



**关于上海肇民新材料科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请
文件审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



（上海市广东路 689 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 7 月 22 日出具的《关于上海肇民新材料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〕010132 号）（以下简称“问询函”）已收悉。按照贵所要求，上海肇民新材料科技股份有限公司（以下简称“肇民科技”、“公司”或“发行人”）与海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”、北京市环球律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）已就问询函中提出的问题进行逐项落实并回复，请予审核。

除特别说明外，本问询函回复中所使用的术语、名称、缩略语与其在招股说明书中的含义相同。

本问询函回复的字体代表以下含义：

类别	字体
问询函所列问题	黑体（不加粗）
问询函问题回复、中介机构核查意见	宋体（不加粗）
招股说明书补充、修订披露内容	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

目录	2
1.关于历史沿革。	3
2.关于肇民精密。	21
3.关于员工持股计划。	27
4.关于独立性。	32
5.关于关联交易。	41
6.关于资产重组。	65
7.关于发行人竞争状况。	70
8.关于收入。	76
9.关于主要客户。	95
10.关于汽车部件销售。	120
11.关于家电部件销售。	128
12.关于模具的收入确认。	136
13.关于原材料采购。	144
14.关于主要供应商。	152
15.关于营业成本。	166
16.关于毛利率。	172
17.关于产品结构。	180
18.关于产品良品率及退换货情况。	185
19.关于应收账款。	186
20.关于存货。	195
21.关于期间费用。	207
22.关于长期待摊费用。	216
23.关于应付账款。	219
24.关于外销。	222
25.关于财务规范性。	230
26.关于研发项目。	233
27.关于同行业可比公司。	234

1. 关于历史沿革。

根据申报材料,发行人的前身肇民有限系由新纺集团、肇民精密、上海康狮、沈松铭、邵雄辉于 2011 年 10 月 27 日共同出资设立。肇民有限设立时肇民精密持有其 20%股权,2013 年 1 月肇民精密持有其 80%股权。2013 年 10 月,肇民精密将持有的肇民有限 50%股权作价 2,000 万元转让给邵雄辉。2017 年 12 月,肇民精密将持有的肇民有限 20%股权作价 5,000 万元转让给华肇投资,退出肇民有限,并于 2019 年 6 月注销;上海康狮、新纺集团分别于 2013 年、2016 年退出肇民有限,上海康狮为新纺集团的关联方。2016 年 6 月至 2017 年 3 月,叶晶为上海康狮的控股股东。2016 年 9 月,新纺集团将其持有的肇民有限 10%股权作价 620 万元转让给叶晶;同月,肇民精密将其持有的肇民有限 10%股权作价 620 万元转让给邵雄辉。2017 年 4 月,叶晶将其持有的肇民有限 10%股权作价 680 万元转让给新纺集团指定的第三方浙北大厦。2020 年 3 月,苏州中和、嘉兴兴和与邵雄辉签署协议取消对赌条款或类似安排。请发行人补充披露:

(1) 沈松铭、叶晶、曹文洁等自然人股东的基本情况,入股或受让股权的资金来源及定价依据,是否与发行人、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员存在关联关系,是否控制或持有从事与发行人相同或相似业务的主体;

(2) 除上述问题(1)外,其他历次股权变动的背景、股权定价依据及公允性、资金来源、价款支付情况,2013 年 1 月股权转让中存在零元转让的原因及合理性;

(3) 历史股东新纺集团、上海康狮、肇民精密及其母公司日本肇产业株式会社(以下简称肇产业)的基本情况,包括设立时间、主营业务、股权结构、经营情况,上述主体与发行人其他股东、董监高、客户和供应商是否存在关联关系或其他利益安排;

(4) 历史股东退股的背景,历史股东之间是否存在亲属关系、关联关系、股权代持或信托持股等情形,是否存在股权纠纷或潜在纠纷;

(5) 浙北大厦与新纺集团之间尚未了结的诉讼事项是否对发行人股权稳定存在影响;

(6) 历次股权转让、增资、分红、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规范性文件的情况；

(7) 对赌协议对发行人业绩承诺作出的具体约定或安排，包括但不限于对赌标的、对赌期限、对赌内容、回购条款、回购利率、回购资金来源等，协议签署以来的对赌业绩和发行人实际完成业绩之间是否存在重大差异及差异原因，触发回购条款的 IPO 约定完成时间以及其他约定情形的具体内容。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

(一) 沈松铭、叶晶、曹文洁等自然人股东的基本情况，入股或受让股权的资金来源及定价依据，是否与发行人、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员存在关联关系，是否控制或持有从事与发行人相同或相似业务的主体

1、自然人股东的基本情况入股情况

公司自然人股东基本情况如下：

沈松铭，男，中国国籍，住所浙江省湖州市吴兴区，身份证号码 330501197312*****。

叶晶，女，中国国籍，住所乌鲁木齐市水磨沟区，身份证号码 650105198708*****。

曹文洁，女，中国国籍，住所上海市宝山区，身份证号码 310223197002*****。

自然人股东入股或受让股权的资金来源及定价依据等情况如下：

序号	股东姓名	入股方式	入股情况	定价依据	资金来源
1	沈松铭	设立	2011 年 10 月肇民有限设立时，沈松铭认缴出资额 525.7 万元，对应肇民有限 13.1425%的股权。	/	未实际缴纳出资

序号	股东姓名	入股方式	入股情况	定价依据	资金来源
2	叶晶	股权转让	2016年10月,新纺集团将其持有的肇民有限10%股权(对应出资额400万元)作价680万元转让给叶晶。	参照新纺集团向叶晶借款本金,结合肇民有限账面净资产值协商定价。	债务抵偿
3	曹文洁	股权转让	2017年12月28日,华肇投资将持有的肇民有限5%股权(对应出资额200万元)作价3,037.5万元转让予曹文洁。	参考同期机构投资者入股价格定价。	自有资金

2、自然人股东与发行人、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员之间的关联关系,控制或持有从事与公司相同或相似业务的主体

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、公司股本情况”中补充披露:

“

(九) 自然人股东与发行人、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员之间的关联关系,控制或持有从事与公司相同或相似业务的主体

公司自然人股东与公司、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员不存在关联关系。上述自然人股东不存在控制从事与公司相同或相似业务的主体,不存在于从事与公司相同或相似业务的主体持有超过5%股权的情况。

”

(二) 除上述问题(一)外,其他历次股权变动的背景、股权定价依据及公允性、资金来源、价款支付情况,2013年1月股权转让中存在零元转让的原因及合理性

1、其他历次股权变动的背景、股权定价依据及公允性、资金来源、价款支付情况

时间	股权转让情况	转让原因及转让背景	定价依据	价款支付情况	资金来源
2013年4月	新纺集团将持有的11.715%股权(对应认缴注册资本	肇民有限设立后,上海康狮、沈松铭均未实际出资,新纺集团	鉴于股东出资尚未全部到位,且肇民	400万元,已支付	自有资金

时间	股权转让情况	转让原因及转让背景	定价依据	价款支付情况	资金来源
	468.6 万元, 已实缴 400 万元) 转让给肇民精密	出资未完全到位, 经各方协商, 一致同意对原投资方案及肇民有限股权结构进行调整。该次股权变更后, 上海康狮、沈松铭退出, 新纺集团仍持有肇民有限 10% 股权。	有限尚未实现盈利, 账面净资产低于公司注册资本, 因此各方原则上参照实缴注册资本平价转让, 未出资部分以 0 元对价转让。		
	上海康狮将持有的 25.1425% 股权 (对应认缴注册资本 1,005.7 万元, 已实缴 0 元) 转让给肇民精密			0 元	无需支付
	邵雄辉将持有的 10% 股权 (对应认缴注册资本 400 万元, 已实缴 0 元) 转让给肇民精密			0 元	无需支付
	沈松铭将持有的 13.1425% 股权 (对应认缴注册资本 525.7 万元, 已实缴 0 元) 转让给肇民精密			0 元	无需支付
2013 年 11 月	肇民精密将持有的 50% 股权 (对应认缴注册资本 2,000 万元, 已实缴 2,000 万元) 转让给邵雄辉	邵雄辉在公司的运营和发展中的作用至关重要, 为支持肇民有限持续发展, 肇民精密向邵雄辉转让其持有的肇民有限股权。	肇民有限尚未实现盈利, 截至 2013 年末, 净资产约为 3,603 万元 (彼时公司注册资本为 4,000 万元)。基于上述, 参照实缴注册资本定价。	2,000 万元, 已支付	自有资金
2016 年 10 月	新纺集团将持有的 10% 股权 (对应认缴注册资本 400 万元, 已实缴 400 万元) 转让给叶晶	新纺集团为偿还其 2016 年 7 月向叶晶的 600 万元借款, 将其持有的肇民有限 10% 股权以 680 万元作价抵偿给叶晶。*	参照新纺集团向叶晶借款本金, 结合肇民有限账面净资产值协商定价	680 万元, 债务抵偿	债务抵偿
	肇民精密将持有的 10% 股权 (对应认缴注册资本 400 万元, 已实缴 400 万元) 转让给邵雄辉	邵雄辉提出巩固控制权, 肇民精密同意转让部分股权, 并保留部分股权择机处置。	根据肇民科技账面净资产值协商定价	620 万元, 已支付	自有资金

时间	股权转让情况	转让原因及转让背景	定价依据	价款支付情况	资金来源
2017 年 4 月	叶晶将持有的 10% 股权（对应认缴注册资本 400 万元，已实缴 400 万元）转让给浙北大厦	根据新纺集团与叶晶约定，叶晶将已取得的肇民有限 10% 股权转让给新纺集团指定的第三方浙北大厦，股权转让价格为 680 万元，由新纺集团直接向叶晶支付。	参照新纺集团与叶晶股权转让定价 680 万元	680 万元，债务抵偿	债务抵偿
2017 年 12 月	肇民精密将持有的 20% 股权（对应认缴注册资本 800 万元，已实缴 800 万元）转让给华肇投资	肇民精密仍为发行人第二大股东，为彻底解决肇产业和肇民有限之间的同业经营问题，在获取较好的投资收益前提下，肇民精密同意进行股权转让，实现完全退出。	基于肇民有限业绩增长情况协商定价	5,000 万元，已支付	自有资金
	邵雄辉将持有的 10% 股权（对应认缴注册资本 400 万元，已实缴 400 万元）转让给百肇投资	用于设立员工持股平台，激励部门经理及骨干员工	根据肇民有限账面净资产值定价，与公允价值差额部分已做股份支付	1,050 万元，已支付	自有资金
2018 年 5 月	华肇投资将持有的 2.37% 股权（认缴注册资本 94.8 万元，实缴注册资本 94.8 万元）转让给嘉兴兴和，将持有的 2.63% 股权（对应认缴注册资本 105.2 万元，已实缴 105.2 万元）转让给苏州中和	引入外部投资人	参考肇民有限 2017 年度预计净利润的 13.5 倍估值定价	3,037.50 万元，已支付	自有资金
	华肇投资将持有的 5% 股权（对应认缴注册资本 200 万元，已实缴 200 万元）转让给曹文洁	引入外部投资人	参考同期机构投资者入股价格定价	3,037.50 万元，已支付	自有资金

时间	股权转让情况	转让原因及转让背景	定价依据	价款支付情况	资金来源
2018 年 12 月	邵雄辉将持有的 50% 股权（对应认缴注册资本 2,000 万元，已实缴 2,000 万元）转让给济兆实业	优化股权结构	济兆实业唯一股东为邵雄辉，平价转让	2,000 万元，已支付	自有资金

注：2016 年 9 月，新纺集团将其持有的肇民有限 10% 股权作价 680 万元转让予叶晶，系抵偿其向叶晶 600 万元借款，叶晶应付的 80 万元差额及新纺集团应付利息由双方另行结算；双方进一步约定，股权转让后一年内，若新纺集团有能力向叶晶支付 680 万元款项，则可向叶晶提出将前述 10% 股权以 680 万元对价回购或转让给新纺集团指定的第三方。2017 年 4 月，经各方协商一致，叶晶将已取得的肇民有限 10% 股权转让给新纺集团指定的第三方浙北大厦。

2、2013 年 1 月股权转让中存在零元转让的原因及合理性

2013 年 1 月 29 日，转让方邵雄辉、新纺集团、上海康狮、沈松铭分别与受让方肇民精密签署《股权转让协议》，约定：（1）邵雄辉将持有的肇民有限 10% 股权（对应认缴注册资本 400 万元，已实缴 0 元）作价 0 元转让予肇民精密；（2）新纺集团将持有的肇民有限 11.715% 股权（对应认缴注册资本 468.6 万元，已实缴 400 万元）作价 400 万元转让予肇民精密；（3）上海康狮将持有的肇民有限 25.1425% 股权（对应认缴注册资本 1,005.7 万元，已实缴 0 元）作价 0 元转让予肇民精密；（4）沈松铭将持有的肇民有限 13.1425% 股权（对应认缴注册资本 525.7 万元，已实缴 0 元）作价 0 元转让予肇民精密。

上述股权转让背景原因为上海康狮、沈松铭均未实际出资，新纺集团出资未完全到位，经各方协商，一致同意对原投资方案及肇民有限股权结构进行调整。鉴于股东出资尚未全部到位，且肇民有限尚未实现盈利，账面净资产低于公司注册资本，因此上述股权转让价格均参照公司实缴注册资本定价，未实缴出资部分以 0 元对价转让，具备合理性。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、公司股本情况”中补充披露：

“

(十) 公司历次股权变动的背景、股权定价依据及公允性、资金来源、价款支付情况

公司历次股权转让均基于合理背景，股权转让定价公允，资金来源合法合规，且价款均已支付。

”

(三) 历史股东新纺集团、上海康狮、肇民精密及其母公司日本肇产业株式会社（以下简称肇产业）的基本情况，包括设立时间、主营业务、股权结构、经营情况，上述主体与发行人其他股东、董监高、客户和供应商是否存在关联关系或其他利益安排

1、历史股东新纺集团、上海康狮、肇民精密及其母公司肇产业的基本情况

(1) 新纺集团基本情况

名称	新纺集团有限公司
统一社会信用代码	91330500790977720R
法定代表人姓名	李金贵
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	湖州市织里镇栋梁路 333 号
注册资本	8,000 万元
成立日期	2006 年 7 月 13 日
营业期限	2006 年 7 月 13 日至 2026 年 7 月 12 日
经营范围	实业投资、投资咨询服务;纺织品及原料（除蚕茧、籽棉）批发；原木、金属材料（除希贵金属）、日用品销售；仓储（除危险品）；办公设备维修；计算机维修；货物和技术的进出口业务。

截至招股说明书签署日，新纺集团的股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	占注册资本比例
李金贵	5,200	65%
沈松铭	2,800	35%
合计	8,000	100%

2018年6月11日，湖州市吴兴区人民法院裁定宣告新纺集团等六家公司破产。截至招股说明书签署日，新纺集团尚处于破产清算阶段。

（2）上海康狮基本情况

名称	上海康狮纺织有限公司
统一社会信用代码	91310116734079141R
法定代表人姓名	张玉刚
公司类型	有限责任公司（自然人独资）
住所	上海市金山区金山卫镇钱圩吕张公路 1035 号
注册资本	50 万元
成立日期	2001 年 12 月 12 日
营业期限	2001 年 12 月 12 日至 2021 年 12 月 11 日
经营范围	纺织原料及面料，短绒，针织品，服装，皮革制品，化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品），五金交电，日用百货，文化办公用品，塑料销售，自有厂房租赁。（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）

截至招股说明书签署日，上海康狮的股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	占注册资本比例
张玉刚	50	100%
合计	50	100%

截至招股说明书签署日，上海康狮无实际经营。

（3）肇民精密基本情况

肇民精密于 2019 年 6 月 13 日取得准予注销登记通知书，其注销前基本情况如下：

名称	肇民精密塑胶制品（上海）有限公司
统一社会信用代码	91310000749256091Y
法定代表人姓名	平民三
公司类型	有限责任公司（外国法人独资）
住所	上海市宝山区宝安公路 1317 号
注册资本	28,150 万日元

成立日期	2003 年 4 月 16 日
营业期限	2003 年 4 月 16 日至 2033 年 4 月 15 日
经营范围	耐高温绝缘材料及绝缘成型件的生产，销售自产产品。（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）

肇民精密注销前股权结构如下：

单位：万日元

股东	出资额	占注册资本比例
肇产业	28,150	100%
合计	28,150	100%

肇民精密注销前经营情况详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”之“（四）历史股东情况”之“5、肇民精密注销情况”。

（4）肇产业基本情况

肇产业设立于 1979 年 11 月 22 日，主营业务为树脂成型、加工、组装以及模具设计、制作，主要产品包括汽车零部件，电机部件，燃气热水器部件，水栓部件等，目前经营状况良好，2018 年 9 月至 2019 年 8 月，营收规模约为 41.83 亿日元。

截至目前，肇产业的控股股东为平民三（日本籍），持有肇产业 48.98% 股权，其余股东为日比野润等 18 名日本籍人士，与公司目前的股东、董事、监事及高级管理人员不存在重合，亦不存在近亲属在内的关联关系。

2、公司历史股东与公司其他股东、董监高、客户和供应商的关联关系或其他利益安排

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”中补充披露：

“

（四）历史股东情况

1、公司历史股东新纺集团、上海康狮、肇民精密及肇产业与公司其他股东、

董监高、客户和供应商的关联关系或其他利益安排

1) 关联关系

公司历史股东新纺集团、上海康狮、肇民精密及肇产业与公司其他股东、董监高、主要客户和供应商不存在关联关系。

2) 其他利益安排

2017年1月15日,叶晶、浙北大厦与新纺集团及其关联方李金贵等签署《股权转让协议》,约定:(1)叶晶将其持有的肇民有限10%股权作价680万元转让予浙北大厦,浙北大厦取得前述股权并进行股权转让变更登记后,从新纺集团所欠浙北大厦借款本金中给予扣减680万元;(2)若肇民有限于该次股权转让完毕后四年内上市,浙北大厦同意按10%股权对应的股份于肇民有限未来上市之日的股价折算出的总金额来冲减新纺集团及其关联方所欠浙北大厦借款本息,如有不足,新纺集团仍需按原借款合同偿还;(3)前述股权转让款由新纺集团与叶晶另行结算,浙北大厦无需向叶晶支付任何款项。由于新纺集团及其关联方应付浙北大厦的欠款金额较大,前述冲减约定系双方经协商谈判确定的市场化安排,具备商业合理性。

浙北大厦已于2020年4月15日就上述情况出具书面说明如下:“截至本函出具之日,本公司名下的肇民科技10%股权(即400万股肇民科技股票)系本公司真实持有,不存在委托他人持股、接受他人委托持股、信托持股或其他可能引致股权纠纷或潜在纠纷的情形。……以上关于本公司受让叶晶(身份证号码:650105198708*****)所持贵司10%股权的情况及交易作价(包括受让股权价值调整安排)系基于本公司与新纺集团及关联方之间的真实债权债务关系,为各方真实意思表示,不存在委托持股、信托持股或类似情形,定价依据公允,不存在损害新纺集团偿债能力或其他债权人利益的情形。且本公司与新纺集团、叶晶之间不存在关联关系。……本公司承诺,若今后因上述股权转让发生任何纠纷,由本公司负责妥善解决”。

除上述新纺集团与浙北大厦关于债务抵扣的相关约定外,上述主体与公司其他股东、董监高、客户和供应商不存在其他利益安排。

”

(四) 历史股东退股的背景, 历史股东之间是否存在亲属关系、关联关系、股权代持或信托持股等情形, 是否存在股权纠纷或潜在纠纷

1、公司历史股东退股的背景情况

时间	退股股东	股权转让情况	退股原因
2013 年 4 月	沈松铭	沈松铭转让 13.1425% 股权给肇民精密 (对应认缴注册资本 525.7 万元, 已实缴 0 元)	肇民有限设立后, 上海康狮、沈松铭均未实际出资, 经各方协商, 一致同意对原投资方案及肇民有限股权结构进行调整。该次股权变更后, 上海康狮、沈松铭退出。
	上海康狮	上海康狮转让 25.1425% 股权给肇民精密 (对应认缴注册资本 1,005.7 万元, 已实缴 0 元)	
2016 年 10 月	新纺集团	新纺集团转让 10% 股权给叶晶 (对应认缴注册资本 400 万元, 已实缴 400 万元)	新纺集团为偿还其 2016 年 7 月向叶晶的 600 万元借款, 将其持有的肇民有限 10% 股权以 680 万元作价抵偿给叶晶。
2017 年 4 月	叶晶	叶晶转让 10% 股权给浙北大厦 (对应认缴注册资本 400 万元, 已实缴 400 万元)	根据新纺集团与叶晶约定, 叶晶将已取得的肇民有限 10% 股权转让给新纺集团指定的第三方浙北大厦, 股权转让价格为 680 万元, 由新纺集团直接向叶晶支付。
2017 年 12 月	肇民精密	肇民精密转让 20% 股权给华肇投资 (对应认缴注册资本 800 万元, 已实缴 800 万元)	肇民精密仍为发行人第二大股东, 为彻底解决肇产业和肇民有限之间的同业经营问题, 在获取较好的投资收益前提下, 肇民精密同意进行股权转让, 实现完全退出。

2、公司历史股东之间的亲属关系、关联关系、股权代持或信托持股等情形、股权纠纷或潜在纠纷

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”中补充披露:

“

(四) 历史股东情况

2、公司历史股东之间的亲属关系、关联关系、股权代持或信托持股等情形、股权纠纷或潜在纠纷

(1) 历史股东亲属关系、关联关系、股权代持或信托持股等情形

公司历史股东中：①肇民有限设立时，新纺集团为李金贵持股 65%、沈松铭持股 35%的企业，上海康狮为李金贵个人全资持股的企业，李金贵与沈松铭系亲戚关系。②2016 年 6 月至 2017 年 3 月，叶晶为上海康狮的唯一股东。

除前述情况外，公司历史股东之间不存在其他亲属关系、关联关系，不存在股权代持或信托持股等情形。

(2) 历史股东股权纠纷或潜在纠纷

截至本招股说明书签署日，公司历史股东之间不存在股权纠纷或潜在纠纷。

”

(五) 浙北大厦与新纺集团之间尚未了结的诉讼事项是否对发行人股权稳定存在影响

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、公司股本情况”中补充披露：

“

(十一) 浙北大厦与新纺集团之间尚未了结的诉讼事项对公司股权稳定的影响情况

1、公司控制权稳定情况

截至本招股说明书签署日，实际控制人邵雄辉直接持有肇民科技 10%的股份表决权，并通过其独资公司济兆实业持有肇民科技 50%的股份表决权，通过其控制的华肇投资持有肇民科技 10%的股份表决权。

同时，邵雄辉的一致行动人孙乐宜（系邵雄辉妹妹的配偶）担任员工持股平台百肇投资的执行事务合伙人，且通过百肇投资持有肇民科技 10%的股份表决权。

基于上述，公司实际控制人邵雄辉及其一致行动人合计控制肇民科技 80%的股份表决权，发行人控制权清晰、稳定。

2、浙北大厦与新纺集团之间的诉讼事项

2017 年 6 月，浙北大厦向湖州市吴兴区人民法院提起民事起诉，主要诉讼请求如下：判令被告浙江金合电力燃料有限公司（以下简称“金合公司”）归还借款本金 136,266,744.66 元及相应利息，并判令被告新纺集团、湖州兴合能源有限责任公司、诸城新纺纺织有限公司、李金贵、陈华对被告金合公司的上述债务承担连带清偿责任。2017 年 8 月，湖州市吴兴区人民法院出具“（2017）浙 05 民初 110 号”《民事调解书》，各方就前述事项达成和解协议，经调解，各方达成协议如下：“一、被告金合公司归还原告浙北大厦尚欠的借款本金 136,266,744.66 元、支付自 2015 年 8 月 1 日起至 2017 年 7 月 31 日间的利息 35,401,012 元，合计 171,667,756.66 元，定于 2017 年 10 月 31 日前支付；……二、被告新纺集团、湖州兴合能源有限责任公司、诸城新纺纺织有限公司、李金贵、陈华对第一项的借款本息归还负连带清偿责任；……”。浙北大厦相关负责人对上述情况予以确认，且除前述诉讼外，新纺集团及其关联公司欠浙北大厦本金总额合计约为 4.9 亿元（含前述诉讼标的金额）。

3、对公司股权稳定的影响情况

鉴于：（1）根据上述，浙北大厦作为新纺集团及其关联方的债权人，系诉讼原告，经法院调解，新纺集团应向浙北大厦承担归还借款之连带清偿责任；

（2）根据浙北大厦出具的书面说明，“关于本公司受让叶晶（身份证号码：650105198708*****）所持贵司 10%股权的情况及交易作价（包括受让股权价值调整安排）系基于本公司与新纺集团及关联方之间的真实债权债务关系，为各方真实意思表示，不存在委托持股、信托持股或类似情形，定价依据公允，不存在损害新纺集团偿债能力或其他债权人利益的情形。且本公司与新纺集团、叶晶之间不存在关联关系。……本公司承诺，若今后因上述股权转让发生任何纠纷，由本公司负责妥善解决”；

（3）浙北大厦相关负责人对上述情况予以访谈确认；

(4) 浙北大厦已出具《关于所持股份的流通限制和自愿锁定、减持股份意向的承诺函》，承诺自公司上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份；

(5) 公司实际控制人邵雄辉及其一致行动人合计控制肇民科技 80%的股份表决权，公司控制权清晰、稳定。

综上，浙北大厦与新纺集团之间尚未了结的诉讼事项不会对公司的股权稳定造成重大不利影响。

”

(六) 历次股权转让、增资、分红、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规范性文件的情况

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、公司股本情况”中补充披露：

“

(十二) 历次股权转让、增资、分红、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

公司历次股权转让、分红等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税情况如下：

时间	纳税主体	相关情况	完税情况
2013 年 4 月	邵雄辉	邵雄辉将持有的肇民有限 10%股权（对应认缴注册资本 400 万元，已实缴 0 元）作价 0 元转让予肇民精密。	标的股权未实缴，且零元转让，无需纳税
2017 年 12 月	邵雄辉	邵雄辉将持有的肇民有限 10%股权（对应认缴注册资本 400 万元，已实缴 400 万元）参照肇民有限截至 2017 年 9 月 30 日的账面净资产值（1.05 亿元）协商作价 1,050 万元转让予百肇投资。	邵雄辉已申报并缴纳个人所得税，应纳税所得额 650 万元，按照 20%税率实际缴纳 130 万元
2018 年 5 月	邵雄辉	华肇投资将持有的肇民有限 2.37%股权（认缴注册资本 94.8 万元，实缴注册资本 94.8 万元）协商作价 1,437.5 万元转	华肇投资已代扣代缴邵雄辉个人所得税，应纳税所得额

时间	纳税主体	相关情况	完税情况
		让予嘉兴兴和。	3,503.5 万元，按照 20% 税率实际缴纳 700.7 万元
		华肇投资将持有的肇民有限 2.63% 股权（对应认缴注册资本 105.2 万元，已实缴 105.2 万元）协商作价 1,600 万元转让予苏州中和。	
2018 年 5 月	邵雄辉	华肇投资将持有的肇民有限 5% 股权（对应认缴注册资本 200 万元，已实缴 200 万元）协商作价 3,037.5 万元转让予曹文洁。	
2018 年 12 月	邵雄辉	邵雄辉将持有的公司 50% 股权（对应认缴注册资本 2,000 万元，已实缴 2,000 万元）作价 2,000 万元转让予济兆实业。	无需缴纳个人所得税
2019 年 2 月	邵雄辉	2019 年 2 月，肇民有限全体股东做出股东会决议，同意向全体股东按各自持股比例分红 4,500 万元。	邵雄辉已申报并缴纳个人所得税，应纳税所得额 450 万元，按照 20% 税率实际缴纳 90 万元。
2020 年 2 月	邵雄辉	2020 年 2 月，发行人 2019 年年度股东大会审议通过《公司 2019 年度利润分配方案》，同意向全体股东按各自持股比例分红 3,500 万元。	邵雄辉已申报并缴纳个人所得税，应纳税所得额 350 万元，按照 20% 税率实际缴纳 70 万元。 华肇投资、百肇投资已代扣代缴合伙人个人所得税，应纳税所得额分别为 343 万元、350 万元，按照 20% 税率分别实际缴纳 68.6 万元、70 万元。

注：控股股东济兆实业自发行人取得的股息、红利等权益性投资收益，为《企业所得税法》第二十六条第二项规定的免税收入。

2019 年 6 月 24 日，肇民有限整体变更为肇民科技，整体变更前后公司的注册资本均为 4,000 万元，股东股权比例及股权结构未发生变化，且未发生以资本公积、盈余公积及未分配利润转增股本的情形，故暂不涉及自然人股东纳税义务。留存收益（未分配利润、盈余公积）计入资本公积的部分，自然人股东涉及的个人所得税在后续实际转增实收资本时予以缴纳。

截至本招股说明书签署日，公司控股股东及实际控制人不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况。

”

(七) 对赌协议对发行人业绩承诺作出的具体约定或安排,包括但不限于对赌标的、对赌期限、对赌内容、回购条款、回购利率、回购资金来源等,协议签署以来的对赌业绩和发行人实际完成业绩之间是否存在重大差异及差异原因,触发回购条款的 IPO 约定完成时间以及其他约定情形的具体内容

截至本问询函回复出具日,发行人存在三位外部投资人,分别为:曹文洁、嘉兴兴和、苏州中和。其中,曹文洁未与发行人、控股股东济兆实业或实际控制人邵雄辉签署对赌协议,亦不存在其他类似安排;嘉兴兴和、苏州中和曾于入股时与实际控制人邵雄辉签署了含对赌条款的协议,但未与发行人签署对赌协议或存在类似安排。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司设立情况”之“(四)已解除的对赌协议”中补充披露:

“

4、对赌协议对发行人业绩承诺作出的具体约定或安排

实际控制人邵雄辉与嘉兴兴和、苏州中和签署的《补充协议》中相关约定如下:

(1) 业绩目标

对赌标的	经审计后的合并财务报表归属于母公司所有者的税后净利润(扣除非经常损益后)目标分别为人民币 4,500 万元、人民币 4,900 万元和人民币 5,150 万元。
对赌期限	2017 年度、2018 年度、2019 年度
对赌内容	如果标的公司任一年实际业绩较业绩目标少 10%或以上;双方约定,投资方有权要求标的公司实际控制人对投资方给予现金补偿。

(2) 投资方的股权回售

对赌标的、对赌期限、回购条款、回购利率	如遇有以下情形,投资方有权要求标的公司实际控制人回购投资方持有标的公司的全部或部分股权: 1) 标的公司在 2020 年 6 月 30 日前未能完成国内证券市场初次公开发售(IPO)申报; 2) 标的公司在 2021 年 12 月 31 日前未能完成国内证券市场初次公开发售(IPO);
---------------------	---

	3) 标的公司 2017 年度、2018 年度或 2019 年度任一年经审计后的合并财务报表归属于母公司所有者的扣除非经常损益后净利润较业绩目标少 20%或以上； 股权回购以现金形式进行，全部股权回购款应在投资方发出书面回购要求之日起 3 个月内全额支付给投资方。股权回购价款包括投资本金和从投资之日起到投资本金归还之日止按年利率 8%（单利）计算的投资本金利息。
--	---

鉴于：（1）公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度合并财务报表归属于母公司所有者的税后净利润（扣除非经常损益后）分别约为 4,618.39 万元，5,526.23 万元，6,857.70 万元，满足《补充协议》第四条业绩承诺约定的业绩目标，《补充协议》第四条业绩承诺约定的现金补偿安排及第五条中根据公司业绩触发股权回购的安排已不存在被触发生效的可能。

（2）《补充协议》签订后，业绩承诺及补偿、投资股权回购等对赌条款均未触发、未实际履行。2020 年 3 月，邵雄辉与嘉兴兴和、苏州中和签订了《补充协议二》，《补充协议二》废止了《补充协议》中前述业绩承诺及补偿、投资股权回购等对赌条款。《补充协议二》签订后，相关主体间已不存在业绩承诺及补偿以及股权回购约定，不存在涉及触发回购条款的 IPO 约定完成时间以及其他约定情形的情况。

综上，实际控制人邵雄辉与嘉兴兴和、苏州中和签署的上述《补充协议》中的业绩承诺及补偿、投资股权回购等对赌条款未触发、未实际履行，且已于公司本次首发申报前解除；相关条款解除后，不存在涉及触发回购条款的 IPO 约定完成时间以及其他约定情形的情况。

”

二、保荐人、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅沈松铭、叶晶、曹文洁等自然人股东的身份证复印件，取得叶晶、曹文洁出具的关于受让股权资金来源及定价依据等情况的书面说明，对发行人实际控制人、曹文洁进行访谈，查阅发行人董监高填写的调查问卷，并于国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、企查查

(<https://www.qcc.com/>) 等网站查询自然人股东的持股情况;

2、对发行人实际控制人及其他股东进行访谈,了解发行人历次股权变动的背景、股权定价依据及公允性、资金来源、价款支付情况,查阅邵雄辉、新纺集团、上海康狮、沈松铭分别与肇民精密签署的《股权转让协议》;

3、于国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>)、企查查(<https://www.qcc.com/>)等网站查询新纺集团、上海康狮及肇民精密的基本情况,取得肇产业出具的书面说明及股东名册,查阅发行人董监高填写的调查问卷并对发行人实际控制人、其他股东及平民三进行访谈;取得叶晶、浙北大厦与新纺集团等签署的《股权转让协议》及浙北大厦出具的书面说明;

4、于人民法院公告网(<https://rmfygg.court.gov.cn/>)、中国裁判文书网(<http://wenshu.court.gov.cn/>)及中国执行信息公开网(<http://zxgk.court.gov.cn/>)等网站查询涉及发行人股权的纠纷或诉讼情况,并取得浙北大厦及发行人出具的书面说明;

5、取得浙北大厦诉讼的民事起诉状、民事调解书等相关材料,对浙北大厦进行访谈,并取得浙北大厦出具的书面说明及减持股份相关承诺函;

6、取得发行人控股股东主管税务机关出具的证明,于国家税务总局上海市税务局网站(<https://shanghai.chinatax.gov.cn/>)查询发行人控股股东、实际控制人的税收情况,并取得发行人控股股东及实际控制人出具的书面说明;

7、查阅发行人实际控制人与嘉兴兴和、苏州中和签署的《关于上海肇民新材料科技有限公司之股权转让协议的补充协议》、《关于上海肇民新材料科技股份有限公司之股权转让协议的补充协议二》及天职国际出具的《审计报告》。

(二) 核查意见

经核查,保荐人、发行人律师认为:

1、沈松铭、叶晶、曹文洁等自然人股东与发行人、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员不存在关联关系,不存在控制或持有从事与发行人相同或相似业务的主体;

2、2013 年 1 月股权转让中存在零元转让系转让方股东未实缴出资，具备合理性；

3、除新纺集团与浙北大厦关于债务抵扣的相关约定外，发行人历史股东新纺集团、上海康狮、肇民精密及其母公司日本肇产业株式会社与发行人其他股东、董监高、客户和供应商间不存在关联关系或其他利益安排；

4、历史股东中，新纺集团为李金贵持股 65%、沈松铭持股 35%的企业，上海康狮为李金贵个人全资持股的企业，李金贵与沈松铭系亲戚关系，叶晶于 2016 年 6 月至 2017 年 3 月间为上海康狮的唯一股东。除前述情况外，历史股东之间不存在其他亲属关系、关联关系、股权代持或信托持股等情形，不存在股权纠纷和潜在纠纷；

5、浙北大厦与新纺集团之间尚未了结的诉讼事项不会对发行人股权稳定造成重大不利影响；

6、发行人控股股东及实际控制人不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况；

7、实际控制人邵雄辉与嘉兴兴和、苏州中和签署的《补充协议》中的业绩承诺及补偿、投资股权回购等对赌条款未触发、未实际履行，且已于发行人本次首发申报前解除；相关条款解除后，不存在涉及触发回购条款的 IPO 约定完成时间以及其他约定情形的情况。

2. 关于肇民精密。

肇民精密为肇产业全资子公司。肇民精密曾为发行人控股股东，肇民有限设立时的主要业务、主要高管及核心技术人员均来自肇民精密。请发行人补充披露：

（1）2019 年 7 月注销肇民精密的原因，肇民精密注销前的业务、主要财务数据，肇民精密的董监高及其他核心人员在发行人任职和变动情况；

（2）2017 年 12 月肇民精密退出发行人、不以肇民精密作为上市主体的原因，肇民精密存续期间是否存在重大违法行为；

（3）肇民精密注销后资产、技术、人员、业务、客户的承接或者处置情况，

报告期内肇产业和肇民精密的客户、供应商与发行人的客户、供应商的重叠情况，肇产业、肇民精密的股东、董监高及其近亲属控制的企业与发行人的客户、供应商是否存在资金或业务往来，是否存在为发行人代垫成本、费用的情况。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）2019 年 7 月注销肇民精密的原因，肇民精密注销前的业务、主要财务数据，肇民精密的董监高及其他核心人员在发行人任职和变动情况

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”中补充披露：

“

（四）历史股东情况

.....

3、肇民精密注销情况

（1）肇民精密注销原因

2017 年 12 月，肇民精密将其持有肇民有限 20%的股权转让予华肇投资后，不再持有肇民有限的任何股权；同时由于肇民精密已多年无实际经营，肇产业决定将其清算注销。

（2）肇民精密注销前业务、财务、人员情况

①肇民精密注销前业务情况

肇民精密注销前经营范围为：耐高温绝缘材料及绝缘成型件的生产，销售自产产品（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）。自报告期初至肇民精密在注销前，肇民精密已无实际经营业务。

②肇民精密注销前财务情况

2018年6月，肇民精密开始清算程序，并着手办理税务登记注销。2019年6月，肇民精密注销完成。肇民精密注销前已无经营业务，无营业收入。

肇民精密注销前的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018年1-6月/2018.06.30	2017年度/2017.12.31
营业收入	0.00	0.00
利润总额	-103.43	2,592.37
净资产	5,196.68	6,063.03

③肇民精密注销前人员情况

肇民精密注销前的执行董事为平民三、监事为西田智。平民三及西田智均未在公司担任职务。

”

（二）2017年12月肇民精密退出发行人、不以肇民精密作为上市主体的原因，肇民精密存续期间是否存在重大违法行为

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”中补充披露：

“

（四）历史股东情况

.....

4、肇民精密退出原因、不以肇民精密作为上市主体的原因

日本资方股东自参与设立肇民有限后，无意进一步发展肇民精密，肇民精密因此逐步停止日常经营活动。2017年，肇民精密仍为公司第二大股东，为彻底解决肇产业和肇民有限之间的同业经营问题，在获取较好的投资收益前提下，肇民精密同意进行股权转让，实现完全退出。2017年12月，肇民精密将其持有肇民有限20%的股权转让予华肇投资后，不再持有肇民有限的任何股权，同时由于肇民精密已多年无实际经营，肇产业决定将其清算注销。

基于上述，肇民精密并无作为拟上市主体的任何可行性及适当性。肇民精密在存续期间不存在重大违法违规行为。

”

(三) 肇民精密注销后资产、技术、人员、业务、客户的承接或者处置情况，报告期内肇产业和肇民精密的客户、供应商与发行人的客户、供应商的重叠情况，肇产业、肇民精密的股东、董监高及其近亲属控制的企业与发行人的客户、供应商是否存在资金或业务往来，是否存在为发行人代垫成本、费用的情况

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”中补充披露：

“

(四) 历史股东情况

.....

3、肇民精密注销情况

.....

(3) 肇民精密注销后资产、技术、人员、业务、客户的承接或者处置情况

肇民精密 2017 年、2018 年已无实际业务经营，因此肇民精密于 2018 年启动注销程序后除清算部分资产外，不涉及技术、人员、业务、客户承接及处置，报告期内不存在客户、供应商与肇民科技重叠的情况。

除肇产业与发行人的客户、供应商存在部分重叠外，肇民精密的执行董事平民三、监事西田智及其近亲属控制的企业与公司的主要客户、供应商不存在资金或业务往来，亦不存在为公司代垫成本、费用的情况。

(4) 肇产业的客户、供应商与公司的客户、供应商的重叠情况

1) 重叠客户情况

报告期内，公司主要客户中，与肇产业存在如下重叠情况：

时间	肇民科技客户	肇产业客户
2020 年 1-6 月	常熟特殊陶业有限公司、特殊陶业实业（上海）有限公司	日本特殊陶业株式会社
	松下家电（中国）有限公司	松下电器产业株式会社
	东陶（上海）有限公司、东陶机器（广州）有限公司、东陶（大连）有限公司、台湾东陶股份有限公司、TOTO VIETNAM CO., LTD、TOTO (THALIND) CO., LTD	TOTO 株式会社
2019 年度	常熟特殊陶业有限公司、特殊陶业实业（上海）有限公司	日本特殊陶业株式会社
	松下家电（中国）有限公司	松下电器产业株式会社
	东陶（上海）有限公司、东陶机器（广州）有限公司、东陶（大连）有限公司、台湾东陶股份有限公司、TOTO VIETNAM CO., LTD、TOTO (THALIND) CO., LTD	TOTO 株式会社
2018 年度	常熟特殊陶业有限公司、特殊陶业实业（上海）有限公司	日本特殊陶业株式会社
	松下家电（中国）有限公司	松下电器产业株式会社
	东陶（上海）有限公司、东陶机器（广州）有限公司、东陶（大连）有限公司、台湾东陶股份有限公司、TOTO VIETNAM CO., LTD、TOTO (THALIND) CO., LTD	TOTO 株式会社
2017 年度	常熟特殊陶业有限公司、特殊陶业实业（上海）有限公司	日本特殊陶业株式会社
	松下家电（中国）有限公司	松下电器产业株式会社
	东陶（上海）有限公司、东陶机器（广州）有限公司、东陶（大连）有限公司、台湾东陶股份有限公司、TOTO VIETNAM CO., LTD、TOTO (THALIND) CO., LTD	TOTO 株式会社

注：发行人主要客户系指发行人报告期各期前十大客户。

除上述主要客户外，公司其他客户中，亦有骊住贸易（上海）有限公司、川本水泵（苏州）有限公司等小规模客户的日本母公司亦为肇产业客户。

由于公司的主要客户中较多系大型跨国企业，在全球多个国家和地区均设有分支机构，肇产业与公司重叠的客户实际均分别为该等跨国企业在日本和中国的分支机构，系该等跨国公司常见情况。

2) 重叠供应商情况

报告期内，发行人主要供应商中，与肇产业存在如下重叠情况：

时间	肇民科技供应商	肇产业供应商
2020 年 1-6 月	上海森村贸易有限公司	森村商事株式会社
2019 年度	上海森村贸易有限公司	森村商事株式会社
2018 年度	上海森村贸易有限公司	森村商事株式会社
2017 年度	上海森村贸易有限公司	森村商事株式会社

注：发行人主要供应商系指发行人报告期各期前二十大供应商。

除上述主要供应商外，公司其他供应商中，亦有丸红（上海）有限公司、双日（上海）有限公司等小规模供应商的日本母公司亦为肇产业供应商。

由于日本企业的商业惯例，日本塑料粒子生产企业一般通过贸易商管理销售渠道，公司向该等贸易商采购日本塑料粒子。上海森村贸易有限公司、森村商事株式会社主要代理宝理塑料株式会社和东丽株式会社的塑料粒子。上述肇产业与公司重叠的供应商均分别为该等日本塑料粒子贸易商及其在中国的分支机构。

肇产业的股东、董事、高管及其近亲属控制的企业与公司的主要客户、供应商不存在资金或业务往来，亦不存在为公司代垫成本、费用的情况。

”

二、保荐人、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、于国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）查询肇民精密的基本信息，取得肇民精密注销前的公司章程及上海瑞和税务师事务所有限公司出具的《关于肇民精密塑胶制品（上海）有限公司注销税务登记税收清理报告》（瑞和税核字（2018）第 0002 号），查阅上海市宝山区商务委员会出具《外商投资企业变更备案回执》（编号：沪宝外资备 201800551）、国家税务总局上海市宝山区税务局出具《清税证明》（沪税宝一税企清[2018]2464 号）、上海市市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》（核准号：13000002201906110004），

并对肇民精密实际控制人平民三进行访谈；

2、网络检索肇民精密的各主管部门网站，并查阅国家税务总局上海市宝山区税务局出具的《清税证明》（沪税宝一税企清[2018]2464号）、中华人民共和国上海海关出具的《企业办结海关手续通知书》；

3、查阅了发行人报告期内主要客户、供应商清单、上海瑞和税务师事务所有限公司出具的《关于肇民精密塑胶制品（上海）有限公司注销税务登记税收清理报告》（瑞和税核字（2018）第0002号），肇产业出具《说明函》就其供应商、客户与发行人供应商、客户重叠情况、肇产业的股东、董事、高管及其近亲属控制的企业与发行人的主要客户、供应商资金或业务往来、为发行人代垫成本、费用的情况予以确认。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、肇民精密将其持有肇民有限20%的股权转让予华肇投资后，不再持有肇民有限的任何股权，且已多年无实际经营业务，因此注销，肇民精密的执行董事及监事未在发行人处任职；

2、为彻底解决肇产业和肇民有限之间的同业经营问题，在获取较好的投资收益前提下，肇民精密于2017年12月退出发行人，肇民精密不具有作为拟上市主体的任何可行性及适当性，其在存续期间不存在重大违法违规行为；

3、肇民精密注销时除清算部分资产外，不涉及技术、人员、业务、客户承接及处置，报告期内肇产业的客户、供应商与发行人的部分客户、供应商存在重叠，报告期内肇民精密的客户、供应商与发行人的客户、供应商不存在重叠，肇产业、肇民精密的股东、董监高及其近亲属控制的企业与发行人的客户、供应商不存在资金或业务往来，不存在为发行人代垫成本、费用的情况。

3. 关于员工持股计划。

百肇投资持有发行人10%的股份，为发行人员工持股平台，百肇投资实际控制人为孙乐宜（发行人实际控制人邵雄辉之妹夫），合伙人均为公司部门经理及

骨干员工。2017 年 12 月，发行人向 18 名公司员工实施股权激励，股权激励的员工通过受让邵雄辉持有的百肇投资财产份额间接持有发行人的股份，目前已实施完毕。

请发行人补充披露百肇投资的激励对象在发行人所任职务及任职时间，激励对象确定标准、管理模式、决策程序等内容，是否存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排，并披露保荐人、发行人律师对相关事项的结论性意见。

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》问题 22 的要求，充分核查员工持股计划的设立背景、员工持股计划章程或协议约定情况、员工减持承诺情况、规范运行情况、合法合规性，并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、股权激励及其他制度安排和执行情况”之“（一）已实施完毕的股权激励”中补充披露：

“

1、股权激励的实施情况

.....

截至本招股说明书签署日，百肇投资合伙人结构、**目前任职情况及入职时间**如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	合伙人性质	出资份额	出资比例	在肇民科技的目前任职	入职时间
1	孙乐宜	普通合伙人	14	2.00%	董事、副总经理、采购部经理	2012.07
2	邵雄辉	有限合伙人	472.5	67.50%	董事长、总经理	2012.07
3	欧华武	有限合伙人	21	3.00%	模具部经理	2012.07

序号	合伙人名称	合伙人性质	出资额	出资比例	在肇民科技的目前任职	入职时间
4	魏小言	有限合伙人	17.5	2.50%	注塑部经理	2012.07
5	黄晓菊	有限合伙人	17.5	2.50%	副总经理、销售部经理、生产管理部经理	2012.01
6	密永华	有限合伙人	17.5	2.50%	监事、品质检验部经理	2012.07
7	卢红兵	有限合伙人	14	2.00%	技术开发部副经理	2012.07
8	聂国麒	有限合伙人	14	2.00%	加工部副经理	2012.07
9	高正龙	有限合伙人	14	2.00%	品质保证部经理	2012.08
10	马德芳	有限合伙人	14	2.00%	销售部营业担当	2012.07
11	徐建明	有限合伙人	14	2.00%	研发二部经理	2014.04
12	刘志雄	有限合伙人	14	2.00%	注塑部副经理	2012.07
13	李长燕	有限合伙人	10.5	1.50%	财务负责人	2016.09
14	肖俊	有限合伙人	10.5	1.50%	董事、副总经理、董事会秘书、证券投资部经理、网络信息部经理	2018.01
15	王明华	有限合伙人	7	1.00%	监事、生产技术部副经理	2012.07
16	付晓艳	有限合伙人	7	1.00%	生产管理部员工	2012.07
17	冯霞	有限合伙人	7	1.00%	销售部营业担当	2012.07
18	李春香	有限合伙人	7	1.00%	爆震传感器部经理	2014.07
19	梁雄飞	有限合伙人	7	1.00%	研发一部经理	2013.01
合计			700	100.00%		

.....

2、激励对象确定标准、人员离职后的股份处理、管理模式、决策程序等内容，公司或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排

百肇投资激励对象的确定标准为公司的部门经理及骨干员工，且不得存在重大违法违规行，无侵害公司利益的情形；本次员工持股计划的设立旨在提高关键员工的积极性，使该等员工的利益与肇民科技的整体利益更趋一致，从而保障公司的持续稳健发展，公司或第三方不存在为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排。

本次实施股权激励的百肇投资财产份额的锁定期限为自财产份额变更工商登记之日起至公司首次公开发行股票并上市后 36 个月，但并未对员工离职后的

股份处理方式作出规定。此外，百肇投资亦出具了《关于所持股份的流通限制和自愿锁定、减持股份意向的承诺函》，承诺自公司上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

百肇投资的执行事务合伙人为孙乐宜，其对外代表企业执行合伙事务，其他合伙人不再执行合伙企业事务，但有权监督执行事务合伙人执行合伙事务的情况。新合伙人入伙时，应当经全体合伙人一致同意，并依法订立书面入伙协议。同时合伙企业的下列事项需经全体合伙人同意：(1) 改变合伙企业名称；(2) 改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；(3) 处分合伙企业的不动产；(4) 转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；(5) 以合伙企业的名义为他人提供担保；(6) 聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。

3、股权激励对公司的影响

.....

4、保荐人结论性意见

经核查，保荐机构认为：发行人存在申报前已实施完毕的股权激励，即员工持股平台百肇投资。受激励员工均为在发行人任职的部门经理及骨干员工，转让价款均已支付完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，且发行人已按照相关会计准则的规定进行了股份支付处理。股权激励目前已实施完毕，百肇投资全体合伙人持有的百肇投资财产份额均系真实持有，且不存在质押等权利受限的情形，对公司经营状况、财务状况、控制权变化无重大影响。

”

保荐人、发行人律师已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22，保荐人及发行人律师应当对员工持股计划的设立背景、具体人员构成、价格公允性、员工持股计划章程或协议约定情况、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，并就员工持股计划实施是否合法合规，是否存在损害发行人利益的情形发表明确意见：

(1) 员工持股计划的设立背景、具体人员构成

员工持股计划的设立背景、具体人员构成详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、股权激励及其他制度安排和执行情况”之“（一）已实施完毕的股权激励”之“1、股权激励的实施情况”及“2、激励对象确定标准、人员离职后的股份处理、管理模式、决策程序等内容，发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排”。

（2）价格公允性

转让价格系以肇民有限截至 2016 年末每股净资产值为基础并综合考虑肇民有限截至 2017 年 10 月 31 日未经审计的每股净资产值，最终确定为 2.14 元/单位财产份额。该次股权激励已于 2017 年 12 月执行完毕，受激励员工的转让价款均已支付，发行人已于 2017 年一次性确认股份支付金额 1,486.875 万元。据此，该次股权激励价格公允。

（3）员工持股计划章程或协议约定情况、员工减持承诺情况

2017 年 12 月 16 日，邵雄辉与孙乐宜等肇民科技 18 名部门经理及骨干员工签署《合伙协议》，将其持有的百肇投资 227.5 万元财产份额分别转让给该等员工。《合伙协议》主要内容及员工减持承诺情况详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十四、股权激励及其他制度安排和执行情况”之“（一）已实施完毕的股权激励”之“2、激励对象确定标准、人员离职后的股份处理、管理模式、决策程序等内容，发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排”。

（4）规范运行情况及备案情况进行充分核查

百肇投资自设立至今未受到过工商及税务方面的行政处罚，无违法违规行为。百肇投资为肇民科技员工持股平台，不属于私募基金，无需履行私募基金备案手续。

综上，百肇投资相关员工持股计划实施合法合规，不存在损害发行人利益的情形。

二、保荐人、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、对百肇投资全体激励对象进行访谈，了解其在肇民科技的任职情况及入职时间；

2、查阅发行人实际控制人与百肇投资全体激励对象签订的《宁波梅山保税港区百肇投资管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》，取得百肇投资出具的减持股份相关承诺函；

3、网络检索百肇投资的各主管部门网站，并取得宁波市北仑区市场监督管理局出具的《宁波梅山保税港区百肇投资管理合伙企业（有限合伙）守法经营情况的证明》（仑市监证[2020]282 号）、国家税务总局宁波市北仑区（宁波经济技术开发区）税务局出具的《证明》。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、不存在发行人或第三方为员工参加持股计划提供奖励、资助、补贴等安排；

2、发行人员工持股计划规范运行，合法合规，不存在损害发行人利益的情形。

4. 关于独立性。

发行人及子公司肇民动力目前以租赁厂房方式进行生产经营。发行人的主要固定资产包括机器设备、运输设备、电子及其他设备。发行人爆震传感器产品由日本特殊陶业提供专利及技术许可并指定销售给日本特殊陶业，许可期限为2019年1月1日至2021年3月31日，技术支援费为合同产品纯销售额乘以支援费费率4.6%的金额。请发行人：

（1）结合可比市场公允价格、第三方市场价格、出租方与其他交易方的价格等，说明并披露报告期内发行人的厂房租赁价格是否公允，除上海康狮外其他出租方与发行人是否存在关联关系；

(2) 分析并披露以租赁厂房方式进行生产经营是否对发行人资产完整和独立性存在影响，是否能确保发行人长期使用、今后的处置方案等，并测算厂房搬迁费用及搬迁周期 对发行人经营业绩的具体影响；

(3) 补充披露发行人爆震传感器生产线以及专用配件、原材料是否均向肇产业购买，定价公允性；结合发行人爆震传感器产品的产品单价、销售金额、占发行人主营业务收入的比重，说明发行人对肇产业是否存在技术、设备或原材料依赖；

(4) 结合日本特殊陶业的技术支援合同主要内容，包括支付对价金额、技术授权范围、许可条件、后续销售安排、违约条款等，说明并披露向日本特殊陶业技术支援费的支付情况，发行人合作期限到期后 是否终止生产销售相关产品，并测算对发行人经营业绩的具体影响，发行人与日本特殊陶业是否存在合作纠纷或潜在纠纷。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并披露

(一) 结合可比市场公允价格、第三方市场价格、出租方与其他交易方的价格等，说明并披露报告期内发行人的厂房租赁价格是否公允，除上海康狮外其他出租方与发行人是否存在关联关系；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的固定资产、无形资产及其他经营要素”之“(三) 租赁房产情况”中补充披露：

“

3、公司租赁生产经营房产对公司独立性的影响

.....

公司及子公司肇民动力的厂房租赁价格系由租赁双方参考市场价格协商确定。报告期内，公司的厂房租赁价格公允，除上海康狮外其他出租方与公司不存在关联关系。

”

公司及子公司在上海市金山区共租赁了三处厂房，根据公司及子公司与各出租方分别签署的厂房租赁协议，报告期内，公司及子公司承租厂房的租金情况如下：

承租方	出租方	房产地址	合同租金（元/天/平方米）			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
肇民科技	上海康狮	上海市金山区金山卫镇秦弯路 633 号	-	-	0.56	0.56
肇民科技	湖州织里产业投资运营集团有限公司	上海市金山区金山卫镇秦弯路 633 号	0.75	0.56	-	-
肇民科技	上海继科机械制造有限公司	上海市金山区金山卫镇秦弯路 616 号	0.9	0.87	0.83	-
肇民动力	上海汇才针织有限公司	上海市金山区茸卫公路 389 号第二幢、第三幢	0.99	0.50	0.50	0.50

截至本问询函回复签署日，上海市金山区厂房网络公开租赁价格区间为 0.45-1.00 元/天/平方米，公司厂房租赁价格在上海市金山区厂房网络公开租赁价格的合理范围内，定价公允。

（二）分析并披露以租赁厂房方式进行生产经营是否对发行人资产完整和独立性存在影响，是否能确保发行人长期使用、今后的处置方案等，并测算厂房搬迁费用及搬迁周期对发行人经营业绩的具体影响；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的固定资产、无形资产及其他经营要素”之“（三）租赁房产情况”中补充披露：

“

3、公司租赁生产经营房产对公司独立性的影响

公司及子公司肇民动力目前主要以租赁厂房的方式进行生产经营，除租赁房产外，设备、存货、办公用品等资产均完整并为公司独立所有。租赁厂房均为独立厂区或独栋建筑，不存在与其他关联方或第三方共用生产经营场所的情

况。公司以租赁厂房方式进行生产经营对公司资产完整和独立性不存在重大影响。

公司及子公司肇民动力目前租赁的生产经营场所都已进行租赁备案，且与厂房出租方签订了较为长期的租赁合同，报告期内，公司未与厂房出租方发生任何争议或纠纷，能确保公司长期使用。

.....

”

发行人与厂房出租方均建立了长期、稳定的合作关系，续租失败的可能性的较小。若租赁合同到期后无法续租，发行人计划在目前生产经营场所附近寻找合适的厂房，通过购置或租赁的方式搬迁至新厂。并且，发行人已计划在位于湖南省湘潭经开区的募投用地上新建生产厂房及相关配套设施，发行人也可将现有厂房搬迁至新建的厂房。

测算厂房搬迁费用及搬迁周期如下：

单位：万元

序号	项目	搬迁费用
1	机器设备	130.86
2	存货	37.20
3	办公用品	30.00
4	其他费用	20.00
合计		218.06

根据发行人的固定资产、存货清单，以及发行人现有的生产经营场所的办公用品、环评费用等情况，经测算，厂房搬迁费用为 218.06 万元，搬迁周期为 10-15 天左右。发行人厂房搬迁费用主要为注塑机、模具等设备的拆卸、运输、及安装调试而产生的运费、人工费，仓库存货及其他办公用品的运输费用，若搬迁至新厂产生的环评费用等其他费用。经测算的厂房搬迁费用占净利润比重较小，对发行人经营业绩不会造成重大影响。

(三) 补充披露发行人爆震传感器生产线以及专用配件、原材料是否均向肇产业购买，定价公允性；结合发行人爆震传感器产品的产品单价、销售金额、占发行人主营业务收入的比重，说明发行人对肇产业是否存在技术、设备或原材料依赖；

1、补充披露发行人爆震传感器生产线以及专用配件、原材料是否均向肇产业购买，定价公允性

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”之“(四) 偶发性关联交易”之“1、专利、固定资产采购”中补充披露：

“

(4) 向肇产业采购固定资产的必要性、合理性和公允性

1) 向肇产业采购固定资产的必要性、合理性

日本特殊陶业为公司报告期内前五大客户，肇产业为公司报告期内曾经的5%以上股东肇民精密的日本母公司。公司与日本特殊陶业的业务系经肇产业介绍取得，并由肇产业为公司提供了成套发动机爆震传感器生产线机器设备采购、运输服务。日本特殊陶业发动机爆震传感器业务系公司经客户严格认证后自主取得，并与日本特殊陶业签订合作协议，肇产业仅为该业务的介绍人和成套设备采购商。

公司通过肇产业购买发动机爆震传感器生产线，主要原因系：①爆震传感器生产线系自动化水平较高的成套专用设备，公司刚刚涉足该业务，对机器设备的了解程度较低，故通过肇产业进行购买，肇产业在日本作为日本特殊陶业的供应商从事发动机爆震传感器注塑业务，对爆震传感器生产线机器设备更加了解；②发动机爆震传感器生产线机器设备均需从日本进口，通过肇产业购买较为便利。因此，公司通过肇产业购买发动机爆震传感器生产线具有商业合理性。

2) 发动机爆震传感器生产线公允性

公司目前拥有的发动机爆震传感器生产线机器设备均系向肇产业购买，由肇产业在日本采购发动机爆震传感器生产线机器设备后，再将成套生产线机器设备销售给公司。2015 年，公司向肇产业购买的发动机爆震传感器第一、第二条生产线的公允性情况如下：

单位：万元人民币

采购项目	采购金额	公允性
发动机爆震传感器生产线（2 条）	2,905.70	肇产业的利润率为 14.18%

肇产业购买的发动机爆震传感器第一、第二条生产线成本为 2,417.75 万元人民币，运费等合计 75.88 万元人民币，肇产业通过转售设备取得 412.07 万元人民币利润，向公司销售发动机爆震传感器第一、第二条生产线的利润率为 14.18%。

2017 年，公司向肇产业购买的发动机爆震传感器第三条生产线的公允性情况如下：

单位：万元人民币

采购项目	采购金额	公允性
发动机爆震传感器生产线（1 条）	1,723.44	肇产业的利润率为 23.61%

肇产业购买的发动机爆震传感器第三条生产线成本为 1,203.09 万元人民币，运费、服务费等合计 113.41 万元人民币，肇产业通过转售设备取得 406.95 万元人民币利润，向公司销售发动机爆震传感器第三条生产线的利润率为 23.61%。

肇产业 2015 年、2017 年替公司代采购发动机爆震传感器生产线获得的利润率存在一定差异，主要原因为：肇产业提供成套生产线机器设备的采购及运输，以每次采购所需利润金额计算总价，2015 年、2017 年公司分别向肇产业采购了两条、一条发动机爆震传感器生产线，肇产业分别取得 412.07 万元、406.95 万元人民币利润，具备合理性。

”

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）经常性关联交易”之“3、采购商品、接受劳务情况”中补充披露：

“

(2) 向肇产业采购商品的必要性、合理性和公允性

报告期内，公司日常用于生产发动机爆震传感器的专用配件均由日本特殊陶业有偿提供。2017 年，公司向肇产业购买的发动机爆震传感器产线专用配件主要系调试设备所需的少量配件，自设备调试完成后，公司不存在向肇产业购买发动机爆震传感器专用配件的情形。

公司用于生产的原材料均为市场化采购。2017 年，公司向肇产业购买的少量原材料为肇产业呆滞料，具有临时性、偶发性；自 2018 年起，公司不存在向肇产业采购原材料的情况。

1) 发动机爆震传感器专用配件公允性

公司向肇产业购买的发动机爆震传感器生产线专用配件公允性情况如下：

单位：万元人民币

采购项目	采购金额	公允性
发动机爆震传感器产线专用配件	28.61	依据市场价协商定价

公司向肇产业采购的发动机爆震传感器专用配件主要为塑料黑托盘、电极、垫圈等配件，品类较多，采购价格依据市场价协商定价。

2) 原材料公允性

2017 年，发行人向肇产业购买的原材料公允性情况如下：

单位：万元人民币

采购项目	采购金额	公允性
原材料	44.74	依据市场价协商定价

公司向肇产业采购的原材料为肇产业的呆滞料，依据市场价协商定价。

”

2、结合发行人爆震传感器产品的产品单价、销售金额、占发行人主营业务收入的比例，说明发行人对肇产业是否存在技术、设备或原材料依赖；

公司的发动机爆震传感器业务系公司自主取得的，公司与日本特殊陶业独立

签订合同及订单，发动机爆震传感器产品及配套模具均与日本特殊陶业定价。报告期内，发动机爆震传感器产品的平均单价、销售金额、占公司主营业务收入的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产品平均单价	3.85	3.45	3.23	3.26
销售金额	1,416.21	2,616.02	1,350.42	852.99
占发行人主营业务收入比例	7.37%	8.29%	4.79%	3.85%

公司对肇产业不存在技术、设备或原材料依赖，具体分析如下：

①设备方面：目前公司已完全具备发动机爆震传感器生产线机器设备的独立采购能力以及设备调试能力。公司于 2015 年、2017 年采购发动机爆震传感器生产线时，公司尚处于新进入发动机爆震传感器领域的阶段，由肇产业提供了全套设备代采购、运输等服务。

②技术方面：公司具备独立开发发动机爆震传感器配套模具的能力。

③原材料方面：公司用于生产发动机爆震传感器的原材料配件均为市场化采购。2017 年，公司向肇产业购买的少量爆震传感器专用配件主要为调试设备使用，自设备调试完成后，公司不存在向肇产业购买发动机爆震传感器专用配件的情形。

（四）结合日本特殊陶业的技术支援合同主要内容，包括支付对价金额、技术授权范围、许可条件、后续销售安排、违约条款等，说明并披露向日本特殊陶业技术支援费的支付情况，发行人合作期限到期后是否终止生产销售相关产品，并测算对发行人经营业绩的具体影响，发行人与日本特殊陶业是否存在合作纠纷或潜在纠纷。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的固定资产、无形资产及其他经营要素”之“（五）技术许可情况”中补充披露：

“

公司**发动机爆震传感器**产品由日本特殊陶业提供专利及技术许可并指定销

售予日本特殊陶业，截至本招股说明书签署日，公司被授权使用的主要技术许可如下：

许可协议名称	许可人	被许可人	许可期限	合同主要条款
《技术支援合同》	日本特殊陶业株式会社	肇民科技	2019年1月1日至2021年3月31日	1、合同产品：在合同地区制造并销售的爆震传感器及其附属品；2、合同地区：中华人民共和国及双方另行书面协商一致的地区；3、技术许可的内容：在合同期内，日本特殊陶业向肇民科技提供在合同地区制造并销售合同产品所需的秘密、技术信息以及基于附表清单中记载的日本特殊陶业登记或正在申请的专利权（爆震传感器、非共振型爆震传感器、爆震传感器的制造方法等）的不可转让、无再次实施许可权的非独占性实施权利；4、技术支援费：合同产品纯销售额乘以支援费费率4.6%的金额。5、违约条款：合同双方若由于自身违反或不履行该合同的各条款，使得对方发生损失时，需对损失进行赔偿。

注：《技术支援合同》并未明确约定具体后续销售安排，销售框架合同由公司与日本特殊陶业另行签署。

2019年度、2020年1-6月，公司已根据合同约定计提相应技术支援费79.78万元、28.68万元。公司已按约定支付技术支援费，于2020年6月支付技术支援费45.23万元，2017年至2019年无支付情形。

日本特殊陶业作为日本上市公司，其根据自身内控要求，由日本特殊陶业株式会社与公司签署《技术支援合同》授权相应的专利技术，不影响公司与日本特殊陶业之间的正常合作。自《技术支援合同》签署以来，合同履行情况良好，合同到期后会按时续签，不影响公司生产销售相关产品，且没有提前解约的风险，对公司经营业绩不产生重大影响。公司与日本特殊陶业不存在合作纠纷或潜在纠纷。

”

二、保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅了发行人及其子公司与上海康狮、湖州织里产业投资运营集团有限公司、上海继科机械制造有限公司、上海汇才针织有限公司分别签署的历次租赁

合同，根据合同约定的租赁金额分析发行人各期厂房租赁的单价，并与公开网络查询的目前上海市金山区厂房的租赁价格进行比较；

2、根据发行人固定资产、存货清单及其他办公用品情况测算了发行人搬迁厂房所需费用及时间；

3、查阅了发行人与肇产业签订的机器设备采购合同、发行人发动机爆震传感器生产线设备及配件的订单、报关单、境外汇款申请书等，查阅了肇产业提供的其购买发动机爆震传感器生产线及提供相关运输、管理等服务的价格清单，访谈了肇产业会长平民三就发动机爆震传感器生产线机器设备购买事项进行了解；

4、查阅了发行人与日本特殊陶业签订的《技术支援合同》、技术支援费用明细，访谈日本特殊陶业就《技术支援合同》到期后的安排、提前解约的风险、合同到期后终止相关业务的可能进行了解。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、报告期内发行人的厂房租赁价格公允，除上海康狮外其他出租方与发行人不存在关联关系；

2、以租赁厂房方式进行生产经营对发行人资产完整和独立性不存在重大影响，目前发行人及子公司租赁的厂房能确保发行人长期使用，若发生厂房搬迁，搬迁费用及搬迁周期不会对发行人经营业绩的产生重大影响；

3、发行人发动机爆震传感器生产线均向肇产业购买，专用配件、原材料并非均向肇产业购买，定价公允，发行人对肇产业不存在技术、设备或原材料依赖；

4、发行人向日本特殊陶业技术支援费已按约定支付，发行人合作期限到期后会按时续签合同，目前暂无终止生产销售相关产品的可能，发行人与日本特殊陶业不存在合作纠纷或潜在纠纷。

5. 关于关联交易。

报告期内，发行人向关联方富丝米、肇产业销售商品，并委托富丝米代加工部分产品零部件，向肇产业采购爆震传感器专用配件及原材料等。另外，2017

年，发行人向满丝米采购机器设备等固定资产，共计 104.30 万元，向肇民精密购买 4 辆二手车辆，共计 42.00 万元，向肇产业采购爆震传感器产品生产设备等，共计 1,723.44 万元。2018 年，发行人受让富丝米 11 项实用新型专利，共计 11.97 万元。请发行人补充披露：

（1）富丝米、满丝米的设立时间、主营业务、股权结构变动情况，发行人实际控制人邵雄辉转让富丝米、满丝米股权的原因、定价依据及其公允性、价款支付等情况；受让方是否和发行人实际控制人、控股股东、主要客户和供应商存在关联关系，是否存在资金往来和业务往来；

（2）富丝米、满丝米在股权转让前后的客户、供应商与发行人供应商、客户的重叠情况，富丝米、满丝米的股东、董监高及其关系密切人员控制或持股的企业与发行人的客户、供应商是否存在资金或业务往来，是否存在为发行人代垫成本、费用的情况；

（3）发行人受让富丝米的 11 项实用新型专利是否属于发行人的核心技术，前述专利在发行人业务中的应用情况，发行人的核心技术和核心技术人员是否主要来自富丝米、满丝米等关联方；

（4）结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，分析并披露关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送，是否存在通过关联交易调节发行人收入、利润或成本费用；

（5）发行人董监高对外投资企业或兼职企业是否与发行人从事相同或相似业务；

（6）按照《公司法》《企业会计准则》和中国证监会的相关规定，说明发行人关联方、关联交易的披露是否完整。

请保荐人、发行人律师核查上述情况，说明发行人关联交易的必要性、合理性和公允性，关联交易是否影响发行人的独立性、是否对发行产生重大不利影响，是否已履行关联交易决策程序，并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

(一) 富丝米、满丝米的设立时间、主营业务、股权结构变动情况，发行人实际控制人邵雄辉转让富丝米、满丝米股权的原因、定价依据及其公允性、价款支付等情况；受让方是否和发行人实际控制人、控股股东、主要客户和供应商存在关联关系，是否存在资金往来和业务往来

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”之“(一) 关联方及关联关系”之“10、公司关联方变化情况”中补充披露：

“

(1) 关联方富丝米、满丝米的设立时间、主营业务、股权结构变动情况

1) 富丝米设立于 2012 年 4 月 25 日, 主营业务为智能马桶盖的生产和销售, 其基本信息如下:

名称	江苏富丝米新材料科技有限公司
统一社会信用代码	913209815969401583
法定代表人姓名	崔志华
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	东台市富安镇迎宾大道 6 号
注册资本	500 万元
成立日期	2012 年 4 月 25 日
营业期限	长期
经营范围	新材料科技研发，精密塑胶制品加工，精密模具制作，家用清洁卫生电器具生产（国家有专项规定的项目除外）、销售。（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）
主要人员	崔志华（执行董事兼总经理）、郭福华（监事）

自设立至今，富丝米股权结构变动情况如下：

①富丝米设立时的股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	占注册资本比例
满丝米	360	72%

股东	出资额	占注册资本比例
东台市傲龙新型建材有限公司	115	23%
陈霞	25	5%
合计	500	100%

②2015年12月，东台市傲龙新型建材有限公司将其持有的富丝米23%股权转让给崔志华，该次股权转让后，富丝米的股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	占注册资本比例
满丝米	360	72%
崔志华	115	23%
陈霞	25	5%
合计	500	100%

③2017年6月，陈霞将其持有的富丝米5%股权转让给满丝米，该次股权转让后，富丝米的股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	占注册资本比例
崔志华	115	23%
满丝米	385	77%
合计	500	100%

④2017年6月股权转让至今，富丝米股权结构未发生变化。

2) 满丝米设立于2007年8月28日，主营业务为智能马桶盖的销售，其基本信息如下：

名称	上海满丝米电器有限公司
统一社会信用代码	91310118666037192Q
法定代表人姓名	崔志华
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
住所	上海市金山区金山卫镇钱鑫路301号212-T室
注册资本	1,000万元
成立日期	2007年8月28日
营业期限	长期

经营范围	电器设备维修，从事货物进口及技术进口业务，模具，电器设备，塑料制品销售。（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）
主要人员	崔志华（执行董事兼总经理）、郭福华（监事）

自设立至今，满丝米股权结构变动情况如下：

①满丝米设立时的股权结构如下：

单位：万元

股东	认缴注册资本	占注册资本比例
邵雄辉	50	100%
合计	50	100%

②2017年1月，邵雄辉向满丝米增资950万元，出资方式为货币，该次增资后满丝米注册资本由50万元增至1,000万元，股权结构如下：

单位：万元

股东	认缴注册资本	占注册资本比例
邵雄辉	1,000	100%
合计	1,000	100%

③2017年10月，邵雄辉将其持有的满丝米1%股权转让给邵旭红，该次股权转让后，满丝米的股权结构如下：

单位：万元

股东	认缴注册资本	占注册资本比例
邵雄辉	990	99%
邵旭红	10	1%
合计	1,000	100%

④2018年12月，邵旭红将持有的满丝米1%股权转让给崔志华；邵雄辉将持有的满丝米69%股权转让给崔志华，将持有的满丝米12%股权转让给唐辉，将持有的满丝米8%股权转让给费悦清，将持有的满丝米5%股权转让给罗萍；将持有的满丝米5%股权转让给郭福华。该等股权转让后，满丝米股权结构如下：

单位：万元

股东	认缴注册资本	占注册资本比例
崔志华	700	70%

股东	认缴注册资本	占注册资本比例
费悦清	80	8%
唐辉	120	12%
郭福华	50	5%
罗萍	50	5%
合计	1,000	100%

⑤2019年9月，唐辉将其持有的满丝米3%股权转让给罗萍，该次股权转让后，满丝米股权结构如下：

单位：万元

股东	认缴注册资本	占注册资本比例
崔志华	700	70%
费悦清	80	8%
唐辉	90	9%
郭福华	50	5%
罗萍	80	8%
合计	1,000	100%

⑥2019年9月股权转让至今，满丝米股权结构未发生变化。

(2) 实际控制人邵雄辉转让富丝米、满丝米股权的原因、定价依据及其公允性、价款支付等情况

2018年12月，邵雄辉将持有的满丝米全部股权转让给崔志华及富丝米管理层，该次股权转让完成后，邵雄辉不再持有满丝米任何权益。富丝米股权结构为满丝米持股77%、崔志华持股23%，邵雄辉未曾直接在富丝米持股，不存在直接转让富丝米股权的情形。

1) 该次股权转让的原因

邵雄辉转让其持有的满丝米股权系考虑到①富丝米主营业务为智能马桶盖生产及销售、满丝米主营业务为智能马桶盖的销售，与公司智能座便器部件产品系上下游产业链，存在潜在同业竞争问题，同时公司存在委托富丝米加工注塑件的情况，为避免关联交易，并消除潜在的同业竞争，邵雄辉出售其持有的满丝米全部股权；②富丝米、满丝米智能马桶盖产品为家电产品，产品受众系

终端消费者，业务发展模式与公司存在较大差异，同时经营难以兼顾，邵雄辉决定将主要精力用于公司的经营管理。

2) 定价依据及其公允性、价款支付等情况

该次股权转让经各方协商，参考满丝米2017年度账面净资产值，并考虑2018年截至该次股权转让前满丝米经营情况定价，价格公允。

除唐辉尚余40万元转让款未支付外，其余受让方股权转让价款已支付完毕。

(3) 受让方和公司实际控制人、控股股东、主要客户和供应商关联关系、资金往来和业务往来情况

上述受让方和公司实际控制人、控股股东、主要客户和供应商不存在关联关系，不存在资金往来和业务往来。

”

(二) 富丝米、满丝米在股权转让前后的客户、供应商与发行人供应商、客户的重叠情况，富丝米、满丝米的股东、董监高及其关系密切人员控制或持股的企业与发行人的客户、供应商是否存在资金或业务往来，是否存在为发行人代垫成本、费用的情况

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”之“(一) 关联方及关联关系”之“10、公司关联方变化情况”中补充披露：

“

10、公司关联方变化情况

.....

(4) 富丝米、满丝米在股权转让前后的客户、供应商与发行人供应商、客户的重叠情况

1) 重叠客户情况

报告期各期，公司主要客户（前十大）与富丝米、满丝米的客户不存在重叠；其他客户中，湛江志信燃控科技有限公司、上海子元汽车零部件有限公司、唐山中陶卫浴制造有限公司、唐山梦牌瓷业有限公司（及其南堡分公司）与满丝米于 2017 年存在少量业务往来。2017 年，邵雄辉拟对外转让满丝米，上述客户终止与满丝米业务往来，后变为与肇民有限合作。2017 年度，满丝米向该等客户销售金额不超过公司 2017 年营业收入的 1%。

2) 重叠供应商情况

报告期各期，公司主要供应商（前二十大）与富丝米存在 1 家重叠，系常州欧凯电器有限公司，富丝米向其采购少量电机用于生产智能马桶盖；其余供应商中，2018 年重叠供应商 1 家，系上海汉特工程塑料有限公司，2019 年重叠供应商 1 家，系浙江东旺不锈钢实业有限公司，富丝米分别向其采购零星塑料粒子和不锈钢管等原材料、配件。上述重叠供应商与公司及富丝米交易均为各自正常生产经营需要，相关交易真实、合理。

3) 富丝米、满丝米的股东、董监高及其关系密切人员控制或持股的企业与公司的客户、供应商资金或业务往来，为公司代垫成本、费用的情况

除富丝米、满丝米与公司存在的少量客户、供应商重叠情况外，富丝米、满丝米的股东、董监高及其关系密切人员控制或持股的企业与公司的客户、供应商不存在资金或业务往来，不存在为公司代垫成本、费用的情况。

”

（三）发行人受让富丝米的 11 项实用新型专利是否属于发行人的核心技术，前述专利在发行人业务中的应用情况，发行人的核心技术和核心技术人员是否主要来自富丝米、满丝米等关联方

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）偶发性关联交易”之“1、专利、固定资产采购”中补充披露：

“

(1) 专利收购

.....

3) 专利收购后的应用情况

公司受让富丝米的 11 项实用新型专利基本情况及应用情况如下：

序号	名称	专利号	专利权期限	目前法律状态	目前是否使用及产品
1	喷杆驱动装置及座便器	2017200959718	2017.01.25—2027.01.24	专利权维持	部分喷嘴组件
2	按键结构及控制面板	2017200959737	2017.01.25—2027.01.24	专利权维持	未使用
3	保险丝固定结构及智能座便器	2017200978117	2017.01.25—2027.01.24	专利权维持	未使用
4	烘干装置及带有烘干装置的智能座便器	2017200978121	2017.01.25—2027.01.24	专利权维持	未使用
5	便圈连接机构和智能座便器	2016202235720	2016.03.22—2026.03.21	专利权维持	未使用
6	汽车电动助力转向器增强蜗轮	2015205775868	2015.08.04—2025.08.03	专利权维持	个别汽车部件
7	汽车电动助力转向器复合蜗轮	2015205775872	2015.08.04—2025.08.03	专利权维持	个别汽车部件
8	一种智能座便器的旋转水流喷杆	2013201606503	2013.04.03—2023.04.02	专利权维持	未使用
9	具有水流控制装置的智能座便器温水箱	2013201283136	2013.03.21—2023.03.20	专利权维持	未使用
10	一种智能座便器的防水座圈	2013201283441	2013.03.21—2023.03.20	专利权维持	未使用
11	具有杂质沉淀结构的智能座便器温水箱	2013201284745	2013.03.21—2023.03.20	专利权维持	未使用

上述实用新型专利不属于公司核心技术。

”

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“八、公司的核心技术和研发情况”之“(一)公司的核心技术情况”之“2、核心技术情况”中补充披露：

“

公司核心技术所涉专利均为发行人或其子公司自主研发并申请，不存在来自富丝米、满丝米等关联方的情况。除专利外，其他核心技术所涉及的非专利技术均为公司自主研发，不存在来自富丝米、满丝米等关联方的情况。公司核心技术人员均不来自富丝米、满丝米。

”

（四）结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，分析并披露关联交易的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送，是否存在通过关联交易调节发行人收入、利润或成本费用

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”中补充披露：

“

（三）经常性关联交易

1、董事、监事、高级管理人员薪酬

.....

2、出售商品、提供劳务情况

单位：万元

关联方	销售内容	2020 年度 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比	金额	占营业收入比
富丝米	销售商品	-	-	-	-	-	-	79.73	0.34%
肇产业	销售商品	-	-	-	-	-	-	88.16	0.38%

.....

（1）向富丝米销售商品的必要性、合理性和公允性

2017 年，公司向富丝米销售商品主要包括喷嘴组件、塑料粒子等，均为富丝米生产所需原材料，主要原因系富丝米基于自身生产、采购需要，向公司采

购该等产品效率更高，较为方便。为规范并减少关联交易，2018 年起，公司不再向富丝米销售商品。

公司向富丝米销售商品的价格系双方根据市场价格协商定价，2017 年度，公司向富丝米销售商品的毛利率为 21.02%，与同为精密注塑行业的上市公司横河模具（22.33%）、上海亚虹（23.21%）的毛利率水平基本相同，价格公允。

（2）向肇产业销售商品的必要性、合理性和公允性

公司向肇产业销售的商品主要为喷嘴、花洒等家电、卫浴配件，主要原因为肇民精密曾为肇产业代工生产该等产品，肇民有限设立后，肇民精密逐步停止经营，肇产业继续向肇民有限采购该等产品，并延续至报告期初。该等业务整体规模较小，2017 年度公司向肇产业销售金额为 88.16 万元。为规范并减少关联交易，2018 年起，公司不再向肇产业销售商品。

公司向肇产业销售商品的价格系双方根据市场价格协商定价，2017 年度，公司向肇产业销售产品毛利率为 27.01%，与同为精密注塑行业的上市公司横河模具（22.33%）、上海亚虹（23.21%）的毛利率水平基本相同，价格公允。

3、采购商品、接受劳务情况

单位：万元

关联方	关联交易内容	2020 年度 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占营业成本比	金额	占营业成本比	金额	占营业成本比	金额	占营业成本比
富丝米	委外加工	/	/	/	/	/	/	381.96	2.66%
肇产业	采购商品	/	/	/	/	/	/	73.35	0.51%

.....

（1）向富丝米委外加工的必要性、合理性和公允性

2017 年度，富丝米为公司提供智能座便器出水喷嘴等产品的代加工服务，主要系公司产能不足，有代工需求。后基于规范并减少关联交易考虑，自 2018 年起，公司不再向富丝米采购代加工服务。

鉴于富丝米不存在向其他第三方提供代加工服务的情况，其为公司代加工的加工费系按照富丝米加工成本，加成一定利润协商确定。2017 年度，富丝米向公司收取的加工费占产品入库价格比例为 29.74%，公司 2018、2019 年直接人工和制造费用占营业成本的平均比例为 19.69%，富丝米加工服务中包含其应享有一定的利润比例，定价公允。

(2) 向肇产业采购商品的必要性、合理性和公允性

报告期内，公司日常用于生产发动机爆震传感器的专用配件均由日本特殊陶业有偿提供。2017 年，公司向肇产业购买的发动机爆震传感器产线专用配件主要系调试设备所需的少量配件，自设备调试完成后，公司不存在向肇产业购买发动机爆震传感器专用配件的情形。

公司用于生产的原材料均为市场化采购。2017 年，公司向肇产业购买的少量原材料为肇产业采滞料，具有临时性、偶发性；自 2018 年起，公司不存在向肇产业采购原材料的情况。

1) 发动机爆震传感器专用配件公允性

公司向肇产业购买的发动机爆震传感器生产线专用配件公允性情况如下：

单位：万元人民币

采购项目	采购金额	公允性
发动机爆震传感器产线专用配件	28.61	依据市场价协商定价

公司向肇产业采购的发动机爆震传感器专用配件主要为塑料黑托盘、电极、垫圈等配件，品类较多，采购价格依据市场价协商定价。

2) 原材料公允性

2017 年，发行人向肇产业购买的原材料公允性情况如下：

单位：万元人民币

采购项目	采购金额	公允性
原材料	44.74	依据市场价协商定价

公司向肇产业采购的原材料为肇产业的采滞料，依据市场价协商定价。

（四）偶发性关联交易

1、专利、固定资产采购

报告期内，公司向其关联方受让专利、购买固定资产的情况如下：

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
富丝米	专利受让	-	-	11.97	-
满丝米	固定资产购买	-	-	-	104.30
肇民精密	固定资产购买	-	-	-	42.00
肇产业	固定资产购买	-	-	-	1,723.44

.....

（1）专利收购

1) 背景

为避免同业竞争、减少关联交易，公司于 2018 年度停止向富丝米采购委托加工，邵雄辉拟转让满丝米股权，同时基于对自身业务发展和产品的保护，公司向富丝米购买可能与公司产品存在重叠的专利。

2) 专利收购的必要性、合理性和公允性

2018 年 11 月，公司与富丝米签署《知识产权转让协议》，约定富丝米向公司转让 11 项实用新型专利。

该部分专利主要系富丝米多年来生产经营中的经验积累而成，无账面价值，基于对公司技术保护和避免技术重叠的考虑，双方以评估价格作为定价依据。

根据沃克森出具的“沃克森评报字（2018）第 1562 号”《上海肇民新材料科技有限公司拟购买无形资产涉及的江苏富丝米新材料科技有限公司 11 项专利资产市场价值资产评估报告》，截至评估基准日 2018 年 9 月 30 日，该等专利评估值为 11.61 万元。本次评估采用成本法评估，评估值结合重置成本和成新率计算所得，其中重置成本包括该等专利资产相关的研发成本费用、专利注册及代理费、合理利润，成新率为尚可使用年限与总使用年限的比率。

基于该等评估结果，双方协商定价为 11.97 万元，定价公允。

3) 专利收购后的应用情况

.....

(2) 向满丝米采购固定资产的必要性、合理性和公允性

2017 年度公司向满丝米采购部分二手设备，情况如下：

序号	设备种类	数量（台）	价格（万元）
1	注塑机	9	71.19
2	机械手	4	10.76
3	干燥机	4	12.64
4	粉碎机	2	4.68
5	模温机	1	1.52
6	测量投影仪	1	3.51
合计		21	104.30

公司向满丝米采购该等二手设备的原因：2017 年后，为规范并减少关联交易，公司拟不再向富丝米采购代加工服务，自主生产相应产品，向满丝米采购了上述设备。

公司购买价格系根据设备情况参考市场行情协商确定，定价公允。该等设备由双方根据按照机器的预计使用寿命和机器的实际使用时间、外观情况等确定设备成新率，并参考二手设备市场价格协商定价。公司向满丝米采购该等设备价格与市场行情基本相符。

上述设备购入价格、二手设备市场价格信息对比如下：

单位：万元

设备种类	锁模力/型号	平均购买单价	二手设备单价*
注塑机	90 吨（国产）	3.68	3.65
	160 吨（国产）	5.30	5.65
	120 吨（国产）	3.84	4.10
	250 吨（国产）	5.43	5.75
	50 吨（进口）	10.00	9.50

设备种类	锁模力/型号	平均购买单价	二手设备单价*
	220 吨（进口）	30.00	28.25
干燥机	/	1.26	1.24
机械手	/	2.69	2.67
粉碎机	/	1.46	1.40
模温机	川田 KC0-4012HN-KS	1.52	1.55
投影仪	PH-3515F	3.51	3.75

注：二手设备单价系市场平均询价。

（3）向肇民精密采购固定资产的必要性、合理性和公允性

2017 年 12 月，公司与肇民精密签署《车辆购销合同》，约定公司向肇民精密采购其名下 4 辆机动车，具体明细如下：

单位：万元

序号	车辆品牌及型号	价格
1	金杯牌 SY6521MS1BG	1.50
2	宝马牌 BMW7301GL (BNW528LI)	7.00
3	奥德赛牌 HG6482BAC5A	15.00
4	奥迪牌 FV7251BBCBG	18.50
合计		42.00

公司原本向肇民精密租赁部分车辆使用，因肇民精密拟退出投资并进行注销，且为进一步规范并减少关联资产租赁，公司决定向肇民精密购买上述车辆。公司购入上述车辆后，不再向肇民精密租赁车辆使用。上述车辆购买价格以车辆截至 2017 年 11 月账面净值为基础，经双方协商确定为 42 万元，定价公允。

（4）向肇产业采购固定资产的必要性、合理性和公允性

1) 向肇产业采购固定资产的必要性、合理性

日本特殊陶业为公司报告期内前五大客户，肇产业为公司报告期内曾经的 5%以上股东肇民精密的日本母公司。公司与日本特殊陶业的业务系经肇产业介绍取得，并由肇产业为公司提供了成套发动机爆震传感器生产线机器设备采购、运输服务。日本特殊陶业发动机爆震传感器业务系公司经客户严格认证后自主取得，并与日本特殊陶业签订合作协议，肇产业仅为该业务的介绍人和成套设

备采购商。

公司通过肇产业购买发动机爆震传感器生产线，主要原因系：①爆震传感器生产线系自动化水平较高的成套专用设备，公司刚刚涉足该业务，对机器设备的了解程度较低，故通过肇产业进行购买，肇产业在日本作为日本特殊陶业的供应商从事发动机爆震传感器注塑业务，对爆震传感器生产线机器设备更加了解；②发动机爆震传感器生产线机器设备均需从日本进口，通过肇产业购买较为便利。因此，公司通过肇产业购买发动机爆震传感器生产线具有商业合理性。

2) 发动机爆震传感器生产线公允性

公司目前拥有的发动机爆震传感器生产线机器设备均系向肇产业购买，由肇产业在日本采购发动机爆震传感器生产线机器设备后，再将成套生产线机器设备销售给公司。2015 年，公司向肇产业购买的发动机爆震传感器第一、第二条生产线的公允性情况如下：

单位：万元人民币

采购项目	采购金额	公允性
发动机爆震传感器生产线（2 条）	2,905.70	肇产业的利润率为 14.18%

肇产业购买的发动机爆震传感器第一、第二条生产线成本为 2,417.75 万元人民币，运费等合计 75.88 万元人民币，肇产业通过转售设备取得 412.07 万元人民币利润，向公司销售发动机爆震传感器第一、第二条生产线的利润率为 14.18%。

2017 年，公司向肇产业购买的发动机爆震传感器第三条生产线的公允性情况如下：

单位：万元人民币

采购项目	采购金额	公允性
发动机爆震传感器生产线（1 条）	1,723.44	肇产业的利润率为 23.61%

肇产业购买的发动机爆震传感器第三条生产线成本为 1,203.09 万元人民币，运费、服务费等合计 113.41 万元人民币，肇产业通过转售设备取得 406.95 万元人民币利润，向公司销售发动机爆震传感器第三条生产线的利润率为 23.61%。

肇产业 2015 年、2017 年替公司代采购发动机爆震传感器生产线获得的利润率存在一定差异，主要原因为：肇产业提供成套生产线机器设备的采购及运输，以每次采购所需利润金额计算总价，2015 年、2017 年公司分别向肇产业采购了两条、一条发动机爆震传感器生产线，肇产业分别取得 412.07 万元、406.95 万元人民币利润，具备合理性。

2、关联租赁

报告期内，公司作为承租方的关联租赁情况如下：

单位：万元

出租方	租赁资产种类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海康狮	厂房	-	-	123.19	123.19
肇民精密	车辆	-	-	-	15.60
富丝米	车辆	-	-	-	2.40

.....

(1) 向上海康狮租赁厂房的必要性、合理性和公允性

2011 年，新纺集团及其关联方上海康狮、沈松铭与肇民精密、邵雄辉共同于上海市金山区投资设立肇民有限，由上海康狮提供上海市金山区金山卫镇秦弯路 633 号房产供肇民有限租赁使用。自肇民有限设立至上海康狮名下的该处房产经法院司法拍卖，所有人变更为湖州织里产业投资运营集团有限公司期间，公司均向上海康狮租赁该处房产。

报告期内，公司承租上述厂房的租金情况如下：

承租方	出租方	房产地址	合同租金（元/天/平方米）			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
肇民科技	上海康狮	上海市金山区金山卫镇秦弯路 633 号	-	-	0.56	0.56
肇民科技	湖州织里产业投资运营集团有限公司	上海市金山区金山卫镇秦弯路 633 号	0.75	0.56	-	-

由上表，公司向关联方及非关联方租赁厂房价格相差较小。截至本招股说明书签署日，上海市金山区厂房网络公开租赁价格区间为 0.45-1.00 元/天/平

方米，公司厂房租赁价格在上海市金山区厂房网络公开租赁价格的合理范围内，定价公允。

(2) 向肇民精密、富丝米租赁机动车的必要性、合理性和公允性

2017 年度，公司作为承租方向肇民精密租赁 3 辆机动车、向富丝米租赁 1 辆机动车用于生产经营，主要原因系公司有车辆使用需求，而该等关联方当时有闲置车辆可供租赁使用。该等租赁具体情况如下：

出租方	车型	租金（元/月）
肇民精密	宝马 525Li	8,000.00
	金杯阁瑞斯	2,000.00
	本田奥德赛	3,000.00
富丝米	现代起亚	2,000.00

上述租金系在参考同型号车辆市场租金基础上协商确定，价格公允。为进一步规范并减少关联交易，公司于 2017 年 12 月向肇民精密购买了相关车辆，自 2018 年起，该等关联租赁不再进行。

3、关联方资金拆借

报告期内，公司关联方资金拆入情况如下：

单位：万元

关联方	拆入主体	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
邵雄辉	肇民科技	-	-	-	2,400.00
邵旭红	肇民动力	-	-	-	85.00

上述资金拆入均已于报告期内归还，公司支付上述资金占用利息的情况如下：

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
邵雄辉	利息支出	-	-	21.57	2.25

(1) 邵雄辉资金拆入情况

2017 年 12 月 19 日，公司与邵雄辉签署《借款协议》，约定出借人邵雄辉向发行人拆借 2,400 万元用于公司资金周转，公司已分别于 2017 年 12 月、2018

年1月、2018年12月归还该等借款,并按一年期的同期银行贷款基准利率4.35%向邵雄辉支付资金使用费,以实际借款时间计算,2017年度、2018年度发生的资金使用费分别为2.25万元、21.57万元。

(2) 邵旭红资金拆入情况

2017年3月6日,邵旭红与肇民动力签署《借款协议》,约定出借人邵旭红向肇民动力无息拆借85万元用于补充肇民动力日常运营资金。公司已于2019年5月归还该等借款。

上述关联交易均基于公司流动资金融资需求产生。基于规范并减少关联交易的目的,公司自关联方处所拆借资金已于报告期内归还,此后未再向关联方拆借资金。

4、关联担保

报告期内,公司作为债务人接受关联方担保情况如下:

单位:万元

序号	担保方	担保银行	担保金额	担保期限	担保方式
1	邵雄辉	招商银行股份有限公司上海松江支行	500.00	2017.12.25-2019.01.11	保证担保
2	邵雄辉	招商银行股份有限公司上海松江支行	500.00	2018.12.12-贷款到期日起三年	保证担保
3	邵雄辉、石松佳子	招商银行股份有限公司上海松江支行	1,000.00	2019.04.09-贷款到期日起三年	保证担保
4	邵雄辉	中国银行股份有限公司上海市金山支行	1,000.00	2019.03.20-主债权发生期间届满之日起两年	保证担保

公司与邵雄辉及其配偶之间的上述关联方担保背景为:公司根据自身融资需求向银行申请商业贷款,根据银行要求,公司需提供相应担保,经各方协商一致,同意由实际控制人邵雄辉(及其配偶)为该等银行贷款提供保证担保,公司为被担保方。该等关联方担保为目前银行风控的普遍措施,符合市场商业惯例。

.....

5、收购肇民动力 60%股权

2018 年 12 月 11 日，李回城、邵雄辉与肇民有限签署《股权转让协议》，同日肇民动力召开股东会，同意：①李回城将持有的肇民动力 9%股权（认缴注册资本 135 万元，实缴注册资本 0 元）转让予肇民有限；②邵雄辉将持有的肇民动力 51%股权（认缴注册资本 765 万元，实缴注册资本 765 万元）转让予肇民有限。

就该次股权转让，肇民动力在金山区市监局办理了相应的工商变更登记手续。2019 年 1 月 15 日，肇民动力取得金山区市监局换发的《营业执照》（统一社会信用代码：913101163245740006）。

由于肇民动力尚处于业务发展初期，且尚未盈利，主要客户铜陵锐能采购有限公司因经营不善，肇民动力与之合作未能延续，同时肇民动力对铜陵锐能采购有限公司应收账款 361.50 万元于 2018 年期末发生减值事项。经各方友好协商，2019 年 5 月 21 日，邵雄辉与肇民有限签署《股权转让补充协议》，约定：依据沃克森评报字（2019）第 0712 号评估报告评估结果，将原协议约定的股权转让款由 588.03 万元调整为 1 元。

该次收购作价依据沃克森于 2019 年 5 月 20 日出具的《上海肇民新材料科技有限公司拟收购股权项目涉及的上海肇民动力科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沃克森评报字（2019）第 0712 号），基于肇民动力主要客户铜陵锐能采购有限公司因自身经营问题合作未能延续且存在应收账款减值事项，评估结论为：截至评估基准日 2018 年 12 月 31 日，肇民动力纳入评估范围内的所有者权益账面值为-449.32 万元，在保持现有用途持续经营前提下股东全部权益的评估值为 23.70 万元。

本次评估的具体情况如下：

①评估对象：肇民动力股东全部权益

②评估基准日：2018 年 12 月 31 日；

③评估方法：资产基础法、收益法

④评估结论：资产基础法评估结论为截至评估基准日 2018 年 12 月 31 日，

肇民动力所有者权益账面值为-449.32万元，评估值为-400.99万元，评估增值率为10.76%；收益法评估结论为截至评估基准日2018年12月31日，肇民动力所有者权益账面值为-449.32万元，评估值为23.70万元，评估增值率为105.28%。两种评估方法的评估结果差异较大。两种方法评估结果差异的主要原因是两种评估方法考虑的角度不同：资产基础法是从资产的再取得途径考虑的，反映的是企业现有资产的重置价值；收益法是从企业的未来获利能力角度考虑的，反映了企业各项资产的综合获利能力。本次评估以收益法的初步评估结论作为最终评估结论。

.....

公司收购肇民动力60%股权是为了整合与实际控制人控制的其他企业存在的相似业务，避免同业竞争，减少和规范关联交易。根据沃克森出具的评估报告协商定价，定价具备公允性。

”

综上所述，鉴于：（1）上述关联交易主要基于发行人生产、经营需求产生，具备必要性、合理性；（2）上述关联交易定价具备公允性；（3）为规范并减少关联交易，自2018年起，发行人与关联方之间未再发生经常性关联交易；（4）报告期内，发行人与关联方之间经常性关联交易占发行人营业收入、营业成本的比例极小；（5）上述关联交易发生时，发行人公司章程及其他内部控制管理制度并未明确该等关联交易需履行的特殊内部决策程序；（6）2020年2月，发行人独立董事出具了《关于确认公司最近三年关联交易事项的独立意见》，发行人第一届董事会第三次会议、2019年年度股东大会审议通过了《关于确认公司最近三年关联交易事项的议案》，确认发行人报告期内的关联交易事项定价公允，不存在损害发行人及其他股东利益的情形。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、报告期内关联交易制度的执行情况及独立董事对关联交易的意见”中补充披露：

“

.....

公司报告期内上述关联交易具备必要性、合理性、公允性；不影响公司的经营独立性；已履行关联交易的决策程序；不存在对公司或关联方的利益输送；不存在通过关联交易调节发行人收入、利润或成本费用的情形；对本次发行不存在重大不利影响。

”

（五）发行人董监高对外投资企业或兼职企业是否与发行人从事相同或相似业务

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况”中补充披露：

“

.....

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资企业不存在与公司从事相同或相似业务的情况。

”

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简历”之“（六）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”中补充披露：

“

.....

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职企业不存在与公司从事相同或相似业务的情况。

”

（六）按照《公司法》《企业会计准则》和中国证监会的相关规定，说明发行人关联方、关联交易的披露是否完整

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、

关联方、关联关系及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”中补充披露：

“

公司已严格按照《公司法》、《企业会计准则》、《上市公司信息披露管理办法》及《创业板上市规则》等规定完整、准确的披露关联方及关联交易。

.....

”

二、保荐人、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅富丝米、满丝米的工商登记资料，于国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）等网站查询富丝米、满丝米的基本情况及相关关系情况，查阅实际控制人填写的调查问卷，并对富丝米、满丝米的相关人员及发行人实际控制人进行访谈；

2、查阅发行人提供的报告期内客户、供应商清单，取得发行人实际控制人关于客户、供应商重叠情况的书面说明文件，并对富丝米、满丝米的相关人员进行访谈，于国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）等网站查询富丝米、满丝米的关联关系情况；

3、查阅国家知识产权局出具的批量专利申请法律状态证明及发行人核心技术人员填写的调查问卷，取得发行人关于受让专利使用情况的书面说明文件，并于中国及多国专利审查信息查询网站(<http://cpquery.sipo.gov.cn/>)查询发行人专利情况；

4、取得发行人出具的关于报告期内关联交易的书面说明文件，查阅同行业上市公司注塑产品的毛利率、向二手设备市场进行同类设备询价表、沃克森出具的“沃克森评报字（2018）第 1562 号”《上海肇民新材料科技有限公司拟购买无形资产涉及的江苏富丝米新材料科技有限公司 11 项专利资产市场价值资产评估报告》，公开检索同类租赁厂房、车辆租金，查阅发行人与邵雄辉签署的《借款协议》、邵旭红与肇民动力签署的《借款协议》、肇民科技报告期内融资合同、担

保合同、李回城与邵雄辉及肇民有限签署的《股权转让协议》、《股权转让补充协议》、沃克森出具的“沃克森评报字（2019）第 0712 号”《上海肇民新材料科技有限公司拟收购股权项目涉及的上海肇民动力科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》、发行人独立董事出具的《关于确认公司最近三年关联交易事项的独立意见》、发行人董事会、股东大会审议通过的《关于确认公司最近三年关联交易事项的议案》；

5、查阅发行人董监高填写的调查问卷、于国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）等网站查询发行人董监高对外投资企业或兼职企业情况；

6、查阅天职国际出具的《审计报告》、发行人工商登记资料、发行人董监高及核心技术人员填写的调查问卷，取得发行人出具的书面说明文件，并于国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）等网站查询发行人及其董监高的关联关系情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、满丝米的股权受让方与发行人实际控制人、控股股东、主要客户和供应商不存在关联关系，不存在资金往来和业务往来；

2、除招股书已披露的富丝米、满丝米与发行人部分客户、供应商重叠情况外，富丝米、满丝米的股东、董监高及其关系密切人员控制或持股的企业与发行人的客户、供应商不存在资金或业务往来，不存在为发行人代垫成本、费用的情况；

3、发行人受让富丝米的 11 项实用新型专利不属于发行人的核心技术，前述专利除部分用于喷嘴组件及个别汽车部件外未实际使用，发行人的核心技术和核心技术人员并非来自富丝米、满丝米等关联方；

4、发行人报告期内的关联交易具备必要性、合理性、公允性；不影响发行人的经营独立性；已履行关联交易的决策程序；不存在对发行人或关联方的利益输送；不存在通过关联交易调节发行人收入、利润或成本费用情形；对本次发

行不存在重大不利影响；

5、发行人董监高对外投资企业和兼职企业不存在与发行人从事相同或相似业务的情形；

6、发行人的关联方、关联交易已按照《公司法》、《企业会计准则》和中国证监会的相关规定披露完整。

6. 关于资产重组。

2018年12月，肇民有限受让邵雄辉及李回城分别持有的肇民动力51%、9%的股权，肇民动力成为发行人控股子公司。2019年5月21日，邵雄辉与肇民有限签署协议约定：（1）李回城将其持有的肇民动力9%股权（认缴注册资本135万元，实缴注册资本0元）作价0元转让给肇民有限；（2）邵雄辉将其持有的肇民动力51%股权（认缴注册资本765万元，实缴注册资本765万元）作价1元转让给肇民有限。截至评估基准日2018年12月31日，肇民动力纳入评估范围内的所有者权益账面值为-449.32万元，在保持现有持续经营前提下股东全部权益的评估值为23.70万元。请发行人补充披露：

（1）李回城与邵雄辉共同对外投资的背景和原因，李回城转让股权的背景及与邵雄辉、发行人之间是否存在其他利益安排；

（2）发行人收购肇民动力的原因、合理性以及重组后的整合情况，对肇民动力的管理层、实际控制人的影响；

（3）肇民动力被重组前一年的主要财务数据，收购肇民动力股权的定价依据及公允性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

(一) 李回城与邵雄辉共同对外投资的背景和原因，李回城转让股权的背景及与邵雄辉、发行人之间是否存在其他利益安排；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”之“(四) 偶发性关联交易”之“5、收购肇民动力 60%股权”中补充披露：

“

李回城毕业于武汉理工大学汽车发动机专业，一直从事汽车零部件行业的技术开发、经营管理工作，具备汽车零部件的设计和开发能力，同时也积累了一些整车客户资源。

2015 年，邵雄辉有意进入下游汽车零部件一级供应商行业，但因投资存在一定风险，为考虑公司其他股东的利益，邵雄辉以个人名义提出与李回城共同出资设立肇民动力，主要从事汽车零部件的研发、生产和销售，属于汽车零部件一级供应商，并由李回城担任执行董事兼总经理负责肇民动力经营管理。

肇民动力设立时，邵雄辉认缴出资额 765 万元，占总出资额的 51%，李回城认缴出资额 735 万元，占总出资额的 49%。

2018 年 12 月，为避免同业竞争、减少和规范关联交易，公司进行了同一控制下的资产重组，将由实际控制人邵雄辉控制的企业肇民动力并入公司。同时经各方友好协商，公司收购邵雄辉持有的肇民动力 51%的股权以外，以 0 元对价收购李回城尚未实缴出资的肇民动力 9%的股权，以增强公司的控股权。

李回城转让股权的背景及与邵雄辉、公司之间不存在其他利益安排。

”

(二) 发行人收购肇民动力的原因、合理性以及重组后的整合情况，对肇民动力的管理层、实际控制人的影响；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、公司设立以来重大资产重组情况”中补充披露如下：

“

2、对管理层、实际控制人的影响

本次资产重组完成前后，肇民动力的实际控制人、经营管理层均未发生变化，**李回城仍为肇民动力执行董事兼总经理**，上述资产重组对肇民动力管理层和实际控制人未发生重大影响。

3、发行人业务重组的原因、合理性以及重组后的整合情况

肇民动力主要从事精密汽车零部件的研发、生产和销售，主要产品为汽车刹车真空泵总成，系汽车零部件一级供应商，与发行人汽车部件产品系上下游业务关系，由发行人生产并向其销售汽车刹车真空泵总成所需的精密注塑件零件，发行人收购肇民动力是为了整合与实际控制人控制的其他企业存在的相似业务，避免同业竞争，减少和规范关联交易。

上述重组交易发生前后，发行人主营业务未发生重大变化，仍为精密注塑件及配套精密注塑模具的研发、生产和销售。

发行人的管理团队未发生重大变化。交易完成后，肇民动力的相关专利、专业技术人员均一并纳入合并范围。发行人的研发团队规模扩大，技术实力进一步提高，研发管理工作的统一性增强。发行人业务整合度提高，经营管理策略更加统一，有利于发行人制定更科学的业务发展规划并有效执行。

”

（三）肇民动力被重组前一年的主要财务数据，收购肇民动力股权的定价依据及公允性。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、公司设立以来重大资产重组情况”之“5、被重组方重组前一年的主要财务数据”中披露如下：

“

被重组方重组前一年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2017 年 12 月 31 日 / 2017 年度
资产总额	1,747.81
资产净额	182.91
营业收入	1,530.59
利润总额	-200.63
净利润	-200.63

”

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）偶发性关联交易”之“5、收购肇民动力 60%股权”中补充披露：

“

2018 年 12 月 11 日，李回城、邵雄辉与肇民有限签署《股权转让协议》，同日肇民动力召开股东会，同意：①李回城将持有的肇民动力 9%股权（认缴注册资本 135 万元，实缴注册资本 0 元）转让予肇民有限；②邵雄辉将持有的肇民动力 51%股权（认缴注册资本 765 万元，实缴注册资本 765 万元）转让予肇民有限。

就该次股权转让，肇民动力在金山区市监局办理了相应的工商变更登记手续。2019 年 1 月 15 日，肇民动力取得金山区市监局换发的《营业执照》（统一社会信用代码：913101163245740006）。

由于肇民动力尚处于业务发展初期，且尚未盈利，主要客户铜陵锐能采购有限公司因经营不善，肇民动力与之合作未能延续，同时肇民动力对铜陵锐能采购有限公司应收账款 361.50 万元于 2018 年期末发生减值事项。经各方友好协商，2019 年 5 月 21 日，邵雄辉与肇民有限签署《股权转让补充协议》，约定：依据沃克森评报字（2019）第 0712 号评估报告评估结果，将原协议约定的股权转让款由 588.03 万元调整为 1 元。

该次收购作价依据沃克森于 2019 年 5 月 20 日出具的《上海肇民新材料科技有限公司拟收购股权项目涉及的上海肇民动力科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沃克森评报字（2019）第 0712 号），**基于肇民动力主要客户铜**

陵锐能采购有限公司因自身经营问题合作未能延续且存在应收账款减值事项，评估结论为：截至评估基准日 2018 年 12 月 31 日，肇民动力纳入评估范围内的所有者权益账面值为-449.32 万元，在保持现有用途持续经营前提下股东全部权益的评估值为 23.70 万元。

本次评估的具体情况如下：

①评估对象：肇民动力股东全部权益

②评估基准日：2018 年 12 月 31 日；

③评估方法：资产基础法、收益法

③评估结论：资产基础法评估结论为截至评估基准日 2018 年 12 月 31 日，肇民动力所有者权益账面值为-449.32 万元，评估值为-400.99 万元，评估增值率为 10.76%；收益法评估结论为截至评估基准日 2018 年 12 月 31 日，肇民动力所有者权益账面值为-449.32 万元，评估值为 23.70 万元，评估增值率为 105.28%。两种评估方法的评估结果差异较大。两种方法评估结果差异的主要原因是两种评估方法考虑的角度不同：资产基础法是从资产的再取得途径考虑的，反映的是企业现有资产的重置价值；收益法是从企业的未来获利能力角度考虑的，反映了企业各项资产的综合获利能力。本次评估以收益法的初步评估结论作为最终评估结论。

.....

公司收购肇民动力 60%股权是为了整合与实际控制人控制的其他企业存在的相似业务，避免同业竞争，减少和规范关联交易。根据沃克森出具的评估报告协商定价，定价具备公允性。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见：

（一）核查程序

1、查阅了肇民动力的工商内档资料、营业执照，查阅了李回城出具的调查表、毕业证、学位证，对邵雄辉就共同出资事项进行了访谈确认；

2、查阅了肇民动力的工商内档资料，对邵雄辉就肇民动力股权转让事项进行了访谈确认；

3、查阅了肇民动力的 2017 年至 2019 年财务报表，查阅了股权转让涉及的工商内档资料、《股权转让协议》、《股权转让补充协议》，查阅了沃克森出具的《上海肇民新材料科技有限公司拟收购股权项目涉及的上海肇民动力科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（沃克森评报字（2019）第 0712 号），核查并分析了肇民动力 2018 年期末减值事项，查阅了股权转让涉及的银行流水凭证。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、李回城与邵雄辉、发行人之间不存在其他利益安排；

2、发行人收购肇民动力系为整合与实际控制人控制的其他企业存在的相似业务，避免同业竞争，减少和规范关联交易，发行人收购肇民动力完成前后，肇民动力的实际控制人、经营管理层均未发生变化，本次收购对肇民动力管理层和实际控制人未发生重大影响；

3、肇民动力被重组前一年亏损，收购肇民动力股权的定价依据沃克森出具的资产评估报告，定价公允。

7. 关于发行人竞争状况。

根据申报材料，发行人对自身竞争劣势简单披露为生产及资金规模劣势以及融资渠道劣势，并提出“下游客户在供应商遴选时通常会对供货能力进行评价，由于公司无自有物业，生产规模较小，在承接订单时存在一定限制”。请发行人：

（1）结合同行业可比公司和发行人自身在产能、产品、市场占有率、模具研发能力等情况，有针对性地披露自身竞争优势和核心竞争力；

（2）结合发行人以租赁厂房方式进行生产经营的具体情况，进一步说明下游客户遴选供应商的主要标准，无自有物业对发行人承接订单的具体限制，是否对发行人的持续经营能力产生影响。

请保荐人核查并发表意见。

回复：

一、发行人说明并披露

（一）结合同行业可比公司和发行人自身在产能、产品、市场占有率、模具研发能力等情况，有针对性地披露自身竞争优势和核心竞争力

1、公司在产能、产品、市场占有率、模具研发能力等方面与同行业可比公司的对比情况

公司的同行业可比公司中，部分企业为非上市公司，该类企业多为外商投资企业，主要服务的客户为汽车零部件、家用电器外资品牌，与公司在产品质量、模具研发能力方面均属于行业内优质企业，但产能规模相对较小，产品结构与公司存在一定差异，市场占有率方面不具有可比性。由于非上市公司公开资料有限，以下主要与同行业可比上市公司进行对比分析：

（1）产能

注塑机生产不同于一般生产设备，需要配合注塑模具完成注塑成型，由于不同注塑模具的型腔结构不同，模具穴数存在差异，不同注塑产品加工周期也不尽相同，特别对于公司这类以生产精密注塑零件为主要产品的企业，产品品类较多，即使相同型号的注塑机在生产不同产品时的产量差异较大，自身产能较难通过重量或个数来计算，故公司采用注塑机工时计算自身产能，与同行业上市公司天龙股份情况类似，对比情况如下：

单位：小时

天龙股份	2016 年 1-6 月	2015 年	2014 年	2013 年
理论工时	625,808	1,228,783	1,141,890	1,089,452
发行人	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
理论工时	266,249	555,480	487,986	299,181

数据来源：天龙股份《首次公开发行股票招股说明书》

由上表可以看出，公司在产能规模上明显低于天龙股份。根据同行业上市公司公开资料，机器设备原值均显著高于发行人，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
苏奥传感	17,999.84	17,889.68	13,771.57	9,499.66
天龙股份	33,898.80	33,376.61	32,412.02	28,037.98
横河模具	33,581.69	28,613.00	26,201.69	21,085.24
上海亚虹	14,280.94	14,256.50	13,381.57	12,166.38
世纪华通	86,611.92	88,447.46	81,252.70	68,153.11
平均值	37,274.64	36,516.65	33,403.91	27,788.47
发行人	10,941.30	10,323.17	9,609.23	8,591.38

此外，由于产品细分品类不同，公司产线布局与同行业上市公司产线布局亦存在一定差异。公司产品主要聚焦于汽车及家用电器功能性、结构性部件，产品规格较小，所使用的注塑模具和注塑机台规格也相对较小，同行业上市公司的产品结构中还包括汽车内饰件、外饰件、家用电器外观件等规格较大的产品，该类产品的注塑模具和注塑机台均为大型设备，因此产能可比程度较低，但从整体生产规模来看，公司的生产规模与同行业上市公司相比存在一定劣势。

（2）产品

国内上市公司中，从事精密注塑件及精密注塑模具生产、销售的公司较多，但由于各自应用领域不同、产品结构存在差异，同行业可比公司中，鲜有与公司在产品方面存在直接竞争的上市公司。国内上市公司中，与公司有一定竞争或潜在竞争的公司为苏奥传感、天龙股份和横河模具，产品竞争主要体现在产品大类和应用领域，尽管具有一定竞争或潜在竞争，但各自之间的竞争程度仍然较低。公司与同行业竞争对手相比，产品特点主要表现在以下方面：

①原材料性能高，注塑件产品加工难度大

公司产品主要聚焦于汽车、家用电器的核心功能结构性、安全性部件，原材料主要选用改性后的工程塑料或特种工程塑料，如 PA、PPS、PEEK，以满足“以塑代钢”、“以塑代铜”的性能要求。区别于 PP、PE、ABS 等通用塑料，工程塑料和特种工程塑料的长期使用温度均在 100℃ 以上，加工过程需保持较高的材料温度和模具温度，以达到产品的成型要求。由于塑料成型不同于金属成型，其成型过程受环境温度的影响较大，若温度不适，将引起收缩、断裂、变形等成型问

题，因此工程塑料和特种工程塑料在成型加工的难度方面明显高于通用塑料。公司凭借多年的技术和经验积累，在模具开发、生产管理、成品检测等多个方面对注塑件品质进行把控，保证自身产品在市场中的竞争地位。

② “小批量、多品种”的产品结构

在产品规格方面，公司产品主要为中小型注塑机生产的精密注塑产品，产品规格较小，单产品生产周期较短，与大型注塑机生产的注塑件（如汽车保险杠、仪表盘、座椅等）相比，注塑机连续生产时间较短，具有“小批量”的特点；在应用领域方面，公司产品主要分布在汽车和家用电器行业，覆盖乘用车、商用车、新能源车、高端厨卫家电等多个领域，客户资源丰富，产品品类多样，具有“多品种”的特点。

综上所述，精密注塑件的生产系从设计图纸到样品试验再到大规模量产的实现过程，同行业公司的竞争在各市场参与者之间并不局限于某个产品或某类产品，更多的系产品开发综合实力的竞争，能够高效、稳定的生产高品质产品系每个精密注塑企业在竞争中努力实现的关键点。公司作为国内精密注塑行业的优质企业，在市场竞争中，依靠快速的产品开发能力、精细化的生产管理能力和高质量的产品品质获得了客户的广泛认可，并跻身全球知名客户供应链体系。

（3）市场占有率

根据塑料加工工业协会专家委员会统计，我国塑料加工行业前十强企业的市场份额只占整个行业 5%，产业集中度较低。同时塑料零部件涉及种类繁多，国家有关部门及相关协会统计未细分至公司生产的塑料零部件产品范畴，因此公司同类产品生产企业的数量、各自的产能产量及公司产品市场占有率数据很难准确统计。

（4）模具研发能力

公司现拥有一支专业的模具设计和开发团队，其中多为从业经验丰富的模具相关人员，同时公司还具备先进的加工中心、慢走丝、电火花等模具加工设备，使得公司在模具精度可达 0.005mm，模具寿命超过 100 万次，模具性能已处于国内领先水平。

尽管模具性能能够反映公司在模具设计、开发方面的综合实力，但精密注塑系模具、材料、机器设备、工艺方法、人员等 5 大要素的综合结果。公司坚持以生产高质量精密注塑件为导向，以模具设计与开发为基础，形成了从方案设计到加工制造再到调试打样的独立开发体系。随着公司精密注塑件产品品类不断丰富，产品应用领域不断拓宽，公司模具研发能力将进一步提升，巩固公司在精密注塑行业的竞争地位。

2、发行人补充披露

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司在行业中的竞争地位”之“（四）公司的竞争优势”中补充披露：

“

（四）公司的竞争优势

公司作为国内精密注塑优质企业，核心竞争力主要体现为公司出色的精密注塑生产能力，该能力系精密注塑模具开发、注塑生产过程管控、注塑产品品质检验的综合能力。基于出色的精密注塑生产能力，公司能够不断承接汽车发动机周边、传动系统、制动系统的核心功能结构部件以及高端厨卫家电的核心功能部件，该类部件具有“以塑代钢”、“以塑代铜”的性能需求，主要以 PA、PPS、PEEK 等工程塑料或特种工程塑料为原材料，加工难度较大。公司以精密注塑为核心，经过多年积累和不断改进，能够实现对人员、模具、材料、机器设备、工艺方法等要素的有机结合，进而跻身下游汽车、家用电器等领域优质客户的核心零部件供应商，为其“以塑代钢”、“以塑代铜”的技术路线提供产业化支持。

1、持续开发和精细化管理优势

.....

2、客户资源优势

.....

3、模具设计与开发优势

.....

4、产品品质优势

.....

”

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司在行业中的竞争地位”之“（五）公司的竞争劣势”中修改并补充披露：

“

（五）公司的竞争劣势

1、生产及资金规模劣势

近年来，公司业务规模稳步上升，产能利用已至较高水平。随着新产品、新客户的不断开发，公司现有生产和资金规模已不能满足未来发展的需要。**鉴于资金投入的能力，公司目前主要经营场地均为租赁取得，此外，在机器设备的整体投入规模上，公司与同行业上市公司的差距较大，难以通过规模优势建立竞争地位。**

2、融资渠道劣势

.....

”

（二）结合发行人以租赁厂房方式进行生产经营的具体情况，进一步说明下游客户遴选供应商的主要标准，无自有物业对发行人承接订单的具体限制，是否对发行人的持续经营能力产生影响。

发行人及子公司肇民动力的生产经营场地均为租赁取得，公司在租赁场地上生产经营未受到客户的任何限制，租赁经营符合行业惯例，无自有物业对发行人承接订单无具体限制，不会对发行人的持续经营能力产生影响。

客户选择合格供应商的标准主要包括：①通过 ISO-9001、IATF16949 质量体系认证；②具有达到客户要求的工程和质量能力；③通过客户现场评估，包括工

程、生产、质量、交付、财务等状况。

由于注塑生产的定制化特点，不同注塑件生产所使用的注塑机规格各不相同，客户在确定公司对某个产品的量产能力时，通常将该产品对应注塑机的剩余产能情况作为评价量产能力的条件之一。公司目前的经营场所为租赁取得，场地面积利用率较高，厂房剩余可使用面积较小，继续扩产的空间有限，未来公司将在资金宽裕的情况下通过购置或租赁的方式进一步扩充生产经营场地，同时，公司已在湖南新建生产基地，为公司承接新产品订单提供产能支持。

二、保荐人核查并发表意见

（一）核查程序

- 1、查阅了同行业公司的公开资料，了解同行业可比上市公司的产能、产品、市场占有率、模具研发能力等方面；
- 2、结合业务情况分析发行人自身竞争优势；
- 3、查阅了发行人客户对供应商遴选的制度文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：发行人产品质量良好、模具研发能力较强，竞争优势明显，与同行业可比上市公司相比，产能规模存在一定劣势，产品结构差异较大，市场占有率不具有可比性。

8. 关于收入。

报告期各期，发行人收入分别为 2.33 亿元、2.95 亿元、3.35 亿元，归属于母公司所有者的净利润分别为 2,987.87 万元、5,317.09 万元、7,186.78 万元。发行人主营业务收入主要为精密注塑件收入和精密注塑模具收入，精密注塑件产品销售收入为发行人的主要收入来源，主要包括汽车部件、家用电器部件。2019 年康明斯、石通瑞吉等主要汽车部件客户销售大幅提升。发行人其他业务收入主要是销售塑料粒子收入，报告期各期其他业务收入分别为 1,165.18 万元、1,340.77 万元和 1,908.24 万元。请发行人：

- （1）补充披露汽车部件销售大幅提升的原因，是否与国内汽车行业销量波

动趋势一致，如否，说明合理性；

（2）补充披露发行人各类产品的销售单价、销售数量，分析销售单价和数量波动的原因及合理性；与可比公司在报告期内同类产品销售收入、单价变动或同类产品市场价格（如有）进行比较，分析差异原因及合理性；

（3）结合主要汽车部件客户对年降的约定情况，披露年降产品占报告期汽车部件产品的比例，测算年降对发行人报告期收入和毛利率的影响，发行人对产品年降采取的应对措施；披露其他各类产品是否涉及年降，如是，请比照披露前述内容；

（4）披露发行人是否存在经销销售，如是，请披露经销模式收入占比、主要经销情况、经销商返利情况（如有）及相关会计处理；

（5）披露发行人客供配件模式的具体情况，发行人是否承担存货风险、市场价格波动风险，采用净额法确认收入的合理性；

（6）披露发行人销售原材料塑料粒子的原因，是否符合行业惯例，其他业务主要客户及收入逐年增长的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明收入走访、函证比例及回函比例。

回复：

一、发行人披露

（一）补充披露汽车部件销售大幅提升的原因，是否与国内汽车行业销量波动趋势一致，如否，说明合理性

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入按产品类别分析”之“（1）精密注塑件-汽车部件”中补充披露：

“

(1) 精密注塑件-汽车部件

.....

报告期内，发行人汽车部件销售收入与国内汽车行业销量对比如下：

单位：万元、万辆

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人汽车部件销售收入	13,743.01	17,942.11	12,848.23	10,246.39
国内汽车行业销量	1,025.70	2,576.90	2,808.10	2,887.90
其中：乘用车销量	787.30	2,144.40	2,371.00	2,471.80
商用车销量	238.40	432.50	437.10	416.10

数据来源：工业和信息化部

总体来看，公司汽车部件销售收入和国内汽车行业销量波动存在差异，主要原因：①公司产品应用领域广泛，在乘用车、商用车、新能源车等领域均有布局，故尽管乘用车销量近年来存在一定下滑，整体对公司影响较小，存量产品订单量稳定；②汽车“轻量化”趋势下，汽车零部件“以塑代钢”的需求逐渐提升，公司顺应行业发展趋势，主要产品聚焦于以工程塑料和特种工程塑料为原材料的精密注塑件，不断获得新产品销售订单。

报告期内，公司客户及产品结构良好，抗市场波动的能力较强，存量业务保持稳定，此外公司前期开发储备的新产品陆续在报告期内量产并贡献增量收入，公司汽车部件新增产品和存量产品的销售收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
新增产品	7,587.61	55.21	6,049.12	33.71	1,983.62	15.44	614.82	6.00
存量产品	6,155.40	44.79	11,892.99	66.29	10,864.61	84.56	9,631.57	94.00
合计	13,743.01	100.00	17,942.11	100.00	12,848.23	100.00	10,246.39	100.00

注：新增产品为报告期初未量产并在报告期内实现首次量产的产品；存量产品为报告期初即已在量产的产品。

1) 新产品的销售收入

报告期内，公司汽车部件新产品销售收入占汽车部件收入的比例不断提升，即新产品对销售收入的贡献不断提升，主要原因系公司在报告期初，已储备较多的未量产新产品，在报告期内，随着下游客户下达量产订单，公司储备的新产品在报告期内相继量产。此外，公司在报告期内持续开发新产品，保持未来业务增长的动力，为公司持续稳定发展创造良好的基础。

2) 存量产品的销售收入

报告期内，公司的存量汽车部件产品销售收入保持稳定，主要得益于两个方面：①客户结构，公司客户主要为全球知名的汽车零部件企业，在行业出现一定波动时，仍具有较强的市场竞争力，业务稳定性较高，进而保证了公司的存量业务；②产品结构，公司在产品布局方面既有乘用车产品，又有商用车产品，近年来尽管乘用车销量出现一定程度的下滑，但商用车销量仍基本稳定，从而带动公司相应产品销售收入的稳步提升。

综上所述，公司通过不断开发新产品，获得新产品订单，同时维持存量产品订单，使总体汽车零部件收入大幅增长，其变动趋势是合理的。

”

（二）补充披露发行人各类产品的销售单价、销售数量，分析销售单价和数量波动的原因及合理性；与可比公司在报告期内同类产品销售收入、单价变动或同类产品市场价格（如有）进行比较，分析差异原因及合理性；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主要产品销售数量及销售价格”中补充披露：

“

4、主要产品销售数量及销售价格

报告期内，公司主要产品为精密注塑件中的汽车部件和家用电器以及精密注塑模具，精密注塑件和精密注塑模具均是客户非标准化产品，不同客户、品类、

规格、型号之间差别较大，产品结构的不同导致产品不同年度的平均单价产生波动。

报告期内，公司产品销售数量及销售价格变动情况分析如下：

(1) 精密注塑件-汽车部件

报告期内，汽车部件的销售收入、销售数量及平均单价如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/数量	金额/数量	增幅	金额/数量	增幅	金额/数量
销售收入（万元）	13,743.01	17,942.11	39.65%	12,848.23	25.39%	10,246.39
销售数量（万件）	9,249.31	17,075.55	223.24%	5,282.63	26.28%	4,183.32
平均单价（元/件）	1.49	1.05	-56.80%	2.43	-0.70%	2.45

报告期内，公司汽车部件产品销售数量逐年上升，主要系汽车部件订单量逐年增加所致。

报告期内，公司汽车部件平均单价分别为 2.45 元/件、2.43 元/件、1.05 元/件和 1.49 元/件，2017 及 2018 年汽车部件平均单价基本保持稳定，2019 年和 2020 年 1-6 月汽车部件注塑件平均单价下降较多，主要是产品结构变化所致。

2019 年度，受舍弗勒轴承用零部件（球）销量大幅增加的影响，公司汽车部件平均单价大幅下降，该产品单位售价低，直径仅为 8mm，重量仅 0.3g。该产品的销售情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	133.20	231.65	0.22	-
销售数量（万件）	6,646.00	11,562.26	23.47	-
平均单价（元/件）	0.02	0.02	0.01	-

舍弗勒轴承用零部件（球）自 2018 年底开始量产，2019 年销量大幅增加。2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月销售单价分别为 0.01 元、0.02 元和 0.02 元，不存在较大波动，2018 年有部分免费样品，因此平均单价相对较低。

剔除该产品影响后，报告期内公司汽车部件销售收入及销售数量变化如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年		2018 年		2017 年
	金额/数量	金额/数量	增幅	金额/数量	增幅	金额/数量
销售收入 (万元)	13,609.80	17,710.46	37.85%	12,848.01	25.39%	10,246.39
销售数量 (万件)	2,603.31	5,513.29	4.83%	5,259.16	25.72%	4,183.32
平均单价 (元/件)	5.23	3.21	31.49%	2.44	-0.26%	2.45

根据上表统计，2019 年度和 2020 年 1-6 月，剔除舍弗勒轴承用零部件（球）的影响后汽车部件平均单价较 2018 年有所上升，主要系受汽车排放“国六标准”所需部件等单价较高的产品销量大幅增加所致。

2019 年度，受“国六标准”实施的影响，公司生产的康明斯“国六标准”发动机滤芯部件销量较上年大幅上涨，该产品平均销售单价为 261.49 元/件，高于平均单价，因此对公司汽车部件产品平均销售单价产生一定影响。综上，公司汽车部件产品销售单价系各品类产品的一揽子销售均价，报告期内受产品结构的影响价格波动。

（2）精密注塑件-家用电器部件

报告期内，家用电器部件的销售收入、销售数量及平均单价如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/数量	金额/数量	增幅	金额/数量	增幅	金额/数量
销售收入 (万元)	3,976.46	10,493.03	-12.87%	12,043.33	21.79%	9,888.58
销售数量 (万件)	1,570.80	4,549.13	-11.92%	5,164.70	4.37%	4,948.49
平均单价 (元/件)	2.53	2.31	-1.08%	2.33	16.69%	2.00

报告期内，公司家用电器部件销售数量存在一定波动，主要系 2019 年度家电行业增速放缓，同时部分客户调整业务及产品规划所致。

公司家用电器部件平均单价分别为 2.00 元/件、2.33 元/件、2.31 元/件和 2.53

元/件。2018 年，公司家用电器部件平均单价较上年增长 0.33 元/件，主要系产品结构变化所致，其中 A.O. 史密斯家用净水器过滤壳体、上海巍立实业有限公司路由器部件和浙江星星便洁宝有限公司智能座便器喷嘴出水组件对单价的提升贡献较大，合计提升平均单价 0.26 元/件。

2020 年 1-6 月，公司家用电器部件平均单价较上年增长 0.22 元/件，主要系产品结构变化所致，其中销售数量占比较大的 A.O 史密斯家用净水器过滤壳体平均单价较上年提升 0.33 元/件，使整体平均单价提升。

(3) 精密注塑模具

...

报告期内，公司精密注塑模具主要为一次性确认收入的模具，占总体销售模具收入的比例均在 80%左右，一次性销售模具的销售收入、销售数量及平均单价如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额/ 数量	金额/ 数量	增幅	金额/ 数量	增幅	金额/ 数量
销售收入（万元）	811.72	2,119.65	-21.43%	2,697.89	106.19%	1,308.42
销售数量（套）	53	165	-30.08%	236	108.85%	113
平均单价（万元/套）	15.32	12.85	12.37%	11.43	-1.27%	11.58

公司模具销售受客户合格证书周期的影响，报告期各期取得客户认可的合格证书时间较为分散，在各期分布不均，导致销售数量变化较大。2020 年 1-6 月模具销售数量较少，主要系一季度受疫情和春节放假影响，取得客户认可的合格证书较少。

报告期内，公司一次性销售模具平均单价分别为 11.58 万元/套、11.43 万元/套、12.85 万元/套和 15.32 万元/套，总体价格水平保持稳定，各年度存在小幅波动，主要系模具是定制化产品，各年度销售的模具不尽相同所致。

(4) 同类产品销售收入、单价变动分析，与可比公司或同类产品市场价格的对比分析

1) 汽车部件产品

公司在汽车部件产品方面与天龙股份和苏奥传感存在个别产品的潜在竞争，同时，公司在细分行业方面，与天龙股份同为塑料零件行业，上述两家可比公司均以数量作为销量的计算基础，与公司的比较情况具体如下：

项目	天龙股份	苏奥传感	发行人
2020 年 1-6 月			
销售收入（万元）	未披露	未披露	13,609.80
销量（万件）			2,603.31
平均单价（元/件）			5.23
2019 年度			
销售收入（万元）	63,001.31	70,585.82	17,710.46
销量（万件）	25,309.02	12,328.50	5,513.29
平均单价（元/件）	2.49	5.73	3.21
2018 年度			
销售收入（万元）	64,256.65	66,709.12	12,848.01
销量（万件）	26,250.85	13,811.65	5,259.16
平均单价（元/件）	2.45	4.83	2.44
2017 年度			
销售收入（万元）	57,874.53	60,196.46	10,246.39
销量（万件）	24,572.04	13,179.71	4,183.32
平均单价（元/件）	2.36	4.57	2.45

注：发行人统计数据不含舍弗勒轴承用零部件（球）产品收入及销量，该产品直径仅为 8mm，重量仅 0.3g，单价较低，对统计结果影响波动较大；

数据来源：上市公司定期报告，由于可比公司的半年度报告中均未披露精密注塑件产品的销售数据，故此处仅对 2017 年-2019 年销售数据进行对比。

销售收入方面，报告期内，天龙股份和苏奥传感销售收入整体呈上升趋势，与公司汽车部件销售情况基本相同；销售单价方面，公司汽车部件销售单价与天龙股份较为接近，尽管产品结构方面存在一定差异，但两者同为塑料零件生产企业，产品体积均较小，而苏奥传感平均单价较高，主要系其产品结构中除燃油系统附件产品与公司个别产品存在一定潜在竞争外，其他汽车传感器、汽车内饰件与公司产品相差较大。

2) 家电部件产品

发行人的可比公司横河模具和上海亚虹与公司业务模式类似，均为精密注塑件及精密注塑模具的研发、生产和销售，且客户主要集中在家用电器领域。上述两家可比公司在年度报告披露了销售产品的吨重，公司根据塑料粒子标准耗用量对产品销量进行了重量的估算，按照销售收入和销量（以重量为单位）计算出的单价进行对比，具体情况如下：

项目	横河模具	上海亚虹	发行人
2020 年 1-6 月			
销售收入（万元）	未披露	未披露	3,976.46
销量（吨）			212.29
平均单价（万元/吨）			18.73
2019 年度			
销售收入（万元）	49,076.25	31,320.42	10,493.03
销量（吨）	7,588.00	3,838.00	569.65
平均单价（万元/吨）	6.47	8.16	18.42
2018 年度			
销售收入（万元）	50,073.69	34,819.25	12,043.33
销量（吨）	8,317.00	4,025.00	777.08
平均单价（万元/吨）	6.02	8.65	15.50
2017 年度			
销售收入（万元）	43,324.67	32,361.80	9,888.58
销量（吨）	6,397.00	3,937.00	641.40
平均单价（万元/吨）	6.77	8.22	15.42

数据来源：上市公司定期报告，由于可比公司的半年度报告中均未披露精密注塑件产品的销售数据，故此处仅对 2017 年-2019 年销售数据进行对比。

从销售收入变动来看，横河模具和上海亚虹的销售收入变动趋势与发行人一致。2019 年，受家电行业增速放缓影响，家电部件销售收入降低。

公司家用电器部件以重量计价的平均单价高于可比公司，主要系公司产品多为核心功能件，公司客户对产品品质要求较高，对应的制造工艺更加复杂，因此发行人以重量计价的平均单价较可比公司更高。

3) 模具产品

横河模具、上海亚虹及天龙股份与公司业务结构类似，均涉及精密注塑模

具的研发、生产和销售。除天龙股份外，横河模具及上海亚虹在年度报告中均披露了精密注塑模具的销量，如下表所示：

项目	横河模具	上海亚虹	肇民科技
2020 年 1-6 月			
销售收入（万元）	未披露	未披露	811.72
销售数量（套）			53.00
平均单价（万元/套）			15.32
2019 年度			
销售收入（万元）	6,590.52	1,666.16	2,119.65
销售数量（套）	593	132	165
平均单价（万元/套）	11.11	12.62	12.85
2018 年度			
销售收入（万元）	5,319.91	3,103.81	2,697.89
销售数量（套）	581	211	236
平均单价（万元/套）	9.16	14.71	11.43
2017 年度			
销售收入（万元）	4,079.35	1,725.85	1,308.42
销售数量（套）	442	162	113
平均单价（万元/套）	9.23	10.65	11.58

注：发行人的模具销售数据以一次性确认收入的模具为统计口径；

数据来源：上市公司定期报告。由于可比公司的半年度报告中均未披露模具产品的销售数据，故此处仅对 2017 年-2019 年销售数据进行对比。

公司模具产品与同行业可比上市公司之间的模具产品销售平均单价差异较大，主要系模具定制化程度较高，根据不同精密注塑件的要求，不同模具规格大小、结构、复杂程度等差异较大所致。

模具的销售收入受客户合格证书周期的影响较大，不同客户认可的合格证书时间较为分散，因此发行人与可比公司的模具销售收入变动有所差异。

综上所述，发行人各类产品的销售收入、单价与可比公司有所差异，原因合理。

”

(三) 结合主要汽车部件客户对年降的约定情况, 披露年降产品占报告期汽车部件产品的比例, 测算年降对发行人报告期收入和毛利率的影响, 发行人对产品年降采取的应对措施; 披露其他各类产品是否涉及年降, 如是, 请比照披露前述内容;

以下楷体加粗部分已在招股说明书 “第八节 财务会计信息与管理层分析” 之 “十、盈利能力分析” 之 “(一) 营业收入分析” 之 “1、主营业务收入按产品类别分析” 中补充披露:

“

(1) 精密注塑件-汽车部件

...

3) 主要汽车部件客户年降情况

①主要汽车部件客户对年降的约定情况

公司主要生产产品的生产技术成熟, 均处于大批量生产阶段, 与客户形成了长期稳定的合作关系, 具有一定议价能力, 仅与少数汽车部件客户签有年降条款, 实际执行年降时, 按照执行时谈判确认的年降比例进行执行。

公司以上年降情况符合合同约定和商业惯例, 汽车部件产品价格最终以双方确认的报价单为准, 不存在商业纠纷。

②年降产品占报告期汽车部件产品的比例

报告期内年降产品占汽车部件产品销售收入的比例如下:

单位: 万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
年降产品销售收入	491.54	610.38	451.77	67.02
汽车部件产品销售收入	13,743.01	17,942.11	12,848.23	10,246.39
占比	3.58%	3.40%	3.52%	0.65%

报告期各年度汽车部件执行年降的产品销售收入占汽车部件产品销售收入的比例较低, 对汽车部件产品销售收入影响较小。

③测算年降对发行人报告期收入和毛利率的影响

A、年降对发行人报告期收入的影响

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
年降金额	7.33	16.96	7.85	0.13
销售收入	19,975.16	33,469.36	29,505.73	23,330.73
对销售收入的影响	0.04%	0.05%	0.03%	0.00%

B、年降对发行人报告期毛利率的影响

单位：%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
年降前毛利率	36.49	39.39	38.10	38.37
年降后毛利率	36.47	39.35	38.09	38.36
年降毛利率差异	0.02	0.04	0.01	0.01

报告期内，公司汽车部件产品年降对销售收入和毛利率的影响较小。假设公司 2020 年 7-12 月的销售收入规模与 2019 年相比不变，年降比例按合同约定的比例进行测算，预计 2020 年度汽车部件产品年降对销售收入的影响金额为 29.00 万元，对毛利率的影响为 0.05%，不会对公司持续经营产生不利影响。

④发行人对产品年降采取的应对措施

公司对年降带来的不利影响已采取相关应对措施：保持新产品的持续开发能力，公司将在汽车领域不断进行新产品开发，并逐步实现规模化量产，增强企业核心竞争力；公司管理层继续深入细化管理，通过对产品开发、生产工艺、人员分工等优化，做好成本管控，将外部压力转化为内部的发展动力，从而降低产品年降的影响。

除汽车部件产品外，公司其他各类产品在报告期内未涉及年降。

”

(四) 披露发行人是否存在经销销售,如是,请披露经销模式收入占比、主要经销情况、经销商返利情况(如有)及相关会计处理;

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“(三)主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露如下:

“

.....

1) 公司不存在经销销售情况

报告期内,公司不存在经销销售情况。

公司其他业务收入中存在向贸易商销售塑料粒子的情况,均为买断式销售,占营业收入比例较小,具体销售情况如下:

单位:万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
向贸易商销售塑料粒子的金额	406.16	825.88	341.56	387.19
占营业收入比例	2.03%	2.47%	1.16%	1.66%

另外,公司也存在通过供应链服务商点对点销售给终端客户的情况,主要情况如下:

单位:万元

客户	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	终端客户
WTI	229.99	673.75	318.88	111.10	石通瑞吉(美国)
上海巍立实业有限公司	-	64.50	564.12	119.57	AT&T Inc.
东理化汽车电子(上海)有限公司	-	0.86	-	-	TOTO
敏拓吉电子(上海)有限公司	60.16	64.27	-	0.51	日本特殊陶业
上海卓昕瑞供应链管理有限公	-	-	-	172.44	日本特殊陶业
司					
上海三协国际贸易	7.38	35.94	53.96	37.20	浙江富昌泰汽

客户	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	终端客户
有限公司					车零部件有限公司
希革斯贸易(上海)有限公司	-	1.42	0.15	1.93	松下家电(中国)有限公司
上海黑田贸易有限公司	-	-	6.33	-	日立金属株式会社
合计	297.53	840.74	943.44	442.75	/

终端客户主要出于商业习惯、物流运输配套整合服务等角度考虑，通过中间贸易商与公司进行交易。上述产品均为唯一特定终端客户，因此不属于经销模式。

”

(五) 披露发行人客供配件模式的具体情况，发行人是否承担存货风险、市场价格波动风险，采用净额法确认收入的合理性；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“(三) 主要经营模式”之“2、生产模式”中补充披露如下：

“

2、生产模式

...

(2) 精密注塑件生产

公司精密注塑件采用“以销定产”的生产模式。公司生产管理部根据销售订单和库存信息制定相关的生产计划，各生产部门依据生产计划完成排单生产、加工。其中，为满足功能性要求，部分精密注塑件产品存在内嵌、组装部分配件的情况。针对该类产品，一部分客户鉴于产品品质要求、质量把控等原因在特定型号产品上向公司提供主要配件，公司根据订单编制生产计划，组织生产、加工，完成订单交付，即“客供配件模式”。

1) 客户有偿提供配件的情况

报告期内，公司客户有偿提供配件的产品销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	对应主要产品
日本特殊陶业	1,416.21	2,616.02	1,350.42	852.99	发动机爆震传感器
莱顿	94.91	304.79	135.54	66.18	发动机塑料张紧轮部件
能率(上海)住宅设备有限公司	19.72	76.46	97.73	88.85	家用热水器部件
骊住贸易(上海)有限公司	1.99	7.06	4.95	5.97	后框架盖
合计	1,532.83	3,004.34	1,588.64	1,013.99	

针对上述产品的销售收入，公司采用“净额法”确认。

2) 客户有偿提供配件的约定及执行情况

对于该类有偿提供配件的情况，公司与主要客户签订的交易合同中涉及所有权转移的相关条款具体情况如下：

①日本特殊陶业

“根据当事双方协商确定的各项条件，特殊陶业实业可以将资材生产中所必须的原料、产品或零部件（以下简称‘该材料’）提供给供应商（有偿或无偿）；由特殊陶业实业无偿提供的所有该材料的所有权仍归特殊陶业实业所有，供应商应妥善保管该材料，并承担灭失、损坏的风险；如果该材料是由特殊陶业实业销售给供应商的，则在供应商支付完该材料的采购费用后，该材料的所有权就转移至供应商一方；供应商无论是否有偿都应将该材料与供应商自有的物品进行分别保管，不得将其混在一起，供应商应当将该材料作为机密信息进行妥善管理，不得将其用于资材生产以外的目的，供应商不得向第三方转卖、租赁或允许其使用该资材。”

②莱顿

公司向加拿大莱顿销售的部分产品中的部分配件由苏州莱顿有偿提供，由于该部分涉及的交易金额较小，公司与莱顿签订的交易合同中双方未就该部分

配件的所有权转移做特殊约定，双方根据商业实质默认该部分配件在交付后所有权转移至公司。

③能率

“能率在与肇民科技协议的基础上，可将原材料、部品、半成品、成品等进行有偿或者无偿调拨（以下简称‘调拨材料’）；无偿调拨材料以及将其制造、加工、修理后的成品、部品以及半成品的所有权全部属于能率；关于有偿调拨材料之所有权归属，在支付完其货款之前适用无偿调拨材料之规定，支付方法另行决定；肇民科技对于调拨材料的管理，为了避免与其他材料混淆必须有特定场所摆放，并且帐面也必须与其他材料分开，其状况必须明确；肇民科技未经能率许可不得在为履行基本合同或个别合同之目的以外挪用调拨材料，并且未经能率书面许可不得向第三者销售、出借或抵押；肇民科技如发现调拨材料有遗失、损坏或者变质，应立刻通知能率；前项的遗失、损坏或者变质的原因如在于肇民科技，按能率的指示，肇民科技应负责其修理、代用品的提供及损坏赔偿。”

在实际供应过程中，产品对应的原材料由上述客户提供或指定选择供应商，供应商提供的产品是排他地为该客户使用；发行人将原材料验收入库后，发行人不能将加工后的产品自用或卖给第三人，且双方账期一致，故发行人事实上不承担存货积压和资金垫付风险；从产品销售合同约定的产成品销售价格的定价机制来看，为原材料采购价格加上一定的人工等费用予以确定，而不考虑该产品于销售时的市场公允价格，从而发行人不承担产品的市场价格变动风险。

3) 采用净额法确认收入的合理性

针对客户有偿提供配件的情况，公司根据商业实质，结合合同条款对公司该部分精密注塑件产品按照收款总额扣除配件后的金额确认收入，具体依据如下：

A、公司采购该类配件的数量、型号与精密注塑件产品的数量、型号具有明显的对应关系，原材料与商品均具有专属性，采购与销售实质上系同时谈判确定、互为前提和条件、旨在实现一项商业目的的一揽子交易，如果将两笔交易分拆开来则各自均不具有独立的商业意义，只有合在一起时才具有合理商业目的；

B、公司采购的配件只能用于对应精密注塑件产品的生产，根据合同约定，公司不得进行转卖、出借、质押等，尽管该类配件的所有权已转移，但其使用受到严格限制，公司在获取销售订单的基础上下达配件采购订单，且采购与销售的账期一致，公司不承担存货积压和资金垫付的风险；

C、从产品定价机制来看，对于客户有偿提供配件的产品，公司在报价时通常按照配件采购价格加一定管理费计入报价单，并不承担原材料价格变动所带来的成本波动风险。

基于上述理由，采用净额法确认收入是合理的。

”

（六）披露发行人销售原材料塑料粒子的原因，是否符合行业惯例，其他业务主要客户及收入逐年增长的原因。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“6、其他业务收入分析”中补充披露如下：

“

6、其他业务收入分析

（1）发行人销售原材料塑料粒子的情况及主要原因

市场存在临时原材料塑料粒子使用需求，由于起订量、供应商交期等原因，部分合作伙伴会向公司购买少量原材料塑料粒子。同行业可比公司横河模具、天龙股份等也存在销售塑料粒子的情况，因此发行人销售原材料塑料粒子符合行业惯例。

（2）其他业务主要客户及收入逐年增长的原因

报告期内，发行人其他业务主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	销售金额	占其他业务收入的比例	主要销售内容
------	------	------------	--------

2020 年 1-6 月			
康明斯	237.66	30.95%	塑料粒子、配件
上海勤讯塑料科技有限公司	167.29	21.78%	塑料粒子
上海鲸渡材料科技有限公司	88.43	11.51%	塑料粒子
上海草野实业有限公司	68.80	8.96%	塑料粒子
上海科勒电子科技有限公司	56.73	7.39%	配件
合计	618.92	80.59%	
2019 年度			
康明斯	906.58	47.51%	塑料粒子、配件
上海勤讯塑料科技有限公司	387.56	20.31%	塑料粒子
上海鲸渡材料科技有限公司	287.09	15.04%	塑料粒子
上海科勒电子科技有限公司	124.89	6.54%	配件等
上海蜜润化学科技有限公司	79.14	4.15%	塑料粒子
合计	1,785.27	93.56%	
2018 年度			
康明斯	802.44	59.85%	塑料粒子、配件
上海蜜润化学科技有限公司	134.85	10.06%	塑料粒子
上海科勒电子科技有限公司	96.19	7.17%	配件
上海勤讯塑料科技有限公司	85.50	6.38%	塑料粒子
上海肃驰工程材料科技有限公司	33.62	2.51%	塑料粒子
合计	1,152.59	85.97%	
2017 年度			
康明斯	642.98	55.18%	塑料粒子、配件
上海蜜润化学科技有限公司	228.21	19.59%	塑料粒子
上海科勒电子科技有限公司	79.43	6.82%	配件
上海稳磐贸易有限公司	76.96	6.61%	塑料粒子
上海瑾昀新材料科技有限公司	48.85	4.19%	塑料粒子
合计	1,076.43	92.38%	

报告期内发行人的其他业务收入增长主要源于对塑料粒子销售收入的增加。塑料粒子作为大宗商品，部分塑料粒子贸易商受起订量、交货周期等因素影响，向公司临时性购买少量原材料塑料粒子，符合行业惯例。报告期内，公司在控制安全库存水平的前提下，塑料粒子临时销售有所增加。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明收入走访、函证比例及回函比例

（一）核查程序

关于收入，保荐机构和会计师实施了以下核查程序：

1、检查汽车部件明细销售收入各期变动，了解不同类别汽车部件销售大幅提升的原因。查阅报告期国内汽车行业销量波动趋势并进行对比。通过具体产品分析波动趋势不一致的原因；

2、检查发行人各类产品的销售单价、数量和波动情况，分析其合理性。查阅可比公司年度报告获取同类产品销售收入、单价和同类市场价格，结合发行人特征、产品特征分析差异原因；

3、检查发行人主要客户合同，识别销售合同中和年降有关的规定，检查年降产品占报告期汽车部件产品的比例，测算年降对发行人报告期收入和毛利率的影响；

4、检查发行人主要客户合同，了解主要客户情况，检查是否存在经销销售情况；

5、检查发行人客供配件模式的情况和相关合同条款，评估发行人是否承担存货风险、市场价格波动风险；

6、查阅同行业上市公司定期报告，了解销售原材料塑料粒子是否符合行业惯例，分析其他业务主要客户及收入逐年增长的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

（1）汽车部件销售收入与国内汽车行业销量波动趋势不一致，但具有合理性。

（2）发行人与可比公司在报告期内同类产品销售收入、单价变动或同类产

品市场价格有所差异，但具有合理性；

(3) 报告期内，年降产品占汽车部件产品收入比例较小，年降对收入和毛利率影响较小，不会对发行人持续经营产生不利影响；

(4) 发行人不存在经销销售的情况；

(5) 在客供配件模式中，发行人不承担存货积压风险和市场价格波动风险，采用净额法确认收入合理；

(6) 发行人销售原材料塑料粒子符合行业惯例。

(三) 收入走访、函证比例及回函比例

中介机构主要采用实地走访等形式对公司主要客户进行了访谈，实地查看了主要客户的经营场所。此外，对各期主要客户收入执行了函证程序，结合替代测试程序，确认销售金额。结合访谈、函证、替代测试等程序，具体明细情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	19,975.16	33,469.36	29,505.73	23,330.73
访谈核查收入	16,324.77	27,041.56	23,112.32	17,618.91
访谈比例	81.73%	80.79%	78.33%	75.52%
发函客户金额	18,082.98	31,068.97	27,240.35	21,673.96
回函确认金额	16,187.12	29,792.63	25,794.36	20,203.54
未回函客户金额	1,895.86	1,276.34	1,445.98	1,470.43
回函确认比例	89.52%	89.01%	87.42%	86.60%

注：中介机构对上述未回函的部分执行了替代测试。

上述回函不符的差异金额均已查明原因，无异常情况。对于未回函的询证函，中介机构检查了对应收入的记账凭证、销售合同、客户签收单、销售发票、出库单和银行回单等，并进行了回款测试，无异常情况。

9. 关于主要客户。

报告期内，发行人前五大客户销售收入占比分别为 54.59%、51.63%和 53.84%，客户集中度较高。发行人主要客户为汽车、家用电器领域的跨国企业，合作对象主要集中在该部分跨国企业在国内设立的主体。请发行人：

(1) 补充披露发行人客户集中度高的原因，是否符合行业特征，和主要客户合作的稳定性及可持续性；

(2) 分汽车部件、家电部件、模具三类产品披露报告期内主要客户情况，包括但不限于注册资本、注册地、销售内容及相应销售金额、数量、发行人与主要客户建立合作的时间、背景、订单获取方式、是否成立当年或次年或开始合作当年或次年即成为发行人主要客户、持续合作情况及合作的稳定性，客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系或其他利益关系；

(3) 说明并披露报告期主要客户销量和单价变化原因及合理性，是否存在对主要客户的突击销售和临时提价等异常情形；

(4) 补充披露报告期各期新增和减少的客户数量，对应的销售收入金额，客户减少的原因及新客户的开拓方式和维护方式、客户获取渠道；2019 年松下家电（中国）有限公司退出前五大客户、日本特殊陶业进入前五大客户的原因，是否与松下家电存在产品质量纠纷；

(5) 比照市场价格或同行业可比公司同类产品销售单价，补充披露发行人向主要客户销售的交易价格是否公允；向不同客户销售相同产品的销售单价及毛利率是否存在重大差异，不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率是否存在重大差异，如是，请说明原因；

(6) 报告期内是否存在客户与供应商重合的情形，如存在，请进一步披露背景和原因、相关交易价格是否公允。

请保荐人、申报会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

(一) 补充披露发行人客户集中度高的原因，是否符合行业特征，和主要客户合作的稳定性及可持续性；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的

销售情况和主要客户”之“(二)公司主要产品的销售收入、销售价格变动情况及主要客户销售情况”之“3、公司客户集中度情况”中补充披露：

“

3、公司客户集中度情况

(1) 公司客户集中度高的原因

公司主要客户均为全球知名汽车零部件一级供应商和家用电器企业，报告期内，公司前五大客户销售收入各期占比均超过 50%，客户集中度较高，与公司自身特征和主要客户特征有关。

1) 公司自身特征

公司生产的精密注塑件及配套精密注塑模具均为定制化产品，与客户绑定程度较高。公司的产品、客户及下游行业均具有较高的壁垒，新产品开发要求较高，新客户认证周期较长，公司根据自身生产规模、资金规模及人员规模，与前期已开发客户开展深度合作，立足于“以塑代钢”、“以塑代铜”的技术路线，不断为下游客户提供产业化支持。因此报告期内，前五大客户的销售占比一直保持在较高的水平。

2) 公司主要客户特征

公司主要客户均为具有一定市场竞争力的规模跨国企业，该类企业拥有一整套严格的质量体系认证标准，一旦双方合作关系确立，通常不会轻易变换其供应商。公司多年来不断的改进和提升自身生产管理能力，良好的口碑和产品品质使得公司能从主要客户中持续获得增量订单。因此报告期内，发行人对上述大客户的销售收入保持在相对较高水平。

(2) 公司客户集中度较高符合行业特征

公司客户集中度较高是符合行业特征的，可比上市公司天龙股份、横河模具、苏奥传感、上海亚虹等前五大客户占比均在 50%以上。

(3) 公司和主要客户合作的稳定性及可持续性

多年来，公司凭借自身良好的产品品质和行业口碑，与主要客户始终保持稳定合作，合作年限较长。未来，公司将继续保持与主要客户的深度合作，同时积极开发新产品，保证与主要客户的长期合作。

综上所述，公司与主要客户的合作具有稳定性及可持续性。

”

(二) 分汽车部件、家电部件、模具三类产品披露报告期内主要客户情况，包括但不限于注册资本、注册地、销售内容及相应销售金额、数量、发行人与主要客户建立合作的时间、背景、订单获取方式、是否成立当年或次年或开始合作当年或次年即成为发行人主要客户、持续合作情况及合作的稳定性，客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，是否存在关联关系或其他利益关系；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的销售情况和主要客户”之“(二) 公司主要产品的销售收入、销售价格变动情况及主要客户销售情况”之“2、公司主要客户销售情况”中修改并补充披露：

“

.....

报告期内，公司汽车部件、家用电器部件、模具三类产品的主要客户销售情况如下：

(1) 汽车部件

单位：万件，万元

年度	序号	客户名称	主要销售内容	销售数量	销售收入	占汽车部件收入比例
2020年 1-6月	1	康明斯	发动机周边部件等	484.22	7,348.83	53.47%
	2	莱顿	传动系统部件等	842.35	1,465.52	10.66%
	3	日本特殊陶业	发动机周边部件等	367.89	1,416.21	10.30%
	4	浙江远景汽配有限	制动系统部	10.07	969.82	7.06%

年度	序号	客户名称	主要销售内容	销售数量	销售收入	占汽车部件收入比例
		公司	件等			
	5	石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	发动机周边部件等	234.77	683.04	4.97%
	合计			1,939.30	11,883.43	86.47%
2019年度	1	康明斯	发动机周边部件等	759.69	5,980.98	33.33%
	2	莱顿	传动系统部件等	1,748.36	2,792.48	15.56%
	3	日本特殊陶业	发动机周边部件等	758.83	2,616.02	14.58%
	4	浙江远景汽配有限公司	制动系统部件等	19.25	1,903.38	10.61%
	5	石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	发动机周边部件等	363.19	1,139.56	6.35%
	合计			3,649.32	14,432.42	80.44%
2018年度	1	康明斯	发动机周边部件等	636.11	3,146.95	24.49%
	2	莱顿	传动系统部件等	1,803.26	2,856.06	22.23%
	3	浙江远景汽配有限公司	制动系统部件等	15.72	1,580.78	12.30%
	4	日本特殊陶业	发动机周边部件等	417.85	1,350.42	10.51%
	5	哈金森	发动机周边部件等	333.63	1,173.60	9.13%
	合计			3,206.58	10,107.81	78.67%
2017年度	1	莱顿	传动系统部件等	1,873.56	2,779.98	27.13%
	2	康明斯	发动机周边部件等	600.76	2,664.84	26.01%
	3	浙江远景汽配有限公司	制动系统部件等	14.43	1,566.37	15.29%
	4	日本特殊陶业	发动机周边部件等	261.42	852.99	8.32%
	5	哈金森	发动机周边部件等	211.14	816.51	7.97%
	合计			2,961.31	8,680.69	84.72%

上述企业基本信息如下：

公司名称	注册资本	注册地	注册 成立时间	建立合作的 时间	订单获取 方式	是否成立当年 或次年或开始 合作当年或次 年即成为相关 产品主要客户
康明斯滤清系统（上海）有限公司（注1）	182 万美元	上海市	2006-11-23	2013 年	商务谈判	否
莱顿汽车部件（苏州）有限公司（注2）	610 万美元	江苏省	2003-04-14	自公司成立起	商务谈判	否
特殊陶业实业（上海）有限公司（注3）	2,000 万人民币	上海市	2015-08-27	2015 年	商务谈判	否
常熟特殊陶业有限公司（注3）	250,000 万人民币	江苏省	2011-09-16			
浙江远景汽配有限公司	5,000 万人民币	浙江省	2008-10-13	2016 年	商务谈判	是
石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司	540 万美元	江苏省	2005-09-30	2016 年	商务谈判	否
哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司（注4）	44,009.2 万人民币	湖北省	1995-08-31	2014 年	商务谈判	否
哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司（注4）	2,280 万欧元	江苏省	1998-12-30			

注1：康明斯滤清系统（上海）有限公司隶属于康明斯，康明斯集团（证券代码：CMI.N）成立于1919年，总部位于美国印第安纳州。此处仅列示与发行人主要合作的境内下属公司。

注2：莱顿汽车部件（苏州）有限公司隶属于莱顿，莱顿集团成立于1979年，总部位于加拿大温哥华，此处仅列示与发行人主要合作的境内下属公司。

注3：特殊陶业实业（上海）有限公司、常熟特殊陶业有限公司隶属于日本特殊陶业株式会社，日本特殊陶业株式会社（证券代码：5334.T）成立于1936年，总部位于日本名古屋，此处仅列示与发行人主要合作的境内下属公司。

注4：哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司、哈金森工业橡胶制品（苏州）有限公司隶属于哈金森，哈金森公司成立于1853年，系道达尔集团（证券代码：TOT.N）子公司，总部位于法国巴黎。此处仅列示与发行人主要合作的境内下属公司。

浙江远景汽配有限公司系开始合作次年即成为公司主要客户。浙江远景汽配有限公司为吉利汽车控股有限公司下属公司，于2016年开始与肇民动力建立合作，肇民动力向其提供汽车真空泵总成产品。浙江远景汽配有限公司为肇民动力成立初期主要开发的战略客户，因此，浙江远景汽配有限公司于2017年成为主要客户，报告期内合作稳定。

（2）家用电器

单位：万件，万元

年度	序号	客户名称	主要销售内容	销售数量	销售收入	占家用电器部件收入比例
2020 年 1-6 月	1	A. O. 史密斯	家用净水器功能部件等	186.26	1,056.93	26.58%
	2	上海科勒电子科技有限公司	智能座便器功能部件等	21.99	674.09	16.95%
	3	松下家电（中国）有限公司	智能座便器功能部件等	211.41	661.51	16.64%
	4	杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司	智能座便器功能部件等	6.13	479.43	12.06%
	5	浙江星星便洁宝有限公司	智能座便器功能部件等	149.13	230.17	5.79%
	合计			574.92	3,102.14	78.01%
2019 年度	1	A. O. 史密斯	家用净水器功能部件等	601.21	2,597.52	24.75%
	2	上海科勒电子科技有限公司	智能座便器功能部件等	49.16	2,063.42	19.66%
	3	松下家电（中国）有限公司	智能座便器功能部件等	500.33	1,849.13	17.62%
	4	杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司	智能座便器功能部件等	7.29	728.11	6.94%
	5	日本电产芝浦（浙江）有限公司	电机部件等	1,898.98	727.24	6.93%
	合计			3,056.98	7,965.42	75.91%
2018 年度	1	A. O. 史密斯	家用净水器功能部件等	680.44	2,843.54	23.61%
	2	松下家电（中国）有限公司	智能座便器功能部件等	469.08	2,605.74	21.64%
	3	上海科勒电子科技有限公司	智能座便器功能部件等	39.97	1,783.10	14.81%
	4	日本电产芝浦（浙江）有限公司	电机部件等	2,101.60	830.56	6.90%
	5	浙江星星便洁宝有限公司	智能座便器功能部件等	30.71	825.70	6.86%
	合计			3,321.80	8,888.65	73.81%
2017 年度	1	松下家电（中国）有限公司	智能座便器功能部件等	483.64	2,344.32	23.71%
	2	A. O. 史密斯	家用净水器功能部件等	624.63	2,054.13	20.77%
	3	上海科勒电子科技有限公司	智能座便器功能部件等	41.20	1,696.46	17.16%

年度	序号	客户名称	主要销售内容	销售数量	销售收入	占家用电器部件收入比例
	4	能率（上海）住宅设备有限公司	家用热水器功能部件等	647.98	904.50	9.15%
	5	日本电产芝浦（浙江）有限公司	电机部件等	1,710.99	734.33	7.43%
	合计			3,508.43	7,733.74	78.21%

上述企业基本信息如下：

公司名称	注册资本	注册地	注册成立时间	建立合作的时间	订单获取方式	是否成立当年或次年或开始合作当年或次年即成为相关产品主要客户
艾欧史密斯（中国）热水器有限公司（注）	4,740 万美元	江苏省	1995-10-24	自公司成立起	商务谈判	否
艾欧史密斯（中国）环境电器有限公司（注）	5,410 万美元	江苏省	2009-02-17			
艾欧史密斯（中国）水系统有限公司（注）	9,900 万美元	江苏省	2011-06-01			
上海科勒电子科技有限公司	520 万美元	上海市	2007-03-30	自公司成立起	商务谈判	否
松下家电（中国）有限公司	1,367,900 万日元	浙江省	2004-09-29	自公司成立起	商务谈判	否
杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司	4,000 万人民币	上海市	2012-01-17	2012 年	商务谈判	否
浙江星星便洁宝有限公司	10,000 万人民币	浙江省	1999-02-26	2015 年	商务谈判	否
能率（上海）住宅设备有限公司	3,600 万美元	上海市	2004-06-11	自公司成立起	商务谈判	否
日本电产芝浦（浙江）有限公司	6,808.2 万美元	浙江省	1996-03-29	自公司成立起	商务谈判	否

注：艾欧史密斯（中国）热水器有限公司和艾欧史密斯（中国）环境电器有限公司均隶属于 A.O. 史密斯集团，美国 A.O. 史密斯公司（证券代码：AOS.N）成立于 1874 年，总部位于美国，此处仅列示与发行人主要合作的境内下属公司。

（3）模具产品

单位：套，万元

年度	序号	客户名称	销售数量	销售收入	占一次性确认收入的模具产品收入比例
2020 年 1-6 月	1	尼得科盖普美车用泵（苏州）有限公司和尼得科盖普美汽车部件（浙江）有限公司	8	150.20	18.50%
	2	哈金森	13	139.93	17.24%
	3	石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司	8	137.97	17.00%
	4	A.O. 史密斯	6	78.88	9.72%
	5	上海奥托立夫汽车安全系统有限公司	1	76.80	9.46%
	合计		36	583.78	71.92%
2019 年度	1	石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司	19	409.90	19.34%
	2	A.O. 史密斯	27	241.52	11.39%
	3	莱顿	9	179.80	8.48%
	4	康明斯	7	162.34	7.66%
	5	杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司	11	155.64	7.34%
	合计		73	1,149.20	54.22%
2018 年度	1	哈金森	35	606.59	22.48%
	2	A.O. 史密斯	65	567.94	21.05%
	3	石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司	14	329.93	12.23%
	4	莱顿	12	239.51	8.88%
	5	杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司	16	157.03	5.82%
	合计		142	1,901.01	70.46%
2017 年度	1	哈金森	19	371.57	28.40%
	2	皮尔博格	5	228.00	17.43%
	3	莱顿	20	189.31	14.47%
	4	TOTO	12	98.57	7.53%
	5	A.O. 史密斯	17	92.36	7.06%
	合计		73	979.81	74.89%

注：发行人的模具销售数据以一次性确认收入的模具为统计口径；

上述企业基本信息如下:

公司名称	注册资本	注册地	注册成立 时间	建立合作 的时间	订单获取 方式	是否成立当 年或次年或 开始合作当 年或次年即 成为相关产 品主要客户
皮尔博格三国（上海） 泵业技术有限公司（注 1）	6,900 万人民币	上海市	2012-04-01	2016 年	商务谈判	是
东陶机器（广州）有限 公司（注 2）	200 万美元	广东省	2004-04-09	2016 年	商务谈判	是
东陶（大连）有限公司 （注 2）	189,100 万日元	辽宁省	1994-07-15			
东陶华东有限公司（注 2）	4,200 万美元	上海市	2001-11-13			
东陶（上海）有限公司 （注 2）	1,275 万美元	上海市	1997-09-22			
尼得科盖普美车用泵 （苏州）有限公司（注 3）	450 万欧元	江苏省	2007-03-30	2019 年	商务谈判	是
尼得科盖普美汽车部 件（浙江）有限公司（注 3）	3,500 万美元	浙江省	2019-05-29			
上海奥托立夫汽车安 全系统有限公司（注 4）	560 万美元	上海市	1999-11-29	2018 年	商务谈判	是

注 1：皮尔博格三国（上海）泵业技术有限公司隶属于皮尔博格，皮尔博格系莱茵金属集团（证券代码：RHM.DF）汽车事业部（莱茵金属汽车公司）的一个品牌，总部位于德国诺伊斯市。此处仅列示与发行人主要合作的境内下属公司。

注 2：东陶机器（广州）有限公司、东陶（大连）有限公司、东陶华东有限公司、东陶（上海）有限公司隶属于 TOTO，TOTO（证券代码：5332.T）成立于 1917 年，总部位于日本。此处仅列示与发行人主要合作的境内下属公司。

注 3：尼得科盖普美车用泵（苏州）有限公司、尼得科盖普美汽车部件（浙江）有限公司隶属于日本 Nidec Corporation（证券代码为 6594.T），总部位于日本。此处仅列示与发行人主要合作的境内下属公司。

注 4：上海奥托立夫汽车安全系统有限公司隶属于 Autoliv Inc.，Autoliv Inc. 是国际一流的汽车乘员保护系统制造商，在美国纽约证券交易所、斯德哥尔摩证券市场及英国伦敦证券交易所分别上市，此处仅列示与发行人主要合作的境内下属公司。

注：A.O. 史密斯、莱顿、能率（上海）住宅设备有限公司、石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司、康明斯、杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司基本信息已在本节前文披露

皮尔博格和 TOTO 于 2016 年开始与发行人建立合作，并于 2017 年成为发行人主要模具产品的客户，主要原因为上述客户与公司建立合作后即开始模具开

发，并于 2017 年获得部分模具合格证，因此与发行人建立合作次年即成为模具产品主要客户，报告期内合作稳定。

尼得科盖普美车用泵（苏州）有限公司、尼得科盖普美汽车部件（浙江）有限公司于 2019 年开始与发行人建立合作并立即开始模具开发，于 2020 年 1-6 月获得模具合格证。2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，模具合格认证程序整体放缓，上述客户模具较为复杂、单价较高，因此该客户模具产品销售收入占比相对较高，成为模具产品主要客户。

综上所述，公司主要客户均为国内外知名的汽车零部件或家用电器生产制造商，开始合作后一直延续至今，合作稳定可持续。客户与公司及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员均不存在关联关系或其他利益关系。

”

（三）说明并披露报告期主要客户销量和单价变化原因及合理性，是否存在对主要客户的突击销售和临时提价等异常情形；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“5、主要客户销售数量及销售价格”中补充披露：

“

5、主要客户销售数量及销售价格

发行人的产品主要分为精密注塑件和精密注塑模具。报告期内，精密注塑件销售收入占总营业收入均超过 85%，其主要客户销售数量及价格具体如下：

（1）康明斯

报告期内，公司对康明斯的精密注塑件销量和平均单价如下：

单位：万件、元/件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量	484.22	759.69	636.11	600.76

平均单价	15.18	7.87	4.95	4.44
------	-------	------	------	------

公司对康明斯的精密注塑件产品主要为商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件。

销售数量方面，报告期内，公司对康明斯精密注塑件产品的销量呈逐年上升趋势，主要得益于近年来商用车产销量稳步提升，对上游零部件需求亦随之增加，康明斯作为全球知名的商用车发动机、滤清系统、燃油系统等汽车核心零部件一级供应商，公司与之保持长期稳定的合作，订单量逐年增加。2019年度，公司对康明斯销售数量较上年度增加123.58万件，增长幅度较大，主要系发动机滤芯部件产品销量较上年度大幅增加所致，其中Housing Bottom 396194600、PLATE NUT A056V211、NUTPLATE with Gasket FL NUT&GASKET等型号产品在报告期内实现大规模量产，随着量产爬坡在2019年出货增加较大，对销量的整体提升明显。此外，2019年度，“国六标准”商用车发动机滤芯部件实现大规模量产，销量相应提升，但由于该系列产品体积规格较大且型号相对较少，因此对销量的整体提升不明显。

单位价格方面，报告期内，公司对康明斯的精密注塑件产品平均单价呈上升趋势，2017年度及2018年度，主要产品系列为发动机滤芯部件，该类部件产品规格较小且组装配件较少，故单位价格较低，平均单位价格介于4~5元/件。2019年度，“国六标准”发动机滤芯部件实现大规模量产，该系列产品包含价格较高的组装配件，单位价格较高，对销售价格的提升明显。2019年度及2020年1-6月，该系列产品平均单价分别为261.49元/件和263.28元/件，报告期内，该系列产品各期销售数量占康明斯精密注塑件产品各期总销量的比重分别为0.03%、0.09%、0.94%和3.74%。

（2）莱顿

报告期内，公司对莱顿的精密注塑件销量和平均单价如下：

单位：万件、元/件

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
销售数量	842.35	1,748.36	1,803.26	1,873.56
平均单价	1.74	1.60	1.58	1.48

公司对莱顿的精密注塑件产品主要为汽车张紧器阻尼件、发动机塑料张紧轮部件和混动车发动机减震器部件，其中，汽车张紧器阻尼件和发动机塑料张紧轮部件系已量产多年的产品系列，销量及销售单价较为稳定，报告期内上述两种系列产品销售数量分别为 1,871.20 万件、1,791.48 万件、1,729.29 万件和 786.80 万件，混动车发动机减震器部件系新能源汽车相关产品系列，报告期内量产规模较小，产品销量较低。总体来看，公司对莱顿的精密注塑件产品销量及平均单价变化较小。

2020 年 1-6 月总体平均单价上涨，主要系单价较高的混动车发动机减震器部件销售数量占比上涨所致。2020 年 1-6 月，该产品系列平均销售单价为 4.99 元/件，高于整体平均销售单价，其销售数量占比由 1.21% 上升至 6.59%，使整体平均单价上涨。

(3) A.O. 史密斯

报告期内，公司对 A.O. 史密斯的精密注塑件销量和平均单价如下：

单位：万件、元/件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量	186.26	601.21	680.44	624.63
平均单价	5.67	4.32	4.18	3.29

公司对 A.O. 史密斯的精密注塑件产品主要包括家用净水器过滤壳体、家用净水器出水装置、PPS 水路阀体、电子阳极注塑组件及其他零星产品等，产品系列较多，产品型号较为丰富。

销售数量方面，报告期内，公司对 A.O. 史密斯的精密注塑件产品销售数量存在一定波动，主要系不同产品系列的销量变化所致。2018 年度，受居民“消费升级”的影响，家用净水器等净水类家电产品市场需求增加，公司家用净水器部件相关产品销量随之增加，其中，家用净水器过滤壳体销售数量较上年度增加 27.46 万件，家用净水器出水装置较上年度增加 19.79 万件。2019 年度，受家电行业整体增速放缓的影响，公司对 A.O. 史密斯的主要产品系列销量增长放缓，同时受客户调整产品销售规划的影响，内筒 607072-000、套板 607077-000

等其他零星产品的销售数量较上年度减少 59.38 万件，电子阳极注塑组件较上年度减少 25.52 万件。

销售单价方面，报告期内，公司对 A.O. 史密斯的精密注塑件产品平均单价呈上升趋势，主要系平均单价较高的家用净水器过滤壳体销售数量占比提升所致，该系列产品体积较大，平均单价在 20 元/件左右，高于整体平均单价。报告期内，家用净水器过滤壳体销售数量占 A.O. 史密斯精密注塑件产品总销量的比重分别为 2.12%、5.98%、6.53%和 10.96%，呈上升趋势。

（4）日本特殊陶业

报告期内，公司对日本特殊陶业的精密注塑件销量和平均单价如下：

单位：万件、元/件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量	367.89	945.16	643.43	345.85
平均单价	3.85	2.85	2.62	2.73

公司对日本特殊陶业的精密注塑件产品主要为发动机爆震传感器和家用热水器点火装置部件。

销售数量方面，报告期内，公司对日本特殊陶业精密的注塑件产品销售数量呈逐年上升趋势，主要系发动机爆震传感器销售数量在报告期内增长较大。发动机爆震传感器系汽车发动机核心部件之一，用于检测发动机爆震的情况，并根据检测情况控制调整发动机点火时间，防止爆震发生。日本特殊陶业作为全球知名的传感器、火花塞等汽车零部件一级供应商，其发动机爆震传感器市场占有率较高。公司生产的发动机爆震传感器自 2016 年量产以来，报告期内出货不断提升，对销量的整体提升明显。

销售单价方面，报告期内，日本特殊陶业的精密注塑件产品平均单价保持稳定，主要系发动机爆震传感器和家用热水器点火装置部件的单价及销售数量结构均相对稳定，报告期平均单价分别在 3.5 元/件和 0.5 元/件左右。2020 年 1-6 月平均单价上升，主要系平均单价较低的家用热水器点火装置部件改为向敏拓吉电子（上海）有限公司销售并最终供应给日本特殊陶业，向日本特殊陶业直接销售的产品仅包括发动机爆震传感器所致。

(5) 上海科勒电子科技有限公司

报告期内，公司对上海科勒电子科技有限公司的精密注塑件销量和平均单价如下：

单位：万件、元/件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量	21.99	49.16	39.97	41.20
平均单价	30.65	41.98	44.62	41.18

公司对上海科勒电子科技有限公司的精密注塑件主要为科勒智能座便器出水加热组件和科勒智能座便器出水喷管组件。

销售数量方面，公司与上海科勒电子科技有限公司多年来保持良好的合作关系，主要产品均已量产多年，业务规模较为稳定，因此报告期内，公司对其销售数量波动较小。

销售单价方面，公司对上海科勒电子科技有限公司的精密注塑件销售单价变化主要系产品系列占比变化和产品系列平均单价变动共同影响所致，其中，智能座便器出水加热组件平均单价较高，其销量和销售单价变动对整体影响较大。报告期内，受客户调整销售策略的影响，公司客户无偿提供（支給）陶瓷加热管配件的部分型号产品订单增加，无偿提供（支給）配件的产品单价中不含支給配件的外购成本，因此单价较低。2017 年度至 2019 年度，公司对上海科勒电子科技有限公司的精密注塑件销售单价较为稳定，主要原因为：一方面，单价相对较高的智能座便器出水加热组件（报告期平均单价在 100 元/件以上）销量占比逐年提升，由 2017 年度的 20.98% 提升至 2019 年度 27.33%；另一方面，智能座便器出水加热组件中客户无偿提供（支給）配件的产品销量占比提高，导致智能座便器出水加热组件平均单价存在一定程度的下降，2019 年度较 2017 年度下降 32.83 元/件，因此 2017 年度至 2019 年度平均单价较为稳定。2020 年 1-6 月，智能座便器出水加热组件销量占比下降至 21.72%，同时，智能座便器出水加热组件的平均单价进一步下降，较上年度下降 17.57 元/件，受此影响，公司对上海科勒电子科技有限公司的精密注塑件平均单价较上年度下降较多。

(6) 松下家电（中国）有限公司

报告期内，公司对松下家电（中国）有限公司的精密注塑件销量和平均单价如下：

单位：万件、元/件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售数量	211.41	500.33	469.08	483.64
平均单价	3.13	3.70	5.56	4.85

松下家电（中国）有限公司的精密注塑件产品主要包括智能座便器出水喷嘴组件、智能座便器出水加热部件及其他零星产品。其中，其他零星产品多为单价不足 1 元/件的各种小规格产品，报告期内，其他零星产品销售数量分别为 337.31 万件、291.71 万件、333.59 万件和 140.17 万件。

销售数量方面，松下家电（中国）有限公司的精密注塑件产品总体销售数量存在一定波动，主要系规格较小的其他零星产品受客户订单量变化出货存在波动所致。

销售单价方面，松下家电（中国）有限公司的精密注塑件产品销售单价有所波动，主要系不同产品系列的销售数量占比变动导致。具体情况如下：

单位：万件

产品系列	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
智能座便器出水喷嘴组件	12.75	6.03%	39.24	7.84%	71.15	15.17%	66.99	13.85%
智能座便器出水加热部件	58.49	27.67%	127.51	25.48%	106.22	22.64%	79.33	16.40%
其他零星产品	140.17	66.30%	333.59	66.67%	291.71	62.19%	337.31	69.75%
合计	211.41	100.00%	500.33	100.00%	469.08	100.00%	483.64	100.00%

如上表所示，2019 年度，由于客户内部业务计划调整，单价较高的智能座便器出水喷嘴组件销售数量占比由 15.17%下降至 7.84%，导致整体平均销售单价下降 2.06 元/件；2020 年 1-6 月，该产品系列销售数量占比进一步下降至 6.03%，导致整体平均销售单价降低 0.64 元/件。报告期内，松下智能座便器出水喷嘴组件平均单价在 30 元/件左右，高于整体平均单价。因此，不同产品系列的销

售数量占比变动导致松下家电（中国）有限公司的精密注塑件产品整体销售单价波动。

综上所述，报告期主要客户销量和单价的变动具有合理性，不存在对主要客户的突击销售和临时提价等异常情形。

”

（四）补充披露报告期各期新增和减少的客户数量，对应的销售收入金额，客户减少的原因及新客户的开拓方式和维护方式、客户获取渠道；2019 年松下家电（中国）有限公司退出前五大客户、日本特殊陶业进入前五大客户的原因，是否与松下家电存在产品质量纠纷；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的销售情况和主要客户”之“（二）公司主要产品的销售收入、销售价格变动情况及主要客户销售情况”之“4、报告期新增和减少的客户分析”中补充披露：

“

4、报告期新增和减少的客户分析

（1）新增和减少的客户数量，对应的销售收入金额及客户减少的原因

报告期内，受公司产品品类较多的影响，各期零散客户较多，新增、减少变化较大，但主要为年销售额 100 万元以下的客户，年销售额 100 万元以上的客户数量较少，各期新增/恢复交易和减少/未交易的客户数量如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	新增/ 恢复交易	减少/ 未交易	新增/ 恢复交易	减少/ 未交易	基准
销售额高于 100 万元客户					
客户数量（家）	2	1	3	-	28
销售额（万元）	457.95	362.92	686.54	-	22,242.86
占比当期营业收入	1.37%	0.77%	2.33%	-	95.34%
销售额不高于 100 万元的客户					
客户数量（家）	31	25	40	23	61
销售额（万元）	358.54	211.11	474.32	311.83	1,087.87

占比当期营业收入	1.07%	0.64%	1.60%	1.06%	4.66%
----------	-------	-------	-------	-------	-------

注：减少客户的销售额以上一年度的销售收入计算；2020年1-6月与年度数据不可比，故未列。

由上表可见，公司报告期内公司客户基础较为稳定，新增和减少的客户数量对公司主营业务收入影响较小。主要原因如下：

1) 销售额高于100万元的客户主要为康明斯、莱顿、A.O.史密斯、上海科勒电子科技有限公司等合作时间较长的知名客户。发行人能够持续稳定满足这些客户严格的产品品质要求，良好的口碑和产品品质使发行人能从这些客户中持续获得稳定订单。因此报告期内，发行人对上述客户的销售保持稳定。

销售额高于100万元的客户减少的主要原因如下：

单位：万元

期间	客户名称	上期销售额	减少原因
2019年	铜陵锐能采购有限公司	258.33	铜陵锐能采购有限公司系众泰汽车供应商，由于经营不善，与发行人存在因逾期支付货款导致的买卖合同纠纷，发行人不再与之合作。

2) 销售额不高于100万元的客户变动主要系：①部分客户与公司双方尚处于合作初期，前期仅有部分模具或少量样品销售；②部分客户企业规模较小，产品订单量较低。

(2) 新客户的开拓方式和维护方式、客户获取渠道

发行人拓展新客户的主要方式为行业合作伙伴介绍、上门开发、参加展会等方式进行主动开发。同时，得益于公司长期发展过程中形成的品牌效应和竞争优势，也有部分新客户主动接洽。

”

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的销售情况和主要客户”之“（二）公司主要产品的销售收入、销售价格变动情况及主要客户销售情况”之“2、公司主要客户销售情况”中补充披露：

“

.....

2019 年，前五大客户中新增日本特殊陶业，具体包括特殊陶业实业（上海）有限公司（成立于 2015 年 8 月）和常熟特殊陶业有限公司（成立于 2011 年 9 月），主要销售产品为发动机爆震传感器。公司与日本特殊陶业在爆震传感器产品的合作开始于 2015 年，与其签订合作框架协议，合作具有连续性和持续性。报告期内，公司与日本特殊陶业一直保持业务往来，并随着爆震传感器产品的量产爬坡，销售金额逐渐增加，2019 年进入公司前五大客户。

2020 年 1-6 月，前五大客户中新增浙江远景汽配有限公司，该客户成立于 2008 年 10 月，与公司合作开始于 2016 年，是肇民动力的长期战略客户。公司向该客户销售的商品主要为汽车刹车真空泵总成，该产品系列自量产以来订单量不断提升。2020 年 1-6 月，由于新冠疫情影响，上海科勒电子科技有限公司的销售收入有所下降，同时汽车刹车真空泵总成的下游需求较为稳定，浙江远景汽配有限公司的相关订单保持增长，因此该客户于 2020 年 1-6 月进入前五大客户。

2019 年，由于松下家电（中国）有限公司内部业务调整，减少了出水喷嘴组件产品的订单量，因此 2019 年松下家电（中国）有限公司总销售收入较上年下降。发行人与松下家电（中国）有限公司合作仍相对稳定，2019 年和 2020 年 1-6 月仍为公司前十大客户，双方不存在产品质量纠纷。

”

（五）比照市场价格或同行业可比公司同类产品销售单价，补充披露发行人向主要客户销售的交易价格是否公允；向不同客户销售相同产品的销售单价及毛利率是否存在重大差异，不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率是否存在重大差异，如是，请说明原因；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“5、主要客户销售数量及销售价格”中补充披露：

“

.....

(7) 发行人向主要客户销售的交易价格公允性分析

公司精密注塑件产品具有高度定制化特征，均为非标准产品，不同产品需定制化设计和开发配套精密注塑模具，所用原材料材质、具体牌号、规格、技术指标等差异较大，供需双方一般通过报价单、协商、竞争性谈判等方式进行定价；另外，公司精密注塑件品类丰富多样，细分应用领域众多，同行业各公司产品结构差异较大，不同应用领域、甚至同一应用领域不同规格和技术要求的产品销售单价也存在较大的差异，加之不同公司经营策略、产品市场定位亦存在差别，因此不同公司产品销售单价不具备直接可比性。

受产品特点的影响，公司结合产品技术难度、原材料市场价格和市场供求关系等对产品进行市场化定价，交易价格为公司与客户双方协商谈判确定，不存在交易价格偏离市场价格的情形，具有商业合理性。

1) 向不同客户销售相同产品的销售单价及毛利率

公司产品主要为根据客户需求定制化生产的产品，产品的关键设计参数各不相同，即使功能类似的同类产品，针对不同客户终端产品设计亦不相同。报告期内，公司汽车刹车真空泵产品存在相同产品向不同客户销售的情况，单价及毛利率比较如下：

单位：元/件

产品种类	客户	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车刹车真空泵总成	浙江远景汽配有限公司	单价	96.31	98.99	101.95	108.59
		毛利率	22.97%	20.94%	23.12%	23.78%
	铜陵锐能采购有限公司	单价	-	-	138.83	141.03
		毛利率	-	-	42.85%	46.89%

根据上表，公司汽车刹车真空泵总成的销售单价和毛利率存在一定差异，向浙江远景汽配有限公司销售的单价及毛利率较低，主要原因为该客户系吉利汽车下属公司，为子公司肇民动力的长期战略客户，销售量较大，肇民动力作为汽车零部件一级供应商，目前尚处于发展初期，汽车刹车真空泵总成系目前

销售占比最大的量产产品，亟需获得战略客户认可，故在产品价格方面存在一定战略让步。

综上，公司向不同客户销售相同产品的销售单价及毛利率差异系定价因素及客户属性不同导致的合理差异。

2) 不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率

公司生产的精密注塑件产品品类众多，具体产品型号超过 1,500 个，根据客户、产品功能、应用领域可分为不同大类，公司不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率不存在重大差异。

”

(六) 报告期内是否存在客户与供应商重合的情形，如存在，请进一步披露背景和原因、相关交易价格是否公允。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的销售情况和主要客户”之“(二) 公司主要产品的销售收入、销售价格变动情况及主要客户销售情况”之“5、客户与供应商重合情况”中补充披露：

“

报告期内，公司存在客户与供应商重合的情形，主要可分为以下几类：

(1) 向供应商销售

报告期内，公司向供应商销售的情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
常州市旻扬化工科技有限公司	采购	塑料粒子	32.34	61.52	-	-
	销售	塑料粒子	-	2.33	-	-
上海草野实业有限公司	采购	塑料粒子	12.17	15.35	17.90	27.14
	销售	塑料粒子	68.80	37.25	-	-
上海昶鼎进出口有限公司	采购	塑料粒子	-	-	7.16	-
	销售	塑料粒子	-	-	-	5.67

公司名称	项目	交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上海德奥菲进出口有限公司	采购	塑料粒子	24.08	93.53	-	-
	销售	塑料粒子	-	0.19	-	-
上海勤讯塑料科技有限公司	采购	塑料粒子	1.08	1.23	-	-
	销售	塑料粒子	167.29	387.56	85.50	6.60
上海磐鼎塑胶有限公司	采购	塑料粒子	13.70	72.45	65.72	-
	销售	塑料粒子	-	-	27.16	-
上海仁劲机械设备有限公司	采购	塑料粒子	53.90	100.62	-	-
	销售	塑料粒子	28.79	14.70	-	-
上海稳磐贸易有限公司	采购	塑料粒子	54.26	65.25	128.37	148.27
	销售	塑料粒子	24.00	3.15	30.37	76.96
上海延佑塑胶有限公司	采购	塑料粒子	2.05	0.44	65.25	79.22
	销售	塑料粒子	-	-	-	6.73
上海裕佳塑料有限公司	采购	塑料粒子	252.75	-	150.04	398.28
	销售	塑料粒子	-	-	-	1.92
苏州杰隆贸易有限公司	采购	塑料粒子	-	20.88	-	-
	销售	塑料粒子	-	-	5.89	-
武汉汇普化学新材料有限公司	采购	塑料粒子	-	5.71	47.06	5.37
	销售	塑料粒子	4.64	2.32	-	-

上述公司主要为塑料粒子贸易商，公司向其采购塑料粒子。部分贸易商由于原材料塑料粒子周转需要，会向公司临时性购买少量原材料塑料粒子，符合行业惯例。

单位：万元

公司名称	项目	交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
上海卓昕瑞供应链管理有限公司	采购	包装材料	5.21	14.61	9.39	4.88
	销售	注塑件	-	-	-	172.44
宁波市鄞州永舸机电配件厂	采购	配件	-	51.46	-	-
	销售	模具、注塑件	4.83	10.00	-	-
苏州市广硕精密机械有限公司、无锡广硕精密机械有限公司	采购	配件	186.98	355.53	381.99	444.43
	销售	模具	-	-	5.00	-
苏州路之遥科技股份有	采购	配件	185.90	449.44	19.04	-

公司名称	项目	交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
限公司	销售	注塑件	-	-	104.59	96.56

上海卓昕瑞供应链管理有限公司为公司包装材料供应商，该包装材料主要用于包装日本特殊陶业爆震传感器。2017 年，日本特殊陶业委托上海卓昕瑞供应链管理有限公司向公司采购家用热水器点火装置部件。

宁波市鄞州永舸机电配件厂、苏州市广硕精密机械有限公司和无锡广硕精密机械有限公司均为公司的配件供应商，均在报告期内向公司采购开发某注塑产品模具，产生少量模具费。

苏州路之遥科技股份有限公司为公司的配件供应商。2017、2018 年，该供应商向公司采购注塑件产品并进一步加工后出售。

上述销售和采购均遵循市场公允价格协商定价。

(2) 多道工序

单位：万元

公司名称	项目	主要交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	最终客户
南京金三力高分子科技有限公司	采购	配件	192.82	169.61	105.23	48.58	康明斯
	销售	注塑件	173.96	208.13	112.54	108.60	
武汉湛卢精密科技股份有限公司	采购	配件	136.37	212.76	30.19	7.85	康明斯
	销售	注塑件	-	1.19	8.21	21.90	
上海旭统精密电子有限公司	采购	配件	17.34	19.67	-	-	A.O. 史密斯
	销售	注塑件	2.14	1.78	2.76	12.52	

公司系以注塑生产为基础的塑料零件供应商，部分产品包含组装工序，若某型号产品公司承担最终产品的组装，则由公司向配件供应商采购配件并组装完成交付给终端客户；若某型号产品公司只承担注塑件生产，不承担组装工序，则由公司将生产的注塑件产品销售给承担组装工序的其他企业，由其他企业将自身产品与公司产品组装完成并最终交付给终端客户。报告期内，公司上述多道工序情况涉及的采购配件和销售注塑件产品均为不同型号产品发生的独立事

项，由于公司产品型号众多，不同型号产品客户对产品组装工序的安排不同，因此存在相互购买的情况。

上述销售和采购均遵循市场公允价格协商定价。

(3) 其他

单位：万元

公司名称	项目	交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
肇产业	采购	材料、配件	-	-	-	73.35
	销售	注塑件、配件	-	-	-	88.16
富丝米	采购	外协加工	-	-	-	381.96
	销售	注塑件、材料	-	-	-	79.73

与肇产业、富丝米销售和采购的交易背景和定价公允性参见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”

”

二、保荐人、申报会计师和发行人律师核查并发表明确意见

(一) 核查程序

1、了解发行人主要客户情况，查阅可比公司的招股说明书中对于主要客户情况的披露以及对于客户集中度较高的说明；

2、通过查询国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站的公开信息，查阅发行人报告期主要客户的工商登记信息；

对发行人主要客户实施访谈程序，了解主要客户的合作信息、发行人与主要客户建立合作的时间、背景、订单获取方式、是否成立当年或次年或开始合作当年或次年即成为发行人主要客户、持续合作情况及合作的稳定性；

3、检查报告期发行人主要客户销量和单价，分析销量和单价波动的主要原因；

4、检查报告期各期发行人新增和减少的客户数量以及对应的销售收入金额，

分析产品变动明细，了解客户减少的原因、新客户的开拓方式、维护方式以及客户获取渠道。

5、查阅可比公司的招股说明书了解可比公司类似产品的销售单价。检查发行人向主要客户销售的交易价格是否公允、向不同客户销售相同产品的销售单价及毛利率是否存在重大差异以及不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率是否存在重大差异；

6、检查报告期内是否存在客户与供应商重合情况，检查交易背景，将相关交易价格与第三方交易价格对比，检查其是否公允。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师和发行人律师认为：

1、发行人客户集中度高与自身特征和客户特征有关，符合行业特征，和主要客户合作稳定且可持续；

2、发行人汽车部件、家电部件、模具三类产品的报告期内主要客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员以及本次发行中介机构及签字人员，不存在关联关系或其他利益关系；

3、报告期主要客户销量和单价存在一定变化，具有合理性，不存在对主要客户的突击销售和临时提价等异常情形；

4、报告期主要客户新增和减少对应销售额占当期销售额比例较低，客户减少的原因主要为客户业务调整和变动。2019 年松下家电（中国）有限公司退出前五大客户主要因为松下家电（中国）有限公司客户内部业务调整，不存在与松下家电存在产品质量纠纷。2019 年日本特殊陶业进入前五大客户主要原因为发动机爆震传感器产品的量产爬坡，销售额增加，原因合理；

5、发行人向主要客户销售的交易价格公允，向不同客户销售相同产品的销售单价及毛利率系合理差异，不同期间向相同客户销售同类产品的毛利率不存在重大差异；

6、报告期内存在客户与供应商重合的情形，交易背景合理，相关交易价格

公允。

10. 关于汽车部件销售。

招股说明书披露，随着汽车排放“国六标准”的出台和实施，汽车减排需求相应增加，公司部分产品作为降低汽车排放的核心功能部件，已批量应用于“国六标准”汽车。公司在新能源汽车领域已布局多个产品系列。请发行人补充披露：

（1）区分国六、非国六补充披露报告期内汽车部件销售收入构成，国六标准实施以来对发行人产品销售产生的具体影响；

（2）发行人汽车部件产品是否对应特定车型，如对应，请分析并披露产品收入变动趋势与特定车型销量是否存在匹配关系，如存在较大差异，请详细说明原因；

（3）报告期内是否曾出现下游客户取消国五标准产品订单的情况，发行人存货跌价准备计提是否充分，发行人是否对可能产生国五标准存货滞压和跌价的风险采取了有效应对措施；

（4）招股说明书披露，2019年度，受舍弗勒轴承用零部件（球）销量大幅增加的影响，发行人汽车部件平均单价大幅下降，请披露舍弗勒轴承用零部件（球）销量及销售收入变动情况，销量大幅增加的原因，单价是否存在波动；

（5）发行人在新能源汽车布局的主要产品情况，报告期内产生的收入，在手订单及在研项目情况，新能源补贴政策退坡是否对发行人新能源汽车部件布局产生不利影响；

（6）下游汽车行业销量波动是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响，如是，请充分提示风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）区分国六、非国六补充披露报告期内汽车部件销售收入构成，国六

标准实施以来对发行人产品销售产生的具体影响；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（二）主要产品情况”之“1、汽车领域”中补充披露：

“

.....

（1）“国六标准”汽车部件

报告期内，公司汽车部件产品中“国六标准”相关产品销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
“国六标准”产品	8,297.60	60.38	2,936.49	16.37	208.40	1.62	43.25	0.42
其他产品	5,445.40	39.62	15,005.62	83.63	12,639.84	98.38	10,203.13	99.58
合计	13,743.01	100.00	17,942.11	100.00	12,848.23	100.00	10,246.39	100.00

汽车排放“国六标准”是指《重型柴油车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》（GB 17691-2018）和《轻型汽车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》（GB 18352.6-2016），上述标准分别于 2019 年 7 月 1 日和 2020 年 7 月 1 日开始实施。公司生产的康明斯“国六标准”商用车发动机滤芯部件和石通瑞吉“国六标准”碳罐电磁阀部件，分别用于重型柴油车和轻型汽车，在“国六标准”出台并实施以来销售收入持续增长。

”

（二）发行人汽车部件产品是否对应特定车型，如对应，请分析并披露产品收入变动趋势与特定车型销量是否存在匹配关系，如存在较大差异，请详细说明原因；

汽车零部件中内饰件、外饰件等外观类部件受消费者喜好和审美习惯的不同，通常会针对某一特定车型定制开发，如保险杠、车灯、后视镜、座椅等。然而，

发行人的汽车部件产品主要为发动机周边、传动系统、制动系统等核心功能结构性部件，该类部件主要以发挥自身功能为设计目的，不会针对某一特定车型专门定制设计，因此公司汽车部件产品不对应特定车型。

（三）报告期内是否曾出现下游客户取消国五标准产品订单的情况，发行人存货跌价准备计提是否充分，发行人是否对可能产生国五标准存货滞压和跌价的风险采取了有效应对措施；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产”中补充披露：

“

（6）存货

6）存货跌价准备计提充分性分析

①汽车部件

公司生产的“国六标准”汽车部件主要系汽车燃油与排放相关的功能性部件，用于降低汽车排放污染物（例如一氧化碳、总碳氢化合物、非甲烷碳氢化合物、氮氧化物和颗粒物等）的排放量。报告期内，公司已在该领域布局产品包括康明斯“国六标准”商用车发动机滤芯部件和石通瑞吉“国六标准”碳罐电磁阀部件，除上述产品外，公司未在汽车燃油与排放相关领域布局其他直接相关的产品，故不涉及因“国五标准”向“国六标准”切换导致产品的订单减少的情况，亦无“国五标准”存货滞压和跌价的风险。

”

（四）招股说明书披露，2019 年度，受舍弗勒轴承用零部件（球）销量大幅增加的影响，发行人汽车部件平均单价大幅下降，请披露舍弗勒轴承用零部件（球）销量及销售收入变动情况，销量大幅增加的原因，单价是否存在波动；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主要产品销售数量

及销售价格”中补充披露：

“

.....

2019 年度，受舍弗勒轴承用零部件（球）销量大幅增加的影响，公司汽车部件平均单价大幅下降，该产品单位售价低，直径仅为 8mm，重量仅 0.3g。该产品的销售情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	133.20	231.65	0.22	-
销售数量（万件）	6,646.00	11,562.26	23.47	-
平均单价（元/件）	0.02	0.02	0.01	-

舍弗勒轴承用零部件（球）自 2018 年底开始量产，2019 年销量大幅增加。2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月销售单价分别为 0.01 元/件、0.02 元/件和 0.02 元/件，不存在较大波动，2018 年有部分免费样品，因此平均单价相对较低。

.....

”

（五）发行人在新能源汽车布局的主要产品情况，报告期内产生的收入，在手订单及在研项目情况，新能源补贴政策退坡是否对发行人新能源汽车部件布局产生不利影响；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（二）主要产品情况”之“1、汽车领域”中补充披露：

“

.....

（2）新能源汽车部件

1) 公司在新能源汽车布局的主要产品情况及报告期内产生的收入

公司在新能源汽车布局的主要产品包括莱顿混动车发动机减震器部件、哈金森电池冷却包部件、慕贝尔 Alpha 双向张紧器部件、三花智控电子水泵部件、富奥股份电子水泵部件、三花智控电子水阀部件、特思通电池冷却包部件、富奥股份电子水泵部件等，其中已量产的产品报告期内收入情况如下：

单位：万元

客户	产品种类	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
莱顿	混动车发动机减震器部件	277.40	127.94	84.90	11.25
慕贝尔	Alpha 双向张紧器部件	14.72	0.80	-	-
哈金森	电池冷却包部件	7.92	0.73	0.50	-
合计		300.04	129.47	85.40	11.25

2) 公司新能源汽车产品在手订单情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司新能源汽车在手订单情况具体如下：

单位：万元

序号	客户	产品种类	是否已有产品 量产	在手订单金额
1	慕贝尔	Alpha 双向张紧器部件	是	71.50
2	哈金森	电池冷却包部件	是	743.52
3	莱顿	混动车发动机减震器部件	是	6,918.43
4	三花智控	电子水泵部件	否	8,318.74
5		电子水阀部件	否	
6	特思通管路技术(苏州)有限公司	电池冷却包部件	否	561.66
7	富奥股份	电子水泵部件	否	597.10
8	银轮股份	热交换系统防护罩	否	882.18
合计		-	-	18,093.13

注：在手订单金额系截至 2020 年 6 月 30 日根据预计量产年限计算得出的产品订单总额，已量产产品根据剩余生命周期的量产年限计算，未量产产品以全生命周期的量产年限计算，量产年限及年预计订单量均为客户提供的预计数值，具体订单金额以客户定期下达的实际订单为准。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司在新能源汽车领域在研项目的情况如下：

序号	项目	研发目标
----	----	------

1	汽车热管理模块的研究	新能源汽车采用热管理模块对电池和电机进行冷却。热管理模块中包含多组进出水路，在注塑过程中需要满足较高的圆度尺寸要求，且在模块组装焊接成一体后，强度满足 40bar 以上，焊接面不能有毛刺，溢料等。
2	汽车电子水泵叶轮的研究	本项目采用塑料作为电子水泵叶轮的成型材料，通过对模具结构的设计，采用一体式成型工艺，将所有叶轮上的叶片一次成型。这种叶轮不仅有自吸功能而且流量很大，可达到 25L/min，同时压力可承受 2.7kg

3) 新能源汽车补贴政策退坡的影响

新能源汽车产业系我国重点支持发展的行业，为促进新能源汽车消费，我国在对新能源汽车实行财政补贴。

2019 年 3 月 26 日，财政部、工业和信息化部、科技部和发展改革委联合下发了《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》(财建[2019]138 号)，根据新能源汽车规模效益、成本下降等因素以及补贴政策退坡退出的规定，降低新能源乘用车、新能源客车、新能源货车补贴标准；同日，财政部发布《关于进一步调整完善新能源汽车补贴政策的解读》，关于调整补贴退坡的考虑为“新能源汽车整车、关键零部件的技术水平明显提升，产业综合竞争力明显提升，已由起步期进入成长期，产品的社会认可度显著提高，产业规模效应显现，动力电池和整车成本大幅下降”。

2020 年 4 月 23 日，财政部、工业和信息化部、科技部、发展改革委联合下发了《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》(财建[2020]86 号)，将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底，平缓补贴退坡力度和节奏，原则上 2020-2022 年补贴标准分别在上一年基础上退坡 10%、20%、30%。同日，财政部发布《关于〈财政部、工业和信息化部、科技部、发展改革委关于调整完善新能源汽车补贴政策的通知（财建〔2020〕86 号）〉的解读》，关于延长新能源汽车购置补贴的考虑为“一是助力解决问题、推进产业高质量发展；二是顺应发展趋势、提升综合竞争能力；三是对冲疫情影响、促进汽车消费”。

因此，目前来看，我国新能源汽车产业发展势头良好，新能源汽车补贴系在产业发展初期给予的政策扶持，补贴退坡不会影响整个产业的长期发展前景。

同时，2020年，补贴退坡力度和节奏有所放缓，对新能源汽车产业链的短期影响较小。

此外，从自身业务来看，公司凭借在传统汽车领域积累的丰富经验和良好口碑，逐步拓展在新能源汽车领域的产品开发。同时，受益于汽车上游产业链向国内转移，汽车零部件国产化进程逐渐加快，公司作为新能源汽车产业链上游企业，获得了良好的发展机遇。

综上所述，尽管新能源汽车补贴政策退坡，但新能源汽车产业整体发展良好。同时，受益于产业链国产化趋势，公司已积极布局多个产品。因此，新能源汽车补贴政策退坡对公司新能源汽车部件布局未产生不利影响。

”

（六）下游汽车行业销量波动是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响，如是，请充分提示风险。

近年来，汽车行业整体销量存在波动，对汽车零部件供应商造成一定影响，但对发行人持续经营能力不会产生重大不利影响，主要原因如下：

1、“轻量化”趋势下，汽车销售总量下滑，但结构性机遇较大

随着“轻量化”趋势的发展，降低汽车整车质量、减少能源消耗已成为汽车行业发展的重要目标。“以塑代钢”作为降低汽车整车质量的技术路线之一，在汽车功能结构件领域仍有较大的实现空间。公司长期致力于工程塑料或特种工程塑料的应用开发，与汽车零部件“以塑代钢”的技术路径相吻合，在汽车销量总体下滑的情况下，仍将保持良好的发展势头。

2、新能源汽车、商用车、“国六标准”等新增市场机会

尽管汽车销量整体出现下滑，但新能源汽车、商用车等汽车销量呈现上升态势，公司在新能源汽车、商用车领域已与多家客户开展合作，相关产品已相继量产，未来将进一步提升公司盈利能力。此外，受益于我国汽车排放“国六标准”的出台和实施，公司前期布局的部分相关产品已陆续量产，对公司经营业绩贡献明显。

3、汽车销量波动促行业整合，优质客户抗风险能力更强

公司汽车领域客户主要为国内外优质汽车零部件企业，在各细分领域均具有较强的市场竞争力。该类客户凭借良好的品牌形象、商业信誉和技术水平，在汽车行业整体波动的情况下，能够保持自身业务的稳定性，随着汽车行业稳步回升，市场份额将进一步提升，进而促进公司的业务发展。

总体来看，公司在产品结构、客户布局等方面均具有较强的抗风险能力，在汽车行业整体出现波动的情况下，能够保持良好的持续经营能力。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（七）汽车行业周期性波动风险”中补充披露：

“

（七）汽车行业周期性波动风险

公司主营业务为精密注塑件及配套精密注塑模具的研发、生产和销售。下游客户主要集中在汽车和家用电器领域，其中，精密注塑件中汽车部件产品销售收入占主营业务收入的比重较高。公司作为汽车上游产业链中的一环，自身业务发展与汽车行业的发展周期息息相关。

随着全球宏观经济下行，未来汽车行业可能呈现周期性波动，对产业链上游企业的发展形成一定挑战，若公司在未来行业波动中未能做出妥善应对，可能对公司的业务发展造成不利影响，进而给公司经营状况和盈利能力带来风险。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

- 1、获取公司相关汽车部件产品清单，统计“国六标准”相关汽车部件销售收入，分析“国六标准”对销售的影响及合理性；
- 2、查阅网络资料，了解“国六标准”相关汽车部件产品的功能和应用领域；
- 3、检查销售明细表，分析计算“国六标准”相关产品的销售情况；

4、获取舍弗勒销售合同及轴承用零部件（球）订单，检查单价变动情况、分析销量及销售收入变动情况及原因；

5、获取发行人新能源汽车相关产品清单、在手订单及在研项目清单，计算新能源产品报告期内产生的收入；查阅新能源补贴政策，分析新能源补贴政策退坡对发行人新能源汽车部件的影响；

6、查阅网络资料，结合汽车行业运行情况分析发行人产品结构和客户结构对持续经营能力的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人汽车部件“国六标准”销售收入在报告期内逐年上升，“国六标准”产品收入占比逐年提高，“国六标准”实施有利于公司销售收入的增长；

2、发行人汽车部件产品不对应特定车型；

3、发行人“国六标准”汽车部件为新增产品，不存在替代“国五标准”汽车部件的情况；

4、舍弗勒轴承用零部件（球）2018 年 11 月投入量产后，销量和销售收入大幅增加，单价不存在波动；

5、发行人报告期内新能源产品产生的收入逐年递增，在手订单充足，目前存在相关在研项目；

6、下游汽车行业销量波动不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

11. 关于家电部件销售。

报告期内，发行人家电部件销售收入分别为 9,888.58 万元、12,043.33 万元和 10,493.03 万元，占主营业务收入的比重分别为 44.61%、42.76%和 33.25%，招股说明书披露，2019 年家电部件销售数量下降主要系部分厨卫家电客户经营调整导致公司订单减少所致。家电部件精密注塑件及电子产品部件精密注塑件更新迭代速度较快、产品生命周期短、降价促销的风险较高。请发行人：

(1) 补充披露发行人销售家电部件的主要类型、产品生命周期，是否属于客户产品的核心部件，报告期内新增产品数量、销售收入及占比，量化分析 2019 年家电部件销售收入下滑的具体原因；

(2) 披露发行人销售家电部件是否需取得供应商资质或测试认证，新客户或新项目开拓情况和主要内容，结合在手订单规模和执行情况，说明主要客户和业务模式的稳定性和可持续性；

(3) 披露发行人和主要客户的定价模式，发行人议价能力，发行人家电部件产品价格波动情况，是否和同行业相同产品价格波动趋势一致；

(4) 结合家电部件生命周期短的特点，分析发行人相关存货的存货跌价准备计提是否充分；

(5) 说明并披露家电行业景气度、产品更新迭代情况，是否对发行人持续经营能力产生重大不利影响，相关风险是否披露充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

(一) 补充披露发行人销售家电部件的主要类型、产品生命周期，是否属于客户产品的核心部件，报告期内新增产品数量、销售收入及占比，量化分析 2019 年家电部件销售收入下滑的具体原因；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(一) 营业收入分析”之“1、主营业务收入按产品类别分析”之“(2) 精密注塑件-家用电器部件”中补充披露：

“

1) 家电部件的主要类型和产品生命周期

公司自成立以来，一直服务于家用电器行业优质企业，主要产品多为智能座便器、家用热水器、家用净水器的核心功能部件，且多为基础部件。家用电

器产品作为日常消费品，其迭代更新的主要方向为美观化和多功能化，对外观设计调整和新增功能部件的要求较高。基于公司产品是核心功能部件且多为基础部件的特征，受家电产品迭代的影响较小，产品更新换代的频率较低，量产年限较长，产品生命周期稳定，前五大家电部件产品的情况如下：

产品名称	应用领域	首次量产时间	是否核心部件
松下智能座便器出水喷嘴组件	智能座便器部件	2013 年	是
科勒智能座便器出水加热组件	智能座便器部件	2012 年	是
A. O. 史密斯家用净水器过滤壳体	家用净水器部件	2016 年	是
星星便洁宝智能座便器出水喷嘴组件	智能座便器部件	2016 年	是
A. O. 史密斯 PPS 水路阀体件	家用净水器部件、家用热水器部件	2016 年	是

2) 报告期内新增家用电器部件产品数量、销售收入及占比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新增产品数量 (种)	124	175	155	62
各年度销售收入(万元)	1,079.26	1,952.92	2,603.55	644.41
占家用电器部件收入比例	27.14%	18.61%	21.62%	6.52%

注：新增产品数量为自 2017 年初各年累计新增产品数量，各年度销售收入为报告期内的新增产品在各年的销售收入

3) 2019 年家用电器部件销售收入下滑的具体原因

2019 年度，公司家用电器部件销售收入下滑 1,550.30 万元，主要系松下家电（中国）有限公司、上海巍立实业有限公司、浙江星星便洁宝有限公司、A. O. 史密斯等客户的销售收入降低，具体如下：

单位：万元

客户名称	家用电器部件销售收入		变动金额	变动比例
	2019 年度	2018 年度		
松下家电（中国）有限公司	1,849.13	2,605.74	-756.61	-29.04%
上海巍立实业有限公司	64.63	564.12	-499.49	-88.54%
浙江星星便洁宝有限公司	539.90	825.70	-285.80	-34.61%
A. O. 史密斯	2,891.53	3,442.37	-550.84	-16.00%

客户名称	家用电器部件销售收入		变动金额	变动比例
	2019 年度	2018 年度		
合计	5,345.19	7,437.93	-2,092.74	-28.14%

2019 年度,上表所示客户的家用电器部件销售收入下降较多,主要原因为:

①松下家电(中国)有限公司内部业务计划调整,减少了智能座便器出水喷嘴组件订单量;②受中美贸易摩擦影响,公司向上海巍立实业有限公司销售的路由器部件在 2019 年暂停生产,相应销售收入大幅下降;③受家用电器行业增速放缓的影响,浙江星星便洁宝有限公司和 A.O. 史密斯的部分产品订单量下降,使得销售收入整体出现一定程度下滑。

”

(二)披露发行人销售家电部件是否需取得供应商资质或测试认证,新客户或新项目开拓情况和主要内容,结合在手订单规模和执行情况,说明主要客户和业务模式的稳定性和可持续性;

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(一)营业收入分析”之“1、主营业务收入按产品类别分析”之“(2)精密注塑件-家用电器部件”中补充披露:

“

.....

4) 新客户或新项目开拓情况

公司家用电器部件的新客户开拓通常需要先通过客户定点认证,成为客户合格供应商,而后再进行新产品开发,待产品开发完成并取得客户认可的合格证后方可量产。报告期内,公司家用电器部件主要客户基本稳定,新开拓客户为林内,截至 2020 年 6 月 30 日,公司正在开发的新产品主要内容如下:

序号	客户	预计量产年份	产品种类
1	林内	2020	PPS 水路阀体
2		2021	家用热水器叶轮
3	A.O. 史密斯	2020	PPS 水路阀体

序号	客户	预计量产年份	产品种类
4		2020	PPS 水路阀体
5		2020	PPS 水路阀体
6		2020	PPS 水路阀体
7		2021	家用热水器阻垢装置
8		2020	壁挂炉水封组件

5) 家电部件主要客户和业务模式的稳定性和可持续性

公司自成立以来，部分家用电器部件一直量产至今，产品量产年限较长，客户合作稳定，主要得益于公司产品品质的稳定性以及核心功能部件的产品定位。

截至 2020 年 6 月 30 日在手订单情况具体如下：

单位：万元

序号	客户	订单项目	是否已有量产产品	在手订单金额
1	林内	PPS 水路阀体部件	否	35.49
2		家用热水器叶轮	否	
3	松下	智能座便器出水喷嘴组件	是	318.11
4		智能座便器出水加热部件	是	
5	A.O. 史密斯	家用净水器过滤壳体	是	881.79
6		电子阳极注塑组件	是	
7		家用净水器出水装置	是	
8		家用热水器阻垢装置	否	
9		PPS 水路阀体件	是	
10		壁挂炉水封组件	是	
11		控制盒部件	是	
12	杜拉维特	智能座便器出水即热组件	是	459.59
13	科勒	智能座便器出水加热组件	是	637.95
14		科勒智能座便器出水喷管组件	是	
15	浙江星星便洁宝有限公司	智能座便器出水喷嘴组件	是	245.92
16	TOTO	智能座便器阀体	是	71.07
17	上海能率	PPS 水路阀体件	是	92.13

序号	客户	订单项目	是否已有量产产品	在手订单金额
	合计	-	-	2,742.05

注：在手订单金额包括客户下达的实际和预测订单量，其中实际订单量为客户给予的下月订单，即2020年7月的订单，预测订单量为客户给予的实际订单后3个月的预测订单，即2020年8-10月的订单，客户根据自身需求每月下达下月实际订单，同时给予公司未来3个月的预测订单，公司根据实际和预测订单结合自身情况安排采购、生产和销售。

由于塑料零件产品样式复杂、品类丰富且大多为非标准件，多采用模具加工工艺，因此企业模具设计和开发能力尤为重要，在公司成为客户合格供应商后，以产品订单为导向组织生产和销售，通过产品质量和交付能力保持和建立长期稳定的合作关系。

自公司成立以来，家用电器部件业务持续稳定发展，主要产品已量产年限均在5年以上，生命周期较长，报告期内，公司家用电器部件主要客户销售收入占比较高，且对主要客户均有新产品相继量产，未来，公司将继续保持与老客户的稳定合作，积极开拓新增客户，不断开发新产品，主要客户和业务模式较为稳定且具有可持续性。

”

（三）披露发行人和主要客户的定价模式，发行人议价能力，发行人家电部件产品价格波动情况，是否和同行业相同产品价格波动趋势一致；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“3、销售模式”中补充披露：

“

2) 公司主要定价模式

公司注塑件产品主要通过报价单与客户确定价格，报价单通常包括原材料费用（包含塑料粒子、配件）、工序加工费、其他费用、利润等要素。公司在考虑自身成本及市场竞争的情况下，向客户提供报价，并协商确定最终价格。由于公司客户主要均为全球知名的汽车零部件和家用电器企业，具有较好的商业信誉，同时，公司产品多为汽车、家用电器核心功能部件，产品精度高、规格

小，客户更加注重产品品质，对价格敏感性较低，因此公司在合理情况下，具有一定的议价能力。

”

公司产品均为“定制化”产品，具有“小批量”的特点，客户对某一产品选择多个供应商的情况较少，较难获取相同产品的市场价格波动趋势，发行人家电部件产品价格波动及同行业价格波动比较情况参见本问询函回复“问题 8.关于收入”之“（2）补充披露发行人各类产品的销售单价、销售数量，分析销售单价和数量波动的原因及合理性；与可比公司在报告期内同类产品销售收入、单价变动或同类产品市场价格（如有）进行比较，分析差异原因及合理性”的有关回复内容。

（四）结合家电部件生命周期短的特点，分析发行人相关存货的存货跌价准备计提是否充分；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产”中补充披露：

“

（6）存货

6) 存货跌价准备计提充分性分析

.....

②家电部件

公司生产的家用电器精密注塑件主要系功能性部件，多年来量产产品年限较长，受生命周期等迭代因素影响较小，报告期内，公司各期末家用电器部件存货跌价准备计提情况如下：

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
家用电器部件库存商品余额	204.38	261.89	295.48	318.74

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
存货跌价准备	23.62	25.37	27.51	23.05
存货跌价准备率	11.56%	9.69%	9.31%	7.23%

报告期各期末，公司家用电器库存商品余额较小，与公司“以销定产”的业务模式有关。报告期内，公司按照存货跌价准备计提政策对公司库存商品等存货进行了跌价测试，充分考虑产品价格下降带来的风险，存货跌价准备计提充分，反映了各年末存货的实际状况。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查过程

1、了解发行人销售家电部件的主要产品类型、生命周期及主要功能，获取报告期各年度新增产品清单，计算新增产品销售数量及收入，分析收入波动原因及合理性；

2、了解公司销售家电部件需获取的资质情况，新客户或新项目开发情况和内容、获取在手订单清单并检查执行情况，分析业务的稳定性和可持续性；

3、检查公司主要客户销售合同与定价条款，了解与分析发行人议价能力及产品价格波动情况；

4、复核发行人家用电器部件相关的存货明细情况，分析并复核存货跌价准备情况；

5、查阅家用电器行业研究报告，了解家用电器行业发展趋势。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人销售家电部件主要产品为客户产品的核心部件，已补充披露报告期各年度销售家电部件主要产品类型、生命周期、新增产品数量，收入及占比。2019 年家电部件销售收入下滑是由于部分客户销量下滑所致。

2、发行人销售家电部件需取得客户的定点认证，已补充披露报告期内新项目开拓情况和主要内容，公司主要客户和业务模式具有稳定性和可持续性。

3、发行人与主要客户通过市场协商定价，具有一定议价能力，报告期内发行人家电部件产品价格基本稳定。

4、家用电器部件相关存货主要系库存商品，库存商品库龄主要集中于 1 年以内，存货跌价准备计提充分。

5、家用电器行业产品更新迭代不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响，相关风险已充分披露。

12. 关于模具的收入确认。

发行人精密注塑模具的收入确认方式分为一次性确认和分段确认。针对模具收入通过相应注塑件产品销售实现的情况，合同约定收入分段确认，明确前段收取的收入金额或比例，该部分收入在取得客户认可的合格证书后进行确认；合同约定剩余后段部分依据量产销售的注塑件数量分摊的，公司进行分摊确认。请发行人：

（1）结合合同中对于收入分段确认的具体条款，举例说明收入确认时点及具体会计处理，发行人对模具的风险报酬或控制权是否已转移；

（2）结合同行业可比公司情况，分析并披露前述收入确认的政策、方式和时点，是否符合业务特点、行业惯例，是否符合《企业会计准则》的规定；

（3）披露发行人模具数量是否和产品数量对应，如是，请说明对应情况；

（4）披露发行人如何对模具进行日常管理、是否承担损毁灭失的风险及报告期内的实际损毁情况，报废的模具数量，相应实物、账务的处理方式。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并披露

（一）结合合同中对于收入分段确认的具体条款，举例说明收入确认时点

及具体会计处理，发行人对模具的风险报酬或控制权是否已转移；

(1) 合同中对于收入分段确认的具体条款

选取采用分段确认模具收入的公司与艾欧史密斯（中国）热水器有限公司签订的模具销售合同，合同具体条款如下：

项目	物料名称	产品价格（元）	模具费用（万元）	分摊费用（万元）	分摊产品数量（万件）	含分摊费的产品价格（元）
产品和模具的规格及价格	13 寸控制盒	2.05	6.80	3.40	2.00	3.75
模具费用支付方式	费用总计 6.80 万元，验收合格后支付 50%，尾款 50%分摊到 2.00 万件产品价格中。					
模具权属	在待摊销数量完成前，模具所有权归甲乙双方共同所有，摊销完毕后，模具所有权归甲方。					

根据合同约定，客户在模具验收合格后支付 50.00%模具款，剩余尾款分摊至 2.00 万件注塑件产品价格中，待注塑件量产销售后按注塑件结算款项。

(2) 举例说明收入确认时点及具体会计处理

1) 公司根据模具所处不同阶段采取对应的处理方式，会计处理方式和具体分录如下（不考虑相关税费）：

阶段	会计处理方式	具体分录
生产阶段	模具材料成本按照实际领用的材料直接计入；按照生产工时将模具制造的直接人工成本和制造费用在不同的模具中分配。	借：生产成本 贷：原材料 制造费用 应付职工薪酬
达到可使用状态阶段	模具制作完成后，达到预定可使用状态，将对应发生的生产成本结转为存货。	借：存货-库存商品 贷：生产成本
客户验收阶段	模具通过客户验收，获取合格证书后根据合同约定确认收入，按照模具销售合同约定的结算方式，将模具产品按收入确认比例结转至营业成本，将剩余的模具结存金额转入长期待摊费用。	借：应收账款 贷：主营业务收入-模具 借：主营业务成本-模具 长期待摊费用 贷：存货-库存商品
摊销阶段	针对模具收入通过相应注塑件产品销售实现的情况，在取得客户合格证书后，按合同约定，根据由后续使用该模具生产并销售的注塑件数量进行分摊确认相应的收入和成本。	贷：主营业务收入-注塑件（红字） 贷：主营业务收入-模具 借：主营业务成本-模具 贷：长期待摊费用-模具

摊销阶段具体的分摊方式：在模具销售收入以注塑件产品形式摊销确认的模式下，模具销售合同约定模具产品的金额按未来使用该模具生产的注塑件产品数量平均分摊，并明确约定模具的摊销金额和分摊注塑件产品的数量。在分段确认收入方式下，公司取得客户验收合格证后按照合同约定的比例确认部分模具销售收入，剩余模具收入在相关注塑件产品实现销售后相关经济利益流入公司时确认，财务部门每月月末按照统计的各客户涉及分摊的模具所对应生产的注塑件产品数量，将收入金额从注塑件收入中扣除并还原至模具收入，同时，上述模具成本从长期待摊费用根据相关注塑件产品销售数量分摊至模具成本。

2) 举例如下 (单位: 元, 不考虑税金影响):

以该模具为例，公司在签订模具销售合同后进入模具开发，共计发生材料费用、人工成本和制造费用共计 46,209.28 元，2017 年 1 月 31 日经客户验收合格后移送注塑车间生产相关注塑件，2017 年 2 月生产并销售注塑件产品 720 件。

①2017 年 1 月 31 日模具产品根据产品入库单完工入库

借：库存商品-模具 46,209.28

贷：生产成本-模具	46,209.28
-----------	-----------

②2017年1月31日取得客户验收合格证,确认50%模具收入并结转成本

借：应收账款	34,000.00
--------	-----------

贷：主营业务收入-模具	34,000.00
-------------	-----------

借：主营业务成本-模具 23,104.64

长期待摊费用-模具	23,104.64
-----------	-----------

贷：库存商品-模具 46,209.28

③2017 年 2 月模具投入使用并生产注塑件 720 件，计算并确认相应的模具收入和结转成本

确认模具收入=34,000.00*720/20,000.00=1,224.00

$$\text{结转模具成本} = 23,104.64 \times 720 / 20,000.00 = 831.77$$

贷：主营业务收入-注塑件（红字） -1,224.00

贷：主营业务收入-模具 1,224.00

借：主营业务成本-模具 831.77

贷：长期待摊费用-模具 831.77

3) 发行人对模具的风险报酬或控制权的转移情况

公司在取得经客户确认合格的验收单后确认部分收入，并根据模具生产和销售注塑件数量分段确认剩余模具收入，收入确认方式是合理的，对模具的风险报酬或控制权转移的判断如下：

①在取得模具验收合格证后，公司承担的模具开发义务已经完成，无后续其他义务，已将模具相关的风险报酬转移至客户。

②根据合同约定，模具剩余经济利益在注塑件产品销售后才能流入公司，并取得收取模具款的权利。

③从合同收款条款来看，模具验收合格后，会结算一定比例模具款，并将剩余模具款分摊至注塑件价格进行结算，分段确认模具收入符合与客户结算款项的实际情况。

④客户定制的模具虽然完工后转移至公司生产车间用于生产，但公司承担模具的保管责任，且与公司库存模具或其他客户模具区别保管，模具的使用取决于客户的指令。

⑤客户对模具验收完成后，已认可并接受该模具。

⑥模具验收合格后，模具成本的金额基本能可靠的计量，且收入的金额根据合同约定和生产的注塑件产品销售数量能可靠的计量。

（二）结合同行业可比公司情况，分析并披露前述收入确认的政策、方式和时点，是否符合业务特点、行业惯例，是否符合《企业会计准则》的规定；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理分析”之“五、主要会计政策及会计估计”之“（十六）收入”中补充披露：

“

.....

3、同行业可比公司的模具收入确认的政策、方式

可比上市公司模具收入确认政策、方式和时点情况如下：

同行业可比公司	模具产品收入确认政策、方式和时点
上海亚虹	公司模具产品的销售有两种方式，分别为直接销售和注塑件产品分摊方式： ①直接销售 直接销售方式下，公司根据客户需求和合同约定生产完成后，由客户对模具和使用该模具试生产的注塑件产品质量进行确认后，在相关模具运送到客户指定地点或移送至公司注塑件生产仓库进行注塑件产品生产后，确认收入。 ②注塑件产品分摊 在以注塑件产品形式分摊方式下，公司模具销售合同约定相关模具产品的价格由未来使用该模具生产的一定数量的注塑件产品平均分摊，并明确约定模具的价格、分摊注塑件产品的数量和分摊期限。在该方式下，公司模具产品生产完成后不确认收入，其经济利益在相关注塑件产品实现销售后流入公司，同时，上述模具成本在相关注塑件产品分摊计入相关注塑件成本。
肇民科技	公司模具收入确认须取得客户认可的合格证书，根据合同约定的结算方式不同，分为一次性确认和分段确认两种模式。 ①一次性确认：针对模具收入无需通过相应注塑件产品销售实现的情况，公司根据与客户的销售合同或订单要求组织模具设计、生产、试模及检验，取得客户认可的合格证书后确认相应的收入； ②分段确认：针对模具收入通过相应注塑件产品销售实现的情况，合同约定收入分段确认，明确前段收取的收入金额或比例，该部分收入在取得客户认可的合格证书后进行确认；合同约定剩余后段部分依据量产销售的注塑件数量分摊的，公司进行分摊确认。

经与同行业可比公司对比，公司模具收入确认政策与上海亚虹基本一致，上海亚虹主营家用电器微波炉、汽车仪表盘等注塑件和模具的生产和销售，与公司经营业务类型基本相同，上海亚虹对需要通过注塑件产品分摊的模具根据注塑件产品销售数量分摊，在相关注塑件产品实现销售后确认收入。

公司精密注塑模具采用定制化的生产模式，特定注塑件产品仅能通过特定模具进行生产，通过转移模具价格至注塑件产品进行结算属于行业惯例，因此公司对模具收入需通过注塑件产品销售实现的情况，采取分段确认的收入确认

政策，符合与客户约定的结算方式，符合公司自身业务特点和所属行业惯例，与模具经济利益相关的风险报酬或控制权已转移至客户，符合《企业会计准则》的规定。

”

（三）披露发行人模具数量是否和产品数量对应，如是，请说明对应情况；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“2、生产模式”中补充披露：

“

（5）模具数量与产品数量对应情况

根据公司模具和精密注塑件的生产经营特点，模具属于高度定制化产品，不同客户不同产品需要定制不同的模具，产品或半成品均有对应的模具。

截至2020年6月30日，公司管理的模具1,876套，报告期产品种类超1,500个，其中仍处在分摊期的模具数量为46套，对应产品种类数量为45个。模具数量与产品数量差异主要原因为：①模具仅用于生产注塑件，而部分产品需要组装配件后成为最终产品，配件不同，最终产品型号不同，故存在注塑半成品对应多个最终产品的情况，即多个型号产品对应1套模具；②某些最终产品需要用到多个注塑半成品，因此存在1个型号产品对应多套模具的情况。但从最终产品的角度出发，每个产品都有其对应的模具，产品与模具均有对应关系。

”

（四）披露发行人如何对模具进行日常管理、是否承担损毁灭失的风险及报告期内的实际损毁情况，报废的模具数量，相应实物、账务的处理方式。

1、披露发行人如何对模具进行日常管理

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“2、生产模式”中补充披露：

“

(4) 模具的日常管理

公司对模具进行精细化管理，对每套模具登记注册管理，建立管理台账，并单独存放模具，合格模具按照规划指定区域存放，用标识牌标识清楚。模具的进出需登记并详细记录模具信息。公司为保证模具的正常使用，注塑部会定期对模具进行维护保养。模具维护人员依据模具维护计划、模具使用次数统计等信息，对模具实施保养和易损件更换，减少模具突发性故障。

2、是否承担毁灭失的风险及报告期内的实际损毁情况，报废的模具数量，相应实物、账务的处理方式。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（三）主要经营模式”之“2、生产模式”中补充披露：

“

(4) 模具的日常管理

.....

公司模具验收合格后，模具所有权归属于客户，公司承担模具的保管和定期维修责任，但公司保管过程中若出现毁损灭失，公司需要承担模具的毁损灭失风险。

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

报告期内共计报废 8 套模具，各期模具报废的情况统计如下：

年度	客户名称	模具名称	报废原因
2017 年	松下家电（中国）有限公司	臀部喷头混流器 DL560C-X4JB0	客户产品停产，对应注塑件产品停产
2019 年	能率（上海）住宅设备有限公司	水量调节阀本体（3 号模） CZ8D011/CW6D011	客户要求报废
2019 年	能率（上海）住宅设备有限公司	水量调节阀本体(2 号模) CZ8D011/CW6D011	客户要求报废

年度	客户名称	模具名称	报废原因
2019 年	东陶（上海）有限公司	吹出口 F4B003X	客户产品停产，对应注塑件产品停产
2019 年	东陶（上海）有限公司	电线压板 F41223	客户产品停产，对应注塑件产品停产
2020 年 1-6 月	能率（上海）住宅设备有限公司	溢出口 CV8CT8D059	客户产品停产，对应注塑件产品停产
2020 年 1-6 月	松下家电（中国）有限公司	臀部喷嘴盖 DL560E-Z1JB0	客户产品停产，对应注塑件产品停产
2020 年 1-6 月	松下家电（中国）有限公司	喷嘴本体 BDL560F-Z1JB0	客户产品停产，对应注塑件产品停产

公司对模具的日常管理比较完善，报告期内不存在毁损灭失的模具，存在正常报废的模具进行日常登记，报废后核销处理，由于模具归客户所有，报废的模具由客户自行处理，公司不做账务处理。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查过程

1、检查合同中关于收入分段确认的具体条款，核查模具风险报酬和控制权是否转移。根据模具的收入确认政策，获取模具销售合同，比对合同条款，核查收入确认政策是否符合公司的实际经营情况；查阅企业会计准则中与收入确认相关的规定，核查发行人收入确认是否符合企业会计准则的要求。

2、向公司销售负责人进行访谈，查阅同行业可比公司的公开披露数据，检查同行业可比公司对模具收入的确认政策；

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

4、访谈模具保管部门对模具的实际管理情况，获取模具日常管理制度，核查日常管理制度的设计和实际执行情况，核查模具报废的原因及数量。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人模具收入确认的政策、方式和时点，符合公司实际业务特点、行业惯例，符合《企业会计准则》的规定，与同行业相比不存在重大差异；

2、发行人模具与产品存在明确的对应关系，但是数量之间无明确的对应关系，注塑件产品数量受客户订单增加变动的影响。

3、发行人模具的日常管理制度完善，实际执行与相关制度要求无明显偏差，模具的报废审批流程和处理无异常，相应的实物、账务的处理方式正常。

13. 关于原材料采购。

招股说明书披露，公司精密注塑件产品主要原材料为塑料粒子，精密注塑模具的主要原材料为钢材，塑料粒子价格差异较大，总体价格受宏观经济、石油等市场环境的影响存在一定的波动。请发行人：

（1）对比报告期内塑料粒子、配件、模具材料原材料价格波动情况与相关材料市场价格，分 PA、PPS、PEEK、ABS、配件等分析采购价和市场价波动趋势是否一致，如存在差异请说明差异原因；

（2）说明并披露报告期内塑料粒子、配件、模具材料原材料单价波动的原因及合理性；

（3）结合各类产品对主要原材料的消耗数量，单位产品的原材料消耗情况，说明并披露原材料的采购数量与生产、销售数量是否匹配；

（4）量化分析主要原材料采购价格波动对发行人生产成本及经营业绩的影响，说明发行人的应对措施，并充分披露相关风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并披露

(一) 对比报告期内塑料粒子、配件、模具材料原材料价格波动情况与相关材料市场价格，分 PA、PPS、PEEK、ABS、配件等分析采购价和市场价波动趋势是否一致，如存在差异请说明差异原因；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、公司的采购情况和主要供应商”之“(一) 采购情况”中补充披露：

“

1、原材料采购

.....

(4) 主要原材料采购价格的波动情况与市场价格比较

报告期内，公司主要原材料包括塑料粒子、配件、模具材料等，其中，配件及模具材料均为非标准件，不同注塑件和模具对应的配件及模具材料大小规格、型号、类型均不相同，公司根据供应商提供的价格协商确定采购单价，市场价格较难获取。

塑料粒子方面，公司塑料粒子主要系工程塑料或特种工程塑料，且经过改性处理，由于公司塑料粒子品类较多，同类塑料粒子中不同型号存在差异，因此公司选取中国塑料价格指数与公司 PA、ABS 各期采购均价进行比较，PPS、PEEK 等特种工程塑料性能好、单价较高，相比 PA、ABS 等塑料粒子市场用量较小，价格波动主要受供需关系影响，具体情况如下：



由上图可以看出，报告期内，公司 PA、ABS 塑料粒子价格波动呈现先上升后下降的情况，与塑料价格指数趋势基本一致，主要受 2017 年起塑料粒子整体涨价的影响，在 2018 年平均采购价格大幅上升，2018 年市场价格稳定后小幅下降。

综上所述，报告期内，公司塑料粒子价格波动与市场价格波动趋势基本一致。

”

（二）说明并披露报告期内塑料粒子、配件、模具材料原材料单价波动的原因及合理性；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）采购情况”之“1、原材料采购”中补充披露：

“

报告期内塑料粒子、配件、模具材料原材料单价及波动如下：

项目		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		采购单价	单价变化	采购单价	单价变化	采购单价	单价变化	采购单价
塑料粒子	PA	2.86	-10.46%	3.19	-0.51%	3.21	14.62%	2.80

项目		2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度
		采购单价	单价变化	采购单价	单价变化	采购单价	单价变化	采购单价
(万元/吨)	PPS	4.36	-5.94%	4.64	2.11%	4.54	-6.04%	4.83
	ABS	2.24	9.24%	2.05	-1.68%	2.09	11.79%	1.87
	PEEK	39.88	-8.37%	43.52	-13.59%	50.37	-9.53%	55.67
	PBT	1.88	5.27%	1.79	4.40%	1.71	-0.58%	1.72
配件 (元/件)	陶瓷加热管	65.05	-6.22%	69.36	-3.16%	71.63	1.01%	70.91
	电机	10.13	3.44%	9.79	-5.82%	10.40	-3.42%	10.77
	泵体	19.98	-0.18%	20.02	-4.21%	20.90	-7.81%	22.67
	电动泵	233.12	3.75%	224.68	-0.58%	226.00	0.82%	224.15
模具材料 (万元/副)	热流道	3.45	23.16%	2.80	2.15%	2.74	63.44%	1.68
	模架	1.11	4.35%	1.06	24.87%	0.85	3.37%	0.82

(1) 塑料粒子价格变化

2018 年度，PA、ABS 等价格受市场价格波动影响，采购单价出现较大幅度上升，2019 年市场价格稳定后小幅回落，2020 年 1-6 月，PA 采购价格较上年度下降 10.46% 主要系市场价格下降后，公司针对主要型号的 PA 粒子与供应商协商降价所致，ABS 采购价格较上年度上升 9.24%，主要系受智能座便器出水喷嘴组件等产品上半年出货量较少的影响，单价较低的 ABS PA-707K 的采购占比下降所致；PPS、PEEK 作为特种工程塑料，单价较高，市场用量整体较小，受市场波动影响较低，采购价格通常根据双方供需关系确定，报告期内，公司 PPS 采购量逐年上升，相应采购单价随之下降，PEEK 则通过多家供应商比价采购方式逐年降低采购单价；报告期内，公司 PBT 采购单价较为稳定。

(2) 配件价格变化

报告期内，公司主要配件采购价格变动较小，其中，泵体采购价格在报告期内下降幅度略大，主要系公司汽车刹车真空泵总成销量逐渐提高，与供应商协商降价所致。

(3) 模具材料价格变化

模具材料中，热流道与模架均为非标准件，不同模具所使用的热流道和模架各部相同，2018 年度，公司热流道采购单价较 2017 年增加 1.06 万元/副，主要原因系根据部分新开发的精密注塑件产品要求及相应模具设计的需要，针阀式热流道使用增加，平均采购价格相应上升。

”

（三）结合各类产品对主要原材料的消耗数量，单位产品的原材料消耗情况，说明并披露原材料的采购数量与生产、销售数量是否匹配；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（二）营业成本分析”中补充披露：

“

5、原材料采购、耗用、生产、销售数量的匹配

（1）精密注塑件产品

报告期内，公司生产的精密注塑件产品数量超 1,500 个，各品类型号较多，每类产品由不同塑料粒子、不同的配件组成。因此公司根据 BOM 表中塑料粒子标准重量对产品产量、销量进行了重量的估算，据此采购数量、生产和销售数量（以重量为单位）比较如下：

单位：吨

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期塑料粒子采购数量 (a)	1,279.15	2,546.40	2,283.88	2,166.05
当期塑料粒子直接销售数量 (b)	185.91	486.02	352.77	545.37
扣除直接销售后的塑料粒子采购数量 (c=a-b)	1,093.24	2,060.38	1,931.10	1,620.68
塑料粒子耗用量	1,056.35	2,100.79	1,908.93	1,600.64
塑料粒子标准产量	1,046.32	2,068.33	1,901.35	1,562.74
塑料粒子标准销量	1,061.37	1,973.93	1,953.56	1,614.22

注：标准产量系根据注塑件产品的产量和塑料粒子标准耗用量计算得出。

报告期内，公司塑料粒子采购数量、领用数量、标准产量和标准销量基本匹配。

(2) 模具产品

模架是模具的基本结构零件，模架与模具系一一对应的。报告期内，公司模架采购数量与自产模具产量及模具销售数量对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
模架采购数量（个）	119	172	172	167
自产模具产量（套）	121	171	160	162
模具销量（套）	53	165	236	113

注：自产模具产量不含外购模具。

报告期内，模架采购数量略多主要系从采购模架至模具完工存在一定的开发周期，开发模具一般会提前采购模架，模架采购数量与模具自产产量基本匹配。

此外，由于公司模具销售以取得客户认可的模具合格证为依据，因此模具销量在报告期内离散分布，各期差异较大，匹配关系较弱。

”

（四）量化分析主要原材料采购价格波动对发行人生产成本及经营业绩的影响，说明发行人的应对措施，并充分披露相关风险。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）采购情况”中补充披露：

“

1、原材料采购

.....

（5）原材料采购价格波动对公司营业成本及经营业绩的影响及应对措施

公司原材料价格中，塑料粒子价格受市场行情及供需关系影响波动较大，配件及模具材料等价格波动较小，公司根据报告期内主要塑料粒子采购价格及采购量，测算假设采购价格变动 10%，对公司营业成本及经营业绩的影响如下：

1) 对营业成本的影响

单位：万元

原材料	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
PA	影响额	229.35	421.66	358.93	256.46
	占营业成本比例	1.81%	2.08%	1.96%	1.78%
PPS	影响额	26.20	71.90	61.18	59.62
	占营业成本比例	0.21%	0.35%	0.33%	0.41%
ABS	影响额	17.49	45.58	78.73	64.45
	占营业成本比例	0.14%	0.22%	0.43%	0.45%
PEEK	影响额	10.57	18.67	24.87	23.54
	占营业成本比例	0.08%	0.09%	0.14%	0.16%
PBT	影响额	5.84	21.61	24.32	19.17
	占营业成本比例	0.05%	0.11%	0.13%	0.13%

经测算，若单个主要原材料采购价格变动 10%，营业成本的变动比率低于 3%，对营业成本的影响较小。

2) 对经营业绩的影响

单位：万元

原材料	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
PA	影响额	229.35	421.66	358.93	256.46
	占利润总额比例	4.80%	5.08%	5.94%	6.92%
PPS	影响额	26.20	71.90	61.18	59.62
	占利润总额比例	0.55%	0.87%	1.01%	1.61%
ABS	影响额	17.49	45.58	78.73	64.45
	占利润总额比例	0.37%	0.55%	1.30%	1.74%
PEEK	影响额	10.57	18.67	24.87	23.54
	占利润总额比例	0.22%	0.22%	0.41%	0.64%
PBT	影响额	5.84	21.61	24.32	19.17
	占利润总额比例	0.12%	0.26%	0.40%	0.52%

报告期内，若单个主要原材料采购价格变动 10%，利润总额的变动比率低于 7%，对经营业绩的影响较小。

3) 公司对原材料价格波动的应对措施

公司将采取以下措施应对原材料价格波动：①开发引入新供应商，寻找新的供应渠道，采用多家供应商比价采购的方式，降低采购成本；②当原材料采购价格出现较大幅度波动时，与客户沟通并根据报价单调整产品价格；③优化库存管理，灵活调整采购方案，在市场价格较低时适当进行原材料备货。

”

关于原材料价格波动相关风险，以下楷体加粗部分已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）主要原材料价格波动的风险”中补充披露：

“

（五）主要原材料价格波动的风险

公司主要产品精密注塑件所使用的原材料包括 PA、PPS、PEEK、ABS、PBT 等塑料粒子，其上游为石油、天然气等大宗商品，受石油价格近年来波动较大的影响，报告期内，塑料粒子的价格呈现较大波动性。尽管公司可以通过调整产品报价的方式将原材料成本向下游转移，倘若未来原材料价格出现大幅波动，公司产品价格调整存在一定滞后性，短期内将会给公司的营运资金造成较大压力，也会给公司生产成本的控制带来一定不确定性，**报告期内，若公司 PA、PPS、PEEK、ABS、PBT 等塑料粒子单个采购单价上升 10%，对营业成本和利润总额的影响分别不超过 3%和 7%，对公司营业成本及经营业绩产生一定影响，若公司未能采取有效的应对措施，将影响公司的盈利能力。**

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查过程

1、获取采购发票序时簿，统计报告期内各主要原材料采购价格。查阅公开市场中塑料粒子历史行情，了解价格波动情况。将企业采购价格与市场价格波动趋势比较，分析波动趋势及原因；

2、了解采购相关内部控制流程，访谈公司采购部主要负责人。查阅公司原

材料采购合同，了解原材料定价方式，查找原材料价格波动原因及分析合理性；

3、获取并分析发行人生产物料清单、生产领料单、销售明细，检查并分析产品的物料消耗情况，复核原材料的采购数量与生产、销售数量是否匹配。

4、测算主要塑料粒子采购单价变化 10%对生产成本及经营业绩的影响，分析变动比例的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内主要原材料采购价格波动趋势与原材料市场指数波动趋势基本一致；存在小幅差异，均为合理波动；

2、塑料粒子及配件单价整体呈下降趋势，模具材料单价成上升趋势，波动原因主要受市场行情、采购规模、采购结构影响。

3、发行人产品的物料消耗情况无异常，主要原材料的采购数量与生产、销售数量匹配。

4、发行人主要原材料采购价格波动对营业成本及经营业绩影响不大，公司对原材料价格波动采取充分的应对措施，已补充披露相关风险。

14. 关于主要供应商。

发行人前五大供应商采购占比分别为 26.91%、29.38%和 31.11%，采购内容主要是塑料粒子和配件。在特定产品的原材料选择上，客户通常会指定产品所使用的原材料品牌、规格、型号。请发行人补充披露：

（1）发行人选择供应商的标准和具体方式，客户指定采购的具体情况和占比，比较分析发行人向指定供应商与其他供应商采购同类产品的价格、结算方式是否存在重大差异，发行人是否具备独立采购渠道；

（2）报告期内不同供应商采购类似产品单价是否存在较大差异，如是，请补充披露差异原因；

（3）主要供应商上海森村贸易有限公司、天津菱华国际贸易有限公司是否

为贸易供应商，如是，说明供应商为贸易商的合理性，是否属于行业惯例，向不同贸易商采购同类原材料的价格差异情况；

（4）报告期内主要外协厂商情况，包括基本情况、外协加工内容、金额及占营业成本比重、外协加工费定价依据及其公允性；

（5）供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或潜在关联关系。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）发行人选择供应商的标准和具体方式，客户指定采购的具体情况和占比，比较分析发行人向指定供应商与其他供应商采购同类产品的价格、结算方式是否存在重大差异，发行人是否具备独立采购渠道；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）公司主要供应商的采购情况”中补充披露：

“

2、发行人选择供应商的标准和具体方式

公司制定了采购和供应商控制的相关制度，对采购业务相关流程和供应商的准入与评价进行了规定。

（1）选择供应商的标准

公司将供应商按照采购物料的不同进行了分类，对不同类别的供应商制定了不同的供应商准入标准。

公司选择供应商的标准主要包括：供应商资质、产品质量、供货能力、价格及信用期、服务水平及响应速度。公司在合格供应商名单内选择供应商进行合作。

（2）选择供应商的具体方式

公司建立了规范的供应商管理制度，选择供应商的具体方式和流程为供应商初步调查、样品报价和试制、确定合作供应商，具体如下：

1) 供应商初步调查：采购部通过同行介绍、参加展会、网络搜索等方式联系潜在供应商，并向其发放厂商调查表。确定供应商后，供应商提供资质文件、供应商调查表等资料，采购部对取得资料进行评估，初步确定能够提供公司所需要的产品、具备相应的生产加工技术和相应的资质的供应商；

2) 样品报价和试制：确定采购方前，采购部会从供应商名单中选取若干家符合要求的制造商，提供相应的图纸和技术规范，要求供应商进行样品确认。

3) 确定合作供应商：样品试制合格后，由采购部和总经理批准采购，纳入合格供应商名单，并与供应商签订基本交易合同，以明确质量、技术、交期和违约责任等相关内容。

(3) 供应商绩效管理

每季度，采购部对供应商供货质量进行评价，将评价结果记录于业绩评定表。对于上述评价审核不合格的供应商，公司将视问题严重性分别作出限期整改、暂停采购或取消供应商资格的处理。

3、客户指定采购的具体情况和占比

在精密注塑件生产过程中，原材料品质、规格和型号对精密注塑件性能和良品率产生较大影响，因此在特定产品的原材料选择上，客户通常会指定产品所使用的原材料品牌、规格、型号。对于客户已指定采购的原材料，公司根据其限定的范围对不同渠道的供应商进行筛选并确定供应商，对于客户未指定的原材料（如塑料托盘、纸箱等），公司根据自身需求确定该部分原材料供应商。

客户指定采购的具体情况如下：

(1) 塑料粒子

塑料粒子是精密注塑件最主要的原材料，对精密注塑件的性能和品质要求有较大影响。公司精密注塑件产品主要应用于汽车、家电的核心部位，因此客户通常会指定产品所使用的塑料粒子品牌、规格、型号范围，由公司根据供应

商评估结果确定最终合作供应商，少部分客户出于产品质量、原材料工艺和合作历史考虑，还会指定某些产品对应原材料的采购渠道。

报告期，客户指定采购渠道的采购金额及仅指定品牌、规格、型号范围内的采购金额如下：

单位：万元

项目	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
客户指定采购渠道金额	45.89	1.17%	73.91	0.91%	73.83	1.06%	78.28	1.30%
客户仅指定品牌、规格、型号范围内的采购金额	3,880.87	98.83%	8,049.60	99.09%	6,859.80	98.94%	5,965.43	98.70%
合计	3,926.76	100.00%	8,123.51	100.00%	6,933.63	100.00%	6,043.71	100.00%

公司采购塑料粒子时，除少量为客户直接指定渠道外，其他均为客户仅指定品牌、规格、型号，由公司自主选择供应商。

(2) 配件

为满足功能性要求，部分精密注塑件产品存在内嵌、组装部分配件的情况。通常情况下，客户并不指定配件供应商，但个别客户为保证产品品质，存在指定配件供应商的情况，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
指定供应商采购金额	2,123.70	905.48	72.32	29.14
采购总金额	11,062.39	15,664.21	13,639.18	12,555.39
占比	19.20%	5.78%	0.53%	0.23%

报告期内，康明斯“国六标准”商用车发动机滤芯部件指定公司采购温州汇润机电有限公司的电动泵，随着该产品产销量不断提升，对应电动泵配件采购量大幅上升。同时，由于该电动泵配件价格较高，因此占总采购金额比例较大。

综上所述，报告期内，公司配件采购指定供应商的情况较少，发行人具备独立采购渠道。

4、公司向指定供应商与其他供应商采购同类产品的价格、结算方式对比

报告期内，公司向指定供应商采购的塑料粒子及配件均与其他供应商品类不同，因此无法比较同类产品价格。公司向指定供应商采购时，采购价格为双方根据市场价格协商确定，价格公允。公司向指定供应商采购时的结算方式与向其他主要供应商采购时一致，均为信用期内付款，未与该类供应商特殊约定结算方式。

总体来看，公司指定供应商采购金额占总采购金额占比较小，采购单价公允且结算方式与其他供应商采购无重大差异。指定供应商采购主要系客户为了保证部分产品的质量和稳定性，而非限制发行人的采购渠道，对发行人生产经营、正常采购无重大影响，发行人具备独立采购渠道。

”

（二）报告期内不同供应商采购类似产品单价是否存在较大差异，如是，请补充披露差异原因；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）公司主要供应商的采购情况”中补充披露：

“

5、报告期内不同供应商采购类似产品单价对比

公司生产的精密注塑件和精密注塑模具原材料主要为塑料粒子、配件、模具材料等，对应不同的品类、规格、型号，原材料供应充足、及时、稳定。

（1）塑料粒子

公司主要产品精密注塑件所使用的原材料包括 PA、PPS、PEEK、ABS、PBT 等塑料粒子。在精密注塑件生产过程中，原材料品质、规格和型号对精密注塑件性能和良品率产生较大影响。公司精密注塑件产品品种较多，因此对应的塑料粒子的规格、型号也较多。同类塑料粒子由于其规格、制造工艺的不同，价

格差异较大。公司为了保持注塑件产品的性能稳定性，在供应商产品没有质量问题等情况下，会主要向一家供应商进行采购。因此在塑料粒子类别下，不同供应商由于提供不同型号、规格塑料粒子，相互交叉较少。

PEEK 450CA30 (150 3H) 原材料的价格在 2017 年有所差异，主要系向上海汇平化工有限公司采购量较小，价格相对较高导致。除该粒子外，报告期内的相同期间，向不同塑料粒子供应商采购相同原材料单价差异较小，价格公允。

(2) 配件

为满足功能性要求，部分精密注塑件产品存在内嵌、组装部分配件的情况。公司的主要配件包括陶瓷加热管、电机、泵体、电动泵等，公司为了保持注塑件产品的性能稳定性，在供应商产品没有质量问题等情况下，会主要向一家供应商进行采购。在配件类别下，不同供应商由于提供不同型号、规格配件，相互交叉较少。

报告期内的相同期间，向不同配件供应商采购相同配件单价差异较小，价格公允。

(3) 模具材料

精密注塑模具的主要原材料为热流道和模架等，热流道和模架均为非标准件，即需要根据模具的图纸不同进行定制采购，因此不同热流道和模架的采购单价由于图纸、型号的不同而不可比。报告期内，对于模具材料，无不同供应商采购相同或类似产品的情况。

”

(三) 主要供应商上海森村贸易有限公司、天津菱华国际贸易有限公司是否为贸易供应商，如是，说明供应商为贸易商的合理性，是否属于行业惯例，向不同贸易商采购同类原材料的价格差异情况；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、公司的采购情况和主要供应商”之“(二) 公司主要供应商的采购情况”中补充披露：

“

6、供应商为贸易商的说明

上海森村贸易有限公司、天津菱华国际贸易有限公司为日本企业控股的贸易供应商。其基本情况如下：

(1) 上海森村贸易有限公司

供应商名称	上海森村贸易有限公司
公司类型	有限责任公司(外国法人独资)
控股股东	森村商事株式会社
注册资本	20 万美元
成立时间	2003-04-30
经营范围	国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易及区内贸易代理；区内商业性简单加工；塑料及其制品、橡胶制品、化工产品（危险限《危险化学品经营许可证》许可范围，特种化学品、易制毒产品除外）贱金属制品、机械器具及其零部件、电子产品、陶瓷产品、食品、食品添加剂的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口及其他相关配套业务；贸易咨询服务。（涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。（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）
合作历史	自公司成立起开始合作
主要采购内容	主要代理宝理塑料株式会社和东丽株式会社的 PS、PA66 等塑料粒子

(2) 天津菱华国际贸易有限公司

供应商名称	天津菱华国际贸易有限公司
公司类型	有限责任公司(中外合资)
控股股东	日本菱华株式会社
注册资本	750 万美元
成立时间	1995-08-17
经营范围	国际贸易及相关的简单加工；代办保税货物仓储服务；机电设备及配件、五金交电、化工产品（危险化学品除外）、建筑材料、矿产品（不含铁矿石、氧化铝、铝土矿）、金属材料、塑料、橡胶产品、陶瓷产品、太阳能产品的批发、零售及进出口；以上相关的咨询服务（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）
合作历史	合作开始于 2012 年
主要采购内容	主要代理京瓷株式会社的马桶陶瓷加热管配件

上述供应商为贸易商的情况主要为日本供应商，该情况与日本企业的商业惯例有关。日资企业出于提高渠道管理效率、降低沟通成本的考虑，习惯通过

贸易商管理销售渠道。经过多年的经营与发展，公司已形成成熟的采购管理模式，与贸易商采购具有合理性。

(3) 向不同贸易商采购同类原材料的价格差异情况

天津菱华国际贸易有限公司主要代理京瓷株式会社的陶瓷加热管配件，由于该配件在市场上的供应商较少。在满足技术要求的同等条件下天津菱华国际贸易有限公司供货能力较强，价格合理。因此，公司未向其他供应商采购该配件。

上海森村贸易有限公司主要代理宝理塑料株式会社和东丽株式会社的 PPS、PA66 等塑料粒子，同类塑料粒子由于其规格、制造工艺的不同，价格差异较大。公司为了保持注塑件产品的性能稳定性，在供应商产品没有质量问题等情况下，会主要向一家供应商进行采购。因此在塑料粒子类别下，不同供应商由于提供不同型号、规格塑料粒子，相互交叉较少。其中，向上海森村贸易有限公司采购的某 POM 塑料粒子也向另一贸易商佑珉国际贸易(上海)有限公司采购，采购价格情况如下：

单位：万元/吨

物料名称	物料名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
POM M90-44 CF2001	上海森村贸易有限公司	1.43	1.50	1.32	1.26
	佑珉国际贸易(上海) 有限公司	-	1.42	1.42	-

从上表可看出，向不同贸易商采购同类原材料的价格差异较小。

”

(四) 报告期内主要外协厂商情况，包括基本情况、外协加工内容、金额及占营业成本比重、外协加工费定价依据及其公允性；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、公司的采购情况和主要供应商”之“(二) 公司主要供应商的采购情况”中补充披露：

“

7、外协供应商情况的说明

报告期内，除 2017 年委托富丝米加工生产注塑件产品外，公司存在少量向其他第三方外协加工的情况，主要可分为注塑件外协和模具外协，注塑件外协主要为部分产品的电镀、喷涂、配件粗加工等工序，模具外协主要为模仁等模具材料的加工。注塑件外协主要原因系公司无电镀、喷涂等生产许可，无法自行加工，此外部分配件的简单粗加工也由第三方外协完成；模具外协主要原因系公司模具生产产能不足，通过外协方式解决产能问题。

(1) 外协厂商基本情况

报告期内，前五大外协厂商的基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	经营范围
1	昆山优力准模具科技有限公司	2017-09-13	500.00	模具、工装夹具、五金制品、冲压件、机械设备、自动化设备的研发、生产、加工、销售；刀具、半导体设备、检测设备的销售；机械设备租赁；货物及技术的进出口业务。
2	上海瑾铭精密模具有限公司	2010-09-01	50.00	销售模具、机械设备、五金制品、汽车配件、塑料制品、电子产品，以下范围限分支经营：加工模具。
3	上海鑫辉精密模塑有限公司	2016-06-14	500.00	模具生产、电子产品、机械设备、汽车配件、橡塑制品、五金交电销售，从事货物及技术的进出口业务。
4	上海罗族精密机械制造有限公司	2014-12-26	50.00	机械设备及配件（除特种设备）、机电设备及配件、模具的制造、加工（以上限分支机构经营）、维修、批发、零售，五金交电、金属制品、电子产品、水暖器材、橡塑制品、日用百货的批发、零售。
5	上海美表新材料有限公司	2005-01-27	50.00	建筑新材料，化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品），模具销售，电镀（铜、镍、铬、锌、铝氧化），标牌制作，五金冲件，五金维修，从事货物进出口及技术进出口业务，自有房屋租赁。
6	诸暨市新桥机械有限公司	2013-12-26	500.00	制造销售：泵及真空设备、汽车配件、水暖管材管件
7	平湖圣玛特机械有限公司	2005-10-12	50.00	制造、销售：五金配件、机械零部件、塑料配件。

序号	公司名称	成立时间	注册资本 (万元)	经营范围
8	平湖水龙欣表面处理厂	2013-12-06	个人独资企业	加工：塑料制品（表面处理，含喷漆）、金属制品、木制品。
9	宁波玛仕电磁科技有限公司	2013-04-19	100.00	电磁产品的研发；塑料件、电子元器件、电磁线圈、电磁阀、五金件、模具制造、加工；自营和代理货物与技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的货物与技术除外。
10	上海渐茂实业有限公司	2013-12-05	50.00	五金制品、模具、塑料制品、标准件、机械设备（除特种设备）、净化设备加工（限分支机构经营）、批发、零售，木制品制造、加工（以上限分支机构经营）、批发、零售，日用百货、工艺礼品、文具用品、玩具、金属材料、家具、建材、汽车用品、化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）批发、零售，投资管理，商务信息咨询，建筑装饰装修建设工程设计与施工，货物运输代理。
11	上海向翊实业有限公司	2016-01-26	50.00	五金制品、机电设备、机械设备、钢材、建筑材料批发、零售，机械设备制造、加工（以上限分支机构经营），货物运输代理，仓储服务（除危险化学品），人工装卸服务，园林绿化工程施工，土石方建设工程专业施工，商务信息咨询。
12	上海靖璇精密机械有限公司	2015-07-20	50.00	精密机械设备及配件、机电设备及配件（以上除特种设备）设计、安装、加工及销售。模具及配件设计、加工及销售。焊接设备及配件研发、制造、加工、维修及销售。五金制品、五金配件、塑胶制品加工及销售。焊接材料、办公用品、环保设备、工业自动化设备、电子产品销售。
13	新昌县振兴丝网厂	1994-03-22	8.00	制造、加工：金属网。
14	上海筱楷精密模具有限公司	2019-03-05	100.00	模具、金属制品、塑料制品加工（限分支机构经营）、批发、零售，模具设计，机械设备、电器设备制造、加工（以上限分支机构经营）、安装、维修、批发、零售，冷作钣金（限分支机构经营）。

（2）外协加工内容、金额及占营业成本比重

报告期内，公司采购外协加工费总额及占营业成本比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外协加工费 总额	205.42	376.13	457.34	845.62
营业成本	12,691.13	20,297.57	18,267.50	14,380.01
占比	1.62%	1.85%	2.50%	5.88%

报告期内，公司向向前五大外协单位采购外协加工费的具体情况如下：

单位：万元

公司名称	外协加工费金额	占营业成本比例	主要加工内容
2020 年 1-6 月			
上海美表新材料有限公司	21.51	0.17%	精密注塑件表面加工
上海奎辉精密模塑有限公司	17.13	0.13%	模具加工
上海靖璇精密机械有限公司	13.56	0.11%	模具加工
新昌县振兴丝网厂	13.53	0.11%	精密注塑件表面加工
上海筱楷精密模具有限公司	13.25	0.10%	模具加工
小计	78.98	0.62%	
2019 年度			
上海美表新材料有限公司	148.82	0.73%	精密注塑件表面加工
诸暨市新桥机械有限公司	32.22	0.16%	配件粗加工
平湖圣玛特机械有限公司	29.52	0.15%	精密注塑件后期加工
上海罗族精密机械制造有限公司	24.92	0.12%	模具加工
平湖市龙欣表面处理厂	22.15	0.11%	精密注塑件表面加工
小计	257.64	1.27%	
2018 年度			
上海美表新材料有限公司	187.74	1.03%	精密注塑件表面加工
诸暨市新桥机械有限公司	57.51	0.31%	配件粗加工
平湖圣玛特机械有限公司	22.39	0.12%	精密注塑件后期加工
平湖市龙欣表面处理厂	21.58	0.12%	精密注塑件表面加工

宁波玛仕电磁科技有限公司	20.87	0.11%	精密注塑件后期加工
小计	310.09	1.70%	
2017 年度			
江苏富丝米新材料科技有限公司	381.96	2.66%	精密注塑件生产
上海美表新材料有限公司	147.33	1.02%	精密注塑件表面加工
诸暨市新桥机械有限公司	71.90	0.50%	配件粗加工
上海渐茂实业有限公司	62.39	0.43%	精密注塑件表面加工
上海向翊实业有限公司	27.79	0.19%	模具加工
小计	691.37	4.81%	

(3) 外协加工费定价依据及其公允性

1) 外协加工费的定价依据

外协加工费主要包括辅助材料费、表面处理费、设备成本和人工费等，影响供应商报价的因素主要有设备固定成本、加工成本和工艺技术难度。公司提供加工图纸或加工要求后，外协厂商根据其使用的设备、人工和具体工艺的不同，报价不同。

2) 外协加工费的公允性

公司与外协厂商均通过市场化谈判协商定价，公司在综合考虑设备加工质量、生产效率、服务质量等因素的前提下，采取以下措施确保交易价格的公允性：

①估算外协加工成本：外协厂商制造过程主要为电镀、喷涂、车削、电火花加工等技术难度较低的加工过程，加工人员工资、加工设备价格、加工工时较为透明。公司会根据外协件所需加工工序类型、工作量估算外协供应商的加工成本，加上合理利润空间估算出外协加工费的价格范围，估算价格通常较为准确。

②供应商询价：公司通过对市场上具备加工能力的同类供应商进行调查和筛选，建立了供应商名录，对于同一类产品，通常具有多家供应商可以选择。

为确保价格公允，针对同一外协件，公司一般会向多家供应商发送加工图纸及技术参数进行询价，并综合考虑外协厂商的加工能力、合作历史、响应时间等因素，确定最终的采购对象。

公司的外协加工工艺较为简单，市场报价较为透明，与市场报价相近，外协加工费定价公允。

”

（五）供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或潜在关联关系。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）公司主要供应商的采购情况”中补充披露：

“

.....

报告期内，公司主要供应商主要为塑料粒子及配件供应商，其中包括杜邦、旭化成、帝斯曼等国际知名化工企业，配件供应商主要系客户指定配件型号、规格或渠道，公司根据市场供给情况选择的供应商。公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关供应商不存在关联关系；不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；供应商的市场需求良好，具有稳定的供应商基础，不存在依赖某一供应商，主要供应商与公司无关联关系。

报告期内，公司关联方及关联交易均已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系及关联交易”中披露。除上述交易外，供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或潜在关联关系。

”

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、对采购部经理进行访谈并了解发行人选择供应商的标准和具体方式；检查了客户指定采购的具体情况和占比，比较分析发行人向指定供应商与其他供应商采购同类产品的价格、结算方式；

2、检查报告期内不同供应商采购类似产品的单价；对主要供应商执行了函证和走访程序；

3、通过“国家企业信用信息公示系统”、天眼查等公开渠道检查了主要供应商上海森村贸易有限公司、天津菱华国际贸易有限公司的公司背景、经营范围等信息；查阅了同行业可比公司的公开披露资料中对供应商的说明；检查了发行人向不同贸易商采购同类原材料的价格差异情况；

4、通过“国家企业信用信息公示系统”、天眼查等公开渠道检查了报告期主要外协厂商的情况；获取了发行人外协加工明细，检查了外协加工内容、金额以及占营业成本比重；获取外协加工工序报价，比较外协加工费定价依据及其公允性；

5、通过“国家企业信用信息公示系统”、天眼查等公开渠道检查了供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或潜在关联关系。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师和发行人律师认为：

1、发行人向指定供应商与其他供应商采购同类产品的价格、结算方式不存在重大差异，发行人具备独立采购渠道；

2、报告期内不同供应商采购类似产品单价不存在较大差异；

3、主要供应商上海森村贸易有限公司、天津菱华国际贸易有限公司是贸易供应商；上述供应商为贸易商属于行业惯例，具备商业合理性；发行人向不同贸易商采购同类原材料的价格无重大差异；

4、外协加工费占营业成本比重较小，外协加工费定价依据主要为成本加成法；其定价过程具有公允性；

5、供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或潜在关联关系。

15. 关于营业成本。

报告期内发行人主营业务成本主要为汽车部件和家用电器部件的产品成本，分别为 13,387.24 万元、17,176.52 万元和 18,740.60 万元，2018 年度和 2019 年度同比分别增长 28.31%和 9.11%。请发行人：

（1）结合具体业务流程补充披露公司成本核算流程和方法，直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法，是否符合《企业会计准则》相关要求，是否和同行业上市公司成本核算方法存在差异；

（2）招股说明书未披露各类产品的成本结构，请分汽车部件、家用电器部件、模具补充披露报告期各期营业成本构成，并说明成本结构变化的原因和合理性；

（3）区分汽车部件和家用电器部件说明前十大产品的单位成本变动的原因，如变化较大，请结合产品产量、原材料价格变化情况等，披露发行人主要产品单位成本发生较大变化的原因；

（4）分析并披露 2019 年直接人工成本同比 2018 年下滑，和直接材料、制造费用变动趋势不一致的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人分析并披露

（一）结合具体业务流程补充披露公司成本核算流程和方法，直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法，是否符合《企业会计准则》相关要求，是否和同行业上市公司成本核算方法存在差异；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”

之“五、主要会计政策及会计估计”之“(六) 存货”之中补充披露：

“

6、公司成本核算流程和方法

公司营业成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，成本核算流程和方法具体如下：

(1) 根据生产经营特点和成本核算要求，确定具体成本核算对象，设置产品成本明细账。

(2) 对成本费用进行归集和分配。公司设置直接材料、直接人工和制造费用三个生产成本明细项目，对应归集生产过程中发生的各项成本费用；直接材料按照生产领料单直接分配至成本核算对象，直接人工和制造费用按照标准工时分配至成本核算对象。

(3) 在产品与完工产品之间分配。公司尚未完工的部分形成在产品，原材料在前期已全部投入，直接材料按照耗用的原材料直接在完工产品和在产品之间分配，直接人工和制造费用月末按照成本计算对象耗用的标准工时在完工产品和在产品之间分配。

(4) 计算完工产品的总成本和单位成本。生产成本分配表中计算出的完工产品成本即为完工产品的总成本，以完工产品总成本除以完工产品数量，计算出完工产品单位成本。

(5) 计算当期主营业务成本。公司产成品入库后按照月末一次加权平均法计算产品出库成本，并根据产品销售数量计算得出当月营业成本。

7、直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法

(1) 直接材料的归集和分配

直接材料包括生产过程中耗用的原材料、辅助材料、构配件、零件、半成品等费用。生产过程中按照生产订单和物料清单（BOM表）填写领料单，根据实际领用量计入当月的生产领用数量，财务人员按照月末一次加权平均法计算原材料期末结存单价，单价乘以领用数量得出当期生产领用金额，并在“生产成

本-直接材料”中进行归集，分配时根据领料单的成本对象直接计入具体成本核算对象。

（2）直接人工的归集和分配

直接人工包括生产人员的工资、奖金、津贴、各类补贴、各类福利、社保公积金等薪酬费用，财务部门月末根据薪酬计算表将生产人员薪酬根据成本受益对象，按照产品耗用的标准工时进行分配。

（3）制造费用的归集和分配

制造费用核算生产部门为组织和管理生产所发生的全部支出，包括生产管理人员的薪酬、固定资产折旧费和修理费、房租及物业费、物料消耗、低值易耗品摊销、水电费、办公费、差旅及其他费用等。物料消耗等在发生时一般根据出库单等在发生时直接计入制造费用；固定资产折旧费、房屋及物业费、水电费等月末根据费用分配表等计入制造费用。月末制造费用按照标准工时进行分配。

8、同行业可比公司成本核算方法

同行业可比公司未披露具体成本核算方法，公司成本核算方法符合制造企业生产流程特点，符合《企业会计准则》的相关要求，与同行业可比公司不存在重大差异。

”

（二）招股说明书未披露各类产品的成本结构，请分汽车部件、家用电器部件、模具补充披露报告期各期营业成本构成，并说明成本结构变化的原因和合理性；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（二）营业成本分析”中补充披露：

“

3、主营业务成本明细分析

(1) 汽车部件营业成本构成

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料	8,197.80	93.86	9,035.71	87.34	6,516.65	85.78	5,190.52	85.89
直接人工	167.20	1.91	408.11	3.94	286.96	3.78	279.50	4.62
制造费用	369.18	4.23	901.56	8.71	793.33	10.44	573.34	9.49
合计	8,734.17	100.00	10,345.39	100.00	7,596.94	100.00	6,043.35	100.00

报告期内，公司营业成本结构较为稳定，2019 年和 2020 年 1-6 月汽车部件直接材料占比有小幅上升，主要原因系该期间投产发动机滤芯部件、汽车碳罐电磁阀部件等材料价值占比较高的产品。

(2) 家用电器部件营业成本构成

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料	1,984.50	78.43	5,209.33	75.78	6,144.48	75.93	5,184.36	80.08
直接人工	183.15	7.24	570.96	8.31	792.16	9.79	539.38	8.33
制造费用	362.54	14.33	1,093.86	15.91	1,155.74	14.28	750.49	11.59
合计	2,530.19	100.00	6,874.15	100.00	8,092.37	100.00	6,474.22	100.00

报告期内，家用电器部件营业成本结构较为稳定。2017 年度，公司设备规模相对较小，设备折旧较低，导致制造费用占比较低。2018 年度，公司家用电器部件直接人工金额较大，主要系 2018 年度公司对松下家电(中国)有限公司、浙江星星便洁宝有限公司、杭州小沐电子科技有限公司等客户的智能座便器组件类产品销量较大，组件产品包含的注塑半成品较多，且包含组装等后加工工序，导致家用电器部件直接人工较高，2017 年度及 2019 年度，上述组件类产品销量均显著低于 2018 年度。

(3) 模具营业成本构成

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料	385.90	66.16	725.74	59.21	793.88	64.45	337.37	61.32
直接人工	113.42	19.45	285.73	23.31	233.44	18.95	120.63	21.93
制造费用	83.96	14.39	214.23	17.48	204.44	16.60	92.15	16.75
合计	583.28	100.00	1,225.70	100.00	1,231.75	100.00	550.15	100.00

报告期内，模具直接材料、直接人工和制造费用占比在报告期内整体较为稳定，存在小幅波动的状况，主要系不同年度客户模具类型不同所致。

”

(三) 区分汽车部件和家用电器部件说明前十大产品的单位成本变动的原因，如变化较大，请结合产品产量、原材料价格变化情况等，披露发行人主要产品单位成本发生较大变化的原因；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(二) 营业成本分析”中补充披露：

“

6、汽车部件和家电部件主要产品的单位成本分析

公司注塑件产品主要分为汽车部件和家用电器部件，产品种类众多，同一类产品中存在较多不同型号产品，报告期内公司产品型号超过 1,500 个，加之公司“小批量、多品种”的产品特点，单个型号产品的销售规模较小，故公司按照同一客户的同类产品进行归类，但由于产品规格、产品结构、所用配件、原材料存在一定差异，单位成本存在一定波动。

”

(四) 分析并披露 2019 年直接人工成本同比 2018 年下滑, 和直接材料、制造费用变动趋势不一致的原因及合理性。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(二) 营业成本分析”之“3、主营业务成本明细分析”中补充披露:

“

2019 年度, 公司直接人工较上年度下降 39.82 万元, 与直接材料、制造费用变动趋势不一致, 主要原因为: 一方面, 公司家用电器部件销量下滑, 特别是工序较多的组件类产品的减少, 导致人工需求减少; 另一方面, 公司购买新增多套机械手等自动化设备, 提高生产自动化水平, 减少了因生产规模扩大带来的新增人员需求。2018 年度及 2019 年度, 公司直接人工的年平均工资和平均人数如下:

项目	2019 年度	2018 年度	增幅 (%)
直接人工 (万元)	1,283.85	1,323.67	-3.01
年平均薪酬 (元/人)	7.93	7.70	2.98
平均人数 (人)	162	172	-5.81

根据上表, 公司 2019 年度直接人工平均人数较上年度减少 10 人, 年平均薪酬略有上升, 故整体直接人工较上年度略有下降。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

(一) 核查过程

1、访谈公司生产部门负责人, 了解公司各产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法, 核查成本计算方法、过程及数据的准确性, 评价成本核算方法是否符合公司实际经营情况, 是否符合《企业会计准则》要求;

2、分析报告期各期各类成本占主营业务成本的比例变化情况, 分析成本结构变化是否合理;

3、对生产成本计算表执行分析性复核程序，分析报告期内产品单位成本项目的波动原因；

4、分析并复核公司人员人数、平均工资的变动情况，核实与公司生产和销售情况是否一致。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人成本核算流程和方法符合公司经营特点，直接材料、人工费用、制造费用的归集和分配方法符合《企业会计准则》相关要求，和同行业上市公司成本核算方法不存在明显差异；

2、发行人报告期各期各类产品的直接材料、直接人工、制造费用的成本构成情况未见异常，成本结构变化的原因合理；

3、发行人报告期各期分汽车部件和家用电器部件的前十大产品单位成本变动情况未见异常，变动合理；

4、发行人 2019 年较 2018 年直接人工下滑的原因无异常，变动合理。

16. 关于毛利率。

据招股说明书披露，报告期各年度，公司主营业务毛利率与综合毛利率均比较稳定。主营业务毛利率分别为 39.60%、39.01%和 40.62%，报告期内发行人主营业务毛利率远高于同行业可比公司，发行人注塑件产品毛利率呈上升趋势，而同行业可比公司呈下降趋势，发行人模具产品毛利率呈下降趋势，而同行业可比公司呈上升趋势。请发行人补充披露：

（1）发行人与同行业可比公司毛利率及毛利率变化趋势存在较大差异的原因，结合产品更新迭代情况、单价、单位成本、产品用途、客户差异等说明发行人毛利率高于同行业可比公司的合理性；

（2）结合模具的收入确认方法、成本核算方法，补充披露公司模具毛利率整体水平较高及逐年下滑的原因，发行人模具研发能力是否下降，是否对发行人持续经营能力造成重大不利影响；

(3) 报告期内发行人内销和外销的毛利率是否存在差异，如是，请说明具体原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

(一) 发行人与同行业可比公司毛利率及毛利率变化趋势存在较大差异的原因，结合产品更新迭代情况、单价、单位成本、产品用途、客户差异等说明发行人毛利率高于同行业可比公司的合理性；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(三) 毛利率分析”之“2、与同行业可比上市公司毛利率对比分析”中补充披露：

“

①注塑件产品毛利率差异原因分析

公司注塑件产品毛利率较高，主要有以下因素：

A、产品品质

公司生产的精密注塑件主要为汽车功能结构件和家用电器功能部件，系保证汽车、家电平稳运行的重要零部件，其产品品质直接影响汽车、家用电器的稳定性和安全性，具有“小部件、大影响”的特点，因此客户在选择供应商并接受报价时，其主要考虑产品复杂程度、生产工艺难度、供应商过程管理能力等与产品品质输出高度相关的因素，并不需要考虑该产品是否为塑料件或金属件，因此同为重要功能结构件的零部件产品毛利率相差较小。

B、产品附加值

公司产品结构具有“小批量、多品种”的特点，单个产品在汽车、家用电器中的用量较小，加之产品规格小，在汽车整车和家用电器中所占成本的比重相对较低，与汽车内外饰件、家用电器外观件等用量较大的注塑件具有较大区别。正

因如此,公司需不断丰富自身产品品类,与客户保持紧密合作,持续开发新产品,以“多品种”的产品结构来弥补单个产品“小批量”的不足,进而保证自身整体利润水平。同时,对客户而言,由于单个产品的批量较小,通常在考虑经济性的情况下,针对某个产品仅选择一家供应商,开发一套模具,但产品的重要性的品质要求较高,因此在产品报价透明合理的情况下,客户的价格敏感性相对较低,在认可公司产品质量的同时也给予一定的利润空间。

为比较公司平均单位成本与同行业可比公司的差异,公司将注塑件产品销售数量根据塑料粒子标准耗用量估算并对比情况如下:

单位:万元/吨

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
横河模具	5.24	4.83	5.33
其中:直接材料	3.42	3.18	3.80
直接人工	0.88	0.86	0.78
制造费用	0.93	0.80	0.75
上海亚虹	6.52	6.83	6.31
其中:直接材料	4.92	5.17	4.94
直接人工	0.72	0.79	0.73
制造费用	0.88	0.87	0.64
本公司	8.87	8.16	7.95
其中:直接材料	7.33	6.59	6.58
直接人工	0.51	0.56	0.53
制造费用	1.04	1.02	0.85

注:公司单位成本=营业成本/根据塑料粒子标准耗用量计算的销售数量(吨)

数据来源:上市公司定期报告,并整理后列示。

根据上表,公司的单位直接材料、单位直接人工和单位制造费用均与同行业可比公司有所差异。具体分析如下:

公司单位直接材料成本高于同行业上市公司,主要原因为:公司聚焦于附加值较高的功能性、结构性部件,应用于汽车车发动机周边、汽车传动系统、汽车制动系统、智能座便器、家用热水器、家用净水器等产品的核心领域,使用的原材料主要为 PA、PPS、PEEK 等工程塑料或特种工程塑料;而横河模具产品主要应用于吸尘器、料理机、洗碗机等,上海亚虹产品主要应用于汽车仪表板

盘、微波炉面（门）板等，横河模具及上海亚虹使用的原材料主要为 PP、ABS 等通用塑料。

公司单位直接人工成本低于同行业上市公司，主要系公司坚持实施精细化管理，提升快速响应能力，人工效率较高，故直接人工成本相对较低。

公司单位制造费用略高于同行业上市公司，即公司单位产品分摊的固定成本相对较高，主要系公司产能利用率略低于同行业上市公司所致，这与公司“小批量、多品种”的产品结构有关，由于产品批量较小，单个产品同一批次连续生产时间较短，因此注塑机使用效率相比生产周期较长的“大批量”产品存在一定的劣势。

公司平均单价、料价比与同行业可比公司对比如下：

单位：万元/吨

公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
肇民科技单位材料成本 A	7.33	6.59	6.58
肇民科技单价 B	14.64	12.93	12.77
料价比 (A/B)	0.50	0.51	0.52
同行业上市公司单位材料成本平均值 C	4.10	4.07	4.27
同行业上市公司单价平均值 D	7.31	7.34	7.50
料价比 (C/D)	0.56	0.55	0.57

注 1：单位材料成本=直接材料金额/销量，指每销售 1 吨产品中含直接材料的金额。

注 2：料价比=单位材料成本/单价，指销售 1 元产品中含直接材料的金额。

根据上表，公司及同行业上市公司料价比接近且较为稳定，即单位产品价格中的原材料成本占比接近，与行业内的定价模式有关。公司注塑件产品主要通过报价单与客户确定价格，报价单通常包括原材料费用（包含塑料粒子、配件）、工序加工费、其他费用、利润等要素。由于公司使用的主要原材料 PA、PPS、PEEK 等工程塑料或特种工程塑料，原材料价格较高，相应的产品报价也较高。

从成本结构角度来看，行业内单位原材料成本占价格的比例较为固定，但注塑生产的人工和制造费用对材料优劣的敏感性较弱，生产不同材质的注塑件产品所消耗的人工和制造费用并不随原材料价格的高低而同比例变动，因此原

材料价格越高的产品，其获取的超额毛利更多；从业务的角度来看，原材料价格越高则代表着产品的品质和性能要求越高，其附加值也相应更高，即毛利率更高。

C、公司定位

在市场竞争中，不同企业发挥各自优势以追求自身利润水平的最大化。由于塑料制品业庞大的市场需求，在市场竞争中，大部分注塑企业以积累生产规模来获取市场份额，进而维持自身发展。公司作为精密注塑行业内企业之一，虽已具备一定的生产规模，但面对日益激烈的市场竞争，公司在行业中仍不具有明显的规模优势，故难以通过“低毛利、高规模”的竞争方式保证自身发展。然而，公司的持续开发优势能够帮助公司不断开发品质要求较高的小批量产品，丰富产品品类的同时将整体毛利率水平提高。

一般而言，若单个产品的批量较小则意味着该产品注塑机台连续生产的时间较短，不同产品之间模具需频繁切换，一方面会降低注塑机台的生产效率，另一方面也需要有较高水平的生产过程管理和模具切换技术，若生产过程管理能力和模具切换技术较弱，则极易增加生产成本并造成较高的产品不良率，整体来看不具有经济性。然而，公司多年以来坚持精细化管理并注重技术能力的提升，在生产过程管理和生产技术方面具备较为突出的优势，能够有效控制生产成本和产品不良率，帮助公司以“小批量、多品种”的产品结构保持自身稳定发展。

综上所述，公司注塑件产品毛利率水平较高主要系公司发挥自身竞争优势保证持续稳定发展的结果。

②模具产品毛利率差异原因分析

单位：%

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
横河模具	31.94	17.80	33.86
上海亚虹	35.48	37.41	28.26
天龙股份	22.27	22.22	20.42
上述公司平均值	29.90	25.81	27.51
本公司	54.00	57.54	64.53

注：同行业上市公司未披露 2020 年 1-6 月相关数据，故上表未列示

精密注塑模具系精密注塑件生产的核心工艺装备，其质量优劣直接影响精密注塑件产品品质。公司生产的精密注塑件模具主要系精密注塑件产品的配套模具，均为定制化产品，其毛利率水平与对应精密注塑件的复杂程度和工艺难度息息相关。**2017 年和 2018 年开发了部分复杂程度高、工艺难度大的模具，从而 2017 年和 2018 年模具毛利率相对较高。**

公司模具产品平均单价高于同行业可比公司，公司生产的精密注塑件产品多为重要功能性部件，产品品质较高，对应模具的复杂程度和工艺难度要求较高，因此模具产品报价也较高。由于公司精密注塑件产品多为重要功能性部件，产品品质较高，因此复杂程度和工艺难度相对较高。为保证精密注塑件产品生产的精密度和稳定性，精密注塑模具的精度和品质至关重要，同时，受公司产品特点的影响，客户通常在某个产品上仅选择一家供应商，开发一套模具，因此在模具产品报价时，客户综合考虑模具精度、开发难度和使用周期后给予一定的合理价格，同时包含较高的附加值。

此外，公司生产的模具数量较同行业上市公司较少，个别模具产品的毛利率对整体影响较大，故与同行业上市公司存在一定差异。

”

（二）结合模具的收入确认方法、成本核算方法，补充披露公司模具毛利率整体水平较高及逐年下滑的原因，发行人模具研发能力是否下降，是否对发行人持续经营能力造成重大不利影响；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利率分析”之“1、公司产品毛利率分析”中补充披露：

“

（4）精密注塑模具

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	1,160.46	2,664.46	2,900.73	1,550.88
销售成本（万元）	583.28	1,225.70	1,231.75	550.15

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率（%）	49.74	54.00	57.54	64.53

报告期内，精密注塑模具的毛利率分别为 64.53%、57.54%、54.00%和 49.74%，毛利率有所波动。

公司精密注塑模具收入分为一次性确认收入的模具及分段确认收入的模具。其中分段确认收入的模具是指在取得客户认可的合格证时，依照合同约定确认前段收取的收入金额或比例，后段部分依据量产销售的注塑件数量进行分摊确认的模具。

公司模具成本核算方法为直接材料根据领料单所属的成本对象直接计入具体成本核算对象，直接人工和制造费用根据机器工时分配至成本计算对象，一次性确认收入的模具发出时结存金额全部结转至营业成本，分段确认收入的模具发出时结存金额按收入确认比例结转至营业成本，剩余的模具结存金额转入长期待摊费用。

公司模具产品毛利率整体水平较高，主要系公司注塑件产品整体较为复杂所致，较高的毛利率水平一方面反映了公司模具产品的工艺难度，另一方面反映了客户对模具及注塑件产品品质的注重。报告期内，由于公司模具产品个体差异较大，不同模具的材质、结构、规格、工艺难度均有差异，因此各期毛利率出现一定波动。

公司模具技术人员稳定，模具开发数量逐步提升，尽管毛利率在报告期内略有下降，但整体水平仍然较高，充分反映了公司模具开发能力，不存在模具开发能力下降的情况。未来，公司将继续坚持工程塑料和特种工程塑料在汽车、家用电器等领域的应用开发，持续增强自身模具开发能力，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

”

（三）报告期内发行人内销和外销的毛利率是否存在差异，如是，请说明具体原因及合理性。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”

之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利率分析”之“3、公司内外销毛利率分析”中补充披露：

“

3、公司内外销毛利率分析

报告期内，公司内销和外销的毛利率情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
内销毛利率	34.38%	37.15%	37.52%	38.00%
外销毛利率	52.40%	55.17%	46.90%	48.66%

报告期内，公司销售收入为内销收入，外销金额较小，但外销毛利率高于内销毛利率，主要系外销产品品类较少，且多为毛利率较高的汽车部件所致。公司汽车部件客户主要为全球知名的汽车零部件一级供应商，该类客户在全球各地设有分支机构，受汽车产业链全球化影响，公司部分产品向客户全球多个分支机构销售。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查过程

- 1、了解收入确认、成本核算流程的财务报告相关内部控制；
- 2、获取公司销售毛利表，复核报告期内公司模具毛利率及内外销毛利率变动情况；
- 3、对发行人销售负责人进行访谈，了解主要产品功能、性能及竞争优势、定价策略、产品更新迭代情况、产品用途、客户差异等情况；
- 4、对重要客户的各期销售情况、对重要供应商的各期采购情况实施函证程序和现场走访程序；
- 5、执行实质性分析程序，分析库存商品报告期内每年单位成本变动以及库存商品产销存变动是否合理；分析直接材料、直接人工和制造费用占生产成本的

比重变动情况；分析制造费用各项目的各期变化；

6、分析报告期内各主要产品单价变动的合理性，结合报告期内主要原辅料采购价格的波动情况分析各主要产品单位成本变动的合理性；

7、结合同行业毛利率水平和公司产品销售价格及产品成本的波动，分析毛利率波动是否合理。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人主要产品毛利率水平较高主要系公司发挥自身竞争优势保证持续稳定发展的结果，不存在异常，与可比公司相同或类似产品的毛利率及毛利率变化趋势存在差异，具有商业合理性；

2、发行人模具毛利率整体水平较高及逐年下滑主要系不同期间开发的模具产品存在差异及人工成本上升，具有合理性，模具研发能力未下降，不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响；

3、报告期内发行人内销和外销的毛利率存在差异，主要由于外销产品品类少，且集中在毛利率较高的产品，具有商业合理性。

17. 关于产品结构。

招股说明书披露，发行人产品结构具有“小批量、多品种”的特点，通过持续开发新产品，以“多品种”的产品结构来弥补单个产品“小批量”的不足。请发行人补充披露：

（1）报告期内各细分产品中新产品研发数量、研发周期，报告期内确认收入的新产品订单的数量和构成情况，是否符合业务特点；

（2）发行人与竞争对手在技术性能、应用领域、定价能力、市场份额等方面的差异，客观分析发行人的综合实力；

（3）发行人精密注塑件产能利用率逐年下滑的原因。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）报告期内各细分产品中新产品研发数量、研发周期，报告期内确认收入的新产品订单的数量和构成情况，是否符合业务特点

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“八、公司的核心技术和研发情况”之“（四）报告期内新产品的开发情况”中补充披露：

“

（四）报告期内新产品的开发情况

报告期内，公司各期新开发并达到量产条件的产品分别为 129 个、215 个、335 个、61 个，具体分产品类别的情况如下：

单位：个

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车部件	48	101	87	70
家用电器部件	13	217	103	52
其他	-	17	25	7
合计	61	335	215	129

注：上表所列数据包含达到量产条件但尚未正式量产的产品

公司新产品开发需要经过立项、模具设计、模具制造、试模、样品试生产、检验合格等过程，客户检验合格后达到量产条件，从立项到达到量产条件通常需要 3 至 12 个月（家用电器部件需要 3 至 6 个月，汽车部件需要 6-12 个月），在达到量产条件后，客户通常根据自身量产计划在 2 至 24 个月内（家用电器部件为 2 至 6 个月，汽车部件为 6 至 24 个月）正式下达量产订单，即公司开始首次量产。

由于产品开发周期较长，因此报告期内公司销售收入增长主要来自于期初储备的已达到量产条件但尚未开始首次量产的产品。公司新增首次量产的产品在报告期内的销售情况具体如下：

单位：万件、万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销量	销售额	销量	销售额	销量	销售额	销量	销售额
汽车部件	7,324.55	7,587.61	12,588.46	6,049.12	1,126.28	1,983.62	201.63	614.82
家用电器部件	142.15	1,079.26	397.30	1,952.92	586.92	2,603.55	280.91	644.41
其他	91.97	73.77	80.45	85.57	25.43	24.08	0.43	1.17
合计	7,558.66	8,740.64	13,066.21	8,087.60	1,738.63	4,611.26	482.97	1,260.40

根据上表可知，公司新产品订单稳步增长，销售收入相应提升，系公司新的盈利增长点，符合公司“小批量、多品种”的业务特点。

”

（二）发行人与竞争对手在技术性能、应用领域、定价能力、市场份额等方面的差异，客观分析发行人的综合实力

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、公司在行业中的竞争地位”之“（三）主要竞争企业情况”之“2、公司与主要竞争企业的比较情况”中补充披露：

“

与竞争对手相比，公司具有较强的综合实力，主要体现在以下方面：

（1）技术性能

首先，公司生产的精密注塑件产品主要原材料为 PA、PPS、PEEK 等工程塑料或特种工程塑料，材料性能好，加工难度大，公司熟悉该类材料的材料性能，能够及时、有效的为客户提供产品注塑成型的一整套方案；其次，公司产品主要为汽车、家用电器的核心功能结构性部件或安全性部件，该类部件一旦出现故障，将直接影响汽车或家用电器的整体运行，具有“小零件、大影响”的特点，因此该类部件不仅要求有较高的精密度，同时还要求保持较高的品质稳定性，公司具有较强的生产过程控制能力，严格控制产品不良率，不断改善生产细节，为客户提供放心、稳定的高品质产品；再次，公司客户主要为全球知名

的汽车零部件企业和家用电器企业，产品主要为核心部件，属于优质客户的高端注塑件产品，产品品质整体处于细分行业领先地位。

（2）应用领域

公司的产品聚焦于汽车发动机周边、传动系统、制动系统、智能座便器、家用净水器、家用热水器等领域，且均为核心功能部件。公司产品应用领域与竞争对手差异如下：

公司名称	细分领域
富泰克精密注塑（苏州）有限公司	汽车发动机周边、消费电子、办公用品等领域
东泰精密模具（苏州）有限公司	汽车发动机周边、消费电子、办公用品等领域
苏奥传感	传感器及配件、燃油系统附件及汽车内饰件等领域
天龙股份	汽车发动机周边、摇窗系统、座椅等领域
上海东波尔斯精密塑料有限公司	智能座便器、空气过滤器、净水器、水处理部件等领域
横河模具	吸尘器、料理机、洗碗机等家用电器领域，以及LED灯具、卫生洁具、电子消费品领域
发行人	汽车发动机周边、传动系统、制动系统、智能座便器、家用热水器、家用净水器等领域

（3）定价能力

由于公司产品均为重要性较高的核心功能部件，产品附加值较高，因此客户在合理情况下，给予公司一定的议价空间。

（4）市场份额

从产品结构来看，精密注塑行业细分领域较多，各企业产品结构差异较大，市场份额不具有显著可比性。从总体规模来看，塑料制品行业集中度较低，行业内各企业占市场的比重较小，公司生产设备以中小型注塑为主，生产规模与以生产大型产品（如汽车保险杠、仪表盘、座椅等）的企业相比，存在一定差距，但在工程塑料或特种工程塑料的应用方面，公司市场地位较高，随着汽车“轻量化”和家电“降本”趋势的发展，“以塑代钢”“以塑代铜”技术逐渐成熟，工程塑料和特种工程塑料在汽车、家用电器领域的应用需求逐渐拓展，公司也将获取更多的市场份额。

”

（三）发行人精密注塑件产能利用率逐年下滑的原因

由于公司生产的精密注塑件产品种类繁多，单个产品形状、重量、加工工艺存在较大差异，注塑机生产不同产品的加工周期也各不相同，此外，由于部分组装件产品包含非塑料功能配件，因此公司选取注塑机台工时作为产能计算依据，具体情况如下：

单位：小时

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
理论工时（产能）	266,249	555,480	487,986	299,181
实际工时	177,659	417,190	391,943	284,696
产能利用率	66.73%	75.10%	80.32%	95.16%

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产能、产量、销量”之“2、精密注塑件产能、产量、销量情况”中补充披露：

“

报告期内，公司精密注塑件产能利用率逐年降低，主要系短期原因导致的合理波动：①公司二工厂于 2018 年正式投入使用，产能规模大幅扩充，缓解了公司产能利用较为紧张的情况；②公司新开发产品数量较多，为保证公司具有新产品的量产能力，增加了部分注塑机储备产能，以配合新产品开发，保证新产品的最终量产，符合业务及行业特征。

”

二、保荐人核查并发表意见

（一）核查程序

- 1、查阅了发行人新产品开发的立项和合格情况，了解新产品开发数量和周期；
- 2、查阅了发行人销售明细表，分析统计报告期内新产品销售情况；
- 3、查阅了发行人竞争对手的公开资料，了解发行人竞争对手的经营和业务情况；

4、查阅了发行人生产设备使用时间，访谈生产管理人员产能利用率下降的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：发行人新产品开发数量较多，开发周期较长，新产品销售稳步提升，符合公司“小批量、多品种”的业务特点；发行人与竞争对手在技术性能、应用领域、定价能力、市场份额方面具有一定差异，综合实力较强；发行人有效利用自身产能，产能利用率下滑具有合理性。

18. 关于产品良品率及退换货情况。

请发行人补充披露报告期内的产品良品率变化情况，退货率变化情况，是否存在大额退货情形，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在需计提预计负债的情形。

请保荐人、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的销售情况和主要客户”之“（二）公司主要产品的销售收入、销售价格变动情况及主要客户销售情况”中补充披露：

“

6、精密注塑件产品良品率、退货率情况

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
良品率	99.88%	97.90%	99.93%	99.98%
退货率	0.64%	2.32%	0.79%	0.52%

报告期内，公司产品良品率较高，主要得益于自身良好的产品质量控制能力，但由于客户检验产品质量实行抽检方式，若抽检中发现不良产品，则该不良产品所在批次的产品均被退回，因此退货率高于产品不良率。

2019 年，公司舍弗勒轴承用零部件（球）量产初期稳定性较低，存在个别批次退货现象，全年累计退货成本为 4.06 万元，由于该产品数量较大，对整体良品率和退货率具有一定影响，剔除该产品影响后，2019 年公司良品率和退货率分别为 99.86%和 0.63%。报告期内公司不存在单次退货成本超过 50 万元的大额退货情况，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

根据公司精密注塑件产品收入确认原则，公司国内销售收入确认为经客户对产品数量与质量无异议确认后确认收入，报告期内，公司产品退货主要为客户检验不合格的批次退货，即客户对退回产品未进行质量确认，公司亦未确认该部分退回产品的收入，无需计提预计负债。

”

二、保荐人、发行人律师和申报会计师核查并发表意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师和申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人产品退货明细，访谈发行人生产管理人员，了解退货原因；
- 2、查阅了发行人退货的会计处理
- 3、查阅了发行人品质检验数据，了解发行人良品率；
- 4、对发行人主要客户进行访谈，检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查、百度等网站，了解是否存在纠纷或潜在纠纷。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：发行人不存在大额退货情形，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在需计提预计负债的情形。

19. 关于应收账款。

报告期内，发行人各期末应收账款余额分别为 7,972.35 万元、9,332.66 万元和 13,155.98 万元，占各期资产总额的 36.51%、34.46%和 38.63%。2019 年度信用减值损失 182.78 万元。请发行人补充披露：

(1) 报告期各期对主要客户信用政策、信用政策变化及执行情况，应收账款余额波动的合理性，与营业收入规模是否匹配，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；

(2) 公司各期末应收账款期后回款情况，报告期各期末应收账款逾期情况、坏账准备计提情况，逾期账款的期后回款情况，逾期应收账款对应主要客户销售收入、逾期金额、逾期原因及期后回款情况；

(3) 结合与可比公司产品、收入结构的差异，详细分析发行人应收账款周转率低于同行业公司原因及合理性，应收账款坏账准备计提是否充分，应收账款回收风险是否提示充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

(一) 报告期各期对主要客户信用政策、信用政策变化及执行情况，应收账款余额波动的合理性，与营业收入规模是否匹配，是否存在放宽信用期刺激销售的情形；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“(一) 资产结构及变动分析”之“1、流动资产”中补充披露：

“

(3) 应收账款

.....

⑥ 发行人主要客户信用政策情况

发行人根据客户经营状况和商业合作惯例对客户进行信用管理，对符合公司授信条件的客户给予一定的信用期限。报告期各期对销售收入和应收账款前五大客户信用期限情况如下：

序号	客户名称	信用期限
1	康明斯	90 天
2	莱顿	90 天
3	日本特殊陶业	30 天
4	A. O. 史密斯	120 天
5	上海科勒电子科技有限公司	90 天
6	浙江远景汽配有限公司	75 天
7	杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司	60 天
8	松下家电（中国）有限公司	60 天

报告期各期末应收账款余额与报告期各期营业收入匹配情况如下：

单位：万元

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
	金额	金额	变动幅度 (%)	金额	变动幅度 (%)	金额
应收账款余额	14,062.11	13,155.98	40.97	9,332.66	17.06	7,972.35
营业收入	19,975.16	33,469.36	13.43	29,505.73	26.47	23,330.73
应收账款余额占营业收入比例	/	39.31%	/	31.63%	/	34.17%

注：2020 年 1-6 月为半年度应收账款余额占营业收入比例，并将营业收入年化计算，数据与报告期内全年度数据不作比较。

2017 年度至 2019 年度，公司应收账款余额随着营业收入增长而逐年递增，占营业收入的比重分别为 34.17%、31.63%和 39.31%，2019 年末应收账款余额占营业收入比重提高，且较上年末余额增幅较大，主要系受汽车排放“国六标准”的出台和实施影响，部分相关产品四季度销售收入较大，如康明斯“国六标准”商用车发动机滤芯部件，导致期末对应的应收账款增加较大。

2020 年 1-6 月，公司应收账款余额较 2019 年末略有增加，增幅为 6.89%，主要系 2020 年 1-6 月，公司销售收入有所增长，应收账款余额相应上升所致。

报告期内，公司主要客户均为全球知名的汽车零部件一级供应商及家用电器企业，信誉良好。公司对主要客户信用政策一贯执行，报告期内未发生变化，

应收账款余额波动合理，与营业收入规模匹配，不存在放宽信用期刺激销售的情形。

”

(二) 公司各期末应收账款期后回款情况，报告期各期末应收账款逾期情况、坏账准备计提情况，逾期账款的期后回款情况，逾期应收账款对应主要客户销售收入、逾期金额、逾期原因及期后回款情况；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“(一) 资产结构及变动分析”之“1、流动资产”之“(3) 应收账款”之“⑤应收账款逾期情况”中补充披露：

“

报告期内，公司与客户签订的合同通常约定具体收款时点，如果超出收款时点尚未回款，公司则将其认定为逾期，具体情况如下：

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	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款余额	14,062.11	100.00%	13,155.98	100.00%	9,332.66	100.00%	7,972.35	100.00%
截至2020年8月31日回款	8,292.43	58.97%	12,641.18	96.09%	8,930.10	95.69%	7,797.94	97.81%
逾期金额	1,550.95	11.03%	1,506.06	11.45%	1,278.64	13.70%	1,156.35	14.50%
其中：								
逾期1年以内	1,147.61	8.16%	1,101.20	8.37%	1,184.52	12.69%	1,063.05	13.33%
逾期1年以上	403.34	2.87%	404.86	3.08%	94.12	1.01%	93.30	1.17%

截止报告期各期末，逾期金额坏账准备计提情况和逾期账款的期后回款情况如下：

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	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
逾期金额	1,550.95	100.00%	1,506.06	100.00%	1,278.64	100.00%	1,156.35	100.00%
逾期账款坏账准备	458.63	29.57%	456.58	30.32%	461.18	36.07%	83.48	7.22%

截至 2020 年 8 月 31 日逾 期账款回款	829.31	53.47%	1,057.59	70.22%	852.34	66.66%	979.31	84.69%
---------------------------------	--------	--------	----------	--------	--------	--------	--------	--------

根据上表,报告期各期末,公司应收账款中逾期一年以上的金额分别为 93.30 万元、94.12 万元、404.86 万元和 **403.34 万元**,分别占各期末应收账款余额的 1.17%、1.01%、3.08%和 **2.87%**。

保荐机构核查了发行人逾期一年以上的应收账款情况对应的主要客户,2017 年、2018 年末逾期金额较小且分散;2019 年末逾期金额增长较大,主要为应收铜陵锐能采购有限公司的款项约 341.50 万元,因该公司经营不善已无力回款,发行人已对该应收账款全额计提了坏账准备。

公司应收账款通常在约定的信用期内收回,部分客户资金付款审批流程或临时资金周转紧张的原因,存在逾期付款的情况;此外,公司亦存在少量客户因经营不善无力回款的情况。整体来看,报告期各期末,公司逾期账款占应收账款余额比例均在 20%以下,占比较低且期后回款良好。截至 2020 年 8 月 31 日,公司各期末逾期账款期后回款金额分别为 979.31 万元、852.34 万元、1,057.59 万元和 829.31 万元;2017 年至 2019 年末应收账款逾期余额回款比例均超过 60%,未回款部分主要系逾期一年以上的应收账款;2020 年 6 月 30 日应收账款逾期余额截至 2020 年 8 月 31 日回款比例在 50%以上。

报告期各期末,公司逾期一年以上的应收账款主要为铜陵锐能采购有限公司、无锡市双灵电器厂和浙江百瑞传动科技有限公司积欠的注塑件款项。上述款项在报告期后均未回款,逾期后发行人已暂停与上述公司的交易。其中,铜陵锐能采购有限公司因经营不善,与多家企业存在因逾期支付货款导致的买卖合同纠纷,因此发行人判断其已无力支付货款,并已对其应收账款单项计提坏账准备;无锡市双灵电器厂和浙江百瑞传动科技有限公司经营正常,但迫于自身资金压力,尚未回款,发行人按组合对该应收账款计提坏账准备。

报告期内,公司应收铜陵锐能采购有限公司的款项,因该公司经营不善无力回款,坏账准备已进行单项计提,具体如下:

单位:万元

项目	2020 年 6 月	2019 年 12 月	2018 年 12 月	计提理由
----	------------	-------------	-------------	------

	30 日	31 日	31 日	
逾期账款余额	341.50	341.50	361.50	预计无法收回
按单项计提的坏账准备	341.50	341.50	361.50	

除上述单项计提坏账准备外，公司对报告期各期末逾期账款的坏账计提均按信用风险特征组合计提。

报告期各期末，公司逾期应收账款前五名的逾期金额、当期销售收入及期后回款情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售收入	逾期金额	占逾期总额的比例	期后回款金额	期后回款比例	逾期原因
2020 年 6 月 30 日	铜陵锐能采购有限公司	-	341.50	22.02%	-	0.00%	合同纠纷，公司已胜诉但对方未付款，已全额计提坏账准备
	杜拉维特卫浴科技(上海)有限公司	487.20	330.98	21.34%	330.98	100.00%	客户内部流程较慢
	WTI	229.99	152.94	9.86%	68.02	44.47%	客户内部流程较慢
	石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	842.59	120.21	7.75%	120.21	100.00%	客户内部流程较慢
	皮尔博格三国(上海)泵业技术有限公司	13.75	109.61	7.07%	-	0.00%	客户内部流程较慢
	小计	1,573.53	1,055.24	68.04%	519.21	49.20%	
2019 年 12 月 31 日	铜陵锐能采购有限公司	-	341.50	22.68%	-	0.00%	合同纠纷，公司已胜诉但对方未付款，已全额计提坏账准备
	杜拉维特卫浴科技(上海)有限公司	894.18	194.20	12.89%	194.20	100.00%	客户内部流程较慢
	浙江远景汽配有限公司	1,903.38	174.35	11.58%	174.35	100.00%	客户内部流程较慢
	WTI	673.75	106.73	7.09%	106.73	100.00%	客户内部流程较慢
	石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	1,660.63	95.51	6.34%	95.51	100.00%	客户内部流程较慢

年度	客户名称	销售收入	逾期金额	占逾期总额的比例	期后回款金额	期后回款比例	逾期原因
	小计	5,131.94	912.29	60.57%	570.79	62.57%	
2018年 12月31日	铜陵锐能采购有限公司	258.33	361.50	28.27%	20.00	5.53%	合同纠纷,公司已胜诉但对方未付款,已全额计提坏账准备
	浙江远景汽配有限公司	1,580.78	145.27	11.36%	145.27	100.00%	客户内部流程较慢
	株洲易力达机电有限公司	415.5	122.97	9.62%	122.97	100.00%	客户内部流程较慢
	苏州路之遥科技股份有限公司	104.59	66.97	5.24%	66.97	100.00%	客户内部流程较慢
	石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	675.29	54.98	4.30%	54.98	100.00%	客户内部流程较慢
	小计	3,034.49	751.69	58.79%	410.19	54.57%	
2017年 12月31日	浙江远景汽配有限公司	1,566.37	336.53	29.10%	336.53	100.00%	客户内部流程较慢
	株洲易力达机电有限公司	475.18	150.29	13.00%	150.29	100.00%	客户内部流程较慢
	铜陵锐能采购有限公司	111.30	130.22	11.26%	90.53	69.52%	客户资金周转
	Hutchinson s. r. o	403.35	126.43	10.93%	126.43	100.00%	客户内部流程较慢
	上海巍立实业有限公司	473.46	104.03	9.00%	104.03	100.00%	客户内部流程较慢
	小计	3,029.66	847.50	73.29%	807.81	95.32%	

”

(三) 结合与可比公司产品、收入结构的差异, 详细分析发行人应收账款周转率低于同行业公司的原因及合理性, 应收账款坏账准备计提是否充分, 应收账款回收风险是否提示充分。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“(五) 资产周转能力分析”之“1、应收账款周转能力分析”中补充披露:

“

报告期内，公司与同行业可比上市公司应收账款周转率对比情况如下：

名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
横河模具	2.58	2.77	3.13	3.81
上海亚虹	3.66	4.16	4.79	4.71
天龙股份	2.26	2.66	3.10	3.10
京威股份	4.33	4.47	5.21	5.35
苏奥传感	3.10	3.48	4.16	4.26
爱柯迪	3.41	3.96	4.10	4.27
行业平均	3.22	3.58	4.08	4.25
本公司	2.94	2.98	3.41	3.20

注（1）：可比公司数据来源于其招股说明书或定期报告等公开资料。

注（2）：世纪华通目前业务收入中 65%以上来源于游戏运营收入，整体与公司不具有可比性，将其剔除。

注（3）：兆威机电目前业务收入中 65%以上来源于微型传动系统收入，整体与公司不具有可比性，将其剔除。

注（4）：2020 年 1-6 月的应收账款周转率进行了年化处理。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.20 次、3.41 次、2.98 次和 2.94 次，应收账款账期基本保持稳定，但均略低于行业平均水平，主要系不同企业的客户结构和客户结算周期不同所致。2019 年应收账款周转率相较 2018 年下降，主要原因为 2019 年下半年以来，受汽车排放“国六标准”的出台和实施，公司对康明斯的发动机滤芯部件和石通瑞吉的汽车碳罐电磁阀部件的产品销售金额增加；同时，公司对日本特殊陶业爆震传感器产品销售金额也较上年同期大幅增加，并使得期末应收账款余额较上期大幅增加。

从竞争情况来看，公司与横河模具、天龙股份和苏奥传感存在一定程度的竞争或潜在竞争；从产品结构来看，公司与天龙股份产品结构类似，均为塑料零件产品，且以汽车功能结构部件为主；从收入结构来看，公司与横河模具均有汽车部件和家用电器部件收入。报告期内，上述可比公司的应收账款周转率平均值为 4.25、4.08、3.58 和 3.22，与公司较为接近，公司应收账款周转率处于合理区间。

公司应收账款的信用期为 30 天到 120 天不等，不同信用期与客户信用等级和合作历史有关。报告期内，公司信用政策与执行情况未发生变化，对公司应收

账款周转率未造成重大影响。

报告期内，公司主要客户经济实力强、信誉良好且与公司建立了长期合作的关系，应收账款无法收回的风险较小，公司按账期及时催收回款，应收账款账龄较短，一定程度上保证了公司的应收账款周转能力。**综上所述，公司应收账款坏账准备计提充分，应收账款回收风险已提示充分。**

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查过程

1、获取并核查发行人主要客户销售合同，检查信用政策相关合同条款，应收账款信用政策及执行情况，分析应收账款余额波动合理性及与营业收入的匹配情况；

2、获取了应收账款逾期明细，核查了逾期客户的信用状况、信用期、报告期内销售收入以及期后回款情况；对单项计提坏账准备情况进行核查；对重要应收账款进行了函证；

3、分析了发行人报告期内应收账款周转率变化的原因；计算可比上市公司应收账款周转率，并与发行人应收账款周转率对比分析；

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司对主要客户信用政策一贯执行、未发生变化，应收账款余额波动合理，与营业收入规模匹配，不存在放宽信用期刺激销售的情形；

2、公司报告期各期末逾期一年以上的应收账款金额较小，客户信用状况良好，期后回款情况良好，坏账准备计提充分；

3、发行人应收账款周转率在报告期内的变动合理，与同行业可比上市公司应收账款周转率之间的差异具有合理性；应收账款回收风险提示充分。

20. 关于存货。

报告期内，发行人存货账面余额分别为 4,305.34 万元、4,563.47 万元和 5,086.10 万元。请发行人：

（1）按照产品类别对在产品及库存商品进行细分，披露各类存货余额波动的原因；

（2）披露发行人报告期末存货中有订单支持的比例，说明确定备货水平的具体方式；

（3）披露各期末库存商品的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息；

（4）说明并披露发出商品金额较高的原因，是否存在长期未结转成本的发出商品，如有，分析原因及合理性；

（5）披露各期末按存货类别的库龄情况，说明计提存货跌价准备的具体方式，结合产品更新换代较快的风险说明存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）按照产品类别对在产品及库存商品进行细分，披露各类存货余额波动的原因；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产”之“（6）存货”中补充披露：

“

1) 存货构成情况

报告期各期末在产品按产品类型列示明细如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30		2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
精密注塑模具	1,112.19	89.71	696.38	88.96	571.94	78.33	359.74	84.36
精密注塑件-汽车部件	97.29	7.85	66.34	8.47	111.98	15.34	49.04	11.50
精密注塑件-家用电器部件	28.79	2.32	18.95	2.42	43.28	5.93	16.46	3.86
精密注塑件-其他	1.55	0.12	1.16	0.15	2.96	0.41	1.18	0.28
合计	1,239.82	100.00	782.82	100.00	730.17	100.00	426.41	100.00

报告期各期末，在产品呈现逐年增长的趋势，由于精密注塑模具占在产品85.00%左右，在产品期末余额的变化主要受到模具的增减变动影响。精密注塑模具由于属于高度定制化产品，以单件进行开发，因此各期末模具的变化主要受到当期投入开发和取得客户合格证模具数量的影响，2018年和2020年6月30日在产品模具均较上期大幅增长，主要原因系公司在开发模具投入增加且尚未取得合格证增加所致。

报告期各期末库存商品按产品类型列示的明细如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30		2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
精密注塑件-汽车部件	639.27	58.83	719.86	67.97	373.09	47.39	266.16	27.06
精密注塑件-家用电器部件	204.38	18.81	261.89	24.73	295.48	37.53	318.74	32.40
精密注塑件-其他	22.37	2.06	18.44	1.74	7.87	1.00	20.77	2.11
精密注塑模具	220.56	20.30	58.86	5.56	110.88	14.08	378.06	38.43
合计	1,086.58	100.00	1,059.05	100.00	787.31	100.00	983.74	100.00

报告期内，库存商品主要以汽车部件、家用电器部件为主，主要采用订单式生产，库存水平相对较低。

公司精密注塑件类库存商品报告期期末变动与公司销售收入的增长趋势基本一致，精密注塑模具 2018 年末较 2017 年末下降幅度较大，主要原因系 2018 年获得客户模具验收合格证增加，确认模具收入并结转相应模具产品成本，导致模具产品金额减少。

”

（二）披露发行人报告期末存货中有订单支持的比例，说明确定备货水平的具体方式；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产”之“（6）存货”中补充披露：

“

（6）存货

.....

7) 存货订单支持情况

报告期各期末，公司存货中有订单支持的比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	期末余额	有订单支持比例	期末余额	有订单支持比例	期末余额	有订单支持比例	期末余额	有订单支持比例
原材料	2,039.16	87.25%	2,180.44	86.72%	1,907.63	82.50%	1,549.45	85.55%
库存商品	1,086.58	86.23%	1,059.05	84.18%	787.31	79.90%	983.74	88.23%
发出商品	1,190.38	100.00%	988.21	100.00%	1,064.16	100.00%	1,259.38	100.00%
委托加工物资	11.24	100.00%	8.62	100.00%	31.22	100.00%	49.69	100.00%
周转材料	80.03	-	66.95	-	42.98	-	36.67	-
在产品	1,239.82	100.00%	782.82	100.00%	730.17	100.00%	426.41	100.00%

合计	5,647.20	96.37%	5,086.10	89.70%	4,563.47	88.28%	4,305.34	91.26%
----	----------	--------	----------	--------	----------	--------	----------	--------

受行业特征影响，精密注塑件及精密注塑模具均为高度定制化的产品，故行业内均以订单为基础组织采购、生产和销售，因此公司有订单支持的存货占比较高。公司期末存货中无订单支持部分主要为：①基于订单预测、生产周期等因素提前生产的产品；②基于采购起订量和供应商交期等因素多购入的少部分原材料。

8) 确定备货水平的具体方式

公司原材料主要根据订单预测，结合生产周期、实际订单情况、库存情况及采购起订量、供应商交期等因素确定备货量。库存商品备货量主要根据实际订单情况、生产周期、客户要求交货时间、订单预测确定。

”

（三）披露各期末库存商品的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产”之“（6）存货”中补充披露：

“

9) 各期末库存商品的具体状态

公司库存商品主要为注塑件和模具成品，注塑件产品数量多、体积小、外形差异较大，一般以袋装或托盘包装存储；模具由于价值高、体积相对较大，均单独存放于特定模架上。

10) 存放地点和存放地权属

公司库存商品均存放在生产经营所在地的公司仓库，由于生产经营所在地均为承租租入，因此存放地权属均为第三方，但存放场地均为公司承租的封闭厂区范围，公司对其进行日常存放管理。报告期内公司有 3 个工厂，库存商品存放在各工厂的成品库中，具体存放地和存放地权属明细如下：

工厂名称	库存商品存放地	存放地权属
肇民科技第一工厂	上海金山区金山卫镇秦弯路 633 号	湖州织里产业投资运营集团有限公司
肇民科技第二工厂	上海金山区金山卫镇秦弯路 616 号	上海继科机械制造有限公司
肇民动力工厂	上海市金山区金山卫镇茸卫公路 389 号第 3 幢	上海汇才针织有限公司

11) 盘点过程

报告期内，发行人严格按存货盘点管理制度的要求进行日常、月度、半年度和年末存货盘点。公司库存商品盘点由仓库管理人员和财务人员共同执行，仓库人员负责点数、财务人员负责核对数量、规格、批次及型号。存货盘点前，由财务人员制定盘点计划，确定盘点时间、参加人员。盘点当天，由财务人员从存货管理系统导出实时库存明细。实际盘点开始时，不同仓库同时盘点。仓库盘点结束后形成书面盘点统计表，对盘点差异调查原因并及时处理。

公司分别于 2017 年 12 月 30 日、2018 年 12 月 30 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 6 月 30 日对包括库存商品的存货进行了盘点，根据存货盘点制度对库存商品实施了全面盘点，盘点结果显示，公司库存商品账实基本相符，差异极小，与存货相关的内部控制制度得到有效执行。

保荐人及申报会计师通过了解公司存货盘点制度、盘点计划、流程；观察盘点的具体执行情况；按照从盘点表到实物及从实物到盘点表的抽盘方法，以验证存货的真实性与完整性。2019 年 12 月 31 日、2020 年 6 月 30 日，保荐人、申报会计师对存货盘点进行监盘，库存商品监盘比例均为 100%。经抽盘，发行人期末存货盘点记录完整，期末存货数量真实准确，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货。

”

（四）说明并披露发出商品金额较高的原因，是否存在长期未结转成本的发出商品，如有，分析原因及合理性；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产”之“（6）存货”中修改并补充披露：

“

(6) 存货

.....

5) 期末发出商品情况

报告期各期末，发行人发出商品情况如下：

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
发出商品账面余额	1,190.38	988.21	1,064.16	1,259.38
存货账面余额	5,647.20	5,086.10	4,563.47	4,305.34
占比(%)	21.08	19.43	23.32	29.25

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 1,259.38 万元、1,064.16 万元、988.21 万元和 1,190.38 万元，占存货的比重分别为 29.25%、23.32%、19.43% 和 21.08%，金额及占比较大主要系公司收入确认政策所致。公司发出商品主要系已经发出尚未经客户确认的精密注塑件产品，发行人与大部分客户的结算方式为：每月固定时间与客户对账验收货物（包括数量清点、质量检测），客户对产品数量与质量确认无异议后确认收入。报告期内，公司与主要客户的结算方式遵循一贯性原则，未发生重大变化。

报告期各期末，发出商品对应的前五名客户明细如下：

单位：万元

客户名称	主要产品	发出商品余额	占期末发出商品的比例
2020 年 6 月 30 日			
康明斯	汽车部件	341.15	28.66%
A. O. 史密斯	家用电器部件	131.64	11.06%
莱顿	汽车部件	130.66	10.98%
日本特殊陶业	汽车部件	109.39	9.19%
上海科勒电子科技有限公司	家用电器部件	106.04	8.91%
合计		818.87	68.79%

2019 年 12 月 31 日			
康明斯	汽车部件	157.54	15.94%
莱顿	汽车部件	139.00	14.07%
A.O.史密斯	家用电器部件	104.01	10.52%
上海科勒电子科技有限公司	家用电器部件	86.73	8.78%
浙江远景汽配有限公司	汽车部件	47.52	4.81%
合计		534.79	54.12%
2018 年 12 月 31 日			
日本特殊陶业	汽车部件	223.70	21.02%
上海科勒电子科技有限公司	家用电器部件	145.33	13.66%
A.O.史密斯	家用电器部件	102.76	9.66%
莱顿	汽车部件	98.99	9.30%
康明斯	汽车部件	96.93	9.11%
合计		667.72	62.75%
2017 年 12 月 31 日			
日本特殊陶业	汽车部件	186.56	14.81%
铜陵锐能采购有限公司	汽车部件	151.26	12.01%
松下家电（中国）有限公司	家用电器部件	133.24	10.58%
莱顿	汽车部件	108.65	8.63%
A.O.史密斯	家用电器部件	108.14	8.59%
合计		687.85	54.62%

公司 2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末均存在库龄在 1 年以上的发出商品 35.96 万元，均为发往铜陵锐能采购有限公司的汽车部件产品。铜陵锐能采购有限公司因经营不善，与多家企业存在因逾期支付货款导致的买卖合同纠纷，因此发行人判断其已无力支付货款，并已对该批存货全额计提存货跌价准备。除此之外，公司无长期未结转成本的发出商品。

报告期内，受公司与客户结算方式的影响，公司发出商品期后确认收入时长一般为一个月。各期末发出商品在期后 1 个月内确认收入的情况如下：

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
发出商品账面余额	1,190.38	988.21	1,064.16	1,259.38
期后一个月内结转成本 金额	1,177.20	889.23	1,000.20	1,087.76
占比	98.89%	89.98%	93.99%	86.37%

各报告期末，期后一个月内结转成本确认收入的发出商品比例均占各期末发出商品账面余额的 **90%左右**。

”

（五）披露各期末按存货类别的库龄情况，说明计提存货跌价准备的具体方式，结合产品更新换代较快的风险说明存货跌价准备计提是否充分。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“1、流动资产”之“（6）存货”中修改并补充披露：

“

（6）存货

.....

4）各期末按存货类别统计的库龄情况

报告期各期末，公司存货各明细类别的库龄情况如下：

单位：万元

时间	存货类别	1 年以内	1 年以上	小计
2020 年 6 月 30 日	原材料	1,873.73	165.43	2,039.16
	在产品	1,130.25	109.56	1,239.82
	库存商品	1,062.10	24.48	1,086.58
	发出商品	1,154.42	35.96	1,190.38
	委外加工物资	11.24	-	11.24
	周转材料	80.03	-	80.03
	合计	5,311.77	335.43	5,647.20
2019 年	原材料	2,024.78	155.66	2,180.44

时间	存货类别	1 年以内	1 年以上	小计
12 月 31 日	在产品	672.10	110.72	782.82
	库存商品	992.64	66.41	1,059.05
	发出商品	952.25	35.96	988.21
	委外加工物资	8.62	-	8.62
	周转材料	66.95	-	66.95
	合计	4,717.34	368.75	5,086.10
2018 年 12 月 31 日	原材料	1,565.83	341.80	1,907.63
	在产品	646.61	83.56	730.17
	库存商品	708.21	79.10	787.31
	发出商品	1,028.20	35.96	1,064.16
	委外加工物资	31.22	-	31.22
	周转材料	42.98	-	42.98
	合计	4,023.05	540.42	4,563.47
2017 年 12 月 31 日	原材料	1,245.34	304.11	1,549.45
	在产品	425.77	0.64	426.41
	库存商品	686.48	297.25	983.74
	发出商品	1,259.38	-	1,259.38
	委外加工物资	49.69	-	49.69
	周转材料	36.67	-	36.67
	合计	3,703.33	602.00	4,305.34

报告期内，公司库龄超过一年的存货主要为原材料、在产品、产成品和发出商品。其中，原材料、产成品、在产品主要系根据客户提供的预计订单提前组织采购生产的备货。由于公司产品具有“小批量、多品种”的特点，注塑机台在不同产品间切换生产易造成产能浪费，为平衡订单交付的及时性和产能利用率，公司在产能紧张时通常对生产计划进行优化，根据客户提供的预计订单对部分产品进行连续生产，保证注塑机台的使用效率，避免因频繁切换造成的产能浪费，但受此影响，公司存货备货量相应上升，若客户实际订单与预测订单存在较大差异则可能造成小部分存货积压。2018 年以来，随着公司二工厂的逐步投产，公司产能增加，生产计划精细化程度提升，库龄 1 年以上的存货逐渐减少。

库龄 1 年以上的发出商品主要系出售予铜陵锐能采购有限公司的商品。2018

年下半年起，铜陵锐能采购有限公司因经营不善，回款能力下降，且对该部分商品迟迟未予验收，公司已对该发出商品全额计提跌价。

.....

12) 计提存货跌价准备的具体方式

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，记入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

①库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

③资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回金额计入当期损益。

公司按上述方法对各期末存货进行了减值测试，经测试存货中部分库存商品、原材料成本高于其可变现净值，公司对该部分存货计提了存货跌价准备，部分发出商品由于客户因经营不善导致商品未予验收从谨慎性考虑全额计提跌价准备。报告期内，公司按照会计准则制定了具体可行的存货跌价准备计提政策，并按照存货跌价准备计提政策对公司库存商品等存货进行了跌价测试，足额计提了相应的存货跌价准备，反映了各年末存货的实际状况。

13) 存货跌价准备计提情况

公司生产的家用电器部件主要为智能座便器、家用热水器、家用净水器等领域的核心功能部件，如智能座便器出水喷嘴组件、智能座便器出水加热组件、PPS 水路阀体、净水器出水装置等，通用性较强，量产时间较长，家电产品更新迭代对其影响较小。尽管家用电器产品具有更新迭代速度较快的特点，但通常系受大众消费和审美习惯的影响，以外观件更新为主，核心功能部件均为开发周期较长的产品，考虑到性能、品质、安全等因素，更新迭代频率较小，因此公司家用电器部件存货发生跌价的风险较低。

报告期内，公司存货跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
存货账面余额合计	5,647.20	5,086.10	4,563.47	4,305.34
减：存货跌价准备	190.37	205.52	223.13	95.83
存货账面价值	5,456.84	4,880.57	4,340.34	4,209.51
存货跌价准备率	3.37%	4.04%	4.89%	2.23%

报告期各期末，公司各明细类别的存货跌价准备计提情况具体如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30		2019. 12. 31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	2,039.16	39.38	2,180.44	53.40
在产品	1,239.82	0.53	782.82	0.35
库存商品	1,086.58	114.50	1,059.05	115.82
发出商品	1,190.38	35.96	988.21	35.96
委托加工物资	11.24	-	8.62	-
周转材料	80.03	-	66.95	-
合计	5,647.20	190.37	5,086.10	205.52

(续上表)

单位：万元

项目	2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备

项目	2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	1, 907. 63	80. 80	1, 549. 45	51. 09
在产品	730. 17	0. 02	426. 41	0. 45
库存商品	787. 31	106. 35	983. 74	44. 28
发出商品	1, 064. 16	35. 96	1, 259. 38	-
委托加工物资	31. 22	-	49. 69	-
周转材料	42. 98	-	36. 67	-
合计	4, 563. 47	223. 13	4, 305. 34	95. 83

报告期各期末，同行业可比公司的存货跌价准备率情况如下：

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
上海亚虹	4. 10%	4. 77%	2. 64%	1. 55%
横河模具	2. 96%	2. 58%	2. 17%	1. 77%
天龙股份	1. 02%	1. 67%	3. 22%	2. 43%
京威股份	6. 51%	5. 75%	1. 51%	1. 34%
苏奥传感	3. 98%	4. 14%	3. 67%	2. 88%
爱柯迪	0. 65%	0. 40%	0. 58%	0. 71%
行业均值	3. 20%	3. 22%	2. 30%	1. 78%
肇民科技	3. 37%	4. 04%	4. 89%	2. 23%

报告期各期末，公司的存货跌价准备率高于同行业可比公司均值，公司存货跌价准备计提谨慎、充分。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取并检查按产品类别对在产品 and 库存商品细分的明细，检查各类存货余额波动的原因。

2、获取并检查公司报告期各期末在产品、产成品、发出商品对应的主要客户、订单情况、执行情况；

3、检查发行人存货盘点管理制度、年度存货盘点工作通知及各报告期末存货盘点明细表等资料，查阅公司存货的盘点制度及报告期内的执行情况，并获取

和检查发行人存放仓库清单和仓库所在地不动产权证书；

4、检查公司报告期各期末发出商品期后销售实现情况，并与公司报告期各期末下个月销售明细进行核对；

5、检查发行人存货进销存明细，抽查出入库单据，结合存货监盘情况复核存货库龄划分的准确性；

6、复核发行人存货跌价准备计提会计政策适当性，根据发行人的存货跌价准备的会计政策，检查计提存货跌价准备的依据、方法是否前后一致，获取各报告期公司存货跌价准备计提明细，对存货跌价准备计算进行了复核。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人按产品类别分类的在产品 and 库存商品余额波动的原因合理；

2、发行人已准确说明报告期各期末主要的在产品、产成品、发出商品对应的主要客户，具体订单价格、下单时间、约定交货时间、发货时间（针对发出商品）、数量、单位成本、预收款情况、已计提的跌价准备等；

3、发行人建立了合理的存货盘点制度，库存商品状态正常，存放地点准确、存放地权属清晰，盘点过程有效；

4、发行人报告期各期末发出商品金额较大主要系公司收入确认政策所致，不存在长期未结转成本的发出商品；

5、发行人存货库龄列示与实际情况相符，各类存货库龄划分准确；

6、公司存货跌价准备计提政策符合公司实际情况及企业会计准则规定并保持了一贯性，报告期各期末存货跌价准备计提金额准确。

21. 关于期间费用。

报告期内，发行人期间费用分别为 5,090.29 万元、4,806.20 万元和 4,958.36 万元，占营业收入的比例逐年下滑。请发行人：

（1）披露 2019 年运费同比 2018 年下滑，与收入增长的趋势不匹配的原因，

运输费用与发行人报告期内发货数量是否匹配；

（2）披露 2018 年哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司改为自提的原因、合理性以及运费变化的具体情况；

（3）结合销售模式、销售人员数量、人均工资等，分析并披露发行人与同行业可比公司销售费用率差异较大的原因；

（4）对于研发费用中职工薪酬增长较快的情况，补充披露研发人员数量和薪酬波动情况；

（5）针对 2017 年发行人确认股份支付金额 1,486.87 万元，说明并披露股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理，与同期可比案例估值是否存在重大差异及原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）披露 2019 年运费同比 2018 年下滑，与收入增长的趋势不匹配的原因，运输费用与发行人报告期内发货数量是否匹配；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（四）期间费用等其他利润表项目分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“2）运输费用”中补充披露：

“

报告期内，公司运输费分别为 277.75 万元、286.04 万元、255.00 万元和 **129.46**，占销售费用的比例分别为 40.61%、38.75%、31.00%、**38.96%**，2017 年和 2018 年运输费相对保持稳定，2019 年较 2018 年减少 31.04 万元。

2019 年度，公司运费较上年度减少 31.04 万元，与收入变动趋势略有差异，主要系公司 2019 年度销售区域较上年度更为集中所致。2019 年度，公司华东地区销售收入较上年度增加 3,111.52 万元，主要系康明斯、石通瑞吉等客户收入

增加，该部分客户发货地址主要为上海、苏州等距离较近的地区，因此发货数量增加对运费的影响较小，上述两个客户运费较上年度增加 12.11 万元；同时，公司华中地区销售收入下降 668.81 万元，主要系株洲易力达机电有限公司、哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司等客户收入下降，进而导致公司向距离较远的华中地区发货数量减少，对运费的影响较大，上述两个客户运费较上年度减少 21.01 万元；此外，日本特殊陶业的爆震传感器产品系客户自提货，2019 年度，该类产品销量大幅提升，但对运费无影响；再次，由于 2019 年度 A.O. 史密斯、浙江星星便洁宝有限公司、杭州小沐电子科技有限公司等家用电器类客户销售收入均有不同程度的下降，发货数量下降导致上述 3 家客户运费较上年度减少 14.58 万元。综上，2019 年度，尽管公司营业收入较上年增加 3,963.63 万元，但发货地区集中和客户自提货等原因导致公司运费略有下降。

除上述普遍性因素外，报告期内，公司运输费用变化除与收入变化相关，还存在以下个别原因：

①2018 年 2 月，哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司与公司协商将运费由肇民科技承担改成由客户自提，因此，2018 年下半年起至 2019 年哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司的运输费大幅减少，2019 年度较上年度减少 8.16 万元；

②2018 年为满足个别客户要求，公司为如期交付产品，偶发性采用紧急空运送货，运费较高，2019 年空运较少，故此部分运费减少 4.93 万元。

（二）披露 2018 年哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司改为自提的原因、合理性以及运费变化的具体情况；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（四）期间费用等其他利润表项目分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“2）运输费用”中补充披露：

“

.....

哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司主营业务为生产、组装、销售混炼橡胶、汽车胶带，胶管、塑料管、橡胶密封件等系列汽车零部件，供应商在长三角地区分布广泛，为节约运输成本及有效控制零部件到货时间和提货量，2018年下半年，哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司与公司协商将运费由公司承担改为由哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司自提，由其采用 Milk Run（循环取货）模式委派物流公司上门提货，运费变化的具体情况如下：

项目	2019 年	2018 年	变动比例
哈金森（武汉）汽车橡胶制品有限公司运输费用（万元）	1.05	9.21	-88.60%

”

（三）结合销售模式、销售人员数量、人均工资等，分析并披露发行人与同行业可比公司销售费用率差异较大的原因；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（四）期间费用等其他利润表项目分析”之“2、期间费用”之“（1）销售费用”之“4）与同行业可比上市公司比较分析”中修改并补充披露：

“

.....

报告期内，发行人销售费用率低于同行业可比公司平均值，2017年至2018年处于行业中间水平。销售费用主要包含运输费、职工薪酬和其他费用，上述费用占营业收入的比例具体如下：

单位：%

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	运输	职工薪酬	其他	合计	运输	职工薪酬	其他	合计
横河模具	1.56	0.63	0.84	3.03	1.56	0.62	0.69	2.87
上海亚虹	0.55	1.33	1.62	3.50	0.68	1.30	1.84	3.82
天龙股份	2.15	1.06	0.69	3.90	2.15	1.20	0.96	4.31
苏奥传感	2.02	0.28	0.04	2.34	2.26	0.26	0.03	2.55

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	运输	职工薪酬	其他	合计	运输	职工薪酬	其他	合计
爱柯迪	2.68	0.73	0.92	4.33	2.79	0.54	0.92	4.25
平均值	1.79	0.81	0.82	3.42	1.89	0.78	0.89	3.56
公司	0.65	0.69	0.32	1.66	0.76	0.93	0.77	2.46

续上表

单位：%

项目	2018 年度				2017 年度			
	运输	职工薪酬	其他	合计	运输	职工薪酬	其他	合计
横河模具	1.33	0.70	0.66	2.69	1.06	0.50	0.55	2.11
上海亚虹	0.57	1.23	2.00	3.80	0.49	1.16	1.93	3.58
天龙股份	2.18	1.19	0.81	4.18	2.11	1.41	0.83	4.35
苏奥传感	2.15	0.24	0.00	2.39	2.22	0.23	0.01	2.46
爱柯迪	2.63	0.57	0.83	4.03	2.60	0.47	0.92	3.99
平均值	1.77	0.79	0.86	3.42	1.70	0.75	0.85	3.30
公司	0.97	0.78	0.75	2.50	1.19	0.99	0.75	2.93

注 1：兆威机电目前业务收入中 65%以上来源于微型传动系统收入，整体与公司不具有可比性，将其剔除。

注 2：世纪华通目前主营业务收入中 65%以上来源于游戏运营收入，整体与公司不具有可比性，将其剔除。

注 3：京威股份主要生产汽车内外饰件，对包装要求较高，销售费用中包含较高的包装费用，可比性低，将其剔除。

根据上表，公司运输费率低于行业均值，职工薪酬费率高于行业均值，其他费用率与行业均值接近，差异较小。

公司运输费率低于行业均值，主要原因为公司客户集中分布在长三角地区，运输距离近，与同样集中在上海及周边地区的上海亚虹运费率接近。另外，同行业中爱柯迪产品主要为金属件，相对较重，运费率相对较高。

公司职工薪酬费率高于行业均值，主要原因是公司与客户建立和保持长期稳定的合作关系，销售团队为客户提供高效优质服务，随着公司业绩向好，年

人均薪酬呈上涨趋势，且 2018、2019 年均高于同行业年人均薪酬均值。各年薪酬对比情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
平均人数（人）	14	10	14
职工薪酬（万元）	310.18	229.86	234.26
年人均薪酬（万元/人）	22.16	22.99	16.73
同行业年人均薪酬均值（万元/人）	17.16	17.71	18.61

注：受“定制化”业务特点影响，研发人员存在兼职销售的情况，上表平均人数系以分配后的年平均人数计算；2020 年 1-6 月销售人员薪酬与年度薪酬不具有可比性，因此未予列示

综上，公司销售费用率较同行业略低具有合理性。

”

（四）对于研发费用中职工薪酬增长较快的情况，补充披露研发人员数量和薪酬波动情况：

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（四）期间费用等其他利润表项目分析”之“2、期间费用”中补充披露：

“

2017 年至 2019 年各年度研发人员平均人数及年平均薪酬情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
平均人数（人）	31	33	24
职工薪酬（万元）	839.51	785.56	419.38
年人均薪酬（万元/人）	27.08	23.80	17.47

注：受“定制化”业务特点影响，研发人员存在兼职销售的情况，上表平均人数系以分配后的年平均人数计算；2020 年 1-6 月研发人员薪酬与年度薪酬不具有可比性，因此未予列示。

报告期各年度公司研发人员总体和人均薪酬整体呈上涨趋势。其中，2018 年职工薪酬总额较 2017 年上涨 87.31%，主要原因为随着公司业务规模不断扩大，公司需要进一步巩固和提高市场地位，不断拓宽工程塑料、特种工程塑料精密

注塑件产品的应用开发，提升模具设计能力和注塑工艺，因此报告期内新增研发项目和新增研发人员较多，同时公司业绩逐渐向好，给予研发人员更高的薪酬水平。

”

(五) 针对 2017 年发行人确认股份支付金额 1,486.87 万元，说明并披露股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理，与同期可比案例估值是否存在重大差异及原因。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(四) 期间费用等其他利润表项目分析”之“2、期间费用”中补充披露：

“

发行人于 2017 年一次性确认股份支付 1,486.875 万元。孙乐宜等 18 名公司员工受让持股平台份额定价为 2.14 元/单位份额（折算成发行人转让价格为 3.75 元/注册资本），定价依据为协商定价。以同时段转让外部投资者价格确定股份支付权益工具的公允价值 15.19 元/单位注册资本，根据各员工折算受让的肇民科技股份数和出资成本确定股份支付金额。

同期汽车零部件相关可比案例如下：

单位：万元

转让方	受让方	标的公司	转让股权比例 (%)	交易日	股权转让价格	2016 年净利润	市盈率 (倍)
广州海格通信集团	广州无线电集团有限公司	广州海格智能科技有限公司	80.59	2017 年 12 月 8 日	2,738.96	268.00	12.68
潍柴动力股份有限公司	海联金汇科技股份有限公司	上海和达汽车配件有限公司	75.00	2017 年 11 月 28 日	19,019.86	2,483.60	10.21
单光杰、过才昶	无锡商业大厦集团东方汽车有限公司	无锡东方乐通汽车销售服务有限公司	49.00	2017 年 12 月 27 日	980.00	135.45	14.77
芜湖奇瑞科技	芜湖市建设投	安徽泓毅	60.00	2017 年 11 月 13 日	56,705.00	7,161.00	13.20

转让方	受让方	标的公司	转让股 权比例 (%)	交易日	股权转让 价格	2016 年 净利润	市盈率 (倍)
有限公司	资有限公司	汽车技术 股份有限 公司					
芜湖奇瑞科技 有限公司	芜湖市建设投 资有限公司	芜湖莫森 泰克汽车 科技股份 有限公司	45.00	2017 年 11 月 9 日	19,305.00	4,809.44	8.92
同期外部可比案例平均市盈率							11.96
华肇投资	曹文洁、嘉兴 兴和、苏州中 和	公司	10.00	2017 年 12 月 28 日	6,075.00	4,427.41	13.72
同期内部可比市盈率							13.72
邵雄辉	孙乐宜等 18 名员工	公司	3.25	2017 年 12 月 26 日	1,974.38	4,427.41	13.72
本次股份支付市盈率							13.72

注：上表华肇投资转让公司 10%股权的交易中，净利润 4,427.41 万元为 2017 年末考虑股份支付事项的净利润。

上表可见，根据公司 2017 年末考虑股份支付事项的净利润与估值计算得出该交易的市盈率为 13.72，同期外部可比案例平均市盈率为 11.96，内部同期可比市盈率为 13.72。公司股份支付公允价值与同期可比案例估值不存在重大差异，处于同期可比案例市盈率范围的合理区间。

确定股份支付金额的计算公式为：涉及股份支付金额=折算员工受让肇民科技股份数*每股公允价值-员工出资成本

相关计算过程如下：

项目	金额	行次
肇民有限公允价格（元/注册资本）	15.1875	①
百肇投资转让份额折算为肇民有限注册资本（元）	1,300,000.00	②
对应肇民科技股份的公允价值（元）	19,743,750.00	③=①*②
百肇投资份额转让折算成发行人转让价格（元/注册资本）	3.75	④
百肇投资股权转让员工出资总成本（元）	4,875,000.00	⑤=④*②
确认股份支付金额（元）	14,868,750.00	⑥=③-⑤

发行人上述股份支付事项确认于 2017 年度，会计处理具体分录为：

单位：万元

项目	2017 年度
借：管理费用	1,486.875
贷：资本公积	1,486.875

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。对于授予后立即可行权的换取职工提供服务的权益结算的股份支付（例如授予限制性股票的股份支付），应在授予日按照权益工具的公允价值，将取得的服务计入相关资产成本或当期费用，同时计入资本公积中的股本溢价。由于本次股权激励系对被激励员工服务的一次性获取，故一次性确认股份支付金额。相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取公司发货清单及运费台账，检查运输数量、发货数量的真实性、完整性，将运费变动与收入进行配比分析；

2、查阅公司与哈金森（武汉）的销售合同，改为自提的书面约定，分析运费变动合理性。

3、对公司相关人员进行访谈，了解公司销售费用主要构成。查阅同行业报告期内年报，比较销售费用率，分析差异原因及合理性；

4、获取销售部门及研发部门人员清单和员工花名册，将销售人员、研发人员数量与员工名册进行比对；获取报告期各月工资表、年终奖发放清单、研发项目立项报告等，分析销售人员及研发人员人数及平均薪酬变动的合理性；

5、查阅发行人股权激励执行过程中各方签署的财产份额转让协议书、劳动合同等书面协议，对股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果进行复核；查

阅同期可比案例公开交易信息，计算和比较发行人股份支付权益工具公允价值与同期可比案例估值。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2019 年较 2018 年运费下滑，同收入增长趋势不匹配主要系由于销售区域集中、客户提货方式等因素，具有合理性；

2、2019 年较 2018 年哈金森（武汉）运输费用变动正常，改为自提系基于哈金森（武汉）自身业务安排，原因合理；

3、报告期内发行人销售费用率较同行业略低，2017 年至 2018 年处行业中间水平，主要原因系发行人客户较集中，基本分布长三角地区，运输距离近，运费率较低所致。

4、公司研发费用职工薪酬增长较快系公司实际波动。

5、发行人股份支付权益工具公允价值的计量方法及结果合理，与同期可比案例估值不存在重大差异。

22. 关于长期待摊费用。

报告期内，发行人长期待摊费用分别为 129.50 万元、636.21 万元和 662.85 万元，主要为发行人对办公及生产环境进行改造而产生的装修费及模具费用。

请发行人结合模具寿命、用途，补充披露长期待摊费用增长的原因及合理性、摊销年限和方法是否合理、是否符合行业惯例，摊销政策是否谨慎。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、非流动资产分析”之“（3）长期待摊费用”中补充披露：

“

报告期各期末，公司长期待摊费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
装修费	279.53	329.64	429.85	26.72
模具	308.77	333.21	206.36	102.78
合计	588.30	662.85	636.21	129.50

公司长期待摊费用主要为公司对办公及生产环境进行改造而产生的装修费及模具费用。报告期各期末，长期待摊费用余额分别为 129.50 万元、636.21 万元、662.85 万元和 588.30 万元，2018 年末较 2017 年末增加 506.71 万元，主要系①2018 年度，肇民科技为提升产能，对二工厂进行装修改造，装修费的计入导致长期待摊费用的增加；②长期待摊费用中模具成本随着公司业务规模的扩大而增加，主要系通过分段确认收入的模具的未分摊的模具成本增加，未来将通过注塑件产品的销售分摊此部分成本。

报告期内，长期待摊费用中模具部分各期末余额及相应模具情况如下：

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
期末余额	308.77	333.21	206.36	102.78
模具数量 (套)	46	54	40	28
对应注塑件 产品数量 (种)	45	54	40	27

公司生产的精密注塑模具的模具设计寿命为 100 万模次及以上，每完成一次注塑周期为 1 模次，其中部分模具存在模具穴数为多个的情况，即一次注塑可生产出多个相同的注塑件。公司在与客户确定模具分摊基数时，通常根据模具寿命计算最大生产量，最大生产量 M (件) = 模具寿命 m (模次) * 模具穴数 n (个)，并与客户给予的预计订单量进行比较，确保分摊基数不超过最大生产量，保证模具分摊基数在模具寿命范围内，公司可以合理预计在模具寿命内模具成本摊销完毕。

由于精密注塑模具系生产精密注塑件的核心工艺装备，公司分段确认收入的模具均有与客户约定的对应注塑件产品，分摊基数根据与客户约定的对应注塑件产品销量确定。

报告期内，模具的摊销情况如下：

单位：万件、万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
分摊基数	4,350.00	4,954.57	3,754.63	3,525.10
分摊模具对应的注塑件销售数量	330.71	576.80	181.01	84.45
模具摊销金额	75.72	93.86	34.80	13.61

注：分摊基数系与客户约定的注塑件分摊总数量。

公司模具的摊销政策符合行业惯例，与同行业可比公司的对比如下：

项目	模具摊销政策
上海亚虹	模具在长期待摊费用核算，模具主要是公司生产所需的模具和通过注塑件产品分摊方式销售的模具，摊销期按照合同约定按收益次数平均摊销。
公司	通过注塑件产品销售数量分摊的模具通过长期待摊费用核算，按照合同约定的注塑件销售数量平均摊销。

模具分摊主要是根据合同约定的注塑件的数量，并将模具价格摊销至注塑件价格并按包含模具费的注塑件进行结算，公司对该部分按注塑件产品摊销的模具在长期待摊费用核算并分摊，同行业上市公司上海亚虹执行同样的核算和摊销政策，公司采用一致的会计核算政策符合行业惯例且符合《企业会计准则》的要求，公司根据合同约定按照注塑件销售数量分段确认模具收入和成本，符合《企业会计准则》对于谨慎性的要求。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取并符合长期待摊费用核算的分段确认模具收入的分摊明细，分析性复核模具收入和成本分摊的准确性；

2、获取同行业公司公开披露的资料，对比模具成本分摊的政策和方法，核查是否存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人长期待摊费用核算的模具成本增长的原因合理；
- 2、发行人模具摊销政策和方法与可比公司相关政策无重大差异，符合行业惯例，摊销方法较为谨慎。

23. 关于应付账款。

报告期各期末，发行人应付账款余额分别为 4,764.13 万元、3,876.36 万元和 6,328.43 万元。请发行人补充披露：

- （1）报告期各期末应付账款的构成和主要支付对象；
- （2）应付账款的主要付款对象与主要供应商是否匹配，如不匹配，说明原因。

请保荐人、申报会计师核查并明确发表意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）报告期各期末应付账款的构成和主要支付对象；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）负债结构及变动分析”之“1、流动负债”之“（3）应付账款”中补充披露：

“

报告期各期末，公司应付账款的构成如下：

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	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
应付材料款	1,653.32	24.94	2,258.82	35.69	1,605.64	41.42	2,157.75	45.29

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	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
应付配件款	4,117.08	62.12	3,109.12	49.13	1,570.57	40.52	1,822.33	38.25
应付模具材料款	543.24	8.20	282.20	4.46	257.84	6.65	333.84	7.01
其他	314.23	4.74	678.29	10.72	442.30	11.41	450.20	9.45
合计	6,627.87	100.00	6,328.43	100.00	3,876.36	100.00	4,764.13	100.00

报告期各期末，公司应付账款分别为 4,764.13 万元、3,876.36 万元、6,328.43 万元和 6,627.87 万元，主要为应付材料款及应付配件款等。

报告期各期末，公司应付账款主要支付对象情况如下：

2020年6月30日				
序号	支付对象	应付余额 (万元)	比例 (%)	是否为主要供应商
1	温州汇润机电有限公司	1,418.52	21.40	是
2	河北中瓷电子科技股份有限公司	369.79	5.58	是
3	无锡吉冈精密科技股份有限公司	355.30	5.36	是
4	广东鸿泰南通精机科技有限公司	283.63	4.28	是
5	特殊陶业实业（上海）有限公司	278.37	4.20	客户有偿提供配件
合计		2,705.61	40.82	
2019年12月31日				
序号	支付对象	应付余额 (万元)	比例 (%)	是否为主要供应商
1	特殊陶业实业（上海）有限公司	1,012.16	15.99	客户有偿提供配件
2	温州汇润机电有限公司	466.72	7.37	是
3	莱顿汽车部件（苏州）有限公司	357.40	5.65	客户有偿提供配件
4	常州欧凯电器有限公司	301.61	4.77	是
5	上海森村贸易有限公司	233.56	3.69	是
合计		2,371.45	37.47	
2018年12月31日				
序号	支付对象	应付余额 (万元)	比例 (%)	是否为主要供应商
1	特殊陶业实业（上海）有限公司	398.75	10.29	客户有偿提供配件

2	苏州路之遥科技股份有限公司	202.05	5.21	是
3	常州欧凯电器有限公司	162.14	4.18	是
4	无锡广硕精密机械有限公司	159.94	4.13	是
5	无锡市联合恒洲化工有限公司	139.64	3.60	是
合计		1,062.53	27.41	
2017年12月31日				
序号	支付对象	应付余额 (万元)	比例 (%)	是否为主要供应商
1	特殊陶业实业(上海)有限公司	447.40	9.39	客户有偿提供配件
2	杜邦贸易(上海)有限公司	286.20	6.01	是
3	常州欧凯电器有限公司	284.45	5.97	是
4	天津菱华国际贸易有限公司	231.15	4.85	是
5	苏州市广硕精密机械有限公司	206.31	4.33	是
合计		1,455.50	30.55	

”

(二) 应付账款的主要付款对象与主要供应商是否匹配, 如不匹配, 说明原因

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“(二) 负债结构及变动分析”之“1、流动负债”之“(3) 应付账款”中补充披露:

“

.....

报告期各期末应付账款的主要支付对象与主要供应商基本匹配。特殊陶业实业(上海)有限公司及莱顿汽车部件(苏州)有限公司系客供配件模式, 由客户有偿提供部分配件的精密注塑件产品, 相关配件需从客户处购买, 基于商业实质, 公司确认相关产品的销售收入时, 将该部分配件的金额抵消后确认收入, 因此上述支付对象非供应商。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取并复核应付账款明细表及银行对账单，补充披露应付账款的构成及主要支付对象，对报告期内重要供应商进行函证，并取得回函，确认采购金额；

2、获取采购发票序时簿，查阅重要供应商合同，复核主要供应商是否与主要支付对象相匹配。对报告期内重要供应商进行访谈，取得访谈记录。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内，应付账款构成主要为应付材料款及应付配件款等。企业主要支付对象与主要供应商基本相符。

24. 关于外销。

报告期内发行人外销收入占同期公司主营业务收入的比重分别为 13.07%、13.59%和 15.34%。请发行人：

（1）补充披露前五大外销客户情况，发行人向其销售内容、销售收入和数量；

（2）补充披露新冠疫情和中美贸易摩擦对发行人生产经营的具体影响，发行人拟采取的应对措施；

（3）说明并披露报告期内销售相同或同类产品，境内外销售价格是否存在重大差异，如存在请分析原因；

（4）补充披露产品出口涉及出口退税的情况，出口退税金额与外销收入之间的匹配。

请保荐人和发行人律师核查报告期内发行人的进出口活动是否符合海关、税务、外汇等相关法律法规的规定，是否存在违法违规行为，是否存在受到行政处罚的法律风险；请保荐人和申报会计师说明对发行人外销收入真实性核查情况，并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）补充披露前五大外销客户情况，发行人向其销售内容、销售收入和数量；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入区域分类分析”中补充披露：

“

2、主营业务收入区域分类分析

.....

报告期内，公司外销客户主要在日本、加拿大、美国、捷克、巴西等国家，主要包括日本特殊陶业、莱顿、哈金森等分布在相应国家的分支机构。

（1）报告期外销收入前五大客户情况

报告期内，公司主营业务收入中外销前五大客户销售内容、销售数量和销售收入如下：

单位：万件、万元

客户名称	主要销售内容	主要产品销售数量	销售收入	销售收入占比
2020年1-6月				
日本特殊陶业	发动机爆震传感器	303.14	1,161.80	50.34%
莱顿	发动机塑料张紧轮部件、汽车张紧器阻尼件	133.91	438.33	18.99%
盖茨	发动机塑料张紧轮部件	18.70	256.46	11.11%
WTI	汽车执行器部件	103.49	229.99	9.96%
哈金森	汽车发动机管路部件、涡轮增压消音器部件	47.20	186.60	8.08%
小计		606.44	2,273.17	98.49%

2019 年度				
日本特殊陶业	发动机爆震传感器	815.86	2,258.45	46.66%
莱顿	发动机塑料张紧轮 部件、汽车张紧器 阻尼件	410.21	1,052.57	21.74%
WTI	汽车执行器部件	203.06	673.75	13.92%
哈金森	汽车发动机管路部 件、涡轮增压消音 器部件	137.78	543.10	11.22%
舍弗勒	汽车热管理模块部 件	217.73	122.28	2.53%
小计		1,784.65	4,650.15	96.06%
2018 年度				
日本特殊陶业	发动机爆震传感器	620.87	1,612.25	42.12%
莱顿	发动机塑料张紧轮 部件、汽车张紧器 阻尼件	405.65	1,087.87	28.42%
哈金森	汽车发动机管路部 件、涡轮增压消音 器部件	141.87	728.08	19.02%
WTI	汽车执行器部件	290.14	318.88	8.33%
马勒	汽车电子水泵部件	0.93	49.66	1.30%
小计		1,459.45	3,796.74	99.20%
2017 年度				
莱顿	发动机塑料张紧轮 部件、汽车张紧器 阻尼件	369.17	1,127.66	38.93%
日本特殊陶业	发动机爆震传感器	345.05	940.62	32.47%
哈金森	汽车发动机管路部 件、涡轮增压消音 器部件	64.46	604.12	20.86%
WTI	汽车执行器部件	59.04	111.10	3.84%
肇产业	喷嘴、花洒等家电、 卫浴配件	22.86	74.43	2.57%
小计		860.59	2,857.93	98.67%

注：上表所示客户的销量及销售收入仅包含相应客户的境外销售情况，不包含境内分支主体的内销数量和金额

”

(二) 补充披露新冠疫情和中美贸易摩擦对发行人生产经营的具体影响，发行人拟采取的应对措施；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(一) 营业收入分析”之“2、主营业务收入区域分类分析”中补充披露：

“

2、主营业务收入区域分类分析

.....

(2) 新冠疫情影响及发行人拟采取的主要措施

总体来看，2020年1-6月，公司主营业务收入19,207.18万元，较去年同期增加5,455.92万元，同比增长39.68%，主要系2020年1-6月公司汽车部件客户订单需求增加所致。尽管如此，新冠疫情对公司仍存在一定影响，主要系复工复产、采购、销售等方面。针对新冠疫情的影响，公司拟采取和已采取了以下措施：

1) 复工复产方面

公司于2020年2月陆续复工复产，受新冠疫情影响，部分人员不能及时返岗复工，但经公司调整生产安排，公司产量未出现大幅严重下滑的情形。

2) 销售方面

公司销售人员通过电话、电子邮件等渠道保持客户沟通，及时了解主要客户的复工情况、产品订单需求和服务需求，及时安排发货，产品销量逐步恢复。

3) 采购方面

公司原材料采购受新冠疫情影响较小，供货数量及物料价格均相对稳定。公司在春节前结合生产计划安排、交期、订单量预测和原材料库存情况，动态调整库存。2020年2月至3月，新冠疫情严重，部分供应商复工延迟，导致货源紧张，但未影响到公司的正常生产。

4) 新产品开发及运营管理方面

公司研发及技术人员及时复工，跟进新产品开发。同时，公司管理部门根据疫情进展及时调整各项工作计划和安排，保障公司运转效率。公司严格控制各项支出，积极催收回款，保障公司的资金周转。

(3) 中美贸易摩擦影响及公司拟采取的主要措施

报告期内，公司外销客户主要在日本、加拿大、美国、捷克、巴西等国家。公司主要产品中，仅家用电器部件中的一款路由器部件受到中美贸易摩擦影响而在 2019 年暂停生产，具体销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
路由器部件销售额	-	64.50	564.12	119.57
营业收入	19,975.16	33,469.36	29,505.73	23,330.73
占比	-	0.19%	1.91%	0.51%

2018 年，该部件销售收入 564.12 万元，占当期总营业收入低于 2%，占比较小，该部件销售暂停对发行人生产经营和盈利能力不具有重大影响。

虽然中美贸易摩擦对发行人影响较小，但公司仍积极采取各项措施，加大市场开拓力度，丰富海外产品结构，以降低中美贸易摩擦对公司经营的不利影响。

”

(三) 说明并披露报告期内销售相同或同类产品，境内外销售价格是否存在重大差异，如存在请分析原因；

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(一) 营业收入分析”之“2、主营业务收入区域分类分析”中补充披露：

“

2、主营业务收入区域分类分析

.....

(4) 境内外销售相同或同类产品销售价格对比

报告期内，公司存在少量客户境内外销售相同产品的情况，主要原因为公司客户多为跨国企业，其供应链布局遍布全球。针对境内外销售的相同产品，公司均向客户提供内外销独立报价，并与客户协商确定各自境内外销售价格，考虑到外销产品通常需要产地证明、售后服务等附加内容，外销价格一般高于内销价格。

”

(四) 补充披露产品出口涉及出口退税的情况，出口退税金额与外销收入之间的匹配。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(一) 营业收入分析”之“2、主营业务收入区域分类分析”中补充披露：

“

2、主营业务收入区域分类分析

.....

(5) 出口退税金额与外销收入的匹配情况

报告期内，产品出口涉及出口退税的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
免抵退办法出口销售额合计①	4,389.74	8,091.87	5,446.52	4,013.95
增值税免抵退税申报表中免抵退税额②	341.30	746.44	372.12	395.08
其中：当期应退税额	-	-	-	32.18
当期免抵税额	341.30	746.44	372.12	362.91
免抵退税额抵减额③	229.36	432.37	500.36	264.68
免抵退税额与免抵退税额抵减	570.67	1,178.81	872.48	659.76

额合计②+③				
增值税免抵退税退税率测算 (②+③)/①	13.00%	14.57%	16.02%	16.44%
实际收到的退税额	-	-	-	32.18

报告期内，增值税平均退税率介于 13%-16% 之间，符合国家规定和公司的实际情况。公司出口退税情况与出口销售规模相匹配，并随出口收入的增加呈上升趋势。

报告期内，海关退税记录与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入外销收入①	2,308.06	4,840.65	3,827.44	2,896.53
海关申报退税记录的外销收入 ②	4,389.74	8,091.87	5,446.52	4,013.95
差异①-②	-2,081.68	-3,251.22	-1,619.09	-1,117.42
其中：其他业务收入外销收入	-1.13	-5.03	-21.20	-16.08
净额法确认收入差异	-1,751.94	-3,792.41	-2,035.52	-1,441.81
报关后单价调整	-25.12	-0.15	-6.38	25.94
模具费等未报关收入转内销	84.77	100.03	335.73	295.18
报关系统时间性差异	-388.26	446.35	108.28	19.34

①净额法确认收入差异：主要系日本特殊陶业、莱顿等客户存在客供配件销售的情况。由于在海关申报退税时按总额申报，但会计账面采用净额法确认收入，导致账面外销收入小于海关数据；

②报关后单价调整差异：主要系部分产品报关后最终与客户确认的单价有调整，导致账面外销收入和海关数据不一致；

③模具费等未报关收入转内销差异：发行人为外销客户开发定制化的模具并获得模具费销售收入，但由于模具实物必须留在国内用于生产产品，产生的模具费收入无法报关，导致账面外销收入大于海关数据。

④报关系统时间性差异：主要系发行人申报退税日期与出口报关日期差异，导致账面外销收入和海关数据不一致。

总体而言，发行人境外销售收入与海关报关数据不存在重大异常差异，匹配性较高。

”

二、保荐人和发行人律师核查报告期内发行人的进出口活动是否符合海关、税务、外汇等相关法律法规的规定，是否存在违法违规行为，是否存在受到行政处罚的法律风险，并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取并检查发行人取得的中华人民共和国金山海关核发的《海关报关单位注册登记证书》。

2、查阅了发行人报告期内的海关完税凭证抵扣清单，查阅报告期内发行人与主要客户的销售资料，对主要客户进行实地走访，对主要管理人员进行访谈。

3、经查询中华人民共和国海关总署，报告期内发行人未因进出口活动受到相关主管部门的立案调查或行政处罚。

4、海关、税务主管部门出具了合法合规证明。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：报告期内，发行人的进出口活动符合海关、税务等相关法律法规的规定，不存在违法违规行为，不存在受到行政处罚的法律风险。

三、保荐人和申报会计师说明对发行人外销收入真实性核查情况，并发表明确意见

（一）核查程序

1、获取报告期内报关单汇总数据，并与账面收入核对，核查差异原因并获取支持性文件；

2、对于外销主要客户，获取并查阅公司与其签订的销售合同、查看合同中的权利和义务约定、收入确认时点、结算方式及周期等条款；

3、对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

4、结合应收账款，对外销收入进行了函证；

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：报告期内公司境外销售真实、准确，符合公司实际情况；境外客户对公司的采购具有合理性。

25. 关于财务规范性。

请发行人补充披露申报期内是否存在转贷、票据融资、银行借款受托支付、非经营性资金往来、个人卡收款、出借发行人银行账户事项、关联方或第三方代收货款等情形，如是，补充披露相关交易形成时间、原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况。

请保荐人、申报会计师进行核查，就发行人的财务内控是否能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、承诺事项、或有事项、期后事项及其他重要事项”之“（四）其他重要事项”中补充披露：

“

3、财务规范性

（1）转贷

公司报告期内不存在转贷的情形。

（2）票据融资

公司票据融资行为均用于正常生产经营，并未用于其他用途。发行人申报期内不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，进行票据贴现后获得银行融资虚假票据融资行为。

公司已建立健全公司内控制度，尤其是票据管理制度，完善内控流程设计，严控管理签批流程；同时，强化公司股东、董事、监事、高级管理人员及财务人员的法律意识，对公司高级管理人员、财务人员进行相关的票据管理、使用事项的培训，规范票据使用。

（3）银行借款受托支付

公司报告期内不存在银行借款受托支付的情形。

（4）非经营性资金往来

非经营性资金往来系公司在日常经营之外产生的资金往来，包括：垫付工资、福利、保险、广告等费用和其他支出；代为偿还债务而支付的资金；有偿或无偿、直接或间接拆借资金；承担担保责任而形成的债权；其他在没有商品和劳务对价情况下供给资金；监管机构认定的其他非经营性资金占用。报告期内，发行人存在关联方资金拆借引起的非经营性资金往来现象。

报告期内，公司关联方之间非经营性资金往来情况如下：

借入方	出借方	金额 (万元)	借入时间	归还时间	原因及 用途	利息 (万元)
肇民科技	邵雄辉	1,400.00	2017-12-20	2017-12-25	临时资金周转	23.82
		500.00	2017-12-20	2018-1-12	临时资金周转	
		100.00	2017-12-20	2018-11-2	临时资金周转	
		400.00	2017-12-20	2018-12-27	临时资金周转	
肇民动力	邵旭红	25.00	2017-3-8	2019-5-28	临时资金周转	-
		30.00	2017-3-20	2019-5-28	临时资金周转	-
		30.00	2017-4-10	2019-5-28	临时资金周转	-

以上关联方非经营性资金往来于 2019 年全部清理完毕后，公司未再发生关联方资金拆借。

（5）个人卡收款

公司报告期内不存在个人卡收款的情形。

(6) 出借发行人银行账户事项

公司报告期内不存在出借发行人银行账户的情形。

(7) 关联方或第三方代收货款

公司报告期内不存在关联方或第三方代收货款的情形。

(8) 违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况

报告期内，公司不存在转贷、银行借款受托支付、个人卡收款、出借发行人银行账户、关联方或第三方代收货款等不合规的情形，关联方之间的非经营性资金往来已经清理完毕并未再发生，正常业务发生的票据融资和非经营性资金往来符合公司业务发展的需要，不违反相关法律法规。

公司现行的财务内控制度能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形。

”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

(一) 核查程序

1、获取发行人的票据台账，检查是否存在票据贴现的情形，并检查已贴现票据的出票人、背书人是否为发行人的关联方，相关票据是否具有真实的交易背景。

2、获取报告期内发行人签订的所有银行借款合同及相应的资金入账回单，检查合同签署双方是否与资金流向保持一致。

3、在发行人员工陪同下亲自前往发行人开户行，打印最新的征信报告，检查发行人在银行系统中的信用记录是否与其现有借款及其他融资情况相匹配。

4、获取发行人其他应收款、其他应付款等往来款项的明细账，检查是否存在大额异常的分录，抽取大额分录，追查至业务合同等原始凭证，从而判断是否

存在非经营性资金往来的情形。

5、对报告期内发行人所有银行账户的大额银行流水进行清查，检查是否存在未在账面反映的资金往来等。

6、通过访谈、实地检查、观察等方法，了解发行人与资金相关的内部控制的建立和运行情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人的财务内控能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形。

26. 关于研发项目。

招股说明书披露，发行人在新能源车领域已完成多个产品项目的应用开发，未来将逐步实现规模化量产。凭借长期的技术积累和品质优势，公司正进一步开发民用航空领域功能部件产品。请发行人补充披露相关表述的具体实施情况，发行人开发民用航空领域功能部件的进展情况，是否有在手订单，是否产生收入。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“八、公司的核心技术和研发情况”之“（一）公司的核心技术情况”之“1、生产技术所处的阶段”中补充披露：

“

（1）新能源车领域项目的实施情况

公司在新能源汽车领域已布局多个产品系列，并已进入包括通用汽车、丰田、福特、吉利在内的国内外知名汽车厂商供应链体系。公司已设置了汽车热管理模块的研究、汽车电子水泵叶轮的研究等新能源汽车领域研发项目，并取

得了慕贝尔、哈金森、莱顿、三花智控、特思通管路技术(苏州)有限公司、富奥股份等客户的在手订单，新能源汽车领域的产品相继量产。

(2) 民用航空领域项目的实施情况

民用航空领域功能部件产品对于精密注塑件的精度、机械强度、耐热性等性能要求高，产品开发周期长，需经过长期的技术检讨、客户审厂、模具开发、试生产等环节方可实行量产。公司民用航空领域功能部件产品尚处于技术检讨阶段，已与相关客户签署了保密协议，尚无在手订单，也尚未产生收入。

”

二、保荐人核查并发表明确意见

(一) 核查程序

- 1、获取发行人新能源汽车相关产品清单、在手订单及在研项目清单；
- 2、查阅了发行人与民用航空领域客户签署的保密协议；

(二) 核查意见

经核查，保荐人认为：

- 1、发行人在新能源车领域已完成多个产品项目的应用开发，未来将逐步实现规模化量产，具体实施情况良好；
- 2、发行人民用航空领域功能部件产品尚处于技术检讨阶段，尚无在手订单，也尚未产生收入。

27. 关于同行业可比公司。

申报材料显示，发行人披露的主要竞争企业包括富泰克集团/富泰克精密注塑（苏州）有限公司、东泰精密模具（苏州）有限公司、上海东波尔斯精密塑料有限公司、江苏奥力威传感高科股份有限公司、宁波天龙电子股份有限公司、宁波横河模具股份有限公司；同行业可比公司选取了横河模具、上海亚虹、天龙股份、世纪华通、京威股份、苏奥传感、爱柯迪、兆威机电。请发行人：

- (1) 结合收入构成、产品应用领域等，披露同行业可比公司的选取标准，

分析选取的同行业可比公司是否全面、具有可比性，说明未将主要竞争对手列为同行业可比公司的原因，未将同行业可比公司中的上市公司上海亚虹、世纪华通、京威股份、爱柯迪、兆威机电作为公司主要竞争对手的原因，主要竞争对手的披露以及同行业可比公司的选取是否全面、客观、准确；

（2）披露同行业可比公司与发行人在经营情况、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。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并披露

（一）结合收入构成、产品应用领域等，披露同行业可比公司的选取标准，分析选取的同行业可比公司是否全面、具有可比性，说明未将主要竞争对手列为同行业可比公司的原因，未将同行业可比公司中的上市公司上海亚虹、世纪华通、京威股份、爱柯迪、兆威机电作为公司主要竞争对手的原因，主要竞争对手的披露以及同行业可比公司的选取是否全面、客观、准确；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利率分析”之“2、与同行业可比上市公司毛利率对比分析”之“（1）同行业可比上市公司的选择”中披露：

“

1) 同行业可比公司的选取标准

公司致力于精密注塑件及配套精密注塑模具的研发、生产和销售，形成了较为完善的产业链。由于精密注塑件品类丰富多样，细分应用领域众多，因此不存在与公司完全可比的同行业上市公司，因此在选择同行业可比上市公司的时候，主要基于以下两个标准：

①主营业务为注塑件的上市公司，即同为精密注塑件和精密注塑模具生产企业：横河模具、上海亚虹和天龙股份；

②产品功能与公司类似或存在竞争的（拟）上市公司，即产品同为精密功能

结构件（不仅限于塑料件）的生产企业：世纪华通、京威股份、苏奥传感、爱柯迪、兆威机电。

主营业务同为“模具+注塑”的上市公司与公司的采购、生产、销售等业务模式类似，在经营情况方面具有一定的可比性，但产品种类和细分应用领域存在一定差异，为体现公司产品作为核心功能部件的重要程度和附加值，公司选取了产品同为精密功能结构件的生产企业作为可比对象，由于产品同为核心功能部件，其重要程度和附加值具有可比性，能够反映公司产品的品质要求和重要作用。

综合上述因素，公司选取了同行业可比公司，同行业可比公司的选取具有全面性、可比性。

公司与可比上市公司的主营业务、收入构成、产品应用领域、产品材质、产品类型的比较情况如下：

公司简称	主营业务	收入构成	产品应用领域	产品材质	主要产品类型
横河模具	主要从事精密塑料模具的研发、设计、制造以及注塑成型及部件组装业务	注塑产品：88.16%； 精密模具：11.42%； 金属零部件：0.42%	家用电器、汽车零部件、LED灯具、卫生洁具、电子消费品等领域	注塑件	外观件、功能件
上海亚虹	主要从事精密塑料模具的研发、设计、制造以及注塑产品的成型生产、部件组装服务	注塑件产品：55.52%； SMT产品：38.12%； 模具产品：2.95%； 智能坐便盖：2.03%； 其他业务：1.38%	汽车、家电等领域	注塑件	外观件、内外饰件
天龙股份	主要从事各类精密模具开发和制造以及精密塑料零件的生产和销售	汽车类塑料件：68.55%； 电工电器塑料件：16.24%； 模具销售：13.61%； 其他业务：1.3%； 其他塑料件：0.16%； 消费电子塑料件：0.14%	汽车、电工电器和消费电子领域	注塑件	功能结构件
世纪华通	业务主要分为网络游戏和汽车零部件制造两块	游戏运营收入：61.89%； 游戏授权收入：	互联网游戏、汽车领域	汽车领域产品：注塑件	内外饰件、功能件

公司简称	主营业务	收入构成	产品应用领域	产品材质	主要产品类型
		15.44%; 汽车零部件: 12.43%; 铜杆加工件: 4.11%; 其他产品: 2.64%; 游戏软件销售: 1.88%; 游戏开发收入: 1.61%			
京威股份	主营业务为中高档汽车零部件的研发、生产、销售	外饰件系统: 80.52%; 内饰件系统: 10.74%; 其他产品和服务: 8.75%	汽车领域	注塑件、金属件	内外饰件
苏奥传感	核心业务为汽车零部件的研发、生产和销售	汽车燃油系统附件: 61.4%; 传感器及配件: 22.46%; 汽车内饰件: 10.23%; 其他业务: 4.38%; 其他: 1.47%; 模具: 0.06%	汽车领域	注塑件	功能结构件
爱柯迪	主要从事汽车铝合金精密压铸件的研发、生产及销售	汽车类: 94.64%; 工业类: 2.69%; 其他业务: 2.67%; (汽车类包含汽车雨刮系统零部件、汽车发动机系统零部件、变速器锻件等)	汽车领域	金属件	功能结构件
兆威机电	主要从事微型传动系统、精密注塑件和精密模具的研发、生产与销售	微型传动系统: 81.38%; 精密注塑件: 16.28%; 精密模具及其他: 1.74%; 其他业务: 0.60%	通信设备、智能手机、汽车电子、智能家居、服务机器人、个人护理、医疗器械等领域	注塑件、金属件	功能结构件
发行人	主要从事精密注塑件及配套精密注塑模具的研发、生产和销售	汽车部件: 53.61%; 家用电器部件: 31.35%; 精密注塑模具: 7.96%; 其他业务: 5.7%; 其他: 1.38%	乘用车、商用车、新能源车、高端厨卫家电等领域	注塑件	功能结构件

注 1: 收入构成一栏中选取横河模具、上海亚虹、天龙股份、世纪华通、京威股份、苏奥传感、爱柯迪 2019 年年报的收入构成数据;

注 2: 兆威机电为拟上市公司, 选取 2019 年半年报的收入构成数据。

2) 未将主要竞争对手列为同行业可比公司的原因

公司在选取主要竞争对手时，主要细分了汽车领域、家用电器领域，分别在两个主要应用领域选取了以下企业作为主要竞争对手：

细分领域名称	主要企业名称
汽车领域	富泰克精密注塑（苏州）有限公司、东泰精密模具（苏州）有限公司、江苏奥力威传感高科股份有限公司、宁波天龙电子股份有限公司
家用电器领域	上海东波尔斯精密塑料有限公司、宁波横河模具股份有限公司

公司汽车领域产品与富泰克集团、东泰精密模具（苏州）有限公司、苏奥传感、天龙股份等企业存在部分竞争，主要竞争产品包括发动机周边部件、传动系统部件等；发行人家用电器领域产品与上海东波尔斯精密塑料有限公司、横河模具存在部分竞争，主要竞争产品包括智能座便器功能部件等。

公司主要竞争对手富泰克集团/富泰克精密注塑（苏州）有限公司、东泰精密模具（苏州）有限公司、上海东波尔斯精密塑料有限公司均非上市企业，缺少公开数据，故发行人未将上述企业列为同行业可比上市公司。

3) 未将部分同行业可比公司作为公司主要竞争对手的原因

由于精密注塑件品类丰富多样，细分应用领域众多，因此行业内企业主要在各自某一品类或多个品类产品中存在重叠并展开竞争，产品完全重叠并构成高度竞争关系的企业较少。公司仅在个别产品上与天龙股份、苏奥传感和横河模具具有竞争或潜在竞争关系。

公司未将同行业可比公司中的上市公司上海亚虹、世纪华通、京威股份、爱柯迪、兆威机电作为公司主要竞争对手，主要系因为发行人与上述上市公司不构成竞争关系，具体原因如下：

①业务为“模具+注塑”的可比公司：上海亚虹主营产品为微波炉面（门）板、汽车仪表板盘、汽车座椅等内外饰件，京威股份主营产品为汽车外饰件、汽车内饰件等，上海亚虹与京威股份与公司在汽车功能结构件的产品功能方面存在一定差异，与公司不构成竞争关系；世纪华通主营业务为互联网游戏，与公司不构成竞争关系。

②产品为功能结构件的可比公司：爱柯迪主要从事汽车铝合金精密压铸件，其传动系统、发动机系统产品的重要程度与公司主要产品类似，但铝合金精密压铸件的业务结构与产品工艺与公司从事的精密注塑业务存在较大差异；兆威机电在汽车电子领域主要从事微型传动系统，主要应用在移动通信、智能家居与机器人、汽车电子，与公司主营产品的应用领域存在较大差异。

4) 主要竞争对手、同行业可比公司选取的全面性、客观性、准确性

公司根据其业务结构、产品结构类似的情况选取了同行业上市公司和主要竞争对手，公司主要竞争对手的披露以及同行业可比公司的选取全面、客观、准确。

”

(二) 披露同行业可比公司与发行人在经营情况、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。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“(三) 毛利率分析”中补充披露：

“

(3) 同行业可比上市公司与发行人在经营情况、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

①经营情况

由于同行业可比上市公司的细分应用领域广泛、产品种类众多，同行业可比公司的经营情况因其主要产品的应用领域、主要产品结构及客户结构而各异，发行人主要选取了总资产、净资产、营业收入、净利润和主营业务毛利率作为经营情况的主要财务指标，公司与同行业可比公司经营情况的比较情况如下：

单位：万元

公司简称	2019. 12. 31		2019 年度		
	总资产	净资产	营业收入	净利润	毛利率
横河模具	100,345.85	49,071.82	55,666.77	985.73	20.49%
上海亚虹	57,002.10	43,127.97	56,409.41	2,279.18	18.37%

天龙股份	117,410.11	91,271.70	91,900.47	6,664.12	25.62%
京威股份	585,278.33	305,360.03	363,029.29	-208,273.73	16.18%
苏奥传感	127,316.20	107,162.43	70,585.82	9,286.86	27.40%
爱柯迪	529,679.66	411,725.35	262,665.11	45,208.20	33.75%
兆威机电	102,539.51	43,813.99	74,443.78	11,863.38	28.68%
发行人	31,366.86	19,924.15	33,469.36	7,158.12	39.35%

注1：兆威机电为拟上市公司，已经向证监会报送上市申请材料，上表为2019年半年报数据。

注2：世纪华通因其主营为互联网游戏，其整体经营情况与发行人不具备可比性，故上表未列示世纪华通

②市场地位

精密注塑件需满足不同场景的使用需求，种类复杂多样，下游市场广泛。行业内企业以定制化生产为主，在各自细分领域展开竞争，跨领域竞争鲜有出现，因此同行业可比公司的市场地位主要反映在其客户结构、产品结构，具体如下：

公司简称	客户结构	产品结构
横河模具	主要客户包括全球大型家电企业和汽车零部件一级供应商，包括松下、SEB、东芝、科勒、上汽、吉利、天际等。	主要产品为模具及配套注塑产品，主要应用于家用电器、汽车零部件、LED灯具、卫生洁具、电子消费品等下游行业。
上海亚虹	目前客户主要为世界著名汽车厂商的一级供应商和家用电器的生产厂家，包括松下微波炉、延锋伟世通、上实交通、大陆汽车、欧姆龙、延锋江森等。	主要产品为塑料模具及注塑件产品，主要应用于国内中高端汽车仪表盘盘、微波炉面（门）板、汽车座椅以及电子设备产品和SMT表面贴装产品。
天龙股份	在汽车类精密塑料零件方面，代表性客户有博泽集团、京滨集团、大陆汽车、博世集团、马勒集团、东洋电装、日本电产、法雷奥集团；在电工电器类塑料零件方面，代表性客户有施耐德、伊顿集团和合宝集团等。	在汽车类精密塑料零件方面，主要产品应用于动力周边系统、摇窗系统、车门系统、座椅系统、仪表系统、空调系统及车灯系统等；在电工电器类塑料零件方面，主要产品包括断路器结构件、面板及可编程逻辑控制器外壳等。
世纪华通	华通车业是上海大众、上海通用、一汽集团、东风集团、广州本田等汽车主机厂的定点配套A级供应商，也是法国法雷奥集团、德国贝洱集团、伟世通集团、华域视觉、奥托立夫集团等国际一流汽车零部件制造商的全球采购首选供应	汽车零部件制造板块主要产品有汽车热交换系统塑料件、空调系统塑料件、车灯系统塑料件、内饰件、外饰件、座椅系统塑料件、安全系统塑料件等。

公司简称	客户结构	产品结构
	商。	
京威股份	主要客户包括一汽大众、一汽轿车、华晨宝马、北京奔驰、捷豹路虎、沃尔沃、上汽通用、上汽集团、上汽大众、长安福特、吉利、长城、比亚迪等国内一线主流整车厂。	主要产品为中高档乘用车提供内外饰件系统的配套研发和相关服务。
苏奥传感	主要客户为汽车整车厂商,包括上汽通用、上海汽车、比亚迪、江铃汽车、宝沃汽车等,和知名的一级配套厂商,包括联合电子、亚普、延锋、德尔福、哈金森等。	主要产品包括传感器及配件、燃油系统附件、汽车内饰件及新能源零部件等。
爱柯迪	主要客户为全球知名的大型跨国汽车零部件供应商,包括法雷奥、博世、麦格纳、格特拉克、电产、耐世特、大陆、克诺尔、马勒、吉凯恩、哈金森、博格华纳、上汽集团、舍弗勒、蒂森克虏伯、采埃孚等。	主要产品包括汽车雨刮系统、汽车传动系统、汽车转向系统、汽车发动机系统、汽车制动系统及其他系统,新能源汽车三电系统等适应汽车轻量化、节能环保需求的铝合金精密压铸件。
兆威机电	主要客户包括国内知名智能手机领域,如维沃、欧珀、华为等制造商;通信设备领域,如罗森伯格、康普通讯、美蓓亚三美株式会社之子公司 Moatech, 华为;智能家居及服务机器人领域,如奥克斯和宁波杜亚;汽车电子领域的主要客户,如德国博世;医疗与个人护理领域的主要客户,如罗斯蒂。	主要产品包括微型传动系统、精密注塑件和精密模具三大类产品,应用领域主要为通信设备、智能手机、汽车电子、智能家居、服务机器人、个人护理、医疗器械等。
发行人	主要客户包括康明斯、莱顿、石通瑞吉、日本特殊陶业、哈金森、舍弗勒、奥托立夫、皮尔博格、盖茨、马勒等全球知名汽车零部件企业和 A. O. 史密斯、松下、科勒、能率、TOTO、林内等全球知名家用电器企业。	主要产品包括汽车发动机周边、传动系统、制动系统以及智能座便器、家用热水器、家用净水器等厨卫家用电器的核心功能件。

③技术实力

公司主要选取了研发及技术人员占员工总数比例、研发投入占营业收入比例作为技术实力的主要对比指标,公司与同行业可比公司的比较情况如下:

公司简称	2019. 12. 31/2019 年度	
	研发及技术人员占员工总数比例	研发投入占营业收入比例
横河模具	11. 58%	4. 72%

上海亚虹	14.86%	3.77%
天龙股份	30.36%	5.00%
京威股份	2.80%	2.47%
苏奥传感	10.93%	3.61%
爱柯迪	11.27%	4.46%
兆威机电	8.01%	5.47%
同行业平均	12.83%	4.21%
发行人	18.55%	4.12%

注1：兆威机电为拟上市公司，已经向证监会报送上市申请材料，上表为2019年半年报数据。

注2：世纪华通因其主营为互联网游戏，其整体技术实力情况与发行人不具备可比性，故上表未列示世纪华通

公司研发及技术人员占员工总数比例略高于同行业平均，研发投入占营业收入比例与同行业平均基本相符。

④衡量核心竞争力的关键业务数据、指标

由于精密注塑件下游细分应用领域广泛，产品品类多种多样，且多为定制化非标准件。行业内企业综合其自身模具设计及开发能力、生产管理能力、品质管控能力体现其核心竞争力，最终反映在其定制化产品的良品率、耐久度、稳定性、使用性能等质量因素。根据精密注塑件产品不同的应用场景，客户追求的产品品质特性也不尽相同，例如，汽车内外饰件较为注重舒适度、美观度等因素，而汽车功能结构件则更注重安全性、耐用性、一致性和稳定性等因素。根据定制化生产的特点，客户对精密注塑件产品质量的认可度和满意度决定了同行业企业的市场竞争地位。

因此，由于公司及同行业上市公司的业务特质，公司综合实力最终反映在自身产品的毛利率方面，毛利率能够直接反映产品的附加值，公司以产品毛利率作为衡量核心竞争力的关键指标，具体参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利率分析”之“2、与同行业可比上市公司毛利率对比分析”之“（2）同行业可比上市公司毛利率情况及差异原因分析”

此外，公司在应收账款周转率、存货周转率等方面与同行业上市公司平均水平接近，具体参见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（五）资产周转能力分析”。

”

二、保荐人核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅了同行业上市公司公告，整理并分析其主要业务、收入构成、产品应用领域、主要产品类型，分析发行人同行业可比公司的选取标准，根据上市公司公告、网络公开信息搜索等方式，综合考量发行人主要竞争对手、同行业可比公司的选取，分析未将主要竞争对手列为同行业可比公司的原因，分析未将部分同行业可比公司作为公司主要竞争对手的原因；

2、查阅了同行业上市公司公告，选取了总资产、净资产、营业收入、净利润和主营业务毛利率作为经营情况的主要指标，选取了客户结构、产品结构作为衡量市场地位的主要指标，选取了研发及技术人员占员工总数比例、研发投入占营业收入比例作为技术实力的主要财务指标，选取了毛利率、知名客户覆盖、研发投入占比作为衡量核心竞争力的关键业务数据、指标，整理并分析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。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、同行业可比公司的选取标准具有合理性，发行人选取的同行业可比公司具备全面性、可比性，未将主要竞争对手列为同行业可比公司的原因、未将部分同行业可比公司作为公司主要竞争对手的原因具有合理性，主要竞争对手的披露以及同行业可比公司的选取全面、客观、准确；

2、发行人已补充披露同行业可比公司与发行人在经营情况、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。

（此页无正文，为《关于上海肇民新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》之盖章页）



2020 年 10 月 10 日

（此页无正文，为海通证券股份有限公司《关于上海肇民新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名:

吳俊:

吴俊

金翔

金 翔

保荐机构董事长签名:



周杰



声 明

本人已认真阅读上海肇民新材料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。

保荐机构董事长签名：_____


周杰