浙江宏昌电器科技股份有限公司

Zhejiang Hongchang Electrical Technology Co., Ltd.

（住所：浙江省金华市婺城区秋滨街道新宏路 788 号）

关于浙江宏昌电器科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复报告

保荐人（主承销商）

国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（住所：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦十六层至二十六层）

关于浙江宏昌电器科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
的审核问询函的回复报告

深圳证券交易所：

贵所《关于浙江宏昌电器科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010327 号，以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，浙江宏昌电器科技股份有限公司（以下简称“宏昌科技”、“发行人”或“公司”或“本公司”）会同国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“保荐机构”或“保荐人”）、国浩律师（杭州）事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等中介机构对审核问询函所提问题逐项核查，并完成了《关于浙江宏昌电器科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复报告》（以下简称“本回复报告”），具体回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告中的简称和名词释义与《浙江宏昌电器科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的含义一致。

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

本回复报告中部分合计数与各明细直接相加之和在尾数上如有差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1.资产重组 4
问题 2.关联方及关联交易 21
问题 3.历史沿革 46
问题 4.生产经营资质 58
问题 5.经营合法合规性 61
问题 6.员工持股平台 69
问题 7.外协加工 75
问题 8.劳动保障 85
问题 9.主要客户和供应商 91
问题 10.知识产权 113
问题 11.专利技术 119
问题 12.可比公司 124
问题 13.关于产品 131
问题 14.关于前五大客户和客户集中度较高 147
问题 15.关于收入确认 164
问题 16.关于寄售模式 176
问题 17.关于采购模式 183
问题 18.关于收入 188
问题 19.关于产能 223
问题 20.关于原材料与能源 229
问题 21.关于成本 244
问题 22.关于毛利率 257
问题 23.关于期间费用 257
问题 24.关于应收票据 278
问题 25.关于应收账款 292
问题 26.关于存货 309
问题 27.关于固定资产 322
问题 28.关于应付票据和应付账款 328

问题 29.关于现金流量 339
问题 30.关于税项 354
问题 31.关于审计截止日后财务信息及经营状况 361

问题 1. 资产重组

招股说明书披露：

（1）报告期内，发行人对同一实际控制人所控制的类似和相关业务进行了重组，2018 年 7 月，发行人以 0 元受让发行人实际控制人之一陆宝宏持有的金华弘驰 90.00%股权（陆宝宏认缴出资额 450 万元，实缴出资额 0 元）；2018 年 10 月，发行人分别以 4,000 万元、100 万元受让发行人实际控制人之陆宝宏、陆灿持有的浙江弘驰 80.00%、2.00%股权，该股权转让系同一控制下的股权转让，转让价格按浙江弘驰实缴注册资本 1:1 的价格确定；2018 年 12 月，发行人及子公司兰溪协成以 834.74 万元购买实际控制人陆宝宏、周慧明控制的兰溪中元的经营性资产；2019 年 10 月，发行人吸收合并全资子公司浙江弘驰，2020 年 3 月浙江弘驰因吸收合并注销；

（2）发行人未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的要求披露上述重组所履行的法定程序以及对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响；

（3）保荐人、发行人律师未按照《审核关注要点》的要求进行核查，《保荐工作报告》和《律师工作报告》也未按照《审核关注要点》的要求，就相关事项发表明确意见。

请发行人：

（1）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的相关要求，补充披露上述重组所履行的法定程序以及对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响；

（2）结合发行人资产整合前的主营业务同收购业务的差异、被重组方前一年的主要财务数据，分析新增业务同发行人重组前业务的相关性，披露是否为具有高度相关性的业务整合，认定相关业务相同、类似或相关的理由和依据是否充分，发行人主营业务是否发生重大变化；

（3）结合金华弘驰、浙江弘驰、兰溪中元等被重组方重组前的主营业务、

主要经营活动、业务开展情况及其合法合规性、收入来源及主要产品、主要客户、核心资产、核心技术等，披露发行人进行上述资产重组的背景、原因，相关交易的定价公允性及商业合理性，收购程序的合法合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在利用股东身份侵占发行人利益的情形；

（4）补充披露重组完成后的整合情况；

（5）发行人选择收购兰溪中元经营性资产而非股权的原因，相关经营性资产的具体内容及明细；收购前发行人对兰溪中元的关联销售、采购金额分别占当期兰溪中元销售、采购总额的比例；发行人收购兰溪中元经营性资产后，与兰溪中元的业务、资产、人员、技术等方面的承接情况，收购后兰溪中元的主要财务数据、主要客户、供应商情况；

（6）发行人吸收合并全资子公司浙江弘驰的原因，吸并前浙江弘驰是否存在违法违规行为。

请保荐人、发行人律师和申报会计师就上述事项进行核查，并按照《审核关注要点》的要求进行核查，并在《保荐工作报告》和《律师工作报告》就以下事项发表明确意见：发行人业务重组的合理性，资产的交付和过户情况，交易当事人的承诺情况，盈利预测或业绩对赌情况，人员整合、公司治理运行情况，重组业务的最新发展状况；将相关重组认定为同一或非同一控制下重组，以及认定相关业务相同、类似或相关的理由和依据是否充分，发行人主营业务是否发生重大变化，是否符合重组后运行期限等相关要求。

【回复】

一、根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的相关要求，补充披露上述重组所履行的法定程序以及对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响；

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制重组情况”之“（二）发行人设立以来的重大资产重组情况”中修改、补充披露如下：

“2、重组履行的法律程序

（1）发行人收购金华弘驰股权

2018 年 7 月 27 日，金华弘驰股东会通过决议，同意陆宝宏将所持金华弘驰 90%（计 450 万元）的股权以 0 元的价格转让给发行人。

2018 年 7 月 27 日，公司与陆宝宏签订《股权转让协议书》，公司以 0 元受让陆宝宏持有的金华弘驰 90.00%股权（陆宝宏认缴出资额 450 万元，实缴出资额 0 元）。

2018 年 8 月 1 日，金华弘驰办理完成本次股权转让的工商变更登记手续。

（2）发行人收购及吸收合并浙江弘驰

2018 年 10 月 6 日，宏昌有限分别与陆宝宏及陆灿签订《股权转让协议书》，公司分别以 4,000 万元、100 万元受让陆宝宏、陆灿持有的浙江弘驰 80.00%、2.00%股权。股权转让前，浙江弘驰的股权结构为：陆宝宏持股 80%、陆灿持股 2%、公司持股 18%，根据浙江弘驰当时有效的公司章程，本次股权转让系股东间股权转让，无需股东会审议。

2018 年 10 月 17 日，浙江弘驰办理完成本次股权转让的工商变更登记手续。

2019 年 10 月 7 日，公司召开 2019 年第一次临时股东大会审议通过了《关于吸收合并全资子公司的议案》，公司吸收合并浙江弘驰。同日，发行人与浙江弘驰签订《合并协议》，约定发行人吸收合并浙江弘驰，发行人继续存在，注册资本维持不变。浙江弘驰注销，债权债务由发行人承继。

2019 年 10 月 9 日，发行人及浙江弘驰在《浙江工人日报》上刊登合并公告。

2020 年 3 月 25 日，浙江弘驰完成本次吸收合并的工商注销登记手续。

（3）发行人子公司兰溪协成收购兰溪中元经营性资产

2018 年 12 月 9 日，中铭评估出具中铭评报字[2018]第 2050 号《金华市宏昌电器有限公司拟通过全资子公司兰溪协成磁控科技有限公司收购兰溪市中元电器有限公司部分资产项目资产评估报告》，确认兰溪中元相关资产于评估基准日 2018 年 11 月 30 日的评估值为 834.74 万元。

2018 年 12 月 14 日，公司及子公司兰溪协成与兰溪中元签署《资产购买协

议》，约定兰溪协成收购兰溪中元拥有的土地使用权、房屋及机器设备等资产，各方同意以上述资产评估报告为定价依据，交易价格确定为834.74万元。

（4）发行人股东大会关于上述重组的确认

2020年6月15日，发行人召开2020年第一次临时股东大会，审议通过了《关于确认报告期内关联交易的议案》，对上述重组事项进行了确认，关联股东已回避表决。

3、对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响

（1）收购金华弘驰股权对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响

金华弘驰成立于2017年6月，金华弘驰至被发行人收购股权时未实际开展业务，实际控制人陆宝宏也未实际出资。

发行人拟将原有的模具业务独立经营，因此收购金华弘驰作为经营主体。2018年7月27日，金华弘驰股东会通过决议，同意陆宝宏将所持金华弘驰90%（计450万元）的股权以0元的价格给发行人。

收购前，金华弘驰2017年净利润-0.26万元，2018年期初至合并日净利润-1.84万元，主要系零星费用支出，对发行人业绩影响较小。

收购后，发行人为细化业务管理和财务核算，进一步发挥模具开发优势，将模具车间原有的人员和资产转移至金华弘驰。金华弘驰负责模具开发业务的独立生产经营和核算，生产的模具目前主要销售给发行人使用，未来逐步发展壮大，可以实现对外销售模具，成为公司的利润增长点。

报告期内，公司收购金华弘驰股权未导致公司经营业务发生重大变化，未导致发行人实际控制人及管理层发生变化，对公司经营业绩影响较小。

（2）收购浙江弘驰股权及吸收合并浙江弘驰对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响

浙江弘驰成立于2013年5月,浙江弘驰成立后开展了部分车用电磁阀业务。

随着客户需求的增长，发行人的产能不断扩大，原有厂区已经不能满足生产需求。为了有效利用资源，发行人2016年6月起逐步租用浙江弘驰的生产及办公用房用于生产和办公。浙江弘驰也逐步停止了车用电磁阀业务，2017年12月后不再生产车用电磁阀,于2018年3月处置完毕车用电磁阀相关的生产设备，并于2018年12月对存货进行了报废处理。

为整合浙江弘驰资产，减少关联交易，解决发行人与实际控制人合资问题，2018年10月6日，宏昌有限分别与陆宝宏及陆灿签订《股权转让协议书》，受让陆宝宏及陆灿所持浙江弘驰股权。

收购前，浙江弘驰2017年净利润-1,146.64万元，2018年期初至合并日净利润-436.27万元,收购浙江弘驰相应减少了发行人2017年及2018年的合并净利润。

为了进一步提高管理效率，2019年10月7日，发行人召开2019年第一次临时股东大会审议通过了《关于吸收合并全资子公司的议案》，决定吸收合并浙江弘驰。2020年3月25日浙江弘驰办理完成工商注销登记手续。

报告期内，公司收购及吸收合并浙江弘驰未导致公司经营业务发生重大变化，未导致发行人实际控制人及管理层发生变化，收购浙江弘驰股权对公司经营业绩的影响为减少2017年、2018年合并净利润1,146.64万元、436.27万元；吸收合并时，浙江弘驰为发行人的全资子公司，故吸收合并浙江弘驰对公司经营业绩没有影响。

（3）收购兰溪中元资产对发行人业务、管理层、实际控制人及经营业绩的影响

兰溪中元成立于2004年8月，收购前，兰溪中元主要为发行人生产加工注塑件以及外协加工部分产品。

为减少关联交易、避免同业竞争，发行人2018年7月设立全资子公司兰溪协成，计划生产原委托兰溪中元生产的注塑件以及加工业务。2018年12月14日，公司及子公司兰溪协成与兰溪中元签署《资产购买协议》，兰溪协成以834.74万元购买兰溪中元房屋建筑物及设备等固定资产以及土地使用权，购买价格以评

估价格为基础协商确定，交易价格公允。

收购后，子公司兰溪协成经营注塑件生产以及加工业务，以成本加成的方式销售给发行人，兰溪协成2018年及2019年分别实现净利润-27.57万元和374.91万元，对发行人后续的经营业绩产生了积极影响。

报告期内，公司通过子公司兰溪协成收购兰溪中元经营性资产未导致公司经营业务发生重大变化，未导致发行人实际控制人及管理层发生变化，对发行人后续的经营业绩产生了积极影响。”

二、结合发行人资产整合前的主营业务同收购业务的差异、被重组方前一年的主要财务数据，分析新增业务同发行人重组前业务的相关性，披露是否为具有高度相关性的业务整合，认定相关业务相同、类似或相关的理由和依据是否充分，发行人主营业务是否发生重大变化；

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制重组情况”之“（二）发行人设立以来的重大资产重组情况”中修改、补充披露如下：

“4、发行人资产整合前的主营业务同收购业务的差异、被重组方前一年的主要财务数据及对主营业务产生的影响

（1）被重组方前一年的主要财务数据

上述重组事项均在2018年完成，收购前一年浙江弘驰、金华弘驰和兰溪中元的资产总额、营业收入及利润总额分别占宏昌有限2017年的资产总额、营业收入及利润总额的比例如下：

单位：万元

项目	2017年12月31日 资产总额	2017年度 营业收入	2017年度 利润总额
浙江弘驰	12,883.16	808.73	-1,146.64
金华弘驰	19.74	-	-0.26
兰溪中元	5,334.17	1,531.33	557.58
合计	18,237.07	2,340.06	1,704.48[注]

宏昌有限	36,802.22	31,485.28	4,262.43
占比	49.55%	7.43%	39.99%

注：因浙江弘驰和金华弘驰的净利润为负数，该比例为取绝对值金额后与兰溪中元的占比合计数。

从上表可以看出，收购上述三项资产的总体比例合计未超过50%，且该等收购已于2018年完成，至申报基准日已完整运行一年，故不会对公司业务运行时间产生影响。公司2018年对浙江弘驰、金华弘驰的股权收购及兰溪中元的经营性资产收购对公司的整体经营业绩影响不大，其主要目的系为整合资产及消除同业竞争与关联交易，不存在分拆并规避的情形，未造成公司的主营业务发生重大变化。

（2）发行人资产整合前的主营业务同收购业务的差异及相关性

公司的主营业务为流体电磁阀、模块化组件及水位传感器等家电配件的研发、生产和销售。发行人资产整合前的主营业务同收购业务的差异及相关性如下：

①收购金华弘驰股权

收购前，金华弘驰尚未实际开展业务，收购后公司将原有经营的模具开发业务独立至金华弘驰运营。因此，该收购未增加公司的经营业务，未导致公司的主营业务发生变化。

②收购浙江弘驰股权

收购前，浙江弘驰主要资产为生产和办公厂房、土地使用权等，除租赁生产和办公厂房给发行人使用外未有其他生产经营活动。因此，本次收购增加了公司主营业务相关的生产和办公厂房、土地使用权等经营资产，未增加公司的经营业务，未导致公司的主营业务发生变化。

③收购兰溪中元资产

收购前兰溪中元为公司提供流体电磁阀的注塑件生产及加工业务，属于公司部分主营业务产品的生产环节，与公司重组前业务高度相关；因此，本次收购未导致公司主营业务发生变化。”

三、结合金华弘驰、浙江弘驰、兰溪中元等被重组方重组前的主营业务、主要经营活动、业务开展情况及其合法合规性、收入来源及主要产品、主要客户、核心资产、核心技术等，披露发行人进行上述资产重组的背景、原因，相关交易的定价公允性及商业合理性，收购程序的合法合规性，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在利用股东身份侵占发行人利益的情形；

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制重组情况”之“（二）发行人设立以来的重大资产重组情况”中修改、补充披露如下：

“5、被重组方重组前的主营业务、主要经营活动、业务开展情况及其合法合规性、收入来源及主要产品、主要客户、核心资产、核心技术情况，以及资产重组的背景、原因，相关交易的定价公允性及商业合理性如下：

项目	被重组方		
	金华弘驰	浙江弘驰	兰溪中元
重组前的主营业务、主要经营活动、业务开展情况及其合法合规性	重组前尚未开展业务	重组前除将生产和办公用房等资产租赁给公司外无其他经营活动，经营合法合规	为公司提供流体电磁阀的注塑件生产及加工业务，经营合法合规
重组前收入来源及主要产品、主要客户	无	主要收入来源系出租厂房等资产给发行人，无主要产品，主要客户为发行人	收入来源及主要产品为销售流体电磁阀的注塑件生产部件及提供加工服务，主要客户为发行人
重组前核心资产、核心技术	无	核心资产为生产和办公用房、土地使用权；无核心技术	核心经营资产为生产和办公房、土地使用权及注塑生产设备；无核心技术
资产重组的背景、原因	发行人拟将原有的模具业务独立经营，因此收购金华弘驰作为经营主体	浙江弘驰的生产和办公用房等资产系公司生产经营所需用地，为减少资产租赁的关联交易，解决公司生产经营用地及发行人与实际控制人合资问题等问	兰溪中元主要为公司提供注塑件生产及加工服务，为减少关联交易，避免同业竞争，公司成立子公司兰溪协成经营该业务，因业务需要收购兰溪中元的相关

		题进行重组	经营性资产
重组方式	收购陆宝宏持有金华弘驰90%股权	收购陆宝宏、陆灿合计持有的浙江弘驰82%股权	兰溪协成收购兰溪中元经营性资产
重组交易的定价公允性及商业合理性	交易定价为0元，重组时陆宝宏尚未实际出资，金华弘驰尚未开展业务。因此该定价公允且具有商业合理性。	按实收资本1:1定价，价格公允，具有商业合理性。	交易定价为 834.74万元，按资产的评估值定价，该交易价格公允且具有商业合理性。

（1）金华弘驰收购前未实际开展业务。发行人拟将原有模具业务独立经营，因此收购金华弘驰作为经营主体。因陆宝宏未缴纳出资，本次转让的价格为 0元。收购后，发行人于2018年底前对金华弘驰的全部注册资本进行了实缴。

（2）浙江弘驰原为发行人与实际控制人陆宝宏、陆灿合资的企业，发行人2016年6月开始逐步租用浙江弘驰的生产及办公用房用于生产和办公，从而满足发行人的生产经营需求。为整合浙江弘驰的资产，减少关联交易，解决合资问题，发行人收购陆宝宏、陆灿所持浙江弘驰股权，收购价格按浙江弘驰的实收资本1：1确定。

（3）兰溪中元2017年及2018年主要为发行人生产加工注塑件以及外协加工部分产品，发行人采购额占其营业收入的比例在99%以上。为减少关联交易，避免同业竞争，发行人全资子公司兰溪协成收购了兰溪中元的土地使用权、厂房及机器设备，交易价格根据中铭评估出具的资产评估报告确定。

6、收购程序的合法合规性

上述收购已经履行了相应的法定程序并经发行人股东大会审议确认，符合《公司法》等法律、法规及《公司章程》的规定，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在利用股东身份侵占发行人利益的情形。”

四、补充披露重组完成后的整合情况；

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制重组情况”之“（二）发行人设立以来的重大资产重组情况”中修改、补充披露如

下：

“7、重组完成后的整合情况

（1）对金华弘驰的整合

发行人收购金华弘驰的股权后，将其模具车间的设备及人员整合至金华弘驰，由金华弘驰独立运营，目前金华弘驰生产的模具主要销售给发行人使用。

（2）对浙江弘驰的整合

发行人收购浙江弘驰时，该公司已无实际业务，拥有的资产主要为生产和办公用房及土地使用权，发行人收购浙江弘驰的股权后，浙江弘驰主要将其拥有的生产和办公用房租赁给发行人使用。为了进一步提高管理效率，2019 年 10 月 7 日，公司召开 2019 年第一次临时股东大会审议通过了《关于吸收合并全资子公司的议案》，同意吸收合并浙江弘驰，2020 年 3 月 25 日，浙江弘驰因吸收合并注销。浙江弘驰原有房产及土地使用权已变更至发行人名下。

（3）对兰溪中元经营性资产的整合

发行人子公司兰溪协成 2018 年 12 月收购兰溪中元经营性资产前，兰溪中元为发行人提供流体电磁阀的注塑件生产及加工业务。为减少关联交易及避免同业竞争，公司出资设立子公司兰溪协成经营该业务，在业务经营过程中需要兰溪中元的厂房及设备，因此购买兰溪中元的相关资产，并于 2018 年 12 月办理相关资产的交接，于 2019 年 3 月办理完成相关不动产权证。资产整合后，兰溪协成生产流体电磁阀的注塑件生产部件销售给公司并为公司提供加工服务，相关收入在公司的合并财务报表中合并抵销，兰溪中元不再从事该业务，公司不再向兰溪中元采购注塑件及加工服务。”

五、发行人选择收购兰溪中元经营性资产而非股权的原因，相关经营性资产的具体内容及明细；收购前发行人对兰溪中元的关联销售、采购金额分别占当期兰溪中元销售、采购总额的比例；发行人收购兰溪中元经营性资产后，与兰溪中元的业务、资产、人员、技术等方面的承接情况，收购后兰溪中元的主

要财务数据、主要客户、供应商情况；

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制重组情况”之“（二）发行人设立以来的重大资产重组情况”中修改、补充披露如下：

“8、发行人选择收购兰溪中元经营性资产而非股权的原因，相关经营性资产的具体内容及明细

对兰溪中元采用收购经营性资产而非股权收购的原因，主要系兰溪中元长年经营产生的留存收益金额较大，收购股权需要的资金和税负成本较高，故在收购时仅考虑了与发行人生产经营相关的资产。发行人收购中元的经营性资产具体内容和明细如下：

资产内容	2018 年 11 月 30 日账面价值		评估价值	
	原值（万元）	净值（万元）	原值（万元）	净值（万元）
固定资产-房屋建筑物	477.20	286.48	752.11	552.64
固定资产-构筑物	17.09	9.47	73.12	37.79
房屋建筑物类小计	494.29	295.95	825.23	590.43
固定资产-机器设备	86.29	35.53	76.40	28.43
固定资产-运输设备	19.35	0.97	15.22	5.78
固定资产-通用设备	8.97	0.42	7.11	2.04
设备类小计	114.62	36.92	98.73	36.25
无形资产-土地使用权	110.46	79.62		208.06
无形资产小计	110.46	79.62		208.06
合计	719.37	412.50		834.74

9、收购前发行人对兰溪中元的关联销售、采购金额分别占当期兰溪中元销售、采购总额的比例

2017 年及 2018 年发行人对兰溪中元存在关联销售、关联采购，收购兰溪中元的经营性资产后，未再发生关联销售及关联采购。收购前发行人对兰溪中元的关联销售、采购金额分别占当期兰溪中元销售、采购总额的比例情况如下：

交易类别		2018 年		2017 年	
		金额（万元）	占兰溪中元销售/采购总额的比例	金额（万元）	占兰溪中元销售/采购总额的比例
关联销售	销售原材料	7.39	1.67%	6.36	1.43%
	小计	7.39	1.67%	6.36	1.43%
关联采购	采购注塑件等	462.92	29.70%	317.76	20.75%
	委托加工	1,090.91	70.00%	1,209.81	79.00%
	小计	1,553.83	99.70%	1,527.57	99.75%

从上表可以看出，2017 年及 2018 年发行人向兰溪中元销售原材料占兰溪中元采购总额的比例分别为 1.43%、1.67%，占比较小；发行人向兰溪中元采购的注塑件和加工服务合计占兰溪中元销售收入的比例分别为 99.75%、99.70%，收购前，兰溪中元主要为发行人提供注塑件和加工服务。

10、发行人收购兰溪中元经营性资产后，与兰溪中元的业务、资产、人员、技术等方面的承接情况，收购后兰溪中元的主要财务数据、主要客户、供应商情况

收购前，兰溪中元的主要客户为发行人，其主要为发行人加工注塑件和提供委托加工劳务。兰溪协成收购兰溪中元的经营性资产后，承接了兰溪中元对公司的注塑及加工业务。为开展注塑及加工业务，兰溪协成在对外招聘的同时，也与兰溪中元的注塑及加工业务人员签订了劳动合同，该业务工序较为简单，不存在核心技术。

收购后，兰溪中元不再从事流体电磁阀注塑及加工业务，主要利用闲置资金购买银行理财产品及从事棉、亚麻等纺织品的贸易，收购后兰溪中元的主要财务数据如下：

项目	2020.6.30 /2020 年 1-6 月（万元）	2019.12.31 /2019 年度（万元）
货币资金	1,753.44	24.48
应收账款	475.42	1,056.45
其他应收款	1,861.31	380.00
其他流动资产（理财产品）	-	3,700.00
流动资产	4,091.47	5,163.57

资产总额	4,091.47	5,163.57
应付账款	504.69	1,120.70
应交税费	23.42	408.21
其他应付款	-	88.91
流动负债	529.84	1,617.82
负债合计	529.84	1,617.82
实收资本	100.00	100.00
盈余公积	475.49	475.49
未分配利润	2,986.14	2,970.26
所有者权益合计	3,561.63	3,545.75
营业收入	1,787.89	1,468.31
营业成本	1,784.56	1,460.34
投资收益	60.83	119.54
净利润	15.88	63.02

注：以上数据未经审计。

收购后，兰溪中元的主要客户情况如下：

客户名称	经营范围	销售内容	2020 年 1-6 月销售额（万元）	2019 年销售额（万元）
英麒科技集团有限公司	纺织新材料的研发；服装的研发；计算机领域内的研发；棉布、化纤布、工业用布的生产、销售；棉纱、化纤纱、混纺纱线的生产、销售；服装的生产、销售；货物及技术进出口业务。（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）	棉花	276.13	839.29
浙江珺纺纺织有限公司	棉、化纤纺织加工；纺织制成品的制造及购销；棉纱购销；一般劳动防护用品（除特别劳动防护用品）设计、生产、销售；无纺布生产、销售（除危险品及有污染的工艺）；货物及技术进出口业务。（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）	棉纱	1,334.17	445.00
浙江奇锦纺织有限公司	棉布、化纤布、工业用布的生产、销售；棉纱、化纤纱、混纺纱线的生产、销售；服装的生产、销售；货物及技术进出口业务	棉纱	177.59	177.59

合计			1,787.89	1,461.88

注：英麒科技集团有限公司和浙江奇锦纺织有限公司系发行人实际控制人陆宝宏侄女陆英投资并控制的公司，浙江珺纺纺织有限公司系发行人实际控制人陆宝宏侄子陆军、侄女陆芳共同投资并控制的公司。

收购后，兰溪中元的主要供应商情况如下：

供应商名称	经营范围	采购内容	2020年1-6月采购额（万元）	2019年采购额（万元）
英麒科技集团有限公司	纺织新材料的研发；服装的研发；计算机领域内的研发；棉布、化纤布、工业用布的生产、销售；棉纱、化纤纱、混纺纱线的生产、销售；服装的生产、销售；货物及技术进出口业务。（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）	棉纱	1,505.36	443.50
四川省棉麻集团有限公司	收购、加工、销售棉花、麻；销售棉油、棉粕、棉短绒、针纺织品、化学纤维、化工原料及产品（不含危险品）、百货、普通机械、建筑五金、家具、矿产品、有色金属；肉、禽、蛋、奶及水产品批发；米、面制品及食用油批发；医药及医疗器材批发；化肥零售；生产、销售花卉、纺织品、棉麻制品、床上用品、装饰材料（不含危险化学品）；进出口业务；再生物资回收与批发。（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）	细绒棉	275.23	366.97
湖北银丰棉花股份有限公司	棉花及棉副产品的销售；棉花进出口业务（国家限制或禁止企业进出口的商品和技术除外）；初级农产品收购、销售；普通货物仓储；信息服务（不含互联网信息服务）和管理、其他信息咨询；物流服务（不含运输）。	国储棉	-	366.97
宜兴市舜昌亚麻纺织有限公司	亚麻纱、亚麻混纺纱、亚麻纺织品的加工、制造；织布；亚麻开松；亚麻原料的收购；苗木种植；水产养殖；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；普通货运；分布式光伏发电。（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）	亚麻纱	-	176.99
张家港保税	纺织原料及产品、服装及辅料、五金	地产棉	-	101.27

区佳丰达进出口有限公司	机电、建筑材料、办公用品、金属材料、电子产品、日用百货、机械产品及配件、矿产品、橡胶制品、塑料制品、木材及制品的购销，自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外），与贸易有关的代理业务。（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）。			
合计			1,780.59	1,455.70

注：英麒科技集团有限公司系发行人实际控制人陆宝宏侄女陆英投资并控制的公司。

上述兰溪中元的客户和供应商均从事纺织品业务，与发行人的业务不相关。”

六、发行人吸收合并全资子公司浙江弘驰的原因，吸并前浙江弘驰是否存在违法违规行为。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制重组情况”之“（二）发行人设立以来的重大资产重组情况”中修改、补充披露如下：

“11、发行人吸收合并全资子公司浙江弘驰的原因及浙江弘驰的违法违规行为情况

吸收合并前，浙江弘驰为发行人的全资子公司，除将其自有房产出租给发行人使用外，未从事其他生产经营业务。为进一步优化管理架构，整合资源，提高运营效率，发行人决定吸收合并浙江弘驰。

报告期内，浙江弘驰不存在因违法违规行为而被行政处罚的情形。”

七、请保荐人、发行人律师和申报会计师就上述事项进行核查，并按照《审核关注要点》的要求进行核查，并在《保荐工作报告》和《律师工作报告》就以下事项发表明确意见：发行人业务重组的合理性，资产的交付和过户情况，交易当事人的承诺情况，盈利预测或业绩对赌情况，人员整合、公司治理运行

情况，重组业务的最新发展状况；将相关重组认定为同一或非同一控制下重组，以及认定相关业务相同、类似或相关的理由和依据是否充分，发行人主营业务是否发生重大变化，是否符合重组后运行期限等相关要求。

保荐人履行了下列核查程序：

1、查阅发行人、金华弘驰、浙江弘驰、兰溪中元、兰溪协成的工商登记资料；

2、查阅资产重组相关的协议、评估报告、款项支付凭证；

3、查阅发行人 2019 年第一次临时股东大会及 2020 年第一次临时股东大会会议决议；

4、查阅发行人、金华弘驰、浙江弘驰、兰溪中元、兰溪协成的会计报表、财务账及会计凭证、银行流水、资产交割清单及产权过户情况；

5、对发行人实际控制人、董事长进行了访谈；

6、查阅发行人所在地法院、仲裁委员会出具的证明；

7、通过互联网查询发行人、金华弘驰、浙江弘驰、兰溪中元的诉讼情况；

8、查阅浙江弘驰、兰溪中元报告期内的资产处置收益、营业外支出明细，检查其资产处置报废情况；

9、查阅发行人关于吸收合并浙江弘驰的确认函及浙江弘驰所在地主管政府部门出具的证明；

10、对发行人收购金华弘驰和浙江弘驰股权及兰溪中元的经营性资产的合理性进行分析；

11、取得兰溪中元 2019 年及 2020 年 1-6 月的采购合同、采购发票、付款凭证、销售合同、销售发票及付款凭证。

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人业务重组具有合理性；收购的股权和资产均已完成交付和过户；该等业务重组交易目的主要系为了整合发行人业务、管理等资源、避免同业竞争

及减少关联交易，不涉及业绩承诺、盈利预测和业绩对赌；上述重组完成后，兰溪协成经营重组业务，为发行人提供流体电磁阀产品注塑部件和加工业务；金华弘驰主要利用公司模具车间的设备和人员为发行人加工生产用模具及自制生产设备；浙江弘驰无经营，主要为发行人提供生产经营用房，已被发行人吸收合并；重组后公司生产经营整体运行情况良好；

2、由于金华弘驰、浙江弘驰股权与发行人受同一实际控制人陆宝宏、周慧明、陆灿控制，且该项控制非暂时的，因此将收购金华弘驰及浙江弘驰股权重组认定为同一控制下重组的理由依据充分；认定相关业务相同的理由和依据充分；上述重组未导致公司主营业务发生重大变化，符合重组后运行期限等相关要求。

问题 2. 关联方及关联交易

招股说明书披露：

（1）报告期内，发行人控股股东、实际控制人及其近亲属控制或担任董事、高级管理人员的其他企业包括金华宏盛、金华宏合、兰溪中元、兰溪市大陆织布厂、浙江腾丰贸易有限公司、浙江浙兰贸易有限公司；发行人过往关联方中，发行人实际控制人或其近亲属原实际控制的企业，包括金华浩宇磁控科技有限公司、金华航帆人力资源服务有限公司、兰溪市正元纺织有限公司，目前均已注销，广州市太空盈丰电子有限公司原为发行人子公司也已注销；

（2）报告期内发行人存在向关联方兰溪中元进行销售、采购的情形，其中，2017 年、2018 年发行人向兰溪中元的关联采购金额分别为 1,527.57 万元、1,553.83 万元；

（3）发行人关联方周慧明、陆灿、陆宝宏作为担保人，为发行人向宁波美的小额贷款有限公司（以下简称美的小贷）提供最高额保证担保，担保合同金额为 2,500.00 万元；

（4）兰溪伟迪股东蓝伟平为发行人实际控制人周慧明之表侄之配偶之兄弟，报告期内发行人对兰溪伟迪的采购额分别为 905.53 万元、1,140.00 万元和 1,541.74 万元，采购金额占兰溪伟迪销售额的 95%以上，发行人将该交易比照关联交易进行披露，但未披露相关交易的必要性、合理性和公允性；

（5）常恒塑胶为发行人实际控制人周慧明的弟弟周治龙曾持有 10%股权并担任监事的公司，为报告期内发行人主要外协厂商，报告期内发行人向常恒塑胶采购金额 155.80 万元、192.99 万元、240.51 万元，常恒塑胶未被认定为发行人关联方；

（6）发行人实际控制人亲属中，陆宝明为发行人实际控制人陆宝宏之兄长，直接持有发行人 1.4450%股份；陆英为陆宝明之女，陆宝宏之侄女，直接持有发行人 0.3550%股份；宋恩萍为陆宝明之女陆芳配偶之母亲，直接持有发行人 0.0650%股份；周治龙为实际控制人周慧明之兄弟，通过金华宏合间接持有发行人 0.06%股份；李建明为实际控制人周慧明妹妹之配偶，通过金华宏盛间接持有

发行人 0.12%股份；傅金生为实际控制人周慧明妹妹之配偶，通过金华宏盛间接持有发行人 0.12%股份.

请发行人补充披露：

（1）金华宏盛、金华宏合、兰溪中元、兰溪市大陆织布厂、浙江腾丰贸易有限公司、浙江浙兰贸易有限公司、金华浩宇磁控科技有限公司、金华航帆人力资源服务有限公司、兰溪市正元纺织有限公司的实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否与发行人存在同业竞争；

（2）过往关联方注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，注销的背景、原因、是否涉及违法违规行为，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合法合规性；

（3）发行人将与兰溪伟迪交易比照关联交易进行披露而未将常恒塑胶认定为关联方、或比照为关联方进行披露的原因及合理性，报告期内比照关联交易披露的具体标准；

（4）发行人与常恒塑胶交易的必要性、合理性、定价公允性；

（5）发行人实际控制人亲属中，陆宝明、陆英、宋恩萍、周治龙、李建明、傅金生，以及上述亲属控制、施加重大影响、或担任董监高企业的基本情况；是否被认定为发行人的关联方，或是否应比照为关联方进行披露；

（6）发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形；

（7）报告期内关联交易及比照关联交易披露的相关交易是否均已履行必要、规范的决策程序，发行人是否已制定并实施减少关联交易的有效措施；

（8）美的小贷的注册资本、成立时间、股权结构、实际控制人等基本情况，美的小贷与发行人主要客户美的集团之间，以及美的小贷、美的集团及其主要

经办人员与发行人及其实际控制人之间，是否存在关联交易或其他利益安排；

（9）报告期内发行人的关联方是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、金华宏盛、金华宏合、兰溪中元、兰溪市大陆织布厂、浙江腾丰贸易有限公司、浙江浙兰贸易有限公司、金华浩宇磁控科技有限公司、金华航帆人力资源服务有限公司、兰溪市正元纺织有限公司的实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否与发行人存在同业竞争；

1、截至本回复报告出具日，金华宏盛、金华宏合、兰溪中元、兰溪市大陆织布厂、浙江腾丰贸易有限公司、浙江浙兰贸易有限公司、金华浩宇磁控科技有限公司、金华航帆人力资源服务有限公司、兰溪市正元纺织有限公司（以下简称“相关关联方”）的实际经营业务及与发行人业务的关系

序号	关联方名称	关联关系	经营范围	实际经营业务
1	金华宏盛	实际控制人陆宝宏控制的企业	企业管理；企业管理及咨询；商务信息咨询（不含金融、证券、期货业务咨询）	员工持股平台，除持有发行人股份外，未开展其他经营业务
2	金华宏合	实际控制人陆宝宏控制的企业	企业管理；企业管理咨询；商务信息咨询（不含金融、证券、期货业务咨询）	员工持股平台，除持有发行人股份外，未开展其他经营业务
3	兰溪中元	实际控制人陆宝宏、周慧明控制的企业	日用百货、文具、办公用品、塑胶材料（除危险化学品、易制毒化学品、监控化学品）、纺织用品、棉纱销售，货物与技术进出口业务	纺织用品贸易，曾为发行人生产注塑件及提供加工业务
4	兰溪市大陆织布厂	实际控制人陆宝	帆布、玻纤布产销	纺织用品生产、销

		宏兄弟陆宝明控制的公司		售，报告期内与发行人无业务及资金往来
5	浙江腾丰贸易有限公司	实际控制人陆宝宏兄弟陆宝明担任经理的公司	五金、百货、针纺织品、家用电器、建筑材料、金属材料及制品、化工原料及制品（除危险化学品、易制毒化学品、监控化学品）、塑料原料及制品、电子产品及通讯设备（不含卫星接收设备）、汽车配件的销售；货物及技术进出口业务	未开展实际业务，报告期内与发行人无业务及资金往来
6	浙江浙兰贸易有限公司	实际控制人陆宝宏妹妹陆小萍控制的企业	五金、日用百货、针纺织品、家用电器、建筑材料、金属材料及制品（除铸币）、化工原料及制品（以上项目除危险化学品、易制毒制品、监控化学品）、塑料原料及制品、电子产品及通讯设备（除地面卫星接收设备）、汽车配件的批发；货物及技术进出口业务	未开展实际业务，报告期内与发行人无业务及资金往来
7	金华浩宇磁控科技有限公司	实际控制人陆宝宏控制的企业	磁控技术研究；电磁电子类控制器及电工器材、电器配件的技术开发、制造与销售；货物和技术的进出口	已注销，未开展实际业务，报告期内与发行人无业务及资金往来
8	金华航帆人力资源服务有限公司	实际控制人周慧明妹妹周小明控制的企业	人才中介(凭有效许可证件经营)	已注销，未开展实际业务，报告期内与发行人无业务及资金往来
9	兰溪市正元纺织有限公司	实际控制人陆宝宏控制的企业	织布；毛巾、棉纱、棉布购销	已注销，未开展实际业务，报告期内与发行人无业务及资金往来

兰溪中元曾为发行人的供应商、客户。报告期内，发行人向兰溪中元的采购和销售情况如下：

①采购商品和接受劳务

单位：万元

关联方	关联交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
兰溪中元	注塑件等	—	—	462.92	317.76
兰溪中元	委托加工	—	—	1,090.91	1,209.81

②出售商品和提供劳务

单位：万元

关联方	关联交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
兰溪中元	原材料	—	—	7.39	6.36

2018 年 12 月，发行人全资子公司兰溪协成收购兰溪中元的土地使用权、厂房及机器设备后，发行人与兰溪中元未再发生采购和销售业务。

除兰溪中元外，其他相关关联方的业务与发行人的业务不存在相关性。

2、经营的合法合规性

报告期内，相关关联方不存在因违法违规行为而被行政处罚的情形。

3、在资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形

报告期内，兰溪中元曾为发行人的供应商、客户。2018 年 12 月，发行人通过子公司兰溪协成收购兰溪中元土地使用权、厂房及机器设备后，兰溪中元不再从事与电磁阀产品相关的业务，与发行人在资产、人员、业务和技术等方面不存在其他关系，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形。

除上述事项外，其他相关关联方在资产、人员、业务和技术等方面与发行人不存在其他关系，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形。

4、是否与发行人存在同业竞争

报告期内，兰溪中元主要为发行人生产加工注塑件以及外协加工部分产品。2018 年 12 月，发行人全资子公司兰溪协成收购兰溪中元的土地使用权、厂房及机器设备后，兰溪中元不再从事电磁阀业务。

截至本回复报告出具日，相关关联方实际经营业务与发行人主营业务显著不同，与发行人不存在同业竞争。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（二）关联法人” 之“3、控股股东、实际控制人及其近亲属控制或

担任董事、高级管理人员的其他企业”中修改、补充披露如下：“

序号	关联方名称	关联关系	实际经营业务
1	金华宏盛	实际控制人陆宝宏控制的企业	**员工持股平台，除持有发行人股份外，未开展其他经营业务**
2	金华宏合	实际控制人陆宝宏控制的企业	**员工持股平台，除持有发行人股份外，未开展其他经营业务**
3	兰溪中元	实际控制人陆宝宏、周慧明控制的企业	**纺织用品贸易，曾为发行人生产注塑件及提供加工业务**
4	兰溪市大陆织布厂	陆宝宏之近亲属控制的公司	**纺织用品生产、销售，报告期内与发行人无业务及资金往来**
5	浙江腾丰贸易有限公司	陆宝宏之近亲属担任经理的公司	**未开展实际业务，报告期内与发行人无业务及资金往来**
6	浙江浙兰贸易有限公司	陆宝宏之近亲属控制的企业	**未开展实际业务，报告期内与发行人无业务及资金往来**

报告期内，上述关联企业不存在因违法违规行为而被行政处罚的情形。

报告期内，兰溪中元曾为发行人的供应商、客户。除上述事项外，其他上述关联方在资产、人员、业务和技术等方面与发行人不存在其他关系，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形。2018 年 12 月，发行人通过子公司兰溪协成收购兰溪中元土地使用权、厂房及机器设备后，兰溪中元不再从事与电磁阀产品相关的业务，与发行人在资产、人员、业务和技术等方面也不存在其他关系，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形。

截至本招股说明书签署日，相关关联方实际经营业务与发行人主营业务显著不同，与发行人不存在同业竞争。”

二、过往关联方注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，注销的背

景、原因、是否涉及违法违规行为，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合法合规性；

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（二）关联法人” 之“5、过往关联方”中修改、补充披露如下：

序号	关联方名称	关联关系	注销前的主营业务	最近一期的主要财务数据（万元）	注销的背景、原因	报告期内有无违法违规
1	金华浩宇磁控科技有限公司	实际控制人控制的企业（2017 年 10 月 31 日注销）	报告期内未开展实际经营	当期成立，当期注销，未设置账套及编制财务报表	因未开展实际经营而注销	无
2	金华航帆人力资源服务有限公司	周慧明之近亲属周小明控制的企业（2018 年 10 月 31 日注销）	报告期内未开展实际经营	总资产：0 净资产：0 净利润：0	因未开展实际经营而注销	无
3	兰溪市正元纺织有限公司	实际控制人控制的企业（2018 年 7 月 31 日注销）	报告期内未开展实际经营	-	成立后未开展实际经营，2006 年 10 月因未进行年检被吊销营业执照，2018 年 7 月注销	无
4	广州市太空盈丰电子有限公司	公司原子公司（2019 年 7 月 11 日注销）	报告期内未开展实际经营	-	2007 年业务停止，2008 年 12 月因未进行年检被吊销营业执照，2019 年 7 月注销	无
5	浙江弘驰	公司原子公司（2020 年 3 月 25 日因吸收合并注销）	注销前一年除租赁厂房等资产给公司外未开展其他经营	总资产：10,770.14 净资产：2,711.90 净利润：-63.25	被公司吸收合并后注销	无

（续上表）

序号	关联方名称	注销后资产、业务、人员的去向	注销程序	债务处置
1	金华浩宇磁控科技有限公司	注销前未实际经营，无资产、业务、人员	已履行简易注销程序并办理工商注销登记手续	没有债务
2	金华航帆人力资源服务有限公司	注销前未实际经营，无资产、业务、人员	已履行简易注销程序并办理工商注销登记手续	没有债务
3	兰溪市正元纺织有限公司	注销前未实际经营，无资产、业务、人员	因吊销后长期未注销被工商主管部门注销	没有债务

序号	关联方名称	注销后资产、业务、人员的去向	注销程序	债务处置
4	广州市太空盈丰电子有限公司	注销前未实际经营，无资产、业务、人员	已履行股东会审议、在报纸刊登公告等程序并办理工商注销登记手续	没有债务
5	浙江弘驰	资产由发行人承继，注销前无业务、人员	已履行股东会审议、在报纸刊登公告等程序并办理工商注销登记手续	由发行人承继

综上，上述过往关联方的注销程序及债务处置合法合规。

三、发行人将与兰溪伟迪交易比照关联交易进行披露而未将常恒塑胶认定为关联方、或比照为关联方进行披露的原因及合理性，报告期内比照关联交易披露的具体标准；

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（三）比照关联交易披露的其他交易”中修改、补充披露如下：

“4、报告期内比照关联交易披露的具体标准及发行人将与兰溪伟迪交易比照关联交易进行披露的原因及合理性

（1）比照关联交易披露的具体标准

发行人根据《证券法》、《公司法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等法律、法规、规范性文件及《公司章程》的规定，在招股说明书中披露了关联方及关联交易。同时，为确保信息披露的完整性，保障投资者知情权，发行人按照重要性原则披露了报告期内比照关联交易披露的其他交易，披露标准为同时满足以下条件：

①根据相关法律法规及企业会计准则的要求，交易对方不构成发行人的关联方，但发行人或其控股股东、实际控制人与交易对方或其控股股东、实际控制人存在法定的关联关系之外的其他亲属、投资或任职关系。

②交易对方报告期内与发行人的交易金额相对较大。

（2）发行人将与兰溪伟迪交易比照关联交易进行披露的原因及合理性

兰溪伟迪的控股股东蓝伟平系发行人实际控制人周慧明的远亲，报告期内与发行人的交易情况如下：

年度	交易金额（万元）	占发行人采购总额比例（%）
2020 年 1-6 月	531.63	4.51
2019 年	1,541.74	4.78
2018 年	1,140.00	4.80
2017 年	905.53	4.46

发行人报告期内与兰溪伟迪的交易金额较大，占发行人采购总额的比例均在 4%以上，并且兰溪伟迪对发行人的销售额占其营业收入的 95%以上，对发行人存在重大依赖。

根据上述标准，发行人将与兰溪伟迪的交易比照关联交易披露。”

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（二）公司向前五名供应商采购的情况”之“3、公司前五名外协加工厂商情况”中修改、补充披露如下：

“（1）常恒塑胶的基本情况与发行人未将常恒塑胶披露为关联方或比照关联交易披露的原因

常恒塑胶系发行人报告期内的外协厂商，截至招股说明书签署日，常恒塑胶的基本情况如下：

企业名称	重庆常恒塑胶有限责任公司
统一社会信用代码	91500106762695603X
住所	重庆市铜梁区蒲吕街道办事处云飞路 8 号 1 号厂房（园区内）
法定代表人	邱建华
注册资本	1,000 万元
经营范围	一般项目：生产、销售：塑料制品及配件；道路普通货运
营业期限	2004 年 7 月 30 日至长期

常恒塑胶目前的股权结构如下：

序号	股东	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	邱建华	510.00	51.00

2	刘正伟	150.00	15.00
3	方伟珍	150.00	15.00
4	邱建明	90.00	9.00
5	陶国平	50.00	5.00
6	巫祖虎	50.00	5.00
合计		1,000.00	100.00

发行人未将常恒塑胶披露为关联方或比照关联交易披露的原因如下：

①报告期内，发行人实际控制人周慧明的弟弟周治龙曾于 2018 年 4 月至 2019 年 12 月期间持有常恒塑胶 10%的股权并担任监事。2019 年 12 月，周治龙将所持股权转让给常恒塑胶的其他股东。

周治龙所持常恒塑胶的股权比例较低，且未担任其董事或高级管理人员，未控制常恒塑胶或对其有重大影响；发行人及其控股股东、实际控制人与常恒塑胶及其控股股东、实际控制人不存在关联关系及其他亲属、投资、任职等关系。

②发行人报告期内与常恒塑胶的交易金额较小，具体如下：

期间	交易金额（万元）	占发行人采购总额比例（%）	占常恒塑胶收入比例（%）
2020 年 1-6 月	102.94	0.87	19.80
2019	240.51	0.75	18.76
2018	192.99	0.81	11.66
2017	155.80	0.77	10.57

报告期内，发行人与常恒塑胶的交易金额较小，占比不到 1%，且采购金额占常恒塑胶收入比重较低，常恒塑胶对发行人不存在依赖。

综上，鉴于周治龙所持常恒塑胶的股权比例较低，且发行人报告期内与常恒塑胶的交易金额较小，常恒塑胶对发行人不存在依赖，发行人未将常恒塑胶认定为关联方或比照关联交易披露，具有合理性。”

四、发行人与常恒塑胶交易的必要性、合理性、定价公允性；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（二）公司向前五名供应商采购的情况”之“3、公司前五名外协加工厂商情况”中修改、补充披露如下：

“（2）发行人与常恒塑胶交易的必要性、合理性、定价公允性

报告期内，公司主要委托常恒塑胶进行模块化组件的整体组装，并将组装完成的模块化组件产品运送至海尔集团位于重庆的工厂。

公司向海尔集团销售的模块化组件产品，由于塑料部件体积相对较大，运输成本高且长途运输容易造成错位或者损坏，为合理控制运输成本，避免运输过程中造成产品损坏，公司在海尔集团的重庆、顺德、合肥、青岛等工厂所在地周边就近选择外协厂家进行整体组装和配送，其中，公司在重庆地区选择了常恒塑胶为模块化组件的组装和配送外协厂家。公司与常恒塑胶的交易主要是公司模块化组件产品生产和供货模式的需要，与公司在海尔集团其他地区工厂周边选择外协厂家具有一贯性，因此，公司与常恒塑胶的交易具备必要性、合理性。

常恒塑胶外协加工的产品是先由重庆瑞盛模具有限公司进行注塑，再由常恒塑胶进行组装、运输，其他外协厂商均为独立完成，因此常恒塑胶与重庆瑞盛模具有限公司合计加工费与其他外协厂商加工费更具有可比性。常恒塑胶加工的主要型号产品平均合计加工费（不含材料费）为 3.53 元/套，其他外协厂商同型号产品的平均加工费（不含材料费）为 3.34 元/套，没有明显差异。

取得常恒塑胶向第三方提供的报价（不含注塑费用）进行对比分析，具体情况如下表所示：

产品型号	常恒塑胶加工费（元/套）	向第三方报价均价（元/套）
双控阀模块	1.60	1.51
三控阀模块	2.20	2.41
四控阀模块	2.27	2.43

公司委托常恒塑胶外协加工的交易价格与其向第三方的报价相近，定价合理。

发行人与常恒塑胶的交易价格系双方在合作中自愿、平等协商确定，交易定价合理，交易价格公允。”

五、发行人实际控制人亲属中，陆宝明、陆英、宋恩萍、周治龙、李建明、傅金生，以及上述亲属控制、施加重大影响、或担任董监高企业的基本情况；是否被认定为发行人的关联方，或是否应比照为关联方进行披露；

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（三）实际控制人亲属中直接或间接持有公司股份的自然人及其控制、施加重大影响、或担任董事、监事、高级管理人员的企业情况”中补充披露如下：

“（三）实际控制人近亲属中直接或间接持有公司股份的自然人及其控制、施加重大影响、或担任董事、监事、高级管理人员的企业情况

公司实际控制人近亲属中，陆宝明、陆英、宋恩萍、周治龙、李建明、傅金生等6人直接或间接持有公司股份，持股情况已在“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人有关股本的情况”之“（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例”中披露，上述自然人基本情况如下：

序号	姓名	性别	身份证号码	住所	与发行人实际控制人的关系
1	陆宝明	男	33071919520614****	兰江街道	陆宝宏的兄弟
2	陆英	女	33071919760310****	金华市婺城区	陆宝明的女儿
3	宋恩萍	女	33072119540627****	金华市婺城区	陆宝明女儿陆芳的配偶的母亲
4	周治龙	男	33070219630907****	金华市婺城区	周慧明的兄弟
5	李建明	男	33070219561102****	金华市婺城区	周慧明的姐妹的配偶
6	傅金生	男	33070219560418****	金华市婺城区	周慧明的姐妹的配偶

截至本招股说明书签署日，宋恩萍、周治龙、李建明、傅金生不存在控制、施加重大影响、或担任董事、监事、高级管理人员的企业，陆宝明、陆英控制、施加重大影响、或担任董事、监事、高级管理人员的企业如下：

1、陆宝明

（1）兰溪市大陆织布厂

兰溪市大陆织布厂系陆宝明控制的个人独资企业，目前的基本情况如下：

企业名称	兰溪市大陆织布厂
统一社会信用代码	9133078160978321XA
住所	浙江省兰溪市兰江街道后陆村纺织路 12 号
投资人	陆宝明
经营范围	帆布、玻纤布产销
成立日期	1995 年 6 月 19 日
股权结构	陆宝明持股 100%
主营业务	纺织用品生产、销售

（2）浙江腾丰贸易有限公司

陆宝明担任浙江腾丰贸易有限公司的经理，该公司目前的基本情况如下：

企业名称	浙江腾丰贸易有限公司
统一社会信用代码	91330781582697652D
住所	浙江省兰溪市兰江街道星辰路 48 号
法定代表人	姚赛华
注册资本	3,000 万元
经营范围	五金、百货、针纺织品、家用电器、建筑材料、金属材料及制品、化工原料及制品（除危险化学品、易制毒化学品、监控化学品）、塑料原料及制品、电子产品及通讯设备（不含卫星接收设备）、汽车配件的销售；货物及技术进出口业务
营业期限	2011 年 9 月 23 日至 2041 年 9 月 22 日
股权结构	姚赛华持股 100%
主营业务	未开展实际业务

2、陆英

（1）英麒科技集团有限公司

英麒科技集团有限公司系陆英控制的个人独资企业，目前的基本情况如下：

企业名称	英麒科技集团有限公司
统一社会信用代码	91330781725242525M

住所	浙江省兰溪市兰江街道畈口路 249 号
法定代表人	陆英
注册资本	8,000 万元
经营范围	纺织新材料的研发；服装的研发；计算机领域内的研发；棉布、化纤布、工业用布的生产、销售；棉纱、化纤纱、混纺纱线的生产、销售；服装的生产、销售；货物及技术进出口业务。
成立日期	2000 年 11 月 01 日
股权结构	陆英持股 100%
主营业务	棉纱、化纤纱、混纺纱的研发、生产、销售

（2）浙江奇锦纺织有限公司

浙江奇锦纺织有限公司系陆英控制的公司，目前的基本情况如下：

企业名称	浙江奇锦纺织有限公司
统一社会信用代码	913307813136369580
住所	浙江省金华市兰溪市兰江街道上叶路
法定代表人	陆英
注册资本	7,800 万元
经营范围	棉布、化纤布、工业用布的生产、销售；棉纱、化纤纱、混纺纱线的生产、销售；服装的生产、销售；货物及技术进出口业务
成立日期	2014 年 09 月 18 日
股权结构	英麒科技集团有限公司持股 51.2821%、陆英持股 43.8462%、王桢持股 4.8718%
主营业务	棉布、化纤布、工业用布的研发、生产、销售

（3）浙江奇艺科技有限公司

浙江奇艺科技有限公司系陆英控制的公司，目前的基本情况如下：

企业名称	浙江奇艺科技有限公司
统一社会信用代码	91330781MA2DD11886
住所	浙江省金华市兰溪市兰江街道上叶路
法定代表人	陆英
注册资本	4,000 万元
经营范围	纺织新材料的研发、生产、销售（以上项目除危险化学品、易制毒制品、监控化学品）；生产：纺织品；服装的研发、

	生产、销售；计算机领域内的研发；货物及技术进出口业务。
成立日期	2018 年 06 月 08 日
股权结构	英麒科技集团有限公司持股 97%、徐艳俏持股 3%
主营业务	成品面料的研发、生产、销售

（4）兰溪市正大纺织有限公司

兰溪市正大纺织有限公司系陆英控制的公司，目前的基本情况如下：

企业名称	兰溪市正大纺织有限公司
统一社会信用代码	91330781MA2EEFWL65
住所	浙江省金华市兰溪市兰江街道畈口路 249 号
法定代表人	陆英
注册资本	1,000 万元
经营范围	棉布、化纤布、工业用布的生产、销售；棉纱、化纤纱、混纺纱线的生产、销售；服装的生产、销售；纺织新材料的研发；服装的研发；计算机领域内的研发；货物及技术进出口业务。
成立日期	2019 年 12 月 11 日
股权结构	英麒科技集团有限公司持股 90%、陆宝明持股 10%
主营业务	棉纱、化纤纱、混纺纱的研发、生产、销售

上述自然人及企业中，陆宝明、周治龙、李建明、傅金生、兰溪市大陆织布厂及浙江腾丰贸易有限公司系发行人关联方，发行人已在本节之“十、关联方及关联关系”中披露上述关联方及关联关系。

陆英系发行人董事陆宝宏的兄弟的女儿，宋恩萍系发行人董事陆宝宏侄女陆芳的配偶的母亲，两人不属于陆宝宏关系密切的家庭成员范围，其持有发行人的股权比例未超过 5%，也未担任发行人的董事、监事或高级管理人员，根据《公司法》、《企业会计准则》、中国证监会及深圳证券交易所的有关规定，陆英和宋恩萍不属于发行人法定的关联方。陆英控制或担任董事、监事、高级管理人员的英麒科技集团有限公司、浙江奇艺科技有限公司、浙江奇锦纺织有限公司、兰溪市正大纺织有限公司亦不属于发行人法定的关联方；且发行人报告期内与宋恩萍、陆英及其控制的企业未发生交易，不存在业务、资金往来，因此未将宋恩萍、陆英及其控制的企业认定为关联方，或比照关联方进行披露。”

六、发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易，是否存在关联交易非关联化的情形；

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十三、报告期内关联方的变化情况”对中修改、补充披露如下：

“公司已严格按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易。报告期内，公司存在 5 家关联方因注销而变为过往关联方的情况。除此之外，公司不存在其他关联方变为非关联方的情形，亦不存在关联交易非关联化的情形。”

七、报告期内关联交易及比照关联交易披露的相关交易是否均已履行必要、规范的决策程序，发行人是否已制定并实施减少关联交易的有效措施；

1、报告期内关联交易及比照关联交易披露的相关交易是否均已履行必要、规范的决策程序

公司在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十二、报告期内关联交易履行的程序情况及独立董事关于关联交易的意见”之“（一）关联交易履行程序情况”中修改、补充披露如下：

“1、2018 年 12 月之前，宏昌控股、陆宝宏、周慧明、陆灿合计持有宏昌有限 100%股权，宏昌有限不存在其他外部股东。宏昌有限于 2018 年 12 月通过增资方式引入浙创投等外部股东，并于 2019 年 5 月 16 日整体变更为股份有限公司。

发行人整体变更为股份有限公司前，未制定关联交易相关的决策制度，因此未就关联交易事项召开董事会或股东会审议。

2、2019 年 4 月 23 日，发行人召开首次股东大会，审议通过了《股东大会议事规则》、《关联交易管理制度》等制度，明确了关联交易的相关决策制度。

3、为保障发行人及其股东，尤其是中小股东的合法权益，发行人积极采取

了以下规范措施：

（1）2020 年 6 月 15 日，发行人召开 2020 年第一次临时股东大会，经全体有表决权股东同意，审议通过了《关于确认报告期内关联交易的议案》，对发行人 2017 年度至 2019 年度发生的关联交易及比照关联交易披露的相关交易进行了确认。关联股东已回避表决，独立董事已发表独立意见。

（2）2020 年 9 月 16 日，发行人召开第一届董事会第八次会议，审议通过了《关于预计 2020 年度关联交易的议案》，批准发行人 2020 年度预计发生的比照关联交易披露的相关交易，并提交股东大会审议。

综上，发行人整体变更为股份有限公司前，未制定关联交易相关的决策制度；整体变更后，发行人已采取规范措施，制定了关联交易的相关决策制度，并召开董事会及股东大会，对 2017 年度至 2019 年度的关联交易及比照关联交易披露的相关交易进行了确认，并审议了 2020 年度预计发生的比照关联交易披露的相关交易。”

综上所述，发行人已就关联交易事项履行了必要的决策程序。

2、发行人是否已制定并实施减少关联交易的有效措施

（1）发行人采取的措施

为有效减少关联交易，发行人进行了资产重组，具体如下：

①发行人于 2018 年 8 月收购了实际控制人陆宝宏、陆灿所持有的浙江弘驰股权；于 2018 年 10 月收购了实际控制人陆宝宏所持有的金华弘驰股权。收购完成后，浙江弘驰及金华弘驰变更为发行人控制的公司。

②发行人通过全资子公司兰溪协成于 2018 年 12 月收购了兰溪中元的房产、土地及机器设备，收购完成后，兰溪中元不再从事流体电磁阀相关业务，发行人未再与兰溪中元发生关联交易。

通过上述资产重组，发行人有效减少了关联交易。

（2）发行人控股股东、实际控制人采取的措施

发行人控股股东、实际控制人及其控制的金华宏盛、金华宏合、兰溪中元已出具减少或避免关联交易的承诺，具体如下：

“①本承诺人已按照证券监管法律、法规以及规范性文件的要求对关联方以及关联交易进行了完整、详尽地披露。除发行人首次公开发行股票并上市招股说明书等发行人本次发行上市相关文件中已经披露的关联交易外，本承诺人以及本承诺人控制或施加重大影响的其他公司及其他关联方与发行人及其下属企业之间不存在其他任何依照法律法规和中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所的有关规定应披露而未披露的关联交易。

②本承诺人承诺不会利用对发行人的控制地位，谋求发行人及其下属企业在业务经营等方面给予本承诺人及其关联方优于独立第三方的条件或利益。

③本承诺人承诺将切实采取措施尽可能避免本承诺人及其关联方与发行人及其下属企业之间的关联交易；对于与发行人及其下属企业经营活动相关的无法避免或有合理原因而发生的关联交易，本承诺人及其关联方将遵循公允、合理的市场定价原则，并依法签署协议，按照公司章程、有关法律法规及规范性文件的相关规定履行必要程序，不会利用该等关联交易损害发行人及发行人其他股东利益。

④杜绝本承诺人及其关联方非法占用发行人及其下属企业资金、资产的行为，在任何情况下，不要求发行人及其下属企业违规向本承诺人及其关联方提供任何形式的担保。

⑤本承诺人将严格遵守有关关联交易的信息披露规则。

⑥如本承诺人违反本承诺函所承诺之事项给发行人和/或其下属企业造成任何损失的，本承诺人将承担对发行人和/或其下属企业的损害赔偿责任”。

综上所述，发行人及其控股股东、实际控制人已制定并实施减少关联交易的有效措施。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十四、发行人减少关联交易的措施”修改、补充披露如下：

“（一）发行人采取的措施

为有效减少关联交易，发行人进行了资产重组，具体如下：

1、发行人于 2018 年 8 月收购了实际控制人陆宝宏、陆灿所持有的浙江弘驰股权；于 2018 年 10 月收购了实际控制人陆宝宏所持有的金华弘驰股权。收购完成后，浙江弘驰及金华弘驰变更为发行人控制的公司。

2、发行人通过全资子公司兰溪协成于 2018 年 12 月收购了兰溪中元的房产、土地使用权及机器设备，收购完成后，兰溪中元不再从事流体电磁阀相关业务，发行人未再与兰溪中元发生关联交易。

通过上述资产重组，发行人有效减少了关联交易。

（二）发行人控股股东、实际控制人采取的措施

发行人控股股东、实际控制人及其控制的金华宏盛、金华宏合、兰溪中元已出具减少或避免关联交易的承诺，具体承诺内容参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人、股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施以及已触发履行条件的承诺事项的履行情况”之“（七）关于减少或避免关联交易的承诺”。

综上所述，发行人及其控股股东、实际控制人已制定并实施减少关联交易的有效措施。”

八、美的小贷的注册资本、成立时间、股权结构、实际控制人等基本情况，美的小贷与发行人主要客户美的集团之间，以及美的小贷、美的集团及其主要经办人员与发行人及其实际控制人之间，是否存在关联交易或其他利益安排；

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（一）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（1）关联担保”中补充披露如下：

“宁波美的小额贷款有限公司的基本情概况如下：

公司名称	宁波美的小额贷款有限公司
统一社会信用代码	91330206MA2815EG7T
法定代表人	汪勇
法定住所	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 B 区 L0797
经营范围	办理与美的集团产业链有关的各项贷款、票据贴现及小企业发展、管理、财务等咨询。(未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务)(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)
成立时间	2015 年 11 月 9 日
注册资本	50,000 万元
股权结构	佛山市顺德区美的家电实业有限公司 100%
实际控制人	何享健

美的小贷是美的集团控制的公司，纳入美的集团合并报表范围。美的集团 2019 年年度报告未披露美的小贷与美的集团之间存在关联交易或其他利益安排的情况。

报告期内，公司因临时性资金周转需求，向美的小贷借款，主要原因系相较于银行借款，美的小贷在借款期限上较为灵活且周转便利。具体交易情况如下：

借入时间	借入金额(万元)	归还时间	借款利率	结算利息(万元)
2018-1-29	1,500.00	2018-2-7	8.5%	3.19
2018-3-5	2,000.00	2018-3-9、2018-3-15、2018-3-20	8%	3.60
2018-9-20	1,200.00	2018/12/10	8%	9.07

公司及公司实际控制人与美的小贷、美的集团及其主要经办人员之间不存在关联关系，因此不构成关联交易，亦不存在其他利益安排。”

九、报告期内发行人的关联方是否与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

报告期内，兰溪中元、兰溪伟迪与发行人之间存在资金、业务往来，发行人实际控制人、陆芳与发行人之间存在资金往来。具体情况发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”中披露。

报告期内，发行人存在通过关联方周慧明代付工资和费用的情形，相关情况已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、财务内控不规范事项”中披露，具体情况如下：

报告期内，公司存在通过关联方周慧明和公司出纳代付工资和费用的情形，具体金额及占比情况如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通过个人卡代付工资薪酬（万元）	-	22.71	174.80	767.40
通过个人卡代付运费等费用（万元）	-	-	-	170.75
小 计	**-**	**22.71**	**174.80**	**938.15**
营业成本及销售费用、管理费用、研发费用合计（万元）	**17,920.71**	41,723.26	34,610.80	27,147.47
占 比	**-**	**0.05%**	**0.51%**	**3.46%**

报告期内，由于新入职的员工未及时办理公司统一支付工资指定银行的银行卡以及出于付款操作方便等因素考虑，公司存在通过关联方周慧明和公司出纳银行卡代付员工工资和运费等费用的情形，报告期内各期，公司通过个人卡代付工资和费用合计金额分别为 938.15 万元、174.80 万元、22.71 万元**和 0 万元**，占各期营业成本及销售费用、管理费用、研发费用合计金额的比例分别为 3.46%、0.51%、0.05%**和 0.00%**，合计金额和占比均逐年降低。针对上述通过个人卡代付的工资和费用，公司均已计入相应会计期间的成本或费用，并补缴了相应的个人所得税，截至报告期末，公司已与周慧明和公司出纳结清上述款项。

针对上述通过关联方代收代付的工资和代垫的工资、费用的情况，公司采取了以下整改措施：（1）组织实际控制人、相关业务人员、财务人员学习公司员工薪酬、采购与付款等内部控制制度，强化相关责任人员的规范和内部控制意识；（2）对于新入职的员工，及时要求其办理公司统一支付工资的相关银行卡，便于公司通过银行统一支付工资；（3）公司业务员与供应商采购前，事先约定不

得通过关联方代付货款；（4）财务人员及时向供应商取得采购发票，并及时核对与供应商的应付款项余额。

经核查，保荐机构认为，报告期内，公司通过关联方周慧明和公司出纳代付的工资、费用均已计入相应会计期间的成本或费用，截至报告期末公司与周慧明、公司出纳已结清代付的款项，不影响报告期内公司相关工资、费用的真实性、准确性和完整性，同时公司已采取了相应整改规范措施，因此，报告期内公司存在的关联方周慧明代付的工资、费用情形不会对本次发行上市构成实质性障碍。

经核查发行人实际控制人、董监高、其他主要核心人员个人卡单笔五万元以上的流水，报告期内，上述人员与公司关联方的其他大额资金往来情况如下：

姓名	期间	对手方	关联关系	收入（万元）	支出（万元）	往来原因
周慧明	2017 年	兰溪中元	实际控制人控制的其他企业	4,400.00	7,119.53	资金拆借
		徐静雁	周慧明儿媳	-	12.00	人情往来
		周玉明	周慧明妹妹	-	5.00	人情往来
		周治龙	周慧明弟弟	-	28.13	人情往来
	2018 年	兰溪中元	实际控制人控制的其他企业	-	3,700.00	归还拆借款
		李建明	周慧明妹夫	-	31.50	还款
		周治龙	周慧明弟弟	-	20.00	人情往来
		周小明	周慧明妹妹	10.00	-	收回借款
	2019 年	周治龙	周慧明弟弟	-	19.00	人情往来
		陆芳	周慧明配偶陆宝宏的侄女	-	200.00	借款
	2020 年 1-6 月	兰溪中元	实际控制人控制的其他企业	67.02	-	资金拆借利息结算
陆灿	2020 年 1-6 月	兰溪中元	实际控制人控制的其他企业	50.00	50.00	资金拆借

此外，报告期内，发行人实际控制人曾为发行人与美的集团控制的美的小贷之间的贷款提供担保。

除上述事项外，报告期内，发行人的关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

十、请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

保荐机构履行了下列核查程序：

1、获取并核查了相关关联方的工商档案、财务报表、员工名册、主要客户及供应商清单、主要会计科目的明细账、所在地工商税务主管部门出具的证明，并将上述企业的主营业务、主要产品、员工名册、客户及供应商清单与发行人进行了对比分析；

2、对相关关联方的负责人进行了访谈，了解该等企业主营业务及经营情况；

3、查阅过往关联方的注销登记通知书、注销前一期的财务报表，访谈过往关联方负责人，了解注销的背景、原因；

4、查阅重庆常恒塑胶有限公司的工商资料、财务报表，对周治龙及常恒塑胶实际控制人进行访谈；

5、获取重庆常恒塑胶有限公司对外报价，比较公司与常恒塑胶及其他外协厂商的价格，分析发行人采购价格公允性；

6、查阅发行人实际控制人相关亲属的身份证，对相关亲属进行了访谈，核查实际控制人出具的关联调查表，就相关亲属的身份信息、对外投资及任职情况进行确认；

7、查阅发行人 2020 年第一次临时股东大会会议文件、发行人独立董事就报告期内的关联交易发表的独立意见；

8、查阅美的集团 2019 年年度报告，检索国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站，核查了相关关联方、美的小贷的情况，对发行人实际控制人进行访谈；

9、获取并核查了相关关联方出具的关于与发行人不存在同业竞争的声明及实际控制人出具的关于避免同业竞争的承诺函。

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期内，兰溪中元曾为发行人的供应商、客户，2018 年 12 月，其土

地使用权、厂房及生产电磁阀机器设备被发行人子公司兰溪协成收购后，与发行人不再发生采购、销售业务，并与发行人在资产、人员、业务和技术等方面也不存在其他关系，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形，与发行人不存在同业竞争；除上述情况外，其他相关关联方的业务与发行人业务不存在关系，在资产、人员、业务和技术等方面与发行人不存在其他关系，不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形，与发行人不存在同业竞争；报告期内，相关关联方不存在因违法违规行为而被行政处罚的情形。

2、过往关联方注销前不涉及违法违规行为，注销后资产、业务、人员均已完成处置，注销程序及债务处置合法合规。

3、兰溪伟迪的控股股东系发行人实际控制人的远亲，且与发行人报告期内交易金额较大，对发行人存在重大依赖，因此将与兰溪伟迪交易比照关联交易进行披露具备合理性；实际控制人近亲属周治龙所持常恒塑胶的股权比例较低，且常恒塑胶与发行人交易金额较小，对发行人不存在依赖，因此发行人未将常恒塑胶认定为关联方或比照关联交易披露具有合理性。

4、发行人与常恒塑胶交易具有必要性、合理性，定价公允；

5、陆宝明、周治龙、李建明、傅金生为发行人的关联方，陆英、宋恩萍非发行人关联方。截至本回复报告出具日，宋恩萍、周治龙、李建明、傅金生不存在控制、施加重大影响、或担任董事、监事、高级管理人员的企业，陆宝明控制的兰溪市大陆织布厂、担任经理的浙江腾丰贸易有限公司已被认为关联方，陆英控制的企业根据《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定不属于发行人法定的关联方，且由于报告期内发行人与陆英及其控制的企业未发生交易，不存在业务、资金往来，未比照关联方进行披露；

6、发行人已严格按照《公司法》、《企业会计准则》及中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易。报告期内，发行人不存在关联交易非关联化的情形；

7、报告期内关联交易及比照关联交易披露的相关交易均已履行必要、规范的决策程序；发行人已制定并实施减少关联交易的有效措施；

8、美的小贷是美的集团控制的公司，发行人及其实际控制人与美的小贷、美的集团及其主要经办人员不存在关联关系，不构成关联交易，亦不存在其他利益安排；

9、报告期内，兰溪中元、兰溪伟迪与发行人之间存在资金、业务往来，发行人实际控制人、陆芳与发行人之间存在资金往来，发行人存在通过关联方周慧明代付工资和费用的情形。报告期内，发行人实际控制人周慧明与发行人的关联方兰溪中元、徐静雁、周玉明、周治龙、李建明、周小明、陆芳存在资金往来，实际控制人陆灿与兰溪中元存在资金往来。发行人实际控制人曾为发行人与美的集团控制的美的小贷之间的贷款提供担保。除上述事项外，发行人的关联方与发行人及其实际控制人、董监高、其他主要核心人员、主要客户、供应商及主要股东之间不存在资金、业务往来，不存在关联交易非关联化、为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

问题 3. 历史沿革

招股说明书披露，发行人历史上曾存在股份代持情形，发行人创始股东李建明及周治龙合计持有发行人 80%的股权实际为实际控制人陆宝宏所有，上述代持于 2003 年 6 月清理完毕。报告期内发行人经历 2 次增资、1 次股权转让。2019 年 6 月 25 日，吴晓康将持有发行人的 3 万股以 27.74 万元转让给周慧明，该协议附有生效条件，所附条件自 2020 年 5 月 17 日起生效。此外，发行人的控股股东宏昌控股成立时及成立后的出资方式均为认缴出资，并约定分别在 2025 年 12 月 31 日之前和 2049 年 12 月 31 日之前足额缴纳。

请发行人披露：

（1）股份代持情形是否彻底清理，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，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（2）吴晓康与周慧明之间股份转让的背景、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，双方《股份转让协议》及所附生效条件的主要内容，是否存在对赌协议或类似安排；

（3）发行人控股股东宏昌控股未实缴全部注册资本的原因，是否符合相关法律法规的规定，相关股份权属是否存在争议或纠纷，是否会影响发行人控制权稳定；

（4）报告期内历次股权转让、增资、利润分配及整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等情形，是否构成重大违法行为；

（5）发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排；

（6）作为发行人实际控制人亲属的股东宋恩萍、周治龙、李建明的股份锁定期是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，以及发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺是否符合相关监管要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、股份代持情形是否彻底清理，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，是否存在纠纷或潜在纠纷；

1、股权代持的形成过程

（1）发行人前身宏昌有限于 1996 年 5 月设立，设立时的注册资本为 50 万元，股东为陆宝宏、李建明、周治龙，其中李建明、周治龙所持股权系为陆宝宏代持。

（2）2000 年 2 月 1 日，宏昌有限股东会作出决议，同意公司增资 100 万元，由陆宝宏认缴 80 万元、李建明认缴 10 万元、周治龙认缴 10 万元，其中李建明、周治龙所持股权系为陆宝宏代持。2000 年 3 月 21 日，宏昌有限办理完成本次增资的工商变更登记手续。

2、股权代持的清理过程

2003 年 6 月 5 日，宏昌有限股东会作出决议，同意李建明将其所持公司 26.67%（计 40 万元）的股权转让给周慧明，同意周治龙将其所持公司 13.33%（计 20 万元）的股权转让给陆灿。

同日，李建明与周慧明、周治龙与陆灿分别签订《股东转让协议》。

为解除股权代持事项，李建明将为陆宝宏代持的股权转让给周慧明，周治龙将代持股权转让给陆灿。本次股权转让完成后，陆宝宏与李建明、周治龙之间的股权代持事项清理完毕。

发行人控股股东宏昌控股、实际控制人陆宝宏、周慧明及陆灿和受控股股东、实际控制人支配的股东金华宏盛、金华宏合所持发行人的股份权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制重组情况”之“（一）发行人设立情况及报告期内的股本和股东变化情况”之“2、宏昌有限股权代持情况”中修改、补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，发行人的股份代持情形已经彻底清理，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，不存在纠纷或潜在纠纷。”

二、吴晓康与周慧明之间股份转让的背景、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，双方《股份转让协议》及所附生效条件的主要内容，是否存在对赌协议或类似安排；

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制重组情况”之“（一）发行人设立情况及报告期内的股本和股东变化情况”之“4、报告期内的股本和股东变化情况”之“（4）2020 年 5 月，股份公司股权转让”中修改、补充披露如下：

“①吴晓康股份转让的背景

吴晓康系金华市中心医院某科室副主任，于 2018 年 12 月以增资方式入股。

吴晓康虽然不属于（县）处级以上党员领导干部，但为响应金华当地及医院内部的政策，自愿转让所持有的发行人股份。

2019 年 6 月 25 日，吴晓康与周慧明签订《股份转让协议》，约定吴晓康将所持发行人 3 万股股份以 27.74 万元的价格转让给周慧明。因吴晓康系发行人的发起人，其所持发行人股份自发行人设立之日起一年内不得转让。因此双方约定，转让协议自发行人设立满一年之次日起生效。

②吴晓康股份转让定价依据及公允性、资金来源及合法合规性

吴晓康入股时的价格为 27.69 万元，鉴于吴晓康持股时间较短，经双方协商，本次股份转让的价格按照吴晓康持股成本并酌情溢价确定。

周慧明受让吴晓康所持股份的资金为自有资金，合法合规。

本次股份转让已经完成，转让款已经结清，转让双方不存在委托持股的情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

③《股份转让协议》及所附生效条件的主要内容

2019 年 6 月 25 日，吴晓康（协议中的“甲方”）与周慧明（协议中的“乙方”）签订《股份转让协议》，主要内容如下：

A、标的股份为甲方所持发行人 3 万股股份。

B、转让价格为 27.74 万元，乙方应在本协议成立之日起 3 日内将全部股权转让款支付至甲方指定的银行账户。

C、协议生效后 5 日内，甲方须配合发行人及乙方办理完成本次股份转让的工商变更登记手续，将甲方所持发行人股份（包括标的股份，以及甲方在本协议成立后变更完成前因发行人资本公积转增、未分配利润转增等原因获得的股份）登记至乙方名下。

D、过渡期内（指本协议成立之日起至本次股份转让完成工商变更登记之日），甲方在发行人的股东权利（包括但不限于提案权、提名权、表决权、收益权、知情权等全部股东权利）及义务由乙方享有或承担，甲方不再享有任何股东权利或承担股东义务。

E、过渡期内，甲方因发行人分红、资本公积转增、未分配利润转增等任何原因获得的现金收益或发行人的股份均归乙方所有。

F、本协议自双方签署之日起成立；自发行人整体变更满一年之次日（即 2020 年 5 月 17 日）起生效。

④是否存在对赌协议或类似安排

吴晓康与发行人及其控股股东、实际控制人均不存在对赌协议或类似安排。”

三、发行人控股股东宏昌控股未实缴全部注册资本的原因，是否符合相关法律法规的规定，相关股份权属是否存在争议或纠纷，是否会影响发行人控制权稳定；

截至本回复报告出具日，宏昌控股的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	陆宝宏	2,769.25	460.00	55.385
2	周慧明	1,769.25	294.00	35.385
3	陆灿	461.50	77.00	9.23
合计		**5,000.00**	**831.00**	**100.00**

宏昌控股已足额缴纳对发行人的出资，除持有发行人股份外，未开展其他业务，没有资金需求，因此股东尚未实缴全部注册资本，股东将按《公司法》及公司章程的规定，并根据宏昌控股的发展需要，履行出资义务。

根据《公司法》相关规定，有限责任公司股东的出资时间由公司章程规定，股东应按期足额缴纳出资。根据宏昌控股目前有效的公司章程，宏昌控股的注册资本为 5,000 万元，股东为陆宝宏、周慧明、陆灿，股东应在 2049 年 12 月 31 日前足额缴纳出资。

宏昌控股的股东未实缴全部注册资本，符合《公司法》及其公司章程的规定，股东所持宏昌控股的股权及宏昌控股所持发行人的股份均不存在争议或纠纷，不会影响发行人控制权稳定。

公司已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“五、持有发行人 5%以上股份主要股东及实际控制人情况”之“（一）发行人 5%以上股份的股东”之“1、法人股东”之“（1）宏昌控股”中修改、补充披露如下：

“宏昌控股的股东认缴注册资本 5,000.00 万元，截至本招股说明书签署日，实缴 831.00 万元，尚未实缴全部注册资本，宏昌控股的公司章程约定股东应在 2049 年 12 月 31 日前足额缴纳出资，符合《公司法》及其公司章程的规定，且宏昌控股已足额缴纳对发行人的出资，股东所持宏昌控股的股权及宏昌控股所持发行人的股份均不存在争议或纠纷，不会影响发行人控制权稳定。”

四、报告期内历次股权转让、增资、利润分配及整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税

收法律法规等情形，是否构成重大违法行为；

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制重组情况”之“（一）发行人设立情况及报告期内的股本和股东变化情况”之“4、报告期内的股本和股东变化情况”中修改、补充披露如下：

“（5）报告期内，发行人历次股权变动及利润分配缴税情况

报告期内，发行人历次股权变动缴税情况如下：

序号	时间	股权变动事项	缴税情况
1	2018 年 11 月	增资 825.25 万元	现金增资，不涉及缴税
2	2018 年 12 月	增资 274.75 万元	现金增资，不涉及缴税
3	2019 年 5 月	发行人整体变更	发行人的自然人股东、金华宏盛及金华宏合的合伙人已缴纳个人所得税；法人股东宏昌控股、浙创投不涉及缴税
4	2020 年 5 月	吴晓康向周慧明转让股份	不涉及个人所得税[注]
5	2020 年 5 月	吴挺松向周慧明转让股份	已缴纳个人所得税

注：吴晓康于 2018 年以增资方式入股，认购价格为 27.69 万元。2019 年 5 月，发行人整体变更为股份有限公司时，吴晓康缴纳了个人所得税 0.39 万元。本次股份转让时，鉴于吴晓康持股时间较短，双方协商在持股成本基础上酌情溢价。在计算转让价格时，吴晓康的持股成本误计为入股时的价格 27.69 万元，遗漏了吴晓康在发行人整体变更时缴纳的个人所得税。双方据此确定的转让价格 27.74 万元，低于吴晓康的真实持股成本，因此无需缴纳个人所得税。鉴于上述差额较小，双方已确认无异议，不存在纠纷或潜在纠纷。

报告期内，发行人历次利润分配缴税情况如下：

序号	利润分配事项	实际分配情况	缴税情况
1	2018 年 9 月 14 日，公司召开 2017 年度股东大会并作出决议，同意以公司截至 2017 年 12 月 31 日的持股比例向全体股东分配现金股利 2,000.00 万元（含税）。	已经实施完毕	发行人的自然人股东已缴纳个人所得税
2	2020 年 5 月 19 日，公司 2019 年度股东大会审议通过了《2019 年度利润分配预案》，向全体股东分配现金股利 1,500.00 万元（含税）。	已经实施完毕	发行人的自然人股东、金华宏盛及金华宏合的合伙人已缴纳个人所得税；法人股东宏昌控股、浙创投不涉及缴税

发行人报告期内历次股权转让、增资、利润分配及整体变更等过程中涉及

到的控股股东及实际控制人缴纳所得税均已缴纳，不存在违反税收法律法规等情形，不存在重大违法行为。”

五、发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排；

1、发行人股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间存在以下关联关系：

（1）陆宝宏、周慧明和陆灿共同持有宏昌控股 100%股权；陆宝宏为金华宏盛、金华宏合的执行事务合伙人，并持有金华宏盛 1.7647%、金华宏合 2.3077%的财产份额；陆灿持有金华宏盛 23.5882%、金华宏合 18.4615%的财产份额；

（2）陆宝明与陆宝宏系兄弟关系，陆英系陆宝明的女儿；

（3）宋恩萍系陆宝明女儿陆芳的配偶的母亲；

（4）金华宏合的有限合伙人周治龙系周慧明的弟弟；

（5）金华宏盛的有限合伙人傅金生系周慧明的妹妹的配偶；

（6）金华宏盛的有限合伙人李建明系周慧明的妹妹的配偶。

2、发行人报告期内的主要供应商兰溪中元系发行人实际控制人控制的企业；主要供应商兰溪伟迪的实际控制人系发行人实际控制人周慧明的远亲；金华宏合的有限合伙人周治龙曾持有发行人外协厂商重庆常恒塑胶有限公司 10%的股权并担任监事。

3、除上述事项外，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员不存在其他关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人有关股本的情况”之“（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比

例”中修改、补充披露如下：

“另外，发行人报告期内的主要供应商兰溪中元系发行人实际控制人控制的企业；主要供应商兰溪伟迪的实际控制人系发行人实际控制人周慧明的远亲；金华宏合的有限合伙人周治龙曾持有发行人外协厂商重庆常恒塑胶有限公司10%的股权并担任监事。

除上述事项外，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员不存在其他关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。”

六、作为发行人实际控制人亲属的股东宋恩萍、周治龙、李建明的股份锁定期是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，以及发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺是否符合相关监管要求。

1、宋恩萍出具股份锁定承诺如下：

“自发行人股票上市之日起 12 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本人直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份”。

宋恩萍系发行人实际控制人陆宝宏的兄弟的女儿的配偶的母亲，不属于《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定的“关系密切的家庭成员”，因此未按《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的规定比照实际控制人锁定三年。

2、周治龙、李建明、傅金生分别通过金华宏盛、金华宏合间接持有发行人股份，其分别出具股份锁定承诺如下：

“本人自愿同意，金华宏盛/金华宏合自发行人股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股

份。

发行人本次发行并上市前及上市后的锁定期内，本人拟转让所持金华宏盛/金华宏合合伙份额的，只能向金华宏盛/金华宏合的合伙人或其他符合条件的发行人及其子公司员工转让。锁定期后，本人拟转让所持金华宏盛/金华宏合合伙份额的，将按金华宏盛/金华宏合的合伙协议的规定执行”。

周治龙、李建明、傅金生作为发行人实际控制人关系密切的家庭成员，现已出具补充承诺如下：

“自发行人股票上市之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人/金华宏盛/金华宏合回购本人直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份”。

3、发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺

发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺详见招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、发行人、股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施以及已触发履行条件的承诺事项的履行情况”。

发行人股东出具的上述承诺符合《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的规定，合法有效。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人有关股本的情况”之“（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例”中修改、补充披露如下：

“发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺详见招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、发行人、股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施以及已触发履行条件的承诺事项的履行情况”。

上述股东中宋恩萍系发行人实际控制人陆宝宏的兄弟的女儿的配偶的母亲，不属于《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定的“关系密切的家庭

成员”，因此未按《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的规定比照实际控制人锁定三年。

周治龙、李建明、傅金生出具承诺：自发行人股票上市之日起36个月内，本人不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人/金华宏盛/金华宏合回购本人直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

发行人股东出具的上述承诺符合《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的规定，合法有效。”

七、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

保荐人履行了下列核查程序：

1、取得并查阅发行人的工商登记资料；

2、取得并查阅发行人历次股权变动相关的股东会决议、协议、款项支付凭证、缴税凭证；

3、对发行人目前股东及曾经股东李建明、周治龙进行了访谈；

4、取得并查阅发行人所在地相关法院、仲裁委员会出具的证明；

5、通过互联网查询发行人及其控股股东、实际控制人的诉讼情况；

6、取得并查阅吴晓康于周慧明股份转让相关的协议及款项支付凭证；

7、对周慧明及吴晓康进行了访谈；

8、对吴晓康任职单位相关负责人进行了访谈；

9、取得并查阅宏昌控股的公司章程及工商登记资料；

10、取得并查阅宏昌控股2019年审计报告；

11、取得并查阅发行人所在地税务主管部门出具的证明；

12、取得并查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查

问卷；

13、对发行人股东进行了访谈；

14、对发行人报告期内的主要客户、供应商进行了访谈；

15、取得并查阅发行人股东（含间接股东）出具的股份锁定、减持等承诺。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人的股份代持情形已经彻底清理，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，不存在纠纷或潜在纠纷；

2、周慧明受让吴晓康的股份，定价公允，资金来源合法，收购行为合法合规；吴晓康与发行人及其控股股东、实际控制人均不存在对赌协议或类似安排；

3、宏昌控股的股东未实缴全部注册资本，符合《公司法》及其公司章程的规定，股东所持宏昌控股的股权及宏昌控股所持发行人的股份均不存在争议或纠纷，不会影响发行人控制权稳定；

4、发行人报告期内历次股权转让、增资、利润分配及整体变更等过程中涉及到的所得税均已缴纳，不存在违反税收法律法规等情形，不存在重大违法行为；

5、陆宝宏、周慧明和陆灿共同持有宏昌控股 100%股权；陆宝宏为金华宏盛、金华宏合的执行事务合伙人，并持有金华宏盛 1.7647%、金华宏合 2.3077%的财产份额；陆灿持有金华宏盛 23.5882%、金华宏合 18.4615%的财产份额；陆宝明与陆宝宏系兄弟关系，陆英系陆宝明的女儿；宋恩萍系陆宝明女儿陆芳的配偶的母亲；金华宏合的有限合伙人周治龙系周慧明的弟弟；金华宏盛的有限合伙人傅金生系周慧明的妹妹的配偶；金华宏盛的有限合伙人李建明系周慧明的妹妹的配偶；发行人报告期内的主要供应商兰溪中元系发行人实际控制人控制的企业；主要供应商兰溪伟迪的实际控制人系发行人实际控制人周慧明的远亲；金华宏合的有限合伙人周治龙曾持有发行人外协厂商重庆常恒塑胶有限公司 10%的股权并担任监事；除上述事项外，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员不存在其他关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排；

6、宋恩萍、周治龙、李建明、傅金生出具的股份锁定承诺符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，发行人股东及其关联方持股的锁定、减持等承诺符合相关监管要求。

问题 4. 生产经营资质

发行人披露了主要资质证书情况，但未披露是否已经取得全部业务许可资格和资质。

请发行人补充披露：

（1）发行人是否已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，是否满足所必需的国家、行业及地方标准规范，是否均在有效期内且合法有效；

（2）报告期内发行人的产品是否存在质量事故，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷；

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人是否已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，是否满足所必需的国家、行业及地方标准规范，是否均在有效期内且合法有效；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产及无形资产情况”之“（三）业务许可资格和资质”中修改、补充披露如下：

“发行人主营业务为流体电磁阀、传感器及其他电器配件的研发、生产和销售。公司从事前述业务无需取得主管政府部门强制性的许可、资质或认证。

截至本招股说明书签署日，公司已取得的生产经营活动的一般资质具体情况如下：

序号	证书名称	证书编号	发证单位	发证日期	有效期至	资格主体
1	环境管理体系认证	15/19E7583R01	杭州万泰认证有限公司	2019.12.5	2021.7.2	宏昌科技
2	质量管理体系认证（ISO9000）	15/19Q7582R01	杭州万泰认证有限公司	2019.12.5	2021.7.2	宏昌科技
3	中国职业健康安全管理体系认证	15/19S1182R00	杭州万泰认证有限公司	2019.8.13	2021.3.11	宏昌科技
4	对外贸易经营者备案登记表	3387598	-	2019.6.3	长期有效	宏昌科技

5	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	3307960860	中华人民共和国金华海关	2004.11.30	长期有效	宏昌科技
6	固定污染源排污登记	91330701254999838P001W	-	2020.6.8	2025.6.7	宏昌科技
7	固定污染源排污登记	91330701MA29LWBG1L001X	-	2020.4.25	2025.4.24	金华弘驰
8	固定污染源排污登记	91330781MA2DDWM00R001Z	-	2020.4.28	2025.4.27	兰溪协成

公司主要产品执行和遵守的国家、行业及地方标准规范为《GB 14536.1-2008 家用和类似用途电自动控制器第 1 部分：通用要求》和《GB 14536.9-2008 家用和类似用途电自动控制器电动水阀的特殊要求（包括机械要求）》。

综上，公司已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，满足所必需的国家、行业及地方标准规范，公司取得的上述资质、许可和认证均在有效期内并合法有效。”

二、报告期内发行人的产品是否存在质量事故，是否发生产品召回事件，是否存在纠纷或潜在纠纷；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十、发行人安全生产和质量控制情况”之“（二）质量控制情况”之“3、产品质量纠纷”中修改、补充披露如下：

“公司产品为家用电器配件，其终端应用为洗衣机、净水器、智能坐便器等家用电器，根据《消费品召回管理暂行规定》，当消费品出现因设计、制造、警示等原因，致使同一批次、型号或者类别的消费品中普遍存在的危及人身、财产安全的不合理危险时，生产者应当实施召回。

报告期内，公司的产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，不存在纠纷或潜在纠纷，也不存在因违反有关产品质量和技术监督方面的法律、法规而受到相关主管部门处罚的情况。”

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

保荐人履行了下列核查程序：

1、查阅发行人及其子公司营业执照所载经营范围，并登录国家企业信用信息公示系统网站，检索发行人及其子公司的基本情况；

2、查阅与家用电器专用配件相关的行业政策、监管要求及法律法规；

3、查阅发行人及其子公司就其业务经营相应取得的许可、资质、认证；

4、访谈发行人主要客户，就与发行人是否存在业务纠纷的情况进行确认；

5、通过网络检索的方式，查询发行人客户终端产品的市场召回情况；

6、取得了发行人关于发行人及其子公司是否存在质量事故或纠纷、是否发生产品召回事件的情况说明；

7、查阅了主管部门出具的证明文件，确认发行人在报告期内不存在违反市场监管法律、法规。

保荐人、发行人律师认为：

1、发行人已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，满足所必需的国家、行业及地方标准规范，均在有效期内且合法有效；

2、报告期内，发行人的产品不存在质量事故，未发生产品召回事件，不存在纠纷或潜在纠纷。

问题 5. 经营合法合规性

招股说明书披露，报告期内发行人营业外支出税收滞纳金分别为 0、1.94 万元和 11.05 万元。发行人主要客户中，采用招投标模式采购的主要为海尔集团，主要采用议价模式采购的客户包括美的集团、海信集团、松下集团、TCL 集团等。

请发行人：

（1）补充披露税收滞纳金的涉及的具体事项，是否涉及行政处罚事项，相关处罚是否构成重大违法违规，是否构成本次发行上市的实质性障碍。

（2）报告期内以发行人参与招投标及中标的具体情况，业务获取方式及履行的相关程序是否合法合规；

（3）报告期内发行人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露税收滞纳金的涉及的具体事项，是否涉及行政处罚事项，相关处罚是否构成重大违法违规，是否构成本次发行上市的实质性障碍

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（九）营业外收入和营业外支出”之“2、营业外支出”中修改、补充披露如下：

“报告期内，公司税收滞纳金金额分别为 0 万元、1.94 万元、11.05 万元、31.08 万元，具体情况如下：

1、2018 年 5 月 1 日起，根据财政部、国家税务总局颁布的财税〔2018〕32 号《关于调整增值税税率的通知》发行人适用的增值税税率由 17%调整为 16%。公司在 2018 年 5 月 1 日后仍开具了部分税率为 17%的增值税发票，主管税务部门认为公司存在延期开票的情形。

2018 年 7 月，公司根据主管税务部门的要求缴纳了滞纳金 1.94 万元。

2、2019 年 6 月，发行人自查公司 2016 年度至 2018 年度的纳税情况，并根据自查结果补缴了企业所得税、增值税等税款，并缴纳滞纳金合计 11.05 万元。

3、2020 年 3 月，浙江弘驰注销时，需要补缴过往年度的房产税等，发行人因此补缴税款并缴纳滞纳金 1.55 万元。2020 年 5 月，发行人补缴 2017 年、2018 年企业所得税及代扣代缴的个人所得税，发行人因此缴纳滞纳金 29.52 万元。

《税务行政复议规则》(2018 修正)第十四条规定：“行政复议机关受理申请人对税务机关下列具体行政行为不服提出的行政复议申请：（一）征税行为，包括……，征收税款、加收滞纳金，……（五）行政处罚行为：1.罚款；2.没收财物和违法所得……”。

根据上述规则，主管税务部门对发行人征收滞纳金，不属于行政处罚行为。

公司及控股子公司已按时缴纳税收滞纳金，不涉及行政处罚事项，不构成重大违法违规，不构成本次发行并上市的实质性障碍。”

二、报告期内以发行人参与招投标及中标的具体情况，业务获取方式及履行的相关程序是否合法合规

1、报告期内以发行人参与招投标及中标的具体情况

公司主要客户中，采用招投标模式采购的主要为海尔集团。海尔集团通常每年定期通过海尔供应商业务协同管理平台召集合格供应商参与成熟产品竞标，针对新产品和临时需求也会采取在海尔供应商业务协同管理平台发布招投标信息，并经过需求交互、方案交互、方案终投、用户选择、结果公示等五个步骤确定各个供应商获取的配额、产品型号、预测总采购量及初步价格。海尔集团选定单个型号产品的中标供应商通常为 1-2 家，配额分别按 100%、7:3 分配。对于中标采购的同一规格、型号产品，各个供应商按照相同的价格向海尔集团供货。对于成熟产品的招标结果作为次年各供应商供货的指导性计划，一般亦无正式书面确认文件或协议，针对新产品和临时需求按中标结果执行。海尔集团重视供应商所具

备的开发能力、交付能力和质量管控能力，招投标过程中主要依据技术、质量、交付和成本等要素对参与竞标的供应商进行评审以及选定最终供应商。日常采购中，海尔集团根据其采购需求通过供应链系统下达订单，公司按订单合理安排生产和交货。

报告期内，公司对海尔集团成熟产品的招投标中标情况如下：

交互编号	交互项目	交互日期	交互阶段	投标结果
Haier2019-XD-SF-BIDP003	洗涤水阀谈判 20190820	2019/8/22	结果公示	中标
Haier2019-XD-SF-BIDP001	洗涤水阀谈判 20190817	2019/8/22	结果公示	中标
Haier2019-XD-SF-BIDP002	洗涤水阀谈判 20190820	2019/8/22	结果公示	中标
Haier2018-XD-SF-BIDP001	洗涤水阀谈判 20181009	2018/10/18	结果公示	落标
Haier2017-XD-SF-BID002	洗涤水阀竞标 20171108	2017/12/11	结果公示	中标
Haier2017-XD-SF-BID001	洗涤水阀竞标 20171108	2017/12/11	结果公示	中标
Haier2017-XD-SWCG-BID001	洗涤水位传感器竞标 20171023	2017/12/5	结果公示	中标

报告期内，公司对海尔集团新产品及临时需求的招投标中标情况如下：

需求编号	需求名称	产品线	发布时间	采购数量（只、套）	需求状态	中标结果
66329	关于洗衣机产品线（580-1808）注水盒部件的需求	波轮	2017/1/11	360000	超期六个月	超期废标
67275	波轮洗衣机水盒组件的需求	波轮	2017/2/7	20000	超期六个月	超期废标
68219	580 澳洲型号水盒部件需求交互	波轮	2017/2/20	20000	结果公示	中标
68115	关于设计小微 A 新项目水阀模块的需求交互	冰箱	2017/2/20	4000	超期六个月	超期废标
68859	波轮洗衣机流量传感器的需求	波轮	2017/2/28	20000	结果公示	中标
69227	关于海尔滚筒洗衣机一款贮水槽模块的需求交互	滚筒	2017/3/4	100000	需求终止	需求终止
70079	关于顺德滚筒一款贮水槽模块的需求交互	滚筒	2017/3/15	40000	结果公示	中标
71039	对免清洗平台自动投放水盒的交互	波轮	2017/3/24	50000	超期六个月	超期废标
71383	对 610 平台自动投放水盒的交互	波轮	2017/3/29	50000	超期六个月	超期废标
72205	对免清洗 520、550 平台自动投放水盒的交互需求	波轮	2017/4/11	100000	超期六个月	超期废标
72619	波轮洗衣机进水电磁阀的需求	波轮	2017/4/15	20000	结果公示	中标
72693	国内双进水阀需求	波轮	2017/4/17	50000	超期六个月	超期废标
72941	关于设计小微 AFPA 项目截止阀模块的交互需求	冰箱	2017/4/19	10000	结果公示	中标
72955	关于 828 烘干电磁阀的需求	滚筒	2017/4/20	10000	超期六个月	超期废标

73791	国内波轮机型使用双进水阀需求	波轮	2017/5/2	50000	结果公示	中标
74387	关于设计小微 AFPA905T 减压阀方案需求	冰箱	2017/5/9	15000	结果公示	中标
74581	关于洗涤产业线 GE 项目进水阀的需求	波轮	2017/5/11	30000	需求终止	需求终止
77163	关于 GE 项目进水阀的需求	波轮	2017/6/13	30000	结果公示	未入围
78085	对 550 平台水盒模块的需求	波轮	2017/6/29	50000	超期六个月	超期废标
78989	新开波轮洗衣机 610 平台 220V 水盒部件	波轮	2017/7/5	50000	结果公示	未入围
79403	0034000076A 水阀交互需求	波轮	2017/7/11	5000	结果公示	中标
79649	关于 520 平台 GE 项目进水阀的需求	波轮	2017/7/13	150000	超期六个月	超期废标
80097	带管线连接附件的防虹吸电磁水阀	冰箱	2017/7/17	20000	需求终止	需求终止
80271	关于自动开闭式自动投放的需求	滚筒	2017/7/19	40000	需求终止	需求终止
80417	关于新欧卡 12 公斤机型自动投放模块的需求	滚筒	2017/7/20	10000	超期六个月	超期废标
81499	关于自动开闭式洗涤剂自动投放的需求	滚筒	2017/8/8	40000	结果公示	未入围
81957	GE 净水机厢式机阀类需求	热水器	2017/8/8	6000	结果公示	中标
81985	关于洗涤产品线（GEA 产品）电磁阀模块的需求	波轮	2017/8/8	150000	结果公示	中标
84479	关于纤见平台 2 自动投放的需求	滚筒	2017/9/6	20000	超期六个月	超期废标
86265	0020809004P 老品重庆顺德招标	滚筒	2017/9/29	120000	超期六个月	超期废标
86733	9004P 重庆及顺德园区开双点	滚筒	2017/10/11	120000	结果公示	中标
90665	关于纤见大滚筒平台 2 自动投放的需求	滚筒	2017/11/23	10000	结果公示	未入围
91673	关于 FL10 系列智能投放器的交互方案	滚筒	2017/12/6	35000	结果公示	未入围
92191	日本波轮洗衣机水盒部件需求	波轮	2017/12/12	50000	需求废标	废标
94215	0034000207 双点招标	波轮	2018/1/4	250000	需求终止	需求终止
95917	550 平台水阀的需求	波轮	2018/1/22	50000	需求终止	需求终止
98057	出口日本波轮洗衣机水盒部件需求	波轮	2018/2/7	60000	结果公示	未入围
99297	关于滚筒增加冲洗功能进水阀的交互需求	滚筒	2018/3/5	70000	需求废标	废标
99925	关于洗鞋机霍尔传感器的公开需求	波轮	2018/3/12	15000	需求废标	废标
100247	关于迷你滚筒电磁阀模块的交互需求	波轮	2018/3/15	18000	需求废标	废标
100553	关于紫水晶小纤见自动投放的方案交互	滚筒	2018/3/19	100000	结果公示	未入围
101381	关于水晶二代自动投放的供货需求	滚筒	2018/3/27	36000	需求废标	废标
102025	关于迷你滚筒的电磁阀的交互需求	波轮	2018/4/2	18000	结果公示	中标
102483	关于水晶二代洗涤剂自动投放模块的供货需求	滚筒	2018/4/8	96000	结果公示	未入围
104043	关于顺德厂区超声波水和连接件的交互需求	滚筒	2018/4/23	90000	需求终止	需求终止
105693	关于商用洗鞋机霍尔传感器的公开需求	波轮	2018/5/9	15000	结果公示	中标
105609	关于贮水槽总成、电磁阀的需求交互	滚筒	2018/5/10	135000	结果公示	未入围
106643	冲洗进水阀	滚筒	2018/5/18	20000	超期六个月	超期废标
107793	1128 水阀开双点	波轮	2018/5/31	300000	超期六个月	超期废标
107797	8002 及 8006A 水阀招标	波轮	2018/5/31	5500000	超期六个月	超期废标
108357	关于局部洗自动投放的需求	滚筒	2018/6/6	30000	需求终止	需求终止
108463	关于顺德厂区超声波专用塑料件交互需求	滚筒	2018/6/6	210000	需求废标	废标
109839	0064001744 老品交互需求	冰箱	2018/6/23	10000	超期六个月	超期废标
111081	0034000295 双点招标	波轮	2018/7/6	500000	超期六个月	超期废标
119293	关于进水阀的需求	波轮	2018/10/12	2000	结果公示	中标

119469	关于 RAST 方案电磁阀模块的需求	波轮	2018/10/15	25000	超期六个月	超期废标
118567	关于洗护产品水泵的交互需求	滚筒	2018/10/16	10000	超期六个月	超期废标
119867	关于上水阀需求	商用空调	2018/10/18	1000	结果公示	中标
121049	关于滚筒洗衣机电磁阀的交互需求	滚筒	2018/10/31	10000	结果公示	中标
124479	滚筒洗衣机烘干机型冲洗用进水阀交互需求	滚筒	2018/12/5	20000	需求终止	需求终止
124505	10481 系列 8/10 公斤合肥	滚筒	2018/12/7	100000	超期六个月	超期废标
125735	19 年新品电磁阀的需求	波轮	2018/12/18	9000	需求终止	需求终止
126371	关于滚筒洗衣机自动投放的交互	滚筒	2018/12/24	20000	需求废标	废标
126459	关于 W 项目水位传感器的需求	波轮	2018/12/25	25000	需求废标	废标
127783	关于重庆 936 机型贮水槽售后备件的供货需求	滚筒	2019/1/8	5000	结果公示	中标
129329	关于滚筒洗衣机自动投放模块的需求交互	滚筒	2019/1/26	20000	结果公示	未入围
129555	关于俄罗斯项目贮水槽模块的需求交互	滚筒	2019/1/30	20000	需求终止	需求终止
130085	关于 HPM 新蓝晶贮水槽模块的交互需求-两地	滚筒	2019/2/14	208000	结果公示	中标
131013	关于俄罗斯新机型贮水槽模块的需求交互	滚筒	2019/2/25	30000	结果公示	中标
131517	关于 NGFL 项目自动投放的需求	滚筒	2019/3/1	200000	需求废标	废标
132053	滚筒烘干机型进水阀的交互需求	滚筒	2019/3/6	10000	结果公示	中标
132915	5732AD	滚筒	2019/3/14	10000	结果公示	中标
132809	10385NP 自动投放老品招标	滚筒	2019/3/14	52000	超期六个月	超期废标
135837	8478B/8478C 老品招标	滚筒	2019/4/12	13000	超期六个月	超期废标
138165	关于欧洲高精度电磁阀的交互需求	滚筒	2019/5/8	25000	结果公示	中标
138999	9004KX 佛山转产招标	滚筒	2019/5/15	50000	需求终止	需求终止
139811	关于 NGFL 项目自动投放的需求交互	滚筒	2019/5/23	200000	结果公示	未入围
141123	关于 HPM 蓝钻系列自动投放的需求交互	滚筒	2019/6/6	100000	需求终止	需求终止
141285	关于 HPM 蓝钻系列自动投放的需求交互 2	滚筒	2019/6/10	20000	需求终止	需求终止
142065	佛山转产 9003 系列	滚筒	2019/6/17	160000	结果公示	中标
142139	关于洗涤产业波轮全自动高端机型自动投放模块的需求	波轮	2019/6/18	3600	需求终止	需求终止
142227	关于 HPM 蓝钻系列自动投放的需求交互 3	滚筒	2019/6/18	20000	结果公示	中标
142333	关于贮水槽模块的需求	滚筒	2019/6/19	22000	需求终止	需求终止
142797	关于水晶三代贮水槽模块售后备件的交互需求	滚筒	2019/6/25	20000	结果公示	中标
143445	0020809004KX 佛山转产招标	滚筒	2019/7/2	40000	结果公示	中标
143611	关于青岛贮水槽模块需求的交互	滚筒	2019/7/9	20000	需求终止	需求终止
144117	关于 G3 新外观项目自动投放模块的需求	滚筒	2019/7/9	37200	结果公示	未入围
144357	关于贮水槽总成 2017E 的公开需求	滚筒	2019/7/11	20000	结果公示	中标
144205	出口日本自动投放模块	波轮	2019/7/12	20000	需求终止	需求终止
145167	关于水晶三代干衣机的电磁阀需求	波轮	2019/7/19	5000	结果公示	中标
146141	关于墨盒式自动投放的需求	滚筒	2019/7/31	80000	需求终止	需求终止
147365	关于黄岛贮水槽模块的需求	滚筒	2019/8/12	20000	结果公示	中标
147545	关于软水洗热水器软水控制模块总成的需求	热水器	2019/8/14	20000	结果公示	中标
149163	关于经济型双自动投放的交互需求	滚筒	2019/9/2	20000	结果公示	未入围
149583	关于黄岛贮水槽模块的公开需求	滚筒	2019/9/5	5000	结果公示	中标
150615	关于单智能投放电磁阀的交互需求	滚筒	2019/9/18	40000	结果公示	中标

151127	关于海尔洗衣机用进水阀的公开需求	滚筒	2019/9/24	10000	需求终止	需求终止
151245	0020810481V 佛山转产	滚筒	2019/9/25	40000	结果公示	中标
151015	关于黄岛新品贮水槽模块的需求	滚筒	2019/9/26	10000	结果公示	中标
151959	550 平台自动投放模块的需求	波轮	2019/10/10	5000	需求废标	废标
153567	关于 FT 项目 9kg 自动投放模块的交互需求	滚筒	2019/10/29	80000	需求废标	废标
153965	8478 老品招标	滚筒	2019/11/1	10000	结果公示	中标
154755	00330508019 电磁阀交互	波轮	2019/11/11	2000	需求终止	需求终止
155043	关于 FT9kg 项目自动投放的交互需求	滚筒	2019/11/14	86000	结果公示	未入围
156095	关于洗衣机洗涤剂盒的交互需求	波轮	2019/11/26	5000	需求废标	废标
157331	滚筒洗衣机自动投放组件的需求	滚筒	2019/12/14	10000	结果公示	未入围
159871	滚筒洗衣机霍尔传感器模块的需求	滚筒	2020/1/8	10000	需求废标	废标
160055	关于洗涤产品线（国内）水阀模块的需求	波轮	2020/1/10	250000	结果公示	中标
161409	关于 FT 项目使用的贮水槽模块需求交互	滚筒	2020/2/14	240000	结果公示	中标
162693	关于海尔 60L 大流量进水阀大公开需求	滚筒	2020/3/2	10000	需求终止	需求终止
162703	关于海尔双阀及三阀进水阀的公开需求	滚筒	2020/3/2	20000	需求终止	需求终止
163177	关于日本机型进水阀模块需求	波轮	2020/3/9	25000	需求废标	废标
163209	滚筒洗衣机霍尔传感器模块的需求	滚筒	2020/3/9	10000	结果公示	未入围
164867	关于波轮洗衣机水盒部件的需求交互	波轮	2020/3/25	40000	结果公示	中标
164885	关于滚筒洗衣机四阀电磁阀的需求	滚筒	2020/3/25	12000	结果公示	未入围
166509	卡萨帝电磁阀的需求	滚筒	2020/4/15	10000	结果公示	未入围
169553	贮水槽 9004AE	滚筒	2020/5/26	900000	结果公示	中标
171877	关于热泵热泵专用冷水电磁阀的交互需求	滚筒	2020/6/22	10000	结果公示	中标

报告期内，公司通过招投标获取海尔集团的份额情况如下：

配额	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	产品型号数量（个）	占比	产品型号数量（个）	占比	产品型号数量（个）	占比	产品型号数量（个）	占比
100%	93	83.78%	78	79.59%	45	65.22%	41	77.36%
70%	15	13.51%	17	17.35%	21	30.43%	10	18.87%
其他	3	2.70%	3	3.06%	3	4.35%	2	3.77%
合计	**111**	**100.00%**	**98**	**100.00%**	**69**	**100.00%**	**53**	**100.00%**

2、业务获取方式及履行的相关程序的合法合规性

（1）发行人主要业务合同不属于必须招投标的“工程建设项目”

《中华人民共和国招投标法》（以下简称“《招标投标法》”）第二条规定：“在中华人民共和国境内进行招标投标活动，适用本法。”

《招标投标法》”第三条规定：“在中华人民共和国境内进行 下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重 要设备、材

料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。”

《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条规定：“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。

前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等”。

（2）发行人主要业务合同不属于“政府采购项目”

《中华人民共和国政府采购法》（以下简称“《政府采购法》”）第二条规定：“在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。

本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。”

发行人主要从事流体电磁阀、传感器及其他电器配件的研发、生产和销售，不属于必须招投标的“工程建设项目”；相关客户均非政府机构、事业单位及团体组织，无需按照政府采购相关法律法规履行招投标程序。发行人根据个别客户的要求，履行其内部招投标程序。

报告期内，发行人业务获取方式及履行的相关程序合法合规。

三、报告期内发行人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

报告期内，发行人不存在商业贿赂等违法违规行为，发行人股东、董事、高级管理人员、员工等不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的

情形。

四、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

保荐人履行了下列核查程序：

1、获取发行人报告期内的营业外支出明细和税收滞纳金缴款凭证，对行人财务负责人进行访谈，核查税收滞纳金产生的原因以及补缴情况；

2、获取发行人所在地主管税务部门、公安机关及法院出具的证明，确认报告期内发行人未受到相关主管部门的行政处罚；

3、访谈发行人业务部门相关人员，并对主要客户进行实地走访，了解客户的采购方式，发行人参与主要客户招投标及中标情况；

4、通过网络查询发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员及销售部门负责人是否存在处罚、立案调查、诉讼等情形。

保荐人、发行人律师认为：

1、发行人及其控股子公司已按时缴纳税收滞纳金，不涉及行政处罚事项，不构成重大违法违规，不构成本次发行并上市的实质性障碍；

2、发行人业务获取方式及履行的相关程序合法合规；

3、报告期内，发行人不存在商业贿赂等违法违规行为，发行人股东、董事、高级管理人员、员工等不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

问题 6. 员工持股平台

招股说明书披露，金华宏合和金华宏盛为发行人的员工持股平台。发行人未按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，披露员工持股计划的人员离职后的股份处理、股份锁定期等内容。

请发行人：

（1）按照普通合伙人、有限合伙人的分类，补充披露金华宏合和金华宏盛各合伙人的法律属性；

（2）补充披露员工持股平台人员离职后的股份处理、股份锁定期等。

请保荐人、发行人律师按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求发表明确意见。

【回复】

一、按照普通合伙人、有限合伙人的分类，补充披露金华宏合和金华宏盛各合伙人的法律属性；

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、持有发行人 5%以上股份主要股东及实际控制人情况”之“（三）控股股东及实际控制人控制的其他企业”中修改、补充披露如下：

“1、金华宏合

公司名称	金华宏合企业管理合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91330701MA2DEL0B6J
注册地址	浙江省金华市婺城区李渔路1118号创新大厦二号楼A108室
认缴出资额	585万元
实缴出资额	585万元
执行事务合伙人	陆宝宏
成立日期	2018年8月27日
经营范围	企业管理；企业管理咨询；商务信息咨询（不含金融、证券、期货业务咨询）（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）
主营业务与发行人主营业务的关系	除持有发行人股权外，无其他实际经营业务及对外投资，与发行人业务无相关性

截至本招股说明书签署日，金华宏合的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资金额(万元)	出资比例（%）	公司职务	股东性质
1	陆灿	108.00	18.46	董事、总经理	**有限合伙人**
2	张少忠	126.00	21.54	董事、副总经理	**有限合伙人**
3	陶珏	112.50	19.23	董事、财务总监	**有限合伙人**
4	周治龙	135.00	23.08	销售部业务员	**有限合伙人**
5	佘砚	67.50	11.54	董事、董事会秘书	**有限合伙人**
6	丁泰宁	22.50	3.85	研发中心主任	**有限合伙人**
7	陆宝宏	13.50	2.31	董事长	**普通合伙人**
合计		**585.00**	**100.00**		

截至 2019 年 12 月 31 日，金华宏合总资产 586.90 万元，净资产 584.87 万元，2019 年净利润-0.002 万元（以上数据未经审计）。**截至 2020 年 6 月 30 日，金华宏合总资产 586.90 万元，净资产 562.37 万元，2020 年 1-6 月净利润-0.03 万元（以上数据未经审计）。**

2、金华宏盛

公司名称	金华宏盛企业管理合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91330701MA2DEK6F4B
注册地址	浙江省金华市婺城区李渔路1118号创新大厦二号楼A109室
认缴出资额	765万元
实缴出资额	765万元
执行事务合伙人	陆宝宏
成立日期	2018年8月27日
经营范围	企业管理；企业管理及咨询；商务信息咨询（不含金融、证券、期货业务咨询）。（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）
主营业务与发行人主营业务的关系	除持有发行人股权外，无其他实际经营业务及对外投资，与发行人业务无相关性

截至本招股说明书签署日，金华宏盛的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资金额（万元）	出资比例（%）	公司职务	股东性质
1	陆灿	180.45	23.5882	董事、总经理	**有限合伙人**
2	金少畏	54.00	7.0588	组件产品管理顾问	**有限合伙人**
3	童跃芳	45.00	5.8824	销售部部长	**有限合伙人**

4	陈鹏华	45.00	5.8824	净厨产品开发部部长	**有限合伙人**
5	周献光	40.50	5.2941	试制车间主任	**有限合伙人**
6	盛守月	31.50	4.1176	制造部部长	**有限合伙人**
7	傅金生	27.00	3.5294	仓库保管员、保安	**有限合伙人**
8	李建明	27.00	3.5294	采购科采购员	**有限合伙人**
9	傅文华	22.50	2.9412	金华弘驰经理	**有限合伙人**
10	姜斌	22.50	2.9412	金华弘驰设备科科长	**有限合伙人**
11	方玉萍	22.50	2.9412	研发主管工程师	**有限合伙人**
12	郅清华	22.50	2.9412	组件开发部部长	**有限合伙人**
13	林华儒	18.00	2.3529	销售部外仓业务员	**有限合伙人**
14	林华坤	18.00	2.3529	销售部外仓业务员	**有限合伙人**
15	邱进	18.00	2.3529	品管部副部长	**有限合伙人**
16	于建国	18.00	2.3529	生管部部长	**有限合伙人**
17	张波	13.50	1.7647	销售部区域经理	**有限合伙人**
18	江星均	13.50	1.7647	销售部区域经理	**有限合伙人**
19	陆宝宏	13.50	1.7647	董事长	**普通合伙人**
20	吴晓杭	9.00	1.1765	总经理助理	**有限合伙人**
21	宋博洋	9.00	1.1765	销售部区域经理	**有限合伙人**
22	汪磊敏	9.00	1.1765	研发工程师	**有限合伙人**
23	胡登	9.00	1.1765	研发工程师	**有限合伙人**
24	蓝绍军	9.00	1.1765	人力资源科科长	**有限合伙人**
25	邵巧明	9.00	1.1765	研发工程师	**有限合伙人**
26	邵月琴	9.00	1.1765	财务部经理	**有限合伙人**
27	金志威	9.00	1.1765	销售部业务经理	**有限合伙人**
28	金晓明	9.00	1.1765	金华弘驰模具设计师	**有限合伙人**
29	高友斌	9.00	1.1765	制造部生产技术科科长	**有限合伙人**
30	叶雪芬	4.50	0.5882	总经办经营绩效主管	**有限合伙人**
31	陈旭峰	4.50	0.5882	销售部业务经理	**有限合伙人**
32	徐军	3.60	0.4706	制造部注塑车间调模主管	**有限合伙人**
33	水跃军	3.60	0.4706	信息专员	**有限合伙人**
33	邵美飞	3.60	0.4706	销售部管理科科长	**有限合伙人**
35	戴海斌	2.25	0.2941	金华弘驰模具制作主管	**有限合伙人**
合计		**765.00**	**100.00**		

截至 2019 年 12 月 31 日，金华宏盛总资产 766.62 万元，净资产 764.59 万元，2019 年净利润-0.30 万元（以上数据未经审计）。**截至 2020 年 6 月 30 日，金华宏盛总资产 766.62 万元，净资产 764.59 万元，2020 年 1-6 月净利润-0.03 万元（以上数据未经审计）。”**

二、补充披露员工持股平台人员离职后的股份处理、股份锁定期等。

公司已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“十三、股权激励情况”中修改、补充披露如下：

同时，股权激励计划通过合伙协议补充协议对回购及回购价格进行了约定：

“1、2020 年 12 月 31 日前且宏昌科技上市前，有限合伙人退伙，被除名，或发生继承事项，或被法院强制执行的，由普通合伙人或其指定人员回购其所持有的合伙企业份额。回购价格按有限合伙人取得份额的成本金额扣除持股期间分红计算确定。

2、2021 年 1 月 1 日至宏昌科技上市前一日，有限合伙人退伙，被除名，或发生继承事项，或被法院强制执行的，由普通合伙人或其指定人员回购其所持有的合伙企业份额。回购价格=成本金额+（成本金额*同期一年期银行贷款基准利率*持股天数/365-持股期间分红，若为负数，则取零）。

3、宏昌科技上市之日起至合伙企业所持上市公司股份锁定期满之日，有限合伙人退伙，被除名，或发生继承事项，或被法院强制执行的，由普通合伙人或其指定人员回购其所持有的合伙企业份额。回购价格按上市公司最近一期经审计的每股净资产价格计算确定。

4、经全体合伙人同意除外，有限合伙人不得以转让、赠与、委托等任何方式将所持份额或对应的财产性权利、非财产性权利处置给本合伙企业合伙人之外的第三方。”

金华宏合的合伙人陆宝宏、陆灿、张少忠、陶珏、余砚及金华宏盛的合伙人陆宝宏、陆灿、童跃芳、盛守月、于建国锁定承诺详见本招股说明书“第十

节 投资者保护”之“五、发行人、股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施以及已触发履行条件的承诺事项的履行情况”之“（一）股份锁定承诺”。

除陆宝宏、陆灿、张少忠、陶珏、佘砚以外的其他金华宏合合伙人锁定承诺如下：

“1、本人自愿同意，金华宏合自发行人股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接待有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

2、发行人本次发行并上市前及上市后的锁定期内，本人拟转让所持金华宏合合伙份额的，只能向金华宏合的合伙人或其他符合条件的发行人及其子公司员工转让。锁定期后，本人拟转让所待金华宏合合伙份额的，将按金华宏合的合伙协议的规定执行。”

除陆宝宏、陆灿、童跃芳、盛守月、于建国以外的其他金华宏盛合伙人锁定承诺如下：

“1、本人自愿同意，金华宏盛自发行人股票上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接待有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

2、发行人本次发行并上市前及上市后的锁定期内，本人拟转让所持金华宏合合伙份额的，只能向金华宏盛的合伙人或其他符合条件的发行人及其子公司员工转让。锁定期后，本人拟转让所待金华宏盛合伙份额的，将按金华宏盛的合伙协议的规定执行。”

金华宏盛的合伙人周治龙、金华宏合的合伙人李建明、傅金生作为发行人实际控制人的亲属，已分别出具补充承诺如下：

“自发行人股票上市之日起36个月内，本人不转让或者委托他人管理本人

直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人/金华宏盛/金华宏合回购本人直接或间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份”。

三、请保荐人、发行人律师按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求发表明确意见。

保荐人履行了下列核查程序：

1、取得并查阅了员工持股平台金华宏合及金华宏盛的工商基本情况表及工商登记资料；

2、取得并查阅了合伙人协议及补充协议；

3、取得并查阅了合伙人出资凭证及发行人外部无关联第三方投资入股股东的出资凭证；

4、取得并查阅了发行人的会计报表、财务账套及审计报告；

5、对员工持股平台的合伙人逐一进行访谈；

6、取得并查阅了金华宏合及金华宏盛出具的与股份锁定相关的承诺函。

通过对员工持股计划的设立背景、具体人员构成、价格公允性、员工激励计划协议约定情况、员工减持承诺情况、规范运行情况及备案情况进行充分核查。保荐人、发行人律师认为：发行人员工激励计划实施合法合规，不存在损害发行人利益的情形。

问题 7. 外协加工

招股说明书披露，报告期内发行人存在委托外协厂商进行模块化组件加工的情形，未披露外协加工总体金额以及占比等数据。

请发行人补充披露：

（1）报告期内外协加工数量、金额，与自产数量、自有产能对比，是否具有必要性，是否符合行业惯例，发行人是否存在对外协厂商的依赖，发行人对外协业务的质量控制措施；

（2）外协加工的具体内容、应用产品及环节，外协加工是否属于关键工序或关键技术，分析并披露外协加工的必要性和合理性，是否对发行人独立性和业务完整性构成影响，发行人是否存在将外协环节纳入自产的计划；

（3）主要外协厂商名称、交易金额、占外协厂商收入的比例、合作历史、交易价格是否公允、是否与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、核心人员等存在关联关系；

（4）发行人与外协厂商关于产品质量责任分摊的安排。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见。

一、报告期内外协加工数量、金额，与自产数量、自有产能对比，是否具有必要性，是否符合行业惯例，发行人是否存在对外协厂商的依赖，发行人对外协业务的质量控制措施；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（四）主营业务经营模式”之“3、生产模式”之“（2）外协加工”中修改、补充披露如下：

“①报告期内外协加工数量、金额，与自有产能、自有产量对比

报告期内，公司存在委托外协厂商加工的情形，主要包括流体电磁阀的组装和模块化产品中贮水槽、分配器盒等塑料部件的注塑加工和整体装配。

A、流体电磁阀的组装

2017 年、2018 年公司部分流体电磁阀委托外协厂商关联方兰溪中元进行组装。报告期内，委托兰溪中元加工的数量、金额以及与自有产能对比情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外协金额（万元）	-	-	1,090.91	1,209.81
外协数量（万只）	-	-	864.16	904.89
自产数量（万只）	1,752.93	4,539.36	2,831.43	2,396.72
外协数量占比	0%	0%	30.52%	37.76%

报告期内，公司委托兰溪中元外协数量与自产数量比值为 37.76%、30.52%、0%和 0%。2017 年、2018 年外协数量占比较大的原因系公司在自有产能有限的情况下，将相对简单的洗衣机进水阀单控阀产品滤网等配件的注塑、组装工序交由兰溪中元外协，利于公司将产能集中于工艺、性能要求更高的高附加值产品。为减少关联交易及避免同业竞争，发行人全资子公司兰溪协成于 2018 年 12 月收购了兰溪中元的经营性资产，收购后流体电磁阀的生产全部由公司及子公司完成，不再委托兰溪中元进行组装。

流体电磁阀的生产中，塑封线圈涉及绕线、焊锡、塑封等多个生产工序，是产品的重要部件，也是限制公司产能的关键环节。公司的塑封线圈生产均由公司自行生产，未有委托外协加工。兰溪中元外协加工只涉及简单的注塑、组装工序，不具备塑封线圈生产能力。

截至本招股说明书签署日，发行人已不存在委托外协厂商进行流体电磁阀装配的情况。

B、模块化组件的加工装配

报告期内，公司模块化组件委托外协厂加工工序主要包括贮水槽、分配器盒等塑料部件的注塑加工和产品整体装配，外协加工数量、金额情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外协数量（万套）	212.15	529.71	394.11	315.96
外协金额（万元）	1,433.38	3,005.25	1,587.42	1,342.09
主营业务成本（万元）	15,302.89	35,344.85	28,373.38	22,989.66

外协金额占主营业务成本的比例	9.37%	8.50%	5.59%	5.84%

公司 2019 年外协金额大幅上升主要原因系：a、客户对模块化组件需求增长，导致公司模块化组件业务规模相应扩大；b、自 2019 年 8 月起，外协厂商佛山市顺德区凯盈达实业有限公司开始直接向公司指定的供应商采购外协加工所需的软管、管夹、毛毡等原材料，费用在加工费中结算。

模块化组件是在发行人完成核心部件电磁阀生产后，由外协厂商进行注塑加工和产品整体装配，不存在同时使用外协加工及自产的工序。

②发行人外协加工的必要性

公司模块化组件注塑及整体装配采用外协加工方式，主要原因系：**A、**模块化组件产品中塑料部件体积相对较大，运输成本高且长途运输容易造成错位或者损坏，为合理控制运输成本，避免运输过程中产品损坏，公司在客户所在地就近选择具备加工能力的外协厂商进行注塑和整体装配；**B、**通过就近委托外协厂商进行加工及配送，可提高模块化组件的供货效率，及时满足客户需求；**C、通过外协厂商进行一部分非核心零部件的生产，有利于公司将资源投向设计研发环节和核心部件流体电磁阀的生产，突出核心产品的竞争优势。因此，公司采用外协加工方式具有必要性和合理性。**

随着社会分工的细化，为提高生产效率，集中公司优势资源，保持和提高竞争优势，目前我国大量家电专用配件制造企业存在通过外协的方式完成部分非核心零部件加工的情况，如生产洗衣机离合器的奇精机械(603677)和聚隆科技(300475)、生产家用电器排水泵的汉宇集团(300403)在其招股说明书中均提及外协或委外加工等相关信息。此外，通过对公司外协厂商进行访谈，了解到外协厂商还为杭州神林电子有限公司、青岛毕勤机电有限公司等公司加工模块化组件。由此可见发行人外协加工符合行业惯例。

③发行人对外协厂商不存在依赖

A、外协加工的工艺、技术来源于发行人

外协厂商加工时使用的塑料原料、模具和图纸均由公司提供，其中模具和图

纸由公司自行或与客户联合设计完成，外协生产中各项参数严格参照公司标准。公司品管部人员不定期进行巡厂，对其生产过程、产品质量进行监督和检查。注塑完工后，外协厂商按照工艺流程和图纸进行塑料部件与其他组件的装配作业，其中核心部件流体电磁阀和装配时所用的工装夹具、黏合设备、检测设备等专用设备均由公司提供。公司利用自有设备完成模块化组件生产工艺调试，试生产达到一定品控标准后，才将注塑和组装工序委托给外协厂商并指导其完成加工工序。

B、外协加注塑工序业务可替代性强

模块化组件的委外加工不涉及关键工序，其核心部件流体电磁阀由公司及子公司自行生产，其他塑料部件在模具开制后可通过注塑机实现，对技术要求相对较低。**市场中提供注塑外协服务的厂商较多，不会在与发行人日常交易中形成优势地位。**

综上所述，发行人对外协厂商不存在依赖。

④发行人对外协业务的质量控制措施

对于外协业务，公司采取了以下质量控制措施：

A、外协厂商的选择

公司根据外协加工标准综合考虑外协厂商的专业资质和技术力量是否胜任、内部控制有无重要缺陷、委托加工成本是否合理、质量和交货期是否可以保证等问题，进行严格细致的审查后，将合格的外协厂商纳入供应商名单，并安排生管部协同品管部门跟踪其生产经营与质量情况，以防合同签订不当与履约失控风险。确定合作后，双方签订书面合同明确约定合理的结算方式、交货期、质量检查、运输费承担等事项，并在后续订单中确定具体的委托加工产品的型号、数量、加工费、需求时间等内容。

B、量产前的调试指导

外协厂商加工时使用的塑料原料、模具和图纸均由公司提供，其中模具和图纸由公司自行或与客户联合设计完成，外协生产中各项参数严格参照公司标

准。装配时所用的工装夹具、黏合设备、检测设备等专用设备均由公司提供。量产前，公司会在外协厂商的厂区进行工艺调试，并联合最终销售客户进行质量检验，确认产品达到一定品质标准后，再将注塑和装配工序委托给外协厂商并指导其进行加工。

C. 外协生产中的质量控制

公司委派相关人员不定期进行巡厂，对其生产过程、产品质量进行监督和检查。若发现质量问题则要求外协厂家立即进行整改；品质部对外协件进行抽检，若检验不合格则要求外协厂家返工并进行相应处罚。”

二、外协加工的具体内容、应用产品及环节，外协加工是否属于关键工序或关键技术，分析并披露外协加工的必要性和合理性，是否对发行人独立性和业务完整性构成影响，发行人是否存在将外协环节纳入自产的计划；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（四）主营业务经营模式”之“3、生产模式”之“（2）外协加工”中修改、补充披露如下：

“⑤外协加工不属于关键工序或关键技术

流体电磁阀的生产中，塑封线圈涉及绕线、焊锡、塑封等多个生产工序，是产品的重要部件。流体电磁阀的外协加工主要内容系滤网等配件的注塑，完成注塑后将其与塑封线圈、钢圈、螺钉等进行组装，不属于关键工序或关键技术。

目前，发行人外协加工的主要内容是模块化组件产品中贮水槽、分配器盒等塑料部件的注塑加工和产品整体装配。模块化组件由流体电磁阀、贮水槽、分配器、橡胶软管、管夹等部件构成，其中：核心部件流体电磁阀由公司自主生产后发送至外协厂家；贮水槽、分配器等塑料部件由外协厂家注塑生产，生产所需的 PP/PA 等原材料由公司采购后直接发送至外协厂家；橡胶软管、管夹等部件由公司采购后直接发送至外协厂家或由外协厂商直接向发行人指定供应商进行采购。

模块化组件的委外加工不涉及关键工序。模块化核心部件流体电磁阀由公司及子公司自行生产，其他塑料部件在模具开制后可通过注塑机实现，对技术要求相对较低。公司利用自有设备完成模块化组件生产工艺调试，试生产达到一定品控标准后，才将注塑和组装工序委托给外协厂商并指导其完成加工工序，因此公司外协加工不影响发行人的业务独立性和完整性。

⑥发行人将外协加工纳入自产的计划

2018 年 12 月，发行人已将流体电磁阀滤网等配件的注塑、组装外协环节纳入自产。

发行人主要为客户在重庆、安徽、广东、山东等地的工厂供应模块化组件，与发行人经营地距离较远，为提高运送效率与降低运费，发行人选择当地企业外协加工。另外相对于公司核心业务，注塑工艺的技术较为简单、成熟，经济附加值较低。基于生产效率和效益的考虑，发行人目前暂无将模块化组件的外协环节纳入自产的计划。未来，随着公司规模的逐步扩大，公司不排除进一步将外协工序纳入自产的可能。”

三、主要外协厂商名称、交易金额、占外协厂商收入的比例、合作历史、交易价格是否公允、是否与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、核心人员等存在关联关系；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（二）公司向前五名供应商采购的情况”之“3、公司前五名外协加工厂商情况”中修改、补充披露如下：

“（3）主要外协厂商名称、交易金额、占外协厂商收入的比例

报告期内，公司主要外协厂商名称、交易金额以及报告期内交易金额占外协厂商收入的平均比例情况具体如下：

单位：万元

外协加工厂商名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	占比
兰溪中元	-	-	1,090.91	1,209.81	约 75%

佛山市顺德区凯盈达实业有限公司	483.61	1,021.57	507.03	397.42	约 97%
合肥隆恩塑胶科技有限公司	379.99	647.95	177.16	8.57	约 80%
青岛海奥斯橡塑有限公司	183.52	422.54	458.91	624.90	约 30%
重庆瑞盛模具有限公司	163.20	494.70	204.67	155.40	约 30%
常恒塑胶	102.94	240.51	192.99	155.80	约 15%
小计	1,313.26	2,827.27	2,631.67	2,551.90	

报告期内，发行人向佛山市顺德区凯盈达实业有限公司外协加工金额占其收入的比例约为 97%，占比较高。佛山市顺德区凯盈达实业有限公司原本是顺德当地一家制作工具、铰链等产品的公司，具备成熟的冲压、注塑及组装能力，与发行人合作前，其年销售额约在 200 万元至 300 万元之间，主要从事工具制作业务，公司综合考虑了其产品质量、场地等因素选择与其合作。因公司业务需求的增长，佛山市顺德区凯盈达实业有限公司放弃了规模较小的工具制作业务，故其对发行人的外协加工金额占其营业收入总额的比例较高。

（4）主要外协厂商与发行人交易价格的公允性

报告期内，发行人与外协厂商的交易中，不同型号的模块化组件产品由于结构不同单价差异较大，以报告期内公司采购量最大的模块化组件型号为例，外协厂商与发行人的交易价格与其向第三方报价的对比情况如下：

单位:元/套

外协厂商	与发行人的交易价格	向第三方报价均价
佛山市顺德区凯盈达实业有限公司	5.50	5.44
合肥隆恩塑胶有限公司	5.79	5.77
青岛海奥斯橡塑有限公司	6.88	6.68
重庆瑞盛模具有限公司	1.71	1.78
常恒塑胶	1.60	1.51

注：佛山市顺德区凯盈达实业有限公司、合肥隆恩塑胶有限公司、青岛海奥斯橡塑有限公司的交易价格包含注塑、组装和配送的人工费和软管、管夹等材料费。重庆瑞盛模具有限公司负责注塑，常恒塑胶负责组装和配送，两家公司合作完成外协加工，其交易价格均不包含材料费，因此交易单价较低。

根据上表，发行人委托各外协厂商加工的交易价格与外协厂商向第三方的

报价相近。

公司与主要外协厂商的交易价格遵循市场化原则，根据工艺流程不同，外协供应商针对不同产品的外协加工制定了成本核算表，并按照成本加成计算外协加工费单价。公司对成本核算表进行了审核后，确定最终供应商。各外协厂商的加工价格主要影响因素为装配工序的复杂程度以及外协加工费的包含内容（部分外协厂商的加工费中包含了其直接向公司指定供应商采购装配用软管、管夹等原材料的价格）。价格系双方在合作中自愿、平等协商确定，交易定价合理，交易价格公允。

（5）外协厂商与发行人的合作历史，与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、核心人员等的关联关系

报告期内，发行人的主要外协厂商与发行人的合作历史和关联关系情况如下表所示：

序号	外协厂商名称	合作历史	是否与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、核心人员等存在关联关系
1	佛山市顺德区凯盈达实业有限公司	自 2013 年开始合作	不存在
2	合肥隆恩塑胶科技有限公司	自 2015 年开始合作	不存在
3	青岛海奥斯橡塑有限公司	自 2013 年开始合作	不存在
4	重庆瑞盛模具有限公司	自 2012 年开始合作	不存在
5	重庆常恒塑胶有限责任公司	自 2013 年开始合作	不存在
6	兰溪中元	自 2004 年开始合作，发行人成立全资子公司兰溪协成于 2018 年 12 月收购了兰溪中元的经营性资产，收购后与发行人不再有业务往来	系发行人实际控制人控制的企业

兰溪中元系发行人实际控制人控制的企业，发行人成立全资子公司兰溪协成于 2018 年 12 月收购了兰溪中元的经营性资产，收购后兰溪中元与发行人不再有业务往来。报告期内，公司实际控制人周慧明的弟弟周治龙曾于 2018 年 4 月至 2019 年 12 月期间持有重庆常恒塑胶有限责任公司 10%的股权并担任监事。除上述情况外，发行人的主要外协厂商与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、核心人员等不存在关联关系。”

四、发行人与外协厂商关于产品质量责任分摊的安排；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（四）主营业务经营模式”之“3、生产模式”之“（2）外协加工”中修改、补充披露如下：

“⑦发行人与外协厂商关于产品质量责任分摊的安排

根据发行人与外协厂商签订的《委托加工合同》，外协厂商对模块注塑件的加工工艺及组装质量和其自行采购的部件质量负责，因发行人提供的流体电磁阀和发行人采购后直接发送至外协厂商的 PP/PA 等塑料原料而导致的质量问题由发行人承担。”

五、请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见。

保荐人履行了下列核查程序：

1、访谈公司采购人员，了解公司外协加工主要类型、供应商选择、加工费、合作历史、相关质量控制等制度及措施等情况；

2、获取并核查了公司委托加工台账、会计账簿及凭证；

3、核查主要外协供应商的工商档案信息及合同，对外协厂商负责人或经办人进行访谈，核查外协厂商与发行人是否存在关联关系；

4、获取主要外协厂商对外报价确认文件，与公司交易价格进行对比分析；

5、查阅同行业奇精机械(603677)、聚隆科技(300475)、汉宇集团(300403)的招股说明书。

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

1、发行人采取外协加工具有必要性且符合行业惯例，对外协厂商不存在依赖，发行人已对外协厂商实施了质量控制措施；

2、外协加工主要为流体电磁阀的组装和模块化组件的注塑和整体装配，不属于关键工序或关键技术，外协加工具有必要性和合理性，对发行人独立性和业务完整性不构成影响。发行人已将流体电磁阀滤网等配件的注塑、组装外协环节纳入自产，目前暂无将模块化组件的外协环节纳入自产的计划。未来，随着公司规模的逐步扩大，公司不排除进一步将外协工序纳入自产的可能；

3、主要外协厂商与发行人交易价格具备公允性。除兰溪中元、重庆常恒外，其他外协厂商与发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、核心人员等不存在关联关系；

4、发行人与外协厂商就产品质量责任分摊进行了明确的安排。

问题 8. 劳动保障

招股说明书披露，报告期内发行人未足额缴纳社会保险、住房公积金，发行人未披露欠缴金额与措施，欠缴金额对发行人经营业绩的影响等；发行人存在借用其他企业员工等多种用工方式，报告期内借用其他企业员工人数分别为 49 人、0 人、21 人。

请发行人披露：

（1）报告期各期社会保险、住房公积金欠缴金额及其对发行人经营业绩的具体影响，是否构成重大违法行为，是否受到行政处罚；

（2）报告期内发行人借用其他企业员工情况，是否属于人员混同，是否存在为发行人代垫成本、费用或利益输送的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、报告期各期社会保险、住房公积金欠缴金额及其对发行人经营业绩的具体影响，是否构成重大违法行为，是否受到行政处罚；

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、发行人员工及其社会保障情况”之“（五）发行人执行社会保障制度、住房制度改革、医疗制度改革情况”中修改、补充披露如下：

“4、报告期各期社会保险、住房公积金欠缴金额及其对发行人经营业绩的具体影响

报告期内，假定公司仍需为报告期内未缴纳社会保险和住房公积金的员工缴纳社会保险和住房公积金，公司需补缴的相关费用及其对公司业绩的影响程度如下：

单位：万元

序号	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	假定补缴社会保险	2.68	184.77	162.03	138.39
2	假定补缴住房公积金	8.51	92.42	113.37	102.34

3	假定补缴社会保险和住房公积金合计	11.19	277.19	275.40	240.73
4	净利润	2,391.24	6,851.21	2,513.23	2,480.81
5	假定补缴社会保险和住房公积金后的净利润	2,380.04	6,574.02	2,237.82	2,240.08
6	假定补缴社会保险和住房公积金合计占净利润的比例（%）	0.47	4.22	12.31	9.70

从上表可见，报告期内各期补缴社会保险和住房公积金合计占净利润的比例分别为 9.70%、12.31%、4.22%和 0.47%。2017 年和 2018 年占比较高，一是因为 2017 年及 2018 年未缴纳社会保险和住房公积金的人数较多，二是公司 2018 年收购浙江弘驰，因对浙江宏驰做同一控制下的企业合并使公司 2017 年及 2018 年的净利润分别减少 1,146.64 万元、436.27 万元，三是 2018 年确认股份支付费用 1,418.55 万元，导致 2018 年净利润减少。扣除上述金额，发行人 2017 年及 2018 年补缴社会保险和住房公积金合计占净利润的比例分别为 7.11%和 6.73%。

报告期内，发行人持续加强对新入职及在职员工的宣传及引导，不断提高社会保险的覆盖比例，发行人未缴纳社会保险员工人数呈现逐年较大幅度下降的趋势。以养老保险为例，报告期内各期期末，剔除退休返聘及当月新入职员工，未缴纳人数占当期期末员工总数的比例分别为 56.67%、42.04%、2.88%和 1.31%，呈现较大幅度的下降，未缴纳金额对公司业绩的影响程度逐渐降低。同时，报告期内发行人为外来务工人员免费提供了员工宿舍，保障员工的住房需求，并自 2019 年起逐步增加住房公积金的缴纳人数。

5、控股股东、实际控制人的承诺

公司的控股股东宏昌控股、实际控制人陆宝宏、周慧明、陆灿承诺：若发行人（包括其下属企业，下同）因上市前的社会保险或住房公积金缴纳事项而被任何行政主管机关给予处罚或要求补缴相关费用，或被相关员工主张承担补缴等任何赔偿或补偿责任的，则就发行人遭受的补缴款、罚款、滞纳金、赔偿款、补偿款等所有经济损失，均将由本单位/本人以自有资产承担和支付，以确保发行人不会因此遭受任何经济损失；在发行人必须先行支付该等款项的情况下，本单位/本人将在发行人支付后的五日内以现金形式偿付发行人。

鉴于发行人的控股股东及实际控制人已出具上述承诺，发行人报告期内应缴未缴社会保险和住房公积金的情形，不会对发行人造成重大不利影响。

6、发行人及其控股子公司报告期内未足额缴纳社会保险和住房公积金，不构成重大违法行为，分析如下：

（1）相关法律法规

①《中华人民共和国社会保险法》

第八十六条：用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。

②《住房公积金管理条例》

第三十七条：违反本条例的规定，单位不办理住房公积金缴存登记或者不为本单位职工办理住房公积金账户设立手续的，由住房公积金管理中心责令限期办理；逾期不办理的，处1万元以上5万元以下的罚款。

第三十八条：违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。

报告期内，发行人及其控股子公司不存在被社会保险及住房公积金管理部门责令限期缴纳后逾期仍不缴纳的情形。

（2）发行人及其控股子公司未受到行政处罚

金华市人力资源和社会保障局、金华经济技术开发区管理委员会组织人力社保局、金华市住房公积金管理中心、兰溪市人力资源和社会保障局、兰溪市医疗保障局、金华市住房公积金管理中心兰溪分中心已出具证明，报告期内，发行人及其控股子公司不存在社会保险及住房公积金相关的行政处罚。

（3）发行人及其控股子公司逐步整改规范，不断提高社会保险及住房公积金的覆盖人数

报告期内，发行人持续加强对新入职及在职员工的宣传及引导，不断提高

社会保险的覆盖比例，发行人未缴纳社会保险员工人数呈现逐年较大幅度下降的趋势。同时，报告期内发行人为外来务工人员免费提供了员工宿舍，保障员工的住房需求，并自 2019 年起逐步增加住房公积金的缴纳人数。

（4）发行人控股股东、实际控制人已出具承诺，根据控股股东、实际控制人出具承诺的，发行人及其控股子公司如被相关部门要求补缴社会保险或住房公积金，则相关补缴款、滞纳金均由发行人控股股东、实际控制人承担，发行人不存在因逾期缴纳而被相关部门处以罚款处罚的法律风险。

综上所述，发行人及其控股子公司报告期内未足额缴纳社会保险和住房公积金，不构成重大违法行为，未受到行政处罚，不会对发行人造成重大不利影响。

……

（七）社会保险、住房公积金主管部门的合法证明

根据金华市人力资源和社会保障局、金华经济技术开发区管理委员会组织人力社保局、金华市住房公积金管理中心、兰溪市人力资源和社会保障局、兰溪市医疗保障局、金华市住房公积金管理中心兰溪分中心出具的证明，报告期内，发行人及其控股子公司不存在因违反劳动用工及劳动保障方面的法律法规而被行政处罚的情形。”

二、报告期内发行人借用其他企业员工情况，是否属于人员混同，是否存在为发行人代垫成本、费用或利益输送的情形。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、发行人员工及其社会保障情况”之“（六）其他用工方式”之“2、借用其他企业员工”中修改、补充披露如下：

“报告期内，发行人在生产旺季临时借用浙江伊利乳业有限公司的员工，2017 年至 2019 年每年 12 月，发行人借用员工人数分别为 49 人、**35 人**、21 人，占发行人用工总人数的比例较低。**该部分人员为浙江伊利乳业有限公司的正式员工，浙江伊利乳业有限公司主要从事冷饮产品的生产，其生产周期与公司的生**

产忙季错开，为解决公司生产忙季员工人员不足，也便于浙江伊利乳业有限公司利用其季节性富余员工，发行人 2017 年、2018 年及 2019 年各年度 8 月至 12 月与浙江伊利乳业有限公司签订《员工借用协议》，明确借用员工的劳动关系仍属于浙江伊利乳业有限公司，并约定了借用员工的劳动报酬计算标准，发行人已按约定支付了借用员工的劳动报酬相关费用，因此不属于员工混同。同时，发行人按同工同酬的标准计算借用员工的劳动报酬，并支付给浙江伊利乳业有限公司；借用员工的社会保险及住房公积金由浙江伊利乳业有限公司负责缴纳。发行人已按约定向浙江伊利乳业有限公司支付借用员工的劳动报酬等相关费用，浙江伊利乳业有限公司不存在为发行人代垫成本、费用或利益输送的情形。

浙江伊利乳业有限公司已确认，发行人已按协议约定支付费用，不存在违约行为，双方不存在相关的纠纷或潜在纠纷，未接到借用员工对宏昌科技的投诉。”

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

保荐人履行了下列核查程序：

1、取得并查阅发行人及子公司报告期内的员工花名册、发行人及子公司报告期内社会保险和住房公积金的缴费凭证及缴费明细，并将员工花名册与缴费明细核对；

2、复核验算了发行人对未缴社会保险及住房公积金的测算表；

3、取得了金华市人力资源和社会保障局、金华经济技术开发区管理委员会组织人力社保局、金华市住房公积金管理中心、兰溪市人力资源和社会保障局、兰溪市医疗保障局、金华市住房公积金管理中心兰溪分中心出具的证明；

4、取得了发行人控股股东宏昌控股、实际控制人陆宝宏、周慧明、陆灿出具的关于社会保险及住房公积金事项的承诺函及关于劳动用工的承诺函；

5、取得并查阅了浙江伊利乳业有限公司出具的确认函、发行人与浙江伊利乳业有限公司签订的《员工借用协议》、发行人对借用员工的工资计算表及支付给浙江伊利乳业有限公司付款凭证。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人及其控股子公司报告期内未足额缴纳社会保险和住房公积金，不构成重大违法行为，未受到行政处罚，不会对发行人造成重大不利影响；

2、发行人借用员工不属于人员混同，不存在出借单位为发行人代垫成本、费用或利益输送的情形。

问题 9. 主要客户和供应商

招股说明书披露，报告期内发行人的主要客户和供应商存在新增情形。发行人未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》的要求披露新增客户和供应商的基本情况。报告期内发行人向第一大客户海尔集团的销售金额占比分别为 41.13%、42.23%和 45.18%。

请发行人披露：

（1）报告期内主要客户变动的原因及合理性，新增客户的情况，包括成立时间、注册资本、实际控制人、股权结构、主营业务情况、经营规模、报告期内与发行人的合作历史等；

（2）报告期内新增供应商的情况，包括成立时间、注册资本、实际控制人、股权结构、主营业务情况、经营规模、发行人采购金额及占其销售金额比例、发行人向其采购价格的定价公允性；

（3）发行人向海尔集团销售规模持续扩大的原因，发行人是否存在对海尔集团的依赖，是否存在被海尔集团其他供应商替代的风险，发行人的应对措施及开拓市场、获取客户的计划；

（4）海尔集团的招标方式，主要参与者情况，是否属于内部邀请招标，报告期内发行人在海尔集团的中标率，发行人与招投标竞争对手相比的竞争优、劣势，发行人是否为海尔集团的唯一供应商；

（5）是否存在向发行人同时采购流体电磁阀和模块化组件的客户，如是，请详细披露采购的原因、背景及商业合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、报告期内主要客户变动的原因及合理性，新增客户的情况，包括成立时间、注册资本、实际控制人、股权结构、主营业务情况、经营规模、报告期内与发行人的合作历史等

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（二）公司报告期内向前五名客户销售情况”之“1、前五大客户情况”中修改、补充披露如下：

“……

2019 年，公司前五大客户中新增宁波吉德，其为公司 2018 年前十大客户。2019 年，宁波吉德新增为前五大客户主要系因其于 2018 年起为小米洗衣机代工，业务规模迅速增长，2019 年向公司采购金额进一步增加所致。2019 年，原前五大客户之一松下集团变化为第六大客户。报告期内，公司前五大客户较为稳定，期间略有变动具备合理性。宁波吉德的基本情况如下：

客户名称	宁波吉德电器有限公司
成立时间	1996 年 5 月 14 日
注册资本	3,333.3334 万元
法定代表人	黎辉
实际控制人	李云霞[注 1]
股权结构	1、宁波吉德控股有限公司（67.4551%）； 2、宁波吉有企业管理中心（有限合伙）（6.7449%）； 3、天津金米投资合伙企业（有限合伙）（6.0000%）； 4、Shunwei Ventures III (Hong Kong) Limited（6.0000%）； 5、黎辉（4.7000%）； 6、李云霞（4.7000%）； 7、杭州热店场投资有限公司（2.0000%）； 8、宁波梅山保税港区精致明天投资合伙企业（有限合伙）（1.6000%）； 9、北京峰谷投资中心（有限合伙）（0.8000%）
主营业务	家用电冰箱、洗衣机等大家电产品研发、制造、销售
经营规模	10 亿以上
报告期内与公司的合作历史	与公司自 2002 年起开展业务；报告期内，公司向其销售金额分别为 559.27 万元、712.68 万元、1,643.79 万元和 354.66 万元

注 1：通过企查查网站查询显示，李云霞直接持有宁波吉德 4.7000%的股权，并通过持有宁波吉德控股有限公司 73.1265%的股权间接控制宁波吉德 67.4551%的股权。”

二、报告期内新增供应商的情况，包括成立时间、注册资本、实际控制人、

股权结构、主营业务情况、经营规模、发行人采购金额及占其销售金额比例、发行人向其采购价格的定价公允性；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（二）公司向前五名供应商采购的情况”之“1、公司向前五名供应商采购情况”中修改、补充披露如下：

“报告期内，发行人新增前五大供应商为：珠海蓉胜超微线材有限公司、乐清市苏邦电子有限公司、绵阳朗迪新材料有限公司（以下简称“绵阳朗迪”）、四川朗迪新材料有限公司（以下简称“四川朗迪”）。

（1）新增前五大供应商基本情况

公司名称	成立时间	注册资本	实际控制人	股权结构	主营业务情况	经营规模
珠海蓉胜超微线材有限公司	2015-12-18	20,595万元	谢松锋、谢海滔	贤丰控股（002141.SZ）87.3999%、珠海市朋望企业管理合伙企业（有限合伙）7.1401%、珠海市盈望企业管理合伙企业(有限合伙）5.4601%	生产和供应漆包线等金属材料	9.2亿
乐清市苏邦电子有限公司	2012-09-10	100万元	陈利存	陈利存70%、葛月秋30%	电子元件及组件、接插件、接线端子、塑料件、五金冲件制造、加工、销售	2,500万
绵阳朗迪	2013-07-25	3,500万元	高炎康、高文铭、干玲娟	浙江朗迪集团股份有限公司（603726.SH）100%	改性塑料、化工产品（不含危化品）、日用机械、金属制品新材料、新产品的研发、加工、制造、转让、服务	1.2亿
四川朗迪	2018-09-14	3,500万元	高炎康、高文铭、干玲娟	浙江朗迪集团股份有限公司（603726.SH）100%	改性塑料、化工产品（不含危化品）、日用机械、金属制品新材料、新产品的研发、加工、制造、转让、服务	

注：四川朗迪为绵阳朗迪整体搬迁，2020年2月开始投产。

（2）向新增前五大供应商采购金额占其销售金额的比例

报告期内，公司向新增前五大供应商采购金额占其销售金额的比例如下：

公司名称	2020年1-6月			2019年		
	采购金额（万元）	销售收入（万元）	占比（%）	采购金额（万元）	销售收入（万元）	占比（%）
珠海蓉胜超微线材有限公司	834.38	39,601.00	2.11	2,816.58	92,286.00	3.05
乐清市苏邦电子有限公司	537.56	988.00	54.41	1,646.06	2,589.00	63.58
朗迪集团	796.89	6,000.00	13.28	1,634.20	12,300.00	13.29
公司名称	2018年			2017年		
	采购金额（万元）	销售收入（万元）	占比（%）	采购金额（万元）	销售收入（万元）	占比（%）
珠海蓉胜超微线材有限公司	1,971.06	92,530.00	2.13	421.44	90,540.00	0.47
乐清市苏邦电子有限公司	931.93	1,550.00	60.12	449.37	981.00	45.81
朗迪集团	933.16	12,000.00	7.78	139.79	11,900.00	1.17

从上表可见，发行人对乐清市苏邦电子有限公司采购金额占其销售金额比例较高。乐清市苏邦电子有限公司成立于2012年9月，自2013年10月开始与公司进行业务合作，其主要销售插片、卡簧等零件。插片生产总体难度较小，业务较为简单，乐清市苏邦电子有限公司自身规模较小，因此公司采购金额占其销售比例较高。公司自2018年起对其采购金额和占比相对于2017年增长较大，主要原因系公司与乐清市佳喆电子有限公司停止合作，公司重新分布向各插片供应商的采购比例。

（3）向新增前五大供应商采购的定价公允性

①珠海蓉胜超微线材有限公司

报告期内，公司向珠海蓉胜超微线材有限公司（以下简称“珠海蓉胜”）采购单价与其他供应商对比情况如下：

单位：元/KG

品名	期间	珠海蓉胜超微线材有限公司	其他供应商
0.06mm漆包线	2020年1-6月	57.83	59.73
	2019年	60.26	62.81
	2018年	61.98	64.55
	2017年	58.14	61.03

珠海蓉胜系上市公司贤丰控股股份有限公司的控股子公司，是中国微细漆包线和超细漆包线领域的优秀制造商。报告期内，公司向珠海蓉胜超微线材有限公司采购0.06mm漆包线，采购价格由铜价和一定加工费构成，与其他供应商采购价格较为接近，定价公允。

②乐清市苏邦电子有限公司

报告期内，公司向乐清市苏邦电子有限公司主要采购插片，向其采购产品主要型号及单价与其他供应商对比情况如下：

单位：元/片

品名	期间	乐清市苏邦电子有限公司	其他供应商
插片F00122	2020年1-6月	0.08	-
	2019年	0.09	-
	2018年	0.09	0.09
	2017年	0.08	0.08
插片F00123	2020年1-6月	0.08	0.09
	2019年	0.08	0.08
	2018年	0.09	0.09
	2017年	0.08	0.08

公司采购的插片为定制件，由供应商根据公司提供的图纸和技术要求采购原料并加工而成，从主要型号产品的价格对比情况来看，公司向乐清市苏邦电子有限公司价格与向其他供应商采购价格未见明显差异，定价公允。

③绵阳朗迪、四川朗迪

报告期内，公司向绵阳朗迪及四川朗迪采购单价与其他供应商对比情况如下：

单位:元/kg

品名	期间	绵阳朗迪、四川朗迪	其他供应商
P-PP-增强塑料粒子	2020年1-6月	6.78	7.17
	2019年	7.36	7.63
	2018年	7.65	8.19
	2017年	7.68	7.97

绵阳朗迪及四川朗迪均系上市公司浙江朗迪集团股份有限公司下属子公司，主要向公司销售 P-PP-增强塑料粒子。因其产品质量稳定、性价比高，公司确定其为公司主要的 PP 原料供应商。公司与绵阳朗迪自 2017 年 10 月开始合作，合作初期采购单价较高，随着双方合作深入、交易规模扩大，平均单价有所下降。报告期内，公司向绵阳朗迪、四川朗迪采购单价与其他供应商接近，定价公允。”

三、发行人向海尔集团销售规模持续扩大的原因，发行人是否存在对海尔集团的依赖，是否存在被海尔集团其他供应商替代的风险，发行人的应对措施及开拓市场、获取客户的计划

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（二）公司报告期内向前五名客户销售情况”之“1、前五大客户情况”中修改、补充披露如下：

“……

报告期内，公司向海尔集团销售金额分别为 13,065.98 万元、16,474.01 万元、23,008.29 万元和 10,301.71 万元，销售规模持续扩大，公司对海尔集团的销售产品构成情况如下表所示：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额（万元）	金额（万元）	变动金额（万元）	金额（万元）	变动金额（万元）	金额（万元）
流体电磁阀	2,752.29	5,649.84	1,207.67	4,442.17	872.70	3,569.47
模块化组件	7,458.43	16,990.32	5,882.65	11,107.67	2,059.40	9,048.27
其他	90.99	368.13	-556.04	924.17	475.93	448.24
合 计	10,301.71	23,008.29	6,534.28	16,474.01	3,408.03	13,065.98

报告期内，公司对海尔集团销售金额增长的主要原因为：

（1）报告期内，海尔集团洗衣机产品销售规模和市场份额增长，使得对流体电磁阀、模块化组件等洗衣机配件产品需求增加。海尔集团是国内洗衣机行

业的龙头企业，报告期内，海尔集团洗衣机销售收入分别实现3,089,540.91万元、3,626,849.00万元、4,471,430.00万元、1,970,630.41万元，销售规模呈现上涨趋势。报告期内，海尔集团在国内洗衣机线上市场零售额份额分别达到27.90%、34.40%、36.30%、39.30%，线下市场零售额份额分别达到29.87%、33.57、36.30%、39.20%，市场份额逐年提升。公司是海尔集团洗衣机进水阀、模块化组件的主要供应商，受益于海尔集团洗衣机销售规模、市场份额的增长，公司向其销售金额持续扩大。

（2）报告期内，公司凭借稳定的产品质量、较强的产品开发能力和及时交付能力在海尔集团流体电磁阀、模块化组件采购体系中的份额持续增长。相比于其他同行业供应商，公司响应海尔集团新产品开发需求相对更为及时，能适应客户当下对高端化、智能化新产品的开发要求，从而海尔集团逐步将新产品开发交由公司，公司在海尔集团采购体系中的份额占比随着新产品的量产而不断增加；同时，报告期内，随着公司新厂区的投入使用，产能规模和生产设备技术水平得到了较大的提升，海尔集团出于产品质量和产能稳定的考虑，将部分成熟产品的份额转由公司生产。报告期内，公司洗衣机流体电磁阀和模块化组件占海尔集团的同类采购比例约为54.99%、61.02%、76.79%、82.86%，占比逐年提升。

（3）模块化供货延伸公司的产业链，提高单个产品的售价。海尔集团为提高洗衣机整机组装效率，从采购控制进水的功能模块所需的各类配件进行自行组装，向直接采购功能模块转变，而流体电磁阀是该功能模块的各配件中的核心部件，因此海尔集团交由公司集成设计和生产该功能模块。公司根据海尔集团需求，将流体电磁阀与贮水槽、导管、分配器盒等其他水路配件进行集成设计和生产，最终向海尔集团交付用于控制进水或者出水的功能模块。与销售单个流体电磁阀相比，公司模块化供货在一定程度上延伸了产业链，增加了其他塑料件的生产销售和模块集成设计与生产环节的利润点，提升了单个产品的售价。同时，随着公司模块化组件产品的生产能力和开发能力逐步得到海尔集团的认可，海尔集团将部分模块化组件的新产品开发交由公司完成，使得公司对海尔集团模块化产品的销售数量不断增长，推动公司对海尔集团的销售收入的增长。”

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（五）公司与海尔集团、美的集团合作情况”中修改、补充披露如下：

“（五）公司与海尔集团、美的集团合作情况

1、公司与海尔集团、美的集团的合作背景、合作开始时间、合作历程、合作模式

公司是国内较早从事流体电磁阀研发生产的企业之一，在二十余年的发展历程中，公司伴随着国内洗衣机等家电行业的发展而不断产品创新和技术积累，逐步发展成为一家生产规模领先、产品种类丰富、研发实力雄厚的磁感控制产品专业制造企业。

其中，海尔集团和美的集团是公司发展过程中逐步开拓和巩固的两家主要客户。公司与海尔集团、美的集团合作时间均在 15 年以上，建立了稳定且长久的合作关系。在与海尔集团的合作过程中，公司配套海尔集团产品迭代和采购方式的转变，从单一的流体电磁阀供应商发展为兼具流体电磁阀和模块化组件设计、生产能力的核心供应商，并向海尔集团展现了高效的开发体系，逐渐成为海尔集团新品开发的合作供应商，增强了客户黏性。在与美的集团合作过程中，公司凭借优质的产品开发能力、稳定的产品质量和及时的响应服务，不断提升在美的集团洗衣机流体电磁阀中的采购份额，并以洗衣机进水阀采购体系中的优势为基础，向美的集团的净水厨卫领域等其他业务延伸发展，拓展与美的集团的净水器阀、洗碗机阀的销售。

公司与海尔集团、美的集团的合作背景、合作开始时间、合作历程、合作模式情况如下：

项目	海尔集团	美的集团
合作背景	海尔集团通过自主创牌、兼并收购等方式不断扩大规模，并为其洗衣机产品引入国内供应商。公司原为爱德洗衣机供应商，该公司后被海尔集团并购，公司遂进入海尔集团供应商体系。	美的集团通过收购荣事达股权，加快洗衣机产业发展，并引入新的供应商，公司在经多次送样、验证后与其取得业务合作。
合作开始时间	始于 1997 年	始于 2005 年
合作历程	1997 年，公司进入海尔集团供应商体系，为其	2005 年，公司进入美的集团供应商体系，为

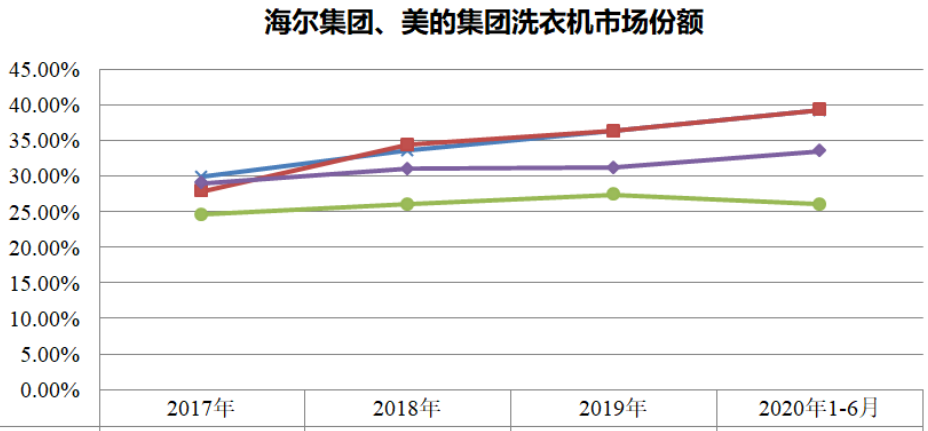
	供应波轮洗衣机用安全开关，同年，公司开始向海尔集团提交洗衣机进水阀样品，并于次年陆续开展该方面业务合作。在良好的合作过程中，公司配合海尔集团洗衣机更新迭代，持续推出多种规格型号的双控阀、三控阀等产品，并凭借稳定的产品质量、及时的交付能力获得客户认可。2013 年，公司作为流体电磁阀核心供应商开始为海尔集团供应滚筒洗衣机用模块化组件，并通过高效的研发模式和具有竞争力的价格逐步成为新品开发的首选供应商，进一步加深双方的合作。近两年，为配套海尔集团洗衣机智能化发展，公司持续投入对自动投放模块的研发，并于 2020 年起实现规模化供货。	集团旗下荣事达洗衣机提供进水阀产品。2008 年，美的集团收购小天鹅，公司作为小天鹅原有供应商得以持续保持与其业务合作，并逐步提升在进水阀采购中的份额。基于公司与美的集团在洗衣机进水阀方面的良好合作，2015 年，公司与集团下属净水设备公司逐步开展业务，为其提供净水器阀。目前，公司与美的集团业务合作已覆盖洗衣机阀、净水器阀、水位传感器、洗碗机阀等多种产品。
合作模式	公司每年通过参与海尔集团招投标等方式获取业务，向海尔集团提供流体电磁阀、模块化组件、水位传感器等产品	公司每年通过与美的集团议价等模式获取业务，向美的集团提供流体电磁阀、水位传感器等产品
采购份额	报告期内，公司洗衣机流体电磁阀和模块化组件占海尔集团的同类采购比例约为 54.99%、61.02%、76.79%、82.86%。	报告期内，公司洗衣机流体电磁阀占美的集团的同类采购占比约为 47.34%、50.47%、62.98%、65.17%。

2、公司对海尔集团、美的集团的销售占比较高的原因

报告期内，公司对海尔集团的销售收入占当期营业收入的比例分别为 41.33%、42.78%、45.46%和 50.04%；对美的集团的销售收入占当期营业收入的比例分别为 22.78%、21.62%、23.25%和 20.38%。公司对海尔集团、美的集团的销售收入占比较高，存在一定依赖，主要原因为：

①下游家电行业的竞争格局导致公司对主要客户的销售占比较高

报告期内，公司对海尔集团和美的集团的销售收入主要来自于洗衣机零部件的销售。我国洗衣机行业经过三十余年的发展，已经逐步进入行业整合的阶段，海尔集团、美的集团等洗衣机行业龙头企业凭借先进的产品技术、完善的销售渠道、雄厚的资本实力，通过产品创新和收购整合并举的方式，不断提升洗衣机市场份额,例如海尔集团 2019 年初完成收购意大利 Candy 公司 100%股权，间接控制国内金羚电器有限公司等家电企业，美的集团则在收购整合小天鹅业务的基础上，进一步收购了日本东芝株式会社白色家电业务。报告期内，海尔集团和美的集团的洗衣机销售收入和市场份额逐年提升，报告期内，海尔集团和美的集团的洗衣机市场份额情况如下：



	2017年	2018年	2019年	2020年1-6月
海尔集团线下份额	29.87%	33.57%	36.30%	39.20%
海尔集团线上份额	27.90%	34.40%	36.30%	39.30%
美的集团线下份额	24.60%	26.00%	27.40%	26%
美的集团线上份额	29%	31%	31.20%	33.50%

从上图可以看出，报告期内，海尔集团线下市场份额分别为 29.87%、33.57%、36.30%、39.20%，线上市场份额分别为 27.90%、34.40%、36.30%、39.30%，美的集团线下市场份额分别为 24.60%、26.00%、27.40%、26.00%，线上市场份额分别为 29.00%、31.00%、31.20%、33.50%，目前，海尔集团和美的集团合计占据洗衣机国内市场份额已达到 65%左右，集中度较高。

因此，下游洗衣机市场集中度较高的市场竞争格局，导致了公司对海尔集团、美的集团的销售占比较高。

②洗衣机零部件企业客户集中度高具有行业普遍性，公司客户集中度高符合行业惯例

公司可比上市公司中，聚隆科技、汉宇集团、奇精机械的主要产品均为洗衣机零部件，客户群体与面向的下游市场与公司具有相似性。公司与上述公司第一大客户、前五大客户销售占比对比情况如下：

项目	名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	备注
第一大客户销售占比	聚隆科技	-	82.12%	65.13%	72.44%	第一大客户为海尔集团
	汉宇集团		28.07%	28.21%	33.28%	第一大客户为惠而浦
	奇精机械	-	-	-	-	-
	本公司	50.04%	45.46%	42.78%	41.33%	第一大客户为海尔集团

前五大客户销售占比	聚隆科技	-	97.62%	96.78%	98.96%	-
	汉宇集团	-	59.5%	63.06%	64.87%	-
	奇精机械	-	51.89%	57.32%	56.16%	-
	本公司	76.56%	76.98%	73.06%	72.92%	-

注：上表数据来源于上市公司年报，其中奇精机械未在年报中披露第一大客户的销售占比；

从上表可以看出，聚隆科技、汉宇集团、奇精机械的公司客户集中度整体上相对较高，公司的前五大客户销售占比高于汉宇集团、奇精机械，低于聚隆科技，介于可比公司之间。其中，聚隆科技第一大客户同为海尔集团，2019 年销售占比达到 82.12%。

因此，洗衣机零部件企业客户集中度高具有行业普遍性，公司客户集中度高符合行业惯例。

3、公司与海尔集团、美的集团交易的稳定性与可持续性

①公司与海尔集团、美的集团形成长期稳定的合作关系

公司分别自 1997 年和 2005 年开始与海尔集团、美的集团开展业务，并伴随着海尔集团、美的集团洗衣机产品的更新换代而持续进行新产品开发、成熟产品优化升级。在长期合作过程中，公司的优质的产品开发能力、稳定的产品质量和及时的响应服务得到了海尔集团和美的集团的认可，例如海尔集团将带自动投放功能洗衣机新产品的部分模块化组件产品交由公司开发生产，公司多次获得海尔集团授予的“最佳产能保障奖”、“质量先锋合作商”、“最佳合作伙伴奖”等荣誉，多次获得美的集团授予的“优秀供应商”、“战略合作供应商”等荣誉。因此，经过多年的合作发展，公司已与海尔集团、美的集团在流体电磁阀的生产与开发上基本形成互为依托、互惠互利、共同发展、紧密相连的合作关系。

②公司已发展成为海尔集团、美的集团的流体电磁阀的主要供应商

报告期内，公司洗衣机进水阀和模块化组件在海尔集团、美的集团同类产品采购中的份额如下：

客户	年度	客户洗衣机生产数量[注 2]	公司洗衣机进水阀和模块	公司占客户

名称				化组件销售数量[注 2]		同类产品的采购比例
		生产数量(万台)	变动比例	销售数量(万只、万套)	变动比例	
海尔集团	2020 年 1-6 月	754.00	-	624.73	-	82.86%
	2019 年	1,812.00	2.26%	1,391.46	28.69%	76.79%
	2018 年	1,772.00	5.32%	1,081.25	16.87%	61.02%
	2017 年	1,682.56	-	925.20	-	54.99%
美的集团	2020 年 1-6 月	695.00	-	452.91	-	65.17%
	2019 年	1,808.40	1.70%	1,138.96	26.92%	62.98%
	2018 年	1,778.15	5.71%	897.37	12.69%	50.47%
	2017 年	1,682.10	-	796.31	-	47.34%

注：海尔集团和美的集团洗衣机生产数量来源于产业在线，为国内生产数量；公司对海尔集团和美的集团销售数量仅包括公司内销数量。

由上表可见，报告期内，公司洗衣机进水阀和模块化组件在海尔集团同类产品采购中的占比分别为 54.99%、61.02%、76.79%和 82.86%；在美的集团同类产品采购中的占比分别为 47.34%、50.47%、62.98%和 65.17%。

报告期内，海尔集团、美的集团洗衣机生产数量的增长率，低于公司向海尔集团、美的集团销售的洗衣机流体电磁阀和模块化组件数量的增长率，主要原因为：随着公司产能水平的扩张和研发实力的积累，公司的供货保障能力、新产品开发响应速度、产品性价比等进一步得到了海尔集团和美的集团的认可，与海尔集团、美的集团合作不断加深，海尔集团和美的集团向公司的主要产品采购中份额呈现逐年增长趋势。公司已发展成为海尔集团、美的集团的流体电磁阀的主要供应商，海尔集团、美的集团的业务规模与向公司的采购量和采购占比相匹配。

③客户的供应商准入机制和行业进入壁垒有助于公司维持与海尔集团、美的集团的合作关系

首先，从供应商准入机制来看，对于海尔集团和美的集团而言，由于流体电磁阀等配件的品质影响洗衣机整机产品的整体质量，其对供应商实行较为严格的准入制度，包括资质审核、送样检测、验厂、小批量试制等一系列流程，

需要对供应商的技术开发能力、规模量产水平、质量控制及快速反应能力等进行全面的考核和评估，一旦选定为合格供应商，为了保持整机产品的稳定性以及受供应商考察、更换成本等因素影响，海尔集团和美的集团通常倾向于与合格供应商长期合作，若后期无重大缺陷或质量问题，一般不会轻易更换供应商。

其次，从市场竞争壁垒来看，公司主要产品流体电磁阀、模块化组件及水位传感器系洗衣机等家电产品的重要配件，影响着洗衣机整机的洗涤功能，具有质量、性能要求高等特点。同时，伴随着洗衣机产品更新换代、智能化水平提升，流体电磁阀等配件供应商需配合整机厂持续进行新产品开发、成熟产品优化升级。因此，流体电磁阀等配件供应商往往需要经过较长时间的技术积累、市场储备以及管理体系的完善，才能确保自身的技术开发能力、产品品质、服务水平持续符合大型整机厂的要求，对潜在竞争者构成壁垒。

因此，客户的供应商准入机制和行业进入壁垒有助于公司维持与海尔集团、美的集团的合作关系。

④海尔集团、美的集团是洗衣机行业龙头企业，经营状况良好，不存在重大不确定性

根据上市公司 2019 年年报，海尔集团 2019 年实现营业收入 20,076,198.33 万元、净利润 1,233,439.25 万元，分别较上年增长 9.05%和 24.59%，其中，来源于洗衣机产品的收入为 4,471,430.00 万元，较上年增长 23.29%；美的集团 2019 年实现营业收入 27,821,601.70 万元、净利润 2,527,714.40 万元，分别较上年增长 7.14%和 16.75%，其中来源于消费电器的收入为 10,948,679.10 万元，较上年增长 6.31%。

2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，海尔集团洗衣机销售收入同比上年下降 3.21%，美的集团的消费电器收入同比上年下降 9.11%，但海尔集团的洗衣机线上和线下份额均分别从 36.30%和 36.30%增长至 39.30%和 39.20%，较 2019 年有所提升，美的集团的洗衣机线上市场份额略有下降，但线上市场份额由 31.20%增长至 33.50%。

因此，海尔集团、美的集团系下游家电行业龙头企业，经营情况和财务状

况良好，不会由于海尔集团、美的集团经营的重大不确定性而导致公司自身经营风险。

综上所述，公司与海尔集团、美的集团的交易具有稳定性和持续性，不存在重大不确定风险，对海尔集团和美的集团销售占比较高不构成重大不利影响。

4、公司采取的风险防范措施及其有效性

尽管公司客户集中度较高系受下游洗衣机等家电行业分布集中影响，符合行业特性，但为防范客户集中度较高可能带来的风险，公司积极采取应对措施。

（1）以质量稳定、供货及时、研发高效等为基础增强与主要客户的粘性

产品质量是公司维系客户关系的根本基础。目前，公司已建立符合ISO9001:2015标准的质量管理体系，产品通过CQC、ENEC、TÜV、UL等多项认证，产品质量管控较为有效。后续，公司将持续对原材料采购、生产过程和产成品等各环节进行控制，进一步完善质量管理体系，充分保障产品品质，增强与海尔集团等主要客户的粘度。同时，在洗衣机等整机产品更新迭代、功能拓展、智能化水平提升过程中，供应商亦需在较短时间内完成新产品的开发和成熟产品的优化，以有效满足整机厂需求。公司已形成较为完善的设计和开发控制程序，实验室通过UL目击实验室（WTDP）认证，并通过子公司金华弘驰自制模具，合理安排、协调开发各阶段工作，有效缩短新产品开发周期。后续，公司将持续加大研发投入,并通过引入优秀技术人才、与外部高校合作研发等方式，掌握行业内研发新动态，进一步提高开发效率。另外，为应对整机厂在主要节日、购物节等销售旺季前的充分备货，供应商需具备规模化的生产能力和及时的供应能力。目前，公司流体电磁阀的生产规模超过4,500万只/年，并通过对产线合理安排，确保了日常和旺季期间产品的及时供应。规模化生产亦使得规模效益凸显，利于公司有效管控成本。后续，公司将通过募投项目的实施，进一步扩大流体电磁阀、模块化组件等产品的生产规模，以充分满足客户持续增长的需求。

（2）借助现有客户影响力，拓展洗衣机领域的其他客户

首先，在洗衣机进水阀方面，公司已与下游知名家电厂商海尔集团、美的集团等客户建立较为稳定的长期合作关系。公司将持续保持在洗衣机进水阀取得的领先优势，并拓展该领域的新客户。目前，公司积极推进与西门子在洗衣机进水阀、洗碗机阀领域的合作，现已完成模具开制，并进入样品验证阶段。待样品验证合格，公司将逐步尝试为西门子小批量、中批量供货，并最终实现规模化供货。公司对西门子等国际化客户的开拓，一方面有利于降低公司对海尔集团、美的集团的业务依赖以及被其他供应商替代的风险，另一方面也有利于公司借助其平台，进一步打开国际市场。

其次，模块化采购已逐渐成为下游大型整机厂的采购方式，向供应商采购模块化产品代替单一配件将有效提高整机生产效率、配件适配度以及降低成本。报告期内，公司模块化组件主要应用于洗衣机整机，对应客户主要为海尔集团。目前，基于公司与美的集团、松下集团在洗衣机进水阀领域的长期合作基础，公司已与上述客户就模块化组件业务合作事项展开谈判，其中与松下集团模块化组件合作已进入送样阶段。

（3）以洗衣机领域的竞争优势为基础，并积极拓展新的产品线、开发新客户

报告期内，公司积极拓展智能坐便器流体电磁阀等其他领域产品市场，为公司开拓新的利润增长点，智能坐便器电磁阀的销售收入逐年增长。我国智能坐便器的渗透率相较于日本等国尚有较大提升空间，公司将积极开拓智能坐便器市场，扩大智能坐便器阀的销售规模和收入占比。一方面，公司持续加深与箭牌、科牧等现有智能坐便器客户的合作，提高在其采购体系中的份额。另一方面，公司将进一步挖掘智能坐便器市场的新客户，例如开拓浙江怡和卫浴有限公司（麦格米特（002851.SZ）的控股子公司）、瑞尔特（002790.SZ）等智能坐便器行业具有市场影响力的客户销售。未来，募投项目的实施亦将扩大公司智能坐便器阀的生产规模，提高生产效率，助力公司在该领域的业务开拓。

此外，公司将通过开拓其他厨卫电器阀、开关门锁等业务，丰富公司产品线，增强抵抗风险的能力，力争创造业绩新的增长点。在洗碗机等其他厨卫电器阀方面，公司已成为方太厨具、老板电器的供应商。目前，公司与西门子就

洗碗机阀的业务合作已取得一定进展，后续公司若能成功实现为西门子大批量供货，将对公司洗碗机等其他厨卫电器阀的业务发展起到较大推动作用。

综上，公司业务对海尔集团、美的集团存在一定依赖系受下游家电行业特点影响，与行业经营特点一致，符合行业惯例；海尔集团、美的集团经营情况良好，业绩稳步增长，不存在重大不确定性风险；公司与海尔集团、美的集团不存在关联关系；公司向海尔集团、美的集团销售规模逐步扩大，与其业务合作稳定且可持续，被替代的风险较低。因此，公司对海尔集团、美的集团的业务依赖不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。”

四、海尔集团的招标方式，主要参与者情况，是否属于内部邀请招标，报告期内发行人在海尔集团的中标率，发行人与招投标竞争对手相比的竞争优、劣势，发行人是否为海尔集团的唯一供应商

1、海尔集团的招标方式、主要参与者及中标率

公司主要客户中，采用招投标模式采购的主要为海尔集团。海尔集团通常每年定期通过海尔供应商业务协同管理平台召集合格供应商参与成熟产品竞标，针对新产品和临时需求也会采取在海尔供应商业务协同管理平台发布招投标信息，并经过需求交互、方案交互、方案终投、用户选择、结果公示等五个步骤确定各个供应商获取的配额、产品型号、预测总采购量及初步价格。海尔集团选定单个型号产品的中标供应商通常为 1-2 家，配额分别按 100%、7:3 分配。对于中标采购的同一规格、型号产品，各个供应商按照相同的价格向海尔集团供货。对于成熟产品的招标结果作为次年各供应商供货的指导性计划，一般亦无正式书面确认文件或协议，针对新产品和临时需求按中标结果执行。海尔集团重视供应商所具备的开发能力、交付能力和质量管控能力，招投标过程中主要依据技术、质量、交付和成本等要素对参与竞标的供应商进行评审以及选定最终供应商。日常采购中，海尔集团根据其采购需求通过供应链系统下达订单，公司按订单合理安排生产和交货。

报告期内，与公司共同参与海尔集团流体电磁阀、模块化组件招投标的供应商主要为杭州神林电子有限公司。公司并非为海尔集团流体电磁阀、模块化组件的唯一供应商，但存在对单个型号产品独家供应的情形。

报告期内，公司通过招投标获取海尔集团的份额情况如下：

配额	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	产品型号数量（个）	占比	产品型号数量（个）	占比	产品型号数量（个）	占比	产品型号数量（个）	占比
100%	93	83.78%	78	79.59%	45	65.22%	41	77.36%
70%	15	13.51%	17	17.35%	21	30.43%	10	18.87%
其他	3	2.70%	3	3.06%	3	4.35%	2	3.77%
合计	**111**	**100.00%**	**98**	**100.00%**	**69**	**100.00%**	**53**	**100.00%**

2、公司与招投标竞争对手相比的竞争优、劣势

（1）竞争优势

近年来，公司通过技改搬迁、引入自动化设备等方式不断提升产能规模、提高生产效率，2019 年公司流体电磁阀产量（包括直接出售和自用于模块化组件）超过 4,500 万只，处于行业领先。规模化的生产能力有效保障公司订单的及时交付，进而避免对客户整机生产计划产生影响。公司在合作过程中展现的及时交付能力获得了海尔集团认可，并被多次授予“最佳产能保障奖”。

公司在开发周期方面亦具备一定竞争优势。公司建立了较为高效的设计和开发体系，通过多部门的有效协作、各阶段的合理安排较大程度缩短从设计至通过客户验证的时间跨度。公司的实验室通过 UL 目击实验室（WTDP）认证，可在自身实验室中进行认可项目测试，缩短将新产品样品送往认证机构测试所需时间。同时，子公司金华弘驰具备模具研发、制造能力，有利于公司对新产品模具开制流程进行合理安排，与设计、样品试制等阶段顺利衔接，整体提高新产品开发效率、缩短开发周期。

（2）竞争劣势

主要竞争对手杭州神林电子有限公司系日本神林在国内设立的子公司，其依托于母公司的技术积累及与日系家电厂商多年配套经验，在研发资源方面更具竞争力，包括所掌握的发明专利数量、高端人才的培养和储备等。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（四）主营业务经营模式”之“1、销售方式”中修改、补充披露如下：

“（1）销售方式

公司通过销售部以直销的方式将产品销售至国内外客户。公司产品主要面向洗衣机、净水器、智能坐便器、洗碗机等生产商，主要客户均为下游行业知名企业，包括海尔集团、美的集团、海信集团、松下集团、TCL 集团等。经过严格的供应商认证及多年的业务合作，公司已与主要客户建立了较为稳定的长期合作关系。目前，公司获取业务的方式主要包括招投标模式和议价模式。

公司主要客户中，采用招投标模式采购的主要为海尔集团。**海尔集团通常每年定期通过海尔供应商业务协同管理平台召集合格供应商参与成熟产品竞标，针对新产品和临时需求也会采取在海尔供应商业务协同管理平台发布招投标信息，并经过需求交互、方案交互、方案终投、用户选择、结果公示等五个步骤确定各个供应商获取的配额、产品型号、预测总采购量及初步价格。海尔集团选定单个型号产品的中标供应商通常为 1-2 家，配额分别按 100%、7:3 分配。对于中标采购的同一规格、型号产品，各个供应商按照相同的价格向海尔集团供货。对于成熟产品的招标结果作为次年各供应商供货的指导性计划，一般亦无正式书面确认文件或协议，针对新产品和临时需求按中标结果执行。**海尔集团重视供应商所具备的开发能力、交付能力和质量管控能力，招投标过程中主要依据技术、质量、交付和成本等要素对参与竞标的供应商进行评审以及选定最终供应商。日常采购中，海尔集团根据其采购需求通过供应链系统下达订单，公司按订单合理安排生产和交货。

报告期内，与公司共同参与海尔集团流体电磁阀、模块化组件招投标的供应商主要为杭州神林电子有限公司。公司并非为海尔集团流体电磁阀、模块化组件的唯一供应商，但存在对单个型号产品独家供应的情形。

招投标模式下，报告期内公司获得海尔集团的配额情况如下：

配额	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	产品型号数量（个）	占比	产品型号数量（个）	占比	产品型号数量（个）	占比	产品型号数量（个）	占比

100%	93	83.78%	78	79.59%	45	65.22%	41	77.36%
70%	15	13.51%	17	17.35%	21	30.43%	10	18.87%
其他	3	2.70%	3	3.06%	3	4.35%	2	3.77%
合计	111	100.00%	98	100.00%	69	100.00%	53	100.00%

与招投标竞争对手相比，公司在产能规模、订单及时交付能力及开发周期方面具有一定竞争优势，在所掌握的发明专利数量、高端人才的培养和储备方面相对处于劣势。

……”

五、是否存在向发行人同时采购流体电磁阀和模块化组件的客户，如是，请详细披露采购的原因、背景及商业合理性。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（四）向发行人同时采购流体电磁阀和模块化组件的客户，采购的原因、背景及商业合理性”中修改、补充披露如下：

“流体电磁阀在家电、厨卫电器中为连接水源并控制水流通断或流量的阀门。模块化组件是将流体电磁阀与其他水路配件进行集成设计和生产，形成应用于洗衣机、净水器等家电的进水控制功能模块。

近年来，下游洗衣机等家电产品不断推出高端化和智能化产品，例如洗衣机从单一的清洗功能，逐步向“洗护一体”、“烘干一体”、“自动投放”、“高温灭菌”等高端化、智能化方向发展。相应的，洗衣机等家电产品使用的流体电磁阀从简单的控制洗衣进水的单控阀产品，向兼备控制柔顺剂进水、控制烘干进水、控制洗涤液进水等双控阀、三控阀、四控阀以及多控阀产品发展。随着控制单元的增多，家用电机给水系统的线路更为复杂，设计难度和装配工序增加。

因此自 2013 年起，家用电器整机生产厂商为提高整机组装效率，从向公司采购控制进水的功能模块所需的各类配件进行自行组装，向直接采购功能模块转变，而流体电磁阀是该功能模块的各配件中的核心部件，因此客户交由流体电磁阀生产商集成设计和生产该功能模块。

报告期内，海尔集团、浙江沁园水处理科技有限公司、杭州神林电子有限公司、美的集团存在同时向发行人采购流体电磁阀和模块化组件产品的情况，具体采购金额如下表所示：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	流体电磁阀	模块化组件	流体电磁阀	模块化组件	流体电磁阀	模块化组件	流体电磁阀	模块化组件
海尔集团	2,752.29	7,458.43	5,649.84	16,990.32	4,442.17	11,107.67	3,569.47	9,048.27
浙江沁园水处理科技有限公司	102.67	87.55	411.14	80.68	444.95	-	308.89	-
神林电子	1.03	-	2.7	22.19	14.73	-	0.12	-
美的集团	3,945.62	-	11,217.72	-	7,997.80	4.13	6,759.11	40.73

目前，海尔集团是公司模块化组件产品最主要的客户，针对其滚筒洗衣机给水系统的模块化设计、生产较为成熟，因此采购的模块化组件主要用于生产滚筒洗衣机，波轮洗衣机仍以采购流体电磁阀为主。浙江沁园水处理科技有限公司自 2019 年下半年起开始向供应商采购模块化组件，目前处于自单独采购流体电磁阀向模块化采购转换的过程中。杭州神林电子有限公司与公司同为流体电磁阀生产商，其部分产品与公司产品存在重叠，交期紧张时存在直接向公司采购同型号产品以完成生产任务的情况，该部分交易报告期内金额数量较小。美的集团采购模块化组件主要为产品试样，目前公司正在就模块化供货与美的集团进行积极洽谈。

综上，模块化供货提高家电整机厂商生产效率，逐渐成为家电配件行业发展方向之一，客户向发行人同时采购流体电磁阀和模块化组件系出于自身实际经营需求，具有商业合理性。”

六、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

保荐人履行了下列核查程序：

1、对发行人采购部门负责人进行询问，了解发行人外购原材料的主要构成、分类，采购的主要流程以及主要供应商与发行人交易的基本情况、定价及结算模式等；

2、获取公司报告期各期主要供应商采购明细，分析主要供应商的采购变动情况，对比报告期内公司新增供应商与其他供应商的材料采购单价，分析采购价格的公允性；

3、对主要供应商进行走访，观察供应商的生产经营情况，确认发行人与主要供应商的业务关系、与发行人的交易模式和定价方式、退换货安排约定等，确认与发行人是否存在关联关系；

4、获取报告期内发行人的销售清单，并通过网络查询新增主要客户的基本情况，核查与发行人交易背景的合理性；

5、对报告期内前十大客户进行实地走访，核查主要客户的经营情况，与发行人的合作历史、合作模式、交易金额变化的原因、发行人的竞争优势等；

6、访谈发行人董事长和业务部门相关人员，了解公司开拓市场、获取客户的计划；

7、查看海尔集团供应商系统平台，获取报告期内发行人参与海尔集团招投标的相关文件，了解公司参与招投标情况、中标配额、其他主要参与者及公司的竞争优势和劣势。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内公司主要客户较为稳定，2019 年新增宁波吉德为前五大客户系因其于 2018 年起为小米洗衣机代工而业务规模得以迅速增长所致，主要客户变动具备合理性；

2、报告期内新增前五大供应商为珠海蓉胜超微线材有限公司、乐清市苏邦电子有限公司、绵阳朗迪新材料有限公司和四川朗迪新材料有限公司，发行人向其采购产品的价格定价公允；

3、发行人向海尔集团销售规模持续扩大系因海尔集团洗衣机销售规模和市场份额增长，发行人在海尔集团相关产品采购体系中份额提高以及发行人通过模块化供货延伸产业链、提高单个产品售价所致；

4、发行人业务对海尔集团存在一定依赖，但不会对发行人未来持续经营能力产生重大不利影响，发行人被其他供应商替代的风险较低，且发行人已采取应对措施，制定当前及未来市场开拓、客户获取计划；

5、海尔集团的招标方式主要为内部邀请招标，报告期内发行人参与海尔集团招投标的中标率总体较高；与投标竞争对手相比，发行人在量产规模、响应需求、开发周期方面具备一定优势，在研发资源方面相对处于劣势；发行人并非海尔集团的唯一供应商；

6、海尔集团、浙江沁园水处理科技有限公司、杭州神林电子有限公司、美的集团存在向发行人同时采购流体电磁阀和模块化组件的情况，上述采购出于客户实际经营需求，具有商业合理性。

问题 10. 知识产权

公开资料显示，报告期内发行人存在专利诉讼，但发行人未在招股说明书中披露。发行人共有 12 项注册商标，其中 11 项为继受取得。发行人已决定通过不缴纳相应年费放弃专利号为“ZL201630097130.1”的专利。

请发行人披露：

（1）报告内发行人所涉专利诉讼的情况，包括但不限于案件的基本情况、案由、诉讼请求，目前的进展或结果，是否涉及发行人的核心技术；

（2）涉诉专利在发行人产品中的应用情况，包括报告期内相关产品名称、销售金额及占发行人收入的比例，对发行人生产经营的重要程度，量化分析若败诉对发行人核心技术、研发、生产经营、经营业绩等产生的具体影响；

（3）发行人及其董监高、核心技术人员等是否存在其他专利诉讼纠纷或潜在纠纷；

（4）11 项继受取得的注册商标权利来源，权属是否清晰、权能是否完整，交易定价是否公允；

（5）发行人通过不缴纳年费放弃相应专利是否存在被行政处罚的风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、报告内发行人所涉专利诉讼的情况，包括但不限于案件的基本情况、案由、诉讼请求，目前的进展或结果，是否涉及发行人的核心技术；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产及无形资产情况”之“（二）无形资产情况”之“2、专利”之“（3）专利涉诉情况”中修改、补充披露如下：

“（3）专利涉诉情况

发行人涉诉专利为汽车用电磁阀相关专利。发行人前身宏昌有限原计划开展汽车用电磁阀的研发、生产及销售业务，于 2012 年 3 月与诉讼对方签订《专

有技术转让合同》、《劳动合同书》及《劳动合同补充协议》等协议，约定诉讼对方将其拥有的汽车用电磁阀相关专有技术（签订协议时尚未形成专利）转让给宏昌有限，并作为宏昌有限的员工从事相关技术研发工作。宏昌有限组建了包括诉讼对方在内的技术团队，并提供资金、材料、设备等物质条件，开展汽车用电磁阀技术的研发工作。此后，宏昌有限及关联方兰溪中元、浙江弘驰根据研发成果陆续申请并取得了 15 项专利权。

2016 年 6 月，诉讼对方自宏昌有限辞职。2016 年 8 月，诉讼对方向有关法院提起诉讼，要求确认其为上述专利的共有人。相关案件历经一审、二审、再审程序，诉讼对方均败诉或主动撤诉。

2019 年 9 月，发行人与诉讼对方在浙江省杭州市中级人民法院签订《民事调解书》，主要内容如下：

①解除双方签订的专有技术转让合同；

②双方不再向对方主张专有技术合同项下的权利；

③双方确认自调解书生效之日起不再存在知识产权、技术等权属纠纷，诉讼对方与发行人及其关联方兰溪中元、浙江弘驰之间不再存在任何民事、劳动关系纠纷，互不以诉讼等形式相互主张权利，互不干扰对方的生产经营活动。

（4）是否涉及发行人核心技术

发行人目前主要从事流体电磁阀、传感器及其他电器配件的研发、生产与销售，相关产品用于洗衣机、净水器等家用电器。涉诉专利均与汽车用电磁阀相关，发行人 2017 年 12 月后不再生产车用电磁阀，并于 2018 年 3 月处置完毕车用电磁阀相关的生产设备，发行人目前产品使用的专利技术与车用电磁阀及涉诉专利无关。

综上，涉诉专利不涉及发行人的核心技术。”

二、涉诉专利在发行人产品中的应用情况，包括报告期内相关产品名称、销售金额及占发行人收入的比例，对发行人生产经营的重要程度，量化分析若

败诉对发行人核心技术、研发、生产经营、经营业绩等产生的具体影响；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产及无形资产情况”之“（二）无形资产情况”之“2、专利”之“（3）专利涉诉情况”中修改、补充披露如下：

“报告期内，公司原子公司浙江弘驰曾经开展车用电磁阀业务，因后续经营未及预期，2017 年 12 月后不再生产车用电磁阀，于 2018 年 3 月处置完毕车用电磁阀相关的生产设备。报告期内，对外销售汽车用电磁阀的收入分别为 132.27 万元、4.42 万元、0 万元和 0 万元，收入金额及占比逐年下降。截至本招股说明书签署日，公司产品未应用涉诉专利。

2019 年 9 月，发行人与诉讼对方在浙江省杭州市中级人民法院签订《民事调解书》，双方已不存在专利争议，因此未来也不会对发行人的生产经营产生不利影响。”

三、发行人及其董监高、核心技术人员等是否存在其他专利诉讼纠纷或潜在纠纷；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产及无形资产情况”之“（二）无形资产情况”之“2、专利”之“（3）专利涉诉情况”中修改、补充披露如下：

“截至招股说明书签署日，发行人及其董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在其他专利诉讼纠纷或潜在纠纷。”

四、11 项继受取得的注册商标权利来源，权属是否清晰、权能是否完整，交易定价是否公允；

1、发行人继受取得的注册商标如下：

序号	权利人	商标图形	注册号	核定使用类别	有效期至	取得方式	他项权利
1	发行人		4479264	第 9 类	2027.10.20	继受取得	无
2	发行人	弘驰科盛 HONGCHI KESHENG	13290988	第 9 类	2025.01.06	继受取得	无
3	发行人	弘驰科盛 HONGCHI KESHENG	13290972	第 7 类	2025.01.13	继受取得	无
4	发行人	Honchi	15650739	第 9 类	2026.04.20	继受取得	无
5	发行人	弘驰科技	15650754	第 9 类	2026.04.20	继受取得	无
6	发行人	弘驰科技	15650834	第 7 类	2026.04.20	继受取得	无
7	发行人	Honchi 弘驰科技	15650883	第 7 类	2026.10.27	继受取得	无
8	发行人	Honchi	15650809	第 7 类	2026.11.27	继受取得	无
9	发行人		18857416	第 7 类	2027.02.13	继受取得	无
10	发行人		18857382	第 9 类	2027.05.20	继受取得	无
11	发行人		25038502	第 7 类 第 9 类	2028.10.20	继受取得	无

注：第 1 项受让自发行人实际控制人陆宝宏，第 2-11 项受让自浙江弘驰。

2、商标权属

上述商标已变更至发行人名下，不存在商标有关的诉讼或其他纠纷，不存在质押等权利限制。

发行人继受取得的注册商标，权属清晰，权能完整。

3、转让价格

（1）陆宝宏向发行人转让的注册商标与发行人的业务相关，由陆宝宏以个人名义申请。为保障发行人及其他股东的合法权益，陆宝宏将该商标无偿转让给发行人。

（2）浙江弘驰原为发行人的全资子公司，因此无偿向发行人转让商标。

综上所述，发行人继受取得的商标，交易定价公允。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产及无形资产情况”之“（二）无形资产情况”之“3、注册商标”中补充披露如下：

“上表中继受取得的商标已变更至发行人名下，不存在商标有关的诉讼或其他纠纷，不存在质押等权利限制，权属清晰，权能完整。

陆宝宏向发行人转让的注册商标与发行人的业务相关，由陆宝宏以个人名义申请。为保障发行人及其他股东的合法权益，陆宝宏将该商标无偿转让给发行人。浙江弘驰原为发行人的全资子公司，因此无偿向发行人转让商标。发行人继受取得的商标，交易定价公允。”

五、发行人通过不缴纳年费放弃相应专利是否存在被行政处罚的风险。

根据发行人的确认并经国家知识产权局网站查询，发行人已经缴纳了专利号为“ZL201630097130.1”的专利的年费，该专利目前的法律状态为“权利维持”。

《中华人民共和国专利法》及其实施细则仅规定了未按期缴纳年费将会产生滞纳金，但未规定主管政府部门有权对欠缴专利年费的专利权人处以行政处罚。

报告期内，发行人不存在因未及时缴纳专利年费而被行政处罚的风险。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产及无形资产情况”之“（二）无形资产情况”之“3、注册商标”中修改、补充披露如下：

“3、公司原计划决定放弃上表专利号为“ZL201630097130.1”的专利权，根据《中华人民共和国专利法实施细则》，上述专利在应当缴纳年费期满之日起6个月内未补缴的，专利权将自应当缴纳年费期满之日起终止。公司已于2020年7月28日补缴前述专利的年费及滞纳金，截至本招股说明书签署日，该专利处于专利权维持状态。”

六、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

保荐人履行了下列核查程序：

1、查阅发行人所涉专利诉讼案件的相关资料，包括但不限于起诉状、证据资料、法院判决书、裁定书、调解书等；

2、查阅发行人关于专利诉讼的书面说明；

3、对发行人总经理就专利诉讼相关情况进行了访谈；

5、查阅发行人报告期内的营业外支出明细；

6、查阅发行人所在地法院出具的证明；

7、查阅发行人及其董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具的确认函；

8、查阅发行人的商标注册证书、转让协议、转让证明；

9、通过中国商标网、专利查询网站等查询发行人及其子公司商标、专利情况。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、涉诉专利不涉及发行人的核心技术；

2、上述专利纠纷不会对发行人的生产经营造成重大不利影响；

3、发行人及其董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在其他专利诉讼纠纷或潜在纠纷；

4、发行人继受取得的商标，权属清晰，权能完整，交易定价公允；

5、发行人不存在因未及时缴纳专利年费而被行政处罚的风险。

问题 11. 专利技术

报告期内，公司与浙江师范大学、江苏大学镇江流体工程装备技术研究院等高等院校深度合作交流，通过签订技术开发（委托）合同，发行人仅披露了同浙江师范大学的合作研发情况。此外，公司在研项目负责人为方玉萍、陈登科、刘伟、梁宁、刘强、陈鹏华、吴斌、刘智力，除方玉萍和陈鹏华外，其余 6 人均未被认定为核心技术人员。

请发行人披露：

（1）发行人同其他科研院校合作研发项目（包括但不限于已形成专利的合作研发）的具体情况及相关协议安排，包括研发重要时间节点，已经取得或正在形成的研发成果、是否形成专利或专利申请权，研发成果所有权归属、相关权属约定是否明确，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（2）除合作研发外，发行人是否存在委托研发情形，如是，补充披露各委托研发的具体情况；

（3）合作研发项目在发行人技术体系中的地位，发行人核心技术是否对合作研发、委托研发存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发、委托研发或相关单位，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（4）陈登科、刘伟、梁宁、刘强、吴斌、刘智力等 6 人的基本情况，是否为公司员工及其担任的具体职务，是否直接或间接持有发行人股份，未认定为核心技术人员的原因。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人同其他科研院校合作研发项目（包括但不限于已形成专利的合作研发）的具体情况及相关协议安排，包括研发重要时间节点，已经取得或正在形成的研发成果、是否形成专利或专利申请权，研发成果所有权归属、相关权属约定是否明确，是否存在纠纷或潜在纠纷；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的技术研发情况”之“（二）发行人研发情况”之“3、合作研发情况”中修改、补充披露如下：

“报告期内，发行人与浙江师范大学、江苏大学镇江流体工程装备技术研究院、**金华职业技术学院**存在合作研发的情况。

截至本招股说明书签署日，公司**及子公司已经结束和**正在进行的合作研发项目如下：

序号	实施主体	合作项目	合作方	主要内容	研究成果分配	保密措施	研发进展
1	金华弘驰	自动供料机的研发	金华职业技术学院	完成不损伤来料，效率达到产线要求的自动供料机的研发	发行人享有申请专利的权利，专利权和收益归发行人独有	直接和间接涉及该项目的人员对项目相关技术文件、资料、经营信息和商业秘密具有保密义务，如果存在泄密行为，依照法律法规承担责任	2020年4月立项，目前属于样品试验阶段，正在申请实用新型专利
2	宏昌科技	一种磁阻开关流量计阀的研发	浙江师范大学	通过一系列的仿真分析、数据验证和结构设计，协助公司设计开发出达到额定K值的磁阻开关流量计阀	发行人享有以该项目产生的研究开发成果申请专利的权利，且专利权及其相关利益归发行人独有		2019年6月立项，目前处于样品试制阶段，正在申请实用新型专利
3	宏昌科技	一种高精度流量控制电磁阀的研发	浙江师范大学	根据历史数据和样本建立流量组件数据库和数学建模			2018年10月立项，目前项目已结束，形成专利2019200286308
4	宏昌科技	跨品类智能控制型集成水路系统模块的研发及产业化	江苏大学镇江流体工程装备技术研究院	为产品提供流体分析（CFD），验证结构合理性	知识产权的所有权归发行人	未具体约定	2017年12月立项，目前项目已完结，形成专利201721403646X
5	宏昌科技	集成水路板式组合电磁阀的研发	江苏大学镇江流体工程装备技术研究院	为产品提供流体分析（CFD），验证结构合理性			2017年12月立项，目前项目已完结，形成专利201721509547X、2017215096237、2018209550585

报告期内，发行人合作研发项目研发成果所有权归属、相关权属约定明确，不存在纠纷或潜在纠纷。”

二、除合作研发外，发行人是否存在委托研发情形，如是，补充披露各委托研发的具体情况；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的技术研发情况”之“（二）发行人研发情况”之“3、合作研发情况”中修改、补充披露如下：

“报告期内，除合作研发外，发行人不存在其他委托研发的情形。”

三、合作研发项目在发行人技术体系中的地位，发行人核心技术是否对合作研发、委托研发存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发、委托研发或相关单位，是否存在纠纷或潜在纠纷；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的技术研发情况”之“（二）发行人研发情况”之“3、合作研发情况”中修改、补充披露如下：

“报告期内，发行人的合作研发项目中，“自动供料机的研发”和“一种磁阻开关流量计阀的研发”为发行人技术储备，尚未应用于在售产品；“一种高精度流量控制电磁阀的研发”主要内容为合作方根据发行人提供的实验数据建立流量组件数据库和数学模型，对产品进行仿真分析并优化前期建立的三维仿真模型，不涉及具体的产品结构设计，产品的实验、设计、生产、调试均由发行人自行完成；“跨品类智能控制型集成水路系统模块的研发及产业化”和“集成水路板式组合电磁阀的研发”为发行人自动投放模块化组件和净水器模块化组件的初期产品研发提供流体分析（CFD），验证产品结构可行、技术指标达到设计要求，不涉及具体的产品结构设计，目前发行人已通过自主研发实现上述产品的升级换代。

报告期内，发行人合作研发项目不涉及发行人的核心技术，发行人核心技术对合作研发不存在依赖，发行人持续经营能力对合作研发或相关单位不存在依赖，不存在纠纷或潜在纠纷。”

四、陈登科、刘伟、梁宁、刘强、吴斌、刘智力等 6 人的基本情况，是否

为公司员工及其担任的具体职务，是否直接或间接持有发行人股份，未认定为核心技术人员的原因。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”之“（四）其他核心人员简介”中补充披露如下：

“公司核心技术人员的认定标准为：1、在流体电磁阀领域有丰富的从业经历，具备技术和产品开发创新实力；2、为公司服务达 5 年以上，目前在公司研发部门关键岗位任职，在研发项目中起主导或带领作用；3、主持或参与公司关键产品的开发，或者带领研发团队完成多项专利申请；4、结合公司生产经营需要和相关人员对企业生产经营发挥的实际作用综合认定。

依据上述标准，公司认定陆宝宏、陈鹏华、方玉萍为公司的核心技术人员。”

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的技术研发情况”之“（二）发行人研发情况”之“2、在研项目情况”中补充披露如下：

“在研项目负责人中，方玉萍、陈鹏华为公司核心技术人员，陈登科、刘伟、梁宁、刘强、吴斌、刘智力等 6 人均为公司研发中心技术人员，基本情况如下表所示：

姓名	现任公司职务	学历	岗位职责	入职时间	是否直接或间接持有发行人股份
陈登科	主管工程师	大专	负责水位传感器、开关类产品开发	2013 年 3 月	否
刘伟	工程师	本科	产品结构设计	2017 年 10 月	否
梁宁	助理工程师	本科	流体电磁阀产品开发	2017 年 6 月	否
刘强	助理工程师	本科	产品结构优化设计	2017 年 7 月	否
吴斌	工程师	本科	传感器研发	2016 年 7 月	否
刘智力	工程师	本科	模块产品设计	2018 年 8 月	否

其中，陈登科作为主管工程师，负责水位传感器、开关类产品开发，由于该类产品并非公司核心产品，对公司整体经营业绩贡献较小，占主营业务收入比例不到 5%，因此公司未将其列为核心技术人员。刘伟、梁宁、刘强、吴斌、刘智力等 5 人从业年限较短，目前在公司研发活动中，主要是在公司核心技术

人员方玉萍、陈鹏华的指导下，执行研发活动具体某一方面的工作，因此未将该等人员列为核心技术人员。”

五、请保荐人、发行人律师发表明确意见

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅了与浙江师范大学、江苏大学镇江流体工程装备技术研究院、金华职业技术学院签订的合作研发协议；

2、查阅了与合作研发项目相关的知识产权的权属证书；

3、对合作研发项目负责人员进行访谈；

4、查阅了陈登科、刘伟、梁宁、刘强、吴斌、刘智力等 6 人的劳动合同、简历和持股情况。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人合作研发项目研发成果所有权归属、相关权属约定明确，不存在纠纷或潜在纠纷；

2、报告期内，除合作研发外，发行人不存在其他委托研发的情形；

3、报告期内，发行人合作研发项目不涉及发行人的核心技术，发行人核心技术对合作研发不存在依赖，发行人持续经营能力对合作研发或相关单位不存在依赖，不存在纠纷或潜在纠纷；

4、发行人未将部分在研项目负责人认定为核心技术人员，具有合理性。

问题 12. 可比公司

招股说明书披露，发行人所处行业内主要竞争对手包括杭州神林电子有限公司、青岛毕勤机电有限公司、博盛（中国）控制器有限公司及爱尔泰电动机械（烟台）有限公司等。发行人仅披露了主要竞争对手的成立时间、主要产品等情况，未披露同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况。

请发行人补充披露：

（1）发行人产品的市场地位、市场份额、技术水平及特点，与国内外可比公司在技术上存在的差异与各自的优劣势；

（2）发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人产品的市场地位、市场份额、技术水平及特点，与国内外可比公司在技术上存在的差异与各自的优劣势

1、公司的市场地位和市场份额

公司主要从事流体电磁阀、传感器及其他电器配件的研发、生产和销售。主要产品包括流体电磁阀、模块化组件及水位传感器，其中流体电磁阀中的洗衣机进水阀是公司最具备竞争力的核心产品，是公司收入的最主要来源。经过二十多年的发展，公司在洗衣机进水阀领域取得了一定竞争优势，并与下游知名家电企业海尔集团、美的集团、海信集团、松下集团、TCL 集团等建立了长期稳定的合作关系。报告期内，公司销售的洗衣机进水阀在国内市场的占有率情况如下：

年度	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
公司洗衣机进水阀销量（万只）	1,527.92	3,701.83	3,003.42	2,686.77
国内洗衣机产量（万台）	2,633.40	6,609.10	6,470.70	6,359.90
国内市场占有率	58.02%	56.01%	46.42%	42.25%

注：1、通常情况下每台洗衣机配备一只进水阀，洗衣机与进水阀基本呈现一一对应关系；

2、公司生产的洗衣机进水阀部分直接对外出售，部分作为核心件与贮水槽、分配器盒、导管等其他水路配件集成，形成洗衣机模块化组件产品后对外出售，每套洗衣机模块化组件产品包含一只洗衣机进水阀。在计算上表公司洗衣机进水阀销量时，将洗衣机进水阀销量与洗衣机模块化组件销量合并计算；

3、上表中国内洗衣机产量数据来源于 wind 金融终端、产业在线。

经测算，报告期内公司洗衣机进水阀的市场占有率分别为 42.25%、46.42%、56.01%和 58.02%，市场占有率水平较高且整体呈现上升趋势，表明公司在洗衣机进水阀领域中具备领先地位。

2、公司的技术水平及特点

公司专注于围绕产品可靠性、耐久性、适用性等性能进行开发，并通过材料选型、结构设计、工艺优化及品质管控等方式实现了产品性能的提升。

（1）可靠性

常规洗衣机阀通常使用先导式结构，存在低水压下无法启动或流量过小的情况。针对部分地区水压较低影响产品启动这一问题，公司开发了采用直动与先导式结构结合的产品，将铁芯与密封圈架连接，并使用内置整流桥技术，提升线圈吸力，使产品在 0-1.0MPa 水压范围内均可正常工作。

（2）耐久性

为防止流体电磁阀进水口因水中污物产生淤堵，公司开发了双层过滤网结构，并通过加深过滤网堆积空间，使得在首层网孔初滤、第二层网孔精滤下，水中异物与杂质无法进入进水口，有效避免网罩堵孔引起的无法进水现象，从而延长产品使用寿命。

（3）适用性

公司通过对腔体结构进行优化以及材料选型增强了产品的抗冻结特性，提升产品的适用性。在腔体结构方面，公司通过分析软件对产品腔体结构进行受力分析，输出产品各部位受力情况，并以此为基础进行模具制作和反复验证，实现腔体结构的最优化。在材料选型方面，公司不断总结使用环境，对关键易损零部件进行优化。例如，公司选用具有耐次氯酸钠特性的橡胶件，防止因水中漂白剂的作用导致产品密封圈等橡胶件的老化，并通过选用具有良好耐低温特性的塑料原

料，防止在低温环境下因腔内存水结冰导致壳体开裂。公司对腔体结构、材料选型方面的优化有效保证公司产品在-20℃低温下的有效运行。

3、与国内外可比公司在技术上存在的差异与各自的优劣势

公司专注于流体电磁阀、模块化组件及水位传感器产品研发多年，在提升产品流量精度、优化结构、延长使用年限等方面形成了多项技术，并大量应用于公司产品。公司通过结构开发，提高产品可靠性，使产品在 0-1.0MPa 水压范围内均可启动；通过对流量柱高度、流量孔直径等相关参数反复验证，使产品流量精度控制在额定值的±5%以内；另外，通过材料选型、防堵结构设计提高产品耐久性，使可通断次数达到 10 万次。公司在可靠性、耐久性、适用性等方面的技术指标远高于国家标准，有效增强公司产品竞争力。

与可比公司相比，公司在产品开发周期方面更具有优势。公司产品开发过程中，研发中心、制造部、品管部等多个部门有效协作，在保障质量的前提下缩短从设计至通过客户验证的时间跨度。公司的实验室通过 UL 目击实验室（WTDP）认证，可在自身实验室中进行认可项目测试，减少将新产品样品送往认证机构测试所需时间。同时，子公司金华弘驰具备模具研发、制造能力，有利于公司对新产品模具开制流程进行合理安排，与设计、样品试制等阶段顺利衔接，从而缩短新产品整体开发周期，提高新产品交付能力。

另外，可比公司依托其国外母公司具有较为丰富的研发资源，如高端人才的储备，公司在此方面尚有不足。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的行业竞争地位分析”中修改、补充披露如下：

“（四）公司的技术水平和特点、与可比公司的差异和优劣势

1、公司的技术水平和特点

公司专注于围绕产品可靠性、耐久性、适用性等性能进行开发，并通过材料选型、结构设计、工艺优化及品质管控等方式实现了产品性能的提升。

（1）可靠性

常规洗衣机阀通常使用先导式结构，存在低水压下无法启动或流量过小的情况。针对部分地区水压较低影响产品启动这一问题，公司开发了采用直动与先导式结构结合的产品，将铁芯与密封圈架连接，并使用内置整流桥技术，提升线圈吸力，使产品在 0-1.0MPa 水压范围内均可正常工作。

（2）耐久性

为防止流体电磁阀进水口因水中污物产生淤堵，公司开发了双层过滤网结构，并通过加深过滤网堆积空间，使得在首层网孔初滤、第二层网孔精滤下，水中异物与杂质无法进入进水口，有效避免网罩堵孔引起的无法进水现象，从而延长产品使用寿命。

（3）适用性

公司通过对腔体结构进行优化以及材料选型增强了产品的抗冻结特性，提升产品的适用性。在腔体结构方面，公司通过分析软件对产品腔体结构进行受力分析，输出产品各部位受力情况，并以此为基础进行模具制作和反复验证，实现腔体结构的最优化。在材料选型方面，公司不断总结使用环境，对关键易损零部件进行优化。例如，公司选用具有耐次氯酸钠特性的橡胶件，防止因水中漂白剂的作用导致产品密封圈等橡胶件的老化，并通过选用具有良好耐低温特性的塑料原料，防止在低温环境下因腔内存水结冰导致壳体开裂。公司对腔体结构、材料选型方面的优化有效保证公司产品在-20℃低温下的有效运行。

2、与国内外可比公司在技术上存在的差异与各自的优劣势

公司专注于流体电磁阀、模块化组件及水位传感器产品研发多年，在提升产品流量精度、优化结构、延长使用年限等方面形成了多项技术，并大量应用于公司产品。公司通过结构开发，提高产品可靠性，使产品在 0-1.0MPa 水压范围内均可启动；通过对流量柱高度、流量孔直径等相关参数反复验证，使产品流量精度控制在额定值的±5%以内；另外，通过材料选型、防堵结构设计提高产品耐久性，使可通断次数达到 10 万次。公司在可靠性、耐久性、适用性等方面的技术指标远高于国家标准，有效增强公司产品竞争力。

与可比公司相比，公司在产品开发周期方面更具有优势。公司产品开发过

程中，研发中心、制造部、品管部等多个部门有效协作，在保障质量的前提下缩短从设计至通过客户验证的时间跨度。公司的实验室通过 UL 目击实验室（WTDP）认证，可在自身实验室中进行认可项目测试，减少将新产品样品送往认证机构测试所需时间。同时，子公司金华弘驰具备模具研发、制造能力，有利于公司对新产品模具开制流程进行合理安排，与设计、样品试制等阶段顺利衔接，从而缩短新产品整体开发周期，提高新产品交付能力。

另外，可比公司依托其国外母公司具有较为丰富的研发资源，如高端人才的储备，公司在此方面尚有不足。”

二、发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的行业竞争地位分析”中修改、补充披露如下：

“（五）公司与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

可比公司杭州神林电子有限公司、青岛毕勤机电有限公司、博盛（中国）控制器有限公司、爱尔泰电动机械（烟台）有限公司均为非公众公司，相关经营情况、业务数据和指标等信息来源有限且难以获取。因此，公司与可比公司在经营情况、市场地位、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面难以对比。在技术实力方面，此处以通过国家知识产权局网络查询系统查询的国内专利数量作为衡量标准并进行对比。

截至本招股说明书签署日，公司与可比公司拥有的国内有效专利情况对比如下：

名称	发明专利	实用新型专利	外观设计专利	合计
杭州神林电子有限公司	29	62	-	91
青岛毕勤机电有限公司	-	9	-	9
博盛（中国）控制器有限公司	-	2	-	2

爱尔泰电动机械（烟台）有限公司	-	9	-	9
本公司	4	120	2	126

从专利数量来看，公司拥有的国内有效专利多于可比公司。就具体类别而言，公司发明专利少于杭州神林电子有限公司，并多于其他三家可比公司。

（六）本节所选行业竞争对手与“第八节 财务会计信息与管理层分析”可比公司存在差异的原因

公司的主营业务为流体电磁阀、传感器及其他电器配件的研发、生产和销售，主要产品用于洗衣机、净水器、智能坐便器、洗碗机等家电厨卫领域。由于技术门槛等原因的限制，目前家用电器流体电磁阀行业的生产主要集中在少数厂商，与公司做相同业务的直接竞争对手均非上市公司，相关财务和业务数据无公开信息，故无法获得。

为对比公司财务数据，“第八节 财务会计信息与管理层分析”中公司从两个维度选取可比上市公司，一是从产品功能相似性的角度，选取生产的产品主要为电磁阀产品的上市公司或拟上市公司，分别为三花智控和春晖智控，二是从产品下游用途和主要客户相似的角度，选取主要产品是洗衣机零部件的上市公司，分别为汉宇集团、奇精机械和聚隆科技。”

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、访谈发行人研发中心、业务部门相关人员，了解发行人技术水平和特点，与可比公司在技术上的差异及各自的优劣势；

2、获取发行人产量明细，并通过 Wind 金融终端查阅下游行业经营数据，核查发行人主要产品的市场占有率；

3、对报告期内主要客户进行实地走访，了解客户向公司采购份额及同类产品其他供应商情况；

4、通过企查查、可比公司官网查询可比公司基本情况；

5、通过国家知识产权局网络查询系统查询可比公司的国内专利数量。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人在洗衣机进水阀市场已占据较高份额，并在提升产品可靠性、耐久性、适用性等性能方面形成了多项技术，与可比公司相比，发行人在新品开发周期方面更具有竞争优势，在研发资源方面则相对弱于可比公司；

2、发行人竞争对手均为非公众公司，相关经营情况、业务数据和指标等信息来源有限，从获取的国内专利数量来看，发行人具备的专利数量多于竞争对手。

问题 13. 关于产品

招股说明书披露，发行人主要产品包括流体电磁阀、模块化组件及水位传感器，是生产各类家用电器的重要构件。流体电磁阀和模块化组件的产品类型根据单个产品上的控制单元数量可分为单控阀产品、双控阀产品、三控阀产品、四控阀及以上产品。

请发行人：

（1）以直观的形式描述流体电磁阀、模块化组件及水位传感器的工作原理、产品构成、各主要部件的用途和联系，补充披露销售的主要产品流体电磁阀、模块化组件及水位传感器的主要类型、各类产品的型号、种类、数量等；主要产品生产的工艺流程、涉及的主要原材料、设备、技术及生产周期；流体电磁阀、模块化组件及水位传感器是否存在配套使用或销售的情况；

（2）补充披露发行人各类产品性质上属于定制化产品还是通用型产品；如存在定制化产品，请披露具体产品类别和主要客户情况、合作模式、获取订单的方式以及各期销售量和销售金额；

（3）补充披露控制单元的具体含义，披露单控阀产品、双控阀产品、三控阀产品、四控阀及以上产品在产品参数、核心技术、产品性能、产品定位、应用领域、下游需求、主要客户等主要区别，披露控制单元不同的各类产品的市场份额情况，分析并披露是否与行业发展趋势一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

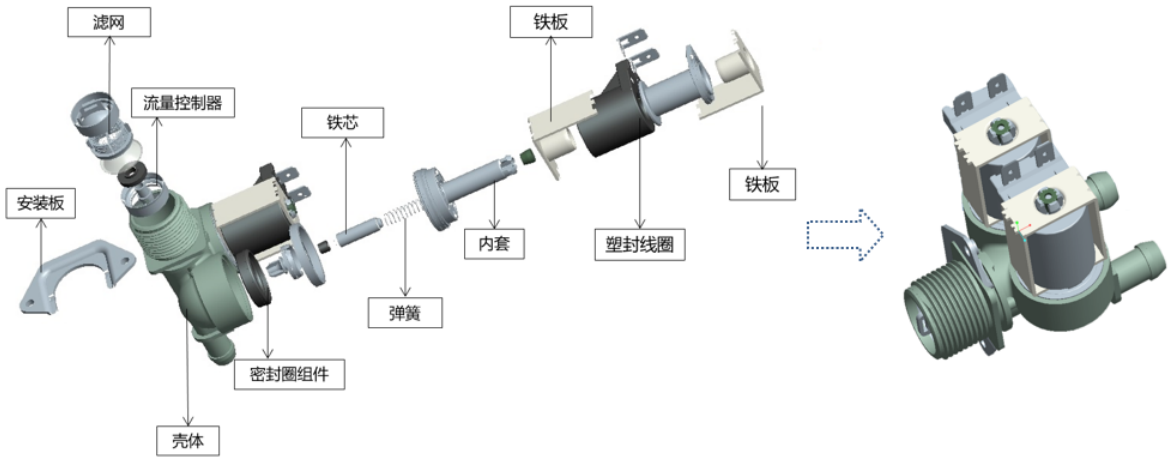
一、以直观的形式描述流体电磁阀、模块化组件及水位传感器的工作原理、产品构成、各主要部件的用途和联系，补充披露销售的主要产品流体电磁阀、模块化组件及水位传感器的主要类型、各类产品的型号、种类、数量等；主要产品生产的工艺流程、涉及的主要原材料、设备、技术及生产周期；流体电磁阀、模块化组件及水位传感器是否存在配套使用或销售的情况

1、主要产品的构成部件、工作原理、各主要部件的用途和联系

（1）流体电磁阀

公司流体电磁阀产品主要由塑封组件、阀体组件、内套组件构成，其中，塑封组件包括塑封线圈、铁板等；阀体组件包括流量控制器、滤网、壳体等；内套组件包括密封圈组件、铁芯组件、弹簧等。流体电磁阀依靠线圈产生的电磁力工作。通电时，线圈产生电磁力，吸引铁芯从密封圈组件中心位置向上抬离，使得背压室内水流流出，并产生内外压差。密封圈在压差作用下从壳体封水口面抬起，进而使得水流从进水口方向流向出水口，达到整机进水的目的。当给水达到一定要求时，线圈断电，并通过反向工作达到止水目的。

公司流体电磁阀产品构成示意图如下：

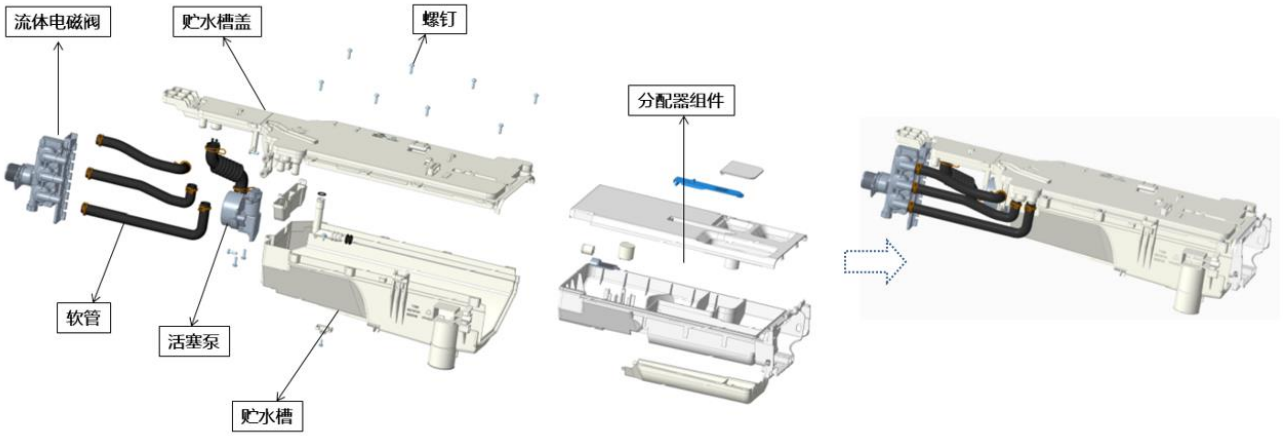


主要部件中，线圈通过产生电磁力控制铁芯运动，并进而达到控制水路通断的目的；流量控制器用于控制水路流量；密封圈则用于密封，并在压差作用下运动从而改变水路流向。上述部件的共同作用实现整机产品的水路通断。

（2）模块化组件

公司的模块化组件主要由流体电磁阀、贮水槽组件、分配器组件构成，其中贮水槽组件包括贮水槽盖、贮水槽等。通电时，模块化组件中的流体电磁阀控制水流流向出水口，水流通过出水口处连接的软管流向贮水槽组件，并经贮水槽组件水路板流向分配器盒，与分配器盒内的洗衣粉、洗衣液或柔顺剂混合后，在重力或活塞泵作用下流向贮水槽并注入洗衣机桶内，达到投放洗涤剂的目的。

公司模块化组件产品构成示意图如下：

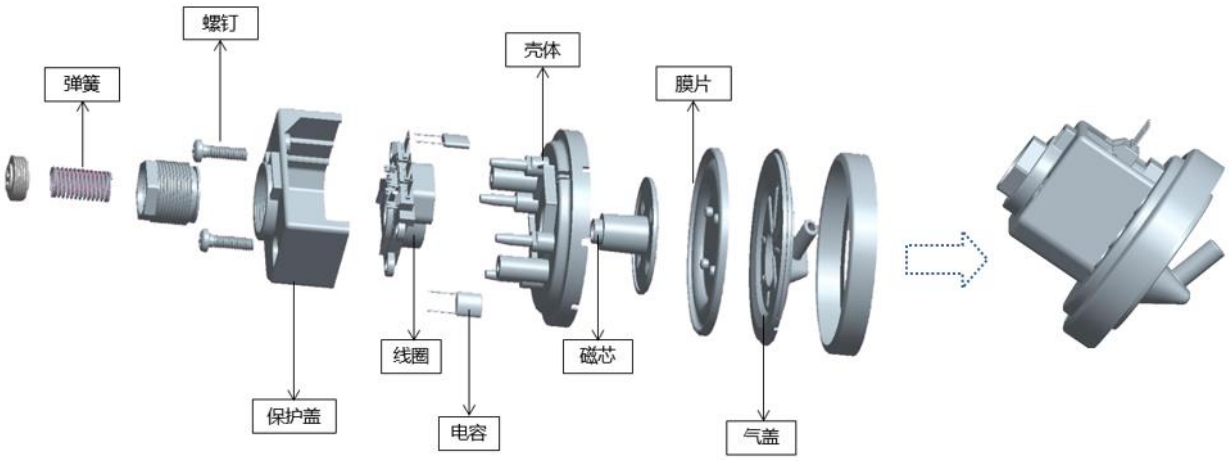


主要部件中，流体电磁阀用于控制水路通断；贮水槽盖内含水路板，用以控制水流流向；分配器组件则用于存放洗衣粉、洗衣液、柔顺剂等。上述部件的共同作用实现整机产品的水路通断及洗涤剂投放。

（3）水位传感器

公司的水位传感器主要由线圈组件、磁芯组件等部件构成。其中，线圈组件包括线圈、壳体等，磁芯组件包括膜片、磁芯等。水位传感器的工作原理为：洗衣机桶内的水压通过空气室内的气体将压力经空气软管传递至传感器中的膜片，膜片受压后使磁芯移动，磁芯所处位置的变化令通电后的线圈产生不同的电感，并向洗衣机 CPU 传递差异化的频率信号，洗衣机 CPU 通过模糊控制这一频率信号，达到识别并控制洗衣机桶内水位高低的目的。

公司水位传感器产品构成示意图如下：



主要部件中，膜片在压力作用下使磁芯移动；磁芯通过运动使线圈产生的电感量发生变化；线圈则在通电后产生电感，并传递不同的频率信号。上述部件的共同作用实现水位传感器对频率信号的传递并以此识别洗衣机桶内水位高低。

2、主要产品类型、各类产品的型号、种类和数量

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）发行人主要产品”中修改、补充披露如下：

“2、主要产品类型、各类产品的型号、种类和数量

公司流体电磁阀作为洗衣机、净水器、智能坐便器等整机产品的配件，需根据不同客户、不同机型进行差异化设计，因此流体电磁阀型号种类众多。公司流体电磁阀按应用领域分为洗衣机阀、净水器阀、智能坐便器阀及其他厨卫电器阀，并可按控制单元数量进一步分为单控阀、双控阀、三控阀、四控阀等。

报告期内，公司洗衣机阀型号超过 700 种，其中，单控阀型号接近 400 种，双控阀型号超过 200 种，三控阀型号种类达 80 余种，四控阀种类达 30 余种；净水器阀型号种类在 300 种左右，其中，单控阀型号数量超过 250 种；智能坐便器阀型号种类接近 100 种，其中，单控阀型号数量超过 50 种；其他厨卫电器阀型号种类达 100 余种。

公司模块化组件按应用领域分为洗衣机用模块化组件和净水器用模块化组件，其中，净水器用模块化组件系公司 2019 年下半年逐步实现销售的新产品，型号数量相对较少。报告期内，公司模块化组件以洗衣机用模块化组件为主，型号数量在 100 种左右。公司水位传感器的型号数量亦在 100 种左右。”

3、主要产品生产的工艺流程、涉及的主要原材料、设备、技术及生产周期

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（六）主要产品生产的工艺流程图、涉及的主要原材料、设备、技术及生产周期”中修改、补充披露如下：

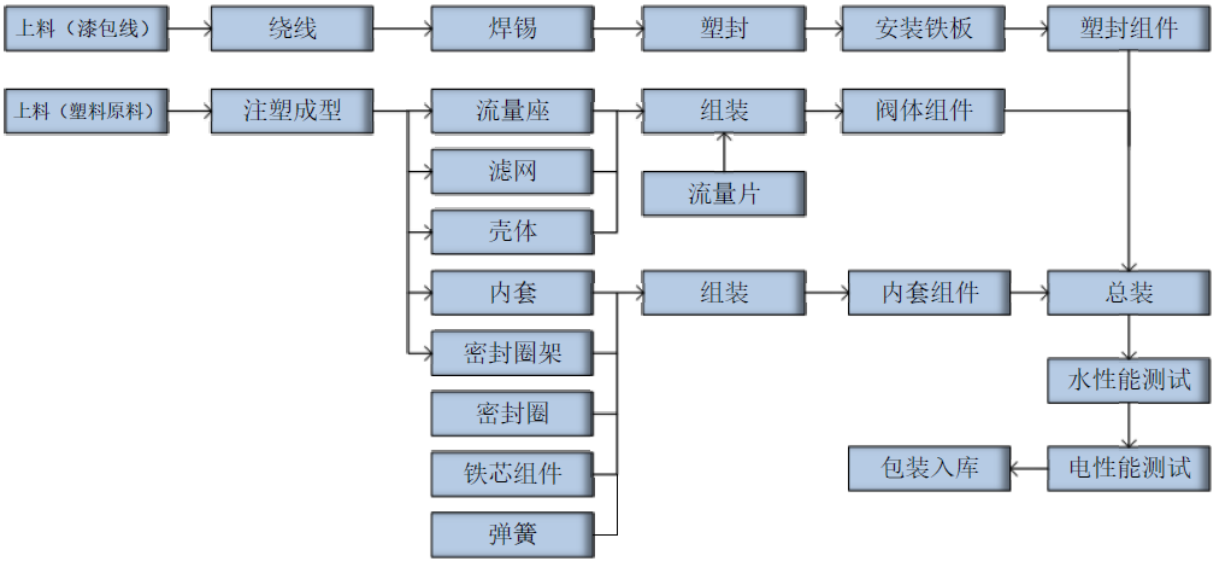
“（六）主要产品生产的工艺流程图、涉及的主要原材料、设备、技术及生产

周期

1、主要产品生产的工艺流程

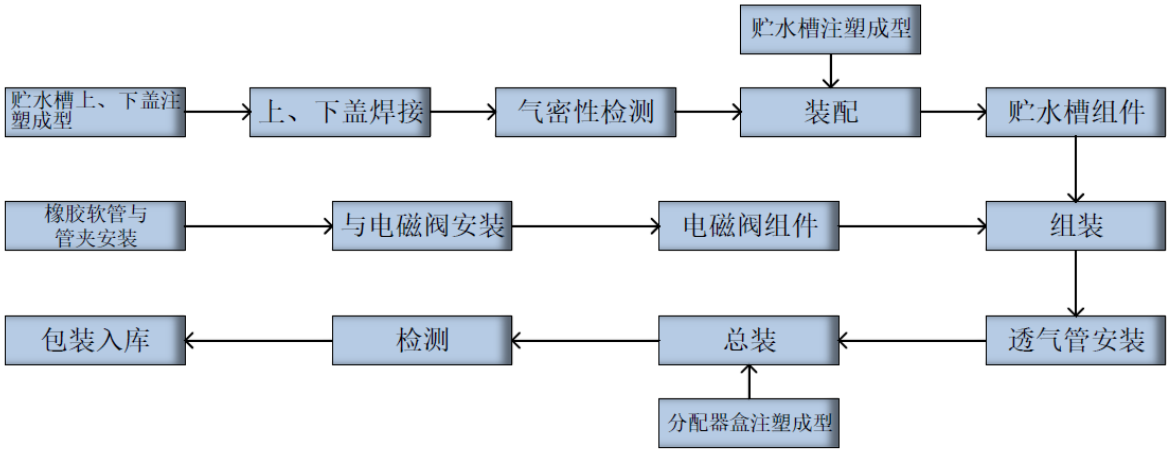
（1）流体电磁阀

公司流体电磁阀产品的工艺流程如下：



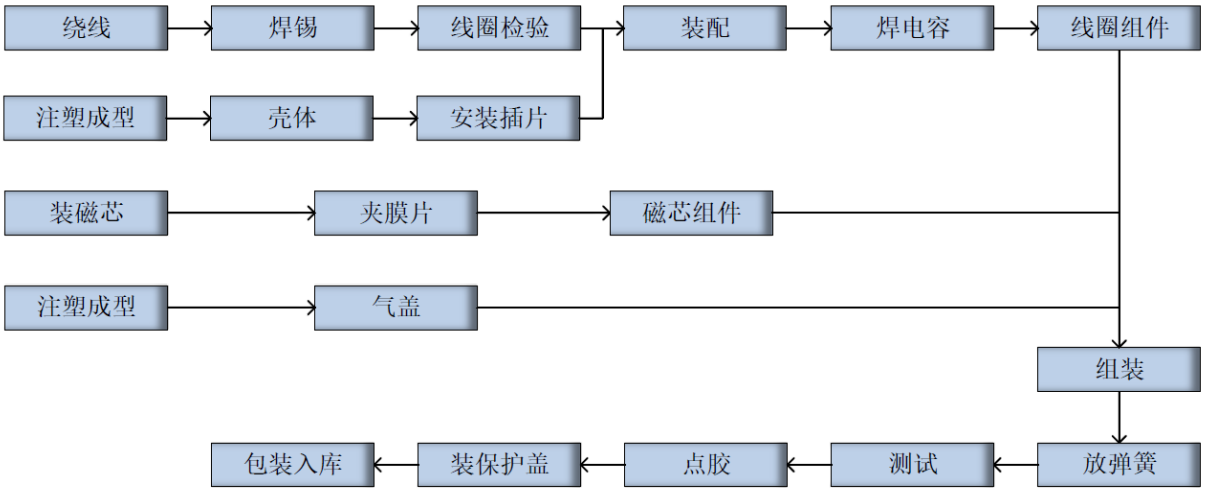
（2）模块化组件

公司模块化组件产品的工艺流程图如下：



（3）水位传感器

公司水位传感器产品的工艺流程图如下：



2、主要产品生产涉及的主要原材料、设备、技术及生产周期

发行人主要产品生产涉及的主要原材料、设备、技术及生产周期如下：

产品	主要原材料	主要设备	主要技术	单个产品生产周期
流体电磁阀	漆包线、PP、PA、铁板、插片、铁芯	注塑机、连线机或绕线机、焊锡机、插针机、装配检测生产线	注塑温度、压力控制技术；绕线转速、卷幅、张力控制技术；拉拔力控制技术；电性能、水性能检测技术	3 天左右
模块化组件	流体电磁阀、PP、软管	注塑机、连线机或绕线机、焊锡机、插针机、装配检测生产线	注塑温度、压力控制技术；绕线转速、卷幅、张力控制技术；拉拔力控制技术；电性能、水性能检测技术	7 天左右
水位传感器	漆包线、PP、PA、插片、磁芯	注塑机、绕线机、焊锡机、插针机、复查机	注塑温度、压力控制技术；绕线转速、卷幅、张力控制技术；拉拔力控制技术；水位模拟调整和复测技术	3 天左右

注：为消除绕线和塑封过程产生的应力，保持塑封线圈的稳定性，塑封线圈生产完成后一般需要静置 45 天左右再使用，在产能、订单等充足情况下，公司通常对塑封线圈进行适度备货，上述单个产品的生产周期未考虑塑封线圈静置时间。”

4、主要产品的配套使用、销售情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）发行人主要产品”中修改、补充披露如下：

“4、主要产品的配套使用、销售情况

公司流体电磁阀包括洗衣机阀、净水器阀、智能坐便器阀及其他厨卫电器

阀，分别应用于洗衣机、净水器、智能坐便器及其他厨卫电器；模块化组件以洗衣机用模块化组件为主，系洗衣机阀与贮水槽组件、分配器盒等部件的集成产品；水位传感器主要应用于洗衣机，用于识别洗衣桶内水位高低。

流体电磁阀与水位传感器：流体电磁阀中的洗衣机阀与水位传感器均主要应用于洗衣机产品，分别用于实现洗衣机水路通断和水位识别，因此存在于洗衣机产品中配套使用的情形。但公司主要客户通常对洗衣机阀和水位传感器分别进行采购，两者报告期内不存在配套销售的情形。净水器、智能坐便器及其他厨卫电器等其他流体电磁阀与水位传感器应用于不同产品，所面对的客户亦有一定差异，因此不存在配套使用或销售的情况。

流体电磁阀与模块化组件：公司模块化组件系以流体电磁阀为核心，并与其他水路配件高度集成的模块产品。其中，洗衣机用模块化组件功能涵盖水路通断及洗涤剂投放，属于洗衣机阀产品的升级，因此与洗衣机阀存在替代关系；净水器用模块化组件为净水器阀产品的升级，与净水器阀存在替代关系。另外，公司智能坐便器阀及其他厨卫电器阀尚未实现模块化供货。由于流体电磁阀与模块化组件在实现的功能上存在替代关系，报告期内两者不存在配套使用或销售的情况。

模块化组件与水位传感器：洗衣机用模块化组件与水位传感器均主要应用于洗衣机产品，存在于洗衣机产品中配套使用的情形。但公司主要客户通常对洗衣机阀和水位传感器分别进行采购，两者报告期内不存在配套销售的情形。净水器用模块化组件与水位传感器应用于不同的产品，所面对的客户亦有所不同，因此不存在配套使用或销售的情况。”

二、补充披露发行人各类产品性质上属于定制化产品还是通用型产品；如存在定制化产品，请披露具体产品类别和主要客户情况、合作模式、获取订单的方式以及各期销售量和销售金额

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）发行人主要产品”中修改、补充披露如下：

“3、公司产品的定制化属性

公司流体电磁阀、模块化组件及水位传感器作为配件与洗衣机等主机产品配套使用。因不同客户间的整机产品、同一客户的不同系列产品在内部结构、性能等方面大多存在一定独特性和差异化设计，相应的对配件产品在外形结构、装配接口、流量或投放精度、适用电压等方面亦有不同要求，使得公司的流体电磁阀、模块化组件和水位传感器具有一定定制化属性。公司通常根据客户提出的需求和技术参数进行产品开发和优化。基于多年开发经验，公司已积累一定产品方案，对于部分需求，公司可通过组合现有产品结构并加以定向修改予以实现。

另外，公司产品已在洗衣机领域实现广泛应用，并在行业内具备一定知名度。因此，存在少量客户通过市场了解公司产品并在公司送样后直接采购现有型号规格产品的情况。但由于整机与配件存在适配性要求，报告期内上述情况总体较少，涉及销售金额亦较小。

报告期内，公司主要客户包括海尔集团、美的集团、海信集团、TCL 集团、松下集团和宁波吉德等。公司与主要客户的合作模式及获取订单的方式如下：

客户	合作模式	获取订单方式
海尔集团	客户提出需求和技术要求，公司根据相关参数进行产品开发或优化	主要通过参与招投标的方式获取订单
美的集团	客户提出需求和技术要求，公司根据相关参数进行产品开发或优化	主要通过与客户议价的方式获取订单
海信集团	客户提出需求和技术要求，公司根据相关参数进行产品开发或优化	主要通过与客户议价的方式获取订单
TCL 集团	客户提出需求和技术要求，公司根据相关参数进行产品开发或优化	主要通过与客户议价的方式获取订单
松下集团	客户提出需求和技术要求，公司根据相关参数进行产品开发或优化	主要通过与客户议价的方式获取订单
宁波吉德	客户提出需求和技术要求，公司根据相关参数进行产品开发或优化；部分情况下，客户在了解公司已有的规格型号产品后，指定公司对相应规格型号产品进行送样并直接采购	主要通过与客户议价的方式获取订单

三、补充披露控制单元的具体含义，披露单控阀产品、双控阀产品、三控

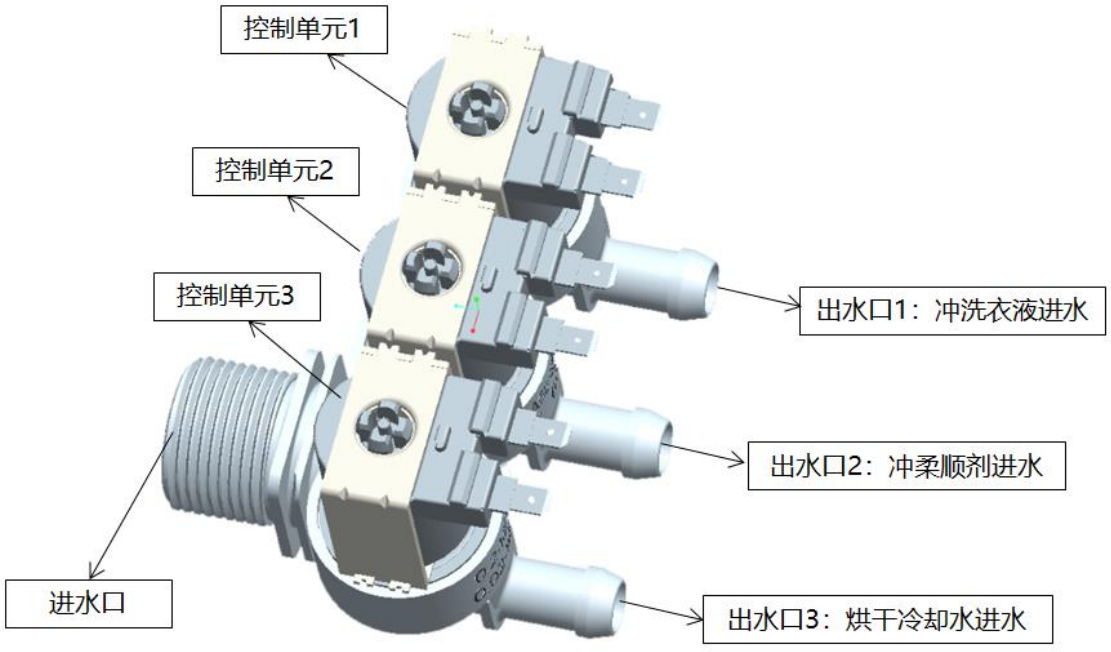
阀产品、四控阀及以上产品在产品参数、核心技术、产品性能、产品定位、应用领域、下游需求、主要客户等主要区别，披露控制单元不同的各类产品的市场份额情况，分析并披露是否与行业发展趋势一致

1、控制单元的具体含义以及控制单元不同的各类产品主要区别

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）发行人主要产品”中修改、补充披露如下：

“5、公司产品中控制单元的具体含义以及控制单元不同的各类产品主要区别

控制单元指控制水路通断的单元，随着洗衣机、净水器等家电产品的精细化与高端化，家电产品内部的水路数量相应增加，例如洗衣机将洗衣液、柔顺剂、除菌液通过分配器分开放置，在洗衣过程中的不同时间冲入洗衣机内桶中，因此需要多个的水路来分别出水，净水器不同温度的水也通过不同的水路出水，相应的，上述家电产品中的流体电磁阀上需要多个控制单元分别控制各个水路的通断。以洗衣机三控阀产品为例，三控阀的构成图例如下所示：



从技术参数来看，每个控制单元基本对应一个出水通路，单个产品控制单元数量增加表明其出水通路数量亦有所增加，因此三控阀、四控阀等产品的出水通路通常多于单控阀和双控阀；从核心技术来看，具备不同控制单元数量的

产品在设计开发过程中涉及的核心技术具有相通性；另外，因出水通路数量不同，产品在性能、定位、应用领域、下游需求、主要客户等方面存在一定差异。单控阀、双控阀、三控阀、四控及以上阀产品在产品参数、核心技术、产品性能、产品定位、应用领域、下游需求、主要客户等主要区别具体如下：

项目	单控阀	双控阀	三控阀	四控及以上阀
产品参数	通常为单个出水通路	通常为双出水通路	通常拥有三个出水通路	通常拥有四个及以上出水通路
核心技术	一种防堵密封圈架、一种电磁阀内套、一种用于电磁阀的双层网罩等	一种防堵密封圈架、一种电磁阀内套、一种用于电磁阀的双层网罩等	一种防堵密封圈架、一种电磁阀内套、一种用于电磁阀的双层网罩等	一种防堵密封圈架、一种电磁阀内套、一种用于电磁阀的双层网罩等
产品性能	洗衣机单控阀：主要为进水阀，控制洗衣机内进水通断； 净水器单控阀：主要为进水阀、废水阀，分别用于控制净水器进水通断和对反渗透膜冲洗； 智能坐便器单控阀：主要为喷淋阀，用于控制智能坐便器清洁水路的通断	洗衣机双控阀：主要为进水阀，通过单个线圈或双线圈同时工作，实现控制进水、冲洗涤剂或柔顺剂等； 净水器双控阀：主要为放水阀，用于控制冷水和热水的放水通断； 智能坐便器双控阀：主要为冲洗阀，用于控制智能坐便器冲水	洗衣机三控阀：主要为进水阀，通过单个线圈或双线圈同时工作，实现控制进水、冲洗涤剂或柔顺剂、喷淋、喷雾等； 净水器三控阀：主要为放水阀,用于控制冷水、热水和温水的放水通断	主要为洗衣机四控阀，用于控制进水、冲洗涤剂或柔顺剂、喷淋、喷雾等
产品定位及应用领域	洗衣机单控阀：产品功能相对单一，主要应用于中低端洗衣机； 净水器单控阀：进水阀普遍应用于各类净水器，废水阀应用于含有RO反渗透膜的净水器； 智能坐便器单控阀：主要应用于智能坐便器盖板和智能坐便器一体机	洗衣机双控阀：主要应用于中端洗衣机； 净水器双控阀：主要应用于商用净水器； 智能坐便器双控阀：主要应用于智能坐便器一体机	洗衣机三控阀：主要应用于中高端洗衣机； 净水器三控阀：主要应用于商用净水器	洗衣机四控及以上阀：主要应用于高端洗衣机
下游需求	洗衣机单控阀：受主要客户洗衣机销售规模扩大、市场份额提升影响，报告期内公司洗衣机单控阀需求稳定且呈现一定增长；	洗衣机双控阀：受洗衣机更新换代需求等因素影响，近年来滚筒洗衣机产销量逐步增长，且洗衣机性能进一步提升，带动报告期内公司洗衣机双控阀	洗衣机三控阀：受洗衣机更新换代需求等因素影响，近年来滚筒洗衣机产销量逐步增长，且洗衣机性能进一步提升，带动报告期内公司	受洗衣机更新换代需求等因素影响，近年来滚筒洗衣机产销量逐步增长，且洗衣机性能进一步提升，带

	净水器单控阀：受益于大众健康意识的逐步增强，我国净水器普及率具有较大提升空间，并将带动净水器阀需求增长，报告期内公司净水器阀以单控阀产品为主； 智能坐便器单控阀：受益于大众对智能坐便器认知度的提升和对健康的愈加重视，智能坐便器市场需求有望逐步增长并带动智能坐便器阀需求增长，报告期内公司智能坐便器单控阀的销售规模总体有所扩大	需求持续增长； 净水器双控阀：受益于大众健康意识的逐步增强，我国净水器普及率具有较大提升空间，并将带动净水器阀需求增长，报告期内公司净水器双控阀产品尚处于起步阶段，销售规模较小； 智能坐便器双控阀：受益于大众对智能坐便器认知度的提升和对健康的愈加重视，智能坐便器市场需求有望逐步增长并带动智能坐便器阀需求增长，报告期内，公司智能坐便器双控阀需求持续增长	洗衣机三控阀需求持续增长； 净水器三控阀：受益于大众健康意识的逐步增强，我国净水器普及率具有较大提升空间，并将带动净水器阀需求增长，报告期内公司净水器三控阀产品尚处于起步阶段，销售规模较小	动报告期内公司洗衣机四控阀需求增长
主要客户	洗衣机单控阀：海尔集团、美的集团等； 净水器单控阀：美的集团、浙江沁园水处理科技有限公司等； 智能坐便器单控阀：泉州科牧智能厨卫有限公司、浙江星星便洁宝有限公司、松下集团等	洗衣机双控阀:海尔集团、美的集团等； 净水器双控阀：安吉尔等 智能坐便器双控阀：泉州科牧智能厨卫有限公司等	洗衣机三控阀：海尔集团、美的集团等； 净水器三控阀：深圳市安吉尔等	海尔集团、美的集团等

2、控制单元不同的各类产品的市场份额及与行业发展趋势的一致性

报告期内，公司流体电磁阀、模块化组件主要应用于洗衣机、净水器、智能坐便器及其他厨卫电器，其中，应用于洗衣机的产品销量和销售规模占比均在80%以上，应用于净水器、智能坐便器及其他厨卫电器的产品占比相对较低。

公司深耕洗衣机领域，并在该领域取得了一定竞争优势。经测算，公司洗衣机进水阀分控制单元的市场占有率如下：

产品	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
单控阀	销售数量（万只）	880.75	2,108.69	1,863.46	1787.26
	国内洗衣机产量（万台）	2,633.40	6,609.10	6,470.70	6,359.90
	市场占有率	33.45%	31.91%	28.80%	28.10%
双控及	销售数量（万只）	647.17	1,593.14	1,139.96	899.51

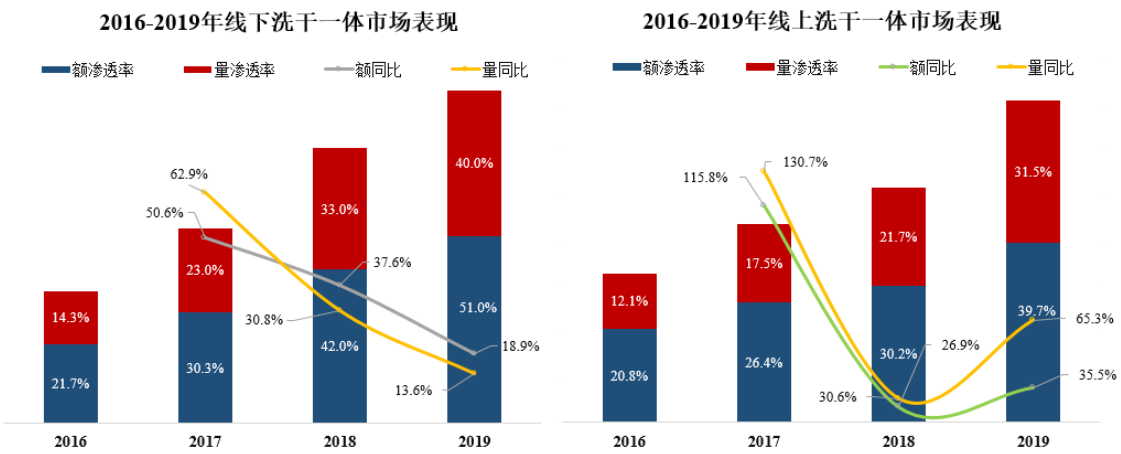
以上阀	国内洗衣机产量（万台）	2,633.40	6,609.10	6,470.70	6,359.90
	市场占有率	24.58%	24.11%	17.62%	14.14%

注：1、上表中将洗衣机进水阀销量与洗衣机模块化组件销量合并计算；
2、上表中国内洗衣机产量数据来源于 wind 金融终端、产业在线。

从上表可见，报告期内公司洗衣机单控阀、双控及以上阀产品市场占有率均呈现增长趋势，其中，双控及以上阀产品的市场占有率增长幅度较大。

公司单控阀、双控及以上阀产品的市场占有率提升系受下游洗衣机市场份额向龙头企业集聚影响。海尔集团、美的集团等龙头企业通过持续产品创新、技术迭代引领行业升级，并基于自主创牌结合有效的行业整合，持续优化运营体系和经营能力，不断扩大在洗衣机领域的领先优势。报告期内，海尔集团线下市场份额分别为 29.87%、33.57%、36.30%、39.20%，线上市场份额分别为 27.90%、34.40%、36.30%、39.30%，美的集团线下市场份额分别为 24.60%、26.00%、27.40%、26.00%，线上市场份额分别为 29.00%、31.00%、31.20%、33.50%，目前，海尔集团和美的集团合计占据洗衣机国内市场份额已达到 65%左右。受益于洗衣机行业市场集中度持续提升，公司洗衣机单控阀、双控及以上阀的市场占有率有所增长。

另外，公司洗衣机双控及以上阀产品市场占有率增长幅度较大系受益于洗衣机产品高端化、智能化水平提升。近年来，洗衣机已从单一的清洗功能，逐步向“洗烘一体”、“自动投放”、“高温灭菌”等方向发展。例如，2016 年-2019 年，带有“洗烘一体”功能的洗衣机线下量渗透率自 14.3%增长至 40.0%，线上量渗透率自 12.1%增长至 31.5%。相应的，洗衣机迭代升级对洗衣机阀的功能多样性提出了更高要求，洗衣机阀从仅控制主洗进水通断向兼备控制给水喷淋、给水冲洗涤剂的双控阀、三控及以上阀产品发展。



来源：中怡康

因此，公司洗衣机单控阀、双控及以上阀产品市场占有率上升与洗衣机市场集中度提高、洗衣机产品向高端化和智能化方向发展等行业发展趋势保持一致。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的行业竞争地位分析”之“（二）公司在行业中的竞争地位”中修改、补充披露如下：

“1、公司产品的市场占有率

公司主要从事流体电磁阀、传感器及其他电器配件的研发、生产和销售。主要产品包括流体电磁阀、模块化组件及水位传感器，其中流体电磁阀中的洗衣机进水阀是公司最具备竞争力的核心产品，是公司收入的最主要来源。经过二十多年的发展，公司在洗衣机进水阀领域取得了一定竞争优势，并与下游知名家电企业海尔集团、美的集团、海信集团、松下集团、TCL 集团等建立了长期稳定的合作关系。**报告期内**，公司销售的洗衣机进水阀在国内市场的占有率情况如下：

年度	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
公司洗衣机进水阀销量（万只）	**1,527.92**	3,701.83	3,003.42	2,686.77
国内洗衣机产量（万台）	**2,633.40**	**6,609.10**	**6,470.70**	**6,359.90**
国内市场占有率	**58.02%**	**56.01%**	**46.42%**	**42.25%**

注：1、通常情况下每台洗衣机配备一只进水阀，洗衣机与进水阀基本呈现一一对应关系；

2、公司生产的洗衣机进水阀部分直接对外出售，部分作为核心件与贮水槽、分配器盒、导管等其他水路配件集成，形成洗衣机模块化组件产品后对外出售，每套洗衣机模块化组件产品包含一只洗衣机进水阀。在计算上表公司洗衣机进水阀销量时，将洗衣机进水阀销量与洗衣机模块化组件销量合并计算；

3、**上表中国内洗衣机产量数据来源于 wind 金融终端、产业在线。**

经测算，报告期内公司洗衣机进水阀的市场占有率分别为 42.25%、46.42%、56.01%和 58.02%，市场占有率水平较高且整体呈现上升趋势，表明公司在洗衣机进水阀领域中具备领先地位。

分控制单元来看，公司洗衣机进水阀分控制单元的市场占有率测算如下：

产品	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
单控阀	销售数量（万只）	880.75	2,108.69	1,863.46	1,787.26
	国内洗衣机产量（万台）	2,633.40	6,609.10	6,470.70	6,359.90
	市场占有率	33.45%	31.91%	28.80%	28.10%
双控及以上阀	销售数量（万只）	647.17	1,593.14	1,139.96	899.51
	国内洗衣机产量（万台）	2,633.40	6,609.10	6,470.70	6,359.90
	市场占有率	24.58%	24.11%	17.62%	14.14%

注：1、上表中将洗衣机进水阀销量与洗衣机模块化组件销量合并计算；
2、上表中国内洗衣机产量数据来源于 wind 金融终端、产业在线。

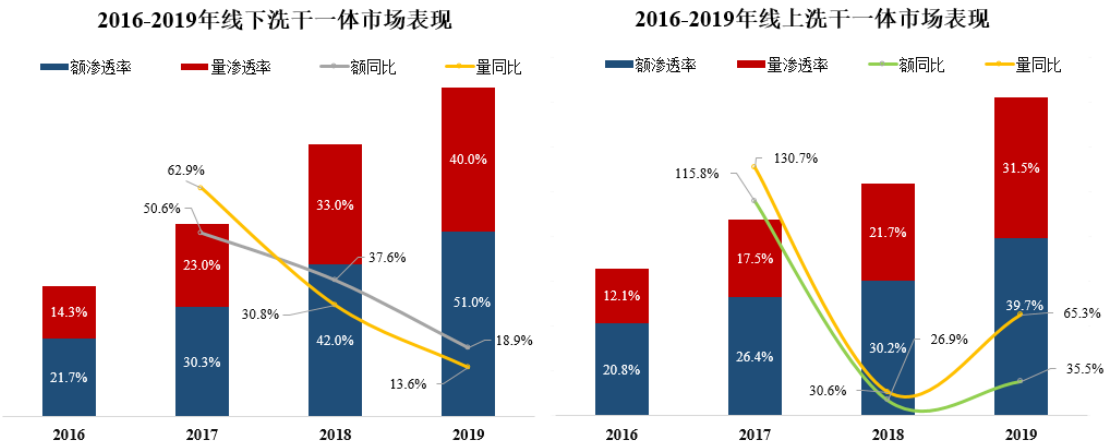
从上表可见，公司洗衣机单控阀、双控及以上阀产品市场占有率整体呈现增长趋势，其中，双控及以上阀产品的市场占有率增长幅度较大。

2、控制单元不同的各类产品的市场份额变化与行业发展趋势的一致性

公司单控阀、双控及以上阀产品的市场占有率提升系受下游洗衣机市场份额向龙头企业集聚影响。海尔集团、美的集团等龙头企业通过持续产品创新、技术迭代引领行业升级，并基于自主创牌结合有效的行业整合，持续优化运营体系和经营能力，不断扩大在洗衣机领域的领先优势。报告期内，海尔集团线下市场份额分别为 29.87%、33.57%、36.30%、39.20%，线上市场份额分别为 27.90%、34.40%和、36.30%、39.30%，美的集团线下市场份额分别为 24.60%、26.00%、27.40%、26.00%，线上市场份额分别为 29.00%、31.00%和、31.20%、33.50%，目前，海尔集团和美的集团合计占据洗衣机国内市场份额已达到 65%左右。受益于洗衣机行业市场集中度持续提升，公司洗衣机单控阀、双控及以上阀的市场占有率有所增长。

另外，公司洗衣机双控及以上阀产品市场占有率增长幅度较大系受益于洗衣机产品高端化、智能化水平提升。近年来，洗衣机已从单一的清洗功能，逐步向“洗烘一体”、“自动投放”、“高温灭菌”等方向发展。例如，2016 年-2019

年，带有“洗烘一体”功能的洗衣机线下量渗透率自 14.3%增长至 40.0%，线上量渗透率自 12.1%增长至 31.5%。相应的，洗衣机迭代升级对洗衣机阀的功能多样性提出了更高要求，洗衣机阀从仅控制主洗进水通断向兼备控制给水喷淋、给水冲洗涤剂的双控阀、三控及以上阀产品发展。



来源：中怡康

因此，公司洗衣机单控阀、双控及以上阀产品市场占有率上升与洗衣机市场集中度提高、洗衣机产品向高端化和智能化方向发展等行业发展趋势保持一致。”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、访谈发行人研发部相关人员并获取产品手册，了解发行人主要产品涉及的核心技术、工作原理、产品参数和性能、各部件的用途和联系等；

2、获取发行人的收发存明细和销售明细，核查发行人主要产品类型、各类产品的型号和数量等；

3、访谈发行人制造部相关人员并实地走访生产车间，核查主要产品生产流程、涉及的原材料、机器设备、技术和生产周期等；

4、通过访谈发行人业务部门相关人员和主要客户，核查发行人主要产品的配套销售、应用领域、下游需求情况，与主要客户的合作模式、获取订单的方式等；

5、通过 Wind 金融终端获取、查阅下游行业数据和行业研究报告，了解下游行业发展趋势，测算发行人市场占有率，并对比分析市场占有率变化与行业发展趋势的一致性。

经核查，保荐机构认为：

1、发行人流体电磁阀与水位传感器、模块化组件与水位传感器存在配套使用的情况，但不存在配套销售的情况；

2、发行人通常根据客户需求进行产品开发，产品存在一定定制化属性；

3、发行人单控阀、双控阀、三控阀、四控及以上阀产品所涉及的核心技术相同，在产品参数、产品性能、产品定位、应用领域、下游需求及主要客户方面具有一定差异化；

4、发行人控制单元不同的各类产品市场占有率变化情况与行业发展趋势一致。

经核查，申报会计师认为：公司洗衣机单控阀、双控及以上阀产品市场占有率上升与洗衣机市场集中度提高、洗衣机产品向高端化和智能化方向发展等行业发展趋势保持一致。

问题 14.关于前五大客户和客户集中度较高

2017 年至 2019 年，公司向前五大客户销售金额分别为 22,989.91 万元、27,922.42 万元及 38,820.75 万元，占当期营业收入的比重分别为 72.72%、72.51%及 76.70%。其中，海尔集团和美的集团销售金额占当期营业收入比重达 63.91%、63.85%和 68.43%。

请发行人补充披露：

（1）发行人与海尔集团和美的集团的合作背景、合作开始时间、合作历程、合作模式、发行人产品占其采购份额及地位，并分析发行人与主要客户交易的稳定性、持续性，以及是否存在被替代的风险以及对大客户的依赖，相关客户的业务规模是否与向发行人的采购量匹配；发行人的客户集中度高是否属于行业惯例，发行人采取的风险防范措施及其有效性，请就上述情形进行有针对性的充分风险提示；

（2）报告期内向海尔集团、美的集团以及与其他客户销售的产品主要类别及单价、数量、收入及占比、毛利率，结合发行人对不同客户的结算方式、结算期、期末应收账款余额，分析并披露发行人向海尔集团和美的集团交易定价是否公允，与其他客户在交易价格、毛利率、结算方式、信用期等方面是否存在差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人与海尔集团和美的集团的合作背景、合作开始时间、合作历程、合作模式、发行人产品占其采购份额及地位，并分析发行人与主要客户交易的稳定性、持续性，以及是否存在被替代的风险以及对大客户的依赖，相关客户的业务规模是否与向发行人的采购量匹配；发行人的客户集中度高是否属于行业惯例，发行人采取的风险防范措施及其有效性，请就上述情形进行有针对性的充分风险提示

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（五）公司与海尔集团、美的集团合作情况”中修改、补充披露如下：

“（五）公司与海尔集团、美的集团合作情况

1、公司与海尔集团、美的集团的合作背景、合作开始时间、合作历程、合作模式

公司是国内较早从事流体电磁阀研发生产的企业之一，在二十余年的发展历程中，公司伴随着国内洗衣机等家电行业的发展而不断产品创新和技术积累，逐步发展成为一家生产规模领先、产品种类丰富、研发实力雄厚的磁感控制产品专业制造企业。

其中，海尔集团和美的集团是公司发展过程中逐步开拓和巩固的两家主要客户。公司与海尔集团、美的集团合作时间均在 15 年以上，建立了稳定且长久的合作关系。在与海尔集团的合作过程中，公司配套海尔集团产品迭代和采购方式的转变，从单一的流体电磁阀供应商发展为兼具流体电磁阀和模块化组件设计、生产能力的核心供应商，并向海尔集团展现了高效的开发体系，逐渐成为海尔集团新品开发的合作供应商，增强了客户黏性。在与美的集团合作过程中，公司凭借优质的产品开发能力、稳定的产品质量和及时的响应服务，不断提升在美的集团洗衣机流体电磁阀中的采购份额，并以洗衣机进水阀采购体系中的优势为基础，向美的集团的净水厨卫领域等其他业务延伸发展，拓展与美的集团的净水器阀、洗碗机阀的销售。

公司与海尔集团、美的集团的合作背景、合作开始时间、合作历程、合作模式情况如下：

项目	海尔集团	美的集团
合作背景	海尔集团通过自主创牌、兼并收购等方式不断扩大规模，并为其洗衣机产品引入国内供应商。公司原为爱德洗衣机供应商，该公司后被海尔集团并购，公司遂进入海尔集团供应商体系。	美的集团通过收购荣事达股权，加快洗衣机产业发展，并引入新的供应商，公司在经多次送样、验证后与其取得业务合作。
合作开始时间	始于 1997 年	始于 2005 年
合作历程	1997 年，公司进入海尔集团供应商体系，为其供应波轮洗衣机用安全开关，同年，公司开始向海尔集团提交洗衣机进水阀样品，并于次年陆续开展该方面业务合作。在良好的合作过程	2005 年，公司进入美的集团供应商体系，为集团旗下荣事达洗衣机提供进水阀产品。2008 年，美的集团收购小天鹅，公司作为小天鹅原有供应商得以持续保持与其业务合

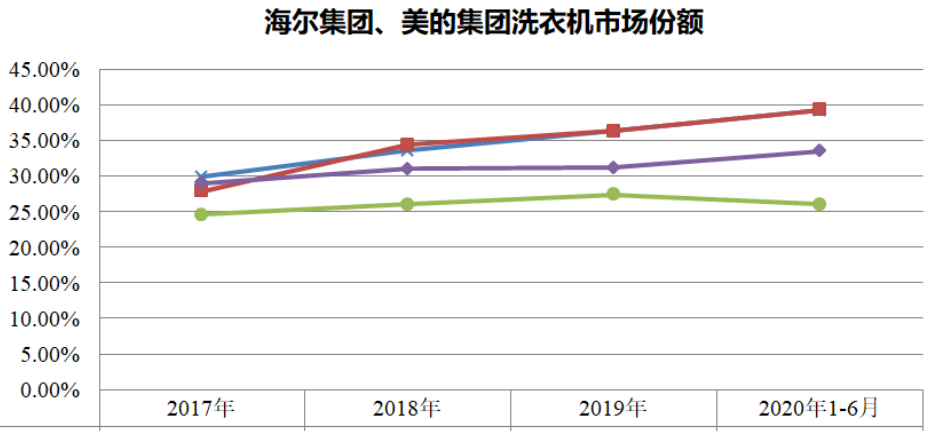
	中，公司配合海尔集团洗衣机更新迭代，持续推出多种规格型号的双控阀、三控阀等产品，并凭借稳定的产品质量、及时的交付能力获得客户认可。2013 年，公司作为流体电磁阀核心供应商开始为海尔集团供应滚筒洗衣机用模块化组件，并通过高效的研发模式和具有竞争力的价格逐步成为新品开发的首选供应商，进一步加深双方的合作。近两年，为配套海尔集团洗衣机智能化发展，公司持续投入对自动投放模块的研发，并于 2020 年起实现规模化供货。	作，并逐步提升在进水阀采购中的份额。基于公司与美的集团在洗衣机进水阀方面的良好合作，2015 年，公司与集团下属净水设备公司逐步开展业务，为其提供净水器阀。目前，公司与美的集团业务合作已覆盖洗衣机阀、净水器阀、水位传感器、洗碗机阀等多种产品。
合作模式	公司每年通过参与海尔集团招投标等方式获取业务，向海尔集团提供流体电磁阀、模块化组件、水位传感器等产品	公司每年通过与美的集团议价等模式获取业务，向美的集团提供流体电磁阀、水位传感器等产品
采购份额	报告期内，公司洗衣机流体电磁阀和模块化组件占海尔集团的同类采购比例约为 54.99%、61.02%、76.79%、82.86%。	报告期内，公司洗衣机流体电磁阀占美的集团的同类采购占比约为 47.34%、50.47%、62.98%、65.17%。

2、公司对海尔集团、美的集团的销售占比较高的原因

报告期内，公司对海尔集团的销售收入占当期营业收入的比例分别为 41.33%、42.78%、45.46%和 50.04%；对美的集团的销售收入占当期营业收入的比例分别为 22.78%、21.62%、23.25%和 20.38%。公司对海尔集团、美的集团的销售收入占比较高，存在一定依赖，主要原因为：

①下游家电行业的竞争格局导致公司对主要客户的销售占比较高

报告期内，公司对海尔集团和美的集团的销售收入主要来自于洗衣机零部件的销售。我国洗衣机行业经过三十余年的发展，已经逐步进入行业整合的阶段，海尔集团、美的集团等洗衣机行业龙头企业凭借先进的产品技术、完善的销售渠道、雄厚的资本实力，通过产品创新和收购整合并举的方式，不断提升洗衣机市场份额,例如海尔集团 2019 年初完成收购意大利 Candy 公司 100%股权，间接控制国内金羚电器有限公司等家电企业，美的集团则在收购整合小天鹅业务的基础上，进一步收购了日本东芝株式会社白色家电业务。报告期内，海尔集团和美的集团的洗衣机销售收入和市场份额逐年提升，报告期内，海尔集团和美的集团的洗衣机市场份额情况如下：



	2017年	2018年	2019年	2020年1-6月
海尔集团线下份额	29.87%	33.57%	36.30%	39.20%
海尔集团线上份额	27.90%	34.40%	36.30%	39.30%
美的集团线下份额	24.60%	26.00%	27.40%	26%
美的集团线上份额	29%	31%	31.20%	33.50%

从上图可以看出，报告期内，海尔集团线下市场份额分别为 29.87%、33.57%、36.30%、39.20%，线上市场份额分别为 27.90%、34.40%、36.30%、39.30%，美的集团线下市场份额分别为 24.60%、26.00%、27.40%、26.00%，线上市场份额分别为 29.00%、31.00%、31.20%、33.50%，目前，海尔集团和美的集团合计占据洗衣机国内市场份额已达到 65%左右，集中度较高。

因此，下游洗衣机市场集中度较高的市场竞争格局，导致了公司对海尔集团、美的集团的销售占比较高。

②洗衣机零部件企业客户集中度高具有行业普遍性，公司客户集中度高符合行业惯例

公司可比上市公司中，聚隆科技、汉宇集团、奇精机械的主要产品均为洗衣机零部件，客户群体与面向的下游市场与公司具有相似性。公司与上述公司第一大客户、前五大客户销售占比对比情况如下：

项目	名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	备注
第一大客户销售占比	聚隆科技	-	82.12%	65.13%	72.44%	第一大客户为海尔集团
	汉宇集团		28.07%	28.21%	33.28%	第一大客户为惠而浦
	奇精机械	-	-	-	-	-
	本公司	50.04%	45.46%	42.78%	41.33%	第一大客户为海尔集团

前五大客户销售占比	聚隆科技	-	97.62%	96.78%	98.96%	-
	汉宇集团	-	59.55%	63.06%	64.87%	-
	奇精机械	-	51.89%	57.32%	56.16%	-
	本公司	76.56%	76.98%	73.06%	72.92%	-

注：上表数据来源于上市公司年报，其中奇精机械未在年报中披露第一大客户的销售占比；

从上表可以看出，聚隆科技、汉宇集团、奇精机械的公司客户集中度整体上相对较高，公司的前五大客户销售占比高于汉宇集团、奇精机械，低于聚隆科技，介于可比公司之间。其中，聚隆科技第一大客户同为海尔集团，2019 年销售占比达到 82.12%。

因此，洗衣机零部件企业客户集中度高具有行业普遍性，公司客户集中度高符合行业惯例。

3、公司与海尔集团、美的集团交易的稳定性与可持续性

①公司与海尔集团、美的集团形成长期稳定的合作关系

公司分别自 1997 年和 2005 年开始与海尔集团、美的集团开展业务，并伴随着海尔集团、美的集团洗衣机产品的更新换代而持续进行新产品开发、成熟产品优化升级。在长期合作过程中，公司的优质的产品开发能力、稳定的产品质量和及时的响应服务得到了海尔集团和美的集团的认可，例如海尔集团将带自动投放功能洗衣机新产品的部分模块化组件产品交由公司开发生产，公司多次获得海尔集团授予的“最佳产能保障奖”、“质量先锋合作商”、“最佳合作伙伴奖”等荣誉，多次获得美的集团授予的“优秀供应商”、“战略合作供应商”等荣誉。因此，经过多年的合作发展，公司已与海尔集团、美的集团在流体电磁阀的生产与开发上基本形成互为依托、互惠互利、共同发展、紧密相连的合作关系。

②公司已发展成为海尔集团、美的集团的流体电磁阀的主要供应商

报告期内，公司洗衣机进水阀和模块化组件在海尔集团、美的集团同类产品采购中的份额如下：

客户	年度	客户洗衣机生产数量[注]	公司洗衣机进水阀和模块化	公司占客户

名称				组件销售数量[注]		同类产品的采购比例
		生产数量(万台)	变动比例	销售数量(万只、万套)	变动比例	
海尔集团	2020年1-6月	754.00	-	624.73	-	82.86%
	2019年	1,812.00	2.26%	1,391.46	28.69%	76.79%
	2018年	1,772.00	5.32%	1,081.25	16.87%	61.02%
	2017年	1,682.56	-	925.20	-	54.99%
美的集团	2020年1-6月	695.00	-	452.91	-	65.17%
	2019年	1,808.40	1.70%	1,138.96	26.92%	62.98%
	2018年	1,778.15	5.71%	897.37	12.69%	50.47%
	2017年	1,682.10	-	796.31	-	47.34%

注：海尔集团和美的集团洗衣机生产数量来源于产业在线，为国内生产数量；公司对海尔集团和美的集团销售数量仅包括公司内销数量。

由上表可见，报告期内，公司洗衣机进水阀和模块化组件在海尔集团同类产品采购中的占比分别为54.99%、61.02%、76.79%和82.86%；在美的集团同类产品采购中的占比分别为47.34%、50.47%、62.98%和65.17%。

报告期内，海尔集团、美的集团洗衣机生产数量的增长率，低于公司向海尔集团、美的集团销售的洗衣机流体电磁阀和模块化组件数量的增长率，主要原因为：随着公司产能水平的扩张和研发实力的积累，公司的供货保障能力、新产品开发响应速度、产品性价比等进一步得到了海尔集团和美的集团的认可，与海尔集团、美的集团合作不断加深，海尔集团和美的集团向公司的主要产品采购中份额呈现逐年增长趋势。公司已发展成为海尔集团、美的集团的流体电磁阀的主要供应商，海尔集团、美的集团的业务规模与向公司的采购量和采购占比相匹配。

③客户的供应商准入机制和行业进入壁垒有助于公司维持与海尔集团、美的集团的合作关系

首先，从供应商准入机制来看，对于海尔集团和美的集团而言，由于流体电磁阀等配件的品质影响洗衣机整机产品的整体质量，其对供应商实行较为严格的准入制度，包括资质审核、送样检测、验厂、小批量试制等一系列流程，

需要对供应商的技术开发能力、规模量产水平、质量控制及快速反应能力等进行全面的考核和评估，一旦选定为合格供应商，为了保持整机产品的稳定性以及受供应商考察、更换成本等因素影响，海尔集团和美的集团通常倾向于与合格供应商长期合作，若后期无重大缺陷或质量问题，一般不会轻易更换供应商。

其次，从市场竞争壁垒来看，公司主要产品流体电磁阀、模块化组件及水位传感器系洗衣机等家电产品的重要配件，影响着洗衣机整机的洗涤功能，具有质量、性能要求高等特点。同时，伴随着洗衣机产品更新换代、智能化水平提升，流体电磁阀等配件供应商需配合整机厂持续进行新产品开发、成熟产品优化升级。因此，流体电磁阀等配件供应商往往需要经过较长时间的技术积累、市场储备以及管理体系的完善，才能确保自身的技术开发能力、产品品质、服务水平持续符合大型整机厂的要求，对潜在竞争者构成壁垒。

因此，客户的供应商准入机制和行业进入壁垒有助于公司维持与海尔集团、美的集团的合作关系。

④海尔集团、美的集团是洗衣机行业龙头企业，经营状况良好，不存在重大不确定性

根据上市公司 2019 年年报，海尔集团 2019 年实现营业收入 20,076,198.33 万元、净利润 1,233,439.25 万元，分别较上年增长 9.05%和 24.59%，其中，来源于洗衣机产品的收入为 4,471,430.00 万元，较上年增长 23.29%；美的集团 2019 年实现营业收入 27,821,601.70 万元、净利润 2,527,714.40 万元，分别较上年增长 7.14%和 16.75%，其中来源于消费电器的收入为 10,948,679.10 万元，较上年增长 6.31%。

2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，海尔集团洗衣机销售收入同比上年下降 3.21%，美的集团的消费电器收入同比上年下降 9.11%，但海尔集团的洗衣机线上和线下份额均分别从 36.30%和 36.30%增长至 39.30%和 39.20%，较 2019 年有所提升，美的集团的洗衣机线上市场份额略有下降，但线上市场份额由 31.20%增长至 33.50%。

因此，海尔集团、美的集团系下游家电行业龙头企业，经营情况和财务状

况良好，不会由于海尔集团、美的集团经营的重大不确定性而导致公司自身经营风险。

综上所述，公司与海尔集团、美的集团的交易具有稳定性和持续性，不存在重大不确定风险，对海尔集团和美的集团销售占比较高不构成重大不利影响。

4、公司采取的风险防范措施及其有效性

尽管公司客户集中度较高系受下游洗衣机等家电行业分布集中影响，符合行业特性，但为防范客户集中度较高可能带来的风险，公司积极采取应对措施。

（1）以质量稳定、供货及时、研发高效等为基础增强与主要客户的粘性

产品质量是公司维系客户关系的根本基础。目前，公司已建立符合ISO9001:2015标准的质量管理体系，产品通过CQC、ENEC、TÜV、UL等多项认证，产品质量管控较为有效。后续，公司将持续对原材料采购、生产过程和产成品等各环节进行控制，进一步完善质量管理体系，充分保障产品品质，增强与海尔集团等主要客户的粘度。同时，在洗衣机等整机产品更新迭代、功能拓展、智能化水平提升过程中，供应商亦需在较短时间内完成新产品的开发和成熟产品的优化，以有效满足整机厂需求。公司已形成较为完善的设计和开发控制程序，实验室通过UL目击实验室（WTDP）认证，并通过子公司金华弘驰自制模具，合理安排、协调开发各阶段工作，有效缩短新产品开发周期。后续，公司将持续加大研发投入,并通过引入优秀技术人才、与外部高校合作研发等方式，掌握行业内研发新动态，进一步提高开发效率。另外，为应对整机厂在主要节日、购物节等销售旺季前的充分备货，供应商需具备规模化的生产能力和及时的供应能力。目前，公司流体电磁阀的生产规模超过4,500万只/年，并通过对产线合理安排，确保了日常和旺季期间产品的及时供应。规模化生产亦使得规模效益凸显，利于公司有效管控成本。后续，公司将通过募投项目的实施，进一步扩大流体电磁阀、模块化组件等产品的生产规模，以充分满足客户持续增长的需求。

（2）借助现有客户影响力，拓展洗衣机领域的其他客户

首先，在洗衣机进水阀方面，公司已与下游知名家电厂商海尔集团、美的集团等客户建立较为稳定的长期合作关系。公司将持续保持在洗衣机进水阀取得的领先优势，并拓展该领域的新客户。目前，公司积极推进与西门子在洗衣机进水阀、洗碗机阀领域的合作，现已完成模具开制，并进入样品验证阶段。待样品验证合格，公司将逐步尝试为西门子小批量、中批量供货，并最终实现规模化供货。公司对西门子等国际化客户的开拓，一方面有利于降低公司对海尔集团、美的集团的业务依赖以及被其他供应商替代的风险，另一方面也有利于公司借助其平台，进一步打开国际市场。

其次，模块化采购已逐渐成为下游大型整机厂的采购方式，向供应商采购模块化产品代替单一配件将有效提高整机生产效率、配件适配度以及降低成本。报告期内，公司模块化组件主要应用于洗衣机整机，对应客户主要为海尔集团。目前，基于公司与美的集团、松下集团在洗衣机进水阀领域的长期合作基础，公司已与上述客户就模块化组件业务合作事项展开谈判，其中与松下集团模块化组件合作已进入送样阶段。

（3）以洗衣机领域的竞争优势为基础，并积极拓展新的产品线、开发新客户

报告期内，公司积极拓展智能坐便器流体电磁阀等其他领域产品市场，为公司开拓新的利润增长点，智能坐便器电磁阀的销售收入逐年增长。我国智能坐便器的渗透率相较于日本等国尚有较大提升空间，公司将积极开拓智能坐便器市场，扩大智能坐便器阀的销售规模和收入占比。一方面，公司持续加深与箭牌、科牧等现有智能坐便器客户的合作，提高在其采购体系中的份额。另一方面，公司将进一步挖掘智能坐便器市场的新客户，例如开拓浙江怡和卫浴有限公司（麦格米特（002851.SZ）的控股子公司）、瑞尔特（002790.SZ）等智能坐便器行业具有市场影响力的客户销售。未来，募投项目的实施亦将扩大公司智能坐便器阀的生产规模，提高生产效率，助力公司在该领域的业务开拓。

此外，公司将通过开拓其他厨卫电器阀、开关门锁等业务，丰富公司产品线，增强抵抗风险的能力，力争创造业绩新的增长点。在洗碗机等其他厨卫电器阀方面，公司已成为方太厨具、老板电器的供应商。目前，公司与西门子就

洗碗机阀的业务合作已取得一定进展，后续公司若能成功实现为西门子大批量供货，将对公司洗碗机等其他厨卫电器阀的业务发展起到较大推动作用。

综上，公司业务对海尔集团、美的集团存在一定依赖系受下游家电行业特点影响，与行业经营特点一致，符合行业惯例；海尔集团、美的集团经营情况良好，业绩稳步增长，不存在重大不确定性风险；公司与海尔集团、美的集团不存在关联关系；公司向海尔集团、美的集团销售规模逐步扩大，与其业务合作稳定且可持续，被替代的风险较低。因此，公司对海尔集团、美的集团的业务依赖不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。”

公司在招股说明书“五、特别风险提示”之“（三）客户较为集中的风险”以及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（三）客户较为集中的风险”中就客户集中度较高进行风险提示如下：

“客户较为集中的风险

报告期内，公司向前五名客户的销售收入分别为**23,051.10 万元、28,134.49 万元、38,962.46 万元及 15,762.91 万元**，占当期营业收入的比重分别为**72.92%、73.06%、76.98%及 76.56%**，客户集中程度较高。**其中，向海尔集团的销售收入占比分别为 41.33%、42.78%、45.46%和 50.04%，向美的集团的销售收入占比分别为 22.78%、21.62%、23.25%和 20.38%，公司业务对大客户存在一定依赖。**

公司客户较为集中主要系受下游行业市场集中影响，海尔集团、美的集团等下游家电龙头企业在洗衣机等家电领域占据了绝对市场份额。如果未来主要客户经营战略发生重大变化，或公司与其合作关系出现重大变化，**或公司被其他供应商替代，**将对公司经营业绩**和持续经营能力**产生不利影响。”

二、报告期内向海尔集团、美的集团以及与其他客户销售的产品主要类别及单价、数量、收入及占比、毛利率，结合发行人对不同客户的结算方式、结算期、期末应收账款余额，分析并披露发行人向海尔集团和美的集团交易定价是否公允，与其他客户在交易价格、毛利率、结算方式、信用期等方面是否存在差异

公司对不同客户的结算方式、结算期、期末应收账款余额详见本回复报告“问题 25.关于应收账款”之回复说明。公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（二）公司报告期内向前五名客户销售情况”中修改、补充披露如下：

“2、报告期内向海尔集团、美的集团以及与其他客户销售的产品主要类别及单价、数量、收入及占比等情况

（1）2020 年 1-6 月

单位：元/只、元/套、万只、万套、万元

客户名称	产品主要类别	单价	数量	收入金额	收入占比
海尔集团	流体电磁阀-洗衣机	6.60	416.73	2,749.46	13.35%
	流体电磁阀-其他	10.45	0.27	2.83	0.01%
	模块化组件	34.19	218.13	7,458.43	36.23%
	水位传感器	3.72	14.84	55.22	0.27%
	其他	1.13	1.32	1.49	0.01%
	其他业务收入	/	/	34.28	0.17%
	小计	-	-	10,301.71	50.04%
美的集团	流体电磁阀-洗衣机	7.94	469.50	3,729.75	18.12%
	流体电磁阀-其他	6.96	31.03	215.86	1.05%
	模块化组件	-	-	-	-
	水位传感器	4.28	58.58	250.69	1.22%
	其他	11.78	0.02	0.26	0.00%
	其他业务收入	-	-	-	-
	小计	-	-	4,196.56	20.38%
其他客户	流体电磁阀-洗衣机	8.31	423.56	3,517.68	17.09%
	流体电磁阀-其他	12.07	169.29	2,043.58	9.93%
	模块化组件	57.58	1.52	87.55	0.43%
	水位传感器	4.82	43.15	207.76	1.01%
	其他	2.97	27.22	80.95	0.39%
	其他业务收入	/	/	152.20	0.74%
	小计	-	-	6,089.72	29.58%

（2）2019 年度

单位：元/只、元/套、万只、万套、万元

客户名称	产品主要类别	单价	数量	收入金额	收入占比
海尔集团	流体电磁阀-洗衣机	6.30	895.32	5,643.79	11.15%
	流体电磁阀-其他	10.85	0.56	6.05	0.01%
	模块化组件	33.04	514.19	16,990.32	33.57%
	水位传感器	3.76	64.42	242.54	0.48%
	其他	16.10	0.09	1.41	0.00%
	其他业务收入	/	/	124.20	0.25%
	小计	/	/	23,008.29	45.46%
美的集团	流体电磁阀-洗衣机	9.08	1,149.18	10,434.53	20.62%
	流体电磁阀-其他	6.81	114.98	783.19	1.55%
	模块化组件	-	-	-	-
	水位传感器	4.29	128.07	549.82	1.09%
	其他	12.73	0.08	0.97	0.00%
	其他业务收入	-	-	-	-
	小计	/	/	11,768.52	23.25%
其他客户	流体电磁阀-洗衣机	8.98	1,142.70	10,257.89	20.27%
	流体电磁阀-其他	10.62	421.19	4,472.11	8.84%
	模块化组件	55.70	1.85	102.87	0.20%
	水位传感器	5.09	101.50	516.65	1.02%
	其他	2.51	59.63	149.50	0.30%
	其他业务收入	/	/	334.32	0.66%
	小计	-	-	15,833.36	31.28%

（3）2018 年度

单位：元/只、元/套、万只、万套、万元

客户名称	产品主要类别	单价	数量	收入金额	收入占比
海尔集团	流体电磁阀-洗衣机	6.22	713.99	4,439.00	11.53%
	流体电磁阀-其他	10.71	0.30	3.17	0.01%
	模块化组件	28.54	389.18	11,107.67	28.84%
	水位传感器	3.70	235.77	871.96	2.26%
	其他	74.93	0.36	26.87	0.07%
	其他业务收入	/	/	25.34	0.07%
	小计	/	/	16,474.01	42.78%

美的集团	流体电磁阀-洗衣机	8.13	897.24	7,295.32	18.94%
	流体电磁阀-其他	7.08	99.29	702.48	1.82%
	模块化组件	30.30	0.14	4.13	0.01%
	水位传感器	4.33	74.33	321.67	0.84%
	其他	12.15	0.02	0.22	0.00%
	其他业务收入	-	-	-	-
	小计	/	/	8,323.83	21.62%
其他客户	流体电磁阀-洗衣机	8.32	1,002.87	8,339.15	21.65%
	流体电磁阀-其他	10.48	425.29	4,457.37	11.57%
	模块化组件	-	-	-	-
	水位传感器	4.98	109.59	545.94	1.42%
	其他	1.85	144.17	266.75	0.69%
	其他业务收入	/	/	102.14	0.27%
	小计	-	-	13,711.36	35.61%

（4）2017 年度

单位：元/只、元/套、万只、万套、万元

客户名称	产品主要类别	单价	数量	收入金额	收入占比
海尔集团	流体电磁阀-洗衣机	5.87	595.71	3,499.75	11.07%
	流体电磁阀-其他	21.94	3.18	69.72	0.22%
	模块化组件	26.96	335.58	9,048.27	28.62%
	水位传感器	3.80	114.31	434.23	1.37%
	其他	64.89	0.22	14.01	0.04%
	其他业务收入	-	-	-	-
	小计	/	/	13,065.98	41.33%
美的集团	流体电磁阀-洗衣机	7.98	794.97	6,341.09	20.06%
	流体电磁阀-其他	7.19	58.16	418.02	1.32%
	模块化组件	30.30	1.34	40.73	0.13%
	水位传感器	4.41	89.62	395.45	1.25%
	其他	0.34	17.86	6.00	0.02%
	其他业务收入	-	-	-	-
	小计	/	/	7,201.30	22.78%
其他客户	流体电磁阀-洗衣机	7.39	959.17	7,093.04	22.44%

	流体电磁阀-其他	8.81	384.00	3,384.24	10.70%
	模块化组件	-	-	-	-
	水位传感器	4.98	97.55	486.22	1.54%
	其他	2.65	112.87	298.74	0.94%
	其他业务收入	/	/	85.91	0.27%
	小计	-	-	11,348.16	35.89%

3、结合发行人对不同客户的结算方式、结算期、期末应收账款余额，分析并披露发行人向海尔集团和美的集团交易定价是否公允，与其他客户在交易价格、毛利率、结算方式、信用期等方面是否存在差异

公司对不同客户的结算方式、结算期、期末应收账款余额详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“1、流动资产”之“（3）应收账款”之说明。海尔集团、美的集团的结算方式、信用期与其他主要客户基本无差异。

海尔集团、美的集团及其他客户单价及毛利率比较分析如下：

（1）流体电磁阀-洗衣机阀对比分析

2017年至2020年6月,海尔集团洗衣机阀单价均低于美的集团和其他客户，主要系海尔集团采购的洗衣机阀主要为单控阀，2017年至2020年6月，海尔集团洗衣机单控阀占海尔集团洗衣机阀销售数量比分别为92.15%、86.32%、81.92%和 78.34%，美的集团洗衣机单控阀占美的集团洗衣机阀销售数量比分别为66.61%、67.51%、58.89%和 57.75%，其他客户洗衣机单控阀占其他客户洗衣机阀销售数量比分别为73.89%、63.96%、61.13%和66.86%，洗衣机单控阀的单价较低，从海尔集团、美的集团和其他客户洗衣机阀的收入结构来看，海尔集团单控阀占洗衣机阀的比例较高，故海尔集团洗衣机阀单价均低于美的集团和其他客户，美的集团和其他客户单控阀在各自洗衣机阀的收入结构比例相当，故美的集团和其他客户洗衣机阀的单价较为接近。洗衣机单控阀主要用于波轮洗衣机，海尔集团多控阀主要以模块化组件形式向公司采购，波轮洗衣机一般不需要模块化组件，因此海尔集团对洗衣机单控阀和模块化组件采购较多，而洗衣机多控阀采购量相对美的集团和其他客户较少。

进一步对比海尔集团、美的集团及其他客户“流体电磁阀-洗衣机阀”分为单控阀、双控阀、三控阀、四控及以上阀单价及毛利率进行分析，海尔集团和其他客户各类阀的单价和毛利率相对稳定，美的集团的各类阀的单价和毛利率相对较低，主要原因系对美的集团相关产品的定价与其他客户相比偏低，特别是美的集团各类阀中 2020 年 1-6 月单价和毛利率较低，主要系美的集团 2020 年 1-6 月部分产品降价，对美的集团下属的无锡小天鹅电器有限公司和合肥美的洗衣机有限公司所领用货物按 2%-4%的比例返利，导致其单价和毛利率相对较低。

（2）流体电磁阀-其他

其他流体电磁阀主要系净水器阀、智能坐便器阀及其他厨卫电器阀，海尔集团和美的集团的其他流体电磁阀主要为单控阀。海尔集团 2017 年单价较高主要系 2017 年销售部分冰箱阀单价较高，与其他各年度产品结构存在差异，单价和毛利率均较高。2017 年至 2020 年 6 月美的集团其他流体电磁阀的单价和毛利率较为稳定。美的集团其他流体电磁阀单价较低主要美的集团的其他流体电磁阀均为净水器阀，而其他客户中包含单价更高的厨卫电器阀，洗碗机阀和智能坐便器阀因产品上附带零件较多，单价和毛利率较高。

（3）模块化组件

2017 年至 2020 年 6 月，模块化组件客户主要为海尔集团，其模块化组件主要用于洗衣机；其他客户主要为浙江沁园水处理科技有限公司，该客户模块组件主要用于净水器，相较于洗衣机模块化组件净水器模块化组件的组装难度更高，且因其用于净水器中，主要原材料接近于食品级，单位成本较洗衣机模块化组件高，因此单价高于洗衣机模块化组件。

（4）水位传感器

2017 年至 2020 年 6 月，海尔集团水位传感单价较其他客户低，主要系海尔集团水位传感器型号主要为 PSR00 系列，该系列水位传感器特性为无电容、二接线片；其他客户水位传感器以 PSR11 系列为主，该系列水位传感器特性为双电容、三接线片。因此海尔集团水位传感器单价较其他客户低。美的集团水位

传感器型号主要为 PSR11 系列，2017 年至 2020 年 6 月，美的集团水位传感器单价均较低，且毛利较低，主要系公司与美的集团商务谈判中应美的集团要求，为保持其洗衣机阀配额对其以低价搭售水位传感器销售。

公司与客户主要采取招投标方式和议价方式确定产品价格，其中海尔集团主要采取招投标方式，美的集团及其他主要客户主要采取议价方式，两种方式下双方均遵循自愿、平等的原则，供求双方各取所需，互惠互利。

综上所述，公司与海尔集团和美的集团因产品差异、产品结构等原因，公司向海尔集团、美的集团和其他客户销售单价和毛利率存在差异，但类似规格产品的定价差异在合理范围之内。公司与海尔集团和美的集团等客户定价遵循自愿、平等、互惠互利的原则，交易定价公允。横向比对其各类产品的单价，单价及毛利率波动不存在异常情况。”

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、访谈发行人董事长和业务部门相关人员，了解发行人所处行业及下游家电行业发展趋势，发行人与海尔集团、美的集团合作情况，以及发行人当前及未来的业务开拓计划；

2、对海尔集团、美的集团进行实地走访，进一步了解发行人与其合作背景、合作历程、合作模式、发行人产品占其采购份额、发行人产品优势、以及未来与发行人的持续合作情况等；

3、通过 Wind、Choice 金融终端查阅家电行业研究报告，了解下游市场规模、竞争情况等；

4、查阅下游海尔集团、美的集团的定期报告，通过下游行业研究机构发布的行业经营数据和主要客户经营数据，对比主要客户业务规模与向公司采购的匹配性；

5、查阅聚隆科技、奇精机械、汉宇集团招股说明书和定期报告，了解其业务情况和客户集中度；

6、对海尔集团、美的集团实施函证程序；

7、取得报告期内发行人与主要客户的销售合同、销售清单，了解发行人与主要客户的结算方式、信用期，分析向海尔集团、美的集团以及与其他客户销售的主要产品、单价、数量、收入及占比、毛利率。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司与主要客户的交易稳定且可持续，被替代的风险较低，公司对海尔集团、美的集团存在一定依赖，与行业经营特点一致，符合行业惯例；主要客户的业务规模与向公司的采购量和采购占比相匹配；公司的客户集中度高属于行业惯例，公司已采取了有效的风险防范措施；

2、公司与海尔集团和美的集团因产品差异、产品结构等原因，公司向海尔集团、美的集团和其他客户销售单价和毛利率存在差异，但类似规格产品的定价差异在合理范围之内。公司与海尔集团和美的集团等客户定价遵循自愿、平等、互惠互利的原则，交易定价公允。横向比对其各类产品的单价，单价及毛利率波动不存在异常情况。

问题 15. 关于收入确认

招股说明书披露，发行人商品销售收入分为国外销售和国内销售，对内销产品的收入确认按照大规模的整机厂客户和其他客户进行区分。发行人未在招股说明书中披露报告期内退换货、质保服务等情况。

请发行人：

（1）披露内销、外销收入中，发行人与各类客户具体业务约定内容、交易具体流程，并结合具体业务流程，披露收入确认时点、条件及依据；

（2）结合与客户销售合同具体约定及行业交易习惯，补充披露大规模的整机厂客户和其他客户确认收入的具体时点，收入确认依据，对两类收入确认方法下主要客户、主要产品、销售量、销售单价、销售收入及占比进行对比分析；

（3）补充披露报告期各类产品是否存在退换货情况，包括但不限于客户名称、原因、内容、退换货金额、退换货条款及会计处理方式；

（4）结合销售合同中约定的质保服务，补充披露发行人是否计提质保费用，具体计提政策、计提金额，与实际发生费用的匹配性，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露内销、外销收入中，发行人与各类客户具体业务约定内容、交易具体流程，并结合具体业务流程，披露收入确认时点、条件及依据；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的主要会计政策与会计估计”之“（二十二）收入”之“3、收入确认的具体方法”中修改、补充披露如下：

“（1）内销收入

公司内销主要客户的销售收入确认方式可分为两大类：①领用结算：在公司产品已经发出并经客户检验合格领用后，公司根据客户确认的供应商系统或

结算通知单确认销售收入，采用领用结算模式的主要客户为海尔集团、美的集团、宁波吉德、TCL 集团、海信集团等；②收货验收结算：根据经客户验收确认后的签收单或送货单，确认销售收入，采用收货验收结算模式的主要客户为松下家电（中国）有限公司、浙江星星便洁宝有限公司等。结算模式主要由客户规模、客户需求、双方谈判结果决定。同一集团下不同法人客户因管理等不同可能采用不同的结算模式，如海尔集团大部分下属公司为领用结算，2019 年 1 月海尔集团收购金羚电器，收购前金羚电器即为公司客户且采用收货验收结算模式，收购后海尔集团暂未对金羚电器的结算模式进行统一，金羚电器目前仍延续收货验收的结算模式。

①领用结算模式下，公司与各主要客户具体业务约定内容、交易具体流程、收入确认时点、条件及依据情况如下：

主要客户名称	合同业务约定内容	实际交易执行流程	收入确认时点、条件及依据
海尔集团-除金羚电器、AQUA ELECTRICAL APPLIANCES VIETNAM CO.,LTD. 、Haier Appliances India Pvt.,Ltd 外	乙方(指公司)应在合同履行期限前完成符合本合同质量标准的产品并送到甲方指定验收地点，由甲方依据合同约定视情况进行不同阶段的检验，包括但不限于样品检验、生产过程检验、入库检验、最终检验。以乙方完全履行合同成本、甲方订单及文件的规定为条件，甲方在产品通过最终验收并核准有关单据(包括但不限于送货通知书(看单入库指示单、发票)后，甲方将自行或指定其特定关联企业支付货款。	客户一般要求公司在其生产所在地附近设立异地仓库，每天按照其供应商管理系统上的生产需求将货物从异地仓库按时配送至客户指定地点，配送至客户端的货物一般为客户即时领用。客户每天收货领用时将公司供货的实际领用情况通过其供应商管理系统予以发布结算。公司根据其供应商系统公布的信息开票，并根据约定信用期收款。	客户收货检验合格领用后，公司根据客户的供应商管理系统对账清单上的产品、时间及金额结算确认销售收入。[注2]
美的集团-除 TOSHIBA CONSUMER PRODUCTS (THAILAND) CO.,LTD.外	乙方(指公司)按照甲方订单交货，经甲方初步验收合格，办理入库单，即为交付；交付物料后，符合结算付款条件的，应予以结算付款。物料完成交付的，甲方根据装机数量开具电脑制单的《入库单》，如《入库单》数据与 GSC 系统或 SRM 系统数据存在差异的，双方核实差异后进行调整。	客户一般要求公司在其生产所在地附近设立异地仓库，每天分时段(1 天 2-3 次)按照其供应商管理系统(GSC 系统)上的供货需求将货物从异地仓库即时配送至生产线，客户实时领用。客户每天收货领用时将公司供货的实际领用情况通过其供应商管理系统予以发布结算。公司根据其供应商系统公布的信息开票，并根据约定信用期收款。	客户检验合格领用后，公司根据客户的供应商管理系统对账单确认销售收入。[注3]

海信集团	乙方(指公司)在接到甲方《采购订单》后按订单上规定的期限内完成并交回甲方，交货地点以《采购订单》中的交货地点为准。甲方组织双方在海信冰箱工厂内验收，并出具双方书面确认的验收报告，该报告是乙方工作成果验收合格的唯一凭证。若乙方不到场，视为接受甲方的验收结果。	客户要求公司在其生产所在地附近设立异地仓库，按照其以邮件形式发送的送货计划(具体到每日)一周配送 2-3 次。客户根据实际领用情况在供应商管理系统平台上发布结算单，结算单上显示对账起始日和对账截止日，公司确认数量、单价无误后开票，并根据约定信用期收款。	客户检验合格领用后，公司根据客户的供应商管理系统对账单对账起始日、截止日期确认销售收入。
TCL 集团	甲方收货时，只对乙方所送产品进行初步清点。送货数量应以甲方最终检验合格入库的数量为准。只有满足以下条件方为收货确认：(1) 产品入厂检验或依约定的检验方法检验合格，甲方开出入库单后；(2) 正常免检品甲方开出入库单后。	客户要求公司在其厂区内设立异地仓库，由速必达公司进行管理，公司根据 TCL-WMS 仓库管理系统上下的订单(标明送货时间、项目类别均显示为寄售)1-2 天/1 次送货至速必达仓库。配送至速必达仓库后，速必达仓管接收人员在 TCL-WMS 系统上录入接收数量，同时录入速必达仓管系统。客户领用时，由速必达仓管配送人员从速必达仓库配送至生产线，在速必达系统操作领用出库。每月客户通过邮件形式将速必达领用对账单发送给公司，领用对账单上显示物料编码、出库单号、出库日期、出库数量、金额等信息，公司根据其领用对账单开票，并根据约定信用期收款。	客户检验合格领用后，公司根据客户发送的领用对账单上的出库日期、出库数量、金额确认销售收入。
宁波吉德[注 1]	供方(指公司)按需方规定的时间将需方生产所需物料送至需方指定地点。需方对供方物料的检验，以供方提供该批物料检验报告作为需方入厂检验依据，需方仅对数量、规格型号、外包装等进行验证。在需方未装机前，供方所供物料产权仍属于供方。当供方物料装机后，需方对装机物料收货，该部分物料成为可付款对象。	公司根据客户销售订单，从金华送货至客户指定仓库，平均每周供货 3-4 次。每月月初客户通过 QQ 方式将上月对账单发送给公司确认，对账单包含各产品收货时间(具体到某日)数量及金额、上月装机领用数量金额、截至上月末已收货未装机领用数量金额(即寄售产品数量金额)。	客户装机领用后，公司根据客户对账单上的装机领用时间、数量、金额确认销售收入。
松下集团-杭州松下家用电器有限公司	乙方(指公司)应按照个别合同，向甲方供应标的物，并随附甲方指定的单据。关于乙方供应标的物时的交付条件，由甲乙双方另行书面规定以“供货截止期限”或“验收截止期限”为准。甲乙双方约定 VMI 方式交货。	公司根据客户销售订单，从金华送货至客户指定仓库，平均每周供货 1 次。客户实际领用时将产品领用情况通过供应商管理系统平台发布对账信息，对账信息上显示接收日期即为客户实际	客户领用后，公司根据供应商系统对账单上的产品、接收日期及金

		领用日期。公司每月中旬根据对账信息创建开票，并根据约定信用期收款。	额确认销售收入。

注 1：宁波吉德为 2019 年 5 月开始采用领用结算模式；2019 年 5 月之前采用收货验收结算模式。

注 2：海尔集团的“供应商管理系统”为“商户通”，该平台“对账单”项下“直采订单”-“事业部寄售订单”显示海尔集团已收货领用未开票的列表清单，列表清单界面显示公司名称、采购订单号、过账日期、工厂、物料、数量、金额等信息，其中过账日期为海尔集团确认收货领用日期(具体到某日)，公司确认后按事业部点击生成对账单。在“对账单查询”项下显示已生成对账单的对账单号、订单类型、结算金额、状态等信息，报告期内公司向海尔销售交易订单类型均显示“事业部寄售”,状态根据实际情况显示为“待开票”、“已开票”或“已入账”,“待开票”对账单关联财务开票系统开票。公司以过账日期(即收货领用日期)为收入确认时点，以供应商管理系统上公示信息为收入确认条件及依据。

注 3：美的集团的“供应商管理系统”为 GSC 系统。公司根据 GSC 系统中“外租仓送货单”的要求进行送货，将货物运送至指定生产线，美的集团确认收货实时领用。公司在 GSC 系统中“供应商自助开票”项下查询美的集团已验收领用并可开票的对账清单，查询界面显示发票编号、发票状态、金额等信息。公司通过创建发票对可开票部分进行开票，创建发票将显示订单编号、事务日期、物料编码、物料名称、数量、单价、金额等信息，其中事务日期为美的集团确认收货领用日期(具体到某日)。公司以事务日期(即收货领用日期)为收入确认时点，以供应商管理系统 GSC 上公示信息为收入确认条件及依据。

②收货验收结算模式下，公司与各主要客户具体业务约定内容、交易具体流程、收入确认时点、条件及依据情况如下：

主要客户名称	合同业务约定内容	实际交易执行流程	收入确认时点、条件及依据
海尔集团-金羚电器	在最终的供应商产品和过程内部验证之后，供应商才应将约定数量的已识别零件的预生产批次发送到 CHG(Candy Hoover Group)指定的地点。	客户根据需求将订单以邮件形式发送给公司，公司在订单约定时间内供货,1-2 天/1 次运送至客户指定地点。公司每月 15 日左右将上月 10 日至当月 10 日发货对账单以邮件形式发送给客户，发货对账单上标明公司送货日期(具体到某日)、产品数量、金额等信息。客户确认对账时对账单上货物均已收到且金额无误后以邮件形式发送开票通知给公司。	客户收货验收后，公司根据客户确认的收货账单确认收入。
松下集团-松下家电(中国)有限公司	乙方(指公司)应按照个别合同(即订单)向甲方供应标的物，并随附甲方指定的单据。乙方供应标的物时的交付条件，以“验收截止期限”为准。“验收截止期限”是指将标的	公司根据订单每周 1-2 次将货物运至客户指定地点。客户每月分上、下半月将收货验收情况以邮件形式发送给公司进行对账，收货对账单	客户收货验收后，公司根据客户确认的收货账单上的收货日期确认收入。

	物进货检验合格之时视为向甲方交付标的物。从每月月初 1 日到每月月末最后一天，作为 1 个月的交货结算区间。对当月的交货明细，甲方与乙方进行每月 2 次的对账，甲方就标的物的明细和货款金额，制成既定格式的对账单，并通过邮件或交付的方式将其通知给乙方。	上标明客户收货日期(具体到某日)、产品数量、金额等信息。	
浙江星星便洁宝有限公司	乙方(指公司)将个别合同(即订单)及交货规格书中约定的该标的物以适当方式运送至甲方指定的地点，并在约定的时间交付给甲方指定的收货人。标的物的所有权自甲方验收合格入库时由乙方转移给甲方。每月 18 日作为结算截止日，乙方应在当月 20 日前就标的货物的货款金额制成既定格式的对账明细数据或明细表，并通过邮件或交付的方式将其通知给甲方。甲乙双方应对有关资料互相进行核对，乙方应在确认明细单后，在每月 25 日前将全额含税发票和对账单交到甲方公司，25 日以后收到的发票和对账单做次月处理。	公司根据客户订单 2-3 天 1 次将货物运至客户指定地点，客户验收收货。公司每月下旬将上个月的发货对账清单发送给客户，对账清单上列明发货日期、产品名称、数量及金额。客户对账确认无误后，在发货对账清单上签字确认并拍照或扫描发送给公司。	客户收货验收后，公司根据客户签字确认的时间确认收入。

（2）外销收入

公司外销收入主要来自对境外整机厂客户的销售，外销出口根据出口销售合同约定发出货物，并将产品报关装船后，根据提单日期确认销售收入，主要客户有 IFB INDUSTRIES LIMITED L-1 VERNA ELECTRONIC CITY VERN SALCET、AQUA ELECTRICAL APPLIANCES VIETNAM CO.,LTD、Thetford B.V.和 TOSHIBA CONSUMER PRODUCTS (THAILAND) CO.,LTD.等。

主要客户名称	合同业务约定内容	实际交易执行流程	收入确认时点、条件及依据
IFB INDUSTRIES LIMITED L-1 VERNA ELECTRONIC CITY VERN SALCET、海尔集团-AQUA ELECTRICAL APPLIANCES VIETNAM CO.,LTD、Thetford B.V.、美的集团- TOSHIBA	公司根据外销客户订单安排生产和发货，合同确定结算方式为 FOB 或 CIF。装船后 1-4 个月付款。	公司根据外销客户订单安排生产和发货，结算方式主要为 FOB，少数客户 CIF，公司在合同约定的装运港将货物交至指定地点，根据订单约定将产品出口报关，并取得提单。	货物配送至装运港,将产品出口报关装船，取得提单。公司根据提单日期确认收入。

CONSUMER PRODUCTS (THAILAND) CO.,LTD.			

”

二、结合与客户销售合同具体约定及行业交易习惯，补充披露大规模的整机厂客户和其他客户确认收入的具体时点，收入确认依据，对两类收入确认方法下主要客户、主要产品、销售量、销售单价、销售收入及占比进行对比分析；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“1、主营业务收入构成分析”中修改、补充披露如下：

“（4）分结算模式的主营业务收入分析

公司内销收入确认方式分为领用结算和收货验收结算，外销收入在取得提单时确认收入。报告期内，大规模整机厂以领用结算为主，其他客户根据客户规模、客户需求、双方谈判决定采用领用结算模式还是收货验收结算模式。公司结算模式的划分主要根据客户谈判区分，同一客户下的不同产品销售均采用同一结算模式。

公司不同结算模式和收入确认方法下主要产品销售量、销售单价、销售收入及占比情况如下：

①2020 年 1-6 月

结算方式	主要产品	销售量(万只、万套)	销售单价(元/只、元/套)	主营业务收入(万元)	占主营业务收入占比
领用结算	流体电磁阀	1,121.57	7.57	8,485.35	41.60%
	模块化组件	219.13	34.31	7,518.93	36.85%
	水位传感器	84.44	4.14	349.55	1.71%
	其他	-	-	42.71	0.21%
	小 计	-	-	16,396.54	80.37%
收货验收结算和外销收入	流体电磁阀-洗衣机阀	388.82	9.71	3,773.81	18.50%
	模块化组件	0.52	51.84	27.04	0.13%

	水位传感器	32.13	5.11	164.13	0.80%
	其他	-	-	39.99	0.20%
	小 计	-	-	4,004.97	19.63%

②2019 年度

结算方式	主要产品	销售量(万只、万套)	销售单价(元/只、元/套)	主营业务收入(万元)	占主营业务收入占比
领用结算	流体电磁阀	2,799.27	7.99	22,370.46	44.61%
	模块化组件	515.59	33.11	17,071.00	34.04%
	水位传感器	222.08	4.16	924.14	1.84%
	其他	-	-	56.09	0.11%
	小 计	-	-	40,421.69	80.60%
收货验收结算和外销收入	流体电磁阀	924.66	9.98	9,227.10	18.40%
	模块化组件	0.45	49.64	22.19	0.04%
	水位传感器	71.92	5.35	384.87	0.77%
	其他	-	-	95.79	0.19%
	小 计	-	-	9,729.95	19.40%

③2018 年度

结算方式	主要产品	销售量(万只、万套)	销售单价(元/只、元/套)	主营业务收入(万元)	占主营业务收入占比
领用结算	流体电磁阀	2,322.74	7.55	17,529.91	45.67%
	模块化组件	389.32	28.54	11,111.81	28.95%
	水位传感器	336.93	3.91	1,316.27	3.43%
	其他	-	-	81.82	0.21%
	小 计	-	-	30,039.81	78.26%
收货验收结算和外销收入	流体电磁阀	816.24	9.44	7,706.60	20.09%
	水位传感器	82.76	5.11	423.30	1.10%
	其他	-	-	212.02	0.55%
	小 计	-	-	8,341.91	21.74%

④2017 年度

结算方式	主要产品	销售量(万只、万套)	销售单价(元/只、元/套)	主营业务收入(万元)	占主营业务收入占比
领用结算	流体电磁阀	1,984.54	7.10	14,094.83	44.71%
	模块化组件	336.93	26.98	9,089.00	28.83%
	水位传感器	229.46	4.10	940.49	2.98%
	其他	-	-	69.08	0.22%
	小 计	-	-	24,193.40	76.74%
收货验收结算和外销收入	流体电磁阀	810.65	8.28	6,711.04	21.28%
	水位传感器	72.01	5.21	375.41	1.19%
	其他	-	-	249.67	0.79%
	小 计	-	-	7,336.12	23.26%

报告期内，公司内销收入中领用结算的收入占主营业务收入的比例分别为76.74%、78.26%、80.60%、80.37%，收货验收结算的收入占主营业务收入的比例分别为 23.26%、21.74%、19.40%、19.63%。由于海尔集团、美的集团等公司主要大客户采用领用结算的模式，因而公司领用结算收入比例相对较高。”

三、补充披露报告期各类产品是否存在退换货情况，包括但不限于客户名称、原因、内容、退换货金额、退换货条款及会计处理方式

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”中修改、补充披露如下：

“3、报告期内公司退换货情况

报告期内，公司各类产品的退换货情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
流体电磁阀	28.66	51.02	53.26	58.08
其他	0.68	1.02	4.99	0.89
合 计	29.34	52.04	58.25	58.97

公司与客户签订的合同中，一般涉及的退换货条款为：进厂验收时甲方(指客户)发现产品存在不符合质量标准或带有设计、原料或工艺缺陷或无法达到该产品应有的效果、功能、目的等情形(统称为质量不合格)时，甲方有权对出现不合格产品的所有该批次产品予以拒收，或者决定让步接收或全检使用，甲方由此产生的费用和损失，均由乙方(指公司)承担。

报告期内，公司退换货金额较小。公司大规模的整机厂客户一般在领用后结算确认收入，不存在退换货情况。退换货主要客户为常州雷利供应链管理有限公司、南京创维家用电器有限公司、艾欧史密斯(中国)环境电器有限公司等采用收货验收确认的客户。报告期内，公司退换货主要系客户生产质检过程中发现产品质量缺陷要求退换货。

公司依据客户退换货产品清单，对退货产品开具红字发票及销售出库单负数，账面作收入及成本的抵减，换货产品重新对账后确认收入及成本。”

四、 结合销售合同中约定的质保服务，补充披露发行人是否计提质保费用，具体计提政策、计提金额，与实际发生费用的匹配性，是否符合《企业会计准则》的规定

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“1、销售费用”中进行修改、补充披露如下：

“③质量赔偿

……

A、公司与客户关于质保服务的合同约定

公司主要客户的销售合同中关于质保服务或质量赔偿的约定情况如下：

客户名称	销售合同中关于质保服务或质量赔偿的约定
海尔集团	自甲方就模块产品签发入库单之日起，非功能模块质保期为 24 个月，功能模块为 48 个月；自甲方模块产品消费者购买甲方模块产品之日起，非功能模块部件质保期为 12 个月或甲方向消费者另行承诺的延长的质保期，功能模块为 36 个月或甲方向消费者另行承诺的延长的质保期，在确定乙方模块产品质保期时，以上述二种方式中最后到期的为准。若乙方提供的属于既包含功能模块又包含非功能模块的模块产品，则模块产品的质保期以模块产品组成部件中质保期最长者为准。乙

	方有责任在乙方停止就某种模块产品向甲方供货后十年内，向甲方提供该模块产品所涉备件。乙方所供应的备件应分解至甲方所要求的模块产品最小子件，对于甲方所确订的核心备件，乙方应按照最小子件单独包装运送。
美的集团	乙方承诺向甲方交纳质量保证金，保证金不计利息。甲方按乙方上一年度供货货值，从货款中扣留质量风险保证金。乙方物料在甲方进货检验日常抽检过程中质量不合格、乙方物料在甲方型式试验不合格、过程质量问题(包括成品)封存(停用)等，乙方需按合同约定标准向甲方支付质量违约金。当甲乙双方中止合作且供应商退出后，从次月开始计算，第 13 个月返还 50%质量保证金，第 18 个月返还 50%质量保证金。
海信集团	乙方对合同项下产品提供 42 个月的质量保证期(起始日期为乙方提供产品的生产日期)。在质量保证期内，如产品出现质量问题，乙方无偿接受甲方提出的修理、更换、退货要求。在质量保证期外，乙方仍应按甲方要求及时向甲方提供售后服务。
TCL 集团	乙方对甲方的损害赔偿范围包括但不限于：(1) 甲方因使用不合格产品导致的损失；(2) 产能浪费；(3) 重做、运输、仓储、测试等产生的费用；(4) 未及时将货物送达甲方客户而额外产生的物流费用；(5) 客户索赔；(6) 客户退货导致的损失；(7) 甲方未实现此债权支出的包括但不限于律师费、调查费、公证费及其他合理费用。
宁波吉德	因物料质量问题造成现场退费率月度考核：供方应保证供方产品在需方使用时的生产下线率不高于 3‰，若下线率高于 3‰，供方应给出书面的质量问题分析结论及整改措施，并对下线率超过 3‰的产品给予需方双倍价值的赔款。

B、实际发生的质量赔偿情况

报告期内，公司实际发生质保费用较少，占主营业务收入比例分别为 0.25%、0.20%、0.28%和 0.45%，占比较低。

此外，报告期内，美的集团发生质量赔偿与质量折让均开具红字发票冲减收入，因此，公司每月根据美的集团系统发布的质量赔偿与质量折让明细，于当月抵减主营业务收入及应收账款。报告期内美的集团发生质量赔偿和质量折让金额分别为 78.57 万元、59.22 万元、114.40 万元和 167.41 万元，占主营业务收入比例分别为 0.25%、0.15%、0.23%和 0.86%，占比较低。

C、公司未计提质保费的原因

报告期内，公司销售费用中的质保费用主要为因公司产品入库检测质量不良、生产现场质量不良等产品质量不符合客户要求而被客户收取的质量损失赔偿。公司与主要客户的销售合同中约定，如果公司产品质量不符合客户要求，客户有权按照合同约定的赔偿原则和比例向公司收取质量损失赔偿。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定：与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：

a、该义务是企业承担的现时义务；

b、履行该义务很可能导致经济利益流出企业；

c、该义务的金额能够可靠地计量。

根据会计准则的规定，公司目前在销售合同中对产品质量保证的约定满足《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条第一款和第二款的规定，但第三款中产品质量保证所需承担的金额较难预估。主要原因为：报告期内，公司大规模整机厂一般在领用后结算确认收入，不存在退换货情况。公司质保费用主要系公司因产品质量不符合客户要求而被收取的质量赔款。从公司目前的经营情况来看，公司因产品质量不符合客户要求而被收取质量损失赔偿具有偶发性，该部分支出与对各客户的收入不存在一个稳定的比例关系，较难合理准确预估因质量不符合客户要求而会被收取质量损失赔偿的具体金额。同时，公司实际发生的质量赔偿金额和占营业收入比例较小，质保期内计提质保费用与据实列支两种情况均对公司利润影响较小。因此，公司该部分均在相关赔偿发生时直接列支，日常销售过程中对产品质量保证情况不做预计负债处理。”

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、了解公司销售业务的主要模式、主要客户业务流程、结算模式等；

2、了解与销售和收款相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

3、检查主要的销售合同,区分不同销售模式下收入确认的时点、条件及依据，评价收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；

4、对报告期内主要客户的销售收入进行函证，并对函证结果进行核对，针对回函不符的客户编制回函调节表，针对未回函的客户执行替代测试；

5、以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、客户对账单及开票通知等；

6、检查主要客户的销售合同，了解客户关于退换货条款的约定情况；检查公司退换货情况及会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

7、检查主要客户的销售合同，了解销售合同中的关于质保服务的约定，核查公司实际发生质保费的原因及准确性；

8、对报告期内主要客户进行实地走访，了解客户业务经营情况、与公司的交易情况、结算情况等。

经核查，保荐机构认为：

1、公司收入确认方式与销售合同具体约定及行业交易习惯一致，符合《企业会计准则》的相关要求；

2、报告期内，公司退换货金额较小，退换货的会计处理符合《企业会计准则》的相关要求；

3、报告期内，公司的质保服务费用主要为支付的客户质量赔款，公司采用据实列支的会计处理方式，符合《企业会计准则》的相关要求；

申报会计师认为：报告期内，公司退换货会计处理符合《企业会计准则》的相关要求；公司的质保服务费用主要为支付的客户质量赔款，公司采用据实列支的会计处理方式，符合《企业会计准则》的相关要求。

问题 16.关于寄售模式

招股说明书披露，发行人主要客户中，海尔集团、美的集团、海信集团、TCL 集团等客户的工厂距离公司相对较远，为快速响应客户需求，提高供货速度，发行人在该类客户周边设置了异地仓库。同时，发行人与部分客户签订的销售合同中约定，发行人进入客户仓库的物料所有权仍属于发行人，客户实际装机后发行人产品上的所有权和风险才发生转移。

请发行人：

（1）结合销售合同具体条款和实际业务发生情况，补充披露发行人对部分客户是否采用寄售模式，如是，请披露采用寄售模式的主要客户情况，包括客户名称、寄售内容、销售收入及占比、收入确认依据及时点，是否存在提前确认收入的情况，寄售模式是否符合行业惯例；

（2）补充披露寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制，是否存在客户已领用而未通知发行人的情形，发行人如何进行盘点；

（3）披露发行人各期末存货中存放于异地仓库的名称、数量、金额，发行人对于异地仓库的管控措施及其有效性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合销售合同具体条款和实际业务发生情况，补充披露发行人对部分客户是否采用寄售模式，如是，请披露采用寄售模式的主要客户情况，包括客户名称、寄售内容、销售收入及占比、收入确认依据及时点，是否存在提前确认收入的情况，寄售模式是否符合行业惯例；

寄售模式是一种常用的供应链协作方式，指为了响应客户低库存甚至零库存的管理要求，供应商将货物存放在客户仓库或其指定地，在货物没有被客户领用前，货物的所有权归供应商，客户在装机领用后予以结算支付。公司的大规模整机厂客户一般采用该模式结算，在该模式下以客户领用时间作为收入时点，即按领用结算模式确认收入。是否采用寄售模式主要根据客户需求与双方谈判决定，

同一客户下不同产品销售一般采用同一模式。该模式下的主要客户、合同条款、实际业务情况、收入确认时点及依据详见本回复报告“问题 15.关于收入确认”。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“1、主营业务收入构成分析”中修改、补充披露如下：

“(5) 寄售模式的主营业务收入分析

寄售模式是一种常用的供应链协作方式，指为了响应客户低库存甚至零库存的管理要求，供应商将货物存放在客户仓库或其指定地，在货物没有被客户领用前，货物的所有权归供应商，客户在装机领用后予以结算支付。公司的大规模整机厂客户一般采用该模式结算，在该模式下以客户领用时间作为收入时点，即按领用结算模式确认收入。

①寄售模式下的主要客户情况及收入确认

报告期内，公司寄售模式下主要客户的销售产品及销售收入情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海尔集团[注 1]	9,408.41	21,885.32	16,236.60	13,004.79
美的集团[注 2]	4,081.91	11,705.59	8,323.83	7,201.30
海信集团	538.75	1,444.89	1,256.50	1,048.12
TCL 集团	371.22	1,096.96	1,119.62	841.97
宁波吉德[注 3]	354.66	1,082.80	-	-
松下集团[注 4]	141.63	437.40	528.61	506.36
其他客户	1,499.95	2,768.73	2,574.65	1,590.86
小 计	16,396.54	40,421.69	30,039.81	24,193.40
占主营业务收入比例	80.37%	80.60%	78.26%	76.74%

注 1：海尔集团下金羚公司按客户验收入库确认收入，境外公司按提单日期确认收入，寄售模式下销售收入不含上述公司收入，海尔集团下其他业务收入为销售模具收入，按客户验收确认收入，寄售模式下不含其收入；

注 2：美的集团下境外公司按提单日期确认收入，寄售模式下销售收入不含境外公司收入；

注 3：宁波吉德从 2019 年 5 月开始采用寄售模式，寄售模式下 2019 年销售收入为 2019 年 5-12 月销售收入；

注 4：松下集团下松下家电(中国)有限公司和杭州松下家电(综合保税区)有限公司按客户验收入库确认收入，寄售模式下销售收入不含其收入。

报告期内，采用寄售模式的产品主要为：流体电磁阀、模块化组件、水位传感器。寄售客户主要为海尔集团、美的集团、海信集团、TCL 集团等大规模整机厂客户。这些客户在洗衣机等家电行业中属于规模较大或具有管理优势的企业，公司应客户要求采用了寄售模式进行销售。

在寄售模式下，公司以客户领用时间作为收入时点，即按领用结算模式确认收入。公司根据客户要求将货物运送至指定地点，客户在接收交货时不被视为对合同货物的最终验收，客户一般将货物实际领用情况通过供应商管理平台予以发布或通过邮件等形式发送给公司。公司根据供应商管理平台发布的对账清单上领用时间、产品、数量及金额，或经双方审核确认的领用/寄售对账单上的领用时间、产品、数量及金额确认收入。客户领用视为最终验收,完成销售履约义务，销售收入金额已确定，产品相关的成本能够可靠的计量，符合《企业会计准则》关于收入确认的要求，不存在提前确认收入的情形。

②公司寄售模式符合行业惯例

公司采用寄售模式主要是为了响应客户低库存甚至零库存的管理要求，是一种常用的供应链协作方式，符合行业惯例。

海尔集团、美的集团等大型集团通过供应商管理系统平台对供应商进行系统化管理，为满足降低库存和精益生产的要求，对供应商采取寄售模式，要求供应商按其供应商管理系统上的订单需求供货，并根据供应商管理系统发布的领用结算通知进行销售结算。公司与主要客户进行商务谈判，确定使用该模式。

寄售模式正在越来越广泛地被各类生产性企业运用，同行业中，春晖智控应部分客户要求采用寄售模式进行销售，其客户如 TCL 集团在其供应商体系中推广采用寄售模式。寄售模式能及时满足客户需求，减少客户原材料库存压力，极大的提升了客户满意度，有利于公司拓宽销售渠道，提高公司销售规模，增

加公司销售收入。因此寄售模式属于行业中较为通用的一种销售模式，符合行业惯例。”

二、补充披露寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制，是否存在客户已领用而未通知发行人的情形，发行人如何进行盘点；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“1、主营业务收入构成分析”中修改、补充披露如下：

“（5）寄售模式的主营业务收入分析

……

③寄售模式下的发出商品控制

公司对寄售模式下的发出商品建立了健全的内控制度：公司将产品运送至客户仓库或者其指定的第三方物流仓库，送货时对方仓库管理人员与公司经办人员核对数量，经核对无误后的送货清单输入客户供应商管理系统(或第三方物流系统)，公司一般于当月月末或次月初集中与客户核对上月的领用情况，并根据合同约定或双方协商确认的结算价格，形成当月结算清单，经公司销售部人员核对数量、结算价格后，财务人员根据该结算清单开具增值税专用发票。公司每月与其核对寄库存货明细清单，经双方邮件确认或者审核签字盖章确认。对部分寄库存货经客户允许，公司不定期进行盘点，并与寄售账单核对。

公司不定期对寄库存货进行盘点，并与客户定期进行对账，就已领用的发出商品根据双方确认的结算单确认销售收入，故不存在客户已领用而未通知公司的情形。

公司根据客户的订单进行发货，承运公司与公司签订货运协议，货运途中的一切损毁风险由货运公司承担；货物到达客户仓库交接之后，由于对方保管不善而造成的毁损由客户或第三方物流公司承担。公司报告期内未实际发生损毁情形。”

三、披露发行人各期末存货中存放于异地仓库的名称、数量、金额，发行人对于异地仓库的管控措施及其有效性。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“1、主营业务收入构成分析”中修改、补充披露如下：

“(5) 寄售模式的主营业务收入分析

……

④异地仓库存货情况及管控措施

报告期内各期期末，公司库存商品中存放于异地仓库的存货情况如下：

异地仓库名称	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	数量(万只、万套)	金额(万元)	数量(万只、万套)	金额(万元)	数量(万只、万套)	金额(万元)	数量(万只、万套)	金额(万元)
无锡小天鹅外贮仓	24.75	195.98	30.44	211.62	19.46	118.86	25.15	145.68
海信（山东）冰箱外贮仓	14.92	109.01	16.36	112.56	6.32	32.22	9.32	58.62
合肥美的外贮仓	15.20	80.71	19.56	98.02	17.95	90.38	9.87	48.59
顺德海尔外贮仓	11.58	48.19	12.98	46.77	13.03	48.93	13.17	42.78
重庆海尔外贮仓	11.15	46.57	13.55	57.86	12.89	51.78	-	-
天津海尔外贮仓	9.33	37.64	12.15	50.76	-	-	-	-
佛山美的清湖净水设备外贮	6.45	34.37	8.88	48.58	13.48	67.17	11.18	53.31
合肥海尔外贮仓	7.08	29.00	8.45	32.84	12.71	101.41	10.62	48.40
青岛海尔外贮仓	4.09	20.47	3.45	14.78	11.81	102.80	13.60	125.42
格力石家庄小家电外贮仓	3.66	18.99	2.75	13.20	-	-	-	-
宁波方太外贮仓	2.29	14.46	1.68	11.60	1.41	9.34	-	-
TCL 家电合肥外贮仓	2.14	13.96	5.09	26.75	6.81	36.95	3.17	15.12
美的洗涤电器制造有限公司外贮仓	2.75	13.25	1.34	6.61	-	-	-	
宁波正电外贮仓	1.82	10.27	2.59	13.02	-	-	-	-

顺德格兰仕外贮仓	0.96	5.00	1.25	7.14	1.63	7.68	2.64	11.98
东芝（南海）外贮仓	-	-	0.09	1.37	2.55	10.11	-	-
顺德三水海尔外贮仓	-	-	-	-	0.28	7.07	-	-
长兴海信外贮仓	-	-	-	-	0.79	5.63	-	-
合肥三洋外贮仓	-	-	-	-	-	-	4.36	29.03
苏州三星外贮仓	-	-	-	-	-	-	0.02	0.07
合 计	118.17	677.88	140.61	753.49	121.12	690.32	103.11	579.01

异地仓库每月进行盘点，各驻异地仓库销售人员或仓管人员对所负责客户的库存商品进行实地、实物盘点，以邮件形式发送销售内勤。销售内勤对盘点情况进行汇总整理，与财务系统账面数核对，并将核对结果发送各负责人，由各负责人将差异查明并分析原因，再次发送销售内勤。各驻异地仓库的销售人员或仓管人员于每月定期与主机厂对账，包括：送货数量、退货数量、结算数量等，将对账结果送至销售内勤。公司对于异地仓库的管控措施有效。”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、了解公司销售业务的主要模式、主要客户的开发历史和交易背景、交易流程等；

2、了解与销售和收款相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；经测试，公司建立了较为完善的销售和收款相关的内部控制制度，并有效执行；

3、检查主要的销售合同,区分寄售模式和非寄售模式，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；报告期内大规模整机厂主要采用寄售模式，其他客户主要采用收货验收方式。寄售模式下，具体收入确认时点为客户领用时间，收入确认方法符合企业会计准则的有关规定；

4、对报告期内收入执行分产品、分月执行实质性分析程序，检查是否存在重大异常波动，了解波动原因并判断其合理性；

5、对报告期内主要客户的销售收入进行函证，并对函证结果进行核对与评价，针对回函不符的客户编制回函调节表，针对未回函的客户执行替代测试；

6、对报告期内主要客户进行了实地走访或视频访谈，了解客户业务经营情况、与公司的交易情况、结算情况；

7、以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、非寄售模式下的客户签收单、寄售模式下的客户对账单等；

8、执行收入截止性测试的核查程序：检查资产负债表日前后销售和发货情况，关注是否存在销售异常波动情况；对于寄售客户，核对资产负债日前后的客户领用对账单，评价收入是否在恰当期间确认；

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司寄售模式下不存在提前确认收入的情况，寄售模式符合行业惯例；

2、公司不存在客户已领用而未通知公司的情形；

3、公司对于异地仓库的管控措施有效。

问题 17. 关于采购模式

《保荐工作报告》显示，报告期内海尔集团为发行人报告期内第一大客户，与此同时，海尔集团为发行人供应商，其通过青岛海尔零部件采购有限公司、重庆海尔物流有限公司等公司向公司销售注塑原材料 PP。上述情形未按照《审核关注要点》的要求，在招股说明书中予以披露。

请发行人补充披露：

（1）报告期内客户与供应商重叠相关交易内容、交易金额及占比、交易原因及合理性；

（2）报告期内发行人是否还存在由客户指定采购原材料的情形，如是，请补充披露报告期各期定点采购的主要供应商及客户情况、定点采购金额及占比，请逐条按照《首发业务若干问题解答》的要求，详细论证并披露定点采购是否属于受托加工情形，定点采购所涉及的采购、销售的会计处理及其合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、报告期内客户与供应商重叠相关交易内容、交易金额及占比、交易原因及合理性；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（二）公司向前五名供应商采购的情况”之“3、客户与供应商重叠情况”中修改、补充披露如下：

“报告期内，客户与供应商重叠的情况如下表所示：

公司名称	类别	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比
海尔集团	销售	10,301.71	50.04%	23,008.29	45.46%	16,474.01	42.78%	13,065.98	41.33%
	采购	-	-	21.60	0.07%	41.10	0.17%	577.86	2.85%
神林电子	销售	1.03	0.00%	43.60	0.09%	58.23	0.15%	0.12	0.00%
	采购	40.77	0.35%	145.99	0.45%	0.80	0.00%	62.28	0.31%

兰溪市中元电器有限公司	销售	-	-	-	-	7.39	0.02%	6.36	0.02%
	采购	-	-	-	-	462.92	1.95%	317.76	1.57%

发行人向上述单位既销售又采购的原因和合理性分析如下：

（1）海尔集团

海尔集团为发行人报告期内第一大客户，其通过青岛海达源采购服务有限公司（以下简称“海达源”）、青岛海达瑞采购服务有限公司（以下简称“海达瑞”）等公司向发行人采购流体电磁阀、模块化组件等产品。与此同时，报告期内海尔集团为发行人供应商，其通过子公司青岛海尔零部件采购有限公司、重庆海尔物流有限公司等向公司销售注塑原材料 PP。

发行人存在向海尔集团既有销售又有采购的原因系：①发行人主要产品流体电磁阀、模块化组件及水位传感器是生产洗衣机等家电产品的重要构件，海尔集团具备向发行人采购上述产品用于其洗衣机等家电产品生产的需求；②海尔集团为保证模块化组件中塑料部件的产品质量，对 PP 等注塑原材料进行质量管控，指定发行人通过海尔集团采购 PP 等注塑原材料，具体向青岛海尔零部件采购有限公司、重庆海尔物流有限公司等公司采购，报告期内采购金额分别为 577.86 万元、5.32 万元、0 万元和 0 万元。2017 年下半年，在环保整治的背景下，海尔集团的 PP 供应商出现限产、停产等情况，海尔集团较难充分、及时的保证模块化组件供应商对 PP 的用量需求，因此 2017 年下半年起对模块化组件供应商逐步取消 PP 的指定采购，转变为供应商独立采购；③2018 年起发行人自主向海尔数字科技（青岛）有限公司、海尔数字科技（上海）有限公司采购少量 PP 注塑原料和模具智能传感器，报告期内采购金额分别为 0 万元、35.78 万元、21.60 万元和 0 万元，金额较小。

（2）神林电子

神林电子与公司同为流体电磁阀与模块化组件生产商，报告期内，双方均存在向对方少量采购流体电磁阀及模块化组件产品或部件的情况。神林电子向公司采购主要原因系临时性生产紧张向公司采购同型号产品以完成生产任务，公司 2017 年、2018 年向神林电子采购亦出于上述原因。公司 2019 年、2020 年

1-6 月主要向神林电子采购贮水槽组件，其原因系公司与神林电子同为海尔集团的模块化组件供应商，公司生产的模块化产品中，部分型号所需的贮水槽注塑模具海尔集团仅提供给神林电子，因此公司直接向神林电子采购注塑件以完成后续生产工序。

（3）兰溪中元

报告期内，公司与兰溪中元的交易以公司向其采购部分流体电磁阀的注塑件及加工业务为主。兰溪中元在为公司配套生产加工过程中，向公司零星采购部分需求量较小的原材料。因此报告期内公司向兰溪中元既有销售又有采购。

综上所述，报告期内，发行人向上述单位既有销售又有采购的情形具备合理性。”

二、报告期内发行人是否还存在由客户指定采购原材料的情形，如是，请补充披露报告期各期定点采购的主要供应商及客户情况、定点采购金额及占比，请逐条按照《首发业务若干问题解答》的要求，详细论证并披露定点采购是否属于受托加工情形，定点采购所涉及的采购、销售的会计处理及其合规性。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（三）报告期内客户指定采购原材料情况”中修改、补充披露如下：

“报告期内，发行人客户海尔集团存在指定采购原材料的情况，除此之外不存在其他客户指定采购原材料的情形。海尔集团指定采购原材料具体情况如下：

报告期内，海尔集团为公司各年度第一大客户，公司通过海达源、海达瑞等公司向其销售流体电磁阀、模块化组件等产品。因流体电磁阀、模块化组件等产品是生产洗衣机等家电产品的重要构件，2017 年海尔集团为保证模块化组件中塑料部件的产品质量，对 PP 等注塑原材料进行质量管控，指定发行人通过海尔集团采购 PP 等注塑原材料，具体向青岛海尔零部件采购有限公司、重庆海尔物流有限公司等公司采购。2017 年下半年，在环保整治的背景下，海尔集团的 PP 等注塑原材料供应商出现限产、停产等情况，海尔集团较难充分、及时的

保证PP等注塑原材料的供应，因此2017年下半年起逐步取消PP等注塑原材料的指定采购，改由公司独立采购。2017年、2018年公司向青岛海尔零部件采购有限公司、重庆海尔物流有限公司的采购额分别为577.86万元、5.32万元，占当年总采购总额的比例为2.85%、0.02%。2019年起无该类采购业务。

公司将对指定供应商的采购认定为一般购销业务处理，以总额法确认成品的销售收入，其合理性在于：

1、发行人与海尔集团的采购平台海达源、海达瑞等签订的合同类别为模块化产品采购框架合同，而非委托加工合同。根据采购框架合同和结算单据，双方之间以产成品整体进行定价销售。公司向青岛海尔零部件采购有限公司、重庆海尔物流有限公司采购原材料价格亦是按照市场行情进行定价，购买和销售业务相对独立；

2、双方约定所有权转移条款，发行人对存货进行后续管理和核算，该客户没有保留原材料的继续管理权，发行人承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；

3、发行人依据具体型号产品的成本加成一定的利润向海尔集团进行报价，与客户协商后确定产品的最终价格。公司参考产品成本及利润自主定价，具备完整销售定价权；

4、发行人签订的采购框架合同中，对信用期和结算方式等进行了约定，发行人承担了客户未能按合同约定支付货款的信用风险；

5、发行人购买该些PP等注塑原材料后需要进行注塑、塑封等一系列后续生产工序后才能形成流体电磁阀壳体或模块化中的塑料部件，加工物料在形态、功能等方面已发生实质性变化。

基于上述原因，公司将与海尔集团之间的交易认定为一般购销业务，采购、销售的会计处理如下：

1、公司向海尔指定供应商采购

借：原材料

应交税费-增值税-进项税额

贷：应付账款

2、公司向海尔销售

借：应收账款

贷：主营业务收入

应交税费-增值税-销项税额

综上，按照实质重于形式原则，公司与海尔集团之间的定点采购不属于受托加工，从而以总额法确认产品销售收入会计处理合理、合规。”

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、获取公司报告期各期采购和销售明细，分析客户与供应商重叠的情况；

2、获取报告期内公司与海尔集团、神林电子、兰溪中元的采购与销售明细、相关销售与采购合同、结算明细与相关凭证等，复核交易内容、交易数量、交易价格等情况，并通过访谈销售及采购人员了解业务发生背景。

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司与海尔集团、神林电子、兰溪中元既有采购又有销售，具备合理性；

2、公司与海尔集团之间的定点采购不属于《首发业务若干问题解答》中的受托加工，所涉及的采购、销售会计处理合理、合规。

问题 18. 关于收入

招股说明书披露，发行人主营业务为流体电磁阀、传感器及其他电器配件的研发、生产和销售，主要产品为流体电磁阀、模块化组件和水位传感器，报告期内营业收入呈增长趋势。2018 年和 2019 年发行人新增了多控阀模块化组件新产品的销售。

请发行人补充披露以下事项：

（1）对比行业数据、同行业上市公司收入增长情况，分析并披露报告期内发行人营业收入增长的合理性；

（2）流体电磁阀、模块化组件和水位传感器前五大客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、与发行人合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人营业收入的比例，逐项分析并披露报告期内流体电磁阀、模块化组件和水位传感器单价和销量变动的原因，结合下游主要客户情况，分析并披露 2019 年模块化组件销售量和单价大幅增长的原因和合理性；结合在手订单和市场供求情况，分析并披露 2019 年水位传感器销售量大幅下滑的原因，是否存在销售收入继续下滑的风险；

（3）报告期内单控阀、双控阀、三控阀、四控阀以及多控阀产品的销量、平均单价、单位成本、毛利率、销售收入及占比数据，结合产品升级换代要求、技术进步、产品生命周期等情况，披露多控阀市场前景以及发行人在该市场的收入增长是否具有可持续性；

（4）报告期内发行人在洗衣机部件、智能坐便器部件、净水器部件类别的各自前五大客户的基本情况，分析并披露各产品类别销售收入变动原因与同行业可比公司经营业绩、下游行业经营情况等之间是否存在差异；

（5）发行人对海尔集团、美的集团和宁波吉德的销售量、销售收入增长率，与海尔集团、美的集团和宁波吉德的洗衣机产品销售量、销售收入增长率以及发行人占其采购金额的比例变动情况是否匹配；

（6）报告期内，发行人第四季度的收入占比相对较高。请补充披露发行人第四季度实现收入的主要客户名称及销售金额、是否为新增客户、期末应收账

款金额、期后退换货和回款情况；请结合同行业可比公司的季度销售情况，分析并披露发行人第四季度销售占比较高的合理性；

（7）其他业务收入的具体内容、主要客户、确认依据、与发行人生产耗用是否存在匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，详细说明保荐人和申报会计师对发行人销售收入截止性测试的具体过程及结论，并说明发行人是否存在跨期确认收入情形。

【回复】

一、对比行业数据、同行业上市公司收入增长情况，分析并披露报告期内发行人营业收入增长的合理性；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“2、主营业务收入变动趋势分析”中修改、补充披露如下：

“……

（5）公司收入增长的合理性分析

①公司主要客户下游产品销售增长带动公司产品销售增长

公司产品主要应用于洗衣机、智能坐便器、净水器等下游家电产品，公司下游主要客户产品销售的增长带动公司产品销售的增长。

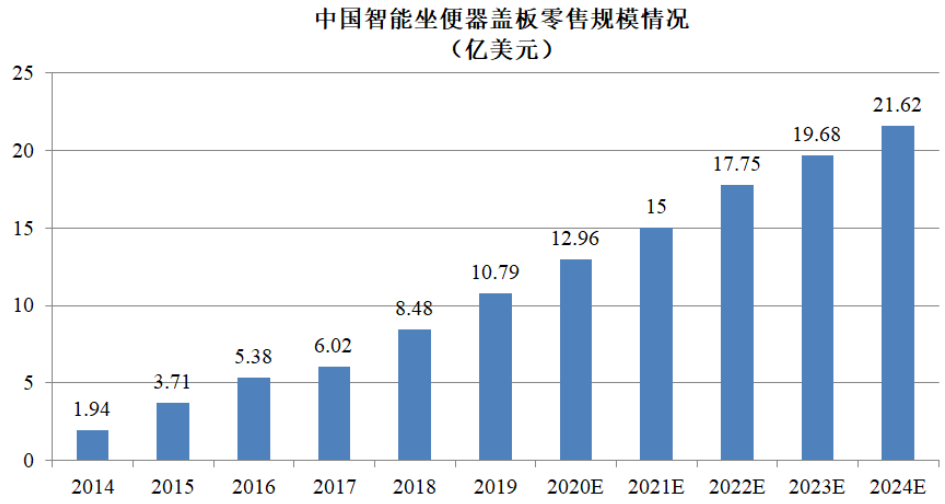
首先，在洗衣机行业方面，虽然报告期内我国洗衣机市场年产量规模增速放缓，但我国洗衣机行业经过三十余年的发展，已经逐步进入行业整合的阶段，海尔集团、美的集团等洗衣机行业龙头企业凭借先进的产品技术、完善的销售渠道、雄厚的资本实力，通过产品创新和收购整合并举的方式，不断提升洗衣机市场份额，例如海尔集团 2019 年初完成收购意大利 Candy 公司 100%股权，间接控制国内金羚电器有限公司等家电企业，美的集团则在收购整合小天鹅业务的基础上，进一步收购了日本东芝株式会社白色家电业务。报告期内，海尔集团和美的集团的洗衣机销售收入和市场份额情况如下：

客户名称	期间	下游产品销售情况			洗衣机市场份额	
		产品类别	金额（万元）	变动比例	线下份额	线上份额
海尔集团	**2020 年 1-6 月**	洗衣机	**1,970,630.41**	**-3.21%**	**39.20%**	**39.30%**
	2019 年		4,471,430.00	23.29%	36.30%	36.30%
	2018 年		3,626,849.00	15.06%	33.57%	34.40%
	2017 年		3,152,193.63	31.58%	29.87%	27.90%
美的集团	**2020 年 1-6 月**	消费电器	**5,303,468.0**	**-9.11%**	**26.00%**	**33.50%**
	2019 年		10,948,679.10	6.31%	27.40%	31.20%
	2018 年		10,299,280.30	4.30%	26.00%	31.00%
	2017 年		9,874,801.80	29.02%	24.60%	29.00%
海信集团	**2020 年 1-6 月**	冰洗电器	**726,674.52**	**-5.13%**	未披露	
	2019 年		1,612,799.15	0.34%		
	2018 年		1,607,297.72	13.90%		
	2017 年		1,411,092.52	10.43%		

数据来源：上市公司年报。

从上表可以看出，报告期内，海尔集团线下市场份额分别为 29.87%、33.57%、36.30%、39.20%，线上市场份额分别为 27.90%、34.40%、36.30%、39.30%，美的集团线下市场份额分别为 24.60%、26.00%、27.40%、26.00%，线上市场份额分别为 29.00%、31.00%、31.20%、33.50%，目前，海尔集团和美的集团合计占据洗衣机国内市场份额已达到 65%左右。而海尔集团、美的集团是公司的主要客户，报告期内，海尔集团、美的集团洗衣机产品的销售增长带动公司产品销售数量的增长。

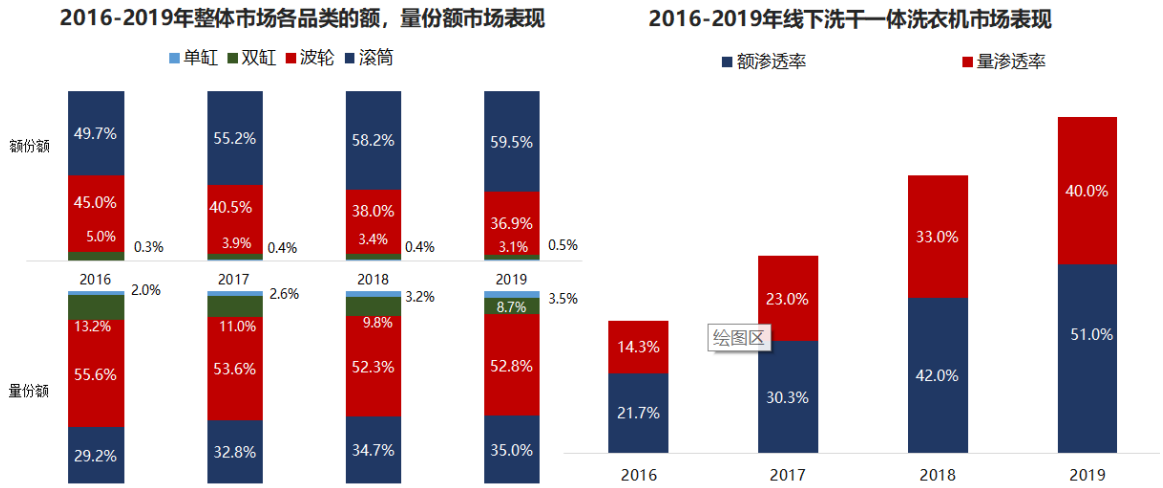
其次，在下游厨卫产品行业，由于我国厨卫行业起步较晚，目前我国智能坐便器等厨卫市场仍处于导入期，我国智能坐便器普及率在 1%左右，而日本温水洗净坐便器的家庭普及率已达到 80.20%。近年来，随着我国人民生活水平的不断提升，智能坐便器等厨卫产品的普及度有所提升，国内上述厨卫产业已开始起步发展，我国智能坐便器盖板零售规模从 2014 年的 1.94 亿美元，至 2019 年已增长到 10.79 亿美元，年复合增长率达 35.47%。报告期内，公司加大了上述家电产品电磁阀的研发投入，布局智能坐便器等厨卫产品用电磁阀市场，受益于智能坐便器等厨卫行业市场的发展，报告期内，公司智能坐便器电磁阀和其他厨卫电器用电磁阀的销售收入有所增长。



数据来源：弗洛斯特沙利文、中国产业研究院

②下游产品的逐步高端化、智能化，带动公司产品升级，公司产品附加值不断提升，销售单价逐年增加

近年来，下游洗衣机等家电产品不断推出高端化和智能化产品带动消费升级，例如洗衣机从单一的清洗功能，逐步向“洗护一体”、“烘干一体”、“自动投放”、“高温灭菌”等高端化、智能化方向发展。2016 年至 2019 年，智能化程度相对更高的滚筒洗衣机的销售额份额从 49.7%增长到 59.5%，销售量份额从 29.2%上升到 35.0%，线下的洗干一体洗衣机销售额渗透率从 21.7%上升到 51.0%，销售量渗透率从 14.3%上升至 40.0%。相应的，洗衣机等家电产品使用的流体电磁阀从简单的控制洗衣进水的单控阀产品，向兼备控制柔顺剂进水、控制烘干进水、控制洗涤液进水等双控阀、三控阀、四控阀以及多控阀产品发展。随着单个产品上的控制单元数量的增加，公司产品单价不断上升，从而使得公司产品销售收入规模不断扩大。



数据来源：中怡康

③模块化供货延伸公司的产业链，提高单个产品的售价

下游客户为提高洗衣机整机组装效率，从采购控制进水的功能模块所需的各类配件进行自行组装，向直接采购功能模块转变，而流体电磁阀是该功能模块的各配件中的核心部件，因此客户交由公司集成设计和生产该功能模块。公司根据客户需求，将流体电磁阀与贮水槽、导管、分配器盒等其他水路配件进行集成设计和生产，最终向客户交付用于控制进水或者出水的功能模块。与销售单个流体电磁阀相比，公司模块化供货在一定程度上延伸了产业链，增加了其他塑料件的生产销售和模块集成设计与生产环节的利润点，提升了单个产品的售价。报告期内，公司模块化产品的销售数量不断增长，推动公司销售收入的增长。

④公司产品质量稳定，新产品研发响应速度快，在主要客户中的市场份额占比有所提升

相比于其他同行业供应商，公司响应海尔集团、美的集团等客户新产品开发需求相对更为及时，能适应当下主要客户对高端化、智能化新产品的开发要求，从而对主要客户新产品市场的占有度较高，并随着新产品的量产而不断增加在主要客户中的份额占比；同时，报告期内，随着公司新厂区的投入使用，产能规模和生产设备技术水平得到了较大的提升，海尔集团、美的集团等客户出于对公司产品质量和产能稳定的考虑，将部分成熟产品的份额转由公司生产。**报告期内，公司洗衣机流体电磁阀和模块化组件占海尔集团的同类采购比例约为 54.99%、**

61.02%、76.79%、82.86%，公司洗衣机流体电磁阀占美的集团的同类采购占比约为 47.34%、50.47%、62.98%、65.17%。因此，报告期内，公司在主要客户中的市场份额有所提升，带动公司产品销售数量的增长。

⑤公司借助在行业内的知名度和影响力，不断开发新客户，扩大销售覆盖面

公司经过多年的发展，一方面公司生产规模不断扩大、产品种类不断丰富、研发实力不断增强，另一方面，公司通过为海尔集团、美的集团等下游知名客户供货，并成为其流体电磁阀产品的核心供应商，在下游行业中积累了较高的知名度。报告期内，公司利用产品开发生产实力和行业品牌影响力，不断开发下游新客户，例如新增意大利合资企业金羚电器有限公司等客户，并与西门子在国内的子公司博西华电器（江苏）有限公司完成了体系认证、产品方案开发、现场认证、产品开模等环节，为后续深度合作奠定了基础。

⑥同行业上市公司收入变动对比分析

公司可比公司中，汉宇集团、奇精机械、聚隆科技的主要产品均为洗衣机零部件，下游主要客户均为洗衣机生产企业。报告期内，公司与上述可比公司的收入变动对比情况如下表所示：

公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售金额（万元）	变动比例（%）	销售金额（万元）	变动比例（%）	销售金额（万元）	变动比例（%）	销售金额（万元）
汉宇集团	38,761.79	-3.40	86,379.60	8.81	79,382.22	2.02	77,809.86
奇精机械	63,575.08	-18.46	166,639.05	20.64	138,129.67	6.89	129,226.05
聚隆科技	10,756.73	-18.87	30,107.24	-1.79	30,656.30	-35.73	47,701.91
本公司	20,588.00	-0.33	50,610.16	31.42	38,509.21	21.81	31,615.43

从上表数据可以看出，2017 年至 2019 年，汉宇集团、奇精机械的营业收入均保持增长，变动趋势与公司的收入变动趋势保持一致。聚隆科技的营业收入呈现下降趋势，主要原因为：聚隆科技的洗衣机减速器产品仅用于波轮洗衣机产品，未在滚筒洗衣机中使用，报告期内，下游洗衣机行业中的波轮洗衣机的销售数量和市场份额逐年下降，滚筒洗衣机的销售数量和市场份额逐年上升，同时聚隆科技取得的客户订单数量有所减少，使得聚隆科技的营业收入逐年下

降，而公司的流体电磁阀产品同时用于波轮洗衣机和滚筒洗衣机产品，且在主要客户中的份额占比有所提升，因此聚隆科技的营业收入与公司营业收入变动趋势有所差异。”

二、流体电磁阀、模块化组件和水位传感器前五大客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、与发行人合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人营业收入的比例，逐项分析并披露报告期内流体电磁阀、模块化组件和水位传感器单价和销量变动的原因，结合下游主要客户情况，分析并披露 2019 年模块化组件销售量和单价大幅增长的原因和合理性；结合在手订单和市场供求情况，分析并披露 2019 年水位传感器销售量大幅下滑的原因，是否存在销售收入继续下滑的风险；

1、流体电磁阀、模块化组件和水位传感器前五大客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、与发行人合作历史、销售内容、销售金额、占当期发行人营业收入的比例

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”中修改、补充披露如下：

“（三）公司分产品类别的前五名客户销售情况

1、分流体电磁阀、模块化组件和水位传感器的前五名客户销售情况

报告期内，公司流体电磁阀、模块化组件和水位传感器前五大客户及其销售金额、占营业收入比例情况如下所示：

（1）流体电磁阀前五大客户

年度	序号	客户	销售金额（万元）	占营业收入比重（%）
2020 年 1-6 月	1	美的集团	3,945.62	19.16
	2	海尔集团	2,752.29	13.37
	3	海信集团	538.75	2.62
	4	TCL 集团	363.95	1.77
	5	宁波吉德	332.37	1.61
	合计		7,932.97	38.53

2019 年	1	美的集团	11,217.72	22.16
	2	海尔集团	5,649.84	11.16
	3	宁波吉德	1,580.28	3.12
	4	海信集团	1,444.48	2.85
	5	TCL 集团	1,015.54	2.01
	合计		20,907.86	41.31
2018 年	1	美的集团	7,997.80	20.77
	2	海尔集团	4,442.17	11.54
	3	海信集团	1,236.07	3.21
	4	TCL 集团	1,039.61	2.70
	5	松下集团	960.52	2.49
	合计		15,676.17	40.71
2017 年	1	美的集团	6,759.11	21.38
	2	海尔集团	3,569.47	11.29
	3	海信集团	1,042.65	3.30
	4	松下集团	894.91	2.83
	5	浩泽科技	827.76	2.62
	合计		13,093.90	41.42

（2）模块化组件前五大客户

年度	序号	客户	销售金额（万元）	占营业收入比重（%）
2020 年 1-6 月	1	海尔集团	7,458.43	36.23
	2	浙江沁园水处理科技有限公司	87.55	0.43
	合计		7,545.98	36.65
2019 年	1	海尔集团	16,990.32	33.57
	2	浙江沁园水处理科技有限公司	80.68	0.16
	3	杭州神林电子有限公司	22.19	0.04
	合计		17,093.19	33.77
2018 年	1	海尔集团	11,107.68	28.84
	2	美的集团	4.13	0.01
	合计		11,111.81	28.85
2017 年	1	海尔集团	9,048.27	28.62
	2	美的集团	40.73	0.13
	合计		9,089.00	28.75

（3）水位传感器前五大客户

年度	序号	客户	销售金额（万元）	占营业收入比重（%）
2020 年 1-6 月	1	美的集团	250.69	1.22
	2	宁波新乐电器有限公司	100.71	0.49

	3	宁波正电电器有限公司	24.86	0.12
	4	宁波吉德	21.28	0.10
	5	海尔集团	55.22	0.27
	合计		452.76	2.20
2019 年	1	美的集团	549.82	1.09
	2	海尔集团	242.54	0.48
	3	宁波新乐电器有限公司	218.97	0.43
	4	TCL 集团	81.39	0.16
	5	宁波吉德	59.86	0.12
	合计		1,152.58	2.28
2018 年	1	海尔集团	871.96	2.26
	2	美的集团	321.67	0.84
	3	宁波新乐电器有限公司	155.84	0.40
	4	浙江天路电器有限公司	88.32	0.23
	5	TCL 集团	79.77	0.21
	合计		1,517.56	3.94
2017 年	1	海尔集团	434.23	1.37
	2	美的集团	395.45	1.25
	3	宁波新乐电器有限公司	114.77	0.36
	4	宁波吉德	76.52	0.24
	5	金鱼家电	50.89	0.16
	合计		1,071.87	3.39

3、公司主要客户的基本情况

上述主要客户的成立时间、注册资本、实际控制人/控股股东、主营业务、与发行人合作历史如下表所示：

序号	客户	成立时间	注册资本	实际控制人/第一大股东	主营业务	与发行人合作历史
1	海尔集团	1994-3-31	65.8 亿元	海尔电器国际股份有限公司持股 19.13%	从事电冰箱、空调器、电冰柜、洗衣机、热水器、洗碗机、燃气灶等家电及其相关产品生产经营研发，以及商业流通业务。	1997 年至今
2	美的集团	2000-4-7	70.22 亿元	何享健	以家电产业为主，涉足电机、物流等领域，旗下分为四大业务板块，分别为大家电、小家电、电机及物流	2005 年至今

3	海信集团	1992-12-16	13.63 亿元	青岛市人民政府国有资产监督管理委员会	集生产冰箱、家用空调、中央空调、洗衣机、厨房电器、环境电器、商用冷链等产品于一体的综合电器产品制造	2002 年至今
4	TCL 集团	1982-3-11	135.19 亿元	李东生及一致行动为第一大股东	主营业务以半导体显示技术及材料业务为主，产业金融和投资业务为辅。公司的主要产品是 LCD 电视机、智能电视、3D 电视、智能手机、液晶面板、空调、冰箱、洗衣机。	2014 年至今
5	宁波吉德	1996-5-14	3,333.3334 万元	李云霞	家用电冰箱、洗衣机等大家电产品研发、制造、销售	2002 年至今
6	松下集团	1992-4-1	300,000 万日元	松下电器产业株式会社控制 51%	家电、数码视听电子、办公产品、航空等诸多领域产品的研发、生产和销售	2001 年至今
7	浩泽科技	2009-07-30	40,000 万元	香港浩泽国际集团有限公司持股 100%	终端净水、空气净化等产品的研发生产和销售	2014 年至今
8	浙江沁园水处理科技有限公司	2005-11-11	1,000 万元	MAVIBEL BV.	民用净水设备等系列环保产品研发、生产和销售	2014 年至今
9	杭州神林电子有限公司	1994-9-13	75,000 万日元	日本国卓科控股股份公司和テケノエクセル株式会社各持股 50%	电磁阀、水位传感器、压力传感器、蜂鸣器、变压器、净水器、洗涤剂自动投放器等产品的研发、生产与销售	2017 年至今
10	宁波新乐电器有限公司	1998-4-24	2,400 万元	宋汉平	洗衣机等大家电产品研发、制造、销售	2008 年至今
11	宁波正电电器有限公司	2018-7-23	500 万元	邹飞	洗衣机等大家电产品研发、制造、销售	2018 年至今

12	浙江天路电器有限公司	1998-4-9	1,000 万元	岑孟军	家用电冰箱、洗衣机等大家电产品研发、制造、销售	2016 年至今
13	金鱼家电	2001-03-01	1,000 万元	杭州市人民政府国有资产监督管理委员会	以生产、销售洗衣机、冰箱为主	2002 年至今

”

2、逐项分析并披露报告期内流体电磁阀、模块化组件和水位传感器单价和销量变动的原因，结合下游主要客户情况，分析并披露 2019 年模块化组件销售量和单价大幅增长的原因和合理性；结合在手订单和市场供求情况，分析并披露 2019 年水位传感器销售量大幅下滑的原因，是否存在销售收入继续下滑的风险；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“2、主营业务收入变动趋势分析”中修改、补充披露如下：

“……

（2）分单价和销量的收入变动分析

报告期内，公司主要产品的销售单价和销售数量情况如下表所示：

单位：万只、万套、元/只、元/套

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度				2018 年度				2017 年度	
	单价	销量	单价	单价变动比例	销量	销量变动比率	单价	单价变动比例	销量	销量变动比率	单价	销量
流体电磁阀	8.12	1,510.38	8.49	5.54%	3,723.93	18.64%	8.04	8.01%	3,138.97	12.30%	7.44	2,795.19
模块化组件	34.35	219.65	33.12	16.06%	516.04	32.55%	28.54	5.80%	389.32	15.55%	26.98	336.92
水位传感器	4.41	116.57	4.45	7.42%	294.00	-29.95%	4.14	-5.04%	419.69	39.21%	4.36	301.48

从上表数据可以看出，报告期内，公司流体电磁阀产品和模块化组件产品收入的增长，主要来源于销售数量的增长。

①流体电磁阀单价和销量变动原因

报告期内，2018 年和 2019 年，流体电磁阀的销售单价分别较上年同期增长 8.01%和 5.54%，销售数量分别较上年同期增长 12.30%和 18.64%；2020 年 1-6 月，公司流体电磁阀的销售单价较 2019 年下降 4.34%。

2018 年和 2019 年，公司流体电磁阀的单价较上年同期有所增长，主要原因为公司流体电磁阀产品结构中，售价相对更高的三控阀和四控及以上阀的销售占比有所增加，2018 年和 2019 年，公司三控阀和四控及以上阀合计收入占比分别较上年同期增加 5.57%、5.29%，使得流体电磁阀的平均售价有所上涨。2020 年 1-6 月，公司流体电磁阀的单价较 2019 年有所下降，主要原因为受新冠疫情的影响，我国洗衣机等家电行业的产品销量以及销售价格受到了不同程度冲击，作为洗衣机等家电的重要零部件之一，公司流体电磁阀产品的单价也随着产业链的传导而有所波及，2020 年 1-6 月，美的集团、海尔集团、TCL 集团等主要客户通过产品降价、销售折让等方式不同程度的降低了公司流体电磁阀产品的销售价格，公司 2020 年 1-6 月的流体电磁阀销售单价较 2019 年平均下降 4.34 个百分点。

2018 年和 2019 年，公司流体电磁阀的销售数量较上年同期有所增长，增长的主要来源为洗衣机阀和智能坐便器阀销量的增长，洗衣机阀销量增长主要原因为报告期内海尔集团、美的集团等公司主要客户的洗衣机市场份额和产量有所增长，同时公司凭借快速的产品开发能力、稳定的产品质量和及时的响应服务，提升了在海尔集团、美的集团等客户中的采购比例；智能坐便器阀销量增长的主要原因为报告期内随着我国智能坐便器使用的推广，智能坐便器的市场销量逐年增加，导致公司智能坐便器阀主要客户的采购量逐年增长。

②模块化组件单价和销量变动原因

2018 年和 2019 年，公司模块化组件的销售单价分别较上年同期增长 5.80%和 16.06%，销售数量分别较上年同期增长 15.55%和 32.55%；2020 年 1-6 月，公司模块化组件的销售单价较 2019 年增长 3.71%。

报告期内，公司模块化组件的销售数量和销售单价均有所上涨，主要原因为：模块化组件采购是近年来海尔集团等客户为了便于组装采取新的采购方式，在流体电磁阀的基础上，将其与其他配件进行集成设计和生产，该类客户逐步在其产品中推广这种采购方式。报告期内，公司模块化组件收入中98%以上为销售给海尔集团，海尔集团向公司采购模块化组件产品类别不断丰富，新增了销售单价相对更高的多控阀模块化组件新产品的销售，从而带动公司模块化组件产品销售数量和单价的增长。

其中，2019年，公司模块化组件产品的销售数量和销售单价较上年增长较大，2019年公司模块化组件产品销售与上年同期对比分析情况如下表所示：

项目	2019年			2018年		
	单价（元/套）	销量（万套）	收入占比	单价（元/套）	销量（万套）	收入占比
2019年和2018年均销售的产品类型	30.02	359.82	63.19%	28.53	354.41	90.99%
2019年新增销售的产品类型	40.27	156.22	36.81%	-	-	-
2019年停止销售的产品类型	-	-	-	28.67	34.91	9.01%
合计	33.12	516.04	100.00%	28.54	389.32	100.00%

从上表数据可以看出，2019年公司模块化组件产品销售数量的增长，主要来源于新产品销售数量的增长，并且新产品的产品单价相对较高，从而进一步带动公司模块化组件产品平均单价的上涨。

③水位传感器

报告期内，2018年和2019年，水位传感器的销售单价分别较上年同期下降5.04%和上涨7.42%，销售数量分别较上年同期增长39.21%和下降29.95%；2020年1-6月，公司水位传感器的销售单价较2019年下降1.03%。

报告期内，公司水位传感器的销售数量和销售单价均有所波动，主要原因为水位传感器产品的行业技术准入门槛相比于流体电磁阀产品而言相对较低，市场上水位传感器的供应商数量较多，市场竞争较为激烈，公司各年度取得的海尔集团等下游客户水位传感器的订单量有所波动，也导致公司不同年度的水

位传感器产品的销售数量、产品结构等均有所变动，进而也导致公司报告期内水位传感器销售单价的变化。报告期内，公司水位传感器销售量的变动主要来源于海尔集团，具体销售数量情况如下表所示：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售数量（万只）	销售数量（万只）	变动数量（万只）	销售数量（万只）	变动数量（万只）	销售数量（万只）
海尔集团	14.84	64.42	-171.35	235.77	121.47	114.31
其他客户	101.72	229.58	45.66	183.91	-3.26	187.17
合计	116.57	294.00	-125.69	419.69	118.21	301.48

从上表数据可以看出，2018 年和 2019 年，公司对海尔集团的水位传感器销售数量分别增加 121.47 万只和减少 171.35 万只，是公司水位传感器销售数量变动的主要原因。海尔集团水位传感器销售数量变动的主要原因为受竞争对手在海尔集团招投标过程中的报价影响，公司取得的水位传感器订单量有所变化。

此外，2019 年和 2020 年 1-6 月，公司水位传感器销售收入呈现下降趋势，如果公司未来不能继续开发满足客户需求的水位传感器产品或者无法在下游客户中取得水位传感器的销售订单，公司将面临水位传感器产品销售收入持续下滑的风险。但公司水位传感器产品的销售收入金额以及占主营业务收入的比例相对较小，报告期各期水位传感器销售金额占主营业务收入的比例分别为 4.17%、4.53%、2.61%和 2.52%，占比较低，水位传感器销售收入的下降对公司经营状况和经营成果不存在重大影响。”

三、报告期内单控阀、双控阀、三控阀、四控阀以及多控阀产品的销量、平均单价、单位成本、毛利率、销售收入及占比数据，结合产品升级换代要求、技术进步、产品生命周期等情况，披露多控阀市场前景以及发行人在该市场的收入增长是否具有可持续性；

1、报告期内单控阀、双控阀、三控阀、四控阀以及多控阀产品的销量、平均单价、单位成本、毛利率、销售收入及占比数据

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（1）分产品用途主营业务收入分析”中修改、补充披露如下：

“①流体电磁阀

……

报告期内，公司流体电磁阀产品中的单控阀、双控阀、三控阀、四控阀以及多控阀产品的销量、平均单价、销售收入及占比情况如下表所示：

单位：元/只、万只、万元

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	单价	销售量	销售收入	收入占比（%）	单价	销售量	销售收入	收入占比（%）
单控阀	5.75	1,060.15	6,095.79	49.72	5.83	2,598.18	15,141.18	47.92
双控阀	11.81	342.96	4,049.82	33.04	11.63	800.75	9,312.37	29.47
三控阀	17.67	88.50	1,563.78	12.76	18.92	255.67	4,837.65	15.31
四控及以上阀	29.27	18.78	549.78	4.48	33.27	69.33	2,306.37	7.30
合计	8.12	1,510.38	12,259.16	100.00	8.49	3,723.93	31,597.57	100.00
项目	2018 年度				2017 年度			
	单价	销售量	销售收入	收入占比（%）	单价	销售量	销售收入	收入占比（%）
单控阀	5.94	2,329.12	13,829.48	54.80	5.88	2,209.71	12,990.45	62.44
双控阀	11.74	601.40	7,062.42	27.98	11.19	443.60	4,963.95	23.86
三控阀	19.12	185.28	3,542.16	14.04	18.67	128.55	2,400.41	11.54
四控及以上阀	34.64	23.17	802.44	3.18	33.84	13.33	451.05	2.17
合计	8.04	3,138.97	25,236.50	100.00	7.44	2,795.19	20,805.86	100.00

②模块化组件

……

报告期内，公司模块化组件产品中的单控阀模块、双控阀模块、三控阀模块、四控及以上阀模块产品的销量、平均单价、销售收入及占比情况如下表所

示：

单位：元/套、万套、万元

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	单价	销售量	销售收入	收入占比（%）	单价	销售量	销售收入	收入占比（%）
双控阀模块	27.50	107.36	2,952.26	39.12	25.07	266.08	6,669.99	39.02
三控阀模块	39.84	101.76	4,054.52	53.73	40.26	225.26	9,067.95	53.05
四控及以上阀模块	51.23	10.52	539.20	7.15	54.87	24.70	1,355.25	7.93
合计	34.35	219.65	7,545.98	100.00	33.12	516.04	17,093.19	100.00
项目	2018 年度				2017 年度			
	单价	销售量	销售收入	收入占比（%）	单价	销售量	销售收入	收入占比（%）
双控阀模块	22.98	242.49	5,572.54	50.15	23.08	232.45	5,365.29	59.03
三控阀模块	36.92	138.91	5,128.36	46.15	35.27	100.22	3,535.38	38.90
四控及以上阀模块	51.87	7.92	410.91	3.70	44.41	4.24	188.33	2.07
合计	28.54	389.32	11,111.81	100.00	26.98	336.92	9,089.00	100.00

”

②结合产品升级换代要求、技术进步、产品生命周期等情况，披露多控阀市场前景以及发行人在该市场的收入增长是否具有可持续性；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“2、主营业务收入变动趋势分析”之中修改、补充披露如下：

（6）公司多控阀产品的市场前景与收入增长的可持续性

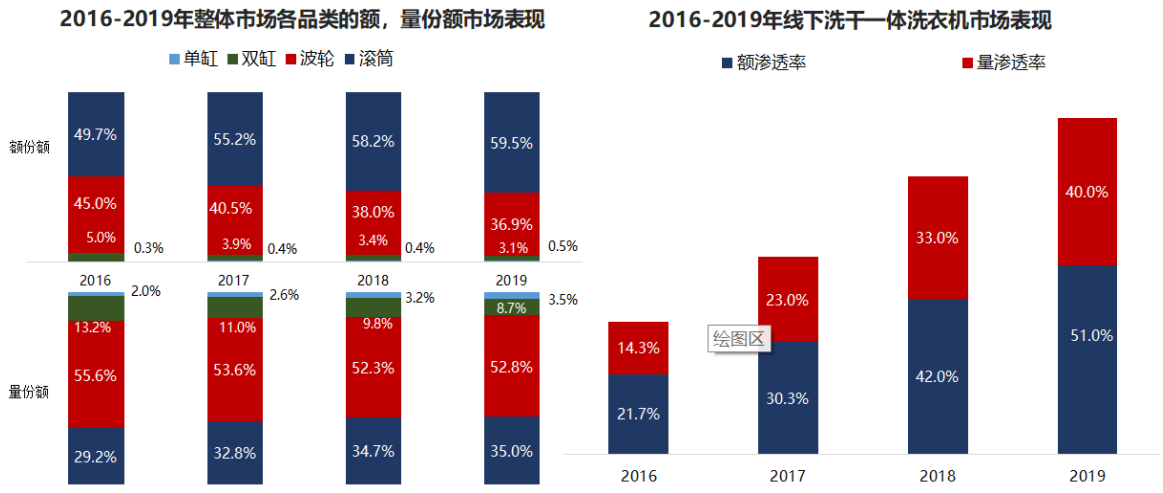
我国洗衣机消费市场自发展起来至今，整体上经历了三大发展阶段：

第一阶段，市场导入阶段。自上世纪 90 年代至 2005 年左右，受居民消费水平的限制，这一时期的洗衣机属于家庭贵重家电，洗衣机的使用尚未普及，整体上洗衣机消费市场处于市场导入阶段。

第二阶段，市场普及阶段。2006 年至 2015 年左右，在“家电下乡”等消费刺激政策的影响下，洗衣机在我国居民当中不断普及，我国洗衣机市场销量在这一时期也出现快速增长，这一时期消费者对洗衣机的功能关注点在于替代手洗的洁净能力。

第三阶段，消费升级阶段。2016 年至今，我国洗衣机市场销量的增速逐步放缓，但随着居民收入水平和生活质量的不断提高，服装衣物逐步高端化和品质化，对洗衣机的功能要求不再局限于洁净能力，柔顺剂等洗护产品的使用，使得“洗护一体”洗衣机产品不断普及，同时在城镇背景下，城镇居民衣物不便晾晒等问题，使得烘干一体等洗衣机市场需求随之产生。

近年来，下游洗衣机生产企业为满足消费者对衣物新的洗护需求，不断推出高端化和智能化产品带动消费升级。例如，洗衣机从单一的清洗功能，逐步向“洗护一体”、“烘干一体”、“自动投放”、“高温灭菌”等高端化、智能化方向发展。2016 年至 2019 年，智能化程度相对更高的滚筒洗衣机的销售额份额从 49.7%增长到 59.5%，销售量份额从 29.2%上升到 35.0%，线下的洗干一体洗衣机销售额渗透率从 21.7%上升到 51.0%，销售量渗透率从 14.3%上升至 40.0%。



数据来源：中怡康

相应的，随着洗衣机产品的不断高端化和智能化，洗衣机所使用的流体电磁阀从简单的控制洗衣进水的单控阀产品，向兼备控制柔顺剂进水、控制烘干

进水、控制洗涤液进水等双控阀、三控阀、四控阀以及多控阀产品发展。公司的多控阀产品伴随着下游多功能洗衣机的销售增长而不断增长。

同时，由于洗衣机的平均使用期限在 8-10 年左右，2008 年开始的“家电下乡”政策下购买洗衣机的消费者目前正面临着更新换代，在单一清洗功能洗衣机的市场普及基础上，新一轮的洗衣机消费需求将更有助于带动多功能洗衣机的市场需求，从而带动公司多控阀产品的销售增长。

综上所示，公司在多控阀市场前景良好，收入增长具有可持续性。”

四、报告期内发行人在洗衣机部件、智能坐便器部件、净水器部件类别的各自前五大客户的基本情况，分析并披露各产品类别销售收入变动原因与同行业可比公司经营业绩、下游行业经营情况等之间是否存在差异；

1、报告期内发行人在洗衣机部件、智能坐便器部件、净水器部件类别的各自前五大客户的基本情况

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”中修改、补充披露如下：

“（三）公司分产品类别的前五名客户销售情况

……

2、分洗衣机部件、智能坐便器部件、净水器部件的前五名客户销售情况

报告期内，公司洗衣机部件、智能坐便器部件、净水器部件前五大客户及其销售金额、占营业收入比例情况如下所示：

（1）洗衣机部件前五大客户

年度	序号	客户	销售金额（万元）	占营业收入比重（%）
2020 年 1-6 月	1	海尔集团	10,264.60	49.86
	2	美的集团	3,980.70	19.43
	3	海信集团	538.75	2.62
	4	TCL 集团	371.22	1.80

	5	宁波吉德	354.66	1.72
	合计		15,509.94	75.43
2019 年	1	海尔集团	22,878.04	45.20
	2	美的集团	10,985.33	21.71
	3	宁波吉德	1,643.79	3.25
	4	海信集团	1,444.89	2.85
	5	TCL 集团	1,096.96	2.17
	合计		38,048.91	75.18
2018 年	1	海尔集团	16,445.50	42.71
	2	美的集团	7,621.35	19.78
	3	海信集团	1,256.50	3.26
	4	TCL 集团	1,119.62	2.91
	5	金鱼家电	1,011.41	2.63
	合计		27,454.38	71.29
2017 年	1	海尔集团	12,996.26	41.11
	2	美的集团	6,783.46	21.46
	3	海信集团	1,048.12	3.32
	4	TCL 集团	841.97	2.66
	5	宁波奇帅电器有限公司	561.93	1.78
	合计		22,231.55	70.32

（2）智能坐便器部件前五大客户

年度	序号	客户	销售金额（万元）	占营业收入比重（%）
2020 年 1-6 月	1	浙江星星便洁宝有限公司	306.18	1.49
	2	泉州科牧智能厨卫有限公司	304.77	1.48
	3	佛山市顺德区乐华陶瓷洁具有限公司	198.05	0.96
	4	松下集团	151.42	0.74
	5	浙江喜尔康智能家居有限公司	144.68	0.70
	合计		1,105.10	5.37
2019 年	1	泉州科牧智能厨卫有限公司	728.96	1.44
	2	浙江星星便洁宝有限公司	469.76	0.93
	3	松下集团	452.17	0.89
	4	佛山市顺德区乐华陶瓷洁具有限公司	266.12	0.53
	5	浙江喜尔康智能家居有限公司	226.99	0.45
	合计		2,143.99	4.24
2018 年	1	浙江星星便洁宝有限公司	819.76	2.13
	2	松下集团	426.00	1.11
	3	西马智能科技股份有限公司	349.16	0.91
	4	泉州科牧智能厨卫有限公司	306.71	0.80

	5	浙江喜尔康智能家居有限公司	125.93	0.33
	合计		2,027.56	5.27
2017 年	1	松下集团	387.36	1.23
	2	西马智能科技股份有限公司	320.44	1.01
	3	浙江喜尔康智能家居有限公司	109.69	0.35
	4	浙江星星便洁宝有限公司	99.28	0.31
	5	台州市雅嘉卫浴科技有限公司	4.20	0.01
	合计		920.97	2.91

（3）净水器部件前五大客户

年度	序号	客户	销售金额（万元）	占营业收入比重（%）
2020 年 1-6 月	1	美的集团	195.08	0.95
	2	安吉尔	135.25	0.66
	3	浙江沁园水处理科技有限公司	102.67	0.50
	4	石家庄格力电器小家电有限公司 格力电器（中山）小家电制造有限公司	87.81	0.42
	5	艾欧史密斯（中国）环境电器有限公司	19.01	0.09
	合计		539.81	2.62
2019 年	1	美的集团	772.89	1.53
	2	安吉尔	503.88	1.00
	3	浙江沁园水处理科技有限公司	411.14	0.81
	4	浩泽科技	235.67	0.47
	5	浙江光跃环保科技股份有限公司	35.26	0.07
	合计		1,958.85	3.87
2018 年	1	美的集团	702.48	1.82
	2	安吉尔	533.57	1.39
	3	浙江沁园水处理科技有限公司	444.95	1.16
	4	浩泽科技	424.84	1.10
	5	艾欧史密斯（中国）环境电器有限公司	40.92	0.11
	合计		2,146.76	5.57
2017 年	1	浩泽科技	827.76	2.62
	2	美的集团	418.02	1.32
	3	浙江沁园水处理科技有限公司	308.89	0.98
	4	安吉尔	302.00	0.96
	5	宁波帅风电器制造有限公司	197.97	0.63
	合计		2,054.64	6.50

3、公司主要客户的基本情况

上述主要客户的成立时间、注册资本、实际控制人/控股股东、主营业务、与发行人合作历史如下表所示：

序号	客户	成立时间	注册资本	实际控制人/第一大股东	主营业务	与发行人合作历史
1	海尔集团	1994-3-31	65.8 亿元	海尔电器国际股份有限公司持股 19.13%	从事电冰箱、空调器、电冰柜、洗衣机、热水器、洗碗机、燃气灶等家电及其相关产品生产经营研发，以及商业流通业务。	1997 年至今
2	美的集团	2000-4-7	70.22 亿元	何享健	以家电产业为主，涉足电机、物流等领域，旗下分为四大业务板块，分别为大家电、小家电、电机及物流	2005 年至今
3	海信集团	1992-12-16	13.63 亿元	青岛市人民政府国有资产监督管理委员会	集生产冰箱、家用空调、中央空调、洗衣机、厨房电器、环境电器、商用冷链等产品于一体的综合电器产品制造	2002 年至今
4	TCL 集团	1982-3-11	135.19 亿元	李东生及一致行动为第一大股东	主营业务以半导体显示技术及材料业务为主，产业金融和投资业务为辅。公司的主要产品是 LCD 电视机、智能电视、3D 电视、智能手机、液晶面板、空调、冰箱、洗衣机。	2014 年至今
5	宁波吉德	1996-5-14	3,333.3334 万元	李云霞	家用电冰箱、洗衣机等大家电产品研发、制造、销售	2002 年至今
6	松下集团	1992-4-1	300,000 万日元	松下电器产业株式会社控制 51%	家电、数码视听电子、办公产品、航空等诸多领域产品的研发、生产和销售	2001 年至今
7	浩泽科技	2009-07-30	40,000 万元	香港浩泽国际集团有限公司持股 100%	终端净水、空气净化等产品的研发生产和销售	2014 年至今

8	浙江沁园水处理科技有限公司	2005-11-11	1,000 万元	MAVIBEL BV.	民用净水设备等系列环保产品研发、生产和销售	2014 年至今
9	杭州神林电子有限公司	1994-9-13	75,000 万日元	日本国卓科控股股份公司和テケノエクセル株式会社各持股 50%	电磁阀、水位传感器、压力传感器、蜂鸣器、变压器、净水器、洗涤剂自动投放器等产品的研发、生产与销售	2017 年至今
10	宁波新乐电器有限公司	1998-4-24	2,400 万元	宋汉平	洗衣机等大家电产品研发、制造、销售	2008 年至今
11	宁波正电电器有限公司	2018-7-23	500 万元	邹飞	洗衣机等大家电产品研发、制造、销售	2018 年至今
12	浙江天路电器有限公司	1998-4-9	1,000 万元	岑孟军	家用电冰箱、洗衣机等大家电产品研发、制造、销售	2016 年至今
13	金鱼家电	2001-03-01	1,000 万元	杭州市人民政府国有资产监督管理委员会	以生产、销售洗衣机、冰箱为主	2002 年至今
14	安吉尔	2005-4-5	8,000 万元	郭景文	饮水机、饮水专用净水设备、管线饮水机、袋装水饮水机、袋装水包装等多种设备的生产销售	2014 年至今
15	石家庄格力电器小家电有限公司	2011-3-21	1,000 万元	珠海格力电器股份有限公司持股 100%	经营范围包括电饭煲、电压力锅、电磁炉、电火锅、电风扇、蒸发式冷风扇、电暖器、干衣机、电热水器的生产、批发、零售等	2017 年至今
16	艾欧史密斯（中国）环境电器有限公司	2009-2-17	5,410 万美元	艾欧史密斯（香港）有限公司持股 100%	净水、空气净化产品的研发生产和销售	2010 年至今
17	浙江光跃环	2006-5-29	4,800.31 万	王飞跃	主要经营净化设备及类	2018 年至今

	保科技股份有限公司		元		似设备、气体、液体分离及纯净设备	
18	宁波帅风电器制造有限公司	2004-1-10	208 万元	余泽嗣	各种饮水机、净水/直饮/RO 机的设计、制造、销售、服务	2015 年至今
19	浙江星星便洁宝有限公司	1999-2-26	10,000 万元	叶仙玉	智能马桶的研发生产与销售	2015 年至今
20	泉州科牧智能厨卫有限公司	2010-8-16	1,000 万元	林孝发	从事智能厨卫产品（如：智能马桶、感应龙头等）研发、生产、销售	2018 年至今
21	佛山市顺德区乐华陶瓷洁具有限公司	1997-9-5	3,000 万元	谢岳荣	生产和销售“ARROW 箭牌 ”高品质卫浴、瓷砖及配套产品	2018 年至今
22	浙江喜尔康智能家居有限公司	2009-1-12	7,698.98 万元	吴锡山	智能座便器及智能马桶盖、空气净化器产品等智能家居产品的研发、生产和销售	2014 年至今
23	西马智能科技股份有限公司	2007-3-12	6,000 万元	刘日志	智能卫浴产品设计、研发、生产、销售和服务	2016 年至今
24	台州市雅嘉卫浴科技有限公司	2013-9-13	3 万元	蒋继新	卫生洁具、水暖管道零件制造、销售、研发	2017 年至今
25	宁波奇帅电器有限公司	2003-6-11	2,000 万元	龚银其	研发、制造和销售家用洗衣机。	2004 年至今

”

2、分析并披露各产品类别销售收入变动原因与同行业可比公司经营业绩、下游行业经营情况等之间是否存在差异

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“2、主营业务收入变动趋势分析”中修改、补充披露如下：

“……

（3）分产品用途的收入变动分析

报告期内，公司主营业务收入分产品用途的变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度			2018 年度			2017 年度
	金额	金额	变动额	变动比率	金额	变动额	变动比率	金额
洗衣机部件	18,051.69	44,809.61	11,595.34	34.91%	33,214.27	5,689.00	20.67%	27,525.27
智能坐便器部件	1,332.64	2,318.06	191.40	9.00%	2,126.66	1,205.41	130.84%	921.25
净水器部件	701.07	2,302.16	-161.23	-6.55%	2,463.39	-82.11	-3.23%	2,545.50
其他厨卫家电部件	316.11	721.82	144.42	25.01%	577.40	39.90	7.42%	537.50
合计	20,401.51	50,151.64	11,769.92	30.67%	38,381.72	6,852.20	21.73%	31,529.52

从产品用途上看，报告期内，公司的主营业务收入增长主要来源于洗衣机部件产品的增长。

①洗衣机部件收入增长的原因及合理性

2018 年和 2019 年，洗衣机部件的销售收入分别较上年同期增长 5,689.00 万元和 11,595.34 万元，增长比例分别为 20.67%和 34.91%，与主营业务收入增长比例较为接近。报告期内，公司洗衣机部件的收入增长主要来源于海尔集团和美的集团，具体金额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度			2018 年度			2017 年度
	金额	金额	变动额	变动比率	金额	变动额	变动比率	金额
海尔集团	10,264.60	22,878.04	6,432.55	39.11%	16,445.50	3,449.24	26.54%	12,996.26
美的集团	3,980.70	10,985.33	3,363.98	44.14%	7,621.35	838.07	12.35%	6,783.28
其他客户	3,806.39	10,946.23	1,798.81	19.66%	9,147.42	1,401.69	18.10%	7,745.73

合计	18,051.69	44,809.61	11,595.34	34.91%	33,214.27	5,689.00	20.67%	27,525.27

公司对海尔集团和美的集团洗衣机部件销量增长主要原因为：一是报告期内海尔集团、美的集团等公司主要客户的洗衣机市场份额和产量有所增长；二是公司凭借快速的产品开发能力、稳定的产品质量和及时的响应服务，提升了在海尔集团、美的集团等客户中的采购份额。

公司可比公司中，汉宇集团、奇精机械、聚隆科技的主要产品均为洗衣机零部件，下游主要客户均为洗衣机生产企业。报告期内，公司与上述可比公司的收入变动对比情况如下表所示：

公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售金额（万元）	变动比例（%）	销售金额（万元）	变动比例（%）	销售金额（万元）	变动比例（%）	销售金额（万元）
汉宇集团	38,761.79	-3.40	86,379.60	8.81	79,382.22	2.02	77,809.86
奇精机械	63,575.08	-18.46	166,639.05	20.64	138,129.67	6.89	129,226.05
聚隆科技	10,756.73	-18.87	30,107.24	-1.79	30,656.30	-35.73	47,701.91
本公司	20,588.00	-0.33	50,610.16	31.42	38,509.21	21.81	31,615.43

从上表数据可以看出，报告期内汉宇集团、奇精机械的营业收入均保持增长，变动趋势与公司的收入变动趋势保持一致。聚隆科技的营业收入呈现下降趋势，主要原因为聚隆科技的洗衣机减速器产品仅用于波轮洗衣机产品，未在滚筒洗衣机中使用，报告期内，下游洗衣机行业中的波轮洗衣机的销售数量和市场份额逐年下降，滚筒洗衣机的销售数量和市场份额逐年上升，导致聚隆科技的营业收入逐年下降，而公司的流体电磁阀产品同时用于波轮洗衣机和滚筒洗衣机产品，因此聚隆科技的营业收入与公司营业收入变动趋势有所差异。

②智能坐便器部件收入增长的原因及合理性

报告期内，公司智能坐便器部件的销售收入分别为 921.25 万元、2,126.66 万元、2,318.06 万元、1,332.64 万元，整体上呈现上涨趋势。报告期内，公司智能坐便器部件销量增长的主要原因为：报告期内随着我国智能坐便器使用的推广，智能坐便器的市场销量逐年增加，我国智能坐便器盖板零售规模从 2014 年的 1.94 亿美元，至 2019 年已增长到 10.79 亿美元，年复合增长率达 35.47%。

而公司重视智能坐便器行业发展带来的市场机遇，研发投入、生产及销售资源不断培育与开拓智能坐便器行业客户，报告期内，公司智能坐便器阀的客户数量和主要客户的采购量有所增加，带动公司智能坐便器阀收入的增长。

③净水器部件收入变动的原因及合理性

报告期内，公司进水器部件产品的销售收入分别为 2,545.50 万元、2,463.39 万元、2,302.16 万元、701.07 万元，整体保持稳定，略有下降，变动的主要原因为:2017 年至 2019 年,我国净水器销量分别为 1,643.4 万台、1,789.9 万台、1,827.8 万台，净水器行业的市场销售量整体上保持增长趋势，但增速有所放缓。在公司整体产能水平有限的情况下，公司根据下游不同行业的市场需求及其变动情况，适时调整产品发展重心，与净水器行业发展相比，我国智能坐便器近年来的发展速度相对更快、市场空间相对更大，并且公司销售的智能坐便器流体电磁阀的毛利率要高于净水器流体电磁阀，因此，公司在维系和服务净水器现有主要客户的前提下，将市场开拓和新产品发展的重心侧重于智能坐便器电磁阀领域，从而使得公司报告期内智能坐便器部件的销售收入有所增长，而净水器部件的销售收入略有下降。”

五、发行人对海尔集团、美的集团和宁波吉德的销售量、销售收入增长率，与海尔集团、美的集团和宁波吉德的洗衣机产品销售量、销售收入增长率以及发行人占其采购金额的比例变动情况是否匹配；

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“2、主营业务收入变动趋势分析”之中修改、补充披露如下：

“（7）公司对海尔集团、美的集团和宁波吉德的销售与客户销售情况、采购占比的匹配情况

报告期内，海尔集团和美的集团的洗衣机销售收入/消费电器销售收入及其增长率、公司对海尔集团和美的集团的洗衣机流体电磁阀和模块化组件销售收入及其增长率、海尔集团和美的集团的洗衣机产量及其增长率、公司对海尔集

团和美的集团的洗衣机流体电磁阀和模块化组件销售量及其增长率、公司占海尔集团和美的集团同类产品的采购比例情况如下表所示：

客户名称	年度	客户洗衣机销售收入[注1]		洗衣机流体电磁阀和模块化组件销售		客户洗衣机生产数量[注2]		公司洗衣机流体电磁阀和模块化组件销售数量[注2]		公司占客户同类产品的采购比例
		收入金额（万元）	变动比例	收入金额（万元）	变动比例	生产数量（万台）	变动比例	销售数量(万只、万套)	变动比例	
海尔集团	2020 年 1-6 月	1,970,630.41	-3.21%	10,207.88	-	754.00	-	624.73	-	82.86%
	2019 年	4,471,430.00	23.29%	22,634.10	45.59%	1,812.00	2.26%	1,391.46	28.69%	76.79%
	2018 年	3,626,849.00	15.06%	15,546.67	23.90%	1,772.00	5.32%	1,081.25	16.87%	61.02%
	2017 年	3,152,193.63	31.58%	12,548.02	-	1,682.56	-	925.20	-	54.99%
美的集团	2020 年 1-6 月	5,303,468.00	-9.11%	3,729.75	-	695.00	-	452.91	-	65.17%
	2019 年	10,948,679.10	6.31%	10,434.53	42.95%	1,808.40	1.70%	1,138.96	26.92%	62.98%
	2018 年	10,299,280.30	4.30%	7,299.45	14.38%	1,778.15	5.71%	897.37	12.69%	50.47%
	2017 年	9,874,801.80	29.02%	6,381.82	-	1,682.10	-	796.31	-	47.34%

注1：收入金额数据来源于海尔智家、美的集团年度报告，美的集团年度报告未单独披露洗衣机销售收入，选取其披露的“消费电器销售收入”收入进行比较分析；

注2：海尔集团和美的集团洗衣机生产数量来源于产业在线，为国内生产数量；公司对海尔集团和美的集团销售数量仅包括公司内销数量。

从上表数据可以看出，报告期内，公司对海尔集团和美的集团洗衣机流体电磁阀和模块化组件的销售收入增长比例和销售数量的增长比例整体上高于海尔集团和美的集团洗衣机销售收入/消费电器销售收入的增长比例和洗衣机生产数量的增长比例，主要原因为报告期内公司洗衣机流体电磁阀和模块化组件产品占海尔集团和美的集团同类产品采购份额占比逐年提升。

报告期内，公司洗衣机流体电磁阀和模块化组件产品占海尔集团和美的集团同类产品的采购份额占比逐年提升，主要原因为：海尔集团的洗衣机流体电磁阀和模块化组件的供应商主要为公司与杭州神林电子有限公司，美的集团的洗衣机流体电磁阀的供应商主要为公司与青岛毕勤机电有限公司，杭州神林电子有限公司为日资企业，青岛毕勤机电有限公司为意大利外资企业，这两家竞争对手在多控阀流体电磁阀、自动投放模块等高端化产品方面具有一定技术优势，但是，公司与这两家竞争对手相比在产品性价比、弹性需求量响应速度、

销售服务等方面具有更强的竞争优势。首先，报告期期初，海尔集团的部分多控阀流体电磁阀和模块化组件产品以杭州神林电子有限公司供应为主，报告期内，随着公司高端化产品质量和开发能力逐步取得海尔集团的认可，海尔集团将部分多控阀流体电磁阀和模块化组件交由公司生产，使得公司在海尔集团中的采购占比有所提升；其次，报告期内，与青岛毕勤机电有限公司相比，公司在响应美的集团的弹性需求量、质量问题处理等方面的及时性具有一定的竞争优势，使得美的集团逐步减少了青岛毕勤机电有限公司的供货份额，增加了公司的采购占比；再次，报告期内，公司新厂区的投入使用，并逐年采购了新的生产设备，并进行了技改搬迁与产能整合，使得公司的产能规模逐年增加，为公司逐年承接海尔集团和美的集团新的市场份额提供了产能保障。

因此，报告期内，公司对海尔集团和美的集团的销售量、销售收入增长率，与海尔集团和美的集团的洗衣机产品生产数量、销售收入增长率以及公司占其采购占比变动情况整体上相匹配。

宁波吉德是非上市公司，未公开其洗衣机营业收入和产量等数据，因此无法直接获取上述数据进行比较。但经现场走访确认，报告期内，公司是宁波吉德洗衣机流体电磁阀的独家供应商，即公司占宁波吉德洗衣机流体电磁阀的采购比例为 100%，公司向宁波吉德的流体电磁阀销售数量与宁波吉德的洗衣机生产数量相匹配。”

六、报告期内，发行人第四季度的收入占比相对较高。请补充披露发行人第四季度实现收入的主要客户名称及销售金额、是否为新增客户、期末应收账款金额、期后退换货和回款情况；请结合同行业可比公司的季度销售情况，分析并披露发行人第四季度销售占比较高的合理性；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（3）分季度主营业务收入分析”中修改、补充披露如下：

“（3）分季度主营业务收入分析

报告期内，公司的主营业务收入按照季度的分布情况如下表所示：

主营业务收入分季度	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额（万元）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
一季度	**8,748.78**	**9,327.46**	**18.60**	8,215.66	21.41	6,455.03	20.47
二季度	**11,652.73**	**11,149.74**	**22.23**	9,266.03	24.14	6,881.34	21.83
三季度	/	**12,520.19**	**24.96**	9,350.36	24.36	8,143.76	25.83
四季度	/	**17,154.25**	**34.21**	11,549.67	30.09	10,049.39	31.87
合 计	**20,401.51**	**50,151.64**	**100.00**	**38,381.72**	**100.00**	**31,529.52**	**100.00**

注：分季度的主营业务收入未经审计。

从上表数据可以看出，报告期内，公司四季度的收入占比相对较高，主要原因为：洗衣机等下游家电产品的销售旺季通常在“五一”假期、“618”购物节、国庆假期、“双十一”购物狂欢节、元旦假期、春节假期等期间，洗衣机等家电厂商为应对上述销售旺季，通常会提前进行充分备货，对电磁阀等专用配件采购需求会相应增加，一方面，下游客户四季度的采购备货覆盖“双十一”购物狂欢节、元旦假期、春节假期节等三个重要销售旺季，下游客户备货数量相对更多，另一方面，四季度天气逐渐转凉且衣物逐渐厚实，洗衣机更为畅销，因此，公司下游客户四季度的采购量相对更大，从而导致公司四季度的营业收入占比相对较高。

公司可比公司中，汉宇集团、奇精机械、聚隆科技的主要产品均为洗衣机零部件，下游主要客户均为洗衣机生产企业。报告期内，公司与上述可比公司的收入分季度占比对比情况如下表所示：

公司名称	年度	一季度	二季度	三季度	四季度
汉宇集团	2019 年	23.81%	22.64%	25.65%	27.89%
	2018 年	22.42%	24.00%	27.94%	25.64%
	2017 年	22.37%	25.57%	25.63%	26.42%
奇精机械	2019 年	22.14%	24.65%	23.10%	30.11%
	2018 年	21.14%	24.99%	23.61%	30.27%
	2017 年	21.87%	26.26%	22.46%	29.41%

聚隆科技	2019 年	19.24%	24.80%	27.37%	28.59%
	2018 年	16.82%	21.38%	27.72%	34.09%
	2017 年	20.20%	18.93%	23.48%	37.39%
行业平均	2019 年	21.73%	24.03%	25.37%	28.86%
	2018 年	20.12%	23.45%	26.42%	30.00%
	2017 年	21.48%	23.59%	23.86%	31.07%
本公司	2019 年	18.60%	22.23%	24.96%	34.21%
	2018 年	21.41%	24.14%	24.36%	30.09%
	2017 年	20.47%	21.83%	25.83%	31.87%

从上表数据可以看出，报告期内，公司可比公司汉宇集团、奇精机械、聚隆科技的分季度收入均表现为四季度的收入占比相对较高，与公司的收入分季度的占比保持一致。

报告期内，公司第四季度实现收入的前五大客户名称及其销售金额、是否为新客户、期末应收账款金额、期后退换货和回款情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2019 年四季度销售金额	占 2019 年四季度营业收入比例	2019 年末应收账款余额	期后 4 个月回款金额	期后 4 个月回款比例	期后 4 个月退货金额	是否为新增客户
海尔集团	8,614.77	49.68%	10,801.91	10,586.03	98.00%	-	否
美的集团	3,679.26	21.22%	3,393.03	3,268.18	96.32%	0.06	否
海信集团	582.70	3.36%	419.91	419.91	100.00%	-	否
TCL 集团	450.24	2.60%	801.62	255.68	31.90%	-	否
宁波吉德	366.02	2.11%	623.09	612.42	98.29%	0.24	否
合计	13,692.99	78.96%	16,039.56	15,142.22	94.41%	0.30	-
客户名称	2018 年四季度销售金额	占 2018 年四季度营业收入比例	2018 年末应收账款余额	期后 4 个月回款金额	期后 4 个月回款比例	期后 4 个月退货金额	是否为新增客户
海尔集团	4,284.61	36.78%	5,477.40	5,477.40	100.00%	-	否
美的集团	2,901.79	24.91%	2,506.65	2,506.65	100.00%	-	否
TCL 集团	413.18	3.55%	790.44	459.45	58.13%	-	否
海信集团	387.55	3.33%	312.40	312.40	100.00%	8.99	否

松下集团	247.73	2.13%	312.07	312.07	100.00%	-	否
合计	8,234.86	70.69%	9,398.97	9,067.98	96.48%	8.99	-
客户名称	2017年四季度销售金额	占2017年四季度营业收入比例	2017年末应收账款余额	期后4个月回款金额	期后4个月回款比例	期后4个月退货金额	是否为新增客户
海尔集团	4,276.08	42.37%	5,812.10	5,812.10	100.00%	-	否
美的集团	2,590.56	25.67%	3,050.58	2,936.47	96.26%	0.82	否
海信集团	345.10	3.42%	460.21	460.21	100.00%	-	否
TCL集团	332.04	3.29%	587.71	456.68	77.70%	-	否
松下集团	262.45	2.60%	327.24	327.24	100.00%	-	否
合计	7,806.23	77.35%	10,237.84	9,992.70	97.60%	0.82	-

从上表数据可以看出，报告期内，四季度实现收入的主要客户均为海尔集团、美的集团等下游知名家电生产企业，不存在新增客户。四季度实现收入的主要客户期后退货金额较小，期后四个月回款比例分别为97.60%、96.46%、94.41%，期后回款情况良好，其中，2019年末应收账款的回款中，海尔集团期后4个月的回款比例有所下降，主要系2019年海尔集团收购了金羚电器有限公司的母公司Candy公司，2019年海尔集团的销售金额和期末应收账款包含了金羚电器有限公司，而金羚电器有限公司的回款期限相对较长，扣除金羚电器有限公司后其他海尔集团公司的期后4个月回款比例为100%；TCL集团期后4个月的回款比例为31.90%，相对较低，主要原因为：一方面，TCL集团付款流程相对较长，整体回款进度相对较慢；另一方面，2019年9月TCL更换了新财务系统，财务部门未将公司于2019年9月开具的184.79万元的发票入账，并于2020年1月要求公司重新开票入账，从而导致期后回款比例有所下降。”

七、其他业务收入的具体内容、主要客户、确认依据、与发行人生产耗用是否存在匹配性。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入情况分析”中修改、补充披露如下：

“4、其他业务收入构成分析

报告期内，公司其他业务收入具体内容及确认依据情况如下表所示：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	确认依据
房租收入	111.50	229.03	55.75	-	合同租期内直线法确认
模具收入	67.02	190.77	57.67	67.87	客户验收确认
材料销售收入	7.97	38.72	14.07	18.04	客户验收确认
合计	186.49	458.52	127.49	85.91	-

报告期内，公司其他业务收入主要为房租收入、模具收入和材料销售收入，总体规模不大。其中，房租收入主要为公司自 2018 年 9 月开始将位于金华市宾虹西路 161 号的老厂区用于出租的租金收入；模具收入主要为公司在新产品开发阶段向客户收取的模具费用；材料销售收入主要为对外销售的原材料及废料等的收入。

报告期内，公司其他业务收入主要客户（销售金额在 20 万以上）的销售内容和销售金额情况如下表所示：

客户名称	销售内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金华中谷企业管理有限公司	租金收入	111.50	223.00	55.75	-
海尔集团	模具收入	34.28	124.20	25.34	-
浙江星星便洁宝有限公司	模具收入	-	27.35	-	37.85
浩泽科技	模具收入	-	-	-	20.74
浙江怡和卫浴有限公司	模具收入	28.41	-	-	-
其他客户	-	12.30	83.98	46.40	27.32
合计		186.49	458.52	127.49	85.91

公司的其他业务收入中，租金收入与公司的生产耗用不存在匹配关系；公司的模具收入一般仅在为客户开发新产品时向客户收取，对于已经批量生产产品的模具费用则由公司自行承担，因此模具收入与生产耗用不存在稳定的匹配关系；报告期内，公司的材料销售收入主要为零星销售的原材料以及定期处理的废料，原材料销售收入与生产耗用无关，同时，公司产品中的塑料部件可以重新通过注塑设备热塑成型，塑料部件一般不产生废料，公司采购的漆包线为

标准化产品，损耗较低，铁芯、铁板等原材料由供应商按照既定图纸加工完成后再采购，公司不需要对原材料进行机加工等处理，因而公司生产过程中产生的废料较少，公司一般收集后不定期处理，因此，公司材料销售收入与生产耗用不存在稳定的配比关系。”

八、详细说明保荐人和申报会计师对发行人销售收入截止性测试的具体过程及结论，并说明发行人是否存在跨期确认收入情形。

针对发行人销售收入截止性测试，保荐机构、申报会计师采取了以下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

3、对营业收入按月度、产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

4、对于领用结算的客户，取得报告期内各期期末前后一个月海尔集团、美的集团、海信集团等前十大客户的结算通知单。对于有供应商系统平台的客户，核查其发布的结算对账单上产品领用的事务日期或过账日期，确认产品领用日期是否跨期，并检查和销售发票上数量与金额是否与供应商系统发布的结算对账单保持一致，结合价格协议检查收入确认的准确性以及是否存在跨期情况；

5、对于收货验收结算的客户，取得报告期内各期期末前后一个月的签收单、对账清单和销售发票，结合价格协议检查收入确认的准确性以及是否存在跨期情况；

6、对于外销客户，取得报告期内各期期末前后一个月的货物出口报关单、货运提单和销售发票；获取电子口岸信息并与账面记录进行核对；取得报告期内海关出口证明，与外销收入进行对比分析，并对相关人员进行访谈，了解海关数

据、出口退税数据与公司财务数据存在差异的原因；

7、取得资产负债表日后一个季度的销售退回记录，检查退货是否为上期销售，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形；经查验，各期第一季度退货金额较小；

8、对公司主要客户执行函证程序，确认报告期内各年度销售额及应收账款，核查回函是否存在差异以及差异原因。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：公司报告期内销售收入确认时间符合《企业会计准则》，不存在跨期确认收入的情形。

九、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、通过访谈发行人业务部门、财务部门相关人员，了解公司的主要产品结构、主要客户群体、收入变动及收入季节性分布等情况；

2、对报告期内主要客户进行穿行测试，了解公司与主要客户销售活动的各关键节点和内部控制情况；

3、取得报告期内公司的销售清单，从产品类别、客户类别等多个维度分析报告期内公司主要产品的收入占比、单价、单位成本、毛利率及其变动情况；

4、对报告期内公司前十大客户进行现场走访，了解主要客户的经营情况、发行人在主要客户中的地位、与发行人的业务开展情况及后续合作情况等；

5、对主要客户的销售收入实施函证程序；

6、从海关取得报告期内公司出口金额的证明，核对确认公司外销收入金额与海关统计金额不存在重大差异；

7、通过网络检索等方式获得报告期内公司分产品类别主要客户的基本资料，确认公司与主要客户交易的合理背景；

8、查阅同行业上市公司定期报告，对比同行业上市公司经营状况与公司经

营状况的变动的匹配性；

9、查阅下游主要客户的定期报告，通过下游行业研究机构发布的行业经营数据和主要客户经营数据，对比公司发展状况与下游行业及下游主要客户经营情况的匹配性。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人收入增长具有合理性；

2、报告期内，发行人分产品类别的单价、销量变化与下游行业经营情况相匹配；

3、公司在多控阀市场的收入增长具有可持续性；

4、报告期内，公司对海尔集团、美的集团的销售收入、销售数量与海尔集团、美的集团洗衣机产品产量、销售收入以及公司占客户采购占比相匹配；

5、报告期内，发行人四季度收入占比相对较高，符合下游行业经营特点，与同行业公司的收入分布规律保持一致；

6、报告期内，公司其他业务收入总体规模不大，与生产耗用不存在稳定的匹配关系。

问题 19. 关于产能

招股说明书披露，塑封线圈的产能和产量可以更准确的反映公司整体的产能和产量情况，因此将其作为发行人产能利用率计算依据。2018 年，发行人的产能和产能利用率下降，2019 年发行人产能和产能利用率大幅提升。

请发行人：

（1）披露塑封线圈在发行人生产工艺流程中涉及的环节以及在产品中的具体应用情况，进一步分析并披露以塑封线圈机器工时作为产能计算依据的合理性，发行人产能的具体计算过程；

（2）补充披露报告期内机器设备的原值与产能的匹配关系；

（3）结合报告期内塑封线圈产能、产量和流体电磁阀、模块化组件、水位传感器产量情况，分析披露两者之间的匹配性及变动趋势是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露塑封线圈在发行人生产工艺流程中涉及的环节以及在产品中的具体应用情况，进一步分析并披露以塑封线圈机器工时作为产能计算依据的合理性，发行人产能的具体计算过程；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品和服务的销售情况”中修改、补充披露如下：

“（2）产能及产能利用率情况

公司流体电磁阀和模块化组件的产品类型根据单个产品上的控制单元数量可分为单控阀产品、双控阀产品、三控阀产品、四控及以上阀产品，不同控制单元数量的产品耗用的原材料、人工等生产要素存在差异，而公司根据客户的订单需求组织生产，上述不同类型产品的产能存在相互转换，因此，不同类型产品的产量之和不能直接反映公司的产能和产能利用情况。**综合考虑公司的产品特点，公司选取控制单元中的塑封线圈这一关键部件的产能来衡量公司整体的产能水平，主要原因为：**

首先，从功能上来看，公司流体电磁阀产品最主要的工作原理是：在通电条件下，塑封线圈周围会产生圆形磁场，原本关闭阀门的铁芯在磁场作用下被吸开，从而打开阀门。具体在洗衣机等家电产品上的应用原理为：当洗衣机开关打开时，塑封线圈通电，周围产生磁场，将顶住阀门的铁芯吸开，阀门打开通水；当洗衣机开关关闭时，塑封线圈不通电，磁场消失，铁芯重新顶住阀门，阀门关闭不通水。因此，流体电磁阀的控制单元中，控制阀门的打开或者关闭状态的调节方式是控制塑封线圈的通电与否，塑封线圈是流体电磁阀控制单元的关键部件。

其次，从产品结构上看，公司流体电磁阀和模块化组件均包括单个控制单元、两个控制单元、三个控制单元、四个及以上控制单元的产品，而多个控制单元的含义就是有多个塑封线圈分别控制各个阀门，即可以分别控制各个塑封线圈的通电状态，来分别实现各个阀门的打开或者关闭状态。因此，虽然公司单控阀、双控阀、三控阀、四控及以上阀的单个产品的控制单元数量有所差异，但是每个控制单元均使用一个塑封线圈，均有稳定的配比关系。

再次，从生产工艺上看，公司先通过注塑设备生产线圈架，然后将外购的漆包线（铜线）通过绕线机缠绕在线圈架上生产出线圈，再将线圈的铜线焊锡固定，再使用塑封材料将线圈进行包塑得到塑封线圈，最后塑封线圈需要经过水性能测试和电性能测试，同时，塑封线圈一般需要静置 45 天左右再使用，以消除绕线和塑封过程产生的应力。因此，塑封线圈的生产涉及绕线、焊锡、塑封、检测等多个生产工序，并且从开始生产至可投入下一工序的耗时相对较长，是限制公司产能水平的关键环节。

综上所述，虽然不同产品的控制单元数量存在差异，但塑封线圈作为控制单元中的关键部件，每个控制单元均耗用一个塑封线圈，具有稳定的配比关系，并且塑封线圈的生产涉及绕线、焊锡、塑封等多个生产工序，是公司产品的重要部件，也是限制公司产能水平的关键环节，因此，塑封线圈的产能和产量可以更准确的反映公司整体的产能和产量情况。

报告期内，公司塑封线圈的产能、产量和产能利用率情况如下所示：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年

塑封线圈产能（万只）	**4,425**	7,750	6,200	5,800
塑封线圈产量（万只）	**2,795.22**	7,696.56	5,357.46	5,391.29
产能利用率	**63.17%**	99.31%	86.41%	92.95%

注：报告期初，公司共有塑封设备 24 台，其中新厂区 11 台，每台产能为 250 万只/年，老厂区 13 台，受老厂区场地限制，产能为 200 万只/年，2017 年 5 月下旬新厂区新投产 3 台产能为 250 万只/年的塑封设备（当年使用时间按照 7.2 个月测算），因此 2017 年塑封设备产能为 5,800 万只（=11*250+13*200+3*250*（7.2/12））；2018 年 9 至 10 月，公司将老厂区的塑封设备分批搬迁整合至新厂区，技改搬迁整合完成后，该 13 台设备的产能与新厂区其他设备产能一致达到 250 万只/年，搬迁前是平均生产时间为 8.4 个月，技改搬迁后的平均生产时间为 3.25 个月，因此，2018 年公司的塑封设备产能为 6,200 万只（=14*250+13*200*（8.4/12）+13*250*（3.25/12））；2019 年 6 月初和 10 月中旬，公司分别新购置了 5 台和 2 台产能为 300 万只/年的塑封设备，因此，2019 年公司的塑封设备产能为 7,750 万只（=27*250+5*300*（7/12）+2*300*（2.5/12））;2020 年 1-6 月，公司的塑封设备产能为 4,425 万只（=（27*250+7*300）/2）。

2017 年至 2019 年，公司的产能利用率整体较高，均在 85%以上。其中，2018 年，公司的产能利用率相对偏低，主要原因为 2018 年公司实施了技改搬迁，将老厂区的生产设备搬迁至新厂房期间塑封设备停止生产，导致当年塑封线圈产量偏低。2019 年，公司塑封线圈产能、产量和产能利用率均有所增加，主要原因为 2019 年为满足客户产品需求，公司新购置了 7 台塑封设备，产能有所增加，并且当年客户订单量增长较大，公司产能利用率较高。**2020 年 1-6 月，公司塑封线圈产能利用率有所下降，主要原因为：（1）受下游行业季节性需求影响，公司生产和销售的旺季主要在下半年，上半年的整体产量相对下半年偏低；（2）受新冠疫情的影响，公司 2020 年的 2 月和 3 月产量整体偏低。”**

二、补充披露报告期内机器设备的原值与产能的匹配关系

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品和服务的销售情况”之“2、主要产品的产能、产量和销量情况”中修改、补充披露如下：

“（3）机器设备原值与产能的匹配关系

公司塑封线圈的生产主要涉及绕线、焊锡及塑封工序。报告期内，公司绕线、焊锡、塑封设备的原值与塑封线圈产能的匹配情况如下：

年度	期末机器设备原值（万元）	塑封线圈产能（万只）	产能/机器设备原值
2020 年 1-6 月	3,206.65	4,425	1.38
2019 年	3,178.33	7,750	2.44
2018 年	2,477.05	6,200	2.50
2017 年	2,394.69	5,800	2.42

由上表可见，报告期内公司产能/机器设备原值比相对稳定，两者较为匹配。”

三、结合报告期内塑封线圈产能、产量和流体电磁阀、模块化组件、水位传感器产量情况，分析披露两者之间的匹配性及变动趋势是否一致

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品和服务的销售情况”之“2、主要产品的产能、产量和销量情况”中修改、补充披露如下：

“（4）塑封线圈产能、产量与主要产品产量的匹配性、变动趋势的一致性

塑封后的线圈通常需静置 45 天再用于后道工序的生产，以消除绕线和塑封过程产生的应力，保持塑封线圈质量的稳定性并及时发现不良品。为合理安排生产、保证工序间的顺利衔接，公司在产能、订单等充足情况下，对塑封线圈进行适度备货。

报告期内，公司塑封线圈产能、产量和主要产品产量的配比及变动趋势具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年		2018 年		2017 年
	数量（万只）	数量（万只）	变动比例	数量（万只）	变动比例	数量（万只）
塑封线圈产能	4,425	7,750	25.00%	6,200	6.90%	5,800
塑封线圈产量	2,795.22	7,696.56	43.66%	5,357.46	-0.63%	5,391.29
流体电磁阀、模块化组件、水位传感器产量（转换为单控阀）[注 1]	2,882.37	7,282.18	26.22%	5,769.56	18.28%	4,877.97

塑封线圈产量/产品产量	0.97	1.06	13.82%	0.93	-15.98%	1.11

注 1：由于流体电磁阀存在单控阀、双控阀、三控阀及四控阀等，每个控制单元均耗用一个塑封线圈，因此将双控阀、三控阀、四控阀的产量分别乘以 2、3、4 后进行汇总。

报告期内，公司塑封线圈的产量与产品产量的比例分别 1.11、0.93、1.06、0.97，整体上在 1 左右，两者相匹配。各年度之间上述比例略有变动的原因为：2018 年，公司塑封线圈产量较上年略有下降，主要产品产量则呈现较大幅度增长，两者变动趋势不一且配比低于 2017 年。主要原因系：（1）2018 年公司实施了技改搬迁，搬迁及重新调试期间塑封设备无法正常运行，对当期塑封线圈产量产生一定影响；（2）2018 年四季度，公司客户实际订单数量有所增长，超出了客户前期的需求预测，公司塑封线圈整体备货量偏少。

2019 年，公司主要生产设备充分运转且订单充足，塑封线圈产量较上年有所提升，并与主要产品产量变动趋势一致，同时，在整体客户订单量增长的背景下，公司对塑封线圈进行适当备货，因而塑封线圈产量与产品产量的比值略大于 1。

2020 年 1-6 月，受春节假期和新冠疫情影响，公司 2 月期间存在延期复工情况，同时因下游客户订单亦有一定不确定性，公司塑封线圈产量和主要产品整体产量均受到一定影响。在下游客户需求变化不确定情况下，公司调整了生产计划，在保障塑封线圈处于安全库存后适当减少塑封线圈产量，并视客户订单变化情况适时进一步调整，因而使得 2020 年 1-6 月公司塑封线圈产量与产品产量的比值小于 1。”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、访谈发行人制造部相关人员，实地走访发行人生产车间，了解主要设备的产能和运行情况，核查发行人生产工艺流程、塑封线圈的生产和应用；

2、获取发行人各期期末固定资产清单，核查固定资产原值与产能的匹配性；

3、获取发行人产量明细，分析塑封线圈产能、产量与主要产品的匹配性。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司以塑封设备产能衡量公司整体产能和产能利用率情况具备合理性；

2、报告期内，公司机器设备原值与产能相匹配；

3、报告期内，公司塑封线圈产量与产品产量相匹配。

问题 20.关于原材料与能源

招股说明书披露，发行人主营业务成本结构中，直接材料的占比相对较高，发行人采购的主要原材料包括漆包线、PP/PA 等塑料原料、铁板等金属件、软管等橡胶件等。

请发行人：

（1）披露报告期内漆包线、PP/PA 等塑料原料、铁板等金属件、软管等橡胶件的主要供应商情况，包括采购单价、数量、金额及占比，分析并披露同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异；

（2）对比各原材料的市场价格及变动情况，分析并披露发行人采购单价的公允性，以及发行人应对漆包线、PP/PA 等塑料原材料价格波动风险采取的应对措施及有效性；

（3）披露发行人漆包线主要向杭州益利素勒精线有限公司、珠海蓉胜超微线材有限公司采购的原因及合理性，采购价格及其定价公允性，同类原材料采购价格与其他供应商相比是否存在差异，是否存在替代供应商，发行人对上述供应商是否存在严重依赖；

（4）披露报告期内用电量与产量之间的匹配关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期内漆包线、PP/PA 等塑料原料、铁板等金属件、软管等橡胶件的主要供应商情况，包括采购单价、数量、金额及占比，分析并披露同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（一）采购情况”中修改、补充披露如下：

“（2）主要供应商情况及同类原材料采购价格在不同供应商之间的差异分析

①漆包线

报告期内，公司向漆包线主要供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	数量（吨）	单价（元/KG）	金额(万元)	占同类原材料采购比例
2020 年 1-6 月	杭州益利素勒精线有限公司	358.69	59.74	2,142.89	71.12%
	珠海蓉胜超微线材有限公司	144.28	57.83	834.38	27.69%
	小计	502.97	-	2,977.27	98.81%
2019 年	杭州益利素勒精线有限公司	972.71	62.25	6,055.17	66.68%
	珠海蓉胜超微线材有限公司	467.39	60.26	2,816.58	31.02%
	小计	1,440.10	-	8,871.75	97.70%
2018 年	杭州益利素勒精线有限公司	629.53	63.97	4,027.04	64.66%
	珠海蓉胜超微线材有限公司	318.01	61.98	1,971.06	31.65%
	小计	947.54	-	5,998.10	96.31%
2017 年	杭州益利素勒精线有限公司	928.98	59.73	5,548.68	89.70%
	珠海蓉胜超微线材有限公司	71.70	58.14	416.89	6.74%
	小计	1,000.68	-	5,965.57	96.44%

由上表可见，报告期内公司向杭州益利素勒精线有限公司和珠海蓉胜超微线材有限公司采购漆包线的单价较为接近，不存在显著差异。

②塑料原料-PP

报告期内，公司向 PP 主要供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	数量（吨）	单价（元/KG）	金额(万元)	占同类原材料采购比例
2020 年 1-6 月	朗迪集团	1,182.00	6.74	796.89	68.28%
	佳施加德士(廊坊)塑料有限公司	112.00	7.27	81.41	6.98%

	小计	1,294.00	-	878.30	75.26%
2019 年	朗迪集团	2,144.00	7.62	1,634.20	52.16%
	佳施加德士(廊坊)塑料有限公司	668.00	7.65	511.33	16.32%
	小计	2,812.00	-	2,145.53	68.48%
2018 年	朗迪集团	1,200.03	7.51	901.68	40.28%
	佳施加德士(廊坊)塑料有限公司	576.83	7.94	458.10	20.46%
	海尔集团	6.52	8.16	5.32	0.24%
	小计	1,783.38	-	1,365.10	60.98%
2017 年	朗迪集团	182.00	7.68	139.79	8.22%
	佳施加德士(廊坊)塑料有限公司	505.00	7.68	387.95	22.81%
	海尔集团	731.00	7.91	577.86	33.98%
	小计	1,418.00		1,105.60	65.01%

由上表可见，报告期内公司向主要供应商采购 PP 的价格较为接近，不存在显著差异。其中，公司向朗迪集团的采购价格略低于其他供应商，主要原因系随着公司向朗迪集团采购量逐步扩大，公司的议价能力有所增强所致。

③塑料原料-PA

报告期内，公司向 PA 主要供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	数量（吨）	单价（元/KG）	金额(万元)	占同类原材料采购比例
2020 年 1-6 月	塞拉尼斯	90.00	17.93	161.36	32.72%
	兰蒂奇工程塑料(苏州)有限公司	110.00	18.16	199.75	40.51%
	巴斯夫工程塑料(上海)有限公司	50.23	25.67	128.95	26.15%
	小 计	250.23	-	490.06	99.38%
2019 年	塞拉尼斯	295.00	22.13	652.75	54.44%
	兰蒂奇工程塑料(苏	115.00	20.78	238.92	19.92%

	州)有限公司				
	巴斯夫工程塑料(上海)有限公司	80.00	27.22	217.77	18.16%
	小计	490.00	-	1,109.44	92.52%
2018 年	塞拉尼斯	224.00	24.55	549.92	45.61%
	上海思敬化工材料有限公司	30.00	35.33	105.98	8.79%
	兰蒂奇工程塑料（苏州）有限公司	100.05	25.95	259.61	21.53%
	小计	354.05	-	915.51	75.93%
2017 年	塞拉尼斯	166.00	21.62	358.82	48.75%
	上海思敬化工材料有限公司	65.23	33.08	215.79	29.32%
	小计	231.23	-	574.61	78.07%

2017 年，公司 PA 的主要供应商为塞拉尼斯和上海思敬化工材料有限公司。公司向塞拉尼斯的采购价格低于上海思敬化工材料有限公司，主要原因为采购产品的规格型号有所差异所致。公司向塞拉尼斯采购的型号主要为 PA66+30%GF（聚酰胺），主要用于生产流体电磁阀壳体。公司向上海思敬化工材料有限公司采购的型号主要为 PA66+30%GF（防水解尼龙），主要用于生产内套组件，对材料的耐水解稳定性能要求更高，因此单价较 PA66+30%GF（聚酰胺）更高。2018 年，公司向塞拉尼斯、兰蒂奇工程塑料（苏州）有限公司的采购单价较为接近，并低于向上海思敬化工材料有限公司的采购单价。上海思敬化工材料有限公司系巴斯夫工程塑料(上海)有限公司的经销商，公司后续经询价发现，直接向巴斯夫工程塑料(上海)有限公司采购的价格更低，故自 2019 年起停止向上海思敬化工材料有限公司采购 PA66+30%GF（防水解尼龙）并转变为向巴斯夫工程塑料(上海)有限公司采购。

④金属件-铁板

报告期内，公司向铁板主要供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	数量（万块）	单价(元/块)	金额(万元)	占同类原材料采购比例
2020 年 1-6 月	兰溪市伟迪五金有限公司	1,918.95	0.21	409.05	37.84%

	嘉兴优佳金属制品有限公司	2,179.54	0.18	383.27	35.45%
	兰溪市隆泰五金厂	416.67	0.33	137.66	12.73%
	小计	4,515.16	-	929.98	86.02%
2019 年	兰溪市伟迪五金有限公司	5,868.14	0.22	1,278.44	45.30%
	嘉兴优佳金属制品有限公司	4,615.28	0.18	840.11	29.77%
	兰溪市隆泰五金厂	1,035.50	0.31	321.93	11.41%
	小计	11,518.92	-	2,440.48	86.48%
2018 年	兰溪市伟迪五金有限公司	3,922.53	0.24	925.99	42.03%
	嘉兴优佳金属制品有限公司	3,124.79	0.20	611.24	27.75%
	兰溪市隆泰五金厂	1,975.35	0.22	442.60	20.09%
	小计	9,022.67	-	1,979.83	89.87%
2017 年	兰溪市伟迪五金有限公司	3,148.10	0.22	706.38	39.34%
	嘉兴优佳金属制品有限公司	2,776.19	0.18	499.38	27.81%
	兰溪市隆泰五金厂	2,212.50	0.22	487.61	27.16%
	小计	8,136.79	-	1,693.37	94.31%

报告期内，公司向铁板主要供应商的采购单价略有差异，主要系因向各供应商采购的产品型号构成不同导致。同规格型号下，公司向主要供应商的采购情况如下：

单位：元/块

规格型号	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
通用薄环保上轭铁	兰溪市伟迪五金有限公司	0.19	0.19	0.19	0.19
	兰溪市隆泰五金厂	0.18	0.19	0.19	0.19
	嘉兴优佳金属制品有限公司	0.18	0.18	-	-
环保薄下铁板	兰溪市伟迪五金有限公司	0.18	0.18	0.18	0.18
	兰溪市隆泰五金厂	0.18	0.18	0.18	0.18
	嘉兴优佳金属制品有限公司	0.18	0.18	-	-

环保下铁板（太阳能）	兰溪市伟迪五金有限公司	0.26	0.26	0.26	0.26

由上表可见，报告期内，同一规格型号铁板各供应商之间的采购单价较为接近，不存在显著差异。

⑤金属件-插片

报告期内，公司向插片主要供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	数量（万片）	单价（元/片）	金额(万元)	占同类原材料采购比例
2020 年 1-6 月	乐清市苏邦电子有限公司	4,198.22	0.09	379.02	85.62%
	小计	4,198.22	-	379.02	85.62%
2019 年	乐清市苏邦电子有限公司	15,642.81	0.09	1,369.12	93.82%
	小计	15,642.81	-	1,369.12	93.82%
2018 年	乐清市苏邦电子有限公司	9,324.01	0.09	819.78	85.96%
	乐清市佳喆电子有限公司	1,159.79	0.09	104.97	11.01%
	小计	10,483.80	-	924.75	96.97%
2017 年	乐清市苏邦电子有限公司	5,309.17	0.08	428.69	49.22%
	乐清市佳喆电子有限公司	4,634.38	0.09	408.25	46.87%
	小计	9,943.55	-	836.94	96.09%

2017 年、2018 年，公司向乐清市苏邦电子有限公司和乐清市佳喆电子有限公司的采购单价较为接近，不存在重大差异。2018 年起，公司向乐清市苏邦电子有限公司采购插片的份额进一步扩大，其成为公司插片的最主要供应商。报告期内，公司向乐清市苏邦电子有限公司的采购单价稳定，不存在重大变化。

⑥金属件-铁芯

报告期内，公司向铁芯主要供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	数量（万只）	单价（元/只）	金额(万元)	占同类原材料采购比例
2020 年 1-6 月	宁波市奉化润发机械配件厂	2,275.38	0.14	329.28	77.37%
	乐清市兰特仪表有限公司	422.01	0.16	69.29	16.28%

	小计	2,697.39	-	398.57	93.65%
2019 年	宁波市奉化润发机械配件厂	6,090.56	0.15	899.68	85.93%
	乐清市兰特仪表有限公司	778.65	0.16	127.96	12.22%
	小计	6,869.21	-	1,027.64	98.15%
2018 年	宁波市奉化润发机械配件厂	4,857.34	0.15	741.52	88.88%
	小计	4,857.34	-	741.52	88.88%
2017 年	宁波市奉化润发机械配件厂	4,501.56	0.15	685.47	97.90%
	小计	4,501.56	0.15	685.47	97.90%

由上表可见，公司向宁波市奉化润发机械配件厂和乐清市兰特仪表有限公司的采购单价较为接近，不存在显著差异。其中，宁波市奉化润发机械配件厂为公司采购铁芯的最主要供应商，报告期内，公司向其采购单价稳定，不存在重大变化。

⑦橡胶件-软管

报告期内，公司向软管主要供应商的采购情况如下：

年度	供应商名称	数量（万根）	单价（元/根）	金额(万元)	占同类原材料采购比例
2020 年 1-6 月	青岛海奥斯橡塑有限公司	200.18	1.13	225.73	75.95%
	小计	200.18	1.13	225.73	75.95%
2019 年	青岛海奥斯橡塑有限公司	741.68	1.19	882.77	82.86%
	小计	741.68	1.19	882.77	82.86%
2018 年	青岛海奥斯橡塑有限公司	910.17	1.14	1,038.66	87.72%
	小计	910.17	1.14	1,038.66	87.72%
2017 年	青岛海奥斯橡塑有限公司	723.77	1.19	864.08	94.66%
	小计	723.77	1.19	864.08	94.66%

报告期内，公司软管供应商主要为青岛海奥斯橡塑有限公司，公司向其采购单价不存在重大变化。

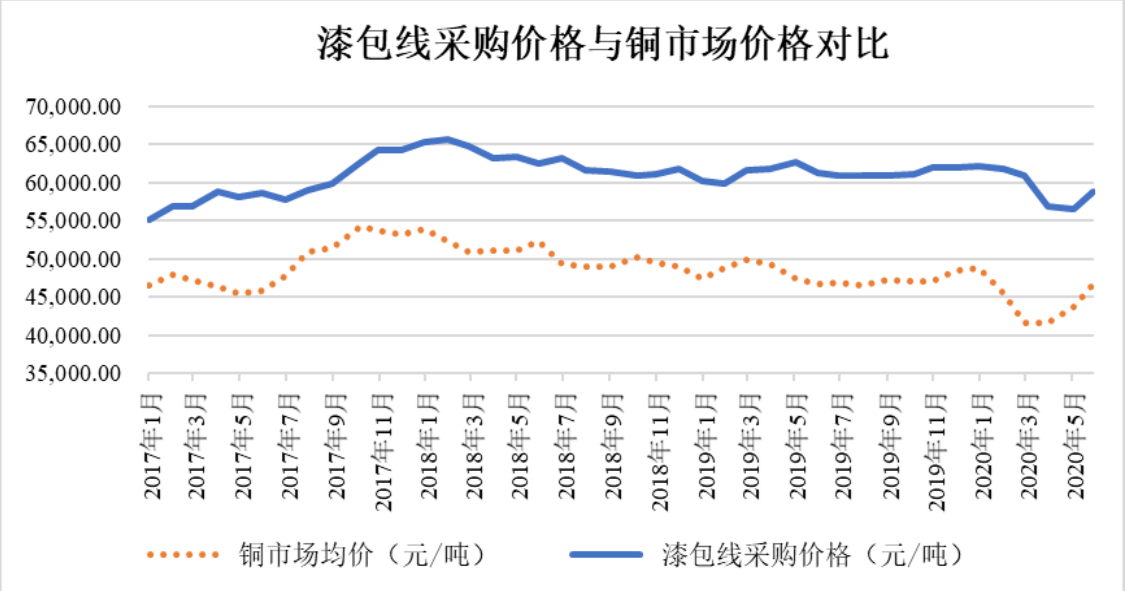
综上，公司同种原材料采购价格在不同供应商之间不存在显著差异。”

二、对比各原材料的市场价格及变动情况，分析并披露发行人采购单价的公允性，以及发行人应对漆包线、PP/PA 等塑料原材料价格波动风险采取的应对措施及有效性

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（一）采购情况”之“1、原材料采购情况”中修改、补充披露如下：

“（3）主要原材料采购单价的公允性

报告期内，公司生产所需漆包线以直径 0.06mm 等规格的细线为主，细线径漆包线的公开报价信息相对较少。由于漆包线系在铜材的基础上加工而成，公司漆包线的采购价格主要由铜价及一定加工费构成，其中铜价参考采购当月或上月的市场价格，同一规格型号漆包线的加工费则较为稳定。因此，此处选取铜的市场价格与公司漆包线采购价格进行对比分析，对比情况如下：

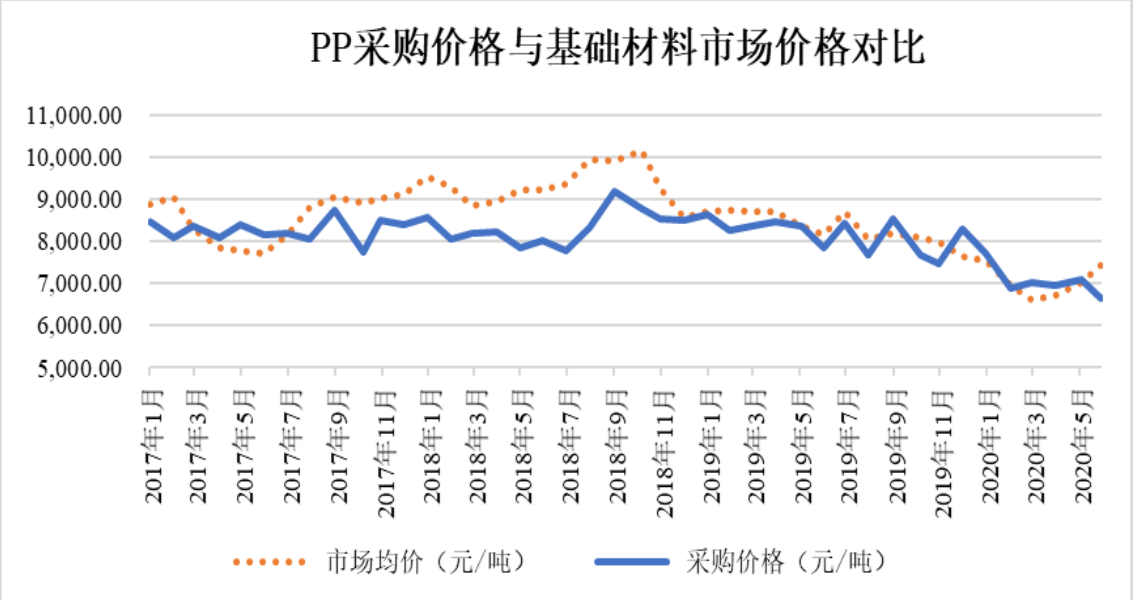


注：铜市场价格系 Choice 金融终端中上海金属市场铜平均价（日）的月算数平均数。

如上图所示，报告期内公司漆包线的采购价格与铜的市场价格变动趋势基本一致，漆包线采购价格具备一定公允性。

公司产品所需 PP、PA 多由基础材料（未经改性的 PP 或 PA）进一步改性而成，无市场可比价格。在执行采购时，公司通常通过公开渠道了解基础材料的市场价格及变化，并对合格供应商进行询价、比价。报告期内，公司 PP 采购价

格与 PP 基础材料市场价格对比情况如下：



注：PP 基础材料市场价格系 Choice 金融终端中聚丙烯（PP）期货收盘价（主力）的月算数平均数。

如上图所示，报告期内公司 PP 的采购价格与 PP 基础材料市场价格的变动趋势基本一致。公司 PP 采购价格基本低于 PP 基础材料的市场价，原因系 PP 改性过程中，需要添加石灰等辅料，辅料价格基本低于 PP 基础材料的价格，故造成改性后的 PP 单价总体相对较低。部分月份公司 PP 采购单价超过 PP 基础材料市场价，主要原因系期货价格为市场实时行情价，而供应商对货源价格的调整具有一定的滞后性所致。报告期内，公司 PP 的采购价格与 PP 基础材料市场价格的波动趋势总体一致，采购价格公允。

公司产品所需铁板、插片、铁芯均为定制件，由供应商根据公司提供的图纸和技术要求采购原料并加工而成，无市场可比价格。报告期内，公司上述原材料中同类原材料采购价格在不同供应商之间较为接近，采购价格具备公允性。

公司所需软管主要用于模块化组件，由供应商根据公司对尺寸、材质、公差等方面的要求加工而成，亦属于定制件，不存在市场可比价格。公司软管的采购价格基于原材料用量、加工工艺难度以及采购规模等因素与供应商协商定价，采购价格具备公允性。

（4）公司应对漆包线、PP/PA 等塑料原材料价格波动风险采取的应对措施

及有效性

公司漆包线的采购价格与铜价密切相关，为应对原材料价格波动风险，保证公司以适当的价格获取所需原材料，公司日常关注铜价相关市场信息，并与漆包线主要供应商就材料供应情况进行积极沟通。由于公司向漆包线主要供应商杭州益利素勒精线有限公司的采购价格参考上月铜价执行，在当月铜价呈现较大幅度上升的情况下，公司将在当月末增加采购量进行适度备货，以减少因铜价上涨造成漆包线采购价格增长所带来的不利影响。

PP、PA 等塑料原料的采购价格受其上游材料、改性工艺等因素影响，为减少原材料价格波动对公司采购成本的影响，公司日常关注 PP、PA 基础材料的市场价格变化，并根据物料需求计划合理安排采购。采购时，公司对合格供应商进行询价、比价，在质量有所保障的前提下优先选择价格合适的供应商执行采购。

报告期内，公司漆包线、PP、PA 采购价格及变动情况如下：

单位：元/KG

原材料	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	采购价格	价格变动比例	采购价格	价格变动比例	采购价格	价格变动比例	采购价格
漆包线	59.08	-3.72%	61.36	-2.29%	62.80	5.90%	59.30
PP	7.03	-13.32%	8.11	-2.64%	8.33	0.73%	8.27
PA	19.62	-13.83%	22.77	-14.20%	26.54	9.31%	24.28

由上表可见，2018 年，公司漆包线、PP、PA 的采购价格较上年有所增加，2019 年则呈现不同幅度的回落，并于 2020 年 1-6 月进一步下降。总体而言，报告期内公司漆包线、PP、PA 的采购价格未发生剧烈波动且未对公司生产经营产生重大不利影响，公司对原材料采购进行了合理安排，能够较为有效的应对原材料价格波动产生的风险。”

三、披露发行人漆包线主要向杭州益利素勒精线有限公司、珠海蓉胜超微线材有限公司采购的原因及合理性，采购价格及其定价公允性，同类原材料采

购价格与其他供应商相比是否存在差异，是否存在替代供应商，发行人对上述供应商是否存在严重依赖

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（二）公司向前五名供应商采购的情况”中修改、补充披露如下：

“……

2、公司与主要供应商杭州益利素勒精线有限公司、珠海蓉胜超微线材有限公司合作情况

（1）主要向杭州益利素勒精线有限公司、珠海蓉胜超微线材有限公司采购漆包线的原因及合理性

报告期内，公司主要向杭州益利素勒精线有限公司和珠海蓉胜超微线材有限公司采购漆包线，主要原因如下：

①细线径漆包线对生产要素要求较高，国内供应商相对集中

公司生产所需漆包线以细线为主，细线的线径小，对生产厂商的生产设备、制造工艺、质量管控等方面具有较高要求，需要达到精益生产和精细化管理。国内具备较强微细漆包线生产能力的厂家数量相对较少，供应商较为集中。

②上述供应商是国内主要的细线径漆包线生产商

杭州益利素勒精线有限公司和珠海蓉胜超微线材有限公司在生产设备、生产工艺、生产规模等方面处于行业领先，是国内主要的细线径漆包线生产商。其中，杭州益利素勒精线有限公司系益利素勒集团在中国设立的生产基地，益利素勒集团为全球微细漆包线和超细漆包线领域的高端制造商，具备规模化生产高标准、高品质漆包线产品的能力。珠海蓉胜超微线材有限公司系贤丰控股（002141.SZ）子公司，是一家集专业研发、生产、销售为一体的超微细及特种漆包线的国家高新技术企业，目前是国内本土企业中主要的微细漆包线的专业制造商之一，其“蓉胜”牌漆包线为国内著名商标。公司与上述供应商合作多年，其提供的漆包线能够有效满足公司需求。

为保障公司产品性能的稳定性，公司对漆包线的精度、漆膜的均匀性和绝

缘性等参数具有较高要求，杭州益利素勒精线有限公司和珠海蓉胜超微线材有限公司是国内主要的微细漆包线生产商，在生产设备、生产工艺、生产规模等方面处于行业领先，且在与公司合作中能够持续、稳定的向公司提供符合要求的漆包线产品，因此公司主要向上述两家供应商采购漆包线具有合理性。

（2）采购价格及定价公允性

报告期内，公司向杭州益利素勒精线有限公司和珠海蓉胜超微线材有限公司的采购价格主要由铜价及一定加工费构成。其中，在与杭州益利素勒精线有限公司合作中，铜价参考采购当期上月的公开报价；在与珠海蓉胜超微线材有限公司合作中，铜价参考采购当月 1-25 号的公开报价。

报告期内，公司向杭州益利素勒精线有限公司和珠海蓉胜超微线材有限公司的采购价格与漆包线其他供应商对比如下：

单位：元/KG

供应商	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
杭州益利素勒精线有限公司	59.74	62.25	63.97	59.73
珠海蓉胜超微线材有限公司	57.83	60.26	61.98	58.14
山东蓬泰股份有限公司	-	51.99	52.56	50.37

报告期内，公司向杭州益利素勒精线有限公司和珠海蓉胜超微线材有限公司的采购价格较为接近，高于向山东蓬泰股份有限公司的采购价格，主要系由采购的漆包线规格型号不同所致。

报告期内，公司向杭州益利素勒采购的漆包线包括直径 0.06mm、0.085mm、0.056mm 等多种规格，其中直径 0.06mm 的采购占比在 70%以上，向珠海蓉胜采购的漆包线规格为直径 0.06mm，向山东蓬泰股份有限公司采购的漆包线规格以直径 0.17mm 为主。由于线径小的漆包线易断裂，在加工过程中工艺要求更为严格，使得单位加工费高于粗线径漆包线。因此，直径 0.06mm 规格的漆包线采购价格总体高于 0.17mm 规格的采购价格。

综上，公司向杭州益利素勒精线有限公司和珠海蓉胜超微线材有限公司的采购价格较为接近，定价具备公允性，向两者采购价格高于山东蓬泰股份有限公司系因产品规格差异所致，具备合理性。

（3）公司对上述供应商不存在严重依赖

杭州益利素勒精线有限公司和珠海蓉胜超微线材有限公司系国内主要的细线径漆包线生产商，公司与其合作时间均已超过十年，上述供应商生产工艺精良、设备先进、产品质量稳定且供应充足，公司向其采购漆包线可有效保持产品的稳定性。另外，为降低公司漆包线采购集中度，公司将在多方考察的基础上审慎引入其他品质良好的漆包线供应商。公司于 2019 年下半年开发供应商无锡巨丰复合线有限公司，目前逐步尝试向其采购 0.17mm 及以上直径的漆包线，并将视其供货情况开展后续合作。公司漆包线供应商仍有一定的可选择性，对杭州益利素勒精线有限公司和珠海蓉胜超微线材有限公司不存在严重依赖。”

四、批露报告期内用电量与产量之间的匹配关系

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（一）采购情况”之“2、能源采购情况”中修改、补充披露如下：

“（2）用电量与主要产品产量的匹配性

报告期内，公司用电量与主要产品产量之间的配比情况如下：

单位：万只、万度、度/只

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
流体电磁阀	1,752.93	4,539.36	3,695.59	3,301.61
水位传感器	110.82	321.12	471.04	325.00
产量合计①	1,863.75	4,860.48	4,166.63	3,626.61
用电量②	481.37	1,000.49	626.39	545.02
单位用电量③=②/①	0.26	0.21	0.15	0.15
转化为单控阀产量④	2,882.37	7,282.18	5,769.56	4,877.97
转化为单控阀的单位用电量⑤=②/④	0.17	0.14	0.11	0.11

注：上表流体电磁阀产量为直接出售的流体电磁阀和自用于生产模块化组件的流体电磁阀产量合计数。

报告期内，公司单位产品的用电量分别为 0.15 度/只、0.15 度/只、0.21 度/只和 0.26 度/只，单位产品用电量有所增加。

2019 年，公司单位产品用电量较上年增加 0.06 度/只，主要原因系：（1）公司产品生产过程中，注塑、绕线和塑封工序的耗电量较大，其中绕线和塑封工序与塑封线圈生产相关，因此单个产品含有的控制单元数量增加将导致其单位用电量上升。2019 年，公司双控及以上阀产品的产量占比较上年有所增长，使得当年度单位产品用电量较上年有所增加。若将产品按控制单元数量转化为单控阀产品，转化后的单位用电量从 0.21 元/只下降至 0.14 度/只；（2）公司于 2018 年 7 月新设立子公司兰溪协成，兰溪协成收购兰溪中元的经营性资产后，于 2018 年 12 月开始为公司提供流体电磁阀注塑件及部分简单产品的组装加工服务。兰溪协成经营业务的开展使得 2019 年公司及子公司总用电量较上年增加 122.14 万度，从而导致单位产品用电量上升。

2020 年 1-6 月，公司单位产品的用电量为 0.26 度/只，将产品按控制单元数量转化为单控阀后的单位用电量为 0.17 度/只，单位用电量有所增加。主要原因为受新冠疫情影响，公司 1-6 月产量整体有所减少，使得单位用电量上升。”

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、获取报告期内向主要供应商的采购明细、采购合同、报价单，核查相应的采购金额、采购数量和采购单价；

2、通过 wind 金融终端查询主要原材料的市场价格，并与发行人采购价格和变动情况进行对比、分析；

3、向发行人采购人员了解与主要供应商的合作背景、合作历史、定价原则，应对原材料价格波动采取的措施，当前及未来新供应商的引入计划；

4、通过网络检索主要供应商的基本情况，确认与发行人交易的合理背景；

5、对报告期内主要供应商的采购金额实施函证程序；

6、对报告期内主要供应商进行现场走访，了解主要供应商的经营情况、与发行人合作情况、定价方式等；

7、获取报告期内发行人用电量明细和产量明细，向发行人制造部负责人了解主要生产工序和机器设备的耗电情况，分析用电量和产量之间的匹配性。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内发行人同类原材料在不同供应商间的采购价格不存在显著差异；

2、报告期内公司主要原材料的采购价格与市场价格变动趋势基本一致，采购价格公允，公司对漆包线、PP/PA 等塑料原料的采购结合市场价格波动及生产需求进行了合理安排，能有效降低原材料价格波动风险；

3、公司向杭州益利素勒精线有限公司、珠海蓉胜超微线材有限公司采购价格较为接近，定价公允，两者采购价格高于山东蓬泰股份有限公司系因产品规格及工艺品质差异所致，具有合理性；

4、公司漆包线供应商仍有一定的可选择性，对杭州益利素勒精线有限公司、珠海蓉胜超微线材有限公司不存在严重依赖；

5、报告期内发行人用电量与产量之间具有一定匹配性。

问题 21.关于成本

报告期内，发行人主营业务成本分别为 22,989.66 万元、28,373.38 万元和 35,344.85 万元。报告期内，发行人直接人工分别为 1,759.13 万元、2,095.24 万元、3,281.30 万元，生产人员的人数分别为 480 人、610 人、658 人，2019 年直接人工增长率显著高于生产人员增长率。

请发行人补充披露以下事项：

（1）制造费用的具体内容，分析并披露其变动原因；

（2）从料、工、费角度量化分析并披露报告期内流体电磁阀、模块化组件和水位传感器的单位成本及变动原因，与发行人生产经营情况是否匹配；

（3）发行人主营业务成本本直接材料占比最高，请补充披露成本构成与同行业可比公司是否存在差异；

（4）产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用量与产量的匹配情况；

（5）报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、平均工资、直接人工归集等，补充披露直接人工变动原因，分析并披露 2019 年生产人员人数增长率与直接人工增长率差异较大的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、制造费用的具体内容，分析并披露其变动原因；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“4、主营业务成本构成分析”中修改、补充披露如下：

“4、主营业务成本构成分析

……

（3）制造费用具体构成及变动分析

报告期内，公司制造费用的具体构成及其变动情况如下表所示：

单位：万元

期间	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬、社保及福利	744.37	28.06%	1,371.00	33.96%	998.70	32.28%	692.07	28.49%
折旧	749.03	28.24%	1,289.40	31.94%	1,015.80	32.83%	840.77	34.61%
机物料消耗	415.60	15.67%	703.38	17.42%	544.28	17.59%	485.51	19.99%
电费	255.84	9.65%	472.82	11.71%	374.20	12.09%	320.64	13.20%
运输费	398.95	15.04%	-	-	-	-	-	-
其他	88.58	3.34%	200.47	4.97%	161.26	5.21%	90.33	3.72%
合计	2,652.37	100.00%	4,037.07	100.00%	3,094.24	100.00%	2,429.32	100.00%

报告期内，公司制造费用主要由职工薪酬及社保福利、折旧、机物料消耗、电费等构成。

①职工薪酬及社保福利

报告期内，公司制造费用中的职工薪酬、社保及福利金额分别为692.07万元、998.70万元、1,371.00万元和744.37万元，占制造费用的比例分别为28.49%、32.28%、33.96%和28.06%，金额逐年上升，主要原因为：（1）报告期内随着公司生产规模的增加，公司间接人工的员工数量相应增加；（2）报告期内，公司逐步覆盖了员工的社会保险和公积金的缴纳，公司承担部分的社会保险和公积金费用金额逐年提升；（3）报告期内，公司间接人工的平均工资有所提升。

②折旧

报告期内，公司制造费用中的折旧金额分别为840.77万元、1,015.80万元、1,289.40万元和749.03万元，占制造费用的比例分别为34.61%、32.83%、31.94%和28.24%。报告期内，公司制造费用中的折旧费用逐年增加，主要系公司根据生产扩大的需求购置固定资产所致。

③机物料消耗

报告期内，公司制造费用中的机物料消耗金额分别为 485.51 万元、544.28 万元、703.38 万元和 415.60 万元，占制造费用的比例分别为 19.99%、17.59%、17.42%和 15.67%。报告期内，制造费用中的机物料消耗主要为机修配件等，随着公司经营规模的扩大，机物料消耗金额也逐年增加。

④电费

报告期内，公司制造费用中的电费金额分别为 320.64 万元、374.20 万元、472.82 万元和 255.84 万元，占制造费用的比例分别为 13.20%、12.09%、11.71%和 9.65%。报告期内，随着公司生产设备的购置和使用，公司耗用的电费金额逐年增加。

⑤运费

报告期内，公司制造费用中的运费金额分别为 0 万元、0 万元、0 万元和 398.95 万元，占制造费用的比例分别为 0%、0%、0%和 15.04%。2020 年 1-6 月，公司制造费用中新增了运费,主要系公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为合同履约成本，自 2020 年 1 月 1 日起计入营业成本。”

二、从料、工、费角度量化分析并披露报告期内流体电磁阀、模块化组件和水位传感器的单位成本及变动原因，与发行人生产经营情况是否匹配；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”中修改、补充披露如下：

“(5）单位成本变动分析

报告期内，公司流体电磁阀、模块化组件、水位传感器的单位成本和单位成本中的直接材料、直接人工、制造费用的构成情况如下表所示：

单位：元/只、元/套

项目	期间	直接材料		直接人工		制造费用		单位成本	
		金额	变动金额	金额	变动金额	金额	变动金额	金额	变动金额

流体电磁阀	2020 年 1-6 月	4.26	-0.16	0.64	-0.05	1.23	0.41	6.13	0.21
	2019 年度	4.41	-0.24	0.69	0.21	0.82	0.10	5.92	0.07
	2018 年度	4.65	0.50	0.48	0.03	0.72	0.09	5.85	0.62
	2017 年度	4.15	-	0.45	-	0.63	-	5.22	-
模块化组件	2020 年 1-6 月	21.10	0.13	1.05	0.03	3.01	1.53	25.16	1.68
	2019 年度	20.98	1.65	1.02	0.08	1.48	0.07	23.48	1.80
	2018 年度	19.32	0.57	0.94	0.01	1.41	0.11	21.67	0.68
	2017 年度	18.75	-	0.93	-	1.31	-	20.99	-
水位传感器	2020 年 1-6 月	2.28	-0.08	0.70	0.08	1.08	0.39	4.06	0.39
	2019 年度	2.36	0.22	0.62	0.12	0.69	0.06	3.67	0.40
	2018 年度	2.14	-0.13	0.49	-0.04	0.63	-0.07	3.27	-0.24
	2017 年度	2.27	-	0.53	-	0.70	-	3.51	-

①流体电磁阀单位成本变动分析

报告期内，公司流体电磁阀的单位成本分别为 5.22 元/只、5.85 元/只、5.92 元/只和 6.13 元/只。

2018 年，公司流体电磁阀的单位成本较 2017 年上涨 0.62 元/只，其中单位直接材料上涨 0.50 元/只，单位直接人工上涨 0.03 元/只，单位制造费用上涨 0.09 元/只，上涨主要原因为：首先，2018 年，公司主要原材料的采购价格整体上有所上涨，导致流体电磁阀的单位直接材料有所上涨；其次，2018 年公司多控阀产品的销售占比有所提升，使得单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用整体上均有所上涨。

2019 年，公司流体电磁阀的单位成本较 2018 年上涨 0.07 元/只，变动较小，其中单位直接材料下降 0.24 元/只，单位直接人工上涨 0.21 元/只，单位制造费用上涨 0.10 元/只，变动的主要原因为：首先，2019 年，公司主要原材料的采购价格整体上有所下降，导致流体电磁阀的单位直接材料有所下降；其次，2017 年和 2018 年，公司部分流体电磁阀产品的组装工序委托兰溪中元生产，相应的加工费用作为直接材料核算，2019 年上述组装工序由子公司兰溪协成完成，组装环节的成本还原为直接人工和制造费用核算，使得 2019 年流体电磁阀产品

的单位直接人工和单位制造费用有所上升；再次，2019 年，公司上调了生产工人的工时工资，使得 2019 年的流体电磁阀产品的单位直接人工有所上升。

2020 年 1-6 月，公司流体电磁阀的单位成本较 2018 年上涨 0.21 元/只，其中单位制造费用上涨 0.41 元/只，单位直接人工下降 0.05 元/只，单位直接材料下降 0.16 元/只，变动的主要原因为：首先，2020 年 1-6 月，受新冠肺炎疫情影响，公司整体的产能利用率有所下降，导致公司单位产品分摊的制造费用有所上升；其次，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为合同履约成本，自 2020 年 1 月 1 日起计入营业成本，导致产品单位成本中的单位制造费用中增加了运输费成本，使得单位制造费用较 2019 年有所上升；再次，2020 年 1-6 月，公司主要原材料的采购价格有所下降，导致单位直接材料有所下降；最后，2020 年 1-6 月，公司多控阀产品的销售占比有所下降，使得单位直接材料和单位直接人工有所下降。

②模块化组件

报告期内，公司模块化组件的单位成本分别为 20.99 元/只、21.67 元/只、23.48 元/只和 25.16 元/只。

2018 年和 2019 年，公司模块化组件的单位成本分别较上年同期增长 0.68 元/套和 1.80 元/套，单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用均有所上升，其中主要为单位直接材料的上升，分别较上年同期增长 0.57 元/套、1.65 元/套，上升的主要原因为：2018 年和 2019 年，公司多控阀模块化组件产品的销售占比有所增加，使得模块化组件的单位直接材料、单位直接人工、单位制造费用整体有所上升，同时，公司模块化组件的成本构成中外购材料和委外加工成本占比较高，因而单位直接材料上涨最大。

2020 年 1-6 月，公司模块化组件的单位成本分别较 2019 年增长 1.68 元/套，其中单位直接材料上涨 0.13 元/套、单位直接人工上涨 0.03 元/套、单位制造费用上涨 1.53 元/套，变动的主要原因为：首先，2020 年 1-6 月，受新冠肺炎疫情影响，公司整体的产能利用率有所下降，导致公司单位产品分摊的制造费用有所上升；其次，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为履行销售合约而发生的成本支出，自 2020 年 1 月 1 日

起计入营业成本，导致产品单位成本中的单位制造费用中增加了运输费成本，使得单位制造费用较2019年有所上升；再次，2020年1-6月，公司PP、软管等模块化组件的主要原材料的采购价格有所下降，使得单位直接材料略有下降。

③水位传感器

报告期内,公司水位传感器的单位成本分别为3.51元/只、3.27元/只、3.67元/只和4.06元/只。

2018年，公司水位传感器的单位成本较上年同期下降0.24元/只，单位直接材料、单位直接人工和单位制造费用均有所下降，变动的主要原因为2018年公司水位传感器产品中，单价和单位成本相对较低的PSR00型号产品销售产品有所增加，使得水位传感器整体平均单位成本有所下降。

2019年和2020年1-6月,公司水位传感器的单位成本分别较上年同期增长0.40元/只和0.39元/只，单位直接材料、单位直接人工和单位制造费用均有所上升，变动的主要原因为2019年和2020年1-6月，公司水位传感器产品中，单价和单位成本相对较高的PSR11型号产品销售占比有所增加，使得水位传感器整体平均单位成本有所上升。此外，2020年1-6月，公司水位传感器单位成本中的单位制造费用较2019年增加0.39元/只，主要原因为：首先，2020年1-6月，受新冠肺炎疫情影响，公司整体的产能利用率有所下降，导致公司单位产品分摊的制造费用有所上升；其次，公司自2020年1月1日起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为合同履约成本，自2020年1月1日起计入营业成本，导致产品单位成本中的单位制造费用中增加了运输费成本。

综上所述，报告期内，公司流体电磁阀、模块化组件和水位传感器的单位成本变动情况与发行人生产经营情况相匹配。”

三、发行人主营业务成本本直接材料占比最高，请补充披露成本构成与同行业可比公司是否存在差异；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“4、主营业务成本构成分析”中修改、补充披露如下：

“4、主营业务成本构成分析

……

（1）直接材料变动分析

公司的主营业务成本结构中，直接材料的占比相对较高，报告期内，直接材料占主营业务成本的比例在80%左右。

报告期内，公司主营业务成本构成情况与同行业可比公司成本构成的对比情况如下表所示：

单位：%

项目	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用	直接材料	直接人工	制造费用
三花智控	/	/	/	75.79	14.81	9.41	76.08	14.60	9.32	74.99	15.82	9.19
春晖智控	/	/	/	82.43	9.10	8.47	83.06	9.64	7.22	84.20	9.26	6.45
汉宇集团	/	/	/	68.15	18.52	13.33	70.26	18.00	11.74	72.40	17.77	9.83
奇精机械	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
聚隆科技	/	/	/	90.43	/	/	90.54	/	/	87.59	/	/
本公司	74.26	8.14	17.33	79.29	9.28	11.42	81.71	7.38	10.91	81.78	7.65	10.57

注：聚隆科技年度报告中仅披露的营业成本中的直接材料的占比，未披露直接人工和制造费用的占比，奇精机械为披露营业成本中直接材料、直接人工、制造费用的占比。

从上表数据可以看出，同行业可比公司的成本结构中的直接材料占比均相对较高，与公司的成本结构保持一致。公司的直接材料占营业成本的比例高于汉宇集团和三花智控，低于春晖智控和聚隆科技，介于可比公司之间。

报告期内，公司的营业成本构成整体上与春晖智控的成本构成较为接近。”

四、产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用量与产量的匹配情况；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“4、主营业务成本构成分析”中修改、补充披露如下：

“……

报告期内，公司主要原材料的采购量、领用量、主要产品产量、产品原材料单位耗用量情况如下表所示：

原材料名称	会计期间	期初数量①	本期收入数量②	本期领用数量③	期末数量④	对应产品名称	本期完工数量（万只）⑤	单位耗用⑥=③÷⑤
PP、PA等化学原料（吨）	2020年1-6月	404.37	2,804.65	2,743.62	465.40	流体电磁阀、模块化组件、水位传感器（转换为单控阀[注]）	2,882.37	0.95
	2019年	515.86	6,533.47	6,644.96	404.37		7,282.18	0.91
	2018年	443.22	4,477.40	4,404.76	515.86		5,769.56	0.76
	2017年	227.64	3,595.28	3,379.71	443.22		4,877.97	0.69
漆包线（吨）	2020年1-6月	46.32	510.01	514.24	42.08	塑封线圈	2,795.22	0.18
	2019年	43.71	1,479.94	1,477.33	46.32		7,696.56	0.19
	2018年	65.79	991.69	1,013.77	43.71		5,357.46	0.19
	2017年	25.91	1,043.11	1,003.23	65.79		5,391.29	0.19
塑封线圈（万只）	2020年1-6月	772.66	2,795.22	2,922.17	645.71	流体电磁阀、模块化组件、水位传感器（转换为单控阀）	2,882.37	1.01
	2019年	401.47	7,696.56	7,325.36	772.66		7,282.18	1.01
	2018年	817.70	5,357.46	5,773.68	401.47		5,769.56	1.00
	2017年	390.78	5,391.29	4,964.37	817.70		4,877.97	1.02
铁芯（万只）	2020年1-6月	65.07	2,764.87	2,741.18	88.76	流体电磁阀、模块化组件（转换为单控阀）	2,771.55	0.99
	2019年	74.07	6,922.57	6,931.57	65.07		6,961.06	1.00
	2018年	66.20	5,286.45	5,278.58	74.07		5,298.51	1.00
	2017年	68.91	4,511.38	4,514.09	66.20		4,552.97	0.99
铁板（万块）	2020年1-6月	46.69	4,920.91	4,930.68	36.92	流体电磁阀、模块化组件（转换为单控阀）	2,771.55	1.78
	2019年	121.91	12,559.56	12,634.78	46.69		6,961.06	1.82
	2018年	124.34	9,710.55	9,712.97	121.91		5,298.51	1.83
	2017年	95.14	8,469.43	8,440.23	124.34		4,552.97	1.85

注：将电磁阀、模块化组件、水位传感器转换为单控阀产量是指将双控阀、三控阀、四控阀的产量分别乘以2、3、4后进行汇总。

①PP、PA等化学原料与产品产量的配比关系

PP、PA等化学原料主要用于壳体、网罩、贮水槽等塑料件的注塑原料，公司根据客户产品的需要选择PP或者PA等作为原材料，即PP、PA等化学原料存在一定的替代关系，因此，将PP、PA等化学原料的整体领用量与公司产品的产品进行配比。

报告期内，公司单位产品产量（转换为单控阀）耗用的化学原料分别为0.069kg/只、0.076kg/只、0.091kg/只和0.095kg/只，整体上有所提升，主要系报告期内公司多控阀产品和模块化组件产品的收入占比有所提升，使得单个产品耗用的化学原料的数量有所上升。

②漆包线、塑封线圈与产品产量的配比关系

公司的漆包线先用于生产半成品塑封线圈，由于线圈在塑封完成后内部会形成一定的应力，直接用于生产会导致线圈中的铜线因应力而断裂，影响塑封线圈的导电性能，因而公司的塑封线圈生产完成后一般需要放置45天左右，消除应力之后再用于后续工序的生产，导致公司漆包线的领用量与产品产量之间存在一定的时间滞后性，因此，将漆包线的领用量先与塑封线圈的产量进行配比，然后再将塑封线圈的领用量与产品产量进行配比。

报告期内，公司单个塑封线圈耗用的漆包线分别为0.019 kg/只、0.019 kg/只、0.019 kg/只和0.018kg/只，耗用比例较为稳定；单位产品产量（转换为单控阀）耗用的塑封线圈分别为1.02只/只、1.00只/只、1.01只/只和1.01只/只，耗用比例较为稳定。

③铁芯、铁板与产品产量的配比关系

公司的流体电磁阀和模块化组件均耗用铁芯和铁板，水位传感器产品不耗用铁芯、铁板，因此，将铁芯、铁板的领用量与流体电磁阀和模块化组件的产量进行配比。

报告期内，公司流体电磁阀和模块化组件单位产品产量（转换为单控阀）耗用的铁芯数量分别为 0.99 只/只、1.00 只/只、1.00 只/只和 0.99 只/只，耗用的铁板数量分别为 1.85 块/只、1.83 块/只、1.82 块/只、1.78 块/只，耗用比例整体较为稳定。

报告期内，公司的主要原材料采购、领用量与主要产品产量相匹配。”

五、报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、平均工资、直接人工归集等，补充披露直接人工变动原因，分析并披露 2019 年生产人员人数增长率与直接人工增长率差异较大的原因。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“4、主营业务成本构成分析”中修改、补充披露如下：

“4、主营业务成本构成分析

……

（2）直接人工变动分析

①报告期内生产人员数量的具体变动情况

报告期内，公司生产人员的数量及其变动情况如下表所示：

单位：人

年度	直接人工				间接人工	合计
	公司员工	劳务派遣用工	借用员工	职业学校实习生	公司员工	
2020 年 1-6 月	638	35	-	111	156	940
2019 年	590	26	12	186	146	960
2018 年	422	4	18	83	132	659
2017 年	351	0	28	20	132	531

注：报告期内各期生产人员数量为每年各月发工资的生产人数的算术平均值。

报告期内，公司生产人员的数量分别为531人、659人、960人和940人，随着公司生产规模的扩大，公司生产人员的数量有所增加。

②直接人工变动原因分析

报告期内，公司将生产流体电磁阀等产品的生产工人工资归集到直接人工，将车间班长等生产管理人员的工资和生产模具的工人工资归集到制造费用。报告期内，公司归集到直接人工的生产工人的数量、平均工资、主营业务成本中的直接人工金额及其变动情况如下表所示：

单位：人、万元/年

项目	2020年1-6月	2019年度		2018年度		2017年度
	人数/金额	人数/金额	变动比例	人数/金额	变动比例	人数/金额
直接人工数量	784	814	54.43%	527	32.25%	399
直接人工的年平均工资	3.67	4.28	10.49%	3.87	-4.75%	4.07
主营业务成本中的直接人工	1,287.22	3,281.30	56.61%	2,095.24	19.11%	1,759.13

从上表数据可以看出，报告期内，公司主营业务成本中的直接人工金额分别为1,759.13万元、2,095.24万元、3,281.30万元和1,287.22万元，2018年和2019年，主营业务成本中的直接人工分别较上年同期增长19.11%和56.61%，增长的主要原因为直接人工数量的增加,分别较上年同期增长32.25%和54.43%。

此外，公司主营业务成本中的直接人工变动还受到直接人工年平均工资变动的影响，其中，2018年，公司直接人工的年平均工资较2017年下降4.75%，主要原因为2018年公司直接人工中职业学校实习生的数量和占比有所增加，降低了直接人工的平均工资；2019年，公司直接人工的年平均工资较2018年上升10.49%，主要原因为2019年公司提高了生产工人的单位工时工资。

③2019年生产人员人数增长率与直接人工增长率差异较大的原因

2018年末和2019年末,公司员工中的生产人员数量分别为610人和658人，增长比例为7.87%，2018年度和2019年度，公司主营业务成本中的直接人工金额分别为2,095.24万元、3,281.30万元，增长比例为56.61%。

上述比例变动不一致的原因主要为：A、2018 年末，公司员工中的生产人员数量为 610 人，其中包含了子公司兰溪协成的生产人员 138 人，公司子公司于 2018 年 12 月开始投入生产，导致期末在职的生产人员数量增加；B、报告期内，公司生产成本中的直接人工除了包括公司员工的直接生产工人之外，还包括劳务派遣、借用员工、职业学校实习生等用工方式。按照报告期内各期各月生产人数的算术平均值计算的直接人工数量来看，2018 年和 2019 年，公司直接人工的数量分别为 527 人、814 人，2019 年公司直接人工的数量较 2018 年增加 54.43%，是 2019 年主营业务成本中直接人工上升的主要原因，两者变动比例相匹配。”

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、通过访谈发行人生产部门、财务部门相关人员，了解公司的主要产品的生产工序、成本核算方式、耗用的主要原材料、人员工资变化等情况；

2、取得报告期内公司的生产成本计算表，分析报告期内公司主要产品的成本构成及变动情况；

3、取得了报告期内公司的原材料收发存、主要产品收发存，分析主要原材料的投入产出比及其变动的合理性；

4、取得了报告期内各月度生产人员工资表，分析报告期内公司生产人员的数量、工资等变动情况；

5、查阅同行业上市公司定期报告，对比同行业上市成本结构与公司成本结构。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，公司主要产品的单位成本变动情况与公司生产经营情况相匹配；

2、公司成本结构中直接材料占比较高，与同行业可比公司的成本构成的规律一致；

3、报告期内，公司的主要原材料采购、领用量与主要产品产量相匹配；

4、公司营业成本中的直接人工变动与直接人工数量变动相匹配。

问题 22.关于毛利率

招股说明书披露，发行人报告期内毛利率分别为 27.09%、26.08%和 29.52%，各产品之间毛利率以及变动趋势存在差异。报告期内，发行人毛利率低于可比公司，招股说明书披露称因产品用途、客户结构差异导致。

请发行人：

（1）分析并披露模块化组件毛利率低于流体电磁阀的原因和合理性，与同行业可比公司的对比情况；

（2）结合模块化组件和流体电磁阀在产品工艺、耗用工时、原材料构成及价格上的差异，分析并披露报告期内模块化组件和流体电磁阀的单位成本变动率差异较大的原因和合理性；

（3）分别披露流体电磁阀中单控阀和多控阀在报告期内的单价、销售量、销售收入及占比、毛利率等数据，分析并披露 2019 年流体电磁阀毛利率上涨的原因；

（4）披露多控阀模块化组件新产品在报告期内的单价、销售量、销售收入及占比、毛利率等数据，结合流体电磁阀毛利率变动情况，量化分析并披露模块化组件毛利率大幅提升的原因和合理性；

（5）披露报告期内水位传感器的单价、单位成本、毛利率，就生产规模波动、产品结构变化对毛利率的影响作定量分析；

（6）结合同行业可比公司的产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等影响发行人与同行业公司毛利率差异的相关情况，分别详细披露主要产品毛利率、综合毛利率与可比公司的差异原因。

请保荐人、申报会计师对毛利率变动的合理性、未来趋势、潜在风险进行分析，核查毛利率计算的准确性，并明确发表意见。

【回复】

一、分析并披露模块化组件毛利率低于流体电磁阀的原因和合理性，与同行业可比公司的对比情况；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利构成及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”中修改、补充披露如下：

“（4）模块化组件毛利率低于流体电磁阀的原因和合理性

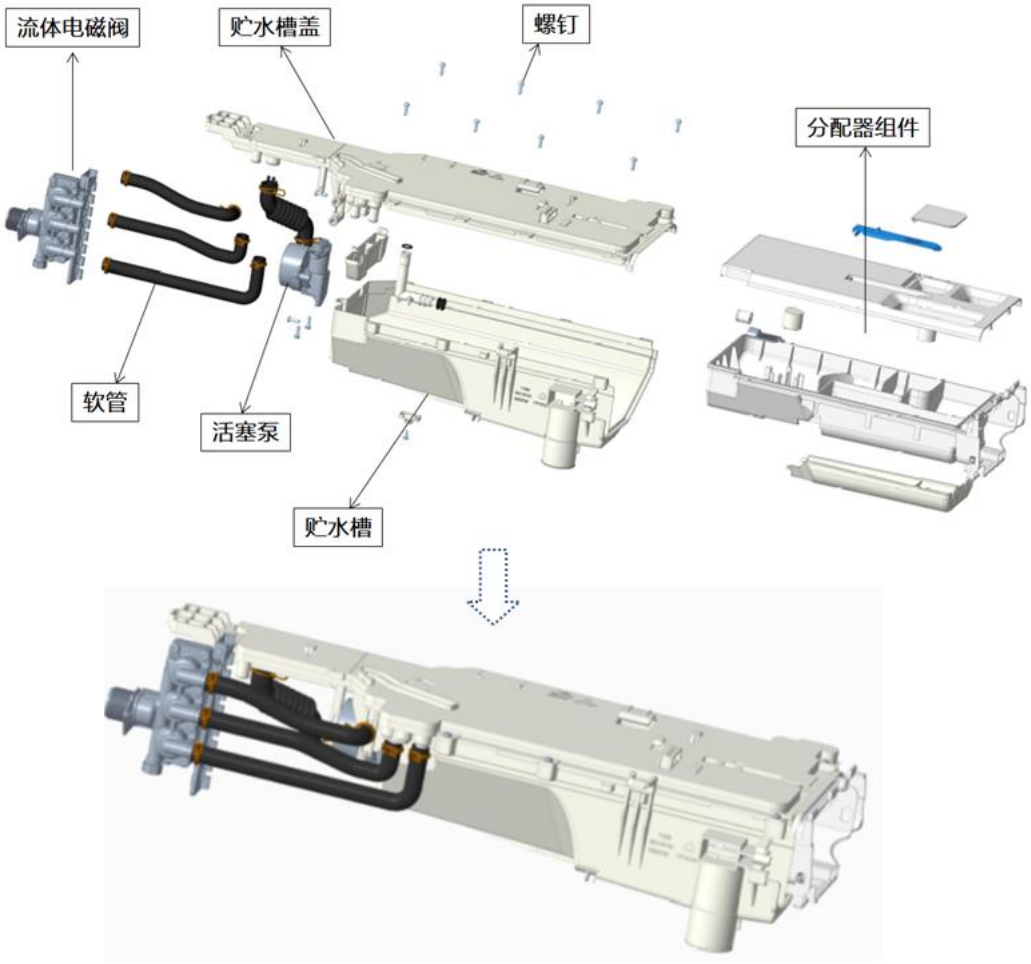
①原因和合理性

报告期内，公司模块化组件的毛利率分别为 22.19%、24.06%、29.12%和26.77%，流体电磁阀的毛利率分别为 29.81%、27.25%、30.22%和 24.49%。

2017 年至 2019 年，公司模块化组件整体的毛利率低于流体电磁阀整体的毛利率，主要原因为：

公司的模块化组件产品是在下游客户推行机械化组装、自动化生产的背景下应运而生，海尔集团等下游客户为实现家电产品的机械化自动组装，从以往采购各类配件进行自行组装的方式，转变为向核心部件供应商采购功能模块，将部分较难实现自动化的组装工序交由核心部件供应商进行集成设计和生产，海尔集团等下游客户直接采购家电产品的局部功能模块，以便于进行家电产品的自动化生产。

公司的流体电磁阀产品是洗衣机等家电进水端控制的核心部件，海尔集团等客户选择公司作为洗衣机进水功能模块的集成供应商。公司根据海尔集团等客户的需求，将流体电磁阀与贮水槽、导管、分配器盒等其他水路配件进行集成设计，组装生产并交付用于控制进水的功能模块。以洗衣机模块化组件为例，公司模块化组件的主要物料构成示意图如下：



公司模块化组件的物料来源情况如下表所示：

	物料名称	物料来源
洗衣机模块化组件的物料构成	流体电磁阀	自制生产
	贮水槽、贮水槽盖	外协加工
	分配器组件（洗涤剂盒、柔顺剂盒等）	外协加工
	软管	外购
	螺钉	外购
	管夹	外购
	活塞泵（带自动投放功能的产品才有）	外购

从上表可以看出，公司的模块化组件产品物料构成中，流体电磁阀为公司自主生产，贮水槽、贮水槽盖、分配器组件为委托外协厂家加工生产，软管、螺钉、管夹等配件为外购，由于外协加工和外购的部件的整体毛利率水平较低，

因此，将流体电磁阀与其他配件组装生产而成的模块化组件的毛利率，整体上低于单独销售的流体电磁阀产品毛利率。

同时，报告期内，公司模块化组件的毛利率整体有所上升，模块化组件的毛利率与流体电磁阀的毛利率差距不断缩小，并且2020年1-6月，公司模块化组件毛利率高于流体电磁阀毛利率，主要原因为：（1）报告期期初，海尔集团的模块化组件新产品主要交由杭州神林电子有限公司开发，在模块化组件新产品对应的洗衣机达到一定量产后，海尔集团再将模块化组件产品的部分份额交由公司生产，因此，报告期期初，公司的模块化组件产品主要为相对成熟的产品，公司对模块化组件产品的议价空间有限。报告期内，随着公司模块化组件产品的生产能力和开发能力逐步得到海尔集团的认可，海尔集团将部分模块化组件的新产品开发交由公司完成，公司开发生产的模块化组件产品议价能力相对更高，盈利能力相对更高，并且多控阀模块化组件的占比逐步提高，因而报告期内公司模块化组件的毛利率整体上有所提升，与流体电磁阀的毛利率差距有所减少；（2）2020年1-6月，受新冠疫情等因素的影响，公司流体电磁阀的产量占2019年全年产量的38.21%，产能利用率有所下降，单位产品的制造费用和直接人工等成本有所上升，并且部分客户通过产品降价、销售折让等方式不同程度的降低了公司流体电磁阀产品的销售价格，使得2020年1-6月公司流体电磁阀的毛利率下降较大，而2020年1-6月公司模块化组件的产量占2019年全年产量的41.65%，产能利用率高于流体电磁阀，并且公司模块化组件产品的议价能力相比于流体电磁阀更强，受客户的降价影响较小，因此2020年1-6月，公司模块化组件产品的毛利率下降幅度相对较小，而流体电磁阀产品的毛利率下降幅度相对更大，使得模块化组件产品的整体毛利率高于流体电磁阀。

②与同行业可比公司的对比情况

公司同行业可比公司三花智控、春晖智控、汉宇集团未披露与公司流体电磁阀和模块化组件具有相似构成关系的产品。

奇精机械为惠而浦提供电机组装服务，业务流程为奇精机械向客户采购电机，帮助客户将电机和洗衣机离合器组装在一起，然后将洗衣机离合器销售价格加上电机采购价，销售给客户。2013年至2016年1-6月，奇精机械组装电机

的洗衣机离合器和不含电机洗衣机离合器的毛利率情况如下：

产品类别	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
洗衣机离合器毛利率	16.33%	14.23%	12.58%	11.81%
洗衣机离合器（不含电机）毛利率	18.96%	17.87%	16.43%	15.82%

数据来源：奇精机械招股说明书

从上表数据可以看出，奇精机械不含电机的洗衣机离合器产品毛利率水平高于组装电机的洗衣机离合器产品毛利率，与公司流体电磁阀与模块化组件毛利率水平高低规律保持一致。”

二、结合模块化组件和流体电磁阀在产品工艺、耗用工时、原材料构成及价格上的差异，分析并披露报告期内模块化组件和流体电磁阀的单位成本变动率差异较大的原因和合理性；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利构成及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”中修改、补充披露如下：

“（5）模块化组件与流体电磁阀单位成本变动率差异原因分析

报告期内，公司流体电磁阀和模块化组件的单位成本及其变动情况如下表所示：

单位：元/套、元/只

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
流体电磁阀单位成本	6.13	3.51%	5.92	1.23%	5.85	11.94%	5.22
模块化组件单位成本	25.16	7.15%	23.48	8.32%	21.67	3.26%	20.99

从上表数据可以看出，报告期内，模块化组件和流体电磁阀的单位成本变动率有所差异，差异的主要原因为：

①生产工艺、耗用工时、原材料构成差异的影响

公司模块化组件产品是在流体电磁阀的基础上，将贮水槽、分配器、软管

等其他配件与流体电磁阀进行集成设计和组装生产而成，相比于流体电磁阀，公司的模块化组件需要采购软管等其他原材料、委外注塑贮水槽等注塑件以及组装等加工工序。报告期内，公司模块化组件单位成本的具体构成及变动情况如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
模块化组件单位成本	25.16	7.15%	23.48	8.32%	21.67	3.26%	20.99
其中：耗用流体电磁阀成本	11.42	4.19%	10.96	6.38%	10.30	8.58%	9.49
其他材料及加工成本	13.74	9.75%	12.52	10.14%	11.37	-1.16%	11.50

从上表数据可以看出，首先，从模块化组件的整体成本构成上来看，报告期内，流体电磁阀占模块化组件的成本比例在 45%左右，公司模块化组件的单位成本除了受流体电磁阀单位成本变动的影响外，还受到其他配件材料价格和外协加工费单价等因素的影响。其次，从各年度具体单位成本变动上看，2018 年公司模块化组件单位成本构中耗用的流体电磁阀成本较 2017 年上涨 8.58%，2020 年 1-6 月模块化组件单位成本构中耗用的流体电磁阀成本较 2019 年上涨 4.19%，与当期直接销售的流体电磁阀单位成本变动比例接近；2019 年，公司模块化组件单位成本构成中耗用的流体电磁阀成本上涨比例高于对外销售的流体电磁阀单位成本上涨比例有所差异，主要原因为公司模块化组件和流体电磁阀单位成本的变动，还受到其产品结构变动的影响。

②产品结构变动差异的影响

公司流体电磁阀按照控制单元的数量包括单控阀、双控阀、三控阀、四控及以上阀，模块化组件按照使用的流体电磁阀上控制单元数量包括双控阀模块、三控阀模块、四控及以上阀模块。

2019 年，公司模块化组件产品的三控阀模块、四控及以上阀模块的收入占比较 2018 年合计增加 11.13%，而流体电磁阀的三控阀、四控及以上阀收入占比较 2018 年合计增加 5.39%，使得公司 2019 年模块化组件产品的整体单位成本上涨比例高于流体电磁阀单位成本的上涨比例。”

三、分别披露流体电磁阀中单控阀和多控阀在报告期内的单价、销售量、销售收入及占比、毛利率等数据，分析并披露 2019 年流体电磁阀毛利率上涨的原因；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利构成及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”中修改、补充披露如下：

“（1）流体电磁阀毛利率变动分析

报告期内，公司流体电磁阀的毛利率分别为 29.81%、27.25%、30.22%和 24.49%，变动主要原因为：

①2018 年流体电磁阀毛利率变动分析

2018 年，公司流体电磁阀毛利率为 27.25%，较 2017 年下降 2.55 个百分点，下降的主要原因为受主要原材料价格上涨的影响。公司流体电磁阀的主要原材料包括漆包线、PP/PA 等化学原料、铁板等，报告期内，公司流体电磁阀主要原材料采购单价的波动，是导致其毛利率波动的重要原因之一。

2018 年，公司漆包线、塑料原料、金属件等主要原材料采购价格整体上有所上升，使得公司流体电磁阀的生产成本有所上升，导致流体电磁阀毛利率下降 2.67 个百分点。

②2019 年流体电磁阀毛利率变动分析

2019 年，公司流体电磁阀毛利率为 30.22%，较 2018 年上涨 2.97 个百分点，上涨的主要原因为：

A、原材料采购单价波动的影响

2019 年，公司流体电磁阀主要原材料采购单价较 2018 年整体上有所下降，使得流体电磁阀的生产成本有所下降。2019 年公司流体电磁阀的主要原材料价格的下降，导致流体电磁阀毛利率上涨 1.11 个百分点。

B、产品结构对毛利率的影响

公司流体电磁阀产品根据单个产品上的控制单元数量可分为单控阀、双控阀、三控阀、四控及以上阀产品，单控阀和双控阀产品整体上相对较为成熟，市场竞争度更高，而三控阀、四控及以上阀产品对应的家电产品智能程度相对更高，对流体电磁阀的技术要求，相应的附加值越高和毛利率也越高。

2019 年，公司单控阀产品的销售占比有所下降，四控及以上阀的产品销售占比有所提高，从而使得流体电磁阀整体毛利率有所增加。2019 年，公司流体电磁阀产品结构变化导致毛利率上涨 1.02 个百分点。

C、外协和采购成本下降的影响

报告期内，2017 年和 2018 年，公司委托兰溪中元加工组装流体电磁阀产品以及向兰溪中元采购流体电磁阀零部件，2017 年、2018 年委托兰溪中元加工费分别为 1,209.81 万元和 1,090.91 万元，采购流体电磁阀零部件分别为 317.76 万元和 462.92 万元。

2018 年 12 月，公司全资子公司兰溪协成收购了兰溪中元土地使用权、房屋建筑物及机器设备等固定资产，2019 年度，公司上述委外加工和向外采购的流体电磁阀产品由兰溪协成生产，从而降低了产品成本。2019 年度，兰溪协成营业收入为 1,611.11 万元，营业成本为 1,229.85 万元，合并抵销主营业务收入 1,605.02 万元、主营业务成本 1,560.18 万元，对公司主营业务毛利率贡献的影响为 0.66%（=（1,560.18-1,229.85）/ 50,151.64）。

因此，2019 年，兰溪协成外协和采购成本下降导致公司整体产品毛利率上涨 0.66 个百分点。

③2020 年 1-6 月流体电磁阀毛利率变动分析

2020 年 1-6 月，公司流体电磁阀毛利率为 24.49%，较 2019 年下降 5.73 个百分点，下降的主要原因为：

A、销售单价变化的影响

2020 年 1-6 月，受新冠疫情的影响，我国洗衣机等家电行业的产品销量以及销售价格受到了不同程度冲击，作为洗衣机等家电的重要零部件之一，公司

流体电磁阀产品的单价也随着产业链的传导而有所波及。2020 年 1-6 月，美的集团、海尔集团、TCL 集团等主要客户通过产品降价、销售折让等方式不同程度的降低了公司流体电磁阀产品的销售价格，同时公司单控阀和双控阀的销售占比有所提升，使得公司 2020 年 1-6 月的流体电磁阀销售单价较 2019 年平均下降 4.34 个百分点，是公司 2020 年 1-6 月流体电磁阀毛利率下降的主要原因之一。

B、执行新收入准则的影响

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为合同履约成本，自 2020 年 1 月 1 日起计入营业成本。因此，与 2019 年相比，2020 年 1-6 月公司营业成本增加了运费费用的支出，其中流体电磁阀分摊的运输费用金额为 239.73 万元，使得流体电磁阀毛利率相比下降 1.96 个百分点。

C、原材料采购单价波动的影响

2020 年 1-6 月，公司流体电磁阀主要原材料采购价格较 2019 年整体上有所下降，使得流体电磁阀的生产成本有所下降。2020 年 1-6 月公司流体电磁阀的主要原材料采购价格的下降，导致流体电磁阀毛利率上涨 1.65 个百分点。

D、产品结构对毛利率的影响

2020 年 1-6 月，公司流体电磁阀产品中的单控阀和双控阀的收入占比有所上升，三控阀和四控及以上阀产品的收入占比有所下降，公司流体电磁阀产品结构变化导致毛利率下降 0.79 个百分点。

E、制造费用变动的影响

2020 年 1-6 月，受新冠肺炎疫情影响公司产能利用率整体上有所下降，2020 年 1-6 月公司流体电磁阀的产量占 2019 年全年产量的 38.21%，未达到 50%，使得 2020 年 1-6 月流体电磁阀单位产品分摊的制造费用有所上升，进而影响流体电磁阀产品毛利率的下降。

F、直接人工的影响

2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，人员流动受到限制，公司外地人员无法及时复工；疫情期间，公司招聘主要通过中介机构进行，且由于整个市场的人员短缺，招聘费用、人员薪酬等用工成本上升，进而导致公司流体电磁阀的毛利率的下降。

综上所述，2018 年，公司流体电磁阀毛利率较 2017 年下降 2.55 个百分点，主要受原材料价格上升的影响；2019 年，公司流体电磁阀毛利率较 2018 年上涨 2.97 个百分点，主要受受主要原材料采购价格下降、多控阀产品销售占比上升、外协和采购成本下降等因素的综合影响所致；2020 年 1-6 月，公司流体电磁阀产品毛利率相比 2019 年下降 5.73 个百分点，主要受产品销售单价下降、执行新收入准则运费在营业成本列示、多控阀产品销售占比下降、制造费用和直接人工上升等因素的综合影响所致。”

四、披露多控阀模块化组件新产品在报告期内的单价、销售量、销售收入及占比、毛利率等数据，结合流体电磁阀毛利率变动情况，量化分析并披露模块化组件毛利率大幅提升的原因和合理性；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利构成及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”中修改、补充披露如下：

“（2）模块化组件毛利率变动分析

报告期内，公司模块化组件产品毛利率分别为 22.19%、24.06%、29.12%、26.77%，2018 年和 2019 年模块化组件产品的毛利率分别较上年同期增加 1.87 个百分点和 5.05 个百分点，2020 年 1-6 月模块化组件产品的毛利率较 2019 年下降 2.35 个百分点。报告期内，公司模块化组件产品毛利率变动分析情况如下：

① 2018 年模块化组件毛利率变动分析

模块化组件采购是近年来海尔集团等客户采用的新的采购方式，在流体电磁阀的基础上，将其与其他配件进行集成设计和生产，该类客户逐步在其产品中推广这种采购方式。报告期内，海尔集团向公司采购模块化组件产品类别不

断丰富，新增了毛利率相对更高的多控阀模块化组件新产品的销售，从而带动公司模块化组件产品毛利率的上升。

2018 年，公司模块化组件产品毛利率为 24.06%，较上年同期增加 1.87 个百分点，上升的主要原因为公司产品结构的变动。

首先，对于新增销售的模块化组件产品，该类产品的毛利率高于 2017 年和 2018 年均销售的模块化组件产品毛利率。同时，2018 年，公司模块化组件收入的增长，主要来源于新增产品收入的增长，因此，2018 年，公司新增毛利率更高的多阀产品销售导致模块化组件产品毛利率上升了约 1.41 个百分点，是 2018 年模块化组件产品毛利率上升的主要原因。其次，对于 2017 年和 2018 年均销售的模块化组件产品，2018 年该类产品的毛利率与 2017 年相比整体接近，略有上升，主要系产品毛利率相对更高的多控阀模块产品销售占比上升所致，从而进一步导致 2018 年模块化组件产品毛利率的上升。

报告期内，公司新增销售的模块化组件产品类型的毛利率水平相对更高，主要原因为：模块化组件产品是海尔集团等客户近几年来新推出的采购模式，公司根据客户需求与客户共同设计和优化模块结构。报告期内，公司不断为客户设计和生产智能化程度更高、一体化程度更高新模块化组件产品，首先，对于新研发和生产的产品，公司凭借雄厚的研发实力和快速的响应能力，在客户面前能有一定的议价能力，往往能取得比普通成熟产品更高的报价；其次，报告期内公司新增销售的模块化组件所使用的流体电磁阀主要为三控阀和四控阀等多控阀产品，比使用双控阀等成熟模块化组件产品的设计研发要求更高，从而产品毛利率水平更高；再次，公司的新模块化组件中流体电磁阀以外的其他零部件数量不断增加，而对于部分塑料零部件，公司能够使用注塑机自主生产或者委外生产，从而一定程度上延伸了产业链，提高了产品盈利能力。

②2019 年模块模块化组件毛利率上升原因分析

2019 年，公司模块化组件产品毛利率为 29.12%，较上年同期增加 5.05 个百分点，上升的主要原因为：

A、新增销售产品对毛利率的影响

2019 年，公司新增销售的模块化组件产品收入金额为 6,239.98 万元，是 2019 年模块化组件收入增长的主要来源，且产品毛利率高于 2019 年和 2018 年均销售的模块化组件产品毛利率。因此，2019 年，公司新增毛利率更高的多阀产品销售导致模块化组件产品毛利率上升了约 2.97 个百分点（=（2019 年新增产品毛利率-2018 年模块产品毛利率）*2019 年新增产品收入占比）。

B、主要原材料成本变动的影响

在模块化组件原材料成本方面，模块化组件主要耗用流体电磁阀、软管等材料，2019 年，公司流体电磁阀的毛利率较 2018 年有所上涨，软管等原材料的采购价格有所下降，是导致公司 2019 年模块化组件产品毛利率上升的原因之一 2019 年，流体电磁阀毛利率上升导致模块化组件毛利率上涨约 1.47 个百分点，PP、软管等主要原材料采购价格下降合计导致模块化组件毛利率上涨约 1.13 个百分点，模块化组件材料成本下降合计导致模块化组件毛利率上涨约 2.59 个百分点。

③2020 年 1-6 月模块化组件毛利率下降原因分析

2020 年 1-6 月，公司模块化组件产品毛利率为 26.77%，较 2019 年下降 2.35 个百分点，下降的主要原因为：

A、新增销售产品对毛利率的影响

2020 年 1-6 月，公司新增销售的模块化组件产品收入金额和占比相对较小，对模块化组件整体毛利率变动的贡献较小。2020 年 1-6 月公司模块化组件产品毛利率变动主要来源于非新增销售产品毛利率的变动。

B、执行新收入准则的影响

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，销售商品过程产生的运输费用作为合同履约成本，自 2020 年 1 月 1 日起计入营业成本。因此，与 2019 年相比，2020 年 1-6 月公司营业成本增加了运费费用的支出，其中模块化组件分摊的运输费用金额为 147.56 万元，使得模块化组件毛利率相比下降 1.96 个百分点。

C、主要原材料成本变动的影响

2020 年 1-6 月，流体电磁阀毛利率下降导致模块化组件毛利率下降约 2.72 个百分点，PP、软管等主要原材料采购价格下降合计导致模块化组件毛利率上涨约 1.56 个百分点，模块化组件材料成本变动合计导致模块化组件毛利率下降约 1.16 个百分点。

D、制造费用变动影响

2020 年 1-6 月，受新冠肺炎疫情影响公司产能利用率整体上有所下降，2020 年 1-6 月公司模块化组件的产量占 2019 年全年产量的 41.65%，未达到 50%，使得 2020 年 1-6 月模块化组件单位产品分摊的制造费用有所上升，进而影响模块化组件产品毛利率的下降。

E、直接人工的影响

2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，人员流动受到限制，公司外地人员无法及时复工；疫情期间，公司招聘主要通过中介结构进行，且由于整个市场的人员短缺，招聘费用、人员薪酬等用工成本上升，进而导致公司模块化组件的毛利率的下降。

综上所述，2018 年，公司模块化组件产品毛利率较 2017 年上升 1.87 个百分点，主要受新增毛利率更高的新产品销售、多控阀模块化组件产品占比提升影响所致；2019 年，公司模块化组件产品毛利率较 2018 年上升 5.05 个百分点，主要受新增毛利率更高的新产品销售、主要原材料价格下降提升所致；2020 年 1-6 月，公司模块化组件产品毛利率较 2019 年下降 2.35 个百分点，主要受耗用的流体电磁阀成本上涨、执行新收入准则运费在营业成本列示、制造费用上涨、直接人工上涨影响所致。”

五、披露报告期内水位传感器的单价、单位成本、毛利率，就生产规模波动、产品结构变化对毛利率的影响作定量分析；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利构成及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”中修改、补充披露如下：

“（3）水位传感器毛利率变动分析

报告期内，公司水位传感器毛利率分别为 19.68%、21.17%、17.60%、7.91%，呈现先升后降的变动趋势。报告期内，公司水位传感器的单价、单位成本及其变动情况如下表所示：

单位：元/只

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
水位传感器单价	4.41	-0.95%	4.45	7.42%	4.14	-5.04%	4.36
水位传感器单位成本	4.06	10.66%	3.67	12.28%	3.27	-6.79%	3.51

水位传感器产品的行业技术准入门槛相比于流体电磁阀产品而言相对较低，市场上水位传感器的供应商数量较多，市场竞争较为激烈，公司各年度取得的下游客户水位传感器的订单量有所波动，使得一方面，公司水位传感器产品的销售收入金额以及占主营业务收入的比例相对较小，报告期各期销售金额分别为 1,315.90 万元、1,739.57 万元、1,309.01 万元和 513.68 万元，占主营业务收入的比例分别为 4.17%、4.53%、2.61%和 2.52%；另一方面，也导致公司不同年度的水位传感器产品的生产规模、产品结构等均有所波动，进而导致公司报告期内水位传感器毛利率的变化。

报告期内，公司水位传感器毛利率变动的具体原因为：

①生产规模变动对产品成本的影响

报告期内，公司水位传感器的产量、单位销售成本构成及其变动情况如下表所示：

单位：万只、元/只

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额

水位传感器产量	110.82	/	321.12	-31.83%	471.04	44.94%	325.00
水位传感器单位成本	4.06	10.66%	3.67	12.28%	3.27	-6.79%	3.51
其中：单位直接材料	2.28	-3.49%	2.36	10.30%	2.14	-5.79%	2.27
单位直接人工	0.70	13.19%	0.62	24.67%	0.49	-7.18%	0.53
单位制造费用	1.08	56.28%	0.69	9.34%	0.63	-9.73%	0.70

报告期内,公司水位传感器的产量分别为 325.00 万只、471.04 万只、321.12 万只和 110.82 万只。在水位传感器产量增加时，单位产品分摊的直接人工和制造费用会有所下降，而在水位传感器产量下降时，单位产品分摊的直接人工和制造费用会有所上升。2018 年，公司水位传感器的产量增加 44.94%，水位传感器单位直接人工和单位直接制造费用分别下降 7.18%和 9.73%，进而影响 2018 年水位传感器毛利率上升；2019 年和 2020 年 1-6 月，公司水位传感器产量有所下降，水位传感器单位直接人工分别上升 24.67%和 13.19%，单位直接制造费用分别上升 9.34%和 56.28%，进而影响 2019 年和 2020 年 1-6 月水位传感器毛利率下降。

②产品结构变动对毛利率的影响

报告期内，公司销售的水位传感器产品主要包括 PSR00、PSR10、PSR11 三款型号的产品，其中 PSR11 型号产品较为成熟，市场竞争较为充分，产品毛利率整体相对较低，PSR10 为公司自主开发产品，产品毛利率相对较高，PSR00 产品毛利率介于上述产品之间。

受不同客户采购订单的变化，报告期内公司对上述产品的销售金额和占比有所变动，具体销售金额、收入占比和毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
PSR00	69.62	13.55%	20.62%	278.83	21.30%	27.86%
PSR10	30.95	6.03%	41.28%	146.66	11.20%	46.96%
PSR11	409.13	79.65%	3.16%	838.60	64.06%	9.47%
其他	3.98	0.77%	14.02%	44.92	3.43%	9.86%
合计	513.68	100.00%	7.91%	1,309.01	100.00%	17.60%

项目	2018 年度			2017 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
PSR00	901.21	51.81%	23.93%	450.57	34.24%	23.92%
PSR10	179.02	10.29%	45.02%	103.37	7.86%	50.63%
PSR11	617.71	35.51%	10.88%	661.74	50.29%	12.85%
其他	41.63	2.39%	11.43%	100.22	7.62%	13.86%
合计	1,739.57	100.00%	21.17%	1,315.90	100.00%	19.68%

从上表数据可以看出，2018 年，公司水位传感器产品中，毛利率相对较高的 PSR10 系列水位传感器的销售金额和销售占比有所增加，带动水位传感器产品毛利率上升；2019 年和 2020 年 1-6 月，公司水位传感器产品中，毛利率相对较高的 PSR10 系列水位传感器的销售金额和销售占比有所下降，毛利率相对较低的 PSR11 系列水位传感器的销售金额和销售占比有所上升，使得水位传感器产品毛利率下降。同时，受产量下降等因素的影响，2020 年 1-6 月公司水位传感器产品整体的单位直接人工和单位直接费用分别较 2019 年上升 13.19%和 56.28%，使得 2020 年 1-6 月 PSR00、PSR10、PSR11 的产品毛利率均有所下降，从而使得 2020 年 1-6 月的水位传感器产品毛利率下降相对较大。

综上所示，2018 年，公司水位传感器毛利率较 2017 年上升 1.48 个百分点，主要受水位传感器产量上升而单位制造费用和单位直接人工下降、毛利率较高产品销售占比提升所致；2019 年和 2020 年 1-6 月，公司水位传感器分别较 2018 年和 2019 年下降 3.57 个百分点和 9.69 个百分点，主要受水位传感器产量下降而单位制造费用和单位直接人工上升、毛利率较高产品销售占比下降所致。”

六、结合同行业可比公司的产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等影响发行人与同行业公司毛利率差异的相关情况，分别详细披露主要产品毛利率、综合毛利率与可比公司的差异原因。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利构成及毛利率分析”之“3、同行业可比公司毛利率对比分析”中修改、补充披露如下：

“3、同行业可比公司毛利率对比分析

公司主营业务流体电磁阀、传感器及其他电器配件的研发、生产和销售，主要产品用于洗衣机、净水器、智能坐便器、洗碗机等家电厨卫领域。由于技术门槛等原因的限制，目前家用电器流体电磁阀行业的生产主要集中在少数厂商，与公司做相同业务的公司均不是上市公司，相关财务和业务数据无法获得。

为对比公司财务数据，公司从两个维度选取可比上市公司，一是从产品功能相似性的角度，选取生产的产品主要为电磁阀产品的上市公司或拟上市公司，分别为三花智控和春晖智控，二是从产品下游用途和主要客户相似的角度，选取主要产品是洗衣机零部件的上市公司，分别为汉宇集团、奇精机械和聚隆科技。

报告期内，公司主要产品的毛利率、综合毛利率与上述可比公司的对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
三花智控（制冷单元和汽车单元电磁阀）	27.56%	29.60%	31.95%	34.88%
春晖智控（流体控制阀）	33.50%	30.30%	28.13%	27.80%
汉宇集团（洗衣机排水泵等）	未披露	35.08%	36.11%	38.51%
奇精机械（洗衣机离合器等）	14.58%[注]	13.78%	14.45%	17.96%
聚隆科技（洗衣机减速器）	33.23%	37.22%	30.18%	33.09%
可比公司平均值	28.98%	29.20%	28.16%	30.45%
本公司（洗衣机电磁阀及模块等）	24.99%	29.52%	26.08%	27.09%
三花智控（综合毛利率）	27.80%	29.60%	28.59%	31.23%
春晖智控（综合毛利率）	33.35%	30.36%	28.83%	27.74%
汉宇集团（综合毛利率）	32.54%	36.88%	38.22%	40.77%
奇精机械（综合毛利率）	14.58%	14.95%	17.31%	20.86%
聚隆科技（综合毛利率）	36.69%	36.18%	29.88%	33.10%
可比公司平均值	28.99%	29.59%	28.56%	30.74%
本公司（综合毛利率）	25.26%	29.70%	26.17%	27.11%

注：奇精机械未披露 2020 年 1-6 月分产品毛利率，计算可比公司分产品毛利率平均值时以奇精机械综合毛利率替代。数据来源于同行业上市公司定期报告。

从上表数据可以看出，公司的主营业务毛利率和综合毛利率低于三花智控、春晖智控、汉宇集团、聚隆科技相关产品毛利率和综合毛利率水平，高于奇精机械相关产品毛利率和综合毛利率水平，介于可比公司毛利率水平之间。报告期内，公司主营业务毛利率和综合毛利率变动趋势与行业可比公司平均值变动趋势保持一致。

公司主营业务毛利率和综合毛利率与可比公司有所差异，主要系公司与上述可比公司在产品类别、具体用途、客户结构、主要原材料和生产工艺等方面有所差异所致。公司与可比公司的主要产品在产品类别、具体用途、客户结构、主要原材料等对比情况如下表所示：

公司名称	主要产品	产品类别	具体用途	销售模式与主要客户	主要原材料
三花智控	制冷单元和汽车单元电磁阀	电磁阀	制冷空调电器零部件业务主要产品包括四通换向阀、电子膨胀阀、电磁阀、微通道换热器、Omega 泵等，广泛应用于空调、冰箱、冷链物流、洗碗机等领域；汽车零部件业务主要产品包括热力膨胀阀、储液器、电子膨胀阀、电子水泵等，广泛应用在传统燃油车、新能源汽车的热管理领域。	主要直接销售给下游制冷空调家电和汽车行业，面向松下、大金空调、东芝、日立等空调品牌企业。	铜棒、铜管、毛坯、不锈钢、套管、接管、线圈部件等。
春晖智控	流体控制阀	电磁阀	产品涉及油气控制产品、燃气控制产品、供热控制产品、空调控制产品、内燃机配件等，能在各类复杂条件下对介质进行自动控制和精确流量调节。发行人下游领域比较广泛，遍布石油、化工、电力、冶金、天然气、食品饮料、造纸、机械制造等行业。	以直销外主，少部分通过贸易商销售。公司产品面向的加油机厂商、燃气运营商、燃气壁挂式采暖炉厂商、空调厂商、柴油发动机厂商等，业务较为分散，客户集中度较低。	铜棒、铝棒、阀体、线圈等
汉宇集团	洗衣机排水泵等	排水泵	主要应用于滚筒洗衣机、洗碗机、搅拌式洗衣机、冷凝式干衣机以及部分波轮洗衣机产品，实现排水或循环水	采用“大客户战略”，直接销售下游家电厂家，主要客户为惠	漆包线、钢材、塑料、橡胶件、磁芯等

			的功能	而浦、伊莱克斯、三星、西门子、GE、海尔、美的等	
奇精机械	洗衣机离合器等	离合器	主要用于洗衣机等产品，作为实现洗涤功能和脱水功能转换的机械装置	与重要客户签订长期框架性协议，面向洗衣机整机厂商、汽车零部件一级供应商、电动工具整机厂商，主要客户为如海尔、惠而浦、三星、博世、松下、TCL、海信等	外购件、钢材、电机、塑料等
本公司	流体电磁阀、模块化组件	电磁阀	通过电磁驱动控制流体的进出通断和流量，广泛应用于洗衣机、净水器、智能坐便器、洗碗机等家电厨卫领域。	直接销售，主要面向海尔集团、美的集团等下游家电企业	漆包线、PP、PA、铁板、插片、软管、铁芯等
聚隆科技	洗衣机减速器等	减速器	对洗衣机的转动设备进行减速控制和处理	下游客户群体是洗衣机整机厂。主要客户为海尔、美的、西门子	轴承盖、轴承、电机、轴承托

与三花智控和春晖智控相比，三花智控和春晖智控均生产和销售电磁阀产品，与公司的产品属于同一产品类别。报告期内，公司的主营业务毛利率和综合毛利率整体上略低于三花智控和春晖智控毛利率水平，主要原因为：三花智控的电磁阀主要用于控制氟利昂等冷媒物质流动的通断，春晖智控的电磁阀产品主要用于控制油气产品流动的通断，而氟利昂等冷媒物质一般处于压缩状态，油气产品则流量相对更大，对电磁阀的耐压性和气密性的要求更高，因此，三花智控和春晖智控的电磁阀产品壳体主要以铜为原材料，相比于公司注塑件壳体的生产工艺要求相对更高，从而使得产品盈利能力整体上略高于公司的电磁阀产品。

与汉宇集团、奇精机械、聚隆科技相比，公司产品与汉宇集团、奇精机械、聚隆科技的产品均用于下游洗衣机等家电产品，销售模式和客户结构具有一定的相似性，而在产品的规格大小、工作原理、生产工序等方面均在较大的差异，因此，汉宇集团、奇精机械、聚隆科技产品在毛利率的绝对金额上与公司产品

毛利率可比性较低，但报告期内，公司产品毛利率的变动趋势与汉宇集团、奇精机械、聚隆科技产品毛利率平均值的变动趋势保持一致。”

七、请保荐人、申报会计师对毛利率变动的合理性、未来趋势、潜在风险进行分析，核查毛利率计算的准确性，并明确发表意见。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、获取公司销售收入成本配比表，统计分析公司报告期各期流体电磁阀、模块化组件、水位传感器对应的主要客户、分产品类别的销售数量、销售金额、单价、单位成本和毛利率及其变动情况；

2、获取公司报告期内主要原材料的领用金额、领用单价，测算主要原材料价格波动对发行人毛利率的影响；

3、统计分析报告内公司不同控制单元的流体电磁阀、模块化组件的产品销售收入比例、单价、单位成本和毛利率，测算不同控制单元产品的销售占比变动对公司毛利率的影响；

4、统计分析报告期内公司新增销售产品的销售收入比例、单价、单位成本和毛利率，测算新产品销售对公司毛利率的影响；

5、向人力资源部门、财务部门了解报告期内生产工序的工时工资的变动情况，分析工人工资变动对毛利率的影响；

6、获取报告期内公司制造费用的构成，分析制造费用变动对毛利率的影响；

7、获取报告期内公司主要客户的产品定价资料，分析公司主要产品价格变化对公司毛利率的影响；

8、访谈公司董事长、总经理、销售负责人，并走访公司主要客户，了解公司与主要客户的新产品开发情况、现有产品未来的销量及售价的变动趋势等，分析下游行业对公司主要产品毛利率的变动趋势的影响；

9、访谈公司董事长、总经理、采购负责人、生产负责人、人力资源负责人，

并走访公司主要供应商，了解公司主要原材料价格的变化情况、生产设备的利用率情况、生产工人的招聘渠道及工时工资变化情况，分析原材料、制造费用、人工工资等成本因素对公司主要产品毛利率的变动趋势的影响；

10、查阅同行业公司年度报告、招股说明书等资料，分析与同行业公司相同或类似业务毛利率的差异原因及其变动趋势。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：报告期内，公司的收入、成本、毛利率核算真实、准确、完整，毛利率变动及其趋势与公司经营状况相匹配；公司已在招股说明书中充分披露毛利率变动对公司经营业绩可能带来的风险。

问题 23.关于期间费用

招股说明书披露，发行人报告期内期间费用分别为 4,698.78 万元、6,909.16 万元和 6,380.57 万元。其中，报告期内销售费用中质量赔偿金额分别为 79.08 万元、75.68 万元和 104.97 万元。

请发行人披露：

（1）销售费用中质量赔偿的具体内容，列表说明赔偿对象、金额、具体事由，发行人的产品是否符合相关行业标准，是否存在质量问题，报告期内是否存在纠纷及潜在纠纷；

（2）管理费用中业务招待费和汽车费大幅减少的原因；

（3）发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，分析并披露报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数是否存在差异及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、销售费用中质量赔偿的具体内容，列表说明赔偿对象、金额、具体事由，发行人的产品是否符合相关行业标准，是否存在质量问题，报告期内是否存在纠纷及潜在纠纷；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“1、销售费用”中修改、补充披露如下：

“……

③质量赔偿

报告期内，公司销售费用中的质量赔偿金额分别为 79.08 万元、75.68 万元、140.97 万元和 91.93 万元，为向客户的产品质量赔偿以及向供应商质量追偿。报告期内，公司销售费用中的质量赔偿的赔偿对象、金额、占向客户赔偿金额的比例，具体事由情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	赔偿事由
海尔集团	86.87	130.05	71.58	52.58	产品不符合客户要求而赔偿
宁波吉德	1.97	7.35	0.05	0.11	产品不符合客户要求而赔偿
TCL 集团	1.12	1.15	1.71	0.59	产品不符合客户要求而赔偿
海信集团	0.37	0.19	0.84	4.29	产品不符合客户要求而赔偿
宁波帅风电器制造有限公司	-	-	-	15.42	产品不符合客户要求而赔偿
其他客户	0.79	2.23	1.50	6.08	产品不符合客户要求而赔偿
合计	91.13	140.97	75.68	79.08	

公司向客户支付的质量赔偿主要为客户在验收、领用生产等过程中发现公司产品未满足质量要求而向公司收取的质量赔偿。报告期内，公司质量赔偿的对象主要海尔集团等。

公司作为主要起草单位，主导了《洗衣机进水电磁阀》（T/ZZB 0350-2018）和《饮用水处理装置用电磁阀》（T/ZZB 0601-2018）等浙江制造团体标准的起草，并参与了《中华人民共和国轻工行业标准——洗衣机进水阀技术条件》（QB/T 4274-2011）和《智能坐便器关键零部件进水稳压电磁阀》（T/CHEAA0012-2020）团体标准的起草，公司产品符合上述行业标准。

报告期内，公司存在少量产品因原材料质量、组装工序等原因造成质量未满足客户要求，因而被客户收取质量赔款的情形。报告期内，公司向客户支付的质量赔款金额占营业收入的比例较低，分别为 0.25%、0.20%、0.28%和 0.45%，且公司已与客户按照合同约定进行相应的质量赔偿，不存在纠纷或者潜在纠纷。”

二、管理费用中业务招待费和汽车费大幅减少的原因；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“2、管理费用”中修改、补充披露如下：

“……

⑤业务招待费

报告期内，公司管理费用中的业务招待费金额分别为 75.73 万元、35.33 万元、37.79 万元、18.91 万元，系公司日常办公发生的招待支出。其中，2017 年公司管理费用中的业务招待费用金额相比于其他年份相对较高，主要原因为 2017 年公司位于金华市双林南街 258 号的新厂区投入使用，公司举办了新厂区启用仪式暨二十年发展总结与展望等活动，发生的业务招待费相对较高；2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司的业务招待费金额较为平稳。

⑥汽车费

报告期内，公司管理费用中的汽车费金额分别为 73.48 万元、41.77 万元、33.00 万元和 14.69 万元。其中 2017 年公司管理费用中的汽车费用金额相比于其他年份相对较高，主要原因为公司车队中既有商务车司机也有货车司机，2017 年公司车队队长进行费用报销时，存在将汽车费用统一报销的情形，财务依据报销人员的职位来归集汽车费用，使得 2017 年管理费用中汽车费用金额相对较高；2018 年开始，公司进一步细化了财务报销管理，将商务车费用与货物运输车辆费用单独分开报销核算，2019 年和 2020 年 1-6 月管理费用中的汽车费整体上相对稳定。”

三、发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，分析并披露报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数是否存在差异及原因。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用”之“3、研发费用”中修改、补充披露如下：

“……

②研发费用的划分和核算方式

报告期内，公司根据《企业会计准则》的有关规定，明确研发费用支出的核算范围，公司研发费用主要包括人工工资、直接材料、折旧、装备研发及制造、差旅费、社会保险费、电费、房租、住房公积金等。

为了规范公司的研发流程，准确核算研发费用，公司建立了《设计和开发控制程序》、《研发费用列支相关规定》等研发活动核算及过程管理的制度文件，对研发活动进行流程控制。

公司对研发活动的控制以研发项目为单位进行，分项目准确的划分和核算各项研发支出，严格按照研发支出用途、性质据实列支，研发人员、资产、费用划分清晰。研发部门对研发项目支出的相关性、合理性和准确性进行审核并审批，财务部门对研发费用实行专账管理，以研发项目作为成本费用的归集对象，将实际发生的费用计入“研发费用”科目。可直接归属于项目的费用开支直接计入该研发项目支出；无法直接归属于研发项目的其他费用按各项目实际发生情况进行归集、分摊。

公司已建立健全有效的研发相关内部控制制度，严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，研发人员、资产、费用划分清晰，分项目准确地划分和核算各项研发支出，研发费用不存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形或应计入其他费用的支出计入研发费用的情形。

③报告期内研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数的对应情况

报告期内，公司研发费用金额分别为 1,119.11 万元、1,476.91 万元、1,958.39 万元和 884.74 万元，公司母公司及各子公司的研发费用金额如下表所示：

单位：万元

会计年度	宏昌科技（母公司）	金华弘驰	浙江弘驰	合并抵销数	合并数
2020 年 1-6 月	838.70	98.39	-	52.35	884.74
2019 年	1,993.48	119.00	-	154.09	1,958.39
2018 年	1,490.85	-	-	13.94	1,476.91

2017 年	1,066.05	-	52.94	-0.12	1,119.11

报告期内，公司母公司及各子公司的研发费用账面金额、不符合研发费用税前扣除归集范围的金额、纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数情况如下表所示：

单位：万元

项目	宏昌科技（母公司）				金华弘驰		浙江弘驰
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2020 年 1-6 月	2019 年	2017 年
研发费用账面金额	838.70	1,993.48	1,490.85	1,066.05	98.39	119.00	52.94
不符合研发费用税前扣除归集范围的金额	-	100.24	94.34	54.96	-	10.79	-
纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数	838.70	1,893.24	1,396.51	1,011.09	[注]	108.21	[注]

注：金华弘驰公司 2020 年 1-6 月亏损，申报所得税时未申报研发费用加计扣除；浙江弘驰 2017 年同。

报告期内公司母公司及各子公司账面研发费用金额与纳税申报表中研发费用加计扣除计税基数的差异，系公司账面研发费用中存在不符合研发费用税前扣除归集范围的费用所致，例如通过经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费等。”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、获取了报告期内公司销售费用、管理费用明细，了解公司销售费用和管理费用的主要构成；

2、获取报告期内公司销售费用中的质量赔偿明细，分析质量赔偿的具体支付对象、金额变动等情况；访谈财务负责人、销售负责人了解质量赔偿的形成原因、处理方式以及对客户合作的影响情况；

3、获取主要客户的销售合同，核查销售合同中对质量赔偿的相关条款约定，并走访公司主要客户，了解质量赔偿形成的主要原因、双方的产品纠纷情况等；

4、获取报告期内公司管理费用中的业务招待费、汽车费明细，分析变动的主要具体明细类别；访谈财务负责人、总经理，了解报告期内业务招待费、汽车费等费用的变动原因；

5、获取了公司研发相关的内控制度，访谈公司研发负责人、财务负责人，了解发行人研发支出的内部控制、核算的具体内容范围、核算方式等；

6、获取发行人报告期内的所得税汇算清缴纳税申报表及税审报告，并查阅了相关税收法律法规。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司产品符合行业标准，公司销售费用中的质量赔偿系产品质量未满足客户验收要求而支付的赔偿，质量赔偿金额占营业收入的比例较低，且公司已公司依据销售合同的约定向客户支付，不存在纠纷及潜在纠纷；

2、公司研发费用不存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形或应计入费用的支出计入研发费用的情形。

问题 24.关于应收票据

报告期内各期期末，发行人应收票据账面价值分别为 6,799.54 万元、9,052.62 万元和 10,957.79 万元，发行人已背书或贴现且未到期的银行承兑汇票金额分别为 5,075.84 万元、8,546.28 万元和 8,269.50 万元，均已终止确认。截至报告期末，发行人应收票据中有 10,926.14 万元银行承兑汇票已质押。

请发行人补充披露以下事项：

（1）招股说明书披露，已终止确认的银行承兑汇票如果到期不获支付，依据《票据法》之规定，公司仍将对持票人承担连带责任。请补充披露应收票据贴现、背书是否附可追索权，所有权上的风险和报酬是否转移，终止确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（2）对比同行业上市公司，补充披露应收票据的坏账计提政策、坏账计提的充分性，并披露是否存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形，如存在，发行人是否已经按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备；

（3）截至期末已质押票据的金额、明细、质权人等情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、招股说明书披露，已终止确认的银行承兑汇票如果到期不获支付，依据《票据法》之规定，公司仍将对持票人承担连带责任。请补充披露应收票据贴现、背书是否附可追索权，所有权上的风险和报酬是否转移，终止确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之 “十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“1、流动资产”之“（2）应收票据”之“3）已背书或贴现且未到期的应收票据情况” 中修改、补充披露如下：

“3）已背书或贴现且未到期的应收票据情况

公司报告期内各期期末已背书或贴现且未到期的应收票据的余额明细情况

如下：

单位：万元

项 目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额	终止确认金额	未终止确认金额
银行承兑汇票	**8,737.43**	**-**	8,269.50	-	8,546.28	-	5,075.84	-
合 计	**8,737.43**	**-**	**8,269.50**	-	**8,546.28**	-	**5,075.84**	-

报告期内各期期末，公司已背书或贴现且未到期的银行承兑汇票金额分别为 5,075.84 万元、8,546.28 万元、8,269.50 万元、**8,737.43 万元**。

①已贴现或已背书（有追索权）未到期应收票据(含应收款项融资)承兑银行的银行性质

报告期内各期期末，已贴现或已背书（有追索权）未到期应收票据(含应收款项融资)承兑银行的银行性质及金额情况如下：

单位：万元

类 型	承兑银行性质	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
已贴现未到期	大型银行[注 1]	190.44	385.60	0.00	0.00
	非大型银行	43.57	220.00	0.00	0.00
	财务公司[注 2]	6,426.69	5,792.56	5,407.53	2,297.01
已背书未到期	大型银行[注 1]	1,370.96	566.27	1,323.64	2,206.29
	非大型银行	598.95	881.23	1,171.76	572.54
	财务公司[注 2]	106.82	423.83	643.35	0.00
合 计		8,737.43	8,269.50	8,546.28	5,075.84
大型银行占比		17.87%	11.51%	15.49%	43.47%
非大型银行占比		7.35%	13.32%	13.71%	11.28%
财务公司占比		74.78%	75.17%	70.80%	45.25%

注1:大型银行包括中国银行、中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、中国邮政储蓄银行、中国光大银行、交通银行、中信银行、兴业银行、平安银行、招商银行、浙商银行、上海浦东发展银行、中国民生银行和华夏银行。

注2:财务公司主要包括海尔集团财务有限责任公司、美的集团财务有限公司、创维集团财务有限公司、海信集团财务有限公司。

②已贴现或已背书的相关银行承兑汇票的追索权情况

根据公司与银行和财务公司签订的贴现协议及票据法相关规定，若票据到期后无法承兑，则银行和财务公司有权向公司进行追索。

依据《票据法》相关规定，票据背书后是享有追索权的，但持票人要先行使付款请求权后遭到拒绝的，才能行使追索权。若票据到期后无法承兑，票据持票人有权向公司进行追索。

③应收票据予以终止确认是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第五条和第七条之规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产。报告期内各期期末，公司已贴现或已背书未到期的银行承兑汇票承兑人均为商业银行和财务公司，具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低。公司过往经营过程中，未发生过被背书人或贴现银行因票据无法承兑向公司追索的情形。截至本招股说明书签署日，公司报告期内已贴现或已背书的银行承兑汇票未发生被背书人或贴现银行因票据未能到期承兑向公司追索的情形。因此，公司报告期内将已贴现或已背书未到期的银行承兑汇票予以终止确认符合《企业会计准则》的规定。”

二、对比同行业上市公司，补充披露应收票据的坏账计提政策、坏账计提的充分性，并披露是否存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形，如存在，发行人是否已经按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备；

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之 “十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“1、流动资产”之“（2）应收票据”之“2）应收票据余额及坏账准备情况” 中修改、补充披露如下：

“2）应收票据余额及坏账准备情况

①应收票据分类别的余额及坏账准备情况

报告期内各期期末，公司应收票据分类别的余额及坏账准备情况如下：

项 目	2020 年 6 月 30 日			2019 年 12 月 31 日		
	账面余额（万元）	坏账准备（万元）	账面价值（万元）	账面余额（万元）	坏账准备（万元）	账面价值（万元）
承兑人为大型国有银行的银行承兑汇票	-	-	-	-	-	-
承兑人为非大型国有银行的银行承兑汇票及商业承兑汇票	10,229.77	511.49	9,718.28	11,534.52	576.73	10,957.79
合 计	10,229.77	511.49	9,718.28	11,534.52	576.73	10,957.79
项 目	2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	账面余额（万元）	坏账准备（万元）	账面价值（万元）	账面余额（万元）	坏账准备（万元）	账面价值（万元）
承兑人为大型国有银行的银行承兑汇票	298.43	-	298.43	156.54	-	156.54
承兑人为非大型国有银行的银行承兑汇票及商业承兑汇票	9,214.93	460.75	8,754.18	6,992.63	349.63	6,642.99
合 计	9,513.36	460.75	9,052.62	7,149.17	349.63	6,799.54

公司对报告期内各期期末持有的应收票据，除承兑人为大型国有银行外，其余应收票据均按照余额的5%计提坏账准备，公司已依据企业会计准则的相关要求对应收票据足额提取减值准备。

②应收票据的坏账计提政策、坏账计提情况与可比公司的对比情况

报告期内，公司应收票据坏账准备计提政策、计提比例及与同行业上市公司比较如下：

公司名称	坏账准备计提政策	承兑人为四大国有银行的银行承兑汇票[注]	承兑人为非四大国有银行的银行承兑汇票	商业承兑汇票
公司	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，或者编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失	0.00%	5.00%	5.00%
三花智控		0.00%	0.00%	5.00%
春晖智控		0.00%	0.00%	5.00%
奇精机械		0.00%	0.00%	5.00%
汉宇集团		0.00%	0.00%	2.00%
聚隆科技	按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备	0.00%	0.00%	0.00%

注：四大国有银行包括中国银行、中国工商银行、中国建设银行和中国农业银行

公司应收票据坏账准备实际计提比例与同行业上市公司比较分析如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
三花智控	0.32%	0.29%	0.22%	0.00%
春晖智控	3.86%	2.74%	2.04%	2.11%
聚隆科技	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
奇精机械	4.53%	4.31%	0.00%	0.00%
汉宇集团	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
平均数	1.74%	1.47%	0.45%	0.42%
公司	5.00%	5.00%	4.84%	4.89%

从上表可见，对比同行业上市公司，公司应收票据的坏账计提政策更为谨慎，实际坏账计提比例较高，已充分计提应收票据坏账准备。

③收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算

公司存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形。公司与客户的结算方式一般为2-4个月信用期后支付6个月的汇票，故公司收入确认时以应收账款进行初始确认。信用期满时，部分客户以商业承兑汇票结算，公司收到票据后将应收账款转为应收票据-商业承兑汇票。公司已经按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备，具体计提情况如下：

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
商业承兑汇票余额	1,387.23	68.38	-	-
按照应收账款持续计算的账龄	1 年以内	1 年以内	-	-
计提的坏账准备	69.36	3.42	-	-
坏账计提比例	5.00%	5.00%	-	-

”

三、 截至期末已质押票据的金额、明细、质权人等情况

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之 “十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“1、流动资产”之“（2）应收票据”之“4）应收票据质押情况” 中修改、补充披露如下：

“4）应收票据质押情况

截至报告期末，公司应收票据中有**8,191.64万元**银行承兑汇票已质押，**已质押票据的金额、明细、质权人等情况如下：**

截至2020年6月30日						
序号	质权人	出票人所属集团	出票人	承兑人	金额（万元）	到期日
1	浙商银行股份有限公司	海尔集团	青岛海达源采购服务有限公司	海尔集团财务有限责任公司	1,606.60	2020-07-15
2					1,863.08	2020-08-26
3					1,003.24	2020-09-28
4			青岛海达瑞采购服务有限公司		1,758.97	2020-10-16
5					299.31	2020-11-16
6			青岛海尔洗涤电器有限公司		16.08	2020-10-26
7			佛山市顺德海尔电器有限公司		16.08	2020-08-20
8					8.04	2020-11-23
9	浙商银行股份有限公司	美的集团	合肥美的洗衣机有限公司	美的集团财务有限公司	161.80	2020-07-15
10			无锡小天鹅电器有限公司		100.00	2020-07-15
11					160.24	2020-07-15
12					100.00	2020-07-15
13					50.00	2020-08-26
14					24.54	2020-08-26
15			佛山市顺德区美的洗涤电器制造有限公司		13.85	2020-10-27
16			广东美的集团芜湖制冷设备有限公司		13.00	2020-11-22
17			芜湖美的厨卫电器制造有限公司		20.50	2020-11-22

18	浙商银行股份有限公司	南京创维家用电器有限公司	南京创维家用电器有限公司	创维集团财务有限公司	55.07	2020-07-31
19					30.97	2020-07-31
20					21.74	2020-08-31
21					25.58	2020-08-31
22					27.97	2020-09-28
23					17.70	2020-09-28
24					24.86	2020-09-28
25					3.00	2020-10-30
26					24.00	2020-10-30
27					13.37	2020-11-29
28	浙商银行股份有限公司		无锡飞翎电子有限公司	美的集团财务有限公司	24.88	2020-09-26
29	宁波银行股份有限公司	海尔集团	青岛海达瑞采购服务有限公司	海尔集团财务有限责任公司	707.16	2020-12-17
合计	-	-	-	-	8,191.64	-

截至报告期末，公司应收票据质押均用于开立应付票据担保。”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、了解及评价发行人与应收票据相关的内部控制设计的有效性，并测试相关内部控制执行的有效性；

2、访谈发行人销售部门负责人，了解报告期主要客户收款方式、结算政策、银行承兑汇票及商业承兑汇票付款的主要客户情况；

3、获取应收票据备查簿，与应收票据明细账进行核对，同时对票据备查簿记录的应收票据到期托收、背书及贴现情况抽取样本进行核查、核实应收票据备查簿记录的准确性；

4、对发行人期末留存的应收票据实施监盘程序；核查并核对应收票据原件；

5、核查发行人报告期各期，期末尚未到期应收汇票具体情况和期后兑付情

况，核查应收票据终止确认是否合理；

6、复核报告期应收票据除背书、贴现及到期兑付外终止确认的情形，核查是否存在应收票据无法贴现、承兑或无法到期收回而转为应收账款的情况；

7、检查报告期内各期期末应收商业承兑汇票的坏账准备是否足额提取。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司报告期内将已贴现或已背书未到期的银行承兑汇票予以终止确认符合《企业会计准则》的规定；

2、对比同行业上市公司，公司应收票据的坏账计提政策更为谨慎，实际坏账计提比例较高，已充分计提应收票据坏账准备。

问题 25.关于应收账款

招股说明书披露，报告期内发行人报告期内各期期末应收账款账面价值分别为 12,566.54 万元、12,992.00 万元和 18,944.87 万元，2019 年末应收账款余额大幅增长。

请发行人：

（1）结合发行人各类产品的信用政策、收入确认时点以及各期应收账款期初余额、本期新增金额、本期收回金额、期末余额，披露报告期内各期期末发行人应收账款余额增长原因，是否符合发行人实际经营情况，2019 年末应收账款余额大幅增长的原因，是否存在放宽信用期刺激收入增长的情形；

（2）披露与主要客户的结算模式、信用政策、收款周期，报告期内是否存在变化，是否存在放宽信用政策以增加销售收入的情形；

（3)披露报告期内各期期末发行人账龄超过 1 年的应收账款未收回的原因，结合发行人对各类产品、各类客户的信用政策，披露各期末应收账款期后回款情况、超出合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况，披露各期逾期客户情况、逾期原因、是否存在回款风险、坏账准备计提情况；

（4）披露报告期内各期期末应收账款余额前五名客户是否存在逾期、期后回款情况、与发行人披露的主要客户存在差异的原因；

（5）结合业务模式、结算模式等，补充分析并披露公司应收账款周转率低于可比公司原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合发行人各类产品的信用政策、收入确认时点以及各期应收账款期初余额、本期新增金额、本期收回金额、期末余额，披露报告期内各期期末发行人应收账款余额增长原因，是否符合发行人实际经营情况，2019 年末应收账款余额大幅增长的原因，是否存在放宽信用期刺激收入增长的情形；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之 “十一、

资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“1、流动资产”之“（3）应收账款”“中修改、补充披露如下：

“1）应收账款余额变动分析

报告期内各期期末公司应收账款余额分别为 13,227.97 万元、13,676.81 万元、19,946.38 万元、17,186.69 万元，呈逐年增长，其中 2019 年较 2018 年增加 6,269.57 万元，增长较大。报告期内公司应收账款增长的主要原因为：

①公司的收入确认时点及信用政策对应收账款余额变动的影响

公司主营业务为流体电磁阀、模块化组件及水位传感器等产品的研发、生产与销售。公司内销收入的结算模式主要包括领用结算和收货验收结算，领用结算模式下以客户领用货物日期为收入确认时点，收货验收结算模式下以客户对货物验收日期为收入确认时点；外销收入根据提单日期确认销售收入。公司对主要客户的信用期一般为客户收到公司的增值税发票入账后 2-3 月付款，考虑到开票时间、发票流转时间及客户入账时间，公司主要客户的实际回款期限一般为 2.5-5.5 个月，其中海尔集团、TCL 集团、松下集团、宁波吉德等客户为 4 个月左右，美的集团、海信集团等客户为 3 个月左右。公司与主要客户的收入确认时点、信用政策详见招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的主要会计政策与会计估计”之“（二十二）收入”之“2、收入确认的具体方法”。

报告期内，公司信用政策、收入确认时点未发生重大变化，未通过放宽信用期刺激收入增长或变更收入确认时点调节收入从而影响应收账款余额的变动。

②报告期各期应收账款新增及收回情况对应收账款余额的影响

报告期各期公司应收账款期初余额、本期新增金额、本期收回金额、期末余额如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款期初余额	19,946.38	13,676.81	13,227.97	9,427.96

本期新增金额	23,144.17	57,298.44	44,924.66	37,857.33
本期收回金额	25,903.86	51,028.87	44,475.82	34,057.32
应收账款期末余额	17,186.69	19,946.38	13,676.81	13,227.97

报告期内，2017 年至 2019 年，在公司销售规模不断增长的背景下，公司各期的应收账款余额本期新增金额逐年增加，均大于本期收回金额，从而使得各期期末的应收账款余额逐年增长。

2020 年 1-6 月，由于公司销售旺季主要集中在下半年，因而 2020 年上半年的应收账款本期新增金额小于本期收回金额，使得 2020 年 6 月末应收账款余额较 2019 年末有所下降。

③公司应收账款期末余额变动的具体原因分析

报告期内，公司主要客户的实际回款期限为 2.5-5.5 个月，公司期末应收账款余额增加原因主要系四季度销售收入增长。公司各期期末的应收账款余额与四季度/二季度的含税营业收入的配比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30		2019 年 /2019.12.31		2018 年 /2018.12.31		2017 年 /2017.12.31
	金额	变动金额	金额	变动金额	金额	变动金额	金额
应收账款余额	17,186.69	-2,759.69	19,946.38	6,269.57	13,676.81	448.84	13,227.97
四季度/二季度营业收入（转换为含税金额）	13,284.27	-6,311.14	19,595.41	6,082.00	13,513.40	1,705.54	11,807.86

注：2017 年-2019 年为四季度主营业务收入（转换为含税金额），2020 年 1-6 月为二季度主营业务收入（含税）

从上表数据可以看出，2017 年至 2019 年，公司四季度的营业收入（含税）与期末应收账款余额整体上较为接近。报告期内，公司应收账款期末余额的变动整体上与四季度/二季度营业收入变动趋势相匹配，公司营业收入的变动是公司期末应收账款的主要原因。

2018 年末和 2019 年末，公司应收账款账面余额较上年同期增加 448.84 万元和 6,269.57 万元，而主要系 2018 年和 2019 年四季度的营业收入（含税）分

别较上年同期增加1,705.54万元和6,082.00万元，因此，2018年末和2019年末，公司应收账款余额增加主要系公司四季度的销售收入增长所致。

2020年6月末，公司应收账款账面余额较2019年末下降2,563.79万元，主要系2020年二季度营业收入（含税）后较2019年四季度（转换为含税金额）的收入下降6,311.14万元所致。同时，2020年6月末公司应收账款余额下降金额小于2020年二季度营业收入较2019年四季度的下降金额，主要原因为受新冠疫情的影响，公司部分客户复工复产时间延迟，公司增值税发票的开具时间和客户入账时间有所延迟，客户于2020年一季度领用结算的产品中有3,797.12万元（含税）在2020年二季度开具发票，而客户自收到发票入账后起算信用期，因而2020年1-6月客户整体的付款期限有所延迟，使得公司2020年6月末的应收账款余额相对偏高。

其中，2019年末公司应收账款余额增加较大，应收账款增长的具体客户来源和具体原因如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额			四季度收入（含税）		
	2019.12.31	2018.12.31	变动金额	2019年	2018年	变动金额
海尔集团	10,801.91	5,477.40	5,324.51	9,734.69	4,970.14	4,764.55
美的集团	3,393.03	2,506.65	886.38	4,157.56	3,366.08	791.48
其他客户	5,751.44	5,692.76	58.68	5,703.16	5,177.18	525.98
合计	19,946.38	13,676.81	6,269.57	19,595.41	13,513.40	6,082.01

从上表数据可以看出，2019年末公司应收账款余额较2018年增长6,269.57万元，其中公司对海尔集团、美的集团的应收账款分别增长5,324.51万元、886.38万元，是公司应收账款余额增长的主要来源。公司对海尔集团、美的集团四季度的销售收入（含税）分别较上年同期4,764.55万元、791.48万元，整体上与公司对海尔集团和美的集团应收账款余额增长相匹配。而公司对海尔集团、美的集团销售收入增长的主要原因为：

一方面，海尔集团、美的集团等洗衣机行业龙头企业凭借先进的产品技术、完善的销售渠道、雄厚的资本实力，通过产品创新和收购整合并举的方式，不

断提升洗衣机市场份额，海尔集团线下市场份额、线上市场份额分别为从 2018 年的 33.57%、34.40%和提升至 2019 年 36.30%、36.30%，洗衣机产量整体增长 2.26%,美的集团线下市场份额、线上市场份额分别为从2018年的26.00%、31.00%和提升至2019年27.40%、31.20%，洗衣机产量增长1.70%；另一方面，相比于其他同行业供应商，公司响应海尔集团、美的集团等客户新产品开发需求相对更为及时，能适应当下主要客户对高端化、智能化新产品的开发要求，从而对主要客户新产品市场的占有度较高，例如2019年，海尔集团推出“新蓝晶”系列、“快乐小鸡”等系列洗衣机新产品，公司为上述洗衣机产品提供模块化组件产品的研发与生产，采购份额占比在70%左右，部分产品为独家供货，并且随着新产品的量产而不断增加在主要客户中的份额占比；同时，报告期内，随着公司新厂区的投入使用，产能规模和生产设备技术水平得到了较大的提升，海尔集团、美的集团等客户出于对公司产品质量和产能稳定的考虑，将部分成熟产品的份额转由公司生产。2018年和2019年，公司洗衣机流体电磁阀和模块化组件占海尔集团的同类采购比例约为 61.02%、76.79%，公司洗衣机流体电磁阀占美的集团的同类采购占比约为50.47%、62.98%，采购占比整体是有所提升。

综上，报告期内各期期末公司应收账款余额增长与客户信用期内的销售收入增长基本匹配，符合公司实际经营情况。2019 年末应收账款余额增长主要系2019年四季度销售增长所致，不存在放宽信用期刺激收入增长的情形。”

二、披露与主要客户的结算模式、信用政策、收款周期，报告期内是否存在变化，是否存在放宽信用政策以增加销售收入的情形；

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之 “十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“1、流动资产”之“（3）应收账款”” 中修改、补充披露如下：

“6）公司对主要客户的结算模式、信用政策及收款周期

报告期内，公司与主要客户的结算模式、信用政策及收款周期情况如下：

主要客户	结算模式(收入确认时点)	信用政策	收款周期	报告期内变化情况

海尔集团-除金羚电器及境外公司外	领用结算，收入确认时点为客户领用产品日期	发票入账后 90 天支付 6 个月银行承兑汇票	每月 23 日之后开具的发票海尔集团在次月入账,在发票入账 90 天后支付 6 个月承兑汇票	无
海尔集团-金羚电器	收货验收结算，收入确认时点为客户收货验收日期	按发票日期月结 60 天。在到期日次月的前两周集中付款，付款方式为现汇	按发票日期月结 60 天。在到期日次月的前两周集中付款，付款方式为现汇	[注 1]
海尔集团-AQUA ELECTRICAL APPLIANCES VIETNAM CO.,LTD.、Haier Appliances India Pvt.,Ltd	外销业务，在产品报关装船后确认收入，收入确认时点为提单日期	装船后 60 天以现汇方式付款或开票后 4 个月以现货方式付款	装船后 60 天以现汇方式付款或开票后 4 个月以现货方式付款	无
美的集团除境外公司外	领用结算，收入确认时点为客户领用产品日期	月结 60 天并以 6 个月承兑汇票方式现汇支付货款	每月 28 日之后开具的发票美的集团在次月入账，在发票入账后 60 天后支付 6 个月承兑汇票或现汇	[注 2]
美的集团- TOSHIBA CONSUMER PRODUCTS (THAILAND) CO., LTD.	外销业务，在产品报关装船后确认收入，收入确认时点为提单日期			
TCL 集团	领用结算，收入确认时点为客户领用产品日期	发票挂账 3 个月后开具 6 个月金单	每月 15 号前向甲方开具上月结算款项的增值税专用发票，超过 15 号未提供发票的，甲方有权相应延迟 1 个月支付货款。在发票挂账 3 个月后支付 6 个月汇票	无
宁波吉德	领用结算，收入确认时点为客户领用产品日期	发票当月挂账后，自下月 1 号开始算起，3 个月支付 6 个月银行承兑汇票	发票当月在需方财务部挂账后，自下月 1 号开始算起 3 个月支付 6 个月银行承兑汇票	[注 3]
松下集团-杭州松下家用电器有限公司	领用结算，收入确认时点为客户领用产品日期	产品结算日为每月 20 日，货款制度期限为次次次月 20 日	开票后 3 个月以现汇方式付款	无
松下集团-杭州松下家电(综合保税区)有限公司	收货验收结算，收入确认时点为客户收货验收日期	开票后 3 个月内现汇	开票后 3 个月内现汇	无
松下集团- 松下家电(中国)有限公司		结算区间后的 90 日内电汇	开票后 90 日内已现汇方式付款	无

海信集团	领用结算，收入确认时点为客户领用产品日期	当月开票后 2 个月现汇或 6 个月银行承兑汇票	开票后 2 个月现汇或支付 6 个月承兑汇票	无
浙江星星	收货验收结算，收入确认时点为客户收货验收日期	收到发票后月结 90 天	收到发票后月结 90 天现汇或支付承兑汇票；每月 25 日之后收到的发票和对账单做次月处理	无
杭州大德克	领用结算，收入确认时点为客户领用产品日期	按松下开票数结算，每月 25 日对账，月末 90 日付款(电汇)	开票后 90 天以现汇形式付款	无

注 1：2018 年海尔集团下金羚电器为收到发票后月结 60 天，每月第 3 和第 4 周集中付款。2020 年变更为按发票日期月结 60 天，在到期日次月的前两周集中付款。2020 年 4 月因疫情原因，金羚公司申请延长信用期为月结 90 天，在到期日后 15 天内付款，半年后账期恢复至月结 60 天后 15 天内付款。

注 2：2017 年美的集团下无锡小天鹅为发票入账 3 个月后以 6 个月承兑汇票支付，2018 年开始变更为月结 60 天以 6 个月承兑汇票支付

注 3：2019 年 5 月之前宁波吉德根据收货验收确认收入。因其取得小米订单后业务量增加，双方协商签订合同从 2019 年 5 月起变更为领用结算模式

报告期内，公司与主要客户的结算模式、信用政策、收款周期不存在重大变化。其中，宁波吉德从收货验收结算变更为领用结算模式，主要系宁波吉德为小米代加工洗衣机而业务规模增加所致，上述变更未造成公司对宁波吉德收款期限的放宽；美的集团下属无锡小天鹅的信用期在 2018 年从之前的 3 个月变更为 60 天,主要系美的集团内部对其旗下不同单位的付款期限进行了统一所致，并且上述变更缩短了无锡小天鹅对公司的信用期。因此，公司不存在放宽信用政策以增加销售收入的情形。”

三、披露报告期内各期期末发行人账龄超过 1 年的应收账款未收回的原因，结合发行人对各类产品、各类客户的信用政策，披露各期末应收账款期后回款情况、超出合同约定付款时点的应收账款金额及期后回款情况，披露各期逾期客户情况、逾期原因、是否存在回款风险、坏账准备计提情况；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之 “十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“1、流动资产”之“（3）应收账款”” 中修改、补充披露如下：

“2）应收账款账龄分析

报告期内各期期末，应收账款余额的账龄结构如下：

项　目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
1 年以内	**17,106.84**	**99.54**	19,925.24	99.89	13,657.37	99.86	13,227.33	100.00
1-2 年	**60.17**	**0.35**	5.46	0.03	19.44	0.14	0.65	0.00
2-3 年	**19.68**	**0.11**	15.68	0.08	-	-	-	-
合　计	**17,186.69**	**100.00**	**19,946.38**	**100.00**	**13,676.81**	**100.00**	**13,227.97**	**100.00**

报告期内，公司应收账款的账龄主要在 1 年以内，1 年以内的应收账款余额占比在 99%以上。

报告期内各期期末，账龄超过 1 年的应收账款情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1 年以上应收账款	79.86	21.14	19.44	0.65
对应款项坏账准备计提金额	11.92	5.25	1.94	0.06
占应收账款余额比例	0.46%	0.11%	0.14%	0.00%

报告期内，公司应收账款中账龄 1 年以上的应收账款余额分别为 0.65 万元、19.44 万元、21.14 万元、79.86 万元，整体较小，占应收账款余额的比例较低。

其中，2018 年末和 2019 年末，公司 1 年以上应收账款余额主要为应收宝尔马电器集团有限公司 14.68 万元货款，该长账龄的应收账款形成原因为：因产品价格等原因，公司于 2018 年开始不再与其合作，该客户要求暂扣该笔款项，自不合作下一年开始三年后支付，公司预计能够正常收回，按账龄信用风险特征组合计提坏账准备。

2020 年 6 月末，公司 1 年以上应收账款余额除上述款项外，主要为应收浩泽科技 55.11 万元货款，该长账龄的应收账款形成原因为：浩泽科技因自身发展原因导致流动资金暂时紧张，未能按照合同约定如期支付公司货款。公司 2019 年 7 月起减少与其合作，待收回相关款项后再继续合作。2020 年 1-6 月，公司收回其应收账款 106.52 万元，预计后续款项能够陆续收回，按账龄信用风险特

征组合计提坏账准备。

……

7）应收账款期后回款情况

公司对主要客户的信用期一般为客户收到公司的增值税发票入账后 2-3 月付款，考虑到开票时间、发票流转时间及客户入账时间，公司主要客户的实际回款期限一般为 2.5-5.5 个月，其中海尔集团、TCL 集团、松下集团、宁波吉德等客户为 4 个月左右，美的集团、海信集团等客户为 3 个月左右。

报告期内各期期末公司应收账款的期后回款情况如下表所示：

项　目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
应收账款余额(万元)	17,186.69	19,946.38	13,676.81	13,227.97
截至期后 4 个月已收回金额(万元)	——	18,588.48	12,999.66	12,609.63
回款比例	——	93.19%	95.05%	95.33%
截至 2020 年 8 月 31 日已收回金额(万元)	11,772.63	19,735.50	13,657.13	13,213.29
回款比例	68.50%	98.94%	99.86%	99.89%

从上表数据可以看出，2017 年至 2019 年，公司期末应收账款的期后四个月回款比例分别 95.33%、95.05%、93.19%；截至 2020 年 8 月 31 日，报告期内各期期末应收账款的回款比例分别为 99.89%、99.86%、98.94%、68.50%，公司的应收账款期后回款比例较高，回款情况较好。

8）逾期应收账款情况

报告期内各期期末，公司超出合同约定付款时点的应收账款余额（即逾期应收账款）及期后回款情况如下：

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
逾期应收账款余额(万元)	797.04	366.13	277.80	477.37
占应收账款余额的比例	4.64%	1.84%	2.03%	3.61%
截至 2020 年 8 月 31 日已	617.73	265.89	258.11	477.37

收回金额(万元)				
回款比例	77.50%	72.62%	92.91%	100.00%

报告期内各期期末，公司逾期应收账款金额分别为 477.37 万元、277.80 万元、366.13 万元、797.04 万元，占应收账款余额的比例分别为 3.61%、2.03%、1.84%、4.64%，截至 2020 年 8 月 31 日，公司各期期末逾期应收账款回款比例分别为 100%、92.91%、72.62%、77.50%。

报告期内各期期末，公司逾期应收账款的客户情况、逾期原因、回款风险、坏账准备计提情况如下所示：

期间	逾期客户名称	逾期应收账款余额	截至2020.8.31回款	坏账准备	客户情况及逾期原因	是否具有回款风险
2020.6.30	TCL 集团	390.16	390.16	19.51	客户因付款审批等原因逾期 1 天,于 7 月 1 日回款	否
	浩泽科技	84.01	3.20	6.32	客户流动资金紧张，未按照合同约定期限付款	否[注]
	IFB INDUSTRIES LIMITED L-1 VERNA ELECTRONIC CITY VERN SALCET	56.72	38.12	2.84	国外疫情原因延迟付款	否
	浙江喜尔康智能家居有限公司	52.07	52.07	2.60	客户延期付款，期后已全部收款	否
	安吉尔	46.11	46.11	2.31	当月货款在下月15日前开票，15 日后开票作次月处理，因开票延迟逾期一个月，期后已全部收款	否
	其他客户	167.96	80.06	13.52	客户延期付款	否
	小 计	797.04	617.73	47.10		
2019.12.31	浩泽科技	177.05	109.72	8.85	客户流动资金紧张，未按照合同约定期限付款	否[注]
	浙江喜尔康智能家居有限公司	34.06	34.06	1.70	客户延期付款，期后已全部收回	否
	韩电集团宁波洗衣机有限公司	31.88	31.88	1.59	客户延期付款，期后已全部收回	否
	浙江天路电器有限公司	29.68	20.83	1.48	客户延期付款	否

	宝尔马电器集团有限公司	14.68	-	4.40	公司与其不再合作后客户作为暂扣款，预计 2021 年收回	否
	其他客户	78.79	69.40	4.21	客户延期付款	否
	小 计	366.13	265.89	22.23		
2018.12.31	浩泽科技	106.61	106.61	5.33	客户流动资金紧张，未按照合同约定期限付款	否[注 1]
	韩电集团宁波洗衣机有限公司	45.62	45.62	2.28	客户延期付款，期后已全部收回	否
	惠而浦(中国)股份有限公司	42.01	42.01	2.10	客户短期延时付款，期后已全部收回	否
	宝尔马电器集团有限公司	14.68		1.47	公司与其不再合作后客户作为暂扣款，预计 2021 年收回	否
	绍兴朗诗德健康饮水设备有限公司	12.85	12.85	0.64	客户短期延时付款，期后已全部收回	否
	其他客户	56.02	51.02	2.99	客户短期延时付款	否
	小 计	277.80	258.11	14.81	-	否
2017.12.31	宁波帅风电器制造有限公司(以下简称宁波帅风)	117.63	117.63	5.88	客户短期延时付款，期后已全部收回	否[注 2]
	韩电集团宁波洗衣机有限公司	89.30	89.30	4.46	客户短期延时付款，期后已全部收回	否
	浙江天路电器有限公司	55.71	55.71	2.79	客户短期延时付款，期后已全部收回	否
	绍兴朗诗德健康饮水设备有限公司	41.55	41.55	2.08	客户短期延时付款，期后已全部收回	否
	ELECTROLUX THAILAND COLTD	33.25	33.25	0.01	客户短期延时付款，期后已全部收回	否
	其他客户	139.94	139.94	7.03	客户短期延时付款，期后已全部收回	否
	小 计	477.37	477.37	22.25		

注 1：2018 年起，浩泽科技因自身发展原因导致流动资金暂时紧张，未能按照合同约定如期支付公司货款。2020 年 1-6 月，浩泽科技不定期回款，公司陆续收回浩泽科技应收账款合计 106.52 万元，基于浩泽科技目前仍在不定期的持续回款，公司预计该应收账款能够收回。

注 2：根据合同约定，宁波帅风应于收货后 60 天内付清货款。逾期后公司多次催讨结果。2018 年公司将宁波帅风诉至法院，调解后于 2018 年 5 月收回应收款项。

报告期内，公司逾期应收账款主要系客户短期延时付款、疫情延时付款、

停止合作客户的暂扣款、客户资金紧张等原因导致，整体上逾期应收账款的回收风险较低，公司已足额计提了坏账准备。”

四、披露报告期内各期期末应收账款余额前五名客户是否存在逾期、期后回款情况、与发行人披露的主要客户存在差异的原因；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之 “十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“1、流动资产”之“（3）应收账款”” 中修改、补充披露如下：

“4）报告期应收账款余额前五名情况

报告期内各期期末，公司应收账款余额前五名客户的逾期、期后回款情况如下：

①2020 年 1-6 月

单位：万元

应收账款余额前五名客户名称	应收账款期末余额	期后 4 个月回款金额	期后 4 个月回款比例	期后回款（截至 2020.8.31）	期后回款比例（截至 2020.8.31）	逾期金额	逾期金额期后回款（截至 2020.8.31）
海尔集团	7,820.46	-	-	4,266.56	54.56%		
美的集团	4,674.10	-	-	4,444.01	95.08%	7.32	7.32
TCL 集团	965.42	-	-	801.84	83.06%	390.16[注]	390.16
宁波吉德	366.45	-	-	220.48	60.17%		
松下集团	261.20	-	-	190.75	73.03%		
合计	14,087.63	-	-	9,923.64	70.44%	397.48	392.34

注：TCL 集团因付款审批等原因逾期 1 天，于 2020 年 7 月 1 日回款

②2019 年

单位：万元

应收账款余额前五名客户名称	应收账款期末余额	期后 4 个月回款金额	期后 4 个月回款比例	期后回款（截至 2020.8.31）	期后回款比例（截至 2020.8.31）	逾期金额	逾期金额期后回款（截至 2020.8.31）
海尔集团	10,801.91	10,586.03	98.00%	10,801.91	100.00%	0.55	0.55

美的集团	3,393.03	3,268.18	96.32%	3,393.03	100.00%	1.14	1.14
TCL 集团	801.62	255.68	31.90%	801.62	100.00%	-	-
宁波吉德	623.09	612.42	98.29%	623.09	100.00%	-	-
海信集团	419.91	419.91	98.81%	419.91	100.00%	-	-
合计	16,039.56	15,142.22	94.41%	16,039.56	100.00%	1.69	1.69

③2018 年

单位：万元

应收账款余额前五名客户名称	应收账款期末余额	期后 4 个月回款金额	期后 4 个月回款比例	期后回款（截至 2020.8.31）	期后回款比例（截至 2020.8.31）	逾期金额	逾期金额期后回款（截至 2020.8.31）
海尔集团	5,477.40	5,477.40	100.00%	5,477.40	100.00%	-	-
美的集团	2,506.65	2,506.65	100.00%	2,506.65	100.00%	-	-
TCL 集团	790.44	459.45	58.13%	790.44	100.00%	-	-
浙江星星便洁宝有限公司	456.04	456.04	100.00%	456.04	100.00%	3.08	3.08
杭州大德克塑料有限公司	425.79	425.79	100.00%	425.79	100.00%	-	-
合计	9,656.32	9,325.33	96.57%	9,656.32	100.00%	3.08	3.08

④2017 年

单位：万元

应收账款余额前五名客户名称	应收账款期末余额	期后 4 个月回款金额	期后 4 个月回款比例	期后回款（截至 2020.8.31）	期后回款比例（截至 2020.8.31）	逾期金额	逾期金额期后回款（截至 2020.8.31）
海尔集团	5,812.10	5,812.10	100.00%	5,812.10	100.00%	5.53	5.53
美的集团	3,050.58	2,936.36	96.26%	3,050.47	100.00%	-	-
TCL 集团	587.71	456.68	77.70%	587.71	100.00%	-	-
海信集团	460.21	460.21	100.00%	460.21	100.00%	8.38	8.38
松下集团	327.24	327.24	100.00%	327.24	100.00%	-	-
合计	10,237.84	9,992.59	97.60%	10,237.73	100.00%	13.91	13.91

报告期内各期期末，公司应收账款前五大客户款项逾期款项金额较小，主要原因为客户财务付款审批超时等因素所致，截至 2020 年 8 月 31 日，报告期

内各期期末应收账款前五大客户回款比例分别为 100%、100%、100%和 70.44%，期后应收账款回款情况较好，

报告期内，2017 年末和 2019 年末，公司应收账款余额前五名客户与营业收入前五名客户一致。

2018 年末应收账款余额前五名客户中，海尔集团、美的集团、TCL 集团均为营业收入前五名客户，浙江星星便洁宝有限公司和杭州大德克塑料有限公司不属于前五大客户，差异原因主要为：海信集团、松下集团属于销售收入前五大客户，但海信集团的信用期为发票入账后 2 个月支付货款，较浙江星星便洁宝有限公司和杭州大德克塑料有限公司的信用期短 1 个月，因而期末应收账款未进入前五大；松下集团虽然 2018 年的销售收入高于浙江星星便洁宝有限公司和杭州大德克塑料有限公司，但 9-12 月的销售收入低于浙江星星便洁宝有限公司和杭州大德克塑料有限公司，而松下集团、浙江星星便洁宝有限公司和杭州大德克塑料有限公司的实际付款期限均在四个月左右，因而公司对松下集团 2018 年末的应收账款余额未进入前五大。

2020 年 6 月末应收账款余额前五名客户中，海尔集团、美的集团、TCL 集团、松下集团均为 2020 年 1-6 月营业收入前五名客户，宁波吉德系营业收入第六大客户，差异主要原因为：销售收入第五名的海信集团信用期为 2 个月，宁波吉德信用期为 3 个月，因此，宁波吉德的应收账款余额大于海信集团。”

五、结合业务模式、结算模式等，补充分析并披露公司应收账款周转率低于可比公司原因。

公司与可比公司的应收账款周转率（年化）情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三花智控	5.32	6.07	6.23	6.38
春晖智控	2.82	3.3	3.68	4.48
汉宇集团	4.3	4.52	4.74	5.09
奇精机械	3.58	4.48	4.32	4.52

聚隆科技	3.14	4.05	2.69	3.67
行业平均值	**3.83**	**4.48**	**4.33**	**4.83**
公司	**2.34**	**3.17**	**3.01**	**2.94**

注：2020 年 1-6 月的应收账款周转简单乘以 2 的年化处理

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之 “十一、资产质量分析”之“（二）资产周转能力分析”之“2、与同行业上市公司的比较”中修改、补充披露如下：

“（1）应收账款周转率对比分析

报告期内，公司应收账款周转率低于可比公司应收账款周转率，主要原因为：

根据公司与客户签订的销售合同，信用期一般为客户收到公司开具的增值税发票入账后 2-3 个月付款，考虑开票时间、发票流转时间及客户入账时间，公司主要客户的实际回款时间一般为 2.5-5.5 个月，同时公司四季度为销售旺季，报告期内各年四季度营业收入占全年营业收入的比例均 30%以上，使得公司期末应收账款余额一般高于其他季度的余额，从而一定程度上降低公司应收账款周转率。因此，公司 2017-2019 年应收账款周转率维持在 3 左右，与公司给予客户的信用期及经营情况匹配。2020 年 1-6 月应收账款周转率下降主要系：因春节及疫情影响，2020 年 1-6 月的营业收入集中于 4-6 月，以及美的集团因疫情影响 2020 年各产品的销售价格等在 2020 年 6 月谈判确定，其 1-6 月的销售主要在 6 月份开票结算，导致相应款项结算支付较晚，导致应收账款周转率下降。

报告期内，公司的应收账款周转率整体上低于可比上市公司，主要系公司与可比上市公司的客户结构以及给予客户的信用期不同所致。(1) 与三花智控和春晖智控相比，产品的应用领域不同、客户群体不同。三花智控未披露其对主要客户的信用期情况，春晖智控在其招股说明书中披露的客户信用期为 3-6 月，信用期跨度较大，因此其应收账款周转率与公司存在差异。(2) 与汉宇集团、奇精机械、聚隆科技相比，产品均主要应用于洗衣机等家电领域。但汉宇集团、奇精机械的第一大客户均为惠而浦，与公司存在差异，其招股说明书及年报均未披露对该客户的信用期，奇精机械招股说明书中披露给予客户的信用

期一般为 1-3 个月，短于公司给予主要客户的信用期，因而应收账款周转率高于公司。聚隆科技的第一大客户为海尔集团，其招股说明书披露给予海尔等客户一般信用政策为 3 个月，2012-2014 的应收账款周转率分别为 2.95、2.49 和 3.43，与公司较接近。但聚隆科技因生产的洗衣机减速器产品仅用于波轮洗衣机产品，未在滚筒洗衣机中使用，导致近年来收入下降，应收账款周转率出现较大幅度波动，与公司存在一定差异。

综上，公司应收账款周转率低于可比公司主要因产品不同、客户不同、给予客户的信用期不同等原因所致，公司的应收账款周转率水平与公司给予客户的信用期及经营情况相匹配。”

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、了解公司销售收入确认政策，并查阅了公司报告期内主要客户销售合同，合同中关于收入确认政策与公司执行的销售收入确认政策是否一致；测试资产负债表日前后 2 个月主要客户的销售记录，检查销售订单、出库单、客户确认的供应商系统清单或结算通知单、经客户验收确认的签收单或送货单、外销提单等，确认销售收入真实性，及不存在提前确认收入的情况；

2、将应收账款期末余额与客户信用期内销售收入对比，核查应收账款余额是否逾期；并询问公司相关业务人员，了解公司对逾期应收账款采取措施：对于逾期 1-3 个月且与公司保持业务联系的客户，公司催款并与其继续保持合作；对于逾期时间较长的客户，公司暂停与其业务往来或通过诉讼等方式进行催收款项；

3、对报告期内主要客户各期销售收入及应收账款余额实施函证及走访程序；

4、抽取报告期内应收账款的回款凭证，检查后附银行单据或银行汇票的相关资料，对销售回款与账面记载情况进行核对；并检查大额应收账款期后收回货款情况；

5、对超过合同规定的付款时点(即逾期款项)的应收账款的有关情况进行期后收回货款的查验，结合公司坏账计提情况确认报告期内各年末应收账款的坏账计提是充分的。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内各期期末公司应收账款余额增长与客户信用期内的销售收入增长基本匹配，符合公司实际经营情况。2019 年末应收账款余额增长主要系 2019 年四季度销售增长所致，不存在放宽信用期刺激收入增长的情形；

2、公司整体上逾期应收账款的回款风险较低，公司已足额计提了坏账准备；

3、公司应收账款周转率低于可比公司主要因产品不同、客户不同、给予客户的信用期不同等原因所致，公司的应收账款周转率水平与公司给予客户的信用期及经营情况相匹配。

问题 26.关于存货

招股说明书披露，报告期内各期期末，发行人存货账面价值分别为 5,502.87 万元、5,239.63 万元和 7,246.97 万元。2018 年下半年发行人实施了技改搬迁，造成在产品数量减少；2019 年随着发行人经营规模的扩大，发行人新购置 7 台塑封设备，期末在产品的库存数量有所增加。

请发行人：

（1）披露报告期内各期期末在产品的产品类别，量化分析并披露塑封设备停止生产和新购置 7 台塑封设备对在产品的影响；

（2）披露存货余额与在手合同或订单匹配性，库存商品变化与产销率、各期产品销售收入的匹配性；

（3）结合平均生产周期、安全库存等，补充披露存货规模、存货占营业成本的比例是否合理，是否与同行业可比公司存在差异；

（4）结合发行人的生产模式、产品生产周期、销售模式等，分析并披露公司存货周转率高于可比上市公司的原因；

（5）披露库存商品、发出商品的期后结转情况；

（6）补充披露存货跌价准备、跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期内各期期末在产品的产品类别，量化分析并披露塑封设备停止生产和新购置 7 台塑封设备对在产品的影响；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“（7）存货”中修改、补充披露如下：

“1）存货构成及变动情况分析

……

②在产品

报告期内各期期末，公司在产品账面价值分别为1,815.32万元、1,652.42万元、2,604.99万元、2,033.31万元，有所波动，公司在产品分产品类别的具体金额情况如下表所示：

单位：万元

类　型	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
塑封线圈	1,305.66	1,548.50	916.65	1,308.15
注塑件	301.50	304.66	292.16	196.41
线束/线圈/网罩	276.37	360.63	131.15	156.34
半成品阀	75.31	164.93	90.20	97.57
电器件	99.48	95.96	98.33	28.91
其他	108.41	130.31	123.93	27.95
合计	2,166.73	2,604.99	1,652.42	1,815.32

报告期内，公司的在产品主要包括塑封线圈、注塑件、线束/线圈/网罩、半成品阀、电器件等，其中塑封线圈是公司的主要在产品，期末在产品账面价值的变动主要受塑封线圈账面价值变动的影响。

报告期内，公司在产品中塑封线圈的占比较高，主要原因系：线圈在塑封完成后内部会形成一定的应力，直接用于生产会导致线圈中的铜线因应力而断裂，影响塑封线圈的导电性能，因此，公司的塑封线圈生产完成后一般需要放置45天左右，消除应力之后再用于后续工序的生产，从而使得公司在产品中塑封线圈的余额相对较高。报告期内各期期末，公司塑封线圈账面价值分别为1,308.15万元、916.65万元、1,548.50万元、1,305.66万元。

2018年末，公司塑封线圈账面价值较2017年末减少391.50万元，减少数量为183.33万只，减少的主要原因为：(1)2018年下半年公司实施了技改搬迁，公司于2018年9月分批次将老厂区的塑封设备搬迁至新厂区，由于搬迁过程水电安装、设备调试使塑封设备停产，导致2018年9月公司塑封线圈相比于2018年8月减少了74.53万只；(2)2018年四季度，公司客户实际订单数量有所增长，超出了客户前期的需求预测，使得公司塑封线圈整体备货量偏少，其中2018

年 12 月公司塑封线圈领用量比产量多 67.20 万只，从而使得 2018 年末在产品中的塑封线圈账面价值有所下降。

2019 年末，公司塑封线圈账面价值较 2018 年末增加 631.85 万元，增加数量为 294.10 万只，增加的主要原因为：2019 年随着公司经营规模的扩大，公司新购置了 7 台塑封设备，其中五台设备于当年 6 月初投入使用，剩余两台于当年 10 月中旬投入使用,公司 2019 年 1-5 月公司塑封线圈的月平均产量为 509.22 万只，1-5 月合计生产数量比领用少 156.99 万只，公司新设备投入使用后，2019 年 6-12 月塑封线圈的月平均产量为 724.77 万只，6-12 月合计生产数量比领用数量多 451.09 万只，从而使得 2019 年末在产品中的塑封线圈账面价值有所上升。

2020 年 6 月末，公司塑封线圈账面价值较 2019 年末减少 242.84 万元，减少的主要原因为：一方面，受下游季节性需求的影响，公司 6 月末处于生产和销售淡季，期末备用的塑封线圈相对年末有所减少；另一方面，受新冠疫情影响，公司 2020 年 1-6 月的塑封线圈产量有所下降。”

二、披露存货余额与在手合同或订单匹配性，库存商品变化与产销率、各期产品销售收入的匹配性；

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“（7）存货”中修改、补充披露如下：

“3)、存货余额与在手合同或订单匹配性

公司与海尔集团、美的集团等主要客户签订年度框架合同，约定当年的产品交易价格和整体的采购份额。主要客户每月与公司沟通确认下月的采购计划，公司最终依据客户系统显示数量每天发货。公司的月度生产计划是在客户月度需求计划基础上编制，因此，公司以客户的月度需求计划作为在手订单金额与存货余额进行对比分析。

报告期内各期期末，公司的存货账面价值、在手订单金额和在手订单覆盖比例情况如下表所示：

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
存货账面价值①	7,051.63	7,246.97	5,239.63	5,502.87
在手合同/订单总额②	3,301.67	5,008.07	4,564.38	3,929.12
覆盖比例（③=②/①）	46.82%	69.11%	87.11%	71.40%

从上表数据可以看出，报告期内各期期末，公司存货在手订单覆盖了分别为 71.40%、87.11%、69.11%和 46.82%。

2017 年至 2019 年，公司期末存货在手订单覆盖率整体较高，主要系公司产品整体采用“以销定产”的销售策略，依据客户的需求计划制定公司的生产计划。其中 2018 年末公司存货在手订单覆盖率高于 2017 年和 2019 年末，主要系 2018 年 2018 年四季度，公司客户实际订单数量有所增长，超出了客户前期的需求预测，公司存货备货数量偏少。同时，公司期末存货在手订单的覆盖比例均低于 90%，主要原因为公司为满足客户供货及时性要求以及应对客户弹性订单需求等情况，设置了合理的安全存货库存，保障日常销售供货的稳定性。

2020 年 6 月末，公司在手订单覆盖率相比于其他年末较低，主要原因为 6 月末公司处于销售淡季，客户提供的次月需求计划金额相对较少，但公司的主要客户为海尔集团、美的集团等下游大型家电生产企业，公司与主要客户的合作具有稳定性，在未发生异常经营状况的前提下，客户一般会依据年度招投标或者议价中确定的份额持续向公司采购，因此，虽然公司在 6 月末在手订单金额较低，但基于主要客户的采购旺季主要集中在下半年，公司为充分利用产能，对下半年销售旺季需求量较大的产品进行了适当备货。

因此，公司的期末存货余额与在手订单、公司的经营特征相匹配。

4）库存商品变化与产销率、各期产品销售收入的匹配性

报告期内，公司库存商品和发出商品中的流体电磁阀、模块化组件、传感器产品的期末库存数量变化与当期产量、销量的配比关系如下表所示：

单位：只、套

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年

期末库存数量	437.63	484.44	321.87	329.69
期末库存变动数量（①）	-46.81	162.57	-7.82	/
本期产量（②）	1,863.75	4,860.48	4,166.63	/
本期销量（③）	1,846.60	4,533.96	3,947.98	/
返工检修等其他出库（④）	63.96	163.95	226.46	/
差异（⑤=①-②+③+④）	-	-	-	/

从上表数据可以看出，公司各期末主要产品的库存商品与发出商品的期末库存数量变化与公司产量、销量及其他出库数量相匹配。

报告期内，公司各期末库存商品和发出商品账面价值与销售收入的配比情况如下：

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
库存商品期末账面价值（万元）	2,185.98	1,735.94	1,376.50	1,233.33
发出商品期末账面价值（万元）	745.67	1,129.64	567.21	684.42
营业收入（万元）	20,588.00	50,610.16	38,509.21	31,615.43
库存商品、发出商品账面价值占收入比例[注]	7.12%	5.66%	5.05%	6.07%

注：2020 年 1-6 月库存商品、发出商品账面价值占收入比例简单乘以 2 年化处理。

报告期各期公司库存商品、发出商品合计余额占收入比例分别为 6.07%、5.05%、5.66%以及 7.12%，比例整体保持在 6%左右，2020 年 6 月末占比较高，原因系 2020 年上半年公司处于销售淡季，营业收入相对较低，且公司根据即将到来的销售旺季，对库存商品进行了一定量的备货所致。

因此，公司库存商品的变化与产销率、各期产品销售收入相匹配。”

三、结合平均生产周期、安全库存等，补充披露存货规模、存货占营业成本的比例是否合理，是否与同行业可比公司存在差异；

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“（7）存货”中修改、补充披露如下：

“5）存货规模、存货占营业成本的比例分析

公司整体上采用“以销定产”的生产模式和存货管理模式，虽然公司单个产品的平均生产周期较短，但客户不同批次订单的需求数量存在波动，因此，公司一般在安全库存的基础上，根据客户提供的需求预测、下达的订单和当月产品实际交付情况，确定产品的生产计划与原材料的采购计划，保证公司存货余额的合理库存水平。同时，由于客户的实际订单交货量会根据下游产品需求变化等因素而调整，在客户实际订单量超出月度需求计划的情况下，会消耗部分公司的安全库存，公司在后续生产中予以补足安全库存。

报告期内，公司存货账面价值和占营业成本的比例情况如下表所示：

项目	2020 年 6 月 30 日 /2020 年 1-6 月	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度
存货账面价值（万元）	7,051.63	7,246.97	5,239.63	5,502.87
营业成本（万元）	15,387.92	35,579.34	28,432.23	23,043.08
存货账面价值占营业成本比例（年化）	22.91%	20.37%	18.43%	23.88%
库存商品与发出商品合计账面价值（万元）	2,931.64	2,865.58	1,943.71	1,917.75
库存商品与发出商品合计账面价值占成本比例（年化）	9.53%	8.05%	6.84%	8.32%
期末库存商品与发出商品备用天数（天）	34.31	28.98	24.62	29.95
原材料与在产品合计账面价值（万元）	3,244.68	3,623.02	2,822.64	2,684.52
原材料与在产品合计账面价值占成本比例（年化）	10.54%	10.18%	9.93%	11.65%
原材料与在产品备用天数（天）	51.10	46.22	43.74	51.28

注 1：2020 年 1-6 月存货占营业成本比例、库存商品与发出商品合计账面价值占成本比例、原材料与在产品合计账面价值占成本比例经简单年化处理。

注 2：期末库存商品与发出商品备用天数=360*库存商品与发出商品合计账面价值占营业成本比例；原材料与在产品备用天数=360*原材料与在产品合计账面价值占营业成本比例/直接材料占成本比例。

报告期内，公司期末存货账面价值占当期营业成本的比例（年化）分别为 23.88%、18.43%、20.37%、22.91%，整体上在 20%左右略有波动。

其中，库存商品与发出商品合计账面价值占成本比例（年化）分别为 8.32%、

6.84%、8.05%、9.53%，库存商品与发出商品备用天数分别为 29.95 天、24.62 天、28.98 天、34.31 天，整体备货量在 30 天左右，其中 2018 年末公司库存商品与发出商品合计账面价值占成本比例和库存商品与发出商品备用天数相对偏低，主要原因为客户实际订单数量超出了公司预计数量，使得期末备货数量相对偏低；2020 年 6 月末，库存商品与发出商品合计账面价值占成本比例库存商品与发出商品备用天数相对偏高，主要原因为公司生产和销售旺季集中在下半年，上半年的营业成本相比下半年更小，而 6 月末的存货则主要为下半年的销售进行备货。

公司原材料与在产品合计账面价值占营业成本的比例分别为 11.65%、9.93%、10.18%、10.54%，原材料与在产品备用天数分别为 51.28 天、43.74 天、46.22 天、51.10 天，公司原材料与在产品的备用天数相对较高，主要原因为公司生产的塑封线圈半成品需要静置一定时间以消除应力，其中 2018 年末和 2019 年末公司原材料与在产品合计账面价值占营业成本的比例和原材料与在产品的备用天数相对偏低，主要系客户实际订单数量超出了公司预计数量，使得期末备用的原材料和在产品库存量有所下降。

因此，报告期内，公司的库存商品与发出商品能够满足响应客户供货的需求，原材料与在产品能保障公司依据客户订单安排生产的需要，公司的存货规模保持在满足生产经营的合理范围内。

报告期内各期期末，公司存货账面价值占营业成本比例与可比上市公司的对比情况如下表所示：

项目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	2017 年 12 月 31 日/2017 年度
三花智控	24.78%	27.44%	26.19%	28.18%
春晖智控	25.05%	17.03%	24.76%	22.56%
奇精机械	31.70%	26.28%	30.98%	29.60%
汉宇集团	39.58%	30.85%	34.33%	29.08%
聚隆科技	39.29%	26.79%	37.99%	13.45%
行业平均值	32.08%	25.68%	30.85%	24.57%
本公司	22.91%	20.37%	18.43%	23.88%

注：2020 年 1-6 月存货占营业成本比例经简单年化处理。

报告期内，公司存货账面价值占营业成本比例整体上低于可比上市公司平均值，主要原因为：公司下游客户较为集中，能够依据客户的订单或预测需求合理安排库存量，同时公司产品的生产周期相比同行业公司更短，生产环节上的在产品金额相对更少，以及为生产而备货的原材料金额相对更少，从而使得公司期末存货金额占营业成本比例相对更低。”

四、结合发行人的生产模式、产品生产周期、销售模式等，分析并披露公司存货周转率高于可比上市公司的原因；

报告期内各期期末，公司存货周转率与可比上市公司的对比情况如下表所示：

项目	2020 年 6 月 30 日 /2020 年 1-6 月	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度
三花智控	3.76	3.78	3.99	4.31
春晖智控	4.40	4.32	4.06	5.14
汉宇集团	2.71	3.24	3.24	3.78
奇精机械	3.03	3.90	3.48	4.12
聚隆科技	2.68	2.89	3.45	7.53
行业平均值	**3.32**	**3.63**	**3.64**	**4.98**
本公司	**4.30**	**5.70**	**5.29**	**4.63**

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之 “十一、资产质量分析”之“（二）资产周转能力分析”之“2、与同行业上市公司的比较”中修改、补充披露如下：

“（2）存货周转率对比分析

报告期内，公司存货周转率整体上高于可比上市公司平均存货周转率，主要原因为：

首先，报告期内，公司的销售规模整体上呈现上涨趋势，带动公司存货周

转率的上升，2017 年至 2019 年公司经营规模增长比例高于同行业公司，使得公司 2018 年和 2019 年的存货周转率有所上涨高于同行业公司平均值。

其次，与三花智控和春晖智控相比，受客户结构差异的影响，公司在生产模式和销售模式上与三花智控和春晖智控存在一定差异。三花智控和春晖智控的客户相对分散，而公司的产品主要面向下游海尔集团、美的集团等家电生产企业，客户相对较为集中，并且公司客户一般会提供周生产计划或者月度预测计划，公司根据客户预测订单情况进行合理安排库存，因而公司能够合理保证库存商品余额，提高存货周转率。

再次，与汉宇集团、奇精机械、聚隆科技相比，受产品结构差异的影响，公司与汉宇集团、奇精机械、聚隆科技在生产工艺和产品生产周期上存在一定差异。公司与公司流体电磁阀产品的生产工序与洗衣机减速器、离合器、排水泵相比的相对更为简单，生产周期相对较短，因而公司生产环节上的在产品金额相对更少，以及为生产而备货的原材料金额相对更少，因而存货周转率相对更高。”

五、 披露库存商品、发出商品的期后结转情况；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“（7）存货”中修改、补充披露如下：

“6）公司库存商品、发出商品结存及期后结转情况

报告期内各期期末公司库存商品、发出商品结存及期后结转情况如下：

单位：万元

项 目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
库存商品余额	2,234.84	1,782.49	1,398.99	1,288.07
次年结转金额	1,677.28[注]	1,622.46	1,331.70	1,191.69
截至 2020 年 7 月 31 日库存商品尚未结转金额	557.56	160.03	52.14	18.39
库存商品期后结转比例	75.05%	91.02%	96.27%	98.57%
发出商品余额	745.67	1,129.64	567.21	684.42

次年结转金额	556.61	1,121.07	567.21	684.40
截至 2020 年 7 月 31 日发出商品尚未结转金额	189.06	4.50	-	-
发出商品期后结转比例	74.65%	99.60%	100.00%	100.00%

注：统计 2020 年 7 月份结转情况

根据上表，公司的库存商品、发出商品期后结转情况基本稳定。2017-2019 年库存商品分别已结转 98.57%、96.27%及 91.02%，2020 年 6 月 30 日库存商品已于次月结转 75.05%；2017、2018 年发出商品已全部结转完毕，2019 年发出商品结转比例为 99.60%，2020 年 6 月 30 日的发出商品余额已结转 74.65%。”

六、补充披露存货跌价准备、跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，存货跌价准备计提是否充分；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“（7）存货”中修改、补充披露如下：

“2）存货跌价准备

报告期内，公司存货的跌价准备计提情况如下：

项 目	2020 年 6 月 30 日			2019 年 12 月 31 日		
	账面余额（万元）	跌价准备（万元）	账面价值（万元）	账面余额（万元）	跌价准备（万元）	账面价值（万元）
原材料	1,107.08	29.14	1,077.94	1,047.79	29.76	1,018.03
在产品	2,189.29	22.56	2,166.73	2,626.79	21.80	2,604.99
库存商品	2,234.84	48.87	2,185.97	1,782.49	46.56	1,735.93
发出商品	745.67	-	745.67	1,129.64	-	1,129.64
委托加工物资	712.75	-	712.75	606.06	-	606.06
包装物	105.37	7.79	97.58	106.66	7.69	98.97
低值易耗品	66.22	1.25	64.97	54.61	1.26	53.35
合 计	7,161.24	109.60	7,051.63	7,354.05	107.08	7,246.97
项 目	2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	账面余额（万元）	跌价准备（万元）	账面价值（万元）	账面余额（万元）	跌价准备（万元）	账面价值（万元）
原材料	1,184.01	13.79	1,170.22	912.30	43.10	869.20

在产品	1,659.69	7.27	1,652.42	2,065.68	250.36	1,815.32
库存商品	1,398.99	22.48	1,376.51	1,288.07	54.75	1,233.32
发出商品	567.21	-	567.21	684.42	-	684.42
委托加工物资	315.92	-	315.92	745.58	-	745.58
包装物	72.06	3.40	68.66	55.31	0.02	55.29
低值易耗品	90.04	1.34	88.70	145.65	45.92	99.73
合 计	5,287.92	48.29	5,239.63	5,897.02	394.15	5,502.87

公司按企业会计准则要求，期末按可变现净值对存货进行跌价测试，并对跌价部分计提存货跌价准备，存货确定可变现净值的具体依据为，相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。

报告期内各期期末，公司存货跌价准备余额分别为 394.15 万元、48.29 万元、107.08 万元、**109.60 万元**，主要是对因库龄较长或业务停止而导致可变现净值低于账面价值的库存商品计提了存货跌价准备。其中，2017 年末公司存货跌价准备余额较高，而 2018 年末公司存货跌价准备余额较 2017 年末减少 345.86 万元，下降较大，主要原因为：公司原子公司浙江弘驰原本经营汽车电磁阀产品业务，但产品开发和市场开拓未及预期，2017 年公司调整发展战略，停止了汽车电磁阀业务，2017 年末对浙江弘驰的汽车电磁阀存货全额计提了存货跌价准备；2018 年浙江弘驰已全面停止生产经营，公司对浙江弘驰已全额计提跌价准备的存货进行了核销。

报告期内，公司存货跌价准备计提金额和计提比例与同行业公司对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
三花智控	9,086.76	4.56	9,243.18	4.07	10,360.74	4.86	9,768.77	5.00
春晖智控	974.53	11.75	1,017.91	14.58	1,132.42	9.95	795.51	7.29
汉宇集团	41.51	0.21	74.54	0.44	43.98	0.26	66.38	0.49
奇精机械	737.63	2.10	682.00	1.80	560.50	1.56	367.32	1.20

聚隆科技	202.03	3.42	202.03	3.78	633.75	7.20	-	-
行业平均值	2,208.49	4.41	2,243.93	4.93	2,546.28	4.77	2,199.60	2.80
公司	109.63	1.53	107.08	1.46	48.29	0.91	394.15	6.68

报告期内各期期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 6.68%、0.91%、1.46%、和 1.53%，高于汉宇集团的存货跌价准备计提比例，低于三花智控、春晖智控、聚隆科技的存货跌价准备计提比例，与奇精机械存货跌价准备更为接近，介于可比公司之间。

与三花智控、春晖智控相比，公司的存货跌价准备计提比例低于三花智控和春晖智控的存货跌价准备计提比例，主要系公司与三花智控、春晖智控的产品应用领域、客户群体有所差异，采用的备货模式和存货管理模式有所差异，进而影响存货的管理效率和存货跌价准备的比例。

与汉宇集团、奇精机械、聚隆科技相比，公司与汉宇集团、奇精机械、聚隆科技均生产洗衣机零部件产品，下游客户群体较为接近，存货跌价准备整体上更为接近。其中，报告期内聚隆科技的存货跌价准备计提比例相对较高，主要原因为聚隆科技的洗衣机减速器仅用于波轮洗衣机，而报告期内波轮洗衣机市场空间逐步被滚筒洗衣机替代，而公司产品同时应用于波轮洗衣机和滚筒洗衣机，因而计提的存货跌价准备比例低于聚隆科技。

综上所述，公司已按《企业会计准则》相关规定在报告期内各期期末对存货进行减值测试，并足额计提了存货跌价准备，报告期内各期期末存货跌价准备计提充分。”

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、了解发行人的经营模式、生产周期和采购周期，分析报告期内存货余额变动的原因，并与同行业对比，分析存货结构的合理性；

2、获取发行人报告期内各期期末在手订单情况，分析期末库存商品与在手订单的匹配性，并结合产销率、销售收入分析库存商品变动的合理性；

3、取得发行人货库龄明细表，关注库龄 1 年以上存货的具体构成及形成原因，结合销售合同执行情况，分析较长库龄的存货跌价是否计提充分；

4、了解发行人存货跌价政策，并与同行业公司存货跌价政策进行比较；

5、获取发行人报告期各期计提存货跌价准备的计算表及相关资料，了解存货跌价准备计提原因并重新计算，复核存货跌价准备计提是否准确；

6、计算发行人报告期内各期期末存货跌价准备占存货余额的比例，与同行业公司进行比较，分析差异及其原因是否合理；

7、获取发行人的存货盘点制度和报告期各期存货盘点记录，了解、测试和评价发行人的存货盘点制度，对发行人报告期末的存货进行实地监盘，对报告期末发出商品进行函证。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，公司的存货余额、在手订单与公司经营特征相匹配，库存商品变化与产销率、各期产品销售收入相匹配；

2、报告期内，公司存货规模、存货占营业成本的比例合理，与同行业可比公司的差异主要系客户结构、生产模式、生产周期等因素的差异所致；

3、公司已按企业会计准则相关规定在报告期内各期期末对存货进行减值测试，并足额计提了存货跌价准备，报告期内各期期末存货跌价准备计提充分。

问题 27.关于固定资产

招股说明书披露，报告期内各期期末，发行人固定资产账面价值分别为 13,802.64 万元、13,529.66 万元和 14,114.42 万元，报告期内发行人“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”分别为 2,178.94 万元、2,266.46 万元和 2,290.43 万元。

请发行人补充披露：

（1）固定资产的余额和构成变动趋势与发行人的产能、产量等生产经营情况是否配比，并与同行业可比公司进行对比分析；

（2）生产设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的匹配性；

（3）报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，与可比公司的对比情况，分析并披露公司减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、固定资产的余额和构成变动趋势与发行人的产能、产量等生产经营情况是否配比，并与同行业可比公司进行对比分析；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“2、非流动资产”之“（2）固定资产”中修改、补充披露如下：

“①固定资产的余额和构成变动趋势与发行人的产能、产量等生产经营情况的匹配关系

报告期内，公司固定资产的账面原值及其构成与公司塑封线圈的产能、产量对比情况如下表所示：

项 目	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月 30 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日	2017 年度/2017 年 12 月 31 日
塑封线圈产能(万只)	4,425	7,750	6,200	5,800

塑封线圈产量(万只)	2,795.22	7,696.56	5,357.46	5,391.29
固定资产账面原值(万元)	20,631.59	20,590.18	18,162.30	18,188.08
其中：房屋及建筑物(万元)	9,867.48	9,867.48	9,867.48	10,314.21
专用设备(万元)	9,422.43	9,460.35	7,106.70	6,685.72
通用设备(万元)	617.87	565.78	493.49	522.69
运输工具(万元)	723.81	696.56	694.61	665.46

报告期内各期期末，公司固定资产账面原值的期末余额分别为 18,188.08 万元、18,162.30 万元、20,590.18 万元、20,631.59 万元，主要由房屋及建筑物、专用设备构成。报告期内，公司塑封线圈的产能分别为 5,800 万只、6,200 万只、7,750 万只、4,425 万只，产量分别为 5,391.29 万只、5,357.46 万只、7,696.56 万只、2,795.22 万只。

首先，从固定资产账面原值的整体余额上看，报告期内，公司的固定资产账面原值期末余额呈现上涨趋势，整体上与公司塑封线圈的产能和产量的变动趋势保持一致。

其次，从固定资产的具体构成上来看，报告期内各期期末，公司房屋及建筑物的账面原值分别为 10,314.21 万元、9,867.48 万元、9,867.48 万元和 9,867.48 万元，整体保持稳定，2018 年末略有减少主要为将老厂房对外出租。报告期内，公司房屋建筑物的期末账面原值整体保持稳定而塑封线圈产能、产量有所上涨，两者变动趋势不一致的主要原因为：公司在新厂区的建设规划时，已经考虑了公司未来五至八年左右的业务发展对厂房空间的需求，为公司产能扩张预留了一定的生产场所，因此，报告期内公司房屋建筑物能满足公司产能扩张的发展需要，并不是限制公司产能的瓶颈因素，公司的实际产能和产量水平主要受公司专用生产设备投入量的影响。

报告期内各期期末，公司专用设备的账面原值分别为 6,685.72 万元、7,106.70 万元、9,460.35 万元和 9,422.43 万元，整体呈上涨趋势，与公司塑封线圈的产能和产量的变动趋势保持一致。其中，2019 年末，公司专用设备账面原值较 2018 年末增加 2,353.65 万元，主要系 2019 年公司在下游需求不断增长的背景下购置了新的生产设备，与之相对应的，2019 年公司塑封线圈的产能

和产量分别较2018年增长1,550.00万只和2,339.10万只，两者变动相匹配。

因此，报告期内，公司固定资产的余额和构成变动趋势与公司的产能、产量等生产经营情况相配比。

固定资产及其构成与其生产的产品具有较强的关联性，虽然公司产品与三花智控、春晖智控的产品同属于电磁阀大类，但是产品的具体用途、具体构成上有所差别，故使用的生产设备有较大差异；虽然公司产品与汉宇集团、奇精机械、聚隆科技产品都属于洗衣机零部件，但是产品使用的原材料、生产工艺有所差别，故使用的生产设备有较大差异。因此，公司的固定资产余额及其构成与同行业上市公司三花智控、春晖智控、汉宇集团、奇精机械、聚隆科技不具备可比性。

与公司生产相同产品的主要竞争对手主要为神林电子、青岛毕勤机电有限公司等，但该类竞争对手均为非上市公司，公司无法获取其公开的固定资产及产能产量数据，因而无法与该类竞争对手对比分析。”

二、生产设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的匹配性；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“2、非流动资产”之“（2）固定资产”中修改、补充披露如下：

“②生产设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”的匹配性

报告期内，公司生产设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”明细见下：

单位：万元

项 目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
固定资产原值的增加	295.72	2,477.46	2,081.17	4,713.91
其中：生产设备原值的增加	231.66	2,392.94	1,271.55	1,541.89

在建工程原值的增加[注]	259.09	-40.34	-42.46	-1,286.72
无形资产原值的增加	51.77	-	217.34	13.94
长期待摊费用原值的增加		134.41	194.86	81.22
预付长期资产购置款的增加	64.57	-19.36	-203.12	-532.36
长期资产原值的增加合计	671.15	2,552.17	2,247.80	2,990.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,277.66	2,290.43	2,266.46	2,178.94
差异	-606.51	261.74	-18.66	811.06
购买长期资产的进项税额	78.36	362.29	271.37	327.34
应收票据支付长期资产购置款减少数	-105.98	-330.77	-416.46	-783.61
应付票据支付长期资产购置款减少数	405.54	-526.90	75.34	-152.10
应付账款支付长期资产购置款减少数	264.87	233.63	88.40	-202.70
自制设备-直接人工的影响	-36.28	-	-	-

注：在建工程原值的增加=本期增加数-转入其他长期资产科目数

2017 年，生产设备原值增加为 1,541.89 万元，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 2,178.94 万元，差异主要系房屋建筑物原值的增加，浙江弘驰厂区建设工程于 2017 年完工转入固定资产所致。

2018 年，生产设备原值增加为 1,271.55 万元，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 2,266.46 万元，差异主要系房屋建筑物原值的增加及土地使用权原值的增加，兰溪协成 2018 年购入兰溪中元房屋建筑物及土地使用权所致。

2019 年，生产设备原值增加为 2,392.94 万元，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 2,290.43 万元，生产设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”基本匹配。

2020 年 1-6 月，生产设备原值增加为 215.66 万元，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 1,277.66 万元，差异主要系：(1) 本期增加的尚未完工的自制设备、外购的软件、预付长期资产购置款等的影响；(2) 公司

2019年开立的用于支付长期资产购置款的应付票据和应付账款于2020年1-6月到期支付。”

三、报告期内对固定资产进行减值测试的具体方法及结果，与可比公司的对比情况，分析并披露公司减值准备计提是否充分。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“2、非流动资产”之“（2）固定资产”中修改、补充披露如下：

“③固定资产减值准备计提情况

公司对固定资产进行减值测试的具体方法与可比公司的对比如下：

公司名称	对固定资产进行减值测试的具体方法
三花智控	对固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等长期资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。若长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。
春晖智控	
奇精机械	
汉宇集团	资产负债表日，对长期资产检查是否存在可能发生减值的迹象，当存在减值迹象时应进行减值测试确认其可收回金额，按账面价值与可收回金额孰低计提减值准备。
聚隆科技	
公司	对固定资产、在建工程、使用寿命有限的无形资产等长期资产，在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。若长期资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额确认资产减值准备并计入当期损益。

公司建立了固定资产、在建工程、无形资产相关的内部控制管理制度；报告期内各期期末，公司对账面固定资产、在建工程等进行盘点，查看在建工程的施工情况，观察资产使用情况，以判断公司资产是否存在减值迹象。若资产存在减值迹象，则进行减值测试，估计资产的可收回金额，资产可收回金额根据公允价值减去处置费用后的净额和预计未来现金流量现值孰高确定。资产的公允价值按以下前后顺序原则依次确定：A、存在处置计划的，按照处置协议价格确定；B、不存在处置计划但存在公开市场的，按照公开市场价确定；3、不

存在处置计划也不存在公开市场的，以可获取的市场报价或同类资产处置价格或市场价格等信息综合判断确定。

2017 年，浙江弘驰停止经营汽车电磁阀业务，部分相关固定资产可变现净值低于账面价值，公司按可收回金额低于其账面价值的差额确认资产减值准备 125.22 万元。2018 年已将该等固定资产出售。

2019 年，因设备更新，一台电气设备拆除闲置，公司按可收回金额低于其账面价值的差额确认资产减值准备 63.58 万元。

除上述资产外，公司不存在其他资产可变现净值低于账面价值的情形。

公司固定资产进行减值测试的结果及与可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 6 月 30 日			2019 年 12 月 31 日		
	固定资产余额	固定资产减值准备	计提比例	固定资产余额	固定资产减值准备	计提比例
三花智控	596,898.37	396.71	0.07%	555,029.43	396.71	0.07%
春晖智控	21,450.70	-	-	21,293.96	-	-
汉宇集团	48,364.47	-	-	42,070.23	-	-
奇精机械	80,988.86	199.87	0.25%	79,929.38	199.87	0.25%
聚隆科技	20,439.28	-	-	20,393.65	-	-
公司	20,631.59	-	-	20,590.18	63.58	0.31%
公司名称	2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	固定资产余额	固定资产减值准备	计提比例	固定资产余额	固定资产减值准备	计提比例
三花智控	480,943.72	398.05	0.08%	411,189.26	456.82	0.11%
春晖智控	21,803.84	-	-	21,105.00	-	-
汉宇集团	38,627.04	-	-	35,935.09	-	-
奇精机械	66,321.86	199.87	0.30%	49,873.07	199.87	0.40%
聚隆科技	19,229.43	-	-	12,277.40	-	-
公司	18,162.30	-	-	18,188.08	125.22	0.69%

2017 年末和 2019 年末，公司计提的固定资产减值准备比例高于可比公司；2018 年末和 2020 年 6 月末，公司未计提的固定资产减值准备，与春晖智控、汉宇集团、聚隆科技保持一致，低于三花智控、奇精机械固定资产减值准备比例。

固定资产减值准备与报告期内各期期末单个固定资产的状态和使用情况密切相关，虽然三花智控、春晖智控、聚隆科技、奇精机械、汉宇集团为可比公司，但报告期内各期期末，单个固定资产的状态和使用情况并不具有一致性。因此，公司的固定资产减值准备与可比公司不具备可比性。

报告期内，公司固定资产整体使用与运行状况良好，对于闲置等原因而导致可回收金额低于账面价值的固定资产，公司已足额计提固定资产减值准备。”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人固定资产明细表，了解固定资产的构成及其相关数量，取得并分析产能产量明细表；

2、访谈相关管理层，了解各类固定资产与发行人业务是否相关，与发行人产能产量是否匹配；

3、检查并评价发行人各期末关于固定资产减值测试的过程，复核减值计提的合理性；

4、查阅可比公司的年度报告，对比分析同行业可比公司的固定资产减值准备计提情况；

5、结合现金流量表，分析发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与长期资产增加额勾稽是否准确。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内，公司固定资产的余额和构成变动趋势与公司的产能、产量等生产经营情况相配比；

2、公司生产设备原值的增加与“购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金”相匹配；

3、公司固定资产整体使用与运行状况良好，对于闲置等原因而导致可回收金额低于账面价值的固定资产，公司已充分计提固定资产减值准备。

问题 28.关于应付票据和应付账款

招股说明书披露，报告期内各期期末，发行人应付票据账面余额分别为 5,347.95 万元、5,389.06 万元和 11,051.50 万元，公司应付账款账面余额分别为 7,351.19 万元、7,109.91 万元和 10,456.22 万元。

请发行人补充披露：

（1）报告期各期应付账款前 5 名的情况，是否与主要供应商情况相匹配；

（2）应付账款账龄并说明应付账款账龄 1 年以上未付的原因；

（3）2019 年应付账款和应付票据余额大幅上升的原因，以及与对外采购金额、存货、营业成本等科目是否匹配；.

（4）开具承兑汇票与各期末货币资金中用于申请开具银行承兑汇票的保证金余额的对应关系；

（5）报告期内发行人是否存在开具无商业背景票据的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、报告期各期应付账款前五名的情况，是否与主要供应商情况相匹配；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（一）负债构成分析”之“（3）应付账款”中修改、补充披露如下：

“②公司应付账款期末前五名供应商情况

A、2020 年 6 月 30 日

单位：万元

序号	名称	账面余额	占比（%）	账龄	款项性质	是否关联方
1	杭州益利素勒精线有限公司	736.05	10.03	一年以内 735.77 万元；一年以上 0.28 万元	货款	否
2	乐清市苏邦电子有限公司	504.44	6.87	一年以内 504.32 万元；一年以上 0.12 万元	货款	否

3	兰溪市伟迪五金有限公司	454.79	6.20	一年以内 454.76 万元；一年以上 0.03 万元	货款	否
4	佛山市顺德区凯盈达实业有限公司	431.07	5.87	一年以内 430.54 万元；一年以上 0.53 万元	货款	否
5	青岛海奥斯橡塑有限公司	368.68	5.02	一年以内 368.42 万元；一年以上 0.26 万元	货款	否
合计		2,495.03	33.99			

B、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	名称	账面余额	占比（%）	账龄	款项性质	是否关联方
1	杭州益利素勒精线有限公司	1,673.40	16.00	一年以内 1,673.21 万元；一年以上 0.19 万元	货款	否
2	乐清市苏邦电子有限公司	714.36	6.83	一年以内 714.29 万元；一年以上 0.07 万元	货款	否
3	兰溪市伟迪五金有限公司	672.05	6.43	一年以内 672.03 万元；一年以上 0.02 万元	货款	否
4	青岛海奥斯橡塑有限公司	546.12	5.23	一年以内 545.90 万元；一年以上 0.22 万元	货款	否
5	佛山市顺德区凯盈达实业有限公司	485.37	4.64	一年以内	货款	否
合计		4,091.30	39.13			

C、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	名称	账面余额	占比（%）	账龄	款项性质	是否关联方
1	珠海蓉胜超微线材有限公司	697.88	9.82	一年以内	货款	否
2	杭州益利素勒精线有限公司	645.65	9.08	一年以内 645.09 万元；一年以上 0.56 万元	货款	否
3	青岛海奥斯橡塑有限公司	539.19	7.58	一年以内 539.18 万元；一年以上 0.01 万元	货款	否
4	兰溪市伟迪五金有限公司	511.54	7.19	一年以内 511.52 万元；一年以上 0.02 万元	货款	否
5	乐清市苏邦电子有限公司	489.32	6.88	一年以内 489.29 万元；一年以上 0.03 万元	货款	否
合计		2,883.58	40.55			

D、2017 年 12 月 31 日

单位：万元

序号	名称	账面余额	占比（%）	账龄	款项性质	是否关联方
1	杭州益利素勒精线有限公司	1,224.49	16.66	一年以内 1,224.06 万元；一年以上 0.43 万元	货款	否
2	兰溪中元	818.85	11.14	一年以内	货款	是
3	青岛海奥斯橡塑有限公司	585.47	7.96	一年以内 585.47 万元，一年以上 0.01 万元	货款	否
4	宁波市奉化润发机械配件厂	386.80	5.26	一年以内 386.62 万元，一年以上 0.18 万元	货款	否
5	兰溪市伟迪五金有限公司	369.75	5.03	一年以内 369.56 万元，一年以上 0.02 万元	货款	否
合计		3,385.36	46.05			

2017 年，公司前五大采购供应商与应付账款前五大供应商一致。

2018 年，兰溪中元为公司前五大供应商，但期末应付账款前五大供应商中无兰溪中元，主要系 2018 年 12 月公司子公司兰溪协成收购了兰溪中元的经营性资产后，公司不再与兰溪中元发生业务往来，并结清了应付账款。除兰溪中元外，公司其他前五大采购供应商均为期末应付账款前五大供应商。

2019 年和 2020 年 1-6 月，公司前五大采购供应商中的绵阳朗迪与珠海蓉胜超微线材有限公司不在应付账款余额前五大供应商中，主要原因为珠海蓉胜超微线材有限公司信用期为两个月，绵阳朗迪信用期为一个月，而青岛海奥斯橡塑有限公司以及佛山市顺德区凯盈达实业有限公司信用期均为三个月，信用期较长，因此，期末青岛海奥斯橡塑有限公司以及佛山市顺德区凯盈达实业有限公司应付账款余额高于绵阳朗迪与珠海蓉胜超微线材有限公司。”

二、应付账款账龄并说明应付账款账龄 1 年以上未付的原因；

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（一）负债构成分析”之“（3）应付账款”中修改、补充披露如下：

“③公司应付账款账龄情况

报告期内，公司应付账款账龄如下：

单位：万元

账　龄	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
1年以内	7,151.06	10,248.30	6,688.87	7,154.76
1-2年	23.96	56.64	232.39	46.00
2-3年	32.36	95.79	41.21	13.28
3-4年	88.10	32.36	10.30	30.44
4-5年	21.82	6.34	30.43	24.85
5年以上	22.31	16.79	106.71	81.86
合　计	7,339.61	10,456.22	7,109.91	7,351.19
1年以上应付账款	188.55	207.92	421.04	196.43
1年以上应付账款占比	2.57%	1.99%	5.92%	2.67%

报告期内，公司账龄在1年以上的应付账款占比较小，主要系公司2017年建成厂房的建设质量保证金、购买设备的质量保证金等，尚未到期。”

三、2019 年应付账款和应付票据余额大幅上升的原因，以及与对外采购金额、存货、营业成本等科目是否匹配；

1、2019年应付账款和应付票据余额大幅上升的原因

公司已在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（一）负债构成分析”之“（3）应付账款”中修改、补充披露如下：

“①2019年应付账款余额增长原因

2018年和2019年，公司年末应付账款余额和当期采购金额及其变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019.12.31	2018.12.31

	/2019 年度		/2018 年度
	金额	变动金额	金额
应付账款余额	10,456.22	3,346.31	7,109.91
采购金额	39,158.78	8,937.43	30,221.35
应付账款余额/采购金额	26.70%	/	23.53%

注：采购金额为原材料、能源、外协加工、固定资产的采购金额及其进项税之和，下同。

2019 年末,公司应付账款余额为 10,456.22 万元,较 2018 年末增加 3,346.31 万元，主要原因为：A、2019 年，在客户订单增长的背景下，公司生产规模较 2018 年有所上升，相应的 2019 年采购金额较 2018 年增加 8,937.43 万元，因而公司期末应付账款余额较上年末有所上升；B、公司 2019 年收入的增长主要集中在四季度，四季度的采购金额相应增加，使得期末应付账款余额的增长比例高于当期采购金额的增长比例。”

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（一）负债构成分析”之“（2）应付票据”中修改、补充披露如下：

“①2019 年应付票据余额增长原因

2018 年和 2019 年，公司期末应付票据余额、当期采购金额、应收票据背书支付金额、应付票据支付金额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019.12.31 /2019 年度		2018.12.31 /2018 年度
	金额	变动金额	金额
应付票据期末余额	11,051.50	5,662.44	5,389.06
采购金额（①）	39,158.78	8,937.43	30,221.35
应收票据背书支付金额（②）	6,101.15	-724.53	6,825.68
应付票据支付金额（③）	17,601.72	6,643.33	10,958.39
票据支付合计金额（④=②+③）	23,702.87	5,918.83	17,784.26
票据支付金额占比（⑤=④/①）	60.53%	/	58.85%

2019 年末，公司应付票据账面余额 11,051.50 万元，较 2018 年末增长

5,662.44 万元，增加较大，增加的主要原因为：A、2019 年公司生产销售规模较 2018 年有所上升，公司 2019 年采购金额相应较 2018 年增加 8,937.43 万元，公司与漆包线、铁板等金属件、软管等橡胶件的供应商主要以银行承兑汇票结算，而由于 2019 年公司从海尔集团、美的集团等客户收取的应收票据的单张账面金额较大，公司不便于直接将大面额的应收票据背书转让的方式支付供应商货款，为了便于支付，公司通过以应收票据向银行质押的方式，开具应付票据用以支付供应商货款，从而使得 2019 年公司开具的应付票据金额增加较 2018 年增加 6,643.33 万元，进而使得期末应付票据余额相对较大；B、2019 年，在公司采购规模增加的背景下，公司与部分供应商进行了付款方式的协商，浙江精艺标准件有限公司、嘉兴优佳金属制品有限公司等供应商由 100%电汇结算变更为接受 25%-30%的票据结算，2018 年和 2019 年公司以票据支付的金额占比分别为 58.85%和 60.53%，票据结算的比例略有提升，导致期末应付票据余额增加。”

2、应付账款、应付票据余额与采购金额、存货、营业成本的匹配关系

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（一）负债构成分析”之“（3）应付账款”中修改、补充披露如下：

“④应付账款与采购金额、存货、营业成本匹配关系

报告期内，公司应付账款与采购金额、存货、营业成本占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应付账款	7,339.61	10,456.22	7,109.91	7,351.19
采购金额	14,222.61	39,158.78	30,221.35	26,924.63
应付账款占采购金额比例	25.80%[注 1]	26.70%	23.53%	27.30%
存货余额	7,161.23	7,354.05	5,287.92	5,897.02
应付账款占存货余额比例	102.49%	142.18%	134.46%	124.66%
营业成本总额	15,387.92	35,579.34	28,432.23	23,043.08
应付账款占营业成本总额比例	23.85%[注 2]	29.39%	25.01%	31.90%

注：2020 年 1-6 月应付账款占采购金额比例、应付账款占营业成本比例简单乘以 2 年化处

理。

报告期内，公司应付账款余额占采购金额的比例分别为 27.30%、23.53%、26.70%和 25.80%，整体较为稳定，其中 2018 年公司应付账款余额占采购金额的比例相对较低，主要原因为：A、2018 年 12 月，公司子公司兰溪协成收购了兰溪中元的经营性资产，公司不再与兰溪中元发生业务往来，期末结清了与兰溪中元的应付账款，使得期末应付账款余额下降；B、公司主要供应商绵阳朗迪自 2017 年 10 月开始合作，2018 年采用预付货款的结算方式，2018 年末无应付账款，2019 年开始绵阳朗迪给予公司一个月的信用期。

报告期内，公司应付账款余额占存货余额的比例分别为 124.66%、134.46%、142.18%、102.49%，应付账款余额占营业成本的比例分别为 31.90%、25.01%、29.39%、23.85%。其中，2018 年，公司期末应付账款余额有所下降，使得应付账款余额占营业成本的比例有所下降,同时公司 2018 年末存货余额也有所下降，因而应付账款余额占存货的比例略有上升;2019 年,公司四季度销售规模较 2018 年同期增长较大，公司采购金额相应增加，使得 2019 年末应付账款的余额相对较高，应付账款余额占存货和营业成本的比例均有所上升；2020 年 1-6 月，公司为下半年的销售旺季进行了适当备货，2020 年 6 月末存货余额相对较高，使得应付账款占存货余额比例相对较低，同时，由于 2020 年 1-6 月产能利用率有所下降和执行新收入准则的影响，公司营业成本中的制造费用有所上升，使得 2020 年 1-6 月应付账款余额占营业成本的比例有所下降。”

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（一）负债构成分析”之“（2）应付票据”中修改、补充披露如下：

“②应付票据与采购金额、存货、营业成本匹配关系

报告期内，公司应付票据与采购金额、存货、营业成本占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应付票据	9,076.62	11,051.50	5,389.06	5,347.95
采购金额	14,222.61	39,158.78	30,221.35	26,924.63

应付票据占采购金额比例	31.91%[注]	28.22%	17.83%	19.86%
存货余额	7,161.23	7,354.05	5,287.92	5,897.02
应付票据占存货余额比例	126.75%	150.28%	101.91%	90.69%
营业成本总额	15,387.92	35,579.34	28,432.23	23,043.08
应付票据占营业成本总额比例	29.49%[注]	31.06%	18.95%	23.21%

注：2020 年 1-6 月应付账款占采购金额比例、应付账款占营业成本比例简单乘以 2 年化处理。

报告期内，2017 年和 2018 年，公司应付票据余额与采购金额、存货余额、营业成本的比例相对较低，2019 年和 2020 年 1-6 月，前述比例相比 2017 年和 2018 年有一定的上升，上升的主要原因为：应付票据是公司对已到期应付账款的支付方式之一，其余额变动一方面受采购金额规模的影响，另一方面也受公司支付方式及不同方式占比变化的影响，2019 年和 2020 年 1-6 月，公司增加了应付票据的结算比例，使得公司应付票据余额与采购金额、存货余额、营业成本的占比较 2017 年和 2018 年有所增加。”

四、 开具承兑汇票与各期末货币资金中用于申请开具银行承兑汇票的保证金余额的对应关系；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（一）负债构成分析”之“（2）应付票据”中修改、补充披露如下：

“③应付票据期末余额与保证金的对应关系

公司开具的应付票据，主要以支付票据保证金和应收票据质押作为担保。报告期内各期期末，公司票据保证金金额、质押的应收票据金额、应付票据余额情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
票据保证金	1,887.86	725.84	46.56	1,049.89
质押的应收票据	7,484.48	10,926.14	5,349.14	6,787.64

应付票据余额	9,076.62	11,051.50	5,389.06	5,347.95
差异	295.72	600.48	6.64	2,489.58

报告期内各期期末，公司开具承兑汇票金额均小于公司质押的应收票据金额及票据保证金额之和。其中，2017 年末，公司应付票据余额为 5,347.95 万元，合计保证金额余额为 7,837.53 万元，保证金额合计余额较应付票据余额高 2,489.58 万元，主要系公司以应收票据质押担保的银行短期借款 2,095.00 万元。”

五、报告期内发行人是否存在开具无商业背景票据的情况；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（一）负债构成分析”之“（2）应付票据”中修改、补充披露如下：

“④公司开具的应付票据具有商业背景

报告期内，公司开具承兑汇票金额与对应供应商合计采购金额情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
开具应付票据	9,165.37	17,601.72	10,955.58	10,624.03
向支付票据供应商的采购金额	12,162.91	24,079.34	18,147.41	17,695.94

[注]采购金额为公司以应付票据结算的各供应商对应信用期内的采购金额及其进项税之和

公司开出的应付票据主要用于支付原材料、设备采购等，公司开具应付票据金额小于当期向支付票据供应商的采购金额，公司不存在开具无商业背景票据的情况。”

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、对采购部门和财务部门的相关人员进行访谈，了解相关供应商采购的内

容及其付款政策；

2、对公司采购与付款循环进行穿行测试，以核查公司与采购业务相关内部控制设计及执行情况。

3、获取报告期内公司应付账款明细表，检查账龄；

4、查阅发行人报告期内与主要供应商签署的业务合同，确定与主要供应商采购内容、付款政策及信用政策，分析报告期内发行人应付账款余额变动的原因；

5、对报告期内各期主要供应商进行实地走访，核查主要供应商的采购内容、采购金额和付款期等；

6、结合应付账款函证程序，向主要供应商函证报告期的采购金额及期末的应付账款余额；

7、对公司报告期内各期期末 1 年以上长账龄的应付账款，获取并核查相关合同，了解核查长账龄原因；

8、获取公司报告期内各期期末应付票据备查簿，核对票据明细是否一致；

9、向银行寄发询证函，函证公司报告各期末在各银行开具的应付票据及其票据保证金情况；

10、根据对应的供应商分别匹配，了其对应的交易额，经统计公司开出应付票据的金额均不小于报告期内公司与其实际的交易额。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司报告期各期应付账款前五名与主要供应商相匹配；

2、报告期内，公司应付账款和应付票据的变动与对外采购金额、存货、营业成本等相匹配；

3、报告期内公司不存在开具无商业背景票据的情况。

问题 29. 关于现金流量

招股说明书披露，报告期内，发行人经营活动产生的现金净流量分别为-1,179.03 万元、4,407.96 万元和 6,704.03 万元。现金流量表中，2018 年“收到其他与经营活动有关的现金”中“收回大额保证金”为 259.62 万元，“支付其他与经营活动有关的现金”中“归还大额代付款”为 599.77 万元。

请发行人补充披露：

（1）经营活动产生的现金流量净额变动较大的原因，是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配，量化分析并披露报告期各期银行承兑汇票背书贴现、背书对经营活动产生的现金流量的影响；

（2）将净利润调节为经营活动现金流量的过程，量化分析并披露间接法调整表中经营性应收项目的减少与资产负债表“应收票据及应收款项”“预付账款”“其他应收款”的勾稽关系，经营性应付项目与资产负债表“应付票据及应付账款”、“预收账款”“其他应付款”等科目的勾稽关系；

（3）2018 年“收到其他与经营活动有关的现金”中“收回大额保证金”、“支付其他与经营活动有关的现金”中“归还大额代付款”的具体内容，是否存在关联方为发行人承担成本、代垫费用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、经营活动产生的现金流量净额变动较大的原因，是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配，量化分析并披露报告期各期银行承兑汇票背书贴现、背书对经营活动产生的现金流量的影响；

1、经营活动产生的现金流量的明细情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	24,040.94	41,258.22	34,860.38	23,821.94
收到的税费返还	42.76	83.02	78.57	70.39

收到其他与经营活动有关的现金	1,042.26	450.07	1,807.63	426.87
经营活动现金流入小计	25,125.96	41,791.31	36,746.58	24,319.20
购买商品、接受劳务支付的现金	15,384.39	20,577.22	21,253.41	16,344.96
支付给职工以及为职工支付的现金	4,001.13	7,624.75	5,242.68	3,911.72
支付的各项税费	1,450.43	3,347.19	2,997.69	2,337.68
支付其他与经营活动有关的现金	2,972.45	2,538.12	2,844.84	2,903.87
经营活动现金流出小计	23,808.40	35,087.28	32,338.62	25,498.23
经营活动产生的现金流量净额	1,317.56	6,704.03	4,407.96	-1,179.03
净利润	2,391.24	6,851.21	2,513.23	2,480.81
经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例	55.10%	97.85%	175.39%	-47.53%

2017 年度，经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例偏低，主要系销售商品、提供劳务收到的现金波动影响：（1）2017 年末，公司质押应收票据取得银行借款，期末借款余额为 2,095.00 万元，取得的借款作为筹资活动产生的现金流量列示；2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司应收票据未用于质押借款，而是通过贴现取得现金，相关现金作为销售商品、提供劳务收到的现金列示，故 2017 年销售商品、提供劳务收到的现金较低；（2）2017 年度公司用于贴现的银行承兑汇票金额为 6,635.57 万元，相比于 2018 年的 16,812.23 万元少 10,176.66 万元，故 2017 年销售商品、提供劳务收到的现金较低。

2018 年度，经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例偏高，主要系净利润中包含股份支付费用 1,418.55 万元的影响。

2019 年度，经营活动产生的现金流量净额与净利润基本匹配。

2020 年 1-6 月，经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例偏低，主要原因为：2020 年公司吸收合并浙江弘驰，浙江弘驰相关房产证需要办理更名手续，原应付票据抵押物由浙江弘驰厂房变更为票据保证金，公司相应支付了 1,270.00 万票据保证金，导致 2020 年 1-6 月支付的票据保证金增长较大。

2、销售政策、信用政策与现金流量的匹配关系

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	24,040.94	41,258.22	34,860.38	23,821.94
营业收入	20,588.00	50,610.16	38,509.21	31,615.43
收到的现金与收入比例	116.77%	81.52%	90.52%	75.35%

报告期内，公司客户信用账期变化不大，收到的现金与收入比例有所波动，主要原因为海尔集团、美的集团等公司主要客户以银行承兑汇票为主要结算方式，报告期内，公司根据自身的流动资金宽裕情况的不同，对应收票据进行托收、背书、贴现、质押开具应付票据等处理比例有所变化，导致销售商品、提供劳务收到的现金占收入的比例有所波动。整体上公司销售收现情况较好，销售商品、提供劳务收到的现金能够满足公司生产经营所需。

3、采购政策现金流量的匹配关系

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
购买商品、接受劳务支付的现金	15,384.39	20,577.22	21,253.41	16,344.96
营业成本	15,387.92	35,579.34	28,432.23	23,043.08
支付的现金与成本比例	99.98%	57.83%	74.75%	70.93%

2019 年购买商品、接受劳务支付的现金占成本比例偏低，2020 年 1-6 月购买商品、接受劳务支付的现金占成本比例偏高，主要系：（1）2019 年下半年采购额较大，但结算方式多为承兑汇票结算。以杭州益利素勒精线有限公司为例，2019 年 1-6 月含税采购额为 2,797.16 万元，2019 年 7-12 月含税采购额为 4,126.68 万元，均为承兑汇票结算，公司 2019 年 7-12 月开具的承兑汇票于 2020 年 1-6 月到期承兑支付，故 2019 年购买商品、接受劳务支付的现金占成本比例偏低，2020 年 1-6 月购买商品、接受劳务支付的现金占成本比例偏高；（2）与供应商结算方式的变更：如浙江精艺标准件有限公司自 2019 年 4 月起，由原 100%电汇结算变更为 70%电汇加 30%承兑汇票支付；嘉兴优佳金属制品有限公司自 2019 年 3 月起，由原 100%电汇结算变更为 75%电汇加 25%承兑汇票支付等。故 2019 年购买商品、接受劳务支付的现金占成本比例偏低。

4、报告期各期银行承兑汇票的背书、贴现对经营活动产生的现金流量的影响

报告期内，公司销售主要以汇票结算，并根据自身的资金需求，将收到的票据用于贴现、背书、到期托收，以及质押开具应付票据：（1）对于贴现的银行承兑汇票，考虑票据风险转移情况予以终止确认，在收到贴现现金时确认为销售商品、提供劳务收到的现金；（2）对于背书的银行承兑汇票，主要用于背书支付货款、支付固定资产购置款等，不涉及现金收支，未在现金流量表中反映，即公司销售取得的部分票据用于背书支付购置固定资产时，与该票据到期收款作为销售商品收到的现金再将该现金用于支付购置固定资产作为购建固定资产等支付的现金相比，减少了经营活动产生的现金流量；（3） 对于票据到期托收，即在托收收到现金时确认为销售商品收到的现金；（4）对用于质押开具应付票据的应收票据，应收票据到期收到的款项转为开具应付票据的汇票保证金，该款项在应付票据到期承兑时划转回一般账户，因此在该应收票据到期收到款项时确认为销售商品收到的现金，期末仍作为汇票保证金的款项确认为支付其他与经营活动有关的现金，并在下期应付票据承兑后转回一般账户时确认为收到其他与经营活动有关的现金。

报告期内，银行承兑票汇贴现、背书的具体金额如下：

单位：万元

项　目[注]	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银行承兑汇票贴现	7,352.02	17,266.85	16,812.23	6,635.57
银行承兑汇票背书	2,840.33	6,101.15	6,825.68	6,482.46
其中：支付货款	2,734.35	5,770.38	6,409.22	5,698.85
支付固定资产等长期资产购置款	105.98	330.77	416.46	783.61

报告期内，公司背书的银行承兑汇票金额分别为 6,482.46 万元、6,825.68 万元、6,101.15 万元、2,840.33 万元，整体上变动不大。

报告期内，公司贴现的银行承兑汇票金额分别为 6,635.57 万元、16,812.23 万元、17,266.85 万元、7,352.02 万元，有所变动，其中，2017 年度，公司流动

资金相对宽裕，用于贴现的银行承兑汇票金额相比于 2018 年的 16,812.23 万元少 10,176.66 万元，使得 2017 年销售商品、提供劳务收到的现金较低。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（四）现金流量分析”之“1、经营活动产生的现金流量分析”中修改、补充披露如下：

“1、经营活动产生的现金流量分析

（1）经营活动现金流入分析

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 23,821.94 万元、34,860.38 万元、41,258.22 万元、**24,040.94 万元**，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	**24,040.94**	41,258.22	34,860.38	23,821.94
营业收入	**20,588.00**	50,610.16	38,509.21	31,615.43
收到的现金/营业收入	**116.77%**	81.52%	90.52%	75.35%

报告期内，公司的销售收现比分别为 75.35%、90.52%、81.52%、**116.77%**，有所波动，主要原因为：海尔集团、美的集团等公司主要客户以银行承兑汇票为主要结算方式，报告期内，公司根据自身的流动资金宽裕情况的不同，对应收票据进行托收、背书、贴现、质押开具应付票据等处理比例有所变化，导致销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例有所波动。整体上公司销售收现情况较好，销售商品、提供劳务收到的现金能够满足公司生产经营所需。

报告期内，银行承兑票汇贴现、背书的具体金额如下：

单位：万元

项 目[注]	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银行承兑汇票贴现	7,352.02	17,266.85	16,812.23	6,635.57
银行承兑汇票背书	2,840.33	6,101.15	6,825.68	6,482.46
其中：支付货款	2,734.35	5,770.38	6,409.22	5,698.85
支付固定资产等长期资产购置款	105.98	330.77	416.46	783.61

报告期内，公司背书的银行承兑汇票金额分别为 6,482.46 万元、6,825.68 万元、6,101.15 万元、2,840.33 万元，整体上变动不大。

报告期内，公司贴现的银行承兑汇票金额分别为 6,635.57 万元、16,812.23 万元、17,266.85 万元、7,352.02 万元有所变动，其中，2017 年度，公司流动资金相对宽裕，用于贴现的银行承兑汇票金额相比于 2018 年的 16,812.23 万元少 10,176.66 万元，使得 2017 年销售商品、提供劳务收到的现金较低。

（2）经营活动现金流出分析

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金支出随着营业成本的变动而波动，分别为 16,344.96 万元、21,253.41 万元、20,577.22 万元、**15,384.39 万元**，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
购买商品、接受劳务支付的现金	**15,384.39**	20,577.22	21,253.41	16,344.96
营业成本	**15,387.92**	35,579.34	28,432.23	23,043.08
支付的现金/营业成本	**99.98%**	57.83%	74.75%	70.93%

报告期内，公司采购付现比分别为 70.93%、74.75%、57.83%、**99.98%**，**2019 年购买商品、接受劳务支付的现金占成本比例偏低，2020 年 1-6 月购买商品、接受劳务支付的现金占成本比例偏高，主要系：(1) 2019 年下半年采购额较大，但结算方式多为承兑汇票结算。以杭州益利素勒精线有限公司为例，2019 年 1-6 月含税采购额为 2,797.16 万元，2019 年 7-12 月含税采购额为 4,126.68 万元，均为承兑汇票结算，公司 2019 年 7-12 月开具的承兑汇票于 2020 年 1-6 月到期承兑支付，故 2019 年购买商品、接受劳务支付的现金占成本比例偏低，2020 年 1-6 月购买商品、接受劳务支付的现金占成本比例偏高；(2)与供应商结算方式的变更：如浙江精艺标准件有限公司自 2019 年 4 月起，由原 100%电汇结算变更为 70%电汇加 30%承兑汇票支付；嘉兴优佳金属制品有限公司自 2019 年 3 月起，由原 100%电汇结算变更为 75%电汇加 25%承兑汇票支付等。故 2019 年购买商品、接受劳务支付的现金占成本比例偏低。**

（3）经营活动现金流与净利润的对比分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与当年度净利润的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经营活动产生的现金净流量	**1,317.56**	6,704.03	4,407.96	-1,179.03
净利润	**2,391.24**	6,851.21	2,513.23	2,480.81
经营活动现金流与净利润的比值	**55.10%**	97.85%	175.39%	-47.53%

报告期内，公司经营活动产生的现金净流量分别为-1,179.03 万元、4,407.96 万元、6,704.03 万元、**1,317.56 万元**，与同期净利润的比值分别为-47.53%、175.39%、97.85%、**55.10%**。2017 年，公司经营活动产生的现金净流量为负数，经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例偏低，主要系销售商品、提供劳务收到的现金波动影响：**（1）2017 年末，公司质押应收票据取得银行借款，期末借款余额为 2,095.00 万元,取得的借款作为筹资活动产生的现金流量列示;2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司应收票据未用于质押借款，而是通过贴现取得现金，相关现金作为销售商品、提供劳务收到的现金列示，故 2017 年销售商品、提供劳务收到的现金较低；（2）2017 年度公司用于贴现的银行承兑汇票金额为 6,635.57 万元，相比于 2018 年的 16,812.23 万元少 10,176.66 万元，故 2017 年销售商品、提供劳务收到的现金较低。**

2018 年公司经营活动产生的现金净流量与净利润的比值为 175.39%，经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例偏高，主要系净利润中包含股份支付费用 1,418.55 万元的影响，导致当期净利润相对较低。

2019 年度，经营活动产生的现金流量净额与净利润基本匹配。

2020 年 1-6 月，经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例偏低，主要原因为：2020 年公司吸收合并浙江弘驰，浙江弘驰相关房产证需要办理更名手续，原应付票据抵押物由浙江弘驰厂房变更为票据保证金，公司相应支付了 1,270.00 万票据保证金，导致 2020 年 1-6 月支付的票据保证金增长较大。”

二、将净利润调节为经营活动现金流量的过程，量化分析并披露间接法调

整表中经营性应收项目的减少与资产负债表“应收票据及应收款项”“预付账款”“其他应收款”的勾稽关系，经营性应付项目与资产负债表“应付票据及应付账款”、“预收账款”“其他应付款”等科目的勾稽关系；

1、将净利润调节为经营活动现金流量的过程见下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净利润	2,391.24	6,851.21	2,513.23	2,480.81
加：资产减值准备	-131.15	612.72	167.43	908.82
固定资产折旧	1,031.12	1,875.76	1,532.19	1,379.45
无形资产摊销	43.20	78.21	71.16	68.26
长期待摊费用摊销	32.93	67.58	45.63	21.19
处置固定资产的损失	-0.83	-1.91	-3.30	-18.70
固定资产报废损失	6.19	1.96	19.19	-
财务费用(非经营性)	112.69	238.55	405.43	401.71
递延所得税资产减少	24.93	-82.05	-27.84	-46.92
存货的减少	151.46	-2,066.13	224.41	-1,442.33
经营性应收项目的减少(增加以“－”号填列)	2,368.77	-10,454.83	-1,848.01	-7,762.82
经营性应付项目的增加(减少以“－”号填列)	-4,740.04	9,381.47	-110.10	2,831.51
其他(股份支付费用)	27.05	201.50	1,418.55	-
经营活动现金流量净额	1,317.56	6,704.03	4,407.96	-1,179.03

2、经营性应收项目的减少与资产负债表“应收票据及应收款项”、“预付账款”、“其他应收款”的勾稽关系

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收票据(含应收款项融资)变动数	-981.23	3,122.51	2,253.08	2,048.72
应收款项变动数	-2,439.34	5,952.87	425.46	3,625.92
预付账款变动数	12.90	49.45	-66.95	4.59

其他应收款变动数	-12.44	-14.81	-427.44	-3,645.79
经营性应收项目的减少(增加以“－”号填列)	2,368.77	-10,454.83	-1,848.01	-7,762.82
差异	-1,051.33	-1,344.82	336.13	-5,937.21
坏账准备影响数	175.03	-490.35	-128.60	-389.44
应收票据背书支付长期资产购置款影响数	-105.98	-330.77	-416.46	-783.61
其他应收款中非经营性款项影响数[注]	0.00	0.00	-136.50	-3,535.65
货币资金-票据保证金影响数	-1,162.03	-679.28	1,003.33	-1,049.89
其他影响数(其他流动资产税费红字等)	41.64	155.58	19.36	29.22

注：2017 年其他应收款中非经营性款项为公司提供给兰溪中元资金拆借款净额及相应利息；2018 年其他应收款中非经营性款项影响数为收回支付给深圳市威廉姆自动化设备有限公司的设备款 136.50 万元，公司原计划向其购买设备，并支付部分设备款，后因其设备质量达不到公司要求取消该设备采购并计划收回该款项，公司于 2018 年收回后作为收到其他与投资活动有关的现金

3、经营性应付项目与资产负债表“应付票据及应付账款”、“预收账款”、“其他应付款”等科目的勾稽关系

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应付票据及应付账款变动数	-5,091.49	9,008.75	-200.16	2,209.77
预收账款及合同负债变动数	196.55	-79.66	158.66	-7.33
其他应付款(不含应付利息、应付股利)变动数	1.93	-11.38	-3,140.83	-4,644.96
经营性应付项目的增加(减少以“－”号填列)	-4,740.04	9,381.47	-110.10	2,831.51
差异	-152.97	-463.76	-3,072.23	-5,274.03
长期资产的影响数	748.76	64.92	392.29	-50.72
其他应付款中非经营性款项影响数[注]		0.00	2,560.86	5,193.75
应付职工薪酬影响数	-337.79	307.05	240.97	10.62
其他影响数(应交税费等)	-258.01	91.79	-121.89	120.37

注：2017 年其他应付款中非经营性款项影响数为公司归还周慧明资金拆借款净额 5,368.00 万元及相关利息；2018 年其他应付款中非经营性款项影响数为公司归还周慧明、陆芳资金拆借款净额 2,400.00 万元及相关利息。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（四）现金流量分析”之“1、经营活动产生的现金流量分析”中修改、补充披露如下：

“（4）经营活动现金流量与其他报表科目的勾稽关系

①将净利润调节为经营活动现金流量的过程见下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净利润	2,391.24	6,851.21	2,513.23	2,480.81
加：资产减值准备	-131.15	612.72	167.43	908.82
固定资产折旧	1,031.12	1,875.76	1,532.19	1,379.45
无形资产摊销	43.20	78.21	71.16	68.26
长期待摊费用摊销	32.93	67.58	45.63	21.19
处置固定资产的损失	-0.83	-1.91	-3.30	-18.70
固定资产报废损失	6.19	1.96	19.19	-
财务费用(非经营性)	112.69	238.55	405.43	401.71
递延所得税资产减少	24.93	-82.05	-27.84	-46.92
存货的减少	151.46	-2,066.13	224.41	-1,442.33
经营性应收项目的减少(增加以“—”号填列)	2,368.77	-10,454.83	-1,848.01	-7,762.82
经营性应付项目的增加(减少以“—”号填列)	-4,740.04	9,381.47	-110.10	2,831.51
其他(股份支付费用)	27.05	201.50	1,418.55	-
经营活动现金流量净额	1,317.56	6,704.03	4,407.96	-1,179.03

②经营性应收项目的减少与资产负债表“应收票据及应收款项”、“预付账款”、“其他应收款”的勾稽关系

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收票据(含应收款项融资)变动数	-981.23	3,122.51	2,253.08	2,048.72

应收款项变动数	-2,439.34	5,952.87	425.46	3,625.92
预付账款变动数	12.90	49.45	-66.95	4.59
其他应收款变动数	-12.44	-14.81	-427.44	-3,645.79
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	2,368.77	-10,454.83	-1,848.01	-7,762.82
差异	-1,051.33	-1,344.82	336.13	-5,937.21
坏账准备影响数	175.03	-490.35	-128.60	-389.44
应收票据背书支付长期资产购置款影响数	-105.98	-330.77	-416.46	-783.61
其他应收款中非经营性款项影响数[注]	0.00	0.00	-136.50	-3,535.65
货币资金-票据保证金影响数	-1,162.03	-679.28	1,003.33	-1,049.89
其他影响数(其他流动资产税费红字等)	41.64	155.58	19.36	29.22

注:2017 年其他应收款中非经营性款项为公司提供给兰溪中元资金拆借款净额及相应利息;2018 年其他应收款中非经营性款项影响数为收回支付给深圳市威廉姆自动化设备有限公司的设备款 136.50 万元,公司原计划向其购买设备,并支付部分设备款,后因其设备质量达不到公司要求取消该设备采购并计划收回该款项,公司于 2018 年收回后作为收到其他与投资活动有关的现金

③经营性应付项目与资产负债表“应付票据及应付账款”、“预收账款”、“其他应付款”等科目的勾稽关系

单位:万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应付票据及应付账款变动数	-5,091.49	9,008.75	-200.16	2,209.77
预收账款及合同负债变动数	196.55	-79.66	158.66	-7.33
其他应付款(不含应付利息、应付股利)变动数	1.93	-11.38	-3,140.83	-4,644.96
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-4,740.04	9,381.47	-110.10	2,831.51
差异	-152.97	-463.76	-3,072.23	-5,274.03
长期资产的影响数	748.76	64.92	392.29	-50.72
其他应付款中非经营性款项影响数[注]		0.00	2,560.86	5,193.75
应付职工薪酬影响数	-337.79	307.05	240.97	10.62

其他影响数(应交税费等)	-258.01	91.79	-121.89	120.37

注：2017 年其他应付款中非经营性款项影响数为公司归还周慧明资金拆借款净额 5,368.00 万元及相关利息；2018 年其他应付款中非经营性款项影响数为公司归还周慧明、陆芳资金拆借款净额 2,400.00 万元及相关利息。

”

三、2018 年“收到其他与经营活动有关的现金”中“收回大额保证金”、“支付其他与经营活动有关的现金”中“归还大额代付款”的具体内容，是否存在关联方为发行人承担成本、代垫费用的情形。

1、2018 年“收到其他与经营活动有关的现金”中“收回大额保证金”259.26 万元系收到的金华经济技术开发区管理委员会退还的土地开发保证金 259.26 万元。

2、2018 年“支付其他与经营活动有关的现金”中“归还大额代付款”599.77 万元系支付的周慧明代垫费用 599.77 万元。

报告期内，公司存在通过关联方周慧明和公司出纳代付工资和费用的情形，具体金额及占比情况如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通过个人卡代付工资薪酬（万元）	-	22.71	174.80	767.40
通过个人卡代付运费等费用（万元）	-	-	-	170.75
小 计	**-**	**22.71**	**174.80**	**938.15**
营业成本及销售费用、管理费用、研发费用合计（万元）	17,917.31	41,723.26	34,610.80	27,147.47
占 比	**-**	**0.05%**	**0.51%**	**3.46%**

报告期内，由于新入职的员工未及时办理公司统一支付工资指定银行的银行卡以及出于付款操作方便等因素考虑，公司存在通过关联方周慧明和公司出纳银行卡代付员工工资和运费等费用的情形，报告期内各期，公司通过个人卡代付工资和费用合计金额分别为 938.15 万元、174.80 万元、22.71 万元、0 万元，占各期营业成本及销售费用、管理费用、研发费用合计金额的比例分别为 3.42%、0.16%、0.06%、0%，合计金额和占比均逐年降低。针对上述通过个人卡代付的工资和费用，公司均已计入相应会计期间的成本或费用，并补缴了相应的个人所

得税，截至报告期末，公司已与周慧明和公司出纳结清上述款项。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、财务内控不规范事项”之“（四）通过个人卡支付费用事项”中披露。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（四）现金流量分析”之“1、经营活动产生的现金流量分析”之“（1）经营活动现金流入分析”中修改、补充披露如下：

“2018 年“收到其他与经营活动有关的现金”中“收回大额保证金”259.26 万元系收到的金华经济技术开发区管理委员会退还的土地开发保证金 259.26 万元。”

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续盈利能力分析”之“（四）现金流量分析”之“1、经营活动产生的现金流量分析”之“（2）经营活动现金流出分析”中修改、补充披露如下：

“2018 年“支付其他与经营活动有关的现金”中“归还大额代付款”599.77 万元系支付的周慧明代垫费用 599.77 万元。公司通过关联方周慧明和公司出纳代付工资和费用的事项具体详见招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“七、财务内控不规范事项”之“（四）通过个人卡支付费用事项”所述。”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、获取编制现金流量表基础资料，复核编制是否正确，将基础资料表中的有关数据和财务报表数据核对是否相符，检查数据是否准确完整现金流量分类是否合理；

2、取得发行人的应收票据台账，核查发行人应收票据背书、贴现、托收等

对经营活动产生的现金流量的影响；

3、将净利润调节为经营活动现金流量，核查经营活动现金流量与资产负债负债表相关科目的勾稽关系；

4、了解发行人报告期内各期其他经营活动情况，对其变动原因进行分析，了解其他经营活动对现金流量的影响。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司经营活动产生的现金流量与销售政策、采购政策、信用政策情况相匹配；

2、报告期内，关联方为公司代垫的工资等均已计入相应会计期间的成本、费用，并补缴了相应的个人所得税，相关款项均已归还，公司已予以整改纠正。

问题 30.关于税项

招股说明书披露，报告期内发行人支付的各项税费分别为 2,337.68 万元、2,997.69 万元、3,347.19 万元。报告期内各期期末，发行人应交税费余额分别为 1,138.27 万元、1,016.38 万元和 1,108.17 万元，应交增值税分别为 1,390.72 万元、1,931.91 万元、2,108.59 万元。报告期内发行人营业收入增长率显著高于应交增值税增长率。

请发行人补充披露：

（1）报告期内应交税金-增值税的变动情况，包括但不限于增值税的进项税额、销项税额、当期应缴增值税、实际交纳的增值税，披露进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系，披露销项税额与销售收入之间的关系；

（2）收到的税费返还和支付的各项税费的具体构成、形成原因，与营业收入规模及结构变动的匹配情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、报告期内应交税金-增值税的变动情况，包括但不限于增值税的进项税额、销项税额、当期应缴增值税、实际交纳的增值税，披露进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系，披露销项税额与销售收入之间的关系；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、主要税收政策和缴纳的主要税种”之“（二）主要税种缴纳情况”之“1、增值税纳税情况” 中修改、补充披露如下：

“……

报告期内，公司应交税费增值税的整体变动情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销项税额	2,631.34	6,734.98	6,234.04	5,323.80

进项税额	1,850.30	4,674.77	4,359.62	3,955.94
进项税额转出等	5.96	48.38	57.48	22.86
当期应缴增值税	787.00	2,108.59	1,931.90	1,390.72
期初未交增值税	577.51	491.23	464.84	29.57
实际缴纳的增值税	799.67	2,022.31	1,905.51	955.45
期末未交增值税	564.84	577.51[注 1]	491.23[注 2]	464.84[注 3]

注 1：期末未交增值税列示于“应交税费-增值税” 619.15 万元和“其他流动资产”41.64 万元,净额合计 577.51 万元

注 2：期末未交增值税列示于“应交税费-增值税” 688.45 万元和“其他流动资产”197.22 万元，净额合计 491.23 万元

注 3:期末未交增值税列示于“应交税费-增值税”681.41 万元和“其他流动资产”216.57 万元，净额合计 464.84 万元

报告期内，公司进项税额与原材料采购、固定资产购置金额之间的关系如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料采购进项税额[注 1]	1,696.50	4,012.97	3,954.31	3,311.62
固定资产采购进项税额[注 2]	78.36	362.29	271.37	327.34
其他采购进项税费	75.44	299.51	133.94	316.98
进项税额小计	1,850.30	4,674.77	4,359.62	3,955.94
原材料采购金额[注 1]	11,776.60	32,231.35	23,747.87	20,295.68
原材料采购进项税额占原材料采购金额的比例	14.41%	12.45%	16.65%	16.32%
固定资产采购金额[注 2]	671.15	2,552.17	2,247.80	2,990.00
固定资产采购进项税额占固定资产采购金额的比例	11.68%	14.20%	12.07%	10.95%

注 1：原材料采购进项税额包含原材料、能源、外协加工等采购进项税额，原材料采购金额包含原材料、能源、外协加工等采购金额

注 2：固定资产采购进项税额包含其他各项长期资产采购进项税额，固定资产采购金额包含其他各项长期资产采购金额

（1）原材料进项税额与原材料采购金额的关系

2017 年度，公司原材料进项税额占原材料采购金额比例低于 17%，主要系原材料包含暂估材料费、加工费等，该部分金额为不含税金额。

2018 年度，公司原材料进项税额占原材料采购金额比例低于 17%，主要系税率调整所致：根据财政部、税务总局《关于调整增值税税率的通知》（财税〔2018〕32 号），自 2018 年 5 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 17%和 11%税率的，税率分别调整为 16%和 10%。

2019 年度，公司原材料进项税额占原材料采购金额比例低于 16%，主要系税率调整所致：根据财政部、税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、税务总局、海关总署公告〔2019〕39 号），自 2019 年 4 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 16%和 10%税率的，税率分别调整为 13%和 9%。

2020 年 1-6 月，公司原材料进项税额占原材料采购金额比例高于 13%，主要系公司原材料采购金额包含暂估货款，暂估货款不包含进项税，2019 年末暂估货款金额较大，于 2020 年 1-6 月取得采购发票，进项税额计入 2020 年 1-6 月，而 2020 年 6 月末暂估货款较 2019 年 12 月末减少所致。

（2） 固定资产进项税额与固定资产采购金额的关系

2017 年度，公司固定资产采购进项税额占固定资产采购金额的比例低于 17%，主要系：①固定资产采购金额中包含以前年度购入计入在建工程，本期转入固定资产的金额所致；②公司位于新宏路 788 号的厂房建设款税率主要为 3%所致。

2018 年度，公司固定资产采购进项税额占固定资产采购金额的比例低于 16%，主要系：①兰溪协成购入的兰溪中元厂房、土地使用权等 2018 年度未开票，对应进项税额在 2019 年度列示所致；②结算位于新宏路 788 号的厂房建设尾款税率为 3%所致。

2019 年度，公司固定资产采购进项税额占固定资产采购金额的比例高于 13%低于 16%，主要系税率调整所致：根据财政部、税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、税务总局、海关总署公告〔2019〕39 号），

自 2019 年 4 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 16%和 10%税率的，税率分别调整为 13%和 9%。

2020 年 1-6 月，公司固定资产采购进项税额占固定资产采购金额的比例低于 13%，主要系：购买的变压器等税率为 9%、购买部分设备安装费税率为 6%等所致。

（3）销项税额与销售收入之间的关系

报告期内，公司销项税额与销售收入之间的关系如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销项税额	2,631.34	6,734.98	6,234.04	5,323.80
营业收入	20,588.00	50,610.16	38,509.21	31,615.43
销项税额占营业收入的比例	12.78%	13.31%	16.19%	16.84%

2017 年度，公司增值税销项税额占销售收入的比例为 16.84%，主要系销售收入中包含出口销售收入 471.58 万元所致。

2018 年度，公司增值税销项税额占销售收入的比例为 16.19%，主要系：①自 2018 年 5 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 17%和 11%税率的，税率分别调整为 16%和 10%，税率调整所致；②销售收入中包含出口销售收入 583.33 万元所致；③销售收入中包含适用 5%税率的房租收入 55.75 万元所致。

2019 年度，公司增值税销项税额占销售收入的比例为 13.31%，主要系：①自 2019 年 4 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 16%和 10%税率的，税率分别调整为 13%和 9%，税率调整所致；②销售收入中包含出口销售收入 922.17 万元所致；③销售收入中包含适用 5%和 9%税率的房租收入 229.03 万元所致。

2020 年 1-6 月，公司增值税销项税额占销售收入的比例为 12.78%，主要系：①纳税人发生一般产品销售的增值税税率为 13%；②销售收入中包含出口销售收

入 516.96 万元所致；③销售收入中包含适用 5%税率的房租收入 111.50 万元所致。

综上，报告期内，公司增值税的进项税额与公司采购规模及税率相匹配，销项税额与营业收入及税率相匹配。2018 年公司营业收入增长率为 21.81%，应交增值税增长率为 38.91%，应交增值税高于营业收入增长率主要系公司 2018 年长期资产采购额较 2017 年大幅减少，进项税额抵扣减少所致；2019 年公司营业收入增长率为 31.42%，应交增值税增长率为 9.15%，营业收入增长率高于应交税费增长率主要系：自 2019 年 4 月 1 日起，增值税税率原适用 16%的调整为 13%，增值税税率下调降低企业税负所致。”

二、收到的税费返还和支付的各项税费的具体构成、形成原因，与营业收入规模及结构变动的匹配情况。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、主要税收政策和缴纳的主要税种”之“（二）主要税种缴纳情况”之“1、增值税纳税情况” 中修改、补充披露如下：

“3、公司收到的税费返还和支付的各项税费情况

（1）收到的税费返还的具体构成、形成原因，营业收入规模及结构变动的匹配情况

报告期内，公司收到的税费返还的具体构成如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
增值税返还	42.76	75.35	-	-
城镇土地使用税返还	-	7.67	36.75	61.23
房产税返还	-	-	41.81	5.72
地方水利建设基金返还	-	-	-	3.44
收到的税费返还小计	42.76	83.02	78.57	70.39

报告期内，公司收到的税费返还的形成原因为：①增值税返还：兰溪协成符合财政部国家税务总局《关于促进残疾人就业增值税优惠政策的通知》（财税〔2016〕52号）相关政策，享受增值税限额即征即退，2019年度和2020年1-6月分别收到即征即退增值税返还税款75.35万元和42.76万元。②城镇土地使用税返还：根据金华市政府《关于印发金华市区深化调整城镇土地使用税政策促进土地集约节约利用工作实施方案的通知》、《金华市区工业企业亩产效益综合评价办法（修订）》，公司2017年度、2018年度和2019年度分别收到城镇土地使用税返还税款61.23万元、36.75万元和7.67万元。③房产税返还：金华市对业绩亏损企业进行房产税返还补助，浙江弘驰2017年和2018年符合条件享受房产税返还政策，2017年度和2018年度分别收到房产税返还税款5.72万元和41.81万元，2018年房产税返还增加系2017年度按照从价计算的房产税实际缴纳的30%返还，2018年度按照从租和从价计算的房产税实际缴纳的50%返还，返还比例提高及返还范围增加所致。

报告期内，公司收到的税费返还与营业收入规模及结构变动的匹配情况为：①增值税返还系兰溪协成（成立于2018年7月）因符合促进残疾人就业增值税优惠享受的增值税限额即征即退，兰溪协成2019年、2020年1-6月的营业收入分别为1,611.11万元、609.85万元，收到的增值税返还分别为75.35万元、42.76万元，收到的增值税返还占其营业收入的比例分别为4.68%、7.01%，2020年1-6月收到的增值税返还占营业收入的比例较2019年高，主要系2018年兰溪协成收购兰溪中元购买兰溪中元土地使用权、房屋建筑物及设备等固定资产，相关进项税于2019年抵扣，故兰溪协成2019年缴纳的增值税较少，导致收到的税费返还较少。②城镇土地使用税返还与公司资产规模相关，2019年度和2020年1-6月城镇土地使用税返还减少系优惠政策改为直接减免所致。③房产税返还与公司资产规模、经营业绩相关，2019年度和2020年1-6月房产税返还减少系公司不符合困难企业返还政策所致。

（2）支付的各项税费的具体构成、形成原因，营业收入规模及结构变动的匹配情况

报告期内，公司支付的各项税费的具体构成情况如下：

单位：万元

项　目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
支付的增值税	799.67	2,022.31	1,905.51	955.45
支付的企业所得税	522.25	898.63	759.37	1,063.96
支付的城市维护建设税、教育费附加及地方教育附加	104.64	228.48	234.95	137.03
支付的房产税	15.11	144.72	71.79	88.22
支付的城镇土地使用税		5.12	14.03	63.57
支付的其他税费	8.75	47.93	12.03	29.44
支付的各项税费小计	1,450.43	3,347.19	2,997.69	2,337.68
营业收入	20,588.00	50,610.16	38,509.21	31,615.43
支付的各项税费占营业收入比例	7.05%	6.61%	7.78%	7.39%

报告期内，公司支付的各项税费的形成原因为：①增值税：根据《增值税暂行条例》《增值税暂行条例实施细则》和“营改增通知”的规定，在中华人民共和国境内发生应税销售行为及进口货物的单位和个人，为增值税的纳税人。公司对于销售商品、提供劳务中产生的增值额负有缴纳增值税的义务。②企业所得税：除个人独资企业、合伙企业不适用企业所得税法外，凡在我国境内，企业和其他取得收入的组织为企业所得税的纳税人，依照企业所得税法规定缴纳企业所得税。公司对于在生产经营中形成的所得负有缴纳所得税的义务。③城市维护建设税、教育费附加及地方教育附加：城市维护建设税是对从事工商经营，缴纳增值税、消费税的单位和个人征收的一种税。教育费附加和地方教育附加是对缴纳增值税、消费税的单位和个人，就其实际缴纳的税额为计算依据征收的一种附加费。公司负有按照实际缴纳的增值税额计缴城市维护建设税、教育费附加及地方教育附加的义务。④房产税：房产税是以房屋为征税对象，按照房屋的计税余值或租金收入，向产权所有人征收的一种财产税。公司拥有位于金华市新宏路 788 号等自有房产，负有按照房屋的计税余值或租金收入计缴房产税的义务。⑤城镇土地使用税：城镇土地使用税是以国有或集体土地为征税对象，对拥有土地使用权的单位和个人征收的一种税。公司拥有位于金华市新宏路 788 号等土地使用权，负有按照定额税率计缴城镇土地使用税的义务。

报告各期支付的各项税费占营业收入的比例分别为 7.39%、7.78%、6.61%和 7.05%，总体平稳。2019 年支付的各项税费占营业收入的比例偏低，系自 2019 年 4 月 1 日起，增值税税率原适用 16%的调整为 13%，增值税税率下调降低企业税负所致。报告期内各期支付的各项税费与公司营业收入规模和结构匹配。”

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、与发行人财务部门相关人员访谈，了解发行人的主要税种、相关税费的计提与缴纳情况；

3、取得公司各期税费明细表，核查报告期内公司应交增值税等相关税费的变动情况；

2、取得发行人增值税税纳税申报表、所得税纳税申报表，并与发行人的税费科目进行核对；

4、对发行人进行纳税测试，抽查增资税等相关税费的缴纳凭证单据，并与发行人的税费科目进行核对；

5、查阅公司税费返还相关的税收优惠文件，核查公司取得税费返还的原因及变动情况；

6、检查了发行人报告期内“收到的税费返还”及“支付的各项税费”与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司增值税的进项税额与公司销售采购规模及税率相匹配，销项税额与营业收入及税率相匹配；

2、公司主要税种的勾稽关系与经营状况相匹配，各项税费的处理规范。

问题 31. 关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人补充披露：

（1）新冠疫情对公司整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等；

（2）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 6 月的业绩情况；

（3）2020 年 1 至 6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

（4）如 2020 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，是否存在上市当年业绩变动或下滑的风险，并作重大事项提示，同时充分披露由此可能带来的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、新冠疫情对公司整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等；

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”中补充、修改如下：

“十六、新冠疫情的影响情况

（一）新冠疫情对公司整体生产经营的影响

2020 年 1 月以来，国内外先后爆发了新冠疫情，公司及主要客户、主要供应商春节假期延期复工，原材料的采购及公司产品的订单也相应延后。总体来看，公司经营情况良好，疫情对公司生产、采购和销售未产生重大不利影响，具体情况如下：

1、生产方面

公司主要生产经营场所位于浙江省金华市，不属于湖北、北京、新疆、大连等疫情重点地区。公司自2020年2月10日开始全面复工，按照浙江省地区疫情防控要求，严格实施发热检测，要求员工佩戴口罩等防护措施，目前员工身体状态均正常，未出现确诊、疑似或密切接触者案例；受新冠疫情影响，人员流动受到限制，公司外地生产员工返岗受到一定的影响，公司通过借助中介机构招聘渠道、适当提高人员薪酬等方式，及时招聘生产人员以满足生产需要。总体而言，新冠疫情对公司生产的影响有限。

2、采购方面

公司生产所需的原材料主要为漆包线、PP/PA等塑料原料、铁板等金属件、软管等橡胶件等，国内市场供应充足，原材料供应商主要分布在浙江省内地区，少量供应商分布在四川锦阳、广东珠海，均不在疫情严重地区。在春节假期受疫情影响延期后，主要原材料供应商根据各地政府的政策要求陆续复工复产，已恢复供应能力，能够保证公司正常生产需求，因此新冠疫情对公司采购的影响较小。

3、销售方面

公司销售以内销为主（2017年-2019年境外销售比例均在2%以内），主要客户为下游海尔集团、美的集团等家电生产企业，主要生产基地为广东、江苏、浙江、安徽、重庆等地区，受国内疫情影响，公司部分主要客户延期复工一个月左右，导致2月份的收入大幅减少，公司一季度的主营业务收入为8,748.78万元，同比下降6.20%，4月以来随着国内疫情逐步得到控制，公司境内主要下游客户已基本恢复正常运营，销售订单逐步恢复正常，二季度公司的主营业务收入为11,652.73万元，同比增长4.51%。

2020年1-6月，公司实现营业收入为20,588.00万元，较上年同期下降约0.33%，实现净利润为2,391.24万元，较上年同期下降约2.36%，总体上新冠疫情对公司整体经营业绩的影响有限。

在目前国内疫情常态化防控形势下，公司整体经营状况稳定，新冠疫情对公司的生产经营和财务状况的影响整体可控，对公司的持续经营能力不构成重大影响。”

二、审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 6 月的业绩情况；

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”中补充、修改如下：

“十六、新冠疫情的影响情况

……

（二）公司 2020 年 1-6 月经营状况及业绩情况

公司 2020 年 1-6 月经营状况及业绩情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月
营业收入	20,588.00
利润总额	2,689.98
净利润	2,391.24

公司 2020 年 1 至 6 月财务报表经天健会计师审计，并于 2020 年 9 月 16 日出具了审计报告（天健审〔2020〕9748 号），公司 2020 年 1 至 6 月经营状况良好。”

三、2020 年 1 至 6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”中补充、修改如下：

“十六、新冠疫情的影响情况

……

（三）2020 年 1-6 月主要会计报表项目变动情况

2020 年 1-6 月，公司主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况如下：

1、资产负债表

单位：万元

项　目	2020.6.30	2019.12.31	变动额	变动率
货币资金	3,870.65	2,876.96	993.69	34.54%
应收票据	9,718.28	10,957.79	-1,239.51	-11.31%
应收账款	16,319.43	18,944.87	-2,625.44	-13.86%
应收款项融资	1,661.72	1,217.33	444.39	36.51%
预付款项	116.82	103.91	12.91	12.42%
其他应收款	24.63	37.07	-12.44	-33.56%
存货	7,051.63	7,246.97	-195.34	-2.70%
其他流动资产	-	41.64	-41.64	-100.00%
投资性房地产	518.70	547.65	-28.95	-5.29%
固定资产	13,396.46	14,114.42	-717.96	-5.09%
在建工程	259.09	-	259.09	/
无形资产	3,061.84	3,052.06	9.78	0.32%
长期待摊费用	243.17	276.10	-32.93	-11.93%
递延所得税资产	236.13	261.06	-24.93	-9.55%
其他非流动资产	104.06	39.48	64.58	163.58%
短期借款	4,004.89	4,105.37	-100.48	-2.45%
应付票据	9,076.62	11,051.50	-1,974.88	-17.87%
应付账款	7,339.61	10,456.22	-3,116.61	-29.81%
预收款项	64.77	140.39	-75.62	-53.86%
合同负债	272.17	-	272.17	-
应付职工薪酬	998.32	1,299.84	-301.52	-23.20%
应交税费	850.16	1,108.17	-258.01	-23.28%
其他应付款	1,542.53	40.60	1,501.93	3699.33%
实收资本	5,000.00	5,000.00	-	-

资本公积	20,286.69	20,259.64	27.05	0.13%
盈余公积	607.37	607.37	-	-
未分配利润	6,539.47	5,648.23	891.24	15.78%

货币资金2020年6月30日余额较2019年12月31日增加993.69万元，主要系票据保证金增加1,162.03万元。2020年1月，公司在中国农业银行股份有限公司开立了1,270.00万元的银行承兑汇票，支付381.00万元的票据保证金的同时以浙江弘驰拥有的厂房做抵押，由于公司2020年3月吸收合并浙江弘驰，需取回不动产权证书做产权人变更，故公司解除浙江弘驰的厂房抵押后，支付了剩余889.00万元的票据保证金，共计支付了1,270.00万元的票据保证金。期末的票据保证金余额与公司开具承兑汇票的规模、担保方式等密切相关，因此，期末票据保证金余额的增加不具有持续性。

应收票据和应收账款2020年6月30日余额较2019年12月31日减少，主要系公司销售旺季在下半年，2020年1-6月销售减少，期末应收票据和应收账款余额相应减少。应收票据和应收账款余额随着公司营业收入的增加而增加、减少而减少，相对于第四季度而言，公司第二季度为销售淡季，故2020年6月末应收票据和应收账款余额减少，随着第四季度公司销售旺季的到来，公司营业收入增加，应收票据和应收账款余额亦随之增长，因此，应收票据和应收账款余额的减少不具有持续性。

应收款项融资2020年6月30日余额较2019年12月31日增加，主要系公司预估用于贴现或背书的票据增加，列示在应收款项融资的票据增加。公司应收款项融资余额与公司应收票据用于背书或贴现的需求密切相关，随着公司不同时期的资金需求变动和融资方式变动，公司应收款项融资余额也会变动，因此，应收款项融资余额的增加不具有持续性。

应付票据和应付账款2020年6月30日余额较2019年12月31日减少，主要系公司销售旺季在下半年，2020年1-6月采购减少，期末应付票据和应付账款余额相应减少。应付票据和应付账款余额随着公司营业收入的增加进而导致的采购增加而增加，相对于第四季度而言，公司第二季度为销售淡季，故2020年6月末应付票据和应付账款余额减少，随着第四季度公司销售旺季的到来，

公司采购增加，应付票据和应付账款余额亦随之增长，因此，应付票据和应付账款余额的减少不具有持续性。

其他应付款2020年6月30日余额较2019年12月31日增加1,501.93万元，主要系1,500.00万元现金股利尚未支付。公司未制定每年分配股利的政策，故应付股利的增加不具有持续性。

2、利润表

单位：万元

项　目	2020年1-6月	上年同期数	变动额	变动率
营业收入	20,588.00	20,655.46	-67.46	-0.33%
减：营业成本	15,387.92	14,575.97	811.95	5.57%
税金及附加	203.57	231.19	-27.62	-11.95%
销售费用	407.97	798.46	-390.49	-48.91%
管理费用	1,240.08	1,141.66	98.42	8.62%
研发费用	884.74	744.16	140.58	18.89%
财务费用	107.32	143.40	-36.08	-25.16%
加：其他收益	326.44	111.44	215.00	192.93%
投资收益	-118.82	-75.01	-43.81	58.41%
信用减值损失	175.03	-166.83	341.86	-204.92%
资产减值损失	-43.88	-63.58	19.70	-30.98%
资产处置收益	0.83	-0.23	1.06	-460.87%
营业外收入	43.11	0.78	42.33	5426.92%
减：营业外支出	49.13	20.47	28.66	140.01%
所得税费用	298.74	357.71	-58.97	-16.49%
净利润	2,391.24	2,449.01	-57.77	-2.36%

注：2019年1-6月数据未经审计。

2020年1-6月营业成本较上年同期增加811.95万元，主要系：（1）公司2020年1月1日起执行新收入准则，原在销售费用核算的运费作为合同履约成本在营业成本核算，增加营业成本398.95万元；（2）公司2019年陆续购入注塑机等生产设备,导致2020年1-6月折旧费用较上年同期增加270.07万元;(3)

受新冠疫情及公司年终奖政策调整影响，公司 2020 年 1-6 月用工成本上涨。会计政策变更导致的营业成本中运费增加、生产设备增加导致的折旧增加、2020 年员工薪酬上调对公司营业成本的影响具有持续性。

2020 年 1-6 月销售费用较上年同期减少 390.49 万元，主要系公司 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，原在销售费用核算的运费作为合同履约成本在营业成本核算，减少销售费用 398.95 万元。该会计政策变更导致的销售费用中变动具有持续性。

2020 年 1-6 月其他收益较上年同期增加 215.00 万元，主要系新冠疫情期间，政府对企业进行政策性扶持，如返还社会保险费、发放提产能复产补助等。针对疫情期间的政府补助，可能不具有持续性。

2020 年 1-6 月信用减值损失较上年同期减少 341.86 万元，主要系应收票据及应收账款余额减少，按政策相应计提的坏账准备减少所致。信用减值损失主要随着应收票据、应收账款、应收款项融资、其他应收款等余额及其预计减值情况的变动而变动，信用减值损失的减少不具有持续性。”

四、如 2020 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，是否存在上市当年业绩变动或下滑的风险，并作重大事项提示，同时充分披露由此可能带来的风险。

公司已经在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”中补充、修改如下：

“十六、新冠疫情的影响情况

……

（四）新冠疫情对公司经营业绩的影响及会持续性

2020 年 1-6 月，公司实现营业收入为 20,588.00 万元，较上年同期下降 0.33%，实现净利润为 2,391.24 万元，较上年同期下降约 2.36%，主要系营业收入下降和主营业务毛利率下降的影响。

1、2020 年 1-6 月营业收入较上年同期下降

公司 2020 年 1-6 月营业收入为 20,588.00 万元，较上年同期下降 0.33%，主要系受新冠疫情影响，公司部分主要客户二三月份未能全面复工。因部分主要客户以领用结算确认收入，导致公司 2 月份的销售大幅减少，如海尔集团 2 月份结算收入仅为 694.24 万元，恢复后 2020 年 5-6 月每月结算收入在 1,900 万元左右；美的集团 2 月份结算收入仅为 263.65 万元，恢复后 2020 年 5-6 月每月结算收入为 750 万元左右。公司 2020 年二季度主营业务收入为 11,652.73 万元，较上年同期增长 4.51%。公司 2020 年 7-8 月亦较上年同期有所增长，其中海尔集团结算收入 4,783.90 万元，较上年同期增长 21.42%。公司按照目前形势预估 2020 年全年营业收入较 2019 年不会出现下滑。

2、2020 年 1-6 月主营业务毛利率下降

公司 2017-2019 年主营业务毛利率为 27.09%、26.08%和 29.52%，2020 年 1-6 月剔除因执行收入准则运费核算的影响后主营业务毛利率为 26.95%。公司产品售价一般一年一议，2018 年因主要原材料价格上涨但售价未变导致毛利率较低，2019 年因产品结构优化（多单元控制阀及新产品占比提高）及主要原材料价格下降但售价稳定导致毛利率较高，2020 年部分产品售价基于 2019 年原材料价格下降有所下降，虽 2020 年 1-6 月原材料价格也略有下降，但下降幅度小于产品售价，同时受疫情影响未能充分利用产能导致产品单位折旧成本等增加，因此 2020 年 1-6 月毛利率较 2019 年有所下降，与 2017 年接近。未来，公司毛利率主要受产品结构及售价成本的综合影响，如果公司未来产品售价上涨幅度小于成本上升幅度，或产品售价下降幅度大于成本下降幅度，则产品毛利率存在下滑的风险。

截至本回复报告出具日，公司整体经营状况稳定，主要客户及供应商的构成以及主要税收政策等方面均未发生重大变化。

综上，受新冠疫情影响，2020 年 1-6 月公司营业收入较上年同期略有下降，毛利率较上年同期有所下滑。但公司在有效做好疫情防护工作的前提下，及时推进复工复产，生产人员逐步到岗，产能水平逐步恢复，同时公司主要客户的销售订单已从 4 月起逐步恢复正常，并呈现增长趋势，二季度公司营业收入同比有所增长，因此，按照公司目前的生产运行状况和客户订单形势，预计公司 2020 年全年收入不会下滑，新冠疫情对公司生产经营和财务状况的影响整体可控，对公司的持续经营能力不构成重大影响。”

公司已经在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（五）新冠肺炎疫情影响的风险”中补充、修改如下：

“（五）新冠肺炎疫情影响的风险

2020 年 1 月新冠肺炎疫情爆发以来，公司在人员复工、产能、产品运输等方面均受到不同程度的影响。**2020 年 1-6 月，公司实现营业收入为 20,588.00 万元，较上年同期下降约 0.33%，实现净利润为 2,391.24 万元，较上年同期下降约 2.36%，受新冠疫情的影响，公司 2020 年 1-6 月经营业绩整体上有所下滑，下滑的具体影响因素为：1、在下游需求方面，受国内疫情影响，公司部分主要客户延期复工一个月左右，导致 2020 年 2 月份的销售订单有所下滑，公司一季度的主营业务收入为 8,748.78 万元，同比下降 6.20%，2020 年 4 月以来随着国内疫情逐步得到控制，公司境内主要下游客户已基本恢复正常运营，销售订单逐步恢复正常，二季度公司的主营业务收入为 11,652.73 万元，同比增长 4.51%；2、在成本方面，公司 2019 年为满足生产需求而购置了一批生产设备，2020 年 1-6 月折旧费用较 2019 年 1-6 月增加 270.07 万元，而受新冠疫情因素影响，公司 2020 年 1-6 月的整体产能利用率有所下降，单位产品分摊的制造费用同比有所上升，同时受新冠疫情及公司年终奖政策调整影响，公司 2020 年 1-6 月用工成本上涨，从而使得公司产品成本有所上涨。**

随着国内疫情逐步得到控制，公司客户订单量逐步回升，产能利用率逐步提高，截至报告期末，公司整体经营状况稳定，在主要原材料的采购规模和采购价格，主要产品的生产模式、销售模式、销售规模及销售价格，主要客户及

供应商的构成以及主要税收政策等方面均未发生重大变化，新冠疫情对公司的持续经营能力不构成重大影响。

但如果国内新冠肺炎疫情无法及时得到有效控制或者出现疫情反复，则公司将面临下述风险：1、因疫情影响停工或者开工率下降的风险；2、下游家电行业需求下降的风险；3、上游原材料供应减少乃至中断的风险；4、发行人产品及原材料物流运输因交通管制延迟或中断的风险。如果发生上述风险，发行人生产经营与财务状况将受到重大影响。

2020年3月以来，新冠肺炎疫情又进一步呈现全球化蔓延趋势，欧美等国家也纷纷采取限制人员聚集、企业停工等防控措施，全球消费市场面临较大的下行压力。虽然报告期内公司外销收入占比分别为1.50%、1.52%、1.84%、**2.53%**，占比较低，但洗衣机等下游行业产品外销收入占比较高，**2019年我国洗衣机总产量为6,609.10万台，出口数量为2,595万台，洗衣机出口数量占总产量的比例为39.26%**，因此，如果全球新冠肺炎疫情无法得到及时有效的抑制，则公司下游产品的外贸需求将可能会出现下降，从而间接导致公司产品的订单数量减少，会对公司经营业绩造成一定不利影响。”

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、访谈发行人的总经理、销售负责人等公司管理人员，了解新冠疫情对发行人生产经营的影响及法人采取的应对措施，了解客户与供应商的生产恢复情况，了解发行人 2020 年上半年内销售、经营情况；

2、查阅发行人的日常订单与重大合同，并查看相关发货与回款情况；

3、查看 2020 年上半年的产量、销量数据及财务报表，与上年同期数进行比较分析；

4、查看发行人在手订单，并关注发行人报告期后的生产、销售情况，评估新冠疫情对发行人 2020 年整体业绩的影响；

5、通过查阅公开资料、公司所处行业相关政策等了解公司所属行业的发展趋势、主要客户和供应商的地域分布、稳定性及经营情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：受新冠疫情影响，2020 年 1-6 月公司营业收入较上年同期略有下降，毛利率较上年同期有所下滑。但公司在有效做好疫情防护工作的前提下，及时推进复工复产，生产人员逐步到岗，产能水平逐步恢复，同时公司主要客户的销售订单已从 4 月起逐步恢复正常，并呈现增长趋势，二季度公司营业收入同比有所增长。因此，在目前国内疫情防控常态化的形式下，按照公司目前的生产运行状况和客户订单形势，预计公司 2020 年全年收入不会下滑，新冠疫情对公司生产经营和财务状况的影响整体可控，对公司的持续经营能力不构成重大影响。

【本页无正文，为《关于浙江宏昌电器科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复报告》之发行人签字盖章页】

浙江宏昌电器科技股份有限公司

法定代表人签字：

陆宝宏

2020年 9月 29日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读浙江宏昌电器科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：

唐 帅 傅国东

总经理：

邓 舸

国信证券股份有限公司

2020 年 9 月 29 日