

目 录

一、关于分红及资金流水核查	第 5—22 页
二、关于关联方和独立性	第 22—33 页
三、关于期后业绩情况	第 33—39 页
四、关于客户	第 39—56 页
五、关于销售价格	第 56—84 页
六、关于毛利率	第 84—103 页
七、关于固定资产和在建工程	第 103—135 页
八、关于销售费用	第 135—141 页
九、关于废料销售	第 141—148 页
十、关于信息披露豁免	第 148—152 页

关于重庆溯联塑胶股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕8-124号

深圳证券交易所：

我们已对《关于重庆溯联塑胶股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2022〕010240号，以下简称审核问询函）所提及的重庆溯联塑胶股份有限公司（以下简称溯联股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于重庆溯联塑胶股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕8-54号）。因公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

本说明中，除有特别标注外，金额单位均为人民币万元，数量单位为万件、万辆、吨、台，单价：元/件。

本说明中，除非另有说明，各主体简称详见下表：

简称	指	全称
一、普通名词释义		
报告期	指	2019年度、2020年度、2021年度、2022年1-6月
溯联有限	指	重庆溯联塑胶有限公司，系公司前身
柳州溯联	指	柳州溯联塑胶有限公司，系公司子公司
溯联零部件	指	重庆溯联汽车零部件有限公司，系公司子公司
溯联精工	指	重庆溯联精工机械有限公司，系公司二级子公司
保荐人、保荐机构、主承销商、中银国际	指	中银国际证券股份有限公司
公司律师、锦天城	指	上海市锦天城律师事务所

简称	指	全称
深圳同赢	指	深圳南海成长同赢股权投资基金（有限合伙）
温氏壹号	指	温氏成长壹号股权投资合伙企业（有限合伙）
宁波锐赢	指	宁波梅山保税港区众力锐赢创业投资合伙企业（有限合伙）
沃尔达	指	上海沃尔达商贸有限公司
成都天亚	指	成都天亚汽车系统有限公司
天亚投资	指	天亚投资有限公司（TIA ASIA INVESTMENT LIMITED）
天津天亚	指	天津天亚汽车零部件有限公司
青岛天亚	指	青岛天亚汽车零部件有限公司
荆州天宇	指	荆州市天宇汽车管路系统有限公司
天亚宁德	指	天亚（宁德）汽车零部件有限公司
南岳电控	指	南岳电控（衡阳）工业技术股份有限公司
长安汽车	指	重庆长安汽车股份有限公司、河北长安汽车有限公司、合肥长安汽车有限公司、保定长安客车制造有限公司、重庆长安跨越车辆有限公司、重庆长安汽车股份有限公司北京长安汽车公司、重庆长安新能源汽车科技有限公司、南京长安汽车有限公司、重庆长安跨越商用车有限公司、重庆长安新能源汽车有限公司
比亚迪	指	深圳市比亚迪供应链管理有限公司
上汽通用五菱	指	上汽通用五菱汽车股份有限公司
长安福特	指	长安福特汽车有限公司、长安福特汽车有限公司杭州分公司、长安福特汽车有限公司哈尔滨分公司
上汽通用	指	上汽通用汽车有限公司、上汽通用（东岳）汽车有限公司、上汽通用（沈阳）北盛汽车有限公司、上汽通用汽车有限公司武汉分公司、上汽通用东岳动力总成有限公司
赛力斯	指	赛力斯集团股份有限公司（原名重庆小康工业集团股份有限公司），包括东风小康汽车有限公司、东风小康汽车有限公司重庆分公司、重庆金康新能源汽车有限公司、重庆渝安淮海动力有限公司、东风小康汽车有限公司沙坪坝分公司
东方鑫源	指	华晨鑫源重庆汽车有限公司、华晨鑫源重庆汽车有限公司九龙坡分公司、重庆鑫源动力制造有限公司
宁德时代	指	宁德时代新能源科技股份有限公司、江苏时代新能源科技有限公司
大众汽车	指	大众汽车（中国）投资有限公司
广汽乘用车	指	广汽乘用车有限公司
吉利汽车	指	吉利汽车控股有限公司
岚图汽车	指	岚图汽车科技有限公司

简称	指	全称
小鹏汽车	指	广东小鹏汽车科技有限公司
零跑汽车	指	零跑汽车有限公司
国轩高科	指	国轩高科股份有限公司
欣旺达	指	欣旺达电子股份有限公司
重庆瑞丰	指	重庆瑞丰精密模具有限公司
重庆云劲	指	重庆云劲机电有限公司
重庆翔润	指	重庆翔润科技有限公司
重庆中尔	指	重庆中尔工贸有限公司
重庆聚宇	指	重庆聚宇科技有限公司
邦迪汽车	指	邦迪汽车系统（长春）有限公司（含关联公司）
重庆快联	指	重庆快联汽车零部件有限公司
重庆盛全	指	重庆市盛全鑫科技有限公司
重庆鹏海	指	重庆鹏海塑料制品有限公司
重庆恒讯	指	重庆恒讯联盛实业有限公司
恩都法	指	苏州恩都法汽车系统有限公司
艾力特	指	天津艾力特汽车科技有限公司
凌云股份	指	凌云工业股份有限公司（含关联公司）
重庆睿拓	指	重庆睿拓汽车流体管路系统有限公司
艾福迈	指	艾福迈汽车系统（上海）有限公司
泰州特科	指	泰州特科塑料技术有限公司
曲阜天博	指	曲阜天博汽车零部件制造有限公司
联合电子	指	联合汽车电子有限公司
玛汀瑞亚	指	玛汀瑞亚汽车配件（上海）有限公司
纬湃汽车	指	纬湃汽车电子（长春）有限公司
大陆汽车	指	大陆汽车电子（长春）有限公司
伊格尔益凯	指	伊格尔益凯商贸（上海）有限公司
电装中国	指	电装（中国）投资有限公司重庆分公司
石通瑞吉	指	石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司

简称	指	全称
安徽全恒	指	安徽全恒商贸有限公司
苏州奥易克斯	指	苏州奥易克斯汽车电子有限公司
森萨塔	指	森萨塔科技（常州）有限公司
上海保隆	指	上海保隆工贸有限公司
武汉飞恩	指	武汉飞恩微电子有限公司
武汉菱电	指	武汉菱电汽车电控系统股份有限公司
重庆鑫茂	指	重庆鑫茂塑料有限公司
川环科技	指	四川川环科技股份有限公司
重庆晨光	指	重庆晨光橡胶密封件有限公司
阿雷蒙	指	阿雷蒙汽车紧固件（镇江）有限公司
宁波摩臣	指	宁波摩臣汽车部件有限公司
余姚昊宸	指	余姚市昊宸汽车部件厂
重庆中基	指	重庆市中基进出口有限公司
荆大制动	指	柳州市荆大汽车制动管制造有限公司
上汽集团	指	上海汽车集团股份有限公司
苏奥传感	指	江苏奥力威传感高科股份有限公司
东风柳汽	指	东风柳州汽车有限公司
兴勤宜昌	指	兴勤（宜昌）电子有限公司
厦门麦盛	指	厦门麦盛橡塑管件有限公司
重庆岳立	指	重庆岳立汽车零部件有限公司
重庆纳德	指	重庆纳德密封制品有限公司
天津大港	指	天津市大港胶管有限公司
长园电子	指	长园电子（东莞）有限公司
重庆佩科奇	指	重庆佩科奇汽车零部件有限公司
皓壹科技	指	皓壹汽车科技（上海）有限公司
重庆长源	指	重庆市长源电子材料有限公司
上海外经贸	指	上海对外经济贸易实业浦东有限公司
重庆鹏林	指	重庆鹏林棋科技有限公司

简称	指	全称
辉门中国	指	辉门（中国）有限公司
常州爱静	指	常州市爱静汽车零部件有限公司
无锡锡波	指	无锡市锡波金属软管有限公司
武汉德芬根	指	武汉德芬根汽车管路有限公司
宁波天普	指	宁波市天普橡胶科技股份有限公司
重庆力固	指	重庆力固汽车配件股份有限公司
四川洲实	指	四川洲实科技有限公司
扬州万强	指	扬州万强精密部件有限公司
上海明杰	指	上海明杰企业发展有限公司
武汉汇普	指	武汉汇普化学新材料有限公司
重庆洋毅	指	重庆洋毅行工贸有限公司
重庆纳森	指	重庆纳森化工有限公司
重庆君邦	指	重庆君邦科技有限公司
瑞企帛德	指	瑞企帛德（重庆）贸易有限公司
贵州佳丰	指	贵州佳丰吉辰科技有限公司
莱格森	指	莱格森贸易（上海）有限公司
纳新塑化	指	纳新塑化（上海）有限公司
常州塑创	指	常州塑创塑料新材料有限公司
武汉合聚	指	武汉合聚实业集团有限公司
上海永宝	指	上海永宝化工贸易有限公司
上海朗舜	指	上海朗舜新材料科技有限公司
重庆郡恩	指	重庆郡恩商贸有限公司
重庆普利	指	重庆普利特新材料有限公司
重庆湃升	指	重庆湃升商贸有限公司
广州长瀚	指	广州长瀚贸易有限公司
重庆丰收	指	重庆丰收塑料有限公司

一、关于分红及资金流水核查（审核问询函问题 2）

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 2016 年至 2019 年，发行人连续 4 年进行大额现金分红，但分红资金去向及相关资金流水核查情况缺少分析过程。中介机构对发行人及相关方的资金流水核查范围未包括部分重要关联方的近亲属。

(2) 报告期内，发行人实际控制人单笔金额 5.00 万元及以上的存现、取现核查数量分别为 15 笔、5 笔，金额分别为 580.00 万元、108.00 万元，但未解释相关情况。

(3) 报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员之间存在资金拆借行为，主要是用于资金周转、个人消费、购置房屋或购买车辆等，但未针对性说明相关情况。

请保荐人、申报会计师：

(1) 分类汇总列示报告期内发行人（包括子公司）现金分红去向及最终用途，是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形。

(2) 分类汇总列示发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员之间异常资金往来情况及主要内容，是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方的情形。

(3) 分类汇总列示报告期内发行人及其实际控制人与韩啸（大）、王杰、徐梓净、廖强等股东（包括子公司原少数股东）或重要关联方的异常资金往来及主要内容，并说明发行人及相关方的资金流水核查范围是否完整，是否包括韩啸（大）的关系密切亲属。

(4) 说明异常大额资金往来的标准，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来。

(5) 结合上述问题，说明发行人是否存在未披露的股权代持、关联关系或利益输送。

(6) 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 54 的要求重新说明对相关主体资金流水核查情况，分类汇总列示相关金额及主要内容，并对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、承担成本费用的情形发表明确意见。

(一) 分类汇总列示报告期内公司（包括子公司）现金分红去向及最终用途，是否存在最终流向公司客户、供应商或密切相关方的情形

报告期内，公司（包括子公司）现金分红去向及最终用途情况列示如下：

年 度	公司名 称	股东名称	是否 为董、监 事或高 级管理 人员	现金分红 金额	代扣代缴 个人所得 税	现金分红 税后金额	现金分红去向及最终 用途	是否最终 流向供应 商、客户 及密切相 关方
2022 年 1-6 月	——						未进行现金分红	不适用
2021 年度	溯 联 零 部 件	公司	不适用	4,041.67	——	4,041.67	用于支付货款、工程 款等经营事项	不适用
		沃尔达	不适用	1,500.00	——	1,500.00	购买理财产品	否
		小 计		5,541.67		5,541.67		
2020 年度	——						未进行现金分红	不适用
2019 年度	公司	韩宗俊	是	627.60	125.52	502.08	(1) 缴纳股改涉及的 个人所得税 26.15 万元； (2) 为本人及家庭 成员购买终身寿险、 终身年金险等多项 个人商业保险合计 支出 475.93 万元。	否
		韩 啸 (大)	是	435.60	87.12	348.48	(1) 缴纳股改涉及的 个 人 所 得 税 290.39 万元； (2) 购买个人用车 位 11.61 万元； (3) 剩余资金 46.48 万元用于家庭日常 消费。	否
		周庭海	否	64.80	12.96	51.84	(1) 购买理财产品 支出 45.00 万元； (2) 剩余资金 6.84 万元用于家庭日常 消费。	否
		深圳同 赢	否	57.60		57.60	支付合伙企业日常 运营费用	否
		温氏壹 号	否	57.60		57.60	支付合伙企业日常 运营费用及向基金 投资人分红	否
		邱力泉	否	56.60	11.32	45.28	购买个人房产	否
		王海容	否	48.00	9.60	38.40	(1) 缴纳股改涉及的 个人所得税 32.02 万元； (2) 剩余资金 6.38	否

年 度	公司名 称	股东名称	是否为 董事、监 事或高 级管理 人员	现金分红 金额	代扣代缴 个人所得 税	现金分红 税后金额	现金分红去向及最终 用途	是否最终 流向供应 商、客户 及密切相 关方
							万元用于家庭日常 消费。	
		张兴堂	否	45.00	9.00	36.00	偿还个人房贷支出	否
		宁 波 锐 赢	否	28.60		28.60	向基金投资人分红	否
		唐国贞	否	12.00	2.40	9.60	(1) 缴纳股改涉 及的个人所得税 8.00 万元； (2) 剩余资金 1.60 万元用于家庭日常 消费。	否
		黄加咏	否	12.00	2.40	9.60	(1) 缴纳股改所涉 个人所得税 8.00 万 元； (2) 剩余资金 1.60 万元用于家庭日常 消费。	否
		徐梓净	是	11.00	2.20	8.80	购买个人房产	否
		瞿 毅 然 [注]	是	6.00	1.20	4.80	用于家庭日常消费	否
		王荣丽	是	5.20	1.04	4.16	用于家庭日常消费	否
		汪艳天	否	4.80	0.96	3.84	用于家庭日常消费	否
		王杰	否	4.80	0.96	3.84	用于家庭日常消费	否
		杨毅	是	4.80	0.96	3.84	用于家庭日常消费	否
		林骅	是	4.80	0.96	3.84	用于家庭日常消费	否
		张德文	否	4.80	0.96	3.84	用于家庭日常消费	否
		何 桂 红 [注]	是	4.20	0.84	3.36	用于家庭日常消费	否
		谢华勇	否	2.40	0.48	1.92	用于家庭日常消费	否
		邓忠富	否	2.40	0.48	1.92	用于家庭日常消费	否
		小 计		1,500.60	271.36	1,229.24		否
合 计				7,042.27	271.36	6,770.91		

[注] 2019 年 1 至 8 月，瞿毅然为公司监事会主席；2019 年 1 月至 2020 年 6 月，何桂红为公司董事、副总经理

公司 2019 年分红 1,500.60 万元，其中：520.93 万元用于购买理财或商业

保险，364.56 万元用于缴纳股改时点应缴纳的个人所得税，271.36 万元用于缴纳分红时点应缴纳的个人所得税，143.80 万元为机构投资者支付日常运营费用或向其投资人分红，98.26 万元用于各股东的家庭日常消费，65.69 万元用于购买房产与车位，36.00 万元用于偿还房贷；沃尔达 2021 年分红后用于购买理财产品。报告期内，公司（包括子公司）现金分红不存在最终流向公司客户、供应商或密切相关方的情形。

（二）分类汇总列示公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员之间异常资金往来情况及主要内容，是否存在最终流向公司客户、供应商或密切相关方的情形

报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（包括公司及其子公司财务经理、出纳人员、采购经理、销售经理等）之间大额资金往来（单笔金额大于等于 5 万元）情况如下：

期间	核查对象		交易对手		金额（万元）		往来性质	是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切关联方
	对象名称	对象性质	对手名称	对手性质	流入	流出		
2022 年 1-6 月	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	100.00		收到股权转让款 100 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	100.00		收到股权转让款 100 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	100.00		收到股权转让款 100 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	100.00		收到股权转让款 30 万元，收到拆借还款 70 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	100.00		收到拆借还款 100 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	100.00		收到股权转让款 100 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	100.00		收到股权转让款 100 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	100.00		收到股权转让款 100 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	150.00		收到股权转让款 150 万元（韩啸网贷通借款，直接由银行汇款至韩宗俊）	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	760.00		收到股权转让款 760 万元（韩啸网贷通借款，直接由银行汇款至韩宗俊）	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	100.00		收到股权转让款 100 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸	董事	93.68		收到股权转让款 93.68 万元	否
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		100.00	支付股权转让款 100 万元	否

期间	核查对象		交易对手		金额（万元）		往来性质	是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方
	对象名称	对象性质	对手名称	对手性质	流入	流出		
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		100.00	支付股权转让款 100 万元	否
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		100.00	支付股权转让款 100 万元	否
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		100.00	支付股权转让款 30 万元，偿还拆借款 70 万元	否
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		100.00	偿还拆借款 100 万元	否
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		100.00	支付股权转让款 100 万元	否
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		100.00	支付股权转让款 100 万元	否
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		100.00	支付股权转让款 100 万元	否
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		100.00	支付股权转让款 100 万元	否
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		100.00	支付股权转让款 100 万元	否
	韩啸	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		93.68	支付股权转让款 93.68 万元	否
	小 计				1,903.68	993.68		
2021 年度	潘倩倩	财务经理	徐梓净	董事		10.00	偿还原借入用于购房资金 10 万元	否
	徐梓净	董事	潘倩倩	财务经理	10.00		收回原借出用于购房资金 10 万元	否
	小 计				10.00	10.00		
2020	韩宗俊	控股股东、	韩啸（大）	董事		100.00	偿还借入用于购买个人商业保险资金 100 万元	否

期间	核查对象		交易对手		金额（万元）		往来性质	是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切关联方
	对象名称	对象性质	对手名称	对手性质	流入	流出		
年度		实际控制人						
	韩啸（大）	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人	100.00		收回原借出用于购买个人商业保险资金 100 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	潘倩倩	财务经理	20.00		收回原借出用于购房资金 20 万元	否
	潘倩倩	财务经理	韩宗俊	控股股东、实际控制人		20.00	偿还原借入用于购房资金 20 万元	否
	韩啸（小）	董事	汪艳天	销售经理	33.77		收到代报销的业务招待费、差旅费 33.77 万元	否
	汪艳天	销售经理	韩啸（小）	董事		33.77	支付代报销的业务招待费、差旅费 33.77 万元	否
	林骅	董事	计丽燕	财务经理	5.00		借入用于消费周转资金 5 万元	否
	计丽燕	财务经理	林骅	董事		5.00	借出用于消费周转资金 5 万元	否
	潘倩倩	财务经理	徐梓净	董事	10.00		借入用于购房资金 10 万元	否
	徐梓净	董事	潘倩倩	财务经理		10.00	借出用于购房资金 10 万元	否
	小 计				168.77	168.77		
2019 年度	韩宗俊	控股股东、实际控制人	韩啸（大）	董事	392.50	180.00	流入： 1. 收回原借出用于升级私人银行账户的资金 180 万元； 2. 收到股权转让款 112.50 万元； 3. 借入用于购买个人商业保险资金 100 万元； 流出： 借出用于升级私人银行账户的资金 180 万元	否

期间	核查对象		交易对手		金额（万元）		往来性质	是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切关联方
	对象名称	对象性质	对手名称	对手性质	流入	流出		
	韩啸（大）	董事	韩宗俊	控股股东、实际控制人	180.00	392.50	流入： 借入用于升级私人银行账户的资金 180 万元； 流出： 1. 偿还原借入用于升级私人银行账户的资金 180 万元； 2. 支付股权转让款 112.50 万元； 3. 借出用于购买个人商业保险资金 100 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	瞿毅然	监事	5.00		收回原借出用于购房资金 5 万元	否
	瞿毅然	监事	韩宗俊	控股股东、实际控制人		5.00	偿还原借入用于购房资金 5 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	何桂红	董事		20.00	借出用于购房资金 20 万元	否
	何桂红	董事（2020 年 6 月卸任）	韩宗俊	控股股东、实际控制人	20.00		借入用于购房资金 20 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	王荣丽	高级管理人员		20.00	借出用于购房资金 20 万元	否
	王荣丽	高级管理人员	韩宗俊	控股股东、实际控制人	20.00		借入用于购房资金 20 万元	否
	韩宗俊	控股股东、实际控制人	潘倩倩	财务经理		20.00	借出用于购房资金 20 万元	否
	潘倩倩	财务经理	韩宗俊	控股股东、实际控制人	20.00		借入用于购房资金 20 万元	否
	韩啸（小）	董事	汪艳天	销售总监	28.42		收到代报销的业务招待费、差旅费 28.42 万元	否
	汪艳天	销售经理	韩啸（小）	董事		28.42	支付代报销的业务招待费、差旅费 28.42 万元	否

期间	核查对象		交易对手		金额（万元）		往来性质	是否存在最终流向发行人客户、供应商或密切相关方
	对象名称	对象性质	对手名称	对手性质	流入	流出		
	计丽燕	财务经理	林骅	董事	16.00	16.00	流入： 收回原借出用于购房资金 16 万元； 流出： 借出用于购房资金 16 万元	否
	林骅	董事	计丽燕	财务经理	16.00	16.00	流入： 借入用于购房资金 16 万元； 流出： 偿还原借入用于购房资金 16 万元	否
	小计				697.92	697.92		
合计					2,780.37	1,870.37		

注 1：何桂红 2017 年 5 月至 2020 年 6 月，任公司董事、副总经理；瞿毅然 2016 年 8 月至 2019 年 8 月，任公司监事会主席，下同

注 2：本表流入流出金额合计数存在差异，差异金额 910 万元为 2022 年 1-6 月韩啸的网贷通借款，直接由银行汇款至韩宗俊，故韩啸账户无该笔流水记录。

综上，报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员之间因股权转让拆借款、购房、购买商业保险、升级私人银行账户等存在资金往来，不存在最终流向公司客户、供应商或密切相关方的情形。

(三) 分类汇总列示报告期内公司及其实际控制人与韩啸（大）、王杰、徐梓净、廖强等股东（包括子公司原少数股东）或重要关联方的异常资金往来及主要内容，并说明公司及相关方的资金流水核查范围是否完整，是否包括韩啸（大）的关系密切亲属

1. 资金往来情况

报告期内，除与韩啸（大）、徐梓净、廖强、何桂红因劳动报酬等存在资金往来，与韩啸（大）、徐梓净、何桂红因分红存在资金往来，与徐梓净因股权交易存在资金往来外，公司与前述主体不存在其他资金往来。

报告期内，实际控制人与韩啸（大）、王杰、徐梓净、廖强等股东（包括子公司原少数股东）或重要关联方的资金往来及主要内容列示如下：

年度	核查对象	交易对手	核查笔数（笔）		金额（万元）		主要内容
			流入	流出	流入	流出	
2022年1-6月	实际控制人	韩啸（大）	12		1,903.68		收到股权转让款1,733.68万元；收到拆借还款170.00万元。
	小计		12		1,903.68		
2020年度	实际控制人	韩啸（大）		1		100.00	原借入用于购买个人商业保险资金100万元偿还
	小计			1		100.00	
2019年度	实际控制人	韩啸（大）	5	2	392.50	180.00	流入： 1. 原借出用于升级私人银行账户的资金180万元收回； 2. 收股权转让款112.50万元； 3. 借入用于购买个人商业保险资金100万元； 流出： 借出用于升级私人银行账户的资金180万元。
	实际控制人	何桂红		1		20.00	借出用于购房资金20万元
	小计		5	3	392.50	200.00	
合 计			17	4	2,296.18	300.00	

注 1：实际控制人韩宗俊报告期内为本人及家庭购买保额较高的理财型年金类保险及寿险，保费金额较高，2019 年向董事韩啸临时拆借资金 100.00 万元用于缴纳本人及家庭保险，该笔借款已于 2020 年偿还。

注 2：2019 年，董事韩啸为持续保有私人银行账户权益，享受高净值客户的诸多权益，向实际控制人韩宗俊临时拆入 180.00 万元以使得账户存款余额水平达到银行升级私人银行账户的要求，该款项于当年偿还完毕。

由上表所示，报告期内，实际控制人除与董事韩啸（大）、何桂红之间因购房、购买个人商业保险、升级私人银行账户、收取股权转让款等存在资金往来，与王杰、徐梓净、廖强等股东（包括子公司原少数股东）或重要关联方无资金往来，不存在异常资金往来。

综上，报告期内公司及其实际控制人与韩啸、王杰、徐梓净、廖强等股东（包括子公司原少数股东）或重要关联方不存在异常资金往来情况。

2. 说明公司及相关方的资金流水核查范围是否完整

(1) 公司资金流水核查范围完整性

我们陪同公司出纳到企业基本账户开户银行查询并打印《已开立银行结算账户清单》，与公司账面情况进行核对，并前往《已开立银行结算账户清单》显示的已开户银行现场打印所有已开立银行结算账户的所有银行流水。

(2) 公司相关方资金流水核查范围完整性

1) 被核查主体完整性

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的要求，结合公司所处经营环境、行业情况、业务流程、规范运作水平、主要财务数据及变动趋势等因素确定本次资金流水核查主体包括：

序号	核查主体	备注
1	溯联股份	
2	溯联零部件	公司之子公司
3	柳州溯联	公司人之子公司
4	溯联精工	公司人之子公司
自然人主体		
1	公司控股股东、实际控制人、董事	韩宗俊（兼任董事、核心技术人员）

2	董事	韩啸（大）、韩啸（小）（实际控制人之子）、林骅、徐梓净（核心技术人员）、廖强（兼任财务负责人）、何桂红（原董事）
3	监事	杨毅（兼任核心技术人员）、曹洪、颜婷、瞿毅然（原监事）
4	高级管理人员	王荣丽
5	独立董事	黄忠、杨华、邹海峰
6	核心技术人员	曹树林、申太明
7	关键岗位人员	财务经理：蒋啟琴、潘倩倩、计丽燕、翟英霞； 出纳人员：邓纯（原出纳）、叶婷（原出纳）、罗诗意、胡欢、苏以承、李敏、侯文燕； 销售人员：汪艳天、沈光斌； 采购人员：戴福淦、张保良（原采购经理）、吴丽丽
8	实际控制人近亲属	实际控制人之配偶吕红、实际控制人之父韩培龙、实际控制人之母龚星美、实际控制人之子的配偶孙取林、实际控制人之弟韩宗毅、实际控制人之弟的配偶魏燕、实际控制人之妹韩春玲
9	持股比例较高的股东的近亲属	韩啸（大）之配偶刘果、韩啸（大）之父韩泰军、韩啸（大）之母朱安娜

2) 被核查账户完整性

我们陪同被核查人员实地前往下述主要银行调取报告期内所有账户银行流水（包括报告期内已经注销的银行账户）：

地区	银行范围
重庆地区	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、中信银行、中国民生银行、招商银行、兴业银行、中国光大银行、华夏银行、平安银行、浙商银行、厦门银行、浦发银行、重庆银行、重庆农村商业银行、重庆三峡银行等
柳州地区	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、中信银行、中国民生银行、招商银行、兴业银行、中国光大银行、华夏银行、平安银行、浙商银行、柳州银行、柳州市区农村信用合作联社等

除报告期内个别无发生额或未激活的账户无法打印银行流水之外，我们已获得了报告期内相关自然人全部银行账户的银行流水。

检查已获取的银行对账单是否存在被核查主体向其本人或其他被核查主体的其他账户转账的情形，并进一步检查其他账户的银行对账单是否已获取；根据被核查人员的身份特征，检查基于被核查人身份特征而存在交易记录的银行账户对账单是否提供，如：被核查人为公司员工，检查是否提供该员工的工资账户银行对账单；被核查人为公司股东，检查是否提供该股东的分红账户银行对账单；并获取被核查人员关于账户完整性的承诺。

3) 被核查期间完整性

我们陪同被核查人员前往银行现场打印 2019-2021 年度及 2022 年 1-6 月的银行流水，并检查所有银行账户的期间连续性，确保涵盖报告期内所有银行账户流水。

综上，报告期内公司及其实际控制人与韩啸（大）、王杰、徐梓净、廖强等股东（包括子公司原少数股东）或重要关联方不存在异常资金往来情况；本次银行流水的被核查人员、被核查账户、账户涵盖期间具有完整性，并已将韩啸（大）关系密切的近亲属纳入核查范围。

（四）说明异常大额资金往来的标准，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

我们根据公司的业务模式特点及公司经营情况制定了大额资金流水的核查标准，核查是否存在异常情形。对于公司及其子公司法人账户流水，根据发行人的业务模式、经营情况及日常流水体量，以报告期内平均净利润金额的 1%为参考，基于谨慎性原则考虑，重点核查法人主体单笔金额 50.00 万元及以上的资金流水；对于自然人账户流水，结合发行人所在地的经济水平及平均薪酬水平，重点核查单笔 5.00 万元及以上的资金流水。

对于前述法人资金流水核查，核查比例如下：

项 目	流入情况		流出情况	
	笔数	金额（万元）	笔数	金额（万元）
2022 年 1-6 月				
核查情况	208	93,223.67	217	85,340.84
账面记录	833	96,070.60	3868	93,120.32
占比	24.97%	97.04%	5.61%	91.65%
2021 年度				
核查情况	342	85,134.84	340	74,626.80
账面记录	1529	92,451.07	7644	92,020.79
占比	22.37%	92.09%	4.45%	81.10%
2020 年度				
核查情况	332	97,725.46	314	89,079.52

账面记录	1184	102,775.20	6013	103,329.40
占比	28.04%	95.09%	5.22%	86.21%
2019 年度				
核查情况	273	94,302.97	291	92,370.09
账面记录	1099	107,798.79	6081	107,798.79
占比	24.84%	87.48%	4.79%	85.69%

对于前述流水，我们逐笔核对确认交易背景合理性，重点关注交易对手方是否为公司及其关联方、员工、公司客户或供应商等情形，具体内容详见本说明一（二）之所述。

经核查，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

（五）结合上述问题，说明公司是否存在未披露的股权代持、关联关系或利益输送

我们核查了报告期内公司及其子公司的现金分红去向及最终用途，公司的现金分红不存在最终流向公司客户、供应商或密切相关方的情形；核查了控股股东、实际控制人及其近亲属、持股比例较高的股东及其近亲属、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间存在异常资金往来，不存在最终流向公司客户、供应商或密切相关方的情形；公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；取得相关人员确认不存在股份代持情形的承诺函及董事、监事、高级管理人员填写的调查表；访谈公司全体股东，获取公司股东历年的增资入股及股权转让资料，包括增资协议、股权转让协议、银行回单、验资报告等，核查公司报告期内是否存在股份代持情形。

经核查，公司不存在未披露的股权代持、关联关系或利益输送情形。

（六）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 54 的要求重新说明对相关主体资金流水核查情况，分类汇总列示相关金额及主要内容，并对公司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、承担成本费用的情形发表明确意见

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 54 的

要求核查如下：

核查事项	是否存在
(1) 公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷	否
(2) 存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况	否
(3) 公司大额资金往来存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配	否
(4) 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在异常大额资金往来	否
(5) 公司存在大额或频繁取现情形，且无合理解释；公司统一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释	否
(6) 公司存在购买大额无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，并对相关交易的商业合理性存在疑问	否
(7) 公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形	否
(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常	否
(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来	否
(10) 存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形	否

1. 核查范围

我们核查了公司及其控股股东、实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（主要包括公司及其子公司财务经理、出纳人员、采购经理、销售经理等人员）、持股比例较高的股东的近亲属等自然人，以及公司及其子公司（实际控制人控制的其他企业）等法人，2019年1月1日至2022年6月30日期间的银行账户流水。

2. 异常标准及确定依据

我们根据公司业务模式特点及日常经营情况制定了大额资金流水标准，核查大额资金流水是否存在异常。对于自然人账户，重点核查单笔5.00万元及以上的资金流水；对于法人账户，重点核查单笔金额50.00万元及以上的资金流水。

结合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的关注要点，本保荐机构及申报会计师认定以下情形属于异常标准：

序号	异常标准
法人流水核查	
(1)	是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况

(2)	大额资金往来是否存在重大异常，是否存在与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配
(3)	公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在异常大额资金往来
(4)	公司存在大额或频繁取现情形，且无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释

自然人流水核查

(1)	公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形
(2)	控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常
(3)	控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来

3. 核查程序

(1) 获取公司及其子公司已开立银行结算账户清单，并与公司财务账套、银行日记账中的银行账户信息进行核对，验证银行账户完整性，同时，结合个人征信报告，根据调取的银行流水对同一或不同自然人名下的不同银行账户进行交叉核对，以保证个人银行账户的完整性；

(2) 获取公司制定的内控手册等内控制度文件，了解公司资金管理各环节包括款项支付申请、审批及办理支付各个环节的授权与审批情况，了解公司资金相关的内部控制流程，主要包括银行存款管理、现金管理制度等，识别关键控制节点，对与资金管理相关内部控制设计有效性进行评价，并针对公司涉及资金管理的有关内部控制流程进行控制测试；

(3) 询问公司财务负责人，了解公司是否存在开具无真实交易背景的商业票据、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、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、挪用资金等财务内控不规范等情形；

(4) 获取公司及其子公司的银行账户流水，核查同一交易日前后一段时间内是否发生不同账户频繁互转情形，以及同一账户或不同账户发生金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，查阅交易对手信息，了解前述交易的实质；

(5) 获取公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员报告期内（或任职期间）的全部银行流水，以及对其提供账户的真实性和完整性的承诺函。通过交叉对比其自身账户相互转账情况和其他被核查人员账户之间的转账交易情况等，确认账户不存在重大遗漏情形，同时对公司单笔金额

50 万元及以上的资金流水，控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员单笔银行流水 5 万元及以上的资金流水进行重点核查，询问相关人员，了解交易背景，关注资金来源的合法性，结合交易对手信息，判断资金最终去向的合规性，必要情况下要求相关人员提供资金用途的说明及原始证明材料；

(6) 取得报告期内公司主要供应商及客户清单、交易对手、银行账户信息，与前述法人及自然人银行流水记录进行比对，核对交易对手、摘要等信息，核查前述主体与公司关联方、主要供应商及客户是否存在异常资金往来，结合销售及采购循环相关穿行测试结果，判断是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用等情形。

4. 核查意见

经核查，我们认为：

公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制。公司不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

二、关于关联方和独立性（审核问询函问题 3）

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人关联方或历史关联方较多，包括曾担任发行人董监高职务的方鑫、王杰、周庭海、何桂红、瞿毅然、唐国贞等自然人，以及上述主体控制或曾担任高管职务的天亚汽车、天宇汽车等系列公司。同时，发行人子公司的历史少数股东较多，包括沃尔达公司及其实际控制人朱艳，朱艳也是天亚汽车等 4 家系列公司的实际控制人。

(2) 天亚汽车、天宇汽车等 5 家公司的主营业务为生产销售汽车制动管，与发行人业务相同或类似；青岛天亚的公司名称曾为“青岛溯联天亚汽车零部件有限公司”，与发行人商号类似。首轮问询回复未充分说明是否与发行人构成同业竞争。

(3) 报告期内，发行人与天亚汽车、天宇汽车、沃尔达等关联企业及其关联方、客户或供应商存在资金或业务往来。首轮问询回复未量化说明关联企业与发行人客户、供应商重叠的具体情况。

(4) 发行人拥有 2 家全资子公司溯联零部件、柳州溯联，1 家二级全资子公司溯联精工（溯联零部件的全资子公司）。2021 年 6 月，发行人收购少数股东沃尔达持有的溯联零部件剩余 27.07%股权；2017 年 7 月，发行人收购少数股东张兴堂持有的柳州溯联剩余 40%股权；2018 年 9 月，溯联零部件收购少数股东徐梓净、倪勇分别持有的溯联精工剩余 35%、5%股权。

(5) 报告期各期，发行人子公司的营业收入占合并抵消前营业收入的比例分别为 47.20%、46.92%、42.07%和 36.80%，净利润合计金额占合并抵消前净利润的比例分别为 117.65%、45.08%、33.51%和 10.09%。报告期内，发行人子公司少数股东及其相关方与发行人及其实际控制人、董监高等主要人员存在较多资金往来。

请发行人：

(1) 简要列示主要关联方或历史关联方情况，包括关联关系、关联方的密切相关方情况，并说明关联方披露是否完整，报告期内关联方与发行人是否存在异常的资金、业务往来，是否存在重叠客户、供应商。

(2) 说明天亚汽车、天宇汽车等关联企业与发行人是否存在同业竞争或业务竞争，相关依据是否充分。

(3) 简要列示报告期内发行人与关联企业及其密切相关方、客户或供应商的资金或业务往来情况，关联企业与发行人客户、供应商重叠情况，定价依据及是否公允，未来是否持续及解决措施；上述情况对发行人独立性的影响，是否存在利益输送或代垫成本费用情形。

(4) 简要列示报告期内发行人与子公司少数股东及相关方的业务或资金往来情况，定价依据及是否公允，未来是否持续及解决措施；上述情况对发行人独立性的影响，是否存在利益输送或代垫成本费用情形。

(5) 结合发行人子公司业绩占比较高情况，以及报告期内变动趋势及原因，说明发行人是否属于控股型公司，是否对子公司存在重大依赖，发行人对子公司是否能有效控制及相关内控制度是否健全有效。

(6) 结合上述问题（1）-（5），说明发行人关联方、关联交易和财务不规范情况是否披露完整，并简要说明上述情况是否对发行人独立性构成重大不利影响，应对措施及其有效性，发行人内控制度是否健全并有效执行。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（3）、（4）、（6）

明确意见。

(一) 简要列示报告期内公司与关联企业及其密切相关方、客户或供应商的资金或业务往来情况，关联企业与公司客户、供应商重叠情况，定价依据及是否公允，未来是否持续及解决措施；上述情况对公司独立性的影响，是否存在利益输送或代垫成本费用情形

1. 报告期内公司与关联企业及其密切相关方的资金或业务往来情况

序号	关联企业及其密切相关方	公司与关联企业及其密切相关方的资金或业务往来情况	与公司重叠客户情况	与公司重叠供应商情况
1	沃尔达	因分红、股权交易存在资金或业务往来（注1）		
2	成都天亚	因销售产品、收取货款存在业务与资金往来（注2）	重庆亚普、北京汽车、上汽集团、一汽股份	
3	青岛天亚	无资金或业务往来	一汽股份	
4	天津天亚	无资金或业务往来	一汽股份	
5	天亚宁德	无资金或业务往来	邦迪管路	重庆康瑞
6	荆州天宇	无资金或业务往来	荆州制动	
7	进东精密	无资金或业务往来		
8	南岳电控	无资金或业务往来	一汽股份	

注1：2021年6月，沃尔达将其持有的溯联零部件27.07%股权作价3,000万元转让给公司，同时溯联零部件向沃尔达分配股利1,500万元；截至2022年6月30日，公司已支付股权转让款3,000万元，溯联零部件已支付分红款1,500万元；沃尔达与公司之间股权转让定价依据评估值经双方协商确定，定价公允，双方不存在未披露的利益安排、约定或利益输送，不存在股权纠纷或潜在纠纷

注2：报告期内，公司向成都天亚销售的产品包括快速接头、管夹等汽车流体控制件、紧固件，以及少量汽车管路管材，销售收入分别为152.81万元、224.74万元、255.56万元、156.60万元，占公司营业收入比例分别为0.41%、0.38%、0.35%、0.43%，金额较小。公司与成都天亚根据交易当期市场价格经双方协商后最终确定销售价格，交易额与余额占营业收入及应收账款比例较低，未对公司生产经营造成较大影响，不存在为公司承担成本、费用或输送利益的情形

注3：南岳电控系公司独立董事邹海峰曾经担任独立董事的其他公司，除该公司外，公司独立董事任职或其近亲属持股的其他企业与公司不属于同一行业，

亦无资金及业务往来，故未做列示

2. 报告期内公司与关联企业重叠客户、供应商情况，重叠客户或供应商资金或业务往来情况

(1) 重叠客户

报告期内，公司与关联企业存在重叠客户北京汽车、邦迪管路、重庆亚普、一汽股份、荆州制动和上汽股份，公司对上述重叠客户销售金额合计为 1,796.40 万元、2,265.01 万元、2,453.52 万元、1,066.92 万元，占各年营业收入比例分别为 4.86%、3.87%、3.38%、2.95%，占比较小，具体如下：

关联企业客户	交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
北京汽车	销售货物	353.15	1,002.79	847.93	714.16
邦迪管路	销售货物	512.20	993.74	952.39	1,064.43
重庆亚普	销售货物	126.83	347.64	401.06	5.15
一汽股份	销售货物	55.82	94.87	48.23	0.08
荆大制动	销售货物	4.81	14.07	14.81	12.10
上汽股份	销售货物	14.11	0.41	0.59	0.48
合 计	销售货物	1,066.92	2,453.52	2,265.01	1,796.40
占营业收入比重	销售货物	2.95%	3.38%	3.87%	4.86%

公司及相关关联方与该等重叠客户的业务取得均为各自独立渠道，相关报价等环节都为独立进行，不存在同业竞争或业务竞争，也不涉及相关利益输送。

(2) 重叠供应商

报告期内，公司向重叠供应商采购金额分别为 0 万元、4.35 万元、12.84 万元、0 万元，金额较小。公司与上述关联方的重叠供应商主要为重庆康瑞。上述重叠供应商采购情况具体如下：

项 目	交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
重庆康瑞	采购货物		12.84	4.35	
占营业成本比重	采购货物		0.03%	0.01%	

公司及相关关联方与该等重叠供应商的业务取得均为各自独立渠道，相关报价等环节都为独立进行，不存在同业竞争或业务竞争，也不涉及相关利益输送。

3. 定价依据及是否公允，未来是否持续及解决措施

(1) 关联企业与公司重叠客户交易定价依据及是否公允

1) 交易定价依据

公司销售订单主要通过参与整车厂开发及报价邀请或参与汽车零部件厂商询比价取得，对产品采取成本加成的定价方式。公司向关联企业重叠客户销售商品时，按照公司的定价机制，以成本加合理利润作为定价基础，并参考公司向其他客户销售同类产品价格，向关联企业客户报价，双方基于公平市场交易原则协商定价，不会受关联企业因素影响。

报告期内，公司向关联企业重叠客户销售收入分别为 1,796.40 万元、2,265.01 万元、2,453.52 万元、1,066.92 万元，占各年营业收入比例分别为 4.86%、3.87%、3.38%、2.95%，占比较小；销售毛利率分别为 34.39%、34.70%、37.80%、31.69%，介于报告期内公司作为一、二级供应商的毛利率之间，与同期公司毛利率具有可比性。

2) 交易价格是否公允

① 北京汽车

对于重叠客户北京汽车，公司主要的销售产品为汽车蒸发管路总成、汽车燃油管路总成和少量接头类紧固件，均为针对北京汽车具体车型开发的定制类产品，由于定制类产品规格型号、功能用途和定价等均有差异，故不存在公开市场价格。由于产品具有较强的定制化特性，而与配套的其他车型管路总成单价不具有可比性。

天亚系对北京汽车的主要销售产品为钢材质汽车制动管。公司生产的汽车燃油和蒸发管路总成，应用于汽车动力系统；天亚系生产的钢材质汽车制动管属于硬管，作用是连接位于 ABS 泵和刹车卡钳之间的制动。产品应用场景和生产工艺均有较大差异，销售单价不具有可比性。

公司向关联企业重叠客户销售商品时，按照公司的定价机制，以成本加合理利润作为定价基础。报告期内，公司向北京汽车销售的主要产品汽车蒸发排放管路总成平均毛利率为 38.36%，销售给其他第三方客户如东方鑫源和奇瑞汽车同类产品的平均毛利率为 37.67%、29.10%。公司销售给北京汽车同类产品的平均毛利率与东方鑫源相当，高于奇瑞汽车，主要系汽车尼龙管路企业与整车厂合作过程中，其议价能力受采购规模和配套供应的产品结构等因素影响，配套产品子部件如控制阀、传感器、消音器、积液盒等的使用比例不同，毛利率有所差异。

公司管路总成类产品具备较强的定制化特性，同大类产品的毛利率存在差异具有合理性，非定价机制不同所致。

② 邦迪管路

公司作为具有生产资质的二级供应商，向整车厂认可的一级供应商销售管夹等定制化紧固件。相较于管路总成类产品，紧固件类产品具有单价较低，规格型号较多、不同规格型号销售差异较大的特点。对于重叠客户邦迪管路，报告期内公司主要的销售产品为管夹、快速接头和护板，销售品类达 358 种、272 种、114 种、179 种。天亚系对邦迪管路的主要销售产品为钢材质汽车制动管和少量管夹类紧固件。

报告期内，公司向邦迪管路销售的产品平均毛利率为 26.34%，向成都天亚销售的产品平均毛利率为 20.63%，公司向邦迪管路销售的产品毛利率高于成都天亚主要系邦迪管路向德系、日系、韩系等合资企业批量供货，其产品多为根据整车厂要求开发的定制化零部件，毛利较高。公司向成都天亚销售的管夹类产品规格和复杂程度与销售给邦迪管路的产品有一定差异，因此其毛利率低于邦迪管路。同时，公司向天亚系销售规模远低于邦迪管路，单位产品模具费摊销相对较大，总体亦拉低毛利率。综上所述，公司向邦迪管路和成都天亚销售的管夹类产品毛利率不同，主要系产品定制化导致的生产工艺复杂程度不同，非定价机制不同所致。

③ 重庆亚普

作为二级供应商，公司向重庆亚普销售的主要产品为汽车蒸发排放管路总成和少量汽车流体控制件及紧固件，天亚系对重庆亚普的主要销售产品是钢材质汽车制动管，产品应用场景和生产工艺均有较大差异，销售单价不具有可比性。

报告期内，公司向重庆亚普销售的主要产品平均毛利率为 43.45%。公司作为二级供应商时，需向一级供应商销售自身产品，并通过一级供应商间接供应至整车厂商，报告期内公司作为二级供应商的产品毛利率分别为 43.50%、36.65% 和 40.35%、36.43%。公司向重庆亚普销售产品的平均毛利率与公司向二级供应商销售的总体毛利率差异不大，销售单价定价合理。

④ 其他重叠客户

对于一汽股份和荆大制动，公司主要的销售产品为汽车管路总成类产品，报告期内销售金额合计 12.18 万元、63.04 万元、108.94 万元、60.63 万元，金额

较小。天亚系对一汽股份、荆大制动的主要销售产品为钢材质汽车制动管，产品应用场景和生产工艺均有较大差异，销售单价不具有可比性。

对于上汽股份，公司于 2019 年起与上汽股份进行业务合作，报告期内仍处于样件试制开发阶段，未产生批量销售收入。报告期内公司向上汽股份主要的销售产品为汽车蒸发排放管路总成样件产品，天亚系对上汽股份的主要销售产品是钢材质汽车制动管，由于公司与上汽股份仍处于业务合作初期，单价不具有可比性。

综上所述，公司与天亚系虽然有部分客户重叠，但由于公司产品的定制化特性，产品应用场景和生产工艺均有较大差异，销售单价不具有可比性；报告期内，公司向关联企业重叠客户销售收入占各年营业收入比例分别为 4.86%、3.87%、3.38%、2.95%，占比较小，销售毛利率介于报告期内公司作为一、二级供应商的毛利率之间，与同期公司毛利率具有可比性。

(2) 关联企业与公司重叠供应商交易定价依据及是否公允

报告期内，公司向重叠供应商重庆康瑞采购熔体流动速率测定仪等实验设备，采购金额分别为 0 万元、4.35 万元、12.84 万元、0 万元，占各期营业成本比例分别为 0%、0.01%、0.03%、0%，采购金额和占比较小，定价公允。

(3) 未来是否持续及解决措施

1) 销售方面

报告期内，公司与北京汽车、邦迪管路合作时间较长，合作关系较为稳定，预计双方的合作关系将持续；与重庆亚普、上汽集团、一汽股份、荆大制动的合作金额较小，若双方仍互有需求，预计双方的合作关系将持续。公司向北京汽车、邦迪管路、重庆亚普、上汽集团、一汽股份、荆大制动的销售业务系通过正常渠道获取，不受关联企业因素影响，公司向前述单位的销售系按照自愿、平等、公平的市场交易原则进行的正常交易，除履行公司正常的客户管理、应收账款管理等措施外，无需其他特殊的解决措施。

报告期内，公司向北京汽车、邦迪管路、重庆亚普、上汽集团、一汽股份、荆大制动的销售金额合计分别为 1,796.40 万元、2,265.01 万元、2,453.52 万元、1,066.92 万元，占各年营业收入比例分别为 4.86%、3.87%、3.38%、2.95%，交易金额及占营业收入的比例均较小，若未来双方合作不能持续，对公司整体经营业绩的影响较小。

2) 采购方面

公司向重庆康瑞采购系公司按市场交易原则进行的正常采购，除执行正常的采购与付款相关措施外，无需执行特别措施。2020-2021 年及 2022 年 1-6 月，公司向重庆康瑞的采购金额分别为 4.35 万元、12.84 万元、0 万元，占营业成本的比例分别为 0.01%、0.03%、0.00%，交易金额及占营业成本的比例均较小，对公司的生产经营影响较小，未来公司将根据实际需求决定是否向重庆康瑞进行采购。

4. 上述情况对公司独立性的影响，是否存在利益输送或代垫成本费用的情形

基于公司与天亚系历史沿革及关联关系产生的原因，相关流水核查与访谈等事实调查，不存在对公司独立性的影响，不存在利益输送或代垫成本费用情形，具体分析如下：

(1) 公司与天亚系虽存在部分供应商、客户重叠，但二者之间不存在实质性竞争关系，不存在同业竞争或业务竞争；

(2) 公司与天亚系重叠客户、供应商之间的相关交易定价公允，不存在利益输送和代垫成本，公司与相关关联公司均独立运营；

(3) 公司与天亚系的关联关系，主要系沃尔达于 2013 年 11 月与公司合资设立溯联零部件而逐步形成的。历史上沃尔达及天亚系未涉入公司的经营管理，韩宗俊担任成都天亚董事长期间，未对成都天亚进行直接管理，也未对成都天亚产生控制，不存在利益输送或代垫成本；同时，从 2017 年起，公司及其实际控制人韩宗俊与天亚系的关联关系逐渐消除，包括 2017 年 6 月，韩宗俊辞任成都天亚董事长；2017 年 7 月起，王杰不再在公司及/或其子公司处任职；2018 年 1 月，公司将持有的成都天亚 10% 股权全部转出；2021 年 6 月 22 日，公司与沃尔达签署股权转让协议，收购沃尔达持有的子公司溯联零部件 27.07% 少数股权。截至 2022 年 6 月 22 日，公司与天亚系及沃尔达已不存在任何关联关系。

综上所述，报告期内，公司与关联企业及其密切相关方、部分供应商、客户存在资金或业务往来；公司与关联企业的供应商、客户的交易金额较小，交易定价公允且具有可持续性；前述情况不会对公司的独立性构成重大不利影响，不存在利益输送或代垫成本费用情形。

(二) 简要列示报告期内公司与子公司少数股东及相关方的业务或资金往

来情况，定价依据及是否公允，未来是否持续及解决措施；上述情况对公司独立性的影响，是否存在利益输送或代垫成本费用的情形

我们通过查阅公司及子公司的全套工商档案、银行流水，了解公司与子公司少数股东及相关方的业务或资金往来情况，并通过查阅相关资金或业务往来涉及的协议、评估报告、支付凭证、内部决策文件等，对上述资金或业务往来对公司独立性的影响分析如下：

1. 报告期内公司与子公司少数股东的业务或资金往来情况

(1) 公司与子公司少数股东之间因股权转让形成的资金往来

期间	事项	定价依据	股权转让款支付情况	定价是否公允	未来是否持续及解决措施
2017 年 7 月	公司收购少数股东张兴堂持有的柳州溯联 40% 股权	开元资产评估有限公司出具的《重庆溯联塑胶股份有限公司拟股权收购涉及的柳州溯联塑胶有限公司股东全部权益价值评估报告》（开元评报字（2017）313 号）	已于 2017 年 7 月支付完毕	定价公允	未来不会持续
2018 年 9 月	溯联零部件收购少数股东徐梓净、倪勇分别持有的溯联精工 35%、5% 股权	开元资产评估有限公司出具的《重庆溯联精工机械有限公司股东拟股权转让所涉及的重庆溯联精工机械有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（开元评报字（2018）456 号）	已于 2018 年 10 月支付完毕	定价公允	未来不会持续
2021 年 6 月	公司收购上海沃尔沃达持有的溯联零部件 27.07% 股权	中铭国际资产评估（北京）有限责任公司出具的《重庆溯联汽车零部件有限公司拟进行股权转让事宜涉及的该公司全体股东全部权益资产评估报告》（中铭评报字（2021）第 0037 号）	截至 2022 年 6 月 30 日，已支付 3,000 万元	定价公允	未来不会持续

(2) 公司与子公司少数股东之间因其他事项形成的资金往来

除收购子公司少数股东持有的子公司股权以外，公司与子公司少数股东因其他事项形成的资金往来具体情况如下：

项目	涉及人员及事项	定价依据	定价是否公允	未来是否持续及解决措施
子公司原少数股东参与公司增资	张兴堂参与公司股改后第一次增资	以《评估报告》（开元评报字（2017）313 号）为依据	定价公允	未来公司若实施增资计划，将按照届时市场估值水平定价
	徐梓净参与公司股改后第二次增资	以公司 2017 年度净利润为依据，按照 16.3 倍 PE 计算确定	定价公允，	
公司向子公司原少	张兴堂、徐梓净通过增资成为公司	根据股东大会决议按各股东的持	——	未来公司将按照公司章程、利润分配相关

项 目	涉及人员及事项	定价依据	定价是否公允	未来是否持续及解决措施
数股东分红	股东,公司分别于2018、2019 年对上一年度未分配利润进行分配	股比例进行分配		管理制度等规定进行利润分配
公司向子公司原少数股东发放薪酬	徐梓净目前担任公司董事、溯联零部件副总经理,在公司领取薪酬	根据公司与徐梓净签署的劳动合同确定薪酬,并接受董事会薪酬与考核委员会的管理和监事会的监督	定价公允	未来公司对关键管理人员的薪酬确定将严格按照公司薪酬管理相关制度执行,并接受董事会薪酬与考核委员会的管理和监事会的监督

注：张兴堂除持有公司股权外，不在公司任职

2. 报告期内公司与子公司少数股东相关方的业务或资金往来情况

子公司少数股东沃尔达的相关方包括成都天亚、青岛天亚、天津天亚、天亚宁德及荆州天宇。报告期内，公司与青岛天亚、天津天亚、天亚宁德及荆州天宇无业务或资金往来，与成都天亚的业务或资金往来情况详见本说明二（一）1（2）之所述。

综上所述，报告期内，公司与子公司少数股东及相关方因股权转让、向公司增资、公司对其分红及发放薪酬存在业务或资金往来，前述业务往来的定价依据充分、定价公允；对于未来可能持续的分红及发放薪酬的资金往来，公司已制定切实有效的解决措施；该等业务或资金往来不会对公司独立性造成重大不利影响，公司不存在利益输送或代垫成本费用情形。

（三）结合上述问题（1）-（5），说明公司关联方、关联交易和财务不规范情况是否披露完整，并简要说明上述情况是否对公司独立性构成重大不利影响，应对措施及其有效性，公司内控制度是否健全并有效执行

报告期内公司与沃尔达因股权交易、现金分红存在资金往来，定价公允；公司与成都天亚因销售货物存在资金、业务往来，公司向其销售金额较小且价格公允，具备商业合理性；公司与成都天亚、青岛天亚、天津天亚、天亚宁德、荆州天宇、南岳电控的部分供应商、客户因销售货物、采购货物存在资金、业务往来，公司及相关关联方与该等重叠客户、供应商的业务取得均为各自独立渠道，相关报价等环节都为独立进行，不存在同业竞争或业务竞争，也不涉及相关利益输送。

报告期内，为规范和减少关联交易，确保关联交易的公开、公平、公正，公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理

制度》《独立董事制度》等规章制度，对关联交易的决策权限、决策程序、回避表决制度进行了详细规定。公司严格按照上述规章制度的相关规定对关联交易履行了内部程序。同时，公司控股股东、实际控制人、持有公司 5%以上股份的股东及董事、监事、高级管理人员签署了《关于避免资金占用、减少及规范关联交易的承诺函》。

报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的要求规范运作，建立健全了公司法人治理结构和财务内控制度，在资产、人员、财务、机构、业务等方面与实际控制人及其关联方做到了相互独立。公司针对各业务部门、各岗位制定了明确的工作职责及权限，建立了有效的分工和相互制衡的体系，在采购、生产、销售和资金使用等业务环节实行标准化管理，建立了完整的控制程序，有效促进了生产经营的规范运作。报告期内，公司不存在财务不规范的情况。

报告期内，公司不存在财务不规范的情况，公司关联方、关联交易的情况已经披露完整，上述情况不会对公司的独立性构成重大不利影响，且公司已制定合理有效的措施应对相关情况，公司内控制度健全并有效执行。

（四）核查程序

1. 查验公司关联方签署的《调查表》及身份证明文件，查阅了关联企业的工商档案，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开途径查询公司关联方的基本信息、对外投资情况及关联自然人的任职情况等，并对关联方进行访谈，了解公司的关联方范围及与关联方及其密切相关方是否存在资金或业务往来等；

2. 查阅了报告期内公司重大销售及采购合同、关联交易相关合同、销售及采购明细表等，查阅了公司报告期内与关联方及其密切相关方相关非经常性交易的交易明细及相关凭证，了解公司的销售、采购及关联交易情况；

3. 查阅了公司、董事、监事及高级管理人员等关联自然人报告期内银行流水，了解公司与关联方及其密切相关方是否存在异常资金往来；

4. 查阅了报告期内成都天亚、荆州天宇等公司的审计报告、未经审计的财务数据以及主要客户、供应商清单等，了解天亚系的主要客户及供应商情况；

5. 对公司主要客户、供应商进行访谈，并对公司与关联方重叠客户、供应商进行专项访谈，了解公司及关联方与重叠客户、供应商的业务取得方式、交易定价情况、是否存在代垫成本费用或利益输送情况等；

6. 对公司业务部门及王杰、朱艳进行了访谈，了解公司与上海沃尔达、天亚系的主要客户、供应商情况，以及经营业务、生产产品与公司的相关异同；

7. 查阅公司及子公司的全套工商档案、银行流水，了解公司与子公司少数股东及相关方的业务或资金往来情况，并通过查阅相关资金或业务往来涉及的协议、评估报告、支付凭证、内部决策文件等，了解相关定价依据及是否公允，未来是否持续及解决措施，以及上述情况对公司独立性的影响，是否存在利益输送或代垫成本费用等情形；

8. 查阅公司及子公司生产、销售、研发、人员等相关的财务及其他资料，公司内部控制制度，报告期内的三会会议文件、总经理办公会文件，公司审计报告、内控鉴证报告等，了解公司子公司的业绩占比情况，以及报告期内变动趋势及原因，并了解公司是否属于控股型公司，是否对子公司存在重大依赖，公司对子公司是否能有效控制及相关内控制度是否健全有效。

(五) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司与沃尔达存在股权交易及分红，与成都天亚存在商品购销业务，与成都天亚、青岛天亚、天津天亚、天亚宁德、荆州天宇、南岳电控的部分供应商、客户存在重叠，且因销售货物、采购货物存在资金或业务往来；上述资金或业务往来均具有合理的依据，销售或采购价格公允，交易金额及占营业收入及营业成本的比例均较小，对公司的独立性无重大不利影响，不存在利益输送或代垫成本费用等情形；

2. 报告期内，公司与子公司少数股东及相关方的业务或资金往来具有合理的定价依据，定价公允，该等资金或业务往来除股权转让不会持续外，其余持续与否将视公司经营发展状况结合相关规章制度要求而定；该等业务或资金往来不会对公司独立性造成重大不利影响，不存在利益输送或代垫成本费用等情形；

3. 报告期内，公司不存在财务不规范的情况；公司关联方、关联交易的情况已经披露完整，上述情况不会对公司的独立性构成重大不利影响，且公司已制定合理有效的措施应对相关情况，公司内控制度健全并有效执行。

三、关于期后业绩情况（审核问询函问题 7）

申请文件及首轮问询回复显示，发行人 2021 年 1-6 月实现营业收入

33,879.55 万元，归属于母公司所有者的净利润 5,513.37 万元。

请发行人说明 2021 年 1-6 月主要经营业绩及财务指标较同比变动情况，结合 2021 年全年业绩预计情况、在手订单情况等，说明发行人审计截止日后生产经营是否发生重大不利变化，并进一步分析销售收入及净利润增长的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 请公司说明 2021 年 1-6 月主要经营业绩及财务指标较同比变动情况

2021 年 1-6 月与 2020 年 1-6 月主要经营业绩及财务指标同比变动分析如下：

项 目	2021 年 6 月 30 日 /2021 年 1-6 月	2020 年 6 月 30 日 /2020 年 1-6 月	变动金额	变动比例
资产总额	68,110.45	55,855.75	12,254.70	21.94%
归属于母公司所有者 权益	41,214.70	31,974.43	9,240.27	28.90%
资产负债率	39.49%	37.83%	1.65%	4.37%
营业收入	33,879.55	22,940.14	10,939.41	47.69%
毛利率	30.50%	31.50%	-1.00%	-3.18%
归属于母公司所有者 的净利润	5,513.37	2,889.11	2,624.26	90.83%
经营活动产生的 现金流量净额	6,635.93	5,432.69	1,203.24	22.15%

公司通过不断加大研发投入、提高生产效率，满足主要销售客户不断增长的订单需求，实现了销售收入快速增长，其中：公司对长安汽车、比亚迪 2021 年 1-6 月销售收入分别较上年同期增长 4,047.34 万元、2,013.45 万元。公司 2021 年 1-6 月毛利率较高，较上年同期略有下降，主要系前后各期产品结构差异，以及受疫情影响 2020 年社保减免所致。公司 2021 年 1-6 月净利润大幅增加，经营业绩情况良好。

公司 2021 年 6 月 30 日的资产总额、归属于母公司所有者权益较 2020 年 6 月 30 日保持稳定增长，资产负债率较低且保持基本稳定。公司 2021 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额为 6,635.93 万元，同比增长 22.15%，为公司持续扩大生产经营规模提供了稳定的资金来源。

综上，公司资产总额、归属于母公司所有者权益、营业收入、净利润以及经营活动产生的现金流量净额保持持续增长，资产负债率较低且保持基本稳定，毛利率较高且变动较小，公司 2021 年 1-6 月经营业绩情况良好。

(二) 结合 2021 年全年业绩预计情况、在手订单情况等，说明发行人审计

截止日后生产经营是否发生重大不利变化，并进一步分析销售收入及净利润增长的可持续性

1. 经审计的 2021 年经营业绩情况

项 目	2021 年度	2020 年度	变动金额	变动比例
营业收入	72,579.72	58,499.10	14,080.62	24.07%
毛利率	30.53%	29.91%	0.62%	2.07%
归属于母公司所有者的净利润	11,040.47	8,725.48	2,314.99	26.53%

由上表所示，公司 2021 年营业收入、净利润分别较 2020 年增长 24.07%、26.53%，毛利率较高且保持基本稳定，公司 2021 年经营业绩情况良好。

2. 在手订单情况

截至 2022 年 8 月末，公司对主要客户已定点产品情况如下：

项 目	已定点产品数量	产品对应的客户项目投产(年)	产品对应的客户停产(年)
按产品类型分类：			
汽车流体管路及总成	2,042	2020-2024	2023-2028
其他流体管路和塑料零部件	146	2020-2024	2023-2030
按产品应用车型分类：			
传统燃油车型	1,064	2020-2024	2023-2028
新能源汽车型	1,124	2020-2022	2023-2028

截至 2022 年 8 月末，公司已获得产品项目定点 2,188 种，按产品类型分类，汽车流体管路及总成 2,042 种，其他流体管路和塑料零部件 146 种；按产品应用车型分类，配备传统燃油车的产品 1,064 种，配套新能源车型的产品 1,124 种。公司已获得产品项目定点的供货周期持续至 2030 年，覆盖了长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、长安福特、上汽通用、赛力斯、东方鑫源、宁德时代等主要客户，以及大众汽车、广汽乘用车、吉利汽车、江铃福特、岚图汽车、小鹏汽车、零跑汽车、国轩高科、欣旺达等新客户，公司产品项目定点储备充足，在手订单情况良好。

3. 审计截止日后的生产经营情况

2022 年 1-8 月，公司采购模式、生产模式及销售模式等经营模式、主要客户及供应商构成、税收政策等方面均未发生重大变化，经营状况正常。公司 2022 年 1-8 月经营业绩情况如下：

项 目	2022 年 1-8 月	2021 年 1-8 月	变动金额	变动比例
营业收入	49,584.42	46,756.28	2,828.13	6.05%
归属于母公司所有者净利润	8,565.91	7,481.97	1,083.94	14.49%
扣除非经常性损益后的净利润	8,543.26	7,382.98	1,160.27	15.72%
毛利率	31.36%	29.36%	2.00%	6.80%

注：2022 年 1-8 月数据未经审计

受局部疫情、汽车芯片短缺及俄乌冲突等因素影响，公司 2022 年 1-8 月营业收入、归属于母公司所有者净利润的增长速度较 2021 年有所放缓；受毛利率较高的新能源相关产品营业收入大幅增长影响，公司 2022 年 1-8 月毛利率较上年同期略有上升，公司的整体盈利规模维持在良好水平，盈利能力比较稳健，经营业绩情况良好。

综上所述，公司审计截止日后的生产经营未发生重大不利变化。

4. 销售收入及净利润增长的可持续性

(1) 汽车行业产销情况良好

根据中国汽车工业协会数据，2022 年 1-8 月，国内汽车产量、销量分别为 1,696.70 万辆、1,686.00 万辆，同比分别增长 4.80%、1.70%，其中：国内新能源汽车产量、销量分别为 397 万辆、386 万辆，同比均增长 1.2 倍、1.1 倍。汽车行业整体产销量情况良好，为公司收入持续增长提供了良好的外部环境。公司 2022 年 1-8 月营业收入同比增长 6.05%，其中新能源相关产品的营业收入为 16,796.28 万元，同比增长 310.97%，增幅显著。

(2) 中长期来看，局部疫情、汽车芯片短缺等因素影响将逐步降低

2021 年以来，针对芯片短缺问题，工信部和有关部门组建了汽车半导体推广应用工作组来解决当前汽车芯片供需矛盾，加强地方政府、汽车整车企业和芯片制造企业之间的对接，缓解并尽可能减少汽车芯片紧缺对汽车业发展的影响，提高供给能力。从中长期来看，汽车芯片短缺因素影响将逐步降低，汽车芯片供给能力将逐步稳定。受汽车工业较发达的吉林、上海地区相继爆发局部疫情影响，2022 年 8 月国内汽车产销量分别为 239.50 万辆、238.30 万辆，环比分别下降 2.40%和 1.50%，同比分别增长 38.30%和 32.10%。随着国内疫情得到逐步控制，汽车行业将持续向好。

(3) 客户家数逐年增加

公司紧跟行业发展趋势，凭借进入产业链供应体系的先发优势、逐步积累的技术经验及成本优势，长期同步参与到整车厂商配套零部件的开发，与各系列品牌客户合作过程中，积累了不同车型的配套经验，并实现规模化生产，使公司的市场影响和知名度不断提升。在与长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、长安福特、赛力斯等主要客户建立的长期稳定战略合作关系基础上，公司积极开拓新客户，使公司的客户家数不断增加，其中：公司客户家数从 2019 年年初的 82 家净增加至 2022 年 6 月末的 107 家，客户群体规模不断扩大。

(4) 充足的在手订单为收入持续增长奠定基础

公司在手订单的具体情况详见本说明三（二）2 之所述。

公司目前已定点产品品种数量多、供货周期持续时间长、覆盖国内知名的整车制造企业及零部件制造企业，为公司未来营业收入持续增长奠定了坚实的基础。

(5) 加大研发投入，积极开发国产进口替代产品

作为深耕汽车用流体管路及塑料零部件行业二十余年的国内主要汽车塑料流体管路供应商，公司研发团队根据整车的研发计划进度推出相应设计样品的同时，并积极探索国产进口替代的可行性。目前已推出包括控制阀等多款实现国产进口替代的产品，应用于汽车流体管路及总成、汽车流体控制件及紧固件等产品。国产进口替代策略的推行，一方面在满足整车厂设计标准的同时提供更具性价比的产品设计方案，增强客户粘性，另一方面也有利于公司维持合理毛利率，在推动我国汽车零部件国产化进程的同时提升公司的盈利能力。

(6) 继续加强与国内知名厂商的深度合作，促进公司业务持续发展

报告期内，公司与长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、赛力斯等国内知名的整车企业达成深度合作，为公司营业收入稳定增长提供了坚实的基础。未来公司将继续深化与上述主要客户的合作，并为公司未来营业收入的持续增长提供助力。具体如下：

1) 比亚迪

比亚迪作为新能源汽车行业的先行者和引领者，精准定位市场、持续深耕技术，已进入全面电动化发展进程，为新能源汽车产业进入高质量发展新阶段不断加码。比亚迪通过新能源汽车技术创新与应用全面转型为新能源汽车制造企业，宣布自 2022 年 3 月份起停止燃油汽车的整车生产，成为了全球第一个正式宣布停止生产燃油车的车企。根据比亚迪产销快报数据，比亚迪在 2022 年 1-8 月的

产量、销量分别为 99.13 万辆、98.38 万辆，分别较 2021 年 1-8 月增长 159.04%、164.03%，产销量快速增长。

公司作为比亚迪多款畅销车型的核心供应商，深度参与了比亚迪王朝系列、海洋系列中的多款热销车型开发，并保持了较高的配套供应比例。随着比亚迪在新能源汽车市场份额不断增加，预计公司相关产品配套销售金额将持续增长。

2) 长安汽车

2021 年，长安汽车在研发领域突破了 58 项智能低碳核心技术，包括发布超级电驱技术、电驱高频脉冲加热、APA6.0、三离合集成、全场景数字孪生开发开放平台等 5 项技术。在国家发改委公布的国家企业技术中心 2021 年评价中，长安汽车以 97.10 分名列行业第一、全国第二。长安汽车在“新汽车新生态”为主题的 2021 长安汽车科技生态大会明确“到 2025 年，长安汽车销量预计将达到 300 万辆，其中新能源汽车占比达到 35%；2030 年打造成为世界级汽车品牌，预计销量达到 450 万辆，新能源占比达到 60%，海外销量占比达到 30%”。

公司作为长安汽车合作多年的核心供应商，已参与并将继续参与长安汽车的整车车型及多个平台产品的设计和开发，以直接配套的形式为长安汽车提供汽车流体管路总成等产品。随着长安汽车销量不断增加，预计公司相关产品配套销售金额将持续增长。

3) 上汽通用五菱

2022 年 1-8 月，上汽通用五菱产量、销量分别为 97.22 万辆、91.22 万辆，同比增长 7.13%、1.19%。上汽通用五菱发布新能源战略，将打造百万纯电新能源平台、百万混动新能源平台以及电池、电驱、电控、商贸服务、机器人五个百亿产业，2023 年力争新能源汽车年销量达百万辆。

公司作为上汽通用五菱的长期合作供应商，参与了上汽通用五菱主要的传统燃油车型燃油管路的同步开发与生产，以及现阶段混动车型管路的同步开发。随着上汽通用五菱销量不断增加，预计公司相关产品配套销售金额将持续增长。

4) 赛力斯

拥有 19 年整车制造经验的赛力斯，正在通过加大新能源车型技术研发、销售渠道建设投入、与 ICT 企业华为联合设计赛力斯品牌等方式加大新能源产业布局。根据赛力斯产销快报数据，赛力斯 2022 年 1-8 月的产量、销量分别为 16.53 万辆、16.83 万辆，其中：新能源汽车的产量、销量分别为 7.58 万辆、7.36 万

辆，分别较 2021 年 1-8 月增长 260.90%、238.41%。

公司作为与赛力斯持续合作多年的核心供应商，深度参与了赛力斯旗下的新能源汽车品牌金康新能源的 SF5、问界 M5 等多款车型开发，并已向部分车型批量配套供货。根据乘用车市场信息联席会近日发布了最新 2022 年 8 月新能源市场车辆销量数据报告，问界 M5 在 2022 年 8 月交付量达到 7372 辆，一举冲进售价 25 万以上新能源汽车销量排行前三名。随着赛力斯在新能源汽车市场不断发力，预计公司相关产品配套销售金额将持续增长。

综上所述，公司 2021 年经营业绩情况良好，目前在手订单充足，审计截止日后生产经营未发生重大不利变化，公司销售收入、净利润增长具有可持续性。

（三）核查程序

1. 获取公司 2020 年 1-6 月、2020 年度、2021 年 1-6 月、2021 年度的财务数据，对 2021 年 1-6 月较 2020 年 1-6 月、2021 年较 2020 年的经营业绩实现增长的原因进行分析；

2. 获取公司 2022 年 1-8 月财务数据，了解和分析审计截止日后公司生产经营是否发生重大不利变化；

3. 通过公开信息检索主要销售客户的产销数据，分析主要销售客户产销情况对公司经营业绩的影响；

4. 检索主要销售客户的未来战略规划、车型开发计划等，分析其对公司未来销售收入增长的影响；

5. 访谈公司财务负责人、销售总监，获取公司在手订单情况，分析其对公司未来经营业绩的影响。

（四）核查意见

经核查，我们认为：

1. 2021 年 1-6 月，公司资产总额、归属于母公司所有者权益、营业收入、净利润以及经营活动产生的现金流量净额保持持续增长，资产负债率较低且保持基本稳定，毛利率较高且整体较为稳定，公司经营业绩情况良好；

2. 公司 2021 年经营业绩情况良好，目前在手订单充足，审计截止日后生产经营未发生重大不利变化，公司销售收入、净利润增长具有可持续性。

四、关于客户（审核问询函问题 9）

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期发行人的前五大客户的集中度较高，对第一大客户长安汽车销售收入占比分别为 29.10%、28.16%、33.16%和 33.20%，呈增长趋势，2020 年及 2021 年 1-6 月起收入占比超过 30%。

（2）发行人主要客户为长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、长安福特、北京汽车、奇瑞汽车、上汽通用、小康股份等整车厂商和邦迪管路、八千代等外资主流零部件厂商。报告期内，发行人与主要客户签订了框架协议，但均未签订排他性协议。首轮问询回复未充分说明框架协议的主要内容及续期情况。

（3）报告期发行人向苏奥传感销售尼龙管总成、采购传感器价格均低于向第三方销售、采购同类产品和原材料价格。首轮问询回复未充分说明发行人向重合客户、供应商销售产品、采购原材料与第三方销售、采购价格的具体差异率情况。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司向第一大客户收入占比情况说明发行人向单一客户销售收入占比较高的原因及合理性，说明对发行人对主要客户是否存在重大依赖、相关依据及合理性。

（2）说明发行人与主要客户签署的框架协议的主要约定，合作年限、续签条件及安排等，是否能够保障发行人客户及业务的稳定性；未与发行人签订框架协议的主要客户的名称、未签订协议的原因、发行人与其业务合作稳定性，未来发行人作为其供应商是否存在被替换风险。

（3）列表分析说明发行人向重合客户、供应商销售产品、采购原材料与第三方平均销售、采购价格的差异率；说明发行人与向苏奥传感销售尼龙管总成、采购传感器的定价方式、结算方式，相关价格低于发行人向第三方销售及采购价格的原因及合理性，是否符合商业逻辑，交易价格是否合理、公允。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）结合同行业可比公司向第一大客户收入占比情况说明公司向单一客户销售收入占比较高的原因及合理性，说明公司对主要客户是否存在重大依赖、相关依据及合理性

1. 结合同行业可比公司向第一大客户收入占比情况说明公司向单一客户销售收入占比较高的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司向第一大客户收入占比情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
川环科技	未披露	12.19%	19.34%	17.61%
鹏翎股份	未披露	17.16%	21.34%	16.61%
标榜股份	未披露	37.13%	41.46%	32.35%
平均值	未披露	22.16%	27.38%	22.19%
公司	27.46%	32.57%	33.16%	28.16%

注：同行业可比公司数据来源于年度报告

由上表所示，报告期内，公司对第一大客户长安汽车的收入占比分别为 28.16%、33.16%、32.57%、27.46%，高于川环科技、鹏翎股份对第一大客户的收入占比，低于标榜股份对第一大客户的收入占比。

公司对长安汽车的收入占比较高的主要原因包括：

(1) 汽车行业的市场集中度较高，市场的“寡头效应”较为明显

公司下游汽车行业为资本密集型产业，国内市场经过多年竞争，目前集中度较高。根据中国汽车工业协会网站公示信息，2019 年-2021 年及 2022 年 1-6 月我国汽车整车销售总量分别为 2,576.90 万辆、2,531.10 万辆、2,627.50 万辆、1,205.70 万辆，前十大整车厂分别为上汽、东风、一汽、北汽、广汽、长安、吉利、长城、奇瑞、华晨（2021 年未进入前 10 名）、比亚迪（2021 年排名前 10 名），前十大整车厂汽车销量占我国汽车总销量的比例分别为 90.40%、89.46%、86.10%、85.80%，市场的“寡头效应”较为明显。鉴于汽车行业集中度较高的行业特点，汽车零部件制造企业在发展壮大过程中往往形成与某大型整车制造企业协同发展的市场特征。

报告期内，长安汽车（自主品牌）的产量分别为 146.44 万辆、166.32 万辆、184.05 万辆、91.51 万辆，销量分别为 144.24 万辆、161.31 万辆、186.34 万辆、94.95 万辆，属于国内排名前十的整车制造企业。由于汽车零部件均为定制化产品，整车厂往往需要对汽车零部件供应商进行严格、漫长的认证过程，一旦确立业务合作关系，即形成相互依存、共同发展的长期战略合作格局。整车厂商为保证供货质量和及时性，对零部件一般仅向少数几家认证后的供应商采购。因此，汽车零部件制造企业客户集中度较高，公司向长安汽车的销售收入占比较高。

(2) 具备与客户同步开发新车型的研发实力，实现与长安汽车的深度绑定

截至 2022 年 6 月 30 日,公司拥有核心技术人员 5 人,拥有研发人员 80 人。公司的主要研发人员毕业于高分子材料与工程、机械设计与制造、电气自动化等专业,拥有一定年限的零部件制造相关的行业经验,专业水平较高,实操能力较强。同时,公司设置了包括技术部、检测中心等研发机构,作为承载产品研发、配合客户进行项目开发职责的机构,并在报告期内保持了较高强度的研发投入,公司具备独立完成客户项目同步开发的实力。汽车行业的前期同步开发周期较长,经过与长安汽车的多年合作,双方同步开发了多款车型、发动机等产品,形成了同步开发新产品的深度绑定。

(3) 在与长安汽车的长期合作过程中建立了高效、有序的沟通机制,并凭借产品先发优势及产品性价比优势与其保持长期稳定合作关系

公司自成立起开始与长安汽车合作,至今已超过 20 年,合作期间双方同步开发了长安汽车旗下的多款自主研发车型,共同发展壮大。双方的具体合作期间可分为下列几个期间:

1) 初始合作期(1999-2005 年)

作为尼龙管路研发、设计与生产企业,公司开始为长安汽车的微卡、微面等车型开发拥有自主知识产权的尼龙燃回油管、接头等,成功进入长安汽车的合格供应商目录,开始向长安汽车批量供货。公司在与长安汽车的车型同步开发过程中积累了整车同步开发的宝贵经验,并开始从纯尼龙管制造企业发展成为汽车燃油管路总成生产企业,并成功开发出了按钮式快速接头,为后续公司的业务拓展奠定了基础。

2) 稳定发展期(2006-2015 年)

公司参与了长安汽车的第一款具备自主知识产权的 CM8 发动机的开发过程后,陆续又接到长安汽车的 SC6350、CV6、CV7、CV8、CV9、CV10、CV11、465 发动机、474 发动机等一系列发动机的同步开发项目,为公司技术开发积累了丰富的经验,并在此期间陆续通过了长安汽车的各项供应商资质审核,发展成为长安汽车的核心供应商。2008 年、2010 年,公司向长安汽车的销售金额分别突破 1,000 万元、2,000 万元。

3) 快速发展期(2016-2019 年)

在前期公司与长安汽车成功合作开发出配套长安汽车的多款发动机相关产品的基础上,公司与长安汽车陆续合作开发了 B311、B511、S301、F201、B211、

R103、R104、S201 等多个项目，并为长安汽车配套开发出真空管尼龙管、碳罐脱附管等多款产品，应用于长安汽车 CS15、CS75、欧尚 X70A 等多款畅销车型。2019 年，公司向长安汽车的销售金额突破 1 亿元。

4) 紧密合作期（2020 年至今）

在此期间，公司产品线不断丰富，工艺技术更加稳定成熟，与长安汽车签订了“2310”合作协议。公司充分抓住汽车行业排放标准自“国五”升级“国六”标准的市场机遇以及新能源汽车行业快速发展的契机，与长安汽车同步合作开发了 CS35PLUS、CS55PLUS、CS75PLUS、UNI-T、UNI-K 等多款畅销的传统燃油车，同时获取了长安汽车新能源平台车型 EPA1 的项目定点，并陆续为长安汽车开发应用于阿维塔、SDA 平台的新能源热管理系统，双方的合作更加紧密。在此期间内，双方的购销规模突破 2 亿元。

综上，公司具备为客户同步开发的研发实力，实现与长安汽车长期稳定合作，公司向长安汽车销售收入占比较高，与汽车行业市场集中度较高的特点相符，具有合理性。

2. 说明公司对主要客户是否存在重大依赖、相关依据及合理性

报告期内，公司向前五大客户的销售额占营业收入的比例分别为 75.01%、73.79%、74.67%、69.75%，占比相对较高，但公司对主要客户不存在重大依赖，具体分析如下：

(1) 主要客户收入占比较高符合行业特征

报告期内，公司与同行业可比公司的前五名客户收入占营业收入的比例如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
川环科技	未披露	33.80%	54.06%	49.59%
鹏翎股份	未披露	56.74%	59.61%	43.78%
标榜股份	未披露	86.77%	91.84%	88.85%
可比公司平均值	未披露	59.10%	68.50%	60.74%
公司	69.75%	74.67%	73.79%	75.01%

注：同行业可比公司数据来源于年度报告

报告期内，公司前五名客户收入占营业收入的比例高于川环科技、鹏翎股份，低于标榜股份，略高于同行业可比公司平均值。川环科技、鹏翎股份主要产品为橡胶类制品，橡胶类制品应用范围更广，可广泛应用于乘用车、轻型商用车、重

型车、摩托车、工程机械等领域；产品种类更为丰富，川环科技产品涵盖汽车燃油系统胶管及总成、摩托车胶管及总成等 9 大系列，鹏翎股份产品涵盖 9 大类汽车流体管路产品及 11 类汽车密封件产品；客户群体覆盖度更广，客户集中度相对较低，川环科技拥有 50 多家汽车主机厂、50 多家摩托车厂以及 200 多家二次配套厂商客户，鹏翎股份主要客户已涵盖 50 多家国内汽车整车厂、发动机厂、电池厂。公司主要产品为尼龙类汽车管路，是橡胶、金属等成熟材料类制品的替代产品，处于逐步扩大应用的阶段，目前主要应用于乘用车和轻型商用车，产品种类相对较少，客户群体覆盖度相对较低，客户集中度相对较高。因此，公司对前五名客户收入占比高于川环科技、鹏翎股份。标榜股份主要产品为尼龙类汽车管路及连接件，与公司同为尼龙类汽车零部件生产企业，因标榜股份主要向“大众系”客户供货，客户集中度更高，对前五名客户收入占比高于公司。

报告期内，公司对前五名客户收入占比基本在 70%左右，较为稳定，同行业可比公司前五名客户收入占比存在一定波动，公司对前五名客户收入占比的波动趋势与同行业可比公司存在差异，主要系各公司产品结构、客户结构等存在差异所致。

综上，报告期内，公司对前五名客户的收入占比较高，客户集中度较高，符合行业特征。

(2) 汽车行业的市场集中度较高，市场的“寡头效应”较为明显，详见本说明四(一)1(1)之所述。

(3) 选择与实力较强的客户合作，有利于公司的发展

长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪等作为国内产销规模排名前列的汽车整车厂，资本实力雄厚，抗短期波动风险能力强，其品牌形象和美誉度在国内汽车消费市场中占据了较高地位。上述客户对公司的采购稳定且回款情况良好，公司与上述客户深度合作有利于业务发展的稳定性与持续性。

(4) 与主要客户合作稳定且优先保证其产品的生产交付

目前，公司已与长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、长安福特、上汽通用、东方鑫源、赛力斯、邦迪管路、八千代等主要客户建立了长期稳定的合作关系，客户群体涵盖了国内多家知名整车制造企业及汽车零部件制造企业。为与主要客户保持长期稳定的合作关系，满足客户快速增长的采购需求，公司在产能有限的情况下，优先保障主要客户产品的生产交付，满足其采购需求。

(5) 在现有品牌客户基础上不断优化客户结构

公司在现有品牌客户基础上不断优化客户结构，着力加强新拓展客户的合作黏性，依托在下游客户中树立的良好声誉，逐步扩大客群，积极拓展江铃福特、广汽集团、长城汽车、吉利汽车及一汽红旗等优质品牌客户以及宁德时代、欣旺达等新能源行业客户。公司客户家数从 2019 年年初的 82 家净增加至 2022 年 6 月末的 107 家，客户群体规模不断扩大。

(6) 未来客户集中度将持续维持在较高水平且预计将呈逐渐下降趋势

鉴于下游汽车市场格局及选择与实力较强的客户合作，公司未来客户仍将以长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、长安福特等国内实力较强的汽车整车厂为主，客户集中度将持续维持在较高水平。但随着客户结构的不断优化，产品种类的丰富及应用领域的扩大，新能源汽车的快速发展，公司储备的客户和在手项目将会持续给公司带来订单和收入，营收规模将稳步增长，公司未来客户集中度预计将呈逐渐下降趋势。

综上，公司对主要客户不构成重大依赖，对主要客户的收入占比较高符合行业特征，具有合理性。

(二) 说明公司与主要客户签署的框架协议的主要约定，合作年限、续签条件及安排等，是否能够保障公司客户及业务的稳定性；未与公司签订框架协议的主要客户的名称、未签订协议的原因、公司与其业务合作稳定性，未来公司作为其供应商是否存在被替换风险

1. 公司与主要客户签署的框架协议的主要约定，合作年限、续签条件及安排等，是否能够保障公司客户及业务的稳定性；未与公司签订框架协议的主要客户的名称、未签订协议的原因、未来公司作为其供应商是否存在被替换风险

客户名称	是否签订框架协议	合作年限	续签条件及安排	未签框架协议的原因	公司与其业务合作的稳定性
长安汽车	是	自 1999 年至今	未约定，自动续期。 现适用的采购协议签订日期为 2019 年 1 月 1 日。	——	自 1999 年至今，公司与长安汽车合作已超 20 年，深度参与了长安汽车多款畅销车型的同步开发，双方合作开发的产品包括传统燃油车与新能源汽车，目前合作稳定。
上汽通用五菱	是	自 2006 年合作至今	“…买方除享有任何其它解除本合同的权利之外，买方还可选择在任何时候以任何理由在书面通知卖方后，立即全部或部分终止本合同…”。 现适用的采购协议签订日期为 2016 年 10 月 12 日。	——	自 2006 年至今，合作开发了多款畅销车型，双方合作关系稳定。
比亚迪	是	自 2008 年合作至今	“…本采购框架协议有效期 3 年，自首页载明的日期并经双方法定代表人或授权代表签字并盖章后生效。协议期满，双方均未提出异议的，本协议自动续约 3 年，以此类推…”。 现适用的采购协议签订日期为 2021 年 11 月 23 日。	——	公司自 2008 年开始与比亚迪合作以来，公司在比亚迪供应商体系内与公司相同产品的采购份额逐步提升，且双方同步开发了多款畅销车型，双方合作比较稳定。
长安福特	是	自 2009 年合作至今	(1) 首期有效期合同的首期有效期从“生产采购订单”注册的生效日期开始 12 个月内有效。 (2) 续期期限若无根据第 (3) 款发出的不续期通知，“生产采购订单”将于上一订单有效期满之日起自动续期 12 个月。若无根据第 (3) 款发出的不续期通知，“生产采购订单”将连续每年自动续期 12 个月。如果采购订单中注明合同有效期，则以采购订单为准。 (3) 不续期任何一方均可发出书面通知，以使“生产采购订单”不再续期。买方应在首期有效期或续期期限(如果适用)按计划到期日之前 2 个月向另一方发出书面通知。供货方应在远早于计划到期日之前发出书面通知，并给买方预留充分时间，使其能够及时、有序地安排物资采购，但是该通知绝不可晚于首期有效期或续期期限(如果适用)按计划到期当日之前的 2 个月。无论如何，供货方应在发出书面通知之前与买方的生产采购部门协商，以确	——	公司于 2007 年开始进入长安福特的供应商目录，并于 2009 年开始向长安福特供货，配套车型为长安福特福克斯，因 2012 款福克斯停产，公司与长安福特之间的合作中止；2019 年公司与长安福特合作开发林肯首款国产车型冒险家并进一步合作。目前双方合作规模逐步扩大，保持基本稳定。

客户名称	是否签订框架协议	合作年限	续签条件及安排	未签框架协议的原因	公司与其业务合作的稳定性
			保及时发出通知，且双方应以书面形式确认其对供货方的书面通知期限达成一致。如果供货方选择不续期，如果买方提出要求，供货方应：①与买方勉力合作，以确定买方可以接受的其他供货来源；②确定与物资有关的供货方的零部件与原材料供货商。 (4)可选择延长期：①从首期有效期或续期期限(如果适用)按计划于到期日起算，买方可自行决定将“生产采购订单”期限最多延长4个月。此即延长期限。如果实行延长期限，“生产采购订单”将在延长期限结束时期满；②买方于首期有效期或续期期限到期之前的1个月或该时间之前，向供货方提交任何延长期限的具体通知。书面通知将明确延长的具体期限(最长不超过4个月)，并包括买方需要的产量计划。延长期限中，于首期有效期和续期期限结束时有效的价格以及所有其它条款依然有效。如需长于延长期限的过渡期，买方和供货方将就任何延期的条款进行诚意协商。 现履行合同签订日期为2013年7月16日。		
上汽通用	是	自2011年合作至今	“…在供应商供货期限内，年度采购合同采用逐年订立的方式签订，公司应当有义务根据采购方的要求订立年度采购合同。…除非采购方终止供应商指定合同及/或其相关的年度采购合同，或者决定不再签署后续年度采购合同，公司应有义务在供应商供货期限内持续维持年度采购合同的签署及履行…”。 现履行合同签订日期为2013年7月16日。	——	自2011年开始合作至今，双方的业务合作保持稳定。
东方鑫源	是	2010年合作至今	合同生效条件及期限：“…双方的零部件采购合同自双方签字或盖章之日起生效，在供需双方达成书面的解除或终止协议前一直有效。双方前期签订的相关零部件采购合同自本合同生效之日起终止，终止后未履行完毕的事项，按本合同约定执行，本合同没有约定的，由双方协商解决。” 现履行合同签订日期为2019年3月30日。	——	自2010年开始合作至今，双方的业务合作保持稳定。

客户名称	是否签订框架协议	合作年限	续签条件及安排	未签框架协议的原因	公司与其业务合作的稳定性
赛力斯	是	自 2005 年合作至今	每年一签，无条件自动续签。 现履行合同签订日期为 2020 年 3 月 25 日。	——	自 2005 年开始合作至今，同步开发了多款车型，涵盖了传统燃油车与新能源汽车，双方合作保持稳定。
邦迪管路	是	自 2005 年合作至今	“本采购协议自本协议日期起有效期为三年，其后将年复一年继续生效，除非双方以书面形式作出更改…”。 现履行合同签订日期为 2016 年 12 月 30 日。	——	自 2005 年开始合作至今，双方业务合作保持稳定。
八千代	是	自 2014 年合作至今	“本合同的有效期为自签订日起 1 年。但在合同期满 60 天前甲乙双方均无任何异议表示，本合同有效期将自动续延 1 年。以此类推。” 现履行合同签订日期为 2014 年 9 月 24 日。	——	自 2014 年开始合作至今，双方业务合作保持稳定。

报告期内，公司与主要客户都签订了框架协议，与大部分客户的合作协议中未设置合作协议续签条件，均采用期满后自动续期方式。根据汽车行业惯例，除个别产品外，规模较大的整车厂对同一种汽车零部件均会选择多家供应商以保证其生产供货及时性、产品质量及对供应商的议价能力，公司均不属于上述主要客户的独家供应商，未签订独家供应协议，公司存在在某客户的采购体系中被其他同类供应商取代的风险。

尽管公司具备较强的产品与技术等竞争优势，与主要客户建立了稳定的合作关系，但为防范被其他同类供应商替代风险，公司采取以下应对措施：

(1) 公司以汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成、汽车真空制动管路总成及新能源热管理系统管路总成为核心，将继续扩展尼龙管路及塑料件产品在乘用车上的应用领域，并积极开拓储能设备、氢燃料电池车、重型商用车等领域的应用市场，扩大公司优势产品的市场份额，降低因客户或业务集中度较高带来的经营风险。目前公司已开始为客户开发燃料电池系统管路，并已持续为新能源客户的储能设备、纯电重型卡车等项目小批量供货。未来随着公司产品应用领域扩大，种类进一步丰富，公司的市场竞争力将进一步增强。

(2) 持续提升核心技术水平，优化产品工艺设计，购置先进生产设备，全面推进精益生产，加强生产制造环节的质量控制，同时优化及完善产成品检验流程，确保公司生产的每一过程和步骤均符合质量控制要求，出库产品质量稳定且符合客户质量标准要求，进而保证公司与客户持续、稳健合作。

(3) 推进新厂房的建设，优化生产工艺，提高生产自动化水平，提升生产效率，降低产品成本，提升竞争优势，同时优化岗位配置、加大人才招聘及培养力度，提高员工管理水平、组织协调能力及生产管理能力，满足客户产能、集中交货、及时交货的需求。

(4) 公司始终重视研发创新，稳定研发投入，增强技术储备。积极推进技术中心建设，引进先进的研发和检测设备，招聘和培养研发人员，优化研发管理流程，细化研发过程，强化研发成果转化机制，提升产品的市场竞争能力。根据用户的需求和市场动态及时调整产品研发方向，通过自主创新研发、协同客户研发等方式，及时为客户研发出满足需求的产品，保证新产品与技术在竞争过程中具有先发优势，为后续持续签订业务订单奠定基础，增强与客户的合作粘度。

通过采取上述措施，报告期内，公司与主要客户均保持了稳定、良好的合作

关系，不存在主要客户流失的情况，公司能够持续从主要客户获取订单和收入，经营业绩呈现大幅增长趋势。公司在主要客户的采购体系中被其他同类供应商取代的风险较小，不会对公司的经营业绩产生重大不利影响。

2. 与主要客户的业务稳定性

报告期内，公司成功把握汽车排放标准自“国五”升级“国六”标准及新能源汽车产业快速发展的机会，通过与长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、长安福特、上汽通用、东方鑫源、赛力斯、邦迪管路、八千代等国内知名的整车制造企业与汽车零部件生产企业之间的稳定合作实现营业收入的快速增长。对客户及业务的稳定性分析如下：

(1) 公司与主要客户合作时间较长，已建立的先发优势不易丧失

经过多年的技术积累和市场开拓，公司成为了国内少数同时进入国产与合资品牌整车厂供应体系的汽车流体管路企业之一。公司与部分主要客户同步开发了多款畅销车型，在客户的采购体系中建立了先发优势，且公司产品具备较强的定制化属性，已建立的先发优势不易丧失，与主要客户达成了长期稳定的业务合作关系。目前，公司与长安汽车（1999 年，指开始合作时间，下同）、上汽通用五菱（2006 年）、比亚迪（2008 年）、赛力斯（2005 年）、东方鑫源（2010 年）、邦迪（2005 年）、长安福特（2007 年）、上汽通用（2011 年）的合作时间已达 10 年以上，与八千代（2014 年）的合作时间已超过 7 年。在与上述主要客户合作期间，公司曾多次荣获主要客户如长安汽车、比亚迪、八千代等授予的“优秀供应商奖”、“成本控制贡献奖”、“协同贡献奖”、“协作伙伴奖”、“2020 年度协力奖”等荣誉，与主要客户合作时间较长、关系稳定。

(2) 公司已开发客户覆盖面较广，同时不断开发新客户

目前，公司已与长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、长安福特、上汽通用、东方鑫源、赛力斯、邦迪管路、八千代等主要客户建立了长期稳定的合作关系，客户群体涵盖了国内多家知名整车制造企业及汽车零部件制造企业，其中 2022 年 1-6 月，公司累计向多达 107 家客户销售产品。

公司在现有品牌客户基础上，不断优化客户结构，着力加强新客户合作黏性，依托在下游客户中树立的良好声誉，逐步扩大客群关系网，积极拓展江铃福特、广汽集团、长城汽车、吉利汽车及一汽红旗等优质品牌客户以及宁德时代、欣旺达等新能源行业客户。公司客户家数从 2019 年年初的 82 家净增加至 2022

年 6 月末的 107 家，客户群体规模不断扩大。

综上，公司与主要客户均签订了框架协议，且保持了稳定、良好的合作关系，未签订独家供应协议或条款，存在被其他同类供应商取代的风险；公司已采取应对措施，能够持续从主要客户获取订单和收入，经营业绩呈现大幅增长趋势，被其他同类供应商取代的风险较小，不会对公司的经营业绩产生重大不利影响；公司与主要客户合作时间较长、业务合作稳定，已建立的先发优势不易丧失，公司与主要客户的业务合作稳定。

（三）列表分析说明公司向重合客户、供应商销售产品、采购原材料与第三方平均销售、采购价格的差异率；说明公司向苏奥传感销售尼龙管总成、采购传感器的定价方式、结算方式，相关价格低于公司向第三方销售及采购价格的原因及合理性，是否符合商业逻辑，交易价格是否合理、公允

报告期内，公司存在向第三方销售、采购与重合客户、供应商同类产品的情况，主要包括样件销售、利用公司采购渠道优势向第三方转售部分原材料等。上述销售或采购具有第三方数量多、单个第三方金额小、频次低以及不具有持续性等特征，故仅对每期内销售或采购金额大于等于 20 万元的第三方平均销售、采购价格与重合客户、供应商的平均销售、采购价格进行对比分析。

1. 公司向重合客户、供应商销售产品与第三方平均销售价格的差异率

（1）尼龙管路总成

报告期内，与向苏奥传感、东风柳汽销售的尼龙管路的均价相比，公司向其他第三方销售的均价差异较大，主要系产品组成部件、规格、结构及应用场景等存在差异所致。

（2）颗粒类原材料

2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月，无向第三方销售金额大于等于 20 万元的情况。2019 年公司向重庆瑞丰、重庆云劲、重庆翔润、重庆中尔、重庆聚宇、重庆恒讯销售的颗粒类原材料均价与向重庆快联的销售均价差异较大。

报告期内，公司向重庆瑞丰、重庆云劲、重庆翔润、重庆中尔、重庆聚宇、重庆恒讯及重庆快联销售的均价差异较大，主要系下列原因所致：

1) 合作模式与采购数量、频次的影响

公司的主营业务不包含颗粒类原材料的生产及销售业务，公司向重庆瑞丰、重庆云劲、重庆翔润等外协供应商以及重庆快联等第三方销售颗粒类原材料主要

系利用公司拥有的原材料采购渠道优势，在公司向颗粒类原材料供应商采购后向上述客户进行分销。由于重庆瑞丰、重庆云劲、重庆翔润等系公司的外协供应商，公司向其销售颗粒类原材料时，除需要考虑对方的采购数量、频次外，还考虑委托外协供应商加工产品的情况，而向重庆快联销售产品主要考虑颗粒类原材料外购价格、转运成本等。

2) 产品结构差异影响

按应用场景，公司采购的颗粒类原材料可分为挤出级、注塑级；按材料成分，公司采购的颗粒类原材料可分为纯料、合金料、改性料。不同应用场景、不同材料成分的颗粒类原材料价格差异较大，向重合客户、第三方销售均价差异亦较大。不同牌号、不同品类的颗粒类原材料的市场价格存在较大差异。

2. 公司向重合客户、供应商采购原材料与第三方平均采购价格的差异率

(1) 控制阀

报告期内，公司向恩都法、艾力特采购的控制阀价格与第三方供应商采购价格的差异率较大，具体原因如下：

1) 产品结构差异

公司向不同供应商采购的控制阀存在应用场景、种类与规格差异。

2) 议价能力差异

电装中国、石通瑞吉等属于下游主机厂直接指定的供应商，公司对此类供应商的议价能力相对较弱。同时，公司目前已具备碳罐截止阀、双单向阀、文式阀的开发与生产能力，从而更准确地掌握类似产品的开发成本、生产成本，从而对此类产品的供应商具备相对较强的议价能力。

(2) 传感器

2019 年不存在向重合客户、供应商采购传感器。2019-2021 年及 2022 年 1-6 月，公司向重合供应商、第三方采购传感器的均价差异率较大，具体原因如下：

1) 产品结构差异

公司向不同供应商采购的传感器存在应用场景、种类与规格差异。

2) 议价能力差异

苏州奥易克斯、武汉菱电属于下游主机厂直接指定的供应商，公司对此类供应商的议价能力相对较弱，而对于其他非直接指定类供应商，市场选择的机会更大，公司的议价能力相对更强，公司对不同类别的供应商采购价格存在差异。

3) 业务模式差异

公司向东风柳汽采购的集成式真空度传感器指定用于向东风柳汽销售的尼龙管总成产品，采购定价考虑了公司与东风柳汽的业务合作模式。

(3) 橡胶管

报告期内，公司向川环科技及其他第三方采购橡胶管的采购均价存在较大差异，主要系向各供应商采购的产品存在差异所致。

(4) 注塑件

报告期内，公司向重庆翔润、重庆云劲、重庆瑞丰、重庆鑫茂、重庆聚宇、皓壹科技等重合供应商及其他第三方采购注塑件的采购均价差异率较大，具体原因如下：

1) 业务合作模式差异

相对于其他供应商，公司向重庆翔润、重庆瑞丰等主要外协供应商的采购定价考虑了双方合作期间公司为其提供部分原材料、技术支持等因素，公司与外协供应商之间的采购定价与其他供应商的采购定价存在差异。

2) 产品结构差异

公司向重庆翔润采购的主要产品为接头体、管夹、管卡、护板，向重庆云劲采购的主要产品为隔离环、卡扣，向重庆瑞丰采购的主要产品为天窗水管卡子、导向顶环、插头体等，上述产品结构差异导致公司向各供应商采购的注塑件均价差异率较大。

(5) 管路护套

报告期内，公司向重庆鑫茂及第三方采购的管路护套均价差异率较大，主要系管路护套具有定制化属性，公司向不同供应商采购管路护套的价格存在差异。

(6) 颗粒类原材料

1) PA6

2021 年、2022 年 1-6 月不存在向重合客户、供应商采购 PA6。

2) PA66

报告期内，公司向重庆中尔、重庆翔润、重庆瑞丰及第三方供应商采购 PA66 均价差异率较大，主要系下列原因所致：① 产品种类及规格差异；② 业务模式，具体变现在与其他供应商相比，公司向重庆翔润、重庆瑞丰等主要外协供应商的采购定价考虑了双方合作期间公司为其提供部分原材料、技术支持等因素。重庆

翔润、重庆瑞丰等系公司的外协供应商，公司向其采购的 PA66 材料属于注塑级原材料，与公司向其他供应商的采购业务存在较大差异，导致公司向重庆翔润、重庆瑞丰及其他供应商之间采购均价存在差异。

3) POM 料

报告期内，公司向重庆中尔、重庆翔润、苏奥传感及第三方供应商采购均价差异率较大，主要系下列原因所致：① 产品种类及规格差异；② 业务模式差异，具体变现在与其他供应商相比，公司向重庆翔润等主要外协供应商的采购定价考虑了双方合作期间公司为其提供部分原材料、技术支持等因素。公司向其采购的 POM 料属于管夹等注塑件对应模具调试阶段所需耗用的材料，与公司向其他供应商的采购业务存在较大差异，导致公司向重庆翔润及其他供应商之间采购均价存在差异。

3. 公司与向苏奥传感销售尼龙管总成、采购传感器的定价方式、结算方式，相关价格低于公司向第三方销售及采购价格的原因及合理性，是否符合商业逻辑，交易价格是否合理、公允

项 目	采购传感器	销售尼龙管路总成
定价方式	协商定价	协商定价
结算方式	双方在次月 20 日前对公司上个月实际使用苏奥传感的传感器数量进行确认后，苏奥传感向公司开具增值税发票；公司收到苏奥传感增值税发票入账满 90 天后以 6 个月银行承兑汇票向苏奥传感支付货款；如苏奥传感延迟向公司提供发票的，则公司付款期限顺延。	公司根据苏奥传感签收确认数量向苏奥传感开具增值税发票，并在增值税发票上注明产品名称、图号、物料编码及采购订单的文件编号等，苏奥传感收到公司开具增值税发票满 75 天后，安排向公司付款。
采购/销售平均价格与第三方采购/销售的平均价格对比情况	对比分析过程详见本说明四(三)2 之所述。	对比分析过程详见本说明之四(三)1 之所述。
平均价格差异的原因及合理性分析	详见本说明四（三）2 之所述。	详见本说明四（三）1 之所述。
商业逻辑的合理性	传感器系苏奥传感的主营产品之一，公司向其采购传感器用于生产汽车流体管路总成等主营产品；公司具备尼龙管总成的加工能力，苏奥传感采购后用于生产汽车燃油系统附件。双方的购销活动系为满足双方生产经营需求，通过合作实现互利共赢。	
交易价格的公允性与合理性	双方的交易定价在考虑具体购销的产品与向其他第三方购销产品差异后，按照公平的市场交易原则协商定价，交易价格具有公允性与合理性。	

综上，公司向重合客户、供应商销售产品、采购原材料与第三方平均销售、

采购价格存在差异主要系向各客户、供应商的销售与采购产品的数量、产品种类及规格存在差异；公司向苏奥传感销售尼龙管总成均价与向第三客户销售的产品均价存在差异主要系公司向苏奥传感销售尼龙管总成与向第三客户销售的产品在产品规格、型号或应用场景等方面存在差异所致；公司向苏奥传感采购传感器均价与向第三方供应商采购产品均价存在差异主要系公司向苏奥传感采购传感器与向第三供应商采购的产品在产品规格、型号或应用场景等方面存在差异所致；双方的购销交易符合商业逻辑，交易价格公允、合理。

（四）核查程序

1. 获取公司的销售收入明细表，并检索同行业可比公司的客户集中度信息，分析公司销售客户集中度较高的原因及合理性；
2. 访谈销售总监，了解公司与主要客户长安汽车的合作历史情况；
3. 查阅公司主要客户的框架协议签署情况及框架协议的主要内容；
4. 获取公司的采购明细表，分析向重合客户、供应商的销售及采购情况，分析向重合客户、供应商的销售均价与第三方客户销售均价的差异及原因，分析向重合客户、供应商的采购均价与第三方供应商采购均价的差异及原因；
5. 访谈销售总监，了解公司向重合客户、供应商销售定价方式，分析向重合客户、供应商与其他第三方销售均价差异的原因及合理性；
6. 访谈采购总监，了解公司向重合客户、供应商采购定价方式，分析向重合客户、供应商与其他第三方采购均价差异的原因及合理性。

（五）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司具备为客户同步开发的研发实力，实现与长安汽车长期稳定合作，公司向长安汽车销售收入占比较高，与汽车行业市场集中度较高相符，具有合理性；公司对主要客户不构成重大依赖，对主要客户的收入占比较高符合行业特征，具有合理性；
2. 公司与主要客户均签订了框架协议，且保持了稳定、良好的合作关系，未签订独家供应协议或条款，存在被其他同类供应商取代的风险；公司已采取应对措施，能够持续从主要客户获取订单和收入，经营业绩呈现大幅增长趋势，被其他同类供应商取代的风险较小，不会对公司的经营业绩产生重大不利影响；公司与主要客户合作时间较长、业务合作稳定，已建立的先发优势不易丧失，能够

有效保障公司客户及业务的稳定性；

3. 公司向重合客户、供应商销售产品、采购原材料与第三方平均销售、采购价格的差异主要系向各客户、供应商的销售与采购产品的数量、产品种类及规格不同所致；公司向苏奥传感销售尼龙管总成均价与向第三客户销售的产品均价存在差异主要系销售的产品在产品规格、型号或应用场景等方面存在差异所致；公司向苏奥传感采购传感器均价与向第三方供应商采购产品均价存在差异主要系采购的产品在产品规格、型号或应用场景等方面存在差异所致；双方的购销交易符合商业逻辑，交易价格公允、合理。

五、关于销售价格（审核问询函问题 10）

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人的汽车流体管路总成产品及流体控制部件及塑料紧固件产品可以应用于“国五”“国六”排放标准及新能源车上。发行人燃油管路总成及蒸发排放管路总成可以应用于混动新能源车上。报告期各类产品价格显示，同类产品应用于“国六”标准及新能源车型的平均价格高于“国五”标准车型。

（2）2021 年 1-6 月应用于新能源车型的产品价格有所下降，其中汽车燃油管路总成下降幅度超过 30%。

（3）发行人产品平均售价远低于可比公司标榜股份同类产品，销售单价波动趋势一致。

（4）发行人与主要客户价格协议一经签订，除原材料价格大幅波动外，产品价格不轻易发生变更。报告期内，发行人不存在因原材料价格大幅上涨与客户协商对产品的价格做出调整的情形。报告期年降产品收入占比逐年增长，2021 年 1-6 月达 64%。

请发行人：

（1）结合报告期发行人主要产品应用于“国五”“国六”标准及新能源车型的占比情况、新能源汽车产销量变动趋势，对传统燃油车替代率，“国六”标准实施对国内汽车行业产销量增量的具体影响程度，下游行业需求具体变化情况及对汽车零部件一二级供应商采购量传导时间、程度等情况量化分析上述因素对发行人产品价格稳定性的具体影响。

（2）结合新能源汽车行业政策变化、供需关系变动情况等说明 2021 年 1-6

月应用于新能源车型的产品价格大幅下降的原因及合理性，未来是否存在持续下降趋势。

(3) 结合发行人与标榜股份在客户结构（供货占比、客户类型）、项目周期、产品结构、产品型号、项目报价等方面的具体差异情况说明发行人产品价格较低的原因，发行人产品的市场竞争力情况及发展潜力。

(4) 结合主要产品原材料价格变动幅度、变动趋势及发行人与客户调价机制说明发行人对原材料价格上涨风险的应对措施及有效性；年降产品收入占比逐年增长的原因及对发行人产品价格稳定性的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 结合报告期公司主要产品应用于“国五”“国六”标准及新能源车型的占比情况、新能源汽车产销量变动趋势，对传统燃油车替代率，“国六”标准实施对国内汽车行业产销量增量的具体影响程度，下游行业需求具体变化情况及对汽车零部件一二级供应商采购量传导时间、程度等情况量化分析上述因素对公司产品价格稳定性的具体影响

1. 报告期内公司主要产品应用于“国五”、“国六”标准及新能源车型占比情况

报告期内，公司主要产品包括汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成、汽车真空制动管路总成及新能源热管理系统管路总成。

(1) 汽车燃油管路总成

报告期内，公司汽车燃油管路总成产品应用于“国五”、“国六”排放标准车型及新能源车型的营业收入及占比如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准车型	272.05	3.86%	727.91	4.56%
“国六”标准车型	5,178.72	73.44%	13,871.96	86.95%
新能源车型	1,601.30	22.71%	1,354.11	8.49%
合 计	7,052.08	100.00%	15,953.98	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度	2019 年度
-----	---------	---------

	收入	占比	收入	占比
“国五”标准车型	1,150.12	9.72%	4,534.57	44.75%
“国六”标准车型	10,541.78	89.14%	5,584.19	55.11%
新能源车型	134.77	1.14%	14.87	0.15%
合 计	11,826.67	100.00%	10,133.63	100.00%

由上表所示，报告期内，公司应用于“国五”标准车型的汽车燃油管路总成产品的营业收入及占比呈逐年下降趋势；应用于“国六”标准车型与新能源车型的汽车燃油管路总成产品的营业收入及占比呈逐年增长趋势。

(2) 汽车蒸发排放管路总成

报告期内，公司汽车蒸发排放管路总成产品应用于“国五”、“国六”标准及新能源车型的营业收入及占比如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准车型	171.83	0.98%	517.82	1.29%
“国六”标准车型	13,853.52	78.82%	36,702.57	91.29%
新能源车型	3,551.06	20.20%	2,985.13	7.42%
合 计	17,576.41	100.00%	40,205.52	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准车型	1,552.67	4.56%	4,124.51	23.82%
“国六”标准车型	32,157.58	94.43%	13,137.13	75.86%
新能源车型	345.14	1.01%	56.05	0.32%
合 计	34,055.39	100.00%	17,317.69	100.00%

由上表所示，报告期内，公司应用于“国五”标准车型的汽车蒸发排放管路总成产品的营业收入及占比呈逐年下降趋势；应用于“国六”标准车型与新能源车型的汽车蒸发排放管路总成的营业收入及占比呈逐年增长趋势。

(3) 汽车真空制动管路总成

报告期内，公司汽车真空制动管路总成产品应用于“国五”、“国六”共用车型及新能源车型的营业收入及占比如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”、“国六”共用车型	1,109.18	74.96%	3,158.31	85.05%
新能源车型	370.47	25.04%	555.06	14.95%
合 计	1,479.64	100.00%	3,713.37	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”、“国六”共用车型	3,335.30	93.84%	2,353.50	95.25%
新能源车型	218.99	6.16%	117.49	4.75%
合 计	3,554.29	100.00%	2,470.99	100.00%

由上表所示，报告期内，应用于“国五”、“国六”共用车型的汽车真空制动管路总成的收入呈先增长后下降趋势，但其收入占比呈逐年下降趋势；应用于新能源车型的汽车真空制动管路总成的营业收入及占比均呈逐年增长趋势。

(4) 新能源汽车热管理系统管路总成

报告期内，公司新能源汽车热管理系统管路总成产品全部应用于新能源车型，其销售收入情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新能源车型	4,937.71	3,907.72	175.64	37.39
合 计	4,937.71	3,907.72	175.64	37.39

由上表所示，报告期内，公司新能源汽车热管理系统管路总成全部应用于新能源车型，销售收入呈逐年快速增长趋势。

综上，报告期内，公司主要产品汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成、汽车真空制动管路总成及新能源热管理系统管路总成应用于“国五”、“国六”标准车型及新能源车型的营业收入及占比如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	收入	占比	收入	收入
“国五”标准车型	443.88	1.43%	1,245.73	1.95%
“国六”标准车型	19,032.24	61.30%	50,574.53	79.29%

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	收入	占比	收入	收入
新能源车型	10,460.54	33.69%	8,802.03	13.80%
“国五”、“国六”共 用车型	1,109.18	3.57%	3,158.31	4.95%
合 计	31,045.84	100.00%	63,780.60	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	收入	收入	占比	收入
“国五”标准车型	2,702.79	5.45%	8,659.08	28.90%
“国六”标准车型	42,699.36	86.07%	18,721.32	62.49%
新能源车型	874.54	1.76%	225.80	0.75%
“国五”、“国六”共 用车型	3,335.30	6.72%	2,353.50	7.86%
合 计	49,611.99	100.00%	29,959.70	100.00%

由上表所示，报告期内，公司应用于“国五”标准车型的主要产品的营业收入及占比呈持续下降趋势；公司应用于“国六”标准车型的主要产品的营业收入呈快速增长趋势，收入占比呈现先增长后下降趋势；应用于新能源车型的主要产品的营业收入及收入占比均呈现快速增长趋势。总体表现为与新能源车型相关的产品形成的营业收入及收入占比快速上升，与传统燃油车相关的产品形成的收入占比在不断下降。

2. 新能源汽车产销量变动趋势及对传统燃油车替代率

报告期内，国内汽车市场中的传统燃油车、新能源车的产销量及占比情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	数量	占比	数量	占比
产量：				
传统燃油车	945.60	78.04%	2,253.70	86.41%
新能源车	266.10	21.96%	354.50	13.59%
小 计	1,211.70	100.00%	2,608.20	100.00%
销量：				

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	数量	占比	数量	占比
传统燃油车	945.70	78.44%	2,275.40	86.60%
新能源车	260.00	21.56%	352.10	13.40%
小 计	1,205.70	100.00%	2,627.50	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	数量	占比	数量	占比
产量:				
传统燃油车	2,385.90	94.58%	2,447.90	95.17%
新能源车	136.60	5.42%	124.20	4.83%
小 计	2,522.50	100.00%	2,572.10	100.00%

销量:

传统燃油车	2,394.40	94.60%	2,456.30	95.32%
新能源车	136.70	5.40%	120.60	4.68%
小 计	2,531.10	100.00%	2,576.90	100.00%

注: 数据来源: 中国汽车工业协会

由上表所示, 报告期内, 传统燃油车的产销量及占比均呈逐年下降趋势, 新能源车的产销量及占比均呈快速增长趋势, 特别是 2021 年较 2020 年呈快速增长趋势。2021 年, 国内新能源汽车的产销量创出新高, 产销量分别达到 354.50 万辆、352.10 万辆, 同比增幅达到 159.52%、157.57%, 新能源汽车产销量占汽车总产销量的比例分别由 2019 年的 4.83%、4.68% 提升至 2021 年的 13.59%、13.40%, 新能源车企抢占了传统燃油车的部分市场份额, 对传统燃油车存在部分替代性。2022 年 1-6 月, 我国新能源汽车产销量占汽车总产销量的比例继续上升, 分别为 21.96% 和 21.56%。

报告期内, 公司新能源相关产品收入占营业收入的比例呈逐年上升趋势, 与新能源汽车产销量占汽车总产销量的比例变动趋势一致。

3. “国六”标准实施对国内汽车行业产销量增量的影响

(1) 与“国六”标准相关的政策

2016 年 12 月 23 日, 环境保护部、国家质检总局发布《轻型汽车污染物排

放限值及测量方法（中国第六阶段）》，即国六排放标准，自 2020 年 7 月 1 日起实施。与“国五”排放标准相比，国六排放标准更加严格控制污染物的排放。国六排放标准实施时间表如下：

排放标准阶段	车辆类型		实施时间
国六 A	轻型汽车	所有汽车	2020 年 7 月 1 日
	重型汽车	燃气汽车	2019 年 7 月 1 日
		城市汽车	2020 年 7 月 1 日
		所有汽车	2021 年 7 月 1 日
国六 B	轻型汽车	所有汽车	2023 年 7 月 1 日
	重型汽车	燃气汽车	2021 年 7 月 1 日
		所有汽车	2023 年 7 月 1 日

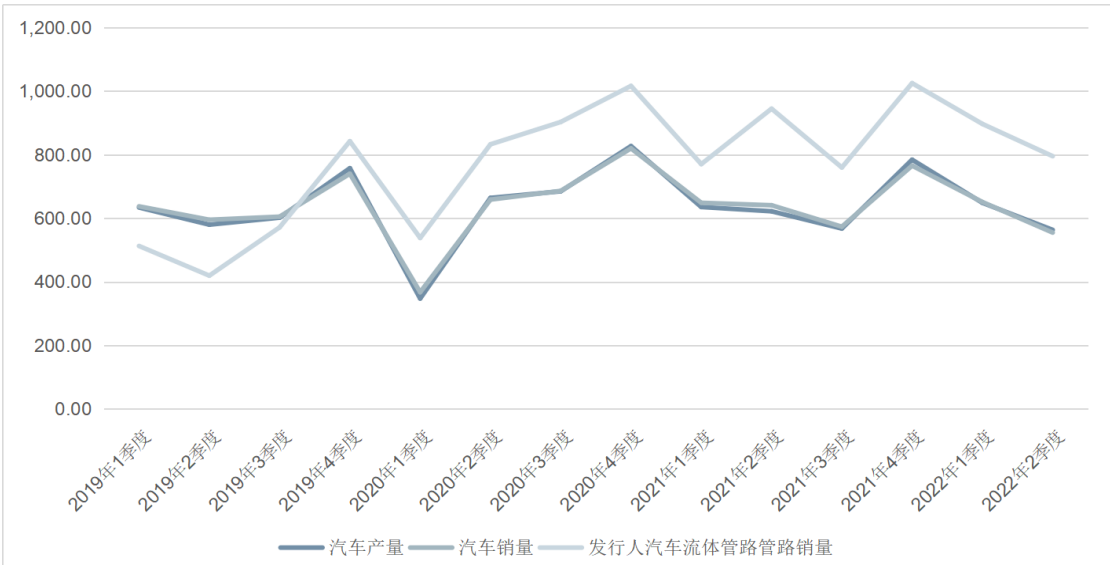
注：重型车辆指装用压燃式、气体燃料点燃式发动机的 M2、M3、N1、N2 和 N3 类及总质量大于 3500kg 的 M1 类汽车

为了响应国家节能减排的号召，北京市、天津市、上海市、重庆市、河北省、山西省、江苏省、浙江省、安徽省、山东省、河南省、广东省、海南省、山西省、四川省、内蒙古自治区等地区提前至 2019 年 7 月 1 日开始对乘用车实行“国六”排放标准，即 2019 年 7 月 1 日后低于“国六”标准新车不能在上述地区销售和落户。

2020 年 5 月 13 日，生态环境部、工业和信息化部、商务部、海关总署联合发布《关于调整轻型汽车国六排放标准实施有关要求的公告》（2020 年第 28 号），将部分地区的轻型汽车“国六”排放标准过渡期截止日期由 2020 年 7 月 1 日前调整为 2021 年 1 月 1 日前。

（2）汽车行业产销变动情况

报告期内，国内汽车产销量及公司汽车流体管路总成销量走势如下：



注：汽车产销量数据来源于中国汽车工业协会

由上图所示，2019 年 2 季度，国内汽车产销量分别为 579.40 万辆、595.00 万辆，较 2019 年 1 季度明显下降，2019 年 3 季度的产销量逐步恢复，并在 2019 年 4 季度达到峰值；受新冠疫情影响，2020 年 1 季度，国内汽车产销量下降明显，随着国内疫情逐步缓解，国内汽车产销量逐步恢复；公司的主要产品汽车流体管路总成的销量与国内汽车行业产销量的波动趋势基本一致。

从报告期内的国内汽车行业分季度的产销波动趋势看，“国六”标准实施对汽车行业产销量增量的影响不明显。汽车行业具有规模大、产业链较长等特征，属于国民经济的重要产业之一，其各年的产销量变动除受“国六”标准实施影响外，还受到其他多种因素的综合影响。

综上，“国六”标准实施对国内汽车行业产销量增量的影响不明显。

4. 下游行业需求具体变化情况及对汽车零部件一二级供应商采购量传导时间、程度等情况量化分析上述因素对公司产品价格稳定性的具体影响

(1) 下游行业需求具体变化情况及对汽车零部件一二级供应商采购量传导时间、程度

由于新车型开发需要对相关技术、零部件模块进行提前研发，属于周期较长的系统化工程，因此整车厂一般会根据行业政策变动提前制定具有前瞻性的车型开发计划。汽车零部件供应商则需配合整车厂的车型开发计划，做好协同开发工作，开发出满足整车厂要求的产品。下游行业因“国五”“国六”排放标准实施、新能源汽车行业发展引发的对“国五”、“国六”及新能源相关产品的价格与需求变化最终将通过车型开发完成后的产品定价、整车厂对汽车零部件供应商的采购内容传导至汽车零部件供应商。

1) 公司作为一级供应商的传导效应

报告期内，公司向长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、赛力斯销售产品结构如下：

① 长安汽车

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准产品	79.57	0.80%	207.58	0.88%
“国六”标准产品	7,641.35	77.01%	18,444.90	78.03%
“国五”“国六”共用	1,936.35	19.51%	4,774.42	20.20%
新能源车型	265.60	2.68%	210.08	0.89%
合 计	9,922.87	100.00%	23,636.98	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准产品	168.06	0.87%	1,734.09	16.64%
“国六”标准产品	14,321.35	73.82%	4,994.57	47.93%
“国五”“国六”共用	4,851.45	25.01%	3,613.70	34.68%
新能源车型	59.44	0.31%	78.15	0.75%
合 计	19,400.30	100.00%	10,420.51	100.00%

由上表所示，报告期内，受“国六”标准实施影响以及新能源汽车行业发展的影响，2020 年“国五”标准产品的营业收入及占比较 2019 年呈明显下降趋势，2021 年“国五”标准产品的营业收入及占比较 2020 年略有增长但整体占比较低；“国六”标准产品的营业收入及占比呈逐年增长趋势，其中 2020 年营业收入及占比明显增加；新能源相关产品的营业收入呈逐年增长趋势。2022 年 1-6 月，公司对长安汽车的各类产品营业收入占比与 2021 年基本一致。

② 上汽通用五菱

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准产品	248.34	5.30%	620.13	5.06%
“国六”标准产品	4,321.41	92.31%	11,406.25	93.08%
“国五”“国六”共用	111.51	2.38%	228.10	1.86%
合 计	4,681.26	100.00%	12,254.49	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准产品	1,083.58	7.45%	3,845.99	36.53%
“国六”标准产品	12,983.37	89.23%	6,323.27	60.06%
“国五”“国六”共用	484.00	3.33%	359.26	3.41%
合 计	14,550.95	100.00%	10,528.52	100.00%

由上表所示，报告期内，受“国六”标准实施影响，“国五”标准产品的营业收入及占比呈逐年下降趋势，其中 2020 年营业收入及占比明显下降；2020 年“国六”标准产品的营业收入及占比较 2019 年呈明显增长趋势；受“国六”标准实施及 2021 年对上汽通用五菱的营业收入较 2020 年略有下降的影响，2021 年“国六”标准产品的收入较 2020 年下降，但收入占比较 2020 年增长。2022 年 1-6 月，公司对上汽通用五菱的各类产品营业收入占比与 2021 年基本一致。

③ 比亚迪

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准产品			28.40	0.28%
“国六”标准产品	59.95	0.76%	2,642.94	25.81%
“国五”“国六”共用	16.49	0.21%	115.27	1.13%
新能源车型	7,784.12	99.03%	7,453.26	72.79%
合 计	7,860.56	100.00%	10,239.88	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准产品	10.61	0.25%	286.21	11.17%
“国六”标准产品	3,357.82	79.49%	2,025.75	79.09%
“国五”“国六”共用	140.90	3.34%	44.80	1.75%
新能源车型	715.00	16.93%	204.55	7.99%
合 计	4,224.33	100.00%	2,561.31	100.00%

由上表所示，报告期内，受“国六”标准实施以及新能源汽车行业发展的影响，2020 年“国五”标准产品的营业收入及占比较 2019 年呈下降趋势，2021 年

“国五”标准产品的营业收入及占比较 2020 年略有增长；2020 年“国六”标准产品的营业收入及占比较 2019 年呈增长趋势，2021 年“国六”标准产品的营业收入及占比较 2020 年下降较多；新能源相关产品的收入及占比呈逐年增长趋势，其中 2021 年营业收入及占比大幅增长。2022 年 1-6 月，公司对比亚迪未发生“国五”标准产品的销售，“国六”标准产品的营业收入占比较 2021 年下降，新能源相关产品的收入占比上升。

④ 赛力斯

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准产品	42.79	3.23%	90.78	3.18%
“国六”标准产品	672.54	50.83%	2,183.53	76.48%
“国五”“国六”共用	151.03	11.41%	428.23	15.00%
新能源车型	456.79	34.52%	152.62	5.35%
合 计	1,323.15	100.00%	2,855.16	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准产品	144.50	5.73%	847.44	31.64%
“国六”标准产品	1,849.51	73.29%	1,315.15	49.11%
“国五”“国六”共用	453.55	17.97%	515.54	19.25%
新能源车型	76.15	3.02%	0.00	0.00%
合 计	2,523.71	100.00%	2,678.13	100.00%

由上表所示，报告期内，受“国六”标准实施以及新能源汽车行业发展的影响，“国五”标准产品的收入金额及占比呈逐年下降趋势，“国六”标准产品、新能源相关产品的收入及占比呈逐年增长趋势。

2) 公司作为二级供应商的传导效应

报告期内，公司作为二级供应商对应的“国五”、“国六”、共用、新能源的产品收入及占比情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度
-----	--------------	---------

	收入	占比	收入	占比
“国五”标准产品	36.50	0.61%	63.93	0.69%
“国六”标准产品	703.19	11.83%	2,955.12	31.85%
“国五”“国六”共用	2,732.31	45.97%	4,840.98	52.18%
新能源车型	2,471.56	41.58%	1,416.96	15.27%
合 计	5,943.55	100.00%	9,276.98	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
“国五”标准产品	100.18	1.33%	302.74	5.16%
“国六”标准产品	2,083.69	27.72%	1,288.52	21.94%
“国五”“国六”共用	5,243.72	69.77%	4,270.84	72.73%
新能源车型	88.21	1.17%	9.89	0.17%
合 计	7,515.81	100.00%	5,871.99	100.00%

由上表所示，报告期内，受“国六”标准实施以及新能源汽车行业发展的影响，“国五”标准产品的收入金额及占比呈逐年下降趋势，“国六”标准产品、新能源相关产品的收入及占比呈逐年增长趋势。

综上，报告期内，受“国六”标准实施、新能源汽车行业发展影响，公司作为一、二级供应商向下游客户销售的“国五”标准产品、“国六”标准产品以及新能源车型相关产品的收入及占比变动趋势与“国五”“国六”标准切换、新能源汽车快速发展背景下汽车行业整体发展趋势相符。

(2) 量化分析上述因素对公司产品价格稳定性的影响

报告期内，公司主要产品中的“国五”标准、“国六”标准、“国五”“国六”共用产品及新能源相关产品的销量变动对整体产品销售单价的影响如下：

项 目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	销售均价	数量占比	均价贡献	销售均价	数量占比	均价贡献
汽车燃油管路总成：						
“国五”标准产品	13.69	6.24%	0.85	15.04	7.01%	1.05
“国六”标准产品	22.71	71.26%	16.18	23.41	85.79%	20.08

项 目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	销售均 价	数量占 比	均价贡 献	销售均 价	数量占 比	均价贡 献
新能源相关产品	22.72	22.50%	5.11	27.23	7.20%	1.96
小 计	22.15	100.00%	22.15	23.10	100.00%	23.10

汽车蒸发排放管路总成：

“国五”标准产品	11.99	2.01%	0.24	13.67	2.22%	0.30
“国六”标准产品	23.46	82.91%	19.45	23.62	91.21%	21.54
新能源相关产品	33.21	15.08%	5.01	26.67	6.57%	1.75
小 计	24.70	100.00%	24.70	23.60	100.00%	23.60

汽车真空制动管路总成：

“国五”“国六”标准共用产品	24.06	75.41%	18.14	24.83	86.25%	21.42
新能源相关产品	25.55	24.59%	6.28	27.38	13.75%	3.76
小 计	24.42	100.00%	24.42	25.18	100.00%	25.18

新能源汽车热管理系统管路总成：

新能源相关产品	42.87	100.00%	42.87	47.84	100.00%	47.84
小 计	42.87	100.00%	42.87	47.84	100.00%	47.84

（续上表）

项 目	2020 年度			2019 年度		
	销售均 价	数量占 比	均价贡 献	销售均 价	数量占 比	均价贡 献

汽车燃油管路总成：

“国五”标准产品	15.24	12.84%	1.96	15.03	53.68%	8.07
“国六”标准产品	20.73	86.54%	17.94	21.48	46.25%	9.93
新能源相关产品	37.11	0.62%	0.23	35.17	0.08%	0.03
小 计	20.13	100.00%	20.13	18.03	100.00%	18.03

汽车蒸发排放管路总成：

“国五”标准产品	19.92	4.88%	0.97	16.56	26.74%	4.43
“国六”标准产品	21.37	94.21%	20.13	19.35	72.89%	14.10
新能源相关产品	23.76	0.91%	0.22	16.36	0.37%	0.06
小 计	21.32	100.00%	21.32	18.59	100.00%	18.59

项 目	2020 年度			2019 年度		
	销售均 价	数量占 比	均价贡 献	销售均 价	数量占 比	均价贡 献
汽车真空制动管路总成：						
“国五”“国六”标准共 用产品	24.55	94.78%	23.27	23.30	95.97%	22.36
新能源相关产品	29.26	5.22%	1.53	27.69	4.03%	1.12
小 计	24.80	100.00%	24.80	23.48	100.00%	23.48
新能源汽车热管理系统管路总成：						
新能源相关产品	49.52	100.00%	49.52	79.92	100.00%	79.92
小 计	49.52	100.00%	49.52	79.92	100.00%	79.92

注：数量占比=不同车型产品销量÷总销量，均价贡献=销售均价×数量占比

1) 汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成

报告期内，汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的销售均价受“国五”标准产品的影响逐步降低，受新能源相关产品的影响逐步增大，受“国六”标准产品的影响迅速增加，其中：2021 年应用于新能源相关车型的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的销量增加较多，“国六”标准产品对汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的整体销售均价的影响小幅下降。

与“国五”标准产品相比，“国六”标准下的管路总成的复杂程度、集成度和材料用量均有所增加，使“国六”标准产品的平均价格均高于同期“国五”标准产品价格。报告期内，由于公司的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成中“国六”标准产品的均价贡献增加，汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的整体销售单价亦稳步上升。

2) 汽车真空制动管路总成

报告期内，受应用于新能源车型的汽车真空制动管路总成的销量增加影响，“国五”“国六”标准共用产品对汽车真空制动管路总成的销售均价的影响逐步减弱，但汽车真空制动管路总成的销售均价仍主要受“国五”“国六”标准共用产品的影响，整体销售均价保持相对稳定。

3) 新能源汽车热管理系统管路总成

新能源热管理系统管路总成相关产品在 2018 年完成研发定型并逐步推向市场，2019 年主要为开发样件或小批量试装的产品，产品的单价相对较高；

2020-2021 年随着相关产品技术冻结进入批量生产，模具工装定型，生产效率提升，销售单价逐步趋于稳定。

综上所述，报告期内，公司各主要产品应用于“国五”标准的产品占比逐年下降，应用于“国六”标准的产品与应用于新能源车型的产品占比逐年增加；新能源汽车对传统燃油车存在部分替代性；“国六”标准实施对国内汽车行业产销量增量的影响不明显；受到“国五”、“国六”排放标准变化、新能源政策施行等政策因素的影响，汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的整体销售均价稳步上升，真空制动管路总成的整体销售均价保持相对稳定，新能源汽车热管理系统管路总成的整体销售均价逐步趋于稳定。

（二）结合新能源汽车行业政策变化、供需关系变动情况等说明 2021 年 1-6 月应用于新能源车型的产品价格大幅下降的原因及合理性，未来是否存在持续下降趋势

1. 新能源汽车行业政策及供需关系情况

（1）新能源汽车行业政策

近年来，部分与新能源汽车行业相关政策摘录如下：

项 目	颁布时间	颁布部门	主要内容
《2022 年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》（财建〔2021〕466 号）	2021 年 12 月 31 日	财政部、工业和信息化部、科技部、国家发改委	2022 年，新能源汽车补贴标准在 2021 年基础上退坡 30%；城市公交、道路客运、出租（含网约车）、环卫、城市物流配送、邮政快递、民航机场以及党政机关公务领域符合要求的车辆，补贴标准在 2021 年基础上退坡 20%。
《国务院关于印发 2030 年前碳达峰行动方案的通知》	2021 年 10 月 24 日	国务院	1) 能源绿色低碳转型行动；2) 节能降碳增效行动；3) 工业领域碳达峰行动；4) 城乡建设碳达峰行动；5) 交通运输绿色低碳行动；6) 循环经济助力降碳行动 7) 绿色低碳科技创新行动；8) 碳汇能力巩固提升行动；9) 绿色低碳全民行动；10) 各地区梯次有序碳达峰行动。
《乘用车燃料消耗量限值》强制性国家标准	2021 年 2 月 20 日	工业和信息化部	该标准规定了燃油汽车或柴油燃料、最大设计总质量不超过 3500kg 的 M1 类车辆今后一个时期的燃料消耗量限值要求，是我国汽车节能管理的重要支撑标准之一。标准发布实施是落实《汽车产业中长期发展规划》的重要举措，对推动汽车产品节能减排、促进产业健康可持续发展、支撑实现我国碳达峰和碳中和战略目标具有重要意义。
《关于印发新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）的通知》	2020 年 10 月 20 日	国务院办公厅	至 2025 年我国新能源汽车销量占比将达到当年汽车总销量的 20%，力争经过 15 年的持续努力，我国新能源汽车核心技术达到国际先进水平。

项 目	颁布时间	颁布部门	主要内容
年)的通知》(国办发〔2020〕39号)			平,质量品牌具备较强国际竞争力;到2035年,新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的50%以上,而传统能源动力乘用车将转为以混合动力HEV技术为主的节能汽车,从而实现汽车产业的全面电动化转型。
关于修改《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》的决定	2020年6月15日	工信部、财政部、商务部、海关总署、国家质量监督检验检疫总局	此次《管理办法》修改明确了2021-2023年新能源汽车积分比例要求,分别为14%、16%、18%。增加了引导传统乘用车节能的措施,完善了新能源汽车积分灵活性措施,丰富了关联企业的认定条件,将燃用醇醚燃料的乘用车纳入核算范围,对具备节能减排优势的车型给予核算优惠。
《产业结构调整指导目录》	2019年10月30日	国家发改委	一是推动制造业高质量发展。把制造业高质量发展放到更加突出的位置,加快传统产业改造提升,大力培育发展新兴产业;二是促进形成强大国内市场;三是大力破除无效供给;四是提升科学性、规范化水平。
《中国制造2025》	2015年5月8日	工业和信息化部	继续支持电动汽车、燃料电池汽车发展,掌握汽车低碳化、信息化、智能化核心技术,提升动力电池、驱动电机、高效内燃机、先进变速器、轻量化材料、智能控制等核心技术的工程化和产业化能力,形成从关键零部件到整车的完整工业体系和创新体系。

根据上述行业政策,预计新能源汽车将抢占燃油车的市场份额,但短期内新能源车并不能完成对燃油车的替代。

(2) 新能源汽车行业供需变动情况

报告期内,国内新能源汽车产销情况统计如下:

项 目	2022年1-6月	2021年度		2020年度		2019年度
	数量	数量	变动	数量	变动	数量
产量	266.10	354.50	13.59%	136.60	5.42%	124.20
销量	260.00	352.10	13.40%	136.70	5.40%	120.60

注:数据来源于中国汽车工业协会

由上表所示,报告期内,国内新能源汽车产量分别为124.20万辆、136.60万辆、354.50万辆和266.10万辆,销量分别为120.60万辆、136.70万辆、352.10万辆和260.00万辆,均呈逐年增长趋势。国内新能源汽车产销量的迅速增长,使与新能源汽车行业相关的上下游产业逐步成熟,主要表现为与新能源汽车相关应用场景逐渐丰富、技术路线逐渐成熟、规模效应不断放大、单个产品生产成本不断降低,进而促进产品销售单价逐步降低。

2. 2021 年 1-6 月应用于新能源车型的产品价格变动原因及合理性

(1) 产品价格及变动情况

2020 年及 2021 年 1-6 月，新能源车型相关的产品价格及变动情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	变化率
汽车燃油管路总成	25.49	37.11	-31.33%
汽车蒸发排放管路总成	21.51	23.76	-9.48%
汽车真空制动管路总成	28.62	29.26	-2.16%
新能源热管理系统管路总成	43.14	49.52	-12.89%

注：汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成应用于混动新能源车型

由上表所示，2021 年 1-6 月，公司应用于新能源车型的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成、汽车真空制动管路总成及新能源热管理系统管路总成的销售价格较 2020 年分别下降 31.33%、9.48%、2.16%、12.89%，其中汽车燃油管路总成的销售价格下降幅度最大。

(2) 价格变动原因分析

1) 汽车燃油管路总成与汽车蒸发排放管路总成

汽车燃油管路总成与汽车蒸发排放管路总成均应用于混动新能源车型。由于早期的 P2 式插混车型系各品牌在传统燃油车型基础之上改造，产品设计和构成差异较大、一致性不高，造成产品平均单价差异较大，公司配套不同的插电式混动新能源车型的销售情况差异也较大。自 2021 年以来，以高速直驱式插混技术路线为主、电驱增程路线为辅的技术路线逐渐清晰，插电式混动车型的产销量迎来高速增长。

2019-2020 年及 2021 年 1-6 月，公司配套插电式混动新能源车型的汽车燃油管路总成的数量分别为 0.42 万件、3.63 万件、7.92 万件，公司配套插电式混动新能源车型的汽车蒸发排放管路总成的数量分别为 3.43 万件、14.53 万件、20.30 万件。如前所述，前期多种技术路线并存，且整体销量不大，公司产品销售价格波动较大，随着技术成熟度与销量同时提升，公司产品销售价格逐步趋于稳定，但前后期间的产品销售价格差异较大。2021 年 1-6 月应用于新能源车型的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的销售价格与 2020 年相比出现较大波动。

2) 汽车真空制动管路总成

公司应用于新能源车型的汽车真空制动管路总成可同时配套插电混动新能源车型与纯电新能源车型。该产品的技术路线变化不大，且应用于新能源车型的销量相对较少。2021 年 1-6 月，应用于新能源车型的汽车真空制动管路总成的平均价格较 2020 年微降 2.16%，整体降幅较小。

3) 新能源热管理系统总成

新能源热管理系统管路总成可同时配套插电式混动新能源车型与纯电新能源车型，其在 2021 年 1-6 月的销售价格较 2020 年下降 12.89%，主要系对新能源主要客户宁德时代销售的产品结构发生变动所致，其中：2020 年、2021 年 1-6 月分别向宁德时代销售新能源热管理系统总成 40 种、18 种产品。

(3) 价格变动的合理性分析

1) 行业技术提升

早期 P2 式插混车型系是各品牌在传统燃油车型基础之上改造，产品设计和构成差异较大，直接导致参与配套产品呈现产品种类多、单种产品产量小的特点，不利于通过大规模标准化生产降低单位生产成本。自 2021 年以来，以高速直驱式插混技术路线为主、电驱增程路线为辅的技术路线逐渐清晰，插电式混动技术路线逐步统一，新能源相关产品的单种产品产量增加，促进产品的规模化生产，降低产品的单位生产成本，为降低新能源相关产品单价创造空间。

2) 市场规模扩大

2021 年上半年国内新能源汽车销售 120.60 万辆，同比增长高达 201.50%。公司应用于新能源车型相关产品的销售价格变动受新能源汽车市场规模增长及公司配套不同技术路线新能源车型的产品销售结构影响较大。公司积极参与客户新能源车型的开发，配套车型较多，但大部分产品销售规模较小，导致前期与新能源车相关的产品销售平均价格相对较高。随着市场向少数产品力较强的新能源汽车品牌集中，规模效应逐步明显，单位成本降低，为降低产品销售单价创造空间。

3) 与同行业可比公司具有可比性

2019-2020 年及 2021 年 1-6 月，标榜股份用于新能源车型的电池冷却管总成平均价格分别为 165.07 元/件、115.69 元/件和 46.88 元/件，平均价格逐年下降，该变动趋势与公司同类产品的价格波动趋势保持一致。因此，公司应用于新能源车相关产品的销售价格呈下降趋势与同行业可比公司标榜股份一致，具有

合理性。

综上，2021 年 1-6 月应用于新能源车型的相关产品单价较 2020 年下降，主要系新能源汽车市场规模增长，规模效应逐步明显，相关产品单位成本降低，及新能源车型相关产品的销售结构发生变化等所致；公司新能源车型相关产品的价格变动趋势与同行业可比公司标榜股份一致，具有合理性。

3. 新能源车型相关产品价格未来是否存在持续下降趋势

报告期内，公司用于新能源车型的产品价格变动情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度
	单价	较 2021 年度变动	单价	较 2020 年度变动	单价	较 2020 年度变动	单价
汽车燃油管路总成	22.72	-16.55%	27.23	-26.62%	25.49	-31.31%	37.11
汽车蒸发排放管路总成	33.21	24.53%	26.67	12.25%	21.51	-9.47%	23.76
汽车真空制动管路总成	25.55	-6.68%	27.38	-6.43%	28.62	-2.19%	29.26
新能源热管理系统管路总成	42.87	-10.38%	47.84	-3.39%	43.14	-12.88%	49.52

由上表所示，2022 年 1-6 月，公司应用于新能源车型的汽车燃油管路总成、汽车真空制动管路总成、新能源热管理系统管路总成较 2021 年销售单价下降，汽车蒸发排放管路总成较 2021 年度销售单价上升。2021 年，公司应用于新能源车型的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成及新能源热管理系统管路总成的销售单价较 2020 年下降幅度小于 2021 年 1-6 月销售单价较 2020 年变动幅度，公司应用于新能源车型的汽车真空制动管路总成的销售单价较 2020 年变动较小。

(1) 汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成

受益于比亚迪 DM-i 技术相关的新能源车型在 2021 年下半年销售大幅增长，以及金康新能源、东风岚图混动新能源车型的批量生产，公司汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的新产品销量增加，新品平均单价超过老产品，使汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的年平均销售价格较上半年回升。2022 年 1-6 月，随着公司销售规模扩大，对部分客户新能源车配套增加，由于新增配套车型的汽车燃油管路总成平均价格相对较低，导致 2022 年 1-6 月，公司应用于新能源车型的燃油管路总成平均价格较 2021 年有所下降。2022 年 1-6 月，公司应用于新能源车型的蒸发排放管路总成平均价格较 2021 年有所上升，同时也高于 2020 年平均价格，主要由于公司配套车型增加，新产品销售增加。考虑到应

用于新能源车型的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成已技术冻结并进入批量生产阶段，公司预计未来应用于新能源车型的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的价格不存在持续大幅下降趋势。

(2) 汽车真空制动管路总成

公司应用于新能源车型的汽车真空制动管路总成可同时配套插电混动新能源车型与纯电新能源车型。该产品的技术路线变化不大，2021 年应用于新能源车型的汽车真空制动管路总成的年平均价格较 2020 年变动较小。2022 年 1-6 月，公司应用于新能源车型的汽车真空制动管路总成销售单价较 2021 年有所下降，主要由于公司增加了对部分客户新能源车型的配套，而新增配套车型使用的汽车真空制动管路总成平均价格较低。考虑到应用于新能源车型的汽车真空制动管路总成的已技术冻结并进入批量生产阶段，公司预计未来应用于新能源车型的汽车真空制动管路总成的价格不存在持续大幅下降趋势。

(3) 新能源热管理系统管路总成

2020 年随着新能源汽车热管理系统管路总成技术冻结进入批量生产阶段，与之相关的模具、工装定型，产品价格较 2019 年大幅下降。自 2021 年以来，以比亚迪 DM-i 混合动力为代表的高速直驱式插混技术以及以东风岚图、金康新能源为代表的增程式混合动力技术逐步发展成为国内 PHEV 混动车型的主流技术，PHEV 混动车型的动力系统管路产品的设计逐步趋于一致，产品的成本、单价在量产后趋于稳定。2022 年 1-6 月，公司新能源热管理系统管路总成平均价格与 2021 年 1-6 月平均价格接近。考虑到应用于新能源车型的新能源热管理系统管路总成已技术冻结并进入批量生产阶段，公司预计未来应用于新能源车型的新能源热管理系统管路总成的价格不存在持续大幅下降趋势。

综上，公司预计未来应用于新能源车型的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成、汽车真空制动管路总成及新能源热管理系统管路总成的价格不存在持续大幅下降趋势。

(三) 结合公司与标榜股份在客户结构（供货占比、客户类型）、项目周期、产品结构、产品型号、项目报价等方面的具体差异情况说明公司产品价格较低的原因，公司产品市场竞争力情况及发展潜力

1. 公司与标榜股份在客户结构（供货占比、客户类型）、项目周期、产品结构、产品型号、项目报价等方面的具体差异情况

(1) 客户结构、项目周期与项目报价对比

项 目	标榜股份	公司
客户结构 [注]	标榜股份的销售前5名客户分别为一汽大众（2019年第2名、2020年第1名、2021年1-6月第1名）、上汽大众动力总成（含大众一汽发动机、大众汽车自动变速器（天津）有限公司）（2019年第1名、2020年第2名、2021年第2名）、鹏翎股份（2019年、2020年、2021年1-6月均排第3名）、上汽大众（2019年第5名、2020年第5名、2021年1-6月第4名）、Teklas Automotived.o.o（2021年1-6月第5名）、无锡二橡胶股份有限公司（2019年第4名、2020年第4名），标榜股份的主要客户以“大众系”客户为主，销售客户结构相对稳定；2019-2020年及2021年1-6月，销售前5名客户收入占营业收入的比例分别为88.85%、91.84%、88.04%，客户集中度相对较高；2019-2020年及2021年1-6月，标榜股份作为一级供应商的销售收入占营业收入的比例分别为74.51%、77.69%、72.43%，比例相对较低。	公司销售前5名分别为长安汽车（2019年第2名、2020-2021年及2022年1-6月均为第1名）、上汽通用五菱（2019年第1名、2020-2021年均为第2名、2022年1-6月为第3名）、比亚迪（2019年为第4名、2020-2021年为第3名、2022年1-6月为第2名）、长安福特（2021年第4名）、赛力斯（2019年、2020年分别为第3、4名）、上汽通用（2021年、2022年1-6月均为第5名）、东方鑫源（2020年第5名）、八千代（2019年第5名）、宁德时代（2022年1-6月为第4名），公司主要客户以国内知名的内资品牌与合资品牌客户为主，且报告期内新增比亚迪、长安福特、宁德时代客户进入前5名，客户结构变动相对较大；报告期内销售前5名客户收入占营业收入的比例分别为75.01%、73.79%、74.67%和69.74%，客户集中度相对较低；报告期内，公司作为一级供应商的销售收入占营业收入的比例分别为87.19%、87.09%、84.04%和89.76%，比例相对较高。
项目周期	项目开发周期为1-2年	项目开发周期为1-3年
项目报价	标榜股份主要以“大众系”客户为主，其向“大众系”客户报价的具体过程如下：“大众系”整车厂在开发新车型或新机型时会根据不同零件向相应供应领域内的合格供应商发出报价请求（RFQ）。汽车零部件企业凭借同步开发能力提出与新车型或发动机的匹配设计，结合自身的技术方案、成本估算，并考虑与客户的合作历史情况，综合评估成本并提出报价。“大众系”整车厂收到各供应商报价后进行评估审核并向确定的供应商下发产品定点信，在产品正式进入批量供应阶段时，“大众系”整车厂与定点供应商就各定点产品采购价格进行协商谈判，确认后形成年度价格协议。	公司项目开发以整车同步开发为主。客户在开发新车型或新的发动机时，将向具备同步开发实力的供应商发放技术方案评审（TR）邀请，供应商根据项目技术资料提出自己的产品技术方案、制造方案和质量控制方案。整车厂通过技术方案评审优选出技术实力达到项目要求的供应商后，向其进行项目询价（RFQ）。公司以“成本+合理利润”原则定价并通过内部评审后进行项目报价。客户收到各供应商报价后，评估审核并向确定的供应商下发定点通知书或者价格确认函。在产品进入批量供应阶段后，各客户与定点供应商就各定点产品采购价格进行协商谈判，确认后形成年度价格协议。

[注] 标榜股份 2021 年报未披露具体客户名称，故选择标榜股份已披露的 2021 年 1-6 月前 5 名客户进行对比分析

(2) 产品结构与产品型号

公司的产品分类为汽车流体管路及总成、汽车流体控制件及紧固件、管材及附件等，标榜股份的产品主要为动力系统管路总成、冷却系统连接管路、连接件，具体对比过程如下：

项 目	标榜股份	公司	一般产品名
动力系统	燃油管	汽车燃油管路总成	燃油管、供油连接管等（发动机部分）
	AKF 管	汽车蒸发排放管路总成	碳罐控制阀管，脱附管
	曲轴通气管	汽车蒸发排放管路总成	曲轴箱通风管、PCV 管、废气阀管等
	未见同类产品	汽车蒸发排放管路总成	通气管、呼吸管、碳罐吸附管、油箱吸附管、油箱蒸发管、净化空气管等（数量较多）
	未见同类产品	汽车燃油管路总成	输油管路、供油管路、油箱燃油管等
冷却系统	冷却水管	无此类产品	发动机水管、发动机冷却管
	电池冷却管总成	新能源热管理系统管路总成	电池冷却管、动力电池冷却管路、进水管路、电驱水管等

由上表所示，公司汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的产品种类较多，而公司不生产标榜股份的冷却水管类产品。公司及标榜股份在部分产品种类上较为类似。

综上所述，公司更多的向下游整车厂直接销售，且主要客户相对分散，收入结构中汽车流体管路总成产品的占比较高，产品类别也较为丰富；标榜股份作为一级供应商的销售占比低于公司，且客户主要为大众系，相对集中，收入结构中除汽车流体管路总成产品外，连接件所占比例也较大。

（3）公司与标榜股份产品价格差异原因

1) 公司主要产品与标榜股份类似产品价格对比情况

① 汽车燃油管路总成

单位名称	产品名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
标榜股份	燃油管	未披露	58.54	59.38	57.41
公司	汽车燃油管路总成	22.15	23.10	20.13	18.03

注：标榜股份未披露 2022 年 1-6 月数据，2021 年度数据实际系 2021 年 1-6 月数据，下同

② 汽车蒸发排放管路总成

单位名称	产品名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
标榜股份	AKF 管	未披露	51.87	54.96	49.57
	曲轴箱通风管	未披露	34.62	34.69	31.23
公司	汽车蒸发排放管路总成	24.70	23.60	21.32	18.59

③ 新能源热管理系统管路总成

单位名称	产品名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
标榜股份	电池冷却管总成	未披露	46.88	115.69	165.07
公司	新能源汽车热管理系统管路总成	42.87	47.84	49.52	79.92

由上表所示，报告期内，除 2021 年公司的新能源汽车热管理系统管理总成的价格略高于标榜股份的同类产品外，公司各类产品的平均价格均低于标榜股份同类产品。2021 年，公司新能源汽车热管理系统管路总成的价格略高于标榜股份，主要系 2021 年公司新能源汽车热管理系统管路总成的收入增加，具体产品结构发生变动。

2) 说明公司产品价格较标榜股份低的原因

① 产品结构差异

大部分汽车零部件产品属于为满足主机厂的个性化需求的定制化产品，因此双方同品类产品在产品设计、为实现相同应用功能的技术应用路线等方面存在差异。如标榜股份大部分 AKF 管均安装了电磁阀，而公司的同类产品一般无需安装电磁阀，电磁阀由客户自行采购安装；标榜股份的曲轴箱通气管路总成将安装传感器、废气阀，而公司的同类产品仅有少量需安装传感器，且大部分不安装废气阀。由于各整车厂对于产品定制化需求的差异，公司产品的平均价格低于标榜股份同类产品平均价格。

② 客户结构与客户类型差异

从客户结构上看，标榜股份客户群体主要以“大众系”合资整车厂为主，公司客户群体以长安汽车、比亚迪、赛力斯等内资品牌与上汽通用五菱、上汽通用、长安福特等合资品牌的整车厂商为主，公司的客户集中度相对较低。此外，公司作为一级供应商的销售比例高于标榜股份，公司产品覆盖的车型较标榜股份更多，而标榜股份的产品主要为发动机订单，即向不同型号的发动机供应产品。由于客户和产品的多样性，公司产品的平均价格低于标榜股份同类产品平均价格。

③ 加工环节长度差异

与标榜股份相比，公司产品的自制比例相对更高，产品子部件的国产化率高于标榜股份，加工环节更长使公司能够更有效地执行产品的成本控制，而双方产品定价基础均是基于产品成本加合理利润，因此在双方销售毛利率基本一致的情形下，公司能够以相对更低的价格向客户提供具备较强产品竞争力的产品。

2. 公司产品的市场竞争力情况及发展潜力

(1) 具有核心技术

经过多年的自主研发与技术积累，公司已获得与核心技术及其生产工艺装置相关注册专利共 61 项，掌握了一系列具有自主知识产权的核心技术，可有效解决或满足客户对于流体管路关键零部件在连接可靠性、噪音控制、阀门低压开启与持久密封性等方面的问题或要求，具备较强的自主创新能力及行业竞争力，量产产品涵盖了传统燃油车的动力系统、制动系统，新能源汽车的电池冷却系统等多种应用场景。

(2) 产品性价比优势明显

公司产品具有覆盖门类广、应用场景丰富、自制加工环节长等特点，公司产品的自制比例相对更高，从而能够实现更高效的产品成本控制，在保证合理利润的前提下，能够为客户提供更高性价比、具备充分市场竞争力的产品。

(3) 客户数量增加

报告期内，公司的客户家数分别为 96 家、110 家、139 家、107 家，客户家数从 2019 年的 96 家增加至 2022 年 1-6 月的 107 家，表明公司产品获得越来越多的客户认可和接受。目前，在传统燃油车领域，公司与长安汽车、上汽通用五菱、长安福特、赛力斯等知名汽车品牌不断扩大合作规模；在新能源汽车领域，公司与比亚迪、宁德时代、纳百川等新能源汽车行业的知名厂商合作。公司报告期内销售收入、销售数量不断增长，客户群体不断扩大、车型覆盖率不断提高，亦表明公司的产品具备较强的市场竞争力。

(4) 在手订单充足

目前公司手订单充足，能为公司提供较强的发展潜力，详见本说明三（二）2 之所述。

综上，公司与标榜股份相似产品价格存在差异主要系双方的客户结构、项目周期、产品结构与型号、产品加工环节等存在差异所致；公司产品具备较强的市

场竞争力及发展潜力。

(四) 结合主要产品原材料价格变动幅度、变动趋势及公司与客户调价机制说明公司对原材料价格上涨风险的应对措施及有效性；年降产品收入占比逐年增长的原因及对公司产品价格稳定性的影响

1. 结合主要产品原材料价格变动幅度、变动趋势及公司与客户调价机制说明公司对原材料价格上涨风险的应对措施及有效性

(1) 原材料价格变动幅度、变动趋势

报告期内，公司主要原材料包括 PA12、PA6、控制阀、传感器、密封圈，主要原材料采购价格及其变动情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	采购均价	变动金额	采购均价	变动金额	采购均价	变动金额	采购均价
PA12	8.37	0.53	7.84	-0.47	8.31	-0.02	8.33
PA6	5.84	-0.20	6.04	0.44	5.60	0.55	5.05
控制阀	10.94	-2.39	13.33	0.00	13.33	0.28	13.05
传感器	20.04	-6.40	26.44	-4.85	31.29	-2.78	34.07
密封圈	0.18	-0.01	0.19	-0.08	0.27	0.01	0.26

注：报告期各类原材料采购均价=报告期该类原材料不含税采购总金额/报告期该类原材料采购总数量，变动金额=本期采购均价-上年同期采购均价

由上表所示，报告期内，公司各主要原材料价格变动幅度不大。受采购结构及具体产品采购均价变动共同影响，2019-2021 年度的 PA12 的采购均价整体呈小幅下降趋势，2022 年 1-6 月略有上涨；2019-2021 年度，PA6 采购均价逐年略有上涨，2022 年 1-6 月小幅下降；控制阀的采购均价呈先上升后下降趋势；传感器的采购均价呈逐年降低趋势；密封圈的采购均价呈先上升后下降趋势。

(2) 调价机制

公司在新产品报价时，基于公司的直接材料、直接人工、制造费用等各项成本向客户报价，即已考虑原材料的涨价因素，在取得具体产品项目定点时确定向下游客户的销售价格，除非原材料价格剧烈波动导致成本大幅上升等特殊情形可与客户协商调整销售价格外，一般的原材料价格出现波动时，公司与客户之间的产品结算价格不调整。

(3) 应对措施及有效性

1) 公司与主要供应商签署年度价格协议,确定主要原材料的年度采购价格,规避原材料价格波动对公司经营业绩的影响。

2) 公司密切关注主要原材料供应商的生产动态及主要原材料市场价格走势,并根据订单情况合理调整主要原材料备货量,以降低原材料市场价格波动风险。

3) 在新产品开发、报价过程中,充分考虑原材料价格变动趋势后向客户报价,向下游传导原材料价格上涨的风险。对于已取得订单的产品,在原材料价格剧烈波动导致成本大幅上升等特殊情况下,公司会与客户协商调整产品销售价格或与客户协商减少降幅。

4) 公司充分利用丰富的尼龙材质加工工艺经验,进一步提升生产效率和产品质量,有效减少因成品率等问题带来的材料损耗,从而降低原材料价格上涨的风险。

5) 持续稳定研发投入,加强自主研发及技术积累,丰富产品零部件种类,提高产品零部件自制比例,积极参与国内整车厂的供应链本土化合作,同时加强与国内新材料化工企业的产业链合作,提前布局替代方案,逐渐降低部分材料的采购成本和对进口材料的依赖,从而能够有效控制原材料成本。

6) 对采购的某一类原材料引入多家供应商,提高公司的采购议价能力。

2. 年降产品收入占比逐年增长的原因及对产品价格稳定性的影响

(1) 年降产品收入占比逐年增长的原因

报告期内,公司年降产品和非年降产品的收入及占比情况如下:

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比
年降产品	11,212.45	31.03%	42,013.94	58.01%
非年降产品	24,926.23	68.97%	30,405.90	41.99%
合 计	36,138.68	100.00%	72,419.83	100.00%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
年降产品	35,811.31	61.51%	8,512.50	23.14%
非年降产品	22,405.62	38.49%	28,279.41	76.86%

项 目	2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
合 计	58,216.92	100.00%	36,791.91	100.00%

由上表所示，报告期内，公司年降产品收入占主营业务收入的比例分别 23.14%、61.51%、58.01%、31.03%，呈先上升后降趋势。

年降产品收入占比变动主要系各期产品更新换代后新产品销售占比变动所致，具体表现在：1) 因 2019 年汽车行业排放标准自“国五”升级“国六”，大批量的“国五”产品更新换代，以及 2022 年 1-6 月大批新能源能源相关产品上量，新产品销售占比较高，2019 年、2022 年 1-6 月年降产品对应的收入占比较低；2) 因部分已在 2019 年完成上量的“国六”产品在 2019 年销售价格基础上执行年降，2020 年的年降产品收入占比进一步提高；3) 2021 年新能源相关新产品进一步上量，年降产品的收入占比小幅下降。

(2) 对产品价格稳定性的影响

报告期内，年降产品降价对价格稳定性、销售毛利的影响情况如下：

项 目	序号	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产品销售均价	——	5.14	5.57	4.24	3.59
年降产品若不发生年降的销售总金额	A	11,212.45	43,590.34	37,385.22	9,153.02
年降产品本年销售总金额	B	10,886.68	42,013.94	35,811.31	8,512.50
年降金额	C=A-B	325.76	1,576.41	1,573.91	640.52
年降金额比例	D=C÷A	2.91%	3.62%	4.21%	7.00%
销售毛利总额	E	36,138.68	22,158.16	17,497.89	11,977.73
年降金额占销售毛利总额的比例	F=C÷E	0.90%	7.11%	8.99%	5.35%

注：产品销售均价=营业收入÷总销售数量；年降产品若不发生年降的销售总金额=Σ具体型号产品上年平均单价×本期销量，若为批量供货首年则取本期平均单价；年降产品本期销售总金额=Σ具体型号产品本期平均单价×本期销量；销售毛利总额=营业收入-营业成本

公司始终坚持技术创新，不断推进新品开发及产品迭代，动态维持较高的产品溢价。报告期内，公司产品销售均价分别为 3.59 元/件、4.24 元/件、5.57 元/件、5.14 元/件，其中：2019-2021 年产品销售均价呈逐年上升趋势，受单价相

对较低的新产品销量增加影响，2022 年 1-6 月产品销售均价较 2021 年度略有下降。总体上看，年降政策对公司产品价格稳定性影响较小。报告期内，公司年降金额分别为 640.52 万元、1,573.91 万元、1,576.41 万元、325.76 万元，占各期销售毛利总额的比例分别为 5.35%、8.99%、7.11%、0.90%，各期年降金额及占比整体相对较小，年降政策对公司经营业绩影响较小。

综上，报告期内，公司各主要原材料价格变动幅度不大，除原材料价格剧烈波动导致成本大幅上升等特殊情形可与客户协商调整销售价格外，一般的原材料价格出现波动时，公司与客户之间的产品结算价格不调整；公司为应对原材料价格波动风险，采取了切实可行的应对措施；各期新产品上量导致新产品销售占比变动，年降产品的收入占比随之变动；年降政策对公司产品价格稳定性、经营业绩影响较小。

（五）核查程序

1. 获取产品销售明细表，对公司主要产品应用于“国五”、“国六”标准车型及新能源车型的收入和占比及变动情况进行分析；
2. 检索报告期内国内传统燃油车、新能源车产的产销情况，分析新能源汽车占汽车产销总量的变动情况；
3. 检索“国六”排放标准相关政策，并结合国内汽车产销情况，分析“国六”标准实施、新能源政策推广对下游整车厂商、公司主要产品的影响；
4. 检索国内新能源汽车相关政策、新能源汽车产销情况，分析公司新能源车型相关产品价格波动的原因及未来趋势；
5. 检索标榜股份公开披露信息，结合标榜股份与公司在客户结构、项目周期、产品结构、产品型号、项目报价等方面的差异，分析标榜股份与公司同类产品的价格差异及公司的产品竞争力；
6. 获取公司原材料采购明细表，分析原材料采购均价及其变动情况；
7. 获取公司与主要销售客户的销售协议，查阅与产品销售价格相关的条款；
8. 获取公司产品销售明细表，统计分析各期年降产品收入的变动情况，以及对产品价格稳定性的影响；
9. 访谈公司总经理，了解公司与客户的调价机制、原材料上涨风险的应对措施等情况。

（六）核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司各主要产品应用于“国五”标准的产品占比逐年下降，应用于“国六”标准的产品与应用于新能源车型的产品占比逐年增加；新能源汽车对传统燃油车存在部分替代性；“国六”标准实施对国内汽车行业产销量增量的影响不明显；受到“国五”、“国六”排放标准变化、新能源政策施行等政策因素的影响，汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成的整体销售均价稳步上升，真空制动管路总成的整体销售均价保持相对稳定，新能源汽车热管理系统管路总成的整体销售均价逐步趋于稳定；

2. 2021 年 1-6 月应用于新能源车型的相关产品单价较 2020 年下降，主要系新能源汽车市场规模增长，规模效应逐步明显，相关产品单位成本降低及新能源车型相关产品的销售结构发生变化等所致；公司新能源车型相关产品的价格变动趋势与同行业可比公司标榜股份一致，具有合理性；公司预计未来应用于新能源车型的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成、汽车真空制动管路总成及新能源热管理系统管路总成的价格不存在持续大幅下降趋势；

3. 公司产品价格与标榜股份存在差异主要系双方在客户结构、项目周期、产品结构与型号、产品加工环节等方面存在差异所致；公司产品具备较强的市场竞争力及发展潜力；

4. 报告期内，公司各主要原材料价格变动幅度不大，除原材料价格剧烈波动导致成本大幅上升等特殊情形可与客户协商调整销售价格外，一般的原材料价格出现波动时，公司与客户之间的产品结算价格不调整；公司为应对原材料价格波动风险采取了切实可行的应对措施；各期新产品上量导致新产品销售占比变动，年降产品的收入占比随之变动；年降政策对公司产品价格稳定性、经营业绩影响较小。

六、关于毛利率（审核问询函问题 11）

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人作为一级供应商的毛利率分别为 31.82%、30.23%、31.49%和 31.65%，作为二级供应商的毛利率分别为 41.80%、43.50%、37.65%和 39.09%。报告期内，发行人作为一级供应商贡献的收入占主营业务收入的比例维持在 85%左右，且呈逐年增长趋势。

(2) 发行人汽车蒸发排放管路总成与汽车燃油管路总成产品较同行业可比公司标榜股份同类产品毛利率高的原因主要为配套子部件如尼龙管路、接头、阀等的自制比例相对较高，能从多个加工环节获取利润；发行人与标榜股份采购原材料结构存在差异，发行人采购尼龙等塑料粒子类材料占比较高；标榜股份客户单一而发行人客户结构分散。

(3) 发行人新能源汽车热管理系统管路总成的毛利率报告期波动较大，2020 年大幅下降超过十个百分点，2021 年 1-6 月与 2020 年毛利率基本持平；报告期各期该类产品毛利率均低于标榜股份同类产品毛利，差异主要系产品覆盖程度变动及客户群体差异所致。

请发行人：

(1) 结合发行人作为一、二级供应商销售产品结构差异、与客户的定价机制具体差异情况说明其作为一级供应商的毛利率整体低于作为二级供应商毛利率的原因及合理性；说明发行人对销售毛利率较低的整车厂客户收入占比逐年增长的原因、对发行人综合毛利率稳定性的具体影响。

(2) 结合与同行业可比公司标榜股份在人工成本、制造费用及自制与外购原材料占比、客户议价能力上的具体差异情况说明发行人报告期毛利率高于标榜股份的合理性；结合上述因素的变动趋势说明对发行人保持产品竞争力的可持续性。

(3) 量化分析说明发行人主要产品毛利率受原材料价格变动影响的程度，与同行业可比公司对原材料价格变动敏感性的差异情况；结合塑料粒子等主要原材料最近一期价格变动情况说明发行人主要原材料是否存在周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、发行人原材料备货情况、与客户的调价机制及调价频率等说明原材料价格变动对产品毛利率稳定性的影响。

(4) 结合发行人新能源汽车热管理系统管路总成产品的主要用途、细分行业竞争对手情况等分析说明发行人该类产品技术先进性、主要客户结构的具体差异情况，低于可比公司可比产品毛利率较多的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 结合公司作为一、二级供应商销售产品结构差异、与客户的定价机制具体差异情况说明其作为一级供应商的毛利率整体低于作为二级供应商毛利率的原因及合理性；说明公司对销售毛利率较低的整车厂客户收入占比逐年增长

的原因、对公司综合毛利率稳定性的具体影响

1. 结合公司作为一、二级供应商销售产品结构差异、与客户的定价机制具体差异情况说明其作为一级供应商的毛利率整体低于作为二级供应商毛利率的原因及合理性

(1) 报告期内，公司作为一、二级供应商的销售收入占比及毛利率情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
一级供应商	83.55%	33.36%	87.19%	31.65%	87.09%	31.49%	84.04%	30.23%
二级供应商	16.45%	38.35%	12.81%	40.35%	12.91%	37.65%	15.96%	43.50%
合 计	100.00%	34.18%	100.00%	32.70%	100.00%	32.12%	100.00%	32.17%

注：考虑到各期数据可比性，计算 2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月毛利率时已剔除运费

(2) 公司作为一、二级供应商在客户结构、产品结构、定价机制等方面的具体差异情况如下：

项 目	一级供应商	二级供应商
代表客户	长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪等	邦迪管路、八千代等
主要产品	主要向整车厂商提供各总成类产品，如各类流体管路及总成，同时还销售部分汽车流体控制件及紧固件等非总成类产品	主要以汽车流体控制件及紧固件等非总成类产品为主，同时还销售管材及附件等产品
产品特性	以总成类产品为主，产品结构、生产工序相对复杂，产品种类多，产品生产过程中的自动化程度相对较低，产品的自动化与批量化生产难度相对较大，产品的销售单价、单位成本相对较高	以非总成类产品为主，产品结构、生产工序相对简单，产品种类单一，产品生产过程中的自动化程度相对较高，产品的自动化与批量化生产难度相对较小，产品的销售单价、单位成本相对较低
定价机制	通常结合技术方案、成本估算，并考虑付款方式及双方的合作历史情况，经询价、报价、价格谈判等过程后，双方协商确定价格	通常结合技术方案、成本估算，并考虑付款方式及双方的合作历史情况，经询价、报价、价格谈判等过程后，双方协商确定价格

由上表可知，公司作为一、二级供应商在客户结构、产品结构方面存在差异，与客户的定价机制方面不存在差异。

(3) 公司作为一级供应商的毛利率整体低于作为二级供应商毛利率的原因及合理性

1) 整车厂采购规模较大，其议价能力较强，符合市场交易特征

公司作为一级供应商主要向下游整车厂配套供应零部件，整车厂通常在发出

报价请求阶段即对公司相关产品的报价方案进行审核，且相关产品进入批量供应阶段的交易规模通常较大，此时公司作为供应商的议价能力相对有限；而公司作为二级供应商销售给其他汽车零部件厂的产品以汽车流体控制件及紧固件、管材及附件等非总成类产品为主，产品销售单价相对总成类产品较低，客户产品的业务规模相对较小，客户价格敏感度较低，公司议价能力相对较高，销售产品价格存在一定溢价空间，同时此类产品更易实现批量化生产，从而获得相对较高的毛利。

2) 作为一级、二级供应商配套供应的产品结构存在差异

报告期内，公司作为一级供应商向包括长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪等主要客户配套供汽车流体管路及总成等产品，汽车流体管路及总成的收入占公司作为一级供应商的营业收入的贡献比例较大。由于汽车流体管路及总成的产品结构、生产工序相对复杂，产品种类多，产品生产过程中的自动化程度相对较低，产品的自动化与批量化生产难度相对较大，且部分产品需要根据客户需求采购部分指定子部件，汽车流体管路及总成的单位成本相比汽车流体控制件及紧固件相对较高。报告期内，公司作为二级供应商时，主要向八千代、邦迪管路等一级供应商配套紧固件、管材及附件等产品，由于该类产品单价相对总成类产品较低、生产工序相对简单、生产自动化程度相对较高，单位成本相比汽车流体管路及总成相对较低。

3) 与同行业可比公司不存在差异，符合行业惯例

同行业可比公司作为一、二级供应商的销售毛利率情况如下：

项 目	供应商类型	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
标榜股份	一级供应商	未披露	28.55%	27.02%	23.93%
	二级供应商	未披露	39.91%	41.61%	35.99%

注：标榜股份未披露 2021 年度、2022 年 1-6 月相关数据，仅披露 2021 年 1-6 月相关数据；其他同行业可比公司未披露作为一、二级供应商的销售数据

由上表所示，2019-2020 年及 2021 年 1-6 月，标榜股份作为一级供应商的销售毛利率均低于作为二级供应商的销售毛利率。公司作为一级供应商的毛利率整体低于作为二级供应商毛利率与同行业可比公司标榜股份的情形一致，具有可比性，与行业惯例相符。

综上，公司作为一、二级供应商的毛利率存在差异主要受客户结构、产品结构、议价能力、采购规模等因素影响，与同行业可比公司标榜股份的基本情况相符，具有合理性。

2. 说明公司对销售毛利率较低的整车厂客户收入占比逐年增长的原因、对公司综合毛利率稳定性的具体影响

(1) 公司作为一、二级供应商的收入前五名客户销售情况

报告期内，公司作为一、二级供应商的收入前五名客户销售情况如下：

项 目	客 户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
一级供应商	第 1 名	9,922.87	23,636.98	19,400.30	10,528.52
	第 2 名	7,860.56	12,254.49	14,550.95	10,420.50
	第 3 名	4,681.26	10,239.88	4,224.33	2,678.13
	第 4 名	1,357.69	5,207.11	2,523.71	2,561.31
	第 5 名	1,323.15	2,857.65	2,473.44	1,249.86
	小 计	25,145.53	54,196.11	43,172.73	27,438.31
	占主营业务收入的比例	69.60%	74.84%	74.16%	74.58%
二级供应商	第 1 名	1,382.50	1,621.44	2,089.00	1,565.68
	第 2 名	955.02	1,311.92	1,166.55	1,064.43
	第 3 名	512.20	993.74	952.39	889.03
	第 4 名	544.37	903.44	611.69	714.16
	第 5 名	474.55	479.05	320.94	496.08
	小 计	3,868.64	5,309.58	5,140.57	4,729.37
	占主营业务收入的比例	10.71%	7.33%	8.83%	12.85%

由上表所示，报告期各期，公司作为一级供应商的前五名客户收入分别为 27,438.31 万元、43,172.73 万元、54,196.11 万元、25,145.53 万元，占主营业务收入的比例分别为 74.58%、74.16%、74.84%、69.60%，收入金额相对较大，占主营业务收入的比例相对较高；公司作为二级供应商的前五名客户收入分别为 4,729.37 万元、5,140.57 万元、5,309.58 万元、3,868.64 万元，收入金额相对较小，占主营业务收入的比例相对较低。公司的主营业务收入主要由作为一级供应商的销售收入构成。

(2) 整车厂客户收入占比逐年增长的原因

1) 汽车行业市场集中度较高，公司积极拓展实力较强的整车厂客户

公司下游汽车行业为资本密集型产业，国内市场经过多年竞争，市场集中度较高。根据中国汽车工业协会网站公示信息，报告期内前十大整车厂汽车销量占我国汽车总销量的比例分别为 90.40%、89.46%、86.10%、85.80%，市场的“寡头效应”较为明显。汽车零部件均为定制化产品，整车厂往往需要对汽车零部件供应商进行严格、漫长的认证，一旦确立业务合作关系，即形成相互依存、共同发展的长期战略合作格局。因此，公司积极拓展实力较强的整车厂客户，与长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、长安福特、赛力斯、上汽通用、东方鑫源等客户建立了长期稳定的合作关系。

2) 下游主要整车厂客户的销量增长，公司对其销售收入大幅增长

报告期内，长安汽车（自主品牌）的整车销量分别为 142 万辆、160 万辆、175 万辆、94.95 万辆，其中：2019-2021 年，长安汽车销量呈稳步增长趋势，而受疫情、供应链扰动等多种不利因素影响，2022 年 1-6 月的产销量较上年同期小幅下降。报告期内，公司获得长安汽车大量新款车型的产品定点，如 CS75 PLUS、全新逸动系列、欧尚 X 系列、UNI-T、UNI-K 等，畅销车型配套比例大幅提升，公司对长安汽车的营业收入分别为 10,420.50 万元、19,400.30 万元、23,636.98 万元、9,922.87 万元，其中：2020 年、2021 年、分别较上年同期增加 8,979.80 万元、4,236.68 万元，受长安汽车 2022 年 1-6 月整车销量较上年同期小幅下降影响，公司 2022 年 1-6 月对长安汽车的营业收入较上年同期减少 1,326.16 万元。长安汽车在 2022 年下半年陆续发布及交付深蓝 SL03、阿维塔 11、LUMIN 等新能源车型，加上长安汽车畅销的 CS 系列、UNI 系列等车型，伴随着外部环境的持续改善，预计长安汽车在 2022 年下半年的产销情况将有所恢复。

报告期内，比亚迪的整车年销量分别为 46.14 万辆、42.70 万辆、74.01 万辆、64.64 万辆，2020 年销量小幅下降，2021 年、2022 年 1-6 月销量大幅增长。2019 年，公司获得比亚迪王朝系列产品定点，2020 年以后，公司获得比亚迪汉系列以及秦、宋等 DMI 插电混动车型的产品定点。报告期内，公司对比亚迪的主要车型配套数量不断增长，公司对比亚迪的销售收入分别为 2,561.31 万元、4,224.33 万元、10,239.88 万元、7,860.56 万元，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月分别较上年同期增加 1,663.02 万元、6,015.55 万元、4,159.71 万元。

受益于报告期内长安汽车、比亚迪等下游主要整车厂客户销量的增长，公司作为一级供应商的收入增长幅度超过作为二级供应商的收入增长幅度。

(3) 对公司综合毛利率稳定性的具体影响

如本说明六（一）1（1）所述，报告期内公司作为一级供应商的收入占比分别为 84.04%、87.09%、87.19%、83.55%，占比较高且整体较为稳定；综合毛利率（剔除运费）分别为 32.17%、32.12%、32.70%、33.36%，各期毛利率变动较小、较为稳定。公司作为一级供应商的收入占比变动对综合毛利率（剔除运费）的影响较小。

综上，公司对整车厂客户销售收入占比逐年增长主要系公司积极拓展实力较强的整车厂客户，随着长安汽车、比亚迪等下游主要整车厂客户销量的不断增长，公司对主要整车厂客户销售收入逐年大幅增长所致；公司作为一级供应商的收入占比变动对综合毛利率（剔除运费）的影响较小。

（二）结合与同行业可比公司标榜股份在人工成本、制造费用及自制与外购原材料占比、客户议价能力上的具体差异情况说明公司报告期毛利率高于标榜股份的合理性；结合上述因素的变动趋势说明对公司保持产品竞争力的可持续性

1. 结合与同行业可比公司标榜股份在人工成本、制造费用及自制与外购原材料占比、客户议价能力上的具体差异情况说明公司报告期毛利率高于标榜股份的合理性

报告期内，公司与标榜股份在人工成本、制造费用及自制与外购原材料占比、客户议价能力上的具体差异情况分析如下：

项 目	标榜股份	公司
自制与外购原材料占比	2019-2020 年及 2021 年 1-6 月，单位材料成本占产品单位成本的比例分别为 85.65%、85.31%、82.67%。	报告期内，单位材料成本占产品单位成本的比例分别为 74.20%、72.30%、72.82%、73.52%。
	公司产品的直接材料成本占单位成本的比例低于标榜股份，主要系公司产品的整体加工环节长于标榜股份，且公司外购的原材料主要以颗粒类原材料为主，标榜股份外购的原材料主要以阀泵、塑料件、橡胶件等子部件为主，公司部分主要产品子部件的自制比例高于标榜股份，公司能从更长的加工环节获取利润。	
人工成本	2019-2020 年及 2021 年 1-6 月，直接人工成本占产品单位成本的比例分别为 4.16%、5.01%、6.61%。	报告期内，直接人工成本占产品单位成本的比例分别为 10.12%、9.64%、9.24%、9.12%。
	公司产品的单位直接人工成本占产品单位成本的比例高于标榜股份，主要系公司产品的整体加工环节长于标榜股份，公司需要配备更多生产相关人员，	

项 目	标榜股份	公司
	直接人工成本占单位成本的比例较高，公司可从更多的加工环节获取利润，提升公司的产品毛利率。	
制造费用	2019-2020 年及 2021 年 1-6 月，单位制造费用占产品单位成本的比例分别为 10.20%、9.68%、10.72%。	报告期内，单位制造费用占产品单位成本的比例分别为 15.68%、18.06%、17.94%、17.36%。
	公司产品的单位制造费用占产品单位成本比例高于标榜股份，主要系公司产品的整体加工环节长于标榜股份，公司需要配备更多的生产设备、间接生产人员，公司产品的单位制造费用占单位成本的比例高于标榜股份，公司可从更多加工环节获取利润。	
客户议价能力	主要客户包括一汽大众、上汽大众、上汽大通等整车厂以及鹏翎股份、中鼎股份等汽车零部件企业。	主要客户包括长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、上汽通用、长安福特、赛力斯等主要整车厂以及邦迪管路、八千代等汽车零部件企业。
	从客户结构上看，标榜股份客户群体主要以“大众系”合资整车厂为主，公司客户群体以长安汽车、比亚迪、赛力斯等内资品牌与上汽通用五菱、上汽通用、长安福特等合资品牌的整车厂商为主。得益于公司较强的技术开发实力，公司产品能够使用更高比例的国产化部件替代进口部件，实现了更高比例的国产替代，因而提高整体毛利率。	

注：2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月制造费用占比=（制造费用+运输费用）÷主营业务成本

综上，公司产品中配套子部件如尼龙管路、接头、阀等的自制比例相对较高，标榜股份使用外购子部件的比例相对较高，公司相对于标榜股份能从多个加工环节获取利润，从而实现更高的毛利率，且公司部分主要产品子部件的国产化率高于标榜股份，因此公司的毛利率高于标榜股份具有合理性。

2. 保持产品竞争力的可持续性

(1) 产品价格

目前，公司已具备新能源快速接头、燃油系统快速接头、阀类、油气分离器、谐振腔、紧固件、塑料管材产品、管路系统总成等多项产品的生产能力，拥有从产品的设计与开发、定制产品的模具开发与制造、重要产品子部件的生产加工能力，加工环节较长，能够实现产品子部件更高的国产化率，因此能够有效控制产品质量与产品成本，从而为客户提供具备较强价格竞争力的产品。

(2) 产品质量

公司从事尼龙管路相关产品的设计与开发超过 20 年，积累了丰富的设计、开发与生产经验，陆续通过了包括：IATF16949：2016 质量管理体系、通用汽车 BIQS 质量管理体系、ISO14001：2015 环境管理体系、ISO45001：2018 职业健康安全管理体系等多项质量管理体系认证，并将 MES 系统、PLM 系统应用于生产经

营，还将工业自动化与图像识别技术与工业大数据反馈分析相结合，实现了对制造过程的自动化升级和产品研发的持续改进，能够持续为客户提供高质量的产品和服务。曾多次荣获主要客户如长安汽车、比亚迪、八千代等授予的“优秀供应商奖”、“成本控制贡献奖”、“协同贡献奖”、“协作伙伴奖”、“2020 年度协力奖”等荣誉。借助于公司优质的产品，公司致力于成为值得信赖的汽车零部件供应商，通过多年的市场耕耘，公司产品市场占有率不断提升，公司的产品质量得到了客户的一致认可。

（3）产品性能

公司的大部分产品均属于面向销售客户的定制化产品，特别是与整车厂的同步开发产品，需要历经整车先导开发过程的架构阶段、型谱到项目转化的战略阶段、项目方案开发的概念阶段、概念实现的开发阶段以及设计有效性验证的产品生产与成熟阶段等多个阶段，产品的开发周期长，需对产品的设计、性能等进行多次检验，以确保产品性能达到客户要求。比如公司自主研发的消音器安装于蒸发排放碳罐脱附管路中，主要通过将阻、抗及扩散消音原理进行有机的组合，同时针对高、中、低不同频率段的噪音进行治理，以消除燃油蒸汽在快速脱附或碳罐电磁阀开闭节流过程中产生的空气动力噪音，保证驾乘人员的舒适性；公司自主研发的不同锁紧结构技术方案可适用于各种主流管路接口，为客户对于整车管路技术方案的设计提供了更多可选方案；研发、生产的塑料紧固件主要用于汽车管路的紧固、连接与保护，不仅需承载一定的连接力，同时需经受高低温、震动以及外界碎石或泥沙的冲击等，从而有效保证各类管路（管束）能够稳固安装、不脱落。

（4）产品易用性与适用性

公司自主研发了多款快速接头，包括按钮式、拉扣式、推拉式、推扣式、不可拆卸式 5 个大类，不同锁紧结构技术方案的产品可适用于各种主流管路接口，为客户对于整车管路技术方案的设计提供了更多可选方案，同时带自动锁止功能的快速接头，实现产品快速、简便、高效的安装，提高生产效率。快速接头还采用上、下分体式设计，有利于产品平台化展开，以应用于各种不同的装配环境。快速接头中间以注塑成型的尼龙管或柔性的波纹管连接，以适应电池包复杂的安装和使用环境。此外，除能应用于公司现有的各类汽车流体管路总成产品外，快速接头还能广泛应用于储能模块，其应用场景较多。

(5) 产品配送及时性

从物流配送的角度看，公司通常选择第三物流运输企业采用公路运输的方式向全国各个地区的客户发货。部分对时效性要求较高的产品，公司为了保护客户利益，选择使用航空运输方式，及时将产品送达至客户现场。

从生产基地与仓库布局角度看，公司分别在重庆、柳州设立生产基地，分别负责供应长安汽车等西南地区客户、上汽通用五菱等华南地区客户，同时在华东、华北地区客户附近设立中储仓，便于向客户及时配送产品。

公司通过上述措施保证了公司产品配送的及时性。

(6) 社会接受度

从客户关系角度看，公司目前已经发展成为国内少数同时进入国产、合资品牌整车厂的核心供应商体系的优秀汽车零部件供应商之一，并与国内主流的整车厂达成了长期稳定合作。其中，与长安汽车（1999 年，指开始合作时间，下同）、上汽通用五菱（2006 年）、比亚迪（2008 年）、赛力斯（2005 年）、东方鑫源（2010 年）、邦迪（2005 年）、长安福特（2007 年）、上汽通用（2011 年）的合作时间已达 10 年以上，与八千代（2014 年）的合作时间已超过 7 年。合作期间曾多次荣获主要客户如长安汽车、比亚迪、八千代等授予的“优秀供应商奖”、“成本控制贡献奖”、“协同贡献奖”、“协作伙伴奖”、“2020 年度协力奖”等荣誉，与客户之间达成了长期稳定的合作。

综上，公司在产品品质、响应速度等方面达到了国内主要整车厂的标准和要求，以向客户提供高质量、高性能的产品实现国产替代，且凭借产品优势、服务优势，公司已获国内主要知名整车厂和行业内优秀汽车零部件企业的广泛认可，能持续为客户提供具备较强市场竞争力的产品。

（三）量化分析说明公司主要产品毛利率受原材料价格变动影响的程度，与同行业可比公司对原材料价格变动敏感性的差异情况；结合塑料粒子等主要原材料最近一期价格变动情况说明公司主要原材料是否存在周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、公司原材料备货情况、与客户的调价机制及调价频率等说明原材料价格变动对产品毛利率稳定性的影响

1. 量化分析说明公司主要产品毛利率受原材料价格变动影响的程度，与同行业可比公司对原材料价格变动敏感性的差异情况

（1）报告期内主要原材料采购价格波动对公司毛利率的具体影响

项 目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入		36,138.68	72,579.72	58,499.10	37,000.55
PA12	耗用金额	3,804.52	6,240.19	6,273.28	6,542.93
	采购均价上涨 10%对毛利率的影响	-1.05%	-0.86%	-1.07%	-1.77%
	采购均价上涨 20%对毛利率的影响	-2.11%	-1.72%	-2.14%	-3.54%
	采购均价上涨 30%对毛利率的影响	-3.16%	-2.58%	-3.22%	-5.31%
PA6	耗用金额	130.22	1,320.35	900.89	973.35
	采购均价上涨 10%对毛利率的影响	-0.04%	-0.18%	-0.15%	-0.26%
	采购均价上涨 20%对毛利率的影响	-0.07%	-0.36%	-0.31%	-0.53%
	采购均价上涨 30%对毛利率的影响	-0.11%	-0.55%	-0.46%	-0.79%
控制 阀	耗用金额	1,449.86	3,517.54	3,855.68	2,910.79
	采购均价上涨 10%对毛利率的影响	-0.40%	-0.48%	-0.66%	-0.79%
	采购均价上涨 20%对毛利率的影响	-0.80%	-0.97%	-1.32%	-1.57%
	采购均价上涨 30%对毛利率的影响	-1.20%	-1.45%	-1.98%	-2.36%
传感 器	耗用金额	1,421.04	2,827.28	2,010.51	896.73
	采购均价上涨 10%对毛利率的影响	-0.39%	-0.39%	-0.34%	-0.24%
	采购均价上涨 20%对毛利率的影响	-0.79%	-0.78%	-0.69%	-0.48%
	采购均价上涨 30%对毛利率的影响	-1.18%	-1.17%	-1.03%	-0.73%
密封 圈	耗用金额	1,074.16	2,050.59	3,451.32	2,676.09
	采购均价上涨 10%对毛利率的影响	-0.30%	-0.28%	-0.59%	-0.72%
	采购均价上涨 20%对毛利率的影响	-0.59%	-0.57%	-1.18%	-1.45%
	采购均价上涨 30%对毛利率的影响	-0.89%	-0.85%	-1.77%	-2.17%

注：原材料单价上涨对毛利率的影响=-(当期原材料耗用金额×采购均价上涨幅度)÷营业收入

由上表所示，报告期内，主要原材料价格波动对毛利率的影响较大，但随着公司营业收入规模的增长，公司整体抗风险能力和采购议价能力的不断增强，原材料价格波动对公司毛利率的影响程度逐渐降低。

(2) 同行业可比公司对比情况

同行业可比公司中，川环科技、鹏翎股份等上市公司未披露原材料价格变动敏感性分析数据，选择标榜股份已披露数据对比分析如下：

期 间	单位名称	材料名称	原材料价格变动敏感 度系数
2022 年 1-6 月	标榜股份	塑料粒子	未披露
	公司	PA12	-0.1053
		PA6	-0.0036
2021 年度	标榜股份	塑料粒子	-0.1000
	公司	PA12	-0.0860
		PA6	-0.0182
2020 年度	标榜股份	塑料粒子	-0.0770
	公司	PA12	-0.1072
		PA6	-0.0154
2019 年度	标榜股份	塑料粒子	-0.0790
	公司	PA12	-0.1768
		PA6	-0.0263

注 1：敏感度系数=毛利率波动幅度÷原材料价格波动幅度

注 2：标榜股份数据来源于其披露的招股说明书，标榜股份未披露 2022 年 1-6 月数据，2021 年度数据期间为 2021 年 1-6 月

由上表所示，2019 年、2020 年，公司毛利率受 PA12 的采购价格波动影响程度强于标榜股份毛利率受塑料粒子的采购价格波动影响程度，2021 年，公司毛利率受 PA12 的采购价格波动影响程度弱于标榜股份毛利率受塑料粒子的采购价格波动影响程度；公司毛利率受 PA6 的采购价格波动影响程度弱于标榜股份毛利率受塑料粒子的采购价格波动影响程度。主要原因系：1) 颗粒类原材料中，公司对 PA12 的需求量远高于 PA6，公司毛利率波动对 PA12 的采购价格变动更加敏感；2) 公司产品的整体加工环节较标榜股份更长，公司的颗粒类原材料采购比重高于标榜股份，公司毛利率对 PA12 的敏感度高于标榜股份。

2. 结合塑料粒子等主要原材料最近一期价格变动情况说明公司主要原材料是否存在周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、公司原材料备货情况、与客户的调价机制及调价频率等说明原材料价格变动对产品毛利率稳定性的影响

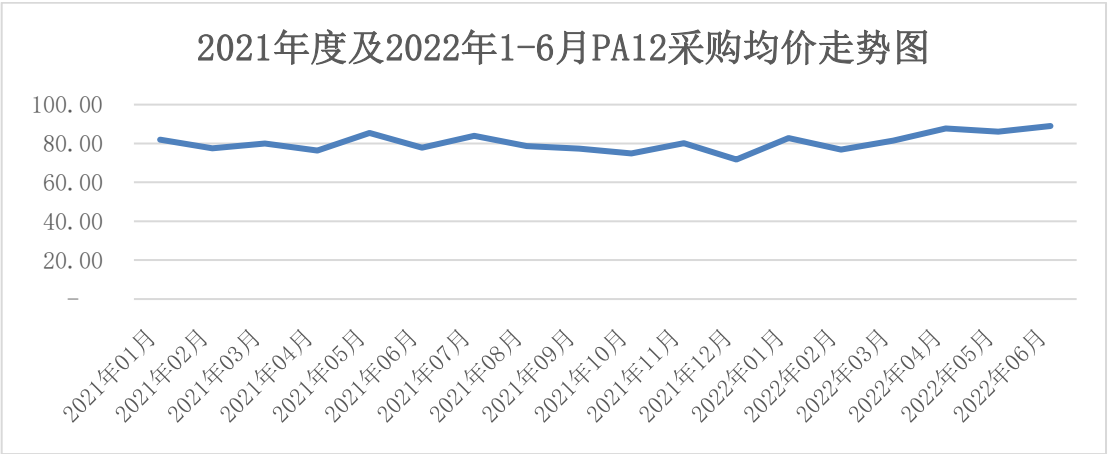
(1) 尼龙类原材料

公司主要原材料尼龙类材料为改性塑料材料，采购的尼龙材料的具体型号在

与整车厂商确定技术方案时基本明确，主要向整车厂商认可的尼龙材料供应商采购。相关尼龙材料由于具体性能、规格参数及生产用途不同，采购价格差异较大，市场亦无公开市场报价，采购价格随行就市。

公司采购的尼龙类原材料主要包括：PA6、PA12 两大类，最近一期 PA6、PA12 采购价格波动情况如下：

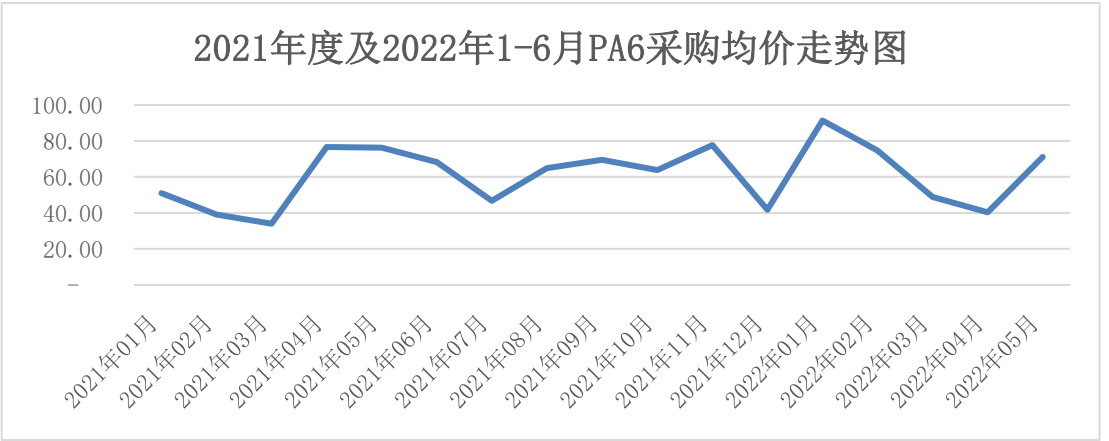
1) PA12



注：各月采购均价为各月不同牌号 PA12 的加权平均采购均价，下同

由上图所示，2021 年度及 2022 年 1-6 月 PA12 各月采购均价波动较大，主要系受 PA12 市场行情波动及各月采购不同牌号 PA12 所致。2021 年度及 2022 年 1-6 月 PA12 各月采购均价波动趋势不具有周期性特征。

2) PA6

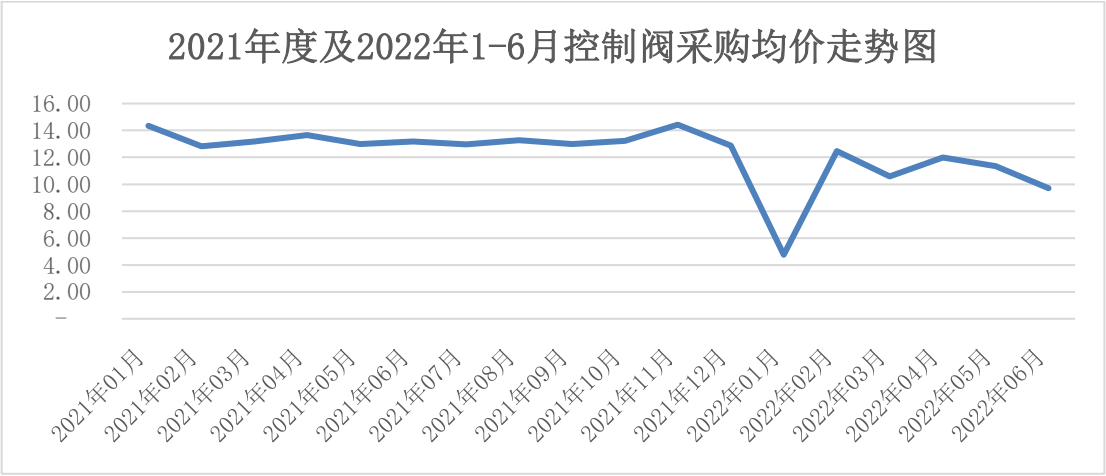


注：公司 2022 年 6 月未采购 PA6

由上图所示，2021 年度及 2022 年 1-6 月 PA6 各月采购均价波动较大且不具有周期性特征。不同应用场景、不同材料成分的 PA6 价格差异较大，2021 年度及 2022 年 1-6 月 PA6 的各月采购均价波动较大主要系受不同牌号 PA6 的采购数

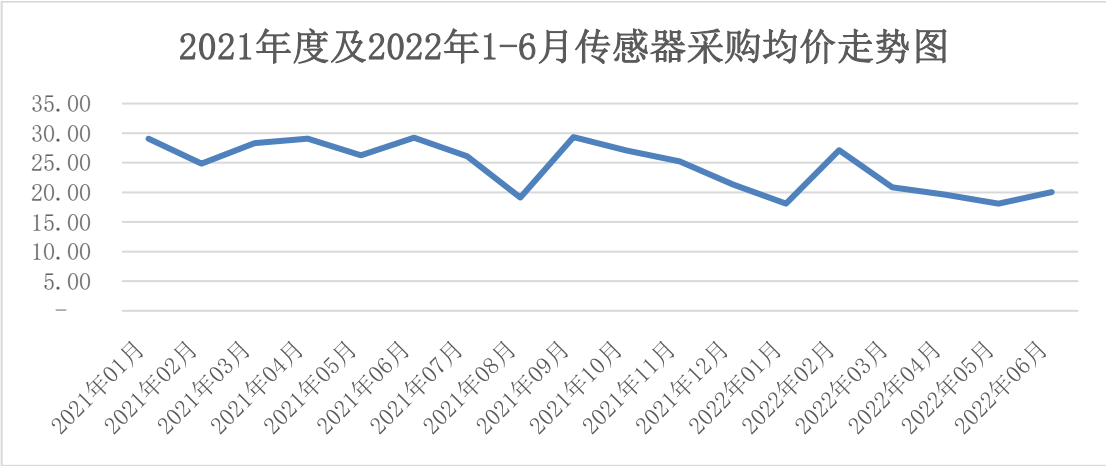
量变动及其采购均价变动的共同影响所致。

(2) 控制阀



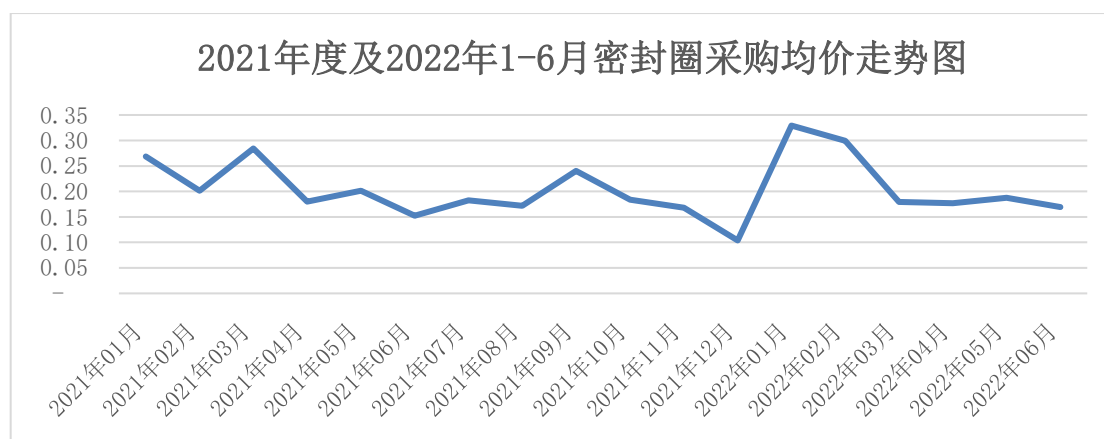
由上图所示，2021 年度及 2022 年 1-6 月控制阀各月采购均价存在一定波动且不具有周期性特征。各月采购均价波动主要系采购不同种类、不同规格、不同功能控制阀所致。

(3) 传感器



由上图所示，2021 年度及 2022 年 1-6 月传感器各月采购均价存在一定波动且不具有周期性特征。各月采购均价波动主要系采购不同种类、不同规格、不同应用场景的传感器所致。

(4) 密封圈



由上图所示，2021 年度及 2022 年 1-6 月密封圈各月采购均价存在一定波动且整体下降，不具有周期性特征。各月采购均价波动主要系采购不同种类、不同规格密封圈所致。

综上，2021 年度及 2022 年 1-6 月主要原材料的采购均价受各月采购产品种类、型号、功能或应用场景等差异影响存在一定波动，但不具有周期性波动的特征。

（四）结合公司新能源汽车热管理系统管路总成产品的主要用途、细分行业竞争对手情况等分析说明公司该类产品技术先进性、主要客户结构的具体差异情况，低于可比公司可比产品毛利率较多的原因及合理性

1. 结合公司新能源汽车热管理系统管路总成产品的主要用途、细分行业竞争对手情况等分析说明公司该类产品技术先进性、主要客户结构的具体差异情况

（1）产品用途说明

热管理系统管路总成适用于新能源汽车三电（电池、电机和电控）热管理系统介质的传输与控制，主要应用于连接新能源汽车电池包水冷板以及驱动电机、减速器、变压器、电控系统等的冷却水套，空调系统等，使冷却液不断循环，通过管路分配及冷却液流量设计，有效实现热量交换，使电池在使用过程中长期稳定地保持在设定温度，保持三电系统的运行稳定，提供续航里程和电池安全。该产品也可应用于电网的储能模块中，在野外、社区、工地、通讯及能源设施场景中有较好的市场前景。

（2）主要竞争对手及其客户结构

公司主要竞争对手及其客户结构的情况如下：

单位名称	简介	竞争产品	主要客户结构
------	----	------	--------

单位名称	简介	竞争产品	主要客户结构
亚大塑料制品有限公司	成立于 1987 年，是中外合资的先进技术型企业，其外方投资者为澳大利亚乔治·费歇尔工业管道系统有限公司。该公司主要生产汽车尼龙塑料管路总成系统产品，广泛应用于汽车气制动管路、燃油管路、真空控制管路等系统。	汽车蒸发排放管路总成、汽车燃油管路总成、汽车真空制动管路总成、汽车流体控制件及紧固件	亚大汽车与宝马、奔驰、奥迪、丰田等国际高端品牌客户均已实现战略合作。
川环科技	成立于 2002 年，拥有多年车用软管及总成开发和产业化的经验，在管路相关性、高性能、轻量化、耐久性，环保等研发方面，形成大批专有技术，拥有自主知识产权，具备与 OEM 同步设计开发和总成化的能力。	燃油系统胶管、冷却系统胶管、制动系统胶管、动力转向胶管、车身附件系统胶管、进排气系统胶管	吉利、上汽通用五菱、长安、长安福特、马自达、三菱、北汽、广汽、比亚迪、奇瑞等整车厂。
鹏翎股份	成立于 1998 年，是国内较早独立研发、制造和销售汽车用胶管及总成产品的生产企业。在传统的橡胶管路的产品基础上拓展新型尼龙燃油管、AKF 管和汽车涡轮增压尼龙管路总成产品。	汽车蒸发排放管路总成、汽车燃油管路总成、汽车真空制动管路总成	一汽大众、上汽大众、长城汽车、比亚迪、长安汽车、上海大众动力总成、大众一汽发动机、上汽通用五菱、东风日产、一汽红旗等五十多家国内汽车整车厂。
标榜股份	成立于 2009 年，主营业务为汽车尼龙管路及连接件等系列产品的研发、生产和销售，主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等。	汽车蒸发排放管路总成、汽车燃油管路总成、汽车真空制动管路总成、新能源汽车热管理系统管路总成、汽车流体控制件及紧固件	一汽大众、上汽大众、上汽大通等整车厂以及上海大众动力总成、大众一汽发动机、鹏翎股份、中鼎股份等汽车零部件企业。
公司	成立于 1999 年，深耕汽车用流体管路及塑料零部件行业二十余年，为国内主要汽车塑料流体管路供应商。主要产品包括：汽车蒸发排放管路总成、汽车燃油管路总成、汽车真空制动管路总成、新能源汽车热管理系统管路总成、汽车流体控制件及紧固件；传统燃油车领域的主要客户包括：长安汽车、上汽通用五菱、长安福特、赛力斯等，新能源汽车领域的主要客户包括：比亚迪、宁德时代、欣旺达等。	汽车蒸发排放管路总成、汽车燃油管路总成、汽车真空制动管路总成、新能源汽车热管理系统管路总成、汽车流体控制件及紧固件	长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、上汽通用、长安福特、赛力斯、奇瑞汽车、北汽汽车、一汽解放、东风汽车、东方鑫源等 30 余家整车厂，以及亚普股份、宁德时代、八千代、邦迪管路等汽车零部件生产厂商。

(3) 技术先进性说明

通过与比亚迪、宁德时代等国内新能源行业的领先企业的深度合作，公司已成功研发出国内第一款客户高度认可的电池包内专用水管快换接头。该产品比同类外资品牌供应商的产品尺寸更小、结构更方便拆装，解决了能量密度大幅提升

趋势下电池包内空间减少、不利于热管理系统设计布局的痛点，并以其高可靠性、高性价比优势，被宁德时代指定为其电池包平台的二级配件，可应用于动力电池产品、储能产品。

目前，作为在国内新能源热管理管路产品的技术和研发实力上均具有行业领先优势的企业，公司正积极开发下一代具有诊断功能的新能源热管理管路总成，与宁德时代同步开发下一代电池平台化模块产品。

公司的新能源汽车热管理系统管路总成均采用公司自主开发与生产的连接件。公司拥有新能源热管理系统的相关循环实验设备，初步完成了检测中心在新能源汽车热管理系统管路总成及其零部件检测试验能力方面的系统化建设，实现了从设计、研发、验证到批量生产的闭环。

综上，在新能源汽车行业，公司客户群体包括宁德时代、比亚迪等国内新能源汽车行业头部汽车制造企业与动力电池制造企业；公司新能源产品已应用于新能源汽车行业的主要技术路线中，新能源相关产品技术具有先进性。

2. 与可比公司毛利率差异分析

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	标榜股份[注]	公司	标榜股份[注]	公司
收入（万元）	未披露	4,937.71	295.34	3,907.72
成本（万元）	未披露	2,719.11	136.65	2,463.66
数量（万件）	未披露	115.17	6.30	81.68
平均单价	未披露	42.87	46.88	47.84
单位成本	未披露	23.61	21.69	30.16
其中：直接材料	未披露	18.00	15.79	22.14
直接人工	未披露	2.24	2.23	3.20
制造费用	未披露	3.36	3.66	4.82
毛利率	未披露	44.93%	53.73%	36.95%

（续上表）

项 目	2020 年度		2019 年度	
	标榜股份	公司	标榜股份	公司
收入（万元）	542.59	175.64	100.69	37.39

项 目	2020 年度		2019 年度	
	标榜股份	公司	标榜股份	公司
成本（万元）	332.15	122.49	51.74	22.02
数量（万件）	4.69	3.55	0.61	0.47
平均单价	115.69	49.52	165.07	79.92
单位成本	70.82	34.53	84.82	47.08
其中：直接材料	58.49	25.50	67.62	34.29
直接人工	4.07	3.72	4.61	5.13
制造费用	8.26	5.32	12.59	7.66
毛利率	38.78%	30.26%	48.62%	41.10%

[注] 标榜股份未披露 2022 年 1-6 月数据，2021 年数据对应期间为 2021 年 1-6 月

由上表所示，2019-2021 年度，公司新能源汽车热管理系统管路总成的毛利率分别为 41.10%、30.26%、36.95%，标榜股份同类产品的毛利率分别为 48.62%、38.78%、53.73%，公司的产品毛利率均低于标榜股份。主要原因如下：

(1) 客户与配套车型差异

公司新能源汽车热管理系统管路总成的对应客户、车型与标榜股份同类产品的对应客户、车型对比分析如下：

项 目	主要客户	代表车型系列
标榜股份	大众汽车（纯电）、鹏翎股份、特科拉 TEKLAS	大众某 PHEV 车型及 MEB 纯电平台某车型
公司	宁德时代、比亚迪、纳百川、金康新能源、长安汽车、岚图汽车、小鹏汽车等	比亚迪汉及 DMI 混动系列、D1；长安逸动 PLUSEV、阿维塔；赛力斯 SF5、问界 M5、岚图 FREE；长城欧拉、北汽极狐、蔚来 NP1 平台、小鹏 P7、起亚 K3EV 等

由上表所示，标榜股份的主要客户为“大众系”旗下的新能源车型，公司的客户主要为国内主流的新能源整车企业及动力电池供应商。由于不同客户存在技术路线上的差异，各客户的产品结构存在差异，向不同客户销售的新能源相关产品毛利率存在差异。

(2) 产品结构差异

标榜股份新能源相关产品的客户及配套车型主要以“大众系”客户及车型为主，公司新能源汽车热管理系统管路总成对应的客户、车型更加丰富，公司产品

种类、产品规格均多于标榜股份，故公司的新能源相关产品实现规模效应的难度更大。主要体现在：原材料采购时需要根据客户需求采购更多种类的原材料，在单个种类或规格的原材料采购上的议价能力相对较弱；生产过程中不同产品种类或规格的产品切换的频率增加，不能最大化实现节约化生产，产品的单位生产成本相对较高。

综上所述，公司新能源汽车热管理系统管路总成毛利率低于可比公司标榜股份可比产品毛利率较多，主要系客户结构、产品结构存在差异所致。

（五）核查程序

1. 获取公司的产品销售明细表，对公司分别作为一级供应商、二级供应商的毛利率进行对比分析；

2. 检索同行业可比公司的公开资料，查询同行业可比公司作为一级供应商、二级供应商的毛利率的差异情况，并分析差异原因及合理性；

3. 询问公司销售总监、财务负责人，了解公司与同行业可比公司产品在人工成本、制造费用及自制与外购原材料占比、客户议价能力上的差异情况；

4. 获取公司主要原材料明细表，分析主要原材料采购价格的波动是否具有周期性特征；

5. 根据原材料实际耗用情况，量化分析主要原材料价格波动对毛利率的具体影响；

6. 询问公司技术总监，了解新能源汽车热管理系统管路总成的产品用途、技术先进性等情况；

7. 询问公司销售总监，了解新能源汽车热管理系统管路总成同类产品的竞争对手及其客户结构情况；

8. 检索同行业可比公司的公开资料，查询与公司新能源汽车热管理系统管路总成同类产品的毛利率情况，并分析差异原因及合理性。

（六）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司作为一、二级供应商的毛利率存在差异主要受客户结构、产品结构、议价能力、采购规模等因素影响，与同行业可比公司标榜股份的基本情况相符，具有合理性；公司对整车厂客户收入占比逐年增长主要系公司积极拓展实力较强的整车厂客户，随着长安汽车、比亚迪等下游主要整车厂客户销量的不断增长，

公司对主要整车厂客户销售收入逐年大幅增长所致；公司作为一级供应商的收入占比变动对综合毛利率（剔除运费）的影响较小；

2. 公司产品中配套子部件如尼龙管路、接头、阀等的自制比例相对较高，标榜股份使用外购子部件的比例相对较高，公司相对于标榜股份能从多个加工环节获取利润实现更高的毛利率，且公司部分主要产品子部件的国产化率高于标榜股份，因此公司的毛利率高于标榜股份具有合理性；公司在产品品质、响应速度等方面达到了国内主要整车厂的标准和要求，以向客户提供高质量、高性能的产品实现国产替代，且凭借产品优势、服务优势，公司已获国内主要知名整车厂和行业内优秀汽车零部件企业的广泛认可，能持续为客户提供具备较强市场竞争力的产品；

3. 2019 年、2020 年，公司毛利率受 PA12 的采购价格波动影响程度强于标榜股份毛利率受塑料粒子的采购价格波动影响程度，2021 年，公司毛利率受 PA12 的采购价格波动影响程度弱于标榜股份毛利率受塑料粒子的采购价格波动影响程度；公司毛利率受 PA6 的采购价格波动影响程度弱于标榜股份毛利率受塑料粒子的采购价格波动影响程度；2021 年度及 2022 年 1-6 月公司主要原材料的采购均价受各月采购产品种类、型号、功能或应用场景等差异影响存在一定波动，但不具有周期性波动的特征；

4. 在新能源汽车行业，公司客户群体包括宁德时代、比亚迪等国内新能源汽车行业头部汽车制造企业与动力电池制造企业；公司新能源产品已应用于新能源汽车行业的主要技术路线中，新能源相关产品技术具有先进性；公司新能源汽车热管理系统管路总成毛利率低于可比公司标榜股份可比产品毛利率较多，主要系客户结构、产品结构存在差异所致。

七、关于固定资产和在建工程（审核问询函问题 12）

申请文件及首轮问询回复显示，报告期各期末，发行人固定资产余额分别为 6,501.89 万元、8,322.23 万元、9,075.14 万元和 8,653.73 万元，主要为生产设备。报告期各期末，发行人在建工程分别为 440.58 万元、434.71 万元、3,878.93 万元和 7,807.66 万元。2020 年起在建工程余额增长的主要原因系募投项目工程建设款相关支出。

请发行人：

(1) 结合公司业务特点、工艺流程等相关情况，说明公司固定资产中生产设备的主要构成、效用；结合公司报告期产能及产量情况分析生产使用的固定资产成新率情况及合理性，固定资产折旧及减值准备计提充分性。

(2) 说明发行人核心技术和生产设备是否具有先进性，是否与发行人的行业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，能否支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化。

(3) 结合截至目前发行人在研项目的转化情况、投入和产出情况等说明募投项目汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目的必要性及可行性，结合募投项目开发计划及实际进展情况说明在建工程余额增长与项目开发计划的匹配性；说明报告期在建工程的成本归集、结转情况，新增在建工程转入固定资产的具体时点，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，并说明发行人固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象。

(一) 结合公司业务特点、工艺流程等相关情况，说明公司固定资产中生产设备的主要构成、效用；结合公司报告期产能及产量情况分析生产使用的固定资产成新率情况及合理性，固定资产折旧及减值准备计提充分性

1. 结合公司业务特点、工艺流程等相关情况，说明公司固定资产中生产设备的主要构成、效用

公司主要产品的生产工艺主要涉及快速接头生产、管材生产、管路总成装配三大类工序，其中：快速接头的生产工艺环节主要包括材料进货检验、材料存储、材料领用、材料干燥、注塑成型、部件检验、接头组装、检验、包装；管材的生产工艺环节主要包括材料进货检验、材料存储、材料领用、挤出成型、定长切断、成品检验、包装；管路总成的主要工艺环节包括管材与部件进货检验、存储及领用、热成型、过程检验、总成装配、成品检验、包装等。在上述所有生产工艺环节中，注塑、挤出、成型、装配、检测等环节为公司产品生产过程中的核心工艺环节，对应生产设备按效用分为注塑设备、挤出设备、成型设备、装配设备、检测设备。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司生产设备的名称、对应工艺环节及效用说明情

况如下：

项目	资产名称	对应工 艺环节	效用说明	设备数 量(台)
注塑 设备	伺服液压注塑机	注塑	热塑性塑料通过注塑机的螺杆炮筒加热后，在伺服液压系统传动推动下，利用塑料成型模具制成各种形状的塑料制品	36
	全电动注塑机	注塑	热塑性塑料通过注塑机的螺杆炮筒加热后，在伺服电机驱动各个模块，利用塑料成型模具制成各种形状的塑料制品	
	注塑模具	注塑	运用模具加工设备在模具钢料中按各塑料材料缩水比例尺寸，加工出产品外形，运用抽芯、斜顶等运动机构保证其产品形状功能，加入运水冷却系统形成注塑模具，通过注塑机注入熔融状态的塑胶材料，经过保压、冷却、开模并顶出所需产品	1033
	机械手	注塑	用于注塑开模后模腔内取件，并辅助用于注塑环节中预埋镶件的上料和注塑件取出后与浇口的分离	4
挤出 设备	单层管挤出线、多层管挤出线、单层波纹管挤出线、五层波纹管挤出生产线等	挤出	将熔融后的塑料粒子通过螺杆推动自挤出模具挤入不同种类的模具型腔内进而注塑形成产品	9
成型 设备	电加热烘烤成型类设备（热成型机）	成型	将产品压入产品成型胎具，根据不同成型工艺参数进入高温炉膛加热，后再进行冷却定型	14
装配 设备	接头全自动/半自动装配机	装配	通过该设备实现连接件产品的自动化组装、测试、标识	41
	尼龙管插接机	装配	通过设定不同插接工艺参数，将尼龙管和接头组装在一起，并记录插接过程参数	88
检测 设备	管路总成气密、流量、电阻测试设备	检测	根据产品使用要求，对其进行气密、流量、电阻检测，并记录检测过程参数	91

由上表所示，从设备数量上看，生产设备中的注塑设备、装配设备、检测设备的数量较多，与公司产品的构成特征、工艺流程相符。

从产品构成上看，公司主营产品汽车流体管路及总成由尼龙管、接头及阀等部件组成，具有集成化特征，使用注塑设备加工接头等注塑件后，依托定制化特点将尼龙管、接头和阀类部件进行自动化集成装配，统一通过气密、电阻等方面质检后完工入库，产品构成决定了注塑设备、装配设备及检测设备必不可少且所需数量较多。

从工艺流程分析，注塑设备主要用于加工接头等通用类注塑件，而通用类注塑件广泛应用于公司的各类产品，需求量较大，因此公司的注塑设备数量相对较多；装配设备应用于产品装配环节，产品具有定制化特征，公司产品种类、规格多，不同种类、不同规格产品差异较为明显，因此配备的装配设备数量较多；检

测设备应用于检测环节，公司产品种类、规格及数量多，气密、流量、电阻检测需求量大，因此配备的检测设备数量较多。

2. 报告期内产能、产量情况、固定资产成新率情况及合理性分析

(1) 公司主要产品的产能及产量、生产使用的固定资产成新率情况如下：

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
汽车流体管路及总成	产能(万件)	1,486.85	2,973.70	2,668.78	2,190.34
	产量(万件)	1,137.10	2,592.29	2,527.55	1,823.11
	产能利用率	76.48%	87.17%	94.71%	83.23%
生产设备原值		15,354.11	14,252.05	12,629.78	11,254.23
生产原值变动		1,102.06	1,622.27	1,375.55	2,788.20
生产设备净值		8,403.53	8,046.91	7,569.65	7,126.81
生产设备成新率		54.73%	56.46%	59.93%	63.33%

由上表所示，报告期内，公司主要产品汽车流体管路及总成的产能逐年递增，与生产设备原值的变动趋势一致。公司产能利用率保持较高水平，即公司的新增产能得到有效利用，助力公司的经营规模不断扩大。报告期内，生产设备成新率分别为 63.33%、59.93%、56.46%、54.73%，主要系虽然公司产能及产量随生产设备的逐年投入而不断扩大，但各期生产设备净投入的增长率小于累计折旧的增长幅度，综合造成生产设备成新率呈现逐年下降的趋势。

(2) 公司与同行业可比公司生产设备成新率情况如下：

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
川环科技	37.44%	47.68%	44.83%	49.09%
鹏翎股份	41.30%	44.56%	50.33%	54.39%
标榜股份	59.17%	61.55%	65.13%	71.98%
可比公司平均值	45.97%	51.26%	53.43%	58.49%
公司	54.73%	56.46%	59.93%	63.33%

由上表所示，报告期内，公司生产设备成新率低于标榜股份，高于川环科技、鹏翎股份，与同行业可比公司的生产设备成新率波动趋势一致。

综上，报告期内，公司销售订单规模逐年增长推动公司不断投入新设备，公司产能及产量增长，但生产设备各期累计折旧增速大于设备投入的增长幅度，生

产设备成新率逐年降低；公司生产设备成新率与同行业可比公司存在一定差异，但与同行业可比公司的生产设备成新率波动趋势一致。

3. 固定资产折旧及减值准备计提充分性

(1) 固定资产折旧计提充分性

1) 折旧政策制定及执行

根据所处的经济环境、技术环境以及其他有可能对固定资产使用寿命和预计净残值产生较大影响的因素，并结合固定资产有关经济利益预期实现方式，公司制定了各类不同固定资产折旧政策，确定了各类固定资产的折旧年限、净残值。同时，公司于每年年度终了，对固定资产使用寿命和预计净残值进行复核，以确定固定资产折旧政策能准确反映公司所面临的经济环境、技术环境的变化及与固定资产有关的经济利益预期实现方式的变化。报告期内，公司的固定资产折旧政策一贯执行未发生变更。

2) 同行业可比公司对比情况

报告期内，公司固定资产折旧政策与同行业可比公司对比情况如下：

项 目	折旧方法	房屋及建筑物	生产设备	运输设备	通用设备	预计净残值
川环科技	年限平均法	5-20 年	2-10 年	4-5 年	0-10 年	0-5%
鹏翎股份	年限平均法	20 年	5-20 年	4-10 年	3-10 年	0-5%
标榜股份	年限平均法	20 年	5-10 年	4 年	3-4 年	5%
公司	年限平均法	20-30 年	3-10 年	5 年	3-5 年	3%

由上表所示，报告期内，除房屋及建筑物的折旧年限略有差异外，公司其他类固定资产的折旧政策与同行业可比公司的相同类别的固定资产折旧政策基本一致。虽然公司固定资产政策中披露的房屋及建筑物折旧年限为 20-30 年，但公司现有房屋建筑物的折旧年限主要为 20 年，与同行业可比公司的房屋及建筑物折旧年限基本一致。

综上，公司结合经济环境、技术环境及与固定资产有关的经济利益的预期实现方式等因素制定了固定资产折旧政策并在报告期内一贯执行，各类固定资产折旧政策与同行业可比公司基本一致，公司固定资产折旧计提充分。

(2) 固定资产减值准备计提充分性

1) 公司固定资产减值的会计政策

公司依据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的相关规定制定了长期资产减值准备的会计政策，具体如下：

公司在资产负债表日判断长期资产是否存在可能发生减值的迹象。如果长期资产存在减值迹象的，以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。

资产可收回金额的估计根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

可收回金额的计量结果表明长期资产的可收回金额低于其账面价值的，将长期资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备，资产减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。

资产减值损失确认后，减值资产的折旧或者摊销费用在未来期间作相应调整，以使该资产在剩余使用寿命内系统地分摊调整后的资产账面价值（扣除预计净残值）。

2) 公司固定资产减值准备的具体计提方法及测试过程

根据长期资产减值相关会计处理政策，公司首先在资产负债表日对各长期资产是否存在减值迹象进行判断，如判断分析认为存在减值迹象，则按公允价值减去处置费用的净额和资产预计未来现金流量现值孰高与固定资产账面价值进行比较，若后者高于前者则相应计提减值准备。

公司结合《企业会计准则第 8 号-资产减值》关于减值迹象的规定以及公司固定资产的具体情况对固定资产进行减值迹象分析，具体说明如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期各期末，公司固定资产均处于正常使用状态，资产的市价当期无大幅度下跌情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期无重大变化或者在近期将无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况	否

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末无已经陈旧过时或者其实体已经损坏的资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末无已经或将被闲置、终止使用或者计划提前处置的资产	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，公司的产能利用率、产销率均保持高位，同时公司产品的获利能力良好；报告期各期的毛利率分别为 32.37%、29.91%、30.53%、32.04%；归属于母公司股东的净利润分别为 4,054.64 万元、8,725.48 万元、11,040.47 万元、6,310.49 万元，经营活动产生的现金流量净额分别为 -3,831.96 万元、2,636.02 万元、11,998.58 万元、4,161.21 万元，公司资产的获利能力及预计未来现金流情况良好	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

由上表所示，报告期内，公司各项固定资产运行情况良好，不存在减值迹象，无需进一步对固定资产进行减值测试，因此报告期内未对固定资产计提减值准备。同行业可比公司川环科技、鹏翎股份、标榜股份均未对固定资产计提减值准备，公司与同行业可比公司的情形一致。

综上，报告期内，公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备；同行业可比公司均未对固定资产计提减值准备，公司与同行业可比公司的情形一致。

（二）说明公司核心技术和生产设备是否具有先进性，是否与公司的行业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，能否支撑公司报告期业务开展和经营规模变化

1. 公司核心技术和生产设备具有先进性，且与公司行业地位相符

（1）核心技术先进性的说明

1) 核心技术的应用、特点、先进性与创新性

项 目	技术应用	技术特点	技术先进性和创新性
具有双重防错功能的推拉式快插接头	汽车燃油及蒸发排放管路、真空管路	与常规快速接头不同，该技术是一种具有双重防错、确认功能的锁紧结构方案，并具有比传统接头更好的锁紧能力，通过模块化设计使接头可以通过配件的组装实现任意方向、角度和与管材的连接口规格的柔性生	大部分快插管路产品发生的渗漏、脱落问题是插接时因人员培训不到位或疏忽造成的锁紧机构插接不到位或忽略确认工序。产品结构自带的安装到位确认功能减少了客户安装风险和检查时间。在产品开发中减少了新开模具的成本和时间，可以通过模块化搭配迅速交出客户需要的样品，更好的

项 目	技术应用	技术特点	技术先进性和创新性
		产。	锁紧性能提升了产品寿命及可靠性。
新能源汽车水管快速接头	新能源汽车热管理系统水管、电池包水管	该方案采用“U”形锁止设计，有效减少接头内部机构体积。与同类产品相比，产品安装所需空间减少 10%，且锁紧力更稳定。	该技术减少了新能源汽车特别是电池包内的空间占用，为客户设计能量密度更大的电池包提供了便利。此外，与其它产品相比客户进行装配时无需借助辅助工具，有效提高装配效率，产品的可靠性也有所提升。
快换接头全自动装配技术	所有应用快换接头的流体管路	采用了产量较大的双通道组装；基于数据采集、分析和图像识别的集成技术方案，通过系统程序采集各个工序的检测数据和工艺参数，按照设定的判定原则及结论把产品输送至不同的通道进行区分；装配前端独有的自动吹气清洁工序。	双通道充分发挥设备原有硬件的潜能，实现一拖二并行组装，产能大幅提高，解决了单通道出现问题需停工等待的问题；数据分析和图像识别系统使配件的分拣、分类传输集成在一台设备中，减少了人工和额外的分拣设备，提高了场地利用率和生产效率；对配件的单独清洁工序增加了产品的清洁度，提高了产品的安全性。
全自动塑料激光焊接技术	快换接头、消音器、控制阀、等塑料组合件	先进的激光焊接代替传统的摩擦焊和超声波焊接方式；采用与焊接同步的红外线轨迹测温检验；自动分拣机形成数据传输，进行合格品自动判断与分拣。	激光焊接的产品一致性和外观更好，质量稳定；带有数据搜集、反馈、执行功能的检测和分拣系统实现了对熔接效果的同步检测和数据搜集，进一步提高了产品质量及生产效率，减少了人工，数据记录还有助于产品的改进。
全自动分段加热管材成型技术	所有流体管路的弯管成型工序	与一般的等温整体加热成型方式相比，该技术采用分段加热控温方式，由三个独立控温段实现了闭环、节拍式送料加热模式。	突破半自动非闭环式送料模式劳动强度大、产品受热不均匀、一致性差、质量控制困难和生产效率低的问题。
自动管体 R 环加工技术	汽车燃油及蒸发排放管路、真空管路	与传统手工管体 R 环加工方式相比，该技术是一种自动化管体 R 环加工方案，该方案是利用伺服电机推动夹具两侧的夹紧滑座，挤压成型 R 环。	克服了手工加工效率低，力度难以控制造成产品一致性不高的缺点，大幅度提高了生产效率和产品质量。
自动精确控制插接组装技术	所有流体管路总成的装配	该插接设备能够精确控制插接深度在 $\pm 0.5\text{mm}$ 以内，能够灵活切换模块，并实现了 MES 系统的过程数据实时采集、反馈，实现了设备和数据的联动和闭环控制。	突破了插接工装换型柔性不足的缺陷，通过导轨精确定位和快锁机构设计，实现不同产品间的 SMED（快速换型）功能，实现柔性生产，提升生产效率，提高了生产数据的分析能力和可追溯性。
自动密封和流量测试技术	所有流体管路总成的装配	能够同时测量管路的密封能力和流量，能够将密封和流量测试精度精确控制在 0.5CC 以内，并能通过自动二维码扫描和 MES 系统的过程数据实时采集、反馈。	可有效实现对装有流体控制阀的管路总成的局部开闭能力，以及开启力度控制的测试；能有效提高不良品管控能力，通过设备和系统的联动自锁功能，防止不合格品流出，提升产品质量和生产效率；可实现产品测试数据的自动储存和产品单件追溯。

2) 核心技术对应专利及功能实现情况

目前，公司核心技术及其生产工艺装置合计拥有 67 项注册专利，主要可分为汽车流体管路用快速接头锁紧结构技术及其核心生产工艺技术、汽车流体管路控制阀技术与消音器及其核心生产工艺技术、汽车流体管路制备核心工艺技术及核心工艺装置三大类。其中工艺部分包括快换接头全自动装配技术、全自动塑料激光焊接技术、全自动分段加热管材成型技术、自动管体 R 环加工技术、自动精确控制插接组装技术、自动密封和流量测试技术。

3) 核心技术相关产品在客户中的配套情况

报告期内，公司作为一级供应商与长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、长安福特等国内知名的整车制造企业保持了长期稳定的合作关系，作为二级供应商与邦迪管路、八千代等主流汽车零部件供应商保持了多年的商业合作，将公司核心技术相关的汽车燃油管路总成、汽车蒸发排放管路总成、汽车真空制动管路总成等产品应用至不同客户的车型或产品。截至 2022 年 8 月，公司主要产品和技术解决方案已获得下游客户的广泛认可，与汽车流体管路总成相关的在手订单超过 2,000 种，公司在传统燃油车领域具有技术先进性。

报告期内，公司已作为一级供应商向比亚迪、长安汽车、金康新能源、岚图汽车、小鹏汽车等新能源汽车整车生产厂商供货，作为二级供应商向宁德时代、纳百川等新能源汽车零部件生产企业交付相关产品，将电池冷却管路总成应用于江铃福特、蔚来汽车、东风悦达起亚、理想、长城、北汽、极狐、吉利、路特斯等品牌的新能源汽车。目前，公司主要产品和技术解决方案已获得下游新能源客户的广泛认可，在手新项目订单超过 1,100 余种。报告期内，公司新能源热管理系统管路销售收入快速增长；目前公司的储能产品已经向客户小批量供货；乘用车氢能源燃料电池管路已进入量产阶段。

4) 公司核心技术与同行业可比公司核心技术对比

单位名称	主要产品技术	行业地位
川环科技	薄面层压共挤技术；无芯缠绕技术；软管连接锁紧技术；薄膜缠绕工艺；EPDM 橡胶耐高温胶料配方；胶管不切头硫化技术；氟材料层间粘合技术；环保循环包塑工艺；高效、环保无卤阻燃技术；无铅环保燃油管配方；NBR+PVC 共混改性技术；快速接头密封技术；高压软管总成扣压技术；可回收热塑弹性体（TPV）复合技术；尼龙管快速成型技术	川环科技是国内规模较大的专业汽车胶管供应商之一及国内摩托车胶管系列产品的主要供应商之一

单位名称	主要产品技术	行业地位
鹏翎股份	二次硫化技术；内扣压匹配技术；磨槽组装技术；注胶连接卡箍技术；尼龙层与氯化丁基橡胶粘接技术；高性能氯化丁基橡胶配方；编织增强层与 EPDM 粘接技术；利用负电荷处理耐渗透层技术；全自动外层包覆 TPX 工艺；硬管端部成型技术；总成扣压匹配技术；耐液压油无铅氯磺化聚乙烯橡胶配方；层编织增强层与氯磺化聚乙烯橡胶粘接技术；双层同步编织技术；全自动数控包水布工艺；硬管端部成型技术；总成扣压匹配技术；总成自动检测技术；编织自动成型工艺；单向阀自动组装技术；单向阀气密性检测技术	鹏翎股份是目前国内规模较大的汽车橡胶软管专业生产企业之一
标榜股份	一种蒸汽成型的车用管路及其制备方法、车用尼龙塑料连接件的焊接方法、安全防撞型燃油管接头结构方式、一种通过水辅助注塑成型的工艺方法、电池冷却管的加工工艺及结构设计方法、真空管路系统用易装拆型保护套结构方式、一种汽车管路密封性能的检测方法、一种直管拉细工艺、墩节工艺技术	标榜股份是国内少数进入合资品牌整车厂供应体系的汽车尼龙管路优势企业之一，公司的主要竞争对手
公司	公司的核心技术以产品分类主要可分为流体管路用快速接头锁紧结构技术及其核心生产工艺技术、流体管路控制阀技术与消音器及其核心生产工艺技术、流体管路制备核心工艺技术及核心工艺装置三大类。其中工艺部分包括快换接头全自动装配技术、全自动塑料激光焊接技术、全自动分段加热管材成型技术、自动管体 R 环加工技术、自动精确控制插接组装技术、自动密封和流量测试技术	深耕汽车用流体管路及塑料零部件行业二十余年，为国内主要汽车塑料流体管路供应商

注：数据来源于同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料

由上表可知，公司不存在与同行业可比公司共同的核心技术，公司掌握了尼龙管路制造的核心技术。

5) 公司凭借良好的产品质量，获得了客户的认可

2018 年，公司获得了上汽通用的 BIQS 质量系统认证，技术检测中心通过了国家 CNAS 审核并获得认证证书；2019 年，公司的新能源汽车热管理系统管路产品及连接件（快速接头、法兰盘等）获得了主要新能源整车厂客户以及电池企业的认可，开始获得新项目定点并批量供货；2020 年，公司实验室按照最新行业标准完善了新能源热管理系统的相关检测实验设备，初步完成了检测中心在新能源汽车热管理系统管路总成及其零部件检测试验能力方面的系统化建设，实现了从设计、研发、验证到批量生产的闭环。

凭借自身产品的质量、性能优势，公司获得了国内主要知名整车厂和行业内优秀汽车零部件企业的广泛认可。在与长安汽车、比亚迪、八千代等主要客户合作期间，公司多次荣获对方授予的“优秀供应商奖”、“成本控制贡献奖”、“协同贡献奖”、“协作伙伴奖”、“协力奖”等荣誉，在主要客户中树立了良好的市场口

碑，成为细分市场的标杆企业之一，体现了核心技术的领先地位。

6) 核心技术对公司经营规模的影响

报告期内，公司核心技术产品实现收入分别为 30,277.58 万元、50,083.47 万元、65,223.81 万元、32,432.76 万元，占产品收入比重分别为 81.83%、85.61%、89.87%、89.75%，其中：2019-2021 年度核心技术产品的销售收入占比逐年上升，2022 年 1-6 月较 2021 年度略有下降。

(2) 生产设备先进性的说明

公司主要生产设备按功能效用可分为挤出设备、成型设备、注塑设备、装配设备、检测设备、其他辅助设备。截至 2022 年 6 月 30 日，公司主要设备情况如下：

项 目	数量（台/件）	账面原值	账面净值
注塑设备	1,073	6,644.93	3,158.78
挤出设备	9	1,276.95	787.14
成型设备	14	883.02	487.38
装配设备	129	2,320.58	1,594.66
检测设备	91	1,303.59	918.29
其他辅助设备	6,718	2,925.04	1,457.28
合 计	8,034	15,354.11	8,403.53

注：其他辅助设备主要包括焊接机、火花机、牵引切割机

报告期内，公司主要生产设备先进性说明如下：

项目	主要 固定 资产	用于生 产环节	设备先进性概述
注塑 设备	注 塑 机	部件注 塑成型	该类设备主要是向日本东芝机械株式会社购买的电动注塑机，该类设备具有以下优点：① 在生产过程提供精准的动力，生产场所的噪音将保持在 45dB 以下，为员工创造了舒适的工作环境；② 设备能耗低，与同吨位液压机相比，可节约 40-50%的能耗，符合公司倡导绿色生产的理念，同时省去更换液压油的麻烦；③ 生产过程中的各项动作均由伺服马达驱动，其动作速度快、精度高、再加上不使用液压油，使各项工艺参数不会受到油温变化的影响，所以在生产过程中具有高稳定性；④ 效率高，伺服电机的应用提高生产设备的反应速度，其成型时间仅为全液压注塑机的 1/3，大幅提高生产效率；⑤ 各个执行机构都有独立的伺服电机驱动而不受系统的影响，能够进行复合动作，在开模过程中可以同时顶出，在塑化过程中能同时进行合模，从而大大提高了生产效率。

项目	主要 固定 资产	用于生 产环节	设备先进性概述
	模具	部件注塑成型	该类设备由公司根据产品特点及技术要求自行设计开发，大量采用自动控制恒温热流道系统（欧洲品牌 Synventive 等）、模腔温度/压力监控系统（美国 DME）、专用冷却水道（瑞士 STAUBLI）、快速换模机构等，具有以下优点：① 恒温热流道系统将注塑机射嘴直接延长至产品型腔，减少水口料产生，避免材料浪费，减少模具成型周期，提高生产效率和产品质量，且与冷流道模具相比，还可以减少机械手设备的投入；② 模腔温度/压力监控系统可实时监控模具型腔内各个点的温度/压力，便于优化工艺参数，提高产品质量；③ 采用专用冷却水道，在压力和温度监控下有效而快速完成模具冷却，缩短产品生产成型周期；④ 标准化的快速换模机构可降低不同模具的切换时间，从而提高设备使用的效率。
成型设备	热成型机	热成型	该类设备以定制化开发为主，融入公司全自动分段加热管材成型技术，具有如下功能：① 与一般的等温整体加热成型方式相比，该技术采用分段加热控温方式，由三个独立控温段实现了闭环、节拍式送料加热模式；② 具有劳动强度小、产品受热均匀、一致性好的特点，提高了产品质量和生产效率。
装配设备	接头自动装配机	快速接头组装	该类设备以定制化开发为主，融入公司定位卡自动装配机、定位卡装配夹具、接头喷油机、密封圈装配机、自动分拣机、一种自动分拣机等多项核心技术，并采用了产量较大的双通道组装，充分发挥设备原有硬件的潜能，实现一拖二并行组装，产能大幅提高；基于数据采集、分析和图像识别的集成技术方案的自动分拣系统，通过系统程序采集各个工序的检测数据和工艺参数，按照设定的判定原则及结论把产品输送至不同的通道进行区分，减少了人工和额外的分拣设备，提高了场地利用率和生产效率；装配前端独有的自动吹气清洁工序提高了产品的安全性。
	焊接机	快速接头组装	该类设备以定制化开发为主，采用先进的激光焊接代替传统的摩擦焊和超声波焊接方式，并将检测、分拣、数据采集等功能与主机自动化集成，可实现：① 与焊接同步的红外线轨迹测温检验；② 自动分拣机形成数据传输，进行合格品自动判断与分拣，可使产品一致性和外观更好，质量稳定；③ 带有数据搜集、反馈、执行功能的检测和分拣系统实现了对熔接效果的同步检测和数据搜集，进一步提高了产品质量及生产效率，减少了人工，数据记录还有助于产品的改进。
	插接机	管路总成装配	该类设备以定制化开发为主，融入公司一种塑胶管扩口夹持装置、管体的接头组装工具、一种燃油管路的装配工装等多项专利技术，可实现：① 精确控制插接深度在 $\pm 0.5\text{mm}$ 以内；② 灵活切换模块；③ 与 MES 系统的过程数据实时采集、反馈，实现了设备和数据的联动和闭环控制。弥补了插接工装配型柔性不足的缺陷，通过导轨精确定位和快锁机构设计，实现不同产品间的 SMED（快速换型）功能，实现柔性生产，提升生产效率，提高了生产数据的分析能力和可追溯性。

项目	主要固定资产	用于生产环节	设备先进性概述
挤出设备	挤出生产线	挤出成型	该类设备向国内领先的尼龙管挤出机制造商采购，并根据公司产品的技术要求及多年尼龙管挤出生产的经验，在挤出机上增配进口（德国 Inoex）的重力计量系统和在线测厚仪、红外线外观缺陷在线检测系统，与挤出机主机集成形成挤出生产线，具有以下优点：① 测厚仪响应速度可达 0.1 毫秒，同时此检测设备具有高精度闭环控制系统，在检测到异常时，会快速将检测结果反馈给主机并进行调节，保证产品一致性，生产过程中 PPK 均超过 3.0 以上；② 重力计量系统，能精确记录挤出量发生的波动变化并能对其进行精确的补偿，可以精确控制米重、壁厚值在生产中的恒定；③ 通过智能化调节，恒定补偿原料的波动，能节省大量原料消耗，生产运行更加平稳，恒定米重，安全调整到规定的下限标准值，恒定壁厚，通过对牵引速度的有效调整，优化线速度到实际的挤出生产量。④ 挤出线搭配高精度、抗干扰的 walthmac 在线缺陷检测系统，能识别微小缺陷。
检测/试验设备	气密检测设备	检测	该类设备具有定制化开发特征，运用公司软管气密检测装置、一种内燃机用塑胶管气密性检测工装、一种内燃机用塑胶管检测堵头、一种接头气密性检测机、两通阀气密性检测工具等多项专利技术，能够同时测量管路的密封能力和流量，将密封和流量测试精度精确控制在 0.5CC 以内。该类设备能通过扫描二维码的方式实时采集并反馈 MES 系统的过程数据。可有效实现：① 对装有流体控制阀的管路总成的局部开闭能力，以及开启力度参数的测试；② 能有效提高不良品管控能力，通过设备和系统的联动自锁功能，防止不合格品流出，提升产品质量和生产效率；③ 可实现产品测试数据的自动储存和产品单件追溯。

综上，公司的核心技术和生产设备具有先进性，与公司作为国内主要汽车塑料流体管路供应商的行业地位相符。

2. 核心技术和生产设备与报告期实际产能、产量和经营规模的匹配性说明

(1) 核心技术对产能、产量和经营规模的影响

经过多年的自主研发与技术积累，公司逐步形成并掌握了一系列具有自主知识产权的核心技术，可有效解决及满足客户对于流体管路关键零部件在连接可靠性、噪音控制、阀门低压开启与持久密封性等方面的问题或要求，通过对核心技术的运用提升产品生产效率，优化产品生产过程中的质量与性能稳定性，并最终反映在产品的性价比上，从而对公司提升实际产能及经营规模形成助力。

核心技术在生产过程中提高生产效率的具体情况详见本说明七(二)1 所述。

(2) 生产设备与产能、产量和经营规模的匹配性说明

公司主要产品汽车流体管路及总成的生产加工环节包括管材与部件进货检验、存储及领用、热成型、过程检验、总成装配、成品检验、包装与发运等过程，其中热成型环节为汽车流体管路及总成的关键工序。公司生产的汽车流体管路及

总成全部用于对外销售。报告期内，公司汽车流体管路及总成的产能及产能利用情况详见本说明七(一)2 所述。

报告期内，公司成型设备的数量与汽车流体管路及总成产能、实际产销量及经营规模情况具体如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
成型设备数量（台）	14	14	13	11
汽车流体管路总成产品-产能（万件）	1,486.85	2,973.70	2,668.78	2,190.34
单位设备产能(万件/台)	106.20	212.41	205.29	199.12
汽车流体管路总成产品-产量（万件）	1,137.10	2,592.29	2,527.55	1,823.11
单位设备产量(万件/台)	81.22	185.16	194.43	165.74
汽车流体管路总成产品-销量（万件）	1,205.86	2,623.26	2,331.78	1,599.20
汽车流体管路总成产品-收入（万元）	32,460.17	66,396.41	52,253.92	32,159.18
单位设备年产值（万元/台）	2,318.58	4,742.60	4,019.53	2,923.56

注：计算 2019 年、2020 年单位设备年产能、单位设备年产值时，未考虑 2019 年底、2020 年底投入使用的风冷成型机

由上表所示，报告期内，公司成型设备对应的产能、产量、实际销量以及经营规模均呈逐年增长趋势，且单台成型设备的产能、产值亦呈逐年增长趋势。

公司采用增加成型设备以及提升单台设备产能的方式应对经营规模的不断增长的需求。报告期内，成型设备分别为 11 台、13 台、14 台、14 台，逐年增长。成型设备的单位产能、产值增长的原因分析如下：

1) 生产设备的更新换代

为了满足生产需要，公司分别于 2019 年底、2020 年上半年、2020 年底、2021 新增 1 台风冷成型机。与传统的水冷成型机相比，新增的三段式独立温控技术的风冷设备降温更均匀，能提高产品清洁度和人员操作效率，且整合了全自动分段加热管材成型技术，有效提高了产品的成型效果，单台设备产能较传统设备有明显提升。

2) 持续改善生产组织，挖掘生产潜能

公司通过持续对生产人员进行培训提高其生产技能；改善员工考核及激励方

式，随着生产经营规模持续增长提高员工的薪酬待遇，提升员工的工作积极性；通过不断内部挖掘生产潜能，提高生产效率。

报告期内，与汽车流体管路及总成相关的主要生产设备运行情况良好，与各期汽车流体管路及总成的实际产能、产销量水平及经营规模的变动情况较为匹配。公司考虑下游整车厂的采购需求预测、生产排产计划、现有机器设备运行情况，结合现有产能利用率等因素，通过购置新设备、对旧设备进行更新换代、内部挖潜生产潜能等多种方式来满足经营规模不断扩大后对产能的需求，能有效支撑公司报告期业务开展和经营规模变化。

综上所述，公司的核心技术和生产设备具有先进性，且其核心技术和生产设备与公司作为国内主要汽车塑料流体管路供应商的行业地位相符，与报告期内的实际产能、产量和经营规模相符，能有效支撑公司报告期业务开展和经营规模变化。

（三）结合截至目前公司在研项目的转化情况、投入和产出情况等说明募投项目汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目的必要性及可行性，结合募投项目开发计划及实际进展情况说明在建工程余额增长与项目开发计划的匹配性；说明报告期在建工程的成本归集、结转情况，新增在建工程转入固定资产的具体时点，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

1. 结合截至目前公司在研项目的转化情况、投入和产出情况等说明募投项目汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目的必要性及可行性

（1）公司在研项目的转化情况、投入和产出情况

报告期内，公司在研项目的转化情况如下：

项 目	研发投入金额				研发项目量产收入			
	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
新型燃油和蒸发排放管路系统的研发	497.14	1,102.15	712.23	924.07	23,539.00	55,256.68	42,928.32	23,811.85
耐高温低析出尼龙管材项目的研发		9.34	30.41	24.17				
高性能流体管路快速接头及控制阀系列产品的研发	307.04	699.78	469.22	244.44				

项 目	研发投入金额				研发项目量产收入			
	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
新能源热管理系统多层复合管材的研发	2.32	57.14	16.65	5.82	5,523.88	3,602.10	135.49	36.91
新能源热管理系统专用连接件的研发	25.65	51.83						
新能源汽车专用管路总成的研发	557.21	767.52	752.99	76.19				
精密注塑零部件项目的研发	35.09	98.54	104.60	301.20	476.23	983.43	778.92	487.15
合 计	1,424.45	2,786.32	2,086.11	1,575.88	29,539.10	59,842.21	43,842.74	24,335.92

公司在研项目主要针对传统燃油系统、新能源热管理系统管路及连接件、精密注塑零部件等产品的研发，在研项目转化情况良好，与国家产业政策及行业发展趋势相符，为公司业务的发展提供了有力的支撑。

(2) 募投项目汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目的必要性及可行性

1) 汽车用塑料零部件项目的必要性及可行性

① 项目建设必要性分析

我国汽车零部件行业发展呈现出高新技术化、节能环保化、整车轻量化、生产精益化、本土一体化等趋势，市场有较大增长空间。

我国整车及零部件行业市场前景良好，发展空间广阔。中国乘用车市场正进入全面普及阶段，相比于汽车工业发达国家及全球平均水平，我国人均汽车保有量水平仍存在较大提升空间。随着我国经济的持续稳健增长以及汽车产业政策的长期鼓励支持，未来汽车产业及其配套的汽车零部件产业仍将保持稳步发展态势。公司在研项目着力研发低成本、高质量的汽车零部件产品，募投项目的投产将有利于在研项目进一步转化，提升公司发展空间。

汽车用塑料零部件项目的建设与我汽车零部件相关产业政策密切相关，本次募投项目主要产品为公司现有产品的扩展及延伸，技术条件成熟，应用范围广阔，市场前景较好。同时，我国新能源汽车市场快速发展，公司近年来积极研发新能源汽车相关产品、储备相关技术，大力拓展新能源整车厂及零部件制造商相关客户，本次募投项目将新增新能源汽车热管理系统管路总成产能，积极响应我

国对新能源汽车行业发展的相关鼓励政策，并满足公司客户对新能源汽车相关产品日益增长的需求。公司在研项目聚焦汽车行业未来发展方向，着力研发高分子、轻量化、耐渗透、使用寿命长、环保效果好的产品，符合国家相关政策对整车节能减排的要求，满足行业相关政策对整车环保化、轻量化目标的要求，对募投项目的建设提供了有力的技术支撑。

汽车用塑料零部件项目的投产将有助于公司缓解产能压力，满足不断增长的市场需求。近年来公司管路总成及相关塑料零部件产品产销情况良好，产品盈利能力不断提升。报告期内，公司各主要生产线基本为满负荷生产，尤其是 2019 年下半年开始，随着“国六”标准的逐步落地施行，公司加大了对于“国六”相关产品的批量化供应，公司现有产能水平面临一定的供货压力。考虑到未来公司客群不断增长、市场占有率进一步提升，对公司产品的需求量将持续增加，产能不足将成为制约公司发展的重要因素。募投项目的实施将有利于公司研发成果的进一步转化及量产，从而更好地服务于下游客户。

募投项目的实施将有助于公司丰富产品线，提升市场占有率。公司未来业务聚焦于汽车低蒸发排放标准的燃油、蒸发排放管路的持续推广，以及新能源汽车热管理系统管路总成及零部件的持续研发、验证、推广，公司将持续研发高端产品、提升产品稳定性和质量可靠性作为重点方向，进一步提升市场占有率及进口产品替代率。本项目的实施将有效缓解公司在生产场地、设备等方面的局限性，提升公司新产品的产业化能力，增强研发成果的转化效率，从而不断拓展公司收入来源。

② 项目建设可行性分析

公司经过二十余年的发展，积累了丰富的技术、研发经验，自主研发了锁紧结构流体管路快速接头、流体控制阀、流体管路消音器等一系列具备核心竞争优势的产品，并依靠快速接头建立的竞争优势，整合了上游流体接头的设计和制造，以及其它注塑零件、模具的设计和制造，形成了完整的零部件研发、制造链条。公司在研项目持续聚焦技术优势领域，紧跟产业发展趋势，有助于募投项目的顺利实施。

经过多年的发展，公司积累了庞大的产品库、项目档案库及设计生产经验，在已有产品参数及技术指标等数据基础上建立了研发平台，具备核心技术延展性及平台化生产能力，可以快速响应政策、市场、客户对产品的需求，并已实现产

品设计的自主化、品种的多样化及生产的自动化。公司积累多年的研发成果助推募投项目的实施,有助于公司扩大生产规模、满足下游客户不断提升的产品需求。

报告期内,公司在稳固现有客户基础上,不断加大下游优质客户的拓展力度。目前,公司已与长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、奇瑞汽车、一汽解放、赛力斯等大中型整车厂商建立长期稳定的合作关系,同时积极拓展了上汽通用、长安福特、吉利汽车、宁德时代等优质品牌客户。丰富的产品研发经验及有效的在研项目转化能力使公司能够更快速响应下游客户的需求,有利于不断拓展新客户、提升未来订单数量,使募投项目的新增产能可以被下游充分消化。

2) 汽车零部件研发中心项目的必要性及可行性

① 项目建设必要性分析

汽车零部件研发中心项目的建设有助于提升公司研发实力,增强核心竞争力,加速在研项目的转化能力。是否拥有优秀的研发能力是整车厂选择零部件供应商时的重要考量因素之一。通过本项目的建设,公司整体研发创新能力将得到进一步提升,产品生产技术、工艺水平、质量控制能力均得到有效改善,可以更好地满足客户对产品的需求,从而有效提升公司核心竞争能力,提升公司行业地位及市场占有率。

汽车零部件研发中心项目的建设有助于公司进一步夯实研发基础,吸引高端技术人才。公司所处行业对技术研发综合能力要求较高,研发人员需具备丰富的与高分子材料、工程机械、汽车制造、自动化等相关的知识技能,并在生产实践中经过多年的经验积累以满足技术研发的要求。通过本项目的建设,公司将进一步完善研发基础设施设备,吸引更多高端技术研发人才,从而满足公司不断增长的研发需求,提高公司整体研发成果的转化率。

② 项目建设可行性分析

汽车零部件研发中心项目建设符合国家产业政策及汽车行业发展趋势。我国汽车产业政策鼓励汽车生产企业提高研发能力和技术创新能力,积极开发具有自主知识产权的产品,实施品牌经营战略。未来整车行业将向科技化、环保化、产能优化升级的方向发展,随着汽车行业对节能减排要求的不断提升,以及新能源汽车的快速发展,整车结构的改变对汽车管路的结构提出了新的要求,也对公司未来产品布局及技术研发提出了挑战。公司目前在研项目着眼于研发满足汽车轻量化、环保化趋势的配套零部件,汽车零部件研发中心建成后,将使公司技术研

发能力进一步提升，研发设备得到升级优化，公司配套响应能力将进一步提高，产品性能更加稳定可靠。

汽车零部件研发中心项目的实施符合公司长期研发战略。整车厂精益生产、准时供货、零库存、及时服务的要求，需要零部件供应厂商要承担起更多的产品设计开发、制造检验、质量保证、及时供货以及市场服务责任，需要汽车零部件企业实行系统化设计、模块化供货，提升企业研发能力，以适应汽车行业逐渐增长的技术需求。通过本项目实施，可以改善公司生产技术和工艺水平，提高生产效率及产品质量可靠性、稳定性，升级丰富产品结构，提高单品及整体盈利能力。

2. 结合募投项目开发计划及实际进展情况说明在建工程余额增长与项目开发计划的匹配性

(1) 募投项目开发计划及实际进展情况

1) 汽车用塑料零部件项目

本项目建设期为 24 个月，第 3 年生产达到设计能力的 60%，第 4 年生产达到设计能力的 80%，第 5 年完全达产。

本项目建设计划分为 8 个阶段，包括项目前期工作、设计、土建施工、设备订购及制造、设备安装、设备调试及试运行、人员培训及竣工验收。具体建设进度安排如下：

序号	建设内容	T+12 月						T+24 月					
		1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12	1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12
1	前期工作												
2	设计												
3	土建安装施工												
4	设备订购及制造												
5	设备安装												
6	设备调试及试运行												
7	人员配置及培训												

序号	建设内容	T+12 月						T+24 月					
		1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12	1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12
8	竣工验收												

2) 汽车零部件研发中心项目

本项目建设期 12 个月，建设周期划分为：前期准备阶段、项目实施阶段、试运营阶段和正式运营研发阶段，具体实施计划如下表：

序号	阶段	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	前期工作												
2	设计及施工												
3	设备定购、制造												
4	设备安装												
5	调试、试运行												
6	人员配置培训												
7	竣工验收												

汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目土建工程于 2020 年 6 月 15 日正式开工，至 2021 年 10 月主体竣工，并按计划完成了轨道保护工程、绿化工程等配套建设工程。目前该项目已完成综合验收，募投项目实际进展与开发计划相匹配。

(2) 在建工程余额增长与项目开发计划的匹配性

报告期内，公司在建工程情况如下：

项 目	2022 年 6 月 30 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目	12,389.30		12,389.30	8,918.00		8,918.00
零星生产设备	2,218.85		2,218.85	246.67		246.67
合 计	14,608.15		14,608.15	9,164.67		9,164.67

(续上表)

项 目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
-----	------------------	------------------

	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目	3,625.83		3,625.83	217.15		217.15
零星生产设备	253.10		253.10	217.56		217.56
合 计	3,878.93		3,878.93	434.71		434.71

报告期各期末，公司在建工程中汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目账面价值分别为 217.15 万元、3,625.83 万元、8,918.00 万元、12,389.30 万元，余额变动的原因系募投项目相关支出。2019 年度，公司支付募投项目土地开发勘测及平整费用，新增在建工程 194.84 万元；2020 年度，公司支付募投项目建设工程款等费用，新增在建工程 3,408.68 万元；2021 年度，公司募投项目工程持续施工，新增各项投入共计 5,292.17 万元，2022 年 1-6 月，公司募投项目工程持续施工，新增各项投入共计 3,471.30 万元。

结合募投项目开发计划及实际进展情况，在建工程余额的增长与项目开发计划具有匹配性。

3. 说明报告期在建工程的成本归集、结转情况，新增在建工程转入固定资产的具体时点，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 在建工程基本情况

报告期内，公司在建工程分为汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目、零星生产设备两大类，其增减变动情况如下：

期 间	工程名称	期初数	本期增加	转入固定资产	期末数
2022 年 1-6 月	汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目	8,918.00	3,471.30		12,389.30
	零星待安装设备	246.67	2,855.24	883.06	2,218.85
	小 计	9,164.67	6,326.54	883.06	14,608.15
2021 年 度	汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目	3,625.83	5,292.16		8,918.00
	零星待安装设备	253.10	900.87	907.30	246.67
	小 计	3,878.93	6,193.03	907.30	9,164.67
2020 年 度	汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目	217.15	3,408.69		3,625.83

期 间	工程名称	期初数	本期增加	转入固定资产	期末数
2019 年 度	零星待安装设备	217.56	759.78	724.25	253.10
	小 计	434.71	4,168.47	724.25	3,878.93
	汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目	22.31	194.84		217.15
	零星待安装设备	418.27	786.17	986.88	217.56
	小 计	440.58	981.01	986.88	434.71

如上表所示，公司在建工程项目主要系汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目工程，报告期内该项目尚处于持续施工状态中，未达到转固条件；零星待安装设备在设备调试安装达到预定可使用状态后即转固，各期转固金额基本稳定。

(2) 在建工程的成本归集情况

1) 汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目

期 间	工程名称	成本类型	期初数	本期增加	转入固定 资产	期末数
2022 年 1-6 月	汽车用塑料 零部件项目 及汽车零部 件研发中心 项目	基建工程	5,652.29	1,413.14		7,065.43
		配套工程	2,571.27	1,973.37		4,544.64
		待安装设备	267.19	0.62		267.81
		勘察设计监理 等相关费用	240.33	31.70		272.03
		资本化利息	161.11	52.47		213.58
		其他	25.81			25.81
	小 计		8,918.00	3,471.30		12,389.30
2021 年 度	汽车用塑料 零部件项目 及汽车零部 件研发中心 项目	基建工程	2,942.04	2,710.25		5,652.29
		配套工程	478.06	2,093.21		2,571.27
		待安装设备		267.19		267.19
		勘察设计监理 等相关费用	134.08	106.25		240.33
		资本化利息	45.85	115.26		161.11
		其他	25.81			25.81
	小 计		3,625.83	5,292.16	-	8,918.00
2020 年	汽车用塑料	基建工程	91.74	2,850.30		2,942.04

期 间	工程名称	成本类型	期初数	本期增加	转入固定 资产	期末数
度	零部件项目及汽车零部件研发中心项目	配套工程	54.16	423.90		478.06
		勘察设计监理等相关费用	71.25	62.83		134.08
		资本化利息		45.85		45.85
		其他		25.80		25.80
	小 计		217.15	3,408.68	-	3,625.83
2019 年 度	汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目	基建工程		91.74		91.74
		配套工程		54.16		54.16
		勘察设计监理等相关费用	22.31	48.93		71.25
	小 计		22.31	194.84	-	217.15

报告期内，公司根据建设项目归集各项在建工程的成本，其中汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目的成本主要由基建工程、配套工程、待安装设备等构成。

① 基建工程

报告期内，基建工程成本构成如下：

期 间	明细项目	期初数	本期增加	本期转入 固定资产	期末数	占比
2022 年 1-6 月	房屋建筑物	5,400.88	1,382.72		6,783.60	96.01%
	土石方工程	150.00			150.00	2.12%
	其他	101.41	30.42		131.84	1.87%
	小 计	5,652.29	1,413.14		7,065.44	100.00%
2021 年度	房屋建筑物	2,730.07	2,670.81		5,400.88	95.55%
	土石方工程	171.41	-21.41		150.00	2.65%
	其他	40.56	60.85		101.41	1.79%
	小 计	2,942.04	2,710.25		5,652.29	100.00%
2020 年度	房屋建筑物		2,730.07		2,730.07	92.80%
	土石方工程	91.74	79.67		171.41	5.83%
	其他		40.56		40.56	1.38%
	小 计	91.74	2,850.30		2,942.04	100.00%
2019 年度	土石方工程		91.74		91.74	100.00%

	小 计		91.74		91.74	100.00%
--	-----	--	-------	--	-------	---------

由上表所示，公司报告期内基建工程由房屋建筑物、土石方工程组成。

A. 房屋建筑物

房屋建筑物项目系汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目房屋建筑物主体建设工程，项目的总施工方为重庆市美联建筑工程有限公司。截至2022年6月30日，主体建设基本竣工，尚未完成工程竣工决算。

B. 土石方工程

土石方工程主要包括总项目施工前期的场地平整、基坑（槽）与管沟开挖、路基开挖、人防工程开挖、地坪填土、路基填筑以及基坑回填等施工内容，该项目施工方为重庆市长寿区葛兰建筑工程有限公司。2019年，土石方工程开始施工。2021年土石方工程发生额为负数，系完成决算后审减工程量所致。截至2022年6月30日，土石方工程总体累计投入150万元，土石方工程建设基本完成。

② 配套工程

配套工程系为基建工程提供对应配套安装工程、环境建设及电梯空调等辅助设施。报告期内，配套工程投入成本分别为54.16万元、478.06万元、2,571.27万元、4,544.64万元，主要由水电气安装工程、绿化工程、中央空调、管道工程及废水废气治理工程等组成。

期 间	明细项目	期初数	本期增加	本期转入 固定资产	期末数	占比
2022 年 1-6 月	绿化工程	726.38	518.19		1,244.57	27.39%
	水电气安装工程	922.53	106.93		1,029.46	22.65%
	装饰工程		981.50		981.50	21.60%
	中央空调	432.90	83.39		516.29	11.36%
	管道工程	120.00	36.85		156.85	3.45%
	厂房地坪	66.88	35.40		102.28	2.25%
	废水废气治理工程	92.05			92.05	2.03%
	其他	210.53	211.11		421.64	9.28%
	小 计	2,571.27	1,973.37		4,544.64	100.00%
2021 年度	水电气安装工程	336.10	586.43		922.53	35.88%
	绿化工程		726.38		726.38	28.25%

期 间	明细项目	期初数	本期增加	本期转入 固定资产	期末数	占比
	中央空调	32.04	400.86		432.90	16.84%
	管道工程		120.00		120.00	4.67%
	废水废气治理工程	18.51	73.54		92.05	3.58%
	厂房地坪		66.88		66.88	2.60%
	其他	91.41	119.12		210.53	8.19%
	小 计	478.06	2,093.21		2,571.27	100.00%
2020年度	水电气安装工程	54.16	281.94		336.10	70.31%
	中央空调		32.04		32.04	6.70%
	废水废气治理工程		18.51		18.51	3.87%
	其他		91.41		91.41	19.12%
	小 计	54.16	423.90		478.06	100.00%
2019年度	水电气安装工程		54.16		54.16	100.00%
	小 计		54.16		54.16	100.00%

A. 水电气安装工程

水电气安装工程主要包括给排水工程、采暖工程、电气工程、通风工程等配套工程。报告期内，供水设施的供应商为重庆两江水务有限公司，供电施工及设施的供应商主要为重庆炬石实业有限公司、重庆俊其谚建材有限公司。2019年，完成与项目相关的水管安装、400KVA 用电设备安装、DN40 水表安装项目；2020年，完成与项目相关的专用供电设施建设，并根据用电需求增补了相应供电设施；2021年，增补 10KV 电力工程，进一步增压扩容，全面进行供水安装等配套工程建设，包括消防及生活用水安装。截至 2022 年 6 月 30 日，厂房供电及增压扩容设施基本到位。

B. 绿化工程

绿化工程为厂区环境建设的重要内容，施工方为重庆市日月花卉园林有限公司，主要负责厂区绿化苗木栽植、苗木养护管理、景观设施施工、苗木采购、验收、培育等。截至 2022 年 6 月 30 日，景观设计阶段工作已完成，采购绿植到位，绿化工程项目进度达 90%以上，处于栽植养护阶段。

C. 装饰工程

装饰工程于 2022 年 2 月启动推进，施工内容主要包括厂区 1#、2#和 5#楼地面铺贴、墙面及顶棚装修及装饰、隔墙隔断、灯具等制作安装项目，施工单位为重庆明缘居装饰工程有限公司。截至 2022 年 6 月 30 日，装修材料陆续到厂，现场装修工程处于施工安装阶段。

D. 其他

其他主要为厂房中央空调、管道工程及废水废气治理工程等，处于在安装状态。

③ 待安装设备

待安装设备为生产用设备、研发用设备等，主要包括单层光管挤出生产线、智能装配线待安装设备（行架）、挤出自动化上料设备等。截至 2022 年 6 月 30 日，生产用设备、研发用设备已到货并处于待安装调试状态。

④ 勘察设计监理等相关费用

勘察设计监理等相关费用主要系前期建设勘察费用、工程设计单位的设计费用、第三方监理单位的工程监理费用。截至 2022 年 6 月 30 日，相关勘察、设计、监理等工作已基本完成，尚未完成竣工决算。

⑤ 资本化利息

资本化利息系公司专门借款对应的贷款利息支出。

2) 零星待安装设备

零星待安装设备主要系针对公司目前已投用生产设备新增产能而零星购置的生产设备或已投用生产线的设备改造等支出，归集的成本主要包括设备购置支出、安装费用以及改造支出。

(3) 在建工程转固具体时点

1) 汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目

截至 2022 年 6 月 30 日，汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目已累计投入金额 12,389.30 万元，工程的整体完工进度为 95.00%，尚未达到预定可使用状态，该工程尚未转固。

2) 零星待安装设备

待安装设备在完成安装调试后达到预定可使用状态时转入固定资产。报告期内，零星待安装设备转入固定资产金额分别为 986.88 万元、724.25 万元、907.30 万元、883.06 万元，其中各期转入固定资产的待安装设备中金额排名前十大

的设备合计金额分别为 765.17 万元、647.63 万元、861.53 万元、830.06 万元，占当期转固金额比例分别为 77.53%、89.42%、94.96%、94.00%。

报告期内，金额排名前十的待安装设备转固情况如下：

期 间	项 目 名 称	合同签订 期间	到货 期间	安装调试 耗时长	达到预定 可使用状 态时间	转固 时点	转固 金额
202 2 年 1-6 月	五层管尼龙生产线	2022 年 5 月	2022 年 5 月	1 个月以 内	2022 年 5 月	2022 年 5 月	230.18
	五层波纹管设备	2021 年 8 月	2022 年 1 月	1 个月以 内	2022 年 1 月	2022 年 1 月	229.92
	风冷成型机	2021 年 10 月	2022 年 1 月	3 个月以 内	2022 年 4 月	2022 年 4 月	112.29
	E14 推扣式接头装配 线	2022 年 5 月	2022 年 5 月	1 个月以 内	2022 年 5 月	2022 年 5 月	81.95
	注塑机螺杆组件	2022 年 1 月	2022 年 4 月	1 个月以 内	2022 年 5 月	2022 年 5 月	47.38
	信息化建设网络安 全及数据中心	2021 年 7 月	2021 年 12 月	3 个月以 内	2022 年 3 月	2022 年 3 月	37.36
	E14 推扣式接头装配 线工装	2022 年 5 月	2022 年 5 月	1 个月以 内	2022 年 5 月	2022 年 5 月	36.38
	E14 推扣式接头半自 动装配线	2022 年 4 月	2022 年 4 月	1 个月以 内	2022 年 4 月	2022 年 4 月	30.45
	宁德时代气密检测 工装（5 套）	2021 年 12 月	2022 年 3 月	2 个月以 内	2022 年 5 月	2022 年 5 月	12.39
	宁德时代气密流量 检测工装（5 套）	2021 年 11 月	2022 年 1 月	2 个月以 内	2022 年 3 月	2022 年 3 月	11.77
	小 计	-----	-----	-----	-----	-----	830.06
2021 年度	五层波纹管成型机	2021 年 8 月	2021 年 12 月	1 个月以 内	2021 年 12 月	2021 年 12 月	190.08
	E18 推扣式接头全自 动装配检测线	2021 年 11 月	2021 年 11 月	1 个月以 内	2021 年 12 月	2021 年 12 月	119.78
	高温单层挤出设备添 加喷火及探头	2020 年 11 月	2021 年 1 月	1 个月以 内	2021 年 1 月	2021 年 1 月	85.98
	新单层管挤出机	2021 年 5 月	2021 年 7 月	2 个月以 内	2021 年 9 月	2021 年 9 月	84.29
	E20 推扣式接头半自 动装配线	2021 年 7 月	2021 年 11 月	1 个月以 内	2021 年 12 月	2021 年 12 月	82.53
	真空单向阀全自动装 配机增加振镜	2020 年 10 月	2020 年 12 月	2 个月以 内	2021 年 2 月	2021 年 2 月	82.04
	15.82 不可拆卸式接 头装配机	2021 年 7 月	2021 年 9 月	1 个月以 内	2021 年 10 月	2021 年 10 月	60.32
	E18 推扣式接头半自 动装配机	2021 年 7 月	2021 年 9 月	1 个月以 内	2021 年 10 月	2021 年 10 月	58.77
	E14 推扣式接头半自 动装配线	2021 年 8 月	2021 年 9 月	1 个月以 内	2021 年 10 月	2021 年 10 月	57.52
	17.5 不可拆卸式接 头装配检测线	2021 年 12 月	2021 年 12 月	1 个月以 内	2021 年 12 月	2021 年 12 月	40.21

期间	项目名称	合同签订期间	到货期间	安装调试 耗费时长	达到预定 可使用状态时间	转固 时点	转固 金额
	小 计	-----	-----	-----	-----	-----	861.53
2020 年度	7.89 快插头组装检测设备	2019年8月	2019 年 12 月	1 个月以 内	2020年1月	2020年1月	194.96
	风冷成型机	2020年7月	2020 年 10 月	2 个月以 内	2020 年 12 月	2020 年 12 月	146.46
	气动插接机 16#-21# (6 台)	2019 年 11 月	2020年1月	5 个月以 内	2020年6月	2020年6月	78.00
	冷却管疲劳试验机 FPT	2019年9月	2019 年 11 月	5 个月以 内	2020年4月	2020年4月	60.18
	测漏机 5 台	2019 年 11 月	2020年1月	5 个月以 内	2020年6月	2020年6月	45.20
	15.82 不可拆卸式接头 装配机（欧姆龙相机改造）	2020 年 12 月	2020 年 12 月	1 个月以 内	2020 年 12 月	2020 年 12 月	34.47
	通用 PT-171 项目气 密流量检测设备	2019年2月	2019年4月	3 个月以 内	2020年6月	2020年6月	26.34
	11.8 不可拆卸式接头 装配机	2019年9月	2020 年 11 月	1 个月以 内	2020 年 12 月	2020 年 12 月	25.90
	通用 PS267 项目气密 流量检测设备	2020年4月	2020 年 10 月	3 个月以 内	2020 年 12 月	2020 年 12 月	19.12
	高低压测漏仪	2019 年 11 月	2020年1月	5 个月以 内	2020年6月	2020年6月	17.00
	小 计	-----	-----	-----	-----	-----	647.63
2019 年度	燃油蒸发测试综合试 验台	2018年1月	2018 年 12 月	3 个月以 内	2019年3月	2019年3月	161.78
	低压 PVT 试验机	2019年5月	2019年6月	1 个月以 内	2019年7月	2019年7月	120.39
	风冷成型机	2019年8月	2019 年 10 月	3 个月以 内	2019 年 12 月	2019 年 12 月	107.80
	两通阀装配检测线	2019年2月	2019年6月	1 个月以 内	2019年7月	2019年7月	85.67
	15.82 接头设备	2019年5月	2019年7月	1 个月以 内	2019年8月	2019年8月	73.37
	PLM 项目硬件	2018年8月	2018 年 12 月	3 个月以 内	2019年3月	2019年3月	46.96
	气密检漏设备/ATEQ 检漏仪	2019年2月	2019年5月	3 个月以 内	2019年7月	2019年7月	45.38
	2#11.8 接头装配机	2019年5月	2019年7月	1 个月以 内	2019年8月	2019年8月	43.92
	7.89 自制按钮式接头 装配机	2019年6月	2019年9月	1 个月以 内	2019 年 10 月	2019 年 10 月	40.79
	2#15.82 按钮式接头 装配机	2019年8月	2019 年 11 月	1 个月以 内	2019 年 12 月	2019 年 12 月	39.12
	小 计	-----	-----	-----	-----	-----	765.17

如上表所示，报告期内，设备安装调试时间基本为 1-3 月，待安装设备需依

据公司生产的定制化需求进行特定部件或零件的安装调试并执行验证程序,存在部分特定零件未到货或安装调试中未达生产标准返厂更换等情况,安装调试时间较长。2020年,部分设备安装调试时间长达5个月,主要系2020年上半年国内疫情影响所致。

(4) 相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

1) 关于资产成本核算范围

根据在建工程的建造或安装方的不同,可将公司报告期内的在建工程分为自行建造的固定资产与外购固定资产两大类,其中:汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目属于自行建造的固定资产,零星待安装设备属于外购的固定资产。

① 自行建造固定资产

《企业会计准则》规定:“…自行建造固定资产的成本,由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。包括工程用物资成本、人工成本、交纳的相关税费、应予资本化的借款费用以及应分摊的间接费用…”。公司将与汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目建设相关的基建工程支出、配套工程支出、待安装设备支出、勘察设计监理等相关支出以及资本化利息计入工程成本,符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

② 外购固定资产

《企业会计准则》规定:“…企业外购固定资产的成本,包括购买价款、相关税费、使固定资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费和专业人员服务费等…”。公司将与零星待安装设备相关的设备购置支出、安装费用以及改造支出计入设备成本,符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

2) 关于转固时点

报告期内,公司无自行建造的固定资产转固,仅有外购固定资产转固。

《企业会计准则》规定:“…外购固定资产是否达到预定可使用状态,需要根据具体情况进行分析判断。如果购入不需安装的固定资产,购入后即可发挥作用,因此,购入后即可达到预定可使用状态。如果购入需安装的固定资产,只有安装调试后达到设计要求或合同规定的标准,该项固定资产才可发挥作用,达到预定可使用状态…”。报告期内,公司的零星待安装设备均属于采购完成后需要进一步

安装调试的固定资产。在待安装设备安装调试完成后，公司采购部门、生产运营部门、财务部门将进行联合验收并形成项目设备调试验收单，财务人员依据设备调试验收单记录验收时间，于当月将在建工程转入固定资产。因此，报告期内公司待安装设备转固符合《企业会计准则》关于固定资产初始计量的规定。

综上所述，公司目前的在研项目投入、产出与转化情况良好；公司的募投项目汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目具有必要性与可行性；报告期内，公司在建工程余额增长与项目开发计划较为匹配；报告期内，公司在建工程的成本归集、结转、新增在建工程转入固定资产的具体时点和相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）请说明公司固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象

1. 说明公司固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果

报告期各期，公司根据《固定资产管理制度》制定固定资产盘点计划，由生产设备管理人员、办公设备使用人员及其他后勤人员对公司固定资产执行盘点。

报告期各期末，公司固定资产具体盘点情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
盘点时间	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 30 日
盘点地点	重庆市江北区港宁路 18 号；重庆市渝北区回兴街道羽裳支路 6 号；广西柳州市鱼峰区阳和工业园区和润路中小企业二基地四号厂房			
盘点人员	工程部设备管理员、各部门设备使用人员及其他后勤人员			
监盘人员	审计机构项目组成员、保荐机构项目组成员			
盘点范围	房屋及建筑物、生产设备、运输设备、通用设备			
盘点方法	实地盘点			
固定资产原值	18,678.19	17,533.07	15,479.78	13,531.02
盘点金额	14,899.32	14,082.08	14,562.65	11,114.58
盘点比例	79.77%	80.32%	94.08%	82.14%
盘点结果	账实相符，固定资产使用情况良	账实相符，固定资产使用情况良	账实相符，固定资产使用情况良	账实相符，固定资产使用情况良

	好	好	好	好
--	---	---	---	---

2. 报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，是否存在减值迹象

报告期内，公司固定资产不存在减值迹象，固定资产减值测算过程详见本说明七(一)3之所述。

综上所述，报告期内，公司根据《固定资产管理制度》制定固定资产盘点计划，并组织相关人员对固定资产进行盘点，盘点结果显示固定资产账实相符且使用情况良好；公司固定资产不存在减值迹象。

(五) 核查程序

1. 获取固定资产卡片账，访谈公司的生产运营总监，了解生产设备的主要构成与效用，并结合公司产品生产工艺流程按效用对生产设备进行分类分析；

2. 结合公司产能、产量情况，对生产使用的固定资产的变动及成新率情况进行计算分析，并依据公司报告期内折旧变动，分析生产使用的固定资产成新率情况及合理性；

3. 查询同行业可比公司的固定资产折旧与减值准备的计提政策与计提情况，与公司的计提政策和计提情况进行对比分析；

4. 访谈公司技术总监，了解公司核心技术的先进性，分析核心技术对产能、产量和经营规模的影响；

5. 查阅同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司的核心技术，并与公司的核心技术进行对比分析；

6. 访谈公司生产总监，了解生产设备的先进性，并分析生产设备对产能、产量和经营规模的影响；

7. 结合报告期各期末公司固定资产中生产设备的变动情况，分析公司设备与实际产能、产量和经营规模的匹配性；

8. 获取公司的在研项目清单，以及研发项目投入、产出等相关数据，并访谈研发部门负责人，了解各期项目投入及产出情况；获取募投项目相关可行性研究资料等，并向公司总经理了解募投项目的必要性和可行性；

9. 检查募投项目开发计划及工程实际进展情况，查阅在建工程相关凭证，分析在建工程余额增长与募投项目开发计划的匹配性；

10. 对在建工程进行实地监盘，观察各项在建工程项目进度情况；

11. 检查在建工程入账原始凭证，检查设备验收单和工程竣工报告，核查在

建工程转固时点是否与实际情况一致，判断在建工程的成本归集、转入固定资产的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；

12. 报告期各期末对公司固定资产执行监盘程序，具体情况如下：

(1) 获取公司固定资产盘点计划、固定资产盘点表，观察公司固定资产盘点情况，确定公司盘点人员是否准确记录固定资产的数量和状况；

(2) 实地检查重要固定资产，关注固定资产的使用状态，检查是否存在长期闲置、毁损等情况；

(3) 记录监盘过程，形成书面记录。

(六) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司固定资产中的生产设备主要包括注塑设备、挤出设备、成型设备、装配设备、检测设备，与公司产品的主要生产环节注塑、挤出、成型、装配、检测相一致；报告期内，公司产能变动与生产设备原值的变动趋势保持一致，且产能利用率较高；公司销售订单规模逐年增长推动公司不断投入新设备，公司产能及产量增长，但生产设备各期累计折旧增速大于设备投入的增长幅度，生产设备成新率逐年降低；公司生产设备成新率与同行业可比公司存在一定差异，但与同行业可比公司的生产设备成新率波动趋势一致；公司固定资产折旧政策与同行业可比公司基本一致，并一贯执行，固定资产折旧计提充分；公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备；同行业可比公司均未对固定资产计提减值准备，公司与同行业可比公司的情形一致；

2. 公司的核心技术、生产设备具有先进性，与公司作为国内主要汽车塑料流体管路供应商的行业地位相符，与报告期内的实际产能、产量和经营规模相符，能有效支撑公司报告期业务开展和经营规模变化；

3. 报告期内，公司的在研项目投入、产出与转化情况良好；公司的募投项目汽车用塑料零部件项目及汽车零部件研发中心项目具有必要性与可行性；报告期内，公司在建工程余额增长与项目开发计划较为匹配；报告期内，公司在建工程的成本归集、结转、新增在建工程转入固定资产的具体时点和相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

4. 报告期内，公司根据《固定资产管理制度》制定固定资产盘点计划，并组织相关人员对固定资产进行盘点，盘点结果显示固定资产账实相符且使用情况

良好；报告期内，公司固定资产不存在减值迹象。

八、关于销售费用（审核问询函问题 13）

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人销售费用率分别为 4.91%、5.81%、2.06%和 2.29%，考虑计入营业成本的运输费用后，2020 年、2021 年 1-6 月的销售费率分别为 4.52%、4.54%，仍存在下降趋势。首轮问询回复未充分说明发行人 2020 年销售费用率下降较多且低于同行业可比公司平均值的合理性。

（2）2018 及 2019 年度，发行人销售费用率高于行业平均值，2020 年、2021 年 1-6 月低于行业平均值，未充分说明合理性。

请发行人补充说明剔除运费计入营业成本的影响后，发行人 2020 年起销售费用呈下降趋势，且低于同行业可比公司平均值的原因及合理性，发行人销售模式、销售人员薪酬及业务拓展方式是否发生较大变化，是否存在关联方代垫成本费用情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）补充说明剔除运费计入营业成本的影响后，公司 2020 年起销售费用呈下降趋势，且低于同行业可比公司平均值的原因及合理性，公司销售模式、销售人员薪酬及业务拓展方式是否发生较大变化，是否存在关联方代垫成本费用情形

1. 补充说明剔除运费计入营业成本的影响后，公司 2020 年起销售费用呈下降趋势，且低于同行业可比公司平均值的原因及合理性

报告期内，公司销售费用及销售费用率的具体构成如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售费用（含运费）	1,608.21	3,581.31	2,644.61	2,148.28
营业收入	36,138.68	72,579.72	58,499.10	37,000.55
销售费用率（含运费）	4.45%	4.93%	4.52%	5.81%

由上表所示，报告期内，销售费用（含运费）分别为 2,148.28 万元、2,644.61 万元、3,581.31 万元、1,608.21 万元，呈上升趋势；销售费用率（含运费）分别为 5.81%、4.52%、4.93%、4.45%，呈波动下降趋势。

（1）2020 年起销售费用率呈下降趋势的原因及合理性

2020 年、2021 年，营业收入分别较上年增长 58.10%、24.07%，销售费用（含运费）分别较上年增长 23.10%、35.42%，销售费用率（含运费）分别较上年下降 1.29%、上升 0.41%，具体分析如下：

1) 2020 年销售费用率（含运费）下降原因

2020 年主要客户销售收入大幅增长，公司获得更大的规模效应，2020 年的销售费用率（含运费）有所下降。同时，受 2020 年初疫情的影响，公司销售人员的商务、差旅活动较 2019 年减少，2020 年销售费用中的业务招待费、差旅费较 2019 年有所下降。因此，2020 年销售费用（含运费）增幅小于营业收入增幅，2020 年的销售费用率（含运费）较 2019 年有所下降。

2) 2021 年销售费用率（含运费）上升原因

2021 年，公司销售费用（含运费）增长较快主要原因：① 销售规模继续扩大，运费、仓储费、售后服务费增长较快；② 疫情得以有效控制后，销售人员的商务、差旅活动增多，业务招待费、差旅费增加；③ 2021 年公司经营业绩实现了大幅增长，销售人员薪酬较 2020 年增长较快。因此，2021 年公司销售费用（含运费）增幅大于营业收入增幅，2021 年的销售费用率（含运费）较 2020 年有所上升。

(2) 2020 年起销售费用率低于同行业可比公司平均值的原因及合理性

2020 年，川环科技、标榜股份将运输费用列报至销售费用，鹏翎股份、公司将运输费用列报至营业成本，川环科技、标榜股份、鹏翎股份的销售费用率分别为 5.57%、1.73%、2.14%，同行业可比公司销售费用率的平均值为 2.98%，公司的销售费用率为 2.06%，低于同行业可比公司平均值。2021 年，川环科技、标榜股份将 2020 年运输费用调整至营业成本，调整后川环科技、标榜股份 2020 年的销售费用率分别为 2.32%、0.75%，重新计算后的同行业可比公司 2020 年销售费用率的平均值为 1.74%，公司 2020 年的销售费用率 2.06%高于同行业可比公司平均值。

报告期内，公司与同行业可比公司的销售费用率对比情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
川环科技	2.40%	2.24%	2.32%	5.57%
鹏翎股份	2.55%	3.00%	2.14%	4.65%

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
标榜股份	1.11%	0.98%	0.75%	1.73%
可比公司平均值	2.02%	2.07%	1.74%	3.98%
公司	2.31%	2.61%	2.06%	5.81%

[注] 2019 年的销售费用率包括运费，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月的销售费用率不包括运输费用

由上表所示，报告期内，公司的销售费用率均高于可比公司销售费用率平均值。报告期内，公司与同行业可比公司的销售费用率对比分析如下：

1) 川环科技

公司的销售费用率与川环科技总体比较接近，主要系公司与川环科技在生产基地布局、客户地理分布方面较为相似所致。川环科技的生产基地位于西南地区的四川省大竹县，销售客户主要包括吉利、上汽五菱、长安、长安福特、长安马自达、三菱、北汽、广汽、比亚迪、奇瑞等，客户的地理分布范围比较广泛；公司的生产基地位于西南地区的重庆市与华南地区的广西柳州市，主要销售客户包括长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、长安福特等，客户的地理分布范围亦比较广泛。因此，公司与川环科技的销售费用率总体比较接近具有合理性。

2) 鹏翎股份

公司 2019 年的销售费用率高于鹏翎股份，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月的销售费用率均低于鹏翎股份，具体分析如下：

① 2020-2021 年及 2022 年 1-6 月

公司产品主要向汽车整车制造商或其他汽车零部件供应商销售，销售市场相对集中、后期市场维护成本相对较低。鹏翎股份的发动机附件系统软管及总成、汽车燃油系统软管及总成等产品主要向汽车整车制造商或其他汽车零部件供应商销售，而 EPDM 密封制品、TPV 密封制品、PVC 密封制品等产品主要向相对复杂且分散的汽车后期维护市场销售。鹏翎股份的销售人员数量多于公司、市场维护成本大于公司，因此，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月鹏翎股份的销售费用率高于公司。

② 2019 年

2019 年下半年，公司主要客户“国六”标准车型集中排产且分布较广，为保证产品供货的及时性，公司部分批次产品采用了航空运输方式，因此 2019 年

公司的销售费用率高于鹏翎股份。

3) 标榜股份

公司销售费用率高于标榜股份，主要系标榜股份的销售客户主要为一汽大众、上汽大众、上汽大通等，客户比较集中且靠近标榜股份的生产基地江苏江阴。因此，标榜股份销售费用率远低于同行业公司的平均水平，亦低于公司的销售费用率。公司的销售费用率高于标榜股份具有合理性。

2. 公司销售模式、销售人员薪酬及业务拓展方式是否发生较大变化

(1) 销售模式

公司销售采取直销方式，销售流程包括销售计划管理、客户开发与管理、销售定价、销售合同管理、发货管理、销售收款、售后服务等环节。

销售部负责对客户信息进行跟踪收集和更新，并开发新客户。同时，客户经理负责对合同文本中关于产品品种、市场区域、数量、价格、发货、结算方式、售后质量问题、双方的权利义务等关键条款进行核对。销售部根据交付计划委托第三方物流组织发货。销售部和质量部负责客户的售后服务，销售部每年末进行顾客满意度调查，统计客户对价格、交付、质量等方面的反馈及意见。

公司与客户的结算方式分为“使用产品后结算”和“确认收到产品后结算”。对于整车厂客户，主要采用“使用产品后结算”方式，即公司根据客户订单安排生产，完成订单后，公司将产品发往第三方物流仓库，客户从第三方物流仓库领用后通过邮件或供应商平台等方式通知公司使用产品明细，相关控制权在此时转移，公司取得收款的相关权利，在此基础上根据客户使用产品数量和确定的价格确认销售收入；对于零部件生产厂商客户，主要采用“确认收到产品后结算”方式，即公司根据客户订单安排生产，将产品运送至客户指定仓库并由客户签收确认，相关控制权在此时转移，公司取得收款的相关权利，公司与客户对账后，根据客户确认的订单数量和确定的价格确认销售收入。

销售部协助财务部不定期与客户以对账函、邮件、电话等方式核对。销售部对超过信用期或具有一定风险的欠款客户通过发催收函等方式进行跟踪管理，对于无法收回的货款及时付诸法律手段解决。

报告期内，公司销售模式未发生变化。

(2) 销售人员薪酬

1) 销售人员薪酬政策

公司员工薪酬由基本工资和年终奖金组成，年终奖金以员工月基本工资为基础，根据个人出勤情况和年终考评结果确定奖金系数，从而计算得出年终奖金。销售人员的绩效考核指标主要包括新项目业绩、销售回款、客户满意度等。

报告期内，公司销售人员薪酬政策未发生较大变化。

2) 实际薪酬金额

报告期内，销售人员薪酬分别为 223.37 万元、263.91 万元、559.99 万元、196.55 万元，其中 2019-2021 年度呈增长趋势，与营业收入变动趋势保持一致。2020 年、2021 年销售人员薪酬分别较上年增长 18.15%、112.91%，2020 年、2021 年营业收入分别较上年增长 58.10%、24.07%。2020 年增长幅度低于营业收入增幅，主要原因：2020 年营业收入大幅增长主要系主要客户原有“国五”转“国六”后的配套车型销售大幅增长所致，新项目销售贡献相对较低，销售考核绩效增加相对较低，及薪酬相对较低的普通销售人员增加较多。2021 年增长幅度高于营业收入增长幅度，主要原因：在新项目开发方面，2021 年实现客户净增加 29 家，新项目开发表现优异；在销售回款方面，2021 年末应收账款较 2020 年末应收账款的增长幅度小于 2021 年营业收入增长幅度，销售回款表现优异，应收账款周转率持续提高；公司 2021 年超额完成销售目标和净利润目标，进一步带动销售人员薪酬增加较多。

报告期内，公司销售人员薪酬政策未发生较大变化，销售人员薪酬呈逐年增长趋势，与公司各期营业收入规模变动相匹配。

(3) 业务开拓模式

按照汽车零部件行业的惯例，整车厂首先对零部件厂商从技术、设备、研发等方面进行整体评审，通过评审之后纳入某个供应领域的合格供应商名录。在开发新车型或新机型时，整车厂会按照不同零件向相应供应领域内的合格供应商发出开发邀请，并发出报价请求，零部件企业凭借同步开发能力提出与新型汽车或发动机的匹配设计，结合自身的技术方案、成本估算，并考虑市场价格及与客户的合作历史情况，综合评估定价，并提出报价。通过综合评估后，零部件公司拿到整车厂的项目定点，并约定供货周期、供货时间、质量责任等具体商业条款，产品开发通过认可后，正式进入批量供货阶段，至此整个业务开拓过程完成。

报告期内，公司的业务开拓模式未发生变化。

3. 是否存在关联方代垫成本费用情形

报告期内，不存在关联方代垫成本费用情形。

综上所述，剔除运费计入营业成本的影响后，报告期内销售费用（含运费）呈上升趋势，销售费用率（含运费）呈波动下降趋势，其中：2020 年销售费用率（含运费）下降主要系营业收入增幅大于销售费用（含运费）增幅所致，2021 年销售费用率（含运费）上升主要系销售费用（含运费）增幅大于营业收入增幅所致；报告期内，公司的销售费用率均高于可比公司销售费用率平均值，公司与可比公司的销售费用率存在差异但具有合理性；报告期内，公司的销售模式、销售人员薪酬政策及业务拓展方式未发生较大变化，销售人员薪酬呈逐年增长趋势，与公司各期营业收入规模变动趋势相匹配，不存在关联方代垫成本费用情形。

（二）核查程序

1. 获取公司销售费用明细表，分析销售费用总额、销售费用率及各期间的波动情况，并与同行业可比公司进行比较，判断是否合理；

2. 获取控股股东、实际控制人及近亲属、持股比例较高的股东及近亲属、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的个人银行卡交易流水，检查是否与公司及其供应商之间存在异常的资金流水，核查是否存在控股股东、实际控制人及近亲属、持股比例较高的股东及近亲属、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员代垫成本费用的情形；

3. 获取控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的账户完整性承诺函及不存在为公司代垫成本费用的承诺函；

4. 访谈公司主要供应商，了解是否存在为公司代垫成本费用的情形，并获取其出具的与公司关联方不存在资金往来或其他利益安排的声明；

5. 访谈总经理、销售总监，了解公司销售模式、业务拓展方式的具体情况以及是否发生重大变化；

6. 访谈人力资源总监，了解公司的销售人员薪酬政策是否存在重大变化。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1. 剔除运费计入营业成本的影响后，报告期内销售费用（含运费）呈上升趋势，销售费用率（含运费）呈波动下降趋势，其中：2020 年销售费用率（含运费）下降主要系营业收入增幅大于销售费用（含运费）增幅所致，2021 年销售费用率（含运费）上升主要系销售费用（含运费）增幅大于营业收入增幅所致；

2. 报告期内，公司的销售费用率均高于可比公司销售费用率平均值，公司与可比公司的销售费用率存在差异但具有合理性；

3. 报告期内，公司的销售模式、销售人员薪酬政策及业务拓展方式未发生较大变化，销售人员薪酬呈逐年增长趋势，与公司各期营业收入规模变动趋势相匹配，不存在关联方代垫成本费用情形。

九、关于废料销售（审核问询函问题 14）

申报文件显示，发行人报告期存在向供应商重庆中尔工贸有限公司销售废料的情形。

请发行人：

（1）说明报告期各期废料销售金额、占当期营业收入的比例、主要销售对象及与发行人及其实际控制人的关联关系，说明向供应商销售废料的原因及商业合理性。

（2）结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明报告期各期废料收入与发行人原材料的领用、消耗是否匹配，发行人废料收入相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，相关内控制度是否健全有效，废料收入的规模与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师对上述问题以及对发行人其他业务收入和成本的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）说明报告期各期废料销售金额、占当期营业收入的比例、主要销售对象及与公司及其实际控制人的关联关系，说明向供应商销售废料的原因及商业合理性

1. 报告期各期废料销售金额、占当期营业收入的比例

报告期内，公司向重庆中尔工贸有限公司、重庆鑫茂塑料有限公司等销售废料，具体构成如下：

项 目	关联关系	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
重庆中尔工贸有限公司	非关联方	3.54	10.71	21.49	3.90
重庆鑫茂塑料有限公司	非关联方	12.71	14.44	12.55	33.06
其他零星单位	非关联方	0.42	2.03	5.00	0.25

合 计		16.68	27.17	39.04	37.21
营业收入		36,138.68	72,579.72	58,499.10	37,000.55
占营业收入的比例		0.05%	0.04%	0.07%	0.10%

报告期内，公司主要向重庆中尔工贸有限公司、重庆鑫茂塑料有限公司等销售废料，各期废料销售金额及占营业收入的比例均较小。

2. 主要废料销售对象基本情况

(1) 重庆中尔工贸有限公司

项 目	具体内容
供应商名称	重庆中尔工贸有限公司
注册资本	50 万元人民币
经营地址	重庆市大渡口区春晖路街道松青路 1011 号 2 栋 25-7 号
法定代表人	郑海峰
经营范围	销售：化工产品及其原料（不含危险化学品和易制毒化学物品）、塑料制品、汽车装饰品、汽车配件（不含发动机）；货物及技术进出口（国家禁止或限制进出口的除外）。
主要业务	化工产品及其原料销售
与公司及公司实际控制人的关联关系	不存在关联关系

(2) 重庆鑫茂塑料有限公司

项 目	具体内容
供应商名称	重庆鑫茂塑料有限公司
注册资本	50 万元人民币
经营地址	重庆市南岸区鸡冠石镇和平村六角湾社
法定代表人	毛文坤
经营范围	生产、销售塑料制品、热收缩膜；销售五金、交电、化工（不含化学危险品）、机电产品（不含汽车）、建材、百货（不含农膜）。
主要业务	生产、销售塑料制品、热收缩膜
与公司及公司实际控制人的关联关系	不存在关联关系

3. 公司向供应商销售废料的原因及商业合理性

报告期内，公司向供应商重庆中尔工贸有限公司、重庆鑫茂塑料有限公司等销售生产废料，主要系前述销售对象具有尼龙颗粒、管材废料的回收、改性循环加工的能力。同时废料销售也为公司创造一定收益，最终形成了采购和销售的双向业务。

综上，报告期内，公司废料销售金额及占营业收入的比例均较小；主要销售

对象重庆中尔工贸有限公司、重庆鑫茂塑料有限公司与公司及公司实际控制人之间不存在关联关系；公司向重庆中尔工贸有限公司、重庆鑫茂塑料有限公司销售生产废料主要系前述销售对象具备废料的回收、改性循环加工的能力或渠道。

(二) 结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明报告期各期废料收入与公司原材料的领用、消耗是否匹配，公司废料收入相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，相关内控制度是否健全有效，废料收入的规模与同行业可比公司是否一致

1. 结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明报告期各期废料收入与公司原材料的领用、消耗是否匹配

(1) 生产过程的主要损耗环节

公司主要产品的主要原材料为塑料粒子等原材料，具体废料损耗环节及情况如下：

项 目	原材料	废料产生过程	废料类别名称
注塑	PA66、PA610、玻纤 PA12、POM 等塑料粒子	注塑机开机及更换生产材料洗机时，未充分干燥的热塑性塑料通过注塑机螺杆炮筒和驱动系统形成块状含油等颗粒废料，或因热膨胀不均匀造成形状不规则废料	机头料、颗粒料
挤出	PA12 等塑料粒子	挤出生产线开机及更换生产材料洗机时，未充分干燥的热塑性塑料通过挤出设备螺杆和驱动系统形成含油颗粒废料；熔融塑料粒子热膨胀不均匀造成熔融物未充分粘合挤出，模具型腔形成不合格胚管等管材废料	机头料、管材料
成型	——	成型工艺无废料产生	——
装配	——	装配环节无废料产生	——

(2) 废料收入与公司原材料的领用、消耗是否匹配

报告期内，公司废料数量、金额、损耗率情况如下：

项 目	类 别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
废 料 数 量 (吨)	机头料	13.75	23.43	11.93	1.98
	颗粒料	5.05	7.77	9.61	3.71
	管材料	5.80	9.51	20.10	25.27

项 目	类 别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	小 计	24.60	40.71	41.64	30.96
废料销售金额(万元)	机头料	4.32	7.38	3.75	0.63
	颗粒料	4.84	7.46	9.23	3.53
	管材料	7.52	12.34	26.06	33.06
	小 计	16.68	27.17	39.04	37.21
损耗率(%)	废料	1.45	1.44	1.75	1.30

注：损耗率=当期销售的废料数量/当期领用的相应原材料数量

报告期内，损耗率分别为 1.30%、1.75%、1.44%、1.45%，整体波动不大。其中，2020 年损耗率略高，主要系自 2019 年下半年起，“国六”排放标准开始全面实施，汽车流体管路型号及规格更换为“国六”标准，公司购入符合“国六”标准的挤出和注塑设备，投产初期废料产生率相对较高所致。2021 年，“国六”标准产品的生产工艺日趋成熟，损耗率有所回落，因产品种类、规格及切换频次增加较多，仍略高于 2019 年损耗率；2022 年 1-6 月产品生产工艺及投料流程趋于稳定，损耗率较 2021 年波动较小。此外，损耗率还与生产时间集中度、订单种类、产品良品率、加工精度等因素相关。因此，废料多少与生产工艺相关，不同加工环节、不同产品的损耗率均不同且存在波动。报告期内，生产损耗率及其波动情况符合公司生产经营的实际情况，废料收入与公司原材料的领用、消耗是匹配的。

2. 公司废料收入相关的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例，相关内控制度是否健全有效，废料收入的规模与同行业可比公司是否一致

(1) 公司废料收入相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定，符合行业惯例

《企业会计准则第 1 号——存货》规定，在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。报告期内，废料主要为注塑和挤出生产环节产生的机头废料、颗粒废料及管材废料，价值较低。由于废料属于公司生产过程的合理损耗，构成产品成本的组成部分，公司在成本核算时将废料成本作

为产品生产过程中的合理损耗分摊至产品成本中，未单独核算废料成本，并一贯执行。公司废料成本核算符合《企业会计准则》的规定。

《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2006〕3 号）规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：1) 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；2) 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；3) 收入的金额能够可靠地计量；4) 相关的经济利益很可能流入企业；5) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司在将废料过磅交付至客户并经对方签收后确认收入，计入“其他业务收入”科目核算。公司废料收入确认符合《企业会计准则》的规定。

同行业可比公司鹏翎股份、川环科技、凌云股份、标榜股份未明确披露销售废料收入情况。经检索 A 股汽车零部件行业已上市公司公开资料，纽泰格（301229）、金钟股份（301133）在生产过程均需耗用 PA 类、PP 类等塑料粒子类原材料，与公司所用原材料相似，且上述两家公司在生产加工过程中产生与公司类似废料并对外销售。纽泰格首次公开发行股票招股说明书中披露“公司对外销售的废品主要为废铝、废塑料粒子和废铁，2019 年至 2021 年 1-6 月废料销售收入分别为 334.45 万元、535.44 万元和 379.78 万元，其中废塑料粒子销售收入分别为 16.86 万元、14.26 万元和 12.04 万元……公司生产过程中产生的废料价值较小，基于成本效益原则，公司将全部材料成本计入产品成本，废料销售确认收入时未再单独分摊成本进行结转……”。金钟股份首次公开发行股票招股说明书中披露“2019 年至 2021 年 1-6 月废料销售收入分别为 192.11 万元、249.47 万元和 199.49 万元，各期废料销售毛利率均为 100%……公司其他业务收入主要为废料收入，未单独归集成本……”。由此可见，纽泰格、金钟股份均未单独核算废料成本。

综上，公司废料收入相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定，符合行业惯例。

（2）相关内控制度健全有效

报告期内，公司建立了《废料回收管理办法》《存货管理制度》等与废料相关的内控制度并有效执行。公司生产部门每月至少一次将生产过程产生的废料及

时归集，送至仓库；仓库人员按标识核对类别及规格并办理入库，根据磅单登记废料台账，并根据废料存放数量每月向财务部申请废料处理；废料至少每月销售一次。公司核对称重磅单及签收单据，并据此确认销售收入，通过“其他业务收入”科目核算；财务部每月获取废料台账和磅单并核对确认后开具发票，公司定期与废料采购方进行对账并及时收回款项。

(3) 废料收入的规模与同行业公司基本一致

如本说明九（二）2（1）所述，同行业可比公司鹏翎股份、川环科技、凌云股份、标榜股份未明确披露销售废料收入情况，而公司、纽泰格和金钟股份生产使用相似原材料，且产生类似废料并对外销售，故选取纽泰格、金钟股份对比如下：

公司名称	主营业务	2022 年 1-6 月		2021 年度	
		金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
纽泰格	汽车悬架减震支撑、悬架系统塑料件、内外饰塑料件等生产销售	未披露	未披露	12.04	0.05%
金钟股份	汽车轮毂装饰件(轮毂装饰盖、轮毂镶件)、汽车标识装饰件等汽车塑料件的生产销售	未披露	未披露	199.49	0.84%
公司	汽车用塑料流体管路产品及其零部件的设计、研发、生产及销售	16.68	0.05%	27.17	0.04%

(续上表)

公司名称	主营业务	2020 年度		2019 年度	
		金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
纽泰格	汽车悬架减震支撑、悬架系统塑料件、内外饰塑料件等生产销售	14.26	0.03%	16.86	0.04%
金钟股份	汽车轮毂装饰件(轮毂装饰盖、轮毂镶件)、汽车标识装饰件等汽车塑料件的生产销售	249.47	0.63%	192.11	0.51%
公司	汽车用塑料流体管路产品及其零部件的设计、研发、生产及销售	39.04	0.07%	37.21	0.10%

注：纽泰格、金钟股份 2021 年度数据期间为 2021 年 1-6 月；纽泰格的废料收入为废塑料粒子的销售收入，不包括废铝、废铁的销售收入；金钟股份的废料包括废塑胶粒、废边角料（铝），废料收入金额相对较大，未明确披露废料收入

构成情况

由上表所示，纽泰格、金钟股份的废料销售金额及占营业收入的比例均较小，与公司情况基本一致。

综上所述，报告期内，生产损耗率及其波动情况符合公司生产经营的实际情况，废料收入与公司的原材料领用、消耗是匹配的；公司废料收入相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定，符合行业惯例；公司与废料相关内控制度健全有效；同行业可比公司未明确披露销售废料收入情况，公司、纽泰格和金钟股份生产使用相似原材料，且产生类似废料并对外销售，纽泰格、金钟股份的废料销售金额及占营业收入比例均较小，与公司情况基本一致。

（三）核查程序

1. 了解与销售和收款相关的关键内部控制，评价控制设计是否合理，并测试相关内部控制的运行有效性；

2. 获取其他业务收入和其他业务成本明细表，了解其他业务收入及成本构成情况；检查其他业务核算内容、收入确认和成本归集结转情况，以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

3. 获取并检查公司报告期各期废料数量、金额、损耗率，分析损耗率变动情况及合理性；

4. 对主要废料销售对象进行访谈，了解主要销售对象的基本情况、与公司业务往来情况等，并获取主要销售对象出具的与公司及实际控制人不存在关联关系的声明；

5. 访谈公司生产总监、财务负责人等相关人员，了解公司生产过程的主要损耗环节、生产损耗率等情况，分析是否与公司生产工艺的特点匹配；了解公司废料成本核算、结转和销售的会计处理，分析是否符合《企业会计准则》的规定；

6. 检索同行业可比公司及其他零部件行业已上市公司的公开披露信息，了解废料销售情况，分析公司废料收入相关的会计处理是否符合行业惯例、公司废料收入规模与同行业公司是否一致；

7. 抽样检查其他业务收入相关的原始凭证，包括销售合同、销售发票、磅单等，并对其他业务收入进行截止性测试，检查其他业务收入的真实性和完整性；

8 对报告期内公司相关银行账户资金流水以及实际控制人及其近亲属、董监高、关键岗位人员等个人银行流水执行核查程序，检查是否存在公司废料销售通

过个人收款的情况。

（四）核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司废料销售金额及占营业收入的比例均较小；主要销售对象重庆中尔工贸有限公司、重庆鑫茂塑料有限公司与公司及实际控制人之间不存在关联关系；公司向重庆中尔工贸有限公司、重庆鑫茂塑料有限公司销售生产废料主要系前述销售对象具备废料的回收、改性循环加工的能力；

2. 报告期内，生产损耗率及其波动情况符合公司生产经营的实际情况，废料收入与公司的原材料领用是匹配的；公司废料收入相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定，符合行业惯例；与废料相关内控制度健全有效；同行业可比公司未明确披露销售废料收入情况，公司、纽泰格和金钟股份生产使用相似原材料，且产生类似废料并对外销售，纽泰格、金钟股份的废料销售金额及占营业收入比例均较小，与公司废料销售金额及占营业收入比例均较小的特点基本一致；

3. 公司其他业务收入和成本真实、准确、完整。

十、关于信息披露豁免（审核问询函问题 15）

申请文件显示，公司申请豁免披露“公司在主要整车厂商客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比，以及主要客户对其他同类产品供应商的采购情况”“公司对各主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率”“公司采购各类主要原材料的平均价格”等相关信息。中介机构未提交信息披露豁免专项核查报告。

请公司进一步说明申请信息披露豁免的理由是否充分，上述信息披露是否涉及商业秘密及判断依据，相关信息对投资者投资决策是否存在重大影响。

请保荐人、公司律师、申报会计师发表明确意见，说明公司信息披露豁免是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的要求，并提交信息披露豁免专项核查报告。

公司根据《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）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年 12 月修订）》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关法规和规则，对审核问询

的相关回复信息向贵所提出了豁免披露申请。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》要求，我们对公司申请豁免披露的审核问询回复信息进行了专项核查，并于 2021 年 12 月 17 日出具《关于申请豁免披露事宜的核查意见》（天健函〔2021〕8-85 号），具体说明如下。

（一）申请豁免披露的信息及豁免理由

1. 豁免披露信息一

（1）豁免披露信息内容

第一轮审核问询函问题十八之“（二）说明公司在主要整车厂商客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比、竞争优势，主要客户对其他同类产品供应商的采购情况和主要交易方式、定价机制等，未来是否存在竞争加剧导致公司业绩波动的情形”所述的公司在主要整车厂商客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比，以及主要客户对其他同类产品供应商的采购情况。

（2）申请豁免的理由

上述信息涉及公司在某具体客户体系内同类产品供应商的排名、采购数量和金额占比以及主要客户对其他同类产品供应商的采购情况，该类信息构成公司负有保密义务的商务合作信息，若披露该信息可能会影响与客户的合作关系。

2. 豁免披露信息二

（1）豁免披露信息内容

第一轮审核问询函问题十八之“（四）分别按照公司作为一级供应商、二级供应商时对应不同销售模式说明各模式下公司向重合客户、供应商同时采购及销售的必要性，列表对比报告期公司对各主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异情况，并分析差异原因及合理性”所述的公司对各主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率。

（2）申请豁免的理由

上述信息涉及公司向不同客户销售同一类产品存在不同的销售单价、不同的毛利率，向不同的供应商采购同一类产品存在不同的采购单价，该信息系公司经过多年的商业谈判及商业合作的结果，属于公司的商业机密信息，若披露该信息可能会影响双方的合作关系。

3. 豁免披露信息三

(1) 豁免披露信息内容

第一轮审核问询函问题十九之“(二) 结合报告期各期公司各类原材料价格变动情况,分析报告期内各类主要原材料采购价格波动的原因及合理性,对公司经营业绩的具体影响;报告期各期公司采购各类主要原材料的平均价格与市场价格、同行业可比公司同类材料采购价格的比较情况,如存在较大差异,请说明差异原因及合理性”所述的公司采购各类主要原材料的平均价格。

(2) 申请豁免的理由

上述信息涉及控制阀、传感器、密封圈三类主要原材料的平均采购价格信息。而控制阀、传感器、密封圈是公司核心产品流体管路总成的重要零部件,系根据客户车型特殊要求选择或定制,具有较高的专业性和特殊性。若公开披露控制阀、传感器、密封圈的采购价格信息,可能导致竞争对手等通过采购价格获知公司产品使用的控制阀、传感器、密封圈的具体种类、型号等信息,不利于公司后续业务发展,损害公司及客户、供应商的商业利益。

4. 豁免披露信息四

(1) 豁免披露信息内容

第一轮审核问询函问题二十之“(四) 说明公司与主要供应商的交易及结算流程,公司向主要供应商采购的定价依据;区分颗粒原材料、模具及注塑件、橡胶密封件、阀片等材料类别,如涉及市场公开价格的,说明采购各类主要原材料平均价格与市场价格的比较情况及差异原因,对不存在市场公开价格的,说明供应商的选择过程和定价方式;对比向不同供应商采购同类原材料的采购价格情况,说明差异情况及合理性”所述的采购各类主要原材料平均价格。

(2) 申请豁免的理由

上述信息涉及采购橡胶密封件、阀片两类主要原材料的平均价格信息。而橡胶密封件、阀片是公司核心产品流体管路总成的重要零部件,系根据客户车型特殊要求选择或定制,具有较高的专业性和特殊性。若公开披露橡胶密封件、阀片的采购价格信息,可能导致竞争对手等通过采购价格获知公司采购的橡胶密封件、阀片的具体种类、型号等信息,不利于公司后续业务发展,损害公司及客户、供应商的商业利益。

(二) 核查程序

1. 针对豁免披露信息一实施的核查程序

(1) 访谈报告期内主要客户，了解公司在主要整车厂商客户体系内同类产品供应商的排名情况、采购数量和金额占比、竞争优劣势，了解主要客户对其他同类产品供应商的采购情况和主要交易方式、定价机制；

(2) 分析公司在客户体系中未来因竞争加剧导致公司业绩波动的风险情况。

2. 针对豁免披露信息二实施的核查程序

(1) 访谈报告期内主要重合客户及供应商，了解双方合作背景以及同时存在销售与采购的原因；

(2) 根据重合客户及供应商所属行业、各自产品特性等，分析同时向对方销售、采购产品的必要性与商业合理性；

(3) 获取重合客户及供应商的销售合同、采购合同，检查销售与采购产品名称、单价、结算方式等条款；

(4) 查阅公司对重合客户及供应商的销售明细表、采购明细表，分析公司向重合客户及供应商销售单价、销售毛利率与向第三方客户销售单价、销售毛利率的差异及原因，分析公司向重合客户及供应商采购单价与向第三方供应商采购均价差异及原因。

3. 针对豁免披露信息三实施的核查程序

(1) 获取公司原材料采购明细表，检查控制阀、传感器、密封圈采购合同及价格订单，分析公司采购控制阀、传感器、密封圈的价格变动情况；

(2) 获取公司控制阀、传感器、密封圈的采购合同，检查采购产品名称、单价、结算方式等条款；

(3) 分析控制阀、传感器、密封圈在公司产品中的应用情况。

4. 针对豁免披露信息四实施的核查程序

(1) 获取公司橡胶密封件、阀片的前 5 名供应商的采购合同，检查采购产品名称、单价、结算方式等条款；

(2) 获取采购明细表，分析不同供应商采购橡胶密封件、阀片的价格情况；

(3) 分析橡胶密封件、阀片在公司产品中的应用情况。

(三) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 在核查申请豁免披露信息时，我们的审计范围未受到限制，获取的审计

证据是充分的；

2. 公司豁免披露相关信息不会对投资者决策判断构成重大障碍；

3. 公司关于《审核问询函》的回复信息豁免披露符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇二二年九月二十九日

梁正印
王长富印



营业执照 (副本)

统一社会信用代码

913300005793421213 (3/3)

扫描二维码
“国家企业信用信息公示系统”
了解登记、备案、许可、监管信息



名称 天健会计师事务所 (特殊普通合伙)

成立日期 2011年07月18日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2011年07月18日至长期

负责人 胡少先

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

经营范围

审计企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

登记机关



2022年3月1日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

仅为重庆溯联塑胶股份有限公司IPO申报使用之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传达或披露。

证书序号: 0007666

说明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关:

2019 年 12 月 25 日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

称: 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

合伙人: 胡少先

主任会计师:

经营场所: 浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 33000001

批准执业文号: 浙财会(2011)25号

批准执业日期: 1998年11月21日设立, 2011年6月28日改制

仅为重庆溯联塑胶股份有限公司IPO申报使用之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会



姓 名 陈正勇

Full name

性 别 男

Sex

出生日期 1971年09月13日

Date of birth

工作单位 重庆天健会计师事务所

Working unit

身份证号码 510213710913201

Identity card No.

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred to

天健正信 事务所
重庆分所
CPA

2017年 09月 13日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred to

天健正信 事务所
重庆分所
CPA

2017年 09月 13日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred to

天健正信 事务所
重庆分所
CPA

2017年 09月 13日

注册会计师
No. of Certificate

执业证书编号 54003002201757

年度检验记录
Annual Renewal Record

2017.3.31

2018.3.31

2019.3.31

2020.3.31

年度检验记录
Annual Renewal Registration

注册会计师协会 重庆分所

2017年 09月 13日

仅为重庆溯联塑胶股份有限公司 IPO 申报使用之目的而提供文件的复印件，仅用于说明梁正勇是中国注册会计师，未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



姓名: 王长富
Sex: 男
出生日期: 1988年05月06日
Date of Birth: 19880506
身份证号: 421511900506001117
Working No.: 421511900506001117
身份证号码: 421511900506001117

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

天健四信
重庆分所
CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to

重庆会计师事务所(特殊普通合伙)
重庆分所
CPA
2012年5月31日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

天健四信
重庆分所
CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to

重庆会计师事务所(特殊普通合伙)
重庆分所
CPA
2012年5月31日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

天健四信
重庆分所
CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred to

重庆会计师事务所(特殊普通合伙)
重庆分所
CPA
2012年5月31日



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本人持检验合格证书, 请粘贴在最后一页。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本人持检验合格证书, 请粘贴在最后一页。
This certificate is valid for another year after this renewal.

仅为重庆溯联塑胶股份有限公司IPO申报使用之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明王长富是中国注册会计师未经本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。