浙江丰茂科技股份有限公司

Zhejiang Fengmao Technology Co., Ltd.

（住所：浙江省余姚市锦凤路22号）

关于浙江丰茂科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

审核问询函的回复报告

保荐机构（主承销商）

东方证券承销保荐有限公司

（住所：上海市黄浦区中山南路 318 号东方国际金融广场 24 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 1 月 18 日出具《关于浙江丰茂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〔2022〕010087 号，以下简称“问询函”）已收悉。

按照贵所问询函的要求，浙江丰茂科技股份有限公司（以下简称“浙江丰茂”、“发行人”或“公司”）会同东方证券承销保荐有限公司（以下简称“东方投行”或“保荐机构”）、北京大成律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等中介机构对问询函所涉事项认真核查、落实和回复，并对招股说明书等相关申请文件进行了相应的修改、补充和说明，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告中的简称和名词释义与《浙江丰茂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（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的含义一致。

如无特别说明，本回复报告若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。本回复报告使用的字体如下：

问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

1.关于行业与技术 3
2.关于同业竞争与历史沿革 53
3.关于关联方与关联交易 95
4.关于实际控制人认定 120
5.关于员工持股平台 125
6.关于核心人员 142
7.关于资产 152
8.关于合规经营 159
9.关于主营业务收入 179
10.关于经销 223
11.关于主要客户 247
12.关于模具 276
13.关于采购与成本 283
14.关于毛利率 328
15.关于期间费用 348
16.关于应收款项 368
17.关于存货 383
18.关于固定资产与在建工程 395
19.关于财务内控规范性 405
20.关于资金流水核查 417
21.关于其他事项 425

1.关于行业与技术

申请文件显示：

（1）纯电动汽车和燃料电池汽车不再装有发动机和变速箱等传动系统动力源，对发行人配套传动系统部件等产品需求产生较大负面影响。目前，发行人在新能源汽车领域已布局多个产品系列，已进入比亚迪、上汽大通、吉利汽车、东风日产、长安汽车、福特汽车、康明斯等新能源汽车配套体系。

（2）橡胶制品行业技术水平差异主要体现为配方设计能力、工艺配套能力和产品设计能力三个方面。常见的汽车橡胶零部件包括汽车轮胎橡胶零部件和非轮胎橡胶零部件。其中汽车轮胎橡胶零部件生胶消耗量占 60%左右，非轮胎橡胶零部件占 40%左右。橡胶零部件的成本约占整车成本的 6%，非轮胎橡胶零部件的成本约占整车成本的 2%。按照每辆车 10 万元计算，我国非轮胎橡胶件年需求约为 503 亿元，市场空间广阔。

（3）国际厂商起步早，行业经验丰富，研发生产技术先进，国内特种橡胶制品长期依赖进口，被国外企业所垄断。全球乘用车市场在 2016 年达到峰值，2018 年后进入下滑区间，我国乘用车是拉动汽车行业发展的主要力量，但商用车快速增长。

（4）根据中国橡胶工业协会发布的《2021 年度中国橡胶工业协会百强企业》，发行人在传动带、橡胶履带子行业中排名第三。根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会出具的证明，发行人汽车多楔带产品 2018 年至 2020 年连续三年市场份额排名第一。

（5）发行人与青岛科技大学、华南理工大学、重庆大学均有合作研发。发行人两项专利由实际控制人之一王静之父亲王仁法取得，后无偿转让给发行人。

（6）发行人积累有高品质精密橡胶零部件的专有生产技术和制造工艺，专有生产技术和制造工艺是决定发行人产品品质的关键因素之一，系发行人核心竞争力的重要组成部分。部分未申请专利保护的专有技术存在技术秘密外流的风险。

请发行人：

（1）说明新能源汽车产业发展对非轮胎橡胶零部件及发行人的具体影响，包括但不限于非轮胎橡胶零部件在新能源汽车上的应用，相关产品平均单价、平均用量与传统内燃机汽车的比较情况。

（2）区分是否能够在新能源汽车领域延续应用，说明发行人的收入结构；随着新能源汽车渗透率的提高，发行人传动系统产品、流体管路系统产品、密封系统产品是否面临收入下降影响持续经营能力的情形；发行人在新能源汽车领域的布局，产品所处的阶段与贡献的收入。

（3）说明不同车型或平台同类型橡胶零部件是否存在较大差异，配方与工艺是否为行业通用技术，发行人配方设计能力、工艺配套能力和产品设计能力与同行业可比公司的比较情况，结合发行人核心技术论证发行人的核心竞争能力或领先竞争地位，是否符合创业板定位。

（4）说明发行人细分产品的市场地位，结合发行人主要产品的平均单价、用量，测算发行人所在汽车细分领域业务的市场容量、市场占有率；结合前述情况及非轮胎橡胶零部件的进入壁垒，发行人的产品线布局等，进一步论证发行人业务的成长空间。

（5）说明特种橡胶制品长期依赖进口、被国外企业垄断的依据，对发行人业务的具体影响；汽车消费结构中乘用车、商用车产销量对发行人业务的具体影响或论证的逻辑关系。

（6）说明发行人相关排名数据出具机构的背景、专业资质和能力以及所提供统计数据的权威性；是否受发行人委托，是否包含统计数据在内的付费或定制报告；相关排名的客观性、独立性。

（7）说明与高校合作研发的起始时间、合作成果、是否存在合作终止时间，是否存在共有专利；继受获得的专利是否存在权利瑕疵或纠纷，是否存在其他权利人；发行人是否存在主要专利技术依赖他人授权或许可使用，由关联方或者其他人员负责或协助研发等情形，发行人是否具备自主创新能力，核心技术及相关专利是否独立、完整地由发行人持有。

（8）说明发行人是否存在侵犯他人知识产权或未经许可使用他人技术的情形；核心技术人员是否存在竞业禁止或保密协议，是否存在纠纷或潜在纠纷；

发行人防止核心技术泄露的具体措施及其有效性。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（6）-（8）发表明确意见。

【回复】

一、说明新能源汽车产业发展对非轮胎橡胶零部件及发行人的具体影响，包括但不限于非轮胎橡胶零部件在新能源汽车上的应用，相关产品平均单价、平均用量与传统内燃机汽车的比较情况。

近年来，全球新能源汽车受产业政策影响发展迅速，由于新能源车亦包括多种类型，不同类型的新能源汽车和燃油车对非轮胎橡胶零部件是否采用及用量存在差异；且非轮胎橡胶零部件亦包括多种类型。因此，新能源汽车产业发展对非轮胎橡胶零部件及发行人存在多元化的影响，具体分析如下：

新能源汽车主要包括混合动力汽车、纯电动和燃料电池汽车。非轮胎橡胶零部件包括密封制品、传动制品、减振制品、胶管和安全制品 5 大类，其中发行人生产的非轮胎橡胶零部件主要包括传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件，其在传统燃油车和新能源汽车中的配套使用情况具体如下：

产品类别	传动燃油汽车	混合动力汽车	纯电动和燃料电池汽车
传动系统			
其中：传动带	单台车平均用量 1.5 件；均价 10-20 元/件	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异	不使用
张紧轮	单台车平均用量 1.5 件；均价 35-40 元/件	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异	不使用
流体管路系统			
其中：进气系统管路	单台车平均用量 2 米；均价 40-60 元/件	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异；涡轮增压进气系统管路配置需求较燃油车更高	不使用
冷却系统管路	单台车平均用量 3.5 米；均价 10-15 元/件	单台车平均用量是燃油车的 2-3 倍、每米均价提高 50%-100%	单台车平均用量是燃油车 2-3 倍；纯电动车每米均价提高 50%-100%、燃料电池车提高 200%-300%
其他	天窗排水管路为例，单台车平均用量 2 米；均价 10	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异

产品类别	传动燃油汽车	混合动力汽车	纯电动和燃料电池汽车
	元/件		
密封系统			
其中：制动密封件	单台车平均用量 7 件；均价 4-5 元/件	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异
油封密封件	单台车平均用量 25 件；均价 1-2 元/件	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异
其他	O 型圈为例，单台车平均用量 160-200 个；均价 0.5-2 元/件	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异	单台车平均用量、均价与燃油车无明显差异

随着新能源汽车的发展，汽车动力来源和驱动装置发生改变，各类为传统燃油汽车配套的零部件也随之发生变化，但新能源汽车仍然需要配置冷却系统管路、制动密封件、油封密封件、密封条、底盘减震件等橡胶零部件。

新能源汽车主要包括混合动力汽车、纯电动和燃料电池汽车，其发展对非轮胎橡胶零部件及发行人各类产品的影响分析如下：

1、混合动力汽车的推广对非轮胎橡胶零部件及发行人的影响

由于混合动力汽车同时装备两种动力来源，既有传统发动机产生的热动力源和由电池与电动机产生的电动力源，原用于传统发动机上的非轮胎橡胶零部件，如传动系统部件、流体管路系统部件、密封系统部件等均可继续沿用。发行人相关产品在混合动力汽车上的平均用量、平均单价与传统燃油车无明显差异。

同时，随着节能减排政策的制定与实施，涡轮增压器的配置率不断提升，尤其混合动力汽车为应对发动机动力有限，将更多安装涡轮增压器以提高燃油部分动力水平。根据盖世汽车研究院预测，到 2025 年传统燃油车涡轮增压器配置率将达到 71%左右，混合动力汽车的涡轮增压器配置率将达到 88%左右，混合动力汽车涡轮增压进气系统管路配置需求更高。

此外，混合动力汽车的散热单元除传统发动机外，还包含电池、电机和电控系统，较燃油汽车分布更分散，导致冷却系统管路单台车平均用量更多，约为传动燃油汽车的 2-3 倍，且由于电池模组对温控要求高，整车对零部件轻量化、材料与工艺要求更高，单位产品每米平均单价约提升 50%-100%。

2、纯电动和燃料电池汽车推广对非轮胎橡胶零部件及发行人的影响

纯电动和燃料电池汽车由于不再装有发动机和变速箱等传统燃油汽车驱动装置，对与之配套的非轮胎橡胶零部件，如传动系统部件（汽车传动带、张紧轮）、部分流体管路系统部件（进气系统管路）影响较大，发行人上述产品不再在纯电动和燃料电池汽车上使用。

但与混合动力汽车相似，相较传统燃油车散热单元集中于发动机附近，纯电动和燃料电池汽车的散热单元主要包含电池、驱动电机和电控系统，分布更分散，单台车所需冷却系统管路平均用量约为传统燃油汽车的 2-3 倍，且由于对零部件材料性能与工艺要求更高，平均单价较传统燃油车也有所提升，其中纯电动汽车每米平均单价约提升 50%-100%，燃料电池汽车每米平均单价约提升 200%-300%。

此外，对不涉及动力源配套的非轮胎橡胶零部件，如其他流体管路系统部件（天窗排水管路等）、密封系统部件（制动密封件、油封密封件、O 型圈等）可继续沿用，发行人上述产品在纯电动汽车和燃料电池汽车上的平均用量、平均单价与传统燃油车无明显差异。

综上，因新能源汽车类别的差异，发行人产品均可配套“新能源混合动力汽车”使用，传动系统和流体管路系统中的进气系统管路不可配套“纯电动和燃料电池汽车”使用，但其他流体管路系统部件和密封系统部件仍可配套“纯电动和燃料电池汽车”使用，且进气系统管路配套比例提高，冷却系统管路单车用量和售价均提高。新能源汽车的发展对非轮胎橡胶零部件及发行人存在多元化的影响。

二、区分是否能够在新能源汽车领域延续应用，说明发行人的收入结构；随着新能源汽车渗透率的提高，发行人传动系统产品、流体管路系统产品、密封系统产品是否面临收入下降影响持续经营能力的情形；发行人在新能源汽车领域的布局，产品所处的阶段与贡献的收入。

（一）区分是否能够在新能源汽车领域延续应用，说明发行人的收入结构

报告期内，发行人现有汽车领域产品中，所有产品均可在“新能源混合动力汽车”中延续使用。

报告期内，发行人传动系统和流体管路系统中的进气系统管路不可在“新能源纯电动汽车和燃料电池汽车”延续应用，但流体管路系统中的冷却管路、天窗

排水管路等产品和所有密封系统部件可在“新能源纯电动汽车和燃料电池汽车”延续应用。各期，发行人不可在“新能源纯电动汽车和燃料电池汽车”延续应用的产品收入金额及占比情况如下：

单位：万元

不可在“纯电动和燃料电池汽车”使用的产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
传动系统								
其中：传动带	**12,739.69**	**48.09%**	23,834.11	43.86%	19,028.01	45.80%	17,193.26	43.99%
张紧轮	**3,011.65**	**11.37%**	5,786.43	10.65%	4,908.93	11.81%	5,321.77	13.62%
流体管路系统								
其中：进气系统管路	**5,556.37**	**20.97%**	13,566.52	24.97%	9,195.11	22.13%	7,924.60	20.28%
小计	**21,307.76**	**80.43%**	**43,187.06**	**79.48%**	**33,132.05**	**79.74%**	**30,439.63**	**77.89%**

上述产品虽不配套“新能源纯电动汽车和燃料电池汽车”使用，但可在“新能源混合动力汽车”中延续使用，且进气系统管路配套比例提高。

此外，上述产品配套的燃油车分乘用车、商用车两种，配套市场分为整车配套市场和售后服务市场。其中，商用车受制于新能源车续航里程短、充电时间长且设施少、负载能力受限、电池不稳定等因素影响，新能源车比例很低，近三年产销量比例仅 2%-4%左右，仍主要以燃油车和配套零部件为主；售后服务市场汽车保有量 97%以上为传统燃油车，新能源汽车占比较低，短期内新能源汽车产业政策和产销量发展影响较为有限。因此，剔除配套商用车和汽车售后服务市场产品的收入，发行人不可在“新能源纯电动汽车和燃料电池汽车”延续应用的产品收入金额及占比情况如下：

单位：万元

不可在“纯电动和燃料电池汽车”使用的产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
传动系统								
其中：传动带	**2,010.06**	**7.59%**	4,258.04	7.84%	4,633.92	11.15%	5,175.43	13.24%
张紧轮	**1,879.37**	**7.09%**	3,550.41	6.53%	3,657.31	8.80%	4,308.19	11.02%
流体管路系统								
其中：进气系统管路	**2,882.05**	**10.88%**	7,686.96	14.15%	4,639.61	11.17%	3,442.20	8.81%
小计	**6,771.48**	**25.56%**	**15,495.41**	**28.52%**	**12,930.85**	**31.12%**	**12,925.82**	**33.07%**

由上表可见，剔除配套商用车和汽车售后市场产品的收入后，发行人不可在“纯电动和燃料电池汽车”使用的产品收入及占比相对较低，且呈逐渐下降趋势。

（二）随着新能源汽车渗透率的提高，发行人传动系统产品、流体管路系统产品、密封系统产品是否面临收入下降影响持续经营能力的情形；

由于发行人部分产品不配套“新能源纯电动和燃料电池汽车”使用，新能源纯电动汽车渗透率的提高将对发行人未来业绩产生一定冲击，但预计主要产品收入不会下降并进而影响公司的持续经营能力，具体分析如下：

1、中国和全球新能源车市场渗透率较低

中国和全球市场仍以燃油车消费为主，新能源车市场渗透率较低。其中，近年来，随着我国对新能源汽车产业各项扶持政策的推出，我国新能源汽车发展较快。但受制于新能源车技术尚未完全成熟，且充电桩等相关配套设施建设进度的影响，新能源汽车在我国汽车市场的占比仍然较低，目前市场仍然以传统燃油车为主。根据汽车工业协会数据统计，2019 年至今，我国新能源汽车产销情况及市场保有量占比情况如下：

单位：万辆

年度	新能源汽车				燃油车			
	销量	占比	保有量	占比	销量	占比	保有量	占比
2019 年	120.6	4.68%	381	1.47%	2456.3	95.32%	2.56 亿	98.53%
2020 年	136.7	5.40%	492	1.75%	2394.4	94.60%	2.76 亿	98.25%
2021 年	367.7	13.91%	784	2.60%	2275.4	86.09%	2.94 亿	97.40%
2022 年 1-6 月	**260.0**	**21.56%**	**1,001**	**3.23%**	**945.7**	**78.44%**	**3.00 亿**	**96.77%**

根据《新能源汽车产业发展规划》和《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》，预计到 2025 年我国新能源汽车新车销售量将达新车销售总量的 20%左右，2035 年新能源汽车与混合动力汽车将各占新车销量的 50%。因此，新能源车与燃油车将是一个长期逐步替代的过程。

此外，报告期内，发行人境外收入占比约 30%~40%之间。我国受产业政策影响，新能源汽车发展速度较国外发展迅速；但国外尤其是汽车工业发达的欧美国家和地区，受制于产业基础设施、产业政策和消费习惯等的影响，新能源汽车发展速度整体较慢，燃油车销量和保有量占据市场绝对主流地位。根据 EV Sales、

智研咨询数据统计，2019 年至今，全球新能源汽车产销情况及市场保有量占比情况如下：

单位：万辆

年度	新能源汽车				燃油车			
	销量	占比	保有量	占比	销量	占比	保有量	占比
2019 年	220	2.41%	716	0.49%	8,916	97.59%	14.5 亿	99.51%
2020 年	313	4.45%	1,023	0.69%	6,718	95.55%	14.8 亿	99.31%
2021 年	670	8.16%	-	-	7,540	91.84%	-	-

注：2021 年全球新能源汽车和燃油车保有量、**2022 年 1-6 月全球新能源汽车和燃油车销量及保有量**尚未公布。

2021 年，发行人境外收入分布及当地新能源汽车的产业政策具体如下：

单位：万元

销售区域	销售金额	占比	新能源汽车产业政策
欧洲	10,492.57	52.57%	对新能源汽车和新能源基建提供补贴，减免道路税等，但由于传动燃油汽车产业基础强、新能源充电基础设施建设缓慢，新能源汽车以混合动力汽车为主
阿联酋	3,391.58	16.99%	推广使用电动汽车、氢能汽车，但本国油气资源丰富、柴汽油价格低廉，新能源汽车政策推行缓慢
美国	2,439.37	12.22%	为新能源汽车减税，但由于本国油气资源丰富、传统燃油车产业强、政府政策摇摆等原因，新能源汽车支持力度不足
伊朗	1,332.49	6.68%	提倡将普通汽车变更为新能源汽车，但由于本国油气资源丰富、汽车产业常年受制裁等原因，新能源汽车开发和支持力度不足
其他	2,303.47	11.54%	俄罗斯对压缩天然气及液化天然气的汽车基建提供补贴，新能源汽车政策推行意愿低
合计	**19,959.47**	**100.00%**	-

综上，中国和全球范围内燃油车仍占据市场消费和汽车保有量的主导地位，新能源渗透率较低且缓慢增长，其对燃油车的替代程度及节奏影响有限。此外，发行人境内外市场均衡分布，且主要区域新能源产业政策整体不如境内力度大，单一市场新能源产业政策对发行人经营业绩的影响亦较小。

2、发行人下游应用领域广泛，非汽车领域收入增长迅速

发行人传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等产品应用领域广泛，除汽车领域外，公司根据自身的技术储备、下游市场的发展情况，积极开拓主要产品在工业机械、家电卫浴等非汽车领域的应用，且报告期内实现快速增长，具体如下：

单位：万元

类 别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车领域	**25,036.12**	**94.50%**	51,820.31	95.36%	40,230.37	96.83%	38,046.12	97.35%
工业机械	**1,217.41**	**4.60%**	2,005.04	3.69%	942.61	2.27%	606.70	1.55%
家电卫浴	**238.60**	**0.90%**	514.35	0.95%	376.14	0.91%	428.11	1.10%
合 计	**26,492.13**	**100.00%**	**54,339.70**	**100.00%**	**41,549.12**	**100.00%**	**39,080.94**	**100.00%**

由上表可见，报告期内，尽管发行人收入主要来自汽车领域，但工业机械、家电卫浴领域持续增长，尤其工业机械增长迅速，年均复合增长率达到 81.79%。

3、发行人在新能源渗透率较低的商用车领域收入占比较高

受制于续航里程较短、充电时间长、负载能力受限，以及燃料电池技术尚不成熟、加氢站建设等问题，商用车尤其是中长途运输的中型或重型卡车，在纯电动和燃料电池新能源方向的普及难度较大，新能源商用车整体发展较慢，近三年产销量的比例仅为 2%-4%左右。根据汽车工业协会数据统计，2019 年至今，我国新能源乘用车和商用车产销情况如下：

单位：万辆

年份	新能源乘用车				新能源商用车			
	产量	占比	销量	占比	产量	占比	销量	占比
2019 年度	109.1	5.11%	106.0	4.94%	15.0	3.44%	14.6	3.37%
2020 年度	124.7	6.24%	124.6	6.18%	12.0	2.29%	12.1	2.36%
2021 年度	335.9	15.69%	333.4	15.52%	18.6	3.98%	18.6	3.88%

注：2022 年 1-6 月我国新能源乘用车和商用车产销量尚未公布。

报告期内，发行人利用对橡胶材料的研发能力和乘用车产品技术经验，加大商用车领域产品的开发及应用。报告期内，公司已发展成为上汽大通、江淮汽车、玉柴股份、云内动力、瑞立集团、纳威司达、斯堪尼亚、康明斯、道依茨等国内外知名商用车主机厂合格供应商，商用车销售收入增长迅速，各期收入占比不断提高，具体分析如下：

单位：万元

类 别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车领域	**25,036.12**	**94.50%**	**51,820.31**	**95.36%**	**40,230.37**	**96.83%**	**38,046.12**	**97.35%**

类 别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其中：乘用车	**15,976.74**	**60.30%**	31,642.03	58.23%	25,014.08	60.20%	24,175.43	61.86%
商用车	**9,059.38**	**34.20%**	20,178.28	37.13%	15,216.29	36.62%	13,870.69	35.49%

由上表可见，报告期内，发行人配套的商用车销售金额和占比稳步提高。随着发行人对技术要求更高的商用车和非道路移动机械传动系统产品的技术开发和市场推广，加之我国商用车与非道路移动机械市场需求量增长，商用车配套收入将呈现良好的发展趋势。

此外，借助市场需求的增长，发行人持续加大商用车新技术和新产品的研发力度。截至目前，发行人在商用车领域正在布局的主要产品情况如下：

客户	产品类别	所处阶段	预计量产配套时间
昆明云内动力股份有限公司	张紧轮	已量产	2022 年 3 月已量产
	传动带	**已量产**	**2022 年 8 月量产**
	涡轮增压管	**小批量供货**	**预计 2022 年 10 月量产**
广西玉柴动力股份有限公司	传动带	已量产	2022 年 4 月量产
	张紧轮	**已量产**	**2022 年 8 月量产**
北京康明斯发动机有限公司	张紧轮	小批量供货	预计 2022 年 9 月量产
	涡轮增压管	小批量供货	预计 2022 年 **10** 月量产
西安康明斯发动机有限公司	传动带	已项目定点，样件开发中	预计 2022 年 11 月量产
安徽全柴动力股份有限公司	张紧轮、传动带	已项目定点，样件开发中	预计 2022 年 **12** 月量产
一汽解放汽车股份有限公司	冷却水管	已项目定点，样件开发中	预计 2022 年 12 月量产
浙江新昌柴油机股份有限公司	涡轮增压管	已项目定点，样件开发中	预计 2022 年 12 月量产
中国重汽集团有限公司	涡轮增压管	已项目定点，样件开发中	预计 2022 年 12 月量产
	冷却水管	已项目定点，样件开发中	预计 2023 年 3 月量产
	传动带	已项目定点，样件开发中	预计 2023 年 8 月量产
斯堪尼亚	冷却水管	已项目定点，样件开发中	预计 2023 年 5 月量产
上海柴油机**股份有限公司**	冷却水管	已项目定点，样件开发中	预计 2023 年 6 月量产
	张紧轮、传动带	已获竞标资格，正在报价中	-
VOLVO Group Trucks Purchasing（瑞典、美国、澳大利亚）	冷却水管	已获竞标资格，正在报价中	-

客户	产品类别	所处阶段	预计量产配套时间
ASSP SAGL	**涡轮增压管**	**已项目定点，样件开发中**	**预计 2022 年 9 月量产**
道依茨（上海）国际贸易有限公司	**传动带**	**已项目定点，样件开发中**	**预计 2023 年 6 月量产**
UD trucks corporation	**传动带**	**已获竞标资格，正在报价中**	-
MAN Truck & Bus SE	**冷却水管**	**已获竞标资格，正在报价中**	-

发行人目前在研项目中包含了氢能源汽车胶管项目研发、商用车冷却水管项目研发、高性能高寿命商用车多楔带研发、高性能长寿命张紧器研发等多项商用车领域新技术开发，具体如下：

序号	在研项目名称	所处阶段	拟达到的目标
1	氢能源汽车胶管项目研发	研发阶段	通过调整硅橡胶材料的配方及硅胶管的设计、生产工艺进行攻关，将增强层改为擦胶等方式，在提高产品使用寿命的前提下，将产品的粘合提升至 1.5N/mm 以上，实现 CUNMMINS 批量供货。
2	商用车冷却水管项目研发	研发阶段	通过调整 EPDM 橡胶材料、对位芳纶线的规格及针织工艺的网花密度，使产品在冷却液介质的条件下，满足 300 万次的 PVT 耐久测试，并且产品的爆破压力达到大于 2MPa 的要求。
3	控制阀膜片	研发阶段	通过应用特殊材料，保证苛刻温度条件下（-50℃～200℃）控制阀膜片能正常使用。
4	高性能三元乙丙橡胶同步带研发	研发阶段	采用三元乙丙橡胶替代市场上常用的氯丁橡胶，使皮带应用环境温度从原来的-30~100℃提高到-40~120℃，可以应用在小家电及纺织行业等。
5	高振幅涡轮增压管研发	研发阶段	通过优化产品结构，调整胶管阻尼，结合增压器与中冷器安装位置的位移差来设定胶管刚度值，减少因安装平台不同而引起的疲劳破坏，确保涡轮增压器出气软管使用寿命 30 万公里的要求。
6	高性能高寿命商用车多楔带研发	研发阶段	在配方中添加高耐磨材料特氟龙提高皮带的高耐磨性能，皮带在卡车路试中运行 60 万公里，广泛应用于商用车上。
7	高性能长寿命张紧器研发	研发阶段	通过优化张紧器子零件结构及工艺，保证张紧器寿命达到 60 万公里的要求。

4、燃油车需求占据汽车售后服务市场的绝对主导地位

截至 2021 年，我国汽车保有量 3.02 亿辆，其中 97%以上以燃油汽车为主，因此售后服务市场仍以燃油车需求为主。我国目前已进入燃油车“老龄化”时代，五年以上存量车占比从 2010 年的 39%提升至 2018 年的 47%，随着车龄的增加，部分易损件进入更换周期，车辆的养护需求频率明显增加，对发行人传动、密封等产品的售后服务需求逐步加大。据麦肯锡报告显示，2017 年中国汽车后市场规模约 900 亿欧元，全球汽车后市场到 2030 年规模达到 12,000 亿欧元。新能源

汽车产业政策和产销量发展情况对汽车售后服务市场影响较为有限。

报告期内，发行人汽车领域产品分为整车配套、售后服务两个市场，各期收入构成情况具体如下：

单位：万元

类 别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车领域	**25,036.12**	**94.50%**	**51,820.31**	**95.36%**	**40,230.37**	**96.83%**	**38,046.12**	**97.35%**
其中：整车配套	**12,183.76**	**45.99%**	27,525.82	50.66%	22,442.60	54.01%	22,680.94	58.04%
售后服务	**12,852.37**	**48.51%**	24,294.50	44.71%	17,787.77	42.81%	15,365.18	39.32%

5、发行人较多产品亦可应用于新能源汽车，且新能源汽车领域技术和产品储备充足

新能源汽车主要包括“混合动力汽车”、“纯电动和燃料电池汽车”，发行人所有产品均可在“新能源混合动力汽车”中延续使用；传动系统和流体管路系统中的进气系统管路不可在“新能源纯电动汽车和燃料电池汽车”延续应用，但流体管路系统中的冷却管路、天窗排水管路等产品和所有密封系统部件可在“新能源纯电动汽车和燃料电池汽车”延续应用。

此外报告期内，发行人凭借多年的行业技术积累和整车配套经验，积极在新能源汽车领域进行技术和产品储备，部分产品已初步获得市场认可，进入市场推广阶段，为发行人后续新能源汽车配套产品持续稳定发展奠定了基础，具体如下：

（1）发行人在新能源汽车领域的技术储备情况

①产品结构设计

应用部位	产品名称	具体表现
传动系统	48V 混合动力附件系统传动带	48V 混合动力汽车需要满足车辆起步时由纯电驱动、刹车减速时进行动能回收，以及在发动机停机状态下为空调系统直接供电等多场景应用，对附件系统传动带的性能要求较高。公司选用超高模量、定制专用结构的芳纶材料线绳，产品定负荷伸长率能够达到≤0.5%，拉伸强度超过 2.0KN 每楔；通过对芳纶短切纤维进行预处理、添加超耐磨炭黑和助剂，径向拉伸强度达到 20MPa，纬向拉伸强度达到 15MPa，径向纬向扯断伸长率超过 280%，产品综合耐久性能超过 1000 小时，且磨损率≤3%；传动动力方面，BSG 皮带的启动扭矩可以达到 50N.m，完成启停 100 万次。
	增程式发动机附件弹性	由于增程式发动机工作原理及工作场景较传统燃油发动机存在较大区别，对附件弹性传动带要求亦有较大不同。公司可以根据不同工况

应用部位	产品名称	具体表现
	传动带	需求，设计不同保持力的皮带；从 50～350N/rib 均可以实现应用，生命周期内张力保持率可以达到 75%以上，带段抖动可以控制在±8%，滑移率≤2%；设计寿命可以达到 35 万公里；优异的 NVH 性能，重量损失率≤4%，且磨损胶灰颗粒不会聚集在皮带楔底部造成起球，生命周期内都可以保持皮带楔齿与带轮楔齿的良好匹配。
流体管路系统	纯电动汽车冷却管路	传统燃油车冷却系统主要系对发动机冷却，而新能源汽车冷却系统由电动冷却水泵、膨胀水箱、散热器、电机电控器、电机等元件组成，其冷却管理不仅对驱动电机同时对电机电控系统进行冷却，鉴于工况条件的复杂性及新能源汽车热管理系统气候型，在材料耐电阻性能、阻燃性能、高低温性能等方向有了更高的要求。公司 EPDM 挤出产品在材料种类不变的前提下，通过调整硫化体系、选择合适的补强剂并合理应用高性能无机填料，在保持常规性能保持不变的情况下对产品的高温压变性能进行提升，并由压变试样从混炼胶制样改为直接从胶管产品取样，产品高温压变从原来 65%左右下降至 40%以下，在苛刻的工况条件下使用寿命延长，目前产品可以满足 300 万次 PVT 测试，并且无冷却液泄漏的现象发生。
	电池包冷却液管路	与传统的燃油车相比，新能源电动汽车由电机驱动，电池包为电机运转提供电力，同时伴随热量损失。电池包冷却液管路的作用即带走电池产生的热量，这类管路主要涉及橡胶、尼龙、金属三大类材料，公司产品在增强层及针织工艺上面进行突破，实现了针织结构加强层的挤出胶管产品（内径小于 60mm）在保持爆破压力大于 2MPa 的同时，径向膨胀＜8%的指标，与尼龙、金属等材料完美配方，避免了传统产品因径向膨胀大影响产品密封性能进而导致冷却液泄漏的情况，目前已经为上汽大通（MIFA EV）、吉利汽车（GE12）等国内乘用车新能源汽车配套开发并实现批量供货。
	氢能燃料输送管路	在氢能源汽车领域，为保证氢燃料电池的使用寿命及安全性，其流体管路除需要满足 FDA 食品级要求以外，阻燃性及电阻性尤为重要，但是阻燃助剂的加入会影响产品的粘合性能，进而影响产品的使用寿命。目前公司经过多次试验验证，成功开发出一种绿色环保的无卤阻燃材料，并通过对硅橡胶材料的配方及硅胶管的设计、生产工艺改进，调整模具厚度、将增强层改为擦胶等方式，将产品的粘合性提升至 1.5N/mm 以上，通过了 SGS 第三方测试认证，并得到客户认可，目前已经为 CUNMMINS 进行小批量供货。

②材料配方

材料名称	具体表现
高性能 EPDM 配方	为满足电动车市场的需求，适应苛刻的电池包工作环境，提升热管理效率，公司着重攻关提升 EPDM 配方的高温压变、阻燃性能及绝缘性能，通过配方中加入阻燃剂、O 炭黑、高性能无机填料等助剂来提升 EPDM 的性能，目前用此配方生产的胶管不管在阻燃性能、绝缘性能（材料体积电阻≥10^6 Ω·m）、成品压变（135℃×72 小时后压变≤40%）均能满足新能源流体管路产品要求，产品的高温压变性能也完美的实现了与尼龙、金属等材料的配合。
氢能燃料输送管路材料配方	针对氢能源汽车项目，公司开发了铂金硫化体系的硅橡胶配方，既可满足管路食品级要求，又可直接用现有生产工艺批量生产；通过添加阻燃剂提升硅橡胶的阻燃性能达到 V0 级，并通过添加单壁碳纳米管提升硅胶导电性能，使其满足食品级、阻燃性能及抗静电的要求，实现运输氢能源介质的目的。
高性能多楔	为满足 48V BSG 混合动力发动机附件系统的要求，适应高负载、高耐冲击

材料名称	具体表现
带配方材料开发	的工作环境，公司自主设计研制相关高性能橡胶配方，通过选用优异合成橡胶、填充高耐磨材料以及高耐磨纤维，橡胶径向拉伸强度提高 25%达到 20Mpa，纬向拉伸强度提高 18%达到 15Mpa；扯断伸长率达到 280%，并同步提升与骨架材料的粘合性能达到 38N/根；可以使皮带的启动扭矩达到 50N.m 以上，并完成启停 100 万次以上。

③检测与试验

检测与试验能力	具体表现
材料性能检测能力	为满足新能源汽车对流体管路材料的不同工况要求，公司加大了材料研发力度，检测中心也相应增加了高温拉伸试验机、动静态臭氧（湿度可调）老化箱、多台可进行材料介质相容性和热老化性能研究、测试材料耐热空气老化、各个温度下的耐介质性能和基本物理性能的试验设备以提升材料研发能力，开展了大量的应用于新能源汽车领域的新材料性能验证工作。
产品寿命测试	公司检测中心建立了产品寿命评估试验室，增加了多套评估产品寿命的 PVT 测试台架，可模拟不同工况下的震动、脉冲测试，可以开展-40~180℃不同温度条件下流体管路进行不同工作压力（0.1~0.5MPa）、不同震幅（±15mm）并进行三轴震动评估产品使用寿命，为开发高品质的新能源汽车流体管路产品提供了有力的试验条件。

（2）发行人在新能源汽车领域产品销售情况

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售收入	**414.62**	808.90	895.02	825.27
新能源类型	**混合动力汽车、纯电动汽车、燃料电池汽车**	混合动力汽车、纯电动汽车、燃料电池汽车	混合动力汽车、纯电动汽车	混合动力汽车、纯电动汽车
产品构成	**槽惰轮、平惰轮、多楔带、加热器进水管、加热器出水管、电子水泵进水软管、冷却水管、FCPM 至冷却液回油管路、缓冲罐到泵回油管路、冷却液加热器至三通阀管路等**	槽惰轮、平惰轮、多楔带、加热器进水管、加热器出水管、电子水泵进水软管、冷却水管、FCPM 至冷却液回油管路、缓冲罐到泵回油管路、冷却液加热器至三通阀管路等	槽惰轮、平惰轮、多楔带、加热器进水管、加热器出水管、电子水泵进水软管、冷却水管等	槽惰轮、平惰轮、多楔带、加热器进水管、加热器出水管、电子水泵进水软管等
客户构成	**上汽大通、吉利汽车、东风日产、长安汽车、福特汽车、比亚迪、斯堪尼亚、瑞立集团、康明斯、东安动力**	上汽大通、吉利汽车、东风日产、长安汽车、福特汽车、比亚迪、斯堪尼亚、瑞立集团、康明斯、东安动力	上汽大通、吉利汽车、东风日产、长安汽车、福特汽车、比亚迪、瑞立集团、斯堪尼亚	上汽大通、吉利汽车、东风日产、长安汽车、福特汽车、比亚迪、瑞立集团

由上表可见，报告期内，随着发行人新技术和产品开发力度的加强，新能源

汽车配套产品构成、客户构成不断丰富。各期收入整体有所增长，其中，2021年有所下滑主要系受东风日产启辰星等新能源车型市场销售波动影响。

（3）发行人在新能源汽车领域的客户定点情况

截至报告期末，发行人在新能源汽车领域已布局多个产品系列，已取得新能源客户定点项目情况具体如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新能源客户数量	**14**	10	8	7
新能源定点项目数量	**25**	18	14	13

具体构成如下：

序号	客户名称	配套新能源车型	项目名称	零件个数	投产时间	所处阶段
纯电动汽车/燃料电池汽车						
1	上汽大通商用车有限公司	EV90	冷却水管项目	2	2017 年	已量产
		EV30	冷却水管项目	16	2019 年	已量产
		EUNIQ5/6	冷却水管项目	30	2019 年	已量产
		MIFA9	冷却水管项目	16	2022 年	已获得项目，样件开发中
2	浙江远景汽配有限公司	吉利几何	冷却水管项目	31	2018 年	已量产
3	瑞立集团瑞安汽车零部件有限公司	宇通新能源 E6	制动隔膜项目	1	2019 年	已量产
		金龙新能源城市之光	制动隔膜项目	1	2018 年	已量产
4	斯堪尼亚	电动巴士	冷却水管项目	2	2021 年	已量产
		电动卡车	**冷却水管项目**	**87**	**2023 年**	**已获得项目，样件开发中**
5	**中国重汽集团**	**6X4 牵引车**	**冷却水管项目**	**5**	**2023 年**	**已获得项目，样件开发中**
		TX 自卸车	**冷却水管项目**	**5**	**2023 年**	**已获得项目，样件开发中**
混合动力汽车						
序号	**客户名称**	**配套新能源车型**	**项目名称**	**零件个数**	**投产时间**	**所处阶段**
1	深圳比亚迪汽车股份有限公司	秦	发电机传动带项目	1	2013 年	[注]
2	浙江远景汽配有限公司	博瑞	冷却水管项目	26	2018 年	已量产
		星越 L	水泵传动带项目	1	2023 年	已获得项目，样件

						开发中
		DHE4	冷却水管、涡轮增压管路总成项目	150	/	已获竞标资格，暂未获得项目
		KX11	冷却水管项目	31	/	已获竞标资格，暂未获得项目
		DX11	冷却水管项目	24	/	已获竞标资格，暂未获得项目
3	重庆长安汽车股份有限公司	CS75 混动	涡轮增压管路总成项目	4	2018 年	[注]
		NE15TG-AE	涡轮增压管路总成项目	2	/	已获竞标资格，暂未获得项目
4	重庆小康动力有限公司	金康赛力斯	弹性多楔带项目	1	2019 年	已量产
5	长安福特汽车有限公司	冒险家、锐际	传动带项目	1	2019 年	已量产
6	东风日产乘用车有限公司	启辰星	传动带、张紧轮项目	3	2020 年	已量产
			涡轮增压管路总成项目	2	2020 年	已量产
7	CUMMINS	HD30	冷却水管项目	36	2022 年	已获得项目，样件开发中
8	哈尔滨东安汽车动力股份有限公司	理想 ONE、零跑汽车 C11	水泵皮带项目	1	2023 年	已获得项目，样件开发中
9	一汽集团股份有限公司	M220	连接水管项目	1	-	已获竞标资格，暂未获得项目
10	斯堪尼亚	BEV30 电动卡车	冷却水管项目	88	-	已获竞标资格，暂未获得项目
11	理想汽车	ONE	防尘罩项目	1	2022 年	**已量产**
			冷却水管项目	5	-	已获竞标资格，暂未获得项目
12	**龙口市车辆油管有限公司**	**理想 L9**	**涡轮增压管路总成项目**	**3**	**2022 年**	**已获得项目，样件开发中**
13	**江淮轻卡**	**帅铃**	**涡轮增压管路总成项目**	**1**	**2022 年**	**已获得项目，样件开发中**
		骏铃	**涡轮增压管路总成项目**	**1**	**2022 年**	**已获得项目，样件开发中**
14	**北汽福田**	**奥铃轻卡**	**冷却水管项目**	**11**	**2023 年**	**已获得项目，样件开发中**

注：（1）重庆长安 CS75 混合动力车型因市场销量较低，于 2019 年停产，发行人配套零部件相应停产；（2）发行人配套比亚迪-秦混合动力车型，配套时间至 2019 年 8 月。

由上表可见，凭借较强的竞争优势以及与优质客户长期的合作经验，发行人在新能源领域产品定点储备充足，并陆续开始量产，且仍由诸多项目正在进行投标或是产品开发过程中，为后续新能源汽车配套产品持续稳定发展奠定基础。

6、发行人产品不断实现进口替代，且扩大应用领域

发行人传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等产品应用领域广泛，增加抗风险能力，具体如下：

在汽车领域，传动系统部件性能要求高、技术难度大，具有较高的市场进入壁垒，国内高端整车配套市场长期被康迪、盖茨、岱高等外资品牌垄断，随着发行人持续技术开发和产品升级，与国外竞争对手产品技术差距逐渐缩小，产品逐步实现进口替代。其次，随着商用车市场需求量增长，在原有以整车厂和售后服务市场配套的基础上，发行人将加快开发商用车产品，进一步扩大公司产品在传动系统市场上的占有率。

在非汽车领域，在原有汽车传动带和工业传动带的基础上，发行人迎合非道路用车市场的快速增长，加大非道路用车传动带等零部件的开发；同时，借助区域产业优势，加大在工业（纺织机、安防系统、工业机器人、数控机床、空压机、物流输送线等）、农业（割草机、大型收割机等）、家电（吸尘器、跑步机、洗衣机等）及摩托车领域的技术研究、新产品开发和市场开拓力度，降低对汽车市场的依赖。

序号	市场领域	客户名称	新项目名称	所处阶段
1	非道路用车	云内动力（000903.SZ）	张紧轮、传动带、增压器管路部件	已量产
2	非道路用车	康明斯[注]	传动带、涡轮增压管	已量产
3	非道路用车	道依茨[注]	传动带、涡轮增压管、冷却管路	已量产
4	非道路用车	约翰迪尔（天津）有限公司	涡轮增压管	已量产
5	非道路用车	JLG Industries.Inc	冷却管路	已量产
6	非道路用车	全柴动力（600218.SH）	张紧轮、传动带	已定点，样件开发中
7	非道路用车	广西玉柴动力股份有限公司	张紧轮、传动带	已定点，样件开发中
8	非道路用车	新昌柴油机股份有限公司	增压器管路部件	已定点，样件开发中
9	非汽车领域	德昌科技（605555.SH）	吸尘器传动带	样品开发中
10	非汽车领域	富佳股份（603219.SH）	吸尘器传动带	样品开发中
11	非汽车领域	慈星股份（300307.SZ）	纺织机传动带	样品开发中
12	非汽车领域	杰克股份（603337.SH）	缝纫机传动带	小批量供货

序号	市场领域	客户名称	新项目名称	所处阶段
13	非汽车领域	大华股份（002236.SZ）	摄像头传动带	样品开发中
14	**非汽车领域**	**上工申贝（600843.SH）**	**缝纫机传动带**	**样品开发中**

注：康明斯包括北京福田康明斯发动机有限公司、东风康明斯发动机有限公司、Cummins Inc；道依茨包括 DEUTZ AG、DEUTZ Corporation、道依茨（上海）国际贸易有限公司。

综上，新能源纯电动汽车和燃料电池汽车的推广对发行人传动系统、部分流体管路系统等产品具有一定的替代作用，但目前新能源汽车的市场占有率低，且商用车普及难度大，替代效应不明显，并对我国汽车售后服务市场影响有限；境外主要市场的新能源汽车发展速度更为缓慢；发行人新能源项目储备充足，产品逐步实现进口替代且应用领域广泛，未来业务增长具备可持续性。

（三）发行人在新能源汽车领域的布局，产品所处的阶段与贡献的收入

报告期内，发行人在新能源汽车领域的布局、产品所处的阶段与贡献的收入情况，详见本题回复之“二、2、随着新能源汽车渗透率的提高，发行人传动系统产品、流体管路系统产品、密封系统产品是否面临收入下降影响持续经营能力的情形”。

三、说明不同车型或平台同类型橡胶零部件是否存在较大差异，配方与工艺是否为行业通用技术，发行人配方设计能力、工艺配套能力和产品设计能力与同行业可比公司的比较情况，结合发行人核心技术论证发行人的核心竞争能力或领先竞争地位，是否符合创业板定位

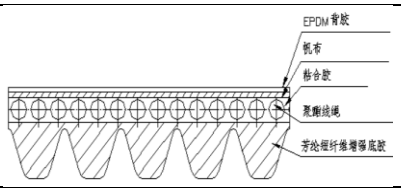
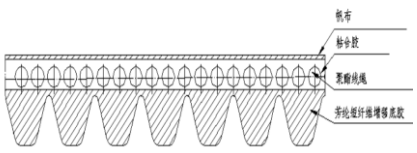
（一）说明不同车型或平台同类型橡胶零部件是否存在较大差异

由于整车设计原因，不同车型或平台同类型橡胶零部件存在较大差异。以汽车传动系统部件为例，传动系统部件设计是一种系统化工程，每种传动系统部件须同时满足多项要求，因整车系统及内部配套零部件设计和消费档位差异，对传动系统部件的耐高温、耐油、耐腐蚀、耐老化、耐震动、疲劳脉冲等特性需求不同，反映在产品生产过程中的配方设计、产品设计和工艺配套等方面存在差异。

传动系统部件的生产通常需经过炼胶、压延、硫化、切割等工序，但不同类产品的具体配方、传动带齿形、传动带宽度等方面都存在差异，即使同类产品也会因不同配套车型的差异化要求而表现出不同物理性状，如传动带截面形状等。此外，传动系统部件性能与其所在汽车系统内部其它零部件的设计有关，须考虑

它们之间的相互影响和匹配效果，通过反复的设计计算和试验来寻求平衡点，达到优化设计的目标。由于不同车型或平台的构造及各部件的作用方式和相关零部件的参数存在区别，对同一类传动系统部件的性能要求也存在差异，汽车传动系统部件生产企业需要根据不同车型或平台的具体要求开发差异化产品。

以发行人生产的传动系统部件为例，其各自特征具体如下：

产品名称	多楔带 5PK963	多楔带 6PK1356
匹配车型/发动机	长安汽车 EA15	东风日产启晨星
楔数	5	6
产品特点	1、背部采用贴胶布形式提高抗撕裂性能；2、楔面采用 PTFE 与芳纶纤维使产品具备高耐磨和 NVH 性能	应用于 BSG 发动机轮系，产品曲绕性能好，高负载下具备较高的抗拉强度，低摩擦系数配方对轮系异响具备较高的容错性
配方	含芳纶短纤维配方	低摩擦系数配方
工艺要求	贴胶布结构生产工艺，减少粘合胶搭接/打折导致的背部异响	布套焊接位口需要烫印机烫平，防止布套打折而产生多楔带背部异响
骨架材料	聚酯线绳	芳纶线绳
宽度	17.8mm	21.36mm
带截面形状		
拉伸强度	≥0.8KN/rib	≥1.2KN/rib
参考力（250N/rib）伸长率	1.5%	1.0%

综上，不同车型或平台同类型橡胶零部件存在较大差异。

（二）配方与工艺是否为行业通用技术，发行人配方设计能力、工艺配套能力和产品设计能力与同行业可比公司的比较情况

1、配方与工艺是否为行业通用技术

通用型橡胶零部件的生产均需按照预设的配方，经过混炼、硫化、成型等工艺技术制备而成，此为行业通用技术。但因不同生产厂商根据产品所针对的应用场景下不同的性能需求，采用的物料组分、配比和硫化、成型等工艺细节不同，同类产品在耐高温、耐油、耐腐蚀等化学性能，以及耐老化、耐震动、疲劳脉冲、摩擦系数等物理性能方面存在差异，并由此形成不同企业的产品定位和竞争地位。

发行人在配方与工艺上的核心技术是对橡胶零部件行业通用技术的改良和创新，是通过长期自主研发、测试，不断累积现场稳定运行的经验，并在此基础上再进行总结提升与持续创新而形成的升级技术或专有技术。这些过程需要大量的资本、研发及人力资源的投入，具有一定的技术壁垒。经过十几年持续的研发与测试，发行人充分理解下游客户对于整车/整机设计的理念和需求，及时同步推出产品的设计方案和最终产品，以满足下游客户对于产品的具体需求和质量标准。与此同时，发行人对行业发展趋势保持密切关注，以解决实际问题为导向，根据需求变化及时改进相应的配方和生产工艺，进而满足客户在产品或技术上更新换代的需求，提供符合客户需要的产品。

在配方技术方面，发行人拥有耐高压高温、高电阻冷却系统管路配方设计技术、多楔带低摩擦系数配方技术和硅胶与 ECO 粘合配方技术等多项配方技术，均为发行人通过长期研发所得，其与行业通用技术水平的对比情况如下：

配方名称	发行人技术水平特点	行业通用技术水平	是否属于通用技术
耐高压高温、高电阻冷却系统管路配方设计技术	发行人通过添加片状无机补强剂、炭黑、树脂等材料，并采用过氧化物交联剂，经混炼均匀后生产的产品可获得较高的绝缘电阻，可以在 135℃长期使用，160℃短期使用，同时可有效降低冷却系统管路因为电位差产生的电化学腐蚀导致的产品裂纹	目前行业传统胶管胶料在三元乙丙橡胶中添加炭黑、操作油混合成混炼胶，容易造成产品电化学性能不达标的现象	否，该技术属于通用升级技术
多楔带低摩擦系数配方技术	发行人通过在常规配方中添加 PTFE 微粉、石墨、石墨化碳纤维等材料，可降低楔面的摩擦系数，可解决由于轮系对齐度不良导致的异响问题，同时添加耐磨助剂使产品具备优异的耐磨性能，延长使用寿命	目前国内传动带都是通过模压工艺，并在传动带表面覆盖一层布来降低摩擦系数，行业内通过磨楔工艺制备的传动带没有通过配方研制来降低楔面摩擦系数	否，该技术属于专有技术
硅胶与 ECO 粘合配方技术	发行人通过在硅胶中增加白炭黑、偶联剂、有机聚合物等材料，混炼均匀硅胶和 ECO 胶料过渡胶，产品可长期在-45~135℃油气介质长期使用，过渡层胶料与硅胶及 ECO 胶料的粘合均大于 2.0N/mm，相比纯硅胶生产的产品，耐油气性能得到提升	目前行业内中冷器出气软管传统用硅胶、氟硅胶或氟胶，用硅胶达不到发动机舱的油气排放要求，用氟硅胶或氟胶会增加产品成本，降低产品竞争力	否，该技术属于通用升级技术

在工艺技术方面，发行人拥有带增强层隔膜分步成型工艺技术、分时段阶梯硫化工艺技术、楔形一体化成型工艺技术等多项工艺技术，均为发行人通过长期研发所得，其与行业通用技术水平的对比情况如下：

工艺名称	发行人技术水平特点	行业通用技术水平	是否属于通用技术
带增强层隔膜分步成型工艺技术	发行人通过对各橡胶层、增强层分步进行预定型，使各层在复合之前已达到精确尺寸，复合后增强层定位精确、合理，保证了产品性能的稳定性	传统工艺将橡胶与增强层一起放入模腔，进行定型硫化，容易导致各层形状不均匀	否，该技术属于通用升级技术
分时段阶梯硫化工艺技术	发行人模压带齿形分三个阶段完成硫化，确保胶料焦烧时间、预硫化时间、正硫化时间与橡胶流动速度和流动量匹配，从而齿形能够填充饱满且孔隙率降到最低，确保产品性能的稳定性	目前行业采用整体硫化工艺，易造成骨架层粘合不稳定及楔型充齿不饱满等问题	否，该技术属于通用升级技术
楔形一体化成型工艺技术	发行人通过对硫化工序的高压空气、真空饱和度、冷却水压力和流量、硫化压力等众多参数进行控制，利用正交分析设计方法，识别出最佳工序流程和工艺参数，确保产品楔形的一致性	目前行业内通常采用磨楔工艺加工楔形，随着磨轮的使用，楔形角度、表面粗糙度等会变化，使不同批次的产品状态不一致	否，该技术属于通用升级技术

综上，发行人产品配方与工艺是在行业通用技术的基础上，通过长期自主研发、测试，不断累积现场稳定运行的经验，总结提升与持续改良创新而形成的升级技术或专有技术，不属于行业通用技术。

2、发行人配方设计能力、工艺配套能力和产品设计能力与同行业可比公司的比较情况

发行人与同行业可比公司在配方设计能力、工艺配套能力和产品设计能力等方面的对比情况具体如下：

可比公司	主要业务及产品	配方设计能力、工艺配套能力与产品设计能力体现
三力士	生产并销售各类橡胶V带、输送带、同步带等产品。主要产品包括工业V带、农业V带、汽车 V 带、输送带、同步带等	1、配方设计能力方面：拥有多种特殊用途产品设计配方，如在配方中提高了氯丁胶、再生胶、异戊橡胶等辅助胶类原材料的使用比例； 2、工艺配套能力方面：积累大量先进制造工艺，比如浸胶工艺、延压拼接成型工艺、胶套圆模硫化工艺； 3、产品设计能力方面：掌握了 PLC 自动控制成型技术、计算机辅助设计等技术。
中鼎股份	从事密封件、特种橡胶制品的研发、生产、销售与服务。主要产品包括密封件、特种橡胶制品	在热管理管路产品方面，拥有自主专利的独家生产技术 creatube 工艺以及 TPV 软管和尼龙管的核心技术，在所处细分领域行业全球排名前两位； 在密封系统方面，旗下子公司德国 KACO、美国库伯、美国 ACUSHNET 拥有国际前三的密封系统技术。
鹏翎股份	设计、研发、生产、销售汽车零部件配套。主要产品包括汽车流体管路和汽车密封部件	在长期的研发和生产过程中积累了关于产品材料配方、先进工艺等技术。 1、在配方设计能力方面：掌握了符合各国内外主机厂不同标准不同耐温等级的配方、氟橡胶欧四低渗透配方技术、阻燃配方以及结构技术、高温无吸瘪胶料配方、高性能氯化丁基橡胶配方等配方技术；

可比公司	主要业务及产品	配方设计能力、工艺配套能力与产品设计能力体现
		2、在工艺配套能力方面：掌握了 TPX 包塑硫化技术、在线编织成型技术、硬管端部成型技术、快速接头技术等多项工艺技术； 3、在产品设计能力方面：掌握模流分析及三坐标结构分析系统，对产品空间结构进行设计。
川环科技	从事汽车、摩托车用橡塑软管及总成的研发、设计、制造和销售。主要产品包括橡塑软管及总成	1、配方设计能力方面：拥有 EPDM 橡胶耐高温胶料配方技术、无铅环保燃油管配方、高效环保无卤阻燃配方技术、NBR+PVC 共混改性技术等配方设计技术； 2、工艺配套能力方面：拥有薄面层压共挤技术、无芯缠绕技术、薄膜缠绕工艺、胶管不切头硫化技术、环保循环包塑工艺、尼龙管快速成型技术等工艺技术； 3、产品设计能力方面：拥有快速接头密封技术、软管连接锁紧技术、高压软管总成扣压技 术等产品设计能力。
天普股份	汽车用高分子材料流体管路系统和密封系统零件及总成的研发、生产及销售。主要产品包括流体管理系统和密封系统零件及总成	公司拥有从高分子材料的配方研发、模具的设计、产品结构的设计与模拟仿真分析到实物的验证形成良好闭环的相应技术。如：免喷淋甲苯的汽车水管橡胶材料制备方法、耐高低温汽车管路橡胶制品制备方法、抗高压电击穿橡胶材料的制备方法等技术。
发行人	致力于精密橡胶零部件的研发、生产和销售。主要产品包括传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等	发行人围绕前端辅助设计、中端材料改性及工艺优化、后端整机测试及反馈三大技术平台掌握了多项核心技术。 1、在配方设计方面：拥有等离子 PTFE 微粉改性技术；高温耐磨 PPA 与粉末冶金结构阻尼件制备技术；燃料电池传输管路硅胶材料配方设计技术；耐高压高温、高电阻冷却系统管路配方设计技术等多项配方技术； 2、在工艺配套能力方面：拥有非标生产线关键设备设计能力、氨纶汗布表面活性处理工艺技术、分时段阶梯硫化工艺技术、高阻尼低衰减张紧轮结构技术、带增强层隔膜分步成型工艺等多项工艺技术； 3、在产品设计能力方面：掌握了系统动静态仿真分析技术、结构设计仿真优化及计算机辅助配方设计技术等设计技术。

从上表可以看出，三力士核心技术主要应用于 V 带、输送带、同步带；中鼎股份、鹏翎股份、天普股份核心技术主要应用于汽车流体管路和密封件；川环科技核心技术主要应用于橡塑软管。鉴于同行业可比公司公开资料中尚未披露配方设计能力、工艺配套能力和产品设计能力等技术方面的具体细节，故难于直接进行比较。

经过多年的持续技术研发和积累，发行人拥有配方设计能力、工艺配套能力和产品设计能力等多项核心技术，广泛应用于发行人的主要产品系列。对于汽车橡胶零部件产品，通过行业标杆客户验证测试并实现批量供货是产品技术先进性

的最重要体现之一，发行人产品已进入众多知名企业供应链体系。为便于了解发行人核心技术与同行业可比公司的比较情况，且由于发行人具体产品种类较多，发行人选取技术上具有代表性、报告期内销售金额较大的产品，与同行业可比产品的技术指标进行对比。

（1）传动系统部件技术指标对比

在传动系统部件上，以低噪音汽车多楔带为代表产品，可比的对标产品选择国外 A 公司、国外 B 公司、国内 C 公司的同类型产品。衡量产品性能的关键技术指标包括：拉伸强度、芯线粘合、参考力（250N/rib）伸长率和 NVH 性能，各项指标具体含义解释如下：

指标	指标解释
拉伸强度	反映产品在静拉伸条件下的最大承载能力，该指标越大产品性能越好
芯线粘合	反映在线绳与硫化橡胶之间施加载荷使线绳与硫化橡胶剥离时的强度，该指标越大产品性能越好
参考力（250N/rib）伸长率	反映材料韧性的重要参数指标，该指标越大产品的柔韧性能越好。
NVH 性能	包括异响评价和整车声品质评价，是衡量产品设计和制造质量的一个综合性能指标

发行人产品与可比产品的技术指标比较情况如下：

项目	发行人	国外 A 公司	国外 B 公司	国内 C 公司
拉伸强度 KN/rib	1.2	1.1	1.1	1.0
芯线粘合/N	35	32	33	30
参考力（250N/rib）伸长率/%	1.5	1.7	1.6	1.8
NVH 性能	优	优	良	差

注：数据来源于发行人检测中心（具有中国合格评定国家认可委员会<CNAS>实验室认可证书）出具的 T 检 2021110600 号、2021110700 号检测报告

在配方设计方面，发行人通过采用填充特殊低摩擦系数材料来降低多楔带楔面与带轮楔槽的摩擦，在工艺配套方面，发行人采用了多段混炼工艺以及自动监控分段硫化程序促进材料分散均匀及与高分子材料充分交联；在产品设计方面，发行人通过优化线绳上下粘合层提高芯线和胶料的粘合性能，以及设计特殊楔形，提高产品楔齿与带轮楔槽的匹配度，提高产品对轮系偏移的容错度。

从上表可以看出，发行人研发的汽车多楔带产品技术指标可与国外知名企业相媲美。发行人通过不断的技术研发及成果转化，传动带产品凭借着优异的产品

技术性能、本土化和成本优势逐步实现进口替代，提升了我国橡胶零部件行业的技术水平和市场地位。

（2）流体管路系统部件技术指标对比

在流体管路系统部件上，以内氟外硅涡轮增压管为代表产品，可比的对标产品选择国外 D 公司、国外 E 公司、国内 F 公司的同类型产品。衡量产品性能的关键技术指标包括：爆破压力、常温粘合强度、200℃×168h 粘合强度和径向膨胀，各项指标具体含义解释如下：

指标	指标解释
爆破压力	反映产品发生爆破时，所承受的最大压力值，该指标越大产品性能越好
常温粘合强度	反映在常温条件下，在粘合部分施加载荷使之断裂时的强度，该指标越大产品性能越好
200℃×168h 粘合强度	反映在 200℃×168h 条件下，在粘合部分施加载荷使之断裂时的强度，该指标越大产品性能越好
径向膨胀	反映材料在特定条件下，通过轴心线方向上的膨胀率，该指标越小产品变形越小，性能越好

发行人产品与可比产品的技术指标比较情况如下：

项目		发行人	国外 D 公司	国外 E 公司	国内 F 公司
爆破压力		1.7MPa	1.6MPa	1.5MPa	1.5MPa
常温粘合强度	内层/过渡层	无法剥离	无法剥离	无法剥离	无法剥离
	外层/过渡层	2.75N/mm	2.5N/m	2.6N/m	2.8N/m
200℃×168h 粘合强度	内层/过渡层	1.0N/m	0.9N/m	0.85N/m	0.5N/m
	外层/过渡层	1.7/mm	1.7/mm	1.7/mm	1.7/mm
径向膨胀		5%	9%	7%	9%

注：数据来源于发行人检测中心（具有中国合格评定国家认可委员会<CNAS>实验室认可证书）出具的 T 检 2021051301 号检测报告

在配方设计方面，发行人通过自研配方解决了氟胶与硅胶的粘合问题，并且在 200℃、168h 以后，仍能保持 1.0N/mm 的粘合强度，通过采用芳纶斜纹布，可以降低涡轮增压管在动态使用工况中的径向变化，以保证产品的使用寿命；在工艺配套方面，发行人开发的半自动化卷筒机及产品定型设备，相比于同行业公司可极大提高产品的生产效率；在产品设计方面，发行人致力于对流体管路的 CFD 分析，以提高产品开发的准确率。

从上表中可以看出，发行人通过不断的研发投入，研发的内氟外硅涡轮增压

管产品技术指标相比于同行业可比公司，具有一定的技术优势。

综上，发行人拥有配方设计能力、工艺配套能力和产品设计能力等多项核心技术，广泛应用于发行人的主要产品系列。相比于同行业公司，发行人部分产品可与国外知名企业相媲美，逐步实现进口替代。发行人核心技术具有核心竞争力，且技术先进性较为突出。

（三）结合发行人核心技术论证发行人的核心竞争能力或领先竞争地位，是否符合创业板定位

1、技术先进性、科技成果与产业深度融合情况

（1）发行人技术先进性较为突出，核心技术具有市场竞争力

发行人注重产品配方、工艺和结构创新等方面的研究开发，积极跟踪和研究国内外汽车橡胶零部件产品先进技术，通过生产积累和研发创新，积累了丰富的研发、设计及制造经验。发行人围绕前端辅助设计、中端材料改性及工艺优化、后端整机测试及反馈三大技术平台对混炼、挤出、成型、硫化、检测等工艺过程逐步优化完善，在生产线设计、产品配方设计、工艺优化、结构创新、性能检测等方面掌握了多项核心技术。截至 **2022 年 6 月 30 日**，公司及核心技术人员参与制定或修订了国际标准 2 项、国家标准 32 项、行业标准 11 项和团体标准 1 项。发行人核心技术及技术先进性具体如下：

技术名称	行业技术水平及发行人技术先进性
非标生产线关键设备设计能力	目前国内竞争对手主要依靠引进整条生产线，而发行人关键专用设备由自己提出设备技术规范和品质要求，委托专业设备制造商进行定制化制造。 该技术的难点在于对专用设备坚持自主设计和调试，在降低生产线成本的同时，要保证专用设备的高精密性。
等离子 PTFE 微粉改性技术	目前行业内从不同的角度对橡胶制品进行改性以获得更丰富的性能。发行人采用低温等离子体改性方法，使得 PTFE 表面产生含氧等基团，从而优化表面性能。另外对表面进行刻蚀，改变表面形貌和粗糙度，增加粘合性能。 该技术的难点在于各类性能的配方设计以及后续的工艺优化，在不影响其他性能的同时提升某些特定性能。
氨纶汗布表面活性处理工艺技术	在进行表面处理时使氨纶汗布恒张力定型具有较高的难度，为此在恒张力定型时在长度方向上两侧增加定型针板，并且采用柔性高灵敏度张力控制计，可保证张力的稳定并在多个方向均具有延展性，确保表面活性剂处理均匀和氨纶汗布不变形。
分时段阶梯硫化工艺技术	目前行业采用整体硫化工艺，发行人模压带齿形在硫化阶段分成三个阶段，确保胶料焦烧时间、预硫化时间、正硫化时间与橡胶流动速度和流动量进行匹配，从而齿形能够填充饱满且孔隙率降到最低，确保产品性能的稳定性。 该技术难点在于涉及的工艺参数多，工艺参数的组合调节难度较大，需要大

技术名称	行业技术水平及发行人技术先进性
	量的实践优化工艺。
高阻尼低衰减张紧轮结构技术	目前国内竞争对手主要采用低阻尼结构的产品，在小空间、高输出功率的发动机上，很难满足轮系要求。发行人通过弹簧的扭转力和外径扩张力给阻尼件提供双向压力，使阻尼件与壳体接触，并形成高阻尼，再通过弹簧外径扩张力，实施补偿阻尼件的磨损量，使阻尼件与壳体产生恒定的压力，以减少阻尼的衰减，使整车长里程行驶后和发动机急加减速时运行更平稳。
高温耐磨 PPA 与粉末冶金结构阻尼件制备技术	目前国内竞争对手主要采用 PA46 材料阻尼件，容易因为吸水导致尺寸发生变化，无法满足全生命周期尺寸稳定的要求。发行人现采用耐高温、低摩擦系数、低吸水率的改性 PPA，并通过材料收缩率设计防松脱结构，保证注塑后与粉末冶金阻尼件支架粘合牢固，尺寸稳定，在高温高压工作环境下不出现老化开裂、脱落等现象。
燃料电池传输管路硅胶材料配方设计技术	目前此类产品按 SAE J20 R1 标准生产时，存在胶管内壁清洁度和胶管阻燃性能、抗静电性能均达不到氢燃料电池胶管使用要求。发行人开发了一种新型无污染硫化体系，外层胶配方使用了无卤阻燃剂和单壁碳纳米管使胶料，可以达到 V0 级阻燃，生产的产品既能满足 SAE J20 R1 标准又能达到氢燃料电池胶管内壁清洁度和胶管本身阻燃性能、抗静电性能。
带增强层隔膜分步成型工艺	目前行业传统工艺是将橡胶与增强层一起放入模腔，进行定型硫化，容易导致各层形状不均匀。 该技术的独特性在于发行人通过对各橡胶层、增强层分步进行预定型，使各层在复合之前已达到精确尺寸，复合后得到的增强层定位精确、合理，保证了产品性能稳定性及一致性。
耐高压高温、高电阻冷却系统管路配方设计技术	目前行业传统配方容易造成产品电化学性能不达标的现象。本技术通过在三元乙丙橡胶中添加片状无机补强剂、高性能炭黑、树脂等高性能材料，并采用过氧化物交联剂，经混炼均匀后产品可获得较高的绝缘电阻，可以在 135℃长期使用，160℃短期使用，同时可以有效降低冷却系统管路因不同部件之间的电位差产生的电化学腐蚀导致的产品裂纹。
流体管路结构仿真设计技术	目前行业内生产模式均为来图加工为主，不能同步开发，容易造成生产验证周期长的现象。发行人可根据提供的边界数据对管路的外形性能进行设计匹配，采用 FLUENT 流体仿真技术，对整个管路两端的压降进行模拟分析；采用 CAE 技术对压力应力进行分析，同时进行模流分析，确认产品成型后尺寸、性能符合图纸要求；最后固化总成管路外形及 DV 设计。

综上，发行人核心技术具有核心竞争能力，技术先进性较为突出。

（2）发行人技术研发能力较强

发行人是一家专业从事精密橡胶零部件研发及产业化的国家级专精特新重点“小巨人”企业，始终重视新产品、替代产品的开发和现有技术的创新升级，不断加大对技术人才、研发设备和研发中心的投入。在研发人员配备方面，发行人拥有一批高素质、从业经验丰富的技术研发人员，截至 **2022 年 6 月 30 日**，发行人拥有研发与技术人员 **90** 名，占员工总数的比例为 **10.56%**。在研发投入方面，报告期内发行人研发费用分别为 1,806.86 万元、1,839.12 万元、2,342.31 **和 1,043.23 万元**，占当期营业收入的比例分别为 4.60%、4.38%、4.22% **和 3.88%**，在整体依

赖自有资金投入的背景下，发行人仍维持与同行业上市公司相当的投入力度。

可比公司名称	研发人员占比	研发费用占比	专利情况
三力士	12.38%	3.62%	59 项专利，其中发明专利 23 项
中鼎股份	21.09%	8.67%	33 项专利，其中发明专利 16 项
鹏翎股份	10.60%	4.30%	发明专利 71 项
川环科技	10.45%	4.14%	87 项专利，其中发明专利 14 项
天普股份	14.82%	4.63%	705 项专利，其中国内发明专利 84 项
发行人	**10.56%**	**3.88%**	**49** 项专利，其中发明专利 **17** 项

注：同行业可比公司数据来源于 2021 年年度报告。

综上，发行人以市场为导向，加强技术创新与研发投入，在原有项目基础上进行新工艺、新材料和新结构的研发，以保持发行人产品研发的前瞻性和先进性。

（3）发行人核心技术与产业深度融合，且实现了收入的快速增长

发行人充分利用技术创新和产品创新能力，在多个下游领域完成技术、产品与产业的融合。发行人核心技术研究开发与产业深度融合，主要体现在：①发行人主要产品已广泛应用于汽车、工业机械、家电卫浴等领域；②发行人通过对生产工艺、配方的不断改进完善，有效地提升生产效率和产能；③发行人具备根据下游客户个性化需求同步开发，并不断按照其最新要求进行持续优化和改进的能力。报告期内，发行人依靠核心技术开展业务，核心技术产品收入占营业收入比例分别为 99.53%、98.85%、97.97%**和 98.49%**，发行人的核心技术均较好地转化为经营成果。因此发行人依靠核心技术及产品创新、创造实现了与产业深度融合。

报告期内，发行人各期核心技术产品收入变动情况具体如下：

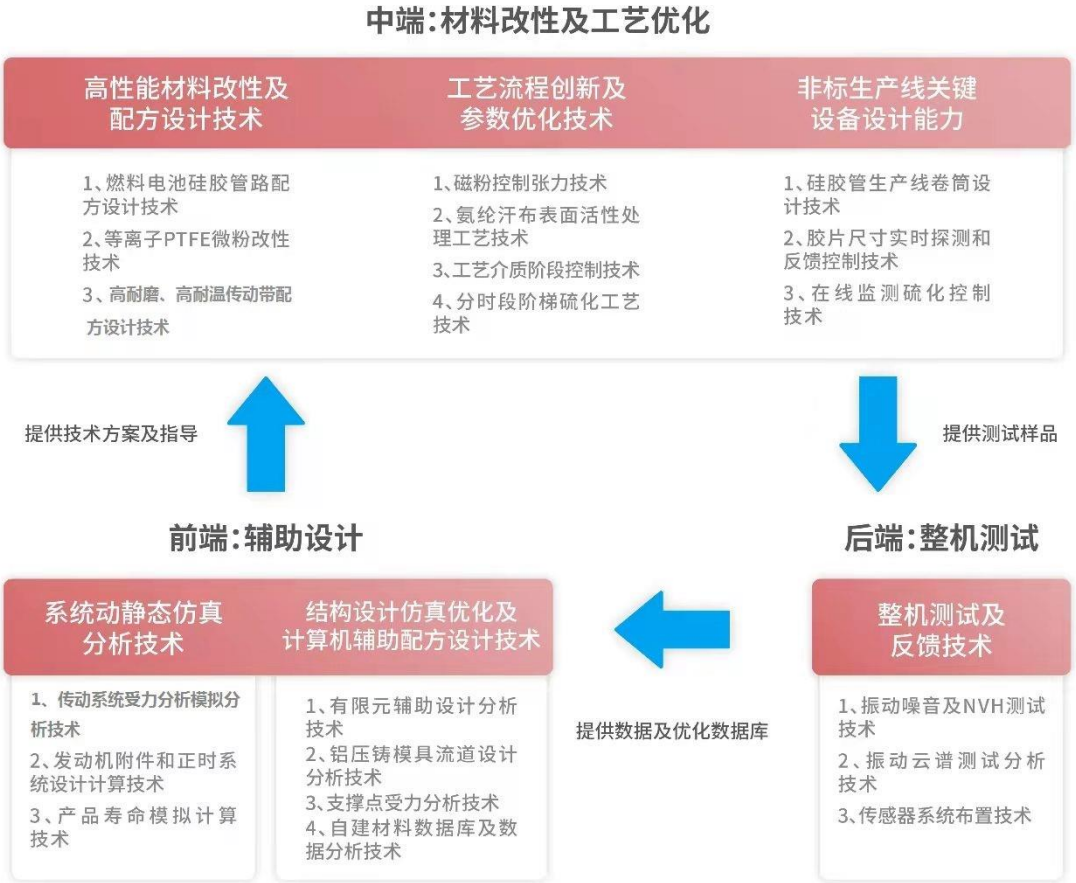
单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
核心技术产品收入	**26,492.13**	54,339.70	41,549.12	39,080.94
营业收入	**26,897.61**	55,465.99	42,034.51	39,264.06
占营业收入的比例	**98.49%**	97.97%	98.85%	99.53%

由上表可见，报告期内，发行人核心技术产品收入、营业收入均保持快速增长趋势，核心技术与产业实现了深度融合。

（4）发行人核心技术在创新、创造、创意方面的体现

发行人是一家专业从事精密橡胶零部件研发及产业化的国家级专精特新重点“小巨人”企业。通过不断的技术投入及技术研发，发行人形成了针对不同车型/机型、不同工况环境提供高度贴合产品方案的核心竞争力。发行人在创新、创造、创意方面主要体现在前端辅助设计、中端材料改性及工艺优化、后端整机测试及反馈三大技术平台方面。具体表现为：前端辅助设计方面，发行人通过仿真计算分析出具体指标，进而进行结构设计。并根据自建数据库和 DOE 设计软件，建立配方设计与分析模型，为中端材料改性及工艺优化提供技术方案及指导；中端材料改性及工艺优化方面，通过不断的配方优化及工艺改进，研发出的样品可为后端整机测试提供测试样品；在后端整机测试方面，测试出的数据一方面为前端辅助设计提供数据来源，并可相应建立技术方案数据库，为产品改进及后续产品设计开发提供有效的数据支撑；另一方面可以及时发现产品缺陷，并及时进行优化，为发行人产品质量提供保障。



发行人研发设计理念的创新缩短了发行人产品从设计到测试的研发周期，降低了产品的研发风险和质量风险，为发行人持续创新提供了有力保障，符合创新、创造、创意的特征。

2、发行人核心技术对应产品实现进口替代，市场竞争力较高

经过多年的持续技术研发和积累，发行人的核心技术广泛应用于发行人的主要产品系列，其中传动系统部件市场竞争力尤为突出。作为汽车发动机系统的核心组成部分之一，传动系统部件性能要求高，技术难度大，具有较高的市场进入壁垒，我国高端整车配套市场长期被康迪、盖茨、岱高等外资品牌垄断。随着持续的研发投入和技术升级，发行人传动系统部件性能不断提升，与国外竞争对手产品技术差距逐渐缩小，部分产品技术指标甚至可相其媲美，逐步实现进口替代，国内部分合资和自主品牌整车厂已逐渐由外资品牌配套转为发行人国产配套。目前，发行人传动系统部件已配套上汽通用五菱、上汽大通、一汽集团、吉利汽车等主流品牌多款车型，同时为博世、舍弗勒、迈乐、米其林等国际知名汽车零部件品牌商授权配套，市场竞争力较强。

凭借持续的研发投入、稳定的产品质量和优质的售后服务，发行人在传动系统领域市场竞争优势明显。根据中国橡胶工业协会发布的《2021 年度中国橡胶工业协会百强企业》，发行人在传动带、橡胶履带子行业中排名第三。根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会出具的证明，发行人汽车多楔带产品 2018 年至 2020 年连续三年市场份额排名第一。

3、发行人核心技术下游应用领域广泛，市场空间广阔

发行人始终重视自主创新及技术成果转化，不断开发新产品、新领域、新客户，核心技术下游应用领域广泛，市场空间广阔，具体表现在如下几个方面：

（1）在核心技术产品境内外市场方面：随着发行人技术的不断提升，发行人传动系统部件等核心技术产品与国外竞争对手产品技术差距逐渐缩小，部分产品技术指标可相其媲美，逐步实现进口替代，上汽通用五菱、上汽大通、一汽集团、吉利汽车等国内知名整车厂逐渐实现由外资品牌转为发行人国产配套。与此同时，发行人凭借稳定的产品质量和优质的客户服务，产品积极推向境外市场，配套博世、舍弗勒、迈乐等知名汽车零部件品牌商。广阔的进口替代空间和优质的客户群体有效保障发行人核心技术产品在境内外市场销售持续增长。

（2）在核心技术产品下游应用领域方面：发行人传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等产品应用领域广泛，除汽车领域以外，发行人根据自

身的技术储备、下游市场的发展情况，积极开拓主要产品在非道路用车、工业机械、家电卫浴等非汽车领域的应用，并借助区域产业优势，加大在工业（纺织机、安防系统、工业机器人、数控机床、空压机、物流输送线等）、农业（割草机、大型收割机等）、家电（跑步机、洗衣机、吸尘器）及摩托车领域的技术研究、产品开发和市场开拓力度开发新产品，实现非汽车领域业务快速增长。

（3）在核心收入来源的汽车领域方面：报告期内，发行人营业收入主要来自于汽车领域，传动系统等核心技术产品进口替代空间广阔，同时发行人利用乘用车产品技术经验，加大对技术要求更高的商用车领域产品的开发及应用，配套的商用车销售金额和占比稳步提高。随着发行人商用车产品的技术开发和市场推广，加之我国商用车市场需求量增长，商用车配套收入将呈现良好的发展趋势。此外，随着汽车保有量及汽车平均车龄的增加，汽车售后服务市场需求将持续增加，对发行人传动系统、密封系统等产品的售后服务需求逐步加大，报告期内发行人售后服务市场销售收入稳步增长。

综上，发行人技术先进性较为突出，核心技术具有市场竞争力且实现了与产业的深度融合，核心技术产品收入保持快速增长且市场空间广阔，发行人产品和技术体现出了创新、创造、创意的特点，符合创新驱动发展战略，属于依靠“创新、创造、创意”的成长型创新创业企业，符合创业板定位。

四、说明发行人细分产品的市场地位，结合发行人主要产品的平均单价、用量，测算发行人所在汽车细分领域业务的市场容量、市场占有率；结合前述情况及非轮胎橡胶零部件的进入壁垒，发行人的产品线布局等，进一步论证发行人业务的成长空间

（一）说明发行人细分产品的市场地位，结合发行人主要产品的平均单价、用量，测算发行人所在汽车细分领域业务的市场容量、市场占有率

发行人细分产品主要包括传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等汽车用橡胶零部件。根据渤海证券研究所发布的《汽车非轮胎橡胶制品行业专题研究报告》，在汽车成本结构中，橡胶零部件占 6%左右，其中汽车非轮胎橡胶制品占 2%左右。若按照每辆车 10 万元计算，则每辆车上的非轮胎橡胶件价值为 2,000 元左右。2021 年，我国汽车产量为 2,608.2 万辆，据此测算，我国整车

配套市场非轮胎橡胶件年需求约为 522 亿元；并且随着汽车保有量以及汽车平均车龄的增加，我国汽车售后服务市场需求亦持续增加，市场空间广阔。

与部分汽车零部件产品存在专业、准确的行业统计数据不同，发行人细分产品的市场占有率没有专业、权威的资料统计，且同行业可比公司未披露相关细分产品市场占有率数据。此处选取公司主要产品销量及下游汽车新增产量及保有量等数据测算相关产品市场占有率情况。发行人主要产品基本情况如下：

产品	整车平均用量	平均价格	保养周期	售后市场平均更换率
汽车传动带	1.5 条/辆	10-20 元/件	6 万公里	15%
张紧轮	1.5 件/辆	35-40 元/件	6 万公里	15%
流体管路部件	20 米/辆	10-60 元/件	基本与整车同寿命	基本与整车同寿命
制动密封件	7 件/辆	4-5 元/件	10 万公里	100%
油封密封件	25 件/辆	1-2 元/件	乘用车基本与整车同寿命；商用车 6 万公里	乘用车基本与整车同寿命；商用车更换率 167%

注：（1）由于新能源汽车目前占比较低，此处整车平均用量为传统燃油车每台平均用量；（2）因乘用车制动系统不采用橡胶类制动密封件，此处制动密封件整车平均用量、保养周期均为商用车数据；（3）平均价格为报告期内发行人该产品平均销售价格区间；（4）售后市场平均更换率根据德勤发布的《2020 中国汽车后市场白皮书》关于 2018 年我国汽车车龄结构、年平均行驶公里数和保养周期综合测算，其中乘用车按照年均行驶 2 万公里测算，商用车按照年均行驶 10 万公里测算。

报告期内，发行人主要产品国内细分市场容量及市场占有率情况如下：

单位：万辆、万件、万米

产品	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
汽车新增产量		**1,211.7**	2,608.2	2,522.5	2,572.1
其中：商用车新增产量		**168.3**	467.4	523.1	436.0
汽车保有量（亿辆）		**3.10**	3.02	2.8	2.6
其中：商用车保有量		-	2,714	2,942	3,374
汽车传动带	整车配套市场容量	**1,817.6**	3,912.3	3,783.8	3,858.2
	售后服务市场容量	**6,975.0**	6,795.0	6,322.5	5,850.0
	发行人销售数量	**1,176.94**	2,090.90	1,348.13	1,121.89
	市场占有率	**22.19%**	**19.53%**	**13.34%**	**11.56%**
张紧轮	整车配套市场容量	**1,817.6**	3,912.3	3,783.8	3,858.2
	售后服务市场容量	**6,975.0**	6,795.0	6,322.5	5,850.0
	发行人销售数量	**102.09**	184.57	155.20	157.55

产品	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	市场占有率	**1.92%**	**1.72%**	**1.54%**	**1.62%**
流体管路部件	整车配套市场容量	**24,234.0**	52,164.0	50,450.0	51,442.0
	发行人销售数量	**177.53**	374.14	258.82	291.03
	市场占有率	**0.73%**	**0.72%**	**0.51%**	**0.57%**
制动密封件	整车配套市场容量	**1,178.1**	3,271.8	3,661.7	3,052.0
	售后服务市场容量	**-**	18,998.0	20,594.0	23,618.0
	发行人销售数量	**192.81**	642.22	715.86	670.98
	市场占有率	**-**	**2.88%**	**2.95%**	**2.52%**
油封密封件	整车配套市场容量	**30,292.5**	65,205.0	63,062.5	64,302.5
	售后服务市场容量	**-**	113,309.5	122,828.5	140,864.5
	发行人销售数量	**438.73**	1,165.14	1,061.09	1,150.96
	市场占有率	**-**	**0.65%**	**0.57%**	**0.56%**

注 1：汽车新增产量、保有量、商用车新增产量及保有量数据来源于汽车工业协会、公安部网站、中国经济新闻网，**其中 2022 年 1-6 月我国商用车保有量尚未公布**；

注 2：具体计算公式为：（1）市场占有率＝发行人产品当年销售数量÷（该产品当年整车配套市场容量+售后服务市场容量）；（2）该产品当年整车配套市场容量=汽车新增产量×整车平均用量；（3）该产品当年售后服务市场容量=汽车保有量×售后平均更换率×整车平均用量；

注 3：发行人张紧轮销量含与传动带组合销售的自用量；流体管路部件销量以 0.5 米/件进行折算。

从上表测算数据来看，报告期内，发行人细分产品市场空间广阔，其中传动系统部件领域，发行人生产的汽车传动带在细分领域内占有一席之地，但市场占有率仍然较低，我国高端整车配套市场仍然主要被康迪、盖茨、岱高等外资品牌垄断，进口替代市场空间大。凭借持续的研发投入和技术升级，发行人传动系统部件性能不断提升，与国外竞争对手产品技术差距逐渐缩小，部分产品技术指标可相其媲美，国内部分合资和自主品牌整车厂已逐渐由外资品牌配套转为发行人国产配套。目前，发行人传动系统部件已配套上汽通用五菱、上汽大通、一汽集团、吉利汽车等主流品牌多款车型，同时为博世、舍弗勒、迈乐、米其林等国际知名汽车零部件品牌商授权配套，市场竞争力较强。截至 **2022 年 6 月 30 日**，发行人及核心技术人员参与制定或修订了国际标准 2 项、国家标准 32 项、行业标准 11 项和团体标准 1 项。根据中国橡胶工业协会发布的《2021 年度中国橡胶工业协会百强企业》，发行人在传动带、橡胶履带子行业中排名第三。根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会出具的证明，发行人汽车多楔带产品 2018 年至 2020 年

连续三年市场份额排名第一。

除此之外，流体管路系统部件、密封系统部件领域行业集中度较低、市场竞争激烈，发行人产品市场占有率不高。

（二）结合前述情况及非轮胎橡胶零部件的进入壁垒，发行人的产品线布局等，进一步论证发行人业务的成长空间

发行人始终致力于精密橡胶零部件的研发、生产和销售，主要产品包括传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等。橡胶零部件行业下游应用领域不断拓展，行业规模不断扩大，产品更新换代速度加快，推动了橡胶零部件行业向多品种、小批量、定制化方向发展，与此同时，部分橡胶零部件在使用过程中需要定期更换也为售后服务市场带来了持续的市场需求。

发行人建立了适应多品种、小批量的设计、生产和服务的柔性化平台，培养了一批橡胶零部件产业链的复合型团队，形成了具有优势的技术链和供应链。发行人通过长期坚持基于客户需求的技术创新，形成了成熟和成体系的产品线。发行人业务板块未来存在广阔的成长空间，具体分析如下：

1、发行人主要产品市场前景广阔且市占率较低，成长空间大

作为汽车发动机系统的核心组成部分之一，传动系统部件性能要求高，技术难度大，具有较高的市场进入壁垒，国内高端整车配套市场长期被康迪、盖茨、岱高等外资品牌垄断。凭借持续的研发投入和技术升级，发行人生产的传动系统部件性能不断提升，与国外竞争对手产品技术差距逐渐缩小，部分产品技术指标可相其媲美，上汽通用五菱、上汽大通、一汽集团、吉利汽车等国内多家整车厂已逐渐由外资品牌配套转为发行人国产配套，但目前传动系统领域发行人市场占有率仍然较低，进口替代空间广阔。

此外，我国汽车保有量巨大，且目前已进入汽车“老龄化”时代，五年以上存量车占比从 2010 年的 39%提升至 2018 年的 47%，随着平均车龄的增加，部分易损件进入更换周期，车辆的养护需求频率明显增加，对发行人传动系统、密封系统等产品的售后服务需求逐步加大。据麦肯锡报告显示，2017 年中国汽车后市场规模约 900 亿欧元，全球汽车后市场到 2030 年规模达到 12,000 亿欧元。

因此，随着发行人产品进口替代的不断深入、汽车保有量以及汽车平均车龄

的增加，将为发行人主要产品带来持续的市场需求和成长空间。

2、非轮胎橡胶零部件具有较高的进入壁垒，有利于行业竞争格局的稳定

非轮胎橡胶零部件的进入壁垒主要体现在技术壁垒、客户认证壁垒以及资金和规模壁垒。在技术壁垒方面：非轮胎橡胶零部件有严格的行业质量标准。企业必须具有自主研发和创新能力，才能够根据下游客户的具体需求和质量标准，在结构设计、配方设计、工艺优化等方面为客户提供全方位整体服务。此外，汽车制造商多要求关键零部件供应商参与新车型的同步开发过程，企业必须具备较强的研发水平，尤其是正向设计开发能力，才能有效跟进整车厂同步开发进程，这使得本行业具备较高的技术门槛。在客户认证壁垒方面：汽车制造商在选定供应商时都有一套严格的配套标准，对供应商的产品质量和服务水平等都有极高的要求。大型整车厂通常对为其配套的供应商及其产品提出严格的考核程序，在选定供应商后，多与其形成长期的、较为稳定的合作关系。这种严格的供应商认证机制及长期策略合作关系，对拟进入企业形成客户壁垒。在规模和资金壁垒方面：非轮胎橡胶零部件制造行业的生产需要持续投入设备及资金，具有资金密集型特点,与此同时，零部件生产商只有达到一定生产规模，才能在满足整车厂的规模化生产需求的同时利用规模效益实现盈利。因此，行业竞争者若不具有较强的规模和资金实力，很难获得整车厂认可。这对行业新进入者形成了较高的壁垒。

可以看出，新进入企业难以在短时间内获得满足行业发展需求的专业技术、客户及资金规模，有利于行业竞争格局的稳定及发行人进一步提升市场规模。

3、发行人产品线和应用领域布局逐步齐全，未来业务成长空间广阔

（1）产品线布局方面

在产品布局方面，一方面，发行人将继续对产品进行升级，满足客户对于产品更高质量、更高性能的需求，提升市场份额；另一方面，发行人继续深入市场调研与分析，对行业的需求进行深度挖掘，尤其是新能源汽车领域的产品需求，发行人开发电池冷却管路和氢燃料电池管路等新能源配套产品，同时积极开拓工业、农业、家电等下游应用领域，攻克市场痛点，满足多样化需求。现阶段，发行人产品线布局的具体情况如下：

已有的产品线布局			
产品大类	**产品中类**	**明细产品**	**应用领域**
传动系统部件	传动带	同步带、多楔带、V 带等	汽车、工业机械等领域
	张紧轮	正时张紧轮、附件惰轮等	汽车、工业机械等领域
流体管路系统部件	进气系统管路	涡轮增压管、中冷器管、空滤器管等	汽车领域
	冷却系统管路	冷却水管、散热器管等	汽车领域
	其他	压差传感管路、曲轴箱通风管、天窗排水管、变速箱油冷管、卫浴管路等	汽车、家电卫浴等领域
密封系统部件	制动密封件	制动隔膜、防尘罩等	汽车、工业机械、轨道交通等领域
	油封密封件	前/后轮油封、曲轴油封、差速器油封、变速器油封、农机油封等	汽车、农业机械等领域
	其他	O 型圈、垫片、异形密封圈等	汽车、工业机械、家电卫浴等领域
正在布局的产品线			
产品大类	**产品中类**	**明细产品**	**应用领域**
传动系统部件	传动带	双面齿变速带、单面齿变速带	摩托车、沙滩车、雪地车等
		环形同步带、开口同步带	电梯、工业机械、地铁门等
		包布式农机带、磨楔式农机带	农业机械等
流体管路系统部件	氢能源车流体管路	氢能源冷却系统管路、散热器水管、尼龙管	氢能源卡车、氢能源动力机械
	商用车冷却系统管路	散热器进水管、缓速器胶管、发动机回水管、散热器除气管、膨胀水箱回水管	工程机械、重型卡车及农业机械等
密封系统部件	氟硅胶膜片	F 型膜片、FC 型膜片、D 型膜片、DC 型膜片、OB 型膜片	轨道交通、家电等

（2）应用领域布局

发行人主要产品应用领域广泛，除汽车领域外，公司根据自身的技术储备、下游市场的发展情况，积极开拓主要产品在工业机械、家电卫浴等非汽车领域的应用，且报告期内实现快速增长，具体如下：

单位：万元

类 别	**2022 年 1-6 月**		**2021 年度**		**2020 年度**		**2019 年度**	
	金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
汽车领域	**25,036.12**	**94.50%**	51,820.31	95.36%	40,230.37	96.83%	38,046.12	97.35%
工业机械	**1,217.41**	**4.60%**	2,005.04	3.69%	942.61	2.27%	606.70	1.55%
家电卫浴	**238.60**	**0.90%**	514.35	0.95%	376.14	0.91%	428.11	1.10%

类 别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合 计	26,492.13	100.00%	54,339.70	100.00%	41,549.12	100.00%	39,080.94	100.00%

在汽车领域，传动系统部件性能要求高、技术难度大，国内高端整车配套市场长期被康迪、盖茨、岱高等外资品牌垄断，进口替代空间大。其次，随着商用车市场需求量增长，在原有以整车厂和售后服务市场配套的基础上，发行人将加快开发商用车产品，进一步扩大公司产品在细分市场上的占有率。

在非汽车领域，在原有工业机械和家电卫浴的基础上，发行人迎合非道路用车市场的快速增长，加大非道路用车零部件的开发；同时，借助区域产业优势，加大在工业（纺织机、安防系统、工业机器人、数控机床、空压机、物流输送线等）、农业（割草机、大型收割机等）、家电（吸尘器、跑步机、洗衣机等）及摩托车领域的技术研究、新产品开发和市场开拓力度，降低对汽车市场的依赖。

综上，发行人主要产品市场前景广阔且市场占有率较低，进口替代及汽车售后服务市场成长空间大；橡胶零部件行业具有较高的技术壁垒、客户认证壁垒以及资金和规模壁垒，有利于行业竞争格局的稳定及发行人进一步提升市场规模；同时，发行人通过持续的研发投入和技术产品创新，不断丰富产品线布局，并在汽车领域外，积极开拓非道路用车、工业、农业、家电等非汽车领域的技术研究和新产品开发，因此发行人业务成长空间广阔。

五、说明特种橡胶制品长期依赖进口、被国外企业垄断的依据，对发行人业务的具体影响；汽车消费结构中乘用车、商用车产销量对发行人业务的具体影响或论证的逻辑关系

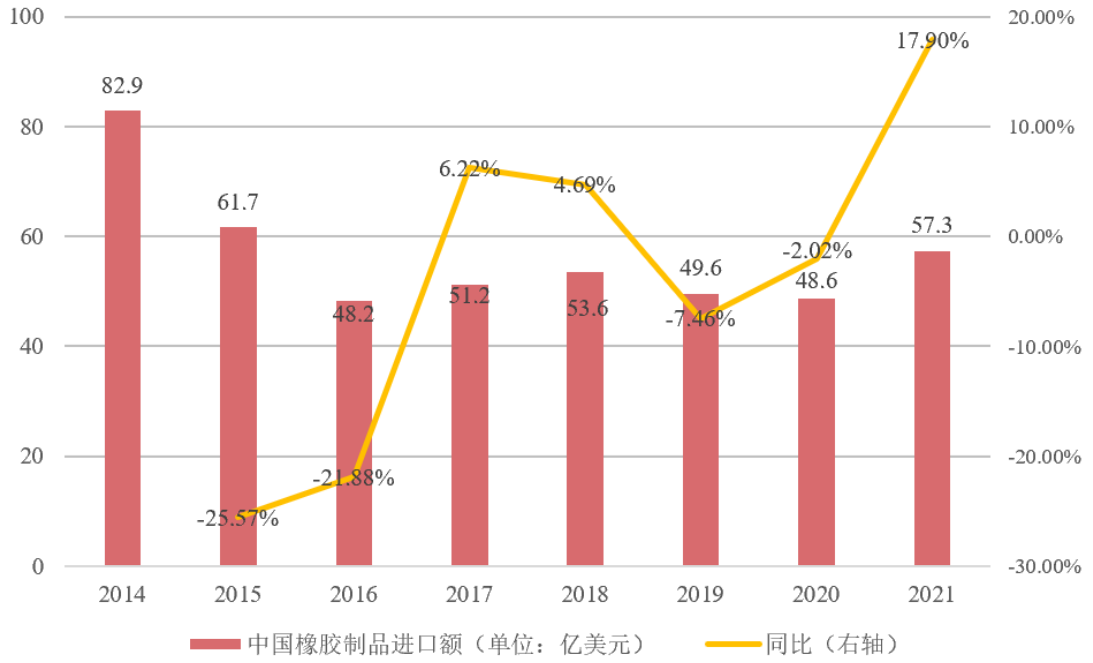
（一）说明特种橡胶制品长期依赖进口、被国外企业垄断的依据，对发行人业务的具体影响

1、说明特种橡胶制品长期依赖进口、被国外企业垄断的依据

近些年，随着国内部分橡胶制品生产商通过不断研发投入及技术成果转化，逐步进军高端橡胶制品领域，并依托产品技术优势和本土化优势逐步挤占国际巨头的市场份额，但部分高端橡胶制品仍长期依赖进口。从橡胶制品进口数据整体上看，2014-2021 年中国橡胶制品进口总额呈现先下降后稳定的趋势。根据中国

海关总署数据显示，2021 年中国橡胶制品进口额为 57.3 亿美元，近些年进口额维持在 50 亿美元左右。

2014-2021 年中国橡胶制品进口额



数据来源：中国海关总署

根据可获取的市场公开信息，部分特种橡胶制品仍以国外厂商为主，如传动带、高端密封圈等，其采用国外厂商相关产品的公开信息整理如下：

特种橡胶制品	细分市场及主要客户	行业代表性公司
传动带	汽车市场，主要客户有上汽大众、东风日产、舍弗勒、博世等	市场份额主要由康迪、盖茨、岱高等外资品牌占据
涡轮增压器软管	汽车和发电机市场；主要客户有大众、奔驰、奥迪、宝马、沃尔沃、雷诺卡车等	市场份额主要由康迪、哈金森、联合等外资品牌占据
空气弹簧	汽车市场，主要客户有大众、奔驰、奥迪、宝马、沃尔沃、雷诺卡车、特斯拉及部分新能源汽车	市场份额主要由康迪、威巴克、凡士通等外资品牌占据
橡胶空调管	汽车市场，主要客户有大众、奔驰、奥迪、宝马、丰田、本田等	市场份额主要由康迪、日本东海、日本日轮等外资品牌占据
橡胶刹车管	汽车市场，主要客户有大众、奔驰、奥迪、宝马、丰田、本田等	市场份额主要由康迪、日本日轮、韩国 LS 等外资品牌占据
曲轴减震器	汽车市场，主要客户有大众、奔驰、奥迪、宝马、沃尔沃、通用等	市场份额主要由威巴克，麦特达因，温克尔曼，岱高等外资品牌占据

另外，根据橡胶零部件行业公司招股说明书的表述，部分特种橡胶制品仍以国外厂商为主，具体内容如下：

橡胶零部件行业公司名称	披露时间	表述内容
朗博股份	2017 年	根据中国橡胶网相关统计，截至 2015 年底，全球汽车非轮胎橡胶零部件 50 强中已有 34 家外资企业来华办厂。这些外资企业生产的汽车用非轮胎橡胶零部件在我国市场的份额已达到 2/3 以上，且在多数高端产品领域处于垄断地位
天普股份	2020 年	以海洋石油、可燃冰、天然气钻探、开采与输送等为代表的海洋工程管路产品，目前该类产品基本被国外垄断
唯万密封	2020 年	部分高端密封件被派克汉尼汾、斯凯孚、NOK 等国际优势企业垄断，主机厂客户长期依赖进口密封件品牌

可以看出，部分特种橡胶制品长期依赖进口、被国外企业垄断的依据充分。

2、对发行人业务的具体影响

特种功能橡胶制品将在国家政策支持和产业结构升级的大背景下，迎来快速的发展机遇，高端产品进口替代市场空间巨大，将成为未来市场争夺的热点。发行人自设立以来，始终致力于精密橡胶零部件的研发、生产和销售。发行人将通过不断研发投入及技术成果转化，逐步进军高端橡胶制品领域，并依托产品技术优势和本土化优势逐步挤占国际巨头的市场份额，逐步实现进口替代，占据更大的市场份额，提升发行人在橡胶制品行业的技术水平和市场地位。

以传动系统部件为例，国内高端汽车零部件市场仍被康迪、盖茨、岱高等外资品牌占据，发行人通过持续的研发投入和技术迭代升级，生产的传动系统部件性能不断提升，与国外竞争对手产品技术差距逐渐缩小，部分产品技术指标可相其媲美，国内部分合资和自主品牌整车厂已逐渐由外资品牌配套转为发行人国产配套。目前，发行人传动系统部件已配套上汽通用五菱、上汽大通、一汽集团、吉利汽车等主流品牌多款车型，同时为博世、舍弗勒、迈乐、米其林等国际知名汽车零部件品牌商授权配套，优质的客户群体有效提高了发行人传动系统产品的盈利能力和利润水平。

（二）汽车消费结构中乘用车、商用车产销量对发行人业务的具体影响或论证的逻辑关系

在整车配套市场，发行人产品主要应用于汽车消费结构中的乘用车和商用车领域。**报告期内**我国乘用车、商用车产销量情况如下：

单位：万辆

产销量	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量
乘用车	**1,043.4**	**1,035.5**	2,140.8	2,148.2	1,999.4	2,017.8	2,136.0	2,144.4
商用车	**168.3**	**170.2**	464.7	479.3	523.1	513.3	436.0	432.4

数据来源：中国汽车工业协会

从上表中可以看出，乘用车市场销量占整体汽车市场销量**80%-85%左右**，是汽车市场的主要力量。商用车占比**约15%-20%左右，产销规模有所波动。**

报告期内，发行人整车配套市场销售收入按乘用车和商用车领域划分的收入结构情况如下：

单位：万元

整车配套市场	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
乘用车	**7,381.64**	**60.59%**	16,467.04	59.82%	13,972.51	62.26%	14,723.54	64.92%
商用车	**4,802.12**	**39.41%**	11,058.78	40.18%	8,470.10	37.74%	7,957.39	35.08%
合计	**12,183.76**	**100.00%**	**27,525.82**	**100.00%**	**22,442.60**	**100.00%**	**22,680.94**	**100.00%**

相较于乘用车，商用车尤其是中长途运输的中型或重型卡车，因持续高负荷运转，对橡胶零部件如传动系统部件的耐磨性、拉伸强度要求更高。发行人通过持续的研发投入和技术迭代升级，生产的传动系统部件性能不断提升，逐步实现进口替代，并加大商用车领域产品的开发及应用。报告期内，发行人已发展成为上汽大通、江淮汽车、玉柴股份、云内动力、瑞立集团、纳威司达、斯堪尼亚、康明斯、道依茨等国内外知名商用车主机厂合格供应商，商用车销售收入增长迅速，呈现良好的发展趋势。

现阶段，发行人继续向商用车领域进行产品布局，发行人在商用车领域正在布局的主要产品情况参见本题回复之“二、（二）、3、发行人在新能源渗透率较低的商用车领域收入占比较高”。

综上，报告期内，发行人利用对橡胶材料的研发能力和乘用车产品技术经验，加大商用车领域产品的开发及应用，取得了较快进展。发行人向商用车橡胶零部件领域的拓展有利于发行人加快布局汽车产业链，进一步丰富汽车领域产品结构，顺应汽车行业发展趋势，提升发行人在汽车产业链中的竞争力，从而有利于增强

发行人未来持续经营能力。

六、说明发行人相关排名数据出具机构的背景、专业资质和能力以及所提供统计数据的权威性；是否受发行人委托，是否包含统计数据在内的付费或定制报告；相关排名的客观性、独立性

发行人在招股说明书中披露“根据中国橡胶工业协会发布的《2021 年度中国橡胶工业协会百强企业》，公司在传动带、橡胶履带子行业中排名第三。根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会出具的证明，公司汽车多楔带产品 2018 年至 2020 年连续三年市场份额排名第一。”上述排名数据来源于中国橡胶工业协会及中国橡胶工业协会胶管胶带分会，该等机构的具体情况如下：

发行人排名	排名数据出具机构	数据机构的背景、专业资质和能力以及所提供统计数据的权威性
2021 年度中国橡胶工业协会百强企业，且在传动带、橡胶履带子行业中排名第三	中国橡胶工业协会	中国橡胶工业协会成立于 1985 年，是经中华人民共和国民政部核准注册登记的、具有独立法人资格的 5A 级全国性社会团体，现有会员单位（会籍）1500 多家，是一个跨地区、跨部门、跨所有制的行业组织，业务主管单位为国务院国有资产监督管理委员会，其统计的数据具有权威性。
汽车多楔带产品 2018 年至 2020 年连续三年市场份额排名第一	中国橡胶工业协会胶管胶带分会	中国橡胶工业协会胶管胶带分会（以下简称“胶管胶带分会”）成立于 1984 年，为中国橡胶工业协会的分支机构，是由胶管胶带（输送带、V 带、胶管）生产企业和与其相关的科研院所、原材料以及设备配套企业等单位所自愿结成的跨地区、跨部门和跨所有制形式的全国专业性社会团体，其统计的数据具有权威性。

《2021 年度中国橡胶工业协会百强企业》由中国橡胶工业协会依据“2021 年度中国橡胶工业协会百强企业推介活动方案”，经过各个分会（委员会）推荐，按 2019 年第四季度与 2020 年前三季度企业主营业务收入合计数进行排序，推介 142 家企业入围“2021 年度中国橡胶工业协会百强企业”名单，并予以公示。上述排名数据在中国橡胶工业协会网站公开发布，并非受发行人委托出具，亦不属于付费或定制报告。

胶管胶带分会出具的证明系发行人为申请“宁波市制造业单项冠军培育企业”根据宁波市经济和信息化局的申报要求提供的证明材料，相关排名数据系胶管胶带分会根据行业数据统计出具，并非为发行人定制或为本次发行上市专门准备且发行人未就该排名数据向胶管胶带分会支付任何费用。

中国橡胶工业协会及胶管胶带分会系国务院国资委主管的行业协会，会员单

位众多，熟悉行业的发展动态与市场运行情况，上述机构出具的排名具有客观性、独立性。

七、说明与高校合作研发的起始时间、合作成果、是否存在合作终止时间，是否存在共有专利；继受获得的专利是否存在权利瑕疵或纠纷，是否存在其他权利人；发行人是否存在主要专利技术依赖他人授权或许可使用，由关联方或者其他人员负责或协助研发等情形，发行人是否具备自主创新能力，核心技术及相关专利是否独立、完整地由发行人持有

（一）与高校合作研发的起始时间、合作成果、是否存在合作终止时间，是否存在共有专利

根据发行人与高校单位签署的相关技术开发协议，报告期内发行人与高校单位合作研发的情况如下：

序号	合作高校	研发内容	起始时间	终止时间	现有合作成果	共有专利
1	**青岛科技大学**	**高性能三元乙丙橡胶同步带科技成功转化及产业化项目**	**2022.1.30**	-	-	**无**
2	青岛科技大学	PTFE 材料在橡胶同步带齿布层上的应用技术开发	2020.11.26	2022.12.30	专利申报草案 **2** 份；《PTFE 材料在橡胶同步带齿布层上的应用技术开发》中期报告	无
3	华南理工大学	汽车带传动系统开发技术的研究	2018.6.1	2021.5.30	论文：《自动张紧器迟滞特性计算与试验分析》《发动机正时带传动系统动态特性建模与分析》	无
4	华南理工大学	发动机中冷器管路系统性能开发技术研究	2018.6.1	2021.5.30	培训课件	无
5	重庆大学	EP6 张紧轮壳体及螺栓强度动态分析	2018.1.24	2019.1.30	EP6 螺栓强度分析报告、EA211 张紧器强度分析报告	无

报告期内，发行人新增与青岛科技大学的产学研合作，双方未在合作协议中明确约定合作终止时间，合作终止时间以双方合作申报项目的验收时间为准，该项目拟于 2023 年 12 月 31 日前完成。

（二）继受获得的专利是否存在权利瑕疵或纠纷，是否存在其他权利人

截至本问询函回复出具之日，发行人继受取得的专利权情况如下：

序号	继受专利名称	专利号	类型	转让方	受让方
1	用于汽车皮带传动系统的阻尼装置	201621340628.7	实用新型	王仁法	浙江丰茂
2	用于汽车皮带传动系统的张紧装置	201621344136.5	实用新型	王仁法	浙江丰茂

根据专利证书、专利转让协议、转让方出具的确认函以及在中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家知识产权局网站的查询信息，发行人上述继受取得的专利已完成转让登记手续，该等专利权的转让合法有效，不存在权利瑕疵或纠纷，不存在其他权利人。

（三）发行人是否存在主要专利技术依赖他人授权或许可使用，由关联方或者其他人员负责或协助研发等情形，发行人是否具备自主创新能力，核心技术及相关专利是否独立、完整地由发行人持有

1、发行人是否存在主要专利技术依赖他人授权或许可使用，由关联方或者其他人员负责或协助研发等情形，核心技术及相关专利是否独立、完整地由发行人持有

报告期内，发行人核心技术涉及的主要专利技术如下：

序号	技术名称	技术先进性	所涉专利	技术来源
1	非标生产线关键设备设计能力	关键专用设备由公司提出设备技术规范和品质要求，委托专业设备制造商为公司定制化制造。以自主组建的硅胶管生产线为例，增设了卷筒工艺，开创了半自动缠绕定型工艺，以及为排气，预热、分支定型技术等环节匹配各种工艺工装，不仅极大地提升了生产效率，还提高了产品质量	-	自主研发
2	等离子 PTFE 微粉改性技术	采用低温等离子体改性方法，使纳米 PTFE 颗粒发生热蚀、交联、降解和氧化反应，使得 PTFE 表面产生含氧等基团，从而优化试样表面性能。另外对表面进行刻蚀，改变表面形貌和粗糙度，增加 PTFE 与橡胶等材料的粘合性能	一种特氟龙汽车多楔带（专利号：201320311842.X）、特氟龙顶布同步带（专利号：201520051438.2）、一种高强度 PTFE 同步带及其制备方法（申请号：202111616283.9，已受理）、一种耐磨耐高温的新结构	自主研发

序号	技术名称	技术先进性	所涉专利	技术来源
			PTFE 布同步带及其制备方法（申请号：202210112242.4，已受理）	
3	氨纶汗布表面活性处理工艺技术	在进行表面处理时使氨纶汗布恒张力定型具有较高的难度，为此在恒张力定型时在长度方向上两侧增加定型针板，并且采用柔性高灵敏度张力控制计，可保证张力的稳定并在多个方向均具有延展性，确保表面活性剂处理均匀和氨纶汗布不变形	模压静音带（专利号：201920881866.6）、一种耐磨抗撕裂模压多楔带及其制备方法（**专利号**：202011159195.6）	自主研发
4	分时段阶梯硫化工艺技术	模压带的齿形是在硫化时自动充齿填充完成的，这需要把硫化阶段分成三个阶段，确保胶料的焦烧时间、预硫化时间、正硫化时间与橡胶流动速度和流动量进行匹配，从而产品齿形能够填充饱满且内部孔隙率降到最低，确保产品性能的稳定性	一种耐磨抗撕裂模压多楔带及其制备方法（**专利号**：202011159195.6）	自主研发
5	高阻尼低衰减张紧轮结构技术	通过弹簧的扭转力和外径扩张力给阻尼件提供双向的压力，使阻尼件与壳体接触，并形成高阻尼，再通过弹簧外径扩张力，实施补偿阻尼件的磨损量，使阻尼件与壳体产生恒定的压力，以减少阻尼的衰减	一种发动机用大阻尼低衰减张紧器（专利号：201410112505.7）、 带有非对称阻尼机构的张紧轮（专利号：201310344488.5）、 装有对称布置式阻尼装置的自动张紧器（专利号：201710053732.0） 一种低扭矩高效张紧器（专利号：202122359681.9）	自主研发
6	高温耐磨 PPA 与粉末冶金结构阻尼件制备技术	采用耐高温、低摩擦系数、低吸水率的改性 PPA，其注塑后与粉末冶金阻尼件支架粘合牢固，尺寸稳定，外径无收缩痕，并保证在高温、高压、高频率摩擦过程中，磨损量均匀，不出现老化开裂、脱落等现象	一种具有粘滞阻尼特性的自动张紧器（专利号：201920962544.4）、 一种双阻尼结构的双向张紧装置（专利号：201721138164.6）、 用于汽车皮带传动系统的阻尼装置及其应用（申请号：201611121164.5，已受理）	自主研发
7	燃料电池传输管路硅胶材料配方设计技术	燃料电池管路内层材料不能对介质有污染，外层胶料要满足阻燃及静电耗散性能。公司开发的内层材料使用了一种新型无污染硫化体系，在硫化过程中洁净透明；外层使用无卤阻燃剂可以达到 V0 级阻	一种低电阻阻燃燃料电池传输管路用橡胶（申请号：202210403919.X，已受理）	自主研发

序号	技术名称	技术先进性	所涉专利	技术来源
		燃，绝缘电阻低于 1GΩ，有很好的静电耗散性能		
8	带增强层隔膜分步成型工艺	传统工艺将橡胶与增强层一起放入模腔，进行定型硫化，容易导致各层形状不均匀。公司通过对各橡胶层、增强层分步进行预定型，使各层在复合之前已达到精确尺寸，复合后得到的增强层定位精确、合理，保证了产品性能稳定性及一致性	汽车制动气室橡胶隔膜的生产工艺（专利号：201210038464.2）、一种汽车制动气室驻车隔膜（专利号：202022478481.0）、一种模具内抽真空成型模具（申请号：202220047043.5，已受理）、一种汽车制动气室驻车隔膜及成型模具（申请号：202011187986.X，已受理）	自主研发
9	耐高压高温、高电阻冷却系统管路配方设计技术	通过在三元乙丙橡胶中添加一种超高绝缘的高性能无机矿物填料，再通过全自动混炼过程达到纳米级分散在橡胶基体中，使产品获得较高的绝缘电阻，可以有效降低冷却系统管路因为不同部件之间的电位差产生的电化学腐蚀导致的产品裂纹	一种耐高压高温的高电阻冷却管路用橡胶（申请号：202210405212.2，已受理）	自主研发
10	流体管路结构仿真设计技术	根据提供的边界数据对管路的外形进行设计匹配，采用 FLUENT 流体仿真技术，对整个管路两端的压降进行模拟分析；采用 CAE 技术对压力应力进行分析，同时进行模流分析，确认产品成型后尺寸、性能符合图纸要求；最后固化总成管路外形设计	一种涡轮增压发动机进气系统消音装置（专利号：201720808112.9）、一种用于涡轮增压器出气系统的降噪装置（专利号：202022663726.7）、一种用于涡轮增压出气系统的降噪装置（申请号：202011286297.4，已受理）、一种涡轮增压器出气系统降噪装置（申请号：202220048721.X，已受理）	自主研发

上述核心专利技术中，部分专利存在高校学生参与协助研发的情形，具体如下：

序号	专利权人	专利名称	专利号	类型	由关联方或者其他人员负责或协助研发
1	浙江丰茂	带有非对称阻尼机构的张紧轮	201310344488.5	发明	发明人之一为华南理工大学生
2	浙江丰茂	装有对称布置式阻尼装置的自动张紧器	201710053732.0	发明	发明人之一为华南理工大学生
3	浙江丰茂	一种双阻尼结构的双向张紧装置	201721138164.6	实用新型	发明人之一为华南理工大学生
4	浙江	一种涡轮增压发动机	201720808112.9	实用	发明人之一为湖南大学

序号	专利权人	专利名称	专利号	类型	由关联方或者其他人员负责或协助研发
	丰茂	进气系统消音装置		新型	学生

发行人长期以来注重人才储备和技术研发，并与高校建立了密切的合作关系，在与高校产学研合作期间，积极鼓励高校学生到发行人处实习并参与新产品的研究与开发，因此在相关专利申请过程中，将主要参与学生列为共同发明人。根据发行人同高校签订的技术开发协议及对相关高校人员的访谈，上述专利权均归属于发行人所有，参与学生并未使用或被授权使用相关专利权，不影响发行人专利使用权及归属权的完整性。

综上，除少数专利存在高校学生协助研发的情形外，发行人现有的业务和产品所需主要专利技术均为自主研发形成，并拥有核心专利技术的知识产权，不存在主要专利技术依赖他人授权或许可使用的情形，亦不存在由关联方或者其他人员负责研发的情形，核心技术及相关专利独立、完整的由发行人持有。

2、发行人具备自主创新能力

发行人作为高新技术企业和国家专精特新重点“小巨人”企业，自设立以来专注于精密橡胶零部件研发及产业化，重视对新技术、新工艺的持续研发，通过多年的技术投入及技术研发，发行人形成了针对不同车型/机型、不同工况环境提供高度贴合产品方案的核心竞争力。报告期内，发行人的研发费用分别为1,806.86 万元、1,839.12 万元、2,342.31 万元**和 1,043.23 万元**，后续发行人将继续加大研发投入，不断进行技术升级并拓展其应用范围，以保证技术创新能力的持续提高和丰富。

发行人注重产品配方、工艺和结构创新等方面的研究开发，通过持续的自主创新，在生产线设计、产品配方设计、工艺优化、结构创新、性能检测等方面掌握了多项核心技术并开发出一系列拥有自主知识产权的专利技术。截至 **2022 年 6 月 30 日**，发行人拥有已授权专利 **49** 项，其中发明专利 **17** 项。

发行人重视技术团队建设，拥有一批高素质、从业经验丰富的技术研发人员，截至 **2022 年 6 月 30 日**，发行人拥有研发与技术人员 **90** 名，占员工总数的比例为 **10.56%**。发行人持续引进行业内拥有丰富经验的技术人员，不断从合作高校招聘优秀毕业大学生扩大研发队伍，阶梯提升公司自身技术研发能力；同时，发

行人积极开展技术人员的在职培训，通过公司内部及外部培训加大在岗人员培训力度，增强在岗人员的业务素质，鼓励技术人员积极参加国内外展会，以使技术人员能够不断提升技术水平、拓宽自身视野、始终把握行业内的前沿方向。

综上，发行人近年来不断加大研发投入，注重对新产品、新工艺的持续研发，掌握了多项核心技术并开发出一系列拥有自主知识产权的专利技术，已组建了成熟的研发团队并注重对员工技术水平的提升，因此发行人具备自主创新能力。

八、说明发行人是否存在侵犯他人知识产权或未经许可使用他人技术的情形；核心技术人员是否存在竞业禁止或保密协议，是否存在纠纷或潜在纠纷；发行人防止核心技术泄露的具体措施及其有效性

（一）发行人是否存在侵犯他人知识产权或未经许可使用他人技术的情形

发行人主要产品所采用的核心技术及对应的主要专利均为通过自主研发或合作研发原始取得，不存在侵犯他人知识产权或未经许可使用他人技术的情形，不存在被主管机关或法院判定侵犯他人知识产权或未经许可使用他人技术的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）核心技术人员竞业禁止或保密协议签署情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、与发行人签署协议情况

发行人与核心技术人员签署了《竞业禁止协议》及《保密协议》，明确了核心技术人员对公司知识产权、商业秘密等负有的保密义务，约定了核心技术人员任职期间知识产权的归属及保护措施，并约定了违反该等保密义务的违约责任及具体的争议处理措施。截至本问询函回复出具之日，上述协议有效履行，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、与原任职单位签署协议情况

根据发行人核心技术人员填写的调查表以及出具的确认函，其最近十年均在发行人处任职，不存在与原任职单位签署竞业禁止或保密协议的情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）发行人防止核心技术泄露的具体措施及其有效性

发行人重视对核心技术的保护，并制定了多项有针对性的措施对核心技术进行保护，具体措施如下：

1、发行人建立健全了保密制度，通过制定《研发项目管理制度》《商业秘密保护制度》等文件规范公司在知识产权获取、维护、运用、保护等方面的管理，同时对核心技术、设计方案实施资料授权管理，严格限制技术秘密的接触人员范围，在制度上防范泄密风险；

2、发行人同核心技术人员签署了《保密协议》，对涉及发行人核心技术的保密范围、保密期限、保密事项及泄密责任进行了明确约定，发行人同核心技术人员签署了《竞业禁止协议》，约定了核心技术人员在劳动合同关系存续期间以及解除或终止后 2 年内的竞业禁止义务；

3、发行人根据国家法律法规的规定及时将其核心技术通过申请专利的方式加以保护，建立了较为完备的知识产权保护体系；

4、发行人实行信息安全管理，通过网络认证系统实施网络的统一接入，避免核心技术信息通过互联网对外扩散；

5、发行人实行严格的出入管理，门卫 24 小时值班，员工通过人脸识别系统进出厂区，且外来人员出入均需进行登记，严格的出入管理将增大核心技术相关资料的泄露难度，保护核心技术的安全。

报告期内，发行人防止核心技术泄露的措施均有效执行。

九、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构实施的主要核查程序如下：

1、查询了中国汽车工业协会公开的新能源汽车产销量数据、关于新能源汽车行业的相关研究报告；并与发行人实际控制人、总经理、销售部门负责人进行访谈，了解新能源汽车发展对非轮胎橡胶零部件及发行人的具体影响；

2、获取发行人产品收入结构，区分是否能够在新能源汽车领域延续应用，并与发行人实际控制人、总经理、研发部门负责人了解发行人在新能源汽车领域

的技术储备、产品定点等情况；

3、访谈发行人研发团队，获取发行人不同车型或平台同类型橡胶零部件的具体参数指标，了解不同车型或平台同类型橡胶零部件是否存在较大差异，配方与工艺是否为行业通用技术；

4、查阅同行业公司公开资料，比较其配方设计能力、工艺配套能力和产品设计能力与发行人的异同；获取发行人与同行业公司主要产品技术参数对比的检测报告；

5、访谈发行人管理层，了解发行人核心竞争能力或领先竞争地位，核查发行人在生产经营中的创新、创造、创意特征；查阅同行业可比公司年度报告，对比发行人与同行业可比公司研发投入情况；查阅发行人获得的主要荣誉证明文件；

6、访谈发行人实际控制人、总经理，了解发行人主要产品的用量、保养周期等，并查阅我国汽车车龄结构等相关公开数据，测算发行人主要产品细分市场容量及市场占有率；

7、获取汽车橡胶零部件行业的研究报告，且访谈发行人管理层，了解非轮胎橡胶零部件的壁垒以及发行人的产品布局，核查发行人业务的成长空间；

8、查询了相关政府部门及相关第三方研究机构的统计数据，查询了同行业可比公司的公开资料，核查特种橡胶制品长期依赖进口、被国外企业垄断的依据；

9、查询了中国汽车工业协会统计的近三年乘用车与商用车产销量数据，访谈了发行人销售和财务部门，了解商用车产销量对发行人业务的具体影响；

10、登录中国橡胶业工业协会官网、中国橡胶工业协会胶管胶带分会官网，了解该机构的背景、专业资质和能力以及权威性，并查询相关排名数据的公开发布情况；取得发行人出具的未向排名数据出具机构付费的说明，查阅发行人管理费用明细表；

11、查阅发行人与合作高校签订的技术开发协议，并查阅相关合作成果；

12、查阅发行人继受取得的专利证书、专利转让协议以及转让方出具的确认函；

13、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家知识产权局等网站，

核查是否存在知识产权侵权或纠纷情况；对部分专利存在高校学生参与协助研发的人员进行访谈，了解相关专利是否独立、完整地由发行人持有；

14、查阅发行人与核心技术人员签署的《竞业禁止协议》及《保密协议》，发行人核心技术人员填写的调查表以及出具的关于不存在与原任职单位签署竞业禁止和保密协议的确认函；

15、取得发行人出具的关于防止核心技术泄露措施的说明，并查阅发行人的《研发项目管理制度》《商业秘密保护制度》等与核心技术、知识产权保护相关的制度；查阅发行人申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》。

发行人律师实施的主要核查程序如下：

1、登录中国橡胶业工业协会官网、中国橡胶工业协会胶管胶带分会官网，了解该机构的背景、专业资质和能力以及权威性，并查询相关排名数据的公开发布情况；取得发行人出具的未向排名数据出具机构付费的说明，查阅发行人管理费用明细表；

2、查阅发行人与合作高校签订的技术开发协议，并查阅相关合作成果；

3、查阅发行人继受取得的专利证书、专利转让协议以及转让方出具的确认函；

4、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家知识产权局等网站，核查是否存在知识产权侵权或纠纷情况；对部分专利存在高校学生参与协助研发的人员进行访谈，了解相关专利是否独立、完整地由发行人持有；

5、查阅发行人与核心技术人员签署的《竞业禁止协议》及《保密协议》，发行人核心技术人员填写的调查表以及出具的关于不存在与原任职单位签署竞业禁止和保密协议的确认函；

6、取得发行人出具的关于防止核心技术泄露措施的说明，并查阅发行人的《研发项目管理制度》《商业秘密保护制度》等与核心技术、知识产权保护相关的制度；查阅发行人申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》。

（二）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、新能源纯电动汽车和燃料电池汽车的推广对发行人传动系统、部分流体管路系统等产品具有一定的替代作用，但目前新能源汽车的市场占有率低，且商用车普及难度大，替代效应不明显，并对我国汽车售后服务市场影响有限；境外主要市场的新能源汽车发展速度更为缓慢；发行人新能源项目储备充足，产品逐步实现进口替代且应用领域广泛，未来业务具备可持续性；

2、不同车型或平台同类型橡胶零部件存在较大差异；发行人产品配方与工艺不属于行业通用技术，是在行业通用技术的基础上，通过长期自主研发、测试，不断累积现场稳定运行的经验，总结提升与持续改良创新而形成的升级技术或专有技术；相比于同行业可比公司，发行人核心技术具有核心竞争力及先进性，符合创业板定位；

3、非轮胎橡胶零部件行业具有较高的行业壁垒，有利于行业集中度的提升；其次，发行人在汽车领域市场占有率仍较低，未来发展空间广阔，且发行人围绕下游客户需求不断丰富产品线布局，因此，发行人行业规模及市场前景较好，业务成长空间较大；

4、部分特种橡胶制品长期依赖进口、被国外企业垄断的依据充分；发行人将依托产品技术优势和本土化优势逐步挤占国际巨头的市场份额，逐步实现进口替代，占据更大的市场份额；发行人向商用车橡胶零部件领域的拓展有利于发行人加快布局汽车产业链，进一步丰富汽车领域产品结构，从而有利于增强发行人未来持续经营能力；

5、发行人相关排名数据出具机构中国橡胶工业协会及中国橡胶工业协会胶管胶带分会具有权威性，相关排名数据并非受发行人委托出具，亦不属于付费或定制报告，具有客观性及独立性；

6、发行人与高校合作研发的起始、终止时间由双方签署的技术开发协议约定，已形成相关合作成果，不存在共有专利；发行人继受获得的专利不存在权利瑕疵或纠纷，不存在其他权利人；发行人不存在主要专利技术依赖他人授权或许可使用，除少数专利存在高校学生协助参与外，发行人主要专利技术不存在由关联方或者其他人员负责研发的情形，发行人具备自主创新能力，核心技术及相关专利独立、完整地由发行人持有；

7、发行人不存在侵犯他人知识产权或未经许可使用他人技术的情形；发行人与核心技术人员签订了竞业禁止及保密协议，截至本问询函回复出具之日，上述协议有效履行，不存在纠纷或潜在纠纷，且发行人核心技术人员不存在与原任职单位签署竞业禁止或保密协议的情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷；报告期内，发行人防止核心技术泄露的措施均有效执行。

（三）发行人律师对问题（6）-（8）的核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、发行人相关排名数据出具机构中国橡胶工业协会及中国橡胶工业协会胶管胶带分会具有权威性，相关排名数据并非受发行人委托出具，亦不属于付费或定制报告，具有客观性及独立性；

2、发行人与高校合作研发的起始、终止时间由双方签署的技术开发协议约定，已形成相关合作成果，不存在共有专利；发行人继受获得的专利不存在权利瑕疵或纠纷，不存在其他权利人；发行人不存在主要专利技术依赖他人授权或许可使用，除少数专利存在高校学生协助参与外，发行人主要专利技术不存在由关联方或者其他人员负责研发的情形，发行人具备自主创新能力，核心技术及相关专利独立、完整地由发行人持有；

3、发行人不存在侵犯他人知识产权或未经许可使用他人技术的情形；发行人与核心技术人员签订了竞业禁止及保密协议，截至本问询函回复出具之日，上述协议有效履行，不存在纠纷或潜在纠纷，且发行人核心技术人员不存在与原任职单位签署竞业禁止或保密协议的情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷；报告期内，发行人防止核心技术泄露的措施均有效执行。

2.关于同业竞争与历史沿革

申请文件显示：

（1）实际控制人之一王静全资持有舜江实业，主营压力容器设备及相关配件的研发、制造及销售；报告期内，舜江实业曾向发行人采购闲置切割机一台，用于组装整套传动带生产线，并对外出口销售。另外王静持有两家投资平台股权。

（2）发行人实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷控制的浙江峻和科技股份有限公司（以下简称峻和科技）及相关企业主要从事汽车流体管路系统产品的研发、生产和销售，且规模较大，与发行人部分产品存在竞争。报告期内，发行人流体管路系统部件收入占比 30%左右。

（3）蒋亨雷控制的相关企业与发行人系由同一企业派生分立而来。发行人前身丰茂有限由蒋岳茂、蒋亨雷和蒋春雷父子三人于 2002 年 7 月共同设立。2004 年至 2006 年，流体管路系统业务从丰茂有限剥离至丰茂零部件。2006 年 12 月，丰茂有限进行派生分立，将流体管路系统业务剩余的相关土地、房产及其他应付款全部剥离至丰茂胶管。分立后，丰茂有限和丰茂胶管股权结构与分立前原丰茂有限股权结构保持不变。

（4）丰茂零部件 2020 年 8 月注销前，GRAND OCEAN 持有丰茂零部件 41.642%股权，蒋春雷 100%持股 GRAND OCEAN 并担任董事，发行人称上述 41.642%股权系蒋春雷代蒋亨雷持有。丰茂零部件经营期间由蒋亨雷实际控制，蒋春雷自成立起仅担任名义副董事长至 2008 年 9 月辞任，未曾实际参与任何丰茂零部件的日常经营管理；发行人与丰茂零部件一直保持各自独立经营及发展，不存在相互实施控制或施加重大影响的情形。此外，丰茂有限 2006 年 8 月前曾直接持股丰茂零部件股权。

（5）2009 年 7 月，为彻底解决交叉持股情况，蒋岳茂、蒋春雷通过股权转让方式从丰茂胶管退出，蒋岳茂、蒋亨雷通过股权转让方式从丰茂有限退出，自此发行人与丰茂胶管在历史沿革上不再有交集，相互保持独立。

请发行人：

（1）说明实际控制人控制的舜江实业是否存在传动带业务，是否与发行人存在竞争关系，是否构成同业竞争；舜江实业相关业务收入、毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例，是否构成重大不利影响。

（2）详细说明认定发行人与峻和科技的业务和市场定位存在较大差异的合理性，派生分立后发行人再次发展流体管路系统业务的背景及业务来源，实际控制人亲属控制的企业是否存在共用丰茂商号的情形，按主体分别梳理丰茂有限、丰茂胶管、丰茂零部件、峻和有限的股权变动情况、业务来源。

（3）说明派生分立丰茂胶管的同时，设立丰茂零部件承接丰茂有限流体管路系统业务的原因，蒋春雷控制的 GRAND OCEAN 持有丰茂零部件股权的背景原因，蒋春雷系代其兄蒋亨雷持股的认定依据是否充分，代持协议的相关约定、分红款流向、代持解决情况，认定发行人与丰茂零部件独立经营及发展的理由是否充分。

（4）说明蒋亨雷控制的企业与发行人是否构成同业竞争，同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例，是否构成本次发行上市障碍。

（5）结合关联方持有较多投资平台且曾经投资汽车零部件企业的情况，说明蒋亨雷等控制的余姚来雁企业管理合伙企业、发行人董监高及其近亲属控制与对外投资的其他企业中是否存在与发行人从事相同或相似业务或与发行人构成上下游的企业；实际控制人及其近亲属控制与投资的企业是否构成同业竞争，对发行人独立性的影响。

（6）说明除已披露的关联交易外，报告期内发行人实际控制人及其近亲属控制与投资的企业是否与发行人存在其他交易或资金往来，与发行人销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况。

（7）说明派生分立程序的合法合规性，创始股东蒋岳茂、蒋亨雷 2009 年退出的背景，未实际支付对价的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（8）说明发行人历次股权变动中所得税代扣代缴义务履行情况，是否存在不符合税务管理相关法律法规规定的情形；发行人历次股权变动的背景、定价依据及公允性，自然人股东的资金来源及价款支付情况，发行人是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排，是否存在股权纠纷或潜在纠纷，是否存在对赌条款。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（6）、（8）发表明确意见。

【回复】

一、说明实际控制人控制的舜江实业是否存在传动带业务，是否与发行人存在竞争关系，是否构成同业竞争；舜江实业相关业务收入、毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例，是否构成重大不利影响

报告期内，舜江实业主营硫化罐等压力容器设备及相关配件的研发、制造及销售，为发行人上游设备供应商，不存在传动系统部件、流体管路系统部件及密封系统部件业务，与发行人不存在竞争关系。

报告期内，舜江实业压力容器设备及相关配件业务的收入、毛利及其占发行人主营业务收入、毛利的比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
舜江实业营业收入	**781.26**	3,057.36	2,066.65	1,231.52
舜江实业营业收入占发行人主营业务收入比例	**2.95%**	5.63%	4.97%	3.15%
舜江实业营业毛利	**228.07**	766.65	499.50	319.17
舜江实业营业毛利占发行人主营业务毛利的比例	**3.10%**	5.32%	4.00%	2.62%

由上表可知，报告期内，舜江实业压力容器设备及相关配件业务的收入、毛利占发行人主营业务收入、毛利的比例均较低，对发行人独立性不构成重大影响。

二、详细说明认定发行人与峻和科技的业务和市场定位存在较大差异的合理性，派生分立后发行人再次发展流体管路系统业务的背景及业务来源，实际控制人亲属控制的企业是否存在共用丰茂商号的情形，按主体分别梳理丰茂有限、丰茂胶管、丰茂零部件、峻和有限的股权变动情况、业务来源。

1、详细说明认定发行人与峻和科技的业务和市场定位存在较大差异的合理性

峻和科技系发行人实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷与配偶袁调芬及女儿蒋广煜共同控制的企业，报告期内，峻和科技及子公司从事汽车流体管路系统部件业务，与发行人部分产品存在一定重叠，但双方在主营业务及产品结构、市场定位及竞争优势、产品应用领域及客户群体等方面存在较大差异，具体分析如下：

（1）双方主营业务及产品结构差异较大

报告期内，峻和科技主营业务为汽车流体管路产品的研发、生产和销售，主要产品包括涡轮增压系统管路总成、热管理系统管路总成和其他系统管路总成；发行人主营业务为传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等精密橡胶零部件的研发、生产及销售，其中传动系统部件和密封系统部件的收入合计占比约 70%左右，流体管路系统部件收入占比约 30%左右。此外，发行人产品除应用于汽车领域外，还广泛应用于工业机械、家电卫浴等领域。因此，发行人与峻和科技主营业务及产品结构存在较大差异。

（2）双方市场定位及竞争优势存在差异

自设立以来，峻和科技专注于汽车流体管路业务，在汽车流体管路细分市场具有较高的竞争优势和市场占有率。发行人经过多年的研发创新、新产品开发和新应用领域拓展，产品类型不断丰富，逐步形成了目前传动系统部件为主、流体管路系统部件和密封系统部件共同发展的产品布局，其中传动系统部件在细分产品市场中具有较高的行业美誉度和较明显的竞争优势，逐步实现进口替代。根据中国橡胶工业协会发布的《2021 年度中国橡胶工业协会百强企业》，发行人在传动带、橡胶履带子行业中排名第三；根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会出具的证明，发行人汽车多楔带产品 2018 年至 2020 年连续三年市场份额排名第一。

随着募投项目“传动带智能工厂建设项目”、“张紧轮扩产项目”逐步建成达产，发行人将继续发挥自身竞争优势，不断开发新领域、新客户、新产品，进一步提升公司在传动系统领域的优势地位。

（3）双方产品应用领域及客户群体存在差异

发行人与峻和科技产品均主要用于汽车领域，但由于受产品类型、使用阶段、保养周期等因素影响，双方产品应用领域及客户群体存在较为明显差异。

峻和科技流体管路系统产品主要用于整车配套市场，主要配套上汽通用、长城汽车、上汽集团、标致雪铁龙等国内整车厂和一级配套供应商，客户集中度相对较高。发行人汽车领域产品主要用于整车配套市场和售后服务市场，客户类型较为分散，其中整车配套市场主要配套上汽集团、一汽集团、吉利汽车、长安汽车、东风日产、纳威斯达等国内外知名整车厂，以及瑞立集团、康明斯等汽车零部件供应商，报告期各期销售占比约 **50%**左右；售后服务市场主要客户为博世、

舍弗勒、迈乐等国际汽车零部件品牌商，以及发行人自有品牌和米其林品牌国内区域经销商，报告期各期销售占比约 **45%**左右。报告期内，发行人产品在整车配套市场和售后服务市场销售较为均衡。

此外，峻和科技汽车流体管路系统部件主要用于乘用车，产品应用范围相对集中；发行人商用车配套产品比例相对较高，与峻和科技亦存在较大差异。

项 目	发行人	峻和科技
汽车领域下游应用及客户群体	主要应用于整车配套和售后服务市场，整车配套市场约 50%，客户主要为国内外整车厂和一级配套供应商；售后服务市场约 45%，主要客户为国际零部件品牌商和国内区域经销商	峻和科技汽车流体管路产品主要应用于整车配套市场，主要客户为国内整车厂和一级配套供应商，占比 95%以上
主要配套车型	主要产品约 60%用于乘用车、40%用于商用车。	主要用于乘用车领域。

综上，发行人与峻和科技在业务和市场定位存在较大差异，具有合理性。

2、派生分立后发行人再次发展流体管路系统业务的背景及业务来源

自 2006 年派生分立后至 2009 年，发行人一直专注于传动系统和密封系统零部件等产品的研发、生产和销售，尚未从事流体管路系统业务。

自 2009 年前后，随着我国节能减排力度的日益加大，越来越多乘用车企业推出使用涡轮增压汽油发动机，相关涡轮增压系统配套零部件市场需求随之呈现快速增长趋势。发行人顺应市场需求，以商用车柴油发动机为试点，利用硅胶耐高温、热老化等特性，引进缠绕工艺硅胶管技术及产线，成功量产涡轮增压硅胶管流体管路产品，并于 2010 年配套安凯客车。

经过多年的技术研发和经验积累，发行人流体管路系统产品种类不断丰富，生产工艺及产品性能不断提升，目前已成为上汽集团、一汽集团、吉利汽车、长安汽车、纳威司达等国内外知名整车厂配套供应商。

3、实际控制人亲属控制的企业是否存在共用丰茂商号的情形

根据对实际控制人蒋春雷之兄蒋亨雷的访谈，派生分立后，根据 2004 年分家时的约定，蒋亨雷控制的丰茂零部件曾存在无偿使用丰茂图形商标，用于生产和销售汽车流体管路系统产品的情形，至 2016 年 5 月起不再使用。除前述丰茂零部件曾使用丰茂商号以外，蒋亨雷控制的其他企业不存在使用丰茂商号的情形。

报告期内，发行人与实际控制人亲属控制的企业不存在任何实际的或潜在的使用对方或共用商标、商号的情形。

4、按主体分别梳理丰茂有限、丰茂胶管、丰茂零部件、峻和有限的股权变动情况、业务来源。

（1）丰茂有限历次股权变动情况及业务来源

丰茂有限的历次股权变动情况如下：

序号	时间	性质	股权变动情况
1	2002 年 7 月	公司设立	设立时注册资本 150 万元，蒋岳茂持股 40%，蒋春雷持股 30%，蒋亨雷持股 30%
2	2003 年 6 月	第一次增资	原股东同比例增资，增资后注册资本 820 万元
3	2006 年 12 月	派生分立	派生分立丰茂胶管，丰茂有限减少注册资本至 410 万，原股东持股比例不变
4	2007 年 4 月	第二次增资	蒋春雷增资 590 万元，增资后注册资本 1000 万元，蒋春雷持股 71.30%，蒋岳茂持股 16.40%，蒋亨雷持股 12.30%
5	2009 年 7 月	第一次股权转让	蒋岳茂将 16.40%股权转让给蒋春雷，蒋亨雷将 12.30%股权转让给蒋春雷
6	2018 年 5 月	第二次股权转让	蒋春雷将 10%股权转让给王静
7	2019 年 9 月	第三次股权转让	王静将 1%股权转让给蒋春雷
8	2020 年 8 月	第三次增资	丰茂控股增资 4800 万元，增资后注册资本 5800 万元，丰茂控股持股 82.76%，蒋春雷持股 15.69%，王静持股 1.55%
9	2020 年 12 月	股份公司设立	以经审计的净资产折股 5800 万股，整体变更为股份有限公司
10	2020 年 12 月	第四次增资	苏康企管增资 200 万元，增资后注册资本 6000 万元，丰茂控股持股 80%，蒋春雷持股 15.17%，苏康企管持股 3.33%，王静持股 1.50%

发行人设立之初，业务来源为蒋岳茂、蒋亨雷和蒋春雷自主开发。2004 年，发行人逐步剥离流体管路系统部件业务，至 2006 年形成了传动系统和密封系统两大业务领域的产品结构。2009 年，发行人引进缠绕工艺硅胶管技术及产线，并自主开发安凯客车等客户，重新开展流体管路部件整车配套业务。

（2）丰茂胶管历次股权变动情况及业务来源

丰茂胶管的历次股权变动情况如下：

序号	时间	性质	股权变动情况
1	2006 年 12 月	公司设立	设立时注册资本 410 万元，蒋岳茂持股 40%，蒋春雷持股 30%，蒋亨雷持股 30%

序号	时间	性质	股权变动情况
2	2009 年 7 月	第一次股权转让	蒋岳茂将 40%股权转让给蒋亨雷，蒋春雷将 30%股权转让给蒋亨雷
3	2009 年 10 月	第二次股权转让	蒋亨雷将 20%股权转让给袁调芬

注：丰茂胶管于 2009 年 7 月变更名称为宁波通悦汽车部件有限公司，并于 2019 年 12 月变更名称为宁波峻和企业管理咨询有限公司。

丰茂胶管自成立后，除持有分立取得的土地、房产外，无实际经营活动。2017 年 12 月，丰茂胶管将上述土地、房产向峻和有限实物增资。增资完成后，丰茂胶管除持有峻和有限股权外，无其他实际经营业务。

（3）丰茂零部件历次股权变动情况及业务来源

丰茂零部件的历次股权变动情况如下：

序号	时间	性质	股权变动情况
1	2004 年 12 月	公司设立	设立时注册资本为 10 万美元，其中 GRAND OCEAN 持股 90%，丰茂有限持股 10%
2	2005 年 6 月	第一次股权转让及增资	GRAND OCEAN 将 40.03%股权转让给蒋亨雷；同时蒋亨雷增资 2 万美元，转让及增资后蒋亨雷持股 50.03%，GRAND OCEAN 持股 41.64%，丰茂有限持股 8.33%
3	2006 年 8 月	第二次股权转让	蒋亨雷将 50.03%股权转让给峻和有限，丰茂有限将 8.33%股权转让给峻和有限
4	2008 年 7 月	第三次股权转让	峻和有限将 58.36%股权转让给余姚盛通橡塑科技有限公司
5	2020 年 8 月	注销	/

丰茂零部件设立之初，业务来源于 2004 年至 2006 年丰茂有限剥离的流体管路系统零部件原有业务。

（4）峻和有限历次股权变动情况及业务来源

峻和有限的历次股权变动情况如下：

序号	时间	性质	股权变动情况
1	2006 年 8 月	公司设立	设立时注册资本为 500 万元，蒋亨雷持股 65%，袁调芬持股 35%
2	2017 年 12 月	第一次增资	宁波通悦汽车部件有限公司（曾用名丰茂胶管，以下简称“宁波通悦”）增资 60 万元，增资后注册资本 560 万元，蒋亨雷持股 58.04%，袁调芬持股 31.25%，宁波通悦持股 10.71%
3	2018 年 12 月	第二次增资	宁波通悦增资 1440 万元，增资后注册资本 2000 万元，宁波通悦持股 75%，蒋亨雷持股 16.25%，袁调芬持股 8.75%

序号	时间	性质	股权变动情况
4	2019 年 6 月	第一次股权转让	蒋亨雷将 5%股权转让给蒋广煜，袁调芬将 5%股权转让给蒋广煜
5	2019 年 10 月	股份公司设立	以经审计的净资产折股 8000 万股，整体变更为股份有限公司
6	2019 年 12 月	第三次增资	余姚来雁企业管理合伙企业（有限合伙）增资 295 万元，增资后注册资本 8295 万元，其中宁波峻和企业管理咨询有限公司（曾用名丰茂胶管、宁波通悦）持股 72.33%，蒋亨雷持股 10.85%，蒋广煜持股 9.64%，袁调芬持股 3.62%，余姚来雁企业管理合伙企业（有限合伙）持股 3.56%

注：丰茂胶管于 2009 年 7 月变更名称为宁波通悦汽车部件有限公司，于 2019 年 12 月变更名称为宁波峻和企业管理咨询有限公司。

峻和有限设立之初，业务来源于蒋亨雷自主开发，2007 年起逐步接触和开发了神龙汽车、上汽通用、长安福特、一汽轿车和长城汽车等整车厂客户。

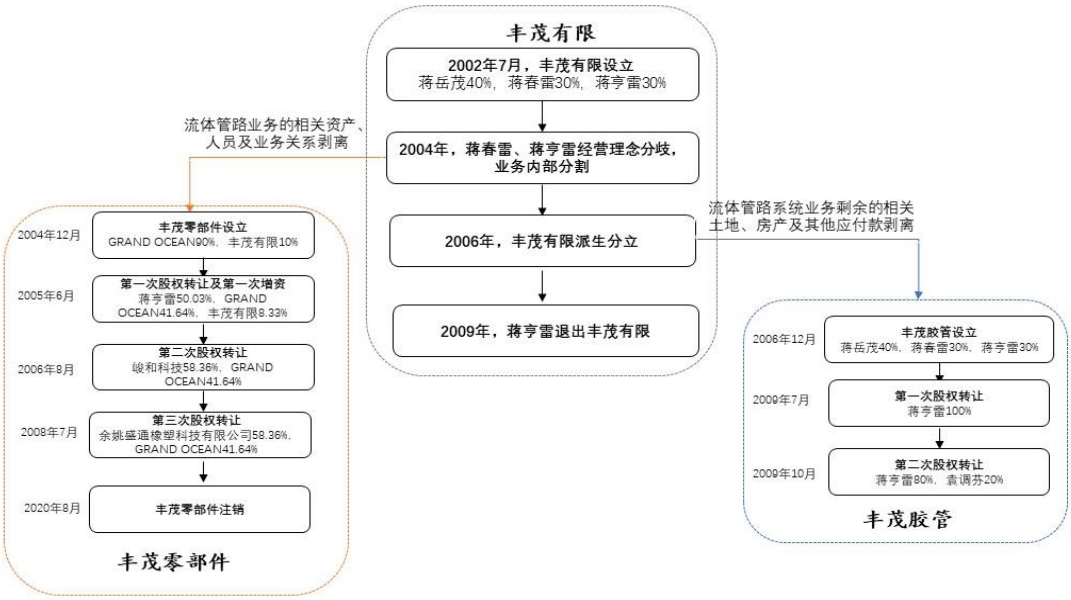
三、说明派生分立丰茂胶管的同时，设立丰茂零部件承接丰茂有限流体管路系统业务的原因，蒋春雷控制的 GRAND OCEAN 持有丰茂零部件股权的背景原因，蒋春雷系代其兄蒋亨雷持股的认定依据是否充分，代持协议的相关约定、分红款流向、代持解决情况，认定发行人与丰茂零部件独立经营及发展的理由是否充分

1、说明派生分立丰茂胶管的同时，设立丰茂零部件承接丰茂有限流体管路系统业务的原因

根据对蒋亨雷、蒋春雷的访谈，2004 年随着丰茂有限经营规模扩大和业务领域逐步拓展，蒋亨雷、蒋春雷对丰茂有限主要产品市场前景、未来业务发展布局和经营理念逐渐产生了不同观点，蒋亨雷看好整车配套市场前景及对应的流体管路系统业务板块，蒋春雷倾向汽车售后市场及对应的传动系统、密封系统等产品业务。2004 年 12 月，经内部协商，父子三人共同签订《协议书》，约定蒋亨雷全面负责经营流体管路系统业务，蒋春雷全面负责经营传动系统和密封系统业务，且两者资产、人员、技术、财务及业务关系（含客户及供应商）等按协议进行分割，相互独立运营。同月，丰茂零部件成立，用以承接丰茂有限剥离的流体管路业务相关资产、人员及业务关系。

2006 年 12 月，丰茂有限召开股东会决议进行派生分立，将流体管路系统业务剩余的相关土地、房产及其他应付款全部剥离至丰茂胶管。至此，流体管路系

统业务的资产彻底从丰茂有限剥离。分立后，丰茂有限和丰茂胶管股权结构与分立前原丰茂有限股权结构保持不变。发行人业务分割的历史演变情况如下：



综上，2004 年 12 月，蒋春雷和蒋亨雷兄弟二人进行业务分家，为承接丰茂有限流体管路系统的业务设立了丰茂零部件，蒋亨雷并在此后以该公司为主体承接流体管路系统业务；2006 年 12 月，为进一步剥离仍保留在丰茂有限体内流体管路系统业务对应的土地、房屋等资产，丰茂有限派生分立丰茂胶管，实现了流体管路系统资产和业务的彻底剥离；丰茂零部件的设立以及丰茂胶管的设立并非同时进行。

2、蒋春雷控制的 GRAND OCEAN 持有丰茂零部件股权的背景原因，蒋春雷系代其兄蒋亨雷持股的认定依据是否充分，代持协议的相关约定、分红款流向、代持解决情况，认定发行人与丰茂零部件独立经营及发展的理由是否充分

根据对蒋亨雷的访谈，蒋亨雷通过 GRAND OCEAN 持有丰茂零部件股权是为了使得丰茂零部件具有中外合资企业的身份。

根据对蒋亨雷、蒋春雷的访谈，分家后，蒋春雷控制的 GRAND OCEAN 代蒋亨雷持有丰茂零部件股权，未签署过相关代持协议，双方都完全认可该事实情况，后续注销丰茂零部件时相关代持即解除，双方没有争议和纠纷。

根据对蒋亨雷、蒋春雷的访谈，以及对丰茂零部件的工商档案、清算报告、GRAND OCEAN 设立及变更资料及银行账户交易明细等外部客观材料的核查，

蒋春雷通过 GRAND OCEAN 持有的丰茂零部件股权系代其兄蒋亨雷持有，具体认定依据如下：

（1）蒋春雷从未在丰茂零部件的决议文件上进行过任何签字，亦未参与过丰茂零部件的任何经营管理

根据对蒋亨雷的访谈以及对丰茂零部件工商档案中相关字迹的比对，丰茂零部件存续期间始终由蒋亨雷实际控制，GRAND OCEAN 持有的股权系代蒋亨雷持有，蒋春雷于 2004 年 12 月至 2008 年 8 月期间在丰茂零部件仅担任名义副董事长，未曾实际参与任何丰茂零部件的日常经营管理，亦未实际签署任何董事会决议等内部决策文件，历次董事会决议等文件均为蒋亨雷安排相关经办人员代蒋春雷签字。

（2）丰茂零部件在承接流体管路业务后，所有业务后续均逐步转移至蒋亨雷夫妇所控制的其他主体。丰茂零部件在存续期间未进行过分红，其所有资产除部分出售给蒋亨雷夫妇控制的峻和有限以及自然折旧外，注销时剩余资产均分配至余姚盛通橡塑科技有限公司。

2004 年底丰茂零部件设立并承接丰茂有限流体管路业务后，蒋亨雷夫妇于 2006 年新设峻和有限，此后，蒋亨雷夫妇逐渐减少丰茂零部件的经营规模，并逐渐以峻和有限作为主要业务开发主体。2014 年起，蒋亨雷夫妇决定逐步关闭丰茂零部件，并将丰茂零部件的业务、资产及人员逐步转移至峻和有限，丰茂零部件最后一张开出的销售发票时间为 2016 年 4 月，此后丰茂零部件已不再从事实际经营业务。

丰茂零部件存续期间未进行过分红。蒋亨雷夫妇于 2006 年设立峻和有限后，已决定未来其控制体系内流体管路业务将逐步过渡至由峻和有限为主体来经营，因此，其体系内流体管路业务新增设备和资产的购置均以峻和有限为主体来实施。至 2014 年，丰茂零部件的设备等资产因自然折旧已较少，2015-2016 年期间，蒋亨雷夫妇将丰茂零部件部分设备资产出售给峻和有限，并于 2016 年开始不再以丰茂零部件作为主体实际从事经营业务。2020 年 8 月，丰茂零部件完成注销，注销时，丰茂零部件的工商登记股东为余姚盛通橡塑科技有限公司（蒋亨雷配偶袁调芬之父母袁英旭、袁玉凤持有该公司 100%股权）及 GRAND OCEAN，但其

实际股东仅为余姚盛通橡塑科技有限公司，因此，丰茂零部件剩余财产已根据实际股东权益归属情况全部分配至股东余姚盛通橡塑科技有限公司，根据 GRAND OCEAN 的银行账户交易明细，丰茂零部件注销时未对 GRAND OCEAN 进行任何分配。在 2020 年 8 月丰茂零部件完成注销后，相关代持情形已自然彻底解除。

综上，丰茂零部件存续期间始终由蒋亨雷实际控制，GRAND OCEAN 持有的丰茂零部件股权系代蒋亨雷持有，股权代持关系清晰，不存在任何纠纷或潜在纠纷，蒋春雷未曾实际参与任何丰茂零部件的日常经营管理，发行人与丰茂零部件一直保持各自独立经营及发展，不存在相互实施控制或施加重大影响的情形，发行人与丰茂零部件独立经营及发展的理由充分。

四、说明蒋亨雷控制的企业与发行人是否构成同业竞争，同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例，是否构成本次发行上市障碍。

（一）蒋亨雷控制的企业与发行人是否构成同业竞争，是否构成本次发行上市障碍

1、蒋亨雷控制的企业的实际经营情况

截至本问询函回复出具之日，发行人实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷控制的企业情况如下：

序号	公司名称	主营业务
1	浙江峻和科技股份有限公司	主要从事汽车流体管路系统产品的研发、生产和销售
2	武汉峻和汽车部件有限公司	主要从事汽车流体管路系统产品的研发、生产和销售
3	宁波加凯汽车部件有限公司	主要从事塑料件制品的研发、生产和销售
4	烟台峻和汽车部件有限公司	主要从事汽车流体管路系统产品的研发、生产和销售（2020 年 12 月 15 日注销）
5	宁波凤元汽车部件有限公司	主要从事汽车流体管路系统产品的研发、生产和销售
6	宁波峻和企业管理咨询有限公司	投资管理，企业管理咨询
7	余姚来雁企业管理合伙企业（有限合伙）	投资管理，企业管理咨询

发行人实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷控制企业中，宁波峻和企业管理咨询有限公司、余姚来雁企业管理合伙企业（有限合伙）主要从事股权投资业务，其中宁波峻和企业管理咨询有限公司是峻和科技控股股东，余姚来雁企业管理合

伙企业（有限合伙）是峻和科技的员工持股平台，截至本问询函回复出具之日，上述两家企业均只有对峻和科技的对外投资。

蒋亨雷控制的峻和科技及其子公司主要从事汽车流体管路产品的研发、生产和销售，与发行人部分产品存在竞争的情形。

2、发行人与峻和科技之间不构成同业竞争，不构成本次发行上市障碍

发行人与峻和科技在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面均相互独立，双方存在部分相同或相似的业务不构成同业竞争，对发行人本次发行上市不构成实质性障碍。具体情况如下：

（1）相关法律、法规、政策规定

根据中国证监会发布的《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）规定，发行人及中介机构在核查判断同业竞争事项时：

“中介机构应当针对发行人控股股东（或实际控制人）及其近亲属全资或控股的企业进行核查。

如果发行人控股股东或实际控制人是自然人，其夫妻双方直系亲属（包括配偶、父母、子女）控制的企业与发行人存在竞争关系的，应认定为构成同业竞争。

发行人控股股东、实际控制人的其他亲属及其控制的企业与发行人存在竞争关系的，应当充分披露前述相关企业在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性的影响，报告期内交易或资金往来，销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况，以及发行人未来有无收购安排。”

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》，发行人“与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争”。

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》对发行条件发行人“与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争”中的 “重大不利影响”，保荐人及发行人律师“应结合竞争方与发行人的经营地域、产品或服务的定位，同业竞争是否会导致发行人与竞争方之间的非公平竞争，是否会导致发行人与竞争方之间存在利益输送、是否会

导致发行人与竞争方之间相互或者单方让渡商业机会情形，对未来发展的潜在影响等方面，核查并出具明确意见。”

峻和科技实际控制人蒋亨雷、袁调芬及其女蒋广煜分别为蒋春雷的哥哥、嫂子、侄女，属于《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）规定的其他亲属关系；峻和科技虽然与发行人存在部分相同或相似业务，存在一定的市场竞争关系，但不属于中国证监会、深交所规定的同业竞争范畴，且不适用《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》构成“重大不利影响”的情形。

（2）发行人与峻和科技历史沿革相互独立

发行人前身丰茂有限由蒋岳茂、蒋亨雷和蒋春雷父子三人于 2002 年共同设立，2004 年分家前业务涉及流体管路系统、密封系统和传动系统部件领域。

随着公司经营规模的扩大和业务领域的拓展，蒋亨雷、蒋春雷兄弟在业务发展方向、经营理念等方面出现严重分歧。2004 年 12 月父子三人经协商决定，蒋亨雷、蒋春雷分家独立运营，约定蒋亨雷全面负责经营流体管路业务，蒋春雷全面负责经营传动系统和密封系统业务，并将资产、人员、技术、财务及业务关系等按协议进行分割，相互独立运营。同月，丰茂零部件（蒋亨雷实际拥有全部股权）成立，陆续承接丰茂有限剥离的流体管路业务相关资产、人员及业务关系。2006 年，丰茂有限派生分立，将流体管路业务剩余的土地、房产及其他应付款全部剥离至丰茂胶管。2009 年，蒋岳茂、蒋亨雷和蒋春雷通过股权转让方式分别从丰茂有限、丰茂胶管退出，发行人与丰茂胶管在历史沿革上不再有交集。

2006 年，蒋亨雷和袁调芬夫妇设立峻和有限，此后逐渐减少丰茂零部件的经营规模，并逐渐以峻和有限作为主要业务开发主体。

蒋亨雷、蒋春雷自分家至今已逾 15 年，双方各自独立经营发展至今。自 2009 年以后，蒋亨雷在发行人及前身不存在实际持股或任职的情况，蒋春雷亦不存在在丰茂胶管、丰茂零部件、峻和科技及前身实际持股或任职的情况。发行人与峻和科技彼此不构成控制或施加重大影响，双方在历史沿革方面具有独立性。

发行人、丰茂零部件、丰茂胶管及峻和科技的历史沿革及业务演变情况，具体参见本问询函回复之“2、二、4、按主体分别梳理丰茂有限、丰茂胶管、丰茂零部件、峻和有限的股权变动情况、业务来源”。

（3）发行人与峻和科技在资产、人员、财务等方面相互独立

①资产独立

发行人与峻和科技均拥有独立的生产经营场地，各自拥有从事主营业务的独立且完整的资产，不存在相互混同、共用或相互租赁的情况。

2006 年 12 月派生分立过程中划分至丰茂胶管的土地、房产，经双方确认权属分割清晰，分立后双方已分别办理权属证书，截至本问询函回复出具之日，双方不存在共用或实际使用对方相关土地和房产的情形。

②人员独立

自 2006 年 12 月派生分立后，发行人与峻和科技均独立自主招聘员工，不存在双方混用、共用或相互委派人员的情况。发行人现任董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及财务人员历史上及现在均未在峻和科技任职或兼职，人员相互独立。

③财务独立

发行人和峻和科技均设置独立的财务部门，配备了专门的财务人员，建立了独立的会计核算体系，不存在双方共用财务人员、银行账号等财务资源的情形，双方在财务方面具有独立性。

（4）发行人与峻和科技业务相互独立

报告期内，峻和科技主营业务与发行人部分存在竞争，但在主要产品和市场定位等方面存在较大差异，且双方在技术、商标商号、客户及销售渠道、供应商及采购渠道方面相互独立，具体情况如下：

①产品和市场定位存在差异且竞争性情形较少

峻和科技专业从事汽车流体管路产品的研发、生产和销售，主要产品包括涡轮增压系统管路总成、热管理系统管路总成和其他系统管路总成。发行人主要产品为传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等，其中传动系统部件和密封系统部件的收入合计占比约 70%左右，流体管路系统部件收入占比约 30%左右。双方在产品结构上存在较大差异。

传动系统、密封系统和流体管路系统产品属于完全不同的汽车零部件，彼此

不存在替代和竞争关系。发行人从事少量流体管路系统产品，其与峻和科技主要流体管路产品在原材料、生产工艺、产品性能、配套车型等方面存在较大差异，双方在流体管路系统产品不存在完全的替代性及竞争性。

报告期内，峻和科技的主要客户为整车厂和一级零部件供应商，占主营业务收入的 95%以上；发行人汽车领域产品约 **50%**左右应用于整车配套，约 **45%**左右应用于售后服务市场。因此，双方在市场定位上存在较大差异。

发行人与峻和科技在长期独立的业务发展过程中，一直专注于各自的核心产品和主要客户，双方主要客户的重叠度较低，直接竞争情形较少。

②技术独立

发行人主营业务的相关技术均来源于独立自主研发，双方不存在共同研发、共同申请专利的情形，亦不存在一方授权另一方使用其专利和技术的情形，在专利取得主体和技术来源方面，双方具有独立性。

③商标商号独立

发行人与峻和科技独立拥有生产经营所需的商标商号。截至 **2022 年 6 月 30 日**，发行人共拥有 62 项商标，与峻和科技不存在共用商标、商号的情形，双方商标相互独立。

④客户及销售渠道独立

报告期内，发行人与峻和科技具有独立的销售渠道及销售人员，各自独立与客户开展业务往来，包括确定销售价格、签订销售合同、获取销售订单、运输所销售的产品等，不存在双方混同销售的情况，双方在客户及销售渠道方面具有独立性。

⑤供应商及采购渠道独立

报告期内，发行人与峻和科技均拥有独立的采购渠道，双方各自独立与其开展业务往来，包括确定采购价格、签订采购合同、发出采购订单、验收所采购的产品等，不存在双方混同采购的情况，双方在供应商及采购渠道方面具有独立性。

（5）报告期内交易或资金往来及未来有无收购安排

报告期内，发行人与峻和科技之间不存在任何交易和资金往来。

发行人与峻和科技在主要产品和市场定位方面存在较大差异，双方业务直接竞争性情形较少，发行人、实际控制人未来无收购或投资峻和科技的安排。

（6）发行人与峻和科技主要客户、供应商重叠情况

①重叠客户情况

A、双方重叠客户销售情况

报告期内，发行人与峻和科技在整车配套市场均主要面向国内整车厂和一级配套供应商。因汽车整车行业已形成垄断竞争局面，品牌车市场集中度相对较高，引致发行人与峻和科技报告期内存在部分客户重叠，具体如下：

单位：百万元

序号	项目	与重叠客户（同一控制下合并）的交易总金额			
		2022 年 1-6 月	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
1	发行人重叠销售金额	**81.28**	191.24	149.75	142.53
	发行人营业收入	**268.98**	554.66	420.35	392.64
	发行人向重叠客户销售占比	**30.22%**	**34.48%**	**35.63%**	**36.30%**
2	峻和科技重叠销售金额	**180.2**	284.20	172.70	226.50
	峻和科技营业收入	**410-480**	892.18	771.73	918.34
	峻和科技向重叠客户销售占比	**37.54%-43.95%**	**31.85%**	**22.38%**	**24.66%**

注：上表中峻和科技提供的重叠客户销售数据单位为百万元且未经审计，其提供的数据中列示为<0.1 百万元均简化按 0.1 百万元统计，下同。

发行人对重叠客户主要销售传动系统、流体管路系统部件等，峻和科技对重叠客户销售主要为流体管路系统部件、塑料件及其他。传动系统部件、塑料件在原材料、生产工艺、产品及用途方面存在显著差异，产品之间不存在竞争或替代关系。双方仅在流体管路系统部件产品存在部分重叠。

发行人与峻和科技在流体管路系统部件产品的重叠客户情况如下：

单位：百万元

序号	项目	与重叠客户（同一控制下合并）的交易总金额			
		2022 年 1-6 月	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
1	发行人重叠销售金额	**51.63**	132.54	87.54	78.09
	发行人营业收入	**268.98**	554.66	420.35	392.64
	发行人向重叠客户销售占比	**19.19%**	**23.90%**	**20.83%**	**19.89%**

序号	项目	与重叠客户（同一控制下合并）的交易总金额			
		2022 年 1-6 月	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
2	峻和科技重叠销售金额	**170.6**	252.80	148.70	191.00
	峻和科技营业收入	**410-480**	892.18	771.73	918.34
	峻和科技向重叠客户销售占比	**35.54%-41.61%**	**28.34%**	**19.27%**	**20.80%**

报告期内，发行人对流体管路业务重叠客户的流体管路部件收入占发行人营业收入的比例分别为 19.89%、20.83%、23.90%和 **19.19%**。但发行人与峻和科技对部分同一重叠客户销售金额呈现较大差异，如报告期内发行人对重叠客户一汽集团的流体管路部件销售收入分别为 479.51 万元、1,514.38 万元、3,644.85 万元和 **1,390.44 万元**，而同期峻和科技对一汽集团的流体管路部件销售收入仅分别为 20 万元、10 万元、60 万元和 **0 万元**，占发行人对一汽集团销售额的比例分别为 4.17%、0.66%、1.65%和 **0.00%**，占比较小，双方在该等重叠客户存在直接竞争的情形较少。

B、主要重叠客户情况

报告期各期，发行人与峻和科技在流体管路系统部件业务的主要客户重叠情况如下：

单位：百万元

年度	重叠客户名称	峻和科技对其销售金额	占峻和科技收入比例	发行人对其销售金额	占发行人收入比例
2022 年 1-6 月	**上汽集团**	**35.3**	**7.35%-8.61%**	**14.49**	**5.39%**
	吉利汽车	**15.8**	**3.29%-3.85%**	**6.09**	**2.26%**
	合计	**51.1**	**10.65%-12.46%**	**20.58**	**7.65%**
2021 年	上汽集团	64.30	7.28%	40.59	7.32%
	吉利汽车	29.10	3.30%	25.62	4.62%
	合计	**93.40**	**10.58%**	**66.20**	**11.94%**
2020 年	上汽集团	47.50	6.17%	30.73	7.31%
	合计	**47.50**	**6.17%**	**30.73**	**7.31%**
2019 年	上汽集团	68.20	7.40%	27.90	7.10%
	合计	**68.20**	**7.40%**	**27.90**	**7.10%**

注 1：上表中峻和科技提供的财务数据单位为百万元且未经审计，其提供的数据中列示为<0.1 百万元均简化按 0.1 百万元统计。

注 2：主要重叠客户指发行人、峻和科技年度销售金额均达到或超过 500 万元的客户，下同。

由上表可见，发行人、峻和科技在流体管路系统部件业务的主要重叠客户为上汽集团和吉利汽车，双方对其流体管路系统部件的销售收入占各自营业收入的比例较低。

报告期内，发行人与峻和科技主要重叠客户数量、销售金额及占比情况如下：

单位：个、万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①发行人主要客户数量	**19**	17	13	11
②发行人与峻和科技主要重叠客户数量	**2**	2	1	1
③发行人与峻和科技流体管路系统部件业务主要重叠客户数量	**2**	2	1	1
主要重叠客户数量占发行人主要客户数量比例②/①	**10.53%**	11.76%	7.69%	9.09%
流体管路系统部件业务主要重叠客户数量占发行人主要客户数量比例③/①	**10.53%**	**11.76%**	**7.69%**	**9.09%**
④发行人对主要重叠客户的销售额	**3,536.54**	9,740.30	5,791.50	5,968.35
⑤发行人对流体管路系统部件业务主要重叠客户的流体管路部件销售额	**2,057.64**	6,620.15	3,072.61	2,789.68
⑥发行人营业收入	**26,897.61**	55,465.99	42,034.51	39,264.06
发行人主要重叠客户销售额占发行人营业收入的比例④/⑥	**13.15%**	17.56%	13.78%	15.20%
发行人对流体管路系统部件业务主要重叠客户的流体管路部件销售额占发行人营业收入比例⑤/⑥	**7.65%**	**11.94%**	**7.31%**	**7.10%**

注：主要客户选取标准为当年发行人销售收入达到或超过 500 万元的客户。

报告期内，发行人对主要重叠客户的销售收入占发行人营业收入的比例分别为 15.20%、13.78%、17.56%和 **13.15%**；其中，对流体管路系统部件业务主要重叠客户的流体管路部件收入占发行人营业收入的比例分别为 7.10%、7.31%、11.94%和 **7.65%**，占比较低。

C、双方向主要重叠客户销售情况

因上汽集团、吉利汽车等汽车集团均为同一控制下合并口径，其下属子公司较多，发行人、峻和科技与该等集团客户的下属子公司交易主体亦存在差异。报告期内，发行人、峻和科技向流体管路系统部件业务主要重叠客户下属子公司的流体管路部件销售情况如下：

单位：百万元

2022 年 1-6 月							
峻和科技				发行人			
序号	客户名称	销售金额	占比	序号	客户名称	销售金额	占比
1	**上汽集团**	**35.3**	**7.35%-8.61%**	**1**	**上汽集团**	**14.49**	**5.39%**
	其中：上汽通用五菱汽车股份有限公司	**22.8**	**4.75%-5.56%**		**其中：上汽大通汽车有限公司**	**14.18**	**5.27%**
2	**吉利汽车**	**15.8**	**3.29%-3.85%**	**2**	**吉利汽车**	**6.09**	**2.26%**
	其中：浙江吉润梅山汽车部件有限公司、宁波杭州湾吉利汽车部件有限公司、长兴吉利汽车部件有限公司	**15.1**	**3.15%-3.68%**		**其中：余姚领克汽车部件有限公司**	**3.42**	**1.27%**
2021 年度							
峻和科技				发行人			
序号	客户名称	销售金额	占比	序号	客户名称	销售金额	占比
1	**上汽集团**	**64.3**	**7.28%**	1	**上汽集团**	**40.59**	**7.32%**
	其中：上汽通用五菱汽车股份有限公司	46.4	5.26%		其中：上汽大通汽车有限公司	40.44	**7.29%**
2	**吉利汽车**	**29.1**	**3.30%**	2	**吉利汽车**	**25.62**	**4.62%**
	其中：浙江远景汽配有限公司	25.8	2.92%		其中：余姚领克汽车部件有限公司	13.99	2.52%
2020 年度							
峻和科技				发行人			
序号	客户名称	销售金额	占比	序号	客户名称	销售金额	占比
1	**上汽集团**	**47.5**	**6.17%**	1	**上汽集团**	**30.73**	**7.31%**
	其中：上汽通用五菱汽车股份有限公司	39.4	5.12%		其中：上汽大通汽车有限公司	30.51	7.26%
2	**吉利汽车**	**3.2**	**0.42%**	2	**吉利汽车**	**19.89**	**4.73%**
	其中：浙江远景汽配有限公司	3.1	0.40%		其中：浙江远景汽配有限公司	12.46	2.96%
2019 年度							
峻和科技				发行人			
序号	客户名称	销售金额	占比	序号	客户名称	销售金额	占比
1	**上汽集团**	**68.2**	**7.40%**	1	**上汽集团**	**27.90**	**7.10%**
	其中：上汽通用五菱汽车股份有限公司	64.1	6.95%		其中：上汽大通汽车有限公司	27.25	6.94%

2	**吉利汽车**	**0.1**	**0.01%**	2	**吉利汽车**	**36.83**	**9.38%**
	其中：宁波吉利汽车研究开发有限公司	0.1	0.01%		其中：浙江远景汽配有限公司	34.97	8.91%

由上表可见，报告期内，发行人与峻和科技流体管路系统部件业务主要重叠客户中，双方面向的下属交易主体和占比存在较大差异，反映向集团客户配套的工厂、车型和零部件存在差异，具体情况如下：

项目	峻和科技		发行人	
	上汽集团	吉利汽车	上汽集团	吉利汽车
2021 年销售收入（百万元）	64.3	29.1	40.59	25.62
2021 年主要配套整车厂	上汽通用五菱	浙江远景	上汽大通	领克汽车
乘用/商用车	乘用车	乘用车	商用车	乘用车
配套车型	宝骏、五菱荣光等	星瑞、极氪 001 等	V80、G50、D60 等	领克 01/02/03/05
主要产品	进气系统管路为主	冷却系统管路为主	进气系统管路为主	进气系统管路为主

注：上表中产品配套信息以发行人与峻和科技 2021 年相关配套数据为准。

报告期内，发行人主要为上汽集团下属子公司上汽大通配套进气系统管路产品，主要配套车型包括 V80、G50、D60 等商用车；峻和科技主要为上汽集团下属子公司上汽通用五菱配套进气系统管路产品，主要配套车型为宝骏、五菱荣光等乘用车。双方为上汽集团配套的主要整车厂、车型有所不同。

2019 年、2020 年，峻和科技向吉利汽车配套收入及占比较低；2021 年，峻和科技主要向吉利汽车子公司浙江远景汽配有限公司（以下简称“浙江远景”）配套冷却系统管路产品，由于配套的吉利星瑞、极氪 001 等新车型陆续量产，带动销售收入增长较快。报告期内，发行人向浙江远景销售收入逐年下降，主要系受吉利缤越（1.5T）、吉利星越等车型市场销量下降及配套份额降低影响；随着领克 05 车型量产及领克 01/02/03 车型切入配套，发行人为吉利领克 VEP（B4204T4）平台配套的进气系统管路产品销售收入增长显著。双方为吉利汽车配套的主要整车厂、车型及产品类型存在显著区别。

综上，发行人与峻和科技向主要重叠客户上汽集团、吉利汽车配套的主要工厂、车型、流体管路产品类型等存在较大差异，双方相互直接竞争的情形较少，亦不存在通过主要重叠客户彼此输送或让渡利益的情形。

D、发行人向主要重叠客户与第三方销售毛利率比较情况

报告期内，发行人向流体管路系统部件业务主要重叠客户上汽集团、吉利汽车销售的流体管路产品毛利率情况，具体如下：

单位：万元

期间	类别	销售金额	销售占比	毛利率	销售给第三方毛利率
2022 年 1-6 月	**上汽集团**	**1,449.04**	**5.39%**	**13.03%**	**13.63%**
	吉利汽车	**608.60**	**2.26%**	**5.21%**	**14.48%**
2021 年	上汽集团	4,058.57	7.32%	13.12%	16.42%
	吉利汽车	2,561.58	4.62%	11.49%	16.35%
2020 年	上汽集团	3,072.61	7.31%	13.52%	17.39%
	吉利汽车	1,989.30	4.73%	9.28%	17.96%
2019 年	上汽集团	2,789.68	7.10%	20.05%	17.71%
	吉利汽车	3,682.87	9.38%	18.56%	18.39%

注：上表中销售给第三方毛利率系发行人对除上汽集团/吉利汽车外其他国内整车厂商销售同类产品的毛利率。

由上表可见，报告期内，发行人向上汽集团销售流体管路系统部件 2019 年毛利率略高于同期销售给第三方毛利率；2020 年、2021 年毛利率下降较快，低于同期销售给第三方毛利率，主要系受价格年降影响，以及为上汽大通 V80、G50、D60 等车型配套的进气系统管路因产品质量标准升级导致材料成本提高所致。

2019 年，发行人向吉利汽车销售流体管路系统部件的毛利率较同期销售给第三方毛利率基本持平；2020 年及 2021 年毛利率下降较快，低于同期销售给第三方毛利率，主要系受价格年降影响，同时为吉利缤越（1.5T）、吉利星越等车型配套的毛利率较高的流体管路系统部件本期销售下降所致。

2022 年 1-6 月，发行人向吉利汽车销售流体管路系统部件的毛利率降幅较大，主要系吉利汽车受上半年疫情和芯片短缺影响，订单数量减少，导致产品分摊人工成本和制造费用上升所致。

综上，报告期内，发行人与主要重叠客户上汽集团、吉利汽车的交易价格公允、合理。

②重叠供应商情况

A、双方重叠供应商采购情况

报告期内，发行人与峻和科技均主要从事汽车橡胶零部件业务，产品主要原材料均为胶料、橡胶助剂、线绳/纱线、纺织物等，双方原材料合格供应商存在一定重叠。但双方重叠供应商的采购占比相对较低，且双方与重叠供应商的交易价格公允，具体分析如下：

单位：百万元

序号	项目	与重叠供应商（同一控制下合并）的采购金额			
		2022 年 1-6 月	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
1	发行人重叠采购金额	**34.00**	107.53	65.14	55.52
	发行人采购总金额	**176.76**	370.30	251.96	242.94
	发行人向重叠供应商采购占比	**19.24%**	**29.04%**	**25.85%**	**22.85%**
2	峻和科技重叠采购金额	**112.20**	273.10	206.00	250.60
	峻和科技采购总金额	**292**	615.86	461.08	561.05
	峻和科技向重叠供应商采购占比	**38.42%**	**44.34%**	**44.68%**	**44.67%**

注：上表中峻和科技提供的重叠供应商采购数据单位为百万元且未经审计，其提供的数据中列示为<0.1 百万元均简化按 0.1 百万元统计。

B、主要重叠供应商情况

报告期各期，除能源采购供应商外，发行人与峻和科技主要供应商重叠情况如下：

单位：百万元

期间	重叠供应商名称	峻和科技向其采购金额	占峻和科技采购总额比例	主要交易内容	发行人向其采购金额	占发行人采购总额比例	主要交易内容
2022 年 1-6 月	**HENN GmbH & Co KG**	**14.8**	**5.07%**	**零配件**	**1.90**	**1.08%**	**快插**
	常州赛邦新材料科技有限公司	**4.5**	**1.54%**	**芳纶线/布**	**2.22**	**1.26%**	**芳纶线**
	合计	**19.3**	**6.61%**	**-**	**4.12**	**2.34%**	**-**
2021 年度	嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	2.6	0.42%	助剂	9.90	2.67%	胶料
	HENN GmbH & Co KG	38.9	6.31%	零配件	6.53	1.76%	快插
	上海橡通橡胶化工有限公司	7.9	1.28%	橡胶	4.23	1.14%	三元乙丙橡胶
	常州赛邦新材料	9.9	1.61%	芳纶线/布	3.33	0.90%	芳纶线

期间	重叠供应商名称	峻和科技向其采购金额	占峻和科技采购总额比例	主要交易内容	发行人向其采购金额	占发行人采购总额比例	主要交易内容
	科技有限公司						
	合计	**59.3**	**9.62%**	**-**	**23.99**	**6.47%**	**-**
2020 年度	嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	2.9	0.63%	助剂	8.98	3.56%	氟胶
	上海橡通橡胶化工有限公司	4.6	1.00%	橡胶	4.06	1.61%	三元乙丙橡胶
	HENN GmbH & Co KG	27.9	6.05%	零配件	3.24	1.29%	HENN 快插
	合计	**35.4**	**7.68%**	**-**	**16.28**	**6.46%**	
2019 年度	嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	4.7	0.84%	助剂	4.56	1.88%	氟胶
	HENN GmbH & Co KG	23.6	4.21%	零配件	3.87	1.59%	HENN 快插
	合计	**28.3**	**5.05%**	**-**	**8.43**	**3.47%**	

注 1：上表中峻和科技提供的财务数据单位为百万元且未经审计，其提供的数据中列示为<0.1 百万元均简化按 0.1 百万元统计。

注 2：主要重叠供应商指发行人、峻和科技年度采购金额均达到或超过 200 万元的供应商，下同。

报告期内，发行人与峻和科技主要供应商存在部分重叠，主要原因一是发行人、峻和科技均地处宁波市余姚市，余姚市作为国内汽车橡胶零部件产业较为发达的地区之一，周边上游原材料供应及竞争情况较为充分，双方基于区位优势向部分重叠供应商采购；二是双方均主要从事汽车橡胶零部件业务，部分客户存在重叠，因此客户指定的原材料合格供应商亦存在一定重叠，且部分产品生产所需胶料、线绳、快插卡箍等材料质量和性能要求较高，该部分原材料只能由少数几家外资品牌的国内代理商、在华设立的厂商或国际独家供应商供应，发行人采购亦存在与峻和科技重叠的情形。

由上表可见，发行人与峻和科技主要重叠供应商为嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司、上海橡通橡胶化工有限公司、常州赛邦新材料科技有限公司和 HENN GmbH & Co KG，双方对主要重叠供应商的采购金额及占比较低。

报告期内，发行人与峻和科技主要重叠供应商数量、采购金额及占比情况具体如下：

单位：个、万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①发行人主要供应商数量	**43**	54	39	29
②发行人与峻和科技主要重叠供应商数量	**2**	4	3	2
重叠供应商数量占发行人主要供应商数量比例②/①	**4.65%**	**7.41%**	**7.69%**	**6.90%**
③发行人对主要重叠供应商采购金额	**412.34**	2,398.84	1,628.33	842.82
④发行人采购总额	**17,676.50**	37,030.10	25,196.36	24,294.26
发行人对主要重叠供应商采购额占发行人采购总额比例③/④	**2.33%**	**6.47%**	**6.46%**	**3.47%**

注：主要供应商指发行人年度采购金额达到或超过 200 万元的供应商。

报告期内，发行人对主要重叠供应商的采购金额占发行人采购总额的比例分别为 3.47%、6.46%、6.47%和 **2.33%**，占比较低。

C、发行人向主要重叠供应商与第三方采购单价对比情况

报告期内，发行人与前述主要重叠供应商的主要交易情况具体如下：

单位：万元、元/kg、元/件

序号	重叠供应商	主要采购内容	期间	采购金额	采购价格	市场价格
1	嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	乙烯丙烯酸酯橡胶	**2022 年 1-6 月**	**387.06**	**89.24**	**-**
			2021 年度	990.21	82.62	-
			2020 年度	895.13	77.50	-
			2019 年度	454.83	78.62	-
2	上海橡通橡胶化工有限公司	三元乙丙橡胶	**2022 年 1-6 月**	**32.47**	**23.03**	**22.17**
			2021 年度	281.34	21.12	21.35
			2020 年度	320.41	12.50	12.84
			2019 年度	86.38	13.97	13.85
		丁腈胶	**2022 年 1-6 月**	**52.53**	**22.55**	**20.59**
			2021 年度	141.26	21.32	19.32
			2020 年度	85.87	15.96	12.81
			2019 年度	85.23	16.93	14.78
3	常州赛邦新材料科技有限公司	芳纶线	**2022 年 1-6 月**	**222.18**	**184.15**	**212.42**
			2021 年度	332.55	182.72	210.39
4	HENN GmbH & Co	快插	**2022 年 1-6 月**	**183.19**	**10.34**	**-**

序号	重叠供应商	主要采购内容	期间	采购金额	采购价格	市场价格
	KG		2021 年度	653.48	10.70	-
			2020 年度	324.26	10.61	-
			2019 年度	386.67	11.36	-

注 1：嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司系是美国杜邦公司乙烯丙烯酸酯橡胶国内独家代理商，无其他市场参考价格；HENN GmbH & Co KG 快插为全球独家供应，鉴于规格型号繁多且不同规格型号价格差异大，故无法获取可比的市场公开价格；

注 2：三元乙丙橡胶、丁腈胶市场价格来源于 wind 数据；芳纶线市场价格来源于发行人向非重叠供应商的平均采购单价；

由上表可见，2019-2021 年，发行人向上海橡通橡胶化工有限公司采购丁腈胶平均价格略高于同期市场价格，主要系发行人向其采购南帝品牌丁腈胶，原材料品质较高，价格略高于市场平均水平。除此之外，报告期内发行人向主要重叠供应商采购价格及变动趋势较市场价格基本一致，双方不存在通过主要重叠供应商进行利益输送的情形。

D、双方不存在通过重叠供应商彼此输送利益的情形

报告期内，发行人主要重叠供应商的基本情况具体如下：

序号	供应商名称	供应商简介	股权结构	是否存在关联关系
1	嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	成立于2008年，是美国杜邦公司乙烯丙烯酸酯橡胶国内独家代理商。	陈春燕持股 80%，陈玉明持股 20%	否
2	上海橡通橡胶化工有限公司	成立于 2008 年，是韩国 SK 集团三元乙丙胶国内代理商之一。	汪静持股 80%，宋中敏持股 20%	否
3	常州赛邦新材料科技有限公司	成立于 2014 年，主营高性能纤维增强材料，是韩国可隆集团芳纶长丝一级代理商。	洪茂林持股 51%，付炳琴持股 49%	否
4	HENN GmbH & Co KG	成立于 1990 年，主要经营精密零部件，全球领先的创新连接解决方案全方位服务提供商。	Martin Ohneberg 持股 100%	否

报告期内，发行人与上述主要重叠供应商之间不存在关联关系或其他利益安排，该等供应商与发行人除正常销售外不存在其他非经营性交易事项，亦不存在为发行人承担成本、不合理增加采购量、提供流动资金支持、无偿提供资产使用等方式向发行人输送利益的情形。

（7）双方产品不存在完全的替代性及竞争性

发行人主要从事传动系统、流体管路系统和密封系统等橡胶零部件业务，其

中传动系统和密封系统部件的收入合计占比约 70%左右，蒋亨雷控制的企业自设立至今从未从事传动系统和密封系统产品生产，不具备生产此类产品的设备与技术。同时峻和科技主要从事汽车流体管路和塑料件生产，发行人亦从未从事塑料件产品生产，不具备生产塑料件的设备与技术。因此，在传动系统、密封系统及塑料件领域，发行人与蒋亨雷控制的企业不存在重叠。

在流体管路系统领域，发行人与峻和科技主要流体管路产品在原材料、生产工艺、产品性能、配套车型等方面存在较大差异，双方在流体管路领域产品不存在完全的替代性及竞争性。

报告期内，峻和科技主要流体管路产品包括涡轮增压系统管路总成（对标发行人进气系统管路，以下简称“进气系统管路”）和热管理系统管路总成（对标发行人冷却系统管路，以下简称“冷却系统管路”），均主要配套乘用车；从技术工艺看，乘用车领域进气系统管路和冷却系统管路普遍采用挤出工艺。

2009 年，为满足汽车行业节能减排需求，发行人利用硅胶耐高温、热老化等特性，引进缠绕工艺硅胶管技术及产线，开始量产商用车领域进气系统管路。报告期内，发行人流体管路系统部件产品以进气系统管路为主，同时配套商用车和乘用车；从技术工艺看，商用车领域的进气系统管路和冷却系统管路通常采用缠绕工艺，与峻和科技主要以乘用车领域为主的流体管路产品生产工艺差异较为明显。

产品	项目	峻和科技	浙江丰茂
进气系统管路	图例		
	2021 年收入占比	42.05%	25.07%
	主要应用领域	乘用车	商用车、乘用车各一半
	主要原材料	丙烯酸酯橡胶（ACM）、乙烯丙烯酸酯橡胶（AEM）、纱线等	商用车产品主要采用氟硅橡胶（FVMQ）、氟胶（FKM）、硅橡胶（VMQ）、纺织布等
	生产工艺	主要采用挤出工艺，胶料通过挤出机挤出形成内外胶层后，再与针织纱线进行定型，增强层通常为单层纱线结构	商用车普遍采用缠绕工艺，胶料、纺织物通过压延成型为不同厚度胶片后，再多层缠绕定型，增强层为多层纤维布结构

产品	项目	峻和科技	浙江丰茂
	产品性能	乘用车发动机排量较小、耐温度范围-40℃～190℃，径向膨胀≤12%，通常无钢圈、内衬弹簧等组合件	商用车发动机排量较大、耐温度范围-60℃～250℃，径向膨胀≤10%，可根据不同工况需求，增加钢圈、内衬弹簧等组合件
冷却系统管路	2021 年收入占比	37.59%	4.09%
	主要应用领域	乘用车	商用车
	原材料	主要采用三元乙丙橡胶（EPDM）、纱线等	主要采用硅橡胶（VMQ）、纺织布等
	生产工艺	乘用车产品普遍采用挤出工艺，增强层为单层纱线结构	商用车产品普遍采用缠绕工艺，增强层为多层纤维布结构
	产品性能	乘用车发动机排量较小、工况温度较商用车低，冷却管路耐温度范围-40℃～120℃	商用车发动机排量较大、工况温度更高，冷却系统管路耐温度范围-60℃～250℃

（8）双方不存在通过重叠客户彼此输送利益的情形

报告期内，发行人与峻和科技专注于各自的产品和客户。双方产品构成和客户群体存在较大差异，客户重叠度较低，且向重叠客户配套产品亦差异较大，双方之间发生竞争的情形较少，不存在非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会的主观可能。

针对流体管路系统产品，发行人与峻和科技均主要配套国内规模较大的知名整车制造商，其产品对外采购采用招投标程序，且有详细的招投标管理规定并严格履行，采购流程公开且采购价格公允。发行人与峻和科技不存在通过整车厂客户彼此输送利益的客观条件。

综上，蒋亨雷控制的峻和科技与发行人业务存在部分相同或相似，但是双方自分家至今已逾 15 年，一直保持各自独立经营及发展，不存在以投资关系、协议或其他安排相互实施控制或施加重大影响的情形，双方在历史沿革、资产、人员、财务、技术、商标商号、客户与销售渠道、供应商与采购渠道等方面相互独立。报告期内，双方不存在关联交易和资金往来，亦不存在利益输送或其他相关利益安排。发行人与峻和科技在主要产品和市场定位等方面存在较大差异，双方业务直接竞争性情形较少；发行人、发行人实际控制人未来无收购或投资峻和科技的计划，并为进一步保障发行人与峻和科技的相互独立出具了承诺。发行人与蒋亨雷控制的企业不构成同业竞争，对发行人本次发行上市不构成实质性障碍。

（二）同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例

1、同类收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例

报告期内，发行人主要从事传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等精密橡胶零部件的研发、生产及销售，产品面向国内外整车配套和售后服务市场；峻和科技专注于汽车流体管路业务，产品主要面向国内整车配套市场。

报告期内，峻和科技主营业务收入的构成情况如下：

单位：万元

类别	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流体管路系统	81,864.05	91.80%	71,471.49	92.63%	83,943.85	91.42%
塑料件	6,247.11	7.01%	4,893.81	6.34%	7,039.48	7.67%
其他	1,060.65	1.19%	787.48	1.02%	841.18	0.92%
合计	**89,171.81**	**100.00%**	**77,152.78**	**100.00%**	**91,824.51**	**100.00%**

注：数据来源峻和科技招股说明书（申报稿），其中流体管路系统包括涡轮增压系统管路总成、热管理系统管路总成和其他系统管路总成，**峻和科技未提供 2022 年 1-6 月主营业务收入构成。**

报告期内，峻和科技主营业务毛利的构成情况如下：

单位：万元

类别	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流体管路系统	20,376.64	90.54%	19,541.77	92.49%	23,926.67	92.15%
塑料件	1,836.03	8.16%	1,369.29	6.48%	1,893.62	7.29%
其他	294.12	1.31%	217.90	1.03%	144.43	0.56%
合计	22,506.78	100.00%	21,128.95	100.00%	25,964.73	100.00%

注：数据来源峻和科技招股说明书（申报稿），根据主营业务收入及毛利率测算，其中流体管路系统包括涡轮增压系统管路总成、热管理系统管路总成和其他系统管路总成，**峻和科技未提供 2022 年 1-6 月主营业务毛利构成。**

传动系统、密封系统和流体管路系统部件系整车不同的零部件，彼此之间不存在竞争或替代关系，发行人与峻和科技仅在流体管路系统部件业务存在部分相同或相似。报告期内，峻和科技流体管路系统部件业务收入或毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①峻和科技流体管路系统部件业务收入	81,864.05	71,471.49	83,943.85
②峻和科技流体管路系统部件业务毛利	20,376.64	19,541.77	23,926.67
③发行人主营业务收入	54,339.70	41,549.12	39,080.94
④发行人主营业务毛利	14,401.78	12,501.09	12,159.81
峻和科技流体管路系统部件业务收入/发行人主营业务收入①/③	**1.51**	**1.72**	**2.15**
峻和科技流体管路系统部件业务毛利/发行人主营业务毛利②/④	**1.41**	**1.56**	**1.97**

2、同类收入或毛利占比情况是否构成本次发行上市障碍

由本题回复之“四、（一）、2、发行人与峻和科技之间不构成同业竞争，不构成本次发行上市障碍”分析可见，发行人与峻和科技在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面均相互独立，双方虽然存在部分相同或相似的业务，但不构成中国证监会、深交所规定的同业竞争，且不适用《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》构成“重大不利影响”的情形，对发行人本次发行上市不构成实质性障碍。

五、结合关联方持有较多投资平台且曾经投资汽车零部件企业的情况，说明蒋亨雷等控制的余姚来雁企业管理合伙企业、发行人董监高及其近亲属控制与对外投资的其他企业中是否存在与发行人从事相同或相似业务或与发行人构成上下游的企业；实际控制人及其近亲属控制与投资的企业是否构成同业竞争，对发行人独立性的影响

根据对蒋亨雷的访谈、发行人董监高填写的调查表以及在国家企业信用信息公示系统、企查查等网站的查询，截至本问询函回复出具之日，除蒋亨雷及其妻女共同控制的峻和科技及子公司外，发行人实际控制人、董监高及其近亲属控制与对外投资的其他企业如下：

序号	企业名称	关联关系	主营业务
发行人实际控制人控制与对外投资的企业			
1	丰茂控股	实际控制人共同持股 100%	投资管理，系发行人控股股东，仅对发行人进行对外投资
2	苏康企管	实际控制人蒋春雷持有 51.50%份额，部分董监高亦持有相应份	投资管理，系发行人员工持股平台，仅对发行人进行对外投资

序号	企业名称	关联关系	主营业务
		额	
3	舜江实业	实际控制人王静持股 100%	压力容器设备及相关配件的研发、制造及销售
4	宁波燕园创新创业投资合伙企业（有限合伙）	实际控制人王静为该合伙企业有限合伙人，持有 7.14%份额	私募基金，对外投资
5	宁波燕创欣晟创业投资合伙企业（有限合伙）	实际控制人王静为该合伙企业有限合伙人，持有 2.02%份额	私募基金，对外投资
发行人实际控制人近亲属控制与对外投资的企业（峻和科技及其子公司除外）			
6	宁波峻和企业管理咨询有限公司	实际控制人蒋春雷之兄蒋亨雷及其配偶共同持股 100%	投资管理，系峻和科技的控股股东，仅对峻和科技进行对外投资
7	余姚来雁企业管理合伙企业（有限合伙）	实际控制人蒋春雷之兄蒋亨雷及其配偶、女儿共同持有 55.20%份额	投资管理，系峻和科技员工持股平台，仅对峻和科技进行对外投资
发行人除实际控制人外其他董监高及其他董监高近亲属控制和对外投资的企业			
8	深圳市鲁深达科技有限公司	董事董勇修之姐持股 100%	绝缘材料、耐高温材料、高温胶带、胶粘亮剂、保护膜、包装材料、电子辅料、电子元器件的研发与销售
9	东莞市金和永威新材料有限公司	董事董勇修之姐夫持股 100%	高性能膜材料、绝缘材料、工业胶带、导电材料、导热材料、不干胶制品、胶黏剂、电子材料、包装材料、塑料制品、纸制品的生产及销售
10	深圳市宏运达电子科技有限公司	董事董勇修之姐夫持股 1%	一般经营项目是：家电、显示器、广告机、数码产品、电脑、电子产品、电子元器件、工业胶带、导电导热材料的研发及销售；国内贸易，货物及技术进出口。许可经营项目是：家电、显示器、广告机、数码产品、电脑、电子产品、电子元器件的生产。
11	杭州英迈克电子有限公司	独立董事陈文君之兄持股 100%	自动化设备用微特电机及智能控制器，电子专用设备、仪器和计算机相关设备的研究、开发、生产
12	湖州骏能电器科技股份有限公司	独立董事陈文君之兄持股 30.00%	主驱动电机及驱动器的生产、销售，新能源汽车空调系统生产、销售
13	绍兴市上虞区鼎顺机械租赁有限公司	监事敖燕飞配偶持股 100%	机械设备租赁；钢管、钢结构租赁、安装服务；桥梁工程施工（凭有效的《交通建设工程施工许可》经营）；机械设备、机械配件、五金工具的设计与制造、销售；建筑劳务服务；建筑材料、金属材料销售
14	共青城容光投资管理合伙企业（有限合伙）	财务总监孙婷婷持股 10.02%	投资管理

序号	企业名称	关联关系	主营业务
15	宁波宇荣铝箔科技有限公司	财务总监孙婷婷之妹夫持股 100%	有色金属合金的制造及销售

综上，舜江实业为发行人上游设备供应商，蒋亨雷及其妻女共同控制的峻和科技及子公司主要从事汽车流体管路产品的研发、生产和销售，与发行人部分产品存在竞争，但不存在影响发行人独立性的情形。除此之外，发行人实际控制人、董监高及其近亲属控制与对外投资的其他企业中不存在与发行人从事相同或相似业务或与发行人构成上下游的企业，不存在同业竞争，不存在影响发行人独立性的情形。

六、说明除已披露的关联交易外，报告期内发行人实际控制人及其近亲属控制与投资的企业是否与发行人存在其他交易或资金往来，与发行人销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况。

（一）说明除已披露的关联交易外，报告期内发行人实际控制人及其近亲属控制与投资的企业是否与发行人存在其他交易或资金往来

报告期内，除发行人及子公司外，发行人实际控制人及其近亲属控制与投资的其他企业情况具体如下：

序号	关联方名称	主营业务情况	关联关系
1	舜江实业	主要从事压力容器设备及相关配件的研发、制造及销售	实际控制人之一王静持股 100%，其父亲王仁法任职执行董事、经理
2	丰茂控股	投资管理	发行人控股股东
3	苏康企管	投资管理，员工持股平台	发行人实际控制人之一蒋春雷持有 51.50%合伙份额，且任职执行事务合伙人
4	峻和科技及其子公司	主要从事汽车流体管路系统产品的研发、生产和销售	实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷与配偶袁调芬及女儿蒋广煜共同控制浙江峻和科技股份有限公司及子公司
5	宁波峻和企业管理咨询有限公司	投资管理	实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷及其配偶袁调芬共同持股 100%；蒋亨雷担任执行董事，其配偶袁调芬担任监事，其女蒋广煜担任经理
6	余姚来雁企业管理合伙企业（有限合伙）	投资管理	实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷、蒋亨雷配偶袁调芬及其女蒋广煜共同持股 55.20%；蒋亨雷担任执行事务合伙人
7	GRAND OCEAN（2020	投资管理	发行人实际控制人之一蒋春雷持股

序号	关联方名称	主营业务情况	关联关系
	年 10 月 27 日注销）		100%且任职董事
8	宁波欧迅（2020 年 12 月 28 日注销）	报告期内未实际从事经营活动，其土地、厂房及配电设施等资产租赁给发行人用于生产和办公用途	实际控制人蒋春雷及王静共同持股 100%，且蒋春雷担任执行董事兼总经理，王静担任监事
9	余姚市舜江机械实业有限公司余姚粮机厂（2020 年 02 月 04 日注销）	报告期内未实际从事经营活动	实际控制人之一王静父亲王仁法担任负责人
10	苏康传动（2020 年 12 月 28 日注销）	报告期内未实际从事经营活动	实际控制人之一王静的父亲王仁法持股 100%，且担任执行董事兼总经理
11	丰茂零部件（2020 年 8 月 13 日注销）	报告期内未实际从事经营活动	余姚盛通橡塑科技有限公司持股 58.36%，GRAND OCEAN COMPANY LIMITED 代实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷持股 41.64%，蒋亨雷担任总经理，蒋亨雷配偶袁调芬担任监事
12	余姚市杰凯汽车零部件科技有限公司（2022 年 1 月 13 日注销）	报告期内未实际从事经营活动	实际控制人之一蒋春雷的母亲毛国芬曾持股 95.00%，并担任执行董事、经理，2019 年 5 月 21 日，毛国芬转让持有的全部股权，并离任执行董事、经理
13	余姚盛通橡塑科技有限公司（2020 年 10 月 28 日注销）	报告期内未实际从事经营活动	实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷担任经理

注：峻和科技及其子公司具体包括浙江峻和科技股份有限公司、武汉峻和汽车部件有限公司、宁波加凯汽车部件有限公司、烟台峻和汽车部件有限公司（2020 年 12 月 15 日注销）和宁波凤元汽车部件有限公司。

根据发行人财务账簿、银行对账单、发行人实际控制人控制与投资的企业的资金流水，以及对发行人实际控制人及其近亲属、发行人财务总监访谈，除已披露的关联交易外，报告期内发行人实际控制人及其近亲属控制与投资的企业与发行人不存在其他交易或资金往来。

（二）与发行人销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况

报告期内，发行人实际控制人及其近亲属控制与投资的企业，除舜江实业、峻和科技及其子公司外，其他均未开展实际经营或仅投资业务，不存在与发行人销售渠道、主要客户及供应商重叠的情况。

1、舜江实业

（1）双方经营业务及主要产品不同，不存在共用销售渠道的情形

舜江实业主营硫化罐等压力容器设备及相关配件的研发、制造及销售，与发行人经营业务及主要产品不同，双方具有独立的销售渠道及销售人员，各自独立与客户开展业务往来，不存在双方共用销售渠道的情况。

报告期内，发行人主要客户与舜江实业不存在直接重叠。此外，由于舜江实业不具备从事进出口业务所需的业务资质，报告期内存在通过浙江新景进出口有限公司向发行人境外客户 Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C.（以下简称“KAH”）销售生产线设备的情况，报告期内双方向重叠客户销售情况如下：

单位：万元

期间	重叠客户名称	舜江向其销售金额	占舜江销售收入比例	主要交易内容	发行人向其销售金额	占发行人销售收入比例	主要交易内容
2022 年 1-6 月	**KAH**	**-**	**-**	**-**	**1,488.45**	**5.53%**	**传动系统部件等**
2021 年	KAH	573.15	18.75%	硫化系统等设备	3,194.18	5.76%	传动系统部件等
2020 年	KAH	625.45	30.26%	硫化罐等设备	2,217.80	5.28%	传动系统部件等
2019 年	KAH	-	-	-	2,563.96	6.53%	传动系统部件等

注：上表中舜江实业相关数据未经审计。

由上表可见，报告期各期，发行人、舜江实业与重叠客户 KAH 交易规模及占比较小，对发行人经营业绩不构成重大影响。

报告期内，舜江实业向 KAH 销售设备收入及毛利率情况，具体如下：

单位：万元

期间	类别	销售金额	销售占比	毛利率	销售给第三方毛利率
2021 年度	专用设备	573.15	18.75%	25.81%	24.91%
2020 年度	专用设备	625.45	30.26%	28.77%	22.17%

注：上表中舜江实业财务数据未经审计。

如上表所示，舜江实业向 KAH 销售的毛利率与向不相关第三方客户销售毛利率差异较小。

报告期内，发行人向 KAH 销售传动系统部件、半成品，以及提供技术咨询

服务等收入及毛利率情况，具体如下：

单位：万元

期间	类别	销售金额	销售占比	毛利率	销售给第三方毛利率
2022 年 1-6 月	**传动系统部件**	**1,213.42**	**4.51%**	**41.25%**	**31.38%**
	技术咨询服务	**89.87**	**0.33%**	**100.00%**	**100.00%**
	材料	**148.24**	**0.55%**	**30.94%**	**-**
	模具及其他	**36.92**	**0.14%**	**56.43%**	**60.33%**
	合 计	**1,488.45**	**5.53%**	**44.15%**	
2021 年	传动系统部件	2,272.79	4.10%	36.23%	30.50%
	技术咨询服务	421.04	0.76%	100.00%	100.00%
	材料	371.38	0.67%	38.35%	-
	模具及其他	128.97	0.23%	46.70%	58.80%
	合 计	**3,194.18**	**5.76%**	**45.30%**	
2020 年	传动系统部件	2,163.11	5.15%	51.82%	33.56%
	技术咨询服务	25.37	0.06%	100.00%	100.00%
	材料	29.32	0.07%	71.48%	-
	合 计	**2,217.80**	**5.28%**	**52.63%**	
2019 年	传动系统部件	2,558.39	6.52%	51.26%	34.70%
	其他	5.57	0.01%	88.63%	49.85%
	合 计	**2,563.96**	**6.53%**	**51.35%**	

报告期内，发行人向 KAH 主要销售传动系统部件产品，其中 2019 年和 2020 年，发行人向 KAH 销售传动系统部件毛利率分别为 51.26%和 51.82%，高于同期销售给第三方毛利率 34.70%和 33.56%，主要原因一是向 KAH 销售的传动系统产品最终配套境外整车厂，产品技术工艺要求较高，售价和毛利率相对较高；二是 KAH 订单量较大，产品规格较为集中，且多数为无需切割的传动带桶产品，生产工序较少，生产成本相对较低。2021 年，发行人向 KAH 销售传动系统部件毛利率为 36.23%，较 2020 年有所下降，主要系受当期人民币汇率上升、原材料价格涨幅较快、带桶类产品销售减少等因素的共同影响所致，较同期销售给第三方的毛利率基本一致。**2022 年 1-6 月，受胶料等市场价格持续增长影响，发行人对产品进行提价，导致毛利率有所提升。**

2020 至 2021 年度，KAH 实施传动带生产线本地化建设项目，发行人向其

提供包括生产线设计规划、设备选购、产品试制、工艺指导等在内等相关技术咨询服务，**2022 年 1-6 月发行人向其转让氯丁橡胶（CR）混炼胶工艺配方，并提供相关技术咨询服务。**技术咨询服务毛利率为 100%，主要系发行人相关技术咨询服务人员除参与该项目外，同时还参与公司其他日常技术、生产及管理工作，相关人员成本根据对应人员所在部门归集，未根据该项目单独归集所致。

为满足其前期生产试制的要求，发行人将部分自产混炼胶等半成品材料对其销售，**该部分混炼胶半成品系发行人凭借多年的行业技术积累和整车配套经验，自研材料配方及工艺生产的自用半成品，毛利率相对较高，**报告期内无销售给第三方参考价格比较。**2022 年 1-6 月，发行人向其转让氯丁橡胶（CR）混炼胶工艺配方，毛利率较高的混炼胶半成品销售规模及占比下降，引致材料销售平均毛利率有所下降。**

报告期内，发行人向 KAH 模具及其他销售金额整体较小，且与销售给第三方的毛利率不存在显著差异。

综上，发行人、舜江实业与重叠客户 KAH 交易定价均遵循市场化原则，交易价格公允，双方不存在通过重叠客户相互承担成本费用或输送利益的情形。

（2）双方主要供应商不存在重叠，亦不存在共用采购渠道的情形

报告期内，除能源（电力）采购供应商外，发行人主要供应商与舜江实业供应商不存在重叠的情形。

2、峻和科技及其子公司

报告期内，峻和科技及其子公司与发行人销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况，具体参见本题回复之“四、（一）、2、发行人与峻和科技之间不构成同业竞争，不构成本次发行上市障碍”。

七、说明派生分立程序的合法合规性，创始股东蒋岳茂、蒋亨雷 2009 年退出的背景，未实际支付对价的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、派生分立程序的合法合规性

根据当时有效的《公司法》（2006 年 1 月 1 日实施），与派生分立相关的规定如下：（1）股东会会议作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，

以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过；（2）公司分立，其财产作相应的分割。应当编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出分立决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上公告；（3）公司分立前的债务由分立后的公司承担连带责任。但是，公司在分立前与债权人就债务清偿达成的书面协议另有约定的除外；（4）公司合并或者分立，登记事项发生变更的，应当依法向公司登记机关办理变更登记。

根据丰茂有限的工商档案并经核查，丰茂有限派生分立时履行的程序如下：

2006 年 8 月 2 日，丰茂有限召开股东会，全体股东一致同意公司以派生分立方式予以分立。同日，丰茂有限在《余姚日报》发布了公司分立公告，通知债权人有权要求丰茂有限清偿债务或者债务担保要求。

2006 年 12 月 2 日，丰茂有限召开股东会，全体股东蒋岳茂、蒋亨雷及蒋春雷一致同意根据余姚中禾信会计师事务所出具的“中禾信会审字〔2006〕第 1394 号”《审计报告》对截至 2006 年 11 月 30 日丰茂有限的财产进行分割，编制了资产负债表及财产清单，丰茂有限派生分立为丰茂有限和丰茂胶管，并就丰茂有限派生分立过程中涉及的分立前后的注册资本情况、财产分割方案、债权债务分割承继方案、职工安置办法等事项达成一致决议。

2006 年 12 月 20 日，余姚中禾信会计师事务所出具“中禾信会验字[2006]第 625 号”《验资报告》，经审验证明，截至 2006 年 11 月 30 日，丰茂有限因公司分立而减少注册资本 410 万元，其中蒋岳茂减少出资 164 万元，蒋春雷减少出资 123 万元，蒋享雷减少出资 123 万元，各股东原出资时的出资方式均为货币资金。

2006 年 12 月 26 日，丰茂有限就上述派生分立事宜办理了工商变更登记手续。

综上，发行人历史上派生分立程序符合当时有效的法律法规的规定。

2、创始股东蒋岳茂、蒋亨雷 2009 年退出的背景，未实际支付对价的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据对蒋亨雷、蒋春雷的访谈，2006 年派生分立后，丰茂有限由蒋春雷实际控制，丰茂胶管由蒋亨雷实际控制，双方均未实际参与对方的经营管理，后为

进一步理清实际产权关系，蒋亨雷与蒋春雷于 2009 年协商一致，决定结束双方交叉持股的情形，故蒋岳茂、蒋亨雷于 2009 年退出丰茂有限，同时蒋岳茂、蒋春雷退出丰茂胶管。

2009年股权转让前，蒋亨雷持有丰茂有限12.30%的股权（计123万元出资），蒋春雷持有丰茂胶管 30.00%的股权（计 123 万元出资），双方协商一致互相转让并退出对方公司，因两笔股权转让价款相互抵销，故蒋亨雷与蒋春雷相互均未实际支付对价；蒋岳茂退出丰茂有限与丰茂胶管系对两个儿子作出的家族财产分配，受让方蒋春雷、蒋亨雷未实际支付对价。蒋春雷、蒋亨雷均确认本次股权转让不存在纠纷或潜在纠纷。

八、说明发行人历次股权变动中所得税代扣代缴义务履行情况，是否存在不符合税务管理相关法律法规规定的情形；发行人历次股权变动的背景、定价依据及公允性，自然人股东的资金来源及价款支付情况，发行人是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排，是否存在股权纠纷或潜在纠纷，是否存在对赌条款。

（一）说明发行人历次股权变动中所得税代扣代缴义务履行情况，是否存在不符合税务管理相关法律法规规定的情形；

发行人历次股权变动涉及的纳税情况如下：

序号	事项	股权变动	代扣代缴履行情况
1	2002 年 7 月，公司设立	蒋岳茂、蒋亨雷及蒋春雷共同出资设立丰茂有限，注册资本 150 万元	不涉及个税
2	2003 年 6 月，第一次增资	全体股东同比例增资 670 万元	不涉及个税
3	2006 年 12 月，派生分立	派生分立丰茂胶管，丰茂有限减少注册资本至 410 万，原股东持股比例不变	不涉及个税
4	2007 年 4 月，第二次增资	蒋春雷以货币方式增资 590 万元	不涉及个税
5	2009 年 7 月，第一次股权转让	蒋岳茂、蒋亨雷分别将其持有的丰茂有限 164 万元、123 万元出资额转让给蒋春雷	家族内部财产调整，原价转让，不涉及个税
6	2018 年 5 月，第二次股权转让	蒋春雷将其持有的丰茂有限 100 万元出资额转让给王静	家庭内部财产调整，原价转让，不涉及个税
7	2019 年 9 月，第三次股权转让	王静将其持有的丰茂有限 10 万元出资额转让给蒋春雷	家庭内部财产调整，原价转让，不涉及个税
8	2020 年 8 月，第三次增资	丰茂控股以货币方式增资 4,800 万元	不涉及个税

序号	事项	股权变动	代扣代缴履行情况
9	2020 年 12 月，整体变更	整体变更，按净资产折股	不涉及个税
10	2020 年 12 月，股份公司第一次增资	苏康企管以货币方式增资 200 万股	不涉及个税

综上，发行人历次股权变动中，不涉及所得税代扣代缴的情况，不存在不符合税务管理相关法律法规规定的情形。

（二）发行人历次股权变动的背景、定价依据及公允性，自然人股东的资金来源及价款支付情况；

发行人历次股权变动的背景、定价依据、资金来源及价款支付情况如下：

序号	事项	股权变动	变动背景	资金来源	价款支付情况	增资/转让价格	定价依据
1	2002 年 7 月	蒋岳茂、蒋亨雷及蒋春雷设立丰茂有限	公司设立	自有资金	已支付	1 元/注册资本	企业发展早期，以注册资本为定价依据
2	2003 年 6 月	全体股东同比例增资 670 万元	扩大资本金	自有资金	已支付	1 元/注册资本	企业发展早期，以注册资本为定价依据
3	2006 年 12 月	派生分立丰茂胶管，丰茂有限减少注册资本至 410 万，原股东持股比例不变	家族内部财产安排	不适用	不适用	不适用	不适用
4	2007 年 4 月	蒋春雷以货币方式增资 590 万元	扩大资本金	自有资金	已支付	1 元/注册资本	企业发展早期，以注册资本为定价依据
5	2009 年 7 月	蒋岳茂、蒋亨雷分别将其持有的丰茂有限 164 万元、123 万元出资额转让给蒋春雷	家族内部财产安排	不适用	未支付	1 元/注册资本	家族内部财产调整，以注册资本为定价依据
6	2018 年 5 月	蒋春雷将其持有的丰茂有限 100 万元出资额转让给王静	家庭内部财产安排	不适用	未支付	1 元/注册资本	家庭内部财产调整，以注册资本为定价依据
7	2019 年 9 月	王静将其持有的丰茂有限 10 万元出资额转让给蒋春雷	家庭内部财产安排	不适用	未支付	1 元/注册资本	家庭内部财产调整，以注册资本为定价依据
8	2020 年 8 月	丰茂控股以货币方式增资 4,800 万元	扩大资本金	自有资金	已支付	1 元/注册资本	以注册资本为定价依据
9	2020 年 12 月	整体变更，按净资产折股	整体变更	丰茂有限净资产	净资产折股	不适用	不适用
10	2020 年 12 月	苏康企管以货币方式增资 200 万股	股权激励	自有资金	已支付	5.50 元/股	参考公司净资产确定

（三）发行人是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排，是否存在股权纠纷或潜在纠纷，是否存在对赌条款。

发行人历次股权转让均为双方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在其他已解除或未解除的对赌协议。

九、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师实施的主要核查程序如下：

1、访谈舜江实业法定代表人了解日常经营业务情况，分析其业务是否与发行人存在竞争关系；

2、获取舜江实业财务报表、科目余额表等，核查其与发行人客户、供应商重叠情况及原因，分析双方向重叠客户销售毛利率情况；

3、分别访谈发行人实际控制人和峻和科技实际控制人，了解发行人与峻和科技业务和市场定位的差异、派生分立后发行人再次发展流体管路系统业务的背景及业务来源、峻和科技是否存在共用丰茂商号的情形、丰茂有限、丰茂胶管、丰茂零部件、峻和有限的业务来源；

4、获取丰茂有限、丰茂胶管、丰茂零部件、峻和有限的工商登记资料，了解股权变动情况；

5、查阅发行人、丰茂零部件、丰茂胶管、GRAND OCEAN 的工商档案及丰茂零部件的清算报告、GRAND OCEAN 的银行账户交易明细、2004 年各方就分家签署的协议书等文件，并分别对蒋春雷、蒋亨雷进行了访谈，了解设立丰茂零部件以及发行人派生分立的原因，了解由蒋春雷代蒋亨雷持有丰茂零部件股权的原因、丰茂零部件分红款流向以及代持的解决等；

6、访谈峻和科技实际控制人，了解双方主营业务、产品结构、下游应用、经营区域、未来发展等方面差异，以及峻和科技历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与发行人的关系，并获取峻和科技关键财务指标、客户及供应商清单、员工花名册、专利及商标清单等资料，与发行人相关财务数据、客户及供应商进

行比较，进一步了解双方主要重叠客户、供应商等相关情况及对发行人独立性的影响；

7、取得发行人董监高填写的调查表，并登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，核查发行人实际控制人、董监高及其近亲属控制与对外投资的企业情况；

8、取得并查阅了报告期内发行人财务账簿、银行对账单、发行人实际控制人控制与投资的企业的资金流水；

9、查阅发行人派生分立时的股东会决议、分立公告、审计报告、财产清单、分割方案、验资报告等资料并分别对蒋春雷、蒋亨雷进行访谈，了解 2009 年相关股东退出的背景及该次股权转让未支付对价的原因；

10、访谈发行人实际控制人，了解历次股权变动背景及原因、涉税情况；查阅了发行人的历次增资及股权转让决议文件、协议、支付凭证、验资报告，以及发行人股东调查表、工商档案。

申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、访谈舜江实业法定代表人了解日常经营业务情况，分析其业务是否与发行人存在竞争关系；

2、获取舜江实业财务报表，科目余额表等，核查其与发行人客户、供应商重叠情况及原因，分析重叠客户销售毛利率情况；

3、访谈峻和科技实际控制人，了解双方主营业务、产品结构、下游应用、经营区域、未来发展等方面差异，以及峻和科技历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与发行人的关系，并获取峻和科技关键财务指标、客户及供应商清单、员工花名册、专利及商标清单等资料，与发行人相关财务数据、客户及供应商进行比较，进一步了解双方主要重叠客户、供应商等相关情况及对发行人独立性的影响；

4、取得并查阅了报告期内发行人财务账簿、银行对账单、发行人实际控制人控制与投资的企业的资金流水；

5、访谈发行人实际控制人，了解历次股权变动背景及原因、涉税情况；查

阅了发行人的历次增资及股权转让决议文件、协议、支付凭证、验资报告，以及发行人股东调查表、工商档案。

（二）保荐机构、发行人律师的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、实际控制人控制的舜江实业不存在传动带业务，与发行人不存在竞争关系，不构成同业竞争；舜江实业相关业务收入、毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例较低，不构成重大不利影响；

2、认定发行人与峻和科技的业务和市场定位存在较大差异具有合理性，报告期内，实际控制人亲属控制的企业不存在共用丰茂商号的情形；

3、丰茂零部件设立于 2004 年，早于丰茂有限派生分立丰茂胶管（2006 年），设立丰茂零部件目的为承接丰茂有限流体管路系统业务；通过 GRAND OCEAN 持有丰茂零部件股权系为了使得丰茂零部件具有中外合资企业的身份；蒋春雷代其兄蒋亨雷持有丰茂零部件股权的认定依据充分，且认定发行人与丰茂零部件独立经营及发展的理由充分；

4、蒋亨雷控制的峻和科技及其子公司与发行人在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面均相互独立，双方虽然存在部分相同或相似的业务，但不构成中国证监会、深交所规定的同业竞争，且不适用《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》构成“重大不利影响”的情形，对发行人本次发行上市不构成实质性障碍；

5、截至本问询函回复出具之日，除舜江实业为发行人上游设备供应商，以及蒋亨雷及其妻女共同控制的峻和科技及子公司主要从事汽车流体管路系统产品的研发、生产和销售，与发行人部分产品存在竞争的情形外，发行人实际控制人、董监高及其近亲属控制与对外投资的其他企业中不存在与发行人从事相同或相似业务或与发行人构成上下游的企业，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在影响发行人独立性的情形；

6、除已披露的关联交易外，报告期内发行人实际控制人及其近亲属控制与投资的企业与发行人不存在其他交易或资金往来；除余姚市舜江机械实业有限公司、浙江峻和科技股份有限公司及其子公司外，其他均未开展实际经营或仅有投

资业务，不存在与发行人销售渠道、主要客户及供应商重叠的情况；

7、发行人历史上派生分立程序符合当时有效的法律法规规定；创始股东蒋岳茂及蒋亨雷 2009 年退出丰茂有限系为进一步理清实际产权关系，结束交叉持股状态，未实际支付对价具有合理性，不存在纠纷或潜在纠纷；

8、发行人历次股权变动中，不涉及所得税代扣代缴的情况，不存在不符合税务管理相关法律法规规定的情形；发行人历次股权变动定价公允，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，不存在股权纠纷或潜在纠纷，不存在对赌条款。

（三）申报会计师对问题（1）、（6）、（8）的核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、实际控制人控制的舜江实业不存在传动带业务，与发行人不存在竞争关系，不构成同业竞争；舜江实业相关业务收入、毛利占发行人主营业务收入或毛利的比例较低，不构成重大不利影响；

2、发行人关联交易均已完整披露，报告期内发行人实际控制人及其近亲属控制与投资的企业与发行人不存在其他交易或资金往来；除余姚市舜江机械实业有限公司、浙江峻和科技股份有限公司及其子公司外，其他均未开展实际经营或仅有投资业务，不存在与发行人销售渠道、主要客户及供应商重叠的情况；

3、发行人与与舜江实业、峻和科技均相互独立，不存在共用销售渠道的情况，存在重叠客户及供应商具备合理性，不存在通过重叠客户、供应商让渡经济利益的情况；

4、发行人历次股权变更不涉及所得税代扣代缴义务，不存在不符合税务管理相关法律法规规定的情形；

5、发行人历次股权变动定价公允，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，不存在股权纠纷或潜在纠纷，不存在对赌条款。

3.关于关联方与关联交易

申请文件显示：

（1）发行人实际控制人及其直系亲属曾控制宁波欧迅、江西丰茂科技有限

公司、芜湖欧迅橡胶有限公司、江西欧迅橡胶有限公司、GRAND OCEAN COMPANY LIMITED 等多家企业，并于 2018 年至 2020 年期间注销。2020 年 12 月，发行人全资子公司丰茂胶带注销。部分关联企业通过向外转让股权退出。

（2）报告期内，发行人向舜江实业采购硫化罐设备、设备配件及相关维修服务，关联采购占营业成本的比例分别为 1.27%、0.28%、0.14%和 0.01%。2021 年 1-6 月，发行人向舜江实业销售闲置切割机一台，舜江实业采购后用于组装整套传动带生产线，并对外出口销售。

（3）报告期内，发行人租用关联方宁波欧迅的厂房、办公楼，金额分别为 192.29 万元、192.29 万元、114.30 万元、0。发行人于 2020 年 6 月至 7 月参考土地房产评估价值和设备账面价值收购上述资产，土地、厂房等价格为 6,243.62 万元，配电设施等为 82.64 万元，并维持其原先使用用途。资产转让后，宁波欧迅于 2020 年 12 月 28 日注销。

请发行人：

（1）说明宁波欧迅、江西丰茂科技有限公司、芜湖欧迅橡胶有限公司、江西欧迅橡胶有限公司、GRAND OCEAN COMPANY LIMITED 及其他注销关联公司的注销原因，注销前的实际经营业务及经营情况，与发行人业务的相关性，发行人及上述企业的生产工艺是否通用；余姚市杰凯汽车零部件科技有限公司的实际经营业务，股权转让的原因，受让方基本情况与资金来源；发行人子公司丰茂胶带注销前的经营情况。

（2）说明注销关联公司与子公司存续期间生产经营、注销程序是否合法合规，是否存在重大违法违规行为及行政处罚，资产处置与人员安置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（3）说明注销及转让关联方与发行人报告期内的关联交易情况，是否完整披露关联方、关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形；对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》要求，说明关联交易对其财务状况和经营成果的影响，相关披露是否准确完整。

（4）说明现有关联方的实际经营业务，现有及报告期内曾经存在的关联方

与发行人是否存在重叠的客户、供应商，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来；结合资金流水核查情况说明是否存在为发行人承担成本费用、形成体外支付、利益输送或其他利益安排；发行人针对报告期内关联交易履行的决策程序及其合法合规性，减少关联交易措施的执行情况。

（5）结合市场同期同类产品的可比价格，说明向舜江实业关联采购与关联销售、租借关联方厂房的合理性、必要性与价格公允性，关联租赁厂房的具体用途，关联资产转让价格的公允性。

请保荐人、发行人律师对问题（1）-（4）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（5）发表明确意见。

【回复】

一、说明宁波欧迅、江西丰茂科技有限公司、芜湖欧迅橡胶有限公司、江西欧迅橡胶有限公司、**GRAND OCEAN COMPANY LIMITED** 及其他注销关联公司的注销原因，注销前的实际经营业务及经营情况，与发行人业务的相关性，发行人及上述企业的生产工艺是否通用；余姚市杰凯汽车零部件科技有限公司的实际经营业务，股权转让的原因，受让方基本情况与资金来源；发行人子公司丰茂胶带注销前的经营情况

1、说明宁波欧迅、江西丰茂科技有限公司、芜湖欧迅橡胶有限公司、江西欧迅橡胶有限公司、GRAND OCEAN COMPANY LIMITED 及其他注销关联公司的注销原因，注销前的实际经营业务及经营情况，与发行人业务的相关性，发行人及上述企业的生产工艺是否通用

发行人实际控制人及其直系亲属曾控制多家公司，并于报告期内注销（以下简称“注销关联公司”），根据上述注销关联公司的工商档案、注销前的审计报告或财务报表，以及对发行人实际控制人的访谈，上述注销关联公司的情况如下：

序号	注销关联公司名称	注销原因、注销前的实际经营业务及经营情况
1	宁波欧迅	报告期内除向发行人出租房屋及配套设备以外，无实际经营，于 2020 年注销
2	江西丰茂科技有限公司	原为方便当地客户就近设立，后因当地政策变化无实际经营，于 2018 年注销
3	芜湖欧迅橡胶有限公司	

序号	注销关联公司名称	注销原因、注销前的实际经营业务及经营情况
4	江西欧迅橡胶有限公司	
5	GRAND OCEAN	无实际经营，于 2020 年注销
6	余姚市舜江机械实业有限公司余姚粮机厂	无实际经营，于 2020 年注销
7	苏康传动	无实际经营，于 2020 年注销

综上，发行人实际控制人及其直系亲属曾控制多家公司于报告期内注销的原因系无实际经营，上述注销关联公司与发行人业务不具有相关性，且无生产工艺，不存在与发行人生产工艺相通的情形。

2、余姚市杰凯汽车零部件科技有限公司的实际经营业务，股权转让的原因，受让方基本情况与资金来源

根据对峻和科技实际控制人的访谈、余姚市杰凯汽车零部件科技有限公司（以下简称“杰凯科技”）的工商档案以及在企查查等公开网站的查询，杰凯科技设立于 2013 年 12 月，设立后主要从事汽车零部件（塑料件）的制造、销售。峻和科技于 2016 年 10 月收购杰凯科技，杰凯科技成为峻和科技的全资子公司。

根据对峻和科技实际控制人的访谈以及在国家裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站的查询，在峻和科技收购后短时间内，杰凯科技即因原股东的债务纠纷而涉及诉讼，杰凯科技自 2017 年起已不再开展汽车零部件相关业务，一直处于歇业状态，峻和科技于 2016 年 11 月设立宁波加凯汽车部件有限公司，峻和科技直接及间接持有宁波加凯汽车部件有限公司 100%股权，主要从事塑料件制品的研发、生产和销售。

根据对峻和科技实际控制人以及袁华松、毛国芬、王显福、王段氏的访谈，2017 年 3 月和 2017 年 12 月，峻和科技将杰凯科技 5%股权和 95%的股权分别转让给袁调芬表弟袁华松、蒋亨雷母亲毛国芬。王显福、王段氏主要从事橡胶废料的经营活动，有意受让杰凯科技股权。2019 年 5 月，毛国芬、袁华松分别将其持有的杰凯科技 95%、5%股权转让给无关联关系的第三方王显福、王段氏。根据相关访谈记录，因为杰凯科技涉诉，为降低自身风险，王显福、王段氏与股权出让方约定，待相关诉讼活动结束后再行支付股权转让款。但因为杰凯公司原股东债务纠纷的原告再次提起诉讼，相关诉讼直至 2021 年中期才完结，后王显福和王段氏决定不再使用杰凯公司为经营主体，并于 2022 年 1 月注销杰凯公司，

股权转让款未实际支付。

3、发行人子公司丰茂胶带注销前的经营情况

根据丰茂胶带的工商档案、注销前的财务报表以及发行人的说明，丰茂胶带存续期间发行人未实际出资，丰茂胶带在注销前无实际经营活动。

二、说明注销关联公司与子公司存续期间生产经营、注销程序是否合法合规，是否存在重大违法违规行为及行政处罚，资产处置与人员安置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据发行人注销关联公司与子公司的工商档案、注销前的审计报告或财务报表、相关公司所在地工商、税务等政府主管部门出具的证明以及对发行人实际控制人的访谈、在信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、企查查等网站的查询，报告期内发行人实际控制人及其直系亲属曾控制的注销关联公司与子公司中，宁波欧迅系发行人实际控制人曾经控制的公司，成立于 2004 年 12 月，设立后短期内曾存在少量的生产经营，并购置了部分资产。2018 年起，除将房屋及配套设备租赁给发行人外，无其他实际经营业务。宁波欧迅存续期间生产经营、注销程序合法合规，不存在重大违法违规行为及行政处罚，宁波欧迅注销前已将其所有土地、厂房及配电设施转让给发行人，资产处置不存在纠纷或潜在纠纷，不存在人员安置情况。其余注销公司存续期间无实际经营活动，注销程序合法合规，不存在重大违法违规行为及行政处罚，未购置资产且未聘请员工，不存在资产、债务处置及人员安置情况，不存在纠纷或潜在纠纷。

三、说明注销及转让关联方与发行人报告期内的关联交易情况，是否完整披露关联方、关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形；对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》要求，说明关联交易对其财务状况和经营成果的影响，相关披露是否准确完整。

（一）说明注销及转让关联方与发行人报告期内的关联交易情况，是否完整披露关联方、关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形

报告期内，注销及转让关联方的相关情况如下表所示：

序号	关联方名称	注销前经营情况	注销及转让情况	是否存在关联交易
1	丰茂胶带	无实际经营	2020 年 12 月注销	是
2	宁波欧迅	除向发行人租赁厂房及配电设施外，无实际经营	2020 年 12 月注销	是
3	GRAND OCEAN	无实际经营	2020 年 10 月发布注销公告，于公告发布后 2 个月内完成注销	否
4	舜江实业余姚粮机厂	无实际经营	2020 年 2 月注销	否
5	余姚市杰凯汽车零部件科技有限公司	无实际经营	2019 年 5 月，蒋春雷母亲毛国芬转让持有的全部股权，并离任执行董事、经理，该公司后于 2022 年 1 月注销	否
6	烟台峻和汽车部件有限公司	主营汽车流体管路系统产品的研发、生产和销售	2020 年 12 月注销	否
7	余姚盛通橡塑科技有限公司	无实际经营	2020 年 10 月注销	否
8	丰茂零部件	无实际经营	2020 年 8 月注销	否
9	苏康传动	无实际经营	2020 年 12 月注销	是
10	余姚市瑞升包装制品有限公司	主营铝箔纸的生产及销售	2021 年 3 月孙婷婷父亲孙荣昌转让持有的全部股权并离任执行董事、总经理	否

除发行人全资子公司丰茂胶带外，报告期内其他注销及转让的关联方与发行人交易的情况具体如下：

1、宁波欧迅

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易情况”之“（二）关联交易”对宁波欧迅与发行人报告期内的关联交易披露如下：

“2、经常性关联交易

……

（3）关联租赁

为满足快速增长的业务需要，公司参照周边区域平均租赁价格向关联方租赁厂房、办公楼（含配电设施等），具体情况如下：

单位：万元

出租方	租赁用途	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宁波欧迅	生产经营	-	-	114.30	192.29

……

3、偶发性关联交易

（1）关联方资产转让

报告期内，公司与关联方发生的资产转让情况具体如下：

单位：万元

序号	时间	交易内容	金额	定价依据	交易对方
1	2020 年 5 月	受让宁波欧迅 4 项商标	-	无偿	宁波欧迅
2	2020 年 6 月	配电设施等	82.64	账面价值	
3	2020 年 7 月	受让宁波欧迅土地、厂房等资产	6,243.62	评估值（中联评报字[2020]D-0039《评估报告》）	

……

（3）关联担保情况

报告期内，关联方为公司取得银行借款提供担保的具体情况如下：

单位：万元

担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
宁波欧迅	3,425.00	2018/11/28	2019/4/8	是
宁波欧迅	2,000.00	2018/2/1	2020/8/12	是
宁波欧迅	8,572.00	2019/4/8	2020/8/12	是

……”

报告期内，宁波欧迅除上述已披露关联交易之外，无其他与发行人之间的关联交易，发行人已完整披露关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

2、苏康传动

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易情况”之“（二）关联交易”和“第七节 公司治理与独立性”之“三、发行人报告期内存在的违法违规行为及受到处罚的情况”之“（二）报告期内存在不规范受托支付银行贷款行为及整改情况”对苏康传动与发行人报

告期内的关联交易披露如下：

“3、偶发性关联交易

（1）关联方资产转让

报告期内，公司与关联方发生的资产转让情况具体如下：

单位：万元

序号	时间	交易内容	金额	定价依据	交易对方
4	2020年8月、9月	受让苏康传动4项商标	-	无偿	苏康传动

……”

“1、“转贷”的基本情况

报告期内，公司发生“转贷”的情况具体如下：

单位：万元

转贷交易对方名称	借款银行	转贷金额			
		2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
丰茂胶带	农业银行、宁波银行	-	-	6,151.95	8,558.21

……”

报告期内，苏康传动除上述已披露的关联交易和银行转贷之外，无其他与发行人之间的关联交易，发行人已完整披露关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

除发行人子公司和上述关联方外，其他注销及转让的关联方与发行人报告期内或转让后12个月内未发生关联交易，发行人已完整披露关联方、关联交易，不存在关联交易非关联化的情形。

（二）对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书（2020年修订）》要求，说明关联交易对其财务状况和经营成果的影响，相关披露是否准确完整

报告期内，发行人关联交易及对其财务状况和经营成果的影响已在招股说明书中“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易情况”中进行披露，具体内容如下：

“（二）关联交易

1、关联交易简易汇总表

报告期内，公司关联交易汇总情况如下：

单位：万元

交易分类	交易方	交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经常性关联交易	舜江实业	采购设备、配件及维修服务	-	502.80	42.05	77.08
		销售自用切割机	-	26.11	-	-
	宁波欧迅	租赁厂房、办公楼	-	-	114.30	192.29
	关键管理人员	支付薪酬	**177.66**	368.66	287.03	274.04
偶发性关联交易	宁波欧迅	受让宁波欧迅土地、厂房等资产	-	-	6,326.26	-
	丰茂控股	资金拆借	-	-	-	1,337.64
	苏康传动、宁波欧迅、王仁法	无偿受让苏康传动商标 4 项、宁波欧迅商标 4 项、王仁法实用新型专利 2 项	-	-	-	-
	宁波欧迅、舜江实业、蒋春雷、王静	为公司提供担保	-	11,626.00	10,786.00	21,358.00
其他关联交易	王仁法	代公司收款	-	-	74.88	66.24
		代公司付款	-	-	12.22	-
	苏康传动	为公司转贷	-	-	-	1,500.00

2、经常性关联交易

（1）关联采购

报告期内，公司与关联方发生的采购商品或劳务情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
舜江实业	采购设备、配件及维修服务	-	502.80	42.05	77.08
占营业成本的比例		-	**1.24%**	**0.14%**	**0.28%**

舜江实业系公司实际控制人之一王静持股 100%并控制的关联方企业，其主营业务为硫化罐等压力容器设备及相关配件的研发、制造及销售。

报告期内，公司主要向舜江实业采购硫化罐设备、设备配件及相关维修服务。2019 年、2020 年、2021 年和 **2022 年 1-6 月**，上述关联采购占营业成本的比例分别为 0.28%、0.14%、1.24%**和 0.00%**，占比较低，对公司经营业绩影响很小。2021 年度，公司向舜江实业采购设备、配件及维修服务金额较以前年度有所增长，主要系公司基于募投资项目建设需要，向其购置硫化罐等专用设备较多。

舜江实业系宁波地区少数具备“D 级”压力容器生产资质的硫化罐生产厂商，凭借稳定的产品质量和优质的客户服务，已成为康迪、麦高迪、三力士、三维股份、杜邦（中国）等国内外知名橡胶零部件生产企业供应商。公司基于区位优势、产品质量和售后服务便利性等因素综合考量，向舜江实业采购硫化罐产品及配件、修理服务等具有必要性和商业合理性，预计将持续进行；同时，该关联采购的交易价格系双方参照市场价格确定，交易背景真实，不存在显失公允的情况，亦不存在通过交易调节公司收入利润或成本费用的情形。

（2）关联销售

报告期内，公司与关联方发生的销售商品、提供劳务情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
舜江实业	自用切割机	-	26.11	-	-
占营业收入的比例		**-**	**0.05%**	-	-

2021 年，公司向舜江实业销售闲置切割机一台，舜江实业采购后用于组装整套传动带生产线，并对外出口销售。该关联销售交易系基于实际业务需求而发生，具有合理性、必要性及真实性，上述关联销售金额较小，占营业收入的比例较低，对公司经营业绩影响较小，且交易价格系双方参照设备账面价值协商确定，不存在显失公允的情形，亦不存在通过交易调节公司收入利润或成本费用的情形。预计该交易未来不会持续进行。

（3）关联租赁

为满足快速增长的业务需要，公司参照周边区域平均租赁价格向关联方租赁厂房、办公楼（含配电设施等），具体情况如下：

单位：万元

出租方	租赁用途	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宁波欧迅	生产经营	-	-	114.30	192.29
占营业成本的比例		-	-	**0.39%**	**0.71%**

报告期内，上述关联租赁占营业成本的比例较低，对公司经营业绩影响较小，且交易价格系参照市场价格确定，不存在显失公允的情况，亦不存在通过交易调节公司收入利润或成本费用的情形。此外，为保证资产完整性并减少关联交易，公司已于 2020 年参考土地房产评估价值和设备账面价值收购上述资产，上述关联交易未来不会持续进行。

（4）支付给董事、监事、高级管理人员的薪酬

报告期内，公司向董事、监事、高级管理人员支付报酬合计分别为 274.04 万元、287.03 万元、368.66 万元和 **177.66 万元**。

3、偶发性关联交易

（1）关联方资产转让

报告期内，公司与关联方发生的资产转让情况具体如下：

单位：万元

序号	时间	交易内容	金额	定价依据	交易对方
1	2020 年 5 月	受让宁波欧迅 4 项商标	-	无偿	宁波欧迅
2	2020 年 6 月	配电设施等	82.64	账面价值	
3	2020 年 7 月	受让宁波欧迅土地、厂房等资产	6,243.62	评估值（中联评报字[2020]D-0039《评估报告》）	
4	2020 年 8 月、9 月	受让苏康传动 4 项商标	-	无偿	苏康传动
5	2020 年 9 月	受让实用新型专利 2 项	-	无偿	王仁法

①宁波欧迅关联资产转让对公司财务状况和经营成果的影响

宁波欧迅原系公司实际控制人控制的企业，报告期内宁波欧迅未实际从事经营活动，其土地、厂房及配电设施等资产租赁给公司用于生产和办公用途。2020 年 5 月、2020 年 6 月和 2020 年 7 月，为保证资产完整性并减少关联交易，公司与宁波欧迅分别签订《商标转让协议》、《资产转让合同》和《宁波市国有建设用地使用权二级市场转让合同》，约定分别无偿、参照账面价值和资产评估值收

购上述资产，并维持其原先使用用途。

A.无偿受让商标对公司财务状况和经营成果的影响

宁波欧迅取得相关商标的成本较低且其已无相关产品的生产或实际经营业务，对该等商标无其他使用安排，因此其作为实际控制人控制的其他企业，为保证公司独立性和资产完整性，将相关商标无偿转让给公司。该无偿受让商标系公司单方受益事项，有利于公司资产独立性、完整性，不存在损害公司及非关联方股东利益的情形。

B.受让宁波欧迅土地、厂房及配电设施等资产对公司财务状况和经营成果的影响

截至 2020 年 5 月末，宁波欧迅配电设施等设备的账面价值为 93.38 万元。2020 年 7 月 29 日，天津中联资产评估有限责任公司出具《拟资产转让涉及的不动产价值评估项目资产评估报告》（中联评报字[2020]D-0039 号）：截至 2020 年 7 月 24 日，宁波欧迅拟转让的土地、房产评估价值 6,805.55 万元。

公司收购宁波欧迅配电设施等设备交易定价为 93.38 万元（含税），系参照账面价值确定，不存在定价显失公允的情形；同时，公司受让宁波欧迅土地、厂房等资产的交易定价为 6,805.55 万元（含税），系参照评估值确定，定价公允。

本次资产转让后，宁波欧迅于 2020 年 12 月 28 日注销，上述相关土地、房产及配电设施等经营性资产转为公司自用，关联交易得以减少，同时增加了银行授信额度，有利提高了融资能力和流动性水平，为公司正常生产经营提供了良好的外部资金保证。

②苏康传动关联资产转让对公司财务状况和经营成果的影响

报告期内，苏康传动未实际从事经营活动，并于 2020 年 12 月 28 日注销。在苏康传动注销前，为保障公司资产的完整性，公司于 2020 年 8 月和 2020 年 9 月，先后从苏康传动无偿受让注册号为“7330961”、“7429936”、“8797616”以及“8792113”的四项商标。

苏康传动取得相关商标的成本较低且其已无相关产品的生产或实际经营业务，对该等商标无其他使用安排，因此其作为实际控制人控制的其他企业，为保

证公司独立性和资产完整性，将相关商标无偿转让给公司。该无偿受让商标系公司单方受益事项，有利于公司资产独立性、完整性，不存在损害公司及非关联方股东利益的情形。

③王仁法关联资产转让对公司财务状况和经营成果的影响

2020 年 9 月，公司同王仁法签订《专利权转让协议》，王仁法将其持有的“用于汽车皮带传动系统的阻尼装置”、“用于汽车皮带传动系统的张紧装置”两项实用新型专利无偿转让给公司。前述专利均为公司自主研发，为保护商业秘密、避免竞争对手知悉公司发展战略，2017 年以王仁法个人名义申请上述专利。2020 年，为规范知识产权权属，保障公司资产完整性，王仁法将上述两项实用新型专利无偿转让至公司。

综上，上述交易完成后，有利于公司规范知识产权的权属，保障资产独立性、完整性，不存在损害公司及非关联方股东利益的情形。

（2）关联方资金拆借

①关联方资金拆入

单位：万元

关联方	期间	期初余额	本期拆入	本期偿还	本期利息	期末余额
丰茂控股	**2022 年 1-6 月**	-	-	-	-	-
	2021 年度	-	-	-	-	-
	2020 年度	1,337.64	-	1,377.17	39.53	-
	2019 年度	1,276.35	-	-	61.28	1,337.64
合 计		-	-	**1,377.17**	**100.81**	**1,337.64**

2018 年，公司向丰茂控股借款资金主要用于满足日常生产经营活动需要，且已按照同期银行贷款利率计提利息。截至本招股说明书签署日，报告期内上述资金拆借本金及利息均已归还。

②关联方资金拆出

报告期内，公司不存在向关联方拆出资金的相关情形。

（3）关联担保情况

报告期内，关联方为公司取得银行借款提供担保的具体情况如下：

单位：万元

担保方	担保金额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
宁波欧迅	3,425.00	2018/11/28	2019/4/8	是
宁波欧迅	2,000.00	2018/2/1	2020/8/12	是
宁波欧迅	8,572.00	2019/4/8	2020/8/12	是
舜江实业	4,286.00	2017/3/17	2023/3/17	是
蒋春雷	2,000.00	2016/6/6	2019/11/27	是
王　静	6,500.00	2018/5/21	2023/5/20	否
蒋春雷、王静	126.00	2021/3/2	2026/3/1	否
蒋春雷、王静	2,500.00	2021/3/3	2026/3/2	否
蒋春雷、王静	5,500.00	2021/4/10	2026/4/10	否

注：截至 2021 年 12 月 31 日，舜江机械与公司的关联担保已提前终止。

4、其他关联交易

（1）关联方代收代付交易

报告期内，公司曾存在少量通过实际控制人之一王静的父亲王仁法控制的银行账户代收公司部分废料销售款、赞助款、零星货款，以及代付产品质量退款等情形，详见本招股书说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“三、发行人报告期内存在的违法违规行为及受到处罚的情况”之“（一）报告期内存在通过个人银行账户收付款行为及整改情况”。

（2）关联方转贷

报告期内，公司存在通过子公司丰茂胶带、关联方苏康传动进行转贷的情况，详见本招股书说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“三、发行人报告期内存在的违法违规行为及受到处罚的情况”之“（二）报告期内存在不规范受托支付银行贷款行为及整改情况”。

5、关联方应收应付款项

（1）应收项目

单位：万元

项目名称	关联方	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
预付款项	宁波欧迅	-	-	-	80.20
其他应收款	王仁法	-	-	-	76.46

项目名称	关联方	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
	王静	-	-	-	8.14

（2）应付项目

单位：万元

项目名称	关联方	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应付账款	舜江实业	-	11.14	11.14	349.43
其他应付款	丰茂控股	-	-	-	1,337.64

”

综上，发行人已对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》要求，说明关联交易对其财务状况和经营成果的影响情况，相关披露准确完整。

四、说明现有关联方的实际经营业务，现有及报告期内曾经存在的关联方与发行人是否存在重叠的客户、供应商，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来；结合资金流水核查情况说明是否存在为发行人承担成本费用、形成体外支付、利益输送或其他利益安排；发行人针对报告期内关联交易履行的决策程序及其合法合规性，减少关联交易措施的执行情况。

（一）说明现有关联方的实际经营业务，现有及报告期内曾经存在的关联方与发行人是否存在重叠的客户、供应商，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来；结合资金流水核查情况说明是否存在为发行人承担成本费用、形成体外支付、利益输送或其他利益安排；

1、说明现有关联方的实际经营业务

截至本问询函回复之日，发行人现有法人关联方及其实际经营业务情况具体如下：

序号	关联方名称	关联关系	实际经营业务	与发行人主营业务关系
1	舜江实业	实际控制人之一王静持有100.00%股权，其父亲王仁法任执行董事、经理	硫化罐等压力容器设备及相关配件的研发、制造及销售	发行人上游设备供应商

序号	关联方名称	关联关系	实际经营业务	与发行人主营业务关系
2	峻和科技及其子公司	实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷与配偶袁调芬及女儿蒋广煜共同控制的其他企业	汽车流体管路系统产品的研发、生产和销售	与发行人部分产品存在竞争的情形
3	丰茂控股	发行人控股股东	投资管理	不属于发行人上下游产业、同行业公司，与发行人主营业务均不相关
4	苏康企管	实际控制人之一蒋春雷持有51.50%合伙份额，且任职执行事务合伙人	投资管理，员工持股平台	
5	宁波峻和企业管理咨询有限公司	实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷及其配偶袁调芬共同持股 100%;蒋亨雷担任执行董事，其配偶袁调芬担任监事，其女蒋广煜担任经理	投资管理，企业管理咨询	
6	余姚来雁企业管理合伙企业（有限合伙）	实际控制人之一蒋春雷之兄蒋亨雷、蒋亨雷配偶袁调芬及其女蒋广煜共同持股55.20%；蒋亨雷担任执行事务合伙人	投资管理，企业管理咨询	
7	深圳市鲁深达科技有限公司	董事董勇修之姐董文娟持股100%，且担任执行董事兼总经理	绝缘材料、耐高温材料、高温胶带、胶粘亮剂、保护膜、包装材料、电子辅料、电子元器件的研发与销售	
8	东莞市金和永威新材料有限公司	董事董勇修之姐董文娟的配偶付兴勇持股 100%，且担任执行董事兼总经理	高性能膜材料、绝缘材料、工业胶带、导电材料、导热材料、不干胶制品、胶黏剂、电子材料、包装材料、塑料制品、纸制品的生产及销售	
9	绍兴市上虞区鼎顺机械租赁有限公司	监事敖燕飞配偶董浩权持股100%，且担任执行董事兼总经理	机械设备租赁；钢管、钢结构租赁、安装服务；桥梁工程施工；机械设备、机械配件、五金工具的设计与制造、销售；建筑劳务服务；建筑材料、金属材料销售	
10	宁波宇荣铝箔科技有限公司	财务总监孙婷婷妹妹的配偶黄林荣持股 100%且任职执行董事兼总经理	有色金属合金的制造及销售	
11	杭州英迈克电子有限公司	独立董事陈文君之兄陈阳生持股 100%，且其母亲担任执行董事	自动化设备用微特电机及智能控制器，电子专用设备、仪器和计算机相关设备的研究、开发、生产	
12	湖州骏能电器科技股份有限公司	独立董事陈文君之兄陈阳生持股 30.00%，且担任副董事长	主驱动电机及驱动器的生产、销售,新能源汽车空调系统生产、销售	

序号	关联方名称	关联关系	实际经营业务	与发行人主营业务关系
13	浙江盛迈电气技术有限公司	独立董事陈文君之兄陈阳生担任总经理	自动化设备用电机、智能控制器、电器、电子设备、光机电一体设备、计算机软硬件的研究、开发、咨询服务、制造及加工	

2、现有及报告期内曾经存在的关联方与发行人是否存在重叠的客户、供应商，是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来；结合资金流水核查情况说明是否存在为发行人承担成本费用、形成体外支付、利益输送或其他利益安排；

（1）现有及报告期内曾经存在的关联方与发行人是否存在重叠的客户、供应商

除舜江实业和峻和科技外，发行人现有及报告期内曾经存在的其他关联方实际经营业务与发行人主营业务均不相关，不构成上下游关系，亦不存在竞争关系，与发行人不存在重叠客户、供应商。

报告期内，舜江实业、峻和科技与发行人存在重叠客户、供应商，具体参见本问询函回复之“2、六、（二）与发行人销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况”。

（2）是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来；结合资金流水核查情况说明是否存在为发行人承担成本费用、形成体外支付、利益输送或其他利益安排；

①丰茂控股

报告期内，丰茂控股与发行人存在资金拆借情形，具体参见招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易情况”之“（二）关联交易”。报告期内，丰茂控股与发行人实际控制人蒋春雷、王静存在资金拆借情形，具体情况如下：

单位：万元

交易对方	期间	期初余额	本期拆入	本期偿还	期末余额
蒋春雷	**2022 年 1-6 月**	**1,000**	**-**	**-**	**1,000**

交易对方	期间	期初余额	本期拆入	本期偿还	期末余额
	2021 年度	1,000	-	-	1,000
	2020 年度	-	1,000	-	1,000
	2019 年度	-	-	-	-
王静	**2022 年 1-6 月**	**2,800**	-	-	**2,800**
	2021 年度	2,800	-	-	2,800
	2020 年度	-	2,800	-	2,800
	2019 年度	-	-	-	-

②舜江实业

报告期内，舜江实业与发行人存在关联采购、关联销售及关联担保等业务往来，具体参见招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易情况”之“（二）关联交易”。

由于报告期内舜江实业与发行人存在重叠客户、供应商，舜江实业与该等重叠客户、供应商存在正常的业务往来，但不存在异常资金往来的情形，亦不存在为发行人承担成本费用、形成体外支付、利益输送或其他利益安排。报告期内，舜江实业与主要重叠客户、供应商的业务往来情况，具体参见本问询函回复之“2、六、（二）与发行人销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况”。

此外，根据对实际控制人王静、董事会秘书吴勋苗访谈及银行流水核查，2020 年舜江实业曾存在由吴勋苗个人代付餐费 1.40 万元并在舜江实业报销的情况。

③苏康企管

报告期内，苏康企管与实际控制人王静存在资金拆借情形，具体如下：

单位：万元

交易对方	期间	期初余额	本期拆入	本期偿还	期末余额
王静	**2022 年 1-6 月**	**1.00**	-	-	**1.00**
	2021 年度	-	1.00	-	1.00
	2020 年度	-	-	-	-
	2019 年度	-	-	-	-

④宁波欧迅

报告期内，宁波欧迅与发行人存在关联租赁、资产转让及关联担保等业务往

来，具体参见招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易情况”之“（二）关联交易”。

⑤苏康传动

报告期内，苏康传动与发行人存在关联担保和转贷情形，具体参见招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易情况”之“（二）关联交易”和“第七节 公司治理与独立性”之“三、发行人报告期内存在的违法违规行为及受到处罚的情况”之“（二）报告期内存在不规范受托支付银行贷款行为及整改情况”。报告期内，苏康传动与实际控制人蒋春雷、王静存在资金拆借情形，具体如下：

单位：万元

交易对方	期间	期初余额	本期拆入	本期偿还	期末余额
蒋春雷	**2022 年 1-6 月**	-	-	-	-
	2021 年度	-	-	-	-
	2020 年度	1,000.00	-	1,000.00	-
	2019 年度	1,000.00	-	-	1,000.00
王静	**2022 年 1-6 月**	**355.28**	-	-	**355.28**
	2021 年度	355.28	-	-	355.28
	2020 年度	1,648.79	-	1,293.51	355.28
	2019 年度	1,648.79	-	-	1,648.79

⑥峻和科技

报告期内，峻和科技主要从事汽车流体管路系统部件业务，与发行人存在重叠客户、供应商。因此峻和科技与该等重叠客户、供应商存在正常的业务往来，但不存在异常资金往来的情形，亦不存在为发行人承担成本费用、形成体外支付、利益输送或其他利益安排。报告期内，峻和科技与主要重叠客户、供应商的业务往来情况，具体参见本问询函回复之“2、六、（二）与发行人销售渠道、主要客户及供应商的重叠情况”。

除上述情形外，根据发行人银行对账单、关键自然人银行流水的核查记录以及报告期内主要客户、供应商的访谈确认，发行人现有及报告期内曾经存在的关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在其他资金、业务往来，亦不存在为发行人承担成本费用、

形成体外支付、利益输送或其他利益安排。

（二）发行人针对报告期内关联交易履行的决策程序及其合法合规性，减少关联交易措施的执行情况。

1、发行人针对报告期内关联交易履行的决策程序及其合法合规性

（1）关联交易决策程序的履行情况

发行人在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》及《关联交易管理制度》中对有关关联交易的决策权限、程序等事项做出了严格规定，股东大会、董事会表决关联交易事项时，关联股东、关联董事对关联交易应执行回避制度，以保证关联交易决策的公允性。2021 年 10 月 16 日和 2021 年 11 月 1 日，发行人分别召开第一届董事会第八次会议和 2021 年第四次临时股东大会，对报告期内的关联交易情况进行了补充确认。

发行人独立董事对报告期内的关联交易事项进行了审慎调查，认为发行人于报告期内发生的关联交易，系为发行人经营业务需要而进行的，具有合理的必要性；就上述关联交易，发行人根据法律及公司章程的规定履行了相关审议、决策程序；上述关联交易基于正常的商业交易条件进行，定价依据和定价方法体现了公平合理的原则，定价公允，不存在损害发行人和非关联股东利益的情形。

（2）关联交易履行决策程序的合法合规性

根据《上市规则》第 7.2.9 条：“上市公司董事会审议关联交易事项时，关联董事应当回避表决，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的非关联董事出席即可举行，董事会会议所做决议须经非关联董事过半数通过。出席董事会的非关联董事人数不足三人的，公司应当将该交易提交股东大会审议。”

2021 年 10 月 16 日，发行人召开第一届董事会第八次会议对报告期内的关联交易情况进行了补充确认。经核查，第一届董事会第八次会议全体董事全部出席，其中含非关联董事 5 名、关联董事 2 名；审议关联交易事项时，2 位关联董事已全部回避表决，并由其他 5 位非关联董事表决通过，符合《上市规则》第 7.2.9 条相关要求。

2021 年 11 月 1 日，发行人召开 2021 年第四次临时股东大会，对报告期内的关联交易情况进行了补充确认。因全体股东均为关联方，回避表决将导致股东大会无法形成有效表决，故不履行回避程序，全体股东共同参与表决。独立董事亦发表了认可的独立意见，认为上述关联交易事宜系为发行人经营业务需要而进行的，具有合理的必要性且定价公允，不存在损害发行人和非关联股东利益的情形。

2、减少关联交易措施的执行情况。

（1）规范和减少关联交易

报告期内，发行人逐步规范和减少了关联方及关联交易，A.对于实际控制人及其直系亲属控制的企业，无实际经营业务、无用途的一律注销；有资产及租赁关联交易的则相应进行规范，发行人通过收购其房屋、土地及配电设施等相关固定资产后予以注销，从而减少经常性的关联交易，并保证发行人资产的独立和完整；B.避免非必要的关联交易，如资金拆借等，以减少关联交易金额。

（2）完善关联交易制度

报告期内，发行人逐步完善了关联交易制度，已在现行有效的《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》中，明确了关联交易公允决策的程序，规定了关联股东、关联董事对关联交易的回避制度。除上述文件外，发行人还专门制定了《关联交易管理制度》，细化了关联人的认定、关联交易的范围、关联交易的决策权限和审议程序、关联交易的内部报告程序等制度内容。

（3）关于减少和规范关联交易的承诺

发行人控股股东、实际控制人以及董事、监事、高级管理人员已出具《关于减少及规范关联交易的承诺函》，详见“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易情况”之“（六）控股股东、实际控制人关于减少和规范关联交易的承诺”。截至目前，上述减少和规范关联交易的承诺履行情况良好，不存在承诺人违反承诺的情况。

五、结合市场同期同类产品的可比价格，说明向舜江实业关联采购与关联销售、租借关联方厂房的合理性、必要性与价格公允性，关联租赁厂房的具体用途，关联资产转让价格的公允性。

（一）结合市场同期同类产品的可比价格，说明向舜江实业关联采购与关联销售的合理性、必要性与价格公允性

1、关联采购

报告期内，发行人存在向舜江实业采购设备、配件及维修服务的情形，具体情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
舜江实业	采购设备、配件及维修服务	-	502.80	42.05	77.08
占营业成本的比例		-	**1.24%**	**0.14%**	**0.28%**

经核查，舜江实业系宁波地区少数具备“D 级”压力容器生产资质的硫化罐生产厂商，凭借稳定的产品质量和优质的客户服务，已成为康迪、麦高迪、三力士、三维股份、杜邦（中国）等国内外知名橡胶零部件生产企业供应商。

发行人基于区位优势、产品质量和售后服务便利性等因素综合考量，向舜江实业采购硫化罐产品及配件、修理服务等具有必要性和商业合理性。

报告期内，发行人向舜江实业关联采购情况具体如下：

单位：个、万元

年份	产品名称	采购数量	采购金额	平均单价	可比单价
2022 年 1-6 月	-	-	-	-	-
2021 年度	硫化罐	17	391.36	23.02	21.34
	其他	-	111.44	-	-
2020 年度	硫化罐	1	13.92	13.92	11.24
	其他	-	28.13	-	-
2019 年度	硫化罐	5	40.53	8.11	7.17
	其他	-	36.55	-	-

注：可比单价为舜江实业向非关联第三方销售同类可比设备的价格。

由上表可见，发行人向舜江实业主要采购硫化罐等专用设备，采购价格较市

场可比价格不存在重大差异，交易价格较为公允，其中硫化罐平均采购价格略高于舜江实业向无关联第三方销售价格，主要系硫化罐为非标准定制化产品，发行人定制罐体容积更大，采购价格相对较高；其他采购由双方自主协商定价，不存在显失公允的情形，且金额较小，对双方财务状况不构成重大影响。

2、关联销售

报告期内，发行人与舜江实业发生的销售商品的情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
舜江实业	自用切割机	-	26.11	-	-
占营业收入的比例		-	**0.05%**	-	-

上述自用切割机系发行人 2017 年为小批量试制传动带新产品定制的专用设备，由于新产品已实现量产，且该设备用于规模化生产效率较低，发行人将其销售给舜江实业，舜江实业采购后与硫化罐等设备组合全套传动带生产线并对外销售，具备必要性和商业合理性。同时，该关联销售占营业收入的比例较低，对发行人经营业绩影响较小，且交易价格系双方参照设备账面价值协商确定，不存在显失公允的情形。

（二）租借关联方厂房的合理性、必要性与价格公允性，关联租赁厂房的具体用途

报告期内，为满足快速增长的业务需要，发行人参照周边区域平均租赁价格向宁波欧迅租赁厂房、办公楼（含配电设施等设备），具体如下：

单位：万元

出租方	承租方	租赁面积	租赁单价	租赁金额				租赁用途
				2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	
宁波欧迅	发行人	14,021 平方米	12 元/平方米/月	-	-	114.30	192.29	传动系统部件厂区生产办公

上述租赁厂房、办公楼位于宁波余姚市梁辉开发区内，基础配套设施完善；地处杭州湾高速沿线，距离发行人仅 3.4 公里，地理区位优势明显；且向关联方租赁可以减少搬迁等潜在外部风险，有效保证经营活动的持续性与稳定性。因此，报告期内发行人为满足快速增长的业务需要，租赁关联方上述厂房、办公楼（含

配电设施等设备）具有商业合理性和必要性。

经公开租赁信息查询，报告期内上述租赁厂房周边的租赁价格情况如下：

单位：平方米、元/平方米/月

地点	租赁面积	租赁单价
余姚市梨洲街道梁辉工业园区	28,800	12.90
余姚市梨洲街道新墅村	4,200	13.00
余姚市梨洲街道明伟工业区	600	12.00

由上表可见，报告期内，发行人向宁波欧迅租赁厂房、办公楼（含配电柜等设备）租赁价格较周边市场平均价格基本一致，租赁价格较为公允。

（三）关联资产转让价格的公允性

报告期内，发行人与宁波欧迅关联资产转让价格的公允性，参见本问询函回复之“3、三、（二）对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》要求，说明关联交易对其财务状况和经营成果的影响，相关披露是否准确完整”。

六、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师针对问题（1）-（4）实施的主要核查程序如下：

1、查阅发行人注销关联公司及子公司的工商档案、注销前的审计报告或财务报表，取得相关公司所在地工商、税务等政府主管部门出具的证明，登录信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，并访谈发行人实际控制人，了解关联公司的注销原因，注销前的实际经营业务及经营情况，与发行人业务的相关性，与发行人的生产工艺是否通用、存续期间生产经营、注销程序的合法合规性，是否存在重大违法违规行为及行政处罚，资产处置与人员安置情况，是否存在纠纷或潜在纠纷；

2、查阅杰凯科技的工商档案、登录国家裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，并访谈峻和科技实际控制人及相关方，了解并核查杰凯科技实际经营业务、股权转让的原因、受让方基本情况与资金来源等情况；

3、查阅了发行人招股说明书、审计报告，并获取了发行人报告期内的银行

流水，了解发行人报告期内的关联交易情况及招股说明书的披露情况；

4、登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查阅发行人现有及报告期内曾经存在的关联方的基本情况，获取相关关联方的主要客户及供应商清单，取得发行人实际控制人控制的其他企业以及关键自然人银行流水，对报告期内主要客户供应商进行访谈；

5、查看发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》等内部管理制度，查阅了发行人报告期内审议关联交易的三会文件。

保荐机构、申报会计师针对问题（5）实施的主要核查程序如下：

1、了解发行人与舜江实业、宁波欧迅之间关联交易的背景、定价依据；结合市场同期同类产品可比价格、周边租金价格等，比较分析舜江实业、宁波欧迅与发行人之间的关联交易价格的公允性；

2、获取关联交易相关合同、发票、评估报告等；

3、分析舜江实业、宁波欧迅与发行人之间的关联交易必要性，价格的公允性。

（二）保荐机构、发行人律师对问题（1）-（4）的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人实际控制人及其直系亲属曾控制的多家公司于报告期内注销的原因系无实际经营，上述注销关联公司与发行人业务不具有相关性，且无生产工艺，不存在与发行人生产工艺相通的情形；余姚市杰凯汽车零部件科技有限公司设立后主要从事汽车零部件（塑料件）的制造、销售，股权转让具有合理性；发行人子公司丰茂胶带注销前无实际经营活动；

2、报告期内发行人注销关联公司与子公司中，宁波欧迅存续期间生产经营、注销程序合法合规，不存在重大违法违规行为及行政处罚，宁波欧迅注销前已将其所有土地、厂房及配电设施转让给发行人，资产处置不存在纠纷或潜在纠纷，不存在人员安置情况。其余注销公司存续期间无实际经营活动，注销程序合法合规，不存在重大违法违规行为及行政处罚，未购置资产且未聘请员工，不存在资

产、债务处置及人员安置情况，不存在纠纷或潜在纠纷；

3、发行人已在招股说明书中完整披露关联方、关联交易，不存在关联交易非关联化的情形；发行人已在招股说明书中披露关联交易对其财务状况和经营成果的影响，相关披露准确完整；

4、除舜江实业和峻和科技及其子公司外，发行人现有及报告期内曾经存在的关联方与发行人不存在重叠客户、供应商；除已说明的情形外，报告期内发行人其他现有及曾经存在的关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在为发行人承担成本费用、形成体外支付、利益输送或其他利益安排；发行人针对报告期内关联交易履行的决策程序合法合规，减少关联交易措施的有效执行。

（三）保荐机构、申报会计师对问题（5）的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人与关联方舜江实业、宁波欧迅之间的关联采购、关联销售、关联租赁价格公允，具备合理性、必要性，关联资产价格转让公允。

4.关于实际控制人认定

申请文件显示：

（1）丰茂控股持有发行人 80%股权，蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟合计持有丰茂控股 100%股权；蒋春雷、王静夫妇分别直接持有发行人 15.17%和 1.50%的股权，此外，蒋春雷为苏康企管执行事务合伙人且持有其 51.50%合伙份额，苏康企管持有发行人 3.33%股权。蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟三人合计持有发行人 98.38%的表决权，为发行人共同实际控制人。

（2）报告期期初蒋春雷 100%持股发行人。2018 年 5 月 15 日，蒋春雷将其持有的丰茂有限 10%股权转让至配偶王静。2019 年 9 月 26 日，王静将其持有的丰茂有限 1%股权转让至蒋春雷。2020 年 8 月 7 日，丰茂控股通过增资持有丰茂有限 82.76%股权。

请发行人：

（1）结合王静、蒋淞舟入股时点，说明发行人最近二年实际控制人是否发生变更，实际控制人认定是否准确。

（2）说明 2019 年 9 月王静将其持有的丰茂有限 1%股权转让至蒋春雷的背景及原因；控股股东丰茂控股的历史沿革，除持有发行人股份外是否投资其他企业。

（3）说明发行人直接、间接股东中是否存在实际控制人亲属持股，是否已比照实际控制人进行股份锁定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、结合王静、蒋淞舟入股时点，说明发行人最近二年实际控制人是否发生变更，实际控制人认定是否准确

1、实际控制人认定

截至本问询函回复出具之日，蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟合计持有丰茂控股 100%股权，丰茂控股持有公司 80%股权；蒋春雷、王静夫妇分别直接持有公司 15.17%和 1.50%的股权；此外，蒋春雷为苏康企管执行事务合伙人且持有其 51.50%合伙份额，苏康企管持有公司 3.33%股权。蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟三人合计持有公司 98.38%的表决权。蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟系法定的一致行动人，蒋春雷、王静和蒋淞舟系发行人的共同实际控制人。认定蒋春雷、王静和蒋淞舟系发行人的共同实际控制人的主要原因及依据如下：

（1）根据《公司法》第二百一十六条的规定，“实际控制人，是指虽不是公司的股东，但通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人”。蒋春雷、王静和蒋淞舟共同控制的丰茂控股直接持有发行人 80.00%的股份，足以对发行人股东大会的决议产生重大影响。

（2）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》第 9 条的规定“实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上，原则上应认定为共同实际控制人。”

蒋淞舟系蒋春雷、王静之子，其与蒋春雷、王静共同控制的丰茂控股为发行

人控股股东，并通过丰茂控股间接持有发行人 26.40%的股权，因此将蒋淞舟认定为发行人共同实际控制人符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 9 条的规定，且有利于完善公司的治理结构。

2、发行人的实际控制人最近两年内没有发生变化

（1）发行人的实际控制人最近两年内没有发生变化

①最近两年内，发行人共同实际控制人变动情况

报告期初，王静、蒋淞舟未持有发行人股权；2018 年 5 月，王静受让蒋春雷持有的发行人 10.00%股权后成为发行人直接股东；2020 年 8 月，丰茂控股通过增资 4,800 万元直接持有发行人 80.00%的股权，并成为发行人控股股东，蒋淞舟通过持有丰茂控股 33.00%股权新增为发行人间接股东。

综上，2020 年 8 月，蒋淞舟通过持有丰茂控股 33.00%股权新增为发行人间接股东，并新增为发行人共同实际控制人之一。除上述情形外，最近两年内，发行人共同实际控制人不存在其他变动情况。

②最近两年内，发行人新增共同实际控制人蒋淞舟不构成实际控制人变更

截至本问询函回复出具之日，蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟三人合计持有发行人 98.38%的表决权。蒋春雷、王静夫妇及其子蒋淞舟系法定的一致行动人，因此蒋春雷、王静和蒋淞舟共同拥有发行人控制权。

根据《证券期货法律适用意见第 1 号》规定，“多人共同拥有公司控制权的情况下，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”。

最近两年内，蒋春雷始终为直接或间接持有发行人股权比例最高的共同实际控制人，报告期内持有、实际支配公司股份表决权比例最高的共同实际控制人未发生变化。因此，最近两年内，发行人新增共同实际控制人蒋淞舟不构成实际控制人变更。

（2）最近两年内，发行人控制权稳定，未因增加共同实际控制人受到不利

影响

最近两年内，基于蒋春雷、王静在发行人的持股比例、两人为发行人创始人及分别持续担任发行人有限公司阶段执行董事、监事和股份公司阶段董事长、董事职务，以及蒋淞舟与蒋春雷、王静分别为父子关系和母子关系，蒋淞舟被新增认定为共同实际控制人之后，蒋春雷、王静仍为发行人的领导核心，发行人的经营方针和决策、组织机构运作及业务运营、经营管理层、主营业务等未因此而发生重大变化，发行人的控制权保持稳定。

（3）发行人在本次发行上市后可预期期限内控制权仍能保持稳定

根据共同实际控制人蒋春雷、王静和蒋淞舟出具的承诺函，蒋春雷、王静和蒋淞舟均作出了股份限售承诺，“自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不提议发行人回购该部分股份”，不存在为锁定期后减持限制而规避监管的情形，有利于发行人股权及控制结构稳定。

综上，经核查，保荐机构认为，发行人最近两年控制权稳定，实际控制人未发生变化。

二、说明 2019 年 9 月王静将其持有的丰茂有限 1%股权转让至蒋春雷的背景及原因；控股股东丰茂控股的历史沿革，除持有发行人股份外是否投资其他企业

1、王静将其持有的丰茂有限 1%股权转让至蒋春雷的背景及原因

2019 年 9 月，丰茂有限召开股东会，决议同意王静将其持有的公司 1%的股权（计 10 万元出资额）转让给蒋春雷，转让双方签订了《股权转让协议》，丰茂有限办理了工商变更登记手续。本次转让后，蒋春雷持有丰茂有限 91%的股权，王静持有丰茂有限 9%的股权。根据对发行人实际控制人蒋春雷、王静的访谈，本次股权转让系基于王静拥有美国永久居留权，在综合考虑家庭内部财产安排与合理的税务筹划后作出，本次股权转让前后丰茂有限均系蒋春雷、王静夫妇共同持股 100%。

2、丰茂控股的历史沿革及对外投资

（1）历史沿革

2018 年 1 月，蒋春雷、蒋淞舟、王静共同投资设立丰茂控股，注册资本为 1,000.00 万元。2018 年 1 月 4 日，余姚市市场监督管理局出具“（甬市监）名称预核内[2018]第 000587 号”《企业名称预先核准通知书》，预先核准企业名称为“宁波丰茂投资控股有限公司”。2018 年 1 月 5 日，丰茂控股取得余姚市市场监督管理局颁发的《营业执照》。

丰茂控股设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	注册资本（万元）	股权比例（%）
1	蒋春雷	520.00	52.00
2	蒋淞舟	330.00	33.00
3	王静	150.00	15.00
合计		**1000.00**	**100.00**

自丰茂控股设立后至本问询函回复出具之日，丰茂控股的股权结构未发生变化。

（2）对外投资

根据丰茂控股的工商档案、填写的调查表，并经登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站的查询，丰茂控股自设立后至本问询函回复出具之日，除持有发行人股份外未投资其他企业。

三、说明发行人直接、间接股东中是否存在实际控制人亲属持股，是否已比照实际控制人进行股份锁定

根据发行人机构股东丰茂控股及苏康企管的工商档案、发行人直接及间接股东填写的调查表，并经对发行人实际控制人的访谈确认，除共同实际控制人蒋春雷、王静、蒋淞舟三人之间存在亲属关系外，发行人其他直接及间接股东与发行人实际控制人之间均不存在亲属关系。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师实施的主要核查程序如下：

1、访谈发行人实际控制人，了解历史上股权转让的背景与原因；

2、查阅发行人、丰茂控股及苏康企管的工商档案和发行人直接及间接股东填写的调查表；

3、登陆国家企业信用信息公示系统、企查查等网站，查询丰茂控股的对外投资情况；

4、访谈发行人实际控制人，确认发行人直接、间接股东中是否存在实际控制人亲属持股的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人最近二年实际控制人未发生实质变更，认定蒋春雷、王静、蒋淞舟为共同实际控制人具有准确性；

2、2019 年 9 月王静将其持有的丰茂有限 1%的股权转让至蒋春雷，系综合考虑家庭内部财产安排与合理的税务筹划后作出；发行人控股股东丰茂控股除持有发行人股份外未投资其他企业；

3、发行人直接、间接股东中不存在实际控制人亲属持股的情形。

5.关于员工持股平台

申请文件显示：

（1）2020 年至 2021 年，实际控制人先后将员工持股平台苏康企管的合伙份额转让予高级管理人员和员工。发行人未说明苏康企管的具体情况、股权激励的具体约定、股份支付的计算过程与会计处理等。

（2）发行人以 66,100.00 万元作为本次股权激励的公允价值，并根据被激励对象股份授予成本与公允价值的差额，分别于 2020 年度和 2021 年 1-6 月一次性

确认股份支付费用 248.25 万元和 297.90 万元。

请发行人：

（1）说明苏康企管的具体情况，包括合伙人的入伙时间、选定依据及在发行人的任职情况，是否存在离职人员或其他外部人员，是否约定最低服务期限，是否存在外部人员持股，是否存在委托持股或其他未披露的利益安排；受让股份的定价依据，取得股份的价款支付情况及资金来源，合伙人结构的变动情况，人员离职后的股份处理、股份锁定期等；员工持股平台中是否存在实际控制人亲属持有发行人股份的情形，相关人员的持股锁定期是否符合要求。

（2）说明股份支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值确认方式，对应前一年及股份支付当年的市盈率、市净率，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定、申请文件相关表述是否准确。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，并说明按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求对员工持股计划的核查过程及结论性意见。

请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的要求对问题（2）要求发表明确意见。

【回复】

一、说明苏康企管的具体情况，包括合伙人的入伙时间、选定依据及在发行人的任职情况，是否存在离职人员或其他外部人员，是否约定最低服务期限，是否存在外部人员持股，是否存在委托持股或其他未披露的利益安排；受让股份的定价依据，取得股份的价款支付情况及资金来源，合伙人结构的变动情况，人员离职后的股份处理、股份锁定期等；员工持股平台中是否存在实际控制人亲属持有发行人股份的情形，相关人员的持股锁定期是否符合要求

1、苏康企管的具体情况

（1）苏康企管及其合伙人的基本情况

根据苏康企管的工商档案，并经登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站的查询，截至本问询函回复出具之日，苏康企管的基本情况如下：

名称	宁波苏康企业管理合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91330281MA2J3QC365
住所	浙江省余姚市泗门镇镇北路 109 号
执行事务合伙人	蒋春雷
企业类型	有限合伙企业
经营范围	一般项目：企业管理咨询；财务咨询；安全咨询服务；企业形象策划；信息技术咨询服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
营业期限	自 2020 年 12 月 8 日至长期
成立日期	2020 年 12 月 8 日
登记机关	余姚市市场监督管理局
经营状态	存续

根据苏康企管现行有效的《合伙协议》、苏康企管合伙人填写的调查表，以及发行人的员工花名册，截至本问询函回复出具之日，除陈琼因个人原因自发行人处离职外，苏康企管现有合伙人均为发行人员工，不存在离职人员或其他外部人员，不存在外部人员持股。

根据苏康企管的《合伙协议》，合伙人向发行人提出辞职申请的，合伙人可以选择保留合伙企业份额。陈琼离职后选择保留其在苏康企管的合伙份额，未退出苏康企管。除此之外，苏康企管不存在其他外部人员持股的情形。

截至本问询函回复出具之日，苏康企管合伙人的出资情况、任职情况及入伙时间具体如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	在发行人的任职情况	入伙时间
1	蒋春雷	566.50	51.50	董事长	2020 年 12 月
2	王军成	82.50	7.50	董事、总经理	2020 年 12 月
3	董勇修	66.00	6.00	董事、副总经理	2020 年 12 月
4	吴勋苗	49.50	4.50	董事会秘书	2020 年 12 月
5	曹有华	49.50	4.50	副总经理、研发部部长	2020 年 12 月
6	胡玉俊	33.00	3.00	总经理助理、销售部部长	2021 年 4 月
7	鲍旭东	22.00	2.00	销售部副部长	2021 年 4 月
8	戚好来	22.00	2.00	研发部副部长	2021 年 4 月
9	李博	16.50	1.50	技术总监	2021 年 4 月
10	周海栋	16.50	1.50	生产部部长	2021 年 4 月

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	在发行人的任职情况	入伙时间
11	梁秀齐	16.50	1.50	工艺工程师	2021 年 4 月
12	徐立志	11.00	1.00	研发质量总监	2021 年 4 月
13	谢军军	11.00	1.00	项目经理	2021 年 4 月
14	黄其刚	8.25	0.75	副总经理助理	2021 年 4 月
15	黄振东	8.25	0.75	副总经理助理	2021 年 4 月
16	徐宏伟	8.25	0.75	监事、采购部部长	2021 年 4 月
17	肖宜均	8.25	0.75	产品工程师	2021 年 4 月
18	徐立明	8.25	0.75	产品工程师	2021 年 4 月
19	章亚苗	8.25	0.75	财务经理	2021 年 4 月
20	孙婷婷	8.25	0.75	财务总监	2021 年 4 月
21	敖燕飞	8.25	0.75	监事会主席、企管部部长	2021 年 4 月
22	陈琼	8.25	0.75	企管部副部长（已离职）	2021 年 4 月
23	邱金离	8.25	0.75	产品工程师	2021 年 4 月
24	叶懋振	5.50	0.50	生产部副部长	2021 年 4 月
25	徐秀珍	5.50	0.50	销售部部长助理	2021 年 4 月
26	邹孝友	5.50	0.50	生产部部长助理	2021 年 4 月
27	李华强	5.50	0.50	生产部副部长	2021 年 4 月
28	吕美春	5.50	0.50	销售部副部长	2021 年 4 月
29	郑建波	5.50	0.50	销售部部长助理	2021 年 4 月
30	李建青	5.50	0.50	人事负责人	2021 年 4 月
31	张福强	5.50	0.50	产品工程师	2021 年 4 月
32	陈淑辉	5.50	0.50	采购部副部长	2021 年 4 月
33	童丽波	5.50	0.50	会计	2021 年 4 月

（2）合伙人的选定依据

苏康企管系发行人的员工持股平台，根据发行人董事会、股东大会审议通过的员工股权激励方案，苏康企管 2020 年 12 月及 2021 年 4 月入伙的合伙人（股权激励对象）选定依据分别为“在公司任职三年以上且在公司担任高级管理人员的员工”以及“公司高级管理人员及中层骨干人员”。

（3）不存在最低服务期限

根据发行人董事会、股东大会审议通过的员工股权激励方案、苏康企管现行

有效的《合伙协议》，发行人已实施的员工股权激励是对激励对象以往贡献的认可，为进一步建立、健全公司的长效激励机制，将公司、股东以及核心团队利益结合在一起，发行人对员工进行股权激励时未对股权激励对象的最低服务期限作出限制性约定。

（4）不存在委托持股或其他未披露的利益安排

根据苏康企管全体合伙人填写的调查表以及出具的确认函，苏康企管全体合伙人不存在委托持股或其他未披露的利益安排。

2、受让股份的定价依据，取得股份的价款支付情况及资金来源，合伙人结构的变动情况，人员离职后的股份处理、股份锁定期等

（1）受让股份的定价依据，取得股份的价款支付情况及资金来源

根据发行人董事会、股东大会审议通过的员工股权激励方案，2020 年 12 月以及 2021 年 4 月，发行人实际控制人先后将员工持股平台苏康企管的合伙份额以 1 元/合伙份额（折合发行人股份价格为 5.50 元/股）转让予股权激励对象。

上述受让股份价格系参考发行人 2020 年 11 月 30 日的每股净资产后协商确定，根据各股权激励对象出具的确认函、受让股份的价款支付凭证及支付前后各三个月的银行流水，各股权激励对象取得股份的价款已支付，且资金均来源于各股权激励对象的自有或自筹资金。

（2）苏康企管合伙人结构的变动情况

①2020 年 12 月，苏康企管设立

2020 年 12 月 4 日，蒋春雷、王静签订《宁波苏康企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》，共同出资 200 万元设立苏康企管，其中，蒋春雷以货币出资 199.98 万元，王静以货币出资 0.02 万元，并由蒋春雷担任普通合伙人。2020 年 12 月 8 日，苏康企管取得余姚市市场监督管理颁发的《营业执照》，苏康企管依法设立。

苏康企管设立时的合伙人结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	蒋春雷	普通合伙人	199.98	99.99

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
2	王静	有限合伙人	0.02	0.01
合计			**200.00**	**100.00**

②2020 年 12 月，苏康企管第一次财产份额转让

2020 年 12 月 15 日，苏康企管全体合伙人一致作出决定，同意蒋春雷将其持有的苏康企管 27.31%、13.96%的财产份额分别转让给蒋淞舟、王静。同日，蒋春雷分别与王静、蒋淞舟签署了财产份额转让协议书，全体合伙人签订了新《合伙协议》。2020 年 12 月 23 日，苏康企管就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次财产份额转让后，苏康企管的合伙人结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	蒋春雷	普通合伙人	117.45	58.72
2	蒋淞舟	有限合伙人	54.62	27.31
3	王静	有限合伙人	27.93	13.97
合计			**200.00**	**100.00**

③2020 年 12 月，苏康企管第一次出资额变更

2020 年 12 月 28 日，苏康企管全体合伙人签订新《合伙协议》，约定苏康企管总出资额变更为 1,100 万元，其中，蒋春雷出资额变更为 645.97 万元，王静出资额变更为 153.62 万元，蒋淞舟出资额变更为 300.41 万元，全体合伙人对各合伙人的以上出资额变更作出确认。同日，苏康企管就上述事项办理完毕工商变更登记手续。

本次出资额变更完成后，苏康企管的合伙人结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	蒋春雷	普通合伙人	645.97	58.72
2	蒋淞舟	有限合伙人	300.41	27.31
3	王静	有限合伙人	153.62	13.97
合计			**1,100.00**	**100.00**

④2020 年 12 月，苏康企管第二次财产份额转让

2020 年 12 月 29 日，苏康企管全体合伙人一致作出决定，同意蒋淞舟将其

持有的苏康企管 7.5%、6.00%、4.50%、4.50%的财产份额分别转让给王军成、董勇修、吴勋苗、曹有华。同日，转让双方分别签署了财产份额转让协议书，全体合伙人签订了新《合伙协议》。2020 年 12 月 30 日，苏康企管就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次财产份额转让后，苏康企管的合伙人结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	蒋春雷	普通合伙人	645.9662	58.72
2	王静	有限合伙人	153.6205	13.97
3	王军成	有限合伙人	82.50	7.50
4	董勇修	有限合伙人	66.00	6.00
5	蒋淞舟	有限合伙人	52.91	4.81
6	吴勋苗	有限合伙人	49.50	4.50
7	曹有华	有限合伙人	49.50	4.50
合计			**1,100.00**	**100.00**

⑤2021 年 4 月，苏康企管第三次财产份额转让

2021 年 3 月 1 日，苏康企管全体合伙人一致作出决定，同意蒋春雷、蒋淞舟、王静将其持有的苏康企管 8.22%、4.81%、13.97%的财产份额分别转让给发行人 29 名员工。同日，转让双方分别签署了财产份额转让协议书，全体合伙人签订了新《合伙协议》。2021 年 4 月 1 日，苏康企管就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次财产份额转让后，苏康企管的合伙人结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	蒋春雷	普通合伙人	555.50	50.50
2	王军成	有限合伙人	82.50	7.50
3	董勇修	有限合伙人	66.00	6.00
4	吴勋苗	有限合伙人	49.50	4.50
5	曹有华	有限合伙人	49.50	4.50
6	胡玉俊	有限合伙人	33.00	3.00
7	鲍旭东	有限合伙人	22.00	2.00
8	戚好来	有限合伙人	22.00	2.00

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
9	李博	有限合伙人	16.50	1.50
10	周海栋	有限合伙人	16.50	1.50
11	梁秀齐	有限合伙人	16.50	1.50
12	徐立志	有限合伙人	11.00	1.00
13	谢军军	有限合伙人	11.00	1.00
14	魏水生	有限合伙人	11.00	1.00
15	黄其刚	有限合伙人	8.25	0.75
16	黄振东	有限合伙人	8.25	0.75
17	徐宏伟	有限合伙人	8.25	0.75
18	肖宜均	有限合伙人	8.25	0.75
19	徐立明	有限合伙人	8.25	0.75
20	章亚苗	有限合伙人	8.25	0.75
21	孙婷婷	有限合伙人	8.25	0.75
22	敖燕飞	有限合伙人	8.25	0.75
23	陈琼	有限合伙人	8.25	0.75
24	邱金离	有限合伙人	8.25	0.75
25	叶懋振	有限合伙人	5.50	0.50
26	徐秀珍	有限合伙人	5.50	0.50
27	邹孝友	有限合伙人	5.50	0.50
28	李华强	有限合伙人	5.50	0.50
29	吕美春	有限合伙人	5.50	0.50
30	郑建波	有限合伙人	5.50	0.50
31	李建青	有限合伙人	5.50	0.50
32	张福强	有限合伙人	5.50	0.50
33	陈淑辉	有限合伙人	5.50	0.50
34	童丽波	有限合伙人	5.50	0.50
合计			**1,100.00**	**100.00**

⑥2021 年 10 月，苏康企管第四次财产份额转让

2021 年 8 月，苏康企管有限合伙人之一魏水生因个人职业发展原因从发行人处辞职，2021 年 10 月，考虑到个人资金需求，魏水生决定转让财产份额后退伙，经其与受让方蒋春雷协商，确定本次转让价格为 1.2 元/元财产份额。2021 年 10 月 15 日，苏康企管全体合伙人一致作出决定，同意魏水生将其持有的苏康

企管 1%的财产份额转让给蒋春雷。同日，魏水生与蒋春雷签署了财产份额转让协议书，全体合伙人签订了新《合伙协议》。2021 年 10 月 19 日，苏康企管就上述事宜办理完毕工商变更登记手续。

本次财产份额转让后，苏康企管的合伙人结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	蒋春雷	普通合伙人	555.50	50.50
2	王军成	有限合伙人	82.50	7.50
3	董勇修	有限合伙人	66.00	6.00
4	吴勋苗	有限合伙人	49.50	4.50
5	曹有华	有限合伙人	49.50	4.50
6	胡玉俊	有限合伙人	33.00	3.00
7	鲍旭东	有限合伙人	22.00	2.00
8	戚好来	有限合伙人	22.00	2.00
9	李博	有限合伙人	16.50	1.50
10	周海栋	有限合伙人	16.50	1.50
11	梁秀齐	有限合伙人	16.50	1.50
12	徐立志	有限合伙人	11.00	1.00
13	谢军军	有限合伙人	11.00	1.00
14	黄其刚	有限合伙人	8.25	0.75
15	黄振东	有限合伙人	8.25	0.75
16	徐宏伟	有限合伙人	8.25	0.75
17	肖宜均	有限合伙人	8.25	0.75
18	徐立明	有限合伙人	8.25	0.75
19	章亚苗	有限合伙人	8.25	0.75
20	孙婷婷	有限合伙人	8.25	0.75
21	敖燕飞	有限合伙人	8.25	0.75
22	陈琼	有限合伙人	8.25	0.75
23	邱金离	有限合伙人	8.25	0.75
24	叶懋振	有限合伙人	5.50	0.50
25	徐秀珍	有限合伙人	5.50	0.50
26	邹孝友	有限合伙人	5.50	0.50
27	李华强	有限合伙人	5.50	0.50

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
28	吕美春	有限合伙人	5.50	0.50
29	郑建波	有限合伙人	5.50	0.50
30	李建青	有限合伙人	5.50	0.50
31	张福强	有限合伙人	5.50	0.50
32	陈淑辉	有限合伙人	5.50	0.50
33	童丽波	有限合伙人	5.50	0.50
合计			**1,100.00**	**100.00**

本次变更完成后，截至本问询函回复出具之日，苏康企管的合伙人结构未再发生变化。

（3）人员离职后的股份处理、股份锁定期等

①人员离职后的股份处理

根据苏康企管《合伙协议》，在发行人首次公开发行股票并上市前，以及上市后各合伙人的股份锁定期届满前，如发生（1）合伙人向发行人提出辞职申请或在聘用期到期该合伙人不再与发行人签订劳动合同的；（2）发行人依据法律法规依法单方解除与合伙人的劳动、聘用或服务关系的，或发行人与合伙人协商一致终止劳动关系的；（3）合伙人聘用期到期但未能获得发行人续聘的，或者发行人依法进行裁员的，合伙人可以选择保留合伙企业份额。如该合伙人拟退出合伙份额，该合伙人应将出资份额转让给普通合伙人或其指定的机构或个人并办理转让手续，转让价格由双方协商确定。

在发行人首次公开发行股票并上市且股份锁定期届满后，苏康企管合伙人可通过苏康企管按照证券监督管理机构认可的方式减持发行人股份。

②股份锁定期

根据苏康企管现行有效的《合伙协议》、苏康企管出具的《关于股份锁定及减持意向的承诺函》，自发行人的股票在深圳证券交易所上市之日起三十六个月内，苏康企管不转让或者委托他人管理本次发行前苏康企管直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。发行人上市后六个月内如发行人股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价（指发行人首次公开发行股票的发行价格，若本次发行后发行人发生派发股利、送红股、转增股本、增发新股或配股等

除息、除权行为的，则上述价格将进行相应调整，下同），或者上市后六个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，则苏康企管持有发行人股票的锁定期限将自动延长六个月。

3、员工持股平台中不存在实际控制人亲属持有发行人股份的情形

根据苏康企管的工商档案、苏康企管及其合伙人填写的调查表，并经保荐机构对发行人实际控制人的访谈确认，截至本问询函回复出具之日，除实际控制人蒋春雷本人同时系苏康企管合伙人以外，员工持股平台苏康企管现有合伙人与发行人共同实际控制人蒋春雷、王静、蒋淞舟均不存在亲属关系。

二、说明股份支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值确认方式，对应前一年及股份支付当年的市盈率、市净率，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定、申请文件相关表述是否准确

2020 年度、2021 年度，公司分别确认股份支付费用 248.25 万元和 297.90 万元。

1、股份支付的计算结果和过程

发行人 2020 年度及 2021 年度股份支付金额计算过程及结果如下：

项目	2020 年 12 月股权激励	2021 年 4 月股权激励
A.本次股权激励间接取得发行人的股份数量（万股）	45.00	54.00
B.本次股权激励支付对价总额（万元）	247.50	297.00
C.本次股权激励间接取得发行人股份的价格（元/股）（C=B/A）	5.50	5.50
D.2020 年 11 月 30 日，发行人整体估值（万元）（中联评报字[2021]D-0007 号《评估报告》）	65,000.00	65,000.00
E.2020 年 12 月，苏康企管增资金额（万元）	1,100.00	1,100.00
F.本次股权激励前，发行人整体估值（万元）（F=D+E）	66,100.00	66,100.00
G.发行人总股数（万股）	6,000.00	6,000.00
H.发行人每股估值（元/股）（F=D/E）	11.02	11.02
I.股权转让定价与估值价格差异（元/股）（G=F-C）	5.52	5.52
J.股份支付金额（万元）（H=A*I）	248.25	297.90

注：根据天津中联资产评估有限责任公司出具的《浙江丰茂科技股份有限公司拟股份支付涉及的其股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（中联评报字[2021]D-0007 号），截至评估基准日 2020 年 11 月 30 日，发行人全部权益的评估值为 65,000.00 万元

2、股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值确认方式，对应前一年及股份支付当年的市盈率、市净率

2021 年 3 月，天津中联资产评估有限责任公司出具的《浙江丰茂科技股份有限公司拟股份支付涉及的其股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（中联评报字[2021]D-0007 号），截至评估基准日 2020 年 11 月 30 日，发行人全部权益的评估值为 65,000.00 万元；基于上述评估结果及考虑评估基准日后股东苏康企管于 **2020** 年 12 月现金增资 1,100.00 万元，**2020** 年 12 月和 **2021** 年 4 月发行人股权激励以 66,100.00 万元估值作为本次股权激励的公允价值，符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》第 26 条要求的“采用恰当的估值技术确定公允价值”。

发行人 2020 年和 2021 年公允价值对应的市盈率和市净率情况具体如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人整体估值（万元）	66,100.00		
扣非后净利润（万元）	6,589.03	5,526.24	4,448.70
期末净资产（万元）	26,132.86	18,833.12	7,127.59
市盈率	10.03	11.96	14.86
市净率	2.53	3.51	9.27

3、相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定、申请文件相关表述是否准确

发行人上述股权激励未明确约定服务期限等限制性条件，因此所涉及的股份支付属于授予即行权的以权益结算的股份支付，发行人按照授予日转让价格低于权益工具公允价值的差额确认股份支付费用金额，并于授予日当期一次性确认为损益，同时增加“资本公积”。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。根据中国证监会《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 26 的相关规定，确认股份支付

费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期限等限制条件的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

发行人与员工持股平台持有人未签订约定服务期或业绩条件的协议，苏康企管对发行人的增资属于授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，因此发行人对股份支付费用按照权益工具的公允价值在授予日一次性确认，并按照员工持股平台人员岗位性质进行匹配分别计入营业成本或当期费用，相应增加资本公积，相关会计处理符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）的规定，申请文件相关表述真实、准确、完整。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）保荐机构、发行人律师对问题（1）执行的核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师实施的主要核查程序如下：

（1）查阅苏康企管的工商档案及其填写的调查表，并登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询了解苏康企管基本情况、历史沿革；

（2）查阅苏康企管的《合伙协议》、苏康企管合伙人填写的调查表以及发行人的员工花名册，核查合伙人的任职情况、是否存在外部人员持股以及与实际控制人之间的关联关系；

（3）查阅发行人的员工股权激励方案以及苏康企管的《合伙协议》，了解股权激励对象的选定依据、所持股份在持股平台内部的流转、退出机制，所持发行人股份的管理机制、是否约定最低服务期限等内容；

（4）取得苏康企管全体合伙人出具的确认函，核查是否存在委托持股或其他未披露的利益安排；

（5）查阅参与股权激励的员工受让股份的价款支付凭证以及支付前后各三个月的银行流水，核查股权激励对象取得股份的价款支付情况以及资金来源；

（6）查阅发行人股东大会、董事会等会议资料，核查发行人实施员工股权

激励决策程序的合法合规性；

（7）取得苏康企管出具的《关于股份锁定及减持意向的承诺函》，了解其股份锁定期以及减持安排；

（8）访谈发行人实际控制人，了解员工股权激励的设立背景、定价依据以及股权激励对象与其是否存在亲属关系；

（9）查阅天津中联资产评估有限责任公司出具的《浙江丰茂科技股份有限公司拟股份支付涉及的其股东全部权益价值评估项目资产评估报告》，核查员工股权激励价格的公允性。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）苏康企管系发行人实施股权激励的员工持股平台，其中四名合伙人为离职员工，其他合伙人均系发行人员工，不存在其他外部人员，未对最低服务期限作出限制性约定，除该离职员工外不存在其他外部人员持股，不存在委托持股或其他未披露的利益安排；股权激励对象受让股份系参考发行人 2020 年 11 月 30 日的每股净资产后协商确定，各股权激励对象取得股份的价款已支付，且资金均来源于各股权激励对象的自有或自筹资金，苏康企管已对人员离职后的股份处理、股份锁定期作出约定和承诺；除实际控制人蒋春雷本人同时系苏康企管合伙人以外，员工持股平台苏康企管现有合伙人与发行人共同实际控制人蒋春雷、王静、蒋淞舟均不存在亲属关系；

（2）发行人员工股权激励的实施符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求，具备合法合规性且不存在损害发行人利益的情形。

（二）保荐机构、发行人律师按照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求对员工持股计划的核查过程及结论性意见

1、核查过程

（1）设立背景

根据发行人董事会、股东大会审议通过的员工股权激励方案、苏康企管《合伙协议》以及保荐机构对发行人实际控制人的访谈，2020 年底为进一步建立、

健全长效的激励机制，充分调动公司董事、高级管理人员、核心管理人员及核心业务骨干的积极性，将公司、股东以及核心团队利益结合在一起，发行人通过设立苏康企管作为员工持股平台实施员工股权激励。

（2）具体人员构成

根据发行人董事会、股东大会审议通过的员工股权激励方案、苏康企管的《合伙协议》，发行人员工持股平台苏康企管的合伙人均为发行人员工，具体任职详见本题回复之“一、1、苏康企管的具体情况、（1）苏康企管及其合伙人的基本情况”部分所述。

（3）价格公允性

发行人员工股权激励价格系参考发行人 2020 年 11 月 30 日的每股净资产后协商确定。根据天津中联资产评估有限责任公司出具的《浙江丰茂科技股份有限公司拟股份支付涉及的其股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（中联评报字[2021]D-0007 号），截至评估基准日 2020 年 11 月 30 日，发行人全部权益的评估值为 65,000.00 万元；基于上述评估结果及考虑评估基准日后股东苏康企管现金增资 1,100.00 万元，发行人以 66,100.00 万元估值作为本次股权激励的公允价值，并根据被激励对象股份授予成本与公允价值的差额，分别于 2020 年和 2021 年一次性确认股份支付费用 248.25 万元和 297.90 万元。

（4）员工持股计划章程或协议约定情况

经查阅苏康企管现行有效的《合伙协议》，其已建立健全持股在平台内部的流转、退出机制，以及所持发行人股份的管理机制，参与股权激励的员工因离职、退休、死亡等原因离开公司的，其间接所持股份权益按照苏康企管《合伙协议》约定的方式处置，具体如下：

条款	具体内容
第十九条	在丰茂科技首次公开发行人民币普通股股票并上市前，以及上市后并在各合伙人的股份锁定期届满前，如发生下述情形：（1）合伙人向丰茂科技（含其子公司，以下同）提出辞职申请或在聘用期到期该合伙人决定不再与丰茂科技续签劳动合同的；（2）丰茂科技根据法律法规依法单方解除与激励对象的劳动、聘用或服务关系的，或丰茂科技与激励对象协商一致终止劳动关系的；（3）某合伙人聘用期到期但未能获得丰茂科技续聘的，或者丰茂科技依法进行裁员的，该合伙人可选择保留合伙企业份额。如该合伙人拟退出合伙份额，该合伙人应将出资份额转让给普通合伙人或其指定的机构或个人

条款	具体内容
	并办理转让手续，转让价格由双方协商确定。
第二十一条	合伙人死亡或者被依法宣告死亡的，该合伙人在合伙企业中的财产份额由其享有合法继承权的继承人继承，从继承开始之日起，取得该合伙企业的有限合伙人资格。 如继承人不愿意成为合伙人的，需将出资份额转让给普通合伙人或其指定的机构或个人，转让价格由双方协商确定。
第二十三条	合伙人正常退休的或合伙人因工伤无法工作的，按照有限合伙人身份继续保留在合伙企业中的份额和资格。

（5）员工减持承诺情况

经保荐机构和发行人律师核查，苏康企管已出具《关于股份锁定及减持意向的承诺函》，承诺“（1）自公司的股票在深圳证券交易所上市之日起三十六个月内，苏康企管不转让或者委托他人管理本次发行前苏康企管直接或间接持有的公司股份，也不由公司回购该部分股份；（2）公司上市后六个月内如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价（指公司首次公开发行股票的发行价格，若本次发行后公司发生派发股利、送红股、转增股本、增发新股或配股等除息、除权行为的，则上述价格将进行相应调整，下同），或者上市后六个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）收盘价低于发行价，则苏康企管持有公司股票的锁定期限将自动延长六个月；（3）苏康企管在锁定期（包括延长的锁定期，下同）届满、遵守相关法律、行政法规、中国证监会和深圳证券交易所监管规则且不违背苏康企管已做出的其他承诺的情况下，将根据资金需求、投资安排等各方面因素确定是否减持所持公司股份；（4）苏康企管在锁定期届满后两年内减持本次发行前苏康企管已持有的公司股份的，减持价格不低于发行价，苏康企管减持公司股份应符合相关法律、行政法规、中国证监会和深圳证券交易所的规定，苏康企管减持公司股份前将按照证券交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；（5）苏康企管将严格遵守上述关于股份锁定及减持的相关承诺，同时将严格按照中国证监会《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》及深圳证券交易所《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》等关于股份减持的规定及要求执行。如相关法律、行政法规、中国证监会和深圳证券交易所对股份锁定、减持另有要求的，则苏康企管将按相关要求执行；（6）此承诺为不可撤销的承诺，如违反该承诺给公司或相关各方造成损失的，苏康企管愿承担相应的法律责任。”

（6）规范运作情况

发行人实施员工股权激励已经发行人董事会、股东大会审议通过，已依法履行决策程序，股权激励对象均系发行人员工，遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施的情形；参与股权激励的员工与其他股东权益平等，盈亏自负，风险自担，不存在利用知悉公司相关信息的优势侵害其他投资者合法权益的情形；根据参与股权激励的员工受让股份的价款支付凭证，发行人员工入股均为货币出资，并按约定及时足额缴纳。

（7）备案情况

苏康企管系发行人的员工持股平台，不存在以非公开或公开方式向投资者募集资金情形，不存在聘请基金管理人对持股平台进行日常管理、对外投资管理等情况，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所规定的私募投资基金和基金管理人，无需按照相关规定履行私募投资基金备案和基金管理人登记程序。

综上，保荐机构和发行人律师认为，发行人员工股权激励的实施符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求，具备合法合规性且不存在损害发行人利益的情形。

（三）保荐机构、申报会计师对问题（2）执行的核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师实施的主要核查程序如下：

（1）查阅发行人董事会、股东会决议，了解股权激励计划基本内容；

（2）查阅持股平台苏康企管历次工商变更登记资料、股权转让协议、合伙协议、苏康企管合伙人调查表以及发行人的员工花名册，核查合伙人的任职情况；

（3）获取发行人股权激励为评估目标的评估报告，复核其评估方法、评估基准日、评估假设的恰当性，检查股份支付费用确认金额是否准确；

（4）访谈被激励人员，了解与股权所有权、收益权相关的限制条件。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）苏康企管设立后的股权变动适用股份支付；

（2）股份支付相关的权益工具公允价值的计量方法及结果合理；

（3）股份支付费用会计处理在所有重大方面符合会计准则规定。

6.关于核心人员

申请文件显示，发行人财务负责人于 2020 年 9 月入职；发行人于 2020 年 12 月成立董事会、监事会，并聘任高级管理人员；发行人存在高校任职的独立董事。

请发行人：

（1）说明报告期内历任发行人财务负责人的基本情况、专业背景、职业经历、任职时间、任职资格，是否仍为发行人员工，如已离职，请说明离职原因及去向，离任财务负责人对发行人报告期内财务数据的真实性、可靠性是否存在异议；报告期内财务负责人变动对发行人财务核算及内控有效性的影响。

（2）说明发行人独立董事任职是否符合中组部、教育部等部门的相关规定，发行人董事、监事、高级管理人员任职是否具备任职资格，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近两年是否发生重大不利变动，发行人董事会运行情况；结合发行人控股股东持股比例较高的情形，说明发行人的公司治理有效性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期内历任发行人财务负责人的基本情况、专业背景、职业经历、任职时间、任职资格，是否仍为发行人员工，如已离职，请说明离职原因及去向，离任财务负责人对发行人报告期内财务数据的真实性、可靠性是否存在异议；报告期内财务负责人变动对发行人财务核算及内控有效性的影响

（一）说明报告期内历任发行人财务负责人的基本情况、专业背景、职业经历、任职时间、任职资格，是否仍为发行人员工，如已离职，请说明离职原因及去向，离任财务负责人对发行人报告期内财务数据的真实性、可靠性是否存在异议

2019 年 1 月至 2020 年 2 月，发行人财务负责人为孙亚萍。2020 年 2 月，孙亚萍因个人职业发展原因离任后，发行人根据上市相关要求积极向社会招聘，于 2020 年 9 月聘任孙婷婷为财务负责人。2020 年 2 月至 2020 年 9 月期间，发行人财务负责人暂时空缺，鉴于实际控制人王静曾就读于财务会计专业，暂由其代为履行财务负责人相关职责。

孙亚萍和孙婷婷的情况具体如下：

（1）孙亚萍

孙亚萍女士，1981 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，初级会计师，拥有会计从业资格证书。自 2004 年 3 月至 2016 年 5 月任舜宇集团有限公司财务科长，自 2016 年 6 月至 2017 年 11 月，任宁波江丰电子材料股份有限公司（SZ.300666）财务经理，自 2017 年 11 月至 2020 年 2 月任丰茂有限财务经理。2020 年 2 月，因个人职业发展原因，孙亚萍自丰茂有限离职，并入职智昌科技集团股份有限公司（工业机器人制造企业，科创板拟上市公司）任财务经理至今。

根据对孙亚萍访谈确认，孙亚萍对其在任期间的发行人财务数据的真实性、可靠性不存在异议。

（2）孙婷婷

孙婷婷女士，1986 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历，自 2007 年 9 月至 2016 年 10 月任宁波金和新材料股份有限公司会计，自 2016 年 10 月至 2020 年 8 月历任宁波容百新能源科技股份有限公司核算科科长、预算分析经理，自 2020 年 9 月至 2020 年 12 月任丰茂有限财务负责人，自 2020 年 12 月至今任职公司财务总监。

（二）报告期内财务负责人变动对发行人财务核算及内控有效性的影响

1、岗位架构层面：发行人已设计权责分明、有效监督的财务管理体系

报告期内，发行人不断优化财务部门架构设计，设立了较为合理的财务岗位，明确了各岗位的职责权限，构建了一支相对成熟、稳定的财务团队。发行人实行财务负责人统筹主管，总账税务、应收会计、应付会计、成本会计专项分管的财务管理体系，具有专人专项、逐级复核的特点，有利于发行人有效落实财务核算。

此外，发行人整体变更设立成立之初，设立了董事会审计委员会及其职能部门审计部，审计部与财务部门相互独立，独立负责发行人内部审计工作，审核发行人财务信息，监督并确保发行人财务核算合规。发行人对不相容职务进行分离，在实践中不断健全和完善资金管理、内部凭证管理、资产管理等制度，优化会计系统与财务岗位设计，从组织架构层面保障发行人财务核算及内控制度的有效运行。

2、制度建立层面：发行人已建立相较完善的财务核算及内部控制制度

报告期内，发行人已根据自身生产经营特点及内部管理需要，制定了《财务报告与财务分析制度》《资金管理控制程序》《预算控制程序》《存货管理控制程序》《研发费用管理制度》《成本核算控制程序》《发票管理控制程序》《应收账款控制程序》《会计档案管理标准》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》等一系列财务内部控制制度，从制度层面指引及规范发行人财务核算情况。发行人设立董事会审计委员会及审计部之际，配套通过了《董事会审计委员会工作细则》《内部审计工作制度》，规范发行人内部审计及财务监督情况。

根据立信会计师事务所出具的信会师报字[2021]第 ZF11024 号《内部控制鉴证报告》、信会师报字[2022]第 ZF10688 号《内部控制鉴证报告》**和信会师报字[2022]第 ZF11085 号《内部控制鉴证报告》**，发行人能够按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于报告期末在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

综上，报告期内财务负责人的变动对发行人财务核算及内控有效性未产生不利影响。

二、说明发行人独立董事任职是否符合中组部、教育部等部门的相关规定，发行人董事、监事、高级管理人员任职是否具备任职资格，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近两年是否发生重大不利变动，发行人董事会运行情况；结合发行人控股股东持股比例较高的情形，说明发行人的公司治理有效性

1、发行人独立董事任职符合中组部、教育部等部门的相关规定

中共中央纪委、教育部和监察部 2008 年 9 月 3 日颁布并实施的《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监〔2008〕15 号）规定：“学校党政领导班子成员应集中精力做好本职工作，除因工作需要、经批准在学校设立的高校资产管理公司兼职外，一律不得在校内外其他经济实体中兼职。”

中共教育部党组 2011 年 7 月 28 日颁布并实施的《中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》（教党〔2011〕22 号）规定：“直属高校校级党员领导干部原则上不得在经济实体中兼职，确因工作需要在本校设立的资产管理公司兼职的，须经学校党委（常委）会研究决定，并按干部管理权限报教育部审批和驻教育部纪检组监察局备案；直属高校处级（中层）党员领导干部原则上不得在经济实体和社会团体等单位中兼职，确因工作需要兼职的，须经学校党委审批。经批准在经济实体、社会团体等单位中兼职的直属高校党员领导干部，不得在兼职单位领取任何报酬。”

中共中央组织部 2013 年 10 月 19 日颁布并实施的《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发〔2013〕18 号）规定：“现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）。”2013 年 12 月，中共中央组织部在《执行中组发〔2013〕18 号文件有关问题的答复意见》（组厅字〔2013〕50 号）中答复“《意见》中所指的党政领导干部包括所有公务员和参照公务员法管理人员中担任领导职务的人员，也包括担任非领导职务的人员。”

教育部办公厅 2015 年 11 月 3 日颁布并实施的《教育部办公厅关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》（教人厅函〔2015〕11 号）规定：

“党政领导干部包括部机关、直属单位及其内设机构、直属高校及其院系等副处级以上干部。”

截至本问询函回复出具之日，发行人独立董事陈文君担任上海浦东复旦大学张江科技研究院教授兼院长助理、上海人工智能协会数据标注委员会主任；独立董事唐丰收担任浙江万里学院商学院院长助理兼财务与会计系主任；独立董事宋岩担任中国橡胶工业协会橡胶制品分会秘书长。根据相关单位出具的《证明》、独立董事的调查表以及相关官网介绍，上海浦东复旦大学张江科技研究院属于民办非企业单位，系复旦大学与浦东新区人民政府共同打造的政产学研共同体；上海人工智能协会是经上海市科学技术委员会批示，由上海市民政局批准成立的非营利性社团组织；浙江万里学院系省属普通本科高校，不属于教育部直属高校；中国橡胶工业协会是经中华人民共和国民政部核准注册登记的全国性社会团体。陈文君、唐丰收、宋岩均不属于中组部、教育部等部门认定的“党政领导班子成员”、“党政领导干部”、“直属高校的校级党员领导干部或处级（中层）党员领导干部”，其担任浙江丰茂的独立董事符合中组部、教育部等部门的相关规定。

2、发行人董事、监事、高级管理人员具备任职资格

截至本问询函回复出具之日，发行人董事、监事、高级管理人员的任职情况如下：

序号	姓名	担任职务	任职期间
1	蒋春雷	董事长	2020 年 12 月-2023 年 12 月
2	王军成	董事、总经理	2020 年 12 月-2023 年 12 月
3	董勇修	董事、副总经理	2020 年 12 月-2023 年 12 月
4	王静	董事	2020 年 12 月-2023 年 12 月
5	陈文君	独立董事	2020 年 12 月-2023 年 12 月
6	唐丰收	独立董事	2020 年 12 月-2023 年 12 月
7	宋岩	独立董事	2021 年 2 月-2023 年 12 月
8	敖燕飞	监事会主席	2020 年 12 月-2023 年 12 月
9	徐宏伟	监事	2020 年 12 月-2023 年 12 月
10	傅提琴	职工监事	2020 年 12 月-2023 年 12 月
11	曹有华	副总经理	2020 年 12 月-2023 年 12 月
12	孙婷婷	财务总监	2020 年 12 月-2023 年 12 月

序号	姓名	担任职务	任职期间
13	吴勋苗	董事会秘书	2020 年 12 月-2023 年 12 月

根据发行人董事、监事和高级管理人员出具的声明与承诺、公安机关出具的无犯罪记录证明、个人信用报告以及保荐机构在中国执行信息公开网、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、企查查、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台等网站的查询，截至本问询函回复出具之日，发行人董事、监事和高级管理人员均不存在《公司法》第一百四十六条、《注册管理办法》第十三条、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》第 3.2.3 条、《上市公司独立董事规则》第七条等相关法律法规以及规范性文件规定的不得担任公司董事、监事及高级管理人员的情形。

综上，发行人董事、监事及高级管理人员具备任职资格。

3、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近两年未发生重大不利变动

根据发行人的工商档案以及发行人的说明，最近两年内发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员变动情况及变动原因具体如下：

事项	具体变动情况	变动原因
董事变动情况	2020 年 1 月至丰茂有限整体变更设立股份公司之前，丰茂有限仅设立执行董事一名，由蒋春雷担任	有限责任公司整体变更设立为股份有限公司，完善公司治理结构
	2020 年 12 月 8 日，丰茂有限召开创立大会暨第一次股东大会，选举蒋春雷、王静、王军成、董勇修为非独立董事，选举陈文君、唐丰收为独立董事	
	2021 年 2 月 22 日，发行人召开 2021 年第一次临时股东大会，选举宋岩为独立董事	补选独立董事，完善公司治理结构
监事变动情况	2020 年 1 月至丰茂有限整体变更设立股份公司之前，丰茂有限仅设立监事一名，由王静担任	有限责任公司整体变更设立为股份有限公司，完善公司治理结构
	2020 年 12 月 8 日，发行人召开创立大会暨第一次股东大会，选举敖燕飞、徐宏伟为股东代表监事，同日，发行人职工代表大会选举傅提琴为职工代表监事	
高级管理人员变动情况	2020 年 1 月至丰茂有限整体变更设立股份公司之前，设总经理一名，由蒋春雷担任	有限责任公司整体变更设立为股份有限公司，完善公司治理结构
	2020 年 12 月 8 日，发行人召开第一届董事会第一次会议，聘任王军成为总经理，聘任董勇修、曹有华为副总经理，聘任孙婷婷为财务总监，聘任吴勋苗为董事会秘书	
其他核心人员变动情况	发行人核心技术人员为蒋春雷、王军成、董勇修和曹有华，近两年内未发生变动	无变动

综上，发行人近两年董事、监事和高级管理人员的变动均系发行人整体变更

设立股份有限公司并完善公司治理结构所致，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近两年未发生重大不利变动。

4、发行人董事会运行情况

2020 年 12 月 8 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，选举产生公司第一届董事会成员，设立董事会作为公司经营决策的常设机构，对股东大会负责。发行人董事会由 7 名董事组成，其中设董事长 1 名、独立董事 3 名。自设立董事会至本问询函回复出具之日，共召开 9 次董事会，具体召开情况如下：

序号	会议名称	召开时间
1	第一届董事会第一次会议	2020/12/8
2	第一届董事会第二次会议	2020/12/9
3	第一届董事会第三次会议	2021/2/5
4	第一届董事会第四次会议	2021/2/10
5	第一届董事会第五次会议	2021/2/22
6	第一届董事会第六次会议	2021/5/6
7	第一届董事会第七次会议	2021/6/1
8	第一届董事会第八次会议	2021/10/16
9	第一届董事会第九次会议	2022/4/20

根据发行人董事会会议通知、签到表、表决票、会议决议、会议记录等相关文件并经保荐机构核查，发行人董事会依据《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》等规定行使职权，董事会会议的召集、召开、决议内容及签署符合有关法律、法规、规范性文件和《公司章程》的规定，董事会运行情况良好。

5、发行人控股股东持股比例较高对发行人公司治理的有效性不构成重大不利影响

截至本问询函回复出具之日，丰茂控股持有发行人 80.00%的股份，为发行人的控股股东，发行人控股股东的持股比例较高，为避免控股股东通过股权控制对公司治理产生不利影响，发行人制定了以下完善公司治理和内部控制制度的对应措施，该等措施及其运行情况具体如下：

（1）发行人建立了较为成熟的公司治理结构

发行人自整体变更设立股份有限公司以来，建立健全了股东大会、董事会、

监事会等公司治理结构，并建立了独立董事制度，完善公司治理。发行人董事会成员共 7 名，其中独立董事 3 名，下设战略委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会及提名委员会四个专门委员会，并聘任董事会秘书、财务总监等高级管理人员。为保障三会的有效运作，发行人依法制定了股东大会、董事会及监事会议事规则、独立董事工作制度，专门委员会工作细则等制度。自前述治理体系建立以来，发行人严格按照《公司法》《公司章程》等规定召开股东大会、董事会、监事会及专门委员会，会议的召集、召开、通知、提案、表决、文件签署以及关联方回避表决等程序符合法律法规的规定，合法有效。

根据发行人现有治理制度以及股东大会、董事会、监事会会议资料，发行人具有较为成熟的公司治理结构，能有效保证公司决策的科学性，保障公司治理的有效性。

（2）发行人建立了较为完善的内部控制体系

发行人已根据现有法律法规的相关规定制定了一系列的公司内控管理制度，完善了内部控制体系。发行人为避免控股股东的不当控制风险，制定了《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《内部审计工作制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》等有关制度，防范控股股东通过关联交易、对外担保等途径损害发行人以及其他中小股东的权益。同时，发行人对财务管理、内部审计等关键的公司内控程序，设置了专门人员，包括设立了独立的财务部门并聘用了专门的财务人员，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度；设立了审计部并聘用了专门的内审人员，对发行人内部控制制度的建立和实施、发行人财务信息的真实性和完整性等情况进行检查监督。

根据立信会计师出具的《内部控制鉴证报告》以及发行人的内部控制自我评价意见，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，保障公司治理的有效性。

（3）发行人建立了保护中小股东的专门机制

发行人在约束控股股东的同时，建立了保护中小股东利益的专门机制，主要包括累积投票机制、中小投资者单独计票机制、网络投票以及征集投票权安排等。

根据发行人上市后适用的《公司章程（草案）》，股东大会选举两名及以上的董事或非职工代表监事进行表决时，应当实行累积投票制；股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票，单独计票结果应当及时公开披露；公司应在保证股东大会合法、有效的前提下，通过各种方式和途径，优先提供网络形式的投票平台等现代信息技术手段，为股东参加股东大会提供便利；公司董事会、独立董事、持有百分之一以上有表决权股份的股东或者依照法律、行政法规或者国务院证券监督管理机构的规定设立的投资者保护机构可以作为征集人，自行或者委托证券公司、证券服务机构，公开请求股东委托其代为出席股东大会，并代为行使提案权、表决权等股东权利，但不得以有偿或者变相有偿方式公开征集股东权利。

发行人保护中小股东的专门机制，有利于进一步降低控股股东、实际控制人的不当控股风险，保障公司治理的有效性。

（4）发行人控股股东、实际控制人在减少关联交易、避免资金占用与同业竞争等方面出具了承诺

为避免发行人控股股东、实际控制人的不当控制，保障公司治理的有效性，发行人控股股东、实际控制人已出具关于减少和规范关联交易、避免资金占用以及避免同业竞争等方面的承诺。

综上，发行人已建立较为成熟的公司治理结构和完善的内部控制体系，设置了保护中小股东的专门机制，且发行人控股股东、实际控制人在减少关联交易、避免资金占用与同业竞争等方面出具了承诺，发行人控股股东持股比例较高的情形不会对发行人公司治理的有效性构成重大不利影响。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师实施的主要核查程序如下：

1、取得了发行人报告期内历任财务负责人的简历资料，并对离任财务负责人进行了访谈，了解其基本情况、任职期间、离职原因、现任职情况、对发行人内部控制及报告期财务数据的评价；

2、查阅发行人《财务报告与财务分析制度》《资金管理控制程序》等相关财务内部控制制度，并执行控制测试；

3、查阅中共中央组织部、中共教育部党组、教育部办公厅等有关政府部门发布的关于党政领导干部在企业兼职的相关规定；

4、取得相关独立董事任职单位出具的证明、独立董事调查表，并登录独立董事任职单位官方网站查询相关单位的简介；

5、取得发行人董事、监事、高级管理人员出具的声明与承诺、公安机关出具的无犯罪记录证明等材料、个人信用报告，并登录中国执行信息公开网、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、企查查、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台等网站核查发行人董事、监事、高级管理人员的任职资格；

6、查阅发行人的工商档案并取得发行人关于近两年董事、监事、高级管理人员及其他核心人员变动的说明；

7、查阅发行人董事会会议通知、签到表、表决票、会议决议、会议记录等相关文件，核查发行人董事会运行情况；

8、查阅发行人现有治理制度以及股东大会、董事会、监事会会议资料；

9、查阅立信会计师出具的《内部控制鉴证报告》以及发行人的内部控制自我评价意见；

10、取得控股股东、实际控制人出具的关于减少和规范关联交易、避免资金占用以及避免同业竞争等方面的承诺。

申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、取得了发行人报告期内历任财务负责人的简历资料，并对离任财务负责人进行了访谈，了解其基本情况、任职期间、离职原因、现任职情况、对发行人内部控制及报告期财务数据的评价；

2、获取发行人财务相关内部控制制度，并执行控制测试。

（二）保荐机构、发行人律师的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人报告期内离任财务负责人对发行人报告期内财务数据的真实性、可靠性不存在异议；报告期内财务负责人变动对发行人财务核算及内控有效性未产生不利影响。

2、发行人独立董事的任职符合中组部、教育部等部门的相关规定，发行人董事、监事、高级管理人员具备任职资格，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近两年未发生重大不利变动，发行人董事会运行情况良好，发行人控股股东持股比例较高的情形不会对发行人公司治理的有效性构成重大不利影响。

（三）申报会计师对问题（1）的核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人历任财务负责人对发行人报告期内财务数据真实性、可靠性不存在异议；报告期内发行人财务负责人变动对财务核算及相关内控有效性不产生重大影响。

7.关于资产

申请文件显示：

（1）发行人较多商标系继受取得，其中 8 项无偿受让自实际控制人及其直系亲属控制的宁波欧迅、苏康传动。

（2）报告期内，发行人将其持有的位于余姚市南雷南路 2 号的商会大厦房产长期租赁给第三方，将该等房屋建筑物划分至投资性房地产。

（3）发行人存在 3,263.94 平方米尚未取得权属证书的建筑物，约占发行人全部房屋建筑总面积的 6.17%，主要为发行人员工食堂、辅料仓库、配电房以及门卫室等辅助性用房，不属于核心生产经营设施。

请发行人：

（1）说明发行人是否独立完整地拥有生产经营所必需的机器设备、商标、专利等主要资产的所有权；商标继受取得的时间，继受取得的商标权属是否完整，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（2）说明发行人投资性房地产的来源或购买背景、获得时间与目的、当前用途、面积占比；投资性房地产金额及占总资产比例，租金收入归集科目、金额及占比；初始确认及后续计量是否符合《企业会计准则》规定。

（3）说明发行人未取得权属证书建筑物的合法合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在被行政处罚风险；如被要求搬迁对发行人经营的影响及相关补救措施。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）、（3）发表明确意见。

【回复】

一、说明发行人是否独立完整地拥有生产经营所必需的机器设备、商标、专利等主要资产的所有权；商标继受取得的时间，继受取得的商标权属是否完整，是否存在纠纷或潜在纠纷

截至 **2022 年 6 月 30 日**，发行人生产经营所必需的机器设备主要有成型机、密炼机、硫化罐、张紧轮装配线、胶管生产线及压延生产线等，均系发行人购买取得，并拥有独立完整的所有权。截至 **2022 年 6 月 30 日**，发行人共拥有 **49** 项专利权，其中境内专利 **47** 项、境外专利 **2** 项；拥有注册商标 62 项，其中境内注册商标 61 项、境外注册商标 1 项，上述专利、商标的权利人均为发行人，不存在与他人共同拥有上述专利、商标的情形，发行人对上述专利及注册商标拥有独立完整的所有权，且不存在质押、冻结或其他权利受到限制的情况。

其中，发行人共有 55 项商标为继受取得，具体情况如下所示：

序号	商标	注册号	注册 公告日	专用权期限	继受 取得的时间	转让方
1	丰茂	1255445	1999/3/14	2019/3/14-2029/3/13	2003/06/12	宁波丰茂橡胶有限公司[注1]
2	FENGMAO	1334607	1999/11/14	2019/11/14-2029/11/13	2003/06/12	
3	丰茂	1456801	2000/10/14	2020/10/14-2030/10/13	2003/06/12	
4	丰茂	1475911	2000/11/14	2020/11/14-2030/11/13	2003/06/12	
5	丰茂	1479890	2000/11/21	2020/11/21-2030/11/20	2003/06/12	
6	丰茂	1479829	2000/11/21	2020/11/21-2030/11/20	2003/06/12	

序号	商标	注册号	注册 公告日	专用权期限	继受 取得的时间	转让方
7		1479561	2000/11/21	2020/11/21-2030/11/20	2003/06/12	
8		1483506	2000/11/28	2020/11/28-2030/11/27	2003/06/12	
9		1487915	2000/12/7	2020/12/7-2030/12/6	2003/06/12	
10		1495865	2000/12/21	2020/12/21-2030/12/20	2003/06/12	
11		1495330	2000/12/21	2020/12/21-2030/12/20	2003/06/12	
12		1492329	2000/12/21	2020/12/21-2030/12/20	2003/06/12	
13		1496148	2000/12/28	2020/12/28-2030/12/27	2003/06/12	
14		1501056	2001/1/7	2021/1/7-2031/1/6	2003/06/12	
15		1509556	2001/1/21	2021/1/21-2031/1/20	2003/06/12	
16		1508371	2001/1/21	2021/1/21-2031/1/20	2003/06/12	
17		1515632	2001/1/28	2021/1/28-2031/1/27	2003/06/12	
18		1512119	2001/1/28	2021/1/28-2031/1/27	2003/06/12	
19		1516942	2001/2/7	2021/2/7-2031/2/6	2003/06/12	
20		1525073	2001/2/21	2021/2/21-2031/2/20	2003/06/12	
21		1524988	2001/2/21	2021/2/21-2031/2/20	2003/06/12	
22		1524817	2001/2/21	2021/2/21-2031/2/20	2003/06/12	
23		1524015	2001/2/21	2021/2/21-2031/2/20	2003/06/12	
24		1531172	2001/2/28	2021/2/28-2031/2/27	2003/06/12	
25		1534677	2001/3/7	2021/3/7-2031/3/6	2003/06/12	
26		1535214	2001/3/7	2021/3/7-2031/3/6	2003/06/12	
27		1539109	2001/3/14	2021/3/14-2031/3/13	2003/06/12	
28		1536406	2001/3/14	2021/3/14-2031/3/13	2003/06/12	
29		1543283	2001/3/21	2021/3/21-2031/3/20	2003/06/12	
30		1540648	2001/3/21	2021/3/21-2031/3/20	2003/06/12	
31		1546864	2001/3/28	2021/3/28-2031/3/27	2003/06/12	
32		1545872	2001/3/28	2021/3/28-2031/3/27	2003/06/12	
33		1551788	2001/4/7	2021/4/7-2031/4/6	2003/06/12	
34		1552909	2001/4/14	2021/4/14-2031/4/13	2003/06/12	

序号	商标	注册号	注册 公告日	专用权期限	继受 取得的时间	转让方
35		1555553	2001/4/14	2021/4/14-2031/4/13	2003/06/12	
36		1555365	2001/4/14	2021/4/14-2031/4/13	2003/06/12	
37		1559533	2001/4/21	2021/4/21-2031/4/20	2003/06/12	
38		1557006	2001/4/21	2021/4/21-2031/4/20	2003/06/12	
39		1558631	2001/4/21	2021/4/21-2031/4/20	2003/06/12	
40		1556676	2001/4/21	2021/4/21-2031/4/20	2003/06/12	
41		1556622	2001/4/21	2021/4/21-2031/4/20	2003/06/12	
42		1566996	2001/5/7	2021/5/7-2031/5/6	2003/06/12	
43		1583450	2001/6/7	2021/6/7-2031/6/6	2003/06/12	
44		4745161	2008/12/7	2018/12/7-2028/12/6	2020/09/01	宁波欧迅橡胶有限公司[注2]
45		4549909	2009/10/28	2019/10/28-2029/10/27	2020/09/01	
46		7331668	2010/9/21	2020/9/21-2030/9/20	2020/09/01	
47		7331667	2010/9/21	2020/9/21-2030/9/20	2020/08/31	
48		7331669	2010/12/14	2020/12/14-2030/12/13	2020/09/01	
49		7330961	2010/8/14	2020/8/14-2030/8/13	2020/06/08	浙江丰茂实业股份有限公司[注3]
50		7429936	2010/9/28	2020/9/28-2030/9/27	2020/09/15	
51		8783645	2011/11/21	2021/11/21-2031/11/20	2017/02/08	
52		8797616	2011/11/28	2021/11/28-2031/11/27	2020/09/15	
53		8797542	2011/11/28	2021/11/28-2031/11/27	2017/02/08	
54	菲尔特	8792113	2011/12/21	2021/12/21-2031/12/20	2020/09/14	
55		8792099	2013/2/7	2013/2/7-2023/2/6	2017/02/08	

注 1：宁波丰茂橡胶有限公司已于 2003 年 9 月注销，注销前股东为蒋岳茂、蒋亨雷、蒋春雷。

注 2：宁波欧迅橡胶有限公司，后更名为宁波欧迅传动系统有限公司，已于 2020 年 12 月注销，注销前股东为蒋春雷、王静。

注 3：浙江丰茂实业股份有限公司，后更名为宁波苏康传动系统有限公司，已于 2020 年 12 月注销，注销前股东为王仁法。

上述发行人继受取得的商标除由发行人前身宁波丰茂橡胶有限公司转让所得以外，其余商标系由宁波欧讯、苏康传动等关联方合法转让所得，发行人受让的商标权属清晰，不存在争议和权属纠纷或潜在纠纷。

综上，发行人独立完整地拥有生产经营所必需的机器设备以及商标、专利等主要资产的所有权，继受取得的商标权属完整，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、说明发行人投资性房地产的来源或购买背景、获得时间与目的、当前用途、面积占比；投资性房地产金额及占总资产比例，租金收入归集科目、金额及占比；初始确认及后续计量是否符合《企业会计准则》规定。

2009 年，余姚市商会牵头联合余姚市当地多家单位，出资共建余姚商会大厦，该大厦于 2015 年完工建成，同年发行人办理了相关产权证书。该投资性房地产位于余姚市城区南雷南路 2 号余姚商会大厦 601 室，建筑面积为 489.95 ㎡，占发行人全部房屋建筑面积的 0.99%。截止 **2022 年 6 月 30 日**，该投资性房地产净值为 **267.18** 万元，占发行人总资产的比例为 **0.43%**，占比较小。

报告期内，发行人该投资性房地产除因疫情原因部分闲置外，全部用于对外出租，租金归集营业收入科目核算，各期租金收入及金额占比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
投资性房地产租金收入	**6.19**	16.83	10.48	20.63
营业收入	**26,897.61**	55,465.99	42,034.51	39,264.06
租金收入占比	**0.02%**	0.03%	0.02%	0.05%

2020 年后因新冠疫情原因，部分客户不再租赁，导致该投资性房地产存在闲置，报告期各期租金有所波动，总体租金收入占营业收入的比例较小。

报告期内，发行人投资性房地产主要用于租赁，无对外出售的意图，采用成本模式进行初始确认及后续计量具备合理性，符合《企业会计准则》规定。

三、说明发行人未取得权属证书建筑物的合法合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在被行政处罚风险；如被要求搬迁对发行人经营的影响及相关补救措施

截至本问询函回复出具之日，发行人厂区内存在 3,263.94 平方米尚未取得权属证书的建筑物，约占发行人全部房屋建筑总面积的 6.17%。该等建筑物主要系因历史原因在建设过程中未完整履行相应报建手续，无法取得不动产权证，不存在纠纷或潜在纠纷。

根据余姚市经济开发区管理委员会、余姚市自然资源和规划局、余姚市综合行政执法局、余姚市住房和城乡建设局以及余姚市“三改一拆”行动领导小组办

公室出具的《余姚市违法建筑联审联批申请表》，发行人厂区内 2,794.12 平方米的建筑物已经房屋质量及消防等第三方鉴定机构鉴定，并按要求进行了整改，准予暂缓拆除。

剩余 469.82 平方米尚未取得权属证书的建筑物，约占发行人全部房屋建筑总面积的 0.89%，存在被有关政府部门依法责令拆除的风险。上述建筑主要为发行人的门卫室、辅料仓库等辅助性用房，不属于核心生产经营设施，倘若上述建筑物被拆除，发行人能够及时在周边园区内寻找到替代性用房，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

根据余姚市住房与城乡建设局和余姚市自然资源和规划局分别出具的证明，报告期内发行人不存在因违反房屋建设管理、城乡规划及土地管理相关的法律、法规、规章或规范性文件而被行政调查或受到行政处罚的情形。

此外，发行人控股股东及实际控制人承诺：“若发行人因未能遵守城乡规划、建设等有关法律法规而被有权政府部门责令限期拆除地上建筑物或其他设施、处以罚款或要求承担其他法律责任的，本公司/本人将足额赔偿由此给发行人造成的一切经济损失。”

综上，发行人未取得权属证书的建筑物不存在纠纷或潜在纠纷，其中大部分建筑物已经相关政府部门批准予以暂缓拆除，剩余极少建筑物存在被有关政府部门依法责令拆除的风险，但因该部分建筑物为辅助性用房，不属于核心生产经营设施，即便拆除，发行人能够及时在周边园区内寻找到替代性用房，且发行人控股股东及实际控制人承诺将足额赔偿由此给发行人造成的一切经济损失，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师实施的主要核查程序如下：

1、查阅发行人的固定资产清单、商标证书、专利权属证书、不动产权证、及主要设备的采购合同、发票、付款凭证等资料，取得国家专利局、商标局、不动产权登记部门出具的证明文件，并登录国家知识产权局官方网站，核查发行人资产权属情况；

2、查阅发行人的商标证书与转让材料，取得国家商标局出具的发行人商标查询材料以及转让方原股东出具的确认函，并登录国家知识产权局商标局、国家裁判文书网等网站，核查继受取得的商标情况，是否存在纠纷或潜在纠纷；

3、查阅了发行人投资性房地产的产权证书及相关租赁合同，并访谈相关负责人了解购买来源、背景、当前用途以及相关的会计处理，分析是否符合《企业会计准则》规定；

4、取得发行人的说明，了解发行人部分建筑物未取得权属证书的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，如被要求搬迁对发行人经营的影响及相关补救措施；

5、取得相关政府主管部门出具的准予暂缓拆除以及报告期内未受到相关行政处罚的证明文件；

6、取得发行人实际控制人、控股股东出具的承诺文件。

申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、访谈了解发行人投资性房地产获取背景；

2、获取投资性房地产相关权证；

3、获取投资性房地产相关租赁合同；

4、取得发行人的说明，了解发行人部分建筑物未取得权属证书的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷，如被要求搬迁对发行人经营的影响及相关补救措施；

5、取得相关政府主管部门出具的准予暂缓拆除以及报告期内未受到相关行政处罚的证明文件；

6、取得发行人实际控制人、控股股东出具的承诺文件。

（二）保荐机构、发行人律师的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人独立完整地拥有生产经营所必需的机器设备、商标、专利等主要资产的所有权；继受取得的商标权属完整，不存在纠纷或潜在纠纷；

2、发行人投资性房地产来源合理，于 2015 年获得，面积占比较小，金额占总资产比例较低，主要用于租赁，租金归集营业收入科目核算，金额及占比较小，

初始确认及后续计量符合《企业会计准则》规定；

3、发行人未取得权属证书的建筑物不存在纠纷或潜在纠纷，其中大部分建筑物已经相关政府部门批准予以暂缓拆除，剩余极少建筑物存在被有关政府部门依法责令拆除的风险，但因该部分建筑物为辅助性用房，不属于核心生产经营设施，即便拆除，发行人能够及时在周边园区内寻找到替代性用房，且发行人控股股东及实际控制人承诺将足额赔偿由此给发行人造成的一切经济损失，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

（三）申报会计师对问题（2）、（3）的核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人投资性房地产初始确认及后续计量符合企业会计准则规定；

2、发行人未取得权属证书的建筑物不存在纠纷或潜在纠纷，不属于核心生产经营设施，即便拆除，不会对发行人生产经营构成重大不利影响。

8.关于合规经营

申请文件显示：

（1）发行人生产过程中产生废气、废水、噪音、固体废物及少量废原料桶、废活性炭等危险废物。

（2）发行人报告期各期境外销售占比占 27%以上，发行人存在境外专利。

（3）报告期内发行人存在部分人员未缴纳住房公积金与社保的情况。发行人报告期内存在少量劳务派遣用工。

请发行人：

（1）说明发行人是否属于高耗能、高排放行业；发行人生产的产品是否涉及《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品。

（2）说明发行人生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物排放量、主要处理设施及处理能力等；环保设施实际使用、运行情况；报告期内环保投入、环保相关费用和成本是否与处理发行人生产经营所产生的污染相匹配；募

投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额，是否符合国家和地方环保要求；报告期内发行人是否受到环保相关行政处罚，是否曾发生环保事故，是否存在涉及发行人环保问题的媒体报道。

（3）说明发行人进出口业务是否符合海关、税务等法律法规的规定，是否存在违法违规行为，是否存在受到行政处罚的法律风险，实现收入时结售汇是否符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转的合法合规性，境外销售是否符合当地对产品资质认证和准入政策规定，是否存在重大违法违规行为，是否存在受到境外相关管理部门处罚的风险或潜在风险。

（4）说明报告期内未缴纳住房公积金与社保的原因，是否可能受到相关行政处罚，测算如需补缴的金额及对报告期各期净利润的影响。

（5）说明报告期内发行人是否存在与产品质量、专利相关的境内外诉讼、纠纷，发行人是否针对产品质量控制、境内外纠纷或潜在纠纷建立相应的内部控制措施。

（6）说明发行人在报告期内是否受到行政处罚，是否存在安全生产事故；是否已经具备生产经营所需的全部资质、许可及认证；报告期内是否存在劳务外包情况，发行人的劳务派遣及劳务外包用工是否符合相关法律法规要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）-（4）发表明确意见。

【回复】

一、说明发行人是否属于高耗能、高排放行业；发行人生产的产品是否涉及《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品

（一）说明发行人是否属于高耗能、高排放行业

根据国家发改委 2020 年 2 月下发的《关于明确阶段性降低用电成本政策落实相关事项的函》，“经商国家统计局，按照国民经济行业分类、国民经济和社会发展统计公报的行业分类，高耗能行业范围为：石油、煤炭及其他燃料加工业，化学原料和化学制品制造业，非金属矿物制品业，黑色金属冶炼和压延加工业，有色金属冶炼和压延加工业，电力、热力生产和供应业。”

国家统计局 2020 年 6 月 19 日发布的常见问题解答，六大高耗能行业包括石油、煤炭及其他燃料加工业，化学原料和化学制品制造业，非金属矿物制品业，黑色金属冶炼和压延加工业，有色金属冶炼和压延加工业，电力、热力、燃气及水生产和供应业。

根据发改委与国家统计局印发的《关于加强应对气候变化统计工作的意见的通知》（发改气候〔2013〕937 号），其中列举的高排放行业为：煤炭生产企业；石油天然气勘探、生产及加工企业；火力发电企业；钢铁企业。

根据生态环境部于 2021 年 5 月发布的《关于加强高耗能、高排放建设项目生态环境源头防控的指导意见》（环环评〔2021〕45 号），“两高”项目暂按煤电、石化、化工、钢铁、有色金属冶炼、建材等六个行业类别统计，后续对‘两高’范围国家如有明确规定的，从其规定”。

报告期内，公司是一家专业从事精密橡胶零部件研发及产业化的国家级专精特新重点“小巨人”企业，主要产品包括传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等。

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）分类，公司属于“橡胶和塑料制品”（代码：C29）；根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于“橡胶和塑料制品业”（代码：C29），且产品主要应用于汽车行业，所处行业同时属于“汽车制造业”（代码为：C36）。

因此，发行人所处行业不属于“高耗能、高污染”行业。

（二）发行人生产的产品是否涉及《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品

根据《环境保护综合名录（2021 年版）》（以下简称“《环境保护综合名录》”），《环境保护综合名录》涉及化学、原料的高污染、高环境风险产品主要对应“有机化学原料制造”“其他基础化学原料制造”“化学试剂和助剂制造”“化学药品原料药制造”四类。

保荐机构将发行人的主要产品名录与《环境保护综合名录》中的“高污染、高环境风险”的“双高”产品进行了对比，发行人的主要产品均不属于《环境保护综合名录》中的“双高”产品。

二、说明发行人生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物排放量、主要处理设施及处理能力等；环保设施实际使用、运行情况；报告期内环保投入、环保相关费用和成本是否与处理发行人生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额，是否符合国家和地方环保要求；报告期内发行人是否受到环保相关行政处罚，是否曾发生环保事故，是否存在涉及发行人环保问题的媒体报道

（一）说明发行人生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物排放量、主要处理设施及处理能力等；环保设施实际使用、运行情况

报告期内，发行人始终致力于精密橡胶零部件的研发、生产和销售，根据《环境影响评价法》《建设项目环境保护管理条例》《重点排污单位名录管理规定（试行）》（环办监测[2017]86 号）的规定，发行人不符合应当纳入重点排污名录的条件，不属于重点排污行业及重点排污单位。

发行人不同厂区在实际生产过程中会产生少量废气、废水、固废、噪声和危险废物。目前，针对生产经营过程中排放的各种污染物，发行人配有相应的防治设施，采取相应的处理措施对污染物进行处理，确保处理后污染物达到国家有关排放标准。

1、发行人一厂区主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、运行情况

发行人一厂区位于余姚市城区远东工业城 CE10-11 号，该厂区主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、运行情况如下：

类型	具体环节	主要污染物	排放量	主要处理设施/措施	运行情况及处理能力
废气	炼胶、硫化、配料、机加工、酸洗等环节	TVOC	1.465t/a	1、硫化环节：硫化罐上方设置集气罩；2、炼胶环节：加强车间通风；3、配料环节：除尘装置+排气筒；4、机加工环节：磨袋机安装半封闭集气装置，设置除尘装置+排气筒；5、酸洗环节：酸雾吸收塔+12m 排气筒； 食堂油烟经油烟净化装置处理后高空排放	正常运行，处理后达标排放，对环境影响很小
		CS_2	0.064t/a		
		粉尘	1.8288t/a		
		HCL	0.07t/a		
		食堂油烟	0.0342t/a		

类型	具体环节	主要污染物	排放量	主要处理设施/措施	运行情况及处理能力
废水	生产废水	污水量	3750t/a	1、排水系统严格采用雨污分流制；2、生产废水经厂区废水处理设施处理、生活污水经化粪池预处理	正常运行，达到《污水综合排放标准》（GB8978-1996）一级标准后排入市政污水管网，对环境影响很小
		镍	0.0002t/a		
		锌	0.0038t/a		
		石油类	0.0113t/a		
		磷酸盐	0.0038t/a		
		CODcr	0.0225t/a		
		NH3-N	0.003t/a		
	生活污水	污水量	8400t/a		
		CODcr	0.504t/a		
		NH3-N	0.0672t/a		
		动植物油	0.0084t/a		
噪声	设备运转	昼间≤65dB，夜间≤55dB		厂区合理布局，对高噪声源设备做好隔声降噪、防震措施	处理后噪声达标，符合相关要求
固废	生产厂区	酸洗槽废渣	不涉及直接排放	由有危废资质的宁波大地化工环保有限公司处置	有效处置，符合相关要求，对环境无影响
		污水处理污泥		由有危废资质的宁波大地化工环保有限公司处置	
		废包装材料		由物资部门回收利用	
		废磨削液		由有危废资质的宁波大地化工环保有限公司处置	
		橡胶边角料		由物资部门回收利用	
		废活性炭		由有危废资质的宁波大地化工环保有限公司处置	
	生活区	生活垃圾		委托当地环卫部门统一清运	

2、发行人二厂区主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、运行情况

发行人二厂区位于余姚市城区锦凤路 22 号，该厂区主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、运行情况如下：

类型	具体环节	主要污染物	排放量	主要处理设施/措施	运行情况及处理能力
废水	生活废水	废水量	4800m^3/a	生活污水利用化粪池预处理达纳管标准后排入市政污水管网	正常运行，达到标准后排入市政污水管网，对环境影响很小
		CODcr	0.24t/a		
		氨氮	0.038t/a		

类型	具体环节	主要污染物	排放量	主要处理设施/措施	运行情况及处理能力
废气	拆包、密炼、压片、压延、硫化、打磨、锅炉、焊接等环节	颗粒物	0.445t/a	1、拆包环节：布袋除尘+15米高排气筒；2、密炼环节：布袋除尘+光氧催化+活性炭吸附+15米高排气筒；3、压片压延环节：活性炭吸附+15米高排气筒；4、硫化：光氧催化+活性炭吸附+15米高排气筒；5、打磨环节：旋风及布袋除尘+15米高排气筒；6、锅炉环节：布袋+静电除尘+15米高排气筒；焊接环节：经烟尘处理装置处理后车间排放	正常运行，处理后达标排放，对环境影响很小
		非甲烷总烃	0.0335t/a		
		二硫化碳	0.0037t/a		
		二氧化硫	0.157t/a		
		氮氧化物	0.352t/a		
		烟尘	0.00039t/a		
		油烟	0.012t/a		
噪声	设备运转	昼间≤65dB，夜间≤55dB		厂区合理布局，对高噪声源设备做好隔声降噪、防震措施	处理后噪声达标，符合相关要求
固废	生产厂区	废包装材料	不涉及直接排放	收集后外卖物资公司	有效处置，符合相关要求，对环境无影响
		生物质灰		收集后统一清理	
		废活性炭		由有危废资质的宁波大地化工环保有限公司处置	
		废金属		收集后外卖物资公司	
		废皂化液		由有危废资质的宁波大地化工环保有限公司处置	
		生活垃圾		委托当地环卫部门统一清运	
		废隔离纸		收集后外卖物资公司	
		废橡胶隔离套		收集后外卖物资公司	
		废劳保手套、擦布		由有危废资质的宁波大地化工环保有限公司处置	

报告期内，发行人配有相应的防治设施，环保设施实际运行良好，均正常运行，且具备相应的处理能力，确保处理后污染物排放达到国家及地方有关排放标准，污染物排放量不存在超出许可范围的情形。

（二）报告期内环保投入、环保相关费用和成本是否与处理发行人生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，发行人按环保要求建设了相应的环保设施，投入相应的环保资金用于污染物防治，污染物均能做到达标排放。环保投入主要包括环保设施的采购、安装调试和建设改造等支出；环保费用支出主要包括污水处理费、危废处理费、垃圾处理费、环境监测费用、环保税等费用。报告期内，发行人环保投入和相关

费用支出情况及占营业成本比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
环保投入	**92.65**	94.75	43.76	47.63
环保费用支出	**45.73**	74.96	45.02	38.46
合计	**138.38**	**169.71**	**88.78**	**86.09**
营业成本	**19,387.48**	40,436.33	29,402.94	27,086.71
占营业成本的比例	**0.71%**	0.42%	0.30%	0.32%

报告期内，随着发行人业务规模的不断增长，发行人环保相关成本与费用支出也呈上升趋势。发行人根据生产经营的实际情况和主要污染物处理的需要持续发生环保设施投资和相关成本费用支出，保证各项环保设施正常运行，主要污染物达标排放。报告期内，发行人环保投资及相关成本费用支出与处理发行人生产经营所产生污染的需求相匹配。

（三）募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额，是否符合国家和地方环保要求

发行人本次募集资金投资项目包括“传动带智能工厂建设项目”、“张紧轮扩产项目”及“研发中心升级建设项目”，具体环保措施及相应的资金来源和金额情况如下：

1、传动带智能工厂建设项目

本项目主要污染物包括生活废水、废气、噪声和固废，具体环保措施如下：

污染物类别	处理措施
生活废水	生产过程中无生产废水产生，仅产生员工生活废水排放。发行人已建有完善的污水管网，生活废水经处理后达标纳管接入污水处理厂
废气	生产过程中在挤压、压延、硫化环节产生废气。通过在挤出机、压延机等设备上方设置集气罩，进行处理后排放
噪声	主要噪声源为挤出机、压延机、打磨机等机械设备运行产生的噪声，主要措施包括：（1）选取低噪声设备、优化车间布局、加设隔音门窗等；（2）加强设备维护，确保设备处于良好的运转状态；（3）自身安全防护知识的上岗培训，如佩戴耳塞进行劳动防护
固废	产生的固废主要为废边角料、废活性炭等，其中废边角料外卖回收利用，废活性炭纳入危废管理，经收集后委托有资质单位定期收集处置

本项目环保装置投资金额为 600 万元，资金来源为募集资金。本项目的设计严格执行国家现行污染排放的规范和标准，严格按照环境保护行政主管部门的要

求进行项目建设环境评价。本项目已取得余姚市生态环境局出具的环评批复（余环建 2021（94）号），符合国家和地方环保要求。

2、张紧轮扩产项目

本项目主要污染物包括废水、废气、噪声和固废，具体环保措施如下：

污染物类别	处理措施
废水	产生员工生活废水以及少量生产废水排放。发行人已建有完善的污水管网，废水经处理后达标纳管接入污水处理厂
废气	生产过程中在注塑环节产生粉尘颗粒物。通过在挤出机、压延机等设备上方设置集气罩，进行处理后排放
噪声	主要噪声源为注塑机、数控机床等机械设备运行产生的噪声，主要措施包括：（1）选取低噪声设备、优化车间布局、加设隔音门窗等；（2）加强设备维护，确保设备处于良好的运转状态；（3）自身安全防护知识的上岗培训，如佩戴耳塞进行劳动防护
固废	产生的固废主要为废边角料和生活垃圾等，其中废边角料外卖回收利用，其余原材料固废收集暂存，送有资质的单位统一处理。生活垃圾由环卫部门回收处理

本项目环保装置投资金额为 100 万元，资金来源为自筹资金。本项目的设计严格执行国家现行污染排放的规范和标准，严格按照环境保护行政主管部门的要求进行项目建设环境评价。本项目已取得余姚市生态环境局出具的环评批复（余环建 2021（94）号），符合国家和地方环保要求。

3、研发中心升级建设项目

本项目主要污染物包括废水、废气、噪声和固废，具体环保措施如下：

污染物类别	处理措施
废水	生产废水经厂区污水管网收集至园区废水处理站，经预处理、物化处理后再与生活污水混合进行生化处理后达标纳管接入污水处理厂
废气	研发过程中在注塑环节产生粉尘颗粒物。通过在挤出机、压延机等设备上方设置集气罩，进行处理后排放
噪声	选取低噪高效设备，并通过各设备的合理布局，以及增设隔音设计，控制噪声对周围环境的影响
固废	产生的固废主要为可回收固废和生活垃圾等，其中可回收固废统一收集处理，回收再利用。生活垃圾由环卫部门回收处理

本项目环保装置投资金额为 150 万元，资金来源为募集资金。本项目的设计严格执行国家现行污染排放的规范和标准，严格按照环境保护行政主管部门的要求进行项目建设环境评价。本项目已取得余姚市生态环境局出具的环评批复（余环建 2021（219）号），符合国家和地方环保要求。

（四）报告期内发行人是否受到环保相关行政处罚，是否曾发生环保事故，是否存在涉及发行人环保问题的媒体报道

根据宁波市生态环境局余姚分局出具的《证明》，发行人及其子公司严格遵守国家和地方环境保护相关的法律、行政法规和规范性文件的规定，没有因违反国家和地方环境保护相关的法律、行政法规和规范性文件而受到处罚的情形，也未发生环境污染事故和突发环境事件。根据百度、搜狗等国内主流搜索引擎搜索，截至本问询函回复出具日，未检索到有关发行人环保问题的重大负面媒体报道。

因此，报告期内发行人未受到环保相关行政处罚，未曾发生环保事故，不存在涉及发行人环保问题的重大负面媒体报道。

三、说明发行人进出口业务是否符合海关、税务等法律法规的规定，是否存在违法违规行为，是否存在受到行政处罚的法律风险，实现收入时结售汇是否符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转的合法合规性，境外销售是否符合当地对产品资质认证和准入政策规定，是否存在重大违法违规行为，是否存在受到境外相关管理部门处罚的风险或潜在风险

（一）说明发行人进出口业务是否符合海关、税务等法律法规的规定，是否存在违法违规行为，是否存在受到行政处罚的法律风险

报告期内，发行人持续具备从事进出口业务所需的业务资质，具体情况如下：

资质名称	资质编号	签发主体	有效期限
海关进出口货物收发货人备案回执	3312960220	中华人民共和国余姚海关	长期
对外贸易经营者备案登记表	04410693	对外贸易经营者备案登记机关（宁波余姚）	/

根据余姚海关出具的证明、发行人的承诺以及在中国海关企业进出口信用信息公示平台的查询，发行人报告期内不存在因违反海关监管规定而受到行政处罚的情形。

根据国家税务总局余姚市税务局第二税务所出具的证明、发行人的承诺以及在国家税务总局相关网站的查询，报告期内发行人无税收（规费）违法行为，且不存在因违反税务等相关法律法规的规定而受到行政处罚的情形。

综上，发行人进出口业务符合海关、税务等法律法规的规定，不存在违法违

规行为，不存在受到行政处罚的法律风险。

（二）实现收入时结售汇是否符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转的合法合规性

根据国家外汇管理局《货物贸易外汇管理指引》《货物贸易外汇管理指引实施细则》的相关规定，国家外汇管理局实行“贸易外汇收支企业名录”登记管理，统一向金融机构发布名录。金融机构不得为不在名录的企业直接办理贸易外汇收支业务。企业依法取得对外贸易经营权后，应当持有关材料到外汇局办理名录登记手续。

发行人现持有编号为 04410693 的《对外贸易经营者备案登记表》，并依照相关规定办理了货物贸易外汇收支企业名录登记手续。经查询国家外汇管理局数字外管平台，发行人被列为 A 类企业（遵守外汇管理相关规定，且贸易外汇收支经外汇局非现场或现场核查情况正常的企业），可依法在相关金融机构办理外汇收支业务，符合《货物贸易管理外汇指引》的相关规定。

发行人在外销订单实现收入时的外汇结转过程如下：发行人办理货物贸易外汇收支企业名录登记，开通货物贸易外汇网上业务；在相关合作银行收到境外客户的货款并同发行人确认后，为发行人入账，发行人在“国家外汇管理局数字外管平台网站”进行外汇收款申报；发行人根据汇率和对人民币资金需求情况在外币账户开户行网上银行申请转账结汇。

发行人境外销售收入大于境外采购，存在外汇结余，因此一般只存在结汇需求。发行人已根据《结汇、售汇及付汇管理规定》等相关规定于具有经营外汇业务资质的银行开立了外币账户，办理出口收汇手续，并通过指定银行进行结售汇结算，发行人报告期内的结售汇均符合相关法律法规规定。

根据国家外汇管理局网站的查询，发行人报告期内不存在因违反外汇管理相关法律法规的违法行为而受到行政处罚的情形。

综上，发行人实现收入时结售汇符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转合法合规。

（三）境外销售是否符合当地对产品资质认证和准入政策规定，是否存在重大违法违规行为，是否存在受到境外相关管理部门处罚的风险或潜在风险

发行人主要产品为传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等汽车零部件，主要境外销售地为德国、阿联酋、美国等国家或地区，上述各国家和地区的法律法规对发行人目前销售的产品不存在强制认证等方面资质要求或许可，发行人产品符合当地进口准入要求，未得到销售对象所在国家要求对发行人产品进行销售限制的政府命令。为出口销售产品，发行人在接到客户订单后，会根据不同客户的需求提供汽车行业 IATF16949 质量管理体系认证或对所销售的产品或产品使用的原材料提供第三方专业机构出具的符合 RoHS 和 REACH 等认证标准的检测报告，符合销售流程，不存在重大违法违规行为。

发行人的境外销售以品牌商模式为主，该模式下，发行人接受品牌商的委托，根据其要求的产品规格、技术工艺等需求，自主进行设计、开发、试装和生产，产品经品牌商检验通过并贴上指定品牌后直接出口销售给境外品牌商，境外品牌商在采购发行人的产品后在销售地独立开展经营活动并依法独立承担相应的责任，发行人不存在通过设立境外分支机构或办事机构等经营机构开展境外销售经营的行为，不存在受到境外相关管理部门处罚的风险或潜在风险。

综上，发行人境外销售行为符合当地对产品资质认证和准入政策规定，不存在重大违法违规行为，不存在受到境外相关管理部门处罚的风险或潜在风险。

四、说明报告期内未缴纳住房公积金与社保的原因，是否可能受到相关行政处罚，测算如需补缴的金额及对报告期各期净利润的影响

（一）说明报告期内未缴纳住房公积金与社保的原因，是否可能受到相关行政处罚

报告期内，发行人为员工缴纳社会保险和住房公积金的情况如下：

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
员工总数	**852**	822	767	689
社保缴纳人数	**816**	788	719	606
未缴纳社保人数	**36**	34	48	83
其中：退休返聘	**19**	17	14	11

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
在别处缴纳	**3**	4	4	1
新员工入职	**14**	13	11	5
其他未缴纳	**0**	0	19	66
住房公积金缴纳人数	**813**	786	557	31
未缴纳住房公积金人数	**39**	36	210	658
其中：退休返聘	**19**	17	14	11
在别处缴纳	**3**	3	0	0
新员工入职	**16**	13	11	5
其他未缴纳	**1**	3	185	642

报告期初发行人尚未建立完善的社保公积金缴纳制度，经整改并逐步规范后，发行人已积极为大部分员工缴纳社保公积金，截至**报告期末**，发行人员工社保和公积金缴纳比例均在 90%以上。其中少量员工未缴纳社保公积金的原因主要为：（1）部分员工为退休返聘员工，无需缴纳社保公积金；（2）部分员工当月处于入职流程中，发行人已为其办理缴纳手续，相应数据下月体现；（3）部分员工自己要求异地缴纳社保，发行人已通过补贴方式由其自己缴纳。

报告期内，发行人未为部分员工缴纳社会保险、住房公积金，存在被主管部门要求补缴的风险。就此，发行人实际控制人蒋春雷、王静和蒋淞舟承诺，“如果未足额缴纳社会保险费、住房公积金的公司员工要求公司为其补缴社会保险费、住房公积金，或者社会保险、住房公积金主管部门要求公司为员工补缴社会保险费、住房公积金，或者公司未足额为员工缴纳社会保险费、住房公积金而承担任何罚款或损失，公司实际控制人将按照主管部门核定的金额无偿代公司补缴，无需公司支付任何对价，并愿意承担由此给公司带来的经济损失。”

根据发行人所在地社保和公积金主管部门出具的证明，报告期内发行人不存在因违反社会保障和住房公积金法律法规而被处罚的情形。

综上，报告期内，发行人虽存在未为部分员工缴纳社保及住房公积金的情形，存在被主管部门要求的补缴风险，但上述行为未受到相关主管部门的行政处罚，且发行人实际控制人已作出愿意承担所有补缴金额、承担任何罚款或损失赔偿责任的承诺，前述情形不构成重大违法行为，不会对本次发行并上市构成实质性法律障碍。

（二）测算如需补缴的金额及对报告期各期净利润的影响

经测算，如需补缴社会保险及住房公积金，对发行人报告期各期净利润的影响情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
未缴社会保险金额	**1.79**	4.68	25.46	68.80
未缴住房公积金金额	**0.27**	0.72	22.31	77.43
应缴未缴金额合计	**2.06**	5.40	47.77	146.23
净利润	**4,536.39**	7,001.84	5,557.28	4,398.10
净利润占比	**0.05%**	**0.08%**	**0.86%**	**3.32%**

注：上述测算中应缴未缴的人员不包括退休返聘和新入职员工，应缴未缴金额参照发行人员工平均缴纳基数测算。

如上表所述，如需补缴社会保险及住房公积金，对发行人报告期各期净利润影响较小。

五、说明报告期内发行人是否存在与产品质量、专利相关的境内外诉讼、纠纷，发行人是否针对产品质量控制、境内外纠纷或潜在纠纷建立相应的内部控制措施

（一）报告期内发行人是否存在与产品质量、专利相关的境内外诉讼、纠纷

报告期内，发行人发生的与产品质量、专利相关的诉讼纠纷如下：

序号	原告	被告	案由	诉讼基本情况	诉讼进展
1	发行人	北京天元奥特橡塑有限公司、宁波鑫隆博越汽车销售服务有限公司	侵害实用新型专利权纠纷	北京天元奥特橡塑有限公司制造和销售的产品涉嫌侵犯发行人实用新型专利权，宁波鑫隆博越汽车销售服务有限公司销售了相关产品，发行人要求被告承担相应法律责任	发行人已撤诉
2	发行人	北京天元奥特橡塑有限公司	侵害实用新型专利权纠纷	北京天元奥特橡塑有限公司制造和销售的产品涉嫌侵犯发行人实用新型专利权，发行人要求被告承担相应法律责任	发行人未按规定缴纳案件受理费，按撤诉处理

（二）发行人是否针对产品质量控制、境内外纠纷或潜在纠纷建立相应的内部控制措施

1、针对产品质量控制的内部控制措施

发行人重视产品质量管理工作，制定了相关的质量管理标准和质量管理制度，并已通过质量管理体系认证，发行人在产品质量控制方面采取的控制措施如下：

（1）把控原材料质量

发行人控制原材料质量，针对采购流程各个环节涉及的工作内容，建立并执行一系列管理制度和控制程序，包括《采购控制程序》《供应商管理控制程序》等。在供应商选择方面，公司根据供应商的产品质量、生产能力、产品检测能力、物料管控能力等资料评审确定合格供应商名录，每年度对供应商进行定期评价和动态管理。原材料采购时，供应商必须提供该采购原材料的质量保证书、产品合格证；供应商提供的采购产品进厂后，由仓库保管员依《产品防护管理程序》中之规定对采购产品进行数量点收、预入等工作。

（2）完善的生产管理保证生产质量

发行人对生产过程中的每个环节进行严格的管理和检验，形成了一套成熟的质量控制管理体系，并建立了《产品质量先期策划控制程序》《产品安全控制程序》《生产过程控制程序》等内部制度。

（3）执行检测入库制度

公司制定并执行《产品监视和测量控制程序》等检测入库程序，涵盖了公司外购外协物料的检验、从原材料投产到成品完工的生产过程检验以及成品交付顾客前的最终检验，为公司产品生产提供质量控制。

（4）执行产品交付与售后服务制度

为保证发货的及时性、准确性，提升客户对产品质量的满意度，公司制定并执行《产品交付控制程序》《顾客反馈控制程序》等内部制度，由销售部、质量部、生产部等多部门联动配合执行。

2、境内外纠纷或潜在纠纷内部控制措施

针对发行人境内外纠纷或潜在纠纷方面，发行人已采取如下控制措施：

（1）发行人企管部负责日常统一管理公司各项纠纷。面对具体纠纷时，由企管部牵头，集合财务部、采购部、销售部等相关人员组成专项纠纷解决团队，负责全程跟进相关纠纷的解决，最大程度实现各部门间信息互通，群策群力，讨论纠纷解决方案。

（2）针对发行人常见的合同纠纷与知识产权纠纷，发行人已针对主要交易内容，制定标准化合同条款，合同条款约定了纠纷机制等条款，明确了产生纠纷所适用的法律规定、管辖法院、纠纷解决方式等内容。发行人专人负责商标、专利的管理事宜，管理知识产权台账，确保发行人知识产权成果得到及时申请并授权，确保相关知识产权制度得到有效执行，减少商标、专利等侵权及被侵权的风险。

（3）发行人聘请了常年法律顾问，为其日常事务提供法律意见，在相关纠纷尚未形成诉讼或者仲裁时由常年法律顾问参与处理，合法有效的解决纠纷的同时依法维护发行人的合法权益。

综上，报告期内发行人存在与产品质量、专利相关的个别诉讼纠纷，上述案件基本以发行人为原告，且均已了结，发行人已针对产品质量控制、境内外纠纷或潜在纠纷建立了相应的内部控制措施。

六、说明发行人在报告期内是否受到行政处罚，是否存在安全生产事故；是否已经具备生产经营所需的全部资质、许可及认证；报告期内是否存在劳务外包情况，发行人的劳务派遣及劳务外包用工是否符合相关法律法规要求

（一）发行人在报告期内是否受到行政处罚，是否存在安全生产事故

根据发行人出具的承诺、发行人所在地相关政府主管部门出具的证明以及保荐机构在国家企业信用信息公示系统、信用中国、发行人所在地相关政府机构网站的查询，发行人在报告期内未受到行政处罚，不存在安全生产事故。

（二）发行人是否已经具备生产经营所需的全部资质、许可及认证

截至本问询函回复出具之日，发行人取得了如下与生产经营相关的资质、许可及认证：

资质、许可及认证	编号	签发主体	有效期限
海关进出口货物收发货人备案回执	3312960220	中华人民共和国余姚海关	长期
对外贸易经营者备案登记表	04410693	对外贸易经营者备案登记机关（宁波余姚）	/
固定污染源排污登记回执（余姚市远东工业城 CE10）	91330281739493034B001W	全国排污许可证管理信息平台	2020.6.2-2025.6.1
固定污染源排污登记回执（余姚市锦凤路 22 号）	91330281739493034B002W	全国排污许可证管理信息平台	2020.6.2-2025.6.1
汽车行业质量管理体系认证	T1228/0372424	上海恩可埃认证有限公司	2020.9.24-2023.9.23
汽车行业质量管理体系认证	T8779/0403342	上海恩可埃认证有限公司	2021.6.6-2024.6.5
中国职业健康安全管理体系认证	00221S23771R2M	方圆标志认证集团有限公司	2021.11.8-2024.11.15
环境管理体系认证	00221E34252R2M	方圆标志认证集团有限公司	2021.11.8-2024.11.15

发行人已具备生产经营所需的全部资质、许可及认证。

3、报告期内是否存在劳务外包情况，发行人的劳务派遣及劳务外包用工是否符合相关法律法规要求

报告期内，发行人不存在劳务外包的情况。报告期内，由于发行人生产规模逐步扩大，为满足季节性的用工需求以及作为日常临时用工的补充，发行人存在部分临时性、辅助性岗位使用劳务派遣用工的情形。报告期各期末，发行人劳务派遣用工的具体情况如下：

时间	员工人数	劳务派遣人数	劳务派遣比例	劳务派遣岗位
2019 年 12 月 31 日	689	-	-	-
2020 年 12 月 31 日	767	16	2.04%	装配岗
2021 年 12 月 31 日	822	9	1.08%	装配岗
2022 年 6 月 30 日	**852**	-	-	-

注：劳务派遣比例=劳务派遣人数/（员工人数+劳务派遣人数）

根据发行人提供的员工花名册、工资表、劳务派遣合同，发行人在临时性、辅助性岗位上使用劳务派遣人员，且与发行人签订合同的劳务派遣公司持有《劳务派遣经营许可证》，具备劳务派遣资质。报告期内，发行人劳务派遣用工人数不超过总用工人数的 10%，劳务派遣员工与发行人同岗位其他员工薪酬待遇相同，

符合《劳务派遣暂行规定》的相关要求。

综上，发行人在报告期内未受到行政处罚，不存在安全生产事故，发行人已具备生产经营所需的全部资质、许可及认证，报告期内发行人不存在劳务外包情况，发行人的劳务派遣用工符合相关法律法规的要求。

七、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师实施的主要核查程序如下：

1、查阅《关于明确阶段性降低用电成本政策落实相关事项的函》、国家统计局发布的常见问题解答、《关于加强应对气候变化统计工作的意见的通知》《关于加强高耗能、高排放建设项目生态环境源头防控的指导意见》《上市公司行业分类指引》《环境保护综合名录（2021 年版）》等相关政策文件，核查发行人是否属于高耗能、高排放行业以及生产产品是否涉及高污染、高环境风险产品；

2、实地查看了发行人生产经营场地及环保设施；查阅了发行人相关环保投入和环保费用以及支出凭证；

3、查阅了发行人排污许可证及募投项目的可行性研究报告、环境影响评价报告书/环境影响表、环评批复文件，核实其污染物排放、总量控制等具体情况；

4、获取发行人报告期内第三方检测机构就发行人污染物排放出具的《检测报告》，确认是否存在超越排污许可证范围排放污染物的情况；

5、访谈了发行人环保相关负责人；获取了发行人书面确认文件；获取宁波生态环境局余姚分局出具的证明，确认发行人报告期内不存在环保违规的情形；

6、通过互联网搜寻发行人环保相关的媒体报道，查询了相关政府部门网站、百度、搜狗等网站查询，核实发行人报告期内是否存在环保处罚及负面媒体报道

7、查阅发行人与生产经营相关的资质、许可及认证证书；

8、取得发行人所在地海关、税务部门出具的证明以及登录中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家税务总局等相关网站，核查发行人进出口业务的合法合规性；

9、查阅《货物贸易外汇管理指引》《货物贸易外汇管理指引实施细则》等与外汇管理相关的法律法规，取得发行人关于外汇使用、结转过程的说明，并登录国家外汇管理局网站，核查发行人实现收入时结售汇的合法合规性；

10、查阅发行人与境外客户签订的销售合同/订单或质量协议/条款，取得发行人关于境外销售对产品认证准入的说明，并网络检索与发行人主要产品相关的主要认证资质，核查境外销售的相关风险；

11、查阅发行人社保公积金缴纳明细，取得发行人所在地社保公积金管理部门出具的证明，取得发行人控股股东、实际控制人关于社保公积金的兜底承诺，并测算未缴纳社保公积金金额对发行人净利润的影响；

12、取得发行人关于产品质量、专利纠纷的说明并查阅相关诉讼纠纷材料，登录中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网站、信用中国、国家企业信用信息公示系统、国家知识产权局、余姚市市场监督管理局、国际知识产权组织官方网站、美国专利查询网站等网站，核查报告期内发行人与产品质量、专利相关的境内外诉讼、纠纷；

13、取得发行人关于质量控制、纠纷内控措施的说明，并查阅相关内控制度；

14、取得发行人出具的不存在行政处罚的承诺、发行人所在地相关政府主管部门出具的证明，并登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、发行人所在地相关政府机构网站，核查发行人报告期内是否受到过行政处罚，是否存在安全生产事故；

15、取得发行人关于不存在劳务外包的说明，查阅发行人的员工花名册、工资表、劳务派遣合同以及劳务派遣公司的资质证明，核查发行人劳务派遣用工的合法合规性。

申报会计师对问题（2）-（4）实施的主要核查程序如下：

1、查阅相关政策文件，核查发行人是否属于高耗能、高排放行业以及所生产产品是否涉及高污染、高环境风险产品；

2、实地查看了发行人生产经营场地及环保设施；查阅了发行人相关环保投入和环保费用以及支出凭证；

3、查阅了发行人排污许可证及募投项目的可行性研究报告、环境影响评价报告书/环境影响表、环评批复文件，核实其污染物排放、总量控制等具体情况；

4、获取发行人报告期内第三方检测机构就发行人污染物排放出具的《检测报告》，确认是否存在超越排污许可证范围排放污染物的情况；

5、访谈了发行人环保相关负责人；获取了发行人书面确认文件；获取宁波生态环境局余姚分局出具的证明，确认发行人报告期内不存在环保违规的情形；

6、通过互联网搜寻发行人环保相关的媒体报道，查询了相关政府部门网站、百度、搜狗等网站查询，核实发行人报告期内是否存在环保处罚及负面媒体报道；

7、查阅发行人与生产经营相关的资质、许可及认证证书；

8、取得发行人所在地海关、税务部门出具的证明以及登录中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家税务总局等相关网站，核查发行人进出口业务的合法合规性；

9、查阅与外汇管理相关的法律法规，取得发行人关于外汇使用、结转过程的说明，并登录国家外汇管理局网站，核查发行人实现收入时结售汇的合法合规性；

10、查阅发行人与境外客户签订的销售合同/订单或质量协议/条款，取得发行人关于境外销售对产品认证准入的说明，并网络检索与发行人主要产品相关的主要认证资质，核查境外销售的相关风险；

11、查阅发行人社保公积金缴纳明细，取得发行人所在地社保公积金管理部门出具的证明，取得发行人员工关于自愿放弃缴纳社保公积金的声明以及发行人控股股东、实际控制人关于社保公积金的兜底承诺，并测算未缴纳社保公积金金额对发行人净利润的影响；

12、查阅部分未缴纳社保、住房公积金员工关于放弃缴纳社会保险、住房公积金的声明。

（二）保荐机构、发行人律师的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人不属于高耗能、高排放行业；发行人生产的产品不涉及《“高污

染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品；

2、发行人配有相应的防治设施，环保设施实际运行良好，均正常运行，且具备相应的处理能力，确保处理后污染物排放达到国家及地方有关排放标准，污染物排放量不存在超出许可范围的情形；报告期内环保投入、环保相关费用和成本与处理发行人生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施符合国家和地方环保要求；报告期内发行人未受到环保相关行政处罚，未曾发生环保事故，不存在涉及发行人环保问题的媒体报道；

3、发行人进出口业务符合海关、税务等法律法规的规定，不存在违法违规行为，不存在受到行政处罚的法律风险，实现收入时结售汇符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转合法合规，境外销售符合当地对产品资质认证和准入政策规定，不存在重大违法违规行为，不存在受到境外相关管理部门处罚的风险或潜在风险；

4、报告期内，发行人虽存在未为部分员工缴纳社保及住房公积金的情形，存在被主管部门要求的补缴风险，但上述行为未受到相关主管部门的行政处罚，且发行人实际控制人已作出愿意承担所有补缴金额、承担任何罚款或损失赔偿责任的承诺，前述情形不构成重大违法行为，且所涉金额较小，不会对本次发行并上市构成实质性法律障碍；

5、报告期内发行人存在与产品质量、专利相关的个别诉讼纠纷，上述案件基本以发行人为原告，且均已了结，发行人针对产品质量控制、境内外纠纷或潜在纠纷已建立相应的内部控制措施；

6、发行人在报告期内未受到行政处罚，不存在安全生产事故；发行人已具备生产经营所需的全部资质、许可及认证，报告期内发行人不存在劳务外包情况，发行人的劳务派遣符合相关法律法规的要求。

（三）申报会计师对问题（2）-（4）的核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人不属于高耗能、高排放行业；发行人生产的产品不涉及《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品；

2、发行人配有相应的环保设施，环保设施实际运行良好，均正常运行，且具备相应的处理能力，确保处理后污染物排放达到国家及地方有关排放标准，污染物排放量不存在超出许可范围的情形；报告期内环保投入、环保相关费用和成本与处理发行人生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施符合国家和地方环保要求；报告期内发行人未受到环保相关行政处罚，未曾发生环保事故，不存在涉及发行人环保问题的媒体报道；

3、发行人进出口业务符合海关、税务等法律法规的规定，不存在重大违法违规行为，不存在受到行政处罚的重大法律风险，实现收入时结售汇符合外汇管理方面的有关规定，外汇使用、结转合法合规，境外销售符合当地对产品资质认证和准入政策规定，不存在重大违法违规行为，不存在受到境外相关管理部门处罚的重大风险或潜在风险；

4、报告期内，发行人虽存在未为部分员工缴纳社保及住房公积金的情形，存在被主管部门要求的补缴风险，但上述行为未受到相关主管部门的行政处罚，且发行人实际控制人已作出愿意承担所有补缴金额、承担任何罚款或损失赔偿责任的承诺，前述情形不构成重大违法行为，且所涉金额较小，不会对本次发行并上市构成实质性法律障碍。

9.关于主营业务收入

申请文件显示：

（1）汽车领域的整车配套市场以供应商层次划分，一级供应商直接面向整车厂供货，二、三级供应商是一级供应商的上游企业，为其提供部分配套零部件；售后服务市场的产品主要采用品牌商和经销商模式。

（2）报告期各期，发行人应用于汽车领域的收入分别为 28,859.07 万元、38,046.12 万元、40,230.37 万元和 25,091.82 万元，其中汽车整车配套市场 2020 年收入较 2019 年有所下滑，售后服务市场收入整体上行。

（3）发行人部分细分产品收入变动较大，如传送带、张紧轮、进气系统管路、冷却系统管路等等，发行人未说明具体原因。报告期模具及其他收入分别为 486.70 万元、402.89 万元、636.98 万元、344.05 万元，与不断增长的收入变

动趋势略有差异。

（4）发行人实现境外销售收入 8,063.58 万元、12,333.81 万元、12,726.31 万元和 9,101.96 万元，占主营业务收入的 27.06%、31.56%、30.63%、34.69%。

（5）发行人境外销售地区主要包括欧洲、阿联酋、美国、伊朗等国家或地区。若发行人主要境外市场实施提高关税、限制进口等贸易保护政策，或者未来美伊争端持续升级，局部经济环境持续恶化，可能会导致发行人产品在国际市场需求发生重大变化，以及影响发行人在伊朗等中东地区销售业务的正常开展，对发行人销售规模、经营业绩和财务状况带来一定程度的不利影响。

（6）发行人其他业务收入主要包括原材料销售、废料销售等收入，报告期各期其他业务收入分别为 171.83 万元、183.12 万元、485.39 万元、331.89 万元，2020 年以来其他业务收入增长较快，2021 年 1-6 月其他业务毛利率较高。

（7）发行人产品种类、型号繁多，且工艺流程较为复杂，质量控制难度较大。随着业务持续拓展、产品结构不断丰富，以及下游客户对产品质量要求日益提高，质量控制工作将面临更大的挑战。

（8）发行人未根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》说明其主营业务收入的是否存在季节性波动，经营成果、资产质量分析部分内容披露较为简单。

请发行人：

（1）区分发行人作为终端整车品牌的供应商层级，说明汽车整车配套市场的收入结构、与同行业可比公司比较情况（如有），说明发行人的供应链地位和竞争地位。

（2）结合汽车整车配套市场、售后服务市场的产品收入结构、毛利率，说明发行人在细分市场销售产品是否不同，是否符合行业特征或汽车零部件耗用规律；说明传动系统、流体管道系统、密封系统收入增长的驱动因素，结合各细分产品的价格、销量变动进一步量化分析产品收入结构变动原因；说明模具及其他收入与产品收入变动趋势不一致的原因。

（3）说明发行人在汽车整车配套业务领域对应的终端整车品牌或平台；结

合终端车型报告期内的销售情况，说明发行人汽车整车配套业务细分产品与下游需求的匹配关系；结合配套车型的推出时间、是否持续配套迭代新车型，说明发行人整车配套业务的稳定性、可持续性。

（4）说明发行人不同销售渠道或产品类别的定价方法；结合与主要汽车整车配套业务客户签订的合同条款或实际执行过程中遵照的行业惯例，说明发行人与下游客户年降安排，包括但不限于涉及的产品、涉及产品占营业收入的比例、年降幅度以及对发行人经营业绩的影响。

（5）说明发行人境内、境外销售中直销、经销收入金额及占比；报告期各期发行人主要境外客户的基本情况、与发行人合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例，如报告期内销售金额发生较大变化，请进一步分析原因；说明报告期内发行人境内外销售种类、单价、毛利率是否存在显著差异，如是，请进一步说明是否符合行业特征。

（6）结合发行人境外销售收入的地区分布，说明报告期内发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策是否发生重大不利变化，如存在，请分析相关贸易政策对发行人境外收入的潜在影响。

（7）说明其他业务收入的主要内容，2020 年以来其他业务收入增长的原因及合理性，废料的销售收入与产品产量的对应关系。

（8）说明报告期各期退换货情况，发行人是否曾因发生质量问题或缺陷导致的大额退换货、赔偿或因此流失重要客户之情形。

（9）结合发行人收入确认具体原则、收入确认取得的相应凭证及其内部控制情况说明收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定，收入确认时间是否准确，说明各收入确认方式下的收入、占比，如存在较大变动，请分析原因；说明是否存在寄售情形，如是，请说明寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的匹配关系等。

（10）说明发行人收入的季节分布，是否符合行业特征；根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第七十六条、七十七条等，完善招股说明书中关于经营成果、资产质量其他有关信息。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

（1）说明对发行人报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论等，区分境内、境外客户说明走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果等。

（2）结合报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额、发货验收单据、物流运输记录、资金划转凭证等，说明发行人境外销售收入与该等数据的匹配关系。

【回复】

一、区分发行人作为终端整车品牌的供应商层级，说明汽车整车配套市场的收入结构、与同行业可比公司比较情况（如有），说明发行人的供应链地位和竞争地位

（一）发行人作为终端整车品牌的供应商层级

报告期内，发行人在主要整车配套客户的供应商层级如下：

客户名称	配套终端整车品牌	产品类别	供应商层级
上海汽车集团股份有限公司	MAXUS	流体管路系统	一级
	五菱	传动系统、流体管路系统	一级
	宝骏	传动系统	一级
中国第一汽车集团有限公司	红旗	传动系统、流体管路系统	一级
	奔腾	传动系统、流体管路系统	一级
吉利汽车控股有限公司	吉利	流体管路系统	一级
		传动系统	一级、二级
	领克	流体管路系统	一级
Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C.	IKCO	传动系统	二级
	SAIPA	传动系统	二级
瑞立集团有限公司	[注]	密封系统	三级
东风汽车有限公司	**东风启辰**	**传动系统**	**一级**
		流体管路系统	**一级**

注：发行人向瑞立集团配套制动密封件，瑞立集团采购后生产制动泵并配套车桥生产厂商，最终由车桥生产厂商配套整车厂。瑞立集团基于保密等原因向发行人提交的产品订单信

息仅有零部件代号，发行人无法获知向瑞立集团销售产品最终配套整车品牌及车型信息。

（二）发行人汽车整车配套市场的收入结构

报告期内，发行人整车配套市场收入按照供应商层级划分如下：

单位：万元

供应商层级	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一级	**8,217.93**	**67.45%**	19,486.13	70.79%	15,674.20	69.84%	15,062.75	66.41%
二级	**3,323.31**	**27.28%**	5,765.54	20.95%	3,830.58	17.07%	4,581.03	20.20%
三级及以上	**642.52**	**5.27%**	2,274.15	8.26%	2,937.82	13.09%	3,037.16	13.39%
整车配套市场收入	**12,183.76**	**100.00%**	**27,525.82**	**100.00%**	**22,442.60**	**100.00%**	**22,680.94**	**100.00%**

报告期内，发行人在整车配套市场以一级、二级供应商为主，占比约 90%左右。其中，发行人作为一级供应商，直接向整车制造商配套传动系统部件、流体管路系统部件等主要产品；发行人作为二级供应商，通常系向整车制造商旗下的发动机平台公司等销售传动系统部件等产品，由其组装汽车发动机总成后，再向整车制造商实现配套。由于同行业可比公司未披露其在整车配套市场的收入结构，无法与同行业可比公司进行比较。

（三）发行人的供应链地位和竞争地位

汽车结构复杂，一辆汽车通常需要装配上万件不可拆卸的独立零部件，同类零部件规格型号繁多，汽车整车制造商采购配套零部件时一般采用模块化采购模式，即以定制化总成件采购为主、指定通用零部件、重要零部件直接采购。发行人传动系统和流体管路系统部件是汽车发动机系统、底盘系统和车身系统三大总成系统的重要部件，发挥着传动、输油、输气和供水等作用，其质量和性能对提高汽车整车的性能和质量水平起着重要作用，因此，发行人配套过程中主要直接向整车制造商配套，部分产品因需要与发动机等进行总成等原因，通过整车制造商旗下发动机一级供应商间接配套，发行人供应链地位相对较高。

此外，凭借长期的研发投入和经验积累，发行人在整车配套领域已具备设计开发和生产一体化优势，在与客户新项目合作方选择方面具有较强的竞争优势。加之汽车零部件行业具有较高的市场进入壁垒，发行人长期与众多主流整车厂和一级供应商合作，在技术研发、产品质量和后续服务等方面已形成良好的品牌形

象和较高的市场美誉度，与下游客户形成了长期稳定的合作关系。

二、结合汽车整车配套市场、售后服务市场的产品收入结构、毛利率，说明发行人在细分市场销售产品是否不同，是否符合行业特征或汽车零部件耗用规律；说明传动系统、流体管道系统、密封系统收入增长的驱动因素，结合各细分产品的价格、销量变动进一步量化分析产品收入结构变动原因；说明模具及其他收入与产品收入变动趋势不一致的原因。

（一）结合汽车整车配套市场、售后服务市场的产品收入结构、毛利率，说明发行人在细分市场销售产品是否不同，是否符合行业特征或汽车零部件耗用规律

报告期内，发行人汽车领域收入按照整车配套市场和售后服务市场划分的收入结构及毛利率情况具体如下：

单位：万元

类 别	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
整车配套市场	**12,183.76**	**48.66%**	**20.82%**	**27,525.82**	**53.12%**	**21.28%**
其中：传动系统	**4,363.06**	**17.43%**	**26.17%**	8,931.28	17.24%	26.06%
流体管路系统	**7,027.92**	**28.07%**	**18.70%**	15,977.00	30.83%	19.48%
密封系统	**653.19**	**2.61%**	**-2.42%**	2,180.50	4.21%	6.30%
模具及其他	**139.60**	**0.56%**	**68.79%**	437.04	0.84%	64.23%
售后服务市场	**12,852.37**	**51.34%**	**33.17%**	**24,294.50**	**46.88%**	**31.55%**
其中：传动系统	**11,402.86**	**45.55%**	**33.93%**	20,771.47	40.08%	32.79%
流体管路系统	**403.66**	**1.61%**	**49.84%**	1,021.90	1.97%	40.22%
密封系统	**1,045.84**	**4.18%**	**18.43%**	2,501.12	4.83%	17.66%
汽车领域收入合计	**25,036.12**	**100.00%**	**27.16%**	**51,820.32**	**100.00%**	**26.09%**
类 别	**2020 年度**			**2019 年度**		
	金额	**占比**	**毛率**	**金额**	**占比**	**毛利率**
整车配套市场	**22,442.60**	**55.79%**	**25.17%**	**22,680.94**	**59.61%**	**27.25%**
其中：传动系统	8,987.35	22.34%	32.30%	9,972.57	26.21%	34.58%
流体管路系统	10,288.62	25.57%	19.58%	9,871.55	25.95%	22.77%
密封系统	2,608.31	6.48%	16.49%	2,567.34	6.75%	13.68%
模具及其他	558.32	1.39%	54.01%	269.48	0.71%	49.40%

售后服务市场	**17,787.77**	**44.21%**	**35.64%**	**15,365.18**	**40.39%**	**36.25%**
其中：传动系统	14,935.65	37.13%	36.79%	12,567.74	33.03%	38.20%
流体管路系统	605.80	1.51%	43.39%	647.56	1.70%	29.33%
密封系统	2,246.31	5.58%	25.91%	2,149.88	5.65%	26.92%
汽车领域收入合计	**40,230.37**	**100.00%**	**29.80%**	**38,046.12**	**100.00%**	**30.88%**

注：发行人向瑞立集团配套制动密封件用于生产制动泵，其中制动泵部分用于售后服务市场，由于无法获知其用于售后服务市场比例，此处销售收入统一在整车配套市场合并列示。

由上表可见，发行人在不同细分市场销售的产品结构不同，其中整车配套市场以流体管路系统部件和传动系统部件为主；售后服务市场以传动系统部件为主。

报告期内，发行人传动系统产品以售后服务市场为主、整车配套市场为辅，主要原因一是传动系统部件性能要求较高，技术难度较大，整车配套市场长期被盖茨等外资品牌垄断，随着发行人与国外竞争对手产品技术差距逐渐缩小，逐步实现进口替代，但市场占有率仍然较低；二是传动系统部件为易损件，通常车辆行驶 6 万公里左右即进入更换周期，售后市场需求较大。

发行人流体管路系统产品以整车配套市场为主，主要系流体管路系统部件使用寿命较长，基本与整车同寿命。报告期内，发行人部分流体管路系统产品应用于汽车售后服务市场，主要系商用车售后维修需求，但市场规模相对较小。

发行人密封系统产品主要包括制动密封件和油封密封件，其中制动密封件以整车配套市场为主，售后服务市场通常对制动泵整体更换，制动密封件作为组成零件之一，通常不单独更换；油封密封件由于整车配套要求较高，配套市场长期被恩福、斯凯孚等外资品牌垄断，发行人油封密封件主要销售售后服务市场。

此外，发行人同类产品在整车配套市场毛利率略低于售后服务市场，主要系整车配套市场产品主要面向整车厂和零部件配套供应商，采购量较大，客户议价能力较强，产品毛利率相对较低；在售后服务市场，产品需求以多品种、小批量为主，博世、舍弗勒等国际零部件品牌商对发行人产品质量、供货能力等要求较高，产品定价及毛利率相应较高，符合汽车零部件行业特征。

综上，发行人不同细分市场销售产品不同，且同类产品在整车配套市场毛利率略低于售后服务市场，符合行业特征和汽车零部件耗用规律。

（二）说明传动系统、流体管路系统、密封系统收入增长的驱动因素，结合各细分产品的价格、销量变动进一步量化分析产品收入结构变动原因

报告期内，发行人主营业务收入分产品构成情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
传动系统	**16,788.76**	**63.37%**	**31,117.84**	**57.27%**	**24,579.63**	**59.16%**	**22,731.74**	**58.17%**
其中：传动带	**13,777.07**	**52.00%**	25,313.92	46.58%	19,670.71	47.34%	17,409.97	44.55%
张紧轮	**3,011.69**	**11.37%**	5,803.92	10.68%	4,908.93	11.81%	5,321.77	13.62%
流体管路系统	**7,667.44**	**28.94%**	**17,565.04**	**32.32%**	**11,304.01**	**27.21%**	**10,947.88**	**28.01%**
其中：进气系统管路	**5,578.60**	**21.06%**	13,535.75	24.91%	9,233.03	22.22%	7,992.17	20.45%
冷却系统管路	**1,165.36**	**4.40%**	2,221.31	4.09%	1,071.24	2.58%	1,906.27	4.88%
其他	**923.48**	**3.49%**	1,807.98	3.33%	999.74	2.41%	1,049.45	2.69%
密封系统	**1,787.56**	**6.75%**	**5,003.58**	**9.21%**	**5,028.50**	**12.10%**	**4,998.42**	**12.79%**
其中：制动密封件	**854.93**	**3.23%**	2,691.44	4.95%	3,020.49	7.27%	2,977.43	7.62%
油封密封件	**927.55**	**3.50%**	2,037.04	3.75%	1,989.12	4.79%	2,003.91	5.13%
其他	**5.07**	**0.02%**	275.11	0.51%	18.88	0.05%	17.07	0.04%
模具及其他	**248.38**	**0.94%**	**653.24**	**1.20%**	**636.98**	**1.53%**	**402.89**	**1.03%**
合计	**26,492.13**	**100.00%**	**54,339.70**	**100.00%**	**41,549.12**	**100.00%**	**39,080.94**	**100.00%**

从产品结构看，发行人主营业务收入主要来源于传动系统、流体管路系统和密封系统三大类产品的销售，其在报告期内销售收入合计占到主营业务收入的比例分别为 98.97%、98.47%、98.80%**和 99.06%**，占比较高。报告期内，该等产品销售收入增长的驱动因素以及各细分产品销售数量和销售价格的变动情况具体如下：

1、传动系统

报告期内，发行人传动系统产品销售规模分别为 22,731.74 万元、24,579.63 万元、31,117.84 万元**和 16,788.76 万元**，占各期主营业务收入的比例分别为 58.17%、59.16%、57.27%**和 63.37%**。

2020 年度，发行人传动系统收入较 2019 年基本稳定。2021 年度，发行人传动系统产品销售收入较 2020 年增加 6,538.21 万元，增长 26.60%，主要系受海外

疫情反复持续，境外品牌商客户增加对发行人采购所致。

发行人传动系统产品主要为传动带，各期占传动系统产品收入的 76.59%、80.03%、81.35%**和 82.06%**，报告期内，传动带产品销售收入受产品平均销售单价和销量变化的影响情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销量（万件）	**1,176.94**	2,090.90	1,348.13	1,121.89
销量对营业收入变动的贡献（万元）	-	8,992.50	3,301.13	-
销售单价（元/件）	**11.71**	12.11	14.59	15.52
销售单价对营业收入变动的贡献（万元）	-	-3,349.28	-1,040.40	-
累计贡献（万元）	-	5,643.22	2,260.73	-

2020 年度，发行人传动带产品销售收入较 2019 年度增加 2,260.73 万元，增长 12.99%，主要系受销售数量增长的影响。发行人传动带产品本期销量同比增长 20.17%，对营业收入增长的贡献为 3,301.13 万元，主要原因系随着传动带产品技术工艺和品牌认可度的不断提高，国内外售后市场需求增长较快。

2021 年度，发行人传动带产品销售收入较 2020 年度增加 5,643.21 万元，增长 28.69%，主要系受销售数量增长的影响。发行人传动带产品本期销量同比增长 55.10%，对营业收入增长的贡献为 8,992.50 万元，主要系售后服务市场持续增长所致。2020 下半年博世对全球汽车售后市场传动系统部件重新招标，发行人凭借产品质量和价格优势取得新项目较多，2021 年实现销售较多；同时因海外疫情不断反复，LYNX、Diamond 等境外品牌商客户出于供应链安全考虑，增加了对国内供应商采购，共同引致传动带产品销量较快增长。

2、流体管路系统

报告期内，发行人流体管路系统产品销售规模分别为 10,947.88 万元、11,304.01 万元、17,565.04 万元**和 7,667.44 万元**，占各期主营业务收入的比例分别为 28.01%、27.21%、32.32%**和 28.94%**。

2020 年度，发行人流体管路系统收入较 2019 年基本稳定。2021 年度，发行人流体管路系统产品销售收入较 2020 年度增加 6,261.03 万元，增长 55.39%，主要系配套车型销量增长或配套份额提高，引致流体管路系统部件销量增长较快所

致。

报告期内，发行人流体管路系统产品主要包括进气系统管路和冷却系统管路，各期两类产品合计占流体管路系统产品收入的 90.41%、91.16%、89.71%和**87.96%**。报告期内，进气系统管路和冷却系统管路销售收入受产品平均销售单价和销量变化的影响情况如下：

（1）进气系统管路

项目	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
销量（万件）	**117.36**	273.59	183.21	141.55
销量对营业收入变动的贡献（万元）	-	4,471.40	2,099.23	-
销售单价（元/件）	**47.53**	49.48	50.40	56.46
销售单价对营业收入变动的贡献（万元）	-	-168.68	-858.37	-
累计贡献（万元）	-	4,302.72	1,240.86	-

2020 年度，发行人进气系统管路产品销售收入较 2019 年度增加 1,240.86 万元，增长 15.53%，主要系受销售数量增长的影响。发行人进气系统管路产品本期销量同比增长 29.43%，对营业收入增长的贡献为 2,099.23 万元，主要原因是随着当期红旗 H5、H9 等车型热销、领克 05 实现量产以及领克 01/02/03 车型发行人切入配套，引致进气系统管路产品销量增加。

2021 年度，发行人进气系统管路产品销售收入较 2020 年度增加 4,302.72 万元，增长 46.60%，主要系受销售数量增长的影响。发行人进气系统管路产品本期销量同比增长 49.33%，对营业收入增长的贡献为 4,471.40 万元，主要原因是随着当期红旗 H5、H9 等车型销量持续增长，以及领克 01/02/03 系列车型发行人配套份额持续提高，引致进气系统管路产品销量增加较快。

（2）冷却系统管路

项目	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
销量（万件）	**85.86**	163.30	97.85	187.52
销量对营业收入变动的贡献（万元）	-	890.28	-981.76	-
销售单价（元/件）	**13.57**	13.60	10.95	10.17
销售单价对营业收入变动的贡献（万元）	-	259.79	146.73	-

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
累计贡献（万元）	-	1,150.07	-835.03	-

2020 年度，发行人冷却系统管路产品销售收入较 2019 年度减少 835.03 万元，下降 43.80%，主要系受销售数量减少的影响。发行人冷却系统管路产品本期销量同比下降 47.82%，对营业收入减少的贡献为 981.76 万元，主要原因是随着配套车型销量下降，发行人为吉利帝豪 EV、帝豪 GSE 和几何 A 配套的冷却系统管路产品销量下降。

2021 年度，发行人冷却系统管路产品销售收入较 2020 年度增加 1,150.07 万元，增长 107.36%，主要系受销售数量增长的影响。发行人冷却系统管路产品本期销量同比增长 66.89%，对营业收入增长的贡献为 890.28 万元，主要原因是上汽大通 V80、T60、D90、V90、G10 等车型产量增加，同时新增配套的斯堪尼亚、ASSP、康明斯等客户项目当期实现量产，引致发行人配套的冷却系统管路产品销量增加。

3、密封系统

报告期内，发行人密封系统产品销售规模分别为 4,998.42 万元、5,028.50 万元、5,003.28 万元**和 1,787.56 万元**，占各期主营业务收入的比例分别为 12.79%、12.10%、9.21%**和 6.75%**，报告期各期销售规模基本稳定。

报告期内，发行人密封系统产品主要包括制动密封件和油封密封件，各期两类产品合计占密封系统产品收入的 99.66%、99.62%、94.50%**和 99.71%**。报告期内，制动密封件和油封密封件销售收入受产品平均销售单价和销量变化的影响情况如下：

（1）制动密封件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销量（万件）	**192.81**	642.22	715.86	670.98
销量对营业收入变动的贡献（万元）	-	-308.61	189.35	-
销售单价（元/件）	**4.43**	4.19	4.22	4.44
销售单价对营业收入变动的贡献（万元）	-	-20.45	-146.29	-

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
累计贡献（万元）	-	-329.05	43.06	-

报告期内，发行人制动密封件对应的主要客户、各期销售金额、数量、单价情况如下：

单位：万元、万件、元

2022 年 1-6 月					
序号	客户	销售金额	占制动密封件收入比例	数量	单价
1	**瑞立集团**	**364.98**	**42.69%**	**86.57**	**4.22**
2	**江苏恒鑫正宏科技有限公司**	**161.86**	**18.93%**	**43.71**	**3.70**
3	**ARFESAN**	**57.34**	**6.71%**	**9.71**	**5.91**
4	**DIESEL TECHNIC SE**	**55.02**	**6.44%**	**9.60**	**5.73**
5	**Haldex Brake Products Corp.**	**40.71**	**4.76%**	**7.41**	**5.50**
合计		**679.90**	**79.53%**	**156.99**	**4.33**
2021 年度					
序号	客户	销售金额	占制动密封件收入比例	数量	单价
1	瑞立集团	1,580.41	58.72%	378.64	4.17
2	江苏恒鑫正宏科技有限公司	278.52	10.35%	77.47	3.60
3	嘉兴润通汽车配件有限公司	206.93	7.69%	48.36	4.28
4	DIESEL TECHNIC SE	104.30	3.88%	18.11	5.76
5	河间市金禾汽车零部件有限公司	71.05	2.64%	18.03	3.94
合计		**2,241.22**	**83.27%**	**540.62**	**4.15**
2020 年度					
序号	客户	销售金额	占制动密封件收入比例	数量	单价
1	瑞立集团	2,148.22	71.12%	507.27	4.23
2	江苏恒鑫正宏科技有限公司	184.65	6.11%	52.71	3.50
3	嘉兴润通汽车配件有限公司	170.59	5.65%	38.33	4.45
4	DIESEL TECHNIC SE	86.15	2.85%	15.09	5.71
5	靖江恒昌汽车部件有限公司	61.92	2.05%	16.25	3.81
合 计		**2,651.54**	**87.78%**	**629.66**	**4.21**

2019 年度					
序号	客户	销售金额	占制动密封件收入比例	数量	单价
1	瑞立集团	2,271.23	76.28%	517.03	4.39
2	江苏恒鑫正宏科技有限公司	154.18	5.18%	41.26	3.74
3	DIESEL TECHNIC SE	124.46	4.18%	20.42	6.09
4	嘉兴润通汽车配件有限公司	77.21	2.59%	15.39	5.02
5	靖江恒昌汽车部件有限公司	29.67	1.00%	7.85	3.78
合 计		**2,656.75**	**89.23%**	**601.96**	**4.41**

2020 年度，受销量和平均单价共同作用影响，发行人制动密封件产品销售规模基本稳定，其中制动密封件本期销量同比增长 6.69%，对营业收入增长的贡献为 189.35 万元，主要系嘉兴润通汽车配件有限公司、江苏恒鑫正宏科技有限公司等客户采购需求增加，引致发行人制动密封件销量增长。同时，受产品价格年降影响，制动密封件本期平均单价同比下降 4.95%，对营业收入增长的贡献为-146.29 万元。

2021 年度，发行人制动密封件销售收入较 2020 年度减少 329.05 万元，其中制动密封件销量较 2020 年度下降 10.29%，对营业收入增长的贡献为-308.61 万元，主要系受配套商用车市场销量下滑影响，瑞立集团当期采购订单减少，发行人制动密封件销量相应有所下降。2021 年销售价格较 2020 年度基本稳定。

（2）油封密封件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销量（万件）	**435.78**	1,040.47	1,046.08	1,134.65
销量对营业收入变动的贡献（万元）	-	-10.99	-168.42	-
销售单价（元/件）	**2.13**	1.96	1.90	1.77
销售单价对营业收入变动的贡献（万元）	-	58.91	153.63	-
累计贡献（万元）	-	47.92	-14.79	-

报告期内，发行人油封密封件产品销售规模基本稳定，销量和单价对营业收入变动的影响均较小。

（三）说明模具及其他收入与产品收入变动趋势不一致的原因

1、模具收入

报告期内，发行人模具销售规模主要受客户采购模式、新产品开发和定点节奏等因素影响；而利用模具生产的零部件产品销售规模主要受配套整车或售后市场需求影响。因此，模具和产品收入变动趋势不完全一致。报告期内，发行人模具收入及占主营产品收入的比例如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售模具收入	**114.74**	372.71	482.66	156.91
主营产品收入（不包括模具及其他）	**26,243.75**	53,686.46	40,912.15	38,678.04
模具占主营产品收入比例	**0.44%**	0.69%	1.18%	0.41%

2019 **至 2022 年上半年度**，发行人实现模具收入分别为 156.91 万元、482.66 万元、372.71 万元**和 114.74 万元**，呈波动上升趋势，其中 2020 年发行人实现模具收入较多，主要系前期取得的一汽红旗 H5、H9 流体管路总成模具等项目，本期陆续开发完成并经客户验收确认当期收入，对应零部件于 2020 年下半年量产供货。

2、其他产品收入

报告期内，发行人其他产品收入占主营产品收入的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
其他产品收入	**133.64**	280.53	154.32	245.98
主营产品收入（不包括模具及其他）	**26,243.75**	53,686.46	40,912.15	38,678.04
其他产品收入占主营产品收入比例	**0.51%**	0.52%	0.38%	0.64%

2019 **年-2022 年 1-6 月**，发行人其他产品销售收入分别为 245.98 万元、154.32 万元、280.53 万元**和 133.64 万元**，主要系导电橡胶、胶套等橡胶杂件。2020 年，受新冠疫情影响，其他产品采购订单有所减少。2021 年其他产品收入较 2020 年增长较快，主要系当期境外客户 PROSEALS 采购导电橡胶等杂件较多所致。

三、说明发行人在汽车整车配套业务领域对应的终端整车品牌或平台；结合终端车型报告期内的销售情况，说明发行人汽车整车配套业务细分产品与下游需求的匹配关系；结合配套车型的推出时间、是否持续配套迭代新车型，说明发行人整车配套业务的稳定性、可持续性。

（一）发行人在汽车整车配套业务领域对应的终端整车品牌或平台

报告期内，发行人主要整车配套客户对应的终端整车品牌或平台具体如下：

客户	配套终端整车品牌	配套车型或发动机平台
上海汽车集团股份有限公司	MAXUS	V80、G50、D60、G10、V90、T60、T70、D90、G20、EV30、EG10、Euniq 5、T90、G90、EV80、EV31、FCV80、**MIFA9**
	五菱	N15A、B15、N12A、N15、B15D、LJ1.8、B12
	宝骏	N15T、S12T
中国第一汽车集团有限公司	红旗	H5、H9、CA4GB15TD、HS7、CA6GV30TD、CA4GA、CA4GC20TD 、 C001 、 N117 、 CA4GC18TD 、**CA4GB15TD、H6、C095、L5、C100**
	奔腾	CA4GA12TD、T33、CA4GB16、B70S、T77、B30、B50、**D511**
吉利汽车控股有限公司	吉利	BETA-4G14T、缤越、GAMMA-4G18GTDI、博瑞、星越、缤瑞、帝豪 L/S、博越改款、嘉际、帝豪 EV、几何 A、帝豪 GL、星越、帝豪 GSE、帝豪 GS、远景 X6、**B-PULAS**
	领克	领克 01/02/03/05、领克 PHEV
Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C.	IKCO	TU5、XU7、TU3、EF7、MP2、EC5、RD、AXOR1、TU5 R2、CITROEN、ARISAN、RENAULT
	SAIPA	KIA PRIDE、SP100、KIA RIO、R-600
瑞立集团有限公司	[注]	-
东风汽车有限公司	**东风启辰**	**启辰大 V、启辰 D60、启辰星、启辰 T70、启辰 M50V、启辰 T60**

注：发行人向瑞立集团配套制动密封件，瑞立集团采购后生产制动泵并配套车桥生产厂商，最终由车桥生产厂商配套整车厂。瑞立集团基于保密等原因向发行人提交的产品订单信息仅有零部件代号，发行人无法获知向瑞立集团销售产品配套整车品牌及车型信息。

（二）发行人汽车整车配套业务细分产品与下游需求的匹配关系

报告期内，发行人汽车整车配套业务对应主要配套车型或平台的产品销售数量、金额及相应车型或平台的产量情况如下：

单位：万件、万元、万台

车型/平台	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量
V80	**16.35**	**570.06**	**2.53**	56.44	1,919.93	7.52	39.41	1,216.31	5.47	23.72	730.13	2.40
H5	**50.16**	**983.19**	**3.92**	78.24	1,814.00	8.05	30.40	1,246.13	6.82	20.01	721.81	5.13
领克 01/02/03/05	**6.11**	**432.95**	**5.45**	17.02	1,746.36	13.38	6.67	706.98	15.59	0.11	11.55	11.98
H9	**4.33**	**236.29**	**0.55**	21.56	1,154.12	4.76	5.10	285.18	1.61	0.02	7.36	-
NE1	**32.72**	**656.75**	**32.47**	34.10	1,001.84	25.34	29.95	1,014.14	20.63	5.75	217.78	2.55
CA4GB15TD	**14.38**	**450.24**	**4.29**	27.07	840.83	11.38	16.76	514.03	7.30	0.11	11.96	5.13
N15T	**17.88**	**422.22**	**10.07**	34.27	791.34	51.76	21.69	558.14	52.57	32.30	910.37	45.21
DAILY	**4.27**	**425.02**	**2.32**	6.76	587.22	4.74	-	-	3.87	-	-	5.06
24/24 型弹簧钢	**22.18**	**98.91**	**121.99**	121.83	512.33	381.46	179.42	739.27	495.63	162.24	696.37	440.88
G50/D60	**7.60**	**199.14**	**1.20**	18.89	502.04	2.88	20.72	765.03	2.66	29.09	1,041.02	3.38
H9/HS7	**2.87**	**111.20**	**0.92**	10.94	484.73	6.29	2.66	122.80	2.50	0.01	1.74	0.53
N15A	**1.75**	**69.54**	**1.87**	12.23	474.71	8.53	19.30	803.43	13.10	22.71	948.59	14.58
XU7	**9.61**	**203.71**	**3**	**29.57**	444.06	10.00	**38.61**	633.42	13.00	**40.86**	692.74	14.00
30/30 型弹簧钢	**20.76**	**86.07**	**116.26**	94.02	413.85	264.10	134.02	608.97	370.22	206.44	945.81	560.97
B15/N15A	**2.06**	**39.23**	**4.37**	21.98	400.62	34.08	31.79	601.53	44.48	42.74	794.50	59.50
缤越 1.5T	**0.09**	**21.49**	-	1.98	254.90	2.54	4.00	481.85	5.64	13.69	1,630.36	16.11
TU5	**11.76**	**443.10**	**11**	**24.17**	**500.39**	**31**	**17.46**	**356.58**	**28**	**19.80**	**603.67**	**25**
启辰大 V	**4.83**	**386.62**	**0.21**	-	-	-	-	-	-	-	-	-
启辰 D60	**12.20**	**281.01**	**1.87**	-	-	**3.67**	-	-	**5.53**	-	-	**7.37**

注 1：配套车型或发动机平台产量数据来源于 Information Handling Services, Inc.（即美国 IHS 信息处理服务公司）和 MARKLINES 全球汽车信息平台；

注 2：发行人无法获知向瑞立集团销售产品所最终配套的终端车型或发动机平台，“24/24 型弹簧钢”和“30/30 型弹簧钢”系发行人产品所配套的瑞立集团制动泵型号，相关制动泵产量数据由客户提供；

注 3：XU7 **和 TU5** 系伊朗 IKCO 整车厂发动机平台，相关产量数据由客户提供，**发行人对应配套车型/平台的销售数量根据传动带桶产品规格型号折算为条数；**

注 4：缤越 1.5T 车型产量数据由客户提供，**已于 2021 年末停产**。

报告期内，发行人整车配套业务细分产品主要为上汽集团、一汽集团、吉利汽车**和东风日产**等知名整车厂商及其一级供应商配套，报告期内发行人整车配套业务细分产品销量和配套车型或平台产量的匹配情况如下：

车型/平台	2022 年 1-6 月较 2021 年度		2021 年度较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度	
	销量变动	车型/平台产量变动	销量变动	车型/平台产量变动	销量变动	车型/平台产量变动

车型/平台	2022 年 1-6 月较 2021 年度		2021 年度较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度	
	销量变动	车型/平台产量变动	销量变动	车型/平台产量变动	销量变动	车型/平台产量变动
V80	**-71.03%**	**-66.36%**	43.21%	37.48%	66.14%	127.92%
H5	**-35.89%**	**-51.30%**	157.37%	18.04%	51.92%	32.94%
领克 01/02/03/05	**-64.10%**	**-59.27%**	155.20%	-14.18%	6,219.72%	30.13%
H9	**-79.92%**	**-88.45%**	322.13%	195.65%	25,254.73%	[注 1]
NE1	**-4.05%**	**28.14%**	13.86%	22.83%	421.06%	709.02%
CA4GB15TD	**-46.88%**	**-62.30%**	61.53%	55.89%	14,918.82%	42.30%
N15T	**-47.83%**	**-80.54%**	58.02%	-1.54%	-32.86%	16.28%
DAILY	**-36.83%**	**-51.05%**	[注 2]	22.48%	[注 2]	-23.52%
G50/D60	**-59.77%**	**-58.33%**	-8.82%	8.27%	-28.79%	-21.30%
H9/HS7	**-73.77%**	**-85.37%**	311.48%	151.60%	35,360.00%	371.70%
N15A	**-85.69%**	**-78.08%**	-36.63%	-34.89%	-15.00%	-10.15%
XU7	**-67.49%**	**-70.00%**	**-23.42%**	-23.08%	**-5.51%**	-7.14%
B15/N15A	**-90.63%**	**-87.18%**	-30.87%	-23.38%	-25.61%	-25.24%
缤越 1.5T	**-95.45%**	**-100.00%**	-50.55%	-54.96%	-70.76%	-64.99%
TU5	**-51.35%**	**-64.52%**	**38.44%**	**10.71%**	**-11.82%**	**12.00%**
启辰大 V	**[注 3]**	**[注 3]**	**[注 3]**	**[注 3]**	**[注 3]**	**[注 3]**
启辰 D60	**[注 4]**	**-49.05%**	**[注 4]**	**-33.63%**	**[注 4]**	**-24.97%**

注 1：H9 系 2020 年新上市车型；

注 2：DAILY 系发行人 2021 年新配套车型；

注 3：启辰大 V 系 2022 年新上市车型；

注 4：启辰 D60 系发行人 2022 年新配套车型。

由上表可见，报告期内，发行人整车配套业务细分产品销量与其配套的终端车型或平台产量变动趋势基本保持一致，部分产品销量与其配套的终端车型或平台产量变动趋势差异较大，具体原因分析如下：

1、2020 年度

（1）发行人为上汽 MAXUS 系列 V80 配套的流体管路系统部件销量较 2019 年度增加 66.14%，增幅低于 MAXUS V80 当期产量增幅（127.92%），主要原因是 2020 年 MAXUS V80 车型换代，流体管路系统优化，发行人为其配套产品种类减少所致；

（2）发行人为吉利领克 01/02/03/05 配套的流体管路系统部件销量较 2019

年度增加 6,219.72%，增幅高于吉利领克 01/02/03/05 当期产量增幅（30.13%），主要原因一是领克 05 车型 2020 年 4 月量产，2019 年发行人仅供应少量样件，销量基数较低，因此 2020 年销量增幅较大；二是 2020 年 6 月发行人作为 B 点供应商开始为领克 01/02/03 配套，导致销量较 2019 年大幅提升；

（3）发行人为长安汽车 NE1 发动机平台配套的流体管路系统部件销量较 2019 年度增加 421.06%，增幅低于当期长安汽车 NE1 发动机平台产量增幅（709.02%），主要原因是发行人为长安汽车 NE1 发动机平台配套的流体管路系统部件系选配产品，2020 年部分型号的 NE1 发动机未选配该产品，引致发行人产品销量增幅低于发动机平台产量增幅；

（4）发行人为一汽红旗 CA4GB15TD 发动机平台配套的传动系统部件销量较 2019 年度增加 14,918.82%，增幅高于一汽红旗 CA4GB15TD 发动机当期产量增幅（42.30%），主要原因是发行人 2019 年仅为一汽红旗 CA4GB15TD 发动机供应少量样件，销量基数较低，2020 年发行人开始批量供货，因此销量大幅增加；

（5）发行人为上汽通用五菱 N15T 发动机平台配套的传动系统部件销量较 2019 年减少 32.86%，同期上汽通用五菱 N15T 发动机平台产量增加 16.28%，主要原因是 2019 年初发行人为 N15T 发动机平台传动系统部件配套份额为 100%，2019年下半年整车厂为保证零部件供应的安全性与稳定性，实现整车成本降低，引入 B 点供应商以降低采购集中度，发行人配套份额下降为 50%；

（6）发行人为一汽红旗 H9/HS7 配套的流体管路系统部件销量较 2019 年度增加 35,360.00%，增幅高于一汽红旗 H9/HS7 当期产量增幅（371.70%），主要原因是红旗 H9 于 2020 年 6 月量产，2019 年仅供应少量样件，销量基数较低，2020 年 6 月发行人开始批量供货，因此销量大幅增加。

（7）发行人为 IKCO 整车厂 TU5 发动机平台配套的传动带产品销量较 2019 年度下降 11.82%，同期该平台产量较 2019 年增长 12.00%，主要系 2019 年度 KAH 考虑安全库存备货较多，当期库存逐步消化，采购规模减少所致。

2、2021 年度

（1）发行人为一汽红旗 H5 配套的流体管路系统部件和传动系统部件销量

较 2020 年度增加 157.37%，增幅高于 H5 当期产量增幅（18.04%），主要原因是本期发行人向一汽红旗 H5 配套的流体管路系统部件种类增加，引致发行人配套产品销量增幅高于红旗 H5 当期产量增幅；

（2）发行人为吉利领克 01/02/03/05 配套的流体管路系统部件销量较 2020 年增加 155.20%，增幅高于领克 01/02/03/05 当期产量增幅（下降 14.18%），主要原因是 2020 年 6 月发行人作为 B 点供应商开始为领克 01/02/03 配套，销量基数较低，因此 2021 年销量增幅较大；

（3）发行人为一汽红旗 H9 配套的流体管路系统部件销量较 2020 年度增加 322.13%，增幅高于红旗 H9 当期终端车型产量增幅（195.65%），主要原因是配套产品种类增加所致；

（4）发行人为上汽通用五菱 N15T 发动机平台配套的传动系统部件销量较 2020 年增长 58.02%，同期 N15T 发动机平台产量下降 1.54%，主要系发行人凭借稳定的产品质量和持续供货能力，2021 年 N15T 发动机平台传动系统部件配套份额由 2020 年的 50%上升为 70%；

（5）发行人为一汽红旗 H9/HS7 配套的流体管路系统部件销量较 2020 年度增加 311.48%，增幅高于一汽红旗 H9/HS7 当期产量增幅（151.60%），主要原因是配套产品种类增加所致。

3、2022 年 1-6 月

（1）发行人为长安汽车 NE1 发动机平台配套的流体管路系统部件销量较 2021 年度下降 4.05%，同期长安汽车 NE1 发动机平台产量增加 28.14%，主要原因是发行人为长安汽车 NE1 发动机平台配套的流体管路系统部件系选配产品，2022 年部分型号的 NE1 发动机未选配该产品，引致发行人产品销量增幅低于发动机平台产量增幅；

（2）发行人为上汽通用五菱 N15T 发动机平台配套的传动系统部件销量较 2021 年下降-47.83%，降幅低于 N15T 发动机平台产量降幅（-80.54%），主要系发行人凭配套份额提升所致。

（三）结合配套车型的推出时间、是否持续配套迭代新车型，说明发行人整车配套业务的稳定性、可持续性

报告期内，发行人主要配套车型或平台推出时间、拟换代时间及发行人持续配套情况如下：

配套车型或发动机平台	投产时间	（拟）换代时间	是否持续配套
上汽大通 V80	2011.07	2018.12 第一次换代 /2022.06 第二次换代	是
吉利缤越	2018.09	2024.03	是
长安 NE1 发动机	2019.07	2024.07	是
上汽五菱 N15A 发动机	2016.07	2020.10 第一次换代 2023.04 第二次换代	是
上汽五菱 N15T 发动机	2015.01	2020.10 第一次换代 2026.07 第二次换代	是
上汽五菱 B15 发动机	2013.04	2022.10	是
领克 01	2017.12	2023.02	是
领克 02	2018.06	2024.05	是
领克 03	2018.09	2024.10	是
领克 05	2020.04	2025.12	是
红旗 H5	2017.12	2023.12	是
上汽大通 G50	2018.12	2024.12	是
上汽大通 D60	2019.05	2025.04	是
红旗 CA4GB15TD 发动机	2020.01	2025.10	是
红旗 H9	2020.06	2026.05	是
红旗 HS7	2019.05	2025.06	是
30/30 型弹簧钢[注 2]	-	-	是
24/24 型弹簧钢[注 2]	-	-	是
XU7[注 3]	2012.04	2024.06	是
DAILY	2014.04	2032.12	是
TU5[注 3]	**2012.04**	**2023.12**	**是**
启辰大 V	**2022.01**	**2027.06**	**是**
启辰 D60	**2017.11**	**2022.11**	**是**

注 1：配套车型或发动机平台投产时间和拟换代时间来源于 Information Handling Services, Inc.（即美国 IHS 信息处理服务公司）；

注 2：24/24 型弹簧钢和 30/30 型弹簧钢系发行人产品所配套的瑞立集团制动泵型号，瑞立集团基于保密等原因向发行人提交的产品订单信息仅有零部件代号，无法获知销售产品配套车型或平台投产换代信息；

注 3：XU7 **和 TU5** 系伊朗 IKCO 整车厂发动机平台，相关投产和拟换代时间由客户提供。

通常情况下，一种成熟车型换代周期约为 4-7 年，由于发动机平台的通用性，

同一平台产品可适用不同车型应用，因此配套平台换代周期更长，通常为 10 年以上。加之汽车零部件行业具有较高的市场进入壁垒，下游整车厂供应商转换成本较高，对于已开展合作的项目，除非零部件供应商自身产能不足或所生产产品出现严重的质量问题，否则整车厂商不会轻易更换供应商。

此外，整车厂商在对车型更新或换代过程中，一般会优先选择合作时间较长、技术研发能力、品质保证能力和后续服务较强的零部件供应商提供配套。经过长时间的技术开发和经验积累，发行人已具备设计开发和生产一体化优势，在与客户新项目的方案论证、合作开发和定点供货等方面具备较强的竞争优势。通过不断的新项目合作，持续跟进新车型、新产品和工艺技术的升级换代，发行人与主要客户能够长期维持较为稳定的合作关系，在车型升级换代的前期，即可参与整车厂商新一代车型相关产品的研发，既增加了与主要客户的合作粘性，又为后续业务的持续增长奠定基础。

四、说明发行人不同销售渠道或产品类别的定价方法；结合与主要汽车整车配套业务客户签订的合同条款或实际执行过程中遵照的行业惯例，说明发行人与下游客户年降安排，包括但不限于涉及的产品、涉及产品占营业收入的比例、年降幅度以及对发行人经营业绩的影响。

（一）说明发行人不同销售渠道或产品类别的定价方法

根据行业惯例，发行人整车配套市场主要客户一般采用招标定价的方式，经过数轮评判后在多名投标者中选定最终的汽车零部件供应商，产品最终定价系通过数轮竞争并根据客户基于自身目标成本给予的定价指导而形成。报告期内，发行人主要通过参与整车厂商的招投标流程的方式实现销售，产品的定价过程严格参照行业惯例及相关客户的制度规定并经交易双方共同协商确定。

发行人售后服务市场主要采用品牌商和经销商模式。其中，品牌商模式下，发行人在成本加成的基础上，考虑客户规模、行业信誉、采购量、付款方式、付款条件等因素，与品牌商客户协商确定产品价格；经销商模式下，发行人亦在成本加成的基础上，结合市场需求和竞争对手产品价格情况等因素，与经销商客户协商后综合进行定价。

（二）结合与主要汽车整车配套业务客户签订的合同条款或实际执行过程中遵照的行业惯例，说明发行人与下游客户年降安排，包括但不限于涉及的产品、涉及产品占营业收入的比例、年降幅度以及对发行人经营业绩的影响

根据行业惯例和合同约定，发行人整车厂客户通常在新配套零部件产品的前2-5年供货期内，针对新产品工艺逐步成熟后所带来的成本下降，对产品采购价格做出年降的约定，年降比例一般为 1%-6%之间，具体根据产品发包或供货时双方约定的时间和比率，同时结合原材料价格、供货量、供货周期及技术要求等因素，双方协商执行，在销量达到相对稳定后，年降不再执行。

报告期内，发行人销往整车配套市场的传动系统部件、流体管路系统部件、密封系统部件等产品均普遍存在年降条款。报告期内，发行人涉及年降产品占营业收入的比例及年降对公司经营业绩的影响，具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
年降产品销售收入	**1,620.15**	11,742.65	10,819.10	8,533.17
年降产品占主营业务收入的比例	**6.12%**	21.61%	26.04%	21.83%
年降产品对主营业务收入的影响	**-60.51**	-373.90	-426.91	-342.78
年降影响占主营业务收入的比例	**-0.23%**	-0.69%	-1.03%	-0.88%

注：年降产品对主营业务收入的影响=（当年降价后单价-降价前单价）*年降产品当年降价后的销量

由上表可见，报告期内，发行人涉及年降的整车配套产品占各期主营业务收入的比例较低，且年降条款对发行人各期经营业绩的影响金额较小。**2022 年上半年，发行人年降产品占主营业务收入的比例降低，主要系鉴于原材料价格持续上涨，发行人积极与客户协商争取适当减少年降所致。**此外，发行人针对客户的年降政策，加强前期项目报价时的成本测算，在订单实际执行过程中，加强生产过程管理，提高生产效率，降低生产成本，减轻年降政策带来的不利影响。综上，报告期内，年降政策对发行人经营业绩的影响有限。

五、说明发行人境内、境外销售中直销、经销收入金额及占比；报告期各期发行人主要境外客户的基本情况、与发行人合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例，如报告期内销售金额发生较大变化，请进一步分析原因；说明报告期内发行人境内外销售种类、单价、毛利率是否存在显著差异，如是，请进一步说明是否符合行业特征。

（一）说明发行人境内、境外销售中直销、经销收入金额及占比

报告期内，发行人境内销售主要面向上汽集团、一汽集团、吉利汽车等整车厂和零部件一级供应商，通常采用直销模式；在汽车售后市场对发行人自有品牌产品采用经销商模式销售，此外 2021 年发行人取得米其林品牌授权生产汽车零部件，亦采用经销商模式对外销售。发行人境外销售主要系博世、舍弗勒、迈乐等境外汽车零部件品牌商及 KAH、纳威斯达等整车配套客户，均采用直销模式。

报告期内，发行人境内、境外主营业务收入中直销、经销收入金额及占比情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	**15,473.61**	**58.41%**	**34,380.23**	**63.27%**	**28,822.81**	**69.37%**	**26,747.12**	**68.44%**
其中：直销	**11,540.66**	**43.56%**	26,865.25	49.44%	22,568.72	54.32%	21,728.31	55.60%
经销	**3,932.95**	**14.85%**	7,514.98	13.83%	6,254.09	15.05%	5,018.82	12.84%
境外	**11,018.53**	**41.59%**	**19,959.47**	**36.73%**	**12,726.31**	**30.63%**	**12,333.81**	**31.56%**
其中：直销	**11,018.53**	**41.59%**	19,959.47	36.73%	12,726.31	30.63%	12,333.81	31.56%
合计	**26,492.13**	**100.00%**	**54,339.70**	**100.00%**	**41,549.12**	**100.00%**	**39,080.94**	**100.00%**

（二）报告期各期发行人主要境外客户的基本情况、与发行人合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例，如报告期内销售金额发生较大变化，请进一步分析原因

1、报告期各期发行人主要境外客户的基本情况、与发行人合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例

报告期内，发行人主要境外客户的销售金额、占当期发行人境外销售和主营业务收入比例如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
序号	**公司名称**	**销售金额**	**占境外主营销售比例**	**占主营业务收入比例**
1	**LNDISTRIBUTION LLC**	**1,545.58**	**14.03%**	**5.83%**
2	**博世**	**1,326.80**	**12.04%**	**5.01%**
3	**KAH**	**1,250.34**	**11.35%**	**4.72%**
4	**迈乐**	**551.26**	**5.00%**	**2.08%**
5	**纳威司达**	**533.15**	**4.84%**	**2.01%**
合计		**5,207.13**	**47.26%**	**19.66%**
2021 年度				
序号	**公司名称**	**销售金额**	**占境外销售比例**	**占主营业务收入比例**
1	博世	2,819.84	14.13%	5.19%
2	KAH	2,401.76	12.03%	4.42%
3	LNDISTRIBUTION LLC	1,279.23	6.41%	2.35%
4	纳威司达	1,144.94	5.74%	2.11%
5	费比	802.68	4.02%	1.48%
合计		**8,448.45**	**42.33%**	**15.55%**
2020 年度				
序号	**公司名称**	**销售金额**	**占境外销售比例**	**占主营业务收入比例**
1	KAH	2,163.11	17.00%	5.21%
2	纳威司达	953.01	7.49%	2.29%
3	博世	919.84	7.23%	2.21%
4	迈乐	747.05	5.87%	1.80%
5	费比	530.04	4.16%	1.28%
合 计		**5,313.06**	**41.75%**	**12.79%**
2019 年度				
序号	**公司名称**	**销售金额**	**占境外销售比例**	**占主营业务收入比例**
1	KAH	2,563.96	20.79%	6.56%
2	纳威司达	1,355.55	10.99%	3.47%
3	博世	806.26	6.54%	2.06%
4	迈乐	649.61	5.27%	1.66%
5	GHETE GOSTAR BARMAN KIMIA CO.	496.42	4.02%	1.27%

合 计	**5,871.80**	**47.61%**	**15.02%**

由上表可见，报告期内，发行人境外客户主要为 KAH、纳威司达等境外整车配套客户，以及博世、LNDISTRIBUTION LLC、费比、迈乐等境外零部件品牌商。上述主要境外品牌商客户之基本情况请参见本问询函回复之“11、四、（一）区分品牌商、经销商，说明汽车售后服务市场主要客户的基本情况、合作历史，报告期各期销售收入金额、占同类业务收入比例、占营业收入比例，如存在较大变化，请进一步分析原因”，此外，发行人主要境外整车配套客户 KAH、纳威司达基本情况如下：

客户	基本情况介绍	首次合作时间
KAH	成立于 1979 年，注册地为阿拉伯联合酋长国迪拜，与其关联公司主要从事中东地区汽车、工业及农业传动带的贸易、生产和销售业务，其中汽车整车配套市场主要为伊朗第一大和第二大整车厂商 IKCO、SAIPA 配套。	2019 年
纳威司达	成立于 1986 年，北美最大的中型柴油发动机和 6-8 级商用卡车和客车制造商	2010 年

2、报告期内，发行人主要境外客户的销售变动情况

报告期内，发行人向博世销售收入分别为 806.26 万元、919.84 万元、2,819.84 万元**和 1,326.80 万元**，其中 2021 年较 2020 年增加 1,900.00 万元，主要系 2020 下半年博世对全球汽车售后市场传动系统部件重新招标，发行人凭借产品质量和价格优势取得新定点项目较多，当期实现量产销售较多所致。

报告期内，发行人向 LNDISTRIBUTION LLC 销售收入分别为 270.89 万元、289.83 万元、1,279.23 万元**和 1,545.58 万元**，其中 2021 年、**2022 年 1-6 月采购规模增长较快，主要系该客户原向盖茨采购传动系统零部件，受海外疫情不断反复和欧美制裁等因素影响，考虑供应链安全相应增加国内采购，发行人凭借稳定的产品质量和优质的客户服务，取得采购订单增加较多。**

报告期内，发行人向纳威司达销售收入分别为 1,355.55 万元、953.01 万元、1,144.94 万元**和 533.15 万元**，其中 2020 年较 2019 年减少 402.54 万元，主要系 2020 年美国新冠疫情加剧导致整车厂部分停产，发行人配套产品采购订单相应减少所致。

报告期内，发行人向费比销售收入分别为 294.06 万元、530.04 万元、802.68

万元**和 304.29 万元**，其中 2020 年较 2019 年增加 235.98 万元，主要系当期向客户供应产品型号增多所致；2021 年较 2020 年增加 272.64 万元，主要系海外疫情不断反复，境外品牌商客户增加对国内供应商采购所致。

报告期内，发行人向 GHETE GOSTAR BARMAN KIMIA CO.销售收入分别为 496.42 万元、276.88 万元、291.68 万元**和 200.25 万元**，其中 2020 年较 2019 年减少 219.54 万元，主要系受新冠肺炎疫情影响，客户下游市场需求减少，进而引致发行人销售收入下降。

（三）说明报告期内发行人境内外销售种类、单价、毛利率是否存在显著差异，如是，请进一步说明是否符合行业特征

报告期内，发行人境内外销售产品的种类、单价和毛利率情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率
境内	**15,473.61**	**10.27**	**20.09%**	**34,380.23**	**10.52**	**18.83%**
传动系统	**8,299.74**	**10.90**	**25.83%**	15,909.22	12.66	23.98%
流体管路系统	**5,627.68**	**24.82**	**13.59%**	14,078.84	27.88	15.61%
密封系统	**1,466.35**	**2.84**	**9.64%**	4,312.97	2.90	9.81%
模具及其他	**79.84**	**8.61**	**73.36%**	79.21	3.90	51.00%
境外	**11,018.53**	**14.22**	**38.46%**	**19,959.47**	**12.27**	**39.71%**
传动系统	**8,489.02**	**17.04**	**38.21%**	15,208.63	15.46	38.18%
流体管路系统	**2,039.76**	**15.90**	**40.66%**	3,486.20	14.33	43.41%
密封系统	**321.21**	**2.80**	**23.26%**	690.61	2.15	40.29%
模具及其他	**168.54**	**5.00**	**53.30%**	574.03	7.27	57.16%
主营业务收入合计	**26,492.13**	**11.61**	**27.73%**	**54,339.70**	**11.10**	**26.50%**
类别	**2020 年度**			**2019 年度**		
	金额	**单价**	**毛利率**	**金额**	**单价**	**毛利率**
境内	**28,822.81**	**9.84**	**22.79%**	**26,747.12**	**9.65**	**24.29%**
传动系统	14,231.78	15.19	27.40%	13,197.95	16.72	29.65%
流体管路系统	9,482.78	27.24	16.27%	8,785.45	22.97	18.51%
密封系统	4,646.79	2.87	19.62%	4,480.45	2.88	18.11%
模具及其他	461.47	18.30	46.25%	283.27	6.71	51.27%

境外	**12,726.31**	**13.88**	**46.62%**	**12,333.81**	**12.34**	**45.92%**
传动系统	10,347.85	18.85	45.84%	9,533.80	20.01	46.14%
流体管路系统	1,821.24	10.74	49.73%	2,162.43	10.83	43.84%
密封系统	381.71	2.40	47.04%	517.96	1.96	49.97%
模具及其他	175.51	4.50	59.59%	119.62	2.02	48.29%
主营业务收入合计	**41,549.12**	**10.81**	**30.09%**	**39,080.94**	**10.36**	**31.11%**

报告期内，发行人境内销售主要包括传动系统、流体管路系统和密封系统产品，境外销售主要包括传动系统和流体管路系统产品。

①传动系统产品

报告期内，发行人传动系统产品境外销售单价和毛利率均高于境内销售，主要系客户结构、定价政策、竞争对手价格等差异所致。境内销售客户主要包括整车厂商及经销商客户，其中整车厂商通常采取招标模式，采购量大、供货周期长，客户议价能力较强，产品价格及毛利率相对较低；经销模式下，由经销商负责区域内市场推广及客户维护工作，发行人产品定价为经销商保留一定的利润空间，毛利率相应较低。发行人境外销售主要客户为博世、舍弗勒等境外知名零部件品牌商，对发行人产品质量、供货能力等要求较高，且境外竞争对手报价相对较高，因此发行人产品价格及毛利率相应较高，符合行业特征。

②流体管路系统产品

报告期内，发行人应用于不同领域的流体管路系统产品在境内、境外的销售单价、成本、毛利率情况如下：

单位：万元、元/件

应用领域	2022 年 1-6 月				2021 年度			
	金额	单价	单位成本	毛利率	金额	单价	单位成本	毛利率
境内	**5,627.68**	**24.82**	**21.45**	**13.59%**	**14,078.84**	**27.88**	**23.53**	**15.61%**
其中：汽车	**5,622.79**	**25.03**	**21.64**	**13.56%**	14,071.92	28.15	23.76	15.61%
工业机械	**4.89**	**2.34**	**1.22**	**48.05%**	6.92	1.33	1.15	13.45%
境外	**2,039.76**	**15.90**	**9.43**	**40.66%**	**3,486.20**	**14.33**	**8.11**	**43.41%**
其中：汽车	**1,808.79**	**46.30**	**27.02**	**41.65%**	2,926.99	59.74	32.66	45.33%
家电卫浴	**186.36**	**3.48**	**2.42**	**30.45%**	428.58	3.12	2.14	31.35%
工业机械	**44.61**	**1.25**	**0.71**	**42.95%**	130.64	2.30	1.38	39.92%

流体管路系统合计	**7,667.44**	**21.60**	**17.11**	**20.79%**	**17,565.04**	**23.47**	**18.52**	**21.12%**
应用领域	**2020 年度**				**2019 年度**			
	金额	**单价**	**单位成本**	**毛利率**	**金额**	**单价**	**单位成本**	**毛利率**
境内	**9,482.78**	**27.24**	**22.81**	**16.27%**	**8,785.45**	**22.97**	**18.72**	**18.51%**
其中：汽车	9,472.87	27.91	23.37	16.26%	8,780.96	23.21	18.91	18.51%
工业机械	9.90	1.15	0.84	26.91%	4.50	1.11	0.89	19.32%
境外	**1,821.24**	**10.74**	**5.40**	**49.73%**	**2,162.43**	**10.83**	**6.08**	**43.84%**
其中：汽车	1,421.55	81.22	39.11	51.85%	1,738.15	76.26	40.61	46.74%
家电卫浴	329.40	2.68	1.56	41.73%	336.97	2.55	1.87	26.52%
工业机械	70.29	2.40	1.34	44.32%	87.31	1.96	0.92	52.91%
流体管路系统合计	**11,304.01**	**21.84**	**17.11**	**21.66%**	**10,947.88**	**18.81**	**14.39**	**23.51%**

报告期内，发行人流体管路系统产品境内销售主要应用于汽车领域，境外销售主要应用于汽车、家电卫浴和工业机械领域。其中，汽车领域流体管路系统产品技术难度大、生产工艺复杂，单位成本及售价较高；家电卫浴、工业机械领域流体管路系统产品生产工艺较为简单，成本及售价较低，受此影响，报告期内发行人流体管路系统产品境外销售平均单价整体低于境内。

此外，报告期内，发行人汽车领域流体管路系统产品境外销售单价、单位成本、毛利率均普遍高于境内销售，主要原因一是境外客户产品质量要求更为严格，考虑产品品控及管理难度，发行人在报价中往往赋予外销订单更高的成本加成率；二是国内整车厂客户通常存在产品价格年降要求，而纳威司达、ASSP 等境外客户价格敏感性相对较低，普遍没有年降政策，产品单价和毛利率相对较高；三是境内销售冷却系统管路占比相对较高，该产品生产工艺较为简单、材料成本较低，单位成本、售价及毛利率相对较低。

③密封系统产品

报告期内，发行人密封系统产品境外销售毛利率高于境内销售，主要系客户结构、定价政策等差异所致。境内销售密封系统产品主要为制动密封件和油封密封件，其中制动密封件主要配套整车市场，通常采取招投标模式，客户议价能力较强，且产品价格存在年降要求，毛利率相对较低；油封密封件采用经销商模式，产品定价为经销商保留一定的利润空间，毛利率相应较低。境外销售密封系统产品主要客户为 DIESEL TECHNIC、迈乐等知名品牌商，产品质量要求较高，且

境外竞争对手报价相对较高，因此产品毛利率相对较高。

综上，报告期内，发行人境内外销售种类、单价、毛利率的差异具有合理性，符合行业特征。

六、结合发行人境外销售收入的地区分布，说明报告期内发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策是否发生重大不利变化，如存在，请分析相关贸易政策对发行人境外收入的潜在影响。

报告期内，发行人境外销售收入的地区分布情况如下：

单位：万元

区域	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
欧洲	**6,084.92**	**55.22%**	10,492.57	52.57%	5,674.70	44.59%	4,913.88	39.84%
阿联酋	**1,569.27**	**14.24%**	3,391.58	16.99%	2,641.82	20.76%	2,885.63	23.40%
美国	**1,336.33**	**12.13%**	2,439.37	12.22%	1,552.01	12.20%	1,964.35	15.93%
伊朗	**681.20**	**6.18%**	1,332.49	6.68%	1,264.63	9.94%	1,249.89	10.13%
其他	**1,346.81**	**12.22%**	2,303.47	11.54%	1,593.16	12.52%	1,320.06	10.70%
合计	**11,018.53**	**100.00%**	**19,959.47**	**100.00%**	**12,726.31**	**100.00%**	**12,333.81**	**100.00%**

报告期内，发行人境外销售收入分别为 12,333.81 万元、12,726.31 万元、19,959.47 万元**和 11,018.53 万元**，境外销售地区主要包括欧洲、阿联酋、美国、伊朗等国家或地区。

经查询商务部（http://www.mofcom.gov.cn/）、中国自由贸易区服务网（http://fta.mofcom.gov.cn/）等网站的公开披露信息，报告期内，商务部未发布与发行人出口产品相关的负面清单；除美国外，发行人境外销售的其他主要国家或地区无特别的贸易限制措施，该等国家或地区适用于发行人产品的关税税率正常，不存在利用征收高额关税的办法限制中国产品进口的情形。

受中美贸易摩擦影响，自 2018 年以来，美国相继公布了一系列对进口自中国的各类商品加征 25%关税的贸易保护措施，其中包括发行人汽车零部件产品。由于发行人传动系统部件等产品具有较强的市场竞争力，自美国关税贸易保护措施实施以来，未对发行人相关出口业务造成重大不利影响。报告期内，发行人对美国销售收入金额分别为 1,964.35 万元、1,552.01 万元、2,439.37 万元**和 1,336.33**

万元，整体呈波动上升趋势，未受美国前述贸易保护政策影响。

此外，2018 年美国单方面退出伊核协议，并相继恢复对伊朗包括汽车领域在内的各项制裁措施。报告期内，发行人对伊朗销售收入金额分别为 1,249.89 万元、1,264.63 万元、1,332.49 万元**和 681.20 万元**，保持平稳发展态势，暂未对发行人在伊朗销售业务造成重大不利影响。

考虑到发行人传动系统部件等主要产品具有较强的市场竞争力，且对美国、伊朗销售占比较低，即使未来中美贸易关系发生新的变化或美伊争端持续升级，上述贸易政策不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

七、说明其他业务收入的主要内容，2020 年以来其他业务收入增长的原因及合理性，废料的销售收入与产品产量的对应关系。

（一）说明其他业务收入的主要内容，2020 年以来其他业务收入增长的原因及合理性

报告期内，发行人其他业务收入包括原材料销售、技术咨询服务、废料销售及房租收入等，具体构成情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
材料销售	**242.60**	569.82	273.63	47.59
技术咨询服务	**89.87**	427.83	64.27	0.19
废料销售	**66.82**	88.00	137.01	114.70
房租收入	**6.19**	40.63	10.48	20.63
合计	**405.48**	**1,126.28**	**485.39**	**183.12**

1、材料销售

报告期内，发行人材料销售收入分别为 47.59 万元、273.63 万元、569.82 万元**和 242.60 万元**。2020 年，发行人材料销售收入较 2019 年增长 226.04 万元，主要原因一是受疫情影响，北京天元奥特橡塑有限公司、清河县智锐塑胶制品科技有限公司等进口 HENN 快插等产品受到较大影响，转而向发行人采购；二是为把控产品质量，发行人向绍兴市上虞区侣久油封厂销售部分特定规格的胶料等原材料较多。2021 年，发行人材料销售较 2020 年增长 296.19 万元，主要系为满足本地生产线前期试制要求，KAH 向发行人采购自产混炼胶等半成品材料较多

所致。

2、技术咨询收入

报告期内，发行人技术咨询服务收入分别为 0.19 万元、64.27 万元、427.83 万元**和 89.87 万元**，增长较快，主要系 2020 年下半年至 2021 年度，KAH 实施传动带生产线本地化建设项目，发行人向其提供包括生产线设计规划、设备选购、产品试制、现场工艺指导等在内等相关技术咨询服务，**2022 年 1-6 月发行人向其转让氯丁橡胶（CR）混炼胶工艺配方，并提供相关技术咨询服务，**确认其他业务收入较多所致。

3、废料销售

报告期内，发行人废料销售收入分别为 114.70 万元、137.01 万元、88.00 万元**和 66.82 万元**，主要系生产过程中产生的橡胶及铁皮废料。2021 年，发行人为提高核心生产工序产能，将制造工序较为简单的铁皮冲压件转为外购，引致铁皮废料大幅减少。

4、房租收入

发行人房租收入主要系对外出租余姚商会大厦和部分临时厂房产生的租金收入。2020 年，发行人房租收入有所下降，主要系受疫情影响，余姚商会大厦部分客户不再租赁所致。2021 年，发行人房租收入有所上升，主要系部分闲置厂房临时出租，目前该部分厂房已全部收回自用。

（二）废料的销售收入与产品产量的对应关系

发行人主要从事橡胶零部件的研发、生产和销售，主要产品在磨背、切割、磨楔、裁剪、切管/修边等生产过程及模具试样、不合格品报废等环节均会产生橡胶废料，并且油封密封件在半成品油封骨架冲压过程中亦会产生铁皮边角料等废料。报告期内，发行人废料销售数量与对应产品产量的对应关系如下：

类别	类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
橡胶废料	废料收入（万元）	**66.82**	62.56	64.11	52.66
	废料销量（吨）	**830.20**	1,429.15	1,213.94	1,235.63
	对应产品产量（万件）	**2,050.66**	4,622.81	3,620.49	3,616.48
	单位产品废料耗用	**0.40**	**0.31**	**0.34**	**0.34**

类别	类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	（吨/万件）				
铁皮废料	废料收入（万元）	-	25.44	72.90	62.05
	废料销量（吨）	-	95.23	306.16	266.97
	对应产品产量（万件）	-	375.15	1,047.15	1,082.28
	单位产品废料耗用（吨/万件）	-	**0.25**	**0.29**	**0.25**

注：2021 年度铁皮废料对应产品产量系铁皮冲压件转为外购前的油封密封件产量。

2019-2020 年，发行人橡胶废料销量与对应产品产量比例较为稳定，2021 年随着发行人主要产品产量增长较快，橡胶废料平均单耗有所下降，**2022 年 1-6 月因体积小的密封件产品销量大幅下降，导致单耗有所上升**；2020 年，发行人铁皮废料单耗较其他年度相对较高，主要系当期油封密封件半成品骨架产量较多，产生铁皮废料较多所致，总体废料销量与产品产量匹配。**2021 年 4 月为提高核心生产工序产能利用率，发行人将制造工艺较为简单的冲压件改为外购取得，不再产生铁皮废料。**

八、说明报告期各期退换货情况，发行人是否曾因发生质量问题或缺陷导致的大额退换货、赔偿或因此流失重要客户之情形。

报告期内，发行人退换货情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
退换货金额	**66.60**	63.25	51.31	41.87
主营业务收入	**26,492.13**	54,339.70	41,549.12	39,080.94
退换货金额占主营业务收入的比例	**0.25%**	0.12%	0.12%	0.11%

由上表可见，报告期内，发行人退换货金额较小，主要是由于在运输或领用过程中发生磕碰，或者仓储过程中因保管原因导致外观不符合客户要求等情况，不属于严重质量问题。报告期内，发行人不存在因发生质量问题或缺陷导致的大额退换货、赔偿或因此流失重要客户之情形。

九、结合发行人收入确认具体原则、收入确认取得的相应凭证及其内部控制情况说明收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定，收入确认时间是否准确，说明各收入确认方式下的收入、占比，如存在较大变动，请分析原因；说明是否存在寄售情形，如是，请说明寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的匹配关系等。

（一）结合发行人收入确认具体原则、收入确认取得的相应凭证及其内部控制情况说明收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定，收入确认时间是否准确

发行人收入确认的具体原则、收入确认取得的相应凭证及内部控制情况如下表所示：

项目	收入确认政策	收入确认单据	收入确认内部控制
国内销售	（1）对账确认：根据客户的要求将产品运送至客户指定的地点，客户使用产品后通知公司，公司确认销售收入。	客户对账邮件或供应商系统平台公示的领用清单	根据收入确认单据及预先确定的产品价格确认收入
	（2）签收确认：公司根据客户的要求将产品运送至客户指定的地点，经客户签收确认后，公司确认销售收入。	客户签收单	
国外销售	（3）报关离岸确认：根据与客户签订的出口合同或订单，完成相关产品生产，经检验合格后向海关报关出口，货物报关离岸后，公司确认销售收入。	报关单、提单	
	（4）签收确认：根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产，公司根据客户的要求将产品运送至客户指定的地点，经客户签收确认后，公司确认销售收入。	客户签收单	

原收入准则（适用 2019 年 12 月 31 日之前）规定：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留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；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；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

新收入准则（自 2020 年 1 月 1 日起适用）规定：根据《企业会计准则第 14 号-收入》的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业

应当在客户取得商品控制权时确认收入：①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；②该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权力和义务；③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

由上可见，商品购销行为，收入确认的前提都强调合同约定义务的履行、风险报酬的转移以及收款权利。

发行人基于新旧收入准则的收入确认方法未发生实质性变化，具体说明如下：

（1）国内销售-对账确认：以国内整车配套客户为主，发行人将产品交付至客户或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品。产品在客户使用前，其所有权归属于发行人，在客户实际使用后，其所有权及相关风险报酬、控制权等转移至客户。发行人在取得经客户确认的对账清单或登录客户的供应商系统平台查看领用数据并核对无误后确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

（2）国内销售-签收确认：以国内售后服务市场经销商客户为主，发行人将产品交付至客户，客户检验签收后，其所有权及相关风险报酬、控制权等转移至客户。发行人在取得客户的签收记录并核对无误后确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

（3）国外销售-报关离岸确认：以国外售后服务市场品牌商客户为主，货物出口报关离岸后，客户取得相关商品控制权，其所有权及相关风险报酬转移至客户。发行人在取得报关单、提单后确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

（4）国外销售-签收确认：以采用 DDP 贸易模式的国外整车配套客户为主，

发行人将产品交付至客户，客户检验签收后，其所有权及相关风险报酬、控制权等转移至客户。发行人在取得经客户的签收记录并核对无误后确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

综上，发行人收入确认政策符合《企业会计准则》规定，收入确认时点准确。

（二）说明各收入确认方式下的收入、占比，如存在较大变动，请分析原因

报告期内，发行人主营业务收入按照收入确认方式划分如下：

单位：万元

项目	类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度		波动比例	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	21 年较 20 年	20 年较 19 年
国内销售	对账	**9,806.15**	**37.02%**	23,173.89	42.65%	19,446.92	46.80%	19,447.40	49.76%	19.16%	0.00%
	签收	**5,602.54**	**21.15%**	11,159.11	20.54%	8,917.83	21.46%	7,144.67	18.28%	25.13%	24.82%
国外销售	报关离岸	**10,022.92**	**37.83%**	18,308.14	33.69%	11,766.41	28.32%	10,995.26	28.13%	55.60%	7.01%
	签收	**945.78**	**3.57%**	1,325.84	2.44%	935.3	2.25%	1,336.70	3.42%	41.76%	-30.03%
模具收入		**114.74**	**0.43%**	372.71	0.69%	482.66	1.16%	156.91	0.40%	-22.78%	207.60%
合计		**26,492.13**	**100.00%**	**54,339.70**	**100.00%**	**41,549.12**	**100.00%**	**39,080.94**	**100.00%**	**30.78%**	**6.32%**

报告期内，发行人主营业务收入呈现逐年增长的趋势。

2020 年，发行人主营业务收入较 2019 年增长 6.32%，其中：国内对账形式确认收入较为稳定；受益于发行人主要产品在境内外售后服务市场需求逐步加大，国内签收确认收入和国外报关离岸确认收入较去年分别增长 24.82%和 7.01%；受新冠疫情影响，纳威司达等国外整车配套客户减产，采购订单相应减少，发行人国外签收确认收入较去年下降 30.03%。

2021 年，发行人主营业务收入较 2020 年增长 30.78%，其中：一汽红旗、上汽大通、余姚领克等整车配套客户当期多款车型销售增长，发行人产品销量增长较快，国内对账确认收入较去年增长 19.16%；随着发行人产品在境内外售后服务市场需求持续增长，以及当期海外疫情不断反复，境外品牌商客户考虑供应链安全增加国内采购，发行人国内签收确认收入和国外报关离岸确认收入较去年增长较快，增幅分别为 25.13%和 55.60%；此外，纳威司达等国外整车配套客户当期陆续复产，发行人国外签收确认收入较去年有所恢复，增长 41.76%。

综上，报告期内，发行人主营业务收入整体呈逐年增长的趋势，不同确认方式下收入变动具有合理性。

（三）说明是否存在寄售情形，如是，请说明寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的匹配关系等

1、寄售模式的基本情况

由于整车厂主要采取“零库存”和“及时供货”的供应链管理模式，要求零部件供应商按照计划订单生产产品并采取寄售模式供货。发行人在整车厂客户厂区周边或厂区内设置寄售仓库，产品配送至寄售仓库后，整车厂客户根据生产计划按需领用。产品经客户使用或签收确认后，发行人确认销售收入。

报告期内，发行人采用寄售模式的各期收入金额、占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
寄售模式收入	**7,361.35**	17,994.22	15,207.21	15,732.36
整车配套收入	**12,183.76**	27,525.82	22,442.60	22,680.94
占比	**60.42%**	**65.37%**	**67.76%**	**69.36%**

报告期内，发行人采用寄售模式的主要客户情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月			
序号	**公司名称**	**销售金额**	**占寄售模式收入比例**
1	**上汽集团**	**2,415.27**	**32.81%**
2	**一汽集团**	**1,913.12**	**25.99%**
3	**长安汽车**	**785.44**	**10.67%**
4	**江淮汽车**	**525.91**	**7.14%**
5	**纳威司达**	**432.28**	**5.87%**
合计		**6,072.01**	**82.49%**
2021 年度			
序号	**公司名称**	**销售金额**	**占寄售模式收入比例**
1	上汽集团	6,533.98	36.31%
2	一汽集团	4,726.44	26.27%
3	长安汽车	1,406.29	7.82%
4	纳威司达	991.45	5.51%

5	吉利汽车	866.76	4.82%
合计		**14,524.92**	**80.72%**
2020 年度			
序号	**公司名称**	**销售金额**	**占寄售模式收入比例**
1	上汽集团	5,767.73	37.93%
2	一汽集团	3,060.45	20.13%
3	吉利汽车	1,616.42	10.63%
4	长安汽车	1,198.54	7.88%
5	小康股份	860.55	5.66%
合 计		**12,503.70**	**82.22%**
2019 年度			
序号	**公司名称**	**销售金额**	**占寄售模式收入比例**
1	上汽集团	5,968.08	37.94%
2	吉利汽车	3,660.34	23.27%
3	一汽集团	1,980.38	12.59%
4	小康股份	1,352.09	8.59%
5	纳威司达	1,135.91	7.22%
合 计		**14,096.79**	**89.60%**

注：吉利汽车下属余姚领克汽车部件有限公司、宁波吉利罗佑发动机零部件有限公司、凯悦汽车大部件制造（张家口）有限公司系客户自提或发行人直接配送，未采用寄售模式。

2、寄售仓库的具体构成（第三方/客户所有）、地域分布、与主要客户经营所在地的匹配关系

报告期内，发行人主要的寄售仓库情况如下所示：

仓库名称	对应客户	第三方/客户所有	所在地	是否与客户所在同一城市
上汽五菱-柳州弘陆库	上汽通用五菱柳州分公司	第三方	广西柳州	是
第一汽车-长春腾翼库	中国第一汽车集团有限公司	第三方	吉林长春	是
第一汽车-风顺物流库	中国第一汽车集团有限公司	客户	吉林长春	是
吉利汽车-富日物流库	吉利汽车控股有限公司	第三方	浙江宁波	是
重庆长安-重庆民生库	重庆长安汽车股份有限公司	第三方	重庆	是
美国纳威司达库	纳威司达	第三方	美国底特律	是
墨西哥纳威司达库	纳威司达	第三方	墨西哥蒙特雷	是

仓库名称	对应客户	第三方/客户所有	所在地	是否与客户所在同一城市
重庆小康-德宏物流库	重庆小康工业集团股份有限公司	第三方	重庆	是
江淮集团-江汽物流库	安徽江淮汽车集团股份有限公司发动机分公司	第三方	安徽合肥	是

由上表可见，发行人寄售仓库和客户经营所在地相匹配。

3、发行人相关内控措施及执行情况

针对寄售模式，发行人制定了《存货管理控制程序》、《产品交付控制程序》等内部控制制度，相关制度设计合理，能够有效规范相关寄售模式销售行为，并在报告期内有效执行。具体流程如下：发行人根据客户的需求计划进行备货，并在 ERP 系统中制作存货调拨单；物流部安排将产品配送至寄售仓库，寄售仓库人员进行查验签收；销售部人员每月获取寄售仓库的收发存报表，核对寄售仓库当月的收货数量、发出数量及结存数量；销售部定期获取客户的领用清单，并与寄售仓库的收发存报表进行核对，确认无误后，发行人根据客户对账单或签收单开具发票并确认收入；销售部人员定期对寄售仓库进行盘点，并获取寄售仓库盘点表等相关资料，确保寄售仓库存货账实相符。

十、说明发行人收入的季节分布，是否符合行业特征；根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第七十六条、七十七条等，完善招股说明书中关于经营成果、资产质量其他有关信息。

（一）说明发行人收入的季节分布，是否符合行业特征

报告期内，发行人主营业务收入按季节分布情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	**12,073.00**	**45.57%**	9,944.80	18.30%	8,540.59	20.56%	8,590.12	21.98%
第二季度	**14,419.13**	**54.43%**	16,013.45	29.47%	9,004.00	21.67%	10,202.97	26.11%
第三季度	-	-	12,327.17	22.69%	11,679.38	28.11%	8,934.84	22.86%
第四季度	-	-	16,054.28	29.54%	12,325.14	29.66%	11,353.01	29.05%

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合 计	26,492.13	100.00%	54,339.70	100.00%	41,549.12	100.00%	39,080.94	100.00%

由上表可见，报告期内，受春节假期和下游汽车行业销售淡旺季影响，发行人第一、三季度销售收入占比较低，第二、四季度销售收入占比较高。2020 年，发行人第二季度收入占比较低，第三、四季度收入占比较高，主要系受新冠肺炎疫情影响，2020 年上半年汽车市场产销量承压，主要整车厂客户相继调整生产节奏和采购节奏，由此对包括发行人在内的汽车零部件企业上半年业绩产生一定影响，2020 年下半年新冠肺炎疫情逐步得到控制，下游汽车市场回暖，发行人收入增加较多，变动具有合理性。整体而言，发行人主营业务收入的季节分布符合行业特征。

（二）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第七十六条、七十七条等，完善招股说明书中关于经营成果、资产质量其他有关信息

发行人已根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第七十六条、七十七条等在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”和“九、资产质量分析”完善招股说明书中关于经营成果、资产质量其他有关信息。

十一、中介机构核查程序及核查意见

（一）对发行人报告期收入真实性及准确性的核查方法、核查过程及核查结论等，区分境内、境外客户说明走访及访谈、函证及其他核查方式的具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果等

针对发行人报告期收入真实性及准确性及其他说明事项，保荐机构、申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、结合发行人业务模式及企业会计准则规定，分析发行人收入确认政策合理性；

2、了解发行人销售与收款循环相关的内部控制制度，对关键控制流程执行

控制测试，评价相关内控设计及运行的有效性；

3、执行细节测试，取得销售与收款循环各关键节点的单据，包括合同、订单、出库单、出口报关单、货运提单、签收单、对账单、发票、银行回单等，检查收入确认时点、收入确认金额等信息的一致性；

4、分客户类型，综合考虑应收账款余额及收入金额，选取收入发生金额较大的客户、应收账款余额较大的客户，以及报告期内新增或存在异常的客户作为函证样本执行函证程序，及时收回回函，并针对未回函客户执行替代测试，替代检查未回函客户的销售合同、订单、出库单、出口报关单、货运提单、签收单、对账单及销售发票等支持性文件，并检查了期后回款情况；函证及替代测试结果汇总统计如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	**26,897.61**	55,465.99	42,034.51	39,264.06
发函金额	**21,952.19**	45,149.81	34,790.09	33,332.34
发函比例	**81.61%**	81.40%	82.77%	84.89%
回函确认金额	**21,119.66**	43,020.41	33,755.65	32,695.02
函证确认比例	**78.52%**	77.56%	80.30%	83.27%
替代测试确认金额	**832.53**	2,129.41	1,034.44	637.31
替代测试确认比例	**3.10%**	3.84%	2.46%	1.62%
其中：				
内销收入	**15,667.06**	34,711.86	29,273.03	26,930.17
内销回函确认金额	**12,216.81**	28,012.10	24,092.77	22,524.42
内销回函确认比例	**77.98%**	80.70%	82.30%	83.64%
外销收入	**11,230.56**	20,754.12	12,761.48	12,333.89
外销回函确认金额	**9,735.38**	15,008.30	9,662.89	10,170.60
外销回函确认比例	**86.69%**	72.31%	75.72%	82.46%

5、分客户类型，选取收入发生金额较大的客户，报告期内新增或存在异常的客户作为访谈样本执行访谈程序，了解其基本情况、经营状况、与发行人之间的交易情况、合作模式、与发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。访谈结果统计如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	**26,897.61**	55,465.99	42,034.51	39,264.06
已访谈客户对应收入	**20,336.72**	42,300.08	32,597.41	31,013.08
走访确认比例	**75.61%**	76.26%	77.55%	78.99%
其中：				
内销收入	**15,667.06**	34,711.86	29,273.03	26,930.17
内销访谈客户金额	**11,874.02**	27,556.30	23,388.16	21,828.64
内销访谈客户比例	**75.79%**	79.39%	79.90%	81.06%
外销收入	**11,230.56**	20,754.12	12,761.48	12,333.89
外销访谈客户金额	**8,462.70**	14,743.78	9,209.25	9,184.44
外销访谈客户比例	**75.35%**	71.04%	72.16%	74.47%

6、对报告期各资产负债表日前后确认的销售收入执行截止性测试，检查收入确认时间与相关单据时间是否匹配；

7、比对分析发行人销售出库数量与销售开票数量的匹配性；

8、复核报告期内发行人外销收入与海关电子口岸数据、申报出口退税销售额的匹配情况，分析数据差异的原因及合理性；

9、访谈发行人相关人员，了解发行人所处行业供应商层级情况，分析发行人所处供应链地位和竞争地位；

10、获取报告期内发行人收入明细表，结合发行人配套产品市场、产品结构分析收入波动的合理性、收入驱动因素；

11、了解发行人在汽车整车配套业务领域对应的终端整车品牌或平台；结合终端车型报告期内的销售情况，分析发行人汽车整车配套业务细分产品与下游需求的匹配关系，分析发行人整车配套业务的稳定性、可持续性；

12、结合发行人配套产品市场、产品结构、销售单价、单位成本等因素对毛利率波动进行分析，同时与同行业可比公司毛利率进行比较分析；

13、了解发行人不同销售渠道或产品类别的定价方法，分析整车配套客户产品价格年降的合理性及对发行人业绩的影响；

14、了解报告期各期发行人主要境外客户的基本情况、与发行人合作历史、

销售内容、销售金额、销售波动情况、毛利率变动情况，网络检索主要境外客户的信息或获取其中信保资料；

15、了解报告期内发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策是否发生重大不利变化，分析相关贸易政策对发行人境外收入的潜在影响；

16、统计分析报告期内发行人其他业务收入主要内容及波动原因；

17、统计分析报告期内发行人废料销售与产品产量的配比关系；

18、统计分析报告期内发行人退换货金额及其原因；

19、统计分析报告期内发行人模具及其他收入波动情况；

20、统计分析报告期内发行人收入的季节分布。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人收入确认政策符合企业会计准则规定；

2、报告期内发行人销售收入在所有重大方面真实、准确；

3、发行人在整车配套市场所属供应商层级主要为一级或二级供应商，具备一定的供应链地位和市场地位；

4、发行人在不同细分市场销售产品有所区别，符合行业特征及零部件耗用规律，报告期内收入持续增长合理；

5、发行人汽车整车配套业务细分产品与下游需求匹配，整车配套业务具备稳定性、可持续性；

6、整车配套市场的产品价格年降对发行人业绩不产生重大影响；

7、报告期内发行人毛利率波动、境内境外、直销经销毛利率存在差异原因合理，符合发行人实际情况，符合行业特征；

8、报告期内发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策未发生重大不利变化；

9、报告期内发行人模具及其他收入、其他业务收入波动合理，废料销量与产量匹配；

10、报告期内，发行人不存在因发生质量问题或缺陷导致的大额退换货、赔偿或因此流失重要客户之情形；

11、报告期内，发行人主要寄售仓库与主要客户经营所在地相匹配；

12、报告期内，发行人收入的季节分布符合行业特征。

（二）结合报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额、发货验收单据、物流运输记录、资金划转凭证等，说明发行人境外销售收入与该等数据的匹配关系

1、境外销售数据与海关出口数据匹配关系

报告期内，发行人境外销售数据与电子口岸统计的海关出口数据的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人境外销售收入（不包含技术咨询服务收入）（A）	**11,140.69**	20,340.75	12,761.48	12,333.89
海关出口数据（B）	**10,901.22**	20,217.37	12,665.80	12,384.25
差异金额	**-239.46**	-123.38	-95.68	50.36
其中：时间差异	**-72.23**	-167.27	-50.77	3.18
汇率等差异	**-167.23**	44.41	-44.90	47.17

发行人境外销售收入数据与电子口岸出口数据差异主要包括两个方面：时间性差异和汇率差异，时间性差异系部分外销客户采用 DDP 模式确认销售收入，收入确认时点与海关报关出口时点不一致；汇率差异系海关计价汇率与发行人入账汇率不一致所致，总体差异较小。

2、出口退税金额

报告期内发行人财务外销数据与申报出口退税的收入数据对比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外销售收入（不包括技术咨询服务收入）	**11,140.69**	20,340.75	12,761.48	12,333.89
申报免抵退税出口货物销售额	**10,918.70**	20,390.04	12,889.59	11,731.53

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
减：上期确认收入本期申报退税	**170.68**	423.73	734.58	114.03
加：本期确认收入下期申报退税	**146.75**	328.25	423.73	734.58
加：上期申报退税本期确认收入	-	-	-	72.68
减：本期申报退税下期确认收入	-	-	-	-
减：采用 DDP 模式确认销售收入，报关时间和收入确认时间存在差异（注）	**-119.09**	-100.26	-80.05	-13.41
调整后免抵退出口货物销售额	**11,013.85**	20,394.82	12,658.78	12,438.17
差异金额	**126.83**	-54.07	102.70	-104.28
差异比例	**1.14%**	-0.27%	0.81%	-0.84%

注：计算公式为 DDP 客户出口退税金额减去 DDP 客户按照收入政策确认的销售金额。

报告期各期，发行人境外销售收入数据与申报免抵退税出口货物数据之间存在的差异主要系收入确认时点和申报免抵退税时点不一致造成的时间性差异，调整后差异较小。

3、发货验收单据

发行人境外销售收入确认依据为出口报关单、提单或客户签收单。针对发货验收单据情况，通过抽查发行人报告期内境外收入确认相关的发货单、出口报关单、提单或签收单等，核实收入确认数量、金额与订单、物流单、发票等信息具有一致性。

4、物流运输记录

发行人报告期境外销售物流费用与境外收入比对情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
海运销售收入（A）	**2,027.40**	3,252.53	2,500.52	2,791.85
海运费（B）	**143.95**	361.06	89.98	109.68
比例（B/A）	**7.10%**	11.10%	3.60%	3.93%
境外销售收（不包括技术咨询服务费收入）（C）	**11,140.69**	20,340.75	12,761.48	12,333.89
包干费（D）	**87.53**	202.09	115.34	117.56
比例（D/C）	**0.79%**	0.99%	0.90%	0.95%

海运销售收入指 DDP、CIF 等贸易模式下，需由发行人承担海运费的境外销售，2019 年度、2020 年度海运费占海运销售比例基本稳定，2021 年度大幅增长，主要系受疫情影响，国际海运紧张，海运单价大幅上涨，发行人海运费同步上涨，**2022 年 1-6 月，随着国际海运紧张程度缓解，海运单价有所下降，发行人海运费同步有所下降**。包干费指港口中发生的拖柜费、转运费等，**2019-2021 年度**占境外销售的比例平稳，**2022 年 1-6 月随发行人海外销售订单集中，包干费有所下降**。综上，发行人物流运输费用与境外收入具有匹配性。

5、资金划转凭证

报告期内，发行人境外销售回款覆盖境外销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外销售收入（A）	**11,230.56**	20,754.12	12,761.48	12,333.89
当期回款金额（B）	**9,889.28**	19,371.94	12,179.59	12,066.89
覆盖率（B/A）	**88.06%**	93.34%	95.44%	97.84%

发行人报告期内境外客户销售回款基本能够覆盖当期境外销售收入。

针对资金划款凭证情况，通过获取发行人报告期内银行流水，抽查主要客户销售记录所对应的银行回款单，一致。

综上，经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内，发行人境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额、发货验收单据、物流运输记录和资金划转凭证等数据匹配。

10.关于经销

申请文件显示：

（1）在售后服务市场领域，发行人对自有品牌产品采用经销商模式对外销售，具体以省为单位选定区域经销商，由区域经销商具体负责区域内的市场开发和销售工作。报告期各期通过经销模式实现销售收入 4,704.54 万元、4,973.34 万元、6,162.39 万元、3,555.93 万元。

（2）2021 年下半年，发行人接受米其林委托，自主设计、开发、生产传动

带产品，并使用其授权品牌，采用经销商模式对外销售。

请发行人：

（1）说明发行人其他领域是否存在经销商销售模式，如是，说明发行人报告期各期经销收入金额、占比；按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，说明经销模式的有关情况。

（2）说明报告期各期发行人经销商体系层级、数量、销售金额分布情况，主要经销商客户基本情况、对应经销区域、是否主要销售发行人产品的独家经销商，各期主要经销商对发行人采购金额说明是否与其经营规模相匹配，如采购金额存在较大变动，请分析与其需求匹配情况；结合经销商存货的进销存情况说明最终销售实现情况。

（3）说明发行人与米其林、区域经销商合作的主要销售政策及合同条款、各方主要权利及义务，收入确认及相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；发行人与报告期内经销商是否存在其他未披露的重要合作约定。

（4）说明报告期内发行人直销模式、经销模式下各类产品销售价格、销售种类、毛利率是否存在显著差异，是否符合行业特征。

（5）说明报告期内是否存在发行人控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工及上述人员关系密切人员参与设立或作为发行人经销商运营的情形，是否存在经销商为发行人承担成本费用等情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求进行核查过程与结论，以及对经销商的穿透核查情况。

请发行人律师对问题（5）发表明确意见。

【回复】

一、说明发行人其他领域是否存在经销商销售模式，如是，说明发行人报告期各期经销收入金额、占比；按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，说明经销模式的有关情况

（一）说明发行人其他领域是否存在经销商销售模式，如是，说明发行人报告期各期经销收入金额、占比

报告期内，发行人经销商模式主要以国内汽车售后服务市场为主，工业机械等领域亦存在少量经销商模式销售，具体情况如下：

单位：万元

销售模式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	**22,961.52**	**85.37%**	**47,945.31**	**86.44%**	**35,777.95**	**85.12%**	**34,244.39**	**87.22%**
经销	**3,936.10**	**14.63%**	**7,520.68**	**13.56%**	**6,256.56**	**14.88%**	**5,019.67**	**12.78%**
其中：汽车领域	**3,555.21**	**13.22%**	7,167.49	12.92%	6,162.39	14.66%	4,973.34	12.67%
其他领域	**380.89**	**1.42%**	353.19	0.64%	94.17	0.22%	46.33	0.12%
合计	**26,897.61**	**100.00%**	**55,465.99**	**100.00%**	**42,034.51**	**100.00%**	**39,264.06**	**100.00%**

（二）按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求，说明经销模式的有关情况

1、经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性

（1）经销商具体业务模式

报告期内，发行人为提高品牌影响力和产品市场占有率、扩大售后市场份额，对自有品牌产品采用经销商模式对外销售，具体以省为单位选定区域经销商，由区域经销商具体负责区域内的市场开发和销售工作。此外，2021 年下半年，发行人接受米其林委托，自主设计、开发、生产传动带产品，并使用其授权品牌，亦采用经销商模式对外销售。发行人与经销商之间采用买断式销售模式。

发行人制定了经销商管理规范制度，对经销商的经销区域、合作期限、经销产品种类、信用政策等内容进行了约定。对于销售规模较小、合作初期的经销商，发行人一般采用“款到发货”的方式；对于销售规模较大、合作时间较长、信用状况较好的经销商，一般给予 45 天的信用期限或信用额度。

（2）经销商模式的必要性

报告期内，发行人国内汽车售后服务市场主要采取经销商模式，主要原因系：①国内汽车售后服务市场终端客户主要包括汽配城、传统汽车维修厂、4S 店、快修品牌连锁店、路边汽车维修店等，具有终端客户数量多、区域分布广、单一客户采购少等特点，采用直销模式销售成本及售后服务成本较高，不利于产品推广；②发行人自身销售力量有限，在售后服务市场难以覆盖众多终端客户，经销商模式是对发行人直销模式的有效补充；③经销商对所在区域市场需求更为了解，能够直接对接终端客户，了解其个性化需求，并快速响应终端客户售后服务需求；④相对于直销客户，发行人给予经销商的信用政策更为谨慎，经销商回款速度更快，有利于发行人降低回款风险。

综上所述，发行人国内汽车售后服务市场主要采取经销商模式，是综合考虑行业特点、发行人实际经营情况等因素而形成的，符合当前阶段发展需求，有利于发行人持续健康发展。

2、经销模式下收入确认符合企业会计准则的规定

发行人对经销商的销售均为买断式销售，除质量问题外不予退换货。发行人向经销商销售产品，经经销商签收后，其所有权及相关风险报酬、控制权等即转移至经销商，发行人根据经销商的签收单确认收入，符合企业会计准则的规定。

3、经销商选取标准、日常管理、定价机制（包括营销、运输费用承担和补贴等）、物流（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行

发行人对经销商的选取标准、日常管理和定价机制、物流模式和退换货政策等具体情况如下：

事项	具体内容
选取标准	综合考虑经销商的销售规模、销售经验、市场占有率、商业信誉、付款条件等方面的因素，对经销商进行选择。
日常管理	发行人制定了《经销商管理制度》，从定价体系、订单管理、价格支持等方面对经销商进行日常管理。经销区域方面：经销商须在发行人指定区域销售产品，不得直接或间接向指定区域以外的客户供货；日常培训方面：发行人为经销商提供技术支持和培训服务，经销商定期向发行人提供销售情况和市场情况；年终考核方面：每年进行客户对账，核对双方账务，对经销商指标完成情况进行考核，并建立奖惩机制。
定价机制	发行人在成本加成的基础上，结合市场需求和竞争对手的价格情况等

事项	具体内容
	因素，与经销商协商定价；对销售规模达到约定数量的经销商，给予一定返利。
物流模式	发行人通过物流将产品运送至经销商指定地点，运输费一般由发行人承担。
退换货政策	买断式销售，对经销商的库存不承担回收责任；原则上对已售出的产品不予退换。
销售存货信息系统	发行人与经销商均为买断式销售，相关存货由经销商自行管理。

发行人针对上述经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制等方面的内部控制制度健全并得到有效执行。

4、经销商与发行人的关联关系，是否存在实质和潜在关联关系

报告期内，经销商与发行人均不存在关联关系。发行人实际控制人、控股股东、主要关联方与报告期内的主要经销商不存在大额非经营性资金往来，亦不存在主要经销商的最终销售客户为发行人关联方的情形。

5、对经销商的信用政策是否合理

发行人通常根据经销商的销售规模、合作时间、诚信情况等制定信用政策，对于销售规模较小、合作初期的经销商，发行人一般采用“款到发货”的方式；对于销售规模较大、合作时间较长、信用状况较好的经销商，发行人一般会给予45天的信用期限或信用额度。发行人对经销商的信用政策合理。

6、发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况；发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司

根据同行业公司公开披露资料，发行人与同行业可比公司的销售模式如下：

公司名称	销售模式	主营业务
三力士	经销商模式为主	主营橡胶V带，产品主要包括包布带和切割带，应用于工业设备、农用机械、运输机械等领域。
中鼎股份	直销模式	主营汽车密封系统、冷却系统、空气悬挂系统、轻量化底盘系统、流体管路系统零部件，主要应用于整车配套市场。
鹏翎股份	直销模式	主营汽车流体管路和汽车密封部件，主要配套整车厂和整车动力总成供应商。
川环科技	直销模式	主营橡塑软管及总成，产品配套汽车主机厂、摩托车厂及零部件配套供应商。
天普股份	直销模式	主营汽车流体管路系统和密封系统零件及总成。产品主要配套汽车整车厂及一级配套供应商。

公司名称	销售模式	主营业务
发行人	整车配套及品牌商模式直销模式；国内售后市场经销商模式	主要从事传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等橡胶零部件，产品销售整车配套客户、国际零部件品牌商及国内经销商客户。

由上表可见，同行业可比公司除三力士外，均主要配套整车厂及零部件配套供应商，采用直销模式为主。经检索公开披露信息，同行业可比公司三力士仅披露了经销商模式收入及占比情况，报告期内发行人通过经销商模式实现的销售比例与三力士比较如下：

经销商模式占比	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三力士	-	98.65%	98.89%	未披露
发行人	**14.63%**	13.56%	14.88%	12.78%

注：数据来源于三力士年度报告，**2022 年半年报**、2019 年度报告未披露经销商收入及占比情况。

报告期内，发行人经销商模式收入占比小于三力士，主要系双方产品结构、面向市场领域、客户类型存在差异。

7、经销商是否专门销售发行人产品

报告期内，发行人主要经销商多为汽车零部件行业贸易公司，除销售发行人产品外也从事其他品牌厂商产品的销售业务，不存在专门销售发行人产品的情形。

8、经销商的终端销售及期末存货情况

报告期内，发行人对经销商的销售均为买断式销售。根据对主要经销商及终端客户实地走访，并获取主要经销商进销存记录，与发行人报告期内对其销量进行匹配，主要经销商实现最终销售的比例较高，产品终端销售情况良好，期末库存较少，不存在压货的情况。报告期内，发行人主要经销商的期末存货情况参见本题回复之“二、（四）结合经销商存货的进销存情况说明最终销售实现情况”。

9、报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

报告期内，发行人经销商退出的主要原因一是发行人每年对经销商进行考核，淘汰部分业绩未达标经销商；二是部分经销商由于自身经营问题，无法继续运营。发行人新增的经销商主要系为填补退出经销商的市场区域，以及开发新市场区域招商形成的新增经销商。报告期内，发行人经销商新增与退出情况如下：

单位：家

期间	期初数量	本期新增	本期退出	期末数量
2019 年度	131	27	18	140
2020 年度	140	22	22	140
2021 年度	140	38	9	169
2022 年 1-6 月	**169**	**18**	**19**	**168**

由上表可见，报告期内，发行人经销商不存在较多新增与退出的情况，经销商整体保持稳定。2021 年度，发行人经销商新增 38 家，主要系本期新增工业传动带及米其林品牌国内经销商较多。

10、经销商是否存在大量个人等非法人实体

报告期内，发行人存在少量个人、个体工商户等非法人实体经销商，主要系国内汽车售后市场零部件经营者较为灵活、分散，部分历史合作客户未注册公司。报告期内，发行人逐步规范经销商管理，优化经销商结构，要求规模较大的个人等非法人实体经销商注册公司。具体情况如下：

期间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
非法人经销商数量（个）	**23.00**	32	44	47
非法人经销商收入（万元）	**178.58**	638.35	993.65	1,013.25
非法人经销商收入占比	**4.54%**	8.49%	15.88%	20.19%

报告期内，发行人个人等非法人实体经销商数量、收入金额及占比较低，且呈逐年下降趋势。

11、经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

报告期内，发行人经销商回款存在少量现金和第三方回款，具体情况如下：

（1）现金回款情况

单位：万元

期间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商现金回款	**0.00**	2.70	5.57	0.67
经销商收入	**3,936.10**	7,520.68	6,256.56	5,019.67
经销商现金回款占经销收入比例	**0.00%**	0.04%	0.09%	0.01%

报告期内，发行人经销商现金回款系零星销售，金额及占比均较小。报告期

内，发行人严格执行现金管理相关的内控制度，控制经销商现金回款规模。

（2）第三方回款情况

单位：万元

期间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商第三方回款	**14.32**	5.27	11.64	34.27
经销商收入	**3,936.10**	7,520.68	6,256.56	5,019.67
经销商第三方回款占比	**0.36%**	0.07%	0.19%	0.68%

报告期内，受客户资金周转、交易习惯等因素影响，部分经销商存在委托直系亲属、实际控制人等关联方支付货款的情形。报告期内，发行人经销商第三方回款金额及占比较小。

12、发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异

报告期内，发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异情况，参见本题回复之“四、说明报告期内发行人直销模式、经销模式下各类产品销售价格、销售种类、毛利率是否存在显著差异，是否符合行业特征”。

13、给予经销商的信用政策是否显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款是否显著增大

发行人根据经销商的销售规模、合作时间、诚信情况等制定信用政策，对于销售规模较小、合作初期的经销商，发行人一般采用“款到发货”的方式；对于销售规模较大、合作时间较长、信用状况较好的经销商，一般会给予 45 天的信用期限或信用额度，且各年末结清本年货款。对于直销客户，基于长期合作过程中形成的稳定合作关系，以及客户自身的良好信誉，发行人通常会给予主要客户 60 天至 90 天不等的信用账期。因此，发行人给予经销商的信用政策不存在显著宽松于其他销售方式的情形。

报告期内，发行人经销商销售收入及期末应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商应收账款余额	**1,772.43**	-70.40	-213.51	-288.72
经销商收入	**3,936.10**	7,520.68	6,256.56	5,019.67

由上表可见，报告期各期末，发行人经销商计提当期返利后应收账款余额为负，不存在对经销商应收账款显著增大的情形。**2022 年 6 月末，经销商应收账款余额较大，主要原因系发行人与经销商通常年底集中结算导致。**

14、海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异情况

报告期内，发行人不存在海外经销收入。

二、说明报告期各期发行人经销商体系层级、数量、销售金额分布情况，主要经销商客户基本情况、对应经销区域、是否主要销售发行人产品的独家经销商，各期主要经销商对发行人采购金额，说明是否与其经营规模相匹配，如采购金额存在较大变动，请分析与其需求匹配情况；结合经销商存货的进销存情况说明最终销售实现情况。

（一）说明报告期各期发行人经销商体系层级、数量、销售金额分布情况

报告期内，发行人以省为单位选定区域经销商，由区域经销商具体负责区域内的市场开发和销售工作，不存在多层级经销商情况。

报告期内，发行人经销商数量、销售金额分布情况如下：

单位：个、万元

销售金额区间	2022 年 6 月 30 日			2021 年 12 月 31 日		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100 万元以上	**7**	**953.29**	**24.22%**	23	4,300.25	57.18%
50-100 万元	**16**	**1,189.62**	**30.22%**	21	1,399.87	18.61%
50 万元以下	**164**	**1,793.19**	**45.56%**	134	1,820.55	24.21%
合计	**187**	**3,936.10**	**100.00%**	**178**	**7,520.68**	**100.00%**
销售金额区间	**2020 年 12 月 31 日**			**2019 年 12 月 31 日**		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100 万元以上	17	3,056.19	48.85%	12	1,992.53	39.69%
50-100 万元	18	1,271.72	20.33%	15	1,030.05	20.52%
50 万元以下	127	1,928.65	30.83%	131	1,997.09	39.79%

合计	**162**	**6,256.56**	**100.00%**	**158**	**5,019.67**	**100.00%**

注：经销商数量为发行人各期发生销售的经销商数量。

报告期内，发行人经销商数量分别为 158 家、162 家、178 家**和 187 家**，其中规模较大（销售金额 100 万元以上）的经销商客户实现销售收入分别为 1,992.53 万元、3,056.19 万元、4,300.25 万元**和 953.29 万元**，占各期经销商收入总额的比例分别为 39.69%、48.85%、57.18%**和 24.22%**，经销商客户集中度较高，且呈逐年稳步上升趋势，主要原因一是发行人不断提高经销商选取标准，主动选择规模较大的经销商长期合作；二是随着我国汽车保有量增长，国内汽车售后服务市场需求持续增加，规模较大的经销商凭借更广的市场区域优势，业务规模增长较快，对发行人的采购规模不断增加。

（二）主要经销商客户基本情况、对应经销区域、是否主要销售发行人产品的独家经销商

报告期内，发行人主要经销商客户的基本情况及对应经销区域，具体如下：

经销商名称	成立日期	注册资本	股东结构	经营范围	合作起始时间	对应经销区域
上海金誉汽车零部件有限公司	2000 年 4 月	50 万元	陈清良持股 80%，陈雷永持股 20%	汽车配件，五金交电，建筑材料批发零售。	2002 年	上海市
济南亚升汽车配件有限公司	2014 年 7 月	50 万元	李宝宪持股 51%，王琰持股 49%	批发、零售：汽车配件、蓄电池、桶装润滑油、轮胎、汽车用品。	2014 年	山东省
河间市金禾汽车零部件有限公司	2018 年 9 月	300 万元	张亚宁持股 100%	汽车零部件及配件、五金产品销售。	2005 年	河北省
武汉鸿祥伟业商贸有限公司	2013 年 6 月	80 万元	王军持股 100%	汽车配件、润滑油、金属材料、机电产品、化工产品、橡胶制品的批零兼营；汽车美容服务；二手车交易服务	2018 年	湖北省
河南科鹏汽车配件有限公司	2018 年 1 月	1,000 万元	段治辉持股 50%，杨和利持股 40%，孙之程持股 10%	销售：汽车配件、摩托车配件、普通机械设备、仪器仪表、五金交电、家用电器、办公用品、橡胶制品、建筑材料、日用百货、电子产品、定型小包装润滑油、钢材、服装、食用农产品、化工产品；企业管理咨询；从事货物和技术的进出口业务。	2018 年	河南省
漳州文文贸	2018 年	100	汪亚妙持股	汽车及配件批发；汽车零	2011 年	福建省

经销商名称	成立日期	注册资本	股东结构	经营范围	合作起始时间	对应经销区域
易有限公司	5 月	万元	70%，鲍映亮持股 30%	配件零售；五金产品批发；五金零售；建材批发；其他机械设备及电子产品批发；其他电子产品零售。		
吉林省昊睿商贸有限公司	2019 年 4 月	100 万元	史新明持股 100%	汽车零配件批发；汽车配件、汽车装饰用品、轮胎、润滑油、防冻液、蓄电池、五金交电、日用百货销售，汽车销售，二手车销售，机械设备及配件销售。	2019 年	吉林省
鄂尔多斯市骏和彩钢钢结构有限公司	**2018 年 10 月**	**800 万元**	**周湘党持股 50%，蒋惊蛰持股 50%**	**彩钢夹芯保温复合板、彩钢压型板、钢结构、C 型钢、彩钢配件、门窗、建筑幕墙加工制作及销售；钢材、型材、金属材料、建筑材料、五金交电、机电设备、汽车配件、橡胶制品批发零售；土建劳务、劳务服务；彩钢钢结构维修服务。**	**2007 年**	**河北省**
广州晨沃汽车配件有限公司	**2017 月 5 月**	**100 万元**	**蒋坚荣持股 50%，蒋雯持股 50%**	**汽车零配件批发；汽车零配件零售**	**2010 年**	**广东省**

注：部分经销商设立前以个人名义与发行人开展业务合作，合作起始时间以发行人首次与其合作时间为准。

报告期内，发行人以省为单位选定区域经销商，经销商数量较多、分布较广，不存在发行人独家授权经销商。发行人主要经销商多为汽车零部件行业贸易公司，除销售发行人产品外也根据自身需求从事其他汽车零部件品牌厂商产品的销售业务，不存在主要销售发行人产品的独家经销商。

（三）各期主要经销商对发行人采购金额，说明是否与其经营规模相匹配，如采购金额存在较大变动，请分析与其需求匹配情况

报告期各期，发行人主要经销客户对发行人采购金额与其经营规模的匹配情况如下：

单位：万元

经销商客户	经销商经营规模				对发行人采购金额			
	2022 年 1-6 月	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
济南亚升汽车配件有限公司	**506.44**	1,577.61	926.25	665.15	**194.44**	382.88	346.64	216.94

经销商客户	经销商经营规模				对发行人采购金额			
	2022 年 1-6 月	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
上海金誉汽车零部件有限公司	**350.00**	1,001.00	889.00	707.00	**136.12**	327.68	302.94	269.38
河南科鹏汽车配件有限公司	**663.39**	412.50	375.00	317.50	**105.56**	300.39	253.60	197.81
河间市金禾汽车零部件有限公司	**500.00**	940.00	810.00	670.00	**180.23**	284.83	252.59	216.45
吉林省昊睿商贸有限公司	**1,411.21**	3,000.00	2,700.00	2,400.00	**74.27**	263.96	146.01	70.99
漳州文文贸易有限公司	**270.00**	810.00	714.00	549.00	**67.54**	156.99	204.27	118.24
武汉鸿祥伟业商贸有限公司	**70.00**	344.16	328.20	387.00	**38.80**	127.29	172.47	207.35
鄂尔多斯市骏和彩钢钢结构有限公司	**397.15**	**675.71**	**492.34**	**460.86**	**124.11**	**193.06**	**126.24**	**104.74**
广州晨沃汽车配件有限公司	**332.97**	**665.79**	**698.96**	**744.19**	**107.41**	**195.82**	**179.22**	**161.78**

注：部分经销商设立前以个人名义与发行人开展业务合作，对发行人采购金额采用合并口径。

由上表可见，报告期内，漳州文文贸易有限公司向发行人采购先增加后减少，主要系 2020 年该经销商借助福建漳州侨乡优势，新开发东南亚售后市场客户，带动发行人油封密封件产品采购订单增加；2021 年发行人油封密封件产品售价提高，新开发客户价格敏感度较高，采购订单有所减少。

除此之外，发行人主要经销商的经营规模与对发行人的采购金额整体呈现增长的趋势，主要系：一是发行人通过不断的研发投入和技术升级，发行人产品性能不断提升，且发行人对经销商的服务亦在提升；二是汽车保有量以及汽车平均车龄的增加，国内汽车售后服务市场需求持续增加，规模较大的经销商凭借更广的市场区域优势，业务规模增长较快，因此对发行人的采购规模不断增加。

综上，发行人主要经销商对发行人采购金额与其经营规模相匹配，且采购金额变动趋势与下游销售需求变动较为一致。

（四）结合经销商存货的进销存情况说明最终销售实现情况

报告期各期，发行人主要经销商向发行人采购及期末库存情况具体如下：

单位：万元

序号	项目	期末库存	采购总额	期末库存占采购总额比例
2022 年 6 月 30 日				
1	**济南亚升汽车配件有限公司**	**45.70**	**194.44**	**23.50%**
2	**河间市金禾汽车零部件有限公司**	**47.25**	**180.23**	**26.22%**
3	**上海金誉汽车零部件有限公司**	**32.56**	**136.12**	**23.92%**
4	**鄂尔多斯市骏和彩钢钢结构有限公司**	**35.39**	**124.11**	**28.52%**
5	**广州晨沃汽车配件有限公司**	**31.75**	**107.41**	**29.56%**
合计		**192.65**	**742.32**	**25.95%**
2021 年 12 月 31 日				
1	济南亚升汽车配件有限公司	43.48	382.88	11.36%
2	上海金誉汽车零部件有限公司	37.22	327.68	11.36%
3	河南科鹏汽车配件有限公司	40.03	300.39	13.32%
4	河间市金禾汽车零部件有限公司	40.61	284.83	14.26%
5	吉林省昊睿商贸有限公司	37.44	263.96	14.18%
合计		**198.78**	**1,559.75**	**12.74%**
2020 年 12 月 31 日				
1	济南亚升汽车配件有限公司	49.6	346.64	14.31%
2	上海金誉汽车零部件有限公司	35.56	302.94	11.74%
3	河南科鹏汽车配件有限公司	41.69	253.6	16.44%
4	河间市金禾汽车零部件有限公司	40.08	252.59	15.87%
5	漳州文文贸易有限公司	25.63	204.27	12.55%
合计		**192.56**	**1,360.05**	**14.16%**
2019 年 12 月 31 日				
1	上海金誉汽车零部件有限公司	37.69	269.38	13.99%
2	济南亚升汽车配件有限公司	32.88	216.94	15.16%
3	河间市金禾汽车零部件有限公司	21.96	216.45	10.14%
4	武汉鸿祥伟业商贸有限公司	23.13	207.35	11.16%
5	河南科鹏汽车配件有限公司	23.8	197.81	12.03%
合计		**139.46**	**1,107.93**	**12.59%**

注：期末库存余额系根据经销商期末库存数量和相关型号库存产品的采购单价测算。

由上表可见，报告期各期，发行人主要经销商期末库存占当期采购总额的比例较低，且各期较为稳定，期末库存合理，产品终端销售实现情况良好，不存在期末大量积压存货的情形。

三、说明发行人与米其林、区域经销商合作的主要销售政策及合同条款、各方主要权利及义务，收入确认及相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；发行人与报告期内经销商是否存在其他未披露的重要合作约定

（一）发行人与米其林的主要销售政策及合同条款、各方主要权利及义务

发行人与米其林的主要销售政策及合同条款情况如下：

主要销售政策	主要合同条款
米其林作为许可方，在发行人遵守协议条款的情况下，许可方特此授予发行人自生效日期起在该地区使用许可商标的非排他性许可，仅用于制造、推广、分销和销售产品	1、商标产品范围：传动带、张紧轮；2、区域范围：境内；3、特许权使用费：净销售价格的 6%；4、保底特许权使用费：2021 年 6.00 万元，2022 年 18.00 万元，2023 年 27.00 万元，2024 年 36.00 万元；5、授权的商标：“MICHELIN”、“BIBENDUM”

各方主要权利与义务情况如下：

类别		主要内容
发行人	主要权利	1、符合协议条款的情况下，特此授予发行人自生效日期起使用许可商标用于制造、推广、分销和销售产品
	主要义务	1、被许可方不得在领土以外制造或积极销售任何许可产品，或在明知他们将在领土以外和任何领土内销售的情况下积极将其出售给任何第三方；2、被许可方应在期限内以及在到期日之前的任何销售期内，向许可方支付每个特许权使用费期的特许权使用费；3、在每个季度结束后的三十天内，将完整的特许权使用费报告以要求的格式上传到许可方的合同管理系统，并且包含许可方要求的关于上一个季度的所有信息；4、被许可方不得也不得允许任何第三方制造、生产、储存、包装、销售、做广告或销售任何不符合许可人准则的许可产品。被许可方在对任何被许可产品进行变更之前，应事先获得许可方的书面批准。
米其林	主要权利	1、只要被许可人应支付的任何款项仍未支付，许可人可以暂停根据本协议授予的任何权利；2、许可方可在正常工作时间内检查和复制被许可方的任何及所有相关记录
	主要义务	1、许可人没有义务在该地区为许可商标、许可产品或产品申请任何知识产权保护；2、许可方应以用户名和密码的形式向被许可方提供对许可方合同管理系统的网络访问

发行人米其林授权品牌产品与自有品牌产品均在境内售后服务市场销售，但双方在经销商渠道、产品类型、产品定位、终端消费群体等方面存在较明显差异。

经销商渠道方面：发行人对米其林授权品牌与自有品牌产品各自招募主要经销商，销售渠道相互独立；产品类型方面：米其林授权品牌仅限用于传动带、张紧轮产品，自有品牌产品包括系传动带、张紧轮、油封密封件等多品类产品；产品定位方面：米其林授权品牌市场认可度较高，产品定位高端市场，对标盖茨、岱高等国际一线品牌；自有品牌产品定位国内中高端市场，具有较强的性价比优势；终端消费群体方面：米其林授权品牌产品终端客户以汽车专业保养连锁店为主，消费群体更注重品牌价值；自有品牌产品终端客户包括汽配城、传统汽车维修厂、快修品牌连锁店、路边汽车维修店等，消费群体更加多样。

综上，发行人米其林授权品牌产品与自有品牌产品在经销商渠道、产品类型、产品定位、终端消费群体等方面存在较明显差异，双方在境内售后服务市场彼此形成有效互补，发生直接竞争的情形较少。

（二）发行人与区域经销商主要销售政策及合同条款、各方主要权利及义务

发行人与区域经销商的主要销售政策及合同条款情况如下：

主要销售政策	主要合同条款
经销商作为发行人授权代表积极开拓发行人产品的营销市场，维护发行人产品形象，并接受发行人的指导和监督。经销模式下，发行人对经销商的销售均为买断式销售，由经销商自行根据市场情况安排进货与销售。发行人在将相关产品交付给客户并取得客户签收单后确认收入	1、经销范围：经销的发行人产品仅限于售后服务市场；2、经销区域：被授权方仅在授权的区域内进行销售，未经授权方批准的情况下，被授权方无权在该区域外另行设立分支机构或投资设立新的授权经销商；3、定价方式：参考执行授权方价格通知单规定的商品价格；4、对完成销售目标的经销商，给予一定返利；5、发货方式：授权方办理向被授权方发送货物的相关手续，运输方式由授权方确定；6、退换货条款：经授权方技术人员或国家技术监督部门认可方可换货

各方主要权利与义务情况如下：

类别		主要内容
发行人	主要权利	1、通过经销商开拓市场，维护并提升发行人品牌形象；2、发行人与经销商在力所能及的范围内互相配合、协助共赢，共同应对市场和客户
	主要义务	1、根据合同约定给予经销价格折让；2、保证经销商订单交货期和售后服务；3、经销商开拓市场时指派专人提供相应的技术支持；4、向经销商提供不包括商业技术及技术秘密的有关市场条件和竞争状况的信息；5、经销商到期货款付清后按照规定的发货时间送货到国内约定地点，具有运输送达的义务；6、提供经销商参观发行人厂部的机会，并配合参观考察

类别		主要内容
区域经销商	主要权利	1、按照合同约定完成目标享有经销返利；2、享受发行人提供的营销、宣传、售后服务、技术服务等业务培训；3、享受发行人提供的市场开拓技术支持；4、享有交货期保障，与终端客户避免因交货期延后产生的纠纷；5、享有参观、考察发行人厂部的机会
	主要义务	1、凡属于授权方经营的产品，需从授权方进货；2、仅在授权的区域内进行销售；3、除因发行人自身产品质量所引起的事故外，经销商与其客户之间的任何经济纠纷与发行人无关；4、与发行人在合作过程中知悉的秘密信息具有保密义务，负有保护发行人知识产权及相关权益的义务

根据合同约定，发行人对当期完成销售目标的经销商，期末给予 7%-14%的销售返利并计提，在下一年度的货款中进行抵减。报告期内，发行人经销商返利情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
返利金额	**307.28**	679.22	625.56	517.05
经销商收入	**3,936.10**	7,520.68	6,256.56	5,019.67
占比	**7.81%**	**9.03%**	**10.00%**	**10.30%**

（三）收入确认及相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

发行人对经销商的销售均为买断式销售，除质量问题外不予退换货。发行人向经销商销售产品，经经销商签收后，其所有权及相关风险报酬、控制权等即转移至经销商，发行人根据经销商的签收单确认收入，符合企业会计准则的规定。

（四）发行人与报告期内经销商是否存在其他未披露的重要合作约定

除上述已披露情形外，报告期内发行人与主要经销商不存在其他未披露的重要合作约定。

四、说明报告期内发行人直销模式、经销模式下各类产品销售价格、销售种类、毛利率是否存在显著差异，是否符合行业特征

报告期内，发行人直销模式、经销模式下产品销售种类、单价及毛利率情况如下：

单位：万元、元

类别	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率
直销	**22,961.52**	**13.85**	**28.26%**	**47,945.31**	**13.80**	**28.02%**	**35,777.95**	**13.94**	**30.93%**	**34,244.38**	**13.10**	**31.69%**

类别	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率
传动系统	**13,760.71**	**14.30**	**32.71%**	25,703.21	15.15	32.25%	20,283.66	17.68	36.91%	19,558.99	19.21	37.87%
流体管路系统	**7,667.44**	**21.60**	**20.79%**	17,564.32	23.47	21.12%	11,303.05	21.84	21.67%	10,946.85	18.81	23.51%
密封系统	**883.44**	**3.46**	**9.25%**	2,903.95	3.30	15.08%	3,072.17	3.75	22.19%	3,156.42	3.50	20.64%
模具及其他	**247.60**	**5.77**	**59.71%**	653.24	6.58	56.41%	636.15	9.91	49.86%	399.86	3.94	50.15%
其他业务收入	**402.34**	**9.55**	**40.95%**	1,120.58	22.48	56.09%	482.92	24.43	26.95%	182.26	18.06	9.48%
经销	**3,936.10**	**5.84**	**25.94%**	**7,520.68**	**5.07**	**21.23%**	**6,256.56**	**4.81**	**25.04%**	**5,019.67**	**4.29**	**26.43%**
传动系统	**3,028.05**	**10.44**	**29.28%**	5,414.63	9.94	24.62%	4,295.98	12.68	26.93%	3,172.75	12.82	28.51%
密封系统	**904.12**	**2.40**	**14.86%**	2,099.64	2.26	12.56%	1,956.33	2.04	20.94%	1,841.99	2.00	22.75%
其他	**3.92**	**0.54**	**4.09%**	6.41	0.46	-10.63%	4.26	0.58	14.06%	4.93	0.81	29.34%
营业收入合计	**26,897.61**	**-**	**27.92%**	**55,465.99**	**-**	**27.10%**	**42,034.51**	**-**	**30.05%**	**39,264.06**	**-**	**31.01%**

整体而言，发行人同类产品直销模式销售单价和毛利率高于经销，主要原因一是发行人直销模式主要客户为国内外整车厂和汽车零部件品牌商客户，对发行人产品质量、供货能力等要求较高，且境外竞争对手报价相对较高，发行人产品价格及毛利率相应较高；二是经销模式下，由经销商负责区域内市场推广及客户维护工作，发行人产品定价为经销商保留一定的利润空间。**2022 年 1-6 月，密封系统产品经销模式毛利率高于直销模式，主要系当期直销模式下毛利率较高的制动密封件销售占比降低。**

综上，报告期内，发行人直销模式、经销模式下产品销售种类、销售单价及毛利率存在一定差异，符合行业特征。

五、说明报告期内是否存在发行人控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工及上述人员关系密切人员参与设立或作为发行人经销商运营的情形，是否存在经销商为发行人承担成本费用等情形

根据发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表、发行人的员工花名册、发行人主要经销商出具的无关联关系声明、对发行人主要经销商的访谈以及通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站对发行人控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工与发行人经销商的股东、主要经营人员进行的双向比对，并核查报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董

事、监事、高级管理人员、主要销售人员及财务人员的银行流水，报告期内不存在发行人控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工及上述人员关系密切人员参与设立或作为发行人经销商运营的情形，不存在经销商为发行人承担成本费用等情形。

六、中介机构核查程序及核查意见

（一）按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的要求进行核查过程与结论，以及对经销商的穿透核查情况

1、经销商具体业务模式及采取经销商模式的必要性

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）对发行人管理层和销售部门人员进行访谈，了解经销商具体业务模式及经销模式的必要性；（2）对主要经销商进行实地走访或视频访谈，了解发行人经销商具体业务模式；（3）查阅了发行人与主要经销商签订的经销协议，了解发行人与经销商合作模式。

经核查，报告期内，发行人经销商模式主要以国内汽车售后服务市场为主，均为买断式经销。发行人经销商模式是综合考虑行业特点、发行人实际经营情况等因素而形成的，是发行人销售渠道的有益补充，发行人采取经销模式具有合理必要性。

2、经销模式下收入确认符合企业会计准则的规定

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：取得报告期各期销售明细，抽取发行人与经销商的经销协议、销售订单、销售出库单、发票、银行流水、退换货审批单、记账凭证等文件，核查发行人收入确认内部控制的有效性。

经核查，报告期内，发行人经销模式的收入确认政策符合企业会计准则的相关规定。

3、经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面的内控是否健全并有效执行

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）对发行人销售部门相关负责人进行访谈，了解经销商相关内部控制制度；（2）查阅发行人制定的《经销商管理制度》等经销商管理制度文件，了解主要条款，包括选取标准、日常管理、

定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等；（3）获取与主要经销商签署的《经销协议》，了解发行人与经销商之间的经销协议条款，包括经销商日常管理、定价机制、物流政策、退换货机制等条款；（4）对主要经销商进行实地走访或视频访谈，了解发行人经销商与发行人业务往来情况，包括发行人对经销商日常管理、产品定价、物流、退换货机制等。

经核查，发行人已经建立了完善的经销商管理制度，经销协议对交易往来的重要事项进行了明确约定；发行人在经销商选取标准、日常管理、定价机制、物流、退换货机制、销售存货信息系统等方面建立了完善的内控制度，且有效执行。

4、经销商与发行人的关联关系，是否存在实质和潜在关联关系

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）获取发行人股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员个人卡流水，核查是否与经销商及相关人员存在资金往来；（2）获取发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员关联关系调查表，确定关联方清单，并将关联方清单与发行人报告期内的经销商进行比对；（3）通过天眼查等平台，查阅主要经销商的工商信息，查看主要经销商的主要管理人员、主要股东等信息，比对是否存在发行人的关联方；（4）取得发行人报告期内员工花名册，与主要经销商实际控制人、董事、监事、高级管理人员等人员信息进行比对，确认关联关系或潜在关联关系情形；（5）对发行人主要经销商进行实地走访或视频访谈，向经销商提供关联方清单，要求经销商确认是否与发行人存在关联关系，并签署无关联关系确认函；（6）获取发行人出具的与主要经销商不存在关联关系的说明。

经核查，经销商客户与发行人不存在关联关系。

5、对经销商的信用政策是否合理

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）对发行人销售部门相关负责人进行访谈，对主要经销商进行实地走访或视频访谈，了解发行人对经销商的信用政策；（2）查阅发行人与主要经销商签订的经销协议，了解发行人与经销商合作模式及具体协议约定。

经核查，发行人对经销商的信用政策合理。

6、发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况；发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）查阅发行人可比公司经销模式的公开信息，并与发行人进行比对，了解发行人与同行业可比公司经销模式的差异；（2）获取发行人的销售收入明细表，了解报告期内发行人经销模式实现的销售比例和毛利，与同行业可比公司比对，并对差异原因进行分析。

经核查，报告期内，同行业可比公司结合自身业务特征、产品侧重点、面向市场及主要客户类型等存在区别，因此销售模式存在差异。发行人与可比公司三力士均存在经销商模式，发行人经销商模式收入占比小于三力士，主要系双方产品结构、面向市场领域、客户类型存在差异。

7、经销商是否专门销售发行人产品

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）查阅发行人制定的《经销商管理制度》等经销商管理制度文件以及与主要经销商签署的《经销协议》，了解经销商管理制度及合同对于经销商产品销售的规定；（2）对销售部门相关负责人进行访谈，了解经销商是否专门销售发行人产品；（3）对主要经销商进行了实地走访或视频访谈，了解发行人经销商的产品销售情况以及主要经销商的经营规模情况。

经核查，报告期内，发行人主要经销商不存在专门销售发行人产品的情形。

8、经销商的终端销售及期末存货情况

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）对主要经销商进行实地走访或视频访谈，了解经销商的终端销售和期末存货情况，并在实地走访过程中根据经销商库存情况挑选进行了库存盘点，实地查阅其物流仓储情况；（2）获取主要经销商的终端门店清单，并根据重要性和随机原则相结合的方法，从清单中挑选若干终端用户进行了实地走访或视频访谈，核查经销商终端销售实现情况，访谈终端用户的经销商收入占发行人各期经销总收入的比例分别为 40.90%、**41.70%、40.03%和 42.55%**；（3）获取各期主要经销商的进销存记录，与发行人向经销商的销售记录进行比对，并核查经销商终端销售及期末存货情况；（4）获取主要经销商各期经营规模的说明。

经核查，报告期内，发行人主要经销商均基本已实现最终销售，期末库存较少，不存在压货的情况。

9、报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）取得了发行人的销售记录，统计各期新增与退出经销商的数量；（2）对销售部门相关负责人进行访谈，了解经销商存在新增与退出的原因。

经核查，报告期内，发行人经销商不存在较多新增与退出的情况，经销商结构整体保持稳定。

10、经销商是否存在大量个人等非法人实体

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）对销售部门相关负责人进行访谈，了解经销商存在非法人实体的原因；（2）查阅发行人主要经销商营业执照、工商信息等资料，了解主要经销商是否存在非法人实体；（3）取得了发行人的销售记录，统计各期非法人实体经销商的销售收入情况。

经核查，报告期内，发行人不存在大量个人等非法人实体经销商。

11、经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）获取发行人销售记录、银行账户流水、现金日记账等资料，核对经销商回款单位与银行回单实际收款单位是否一致，是否存在现金回款情形；（2）对销售部门相关负责人进行访谈，了解经销商是否存在大量现金和第三方回款；（3）对主要经销商进行了实地走访或视频访谈，了解经销商的回款情况。

经核查，报告期内，发行人不存在大量现金和第三方回款。

12、发行人通过经销商模式实现的销售毛利率和其他销售模式实现的毛利率的差异

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：获取发行人的销售记录，了解报告期内发行人直销和经销模式下同类产品的销售价格和毛利率情况，并对差异原因进行分析。

经核查，报告期内，发行人直销模式、经销模式下产品销售种类、销售单价

及毛利率存在一定差异，具有合理性，符合行业特征。

13、给予经销商的信用政策是否显著宽松于其他销售方式，对经销商的应收账款是否显著增大

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）对销售部门相关负责人进行访谈，查阅发行人与主要经销商签订的经销协议，了解发行人对经销商的信用政策；（2）对销售部门相关负责人进行访谈，了解发行人对主要直销客户的信用政策，并与经销商的信用政策进行对比；（3）对主要经销商进行实地走访或视频访谈，了解发行人对经销商的信用政策；（4）获取应收账款明细表，核实经销商应收账款变动情况。

经核查，报告期内，发行人给予经销商的信用政策不存在显著宽松于其他销售方式的情形，且不存在对经销商应收账款显著增大的情形。

14、海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异情况

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）对销售部门相关负责人进行访谈，了解发行人是否存在海外经销商；（2）查阅发行人主要经销商营业执照、工商信息等资料，了解主要经销商是否存在海外经销商。

经核查，报告期内，发行人不存在海外经销商。

15、发行人经销模式收入实现的真实性

保荐机构及申报会计师履行如下核查程序：（1）对主要经销商进行实地走访，了解经销商的基本情况，与发行人的交易情况，经销商的销售及库存情况。报告期各期实地及视频访谈的经销商合计经销收入占报告期各期经销收入的比例分别为**50.18%、55.52%、58.16%和54.51%**；（2）对报告期内的主要经销客户实施函证程序，回函确认金额占经销收入比例为 53.97%、56.61%、57.79%**和60.28%**；（3）对发行人经销相关的内部控制进行穿行测试和控制测试，了解和评价经销商管理制度和政策，确认发行人经销相关的内部控制制度设计是否合理，是否得到有效执行；（4）对未实施函证程序的经销商客户，执行替代测试程序，取得并核查销售合同或订单、送货签收单、销售发票、银行回单等单据，确认销售收入的真实性。

报告期各期，经销商客户函证及替代测试情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发函家数	**31**	25	25	25
发函金额	**2,372.56**	4,345.88	3,541.72	2,708.90
回函家数	**31**	25	25	25
回函金额	**2,372.56**	4,345.88	3,541.72	2,708.90
回函确认比例	**60.28%**	57.79%	56.61%	53.97%
替代测试家数	**10**	12	13	17
替代测试金额	**390.53**	940.38	840.25	810.50
替代测试比例	**9.92%**	12.50%	13.43%	16.14%
函证及替代测试合计金额	**2,763.09**	5,286.25	4,381.97	3,519.40
合计占比	**70.20%**	**70.29%**	**70.04%**	**70.11%**

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人经销商模式下的收入真实。

（二）中介机构对于发行人其他说明事项的核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师实施的其他主要核查程序如下：

（1）对销售部门相关负责人进行访谈，并获取发行人经销商销售记录，了解发行人经销商体系层级、经销商数量、销售金额分布、主要经销商经销区域以及是否主要销售发行人产品的独家经销商；

（2）获取发行人与经销商签订的经销协议以及发行人与米其林签订的合同，查阅主要销售政策及合同条款、各方主要权利及义务；

（3）取得发行人出具的说明以及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，查阅发行人报告期内的员工花名册；

（4）登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站对发行人控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工与发行人经销商的股东、主要经营人员进行双向比对；

（5）查阅报告期内发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、

主要销售人员及财务人员的银行流水，核查是否存在与发行人经销商客户存在异常资金往来的情况；

（6）针对部分合作年限较短的主要经销商，访谈发行人销售部门负责人及经销商，了解经销商业务合作背景；取得并核查销售合同或订单、送货签收单、销售发票、银行回单等单据，确认销售收入的真实性；获取经销商进销存记录，与发行人向经销商的销售记录进行比对，并核查经销商终端销售及期末存货情况；获取经销商终端门店清单，对终端门店进行抽样实地走访，核查经销商终端销售实现情况。

发行人律师实施的主要核查程序如下：

（1）取得发行人出具的说明以及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，查阅发行人报告期内的员工花名册；

（2）访谈发行人主要经销商，并取得发行人主要经销商出具的无关联关系声明；

（3）登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站对发行人控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工与发行人经销商的股东、主要经营人员进行双向比对；

（4）查阅报告期内发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员及财务人员的银行流水，核查是否存在与发行人经销商客户存在异常资金往来的情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人主要以省为单位选定区域经销商，不存在多层级经销商情况；

（2）报告期内，主要经销商客户集中度较高，且呈逐年稳步上升趋势；主要经销商客户不存在专门销售发行人产品的独家经销商；主要经销商对发行人采购金额与其经营规模相匹配，且采购金额变动趋势与下游销售需求变动较为一致；

（3）报告期内，发行人对经销商的销售均为买断式销售，发行人根据经销

商的签收单确认收入，符合企业会计准则的规定。发行人与米其林、区域经销商合作的主要销售政策及合同条款、各方主要权利及义务已说明，不存在其他未披露的重要合作约定；

（4）报告期内，不存在发行人控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工及上述人员关系密切人员参与设立或作为发行人经销商运营的情形，不存在经销商为发行人承担成本费用等情形；

（5）部分合作年限较短的主要经销商合作背景合理，销售收入真实。

经核查，发行人律师认为：

报告期内，不存在发行人控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工及上述人员关系密切人员参与设立或作为发行人经销商运营的情形，不存在经销商为发行人承担成本费用等情形。

11.关于主要客户

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人前五大客户合计销售金额分别为 10,947.61 万元、16,678.96 万元、15,626.12 万元和 9,966.51 万元，占营业收入比例分别为 36.53%、42.48%、37.17%和 37.51%，客户集中度较低。其中，部分主要客户销售收入变动较大，如一汽集团、吉利汽车、Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C 等。

（2）发行人传动系统产品 2019 年毛利率较 2018 年上升 6.80%，主要系向当期新增客户 Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C 销售产品毛利率相对较高，2021 年上半年较 2020 年下降 3.18%，主要原因之一 Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C 下游客户实现切齿带自产 。

（3）发行人产品主要应用于汽车整车配套市场和售后服务市场外，汽车领域收入占发行人收入的 95%-98%，小部分应用于工业机械、家电卫浴等领域。

（4）大型整车厂通常对为其配套的供应商及其产品提出严格的考核程序，供应商往往需经过独立第三方认证、整车厂评审等多道程序才能成为整车厂供应商。

（5）报告期各期，发行人存在较多客户与供应商重叠情形，部分原因为客户指定采购。

请发行人：

（1）结合汽车零部件行业特征，说明发行人前五大客户集中度、整车配套市场客户集中度与同行业可比公司比较情况及差异原因。

（2）说明发行人客户群体的整体情况，按适当的收入区间说明报告期各期对应的客户数量、收入金额、占比，报告期均存在销售的客户对应的销售收入金额、占比，新增、退出客户销售金额及占比，结合前述情况说明发行人客户体系的稳定性。

（3）说明报告期各期发行人对汽车整车配套市场主要客户销售收入金额、占同类业务收入比例、占营业收入比例，如存在较大变动，请分析原因，是否与下游客户需求、终端车型出货量相匹配；结合发行人汽车整车配套市场主要客户的基本情况、合作历史（通过资格认证、合作定点、批量生产等关键时间节点）、对应的终端品牌，说明发行人与该等客户合作的稳定性；结合发行人与整车品牌或其一级供应商的项目合作阶段、在手订单等说明发行人业务的成长性；结合发行人汽车整车配套业务销售产品占客户同类产品的供货比重说明发行人的供应链地位。

（4）区分品牌商、经销商，说明汽车售后服务市场主要客户的基本情况、合作历史，报告期各期销售收入金额、占同类业务收入比例、占营业收入比例，如存在较大变化，请进一步分析原因；结合发行人与品牌商客户的合作模式，品牌上客户更换供应商的可能性，说明该等业务的稳定性和可持续性；说明发行人及发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与客户是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形。

（5）说明客户与供应商重叠是否符合行业特征；发行人客户指定采购情况、会计处理及是否符合规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（4）发表明确意见。

【回复】

一、结合汽车零部件行业特征，说明发行人前五大客户集中度、整车配套市场

（一）结合汽车零部件行业特征，说明发行人前五大客户集中度、整车配套市场客户集中度

根据产品使用阶段的不同，汽车零部件行业分为整车配套市场和售后服务市场。近年来，我国汽车行业集中度一直处于较高水平，根据中国汽车工业协会数据统计，2019 **至 2022 年 1-6 月**，我国汽车销量排名前十位的企业集团合计销量分别为 2,329.4 万辆、2,264.4 万辆、2,262.1 万辆**和 309.6 万辆**，占汽车销售总量的 90.4%、89.5%、86.1%**和 62.8%**，因此在整车配套市场，包括发行人在内的规模较大的汽车零部件企业客户集中度普遍较高。在售后服务市场，汽车零部件产品需求主要以多品种、小批量为主，零部件企业直接向品牌商或经销商销售，借助其销售渠道向终端客户提供产品，客户集中度较整车配套市场相对较低，市场竞争较为激烈。

报告期内，发行人前五大客户均为整车配套客户，客户集中度较高。报告期各期发行人前五大客户销售收入及占营业收入和整车配套市场销售收入的比例详见本题回复之“三、（一）”。

（二）与同行业可比公司比较情况及差异原因

报告期各期，发行人前五大客户集中度与同行业可比公司比较如下：

可比公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三力士	-	22.68%	20.67%	16.46%
中鼎股份	-	16.62%	17.68%	20.66%
鹏翎股份	-	56.74%	59.61%	43.78%
川环科技	-	33.80%	54.06%	49.59%
天普股份	**71.96%**	67.40%	65.84%	80.31%
可比公司均值	**71.96%**	**39.45%**	**43.57%**	**42.16%**
发行人收入前五大	**32.21%**	**36.94%**	**37.21%**	**42.69%**
发行人整车配套前五大	**61.94%**	**67.14%**	**69.31%**	**73.88%**

注 **1**：数据来源于招股说明书及定期报告。

注 2：部分可比公司未在 2022 年半年报中披露前五大客户数据。

由上表可见，报告期内，发行人前五大客户销售收入占营业收入比例与同行业可比公司平均值基本一致，客户集中度高符合行业惯例，具有行业普遍性。三力士和中鼎股份客户集中度相对较低，主要原因是：（1）三力士主要从事橡胶V带的研究、生产和销售，产品广泛应用于工业、矿山、农机、汽车等行业，且主要采取经销商销售模式，客户较为分散，客户集中度较低；（2）中鼎股份产品主要包括空气悬挂系统、轻量化底盘系统、流体管路系统及密封系统等，种类繁多，且凭借其分布于中国、美国、德国、奥地利、匈牙利、法国等国家的生产基地，客户群体覆盖面较广，客户集中度相比发行人较低。

对于整车配套市场客户集中度，截至本问询函回复出具日，尚无同行业可比公司整车配套市场的相关权威资料和数据，且上述同行业可比公司年度报告中尚未进行披露，无法获取其整车配套市场客户集中度，因此发行人无法与同行业可比公司进行对比。

综上，报告期内，发行人前五大客户集中度较高，与同行业可比公司平均值相近，不存在显著差异。

二、说明发行人客户群体的整体情况，按适当的收入区间说明报告期各期对应的客户数量、收入金额、占比，报告期均存在销售的客户对应的销售收入金额、占比，新增、退出客户销售金额及占比，结合前述情况说明发行人客户体系的稳定性

（一）说明发行人客户群体的整体情况

发行人主要产品包括传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等，产品广泛应用于汽车、工业机械、家电卫浴等领域。发行人汽车领域产品分为整车配套市场和售后服务市场，其中整车配套市场主要客户为上汽集团、一汽集团、吉利汽车、长安汽车、东风日产、纳威斯达等国内外知名整车厂，以及瑞立集团、康明斯等汽车零部件供应商；售后服务市场主要客户为博世、舍弗勒、迈乐等国际汽车零部件品牌商及发行人自有品牌和米其林品牌经销商客户。

（二）按适当的收入区间说明报告期各期对应的客户数量、收入金额、占比

报告期内，发行人客户按年度销售金额 2,000 万元以上、500 万元-2,000 万

元、100 万元至 500 万元、100 万元以下进行分层的客户数量、收入金额及占比情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月			
收入区间	**客户数量**	**收入金额**	**占比**
2,000 万元以上	**1**	**2,416.28**	**8.98%**
500 万元至 2,000 万元	**11**	**11,387.43**	**42.34%**
100 万元至 500 万元	**33**	**6,026.79**	**22.41%**
100 万元以下	**441**	**7,067.11**	**26.27%**
合 计	**486**	**26,897.61**	**100.00%**
2021 年度			
收入区间	**客户数量**	**收入金额**	**占比**
2,000 万元以上	5	20,488.25	36.94%
500 万元至 2,000 万元	12	11,978.37	21.60%
100 万元至 500 万元	73	13,829.86	24.93%
100 万元以下	509	9,169.50	16.53%
合 计	**599**	**55,465.99**	**100.00%**
2020 年度			
收入区间	**客户数量**	**收入金额**	**占比**
2,000 万元以上	5	15,639.50	37.21%
500 万元至 2,000 万元	8	7,522.25	17.90%
100 万元至 500 万元	57	10,704.16	25.47%
100 万元以下	467	8,168.59	19.43%
合 计	**537**	**42,034.51**	**100.00%**
2019 年度			
收入区间	**客户数量**	**收入金额**	**占比**
2,000 万元以上	4	14,776.92	37.63%
500 万元至 2,000 万元	7	7,538.23	19.20%
100 万元至 500 万元	46	9,487.19	24.16%
100 万元以下	418	7,461.72	19.00%
合 计	**475**	**39,264.06**	**100.00%**

注：同一控制下客户销售收入合并计算。

由上表可见，报告期内，发行人不同收入区间的客户结构较为稳定，报告期各期 500 万以上的规模较大客户数量及销售收入合计金额呈逐年上升趋势，销售

收入占发行人各期收入总额的比例均为 50%以上，客户群体较为优质。

（三）报告期均存在销售的客户对应的销售收入金额、占比

报告期各期，发行人均存在销售的客户对应的收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
均存在销售的客户收入	**22,449.46**	49,035.52	39,469.42	37,300.70
占同期营业收入比例	**83.46%**	88.41%	93.90%	95.00%

报告期各期，发行人均存在销售的客户对应的销售收入金额占同期营业收入的比例均超过 **80%**，客户群体较为稳定。

（四）新增、退出客户销售金额及占比

报告期各期，发行人新增及退出客户的销售金额及占比情况具体如下：

单位：万元

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新增	当期新增客户销售收入	**746.84**	3,682.74	1,923.52	4,519.32
	当期新增客户销售收入占当期营业收入的比例	**2.78%**	6.64%	4.58%	11.51%
退出	当期退出客户上期收入	**699.69**	1,012.59	628.83	227.80
	当期退出客户上期收入占上期营业收入的比例	**1.26%**	2.41%	1.60%	0.76%

注：当期新增客户指上年无交易而本期有交易的客户，当期退出客户指上年有交易而本期无交易的客户。

由上表可见，报告期内，发行人新增、退出客户销售金额及占比均较低，发行人客户不存在较多新增或退出的情况。

综上，报告期内，发行人主要客户为国内外知名整车厂及零部件供应商、国际汽车零部件品牌商，以及自有品牌和米其林品牌国内经销商客户，客户群体整体较为优质；不同收入区间的客户结构较为稳定，规模较大的客户数量及销售收入呈逐年上升趋势，且不存在较多新增或退出的情况，客户体系整体较为稳定。

三、说明报告期各期发行人对汽车整车配套市场主要客户销售收入金额、占同类业务收入比例、占营业收入比例，如存在较大变动，请分析原因，是否与下游客户需求、终端车型出货量相匹配；结合发行人汽车整车配套市场主要客户的基本情况、合作历史（通过资格认证、合作定点、批量生产等关键时间节点）、对应的终端品牌，说明发行人与该等客户合作的稳定性；结合发行人与整车品牌或其一级供应商的项目合作阶段、在手订单等说明发行人业务的成长性；结合发行人汽车整车配套业务销售产品占客户同类产品的供货比重说明发行人的供应链地位

（一）说明报告期各期发行人对汽车整车配套市场主要客户销售收入金额、占同类业务收入比例、占营业收入比例，如存在较大变动，请分析原因，是否与下游客户需求、终端车型出货量相匹配

报告期各期，发行人整车配套市场主要客户销售收入、占同类业务收入及主营业务收入的比例如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
序号	**公司名称**	**销售金额**	**占整车配套销售比例**	**占主营业务收入比例**
1	**上海汽车集团股份有限公司**	**2,415.27**	**19.82%**	**9.12%**
2	**中国第一汽车集团有限公司**	**1,913.12**	**15.70%**	**7.22%**
3	**Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C.**	**1,250.34**	**10.26%**	**4.72%**
4	**吉利汽车控股有限公司**	**1,120.26**	**9.19%**	**4.23%**
5	**东风汽车有限公司**	**848.08**	**6.96%**	**3.20%**
合计		**7,547.07**	**61.94%**	**28.49%**
2021 年度				
序号	**公司名称**	**销售金额**	**占整车配套销售比例**	**占主营业务收入比例**
1	上海汽车集团股份有限公司	6,533.98	23.74%	12.02%
2	中国第一汽车集团有限公司	4,726.44	17.17%	8.70%
3	吉利汽车控股有限公司	3,205.01	11.64%	5.90%
4	Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C.	2,401.76	8.73%	4.42%
5	瑞立集团有限公司	1,614.39	5.86%	2.97%
合计		**18,481.59**	**67.14%**	**34.01%**

2020 年度				
序号	公司名称	销售金额	占整车配套销售比例	占主营业务收入比例
1	上海汽车集团股份有限公司	5,767.73	25.70%	13.88%
2	中国第一汽车集团有限公司	3,060.45	13.64%	7.37%
3	吉利汽车控股有限公司	2,382.41	10.62%	5.73%
4	瑞立集团有限公司	2,180.42	9.72%	5.25%
5	Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C.	2,163.11	9.64%	5.21%
合 计		**15,554.12**	**69.31%**	**37.44%**
2019 年度				
序号	公司名称	销售金额	占整车配套销售比例	占主营业务收入比例
1	上海汽车集团股份有限公司	5,968.08	26.31%	15.27%
2	吉利汽车控股有限公司	3,939.77	17.37%	10.08%
3	Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C.	2,563.96	11.30%	6.56%
4	瑞立集团有限公司	2,304.83	10.16%	5.90%
5	中国第一汽车集团有限公司	1,980.38	8.73%	5.07%
合 计		**16,757.02**	**73.88%**	**42.88%**

由上表可见，报告期内发行人整车配套客户一汽集团、吉利汽车、瑞立集团销售收入变动较大，具体原因分析如下：

1、一汽集团

报告期内，发行人向一汽集团实现销售收入分别为 1,980.38 万元、3,060.45 万元、4,726.44 万元**和 1,913.12 万元**，其中 2020 年一汽集团销售收入较 2019 年增加 1,080.07 万元，同比增长 54.54%，主要原因一是发行人为一汽红旗 H5 配套的流体管路系统部件随着配套车型产量的增加和配套产品种类的增加，销量增加较多；二是发行人为一汽 CA4GB15TD 发动机平台配套的传动系统部件和为一汽红旗 H9 和 HS7 配套的流体管路系统部件由于配套发动机平台和车型当期量产，引致传动系统部件和流体管路系统部件销量提升。2021 年一汽集团销售收入较 2020 年增加 1,665.99 万元，同比增长 54.44%，主要原因一是发行人为一汽红旗 H9 配套的流体管路系统产品由于配套车型产量增加和配套产品种类增加引致销量增加；二是发行人为一汽红旗 H5 配套的流体管路系统部件由于配套车型产量增加和配套产品种类增加引致销量增加。

报告期内，发行人为一汽集团主要车型或发动机平台配套产品销售数量、金额及相应车型或发动机平台的产量情况如下：

单位：万件、万元、万台

车型/平台	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量
H5	**50.16**	**983.19**	**3.92**	78.24	1,814.00	8.05	30.40	1,246.13	6.82	20.01	721.81	5.13
H9	**4.33**	**236.29**	**0.55**	21.56	1,154.12	4.76	5.10	285.18	1.61	0.02	7.36	-
CA4GB15TD	**14.38**	**450.24**	**4.29**	27.07	840.83	11.38	16.76	514.03	7.30	0.11	11.96	5.13
H9/HS7	**2.87**	**111.20**	**0.92**	10.94	484.73	6.29	2.66	122.80	2.50	0.01	1.74	0.53

数据来源：Information Handling Services, Inc.（即美国 IHS 信息处理服务公司）和 MARKLINES 全球汽车信息平台

报告期内，发行人主要为一汽红旗 H5 和 H9 等车型配套，报告期内发行人配套产品销量和配套的车型或发动机平台产量匹配情况如下：

车型/平台	2022 年 1-6 月较 2021 年度		2021 年度较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度	
	销量变动	车型/平台产量变动	销量变动	车型/平台产量变动	销量变动	车型/平台产量变动
H5	**-35.89%**	**-51.30%**	157.37%	18.04%	51.92%	32.94%
H9	**-79.92%**	**-88.45%**	322.13%	195.65%	25,254.73%	[注]
CA4GB15TD	**-46.88%**	**-62.30%**	61.53%	55.89%	14,918.82%	42.30%
H9/HS7	**-73.77%**	**-85.37%**	311.48%	151.60%	35,360.00%	371.70%

注：H9 系 2020 年新上市车型。

由上表可见，报告期内，发行人为一汽集团配套产品销量与其配套的车型产量变动趋势基本保持一致，部分产品销量与车型或发动机平台产量变动幅度略有差异，主要系配套份额、供货阶段不同所致。

报告期内，发行人为一汽集团配套产品销量与其配套的车型产量变动差异较大的情况及具体原因分析如下：

（1）2020 年

①发行人为一汽红旗 CA4GB15TD 发动机平台配套的传动系统部件销量较 2019 年度增加 14,918.82%，增幅高于一汽红旗 CA4GB15TD 发动机当期产量增幅（42.30%），主要原因是发行人 2019 年仅为一汽红旗 CA4GB15TD 发动机供

应少量样件，销量基数较低，2020 年发行人开始批量供货，因此销量大幅增加；

②发行人为一汽红旗 H9/HS7 配套的流体管路系统部件销量较 2019 年度增加 35,360.00%，增幅高于一汽红旗 H9/HS7 当期产量增幅（371.70%），主要原因是红旗 H9 于 2020 年 6 月量产，2019 年仅供应少量样件，销量基数较低，2020 年 6 月发行人开始批量供货，因此销量大幅增加。

（2）2021 年

①发行人为一汽红旗 H5 配套的流体管路系统部件和传动系统部件销量较 2020 年度增加 157.37%，增幅高于 H5 当期产量增幅（18.04%），主要原因是本期发行人向一汽红旗 H5 配套的流体管路系统部件种类增加，引致发行人配套产品销量增幅高于红旗 H5 当期产量增幅；

②发行人为一汽红旗 H9 配套的流体管路系统部件销量较 2020 年度增加 322.13%，增幅高于红旗 H9 当期终端车型产量增幅（195.65%），主要原因是配套产品种类增加所致；

③发行人为一汽红旗 H9/HS7 配套的流体管路系统部件销量较 2020 年度增加 311.48%，增幅高于一汽红旗 H9/HS7 当期产量增幅（151.60%），主要原因是配套产品种类增加所致。

2、吉利汽车

报告期内，发行人向吉利汽车实现销售收入分别为 3,939.77 万元、2,382.41 万元、3,205.01 万元**和 1,120.26 万元**，其中 2020 年吉利汽车销售收入较 2019 年减少 1,557.36 万元，同比下降 39.53%，主要原因是吉利缤越 1.5T 车型产销量下降，引致发行人为其配套的流体管路系统产品销量下降；2021 年吉利汽车销售收入较 2020 年增加 822.60 万元，同比增长 34.53%，主要原因是 2020 年 6 月发行人作为 B 点供应商开始为领克 01/02/03 配套流体管路系统产品，2021 年销量增幅较大，引致收入上升。

报告期内，发行人为吉利汽车主要车型或发动机平台配套产品销售数量、金额及相应车型或发动机平台的产量情况如下：

单位：万件、万元、万台

车型/平台	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量
领克 01/02/03/05	**6.11**	**432.95**	**5.45**	17.02	1,746.36	13.38	6.67	706.98	15.59	0.11	11.55	11.98
BETA-4G14T	**10.60**	**230.69**	**9.14**	17.82	397.02	23.79	14.94	370.55	26.48	6.57	166.93	24.76
缤越 1.5T	**0.09**	**21.49**	**-**	1.98	254.90	2.54	4.00	481.85	5.64	13.69	1,630.36	16.11

注 1：配套车型或发动机平台产量数据来源于 Information Handling Services, Inc.（即美国 IHS 信息处理服务公司）和 MARKLINES 全球汽车信息平台；

注 2：缤越 1.5T 车型产量数据由客户提供，**已于 2021 年末停产**。

报告期内，发行人主要为吉利汽车领克 01/02/03/05 和 BETA-4G14T 等车型或发动机平台配套，报告期内发行人配套产品销量和配套的车型或发动机平台产量匹配情况如下：

车型/平台	2022 年 1-6 月较 2021 年度		2021 年度较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度	
	销量变动	车型/平台产量变动	销量变动	车型/平台产量变动	销量变动	车型/平台产量变动
领克 01/02/03/05	**-64.10%**	**-59.27%**	155.20%	-14.18%	6,219.72%	30.13%
BETA-4G14T	**-40.52%**	**-61.58%**	19.28%	10.16%	127.40%	6.95%
缤越 1.5T	**-95.45%**	**-100.00%**	-50.55%	-54.96%	-70.76%	-64.99%

报告期内，发行人为吉利汽车配套产品销量与其配套的车型或发动机平台产量变动差异较大的情况及具体原因分析如下：

（1）2020 年

①发行人为吉利领克 01/02/03/05 配套的流体管路系统部件销量较 2019 年度增加 6,219.72%，增幅高于吉利领克 01/02/03/05 当期产量增幅（30.13%），主要原因一是领克 05 车型 2020 年 4 月量产，2019 年发行人仅供应少量样件，销量基数较低，因此 2020 年销量增幅较大；二是 2020 年 6 月发行人作为 B 点供应商开始为领克 01/02/03 配套，导致销量较 2019 年大幅提升；

②发行人为吉利 BETA-4G14T 发动机平台配套的传动系统部件销量较 2019 年增加 127.40%，增幅高于 BETA-4G14T 发动机当期产量增幅（6.95%），主要原因是发行人原为 B 点供应商，配套份额较少，自 2020 年 6 月发行人配套份额增加。

（2）2021 年

发行人为吉利领克 01/02/03/05 配套的流体管路系统部件销量较 2020 年增加 155.20%，增幅高于领克 01/02/03/05 当期产量增幅（下降 14.18%），主要原因是 2020 年 6 月发行人作为 B 点供应商开始为领克 01/02/03 配套，销量基数较低，因此 2021 年销量增幅较大。

3、瑞立集团

报告期内，发行人向瑞立集团实现销售收入分别为 2,304.83 万元、2,180.42 万元和 1,614.39 万元，其中 2020 年瑞立集团销售收入较 2019 年基本稳定；2021 年瑞立集团销售收入较 2020 年减少 566.03 万元，同比下降 25.96%，主要系瑞立集团 24/24 型和 30/30 型弹簧钢制动泵产量下降导致发行人配套的密封系统部件采购订单减少所致。

报告期内，发行人为瑞立集团主要制动泵型号配套产品销售数量、金额及相应制动泵的产量情况如下：

单位：万件、万元、万台

车型/平台	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量	销量	收入	车型/平台产量
24/24 型弹簧钢	**22.18**	**98.91**	**121.99**	121.83	512.33	381.46	179.42	739.27	495.63	162.24	696.37	440.88
30/30 型弹簧钢	**20.76**	**86.07**	**116.26**	94.02	413.85	264.10	134.02	608.97	370.22	206.44	945.81	560.97

注：发行人无法获知向瑞立集团销售产品所最终配套的终端车型或发动机平台，“24/24 型弹簧钢”和“30/30 型弹簧钢”系发行人产品所配套的瑞立集团制动泵型号，相关制动泵产量数据由客户提供。

报告期内，发行人主要为瑞立集团 24/24 型弹簧钢和 30/30 型弹簧钢制动泵配套，报告期内发行人配套产品销量和配套制动泵产量匹配情况如下：

车型/平台	2022 年 1-6 月较 2021 年度		2021 年度较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度	
	销量变动	车型/平台产量变动	销量变动	车型/平台产量变动	销量变动	车型/平台产量变动
24/24 型弹簧钢	**-81.79%**	**-68.02%**	-32.09%	-23.04%	10.59%	12.42%
30/30 型弹簧钢	**-77.92%**	**-55.98%**	-29.85%	-28.66%	-35.08%	-34.00%

由上表可见，报告期内，发行人为瑞立集团配套产品销量与其配套的制动泵产量变动趋势基本保持一致，**部分产品销量与配套的制动泵产量变动幅度略有差**

异，具体原因分析如下：

2022 年 1-6 月发行人为瑞立集团 30/30 型弹簧钢配套的密封系统部件销量较 2021 年减少 77.92%，降幅高于 30/30 型弹簧钢当期产量降幅（55.98%），主要原因是本期发行人为瑞立集团 30/30 型弹簧钢配套的密封系统部件配套份额略有降低。

综上，报告期各期发行人对汽车整车配套市场主要客户销售收入变动与下游客户需求、终端车型出货量相匹配。

（二）结合发行人汽车整车配套市场主要客户的基本情况、合作历史（通过资格认证、合作定点、批量生产等关键时间节点）、对应的终端品牌，说明发行人与该等客户合作的稳定性

1、发行人整车配套市场主要客户的基本情况、合作历史及终端品牌

报告期内，发行人整车配套市场主要客户基本情况、合作历史及对应终端品牌情况如下：

（1）上汽集团

上汽集团是目前国内产销量最大的汽车集团，其控股主要整车企业包括上汽通用五菱、乘用车公司、上汽大通等，所属主要零部件企业包括华域汽车（控股延锋汽车饰件）等。发行人自 2007 年起与上汽集团开展合作，双方具体合作历程如下：

年份	主要合作历史
2007 年	进入上汽通用五菱供应链体系，获得上汽通用五菱 CN100/B15 项目多楔带定点，并于 2010 年实现批量供货；
2010 年	获得上汽通用五菱 N12 项目传动带定点； 进入上汽大通供应链体系，同年开发 V80/G10 两个项目；
2012 年	获得上汽通用五菱 B15T 项目传动带、张紧器和惰轮定点，于 2015 年实现批量供货，同年获得 LJ1.8 项目传动带定点，于 2014 年实现批量供货；
2013 年	获得上汽通用五菱 B15 项目张紧器 B 点开发定点，于 2016 年实现批量供货；
2014 年	获得上汽通用五菱 CN100/B15 项目多楔带延用 CN100V、CN112、CN113 至今；同年 N400B15、CN100MC 项目传动带定点，并于 2016 年实现批量供货；
2015 年	获得上汽通用五菱弹性皮带开发定点，于 2016 年实现批量供货；
2016 年	获得上汽通用五菱 S16T 项目张紧轮和传动带定点，并于 2018 年实现批量供货；
2017 年	获得上汽大通 SV51、SV63 项目冷却管路系统及中冷器总成胶管定点，2018 年批量供货；

年份	主要合作历史
	进入上汽乘用车供应链体系，GL31 项目附件皮带定点；
2018 年	获得上汽大通 SK8、EV68、SV61-D20、EV31、SK81-04、EV79 等新能源项目定点，并于 2019 年实现批量供货；
2019 年	获得上汽大通 SV51-03、SV71-D1、SV73 等项目定点，并于 2020 年实现批量供货；
2021 年	获得上汽通用五菱 CN185M、CN111 项目传动带定点，预计 2022 年 12 月实现批量供货； 获得 MIFA/MIFA-EV 项目定点，预计 2022 年底实现批量供货；
2022 年	获得上汽大通 SV65 项目定点，预计 2023 年实现批量供货。

（2）一汽集团

一汽集团是国有特大型汽车企业集团，拥有东北、华北、华东、华南、西南等五大生产基地，旗下拥有红旗、解放、奔腾等自主品牌和大众、奥迪、丰田等合资品牌，销量规模位列中国汽车行业第一阵营。发行人自 2013 年起与一汽集团开展合作，双方具体合作历程如下：

年份	主要合作历史
2013 年	首次进入一汽集团供应链体系，获得 D015 项目多楔带定点，并于 2014 年实现批量供货；
2014 年	获得一汽轿车 B70F 项目张紧轮和传动带定点，于 2018 年实现批量供货；
2015 年	获得一汽轿车 D181 项目张紧轮定点，并于 2017 年实现批量供货； 获得一汽轿车 3GA 项目惰轮总成定点，并于 2016 年实现批量供货； 获得 V8 发动机张紧轮总成项目定点，并于 2016 年实现批量供货；
2016 年	获得一汽轿车 D077 项目涡轮增压管定点，并于 2018 年底实现批量供货； 获得一汽轿车 V6T 惰轮总成项目定点，并于 2020 年实现批量供货；
2017 年	获得一汽轿车 D058-4GB 三代张紧轮、传动带项目定点，并于 2019 年实现批量供货；
2018 年	获得一汽轿车 D058-4GC 张紧轮项目定点，并于 2019 年实现批量供货；
2019 年	获得一汽红旗 C079、C229 项目涡轮增压管、塑料硬管定点，并于 2020 年实现批量供货；
2020 年	获得红旗 N117 项目涡轮增压管定点，并于 2022 年实现批量供货； 获得红旗 C100 项目冷却水管定点，并于 2022 年实现批量供货； 获得红旗 C229 项目冷却水管定点，并于 2022 年实现批量供货；
2021 年	获得红旗 C100 项目张紧轮、传动带定点，并于 2022 年实现批量供货； 获得红旗 C095 项目涡轮增压管、塑料硬管定点，并于 2022 年实现批量供货； 获得红旗 4GC 三轮出气管总成项目定点，并于 2022 年实现批量供货； 获得红旗 C001 项目涡轮增压管、中冷器硬管、冷却水管定点，预计 2023 年实现批量供货； 获得奔腾 D511 项目张紧轮、传动带、涡轮增压管项目定点，预计 2023 年实现批量供货； 进入一汽解放供应链体系，并于 2022 年实现批量供货。

（3）吉利汽车

吉利汽车旗下拥有吉利、领克、极氪、几何、沃尔沃、英伦电动汽车、远程新能源商用车等品牌，在中国、美国、英国、瑞典、比利时等国家建有整车和动力总成制造工厂，产品销售及服务网络遍布世界各地。发行人自 2008 年起与吉利汽车开展合作，双方具体合作历程如下：

年份	主要合作历史
2008 年	首次进入吉利汽车供应链体系，并获得吉利汽车 3G10 传动带项目；
2015 年	获得吉利汽车 NL-4 中冷管、FE-5/7 项目，并于 2016 年实现批量供货；
2016 年	获得吉利汽车 SX11 中冷管、BETA-4G14T 惰轮项目获得定点，并于 2018 年实现批量供货；
2017 年	获得吉利汽车 KC-2/HB 冷却水管项目，并于 2018 年批量供货； 获得吉利汽车 GE12-A 冷却水管项目，并于 2019 年批量供货； 获得吉利汽车 GE11 天窗水管项目，并于 2019 年批量供货； 获得吉利汽车 FE-3ZA 冷却水管项目，并于 2019 年批量供货； 获得吉利汽车 DCY11 中冷管项目，并于 2020 年批量供货；
2018 年	获得吉利汽车 BX11、VF11/VF12 压力源胶管项目，并于 2020 年批量供货；
2019 年	获得吉利汽车 CX11、CC11\CS11 中冷管项目，并于 2020 年批量供货； 获得吉利汽车 1.8T 张紧器、传动带项目，并于 2020 年批量供货
2021 年	获得吉利汽车 B-PULAS 发动机张紧器、传动带项目，并于 2022 年批量供货。

（4）KAH

KAH 成立于 1979 年，注册地为阿拉伯联合酋长国迪拜，与其关联公司共同从事中东地区汽车、工业及农业等多个领域传动系统零部件的供应链管理、生产和销售业务，其中汽车整车配套业务覆盖伊朗第一大和第二大整车厂商 IKCO、SAIPA。发行人自 2018 年起与其开展合作，双方具体合作历程如下：

年份	主要合作历史
2018 年	KAH 实地考察发行人现场，双方达成合作意向；
2019 年	2019 年 1 月发行人提交多锲带带桶样件，2019 年 4 月提交同步带带桶样件，并陆续通过下游整车厂 IKCO、SAIPA 验收批准，7 款型号产品实现批量供货，分别配套 IKCO 整车厂 XU7, TU5, EF7 发动机平台和 SAIPA 整车厂 KIA PRIDE 平台；
2020 年	发行人为下游整车厂 IKCO、SAIPA 配套多锲带带桶、同步带带桶型号陆续扩展至 34 款； 2020 年 4 月获得下游 IKCO 整车厂 TU5 平台张紧轮项目开发定点，并于 2020 年 9 月实现批量供货； 2020 年 1 月获得售后品牌 ARKA，HACHANG, ATUOHUB 多锲带带桶、同步带带桶订单； 2020 年 KAH 计划实施传动带生产线本地化建设项目，发行人为其提供生产线设计规划、机器设备选型等技术咨询服务，并于 2020 年 10 月为其设计开发模具；
2021 年	2021 年 3 月获得其商用车多锲带项目订单，产品涉及 32 款型号； 2021 年 6 月为其传动带本地化建设项目前期生产试制提供混炼胶等半成品材料及产品配方指导；

年份	主要合作历史
	2021 年 9 月至 11 月发行人技术团队前往实地协助生产线调试等前期生产工作。

（5）瑞立集团

瑞立集团成立于 1987 年，主要从事汽车和轨道车辆零部件的研发、制造和销售，2004 年在美国纳斯达克上市，目前已成为中国气制动气阀类产品最大的生产基地、中国汽车零部件百强企业。发行人自 2010 年起与瑞立集团开展合作，双方具体合作历程如下：

年份	主要合作历史
2010 年	首次进入瑞立集团供应链体系，获得瑞立集团 30/30 型弹簧钢、24/24 型弹簧钢膜片项目定点，并于 2010 年 10 月开始批量供货；
2011 年	获得瑞立集团 20/20 型弹簧钢膜片项目定点，并于 2011 年 9 月开始批量供货；
2013 年	与瑞立集团轨道事业部合作研发轨道用膜片，并于 2014 年开始批量供货；
2015 年	与瑞立集团合作研发盘制动器橡胶密封护套，并于 2016 年开始批量供货；
2018 年	被瑞立集团评为质量优胜奖供应商；
2019-2021 年	连续三年被瑞立集团评为优秀供应商。

（6）东风日产

东风日产是东风汽车集团有限公司与日产汽车公司战略合作携手组建的中国首家拥有全系列乘用车及轻型商用车产品，集汽车设计、研发、采购、生产、销售、售后和出行服务为一体的汽车合资企业，也是日产公司在海外唯一的一个全系列合作项目，拥有东风、日产、启辰和英菲尼迪四大品牌。发行人自 2011 年起与东风日产开展合作，双方具体合作历程如下：

年份	主要合作历史
2011 年	**首次进入东风日产乘用车体系，并获得启辰品牌空滤器橡胶垫项目，并于 2012 年开始批量供货；**
2014 年	**获得东风日产乘用车公司启辰品牌 D50\R50\R50X 传动带项目，并于 2016 年开始批量供货；**
2015 年	**获得东风日产乘用车公司启辰品牌 T70 传动带项目，并于 2017 年开始批量供货；**
2016 年	**获得东风日产乘用车公司启辰品牌 D60 传动带、张紧轮项目，并于 2018 年开始批量供货；**
2017 年	**获得东风日产乘用车公司启辰品牌 T90 传动带、中冷管项目，并于 2018 年开始批量供货；**
2018 年	**获得东风日产乘用车公司启辰品牌启辰星传动带、轮系、中冷管项目，并于 2020 年开始批量供货；**
2020 年	**获得东风日产乘用车公司启辰品牌启辰大 V 传动带项目，并于 2021 年开始批量**

年份	主要合作历史
	供货；
2022 年	**获得东风日产乘用车公司“奇骏”“轩逸”品牌张紧轮项目，并于 2022 年开始批量供货。**

报告期内，发行人主要整车配套客户终端品牌情况，请参见本问询函回复之问题九之“三、（一）发行人在汽车整车配套业务领域对应的终端整车品牌或平台”。

2、发行人与主要整车配套客户合作的稳定性

由于汽车零部件行业较高的供货壁垒，整车厂供应商转换成本较高，加之发行人竞争优势明显，已取得的主要客户在手订单较多，客户行业地位及品牌效应较高，发行人与主要客户的稳定性和业务持续性不存在重大风险，具体分析如下：

（1）发行人竞争优势明显，与主要客户合作粘性较强

经过长时间的研发投入和经验积累，发行人已具备设计开发和生产一体化优势，即具有同步开发、模块化供货能力，以及设计验证、工艺开发、产品制造的完整配套能力，在与客户新项目合作方选择方面具有较强的竞争优势，发行人深度参与整车厂新车型的前期研发和后期投产全过程。加之汽车零部件行业具有较高的市场进入壁垒，发行人长期与众多主流整车厂和零部件一级供应商合作，经过多年的稳健经营，公司在技术研发、产品质量及后续服务等方面已形成良好的品牌形象和较高的市场美誉度，与下游客户形成了长期稳定的合作关系。

此外，从合作范围上来看，发行人不断拓展与整车厂及其旗下子公司的合作，以更加广泛地参与到整车厂配套体系中。从合作内容上来看，随着客户新车型的不断推出，发行人研发及生产的产品种类日益丰富，进一步巩固了合作关系，提高了与核心客户的合作粘性。

（2）发行人主要客户供应商转换成本较高

发行人所处汽车零部件行业具有较高的市场进入壁垒，下游整车厂供应商转换成本较高。整车厂商在选择下游供应商时，均需经过严格及长期的考核和认证，配套供应商提供的产品必须达到整车厂商的质量要求，且具备持续稳定的供货能力和售后服务能力，方能被认定为合格供应商。在建立合作关系之前，整车厂商在供应商质量控制能力、生产组织能力、研发设计能力、企业管理能力等方面进

行持续综合评估，并对产品品质进行充分考核，一旦通过认证，则会形成长期的合作关系。同时由于从产品的研发设计到正式投产一般需要较长时间，对于已开展合作的项目，除非零部件供应商自身产能不足或所生产产品出现严重的质量问题，否则整车厂商不会轻易更换供应商。

综上，发行人凭借较强的竞争优势与主要客户保持长期的合作关系，合作范围和合作深度较好，且发行人目前拥有的主要客户在手订单和在研项目丰富，加之汽车零部件行业较高的准入壁垒，发行人与主要客户合作关系稳定。

（三）结合发行人与整车品牌或其一级供应商的项目合作阶段、在手订单等说明发行人业务的成长性

通常情况，整车厂在推出新车型时，会根据其市场调研和生产计划制定该车型预计生命周期和产销量计划，零部件供应商根据整车预计产量、发包量等情况参与招投标工作，在客户定点后即可量产供货并形成较为稳定的采供关系，具体产品供货周期与整车生命周期基本一致。

凭借较强的竞争优势及与优质客户长期的合作经验，目前发行人已取得的主要整车配套客户的定点项目较多，在手订单储备丰富，且仍有诸多项目正在进行投标或是产品开发过程中。截至目前，发行人已取得的主要整车配套客户定点项目的供货阶段及在手订单情况如下：

客户	项目名称	产品 供货周期	是否 量产	在手订单量
上汽集团	**上汽大通 SV65 增压管路总成项目**	**2022-2028 年**	**否**	**在整个生命周期内平均每年可增加 2700 万/年左右的产值**
	上汽大通 MIFA 冷却水管总成、增压管路总成项目	2022-2028 年	**是**	在整个生命周期内平均每年可增加 1000 万/年左右的产值
	上汽大通 T90 低温散热器进水管、散热器进水管、水空中冷器除气管等	2022-2026 年	否	在整个生命周期内平均每年可增加 300 万/年左右的产值
	上汽大通 EV31 电机至散热器软管、膨胀水箱至水泵软管、充电机至电机水管等	2021-2026 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 90 万/年左右的产值
	上汽大通 V80冷却水管总成、增压管路总成项目	2011-2026 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 2500 万/年左右的产值
	上汽大通 V80 低温散热器进水管、散热器进水管、水空中冷器除气管等	**2019-2026 年**		

客户	项目名称	产品 供货周期	是否 量产	在手订单量
	上汽通用五菱 N15T 传动带、张紧轮项目	2015-2025 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 800 万/年左右的产值
	上汽大通 G10 冷却水管总成、增压管路总成项目	2013-2024 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 600 万/年左右的产值
	上汽大通 G10 低温散热器进水管/散热器进水管、散热器出水管等	**2021-2024 年**		
	上汽大通 G10 发动机除气管总成/膨胀水箱至水泵软管/水空中冷器除气管等	**2022-2024 年**		
	上汽大通 G50/D60 冷却水管总成、增压管路总成项目	2018-2024 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 600 万/年左右的产值
	上汽大通 T60/T70 冷却水管总成、增压管路总成项目	2017-2027 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 500 万/年左右的产值
	上汽大通 T60/T70 发动机除气管总成、低温散热器出水管/散热器进水管等	**2023-2027 年**	**否**	
	上汽通用五菱 N15A 张紧轮项目	2015-2025 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 500 万/年左右的产值
	上汽通用五菱 B15/N15A 传动带项目	2009-2026 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 400 万/年左右的产值
	上汽通用五菱 B15 传动带项目	2009-2026 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 300 万/年左右的产值
一汽集团	红旗 C001 冷却水管、涡轮增压管、塑料硬管项目	2023-2029 年	否	在整个生命周期内平均每年可增加 3000 万/年左右的产值
	红旗 C095GPF 胶管、中冷器硬管项目	2022-2028 年	**是**	在整个生命周期内平均每年可增加 1500 万/年左右的产值
	红旗 C100 张紧轮、多楔带、**冷却水管总成**项目	2022-2028 年	**是**	在整个生命周期内平均每年可增加 1000 万/年左右的产值
	红旗发动机 CA4GB15TD 张紧器、传动带项目	2020-2026 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 1500 万/年左右的产值
	红旗 H9 冷却水管总成、增压器管路总成项目	2020-2026 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 1500 万/年左右的产值
	红旗 H5 冷却水管总成、张紧器、传动带项目	2019-2023 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 1800 万/年左右的产值
	红旗 HS7 冷却水管总成、增压器管路总成、张紧器、传动带项目	2019-2025 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 800 万/年左右的产值
吉利汽车	吉利发动机 BHE15MT 张紧器、传动带项目	2022-2027 年	否	在整个生命周期内平均每年可增加 1000 万/年左右的产值
	领克 01/02/03/05 车型增压管路总成项目	2019-2025 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 2200 万/年左右的产值
	吉利发动机 BETA-4G14T 张紧器项目	2019-2024 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 500 万/年左右的产值
KAH	XU7 传动带项目	2019-2024 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 550 万/年左右的产值

客户	项目名称	产品 供货周期	是否 量产	在手订单量
	TUV5 传动带项目	2019-2024 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 450 万/年左右的产值
	KIA PRIDE 传动带项目	2019-2024 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 400 万/年左右的产值
瑞立集团	瑞立 24/24 型弹簧钢制动皮膜项目	2010-2027 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 600 万/年左右的产值
	瑞立 30/30 型弹簧钢制动皮膜项目	2010-2028 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 600 万/年左右的产值
	瑞立 20/20 型弹簧钢制动皮膜项目	2011-2027 年	是	在整个生命周期内平均每年可增加 400 万/年左右的产值
东风日产	**启辰大 V 传动带、中冷管项目**	**2022-2026 年**	**是**	**在整个生命周期内平均每年可增加 400 万/年左右的产值**
	启辰 D60 传动带、张紧轮、骐达、轩逸张紧轮项目	**2018-2024 年**	**是**	**在整个生命周期内平均每年可增加 1000 万/年左右的产值**
	启辰品牌空滤器橡胶垫项目	**2012-2025 年**	**是**	**在整个生命周期内平均每年可增加 100 万/年左右的产值**

注：上汽大通部分车型由于换代原因，部分配套零部件重新定点，发行人取得持续配套项目较多。

由上表可见，截至目前，发行人已取得的主要整车配套客户定点项目和在手订单充足，体现较强的合作粘性和持续合作基础。此外，目前发行人与一汽集团正在合作开发红旗 C001 冷却水管、涡轮增压管、红旗 C095GPF 胶管、中冷器硬管项目、红旗 C100 张紧轮等项目；与上汽集团正在合作开发上汽大通 MIFA 冷却水管总成、增压管路总成等项目；与吉利汽车正在合作开发吉利 BHE15MT 张紧器、传动带等项目，丰富的在手订单和在研项目为发行人未来持续发展提供了重要基础。

（四）结合发行人汽车整车配套业务销售产品占客户同类产品的供货比重说明发行人的供应链地位

发行人整车厂客户配套供应的零部件种类、型号众多，且主要为指定车型或平台定制化产品，因此不存在公开披露的供应商采购占比或份额数据。

通常情况下，整车厂在开发一款新车型或发动机平台时，将所有需要采购的零部件按照制造工艺、功能、安装关系等逐一拆分，向合格供应商发出开发邀请或投标邀请，整车厂综合考虑产品质量和交货能力、过往配套情况以及价格等因素，选择 1-2 家相对有优势的供方作为指定零部件的定点供应商，每家供应商配套份额在 30%至 100%不等。同时，整车厂为保证其整车产品质量和零部件供货时间要求，避免供应商转换和重构成本，一旦确立业务合作关系，即形成相互依

存、共同发展的长期合作伙伴关系，不会轻易更换配套供应商。部分整车厂客户根据整车消费市场需求、车型功能选配、供应商产能变化等因素，动态调整供应商相关产品采购份额。

根据发行人取得的产品定点函及对主要整车厂客户访谈，一汽集团、上汽大通、KAH 相关整车配套产品发行人均为独家供应商，由发行人 100%供货；上汽通用五菱、吉利汽车、瑞立集团等客户相关产品发行人供货比重在 30%至 100%不等，发行人与主要整车配套客户建立了长期稳定的合作关系，发行人在主要客户的供应链中占据了相对重要的地位。

四、区分品牌商、经销商，说明汽车售后服务市场主要客户的基本情况、合作历史，报告期各期销售收入金额、占同类业务收入比例、占营业收入比例，如存在较大变化，请进一步分析原因；结合发行人与品牌商客户的合作模式，品牌上客户更换供应商的可能性，说明该等业务的稳定性和可持续性；说明发行人及发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与客户是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形

（一）区分品牌商、经销商，说明汽车售后服务市场主要客户的基本情况、合作历史，报告期各期销售收入金额、占同类业务收入比例、占营业收入比例，如存在较大变化，请进一步分析原因

1、主要品牌商客户的基本情况、合作历史，报告期各期销售收入金额及占发行人同类业务收入和营业收入比例

报告期内，发行人汽车售后服务市场主要品牌商客户的基本情况及合作历史如下：

序号	客户名称	客户基本情况	首次合作时间
1	博世	博世集团，成立于 1886 年，总部位于德国，是全球第一大汽车技术供应商，也是全球领先的技术和服务供应商，主要从事汽车与智能交通技术、工业技术、消费品和能源及建筑技术产业，为全球汽车售后市场和维修站提供全系列的汽车配件、诊断及维修设备服务，适用于多型号乘用车和商用车。	2018 年
2	舍弗勒	舍弗勒集团，成立于 1883 年，总部位于德国，集团旗下拥有三大品牌：INA、FAG 和 LuK，是全球范围内生产滚动轴承和直线运动产品的领导企业，也是汽车行业知名的发动机、变速箱、底盘应用领域高精密产品和系统的供应商	2015 年

序号	客户名称	客户基本情况	首次合作时间
		之一。	
3	LN DISTRIBUTION LLC	成立于 2014 年，注册地为俄罗斯，日本 Akita Kaihatsu G.K. 旗下品牌，俄罗斯知名汽车零部件分销商，业务主要集中在俄罗斯及周边国家，2020 年经营规模约 42.06 亿卢布[注]。	2016 年
4	费比	成立于 1844 年，隶属于全球知名 Bilstein 集团，总部位于德国，独立售后市场的全球领先专家，拥有 FEBI、SWAG 和 BLUE PRINT 三大品牌，针对乘用车和商用车提供超过 44,000 种技术配件，适用于所有常见的欧洲乘用车及商用车的专业维修，产品售往全球 170 余个国家。	2014 年
5	迈乐	成立于 1958 年，总部位于德国，是欧洲地区汽车售后市场最大的品牌商之一，旗下拥有 MEYLE-ORIGINAL、MEYLE-HD 及 MEYLE-PD 三大系列产品。	2008 年
6	Diesel Technic	设立于 1972 年，注册地为德国，主要从事卡车零部件销售。	2007 年
7	HUNTER PART CO LTD	成立于 1976 年，注册地为伊朗，主要从事汽车零部件的销售。	2007 年
8	GHETE GOSTAR BARMAN KIMIA CO.	成立于 2011 年，注册地为伊朗，主要从事汽车配件的批发、销售。	2014 年

注：数据来源于中信保报告。

报告期各期，发行人前五大品牌商的销售情况及占比如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	占同类业务收入比例	占营业收入比例
2022 年 1-6 月	**LNDISTRIBUTION LLC**	**1,545.58**	**12.02%**	**5.75%**
	博世	**1,326.80**	**10.32%**	**4.93%**
	舍弗勒	**763.42**	**5.94%**	**2.84%**
	迈乐	**551.26**	**4.29%**	**2.05%**
	费比	**304.29**	**2.37%**	**1.13%**
	合计	**4,491.34**	**34.93%**	**16.70%**
2021 年度	博世	2,819.84	16.93%	5.08%
	LNDISTRIBUTION LLC	1,279.23	7.68%	2.31%
	舍弗勒	1,021.90	6.14%	1.84%
	费比	802.68	4.82%	1.45%
	迈乐	709.73	4.26%	1.28%
	合计	**6,633.38**	**39.83%**	**11.96%**
2020 年度	舍弗勒	1,193.16	10.63%	2.84%
	博世	919.84	8.20%	2.19%

年度	客户名称	销售金额	占同类业务收入比例	占营业收入比例
	迈乐	747.05	6.66%	1.78%
	费比	530.04	4.72%	1.26%
	HUNTER PART CO LTD	401.05	3.57%	0.95%
	合计	**3,791.14**	**33.78%**	**9.02%**
2019 年度	博世	806.26	8.32%	2.05%
	舍弗勒	693.72	7.16%	1.77%
	迈乐	649.61	6.70%	1.65%
	GHETE GOSTAR BARMAN KIMIA CO.	496.42	5.12%	1.26%
	Diesel Technic	451.39	4.66%	1.15%
	合计	**3,097.39**	**31.96%**	**7.89%**

报告期内，发行人汽车售后服务市场主要品牌商客户整体较为稳定。

2020 年，发行人新增主要品牌商客户费比及 HUNTER PART CO LTD。其中，费比系欧洲知名汽车售后服务市场零部件品牌商，2019 年下半年费比备货能力大幅提升，同时旗下 FEBI、BLUE PRINT、SWAG 三大零部件品牌均授权发行人，引致销售收入增长较快。HUNTER PART CO LTD 系伊朗汽车售后服务市场的品牌商，2020 年受下游售后市场需求变动，采购订单增加。

2021 年，发行人新增主要品牌商客户 LNDISTRIBUTION LLC，系俄罗斯知名汽车零部件品牌商，报告期内主要向发行人采购传动系统部件，各期发行人取得订单实现收入分别为 270.89 万元、289.83 万元、1,279.23 万元**和 1,545.58 万元**，其中 2021 年、**2022 年 1-6 月**订单收入增长较快，**该客户原向盖茨采购传动系统零部件**，受海外疫情**反复和欧美制裁等因素影响**，考虑供应链安全相应增加国内采购，发行人凭借稳定的产品质量和优质的客户服务，新增采购订单较多。

此外，2021 年发行人向博世销售收入 2,819.84 万元，较上年增长 1,900.00 万元，主要系 2020 下半年博世对全球汽车售后市场传动系统部件重新招标，发行人凭借产品质量和价格优势取得新定点项目较多，当期实现量产销售较多所致。

2、主要经销商客户的基本情况、合作历史，报告期各期销售收入金额及占发行人同类业务收入和营业收入比例

报告期内，发行人主要经销商户的基本情况及合作历史，详见本问询函回复

之问题十“二、（二）”。

报告期各期，发行人前五大经销商的销售情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	占同类业务收入比例	占营业收入比例
2022年1-6月	**济南亚升汽车配件有限公司**	**194.44**	**4.94%**	**0.72%**
	河间市金禾汽车零部件有限公司	**180.23**	**4.58%**	**0.67%**
	上海金誉汽车零部件有限公司	**136.12**	**3.46%**	**0.51%**
	鄂尔多斯市骏和彩钢钢结构有限公司	**124.11**	**3.15%**	**0.46%**
	广州晨沃汽车配件有限公司	**107.41**	**2.73%**	**0.40%**
	合 计	**742.32**	**18.86%**	**2.76%**
2021年	济南亚升汽车配件有限公司	382.88	5.09%	0.69%
	上海金誉汽车零部件有限公司	327.68	4.36%	0.59%
	河南科鹏汽车配件有限公司	300.39	3.99%	0.54%
	河间市金禾汽车零部件有限公司	284.83	3.79%	0.51%
	吉林省昊睿商贸有限公司	263.96	3.51%	0.48%
	合 计	**1,559.75**	**20.74%**	**2.81%**
2020年	济南亚升汽车配件有限公司	346.64	5.54%	0.82%
	上海金誉汽车零部件有限公司	302.94	4.84%	0.72%
	河南科鹏汽车配件有限公司	253.60	4.05%	0.60%
	河间市金禾汽车零部件有限公司	252.59	4.04%	0.60%
	漳州文文贸易有限公司	204.27	3.26%	0.49%
	合 计	**1,360.05**	**21.74%**	**3.24%**
2019年	上海金誉汽车零部件有限公司	269.38	5.37%	0.69%
	济南亚升汽车配件有限公司	216.94	4.32%	0.55%
	河间市金禾汽车零部件有限公司	216.45	4.31%	0.55%
	武汉鸿祥伟业商贸有限公司	207.35	4.13%	0.53%
	河南科鹏电子商务有限公司	197.81	3.94%	0.50%
	合 计	**1,107.93**	**22.07%**	**2.82%**

报告期内，发行人汽车售后服务市场主要经销商客户整体较为稳定。

2020 年，发行人新增主要经销商客户漳州文文贸易有限公司。漳州文文贸易有限公司系发行人福建地区经销商客户，自 2011 年合作至今，2020 年该经销商借助福建漳州侨乡优势，新开发东南亚售后市场客户，带动发行人油封密封件

产品采购订单增加。

2021 年，发行人新增主要经销商吉林省昊睿商贸有限公司。吉林省昊睿商贸有限公司系发行人吉林地区经销商客户，2019 年合作至今，2021 年随着售后服务市场推广力度不断加大，区域内终端门店数量有所增多，市场需求增长较快。

（二）结合发行人与品牌商客户的合作模式，品牌商客户更换供应商的可能性，说明该等业务的稳定性和可持续性

品牌商模式系发行人接受品牌商的委托，根据其要求的产品规格、技术工艺等需求，自主进行设计、开发、试装和生产产品，经品牌商检验通过并贴上指定品牌后，产品直接销售给品牌商。

发行人品牌商客户主要为博世、舍弗勒、迈乐等知名汽车零部件企业，通常情况下，品牌商客户对配套供应商及产品有严格的考核程序，供应商往往需经过独立第三方认证、品牌商评审等多道程序才能成为其合格供应商。供应商考核周期较长，一般半年以上，甚至可能长达数年。由于更换供应商的机会成本较高，品牌商客户在选定供应商后，通常与其形成长期的、较为稳定的合作关系。

凭借持续的研发投入、稳定的产品质量和优质的售后服务，发行人与博世、舍弗勒、迈乐等国际知名零部件品牌商客户保持长期稳定的合作关系，并且随着发行人研发设计能力、配方及工艺能力、自动化水平的不断提升，品牌商客户更换供应商的可能性较小，发行人与品牌商客户的合作具有稳定性和可持续性。

（三）说明发行人及发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与客户是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形

根据发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表、发行人主要客户出具的无关联关系声明、对发行人主要客户的访谈以及通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站对发行人控股股东、实际控制人、董监高与发行人主要客户的股东、主要经营人员进行的双向比对，并核查报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水，除舜江实业与发行人存在关联关系以外，报告期内发行人其他主要客户与发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭

成员之间不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形。

五、说明客户与供应商重叠是否符合行业特征；发行人客户指定采购情况、会计处理及是否符合规定

（一）说明客户与供应商重叠是否符合行业特征

报告期内，发行人客户和供应商存在重叠的主要交易情况如下：

单位：万元

企业名称	主要内容	科目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
绍兴市上虞区侣久油封厂	油封/骨架	向其采购	**125.10**	161.82	70.77	13.02
	胶料	向其销售	**48.76**	40.37	13.10	-
宁海县凯凯管业有限公司[注 1]	流体管路系统部件	向其采购	**6.74**	42.35	33.08	50.41
	胶料	向其销售	**-**	28.98	15.57	2.82
余姚市精诚五金制造有限公司	骨架/冲压件	向其采购	**122.35**	372.7	0.13	-
	铁皮/圆片	向其销售	**0.02**	18.87	-	-
斯凯孚[注 2]	轴承	向其采购	**-**	-	64.10	33.75
	传动带、张紧轮	向其销售	**32.56**	54.22	377.43	340.41
舍弗勒[注 3]	带轮/垫片	向其采购	**3.14**	8.4	10.64	-
	传动带、张紧轮	向其销售	**764.42**	1,021.90	1,193.31	696.47
台州恒基汽车零部件有限公司	张紧轮	向其采购	**-**	12.77	31.47	74.43
	传动带	向其销售	**-**	26.09	20.46	9.31
上海翌信实业有限公司	生胶	向其采购	**69.20**	198.08	100.26	69.82
	混炼胶	向其销售	**-**	-	15.49	-
宁波奥特英基汽车部件股份有限公司	**张紧轮**	**向其采购**	**24.11**	-	-	-
	传动带	**向其销售**	**62.84**	**82.50**	**66.81**	**29.43**

注 1：对宁海县凯凯管业有限公司交易金额包括宁海县凯凯管业有限公司、宁波璟月汽车部件有限公司等；

注 2：对斯凯孚交易金额包括斯凯孚（上海）汽车技术有限公司、斯凯孚（中国）销售有限公司等；

注 3：对舍弗勒交易金额包括舍弗勒（中国）有限公司、舍弗勒贸易（上海）有限公司、Schaeffler （Singapore） Pte. Ltd.、SCHAEFFLER MANUFACTURING （THAILAND） CO.,LTD.等。

报告期内，发行人与上述主体同时采购、销售的交易背景如下：

（1）对于绍兴市上虞区侣久油封厂、宁海县凯凯管业有限公司，主要原因

系：发行人为了从源头把控产品质量，发行人向其销售特定规格胶料，该等发行人使用生产成品并向公司销售。

（2）对于余姚市精诚五金制造有限公司，主要原因系：**2019**-2020 年，发行人主要通过自产方式生产冲压件，2021 年为提高核心生产工序产能利用率，发行人将制造工艺较为简单的冲压件改为外购取得，并将剩余的铁皮、圆片等原材料处置销售给余姚市精诚五金制造有限公司，由其生产成冲压件后由发行人购回。

（3）对于斯凯孚（上海）汽车技术有限公司，主要原因系：斯凯孚系全球知名的滚动轴承制造公司之一，发行人为保证产品质量向其采购部分型号轴承，用于生产组装张紧轮产品后向其销售。

（4）对于舍弗勒（中国）有限公司，主要原因系：舍弗勒指定发行人采购其部分型号带轮，用于生产组装张紧轮产品后向其销售。

（5）对于台州恒基汽车零部件有限公司，主要原因系：发行人对于需求量较小且自身尚未开发的部分型号张紧轮产品，向其进行采购；同时，因部分客户需求，台州恒基汽车零部件有限公司亦向发行人采购传动带产品，与其张紧轮产品组合对外销售。

（6）对于上海翌信实业有限公司，主要原因系：上海翌信实业有限公司系三元乙丙胶和氯丁胶等胶料代理商，发行人向其采购生胶；同时，因部分客户需求，上海翌信实业有限公司亦从发行人采购部分混炼胶对外销售。

（7）对于宁波奥特英基汽车部件股份有限公司，主要原因系：宁波奥特英基汽车部件股份有限公司系贸易公司，向发行人采购传动带销售给下游客户；同时，发行人向宁波奥特英基汽车部件股份有限公司采购某特定型号张紧轮。

汽车零部件同行业可比公司亦存在客户与供应商重叠情形，具体情况如下：

可比公司名称	客户与供应商重叠情况
标榜股份（301181.SZ）	标榜股份存在客户与供应商重叠的情形，主要系受到汽车行业分工协作因素的影响。
盛帮股份（**301233.SZ**）	盛**帮**股份部分客户为贸易型公司和兼营贸易业务，存在为公司提供原材料，同时采购零星非定制类产品、通用件的情形。

注：信息来源于招股说明书等公开资料。

综上，报告期内，发行人存在少量客户与供应商重叠的情形，主要系由于发

行人或对方为保证产品质量，采购少量特定规格型号原材料或零部件；此外，个别贸易型客户为发行人提供原材料同时为满足客户需求，向发行人采购少量产品向其客户进行零星销售。报告期内，发行人上述客户与供应商重叠情形均为独立购销业务，采购和销售业务相对独立，均具有商业实质，符合行业特征。

（二）发行人客户指定采购情况、会计处理及是否符合规定

报告期内，发行人存在少量客户指定具体材料供应商的情形，主要系为了保证产品质量，发行人向舍弗勒提供张紧轮总成件时，针对部分生产工艺特殊且非公司主要产品的配件材料，根据客户要求向其采购所致。报告期内，该等采购规模较小，各期采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
指定采购金额	**3.14**	8.40	10.64	-
材料采购总额	**13,180.14**	27,851.52	19,405.36	19,534.40
占比	**0.02%**	**0.03%**	**0.05%**	**-**

由上表可见，报告期内，发行人由客户指定供应商的采购金额及占比较小。针对上述客户指定采购情形，发行人按照独立购销业务处理，不构成受托加工业务，发行人销售收入按总额法确认，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

六、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、结合行业特征，分析发行人报告期各期前五大客户集中度情况，并与同行业可比公司进行比较；

2、了解发行人客户群体情况，统计分析不同收入规模区间客户数量及占比情况、持续合作客户情况、新增、退出客户情况；

3、了解发行人主要主机配套基本情况、合作历史、合作项目等，分析发行人与该等客户合作的稳定性、成长性以及供应链地位情况；

4、结合下游客户需求、终端车型出货量情况分析发行人整车配套主要客户销售情况；

5、了解发行人主要品牌商、经销商客户的基本情况、合作历史，分析其报告期内收入变动情况；

6、了解发行人与品牌商客户的合作模式，分析相关业务的稳定性、可持续性；

7、对主要主机配套客户、品牌商客户、经销商客户进行访谈；获取其与发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员不存在关联关系的声明；

8、核查发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员的资金流水；

9、了解发行人客户与供应商重叠情况，分析其合理性，了解客户指定采购情况及其会计处理。

发行人律师实施的主要核查程序如下：

1、获取发行人销售收入记录，区分经销商、品牌商分别统计各期前五大客户销售金额及占比；与发行人管理层访谈，了解各期主要经销商、品牌商变动的原因；获取主要经销商、品牌商中信保报告及天眼查等资料，核查主要经销商、品牌商的基本情况；

2、与发行人管理层访谈，了解发行人与品牌商客户的合作模式，分析品牌上客户更换供应商的可能性；

3、取得发行人出具的说明以及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，确认其是否与发行人客户存在关联关系；

4、访谈发行人主要客户，并取得发行人主要客户出具的无关联关系声明；

5、登录国家企业信用信息公示系统、企查查等网站对发行人控股股东、实际控制人、董监高与发行人主要客户的股东、主要经营人员进行双向比对；

6、查阅报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员的银行流水，核查是否与发行人客户存在异常资金往来。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期各期前五大客户集中度适中，符合行业特征，与同行业可比公司不存在重大差异；

2、发行人报告期内客户稳定，持续合作客户销售占比较高，新增或退出客户对发行人销售额影响较小；

3、发行人主要主机配套客户稳定，各期销售额波动合理，与下游客户需求、终端车型出货量匹配，与该等客户合作稳定，合作项目较多，在手订单充足，相关业务具备成长性，且具备一定的供应链地位；

4、发行人主要品牌商客户、经销商客户稳定，各期销售额波动合理，发行人与品牌商客户合作具备稳定性、可持续性；

5、发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述主要客户不存在任何关联关系，不存在可能导致利益倾斜的倾斜；

6、发行人存在少数客户、供应商重叠的情况，符合发行人实际情况，客户指定采购原因合理，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）发行人律师对问题（4）的核查意见

经核查，发行人律师认为：

发行人主要品牌商客户、主要经销商客户整体较为稳定，各期销售额波动合理，发行人与品牌商客户合作具备稳定性、可持续性；发行人及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述主要客户不存在任何关联关系，不存在可能导致利益倾斜的倾斜。

12.关于模具

申请文件显示：

（1）发行人长期待摊费用中模具余额分别为 267.25 万元、411.52 万元、585.75 万元和 695.89 万元，模具采用年限平均法进行摊销，摊销年限为 5 年。

发行人主营业务收入中模具及其他收入分别为 486.70 万元、402.89 万元、636.98 万元、344.05 万元。

（2）发行人所处行业存在资金和规模壁垒，企业取得客户定点后开发模具并试制产品，通过客户测试、路试等认证后正式量产配套。发行人存在 16 项与下游客户同步开发项目。

请发行人：

（1）说明模具列入收入与长期待摊费用对应的商业模式、会计处理及与同行业公司的比较；对两种模具的划分依据、归集与列报是否准确，是否存在销售模具和摊销模具混淆情形；摊销模具的摊销方法、期限是否符合行业惯例或生产经营特点、开始摊销时间的判断依据；模具销售收入确认时点的判断依据、收入确认时点是否准确；结合前述情况，说明发行人关于模具的会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

（2）说明发行人定点过程，配套模具开发过程中整车厂、发行人客户与发行人的定位、承担的工作、权责划分；结合现有模具中具备后续订单的比例、各期同步开发项目、模具定点量产情况及变动趋势等说明发行人模具开发水平、同步开发能力；说明发行人模具长期待摊费用余额变动、模具销售收入与配套产品收入的匹配关系，发行人开发模具模式，是否具备独立开发能力。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明模具列入收入与长期待摊费用对应的商业模式、会计处理及与同行业公司的比较；对两种模具的划分依据、归集与列报是否准确，是否存在销售模具和摊销模具混淆情形；摊销模具的摊销方法、期限是否符合行业惯例或生产经营特点、开始摊销时间的判断依据；模具销售收入确认时点的判断依据、收入确认时点是否准确；结合前述情况，说明发行人关于模具的会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

（一）模具列入收入与长期待摊费用对应的商业模式、会计处理及与同行业公司的比较；对两种模具的划分依据、归集与列报是否准确，是否存在销售模具和摊销模具混淆情形

发行人主营汽车橡胶零部件的研发、生产、销售，在与下游整车制造厂商或其配套厂商合作时，根据不同客户不同产品的需求，发行人自行设计开发相关配套模具，并与客户协商确定模具费用的承担方式。

根据模具费用承担方式的不同，发行人模具可分为作为产品直接销售的商品模具和作为生产工具的产品模具两大类，具体如下：

模具类别	划分依据	会计处理
商品模具	公司按照客户要求完成模具开发，模具完工且经客户验收合格，公司将模具直接销售给客户并收取所有费用，客户拥有模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户	模具完工且经客户验收合格时，确认应收账款及营业收入，同时结转营业成本和库存商品。
产品模具	公司按要求完成模具开发，开发成本通过量产后的零部件产品价格收回，不单独向客户收取模具费用，相应的开发成本在一定期限内进行摊销	模具验收合格，零部件达到量产条件时，模具成本结转入长期待摊费用，分月摊销时摊销金额计入制造费用

招股说明书披露的同行业可比公司未披露模具的具体划分依据及会计处理，为增加可比范围，此处选取同为汽车零部件行业上市公司标榜股份（301181.SZ）、中捷精工（301072.SZ）、神通科技（605228.SH）、钧达股份（002865.SZ）比较不同类型模具会计处理，具体情况如下：

标榜股份	①客户承担模具费并买断模具所有权，模具经客户验收，能够达到客户对所生产零件的质量要求，且双方确认价格后确认销售收入的实现；②客户不买断模具所有权，公司在产品定价协商时综合考虑模具费成本的影响，模具在生产使用过程中进行摊销。
中捷精工	根据模具价款是否由客户单独承担并单独开具模具发票，将模具分为生产模具和摊销模具。其中：生产模具根据合同及实际执行情况，以取得客户对产品认证合格文件作为确认时点确认模具的销售收入；未约定购买价款的摊销模具，通过后续相应产品的生产和销售获得收益，模具计入长期待摊费用核算。
神通科技	①商品模具：公司与客户签订模具合同，按照客户要求进行模具设计开发，模具完工并经客户验收合格后，公司将模具直接销售给客户并收取所有费用，客户拥有模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户。②生产模具：公司与客户签订模具开发合同，按照客户要求完成模具开发，开发成本全部通过量产后的零部件产品价格收回，不单独向客户收取模具费用，相应的开发成本随着产品销售进行摊销。
钧达股份	①对于直接销售给客户的生产模具，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，产品价格中不含模具费用。

	这种模式下，公司于模具经验收合格达到批量生产条件，确认收入的同时将模具全额结转营业成本。②对于模具开发成本全部由公司承担，客户不支付模具开发费的，待产品投入量产后采用直线法摊销。

经保荐机构、申报会计师对发行人模具开发合同、商品模具收入明细及产品模具摊销明细核查，发行人对两种模具的划分依据清晰、归集与列报准确，与同行业可比公司一致，不存在销售模具和摊销模具混淆的情形。

（二）摊销模具的摊销方法、期限是否符合行业惯例或生产经营特点、开始摊销时间的判断依据

发行人产品模具经验收合格，零部件达到量产条件后，模具成本结转至长期待摊费用并进行摊销，并按五年预计使用年限直线摊销，摊销金额计入当期产品的制造费用。

发行人产品模具均用于产品生产，一般情况下，产品模具对应的零部件产品生产供货周期在 5 年以上，且配套车型停产后，售后服务市场零部件产品的生命周期更长，因此发行人按五年预计使用年限进行直线法摊销，符合行业惯例和生产经营特点。

（三）模具销售收入确认时点的判断依据、收入确认时点是否准确

发行人根据客户的需求进行模具设计开发，模具完工并经客户验收合格后，确认模具销售收入。

根据协议约定，发行人在商品模具经客户验收合格后即完成控制权的转移，确认模具销售收入并结转营业成本，发行人商品模具收入确认时点准确，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

二、说明发行人定点过程，配套模具开发过程中整车厂、发行人客户与发行人的定位、承担的工作、权责划分；结合现有模具中具备后续订单的比例、各期同步开发项目、模具定点量产情况及变动趋势等说明发行人模具开发水平、同步开发能力；说明发行人模具长期待摊费用余额变动、模具销售收入与配套产品收入的匹配关系，发行人开发模具模式，是否具备独立开发能力。

（一）说明发行人定点过程，配套模具开发过程中整车厂、发行人客户与发行人的定位、承担的工作、权责划分

发行人作为整车厂一级供应商，在项目定点过程中，具备与整车厂同步开发和产品生产制造一体化能力，具体定点过程及配套模具开发过程中整车厂与发行人的定位、承担的工作、权责划分如下：

1、整车厂对零部件总成提出要求

在推出新车型前，整车厂对整车进行设计，并对零部件总成提出技术设计要求。以传动系统部件为例，整车厂向发行人提出传动系统部件的空间结构、技术性能等具体需求，由发行人对其进行总成设计，完成传动系统部件的整体实现方案。

2、发行人负责零部件总成的整体实现方案

发行人对零部件总成进行材料研发和产品设计，负责零部件总成的整体实现方案。以传动系统部件为例，发行人针对客户给出的发动机缸数、各附件直径及坐标、带轮的转动惯量、曲轴扭振、各附件的功率消耗及使用环境等输入进行理论计算分析，结合公司设计生产经验，向客户反馈传动带、张紧器等产品设计修改意见，形成产品设计和实现方案。发行人研发部结合改进后的方案对模具进行设计，解决模具设计、压铸工艺设计中难点问题，形成模具设计和生产方案，并结合客户项目要求，提出后续零部件生产方案。

发行人零部件总成整体实现方案和报价得到客户认可后，获得项目定点。

（二）结合现有模具中具备后续订单的比例、各期同步开发项目、模具定点量产情况及变动趋势等说明发行人模具开发水平、同步开发能力；

通常情况下，发行人取得客户项目定点后，整车厂结合配套车型或平台预计生命周期零部件需求，向发行人下达定点量及月度滚动订单，因此，发行人现有模具均具备后续订单。报告期各期，发行人模具同步开发在手订单、定点量产情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
本期新增模具同步开发数量	**505**	817	482	204

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
本期商品模具完工量产数量	**118**	363	56	44
本期产品模具完工量产数量	**215**	598	302	187

报告期内，随着下游汽车行业车型换代加快，以及新客户、新项目开发力度加强，发行人获取的新项目定点增多，对应模具同步开发及定点量产数量也呈现逐年增加趋势，发行人具有较高的模具开发水平和同步开发能力。

（三）说明发行人模具长期待摊费用余额变动、模具销售收入与配套产品收入的匹配关系，发行人开发模具模式，是否具备独立开发能力

1、发行人模具长期待摊费用余额变动、模具销售收入与配套产品收入的匹配关系

报告期内，发行人产品模具长期待摊费用余额变动情况如下：

单位：万元

项目	期初金额	本期增加金额	本期摊销金额	期末金额
2019 年度	267.25	258.94	114.66	411.52
2020 年度	411.52	330.50	156.28	585.75
2021 年度	585.75	711.62	216.86	1,080.52
2022 年 1-6 月	**1,080.52**	**284.95**	**172.25**	**1,193.21**

报告期内，发行人商品模具销售收入、产品模具结转金额与配套产品收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
商品模具本期销售金额	**114.74**	372.71	482.66	156.91
产品模具本期增加金额	**284.95**	711.62	330.50	258.94
合计	**399.69**	1,084.33	813.16	415.85
主营产品收入（不含模具及其他）	**26,243.75**	53,639.04	40,912.15	38,678.04
占主营产品收入（不含模具及其他）比例	**1.52%**	**2.02%**	**1.99%**	**1.08%**

报告期内，随着下游汽车行业车型换代加快，以及新客户、新项目开发力度加强，发行人获取的新项目定点增多，随着商品模具和产品模具陆续完工并经验

收合格，报告期各期发行人模具结转确认收入和长期待摊费用整体呈逐年增长趋势，与产品销售收入增长较为匹配。且由于零部件销售具有长期性和持续性，因此发行人商品模具销售收入和产品模具结转长期待摊费用金额合计占主营产品收入的比例略有上升。

2、发行人开发模具模式，是否具备独立开发能力

报告期内，发行人开发模具主要有两个方式：一是利用自有产能自主开发生产，二是在自有模具产能无法满足开发需求的情况下，发行人形成模具设计方案后，将部分模具委托第三方模具公司生产。

发行人目前拥有不同吨位的压铸机、CNC 数控加工中心、线切割机床、离心震动研磨机、油压机、光谱分析仪、三坐标测量仪等先进模具加工及检测设备。且经过长期实践经验的积累，发行人熟练掌握各类型流道、支撑点分析、应力分析、CAE 模拟分析等模具的设计开发和加工工艺，并可提供从模具可制造性分析（DFM）、成型缺陷分析（Moldflow）、模具结构设计的全套技术解决方案，实现精密模具设计、开发和加工全过程的精确控制和可视化，提高了模具的精确度和稳定性指标，具有较强的模具设计和独立开发能力。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、访谈相关人员，了解发行人模具开发过程中整车厂与发行人的定位、承担的工作、权责划分；发行人模具开发水平及同步开发能力；模具费用的结算方式及相关账务处理过程；

2、检查模具相关的业务合同，检查合同中关于产品所有权、风险报酬转移等条款的约定，并了解相关会计处理；

3、获取发行人商品模具收入明细及产品模具摊销明细，了解发行人区分两类模具的具体标准、相应会计处理；

4、查询同行业可比公司定期报告及招股说明书等公开资料，对比可比公司模具会计处理；

5、分析报告期内发行人商品模具收入、产品模具增量与营业收入的配比关系。

（二）保荐机构、申报会计师核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人对商品模具和产品模具的划分依据明确，相关会计处理准确，不存在两类模具混淆的情形；

2、产品模具的摊销方法、摊销期限、开始摊销时点符合发行人实际经营特点、符合行业惯例；

3、商品模具收入确认依据明确，收入确认时点准确，相关会计处理符合企业会计准则规定；

4、发行人商品模具收入、产品模具增量与营业收入波动匹配；

5、发行人具备模具独立开发能力。

13.关于采购与成本

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人采购原材料、零部件种类较多，生产所需原材料主要为胶料、橡胶助剂、线绳/纱线、纺织物、快插卡箍、铝压铸件等，上述原材料采购占发行人采购金额比例约为 62-65%，未说明其他原材料采购的主要内容。

（2）发行人供应商较为分散，报告期各期前五大供应商合计采购金额占当年采购总额比例分别为 18.11%、19.25%、16.57%、16.47%。

（3）受产能及部分特殊工艺的限制，发行人为提高经营效率、控制生产成本，存在将部分制造工艺较为简单的非核心工序委托外协加工商完成的情形，报告期各期发生委托加工费分别为 266.03 万元、528.48 万元、533.98 万元、444.07 万元。

（4）报告期各期，发行人发生主营业务成本 22,770.53 万元、26,921.13 万元、29,048.03 万元和 18,931.46 万元，发行人主营业务成本变动趋势与主营业务

收入基本一致，但未分析主营业务成本构成及其变动。

（5）2020 年下半年以来，受国内宏观经济复苏、市场供求关系变动、国际大宗商品价格上涨以及海运物流费用上升等诸多因素的影响，发行人主要原材料的采购价格波动上涨。

请发行人：

（1）说明报告期内发行人采购总体情况，包括原材料、能源、外协加工、半成品或成品（如有）等；原材料采购中其余采购的主要内容，发行人采购原材料、零部件种类较多是否符合行业特点，供应商集中度较低是否符合行业特征。

（2）说明发行人原材料采购的公允性，主要原材料采购价格是否与市场价格不存在重大差异，采购价格变动与上游大宗商品变动趋势是否一致。

（3）简要说明细分产品耗用的原材料种类，说明报告期各期发行人各类主要原材料采购与耗用的匹配关系；能源采购数量与产品产量之间的匹配关系；主要材料的采购价格、结转成本的平均价格之前的匹配关系。

（4)说明发行人主要原材料的主要供应商基本情况、合作历史及采购情况，区分单一来源采购与多来源采购，结合市场竞争格局等说明发行人特定原材料是否依赖个别供应商；区分不同的委托加工工序，说明发行人报告期内委托加工情况、供应商基本情况与合作历史，定价依据及采购公允性。

（5）按照合适的采购规模区间（如 0-50 万元、50-100 万元、100-500 万元、500-1000 万元），分别说明各期不同层级下供应商的数量、采购金额、占比及变化，报告期内发行人供应商结构是否发生重大变化。

（6）说明发行人主营业务成本的具体构成、细分产品成本结构及其变动，结合原材料变动趋势说明原材料价格上涨对发行人成本及毛利率的影响；说明直接人工及制造费用各期对应人员的数量和薪酬水平，并对比同行业可比公司、同地区平均薪酬水平，分析是否存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商

家数、标的选择方法、核查采购金额占比、核查结果，并说明相关核查是否充分。

【回复】

一、说明报告期内发行人采购总体情况，包括原材料、能源、外协加工、半成品或成品（如有）等；原材料采购中其余采购的主要内容，发行人采购原材料、零部件种类较多是否符合行业特点，供应商集中度较低是否符合行业特征。

（一）说明报告期内发行人采购总体情况，包括原材料、能源、外协加工、半成品或成品（如有）等

报告期内，发行人采购总体情况如下：

单位：万元

存货	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	**13,180.14**	**74.56%**	27,851.52	75.21%	19,405.36	77.02%	19,534.40	80.41%
成品	**912.20**	**5.16%**	1,839.77	4.97%	1,009.29	4.01%	490.67	2.02%
半成品	**109.51**	**0.62%**	469.07	1.27%	103.95	0.41%	86.38	0.36%
模具	**320.71**	**1.81%**	950.62	2.57%	526.96	2.09%	505.41	2.08%
包装材料	**672.27**	**3.80%**	1,462.89	3.95%	1,097.88	4.36%	967.46	3.98%
低值易耗品	**479.55**	**2.71%**	947	2.56%	789.29	3.13%	649.61	2.67%
外协加工	**628.61**	**3.56%**	1,183.09	3.19%	533.98	2.12%	528.48	2.18%
生物质燃料	**190.95**	**1.08%**	489.47	1.32%	302.43	1.20%	198.31	0.82%
小计	**16,493.95**	**93.31%**	**35,193.43**	**95.04%**	**23,769.14**	**94.34%**	**22,960.72**	**94.52%**
能源	**1,182.55**	**6.69%**	1,836.67	4.96%	1,427.21	5.66%	1,333.53	5.49%
合计	**17,676.50**	**100.00%**	**37,030.10**	**100.00%**	**25,196.36**	**100.00%**	**24,294.26**	**100.00%**

报告期内，发行人各采购大类产品占比基本稳定。原材料采购占比在 75%***左右***，其他各大类产品相对较为分散。

（二）原材料采购中其余采购的主要内容，发行人采购原材料、零部件种类较多是否符合行业特点，供应商集中度较低是否符合行业特征

1、原材料采购中其余采购的主要内容

报告期内，发行人原材料主要为胶料、橡胶助剂、线绳/纱线、纺织物、快插卡箍、炭黑、铝压铸件等，其余采购的内容主要包括连接管、塑料连接件、轴承、谐振腔、带轮、弹簧等，具体内容如下：

单位：万元

原材料名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
胶料	**4,553.31**	**34.55%**	9,528.59	34.21%	5,928.44	30.55%	5,297.81	27.12%
橡胶助剂	**1,505.04**	**11.42%**	3,212.24	11.53%	2,260.69	11.65%	2,033.60	10.41%
线绳/纱线	**1,776.87**	**13.48%**	2,990.82	10.74%	2,280.58	11.75%	2,230.71	11.42%
纺织物	**856.60**	**6.50%**	2,145.32	7.70%	1,542.16	7.95%	1,350.53	6.91%
快插卡箍	**499.05**	**3.79%**	1,440.65	5.17%	967.19	4.98%	1,454.58	7.45%
炭黑	**620.65**	**4.71%**	1,328.95	4.77%	843.37	4.35%	894.67	4.58%
铝压铸件	**728.94**	**5.53%**	1,246.17	4.47%	997.16	5.14%	1,203.37	6.16%
连接管	**167.80**	**1.27%**	776.45	2.79%	375.47	1.93%	448.17	2.29%
塑料连接件	**332.22**	**2.52%**	743.36	2.67%	536.41	2.76%	621.11	3.18%
轴承	**457.00**	**3.47%**	698.71	2.51%	733.47	3.78%	861.28	4.41%
谐振腔	**181.27**	**1.38%**	668.05	2.40%	226.26	1.17%	300.42	1.54%
带轮	**266.06**	**2.02%**	468.19	1.68%	495.15	2.55%	531.80	2.72%
弹簧	**156.91**	**1.19%**	330.18	1.19%	307.79	1.59%	380.64	1.95%
芯轴	**123.05**	**0.93%**	229.60	0.82%	195.52	1.01%	269.54	1.38%
玻璃纸	**69.76**	**0.53%**	214.84	0.77%	155.42	0.80%	104.47	0.53%
紧固件	**69.60**	**0.53%**	132.93	0.48%	135.28	0.70%	220.80	1.13%
正板	**0.00**	**0.00%**	112.03	0.40%	257.36	1.33%	285.24	1.46%
其他配件	**816.00**	**6.19%**	1,584.44	5.69%	1,167.65	6.02%	1,045.66	5.35%
合 计	**13,180.14**	**100.00%**	**27,851.52**	**100.00%**	**19,405.36**	**100.00%**	**19,534.40**	**100.00%**

2、发行人采购原材料、零部件种类较多是否符合行业特点，供应商集中度较低是否符合行业特征

发行人采购原材料、零部件种类较多符合行业特点，供应商集中度较低符合行业特征，具体情况如下：

报告期内，发行人主要产品种类及型号繁多，且不同产品的工序工艺相差较大，为持续满足客户多样化、个性化的产品需求，发行人原材料细分种类较多，导致供应商集中度较低，符合行业特征。具体原因包括：（1）发行人主要产品

包括传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等，产品不同导致生产所用原材料存在一定差异，且同类产品不同型号所需原材料特性和功能也存在一定差别，所需原材料种类较多；（2）对于橡胶助剂、纺织物等原材料，市场上供应商较多，发行人存在向不同供应商询价、议价采购的情形，并综合考虑价格、质量、服务等因素选择供应商，导致供应商较为分散。

报告期内，发行人与同行业可比公司采购的原材料、零部件种类对比如下：

可比公司名称	主要原材料明细
三力士	天然橡胶、合成橡胶、橡胶溶剂油、炭黑、线绳、棉纱、无机填料、化学原料等
鹏翎股份	各类橡胶、碳黑、各种编织线及总成所需零配件等
川环科技	主要原辅材料为各类橡胶、炭黑及各种编织线等
中鼎股份	主要原材料包括橡胶、炭黑、橡胶助剂、钢材及其他辅助原材料等
天普股份	各类橡胶、芳纶线、护套、炭黑、零配件（接头、卡箍、塑料制品等）
发行人	胶料、橡胶助剂、炭黑、线绳/纱线、纺织物、快插卡箍、铝压铸件及其他各类配件

如上表所示，发行人采购的主要原材料大类与同行业可比公司基本一致。报告期内，发行人及同行业可比公司的前五大供应商采购占比情况如下：

可比公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三力士	-	33.67%	52.64%	28.71%
中鼎股份	-	8.93%	8.53%	8.92%
鹏翎股份	-	19.26%	18.22%	18.33%
川环科技	-	25.30%	25.08%	23.15%
天普股份	-	26.97%	33.80%	38.52%
可比公司均值	-	**22.83%**	**27.65%**	**23.53%**
浙江丰茂	**19.19%**	**14.53%**	**15.63%**	**18.19%**

注：数据来源于招股说明书及定期报告。

如上表所示，2019 年至 2021 年，同行业上市公司的前五大供应商采购占比平均值分别为 23.53%、27.65%和 22.83%，整体采购集中度普遍较低，发行人处于同行业公司的变动区间之内，符合行业特征。**2022 年 1-6 月，同行业公司未披露前五大供应商采购占比。**

二、说明发行人原材料采购的公允性，主要原材料采购价格是否与市场价格不存在重大差异，采购价格变动与上游大宗商品变动趋势是否一致

（一）说明发行人原材料采购的公允性，主要原材料采购价格是否与市场价格不存在重大差异

报告期内，发行人主要原材料的采购均价及变动率情况如下：

原材料名称	单位	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		采购均价	变动率	采购均价	变动率	采购均价	变动率	采购均价
胶料	元/kg	**33.41**	**15.95%**	28.81	29.61%	22.23	-5.07%	23.42
橡胶助剂	元/kg	**27.09**	**22.07%**	22.19	20.21%	18.46	3.36%	17.86
线绳/纱线	元/kg	**80.34**	**18.39%**	67.86	-6.27%	72.40	-12.11%	82.38
快插卡箍	元/PCS	**1.83**	**-10.13%**	2.04	-4.23%	2.13	-19.32%	2.64
炭黑	元/kg	**9.18**	**15.02%**	7.98	34.34%	5.94	-11.87%	6.74
铝压铸件	元/PCS	**8.42**	**4.06%**	8.09	13.97%	7.1	8.90%	6.52

注：纺织物因计量单位多样，故无法计算采购均价。

发行人主要原材料平均采购价格主要受原材料市场价格及采购结构变动的影响。报告期内除线绳/纱线和快插卡箍外，2020 年发行人主要原材料平均采购价格较 2019 年整体较为稳定；2021 年**及 2022 年 1-6 月**主要原材料平均采购价格呈较快上升趋势，主要系石油、铝材、煤焦油等大宗商品价格当期涨幅较大所致。

线绳/纱线和快插卡箍采购均价自 2019 年呈逐年下降趋势，主要系价格较低的国内品牌线绳/纱线和快插卡箍产品采购占比逐年提高所致。**线绳/纱线 2022 年 1-6 月采购均价上涨，主要系单价较高的线绳采购占比提高所致。**

报告期内，发行人生产所需的主要原材料包括胶料、橡胶助剂、线绳/纱线、纺织物、快插卡箍、铝压铸件等。为持续满足客户多样化、个性化的产品需求，发行人采购的主要原材料细分种类较多，形态差异较大。因技术指标要求不同，同类别原材料下不同规格型号物料受技术难度、市场供需关系、采购量等因素影响，采购价格可能存在一定差异，使得同类别原材料各期平均采购价格亦会受到具体采购结构的影响而可能有所波动。此外，发行人部分原材料不属于大宗基础物料，从公开市场较难获取具有可比性的市场价格数据。

报告期内，发行人主要原材料采购价格的变动情况，及与市场价格的比较情

况具体如下表所示：

单位：元/kg、元/个

原材料名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购均价	市场价格	采购均价	市场价格	采购均价	市场价格	采购均价	市场价格
胶料	**33.41**	**12.60-335.00**	28.81	11.06-237.17	22.23	7.08-340.70	23.42	9.82-340.70
橡胶助剂	**27.09**	**4.30-650.00**	22.19	4.42-451.32	18.46	5.31-502.65	17.86	5.58-513.27
线绳/纱线	**80.34**	**28.50-478.22**	67.86	24.78-287.52	72.40	38.05-287.52	82.38	47.08-295.52
快插卡箍	**1.83**	**0.20-16.90**	2.04	0.39-16.26	2.13	0.46-15.89	2.64	1.23-16.00
炭黑	**9.18**	**7.88-55.00**	7.98	7.26-10.18	5.94	5.49-75.22	6.74	5.84-15.49
铝压铸件	**8.42**	**1.74-42.87**	8.10	4.65-9.30	7.10	4.96-8.73	6.52	5.04-8.68

注：发行人采购的主要原材料细分种类较多，部分无公开市场价格，主要原材料价格主要通过供应商报价单整理所得。

发行人建立了一系列完善的采购管理制度，包括《供应商管理控制程序》、《采购过程管理制度》等。对于主要原材料采购，采购人员与需求部门协调做出长期采购计划及采购周期后，在相关网站了解所需原材料即时价格行情，一般选择两家及以上供应商告知其所需的原材料技术指标或性能参数后向对方询价，根据收到的报价情况，结合供货能力、质量控制、交期、成本控制和合作历史等因素确认拟选择供应商和采购价格。如因特殊情况或因特定研发要求，市场上暂无其他符合要求的供应商，则与符合要求的供应商进行价格商谈后确定采购价格。发行人与主要原材料供应商不存在关联关系。

综上，发行人对于主要原材料采购建立了相应的采购管理制度及询价比价体系，可以有效确保原材料采购价格的公允性，报告期内主要原材料采购价格不存在明显异常的情形。

（二）采购价格变动与上游大宗商品变动趋势是否一致

报告期内，发行人生产所需的主要原材料包括胶料、橡胶助剂、线绳/纱线、纺织物、快插卡箍、铝压铸件、炭黑等。其中胶料、铝压铸件、炭黑等主要原材料平均价格波动主要受市场供求状况、上游大宗商品价格等因素的影响。

报告期内，发行人胶料、铝压铸件、炭黑等主要原材料采购均价与上游大宗商品变动趋势具体如下：

1、胶料

发行人胶料细分种类较多，主要包括三元乙丙胶、顺丁胶、硅橡胶、氟橡胶等，其上游大宗商品主要为石油。报告期内，发行人胶料采购均价与上游石油的价格走势图如下：

图：布伦特原油期货结算价（月平均值）与胶料采购均价

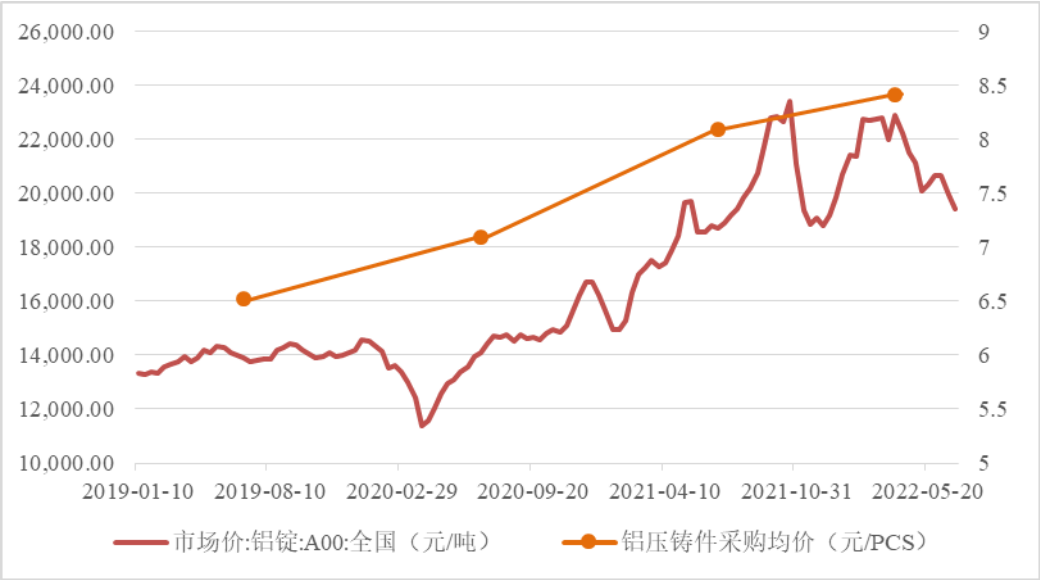
数据来源：wind

从上图可以看出，2019 年石油价格整体较为稳定，2020 年初受新冠疫情影响下全球经济预期下行，石油价格呈现下降趋势，2020 年下半年随着疫情逐渐缓解，全球经济逐渐恢复，石油价格逐渐上涨。报告期内，发行人胶料采购均价与上游石油价格整体趋势基本一致。

2、铝压铸件

发行人采购的铝压铸件主要包括张紧臂、壳体、轴承座等，其上游大宗商品主要为铝锭。报告期内，发行人铝压铸件采购均价与上游铝锭的价格走势图如下：

图：铝锭市场价（月平均值）与铝压铸件采购均价



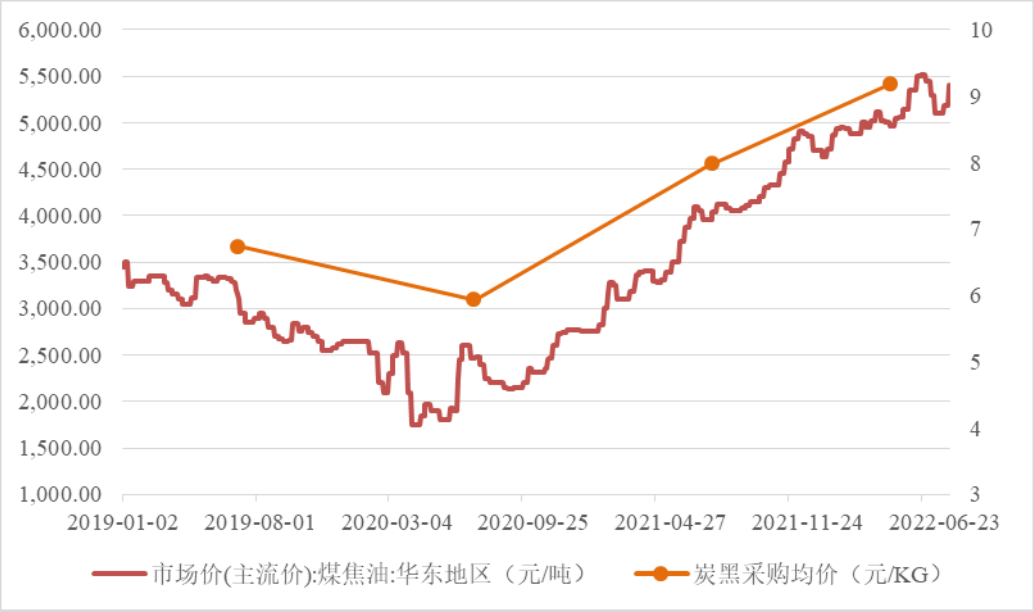
数据来源：wind

从上图可以看出，除 2020 年初因疫情影响铝锭价格短暂下跌外，报告期内铝锭市场价格整体呈现上升趋势。报告期内，发行人铝压铸件采购均价与上游铝锭价格整体趋势基本一致。

3、炭黑

发行人采购的炭黑主要为黑炭黑，还包括白炭黑、超导炭黑等，其上游大宗商品主要为煤焦油。报告期内，发行人炭黑采购均价与上游煤焦油的价格走势图如下：

图：煤焦油华东地区（月平均值）与炭黑采购均价



数据来源：wind

从上图可以看出，报告期内，煤焦油市场价格呈现先下降后上升的趋势，发行人炭黑采购均价与上游煤焦油价格整体趋势基本一致。

而对于橡胶助剂、线绳/纱线、纺织物、快插卡箍等主要原材料，其细分种类多样、型号丰富。如橡胶助剂是指在合成橡胶加工成橡胶制品过程中添加的，用于赋予橡胶制品使用性能、改善加工性能的一系列精细化工产品的总称，发行人采购的橡胶助剂主要包括脱模剂、促进剂、石蜡油、防老剂、甲苯、凡士林、芳烃油、碳酸钙、硅胶色母等多种细分种类。同时，同类别原材料的上游大宗商品亦包括多种物料，如橡胶助剂的上游包括氧化锌、苯胺等多种大宗物料。此外，发行人橡胶助剂、线绳/纱线、纺织物、快插卡箍等主要原材料采购价格主要受物料细分类别、规格型号、市场供需关系、采购量、进出口等因素影响，受单一大宗商品或工业基础原料价格变动的影响相对较小。

综上，发行人主要原材料采购价格变动与上游大宗商品变动趋势基本一致。

三、简要说明细分产品耗用的原材料种类，说明报告期各期发行人各类主要原材料采购与耗用的匹配关系；能源采购数量与产品产量之间的匹配关系；主要材料的采购价格、结转成本的平均价格之前的匹配关系。

（一）简要说明细分产品耗用的原材料种类

报告期内，发行人细分产品耗用的原材料具体情况如下：

产品大类	细分产品	主要耗用的原材料
在产品	混炼胶	胶料、橡胶助剂、炭黑
传动系统部件	传动带	混炼胶、纺织物、线绳/纱线
	张紧轮	铝压铸件、轴承、带轮、芯轴、弹簧、紧固件
流体管路系统部件	进气系统管路	混炼胶、纺织物、线绳/纱线、快插卡箍、塑料连接件、连接管、弹簧、玻璃纸
	冷却系统管路	
	其他	
密封系统部件	制动密封件	混炼胶、纺织物
	油封密封件	混炼胶、正板、弹簧
	其他	混炼胶

（二）说明报告期各期发行人各类主要原材料采购与耗用的匹配关系

报告期内，发行人主要原材料采购与耗用之间的匹配关系如下：

单位：吨、千件

年度	材料类别	采购量	耗用量	采购耗用比
2022 年 1-6 月	**胶料**	**1,363.04**	**1,260.06**	**92.45%**
	橡胶助剂	**555.60**	**551.89**	**99.33%**
	线绳/纱线	**221.17**	**239.36**	**108.23%**
	纺织物	**1,749.60**	**1,720.12**	**98.31%**
	快插卡箍	**2,721.97**	**2,762.39**	**101.49%**
	炭黑	**676.22**	**661.97**	**97.89%**
	铝压铸件	**865.85**	**793.36**	**91.63%**
2021 年度	胶料	3,307.06	3,279.21	99.16%
	橡胶助剂	1,447.64	1,426.89	98.57%
	线绳/纱线	440.72	409.23	92.85%
	纺织物	7,044.93	7,004.84	99.43%
	快插卡箍	7,062.74	6,492.10	91.92%
	炭黑	1,666.01	1,691.07	101.50%
	铝压铸件	1,539.89	1,524.85	99.02%
2020 年度	胶料	2,662.95	2,600.32	97.65%
	橡胶助剂	1,224.94	1,231.58	100.54%
	线绳/纱线	314.99	309.86	98.37%
	纺织物	8,412.84	8,163.52	97.04%

年度	材料类别	采购量	耗用量	采购耗用比
	快插卡箍	4,549.25	4,341.57	95.43%
	炭黑	1,418.66	1,409.33	99.34%
	铝压铸件	1,404.34	1,384.01	98.55%
2019 年度	胶料	2,262.40	2,250.50	99.47%
	橡胶助剂	1,138.79	1,126.82	98.95%
	线绳/纱线	270.79	263.20	97.20%
	纺织物	7,785.45	7,761.28	99.69%
	快插卡箍	5,504.34	5,687.04	103.32%
	炭黑	1,328.30	1,286.76	96.87%
	铝压铸件	1,844.40	1,843.08	99.93%

如上表所示，报告期各期，发行人各类主要原材料采购与耗用比均在 90%以上，各期因库存备货差异导致采购量与耗用量配比关系有所波动，总体而言，发行人原材料采购量与耗用量匹配。

（三）能源采购数量与产品产量之间的匹配关系

报告期内，发行人生产主要耗用的能源包括电、蒸气。其中，电普遍用于各类产品，蒸气系通过燃料、天然气燃烧加热锅炉产生蒸气，用于传动带和流体管路系统部件两类产品硫化工序加压。

报告期内，发行人单位产品能耗情况统计如下：

类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
电	所有产品产量（万件）	**2,179.67**	4,767.31	3,773.24	3,749.52
	耗用电量（万度）	**692.16**	1,247.59	1,062.56	1,060.25
	单位耗电（度/件）	**0.32**	**0.26**	**0.28**	**0.28**
蒸汽	传动带和流体管路系统产品产量（万件）	**1,544.88**	2,933.97	1,983.69	1,703.72
	燃料采购（吨）	**2,319.14**	6,074.98	4,568.40	5,375.76
	天然气采购（万立方米）	**134.60**	230.38	140.27	60.70
	产气量（吨）	**26,588.58**	54,983.18	37,390.73	31,474.62
	单位耗气（吨/万件）	**17.21**	**18.74**	**18.85**	**18.47**

注：每吨燃料产蒸气量约为 4.5 吨，每万立方米天然气产蒸气量约为 120 吨。

如上表所示，报告期内，发行人单位产品能耗基本稳定，2021 年度单位耗

电有所下降，主要系当期发行人主要产品产量大幅提高，单位产品耗电有所摊薄所致。**2022 年 1-6 月，因体积、质量较小的密封件产量大幅下降，导致总体产品单位耗电有所上升；因单位耗气量较多的中冷管产量下降，而耗气量较少的模压带产量占比提升，导致单位耗气量有所下降。**

（四）主要材料的采购价格、结转成本的平均价格之间的匹配关系

报告期内，发行人主要原材料的平均采购价格与结转成本的平均价格之间的匹配关系如下：

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
胶料	平均采购价格	**33.41**	28.81	22.23	23.42
	结转成本平均价格	**33.67**	28.40	22.45	23.17
橡胶助剂	平均采购价格	**27.09**	22.19	18.46	17.86
	结转成本平均价格	**26.21**	21.82	18.42	17.91
线绳/纱线	平均采购价格	**80.34**	67.86	72.40	82.38
	结转成本平均价格	**78.08**	66.48	71.39	82.07
纺织物	平均采购价格	**4.90**	3.05	1.83	1.73
	结转成本平均价格	**4.85**	2.91	1.85	1.73
快插卡箍	平均采购价格	**1.83**	2.04	2.13	2.64
	结转成本平均价格	**1.42**	1.98	2.39	2.34
炭黑	平均采购价格	**9.18**	7.98	5.94	6.74
	结转成本平均价格	**9.10**	7.75	5.94	6.75
铝压铸件	平均采购价格	**8.42**	8.09	7.10	6.52
	结转成本平均价格	**8.81**	8.01	7.16	6.75

如上表所示，报告期内，发行人主要原材料的平均采购价格与结转成本的平均价格之间较为匹配。

四、说明发行人主要原材料的主要供应商基本情况、合作历史及采购情况，区分单一来源采购与多来源采购，结合市场竞争格局等说明发行人特定原材料是否依赖个别供应商；区分不同的委托加工工序，说明发行人报告期内委托加工情况、供应商基本情况与合作历史，定价依据及采购公允性

（一）说明发行人主要原材料及外购模具的主要供应商基本情况、合作历史及采购情况

报告期内，发行人主要原材料及外购模具的主要供应商基本情况、合作历史及采购情况如下：

1、胶料

报告期内，发行人胶料前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
2022 年 1-6 月	**ARLANXEO Switzerland S.A.**	**995.14**	**21.86%**
	Lotte Versalis Elastomers	**641.39**	**14.09%**
	上海皓橡贸易有限公司	**533.73**	**11.72%**
	嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	**387.06**	**8.50%**
	青岛道若新材料有限公司	**298.09**	**6.55%**
	合计	**2,855.41**	**62.71%**
2021 年度	上海皓橡贸易有限公司	1,550.53	16.27%
	嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	990.21	10.39%
	青岛道若新材料有限公司	852.87	8.95%
	重庆赞丰商贸有限公司	726.24	7.62%
	Lotte Versalis Elastomers	629.88	6.61%
	合计	**4,749.73**	**49.85%**
2020 年度	上海皓橡贸易有限公司	1,009.06	17.02%
	嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	897.79	15.14%
	重庆赞丰商贸有限公司	431.24	7.27%
	青岛道若新材料有限公司	421.11	7.10%
	上海立深行国际贸易有限公司	418.88	7.07%
	合计	**3,178.07**	**53.61%**
2019 年	上海皓橡贸易有限公司	1,801.76	34.01%

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
度	上海连康明化工（集团）有限公司	548.72	10.36%
	嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	456.15	8.61%
	上海立深行国际贸易有限公司	438.80	8.28%
	重庆赞丰商贸有限公司	318.59	6.01%
	合计	**3,564.03**	**67.27%**

注：发行人向同一控制下企业的采购金额合并计算。

报告期内，上述主要胶料供应商的基本情况及合作历史情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
1	上海皓橡贸易有限公司	2006 年	100 万元	李鹏翔、黄志刚分别持有其 55%、45%股权	主要从事橡塑制品、化工原料的销售	2011 年
2	嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	2008年	50 万元	陈春燕、陈玉明分别持有其 80%、20%股权	主要从事橡塑制品的研发和销售	2013 年
3	青岛道若新材料有限公司	2012年	70 万元	邵明国持有其 100%股权	主要从事硅橡胶、硅橡胶制品的生产和销售	2013 年
4	重庆赞丰商贸有限公司	2015年	200 万元	逯德勇持有其 100%股权	主要从事橡塑制品、化工产品及原料的销售	2018 年
5	LotteVersalis Elastomers	2013年	-	Lotte Chemical；Versalis	主要从事乙丙橡胶、溶聚丁苯橡胶、低顺式聚丁二烯橡胶的生产与销售。	2021 年
6	上海立深行国际贸易有限公司	2004年	5000 万元	张雪川、彭泰分别持有其 75%、25%股权	主要从事房屋租赁、设备租赁、化工产品及原料、塑料制品等的销售	2011 年
7	上海连康明化工（集团）有限公司	2001年	5500 万元	颜连兴、颜佳欢分别持有其 98%、2%股权	主要从事橡胶制品、橡胶助剂及橡胶辅料生产和销售	2011 年
8	**ARLANXEO Switzerland S.A.**	**1980 年**	-	**ARLANXEO Holding B.V.**	**主营三元乙丙胶和氢化丁腈胶的生产与销售**	**2020 年**

报告期内，发行人主要胶料供应商的采购单价、对比情况及差异原因具体如下：

单位：元/kg

供应商名称	主要采购内容	采购单价			
		2022 年 1-6 月	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
上海皓橡贸易有限公司	氯丁胶、三元乙丙橡胶	**24.09**	23.77	19.36	26.05

供应商名称	主要采购内容	采购单价			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
嘉兴市昶隆橡塑科技有限公司	乙烯丙烯酸酯橡胶、氟胶	**89.24**	82.62	77.66	78.78
青岛道若新材料有限公司	硅橡胶、混炼胶	**22.31**	25.13	17.31	16.96
重庆赞丰商贸有限公司	氯丁胶	**39.78**	31.24	24.50	25.43
LotteVersalisElastomers	三元乙丙橡胶	**18.30**	17.09	-	-
上海立深行国际贸易有限公司	氢化丁腈橡胶、丙烯酸酯橡胶	**55.26**	63.75	81.57	99.39
上海连康明化工（集团）有限公司	海南标胶、顺丁胶	**11.89**	11.59	9.55	10.39
ARLANXEO Switzerland S.A.	**氢化丁腈橡胶、氯丁胶**	**85.05**	**89.45**	**111.84**	-

报告期内，发行人向不同供应商采购的胶料单价差异较大，主要系发行人生产所需的胶料细分种类较多，向不同供应商采购的胶料细分类别存在较大差异所致。并且，除青岛道若新材料有限公司和上海立深行国际贸易有限公司外，其余主要供应商采购单价整体呈现先下降后上升的趋势，与上游大宗商品价格变动趋势基本一致。

报告期内，发行人向青岛道若新材料有限公司采购单价呈逐年上升趋势，主要系采购结构变动所致，其中 2019 年和 2020 年发行人主要向其采购混炼胶，2021 年主要采购价格更高的硅橡胶。

报告期内，发行人向上海立深行国际贸易有限公司采购单价呈逐步下降趋势，主要系进口氢化丁腈橡胶采购占比逐年下降所致。

报告期内，发行人向ARLANXEO Switzerland S.A.采购单价呈逐步下降趋势，主要系进口氢化丁腈橡胶采购占比逐年下降所致。

2、橡胶助剂

报告期内，发行人橡胶助剂前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
2022 年 1-6 月	**黑龙江弘宇短纤维新材料股份有限公司**	**381.96**	**25.38%**
	上海奇迎高分子材料有限公司	**215.40**	**14.31%**

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
	丰城市友好化学有限公司	**147.35**	**9.79%**
	宁波中湖科技有限公司	**126.76**	**8.42%**
	无锡诺曼高分子材料有限公司	**117.65**	**7.82%**
	合计	**989.11**	**65.72%**
2021年度	黑龙江弘宇短纤维新材料股份有限公司	602.58	18.76%
	上海奇迎高分子材料有限公司	523.02	16.28%
	宁波中湖科技有限公司	389.08	12.11%
	丰城市友好化学有限公司	300.44	9.35%
	无锡诺曼高分子材料有限公司	198.37	6.18%
	合计	**2,013.50**	**62.68%**
2020年度	黑龙江弘宇短纤维新材料股份有限公司	506.64	22.41%
	宁波中湖科技有限公司	257.35	11.38%
	上海奇迎高分子材料有限公司	248.93	11.01%
	丰城市友好化学有限公司	188.50	8.34%
	宁波弘裕高分子材料有限公司	166.23	7.35%
	合计	**1,367.64**	**60.50%**
2019年度	黑龙江弘宇短纤维新材料股份有限公司	415.11	20.41%
	宁波中湖科技有限公司	269.27	13.24%
	天津博金精细化工有限公司	260.62	12.82%
	丰城市友好化学有限公司	184.59	9.08%
	宁波一信化工有限公司	140.64	6.92%
	合计	**1,270.23**	**62.46%**

注：发行人向同一控制下企业的采购金额合并计算。

报告期内，上述主要橡胶助剂供应商的基本情况及合作历史情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
1	黑龙江弘宇短纤维新材料股份有限公司	2008年	500万元	钦焕宇、周秀焕、周宝文、杜传金、王文波、唐欣、冯士娟、茅初岳、李国伟、王喜民、鲍旭东、朱新军、吴卫东分别持有其67.8%、4.4%、4.4%、3.8%、2.2%、2.2%、2.2%、2.2%、2.2%、2.2%、2.2%、2%股权	主要从事预处理短纤维制品的研发、生产、销售	2008年
2	上海奇迎高分子材	2016年	200万元	傅全伟、孙彩红分别持有其60%、40%股权	主要从事塑料高分子材料、塑胶原料、化	2016年

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
	料有限公司				工原料及产品的销售	
3	宁波中湖科技有限公司	2007年	568万元	董峰、兰丽英分别持有其90%、10%股权	主要从事化工产品销售	2015年
4	丰城市友好化学有限公司	2012年	1060万元	陈卫、陈淑如分别持有其95.94%、4.06%股权	主要从事橡塑助剂的生产与销售；化学试剂和助剂研发、生产和销售	2012年
5	无锡诺曼高分子材料有限公司	2012年	100万元	朱红霞、刘淑琴分别持有其50%、50%股权	主要从事化工原料及制品的销售	2014年
6	宁波弘裕高分子材料有限公司	2017年	500万元	吕柳茵持有其100%股权	主要从事高分子耐火材料、高分子环保材料、润滑油、化工原料及制品的销售	2019年
7	天津博金精细化工有限公司	2002年	25万美元	博金有限公司、王贻球、纪国忠、卢金永分别持有其64.5%、15.5%、10%、10%股权	主要从事化工产品生产	2015年
8	宁波一信化工有限公司	2015年	150万元	陈旭、黄金燕分别持有其92%、8%股权	主要从事化工原料的销售	2015年

报告期内，发行人主要橡胶助剂供应商的采购单价、对比情况及差异原因具体如下：

单位：元/kg

供应商名称	主要采购内容	采购单价			
		2022 年 1-6 月	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
黑龙江弘宇短纤维新材料股份有限公司	短纤维、芳纶短纤维	**80.28**	47.68	30.29	29.09
上海奇迎高分子材料有限公司	B1、助交联剂、硫化剂	**61.36**	60.53	62.38	41.63
宁波中湖科技有限公司	促进剂、防老剂、活性氧化镁、氧化锌、增塑剂、氧化锌、石蜡油	**13.79**	13.59	12.06	13.66
丰城市友好化学有限公司	促进剂	**39.82**	39.48	36.89	38.46
无锡诺曼高分子材料有限公司	交联剂、双二五硫化剂、增塑剂、甲基丙烯酸锌	**36.75**	36.68	33.07	28.93
宁波弘裕高分子材料有限公司	石蜡油、橡胶油	**13.48**	11.34	9.83	11.82

供应商名称	主要采购内容	采购单价			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
天津博金精细化工有限公司	硫化剂	-	-	60.65	60.40
宁波一信化工有限公司	石蜡油、橡胶油、二辛脂、增塑剂	**20.23**	19.17	17.35	14.08

报告期内，发行人向不同供应商采购的橡胶助剂单价差异较大，主要系发行人生产所需的橡胶助剂细分种类繁多，且具体型号多样，不同细分类别及型号的橡胶助剂价格差异较大所致。

报告期内，发行人向黑龙江弘宇短纤维新材料股份有限公司、上海奇迎高分子材料有限公司、无锡诺曼高分子材料有限公司及宁波一信化工有限公司采购均价整体呈逐年上升趋势，主要系采购结构变动所致。其中 2021 年、**2022 年 1-6 月**发行人向黑龙江弘宇短纤维新材料股份有限公司采购均价涨幅较快，主要系价格较高的芳纶短纤维采购占比提高；2019 年发行人向上海奇迎高分子材料有限公司主要采购 B1 橡胶助剂，2020-**2022 年 6 月**主要采购价格更高的硫化剂较多；2019 年发行人向无锡诺曼高分子材料有限公司主要采购增塑剂，2020-**2022 年 6 月**价格较高的甲基丙烯酸锌采购占比上升较快；2019 年发行人向宁波一信化工有限公司主要采购石蜡油、橡胶油等橡胶助剂，2020 年价格较高的二辛脂采购占比上升，2021 年、**2022 年 1-6 月**价格相对更高的增塑剂采购占比有所提高。

除此之外，报告期内发行人其余橡胶助剂主要供应商采购均价整体较为稳定。

3、线绳/纱线

报告期内，发行人线绳/纱线前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
2022 年 1-6 月	**吴江海角工业用布有限公司**	**453.18**	**25.50%**
	米勒工程线绳（苏州）有限公司	**282.88**	**15.92%**
	MITSUI BUSSAN PLASTICS TRADE CO.,LTD	**259.25**	**14.59%**
	浙江尤夫科技工业有限公司	**230.28**	**12.96%**
	青岛天邦线业有限公司	**229.03**	**12.89%**
	合计	**1,454.61**	**81.86%**

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
2021年度	米勒工程线绳（苏州）有限公司	602.55	20.15%
	MITSUI BUSSAN PLASTICS TRADE CO.,LTD	533.03	17.82%
	浙江尤夫科技工业有限公司	472.88	15.81%
	青岛天邦线业有限公司	417.67	13.97%
	常州赛邦新材料科技有限公司	332.55	11.12%
	合计	**2,358.68**	**78.87%**
2020年度	浙江尤夫科技工业有限公司	682.96	29.95%
	米勒工程线绳（苏州）有限公司	541.38	23.74%
	MITSUI BUSSAN PLASTICS TRADE CO.,LTD	503.55	22.08%
	上海瑞彦经贸有限公司	250.33	10.98%
	吴江海角工业用布有限公司	75.69	3.32%
	合计	**2,053.91**	**90.07%**
2019年度	米勒工程线绳（苏州）有限公司	658.14	29.50%
	MITSUI BUSSAN PLASTICS TRADE CO.,LTD	489.07	21.92%
	浙江尤夫科技工业有限公司	477.19	21.39%
	吴江海角工业用布有限公司	246.33	11.04%
	常州赛邦新材料科技有限公司	98.07	4.40%
	合计	**1,968.80**	**88.25%**

注：发行人向同一控制下企业的采购金额合并计算。

报告期内，上述主要线绳/纱线供应商的基本情况及合作历史情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
1	米勒工程线绳（苏州）有限公司	2000年	1146.15万美元	MEHLER ENGINEERED PRODUCTS GMBH 持有其100%股权	主要从事工业用特种纺织品（工业线绳）的生产，本公司自产产品的销售	2011年
2	MITSUI BUSSAN PLASTICS TRADE CO.,LTD	1876年	342,680百万日元	Master Trust Bank of Japan,Trust,Acc. 10.8%	要从事塑料材料和产品、工业化学品、汽车零部件和建筑材料的国内销售、进口和出口	2011年
3	浙江尤夫科技工业有限公司	2009年	16020.3315万元	浙江尤夫高新纤维股份有限公司持有其100%股权	主要从事产业用纺织制成品制造与销售	2013年
4	青岛天邦线业有限公司	2005年	3500万元	王玉萍、于冲、于白鸽分别持有其42.86%、28.57%、	主要从事线、绳、布研发、生产、销售	2012年

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
				28.57%股权		
5	常州赛邦新材料科技有限公司	2014年	500万元	洪茂林、付炳琴本别持有其51%、49%股权	要从事线、绳、布研发、生产、销售	2019年
6	上海瑞彦经贸有限公司	2016年	50万元	张超、江洋、刘金声分别持有其40%、40%、20%股权	主要从事化工新材料的研发；化工原料及产品（除危险品）、纺织原料及制品的销售	2018年
7	吴江海角工业用布有限公司	2000年	2000万元	陈雅娟、沈炳荣分别持有其50%、50%股权	主要从事工业用布、化纤布生产；工业线绳销售	2011年

常州赛邦新材料科技有限公司系韩国可隆集团芳纶长丝原材料国内一级代理商。报告期内，发行人主要向其采购芳纶线，各期采购金额分别为98.07万元、73.02万元、332.55万元**和222.18万元**。其中2021年采购金额增长较快，主要原因一是随着发行人流体管路系统部件当期产销规模快速增长，向其采购的芳纶线原材料需求相应增长较快；二是受日本帝人品牌芳纶线当期采购价格上涨较快且供应不足的影响，发行人为保证原材料供应稳定性，增加向常州赛邦新材料科技有限公司采购规模。

报告期内，发行人主要线绳/纱线供应商的采购单价、对比情况及差异原因具体如下：

单位：元/kg

供应商名称	主要采购内容	采购单价			
		2022年1-6月	**2021年度**	**2020年度**	**2019年度**
米勒工程线绳（苏州）有限公司	EPDM芳纶线、EPDM高模线、米勒线	**98.58**	83.53	101.91	99.21
MITSUI BUSSAN PLASTICS TRADE CO.,LTD	进口CR玻纤线、进口HNBR玻纤线	**97.52**	94.30	103.16	106.19
浙江尤夫科技工业有限公司	普通聚酯线、EPDM高聚酯线、EPDM高模聚酯线	**44.66**	41.71	40.53	43.71
青岛天邦线业有限公司	普通聚酯线、EPDM高聚酯线	**57.31**	47.07	42.60	37.84
常州赛邦新材料科技有限公司	进口芳纶线（可隆牌）	**184.15**	182.72	188.67	205.56
上海瑞彦经贸有限公司	进口芳纶线（帝人牌）	**244.36**	210.39	207.81	224.37
吴江海角工业用布有限公司	进口CR玻纤线、进口HNBR玻纤线	**131.15**	104.51	170.61	158.93

报告期内，发行人向不同供应商采购的线绳/纱线单价差异较大，主要系向不同供应商采购的线绳/纱线细分类型、规格型号存在较大差异所致。并且，报告期内除米勒工程线绳（苏州）有限公司、青岛天邦线业有限公司、吴江海角工业用布有限公司**及上海瑞彦经贸有限公司**外，其余主要供应商采购均价相对稳定。

2021 年，发行人向米勒工程线绳（苏州）有限公司采购均价有所降低，主要系当期价格较高的 EPDM 芳纶线采购占比下降较快所致；**2022 年采购均价上升较多，主要系受产品结构变动影响，EPDM 芳纶线采购占比上升。**

报告期内，发行人向青岛天邦线业有限公司采购均价呈逐年上升趋势，主要系价格较高的 EPDM 高聚酯线、**芳纶线绳**采购占比逐年上升所致。

2022 年 1-6 月，发行人向上海瑞彦经贸有限公司采购均价上升较多，主要系价格相对较高的 2300 系列芳纶线采购占比提高所致。

2021 年，发行人向吴江海角工业用布有限公司采购均价降幅较大，主要系 2019-2020 年发行人向其主要采购价格较高的进口 HNBR 玻纤线，2021 年采购价格相对较低的 CR 玻纤线为主；**2022 年 1-6 月，采购均价上升较多，主要系采购单价较高的进口 HNBR 玻纤线采购规模大幅增长所致。**

4、纺织物

报告期内，发行人纺织物前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
2022 年 1-6 月	**吴江海角工业用布有限公司**	**237.33**	**27.71%**
	常州凯斯盾纺织品有限公司	**150.47**	**17.57%**
	无锡瑞荔工业布有限公司	**91.75**	**10.71%**
	吴江豪顺工业用布厂	**82.09**	**9.58%**
	无锡市华祥科技有限公司	**76.26**	**8.90%**
	合计	**637.89**	**74.47%**
2021 年度	常州凯斯盾纺织品有限公司	419.35	19.55%
	汕头市明达纺织有限公司	267.06	12.45%
	吴江豪顺工业用布厂	256.53	11.96%
	吴江海角工业用布有限公司	255.64	11.92%

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
	无锡瑞荔工业布有限公司	251.66	11.73%
	合计	**1,450.24**	**67.61%**
2020年度	无锡市春叶化纤布业有限公司	298.37	19.35%
	常州凯斯盾纺织品有限公司	289.23	18.75%
	吴江豪顺工业用布厂	196.85	12.76%
	吴江海角工业用布有限公司	176.20	11.43%
	杭州赛固迈永盛纺织有限公司	162.83	10.56%
	合计	**1,123.48**	**72.85%**
2019年度	无锡瑞仕达科技有限公司	477.29	35.34%
	吴江海角工业用布有限公司	280.59	20.78%
	杭州赛固迈永盛纺织有限公司	182.64	13.52%
	吴江豪顺工业用布厂	115.93	8.58%
	无锡市春叶化纤布业有限公司	70.41	5.21%
	合计	**1,126.87**	**83.43%**

注：发行人向同一控制下企业的采购金额合并计算。

报告期内，上述主要纺织物供应商的基本情况及合作历史情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
1	常州凯斯盾纺织品有限公司	2007年	800万元	姚亦强、陆彩萍分别持有其62.50%、37.50%股权	纺织原料、针纺织品的销售	2018年
2	汕头市明达纺织有限公司	2002年	1300万元	吴洪亮、周虹音分别持有其95%、5%股权	棉纱，化纤纱，针纺织品的生产和销售	2020年
3	吴江豪顺工业用布厂	2005年	60万元	蒋志豪持有其100%股权	工业用布的生产与销售	2011年
4	吴江海角工业用布有限公司	2000年	2000万元	陈雅娟、沈炳荣分别持有其50%、50%股权	主要从事工业用布、化纤布生产；工业线绳销售	2011年
5	无锡瑞荔工业布有限公司	2020年	500万元	胡俊杰、时益民分别持有其85.00%、15.00%股权	工业用布、帆布、非织造布的制造、加工及销售	2018年
6	无锡市春叶化纤布业有限公司	2011年	50万元	何新江、卢学峰分贝持有其60.00%、40.00%股权	化纤布的加工	2019年
7	杭州赛固迈永盛纺织有限公司	2019年	1600万元	李文军、朱雪、杭州吉邦玮永盛集团有限公司、杭州赛固迈纺织有限公司分别持有其40.00%、30.00%、25.00%、5.00%股权	面料纺织加工，产业用纺织制成品销售	2019年

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
8	无锡瑞仕达科技有限公司	2009年	51万元	邹毅林、张吟春分别持有其66.67%、33.33%股权	化纤制品、帘子布的研发、设计、制造、加工、销售	2018年
9	**无锡市华祥科技有限公司**	**2004年**	**108万元人民币**	**石威、石耀华分别持有其71%、29%股权**	**针纺织品及原料（不含蚕茧）的销售**	**2020年**

报告期内，发行人主要纺织物供应商的采购单价、对比情况及差异原因具体如下：

供应商名称	主要采购内容	采购单价			
		2022 年 1-6 月	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
常州凯斯盾纺织品有限公司	芳纶网眼 NX 布（单位：元/kg）	**163.72**	161.42	174.00	179.10
汕头市明达纺织有限公司	芳纶网眼 NX 布、芳纶 45 度 NW 斜裁布、聚酯 45 度平纹 PW 布（单位：元/kg）	**122.18**	137.60	118.19	-
无锡市春叶化纤布业有限公司	隔膜布（单位：元/pcs）	**0.81**	0.75	0.69	0.71
无锡瑞仕达科技有限公司	隔膜布（单位：元/pcs）	-	-	0.65	0.79
无锡市华祥科技有限公司	**氨纶汗布（单位：元/米）**	**36.73**	**38.05**	**39.28**	-

注：吴江豪顺工业用布厂、吴江海角工业用布有限公司、无锡瑞荔工业布有限公司、杭州赛固迈永盛纺织有限公司因采购的纺织物计量单位多样，无法计算采购均价。

报告期内，发行人向不同供应商采购的纺织物单价差异较大，主要系向不同供应商采购的纺织物细分类别、规格型号、计量单位存在差异所致；隔膜布不同供应商的采购均价差异较小。报告期各期，发行人向同一供应商采购均价波动较小。

5、快插卡箍

报告期内，发行人快插卡箍前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
2022 年 1-6 月	**HENN GmbH & Co KG**	**183.19**	**36.71%**
	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	**98.33**	**19.70%**
	余姚市恒威卡箍有限公司	**52.06**	**10.43%**

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
	瑞肯耐特流体控制系统（镇江）有限公司	**43.84**	**8.79%**
	天津市国中卡箍有限公司	**37.86**	**7.59%**
	合计	**415.29**	**83.22%**
2021年度	HENN GmbH & Co KG	653.48	45.36%
	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	196.26	13.62%
	诺马连接技术（常州）有限公司	132.98	9.23%
	余姚市恒威卡箍有限公司	92.39	6.41%
	南京卡力普机械制造有限公司	69.03	4.79%
	合计	**1,144.14**	**79.42%**
2020年度	HENN GmbH & Co KG	324.26	33.53%
	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	124.61	12.88%
	艾迪尔彩登夹具（苏州）有限公司	95.36	9.86%
	无锡德奥连接科技有限公司	85.38	8.83%
	天津市国中卡箍有限公司	67.55	6.98%
	合计	**697.15**	**72.08%**
2019年度	HENN GmbH & Co KG	386.67	26.58%
	无锡德奥连接科技有限公司	191.85	13.19%
	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	183.00	12.58%
	瑞肯耐特流体控制系统（镇江）有限公司	177.62	12.21%
	江阴标榜汽车部件股份有限公司	176.92	12.16%
	合计	**1,116.07**	**76.73%**

注：发行人向同一控制下企业的采购金额合并计算。

报告期内，上述主要快插卡箍供应商的基本情况及合作历史情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
1	HENN GmbH & Co KG	1990年	-	Martin Ohneberg 持股 100%	主要从事用于增压空气、水冷应用和谐振器的快速接头的销售。	2016年
2	慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	2004年	2703 万欧元	Mubea International GmbH（德国慕贝尔国际有限责任公司）持有其 100%股权	汽车部件及组件（发动机零部件、传动零部件、底盘零部件、车身及内饰相关零部件）	2018年
3	诺马连接技术（常州）有限公司	2013年	1574 万欧元	NORMA GROUP ASIA PACIFIC HOLDING PTE.LTD. 持有其 100%股权	金属连接件、塑料连接件的开发、生产；汽车关键零部件制造及关键技术研发；销售自产产品，并提	2016年

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
					供售后服务。	
4	余姚市恒威卡箍有限公司	2001年	1000万元	张其锋、苏华萍持有其60%、40%股权	卡箍件、汽车配件、五金件、塑料制品、电器配件的制造、加工、批发	2011年
5	南京卡力普机械制造有限公司	2006年	500万元	南京科浪机械制造有限公司、吴存明持有其78%、22%股权	机械产品、电子电器产品、汽车配件、模具量具、弹性元件生产、销售；塑料制品、五金交电销售	2016年
6	艾迪尔彩登夹具（苏州）有限公司	2004年	360万美元	IDEAL ACQUISITION HOLDINGS INC.持有其100%股权	研究、开发和生产汽车用的夹具及其它相关产品，销售本公司所生产的产品并提供相应的技术和售后服务	2017年
7	无锡德奥连接科技有限公司	2015年	100万元	夏惠良持有其100%股权	汽车零配件的研发和销售	2018年
8	天津市国中卡箍有限公司	2008年	550万元	马树东、赫垒持有其96%、4%股权	卡箍、冲压件制造；货物进出口、技术进出口	2018年
9	瑞肯耐特流体控制系统（镇江）有限公司	2013年	515万美元	阿雷蒙企业中国亚洲有限公司持有其100%股权	流体控制系统及其零配件、塑料零件、金属制品、塑料金属组装产品的生产；	2018年
10	江阴标榜汽车部件股份有限公司	2009年	9000万元	江阴标榜网络科技有限公司、赵奇等其他股东持有其33.33%、16.5%等股份。	汽车管路系统总成、油箱、排气系统及发动机排放控制装置、汽车内外饰件、连接件的制造、加工、销售	2017年

报告期内，发行人主要快插卡箍供应商的采购单价、对比情况及差异原因具体如下：

单位：元/个

供应商名称	主要采购内容	采购单价			
		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
HENN GmbH & Co KG	HENN 快插	**10.34**	10.70	10.61	11.36
慕贝尔汽车部件（太仓）有限公司	标准型卡箍	**0.84**	0.82	0.87	0.84
诺马连接技术（常州）有限公司	涡轮蜗杆卡箍（带补偿）	**3.47**	3.54	2.77	3.31
余姚市恒威卡箍有限公司	涡轮蜗杆卡箍(带补偿)、涡轮蜗杆卡箍、左钩90°带爪卡箍	**2.80**	2.86	2.46	2.59

供应商名称	主要采购内容	采购单价			
		2022 年 1-6 月	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
南京卡力普机械制造有限公司	非标弹性卡箍、弹性卡箍	**0.52**	0.51	0.52	0.44
艾迪尔彩登夹具（苏州）有限公司	涡轮蜗杆卡箍、右钩 90°带爪卡箍、左钩 90°带爪卡箍	-	3.47	3.48	3.65
无锡德奥连接科技有限公司	国六快插焊接接头、诺玛快插	-	-	57.48	48.05
天津市国中卡箍有限公司	涡轮蜗杆卡箍、卡箍	**1.18**	0.94	0.92	0.97
瑞肯耐特流体控制系统（镇江）有限公司	塑料快插	**4.79**	5.34	4.51	5.67
江阴标榜汽车部件股份有限公司	快插、上汽国六焊接尾管、三通快插	**4.50**	6.50	6.71	5.81

报告期内，发行人向不同供应商采购的快插卡箍采购均价差异较大，主要系采购的快插卡箍细分类别及规格型号存在差异所致。**2022 年 1-6 月，发行人向天津市国中卡箍有限公司采购价格上升，主要原因系向天津市国中卡箍有限公司采购部分较为高端的卡箍。2022 年 1-6 月，发行人向江阴标榜汽车部件股份有限公司采购价格下降，主要系采购结构变化所致。**

6、铝压铸件

报告期内，发行人铝压铸件主要供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
2022 年 1-6 月	**余姚市盛达粉末冶金有限公司**	**441.91**	**60.62%**
	宁波泛德精密科技有限公司	**267.58**	**36.71%**
	合计	**709.49**	**97.33%**
2021 年度	余姚市盛达粉末冶金有限公司	920.61	73.91%
	宁波泛德精密科技有限公司	302.60	24.29%
	合计	**1,223.21**	**98.21%**
2020 年度	余姚市盛达粉末冶金有限公司	731.74	73.38%
	宁波泛德精密科技有限公司	260.65	26.14%
	合计	**992.39**	**99.52%**
2019 年度	余姚市盛达粉末冶金有限公司	729.05	60.58%

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
	宁波泛德精密科技有限公司	402.37	33.44%
	合计	**1,131.42**	**94.02%**

注：发行人向同一控制下企业的采购金额合并计算。

报告期内，上述主要铝压铸件供应商的基本情况及合作历史情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
1	余姚市盛达粉末冶金有限公司	2001年	50万元	董卫江、沈登记分别持有其80.00%、20.00%	粉末冶金制品、塑料制品、五金件、冲件、电器配件、橡胶制品、电子元件、汽车配件、磁性材料、电机产品、电气机械的制造、加工	2011年
2	宁波泛德精密科技有限公司	2001年	84万美元	英属维尔京群岛康明卡斯特集团有限公司、宁波中铸管理咨询有限公司分别持有其57.50%、42.50%股权	金属切削加工服务；通用零部件制造；机械零件、零部件加工；汽车零部件及配件制造	2014年

报告期内，发行人主要铝压铸供应商的采购单价、对比情况及差异原因具体如下：

单位：元/个

供应商名称	主要采购内容	采购单价			
		2022年1-6月	**2021年度**	**2020年度**	**2019年度**
余姚市盛达粉末冶金有限公司	壳体、张紧臂	**8.08**	8.26	6.78	6.05
宁波泛德精密科技有限公司	壳体、张紧臂	**9.15**	7.81	8.14	8.82

报告期内，发行人向不同供应商采购的铝压铸采购均价差异较小，且同一供应商各期采购均价波动性较小，主要系采购规格不同所致。其中，**2021年**发行人向余姚市盛达粉末冶金有限公司采购均价整体略有上升，主要系规格型号较大的壳体采购占比提高所致。**2019年-2021年，**发行人向宁波泛德精密科技有限公司采购均价略有下降，主要系规格型号较小的壳体采购占比提高所致，**2022年1-6月，*采购价格上升，主要系规格型号较大的壳体采购占比提高所致。***

7、炭黑

报告期内，发行人炭黑主要供应商采购情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
2022 年 1-6 月	**杭州希谷高分子材料有限公司**	**379.89**	**61.21%**
	浙江成器高分子材料有限公司	**192.90**	**31.08%**
	合计	**572.79**	**92.29%**
2021 年度	杭州希谷高分子材料有限公司	685.41	51.58%
	浙江成器高分子材料有限公司	369.56	27.81%
	济宁博拉碳材料有限公司	100.46	7.56%
	合计	**1,155.43**	**86.94%**
2020 年度	杭州希谷高分子材料有限公司	418.87	49.67%
	济宁博拉碳材料有限公司	274.09	32.50%
	合计	**692.96**	**82.17%**
2019 年度	杭州希谷高分子材料有限公司	406.78	45.47%
	浙江宝鑫化工有限公司	161.53	18.05%
	欧励友工程炭（青岛）有限公司	134.53	15.04%
	济宁博拉碳材料有限公司	118.34	13.23%
	合计	**821.18**	**91.79%**

注：发行人向同一控制下企业的采购金额合并计算。

报告期内，上述主要炭黑供应商的基本情况及合作历史情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
1	杭州希谷高分子材料有限公司	2016 年	50 万元	安茂香持有其 100%股权	主要从事高分子材料、橡胶、橡胶混炼胶的销售	2019 年
2	浙江成器高分子材料有限公司	2015年	3000 万元	戎廷恩、胡奇辉、马建银、计华其、俞科技、张益女、吴侃侃分别持有其 30.5%、12% 、 11.5% 、 11.5% 、 11.5%、11.5%、11.5%股权	主要从事新型高分子弹性体材料复合、混炼；塑料原料、橡胶原料批发、零售	2018 年
3	济宁博拉碳材料有限公司	2015年	5000万美元	Columbian Chemicals（ Weifang ） Holdings S.ar.l、International Finance Corporation、山东晨阳新型碳材料股份有限公司分别持有其 80%、15%、5%股权	主要从事炭黑产品的研究、开发、生产和销售，同时提供与其产品有关的售后服务	2019 年
4	浙江宝鑫化工有限公司	2002年	500 万元	杨思恩、杨雄伟分别持有其 54%、46%股权	主要从事炭黑、橡胶、化工原料（不含危险化学品和易制毒化学品）销售	2011 年

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
5	欧励友工程炭（青岛）有限公司	1994年	3636.4万美元	欧励隆（中国）投资有限公司持有其100%股权	主要从事炭黑、炭黑制品和与其相关的副产品及化学品的生产与销售	2019年

报告期内，发行人主要炭黑供应商的采购单价、对比情况及差异原因具体如下：

单位：元/kg

供应商名称	主要采购内容	采购单价			
		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
杭州希谷高分子材料有限公司	炭黑	**9.04**	7.86	5.78	6.91
浙江成器高分子材料有限公司	炭黑、白炭黑	**8.73**	7.95	6.74	6.20
济宁博拉碳材料有限公司	炭黑	-	7.61	5.81	6.23
浙江宝鑫化工有限公司	炭黑	-	8.14	-	6.92
欧励友工程炭（青岛）有限公司	炭黑	-	-	-	6.73

报告期内，发行人向不同供应商炭黑采购均价差异较小。并且，除浙江成器高分子材料有限公司外，其余主要供应商采购单价整体呈现先下降后上升的趋势，与上游大宗商品价格变动趋势基本一致。

报告期内，发行人向浙江成器高分子材料有限公司采购均价整体呈上升趋势，主要系发行人于2020年底向其采购炭黑，采购金额较小，且炭黑市场价格相较2020年上半年已明显回升所致。

8、模具

报告期内，发行人主要委托第三方模具公司情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
2022年1-6月	**宁波永金汽车部件有限公司**	**82.25**	**25.65%**
	无锡市双晓模具制造有限公司	**35.06**	**10.93%**
	无锡鼎妙五金有限公司	**21.43**	**6.68%**
	宁波贝恩精密模塑有限公司	**17.17**	**5.35%**
	宁海精帆金属制品有限公司	**16.79**	**5.23%**
	合计	**172.69**	**53.85%**

年度	供应商名称	采购金额	占同类原材料采购比例
2021年度	无锡鼎妙五金有限公司	173.99	18.30%
	无锡市双晓模具制造有限公司	141.74	14.91%
	苏州工业园区仙之德成套设备有限公司	69.24	7.28%
	宁波利宝来汽车部件科技有限公司	48.67	5.12%
	余姚市众豪模具厂	47.17	4.96%
	合计	**480.81**	**50.58%**
2020年度	无锡市双晓模具制造有限公司	92.52	17.56%
	无锡鼎妙五金有限公司	75.96	14.41%
	绍兴市上虞区永和镇瀚涛标准件厂	42.03	7.98%
	余姚市一顺来汽车零部件厂（普通合伙）	34.16	6.48%
	苏州工业园区仙之德成套设备有限公司	27.78	5.27%
	合计	**272.45**	**51.70%**
2019年度	无锡市双晓模具制造有限公司	61.91	12.25%
	余姚市一顺来汽车零部件厂（普通合伙）	50.00	9.89%
	宁海县永金模具有限公司	35.50	7.02%
	绍兴市上虞越舜铁路装备配件有限公司	31.53	6.24%
	中弗汽车工业（宁波）有限公司	23.00	4.55%
	合计	**201.95**	**39.96%**

报告期内，上述主要第三方模具公司的基本情况及合作历史如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间	2022年1-6月经营规模
1	无锡鼎妙五金有限公司	2015年	100万元	邵增、邵新分别持有其50%、50%股权	主要从事五金产品、机械设备的销售	2018年	**143万**
2	无锡市双晓模具制造有限公司	2017年	300万元	无锡市太湖同步带轮厂、冯晓平、陆晓燕分别持有其66.67%、20%、13.33%股权	主要从事金属模具、同步带轮、通用设备、金属制品的制造、加工及销售	2013年[注**1**]	**500万**
3	苏州工业园区仙之德成套设备有限公司	2009年	50万元	王钟亮、左建梅分别持有其60%、40%股权	主要从事工业自动化设备系统、机电一体成套设备及配件、微电脑控制产品的销售	2010年	**671万**
4	宁波利宝来汽车部件科技有限公司	2021年	1000万元	周建新、陆旭峰、周瑶婷分别持有其40%、40%、20%股权	主要从事汽车零部件及配件制造;建筑用金属配件制造的销售	**2018年[注3]**	**5,990万**
5	余姚市众豪模具厂	2017年	个体户	王显新100%	主要从事模具、塑料制品、五金件、金属制品、电器配件的制	2021年	**2022年未合作无法获取**

序号	供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间	2022年1-6月经营规模
					造、加工。		
6	绍兴市上虞区永和镇瀚涛标准件厂	2016年	个体户	谢建德 100%	五金加工、销售	2020 年	**380 万**
7	余姚市一顺来汽车零部件厂（普通合伙）	2006年	9 万元	周建新、傅娟、周建华、陆品海、**周云飞**、陆旭峰分别各持有其16.67%股权	主要从事汽车零部件及配件制造;建筑用金属配件制造的销售	2018 年	**2021 年更换合作主体**
8	宁海县永金模具有限公司	2011 年	300 万元	叶光永、陈礼丽分别持有其 66.67%、33.33%股权	模具、塑料制品、五金件、电子产品、汽车配件、机械设备制造、加工	2019 年	**2020 年更换合作主体**
9	绍兴市上虞越舜铁路装备配件有限公司	2013年	5 万元	徐鸿波、朱四根分别持有其 50%、50%股权	铁路装备配件、金属制品、塑料制品加工、销售	2017 年	**2022 年未合作无法获取**
10	中弗汽车工业（宁波）有限公司	2016年	3100 万元	江苏顶塑实业有限公司 持有其 100%股权	汽车零部件及配件制造;汽车零部件研发模具制造;模具销售	2018 年	**1,920 万**
11	**宁波永金汽车部件有限公司**	**2017年**	**300 万元**	**叶光永、陈礼丽分别持有其 66.67%、33.33%股权**	**汽车零部件及配件、塑料制品 、电子产品的制造、加工。**	**2019 年 [注 2]**	**2,230 万**
12	**宁波贝恩精密模塑有限公司**	**2014年**	**100 万元**	**任群、徐丽君分别持有其 51%、49%股权**	**塑料制品制造、销售；真空镀膜加工；橡胶制品制造；工程塑料及合成树脂销售；合成材料销售**	**2015 年**	**1,300 万**
13	**宁海精帆金属制品有限公司**	**2017年**	**50 万元**	**金灵敏 100%**	**金属制品、液压系统及配件、模具及配件、机械设备及配件、塑料制品、家用电器及配件制造、加工。**	**2020 年**	**57 万**

注 **1**：发行人自 2013 年起与无锡市太湖同步带轮厂业务合作，后续无锡市太湖同步带轮厂设立无锡市双晓模具制造有限公司，并以该主体与发行人继续开展业务。

注 2：发行人自 2019 年起与宁海县永金模具有限公司业务合作，自 2020 年 11 月起宁海县永金模具有限公司实际控制人统一以宁波永金汽车部件有限公司与发行人开展业务。

注 3：发行人自 2018 年起与余姚市一顺来汽车零部件厂（普通合伙）业务合作，自 2021 年起余姚市一顺来汽车零部件厂（普通合伙）执行事务合伙人周建新设立宁波利宝来汽车部件科技有限公司，与发行人开展业务。

（二）区分单一来源采购与多来源采购，结合市场竞争格局等说明发行人特定原材料是否依赖个别供应商

报告期内，发行人部分原材料存在单一来源采购的情形，主要原因包括：（1）出于技术保密、质量要求等原因的考虑，发行人针对部分特定原材料向长期合作供应商单一来源采购；（2）发行人原材料种类、型号繁多，对于部分采购规模

较小且具有定制化特点的原材料，发行人采取单一来源采购即可保证供应；（3）部分原材料由客户指定具体材料供应商，发行人向其单一采购；（4）部分原材料质量和性能要求较高，只能由少数外资品牌的国内代理商、在华设立的厂商或国际独家供应商供应，发行人向其单一采购。

报告期内，发行人原材料单一来源采购与多来源采购的金额及占比情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单一来源采购	**838.89**	**6.36%**	**2,271.57**	**8.16%**	**1,588.03**	**8.18%**	**841.50**	**4.31%**
其中：胶料	**652.55**	**4.95%**	1,609.68	5.78%	1,253.13	6.46%	454.83	2.33%
快插卡箍	**183.19**	**1.39%**	653.48	2.35%	324.26	1.67%	386.67	1.98%
带轮	**3.14**	**0.02%**	8.40	0.03%	10.64	0.05%		
多来源采购	**12,341.25**	**93.64%**	**25,579.95**	**91.84%**	**17,817.33**	**91.82%**	**18,692.90**	**95.69%**
合计	**13,180.14**	**100.00%**	**27,851.52**	**100.00%**	**19,405.36**	**100.00%**	**19,534.40**	**100.00%**

由上表可见，报告期内，发行人原材料单一来源采购金额及占比较低，且具有商业合理性。除个别胶料、快插卡箍等原材料质量和性能要求较高，只能由少数外资品牌的国内代理商、在华设立的厂商或国际独家供应商供应外，发行人其他单一来源采购的主要原材料供应商均具有可替代性，不存在对单一来源供应商重大依赖的情况。

（三）区分不同的委托加工工序，说明发行人报告期内委托加工情况、供应商基本情况与合作历史，定价依据及采购公允性

1、区分不同的委托加工工序，说明发行人报告期内委托加工情况、供应商基本情况与合作历史

报告期内，发行人委托加工工序主要包括混炼、涂布、注塑等，不涉及发行人核心工序或核心技术，不同委托加工工序对应的金额及占比情况如下：

单位：万元

工序	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
混炼	**182.60**	**29.05%**	513.09	43.37%	40.13	7.52%	14.73	2.79%

工序	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
涂布	**168.72**	**26.84%**	285.85	24.16%	234.80	43.97%	225.07	42.59%
注塑	**117.32**	**18.66%**	203.12	17.17%	158.10	29.61%	205.78	38.94%
其他	**159.96**	**25.45%**	181.03	15.30%	100.95	18.91%	82.90	15.69%
合 计	**628.61**	**100.00%**	**1,183.09**	**100.00%**	**533.98**	**100.00%**	**528.48**	**100.00%**
主营业务成本	**19,146.35**		39,937.92		29,048.03		26,921.13	
占主营业务成本比例	**3.28%**		**2.96%**		**1.84%**		**1.96%**	

注：混炼工序是发行人提供物料配方配比后由外协厂商进行混炼，不涉及核心技术，其他委托加工工序有电镀、压铸等工序。

报告期内，发行人委托加工服务采购金额及占主营业务成本的比例均较小，其中 2021 年混炼工序委托加工采购金额增长较快，主要系 2019-2020 年度发行人混炼工序以自产为主，2021 年随着发行人产销规模扩大，以及混炼设备更新导致产能暂时性受限等因素影响，当期委托加工增加较多。

报告期内，发行人不同委托加工工序的主要供应商采购金额及占比如下所示：

单位：万元

混炼工序			
年度	供应商名称	采购金额	占同类委托加工工序采购金额比例
2022 年 1-6 月	**浙江成器高分子材料有限公司**	**182.60**	**100.00%**
	合计	**182.60**	**100.00%**
2021 年	浙江成器高分子材料有限公司	482.56	94.05%
	其他	30.53	5.95%
	合计	**513.09**	**100.00%**
2020 年	浙江成器高分子材料有限公司	40.13	100.00%
	合计	**40.13**	**100.00%**
2019 年	浙江成器高分子材料有限公司	14.73	100.00%
	合计	**14.73**	**100.00%**
涂布工序			
年度	供应商名称	采购金额	占同类委托加工工序采购金额比例
2022 年 1-6 月	**苏州考特茨工业纺织品有限公司**	**93.36**	**55.33%**
	浙江广角布新材料有限公司	**75.36**	**44.67%**

	合计	**168.72**	**100.00%**
2021 年	浙江广角布新材料有限公司	189.01	66.12%
	苏州考特茨工业纺织品有限公司	96.84	33.88%
	合计	**285.85**	**100.00%**
2020 年	浙江广角布新材料有限公司	183.03	77.95%
	苏州考特茨工业纺织品有限公司	51.77	22.05%
	合计	**234.80**	**100.00%**
2019 年	苏州考特茨工业纺织品有限公司	118.07	52.46%
	浙江广角布新材料有限公司	88.56	39.35%
	其他	18.44	8.19%
	合计	**225.07**	**100.00%**
注塑工序			
年度	**供应商名称**	**采购金额**	**占同类委托加工工序采购金额比例**
2022 年 1-6 月	**宁波贝恩精密模塑有限公司**	**69.60**	**59.32%**
	上海肇民新材料科技股份有限公司	**30.58**	**26.06%**
	其他	**17.15**	**14.62%**
	合计	**117.32**	**100.00%**
2021 年	宁波贝恩精密模塑有限公司	104.24	51.32%
	上海肇民新材料科技股份有限公司	44.55	21.93%
	其他	54.32	26.74%
	合计	**203.12**	**100.00%**
2020 年	宁波贝恩精密模塑有限公司	114.99	72.73%
	上海肇民新材料科技股份有限公司	23.99	15.17%
	其他	19.12	12.10%
	合计	**158.10**	**100.00%**
2019 年	宁波贝恩精密模塑有限公司	148.54	72.18%
	上海肇民新材料科技股份有限公司	34.78	16.90%
	其他	22.46	10.92%
	合计	**205.78**	**100.00%**

上述委托加工企业的基本情况及合作历史情况如下所示：

委托加工商	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
浙江广角布新材料	2018 年	1000 万元	陈娇娜、毛云飞分别持有 90%、10%股权	产业用纺织制成品、金属丝绳及其制品、玻璃	2018 年

委托加工商	成立时间	注册资本	股权结构	经营业务	合作起始时间
有限公司				纤维及制品、高性能纤维及复合材料、橡胶制品制造、销售；纺纱加工；面料纺织加工	
苏州考特茨工业纺织品有限公司	2009 年	3150 万元	吴江海角工业用布有限公司、帝人 FRONTIER 株式会社、德国科德有限公司分别持有其 55.8730%、42.8571%、1.2698%股权	生产采用高新技术的产业用特种纺织品，公司自产产品的销售并提供同类产品的收购出口业务	2016 年
宁波贝恩精密模塑有限公司	2014 年	100 万元	任群、徐丽君分别持有 51%、49%股权	塑料制品制造、销售；真空镀膜加工；橡胶制品制造；工程塑料及合成树脂销售；合成材料销售	2015 年
上海肇民新材料科技股份有限公司	2011 年	5333.35 万元	前五大股东上海济兆实业发展有限公司、邵雄辉、浙北大厦集团有限公司、宁波梅山保税港区华肇股权投资合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区百肇投资管理合伙企业（有限合伙）分别持有其 37.50%、7.50%、7.50%、7.50%、7.50%股权	从事新材料科技领域内技术开发、技术咨询、技术服务，工业产品设计（除特种设备），精密注塑产品、模具、电磁阀及汽车发动机缸体安全性防爆震传感器的生产和销售，汽车零部件的销售，从事货物进出口及技术进出口业务	2015 年
浙江成器高分子材料有限公司	2015 年	3000 万元	戎廷恩、胡奇辉，计华其、张益女，马建银、俞科技、吴侃侃分别持有其 30.50%、12.00%、11.50%、11.50%、11.50%、11.50%、11.50%股权	新型高分子弹性体材料复合、混炼；塑料原料、橡胶原料批发、零售	2018 年

2、定价依据及采购公允性

发行人制定了《采购控制程序》《供应商管理制度》等一系列采购管理、委托加工方面的流程和内控制度，通过建立严格的采购管理制度等方式对委托加工进行全流程管控。发行人对委托加工工序进行分解，在询价并取得供应商的报价单后对相关工序进行单独核价，在综合考虑生产成本、产品规格、工艺难易程度、产品合格率、加工周期、服务形式等因素后，与委托加工厂商通过谈判协商确定最终加工价格。

报告期内，发行人不同委托加工工序的主要供应商加工单价如下所示：

单位：元/个、元/公斤

委托加工工序	委托加工商名称	2022年1-6月加工费单价	2021年加工费单价	2020年加工费单价	2019年加工费单价
注塑工序	宁波贝恩精密模塑有限公司	**2.06**	1.78	2.18	2.08
	上海肇民新材料科技股份有限公司	**3.04**	3.00	3.00	3.02
涂布工序	浙江广角布新材料有限公司	**8.76**	8.17	8.07	7.80
	苏州考特茨工业纺织品有限公司	**14.73**	13.60	16.27	14.00
混炼工序	浙江成器高分子材料有限公司	**2.32**	2.38	2.47	2.35

发行人委托加工的工序技术含量较低且市场充分竞争，可替代性较强。报告期内，同一委托加工厂商的加工费单价整体较为稳定。不同委托加工厂商的加工价格存在差别，主要系所需委外加工的具体要求和细分型号不同，导致了不同供应商之间的采购单价存在差别。

报告期内，发行人采购的委托加工服务多数为根据公司特定要求、定制化程度较高的非标准化加工服务，不存在可比的市场价格，且出于商业秘密，无法取得主要供应商向第三方提供类似的委托加工服务价格，此处选取发行人主要委托加工服务向第三方的平均采购价格进行对比分析如下：

单位：元/kg、元/米、元/pcs

序号	供应商	主要委托加工内容	期间	采购价格	平均价格
1	浙江成器高分子材料有限公司	9721B 胶料混炼	**2022 年 1-6 月**	**3.00**	**3.01**
			2021 年度	3.01	3.30
			2020 年度	2.57	2.83
			2019 年度	2.45	2.83
		5207（FM-EP5207）胶料混炼	**2022 年 1-6 月**	**2.21**	**2.21**
			2021 年度	2.21	2.43
			2020 年度	2.21	2.43
2	浙江广角布新材料有限公司	3*3/120cm-T 浸胶布/皮带-T 涂布	**2022 年 1-6 月**	**7.78**	**8.55**
			2021 年度	7.76	8.54
			2020 年度	7.67	8.44
			2019 年度	7.74	8.51
		202（9710 胶）弹性布/皮带-T	**2022 年 1-6 月**	**9.18**	**9.18**
			2021 年度	9.03	9.18

序号	供应商	主要委托加工内容	期间	采购价格	平均价格
		涂布	2020 年度	8.45	10.00
			2019 年度	7.70	7.33
3	苏州考特茨工业纺织品有限公司	202（9710 胶）弹性布/皮带-T 涂布	**2022 年 1-6 月**	**9.20**	**9.20**
			2021 年度	9.18	9.03
		2HD002-T HNBR 弹性布-T 涂布	**2022 年 1-6 月**	**21.20**	**26.00**
			2021 年度	23.63	25.99
			2020 年度	19.55	21.50
			2019 年度	20.67	22.74
		2HB003-HNBR/125cm-T 弹性布/皮带-T 涂布	**2022 年 1-6 月**	**13.72**	**15.49**
			2021 年度	14.07	15.48
			2020 年度	15.40	16.94
			2019 年度	16.48	18.13
4	宁波贝恩精密模塑有限公司	FMET08738-24 阻尼件注塑	**2022 年 1-6 月**	**2.05**	**2.00**
			2021 年度	1.78	2.00
			2020 年度	2.05	2.12
			2019 年度	2.03	2.12
5	上海肇民新材料科技股份有限公司	FMET08734-2 带轮注塑	**2022 年 1-6 月**	**2.92**	**3.02**
			2021 年度	2.90	3.02
			2020 年度	2.90	3.02
			2019 年度	2.90	3.02

注：平均价格指发行人相同委托加工服务向第三方的平均采购单价，其中部分委托加工服务仅向一家供应商采购，平均价格选取询价阶段第三方的平均报价。

由上表可见，报告期内，发行人向主要委托加工商采购价格与平均采购价格的差异较小，发行人委托加工价格公允。

五、按照合适的采购规模区间（如 0-50 万元、50-100 万元、100-500 万元、500-1000 万元），分别说明各期不同层级下供应商的数量、采购金额、占比及变化，报告期内发行人供应商结构是否发生重大变化。

报告期内，发行人按采购规模划分的供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商采购分层	供应商数量	采购金额	采购占比
2022 年 1-6 月	**500 万元以上**	**7**	**4,573.87**	**25.88%**

年度	供应商采购分层	供应商数量	采购金额	采购占比
	100-500 万元	**36**	**7,860.77**	**44.47%**
	50-100 万元	**30**	**2,176.26**	**12.31%**
	0-50 万元	**524**	**3,065.60**	**17.34%**
	合计	**597**	**17,676.50**	**100.00%**
2021 年度	500 万元以上	19	13,803.03	37.28%
	100-500 万元	68	15,864.09	42.84%
	50-100 万元	41	3,049.05	8.23%
	0-50 万元	584	4,313.93	11.65%
	合计	**712**	**37,030.10**	**100.00%**
2020 年度	500 万元以上	8	5,621.63	22.31%
	100-500 万元	58	13,041.48	51.76%
	50-100 万元	43	2,896.13	11.49%
	0-50 万元	584	3,637.12	14.44%
	合计	**693**	**25,196.36**	**100.00%**
2019 年度	500 万元以上	7	5,339.36	21.98%
	100-500 万元	56	12,717.60	52.35%
	50-100 万元	33	2,207.48	9.09%
	0-50 万元	590	4,029.82	16.59%
	合计	**686**	**24,294.26**	**100.00%**

报告期内，发行人主要采购来源系采购规模在 100-500 万元以及 500 万元以上的供应商，合计采购占比约 80%左右。

随着发行人业务规模不断增长，对单个供应商的采购额也呈现不同程度的增长。报告期内，发行人采购规模在 500 万以上的供应商数量分别为 7 家、8 家、19 家**及 7 家**，采购金额分别为 5,339.36 万元、5,621.63 万元、13,803.03 万元**和 4,573.87 万元**，占各期采购总额的比例分别为 21.98%、22.31%、37.28%**和 25.88%**，其中 2021 年该层级供应商数量和采购金额占比增长较快，主要系随着发行人业务规模大幅增长，单个供应商的采购金额亦增长较快，原有部分采购规模较低的供应商当期采购金额增加至 500 万元以上所致。发行人采购规模在 100 万-500 万的供应商数量分别为 56 家、58 家、68 家**和 36 家**，采购金额分别为 12,717.60 万元、13,041.68 万元、15,864.09 万元**和 7,860.77 万元**，占各期采购总额的比例分别为 52.35%、51.76%、42.84%**和 44.47%**，该层级供应商数量和采购金额变动

相对较小，采购占比随采购总额提高有所下降。发行人采购规模在 100 万以下的供应商数量较多，采购金额及占比较低。

综上，2021 年由于发行人业务规模大幅增长，采购规模 500 万以上的供应商数量及采购金额增长较快，发行人采购趋于向规模较大的供应商集中采购，除此之外，报告期内发行人供应商结构基本稳定。

六、说明发行人主营业务成本的具体构成、细分产品成本结构及其变动，结合原材料变动趋势说明原材料价格上涨对发行人成本及毛利率的影响；说明直接人工及制造费用各期对应人员的数量和薪酬水平，并对比同行业可比公司、同地区平均薪酬水平，分析是否存在重大差异。

（一）说明发行人主营业务成本的具体构成、细分产品成本结构及其变动，结合原材料变动趋势说明原材料价格上涨对发行人成本及毛利率的影响

1、发行人主营业务成本的具体构成、细分产品成本结构及其变动情况

报告期内，发行人主营业务成本的具体构成如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**13,388.50**	**71.59%**	28,198.85	72.54%	19,815.82	69.80%	19,387.16	72.01%
直接人工	**2,471.31**	**13.21%**	5,014.34	12.90%	3,522.08	12.41%	3,195.40	11.87%
制造费用	**2,842.86**	**15.20%**	5,658.61	14.56%	5,052.42	17.80%	4,338.57	16.12%
合计	**18,702.67**	**100.00%**	**38,871.80**	**100.00%**	**28,390.32**	**100.00%**	**26,921.13**	**100.00%**

注：为保持数据可比性，上述主营业务成本已剔除运费影响，下同。

由上表可见，报告期内，发行人主营业务成本构成中，直接材料、直接人工及制造费用占比整体较为稳定，各期波动主要受产品具体构成、材料采购价格、外协比例变动等因素影响。发行人主要产品成本构成情况如下：

（1）传动带

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**5,814.53**	**65.85%**	10,881.65	66.46%	7,531.74	63.55%	6,925.53	66.30%
人工成本	**1,158.74**	**13.12%**	2,156.10	13.17%	1,412.42	11.92%	1,116.09	10.68%
制造费用	**1,856.33**	**21.02%**	3,334.59	20.37%	2,907.97	24.54%	2,404.11	23.02%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
合计	**8,829.60**	**100.00%**	**16,372.34**	**100.00%**	**11,852.13**	**100.00%**	**10,445.74**	**100.00%**

注：为保持数据可比性，上述主营业务成本已剔除运费影响，下同。

由上表可见，报告期内，发行人传动带产品成本构成整体较为稳定。

（2）张紧轮

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**2,151.99**	**93.27%**	4,167.14	91.60%	3,399.41	91.39%	3,629.93	91.35%
人工成本	**77.17**	**3.34%**	174.84	3.84%	117.35	3.15%	132.9	3.34%
制造费用	**78.12**	**3.39%**	207.2	4.55%	203.02	5.46%	210.85	5.31%
合计	**2,307.28**	**100.00%**	**4,549.18**	**100.00%**	**3,719.77**	**100.00%**	**3,973.69**	**100.00%**

注：为保持数据可比性，上述主营业务成本已剔除运费影响，下同。

由上表可见，报告期内，发行人张紧轮产品成本构成整体较为稳定。整车厂在整车设计时，向发行人提出传动系统部件的空间结构、技术性能等特定需求，由发行人对其传动带、张紧轮等关键零部件进行产品设计，完成传动系统总成部件的整体实现方案。对于部分发行人不具备的压铸、注塑等生产工序，形成零部件设计和生产方案并委托供应商进行生产加工，零部件经验收合格后用于组装张紧轮产品，因此直接材料占比较高。

（3）流体管路系统产品

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**4,352.53**	**73.37%**	10,205.25	75.69%	6,223.67	71.93%	6,093.12	72.76%
人工成本	**933.25**	**15.73%**	1,831.01	13.58%	1,196.85	13.83%	1,154.53	13.79%
制造费用	**646.75**	**10.90%**	1,447.53	10.74%	1,231.86	14.24%	1,126.19	13.45%
合计	**5,932.54**	**100.00%**	**13,483.79**	**100.00%**	**8,652.38**	**100.00%**	**8,373.84**	**100.00%**

注：为保持数据可比性，上述主营业务成本已剔除运费影响，下同。

由上表可见，报告期内，发行人流体管路系统产品成本构成整体较为稳定。其中，2021 年直接材料占比有所上升，主要系当期流体管路系统产品产量上升，引致分摊的直接人工、制造费用等固定成本占比下降所致。

（4）密封系统产品

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	**997.33**	**64.97%**	2,726.85	65.13%	2,373.41	61.69%	2,569.37	65.41%
人工成本	**288.56**	**18.80%**	820.75	19.60%	778.72	20.24%	774.39	19.71%
制造费用	**249.11**	**16.23%**	639.27	15.27%	694.94	18.06%	584.23	14.87%
合计	**1,535.00**	**100.00%**	**4,186.87**	**100.00%**	**3,847.07**	**100.00%**	**3,927.98**	**100.00%**

注：为保持数据可比性，上述主营业务成本已剔除运费影响，下同。

由上表可见，报告期内，发行人密封系统产品成本构成整体较为稳定。

2、结合原材料变动趋势说明原材料价格上涨对发行人成本及毛利率的影响

报告期内除线绳/纱线、快插卡箍受采购占比影响平均价格逐年下降外，2019-2020 年，发行人主要原材料价格整体较为稳定；2021 年受市场供需影响，胶料、橡胶助剂、炭黑及铝压铸件等主要原材料价格呈较快上升趋势，平均采购单价较 2020 年分别上升 29.42%、20.23%、34.18%和 13.97%。

若 2021 年**度、2022 年 1-6 月**发行人所用胶料、橡胶助剂、炭黑及铝压铸件等主要原材料价格按**前一**年采购价格测算，在不考虑其他成本波动的影响下，发行人主营业务成本及毛利率变动情况如下：

项目	2021 年度实际	2021 年度测算	差异（=实际值-测算值）
主营业务成本	39,937.92	37,918.01	2,019.91
毛利率	26.50%	30.24%	-3.74%
项目	**2022 年 1-6 月实际**	**2022 年 1-6 度测算**	**差异（=实际值-测算值）**
主营业务成本	**19,146.35**	**18,704.01**	**442.34**
毛利率	**27.73%**	**29.40%**	**-1.67%**

综上，原材料价格上涨使得发行人主营业务成本中原材料占比提高，主营业务成本上升，毛利率下降。

（二）说明直接人工及制造费用各期对应人员的数量和薪酬水平，并对比同行业可比公司、同地区平均薪酬水平，分析是否存在重大差异

报告期内，发行人计入生产成本和制造费用的直接人工及间接人工数量、平均薪酬水平如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直接人工成本	**2,471.31**	5,347.44	3,795.69	3,414.63
直接人工数量	**622**	614	507	471
直接人工平均工资	**3.97**	**8.71**	**7.49**	**7.25**
制造费用-间接人工成本	**263.16**	557.34	323.65	354.88
制造费用-间接人工数量	**51**	47	38	42
制造费用-间接人工平均工资	**5.16**	**11.86**	**8.52**	**8.45**

报告期内，发行人直接人工数量逐年增长，主要系随着业务规模增长，生产工人需求增加，相应工人数量增加。报告期内，发行人直接生产人员工资为计时与计件结合制工资，工资政策未发生较大调整，2019 年至 2020 年平均工资基本稳定，2021 年随着发行人产销规模扩大，直接生产人员计件工资相应提高，同时发行人优化生产流程，生产效率进一步提高，引致直接人工平均工资上涨。

报告期内，发行人计入制造费用的间接人工数量呈波动上升趋势，其中，2021 年随着业务规模持续增长，从事生产管理与技术支持、产品质检与物流管理等工作的车间管理人员需求增加，相应间接生产人员数量增长较快。2019 年至 2020 年，间接人工平均工资基本稳定，2021 年随着车间生产效率和管理水平进一步提高，车间管理人员绩效工资和平均薪酬增长较快。

报告期内，发行人同行业可比公司未单独披露直接人工和间接人工成本、人数及平均薪酬水平，发行人无法与同行业可比公司比较。报告期内，发行人直接人工和间接人工平均工资与当地人员平均工资水平的比较情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直接人工平均工资	**3.97**	8.71	7.49	7.25
制造费用-间接人工平均工资	**5.16**	11.86	8.52	8.45
当地人员平均工资	**4.12**	7.15	6.52	6.20

注：当地人员平均工资取宁波余姚市全部单位在岗职工年平均工资。

由上表可见，报告期内，发行人直接人工平均工资和间接人工平均工资均高于当地平均工资水平，且整体保持增长趋势。

七、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、了解发行人与采购确认相关的关键内部控制，评价控制设计的合理性及运行的有效性；

2、检查与材料采购相关的支持性文件，包括合同或订单、入库单、签收单、发票等；

3、综合考虑应付账款余额及采购金额，选取各期主要供应商、大额新增供应商及采购额波动较大的供应商作为函证样本执行函证程序，函证结果统计如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发函数量（家）	**106**	79	105	105
采购总额（万元）	**17,676.50**	37,030.10	25,196.36	24,294.26
发函金额（万元）	**14,581.23**	29,479.63	19,921.02	19,458.44
发函比例	**82.49%**	79.61%	79.06%	80.09%
回函金额（万元）	**14,581.23**	27,583.11	19,759.93	19,400.26
回函比例	**82.49%**	74.49%	78.42%	79.86%

4、选取各期主要供应商、大额新增供应商及采购额波动较大的供应商作为访谈样本进行访谈，访谈结果统计如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
已访谈供应商数量	**96**	96	96	96
采购金额（万元）	**17,676.50**	37,030.10	25,196.36	24,294.26
已访谈供应商对应采购额（万元）	**12,975.16**	27,796.39	18,592.95	18,234.53
访谈占比	**73.40%**	75.06%	73.79%	75.06%

5、选取大额应付账款供应商作为样本进行网络信息背景调查，核实供应商真实性、是否存在关联关系等，调查比例统计如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
已进行网络调查供应商数量	**96**	96	96	96
采购总额（万元）	**17,676.50**	37,030.10	25,196.36	24,294.26

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
已网络调查供应商对应采购额（万元）	**12,975.16**	27,796.39	18,592.95	18,234.53
调查占比	**73.40%**	75.06%	73.79%	75.06%

6、对报告期内发行人总体采购情况进行分析，并与同行业可比公司进行比较；

7、比较分析发行人主要材料采购价格、结转价格，并与市场价格进行比较；

8、比较发行人原材料采购与耗用的匹配关系、产品生产与能源耗用的匹配关系；

9、获取发行人成本计算表、采购台账等，分析发行人营业成本的具体构成及其波动情况；

10、获取同地区平均工资数据，与发行人生产相关平均工资进行比较；

11、访谈采购部门负责人和主要委托加工服务供应商，了解发行人委托加工采购情况及价格公允性；获取发行人主要委托加工合同、相同或类似委托加工服务价格或报价单，核实委托加工价格公允性。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发行人采购在所有重大方面真实、准确；

2、发行人采购材料种类多、供应商集中度低符合行业特征；

3、发行人主要材料采购价格与市场价格不存在重大差异，与上游大宗商品市场价格走到趋势一致；

4、报告期内发行人材料采购量与耗用量匹配，采购价格与结转价格匹配；

5、报告期内发行人能源采购与产品产量之间匹配；

6、发行人主要材料来源丰富，不存在依赖个别供应商的情况；

7、发行人委托加工采购背景真实，采购公允，定价依据合理；

8、发行人各类别产品成本结构变动情况合理，2021 年度，因原材料价格上涨导致发行人产品毛利率有所下滑；

9、发行人生产相关人员薪酬水平波动合理，与同地区平均薪酬水平不存在重大差异。

14.关于毛利率

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人扣非净利润分别为-112.03 万元、4,448.70 万元、5,526.24 万元、3,526.01 万元；主营业务毛利分别为 7,065.26 万元、12,177.35 万元、12,631.58 万元、7,476.76 万元。

（2）报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 23.59%、31.11%、30.09%和 27.84%，主营业务毛利率变动较大，2019 年增长较大，主要系传动系统和流体管路系统平均毛利率上升所致。

（3）报告期各期，发行人产品毛利率波动较大，传动系统产品毛利率分别为 29.77%、36.57%、35.16%和 31.98%，流体管路系统产品毛利率分别为 13.52%、23.51%、21.66%和 23.67%，密封系统产品毛利率分别为 14.76%、21.42%、21.70%和 15.41%；其细分产品毛利率波动亦较大，未充分说明具体原因。

（4）报告期内，发行人综合毛利率略低于行业平均水平，主要系产品类别、主要客户、市场结构等方面存在差异所致。天普股份毛利率较高、鹏翎股份整体较低，未说明具体原因。

请发行人：

（1）说明 2018 年毛利率较低原因，总结并量化分析各期综合毛利率变动的原因，部分细分产品毛利率大幅波动原因。

（2）结合传动系统产品、流体管路系统产品、密封系统产品的技术含量、竞争地位等说明发行人传动系统产品取得较高毛利率的原因；发行人同行业可比公司是否存在同类细分产品，如是，请说明发行人细分产品毛利率是否与同行业可比公司存在重大差异，变动趋势是否与同行业可比公司一致。

（3）分别按照境内、外销售模式以及直销、经销模式，说明报告期内各模式下同类产品销售毛利率是否存在显著差异，如存在较大差异，请分析原因及

合理性、是否符合行业特征。

（4）结合发行人产品与可比公司可比产品的在细分类型、客户群体、市场结构等方面的具体差异，说明发行人产品毛利率与同行业公司差异的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明 2018 年毛利率较低原因，总结并量化分析各期综合毛利率变动的原因，部分细分产品毛利率大幅波动原因

（一）说明 2018 年毛利率较低原因

2018 年，发行人主营业务综合毛利率为 23.59%，较 2019 年毛利率较低，主要系受低毛利率产品销售占比、不可免抵退税成本、原材料价格及生产人员人工成本等因素影响，具体分析如下：

1、低毛利率产品销售收入占比变动影响

2018-2019 年，发行人主要产品销售收入及占比、毛利率情况如下：

项目	2018 年度			2019 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
传动系统	**16,769.93**	56.27%	29.77%	22,731.74	58.17%	36.57%
流体管路系统	**7,774.60**	26.09%	13.52%	10,947.88	28.01%	23.51%
密封系统	**4,769.32**	16.00%	14.76%	4,998.42	12.79%	21.42%
模具及其他	**486.70**	1.63%	58.01%	402.89	1.03%	50.39%
合计	**29,800.55**	**100.00%**	**23.59%**	**39,080.94**	**100.00%**	**31.11%**

发行人主要产品销售占比及毛利率变动对主营业务毛利率的影响如下：

项目	2019 年度较 2018 年度毛利率变动		
	毛利率变动影响	收入占比变动影响	合计影响
传动系统	3.83%	0.69%	4.52%
流体管路系统	2.61%	0.45%	3.06%
密封系统	1.07%	-0.69%	0.38%
模具及其他	-0.12%	-0.30%	-0.43%
合计	**7.37%**	**0.15%**	**7.53%**

如上表所示，2018 年发行人主营业务毛利率较 2019 年低 7.53%，主要系当期传动系统部件和流体管路系统部件毛利率较低所致。2018 年、2019 年，传动系统部件和流体管路系统部件销售单价、单位成本及毛利率如下：

项目	年度	毛利率	销售单价	单位成本
传动系统	2018 年度	29.77%	14.64	10.28
	2019 年度	36.57%	17.96	11.39
流体管路系统	2018 年度	13.52%	17.81	15.40
	2019 年度	23.51%	18.81	14.39

2018 年，发行人销售的传动系统部件、流体管路系统部件售价及毛利率较低，2019 年随着 KAH 传动带桶、吉利缤越中冷器进气管、上汽大通 G50 冷却水管（国六）等毛利率较高的新产品当期陆续量产，以及上汽大通 V80、G10 等车型热销带动毛利率较高的涡轮增压管、中冷器管等产品销售占比提高，引致传动系统部件、流体管路系统部件平均毛利率较 2018 年显著提高。

2、免抵退不得免征和抵扣税额的影响

2018 年，由于发行人适用的增值税征税税率较高，产品出口退税率较低，导致当期出口货物产生较多不予抵扣或退税的税额，相应从进项税额结转计入产品成本，进而对主营业务毛利率影响较大。2019 年度较 2018 年度因增值税征税税率下降和出口退税率的上升，导致免抵退不得免征和抵扣税额变动，具体影响情况如下：

项目	2018 年度	2019 年度
增值税征税税率	17%、16%	16%、13%
出口退税率	9%、13%为主	13%为主
免抵退不得免征抵扣税额	513.84	45.89
对主营业务毛利率的影响	-1.72%	-0.12%

3、原材料价格变动影响

2018-2019 年，发行人用于生产的主要原材料采购价格变动情况如下：

原材料名称	单位	2018 年度	2019 年度
胶料	元/kg	23.20	23.42
其中：三元乙丙胶	元/kg	17.32	16.05

原材料名称	单位	2018 年度	2019 年度
硅橡胶	元/kg	28.14	19.66
氯丁胶	元/kg	33.16	29.92
橡胶助剂	元/kg	18.27	17.86
铝压铸件	元/PCS	6.72	6.52
炭黑	元/kg	7.67	6.74

2018 年，受上游石油价格较高的影响，发行人生产所需的胶料、橡胶助剂、炭黑等主要原材料市场价格处于较高水平，导致当期原材料采购和生产成本较高，主要产品毛利率受到较大影响。随着 2018 年下半年全球石油价格冲高回落，2019 年发行人主要原材料采购价格较去年下降较多，引致主要产品直接材料成本相应下降，毛利率有所提升。

4、生产人员人工成本变动影响

2018-2019 年，发行人生产人员数量和薪酬情况，具体如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2019 年度
生产人员数量	**551**	**513**
生产人员平均薪酬	6.98	7.36
生产人员薪酬总额	3,845.98	3,769.52
发行人主营业务收入	**29,800.55**	**39,080.94**

由上表可见，2018 年发行人生产人员数量较多，工资薪酬等人工成本较高，且当期主营业务收入较低，规模经济尚未充分体现，导致主营业务毛利率相对较低。2019 年，发行人为提高生产效率，优化生产工序，精简部分冗余的非必要生产岗位人员，生产人员数量和薪酬总额均得到较好控制，随着当期产销规模扩大，单位产品平均人工成本较去年有所降低，主营业务毛利率相应提高。

综上，受低毛利率产品占比较高、原材料价格及生产人员成本较高、规模经济尚未体现的综合影响，发行人 2018 年主营业务毛利率相对较低，具有合理性。

（二）总结并量化分析各期综合毛利率变动的原因，各期综合毛利率变动的原因

1、各期综合毛利率变动的原因

报告期内，发行人主营业务综合毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主营业务收入	**26,492.13**	54,339.70	41,549.12	39,080.94
主营业务成本	**19,146.35**	39,937.92	29,048.03	26,921.13
主营业务毛利	**7,345.78**	14,401.78	12,501.09	12,159.81
主营业务综合毛利率	**27.73%**	**26.50%**	**30.09%**	**31.11%**

报告期内，发行人主营业务综合毛利率分别为 31.11%、30.09%、26.50%**和 27.73%**，各期波动主要受产品结构、产品价格、原材料价格变动等因素影响。

产 品	毛利率				占主营业务收入比重				对主营业务毛利率贡献			
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
传动系统	**32.09%**	30.92%	35.16%	36.57%	**63.37%**	57.27%	59.16%	58.17%	**20.34%**	17.71%	20.80%	21.27%
流体管路系统	**20.79%**	21.12%	21.66%	23.51%	**28.94%**	32.32%	27.21%	28.01%	**6.02%**	6.83%	5.89%	6.59%
密封系统	**12.09%**	14.02%	21.70%	21.42%	**6.75%**	9.21%	12.10%	12.79%	**0.82%**	1.29%	2.63%	2.74%
模具及其他	**59.75%**	56.41%	49.93%	50.39%	**0.94%**	1.20%	1.53%	1.03%	**0.56%**	0.68%	0.77%	0.51%
主营业务综合毛利率	**27.73%**	**26.50%**	**30.09%**	**31.11%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**27.73%**	**26.50%**	**30.09%**	**31.11%**

2019 年、2020 年、2021 年**和 2022 年 1-6 月**，发行人主营业务综合毛利率分别为 31.11%、30.09%、26.50%**和 27.73%**，其中传动系统、流体管路系统和密封系统对主营业务综合毛利率贡献较大，合计贡献分别 30.60%、29.32%、25.82%**和 27.17%**。报告期内，发行人主要产品毛利率变动的影响和销售占比变动的影响对发行人当年毛利率变动的贡献情况如下：

产 品	2022 年 1-6 月较 2021 年度			2021 年度较 2020 年度			2020 年度较 2019 年度		
	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响
传动系统	**0.67%**	**1.96%**	**2.63%**	-2.51%	-0.59%	-3.10%	-0.82%	0.35%	-0.47%
流体管路系统	**-0.11%**	**-0.70%**	**-0.81%**	-0.15%	1.08%	0.93%	-0.52%	-0.17%	-0.69%

产 品	2022 年 1-6 月较 2021 年度			2021 年度较 2020 年度			2020 年度较 2019 年度		
	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响
密封系统	**-0.18%**	**-0.30%**	**-0.48%**	-0.93%	-0.41%	-1.34%	0.04%	-0.15%	-0.11%
模具及其他	**0.04%**	**-0.16%**	**-0.12%**	0.10%	-0.19%	-0.09%	0.00%	0.24%	0.24%
合 计	-	-	**1.23%**	-	-	**-3.58%**	-	-	**-1.02%**

注：毛利率变动的影响，是指各产品本年毛利率较上年毛利率的变动额×各产品本年销售收入占比；销售占比变动的影响，是指各产品本年销售收入占比较上年销售收入占比的变动额×各产品上年的毛利率。

2020 年，发行人主营业务综合毛利率与 2019 年相比基本保持稳定；2021 年，发行人主营业务综合毛利率较 2020 年降低 3.59%，主要系传动系统产品毛利率下降所致；**2022 年 1-6 月，发行人主营业务综合毛利率与 2021 年相比基本保持稳定**。

2、部分细分产品毛利率大幅波动原因

从产品结构看，发行人主营业务收入和毛利均主要来源于传动系统、流体管路系统和密封系统产品，报告期各期其收入和毛利贡献合计占主营业务收入和毛利的 95%以上。报告期内，发行人主要产品的毛利率变动情况如下：

年度	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
传动系统	**32.09%**	**30.92%**	**35.16%**	**36.57%**
其中：传动带	**34.39%**	33.55%	38.59%	40.00%
张紧轮	**21.57%**	19.46%	21.42%	25.33%
流体管路系统	**20.79%**	**21.12%**	**21.66%**	**23.51%**
其中：进气系统管路	**22.37%**	22.66%	24.82%	29.28%
冷却系统管路	**16.76%**	11.55%	0.52%	2.55%
其他	**16.31%**	21.37%	15.19%	17.67%
密封系统	**12.09%**	**14.02%**	**21.70%**	**21.42%**
其中：制动密封件	**2.16%**	7.91%	17.67%	15.99%
油封密封件	**21.15%**	18.12%	27.75%	29.48%
其他	**28.49%**	43.46%	29.74%	20.74%

（1）传动系统

报告期各期，发行人传动系统毛利率分别为 36.57%、35.16%、30.92%和

32.09%，传动系统包括传动带和张紧轮，报告期内销售收入、毛利率及收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
传动带	**13,777.07**	**82.06%**	**34.39%**	25,313.92	81.35%	33.55%
张紧轮	**3,011.69**	**17.94%**	**21.57%**	5,803.92	18.65%	19.46%
合计	**16,788.76**	**100.00%**	**32.09%**	**31,117.84**	**100.00%**	**30.92%**
项目	**2020 年度**			**2019 年度**		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
传动带	19,670.71	80.03%	38.59%	17,409.97	76.59%	40.00%
张紧轮	4,908.93	19.97%	21.42%	5,321.77	23.41%	25.33%
合计	**24,579.63**	**100.00%**	**35.16%**	**22,731.74**	**100.00%**	**36.57%**

细分产品毛利率和收入占比变动对传动系统毛利率的影响如下：

产 品	2022 年 1-6 月较 2021 年度			2021 年度较 2020 年度			2020 年度较 2019 年度		
	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响
传动带	**0.68%**	**0.24%**	**0.93%**	-4.04%	0.44%	-3.60%	-1.08%	1.33%	0.25%
张紧轮	**0.39%**	**-0.15%**	**0.24%**	-0.39%	-0.26%	-0.65%	-0.92%	-0.74%	-1.65%
合 计	-	-	**1.17%**	-	-	**-4.24%**	-	-	**-1.41%**

2020 年，发行人传动系统产品毛利率较 2019 年基本稳定。2021 年，发行人传动系统产品平均毛利率较 2020 年下降 4.24%，主要系传动带产品毛利率下降所致。**2022 年 1-6 月，发行人传动系统产品毛利率较 2021 年基本稳定。**

报告期内，发行人传动系统细分产品毛利率变动原因分析如下：

①传动带

报告期各期，发行人传动带毛利率分别为 40.00%、38.59%、33.55%和 **34.39%**，报告期内销售单价及单位成本情况如下：

单位：元

年度	毛利率	销售单价	单位成本
2022 年 1-6 月	**34.39%**	**11.71**	**7.68**
2021 年度	33.55%	12.11	8.05
2020 年度	38.59%	14.59	8.96
2019 年度	40.00%	15.52	9.31

2020 年度，发行人传动带产品毛利率较 2019 年基本平稳。

2021 年度，发行人传动带产品毛利率较 2020 年下降 5.04%，主要原因一是胶料、橡胶助剂等主要原材料采购价格上涨导致产品材料成本上升；二是当期人民币汇率上升，外销结算单价下降；三是毛利率较高的传动带桶产品当期销量减少，综合导致传动带平均毛利率较去年有所降低。2021 年传动带产品单位成本较 2020 年有所下降，主要系单位成本较低的工业传动带当期销售占比提高所致。

2022 年 1-6 月，发行人传动带产品毛利率较 2021 年基本平稳。

②张紧轮

报告期各期，发行人张紧轮产品毛利率分别为 25.33%、21.42%、19.46%**和 21.57%**，报告期内销售单价及单位成本情况如下：

单位：元

年度	毛利率	销售单价	单位成本
2022 年 1-6 月	**21.57%**	**39.91**	**31.30**
2021 年度	19.46%	38.71	31.17
2020 年度	21.42%	35.65	28.01
2019 年度	25.33%	36.96	27.59

2020 年度，发行人张紧轮产品毛利率较 2019 年下降 3.91%，主要系发行人为上汽通用五菱 N15T 发动机平台配套的毛利率较高的张紧轮产品当期销量下降，同时为一汽集团 CA4GB15TD 发动机平台配套的毛利率较低的张紧轮产品销量上升所致。

2021 年度，发行人张紧轮产品毛利率较 2020 年下降 1.96%，主要原因是毛利率较低的一汽集团 CA4GB15TD 发动机平台配套张紧轮产品当期销量持续增长；同时本期新增为吉利 GAMMA-4G18GTDI 发动机平台配套的张紧轮产品实现量产销售，该产品毛利率较低。

2022 年 1-6 月，发行人张紧轮产品毛利率较 2021 年基本稳定。

（2）流体管路系统

报告期各期，发行人流体管路系统毛利率分别为 23.51%、21.66%、21.12%**和 20.79%**，流体管路系统包括进气系统管路、冷却系统管路和其他，报告期内销售收入、毛利率及收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
进气系统管路	**5,578.60**	**72.76%**	**22.37%**	13,535.75	77.06%	22.66%
冷却系统管路	**1,165.36**	**15.20%**	**16.76%**	2,221.31	12.65%	11.55%
其他	**923.48**	**12.04%**	**16.31%**	1,807.98	10.29%	21.37%
合计	**7,667.44**	**100.00%**	**20.79%**	**17,565.04**	**100.00%**	**21.12%**
项目	**2020 年度**			**2019 年度**		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
进气系统管路	9,233.03	81.68%	24.82%	7,992.17	73.00%	29.28%
冷却系统管路	1,071.24	9.48%	0.52%	1,906.27	17.41%	2.55%
其他	999.74	8.84%	15.19%	1,049.45	9.59%	17.67%
合计	**11,304.01**	**100.00%**	**21.66%**	**10,947.88**	**100.00%**	**23.51%**

细分产品毛利率和收入占比变动对流体管路系统毛利率的影响如下：

产 品	2022 年 1-6 月较 2021 年度			2021 年度较 2020 年度			2020 年度较 2019 年度		
	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响	毛利率变动影响	销售占比变动影响	合计影响
进气系统管路	**-0.22%**	**-0.96%**	**-1.18%**	-1.76%	-1.05%	-2.81%	-3.26%	2.15%	-1.10%
冷却系统管路	**0.66%**	**0.43%**	**1.09%**	1.04%	0.37%	1.41%	-0.35%	-0.04%	-0.39%
其他	**-0.52%**	**0.29%**	**-0.23%**	0.55%	0.31%	0.86%	-0.24%	-0.11%	-0.35%
合 计	-	-	**-0.33%**	-	-	**-0.54%**	-	-	**-1.85%**

2020 年，发行人流体管路系统产品毛利率较 2019 年下降 1.85%，主要系受进气管路系统毛利率下降的影响。**2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，发行人流体管路系统产品毛利率基本稳定**。

报告期内，发行人流体管路系统细分产品毛利率变动原因分析如下：

①进气系统管路

报告期各期，发行人进气系统管路毛利率分别为 29.28%、24.82%、22.66%**和 22.37%**，报告期内销售单价及单位成本情况如下：

单位：元

年度	毛利率	销售单价	单位成本
2022 年 1-6 月	**22.37%**	**47.53**	**36.90**
2021 年度	22.66%	49.48	38.26
2020 年度	24.82%	50.40	37.89
2019 年度	29.28%	56.46	39.93

2020 年度，发行人进气系统管路产品毛利率较 2019 年度下降 4.46%，主要原因一是受吉利缤越车型市场销量下降的影响，发行人为其配套的毛利率较高的中冷器进气管产品销量相应降低；二是发行人为上汽大通 V80、G50/D60 等车型配套的进气系统管路因产品质量标准升级导致材料成本提高；三是受价格年降影响，发行人进气系统管路平均单价有所降低。

2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月，发行人**进气系统管路产品毛利率基本稳定。

②冷却系统管路

报告期各期，发行人冷却系统管路毛利率分别为 2.55%、0.52%、11.55%**和 16.76%**，报告期内销售单价及单位成本情况如下：

单位：元

年度	毛利率	销售单价	单位成本
2022 年 1-6 月	**16.76%**	**13.57**	**11.30**
2021 年度	11.55%	13.60	12.03
2020 年度	0.52%	10.95	10.89
2019 年度	2.55%	10.17	9.91

2020 年度，发行人冷却系统管路产品毛利率较 2019 年度基本稳定。

2021 年度，冷却系统管路产品毛利率上升 11.03%，主要原因一是随着上汽大通 V80 市场销量增长，发行人为其配套的毛利率较高的冷却系统管路产品销量增加；二是上汽大通 V90 冷却系统管路产品当期工程设计变更，产品销售价

格及毛利率有所提高。

2022 年 1-6 月，冷却系统管路产品毛利率上升 5.21%，主要原因是发行人为境外整车配套客户康明斯和斯堪尼亚配套的冷却系统管路产品毛利率较高，本期销量增加，引致冷却系统管路产品毛利率上升。

③其他

报告期各期，发行人其他流体管路系统产品毛利率分别为 17.67%、15.19%、21.37%**和 16.31%**，报告期内销售单价及单位成本情况如下：

单位：元

年度	毛利率	销售单价	单位成本
2022 年 1-6 月	**16.31%**	**6.08**	**5.09**
2021 年度	21.37%	5.81	4.57
2020 年度	15.19%	4.23	3.58
2019 年度	17.67%	4.15	3.42

2020 年度，发行人其他流体管路系统产品毛利率较 2019 年度基本稳定。

2021 年度，发行人其他流体管路系统产品毛利率较 2020 年度上升 6.18%，主要原因是发行人为长安汽车 NE1 发动机平台配套的毛利率较高的流体管路系统产品当期销量增加较多，引致毛利率上升。

2022 年 1-6 月，发行人其他流体管路系统产品毛利率较 2021 年度下降 5.06%，主要原因是受新冠疫情的影响，发行人向上海三达汽车配件有限公司销售的毛利率较高的挤出管产品本期销量下降，引致其他流体管路系统产品毛利率下降。

3、密封系统

报告期各期，发行人密封系统毛利率分别为 21.42%、21.70%、14.02%**和 12.09%**，密封系统包括制动密封件、油封密封件和其他密封件，报告期内销售收入、毛利率及收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
制动密封件	**854.93**	**47.83%**	**2.16%**	2,691.44	53.79%	7.91%
油封密封件	**927.55**	**51.89%**	**21.15%**	2,037.04	40.71%	18.12%

其他	**5.07**	**0.28%**	**28.49%**	275.11	5.50%	43.46%
合计	**1,787.56**	**100.00%**	**12.09%**	**5,003.58**	**100.00%**	**14.02%**
项目	**2020 年度**			**2019 年度**		
	收入	**占比**	**毛利率**	**收入**	**占比**	**毛利率**
制动密封件	3,020.49	60.07%	17.67%	2,977.43	59.57%	15.99%
油封密封件	1,989.12	39.56%	27.75%	2,003.91	40.09%	29.48%
其他	18.88	0.38%	29.74%	17.07	0.34%	20.74%
合计	**5,028.50**	**100.00%**	**21.70%**	**4,998.42**	**100.00%**	**21.42%**

细分产品毛利率和收入占比变动对密封系统毛利率的影响如下：

产 品	**2022 年 1-6 月较 2021 年度**			**2021 年度较 2020 年度**			**2020 年度较 2019 年度**		
	毛利率变动影响	**销售占比变动影响**	**合计影响**	**毛利率变动影响**	**销售占比变动影响**	**合计影响**	**毛利率变动影响**	**销售占比变动影响**	**合计影响**
制动密封件	**-3.09%**	**-0.13%**	**-3.22%**	-5.86%	-0.50%	-6.36%	1.00%	0.09%	1.09%
油封密封件	**1.23%**	**2.36%**	**3.60%**	-3.81%	0.21%	-3.60%	-0.70%	-0.15%	-0.84%
其他	**-0.82%**	**-1.49%**	**-2.31%**	0.05%	2.23%	2.28%	0.03%	0.01%	0.04%
合 计	-	-	**-1.93%**	-	-	**-7.68%**	-	-	**0.29%**

2020 年，发行人密封系统产品毛利率较 2019 年基本稳定。2021 年，发行人密封系统产品毛利率较 2020 年下降 7.68%，主要系受制动密封件和油封密封件产品毛利率下降影响。**2022 年 1-6 月，发行人密封系统产品毛利率较 2021 年下降 1.93%，主要受制动密封件产品毛利率下降的影响。**

报告期内，发行人密封系统细分产品毛利率变动原因分析如下：

①制动密封件

报告期各期，发行人制动密封件毛利率分别为 15.99%、17.67%、7.91%**和 2.16%**，报告期内销售单价及单位成本情况如下：

单位：元

年度	**毛利率**	**销售单价**	**单位成本**
2022 年 1-6 月	**2.16%**	**4.43**	**4.34**
2021 年度	7.91%	4.19	3.86
2020 年度	17.67%	4.22	3.47
2019 年度	15.99%	4.44	3.73

2020 年度，发行人制动密封件毛利率较 2019 年度基本平稳。

2021 年度，发行人制动系统密封件产品平均毛利率下降 9.76%，主要系受产品年降及胶料等原材料价格上涨较快所致。

2022 年 1-6 月，发行人制动系统密封件产品毛利率较 2021 年下降 5.75%，主要原因是胶料等主要原材料当期采购价格上涨，同时瑞立集团采购减少，单位人工成本和制造费用成本上涨，上述因素共同引致单位成本提高，毛利率较去年下降较快。

②油封密封件

报告期各期，发行人油封密封件毛利率分别为 29.48%、27.75%、18.12%**和 21.15%**，报告期内销售单价及单位成本情况如下：

单位：元

年度	毛利率	销售单价	单位成本
2022 年 1-6 月	**21.15%**	**2.13**	**1.68**
2021 年度	18.12%	1.96	1.60
2020 年度	27.75%	1.90	1.37
2019 年度	29.48%	1.77	1.25

2020 年度，发行人油封密封件毛利率较 2019 年度基本平稳。

2021 年度，发行人油封密封件毛利率较 2020 年度下降 9.63%，主要原因是胶料等主要原材料当期采购价格上涨，同时半成品油封骨架由自产转为外购，采购成本上升共同引致油封密封件单位成本提高，毛利率较去年下降较快。

2022 年 1-6 月，发行人油封密封件毛利率较 2021 年度上升 3.03%，主要原因是当期油封产品售后市场售价提升，引致毛利率上升。

二、结合传动系统产品、流体管路系统产品、密封系统产品的技术含量、竞争地位等说明发行人传动系统产品取得较高毛利率的原因；发行人同行业可比公司是否存在同类细分产品，如是，请说明发行人细分产品毛利率是否与同行业可比公司存在重大差异，变动趋势是否与同行业可比公司一致。

（一）结合传动系统产品、流体管路系统产品、密封系统产品的技术含量、竞争地位等说明发行人传动系统产品取得较高毛利率的原因

作为汽车发动机系统的核心组成部分之一，传动系统部件性能要求高，技术难度大，具有较高的市场进入壁垒，国内高端整车配套市场长期被康迪、盖茨、岱高等外资品牌垄断，进口替代空间大。

近年来，发行人通过持续的研发投入和技术迭代升级，生产的传动系统部件性能不断提升，与国外竞争对手产品技术差距逐渐缩小，国内部分合资和自主品牌整车厂已逐渐由外资品牌配套转为发行人国产配套。目前，发行人传动系统部件已配套上汽通用五菱、上汽集团、一汽集团、吉利汽车等主流品牌多款车型，同时为博世、舍弗勒、迈乐、米其林等国际知名汽车零部件品牌商授权配套。

同时，凭借在技术研发、产品质量及后续服务等方面已形成良好的品牌形象和较高的市场美誉度，发行人传动系统部件市场竞争优势明显。根据中国橡胶工业协会发布的《2021 年度中国橡胶工业协会百强企业》，发行人在传动带、橡胶履带子行业中排名第三；根据中国橡胶工业协会胶管胶带分会出具的证明，发行人汽车多楔带产品 2018 年至 2020 年连续三年市场份额排名第一。

因此，相较于流体管路系统部件和密封系统部件，发行人传动系统部件技术含量高、客户群体优质、市场竞争优势明显，有效提高了发行人传动系统部件的盈利能力和毛利率水平。

（二）发行人同行业可比公司是否存在同类细分产品，如是，请说明发行人细分产品毛利率是否与同行业可比公司存在重大差异，变动趋势是否与同行业可比公司一致

1、发行人同行业可比公司存在同类细分产品

同行业可比公司与发行人可比细分产品的对应如下：

可比公司	与发行人可比产品	发行人可比产品类别	发行人可比细分产品
三力士	橡胶 V 带	传动系统	传动带
天普股份	流体管路系统零件及总成	流体管路系统	进气系统管路、冷却系统管路、其他流体管路系统
	橡胶模压件	密封系统	制动系统密封件、油封密封件、其他密封件
鹏翎股份	汽车流体管路	流体管路系统	进气系统管路、冷却系统管路、其他流体管路系统
	汽车密封部件	密封系统	其他密封件
川环科技	汽车、摩托车用橡塑软管及总成	流体管路系统	进气系统管路、冷却系统管路、其他流体管路系统
中鼎股份	冷却系统	流体管路系统	冷却系统管路
	密封系统	密封系统	油封密封件

2、发行人细分产品毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，变动趋势与同行业可比公司基本一致

（1）传动系统

发行人传动系统细分产品毛利率及变动趋势与同行业可比公司对比情况如下：

公司	可比产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
三力士	橡胶 V 带	**26.42%**	**-7.62%**	34.04%	-7.26%	41.30%	2.80%	38.50%
发行人	传动带	**34.39%**	**0.84%**	33.55%	-5.04%	38.59%	-1.41%	40.00%

注：三力士相关数据系根据其公开披露的年度报告整理。

三力士主要产品为橡胶 V 带，具体分为包布带和切割带两大类，主要应用在工业设备、农用机械和运输机械等领域，从产品功能和应用领域看，发行人传动系统细分产品传动带与三力士橡胶 V 带产品较为相似，具有可比性。

由上表可见，**2019 至 2021 年**，发行人传动带产品与三力士橡胶 V 带产品毛利率基本一致；2020 年发行人传动带产品毛利率较 2019 年下降-1.41%，与三力士橡胶 V 带产品毛利率变动趋势略有差异，主要系产品结构变动引致销售单价下降，进而毛利率略有下降；**2022 年 1-6 月，发行人传动带产品毛利率较 2021 年度基本保持稳定，与三力士橡胶 V 带产品毛利率变动趋势有所差异，且发行人传动带产品毛利率高于三力士橡胶 V 带产品毛利率，主要系本期三力士橡胶 V 带产品销售收入下降，原材料价格上涨，成本上升，因此毛利率下降较快，发**

行人凭借在汽车传动系统领域明显的竞争优势，将成本压力向下游传导，应用于汽车领域的传动带产品价格有所提升，因此毛利率基本保持稳定。整体而言发行人传动带产品毛利率及其变动趋势与同行业可比公司变动趋势不存在重大差异。

（2）流体管路系统

发行人流体管路系统细分产品毛利率及变动趋势与同行业可比公司对比情况如下：

公司	可比产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
天普股份	流体管路系统零件及总成	-	-	37.75%	-5.14%	42.89%	0.95%	41.94%
鹏翎股份	**汽车流体管路及总成**	**20.47%**	**1.22%**	19.25%	0.36%	18.89%	-1.79%	20.68%
川环科技	汽车、摩托车用橡塑软管及总成	**22.35%**	**-3.11%**	25.46%	-5.15%	30.61%	2.07%	28.54%
中鼎股份	冷却系统	**16.09%**	**-9.47%**	25.56%	7.70%	17.86%	-4.38%	22.24%
可比公司均值	-	**19.64%**	**-7.37%**	**27.01%**	**-0.55%**	**27.56%**	**-0.79%**	**28.35%**
发行人	**流体管路系统**	**20.79%**	**-0.33%**	**21.12%**	**-0.54%**	**21.66%**	**-1.85%**	**23.51%**

注：①同行业可比公司相关数据系根据其公开披露的**定期**报告整理；②**2019 至 2021 年**鹏翎股份汽车流体管路产品中仅汽车发动机附件系统软管及总成收入占比在 10%以上，仅披露了该产品的毛利率，因此选择该产品与发行人流体管路系统进行比较，**2022 年鹏翎股份产品分类发生变化，披露了汽车流体管路及总成的毛利率，因此选择该产品与发行人流体管路系统进行比较；③天普股份未在 2022 年半年报中披露流体管路系统零件及总成毛利率。**

由上表可见，**2019 年至 2021 年**，发行人流体管路系统产品毛利率略低于同行业可比公司平均水平，**2022 年 1-6 月，发行人流体管路系统产品毛利率与同行业可比公司基本一致，报告期内，发行人流体管路系统产品毛利率**变动趋势与同行业可比公司一致。其中，发行人流体管路系统产品毛利率与鹏翎股份和中鼎股份较为接近，低于天普股份和川环科技，主要系细分产品类型、主要客户群体和市场结构等方面存在差异，导致毛利率有所不同，具体对比如下：

公司	细分产品类型	主要客户群体	市场结构
天普股份	汽车发动机附件系统软管及总成、汽车燃油系统胶管及总成、汽车空调系统、动力转向系统及车身附件系统软管及总成	东风汽车、日产投资、日本仓敷、江铃汽车、邦迪系、英瑞杰	境内 60%，境外 40%左右

公司	细分产品类型	主要客户群体	市场结构
川环科技	汽车燃油系统胶管及总成、汽车冷却系统胶管及总成、摩托车胶管及总成、汽车附件、制动系统胶管及总成	一汽大众、上汽大众、长安福特、长安马自达等	境内 95%左右、境外 5%左右
发行人	进气系统管路、冷却系统管路、其他	上汽集团、吉利汽车、一汽集团、纳威斯达等	境内 80%，境外 20%左右

①细分产品类型和主要客户群体差异

天普股份、川环科技与发行人在流体管路系统细分产品和主要客户方面均存在较大差异。其中，天普股份流体管路系统细分产品以发动机附件系统软管及总成为主，主要客户为日系整车厂；川环科技流体管路系统细分产品以汽车冷却系统软管为主，主要客户为合资品牌整车厂；发行人流体管路系统以进气系统管路为主，主要客户为国内自主品牌整车厂。由于整车厂客户的产品设计方向和定价策略有所差异，不同的产品结构和客户群体导致发行人流体管路系统产品毛利率较同行业可比公司略低。

②市场结构差异

天普股份流体管路系统产品境外销售占比在 40%左右，发行人流体管路系统产品境外销售占比在 20%左右，显著低于天普股份。通常情况下，国外整车厂客户产品订单质量要求更为严格，考虑到相应的品控及管理难度，汽车零部件企业在报价过程中，往往会赋予外销订单更高的成本加成率，由此形成较高的外销毛利率水平，同时，由于国内汽车零部件行业竞争激烈，产品每年会有一定幅度的降价，而部分国外客户没有年降政策，能长期保持相对较高的售价，综合以上因素，通常情况下汽车零部件行业境外销售毛利率较境内销售毛利率高，因此市场结构差异导致发行人流体管路系统产品毛利率低于天普股份。

（3）密封系统

发行人密封系统细分产品毛利率及变动趋势与同行业可比公司对比情况如下：

公司	可比产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
天普股份	密封系统零件及总成	-	-	20.82%	-10.06%	30.88%	1.41%	29.47%
鹏翎股份	**汽车密封部件**	**24.86%**	**0.85%**	24.01%	-8.81%	32.82%	-2.85%	35.67%

公司	可比产品	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
	及总成							
中鼎股份	密封系统	**26.29%**	**-1.62%**	27.91%	0.99%	26.92%	2.05%	24.87%
可比公司均值	-	**25.58%**	**1.33%**	**24.25%**	**-5.96%**	**30.21%**	**0.21%**	**30.00%**
发行人	**密封系统**	**12.09%**	**-1.93%**	**14.02%**	**-7.68%**	**21.70%**	**0.28%**	**21.42%**

注：①同行业可比公司相关数据系根据其公开披露的**定期**报告整理；②**2019 至 2021 年**鹏翎股份汽车密封产品中仅 EPDM 密封制品收入占比在 10%以上，仅披露了该产品的毛利率，因此选择该产品与发行人密封系统进行比较，**2022 年鹏翎股份产品分类发生变化，披露了汽车密封部件及总成的毛利率，因此选择该产品与发行人密封系统进行比较；③天普股份未在 2022 年半年报中披露密封系统零件及总成毛利率。**

由上表可见，报告期内，发行人密封系统产品毛利率低于同行业可比公司，**2019 至 2021 年**变动趋势与同行业可比公司一致，**2022 年 1-6 月，发行人密封系统产品毛利率下降 1.93%，与同行业可比公司均值变动趋势相反，主要系天普股份未在 2022 年半年报中披露密封系统零件及总成毛利率，2021 年鹏翎股份和中鼎股份密封系统毛利率均值为 25.96%，2022 年 1-6 月为 25.58%，下降 0.38%，与发行人 2022 年 1-6 月密封系统产品毛利率变动趋势一致。**

发行人密封系统产品毛利率低于同行业可比公司，主要系细分产品类型、主要客户群体、市场结构和所处供应商层级等方面存在差异，导致毛利率有所不同，具体对比如下：

公司	细分产品类型	主要客户群体	市场结构	整车配套供应商层级
天普股份	密封垫、密封带、O 型圈、防尘器、减震器	邦迪系、英瑞杰、芜湖亚奇汽车部件有限公司等整车配套客户	境内 80%，境外 20%左右	一级、二级供应商
鹏翎股份	汽车整车密封条，包括门框密封条、窗框密封条、车门内外水切、前后挡风玻璃密封条、发动机舱密封条、行李箱密封条、天窗密封条和车顶饰条	长安汽车、长城汽车、一汽丰田、一汽轿车、小鹏汽车、上汽通用等整车配套客户	境内约 100%	一级、二级供应商
中鼎股份	O 型圈、密封垫片、油封、发动机水封、轴承密封、PTFE 密封等	大众、通用、宝马、戴姆勒、福特等整车配套客户	境内 40%、境外 60%左右	一级、二级供应商
发行人	制动系统密封件、油封密封件、其他密封件	瑞立集团等整车配套客户、上海金誉汽车零部件有限公司等售后市场经销商客户	境内 90%，境外 10%左右	三级供应商

①细分产品类型和主要客户群体差异

天普股份、鹏翎股份、中鼎股份与发行人密封系统细分产品和主要客户均存在较大差异，其中天普股份密封系统产品以密封垫、密封带、O 型圈等为主，主要客户为日系整车厂；鹏翎股份密封系统细分产品以密封条为主，主要客户为国内自主品牌整车厂；中鼎股份密封系统细分产品以 O 型圈、密封垫片、油封为主，主要客户为境外整车厂；发行人密封系统以制动密封件和油封密封件为主，主要客户为瑞立集团等汽车零部件企业及国内汽车零部件经销商。产品结构和客户群体差异导致发行人密封系统产品毛利率较同行业可比公司有所不同。

②市场结构差异

天普股份、中鼎股份和发行人密封系统产品境外销售占比分别在 20%、60%和 10%左右，发行人境外销售占比较低。通常情况下，由于外销订单成本加成率较高且部分境外客户无年降政策，境外销售毛利率较境内销售毛利率高，因此发行人密封系统产品境外销售占比较低导致毛利率低于天普股份和中鼎股份。

③供应商层级差异

发行人密封系统产品中制动密封件非发行人核心产品，主要通过瑞立集团等零部件供应商为车桥厂配套，在整车配套市场供应链地位较低；天普股份、鹏翎股份和中鼎股份作为一级或二级供应商，可直接为整车厂或一级零部件供应商配套密封系统产品，因此毛利率较高。此外，发行人密封系统产品中油封密封件主要应用于汽车售后市场，报告期内毛利率分别为 29.48%、27.75%、18.12%**和 21.15%**，与同行业可比公司密封系统产品毛利率较为接近。

综上，报告期内，发行人传动系统产品毛利率与可比公司基本一致，变动趋势与可比公司略有差异，主要系产品结构变动引致；发行人流体管路系统产品毛利率低于可比公司均值，主要系细分产品类型、主要客户群体和市场结构等方面存在差异，导致毛利率有所不同，毛利率变动趋势与同行业可比公司较为一致；发行人密封系统产品毛利率低于可比公司均值，主要系细分产品类型、主要客户群体、市场结构和供应商层级等因素共同影响，毛利率变动趋势与可比公司较为一致。整体而言，报告期内发行人细分产品毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，变动趋势与同行业可比公司基本一致。

三、分别按照境内、外销售模式以及直销、经销模式，说明报告期内各模式下同类产品销售毛利率是否存在显著差异，如存在较大差异，请分析原因及合理性、是否符合行业特征

报告期内，发行人境内、外销售模式以及直销、经销模式下同类产品销售毛利率差异情况、原因及合理性、是否符合行业特征，详见本问询函回复之“9、五、（三）说明报告期内发行人境内外销售种类、单价、毛利率是否存在显著差异，如是，请进一步说明是否符合行业特征”和“10、四、说明报告期内发行人直销模式、经销模式下各类产品销售价格、销售种类、毛利率是否存在显著差异，是否符合行业特征”。

四、结合发行人产品与可比公司可比产品的在细分类型、客户群体、市场结构等方面的具体差异，说明发行人产品毛利率与同行业公司差异的原因。

发行人产品毛利率与同行业公司差异的原因参见本问题回复之“二、（二）发行人同行业可比公司是否存在同类细分产品，如是，请说明发行人细分产品毛利率是否与同行业可比公司存在重大差异，变动趋势是否与同行业可比公司一致”。

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、获取报告期内发行人的销售明细表，结合客户结构、产品结构、销售区域、业务模式、产品单价、单位成本等因素对毛利率波动进行分析；

2、访谈了解发行人各大类产品的技术含量、市场竞争地位，结合其实际毛利率情况分析其合理性；

3、查阅同行业上市公司公开资料，比较分析毛利率差异情况。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人产品毛利率波动具有合理性，符合发行人的实际情况；

2、发行人传动系统部件技术含量高、客户群体优质、市场竞争优势明显，毛利率相对较高；

3、发行人境内、境外销售及直销、经销模式下毛利率具备合理性，符合行业特征；

4、报告期内，发行人细分产品毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，变动趋势与同行业可比公司基本一致。

15.关于期间费用

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人各项期间费用合计分别为 5,906.22 万元、6,216.01 万元、5,842.91 万元和 3,111.22 万元，占营业收入的比例分别为 19.71%、15.83%、13.90%和 11.71%，变动较大。

（2）报告期内，发行人销售费用主要为职工薪酬、运输费、业务招待费、三包费等。发行人自 2020 年开始执行新收入准则，将为销售产品发生的运输费计入营业成本列报。

（3）报告期内，发行人管理费用分别为 1,723.19 万元、1,667.68 万元、1,741.49 万元和 926.60 万元，主要为职工薪酬、业务招待费、股份支付等，占营业收入的比例分别为 5.75%、4.25%、4.14%和 3.49%，较同行业可比公司平均水平略低。

（4）发行人研发费用分别为 1,621.09 万元、1,806.86 万元、1,839.12 万元和 1,119.26 万元，占营业收入的比例分别为 5.41%、4.60%、4.38%和 4.21%，主要包括研发人员职工薪酬、研发材料投入等。

请发行人：

（1）说明报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的职工薪酬金额、占比、人员数量、平均薪酬，与同行业可比公司是否存在较大差异；结合股份支付对应人员所在部门说明股份支付金额的列报是否准确；发行人管理费用率低于同行业平均水平的原因。

（2）结合销售合同的具体约定，说明三包费的具体内容，支出比例与同行业可比公司是否存在显著差异；结合发行人销售模式、客户开拓方式等销售费用结构是否合理，归集是否真实、准确、完整。

（3）结合 2020 年后在营业成本列式的运输费用，说明发行人各期运输费用与销售收入、发行人承担运输义务的销量、运输里程、运输单价的匹配关系。

（4）说明报告期发行人研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系，研发部门人员、机器设备、物料是否同时亦投入生产，研发产品制成后是否对外销售，结合研发费用核算、归集方法，说明相关材料、折旧摊销、人工在成本与研发费用之间分配是否准确，相关内控措施及执行情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合资金流水核查，说明对期间费用准确性及完整性的核查过程及结论，是否存在体外支付费用的情形。

【回复】

一、说明报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的职工薪酬金额、占比、人员数量、平均薪酬，与同行业可比公司是否存在较大差异；结合股份支付对应人员所在部门说明股份支付金额的列报是否准确；发行人管理费用率低于同行业平均水平的原因

（一）说明报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的职工薪酬金额、占比、人员数量、平均薪酬，与同行业可比公司是否存在较大差异

1、报告期内列入销售费用、管理费用、研发费用的职工薪酬情况

报告期内，发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的职工薪酬总额、占比、人员数量、平均薪酬水平如下：

类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售人员	薪酬总额（万元）	**378.35**	782.35	569.07	506.50
	占销售费用比例	**37.80%**	34.64%	37.41%	22.49%
	平均人数（人）	**63**	62	54	51
	平均薪酬（万元/人）	**6.01**	**12.62**	**10.54**	**9.93**

类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
管理人员	薪酬总额（万元）	**621.66**	1,206.78	933.69	872.58
	占管理费用比例	**73.31%**	61.75%	53.62%	52.32%
	平均人数（人）	**99**	92	82	83
	平均薪酬（万元/人）	**6.28**	**13.12**	**11.39**	**10.51**
研发人员	薪酬总额（万元）	**568.09**	1,137.41	917.54	935.18
	占研发费用比例	**54.45%**	48.56%	49.89%	51.76%
	平均人数（人）	**89**	89	87	86
	平均薪酬（万元/人）	**6.38**	**12.78**	**10.55**	**10.87**

报告期内，发行人销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬总体较为稳定，并整体呈逐年上升趋势。2020 年，发行人研发人员平均薪酬略有下降，主要系疫情期间享受社保减免优惠，薪酬总额及平均薪酬略有下降，同时当期新入职基层研发人员数量增加，引致研发人员平均薪酬略有降低。

2、与同行业可比公司的比较情况

报告期内，发行人销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬与同行业可比公司的比较情况如下：

（1）销售人员平均薪酬

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三力士	-	8.73	8.09	11.15
中鼎股份	-	40.26	45.77	53.25
鹏翎股份	-	18.34	11.43	16.22
川环科技	-	14.99	17.60	14.69
天普股份	-	26.14	12.25	9.48
可比公司均值	-	**21.69**	**19.03**	**20.96**
发行人	**6.01**	**12.62**	**10.54**	**9.93**

注 **1**：同行业可比公司销售人员平均薪酬=列入销售费用职工薪酬金额/（（上一年末销售人员数量+本年末销售人员数量）/2）。

注 2：同行业可比公司未在 2022 年半年报中披露销售人员数量。

报告期内，中鼎股份境外销售占比较高，境外子公司及销售人员较多，平均薪酬显著高于发行人及其他同行业公司；鹏翎股份 2021 年销售人员薪酬总额较 2020 年增长 69.30%，引致销售人员平均薪酬增长较快；天普股份 2021 年销售人

员平均人数大幅下降，薪酬总额有所增长，引致销售人员平均薪酬大幅增长，上述情况与发行人均不具有可比性。剔除上述因素后，报告期内同行业可比公司销售人员平均薪酬均值分别为 12.89 万元、12.34 万元和 11.86 万元，较发行人基本一致。

（2）管理人员平均薪酬

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三力士	-	33.02	14.07	13.46
中鼎股份	-	31.05	32.85	32.51
鹏翎股份	-	26.67	24.80	19.30
川环科技	-	17.21	8.11	7.98
天普股份	-	9.04	12.58	12.11
可比公司均值	-	**23.40**	**18.48**	**17.07**
发行人	**6.28**	**13.12**	**11.39**	**10.51**

注 **1**：同行业可比公司管理人员平均薪酬=列入管理费用职工薪酬金额/（（上一年末管理人员数量+本年末管理人员数量）/2）。

注 2：同行业可比公司未在 2022 年半年报中披露管理人员数量。

报告期内，中鼎股份境外子公司及管理人员较多，平均薪酬显著高于发行人及其他同行业公司；鹏翎股份经营规模较大，子公司较多且跨区域管理，管理成本相对较高，平均薪酬较高；三力士 2021 年管理人员平均人数由 2020 年 135 人大幅下降至 84 人，薪酬总额增长 45.15%，引致管理人员平均薪酬大幅增长，上述情况与发行人均不具有可比性。剔除上述因素后，报告期内同行业可比公司管理人员平均薪酬均值分别为 11.18 万元、11.59 万元和 13.13 万元，较发行人基本一致。

（3）研发人员平均薪酬

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三力士	-	13.52	19.70	17.50
中鼎股份	-	13.08	11.28	11.81
鹏翎股份	-	14.95	10.98	8.05
天普股份	-	10.99	9.25	12.83
可比公司均值	-	**13.14**	**12.80**	**12.55**

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人	6.38	12.78	10.55	10.87

注 1：同行业可比公司研发人员平均薪酬=列入研发费用职工薪酬金额/（（上一年末研发人员数量+本年末研发人员数量）/2）；

注 2：川环科技年度报告未披露研发人员工资薪酬。

注 3：同行业可比公司未在 2022 年半年报中披露研发人员数量。

由上表可见，报告期内，发行人研发人员平均薪酬较同行业可比公司平均水平较为接近。

（二）结合股份支付对应人员所在部门说明股份支付金额的列报是否准确

2020 年、2021 年，发行人股权激励对象、所在部门及股份支付费用列报科目情况如下：

单位：万元

2020 年度					
激励对象	**职务**	**所在部门**	**股份支付费用**	**列报科目**	**是否与所在部门匹配**
王军成	董事、总经理	总经办	82.75	管理费用、研发费用[注]	是
董勇修	董事、副总经理	总经办	66.20	管理费用、研发费用[注]	是
曹有华	副总经理、研发部部长	研发部	49.65	研发费用	是
吴勋苗	董事会秘书	证券部	49.65	管理费用	是
合计			**248.25**		
2021 年度					
激励对象	**职务**	**所在部门**	**股份支付费用**	**列报科目**	**是否与所在部门匹配**
胡玉俊	总经理助理、销售部部长	销售部	33.10	销售费用	是
鲍旭东	销售部副部长	销售部	22.07	销售费用	是
郑建波	销售部部长助理	销售部	5.52	销售费用	是
吕美春	销售部部长助理	销售部	5.52	销售费用	是
徐秀珍	销售部部长助理	销售部	5.52	销售费用	是
小计			**71.73**		
孙婷婷	财务总监	财务部	8.28	管理费用	是
章亚苗	财务经理	财务部	8.28	管理费用	是
敖燕飞	监事会主席、企管部副部长	企管部	8.28	管理费用	是
陈琼	企管部副部长	企管部	8.28	管理费用	是

黄振东	副总经理助理	总经理办公室	8.28	管理费用	是
黄其刚	副总经理助理	总经理办公室	8.28	管理费用	是
徐宏伟	监事、采购部部长	采购部	8.28	管理费用	是
陈淑辉	采购部副部长	采购部	5.52	管理费用	是
童丽波	财务部会计	财务部	5.52	管理费用	是
李建青	企管部人事负责人	企管部	5.52	管理费用	是
小计			**74.52**		
戚好来	研发部副部长	研发部	22.07	研发费用	是
李博	研发部技术总监	研发部	16.55	研发费用	是
梁秀齐	研发部工艺工程师	研发部	16.55	研发费用	是
徐立志	研发质量总监	研发部	11.03	研发费用	是
魏水生	研发部部长助理	研发部	11.03	研发费用	是
谢军军	研发部项目经理	研发部	11.03	研发费用	是
邱金离	研发部产品工程师	研发部	8.28	研发费用	是
肖宜均	研发部产品工程师	研发部	8.28	研发费用	是
徐立明	研发部产品工程师	研发部	8.28	研发费用	是
张福强	研发部产品工程师	研发部	5.52	研发费用	是
小计			**118.62**		
周海栋	生产部部长	生产部	16.55	制造费用	是
李华强	生产部副部长	生产部	5.52	制造费用	是
叶懋振	生产部副部长	生产部	5.52	制造费用	是
邹孝友	生产部部长助理	生产部	5.52	制造费用	是
小计			**33.11**		
合计	-	-	**297.90**	-	-

注：报告期内，发行人董事兼总经理王军成、董事兼副总经理董勇修分别负责公司总部及传动系统厂区的生产经营管理，并主持参与公司多项重大研发项目，因此发行人根据工作分配时间将其股份支付金额分别计入管理费用和研发费用。

由上表可见，报告期内，发行人股权激励对象所在部门与股份支付费用列报科目相匹配，股份支付列报准确。

（三）发行人管理费用率低于同行业平均水平的原因

发行人与同行业可比公司管理费用占营业收入的比例比较如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
三力士	**8.97%**	7.69%	7.61%	8.13%

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中鼎股份	**5.82%**	6.54%	7.62%	7.38%
鹏翎股份	**7.81%**	8.24%	7.02%	6.32%
川环科技	**3.75%**	3.53%	3.31%	4.39%
天普股份	**15.53%**	13.69%	12.20%	10.34%
可比公司均值	**8.38%**	**7.94%**	**7.55%**	**7.31%**
浙江丰茂	**3.15%**	**3.52%**	**4.14%**	**4.25%**

报告期内，公司管理费用占营业收入的比例整体低于同行业平均水平，但与川环科技基本持平。由于不同企业间的经营规模、薪酬水平、经营情况等存在差异，上述各公司管理费用率存在一定差异，公司管理费用率整体处于同行业上市公司平均水平范围内。报告期内，发行人管理费用主要科目占营业收入的比例与同行业公司比较如下：

公司名称	职工薪酬	业务招待费	折旧摊销	办公费	差旅费	其他管理费用	合计
2022 年 1-6 月							
三力士	**3.38%**	**0.21%**	**2.78%**	**0.06%**	**0.03%**	**2.52%**	**8.97%**
中鼎股份	**3.27%**	**0.04%**	**0.61%**	**-**	**-**	**1.90%**	**5.82%**
鹏翎股份	**3.02%**	**-**	**0.96%**	**0.04%**	**0.10%**	**3.69%**	**7.81%**
川环科技	**1.49%**	**0.06%**	**0.47%**	**0.12%**	**0.04%**	**1.57%**	**3.75%**
天普股份	**7.08%**	**0.29%**	**5.05%**	**0.26%**	**-**	**2.86%**	**15.53%**
可比公司均值	**3.65%**	**0.15%**	**1.97%**	**0.12%**	**0.06%**	**2.51%**	**8.38%**
浙江丰茂	**2.31%**	**0.20%**	**0.12%**	**0.05%**	**0.01%**	**0.46%**	**3.15%**
2021 年度							
三力士	2.75%	0.23%	2.33%	0.13%	0.05%	2.19%	7.69%
中鼎股份	3.39%	0.05%	0.70%	-	-	2.40%	6.54%
鹏翎股份	3.26%	-	1.11%	-	0.14%	3.73%	8.24%
川环科技	2.04%	0.11%	0.58%	0.16%	0.10%	0.55%	3.53%
天普股份	6.28%	0.25%	3.68%	0.70%	-	2.78%	13.69%
可比公司均值	**3.55%**	**0.16%**	**1.68%**	**0.33%**	**0.10%**	**2.33%**	**7.94%**
浙江丰茂	**2.18%**	**0.35%**	**0.15%**	**0.08%**	**0.03%**	**0.74%**	**3.52%**
2020 年度							
三力士	2.11%	0.16%	2.21%	0.06%	0.09%	2.99%	7.61%

公司名称	职工薪酬	业务招待费	折旧摊销	办公费	差旅费	其他管理费用	合计
中鼎股份	3.85%	0.05%	0.79%	-	-	2.93%	7.62%
鹏翎股份	3.01%	-	1.20%	-	0.09%	2.72%	7.02%
川环科技	1.65%	0.13%	0.58%	0.25%	0.12%	0.58%	3.31%
天普股份	5.18%	1.12%	3.25%	0.59%	-	2.05%	12.20%
可比公司均值	**3.16%**	**0.37%**	**1.61%**	**0.30%**	**0.10%**	**2.25%**	**7.55%**
浙江丰茂	**2.22%**	**0.28%**	**0.25%**	**0.09%**	**0.04%**	**1.26%**	**4.14%**
2019 年度							
三力士	2.77%	0.20%	1.93%	-	0.24%	3.00%	8.13%
中鼎股份	3.81%	0.05%	0.65%	-	-	2.86%	7.38%
鹏翎股份	2.70%	-	1.25%	-	0.15%	2.21%	6.32%
川环科技	1.88%	0.15%	0.65%	0.46%	0.32%	0.93%	4.39%
天普股份	4.55%	0.42%	2.91%	0.53%	-	1.93%	10.34%
可比公司均值	**3.14%**	**0.21%**	**1.48%**	**0.50%**	**0.24%**	**2.19%**	**7.31%**
浙江丰茂	**2.22%**	**0.35%**	**0.26%**	**0.09%**	**0.23%**	**1.10%**	**4.25%**

由上表可见，报告期内，发行人管理费用率低于同行业平均水平，主要原因一是公司经营规模较上市公司相对较小，管理结构扁平化且主营业务突出，管理成本较低；二是公司行政管理人员较少，且无子公司，不涉及跨区域管理，职工薪酬及办公费用较低；三是公司办公物业集中且精简，相应折旧摊销费用较低；四是天普股份管理费用率显著高于其他可比公司，主要系职工薪酬、折旧摊销和业务招待费占比显著偏高。

二、结合销售合同的具体约定，说明三包费的具体内容，支出比例与同行业可比公司是否存在显著差异；结合发行人销售模式、客户开拓方式等销售费用结构是否合理，归集是否真实、准确、完整。

（一）结合销售合同的具体约定，说明三包费的具体内容，支出比例与同行业可比公司是否存在显著差异

基于汽车行业产品相关三包规定、发行人与汽车领域客户销售合同的约定，发行人对已销售的尚在质保期内的产品，需要承担由于产品质量问题造成的主机损耗的赔偿责任和义务。发行人针对因自身产品质量问题招致客户的索赔、维修、更换等费用，列入三包费进行核算。

发行人当期三包费用按上期实际发生的三包费用占主营业务收入的比例进行预提，计入销售费用和预计负债，实际发生三包费用时，冲减预计负债余额。

报告期各期，发行人三包费预提及冲减情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
预计负债期初余额	**346.76**	285.32	208.92	256.50
预计负债-三包费计提	**99.72**	266.04	279.76	215.57
当期三包费实际发生额	**101.14**	204.60	203.37	263.15
预计负债期末余额	**345.34**	346.76	285.32	208.92

从上表可以看出，发行人各期三包费预提金额能够覆盖下一年三包费实际发生金额，计提金额较为充分。报告期内，发行人三包费计提比例与同行业可比公司比较情况具体如下：

公司名称	三包费占主营业务收入比重			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中鼎股份	**0.17%**	0.33%	0.36%	0.42%
鹏翎股份	-	1.75%	1.18%	0.71%
可比公司均值	**0.17%**	**1.04%**	**0.77%**	**0.57%**
浙江丰茂	**0.38%**	**0.49%**	**0.67%**	**0.55%**

注 **1**：三力士、川环科技、天普股份定期报告未披露三包费用金额。

注 2：鹏翎股份未在 2022 年半年报中披露三包费用数据。

综上，与同行业可比公司相比，发行人三包费用计提比例处于行业合理区间范围内，计提金额较为充分。

（二）结合发行人销售模式、客户开拓方式等销售费用结构是否合理，归集是否真实、准确、完整

发行人主要从事精密橡胶零部件的研发、生产和销售，产品主要应用于汽车领域，采取直销和经销相结合的销售模式，发行人汽车领域产品包括整车配套和售后服务两个市场。

针对整车配套市场，客户以国内外整车厂和一级供应商为主，该类型客户均有成熟的供应商体系，通常情况产品采购从其体系内的供应商选择。发行人首次

拓展客户主要通过直接拜访的方式，通过客户的供应商审核流程后进入其供应商系统，产品或项目机会来源于客户向其体系内的供应商邀标或询价。客户提出产品需求后，发行人就产品技术方案与客户进行沟通，并制作测试样件，产品测试和报价得到客户认可后，获得项目定点。

针对售后服务市场，客户主要包括博世、舍弗勒、迈乐等国际汽车零部件品牌商，以及发行人自有品牌和米其林品牌经销商客户。发行人主要通过参加行业展会、平台推广、老客户介绍、收集下游行业的公开资料等途径开拓客户。

报告期内，为保持数据可比性，发行人经运输费用重述后的销售费用情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运输费	**443.68**	**30.71%**	1,066.12	32.07%	659.84	30.25%	632.41	28.08%
职工薪酬	**378.35**	**26.19%**	782.35	23.53%	569.07	26.09%	506.50	22.49%
业务招待费	**107.60**	**7.45%**	413.45	12.44%	229.06	10.50%	317.32	14.09%
三包费	**99.72**	**6.90%**	266.04	8.00%	279.76	12.83%	215.57	9.57%
仓储费	**164.75**	**11.40%**	283.44	8.53%	198.35	9.09%	247.97	11.01%
股份支付	-	-	71.72	2.16%	-	-	-	-
差旅费	**38.27**	**2.65%**	127.10	3.82%	95.53	4.38%	138.22	6.14%
其他	**212.24**	**14.69%**	314.37	9.46%	149.55	6.86%	194.22	8.62%
合计	**1,444.62**	**100.00%**	**3,324.59**	**100.00%**	**2,181.17**	**100.00%**	**2,252.20**	**100.00%**

发行人销售费用主要由运输费、职工薪酬、业务招待费、三包费、仓储费及差旅费构成，上述各项合计金额占销售费用比例在 85%以上。

1、运输费

报告期内，发行人运输费用变动与销售收入变动具有一致性，相关分析具体参见本题回复之“三、结合 2020 年后在营业成本列式的运输费用，说明发行人各期运输费用与销售收入、发行人承担运输义务的销量、运输里程、运输单价的匹配关系”。

2、职工薪酬

报告期内，发行人销售人员数量、平均薪酬合理，与同行业存在差异合理，相关分析具体参见本题回复之“一、说明报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的职工薪酬金额、占比、人员数量、平均薪酬，与同行业可比公司是否存在较大差异”。

3、业务招待费、差旅费

报告期内，发行人业务招待费、差旅费金额及占营业收入的比重如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
业务招待费	**107.60**	413.45	229.06	317.32
差旅费	**38.27**	127.10	95.53	138.22
营业收入	**26,897.61**	55,465.99	42,034.51	39,264.06
占营业收入比重	**0.54%**	0.97%	0.77%	1.16%

2020 年度，受新冠疫情影响，发行人销售人员业务招待费、差旅费发生较少，2021 年度，随着国内新冠疫情形势好转，发行人业务拓展逐步增加，业务招待费及差旅费较去年有所上升。

4、三包费

报告期内，发行人三包费计提政策合理，计提金额充分，具体分析参见本题回复之“二、（一）结合销售合同的具体约定，说明三包费的具体内容，支出比例与同行业可比公司是否存在显著差异”。

5、仓储费

由于整车厂通常采取“零库存”和“及时供货”的供应链管理模式，要求零部件供应商按照计划订单生产产品并采取寄售模式供货。报告期内，发行人因设置寄售仓库产生的仓储费用与对应收入的配比关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
仓储费	**164.75**	283.44	198.35	247.97
整车配套业务收入	**12,183.76**	27,525.82	22,442.60	22,680.94
仓储费占整车配套业	**1.35%**	1.03%	0.88%	1.09%

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
务收入比例				

报告期内，发行人仓储费占整车配套业务收入的比例较为稳定。

6、其他销售费用

报告期内，发行人其他销售费用主要包括市场开发费、业务宣传费、办公费、保险费等，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
市场开发费	**139.28**	183.09	35.67	75.25
业务宣传费	**16.71**	82.59	53.32	66.30
办公费	**2.36**	14.26	17.03	16.02
保险费	**26.45**	6.42	20.11	15.34
其他	**27.44**	28.01	23.42	21.31
合计	**212.24**	**314.37**	**149.55**	**194.22**

市场开发费主要系发行人为加强产品境外市场推广力度，针对特定境外客户委托第三方进行市场开发、项目协调与跟踪、客户服务、货款催收等工作，发行人与第三方根据具体产品销售规模及合同约定的收费标准计算并支付市场开发费。其中 **2022 年 1-6 月和** 2021 年市场开发费较 2020 年增长较快，主要系 LN DISTRIBUTION LLC 等境外客户本期销售规模增长较快，相应计提市场开发费较多。

2020 年度，受疫情影响，发行人业务宣传费较 2019 年略有下降。2021 年度随着疫情逐步缓解，发行人持续深入开拓市场，业务宣传费相应增长较快。**2022 年 1-6 月，受国内疫情反复，发行人业务宣传费较少。**

除市场开发费和业务宣传费外，报告期内发行人其他销售费用金额较小且各期较为稳定。

综上所述，报告期内，发行人销售费用变动与公司实际经营情况一致，不存在异常情况。

三、结合 2020 年后在营业成本列式的运输费用，说明发行人各期运输费用与销售收入、发行人承担运输义务的销量、运输里程、运输单价的匹配关系。

报告期内，发行人对其产品销售均需承担运输责任，包括发行人将产品运送至国内客户的指定地点以及将产品运送至海关港口所承担的国内运费，部分国外客户需将产品运送至其国外指定地点产生的国际运费以及产品在海关港口所发生的拖柜费、搬运费等包干费。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
国内运费	**212.20**	502.97	454.52	405.16
国际海运费	**143.95**	361.06	89.98	109.68
包干费	**87.53**	202.09	115.34	117.56
合计	**443.68**	**1,066.12**	**659.84**	**632.41**

（一）国内运费

国内运费包括发行人将产品运送至国内客户的指定地点以及将产品运送至海关港口所承担的国内运费，其运费占营业收入的比例及单位产品的运费情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
国内运费	**212.20**	502.97	454.52	405.16
营业收入	**26,897.61**	55,465.99	42,034.51	39,264.06
国内运费占营业收入比例	**0.79%**	0.91%	1.08%	1.03%
总销售数量	**2,281.96**	4,895.80	3,844.60	3,771.39
单位产品国内运费	**0.09**	0.10	0.12	0.11

如上表所示，报告期内，发行人国内运费占营业收入的比例及国内运输单价整体较为稳定。2021 年**和 2022 年 1-6 月**，发行人营业收入大幅增长，其中境外销售收入增长较快，相较于境内销售业务，境外销售发行人仅需将产品运至宁波港港口，运输距离较短，导致运费占营业收入比例及单位产品运费相对较低。

（二）国际运费

国际运费指在 DDP、CIF 贸易模式下，由发行人承担的国际海运费，其对应

收入的比例及单位产品的运费情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
国际运费	**143.95**	361.06	89.98	109.68
需发行人承担海运费的境外销售收入	**2,027.40**	3,252.53	2,500.52	2,791.85
国际运费占对应收入的比例	**7.10%**	11.10%	3.60%	3.93%
需发行人承担海运费的境外销售数量	**110.16**	165.64	120.58	117.43
单位产品国际运输单价	**1.31**	2.18	0.75	0.93

2019 年-2020 年，发行人国际海运费占对应收入的比例及单位产品国际运输单价基本保持稳定，2021 年较 2020 年增长较快，主要系受新冠疫情对海运市场供求影响，国际海运价格大幅上涨所致，**2022 年 1-6 月，国际海运市场供求紧张程度缓解，海运价格大幅下降**。

（三）包干费

包干费主要包括货物到港口后所需支付的拖柜费、搬运费等，报告期内，发行人包干费占境外销售收入的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
包干费	**87.53**	202.09	115.34	117.56
境外销售收入（不包括技术咨询服务费收入）	**11,140.69**	20,340.75	12,761.48	12,333.89
包干费占境外销售收入的比例	**0.79%**	0.99%	0.90%	0.95%

如上表所示，报告期内，发行人包干费占境外销售收入的比例基本稳定。**2022 年1-6月，发行人境外销售进一步增长，单次出货量增长，对应包干费有所下降。**

综上，报告期各期，发行人运输费用与销售收入、发行人承担运输义务的销量、运输距离、运输单价较为匹配。

四、说明报告期发行人研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系，研发部门人员、机器设备、物料是否同时亦投入生产，研发产品制成后是否对外销售，结合研发费用核算、归集方法，说明相关材料、折旧摊销、人工在成本与研发费用之间分配是否准确，相关内控措施及执行情况。

（一）说明报告期发行人研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系

1、报告期发行人研发费用加计扣除金额与账面研发费用的匹配关系

报告期内，发行人研发费用与加计扣除金额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发费用-财务报表口径	2,342.31	1,839.12	1,806.86
研发费用-加计扣除口径	2,002.58	1,481.89	1,548.23
差异金额	**339.73**	**357.23**	**258.63**
其中：工资及社保	37.42	33.10	31.85
股份支付	118.61	109.23	-
直接材料	19.20	23.14	20.12
折旧及模具费用	98.25	119.17	95.94
委外研发费	3.00	7.00	7.00
福利费	22.30	26.00	23.37
水电费	17.79	20.08	21.5
差旅费	23.17	19.51	58.84

注：2022 年 1-6 月尚未进行加计扣除

报告期各期，发行人财务报表口径的研发费用相较加计扣除口径差异金额分别为 258.63 万元、357.23 万元和 339.73 万元，差异金额具体情况如下：

差异项目	具体内容
职工薪酬	根据国家税务总局《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）相关规定，人员人工费用的定义是指直接从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用。报告期内，发行人将非全职研发人员的薪酬社保在加计扣除时予以剔除，影响金额分别为 31.85 万元，33.10 万元和 37.42 万元，同时将股份支付费用予以剔除，影响金额分别为 109.23 万元和 118.61 万元

差异项目	具体内容
直接材料	根据国家税务总局《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）相关规定，可加计扣除的直接投入费用指研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用；用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，不构成固定资产的样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费；用于研发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检验、维修等费用，以及通过经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费。报告期内，发行人将研发领用的辅助材料在加计扣除时予以扣除，影响金额为 20.12 万元，23.14 万元，19.20 万元。
折旧及模具费用	根据国家税务总局《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）相关规定，可加计扣除的折旧费用指用于研发活动的仪器、设备的折旧费。报告期内，因发行人设备及模具等应用无法直接认定至具体项目，相关折旧及模具费用在加计扣除时予以扣除，影响金额为 95.94 万元，119.17 万元，98.25 万元。
委外研发费	根据财税[2017]第 40 号文，企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的 80%计入委托方研发费用并计算加计扣除，受托方不得再进行加计扣除。报告期内，发行人将委外研发费用 80%计入加计扣除，影响金额为 7 万元，7 万元，3 万元。
其他费用	根据《财政部国家税务总局科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号文）相关规定，允许加计扣除的其他费用范围为“与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费，职工福利费、补充养老保险费、补充医疗保险费。此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。报告期内，发行人因福利费、水电费、差旅费等无法直接认定至具体的研发项目，出于谨慎性考虑，在加计扣除时均予以剔除，影响金额为 103.71 万元，65.58 万元，63.25 万元。

2、报告期发行人高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系

发行人最近一期高新技术企业复审期间系 2018-2020 年度，2019 年、2020 年，发行人研发费用与高新技术企业复审金额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度
研发费用-财务报表口径	1,839.12	1,806.86
研发费用-高新复审口径	1,740.91	1,804.40
差异金额	**98.21**	**2.45**
其中：薪酬及社保	-43.19	-28.29
折旧费用	25.17	23.75
委外研发费	7.00	7.00
股份支付	109.23	-

2019 年、2020 年，发行人财务报表口径的研发费用相较高新技术企业复审

口径差异金额分别为 2.45 万元和 98.21 万元，差异金额具体情况如下：

（1）2019 年、2020 年，发行人研发人员调整，对应研发费用薪酬及社保等调整，导致差异-28.29 万元和-43.19 万元；

（2）2019 年、2020 年，发行人研发设备归类调整，对应研发费用折旧调整，导致折旧差异 23.75 万元和 25.17 万元；

（3）2019 年、2020 年，发行人将委外研发费用 80%计入高新技术企业复审，影响金额为 7 万元和 7 万元。

（二）研发部门人员、机器设备、物料是否同时亦投入生产，研发产品制成后是否对外销售，结合研发费用核算、归集方法，说明相关材料、折旧摊销、人工在成本与研发费用之间分配是否准确，相关内控措施及执行情况

1、研发部门人员、机器设备、物料是否同时亦投入生产，研发产品制成后是否对外销售

（1）研发人员

报告期内，发行人董事兼总经理王军成、董事兼副总经理董勇修分别负责公司总部及传动系统厂区的生产经营管理，并主持参与公司多项重大研发项目，因此发行人根据工作分配时间将其薪酬分别计入管理费用和研发费用，除此之外，发行人研发人员均为研发专职人员。

（2）研发设备

报告期内，发行人研发设备均为研发活动专用，以实验室测试设备为主，不存在与生产活动共用的情形。

（3）研发物料

发行人研发所领用物料均投入研发活动，以研发过程中报废、制作测试样件为主，测试样件包括发行人内部自行进行性能测试的样件以及免费送予客户进行性能测试的样件，不存在研发活动形成产品对外出售的情况。

2、结合研发费用核算、归集方法，说明相关材料、折旧摊销、人工在成本与研发费用之间分配是否准确，相关内控措施及执行情况

发行人严格按照企业会计准则的规定对研发费用进行会计处理。发行人研发费用核算的范围包括研发人员直接人工费用、研发领用的直接材料、研发设备折旧与摊销以及其他费用等。发行人对研发费用按照研发项目设置明细账，将研发相关的支出按照科学合理的方法进行归集和分配。发行人研发费用在不同的研发项目之间进行归集与划分的方法如下：

（1）直接材料

针对直接材料支出，研发人员在领用时注明材料用途及归属的研发项目，财务部根据审批后的研发领料单中注明的项目，将材料归集至具体项目。

（2）直接人工

职工薪酬根据研发项目人员进行分配；按研发人员实际参与项目归集人工成本。

（3）折旧摊销

折旧摊销根据研发部门资产清单及相应的折旧政策计提折旧，并以各研发项目实际使用情况进行分摊。

（4）其他费用

主要系研发人员通讯费、差旅费等，根据费用发生时研发人员所参与的项目计入相关项目的研发费用。

报告期内，发行人按照研发项目对研发费用进行归集，研发人员除董事兼总经理王军成、董事兼副总经理董勇修同时负责公司生产经营管理并主持参与公司研发活动外，其他研发人员均系研发专职人员；研发相关物料均系研发活动专用，不存在同时投入生产的情形；研发设备均系研发活动专用，不存在与生产活动混用的情形。发行人研发活动不存在形成产品对外出售的情形，不存在研发费用与成本混同的情形。

综上所述，发行人研发费用中的直接材料、直接人工、折旧摊销及其他费用均可直接归属到相关研发项目，折旧摊销分摊合理准确。发行人不存在研发费用

与成本混同的情形。

报告期内，发行人制定了《研发费用管理制度》并有效执行了研发内控制度，建立了从研发项目立项、研发项目过程控制到研发项目考核结项的管理流程，有效监控并记录了各研发项目的进展状况，综合评估各项目技术可行性，并严格按照研发项目的预算、具体费用内容明细和用途区分研发费用及其他成本费用，有效保证了研发费用核算的真实性、准确性、完整性。

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、了解发行人期间费用相关内部控制制度，评价内部控制设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、获取报告期各期发行人期间费用明细账，结合董监高银行流水核查评价期间费用完整性，并对职工薪酬、业务招待费、办公费、折旧与摊销等主要明细项目金额波动进行合理性分析；

3、获取发行人报告期内工资表及员工花名册，复核发行人研发、管理、销售人员平均人数、工资总额、平均薪酬计算的准确性，并与同行业数据进行比较分析；

4、结合股份支付对应人员的岗位、部门等，复核发行人股份支付费用列报的准确性；

5、统计分析三包费、运输费用与营业收入的配比关系；

6、访谈发行人销售部门负责人，了解市场开发费相关业务背景和业务模式等，获取并复核了市场开发费合同、市场开发费统计表，了解报告期各期市场开发费波动的原因及合理性；

7、了解、评估并测试与研发费用相关的关键内部控制，确定其是否设计合理并得到有效执行；

8、访谈发行人研发部门相关人员，了解发行人研发组织机构设置、研发人员具体安排、具体研发项目等信息；

9、访谈发行人财务部相关人员，了解发行人研发支出的归集及核算方法，获取并核查按项目归集的研发费用明细，评估其归集与核算是否具有合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则要求；

10、获取发行人报告期内研发加计扣除数据、高新复审研发费用数据，并与账面数据进行比较分析；

11、查阅发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等关联方资金流水。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内销售人员、管理人员、研发人员薪酬与同行业可比公司不存在显著差异；发行人股份支付费用列报准确；发行人管理费用率整体处于同行业上市公司平均水平范围内；

2、报告期内，发行人针对因自身产品质量问题招致客户的索赔、维修、更换等费用，列入三包费进行核算，计提比例与同行业可比公司不存在显著差异；报告期内，发行人销售费用结构合理，归集真实、准确、完整；

3、发行人各期运输费用与销售收入、发行人承担运输义务的销量、运输里程、运输单价匹配；

4、发行人市场开发费具备合理性，报告期内市场开发费真实、完整，各期波动合理；

5、报告期内发行人研发费用与加计扣除数据、高新复审数据的差异存在合理解释；除王军成与董勇修外发行人研发人员均为研发专职人员，机器设备、物料是均为研发活动专用，不存在研发活动形成产品对外出售的情况；报告期内，发行人研发费用中的直接材料、直接人工、折旧摊销及其他费用均可直接归属到相关研发项目，折旧摊销分摊合理准确，发行人报告期内研发相关内控措施设计合理且得到有效执行。

16.关于应收款项

申请文件显示：

（1）报告期各期末，发行人应收票据和应收款项融资净值分别为 2,770.88 万元、4,856.73 万元、4,339.61 万元和 6,054.80 万元，2021 年增长较快，主要为银行承兑汇票，仅对神龙汽车等优质客户采用商业承兑汇票进行货款结算。

（2）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 7,654.50 万元、8,145.85 万元、10,734.90 万元和 13,125.28 万元，占同期营业收入的比例分别为 25.54%、20.75%、25.54%和 49.40%。

（3）报告期各期末，发行人存在预付款项 199.37 万元、289.19 万元、177.17 万元和 181.35 万元，2018-2020 年末，均存在部分账龄 1 年以上预付款项。预付款项主要为预付的原材料采购款。

请发行人：

（1）说明报告期各期应收票据背书及贴现且在资产负债表日尚未到的应收票据/应收款项融资的具体情况，商业承兑汇票终止确认情况、确认依据及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

（2）说明报告期应收账款余额逐年增长的原因及合理性，报告期各期应收账款余额变动与当期营业收入变动差异产生的原因；报告期各期末应收账款逾期情况，各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比，主要逾期客户逾期原因，同时说明期后各期末应收账款回款情况，单项计提坏账准备的客户的具体情况，是否存在因客户经营或财务风险导致无法回款情形。

（3）结合新金融工具准则实施前后发行人应收账款坏账准备计提方法，说明报告期内坏账计提比例是否充分，与同行业可比公司是否存在显著差异。

（4）说明 2018-2020 年末 1 年以上账龄预付款项形成原因，如为原材料采购款，请说明长期未予结转的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收账款核查过程、

结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，并说明相关核查是否充分。

【回复】

一、说明报告期各期应收票据背书及贴现且在资产负债表日尚未到的应收票据/应收款项融资的具体情况，商业承兑汇票终止确认情况、确认依据及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

（一）说明报告期各期应收票据背书及贴现且在资产负债表日尚未到的应收票据/应收款项融资的具体情况，商业承兑汇票终止确认情况、确认依据及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期各期，发行人银行承兑汇票背书及贴现且在资产负债表日尚未到期的具体情况如下：

单位：万元

年度	票据承兑人	已背书或贴现未到期金额	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
2022 年 1-6 月	**信用等级较高的银行**	**547.98**	**547.98**	**-**
	信用等级一般的银行	**425.99**	**-**	**425.99**
2021 年度	信用等级较高的银行	1,026.90	1,026.90	-
	信用等级一般的银行	529.04	-	529.04
2020 年度	信用等级较高的银行	2,102.43	2,102.43	-
	信用等级一般的银行	282.16	-	282.16
2019 年度	信用等级较高的银行	1,439.71	1,439.71	-
	信用等级一般的银行	704.09	-	704.09

注：信用等级较高的银行包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行六家大型商业银行及招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行九家上市股份制银行。信用等级一般的银行指除上述银行之外的其他商业银行或财务公司。

报告期各期末，发行人不存在已背书或已贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票。

根据财政部《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第五条和第七条之规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金

融资产。

根据中国证监会《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》，“如果用于贴现的银行承兑汇票是由信用等级较高的银行承兑，随着票据的贴现，信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已经转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移给银行，可以终止确认；如果用于贴现的银行承兑汇票是由信用等级不高的银行承兑，贴现不影响追索权，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，不应终止确认。”

报告期内，发行人对银行承兑汇票承兑人的信用等级进行了划分，将 6 家国有大型商业银行和 9 家已上市股份制商业银行分类为信用等级较高的银行，将其他银行及财务公司分类为信用等级一般的银行。报告期各期末，发行人对信用等级较高的银行承兑的应收票据在背书或贴现时终止确认，对商业承兑汇票和信用等级一般的银行承兑的应收票据在背书或贴现时不予终止确认，而在到期实际承兑后予以终止确认。发行人银行承兑汇票终止确认的会计处理符合《企业会计准则》及其相关规定。

（二）是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形

报告期内，发行人不存在无真实交易背景的票据往来，不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。

二、说明报告期应收账款余额逐年增长的原因及合理性，报告期各期应收账款余额变动与当期营业收入变动差异产生的原因；报告期各期末应收账款逾期情况，各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比，主要逾期客户逾期原因，同时说明期后各期末应收账款回款情况，单项计提坏账准备的客户的具体情况，是否存在因客户经营或财务风险导致无法回款情形。

（一）报告期应收账款余额逐年增长的原因及合理性，报告期各期应收账款余额变动与当期营业收入变动差异产生的原因

报告期内，发行人应收账款及营业收入总体增长变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
应收账款余额	**15,260.31**	11,827.47	10,734.90	8,145.85
应收账款余额增长比例	**29.02%**	10.18%	31.78%	-
营业收入	**26,897.61**	55,465.99	42,034.51	39,264.06
营业收入增长比例	-	31.95%	7.06%	-
应收账款余额占营业收入比例	**56.73%**	21.32%	25.54%	20.75%

报告期内，发行人营业收入逐年增长，应收账款余额也呈现逐年增长趋势。2020 年末，发行人应收账款余额较上年末增长 31.78%，高于当期营业收入增幅，主要系一汽集团、长安集团等整车配套客户 2020 年四季度实现销售收入较多，尚在信用期内的应收账款增长较快所致；2021 年末，应收账款余额较上年末增长 10.18%，低于当期营业收入增幅，主要系当期境外品牌商客户实现销售收入增长较快，回款周期较短所致。

报告期内，发行人主要客户回款周期情况如下：

单位：天

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
上汽集团	**111.40**	78.64	89.78	64.10
一汽集团	**103.78**	78.08	80.41	53.99
LNDISTRIBUTION LLC	**25.49**	**18.26**	**51.41**	**17.17**
吉利汽车	**128.50**	98.70	129.14	116.94
KAH	**112.36**	69.80	45.35	19.41
博世	**83.61**	47.51	78.61	68.61
瑞立集团	**281.75**	154.31	131.57	112.68

注：回款周期=应收账款平均余额*365/（营业收入*增值税税率）

由上表可见，发行人主要客户回款周期整体较为稳定，报告期各期略有差异主要系销售收入、应收账款规模变动、客户回款节奏差异所致。

2019 年度，上汽集团、一汽集团回款周期相对较短，主要系报告期初上汽大通 G50、一汽红旗等项目尚未量产，应收账款规模较小。2020-2021 年度，上汽集团、一汽集团回款周期较为稳定。**2022 年 1-6 月，受上半年长春和上海疫情影响，一汽集团、上汽集团订单采购延迟，主要集中在 5-6 月，信用期内应收**

款增长较大，导致回款周期延长。

2019-2020 年度，吉利汽车回款周期较长，主要系报告期初应收账款规模较大；2020 年吉利缤越 1.5T 车型产销量下降引致吉利汽车销售收入降幅明显，且当期受疫情采购订单延迟、领克 05 车型量产及领克 01/02/03 下半年起始配套影响，2020 年末应收账款余额相对较高。2021 年度，随着吉利汽车销售收入增长，回款周期有所回落。**2022 年 1-6 月，受国内疫情影响，吉利汽车回款节奏有所减慢。**

2019 年度，KAH 回款周期较短，主要系发行人与其 2019 年起开始合作，报告期初无应收账款。2020-**2022 年 6 月**受外汇管制影响，回款周期有所延长。

2021 年度，博世回款周期下降明显，主要系新定点项目当期实现量产，引致销售收入大幅增长，应收账款周转较快所致。**2022 年 1-6 月，应客户要求变更运输目的地，货物到港时间延长，客户入账时间较晚，回款相应有所延长。**

2019-2021 年度，瑞立集团回款周期较长，主要原因系发行人开具发票时间与客户收到发票并由财务完成记账存在时间差异，且客户付款时间主要根据客户资金计划统筹安排，导致部分款项超过信用期。瑞立集团系国内知名汽车零部件企业，客户信用相对较高，发生坏账的概率较低。**受商用车产量下滑影响，2022 年 1-6 月瑞立集团业务规模下降，回款节奏有所减慢。**

综上，报告期内发行人应收账款余额逐年增长，报告期各期应收账款余额变动与当期营业收入变动有所差异，具有合理性。

（二）报告期各期末应收账款逾期情况，各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比，主要逾期客户逾期原因，同时说明期后各期末应收账款回款情况

报告期各期末，发行人应收账款逾期情况统计如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
信用期内	**13,078.42**	**85.70%**	10,032.46	84.82%
信用期外	**2,181.89**	**14.30%**	1,795.01	15.18%

其中：单项全额计提坏账准备	**497.97**	**3.26%**	496.88	4.20%
未单项全额计提坏账准备	**1,683.92**	**11.03%**	1,298.14	10.98%
合计	**15,260.31**	**100.00%**	**11,827.47**	**100.00%**

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
信用期内	8,528.20	79.44%	6,727.73	82.59%
信用期外	2,206.70	20.56%	1,418.12	17.41%
其中：单项全额计提坏账准备	460.82	4.29%	463.33	5.69%
未单项全额计提坏账准备	1,745.88	16.26%	954.78	11.72%
合计	**10,734.90**	**100.00%**	**8,145.85**	**100.00%**

由上表可见，报告期各期末，应收账款账龄主要集中在信用期内，逾期应收账款占比相对较低。

对于逾期的应收账款，主要原因为：（1）重庆比速云博动力科技有限公司、重庆凯特动力科技有限公司、重庆幻速汽车配件有限公司、重庆比速汽车有限公司（以下简称银翔系公司）、重庆力帆汽车发动机有限公司（以下简称“重庆力帆”）、重庆众泰汽车工业有限公司（以下简称“重庆众泰”）等客户自身经营不善，发行人预计应收账款无法收回，已单项全额计提坏账准备；（2）发行人开具发票时间与客户收到发票并由财务完成记账存在时间差异，且整车厂客户支付货款通常为每月集中审批并于月度中集中一天付款，可能导致超出信用期付款；（3）客户付款时间主要根据客户资金计划统筹安排，导致部分款项超过信用期。

发行人单项全额计提坏账准备的应收账款客户情况，请参见本题回复之“二、（三）单项计提坏账准备的客户的具体情况，是否存在因客户经营或财务风险导致无法回款情形”。报告期各期末，发行人应收账款短暂逾期，且未全额计提坏账准备的主要应收账款客户情况如下：

单位：万元

客户名称	逾期金额	逾期原因
2022 年 6 月 30 日		
KAH	**354.62**	**外汇管制影响**

博世	**227.52**	**应客户要求变更运输目的地，货物到港时间延长，客户入账时间较晚**
瑞立集团	**186.67**	**客户资金计划统筹安排**
中国第一汽车股份有限公司	**137.08**	**受疫情原因客户入账时间较晚**
舍弗勒	**74.54**	**客户入账时间差异**
合计	**980.42**	
2021 年 12 月 31 日		
瑞立集团	371.61	客户资金计划统筹安排
KAH	129.74	外汇管制影响
HOOMAN	96.60	客户入账时间差异
长安汽车	73.48	客户入账时间差异
重庆渝安淮海动力有限公司	35.39	客户暂扣质量保证金
合计	**706.82**	-
2020 年 12 月 31 日		
一汽集团	231.37	发行人股改更名导致付款信息变更延迟
瑞立集团	307.21	客户资金计划统筹安排
KAH	125.80	外汇管制影响
长安汽车	90.16	发行人股改更名导致付款信息变更延迟
TDG	73.09	客户资金计划统筹安排
合计	**827.64**	-
2019 年 12 月 31 日		
瑞立集团	212.47	客户资金计划统筹安排
SKF	97.16	客户入账时间差异
神龙汽车有限公司	49.16	客户资金计划统筹安排
SHTC	32.61	客户入账时间差异
宁波奥特英基汽车部件股份有限公司	29.68	客户资金计划统筹安排
合计	**421.08**	-

截至 2022 年 8 月 31 日，发行人各期末应收账款回款情况统计如下：

单位：万元

项目		**2022 年 6 月 30 日**	**2021 年 12 月 31 日**	**2020 年 12 月 31 日**	**2019 年 12 月 31 日**
应收账款余额		**15,260.31**	11,827.47	10,734.90	8,145.85
期后回款	半年内	**7,741.19**	**10,586.92**	9,841.91	7,507.43
	半年至一年	**-**	**25.54**	274.76	107.97

项目		2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
情况	一年至两年	-		8.93	69.76
	两年以上	-			5.92
	小计	**7,741.19**	**10,612.46**	10,125.60	7,691.08
	尚未回款金额	**7,519.12**	**1,215.01**	609.3	454.77
	其中单项计提坏账的应收账款	**497.97**	**493.59**	460.82	419.93
	扣除单项计提坏账后尚未回款金额	**7,021.14**	**721.42**	148.49	34.84
	已回款占比	**53.99%**	**93.90**%	98.62%	99.57%

（三）单项计提坏账准备的客户的具体情况，是否存在因客户经营或财务风险导致无法回款情形

报告期各期末，发行人按单项计提坏账准备的客户情况如下：

1、2022 年 1-6 月

单位：万元

名称	2022 年 6 月 30 日			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
Puflux trading	**87.60**	**87.60**	**100.00%**	**预计无法收回**
重庆比速云博动力科技有限公司	**264.05**	**264.05**	**100.00%**	**预计无法收回**
重庆凯特动力科技有限公司	**118.37**	**118.37**	**100.00%**	**预计无法收回**
重庆幻速汽车配件有限公司	**23.61**	**23.61**	**100.00%**	**预计无法收回**
重庆众泰汽车工业有限公司	**4.35**	**4.35**	**100.00%**	**预计无法收回**
合计	**497.97**	**497.97**	**-**	**-**

2、2021 年末

单位：万元

名称	2021 年 12 月 31 日			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
puflux trading	84.32	84.32	100.00%	预计无法收回
重庆比速云博动力科技有限公司	264.05	264.05	100.00%	预计无法收回
重庆凯特动力科技有限公司	118.37	118.37	100.00%	预计无法收回
重庆幻速汽车配件有限公司	23.61	23.61	100.00%	预计无法收回
重庆众泰汽车工业有限公司	4.35	4.35	100.00%	预计无法收回

名称	2021 年 12 月 31 日			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
重庆比速汽车有限公司	2.18	2.18	100.00%	预计无法收回
合计	**496.88**	**496.88**	-	-

3、2020 年末

单位：万元

名称	2020 年 12 月 31 日			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
重庆比速云博动力科技有限公司	264.05	264.05	100.00%	预计无法收回
重庆凯特动力科技有限公司	118.37	118.37	100.00%	预计无法收回
重庆幻速汽车配件有限公司	43.61	43.61	100.00%	预计无法收回
重庆力帆汽车发动机有限公司	28.26	28.26	100.00%	预计无法收回
重庆众泰汽车工业有限公司	4.35	4.35	100.00%	预计无法收回
重庆比速汽车有限公司	2.18	2.18	100.00%	预计无法收回
合计	**460.82**	**460.82**	-	-

4、2019 年末

单位：万元

名称	2019 年 12 月 31 日			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
重庆比速云博动力科技有限公司	264.05	264.05	100.00%	预计无法收回
重庆凯特动力科技有限公司	118.37	118.37	100.00%	预计无法收回
重庆幻速汽车配件有限公司	43.61	43.61	100.00%	预计无法收回
重庆力帆汽车发动机有限公司	30.77	30.77	100.00%	预计无法收回
重庆众泰汽车工业有限公司	4.35	4.35	100.00%	预计无法收回
重庆比速汽车有限公司	2.18	2.18	100.00%	预计无法收回
合计	**463.33**	**463.33**	-	-

鉴于银翔系公司、重庆力帆、重庆众泰生产经营不善，自身发生重大财务困难，目前尚在重组过程中，发行人预计应收上述公司款项无法收回，出于谨慎考虑，对上述公司应收账款全额计提坏账准备。2020 年、2021 年，重庆力帆实施债务重组，发行人分别取得力帆科技（601777.SH）价值 2.51 万元股票和收回应收账款 20 万元，剩余 8.26 万元应收账款于 2021 年核销；2021 年，银翔系公司债务重组，发行人收回应收账款 20 万元，**2022 年 1-6 月收回 2.18 万元**。

Puflux trading 系发行人格鲁吉亚客户，该客户回款采用信用证方式，2021 年受信用证兑付银行格鲁吉亚银行经营问题所致，导致此笔款项无法收回，公司已于 2021 年向中国出口信用保险公司进行报案理赔，经中国出口信用保险公司理赔后，剩余款项预计无法收回，发行人针对剩余款项全额计提坏账准备。

三、结合新金融工具准则实施前后发行人应收账款坏账准备计提方法，说明报告期内坏账计提比例是否充分，与同行业可比公司是否存在显著差异

（一）新金融工具准则实施前后发行人应收账款坏账准备计提方法

1、新金融工具准则实施前，发行人应收账款坏账准备计提方法

（1）单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准：应收账款余额前五名。

单项金额重大并单独计提坏账准备的计提方法：单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。

（2）按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项：

确定组合的依据	
组合 1	除已单独计提减值准备的应收账款、其他应收款外，公司根据以前年度之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现实情况分析确定坏账准备计提的比例
组合 2	不存在无法收回风险或无法收回风险极低的款项
按组合计提坏账准备的方法	
组合 1	账龄分析法
组合 2	不计提坏账准备

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1 年以内	5.00	5.00
1－2 年	20.00	20.00
2－3 年	50.00	50.00
3 年以上	100.00	100.00

（3）单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收款项

单独计提坏账准备的理由：有客观证据表明单项金额虽不重大，但因其发生了特殊减值的应收款应进行单项减值测试。

坏账准备的计提方法：结合实际情况分析确定坏账准备计提的比例。

2、新金融工具准则实施后，发行人应收账款坏账准备计提方法

发行人以单项或组合的方式对应收款项的预期信用损失进行估计。

发行人考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息，以发生违约的风险为权重，计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额，确认预期信用损失。如果该金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加，发行人按照相当于该金融工具整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备；如果该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，发行人按照相当于该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量其损失准备。由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

如果金融工具于资产负债表日的信用风险较低，发行人即认为该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

如果有客观证据表明某项金融资产已经发生信用减值，则发行人在单项基础上对该金融资产计提减值准备。

发行人按组合进行预计信用损失计算的具体方法如下：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1 年以内	5.00	5.00
1－2 年	20.00	20.00
2－3 年	50.00	50.00
3 年以上	100.00	100.00

适用新金融工具准则后，发行人按组合进行预计信用损失计提的比例与适用新金融工具准则前按账龄分析法计提比例保持一致。

（二）说明报告期内坏账计提比例是否充分，与同行业可比公司是否存在显著差异

发行人自 2019 年 1 月 1 日开始执行新修订的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，对应收款项采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。

发行人参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙率计算预期信用损失率。具体过程如下：

第一步：确定历史数据集合

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2019 年至 2021 年末总和
账龄	①	②	③	④=①+②+③
1 年以内	11,218.51	10,204.45	7,633.48	29,056.45
1 年至 2 年	84.55	52.43	37.89	174.87
2 年至 3 年	17.42	8.95	8.21	34.58
3 年以上	10.12	8.25	2.93	21.30
合计	**11,330.60**	**10,274.08**	**7,682.52**	**29,287.19**

第二步：计算平均迁徙率

单位：万元

账龄	注释	2019 年至 2021 年末总和	迁徙率的计算过程	迁徙率
1 年以内	a	29,056.45	b/a	0.60%
1 年至 2 年	b	174.87	c/b	19.77%
2 年至 3 年	c	34.58	d/c	61.61%
3 年以上	d	21.30	d/d	100.00%

第三步：计算历史信用损失率

账龄	注释	迁徙率	使用本时间段及后续所有的迁徙率计算历史损失过程	历史损失率
1 年以内	a	0.60%	a*b*c*d	0.07%
1 年至 2 年	b	19.77%	b*c*d	12.18%
2 年至 3 年	c	61.61%	c*d	61.61%
3 年以上	d	100.00%	d	100.00%

第四步：前瞻性调整及确定预期损失率

基于当前可观察以及考虑前瞻性因素，发行人对前述所计算的历史信用损失率进行调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响。如下表所示：

单位：万元

账龄	2022 年 6 月 30 日应收账款余额	前瞻性调整计提		现行比例计提	
		确定的预期损失率	坏账准备余额	坏账计提比例	坏账准备余额
1 年以内	**14,662.43**	0.07%	**10.26**	5%	**733.12**
1 年至 2 年	**60.24**	12.18%	**7.34**	20%	**12.05**
2 年至 3 年	**27.84**	61.61%	**17.15**	50%	**13.92**
3 年以上	**11.82**	100.00%	**11.82**	100%	**11.82**
合计	**14,762.34**	**-**	**46.57**	**-**	**770.91**

截至 **2022** 年 **6** 月末，发行人按照现行比例计提的坏账准备余额为 **770.91** 万元，高于按照预期信用损失率计提的坏账准备余额 **46.57** 万元。

根据新金融工具准则下预期信用损失法的相关理念，预期信用损失要求公司对历史准备率（历史平均结果）进行调整来体现有关现状、合理及可支持的预测及其对预期信用损失影响的信息。在未来经济状况及欠款人信用状况没有发生大的变化的情况下，采用预期信用损失法不会比原准则下的已发生损失法计提的减值准备少。因此，除非预计未来状况会显著改善，否则不能因为采用预期信用损失法而导致坏账准备大额冲回。基于上述理念及发行人对预期信用损失的测算，同时考虑到预期信用损失还受宏观经济状况、行业发展各方面因素的影响，本身也是一个对未来预期的估计，根据发行人客户特点，不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异，相同账龄的客户具有类似预期损失率。从更谨慎的角度发行人将预期信用损失的违约损失率和原账龄分析法的计提比例保持一致，坏账计提比例充分。

发行人与同行业可比公司的坏账准备计提比例对比如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-5 年	3-4 年	5 年以上
三力士	5.00%	20.00%	50.00%	80.00%	80.00%	100.00%
天普集团	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-5 年	3-4 年	5 年以上
鹏翎股份	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	50.00%	50.00%
川环科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
中鼎股份	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	50.00%	100.00%
发行人	**5.00%**	**20.00%**	**50.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

针对账龄在 1 年以内的应收账款，发行人与同行业可比公司坏账准备计提比例一致，针对账龄 1 年以上的应收账款，发行人坏账计提比例等于或高于同行业可比公司，发行人坏账计提政策与同行业可比公司一致或较同行业可比公司更为谨慎。由于发行人的应收账款账龄多集中在一年以内，长账龄应收账款占比较低，因此总体计提差异较小。

综上所述，发行人应收账款坏账计提比例总体处于合理范围，与同行业可比公司不存在显著差异。

四、说明 2018-2020 年末 1 年以上账龄预付款项形成原因，如为原材料采购款，请说明长期未予结转的原因。

2018-**2022 年 6 月末**，发行人预付款项账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例
1 年以内	**287.02**	**98.69%**	277.73	96.29%
1 至 2 年	**0.56**	**0.19%**	4.92	1.71%
2 至 3 年	**1.21**	**0.41%**	2.83	0.98%
3 年以上	**2.04**	**0.70%**	2.94	1.02%
合计	**290.83**	**100.00%**	**288.42**	**100.00%**

单位：万元

账龄	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	158.99	89.74%	238.56	82.50%	163.30	81.91%
1 至 2 年	7.78	4.39%	22.16	7.66%	27.94	14.01%
2 至 3 年	4.51	2.55%	21.64	7.48%	3.27	1.64%
3 年以上	5.89	3.32%	6.82	2.36%	4.86	2.44%
合计	**177.17**	**100.00%**	**289.19**	**100.00%**	**199.37**	**100.00%**

2018-2022 年 **6 月**末，发行人账龄一年以上预付款项金额总体较小，主要系预付原材料采购款，尚未及时结算所致。截至 2022 年 **6 月**末，账龄一年以上预付款项合计 **3.81** 万元，金额较小，相关预付款项不存在坏账风险。

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、根据企业会计准则，复核发行人关于票据终止确认会计政策是否合理；

2、复核发行人票据备查簿，了解各明细票据收付的业务背景；

3、查阅发行人应收账款相关管理制度，了解和评估发行人应收账款管理相关内控制度的设计，并测试运行有效性；

4、获取发行人报告期各期末应收账款明细表，检查账龄划分准确性；分析发行人报告期应收账款余额逐年增长的原因及合理性，以及报告期各期应收账款余额变动与当期营业收入变动差异产生的原因；获取单项计提坏账准备的客户的清单，通过网络查询等方式了解该等客户的具体情况，分析是否存在因客户经营或财务风险导致无法回款的情况；

5、查阅发行人主要客户销售合同，了解发行人对主要客户销售情况、回款情况、信用政策、账款逾期情况等；

6、分析发行人应收账款余额变动原因、逾期应收账款情况，统计期后回款情况；

7、复核发行人坏账准备计提政策，并与同行业可比公司进行比较分析；

8、对报告期各期末应收账款进行函证，针对已发函未回函客户，执行替代函证程序，获取包括但不限于合同、订单、对账单、报关单、提单、发票、期后回款单等单据；

9、获取发行人预付账款明细表，了解长账龄预付款原因。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人不存在已背书或已贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票，发行人关于票据终止确认相关会计政策合理，符合《企业会计准则》规定，报告期内不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情况；

2、发行人应收账款余额增长合理，与营业收入增长变动配比；发行人应收账款期后回款情况较好，除单项计提坏账准备的应收账款客户外，不存在大额长期逾期的应收账款情况；

3、报告期内，发行人坏账计提政策合理，坏账计提比例充分，与同行业可比公司不存在显著差异；

4、发行人账龄一年以上预付款项金额总体较小，主要系预付原材料采购款，尚未及时结算所致。

17.关于存货

申请文件显示：

（1）发行人存货账面价值分别为 7,928.12 万元、9,554.72 万元、10,466.65 万元和 11,052.87 万元，随着经营规模的扩大，存货账面价值总体呈增长趋势。

（2）发行人存货主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品组成，其中发出商品金额较大，各期分别为 2,534.31 万元、2,551.08 万元、3,406.66 万元和 2,788.87 万元。报告期各期，发行人存在长库龄库存商品。

请发行人：

（1）结合发行人在手订单及备货周期说明报告期内存货项目金额波动原因；结合各类别存货库龄，说明是否存在库龄较长、滞销、损毁等各类周转较慢的情形。

（2）说明各期发出商品的主要产品、对应的客户、仓储地点和期后结转情况，分析说明主要客户从产品入库至领用的平均领用期限的变化及原因，发出商品金额及占比较高是否符合行业惯例；发出商品的内部控制与盘点过程。

（3）分别说明报告期内各类细分存货的跌价准备计提方法、测试过程；结合订单支持情况、领用情况、实现销售的可能性说明相应存货项目跌价准备计提是否充分，计提水平与同行业可比公司是否存在显著差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人主要存货的监盘情况、执行现场监盘和执行函证程序的各期金额和比例，函证程序中未回函或与账面金额不符的回函的比例以及采取的替代程序，相关核查证据是否充分，结论是否审慎。

【回复】

一、结合发行人在手订单及备货周期说明报告期内存货项目金额波动原因；结合各类别存货库龄，说明是否存在库龄较长、滞销、损毁等各类周转较慢的情形。

（一）结合发行人在手订单及备货周期说明报告期内存货项目金额波动原因

根据行业惯例，发行人下游整车厂及品牌商客户采取“零库存”和“及时供货”的供应链管理模式，一般给予发行人 1-2 个月的滚动需求预测。为及时满足客户订单需求，减少因产品缺货而造成的损失，发行人依据客户滚动需求预测、生产备货周期及安全库存等因素进行精细化排产，并在自有仓库及寄售仓库保持一定的备货水平。同时，采购部门根据市场整体供需情况、价格变动情况、供应商交货周期等因素综合考虑，对生产所需主要原材料进行提前采购。

报告期各期末，发行人存货项目金额波动情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
原材料	**4,576.45**	3,180.87	2,449.82	2,151.09
委托加工物资	**133.82**	169.79	64.07	31.14
在产品	**867.53**	878.83	504.67	494.75
库存商品	**6,875.59**	6,810.62	4,462.44	4,652.73
发出商品	**2,964.42**	3,029.01	3,406.66	2,551.08
存货余额合计	**15,417.81**	**14,069.12**	**10,887.65**	**9,880.79**
营业收入	**26,897.61**	55,465.99	42,034.51	39,264.06
零部件在手订单	**8,501.84**	6,646.98	5,777.60	4,909.87

1、原材料

报告期各期末，发行人存货中原材料余额分别为 2,151.09 万元、2,449.82 万

元、3,180.87 万元**和 4,576.45 万元**。其中，2020 年末较 2019 年末增加 298.73 万元，增长 13.89%，主要原因是自 2020 年下半年开始，受下游汽车行业产销规模逐步回升影响，发行人取得的客户在手订单增加，加之整车厂“零库存”和“及时供货”的供应链管理模式以及产品生产周期较短，发行人为保证连续生产，相应增加了原材料采购规模；2021 年末原材料较 2020 年末增加 731.05 万元，增长 29.84%，主要原因一是随着发行人生产和销售规模的扩大，期末在手订单增多，原材料采购和期末库存增加；二是受上游供应紧俏影响，胶料和橡胶助剂等原材料价格当期上涨较快，发行人为控制采购成本，适当增加了原材料备货规模**；2022 年 6 月末原材料较 2021 年末增加 1,395.58 万元，增长 43.87%，主要原因是随着新冠疫情对下游汽车行业影响的逐步消除，整车产销规模逐渐回升，发行人期末在手订单增多，原材料采购和期末库存增加**。

2、委托加工物资和在产品

报告期各期末，发行人存货中委托加工物资余额分别为 31.14 万元、64.07 万元、169.79 万元**和 133.82 万元**，整体规模较小；在产品余额分别为 494.75 万元、504.67 万元、878.83 万元**和 867.53 万元**，其中 2021 年末较 2020 年末增加较多，主要原因是随着发行人生产和销售规模的扩大，期末在手订单增多，在产品相应增加。

3、库存商品

报告期各期末，发行人存货中库存商品余额分别为 4,652.73 万元、4,462.44 万元、6,810.62 万元**和 6,875.59 万元**。其中 2021 年末较 2020 年末增加较多，主要原因是随着发行人销售规模的扩大，在手订单逐年增加，为保证供货的连续性，发行人产品安全库存相应增加。

4、发出商品

报告期各期末，发行人存货中发出商品余额分别为 2,551.08 万元、3,406.66 万元、3,029.01 万元**和 2,964.42 万元**。其中 2020 年末较 2019 年末增加较多，主要原因是受新冠疫情对航运市场供求影响，期末发行人部分境外订单发出商品未及时完成报关销售所致。

综上，报告期内，随着公司生产销售规模和在手订单逐年增长，发行人存货

项目金额相应增长，与在手订单变动趋势基本一致，具有合理性。

（二）结合各类别存货库龄，说明是否存在库龄较长、滞销、损毁等各类周转较慢的情形

报告期各期末，发行人存货的库龄情况如下：

单位：万元

期间	类别	库龄 1 年以内	库龄 1-2 年	库龄 2 年以上	合计
2022 年 6 月 30 日	**原材料**	**4,384.45**	**71.16**	**120.83**	**4,576.45**
	委托加工物资	**133.82**	**-**	**-**	**133.82**
	在产品	**864.74**	**2.79**		**867.53**
	库存商品	**6,279.41**	**410.72**	**185.46**	**6,875.59**
	发出商品	**2,964.42**	**-**	**-**	**2,964.42**
	合计	**14,626.85**	**484.68**	**306.29**	**15,417.81**
2021 年 12 月 31 日	原材料	2,921.48	142.39	117.00	3,180.87
	委托加工物资	169.79	-	-	169.79
	在产品	872.64	6.19	-	878.83
	库存商品	6,106.71	565.83	138.08	6,810.62
	发出商品	3,029.01	-	-	3,029.01
	合计	**13,099.63**	**714.41**	**255.08**	**14,069.12**
2020 年 12 月 31 日	原材料	2,233.23	185.60	31.00	2,449.83
	委托加工物资	64.07	-	-	64.07
	在产品	503.03	1.64	-	504.67
	库存商品	4,045.70	297.82	118.90	4,462.42
	发出商品	3,406.66	-	-	3,406.66
	合计	**10,252.69**	**485.06**	**149.90**	**10,887.65**
2019 年 12 月 31 日	原材料	2,017.89	108.27	24.93	2,151.09
	委托加工物资	31.14	-	-	31.14
	在产品	489.05	5.70	-	494.75
	库存商品	4,091.79	516.47	44.47	4,652.73
	发出商品	2,551.08	-	-	2,551.08
	合计	**9,180.95**	**630.44**	**69.40**	**9,880.79**

报告期内，发行人各类存货库龄均以一年以内为主，一年以上库龄的存货占比较低，主要系发行人采用以销定产、以产定购的业务模式，存货期后基本能够

实现销售或耗用，不会存在大量的存货积压。

发行人期末库龄相对较长的存货主要形成背景为：（1）为满足售后服务市场多品种、小批量的维修零件需求，发行人为客户生产一定数量的零部件作为售后备件，该类存货库龄较长；（2）为降低采购成本，发行人对通用原材料如五金件等集中采购一定数量，在生产过程中逐渐消耗，但因采购数量较多，库龄会超过一年。

综上，报告期内，发行人各类存货库龄以一年以内为主，库龄一至两年存货以售后备件及通用材料为主，期后领用或销售的可能性较大，库龄两年以上存货金额占比较小，发行人已对其进行了妥善处理并按《企业会计准则》的要求计提了存货跌价准备，不存在滞销、毁损等周转较慢的情形。

二、说明各期发出商品的主要产品、对应的客户、仓储地点和期后结转情况，分析说明主要客户从产品入库至领用的平均领用期限的变化及原因，发出商品金额及占比较高是否符合行业惯例；发出商品的内部控制与盘点过程。

（一）说明各期发出商品的主要产品、对应的客户、仓储地点和期后结转情况，分析说明主要客户从产品入库至领用的平均领用期限的变化及原因，发出商品金额及占比较高是否符合行业惯例

1、发出商品产品构成

发行人在整车配套客户完成对账或境外销售完成报关离岸前，存在当月发出的产品客户尚未完成对账，或尚在运输、报关途中，不能确认收入，而在发出商品科目核算。报告期各期末，发行人发出商品分类别统计如下：

单位：万元

产品类别	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
已发出尚未完成对账的发出商品	**2,454.93**	**82.81%**	2,407.52	79.48%	2,798.73	82.15%	2,408.24	94.40%
已发出尚未完成报关离岸的发出商品	**509.50**	**17.19%**	621.49	20.52%	607.93	17.85%	142.85	5.60%
合计	**2,964.42**	**100.00%**	**3,029.01**	**100.00%**	**3,406.66**	**100.00%**	**2,551.08**	**100.00%**

2、发出商品对应的客户、仓储地点和期后结转情况

报告期各期末，发行人发出商品对应的主要客户、仓储情况如下：

客户名称	发出商品余额	占期末发出商品比例	仓储地点
2022 年 6 月 30 日			
一汽集团	**593.05**	**20.01%**	**主机厂线边库**
上汽通用五菱汽车股份有限公司	**373.99**	**12.62%**	**主机厂线边库**
东风汽车有限公司	**207.44**	**7.00%**	**主机厂线边库**
WAHEED ASAD TRADING L.L.C.	**109.62**	**3.70%**	**报关在途**
浙江远景汽配有限公司	**108.48**	**3.66%**	**主机厂线边库**
合计	**1,392.58**	**47.02%**	
2021 年 12 月 31 日			
一汽集团	523.19	17.28%	主机厂线边库
上汽通用五菱汽车股份有限公司	434.19	14.34%	主机厂线边库
瑞立集团	235.87	7.79%	瑞立仓库
博世	173.30	5.72%	报关在途
东风汽车有限公司	135.81	4.48%	主机厂线边库
合计	**1,502.35**	**49.61%**	
2020 年 12 月 31 日			
上汽通用五菱汽车股份有限公司	543.20	15.95%	主机厂线边库
一汽集团	471.39	13.84%	主机厂线边库
浙江远景汽配有限公司	278.43	8.17%	主机厂线边库
瑞立集团	232.48	6.82%	瑞立仓库
KAH	150.70	4.42%	报关在途
合计	**1,676.20**	**49.20%**	
2019 年 12 月 31 日			
上汽通用五菱汽车股份有限公司	713.32	27.96%	主机厂线边库
浙江远景汽配有限公司	310.75	12.18%	主机厂线边库
瑞立集团	287.57	11.27%	瑞立仓库
一汽集团	223.03	8.74%	主机厂线边库
重庆渝安淮海动力有限公司	153.40	6.01%	主机厂线边库
合计	**1,688.07**	**66.17%**	

报告期内，发行人发出商品及期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
发出商品	**2,964.42**	3,029.01	3,406.66	2,551.08
期后结转情况	**2,178.09**	2,679.78	3,321.84	2,508.06
占比	**73.47%**	**88.47%**	**97.51%**	**98.31%**

由上表可见，报告期内，发行人发出商品期后基本全部实现销售结转。

3、主要客户从产品入库至领用的平均领用期限的变化及原因

根据行业惯例，整车厂上线结算模式下，客户按需领用后一般于次月向公司发布实际装车使用的产品数量，发行人核对无误后确认收入，发出商品结算周期约为 30-60 天；下线结算模式下，客户一般于整车生产完成下线后次月向公司发布实际使用产品数量，发行人核对无误后确认销售收入，发出商品结算周期约为 60-120 天；境外报关销售模式下，根据与客户签订的出口合同或订单，相关产品经检验合格并报关离岸后，所有权及相关风险报酬即发生转移，发出商品结算周期约为 10-30 天。

报告期内，发行人发出商品对应的主要客户结算周期情况如下：

单位：天

客户名称	结算模式	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一汽集团	上线结算	**71.36**	53.33	68.05	55.60
上汽通用五菱汽车股份有限公司	下线结算	**103.20**	96.28	113.03	95.63
瑞立集团	上线结算	**83.93**	56.14	51.40	54.43
博世	报关离岸	**15.90**	17.60	10.51	-
东风汽车有限公司	上线结算	**39.86**	42.93	33.33	65.78
浙江远景汽配有限公司	上线结算	**102.87**	88.78	74.84	43.04
KAH	报关离岸	-	18.48	30.73	-
重庆渝安淮海动力有限公司	上线结算	**49.74**	49.30	77.72	50.96
WAHEED ASAD TRADING L.L.C.	**报关离岸**	-	-	-	-
平均结算周期	-	**65.90**	52.86	57.45	45.68

注①：结算周期=360*全年发出商品平均余额/全年结转成本；全年发出商品平均余额=（期初发出商品余额+期末发出商品余额）/2；

由上表可见，报告期内，发行人发出商品对应的主要客户主要采用上线/下

线结算模式和境外报关销售模式，发出商品结算周期基本稳定，且符合行业惯例。

此外，报告期内，发行人部分客户发出商品结算周期较长，主要原因一是上线/下线结算模式下，发行人产品陆续发货至整车厂，每月客户定期向公司发送结算单，实际结算数量为上月客户完成装车上线/下线使用数，对于发货至整车厂但未装车使用的部分尚未进行结算；二是样件、新项目产品的结算周期较长，由于整车厂商对样件产品一般采取多家零部件供应商集中结算的方式，导致样件发出商品结算周期较长，此外部分新项目因产品价格未确定且无参考价格，整车厂尚未就该产品与发行人结算，导致发出商品结算周期相对较长。

4、发出商品金额及占比较高是否符合行业惯例

报告期内，发行人发出商品金额及占比较同行业公司比较如下：

单位：万元

公司	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
三力士	**0.00**	**0.00%**	0.00	0.00%	614.52	3.01%	0.00	0.00%
中鼎股份	**72,756.94**	**25.64%**	69,206.12	25.79%	58,769.65	27.21%	66,057.11	26.40%
天普股份	-	-	-	-	-	-	1,177.88	22.45%
可比公司均值	**36,378.47**	**12.82%**	**34,603.06**	**12.90%**	**29,692.09**	**15.11%**	**22,411.66**	**16.28%**
发行人	**2,964.42**	**19.23%**	**3,029.01**	**21.53%**	**3,406.66**	**31.29%**	**2,551.08**	**25.82%**

注：天普股份 2020 和 2021 年度报告**及 2022 年半年度报告**未披露发出商品金额；鹏翎股份、川环科技**定期**报告均未披露存货中发出商品金额。

报告期各期末，发行人发出商品占存货的比例与同行业公司中鼎股份和天普股份较为接近，高于三力士，主要系产品结构和客户结算模式不同所致。三力士主要从事工业、矿山等领域用橡胶传动带，采用经销模式，产品交付验收后即客户完成结算，发出商品结算周期较短，故发出商品金额及占比较低。发行人与中鼎股份、天普橡胶均主要从事汽车用橡胶零部件，普遍存在客户上线/下线结算模式，发出商品周转时间较长。

综上，报告期各期末，发行人发出商品金额及占比较同行业公司基本一致，符合行业惯例。

（二）发出商品的内部控制与盘点过程

发行人发出商品主要系已经发运出库、在运输途中或已经在整车装配线上但尚未结算或完成出口报关的存货。为了加强对发出商品的管控，发行人制定了《发出商品管理制度》，由销售部负责跟进产品的物流运输信息。针对整车配套客户的发出商品，销售部定期获取寄售仓库的收发存报表，及时与客户进行对账或登录客户供应商系统平台进行查看，核对发出商品的数量、发出时长等情况，期后及时与财务部门对接开票结算，进行收入确认，发现异常情况，及时跟进解决；针对境外销售客户发出商品，销售部及时跟进货物期后的报关、离岸情况，获取相应的报关单、提单等，并将相关信息提交财务部门进行收入确认。

针对整车配套客户，发行人的发出商品一般存放于客户的仓库或车间内，通常情况下客户出于保密需要，严禁外来人员非必要进入其仓库及生产车间；针对境外销售客户，发出商品一般存放于海关集装箱货柜中。考虑以上原因，发行人根据行业惯例，通过寄售仓库收发存报表核对、客户对账记录核对、供应商系统平台期后公布数据核对、期后开票核对、出库单、报关单、提单等单据核对替代程序，验证期末结存发出商品金额的合理性。

三、分别说明报告期内各类细分存货的跌价准备计提方法、测试过程；结合订单支持情况、领用情况、实现销售的可能性说明相应存货项目跌价准备计提是否充分，计提水平与同行业可比公司是否存在显著差异。

（一）说明报告期内各类细分存货的跌价准备计提方法、测试过程

发行人对存货跌价准备的计提方法为：资产负债表日，按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。各存货类别的跌价准备计提方法如下：

1、原材料

发行人原材料具有较强的通用性，主要产成品的可变现净值均高于存货成本，报告期内，对库龄两年以内、状态正常的原材料一般不计提跌价准备；对于待报废及因市场或者其他原因无使用价值的原材料按全额计提跌价准备；对于库龄两年以上且预期未来无领用计划的原材料，全额计提跌价准备。

2、委托加工物资、在产品

发行人以销定产，按在手订单情况安排委外加工订单及在产订单，考虑到发行人主要产成品的可变现净值均高于存货成本，且委托加工物资、在产品的库龄均较短，总体规模较小，不对该部分存货计提跌价。

3、库存商品、发出商品

库存商品、发出商品按照合同约定价格或资产负债表日附近售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；对于长期未销售、库龄在两年以上的库存商品和发出商品，其后期结转销售的可能性较小，全额计提跌价准备。

（二）结合订单支持情况、领用情况、实现销售的可能性说明相应存货项目跌价准备计提是否充分，计提水平与同行业可比公司是否存在显著差异

发行人存货中，原材料、委托加工物资、在产品主要通过后续的生产领用进行流转，报告期各期期后领用情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
账面余额	**5,577.80**	4,229.49	3,018.57	2,676.98
期后已领用金额	**3,482.86**	**3,905.81**	**2,865.12**	**2,593.34**
期后领用比例	**62.44%**	**92.35%**	**94.92%**	**96.88%**

库存商品、发出商品，主要通过期后对外销售进行流转，报告期各期期后销售情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
账面余额	**9,840.01**	9,839.63	7,869.08	7,203.81
期后销售金额	**6,107.25**	**8,423.75**	**7,397.80**	**7,044.69**
期后销售比例	**62.07%**	**85.61%**	**94.01%**	**97.79%**

报告期各期末，在手订单合计占期末库存商品、发出商品比例情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
在手订单对应库存	**8,501.84**	6,646.98	5,777.60	4,909.87
库存商品和发出商品	**9,840.01**	9,839.63	7,869.08	7,203.81
订单覆盖率	**86.40%**	67.55%	73.42%	68.16%

截至本问询函回复出具之日，发行人 2019 年末、2020 年末存货期后流转比例均超过 90%，各期末库存商品和发出商品在手订单覆盖率 70%左右。发行人存货期后总体流转较快，订单覆盖率较高，不存在较大的滞销、呆滞情况，整体存货跌价准备计提充分。

发行人与同行业可比公司存货跌价计提比例比较情况如下：

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
三力士	**2.57**	2.88	3.93	0.37
天普股份	**7.53**	7.74	6.46	5.27
鹏翎股份	**4.37**	5.42	5.63	2.00
川环科技	**4.05**	4.51	6.14	5.76
中鼎股份	**6.50**	6.78	8.10	7.19
行业平均值	**5.00**	**5.46**	**6.05**	**4.12**
发行人	**3.82**	**4.04**	**3.87**	**3.30**

报告期内，发行人存货跌价准备计提比例与三力士较为接近，略低于其他同行业可比公司，主要系产品应用领域不同所致。其中三力士主要产品配套售后市场，其他可比公司主要产品配套整车市场，发行人同时配套整车市场和汽车售后市场。通常情况下，为满足多品种、小批量的售后维修需求，售后市场供应商会保持一定数量的产品备货，同时鉴于售后市场存货流转较快，存货跌价准备计提比例较低具有合理性。综上，发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，存货跌价准备计提充分。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、访谈发行人相关负责人，了解公司的备货政策、生产周期和销售周期情况；

2、比较分析报告期各期末存货余额构成及变动情况，统计发行人存货库龄情况，总体周转情况；

3、获取发行人报告期各期末发出商品清单，了解发出商品分布、统计分析发出商品动销情况；

4、获取发行人存货跌价准备计提政策，并复核存货跌价准备计算过程；

5、获取发行人存货收发存报表、生产订单、销售记录等，统计存货期后领用、销售情况；

6、获取报告期各期末发行人在手订单清单，统计在手订单与库存匹配情况；

7、查阅同行业可比公司相关资料，并与发行人存货规模、存货周转、发出商品占比、存货跌价政策及跌价计提比例等进行比较分析；

8、制定监盘计划，对发行人报告期各期末原材料、在产品、库存商品进行现场监盘，对委托加工物资、发出商品进行函证。报告期各期监盘、函证及查验统计情况如下：

单位：万元

项目		核查程序	2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
监盘、函证及查验金额	原材料	监盘	**3,991.06**	2,736.83	1,481.82	1,346.27
	库存商品	监盘	**5,706.28**	5,323.66	3,359.27	3,181.26
	库存商品	函证	**609.64**	547.26	187.39	142.89
	发出商品	函证、查验	**2,178.09**	2,262.31	2,833.31	1,867.80
	在产品	监盘	**546.52**	399.71	300.18	97.03
	委托加工物资	函证	**123.24**	150.71		
监盘、函证及查验金额合计			**13,154.84**	11,420.47	8,161.97	6,635.25
存货余额			**15,417.81**	14,069.12	10,887.65	9,880.79
监盘、函证及查验比例			**85.32%**	81.17%	74.97%	67.15%

注：发行人发出商品主要包括存放于主机配套客户的仓库或车间内，以及报关在途存放于海关集装箱货柜中，对方均不接受盘点，同时对方均未对发出商品函证进行回函，采取期后开票结算查证等程序进行替代测试。

（二）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人存货余额与发行人产销规模和备货政策基本匹配，存货余额水平合理，存货在期后实现领用、销售的比例较高；

2、发行人发出商品结算周期正常，无大额长期未结算发出商品，发出商品占存货比例合理，符合行业情况；

3、发行人已对发出商品建立了健全的内部控制制度，并得到有效执行；

4、报告期内，发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，存货跌价准备计提充分。

18.关于固定资产与在建工程

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人经营规模不断扩大，发行人固定资产中机器设备净值分别为 5,804.21 万元、5,466.02 万元、5,107.71 万元、4,799.00 万元，整体下行。

（2）报告期各期末，发行人在建工程分别为 42.72 万元、96.34 万元、233.09 万元和 338.65 万元，主要系在安装设备，在建工程余额逐年增加。

请发行人：

（1）区分主要产品说明为不同产品核心生产环节配备的专用设备的名称、数量及变化、价值、成新率、技术性能等，固定资产余额变动与产能变化、经营规模的匹配关系。

（2）说明发行人固定资产、机器设备的成新率，与同行业可比公司的比较情况；发行人固定投资与自身经营规模的匹配情况与同行业可比公司是否存在重大差异；发行人固定资产折旧政策与同行业可比公司是否存在重大差异。

（3）说明各期在建工程的预算、开始时间、预计投资建设周期与实际转固时点的差异，是否存在推迟转固的情形；2021 年 6 月底新厂房的在建工程明细、

预计转固时间。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、区分主要产品说明为不同产品核心生产环节配备的专用设备的名称、数量及变化、价值、成新率、技术性能等，固定资产余额变动与产能变化、经营规模的匹配关系。

（一）区分主要产品说明为不同产品核心生产环节配备的专用设备的名称、数量及变化、价值、成新率、技术性能等

1、传动系统

（1）传动带

传动带产品核心生产环节为混炼和硫化环节。报告期内，发行人配备的主要专用设备密炼机和硫化机数量、价值及成新率如下：

单位：万元

期间	数量	账面原值	账面净值	成新率
密炼机				
2022 年 6 月末	**2**	**642.70**	**442.91**	**68.91%**
2021 年末	1	256.18	71.62	27.96%
2020 年末	1	250.12	93.69	37.46%
2019 年末	1	250.12	135.29	54.09%
硫化机				
2022 年 6 月末	**61**	**773.88**	**447.50**	**57.83%**
2021 年末	61	773.88	484.02	62.54%
2020 年末	53	592.26	365.19	61.66%
2019 年末	51	550.42	377.83	68.64%

注：传动带专用设备密炼机 2021 年发生修理引致固定资产原值有所增长。

上述主要专用设备相关技术性能如下：

名称	技术性能
GK90E 密炼机	密炼室总容积 90L；工作环境温度：5℃～40℃，工作相对湿度：≤60%，工作环境噪音：≤85dB；采用自动橡胶混炼系统，生产过程全程条码控制，参数均自动输入和监控

名称	技术性能
啮合型 XMN-190X（6-60）Y1 密闭式炼胶机	**密炼室总容积 190L；工作环境温度：5℃～40℃，工作相对湿度：≤60%，工作环境噪音：≤85 dB；采用自动橡胶混炼系统，生产过程全程条码控制，参数均自动输入和监控，在原有 GK90E 密炼线基础上增加自动收片的功能**
硫化机	采用国际领先的比例控制阀门系统，压力控制精度±0.01Mpa，行业领先的硫化控制及上位机系统，实时质量数据监控和追溯，安全系统双重保护

（2）张紧轮

张紧轮产品核心生产环节为压装和检测环节。报告期内，发行人配备的主要专用设备张紧轮装配线的数量、价值和成新率如下：

单位：万元

期间	数量	账面原值	账面净值	成新率
2022 年 6 月末	**6**	**805.41**	**275.03**	**34.15%**
2021 年末	6	805.41	312.45	38.79%
2020 年末	6	802.14	384.29	47.91%
2019 年末	6	801.48	459.52	57.33%

上述主要专用设备相关技术性能如下：

名称	技术性能
张紧轮装配线	装配线采用 MES 系统，所有设备均采用传感器或 3D 影像进行防错；产品重要性能（扭矩、阻尼、中心高等参数）100%在线检测；生产线过程参数（压力、位移等参数）100%在线监控；最大生产节拍：张紧轮 18 秒/个，惰轮 8 秒/个

2、流体管路系统

流体管路系统部件核心生产环节为混炼、挤出、压延和模压（注射）硫化环节。报告期内，发行人配备的主要专用设备 120 针织生产线、90 针织胶管挤出生产线、压延主辅机和成型机的数量、价值和成新率如下：

单位：万元

期间	数量	账面原值	账面净值	成新率
120 针织生产线				
2022 年 6 月末	**1**	**194.12**	**72.71**	**37.46%**
2021 年末	1	194.12	81.94	42.21%
2020 年末	1	182.53	94.38	51.71%
2019 年末	1	178.99	109.56	61.21%

期间	数量	账面原值	账面净值	成新率
90 针织胶管挤出生产线				
2022 年 6 月末	**2**	**313.56**	**168.48**	**53.73%**
2021 年末	2	313.56	183.38	58.48%
2020 年末	2	313.56	213.17	67.98%
2019 年末	2	313.56	251.78	80.30%
压延主辅机				
2022 年 6 月末	**2**	**129.56**	**19.27**	**14.87%**
2021 年末	2	129.56	21.09	16.28%
2020 年末	2	126.46	24.59	19.45%
2019 年末	2	126.46	34.52	27.29%
成型机				
2022 年 6 月末	**7**	**205.55**	**70.63**	**34.36%**
2021 年末	7	205.55	73.98	35.99%
2020 年末	4	135.05	12.60	9.33%
2019 年末	4	135.05	25.43	18.83%

上述主要专用设备相关技术性能如下：

名称	技术性能
120 针织生产线	最大生产线速度：16m/min;高压型，耐压 70Mpa;测量精度±5 ㎛,+0.01%;裁断精度 500mm 以下误差±1mm,500mm 以上误差 1%
90 针织胶管挤出生产线	最大生产线速度：18m/min;高压型，耐压 70Mpa;测量精度±5 ㎛,+0.01%;裁断精度 500mm 以下误差±1mm,500mm 以上误差 1%
三辊压延主辅机	压延制品厚度精度±0.025mm;辊筒线速度 3-25m/min;压延制品最大宽度 900mm;压延制品最小厚度 0.2mm
橡胶自动射出成型机	注胶量：3000CC;最大 160KG/cm2,射胶压力最大 1930/cm2;合模力：最大 300T;温度控制方式：室温~250℃

3、密封系统

密封系统部件核心生产环节为混炼、模压（注射）硫化、预成型和硫化环节。报告期内，发行人主要配备有成型机、硫化机等专用设备及气密检测机、冲片线等辅助设备，相关设备数量、价值和成新率如下：

单位：万元

期间	数量	账面原值	账面净值	成新率
专用设备（成型机、硫化机等）				
2022 年 6 月末	**44**	**571.32**	**125.80**	**22.02%**

期间	数量	账面原值	账面净值	成新率
2021 年末	52	635.89	135.12	21.25%
2020 年末	56	636.00	78.95	12.41%
2019 年末	53	624.87	97.45	15.60%
辅助设备（气密检测机、冲片线等）				
2022 年 6 月末	**13**	**110.00**	**65.38**	**59.44%**
2021 年末	13	110.00	70.61	64.19%
2020 年末	13	110.00	81.06	73.69%
2019 年末	11	77.70	58.42	75.18%

上述主要专用设备相关技术性能如下：

名称	技术性能
橡胶自动射出成型机	注胶量 3000CC，合模力最大 300T，上升下降采用电子尺控制
HS 高精密度自动快速热压成型机	合模力最大 200T，热媒油循环间接加热方式，上下模板均配备 3 段独立温控，每个控温点均可独立控温，上升下降采用电子尺控制
真空油封橡胶成型机	合模力最大 100T，配备 VC100 真空泵，上下模板均配备 3 段独立温控，每个控温点均可独立控温，上升下降采用电子尺控制
抽真空硫化机	合模力最大 350T，配备 VC150 真空泵

发行人密封系统业务发展时间较长，业务规模相对稳定，成型机、硫化机等主要专用设备购入时间较早，折旧年限较长，导致成新率相对较低。发行人主要通过定期的维护和保养，保证设备运转稳定，目前主要设备使用状况良好，并且通过对现有设备技术升级改造、配备或更新专用模具、处置生产效率较低的老旧设备并购置部分新设备等方式进行产能扩充。此外，发行人气密检测机、冲片线等主要辅助生产设备成新率较高，有效提高了生产效率和产品合格率，保证了密封系统部件生产持续性和稳定性。

报告期内，发行人新增和处置密封系统部件专用设备及辅助设备的情况如下：

单位：台、万元

设备	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
专用设备（成型机、硫化机等）	本期新增数量	-	4	3	4
	本期新增金额	-	79.48	11.13	51.33
	本期处置数量	**8**	8	-	-
	本期处置金额	**64.57**	79.59	-	-
辅助设备	本期新增数量	-	-	2	2

设备	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
（气密检测机、冲片线等）	本期新增金额	-	-	32.30	4.79
	本期处置数量	-	-	-	-
	本期处置金额	-	-	-	-

综上，报告期内发行人密封系统部件专用设备成新率较低，具有合理性，不会对发行人相关业务构成重大不利影响。

（二）固定资产余额变动与产能变化、经营规模的匹配关系

生产设备的投入情况直接影响发行人产能和经营规模。报告期内，发行人固定资产中机器设备余额与主要产品产能、公司经营规模的匹配情况如下：

单位：万元、天

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	金额	变动	金额	变动	金额
机器设备原值	**13,645.56**	**12,304.87**	**9.48%**	**11,239.47**	**5.63%**	**10,640.43**
传动带产能	**10,350**	19,440	6.17%	18,310	30.97%	13,980
流体管路系统/密封系统部件产能	**15,600**	35,932	1.02%	35,568	1.48%	35,048
产能合计	**25,950**	**55,372**	**2.77%**	**53,878**	**9.89%**	**49,028**
主营业务收入	**26,492.13**	**54,339.70**	**30.78%**	**41,549.12**	**6.32%**	**39,080.94**

由上表可见，报告期内，发行人固定资产中机器设备余额变动与主要产品产能、主营业务收入变动趋势基本一致。2021 年，发行人主营业务收入较 2020 年增长 30.78%，显著快于机器设备余额和产能增长幅度，主要系当期发行人传动带和流体管路系统部件产销量大幅提高，带动销售收入增长较快所致。

综上，报告期内发行人固定资产余额变动与产能变化、经营规模基本匹配。

二、说明发行人固定资产、机器设备的成新率，与同行业可比公司的比较情况；发行人固定投资与自身经营规模的匹配情况与同行业可比公司是否存在重大差异；发行人固定资产折旧政策与同行业可比公司是否存在重大差异。

（一）说明发行人固定资产、机器设备的成新率，与同行业可比公司的比较情况

发行人固定资产包括房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备等。截

至 **2022 年 6 月 30 日**，发行人固定资产状况如下表所示：

单位：万元

项目	固定资产原值	累计折旧	固定资产净值	成新率
房屋及建筑物	**4,645.98**	**993.68**	**3,652.30**	**78.61%**
机器设备	**13,645.56**	**7,191.42**	**6,454.14**	**47.30%**
运输设备	**477.70**	**384.43**	**93.27**	**19.53%**
其他设备	**192.54**	**132.31**	**60.23**	**31.28%**
合计	**18,961.78**	**8,701.84**	**10,259.95**	**54.11%**

截至 **2022** 年 **6** 月 **30** 日，发行人固定资产总体成新率、机器设备成新率与同行业可比公司比较情况如下：

公司	固定资产	机器设备
三力士	**56.72%**	**36.71%**
中鼎股份	**44.44%**	**35.56%**
鹏翎股份	**48.71%**	**41.30%**
川环科技	**45.95%**	**37.44%**
天普股份	**72.62%**	**51.92%**
同行业平均水平	**53.69%**	**40.59%**
发行人	**54.11%**	**47.30%**

如上表所示，发行人固定资产总体成新率、机器设备成新率与同行业平均水平基本一致。

（二）发行人固定投资与自身经营规模的匹配情况与同行业可比公司是否存在重大差异

发行人固定资产投资与经营规模匹配情况较同行业可比公司比较如下：

单位：万元

公司	营业收入	固定资产平均账面价值	固定资产周转率
三力士	**45,343.03**	**57,889.66**	**1.57**
中鼎股份	**657,345.69**	**384,552.95**	**3.42**
鹏翎股份	**78,553.56**	**58,928.36**	**2.67**
川环科技	**38,867.07**	**20,253.16**	**3.84**
天普股份	**14,561.42**	**43,564.28**	**0.67**
同行业平均水平	**166,934.15**	**113,037.68**	**2.43**

公司	营业收入	固定资产平均账面价值	固定资产周转率
发行人	**26,897.61**	**9,833.20**	**5.47**

注：固定资产平均账面价值=（固定资产期初账面价值+固定资产期末账面价值）/2；固定资产周转率=营业收入/固定资产平均账面价值。

发行人固定资产周转率高于同行业平均水平，主要原因一是发行人成立时间较早，厂房、设备购入原值较低且累计折旧较高；二是同行业上市公司募投项目建设较多，固定资产规模较大。

（三）发行人固定资产折旧政策与同行业可比公司是否存在重大差异

发行人与同行业可比公司固定资产折旧政策均为年限平均法，具体折旧年限及残值率比较如下：

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他
折旧年限				
三力士	3-30 年	10 年	5 年	1-5 年
中鼎股份	20 年	10 年	5 年	5 年
鹏翎股份	20 年	5-20 年	4-10 年	3-10 年
川环科技	5-20 年	2-10 年	4-5 年	0-10 年
天普股份	20 年	5 年	10 年	3-5 年
发行人	20 年	10 年	5 年	5 年
残值率				
三力士	5%	5%	5%	5%
中鼎股份	5%	5%	5%	5%
鹏翎股份	0-5%	0-5%	0-5%	0-5%
川环科技	3%-5%	0%-5%	3%	0%-3%
天普股份	5%	5%	5%	5%
发行人	5%	5%	5%	5%

发行人固定资产折旧年限及残值率与同行业可比公司相比差异较小，发行人根据自身实际情况，以资产的预计残值和预计可使用寿命来确定固定资产折旧政策，与公司资产状况相符，与同行业可比公司不存在重大差异。

三、说明各期在建工程的预算、开始时间、预计投资建设周期与实际转固时点的差异，是否存在推迟转固的情形；2021 年 6 月底新厂房的在建工程明细、预计转固时间。

（一）说明各期在建工程的预算、开始时间、预计投资建设周期与实际转固时点的差异，是否存在推迟转固的情形

报告期各期末，发行人在建工程具体情况如下：

单位：万元

项目	预算	期末余额	预计建设周期	开始时间	实际/预计转固时点
2022 年 6 月 30 日					
新厂房工程	**6,597.06**	**324.58**	**两年以内**	**2022 年 1 月**	**2023 年 8 月**
挤出压延生产线	**593.79**	**610.70**	**一年以内**	**2021 年 7 月**	**2022 年 7 月**
17#线	**588.48**	**654.46**	**一年以内**	**2021 年 8 月**	**2022 年 8 月**
14-2#生产线（模压 PK）	**297.76**	**284.51**	**一年以内**	**2021 年 8 月**	**2022 年 7 月**
14-4#模压带生产线	**452.30**	**192.92**	**一年以内**	**2022 年 2 月**	**2023 年 2 月**
合计		**2,067.17**			
占比		**69.85%**			
2021 年 12 月 31 日					
密炼线项目	940.00	834.21	一年以内	2021 年 10 月	2022 年 5 月
挤出压延生产线	593.79	520.52	一年以内	2021 年 7 月	2022 年 7 月
17#线	588.48	516.55	一年以内	2021 年 8 月	2022 年 8 月
14-2#生产线（模压 PK）	297.76	263.51	一年以内	2021 年 8 月	2022 年 7 月
14-3#生产线（模压 PJ）	177.12	156.74	一年以内	2021 年 8 月	2022 年 7 月
合计		**2,291.53**			
占比		**79.37%**			
2020 年 12 月 31 日					
橡胶射出成型机 2 台	54.60	48.32	一年以内	2020 年 12 月	2021 年 1 月
立式打磨机	25.00	22.12	一年以内	2020 年 12 月	2021 年 9 月

项目	预算	期末余额	预计建设周期	开始时间	实际/预计转固时点
精密预成型机	22.50	19.91	一年以内	2020 年 8 月	2021 年 1 月
三丰轮廓测量机	21.70	19.20	一年以内	2020 年 10 月	2021 年 9 月
环保设备	18.50	16.37	一年以内	2020 年 12 月	2021 年 5 月
合计		**125.92**			
占比		**54.02%**			
2019 年 12 月 31 日					
磨锲机	51.00	45.13	一年以内	2019 年 12 月	2020 年 1 月
模压硫化站	33.12	29.31	一年以内	2019 年 11 月	2020 年 7 月
锅炉	15.45	15.26	一年以内	2019 年 8 月	2020 年 6 月
合计		**89.70**			
占比		**100.00%**			

报告期内，发行人在建工程以设备安装为主，各机器设备安装调试合格后结转固定资产，不存在推迟转固的情形。

（二）2021 年 6 月底新厂房的在建工程明细、预计转固时间

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人新厂房在建工程明细构成情况如下：

单位：万元

土建工程	2022 年 6 月末金额
桩基工程	**256.57**
设计费	**41.81**
其他	**26.21**
合计	**324.58**

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人新厂房在建工程主要系传动带智能工厂在建工程，合计余额 324.58 万元。目前正在桩基施工阶段，在施工进度、竣工结算等顺利的情况下，新厂房预计整体转固时间为 2023 年 8 月。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、了解并检查发行人与固定资产、在建工程相关的内控制度，评价内部控制设计是否合理；

2、获取发行人各期产能测算表，了解发行人工艺流程，分析报告期内产能规模变化与机器设备原值变动的匹配关系；

3、查阅同行业上市公司相关公告文件，就发行人固定资产折旧计提政策与同行业上市公司进行对比分析，评价发行人固定资产折旧计提政策合理性；

4、获取发行人固定资产明细表、固定资产折旧政策，对固定资产折旧进行复核，并与发行人账面记录折旧进行核对；计算发行人固定资产、机器设备成新率，并与同行业可比公司进行比较；

5、抽查发行人大额在建工程及设备采购合同，复核了在建工程新增及验收转固的依据；

6、对报告期期末固定资产、在建工程执行现场监盘。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人固定资产折旧政策合理，与同行业可比公司不存在重大差异；

2、发行人固定资产、机器设备成新率良好，核心生产环节设备报告期内运行良好，与自身经营规模、产能相匹配；

3、报告期内，发行人在建工程验收转固时点合理，不存在延迟转固的情形。

19.关于财务内控规范性

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人为满足贷款银行受托支付要求，存在通过子公司宁

波丰茂胶带科技有限公司、关联方宁波苏康传动系统有限公司（2020 年注销）以及非关联方宁波中湖科技有限公司、上海绩瞻橡胶科技有限公司、余姚市协诚精密检具有限公司等进行贷款资金周转的情形。此外，发行人报告期内还存在个人卡收付情形。

（2）报告期内，发行人第三方回款金额分别为 891.89 万元、1,363.26 万元、1,711.11 万元和 838.69 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.99%、3.49%、4.12%和 3.20%，主要系部分客户受外汇管制，委托第三方付款。

请发行人：

（1）结合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 规定说明发行人内部控制制度是否健全及被有效执行，转贷、个人卡收付等内部控制不规范情形的整改情况及防范措施；是否存在其他财务内控不规范行为，是否存在被处罚情形或风险。

（2）说明宁波中湖科技有限公司、上海绩瞻橡胶科技有限公司、余姚市协诚精密检具有限公司的基本情况、经营范围、与发行人或实际控制人的关系。

（3）说明该等第三方回款对应客户，外汇管制对其影响，未来第三方回款是否将仍持续发生。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，结合中介机构进场时间说明 2020 年仍发生转贷情形的原因，发行人内部控制是否健全有效；结合资金流水情况，说明题述企业与发行人、实际控制人是否发生其他资金往来，是否存在体外支付、代垫成本费用的情形。

【回复】

一、结合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 规定说明发行人内部控制制度是否健全及被有效执行，转贷、个人卡收付等内部控制不规范情形的整改情况及防范措施；是否存在其他财务内控不规范行为，是否存在被处罚情形或风险

1、发行人存在的财务内控不规范情况

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》问题 25 的

要求，保荐机构对该问题所涉及的财务内控不规范情形进行了逐一核查，具体如下：

序号	财务不规范情形	发行人是否存在该情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（以下简称“转贷”）	存在
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	不存在
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	存在
4	通过关联方或第三方代收货款	存在
5	利用个人账户对外收付款项	存在
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款	不存在

2、关于财务内控不规范情形具体说明及整改情况

（1）转贷

报告期内，发行人发生转贷的情况具体如下：

单位：万元

转贷交易对方名称	借款银行	转贷金额			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
丰茂胶带	农业银行、宁波银行	-	-	6,151.95	8,558.21
苏康传动	建设银行	-	-	-	1,500.00

报告期内，为满足贷款银行受托支付要求，便于资金整体筹划使用，发行人通过委托贷款银行将贷款资金支付给指定第三方，再由第三方公司将资金返还至发行人，相关委托支付行为并不具有真实的交易背景，但相关贷款资金最终全部用于支付货款等生产经营活动。

根据《贷款通则》的相关规定，借款人应当按借款合同约定用途使用贷款，否则由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款。根据《流动资金贷款管理暂行办法》的规定，贷款人应与借款人约定明确、合法的贷款用途；流动资金贷款不得用于固定资产、股权等投资，不得用于国家禁止生产、经营的领域和用途；流动资金贷款不得挪用，贷款人应按照合同约定检查、监督流动资金贷款的

使用情况。

发行人上述转贷行为虽然不符合《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》的相关规定，但通过转贷取得的借款均已按约定足额还本付息，不存在因违反《贷款通则》规定被贷款银行加收利息、停止支付或提前收回的情形。同时，发行人转贷行为系为了满足自身生产经营的资金需求，未用于国家禁止生产、经营的领域和用途，不存在非法占有银行贷款的目的，未损害其他任何第三方利益，未影响正常金融秩序，与银行或其他第三方之间无任何纠纷或潜在纠纷，亦未因此受到行政处罚。

根据中国建设银行股份有限公司余姚支行、宁波银行股份有限公司余姚支行及中国农业银行股份有限公司余姚市支行确认，“自 2018 年 1 月 1 日以来，丰茂科技及其前身丰茂有限在我行的历次借款合同均履行了我行正常的审批程序，该公司根据借款合同的要求支取、使用借款并按期还本付息，不存在违约情形，未损害我行利益，与我行之间亦不存在任何纠纷或潜在纠纷。”根据中国人民银行余姚市支行出具的《企业信用报告》，发行人不存在行政处罚记录。

针对报告期内的转贷行为，发行人采取了以下整改措施：①发行人通过关联方进行转贷的资金均已在资金到账当日即转回至发行人，相关款项已及时收回并依照约定向银行归还贷款；②进一步完善《资金管理控制程序》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《关联交易管理制度》等相关内部控制制度，细化对银行流动资金贷款的规范要求，杜绝通过第三方周转贷款，自 2020 年 6 月以来发行人未再新增转贷行为；③责成发行人内审部门对银行流动资金贷款事项进行审计监督，确保上述有关制度规则得到执行；④发行人董事、监事及高级管理人员已通过专项上市辅导培训强化学习掌握上市公司财务内控治理规范；⑤发行人实际控制人出具承诺，如发行人截至承诺函出具之日前转贷行为遭受处罚或被追究责任的，将承担公司因此遭受的损失。

（2）与关联方或第三方直接进行资金拆借

报告期内，发行人同控股股东及无关联第三方发生的资金拆借情况具体如下：

单位：万元

拆入方	拆出方	拆借金额	拆借年化利率	起始日	到期日	资金拆借的原因及用途
发行人	丰茂控股	225.00	5.0025%	2018/2/9	2020/8/21	日常生产营运资金需求
		500.00		2018/2/27	2020/8/24	
		100.00		2018/4/27	2020/8/24	
		400.00		2018/5/10	2020/8/24	

报告期内，发行人基于日常生产营运资金需求，向控股股东丰茂控股累计借款 1,225 万元，资金拆借利率参照同期商业银行贷款基准利率确定，定价合理、公允。截至 2020 年末，上述资金拆借本金及利息均已归还。

针对与关联方或第三方直接进行资金拆借情形，发行人采取了以下整改措施：①及时清理关联方及第三方资金拆借行为，关联方资金占用按同期银行贷款利率支付或收取利息；②制定并通过了《资金管理控制程序》《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《内部审计工作制度》《关联交易管理制度》等制度，对资金管理、关联交易及审批、决策权限、履行程序作出了明确规定，有效保证了发行人资金管理的有效性与规范性；③针对报告期内的关联资金拆借事项，发行人于 2021 年 10 月 16 日召开第一届董事会第八次会议和 2021 年 11 月 1 日召开 2021 年第四次临时股东大会，对上述关联资金拆借事项进行了补充确认，并由独立董事发表确认意见。

（3）通过关联方或第三方代收货款以及利用个人账户对外收付款项

报告期内，考虑到零星交易收付款便利性和及时性的需求，发行人曾存在少量通过实际控制人之一王静的父亲王仁法控制的银行账户代收发行人部分废料销售款、零星货款，以及代付产品质量退款等情形，具体情况如下：

单位：万元

持卡人	交易内容	涉及银行账户	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
实际控制人之一王静的父亲王仁法	代收废料款、零星货款	中国建设银行（6210**********6750、6236**********5184）	-	-	74.88	66.24
	代付产品质量退款	中国建设银行（6236**********5184）	-	-	12.22	-

2019 年、2020 年，通过王仁法个人银行账户代收废料销售款和零星货款合计金额分别 66.24 万元、74.88 万元，该资金除主要用于代付发行人产品质量退

款、实际控制人理财投资外，其余均转入发行人银行账户，未流向发行人客户、供应商及其关键人员。

针对上述情形，发行人采取了以下整改措施：①规范并停止了个人卡收付款的相关行为，代收代付相关款项均已收回或支付，截至 2020 年 10 月 31 日，未再新增通过个人卡收取废料销售款、零星货款或代付产品质量退款等体外收入及支付费用等不规范情形；②发行人就个人卡收款的收入已申报完税，并取得了税务主管部门开具的报告期内无重大违法违规的证明；③发行人实际控制人出具承诺，如公司因代收货款代付费用行为而被有关部门处罚或者遭受任何损失的，将承担全部责任。

综上，报告期内，发行人存在转贷、与关联方或第三方直接进行资金拆借、通过关联方或第三方代收货款以及利用个人账户对外收付款项等财务内控不规范行为，发行人已经采用了纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式对上述财务内控不规范情形进行积极整改。经过整改，发行人内控制度已经合理、正常运行并持续有效，发行人未再出现上述内控不规范情形。除此之外，发行人不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据并通过票据贴现后获取银行融资、出借公司账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等情形，发行人上述财务内控不规范情形不属于主观故意或恶意行为并构成重大违法违规，相关行为已得到整改，不存在被处罚情形或风险。

二、说明宁波中湖科技有限公司、上海绩瞻橡胶科技有限公司、余姚市协诚精密检具有限公司的基本情况、经营范围、与发行人或实际控制人的关系

根据发行人及其实际控制人与宁波中湖科技有限公司、上海绩瞻橡胶科技有限公司、余姚市协诚精密检具有限公司出具的声明，以及国家企业信用信息公示系统、企查查等网站的查询，前述三家公司的基本情况、经营范围、与发行人或实际控制人的关联关系情况如下：

公司名称	宁波中湖科技有限公司	上海绩瞻橡胶科技有限公司	余姚市协诚精密检具有限公司
成立时间	2007 年 5 月 23 日	2017 年 1 月 24 日	2015 年 2 月 4 日
注册资本	568 万元人民币	500 万元人民币	200 万元人民币

公司名称	宁波中湖科技有限公司	上海绩瞻橡胶科技有限公司	余姚市协诚精密检具有限公司
股权结构	董峰持股 90%，兰丽英持股 10%	戎廷恩持股 60%，黄萍儿持股 40%	厉宏持股 100%
主要经营人员	董峰担任执行董事兼总经理，吴月丽担任监事	戎廷恩担任执行董事，黄萍儿担任监事	厉宏担任执行董事兼经理，颜燕担任监事
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；化工产品销售（不含许可类化工产品）；工程塑料及合成树脂销售；新材料技术推广服务；金属材料销售；塑料制品销售；五金产品批发；橡胶制品销售；包装材料及制品销售。	橡胶制品，橡胶助剂，化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品），塑料制品，金属制品销售，从事材料科技专业领域内技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，从事货物进出口及技术进出口业务。	汽车检具、冶具、工装夹具、自动化设备、模具、五金件、塑料制品的制造、加工、批发、零售；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。
与发行人或实际控制人的关系	无关联关系	无关联关系	无关联关系

三、说明该等第三方回款对应客户，外汇管制对其影响，未来第三方回款是否将仍持续发生

报告期内，发行人部分客户存在第三方回款的情形，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
受外汇管制或支付结算便捷性，委托第三方付款	**1,180.37**	**4.46%**	2,067.64	3.81%	1,645.07	3.96%	1,260.84	3.23%
客户关联方代付货款	**10.00**	**0.04%**	25.73	0.05%	57.56	0.14%	81.38	0.21%
集团公司统一付款	**4.82**	**0.02%**	30.79	0.06%	0.04	0.00%	13.13	0.03%
其他	**4.32**	**0.02%**	3.39	0.01%	8.43	0.02%	7.90	0.02%
合计	**1,199.52**	**4.53%**	**2,127.56**	**3.92%**	**1,711.11**	**4.12%**	**1,363.26**	**3.49%**

发行人第三方回款主要系部分境外客户出于外汇管制、客户资金安排或支付结算便利等因素的考虑，采用通过关联方或指定其他第三方付款的方式向公司支付货款，符合国际业务结算的特征。

报告期各期，发行人主要第三方回款情形如下：

单位：万元

客户名称	客户国家/地区	第三方回款金额	回款单位名称	客户与回款方的关系	采用第三方回款的原因
2022 年 1-6 月					
HUNTER PART CO LTD	**伊朗**	**307.30**	**NHK GENERAL TRADING LIMITED、OMER GUMRUKLEME ITHALAT IHRACAT INSAAT GIDA NAKLIY**	**非关联方**	**外汇管制**
GHETE GOSTAR BARMAN KIMIA CO.	**伊朗**	**189.89**	**HK COLDWOOD BUSINRSS**	**非关联方**	**外汇管制**
Diamond medal investment	**伊朗**	**141.67**	**MIGHTY HEART CO.LIMITED、MINGSEN CO ,LIMITED、REMUS WHOLESALE INTERNATIONAL LIMITED**	**非关联方**	**外汇管制**
Hooman Holding	**伊朗**	**94.77**	**PARGO INTERNATIONAL TRADE CO.,LIMITED**	**非关联方**	**外汇管制**
Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C.	**阿联酋**	**77.61**	**AZARHK CO., LIMITED**	**非关联方**	**支付便利**
Timiran Trading Co.Ltd	**伊朗**	**76.21**	**WINVEST GLOBAL LIMITED**	**非关联方**	**外汇管制**
Mehr karafarinan pishro	**伊朗**	**59.42**	**SUNYA MAKINA TIC.LTD.STI**	**非关联方**	**外汇管制**
Sanat belt	**伊朗**	**57.90**	**AL KHOUD ALALAMIA TRADING、ARAS DEMIR CELIK TEKSTIL ULUSLAR ARASI DIS TICARET LIMITED**	**非关联方**	**外汇管制**
THE DISTRIBUNEERING GROUP LTD.	**葡萄牙**	**57.06**	**MOVENDIS LIMITED**	**非关联方**	**支付便利**
WAHEED ASAD TRADING L.L.C.	**阿联酋**	**56.85**	**ZHEJIANG SALUX GROUPCO., LTD**	**非关联方**	**支付便利**
小计		**1,118.69**			
占第三方回款的比例		**93.26%**			
2021 年度					
Diamond medal investment	伊朗	479.65	AZARHK CO.LIMITED、BAIYI CO.LIMITED、BIANCO DIS TICARET ANONIM SIRKETI、CORNO GRANDE GMBH、DBI TRADING AND CONSULTING LIMITED、HENGJIU TRADE CO.LIMITED、HIBA ALLIED LIMITED、LEGEND ELEKTRIK TEKSTILDISI	非关联方	外汇管制
HUNTER PART CO LTD	伊朗	358.85	CITY HONEST LIMITED、GULAR CO.LIMITED、TURBO TECH GENERAL	非关联方	外汇管制

客户名称	客户国家/地区	第三方回款金额	回款单位名称	客户与回款方的关系	采用第三方回款的原因
			TRADING LLC、W.T.S.LIMITED		
GHETE GOSTAR BARMAN KIMIA CO.	伊朗	272.75	HK COLDWOOD BUSINRSS LIMITED、RICHY INCE INTERNATIONAL LIMITED、香港精品展览有限公司	非关联方	外汇管制
Timiran Trading Co.Ltd	伊朗	215.55	MINGO INDUSTRY CO LTD、MIRZIN TRADING F Z E、STAR OIL LTD	非关联方	外汇管制
WAHEED ASAD TRADING L.L.C.	阿联酋	153.19	ZHEJIANG SANLUX GROUP CO.LTD	非关联方	支付便利
Mehr karafarinan pishro	伊朗	152.41	AURORA TRADE CORP、LEA GEMICILIK VE TASLMACILIK LID、NTRO IC VE DIS TICARET LIMITED	非关联方	外汇管制
Khaled Al Hashemi Gen.Trdg.L.L.C.	阿联酋	127.84	SANJIT SURI TRADINC LLC	非关联方	支付便利
Hooman Holding	伊朗	63.87	HONGKONG MGR INT L CO.LIMITED	非关联方	外汇管制
Startech Group	伊朗	59.84	INTRO IC VE DIS TICARET LIMITED、DYMAXA TECH GROUP MAKINE TEKSTIL、TATAR BILGI TEKNOLIJILER	非关联方	外汇管制
ETTEHAD TASMEH MOTLAGH PJS CO.PJS	伊朗	45.53	MANLEY CO LTD	非关联方	外汇管制
小计		**1,929.48**			
占第三方回款的比例		**90.69%**			
2020 年度					
HUNTER PART CO LTD	伊朗	347.66	GREENTEX GROUP DIS TICARET LIMITE、KARPERA KIMYA MEDIKAL SAGLIK HIZM、LEVI INS.TEKS.GIDA NAK.ELEKTRONIK.、SACHIN INTERNATIONAL TRADE CO.,LIMITED.、TEOTON HEAVY EQUIP AND MACHINERY SP	非关联方	外汇管制
GHETE GOSTAR BARMAN KIMIA CO.	伊朗	329.02	PEAK UNIVERSAL BUSINESS LIMITED、ASIA STEEL INDUSTRY LIMITED、LOEWENPFAD TRADE INTERNATIONAL PTE.LTD、POWER ANCHOR LIMITED	非关联方	外汇管制
Diamond medal investment	伊朗	231.83	HIBA ALLIED LIMITED、KELS TRADE CO,LIMITED、	非关联方	外汇管制

客户名称	客户国家/地区	第三方回款金额	回款单位名称	客户与回款方的关系	采用第三方回款的原因
			WIN INTERNATIONAL BUSINESS CO.LTD、DYHO GROUP LIMITED		
Hooman Holding	伊朗	196.02	CHINYI INTERNATIONAL TRADING CO.Limited、HONG KONG AUTOPAR CORP.LIMITED	非关联方	外汇管制
Timiran Trading Co.Ltd	伊朗	92.54	MIRZIN TRADING FZEBANIYAS COMPLEX、	非关联方	外汇管制
Mehr karafarinan pishro	伊朗	92.35	M AND M TRADING CO.,LTD、OMADES TRADE LTD	非关联方	外汇管制
Zekkert Co., Ltd.	俄罗斯	90.48	VIVA BUSINESS LTD	非关联方	外汇管制
WEEN H AND H LTD	俄罗斯	89.87	Vizarta Commerce LP、WEEN H AND H LTD	非关联方	外汇管制
Arrow Parts Co Ltd	伊朗	82.62	SIDCO LIMITED	非关联方	外汇管制
Sanat belt	伊朗	44.70	BEST HOPE GOODS TRADING LLC、BRIGHT WHITE TRADING F Z E、PALLADIUM IMPEX FZE LLC、SMILE BIRD GENERAL TRADING LLC	非关联方	外汇管制
小计		**1,597.09**	-	-	-
占第三方回款的比例		**93.34%**	-	-	-
2019 年度					
GHETE GOSTAR BARMAN KIMIA CO.	伊朗	357.60	EXIM K.G.、PEAK UNIVERSAL BUSINESS、PEAK UNIVERSAL BUSINESS LIMITED、SINOASIAN TRADING INTERNATIONAL LTD	非关联方	外汇管制
HUNTER PART CO LTD	伊朗	265.96	FLUXSMOOTH TRADING CO.LTD、SUOYING TRADING CO.LIMITED、永多源贸易有限公司	非关联方	外汇管制
Hooman Holding	伊朗	206.60	MEIDO TRADING CO.LIMITED、HONGKONG MGR INTERNATIONAL CO.LIMITED HUA XIA BANK	非关联方	外汇管制
Arrow Parts Co Ltd	伊朗	156.94	CORAL CROWN CO LTDFLAT、SIDCO LIMITEDEMIRATES	非关联方	外汇管制
Timiran Trading Co.Ltd	伊朗	117.49	ALPKAYA MAKINA TEKSTIL TICARET LIMITED、AZARHK CO.LIMITED、BRT DIS	非关联方	外汇管制

客户名称	客户国家/地区	第三方回款金额	回款单位名称	客户与回款方的关系	采用第三方回款的原因
			TICARET VE KIYWETLI MADEN LIMITED、QING TRADING CO,LIMITED、TUANNA ELEKTRONIK GIDA INSAAT		
Zekkert Co., Ltd.	俄罗斯	65.32	RUSKY DISK'、VIVA BUSINESS LTD、WA LTD、BURHANI INTERNATIONAL CO LIMITEDCK WEST	非关联方	外汇管制
WEEN H AND H LTD	俄罗斯	45.62	Vizarta Commerce LP	非关联方	外汇管制
宁波海田控股集团有限公司	中国	38.96	ATP INC.	关联方	关联方代付货款
Zarrin yazdco car engine manufacturing	伊朗	24.75	DIS TICARET LIMITED SIRKETI	非关联方	外汇管制
Abdullah Alshaaoor&Son Co.,Ltd	也门	16.80	ZAINAB HABEEB MOHAMMED ALAHMED、SHANGHAI ALIENWARE ELECTRICALLIMITEDFLAT	非关联方	外汇管制
小计		**1,296.04**			
占第三方回款的比例		**95.07%**			

注：Diamond medal investment 系伊朗汽车零部件品牌商 ROBINA SANAT PARSIS COMPANY 境外采购平台，报告期内向发行人采购张紧轮产品，并销往伊朗市场。

由上表可见，发行人第三方回款对应客户主要包括伊朗、俄罗斯等国家或地区的部分客户，这些国家或地区部分客户由于外汇管制及外汇储备不足、汇款出境手续繁琐、时间长、手续费高等原因，选择通过第三方付款的方式向公司支付货款。这些国家或地区的外汇管制政策及相关影响，具体情况如下：

国家	外汇管理相关政策
伊朗	由于伊朗外汇汇率波动较大，政府认为有必要严格外汇管制，以确保其市场稳定。进口商应向政府部门提交详细的进口商品信息，只有经批准才能获得必要的外汇。进口商也必须保证将海关签发的进口商品文件在限定时间内提交给签发信用证的银行。任何不满足上述要求的行为将被伊朗中央银行起诉。
俄罗斯	俄罗斯法律规定外汇可自由兑换，但在实际操作中，政府对资本流动有较多具体的规定和限制，外汇兑换受限或兑换金额无法满足业务需求，该地区客户通常会面临本国账户无法申请足额的外汇资金来支付货款的情况。

此外，发行人部分阿联酋等国家或地区客户出于客户资金安排、支付便捷等因素考虑，通过关联方或指定其他第三方向公司支付货款，可以缩短交易周期，尽快达成交易。

报告期内，发行人第三方回款涉及的营业收入真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；第三方回款具有必要性及商业合理性；第三方回款的付款方不是发

行人的关联方，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；境外销售涉及的境外第三方回款，具有商业合理性及合法合规性；报告期内发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；第三方回款资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，具有可验证性，不影响发行人销售内部控制有效性的认定。

综上，报告期内发行人第三方回款主要系部分境外客户出于外汇管制、客户资金安排或支付结算便捷等因素的考虑，采用通过关联方或指定其他第三方付款的方式向公司支付货款，符合国际业务结算的特征，预计未来发行人上述第三方回款仍将持续发生。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师实施的主要核查程序如下：

1、访谈发行人相关人员，了解发行人转贷原因、转贷对手方与发行人的关系、业务往来情况；

2、获取相关银行关于转贷不涉及违约、纠纷或潜在纠纷的确认函；

3、获取发行人企业信用报告；

4、获取发行人票据台账，查证票据交易背景；

5、获取发行人关联方资金往来明细表，检查银行单据等原始凭证，了解资金拆借的原因；

6、复核发行人非经营性关联资金占用利息计提准确性；

7、访谈发行人管理层，结合发行人自身经营模式特征，了解第三方回款的原因、必要性及商业合理性；

8、复核报告期内存在第三方代付款行为的客户清单及第三方回款明细；

9、针对第三方回款业务执行细节测试，获取包括合同、订单、报关单、签收单、银行回单等资料，核实相关业务、实物流、资金流勾稽关系；

10、对第三方回款进行函证，核实第三方回款的真实性、代付金额的准确性、

完整性；

11、查阅发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等关联方资金流水，核查其是否与涉及第三方回款客户及其代付方存在资金往来；

12、访谈发行人实际控制人，了解通过个人卡发生的各类交易事项及其原因；、获取相关个人卡的银行流水记录，核查相关交易的真实性，并检查其还原纳入发行人财务核算体系情况。

（二）保荐机构、发行人律师和申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人内部控制制度健全及被有效执行，转贷、个人卡收付等内部控制不规范情形已整改完毕并采取了相应的防范措施；不存在其他财务内控不规范行为，不存在被处罚情形或风险；

2、宁波中湖科技有限公司、上海绩瞻橡胶科技有限公司、余姚市协诚精密检具有限公司与发行人及其实际控制人不存在关联关系；

3、报告期内发行人第三方回款主要系境外客户出于外汇管制、客户资金安排或支付结算便捷等因素的考虑，通过关联方或指定其他第三方代付货款，符合业务特点，具有商业合理性，预计未来仍将持续发生；

4、中介机构进场后针对发行人财务内控不规范的行为，协助采取了一系列的整改措施，发行人内部控制健全有效；题述企业与发行人、实际控制人未发生其他资金往来，不存在体外支付、代垫成本费用的情形。

20.关于资金流水核查

请保荐机构、申报会计师：

（1）说明对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方以及发行人关键岗位人员等资金流水的具体核查情形，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平等，说明核查中发现的异常情形、是否存在与发行人客户、供应商、服务商及相关单位董监高（含上述各方实际控制人）、核心经办人的异常资金往来。

（2）结合资金流水核查范围说明在确定核查范围、实施核查程序方面是否保持了职业谨慎，是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求；结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形发表明确意见。

【回复】

一、说明对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方以及发行人关键岗位人员等资金流水的具体核查情形，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平等，说明核查中发现的异常情形、是否存在与发行人客户、供应商、服务商及相关单位董监高（含上述各方实际控制人）、核心经办人的异常资金往来。

（一）资金流水核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，保荐机构和申报会计师经过对发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素进行评估，制定了资金流水核查的范围、资金流水核查的具体程序、核查的重要性水平和异常往来判定标准，对发行人资金流水进行核查。

1、资金流水核查范围及核查账户数量

资金流水核查范围包括自然人和企业，具体范围如下：

（1）被核查自然人

本次资金流水核查范围涉及的自然人包括：①发行人实际控制人蒋春雷、王静、蒋淞舟及其关系密切的家庭成员；②发行人董事（独立董事除外）及其配偶、高级管理人员及其配偶、监事；③除董监高外的其他关键岗位人员。涉及的具体人员及核查银行账户情况如下：

序号	姓名	关联关系	银行账户数量（个）
① 发行人实际控制人蒋春雷、王静、蒋淞舟及其关系密切的家庭成员			
1	蒋春雷	发行人实际控制人、董事长、总经理、王静配偶	10
2	王静	发行人实际控制人、董事、蒋春雷配偶	36
3	蒋淞舟	发行人实际控制人、蒋春雷和王静之子	5
4	王仁法	王静之父	9
5	马艳芬	王静之母	**14**
②在发行人任职的董事（独立董事除外）、高级管理人员及其配偶、监事			
6	王军成	发行人董事、总经理	5
7	董勇修	发行人董事、副总经理	8
8	曹有华	发行人副总经理	7
9	吴勋苗	发行人董事会秘书	7
10	孙婷婷	发行人财务总监	5
11	敖燕飞	发行人监事会主席	6
12	傅提琴	发行人监事	2
13	徐宏伟	发行人监事、采购部长	7
14	陈爱利	王军成配偶	3
15	刘超	董勇修配偶	8
16	韩丽娜	曹有华配偶	6
17	李海波	吴勋苗配偶	**6**
18	王清清	孙婷婷配偶	**5**
③除董监高外的其他关键岗位人员			
19	胡玉俊	发行人销售部长	5
20	章亚苗	发行人财务经理	5
21	傅馨逸	发行人出纳	2
22	叶徐娜	发行人前任出纳	2

（2）被核查企业

本次资金流水核查范围涉及的关联企业包括：①发行人及其子公司；②发行人控股股东丰茂控股；③发行人控股股东及实际控制人直接或间接控制的其他企业苏康企管和舜江实业；④发行人报告期内曾经的关联方宁波欧迅、苏康传动和GRAND OCEAN。涉及的具体企业及核查银行账户情况如下：

序号	名称	关联关系	银行账户数量（个）
①发行人及其子公司			
1	浙江丰茂	发行人	24
2	丰茂胶带	发行人全资子公司，2020 年 12 月 28 日注销	1
②发行人控股股东			
3	丰茂控股	发行人控股股东	1
③发行人控股股东及实际控制人直接或间接控制的其他企业			
4	苏康企管	发行人实际控制人之一蒋春雷持有 51.50%合伙份额且担任其执行事务合伙人	1
5	舜江实业	发行人实际控制人之一王静持有舜江实业 100.00%股权	3
④发行人报告期内曾经的关联方			
6	宁波欧迅	实际控制人蒋春雷及王静共同持股 100%，且蒋春雷担任执行董事兼总经理，王静担任监事，2020 年 12 月 28 日注销	7
7	苏康传动	实际控制人之一王静的父亲王仁法持股 100%，且担任执行董事兼总经理，2020 年 12 月 28 日注销	2
8	GRAND OCEAN	蒋春雷持有 100%股权并担任董事，2020 年 10 月 27 日发布注销公告，于公告发布后 2 个月内完成注销	1

综上，本次资金流水核查范围包括发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员、发行人董事（独立董事除外）及其配偶、高级管理人员及其配偶、监事和其他关键岗位人员等自然人 22 人，银行账户 **163** 个，发行人及其子公司、发行人控股股东、发行人控股股东和实际控制人直接和间接控制的其他企业和报告期内曾经的关联方等关联企业 8 家，银行账户 40 个。

2、取得资金流水的方法

为核查被核查对象提供的银行账户的完整性，保荐机构会同申报会计师采取了以下方法获取被核查自然人及企业的资金流水：

针对被核查自然人，保荐机构、申报会计师查阅了其云闪付软件查询记录，了解被核查人银行账户开户情况；保荐机构、申报会计师和发行人律师陪同被核查人前往银行，实地获取所有银行账户流水；对相关人员提供的银行账户流水进行交叉核对，核查是否存在遗漏银行账户的情况。

保荐机构、申报会计师、发行人律师获取了被核查自然人出具的《关于个人

银行卡流水的确认函》：“本人确认以上账户为本人名下全部银行借记卡账户，上述账户与浙江丰茂科技股份有限公司及其子公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属、浙江丰茂科技股份有限公司的客户、供应商的股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键经办人员之间不存在不正当的资金往来，不存在配合公司及子公司进行体外资金循环、账外收入或代垫成本、现金存取、银行转贷、票据融资等异常资金往来或其他财务不规范情况。”。

针对被核查企业，保荐机构、申报会计师人员陪同相关企业人员取得了基本户开户清单及全部银行流水，对银行流水进行交叉核对，检查是否存在遗漏。

3、资金流水核查金额的重要性水平和异常往来的判定标准

针对取得的资金流水，保荐机构和申报会计师根据交易对手方的性质及往来金额确定重要性水平、判定异常往来，具体如下：

（1）资金流水核查金额的重要性水平

针对被核查自然人，选取单笔金额人民币 5 万元及以上、美元 1 万元及以上银行转账或存取现金记录作为大额流水的核查标准。

针对被核查企业：①对于发行人及其子公司，选取单笔金额人民币 100 万元及以上、美元 20 万元及以上作为大额资金流水核查的标准；②对于纳入核查范围的除发行人及其子公司以外的其他企业，选取单笔金额 10 万元及以上作为大额流水的核查标准。

（2）异常往来判定标准和核查程序

保荐机构、申报会计师采取以下程序判定异常往来：

针对被查核自然人的个人卡流水：①对单笔金额在人民币 5 万元及以上、美元 1 万元及以上的大额流水进行逐笔核查，除与发行人之间正常的工资发放和费用报销外，获取关于其用途的证明资料或向当事人访谈确认其用途；②对交易对手方为发行人员工、关联方、发行人主要客户、供应商及其股东、董监高、核心经办人相关的资金流水，进行逐笔核查。

针对发行人及其子公司银行账户资金流水：①对单笔金额在 100 万元以上的流水逐笔核查，取得相关凭证，了解并核查交易背景及合理性；②结合报告期内

银行日记账及银行流水，对交易对手方为发行人关联方及曾经的关联方、发行人主要客户、供应商的股东、董监高、核心经办人的往来进行逐笔核查。

针对除发行人及其子公司以外的其他被核查企业的银行账户资金流水：①对单笔金额在 10 万元以上的大额流水进行逐笔核查，获取关于其用途的凭证、证明资料或向当事人访谈确认其用途；②查阅报告期内全部银行流水及银行日记账（如有），交易对手方为发行人员工、关联方、发行人主要客户、供应商及其股东、董监高、核心经办人相关的资金流水，进行逐笔核查。

（二）说明核查中发现的异常情形、是否存在与发行人客户、供应商、服务商及相关单位董监高（含上述各方实际控制人）、核心经办人的异常资金往来

1、自然人流水核查

经保荐机构和申报会计师核查，报告期内，发行人实际控制人王静及其父亲王仁法曾通过其个人账户为发行人收付款，详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、发行人报告期内存在的违法违规行为及受到处罚的情况”之“（一）报告期内存在通过个人银行账户收付款行为及整改情况”。

2、企业流水核查

经保荐机构和申报会计师核查，发行人报告期内存在通过关联方账户进行“转贷”行为，详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、发行人报告期内存在的违法违规行为及受到处罚的情况”之“（二）报告期内存在不规范受托支付银行贷款行为及整改情况”。

综上，保荐机构和申报会计师经核查发现发行人报告期内存在通过个人银行账户收付款行为和转贷行为，在个人卡收付整改方面，发行人已经全部终止了个人卡收付款行为，并进一步健全了《资金管理控制程序》、《防范控股股东及关联方占用公司资金管理制度》、《内部审计工作制度》等财务管理制度，针对报告期内的转贷行为，发行人已通过及时收回资金、完善制度、加强内控等方式积极整改，且已建立针对性的内控制度并有效执行。除上述情形外，流水核查中未发现其他异常情形，不存在其他与发行人客户、供应商、服务商及相关单位董监高（含上述各方实际控制人）、核心经办人的异常资金往来。

二、结合资金流水核查范围说明在确定核查范围、实施核查程序方面是否保持了职业谨慎，是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求；结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形发表明确意见。

（一）结合资金流水核查范围说明在确定核查范围、实施核查程序方面是否保持了职业谨慎，是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求

保荐机构、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的相关要求，根据发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，确定本次资金流水核查范围包括：发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员、发行人董事（独立董事除外）及其配偶、高级管理人员及其配偶、监事、除董监高外的其他关键岗位人员、发行人及其子公司、发行人控股股东、发行人控股股东和实际控制人直接和间接控制的其他企业和报告期内曾经的关联方等关联企业。前述被核查对象共涉及 22 名自然人，合计 **163** 个自然人银行账户，8 家企业，合计 40 个企业银行账户，本次资金流水核查范围充分。

保荐机构、申报会计师采取陪同相关人员和企业拉取银行流水，查阅云闪付软件对个人开户情况的查询记录，并对获取的银行流水进行交叉核对等程序核查银行账户资金流水的完整性。保荐机构、申报会计师针对各类被核查对象，结合资金流水交易对手方性质和金额，制定了合理的重要性水平，对符合重要性水平的大额资金流水逐笔进行核查，采取访谈、获取证明资料等方式确认其性质和用途，对发现的大额资金流水的去向和用途进行进一步追查，包括取得上下游的资金流水、查阅财务资料及访谈等方式进行核查。

综上，保荐机构、申报会计师在确定核查范围、实施核查程序方面保持了职业谨慎，符合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求。

（二）结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形发表明确意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

（1）根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对资金流水进行核查，具体情况请参见本题回复之“一、（一）资金流水核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平”的核查情况及核查过程；

（2）对发行人财务总监进行了访谈，了解发行人货币资金收入支付与审批、货币资金保管、现金与银行存款日记账的记录、银行存款余额调节表的编制与复核、票据的收付及管理等资金管理相关内部控制制度的设计情况；

（3）执行穿行测试及内部控制测试，对发行人已建立的资金管理相关内部控制进行评价。

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）发行人已严格按照《公司章程》、《资金管理控制程序》等相关规定，对发行人的资金营运、筹资等活动进行严格规范的管理，发行人报告期内内部控制健全有效；

（2）报告期内，发行人曾存在少量通过实际控制人之一王静的父亲王仁法控制的银行账户代收发行人部分废料销售款、赞助款、零星货款，以及代付产品质量退款等情形。发行人通过个人银行账户收付款项系为满足交易对方支付结算的便利性考虑，而非建立体外资金循环形成销售回款、承担成本费用或进行其他利益输送。截至 2020 年 10 月 31 日，发行人已规范并停止了个人卡收付款的相关行为，代收代付相关款项均已收回或支付，之后未再新增通过个人卡收取废料销售款、零星货款或代付产品质量退款等体外收入及支付费用等不规范情形。发行人实际控制人、董监高及关联方不存在利用个人账户建立发行人体外资金循环

形成销售回款、承担成本费用或其他利益输送的情形。

综上，保荐机构、申报会计师认为，发行人报告期内内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形。

21.关于其他事项

申请文件及公开资料显示：

（1）发行人部分重大销售合同于 2021 年 12 月 31 日到期，发行人未说明是否具有续期相关条款。

（2）标榜股份从事乘用车市场的零部件配套领域，主要产品包括动力系统管路、冷却系统管路等，与发行人部分细分产品相似。

请发行人：

（1）说明相关重大销售合同到期后的后续情况，是否存在自动续期条款，如存在，请说明执行情况。

（2）结合产品应用、供应商及客户群体等说明标榜股份是否可比，如是，请增加标榜股份为同行业可比公司，并完善招股说明书相应部分。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见。

【回复】

一、说明相关重大销售合同到期后的后续情况，是否存在自动续期条款，如存在，请说明执行情况

发行人与报告期内主要客户签署的重大销售合同于 2021 年 12 月 31 日到期的情况如下：

序号	客户名称	合同标的	合同类型	合同期限	自动续期条款	续期情况
1	上汽通用五菱汽车股份有限公司	皮带、张紧轮等	框架合同	2021/1/1-2021/12/31	无	**尚在签署过程中**
2	上汽大通汽车有限公司无锡分公司	软管、进气管总成、出气管总成等	框架合同	2021/1/1-2021/12/31	无	**已续签，新合同期限为 2022/1/1-2022/12/31**

序号	客户名称	合同标的	合同类型	合同期限	自动续期条款	续期情况
3	上汽大通汽车有限公司南京分公司	软管、进气管总成、出气管总成等	框架合同	2021/1/1-2021/12/31	无	**已续签，新合同期限为2022/1/1-2022/12/31**

根据对发行人销售部门负责人的访谈，发行人与上汽通用五菱汽车股份有限公司**已就 2022 年度框架合同主要条款基本协商一致，受新冠疫情及客户审批流程影响，相关框架合同尚在签署过程中，目前**发行人与**该**客户根据采购需求暂时按前一年的合作模式、交易习惯以及产品价格下达订单并按期结算，待双方根据当年市场行情、供给与需求情况等协商确定当年的产品价格并签订新一年度的框架合同，对于已经结算完成的订单，双方将根据最新签订的框架合同多退少补。

二、结合产品应用、供应商及客户群体等说明标榜股份是否可比，如是，请增加标榜股份为同行业可比公司，并完善招股说明书相应部分

标榜股份主营业务及产品结构、应用领域及应用场景、主要生产工艺、所属行业、业务模式、客户与供应商群体情况与发行人对比如下：

项目	标榜股份	发行人
主营业务及产品构成	汽车尼龙（工程塑料）管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括汽车尼龙管路和塑料连接件	精密橡胶零部件的研发、生产和销售，产品包括传动系统部件、流体管路系统部件和密封系统部件等
产品材质	尼龙（工程塑料）	橡胶
应用领域及场景	专注于乘用车领域，其中主要产品动力系统连接管路主要用于发动机燃油系统	广泛应用于汽车、工业机械、家电卫浴等领域，其中汽车领域主要应用于发动机传动系统和进气系统
主要生产工艺	（塑料）注塑/挤出、成型	（橡胶）混炼、硫化
所属行业	C2922 塑料板、管、型材制造	C2912 橡胶板、管、带制造
业务模式	主要配套整车市场，销售模式以直销为主	分为整车配套、售后服务两个市场；整车配套和售后服务市场品牌商客户采用直销模式，国内售后市场采用经销商模式
客户群体	主要客户包括一汽大众、上汽大众、上汽大通等整车厂及鹏翎股份、哈金森、法雷奥、康迪、中鼎股份等汽车零部件企业	主要客户包括上汽集团、一汽集团、吉利汽车、长安汽车、东风日产、纳威斯达等整车厂，以及瑞立集团、康明斯、博世、米其林等汽车零部件企业
供应商群体	阀泵等功能件、塑料件、塑料粒子等原材料供应商	胶料、橡胶助剂、线绳/纱线、纺织物、快插卡箍、铝压铸件、炭黑等原材料供应商

由上表可见，标榜股份主要从事汽车尼龙（工程塑料）管路及连接件等系列

产品的研发、生产和销售，产品主要包括汽车尼龙管路和塑料连接件，主要产品材质及生产工艺为尼龙（工程塑料）注塑/挤出工艺，相较于发行人主要从事精密橡胶零部件，产品材质及生产工艺以橡胶混炼、硫化工艺为主存在较大差异；其次，标榜股份专注于汽车乘用车领域，其中主要产品动力系统连接管路主要用于发动机燃油系统，发行人主要产品广泛应用于汽车、工业机械、家电卫浴等领域，其中汽车领域主要应用于发动机传动系统和进气系统，应用领域及应用场景不同；根据国家统计局《国民经济行业分类》，标榜股份所属行业为“橡胶和塑料制品业”（代码：C29）大类下的“塑料板、管、型材制造”（代码：C2922），与发行人所属细分行业“橡胶板、管、带制造”（代码 C2912）有所不同；此外，标榜股份以整车配套市场为主，发行人汽车领域产品分为整车配套、售后服务两个市场，受产品应用和前述产品材质不同的影响，双方业务模式、客户及原材料供应商存在一定差异。

综上，标榜股份与发行人主营业务及产品结构、产品材质、主要生产工艺、产品应用领域及场景、所属行业、业务模式、客户及原材料供应商等方面均存在较明显差异，因此未将标榜股份选为发行人同行业可比公司具有合理性。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构实施的主要核查程序如下：

1、查阅发行人与报告期内前五大客户签署的重大销售合同，并核查 2021 年 12 月 31 日到期的合同是否约定自动续期条款；

2、访谈发行人相关销售人员，了解发行人与上汽通用五菱汽车股份有限公司、上汽大通汽车有限公司无锡分公司、上汽大通汽车有限公司南京分公司目前的合作模式以及合同签署情况，并查阅发行人与上述客户 2022 年度的订单供应与结算情况；

3、查阅标榜股份招股说明书，了解标榜股份产品应用、供应商及客户群体等内容；

4、访谈发行人管理层，了解标榜股份是否为发行人同行业可比公司。

发行人律师对问题（1）实施的主要核查程序如下：

1、查阅发行人与报告期内前五大客户签署的重大销售合同，并核查 2021 年 12 月 31 日到期的合同是否约定自动续期条款；

2、访谈发行人相关销售人员，了解发行人与上汽通用五菱汽车股份有限公司、上汽大通汽车有限公司无锡分公司、上汽大通汽车有限公司南京分公司目前的合作模式以及合同签署情况，并查阅发行人与上述客户 2022 年度的订单供应与结算情况。

（二）保荐机构的核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人与上汽通用五菱汽车股份有限公司、上汽大通汽车有限公司无锡分公司、上汽大通汽车有限公司南京分公司签订的销售框架合同于 2021 年 12 月 31 日到期，前述合同并未约定自动续期条款。截至本问询函回复出具之日，前述合同的履行期限届满，发行人**与上汽大通汽车有限公司无锡分公司、上汽大通汽车有限公司南京分公司已签订 2022 年度框架合同，**与**上汽通用五菱汽车股份有限公司**已就 2022 年度框架合同主要条款基本协商一致，受新冠疫情及客户审批流程影响，相关框架合同尚在签署过程中。

2、标榜股份与发行人在主营业务及产品结构、产品材质、主要生产工艺、产品应用领域及场景、所属行业、业务模式、客户及原材料供应商等方面均存在较明显差异，未将标榜股份选为发行人同行业可比公司具有合理性。

（三）发行人律师对问题（1）的核查意见

经核查，发行人律师认为：

发行人与上汽通用五菱汽车股份有限公司、上汽大通汽车有限公司无锡分公司、上汽大通汽车有限公司南京分公司签订的销售框架合同于 2021 年 12 月 31 日到期，前述合同并未约定自动续期条款。截至本问询函回复出具之日，前述合同的履行期限届满，发行人**与上汽大通汽车有限公司无锡分公司、上汽大通汽车有限公司南京分公司已签订 2022 年度框架合同，**与**上汽通用五菱汽车股份有限公司**已就 2022 年度框架合同主要条款基本协商一致，受新冠疫情及客户审批流

程影响，相关框架合同尚在签署过程中。

（本页无正文，为浙江丰茂科技股份有限公司《关于浙江丰茂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报告》之签章页）

浙江丰茂科技股份有限公司

2022年9月20日

发行人董事长声明

本人已经认真阅读浙江丰茂科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，确认本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

董事长：

蒋春雷

浙江丰茂科技股份有限公司

2022年9月20日

（本页无正文，为东方证券承销保荐有限公司《关于浙江丰茂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报告》之签章页）

保荐代表人：

曹　明　　苗　健

东方证券承销保荐有限公司

2022年9月20日

保荐机构董事长声明

本人已经认真阅读浙江丰茂科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解本次审核问询函回复的核查过程、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，本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构董事长：

金文忠

东方证券承销保荐有限公司

2022年9月20日

保荐机构首席执行官声明

本人已经认真阅读浙江丰茂科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解本次审核问询函回复的核查过程、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，本次审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

法定代表人、首席执行官：

崔洪军

东方证券承销保荐有限公司

2022年9月20日