

关于浙江松原汽车安全系统股份有限公司 首次公开发行股票注册环节反馈意见落实函中 有关财务事项的说明

天健函〔2020〕1077号

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

由浙江松原汽车安全系统股份有限公司（以下简称松原公司或公司）转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2020〕010370号，以下简称意见落实函）奉悉。我们已对意见落实函所提及的松原公司财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、报告期内，发行人与主要整车厂销售定价是否存在“年降”安排，请发行人进一步说明并披露相关情况，以及涉及的客户、车型、年降幅度、对报告期内及未来期间经营业绩的影响，并结合报告期各期在研车型数量、研发进度、预计产销量情况，量化分析并披露发行人持续盈利能力。

请保荐机构和申报会计师进行核查并发表明确核查意见。

（一）“年降”安排涉及的客户、车型、年降幅度

根据行业惯例，整车厂客户在采购供应过程中，要求零部件供应商通过精益化生产逐年降低零部件生产成本，在此基础上，双方一般每年根据整车市场变化及原材料价格变化等因素协商确定产品价格。

报告期内，对于公司生产的奇瑞eQ1、奔腾T77及奔腾T99三款车型的安全带产品，在商务合同及价格协议中对产品开发完成后1-3年的价格以及降幅进行了约定，该情况属于“年降”安排。

公司就其他车型产品与客户进行前期开发、价格约定及结算过程中，未对后续年份的价格进行约定，价格系根据双方协商谈判决定，未呈现价格稳定下降的

趋势和预期，因此不属于“年降”安排。

报告期内，公司存在“年降”安排的客户、车型、年降幅度情况如下：

单位：万元

客户	车型	年降幅度
奇瑞控股集团有限公司	奇瑞 eQ1	3 年每年降价 3-6%
一汽轿车股份有限公司	奔腾 T77	3 年每年降价 1-3%
	奔腾 T99	

（二）“年降”安排对公司报告期内及未来期间经营业绩的影响

“年降”安排对公司报告期内及未来期间经营业绩影响较小，主要原因系：

1. 涉及“年降”安排的车型占公司收入比重较小

报告期内，涉及“年降”安排的车型占营业收入比例较小，分别为0.39%、3.77%及6.05%，因此“年降”安排对公司的经营业绩影响较小。

相较于其他汽车零部件行业公司，公司受到“年降”安排的影响较小，主要系公司是国内少数具有全车供应能力的安全带供应商，在技术积累、研发速度、供货稳定性等方面具有显著优势，因此相较而言，公司与整车厂客户进行价格谈判时，具有一定的话语权。公司与整车厂客户在进行价格谈判时，根据整车厂的采购规模，原材料变动情况等因素综合考虑，进行友好协商。

2. 公司通过不断开发新车型提高了整体销售单价

报告期内，公司通过不断开发新车型，以及对原有车型进行全车供应，来提高整体销售单价。报告期内，公司原主要车型及新增量产车型的销售单价情况如下：

（1）2018年度

项目	当年销量（单位：万套）	销售收入（单位：万元）	单价（单位：元/辆）
2017 年前十大车型	476.06	19,210.11	40.35
2018 年新增规模供应车型	165.95	7,017.92	42.29
2018 年增量车型	34.14	1,865.47	54.64
合计	821.13	33,771.13	41.13

2017年，公司原有供应前十大车型的平均单价为40.35元/套，公司开发的新车型平均销售单价为42.29元/套，公司原全车供应部分车型受到市场欢迎，销量大幅增加，该系列车型平均销售单价为54.64元/套。综上，公司将安全带产品的

平均单价提升到了41.13元/套；

(2) 2019年度

车型明细	当年销量（单位：万套）	销售收入（单位：万元）	单价（单位：元/辆）
2018年前十大车型	524.66	20,093.12	38.30
2019年新增规模供应车型	58.12	2,617.23	45.03
2019年增量车型	100.67	6,275.54	62.34
合计	894.95	37,294.39	41.67

2018年，公司原有供应前十大车型的平均单价为38.30元/套，公司开发的新车型平均销售单价为45.03元/套，公司通过对原有车型进行前排高性能安全带开发等方式进行原有车型的增量开发，开发完成后平均销售单价为62.34元/套。通过上述方式，公司将安全带产品的平均单价提升到了41.67元/套；

综上所述，公司通过不断的新车型、新产品开发，使得公司安全带产品的平均单价不断增加，报告期内，公司安全带产品的平均单价情况如下：

单位：元/套

项目	2019年度	2018年度	2017年度
安全带产品销售单价	41.67	41.13	38.61

(三) 结合报告期各期在研车型数量、研发进度、预计产销量情况，量化分析并披露发行人持续盈利能力

报告期内，公司持续稳步推荐新客户及新车型的开发策略，报告期各期末，公司在研车型数量、预计销量及“年降”安排情况如下：

(1) 2017年底

项目	车型数量	2018年销量（单位：万套）
于2018年量产的车型	13	165.95
其中：有“年降”安排的车型	1	6.13
占比	18.18%	3.69%

(2) 2018年底

项目	车型数量	2019年销量（单位：万套）
于2019年量产的车型	8	58.12
其中：有“年降”安排的车型	1	3.22
占比	12.50%	5.54%

(3) 2019 年底

项目	车型数量	预计 2020 年销量（单位：万套）
预计将于 2020 年量产的车型	33	338.95
其中：有“年降”安排的车型	6	20.85
占比	18.18%	6.15%

根据上表可见，报告期各期末，公司将在未来 1 年内产生收入的在研车型分别为 13 款、8 款、33 款；对应销量分别为 165.95 万套、58.12 万套及 338.95 万套。2019 年底在研车型较多，主要系公司重点开发的长城汽车、长安汽车及吉利汽车销售规模及市场影响力较大。

截止报告期末目前新增的在研项目中，具有“年降”安排约定的车型数量分别为 1 款、1 款、6 款，对公司未来整体销售增长影响较小。

公司车型项目是否有“年降”安排主要受到项目开发的情况、整车厂定价以及后续考核模式、以及后续供应情况而变化，不同的整车厂、以及不同的车型项目之间具有不同的定价方式，因此“年降”安排属于商业个性化条款，不具有广泛的可比性，对公司未来经营影响较小，公司持续盈利能力较强。

(四) 核查程序及结论

针对上述事项，我们执行了以下核查程序：

1. 询问公司销售人员、财务人员等相关人员，了解公司主要整车厂客户销售定价情况；

2. 取得公司与主要整车厂客户签订的销售协议、结算单、销售发票等销售资料，并询问公司研发人员、销售人员和财务人员等，确认公司主要整车厂客户定价情况；

3. 取得涉及“年降”安排的产品报告期内销售收入清单，分析“年降”安排对公司经营业绩影响；

4. 取得公司在研车型清单及相关开发协议，并询问公司研发人员、销售人员和财务人员等，分析在研车型对应产品“年降”安排对公司未来经营业绩影响。

经核查，我们认为公司报告期内仅三款车型对应安全带产品定价涉及“年降”安排，相关产品收入占整体销售收入比例较小；同时，公司通过不断开发新客户、新车型、增加全车供应比例，并对原有产品进行改造升级，进一步降低“年降”

对经营业绩的影响；公司目前在研车型中涉及“年降”安排的车型预计产生的销量占在研车型预计总销量比例较低，“年降”安排对公司未来经营影响较小，公司持续盈利能力较强。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二〇年八月二十六日