



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址（location）：北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层
20/F, Tower B, Lize SOHO, 20 Lize Road, Fengtai District, Beijing PR China

电话（tel）：010-51423818 传真（fax）：010-51423816

关于青岛海泰科模塑科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的第三轮审核问询函的回复

中兴华报字（2020）第 030043 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 10 月 30 日出具的《关于青岛海泰科模塑科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函（2020）010678 号）（以下简称“审核问询函”）的有关要求，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“中兴华”、“我们”）作为青岛海泰科模塑科技股份有限公司（以下简称“海泰科”、“发行人”、“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，对审核问询函中涉及申报会计师相关问题认真进行逐项落实并书面回复如下，请予审核。

1. 关于期间费用率和净利润率

前次审核问询回复显示，报告期各期，公司期间费用占营业收入的比例分别为 17.80%、20.63%、15.12%、10.11%，显著低于同行业可比公司均值；公司净利润率分别为 11.44%、8.42%、15.85%和 14.91%，2019 年和 2020 年 1-6 月，公司的净利润率高于宁波方正的净利润率（13.28%、10.68%、8.47%、7.80%）。

请发行人：

（1）结合客户构成、定价政策、产品差异、人均工资水平、研发投入等方面，说明并披露报告期毛利率高于同行业可比公司，公司营业成本中直接人工和制造费用占售价的比例低于宁波方正的原因和合理性；费用率显著低于同行业可比公司的原因和合理性，销售净利率、净资产收益率高于同行业可比公司的原因和合理性，是否可持续；

（2）结合管理费用率的同行业对比情况和行业经营特征，进一步披露各项明细费用的波动情况、原因及同行业对比情况；

（3）结合同行业公司收入结构、财务费用结构等，说明并披露发行人财务费用率低于同行业公司的原因及合理性。

请保荐人和申报会计师说明核查过程、依据及具体方法，发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）结合客户构成、定价政策、产品差异、人均工资水平、研发投入等方面，说明并披露报告期毛利率高于同行业可比公司，公司营业成本中直接人工和制造费用占售价的比例低于宁波方正的原因和合理性；费用率显著低于同行业可比公司的原因和合理性，销售净利率、净资产收益率高于同行业可比公司的原因和合理性，是否可持续

1、毛利率与同行业可比公司对比分析

（1）发行人客户构成、定价策略、产品差异、人均工资水平和研发投入等与同行业可比公司的对比情况

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“十一、经营成果分析”之“（四）毛利毛利率分析”之“4、与同行业可比公司对比分析”之“（1）与同行业可比公司整体对比分析”补充披露如下：

2) 客户构成、定价策略、产品差异、人均工资水平和研发投入等方面对比分析

① 客户构成

报告期内，发行人与汽车注塑模具可比公司银宝山新、东江集团控股、宁波方正由于各自战略规划、销售重点覆盖区域、客户选择等方面存在差异使得具体客户方面存在一定差异，但整体而言其客户均为国内外知名汽车零部件供应商。一般而言，境外客户模具产品由于规格尺寸较大、对材质和技术要求更高，因此售价和毛利率一般也相对更高。报告期内，发行人外销收入占比分别为60.92%、63.28%、48.08%和62.77%，高于同行业可比公司平均值46.86%、48.25%、39.28%和28.02%，较高的外销收入占比有利于发行人实现更高的毛利率。

报告期内，发行人与汽车非注塑模具公司相比，由于产品存在差异，客户构成存在较大差异。

② 定价策略

报告期内，模具公司定价策略一般为“成本+利润”，具体利润情况视不同客户、项目及自身产能等情况等而存在一定差异，但整体定价策略不存在明显的差异。由于发行人报告期内订单相对充足、产能利用率较为饱和，因此在获取订单时具有更高地自主选择权，发行人更倾向于通过项目报价筛选出毛利率相对较高的订单进行生产。

③ 产品差异

报告期内，发行人主要产品为汽车注塑模具，汽车注塑模具可比公司银宝山新、东江集团控股、宁波方正也均销售相应产品，与发行人产品类型不存在重大差异。但由于模具属于非标准定制化产品，不同模具在产品规格大小、材质要求、技术复杂程度、交付周期等方面存在差异，由此导致毛利率也存在一定差异。



其他汽车模具公司主要从事汽车冲压模具、铸造模具等类型模具，该等模具与注塑模具在设计、规格、材质和生产工艺等方面存在差异，由此导致毛利率存在一定差异。

④ 生产人员平均工资分析

报告期内，发行人生产人员平均工资与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/期

项目	公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
汽车注塑模具公司	银宝山新	未披露	未披露	未披露	未披露
	东江集团控股	未披露	未披露	未披露	未披露
	宁波方正	5.15	10.03	9.66	8.91
其他汽车模具公司	合力科技	未披露	8.50	8.63	8.58
	威唐工业	未披露	6.56	11.38	7.61
	祥鑫科技	未披露	13.32	14.96	14.95
	天汽模	未披露	15.17	18.09	16.60
	成飞集成	未披露	22.31	11.98	10.27
	横河模具	未披露	13.80	10.44	9.33
	瑞鹤模具	未披露	9.38	7.79	6.58
	超达装备	未披露	7.07	6.36	6.00
同行业可比公司生产人员平均工资		5.15	11.79	11.03	9.87
发行人		5.16	9.51	8.80	5.96

注：1、同行业可比公司生产人员平均工资=直接人工/当期生产人员数量；

2、祥鑫科技2017年、2018年生产人员数量按2019年6月末构成估算；超达装备、瑞鹤模具2017年、2018年生产人员数量按2019年末人员构成估算。

报告期内，发行人生产人员平均工资低于同行业可比公司平均水平，但整体略高于合力科技、瑞鹤模具和超达装备，从变化趋势上看与同行业可比公司基本一致，呈逐渐上升趋势，即随着经济发展、生活水平提高以及公司发展，平均工资逐渐提高。

发行人生产人员平均工资低于同行业可比公司平均水平的主要原因系，A 发行人生产人员的薪酬由“基本工资+绩效工资+补助”构成，发行人尚处于快速发展期，生产经营规模低于同行业可比公司，导致发行人生产人员绩效工资相对较低；B 发行人生产人员中较多来自应届招聘和非青岛市的外来务工人员，对薪资水平要求相对较低；C 发行人2017年度平均工资相对较低主要是由于当年度完成厂房搬迁并陆续招聘人员，当年新招聘人员仅领取不足一年的工资因

而拉低了当年平均工资。

⑤ 研发投入分析

研发投入对毛利率的影响主要体现为以下两个方面：

一是通过研发投入形成的先进技术可以帮助公司获取更优质的项目或通过优化生产工艺降低生产制造成本从而实现更高的毛利率。发行人与银宝山新、东江集团控股、宁波方正等可比公司通过各自多年的研发投入和技术积累，均已掌握了与注塑模具生产的主要核心技术并形成了独有的先进技术优势。发行人与可比公司各自技术优势存在一定差异，但预计不会对毛利率产生重大影响。

二是研发投入及其会计处理的差异对毛利率的影响。报告期内，发行人研发费用率与同行业可比公司对比分析如下：

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车注塑模具公司	银宝山新	4.85%	5.37%	3.86%	2.10%
	东江集团控股	-	-	-	-
	宁波方正	2.89%	3.18%	3.47%	3.68%
其他汽车模具公司	合力科技	4.47%	3.34%	2.90%	3.07%
	威唐工业	4.17%	4.96%	3.82%	2.89%
	祥鑫科技	4.27%	3.43%	3.14%	3.05%
	天汽模	6.31%	3.35%	3.48%	3.84%
	成飞集成	5.88%	6.44%	9.01%	9.63%
	横河模具	3.83%	4.72%	4.42%	3.63%
	瑞鹄模具	5.68%	5.06%	5.51%	7.16%
	超达装备	-	7.84%	7.41%	8.15%
同行业可比公司平均值		4.71%	4.77%	4.70%	4.72%
发行人		3.91%	3.88%	4.15%	4.45%

注：1、研发费用率=研发投入/营业收入；

2、东江集团控股未披露研发费用；

3、除成飞集成存在研发支出资本化外，其他公司不存在研发支出资本化的情况。成飞集成资本化金额占研发支出比例较小，年资本化金额为 500-800 万，未超过研发支出总额的 10%，对毛利率不存在明显影响。

报告期内，发行人研发投入与同行业可比公司不存在显著差异。上述可比公司中，除成飞集成外，发行人与可比公司对研发投入均做费用化处理，会计处理不存在实质差异，因此研发投入未对毛利率构成明显直接影响。

（2）毛利率与同行业可比公司对比分析

按照加工对象和成型加工工艺的不同，模具可划分为塑料模具、冲压模具、铸造模具等；依据应用领域的不同，模具又分为汽车模具、家用电器模具、航空航天模具、消费电子模具、医疗器械模具等。发行人主要产品为汽车注塑模具，因此选取汽车模具行业相关（拟）上市公司作为可比公司，发行人汽车注塑模具产品的毛利率与同行业可比公司的汽车模具产品毛利率对比如下：

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车注塑模具公司	银宝山新	23.08%	20.25%	33.85%	40.08%
	东江集团控股	27.90%	35.15%	37.37%	37.40%
	宁波方正	28.53%	30.64%	36.16%	35.93%
其他汽车模具公司	合力科技	31.81%	37.53%	39.56%	42.66%
	威唐工业	46.99%	46.09%	45.79%	52.03%
	祥鑫科技	38.06%	40.12%	41.58%	40.74%
	天汽模	4.59%	20.04%	20.87%	20.55%
	成飞集成	-	23.83%	15.30%	19.74%
	横河模具	17.04%	18.95%	19.71%	21.36%
	瑞鹄模具	32.92%	26.63%	25.16%	29.02%
	超达装备	-	40.47%	41.99%	42.56%
同行业可比公司平均值		27.88%	30.88%	32.49%	34.73%
海泰科		29.23%	33.78%	34.41%	31.29%

注：2020 年 1-6 月，剔除运费影响后发行人毛利率为 32.51%。

报告期内，公司凭借优良的产品质量、严格的质量管控和及时的交付能力，经营规模逐年增长，除 2017 年因搬迁厂房使得毛利率略低于同行业可比公司外，发行人毛利率相对较为稳定，整体而言与同行业平均水平大致相当。具体而言：

①与汽车注塑模具公司对比

2017-2018 年期间，发行人毛利率整体上低于宁波方正等汽车注塑模具可比公司毛利率水平，主要是由于上述新老厂区搬迁对订单的影响所致。

2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人毛利率水平与东江集团控股变动趋势和幅度大致相当，而宁波方正和银宝山新毛利率则出现显著下滑。其中：宁波方正主要是由于受其新车间投产等因素影响使得其产能利用率下降并进而使得其单位生产成本提升，从而使得毛利率水平自 2019 年开始有所下滑；而银宝山新则因



产能利用率不足、中美贸易摩擦和战略性降价等多因素的综合影响使得毛利率下降。

②与其他汽车模具类公司相比

由于发行人与其他汽车模具类公司具体产品、规格大小和生产工艺等存在明显差异，因此毛利率具体水平存在一定差异，但整体而言，除发行人因搬迁厂房对订单和毛利率的影响外，报告期内发行人毛利率变化情况与合力科技、威唐工业、祥鑫科技、横河模具、瑞鹄模具、超达装备等其他汽车模具类公司在其各自的毛利率水平范围内变动趋势基本一致，发行人毛利率变动趋势不存在显著异于同行业的情形。

关于发行人毛利率与同行业可比公司的差异原因具体分析参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利毛利率分析”之“4、与同行业可比公司对比分析”之“（1）与同行业可比公司整体对比分析”。

2、直接人工和制造费用占售价比例低于宁波方正分析

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“十一、经营成果分析”之“（四）毛利毛利率分析”之“4、与同行业可比公司对比分析”之“（2）与宁波方正毛利率进一步对比分析”补充披露如下：

2) 直接人工、制造费用占售价比例与宁波方正对比分析

报告期内，发行人直接人工、制造费用、外协加工费用占主营业务收入的
比例与宁波方正对比如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	发行人	宁波方正	发行人	宁波方正	发行人	宁波方正	发行人	宁波方正
直接人工	8.68%	15.01%	8.19%	13.89%	8.68%	12.68%	6.84%	12.62%
制造费用	8.58%	11.71%	8.27%	10.23%	7.57%	8.58%	6.53%	9.63%
外协加工费用	18.27%	14.37%	16.41%	14.98%	17.83%	12.96%	18.79%	13.55%
合计	35.53%	41.09%	32.87%	39.09%	34.08%	34.22%	32.16%	35.80%

注：XX 科目占比=XX 科目金额/主营业务收入。

报告期内，发行人直接人工、制造费用占比低于宁波方正的主要原因系，



发行人外协加工占比与宁波方正存在差异，考虑直接人工、制造费用、外协加工费合计金额占主营业务收入的比例后，发行人 2017-2018 年度与宁波方正较为接近。2019 年及 2020 年 1-6 月，发行人三者合计占比低于宁波方正的主要原因系，2019 年度宁波方正二期生产基地建成投产，新增较多设备、配备相关人员，由于新设备安装调试、新员工培训以及部分原有车间搬迁等原因，致使 2019 年及 2020 年 1-6 月宁波方正上述三者合计金额占主营业务收入的比例有所增加，而发行人不存在类似的情况。

3、期间费用率低于同行业可比公司原因分析

发行人期间费用率与汽车注塑模具可比公司银宝山新、宁波方正平均值的差异情况对比如下：

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用	银宝山新	3.74%	5.50%	4.25%	4.53%
	宁波方正	8.48%	8.00%	10.81%	10.09%
	平均值	6.11%	6.75%	7.53%	7.31%
	发行人	7.85%	7.71%	8.22%	8.21%
	差异率	1.74%	0.96%	0.69%	0.90%
管理费用	银宝山新	5.13%	8.57%	5.39%	7.30%
	宁波方正	6.25%	7.70%	6.93%	6.10%
	平均值	5.69%	8.13%	6.16%	6.70%
	发行人	3.27%	3.52%	3.34%	4.37%
	差异率	-2.42%	-4.62%	-2.82%	-2.33%
研发费用	银宝山新	4.85%	5.37%	3.86%	2.10%
	宁波方正	2.89%	3.18%	3.47%	3.68%
	平均值	3.87%	4.28%	3.67%	2.89%
	发行人	3.91%	3.88%	4.15%	4.45%
	差异率	0.04%	-0.40%	0.49%	1.56%
财务费用	银宝山新	2.13%	2.87%	2.10%	1.44%
	宁波方正	1.56%	1.43%	0.57%	0.68%
	平均值	1.85%	2.15%	1.34%	1.06%
	发行人	-0.16%	0.00%	1.13%	0.77%
	差异率	-2.01%	-2.15%	-0.21%	-0.29%



项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期间费用率 合计	银宝山新	15.85%	22.31%	15.60%	15.37%
	宁波方正	19.18%	20.32%	21.77%	20.55%
	平均值	17.52%	21.32%	18.69%	17.96%
	发行人	14.87%	15.12%	16.84%	17.80%
	差异率	-2.65%	-6.20%	-1.85%	-0.16%

注：1、XX 费用率差异=发行人 XX 费用率-同行业可比公司 XX 费用率平均值；
 2、2020 年 1-6 月，发行人销售费用率模拟包括运费进行对比分析；
 3、未考虑股份支付费用对期间费用率的影响；
 4、由于东江集团控股未披露各个期间费用的具体构成项目，此处可比公司未包括东江集团控股。

（1）与同行业可比公司对比分析

报告期内，发行人期间费用率分别低于同行业可比公司平均值 0.16%、1.85%、6.20%、2.65%，其中 2019 年度低于同行业可比公司平均值较多的主要原因系当年度银宝山新由于搬迁员工辞退福利增加导致管理费用大幅增加所致。

报告期内，发行人期间费用率低于同行业可比公司平均值的主要原因系，发行人管理费用率和财务费用率低于同行业可比公司，其中：（1）发行人管理费用率较低的主要原因系同行业可比公司产品种类和设立的分子公司较多，使得管理难度较大，从而管理人员偏多；而发行人自设立以来一直专注于汽车注塑模具的生产和销售，且发行人子公司数量较少，使得组织架构和管理体系更为精简，管理部门人员相对同行业可比公司较少，从而导致管理人员职工薪酬占营业收入的比例较低。具体分析参见本问题“（二）结合管理费用率的同行业对比情况和行业经营特征，进一步披露各项明细费用的波动情况、原因及同行业对比情况”之回复。（2）财务费用率较低主要是由于银宝山新和宁波方正的金融机构借款规模较大导致其利息支出与发行人相比较为高，而发行人报告期内银行借款金额相对较小，因此使得利息支出金额相对较低。具体分析参见本问题“（三）结合同行业公司收入结构、财务费用结构等说明并披露发行人财务费用率低于同行业公司的原因及合理性”之回复。

（2）销售费用率与宁波方正对比分析

发行人自 2020 年 1 月 1 日起，根据新收入准则将发出商品的运费调整至存货以及将已确认收入的项目对应的运费结转至营业成本项目列示。考虑运费的影



响后，报告期内，公司与宁波方正的销售费用率对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宁波方正（①）	8.48%	8.00%	10.81%	10.09%
发行人（②）	7.85%	7.71%	8.22%	8.21%
差异（②-①）	-0.63%	-0.29%	-2.59%	-1.88%

注：为保持数据可比性，2020 年 1-6 月发行人销售费用模拟包含运费计算。

发行人销售费用各明细项目与宁波方正对比情况如下：

项目	宁波方正（①）	海泰科②	差异②-①
运输费	5.07%	4.12%	-0.95%
职工薪酬	0.89%	1.51%	0.62%
售后服务费	2.11%	1.47%	-0.64%
差旅费	0.48%	0.51%	0.03%
业务招待费	0.54%	0.29%	-0.25%
折旧费	0.07%	0.03%	-0.04%
其他	0.20%	0.07%	-0.13%
合计	9.35%	8.00%	-1.35%

注：1、上表数据为销售费用各明细项目占营业收入比例，并取报告期内平均值作为对比；

2、为保持数据可比性，2020 年 1-6 月发行人销售费用模拟包含运费计算。

由上表可知，发行人运输费用率、售后服务费率略低于宁波方正，具体分析如下：

① 运输费用率对比分析

由于模具体积较大，海外运输距离较远、外销收入对应的费用较高，发行人外销运费占当期运费的比例均在 70%以上。在外销不同贸易术语下，对于 DDU、DDP、DAP 贸易方式，卖方需承担将模具运输至客户指定地点的所有运费，所承担的运输费用较高。

报告期内，发行人与宁波方正外销收入中 DDU、DDP、DAP 实现的收入占当期外销收入比例对比情况如下：

公司名称	平均值	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宁波方正（①）	69.14%	75.52%	71.96%	68.34%	60.73%
发行人（②）	58.11%	67.38%	63.03%	59.78%	42.26%
差异（②-①）	-11.03%	-8.14%	-8.93%	-8.56%	-18.47%

由上表可知，发行人 DDU、DDP、DAP 所实现的收入占比低于宁波方正，由此导致运输费用率相对较低。

② 售后服务费率对比分析

报告期内，发行人质保责任预计负债计提方式及比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	计提方式	计提比例	实际发生售后服务费占模具收入比例	计提比例与实际发生比例之差
宁波方正	按模具业务收入（母公司）的 2.50% 计提	2.50%	1.92%	0.58%
发行人	根据子公司海泰科模具当期主营业务收入的 1.50% 计提	1.50%	0.96%	0.54%

注：实际发生售后服务费占模具收入比例=2017 年-2020 年 6 月实际发生的售后服务费/2017 年-2020 年 6 月主营业务收入。

报告期内，对于模具产品质保责任，发行人与宁波方正均以模具收入作为计提预计负债的依据，但双方计提的比例存在一定差异，发行人结合自身产品质量和技术水平，主要依据过往实际发生的售后服务费，并基于谨慎性原则确定计提比例，由此导致发行人售后服务费计提比例低于宁波方正。

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“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“6、期间费用率总体对比分析”补充披露相关内容。

4、销售净利率、净资产收益率对比分析

报告期内，发行人销售净利率、净资产收益率与同行业可比公司对比分析如下：

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
销售净利率	银宝山新	0.01%	-9.73%	1.40%	2.26%
	东江集团控股	5.62%	12.95%	15.14%	16.10%
	宁波方正	7.80%	8.47%	10.68%	13.28%
	同行业可比公司平均值	4.48%	3.90%	9.07%	10.55%
	发行人	13.66%	15.85%	12.21%	11.44%



项目	公司名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
净资产收益率	银宝山新	0.45%	-25.61%	4.00%	6.01%
	东江集团控股	3.56%	26.63%	35.25%	37.81%
	宁波方正	5.96%	15.39%	30.89%	47.32%
	同行业可比公司平均值	3.32%	5.47%	23.38%	30.38%
	发行人	11.49%	21.50%	18.72%	30.17%

注：1、2020年1-6月，发行人运费仍按原收入准则进行核算；

2、2020年1-6月净资产收益率未进行年化处理；

3、2018年度，发行人不考虑股份支付对净利润的影响。

（1）销售净利率

报告期内，发行人销售净利率整体而言高于同行业可比公司平均水平，其中主要是由于银宝山新销售净利率较低甚至为负，以及宁波方正2019年二期生产基地投产后销售净利率下降引起。具体而言：

2017年度，发行人销售净利率为11.44%，与同行业可比公司平均水平10.55%大致相当，但低于东江集团控股和宁波方正，同行业可比公司中银宝山新销售净利率仅为2.26%从而拉低了平均水平。

2018年度，发行人销售净利率略高于同行业可比公司平均水平，但低于东江集团控股。发行人搬厂后随着生产制造能力的提升，模具生产呈现大型化和复杂化，盈利能力也相应有所提升，从而销售净利率也略有提升。而同行业可比公司销售净利率则略有下降，其中银宝山新销售净利率仅为1.40%。

2019年度，发行人销售净利率显著高于同行业可比公司平均水平，主要是由于同行业可比公司中宁波方正受二期生产基地投产等多项因素影响，使得利润率明显下降，同时银宝山新2019年度由于搬迁员工辞退福利增加导致期间费用率显著上升使得当年销售净利率为-9.73%；而发行人当期盈利能力较为稳定，当期销售净利率上升3.64%主要是由于2018年上海菱石项目计提存货跌价导致存货跌价损失增加，而2019年无该情况发生使得当期计提存货跌价损失金额较小，同时2019年应收账款回款较快导致信用减值损失减少等因素影响所致。

2020年1-6月，发行人销售净利率显著高于同行业可比公司平均水平，主要是由于同行业可比公司中银宝山新仅实现微利使得销售净利率仅为0.01%，宁波方正受二期生产基地投产等多项因素影响使得利润率较低，东江集团控股因受中

美贸易战和疫情等因素影响盈利能力也有所下降。而发行人销售净利率仅略有下降从而显著高于同行业可比公司平均水平。

上述销售净利率差异产生的主要原因系毛利率、期间费用率等因素导致，关于毛利率、期间费用率与同行业可比公司对比分析参见本问题上述分析。

（2）净资产收益率

2017 年度，发行人净资产收益率与同行业可比公司平均水平大致相当。

2018 年度，发行人净资产收益率有所下降且下降幅度大于同行业可比公司平均水平，主要是由于公司 2018 年度引入外部投资者导致资产增加以及 2017 年搬迁至新厂后资产规模扩大，从而降低了净资产收益率。

2019 年度，随着发行人搬厂后经营业绩稳步提升，净资产收益率也有所增加，而同行业公司净资产收益率平均值却大幅下降，主要是由于：①银宝山新当年度亏损使得其净资产收益率为负；②宁波方正由于二期生产基地投产等多项因素影响使得净利润有所下滑但同时净资产规模却持续增加从而使得其净资产收益率下降。

2020 年 1-6 月，发行人净资产收益率高于同行业可比公司，主要是由于可比公司中银宝山新仅实现微利，东江集团控股和宁波方正利润率下降引起，而发行人当期利润情况较为稳定，利润率仅略有下降。

关于发行人营业收入、毛利率、期间费用与同行业可比公司的对比分析详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”相关内容。

综上所述，报告期内，随着发行人搬迁至新厂后生产制造提升，经营业绩也稳步提升。随着宏观经济和汽车产业的周期性波动、行业竞争加剧以及该公司经营规模的持续增长，发行人销售净利率和净资产收益率可能会面临一定的波动或下降的风险，发行人已在招股书中就相关风险进行了充分的风险提示。

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“十一、经营成果分析”之“（四）毛利和毛利率分析”之“5、销售净利率、净资产收益

率对比分析”补充披露相关内容。

（二）结合管理费用率的同行业对比情况和行业经营特征，进一步披露各项明细费用的波动情况、原因及同行业对比情况

1、管理费用率与同行业对比分析

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“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”补充披露如下：

（2）管理费用率与同行业可比公司的比较

报告期内，发行人与同行业可比公司的管理费用率对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银宝山新	5.13%	8.57%	5.39%	7.30%
宁波方正	6.25%	7.70%	6.93%	6.10%
同行业可比公司平均值（①）	5.69%	8.13%	6.16%	6.70%
海泰科（②）	3.27%	3.52%	3.34%	4.37%
差异（②-①）	-2.42%	-4.61%	-2.82%	-2.33%

注：1、东江集团控股未单独披露扣减研发费用后的管理费用，故此处未作比较；

2、2017 年度宁波方正管理费用扣除计提的股份支付金额；

3、2018 年度海泰科管理费用扣除计提的股份支付金额。

报告期内，除 2019 年度外，发行人管理费用率平均低于同行业可比公司约 2.5 个百分点，主要为职工薪酬费用率较低引起。2019 年度，发行人管理费用率低于同行业可比公司 4.61 个百分点的主要原因系银宝山新当年度管理费用率相对其他年度较高所致。2019 年度，银宝山新由于搬迁员工辞退福利增加导致管理费用中职工薪酬同比增加 51.04%。

报告期内，发行人管理费用率各明细项目与宁波方正、银宝山新对比情况如下：



项目	宁波方正	银宝山新	平均值(①)	发行人(②)	差异 (②-①)
职工薪酬	3.04%	4.16%	3.60%	1.74%	-1.86%
折旧摊销费	1.02%	0.52%	0.77%	0.65%	-0.12%
中介服务费	0.62%	0.59%	0.61%	0.31%	-0.30%
办公费	0.56%	0.58%	0.57%	0.56%	-0.01%
业务招待费	0.39%	0.21%	0.30%	0.06%	-0.24%
差旅及车辆费	0.41%	0.27%	0.34%	0.18%	-0.16%
其他	0.71%	0.27%	0.49%	0.14%	-0.35%
合计	6.75%	6.60%	6.68%	3.62%	-3.06%

注：1、上表数据为管理费用（不含股份支付费用）各明细项目占营业收入比例，并取报告期内平均值作为对比；

2、东江集团控股未披露管理费用明细科目，故未进行比对。

由上表对比可知，与同行业可比公司相比，发行人管理费用率较低主要是由于职工薪酬占比较低引起，主要原因为同行业可比公司产品种类和设立的分子公司较多，使得管理难度较大，从而管理人员偏多；而发行人自设立以来一直专注于汽车注塑模具的生产和销售，且发行人子公司数量较少，使得组织架构和管理体系更为精简，管理部门人员相对同行业可比公司较少，从而导致管理人员职工薪酬占营业收入的比例较低。同时，公司对管理费用进行严格的控制。因此，发行人管理费用率低于同行业可比公司平均水平，符合发行人的产品和组织结构特点，具备合理性。

2、管理费用变动分析

2017 年度，发行人管理费用率高于其他期间约 1%，其他期间管理费用率保持相对稳定。2017 年度发行人管理费用率较高的主要原因是由于当年度发行人发生搬迁费、新购入办公用品较多导致产生办公费用 199.17 万元，以及当期发行人收入规模较小，导致管理费用率相对较高。

综上所述，发行人管理费用率保持相对稳定，且与同行业可比公司变动趋势一致。

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“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”披露相关内容。

（三）结合同行业公司收入结构、财务费用结构等，说明并披露发行人财务

**费用率低于同行业公司原因及合理性**

同行业公司收入结构未对财务费用率差异造成明显影响，财务费用率差异主要是由于债务结构差异导致。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“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“4、财务费用”之“（2）财务费用率与同行业可比公司的比较”补充披露如下：

（2）财务费用率与同行业可比公司的比较

报告期内，发行人与同行业可比公司的财务费用率对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银宝山新	2.13%	2.87%	2.10%	1.44%
宁波方正	1.56%	1.43%	0.57%	0.68%
同行业可比公司平均值（①）	1.85%	2.15%	1.34%	1.06%
海泰科（②）	-0.16%	0.00%	1.13%	0.77%
差异率（②-①）	-2.01%	-2.15%	-0.21%	-0.29%

注：东江集团控股未单独披露财务费用，故此处未作比较。

发行人财务费用各明细项目与宁波方正、银宝山新对比情况如下：

项目	宁波方正	银宝山新	平均值①	海泰科②	差异②-①
利息支出	1.04%	2.22%	1.63%	0.50%	-1.13%
减：利息收入	0.05%	0.14%	0.10%	0.15%	0.06%
汇兑损益	-0.01%	-0.10%	-0.06%	-0.03%	0.03%
手续费及其他	0.08%	0.15%	0.12%	0.12%	0.00%
合计	1.06%	2.14%	1.60%	0.43%	-1.17%

注：上表数据为财务费用各明细项目占营业收入比例，并取报告期内平均值作为对比。

由上表对比可知，与同行业可比公司相比，发行人财务费用率较低主要是由于银宝山新和宁波方正的金融机构借款规模较大导致其利息支出较发行人较高，而发行人报告期内银行借款金额相对较小，因此使得利息支出金额相对较低。

二、中介机构核查过程及核查意见**（一）核查过程**

申报会计师已履行如下核查程序：

1、对发行人主要管理人员进行访谈，了解毛利率、期间费用变化情况；

- 2、取得发行人收入成本明细表，分析发行人毛利率变化原因；
- 3、取得发行人成本明细表，分析发行人成本构成情况；
- 4、对发行人主要客户进行访谈、函证，核查收入的真实性；
- 5、获取了公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用明细账，了解公司期间费用科目核算内容，分析期间费用变动的原因；
- 6、检查各项费用的主要构成项目、费用归集确认和会计处理的合规性，并与公司的实际经营情况进行对比分析；
- 7、复核发行人销售净利率、净资产收益率的计算过程，分析销售净利率、净资产收益率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；
- 8、查阅同行业可比公司公开披露文件，分析发行人与同行业可比公司毛利率、期间费用率以及直接人工、制造费用和外协加工费占主营业务收入比例存在差异的原因及合理性；
- 9、对发行人银行流水进行核查，核查发行人银行流水是否存在异常交易情况及出现异常交易的原因，比如是否存在大额取现，是否存在与客户或供应商异常往来，是否存在与发行人关联方之间的往来等；

对个人银行流水进行核查，核查范围包括实际控制人及其直系亲属、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员、主要销售人员。关注个人银行流水是否存在异常情况以及出现异常交易的原因，包括是否存在大额取现，是否与发行人客户、供应商存在往来，是否与发行人关联方存在往来，是否与发行人员工存在往来等。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、（1）报告期内，除 2017 年度发行人搬迁导致毛利率低于同行业可比公司平均值外，发行人毛利率相对较为稳定，整体而言与同行业平均水平大致相当；
- 2、报告期内，发行人直接人工、制造费用占比低于宁波方正的主要原因系，发行人外协加工占比与宁波方正存在差异，考虑直接人工、制造费用、外协加工



费合计金额占主营业务收入的比例后，2017-2018 年度，发行人与宁波方正较为接近。2019 年及 2020 年 1-6 月，发行人三者合计占比低于宁波方正的主要原因系，2019 年度宁波方正二期生产基地建成投产，新增较多设备、配备相关人员，由于新设备安装调试、新员工培训以及部分原有车间搬迁等原因，致使 2019 年及 2020 年 1-6 月上述三者合计金额占主营业务收入的比例有所增加，而发行人不存在类似的情况。发行人与宁波方正的差异情况具有合理性；

3、报告期内，发行人期间费用率低于同行业可比公司平均值的主要原因系，发行人管理费用率和财务费用率低于同行业可比公司，其中：（1）管理费用率较低的主要原因系同行业可比公司产品种类和设立的分子公司较多，使得管理难度较大，从而管理人员偏多；而发行人自设立以来一直专注于汽车注塑模具的生产和销售，且发行人子公司数量较少，使得组织架构和管理体系更为精简，管理部门人员相对同行业可比公司较少，从而导致管理人员职工薪酬占营业收入的比例较低；（2）财务费用率较低的主要原因系，发行人对金融机构的借款较少使得利息支出较低所致。发行人与宁波方正的上述差异情况具有合理性；

4、（1）2017-2018 年度，发行人销售净利润率、净资产收益率与同行业可比公司较为接近，2019 年及 2020 年 1-6 月高于同行业可比公司平均值；同时，2019 年起，同行业可比公司销售净利润率呈下滑趋势，而发行人保持相对稳定且有所增长。上述差异产生的主要原因系毛利率、期间费用率的差异导致，差异情况具有合理性；（2）报告期内，随着发行人搬迁至新厂后，经营业绩稳步提升，销售净利润率和净资产收益率整体也较为稳定。随着宏观经济和汽车产业的周期性波动、行业竞争加剧以及该公司经营规模的持续增长，发行人销售净利润率和净资产收益率可能会面临一定的波动或下降的风险；

5、（1）报告期内，发行人管理费用率保持相对稳定，且与同行业可比公司变动趋势一致；（2）2019 年度，发行人管理费用率低于同行业可比公司较多的主要原因系，当期银宝山新搬迁员工辞退福利增加导致管理费用中职工薪酬同比增加 51.04%；（3）2017 年度，发行人管理费用率高于其他期间约 1%，其他期间管理费用率保持相对稳定。2017 年度发行人管理费用率较高的主要原因系，当年度发行人发生搬迁费、新购入办公用品较多导致产生办公费用 199.17 万元，以及当期发行人收入规模较小，导致管理费用率相对较高。

2. 关于应收账款

前次审核问询回复显示，各报告期末，公司应收账款余额分别是 17,438.20 万元、11,954.48 万元、11,452.24 万元和 6,128.41 万元，截止 2020 年 9 月末，期后回款占应收账款余额比例分别为 87.40%、83.39%、46.55%和 17.62%。

请发行人：

（1）补充披露 2019 年和 2020 年 1-6 月应收账款的期后回款比例较低的原因和合理性，是否存在发行人放宽信用期刺激销售的情形；

（2）结合应收账款具体的账龄分布情况，补充说明并披露发行人应收账款周转率低于同行业可比公司的原因和合理性；

（3）补充披露逾期应收账款的金额、占比，形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项支付情况；

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）补充披露 2019 年和 2020 年 1-6 月应收账款的期后回款比例较低的原因和合理性，是否存在发行人放宽信用期刺激销售的情形

1、发行人信用政策情况

发行人订单一般会采用分阶段付款，典型阶段为“签订单-预验收-终验收-质保期”，不同阶段付款比例一般存在一定差异。报告期内，发行人对主要客户的信用政策未出现明显的变化情况，具体客户信用期如下：

序号	客户	主要信用政策
1	Faurecia（佛吉亚）	账期为 60 天、90 天、360 天
2	SMG（萨玛）	账期主要为 6 个月
3	IAC（埃驰）	账期主要为 65 天
4	Plastic Omnium（彼欧）	账期主要为 60 天



序号	客户	主要信用政策
5	Renault S.A.（雷诺）	按节点支付价款，未明确约定账期
6	Antolin（安通林）	账期主要为 30 天、60 天
7	内单客户	内单销售订单中未明确约定账期，一般约定为到达支付节点后 1 个月内支付款项

注：对于佛吉亚账期为 360 天时，一般会由其合作银行提供反向保理业务，发行人可以通过反向保理业务提前收取货款。

2、2019 年末、2020 年 6 月末应收账款期后回款比例较低的原因分析

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“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“4、应收账款”之“（5）应收账款逾期与回款情况”之“2）应收账款期后回款情况”补充披露如下：

报告期内，发行人应收账款期末余额及期后回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	期后回款				
		2018 年度	2019 年度	2020 年 1-9 月	合计	期后回款占应收账款余额比例
2017.12.31	6,128.41	3,827.59	1,512.40	16.05	5,356.05	87.40%
2018.12.31	11,452.24	-	8,709.86	840.69	9,550.55	83.39%
2019.12.31	11,954.48	-	-	5,564.27	5,564.27	46.55%
2020.6.30	17,438.20	-	-	3,072.79	3,072.79	17.62%

报告期内，公司应收账款期后回款整体情况较好；2020 年受到新冠疫情影响严重期间，由于部分客户在家办公，导致应收账款回款相对较慢，随着疫情影响逐步缓解，发行人应收账款回款逐渐恢复正常。发行人主要客户均为国内外知名汽车零部件供应商或上市公司，应收账款出现坏账的风险相对较小，发行人已按账龄或预期信用损失对应收账款计提了坏账准备。

截止 2020 年 9 月末，报告期各期末应收账款期后回款占比分别为 87.40%、83.39%、46.55%和 17.62%，其中 2019 年末和 2020 年 6 月末回款比例较低主要是由于期后对应期间仅为 9 个月和 3 个月，因此回款比例较低。若按照 9 个月和 3 个月分别统计发行人各期末回款情况，具体如下：



期间	应收账款余额	期后 3 个月回款情况			期后 9 个月回款情况		
		回款截止日期	回款金额	回款金额占比	回款截止日期	回款金额	回款金额占比
2017. 12. 31	6, 128. 41	2018. 3. 31	1, 600. 04	26. 11%	2018. 9. 30	3, 497. 81	57. 08%
2018. 12. 31	11, 452. 24	2019. 3. 31	4, 509. 86	39. 38%	2019. 9. 30	7, 582. 33	66. 21%
2019. 12. 31	11, 954. 48	2020. 3. 31	2, 532. 05	21. 18%	2020. 9. 30	5, 564. 27	46. 55%
2020. 6. 30	17, 438. 20	2020. 9. 30	3, 072. 79	17. 62%	n/a	n/a	n/a

由上表可知，发行人各期末应收账款在期后 3 个月回款比例分别为 26. 11%、39. 38%、21. 18%和 17. 62%，其中 2018 年末应收账款在期后 3 个月回款占比较高主要是由于当期 Faurecia（佛吉亚）回款金额较大所致，2020 年 6 月末应收账款在期后 3 个月回款较低主要是由于疫情影响所致。发行人各期末应收账款在期后 9 个月回款比例分别为 57. 08%、66. 21%和 46. 55%，整体相对较为稳定，其中 2019 年末应收账款在期后 9 个月回款略低于前两年主要是由于疫情影响所致。报告期内，发行人对主要客户的信用政策未出现明显的变化情况，不存在通过放宽信用期刺激销售的情形。

综上所述，报告期内发行人应收账款回款良好。截至 2020 年 9 月末，发行人 2019 年末和 2020 年 6 月末的回款比例较低主要是期后对应期间仅为 9 个月和 3 个月，因此回款比例较低，同时疫情对回款进度有一定影响。发行人主要客户均为国内外知名汽车零部件供应商或上市公司，应收账款出现坏账的风险相对较小，同时发行人已按账龄或预期信用损失对应收账款计提了坏账准备。报告期内，发行人对主要客户的信用政策未出现明显的变化情况，不存在通过放宽信用期刺激销售的情形。

（二）结合应收账款具体的账龄分布情况，补充说明并披露发行人应收账款周转率低于同行业可比公司的原因和合理性

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“十二、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、应收账款周转能力与同行业可比公司比较分析”补充披露如下：

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司的对比情况如下：



项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
银宝山新	5.65	3.97	3.53	3.80
东江集团控股	5.63	7.40	7.58	7.28
宁波方正	4.86	6.01	6.78	7.30
同行业可比公司平均值	5.26	5.79	5.96	6.13
海泰科（按总额法计算）	2.74	2.92	3.09	3.97
海泰科（按净额法列示）	3.96	4.04	3.97	5.71

注：1、总额法即对同一客户的不同合同项目应收账款、预收款项/合同负债未抵销列示；净额法即同一客户应收账款、预收款项/合同负债抵销列示；

2、2020年1-6月计算应收账款周转率时营业收入乘以2。

报告期内，公司应收账款周转率低于同行业可比公司平均值，主要原因系公司对同一客户不同合同按照合同约定及企业会计准则的相关要求，分别核算并列示应收账款、预收款项/合同负债，未将同一客户不同合同之间的应收账款和预收款项/合同负债进行抵销列示，导致期末应收账款余额较高，从而使得应收账款周转率较低。

（1）应收账款账龄分布对应收账款周转率的影响

报告期各期末，发行人应收账款（净额法）账龄分布与同行业可比公司对比情况如下：

日期	账龄	银宝山新	宁波方正	平均值①	发行人②	差异 (①-②)
2020.6.30	1年以内	92.71%	93.44%	93.08%	86.70%	6.38%
	1至2年	6.01%	5.05%	5.53%	10.51%	-4.98%
	2至3年	0.68%	0.94%	0.81%	0.28%	0.53%
	3年以上	0.59%	0.57%	0.58%	2.52%	-1.94%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%
2019.12.31	1年以内	86.93%	89.06%	88.00%	82.00%	6.00%
	1至2年	11.42%	10.26%	10.84%	12.99%	-2.15%
	2至3年	0.47%	0.47%	0.47%	2.12%	-1.65%
	3年以上	1.18%	0.21%	0.70%	2.89%	-2.19%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%
2018.12.31	1年以内	94.15%	94.98%	94.57%	89.68%	4.89%
	1至2年	4.86%	4.25%	4.56%	7.65%	-3.09%
	2至3年	0.32%	0.31%	0.32%	0.37%	-0.05%



日期	账龄	银宝山新	宁波方正	平均值①	发行人②	差异 (①-②)
	3 年以上	0.67%	0.47%	0.57%	2.30%	-1.73%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%
2017.12.31	1 年以内	96.11%	89.77%	92.94%	93.44%	-0.50%
	1 至 2 年	2.84%	9.53%	6.19%	5.05%	1.14%
	2 至 3 年	0.40%	0.38%	0.39%	0.94%	-0.55%
	3 年以上	0.65%	0.32%	0.49%	0.57%	-0.08%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	0.00%

注：东江集团控股未披露账龄结构；故未纳入可比范围。

报告期内，发行人 1 年以上的应收账款主要系外销收入应收账款，由于外销收入按照报关确认收入，报关后仍有多个付款节点，而发行人外销收入占比较高，因此使得 1 年以上的应收账款占比高于同行业可比公司平均水平。报告期内，由于部分下游客户整车项目进度有所延缓，导致客户回款变慢，1 年以上的应收账款占比有所增加。报告期内，发行人对主要客户的信用政策未发生显著变化，不存在通过放松信用政策增加收入的情况。同时，发行人主要客户系国际知名汽车零部件厂商，资信状况良好，应收账款不能收回的风险较低。

报告期内，发行人 1 年以内的应收账款比例略低于同行业可比公司平均值，但 2 年以内的应收账款占比与同行业可比公司基本一致。

（2）发行人应收账款周转率低于同行业可比公司的原因分析

报告期内，发行人应收账款周转率（净额法）略低于同行业可比公司平均值的主要原因如下：

1) 业务结构存在差异

报告期内，发行人与同行业可比公司模具业务占比对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银宝山新	26.33%	26.66%	30.82%	30.08%
东江集团控股	40.72%	25.57%	30.12%	34.92%
宁波方正	96.87%	98.31%	98.35%	97.98%
平均值	54.64%	50.18%	53.10%	54.33%
发行人	95.50%	99.42%	99.43%	98.99%

由上表可知，发行人与宁波方正均以模具业务为主，收入结构较为接近；银宝山新、东江集团控股模具收入占比相对较低，塑料零部件等其他业务占比相对较高。注塑模具生产、销售周期较长，而塑料零部件业务周期较短，故模具业务占比越高对应的应收账款周转率一般越低，因此东江集团控股应收账款周转率较高，而发行人应收账款周转率较低。

2) 内外销收入占比存在差异

报告期内，发行人外销收入占比与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银宝山新	20.20%	19.99%	27.96%	30.22%
东江集团控股	未披露	53.08%	61.30%	58.61%
宁波方正	35.84%	44.77%	55.50%	51.75%
同行业可比公司平均值	28.02%	39.28%	48.25%	46.86%
海泰科	62.77%	48.08%	63.28%	60.92%

注：1、外销收入占比=外销收入/营业收入；

2、宁波方正外销收入占比=外销收入/主营业务收入；

3、东江集团控股未披露 2020 年 1-6 月内外销收入构成情况。

模具类公司的内销收入一般为客户终验收后确认收入，外销收入一般为报关或签收后确认收入，同等情况下，确认收入时外销应收账款相对内销应收账款更大，因此一般情况下外销应收账款周转率低于内销应收账款周转率，由于发行人外销收入占比显著高于同行业平均水平，因此使得应收账款周转率也相对低于同行业可比公司。

3) 外销收入确认期间及信用政策差异影响

由于模具产品单个项目产品金额较大，导致发行人报告期各期收入确认金额受单个客户、单个项目的影响较大，收入确认期间及信用政策对应收账款余额的影响较大，进而影响了应收账款周转率。

2018 年下半年和 2020 年上半年，发行人外销收入占当期外销收入比重分别为 69.90%和 58.49%，由于该等期间实现外销收入占比较高，且外销客户一般均为国际知名零部件供应商，发行人对优质外销客户的信用期一般为 30-90 天，而内销客户一般为 30 天内，由于 2018 年下半年和 2020 年上半年外销收入占比较高



高从而导致 2018 年末和 2020 年 6 月末应收账款余额较高，从而拉低了应收账款周转率。

4) 反向保理占外销收入的比例存在差异

发行人与宁波方正反向保理业务对比情况如下：

单位：万元

公司名称		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
宁波方正	金额	3,783.86	12,222.78	10,640.38	3,184.42
	占比	36.56%	44.21%	35.12%	13.16%
发行人	金额	3,635.58	5,479.27	2,110.59	315.68
	占比	28.81%	33.33%	12.36%	2.34%

注：1、占比=反向保理金额/当期外销收入；

2、银宝山新、东江集团控股未披露相关数据，故未纳入对比范围；

3、宁波方正反向保理业务金额为第三方回款（境外客户通过供应链金融支付货款）。

报告期内，发行人反向保理业务占比显著低于宁波方正，使得发行人外销应收账款余额相对较大，进而导致发行人应收账款周转率低于宁波方正。

综上所述，由于模具产品生产、销售周期较长，模具业务收入占比越高、外销占比越高，一般应收账款周转率也会相对更低。报告期内，发行人模具收入和外销收入占比均明显高于同行业可比公司平均值，且发行人反向保理业务规模较小，从而导致发行人应收账款周转率低于同行业可比公司，符合发行人行业和产品特性，具备合理性。

（三）补充披露逾期应收账款的金额、占比，形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项支付情况

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“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“4、应收账款”之“（5）应收账款逾期与回款情况”补充披露如下：

1) 应收账款逾期情况

报告期内，公司应收账款逾期情况如下：



项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	17,438.20	11,954.48	11,452.24	6,128.41
未逾期余额	10,227.72	6,223.28	6,519.70	3,092.32
逾期余额	7,210.48	5,731.20	4,932.53	3,036.09
其中：逾期1年以内余额	5,442.52	4,700.81	3,995.49	2,652.47
逾期1年以上余额	1,767.96	1,030.39	937.04	383.62
逾期1年以上应收账款余额占比	10.14%	8.62%	8.18%	6.26%
逾期款项占比	41.35%	47.94%	43.07%	49.54%
逾期款项期后回款金额	1,824.36	2,995.22	4,078.34	2,490.79
逾期款项期后回款占比	25.30%	52.26%	82.68%	82.04%

注：逾期款项期后回款截至2020年10月30日。

报告期各期末，公司应收账款逾期的款项均为销售汽车注塑模具所形成的应收货款。公司应收账款逾期金额分别为3,036.09万元、4,932.53万元、5,731.20万元和7,210.48万元，占应收账款余额的比例分别为49.54%、43.07%、47.94%和41.35%。公司逾期1年以上的应收账款余额占期末应收账款余额的比例分别为6.26%、8.18%、8.62%和10.14%，占比相对较低。

公司应收账款逾期的主要原因系部分客户回款受到下游客户整车项目开发进度影响、客户内部付款流程导致实际付款进度晚于合同约定付款截止时间以及2020年受新冠疫情影响客户回款相对较慢等原因导致。下游客户整车开发进度在一定程度上受到汽车行业景气度的影响，并进而在一定程度上影响发行人客户的回款进度。但发行人主要客户均为国内外知名汽车零部件供应商或者上市公司，资信状况良好，发生坏账损失的风险较小。同时，发行人已根据账龄或预期信用损失对应收账款计提坏账准备。

截至2020年10月30日，发行人报告期各期末逾期应收账款回款金额占逾期应收账款余额的比例分别为82.04%、82.68%、52.26%和25.30%。发行人逾期应收账款回款良好，2019年末、2020年6月末逾期应收账款由于期后回款所包含的期间较短以及受新冠疫情影响，回款比例相对较低。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程



申报会计师已履行如下核查程序：

- 1、了解发行人的业务模式，应收账款管理政策，取得报告期各期末应收账款明细表，复核期末应收账款账龄，复核应收账款周转率，与同行业可比公司对比分析；
- 2、获取发行人与主要客户签订的销售合同，对比不同客户的付款条款、信用政策，跟踪合同结算情况、回款情况，检查是否存在超期应收账款以及长期挂账的应收账款，是否存在坏账损失；
- 3、获取报告期内发行人银行流水，检查期后应收账款回款情况；
- 4、对发行人报告期内主要客户进行实地走访、访谈，了解主要客户与发行人的合作背景、信用政策、合同执行情况、结算进度以及是否存在关联关系等信息；
- 5、查阅同行业可比公司应收账款坏账计提政策，并与发行人计提政策进行对比；
- 6、分析发行人应收账款周转率低于同行业可比公司平均值的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人应收账款回款良好。2019 年末、2020 年 6 月末应收账款回款比例相对较低的主要原因系：① 2020 年受到新冠疫情影响，部分客户在家办公，导致应收账款回款相对较慢；②2019 年末、2020 年 6 月末期后回款所包含的时间周期相对较短所致。发行人不存在放宽信用政策刺激销售的情况；
- 2、（1）报告期内，由于发行人外销收入于收入确认时尚未收到部分款项，发行人 1 年以上的应收账款主要系外销应收账款，由于下游客户整车项目进度有所延缓，导致价款支付时点有所延后，1 年以上的应收账款占比有所增加。但发行人主要客户系国际知名汽车零部件厂商，资信状况良好，发生应收账款不能收回的风险较低。发行人 2 年以内的应收账款占比与同行业可比公司基本一致，应收账款账龄未对发行人应收账款周转率构成重大不利影响。（2）发行人应收账款

周转率低于同行业可比公司平均值的主要原因系模具收入占比较高、外销收入占比较高、2018 年下半年外销收入确认较多以及反向保理业务占比低于宁波方正所致；

3、报告期各期末，发行人逾期应收账款系销售注塑模具所形成的货款，逾期主要原因系，下游客户整车项目开发进度影响、客户内部付款流程导致实际付款进度晚于合同约定付款截止时间以及 2020 年受新冠疫情影响客户回款相对较慢等原因导致。发行人逾期 1 年以上的应收账款占比较低，且逾期应收账款期后回款良好。

3. 关于新收入准则的影响

前次审核问询回复显示，2020 年 1-6 月，公司适用新收入准则，将运费从销售费用划分至营业成本中核算。

请发行人：

补充披露新收入准则实施前后对具体科目会计处理的调整内容，对会计科目和具体财务指标（销售费用、营业成本、存货、毛利率等）的影响金额和比例，按照同一口径对比分析发行人和同行业可比公司的财务数据差异的原因和合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）新收入准则对会计科目、具体财务指标的影响

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“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“5、收入确认政策及相关事项分析”补充披露如下：

2) 对会计科目和财务数据的影响



执行新收入准则对发行人主要会计科目的影响如下：

项目	新收入准则下金额	旧收入准则下金额
运费	将原通过“销售费用”核算的运输费调整为通过“合同履约成本”（存货科目）核算进而结转至“营业成本”	销售过程中发生的运费计入销售费用核算
根据合同约定在收入确认前收取的款项	计入合同负债	计入预收款项

执行新收入准则对发行人主要财务数据的影响如下：

①对 2020 年 1 月 1 日合并财务报表的影响

单元：万元

项目	新收入准则下金额 (①)	旧收入准则下金额 (②)	影响金额 ((①-②))	变动比例 ((①-②) / ②)
存货	24,084.87	23,676.58	408.29	1.72%
预收款项	-	14,411.31	-14,411.31	-100.00%
合同负债	14,411.31	-	14,411.31	-
递延所得税负债	61.24	-	61.24	-
未分配利润	11,200.03	10,852.98	347.05	3.20%

②对 2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月的影响

采用变更后会计政策编制的 2020 年 6 月 30 日合并及母公司资产负债表各项目、2020 年 1-6 月合并及母公司利润表各项目，与假定采用变更前会计政策编制的这些报表项目相比，受影响项目对比情况如下：

A、对 2020 年 6 月 30 日合并资产负债表的影响

单元：万元

项目	新收入准则下金额 (①)	旧收入准则下金额 (②)	影响金额 ((①-②))	变动比例 ((①-②) / ②)
存货	25,241.65	24,945.15	296.50	1.19%
预收款项	-	16,859.91	-16,859.91	-100.00%
合同负债	16,859.91	-	16,859.91	-
应交税费	436.12	391.65	44.47	11.35%
未分配利润	13,852.90	13,600.87	252.03	1.85%

B、对 2020 年 1-6 月合并利润表的影响



项目	新收入准则下金额 (①)	旧收入准则下金额 (②)	影响金额 (①-②)	变动比例 ((①-②)/②)
营业成本	14,223.15	13,564.20	658.95	4.86%
销售费用	623.73	1,579.19	-955.46	-60.50%
所得税费用	506.69	462.22	44.47	9.62%

注：采用变更后会计政策编制的 2020 年 6 月 30 日母公司资产负债表各项目、2020 年 1-6 月母公司利润表各项目，与假定采用变更前会计政策编制的这些报表项目相比无变化。

C、对 2020 年 1-6 月主要财务比率的影响

项目	新收入准则下金额 (①)	旧收入准则下金额 (②)	变动数 ((①-②))
主营业务毛利率	29.23%	32.51%	-3.28%
存货周转率 (次)	1.14	1.09	0.05

(二) 按照同一口径对比分析发行人和同行业可比公司的财务数据

对于销售费用、营业成本及毛利率，发行人按同一口径（剔除运费对 2020 年 1-6 月相关数据的影响）与同行业可比公司对比分析参见本回复“问题 1 关于期间费用率和净利润率”。

对于存货周转率，发行人按同一口径（剔除运费对 2020 年 1-6 月数据的影响）的存货周转率低于同行业可比公司平均值，但与宁波方正接近，主要原因系公司产品结构与宁波方正相似。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“十二、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“3、存货周转能力与同行业可比公司比较分析”补充披露如下：

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：次

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银宝山新	1.95	1.71	2.05	2.35
东江集团控股	2.63	4.38	4.81	4.26
宁波方正	1.12	1.22	1.08	1.15
同行业可比公司平均值	1.90	2.44	2.65	2.58
海泰科	1.14	1.04	1.13	1.36

注：1、2020 年 1-6 月计算存货周转率时营业成本乘以 2；

2、2020 年 1-6 月，剔除运费影响后发行人存货周转率为 1.09。

报告期内，公司存货周转率低于同行业可比公司平均值，但与宁波方正接近，



主要原因系公司产品结构与宁波方正相似，模具业务收入占比较高；银宝山新、东江集团控股主营业务为生产销售塑料零部件、注塑模具，且塑料零部件收入占比较高。公司模具业务收入占营业收入的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银宝山新	26.33%	26.66%	30.82%	30.08%
东江集团控股	40.72%	25.57%	30.12%	34.92%
宁波方正	96.87%	98.31%	98.35%	97.98%
海泰科	95.50%	99.42%	99.43%	98.99%

由上表可知，报告期内，公司模具业务收入占营业收入的比例在 95%以上，与宁波方正十分接近，且高于银宝山新、东江集团控股。银宝山新、东江集团控股塑料零部件业务收入占比较高，该类产品生产周期相对较短，从而使得存货周转率相对较高。因此，发行人存货周转率与同行业可比公司对比情况符合行业和产品特性，具备合理性。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

申报会计师已履行如下核查程序：

- 1、获取并查阅了发行人和主要客户的销售合同；
- 2、查阅《企业会计准则》，分析新收入准则对发行人的影响；
- 3、查阅、比较分析可比公司公开信息中的相关数据；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

新收入准则对发行人财务数据的主要影响为将原在销售费用科目核算的运费调整至存货科目核算，并在收入确认时结转至主营业务成本。发行人上述会计处理符合《企业会计准则》；发行人已按同一口径补充披露与同行业可比公司的对比情况。

4. 中美贸易摩擦

前次审核问询回复显示，发行人境外销售占主营业务收入比重分别为 61.54%、63.64%和 48.30%，发行人对美国客户的销售收入分别为 604.62 万元、3,551.92 万元和 839.64 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.76%、13.13%和 2.47%。

请发行人：

补充披露发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税的具体类型和报告期内收入占比、加征关税后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消及大客户转移采购的情形；发行人与海外客户就有关税收承担机制的协商进展情况，并结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，进一步说明并披露贸易摩擦政策的影响是否滞后，发行人拟采取何种措施减少上述政策对经营业绩的影响，风险披露是否充分披露。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）发行人的产品属于海外国家和地区贸易摩擦加征关税的具体类型和报告期内收入占比、加征关税后对海外销售的实际影响，是否存在大量订单取消及大客户转移采购的情形

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“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“4、贸易摩擦对发行人经营的具体影响”补充披露如下：

报告期内，发行人外销主要以欧洲、亚洲地区为主，合计占外销收入的比重在 65%以上。截至本招股说明书签署日，发行人外销涉及贸易摩擦加征关税的地区主要为美国。除美国地区外，报告期内我国与欧洲及其他主要销售地区或国家未发生重大贸易摩擦事件。

中美贸易摩擦的相关情况对发行人经营的具体影响如下：

（1）中美贸易摩擦对发行人经营的具体影响

1）美国加征关税情况

2018 年以来，美国多次发布加征关税商品清单。2018 年 9 月 18 日，美国政府宣布实施对从中国进口的约 2,000 亿美元商品加征关税的措施，自 2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%。2019 年 5 月 10 日，美国政府宣布对 2,000 亿美元中国输美商品加征的关税从 10%上调至 25%，加征关税清单包含公司的模具产品。截至本招股说明书签署之日，发行人被列入加征关税清单的产品如下：

产品类别	HTS 编码	加征关税税率
注塑模具	8480.71.80	25%
塑料零部件	8708.29.50	25%

2）发行人美国客户具体销售及受影响情况

报告期内，发行人美国客户销售收入金额及占主营业务收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
美国客户销售收入	159.38	839.64	3,551.92	604.62
主营业务收入	20,086.51	34,036.62	27,043.34	21,936.75
美国客户销售占比	0.79%	2.47%	13.13%	2.76%

发行人境外销售主要以欧洲地区为主，美国客户占比相对较低，为集中资源服务好主要地区客户，发行人未在美国地区投入较多的营销和售后等渠道。现有美国客户主要为与该客户处于同一控制下的其他地区客户介绍取得，由于发行人在美国地区业务量相对较小，而单个模具合同金额较大，因此报告期各期受订单波动和汽车整车厂新车型开发计划的不确定性影响而使得公司美国客户销售收入存在一定波动。

中美贸易摩擦加征关税后，考虑到发行人自身产能利用率已经较为饱和，为最大化企业经济效益，发行人未进一步在美国地区投入资源拓展市场，从而使得公司美国客户收入有所减少。除美国地区外，发行人其他海外销售收入持续稳定增长。由于发行人美国销售收入占比较低，中美贸易摩擦加征关税后未

对发行人经营业绩产生重大不利影响，也不存在大量订单取消及大客户转移采购的情形。

（二）发行人与海外客户就有关税收承担机制的协商进展情况，并结合发行人自身竞争优势、在手订单价格和数量变化、税收分担协商情况、购销协议商定周期及贸易摩擦最新进展等情况，进一步说明贸易摩擦政策的影响是否滞后，发行人拟采取何种措施减少上述政策对经营业绩的影响，风险披露是否充分披露

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“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“4、贸易摩擦对发行人经营的具体影响”补充披露如下：

4）关于中美贸易摩擦政策的影响是否滞后的分析

①发行人竞争优势

发行人自成立以来，一直专注于注塑模具产品的研发、设计、制造和销售，积累了丰富的产品研发、生产经验。凭借在注塑模具领域十多年的积累和沉淀，发行人形成了先进的技术和制造工艺优势，高精密度、高稳定性和较长使用寿命的产品质量优势，出色的产品交付和服务能力优势，以及强大的客户资源和品牌优势，在行业内树立了较高的品牌知名度，与众多国内外知名汽车零部件供应商及整车厂商建立了良好的合作关系，并有效推动了公司新业务的开展和产品品质的提升，显著增强了公司的盈利能力和抗风险能力。

②在手订单价格和数量变化

报告期各期末，发行人美国客户在手订单情况如下：

时间	数量（套）	在手订单（万元）	单价（万元/套）
2017 年末	29	2,885.25	99.49
2018 年末	10	816.93	81.69
2019 年末	5	326.36	65.27
2020 年 6 月末	6	283.85	47.31
2020 年 9 月末	7	322.83	46.12

报告期各期末，发行人在手订单数量和金额呈现逐渐减少趋势，主要是由

于发行人境外销售主要以欧洲地区为主，美国客户占比相对较低，发行人未在美国地区投入较多的营销和售后等渠道，在中美贸易摩擦的背景下，同时考虑到发行人自身产能利用率已经较为饱和，为最大化企业经济效益，发行人未进一步在美国地区投入资源拓展市场，而将主要资源集中于欧洲、亚洲和国内市场，从而使得公司美国客户在手订单有一定下滑，同时由于模具规格相对更小，因此在手订单单价亦有所下滑。

③购销协议商定周期及税收承担机制协商情况

截至目前，发行人现有美国客户主要为与该客户处于同一控制下的其他地区客户介绍取得，加征关税前后发行人与前述客户商定购销协议周期未发生显著变化，发行人对美国主要客户的定价机制及政策未发生重大变化，即仍主要根据营销策略、销售成本、市场状况、技术和制造复杂程度制定定价策略，具体而言公司根据设计方案、加工工艺、材料价格、生产及运输成本等各项因素综合考虑确定基础报价，并在基础报价的基础上与客户进一步协商后确认最终产品价格。加征关税后，发行人积极与美国客户沟通关税承担机制，就目前已签订合同而言，一般仍主要由美国客户承担关税。

由于汽车注塑模具行业属于技术和资金密集型行业，需要模具供应商持续不断的技术研发投入以保证产品质量、及时交付和后续高质量的服务，因此为了鼓励优质模具供应商持续进行技术研发投入和培养优秀人员，下游客户一般需要为模具供应商保留合理的利润空间。因此，在中美贸易摩擦的背景下，尽管可能因为加征关税对模具产品价格造成一定不利影响，但预计其影响一般相对有限，同时由于发行人美国销售收入占比较低，因此中美贸易摩擦对发行人整体经营业绩影响相对有限。

④贸易摩擦最新进展情况

2018年以来，美国多次发布加征关税商品清单。2018年9月18日，美国政府宣布实施对从中国进口的约2,000亿美元商品加征关税的措施，自2018年9月24日起加征关税税率为10%。2019年5月10日，美国政府宣布对2,000亿美元中国输美商品加征的关税从10%上调至25%，加征关税清单包含公司的模具产品。

2020年1月15日，中美双方在美国华盛顿签署《中华人民共和国政府和美利坚合众国政府经济贸易协议》，达成第一阶段经贸协议。同时，双方达成一致，美方将履行分阶段取消对华产品加征关税的相关承诺，实现加征关税由升到降的转变。该协议有利于中美两国加强经贸领域的合作，有效管控和解决经贸领域的分歧，促进中美经贸关系稳定发展。

综上所述，发行人凭借先进的技术和制造工艺优势，高精密度、高稳定性和较长使用寿命的产品质量优势，出色的产品交付和服务能力优势，以及强大的客户资源和品牌优势在行业内树立了较高的品牌知名度，与众多国内外知名汽车零部件供应商及整车厂商建立了良好的合作关系。中美贸易摩擦加征关税前后，发行人与美国客户商定购销协议周期未发生显著变化，发行人对美国主要客户的定价机制及政策未发生重大变化，就目前已签订合同而言，一般仍主要由美国市场承担关税。报告期内，发行人美国客户在手订单呈现逐渐减少趋势，主要是由于发行人境外销售主要以欧洲地区为主，美国客户占比相对较低，发行人未在美国地区投入较多的营销和售后等渠道，在中美贸易摩擦的背景下，同时考虑到发行人自身产能利用率已经较为饱和，为最大化企业经济效益，发行人未进一步在美国地区投入资源拓展市场，而将主要资源集中于欧洲、亚洲和国内市场，从而使得公司美国客户在手订单有一定下滑，从而使得公司美国客户在手订单有一定下滑。

由于注塑模具生产和销售周期较长，中美贸易摩擦对发行人经营业绩的影响存在一定的滞后性。但整体而言，由于发行人对美国客户的销售收入占主营业务收入的比例相对较低，中美贸易摩擦对发行人整体经营业绩的影响相对有限。

5) 发行人采取的应对措施

尽管发行人对美国客户的销售收入占比较低，中美贸易摩擦对发行人的经营业绩影响相对较小。自中美贸易摩擦以来，发行人密切关注相关贸易政策走向，并制定了相应的应对措施，积极采取应对措施以最大程度减小对发行人经营业绩的影响，具体情况如下：

①与相关客户进行积极沟通

发行人积极与美国客户对于加征关税事项进行沟通，并就其对双方交易的影响及应对措施进行充分协商，持续保持良好的合作关系。

②全面提升服务能力，积极开拓境内外新客户

发行人在保持现有客户长期稳定合作关系的基础上，全面提升服务能力，积极开拓其他海外市场**和国内市场**，减小贸易摩擦对公司带来的影响。

③密切关注出口国相关贸易政策

发行人密切关注出口国相关贸易政策，特别是公司重要市场所在国家或地区的贸易政策，随时掌握其动态，提前采取相应措施，尽可能降低外部政策环境不确定性对公司生产经营的影响。

④进一步加强技术研发投入，提高产品竞争力

发行人将进一步加强自身的技术研发投入、巩固技术和制造工艺优势，建立稳固的客户资源和品牌壁垒，进一步增强客户的粘性，降低自身的可替代性，提高产品竞争力和的整体技术附加值水平。

3、风险披露情况

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”中就发行人面临的进出口政策及国际贸易环境变化风险进行了充分的风险提示，具体如下：

（四）进出口政策及国际贸易环境变化风险

报告期内，公司境外销售占主营业务收入比重分别为 61.54%、63.64%、48.30%、62.82%，产品出口地主要为欧洲等发达国家或地区，其中公司对美国客户的销售收入分别为 604.62 万元、3,551.92 万元、839.64 万元、159.38 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.76%、13.13%、2.47%、0.79%。自美国政府于 2018 年公布加征关税以来，公司关注中美贸易摩擦对公司及公司客户在美国业务的影响。若假定发行人为获取与美国客户的订单，按加征关税金额的 20%、50% 和 100%降低销售价格，报告期内合计营业收入分别下降 0.25%、0.62%和 1.24%，毛利分别下降 0.76%、1.91%和 3.82%，对发行人的整体影响相对较小。若未来中美贸易摩擦加剧或其他进口国家及地区贸易政策发生变化，可能对公司的业务

开拓和盈利能力增长造成不利影响。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

申报会计师已履行如下核查程序：

- 1、对发行人管理层进行访谈，了解中美贸易摩擦对公司的影响、公司采取的应对措施、对美国客户收入变动的原因等；
- 2、取得、复核报告期内发行人对美国销售收入客户明细及在手订单情况；
- 3、取得、复核报告期内发行人对美国客户的销售合同、订单、报关单；
- 4、查询 2018 年中美贸易摩擦以来美国贸易代表办公室历次公布的征税产品清单，了解中美贸易摩擦最新进展情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人外销涉及贸易摩擦加征关税的地区主要为美国，除美国地区外，报告期内我国与欧洲及其他主要销售地区或国家未发生重大贸易摩擦事件。由于发行人美国销售收入占比较低，中美贸易摩擦加征关税后未对发行人经营业绩产生重大不利影响，截至目前不存在大量订单取消及大客户转移采购的情形。
- 2、由于注塑模具生产和销售周期较长，中美贸易摩擦对发行人经营业绩的影响存在一定的滞后性。但整体而言，由于发行人对美国客户的销售收入占主营业务收入的比例分别为 2.76%、13.13%、2.47%和 0.79%，占比相对较低，中美贸易摩擦对发行人整体经营业绩的影响相对有限。发行人已积极采取应对措施以最大程度减小中美贸易摩擦对发行人经营业绩的影响，除美国地区外，报告期内发行人其他海外销售收入持续稳定增长。发行人已就面临的进出口政策及国际贸易环境变化风险进行了充分的风险提示。

5. 重叠供应商

前次审核问询回复显示，报告期内发行人与关联方青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具、青岛昌甬固存在客户和供应商重叠，报告期内发行人向上述重叠供应商采购金额分别为 563.74 万元、965.15 万元、1,579.23 万元和 970.53 万元，占发行人各期采购总额的 4.21%、4.79%、7.12%和 7.97%；发行人向上述重叠客户销售金额分别为 727.70 万元、9.09 万元、460.30 万元和 5.16 万元，占发行人各期营业收入的 3.28%、0.03%、1.35%和 0.03%。

请发行人：

（1）结合合同主要条款，补充披露并分别说明报告期发行人与上述关联方重叠与非重叠前五大供应商、客户在定价原则、信用政策、采购返利及退换货等方面是否存在较多差异及原因；

（2）补充披露并列示主要重叠供应商和客户名称、成立时间、注册地址、注册资本、控股股东和实际控制人、和发行人的合作时间、和上述关联方的合作时间、报告期各期向发行人和上述关联方的主要采购（销售）内容、金额及占比、均价及数量，主要重叠供应商、客户报告期内主要财务数据，向发行人和上述关联方采购（销售）价格的定价依据和公允性，主要重叠供应商、客户向发行人和上述关联方采购（销售）的金额分别占其同类产品交易额的比重，是否对发行人和上述关联方存在重大依赖；

（3）补充披露报告期各期上述关联方的营业收入、总资产、股东权益、净利润、毛利率，上述关联方的毛利率水平是否和其同类企业存在较大差异；上述关联方向重叠供应商、客户采购（销售）的金额和占其报告期各期采购（销售）总额的比重。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对于发行人与上述关联方的重叠供应商、客户的情况是否予以充分关注，对应的核查方式、核查比例、核查范围和核查结论及依据；按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》第 54 题关于相关银行账户资金流水核查的要求发表明确意见；说明重叠供应商、客户与发行人和上述关联方的交易定价公允性，各方之间是否存在其他利益安排或非经常性的资金往来的核查过程、核查证据和核查结论。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）结合合同主要条款，补充披露并分别说明报告期发行人与上述关联方重叠与非重叠前五大供应商、客户在定价原则、信用政策、采购返利及退换货等方面是否存在较多差异及原因

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（九）湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具与发行人的生产经营关系”之“2、关联方与发行人之间的独立性情况”之“（2）是否存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用”补充披露如下：

③与重叠和非重叠前五大供应商、客户的情况分析

报告期内，发行人与重叠和非重叠前五大供应商、客户的交易内容情况如下：

项目	公司名称	主要交易内容	项目	公司名称	主要交易内容
重叠前五大供应商	柳道(青岛)热流道系统有限公司	热流道	非重叠前五大供应商	英格斯模具制造(中国)有限公司	热流道
	上海金山锦湖日丽塑料有限公司	塑料粒子		青岛君信模具有限公司	外协
	青岛精诚达精密模具有限公司	模架		圣万提注塑工业(苏州)有限公司	热流道
	青岛英辉机械有限公司	低值易耗品		江苏华东三和兴模具材料有限公司	模板
	青岛鑫硕包装材料有限公司	低值易耗品		昆山上海东方金属制品有限公司	模架
重叠前五大客户	湖北三环汽车工程塑料有限公司	注塑模具	非重叠前五大客户	Faurecia (佛吉亚)	注塑模具
	沈阳市常春汽车零部件有限公司	注塑模具		SMG (萨玛)	注塑模具
	武汉嘉华汽车塑料制品有限公司	注塑模具		延锋汽车饰件系统有限公司	注塑模具
	重庆八菱汽车配件有限责任公司	注塑模具		IAC (埃驰)	注塑模具



项目	公司名称	主要交易内容	项目	公司名称	主要交易内容
	青岛昌甬固精密模塑有限公司	外协		常熟市汽车饰件股份有限公司	注塑模具

注：上述前五大供应商或客户以报告期内累计采购或销售金额为统计口径。

发行人与上述重叠和非重叠供应商、客户在商务合同中一般会就产品内容、数量、金额、付款要求、产品质量保证等条款进行约定。相关具体情况如下：

A、定价原则：由于汽车注塑模具为非标准化定制产品，发行人采购的主要原材料（如模板、模架、热流道等）也需要进行定制采购，同时发行人所处汽车产业链较为成熟，上下游企业众多，因此发行人与重叠和非重叠供应商、客户主要采取多方比价或协商定价的方式确定产品交易价格，定价原则不存在实质差异。

B、信用政策：重叠与非重叠供应商给予发行人的信用账期，以及发行人给予重叠与非重叠客户的信用账期均主要以 90 天以内为主，具体账期因资信情况、合作历史等因素有一定差异。此外，发行人对于非重叠客户部分优质客户（如 Faurecia、SMG 等）可能给予更长的信用期。但整体而言，发行人给予重叠与非重叠供应商、客户的信用期不存在实质差异。

C、采购返利：除发行人与个别非重叠优质战略供应商、客户存在返利约定外，与重叠和其他非重叠供应商、客户均不存在返利约定，在返利约定方面不存在实质差异。

D、退换货：由于汽车注塑模具为非标准化定制产品，发行人采购的主要原材料（如模板、模架、热流道等）也需要进行定制采购，因此一般情况下不会进行退换货，当出现产品出现质量问题时一般通过产品维修等方式解决。报告期内，发行人与上述重叠和非重叠供应商、客户均未发生退换货情况。

综上所述，发行人与上述关联方重叠和非重叠前五大供应商、客户在定价原则、信用政策、采购返利及退换货等方面不存在实质差异。

（二）补充披露并列示主要重叠供应商和客户名称、成立时间、注册地址、注册资本、控股股东和实际控制人、和发行人的合作时间、和上述关联方的合作时间、报告期各期向发行人和上述关联方的主要采购（销售）内容、金额及

占比、均价及数量，主要重叠供应商、客户报告期内主要财务数据，向发行人和上述关联方采购（销售）价格的定价依据和公允性，主要重叠供应商、客户向发行人和上述关联方采购（销售）的金额分别占其同类产品交易额的比重，是否对发行人和上述关联方存在重大依赖

1、主要重叠供应商及相关情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（九）湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具与发行人的生产经营关系”之“2、关联方与发行人之间的独立性情况”之“（2）是否存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用”之“②供应商重叠情况”补充披露如下：

报告期内，发行人向上述重叠供应商采购金额分别为 563.74 万元、965.15 万元、1,579.23 万元和 970.53 万元，占发行人各期采购总额的 4.21%、4.79%、7.12% 和 7.97%。上述四家关联方合计向该等重叠供应商采购金额分别为 255.85 万元、317.85 万元、86.68 万元和 15.79 万元，采购金额较小且逐年减少，主要为偶发性零星采购模具零配件为主。

选取报告期内发行人与四家关联方合计向其采购额均超过 50 万元¹作为主要重叠供应商的选取标准，报告期内无符合上述标准的主要重叠供应商。报告期内，主要为发行人向重叠供应商采购模具原材料，上述四家关联方向重叠供应商仅偶发性零星采购，且总体采购金额及占比均较低，不存在由该等关联方为发行人分担成本费用”的情形，重叠供应商对发行人和上述关联方也不存在重大依赖。

2、主要重叠客户及相关情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关

¹ 指发行人报告期内累计采购金额超过 50 万元，且四家关联方合并（而非单家）报告期内累计采购金额也超过 50 万元。

联关系”之“（九）湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具与发行人的生产经营关系”之“2、关联方与发行人之间的独立性情况”之“（2）是否存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用”之“①客户重叠情况”补充披露如下：

报告期内，发行人向上述重叠客户销售金额分别为 727.70 万元、9.09 万元、460.30 万元和 5.16 万元，占发行人各期营业收入的 3.28%、0.03%、1.35% 和 0.03%。上述四家关联方合计向该等重叠客户销售金额分别为 823.03 万元、273.47 万元、465.71 万元和 249.47 万元，采购金额整体呈减少趋势。

选取报告期内发行人与四家关联方合计向其销售额均超过 50 万元²作为主要重叠客户的选取标准，仅湖北三环汽车工程塑料有限公司（以下简称“三环汽塑”）和武汉嘉华汽车塑料制品有限公司（以下简称“嘉华汽塑”）符合上述选取标准，与该两家重叠客户存在销售的关联方均仅有海科模内。该等重叠客户基本情况及其与发行人和海科模内的相关交易情况如下：

A. 三环汽塑

公司名称	湖北三环汽车工程塑料有限公司
成立时间	1993 年 1 月 18 日
注册地址	武汉经济技术开发区沌阳大街 130 号
注册资本	2,304.2843 万元
控股股东	湖北三环重工有限公司（持股 100%）
实际控制人	贾志宏
与发行人初始合作时间	2015 年 10 月
与海科模内初始合作时间	2015 年 4 月

基于财务数据涉及公司商业秘密原因三环汽塑未提供其财务报表，同时该公司为非公众公司，因此亦未能从公开途径查询到该公司直接财务信息。三环汽塑为三环集团有限公司（以下简称“三环集团”）全资孙公司，根据三环集团官方网站查询，三环集团是湖北省大型制造业，国家汽车零部件出口基地，

² 指发行人报告期内累计销售金额超过 50 万元，且四家关联方合并（而非单家）累计销售金额也超过 50 万元。



连续多年荣列“中国制造业 500 强”和“中国汽车工业 30 强”。三环集团简要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020-06-30/ 2020 年 1-6 月	2019-12-31/ 2019 年度	2018-12-31/ 2018 年度	2017-12-31/ 2017 年度
资产总计	2,577,768.63	2,405,749.65	2,344,621.52	2,249,237.89
负债合计	1,622,878.87	1,452,916.92	1,421,795.28	1,548,203.50
股东权益	954,889.77	952,832.73	922,826.24	701,034.38
营业总收入	732,838.20	1,868,116.45	2,045,415.42	2,157,643.20
净利润	9,117.31	2,944.33	14,575.97	26,872.48

数据来源：Wind

报告期内，三环汽塑向发行人及海科模内主要的采购情况如下：

单位：万元、%

2020 年 1-6 月					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品 采购额比例
发行人	-	-	-	-	n/a
海科模内	-	-	-	-	n/a
2019 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品 采购额比例
发行人	模具配件	1	0.14	0.14	n/a
海科模内	塑料零部件	12,606	0.003	31.96	n/a
	模具加工	-	-	145.00	n/a
2018 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品 采购额比例
发行人	-	-	-	-	n/a
海科模内	塑料零部件	19,905	0.003	51.69	n/a
2017 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品 采购额比例
发行人	注塑模具	4	107.48	429.91	n/a
海科模内	塑料零部件	43,084	0.003	132.39	n/a

注：基于商业秘密原因考虑，三环汽塑未提供相关财务数据，因此本处数量、均价、采购金额为发行人或海科模内账面数据，且无法计算占比情况。

三环汽塑对发行人和海科模内的定价依据均为双方根据产品规格、市场价



格、交易量等综合信息自主协商确定价格，具有合理性及公允性。三环汽塑为三环集团下属全资孙公司，三环集团资产及营业收入规模较大，报告期内三环汽塑向发行人及海科模内的采购金额均较小，且采购内容不一致，对发行人或海科模内均不存在重大依赖。

B. 嘉华汽塑

公司名称	武汉嘉华汽车塑料制品有限公司
成立时间	2004 年 2 月 4 日
注册地址	武汉市汉南区经济开发区
注册资本	3,920.00 万元
控股股东	成都航天模塑股份有限公司（持股 51.02%）
实际控制人	中国航天科技集团有限公司
与发行人初始合作时间	2014 年 2 月
与海科模内初始合作时间	2012 年 11 月

基于财务数据涉及公司商业秘密原因嘉华汽塑未提供其财务报表，同时该公司为非公众公司，因此亦未能从公开途径查询到该公司直接财务信息。嘉华汽塑控股股东为成都航天模塑股份有限公司（以下简称“航天模塑”），根据公开信息查询，航天模塑 2016 年及 2017 年 1-6 月简要财务数据如下：

单位：万元

项目	2017-06-30/2017 年 1-6 月	2016-12-31/2016 年度
资产总计	371,087.31	350,603.91
负债合计	304,499.14	286,370.32
股东权益	66,588.17	64,233.59
营业总收入	151,631.44	309,950.88
净利润	5,728.03	11,758.97

数据来源：Wind

报告期内，嘉华汽塑向发行人及海科模内主要的采购情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品采购额比例
发行人	-	-	-	-	n/a
海科模内	-	-	-	-	n/a



2019 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品采购额比例
发行人	注塑模具	2	99.33	198.65	n/a
海科模内	-	-	-	-	n/a
2018 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品采购额比例
发行人	-	-	-	-	n/a
海科模内	塑料零部件	32,792	0.01	181.57	n/a
2017 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品采购额比例
发行人	-	-	-	-	n/a
海科模内	塑料零部件	67,363	0.01	635.00	n/a

注：基于商业秘密原因考虑，嘉华汽塑未提供相关财务数据，因此本处数量、均价、采购金额为发行人或海科模内账面数据，且无法计算占比情况。

嘉华汽塑对发行人和海科模内的定价依据均为双方根据产品规格、市场价格、交易量等综合信息自主协商确定价格，具有合理性及公允性。嘉华汽塑控股股东航天模塑资产及营业收入规模较大，报告期内嘉华汽塑向发行人及海科模内的采购金额较小，且采购内容不一致，对发行人或海科模内均不存在重大依赖。

（三）补充披露报告期各期上述关联方的营业收入、总资产、股东权益、净利润、毛利率，上述关联方的毛利率水平是否和其同类企业存在较大差异；上述关联方向重叠供应商、客户采购（销售）的金额和占其报告期各期采购（销售）总额的比重

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（九）湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具与发行人的生产经营关系”补充披露如下：

3、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具、青岛昌甬固经营情况及对重叠供应商、客户采购（销售）的情况

（1）青岛昌鑫源

报告期内，青岛昌鑫源的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31 日/2019年度	2018年12月31 日/2018年度	2017年12月31日 /2017年度
总资产	-	0.01	0.26	73.02
净资产	-	0.01	0.01	0.26
营业收入	-	-	-	49.91
净利润	-	-	-	-0.14

注：1、2017年数据已经山东准则会计师事务所（有限合伙）审计，其余年度数据未经审计。

2、青岛昌鑫源自2018年起已停止实际经营。

报告期内，青岛昌鑫源的综合毛利率与同行业公司对比如下：

单位：%

综合毛利率	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
银宝山新	14.81	11.81	17.10	18.38
东江控股集团	22.28	28.88	31.52	33.69
宁波方正	28.69	30.77	36.29	36.03
平均值	21.92	23.82	28.30	29.37
青岛昌鑫源	-	-	-	8.73

由于青岛昌鑫源为小型民营企业且2018年起已停止实际经营，与同行业上市公司之间品牌知名度、技术实力、客户资源、产品规格大小和复杂程度等方面均存在较大差异，对市场的把控能力及议价能力较弱，故毛利率低于同行业上市公司，具有合理性。

报告期内，青岛昌鑫源与发行人不存在重叠的供应商；与发行人仅存在一个重叠客户，且仅2017年存在交易，销售金额仅为23.07万元，占比为46.23%，销售金额较小。青岛昌鑫源与发行人独立开展销售业务，且青岛昌鑫源自2018年起已停止实际经营，不存在与发行人通过重叠客户调节利润或开展其他利益安排的情形。

（2）海科模内

报告期内，海科模内的主要财务数据如下：



单位：万元

项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31 日/2019年度	2018年12月31 日/2018年度	2017年12月31日 /2017年度
总资产	2,012.37	2,137.86	2,127.84	2,023.94
净资产	1,082.05	1,139.59	1,107.80	612.15
营业收入	451.42	1,252.28	1,794.37	2,491.83
净利润	-57.54	31.79	496.58	444.86

注：以上 2017-2019 年财务数据已经青岛辰本会计师事务所审计，2020 年 1-6 月财务数据未经审计。

报告期内，海科模内的综合毛利率与同行业公司对比如下：

单位：%

综合毛利率	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
银宝山新	14.81	11.81	17.10	18.38
东江控股集团	22.28	28.88	31.52	33.69
宁波方正	28.69	30.77	36.29	36.03
平均值	21.92	23.82	28.30	29.37
海科模内	18.96	17.88	45.47	29.63

报告期内，海科模内毛利率存在一定的波动性，整体而言由于海科模内为民营企业，尽管具备一定的经营规模，但与同行业上市公司之间品牌知名度、技术实力、客户资源、产品规格大小和复杂程度等方面均存在较大差异，对市场的把控能力及议价能力较弱，故毛利率整体低于同行业上市公司，具有合理性。

报告期内，海科模内与重叠客户的交易金额分别为 767.39 万元、249.15 万元、448.57 万元和 249.47 万元，占其销售总额的 30.80%、13.89%、35.82%和 55.26%，金额总体呈下降趋势。报告期内，海科模内与重叠供应商的交易金额分别为 227.52 万元、129.02 万元、18.56 万元和 15.79 万元，占其采购总额的比例分别为 9.52%、10.76%、2.61%和 5.53%，金额总体呈下降趋势且占比较低。海科模内与发行人独立开展采购业务，不存在与发行人通过重叠供应商、客户调节利润或开展其他利益安排的情形。

（3）海美佳模具

报告期内，海美佳模具未经审计的主要财务数据如下：



单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
总资产	37.79	21.39
净资产	8.84	1.84
营业收入	249.91	168.02
净利润	7.00	1.84

注：海美佳模具成立于 2018 年 8 月 23 日，已于 2019 年 7 月注销。

报告期内，海美佳模具的综合毛利率与同行业公司对比如下：

单位：%

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银宝山新	14.81	11.81	17.10	18.38
东江控股集团	22.28	28.88	31.52	33.69
宁波方正	28.69	30.77	36.29	36.03
平均值	21.92	23.82	28.30	29.37
海美佳模具	-	21.75	14.50	-

由于海美佳模具为小型民营企业，与同行业上市公司之间品牌知名度、技术实力、客户资源、产品规格大小和复杂程度等方面均存在较大差异，对市场的把控能力及议价能力较弱，故毛利率低于同行业上市公司，具有合理性。

报告期内，海美佳模具与发行人仅存在一个重叠客户，且仅 2019 年存在交易，销售金额仅为 17.14 万元，占其销售总额比重为 6.86%。报告期内，海美佳模具仅 2018 年和 2019 年与重叠供应商存在采购，采购金额分别为 10.10 万元和 15.95 万元，占其采购总额的 10.36%和 11.14%，金额较低。海美佳模具与发行人独立开展采购业务，且已于 2019 年 7 月注销，不存在与发行人通过重叠供应商调节利润或开展其他利益安排的情形。

（4）青岛昌甬固

报告期内，青岛昌甬固未经审计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日 /2020 年 1-6 月	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度
总资产	326.55	197.88	558.82	171.27
净资产	3.66	3.31	-0.01	-1.33
营业收入	152.30	674.23	491.35	538.98



项目	2020年6月30日 /2020年1-6月	2019年12月31 日/2019年度	2018年12月31 日/2018年度	2017年12月31日 /2017年度
净利润	0.34	3.33	1.31	0.08

报告期内，青岛昌甬固的综合毛利率与同行业公司对比如下：

单位：%

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
银宝山新	14.81	11.81	17.10	18.38
东江控股集团	22.28	28.88	31.52	33.69
宁波方正	28.69	30.77	36.29	36.03
平均	21.92	23.82	28.30	29.37
青岛昌甬固	9.26	10.32	12.68	5.58

由于青岛昌甬固为小型民营企业，与同行业上市公司之间品牌知名度、技术实力、客户资源、产品规格大小和复杂程度等方面均存在较大差异，对市场的把控能力及议价能力较弱，故毛利率低于同行业上市公司，具有合理性。

报告期内，青岛昌甬固与发行人仅存在一个重叠客户，且仅2017年和2018年与重叠客户存在销售，销售金额分别为32.56万元和24.32万元，占其销售总额的6.04%和4.95%，销售金额和占比均较低。报告期内，青岛昌甬固与重叠供应商的交易金额分别为28.34万元、178.73万元、52.17万元和0万元，占其采购总额的5.03%、42.67%、19.51%和0%，采购金额相对较小。青岛昌甬固与发行人独立开展采购业务，不存在与发行人通过重叠供应商调节利润或开展其他利益安排的情形。

综上所述，由于上述关联方均为小型民营企业，与同行业上市公司之间在品牌知名度、技术实力、客户资源、产品规格大小和复杂程度等方面均存在较大差异，对市场的把控能力及议价能力较弱，故毛利率一般低于同行业上市公司，具有合理性。上述关联方向重叠供应商、客户采购或销售的金额和占比均较低，且一般呈现下降趋势，上述关联方对重叠供应商、客户不存在重大依赖，且关联方中青岛昌鑫源已于2018年起停止实际经营，海美佳模具已于2019年注销，发行人不存在通过关联方实现与其供应商和客户之间进行利益调节或开展其他利益安排的情形。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）对于发行人与上述关联方的重叠供应商、客户的核查情况

中介机构充分关注发行人与关联方的供应商和客户重叠情况，并就相关情况进行了核查，具体情况如下：

1、核查范围和核查比例

发行人与关联方存在重叠的全部供应商和客户，并选取主要重叠供应商和客户进行详细核查。

2、核查方式和核查依据

（1）取得发行人及关联方的供应商和客户清单，并进行交叉比对；

（2）取得并查阅了报告期内发行人与上述关联方重叠及非重叠的前五大供应商、客户的合同，访谈发行人的主要重叠供应商和客户，了解交易具体情况、定价原则、信用政策、采购返利及退换货等信息；

（3）询问公司销售人员、采购人员，了解报告期发行人与上述关联方重叠与非重叠前五大供应商、客户的定价原则、退换货情况；

（4）通过检索国家企业信用信息公示网站（www.gsxt.gov.cn）、“企查查”等网络核查发行人与上述关联方主要的重叠供应商和客户的工商登记信息；

（5）获取关联方审计报告或财务报表，通过公开途径查询主要重叠供应商和客户的财务信息；

（6）取得关联方出具的相关书面说明。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人与上述关联方重叠与非重叠前五大供应商、客户在定价原则、信用政策、采购返利及退换货等方面不存在实质差异。发行人与关联方均独立自主与重叠供应商、客户进行商业往来，彼此之间不存在重大依赖，亦不存在通过该等交易调节利润的情形。

（二）相关银行账户资金流水核查情况

申报会计师对发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等相关银行账户资金流水的核查情况如下：

1、核查范围

发行人(含子公司)在报告期内使用过的全部银行账户,包括基本银行账户、一般账户。发行人控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员、主要财务人员和主要销售人员在报告期内的个人银行账户。

核查期间为 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日。

2、核查方式和核查依据

（1）访谈发行人财务人员，了解与资金管理相关的内部控制，并取得资金管理内部控制制度；

（2）取得并审阅了发行人报告期内的银行账户的银行对账单；取得并审阅了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员和主要销售人员的银行对账单；

（3）取得发行人及子公司的银行账户开户清单、企业征信报告，并与发行人账面银行账户进行比对，确保银行账户的完整性；发行人控股股东、实际控制人及其直系亲属、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员、主要销售人员的个人信用报告；

（4）陪同发行人前往开户银行打印银行流水，对于发行人境外子公司泰国海泰科的银行流水打印则现场陪同或者全程视频见证，确保银行流水的可靠性；

（5）抽查并核对会计核算系统发生额与银行流水是否一致，识别发行人是否存在转移资金或者出借银行账户的情况；

（6）对核查账户涉及的大额或异常资金流入及流出交易进行抽查，通过抽查会计凭证进行复核，核查是否具备真实交易背景；

（7）对发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员和主要销售人员的银行账户流水进行核查，具体核查内容如下：

①获取银行流水对账单、关联方清单、实际控制人亲属清单、员工花名册、



主要客户及其法定代表人名录、主要客户、供应商名录（以下统称名单）；

②逐笔浏览明细，与员工花名册等名单进行匹配，核查是否存在向上述名单支付或收取款项的情形，是否存在实际控制人或董事、监事、高级管理人员、主要财务人员和主要销售人员账外支付成本、费用或收取货款的情形；是否存在大额往来交易；

③重点核查大额往来情况，针对交易金额较大的项目逐项落实确认交易内容。

3、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人资金管理相关内部控制制度完善，不存在重大及重要缺陷的情形；

（2）发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

（3）发行人大额资金往来不存在重大异常，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

（4）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来；

（5）发行人不存在大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

（6）发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

（7）发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释的情形，亦不存在频繁出现大额存现、取现情形；

（8）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款的主要资金流向或用途不存在重大异常的情形；

（9）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；

（10）不存在其他关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（三）关于重叠供应商、客户与发行人和上述关联方的交易定价公允性，各方之间是否存在其他利益安排或非经常性的资金往来的核查情况

1、核查过程和核查依据

（1）取得并查阅了报告期内发行人与上述关联方重叠及非重叠的前五大供应商、客户的合同，访谈发行人的主要供应商和客户，了解交易具体情况、定价原则、信用政策、采购返利及退换货等信息；

（2）取得并查阅了青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具报告期内的审计报告/财务报表；

（3）通过公开渠道查询主要重叠供应商及客户的公司经营情况及财务数据等信息；

（4）取得并查阅了发行人及董事、监事和高级管理人员的银行资金流水，并核查其与重叠客户和供应商、上述关联方之间的资金往来情况及合理性等；

（5）取得并查阅了报告期内青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具生产经营的相关资料，例如主要客户及供应商名单等。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

主要重叠供应商、客户与发行人和上述关联方的交易定价均为双方根据产品规格、市场价格、交易量等综合信息自主协商确定价格，具有合理性及公允性。上述各方之间不存在其他利益安排或非经常性的资金往来。



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

（本页无正文，为《关于青岛海泰科模塑科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之中兴华签字盖章页）



中国注册会计师：李江山



中国注册会计师：丁兆栋



中国注册会计师：杜岩



中国·北京

二〇二〇年十月三十一日