取可比公司销售费用构成、运输费用率、销售人员占比情况；

9、获取了发行人销售费用明细构成，计算报告各期销售费用率，与同行业企业进行比对，分析各明细项目变动趋势、是否存在异常或变动幅度较大的情况，分析其合理性；

10、检查了销售费用相关凭证，核对相关发票、合同等原始凭证，并在各期末对销售费用实施截止测试程序，以确定是否存在跨期现象；

11、查阅了发行人管理费用明细账及主要支出项对应原始凭证，分析 2020 年发行人管理费用下降的原因及合理性；

12、获取了研发费用明细表，了解公司报告期内各研发项目投入情况以及发行人研发活动特点，核查了发行人是否存在将非研发人员薪酬在研发费用中列支的情形；

13、查阅同行业可比公司定期报告，对比了发行人与同行业可比公司的研发人员人数和薪酬水平情况，分析发行人研发费用明细结构及占比与同行业可比公司的差异原因；

14、获取并核查发行人控股股东、实际控制人、董监高及主要关联方报告期内银行流水情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各项期间费用中职工薪酬支出情况具有合理性，与相关部门人员构成、人数及薪酬政策等情况相符，不存在因兼职多个岗位导致薪酬费用重复入账情形，发行人各类职工平均薪酬水平高于同地区城镇私营单位从业人员年平均工资，与同行业可比公司对比未见重大异常；

2、报告期内发行人运输费用与各期收入、发行人承担运输义务的销量、运输距离、单位运费之间具有匹配性；

3、报告期内，发行人销售费用率持续低于同行业可比公司平均水平主要系公司坚持创新驱动发展的业务模式，且除职工薪酬及运输费外其他支出较少所致，具有合理性；

4、报告期内，2020年发行人管理费用大幅下降主要系2019年公司IPO相关中介机构服务费支出较高及2020年疫情期间社保减免等因素所致，不存在费用入账不完整或体外承担费用等情形；

5、报告期内，由于发行人研发类型多样、快速研发能力要求较高的特点，发行人研发人员配置较多，研发费用中研发人员薪酬占比高于同行业可比公司，发行人研发费用结构合理；公司整体研发人员配置和研发人员支付薪酬水平较高，导致公司研发费用占比相对较高，具有合理性，不存在将非研发人员薪酬在研发费用中列支的情形；

6、报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董监高及上述人员关系密切人员或关联方不存在为发行人垫付费用支出的情形。

7. 关于应收账款

申报文件显示，报告期各期末，发行人应收账款净额分别为10,700.72万元、12,894.22万元和12,703.14万元，占流动资产的比例分别为41.78%、45.03%和36.05%。

请发行人：

(1) 说明截至最近一期末，报告期各期末应收账款回款情况。

(2) 结合报告期内发行人核销应收账款来源方的风险特征、核销事由等，说明发行人最近一期末应收账款客户中是否存在因经营或财务风险导致可能对发行人无法还款的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明截至最近一期末，报告期各期末应收账款回款情况

报告期内，公司应收账款期后回款情况良好，截至 2021 年 10 月 31 日，报告期各期末公司应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
账面余额	12,377.27	13,402.25	13,630.50	11,357.73
期后回款金额	10,451.70	12,491.78	13,578.80	11,327.72
期后回款占比	84.44%	93.21%	99.62%	99.74%

二、结合报告期内发行人核销应收账款来源方的风险特征、核销事由等，说明发行人最近一期末应收账款客户中是否存在因经营或财务风险导致可能对发行人无法还款的风险

报告期内，公司核销的应收账款及核销事由情况如下：

单位：万元

年度	单位名称	核销金额	核销事由
2018 年度	上海泽野精密机械有限公司	2.38	因产品价格调整导致开票时出现价格差异，差异部分较小与客户协商不再追讨，导致无法收回并做核销处理
2019 年度	浙江巴奥米特医药产品有限公司	29.09	款项对应项目合计原金额 69.09 万元，由于项目时间较长且涉及项目变更等，收款事宜未达成一致，2019 年经与客户进一步协商后客户支付了 40.00 万元款项，剩余款项不再追讨，导致无法收回做核销处理
2020 年度	浙江德孚力汽车变速箱有限公司	5.97	相关款项涉及时间较长，与客户进行款项核对时出现部分差异，经协商不再追讨，导致无法收回并做核销处理
	AMLSystemsS.A.S	1.61	
	麦格纳汽车系统（苏州）有限公司	0.24	
	博格华纳汽车零部件（宁波）有限公司	0.10	
2021 年 1-6 月	杭州新剑机器人技术股份有限公司	18.55	与客户终止合作，导致无法收回并做核销处理
	Magna Automotive (Poland) Sp. z o.o.	2.93	相关款项涉及时间较长，经协商不再追讨，导致无法收回并做核销处理

报告期内，公司核销应收账款金额分别为 2.38 万元、29.09 万元、7.92 万元和 21.48 万元，核销涉及金额较小，上述核销款项涉及的客户自身无重大风险事项，公司对相关款项进行核销事由具体见上表。

截至 2021 年 6 月末，公司应收账款主要客户为礼恩派、和硕联合、麦格纳、舍弗勒、乐秀电子等，上述客户中不存在因经营或财务风险导致对发行人无法还款的重大风险，上述客户具体经营情况参见本回复报告之“3.关于主要客户”之“二、分析说明发行人各类客户报告期内主要经营现状，是否存在经营或财务风险导致发行人对其未来销售存在重大不确定性”。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、获取了发行人报告期各期末应收账款明细，并检查了期后回款情况，获取了相关回款凭证；

2、获取了发行人报告内应收账款核销明细，获取了核销对应凭证，对发行人财务部主要人员进行访谈了解核销背景等；

3、获取了发行人最近一期末应收账款明细。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、截至最近一期末发行人报告期各期末应收账款回款情况良好；

2、发行人最近一期末应收账款主要客户不存在因经营或财务风险导致可能对发行人无法还款的重大风险。

8. 关于存货

申报文件显示，报告期各期末，发行人存货分别为 5,659.04 万元、5,906.47 万元和 6,535.42 万元，主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成。各期末，发行人存货跌价准备余额分别为 249.08 万元、332.80 万元和 319.73 万

元。

请发行人：

(1) 说明各期末发行人在产品、库存商品及发出商品的订单覆盖率情况；结合发行人库存商品发出至结转收入成本的平均周期情况，说明发出商品金额大幅上升的原因，报告期发出商品周期变动情况及对收入确认的影响。

(2) 结合上述各类存货的订单覆盖情况、执行情况及预计盈利能力说明跌价计提是否充分。

(3) 说明各类库龄 1 年以上存货的使用状态，因淘汰、滞销、损毁等各类情形造成的跌价情况，其跌价计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明各期末发行人在产品、库存商品及发出商品的订单覆盖率情况；结合发行人库存商品发出至结转收入成本的平均周期情况，说明发出商品金额大幅上升的原因，报告期发出商品周期变动情况及对收入确认的影响

(一) 说明各期末发行人在产品、库存商品及发出商品的订单覆盖率情况

1、精密注塑模具业务

报告期内，公司模具在产品分为模具生产和修模服务，其中模具生产各期末金额分别为 972.64 万元、1,343.02 万元、1,611.52 万元和 2,991.20 万元，占模具在产品比例分别为 85.84%、89.67%、92.57% 和 93.80%，系模具在产品主要构成部分，公司模具生产在产品均具备订单或有效报价单支持。

公司模具在产品中修模服务一般未与客户签订正式订单，一般于修模完成后与客户协商确定修模服务费并开具发票。

2、精密注塑零部件业务

报告期各期末，发行人精密注塑零部件业务在产品、库存商品及发出商品的订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
在产品-注塑件半成品	266.98	181.29	156.71	163.78
库存商品余额	2,212.89	1,503.82	1,548.33	1,661.69
订单覆盖金额	1,711.61	1,308.68	1,181.53	1,184.16
订单覆盖率	69.02%	77.66%	69.30%	64.87%
发出商品余额	1,496.77	1,460.12	1,251.97	696.79
发出商品订单覆盖金额	1,496.77	1,460.12	1,251.97	696.79
发出商品订单覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
合计订单覆盖金额	3,208.38	2,768.80	2,433.51	1,880.95
合计订单覆盖率	80.68%	88.03%	82.30%	74.57%

报告期内，发行人在产品-注塑件半成品及库存商品订单覆盖率分别为 64.87%、69.30%、77.66%和 69.02%，订单尚未全部覆盖，主要系公司为了保障客户产品的及时供应，储备一定比例的安全库存，以响应客户的紧急需求，提高公司的服务水平。

报告期内，公司发出商品各期末余额订单覆盖率为 100.00%。

3、未完工软件项目

报告期内，发行人子公司星诺奇信息在产品中未完工软件项目 2019 年期末金额 42.29 万元，系星诺奇信息未验收项目精益制造执行软件 V1.0，已与客户签订合同。

(二) 结合发行人库存商品发出至结转收入成本的平均周期情况，说明发出商品金额大幅上升的原因，报告期发出商品周期变动情况及对收入确认的影响

报告期内，发行人库存商品发出至结转收入成本的平均周期分别为 25 天、24 天、21 天和 22 天，平均周期较为稳定。

报告期内，发行人发出商品账面余额及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
发出商品账面余额	1,496.77	1,460.12	1,251.97	696.79
其中：奋达科技	5.69	304.74	415.17	-

发出商品增长率	2.51%	16.63%	79.68%	-
---------	-------	--------	--------	---

各报告期末，发行人发出商品账面余额分别为 696.79 万元、1,251.97 万元、1,460.12 万元和 1,496.77 万元。其中 2021 年 6 月末较 2020 年末以及 2020 年末较 2019 年末波动幅度较小，2019 年末发出商品账面余额较 2018 年末增长 79.68%，增幅较大，主要系公司 2019 年新增小型家用电器领域主要客户奋达科技业务主要系下半年实现且业务规模增长较大，导致期末发出商品金额较大所致。

综上，报告期内 2019 年末公司发出商品大幅上升主要系新增客户影响，公司报告期内库存商品发出至结转收入成本的平均周期较为稳定，报告期发出商品周期变动对收入确认的影响较小。

二、结合上述各类存货的订单覆盖情况、执行情况及预计盈利能力说明跌价计提是否充分

（一）模具在产品及未完工软件项目

1、订单覆盖及执行情况

报告期各期末，发行人在产品模具及未完工软件项目订单覆盖及执行情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
在产品账面余额	3,189.05	1,740.94	1,540.07	1,133.11
其中：在产品模具余额	3,189.05	1,740.94	1,497.78	1,133.11
未完工软件项目	-	-	42.29	-
在产品订单覆盖金额	3,064.71	1,700.22	1,540.07	1,133.11
订单覆盖率	96.10%	97.66%	100.00%	100.00%
在产品订单期后销售成本	287.94	596.80	1,397.08	1,067.68
在产品订单期后执行比率	9.40%	35.10%	90.71%	94.23%

注：期后截止时间为 2021 年 9 月 30 日。

报告期各期末，公司模具在产品及未完工软件项目订单覆盖率较高，分别为 100.00%、100.00%、97.66% 和 96.10%，订单期后执行比率分别为 94.23%、90.71%、

35.10%和 9.40%，2018 年及 2019 年订单期后执行比率较高，2020 年末和 2021 年 1-6 月末在产品部分尚未完工，涉及订单尚在陆续执行中。

2、预计盈利能力及跌价计提情况

(1) 在产品模具

报告期各期末，发行人在产品模具估计售价与支出及跌价计提情况如下：

单位：万元

年度	在产品模具余额	合同价款/有效报价单金额	预计完工支出	估计的销售费用和相关税费	测算减值准备	已计提减值准备	差异
2021 年 6 月末	3,189.05	5,163.10	1,276.01	212.39	235.85	235.91	-0.07
2020 年末	1,740.94	3,096.01	729.16	106.93	146.57	146.57	-
2019 年末	1,497.78	2,342.38	529.07	73.07	153.25	143.50	9.75
2018 年末	1,133.11	1,783.45	514.84	44.17	104.45	104.20	0.25

(2) 在产品未完工软件项目

在产品-未完工软件项目系发行人子公司星诺奇信息未验收项目精益制造执行软件 V1.0，合同金额为不含税 50.37 万元，无减值迹象，已于 2020 年完工验收。

(二) 库存商品及注塑件半成品

1、订单覆盖情况及执行情况

报告期各期末，发行人库存商品及注塑件半成品订单覆盖及执行情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
在产品-注塑件半成品余额	266.98	181.29	156.71	163.78
库存商品余额	2,212.89	1,503.82	1,548.33	1,661.69
订单覆盖金额	1,711.61	1,308.68	1,181.53	1,184.16
订单覆盖率	69.02%	77.66%	69.30%	64.87%
库存商品及注塑件半成品订单期后销售成本	1,582.58	1,256.34	1,148.47	1,174.04
订单期后执行比率	92.46%	96.00%	97.20%	99.15%

注：期后截止时间为 2021 年 9 月 30 日。

报告期内，公司库存商品及注塑件半成品订单覆盖率较高，订单尚未全部覆盖，主要系公司为了保障客户产品的及时供应，储备一定比例的库存，以响应客户的紧急需求，提高公司的服务水平，上述订单的期后执行比率分别为 99.15%、97.20%、96.00%和 92.46%，订单期后执行比率较高。

2、预计盈利能力及跌价计提情况

(1) 注塑件半成品

报告期各期末，发行人注塑件半成品估计售价与支出及跌价计提情况如下：

单位：万元

年度	注塑件半成品余额	合同价款/有效报价单金额	预计完工支出	估计的销售费用和相关税费	测算减值准备	已计提减值准备	差异
2021年6月末	266.98	972.61	371.58	40.02	11.51	11.51	-
2020年末	181.29	781.00	295.45	23.30	4.94	4.94	-
2019年末	156.71	330.55	25.88	11.5	8.34	7.90	0.44
2018年末	163.78	589.39	22.42	14.6	6.05	1.72	4.33

(2) 库存商品

报告期各期末，发行人库存商品估计售价与支出及跌价计提情况如下：

单位：万元

年度	库存商品余额	合同价款/有效报价单金额	估计的销售费用和相关税费	测算减值准备	已计提减值准备	差异
2021年6月末	2,212.89	2,936.09	524.71	126.78	124.71	2.07
2020年末	1,503.82	2,333.83	47.16	41.89	41.89	-
2019年末	1,548.33	2,028.96	62.31	79.62	79.62	-
2018年末	1,661.69	1,970.72	42.21	106.97	106.97	-

(三) 发出商品

1、订单覆盖情况及执行情况

报告期各期末，发行人发出商品订单覆盖及执行情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
发出商品余额	1,496.77	1,460.12	1,251.97	696.79

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
订单覆盖金额	1,496.77	1,460.12	1,251.97	696.79
订单覆盖率	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
期后发出商品订单执行金额	1,329.63	1,439.62	1,251.97	643.73
期后订单执行比率	88.83%	98.60%	100.00%	92.39%

注：期后截止时间为 2021 年 9 月 30 日。

报告期内，公司发出商品订单覆盖率均为 100.00%，对应订单的期后执行比率分别为 92.39%、100.00%、98.60% 和 88.83%，订单期后执行比率较高。

2、预计盈利能力及跌价计提情况

报告期各期末，发行人发出商品估计售价与支出及跌价计提情况如下：

单位：万元

年度	发出商品余额	合同价款/ 有效报价 单金额	估计的销 售费用和 相关税费	测算减值 准备	已计提减 值准备	差异
2021 年 6 月末	1,496.77	1,820.25	17.80	130.39	131.73	-1.34
2020 年末	1,460.12	1,708.25	42.67	92.09	92.09	-
2019 年末	1,251.97	1,646.01	54.25	79.94	79.94	-
2018 年末	696.79	737.52	14.68	26.05	26.05	-

（四）同行业可比公司对比情况

报告期内，发行人存货减值准备占存货余额的比例与同行业可比公司对比如下：

存货减值准备计提占存货余额比	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
天龙股份	0.95%	1.87%	1.67%	3.22%
双林股份	10.45%	10.57%	13.78%	7.00%
上海亚虹	6.31%	6.06%	4.77%	2.64%
昌红科技	6.99%	8.02%	7.11%	7.74%
横河精密	4.79%	4.22%	2.58%	2.17%
兆威机电	4.95%	3.96%	4.79%	4.92%
肇民科技	1.88%	2.73%	4.04%	4.89%
同行业平均水平	5.19%	5.35%	5.53%	4.65%
发行人	5.34%	4.66%	5.33%	4.22%

报告期各期末，发行人计提的存货减值准备占存货余额比例与可比公司不存在重大差异，发行人已充分计提存货跌价准备。

综上，报告期内公司上述各类存货的订单覆盖及期后执行情况较好，考虑预计盈利能力，公司已充分计提存货跌价，且发行人存货跌价计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

三、说明各类库龄 1 年以上存货的使用状态，因淘汰、滞销、损毁等各类情形造成的跌价情况，其跌价计提的充分性

报告期内，发行人各类存货库龄 1 年以上存货及使用状态情况如下：

单位：万元

期间	项目	期末余额	跌价准备 余额	跌价准备 计提比例	存货状态	
					备货采购	其他
2021-6-30	原材料	312.11	22.97	7.36%	248.70	63.41
	在产品	7.01	-	-	3.80	3.20
	库存商品	74.72	0.78	1.04%	38.97	35.75
	发出商品	40.91	36.66	89.61%	4.84	36.06
	合计	434.75	60.41	13.89%	296.32	138.43
2020-12-31	原材料	367.23	25.06	6.82%	301.56	65.67
	在产品	17.29	3.02	17.49%	15.36	1.93
	库存商品	63.00	14.12	22.42%	30.04	32.96
	发出商品	42.16	42.16	100.00%	3.73	38.43
	合计	489.68	84.37	17.23%	350.69	138.99
2019-12-31	原材料	266.95	9.02	3.38%	210.21	56.74
	在产品	21.56	3.43	15.92%	20.71	0.85
	库存商品	37.73	6.51	17.25%	10.78	26.95
	发出商品	42.39	40.06	94.51%	7.20	35.19
	合计	368.63	59.02	16.01%	248.90	119.73
2018-12-31	原材料	223.64	10.03	4.49%	160.13	63.51
	在产品	2.81	-	-	0.78	2.03
	库存商品	97.97	25.30	25.83%	26.25	71.72
	发出商品	14.36	1.76	12.25%	4.54	9.82
	合计	338.78	37.10	10.95%	191.70	147.08

报告期各期末，公司存货库龄 1 年以上的金额分别为 338.78 万元、368.63 万元、489.68 万元和 434.75 万元，从存货构成上来看，库龄 1 年以上的存货主要系原材料，占比分别为 66.01%、72.42%、74.99%和 71.79%；从存货状态来看，库龄 1 年以上的存货主要系公司备货采购所致，公司部分长生命周期项目各年度原材料需求量相对较少，发行人以最小采购批量进行备货采购，上述原材料在后续生产周期内陆续领用导致库龄较长；此外，原材料库龄较长的其他情况主要包括部分项目终止导致的相关原材料暂未生产领用完毕导致库龄相对较长等，该部分主要原材料可通过出售或其他项目领用的方式进行后续消化。发行人已对前述存货按照成本与可变现净值孰低原则充分计提存货跌价准备。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、获取并查阅发行人报告期各期末存货明细及对应订单；
- 2、查阅各期末各类存货订单的合同价款、预计完工支出情况；
- 3、获取并查阅发行人报告期各期末各类存货库龄明细；
- 4、对发行人报告期末存货实施监盘程序，实地检查各类存货的数量与状态，判断存货是否存在毁损灭失等情况；
- 5、了解发行人存货跌价准备计提政策，复核发行人存货跌价测试计算过程，分析发行人存货跌价准备计提是否充分；
- 6、查阅同行业可比公司报告期内存货跌价准备计提情况，对比判断发行人存货跌价准备计提情况是否相一致；
- 7、对发行人财务负责人进行访谈，了解报告期内发行人存货及跌价计提与存货订单等情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期各期末发行人在产品、库存商品及发出商品的订单覆盖率较高；发行人库存商品发出至结转收入成本的平均周期较为稳定，发出商品周期变动对收入确认影响较小；2019年末发出商品金额上升主要系小型家用电器领域主要客户奋达科技收入主要系下半年实现且业务规模增长较大等，导致期末发出商品金额较高；

2、报告期各期末公司上述各类存货的订单覆盖及期后订单执行率较高，结合估计售价及预计支出情况测算具有盈利能力，跌价计提充分。

3、报告期各期末公司库龄1年以上存货主要为原材料，库龄1年以上的原因主要系备货采购及部分项目终止导致的相关原材料暂未生产领用完毕等所致，公司已充分计提跌价准备。

9. 关于非流动资产

申报文件显示，报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为7,930.84万元、8,624.82万元和9,352.26万元，主要由机械及仪器设备构成。各期末，发行人在建工程分别为141.37万元、901.80万元和4,741.41万元。

请发行人：

(1) 说明报告期内发行人机器设备变动情况与各期产能变动的匹配情况。

(2) 说明报告期内在建工程的建设内容、总投资金额、累计发生支出、开工时间、建设周期、预计完工时间，是否存在推迟转固或应计提折旧未计提的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内发行人机器设备变动情况与各期产能变动的匹配情况

报告期各期末，公司精密注塑零件及精密注塑模具业务涉及的机器设备分别为注塑机和CNC设备机床，相关机器设备变动与产能变动匹配情况如下：

1、精密注塑零件

公司精密注塑零件主要通过注塑机完成注塑生产流程，注塑机的数量决定了公司注塑的

产能。报告期内，公司精密注塑机机台数、账面价值与产能变动情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	变动率	2019年度	变动率	2018年度
机台数(台)	184	175	26.81%	138	9.52%	126
账面价值(万元)	4,246.90	4,286.09	16.13%	3,690.86	8.79%	3,392.60
产能(小时/年)	585,295.20	1,110,261.60	27.15%	873,180.00	8.84%	802,267.20

注：产能=注塑机理论工时=注塑机数量*12(月)*28(天)*21(小时)*0.9(使用系数)

2018年至2020年，公司注塑机台数增长率分别为9.52%、26.81%，注塑机账面价值增长率分别为8.79%、16.13%，对应的注塑机理论工时(产能)增长率为8.84%、27.15%，产能增长幅度与注塑机台数及账面价值增长幅度与趋势相匹配。

2、精密注塑模具

公司模具主要通过CNC设备机床完成模具生产流程，CNC设备机床的数量决定了公司模具的产能。报告期内，公司精密注塑模具机床数及账面价值与产能变动情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	变动率	2019年度	变动率	2018年度
机台数(台)	8.00	8.00	14.29%	7.00	16.67%	6.00
账面价值(万元)	629.95	687.33	25.84%	546.21	-9.46%	603.31
产能(小时/年)	25,401.60	50,803.20	14.29%	44,452.80	12.00%	39,690.00

注：产能=CNC设备理论工时=机台数量*12(月)*28(天)*21(小时)*0.9(使用系数)

2018年至2020年，公司CNC设备数量分别增长16.67%、14.29%，账面价值分别增长-9.46%、25.84%，对应的理论工时(产能)分别增长12.00%、14.29%，公司CNC设备增减变动与产能增长幅度不存在显著差异，公司CNC设备数量增减变动与产能变动相匹配，2019年公司精密注塑模具账面价值下降主要系新增账面额小于计提折旧金额所致。总体上，公司CNC设备台数、账面价值变动与产能变动相匹配。

二、说明报告期内在建工程的建设内容、总投资金额、累计发生支出、开工时间、建设周期、预计完工时间，是否存在推迟转固或应计提折旧未计提的情形

报告期内，发行人在建工程主要包括星诺奇总部大楼工程、在安装设备以及星诺奇相城智能制造基地。报告期各期末，在建工程明细情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
星诺奇总部大楼	5,100.09	3,234.48	477.11	128.49
星诺奇相城智能制造基地	3,552.39	1,413.08	—	—
在安装机械设备	105.05	93.84	424.69	12.88
合计	8,757.53	4,741.41	901.80	141.37

（1）星诺奇总部大楼

星诺奇总部大楼位于苏州市工业园区星华街西、葑亭大道北侧，建设规模 28,774.70 平方米，总投资金额 22,491.42 万元。发行人已于 2018 年取得建设用地使用权并于当年开始工程勘察设计，主体工程建设周期约定为 2019 年 11 月 3 日至 2021 年 11 月 3 日，受疫情等影响预计竣工时间为 2022 年，截至 2021 年 6 月 30 日，已累计发生支出 5,100.09 万元。

（2）星诺奇相城智能制造基地

星诺奇相城智能制造基地位于苏州市相城区阳澄湖镇湘陆路西河道北侧，建设规模 34,855.17 平方米，总投资金额 30,000.00 万元。发行人已于 2020 年 8 月取得建设用地使用权并于当年开工建设，工程计划竣工时间为 2022 年。截至 2021 年 6 月 30 日，已累计发生支出 3,552.39 万元。

（3）在安装机械设备

在安装机械设备系各期末尚未验收的机械设备，待验收完成后转入固定资产科目进行核算。

报告期内，公司在建工程中的房屋及建筑物未达到预定可使用状态，尚未结转为固定资产和计提折旧，不存在应计提折旧未计提情况。机器设备计提折旧时间自转固次月起开始计提，不存在推迟转固或应计提折旧未计提情况。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、取得了发行人主要机械及仪器设备明细；
- 2、取得发行人各期产能测算表，了解发行人工艺流程，分析报告期内产能、设备的匹配关系；
- 3、获取了报告期内发行人在建工程台账，了解在建工程核算内容，与账面金额核对；
- 4、检查了在建工程的建设内容、总投资金额、累计发生支出、开工时间、建设周期、转固时点、折旧计提时间等情况；
- 5、检查了星诺奇总部大楼土地出让合同、建设工程规划许可证、主要施工合同、工程部周报告、发票等资料，核实总部大楼的建设周期，开工时间，分析入账金额是否与合同金额一致；
- 6、了解及评价发行人固定资产循环内部控制制度设计及运行的有效性；
- 7、取得了发行人固定资产台账，检查了报告期内主要固定资产合同、发票、入账时间、验收单据，分析入账金额是否与合同金额一致、是否存在延期转固等异常情形；了解固定资产折旧政策，测算固定资产折旧，与账面计提金额比对分析，分析是否存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、报告期内发行人精密注塑零件及精密注塑模具各类业务机器设备变动与各期产能变动具有匹配性；
- 2、报告期内发行人在建工程主要由星诺奇总部大楼、星诺奇相城智能制造基地及在安装机械设备构成，不存在推迟转固或应计提折旧未计提的情形。

10. 关于长期待摊费用

申报文件显示，报告期各期末，发行人长期待摊费用分别为 1,943.84 万元、1,953.80 万元、3,295.65 万元，由摊销模具和装修费构成。其中摊销模具金额分别为 1,510.04 万元、1,537.42 万元和 2,858.68 万元。摊销模具主要是指发行人为客户指定生产精密注塑零件而定制设计、开发、制造的模具产品。

请发行人：

(1) 说明报告期各期发行人模具开发数量、种类、周期、金额、会计处理及入账方式、主要客户情况，是否均取得了客户验收确认及处于正常使用状态。

(2) 说明发行人模具资本化时点、入账金额、摊销方法、摊销金额、摊销期限，是否符合《企业会计准则》的规定，并结合同行业可比公司差异情况，差异存在的原因及合理性等情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期各期发行人模具开发数量、种类、周期、金额、会计处理及入账方式、主要客户情况，是否均取得了客户验收确认及处于正常使用状态

1、摊销模具的会计处理及入账方式

发行人长期待摊费用中核算的摊销模具，指公司根据客户注塑产品定制要求而设计、开发、制造的模具产品，模具完工后不直接销售给客户，继续存放于公司生产场所，公司使用该模具为客户生产对应的注塑产品并向客户销售。

对于摊销模具，公司在“长期待摊费用”核算，按照模具号单独归集模具生产过程中发生的成本费用，包括直接材料、直接人工、制造费用和委外加工费。直接材料成本主要包括模具钢、模架、热流道等，根据实际领料成本直接归集；直接人工成本核算的是模具生产人员的工资、社保等，按照当月在产各模具实际生产工时进行分配；制造费用主要包括电费、设备折旧、厂房租金等，以当月在产各模具耗用的机械总工时乘以各工序的设备工时费率为基数，在当月在产各模具间进行分配；委外加工费主要为公司将部分市场成熟的模具加工环节采取外协方式完成所发生的费用，公司定期与委外供应商对账确认各套模具的委外加工费，并按照权责发生制及时将委外加工费计入各套模具生产成本。

发行人根据客户的技术参数等要求设计制造出相应的摊销模具后，将模具生产出的产品样品交至客户并由客户检验样品合格后，确认模具完成验收。发行人于客户确认模具验收当月开始对摊销模具进行摊销。

发行人根据模具使用寿命、对应的注塑零件产品的经济寿命周期，并结合同行业可比公司摊销模具摊销政策，在 2-3 年内采用直线法进行摊销，如预计在以后期间不能获取相应的经济利益，则将尚未摊销的模具价值全部转入当期损益。

报告期内，发行人摊销模具的会计处理及入账方式符合企业会计准则的规定。

2、报告期各期末发行人长期待摊费用中摊销模具明细情况

报告期各期发行人模具开发数量、种类、周期、金额、主要客户情况、客户验收确认及使用状态情况如下：

①2021 年 6 月末摊销模具具体情况

单位：套、万元

模具分类	客户	种类	长期待摊费用-摊销模具 2021 年 6 月末余额				开发周期（年）	是否取得客户验收确认	是否处于正常使用状态
			数量	原值	累计摊销	余额			
已验收模具	舍弗勒	汽车	21	249.59	148.03	101.56	0.99	是	是
	延锋安道拓方德电机有限公司	汽车	13	142.44	44.39	98.06	0.46	是	是
	铸昊科技（上海）有限公司	消费电子	7	105.02	35.01	70.01	0.49	是	是
	上海汇众汽车制造有限公司	汽车	4	189.81	121.27	68.54	2.39	是	是
	蓝思科技（长沙）有限公司	消费电子	18	86.21	23.66	62.56	0.48	是	是
	麦格纳	汽车	14	154.00	95.48	58.52	0.85	是	是
	包头江馨微电机科技有限公司	消费电子	3	54.40	1.71	52.69	0.58	是	是
	三花智控	汽车	2	48.44	3.47	44.97	1.12	是	是
	博格华纳	汽车	20	206.40	161.90	44.49	1.02	是	是
	安徽芯瑞达科技股份有限公司	小型家用电器	1	35.37	7.23	28.14	0.30	是	是
	其他		119	1,177.26	916.72	260.54	0.68	是	是
	小计		222	2,448.94	1,558.87	890.07	-		
未验收模具	乐秀电子	小型家用电器	46	-	-	306.36	-	否	开发中
	佛吉亚（无锡）座椅部件有限公司	汽车	5	-	-	247.88	-	否	开发中

模具分类	客户	种类	长期待摊费用-摊销模具 2021 年 6 月末余额				开发周期 (年)	是否取得客户验收确认	是否处于正常使用状态
			数量	原值	累计摊销	余额			
	追觅科技(上海)有限公司	消费电子	50	-	-	230.94	-	否	开发中
	礼恩派	汽车	8	-	-	106.07	-	否	开发中
	芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司	汽车	13	-	-	102.83	-	否	开发中
	麦格纳	汽车	12	-	-	96.39	-	否	开发中
	上海博邦	汽车	3	-	-	88.90	-	否	开发中
	北京富通芯科技有限公司	小型家用电器	19	-	-	84.03	-	否	开发中
	温州铁源汽车零部件有限公司	汽车	9	-	-	66.56	-	否	开发中
	创米科技	小型家用电器	12	-	-	55.82	-	否	开发中
	其他		121	-	-	899.10	-	否	开发中
	小计		298	-	-	2,284.89	-		
	合计		520	-	-	3,174.96	-		

②2020 年末摊销模具具体情况

单位：套、万元

模具分类	客户	种类	长期待摊费用-摊销模具 2020 年末余额				开发周期 (年)	是否取得客户验收确认	是否处于正常使用状态
			数量	原值	累计摊销	余额			
已验收模具	博格华纳	汽车	20	213.33	112.02	101.31	1.05	是	是
	上海汇众	汽车	4	189.81	89.63	100.18	2.39	是	是
	铸昊科技(上海)有限公司	汽车	7	105.02	8.75	96.27	0.49	是	是
	延锋安道拓方德电机有限公司	汽车	7	104.25	22.16	82.10	0.44	是	是
	乐秀电子	小型家用电器	32	227.35	151.20	76.14	0.56	是	是
	舍弗勒	汽车	19	334.43	260.95	73.48	1.30	是	是
	麦格纳	汽车	15	159.23	75.15	84.09	0.82	是	是
	礼恩派	汽车	15	237.71	182.51	55.20	0.79	是	是
	睿米科技	小型家用电器	12	114.86	77.54	37.32	0.81	是	是
	精诚工科汽车系统有限公司	汽车	4	54.74	21.28	33.46	0.58	是	是
	其他		69	731.90	439.96	291.94	0.73	是	是

模具分类	客户	种类	长期待摊费用-摊销模具 2020 年末余额				开发周期 (年)	是否取得客户验收确认	是否处于正常使用状态
			数量	原值	累计摊销	余额			
	小计		204	2,472.64	1,441.15	1,031.48	-		
未验收模具	乐秀电子	小型家用电器	46	-	-	293.18	-	否	开发中
	追觅科技(上海)有限公司	消费电子	57	-	-	226.57	-	否	开发中
	佛吉亚(无锡)座椅部件有限公司	汽车	5	-	-	176.10	-	否	开发中
	礼恩派	汽车	9	-	-	102.40	-	否	开发中
	麦格纳	汽车	12	-	-	101.92	-	否	开发中
	上海博邦	汽车	4	-	-	86.85	-	否	开发中
	舍弗勒	汽车	15	-	-	69.54	-	否	开发中
	温州铁源汽车部件有限公司	汽车	10	-	-	63.85	-	否	开发中
	延锋安道拓方德电机有限公司	汽车	8	-	-	59.60	-	否	开发中
	芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司	汽车	6	-	-	50.00	-	否	开发中
	其他		101	-	-	597.18	-	否	开发中
	小计		273	-	-	1,827.19	-		
	合计		477	-	-	2,858.68	-		

③2019 年末摊销模具具体情况

单位：套、万元

模具分类	客户	种类	长期待摊费用-摊销模具 2019 年末余额				开发周期 (年)	是否取得客户验收确认	是否处于正常使用状态
			数量	原值	累计摊销	余额			
已验收模具	乐秀电子	小型家用电器	27	206.88	26.12	180.75	0.40	是	是
	上海汇众	汽车	4	189.81	26.36	163.45	2.39	是	是
	舍弗勒	汽车	17	340.25	193.56	146.69	1.36	是	是
	礼恩派	汽车	14	260.91	163.26	97.65	0.98	是	是
	舒可士	小型家用电器	12	100.70	22.79	77.91	0.72	是	是
	苏州博朗电子有限公司	消费电子	10	71.30	4.29	67.00	0.16	是	是
	博格华纳	汽车	12	124.23	60.45	63.78	0.96	是	是
	和硕联合	消费电	3	107.73	54.75	52.98	1.41	是	是

		子							
	精诚工科汽车系统有限公司	汽车	4	54.64	2.94	51.70	0.58	是	是
	上海博邦	汽车	3	134.41	87.18	47.23	1.19	是	是
	其他		44	756.03	536.74	219.29	0.75	是	是
	小计		150	2,346.88	1,178.45	1,168.43			
未验收模具	礼恩派	汽车	3	-	-	67.66	-	否	开发中
	中山雷泰	小型家用电器	6	-	-	59.57	-	否	开发中
	爱德夏汽车零部件(昆山)有限公司	汽车	2	-	-	48.82	-	否	开发中
	博格华纳	汽车	5	-	-	48.03	-	否	开发中
	延锋安道拓方德电机有限公司	汽车	5	-	-	34.97	-	否	开发中
	孝感华工高理电子有限公司	消费电子	4	-	-	32.81	-	否	开发中
	凯毅德	汽车	1	-	-	20.40	-	否	开发中
	睿米科技	小型家用电器	4	-	-	16.08	-	否	开发中
	上海安和精密电子电器股份有限公司	消费电子	1	-	-	15.83	-	否	开发中
	舍弗勒	汽车	2	-	-	8.98	-	否	开发中
	其他		7	-	-	15.83	-	否	开发中
	小计		40	-	-	368.99	-		
	合计		190	-	-	1,537.42	-		

④2018 年末摊销模具具体情况

单位：套、万元

模具分类	客户	种类	长期待摊费用-摊销模具 2018 年末余额				开发周期(年)	是否取得客户验收确认	是否处于正常使用状态
			数量	原值	累计摊销	余额			
已验收模具	礼恩派	汽车	17	344.86	214.22	130.64	0.95	是	是
	舍弗勒	汽车	13	256.45	131.65	124.81	1.20	是	是
	上海博邦	汽车	4	134.35	46.53	87.82	0.96	是	是
	麦格纳	汽车	11	177.10	89.80	87.31	1.45	是	是
	博格华纳	汽车	10	133.02	47.29	85.73	0.97	是	是
	莱克电气	小型家用电器	10	145.72	85.00	60.72	0.42	是	是
	昆山东申塑料科技有限公司	消费电子	6	117.63	72.35	45.28	0.43	是	是
	爱塞威汽车油泵(昆	汽车	3	46.06	1.54	44.52	1.56	是	是

模具分类	客户	种类	长期待摊费用-摊销模具 2018 年末余额				开发周期 (年)	是否取得客户验收确认	是否处于正常使用状态
			数量	原值	累计摊销	余额			
	山)有限公司								
	睿米科技	小型家用电器	1	66.64	24.99	41.65	0.55	是	是
	小猴科技	小型家用电器	2	42.14	17.31	24.83	0.35	是	是
	其他		11	170.96	86.86	84.10	0.64	是	是
	小计		88	1,634.93	817.53	817.40	-		
未验收模具	上海汇众	汽车	4	-	-	184.87	-	否	开发中
	舍弗勒	汽车	6	-	-	113.16	-	否	开发中
	和硕联合	消费电子	3	-	-	107.83	-	否	开发中
	舒可士	小型家用电器	12	-	-	56.12	-	否	开发中
	凯毅德	汽车	2	-	-	44.63	-	否	开发中
	麦格纳	汽车	2	-	-	43.54	-	否	开发中
	上海安和精密电子电器股份有限公司	消费电子	3	-	-	36.02	-	否	开发中
	礼恩派	汽车	2	-	-	29.19	-	否	开发中
	佛吉亚(无锡)座椅部件有限公司	汽车	3	-	-	28.62	-	否	开发中
	苏州赛尔科技有限公司	汽车	1	-	-	10.65	-	否	开发中
	其他		7	-	-	38.00	-	否	开发中
	小计		45	-	-	692.64	-		
合计		133	-	-	1,510.04	-			

二、说明发行人模具资本化时点、入账金额、摊销方法、摊销金额、摊销期限，是否符合《企业会计准则》的规定，并结合同行业可比公司差异情况，差异存在的原因及合理性等情形

(一) 摊销模具资本化时点

摊销模具系公司根据客户注塑产品定制要求而设计、开发、制造的模具产品，报告期内，摊销模具以公司完成项目可行性评估及立项并开始生产制造为起点进行资本化，公司摊销模具制造成本按照模号进行归集，模号可准确对应至相关项目。公司模具制造成本包括模具生产制造过程中发生的直接材料、直接人工、制造费用及委外加工费用等。公司根据客户的技术参数等要求设计制造出相应的摊

销模具并经客户验收后停止资本化。摊销模具资本化时点会计处理符合企业会计准则的相关规定，报告期内政策具有一致性及严谨性，不存在操纵会计处理调节成本费用的情形。同行业公司未披露摊销模具资本化时点。

（二）摊销模具的入账金额、摊销金额

报告期各期，摊销模具入账金额、摊销金额的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
(1) 期初余额	2,858.68	1,537.42	1,510.04	1,249.07
(2) 本期增加金额	757.81	2,162.09	874.41	657.09
①生产制造增加	757.81	2,162.09	874.41	657.09
(3) 本期减少金额	441.53	840.82	847.03	396.12
①摊销计入制造费用	441.53	813.03	654.26	396.12
②直接转入当期损益	-	27.79	192.77	-
(4) 期末余额	3,174.96	2,858.68	1,537.42	1,510.04

(1) 生产制造增加金额，为摊销模具立项后，发生的生产制造成本，包括直接材料、直接人工、制造费用和委托加工费。

(2) 摊销计入制造费用金额，为摊销模具经客户验收后，于取得验收证明当月开始，根据所属行业不同以2-3年为摊销期限，采用直线法摊销计入注塑零件生产成本—制造费用的金额。

(3) 直接转入当期损益金额，为发行人在报告期各期末，对期末摊销模具未来能否为公司带来经济利益进行判断，将判断为预计未来不能为公司带来经济利益的摊销模具余额直接转入当期损益。在判断未来能否为公司带来经济利益时，主要考虑该模具对应的注塑零件的订单取得情况，资产负债表日后事项的影响，以及该模具的物理状态等因素。

报告期各期直接转入当期损益金额分别为0.00万元、192.77万元、27.79万元、0.00万元。2018年末摊销模具未出现摊销模具相关的注塑零件订单不能正常取得等情况，2018年直接转入当期损益的摊销模具金额为零；2019年转入当期损益的金额较2018年度增长较大，主要系受汽车产业波动、消费电子产品行业供应链外迁影响，公司2019年下半年来自汽车领域、消费电子产品领域订单

不同程度出现下降，2019 年末公司对于预计未来不能为公司带来经济利益的摊销模具余额 192.77 万元直接转入当期损益；2020 年度直接计入当期损益的金额为 27.79 万元，主要系小家电类产品更新换代较快，公司预计部分产品未来取得订单的可能性较低，故将相应的摊销模具余额直接转入当期损益；2021 年 1-6 月摊销模具未出现摊销模具相关的注塑零件订单不能正常取得等情况。

（三）摊销模具的摊销方法、摊销期限

1、发行人不同行业模具的摊销期限，具体如下：

所属行业	模具摊销年限	原因
汽车	3 年	汽车零部件更新换代周期较长
消费电子	2 年	消费电子零部件更新换代周期较短
小型家用电器	2 年	小型家用电器零部件更新换代周期较短
其他	3 年	-

2、同行业可比公司的摊销政策

公司名称	摊销政策
天龙股份	公司按照客户要求完成模具前期开发设计，自行制造或交由供应商制造，在相关模具经客户验收合格后，相关模具存放于公司作为生产工具，公司依照约定使用该模具生产塑料零件产品销售给客户，相关模具的开发制造成本按照预计的塑料零件产品总产量 平均分摊 至其生产和销售的注塑零件产品，逐步计入产品成本，产品价格中包含模具摊销费用。
双林股份	金额在 100 万元以上的模具，主要为仪表盘、前后保险杠等大型模具，对应的产品业务是直接面向整车厂的一级配套业务，由于车型寿命一般在 5 年以上并且在车型生命周期内一般不会对此类重要部件作改型，因此，此类模具 按 5 年摊销 ；金额在 50 万元-100 万元（含 100 万元）的模具，主要为大型空调壳体、天窗系统等，对应的产品也是重要的汽车部件，但此类业务以二级配套为主，按照谨慎原则，将此类模具 按 3 年摊销 ；金额在 10 万元—50 万元（含 50 万元）的模具，对应的产品业务主要是门板、汽车空调系统零件等中型汽车部件，此类产品一般为一车多个，因此模具使用频次较高，预计使用寿命为 2 年，因此 按 2 年摊销 ；金额在 10 万元（含 10 万元）以下的模具，对应的产品均为小零件，模具使用频次很高，预计使用寿命短，按照谨慎原则，将此类模具 按 1 年摊销 。
上海亚虹	摊销期按照合同约定 按收益次数平均摊销 。
昌红科技	-
横河精密	自用模具在固定资产科目核算， 年限平均法，3-5 年 。
兆威机电	-
肇民科技	通过注塑件产品销售数量分摊的模具通过长期待摊费用核算，按照合同约定的注塑件销售数量 平均摊销 。

由上表可见，双林股份、横河精密模具均按照一定年限平均摊销，其摊销期限略长于公司，公司模具摊销政策与同行业可比公司相比，较为谨慎，不存在显著差异。

综上，公司模具的资本化时点、入账金额、摊销方法、摊销金额、摊销期限，符合企业会计准则的规定，与同行业可比公司相比不存在显著差异。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、获取并复核长期待摊费用模具的清单，复核模具开发数量、种类、周期、金额，复核模具成本分摊的准确性，会计处理及入账方式；

2、访谈发行人财务负责人，了解模具资本化时点、入账金额、摊销方法、和摊销期限，分析是否符合会计准则的规定；

3、分析发行人模具摊销方法的原因及合理性，复核不同行业模具摊销年限的合理性；

4、检查模具客户验收确认文件以及模具的注塑件生产情况，现场抽盘模具并检查其使用状态；

5、检查模具采购订单、凭证抽查，对模具供应商进行函证，确认模具成本归集的真实性、完整性；

6、获取同行业可比公司公开披露的资料，对比模具成本分摊的政策和方法，核查是否存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人长期待摊费用核算的完工模具均取得了客户验收确认及处于正常使用状态；

2、报告期内，发行人模具资本化时点、入账金额、摊销方法、摊销金额、摊销期限符合企业会计准则的规定，与同行业可比公司不存在重大差异。

11. 关于经营业绩波动

申报文件显示，受宏观经济形势、行业景气程度、新型冠状病毒疫情影响，报告期内，发行人营业收入分别为 33,394.78 万元、34,835.86 万元和 36,717.26 万元，扣除非经常性损益前后归属于母公司股东孰低的净利润分别为 5,089.45 万元、3,084.96 万元和 4,368.45 万元。

请发行人量化分析说明报告期内营业收入保持稳定但扣非后归母净利润大幅波动的原因；结合新冠疫情的具体影响、最近一期经营情况、上下游风险传导情况等说明对发行人持续经营能力的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人量化分析说明报告期内营业收入保持稳定但扣非后归母净利润大幅波动的原因；结合新冠疫情的具体影响、最近一期经营情况、上下游风险传导情况等说明对发行人持续经营能力的影响

(一) 请发行人量化分析说明报告期内营业收入保持稳定但扣非后归母净利润大幅波动的原因

报告期内，公司营业收入及扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润变化及波动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	18,234.19	27.88%	36,717.26	5.40%	34,835.86	4.32%	33,394.78
营业毛利	4,454.12	23.37%	10,078.51	2.10%	9,871.20	-2.71%	10,146.08
营业利润	831.29	-38.77%	5,110.51	45.34%	3,516.28	-40.52%	5,911.62
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	908.85	-33.29%	4,368.45	41.60%	3,084.96	-39.39%	5,089.45

报告期内，公司营业收入分别为 33,394.78 万元、34,835.86 万元、36,717.26 万元和 18,234.19 万元，同比变动率分别为 4.32%、5.40%和 27.88%，公司营业

收入整体呈增长趋势；公司营业毛利分别为 10,146.08 万元、9,871.20 万元、10,078.51 万元和 4,454.12 万元，同比变动率分别为-2.71%、2.10%和 23.37%，整体呈增长趋势。

相较于公司营业毛利的相对稳定增长，报告期内公司扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润金额分别为 5,089.45 万元、3,084.96 万元、4,368.45 万元和 908.85 万元，同比变动率分别为-39.39%、41.60%和-33.29%，波动幅度较大，其变动趋势和变动幅度与公司营业利润基本保持一致，报告期内公司营业利润金额分别为 5,911.62 万元、3,516.28 万元、5,110.51 万元和 831.29 万元，2019 年和 2020 年同比变动率分别为-40.52%、45.34%和-38.77%。

报告期内公司扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润与营业收入的波动差异主要由从营业毛利至营业利润之间的期间费用等损益项影响所致，具体情况如下：

1、2019 年营业毛利至营业利润变化及波动情况

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度
	金额	变动额	变动率	金额
营业毛利	9,871.20	-274.88	-2.71%	10,146.08
主要损益项：税金及附加	311.25	101.47	48.37%	209.77
销售费用	843.36	257.22	43.88%	586.14
管理费用	2,678.77	847.09	46.25%	1,831.68
研发费用	2,419.01	686.62	39.63%	1,732.39
财务费用	-106.27	145.26	-57.75%	-251.53
其他收益	269.43	112.04	71.19%	157.39
信用减值损失	-136.37	-136.37	-	-
营业利润	3,516.28	-2,395.34	-40.52%	5,911.62

2019 年公司营业毛利较 2018 年减少 274.88 万元，同比下降 2.71%；而营业利润较 2018 年下降 2,395.34 万元，同比下降 40.52%，主要系由于 2019 年受汽车行业景气度下行等因素影响，公司营业毛利出现下降，但由于公司持续进行业务开发及研发投入，并进行 IPO 等事项准备等，导致相关的费用持续支出并维持较高水平所致，其中主要影响项目情况如下：

(1)2019年公司管理费用支出较2018年增加847.09万元,同比增长46.25%,主要系公司2019年IPO相关中介机构服务费较高,导致2019年服务咨询费较2018年增加580.53万元;(2)2019年公司为进一步进行业务结构转型升级,保障公司长期可持续性发展,扩张研发部门,加大研发投入,研发费用支出较2018年增加686.62万元,同比增长39.63%;(3)2019年公司销售费用较2018年增加257.22万元,同比增长43.88%,主要系公司新增主要客户中奋达科技、中山雷泰位于华南地区,公司从苏州发货运输费用较高,导致公司运输费用较2018年增加118.62万元,同时公司为进一步进行业务开拓,销售人员团队增加,职工薪酬较2018年增加65.74万元所致。

2、2020年营业毛利至营业利润变化及波动情况

单位:万元

项目	2020年度			2019年度
	金额	变动额	变动率	金额
营业毛利	10,078.51	207.31	2.10%	9,871.20
主要损益项:税金及附加	134.82	-176.42	-56.68%	311.25
销售费用	330.29	-513.07	-60.84%	843.36
管理费用	1,964.40	-714.37	-26.67%	2,678.77
研发费用	2,576.40	157.39	6.51%	2,419.01
财务费用	188.98	295.24	-277.83%	-106.27
其他收益	384.61	115.17	42.75%	269.43
公允价值变动损益	136.72	173.64	-470.26%	-36.92
信用减值损失	53.43	189.80	-139.18%	-136.37
营业利润	5,110.51	1,594.23	45.34%	3,516.28

注:2020年公司销售费用较2019年减少513.07万元,主要系2020年执行新收入准则将原在销售费用中核算的运输及仓储费调整至营业成本所致,将该部分从营业毛利中调出后,公司2020年营业毛利为10,591.01万元,较2019年同期增加719.81万元,同比增长7.29%。

2020年公司营业毛利较2019年增加207.31万元,同比增长2.10%,而营业利润较2019年增加1,594.23万元,同比增长45.34%,主要系管理费用等损益项变化所致,具体情况如下:

(1)2020年公司管理费用支出较2019年同期减少714.37万元,下降26.67%,主要系前述2019年服务咨询费支出较高,2020年服务咨询费支出减少546.96万元所致,同时由于疫情期间社保减免等导致公司职工薪酬支出有所下降亦产生一

定影响；（2）公司税金及附加受 2020 年度公司在建工程支出增加，进项税抵扣税额增加，相应的税金及附加较去年同期减少 176.42 万元；（3）公司应收账款账龄及回款情况等良好，计提的信用减值损失较去年同期减少 189.80 万元等。

3、2021 年 1-6 月营业毛利至营业利润变化及波动情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年 1-6 月
	金额	变动额	变动率	金额
营业毛利	4,454.12	843.67	23.37%	3,610.46
主要损益项：税金及附加	136.83	65.68	92.31%	71.15
销售费用	335.10	194.60	138.51%	140.50
管理费用	1,248.47	342.33	37.78%	906.13
研发费用	1,606.44	369.73	29.90%	1,236.71
财务费用	60.44	127.35	-190.32%	-66.91
信用减值损失	21.14	-181.67	-89.58%	202.81
资产减值损失	-393.50	-132.18	50.58%	-261.31
营业利润	831.29	-526.38	-38.77%	1,357.67

注：2021 年 1-6 月及 2020 年 1-6 月的销售费用中运输及仓储费用等均已按照新收入准则调整至了营业成本进行对比分析。

2021 年 1-6 月公司营业毛利较 2020 年 1-6 月同期增加 843.67 万元，增长 23.37%，营业毛利实现了显著增长，而营业利润较 2020 年 1-6 月同期减少 526.38 万元，下降 38.77%，主要系公司自 2020 年下半年开始为进一步适应汽车等行业的变化并扩大公司产品及客户覆盖面而进行战略布局，加大对新客户及新产品的开发力度，增加了人员及产品研发投入等，导致公司费用支出等损益项显著增加所致，其中 2021 年 1-6 月销售费用、管理费用及研发费用分别较 2020 年上半年同期增加 194.60 万元、342.33 万元和 369.73 万元，同比分别增长 138.51%、37.78% 和 29.90%。

综上，公司营业收入波动呈小幅增长趋势，相对稳定，但扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润波动较大，主要系费用支出等损益项波动影响所致，具有合理性。

（二）结合新冠疫情的具体影响、最近一期经营情况、上下游风险传导情况等说明对发行人持续经营能力的影响

1、新冠疫情的具体影响

(1) 生产方面

2020年初新冠疫情爆发，公司正常生产活动受到一定影响，2020年1月23日，公司按照春节法定节假日提前1天开始放假，并计划于2020年1月31日春节假期结束后复工。2020年春节假期期间新冠疫情开始在中国湖北爆发，向全国各地蔓延。2020年1月25日开始，江苏省启动突发公共卫生事件一级相应，实行严格科学防控措施。

公司位于江苏省苏州市，根据政府要求，延长假期延期复工，厂区和办公场所无人员进驻。春节假期及延期复工期间，随着新冠疫情的有效防控，形势持续向好，2020年2月8日开始，公司下发复工通知并安排少量人员进行疫情准备和防控工作，以满足当地政府卫生安全条件。公司于2020年2月中下旬开始申请逐步复工。2020年3月初开始，江苏省全省均为低风险地区，公司基本实现全面复工复产。截至本回复报告出具日，公司所有生产活动均已恢复正常。

(2) 采购方面

公司注塑生产的主要原材料为各类塑料粒子，公司模具生产的主要原材料为模具钢、热流道、模架、零部件等模具配件。其中，模具钢及塑料粒子属于大宗商品，市场供应充足，公司不存在主要原材料采购困难及渠道受限的情况；热流道、模架、零部件等模具配件以及其他辅料供应渠道众多，市场供给稳定。同时，随着我国境内疫情的有效控制，各主要厂商已于2020年一季度即复工复产，公司所需的各项原材料采购不存在重大障碍。

(3) 销售方面

2020年上半年受新冠疫情影响，公司产品销售受到影响，2020年上半年公司实现主营业务收入14,118.16万元，较2019年上半年同期下降8.22%；2020年下半年以来，在国内疫情得到有效控制的情况下，公司各项生产销售活动均已恢复正常，且随着下游汽车行业景气度的提升，公司下半年销售情况良好，2020年全年公司实现主营业务收入36,121.59万元，较2019年同期增长4.16%。境外销售方面，报告期内公司直接出口的境外销售收入占比较低，分别为3.92%、

3.64%和 4.60%，同时境外部分国家及地区新冠疫情整体控制情况已趋好，公司境外直接出口客户需求较为稳定，公司境外销售未受到显著影响。

截至本回复报告出具日，公司各项生产经营活动正常开展，新冠疫情对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

2、最近一期经营情况

2021年1-6月随着公司业务规模进一步扩大，实现营业收入18,234.19万元，较去年同期同比增长27.88%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润为908.85万元，同比下降33.29%，主要系公司持续进行业务人员扩张和研发投入等，期间费用支出增加所致，其中公司销售费用、管理费用、研发费用分别较上年同期分别增长138.51%、37.78%和29.90%，主要系：（1）公司为进行业务扩张相关人员增长较多，同时招聘了部分中高层级人员，及公司为提升人才吸引力进行了调薪，导致相关人员薪酬支出增加较多；（2）公司持续进行研发投入，研发费用支出较上年同期上涨29.90%；（3）公司2020年上半年受疫情影响享受政府社保减免政策，2021年上半年已不再享受该政策。

从生产经营情况来看，公司2021年1-6月在营业收入增长的同时，实现营业毛利4,454.12万元，较去年同期增长23.37%，公司主要生产经营情况良好，营业收入及营业毛利均实现同比显著增长，具有持续经营能力。

3、上下游风险传导情况

公司上游原材料采购方面，受2021年上半年大宗商品涨价影响，公司生产所需的主要原材料塑料粒子采购单价有所上升，公司将上游原材料采购单价上升的风险向下游产品进行传导的能力有限，因此上游原材料涨价对公司盈利能力构成一定负面影响，但对于持续的原材料价格大幅变化，公司同样能够与下游客户进行价格磋商以维持利润水平，从2021年上半年业绩来看，原材料价格波动对公司业绩影响有限，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

公司下游行业方面，汽车行业自2020年下半年以来行业景气度显著回升，为公司汽车领域业务放量奠定了业绩基础，同时由于公司向汽车领域客户销售的主要系平台型产品，需求相对较为长期稳健，下游行业的波动风险向公司进行传

导的风险有限；消费电子及小型家用电器行业仍处于行业上升期，下游行业不存在重大风险向公司进行传导进而影响公司持续经营能力的事项。

综上，公司具有持续经营能力，不存在影响公司持续经营能力的重大风险事项。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

- 1、获取并查阅了发行人报告期内财务报表及审计报告；
- 2、获取并查阅了发行人各损益项目明细表及对应凭证；
- 3、访谈了发行人财务负责人等主要管理层，了解新冠疫情对公司的主要影响及公司的停工及复工安排。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内发行人营业收入保持稳定但扣非后归母净利润大幅波动主要系受期间费用等损益项支出变动影响所致；发行人最近一期营业收入和营业毛利实现同比显著增长，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润受期间费用投入增加影响有所下滑，新冠疫情及上下游风险传导等对发行人持续经营能力不构成重大不利影响。

12. 关于税收优惠

申报文件显示，报告期各期，发行人税收优惠金额分别为 919.46 万元、639.07 万元、896.49 万元，占利润总额比例分别为 15.38%、18.64%、17.37%。

请发行人：

（1）说明报告期各期发行人税收优惠具体来源、计算过程及可持续性，量化说明税收优惠减少对经营业绩影响并揭示相关风险。

（2）说明发行人各期税收优惠占利润总额比例与同行业可比公司的差异情

况、原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期各期发行人税收优惠具体来源、计算过程及可持续性，量化说明税收优惠减少对经营业绩影响并揭示相关风险

(一) 说明报告期各期发行人税收优惠具体来源、计算过程及可持续性

1、报告期各期公司税收优惠来源及计算过程

报告期内，公司税收优惠主要来源于高新技术企业及软件企业“两免三减半”等带来的所得税优惠税率、研发费用加计扣除及税收返还等，具体情况如下：

报告期内，发行人享受税收优惠来源及计算过程如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
一、税收返还金额	2.52	10.10	20.69	47.66
二、所得税优惠税率对利润的影响（计算过程如下）				
——报告期利润总额	786.47	5,161.16	3,428.87	5,977.41
——A 按法定/适用利率（15%）计算的所得税费用	117.97	774.17	514.33	896.61
——B 子公司适用不同税率的影响	-39.81	-92.44	-23.64	-101.14
——C 按非优惠税率（25%）计算的所得税费用	196.62	1,290.29	857.22	1,494.35
——优惠金额（C-A-B）	118.46	608.56	366.53	698.88
三、研发费用加计扣除对利润的影响（计算过程如下）				
——研发费用加计扣除合计金额	1,566.64	1,852.17	1,717.07	1,152.82
——对利润的影响额	235.00	277.83	251.85	172.92
税收优惠合计	355.98	896.49	639.07	919.46

2、公司税收优惠的可持续性

(1) 税收返还优惠

根据财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）规定，软件产品增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，分别按照17%、16%、13%的税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。

上述规定自2011年1月1日起执行，截至本回复报告出具日仍持续有效，且公司退税的软件产品均取得软件著作权登记证书，公司预计未来可继续享受增值税即征即退相关优惠政策，具有可持续性。

（2）高新技术企业所得税优惠

根据中华人民共和国主席令（2007）63号颁布的《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条第二款规定，国家需要重点扶持的高新技术企业，减按15%的税率征收企业所得税。

高新技术企业税收优惠政策自2008年起实施，具有长期性、持续性。报告期内享受高新技术企业税收优惠的主体系星诺奇母公司、肇庆星诺奇及常熟星科，上述主体业务及经营无重大变化，预计可持续符合高新技术企业相关要求条件，并享受高新技术企业税收优惠政策，具有持续性。

（3）研发费用加计扣除

根据《财政部 税务总局 科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99号）之规定，“一、企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，在2018年1月1日至2020年12月31日期间，再按照实际发生额的75%在税前加计扣除；形成无形资产的，在上述期间按照无形资产成本的175%在税前摊销。”根据《财政部 税务总局公告2021年第13号——关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》内容，“一、制造业企业开展研发活动中实际发生的研发费用，未形成无形资产计入当期损益的，在按规定据实扣除的基础上，自2021年1月1日起，再按照实际发生额的100%在税前加计扣除；形成无形资产的，自2021年1月1日起，按照无形资产成本的200%在税前摊销。”

上述政策系长期在全国范围内适用的普适性优惠政策，具有可持续性。

（4）子公司星诺奇信息享受“两免三减半”所得税优惠

2018年3月,星诺奇信息获得江苏省软件行业协会颁发的苏RQ-2018-E0005号《软件企业证书》,根据国发〔2011〕4号《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》的规定,星诺奇信息自获利年度2017年起,享受新办软件企业的企业所得税“两免三减半”的优惠政策,于2017年度、2018年度享受免征企业所得税,于2019年度至2021年度享受减按12.5%征收企业所得税,自2022年度开始将不再享受所得税减免,该部分税收优惠政策对公司整体影响相对较小。

(5) 小微企业所得税优惠

报告期内,星诺奇信息2019年度及2020年度满足小型微利企业条件,星诺奇、星诺奇制造、星诺奇返璞应纳税所得额小于0,满足小型微利企业条件,根据财政部、税务总局《关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》(财税〔2019〕13号)的规定,自2019年1月1日起至2021年12月31日,对小型微利企业年应纳税所得额不超过100万元的部分,减按25%计入应纳税所得额,按20%的税率缴纳企业所得税;对年应纳税所得额超过100万元但不超过300万元的部分,减按50%计入应纳税所得额,按20%的税率缴纳企业所得税。

随着公司上述主体业务的发展和盈利能力的提升,未来预计将不再适用该优惠政策规定,但该优惠政策对公司业绩影响较小。

(二) 量化说明税收优惠减少对经营业绩影响并揭示相关风险

单位:万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
税收优惠合计金额	355.98	896.49	639.07	919.46
当期利润总额	786.47	5,161.16	3,428.87	5,977.41
税收优惠金额占当期利润总额比重	45.26%	17.37%	18.64%	15.38%
当期净利润	942.13	4,745.06	3,190.35	5,285.28
扣除税收优惠后净利润	586.15	3,848.57	2,551.28	4,365.82
净利润下降幅度	-37.78%	-18.89%	-20.03%	-17.40%

报告期内,公司净利润分别为5,285.28万元、3,190.35万元、4,745.06万元和942.13万元,扣除税收优惠后公司净利润分别为4,365.82万元、2,551.28万元、3,848.57万元和586.15万元,下降幅度分别为17.40%、20.03%、18.89%和37.78%,

虽然公司上述主要税收优惠政策具有可持续性,但若上述公司税收优惠政策取消或减少,仍然会对公司经营业绩造成一定影响。

发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“税收优惠政策变动的风险”披露如下:

“报告期内,公司依法享受了税收优惠政策。公司报告期内享受的税收优惠对经营成果的影响如下表:

单位:万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
税收返还金额	2.52	10.10	20.69	47.66
所得税优惠税率对利润的影响	118.46	608.56	366.53	698.88
研发费用加计扣除对利润的影响	235.00	277.83	251.85	172.92
税收优惠合计	355.98	896.49	639.07	919.46
当期利润总额	786.47	5,161.16	3,428.87	5,977.41
税收优惠占利润总额比重	45.26%	17.37%	18.64%	15.38%

如果国家调整相关税收支持政策或者公司无法获得所得税等税收优惠认证,则将提高公司的税负水平,从而给公司业绩带来不利影响。”

二、说明发行人各期税收优惠占利润总额比例与同行业可比公司的差异情况、原因及合理性

报告期内,公司税收优惠占利润总额比例及与同行业可比公司对比情况如下:

单位:万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	
星诺奇	税收优惠合计	355.98	896.49	639.07	919.46
	当期利润总额	786.47	5,161.16	3,428.87	5,977.41
	税收优惠金额占当期利润总额比重	45.26%	17.37%	18.64%	15.38%
兆威机电	税收优惠合计	-	-	4,534.51	2,205.92
	当期利润总额	-	-	41,403.54	14,523.05
	税收优惠金额占当期利润总额比重	-	-	10.95%	15.19%

注:除兆威机电外,报告期内发行人其他同行业可比公司未披露税收优惠具体金额,兆威机电未披露2020年及2021年1-6月税收优惠金额,未进行对比。

报告期内，2018 年公司与兆威机电税收优惠金额占利润总额比例分别为 15.38%和 15.19%，不存在重大差异。

2019 年公司税收优惠金额占利润总额比例高于兆威机电，主要系兆威机电 2019 年由于用于智能手机摄像头升降模组的微型传动系统业务爆发式增长，利润总额较 2018 年同比大幅增长 185.09%，税收优惠金额占比显著下降；而公司 2019 年由于管理费用支出增加等因素导致利润总额下降 42.64%，导致税收优惠占比上升。

综上，报告期内公司 2018 年税收优惠占比与同行业可比公司不存在重大差异，2019 年差异具有合理性。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，申报会计师履行了以下主要程序：

- 1、查阅了《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》、《中华人民共和国企业所得税法》等相关税收政策；
- 2、查阅了高新技术企业、研发费用加计扣除和软件企业退税等税收优惠的依据文件，分析了政策的可持续性和发行人是否可持续满足政策规定；
- 3、复核了发行人报告期内税收优惠计算过程；
- 4、分析了税收优惠减少对企业经营业绩所产生的影响；
- 5、查阅了同行业公司税收优惠与利润总额配比情况；
- 6、比对分析了发行人报告期享受的税收优惠金额、构成及占合并报表利润总额的比例；
- 7、取得了税务主管机构出具的报告期内发行人税收无违法违规证明文件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人享受的税收优惠主要系高新技术企业、研发费用加计扣除等政策，上述政策具有稳定性和持续性，公司预计可持续享受上述主要税收

优惠政策，部分不具备持续性的政策对公司经营业绩影响较小；未来若发行人享受的税收优惠取消或减少，将会对经营业绩产生一定影响，发行人已披露相关风险；

2、报告期内，发行人 2018 年税收优惠占利润总额比例与同行业可比公司不存在重大差异，2019 年存在差异主要系可比公司业绩爆发式增长导致利润总额大幅增长，及公司由于管理费用支出增加导致利润总额显著下降所致，具有合理性。

13. 关于实际控制人认定

申报文件显示：

(1) 发行人实际控制人为叶茂和王永辉，对公司施加共同控制，2013 年，王永辉与叶茂及叶茂控制的中安颐合共同签署《一致行动协议》，2018 年签订了《一致行动协议之补充协议》，2015 年 10 月至 2017 年 4 月，王永辉任公司董事长。

(2) 发行人历次股权回购均由王永辉实际出资履行回购义务，王永辉与苏州商旅、叶茂、朱际翔、张云龙之间存在频繁借款，苏州赛尔科技有限公司系发行人董事朱际翔持股 10.33%并担任董事的企业，2018 年 1 月其向发行人财务总监茅见远支付 77.34 万元，发行人称系茅见远此前向苏州赛尔科技有限公司提供周转性借款本次归还。

(3) 发行人剔除 3 名独立董事，剩余 6 名董事中 3 名由发行人实际控制人提名，其中茅见远由中安颐合和王永辉共同提名，其余 3 名董事分别由朱际翔、张云龙提名和金浦信诚提名。王永辉向张云龙出借 312 万元，用途为张云龙代王永辉办理纳税手续，张云龙和朱际翔的锁定期均为 12 个月。

(4) 2010 年 10 月-2013 年 7 月，中安颐合的实际控制人为叶茂，同时中安颐合持有发行人 51%的股权，发行人将中安颐合和王永辉认定为实际控制人，王永辉担任发行人 2010 年 10 月至 2015 年 10 月，董事长，叶茂同期担任发行人董事和总经理，发行人创始股东张云龙和朱际翔担任发行人董事。

请发行人：

(1) 说明董事茅见远由中安颐合和王永辉共同提名的原因及背景；剔除独立董事外，实际控制人仅控制 3 名董事席位的背景以及对董事会的控制力。

(2) 说明王永辉委托张云龙替其个人办理纳税手续的背景、纳税事项、原因及合理性，张云龙与王永辉之间是否存在代持安排或其他特殊利益安排；结合对张云龙、朱际翔的出资来源核查情况，说明与实际控制人之间是否存在代持安排。

(3) 说明在中安颐合持股超过 51%的情形下，仍将王永辉认定为共同实际控制人的原因；未将张云龙、朱际翔两名创始人认定为共同实际控制人的原因。

(4) 结合发行人历次股份变动情况、各阶段控股股东和实际控制人情况、对赌协议履约主体安排以及直接或间接自然人股东的履历、任职情况，说明发行人实际控制人认定是否准确。

(5) 结合王永辉出资履行回购义务、向各创始人股东提供借款等情形，说明王永辉与各创始人股东之间是否存在委托代持关系或其他未披露的利益安排，说明除以上一致行动协议外，各股东之间是否存在一致行动关系或者委托表决权等对发行人控制权产生重大影响的协议或安排。

(6) 说明苏州赛尔科技有限公司未向朱际翔借款而向发行人财务总监茅见远借款的合理性，结合前次借款发生的背景、借款协议条款等，说明本次资金往来的实质是否为借款。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明董事茅见远由中安颐合和王永辉共同提名的原因及背景；剔除独立董事外，实际控制人仅控制 3 名董事席位的背景以及对董事会的控制力

(一) 说明董事茅见远由中安颐合和王永辉共同提名的原因及背景

发行人进行第二届董事会换届选举时，叶茂、中安颐合与王永辉已经签署了《一致行动协议》并作为一致行动人，叶茂、王永辉为保持在董事选举时的一致行动以及结合双方均作为实际控制人的客观情况，二人协商在提名董事候选人时，由中安颐合提名叶茂、王永辉提名其本人作为董事候选人，其余董事候选人

则由中安颐合与王永辉共同提名。茅见远作为公司第一届董事会董事及公司高级管理人员，具有较强的工作能力，能够较为出色的完成其工作任务，叶茂及王永辉认为其适合继续担任公司董事，故二人决定由中安颐合与王永辉共同提名茅见远作为第二届董事会董事候选人。

综上所述，董事茅见远由中安颐合和王永辉共同提名符合叶茂、王永辉作为一致行动人及公司共同实际控制人的客观情况，具有合理性。

(二)说明在剔除独立董事外，实际控制人在仅控制 3 名董事席位的情形下，如何保证对董事会的控制

报告期内，发行人实际控制人叶茂、王永辉合计控制的发行人股份对应的表决权比例不低于 57.97%，处于绝对控制地位，二人能够通过股东大会行使表决权等方式对董事会的人员组成产生重大影响。

此外，朱际翔、张云龙、金浦信诚之间不存在一致行动关系，各自提名的董事在发行人董事会议案审议过程中，均根据各自意愿独立行使表决权，三名被提名董事朱际翔、张云龙、陆风雷中的任何一名董事均无法单独控制董事会。

在发行人董事会的实际运作过程中，实际控制人叶茂、王永辉在发行人董事会中提出的议案均获得全票通过，二人能够对发行人董事会决策产生重大影响。

二、说明王永辉委托张云龙替其个人办理纳税手续的背景、纳税事项、原因及合理性，张云龙与王永辉之间是否存在代持安排或其他特殊利益安排；结合对张云龙、朱际翔的出资来源核查情况，说明与实际控制人之间是否存在代持安排

(一) 说明王永辉委托张云龙替其个人办理纳税手续的背景、纳税事项、原因及合理性，张云龙与王永辉之间是否存在代持安排或其他特殊利益安排

王永辉委托张云龙替其个人办理纳税手续的纳税事项具体为王永辉于 2017 年 4 月将其持有的发行人 64.00 万股股份以 1,088.00 万元的价格转让给中小基金，同时将其持有的发行人 64.00 万股股份以 1,088.00 万元的价格转让给毅达创新，上述股权转让需申报缴纳个人所得税及印花税。

张云龙自 1998 年至今一直在江苏华星会计师事务所有限公司任职，其具备

审计及税务处理的专业知识，对税务处理较为擅长，且张云龙在工作过程中与税务主管部门接触较多，对税务主管部门较为熟悉，为提高办税效率，王永辉便委托张云龙为其办理上述股权转让相关税务事项。基于上述原因，王永辉委托张云龙替其个人办理纳税手续具有合理性。

（二）张云龙与王永辉之间是否存在代持安排或其他特殊利益安排

张云龙其在发行人层面的出资情况如下：

序号	出资时间	阶段	出资金额/股权受让金额 (万元)	资金来源
1	2010.10.18	发起设立阶段	31.50	自有资金
2	2011.01.06	发起设立阶段	52.50	自有资金
3	2011.03.01	发起设立阶段	21.00	自有资金
4	2012.11	第一次股权转让	3.045	自有资金
5	2013.10.22	第五次增资	1,500.00	王永辉提供借款

张云龙 1,500 万元出资系王永辉以借款方式提供，根据张云龙与王永辉于 2013 年 10 月 21 日签署的借款协议，因王永辉拟向星诺奇有限增资，张云龙亦有意向对星诺奇有限进行增资，经双方协商一致，王永辉同意向张云龙提供借款用于资金周转出资，借款期限自 2013 年 10 月 22 日至张云龙实际还款之日止。张云龙与王永辉之间的本次借款未书面约定利息。2021 年 5 月 21 日，二人共同签署了借款协议补充协议，明确借款期限自 2013 年 10 月 22 日至张云龙实际完成还本付息之日止，同时明确借款利息按照年息 4.35%（单利）支付，利息按照本金实际使用天数计算。

张云龙上述 1,500 万元出资虽来源于王永辉，但截至本反馈意见回复日，张云龙已归还全部借款及利息，且张云龙与王永辉已确认双方之间未就发行人股权以协议或其他方式约定任何代持或作出其他特殊利益安排。因此，张云龙与王永辉之间就发行人股份不存在代持安排或其他特殊利益安排。

（三）结合对张云龙、朱际翔的出资来源核查情况，说明与实际控制人之间是否存在代持安排

如上文所述，张云龙的出资非来源于叶茂，虽部分出资来源于王永辉，但上述出资来源系借款并非股权代持款且已全额归还，因此，张云龙与发行人实际控

制人叶茂、王永辉之间不存在代持安排。

朱际翔在发行人层面的出资情况如下：

序号	时间	阶段	出资金额（万元）	资金来源
1	2010.10.14	发起设立阶段	67.18	自有资金
2	2011.01.07	发起设立阶段	111.98	自有资金
3	2011.03.02	发起设立阶段	44.79	上海新际创业投资有 限责任公司借款
4	2013.01.07	第一次增资	600.00	自有资金

注：上海新际创业投资有限责任公司系朱际翔实际控制的公司，且上述借款已于借款后次月归还。

根据上表所示，朱际翔对发行人的历次出资资金均不来源于实际控制人，朱际翔与发行人实际控制人之间不存在代持安排。

综上所述，张云龙、朱际翔与发行人实际控制人之间不存在代持安排。

三、说明在中安颐合持股超过 51%的情形下，仍将王永辉认定为共同实际控制人的原因；未将张云龙、朱际翔两名创始人认定为共同实际控制人的原因

（一）说明在中安颐合持股超过 51%的情形下，仍将王永辉认定为共同实际控制人的原因

自 2010 年 10 月星诺奇有限成立至 2013 年 10 月星诺奇有限第三次增资完成之前，中安颐合持有星诺奇有限的股权比例除在 2013 年 1 月短暂低于 51% 以外，其余期间一直在 50% 以上，在此情况下仍将王永辉认定为实际控制人的原因如下：

1、王永辉一直为公司第二大股东，直接加间接合计持股比例较高

自星诺奇有限设立至今，王永辉一直为公司第二大股东，且王永辉的持股比例始终在 20% 以上。同时，自 2013 年 1 月王永辉成为中安颐合股东以来，其在中安颐合的持股比例始终为 23%，且一直为中安颐合的第二大股东。王永辉依据其直接和间接持有的公司股权比例，能够对星诺奇有限股东会决议产生较大影响。

2、王永辉非公司财务投资人，其在公司发展提供了较多帮助

王永辉自星诺奇有限设立之日起至 2017 年 5 月期间，始终为星诺奇有限及

发行人的董事长，而非一般的财务投资人。自星诺奇有限设立以来，王永辉为公司发展提供了较多帮助，例如：（1）王永辉曾通过业绩对赌方式协助星诺奇有限引入外部股东赵明华，并在赵明华退出时履行了业绩对赌义务；（2）王永辉历次增资价格均等于或高于其他股东增资价格，且其曾于 2011 年向星诺奇有限多次提供借款，并免于收取利息，为星诺奇有限发展提供了较大资金支持。

3、中安颐合、叶茂、王永辉三方签署《一致行动协议》并得到有效履行

2013 年 6 月 25 日，中安颐合、王永辉、叶茂三方共同签署《一致行动协议》，约定叶茂、王永辉在董事会的表决上及中安颐合、王永辉在股东（大）会的表决上保持一致行动。

自发行人设立以来，叶茂、王永辉一直为公司董事，在发行人历次董事会表决中均保持一致行动；叶茂控制的中安颐合与王永辉在发行人的股东（大）会表决中亦能保持一致行动。二人对发行人的董事会决议、股东（大）会决议以及日常生产经营管理能够产生重大影响。

综上，结合王永辉的持股情况、在公司担任的职务、对公司的贡献程度以及《一致行动协议》实际履行情况，在中安颐合持股超过 51% 的情形下，仍将王永辉认定为共同实际控制人符合公司实际情况。

（二）未将张云龙、朱际翔两名创始人认定为共同实际控制人的原因

1、张云龙、朱际翔在公司的持股比例均低于中安颐合、王永辉

自星诺奇有限成立以来，朱际翔所持公司股权比例最高为 16.46%，张云龙所持公司股权比例最高为 9.5%，同一时间二者合计持有公司的股权比例不超过 22%，二者持有的公司股权比例较中安颐合、王永辉均较低。同时，自星诺奇有限成立以来，张云龙、朱际翔未与任何人签署过关于公司的《一致行动协议》，二人在公司历次董事会、股东（大）会表决中均独立行使表决权，二者依其持股比例享有的表决权，不会对公司股东（大）会决议产生重大影响。

2、张云龙、朱际翔为公司财务投资者

张云龙、朱际翔虽系公司创始股东，但二人均为公司财务投资者。张云龙、朱际翔除担任公司董事外，未在公司担任高级管理人员，也不参与公司日常生产经营管理。张云龙自 1998 年至今，历任江苏华星会计师事务所有限公司助理、

主审、项目经理、高级经理、初级合伙人、高级合伙人，其主业为会计师事务所合伙人，并主要在苏州寻找优质投资项目。朱际翔自 2010 年 12 月至今，任上海新际创业投资有限责任公司执行董事、总经理，其主业主要为股权投资。张云龙、朱际翔投资星诺奇有限主要系看好公司发展，愿意承担早期公司设立时的投资风险。

综上，张云龙、朱际翔为发行人的财务投资者，不属于共同实际控制人。

四、结合发行人历次股份变动情况、各阶段控股股东和实际控制人情况、对赌协议履约主体安排以及直接或间接自然人股东的履历、任职情况，说明发行人实际控制人认定是否准确

（一）发行人历次股份变动情况、各阶段控股股东和实际控制人情况

发行人自设立以来的股份变动情况、各阶段控股股东和实际控制人情况如下：

序号	变动日期	变动方式	控股股东		实际控制人	
			控股股东	持股比例	实际控制人	表决权比例
（一）有限公司阶段						
1	2010 年 10 月	星诺奇有限设立	中安颐合	51.00%	叶茂、王永辉	76.07%
2	2013 年 1 月	第一次股权转让	中安颐合	52.23%	叶茂、王永辉	77.45%
3	2013 年 1 月	第一次增资	中安颐合	40.11%	叶茂、王永辉	74.73%
4	2013 年 1 月	第二次股权转让	中安颐合	52.11%	叶茂、王永辉	74.73%
5	2013 年 7 月	第二次增资	中安颐合	50.59%	叶茂、王永辉	72.56%
6	2013 年 10 月	第三次增资	中安颐合	48.94%	叶茂、王永辉	73.46%
7	2013 年 11 月	第四次增资	中安颐合	45.21%	叶茂、王永辉	74.10%
8	2013 年 11 月	第五次增资	中安颐合	42.97%	叶茂、王永辉	70.43%
9	2015 年 6 月	第三次股权转让	中安颐合	42.97%	叶茂、王永辉	76.93%
（二）股份公司阶段						
10	2015 年 10 月	星诺奇股份设立	中安颐合	42.97%	叶茂、王永辉	76.93%

序号	变动日期	变动方式	控股股东		实际控制人	
			控股股东	持股比例	实际控制人	表决权比例
11	2017年4月	第一次股权转让	中安颐合	42.97%	叶茂、王永辉	73.73%
12	2017年6月	第一次增资	中安颐合	34.76%	叶茂、王永辉	60.54%
13	2017年6月	第二次股权转让	中安颐合	34.76%	叶茂、王永辉	59.25%
14	2020年6月	第二次增资及第三次股权转让	中安颐合	34.01%	叶茂、王永辉	57.97%

发行人自设立以来，各阶段控股股东均为中安颐合、实际控制人均为叶茂、王永辉。

（二）发行人对赌协议履约主体安排

发行人自设立以来，涉及的对赌协议履约主体安排及实际履约主体情况如下：

序号	签署日期	协议名称	协议相关权利主体	履约责任主体	实际履约主体
1	2013年1月	口头约定	赵明华	王永辉	王永辉
2	2013年6月	《股权投资协议之补充协议》	融达科贷	中安颐合、王永辉、朱际翔、张云龙	王永辉
3	2013年10月	《增资入股协议之补充协议》	赵明华	中安颐合、王永辉、朱际翔、张云龙	王永辉
4	2017年4月	《股权转让协议之补充协议》	中小企业发展基金、毅达创新	王永辉	权利主体未要求实际履行
5	2017年4月	《投资协议》	金浦信诚、金浦创新	中安颐合	权利主体未要求实际履行
6	2017年4月	《投资协议》	顾晞昊	中安颐合	权利主体未要求实际履行
7	2017年4月	《投资协议》	霍尔果斯星奇诺	中安颐合	权利主体未要求实际履行
8	2017年4月	《投资协议》	新晖浩	中安颐合	权利主体未要求实际履行
9	2017年4月	《投资协议》	永鑫融盛	中安颐合	权利主体未要求实际履行

序号	签署日期	协议名称	协议相关权利主体	履约责任主体	实际履约主体
10	2017年4月	《投资协议》	周敏	中安颐合	权利主体未要求实际履行
11	2017年5月	《投资协议》	中信投资	中安颐合	权利主体未要求实际履行
12	2017年6月	《股权转让协议》	施建华	苏州将梅盛	权利主体未要求实际履行

根据上表所示，自星诺奇有限设立以来，对赌协议的履约主体主要为叶茂控制的中安颐合及王永辉，符合叶茂、王永辉作为发行人共同实际控制人的实际情况。

（三）发行人直接或间接自然人股东的履历、任职情况

截至本回复报告出具日，发行人直接或间接自然人股东的履历和任职情况如下：

1、发行人直接自然人股东的履历和任职情况

发行人直接自然人股东为王永辉、朱际翔、张云龙、施建华、周敏、顾晞昊、颜克益。

上述直接自然人股东中，王永辉、朱际翔、张云龙任发行人董事。上述其他直接自然人股东未在发行人处任职。

上述直接自然人股东的履历如下：

王永辉，男，1968年3月出生，中国国籍，无境外永久居留权。1990年毕业于北京经济函授学院贸易经济专业，大专学历。1988年9月至1992年5月，任南京道斯研究所业务经理；1992年6月至1993年6月，任北京万国企业服务公司研究部负责人；1993年7月至1997年7月，任北京万国企业服务公司上海浦东分公司经理；1997年8月至2002年8月，任上海大智慧投资咨询有限公司咨询部经理；2002年8月至2006年8月，自由职业；2006年8月至2014年12月，任星弧涂层新材料科技（苏州）股份有限公司董事长；2007年10月至今，任苏州素志汇成投资有限公司执行董事兼总经理；2008年12月至今，任苏州达菲特过滤技术有限公司和苏州达菲特过滤技术股份有限公司董事；2010年10月至2015年10月，任苏州星诺奇传动科技有限公司董事长；2014年12月至今，

任星弧涂层新材料科技（苏州）股份有限公司董事；2015年10月至2017年4月，任发行人董事长；2017年5月至今，任发行人董事。

朱际翔，男，1972年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权。1997年3月毕业于华东师范大学世界经济专业，硕士研究生学历。1996年12月至2005年5月，任国泰君安证券有限责任公司资产管理部研究员、投资经理；2005年5月至2006年12月，任银华基金管理有限公司投资部投资经理；2006年12月至2010年12月，任苏州工业园区资产管理有限公司投资部投资总监；2010年12月至今，任上海新际创业投资有限责任公司执行董事、总经理；2010年10月至2015年10月，任星诺奇有限董事；2015年10月至今，任发行人董事。

张云龙，男，1976年2月出生，中国国籍，无境外永久居留权。1998年6月毕业于对外经济贸易大学国际经济专业，本科学历。1998年至今，历任江苏华星会计师事务所有限公司助理、主审、项目经理、高级经理、初级合伙人、高级合伙人；2013年6月至今，担任苏州商旅网通科技有限公司董事长；2015年10月至2021年10月，担任苏州赛尔科技有限公司董事长；2010年10月至2015年10月，任星诺奇有限董事；2015年10月至今，任发行人董事。

施建华，1989年8月至1994年5月，任苏州精达科技有限公司担任开发部工程师；1995年6月至2002年12月，任得壹医疗用品（上海）有限公司副总经理；2003年1月至今，任海利达电子材料（苏州）有限公司总经理。

周敏，1981年7月至1997年10月，任东北电业管理局第二工程公司项目部工程师；1997年10月至2001年4月，任上海国达建设有限公司总经理；2001年4月至今，任新疆兴国房地产有限公司董事长、总经理。

顾晞昊，1984年7月至1990年7月，任上海市川沙中学教师；1990年8月至1994年2月，任上海市浦东新区财税局科员；1994年3月至2000年12月，任上海浦东国有资产投资管理有限公司科员；2001年1月至2016年12月，任上海沪中会计师事务所副总经理；2017年1月至今，任上海沪中建设工程造价咨询有限公司担任副总经理。

颜克益，1998年7月至2002年6月，任兴业证券股份有限公司自营部投资经理；2002年7月至2004年12月，任兴安证券有限责任公司自营部部门经理；

2005年1月至2009年11月，任兴业证券股份有限公司资产管理部总经理；2005年1月至2012年1月，任兴业证券股份有限公司研究所所长；2012年2月至今，任上海大朴资产管理有限公司执行董事、总经理；2015年8月至，任大朴资产管理有限公司执行董事、总经理。

2、发行人间接自然人股东的履历和任职情况

发行人控股股东中安颐合、员工持股平台苏州将梅盛、员工持股平台霍尔果斯星奇诺的间接自然人股东为叶茂、杨立波、施文刚、唐敏、朱祺、翟炜、刘荣亮、董建江、李郎明、李锡良、石国良、薛波。

上述间接自然人股东中，叶茂任发行人董事长、总经理，唐敏任发行人副总经理，朱祺任发行人副总经理，翟炜任发行人监事会主席，刘荣亮任发行人监事、模具事业部总经理，董建江任发行人研发经理，李郎明任发行人消费电子事业部总经理，李锡良任发行人模具事业部项目经理，石国良任发行人汽车事业部项目经理，薛波任发行人汽车事业部商务经理。上述其他直接间接人股东未在发行人处任职。

上述间接自然人股东的履历如下：

叶茂先生，1995年7月至1998年1月，任湖北省襄阳市国营汉丹电器厂工艺工程师；1998年1月至2000年1月，任富金精密工业（深圳）有限公司模具设计工程师；2000年1月至2003年1月，任飞利浦注塑（苏州）科技有限公司项目工程师；2003年1月至2006年5月，任米克朗精密注塑（苏州）有限公司工程部经理；2006年6月至2009年2月，任索乐图日光科技（苏州）有限公司总经理；2009年3月至2010年10月，任苏州索科精密科技有限公司总经理；2010年10月至2015年10月，任苏州星诺奇传动科技有限公司总经理、董事；2010年10月至今，任苏州中安颐合科技有限公司执行董事；2013年9月至今，任苏州将梅盛执行董事；2014年1月至2017年5月，任肇庆星诺奇执行董事；2015年7月至2017年11月，任星诺奇精密董事；2015年10月至2017年5月，任公司总经理、董事；2017年5月至今，任公司董事长兼总经理、常熟星科董事长、肇庆星诺奇董事长；2017年6月至今，任星诺奇信息董事长；2018年4月至今，任星诺奇香港董事；2019年10月至今任星微奇董事长；2020年4月至

今，任星诺奇制造董事长、总经理；2020年6月至今，任星诺奇返璞执行董事、总经理。

杨立波，1983年8月至1990年5月，任上海宝钢冶金建设公司电装公司职员；1990年5月至1993年5月，任上海宝山钢铁有限公司热轧厂技术员；1993年5月至2005年6月，任上海宝钢技术经济发展有限公司副经理；2005年7月至2015年8月，任上海宝钢发展有限公司工厂维护部总经理；2015年8月退休。

施文刚，1992年7月至1995年7月，任海军政治学院助教；1995年8月至1998年11月，任苏州正华律师事务所律师、律师助理；1998年11月至1999年12月，任苏州新天伦律师事务所律师；2000年1月至2008年10月，任江苏中天信德律师事务所律师；2008年10月至今，任江苏致邦（苏州）律师事务所律师。

唐敏，1983年至1997年12月，历任苏州化学纤维厂基层维修员、车间副主任；1997年12月至2005年3月，历任万通苏州定量阀有限公司设备主管、副经理兼设备高级主管；2005年4月至2006年4月，任宝德仕钦科技有限公司设备工程高级主管；2006年4月至2008年9月，任万通苏州定量阀有限公司生产部经理；2008年9月至2010年6月，任优力精密塑胶（苏州工业园区）有限公司生产部经理；2010年6月至2012年4月，任埃迪司汽车饰件上海系统有限公司运营经理；2012年4月至2015年10月，任星诺奇有限工程总监、运营总监、副总经理；2015年10月至今，任公司副总经理；2015年6月至2019年4月，任苏州将梅盛监事。2017年5月至今，任肇庆星诺奇董事、常熟星科董事；2017年6月至今，任星诺奇信息董事。

朱祺，2003年7月至2005年8月，任苏州飞利浦消费电子有限公司财务分析员；2005年9月至2007年7月，任荷兰皇家飞利浦总部 BEST in Finance 项目组项目经理；2007年8月至2010年6月，任飞利浦（中国）投资有限公司金融部经理；2010年7月至2012年9月，任飞利浦（中国）投资有限公司财务共享服务中心高级经理；2012年11月至2015年10月，任星诺奇有限财务经理；2015年8月至今，任苏州星穹远烁投资管理企业（有限合伙）执行事务合伙人；2015年10月至2017年5月，任公司财务总监、董事会秘书；2017年5月至今，任公司副总经理；2017年6月至今，任肇庆星诺奇监事、星诺奇信息监事；2020

年 4 月至今，任星诺奇制造监事。

翟炜，1996 年 7 月至 2005 年 12 月，历任苏州飞利浦消费电子有限公司项目部秘书、总经理助理；2005 年 12 月至 2011 年 6 月，任飞利浦（中国）投资有限公司苏州分公司人力资源部区域经理；2011 年 7 月至 2015 年 9 月，任星诺奇有限管理部经理；2015 年 10 月至 2017 年 12 月，任公司管理部经理；2015 年 10 月至今，任发行人监事会主席、职工代表监事。2019 年 4 月至今，任苏州将梅盛监事。

刘荣亮，2004 年 6 月毕业于徐州师范大学数控机床加工技术专业，专科学历。2004 年 7 月至 2005 年 6 月，任芜湖百年科技有限公司设计部设计工程师；2005 年 7 月至 2006 年 6 月，任富裕注塑制模（苏州）有限公司设计部设计工程师；2006 年 6 月至 2011 年 4 月，任宏利科技（苏州）有限公司设计部主管；2011 年 4 月至 2020 年 9 月，任公司模具事业部经理；2020 年 10 月至今，任公司商务部经理；2015 年 10 月至今，任公司监事。

董建江，2000 年 6 月至 2001 年 6 月，任吴县兴中塑胶制品有限公司职注塑成型技术员；2001 年 7 月至 2003 年 7 月，任富优技研（苏州）有限公司模具设计工程师；2003 年 7 月至 2004 年 3 月，任速锐达塑业科技（苏州）有限公司模具设计工程师；2004 年 3 月至 2010 年 2 月，任富泰克精密注塑（苏州）有限公司模具项目经理；2010 年 3 月至 2010 年 10 月，任索科精密（苏州）有限公司项目经理；2010 年 10 月至 2015 年 10 月，任星诺奇有限研发经理；2015 年 10 月至今，任公司研发经理。

李郎明，1999 年 9 月至 2002 年 5 月，任厦门健秀镜业有限公司股长；2002 年 5 月至 2004 年 5 月，任华硕电脑（苏州凯硕）有限公司轮班主管；2004 年 9 月至 2006 年 5 月，任米克朗精密注塑（苏州）有限公司注塑工艺工程师；2006 年 5 月至 2007 年 10 月，任索乐图日光科技（苏州）有限公司高级注塑工艺工程师；2007 年 10 月至 2010 年 9 月，任赫比电子（苏州）有限公司高级生产经理；2010 年 10 月至 2015 年 8 月，任星诺奇有限生产部经理；2015 年 8 月至今，先后任肇庆星诺奇董事及总经理、常熟星科董事及总经理、消费电子事业部总经理。

李锡良，2000 年 5 月至 2002 年 2 月，任东莞万江嘉浦精密机械制造厂 CNC

技术员；2002年3月至2008年8月，任苏州工业园区博尔达米克朗精密工程有限公司 CNC 组长；2008年8月至2012年7月，任苏州工业园区富泰克精密注塑有限公司加工主管；2012年8月至今，任发行人模具事业部项目经理。

石国良，2000年6月至2002年6月，任富优技研（苏州）有限公司技术员；2002年6月至2005年3月，任米克朗精密注塑（苏州）有限公司领班；2005年3月至2012年7月，任优力精密塑胶工业园区有限公司资深工艺工程师；2012年11月至今，任发行人汽车事业部项目经理。

薛波，2007年10月至2009年6月，任亚帝欧光电（吴江）科技有限公司项目工程师；2009年6月至2010年9月，任昆山七甲电子有限公司项目工程师；2010年10月至2011年6月，任优力精密塑胶有限公司项目工程师；2011年7月，任发行人汽车事业部商务经理。

（四）发行人实际控制人认定是否准确

1、实际控制人认定符合《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用——证券期货法律适用意见第1号》的要求

公司实际控制人认定为叶茂、王永辉符合《适用意见第1号》的要求，逐项分析如下：

（1）每人都必须直接持有公司股份和/或者间接支配公司股份的表决权

公司自设立至今，叶茂、王永辉均直接或间接支配公司股份的表决权，二人合计股份表决权比例未低于 57.97%。

（2）发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作

自股份公司设立以来，发行人已依法建立了股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的公司治理结构，参照上市公司的要求逐步建立了独立董事、董事会秘书、董事会专门委员会制度。发行人亦按照中国证监会有关规范性文件的要求，建立健全了内部控制制度。

自股份公司设立以来，发行人股东大会、董事会、监事会等机构运行良好，

二人不存在发生分歧而影响公司规范运作的情况。根据容诚出具的《内控鉴证报告》，截至 2020 年 12 月 31 日发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

(3) 多人共同拥有公司控制权的情况，一般应当通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确，该情况在最近 3 年内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更

中安颐合、王永辉、叶茂三方分别于 2013 年 6 月、2018 年 10 月签署的《一致行动协议》及《一致行动协议之补充协议》在公司首次公开发行股票并上市交易三十六个月届满之日内有效。上述一致行动协议合法有效、权利义务清晰、责任明确，且在最近 3 年内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的。

中安颐合、叶茂、王永辉均已出具关于所持股份锁定事项的承诺，各主体直接或间接持有的发行人本次发行及上市前已发行的股份锁定期为自发行人本次发行及上市之日起三十六个月。

最近 3 年及首发后 3 年，叶茂、王永辉共同拥有发行人控制权的多人没有且不会出现重大变更。

(4) 如果发行人最近 3 年内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的人发生变化，且变化前后的股东不属于同一实际控制人，视为公司控制权发生变更；发行人最近 3 年内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的人存在重大不确定性的，比照前款规定执行

发行人最近 3 年内，叶茂始终为实际支配公司股份表决权比例最高的人，不存在发生变化的情况，且不存在由婚姻情况等因素导致的重大不确定性。

2、实际控制人认定符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称“《审核问答》”）的要求：“（一）基本原则 实际控制人是拥有公司控制权的主体。在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。”

发行人整体变更股份公司时的发起股东暨中安颐合、王永辉、朱际翔、张云龙、苏州将梅盛已各自出具《确认函》，确认叶茂、王永辉为发行人实际控制人。

3、发行人实际控制人认定具有准确性

根据《适用意见第1号》及《审核问答》的要求，结合发行人实际情况，本着实事求是的原则并尊重企业的实际情况，发行人认定的实际控制人已由发行人发起股东予以确认。

综上所述，发行人实际控制人认定具有准确性。

五、结合王永辉出资履行回购义务、向各创始人股东提供借款等情形，说明王永辉与各创始人股东之间是否存在委托代持关系或其他未披露的利益安排，说明除以上一致行动协议外，各股东之间是否存在一致行动关系或者委托表决权等对发行人控制权产生重大影响的协议或安排

（一）结合王永辉出资履行回购义务、向各创始人股东提供借款等情形，说明王永辉与各创始人股东之间是否存在委托代持关系或其他未披露的利益安排

1、王永辉出资履行回购义务

发行人设立至今已履行的回购义务均由王永辉出资履行。

2、王永辉向各创始人股东提供借款等情形

报告期内，王永辉向各创始人股东提供借款或资金流出的情形如下：

序号	借款时间	借款/资金流入人	借款/资金流出金额（万元）	借款原因
1	2018年12月	张云龙	312.00	张云龙代王永辉办理纳税义务
2	2019年3月	朱际翔	100.00	个人资金周转
3	2019年3月	朱际翔	100.00	个人资金周转
4	2019年9月	张云龙	200.00	个人资金周转
5	2019年9月	张云龙	100.00	个人资金周转
6	2019年12月	叶茂	106.00	叶茂为归还个人住房贷款并进行再抵押的借款
7	2021年3月	张云龙	101.14	张云龙代王永辉办理纳税义务
8	2021年6月	张云龙	600.00	个人资金周转

注：序号8所列示借款发生于2021年6月28日，张云龙已于2021年7月7日归还了该笔借款。

3、王永辉与各创始人股东之间是否存在委托代持关系或其他未披露的利益安排

王永辉出资履行回购义务系其作为发行人实际控制人之一的责任及义务，王永辉向各创始人股东提供借款或资金系日常资金拆借或代理办税所需。

王永辉与各创始人股东之间不存在委托代持关系或其他未披露的利益安排。

(二) 说明除以上一致行动协议外，各股东之间是否存在一致行动关系或者委托表决权等对发行人控制权产生重大影响的协议或安排

各股东之间除中安颐合、王永辉、叶茂三方共同签署《一致行动协议》和《一致行动协议之补充协议》外，不存在一致行动关系或者委托表决权等对发行人控制权产生重大影响的协议或安排。

六、说明苏州赛尔科技有限公司未向朱际翔借款而向发行人财务总监茅见远借款的合理性，结合前次借款发生的背景、借款协议条款等，说明本次资金往来的实质是否为借款

(一) 说明苏州赛尔科技有限公司未向朱际翔借款而向发行人财务总监茅见远借款的合理性

2015年7月起，赛尔科技存在资金周转压力，急需从外部借款以缓解资金压力。张云龙已于2015年7月23日先行向赛尔科技提供了200万元借款，但由于朱际翔、张云龙其他投资项目多处于早期或中期阶段，资金无法短时间回笼，无法继续向赛尔科技提供资金支持。同时，张云龙与茅见远系朋友关系，为尽快缓解赛尔科技资金周转压力，其向茅见远询问是否可以向赛尔科技提供借款，茅见远考虑到自身存在部分闲置资金，且基于对张云龙的了解，判断相关借款事项风险较低，并能够获取较高的利息收益，故同意以有息借款方式于2015年9月及2016年8月分别向赛尔科技提供借款。

综上所述，赛尔科技未向朱际翔借款而向发行人财务总监茅见远借款具有合理性。

(二) 结合前次借款发生的背景、借款协议条款等，说明本次资金往来的实质是否为借款

赛尔科技本次借款系由于自身资金周转压力而进行的借款，本次借款发生时，茅见远系德星技术（苏州）有限公司财务总监，未在发行人处任职。根据首次《借款协议》约定，赛尔科技向茅见远借款用途为补充流动资金，借款期限自2015年9月2日至2016年9月1日止，借款利率为11%的年利率，利息每六个月支付一次，同时由王凯平（借款时赛尔科技的股东）作为担保方履行担保义务。根据第二次《借款协议》约定，赛尔科技向茅见远借款用途为补充流动资金，借款期限自2016年8月15日至2017年8月14日止，借款利率为11%的年利率，利息按照实际使用天数计算。

根据赛尔科技提供的相关银行流水，赛尔科技向茅见远借款情况如下：

序号	借款人	借款时间	出借方	借款金额（万元）
1	赛尔科技	2015.09.02	茅见远	110.00
2	赛尔科技	2016.08.15	茅见远	50.00
合计		-	-	160.00

根据赛尔科技提供的相关银行流水，赛尔科技向茅见远还款情况如下：

序号	借款人	还款时间	出借方	还款金额（万元）	还款说明
1	赛尔科技	2016.05.03	茅见远	5.50	利息支付
2	赛尔科技	2017.01.18	茅见远	2.08	利息支付
3	赛尔科技	2017.01.18	茅见远	12.10	利息支付
4	赛尔科技	2017.11.09	茅见远	90.46	利息支付及归还部分本金
5	赛尔科技	2018.01.10	茅见远	77.34	利息支付及归还部分本金
合计		-	-	187.48	-

根据赛尔科技与茅见远签署的《借款协议》、相关银行流水及对朱际翔、张云龙、茅见远访谈确认，赛尔科技与茅见远之间资金往来的实质为借款，上述借款已偿还完毕。

综上所述，赛尔科技未向朱际翔借款而向发行人财务总监茅见远借款具有合理性；赛尔科技与茅见远之间资金往来的实质为借款。

七、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师履行了以下主要核查程序：

1、查阅了发行人第二届董事会董事候选人提名文件以及第二届董事会历次会议文件；

2、取得了发行人股东中行使董事提名权的股东朱际翔、张云龙、金浦信诚出具的关于在董事会行使表决权说明的确认；

3、取得了王永辉委托张云龙替其个人办理纳税手续相关事项的纳税凭证；

4、查阅了王永辉及张云龙填写确认的董事调查表以及相关访谈记录；

5、取得了张云龙出资星诺奇期间的银行流水；

6、取得了张云龙、王永辉、叶茂关于出资星诺奇事项的相关访谈记录，查阅张云龙和王永辉签订的借款协议及借还款凭证；

7、查阅了中安颐合工商内档及财务报告，访谈了中安颐合设立时的股东、执行董事；

8、查阅了中安颐合、王永辉、叶茂三方签署的《一致行动协议》及《一致行动协议之补充协议》；

9、查阅了发行人的工商内档、董事会、股东大会决议文件；

10、查阅了发行涉及的对赌条款的协议、补充协议及对赌条款解除协议；

11、查阅了发行人自然人股东的出资凭证及对价支付凭证，取得了发行人自然人股东填写确认的调查表、非外部机构投资人股东中间接自然人股东出具的确认函，访谈了相关股东；

12、取得了发行人发起股东出具的关于实际控制人认定的说明；

13、取得了王永辉银行流水，了解其资金用途；

14、取得赛尔科技借款前后的银行流水以及赛尔科技与发行人财务总监茅见远签署的《借款协议》；

15、取得了茅见远银行流水，了解其资金用途。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、董事茅见远由中安颐合和王永辉共同提名主要系中安颐合和王永辉从保障实际控制人在董事会控制权的角度并结合发行人董事、高级管理人员茅见远在第一屆董事会及发行人日常经营管理中发挥的重要作用，共同协商确定，由王永辉推举其本人为第二屆董事会董事候选人，由中安颐合和王永辉共同提名茅见远为第二屆董事会董事候选人；

2、发行人实际控制人叶茂、王永辉合计控制的发行人股份对应的表决权比例不低于 57.97%，处于绝对控制地位；

3、王永辉委托张云龙替其个人办理纳税手续的纳税事项具体为王永辉于 2017 年 4 月将其持有的发行人 64.00 万股股份以 1,088.00 万元的价格转让给中小基金，同时将其持有的发行人 64.00 万股股份以 1,088.00 万元的价格转让给毅达创新，上述股权转让需申报缴纳个人所得税及印花税。张云龙自 1998 年至今一直在江苏华星会计师事务所有限公司任职，其具备审计及税务处理的专业知识，对税务处理较为擅长，且张云龙在工作过程中与税务主管部门接触较多，对税务主管部门较为熟悉，为提高办税效率，王永辉便委托张云龙为其办理上述股权转让相关税务事项；

4、张云龙与王永辉之间不存在代持安排或其他特殊利益安排；

5、结合对张云龙、朱际翔的出资来源核查情况，二人与实际控制人之间不存在代持安排；

6、在中安颐合持股超过 51%的情形下，仍将王永辉认定为共同实际控制人的原因主要系中安颐合和王永辉一直为公司前两大股东、王永辉在公司发展过程中提供的帮助超出一般财务投资人的范畴并且中安颐合、叶茂、王永辉三方签署《一致行动协议》并得到有效履行；

7、未将张云龙、朱际翔两名创始人认定为共同实际控制人的原因主要系张云龙、朱际翔在公司的持股比例均低于中安颐合、王永辉以及张云龙、朱际翔为公司财务投资者；

8、结合发行人历次股份变动情况、各阶段控股股东和实际控制人情况、对赌协议履约主体安排以及直接或间接自然人股东的履历、任职情况，发行人实际控制人认定准确；

9、结合王永辉出资履行回购义务、向各创始人股东提供借款等情形，王永辉与各创始人股东之间不存在委托代持关系或其他未披露的利益安排；

10、除以上一致行动协议外，各股东之间不存在一致行动关系或者委托表决权等对发行人控制权产生重大影响的协议或安排；

11、苏州赛尔科技有限公司未向朱际翔借款而向发行人财务总监茅见远借款主要系朱际翔、张云龙其他投资项目多处于早期或中期阶段，资金无法短时间回笼，无法继续向赛尔科技提供资金支持。同时，张云龙与茅见远系朋友关系，为尽快缓解赛尔科技资金周转压力，其向茅见远询问是否可以向赛尔科技提供借款，茅见远考虑到自身存在部分闲置资金，且基于对张云龙的了解，判断相关借款事项风险较低，并能够获取较高的利息收益，故同意以有息借款方式向赛尔科技提供借款；

12、根据赛尔科技与茅见远签署的《借款协议》、相关银行流水及对朱际翔、张云龙、茅见远访谈确认，赛尔科技与茅见远之间资金往来的实质为借款，上述借款已偿还完毕。

14. 关于股权变动

申报文件显示：

(1) 陈志新为创始人股东，2015 年将其持有的发行人实缴出资额 28.185 万元以 1 元/注册资本的价格平价转让给王永辉，同期王永辉回购融达科贷股份的价格为 14.69 元。

(2) 发行人保荐人关联方中信投资于 2017 年 4 月投资入股发行人，占本次发行前公司总股本的 1.69%。

(3) 融达科贷 2013 年通过增资成为发行人股东，2015 年王永辉回购其股份后融达科贷退出，融达科贷入股公司、持有公司股权比例发生变化以及股权转让

让行为发生时，融达科贷的第一大股东为禾裕科技，持有融达科贷 40%的股权，禾裕科技为国资独资公司控股子公司，其国资主管机关为苏州工业园区国有资产监督管理办公室。

(4) 发行人间接股东中肖华属于证监会系统离职人员，其通过金浦信诚和金浦创新间接持有发行人股份约 0.00003%。

请发行人：

(1) 说明创始人股东陈志新 2015 年将所持股份平价转让给实际控制人之一王永辉的原因及合理性，所转让股份价款的支付情况、资金来源，王永辉与陈志新是否存在委托持股关系或其他未披露的特殊利益安排。

(2) 结合中信投资的投资行为、入股过程和保荐业务开展过程，说明其是否适用及符合证券公司直投子公司投资的相关规定。

(3) 说明融达科贷的入股、退出等行为是否履行了国有资产管理的有关规定，是否存在违法违规情形。

(4) 结合《监管规则适用指引——发行类第 2 号》，在专项核查文件中补充离职人员入股的基本信息、职业履历、入股原因、入股价格及定价依据和资金来源等。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 12 的要求进行核查的过程、方式及结论。

回复：

一、说明创始人股东陈志新 2015 年将所持股份平价转让给实际控制人之一王永辉的原因及合理性，所转让股份价款的支付情况、资金来源，王永辉与陈志新是否存在委托持股关系或其他未披露的特殊利益安排

(一) 说明创始人股东陈志新 2015 年将所持股份平价转让给实际控制人之一王永辉的原因及合理性

2015 年 5 月 5 日，星诺奇有限召开股东会，就陈志新与王永辉股权转让事宜进行了审议，本次股权转让详情如下：

序号	转让时间	转让方	受让方	标的公司	转让股权情况	转让价格
1	2015年6月	陈志新	王永辉	星诺奇有限	28.185万出资额	28.185万元

本次股权转让采用平价转让的原因如下：

(1) 陈志新主动谋求退出。2015年陈志新存在个人资金需求，同时星诺奇有限设立后持续亏损，陈志新不再看好星诺奇有限未来发展前景，于是主动提出转让其持有的星诺奇有限股权。

(2) 陈志新谋求股权转让时，其他股东承接意愿较弱。2014年6月至2014年9月期间，因发行人业绩未达到预期，发行人前期引入的外部股东融达科贷、赵明华陆续要求公司创始股东履行对赌协议并最终实现股权全部退出，发行人在此阶段已暂时难以引入新股东承接包括陈志新在内的有退出意向股东的股权转让诉求。经公司创始股东协商并结合除陈志新以外的其他创始股东资金实力、承接意愿，最终由实际控制人之一王永辉受让陈志新持有的星诺奇有限全部股权。

(3) 陈志新采取平价转让具有合理性。陈志新作为星诺奇有限的创始股东，其未与其他股东签署任何股权回购协议，未事先约定股权退出价格。同时，星诺奇有限自2010年10月设立至陈志新退出期间长期处于亏损状态，根据公证天业出具的《审计报告》（苏公W[2015]A1061号），截至2014年12月31日，星诺奇有限合并报表层面未分配利润为-8,917.35万元，每股净资产为-0.03元/股，2014年度合并报表层面净利润为-2,267.65万元，每股收益为-0.80元/股。王永辉考虑到陈志新作为创始股东且存在个人资金需要，为避免陈志新遭受投资损失，即与陈志新协商采取平价方式受让陈志新持有的星诺奇有限全部股权。

(二) 陈志新所转让股份价款的支付情况、资金来源，王永辉与陈志新是否存在委托持股关系或其他未披露的特殊利益安排

因本次股权转让涉及金额相对较低，故双方采用现金方式支付了全部股权转让款。双方已就本次股权转让向税务主管部门进行了纳税申报，并缴纳了印花税，本次股权转让款付款来源系王永辉自有资金，王永辉与陈志新不存在委托持股关系或其他未披露的特殊利益安排。

综上所述，创始人股东陈志新2015年将所持股份平价转让给实际控制人之一王永辉具有合理性；本次股权转让已采用现金方式完成支付，资金来源为王永

辉自有资金，王永辉与陈志新不存在委托持股关系或其他未披露的特殊利益安排。

二、结合中信投资的投资行为、入股过程和保荐业务开展过程，说明其是否适用及符合证券公司直投子公司投资的相关规定

根据中国证券业协会于 2016 年 12 月 30 日颁布的《证券公司另类投资子公司管理规范》第九条规定：“另类子公司应当加入中国证券业协会（以下简称协会），成为协会会员，接受协会的自律管理。”

根据《证监会机构监管部关于证券公司直接投资业务监管指引》规定：“一、证券公司开展直接投资业务，应当设立子公司（以下称直投子公司），由直投子公司开展业务。”

根据《证券公司另类投资子公司管理规范》第十七条规定：“证券公司担任拟上市企业首次公开发行股票辅导机构、财务顾问、保荐机构、主承销商或担任拟挂牌企业股票挂牌并公开转让的主办券商的，应当按照签订有关协议或者实质开展相关业务两个时点孰早的原则，在该时点后另类子公司不得对该企业进行投资。前款所称有关协议，是指证券公司与拟上市企业签订含有确定证券公司担任拟上市企业首次公开发行股票辅导机构、财务顾问、保荐机构、主承销商或担任拟挂牌企业股票挂牌并公开转让的主办券商条款的协议，包括辅导协议、财务顾问协议、保荐及承销协议、推荐挂牌并持续督导协议等。”

中信投资系中信证券股份有限公司全资子公司，已于 2018 年 1 月 17 日成为中国证券业协会公司的第七批证券公司另类投资子公司会员单位，中信投资的投资行为、入股过程和保荐业务开展过程适用证券公司直投子公司的相关规定。

中信投资成立于 2012 年 4 月 1 日，系保荐机构中信证券的全资子公司。2017 年 4 月，中信投资完成星诺奇项目投资决策，星诺奇召开 2017 年第四次临时股东大会同意包括中信投资在内的 8 名投资者认购星诺奇增资事项；2017 年 5 月，中信投资与星诺奇签订了增资协议。

2017 年 6 月，中信证券星诺奇项目组进场开展实质性工作；2017 年 10 月，中信证券就星诺奇 IPO 项目完成立项；2018 年 3 月，中信证券与发行人首次签订了关于首次公开发行股票的辅导协议。

综上，中信投资的投资行为、入股过程和保荐业务开展过程符合《证监会机构监管部关于证券公司直接投资业务监管指引》、《证券公司另类投资子公司管理规范》等证券公司直投业务的相关规定。

三、说明融达科贷的入股、退出等行为是否履行了国有资产管理的相关规定，是否存在违法违规情形

融达科贷在入股并持有公司股权期间，其第一大股东为苏州工业园区银杏科技金融集团有限公司（现更名为“苏州工业园区禾裕科技金融集团有限公司”，以下简称“禾裕科技”），禾裕科技为国有独资公司苏州元禾控股有限公司（现更名为“苏州元禾控股股份有限公司”，以下简称“元禾控股”）的全资子公司。元禾控股国有资产主管机关为苏州工业园区国有资产监督管理办公室（以下简称“园区国资办”）。

2017年8月20日，元禾控股作为禾裕科技控股股东，其在向园区国资办提交的《融达科贷是否适用国资管理规定的事项请示》中认为：根据《国有股东转让所持上市公司股份管理暂行办法》（国资委、证监会令第19号）等文件规定，2014年6月，融达科贷的第一大股东银杏集团是国有全资企业元禾控股的全资子公司，其持有融达科贷40%股权，其他自然人和法人股东持有融达科贷60%股权。鉴于银杏集团所持融达科贷股权未达到或超过50%，不处于控制地位，在上述时点融达科贷不应被认定为国有控股企业，且并无明确、统一的规定据以认定融达科贷之前的投资行为适用国资管理规定。2017年9月11日，园区国资办对上述事项予以确认。

根据对禾裕科技工作人员访谈确认，2018年2月，融达科贷通过非国有股东减资方式使国有资产占比达到52.17%，融达科贷开始纳入国有资产监督管理体系，在此之前，融达科贷入股、退出等行为无需履行国有资产管理的相关规定。

综上所述，融达科贷的入股、退出等行为无需履行国有资产管理的相关规定，不存在违法违规情形。

四、结合《监管规则适用指引——发行类第2号》，在专项核查文件中补充离职人员入股的基本信息、职业履历、入股原因、入股价格及定价依据和资金来源等

1、离职人员入股的基本信息、职业履历、入股原因

肖华系发行人穿透核查后的间接自然人股东，其曾于 1998 年 4 月至 2010 年 12 月任中国证监会发行监管部审核四处调研员，并于 2010 年 12 月从中国证监会系统离职，之后加入金浦产业投资基金管理有限公司担任董事总经理。上海远见投资有限公司系金浦产业投资基金管理有限公司的团队持股平台，肖华持有上海远见投资有限公司 11.40% 的股权。2014 年 7 月，肖华从金浦产业投资基金管理有限公司离职，未再参与金浦产业投资基金管理有限公司的业务决策，仅担任上海远见投资有限公司股东。2017 年 11 月至今，肖华在北京金融街资本运营中心担任副总经理。

2、离职人员入股价格及定价依据和资金来源

肖华对发行人的间接持股比例约 0.00003%，入股原因为其在发行人间接股东处任职期间持有团队持股平台股权所致；肖华间接持股的发行人直接股东金浦信诚、金浦创新系在 2017 年 6 月根据发行人经营情况及盈利预测协商确定按照投后 8.9 亿估值增资，入股价格公允、定价依据合理；同时，根据肖华出具的承诺，相关入股资金来源为其合法收入的自有资金，其本人不存在不当入股情形。

综上所述，发行人存在证监会系统离职人员间接入股发行人的情况，但不属于《监管规则适用指引——发行类第 2 号》规定的~~不当入股~~的情形，无需进行清理，不会对本次发行上市构成不利影响。

五、说明按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 12 的要求进行核查的过程、方式及结论

（一）按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 12 的要求进行核查的过程、方式

针对发行人申报前后新增股东情况，保荐人按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 12 的要求进行了如下核查：

1、查阅了申报前一年内新增自然人股东填写确认的调查表，穿透核查发行人申报前一年内新增非自然人股东上层自然人股东。就申报前一年内新增股东适格性及合法合规性检索了中国裁判文书网、被执行人综合查询、国家企业信用信息公示系统等网站；

2、取得了本次发行的中介机构及其项目组成员关于关联关系、亲属关系、委托持股、信托持股或其他可能输送不当利益的关系情况书面说明；

3、取得了阳明智行、三花弘道、颜克益、朱际翔、张云龙填写确认的调查表，取得了阳明智行、三花弘道合伙协议、出具的说明，取得了颜克益填写确认的调查表，访谈了阳明智行、三花弘道、颜克益、朱际翔、张云龙；

4、取得了阳明智行、三花弘道、颜克益出具的锁定承诺。

（二）说明按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 12 的要求进行核查的结论

1、最近一年新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关系，具备法律、法规规定的股东资格；

2、最近一年新增股东的锁定期安排符合要求；

3、发行人补充披露后，已符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 12 的要求。

六、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 12 的要求，保荐机构、发行人律师履行了以下主要核查程序：

1、取得了陈志新与王永辉关于创始人股东陈志新 2015 年将所持股份平价转让给实际控制人之一王永辉这一事项的访谈确认以及相应的股权转让纳税申报表；

2、取得了对禾裕科技工作人员关于融达科贷的入股、退出等行为无需履行国有资产管理的相关规定事项的访谈确认，并取得了园区国资办对上述事项情况属实的确认意见；

3、查阅了苏州元禾控股有限公司公司债券募集说明书；

4、查阅了中信投资、中信证券与发行人签署的相关协议、工作记录；

5、取得了证监会系统离职人员肖华出具的说明，对其入股上海远见投资有限公司的原因、入股价格及定价依据和资金来源进行确认；

6、取得肖华出具的关于相关入股资金来源为其合法收入的自有资金的承诺；

7、查阅了申报前一年内新增自然人股东填写确认的调查表，穿透核查发行人申报前一年内新增非自然人股东上层自然人股东。就申报前一年内新增股东适格性及合法合规性检索了中国裁判文书网、被执行人综合查询、国家企业信用信息公示系统等网站；

8、取得了本次发行的中介机构及其项目组成员关于关联关系、亲属关系、委托持股、信托持股或其他可能输送不当利益的关系情况书面说明；

9、取得了阳明智行、三花弘道、颜克益、朱际翔、张云龙填写确认的调查表，取得了阳明智行、三花弘道合伙协议、出具的说明，取得了颜克益填写确认的调查表，访谈了阳明智行、三花弘道、颜克益、朱际翔、张云龙；

10、取得了阳明智行、三花弘道、颜克益出具的锁定承诺。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、创始人股东陈志新 2015 年将所持股份平价转让给实际控制人之一王永辉的原因主要系陈志新主动谋求退出，且其他股东承接意愿较弱，经公司创始股东协商并结合除陈志新以外的其他创始股东资金实力、承接意愿，最终由实际控制人之一王永辉受让陈志新持有的星诺奇有限全部股权；

2、创始人股东陈志新 2015 年将所持股份平价转让给实际控制人之一王永辉相关股权转让已采用现金方式完成支付，资金来源为王永辉自有资金，王永辉与陈志新不存在委托持股关系或其他未披露的特殊利益安排；

3、中信投资入股发行人适用并符合证券公司直投子公司的相关规定；

4、融达科贷的入股、退出等行为履行了国有资产管理的有关规定，不存在违法违规情形；

5、最近一年新增股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、本次发行中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员不存在亲属关系、关联关

系，具备法律、法规规定的股东资格；

6、最近一年新增股东的锁定期安排符合要求；

7、发行人补充披露后，已符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 12 的要求。

15. 关于参控股公司

申报文件显示：

发行人与恒惠博、施建华共同设立星诺奇精密时，工商登记的实缴信息与实际不符，发行人工商登记实缴出资额 200 万元，实际支付 10 万元，发行人向星诺奇精密出售资产后又购回，发行人于 2015 年 1 月至 7 月实际仅持有星诺奇精密 1%股权，但享有星诺奇精密 51%表决权和董事会一票否决权。发行人授权星诺奇精密使用发行人商号并收取了相应的费用。

发行人控股子公司星微奇的少数股东为方欣持股 30%。

请发行人：

(1) 说明发行人设立星诺奇精密时实缴登记金额与实际出资金额不符的原因，发行人是否存在出资不实或者抽逃出资的情形，以及有权部门的认定意见。

(2) 结合合同条款，说明向星诺奇精密出售资产后又购回的行为是否为一揽子协议安排，是否属于售后回租，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

(3) 说明此前仅持有星诺奇精密 1%股权，却享有星诺奇精密 51%表决权和董事会一票否决权的合理性，发行人与星诺奇精密是否存在其他特殊利益安排；结合星诺奇精密的财务状况和客户、供应商情况，说明其报告期内收入、成本及费用的匹配性。

(4) 说明子公司星微奇的历史沿革情况和少数股东方欣的基本情况，包括但不限于工作经历、与发行人的关系，是否与发行人客户和供应商存在关联关系。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明发行人设立星诺奇精密时实缴登记金额与实际出资金额不符的原因，发行人是否存在出资不实或者抽逃出资的情形，以及有权部门的认定意见

（一）说明发行人设立星诺奇精密时实缴登记金额与实际出资金额不符的原因

星诺奇精密设立时，各股东协商确定的该公司注册资本及股权比例为：星诺奇精密设立时注册资本 1,000.00 万元，其中施建华以货币出资 790.00 万元，占星诺奇精密注册资本的 79.00%；恒惠博以货币出资 200.00 万元，占星诺奇精密注册资本的 20.00%；星诺奇有限以货币出资 10.00 万元，占星诺奇精密注册资本的 1.00%。

由于当时星诺奇精密经办人员工作疏忽，导致工商登记资料中星诺奇有限与恒惠博出资金额登记错误，将星诺奇有限出资登记为以货币出资 200.00 万元，将恒惠博出资登记为以货币出资 10.00 万元。

星诺奇精密完成设立工商登记后，星诺奇精密各股东按照各自实际股权比例进行了出资，并针对上述差异情况于 2014 年 9 月 1 日签署《股权确认书》，对各股东实际的持股情况再次予以确认。

为解决上述工商登记股权比例与实际股权比例不一致的问题，2015 年 1 月 4 日，星诺奇精密通过股东会决议，同意星诺奇有限将其所持的星诺奇精密注册资本 190.00 万元（占星诺奇精密注册资本 19.00%）转让给恒惠博。因本次股权转让系为还原星诺奇精密股东真实的股权比例，故恒惠博未实际支付本次股权转让价款。

（二）发行人是否存在出资不实或者抽逃出资的情形，以及有权部门的认定意见

1、发行人不存在出资不实的情形

根据星诺奇精密工商登记档案、股东出资凭证，发行人已于 2014 年 8 月按照实际出资比例履行了出资义务，货币出资来源合法且已经实缴到位；星诺奇有限与恒惠博出资金额登记差异部分已通过股权转让形式进行了更正，星诺奇有限不存在出资不实的情形。

2、发行人不存在抽逃出资的情形

根据《最高人民法院关于适用〈中华人民共和国公司法〉若干问题的规定（三）》（以下简称“《公司法司法解释三》”）第十二条：“公司成立后，公司、股东或者公司债权人以相关股东的行为符合下列情形之一且损害公司权益为由，请求认定该股东抽逃出资的，人民法院应予支持：（一）制作虚假财务会计报表虚增利润进行分配；（二）通过虚构债权债务关系将其出资转出；（三）利用关联交易将出资转出；（四）其他未经法定程序将出资抽回的行为”，发行人不存在《公司法司法解释三》认定的抽逃出资行为，不存在因涉嫌抽逃出资被星诺奇精密及其股东或者星诺奇精密债权人以发行人抽逃出资且损害星诺奇精密权益为由提起诉讼的情况。

3、发行人获得的有权部门的认定意见

2017年8月28日，苏州工业园区市场监督管理局出具合规证明，确认星诺奇精密自2014年8月5日至2017年8月22日不存在违反市场监督管理相关法律法规而被处罚的情况。

综上所述，发行人设立星诺奇精密时实缴登记金额与实际出资金额不符系星诺奇精密经办人员工作疏忽所致；发行人不存在出资不实或者抽逃出资的情形，并取得了有权部门证明文件。

二、结合合同条款，说明向星诺奇精密出售资产后又购回的行为是否为一揽子协议安排，是否属于售后回租，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）公司向星诺奇精密出售及购回资产的合同条款

公司向星诺奇精密出售资产的合同条款主要内容如下：依据双方共同评估协商，由星诺奇精密依照《转让设备清单》向发行人购买固定资产，资产费用人民币玖佰万元整。星诺奇精密于本协议生效后10日之内支付50%，余款50%于协议生效之日30日内完成支付。

公司向星诺奇精密购回资产的合同条款主要内容如下：公司拟收购星诺奇精密合法持有的成型机类及其生产配套设备（以下简称“标的资产”），其中设备资产共有164台/套，具体为注塑成型机、水式模温机、行车、双螺杆空气压缩

机等。公司与星诺奇精密共同约定以经评估公司出具的评估报告确定的标的资产账面价值 8,587,568.18 元（不含税）作为标的资产转让金额。

（二）结合合同条款，说明向星诺奇精密出售资产后又购回的行为是否为一揽子协议安排，是否属于售后回租，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则解释第 5 号》对“一揽子交易”的判定依据如下：（1）这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；（2）这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；（3）一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；（4）一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

发行人向星诺奇精密出售资产是由于星诺奇精密为发行人提供注塑代工服务，其对生产设备存在客观需求。发行人向星诺奇精密购回资产主要是由于星诺奇精密拟办理注销登记，发行人存在购买设备资产以实现自主生产的需求。两次交易均为双方根据客观需求作出的独立决策，不符合“一揽子交易”的成立条件。

根据《企业会计第 21 号-租赁》对售后租回交易的定义：若企业（卖方兼承租人）将资产转让给其他企业（买方兼出租人），并从买方兼出租人租回该项资产，则卖方兼承租人和买方兼出租人均应按照售后租回交易的规定进行会计处理，发行人与星诺奇精密之间的出售及购回资产行为，相关标的资产所有权及使用权均发生了转移，不符合售后租回交易的成立条件。

发行人于 2014 年向星诺奇精密出售资产，并于 2017 年向星诺奇精密购回资产，上述行为不属于一揽子协议安排，不属于售后回租。发行人向星诺奇精密出售资产后购回资产分别按照处置固定资产和购买固定资产进行会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

综上所述，发行人向星诺奇精密出售资产后又购回的行为系双方根据客观需求作出的独立决策，不属于一揽子协议安排；发行人与星诺奇精密之间的出售及购回资产行为，相关标的资产所有权及使用权均发生了转移，不属于售后回租，发行人相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、说明此前仅持有星诺奇精密 1%股权，却享有星诺奇精密 51%表决权和董事会一票否决权的合理性，发行人与星诺奇精密是否存在其他特殊利益安排；结合星诺奇精密的财务状况和客户、供应商情况，说明其报告期内收入、成本及费用的匹配性

(一)说明此前仅持有星诺奇精密 1%股权，却享有星诺奇精密 51%表决权和董事会一票否决权的合理性，发行人与星诺奇精密是否存在其他特殊利益安排

星诺奇精密设立的目的之一系为公司提供注塑代工服务，其注塑代工产品需由公司进一步质检后交付最终客户，公司直接承担最终客户订单的交付时间、产品质量等责任，在公司仅持有星诺奇精密 1%股权且仅派驻一名董事，且公司未参与其日常经营的情况下，无法有效保证其代工产品质量和服务稳定性等，因此，基于保证星诺奇精密注塑代工产品质量和提供注塑代工服务的稳定性的考虑，公司有进一步提高自身对星诺奇精密生产经营重大事项监督能力的需求。鉴于上述原因，经星诺奇精密全体股东协商，同意在公司确保继续向星诺奇精密提供稳定的订单前提下，由公司以持有的 1%的星诺奇精密股权取得其 51%的表决权，并在星诺奇精密董事会层面拥有一票否决权。

随着星诺奇精密生产经营各环节逐步稳定，产品质量得到较为充分的保障，星诺奇精密其他股东提议取消公司享有的上述特殊权利。公司基于星诺奇精密的注塑代工服务已步入正轨，同意星诺奇精密取消公司享有的上述特殊权利。星诺奇精密于 2015 年 7 月召开股东会审议通过了新的公司章程，公司享有的上述特殊权利至此取消。

综上，公司此前仅持有星诺奇精密 1%股权，却享有星诺奇精密 51%表决权和董事会一票否决权具有合理性，发行人与星诺奇精密不存在其他特殊利益安排。

(三)结合星诺奇精密的财务状况和客户、供应商情况，说明其报告期内收入、成本及费用的匹配性

星诺奇精密于 2014 年 8 月设立，自 2017 年 1 月起停止生产经营，于 2017 年 11 月召开股东会决议解散并成立清算组对星诺奇精密进行清算，于 2017 年

12月完成税务登记注销，星诺奇精密清算后剩余货币资金931.10万元按出资比例分配予各股东，于2018年1月完成清算，于2018年2月完成工商注销程序，报告期内即2018年至2021年1-6月星诺奇精密不涉及收入、成本及费用，不涉及财务状况及客户、供应商情况等。

四、说明子公司星微奇的历史沿革情况和少数股东方欣的基本情况，包括但不限于工作履历、与发行人的关系，是否与发行人客户和供应商存在关联关系

（一）说明子公司星微奇的历史沿革情况

1、2019年10月，星微奇设立

2019年9月26日，星微奇召开股东会，全体股东一致决议：选举叶茂、方欣、茅见远为星微奇董事；选举王卉为星微奇监事；并通过星微奇公司章程。

2019年9月26日，星微奇召开董事会，全体董事一致决议：聘任方欣为星微奇经理。

2019年10月21日，苏州工业园区市场监督管理局核准了星微奇设立申请。

星微奇设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	星诺奇	700.00	70.00%
2	方欣	300.00	30.00%
合计		1,000.00	100.00%

2、2020年9月，星微奇增资

2020年9月10日，星微奇召开股东会，全体股东一致决议：同意星微奇注册资本从1,000万元增至1,500万元，此次增资额500万元，由星诺奇新增认缴出资350万元，由方欣新增认缴出资150万元；同意修改星微奇公司章程。

2020年9月21日，苏州工业园区市场监督管理局核准了此次变更。

本次增资完成后，星微奇的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	星诺奇	1,050.00	70.00%

序号	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	出资比例
2	方欣	450.00	30.00%
合计		1,500.00	100.00%

（二）说明子公司星微奇少数股东方欣的基本情况，包括但不限于工作经历、与发行人的关系，是否与发行人客户和供应商存在关联关系

方欣工作经历如下：1998年9月至2007年11月在赫比国际有限公司历任工艺工程师、物料主管、生产及物料经理、系统运营经理；2007年12月至2019年9月，在联钢精密科技（苏州）有限公司担任厂长；2019年10月至今，在星微奇担任经理。

方欣除持有发行人控股子公司星微奇30%股权并担任经理外，与发行人不存在其他关联关系，与发行人客户和供应商不存在关联关系。

五、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师和申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、取得了星诺奇精密股东施建华、星诺奇精密设立时的经办人员关于发行人设立星诺奇精密时实缴登记金额与实际出资金额不符原因的访谈确认；

2、取得了星诺奇精密完成设立工商登记后，星诺奇精密各股东按照各自实际股权比例进行了出资，并针对差异情况于2014年9月1日签署的《股权确认书》；

3、取得了星诺奇精密工商登记档案、股东出资凭证；

4、查阅了星诺奇精密设立及股权转让相关工商登记文件以及在中国裁判文书网对星诺奇精密，并对发行人诉讼情况进行网络核查；

5、取得了发行人出具的关于不存在抽逃出资情形的说明确认；

6、取得了苏州工业园区市场监督管理局出具的合规证明；

7、查阅了公司向星诺奇精密出售及购回资产的相关合同；

8、取得了发行人出具的关于仅持有星诺奇精密 1% 股权，却享有星诺奇精密 51% 表决权和董事会一票否决权的说明并经星诺奇精密原股东施建华访谈确认；

9、查阅了星微奇的工商登记档案；

10、查阅了方欣填写确认的调查表、方欣相关访谈记录以及其出具的与发行人客户和供应商不存在关联关系的说明文件；

11、查询发行人客户及供应商股东、董监高工商登记信息，并与方欣及其近亲属姓名进行关联关系核查。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人设立星诺奇精密时实缴登记金额与实际出资金额不符的原因主要系当时星诺奇精密经办人员工作疏忽，导致工商登记资料中星诺奇有限与恒惠博出资金额登记错误所致；

2、发行人不存在出资不实或者抽逃出资的情形，并取得有权部门出具的证明文件；

3、结合合同条款，发行人向星诺奇精密出售资产后又购回的行为不属于一揽子协议安排，不属于售后回租，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

4、此前发行人仅持有星诺奇精密 1% 股权，却享有星诺奇精密 51% 表决权和董事会一票否决权是为保证星诺奇精密注塑代工产品质量，公司有进一步提高自身对星诺奇精密生产经营重大事项监督能力的需求，具有合理性；

5、发行人与星诺奇精密不存在其他特殊利益安排；

6、星诺奇精密已于 2018 年 2 月完成清算并注销，报告期内星诺奇精密不涉及财务状况和客户、供应商情况；

7、方欣与发行人客户和供应商不存在关联关系。

16. 关于外协加工

申报文件显示：

发行人存在金额较大的采购整套精密模具和注塑零件整套代工的情形。

发行人主要客户中礼恩派、富士胶片、凯毅德的下属公司要求公司采购外协需取得其许可，其他主要客户未明确约定公司采购外协服务需经其许可。

发行人外协供应商中，苏州益百安机械科技有限公司为 2017 年成立，2018 年发行人与其开展合作；相城区望亭镇苏展精密模具厂、苏州沃思诺精密模具有限公司为 2018 年成立，发行人于成立当年或者次年与其开展合作，其中相城区望亭镇苏展精密模具厂和苏州沃思诺精密模具有限公司注册资本分别仅为 80 万元和 100 万元。昆山盛锦瑞精密模具有限成立于 2017 年，2019 年发行人与其开展首次合作。苏州佳仕博模塑科技有限公司成立于 2017 年，发行人于 2019 年与其开展合作。

请发行人：

(1) 说明在未明确“外协采购”限制的客户端，发行人是否存在向客户销售的模具或注塑零部件均为通过外协加工或代工取得的情形，发行人客户是否知悉该情况，双方是否存在潜在纠纷；精密注塑零件代工、精密注塑模具外购业务的经营模式、会计处理方式；发行人采用代工或外购的原因，报告期内代工数量逐年下降、精密注塑模具外购数量逐年上升的原因及合理性，结合协议约定说明合作方式、定价方式；报告期内发行人主要代工或外购业务客户的名称、交易金额，是否与发行人及其关联方存在关联关系。

(2) 说明是否存在将采购的模具或注塑零部件直接对外销售的情形，采购和销售是否存在一一对应关系，该部分业务是否实质上为贸易业务，发行人对该部分业务的划分和信息披露是否准确、完整；结合模具业务的核心环节和关键技术门槛，说明发行人的模具和注塑零部件业务生产过程是否完整和独立；前述外协供应商与发行人的合作背景、外协金额是否与其经营规模相匹配。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明在未明确“外协采购”限制的客户中，发行人是否存在向客户销售的模具或注塑零部件均为通过外协加工或代工取得的情形，发行人客户是否知悉该情况，双方是否存在潜在纠纷；精密注塑零件代工、精密注塑模具外购业务的经营模式、会计处理方式；发行人采用代工或外购的原因，报告期内代工数量逐年下降、精密注塑模具外购数量逐年上升的原因及合理性，结合协议约定说明合作方式、定价方式；报告期内发行人主要代工或外购业务客户的名称、交易金额，是否与发行人及其关联方存在关联关系

（一）说明在未明确“外协采购”限制的客户中，发行人是否存在向客户销售的模具或注塑零部件均为通过外协加工或代工取得的情形，发行人客户是否知悉该情况，双方是否存在潜在纠纷

报告期内，公司存在向客户销售的模具或注塑件均为通过外协加工或代工取得的情形，具体情况如下：

（1）精密注塑模具

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例
2021年1-6月	1	事必达（肇庆）精密制造有限公司	9.56	0.05%
	-	合计	9.56	0.05%
2020年度	-	-	-	-
2019年度	1	MyFC Holding AB（publ）	52.93	0.15%
	-	合计	52.93	0.15%
2018年度	1	MyFC Holding AB（publ）	184.59	0.56%
	2	西诺医疗生物科技有限公司	33.56	0.10%
	3	苏州本控电子科技有限公司	28.90	0.09%
	-	合计	247.05	0.74%

报告期内，公司向客户销售的精密注塑模具均为通过外协加工方式取得的销售金额分别为 247.05 万元、52.93 万元、0.00 万元和 9.56 万元，占主营业务收入比例分别为 0.74%、0.15%、0.00% 和 0.05%。

（2）精密注塑零部件

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例
2021年 1-6月	1	东莞克模实业有限公司	13.84	0.08%
	-	合计	13.84	0.08%
2020年 度	1	东莞克模实业有限公司	13.94	0.04%
	2	苏州清越光电科技股份有限公司	9.96	0.03%
	3	昆山迈致治具科技有限公司	0.74	0.002%
	-	合计	24.64	0.07%
2019年 度	1	东莞克模实业有限公司	16.16	0.05%
	-	合计	16.16	0.05%
2018年 度	1	东莞克模实业有限公司	2.72	0.01%
	-	合计	2.72	0.01%

报告期内，公司向客户销售的精密注塑零部件均为通过外协方式取得的销售金额分别为 2.72 万元、16.16 万元、24.64 万元和 13.84 万元，占主营业务收入比例分别为 0.01%、0.05%、0.07% 和 0.08%。

报告期内，公司与上述客户交易金额及占主营业务收入比较小，客户一般主要关注公司最终销售的产品质量是否符合要求，对公司采用自产或外协方式进行生产客户一般未要求均知悉，公司与前述客户涉及款项均已收回，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）精密注塑零件代工、精密注塑模具外购业务的经营模式、会计处理方式

1、精密注塑零件代工

（1）精密注塑零件代工的经营模式

报告期内，公司精密注塑零件代工业务的经营模式为：公司根据客户的注塑件订单制定生产计划，并进行产能及成本效益评估，在特定季度或月份订单量超过公司注塑产能且订单交付期要求紧的情形下，注塑件生产部门将产出附加值低、技术含量相对较低的注塑零件安排外协注塑件生产厂商代工，公司提供生产注塑件所需原材料、注塑模具，由外协厂商按公司制定的制程要求和质量标准生产注塑件，订单完成后经公司验收入库。

（2）精密注塑零件代工的会计处理方式

委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。从形式上看，双方一般签订委托加工合同，合同价款表现为加工费，且加工费与受托方持有的主要材料价格变动无关。发行人精密注塑零件代工采用支付委托加工厂商加工费形式进行，原材料均由发行人自行采购。满足委托加工会计处理的条件，发行人对精密注塑零件代工的会计处理具体如下：

1) 发料：供应链部门根据生产计划，开设委外工单，根据领料单发料

借：委外加工物资

贷：原材料或半成品

2) 加工费核算：供应链部门根据核价及工单生产进度核对业务账单，并取得专用发票，财务复核确认委外加工费用及往来

借：生产成本-制造费用

贷：应付账款-委外加工商

3) 入库、结转委外加工费及加工物资：质控、仓管按照工单生产进度，验收产品入库

借：半成品或成品

贷：委外加工物资（对应委外工单）

4) 期末工单在制情况，体现在“委外加工物资”科目。

2、精密注塑模具外购

(1) 精密注塑模具外购业务的经营模式

报告期内，公司精密注塑模具外购业务的经营模式为：公司根据客户的订单制定生产计划，并进行产能及成本效益评估，当生产中涉及到非核心工序，公司将执行外协采购计划，邀请生产质量符合公司要求的外协供应商进行报价。待比价完成选定最终外协供应商后，公司提供热流道等材料、设计图档、CAD 分析、模具制造指导书，进行技术指导及后期组合、调试等，由外协供应商按要求制造

模具组件，制作过程中公司管控品质与进度，模具制作完工后经公司验收交付至公司指定厂房内。

（2）精密注塑模具外购业务的会计处理方式

精密注塑外购业务由模具外协商根据发行人订单，自行采购材料组织生产，会计处理与公司采购业务会计处理一致。

（三）发行人采用代工或外购的原因，报告期内代工数量逐年下降、精密注塑模具外购数量逐年上升的原因及合理性，结合协议约定说明合作方式、定价方式

1、发行人采用代工或外购的原因

（1）发行人采用精密注塑零件代工的原因

报告期内，公司精密注塑零件代工数量分别为 2,322.07 万件、2,409.97 万件、1,899.11 万件和 1,222.22 万件，占公司精密注塑零件总产量的比例分别为 4.72%、4.56%、2.72% 和 2.89%，公司精密注塑零件代工数量及占比相对较小，公司采用代工的原因主要系公司报告期存在阶段性产能不足情形，为确保客户订单及时、保质交付，公司会综合考虑订单的产品技术特点、生产计划、产能利用率等因素，优先排产技术含量较高的精密注塑零件，将少量不涉及核心技术、工艺相对简单、产出附加值低的注塑件订单通过外协代工方式进行补充，具有合理性和必要性。

（2）发行人采用精密注塑模具外购的原因

报告期内，公司精密注塑模具业务核心数控加工中心机床数量逐年增加但相对有限，相应模具制造整体产能有限，整个报告期内各年公司注塑模具产能利用率分别为 95.58%、100.87%、97.12% 和 93.60%，整体处于产能饱和及阶段性产能不足状态。同时，报告期内部分模具订单交期要求较高，在模具订单相对饱和时，公司安排模具自有生产时优先考虑技术要求高的核心模具，针对部分加工难度较低、不涉及核心技术的模具进行模具外购的方式进行补充。

2、报告期内代工数量逐年下降、精密注塑模具外购数量逐年上升的原因及合理性

（1）报告期内代工数量逐年下降的原因及合理性

报告期内，公司精密注塑零件代工数量分别为 2,322.07 万件、2,409.97 万件、1,899.11 万件和 1,222.22 万件，2018 年及 2019 年精密注塑零件代工数量较为接近，2020 年代工数量有所下降主要系公司精密注塑零件产能提高所致，报告期内，公司注塑机理论工时分别为 802,267.20 小时/年、873,180.00 小时/年、1,110,261.60 小时/年和 585,295.20 小时/年，逐年提高，相应公司注塑零件代工数量下降具有合理性。

（2）报告期内精密注塑模具外购数量逐年上升的原因及合理性

报告期内，公司精密注塑模具外购数量分别为 170 套、78 套、148 套和 61 套，2020 年公司精密注塑模具外购数量较 2019 年有所提高，主要系受 2020 年公司上半年疫情以及 2020 年下半年公司汽车领域业务随着行业景气度的显著回升，客户需求量增长较快影响，导致 2020 年公司模具业务阶段性产能不足情况较多，因此采购模具外购的方式进行产能的补充，具有合理性。

3、结合协议约定说明合作方式、定价方式

（1）精密注塑零件代工

1) 合作方式

根据公司与注塑零件代工外协厂商签订的《供应商管理手册》，公司与外协厂商的合作方式及分工安排情况如下：

职责类型	公司	外协厂商
产品设计	精密注塑零件产品设计由公司完成	根据公司提供产品设计生产
生产标准设定方	公司提供生产制造要求	严格按照公司生产标准进行生产
原材料提供方	公司提供生产所需原材料	生产过程使用公司所提供原材料
注塑模具提供方	公司向外协供应商提供生产精密注塑零件所需模具，该模具只能用于生产星诺奇下发的订单	
运输费承担方	公司承担，运费包含在供应商报价中	

注塑零件的生产工艺相对常规，外协生产环节通常不涉及关键工序或关键技术。同时，公司对外协生产建立了全面、严格的供应链管理及品质管控体系，可有效保障外协生产的产品质量。

2) 定价方式

根据公司与注塑零件代工外协厂商签订的《供应商管理手册》，公司向多个供应商提出询价需求后，由供应商提供注塑代工报价，报价内容需包含：原材料成本、原材料规格、工序明细、工序成本、人工成本、包装成本、废料、利润、运费等。公司根据注塑生产订单相关的各项成本、工期、参与报价供应商的产能等因素，并在自有生产经验基础上参考市场行情，对供应商报价进行多方比价，选定外协厂商后双方综合协商确定价格。

（2）精密注塑模具外购

1) 合作方式

根据公司与精密注塑模具外购业务外协厂商签订的《模具定制合同》及《模具承揽合同》，关于精密注塑模具外购业务合作方式的主要约定如下：

职责类型	公司	外协厂商
模具产品图纸	公司提供模具 2D 和 3D 产品图纸	按照公司提供的模具技术要求开模
制造标准设定方	公司提供生产制造要求	严格按照公司生产标准进行生产
原材料提供方	生产模具所需热流道等由公司提供	模具原材料需提供公司指定原材料供应商的材质证明
模具产品测量	模具产品测量及产品测量治具由外协厂商完成，公司负责验证	
生产进度监督和技术指导	公司派工程塑定期至外协厂商的工厂内检查进度，并与外协厂商成型工程师共同确认维修模具的成型工艺	
模具验收	模具验收合格由公司出具模具验收检查表	

在精密注塑模具外购业务中，对于模具设计生产的关键环节和质量标准均由公司掌握，仅将生产制造过程中的部分技术难度较低的工序交由外协供应商。

2) 定价方式

根据公司与注塑模具外购业务外协厂商签订的《供应商管理手册》，公司向多个生产质量符合公司要求的供应商提出询价需求后，由供应商提供注塑代工报价，报价内容需包含：原材料成本、原材料规格、工序明细、工序成本、人工成本、包装成本、废料、利润、运费等。同时，财务部结合报价对产品进行成本分析，为采购部门提供指导价。采购部门根据采购指导价再通过非公开比价方式，在外协供应商产品符合公司质量标准的情况下，结合对外协厂商供货交期、不良率等综合服务水平确定性价比最高的外协供应商，并通过与供应商进一步谈判确定最终交易价格。

(四) 报告期内发行人主要代工或外购业务客户的名称、交易金额，是否与发行人及其关联方存在关联关系

1、报告期内精密注塑零件代工业务涉及客户情况

报告期内，精密注塑零件代工涉及的各期前五名客户情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	零件代工委外成本	精密注塑零件销售金额	是否存在关联关系
2021年1-6月	1	乐秀电子	52.35	679.58	否
	2	和硕联合	48.72	1,515.29	否
	3	奋达科技	40.93	440.96	否
	4	上海博邦	34.91	417.64	否
	5	麦格纳	25.81	1,067.48	否
	-	合计	202.72	4,120.94	-
2020年度	1	和硕联合	78.51	3,982.26	否
	2	奋达科技	78.21	3,170.54	否
	3	小猴科技	70.76	478.20	否
	4	乐秀电子	42.30	1,167.16	否
	5	莱克电气	15.78	611.16	否
	-	合计	285.56	9,409.33	-
2019年度	1	奋达科技	158.46	1,468.45	否
	2	上海博邦	151.98	917.67	否
	3	莱克电气	109.61	2,803.48	否
	4	麦格纳	58.00	2,147.93	否
	5	富士胶片	46.58	2,705.84	否
	-	合计	524.63	10,043.37	-
2018年度	1	富士胶片	222.03	2,634.07	否
	2	上海博邦	146.65	1,222.78	否
	3	和硕联合	68.27	4,146.29	否
	4	莱克电气	51.65	1,169.03	否
	5	重庆京东方智慧电子系统有限公司	26.46	102.81	否
	-	合计	515.06	9,274.97	-

2、报告期内主要模具外购业务涉及客户情况

报告期内，精密注塑模具外购业务涉及的各期前五名客户情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	外购成本金额	注塑模具销售金额	是否存在关联关系
2021年1-6月	1	中乔体育股份有限公司	68.81	70.80	否
	2	三花智控 ^注	58.23	173.52	否
	3	东莞市力辉马达有限公司	54.58	24.60	否
	4	乐秀电子	42.93	178.94	否
	5	创米科技	42.31	58.41	否
	-	合计	266.87	506.27	-
2020年度	1	礼恩派	172.70	751.62	否
	2	和硕联合	76.37	365.03	否
	3	麦格纳	67.07	290.50	否
	4	赫比家用集团	47.68	101.15	否
	5	乐秀电子	46.41	144.47	否
	-	合计	410.23	1,652.78	-
2019年度	1	西门子西伯乐斯	114.78	356.55	否
	2	礼恩派	71.24	589.78	否
	3	和硕联合	50.27	568.86	否
	4	乐秀电子	41.41	98.02	否
	5	MyFC Holding AB (publ)	34.46	52.93	否
	-	合计	312.17	1,666.13	-
2018年度	1	礼恩派	183.73	1,007.44	否
	2	舒可士	68.76	155.17	否
	3	家颖科技(苏州)有限公司	46.79	102.79	否
	4	MyFC Holding AB (publ)	41.34	184.59	否
	5	舍弗勒	39.14	384.01	否
	-	合计	379.75	1,834.01	-

注：三花智控系发行人股东三花弘道（持股 1.09%）同一控制下企业，不构成发行人关联方。

二、说明是否存在将采购的模具或注塑零部件直接对外销售的情形，采购和销售是否存在一一对应关系，该部分业务是否实质上为贸易业务，发行人对该部分业务的划分和信息披露是否准确、完整；结合模具业务的核心环节和关键技术门槛，说明发行人的模具和注塑零部件业务生产过程是否完整和独立；前述外协供应商与发行人的合作背景、外协金额是否与其经营规模相匹配

(一) 说明是否存在将采购的模具或注塑零部件直接对外销售的情形，采购和销售是否存在一一对应关系，该部分业务是否实质上为贸易业务，发行人对该部分业务的划分和信息披露是否准确、完整

1、精密注塑模具业务

报告期内，公司存在向供应商采购整套精密注塑模具后出售的情形，公司模具销售中通过整套外发方式采购后销售的模具收入分别为 1,134.35 万元、576.85 万元、1,070.93 万元和 362.91 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.22%、1.66%、3.14% 和 2.01%，但在该业务过程中，对于模具业务的委托外协整加工，公司并非将精密模具的研发、设计和制造等整套工序全部委托给外协厂商，主要系因阶段性产能不足，公司将经过自主研发与设计后的精密模具的部分零件图纸提供给外协厂商进行加工，且加工制造完成后的模具一般再由公司负责装配后按照公司的质量标准对模具进行调试和检测，上述情形不属于外购模具后直接销售的情形，不属于贸易业务，公司对该部分业务的划分和信息披露准确、完整。

2、精密注塑零件业务

报告期内，公司存在将采购的精密注塑零件直接对外销售的情形且具有一一对应关系，报告期各期销售金额分别为 2.58 万元、121.26 万元、48.08 万元和 64.81 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.01%、0.35%、0.13% 和 0.36%，金额及占比较低，主要系部分产品需求量相对较小，技术难度较低，公司直接向部分注塑零件生产供应商采购后销售给需求客户，公司在产品采购及销售过程中承担质量管控职责或提供精密注塑模具，贸易业务的经营模式为通过货物转手买卖赚取价差的模式，贸易企业通常不参与产品的开发设计与供应链管理，公司上述业务不属于贸易业务，公司对该部分业务的划分和信息披露准确、完整。

（二）结合模具业务的核心环节和关键技术门槛，说明发行人的模具和注塑零部件业务生产过程是否完整和独立

1、模具业务的核心环节和关键技术门槛

模具的设计与开发，是模具业务的核心环节，发行人独立且完整掌握模具的设计与开发的相关技术。

在模具设计方面，公司具备拥有大量数据基础的数字化、仿真化模具设计能力。公司在模具设计中使用 Autodesk Moldflow 系统仿真软件进行虚拟仿真、模流分析和数字化验证，在精密模具开发过程中广泛采用交互式 CAD/CAM 系统软件 UG。公司结合自主开发的模具开发管理系统对 UG 软件进行二次开发，并积累了大量的有效数据。通过上述数字化技术运用，公司模具开发与注塑生产效率得到较大幅度的提升。

在模具开发方面，公司具备模具快速开发能力。公司模具快速开发能力主要体现在精密注塑模具的开发速度、开发质量与制造能力等方面，模具开发直接决定后续精密注塑零件批量化成型的质量及一致性。公司模具快速开发能力，是公司获取客户订单的前置性环节，也是下游客户评审供应商的重要指标。公司通过与客户新项目快速配套开发或同步研发模具开发持续开拓市场。公司综合采用数字化模具技术、科学试模技术有效缩短了模具开发周期。

塑料模具与零件行业优势企业在长期的模具开发和生产实践中积累了丰富的经验和大量的材料应用数据，通过归纳、总结和提炼所形成的技术诀窍，是塑料模具与零件企业核心技术的主要体现之一，具有较难的可复制性。不同的下游行业、客户群体、产品应用场景对塑料零件的要求不尽相同；不同塑料零件的模具开发及注塑工艺既有共性，也具备差异化。多产品、多领域的业务布局需要对应的核心技术与工业诀窍，核心技术与工业诀窍的掌握需要经验与数据长期积累、持续的研发与投入。

塑料模具与零件行业的核心技术或工业诀窍，对行业新进入者构成了较大的进入壁垒，也形成了进入行业的关键技术门槛。

公司结合自主开发的模具开发管理系统对 UG 软件进行二次开发，并积累了大量的有效数据。公司现有技术及其研发人员 125 人，占公司员工总数的 20.29%，主要人员在模具设计、结构及加工工艺以及注塑工艺等方面拥有丰富的经验。

发行人经过多年积累，对塑料齿轮强度国家标准、材料卡、以塑代钢技术持续进行深入研究，掌握了数字化模具技术、科学试模技术、脉冲冷却技术、3D 打印异形冷却水路技术、多阶/高精度/低噪音行星齿轮箱技术、嵌入式齿轮注塑技术、注塑丝杆智能上料技术、模内温度检测技术、模内压力监测控制技术、多腔多类型产品同步生产技术、注塑吸料控制技术、模内热切技术、包覆成型技术、三色注塑技术、智能制造技术等核心技术。

此外，公司经过多年技术储备与经验积累，可有效识别供应商及客户需求。在项目开发环节，对于核心材料供应商，公司给予原材料性能匹配建议；对于主要客户，公司给予原材料选择、产品设计改进、工程优化建议；在模具开发环节，公司具备快速开发能力，可满足客户技术含量较高的定制化精密注塑模具快速开发需求。

2、发行人的模具和注塑零部件业务生产过程的完整和独立性

(1) 注塑模具业务

公司独立且完整掌握注塑模具业务的核心技术，且相关技术储备丰富，位列于行业领先水平，同时公司配置了模具业务所需的主要生产设备，公司注塑模具业务生产过程具有完整和独立性。

报告期内，受限于公司模具业务产能整体饱和且呈现阶段性产能不足的特征，公司对于部分市场成熟的技术难度较低的粗加工工序采取外协方式进行产能补充，报告期内公司模具粗加工外协成本占精密注塑模具产品成本比例分别为 11.13%、11.47%、9.27% 和 9.09%，占比相对较小，对公司模具业务生产过程的完整及独立性不构成影响。

(2) 注塑零部件业务

精密注塑零部件需要采用精密注塑模具通过注塑方式生产的生产工序，使得模具技术的先进性通常为注塑零件的生产的先进性和产成品质量提供了保障，同

时，发行人掌握成熟且市场领先的注塑零部件相关技术，并配置了注塑机等主要生产设备，公司注塑零部件业务具有完整和独立性。

报告期内，公司存在少量零部件代工及表面处理业务外协采购，其中零部件代工主要系公司存在阶段性产能不足的情形，且报告期内发生金额较小，公司具有相关生产设备和技术，其对公司注塑零部件业务的完整和独立性不构成影响；表面处理主要系对部分外观型注塑零部件进行喷涂处理等，其不构成公司注塑业务的主要生产环节，且非所有注塑零部件均需进行的处理环节，公司未配置相关设备，因此采用外协方式进行加工，对公司注塑零部件业务的完整和独立性亦不构成影响。

（三）前述外协供应商与发行人的合作背景、外协金额是否与其经营规模相匹配

1、前述外协供应商与公司合作背景及原因

报告期内，部分供应商公司工商注册成立不久公司就与其开展合作，主要原因公司向该等供应商采购的主要为非核心加工工序，公司通过供应商考察及评估后，认为其创始人或主要技术人员拥有多年行业工作经验，能够保证加工质量合格，同时考虑到对方成立初期为开拓市场报价相对较低，设备新，采购内容交付快，因此与该等供应商开展合作。

序号	供应商名称	成立时间	开始合作时间	合作背景原因
1	苏州益百安机械科技有限公司	2017年3月	2018年12月	其创始人拥有十余年模具加工行业工作经验
2	相城区望亭镇苏展精密模具厂	2018年2月	2018年4月	其创始人拥有十余年模具加工行业工作经验；发行人于2014年开始就与其实际控制人控制的其他公司开展合作
3	苏州沃思诺精密模具有限公司	2018年5月	2019年5月	其创始人拥有十余年模具加工行业工作经验
4	昆山盛锦瑞精密模具有限公司	2017年1月	2019年4月	其创始人拥有多年模具加工行业工作经验，设备新
5	苏州佳仕博模塑科技有限公司	2016年1月	2017年5月	其创始人拥有近二十年模具加工行业工作经验

2、前述供应商的注册资本与其生产经营规模、生产能力匹配情况

上述外协供应商注册资本较低，主要原因是其所属行业对注册资本没有特殊要求，未随经营规模扩大而及时增加注册资本。公司除资本投入外，还通过股东借款、银行借款等方式补充营运资金以开展日常生产经营。

报告期内，公司向上述供应商外协采购金额及上述供应商其现有生产经营规模、生产能力情况如下：

单位：万元

序号	外协供应商名称	提供的外协加工工序	注册资本	生产经营场所	2020年度营业收入规模	公司向其采购金额	生产能力
1	苏州益百安机械科技有限公司	模具粗加工、整加工	800.00	苏州市吴中区横泾街道天鹅荡路 2858 号	1,250.00	5.58（2021年1-6月） 195.12（2019年）	高速 CNC 机床 10 台，EDM 机床 5 台，生产人员 40 余人
2	相城区望亭镇苏展精密模具厂	模具粗加工（磨床，铣床）	80.00 ^注	相城区望亭镇宅基村太湖路 3 号	200.00	20.30（2019年） 60.95（2018年） 86.42（2017年向高新区通安展苏维精密模具厂采购）	磨床 6 台，铣床 4 台，线切割机床 5 台，员工人数约 8 人
3	苏州沃思诺精密模具有限公司	模具粗加工（CNC、EDM、全加工）	100.00	苏州相城经济技术开发区漕湖街道漕湖大道 48 号 7 号厂房	1,000.00	54.92（2019年）	高速 CNC 机床 4 台，EDM 机床 4 台、线切割机床 3 台，生产人员 30 余人
4	昆山盛锦瑞精密模具有限公司	模具整加工	500.00	昆山市玉山镇都市路 211 号 6 号房	400.00	121.47（2019年）	高速 CNC 机床 4 台，EDM 机床 4 台，生产人员 15 余人
5	苏州佳仕博模塑科技有限公司	模具整加工	100.00	苏州市吴中区胥口镇顾巷路 318 号 2 幢	1,300.00	7.13（2021年1-6月） 61.93（2019年）	高速 CNC 机床 6 台，EDM 机床 9 台，生产人员 25 余人

注：相城区望亭镇苏展精密模具厂只做铣床、磨床等粗加工工序，设备单台价值低，初始投资需求不大，相城区望亭镇苏展精密模具厂的生产能力与注册资本规模相匹配。

综上，上述外协供应商具有相应的生产能力，公司向其进行外协采购具有合理性，采购金额整体较小且具有可匹配性。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师履行了以下主要核查程序：

- 1、获取发行人报告期内外协采购清单及分客户的销售明细；
- 2、对报告期内发行人外协业务涉及客户进行访谈，登录企查查等查阅相关企业的工商信息；
- 3、对发行人财务总监等进行访谈，了解报告期内发行人产能变动情况及外协业务产生的背景等；
- 4、获取报告期内发行人注塑件采购后直接销售的明细；
- 5、对部分小规模外协供应商进行访谈，了解其生产经营情况及与发行人合作背景等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、报告期内发行人存在少量向客户销售的模具或注塑零部件均为通过外协加工或代工取得的情形，客户一般主要关注发行人最终销售的产品质量是否符合要求，对发行人采用自产或外协生产的方式客户一般未要求均知悉。公司与前述客户涉及款项均已收回，不存在纠纷或潜在纠纷；发行人采用代工或外购主要系阶段性产能不足通过外协方式补充产能所致，报告期内代工数量及精密注塑模具外购数量变动主要系发行人产能补充的阶段性需求不同所致，具有合理性；报告期内发行人主要代工或外购业务客户与发行人及其关联方不存在关联关系；

2、报告期内发行人存在少量将采购注塑零件直接对外销售的情形，主要系部分产品需求量相对较小，技术难度较低，公司直接向部分注塑零件生产供应商采购后销售给需求客户，公司在产品采购及销售过程中承担质量管控职责或提供精密注塑模具，贸易业务的经营模式为通过货物转手买卖赚取价差的模式，贸易企业通常不参与产品的开发设计与供应链管理，公司上述业务不属于贸易业务，发行人对该部分业务的划分和信息披露准确、完整；发行人的模具和注塑零部件业务生产过程完整独立；前述外协供应商与发行人的合作背景具有合理性，外协金额与其经营规模相匹配。

17. 关于房屋建筑物

申报文件显示，发行人存在两处土地却未拥有房屋建筑物，其中，苏州工业

园区地块系发行人 2018 年 6 月与苏州工业园区国土环保局通过签订《国有建设用地使用权出让合同》获得，并约定了开工和竣工时间，该地块将作为发行人的募投项目用地。

请发行人：

(1) 说明截至目前，两处地块均未建有自有建筑物的原因，发行人无自有房屋建筑物是否对发行人生产过程的稳定性和资产完整性造成重大不利影响。

(2) 说明苏州工业园区地块的建设进度，是否符合《国有建设用地土地使用权出让合同》开工和竣工时限要求，结合项目的开工和竣工进度，说明前述土地是否存在被认定为《闲置土地处置办法》中所述闲置土地的情形，是否存在因闲置土地受到行政处罚或土地被收回的风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明截至目前，两处地块均未建有自有建筑物的原因，发行人无自有房屋建筑物是否对发行人生产过程的稳定性和资产完整性造成重大不利影响

(一) 说明截至目前，两处地块均未建有自有建筑物的原因

根据两处地块的《国有建设用地使用权出让合同》及相关补充协议，苏州工业园区地块建设项目竣工时间约定为 2021 年 11 月 3 日前，苏州相城区地块建设项目竣工时间约定为 2023 年 7 月 31 日前，目前两处地块均处于建设阶段，尚未建成自有建筑物。

(二) 发行人无自有房屋建筑物是否对发行人生产过程的稳定性和资产完整性造成重大不利影响

公司及控股子公司目前生产均位于租赁厂房内，实际承租厂房的房屋租赁合同均在有效期内，且对发行人生产起重要作用的租赁厂房均约定了同等条件下发行人享有优先承租权，在很大程度上能够保障发行人长期使用上述租赁厂房。同时，随着公司募投项目主体工程完工，公司位于苏州地区的租赁房产中的办公、生产经营设施将逐批搬迁。公司届时将根据下游客户需求季节性分布情况、在手订单交付情况等统筹安排搬迁工作，不会对公司生产过程的稳定性和资产完整性

造成重大不利影响。

综上所述，两处地块均未建有自有建筑物的原因系相关地块正处于建设阶段；发行人无自有房屋建筑物不会对发行人生产过程的稳定性和资产完整性造成重大不利影响。

二、说明苏州工业园区地块的建设进度，是否符合《国有建设用地土地使用权出让合同》开工和竣工时限要求，结合项目的开工和竣工进度，说明前述土地是否存在被认定为《闲置土地处置办法》中所述闲置土地的情形，是否存在因闲置土地受到行政处罚或土地被收回的风险

（一）说明苏州工业园区地块的建设进度，是否符合《国有建设用地土地使用权出让合同》开工和竣工时限要求，结合项目的开工和竣工进度，说明前述土地是否存在被认定为《闲置土地处置办法》中所述闲置土地的情形

2018年6月4日，发行人与苏州工业园区国土环保局签署《国有建设用地使用权出让合同》（合同编号：3205032018CR0010），取得苏州工业园区地块并拟用于实施募投项目。根据该合同的约定，建设项目在2019年6月3日之前开工，在2021年6月3日之前竣工。

2019年7月31日，发行人与苏州工业园区国土环保局共同签署了《关于320513103302GB35715号宗地出让合同的补充协议》（以下简称“《补充协议》”），双方确认：该宗建设项目开工时间延长至2019年11月3日前，竣工时间顺延至2021年11月3日前。原出让合同其它条款内容及要求均不变。

经核查，发行人于2020年3月26日取得了苏州工业园区行政审批局颁发的《建设工程施工许可证》（320594202003260501）并正式开工建设。结合发行人与苏州工业园区国土环保局签署的《补充协议》约定，发行人实际开工时间晚于《国有建设用地土地使用权出让合同》约定的开工时限要求，且受新冠肺炎疫情及原材料供应紧张等因素共同影响，目前仍尚未竣工。截至本回复报告出具日，苏州工业园区地块处于正常建设阶段，项目主体工程建设进展较为顺利。

根据《闲置土地处置办法》第二条规定：“本办法所称闲置土地，是指国有建设用地使用权人超过国有建设用地使用权有偿使用合同或者划拨决定书约定、规定的动工开发日期满1年未动工开发的国有建设用地。已动工开发但开发建设

用地面积占应动工开发建设用地总面积不足 1/3 或者已投资额占总投资额不足 25%，中止开发建设满 1 年的国有建设用地，也可以认定为闲置土地。”

截至本回复报告出具日，苏州工业园区地块处于正常建设阶段，不属于超过国有建设用地使用权有偿使用合同或者划拨决定书约定、规定的动工开发日期满 1 年未动工开发、已动工开发但开发建设用地面积占应动工开发建设用地总面积不足 1/3 或者已投资额占总投资额不足 25%或中止开发建设满 1 年的情形，发行人亦未收到国土资源主管部门下达的《闲置土地认定书》或《征缴土地闲置费决定书》。因此，发行人苏州工业园区地块不存在被认定为《闲置土地处置办法》中所述闲置土地的情形。

（二）是否存在因闲置土地受到行政处罚或土地被收回的风险

发行人于 2021 年 8 月 11 日取得了苏州工业园区规划建设委员会出具的《关于苏州星诺奇科技股份有限公司 320513103302GB35715 号宗地情况说明》：“苏州星诺奇科技股份有限公司与原苏州工业园区国土环保局签署了《国有建设用地使用权出让合同》（合同编号：3205032018CR0010），受让了苏州工业园区 320513103302GB35715 号宗地，土地面积 8,823.51 平方米，土地用途为工业（研发）。目前，该地块处于开工建设阶段，未列于苏州工业园区闲置土地名单内。”

综上所述，苏州工业园区地块处于正常建设阶段，开工时间晚于《国有建设用地使用权出让合同》及《补充协议》约定的开工时限要求，截至本回复报告出具日，该地块建设竣工时间期限虽已届满，但仍处于正常建设阶段；结合项目的开工和竣工进度以及主管部门出具的说明，前述土地不存在被认定为《闲置土地处置办法》中所述闲置土地的情形，亦不存在因闲置土地受到行政处罚或土地被收回的风险。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师履行了以下主要核查程序：

1、查阅了问询所涉及到的两处发行人地块的《国有建设用地使用权出让合同》及相关补充协议、建筑工程施工许可证；

2、取得了苏州工业园区国土环保局出具的《关于苏州星诺奇科技股份有限公司宗地情况说明》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、截至目前，两处地块均未建有自有建筑物的原因主要系苏州工业园区地块建设项目竣工时间约定为 2021 年 11 月 3 日前，苏州相城区地块建设项目竣工时间约定为 2023 年 7 月 31 日前，目前两处地块均处于建设阶段，尚未建成自有建筑物，属于合理施工进度；

2、发行人无自有房屋建筑物对发行人生产过程的稳定性和资产完整性不构成重大不利影响；

3、苏州工业园区地块处于正常建设阶段，开工时间晚于《国有建设用地土地使用权出让合同》开工时限要求，目前尚未竣工；结合项目的开工和竣工进度以及主管部门出具的说明，前述土地不存在被认定为《闲置土地处置办法》中所述闲置土地的情形，亦不存在因闲置土地受到行政处罚或土地被收回的风险。

18. 关于补充信息披露

申报文件显示：

（1）发行人报告期内存在退换货的情形，且销售合同条款中明确约定了质量保证条款，而发行人未据此计提预计负债。

（2）发行人存在前次申报后撤回的情形。

请发行人：

（1）说明未计提预计负债的原因，是否符合行业惯例。

（2）结合财政部《股份支付准则应用案例》中关于“以首次公开募股成功为可行权条件”的案例，说明发行人员工持股平台相关股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（3）说明前次申报后撤回涉及事项是否构成本次发行上市障碍，对比并说明两次申请文件的差异情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（3）发表明确意见。

回复：

一、说明未计提预计负债的原因，是否符合行业惯例

报告期内，发行人未计提预计负债具有合理性，符合行业惯例，具体分析如下：

1、发行人产品质量保证典型合同条款

发行人产品质量保证典型合同条款主要内容如下：

产品质量须符合需方验收标准、有关质量、安全及环保方面的国际、国家、地方、行业要求标准。交货条件应符合订货单内容，交付数量不得短缺且不得混料，否则需方有权拒收该批不符验收标准或交货内容条件的产品。若因此造成需方停线、断线之损失，供方应承担该损失。

除非强制性法律另有规定，供方应当对交货之日起一定期限内发生的任何产品缺陷负责。

如发现产品品质不良或其他瑕疵时，需方可要求退还货款或者要求修理或提供替代品。如果由于产品的瑕疵导致甲方受损时，供方应进行赔偿。

2、发行人未计提预计负债符合行业惯例

报告期内，公司同行业可比公司预计负债计提情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
天龙股份	-	-	-	-
双林股份	3,671.67	2,849.57	3,702.01	3,306.96
上海亚虹	-	-	-	-
昌红科技	23.96	86.10	7.51	40.12
横河精密	-	-	-	-
兆威机电	-	-	-	-
肇民科技	-	-	-	-

报告期内，双林股份存在计提预计负债的情形，主要系其报告期内收购了主营业务为研发、生产和销售乘用车 6AT 自动变速器的宁波双林汽车部件投资有限公司，其宁波双林汽车部件投资有限公司业务类型与双林股份原有业务不同，2017 年之前双林股份未计提预计负债。双林股份计提产品质量保证金的为自动变速器产品，自动变速器产品的产品质量保障与发行人注塑零配件产品有较为明显的差异，两者在保修期内发生问题需要原厂家进行维修的可能性以及维修成本的高低也各不相同。

昌红科技存在计提预计负债的情形，主要系与客户签订的销售真空采血系统产品的经销合同，因部分客户完成销售指标而产生预计返利。昌红科技按销售额计提了相关返利金额，确认为预计负债。

除双林股份、昌红科技外，公司同行业可比公司中天龙股份、上海亚虹、横河精密、兆威机电、肇民科技均未计提预计负债，发行人未计提预计负债符合行业惯例。

3、发行人未计提预计负债符合企业会计准则的规定

发行人与客户签订的销售合同中，按照行业惯例，一般均有关于产品质量保证、责任划分及公司需要承担的法律风险等方面的约定，但不满足确认预计负债的条件。根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》第四条规定：与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：①该义务是企业承担的现时义务；②履行该义务很可能导致经济利益流出企业；③该义务的金额能够可靠地计量。公司未对质量保证义务计提预计负债，主要原因及合规、合理性分析如下：

（1）公司产品发生售后质量问题的情况相对较少

公司产品在研发设计、生产制造、出厂检验、客户验收等环节均经历了严格的质量控制程序，销售给客户后出现质量问题的概率较小。

报告期内，公司存在少量客户退换货情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退换货金额	231.11	430.07	324.19	378.30

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	18,234.19	36,717.26	34,835.86	33,394.78
占比	1.27%	1.17%	0.93%	1.13%

报告期内各期，公司退换货金额较小，占营业收入的比例较低，发生退换货的主要原因系部分产品存在尺寸误差或外观瑕疵等情形所致，未发生重大产品质量问题，也不存在因产品质量问题导致的诉讼和仲裁，已于发生的当期冲减发出商品或冲减营业收入，因此未计提预计负债。

(2) 退换货金额无法可靠计量，不符合准则规定的预计负债确认条件

销售合同一般约定公司对交货之日起一定期限内发生的产品缺陷负责，但退换货支出较小且具有偶发性、无规律性的特点，金额无法可靠预计，不符合《企业会计准则第13号——或有事项》第四条第(三)款关于“金额能可靠地计量”的规定，因而不满足预计负债的确认条件。

4、测算如计提预计负债对财务报表的影响

报告期各期，公司退换货金额占当期营业收入的比例分别为1.13%、0.93%、1.17%和1.27%，假设公司按照营业收入的1.10%计提预计负债，对公司净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
期初预计负债余额①	21.86	48.04	-10.96	—
当期营业收入②	18,234.19	36,717.26	34,835.86	33,394.78
当期计提预计负债金额③=②*1.10%	200.58	403.89	383.19	367.34
当期实际发生售后维修费用④	231.11	430.07	324.19	378.30
期末预计负债余额⑤=①+③-④	-8.67	21.86	48.04	-10.96
假设按营业收入的1.10%计提预计负债将导致新增确认的销售费用⑥=③-④	-30.53	-26.18	59.00	-10.96

根据上表的测算结果，假设公司2018年期初预计负债余额为0.00万元，且不考虑计提预计负债对所得税费用和以前年度损益的影响，则公司从2018年开始按照营业收入的1.10%计提预计负债，将导致报告期各期公司净利润分别减少-10.96万元、59.00万元、-26.18万元和-30.53万元，影响程度较小。

综合考虑会计准则对预计负债确认条件的规定、公司实际履行质量保证义务发生费用的金额和特点等，以及同行业上市公司对质量保证义务的会计处理方式，公司未对质量保证义务计提预计负债，具有合理性，符合行业惯例。

二、结合财政部《股份支付准则应用案例》中关于“以首次公开募股成功为可行权条件”的案例，说明发行人员工持股平台相关股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、“以首次公开募股成功为可行权条件”的案例情况

财政部于2021年5月18日发布《股份支付准则应用案例》中关于“以首次公开募股成功为可行权条件”的应用案例，案例主要内容如下：

甲公司实际控制人设立员工持股平台（有限合伙企业）以实施一项股权激励计划。实际控制人作为该持股平台的普通合伙人将其持有的部分甲公司股份以名义价格转让给持股平台，甲公司员工作为该持股平台的有限合伙人以约定价格（认购价）认购持股平台份额，从而间接持有甲公司股份。该股权激励计划及合伙协议未对员工的具体服务期限作出专门约定，但明确约定如果自授予日至甲公司成功完成首次公开募股时员工主动离职，员工不得继续持有持股平台份额，实际控制人将以自有资金按照员工认购价回购员工持有的持股平台份额，回购股份是否再次授予其他员工由实际控制人自行决定。

该案例中，甲公司实际控制人通过持股平台将其持有的部分甲公司股份授予甲公司员工，属于企业集团内发生的股份支付交易。根据该股权激励计划的约定，甲公司员工须服务至甲公司成功完成首次公开募股，否则其持有的股份将以原认购价回售给实际控制人。该约定表明，甲公司员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件，而甲公司成功完成首次公开募股属于可行权条件中业绩条件的非市场条件。甲公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。等待期内甲公司估计其成功完成首次公开募股的时点发生变化的，应当根据重估时点确定等待期，截至当期累计应确认的股权激励费用扣减前期累计已确认金额，作为当期应确认的股权激励费用。

2、发行人员工持股平台相关股份支付的会计处理及与上述案例的适用性情况

上述案例主要关注的系在存在股份支付的情况下，当没有明确的服务期限条件时，如何根据首次公开募股成功为可行权条件进行服务期限的划分，从而准确的在各期间内分摊确认股权激励费用。

发行人员工持股平台霍尔果斯星奇诺、苏州将梅盛受让发行人股份时，定价依据主要系参照发行人同期增资的其他投资者的增资价格，定价具有公允性，不存在需确认股份支付费用的情形，不适用前述财政部《股份支付准则应用案例》中关于“以首次公开募股成功为可行权条件”的案例情形，公司相关会计处理符合企业会计准则的规定。

三、说明前次申报后撤回涉及事项是否构成本次发行上市障碍，对比并说明两次申请文件的差异情况

（一）说明前次申报后撤回涉及事项是否构成本次发行上市障碍

1、前次申报基本情况

前次申报中，公司于2020年9月30日向深交所报送了首次公开发行股票并在创业板上市申请文件，于2020年10月14日收到深交所《关于受理苏州星诺奇科技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通知》；于2020年11月9日收到深交所《关于苏州星诺奇科技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审核问询函》；于2021年1月12日向深交所报送了《关于苏州星诺奇科技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审核问询函之回复报告》；于2021年2月2日收到深交所《关于苏州星诺奇科技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》。

2021年3月1日，由于无法在规定时限内完成对审核问询函的回复，公司及保荐机构决定向深交所申请撤回苏州星诺奇科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件。

2、前次申报撤回原因

根据《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第四十八条，“发行人及其保荐人、证券服务机构回复本所审核问询的时间总计不超过三个月”。公司及保荐机构在组织答复前次申报第二轮审核问询函过程中，同步对招股说明书等申请文件进行 2020 年度财务数据更新，截至 2021 年 2 月 21 日，累计问询回复时间已达 90 日，公司无法在规定时限内完成对审核问询函的回复。

根据《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第六十七条，“出现下列情形之一的，本所将终止发行上市审核，通知发行人及其保荐人：……（二）发行人撤回发行上市申请或者保荐人撤销保荐”，公司与保荐机构经研究决定，向深交所申请撤回苏州星诺奇科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件。

星诺奇首次公开发行股票并在创业板上市符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》的相关规定，前次撤回系由于问询函回复时间超期所致，符合《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》的前述规定，不存在其他导致撤回前次申报的相关情形。前次申报后撤回涉及事项不构成本次发行上市障碍。

（二）对比并说明两次申请文件的差异情况

1、主要差异情况

发行人两次申请文件的差异主要体现在以下四个方面：

（1）前次申报报告期为 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月，本次首次申报报告期为 2018 年至 2020 年，财务数据更新后报告期为 2018 年至 2021 年 1-6 月，根据报告期变化对相应的财务及业务数据进行了全面更新，并删除了报告期外 2017 年公司子公司肇庆星诺奇及常熟星科资产重组披露内容。

（2）前次申报中 2020 年 1-6 月销售费用中运输费及仓储费仍在销售费用中核算，本次申报按照新收入准则的要求，对 2020 年以来原在销售费用中核算的运输及仓储费调整至营业成本核算，并做会计差错披露；

（3）按照《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》等

相关要求，将发行人最近一年新增股东披露内容及锁定期承诺进行了更新；

(4) 根据《创业板审核关注要点核对表》要求补充披露对应内容；

(5) 发行人同行业公司肇民科技于近期通过创业板审核并上市，其与发行人主营业务具有一定的可比性，发行人增加了肇民科技作为可比公司；

(6) 前次申报签字会计师为齐利平、黄冰冰、任张池，本次申报签字会计师为齐利平、黄冰冰、胡进福；

(7) 补充部分风险提示并基于更新优化了部分非实质性表述；

(8) 其他内容详见本题下文回复之“2、具体差异对照情况”。

2、具体差异对照情况

前次与本次申报招股说明书各章节除财务数据更新以外的主要差异简述如下：

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
本次发行概况	-	否	-
发行人声明	-	否	-
重大事项提示	一、公司提醒投资者特别关注的风险因素	是	1、更新“下游汽车行业周期性下滑风险”中关于汽车行业发展情况的信息 2、结合公司实际发展情况以及遇到的业绩风险点，将“下游消费电子产品行业供应链外迁风险”相应表述补充调整为“下游消费电子产品行业供应链外迁、小型家用电器行业国内需求下降的风险”相应表述 3、结合公司实际运营情况，完善“经营业绩大幅下滑甚至亏损的风险”相关表述 4、将“产品生命周期到期结束导致的风险”、“主要原材料价格波动风险”进行重大事项提示并完善相应表述 5、结合公司最新情况优化其他风险因素表述
	二、关于滚存利润的分配	是	更新关于滚存利润的分配会议的召开信息

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
	三、财务报告审计截止日后主要财务信息和经营情况	是	更新“三、财务报告审计截止日后主要财务信息和经营情况”为“三、财务报告审计截止日后主要经营情况”，删除2020年1-9月及2020年经营业绩预测相关情况
第一节释义	一、一般释义	是	根据本次申报情况，增加、删减并修改部分释义
	二、专业术语释义	是	根据本次申报情况，增加、删减并修改部分释义
第二节概览	一、发行人及本次发行的中介机构基本情况	否	-
	二、本次发行概况	否	-
	三、发行人报告期的主要财务数据及财务指标	否	-
	四、发行人主营业务经营情况	是	1、为提高招股说明书的可读性及信息披露质量，增加补充公司精密注塑模具业务及精密注塑零件业务示意图以及相应表述 2、删除关于公司主要产品的重复内容
	五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况	是	1、报告期内，增加公司参与的相关行业标准起草或制定的表述 2、增加“公司实际控制人、董事长、总经理叶茂先生2020年11月获得中国机械通用零部件工业协会、齿轮与电驱动分会（CGMA）针对我国小模数齿轮行业科学技术进步中作出贡献而颁发的“突出贡献奖””的相应表述 3、增加公司获得“睿米科技2020年度优秀供应商、创米科技2020年度优秀供应商”的相应表述 4、更新公司资产权属统计数据
	六、发行人选择的具体上市标准	是	报告期变更导致财务数据变更，上市标准选择未发生变化
	七、发行人公司治理特殊安排	否	-
	八、募集资金的主要用途	否	-

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
第三节本次发行概况	一、本次发行的基本情况	否	-
	二、本次发行的有关当事人	是	1、更新保荐人项目其他经办人 2、更新会计师事务所/验资复核机构的经办注册会计师
	三、发行人与中介机构的关系	否	-
	四、本次发行有关重要日期	否	-
第四节风险因素	一、行业和市场的风险	是	1、更新“下游汽车行业周期性下滑风险”中关于汽车行业发展情况的信息 2、结合公司实际发展情况以及遇到的业绩风险点，将“下游消费电子产品行业供应链外迁风险”相应表述补充调整为“下游消费电子产品行业供应链外迁、小型家用电器行业国内需求下降的风险”相应表述 3、根据公司实际情况优化部分风险因素表述
	二、技术与创新风险	否	-
	三、经营风险	是	1、根据公司实际情况优化部分风险因素表述 2、结合公司经营情况和重要性原则更新有关风险因素的披露，完善“产品生命周期到期结束导致的风险”表述，增加“主要原材料价格波动风险”关于原材料价格上涨的风险表述 3、结合公司实际运营情况，完善“经营业绩大幅下滑甚至亏损的风险”相关表述
	四、内控风险	否	-
	五、财务风险	是	结合公司实际业绩情况，补充披露“小型家用电器类精密注塑零件业务毛利率下降风险”
	六、发行失败风险	否	-
	七、其他风险	否	-
第五节发行人基本情况	一、发行人基本情况	否	-

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
	二、发行人设立及报告期内的股本及其股东变化情况	是	报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，更新报告期初，公司股本情况
	三、发行人重大资产重组情况	是	报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，删除报告期外的发行人其他资产重组情况
	四、发行人在其他证券市场的上市/挂牌情况	否	-
	五、发行人的股权结构和组织结构图	否	-
	六、发行人控股子公司、参股公司、分公司情况	是	<p>1、报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，涉及财务数据以及业务数据相应更新</p> <p>2、结合实际，更新子公司星诺奇制造基本情况</p> <p>3、补充披露已注销参股子公司“星诺奇精密注销原因”以及“星诺奇精密存续期间合法合规及资产、人员、债务处置合法合规性”</p>
	七、持有发行人 5%以上股份或表决权的主要股东及实际控制人的基本情况	是	<p>1、报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，更新实际控制人之一王永辉控制的其他企业财务数据和目前状态</p> <p>2、因霍尔果斯星奇诺合伙人刘百军转让其所持有股份给中安颐合，更新霍尔果斯星奇诺基本情况</p> <p>3、按照创业板审核关注要点完善披露员工持股平台的情况及保荐机构与发行人律师发表的意见</p>

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
	八、发行人股本情况	是	1、按照最新监管要求更新披露最近一年发行人新增股东的锁定期安排、合伙人情况、最近一年发行人新增股东的入股价格、入股依据以及是否存在代持等情况 2、补充披露“(十一) 私募投资基金等金融产品持有发行人股份的情况” 3、更新控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份情况
	九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员	是	1、因报告期变更，发行人更新了董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简历、对外投资与兼职情况 2、根据最新股东穿透核查，补充陆风雷和朱晓虹间接持股情况 3、更新公司现任董事、监事和高级管理人员及其他核心人员从公司及其控股子公司领取薪酬的情况 4、更新董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有发行人股份情况
	十、发行人已经制定或实施的股权激励及相关安排	否	-
	十一、发行人员工情况	是	1、因报告期变更，发行人更新了员工及劳务外包合作企业等相关信息 2、补充披露报告期内劳务外包支出情况

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
第六节业务与技术	一、发行人主营业务、主要产品情况	是	1、报告期内，增加公司参与的相关行业标准起草或制定的表述 2、增加“公司实际控制人、董事长、总经理叶茂先生 2020 年 11 月获得中国机械通用零部件工业协会、齿轮与电驱动分会（CGMA）针对我国小模数齿轮行业科学技术进步中作出贡献而颁发的“突出贡献奖””的相应表述 3、增加公司获得“睿米科技 2020 年度优秀供应商、创米科技 2020 年度优秀供应商”的相应表述 4、更新公司资产权属统计数据 5、根据公司最新产品结构，更新各领域产品形态示意图 6、为提高招股说明书的可读性及信息披露质量，增加补充公司精密注塑模具业务及精密注塑零件业务示意图以及相应表述
	二、发行人所处行业及竞争情况	是	1、更新完善相关行业法规及政策 2、更新相关行业数据 3、新增肇民科技作为发行人的主要竞争对手，同时更新主要竞争对手的基本情况 4、新增近期新上市的肇民科技作为公司同行业可比公司 5、精炼公司“主要模具产品与进口模具产品的技术水平不存在较大差异”的表述
	三、发行人销售情况和主要客户	是	1、根据报告期变更情况，更新相应的销售数据、财务数据以及客户数据 2、根据报告期变更情况，重新梳理客户销售数据，剔除小猴科技作为发行人主要客户，补充三花智控作为发行人主要客户并更新主要客户的经营业绩等基本情况 3、根据创业板审核关注要点要求，补充披露报告期内，公司精密注塑模具机床数、产能、产量变动匹配情况 4、因报告期变更，更新报告期内发行人主要客户信用政策情况

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
	四、发行人采购情况和主要供应商	是	1、根据报告期变更情况，更新相应产销及采购数据，增加部分需补充披露的供应商基本情况等、删除部分已不再在报告期内需披露的供应商情况 2、根据创业板审核关注要点要求，补充披露报告期内，公司新增的前五大供应商昆山雅卓、安徽精卫和 RTP Company 的采购和结算方式、合作历史、新增交易原因等具体情况
	五、发行人与业务相关的固定资产及无形资产情况	是	根据报告期变更情况，更新相应的固定资产和无形资产数据、更新租赁房产情况
	六、特许经营权和主要资质情况	是	根据报告期变更情况，更新发行人主要资质情况，对发行人资质取得及风险情况补充发表意见
	七、发行人的核心技术情况、技术来源及技术水平	是	更新报告期内，核心技术产品收入占营业收入比例
	八、发行人核心技术的科研实力和成果情况	是	1、更新公司现有技术及研发人员数量及占比情况 2、更新公司正在从事的研发项目累计经费投入等项目情况
	九、发行人的核心技术人员情况	是	1、更新公司技术及研发人员数量及变动情况
	十、发行人技术创新机制、技术储备及技术创新的安排	否	-
	十一、发行人境外经营情况	是	更新披露星诺奇香港基本情况
	十二、发行人产品质量情况	是	报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，涉及财务数据以及业务数据相应更新

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
第七节公司治理与独立性	一、发行人股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的运行及相关人员履职情况	是	1、报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月,更新会议召开次数的统计 2、根据公司最新审议通过的各项工作制度名称及其内容,《独立董事制度》修改为《独立董事工作制度》,《关联交易决策管理办法》修改为《关联交易管理制度》。招股书涉及此处内容同样做出以上修改
	二、特别表决权股份及协议控制架构	否	-
	三、发行人内部控制制度情况	是	报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月,更新发行人相关财务内控不规范情形披露内容
	四、发行人报告期内违法违规行为的 情况	否	更新保荐机构和发行人律师发表意见表述
	五、发行人报告期内被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用资金和为其提供担保的情况	否	-
	六、发行人具有直接面向市场独立持续经营的能力	否	-
	七、同业竞争情况	否	-

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
	八、关联方及关联交易	是	1、关联交易相关数据披露报告期自2017-2019年度及2020年1-6月变更至2018-2020年度以及2021年1-6月，完善了关联交易分析表述； 2、更新关联方情况及相关信息、更新关联交易制度的执行情况 3、新增及完善披露“星创弘辰相关资产、人员去向，后续交易情况，是否存在为发行人承担成本、费用或输送利益等情形”内容
第八节财务会计信息与管理层分析	一、财务会计信息	是	1、报告期从2017-2019年度以及2020年1-6月变更至2018-2020年度以及2021年1-6月，涉及财务数据相应更新 2、更新报告期内合并财务报表范围变化情况
	二、报告期内公司采用的主要会计政策和会计估计	是	1、报告期由2017-2019年度以及2020年1-6月调整为2018-2020年度以及2021年1-6月，重要会计政策、会计估计进行相应更新 2、完善公司收入确认政策具体情况及同行业可比公司对比情况的披露 3、补充披露报告期内会计差错情形，公司于2020年1月1日执行新收入准则，根据新收入准则，与产品销售相关的运费属于履约成本，2020年1-11月与产品销售相关的运费、仓储费4,612,873.90元，仍在销售费用核算，未调整至营业成本。 2020年12月，公司根据新收入准则的规定，将2020年1-11月原在销售费用中核算的运费、仓储费4,612,873.90元调整至2020年1-11月营业成本
	三、税项	是	1、因报告期变更，更新企业所得税税收优惠政策 2、删除增值税中，计税依据为商品销售、应税劳务收入的11%税率的采用
	四、分部信息	否	-
	五、非经常性损益情况	是	调整报告期为2018-2020年度以及2021年1-6月，更新相应财务数据
	六、主要财务指标	是	调整报告期为2018-2020年度以及2021年1-6月，更新相应财务数据及变动分析
	七、可比公司选择分析	是	增加近期上市的肇民科技作为可比公司，并更新其余可比公司的基本情况

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
	八、经营成果分析	是	1、调整报告期为 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，更新相应财务数据及变动分析 2、根据创业板审核关注要点要求，补充披露报告期内，公司与同行业可比公司分季度营业收入对比情况 3、根据创业板审核关注要点要求，补充披露公司主要产品单位成本变化情况 4、优化公司各领域主营业务毛利率分析的相关表述 5、因报告期调整，删除 2020 年 1-6 月相关业绩影响分析及在手订单对比等，更新各报告期末在手订单信息 6、因报告期调整，删除公司 2017 年存在的股权支付情况及对应分析
	九、财务状况分析	是	1、调整报告期为 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，更新相应财务数据及变动分析，增加优化偿债能力及流动性风险分析表述 2、根据创业板审核关注要点要求，补充披露报告期内单项计提坏账准备后冲回情形 3、删除重复披露的发行人存货周转率与同行业可比公司对比情况分析
	十、现金流量分析	是	1、调整报告期为 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，更新相应财务数据及变动分析 2、完善补充披露经营活动产生的现金流量净额与净利润差异情况及与同行业可比公司对比情况
	十一、报告期内股利分配情况	否	-

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
	十二、持续经营能力分析	是	报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，涉及业务数据更新
	十三、期后事项、或有事项、其他重要事项以及重大担保、诉讼等事项	是	报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，涉及期后事项更新
	十四、财务报告审计截止日后经营情况	是	报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，删除 2020 年 1-9 月财务数据及分析
第九节募集资金运用与未来发展规划	一、本次募集资金运用计划	是	更新本次募集资金投向对应审议批准的会议信息
	二、募集资金投资项目具体情况	否	更新项目进度信息及公司涉及相关最新业务情况表述
	三、募集资金运用对公司财务和经营状况的影响	否	-
	四、董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见以及募集资金投资项目对公司未来经营战略的影响	否	更新涉及到的财务数据
	五、公司发展目标与战略规划	是	报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，涉及业务数据更新
第十节投资者保护	一、投资者关系的主要安排	否	-
	二、发行人的股利分配政策	是	因报告期更新，补充披露 2021 年 1-6 月股利分配情况
	三、股东投票机制	否	

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
	四、特别表决权股份、协议控制架构或类似特殊安排	否	
	五、重要承诺	是	1、因属于申报前 12 个月内通过增资或股份转让方式取得的新增股份，持有人自取得之日起需锁定 3 年，更新发行人最近一年内新增股东阳明智行、三花弘道承诺、颜克益关于所持股份锁定事项的承诺 2、删除发行人最近一年新增股东持股意向和减持意向的承诺 3、补充其他承诺事项，即补充披露发行人就股东信息披露事项作出承诺
第十一节其他重要事项	一、重大合同	是	报告期从 2017-2019 年度以及 2020 年 1-6 月变更至 2018-2020 年度以及 2021 年 1-6 月，涉及重大合同信息更新
	二、对外担保情况	否	-
	三、发行人、控股子公司重大诉讼或仲裁事项	否	-
	四、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项	否	-
	五、发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员涉及行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况	否	-

章节	子标题	是否存在因报告期变化对相应的财务及业务数据变化以外的差异	差异情况简述
	六、发行人控股股东、实际控制人报告期内是否存在重大违法行为	否	-
第十二节声明	-	是	因报告期变化，更新会计师事务所/验资复核机构的经办注册会计师
第十三节备查文件	-	否	-

综上所述，本次发行上市申请文件与前次申报公开信息披露的差异不存在重大异常。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

就问题（1）、问题（2）相关事项，保荐机构、申报会计师履行了以下主要核查程序：

1、访谈了发行人财务总监，了解发行人退换货发生的原因、对应会计处理方式；

2、查阅了发行人与主要客户签署的销售合同；

3、登陆发行人供应链系统查询退换货记录，核对发行人退换货明细表；

4、查询了发行人同行业可比公司因产品质量保证计提预计负债情况；

5、查阅了霍尔果斯星奇诺、苏州将梅盛的工商内档、股份转让协议等资料，访谈了霍尔果斯星奇诺合伙人、苏州将梅盛股东；

6、查阅了财政部《股份支付准则应用案例》中关于“以首次公开募股成功为可行权条件”的案例。

就问题（3）相关事项，保荐机构、申报会计师、发行人律师履行了以下主要核查程序：

1、查阅并对比了前次申报与本次申报的主要申请文件；

2、对发行人主要管理层就两次申报事项进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人未计提预计负债具有合理性，符合行业惯例；

2、发行人设立的员工持股平台受让发行人股份时，定价公允，不适用股份支付准则，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

前次申报后撤回涉及事项为未能在规定时间内完成审核问询函回复，该事项不构成本次发行上市障碍；两次申请文件差异主要系报告期更新及按照创业板审核关注要点补充披露等所致，不存在重大异常。

19. 关于技术

申报文件显示：

（1）发行人精密注塑业务具有明显的技术密集特征，发行人拥有发明专利14项。

（2）发行人是首个塑料齿轮行业国家标准的主要起草单位之一，参与起草完成了《注射成型塑料圆柱齿轮精度制 轮齿同侧齿面偏差和径向综合偏差的定义和允许值》（GB/T 38192-2019）。

（3）发行人与主要客户和供应商参与了多个合作项目的研发，其中，与Victrex合作的聚醚醚酮应用项目和汽车发动机质量平衡系统的威格斯聚醚醚酮齿轮项目研发成中所有与聚醚醚酮有关的知识产权以及对原属于Victrex知识产权进行改良的知识产权，归Victrex公司所有，其余归星诺奇所有，Victrex负责设计环节，发行人提供支持。

（4）发行人董监高及核心人员存在曾于同行业企业任职的情形。

请发行人：

（1）说明受让专利的具体情况、转让方、转让价格，并分析转让价格的公允性，专利转让是否存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 说明首个塑料齿轮行业国家标准的起草成员构成、主要牵头或者负责单位、各成员单位的分工、发行人所承担的具体工作内容。

(3) 说明与 Victrex 合作项目中“其余归星诺奇所有”的具体含义，如何准确划分与聚醚醚酮有关的知识产权以及对原属于 Victrex 知识产权进行改良的知识产权；结合发行人与 Victrex 在前述合作项目中的具体责任划分，说明发行人是否主要提供辅助性的生产工作，与齿轮发明设计有关的专利技术或其他知识产权是否单独归属 Victrex 享有，发行人是否可以无偿获得前述齿轮产品的授权使用。

(4) 结合发行人的技术来源以及核心技术人员的工作履历，说明发行人核心技术人员在其他同行业公司任职期间是否曾签署竞业禁止和保密协议，是否与原单位存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明受让专利的具体情况、转让方、转让价格，并分析转让价格的公允性，专利转让是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本回复报告出具日，公司下属子公司共有 3 项专利为受让取得，具体情况如下：

序号	专利名称	专利号	权利人	申请日	专利权期限	取得方式
发明专利：						
1	注塑模具的试模工艺	ZL201210248664.0	肇庆星诺奇	2012.07.18	二十年	受让取得
实用新型专利：						
1	一种新型载座模具	ZL201721049670.8	星微奇	2020.03.16	十年	受让取得
2	一种新型底座模具	ZL201721050873.9	星微奇	2020.03.16	十年	受让取得

上述 3 项专利转让方、转让价格情况如下：

序号	专利名称	权利人	转让方	转让时间	转让价格
1	注塑模具的试模工艺	肇庆星诺奇	公司	2014 年 10 月	无偿
2	一种新型载座模具	星微奇	苏州联合精创精密模具有限公司	2020 年 4 月	无偿

序号	专利名称	权利人	转让方	转让时间	转让价格
3	一种新型底座模具	星微奇	苏州联合精创精密模具有限公司	2020年4月	无偿

（一）肇庆星诺奇受让公司“注塑模具的试模工艺”专利情况

肇庆星诺奇系公司 2014 年设立的控股子公司，主要服务华南市场客户。本次转让系基于统一发展规划下的母子公司之间的专利无偿转让，专利转让不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）星微奇受让苏州联合精创精密模具有限公司“一种新型载座模具”、“一种新型底座模具”2项实用新型专利情况

星微奇系公司 2019 年设立的控股子公司，拟开展光学领域精益注塑业务，主要关注光学领域及以微密注塑领域的业务机会。

2020 年 4 月，星微奇从苏州联合精创精密模具有限公司处无偿受让“一种新型载座模具”、“一种新型底座模具”2项实用新型专利。苏州联合精创精密模具有限公司因业务发展调整，上述 2 项实用新型专利已无继续持有需求。苏州联合精创精密模具有限公司与公司不存在关联关系。

星微奇作为 2019 年新设公司，基于技术储备及未来潜在业务发展需要，拟在上述专利的基础上进行进一步的自主研发拓展。经双方接洽，苏州联合精创精密模具有限公司同意无偿向星微奇转让上述专利，星微奇新项目的模具外协需求将在同等情况下向苏州联合精创精密模具有限公司开放。

因此，经星微奇与苏州联合精创精密模具有限公司友好协商，星微奇以无偿转让的方式受让上述 2 项实用新型专利，具有商业合理性，专利转让不存在纠纷或潜在纠纷。

二、说明首个塑料齿轮行业国家标准的起草成员构成、主要牵头或者负责单位、各成员单位的分工、发行人所承担的具体工作内容

《注射成型塑料圆柱齿轮精度制 轮齿同侧齿面偏差和径向综合偏差的定义和允许值》（GB/T 38192-2019）系国内首个塑料齿轮行业国家标准，该标准经过六年多的起草立项、修正、反复修正，已经由国家标准化委员会于 2019 年 10 月 18 日发布，2020 年 5 月 1 日起实施。

根据《<注射成型塑料齿轮 精度标准>制订工作组》文件显示，上述标准的起草成员构成、主要牵头或者负责单位、各成员单位的分工情况如下：

职务	成员	分工
主任单位	北京工业大学	立项、申报、规划、组织、行业现状调查、标准立项必要性论证
副主任单位	深圳市创晶辉精密塑胶模具有限公司	标准草案起草、历次工作会议讨论、技术攻关、承办工作组会议
	浙江捷众科技股份有限公司	
	三多乐精密注塑（深圳）有限公司	
委员单位	苏州星诺奇科技股份有限公司	参与标准修订，针对标准全文进行讨论，提供技术性建议；针对企业特点承担技术攻关，如汽车产品、家电产品、齿轮检测设备等
	浙江联宜电机有限公司 ^注	
	力嘉精密有限公司（香港）	
	哈尔滨精达测量仪器有限公司	
	深圳市海翔铭实业有限公司	
	深圳市兆威机电有限公司	

注：浙江联宜电机有限公司未被列入最终发布的《注射成型塑料圆柱齿轮精度制 轮齿同侧齿面偏差和径向综合偏差的定义和允许值》标准起草单位名单。

发行人所承担的具体工作内容如下：

- 1、委派齿轮专家参加标准启动、草案起草、初稿、征求意见稿、送审稿、报批稿的修订工作；
- 2、组织征求意见稿工作会议；
- 3、分析总结国际齿轮精度标准发展趋势，建议采用最新国际标准作为塑料齿轮精度标准的基础，保证标准的先进性。并提供解决采标中的关键技术性难题，如术语问题，精度值合理性问题，与现有齿轮精度标准的关系问题等；
- 4、参与技术攻关，总结塑料齿轮偏差特性，为制定标准提供依据；
- 5、参与编写塑料齿轮精度项目公差值查询软件，编制标准附录查询表格；
- 6、承办关于征求意见稿相关讨论的工作组会议。

三、说明与 Victrex 合作项目中“其余归星诺奇所有”的具体含义，如何准确划分与聚醚醚酮有关的知识产权以及对原属于 Victrex 知识产权进行改良的知识产权；结合发行人与 Victrex 在前述合作项目中的具体责任划分，说明发行人是否主要提供辅助性的生产工作，与齿轮发明设计有关的专利技术或其他知识产权是否单独归属 Victrex 享有，发行人是否可以无偿获得前述齿轮产品的授权使用

(一) 说明与 Victrex 合作项目中“其余归星诺奇所有”的具体含义，如何准确划分与聚醚醚酮有关的知识产权以及对原属于 Victrex 知识产权进行改良的知识产权

根据星诺奇与威格斯（以下亦称为 Victrex）签署的《合作研发协议》相关表述，相关知识产权解释与划分如下：

定义	指	解释与划分
背景知识产权	指	威格斯知识产权或星诺奇知识产权（视具体情况而定）
所生知识产权	指	在本协议期间因开展工作而产生的或创造的所有知识产权和技术
威格斯所生知识产权	指	所有聚醚醚酮相关的“所生知识产权”和针对威格斯背景知识产权进行的改良
与聚醚醚酮有关的知识产权	指	(a) 聚醚醚酮的材料成分；(b) 生产聚醚醚酮和/或聚醚醚酮齿轮所使用的任何方法和/或设备；和/或 (c) 为制造聚醚醚酮齿轮而创造、构思、开发出来的任何想法、专有技术、发明、工艺、技术、材料变更和/或个性化设计特征。
对原属于威格斯知识产权进行改良的知识产权	指	对威格斯现有知识产权进行的开发、改编、衍生产物、改良、修正、提升的任何“所生知识产权”
星诺奇所生知识产权	指	在生效日期当日属于星诺奇所有的或星诺奇已取得许可的一切知识产权和技术成果（仅限于星诺奇在不违反相关许可条款的情况下有权做出自由分许可的知识产权和技术成果）以及星诺奇在本协议期间可能产生的除了“所生知识产权”之外的所有知识产权和技术成果。

聚醚醚酮（英文名称 poly-ether-ether-ketone，简称 PEEK）是在主链结构中含有一个酮键和两个醚键的重复单元所构成的高聚物，属特种高分子材料。

1、威格斯、发行人在本合作项目前已拥有的知识产权

威格斯在本合作项目前已取得的知识产权归威格斯所有。其中，威格斯作为国际知名的高性能聚醚醚酮和聚芳醚酮等高分子材料方案解决商，威格斯已在下述领域取得相关知识产权：①其自身掌握的聚醚醚酮的材料成分；②生产聚醚醚

酮、聚醚醚酮齿轮的方法、设备；③制作聚醚醚酮齿轮的相关设计。

公司在本合作项目前已取得的知识产权归公司所有。其中，公司在精密注塑齿轮模具、注塑领域具有丰富的技术积累，公司已在塑料齿轮的生产、下游应用组件取得相关知识产权。

2、合作项目中所生知识产权的划分

本合作项目中威格斯所生知识产权归威格斯所有。本合作项目中所生知识产权中，若基于对原属于威格斯知识产权进行改良的知识产权，即对原属于威格斯“①聚醚醚酮的材料成分；②生产聚醚醚酮、聚醚醚酮齿轮的方法、设备；③制作聚醚醚酮齿轮的相关设计”的知识产权进行改良所生知识产权归威格斯所有。

本合作项目中公司所生知识产权归公司所有。本合作项目中所生知识产权中，若基于对原属于公司知识产权进行改良的知识产权归公司所有，即“其余归星诺奇所有”。

公司主营业务为精密注塑模具及精密注塑零部件的研发、生产和销售，不谋求原材料端的相关知识产权。在本合作项目中，公司拥有基于拓宽聚醚醚酮在齿轮领域产品应用范围中涉及的自身精密注塑业务相关的所生知识产权，与“威格斯所生知识产权”存在较大差异，可准确划分。

（二）结合发行人与 Victrex 在前述合作项目中的具体责任划分，说明发行人是否主要提供辅助性的生产工作，与齿轮发明设计有关的专利技术或其他知识产权是否单独归属 Victrex 享有，如是，发行人是否可以无偿获得前述齿轮产品的授权使用

1、结合发行人与 Victrex 在前述合作项目中的具体责任划分，说明发行人是否主要提供辅助性的生产工作

本合作项目系公司依靠自身的行业知名度及技术优势，探索为国际知名塑料供应商开发新应用领域、以及为知名客户提供精密注塑产品整体解决方案服务的新模式，本合作项目是否成功具有不确定性。

根据《合作研发协议》约定，在合作项目中，威格斯与星诺奇各自的义务和责任如下：

双方约定的项目里程碑	威格斯	星诺奇
齿轮原型样品齿廓及设计	责任	提供支持
齿轮原型样品的制造/提供(样品 A - 5 套、样品 B - 10 套)	提供支持	责任
与客户签订齿轮原型样品合同	通知	责任
提供给客户的齿轮原型样品的质量	提供支持	责任
提供给客户的齿轮原型样品的保修	通知	责任
提供给客户的齿轮原型样品的产品责任	通知	责任
提供给客户的齿轮原型样品的测试、确认、评估	提供支持	责任
提供给客户的齿轮原型样品的物流和时间安排	通知	责任

结合上述合作过程中双方责任分配,星诺奇除承担齿轮原型样品齿廓及设计过程中提供支持外,在项目的其他流程中均承担主要责任,即发行人不仅提供辅助性的生产工作,对项目测试、样品制造、改样、确认、评估等阶段中均起主要作用。

2、与齿轮发明设计有关的专利技术或其他知识产权是否单独归属 Victrex 享有,如是,发行人是否可以无偿获得前述齿轮产品的授权使用

本合作项目中所生知识产权中,若基于对原属于威格斯知识产权进行改良的知识产权,即对原属于威格斯“①聚醚醚酮的材料成分;②生产聚醚醚酮、聚醚醚酮齿轮的方法、设备;③制作聚醚醚酮齿轮的相关设计”的知识产权进行改良所生知识产权归威格斯所有。

本合作项目中公司所生知识产权归公司所有。本合作项目中所生知识产权中,若基于对原属于公司知识产权进行改良的知识产权归公司所有,即“其余归星诺奇所有”。

本项目合作前,公司已拥有与塑料齿轮相关的“注塑齿轮自动埋入装置及方法”、“塑料齿轮”、“蜗杆”、“组合式行星架及行星齿轮变速器”、“一种旋钮式绳带松紧装置及穿戴制品”、“一种智能门锁的齿轮驱动装置”等 1 项发明专利和 5 项实用新型专利。本合作项目中,公司具备基于已有塑料齿轮知识产权改良的技术基础及可能性。因此,公司与威格斯合作项目中与齿轮发明涉及有关的专利不必然单独归属 Victrex 享有。

此外,报告期内本合作项目未对公司报告期内带来量产收入,对公司报告期

内经营业绩影响较小。

若合作过程中实际产生的与齿轮发明设计有关的专利技术或其他知识产权根据协议约定归威格斯所有，则依据合同约定，在合作协议有效期内（即自 2018 年 10 月 1 日至 2021 年 9 月 30 日，或至根据相关条款，项目提前研发结束完成日），威格斯授予星诺奇免收特许权使用费的、不可转让的、非独占性的许可，允许星诺奇使用一切“威格斯所生知识产权”和威格斯背景知识产权（且星诺奇及其关联公司有权向星诺奇的授权分包商授予分许可）。而在协议到期或终止后，协议任意一方将按照后续约定的公平合理的商业条款条件，向另一方授予其“所生知识产权”的许可。

综上，与齿轮发明设计有关的专利技术或其他知识产权不必然单独归属威格斯所有；若与齿轮发明设计有关的专利技术或其他知识产权按照协议约定属于威格斯所有，则公司在协议有效期内基于合作需要可无偿获得前述齿轮产品的授权使用，协议终止后可按照后续约定的公平合理的商业条款条件取得授权。

四、结合发行人的技术来源以及核心技术人员的工作履历，说明发行人核心技术人员在其他同行业公司任职期间是否曾签署竞业禁止和保密协议，是否与原单位存在纠纷或潜在纠纷

（一）发行人的技术来源

公司的核心技术包括数字化模具技术、科学试模技术、脉冲冷却技术、3D 打印异形冷却水路技术、以塑代钢技术、埋入注塑技术、科学注塑技术、多腔多类型产品同步生产技术、多色注射模具技术、齿轮检测技术、智能制造技术等，均为自行研发及积累，并均已取得相应发明专利、实用新型专利、软件著作权等相应知识产权。

（二）发行人核心技术人员的工作履历

报告期内，公司核心技术人为叶茂、蔡益民、刘荣亮、董建江、朱锐。其中，2020 年 9 月公司核心技术人员蔡益民先生因家庭原因辞职。

发行人核心技术人员工作履历情况如下：

（1）叶茂先生，男，1975 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权。2005

年毕业于上海交通大学，工商管理专业硕士研究生学位。1995年7月至1998年1月，任湖北省襄阳市国营汉丹电器厂工艺工程师；1998年1月至2000年1月，任富金精密工业（深圳）有限公司模具设计工程师；2000年1月至2003年1月，任飞利浦注塑（苏州）科技有限公司项目工程师；2003年1月至2006年5月，任米克朗精密注塑（苏州）有限公司工程部经理；2006年6月至2009年2月，任索乐图日光科技（苏州）有限公司总经理；2009年3月至2010年10月，任苏州索科精密科技有限公司总经理；2010年10月至2015年10月，任苏州星诺奇传动科技有限公司总经理、董事；2010年10月至今，任苏州中安颐合科技有限公司执行董事；2013年9月至今，任苏州将梅盛执行董事；2014年1月至2017年5月，任肇庆星诺奇执行董事；2015年7月至2017年11月，任星诺奇精密董事；2015年10月至2017年5月，任公司总经理、董事；2017年5月至今，任公司董事长兼总经理、常熟星科董事长、肇庆星诺奇董事长；2017年6月至今，任星诺奇信息董事长；2018年4月至今，任星诺奇香港董事；2019年10月至今任星微奇董事长；2020年4月至今，任星诺奇制造董事长、总经理；2020年6月至今，任星诺奇返璞执行董事、总经理。

（2）刘荣亮，男，1981年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权。2004年6月毕业于徐州师范大学数控机床加工技术专业，专科学历。2004年7月至2005年6月，任芜湖百年科技有限公司设计部设计工程师；2005年7月至2006年6月，任富裕注塑制模（苏州）有限公司设计部设计工程师；2006年6月至2011年4月，任宏利科技（苏州）有限公司设计部主管；2011年4月至2020年9月，任公司模具事业部经理；2020年10月至今，任公司商务部经理；2015年10月至今，任公司监事。

（3）董建江，男，1978年11月出生，中国国籍，无境外永久居留权。2000年毕业于苏州大学机械制造专业，本科学历。2000年6月至2001年6月，任吴县兴中塑胶制品有限公司职注塑成型技术员；2001年7月至2003年7月，任富优技研（苏州）有限公司模具设计工程师；2003年7月至2004年3月，任速锐达塑业科技（苏州）有限公司模具设计工程师；2004年3月至2010年2月，任富泰克精密注塑（苏州）有限公司模具项目经理；2010年3月至2010年10月，任索科精密（苏州）有限公司项目经理；2010年10月至2015年10月，任星诺

奇有限研发经理；2015年10月至今，任公司研发经理。

(4) 蔡益民，1997年7月至1998年11月，任加拿大赫斯基项目工程师；1998年12月至2001年4月，任赫斯基注塑系统中国区首席代表；2001年5月至2006年4月，任通用电气塑料全球技术经理；2006年5月至2016年12月，任威格斯高性能材料全球技术总监；2017年1月至2020年9月，任公司研发总监；2017年6月至2020年9月任星诺奇信息总经理。蔡益民于2018年获苏州工业园区“金鸡湖人才计划科技领军人才”称号。

(5) 朱锐，男，1980年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权。2006年6月毕业于江苏大学机械设计专业，硕士研究生学历。2006年6月至2016年8月，历任虹光精密（苏州）有限公司产品机构工程师、项目技术负责人、产品机构工程组组长和齿轮产品开发工程师，塑料模具设计副课长。2016年9月至今，任公司研发经理。

此外，叶茂先生于2020年11月获得中国机械通用零部件工业协会、齿轮与电驱动分会（CGMA）针对我国小模数齿轮行业科学技术进步中作出贡献而颁发的“突出贡献奖”。

（三）发行人核心技术人员在其他同行业公司任职期间是否曾签署竞业禁止和保密协议，是否与原单位存在纠纷或潜在纠纷

发行人核心技术人员在其他同行业公司任职期间未曾签署竞业禁止和保密协议，与原单位不存在纠纷或潜在纠纷。截至本回复报告出具日，发行人全体核心技术人员不存在因竞业禁止、保守商业秘密或者其他事项被曾任职单位主张过侵权或损害赔偿责任的情形。

五、中介机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师履行了以下主要核查程序：

1、查阅了发行人相关专利证书、专利登记簿副本，取得了国家知识产权局专利局出具的发行人专利清单，登陆了国家知识产权局专利局网站；

2、查阅了发行人专利受让协议，取得了专利转让方提供的书面声明，访谈

了专利转让方主要人员，登陆中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询发行人受让取得的专利是否存在纠纷或潜在纠纷；

3、取得了《注射成型塑料圆柱齿轮精度制轮齿同侧齿面偏差和径向综合偏差的定义和允许值》（GB/T 38192-2019）国家标准制定的相关文件；

4、查阅了发行人与合作研发方签署的合作研发协议；

5、查阅了发行人核心技术人员的工作履历、发行人核心技术相关知识产权证书，取得了发行人核心技术人员出具的说明、填写确认的调查表、签署的竞业禁止和保密协议，登陆中国裁判文书网、国家知识产权局等网站检索发行人核心技术人员的纠纷情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人受让的 3 项专利系无偿转让，具有商业合理性，专利转让不存在纠纷或潜在纠纷；

2、发行人在首个塑料齿轮行业国家标准起草中起了实质性作用；

3、发行人在与 Victrex 合作项目中拥有基于拓宽聚醚醚酮在齿轮领域产品应用范围中涉及的自身精密注塑业务相关的所生知识产权，可准确划分；

4、发行人在合作项目生产工作中起主要作用；

5、发行人与 Victrex 合作项目中与齿轮发明涉及有关的专利不必然单独归属 Victrex 享有；

6、合作方因合作项目所生知识产品可在合作协议有效期内由发行人无偿使用，合作协议有效期外由双方协商确定；

7、发行人核心技术系自主取得，发行人核心技术人员在其他同行业公司任职期间未曾签署竞业禁止和保密协议，与原单位不存在纠纷或潜在纠纷。


(本页无正文，为苏州星诺奇科技股份有限公司《关于苏州星诺奇科技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审核问询函之回复报告》之盖章页)

苏州星诺奇科技股份有限公司



2021年12月14日

(本页无正文, 为中信证券股份有限公司《关于苏州星诺奇科技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审核问询函之回复报告》之签章页)

保荐代表人: 
王风雷


艾 华




2021 年 12 月 14 日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读关于苏州星诺奇科技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审核问询函之回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：



张佑君



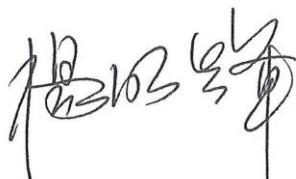
中信证券股份有限公司

2021年12月14日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读关于苏州星诺奇科技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审核问询函之回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

总经理：



杨明辉



中信证券股份有限公司

2021 年 12 月 14 日