

**关于宁波利安科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函
有关财务问题回复的专项说明**

**关于宁波利安科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函
有关财务问题回复的专项说明**

中汇会专[2022]7314号

深圳证券交易所：

根据贵所 2022 年 9 月 15 日下发的《关于宁波利安科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函[2022]010893 号）（以下简称问询函）的要求，我们作为宁波利安科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“利安科技”、“公司”）首次公开发行股票的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序，现就问询函有关财务问题回复如下：

问题 1、关于收入及客户

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人应用在消费电子类的产品报告期各年销售占比均超过 70%，其中罗技集团为主要客户，Salutica Allied Solutions Sdn. Bhd.、Amtran Vietnam Technology Company Ltd 及上海亨井联接件有限公司属于罗技集团的供应商。2020 年发行人对罗技集团及消费电子类收入较 2019 年大幅增加，2021 年增速放缓。发行人同时向罗技集团销售精密注塑模具及注塑产品。

（2）发行人是罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商。报告期各期，发行人向罗技集团销售占比为 80.65%、59.99%和 62.27%。

（3）2020 年起，发行人玩具日用品类收入增长较大，系与 Spin Master 开

始合作所致。Spin Master 系由宁波尚引介绍，2021 年 11 月前，公司将玩具类产品全部生产工序交由宁波尚引完成，2021 年 11 月起，Spin Master 所需的注塑成型玩具产品转由公司生产，热压成型玩具产品全部生产工序继续由宁波尚引完成。

(4) 发行人合肥基地已于 2022 年 1 月正式投产，对于新增产能，发行人于 2022 年和海信（浙江）空调有限公司、安徽昆禾智能科技股份有限公司等大客户接洽并开展商业合作。

(5) 发行人其他业务收入的主要客户是外协供应商，形成的销售收入主要包括原材料销售收入及技术服务费收入。

请发行人：

(1) 说明报告期内终端客户为罗技集团的各直接客户名称、销售金额、销售产品内容及占比，发行人向罗技集团销售的细分产品类型及变动情况；报告期各期向罗技集团销售占比均超过 50%的情况下，发行人对罗技集团是否构成重大依赖，该依赖对发行人是否构成重大不利影响及依据。

(2) 说明向罗技集团供货具体产品品类及占罗技集团注塑产品的比重，罗技集团对各类供应商的选择方式、各供应商份额分配机制，发行人为罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商是否符合行业惯例，是否存在未来供应份额下降的风险及可能的影响程度，发行人与罗技集团合作是否具有稳定性及可持续性。

(3) 结合向终端客户为罗技集团的销售合计占比、发行人在罗技集团供应份额变动风险及其他因素，完善招股说明书中“对大客户销售收入占比较高的风险”。

(4) 结合罗技集团业务规模变动、发行人产能变动等说明 2020 年发行人向罗技集团销售金额及消费电子类产品金额大幅增加的原因及合理性；结合各类新客户开拓及订单获取情况、发行人未来业务及客户拓展方向等，说明目前已是罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商情况下未来成长性来源，新增产能对应的潜在客户情况，投产后是否存在产能过剩的风险。

(5) 说明报告期内向罗技集团等客户销售的注塑产品与注塑模具是否对应，结合销售合同主要条款说明注塑模具收入确认时点准确性、是否存在模具收入确

认与注塑产品产量挂钩的情形；发行人自用及外销的模具是否均为自制，报告期各期末自用模具的数量、金额、摊销期间及预计使用时间，发行人关于模具管理是否有效、会计处理是否准确。

(6) 说明报告期内宁波尚引主要客户是否仅为 Spin Master 及发行人，2019 年宁波尚引已经扭亏为盈但将 Spin Master 介绍给发行人的原因、2019 年-2021 年 11 月发行人向 Spin Master 销售的产品全部由宁波尚引生产完成的原因及商业合理性；分阶段（产品全部外协、产品部分外协）、分产品（外协产品、自产产品）说明报告期内发行人向 Spin Master 销售产品毛利率及变动情况、变动原因及合理性。

(7) 结合生产工艺、投入产出率、废料处理方式等事项，分析废料收入与营业收入或产量的匹配关系、与同行业可比上市公司的差异情况，并说明废料收入核算是否准确、完整。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内终端客户为罗技集团的各直接客户名称、销售金额、销售产品内容及占比，发行人向罗技集团销售的细分产品类型及变动情况；报告期各期向罗技集团销售占比均超过 50%的情况下，发行人对罗技集团是否构成重大依赖，该依赖对发行人是否构成重大不利影响及依据

(一) 报告期内终端客户为罗技集团的各直接客户名称、销售金额、销售产品内容及占比

报告期内，Salutica Allied Solutions Sdn. Bhd.、Amtran Vietnam Technology Company Ltd、上海亨井联接件有限公司、赫比（苏州）通讯科技有限公司及 Luxshare Precision Limited（立讯精密有限公司）属于罗技集团的供应商，该等客户向发行人采购注塑件后，通过进一步加工或组装后再提供给罗技集团。报告期内，终端客户为罗技集团的各直接客户名称、销售金额、销售产品内容及占比情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	销售内容	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
------	------	--------------	---------	---------	---------

		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
罗技集团	鼠标类精密注塑模具及注塑产品	21,133.27	60.74%	29,153.42	62.27%	26,128.00	59.99%	18,910.77	80.65%
Salutica Allied Solutions Sdn. Bhd.	鼠标类注塑产品	11.86	0.03%	718.79	1.54%	3,024.06	6.94%	339.29	1.45%
Amtran Vietnam Technology Company Ltd	鼠标类注塑产品	1,854.86	5.33%	2,311.69	4.94%	546.73	1.26%	176.99	0.75%
上海亨井联接件有限公司	鼠标类注塑产品	373.75	1.07%	637.04	1.36%	477.66	1.10%	605.66	2.58%
赫比（苏州）通讯科技有限公司	鼠标类注塑产品	203.88	0.59%	1.13	0.00%	-	-	-	-
Luxshare Precision Limited（立讯精密有限公司）	鼠标类注塑产品	346.69	1.00%	-	-	-	-	-	-
合计		23,924.30	68.77%	32,822.06	70.10%	30,176.44	69.29%	20,032.71	85.43%

报告期内，发行人对终端客户为罗技集团的客户销售收入占营业收入的比重分别为 85.43%、69.29%、70.10%和 68.77%，呈稳中有降趋势。

（二）发行人向罗技集团销售的细分产品类型及变动情况

报告期内，发行人终端客户为罗技集团的主要细分产品类型及变动情况如下：

单位：万元

序号	产品类型	2022年1-9月	2021年度		2020年度		2019年度
		营业收入	营业收入	变动	营业收入	变动	营业收入
一、精密注塑模具		1,249.13	1,965.94	-1.73%	2,000.65	195.85%	676.24
二、注塑产品	P1452 鼠标外壳注塑产品	3,899.13	5,295.60	320.33%	1,259.87	1179396.33%	0.11
	R0830 鼠标外壳注塑产品	2,699.76	3,775.75	51.79%	2,487.41	129.07%	1,085.90
	T5454 鼠标外壳注塑产品	2,186.88	2,175.01	15.22%	1,887.68	163.05%	717.61
	N4656 鼠标外壳注塑产品	1,790.18	2,499.88	6.39%	2,349.74	31.33%	1,789.16
	B6294 鼠标外壳注塑产品	1,777.28	2,714.83	-24.78%	3,608.98	35.25%	2,668.29
	S6114 鼠标外壳注塑产品	1,692.89	949.90	307085.04%	0.31	-	-
	N5404 鼠标类注塑产品	1,688.20	2,204.04	29.67%	1,699.69	59.46%	1,065.89
	N5021 鼠标外壳注塑产品	1,660.82	2,685.37	-9.74%	2,975.18	129.80%	1,294.68
	K2916 鼠标外壳注塑产品	1,169.06	1,605.13	2.02%	1,573.30	24.88%	1,259.80
	G3525 鼠标外壳注塑产品	1,070.35	2,182.49	-1.54%	2,216.62	11.26%	1,992.25
	K3921 鼠标外壳注塑产品	857.38	1,177.31	8.70%	1,083.04	28.21%	844.73
	P4293 鼠标外壳注塑产品	-	208.24	-93.81%	3,365.55	-16.39%	4,025.16
其他	2,183.26	3,382.58	-7.79%	3,668.41	40.40%	2,612.92	
合计		23,924.30	32,822.06	-	30,176.44	-	20,032.71

2020年，发行人对罗技集团销售收入大幅增长，与罗技集团业务规模变动匹配，详见本回复“问题1、关于收入及客户/四、（一）结合罗技集团业务规模变动、发行人产能变动等说明2020年发行人向罗技集团销售金额及消费电子类产品金额大幅增加的原因及合理性”。

2021年，发行人向罗技集团销售的主要产品总体保持稳定的增长态势，其中R0830、S6114鼠标外壳注塑产品销售额增幅较大，主要系该等产品对应的鼠标产品销售情况较好所致；P4293鼠标外壳注塑产品的销售额下降，主要系其在2020年开始逐步被升级版本的P1452鼠标外壳注塑产品取代所致。

（三）发行人对罗技集团构成重大依赖，但不构成重大不利影响

报告期内，发行人对终端客户为罗技集团的客户销售收入占营业收入的比重分别为85.43%、69.29%、70.10%和68.77%，占比均超过50%。

中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题38规定：“发行人来自单一大客户主营业务收入或毛利贡献占比超过50%以上的，表明发行人对该单一大客户存在重大依赖，但是否构成重大不利影响，应重点关注客户的稳定性和业务持续性，是否存在重大不确定性风险，在此基础上合理判断……”

因此，从收入占比指标上看，发行人对罗技集团存在重大依赖。但发行人与罗技集团的业务具有稳定性和持续性，不存在重大不确定性风险，不构成重大不利影响。

1、客户集中度符合行业经营特点，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，符合行业惯例

（1）客户集中度符合精密注塑产品行业的经营特点

精密注塑产品需要满足不同应用场景的使用需求，故多为定制化生产，即先定制开发成型模具，再根据模具进行批量生产。对于精密注塑产品制造商来说，为客户开发产品需要在模具设计及开发等环节付出较大的成本，因此只有当客户订单规模达到一定程度后，才能形成规模效应，降低产品成本。在产能相对有限的情况下，为了降低管理成本、提高服务质量和反应及时性，精密注塑产品制造商一般选定一家或几家客户集中为其服务。在该模式下，只有在充分了解客户需

求的前提下才能进行对应的技术研发，外部竞争者较难及时获取下游客户的需求信息。同时，产品从开始到量产出货需要较长的时间，下游客户更换供应商成本相对较高。

另一方面，消费电子、玩具日用品、汽车配件、医疗器械产品的终端消费者对精密注塑产品的耐久度、稳定性等质量因素尤为看重，特别是使用价值要求较高的功能性零件，其质量优劣直接影响产品的正常使用，甚至可能影响用户使用的安全性。该类型产品的品牌集中体现了产品质量、档次和市场地位，消费者对品牌依赖度高，新兴企业很难在短时间内树立良好的品牌效应，因此高端精密注塑产品制造商的订单往往集中来源于少数知名品牌。

2019-2021 年度，同行业可比公司客户集中度情况如下：

公司名称	2021 年		2020 年		2019 年	
	销售收入 (万元)	前五大客户占 营业收入的 比例 (%)	销售收入 (万元)	前五大客户占 营业收入的 比例 (%)	销售收入 (万元)	前五大客户占 营业收入的 比例 (%)
横河精密	69,601.71	59.24	57,816.78	64.38	55,666.77	68.43
天龙股份	118,488.91	49.98	97,330.89	53.99	91,900.47	54.95
上海亚虹	67,844.12	68.71	59,195.08	66.26	56,409.41	68.84
双林股份	368,229.86	44.31	357,673.59	41.05	430,220.54	53.88
星诺奇	-	-	36,717.26	54.12	34,835.86	58.89
唯科科技	115,914.59	40.84	91,053.54	38.91	69,925.76	36.48
肇民科技	58,439.03	54.82	49,505.70	61.33	33,469.36	53.84

注 1：数据来源于公开披露的年报及招股说明书等资料；

注 2：截至本回复签署日，星诺奇尚未披露 2021 年度财务数据。

根据上表，同行业上市公司客户集中度亦保持在较高的水平。报告期内，横河精密、上海亚虹和肇民科技的前五大客户的销售收入占营业收入的比重均超过 50%。

(2) 发行人下游计算机外设行业集中度高

在塑料制品行业，下游厂商的竞争格局会对塑料制品供应商的销售分布结构产生直接影响。报告期内，公司的消费电子类注塑产品主要应用于计算机外设领域。Morgan Stanley 统计了亚马逊热销榜电脑鼠标的销售数据，其中 2020 年 10

月、2021年1月和2021年4月，罗技集团的电脑鼠标所占市场份额分别为47%、47%和40%，键鼠套装所占市场份额分别为53%、53%和53%；根据Morgan Stanley预测，2021年罗技集团的游戏鼠标和无线游戏鼠标分别占据市场份额的45%和70%。随着消费电子市场竞争日趋激烈，品牌效应日渐明显，消费电子市场表现为头部品牌带跑、后部品牌跟随的格局，相应的，消费呈现出向头部品牌集中的趋势，罗技集团作为目前全球计算机外设产品的领头羊，其市场占有率具有一定的优势。

由上可知，计算机外设行业呈现行业集中度高的特点，行业龙头企业优势明显，对上游塑料产品供应商的要求较高。塑料产品制造商在研发设计能力、产品质量、供应能力等多方面获得行业龙头客户的认可，并成为其核心供应商后，通常情况下可受益于下游优质客户的发展而获得相对稳定增长的订单，并易呈现优质大客户集中度高的特点。

综上所述，公司客户集中度较高符合行业经营特点及行业惯例，不存在下游行业分散而公司自身客户较为集中的情况。

2、罗技集团在计算机外设行业处于领头羊地位，透明度和经营状况均较好，不存在重大不确定性

罗技集团成立于1981年，总部位于瑞士，是全球著名云周边设备供应商，业务涉及生产力及创造力、电竞游戏、视频协作、音乐和智能家居多个领域，是世界电脑外设行业领域的重要企业，是瑞士证券交易所、美国纳斯达克全球上市公司（股票代码分别为“SIX: LOGN”、“NASDAQ: LOGI”）。罗技集团在北美、欧洲和亚太地区的主要城市设有运营总部及销售办事处，产品销售市场遍及全球100多个国家及地区。根据罗技集团披露的2021财年（指2020年4月1日-2021年3月31日）报告，其2021财年实现收入52.52亿美元，较2020财年增长76.50%。根据罗技集团披露的2022财年（指2021年4月1日-2022年3月31日）报告，其2022财年实现收入54.81亿美元，较2021财年增长4.36%。罗技集团自身经营情况良好，不存在不稳定或不可持续的情形。

罗技集团在计算机外设市场方面处于领跑者地位，罗技集团的产品在电脑键盘、电脑鼠标、键鼠套装、游戏鼠标和电脑游戏飞行控制器这几个产品种类里占

比较高，市场竞争力较强。

综上，公司第一大客户罗技集团自身经营状况良好，其自身经营不存在重大不确定性。

3、公司与罗技集团合作的历史，业务稳定性和可持续性，交易的定价原则和公允性

(1) 公司与罗技集团合作的历史

公司 2008 年通过合作伙伴介绍了解到罗技集团有采购鼠标注塑件的需求，并进行持续跟踪，寻求合作机会。鉴于公司已从事注塑件生产多年，产品质量稳定，相关行业经验丰富，公司通过了罗技集团严格的产品技术、质量等认证后，成功进入罗技集团的供应链体系，并实现批量供货。

(2) 公司与罗技集团建立了互相依存的长期稳定合作关系，业务具有较强的稳定性和持续性

罗技集团对供应商的认证有一套严格的程序，对供应商的研发能力、生产交付能力、产品质量、售后服务等方面要求严格，一般需要通过验厂、产品评审、小批量试供货、批量供货等多个环节后才能获得订单。公司重点关注罗技集团早期需求，定期与罗技集团就精密注塑模具和精密注塑产品相关的前沿技术沟通和探讨；参与前期产品开发设计过程，对新产品设计方案的可制造性进行评估并提出建议。公司取得订单后，依托较强的模具开发设计能力及及时制造出满足客户需求的模具，依托较强的注塑成型工艺、供应链管理能力和质量控制能力及及时、稳定地交付注塑产品。自公司与罗技集团合作以来，产品持续符合罗技集团的技术和质量要求。罗技集团基于其严格的合格供应商管理制度，基于质量控制、供应链管理，以及移模的不经济性等方面的考虑，除非发生重大质量或交期问题，一般不会轻易改变已经使用且质量稳定的产品，也不会轻易放弃与现有供应商的合作关系，以保证产品生产的连续性和稳定性。

公司与罗技集团已经合作 10 多年，双方具有良好的信任基础和沟通经验。在合作过程中，双方对异议解决的方式主要以沟通交流为主。公司每两周会与罗技集团举行例会，就前两周的项目进展情况、新技术研发和新产品开发等多方面问题进行交流、协调，同时对未来两周的生产、研发制定计划。针对不可预测的

突发情况，双方建立了临时会议通报机制，就紧急问题进行迅速反应、磋商，及时的资源协调，加强了与罗技集团的合作广度与深度，增强了客户粘性。

自合作以来，公司凭借较强的研发设计能力、良好的产品质量、快速交付、成本控制等优势，能够及时响应罗技集团的需求，提供高质量产品，形成了稳定的合作关系，并签订了无固定期限的合同。公司对罗技集团的销售规模稳步增长，不存在违约或者合作终止的情况或风险，也不存在大规模退换货和发生重大纠纷的情况。截至 2022 年 9 月 30 日，公司直接来自罗技集团的在手订单为 19,911.41 万元。公司与主要客户的合作关系稳定，具有可持续性。

(3) 发行人与罗技集团的定价原则及公允性

公司向罗技集团销售产品的定价原则为：对于新产品的定价，公司按照客户需求开发新产品，定价过程中除考虑正常产品成本及利润外，还包含跟踪服务、维护、增开模具等费用；对于成熟产品，定价以成本为基础，加上各项费用及合理的利润并参考市场上同类产品价格与客户协商确定。公司与罗技集团的产品定价公允。

4、发行人与罗技集团不存在关联关系，业务获取方式不影响独立性，具备独立面向市场获取业务的能力

根据罗技集团披露的股东情况，发行人的主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，对罗技集团的访谈及其出具的承诺函，发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及上述人员的近亲属不存在直接、间接或者委托他人持有罗技集团股份的情况。

根据公司的股东名册、公司股东的公司章程/合伙协议、公司股东填写的调查表、对公司股东的访谈以及发行人股东出具的承诺，罗技集团及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及上述人员的近亲属不存在直接、间接或者委托他人持有发行人的股份的情况。公司通过正常的市场竞争来获取罗技集团的订单，业务获取方式不影响公司的独立性。

作为高新技术企业、浙江省“专精特新”中小企业及宁波市制造业单项冠军重点培育企业，公司具备较强的自主研发能力，通过持续的研发投入，公司在精密模具开发、自动化智能检测、注塑成型等方面形成了专利技术和专有技术，

精密模具型腔加工精度最高可以达到±0.001mm。公司提前布局 PCR 再生塑料应用，通过加强 PCR 再生塑料应用研究，了解 PCR 再生塑料对产品的适用性，熟练地掌握了 PCR 再生塑料的应用工艺，为再生塑料在塑料制品行业的大规模应用做好了准备。公司专利和技术的所有权和使用权完全归属于公司所有，可以不受限制地适用于其他客户产品的研发、生产、销售，具备独立面向市场获取业务的能力。

报告期内，公司向除罗技集团（含终端客户为罗技集团）外的其他客户营业收入分别为 3,416.68 万元、13,377.34 万元、13,998.55 万元和 10,886.04 万元，2019 年至 2021 年的平均复合增长率为 102.41%。2021 年度，受公司产能有限影响，其他客户营业收入增幅较小；2022 年合肥基地投产后，公司积极拓展新客户，1-9 月其他客户营业收入已达 2021 年全年的 77.62%。在对罗技集团的销售收入增长的情况下，罗技集团外的其他客户销售占比整体呈现上升趋势，公司可以将产能、技术等资源向不同客户分配。

5、发行人第一大客户销售收入占营业收入的比例较高与自身的产能规模、经营策略相关

（1）由于产能有限，公司优先保证长期合作伙伴罗技集团的订单需求

自设立以来，公司主营业务一直为精密注塑模具的研发、设计和制造以及注塑产品的生产。报告期内，受限于公司生产能力及资金规模，产能利用率一直处于饱和水平，没有产能空间调整客户结构，客观上形成了客户集中度较高的结果。

因公司目前产能有限，公司实施有限产能向优质客户集中的策略，优先保证长期合作伙伴罗技集团的订单需求，从而导致公司客户集中度较高的情况。

（2）以服务大客户为核心是国内优质塑料制品企业的优先选择

塑料制品行业属于资本密集型行业，需要持续投入高价值的精密模具加工设备、注塑设备及高精度检测设备等用于模具制造、注塑成型、产品检测等环节，资产投入较高，且注塑产品通常属于非标准件。若以小客户为主，往往会出现单笔订单数量较少，订单种类繁多的情况，将直接增加企业模具开发环节的工作量、生产线的调试次数以及产品切换频率，若开发的模具无量产订单，将会影响企业盈利水平。而行业龙头客户的生产需求量较大且持续性较强，主要向该类客户供

应相关产品有助于企业提高生产设备的整体利用率，形成规模效应，降低单位生产成本。但大客户对供应商的认证程序严格，对供应商的研发能力、生产交付能力、产品质量、售后服务等方面要求较高。因此，只有国内优质塑料制品企业，才能成功实施以服务大客户为核心的战略。

作为全球著名云周边设备供应商，公司与罗技集团进行长期合作，有利于公司提升自身的研发创新实力，保证公司较高的产能利用率、发挥生产规模化效益，及时收回货款并降低财务风险，并能提升公司在行业内的知名度，为公司长远发展提供了市场基础。因此，客户集中度较高也是公司实施大客户战略的结果。

6、公司持续采取措施降低客户集中度

公司持续通过多种途径扩大产能，2019年，公司新厂区投产，产能得到一定程度的提升；2021年，公司在奉化经济开发区滨海新区取得土地使用权，拟实施募投项目；设立子公司利安合肥，并在安徽居巢经济开发区的中科先进制造创新产业园租赁厂房，用于扩大精密注塑模具及注塑产品产能，已于2022年1月正式投产。2022年，公司在新加坡设立子公司，拟在越南建设海外生产基地，用于扩大精密注塑模具及注塑产品产能。

由于潜在产能的增加，公司以此为契机，继续践行大客户战略，于2022年和海信（浙江）空调有限公司（海信家电的子公司）、安徽昆禾智能科技股份有限公司（海尔智家的联营企业）、芜湖美智空调设备有限公司（美的集团的子公司）、宁波盛威卓越安全设备有限公司（盛威国际控股有限公司子公司）等大客户接洽并开展商业合作。

7、公司对罗技集团的依赖对公司不构成重大不利影响

公司客户集中度较高，是产能有限的情况下优先保证长期合作伙伴罗技集团订单需求的客观结果，也是包括公司在内的国内优质塑料制品企业实施大客户战略的结果。公司行业下游客户集中度高符合行业经营特点，具有行业普遍性。罗技集团是计算机外设市场的领头羊，经营状况良好，不存在重大不确定性。公司自2008年起即与罗技集团开展业务，具有长期稳定的合作关系。报告期内，公司与罗技集团交易规模扩大，交易产品种类持续丰富，公司参与罗技集团前期产品开发设计过程，与罗技集团建立了互相依存的长期稳定合作关系，业务具有稳

定性和可持续性。

公司具备独立面向市场获取业务的能力，在客户稳定性与业务持续性方面无重大不确定性。公司持续采取措施降低客户集中度，合肥基地投产后，公司已陆续拓展了海信（浙江）空调有限公司、安徽昆禾智能科技股份有限公司、芜湖美智空调设备有限公司等新的大客户。

因此，公司与罗技集团的业务具有稳定性和持续性，不存在重大不确定性，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

二、说明向罗技集团供货具体产品品类及占罗技集团注塑产品的比重，罗技集团对各类供应商的选择方式、各供应商份额分配机制，发行人为罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商是否符合行业惯例，是否存在未来供应份额下降的风险及可能的影响程度，发行人与罗技集团合作是否具有稳定性及可持续性

（一）向罗技集团供货具体产品品类及占罗技集团注塑产品的比重，罗技集团对各类供应商的选择方式、各供应商份额分配机制

1、公司向罗技集团供货主要产品品类及占罗技集团注塑产品的比重

根据对罗技集团的访谈，报告期内，公司向罗技集团供货主要产品品类及占罗技集团注塑产品的比重如下表所示：

产品品类	2022年1-9月占罗技集团注塑产品的比重	2021年占罗技集团注塑产品的比重	2020年占罗技集团注塑产品的比重	2019年占罗技集团注塑产品的比重
B6294鼠标类注塑产品	80%	80%	80%	80%
P4293鼠标类注塑产品	100%	100%	100%	100%
R0830鼠标类注塑产品	100%	100%	100%	100%
N5021鼠标类注塑产品	100%	100%	100%	100%
N4656鼠标类注塑产品	100%	100%	100%	100%
P1452鼠标类注塑产品	70%	70%	70%	70%
G3525鼠标类注塑产品	80%	80%	80%	80%
N5404鼠标类注塑产品	100%	100%	100%	100%
T5454鼠标类注塑产品	100%	100%	100%	100%

产品品类	2022年1-9月占罗技集团注塑产品的比重	2021年占罗技集团注塑产品的比重	2020年占罗技集团注塑产品的比重	2019年占罗技集团注塑产品的比重
K2916鼠标类注塑产品	100%	100%	100%	100%
K3921鼠标类注塑产品	100%	100%	100%	100%

2、罗技集团对各类供应商的选择方式、各供应商份额分配

罗技集团对供应商的认证有一套严格的程序，对供应商的研发能力、生产交付能力、产品质量、售后服务等方面要求严格，一般需要通过验厂、产品评审、小批量试供货、批量供货等多个环节后才能获得订单。另一方面，罗技集团基于质量控制、供应链管理，以及移模的不经济性等方面的考虑，除非发生重大质量或交期问题，一般不会轻易改变已经使用且质量稳定的产品，也不会轻易放弃与现有供应商的合作关系。

根据对罗技集团的访谈，公司是罗技集团的重要供应商，其余注塑产品主要供应商分别是上海英济电子塑胶有限公司、昆山新至升塑胶电子有限公司、昆山咏联电子塑胶有限公司、赫比（苏州）电子有限公司，近年来供应商结构较为稳定。对罗技集团而言，当前的注塑产品供应商结构既可以避免因供应商过度分散、品控管理不便、管理难度增加从而出现产品质量下降的情形；也可以避免因单一供应商份额过高而因其发生不可抗力、意外事件等事由影响正常、及时供货的情形，便于建立安全、可靠、稳定的供应链。

公司定期与罗技集团就精密注塑模具和精密注塑产品相关的前沿技术沟通和探讨，参与前期产品开发设计过程，对新产品设计方案的可制造性进行评估并提出建议，交货及时、质量稳定，公司与罗技集团的工程师团队、采购团队建立了良好的信任基础和沟通经验，在鼠标领域建立了相对竞争优势。

罗技集团没有预先分配各家供应商的份额。每个新品类推出前，罗技集团会向供应商询价，最终结合工程师推荐、采购配合度、价格等指标综合确定供应商。报告期内，公司销售的注塑产品占罗技集团的同类产品采购比例在 10%到 15%之间，是部分品类注塑产品的唯一供应商。

(二) 发行人为罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商是否符合行业惯例，是否存在未来供应份额下降的风险及可能的影响程度，发行人与罗技集团合作是否具有稳定性及可持续性

1、发行人为罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商符合行业惯例

精密注塑产品多为定制化生产，即先定制开发成型模具，再根据模具进行批量生产。从模具研发到注塑产品首件检测合格的周期较长且开模过程中需要持续的沟通交流、移模和换模成本较高。下游客户基于产品质量的稳定性、供应链管理，以及移模的不经济性等因素，通常会将同一品类的产品交付给一家供应商生产。

另外，供应商中标罗技集团新品类后，需要参与产品开发设计过程，对新产品设计方案的可制造性进行评估并提出建议，产品开模时也需要双方持续的沟通交流。罗技集团从便于工程师团队与供应商沟通角度考虑，每个品类通常只选择一家供应商中标。

同行业上市公司肇民科技的招股说明书中披露：“报告期内，公司与汽车排放‘国六标准’有关的产品主要为康明斯‘国六标准’商用车发动机滤芯部件和石通瑞吉‘国六标准’碳罐电磁阀部件，该类部件……均为汽车功能部件，单一型号产品均为客户唯一供应商。”

生产过程中涉及注塑、吹塑、滚塑成型工艺的渡远户外披露：“品牌商对于单一产品型号，其定制化程度较高，模具兼容性较低，出于开模成本及管理效率角度的考量，单一产品型号通常只有唯一供应商……”

因此，发行人为罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商符合行业惯例。

2、发行人对罗技集团未来供应份额下降的风险较小

根据对罗技集团的访谈，报告期内，公司对罗技集团的销售额占罗技集团的注塑件采购总额的比例一直保持在 10%-15%之间，份额占比基本稳定。

公司与罗技集团已经合作了 10 多年，建立了相互依存的长期稳定合作关系，罗技集团基于质量控制、供应链管理和移模的不经济性等方面的考虑，除非发生重大质量或交期问题，不会轻易移模。与此同时，公司通过参与罗技集团前期产

品开发设计过程，依托较强的模具开发设计能力及及时制造出满足客户需求的模具，依托较强的注塑成型工艺、供应链管理能力和质量控制能力及时、稳定地交付注塑产品，与罗技集团建立了良好的信任基础和沟通经验，在鼠标领域建立了相对竞争优势。因此，公司对罗技集团旧品类产品的供应份额下降风险较小，罗技集团对新的产品品类进行供应商遴选时，公司亦有较强的竞争力。例如，公司是 P4293 鼠标外壳注塑产品的主要供应商，在该品类被升级版本的 P1452 鼠标外壳注塑产品取代后，公司继续成为 P1452 鼠标外壳注塑产品的主要供应商。

另外，如前所述，罗技集团注塑产品主要由包括公司在内的 5 家供应商供应，近年来供应商结构较为稳定。对罗技集团而言，目前的注塑产品供应商结构既可以避免因供应商过度分散、品控管理不便、管理难度增加从而出现产品质量下降的情形；也可以避免因单一供应商份额过高而因其发生不可抗力、意外事件等事由影响正常、及时供货的情形，建立安全、可靠、稳定的供应链，因此预计公司对罗技集团未来供应份额仍将保持稳定，下降的风险较小。

3、发行人与罗技集团合作具有稳定性及可持续性

公司自 2008 年起即与罗技集团开展业务，报告期内，公司与罗技集团交易规模扩大，交易产品种类持续丰富，参与罗技集团前期产品开发设计过程，与罗技集团建立了互相依存的长期稳定合作关系，业务具有稳定性和可持续性。详见本回复“问题 1、关于收入及客户/一、（三）3、公司与罗技集团合作的历史，业务稳定性和可持续性，交易的定价原则和公允性”。

三、结合向终端客户为罗技集团的销售合计占比、发行人在罗技集团供应份额变动风险及其他因素，完善招股说明书中“对大客户销售收入占比较高的风险”

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（一）对大客户销售收入占比较高的风险”以及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）对大客户销售收入占比较高的风险”进行了完善，具体如下：

报告期内，公司为罗技集团**及其供应商**提供应用于鼠标等消费电子产品的精密注塑模具及注塑产品，**向终端客户为罗技集团**的销售收入分别为 **20,032.71 万元、30,176.44 万元、32,822.06 万元和 23,924.30 万元**，分别占当期营业收

入的 85.43%、69.29%、70.10%和 68.77%。每个新品类推出前，罗技集团会向供应商询价，最终结合工程师推荐、采购配合度、价格等指标综合确定供应商，公司向罗技集团的供应份额受公司产品价格、与罗技集团的工程师团队、采购团队配合情况等多个因素影响，公司存在因向罗技集团的供应份额下降而导致公司收入及业绩下滑的风险。

四、结合罗技集团业务规模变动、发行人产能变动等说明 2020 年发行人向罗技集团销售金额及消费电子类产品金额大幅增加的原因及合理性；结合各类新客户开拓及订单获取情况、发行人未来业务及客户拓展方向等，说明目前已是罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商情况下未来成长性来源，新增产能对应的潜在客户情况，投产后是否存在产能过剩的风险

(一) 结合罗技集团业务规模变动、发行人产能变动等说明 2020 年发行人向罗技集团销售金额及消费电子类产品金额大幅增加的原因及合理性

2020 年发行人向罗技集团销售金额及消费电子类注塑产品金额如下表所示：

单位：万元

客户名称	经营业务项目	2020 年度		2019 年度
		金额	增长率	金额
罗技集团	销售金额	26,128.00	38.16%	18,910.77
	消费电子类注塑产品销售金额	24,127.34	32.32%	18,234.53

发行人向罗技集团 2020 年销售金额达到 26,128.00 万元，较 2019 年度销售金额增长 38.16%，其中消费电子类注塑产品 2020 年度实现收入 24,127.34 万元，较 2019 年度增长 32.32%。

1、罗技集团 2020 年经营业绩大幅增长，当年发行人向罗技集团销售金额大幅增加与罗技集团业务规模变动匹配

2020 财年及 2021 财年，罗技集团经营业绩情况如下表所示：

单位：亿美元

项目	2021 财年 (2020 年 4 月 1 日- 2021 年 3 月 31 日)		2020 财年 (2019 年 4 月 1 日 -2020 年 3 月 31 日)
	金额	增长率	金额
营业收入	52.52	76.48%	29.76

项目	2021 财年 (2020 年 4 月 1 日- 2021 年 3 月 31 日)		2020 财年 (2019 年 4 月 1 日 -2020 年 3 月 31 日)
	金额	增长率	金额
净利润	9.47	110.44%	4.50

2020 年，罗技集团的营业收入大幅增长，主要系居家办公、在线会议、在线教育需求增长和流媒体的发展所致。根据 IDC 统计，2020 年全球 PC 市场出货量 3.039 亿台，同比增长 13.1%。由于计算机外设产品是计算机硬件的重要辅助部件，PC 市场的增长带来的增量需求很大程度上会拉动计算机外设行业的市场需求。2020 年发行人向罗技集团销售金额大幅增加与罗技集团业务规模变动匹配，具有合理性。

2、2020 年发行人向罗技集团销售金额大幅增加与发行人产能变动匹配

2019 年 7 月，公司宁波基地新厂区投入使用，公司购入了较多新注塑机以新增产能，相关厂区设备经过 2019 年下半年的使用磨合后，产能于 2020 年迅速释放，发行人产能利用率情况如下：

类别	2020 年	2019 年
注塑机实际工时（单位：小时/年）	681,881.30	485,655.00
注塑机理论工时（单位：小时/年）	665,775.00	643,500.00
实际产能利用率	102.42%	75.47%

如上表所示，公司 2020 年度理论产能较 2019 年度略有上升，但 2020 年度产能利用率较上年大幅提高，实际产能较 2019 年提升 40.40%。产能扩充为实现业务规模扩大提供了有利的条件，2020 年发行人向罗技集团销售金额大幅增加与发行人产能变动匹配，具有合理性。

综上所述，2020 年度，由于主要客户罗技集团本身业务出现了较大幅度的增长，其对公司的订单需求也相应大幅增加；同时公司宁波基地新厂区产能于 2020 年迅速释放，可以满足罗技集团订单需求，导致 2020 年度发行人向罗技集团销售金额及消费电子类产品金额大幅增长，具有合理性。

(二) 结合各类新客户开拓及订单获取情况、发行人未来业务及客户拓展方向等，说明目前已是罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商情况下未来成长性来源，新增产能对应的潜在客户情况，投产后是否存在产能过剩的风险

1、消费电子类产品更新换代较快

随着折叠屏、多屏幕、OLED 等新兴技术在个人计算机上的应用，产品更新换代大大加速，推动了个人计算机需求的增长。作为计算机不可或缺的重要组成部分，计算机外设产品发展与计算机市场发展密不可分。当前，在人民消费水平日益提升、消费升级持续推进的背景下，作为消费类电子产品，计算机及计算机外设产品普及程度持续提升且更新换代速度不断加快，市场蓬勃发展。

近年来，随着人体工学、无线技术的运用，鼠标外观、功能也逐渐发生变化，带来更为舒适、便捷的用户体验。此外，随着电竞行业的蓬勃发展，鼠标也逐渐演化成商务办公和电竞游戏两大分支。在追求个性化、多样化的消费趋势下，产品更新换代速度加快。

2、罗技集团经营情况良好、订单增长潜力较大

罗技集团销售保持增长趋势，2020-2022 财年分别实现收入 29.76 亿美元、52.52 亿美元和 54.81 亿美元，销售收入金额稳步增长，其增长主要来源于：

(1) 全球居家办公需求的增加及游戏与电子竞技行业的发展，导致公司下游行业电脑外设等消费电子类产品销售的增长，同时罗技集团建立了广泛的全球市场营销网络，除了线上和线下的零售和分销渠道，其通过视频协作的销售团队以及各种渠道合作伙伴来扩大销售覆盖范围，从而优化现有产品的市场占有率，现有产品的销售增长对发行人提供了稳定的产品需求；

(2) 罗技集团积极开发新的产品，融合创新设计和先进技术为商务办公用户及游戏玩家提供行业领先的鼠标等模拟产品，报告期内各期研发费用分别为 1.776 亿美元、2.26 亿美元、2.918 亿美元。新产品的销售对发行人提供了新的产品需求，同时发行人以专业技术为依托，有效掌握客户动态，向罗技集团新项目的研究与开发的提供针对性定制化产品建议，提升客户的产品满意度并加深相关合作。

公司通过参与罗技集团前期产品开发设计过程，依托较强的模具开发设计能

力及时制造出满足客户需求的模具，依托较强的注塑成型工艺、供应链管理能力和质量控制能力及时、稳定地交付注塑产品，与罗技集团建立了良好的信任基础和沟通经验，在鼠标领域建立了相对竞争优势。罗技集团对新的产品品类进行供应商遴选时，公司亦有较强的竞争力。例如，公司是 P4293 鼠标外壳注塑产品的主要供应商，在该品类被升级版本的 P1452 鼠标外壳注塑产品取代后，公司继续成为 P1452 鼠标外壳注塑产品的主要供应商。

综上所述，在消费电子类产品更新换代较快的行业背景下，尽管公司目前已是罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商，罗技集团对现有产品的稳定增长需求和对新产品持续开发的需求，仍是发行人未来成长性的重要来源。

3、各类新客户开拓及订单获取情况

发行人在消费电子、玩具日用品、汽车配件、医疗四大领域的主要客户均为国内外知名厂商。这类企业对于供应商有着严格的筛选审查流程，需要经过长时间的考察和试供货阶段，满足严格的技术参数与生产流程要求才能成为合格的供应商。公司成为该等客户的合格供应商，为公司在行业内树立了良好的口碑，形成了开发新客户的示范效应。

合肥基地投产后，由于潜在产能的增加，公司在加强与原有优质客户合作的同时，积极拓展新客户，于 2022 年和海信（浙江）空调有限公司（海信家电的子公司）、安徽昆禾智能科技股份有限公司（海尔智家的联营企业）、芜湖美智空调设备有限公司（美的集团的子公司）、宁波盛威卓越安全设备有限公司（盛威国际控股有限公司子公司）等客户接洽并开展商业合作。

截至本回复出具日，发行人主要新客户开拓及订单获取情况列示如下：

新客户	2022 年 1-9 月收入金额（万元）	在手订单金额（万元）	销售内容
芜湖美智空调设备有限公司	-	6,500.00	空调面板
海信（浙江）空调有限公司	-	3,400.00	空调面板
宁波盛威卓越安全设备有限公司	1,192.58	3,088.08	面板箱体套件
安徽昆禾智能科技股份有限公司	41.44	45.81	净化器
Make It Real LLC	-	39.64	珠线编织玩具

新客户	2022年1-9月收入 金额(万元)	在手订单金额(万元)	销售内容
Soma Enterprise Limited	-	146.47	黑色塑料盒

由上表可知,合肥基地投产后,公司继续践行大客户战略,积极拓展新客户,在手订单可以消化新增产能,并成为公司未来成长性来源。

4、发行人未来业务及客户拓展方向

在与优质客户的长期合作中,公司在精密注塑领域已积累了大量的精密模具开发与产品生产经验,能够满足注塑制品领域大部分产品需求。公司发挥技术优势,未来能够在产能提升的基础上,积极开发其他领域的优质客户。

在消费电子领域,在消费电子类产品更新换代较快的行业背景下,公司一方面把握罗技集团对现有产品的稳定增长需求,一方面积极参与罗技集团新产品前期开发设计过程,持续深度挖掘罗技集团的需求。2022年,公司还拓展了宁波盛威卓越安全设备有限公司等新的消费电子领域客户。宁波盛威卓越安全设备有限公司是2020宁波市制造业企业百强,系盛威国际控股有限公司的子公司。盛威国际控股有限公司是全球安防领域的行业领航者之一,旗下现有SAFEWELL等16个国际知名安防品牌,形成了以安防产业(智能保险箱、安防电控装置、楼宇门禁系统、数字控制锁具)、通信产业(云数据中心、智能机柜、机房解决方案、智能PDU)为核心,国际贸易综合服务、新材料等领域共同发展的业务格局。

对于汽车配件领域,发行人作为汽车零部件公司的长期合作供应商,不仅可以跟据车型更新零部件设计,在汽车保有量极大的后汽车市场里提供相应产品;还可以跟据技术更新,和汽车零部件设计制造公司合作开发设计汽车零部件的模具,在参与者众多的汽车上游产业链里丰富产品线和挖掘潜在客户。2022年,发行人通过新承接普瑞均胜公司的特斯拉项目,进入电动汽车领域,开发设计新型号的汽车零部件模具。公司未来预计能够在汽车配件领域持续发力,加深现有客户合作并持续开发新客户。

发行人未来着重于开发玩具日用类产品新的应用领域并加大模具的设计开发投入。发行人持续增加产品类别,开发家电为主的新应用领域,全面提高产品线的竞争力,丰富消费者选择,满足客户市场需求。2022年,发行人已与芜湖

美智空调设备有限公司、安徽昆禾智能科技股份有限公司、宁波万维进出口有限公司等新客户签订合同，相关客户预计未来将成为公司的重要优质客户。

综上所述，公司在现有客户增长潜力可观的情况下，持续积极开拓新的优质客户，并且卓有成效，陆续进入正式开发交货阶段。公司预期未来业绩能够进一步增长，并消化新增产能，新产能投产后产能过剩风险较小。

五、说明报告期内向罗技集团等客户销售的注塑产品与注塑模具是否对应，结合销售合同主要条款说明注塑模具收入确认时点准确性、是否存在模具收入确认与注塑产品产量挂钩的情形；发行人自用及外销的模具是否均为自制，报告期各期末自用模具的数量、金额、摊销期间及预计使用时间，发行人关于模具管理是否有效、会计处理是否准确

（一）报告期内向罗技集团等客户销售的注塑产品与注塑模具存在对应关系

在注塑行业中，注塑模具存在多种生产销售模式，根据模具的后续用途，通常可以将其分为生产用模具和商品模具。生产用模具为模塑制造企业按照客户个性化、差异化的外观需求和功能性需求设计、生产的模具，后续根据客户注塑产品的订单情况，模塑制造企业进一步使用该模具批量生产、销售注塑产品。根据模具是否向客户销售，又可以将生产用模具分为向客户销售的生产用模具和自用的生产用模具。商品模具为模塑制造企业根据客户定制要求设计、开发、制造的模具产品，完工后直接销售给客户，模塑制造企业不参与模具对应的注塑产品的后续生产，客户用于自产或选择其他注塑企业生产注塑产品。

1、模具的管理模式及公司情况

报告期内，各类模具的管理模式及公司实际情况如下：

模具类型	情形	报告期内是否存在此类情况	所有权	注塑模具与注塑产品的对应关系	截至 2022 年 9 月 30 日管理的数量（套）
商品模具	向客户销售，后续不由公司生产注塑产品	不存在	客户	不适用	不适用
向客户销售的生产用模具	向客户销售，后续由公司生产注塑产品	存在	客户	与销售的注塑产品对应	1,810
自用的生产用模具	自用，不向客户销售，公司用于生产注塑产品	存在	公司	与销售的注塑产品对应	12

模具类型	情形	报告期内是否存在此类情况	所有权	注塑模具与注塑产品的对应关系	截至 2022 年 9 月 30 日管理的数量 (套)
客供模具	客户提供, 后续由公司生产注塑产品	存在	客户	与销售的注塑产品对应	229
合计					2,051

报告期内, 公司不存在商品模具业务。

公司的生产用模具中, 绝大多数为向客户销售的生产用模具, 其业务模式为: 公司接受客户的模具订单后, 进行模具设计、制造、试产等, 样品及小批量试产产品经客户检验通过后, 客户出具承认邮件、验收单等验收确认资料, 完成注塑模具的销售, 之后根据客户注塑产品的订单进行注塑产品的批量销售。

自用的生产用模具业务模式为: 模具不销售给客户、模具所有权归公司所有、模具成本由公司承担。截至 2022 年 9 月 30 日, 公司自用的生产用模具仅 12 套, 数量较少。

客供模具是指公司使用客户提供的模具生产注塑产品的情形, 客供模具的主要形成原因包括: 1、受注塑模具的开发和调试周期、客户模具控制的要求等因素的影响, 公司与部分客户在合作的初期阶段, 先使用客供模具进行批量生产, 随着合作的深化开始逐步使用自主开发制造的模具, 比如普瑞均胜、Spin Master 等玩具类客户; 2、因采购策略调整等因素, 现有客户将其他供应商的模具转移给公司生产注塑产品, 比如敏实集团。截至 2022 年 9 月 30 日, 客供模具为 229 套, 占比较小, 主要为玩具类产品模具和汽车配件类产品模具。

2、在管模具与注塑产品的对应关系

截至 2022 年 9 月 30 日, 公司管理的模具为 2,051 套, 报告期产品种类超过 3,000 个。在实际生产过程中, 注塑模具仅用于生产注塑件, 而注塑件根据组合、进一步加工过程中的表面处理、喷涂等差异可以区分为不同的产品, 形成不同的最终产品规格, 故存在一个注塑件对应多个最终产品规格的情况, 即多个产品规格对应一套注塑模具; 此外, 某些最终产品需要用到多个注塑件进行组装, 因此也存在一个产品规格对应多套注塑模具的情况。整体而言, 由于注塑模具与注塑产品存在一对一、一对多、多对一等多种关系, 因此模具数量与产品数量存在差异。从最终产品的角度出发, 每个注塑产品都有其对应的注塑模具, 注塑产品与

注塑模具均有对应关系。

综上所述，公司报告期内向罗技集团等客户销售的注塑产品与注塑模具存在对应关系。

（二）发行人注塑模具收入确认时点准确、不存在模具收入确认与注塑产品产量挂钩的情形

报告期内，公司主要客户的模具合同或订单中的具体条款如下：

主要客户	合同或模具订单的主要条款
罗技集团	<p>运输及交付。除罗技书面同意外，所有交货均为 FCA（国际贸易术语通则 2000），目的地为罗技根据本订单指定的地点。卖方应妥善进行包装，并在包装上作好标记，且将罗技为接收占有货物所必须的所有档交付给罗技。时间对本订单是重要的，卖方应在本订单明确的日期履行交付。卖方应迅速通知罗技任何可能的交付延迟。若卖方未能按照本订单的要求交付货物或服务，罗技保留全部或部分解除本订单的权利，且不承担任何责任。</p> <p>检验与接受。即便有任何事先的检验或付款，所有产品均应以在交付后合理期间内在罗技工厂进行的最后验收和接受为准。罗技可以拒绝任何与本订单要求不一致的产品，并可自行选择：（i）要求卖方免费修理或替代这些产品；（ii）由卖方承担费用和 risk 将这些产品退还卖方，并由卖方退还货款；或（iii）修正这些产品，并向卖方收取修正费用。</p> <p>价格及支付条款。卖方给罗技的价格不得超过本订单明确的价格或最新的报价，以较低者为准，且不得高于提供给其它买家类似数量的类似产品或服务时的价格。除非罗技书面同意，所有价格均已包括任何适用的税、运费或安装费用，罗技不承担上述费用。罗技将根据本订单背面的条款支付卖方开具的发票；若无相应条款，则在罗技根据本订单接受材料和/或服务以及收到卖方发票后净 60 天内付款。所有应支付卖方的金额将由罗技从卖方应支付给罗技的金额中扣除。</p>
海康集团	<p>供方提供的模具 DFM 报告经结构工程师确认之后方可开模。</p> <p>开模图纸仅以 mech 邮箱发出为准，其他途径提供的图纸将不被承认。</p> <p>开模后，供方需每周一提供开模进度给资源工程师、mech、对应研发工程师。</p> <p>模具相关的技术成果的所有权和知识产权归海康威视所有。</p> <p>供方应按需方要求（图纸和检验规范）进行模具开发，并将全部开发成果（包括但不限于模具、模具图纸、工艺文件、加工图纸、设计文档等）交付给需方，只有成功提交后方可请款。</p> <p>财务：（T060 票到 60 天付款）</p>
Spin Master	<p>对于由 SMTFE 指定的模具制造商制造的模具，SMTFE 将直接与模具制造商处理采购订单并付款。</p> <p>所有模具现在以及将来都是 SMTFE 的唯一、绝对财产，并将由供应商在 SMTFE 可随时终止的许可证上保留。未经 SMTFE 书面同意，供应商不得妨碍、抵押或放弃对模具的占有，并确保上述模具始终被明确标识为 SMTFE 的财产。</p> <p>供应商应对其保管的 SMTFE 的模具财产的任何物理损失或损坏承担相应责任。供应商将补偿 SMTFE 此类物理损失的全部更换成本。</p> <p>供应商将在其拥有模具的许可终止后立即将模具返还给 SMTFE，或由 SMTFE 收回模具。</p>
敏实集团	<p>四、工装验收</p> <p>（一）乙方应在规定的期限内将工装加工并组装完成，并书面通知甲方，甲方接到乙方通知后即至乙方处进行预验收。验收结果双方书面确认。乙方应根据甲方提出的整改意见限期完成整改并由甲方复查合格。</p> <p>（二）工装预验收合格后，乙方应在规定的期限内将工装交付，并书面提交甲方终验收申请；乙方应保证指派 1-2 名合格人员配合甲方人员在甲方现场进行调试和终验收，直至调试完毕。在甲方进行终验收前，应由乙方承担工装损毁，灭失等一切风险。甲方若有需要，可进入并</p>

主要客户	合同或模具订单的主要条款
	在乙方场所验收，接收和移转工装，乙方应给予配合与协助。

从销售框架协议与模具订单约定来看，客户通常未对模具验收的具体条件进行明确约定，在实际合作过程中，公司与主要客户的模具验收模式为：“模具设计—模具起工—试模—送样检测—客户承认/验收/确认—开具发票—付款”。

综上所述，从合同/订单约定以及实务中的合作模式来看，公司通过订单与客户就注塑模具的售价进行明确的约定并单独进行销售，验收条件为取得客户承认邮件、验收单等验收资料，模具验收合格即完成了模具控制权的转移。公司注塑模具收入确认与注塑产品产量不挂钩，注塑模具收入无需通过相应注塑产品的销售实现，注塑模具销售与使用该模具为客户生产产品之间并无重大影响，注塑模具收入于收到客户的验收确认资料后一次性确认具有合理性，符合企业会计准则的规定，注塑模具收入确认时点准确。

（三）发行人外销的模具不完全为自制，报告期各期末自用模具情况

1、公司外销的模具不完全为自制

公司在模具制造方面的优势主要在于较高技术含量及竞争门槛的模具数字化设计与开发、注塑模具精加工、科学试模等方面，公司对于市场竞争较激烈、替代性较强及加工环节附加价值相对较低的电火花处理和咬花处理等模具粗加工工序采取委托外部加工商加工的方式进行，该部分模具主要生产步骤由公司完成，外部加工商仅完成少量工序，属于公司的自制模具。此外，报告期内，由于阶段性产能紧张，公司存在将少量低精度、生产可替代性较强的、不涉及核心技术的模具以外协采购的方式进行补充的情形，该部分模具由公司进行设计和开发、外协供应商制作，属于非自制模具。

报告期内，公司模具销售、非自制情况如下：

单位：套、万元

期间	模具销售		其中：外协采购的模具		金额占比
	数量	金额	数量	金额	
2022年1-9月	164	1,521.22	-	-	-
2021年度	192	2,073.35	15	39.02	1.88%

期间	模具销售		其中：外协采购的模具		金额占比
	数量	金额	数量	金额	
2020 年度	214	2,249.85	-	-	-
2019 年度	201	1,080.18	20	58.70	5.43%
合计	771	6,924.60	35	97.72	1.81%

由上表可知，报告期内，公司外销的模具以自制模具为主，非自制模具占比分别为 5.43%、0.00%、1.88% 和 0.00%，占比较小。

2、报告期各期末自用模具情况

报告期内，公司模具业务的主要模式为：客户向公司下达模具订单，公司为客户开发、生产模具并向客户实现销售，然后客户向公司下达注塑产品订单，公司使用该模具为客户生产注塑产品。报告期内，公司与宁波市奉化区旅游投资开发有限公司、宁波万维进出口有限公司存在销售注塑产品但未对模具销售进行约定的情形，相关模具不销售给客户、模具所有权归公司所有，即公司单独生产模具用以生产注塑产品并自行承担模具的成本，属于公司的自用模具。

公司 2019 年末、2020 年末及 2021 年末不存在自用模具，截至 2022 年 9 月 30 日，公司自用模具共计 12 套，公司根据模具使用寿命、对应的注塑零件产品的经济寿命周期，确定模具的摊销年限，在摊销年限内按照直线法平均摊销，如预计在以后期间不能获取相应的经济利益，则将尚未摊销的模具价值全部转入当期损益，报告期末尚未分摊的成本为 45.57 万元，作为长期待摊费用核算。

（四）发行人关于模具管理有效、会计处理准确

1、发行人关于模具的管理有效

公司对模具进行精细化管理，对每套模具登记注册管理，建立管理台账，并单独存放模具，合格模具按照规划指定区域存放，用标识牌标识清楚。模具的进出需登记并详细记录模具信息。公司为保证模具的正常使用，模具维护人员会定期对模具进行维护保养。模具维护人员依据模具维护计划、模具使用次数统计等信息，对模具实施保养和易损件更换，减少模具突发性故障。公司模具验收合格后，模具所有权归属于客户，公司承担模具的保管和定期维修责任；公司保管过程中若出现毁损灭失，公司需要承担模具的毁损灭失责任。由于模具的所有权归

属于客户，公司对正常报废的模具进行日常登记，报废的模具由客户自行处理。

公司已建立相应的模具管理制度，对模具的存放、管理、维护保养等作出明确规定。报告期内，公司未实际发生模具毁损灭失的情况，管理有效。

2、发行人关于模具的会计处理准确

(1) 公司模具的会计处理

模具类型	所有权约定	适用情形	与模具相关支出的会计处理
向客户销售的生产用模具	客户所有	通过客户订单与客户就模具的售价进行明确的约定并单独进行销售	<p>(1) 生产制造阶段 借：生产成本 贷：原材料/制造费用/应付职工薪酬等</p> <p>(2) 达到预定可使用状态 借：存货-库存商品 贷：生产成本</p> <p>(3) 模具通过客户验收后确认收入，确认模具收入、结转模具成本 借：应收账款 贷：主营业务收入/应交税费 借：主营业务成本 贷：存货-库存商品</p> <p>(4) 报废处置 由于模具归客户所有，报废的模具由客户自行处理，公司仅对报废模具进行登记，不做账务处理</p>
自用的生产用模具	公司所有	公司制造模具用以生产注塑产品并自行承担模具的成本	<p>(1) 生产制造阶段 借：生产成本 贷：原材料/制造费用/应付职工薪酬等</p> <p>(2) 达到预定可使用状态 借：长期待摊费用 贷：生产成本</p> <p>(3) 根据注塑产品生产情况摊销 借：制造费用 贷：长期待摊费用</p> <p>(4) 报废处置 如果原值已摊销完毕，公司仅对报废模具进行登记，无需额外进行账务处理；如果原值尚未摊销完毕，公司将报废模具的账面价值转入营业外支出</p>
客供模具	客户所有	客户提供模具由公司生产注塑产品	公司仅拥有使用权，登记台账，无需进行会计处理
商品模具	不适用	不适用	不适用

(2) 相关会计处理准确

①向客户销售的生产用模具

发行人通过客户订单与客户就模具的售价进行明确的约定并单独进行销售，有关的经济利益很可能流入企业，模具的成本能够可靠地计量。因此，模具生产的相关支出归集于存货科目，并在控制权转移时结转模具成本，确认模具收入，符合《企业会计准则》的规定，会计处理准确。

②自用的生产用模具

公司向客户销售注塑产品但合同订单未对模具进行明确约定，相关模具不销售给客户、模具所有权归公司所有，即公司单独生产模具用以生产注塑产品并自行承担模具的成本。

发行人根据模具使用寿命、对应的注塑零件产品的经济寿命周期，确定模具的摊销年限，在摊销年限内按照直线法平均摊销，如预计在以后期间不能获取相应的经济利益，则将尚未摊销的模具账面价值全部转入当期损益，符合《企业会计准则》的规定，会计处理准确。

六、说明报告期内宁波尚引主要客户是否仅为 Spin Master 及发行人，2019 年宁波尚引已经扭亏为盈但将 Spin Master 介绍给发行人的原因、2019 年-2021 年 11 月发行人向 Spin Master 销售的产品全部由宁波尚引生产完成的原因及商业合理性；分阶段（产品全部外协、产品部分外协）、分产品（外协产品、自产产品）说明报告期内发行人向 Spin Master 销售产品毛利率及变动情况、变动原因及合理性

（一）说明报告期内宁波尚引主要客户是否仅为 Spin Master 及发行人，2019 年宁波尚引已经扭亏为盈但将 Spin Master 介绍给发行人的原因、2019 年-2021 年 11 月发行人向 Spin Master 销售的产品全部由宁波尚引生产完成的原因及商业合理性

1、除 Spin Master 及发行人外，宁波尚引还有其他客户

报告期内，宁波尚引（含同一控制下的宁波尚亚）除 Spin Master 及发行人外，还包括宁波远景国际贸易有限公司、宁波揽博斯太家居用品有限公司、

Paragon 等其他客户，具体情况如下：

单位：万元

客户	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
Spin Master	-	-	-	-	220.72	2.03%	11,755.04	80.70%
发行人	2,051.11	73.75%	8,002.92	86.25%	7,953.71	73.11%	-	-
其他	730.03	26.25%	1,276.08	13.75%	2,705.16	24.86%	2,810.74	19.30%
合计	2,781.14	100.00%	9,279.00	100.00%	10,879.59	100.00%	14,565.79	100.00%

2019 年 10 月前，Spin Master 为宁波尚引的客户；2019 年 10 月 Spin Master 成为公司客户，宁波尚引为公司提供外协生产服务，导致 2020 年公司成为宁波尚引客户，宁波尚引在履行完毕在手订单后不再向 Spin Master 销售。2021 年 11 月起，Spin Master 所需的注塑成型玩具产品转由公司自行生产，热压成型玩具产品继续由宁波尚引外协生产，导致 2022 年 1-9 月宁波尚引对发行人的销售金额及占比均出现明显下降。

2、宁波尚引将 Spin Master 介绍给发行人系发行人为宁波尚引提供阶段性的技术和管理支持的前提条件

(1) 公司与宁波尚引的商业合作背景及过程

由于宁波尚引生产组织和技术能力不能满足 Spin Master 对玩具产品日益趋严的质量要求，导致多次因质量缺陷、交货不及时等原因被 Spin Master 罚款。同时，宁波尚引缺乏精密模具设计能力，内部管理也不够精细，导致生产成本较高，到 2017 年末已处于资不抵债状态。另外，当时刘大玮家族陷入债务危机，没有能力补充宁波尚引的流动资金，导致宁波尚引经营陷入困境。

刘大玮与同在奉化生产塑料产品、且具有精密模具设计、生产能力、内部管理精细化程度较高的利安科技取得联系，寻求合作。公司了解到宁波尚引的情况后判断，在宁波尚引当时的设备条件下，可以通过工艺改进和生产制程优化，提高宁波尚引成本控制水平，改善其当时已有产品的产品质量；另一方面，公司一直致力于拓展精密注塑产品的应用领域，并将玩具作为战略拓展方向之一，Spin Master 系全球领先的儿童娱乐公司，符合公司将国内外知名企业及上市公司作为目标客户的定位。

因此，公司与宁波尚引协商，公司同意在宁波尚引将 Spin Master 等客户资源介绍给公司的前提下，针对当时已有产品，为宁波尚引提供阶段性的技术和管理支持，以恢复宁波尚引正常生产经营。宁波尚引将 Spin Master 等客户资源介绍给公司后，在公司自有产能不足的情况下，宁波尚引将作为公司的外协加工供应商生产供货。

从 2018 年 8 月起，公司开始向宁波尚引提供技术和管理支持，具体包括模具设计及结构优化、物料清单标准与定量化、生产工艺设计、项目管理流程优化、质量管理流程优化等工作。公司对宁波尚引提供技术和管理支持后，有效地降低了宁波尚引的生产成本，宁波尚引的经营出现好转，2019 年宁波尚引实现扭亏为盈，得以持续经营。2018 年下半年开始，Spin Master 对宁波尚引质量、交货期等问题的罚款大约减少了 50%。但是，从长期看，考虑到玩具产品迭代频繁、升级换代迅速的特点，旧品类产品将逐渐淘汰，宁波尚引缺乏新产品开发能力，其自身经营仍难以维持。

2019 年 4 月，公司设立全资子公司赫钺贸易，Spin Master 开始与赫钺贸易接洽。经过一系列的商谈，考虑到公司的规模和生产技术均优于宁波尚引，产品订单交付给赫钺贸易有利于实现 Spin Master 的产品质量管控，Spin Master 同意将供应商变更为赫钺贸易，并于 2019 年 10 月签订采购合同。此后，Spin Master 向赫钺贸易下模具及玩具产品订单、沟通价格、确定交货期，公司参与 Spin Master 新品类玩具产品的内部结构设计。

(2) 宁波尚引将 Spin Master 介绍给发行人的原因及合理性

综上所述，宁波尚引将 Spin Master 介绍给发行人，系发行人针对旧品类产品为宁波尚引提供阶段性的技术和管理支持的前提条件；同时，宁波尚引缺乏新品类玩具产品开发及项目管理能力，无法承接 Spin Master 新品类玩具产品订单，尽管 2019 年扭亏为盈，但从长期看，考虑到玩具产品迭代频繁、升级换代迅速的特点，旧品类产品将逐渐淘汰，自身经营仍难以维持。因此，宁波尚引在技术和管理支持取得效果后，落实了将 Spin Master 介绍给发行人的约定。

发行人成为 Spin Master 供应商后，2021 年度对 Spin Master 实现新品类玩具销售 1,985.85 万元，占 2021 年度对 Spin Master 总销售额的 26.92%；2022 年 1-9

月实现新品类玩具销售 1,185.77 万元，占 2022 年 1-9 月对 Spin Master 总销售额的 30.61%。

在发行人成为 Spin Master 供应商的过程中，发行人开拓了新客户全球领先的儿童娱乐公司 Spin Master，宁波尚引恢复了正常生产经营，Spin Master 更好地实现了产品交货期及质量管控，具有商业合理性。

3、2019 年-2021 年 11 月发行人向 Spin Master 销售的产品全部由宁波尚引生产完成的原因及商业合理性

如前所述，在公司与宁波尚引就商业合作进行协商时，已明确宁波尚引将 Spin Master 等客户资源介绍给公司后，在公司自有产能不足的情况下，宁波尚引将作为公司的外协加工供应商生产供货，以实现双赢。

Spin Master 需要对供应商对应的生产地进行审核，由于公司产能不足，2019-2021 年 11 月期间，赫钡贸易指定宁波尚引办理生产地审核，因此 Spin Master 交付给赫钡贸易的订单，由宁波尚引外协生产。

公司于 2021 年下半年开始筹划新设合肥生产基地，并于 2022 年 1 月正式投入生产，公司产能不足的问题在一定程度上得到了缓解。在此背景下，公司于 2021 年下半年开始推进注塑成型玩具产品自产工作。2021 年 8 月，公司完成 Spin Master 所需的生产地审核。从 2021 年 11 月起，Spin Master 所需的注塑成型玩具产品转由公司生产。由于公司主要从事精密注塑产品的生产，加之生产场地有限，尚未建设热压车间，热压成型玩具产品继续由宁波尚引外协生产。

2019-2021 年 11 月期间，发行人向 Spin Master 销售的产品由宁波尚引生产完成，在此过程中，发行人解决了产能不足的瓶颈，并通过专业的模具及内部结构设计服务，实现了对 Spin Master 新产品的持续开发，此举进一步挖掘 Spin Master 的业务增长潜力，为宁波尚引取得了相对稳定的外协生产收入，也增强了发行人与 Spin Master 的业务粘性，上述安排具有商业合理性。

（二）分阶段（产品全部外协、产品部分外协）、分产品（外协产品、自产产品）说明报告期内发行人向 Spin Master 销售产品毛利率及变动情况、变动原因及合理性

公司向 Spin Master 销售的产品包括热压成型玩具及注塑成型玩具，其中热

压成型玩具在报告期均系采购自宁波尚引；注塑成型玩具在 2020 年-2021 年 10 月期间均系采购自宁波尚引，2021 年 11 月开始转为自产。注塑成型玩具在转为自产过程中，存在一定的过渡期间，在此期间内公司仍会安排将少量注塑成型玩具由其他外协供应商外协生产，故 2020 年、2021 年 1-10 月为注塑类玩具日用品产品全部外协阶段，2021 年 11-12 月、2022 年 1-9 月为部分外协阶段。报告期内发行人向 Spin Master 销售产品毛利率及变动率分阶段、分产品情况列示如下：

1、注塑成型玩具

单位：万元

产品类别	产品	2022 年 1-9 月				2021 年 11-12 月			
		销售收入	销售收入占比	毛利率	变动	销售收入	销售收入占比	毛利率	变动
注塑成型玩具	外协产品	32.01	0.95%	11.24%	1.56%	580.60	69.68%	9.68%	-0.18%
	自产产品	3,322.48	99.05%	19.71%	-6.74%	252.61	30.32%	26.45%	-

续上表：

单位：万元

产品类别	产品	2021 年 1-10 月				2020 年		
		销售收入	销售收入占比	毛利率	变动	销售收入	销售收入占比	毛利率
注塑成型玩具	外协产品	4,276.73	100.00%	9.86%	-3.46%	4,937.66	100.00%	13.32%
	自产产品	-	-	-	-	-	-	-

(1) 全部外协阶段

2020 年及 2021 年 1-10 月产品全部外协阶段，发行人向 Spin Master 销售外协产品毛利率分别为 13.32%、9.86%，2021 年 1-10 月较 2020 年降低 3.46 个百分点，主要系 2021 年度美元汇率下降带来的销售单价下降，以及 2021 年度注塑原材料价格上涨导致单位采购成本上升的综合影响所致。

(2) 部分外协阶段

①外协产品

2021 年 11-12 月产品部分外协阶段，发行人向 Spin Master 销售外协产品毛利率为 9.68%，与 2021 年 1-10 月相比毛利率下降 0.18 个百分点，基本保持稳定。

2022 年 1-9 月注塑成型玩具以自产为主，外协部分产品收入占比下降至

0.95%，因外协产品结构变更及美元汇率有所上升，毛利率有小幅度上升。

②自产产品

自 2021 年 11 月开始，发行人开始自产注塑成型玩具，2021 年 11-12 月外协产品毛利率为 9.68%，自产产品毛利率为 26.45%，自产产品毛利率较外协产品毛利率高 16.86 个百分点。当期自产产品销售收入金额仅 252.61 万元，但其中一款根据客户特殊定制需求组装生产敲冰游戏组合装产品销售收入 89.31 万元，毛利率高达 69.30%，导致 2021 年 11-12 月自产产品毛利率较高。

2021 年 11-12 月，剔除上述敲冰游戏组合装产品后，公司自产产品毛利率为 3.02%；2022 年 1-9 月，自产产品毛利率为 19.71%，较 2021 年 11-12 月大幅提升，主要系 2021 年 11 月刚投入自产，公司生产人员需要逐步熟悉注塑成型玩具生产制程，相关生产流程运行尚不稳定导致。

2、热压成型玩具

产品类别	产品	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度
		毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
热压成型玩具	外协产品	16.81%	2.97%	13.84%	-0.05%	13.89%

报告期内公司热压成型玩具产品均系外协采购，2020 年、2021 年、2022 年 1-9 月发行人向 Spin Master 销售外协产品的毛利率分别为 13.84%、13.89% 和 16.81%，毛利率水平基本稳定，2022 年 1-9 月毛利率有所提升，主要系因为美元兑人民币汇率有所上升。

综上所述，（1）公司外协注塑成型玩具毛利率变动主要系美元汇率下降及原材料成本上升的共同影响所致；（2）自产产品毛利率与外协产品毛利率相比，在 2021 年 11-12 月剔除高毛利率特殊定制化产品后，毛利率有所降低，主要系该类产品刚投入生产，相关生产流程运行不稳定所致；2022 年 1-9 月在生产磨合程度提高后，发行人自产产品毛利率明显提高至 19.71%；（3）热压成型玩具产品毛利率报告期内基本保持稳定。

七、结合生产工艺、投入产出率、废料处理方式等事项，分析废料收入与营业收入或产量的匹配关系、与同行业可比上市公司的差异情况，并说明废料收入核算是否准确、完整。

1、生产工艺、投入产出及废料处理方式情况

报告期内，公司的产品主要包括注塑件产品及精密注塑模具产品。注塑件在注塑成型加工过程中和配料生产过程中产生的废料主要为不可回收的废塑料；精密注塑模具在生产过程中产生的废料主要为废铜屑和废钢屑。报告期内公司产生废料的生产工序、投入产出及主要废料情况如下表所示：

加工工序	出产产品	投入主要原料	主要废料
注塑成型	注塑件	塑料粒子	废塑料
钻孔攻丝	模具半成品	模具钢	废钢屑、废铜屑
线切割	模具半成品	模具钢	废钢屑、废铜屑
CNC 加工	模具半成品	模具钢	废钢屑、废铜屑

注塑成型生产环节中，公司较多运用热流道等注塑模具工艺，生产过程中产生的废料较少。产生的废料一般用于机器洗料后委托专业固废处置机构进行处理，少部分未被油污污染或未进行机器洗料的废塑料在累计到一定数量后对外销售。

模具钻孔攻丝、线切割、CNC 加工等模具生产环节使用的材料主要包括方钢、紫铜等模具钢材料，在生产过程中会产生废铜屑、废钢屑等废料。废铜屑单价相对较高，具备回收价值。公司会定期委托专业第三方公司，将废铜屑加工为铜线铜丝后回收进行再利用。废铁屑因生产过程中沾染油污等原因回收价值降低，且产生量相对较少，公司将废铁屑堆积储存于仓库，基于成本效益原则和重要性原则，仅对废铁屑进行称重登记管理，报告期内未对外销售。

2、废料收入与营业收入或产量的匹配关系

报告期内公司废塑料产生量、废料收入、营业收入之间的匹配关系如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
塑料粒子投入量 (KG)	2,443,235.09	3,274,792.27	2,550,305.33	1,521,594.51
废塑料产生量 (KG)	23,450.00	29,995.00	26,233.00	14,983.00
废塑料产生比例	0.96%	0.92%	1.03%	0.98%

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
废塑料销售量 (KG)	10,740.00	11,570.00	12,340.00	7,170.00
废塑料收入 (万元)	1.72	1.85	1.95	1.29
注塑件营业收入 (万元)	30,546.13	39,952.24	36,568.97	22,003.25
废塑料收入/营业收入	0.0056%	0.0046%	0.0053%	0.0059%

报告期内，公司废塑料产生较少且较为稳定，各年度产生的废塑料占塑料粒子投入比例均在 1% 左右。相关废料价值低，废料收入占注塑件营业收入比例极低。公司废塑料销售量累计低于产生量，原因系部分废塑料用于机器洗衣机或被油污污染后不具有出售价值，公司将其作为固体废弃物，委托专业机构进行处置。

3、废铜屑产生量及再利用数量情况

报告期内公司废铜屑产生量及再利用数量情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
废铜屑产生量 (KG)	2,849.60	3,231.65	3,720.95	3,331.80
废铜屑再利用量 (KG)	2,847.70	3,932.06	3,540.75	3,274.70
废铜屑再利用比例	99.93%	121.67%	95.16%	98.29%
收回铜线量 (KG)	2,800.00	3,760.00	3,480.00	3,200.00
铜线回收比例	98.32%	95.62%	98.28%	97.72%

注：废铜屑再利用比例=废铜屑再利用量/废铜屑产生量；铜线回收比例=收回铜线量/废铜屑再利用量

报告期内，公司的废铜屑均委托第三方公司进行回收利用，未发生对外销售的情况，故与营业收入无匹配关系。废铜屑进行再利用总量与产生量基本匹配，2021 年度再利用比例超过 100%，系期初累计结存的废铜屑在当年投入再利用所致。公司的废铜屑再利用后，生产成铜线收回公司，各期收回铜丝重量比例保持稳定，因生产过程中存在一定的损耗，故回收量略低于发出再利用的量。

4、废料收入核算准确、完整

发行人生产过程中产生的废塑料较少，废塑料价值较小，鉴于成本效益原则和重要性原则，公司一般不单独核算其成本，仓库在取得相关废塑料时做入库数量登记，在实际销售时做销售出库数量登记。

公司废塑料销售采用集中销售政策，一般根据废塑料市场价格行情和公司当

期的废塑料处理计划进行集中销售，在废塑料市场价格无明显变动的情况下通常在年底进行集中销售。实际销售时，公司联系废塑料客户上门看料，在客户报价的基础上，公司与客户协商定价，并现场过磅称重完成货物移交。公司开具收据或发票，客户一般现场付款完成结算，相关款项现场移交财务，财务在核对确认无误后进行账务登记，将废塑料收入计入其他业务收入，公司相关废塑料收入核算准确、完整。

对于废铜屑，由于其价值相对较高且均发出用于第三方加工，公司对其进行成本核算。模具车间每月整理归集当月产生的废铜屑，将其发往仓库过磅称重并登记入库，按照入库数量及紫铜的市场均价核算入库价值；在废铜屑出库发往第三方公司进行加工时，将其计入委托加工物资核算；在废铜屑完成加工回收至公司时，公司将委托加工物资与对应的加工费一起结转计入原材料科目，相关核算准确、完整。

5、与同行业可比上市公司无明显差异

同行业可比上市公司通常未详细披露废料情况，仅唯科科技披露了废料形成原因及类别，根据其招股说明书等公开资料，唯科科技在生产过程中产生的废料主要为不可回收的废塑料及注塑模具在线切割加工、慢走丝和铣床等工序中产生的废铁屑。唯科科技因废料较少，除保税塑料粒子产生的废塑料外，未对其他废料进行成本核算。

综上所述，同行业可比上市公司与公司在废料的产生、收入核算等方面均无明显差异。

八、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内销售明细，复核报告期内终端客户为罗技集团的各直接客户名称、销售金额、销售产品内容及占比，发行人向罗技集团销售的细分产品类型及变动情况；

2、访谈罗技集团，了解向罗技集团供货具体产品品类及占罗技集团注塑产

品的比重，罗技集团对各类供应商的选择方式、各供应商份额分配机制以及双方合作是否具有稳定性及可持续性；

3、通过公开信息网站，查阅了报告期内罗技集团的基本情况，核查了主要客户与发行人是否存在关联关系，查阅了罗技集团的年度报告和 Morgan Stanley 研究报告，了解下游计算机外设行业集中度情况和罗技集团的市场地位；

4、查阅了同行业可比公司前五大客户的销售占比，以了解同行业客户集中度情况；

5、取得并查阅了发行人报告期内产能利用率情况、罗技集团的经营规模及业绩变化情况等、发行人的在手订单情况、以及发行人与新开拓客户签署的合同；访谈发行人管理层，了解发行人与罗技集团的合作模式与业务发展情况，了解发行人是否为罗技集团部分品类注塑产品的唯一供应商，是否符合行业惯例，是否存在未来供应份额下降的风险及可能的影响程度，了解发行人与罗技集团的业务是否具有稳定性和持续性，了解发行人新增产能情况，以及未来业务及客户拓展方向；

6、检查主要客户的模具销售合同或订单，分析主要合同条款，核查模具风险报酬和控制权是否转移，核查收入确认政策是否符合公司的实际经营情况；查阅企业会计准则中与收入确认相关的规定，核查发行人收入确认是否符合企业会计准则的要求；

7、访谈销售部门、模具部门和注塑部相关人员，了解模具与注塑产品的对应关系，并复核模具与注塑产品的对应关系；

8、访谈发行人相关人员，了解发行人模具业务的商业模式，了解发行人对模具相关支出的归集科目，核查相关会计处理的合理性；

9、访谈模具保管部门对模具的实际管理情况，获取模具日常管理制度，核查日常管理制度的设计和实际执行情况；

10、获取报告期内宁波尚引的收入构成情况，了解宁波尚引主要客户是否仅为 Spin Master 及发行人；查阅发行人相关合同，访谈发行人实际控制人、Spin Master 及宁波尚引，实地走访 Spin Master 及宁波尚引，了解发行人与商业合作背景与合作历史，分析商业合理性；

11、查阅宁波尚亚将赫钡贸易介绍给 Spin Master 的邮件、Spin Master 向公司及宁波尚引分配工厂编号的邮件、公司向宁波尚引提供技术服务的往来邮件、SOP（标准操作程序）文件等资料；

12、访谈公司管理层，了解公司与宁波尚引合作的历史过程、宁波尚引将 Spin Master 介绍给发行人以及发行人委托宁波尚引外协生产的相关约定，了解报告期内宁波尚引主要客户是否仅为 Spin Master 及发行人，以判断上述安排的原因及商业合理性；

13、访谈发行人总经理，了解发行人与废料管理及收入核算相关的内部控制制度；了解废料产生过程、废料处理方式、销售模式等，分析废料收入与营业收入的匹配关系；

14、检查废料销售明细账、废料销售发票、废料管理台账及出入库凭证、回款记录及凭证，以确认废料收入的真实性、准确性和完整性；

15、获取同行业可比公司的公开披露信息，对比分析发行人与同行业可比公司产生废料的工艺、废料类别和废料会计核算等情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人向罗技集团销售的主要产品总体保持稳定的增长态势；发行人对罗技集团构成重大依赖，但不构成重大不利影响；公司与罗技集团的业务具有稳定性和持续性，不存在重大不确定性，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响；

2、罗技集团在选择供应商时，主要考虑其研发能力、生产交付能力、产品质量、售后服务等，一般需要通过验厂、产品评审、小批量试供货、批量供货等多个环节后才会交付订单给供应商；发行人为罗技集团的部分品类注塑产品的唯一供应商符合行业惯例；未来供应份额下降的风险较小，发行人与罗技集团合作具有稳定性及可持续性；

3、发行人已在招股说明书中对“对大客户销售收入占比较高的风险”进行了完善；

4、受 2020 年度罗技集团本身业务增长的需求影响，以及基于 2019 年 7 月发行人新厂区投入使用后释放的新产能，导致 2020 年度发行人向罗技集团销售金额及消费电子类产品金额大幅增长，具有合理性；罗技集团对公司现有产品的稳定增长需求和对新产品持续开发的需求，成为发行人未来成长性的重要来源；公司在现有客户增长潜力可观的情况下，持续积极开拓新的优质客户，并且卓有成效，公司预计近期内，新增客户项目进入正式开发交货阶段后，公司业绩能够进一步增长，并迅速消化新增产能，新产能投产后产能过剩风险较小；

5、除使用自用的生产用模具、客供模具生产的注塑产品外，公司报告期内向罗技集团等客户销售的注塑产品与注塑模具均存在对应关系；注塑模具收入确认时点准确，与销售合同主要条款相符；公司不存在模具收入确认与注塑产品产量挂钩的情形；发行人存在少量自用的模具，外销的模具不完全为自制，存在少量外协采购模具并销售的情形；发行人关于模具的管理有效、会计处理准确；

6、除 Spin Master 及发行人外，宁波尚引还有其他客户；宁波尚引将 Spin Master 介绍给发行人，系发行人为宁波尚引提供阶段性的技术和管理支持的前提条件；宁波尚引将 Spin Master 等客户资源介绍给公司后，在公司自有产能不足的情况下，宁波尚引继续作为公司的外协加工供应商持续经营，具有商业合理性；

7、公司玩具日用品类注塑外协产品毛利率变动主要系美元汇率下降及原材料成本上升的共同影响所致；自产产品毛利率与外协产品毛利率相比，在 2021 年 11-12 月剔除高毛利率特殊定制化产品后，毛利率有所偏低，主要系该产品刚投入生产，相关生产流程运行不稳定所致，2022 年 1-9 月在生产磨合程度提高后，发行人自产产品毛利率有所提高；其他塑料玩具产品毛利率报告期内基本保持稳定；

8、发行人废料收入符合发行人的生产经营特点，与同行业可比上市公司相比无明显差异，发行人废料收入与营业收入、产量相匹配；发行人废料收入核算准确、完整。

问题 2、关于采购及供应商

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人 PCR 再生塑料采购占比逐渐增加，PCR 再生塑料采

购价格报告期内较为稳定。PCR 再生塑料价格受废旧塑料回收价格、新料价格、混合比例以及加工成本影响，目前无法获取公开市场价格。

(2) 报告期内，发行人部分塑料粒子主要供应商合作时间较短、多数供应商于 2019 年以后开始合作，部分供应商成立时间较短即与发行人合作，如宁波安祺塑料有限公司、浙江研益新材料有限公司、东莞市国亨塑胶科技有限公司东城分公司等。

请发行人：

(1) 说明报告期内逐渐增加 PCR 再生塑料采购比例的原因、是否为行业惯例，发行人客户是否知悉或同意，使用 PCR 再生塑料生产对发行人产品质量、良品率等是否产生影响；结合 PCR 新料报告期内价格变动情况、PCR 再生塑料价格形成及传导机制等说明报告期内发行人采购 PCR 再生塑料价格较为稳定、2021 年未大幅度上涨的原因及合理性。

(2) 说明发行人塑料粒子、油墨涂料、配件主要供应商的注册资本、经营规模、发行人采购占其经营规模比重，部分塑料粒子主要供应商合作时间较短的原因，发行人报告期前主要供应商与报告期内主要供应商是否发生重大变化及原因，部分供应商成立时间较短发行人即与其合作的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内逐渐增加 PCR 再生塑料采购比例的原因、是否为行业惯例，发行人客户是否知悉或同意，使用 PCR 再生塑料生产对发行人产品质量、良品率等是否产生影响；结合 PCR 新料报告期内价格变动情况、PCR 再生塑料价格形成及传导机制等说明报告期内发行人采购 PCR 再生塑料价格较为稳定、2021 年未大幅度上涨的原因及合理性。

(一) 说明报告期内逐渐增加 PCR 再生塑料采购比例的原因、是否为行业惯例，发行人客户是否知悉或同意

1、公司增加 PCR 再生塑料采购比例符合行业趋势

塑料制品虽然在生活中起着不可替代的作用，但它的不可降解性会对生态环

境造成极大的破坏。为了实现可持续发展战略，促进绿色环保理念，一方面需要提高塑料制品的可重复利用性，另一方面需要提高可降解性，从源头上杜绝环境污染问题。

PCR 再生塑料即消费后再生塑料，主要来源于日常消费后的日化、电器、汽车等二次回收提取的塑料。PCR 再生塑料作为循环替代品作用凸显，无论是考虑环保属性还是经济性，终端品牌企业使用再生塑料都是必然趋势，需求端使用场景的改变已经并将长期影响塑料制品行业。2022 年 3 月 2 日，第五届联合国环境大会上通过了《终结塑料污染：制定具有国际法律约束力的文书》决议，旨在 2024 年前完成一项具有法律约束力的全球协议，这是自《巴黎协定》以来最重要的环境多边协议，标志着国际社会在塑料污染问题上从关注到切实行动再到立法的治理决心。《新塑料经济全球承诺书 2019 春季报告》显示，截止到 2019 年 3 月，已经有超过 350 家企业签署全球承诺书，并明确宣布至 2025 年使用 500 万吨再生塑料的目标。

我国就“碳达峰、碳中和”做出了承诺，二氧化碳排放力争 2030 年前达到峰值，努力争取 2060 年前实现碳中和。国务院 2021 年发布的《关于加快建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》中提出“加快构建废旧物资循环利用体系，加强废纸、废塑料、废旧轮胎、废金属、废玻璃等再生资源回收利用，提升资源产出率和回收利用率”，“扎实推进塑料污染全链条治理”。因此，可以预见，我国再生塑料的使用量占塑料使用量的比例将持续提高。公司逐步增加 PCR 再生塑料采购及使用比例符合行业趋势。

2、公司客户知悉并同意公司增加 PCR 再生塑料采购比例

公司主要客户罗技集团作为全球著名云周边设备供应商，一贯积极响应环保号召、履行企业社会责任，自 2018 年起与公司进行协商，计划引入 PCR 再生塑料作为主要原材料进行产品生产。公司为顺应 PCR 再生塑料在塑料制品领域应用推广的浪潮，履行企业社会责任，积极与罗技集团协商合作，对 PCR 再生塑料应用生产进行技术验证，并逐步确定部分产品项目使用 PCR 再生塑料作为生产主料。公司自 2019 年开始将 PCR 再生塑料作为正式的生产原材料，在报告期内使用量逐步增加，目前 PCR 再生塑料所生产的基本均为罗技集团产品。

综上所述，公司主要是出于顺应 PCR 再生塑料在塑料制品领域应用推广的趋势以及响应主要客户罗技集团的需求，而逐步增加 PCR 再生塑料的采购与使用，PCR 再生塑料的使用符合行业趋势，且客户知悉并同意。

(二) 使用 PCR 再生塑料生产对发行人产品质量、良品率等未产生明显影响

公司使用 PCR 再生塑料生产对产品质量、良品率等未产生明显影响。公司在使用 PCR 再生塑料投入正式生产前，对每款 PCR 再生塑料及相应的产品均经过完善的技术验证，验证过程中，由了解材料性质的 PCR 再生塑料生产商技术人员在现场提供技术支持，相关验证样品质量均经过客户罗技集团检验确认，公司投入正式大批量生产时，均保证生产工艺及产品质量符合自身质量管理及客户要求。公司 2019 年至 2022 年 9 月注塑车间生产良品率分别为 96.61%、97.83%、98.04%、98.44%，较为稳定，且随着工艺稳定，产品良品率有所上升，使用 PCR 再生塑料生产对发行人产品质量、良品率等未产生明显影响。

(三) 结合 PCR 新料报告期内价格变动情况、PCR 再生塑料价格形成及传导机制等说明报告期内发行人采购 PCR 再生塑料价格较为稳定、2021 年未大幅度上涨的原因及合理性

1、PCR 再生塑料报告期内采购价格变动情况

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购量 (kg)	1,125,625.00	1,435,475.00	143,425.00	30,700.00
采购金额 (元)	15,835,085.12	18,618,223.60	1,820,776.64	418,407.06
平均采购单价 (元/kg)	14.07	12.97	12.69	13.63

报告期内，公司 PCR 再生塑料价格较为稳定，2019 年单价较高主要系当年度采购总量较少所致。2022 年 1-9 月较 2021 年度价格略有上升主要系采购 PCR 再生塑料的品号结构及供应商结构存在变化所致。

2、PCR 再生塑料价格形成及传导机制

PCR 再生塑料系通过预处理、熔融造粒等物理或化学方法对废旧塑料进行加工处理后重新得到的塑料原料，需使用绿色环保再生废旧塑料与新料按不同比例混合而成，其价格受废旧塑料回收价格、新料价格、混合比例以及加工成本影

响。故塑料粒子新料市场价格、废旧塑料市场的供需情况及生产商本身的生产成本变动均会对生产商的销售价格形成价格传导，其中新料市场价格传导影响与相应 PCR 再生塑料混合新料的比例有关。

3、发行人采购 PCR 再生塑料价格较为稳定、2021 年未大幅度上涨的原因及合理性

发行人报告期内采购 PCR 再生塑料价格稳定、2021 年未大幅度上涨原因主要包括：（1）所采购的 PCR 再生塑料以混合 15%新料的再生塑料为主，新料混合比例较低，受新料市场价格波动影响较少；（2）供应商的生产成本及库存管理优势；（3）公司采购量持续较快增长，公司有一定议价能力。具体说明如下：

（1）采购的 PCR 再生塑料混合新料比例较低

单位：万元、元/kg

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	平均单价	采购金额	平均单价	采购金额	平均单价	采购金额	平均单价
混合 15%新料 PCR	975.23	12.06	1,377.57	12.06	158.37	12.35	41.84	13.63
其他混合比例 PCR	608.28	18.36	484.26	16.53	23.70	15.65	-	
合计	1,583.51	14.07	1,861.82	12.97	182.08	12.69	41.84	13.63

如上表所示，报告期内，公司采购的 PCR 再生塑料以混合 15%新料 PCR 为主，报告期内各年占比分别为 100.00%、86.98%、73.99%、61.59%，混合 15%新料 PCR 占比逐渐下降，但仍为采购的主要 PCR 材料；混合 35%新料 PCR、混合 65%新料 PCR 等其他混合比例 PCR 配色效果相对更好，随着公司产品色泽丰富程度的提升，公司其他混合比例 PCR 采购占比上升。

混合 15%新料 PCR 材料的新料混合比例较低，单价受新料市场价格波动影响较小，受采购量上升影响平均单价呈逐渐下降趋势，但各年单价均较为稳定；其他混合比例 PCR 材料以混合 35%新料 PCR 及混合 65%新料 PCR 为主，价格逐年上升主要系单价较高且配色较为丰富的品号采购量逐年上升所致。故 2021 年度公司所采购的 PCR 再生塑料受新料市场价格波动影响较少，2021 年未大幅度上涨，具有合理性。

(2) 供应商库存管理及生产成本优势

公司的 PCR 再生塑料供应商主要为世界 500 强企业纬创资通股份有限公司下属的纬晶光电科技（上海）有限公司和昆山纬隆供应链管理有限公司。2019 年至 2022 年 9 月，公司向该供应商采购 PCR 再生塑料总额占 PCR 再生塑料采购总额的比例达到 64.48%。该供应商资本雄厚，废旧塑料采购渠道丰富，管理水平较高，能够有效控制废旧塑料采购成本和加工成本。

另外，公司与供应商定期协商定价，协商定价周期一般为每半年一次，双方综合市场价格、预期采购量、成本加成等因素进行价格协商。供应商会根据客户预期采购量提前锁定新料的原材料库存，使得供应商能够有效避免新料成本的大幅波动，与客户实现双赢。

(3) 公司采购量持续较快增长，公司有一定议价能力

报告期内，公司 PCR 再生塑料采购量持续走高，因此在新料市场价格有所上升的情况下，公司也能够与供应商协商确定一个相对稳定的价格。

综上所述，受以上因素影响，2021 年采购的 PCR 再生塑料价格未大幅度上涨，具有合理性。

二、说明发行人塑料粒子、油墨涂料、配件主要供应商的注册资本、经营规模、发行人采购占其经营规模比重，部分塑料粒子主要供应商合作时间较短的原因，发行人报告期前主要供应商与报告期内主要供应商是否发生重大变化及原因，部分供应商成立时间较短发行人即与其合作的原因及合理性

(一) 发行人塑料粒子、油墨涂料、配件主要供应商主要情况

1、报告期内塑料粒子主要供应商

序号	供应商名称	注册资本	销售规模	发行人采购占其销售规模比重	合作历史
1	昆山艾利特塑化新材料有限公司	2,000 万元	2019-2021 年销售规模分别约为 5 亿、6.8 亿、7 亿元	约占总销售额 3%	2018 年至今
2	宁波江东宇合塑化有限公司	500 万元	2021 年约 2 亿元	约占总销售额 4%	2013 年至今
3	纬晶光电科技（上海）有限公司	430 万美元	实际生产方纬润高新材料（昆山）有限公司（昆山纬隆供应链管理有限公司、纬晶光电科技（上海）有限公司关联方，均由中国台湾上市公司纬创	约占总销售额 5%	2021 年至今
	昆山纬隆供应链管理有限公司	2,700 万美元			2019 年至今

序号	供应商名称	注册资本	销售规模	发行人采购占其销售规模比重	合作历史
			资通股份有限公司控股) 2019-2021 年销售规模分别约为 2 亿、3 亿、4 亿元		
4	宁波安祺塑料有限公司	200 万元	约 3,000 万元	约占总销售额 10%	2017 年至今
5	Teknor Apex Asia Pacific pte Ltd	519.8 万新加坡元	年销售规模超过 1 亿美元	占总销售额小于 1%	2019 年至今
6	上海金发科技发展有限公司	37,000 万元	约 350 亿元	较为微小	2019 年至今
7	浙江研益新材料有限公司	1,000 万元	约 3,000 万元	约占总销售额 1%-10%	2018 年至今
8	浙江明日和顺新材料科技有限公司	3,600 万元	约 13 亿元	约占总销售额 0.1% 约占同类产品 1%	2019 年至今
9	中化国际(控股)股份有限公司	276,115.65 万元	2019 年 532 亿元 2020 年 541 亿元	约占部门销售额 2%，占该公司总销售额比例较低	2011 年至今
10	东莞市国亨塑胶科技有限公司东城分公司	2,000 万元(总公司)	2019-2021 年约 2.5-4 亿元	约占总公司销售额 1%-2%	2019 年至今
11	宁波得欣新材料有限公司	600 万元	约 2,000 万元	约占总销售额 15%-25%	2021 年至今

注：纬晶光电科技(上海)有限公司和昆山纬隆供应链管理有限公司均受纬创资通股份有限公司控制，故合并口径统计。

2、报告期内油墨涂料主要供应商

序号	供应商名称	注册资本	销售规模	发行人采购占其销售规模比重	合作历史
1	卡秀万辉(无锡)高新材料有限公司	2,500 万港元	约 3.8 亿元	约占总销售额 0.7%	2019 年至今
2	宁波海曙新晖印刷器材有限公司	3 万元	约 500 万元	约占 20%-40%	2015 年至今
3	苏州武藏涂料有限公司	130 万美元	约 1.5 亿元	不足 1%	2020 年至今

3、报告期内配件主要供应商

序号	供应商名称	注册资本	销售规模	发行人采购占其销售规模比重	合作历史
1	福建省石狮市通达电器有限公司	182,000 万港元	约 40 亿元	约占总销售额 3% 约占同类产品 30%	2016 年至今
	通达(石狮)科技有限公司	33,000 万元			2020 年至今
2	苏州益邦电子材料有限公司	1,000 万元	约 1 亿元	约占总销售额 1.5% 约占同类产品 1.5%	2009 年至今
3	上海格琳电子有限公司	1,828 万美元	约 55 亿件	约占总销售额 2%-3%	2007 年至今
4	宁波兴富磁材有限公司	300 万元	约 3,000 万元	约占总销售额 5%	2019 年至今

序号	供应商名称	注册资本	销售规模	发行人采购占其销售规模比重	合作历史
5	昆山康如电子材料有限公司	50 万元	约 600 万元	约占总销售额 30% 约占同类产品 30%	2015 年至今
6	伟洛仕电子（无锡）有限公司	148 万美元	约 1.4 亿元	约占总销售额 2%	2010 年至今
7	昆山彤域恒绝缘电子材料有限公司	50 万元	总公司约 2 亿元 昆山分公司约 300 万元	约占总公司销售额 1%-2%	2016 年至今
8	昆山卓懋五金制品有限公司	1,277 万元	约 4,600 万元	约占总公司销售额 3.2%，约占同类产品 8.4%	2015 年至今
9	上海欣展橡胶有限公司	408 万美元	约 2,400 万元-2,500 万元	约 占 总 销 售 额 5%-10%	2010 年至今
10	立华彩印（昆山）有限公司	2,130.61 万美元	约 7 亿元	不足 1%	2016 年至今

注：福建省石狮市通达电器有限公司和通达（石狮）科技有限公司均受通达集团控股有限公司控制，故合并口径统计。

（二）部分塑料粒子主要供应商合作时间较短的原因

报告期内的塑料粒子主要供应商中，以下供应商与发行人从 2019 年之后才开始合作：

序号	供应商名称	合作历史
1	东莞市国亨塑胶科技有限公司东城分公司	2019 年至今
2	浙江明日和顺新材料科技有限公司	2019 年至今
3	纬晶光电科技（上海）有限公司	2021 年至今
	昆山纬隆供应链管理有限公司	2019 年至今
4	上海金发科技发展有限公司	2019 年至今
5	Teknor Apex Asia pacific pte Ltd	2019 年至今
6	宁波得欣新材料有限公司	2021 年至今

注：纬晶光电科技（上海）有限公司和昆山纬隆供应链管理有限公司均受纬创资通股份有限公司控制，故合并口径统计。

为顺应 PCR 再生塑料在塑料制品领域应用推广的浪潮，履行企业社会责任，公司于 2019 年初开始着力布局 PCR 再生塑料应用，积极发展 PCR 再生塑料供应商。上述供应商中，纬晶光电科技（上海）有限公司、纬晶光电科技（上海）有限公司、上海金发科技发展有限公司、东莞市国亨塑胶科技有限公司东城分公司均为 PCR 再生塑料供应商，与发行人合作时间较短具有商业合理性。

浙江明日和顺新材料科技有限公司为贸易性质的供应商，与发行人合作自

2019年起开始合作，最终供应商为塞拉尼斯公司。发行人2019年之前通过其他贸易性质的供应商采购塞拉尼斯公司的塑料粒子产品，综合考虑采购成本、采购效率等方面的优势，发行人自2019年起选择与浙江明日和顺新材料科技有限公司合作，具有商业合理性。

发行人从2011年起开始采购Teknor Apex Asia Pacific Pte Ltd的产品，2011-2019年的合作模式为发行人通过国内经销商采购。经过多年的合作经验，发行人对其产品的质量建立了信任，出于提升采购效率的目的，发行人自2019年开始直接向其采购。发行人与Teknor Apex Asia Pacific Pte Ltd的直接合作时间较短具有商业合理性。

发行人从2017年开始向宁波安祺塑料有限公司采购塑料粒子产品，宁波安祺塑料有限公司系毛依波控制的企业。2021年，毛依波的女儿陈诗祺设立宁波得欣新材料有限公司，因其自身家族内部业务调整，宁波安祺塑料有限公司将其与发行人的业务转移给宁波得欣新材料有限公司。因此，发行人与宁波得欣新材料有限公司的合作时间较短、且其成立时间较短即开始合作具有商业合理性。

综上，发行人与部分塑料粒子主要供应商合作时间较短的原因为：（1）发行人自2019年初开始着力布局PCR再生塑料应用，拓展相关供应商；（2）发行人与部分供应商合作模式由通过经销商采购变更为直接采购；（3）发行人出于对采购成本与采购效率的考量，调整了部分供应商；（4）供应商实际控制人家族内部业务调整。基于上述情况，发行人与部分塑料粒子主要供应商合作时间较短，具有商业合理性。

（三）部分塑料粒子主要供应商成立时间较短即开始合作的原因

浙江研益新材料有限公司于2017年成立，2018年开始与发行人合作。其关联方杭州研一新材料有限公司于2013年成立，2018年开始与发行人合作。浙江研益新材料有限公司和杭州研一新材料有限公司属同一实际控制人控制，出于其内部业务分配管理的目的，在该两家公司之间切换调整与发行人的合作主体，发行人与其合作具有商业合理性。

东莞市国亨塑胶科技有限公司东城分公司于2018年成立，2019年开始与发行人合作。其总公司东莞市国亨塑胶科技有限公司成立于2011年，深耕材料行

业多年，发行人与其合作具有商业合理性。

宁波安祺塑料有限公司于 2017 年成立，2017 年开始与发行人合作。发行人与其合作的主要原因系其实际控制人旗下拥有宁波市江东永祺塑料有限公司等其他多家塑料行业相关企业，最早可追溯到 2009 年，自身资源较为丰富。此外，该公司属于贸易性质的供应商，可满足发行人采购各种种类材料的要求，通过宁波安祺塑料有限公司采购可以增加发行人的采购效率。综上，发行人与其合作具有商业合理性。

综上，发行人的部分塑料粒子主要供应商成立时间较短，但其总公司或同一控制下关联方均具有相对较长时间的行业背景，发行人与其合作具有商业合理性。

（四）发行人报告期前主要供应商与报告期内主要供应商是否发生重大变化

发行人 2018 年前五大供应商及其报告期内情况如下：

序号	报告期前主要供应商名称	报告期内情况
1	宁波江东宇合塑化有限公司	2019 年前五大
2	宁波市明升电子有限公司	2019 年前五大
3	宁波奉化永博塑料制品厂	2019 年前五大
4	宁波市奉化衫毛电子有限公司	2019 年前五大
5	福建省石狮市通达电器有限公司	2019 年前十大

公司 2018 年前五大供应商均为 2019 年或 2020 年发行人的主要供应商。综上，发行人报告期前主要供应商与报告期内主要供应商未发生重大变化。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人采购部门负责人，了解发行人报告期内逐渐增加 PCR 再生塑料采购比例的原因、是否为行业惯例、PCR 再生塑料价格形成及传导机制、发行人采购 PCR 再生塑料价格较为稳定和 2021 年末大幅度上涨的原因及合理性；了解了发行人部分塑料粒子主要供应商合作时间较短的原因以及部分塑料粒子

主要供应商成立时间较短即开始合作的原因；

2、查阅了发行人与客户的往来邮件以及其他客户知悉并同意公司增加 PCR 再生塑料采购比例的文件；取得了发行人报告期内的注塑车间生产良品率统计表并进行分析；

3、获取发行人采购明细表及其他相关信息分析了 PCR 再生塑料报告期内采购价格变动情况；

4、访谈了发行人塑料粒子、油墨涂料、配件主要供应商，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询主要供应商基本情况，了解主要供应商的注册资本、销售规模、发行人对其采购比例占其总销售额比重、合作历史等信息，分析主要供应商经营规模是否与发行人采购金额相匹配，并将主要供应商的实际控制人、主要人员名单与发行人股东、董监高、主要关联方及员工名单进行匹配，对发行人与主要供应商是否存在关联关系进行了核查；

5、获取发行人报告期之前的采购情况，核查其主要供应商是否发生重大变化。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司出于顺应 PCR 再生塑料在塑料制品领域应用推广的趋势以及响应主要客户罗技集团的需求，而逐步增加 PCR 再生塑料的采购与使用，PCR 再生塑料的使用符合行业趋势，客户知悉并同意。使用 PCR 再生塑料生产对发行人产品质量、良品率等未产生明显影响。报告期内，公司 PCR 再生塑料价格较为稳定、2021 年未大幅度上涨主要系公司所采购的 PCR 再生塑料以混合 15% 新料的再生塑料为主，新料混合比例较低，受新料市场价格波动影响较少所致；

2、发行人与部分塑料粒子主要供应商合作时间较短的原因主要是发行人自 2019 年初开始着力布局 PCR 再生塑料应用，拓展相关供应商；发行人与部分供应商合作模式由通过经销商采购变更为直接采购；出于对采购成本与采购效率的考量，调整了部分供应商；供应商实际控制人家族内部业务调整，具有商业合理性；

发行人的部分塑料粒子主要供应商成立时间较短，但其总公司或同一控制下关联方均具有相对较长时间的行业背景，发行人与其合作具有商业合理性；

公司 2018 年前五大供应商均为 2019 年或 2020 年发行人的主要供应商，发行人报告期前主要供应商与报告期内主要供应商未发生重大变化。

问题 3、关于外协

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 招股说明书披露，报告期内发行人存在“外协采购”及“委外加工”，各期外协采购金额为 4,946.99 万元、13,376.69 万元和 12,675.01 万元，未披露委外加工金额。

(2) 发行人主要外协供应商中，除向宁波尚引塑胶科技有限公司采购塑料玩具成品及配件外，向其他主要外协供应商采购注塑配件。发行人招股说明书中对外协采购数量及价格公允性披露较为简单。

请发行人：

(1) 分类说明报告期内“外协采购”及“委外加工”具体内容、作用、金额、对应主要外协供应商基本情况（成立时间、注册资本、经营规模、合作时间、股权结构等）及采购金额，发行人向外协供应商采购金额与其经营规模是否匹配，是否存在成立不久即成为发行人主要外协供应商的情形及具体原因、合理性；结合前述情况完善招股说明书中外协采购表述并保持前后一致。

(2) 分类说明各类外协采购数量与发行人产品产量的匹配关系、2021 年发行人自产产量增加但外协采购金额略有下降的原因及合理性，结合市场价格或同类产品不同供应商采购价格等说明各类外协采购价格公允性。

(3) 说明向宁波尚引外协采购内容、金额、单价、定价依据，并说明各类产品采购价格变动原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、分类说明报告期内“外协采购”及“委外加工”具体内容、作用、金额、对应主要外协供应商基本情况（成立时间、注册资本、经营规模、合作时间、股权结构等）及采购金额，发行人向外协供应商采购金额与其经营规模是否匹配，是否存在成立不久即成为发行人主要外协供应商的情形及具体原因、合理性；结合前述情况完善招股说明书中外协采购表述并保持前后一致

（一）报告期内“外协采购”及“委外加工”具体内容、作用、金额、对应主要外协供应商的基本情况，发行人向外协供应商采购金额与其经营规模是否匹配

1、外协采购情况

报告期内，公司模具以自产为主，针对少量低精度、生产可替代性较强的、不涉及核心技术的模具以外协采购的方式进行补充。公司在完成模具数字化设计与开发后交由外协供应商加工，外协供应商加工完毕后由公司进行科学试模验证。

对于注塑产品，公司受同一时间段内的订单交付需求增加、产能有限双重因素的影响，在特定时间段内存在临时性产能不足的情况。为确保客户订单及时、保质交付，公司会综合考虑在手订单数量、生产计划、产能利用率等因素，由公司完成注塑模具的制造，将注塑模具和生产制程交付给供应商，由供应商负责加工注塑配件。报告期内，公司支付的外协采购情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
外协采购	5,270.65	12,675.01	13,376.69	4,946.99
当期营业成本	24,728.41	33,685.35	29,925.42	15,629.18
外协采购占比	21.31%	37.63%	44.70%	31.65%

报告期内，公司向主要外协采购供应商采购内容、金额及占同类交易比例情况如下：

单位：万元

年度	序号	外协单位	主要外协采购内容	交易金额	占同类交易比例
2022年 1-9	1	宁波尚引塑胶科技有限公司	塑料玩具成品及配件	2,051.11	38.92%
	2	宁波奉化博源电子有限公司	注塑配件	657.89	12.48%

年度	序号	外协单位	主要外协采购内容	交易金额	占同类交易比例
月	3	宁波市奉化区晋昇电子科技有限公司	注塑配件	610.33	11.58%
	4	宁波市奉化杉毛电子有限公司	注塑配件	554.74	10.53%
	5	宁波世纪永生照明器材有限公司	注塑配件	455.35	8.64%
	合计			4,329.42	82.14%
2021年度	1	宁波尚引塑胶科技有限公司	塑料玩具成品及配件	8,002.92	63.14%
	2	宁波市奉化区晋昇电子科技有限公司	注塑配件	956.90	7.55%
	3	宁波奉化博源电子有限公司	注塑配件	943.17	7.44%
	4	宁波世纪永生照明器材有限公司	注塑配件	783.19	6.18%
	5	宁波市奉化杉毛电子有限公司	注塑配件	777.76	6.14%
	合计			11,463.93	90.45%
2020年度	1	宁波尚引塑胶科技有限公司	塑料玩具成品及配件	7,953.71	59.46%
	2	宁波世纪永生照明器材有限公司	注塑配件	1,138.10	8.51%
	3	宁波奉化博源电子有限公司	注塑配件	977.29	7.31%
	4	宁波市奉化杉毛电子有限公司	注塑配件	910.10	6.80%
	5	宁波市奉化区晋昇电子科技有限公司	注塑配件	894.95	6.69%
	合计			11,874.15	88.77%
2019年度	1	宁波市博晟电子有限公司和宁波市明升电子有限公司	注塑配件	1,025.25	20.72%
	2	宁波世纪永生照明器材有限公司	注塑配件	871.52	17.62%
	3	宁波奉化永博塑料制品厂和宁波奉化博源电子有限公司	注塑配件	803.28	16.24%
	4	宁波市奉化杉毛电子有限公司	注塑配件	695.08	14.05%
	5	宁波市奉化区晋昇电子科技有限公司	注塑配件	620.72	12.55%
	合计			4,015.85	81.18%

报告期内，上述公司主要外协采购单位基本情况如下：

序号	外协采购单位	成立时间	注册资本 (万元)	经营规模	合作时间	股权结构	发行人采购 占其销售规 模比重	发行人向外协采购单位采购金 额与其经营规模是否匹配
1	宁波尚引塑胶科 技有限公司	2015/6/4	500	约 9,279 万元	2018 年至今	邬碧波 95% 邬露波 5%	约 70%-80%	匹配。除发行人外，其还有宁波 远景国际贸易有限公司、宁波揽 博斯太家居用品有限公司、 Paragon 等其他客户
2	宁波市奉化区晋 昇电子科技有限公司	2013/12/12	100	约 1,000 万元	2018 年至今	董华琪 55% 董文晋 45%	约 80%	匹配。该供应商规模较小，故发 行人采购占其销售规模比重较 高；报告期内持续与发行人合 作，合作关系稳定
3	宁波奉化博源电 子有限公司	2019/3/8	100	约 1,535 万元	2019 年至今	张大方 80% 汪生荣 20%	约 50%	匹配
	宁波奉化永博塑 料制品厂	2010/5/31	已注销		2010 年至 2019 年，2019 年后将利安科 技业务转至关联方宁波奉化博源电子 有限公司	张大方 100%		
4	宁波世纪永生照 明器材有限公司	2005/8/9	2,000	约 3,500 万元	2018 年至今	董永波 60% 钱贵飞 40%	约 40%-50%	匹配
5	宁波市奉化杉毛 电子有限公司	2011/8/26	800	约 1,000 万元	2011 年至今	毛建平 60% 葛静敏 40%	约 85%-90%	匹配。该供应商规模较小，故发 行人采购占其销售规模比重较 高；与发行人合作超过 10 年， 合作关系稳定
6	宁波市博晟电子 有限公司	2019/6/13	100	约 3,000-5,000 万元	2019 年至今	邬彬芬 50% 陈亚飞 50%	约 40%	匹配
	宁波市明升电子 有限公司	2000/9/20	52	约 5,000-6,000 万元	2012 年至 2019 年，2020 年后将全部利 安科技业务转至关联方宁波市博晟电 子有限公司	朱立军 88% 朱央明 12%		

注 1：宁波尚引的实际控制人为刘大玮。因家族债务问题，担心宁波尚引股权被冻结，刘大玮委托邬碧波和邬露波（系其父亲姐姐之女）持有宁波尚引的股权；

注 2：宁波奉化永博塑料制品厂和宁波奉化博源电子有限公司均受张大方控制，故合并口径统计；

注 3：宁波市博晟电子有限公司和宁波市明升电子有限公司均受朱立军、邬彬芬夫妇控制，故合并口径统计。

综上，发行人向外协采购单位采购金额与其经营规模匹配。

2、委外加工情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术/五、发行人采购情况和主要供应商/（五）委外加工情况”补充披露如下：

1、委外加工内容、运作方式及金额

公司委外加工包括模具配件的粗加工工序及塑料粒子的染色造粒工序。（1）公司在模具制造方面的优势主要在于较高技术含量及竞争门槛的模具数字化设计与开发、注塑模具精加工、科学试模等方面，因此，报告期内公司在模具方面的投入主要为招聘模具设计及开发人员、购买数字化模具设计系统、数控机床、模具精加工设备等。对市场竞争较激烈、替代性较强及附加值相对较低的电火花处理和咬花处理等模具配件的粗加工工序，公司采取委外加工的方式进行产能补充。（2）公司不从事塑料粒子的染色造粒加工业务，没有相关加工设备，故将塑料粒子的染色造粒工序委外加工。

报告期内，公司发生的委外加工情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
委外加工	615.10	743.54	657.55	485.05
当期营业成本	24,728.41	33,685.35	29,925.42	15,629.18
委外加工占比	2.49%	2.21%	2.20%	3.10%

公司报告期内委外加工占当期营业成本比例较小，且占比整体呈下降趋势，分别为 3.10%、2.20%、2.21%及 2.49%。

2、公司前五名委外加工情况

报告期内，公司向主要委外加工供应商采购内容、金额及占同类交易比例情况如下：

单位：万元

年度	序号	委外加工单位	主要委外加工内容	委外加工金额	占同类交易比例
2022年1-9月	1	宁波市鄞州卓峰塑胶有限公司和宁波利隆塑胶制品有限公司	造粒	121.33	19.72%
	2	苏州德皓裕激光科技有限公司	模具加工	94.80	15.41%
	3	宁波市奉化区上拓纹理模具加工店	模具加工	68.69	11.17%

年度	序号	委外加工单位	主要委外加工内容	委外加工金额	占同类交易比例
	4	宁海子朔模具厂	模具加工	34.26	5.57%
	5	宁海逸百德精密模塑有限公司	模具加工	34.22	5.56%
	合计			353.29	57.44%
2021年度	1	宁波市鄞州卓峰塑胶有限公司和宁波利隆塑胶制品有限公司	造粒	240.46	32.34%
	2	宁波市奉化区上拓纹理模具加工店	模具加工	108.81	14.63%
	3	昆山市张浦镇新力嘉模具厂和苏州鑫力嘉模具科技有限公司	模具加工	56.51	7.60%
	4	宁海县雷虹模具厂	模具加工	47.20	6.35%
	5	宁波奉化博源电子有限公司和宁波奉化永博塑料制品厂	注塑产品组装	36.19	4.87%
	合计			489.17	65.79%
2020年度	1	宁波市鄞州卓峰塑胶有限公司和宁波利隆塑胶制品有限公司	造粒	251.71	38.28%
	2	宁波市奉化区上拓纹理模具加工店	模具加工	81.17	12.34%
	3	昆山市张浦镇新力嘉模具厂和苏州鑫力嘉模具科技有限公司	模具加工	57.89	8.80%
	4	宁海县桃源街道春盛模塑厂	模具加工	49.10	7.47%
	5	宁海县雷虹模具厂	模具加工	42.62	6.48%
	合计			482.48	73.38%
2019年度	1	宁波市鄞州卓峰塑胶有限公司和宁波利隆塑胶制品有限公司	造粒	208.23	42.93%
	2	宁波市奉化区上拓纹理模具加工店	模具加工	131.62	27.13%
	3	昆山市张浦镇新力嘉模具厂和苏州鑫力嘉模具科技有限公司	模具加工	17.73	3.65%
	4	宁海县雷虹模具厂	模具加工	16.99	3.50%
	5	宁波奉化庞金超焊接店	模具加工	14.87	3.07%
	合计			389.43	80.29%

报告期内，公司主要股东、员工以及离职的主要前员工未在上述公司的主要委外加工供应商任职或持有权益，不存在利益输送情形。

3、委外加工的定价依据及其公允性

公司的委外加工主要采用成本加成模式，影响报价的因素主要有人工成本、材料成本、设备固定成本和工艺技术难度等因素，定价依据具有合理性。

公司与委外加工单位通过市场化谈判协商定价，公司在综合考虑设备加工质量、交付周期、服务质量等因素的前提下，通过以下方式可确保交易价格的公允性：（1）因在行业内深耕多年，公司对委托加工成本具有较为精确的估算能力，可根据材料成本、辅料成本、机台费用、人员工资等因素进行成本预估；（2）横向比较当地同类业务市场报价，同时综合委外加工时长、工作人员数量及工资、实际工作质量以及以往合作历史等情况，确定最终的委外加工单位。公司的定价情况与定价模式均符合市场规律，定价具有公允性。

报告期内，上述公司主要委外加工单位基本情况如下：

序号	委外加工单位	成立时间	注册资本 (万元)	经营规模	合作时间	股权结构	发行人采购占 其销售规模 比重	发行人向委外加工单位采购 金额与其经营规模是否匹配
1	宁波市奉化区上拓 纹理模具加工店	2017/2/13	-	约 300 万元	2017 年至今	周小镇(个体工 商户)	约 30%	匹配
2	宁海县雷虹模具厂	2017/4/28	-	约 400 万元	2017 年至今	冯天虹(个体工 商户)	约 5%-15%	匹配
3	宁波市鄞州卓峰塑 胶有限公司	2011/4/6	30	约 1,500 万元	2011 年至 2020 年，2020 年后将利 安科技业务转移至其关联方宁波 利隆塑胶制品有限公司	王俊彬 80% 李艳 20%	约 25%	匹配
	宁波利隆塑胶制品 有限公司	2018/8/10	100	约 1,200 万元	2021 年至今	王俊彬 40% 王海东 30% 王玉洁 30%		
4	宁波奉化庞金超焊 接店	2014/5/6	-	约 20-30 万元	2014 年至今	庞金超(个体工 商户)	约 40%-50%	匹配
5	宁海县桃源街道春 盛模塑厂	2005/9/9	-	约 100 万元	2018 年至今	鲍作方(个体工 商户)	约 20%	匹配
6	宁海子朔模具厂	2014/11/6	-	约 70 万元	2022 年开始合作	章以照(个体工 商户)	约 50%	匹配
7	宁海逸百德精密模 塑有限公司	2015/3/24	50	约 125 万元	2022 年开始合作	袁徐飞 60% 王亚君 40%	约 25%-30%	匹配
8	苏州德皓裕激光科 技有限公司	2019/4/8	600	约 2,000 万元	2022 年开始合作	关军佑 66.67% 彭菲菲 33.33%	约 5%	匹配
9	昆山市张浦镇新力 嘉模具厂	2004/11/2	-	约 1,000 万元	2012 年至 2020 年，2020 年后将利 安科技业务转移至其关联方苏州 鑫力嘉模具科技有限公司	谢林喜(个体工 商户)	约 13%	匹配
	苏州鑫力嘉模具科	2020/9/30	500	约 600 万元	2020 年至今	谢林喜 90%	约 15%	

序号	委外加工单位	成立时间	注册资本 (万元)	经营规模	合作时间	股权结构	发行人采购占 其销售规模 比重	发行人向委外加工单位采购 金额与其经营规模是否匹配
	技有限公司					钟丽萍 10%		

注 1：昆山市张浦镇新力嘉模具厂和苏州鑫力嘉模具科技有限公司均受谢林喜控制，故合并口径统计；

注 2：宁波市鄞州卓峰塑胶有限公司和宁波利隆塑胶制品有限公司均受王俊彬控制，故合并口径统计。

出于对加工灵活度的考量，发行人优先选择距离较近的委外加工单位，发行人向委外加工单位采购金额与其经营规模匹配。

（二）部分外协供应商成立不久即成为发行人主要外协供应商的情形及具体原因、合理性

1、成立不久即成为发行人主要外协供应商的原因及合理性

主要外协采购单位中，宁波市博晟电子有限公司、宁波奉化博源电子有限公司、宁波市奉化杉毛电子有限公司与宁波奉化永博塑料制品厂存在成立不久即与发行人开始合作的情形。

宁波市博晟电子有限公司于 2019 年成立，2019 年开始与发行人合作。其同一实际控制人控制下的宁波市明升电子有限公司与发行人从 2012 年开始合作，于 2019 年起逐步将发行人相关业务转至宁波市博晟电子有限公司，具有商业合理性。

宁波奉化博源电子有限公司于 2019 年成立，2019 年开始与发行人合作。其同一实际控制人控制下的宁波奉化永博塑料制品厂从 2010 年开始合作，于 2019 年起将全部发行人相关业务转至宁波奉化博源电子有限公司，具有商业合理性。

宁波市奉化杉毛电子有限公司于 2011 年成立，2011 年开始与发行人合作；宁波奉化永博塑料制品厂于 2010 年成立，2010 年开始与发行人合作，主要原因系当时为发行人亦处于成立初期，经营规模相对较小，经过朋友介绍后就近与宁波市奉化杉毛电子有限公司、宁波奉化永博塑料制品厂开展合作。目前发行人和上述两家公司或其关联企业合作时间已超过 10 年，且合作状况均非常稳定，具有商业合理性。

2、成立不久即成为发行人主要委外加工供应商的原因及合理性

主要委外加工单位中宁波市奉化区上拓纹理模具加工店、宁海县雷虹模具厂及宁波奉化庞金超焊接店存在成立不久即与发行人开始合作的情形。

宁波市奉化区上拓纹理模具加工店及宁海县雷虹模具厂均于 2017 年成立，2017 年开始与发行人合作。宁波奉化庞金超焊接店于 2014 年成立，2014 年开始与发行人合作。该等供应商均为发行人提供电火花处理和咬花处理等模具粗加工

服务，加工工艺难度较低，可替代性较强，发行人通过介绍就近就便与其开展合作，对其委外加工采购金额占整体采购金额比例较小，具有商业合理性。

二、分类说明各类外协采购数量与发行人产品产量的匹配关系、2021 年发行人自产产量增加但外协采购金额略有下降的原因及合理性，结合市场价格或同类产品不同供应商采购价格等说明各类外协采购价格公允性

(一) 分类说明各类外协采购数量与发行人产品产量的匹配关系、2021 年发行人自产产量增加但外协采购金额略有下降的原因及合理性

1、各类外协采购数量与发行人产品产量的匹配关系

单位：万件

项目	2022 年 1-9 月		
	外协采购数量	自产产量	外协采购数量占比
注塑产品	23,093.17	45,386.77	33.72%
其中：			
半成品	7,858.03	30,520.98	20.47%
成品	15,235.13	14,865.79	50.61%
其他塑料产品	268.34	-	100.00%
其中：			
半成品	65.33	-	100.00%
成品	203.01	-	100.00%
合计	23,361.51	45,386.77	33.98%

(续上表)

项目	2021 年度		
	外协采购数量	自产产量	外协采购数量占比
注塑产品	30,820.31	52,090.71	37.17%
其中：			
半成品	7,416.12	31,757.65	18.93%
成品	23,404.19	20,333.06	53.51%
其他塑料产品	390.52	-	100.00%

项目	2021 年度		
	外协采购数量	自产产量	外协采购数量占比
合计	31,210.83	52,090.71	37.47%

(续上表)

项目	2020 年度		
	外协采购数量	自产产量	外协采购数量占比
注塑产品	32,061.92	37,833.41	45.87%
其中:			
半成品	8,216.44	23,243.08	26.12%
成品	23,845.48	14,590.33	62.04%
其他塑料产品	437.44	-	100.00%
合计	32,499.35	37,833.41	46.21%

(续上表)

项目	2019 年度		
	外协采购数量	自产产量	外协采购数量占比
注塑产品	27,576.30	24,859.80	52.59%
其中:			
半成品	7,001.85	14,351.50	32.79%
成品	20,574.45	10,508.30	66.19%
其他塑料产品	-	-	-
合计	27,576.30	24,859.80	52.59%

注：以上采购数量及产量，为成品与半成品数量之和；外协采购数量占比=外协采购数量/（外协采购数量+自产产量）。

由上表可见，发行人外协采购数量在 2020 年出现上升，2021 年出现下降，自产产量逐年上升。2020 年度外协采购数量上升主要系：（1）2020 年度公司订单与销量大幅增长，当年自有产能不足所致；（2）新增向宁波尚引采购注塑类玩具业务及其他塑料产品业务。

2、2021年发行人自产产量增加但外协采购金额略有下降的原因及合理性

发行人进行外协采购的原因主要系发行人在特定时间段内存在临时性产能不足的情况，导致发行人无法以自有产能消化所承接的订单，故将部分相对简单或部分相对固定的辅助性产品部件的生产进行外协，由公司提供模具及技术支持，由外协供应商进行生产并销售至发行人。

出于供应链稳定性、产品质量控制、成本效益等原因，在公司产能增长的情况下，公司倾向于将部分外协产品逐渐转为自产，在承接新产品时也会优先安排自产。2021年度，公司原有型号由外协转自产的产品金额为527.13万元，当年公司承接的新型号注塑产品中也以自产方式为主。

综上所述，2021年发行人自产产量增加但外协采购金额略有下降的原因主要系公司产能有所增加，具备将部分外协产品转为自产的条件，具有合理性。

（二）结合市场价格或同类产品不同供应商采购价格等说明各类外协采购价格公允性

报告期内，发行人外协采购分主要产品及应用领域情况如下：

单位：万元

外协项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
消费电子类注塑件	2,603.12	4,322.67	5,203.23	4,686.13
玩具日用品类注塑件	566.16	4,655.06	4,376.89	59.81
热压成型玩具	2,034.30	3,508.42	3,682.78	-
其他产品	67.07	188.86	113.79	201.05
合计	5,270.65	12,675.01	13,376.69	4,946.99

如上表所示，公司外协采购的产品主要包括消费电子类注塑件、玩具日用品类注塑件及热压成型玩具等。2020年度外协金额较2019年度大幅增长，主要系外协玩具日用品类注塑件及热压成型玩具大幅增加所致。2022年1-9月外协采购玩具日用品类注塑件金额大幅下降，主要系公司玩具日用品类注塑件自2021年底开始逐步转为自产，带动了整体外协采购金额的下降。

公司产品具有定制化、多品种的特点，公司外协采购的不同产品的规格型号、加工工艺及难度、耗用机器及人工工时、数量等差异较大，不存在公开市场价格

和同行业采购价格信息；为便于外协供应商的管理，保证产品质量及交付的稳定性，通常情况下公司会选定一家外协供应商生产一种型号产品，故公司同一物料编码的产品同时向多家供应商采购的情况较少。

报告期内，公司消费电子类注塑件的存在少量同类产品不同供应商采购价格可比的情况；玩具日用品类注塑件在 2021 年 11 月开始由公司自产后，公司向宁波尚引以外其他供应商进行了部分外协，存在部分同类产品不同供应商采购价格可比的情况；热压成型玩具均采购自宁波尚引，不存在其他供应商可比价格信息。

1、同类产品不同供应商采购价格比较

报告期内，公司存在同类产品不同供应商采购价格可比的情况，公司各年主要的单个物料编码采购金额在 10 万元以上、存在同时向多家供应商采购且向单个供应商采购金额不低于 1 万元的单价情况对比如下：

单位：万元

报告期	序号	物料编码	供应商	采购金额	占外协采购的比例	平均结算单价	单价差异率
2022 年 1-9 月	1	1101100 382	宁波市博晟电子有限公司和宁波市明升电子有限公司	127.44	2.42%	0.09	0.64%
		1101100 382	宁波奉化博源电子有限公司和宁波奉化永博塑料制品厂	56.95	1.08%	0.09	
2021 年度	1	1101100 382	宁波市博晟电子有限公司和宁波市明升电子有限公司	229.00	4.63%	0.09	2.86%
		1101100 382	宁波奉化博源电子有限公司和宁波奉化永博塑料制品厂	39.83	0.81%	0.09	
		1101100 382	宁波世纪永生照明器材有限公司	40.59	0.82%	0.09	
		1101100 382	宁波市奉化雅光灯头厂	23.79	0.48%	0.09	
	2	2601461 0001	宁波奉化佳源塑业有限公司	8.72	0.18%	1.85	5.00%
		2601461 0001	宁波奉化飞瑞塑料制品有限公司	3.10	0.06%	1.95	
	3	2601281 0030	宁波奉化飞瑞塑料制品有限公司	7.88	0.16%	3.36	4.11%
		2601281 0030	宁波市国盛仪表有限公司	6.64	0.13%	3.51	
	4	2601281 0031	宁波奉化飞瑞塑料制品有限公司	6.86	0.14%	1.73	0.01%

报告期	序号	物料编码	供应商	采购金额	占外协采购的比例	平均结算单价	单价差异率	
		26012810031	宁波市国盛仪表有限公司	4.92	0.10%	1.73		
2020年度	1	1101100382	宁波市博晟电子有限公司和宁波市明升电子有限公司	294.74	2.20%	0.10	4.36%	
		1101100382	宁波奉化博源电子有限公司和宁波奉化永博塑料制品厂	107.54	0.80%	0.10		
		1101100382	宁波世纪永生照明器材有限公司	49.01	0.37%	0.10		
		1101100382	宁波市奉化雅光灯头厂	11.39	0.09%	0.09		
	2	3114000024	合肥吉德利模塑有限公司和宁波吉德利自动化设备有限公司	65.41	0.49%	0.20	0.00%	
		3114000024	宁波市奉化杉毛电子有限公司	19.56	0.15%	0.20		
	3	1101100426	宁波市金东升塑胶有限公司	31.91	0.24%	0.45	0.02%	
		1101100426	宁波广禾汽配科技有限公司	3.55	0.03%	0.45		
	2019年度	1	1101100382	宁波市博晟电子有限公司和宁波市明升电子有限公司	317.51	2.51%	0.10	1.57%
			1101100382	宁波奉化博源电子有限公司和宁波奉化永博塑料制品厂	65.88	0.52%	0.10	
2		1101100153	宁波奉化博源电子有限公司和宁波奉化永博塑料制品厂	95.08	0.75%	0.04	8.91%	
		1101100153	宁波市博晟电子有限公司和宁波市明升电子有限公司	13.08	0.10%	0.05		
3		1101100230	合肥吉德利模塑有限公司和宁波吉德利自动化设备有限公司	105.71	0.83%	0.27	0.74%	
		1101100230	宁波市奉化杉毛电子有限公司	8.53	0.07%	0.28		
4		3114000025	宁波市奉化杉毛电子有限公司	61.03	0.48%	0.20	0.00%	
		3114000025	合肥吉德利模塑有限公司和宁波吉德利自动化设备有限公司	5.07	0.04%	0.20		
		3114000025	宁波市博晟电子有限公司和宁波市明升电子有限公司	2.71	0.02%	0.20		

报告期	序号	物料编码	供应商	采购金额	占外协采购的比例	平均结算单价	单价差异率
	5	3114000024	合肥吉德利模塑有限公司和宁波吉德利自动化设备有限公司	49.92	0.39%	0.20	0.11%
		3114000024	宁波市博晟电子有限公司和宁波市明升电子有限公司	19.46	0.15%	0.20	

注：单价差异率=（平均结算单价最大值-平均结算单价最小值）/平均结算单价最大值。

如上表所示，报告期内，公司外协采购模式下同一产品、相同工序向不同供应商之间的采购价格不存在显著差异，价格公允。

2、向宁波尚引采购玩具日用品类注塑件、热压成型玩具价格公允性

发行人在 2020 年至 2021 年 10 月持续向宁波尚引外协采购注塑成型玩具，2020 年至 2022 年 9 月持续向宁波尚引外协采购热压成型玩具，且上述时间段内，该两类产品公司无宁波尚引以外的外协供应商。公司与宁波尚引的采购定价机制主要采用成本加成原则，同时综合考虑采购量、公司销售价格波动、原材料价格波动等因素对采购价格进行协商谈判。

在定价过程中，外协供应商宁波尚引根据产品成本结构估算产品生产成本，并考虑一定的合理毛利率向公司报价。公司在取得报价后，结合主要原材料的市场价格等因素对成本结构进行复核估算，并综合考虑采购量、公司销售价格波动、原材料价格波动等因素与其进行协商议价。

公司向宁波尚引采购注塑成型玩具、热压成型玩具规格相对较为集中，报告期内，注塑成型玩具、热压成型玩具前五大主要产品采购金额约占向宁波尚引采购全部金额的 30%。公司向宁波尚引采购上述主要产品的采购单价情况，及宁波尚引毛利率测算情况如下：

单位：元/件

类别	产品货号	品名	2022 年 1-9 月			2021 年度			2020 年度		
			采购单价	估算成本单价	估算供应商毛利率	采购单价	估算成本单价	估算供应商毛利率	采购单价	估算成本单价	估算供应商毛利率
注塑成型玩具	1069585	大号钓鱼游戏 发声版 GBC 版本	-	-	-	16.34	14.51	11.22%	16.58	13.63	17.81%
	1080651	1080651 塑料国际象棋 NEN 版本	-	-	-	14.00	12.63	9.81%	-	-	-

类别	产品货号	品名	2022年1-9月			2021年度			2020年度		
			采购单价	估算成本单价	估算供应商毛利率	采购单价	估算成本单价	估算供应商毛利率	采购单价	估算成本单价	估算供应商毛利率
	1063108	桌面游戏套装（宾果球套装） -1063108 宾果球入彩盒 GEN	-	-	-	-	-	-	15.80	13.77	12.82%
	1054539	塑料国际象棋入彩盒版本	-	-	-	-	-	-	14.01	12.67	9.57%
	1072537	大号钓鱼游戏 发声版 GMLR 版本	-	-	-	17.03	15.38	9.68%	17.54	14.56	17.02%
	平均估算毛利率		-			10.23%			14.30%		
热压成型玩具	1055333	多米诺骨牌 -D12-5208AL 铝箱	36.49	33.80	7.38%	35.97	32.54	9.54%	37.50	31.55	15.88%
	1063106	多米诺骨牌 -D6-5208T 入 1063106 铁罐	-	-	-	-	-	-	7.14	6.28	12.06%
	6065030	多米诺骨牌 -6065030 三角形骨牌	9.67	7.80	19.30%	7.88	7.12	9.61%	8.34	6.88	17.49%
	1076716	多米诺骨牌 -D6-5208T 入 1076716 铁罐	7.05	6.25	11.31%	6.89	6.09	11.63%	7.17	5.96	16.89%
	1070025	多米诺骨牌 -D6-5208T 入 1070025 GML V2 R50 铁罐	7.09	6.35	10.40%	6.90	6.19	10.31%	7.15	6.06	15.26%
		平均估算毛利率		12.10%			10.27%			15.52%	

注 1：采购单价为发行人采购宁波尚引的年度平均采购单价；

注 2：估算成本单价为根据产品成本结构报价表计算的成本单价，其中主要材料电玉粉、塑料粒子按照当年年度平均价格计算。

如上表所示，报告期内，注塑成型玩具及热压成型玩具的估算供应商毛利率总体处于 10%-15% 的合理区间内，采购价格公允。

综上所述，公司向宁波尚引采购玩具日用品类注塑件和热压成型玩具，宁波尚引保留了合理利润；公司向其他供应商外协采购注塑件采购单价在不同供应商间不存在显著差异。公司外协采购价格公允。

三、说明向宁波尚引外协采购内容、金额、单价、定价依据，并说明各类产品采购价格变动原因及合理性

(一) 向宁波尚引外协采购内容、金额、单价、定价依据

报告期内，公司主要向宁波尚引外协采购注塑成型玩具、热压成型玩具，采购金额及单价情况列示如下：

单位：万元、元/件

类别	2022年1-9月			2021年度			2020年度	
	采购额	采购平均单价	采购单价波动	采购额	采购平均单价	采购单价波动	采购额	采购平均单价
注塑成型玩具	16.71	1.93	-82.94%	4,470.40	11.31	-2.59%	4,270.74	11.61
热压成型玩具	2,034.30	7.59	-15.63%	3,508.42	8.99	6.74%	3,682.78	8.42
其他	0.10	1.96	378.28%	2.71	0.41	177.70%	0.15	0.15
合计	2,051.11	7.41	-26.44%	7,981.54	10.07	2.11%	7,953.67	9.86

由上表可知，公司2020年度、2021年度、2022年1-9月主要向宁波尚引外协采购注塑成型玩具及以多米诺骨牌为主的热压成型玩具产品，采购平均单价分别为9.86元/件、10.07元/件、7.41元/件。

公司与宁波尚引的采购定价机制主要采用成本加成原则，同时综合考虑采购量、公司销售价格波动、原材料价格波动等因素对采购价格进行协商谈判。在定价过程中，外协供应商宁波尚引根据产品成本结构估算产品生产成本，并考虑一定的合理毛利率向公司报价。公司在取得报价后，对成本结构进行复核估算，并综合考虑采购量、公司销售价格波动、原材料价格波动等因素与其进行协商议价。

(二) 各类产品采购价格变动原因及合理性

1、总体采购价格波动原因

注塑成型玩具采购价格在报告期内持续下降，主要系公司采购价格在议价中有所降低以及产品结构变化影响所致。

热压成型玩具采购价格在报告期内呈现先上升后下降趋势，主要系受产品结构变化影响所致。

(1) 注塑成型玩具的采购价格波动原因

2021 年度，公司向宁波尚引采购的注塑成型玩具的采购单价下降 2.59%，主要原因系受美元兑人民币汇率下降影响，公司向客户的人民币销售单价下降 4.40%，在这种情况下，公司与供应商协商议价，使得外协件的采购价格有所下降。

2022 年 1-9 月，公司的注塑成型玩具采购单价下降 82.94%，主要系在 2022 年 1-9 月注塑成型玩具已由公司自行生产，公司仅向宁波尚引采购少量注塑成型玩具配件，使得采购单价大幅下降。

(2) 热压成型玩具的采购价格波动原因

热压成型玩具采购价格在报告期内呈现先上升后下降趋势，主要系受产品结构变化影响所致。

报告期内，热压成型玩具分价格区间结构情况如下：

单位：万件、万元

年度	产品类型	采购数量	采购金额	采购单价	采购占比
2022 年 1-9 月	大型热压成型玩具	47.93	1,152.28	24.04	56.64%
	中型热压成型玩具	83.32	778.81	9.35	38.28%
	小型热压成型玩具	136.95	103.21	0.75	5.07%
	小计	268.20	2,034.30	7.59	100.00%
2021 年度	大型热压成型玩具	84.82	1,948.87	22.98	55.55%
	中型热压成型玩具	186.45	1,435.72	7.70	40.92%
	小型热压成型玩具	119.15	123.84	1.04	3.53%
	小计	390.42	3,508.43	8.99	100.00%
2020 年度	大型热压成型玩具	71.46	1,764.90	24.70	47.92%
	中型热压成型玩具	259.57	1,781.11	6.86	48.36%
	小型热压成型玩具	106.41	136.77	1.29	3.71%
	小计	437.44	3,682.78	8.42	100.00%

注：大型热压成型玩具为报告期内平均采购单价高于 15 元/件的热压成型玩具产品；中型热压成型玩具为报告期内平均采购单价 2-15 元/件的热压成型玩具产品；小型热压成型玩具为报告期内平均采购单价低于 2 元/件的热压成型玩具产品。

如上表所示，2021 年度，公司向宁波尚引采购的热压成型玩具的采购单价

上升 6.74%，主要原因系热压成型玩具结构的变化影响了外协件的平均采购单价，公司 2021 年度采购的热压成型玩具中，单价较高的多米诺骨牌组合产品占比上升，导致热压成型玩具的采购单价上升。

2022 年 1-9 月，公司向宁波尚引采购的热压成型玩具的采购单价下降 15.63%，主要原因系采购单价较低的小型热压成型玩具数量大幅增加所致。

2、同型号主要产品采购单价变动的原因

为剔除产品结构变化的影响，按货号选取 2020 年度及 2021 年度采购金额均在 100 万元以上的相同型号注塑成型玩具及热压成型玩具各两款，其采购价格变动情况如下：

单位：元/件

玩具类别	货号	品名	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度
			平均采购单价	涨幅	平均采购单价	涨幅	平均采购单价
注塑成型玩具	1069585	大号钓鱼游戏 发声版 GBC 版本	-	-	16.34	-1.42%	16.58
	1072537	大号钓鱼游戏 发声版 GMLR 版本	-	-	17.03	-2.94%	17.54
热压成型玩具	1055333	多米诺骨牌 -D12-5208AL 铝箱	36.49	1.46%	35.97	-4.09%	37.50
	6065030	多米诺骨牌 -6065030 三角形骨牌	9.67	22.72%	7.88	-5.53%	8.34

如上表所示，公司外协采购的主要注塑成型玩具的采购价格在 2021 年度均略微下降。公司外协采购的主要热压成型玩具的采购价格在 2021 年度也呈现略微下降的情况，下降幅度略大于注塑成型玩具；而在 2022 年 1-9 月则均出现了上升。

(1) 主要注塑成型玩具采购单价变动原因

2021 年度，公司向宁波尚引采购的主要注塑成型玩具的采购单价均出现小幅的下降，主要原因系受美元兑人民币汇率下降变动影响，公司向下游客户的折算人民币销售单价有所下降，在这种情况下，公司与供应商协商议价，使得外协件的采购价格有所下降。

(2) 主要热压成型玩具采购单价变动原因

2021 年度，主要热压成型玩具采购单价均出现下降，原因同样系受美元兑

人民币汇率下降变动影响，公司通过议价使得采购价格有所降低。

2022年1-9月，热压成型玩具的主要原材料电玉粉在2022年1-9月的价格较2021年仍呈上涨趋势，电玉粉价格的持续上涨使得供应商在议价中持续提出涨价需求，公司在与宁波尚引的议价中接受了采购价格的上调，故2022年1-9月，热压成型玩具的采购价格出现了一定的上升。

热压成型玩具产品的主要原材料电玉粉2021年的价格波动及合理性说明详见本回复“问题4、关于毛利率/二、（二）结合其他塑料玩具的主要原材料（电玉粉）市场价格变动、发行人采购价格变化、纸盒及铁盒或铝盒采购价格变化等量化分析2021年注塑类玩具和其他塑料玩具毛利率变化方向相反的具体原因”之说明。2022年1-9月，电玉粉单价为6.14元/千克，较2021年上涨17.40%。

四、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、了解和获取主要外协供应商基本情况（成立时间、注册资本、经营规模、合作时间、股权结构等）及报告期内的采购金额，以判断发行人向外协供应商采购金额与其经营规模是否匹配；了解主要外协供应商与发行人的合作时间，以判断是否存在成立不久即成为发行人主要外协供应商的情形，分析其具体原因及合理性；

2、获取发行人报告期内外协采购明细账、生产入库产品明细表，了解以产品结构划分的外协采购量、自产产量的变动情况；访谈发行人采购部门主要负责人，了解并分析了外协采购数量与发行人产品产量的匹配关系；了解和分析2021年发行人自产产量增加但外协采购金额略有下降的原因及合理性；

3、访谈发行人生产负责人，了解新产品自产、外协采购的生产安排；

4、查阅发行人外协采购明细账、主要外协采购供应商合同等，了解不同外协供应商的采购单价情况；访谈发行人采购部门主要负责人，了解供应商与发行人之间的合作模式、定价策略等信息；了解和获取同类外协产品不同供应商采购价格，以判断各类外协采购价格的公允性；

5、结合公司与宁波尚引的采购订单、中介机构与宁波尚引的访谈信息，访谈发行人采购相关负责人，了解向宁波尚引外协采购内容、金额、单价、定价依据，注塑成型玩具及热压成型玩具主要原材料的价格波动和外汇市场波动情况，分析各类产品采购价格变动原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人向外协供应商采购金额与其经营规模匹配，存在成立不久即成为发行人主要外协供应商的情形，但有其合理的原因，不存在异常情况；

2、发行人已在招股说明书中对外协采购的表述进行了完善并保持前后一致；

3、发行人外协采购数量与发行人产品产量匹配；2021年发行人自产产量增加但外协采购金额略有下降主要系公司产能增加，具备将部分外协产品转为自产的条件，变化具有合理性；公司外协采购的消费电子类注塑件采购单价在不同供应商间不存在显著差异；向宁波尚引采购玩具日用品类注塑件和热压成型玩具，定价符合定价政策且供应商宁波尚引保留了合理利润，公司向其他供应商外协采购注塑件采购单价在不同供应商间不存在显著差异；

4、发行人主要向宁波尚引外协采购注塑成型玩具以及以多米诺骨牌为主的热压成型玩具产品。注塑成型玩具采购价格在报告期内持续下降，主要系公司采购价格在议价中有所降低以及产品结构变化影响所致。热压成型玩具采购价格在报告期内呈现先上升后下降趋势，主要系受产品结构变化影响所致。2021年度，注塑成型玩具及热压成型玩具同型号主要产品采购价格均出现了一定的下降，2022年1-9月热压成型玩具同型号主要产品采购价格出现上升系由双方根据定价原则在原材料市场价格波动、外汇市场波动等因素下协商谈判定价的结果。上述各类产品采购价格的变动具备合理性。

问题 4、关于毛利率

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）2021年发行人其他塑料玩具毛利率高于注塑类玩具毛利率，发行人玩具类产品毛利率明显低于其他产品的毛利率。

(2) 2021 年注塑类玩具和其他塑料玩具毛利率变动方向存在差异，主要系原材料价格变动及包装材料价格变动差异导致。

请发行人：

(1) 说明报告期内注塑类玩具、其他塑料玩具产品的定价机制，注塑类玩具产品毛利率低于发行人其他类型产品毛利率较多的原因，结合玩具产品新客户拓展及定价情况、定价机制等说明未来发行人玩具产品毛利率是否仍持续保持较低水平及其对发行人生产经营的影响。

(2) 说明报告期内注塑类玩具、其他塑料玩具产品的自制、外购金额及占比、毛利率情况，结合其他塑料玩具的主要原材料（电玉粉）市场价格变动、发行人采购价格变化、纸盒及铁盒或铝盒采购价格变化等量化分析 2021 年注塑类玩具和其他塑料玩具毛利率变化方向相反的具体原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内注塑类玩具、其他塑料玩具产品的定价机制，注塑类玩具产品毛利率低于发行人其他类型产品毛利率较多的原因，结合玩具产品新客户拓展及定价情况、定价机制等说明未来发行人玩具产品毛利率是否仍持续保持较低水平及其对发行人生产经营的影响

公司塑料产品分类营业收入及毛利率情况如下：

产品大类	产品二级类别	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
注塑产品	消费电子产品	25,023.48	32.84%	32,594.32	34.34%	30,270.66	38.27%	20,774.69	32.81%
	玩具日用品类产品	4,150.48	22.32%	5,653.38	12.35%	5,292.19	14.49%	57.35	30.28%
	汽车配件类产品	1,124.42	25.24%	1,241.12	26.73%	571.27	27.16%	737.87	23.97%
	医疗器械类产品	247.75	28.23%	463.42	28.43%	434.85	44.25%	433.33	38.82%
	小计	30,546.13	31.10%	39,952.24	30.92%	36,568.97	34.72%	22,003.25	32.63%
其他塑料产品		2,380.41	17.08%	4,299.04	15.87%	4,283.82	14.23%	-	-

注：2020 年度公司执行新收入准则后，公司在所销售商品控制权转移之前发生的运输活动、货运代理等属于为了履行合同而从事的必要活动，相应的费用作为合同履约成本计入营业成

本，使得 2020 年之后的毛利率计算口径和 2019 年存在差异。为保持同期数据的可比性，本回复 2020 年、2021 年和 2022 年 1-9 月主营业务毛利率分析均剔除运杂费的影响。

由上表所示，公司各年营业收入主要来源于注塑产品，其中以注塑类玩具为主的玩具日用品类注塑产品毛利率在 2020 年度至 2021 年度低于其他类型产品；2022 年 1-9 月，玩具日用品类注塑产品毛利率因注塑玩具转为自产销售且美元汇率提升等因素，毛利率有所上升，但仍低于其他产品。

（一）报告期内注塑类玩具、其他塑料玩具产品的定价机制

注塑类玩具、其他塑料玩具销售价格遵循市场化的协商定价原则。对于产品的初次定价，双方基于主要成本构成，对价格进行报价及协商。在初次定价之后，双方综合考虑一定期间的交易数量、材料价格、汇率变动等因素对产品价格进行商业谈判，协商定价。

（二）注塑类玩具产品毛利率低于发行人其他类型产品毛利率较多的原因

注塑类玩具产品与其他类型产品在体积、工艺、用途等方面差异性均较大，目前从宁波尚引承接的产品系列精密度较低、附加值较低，因此注塑类玩具产品毛利率低于其他类型产品毛利率。发行人预期依托目前的注塑类玩具产品订单逐步完成口碑与经验的积累，利用目前的客户资源优势打通更多业务渠道，增加产品附加值和客户粘性，实现注塑类玩具产品层次的进一步提升。

（三）结合玩具产品新客户拓展及定价情况、定价机制等说明未来发行人玩具产品毛利率是否仍持续保持较低水平及其对发行人生产经营的影响

随着消费者审美观念的逐步转变，玩具产品市场发展迅速，对玩具产品研发制造提出了更高的要求，发行人一直致力于拓展精密注塑产品的应用领域，将玩具作为战略拓展方向之一。

发行人现有玩具产品款式和配色都较为单一，消费者选择有限，需求无法得到充分满足。2022 年度，依托发行人完善的销售团队和客户拓展机制，公司与 Make It Real LLC、Soma Enterprise Limited 等新客户建立了合作关系，逐步承接如角色扮演系列玩具等新款式产品并优化现有产品设计，产品的主要定价机制遵循“成本+合理利润率”的成本加成定价模式，新客户产品因精密度较原有产品高，产品附加值较高，预期对玩具类业务经营能够起到有利影响。

对于现有客户，发行人预期依托目前的注塑类玩具产品订单逐步完成口碑与经验的积累，利用目前的客户资源优势打通更多业务渠道，增加产品附加值和客户粘性，获取现有客户更高层次玩具产品订单，以提升玩具产品的毛利率水平。

同时，发行人注塑类玩具产品已在 2021 年底开始自产，随着自动化程度提升以及发行人对产品生产工艺的不断改进，玩具产品生产成本可以得到有效控制。发行人具备独立生产其他塑料玩具产品的能力，未来生产场地扩充后，发行人计划购置热压生产设备，增加其他塑料玩具业务的产量，进一步提高其他塑料玩具业务的经济效益和稳定性。

另外，发行人一直致力于拓展注塑产品的应用领域，并选定了消费电子、玩具日用品、汽车配件、医疗器械等四个方向进行战略拓展。即使玩具日用品类注塑产品的毛利率低于消费电子类注塑产品，但四个方向的均衡发展，可以有效提高发行人整体经营的稳健性。

综上所述，发行人未来玩具产品业务将持续保持现有毛利水平或有所提升，在不断精进产品工艺技术的基础上，继续拓展优质客户，增加行业市场份额，同时扩大生产规模，降低生产成本，进一步提高毛利贡献。未来在产能足够的情况下，玩具业务的毛利率虽低于公司其他产品，但仍能对公司生产经营起正向作用。

二、说明报告期内注塑类玩具、其他塑料玩具产品的自制、外购金额及占比、毛利率情况，结合其他塑料玩具的主要原材料（电玉粉）市场价格变动、发行人采购价格变化、纸盒及铁盒或铝盒采购价格变化等量化分析 2021 年注塑类玩具和其他塑料玩具毛利率变化方向相反的具体原因

（一）报告期内注塑类玩具、其他塑料玩具产品的自制、外购金额及占比、毛利率情况

报告期内注塑类玩具、其他塑料玩具产品的自制、外购金额及占比、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	类别	2022 年 1-9 月			2021 年度			2020 年度		
		销售收入	销售收入占比	毛利率	销售收入	销售收入占比	毛利率	销售收入	销售收入占比	毛利率
注塑类	外购	32.01	0.86%	11.24%	5,062.58	95.24%	10.36%	4,989.97	100.00%	13.43%

产品类别	类别	2022年1-9月			2021年度			2020年度		
		销售收入	销售收入占比	毛利率	销售收入	销售收入占比	毛利率	销售收入	销售收入占比	毛利率
玩具	自制	3,701.48	99.14%	19.94%	253.15	4.76%	26.51%	-	-	-
小计		3,733.49	100.00%	19.87%	5,315.73	100.00%	11.13%	4,989.97	100.00%	13.43%
其他塑料玩具	外购	2,380.41	100.00%	17.08%	4,299.04	100.00%	15.87%	4,283.81	100.00%	14.23%

报告期内，公司注塑类玩具产品毛利率分别为 13.43%、11.13%和 19.87%，总体呈现一定的波动，其中外购注塑类玩具产品的销售占比分别为 100.00%、95.24%和 0.86%，毛利率分别为 13.43%、10.36%和 11.24%，总体也呈现一定的波动。

自 2021 年 11 月开始，发行人开始自产注塑成型玩具，当年自产产品毛利率为 26.45%，自产产品毛利率较外协产品毛利率高 16.86 个百分点，主要系当期自产产品销售收入金额较低，仅 252.61 万元，且其中一款根据客户特殊定制需求组装生产的敲冰游戏组合装产品销售收入 89.31 万元，毛利率高达 69.30%，导致 2021 年 11-12 月自产产品毛利率较高。2021 年度，剔除上述敲冰游戏组合装产品后，公司自产产品毛利率为 3.02%。

2022 年 1-9 月，自产产品毛利率为 19.71%，较 2021 年剔除定制敲冰游戏组合装产品后的自产产品毛利率 3.02% 大幅提升，主要系 2021 年 11 月刚投入自产，公司生产人员需要逐步熟悉注塑成型玩具生产制程，相关生产流程运行尚不稳定导致 2021 年度自产毛利率较低所致。

报告期内，公司其他塑料玩具产品均系外购，毛利率分别为 14.23%、15.87% 和 17.08%，总体呈现上升趋势。

（二）结合其他塑料玩具的主要原材料（电玉粉）市场价格变动、发行人采购价格变化、纸盒及铁盒或铝盒采购价格变化等量化分析 2021 年注塑类玩具和其他塑料玩具毛利率变化方向相反的具体原因

1、注塑类玩具及其他塑料玩具的主要原材料与包装材料价格变动情况

（1）注塑类玩具的主要原材料与包装材料价格变动情况

注塑类玩具的主要原材料为塑料粒子，以 ABS 和 HIPS 塑料粒子为主，根据

Wind、同花顺数据，报告期内中国塑料城 ABS 指数、HIPS 出厂价的平均值如下表所示：

类别	2021 年度		2020 年度
	平均值	波动率	平均值
中国塑料城 ABS 指数	1,261.24	31.80%	956.94
上海赛科 HIPS 出厂价	13,088.13	27.34%	10,277.95

由上表可知，中国塑料城 ABS 指数 2020 年和 2021 年平均值分别为 956.94 和 1,261.24，增幅为 31.80%；上海赛科 HIPS 出厂价 2020 年度和 2021 年度平均值分别为 10,277.95 元/吨和 13,088.13 元/吨，增幅为 27.34%。

注塑类玩具主要内盒包装材料为纸盒，其价格受卡纸等纸张材料价格及加工成本影响。纸盒目前公开市场无具有权威参考意义的报价，根据对宁波尚引供应商的访谈情况，其报告期内采购纸盒包装材料平均单价如下表所示：

单位：元/pcs

类别	2021 年度		2020 年度
	单价	波动率	单价
纸盒	1.63	34.29%	1.21

由上表可知，纸盒 2021 年度单价呈上涨趋势，增幅为 34.29%。纸盒是在卡纸等纸张的基础上制成，根据市场公开信息查询，白卡纸受到木浆价格、下游需求变化和总供给变化的影响，总体价格有所上涨，进而影响纸盒价格上升，具有合理性。

（2）其他塑料玩具的主要原材料与包装材料价格变动情况

其他塑料玩具主要原材料为电玉粉，其主要原料为尿素、甲醛和三聚氰胺，少量为基质添加其它填充剂（纸浆）、脱膜剂、固化剂、颜料等，经过一定塑化工艺制成，其价格受尿素、甲醛等材料价格以及加工成本影响，目前无公开市场价格。根据对宁波尚引供应商的访谈情况，其报告期内采购电玉粉平均单价如下表所示：

单位：元/千克

类别	2021 年度		2020 年度
	单价	波动率	单价
电玉粉	5.23	15.75%	4.51

由上表可知，电玉粉 2020 年度单价为 4.51 元/千克，2021 年度单价为 5.23 元/千克，增幅为 15.75%。根据市场公开信息查询，电玉粉原材料尿素、甲醛等材料在 2020 年至 2021 年因煤炭企业环保限产、全球大宗原材料上涨等因素影响，现货价格上涨，同时受加工成本、商业合作等多重因素共同影响，电玉粉价格有所上涨，具有合理性。

其他塑料玩具主要内盒包装材料为铁盒或铝盒，其价格受钢材、铝锭等材料价格以及规格型号、加工成本影响。上述包装材料目前公开市场无具有权威参考意义的报价，根据对宁波尚引供应商的访谈情况，其报告期内采购铁盒、铝盒包装材料平均单价如下表所示：

单位：元/pcs

类别	2021 年度		2020 年度
	单价	波动率	单价
铁盒	2.50	8.29%	2.31
铝盒	15.35	4.03%	14.75

由上表可知，铁盒、铝盒 2021 年度单价均呈上涨趋势，增幅分别为 8.29%、4.03%。根据市场公开信息查询，铁盒及铝盒原材料钢材、铝锭等材料 2021 年初以来因受国际大宗商品价格上涨、市场供求情况变动影响，我国钢材、铝锭等价格上涨，同时因受商业合作等多重因素共同影响，铁盒、铝盒价格有所上涨，具有合理性。

综上所述，2021 年度，注塑类玩具及其他塑料玩具的主要原材料与包装材料价格均出现上涨，相关材料的价格上涨使得供应商的生产成本有所提升。因注塑类玩具的主要原材料与包装材料的价格上升幅度明显大于其他塑料玩具，故注塑类玩具的生产成本提升幅度也高于其他塑料玩具，导致在公司与供应商议价中注塑类玩具与其他塑料玩具的议价有所差异。

2、注塑类玩具及其他塑料玩具毛利率变化情况及方向相反的具体原因

(1) 2021 年注塑类玩具毛利率变动情况及原因

注塑类玩具外销平均单价、平均单位成本及毛利率情况如下表所示：

单位：元

年度	单价		单位成本	毛利率
	人民币	美元		
2021 年度	13.05	2.02	11.60	11.13%
2020 年度	13.65	1.96	11.82	13.43%

2021 年度，注塑类玩具外销平均单价及单位成本较 2020 年度均有所下降，其中，外销平均单价下降 4.40%，单位成本下降 1.86%。因注塑类玩具的单位成本下降幅度小于外销平均单价的下降幅度，导致其 2021 年度销售毛利率下降。

1) 注塑类玩具销售单价变动的原因

注塑类玩具外销平均单价下降的原因主要系 2021 年度美元兑人民币汇率下降使得以人民币计价的外销单价有所下降。

2) 注塑类玩具单位成本变动的原因

注塑类玩具的单位成本有所下降，原因主要包括：①公司向客户的销售单价受美元汇率波动影响有所下降，在这种情况下，公司与供应商协商议价，使得注塑玩具的采购价格有所下降；②ABS 塑料粒子、HIPS 塑料粒子和纸盒等注塑类玩具的主要原材料及主要包装材料价格在 2021 年度均有所上涨，使得供应商的生产成本有所上涨，相应导致在议价过程中对采购价格进行了一定回调。

综上所述，注塑类玩具因美元兑人民币汇率变动导致销售单价下降；因公司在销售价格下降及供应商生产成本上升的情况下与供应商协商降低采购价格，采购价格有所下降。采购价格下降的幅度小于外销平均单价的下降幅度，使得注塑类玩具 2021 年度毛利率有所下降。

(2) 2021 年其他塑料玩具毛利率变动情况及原因

其他塑料玩具产品系热压成型塑料玩具产品，主要为热压骨牌，其平均销售单价、平均单位成本及毛利率情况如下表所示：

单位：元

年度	单价		单位成本	毛利率
	人民币	美元		
2021 年度	11.24	1.74	9.47	15.80%
2020 年度	9.94	1.44	8.53	14.23%

2021 年度,其他塑料玩具外销平均单价及单位成本较 2020 年度均有所上升,其中,外销平均单价上升 13.08%,单位成本上升 11.02%。因其他塑料玩具的单位成本上升幅度小于外销平均单价的上升幅度,导致其 2021 年度销售毛利率上升。

1) 其他塑料玩具销售单价变动的原因

其他塑料玩具外销平均单价上升的原因主要包括:①2021 年度其他塑料玩具的产品结构发生改变所致。公司 2021 年度销售的其他塑料玩具中,单价较高的大型多米诺骨牌组合产品占比上升,导致其他塑料玩具的销售单价有所上升;②其他塑料玩具在 2021 年度开拓的新客户毛利率水平较老客户有所提高,销售单价定价相对较高。

其他塑料玩具的结构变化详见本说明“问题 3、关于外协/三、(二)说明向宁波尚引外协采购内容、金额、单价、定价依据,并说明各类产品采购价格变动原因及合理性”之说明。

其他塑料玩具新老客户收入占比及毛利率情况如下:

项目	客户区分	2021 年度		2020 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
其他塑料玩具	2020 年老客户	89.81%	15.35%	100.00%	14.23%
	2021 年新客户	10.19%	20.46%	/	/

2) 其他塑料玩具单位成本变动的原因

其他塑料玩具的单位成本有所上升,原因主要包括:①2021 年度其他塑料玩具产品结构发生改变。公司 2021 年度销售的其他塑料玩具中,单价较高的大型多米诺骨牌组合产品占比上升,导致其他塑料玩具的单位成本上升;②公司向客户的销售单价受美元汇率波动影响有所下降,在这种情况下,公司与供应商协

商议价，使得其他塑料玩具的采购价格有所下降；③电玉粉、铁盒、铝盒等其他塑料玩具的主要原材料及主要包装材料价格在 2021 年度均有所上涨，使得供应商的生产成本有所上涨，相应导致在议价过程中对采购价格进行了一定回调，但电玉粉、铁盒、铝盒等主要原材料价格在 2021 年度的上涨幅度相对较小，使得对采购价格的影响较小。

综上所述，其他塑料玩具因产品结构变动、新客户定价较高等因素导致销售单价上升；因产品结构变动、公司在销售价格下降及供应商生产成本上升的情况下与供应商协商降价等因素导致其他塑料玩具单位成本上升，且单位成本上升幅度小于外销平均单价的上升幅度，使得其他塑料玩具 2021 年度毛利率有所上升。

因上述原因，2021 年度注塑类玩具毛利率下降而其他塑料玩具毛利率上升，两者变化方向相反具有合理性。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、走访发行人注塑类玩具、其他塑料玩具主要客户，了解了发行人注塑类玩具、其他塑料玩具的定价机制；获取发行人收入、成本表并访谈了发行人管理层，了解并分析报告期内注塑类玩具产品毛利率低于发行人其他类型产品毛利率较多的原因及合理性；取得并查阅了发行人报告期内玩具类业务的在手订单情况以及发行人与新开拓玩具类客户签署的合同；分析发行人玩具产品毛利率波动趋势及其对发行人生产经营的影响；

2、获取发行人收入、成本表并访谈了发行人管理层，了解并分析报告期内公司注塑类玩具、其他塑料玩具产品自制、外协采购金额、毛利率变动主要原因及其合理性；

3、获取发行人收入、成本表，了解发行人主要注塑类玩具、其他塑料玩具产品的销售单价及采购单价波动情况；查阅公开信息并向发行人采购相关人员了解采购定价方式，了解注塑类玩具、其他塑料玩具产品主要原材料是否存在公开市场价格，与公开市场价格进行比较，分析其是否存在差异及其合理性；针对无公开市场价格的原材料，对主要外协供应商宁波尚引进行访谈，了解注塑类玩具、

其他塑料玩具产品主要原材料（电玉粉、纸盒、铝盒和铁盒）采购价格变动情况，分析 2021 年注塑类玩具和其他塑料玩具毛利率变化方向相反的具体原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、注塑类玩具产品目前产品精密度较低、附加值较低，使得注塑类玩具产品毛利率低于发行人其他类型产品毛利率较多，具有合理性；发行人预期依托目前的注塑类玩具产品订单，逐步完成口碑与经验的积累，实现注塑类玩具产品层次的进一步提升；发行人未来玩具产品业务将不断精进产品工艺技术并侧重拓展优质客户，同时扩大生产规模，降低生产成本，未来在产能足够的情况下，玩具日用品业务的毛利率虽低于公司其他产品，但仍能对公司生产经营起正向作用；

2、注塑类玩具因美元兑人民币汇率变动导致销售单价下降；因公司在销售价格下降及供应商生产成本上升的情况下与供应商协商降低采购价格，采购价格下降的幅度小于外销平均单价的下降幅度，使得注塑类玩具 2021 年度毛利率有所下降。其他塑料玩具因产品结构变动、新客户定价较高等因素导致销售单价上升；因产品结构变动、公司在销售价格下降及供应商生产成本上升的情况下与供应商协商降低采购价格等因素导致其他塑料玩具单位成本上升，且单位成本上升幅度小于外销平均单价的上升幅度，使得其他塑料玩具 2021 年度毛利率有所上升。两者变化方向相反具有合理性。

问题 5、关于研发费用

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内发行人研发费用大幅增加，主要系研发人员增加、2020 年单个项目的塑料材料等领用增加，2021 年支付浙江大学 400 万元研究经费所致。

（2）发行人与浙江大学合作年限为自 2021 年 1 月 1 日开始的三年，发行人计划三年内投入联合研究中心的资金规模不低于 1,000 万元，首期 2021 年经费为 400 万元。一期合作研发经费在 2021 年度支付或已执行应付金额共计 316.28 万元，占一期预算总额的 79.07%。

请发行人：

(1) 说明 2020 年起研发人员大幅增加的原因、进行具体研发项目情况，是否存在研发人员进行生产及研发费用与其他成本费用混同的情形。

(2) 说明研发领料的管理制度，研发产生废料、研发样品金额、处理方法及相应内控制度，是否存在研发样品销售的情形及相关会计处理，发行人研发领料与生产成本区分是否准确；结合各期研发项目特点、在研项目所处阶段等进一步说明 2020 年研发项目数量与 2019 年相同但研发领料明显增加的原因及合理性。

(3) 说明与浙江大学合作研发协议关于研发费用金额、支付时间、支付条件等的约定情况，未来预计支付剩余研发费用的期间及金额，一期合作研发经费 2021 年已执行应付金额共计 316.28 万元、但发行人计入研发费用 400 万元的合理性，是否存在多计当期研发费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明 2020 年起研发人员大幅增加的原因、进行具体研发项目情况，是否存在研发人员进行生产及研发费用与其他成本费用混同的情形

(一) 说明 2020 年起研发人员大幅增加的原因、进行具体研发项目情况

2019 年至 2021 年，公司各期末在职研发人员人数分别为 23、49 和 64 人。2020 年末较上年末新增研发人员 26 人，增幅为 113.04%，其中 1 名员工离职，24 人系 2020 年新入职人员，3 人为其他部门岗位调整至研发部门。2020 年研发人员大幅增长主要系研发项目人员需求增加导致的研发人员大幅扩招所致。

2020 年研发人员需求增长的原因主要包括：（1）发行人 2019 年下半年新厂区投入生产使用，公司预计未来研发需求随公司业务规模扩大而增长，故新招较多研发人员并增加了新的研发中心场地；（2）2020 年公司收入规模大幅增长，产品品种序列逐渐丰富及多样，各技术参数趋于更加复杂，生产自动化快速发展，使得公司对项目研发需求进一步提高，实验调试等需求大幅增长，带动了对研发人员的需求；（3）公司为建立良好的研发人员梯队，增加了研发人员储备。

2020 年度具体研发项目人员情况如下：

项目名称	从事该项目的研发人员数量	其中：新增研发人员数量
一种结合高光表面与多孔减重结构的高分子材料与制备方法	16	8
大理石纹高分子材料研发	13	5
提高绝缘性能高分子材料研究	14	10
抗静电高分子材料研究	11	3
透明紫外线阻隔高分子材料研究	13	7
导电高分子材料研究	14	6
高透气性高分子材料的研究	4	0
散发香味高分子材料的研究	3	0

注：研发人员数量合计超过2020年期末研发人数原因系存在1人参与多个项目研究的情况。

如上表所示，2020年从事研发项目的研发人员数量大幅增加，主要系在研发需求增长的情况下新增研发人员较多所致。

（二）不存在研发人员进行生产及研发费用与其他成本费用混同的情形

报告期内，公司从事研发活动的人员包括研究开发项目的专职研发人员以及项目辅助人员。专职研发人员均为研发中心人员，主要工作内容为根据公司的研发安排及研发立项情况从事各项研发活动，研发费用中的职工薪酬主要为专职研发人员的薪酬。专职研发人员只进行研发活动，不从事生产活动。项目辅助人员均为非研发中心人员，主要工作内容为：根据研发项目和进度的需要，提供前期调研、市场需求信息、装备调试、试产、信息技术支持等服务，辅助人员薪酬占研发费用中职工薪酬的比例相对较低。

报告期内，研发费用中职工薪酬构成情况如下：

单位：万元

年度	职工薪酬总额	其中：专职研发人员		其中：辅助研发人员	
		金额	占比	金额	占比
2022年1-9月	551.88	471.07	85.36%	80.81	14.64%
2021年度	678.82	546.14	80.45%	132.69	19.55%
2020年度	522.93	352.16	67.34%	170.77	32.66%
2019年度	332.22	233.43	70.26%	98.79	29.74%

报告期内，项目辅助人员分部门研发费用薪酬支出可进一步分类如下：

单位：万元

年度	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
生产部门辅助人员	67.19	101.78	121.05	69.80
销售部门辅助人员	12.24	19.36	37.25	28.99
信息及其他辅助人员	1.38	11.54	12.48	-
合计数	80.81	132.69	170.77	98.79

由上表可见，项目辅助人员以生产部门辅助人员为主，包括模具部、注塑部、品质部等部门，主要参与技术工艺的优化调整、模具治具等装备调试、研发设备的调试以及研发过程中的试产、检验与反馈等内容；销售部门辅助人员主要为研发活动提供前瞻性的市场需求情况，包括市场研究和市场趋势等涉及产品设计开发方向的内容；信息及其他部门辅助人员主要为研发活动提供信息服务、后勤支持等。

从事研发活动的人员薪酬归集与分配方式包括：报告期内，公司通过《研发立项管理制度》、《研发项目投入核算管理制度》、《研发人员绩效考核奖励制度》等制度，实现了对研发项目从立项到验收全流程的监控，公司在立项时即组成由专职研发人员和辅助研发人员构成的项目组。公司的专职研发人员和辅助研发人员在从事研发活动时均进行考勤，按项目统计各参与人员每日的研发工时，按月进行汇总后经工时统计人、研发主管、人事经理分别进行复核与审批，财务部门根据参与研发人员从事研发活动的工时占总工时的比例将其职工薪酬对应部分计入研发费用。

综上所述，公司研发费用中核算的职工薪酬均为从事研发活动的人员实际投入于研发活动中的人工成本，符合企业会计准则的处理规定，不存在研发人员进行生产及研发费用与其他成本费用混同的情形。

二、说明研发领料的管理制度，研发产生废料、研发样品金额、处理方法及相应内控制度，是否存在研发样品销售的情形及相关会计处理，发行人研发领料与生产成本区分是否准确；结合各期研发项目特点、在研项目所处阶段等进一步说明 2020 年研发项目数量与 2019 年相同但研发领料明显增加的原因及合理性

(一) 说明研发领料的管理制度，研发产生废料、研发样品金额、处理方法及相应内控制度，是否存在研发样品销售的情形及相关会计处理，发行人研发领料与生产成本区分是否准确

1、研发领料的管理制度

公司研发活动根据《研发立项管理制度》、《研发项目投入核算管理制度》等研发制度框架执行，研发过程分为产品策划、设计输入、设计输出、产品验证、产品确认以及产品转换 6 个阶段。公司各类研发活动均按项目进行管理，遵照“先立项、后支出”的原则，即审批通过的项目，才产生研发费用。研发中心经过项目调研后，提交《研发项目计划书》，向公司项目考评小组提出立项审查，审查通过后予以立项，项目立项后即进入研发项目实施阶段。

在项目实施阶段，研发部门根据已立项的项目《研发项目计划书》实行预算管理。具体情况如下：

(1) 研发项目组人员根据《研发项目计划书》向采购综合部提出采购需求，填写《请购单》，经研发项目负责人、总经理审核通过后，由采购综合部实施采购；

(2) 物料到达公司，经品管部检验合格后，由物流管理部根据《采购单》在 ERP 系统内录入《进货单》，并通知需求部门物料到货；

(3) 研发人员根据各研发项目所需材料填写《领料单》并签字，领料单需明确列示研发项目名称，经项目负责人审核相关项目领用材料及用量等无误后同意，如有误则退回重新修改《领料单》；

(4) 研发人员凭审核通过的《领料单》到物料部领用相关项目研发材料，物料部根据《领料单》经物料部门主管审核后发料；

(5) 财务部按月按领料单分研发项目归集各研发项目材料投入费用。

2、研发产生废料、研发样品金额、处理方法及相应内控制度，公司不存在研发样品销售的情形

发行人研发方向主要以新材料及相关注塑工艺的研究改进为主，所领用材料主要用于新材料料性的实验及使用新材料的生产工艺验证，研发产生的废料主要为新材料实验产生或生产工艺验证生产样品过程中产生的废塑料。研发活动产生的废塑料最终对外销售的较少，且价值极低，基于成本效益原则和重要性原则，公司未对研发废塑料做成本核算及会计处理。相关废塑料一般用于生产工艺验证前的机器洗机，剩余未用于洗机的废料待积累至一定数量后再集中进行处置，处置废料取得的收益冲减研发费用，各年金额均较小，具体情况如下：

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
研发废塑料收入（万元）	1.81	2.28	2.23	1.28
废塑料重量（KG）	11,300.00	14,300.00	14,130.00	7,130.00

公司的研发以用户需求为导向，紧跟用户需求，前瞻性地围绕“高性能、高质量、长使用寿命”三个方向不断深化产品研发，以求不断满足用户需求的更新迭代。公司研发活动产生的样品主要包括出于探索新材料存在客户需求的可能性而产生的少量研发试制模具及研发试制注塑件，相关研发样品一般均在研发部门内部登记留样，研发部门设置专门的留样间作为样品存放地点。除留样样品外，公司出于与客户对接需求、验证技术目的，将部分样品发送至客户处，用于客户对公司技术的测试检验以及评估。相关研发样品均为直接赠送，公司不存在研发样品销售的情形。

3、发行人研发领料与生产成本明确可区分

公司的研发领料与生成成本明确可区分，不存在混同情况。公司的研发活动均按照研发中心管理制度进行，研发领料专用于研发项目试验调试，所产生的研发样品均为前瞻性研发方向下产出的无订单物料，不存在研发样品销售的情况。而公司的生产活动，公司按照预计订单需求进行生产计划安排，根据生产计划及产品材料 BOM 下推材料领用计划，生产部门按照生产计划及材料领用计划进行领料生产，每次领料均编制对应到生产批次的材料领用单，领料单经审核后由生

产部门领取原材料至车间进行生产，材料若出现超领或不足则进行退料或补料，生产相关材料均用于生产活动。

(二) 结合各期研发项目特点、在研项目所处阶段等进一步说明 2020 年研发项目数量与 2019 年相同但研发领料明显增加的原因及合理性

2020 年度主要研发项目特点，所处阶段等情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度投入	报告期累计投入	研发项目内容	截至 2020 年末研发阶段	研发项目特点及领料增加原因
提高绝缘性能高分子材料研究	371.69	371.69	高分子材料绝缘原理及性能、配方设计、注塑工艺设计和优化、注塑模具设计研究、样品试制及性能测试	已完成	研发方向从单纯的配方调节向预定性能生产方向发展，研发试制、验证次数、实验周期等增加，使研发直接投入、装备调试及试验费用投入增加。1、性能要求如介电性能、抗腐蚀性能、化学稳定性等要求叠加。2、深化绝缘材料的耐热等级（Y-90°C/A-105°C/B-130°C/E-120°C）等分级等级研究，每个等级需要分别进行研发试制，验证次数增加，需要增加研发领料。3、公司产品品种序列多样化增加，相关通配件等环保材料应用，各精密结构件技术参数及组合通配要求提高。4、工艺设备自动化技术应用在生产、抓取等过程中机械性能环境要求提高。
抗静电高分子材料研究	303.97	303.97	高分子材料抗静电原理及性能、配方设计研究、注塑工艺设计和优化研究、注塑模具设计研究、样品试制及性能测试	已完成	研发注重功能材料方向发展，研发试制、验证次数、实验周期等增加，使研发直接投入、装备调试及试验费用投入增加。1、材料功能及抗静电机理研究提高。2、深化抗静电性能高导电材料（高导电材料-电阻<103Ω/导电材料-103Ω<表面电阻<106Ω/静电消散材料-106Ω<表面电阻<109Ω 等等级）的分级等级研究，每个等级需要分别进行研发试制，验证次数增加，需要增加研发领料。3、多产品品种序列通配要求提高。4、设备自动化技术应用在产品生产成型及设备抓取强度等及长期使用过程中耐热性、抗静电、抗干扰等各种环境因素要求提高。
透明紫外线阻隔高分子材料研究	300.79	300.79	高分子材料紫外线阻隔原理及性能、配方设计、注塑工艺设计和优化、注塑模具设计研究、样品试制及性能测试	已完成	为满足客户功能需求（在紫外线照射和水浸润下产品外观颜色及性能保持）及产品个性化的要求，研发过程中深化抗静电性能高导电材料的分级研究（F1-同时满足紫外线照射和水浸润/F2-满足紫外线照射实验或者水浸润实验），同时在各精密结构件组合技术参数多样的前提下，对产品材料的功能复合要求更高，通过多次试制组合，克服单一材料功能单一的缺点，发挥各自组成材料的优点，引成阻隔屏蔽层，有效屏蔽紫外

项目	2020 年度投入	报告期累计投入	研发项目内容	截至 2020 年末研发阶段	研发项目特点及领料增加原因
					光和红外光、保持可见光透过率，使各产品系列在材料实验组合、模具治具开发、成型组配环境优化、检测测量、功能老化测试等中研发试制和验证次数等增加，研发注重单一材料向复合材料方向发展，从而使研发直接投入、装备调试及试验费用投入增加。
一种结合高光表面与多孔减重结构的高分子材料与制备方法	282.82	402.3	高光表面与多孔减重结构的高分子材料原理及性能、配方设计、注塑工艺设计和优化研究、注塑模具设计研究、样品试制及性能测试	在研	为满足精密结构件抗冲击、轻量化、设计美感等需求，同时避免多种系列产品在公司各种自动化设备生产制程过程中对产品结构和表面的影响，在材料处理、模具流道及射出处理等要求更高，使各产品系列在材料实验组合、模具治具开发、轻质减重、外观表面处理、工艺装备优化、检测测量、冲击性能验证等中研发试制和验证次数等增加，研发方向从单纯的配方调节向预定性能生产方向发展，从而使研发直接投入、装备调试及试验费用投入增加。
大理石纹高分子材料研发	195.58	326.9	大理石纹高分子材料配方设计、注塑工艺设计和优化研究、注塑模具设计研究。	在研	为满足产品结构件拉伸弯曲强度及外观美观要求，公司产品需具备高效化、复合化、环保化等设计要求，同时避免材料和助剂的轻微变化引起产品性能指标的波动，解决在产品配方、反应机理等方面技术难点，使各产品系列在材料实验组合、模具治具开发、工艺精度、外观表面处理、检测测量、拉伸弯曲性能验证等中研发试制和验证次数等增加，同时制程技术、装备调试等方面及配套、技术经验积累等要求增加，研发注重功能材料方向发展，从而使研发直接投入、装备调试及试验费用投入增加。

公司研发方向以新材料及相关注塑工艺的研究改进为主，主要项目除新材料本身研发实验以外，同时会就相关新材料对公司产品的通配性进行实验，实验涉及产品性能对比、生产工艺修改、模具调试、配色调试等诸多方面。

公司 2020 年度因客户需求上升、新厂区产能释放等原因，销量大幅上涨。为充分满足市场的发展趋势、功能要求、环保材料应用等需求，公司产品品种序列呈现丰富及多样化，各技术参数趋于更加复杂，各精密结构件组合通配性要求更高，同时在工艺设备自动化技术快速发展的情况下，相应对研发活动提出了更高的需求。研发过程中，研发项目组需要对公司现有的诸多品类产品与研发方向的适配性做出复杂的实验验证，故加大了各产品系列在材料实验组合、模具治具开发、成型组配环境优化、检测测量、功能验证等研发试制和验证次数等方面的

力度，导致研发直接投入、装备调试及试验费用投入增加，具有合理性。

三、说明与浙江大学合作研发协议关于研发费用金额、支付时间、支付条件等的约定情况，未来预计支付剩余研发费用的期间及金额，一期合作研发经费 2021 年已执行应付金额共计 316.28 万元、但发行人计入研发费用 400 万元的合理性，是否存在多计当期研发费用的情形

（一）与浙江大学合作研发协议关于研发费用金额、支付时间、支付条件等的约定情况，未来预计支付剩余研发费用的期间及金额

2020 年 11 月，公司与浙江大学为进一步加强科技创新与人才培养的有效互动和资源集成，充分发挥双方优势，签署了关于共建“浙江大学-利安光学联合研究中心”合作协议。发行人为联合研究中心提供研究经费；为联合研究中心推荐优秀人才；为联合研究中心项目研究提供办公场所、研发设施以及项目研究所必需的数据等。

合作协议约定，发行人为联合研究中心投入的资金合计不低于 1000 万元，资金计划分三年内投入，合作协议生效的第一周支付首期资金 400 万元，剩余资金需要在 2022 年及 2023 年度内分别投入 300 万元，如遇项目成本所需等特殊情况，由联合研究中心正副主任协商向管理委员会提出分阶段超比例的申请，由管理委员会决策。公司实际于 2021 年支付首期资金 400 万元，于 2022 年支付 2022 年资金 300 万元，预计于 2023 年内支付剩余款项 300 万元，公司目前支付进度与协议约定相符。

（二）发行人不存在多计当期研发费用的情形

2021 年，公司向浙江大学支付 400 万元科研经费，作为对浙江大学-利安光学联合研究中心的首期经费投入，根据访谈了解，截至 2021 年 12 月末，首期经费实际使用金额约 316.28 万元。

联合研究中心相关经费使用主要由合作方浙江大学及相关提名委派人员主导。根据合作协议约定，联合研究中心经费在浙江大学实行单独核算，专款专用，定向为联合研究中心使用。联合研究中心的年度工作计划、经费预算、工作总结和经费决算，由管理委员会审核批准，管理委员会由 3 名委员组成，其中浙江大学委派两人，发行人委派一人；管理委员会设主任一名，由浙江大学委派。同时，

联合研究中心的计划内经费使用由联合研究中心主任根据实际需求支配，联合研究中心主任由浙江大学提名，并报管理委员会通过后聘任。

由于公司在研发经费支付至浙江大学后，相关研发经费由浙江大学进行建账核算，计划内经费使用由浙江大学提名的联合研究中心主任根据实际需求支配，公司无法控制并及时获悉相关研发经费的使用情况，无法按照实际研发经费支出情况进行财务处理。因此，公司将相关经费支付给浙江大学的时点作为公司研发经费的发生时点，并于当期全额计入研发费用。

根据《企业会计准则第6号——无形资产》及其应用指南的规定，企业内部研究开发项目研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益。公司因在研发经费支付至浙江大学后，无法控制并及时获悉相关研发经费的使用情况，无法按照实际研发经费支出情况进行财务处理。因此，公司将相关经费支付给浙江大学的时点作为公司研发经费的发生时点，并于当期全额计入研发费用。该会计处理符合企业会计准则的规定，不存在多计当期研发费用的情形。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人人员花名册和工资表，分析比较研发部门人员数量变化、人员结构情况；

2、访谈了发行人研发中心负责人及财务部门负责人，了解了发行人对于研发项目的人员选用管理模式、研发项目人员工时填报审批流程及薪酬费用的费用分摊方式，了解了2020年度研发项目的主要特点及研发部门的人员变动及领料大幅增加的原因，了解研发人员进行具体研发项目的情况，了解报告期内公司与研发费用归集和核算相关的内部控制流程，选取样本核查研发费用相关内部控制的设计和运行有效性；

3、获取了研发费用明细及研发项目工时统计明细表，重新计算应计入项目成本的技术部门支出，并与账面记录核对；获取研发费用明细表并与总账核对，选取样本查看研发项目启工通知书、研发项目计划书、中期检查报告、验收报告、研发领料单、研发项目考勤表、设备研发工时统计表等支持性文件，检查是否存在

在将主营业务成本计入研发费用的情形；获取并检查了发行人销售收入明细，检查了有无研发废料及样机销售的情况；实地查看了研发试制过程及研发样品的存放，并了解了研发废料及样品的产出情况；

4、查阅了发行人和浙江大学签署的《关于共建“浙江大学—利安光学联合研究中心”合作协议》，访谈了联合研究中心主任、副主任，了解合作研发的主要项目、具体责任划分、经费支出权责，了解合作研发投入的费用支出情况；了解公司合作研发经费的会计处理，并查阅企业会计准则的相关规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2020 年起研发人员大幅增加的原因主要是研发部门新增场地后部门规模扩大以及研发活动需求增长所致，具有合理性，公司不存在研发人员进行生产及研发费用与其他成本费用混同的情形；

2、发行人研发产生的废料最终对外销售的较少，一般均作为固废处理，研发产生的研发样品则一般登记留样或赠与客户进行需求对接或验证技术目的，公司不存在销售研发样品的情况，相关会计处理符合企业会计准则的规定；

3、发行人与研发费用归集和核算相关的内部控制流程设计和运行有效，研发领料核算准确，不存在与生产领料混同的情形，能够与生产成本进行准确区分；

4、2020 年研发领料大幅增加主要系公司当年主要研发项目加大了各产品系列在材料实验组合、模具治具开发、成型组配环境优化、检测测量、功能验证等研发试制和验证次数等方面的力度，导致研发直接投入、装备调试及试验费用投入增加，具有合理性；

5、根据合作协议约定及实际执行情况，公司无法控制并及时获悉相关研发经费的实际使用情况，公司将浙江大学-利安光学联合研究中心 400 万元研发经费在 2021 年全部计入研发费用，具备合理性，符合企业会计准则的规定，不存在多计当期研发费用的情形。

问题 6、关于存货

申请文件及首轮问询回复显示，报告期各期末，发行人库存商品账面余额分

别为 606.20 万元、624.55 万元和 1,386.27 万元。2021 年末，库存商品账面余额大幅增加，主要原因系宁波地区疫情导致公司 12 月出货受到较大影响。

请发行人：

说明期后 2021 年末库存商品发出及结转情况，截至目前是否存在其他地区疫情导致公司出货受到影响的情形及对发行人影响程度，是否存在因疫情等原因导致客户取消订单的情形、对应存货处理及跌价准备计提情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对存货的监盘情况。

回复：

一、期后 2021 年末库存商品发出及结转情况良好，截至目前不存在其他地区疫情导致公司出货受到影响的情形，其他地区疫情对发行人影响程度小

截至 2022 年 9 月末，2021 年末库存商品发出及结转情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日
库存商品 a	1,386.27
库存商品期后结转成本金额 b	1,334.40
库存商品期后结转成本占比 $c=b/a$	96.26%

由上表可知，公司 2021 年末库存商品期后发出及结转情况良好，期后少量未结转的存货，主要系客户生产计划变动，应客户要求暂缓发货所致，截至目前不存在其他地区疫情导致公司出货受到影响的情形，其他地区疫情对发行人影响程度小。

二、不存在因疫情等原因导致客户取消订单的情形，存货跌价准备计提充分

截至 2021 年 12 月 31 日，公司库存商品余额共计 1,386.27 万元，其中 96.26% 已于 2022 年 1-9 月发出并相应结转，尚未完成销售的部分系公司根据客户的要求延迟交付，不存在因疫情等原因导致客户取消订单的情形。

公司 2021 年末的库存商品已按成本高于其可变现净值部分计提跌价准备并计入当期损益。公司对库存商品按照对应的订单价格或估计售价减去估计的销售

费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；库存商品主要为精密注塑模具和注塑及其他塑料产品，基于谨慎性原则，对于期末库龄在一年以上的注塑及其他塑料产品，公司预计其可变现净值为0，全额计提了存货跌价准备；对于期末的模具产品，公司按照单个合同存货成本高于可变现净值的差额计提了存货跌价准备。因此，公司的存货跌价准备计提充分。

三、核查程序及结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、抽查报告期各期末公司库存商品期后实现销售对应的签收单据等证据，核查公司库存商品期后的销售及结转情况，分析期后未销售及结转的原因及其合理性；

2、访谈公司销售相关负责人员，了解是否存在其他地区疫情导致公司出货受到影响的情形及对发行人影响程度，是否存在因疫情等原因导致客户取消订单的情形；

3、了解公司存货跌价准备计提政策，取得报告期各期末存货跌价准备明细表，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提、转回或转销的金额是否正确，并结合期末存货监盘情况及对存货库龄的分析，分析各期末存货跌价准备计提是否充分；

4、执行了如下的库存商品监盘程序：

2022年1月1日及2022年9月30日，申报会计师在公司自有仓库及租赁仓库对库存商品进行监盘。

监盘前，申报会计师要求发行人制定存货盘点计划，给存货附盘点标识，并经适当整理和排列；恰当区分所有毁损、陈旧、过时及残次的存货；应客户发货要求，公司无法在盘点日停止存货流动的，存货在盘点日当天的备货出库，需要堆放在仓库中的单独区域，已出库签收的，公司应提供对应存货的签收单据；

监盘日当天，申报会计师获取监盘日仓库账，选取主要产品为监盘目标，采用从盘点表中选取项目追查至实物的“顺盘”及从存货实物中选取项目追查至盘

点表的“逆盘”，分别用于核查存货的真实性和完整性；监盘过程中发现有差异的，查明差异原因并进行记录，并根据差异情况分析是否需要扩大抽盘范围和比例；关注存货是否存在需报废或已毁损情况。

监盘结束后，取得并复核盘点结果汇总记录表，盘点人员、监盘人员对盘点结果进行签字确认。

2022年1月1日及2022年9月30日，申报会计师在公司自有仓库及租赁仓库监盘库存商品比例达到81.82%、81.89%。经监盘，未发现发行人库存商品盘点流程存在重大异常，监盘结果与发行人的账面库存商品数量不存在重大异常差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司2021年末的库存商品余额共计1,386.27万元，其中96.26%已于2022年1-9月发出并相应结转，尚未完成销售的部分系公司根据客户要求延迟交付，不存在其他地区疫情导致公司出货受到影响的情形，其他地区疫情对公司出货的影响程度小。不存在因疫情等原因导致客户取消订单的情形，对应的存货跌价准备计提充分。

问题8、关于历史沿革

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）2020年8月，发行人增资及股权转让，价格由各方按照公司投前6亿元估值协商确定，对应价格为15.38元/股，折算对应21.01倍市盈率。2021年12月，发行人增资价格由各方按照公司投前15亿元估值协商确定，对应价格为35.9195元/股，折算对应24.94倍市盈率。

（2）发行人2011年12月、2013年4月曾存在0元转让股权的情形，2015年5月存在以欠款抵偿股权转让款的情形。

请发行人：

（1）说明2020年8月、2021年12月投前估值时间，结合发行人经营业绩、所处行业变化情况说明2020年8月及2021年12月增资价格差异较大的原因及

合理性。

(2) 说明发行人历史沿革中以 0 元或欠款作为股权转让对价的股权变动是否存在纠纷或潜在纠纷，股权相关权利义务是否已完整转移，发行人历史沿革中的出资完整性及合法合规性是否存在瑕疵，是否存在税务风险；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属是否清晰。

(3) 说明发行人是否存在实际控制人亲属持股的情形，如存在，请说明相关亲属股份锁定期是否符合要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见。

回复：

一、2020 年 8 月和 2021 年 12 月投前估值时间、增资价格差异较大的原因及合理性

2020 年 8 月、2021 年 12 月增资的具体情况如下：

单位：万元

增资时间	增资对象	增资价格	投前估值时间	估值情况	公司经营业绩
2020 年 8 月	宁波创匠、陈荣平等 11 位股东认购	15.38 元/股	2020 年 5 月-7 月	投前估值为 6 亿元；根据 2019 年经营业绩计算的市盈率为 21.01 倍	2019 年扣除非经常性损益后的归母净利润为 2,855.19 万元
2021 年 12 月	旗山中智	35.9195 元/股	2021 年 10 月-11 月	投前估值为 15 亿元；根据 2021 年经营业绩计算的市盈率为 24.94 倍	2020 年度和 2021 年度扣除非经常性损益后的归母净利润为 6,180.64 万元和 6,011.59 万元

2020 年 8 月增资的投前估值时间为 2020 年 5-7 月，彼时新冠疫情已发生，未来经济形势不明确，公司 2020 年全年业绩情况不明朗，因此估值时主要基于 2019 年的净利润情况评判公司的盈利能力，协商确定的投前估值为 6 亿元。

2021 年 12 月增资的投前估值时间为 2021 年 10-11 月，得益于公司产能增加、新客户开拓、原有客户需求增长、疫情控制情况良好等因素的影响，公司 2020 年下半年及 2021 年度的经营情况较 2019 年度出现了较大变化，业绩增长幅度较大，进行估值时公司 2021 年全年业绩预期较为明确，且合肥基地投产预期也较为明确，对未来业绩持续增长提供了产能保障，据此确定的投前估值为 15 亿元，

较前次增资的估值增幅较大但市盈率接近，具有合理性。

2019 年度、2020 年度和 2021 年度，塑料零件及其他塑料制品规模以上企业营业收入分别为 5,750.90 亿元、5,987.38 亿元和 7,310.65 亿元，复合增长率约 12.75%；公司营业收入分别为 23,449.39 万元、43,553.79 万元和 46,819.48 万元，复合增长率为 41.30%。2021 年和 2019 年相比，公司营业收入和利润增长幅度较大，进而使公司业绩出现较大幅度的增长，与公司所处行业的变化趋势一致，因此 2021 年 12 月的增资价格也较大。

综上所述，2019 年度至 2021 年度，公司所处的塑料零件及其他塑料制品行业总体保持增长态势，得益于公司产能增加、新客户开拓、原有客户需求增长、疫情控制情况良好等因素的影响，公司业绩在 2020 年和 2021 年出现了较大幅度的增长，导致 2021 年 12 月增资价格与 2020 年 8 月差异较大，具有合理性。

二、说明发行人历史沿革中以 0 元或欠款作为股权转让对价的股权变动是否存在纠纷或潜在纠纷，股权相关权利义务是否已完整转移，发行人历史沿革中的出资完整性及合法合规性是否存在瑕疵，是否存在税务风险；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属是否清晰。

(一)发行人历史沿革中以 0 元或欠款作为股权转让对价的股权变动是否存在纠纷或潜在纠纷，股权相关权利义务是否已完整转移

1、发行人 2011 年 12 月 0 元作为股权转让对价的股权变动情况

2011 年 11 月 28 日，利安有限董事会作出决议，同意原股东宋靓将其持有的利安有限 66.67% 的股权，对应注册资本 50 万美元转让给李士峰。同日，转让双方签订了股权转让协议，交易双方对相关交易的真实性无异议。本次股权转让系李士峰、宋靓离婚时根据双方签订的《离婚协议》就婚姻财产的分割，无实际支付股权转让对价支付。

2011 年 12 月 15 日，奉化市对外贸易经济合作局出具《关于同意宁波利安电子有限公司股权转让的批复》（奉外资[2011]29 号），同意本次股权转让。

2011 年 12 月 15 日，宁波市人民政府核发更新后的《外商投资企业批准证书》（商外资甬资字[2006]0053 号），批准本次股权转让。

2011年12月20日,宁波市工商行政管理局就本次股权转让予以变更登记。

本次股权转让后,公司股权结构如下:

序号	股东	认缴出资 (万美元)	实缴出资 (万美元)	出资方式	出资比例
1	李士峰	50.00	50.00	货币	66.67%
2	李振荣	25.00	25.00	货币和实物	33.33%
合计		75.00	75.00	-	100.00%

本次股权转让系李士峰、宋靓离婚时根据双方签订的《离婚协议》就婚姻财产的分割,根据《离婚协议》的约定无需进行股权转让对价的支付,0元作为股权转让对价符合股权转让双方的真实意思表示,就本次股权转让双方均不存在异议或纠纷,本次股权变动不存在纠纷或潜在纠纷。本次股权转让完成后,宋靓即退出公司持股,不再享有/履行任何股东权利义务,未曾实际也无需享有/履行任何股东权利义务,股权相关权利义务已完整转移。

2、发行人2013年4月0元作为股权转让对价的股权变动情况

2013年2月25日,利安有限董事会作出决议,同意原股东李振荣将其持有的利安有限30%的股权,对应注册资本21.50万美元以0元转让给虞峥峥;将其持有的利安有限3.33%的股权,对应注册资本额3.50万美元以0元转让给李士峰。本次股权转让完成后,利安有限变更为内资企业,注册资本折算为571.381114万元。

2013年3月1日,转让各方签订了股权转让协议,利安有限董事会一并通过了《宁波利安电子有限公司章程修正案》。

2013年3月7日,奉化市对外经济发展招商局作出《关于同意宁波利安电子有限公司股权转让的批复》(奉外资[2013]6号),同意本次股权转让。

2013年4月3日,宁波市工商行政管理局奉化分局就本次股权转让予以变更登记。

本次股权转让后,公司股权结构如下:

序号	股东	认缴出资 (万元)	实缴出资 (万元)	出资方式	出资比例
1	李士峰	399.966780	399.966780	货币	70.00%

序号	股东	认缴出资 (万元)	实缴出资 (万元)	出资方式	出资比例
2	虞峥峥	171.414334	171.414334	货币和实物	30.00%
合计		571.381114	571.381114	-	100.00%

由于当时利安有限持续严重亏损，出现资不抵债的情况，截至 2012 年末，利安有限净资产为-107.20 万元，利安有限 2012 年度净利润为-605.86 万元。在此情形下，李振荣欲退出投资和经营，因此将所持全部股权分别以 0 元转让给虞峥峥和李士峰。本次股权转让是在利安有限经营情况不佳的背景下发生，0 元转让系经《股权转让协议》明确约定，符合股权转让双方的真实意思表示，并经当时的外资主管部门奉化市对外经济发展招商局的批复同意，就本次股权转让双方均不存在异议或纠纷，本次股权变动不存在纠纷或潜在纠纷。本次股权转让完成后，李振荣即退出公司持股，依法不再享有/履行任何股东权利义务，未曾实际也无需享有/履行任何股东权利义务，股权相关权利义务已完整转移。

3、发行人 2015 年 5 月欠款作为股权转让对价的股权变动

2015 年 5 月 15 日，利安有限股东会作出决议，同意原股东虞峥峥将其持有利安有限 30% 的股权，对应注册资本 1,050 万元以 902.50 万元转让给邱翌。同日，转让双方签订了股权转让协议，交易双方对相关交易的真实性无异议。全体股东通过了《宁波利安电子有限公司章程修正案》。

2015 年 5 月 19 日，奉化市市场监督管理局就本次股权转让予以变更登记。

本次股权转让后，公司股权结构如下：

序号	股东	认缴出资 (万元)	实缴出资 (万元)	出资方式	出资比例
1	李士峰	2,450.00	2,450.00	货币	70.00%
2	邱翌	1,050.00	1,050.00	货币和实物	30.00%
合计		3,500.00	3,500.00	-	100.00%

2013 年 5 月利安有限第三次增资、2013 年 6 月利安有限第四次增资（以下简称“第三、四次增资”）的资金来源系股东李士峰、虞峥峥向利安有限的借款；利安有限本次（2015 年 5 月）股权转让的转让款系通过邱翌承担虞峥峥欠利安有限及普莱特款项的方式予以抵偿。该等借款及抵偿的具体情况如下：

(1) 李士峰、虞峥峥对利安有限的借款的形成

2013年5月、2013年6月的增资过程中,李士峰形成对利安有限债务1,700.03万元,虞峥峥形成对利安有限债务728.59万元(以下称“增资用途借款”)。除此之外,李士峰、虞峥峥历史上曾与利安有限还存在其它资金往来。截至2015年5月18日,李士峰应付利安有限余额2,894.52万元(含增资用途借款),虞峥峥应付利安有限余额813.51万元(含增资用途借款)。

(2) 虞峥峥对利安有限的借款转变为邱翌对利安有限的借款

2015年5月18日,邱翌与虞峥峥签订《股权转让款结算协议书》,鉴于虞峥峥尚欠利安有限及普莱特借款合计932.50万元,双方约定该等借款债务由邱翌承担,上述股权转让902.50¹万元已在该等借款债务金额内予以抵偿。至此,第三、四次增资中虞峥峥对利安有限的借款转变为邱翌对利安有限的借款。

(3) 李士峰、邱翌对利安有限的借款的结清

2015年5月5日,经普莱特股东会决议,同意利安有限将其持有的普莱特43.154%的股权转让给邱翌。同日,转让双方签订了股权转让协议。2015年5月12日,普莱特完成了本次股权转让的工商变更登记程序。上述股权转让完成后,利安有限与普莱特均系李士峰、邱翌100%持股的公司。利安有限与普莱特均从事与精密注塑模具和注塑产品相关的业务,但双方业务分工不同,存在普莱特生产产品由利安有限进行销售的情形。截至2015年5月末,双方关联购销形成利安有限对普莱特的应付款项余额4,242.53万元。2015年6月,利安有限、普莱特、李士峰、邱翌签署协议,约定由普莱特代为清偿李士峰、邱翌对利安有限的借款。至此,第三、四次增资中李士峰、虞峥峥对利安有限的借款已全部结清。

本次股权转让对价由邱翌承担虞峥峥欠利安有限及普莱特款项的方式予以抵偿,相关方已签署书面协议就抵偿安排进行了明确约定,符合各方的真实意思表示,就本次股权转让双方均不存在异议或纠纷,本次股权变动不存在纠纷或潜在纠纷。本次股权转让完成后,虞峥峥即退出公司持股,依法不再享有/履行任

¹ 2015年5月18日,虞峥峥、邱翌签订了《股权转让款结算协议书》,约定:(1)虞峥峥将其持有利安有限30%的股权(出资额1,050万元)转让给邱翌,将其持有的安普利特30%的股权(出资额30万元)转让给邱翌指定的第三方,邱翌后续指定该第三方为普莱特,因此虞峥峥尚欠利安有限及普莱特借款合计932.50万元中,902.50万元用于抵偿虞峥峥转让利安有限股权的转让款,30万元用于抵偿虞峥峥转让安普利特股权的转让款。

何股东权利义务，未曾实际也无需享有/履行任何股东权利义务，股权相关权利义务已完整转移。李士峰、邱翌所欠利安有限款项已通过普莱特进行归还，相关增资已实际到位。

综上，发行人历史沿革中以 0 元或欠款作为股权转让对价的股权变动不存在纠纷或潜在纠纷，股权相关权利义务已完整转移。

(二) 发行人历史沿革中的出资完整性及合法合规性是否存在瑕疵，是否存在税务风险

发行人历史沿革中历次股权变动（含股东历次出资、股权转让）基本情况如下：

股权变动情况	认缴出资	实缴出资情况	审批/核准程序	股权转让相关纳税情况
2006 年 3 月，利安有限设立	50.00（万美元）	<p>(1) 2006 年 3 月 8 日，奉化广平会计师事务所有限公司出具奉广外验字[2006]8 号《验资报告》，审验确认截至 2006 年 3 月 8 日，利安有限已收到宋靓缴纳的注册资本 15 万美元，出资形式为货币。</p> <p>(2) 2006 年 3 月 17 日，奉化广平会计师事务所有限公司出具奉广外验字[2006]11 号《验资报告》，审验确认截至 2006 年 3 月 17 日，利安有限已收到李振荣缴纳的注册资本 54,845.89 美元，出资形式为货币。</p> <p>(3) 2006 年 6 月 13 日，奉化广平会计师事务所有限公司出具奉广外验字[2006]24 号《验资报告》，审验确认截至 2006 年 6 月 13 日，利安有限已收到李振荣缴纳的注册资本 124,498.11 美元，出资形式为货币。</p> <p>(4) 2006 年 7 月 5 日，奉化广平会计师事务所有限公司出具奉广外验字[2006]27 号《验资报告》，审验确认截至 2006 年 7 月 4 日，利安有限已收到</p>	<p>(1)2006 年 3 月 6 日，奉化市对外贸易经济合作局作出《关于同意成立外商合资宁波利安电子有限公司的批复》（奉外资[2006]15 号），同意成立利安有限。</p> <p>(2)2006 年 3 月 6 日，宁波市人民政府核发《外商投资企业批准证书》（商外资甬资字[2006]0053 号），批准李振荣和宋靓合资设立利安有限。</p> <p>(3)2006 年 3 月 9 日，宁波市工商行政管理局向利安有限核发了注册号为企合浙甬总副字第 009806（1/1）号的《企业法人营业执照》。</p>	不涉及

股权变动情况	认缴出资	实缴出资情况	审批/核准程序	股权转让相关纳税情况
		李振荣缴纳的注册资本 5 万美元, 出资形式为实物。 (5) 2006 年 8 月 11 日, 奉化广平会计师事务所有限公司出具奉广外验字 [2006]32 号《验资报告》, 审验确认截至 2006 年 8 月 9 日, 利安有限已收到李振荣缴纳的注册资本 120,656.00 美元, 出资形式为货币。至此, 截至 2006 年 8 月 9 日, 各股东已经缴纳全部注册资本。		
2007 年 1 月, 第一次股权转让, 李振荣将其持有的利安有限 20% 的股权(对应注册资本 10 万美元)转让给宋靛, 转让价格为 10 万美元。	50.00 (万美元)	经访谈交易双方确认, 宋靛已现金支付相关对价。	(1) 2007 年 1 月 10 日, 奉化市对外贸易经济合作局出具《关于同意宁波利安电子有限公司股权转让的批复》(奉外资[2007]4 号), 同意本次股权转让。 (2) 2007 年 1 月 11 日, 宁波市人民政府核发更新后的《外商投资企业批准证书》(商外资甬资字[2006]0053 号), 批准本次股权转让。 (3) 2007 年 1 月 11 日, 宁波市工商行政管理局就本次股权转让予以变更登记。	无溢价, 不涉及个人所得税缴纳
2010 年 1 月, 利安有限第一次增资, 利安有限注册资本由 50 万美元增至 75 万美元, 投资总额由 70 万美元增至 105 万美元, 由股东宋靛以货币形式认缴 25 万美元注册资本。	75.00 (万美元)	2010 年 1 月 21 日, 奉化广平会计师事务所有限公司出具奉广外验字 [2010]002 号《验资报告》, 审验确认截至 2010 年 1 月 20 日, 利安有限已收到宋靛缴纳的注册资本 25 万美元等额的人民币, 出资形式为货币。	(1) 2010 年 1 月 20 日, 奉化市对外贸易经济合作局作出《关于同意宁波利安电子有限公司增加公司投资总额、注册资本的批复》(奉外资[2010]4 号), 同意本次增资。 (2) 2010 年 1 月 21 日, 宁波市人民政府核发更新后的《外商投资企业批准证书》(商外资甬资字[2006]0053 号), 批准本次增资。 (3) 2010 年 1 月 22 日, 宁波市工商行政管理局就本次增资予以	不涉及

股权变动情况	认缴出资	实缴出资情况	审批/核准程序	股权转让相关纳税情况
			变更登记。	
2011年12月,利安有限第二次股权转让,宋靓将其持有的利安有限66.67%的股权(出资额50万美元)转让给李士峰,转让价格为50万美元。	75.00(万美元)	本次股权转让无实际支付股权转让对价支付,交易价格不存在明显异常。	(1)2011年12月15日,奉化市对外贸易经济合作局出具《关于同意宁波利安电子有限公司股权转让的批复》(奉外资[2011]29号),同意本次股权转让。 (2)2011年12月15日,宁波市人民政府核发更新后的《外商投资企业批准证书》(商外资甬资字[2006]0053号),批准本次股权转让。 (3)2011年12月20日,宁波市工商行政管理局就本次股权转让予以变更登记。	奉化市地方税务局大桥分局于2011年12月20日出具《个人股权变动情况报告表》载明本次股权转让应纳税所得额为0,并同意变更。不涉及个人所得税缴纳
2013年4月,利安有限第三次股权转让,利安科技原股东李振荣将其持有的利安有限30%的股权(对应注册资本21.50万美元)转让给虞峥峥,转让价格为0元;将其持有的利安有限3.33%的股权(对应注册资本额3.50万美元)转让给李士峰,转让价格为0元。	571.381114(万元)	本次股权转让无实际支付股权转让对价支付,交易价格不存在明显异常。	(1)2013年3月7日,奉化市对外经济发展招商局作出《关于同意宁波利安电子有限公司股权转让的批复》(奉外资[2013]6号),同意本次股权转让。 (2)2013年4月3日,宁波市工商行政管理局奉化分局就本次股权转让予以变更登记。	奉化市地方税务局大桥分局于2013年3月18日出具《个人股权变动情况报告表》载明本次股权转让应纳税所得额为0,并同意变更。不涉及个人所得税缴纳
2013年4月,利安有限第二次增资,利安有限注册资本由571.381114万元增至1,071.381114万元,其中,李士峰以货币形式认缴350万元,虞峥峥以货币形式认缴150万元。	1,071.381114(万元)	2013年4月23日,奉化广平会计师事务所有限公司出具奉广内验字[2013]183号《验资报告》,审验确认截至2013年4月22日,利安有限已收到李士峰缴纳的注册资本350万元,出资形式为货币;已收到虞峥峥缴纳的注册资本150万元,出资形式为货币。	2013年4月24日,宁波市工商行政管理局奉化分局就本次增资予以变更登记。	不涉及

股权变动情况	认缴出资	实缴出资情况	审批/核准程序	股权转让相关纳税情况
2013年5月,利安有限第三次增资,利安有限注册资本由1,071.381114万元增至3,000万元,新增注册资本1,928.618886万元。其中,李士峰以货币形式认缴1,350.033220万元、虞峥峥以货币形式认缴578.585666万元。	3,000.00(万元)	2013年5月31日,奉化广平会计师事务所有限公司出具奉广内验字[2013]244号《验资报告》,审验确认截至2013年5月30日,利安有限已收到李士峰缴纳的注册资本1,350.033220万元,出资形式为货币;已收到虞峥峥缴纳的注册资本578.585666万元,出资形式为货币。	2013年5月31日,宁波市工商行政管理局奉化分局就本次增资予以变更登记。	不涉及
2013年6月,利安有限第四次增资,利安有限注册资本由3,000万元增至3,500万元,新增注册资本500万元。其中,李士峰以货币形式认缴350万元注册资本,虞峥峥以货币形式认缴150万元注册资本。	3,500.00(万元)	2013年6月20日,奉化广平会计师事务所有限公司出具奉广内验字[2013]275号《验资报告》,审验确认截至2013年6月19日,利安有限已收到李士峰缴纳的注册资本350万元,出资形式为货币;已收到虞峥峥缴纳的注册资本150万元,出资形式为货币。	2013年6月20日,宁波市工商行政管理局奉化分局就本次增资予以变更登记。	不涉及
2015年5月,利安有限第四次股权转让,原股东虞峥峥将其持有利安有限30.00%的股权(出资额1,050.00万元)转让给邱翌,转让价格为902.50万元。	3,500.00(万元)	由于其历史上虞峥峥存在向利安有限及普莱特借款的债务情况,本次转让双方约定由邱翌代虞峥峥偿还上述欠款。上述欠款及股权转让过程中的代偿行为,经虞峥峥和邱翌双方确认均无争议。无实际对价支付。	2015年5月19日,奉化市市场监督管理局就本次股权转让予以变更登记。	奉化市地方税务局大桥分局于2015年5月19日出具《个人股权变动情况报告表》载明本次股权转让应纳税所得额为0,并同意变更。不涉及个人所得税缴纳
2018年6月,利安有限第五次股权转让,李士峰将其持有的利安有限60%的股权(对应注册资本2,100.00万元)转	3,500.00(万元)	已取得股权转让对价支付凭证。	2018年6月4日,宁波市奉化区市场监督管理局就本次股权转让予以变更登记。	宁波市奉化地方税务局大桥分局、宁波市奉化地方税务局于2018年5月31日出具

股权变动情况	认缴出资	实缴出资情况	审批/核准程序	股权转让相关纳税情况
让给铨比智能, 转让价格为2,100万元; 同意邱翌将其持有的利安有限20%的股权, 对应注册资本700.00万元转让给铨比智能, 转让价格为700万元。				《个人股权变动情况报告表》载明本次股权转让应纳税所得额为0, 并同意变更。不涉及个人所得税缴纳
2020年8月, 发行人第一次增资暨股份转让, (1) 利安科技注册资本由3,900万元增至4,176万元, 新增注册资本276万元。新增部分由宁波创匠、陈荣平等11位认购。 (2) 邱翌向陈军、檀国民转让合计51.50万股。 (3) 李士峰向舒谱琴、祁圣伟、王国驹、邵敏转让合计51.50万股。	4,176.00 (万元)	(1) 取得各增资方及转让方银行支付凭证; (2) 《股东调查表》及股东访谈中各方对转让事项的确认; (3) 增资部分, 2020年8月24日, 中汇会计师出具中汇会验[2020]5631号《验资报告》, 审验确认截至2020年8月23日, 利安科技已收到增资股东缴纳的注册资本共计276万元。	2020年8月20日, 宁波市市场监督管理局就本次变更予以登记。	李士峰、邱翌已于2019年5月27日缴纳了个人所得税
2021年12月, 发行人第二次增资, 利安科技注册资本由4,176万元增至4,217.76万元。其中, 旗山中智以1,499.998320万元认缴新增注册资本41.76万元, 交易真实。	4,217.76 (万元)	2021年12月17日, 中汇会计师出具中汇会验[2021]8032号《验资报告》审验确认截至2021年12月13日, 利安科技已收到增资股东缴纳的注册资本共计41.76万元。	(1) 根据《安徽居巢经济开发区管理委员会主任办公会会议纪要》《安徽居巢经济开发区投资有限公司经理办公会会议纪要》, 安徽居巢经济开发区管理委员会、安徽居巢经济开发区投资有限公司同意旗山中智以股权直投方式对发行人增资; (2) 2021年12月20日, 宁波市市场监督管理局就本次增资予以变更登记; (3) 2022年3月1日, 取得安徽居巢经济开发区管理委员会出具的《关于宁波利安科技股份有限公司国有股东标识有关问题的批	不涉及

股权变动情况	认缴出资	实缴出资情况	审批/核准程序	股权转让相关纳税情况
			复》（居开字[2022]20号）； （4）2022年4月1日，旗山中智就持有发行人股份情况取得了安徽居巢经济开发区投资有限公司出具的《企业产权登记表》； （5）2022年4月2日，安徽居巢经济开发区管理委员会出具《确认函》，确认旗山中智本次取得利安科技股份已经履行必要的决策审批程序并取得了必要的批准与授权。	

发行人历史沿革中出资不存在税务违法情形。2013年5月利安有限第三次增资、2013年6月利安有限第四次增资的资金来源系股东向利安有限的借款；2015年6月，上述借款已全部归还，出资实际到位，发行人历史沿革中的出资完整，前述情形不会对本次发行上市构成实质性法律障碍。

（三）控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属是否清晰

截至本回复出具日，铨比智能直接持有发行人73.97%股份，为发行人控股股东。公司的实际控制人为李士峰和邱翌，李士峰、邱翌合计直接持有发行人16.06%的股份，通过铨比智能间接持有发行人73.97%的股份，通过宁波创匠控制发行人0.92%的股份，对发行人控股比例合计为90.95%

经查阅发行人的《公司章程》、宁波创匠的《合伙协议》、发行人控股股东及实际控制人出具的确认函、宁波市奉化区市场监督管理局、宁波市奉化区人民法院、宁波市中级人民法院出具的证明文件，截至本回复出具日，发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，不存在权属纠纷情形。

三、说明发行人是否存在实际控制人亲属持股的情形，如存在，请说明相关亲属股份锁定期是否符合要求。

根据发行人实际控制人及其他直接及间接股东填写的调查问卷、实际控制人

书面说明，发行人实际控制人李士峰、邱翌为夫妻关系，除此之外，发行人不存在实际控制人亲属持股的情形。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师就上述问题（1）履行了以下核查程序：

1、获取 2020 年 8 月和 2021 年 12 月增资的相关资料和信息，了解增资价格确定的依据以及合理性，分析增资价格差异较大的原因及合理性；

2、获取并查阅了发行人工商档案、历次增资、股权转让的决议及协议文件、会计师事务所对设立出资、历次增资出具的《验资报告》、历次增资、股权转让涉及的相关银行流水支付凭证；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

2020 年 8 月增资的投前估值时间为 2020 年 5-7 月、2021 年 12 月增资的投前估值时间为 2021 年 10-11 月；2020 年 8 月及 2021 年 12 月增资价格差异较大与发行人的经营业绩变动以及所处行业的变化趋势一致，具有合理性。

问题 10、关于未缴纳社保与公积金

申请文件及首轮问询回复显示，报告期内未缴纳社保比例为 0%、1.28%、7.30%，未缴纳公积金比例为 92.31%、3.83%、23.31%。

请发行人：

（1）说明 2021 年未缴纳社保公积金人数上升的原因及合理性，2021 年第四季度入职员工较多的背景及原因，是否存在未缴纳比例持续上升的情况。

（2）说明测算补缴金额的计算过程，测算的工资基数，与发行人实际工资是否存在较大差异，发行人报告期内未缴纳社保公积金情况是否构成重大违法行为，是否构成本次发行上市障碍。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。

回复：

一、说明 2021 年末缴纳社保公积金人数上升的原因及合理性，2021 年第四季度入职员工较多的背景及原因，是否存在未缴纳比例持续上升的情况

(一) 2021 年末缴纳社保公积金人数上升的原因及合理性，2021 年第四季度入职员工较多的背景及原因

发行人 2021 年第四季度平均每月末员工人数为 1,197 人，2021 年第三季度平均每月末员工人数为 969 人，增长了 228 人，增幅为 23.53%。第四季度公司员工人数较上季度增长明显，主要原因包括：（1）子公司灿宇涂装 12 月末的员工中，414 人为当期新入职，其中 408 名为生产人员，该类岗位为劳动密集型岗位，人员流动性较大；（2）为保障供应链稳定，自 2021 年 11 月起，公司逐步减少玩具日用品类产品外协采购，增加自产比例，需要增加生产人员；（3）公司为合肥基地投产储备人才，于 2021 年第四季度招聘了相关人员。

由于 2021 年第四季度新入职员工人数较多，导致 2021 年末未缴纳社会保险与住房公积金人数较 2020 年末上升，具体缴纳情况如下：

原因	2021 年 12 月 31 日
在册员工	1,124
应缴未缴社会保险人数	82
应缴未缴住房公积金人数	262

所有上述应缴未缴人员均为 2021 年 9 月底至 12 月入职的新员工，公司存在未及时为所有当期新入职的员工按时缴纳社会保险与住房公积金的情形，已对此情况进行规范整改。2022 年 7 月起，发行人为所有当月社会保险与住房公积金缴纳基准日前入职新员工按时缴纳。截至 2022 年 9 月 30 日，发行人已不存在未按时缴纳社会保险或住房公积金的情况。

(二) 不存在未缴纳比例持续上升的情况

报告期各期末，发行人及其子公司为员工缴纳社会保险具体情况如下：

单位：人

原因	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
在册员工①	1,161	1,124	392	247

原因	2022年 9月30日	2021年 12月31日	2020年 12月31日	2019年 12月31日
已缴纳社保人数②	1,061	929	358	241
未缴纳社保人数③(③=①-②)	100	195	34	6
退休返聘④	47	41	3	2
当期新入职⑤	26	130	21	2
其中：当月社保缴纳登记日后入职的员工⑥	26	55	16	2
退伍军人补贴⑦	0	1	0	0
已在其他处缴纳⑧	27	23	10	2
不属于应缴范畴人员合计④+⑥+⑦+⑧-重复	100	113	29	6
应缴未缴社保人数	0	82	5	0
应交未缴社保人数占比	0%	7.30%	1.28%	0%

报告期各期末，发行人及其子公司为员工缴纳住房公积金具体情况如下：

单位：人

原因	2022年 9月30日	2021年 12月31日	2020年 12月31日	2019年 12月31日
在册员工①	1,161	1,124	392	247
已缴纳住房公积金人数②	1,061	749	348	13
未缴纳住房公积金人数③(③=①-②)	100	375	44	234
退休返聘	47	41	3	2
当期新入职	26	310	31	2
其中：当月公积金缴纳登记日后入职的员工	26	55	16	2
退伍军人补贴	0	1	0	0
已在其他处缴纳	27	23	10	2
上述人员合计(减去重复)	100	113	29	6

原因	2022年 9月30日	2021年 12月31日	2020年 12月31日	2019年 12月31日
应缴未缴住房公积金人数	0	262	15	228
应缴未缴住房公积金人数	0%	23.31%	3.83%	92.31%

发行人及其子公司报告期各期末未缴纳社保的比例分别为0%、7.30%、1.28%、0%，报告期各期末未缴纳住房公积金的比例分别为92.31%、3.83%、23.31%、0%。截至报告期末，发行人及其子公司均已实现社会保险与住房公积金缴纳的规范化处理，不存在未缴纳社会保险或住房公积金的情形，亦不存在未缴纳比例持续上升的情形。

二、说明测算补缴金额的计算过程，测算的工资基数，与发行人实际工资是否存在较大差异，发行人报告期内未缴纳社保公积金情况是否构成重大违法行为，是否构成本次发行上市障碍

（一）说明测算补缴金额的计算过程，测算的工资基数，与发行人实际工资是否存在较大差异

1、测算补缴金额的计算过程及工资基数

报告期内，公司主要按照所在地社会保险和住房公积金管理部门公布的缴费基数表的缴纳下限为员工缴纳社会保险及住房公积金，公司所在地社会保险及住房公积金主管部门公布的数据如下：

年份	项目	缴费基数 下限（元）	缴费基数 上限（元）	缴费费率 单位标准
2022年1-9月	基本养老保险	3,957	19,783	14%
	基本医疗保险			(8.5+0.5)%
	失业保险			0.50%
	生育保险			0.60%
	工伤保险			按行业分类
	住房公积金	2,280	33,414	5%
2021年度	基本养老保险	调整前 3,815 调整后 3,957	19,783	14.00%
	基本医疗保险			(9.10+0.50)%
	失业保险			

年份	项目	缴费基数 下限（元）	缴费基数 上限（元）	缴费费率 单位标准
	生育保险			0.50%
	工伤保险			按行业分类
	住房公积金	调整前 2,010 调整后 2,280	30,972	5.00%
2020 年度	基本养老保险	调整前 3,597 调整后 3,815	19,070	14.00%
	基本医疗保险			(9.10-0.50) %
	失业保险			
	生育保险			0.60%
	工伤保险		按行业分类	
	住房公积金	2,010	30,972	5.00%
2019 年度	基本养老保险	调整前 3,279 调整后 3,539	17,694	14.00%
	基本医疗保险			(8.50+0.50) %
	失业保险			
	生育保险			0.60%
	工伤保险		按行业分类	
	住房公积金	2,010	27,237	5.00%

注：公司 2020 年度部分月份享受新冠疫情疫情期间社会保险费用减免的优惠政策。

由于行业分类不同，发行人不同子公司对于工伤保险的缴费费率单位标准略有区别。根据不同工伤保险的缴费费率，公司按照报告期各期执行的缴纳基数和缴存比例，针对未缴纳社会保险和住房公积金的员工计算应补缴的社会保险、住房公积金的具体测算过程如下：

发行人及其除立隆众创、安普利特、灿宇涂装外其他子公司社会保险补缴情况测算过程							
月份	本月末在册人数(人)	当月在册缴纳人数(人)	当月无需缴纳人数(人)	应补缴人数①(人)	社保缴纳基数②(元)	公司缴纳比例③	应补缴金额(元)④=①*②*③
2019-1月	219	217	1	1	3,279	24.80%	813.19
2019-2月	229	212	16	1	3,279	24.80%	813.19
2019-3月	236	226	5	5	3,279	24.80%	4,065.96
2019-4月	243	231	11	1	3,279	24.80%	813.19
2019-5月	243	230	9	4	3,539	25.30%	3,581.47
2019-6月	245	223	6	16	3,539	25.30%	14,325.87
2019-7月	240	230	10	0	3,539	25.30%	-
2019-8月	238	230	6	2	3,539	25.30%	1,790.73
2019-9月	229	222	6	1	3,539	25.30%	895.37
2019-10月	233	220	9	4	3,539	25.30%	3,581.47
2019-11月	242	226	11	5	3,539	25.30%	4,476.84
2019-12月	247	240	6	1	3,539	25.30%	895.37
2020-1月	236	230	6	0	3,597	24.30%	-
2020-2月	236	227	9	0	3,597	4.77%	-
2020-3月	247	223	22	2	3,597	4.77%	343.15

发行人及其除立隆众创、安普利特、灿宇涂装外其他子公司社会保险补缴情况测算过程							
月份	本月末在册人数(人)	当月在册缴纳人数(人)	当月无需缴纳人数(人)	应补缴人数①(人)	社保缴纳基数②(元)	公司缴纳比例③	应补缴金额(元)④=①*②*③
2020-4月	224	218	6	0	3,597	4.77%	-
2020-5月	301	277	17	7	3,815	4.80%	1,281.84
2020-6月	313	290	17	6	3,815	4.80%	1,098.72
2020-7月	324	307	14	3	3,815	25.30%	2,895.59
2020-8月	334	309	22	3	3,815	9.60%	1,098.72
2020-9月	336	314	18	4	3,815	9.60%	1,464.96
2020-10月	369	339	24	6	3,815	9.60%	2,197.44
2020-11月	384	354	26	4	3,815	9.60%	1,464.96
2020-12月	392	358	29	5	3,815	0.56%	106.82
2021-1月	385	358	22	5	3,815	24.70%	4,711.53
2021-2月	373	349	23	1	3,815	24.70%	942.31
2021-3月	361	335	22	4	3,815	24.70%	3,769.22
2021-4月	354	334	19	1	3,815	24.70%	942.31
2021-5月	363	340	22	1	3,815	24.70%	942.31
2021-6月	368	345	19	4	3,815	24.70%	3,769.22

发行人及其除立隆众创、安普利特、灿宇涂装外其他子公司社会保险补缴情况测算过程							
月份	本月末在册人数(人)	当月在册缴纳人数(人)	当月无需缴纳人数(人)	应补缴人数①(人)	社保缴纳基数②(元)	公司缴纳比例③	应补缴金额(元)④=①*②*③
2021-7月	364	340	23	1	3,815	24.70%	942.31
2021-8月	368	341	24	3	3,815	24.70%	2,826.92
2021-9月	385	350	29	6	3,815	24.70%	5,653.83
2021-10月	398	344	25	29	3,957	24.70%	28,343.99
2021-11月	400	356	38	6	3,957	24.70%	5,864.27
2021-12月	407	365	35	7	3,957	24.70%	6,841.65
2022-1月	458	363	60	35	3,957	24.70%	10,033.65
2022-2月	503	360	99	44	3,957	24.70%	15,376.55
2022-3月	483	376	44	63	3,957	24.70%	20,996.06
2022-4月	463	411	47	5	3,957	24.70%	3,160.14
2022-5月	458	406	47	5	3,957	24.70%	1,433.38
2022-6月	467	405	57	5	3,957	24.70%	570.00
2022-7月	475	421	54	0	3,957	24.70%	-
2022-8月	478	421	57	0	3,957	24.70%	-
2022-9月	491	453	38	0	3,957	24.70%	-

注：公司 2020 年度部分月份享受新冠疫情期间社会保险费用减免的优惠政策。

立隆众创、安普利特、灿宇涂装社会保险补缴情况测算过程							
月份	本月末在册人数(人)	当月在册缴纳人数(人)	当月无需缴纳人数(人)	应补缴人数①(人)	社保缴纳基数②(元)	公司缴纳比例③	应补缴金额(元)④=①*②*③
2019-1月	224	42	13	169	3,279	26.60%	147,404.17
2019-2月	290	47	98	145	3,279	26.60%	126,471.03
2019-3月	316	43	69	204	3,279	26.60%	177,931.66
2019-4月	302	41	42	219	3,279	26.60%	191,014.87
2019-5月	288	41	27	220	3,539	27.10%	210,995.18
2019-6月	264	35	29	200	3,539	27.10%	191,813.80
2019-7月	292	35	12	245	3,539	27.10%	234,971.91
2019-8月	309	39	13	257	3,539	27.10%	246,480.73
2019-9月	335	49	35	251	3,539	27.10%	240,726.32
2019-10月	350	52	43	255	3,539	27.10%	244,562.60
2019-11月	352	48	27	277	3,539	27.10%	265,662.11
2019-12月	369	53	23	293	3,539	27.10%	281,007.22
2020-1月	215	44	17	154	3,597	25.30%	140,146.31
2020-2月	239	44	64	131	3,597	4.77%	22,476.57
2020-3月	440	46	112	282	3,597	4.77%	48,384.69

立隆众创、安普利特、灿宇涂装社会保险补缴情况测算过程							
月份	本月末在册人数(人)	当月在册缴纳人数(人)	当月无需缴纳人数(人)	应补缴人数①(人)	社保缴纳基数②(元)	公司缴纳比例③	应补缴金额(元)④=①*②*③
2020-4月	452	50	40	362	3,597	4.77%	62,110.84
2020-5月	456	54	44	358	3,815	4.80%	65,556.96
2020-6月	452	51	46	355	3,815	4.80%	65,007.60
2020-7月	436	41	24	371	3,815	25.30%	358,087.35
2020-8月	424	39	90	295	3,815	9.60%	108,040.80
2020-9月	398	37	51	310	3,815	9.60%	113,534.40
2020-10月	395	40	49	306	3,815	9.60%	112,069.44
2020-11月	393	48	48	297	3,815	9.60%	108,773.28
2020-12月	411	48	36	327	3,815	0.56%	6,986.03
2021-1月	10	6	1	3	3,815	25.3%	2,895.59
2021-2月	233	87	35	111	3,815	25.3%	107,136.65
2021-3月	540	188	171	181	3,815	25.3%	174,700.30
2021-4月	609	250	145	214	3,815	25.3%	206,551.73
2021-5月	514	348	62	104	3,815	25.3%	100,380.28
2021-6月	554	359	156	39	3,815	25.3%	37,642.61

立隆众创、安普利特、灿宇涂装社会保险补缴情况测算过程							
月份	本月末在册人数(人)	当月在册缴纳人数(人)	当月无需缴纳人数(人)	应补缴人数①(人)	社保缴纳基数②(元)	公司缴纳比例③	应补缴金额(元)④=①*②*③
2021-7月	586	335	85	166	3,815	25.3%	160,222.37
2021-8月	528	301	173	54	3,815	25.3%	52,120.53
2021-9月	676	290	210	176	3,815	25.3%	169,874.32
2021-10月	845	348	177	320	3,957	25.3%	320,358.72
2021-11月	824	474	86	264	3,957	25.3%	264,295.94
2021-12月	717	550	78	89	3,957	25.3%	89,099.77
2022-1月	480	347	39	94	3,957	25.30%	94,105.37
2022-2月	486	301	124	61	3,957	25.30%	61,068.38
2022-3月	671	403	76	192	3,957	25.30%	192,215.23
2022-4月	652	579	57	16	3,957	25.30%	16,017.94
2022-5月	636	556	51	29	3,957	25.30%	29,032.51
2022-6月	788	541	247	0	3,957	25.30%	-
2022-7月	771	656	115	0	3,957	25.30%	-
2022-8月	614	549	65	0	3,957	25.30%	-
2022-9月	670	608	62	0	3,957	25.30%	-

注：公司 2020 年度部分月份享受新冠疫情期间社会保险费用减免的优惠政策。

发行人及其子公司住房公积金补缴情况测算过程							
月份	本月末在册人数(人)	当月在册缴纳人数(人)	当月无需缴纳人数(人)	应补缴人数①(人)	公积金缴纳基数②(元)	公司缴纳比例③	应补缴金额(元)④=①*②*③
2019-1月	443	0	38	405	2,010	5.00%	40,702.50
2019-2月	519	0	138	381	2,010	5.00%	38,290.50
2019-3月	552	0	95	457	2,010	5.00%	45,928.50
2019-4月	545	0	73	472	2,010	5.00%	47,436.00
2019-5月	531	0	57	474	2,010	5.00%	47,637.00
2019-6月	509	0	46	463	2,010	5.00%	46,531.50
2019-7月	532	15	29	488	2,010	5.00%	49,044.00
2019-8月	547	14	26	507	2,010	5.00%	50,953.50
2019-9月	564	13	47	504	2,010	5.00%	50,652.00
2019-10月	583	13	57	513	2,010	5.00%	51,556.50
2019-11月	594	13	43	538	2,010	5.00%	54,069.00
2019-12月	616	13	34	569	2,010	5.00%	57,184.50
2020-1月	451	13	22	416	2,010	5.00%	41,808.00
2020-2月	475	13	72	390	2,010	5.00%	39,195.00
2020-3月	687	13	135	539	2,010	5.00%	54,169.50

发行人及其子公司住房公积金补缴情况测算过程							
月份	本月末在册人数(人)	当月在册缴纳人数(人)	当月无需缴纳人数(人)	应补缴人数①(人)	公积金缴纳基数②(元)	公司缴纳比例③	应补缴金额(元)④=①*②*③
2020-4月	676	13	48	615	2,010	5.00%	61,807.50
2020-5月	757	15	63	679	2,010	5.00%	68,239.50
2020-6月	765	15	65	685	2,010	5.00%	68,842.50
2020-7月	760	290	40	430	2,010	5.00%	43,215.00
2020-8月	758	293	115	350	2,010	5.00%	35,175.00
2020-9月	734	297	72	365	2,010	5.00%	36,682.50
2020-10月	764	322	76	366	2,010	5.00%	36,783.00
2020-11月	777	330	77	370	2,010	5.00%	37,185.00
2020-12月	803	348	66	389	2,010	5.00%	39,094.50
2021-1月	395	331	31	33	2,010	5.00%	3,316.50
2021-2月	606	389	66	151	2,010	5.00%	15,175.50
2021-3月	901	411	201	289	2,010	5.00%	29,044.50
2021-4月	963	471	172	320	2,010	5.00%	32,160.00
2021-5月	877	550	93	234	2,010	5.00%	23,517.00
2021-6月	922	622	184	116	2,010	5.00%	11,658.00

发行人及其子公司住房公积金补缴情况测算过程							
月份	本月末在册人数(人)	当月在册缴纳人数(人)	当月无需缴纳人数(人)	应补缴人数①(人)	公积金缴纳基数②(元)	公司缴纳比例③	应补缴金额(元)④=①*②*③
2021-7月	950	638	116	196	2,010	5.00%	19,698.00
2021-8月	896	618	205	73	2,010	5.00%	7,336.50
2021-9月	1061	593	248	220	2,280	5.00%	25,080.00
2021-10月	1243	597	211	435	2,280	5.00%	49,590.00
2021-11月	1224	642	132	450	2,280	5.00%	51,300.00
2021-12月	1124	749	107	268	2,280	5.00%	30,552.00
2022-1月	938	663	99	176	2,280	5.00%	20,064.00
2022-2月	989	626	223	140	2,280	5.00%	15,960.00
2022-3月	1,154	642	120	392	2,280	5.00%	44,688.00
2022-4月	1,115	769	104	242	2,280	5.00%	27,588.00
2022-5月	1,094	897	98	99	2,280	5.00%	11,286.00
2022-6月	1,255	946	304	5	2,280	5.00%	570.00
2022-7月	1,246	1,077	169	0	2,280	5.00%	-
2022-8月	1,092	970	122	0	2,280	5.00%	-
2022-9月	1,161	1,061	100	0	2,280	5.00%	-

上述测算过程为发行人各期实际执行标准，根据上述测算过程，发行人各期增加的成本具体情况如下：

单位：万元

未缴纳主体	项目	2022年 1-9月	2021年	2020年	2019年
发行人及其子公司	社保应缴未缴测算金额	49.60	174.79	1.20	3.61
	住房公积金应缴未缴测算金额	12.02	29.75	15.13	26.80
	未缴纳金额合计	61.62	204.55	16.32	30.41
立隆众创及安普利特	社保应缴未缴测算金额	-	0.29	121.12	255.90
	住房公积金应缴未缴测算金额	-	0.09	41.09	31.20
	未缴纳金额合计	-	0.38	162.21	287.10
发行人合并报表同期利润总额		5,295.99	7,534.82	8,180.16	3,807.57
占同期利润总额比例		1.16%	2.72%	2.18%	8.34%

2、按照实发工资作为缴纳基数的测算情况

公司实际执行系按经社会保险和住房公积金管理部门所核定的缴纳基数进行缴纳，未按照员工实发工资作为申报基数足额缴纳社会保险和住房公积金，前述测算采用的工资基数与发行人实际工资存在一定差异。

若按照员工实发工资作为缴纳基数进行模拟测算，公司可能需要补缴社会保险/住房公积金金额的测算过程如下：

应足额缴纳社会保险/住房公积金金额=实发工资（最高不超过申报基数的上限，最低不低于申报基数的下限）*缴纳比例

可能需补缴社会保险/住房公积金金额=应足额缴纳社会保险/住房公积金金额-已缴纳社会保险/住房公积金金额

根据公司的社会保险、住房公积金缴款凭证及审计报告，报告期内，公司已缴纳员工社会保险、住房公积金的缴纳金额如下表所示：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
社会保险	857.42	818.61	129.19	247.04

项目	2022年1-9月	2021年度	2020年度	2019年度
住房公积金	85.75	85.75	27.24	5.35
合计	943.17	903.36	156.43	252.39

基于前述，公司按照报告期各期员工的实发工资作为缴纳基数，测算需补缴社会保险、住房公积金的情况如下：

单位：万元

年度	项目	社会保险	住房公积金	合计
2022年 1-9月	测算应足额缴纳金额	1,551.74	306.84	1,858.58
	已缴纳金额	857.42	103.23	960.65
	可能需要补缴金额	694.32	203.61	897.93
	利润总额	5,295.99		
	可能需要补缴金额占利润总额的比例	13.11%	3.84%	16.95%
2021 年度	测算应足额缴纳金额	1,442.72	288.36	1,731.08
	已缴纳金额	817.61	85.75	903.36
	可能需要补缴金额	625.11	202.61	827.72
	利润总额	7,534.82		
	可能需要补缴金额占利润总额的比例	8.30%	2.69%	10.99%
2020 年度	测算应足额缴纳金额	387.73	209.64	597.37
	已缴纳金额	129.19	27.24	156.43
	可能需要补缴金额	258.54	182.40	440.94
	利润总额	8,180.16		
	可能需要补缴金额占利润总额的比例	3.16%	2.23%	5.39%
2019 年度	测算应足额缴纳金额	823.01	157.33	980.34
	已缴纳金额	247.04	5.35	252.39
	可能需要补缴金额	575.97	151.98	727.95
	利润总额	3,807.57		
	可能需要补缴金额占利润总额的比例	15.13%	3.99%	19.12%

报告期内，发行人可能需要补缴金额分别为 727.95 万元、440.94 万元、827.72 万元及 897.93 万元，可能需要补缴金额占利润总额的比例分别为 19.12%、5.39%、10.99% 及 16.95%，占比均未超过 20%。若按实发工资缴纳社会保险费和住房公

积金，则模拟测算的公司 2020 年度和 2021 年度归属于普通股股东的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为 5,832.81 万元和 5,349.44 万元，近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元，不会对公司经营业绩造成重大不利影响，不会构成本次发行上市的实质性法律障碍。

（二）发行人报告期内未缴纳社保公积金情况是否构成重大违法行为，是否构成本次发行上市障碍

公司主要按照所在地社会保险和住房公积金管理部门公布的缴费基数表的缴纳下限为员工缴纳社会保险及住房公积金，未按照员工实发工资作为申报基数足额缴纳社会保险和住房公积金。根据《社会保险法》、《住房公积金管理条例》、《宁波市社会保险费征缴管理实施意见（试行）》、《安徽省社会保险费征缴暂行规定》等相关法律法规，公司存在被要求补缴的风险。

但鉴于：

1、根据《人力资源社会保障部办公厅关于贯彻落实国务院常务会议精神的切切实做好稳定社保费征收工作的紧急通知》，严禁人力资源和社会保障部门自行组织对企业历史欠费进行集中清缴；

2、宁波市奉化区人力资源和社会保障局、巢湖市人力资源和社会保障局及宁波市住房公积金管理中心奉化分中心均已出具证明，证明公司在报告期内不存在因违反社会保险、住房公积金相关法律法规而受到相关主管部门的行政处罚且情节严重的情形；

公司取得相关部门证明的具体情况如下：

2022 年 1 月 13 日，宁波市奉化区人力资源和社会保障局出具《证明》，确认：利安科技及其子公司为员工按时、足额缴纳了社会保险，不存在漏缴、拖欠等情形，也不存在因违反社保相关法规被本局处罚的情形。在报告期内不存在任何违反劳动用工及社会保险方面的法律法规而被处罚的情形，也不存在因劳动用工及社会保险方面纠纷或争议引发的仲裁或诉讼事项。

2022 年 10 月 13 日，宁波市奉化区人力资源和社会保障局出具《证明》，确认：利安科技及其子公司自成立至今一直遵守国家及地方关于劳动用工方面的法律法规及规范性文件的规定。公司为员工按时、足额缴纳了社会保险，不存在

漏缴、拖欠等情形，也不存在因违反社保相关法规被本局处罚的情形。在报告期内不存在任何违反劳动用工及社会保险方面的法律法规而被处罚的情形，也不存在因劳动用工及社会保险方面纠纷或争议引发的仲裁或诉讼事项。

2022年1月13日，巢湖市人力资源和社会保障局出具《证明》，利安合肥自2021年5月24日至该证明出具之日遵守有关劳动管理和社会保证的法律、法规，没有因违反劳动管理和社会保障相关的法律、法规而受到处罚的记录。

2022年10月11日，巢湖市人力资源和社会保障局出具《证明》，利安合肥自2022年1月1日至该证明出具之日遵守有关劳动管理和社会保证的法律、法规，没有因违反劳动管理和社会保障相关的法律、法规而受到处罚的记录。

2022年1月20日，宁波市住房公积金管理中心奉化分中心出具《证明》：确认利安科技及其子公司开户以来，未因任何违反住房公积金方面法律法规而被处罚的情形，也不存在因住房公积金方面纠纷或争议引发的仲裁或诉讼事项。

2022年10月19日，宁波市住房公积金管理中心奉化分中心出具《证明》：确认利安科技及其子公司自2022年1月1日至2022年9月30日期间，没有因违反住房公积金法律法规被其处罚。

3、截至本回复出具日，公司未因上述原因受到属地社会保险和住房公积金管理主管部门的处罚或要求整改的通知；

4、公司控股股东、实际控制人已承诺若公司在首次公开发行人民币普通股股票（A股）并在创业板上市之前的经营活动中存在应缴未缴的社会保险和住房公积金而被有关政府部门要求补缴或者处罚，本人将赔偿利安科技由此产生的全部损失。在承担赔偿责任后，本人放弃向利安科技进行追偿，本人保证利安科技不会因此遭受实际损失。

综上，前述风险对公司持续经营造成的影响较小，不属于重大违法行为，不会构成本次发行上市的实质性法律障碍。

（三）发行人控股股东、实际控制人出具的相关承诺

公司控股股东、实际控制人李士峰、邱翌就公司社会保险、住房公积金相关事项出具承诺，具体如下：

“若由于利安科技（包括利安科技控股子公司，下同）在首次公开发行人民币普通股股票（A股）并在创业板上市之前的经营活动中存在应缴未缴的社会保险和住房公积金而被有关政府部门要求补缴或者处罚，本人将赔偿利安科技由此产生的全部损失。在承担赔偿责任后，本人放弃向利安科技进行追偿，本人保证利安科技不会因此遭受实际损失。”

综上，发行人报告期内存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形，但不会对公司经营业绩造成重大不利影响，不构成重大违法行为，不会构成本次发行上市的实质性法律障碍。如需补缴，实际控制人将赔偿发行人由此产生的全部损失，且在承担赔偿责任后放弃向发行人进行追偿，不会对发行人的持续经营造成重大不利影响。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师就上述问题（2）履行了以下核查程序：

1、通过宁波市人民政府官网查询报告期内奉化区社会保险和住房公积金的缴存政策；

2、取得发行人出具的《关于执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况的说明》，并结合相关法律法规规定，核查发行人报告期内执行的社会保险和住房公积金缴存政策是否符合相关规定；

3、查阅发行人取得的《浙江省社会保险参保证明》及社会保险缴纳凭证，核查其社会保险缴纳的具体情况；

4、查阅发行人取得的《住房公积金单位缴存信息》及住房公积金缴纳凭证，核查其住房公积金缴纳的具体情况；

5、复核发行人报告期内的员工花名册及《劳动用工相关情况统计表》，并结合发行人享受的社保减免政策等，分别按照发行人实际执行的缴纳标准和实发工资标准测算公司报告期内社会保险、住房公积金的补缴金额；

6、取得发行人员工签署的《关于放弃缴纳社会保险的声明和承诺》、《关于放弃缴纳住房公积金的声明和承诺》；

7、查阅宁波市奉化区人力资源和社会保障、巢湖市人力资源和社会保障及宁波市住房公积金管理中心奉化分中心出具的相关证明；

8、通过信用中国、浙江政务服务网查询发行人报告期内受到的行政处罚情况；

9、取得发行人实际控制人就社保、公积金相关事项出具的书面承诺。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人主要按照所在地社会保险和住房公积金管理部门公布的缴费基数表的缴纳下限为员工缴纳社会保险及住房公积金，未按照员工实发工资作为缴纳基数足额缴纳社会保险和住房公积金，不符合《社会保险法》、《住房公积金管理条例》及地方相关规定，存在要求补缴的风险；若按实发工资缴纳社会保险费和住房公积金，则模拟测算的发行人 2020 年度和 2021 年度归属于普通股股东的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为 5,832.81 万元和 5,349.44 万元，近两年净利润均为正数，累计净利润 11,182.25 万元，不低于人民币 5,000 万元，不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。同时，基于《人力资源社会保障部办公厅关于贯彻落实国务院常务会议精神切实做好稳定社保费征收工作的紧急通知》、当地社会保险与住房公积金主管部门出具的证明以及发行人控股股东、实际控制人出具的承诺，前述风险对发行人持续经营造成的影响较小，不会构成本次发行上市的实质性法律障碍。

(本页无正文，为中汇会计师事务所(特殊普通合伙)关于宁波利安科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函有关财务问题回复的专项说明之签字盖章页)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国注册会计师：

报告日期：2022年11月14日



营业执照

统一社会信用代码

91330000087374063A (1/1)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



(副本)

名称 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 余强

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账，会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。(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)

成立日期 2013年12月19日

合伙期限 2013年12月19日至长期

主要经营场所 浙江省杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

登记机关

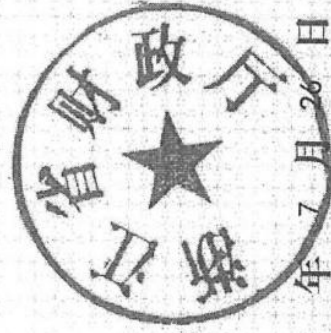
2022



证书序号: 0015241

说明

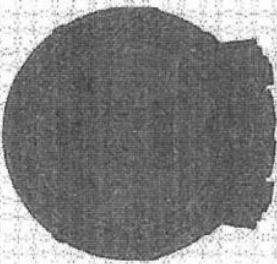
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

2022 年 7 月 26 日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

名称: 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 余强

主任会计师: 中汇会计师事务所
33010470087378

经营场所: 杭州市上城区新业路8号华联时代大厦A幢601室

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 33000014

批准执业文号: 浙财会〔2013〕54号

批准执业日期: 2013年12月4日





姓名 黄平
 Full name _____
 性别 男
 Sex _____
 出生日期 1973-02-21
 Date of birth 浙江东方会计师事务所有限
 Working unit 公司
 身份证号码 310104197302214019
 Identity card No. _____

证书编号：
 No. of Certificate 330000191903
 批准注册协会：
 Authorized Institute of CPAs 浙江注协
 发证日期：
 Date of Issuance 2006 年 5 月 29 日



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



月 日



年度检验登记
 Annual Renewal Registration
 本证书经检验合格，继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日



转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 年 月 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
 事务所
 CPAs



转入协会盖章
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
 年 月 日

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

转出协会盖章
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 年 月 日

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of a Change of Working Unit by a CPA
 同意调出
 Agree the holder to be transferred from
 事务所
 CPAs

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 330000144725
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2013 年 12 月 30 日
Date of Issuance



姓名: 陆加龙
Full name
性别: 男
Sex
出生日期: 1989-01-05
Date of birth
工作单位: 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Working unit
身份证号码: 330184198901055013
Identity card No.

5

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



日 / 月 / 年

日 / 月 / 年

8

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



日 / 月 / 年

日 / 月 / 年

7

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



日 / 月 / 年

日 / 月 / 年



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

证书编号: 330000140471
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2021 年 09 月 29 日
Date of Issuance /y /m /d

年 月 日
/y /m /d

4

5



姓名: 刘超
Sex: 男
Full name: 刘超
Date of birth: 1992-11-11
Working unit: 中汇会计师事务所(特殊普通合伙)
Identity card No.: 330205199211113612

