



**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
文件第二轮审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



海通证券股份有限公司
HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（上海市广东路 689 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 10 月 21 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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010616 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了逐项落实并回复，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

1.关于独立性。	4
2.关于租赁厂房和募投项目。	14
3.关于员工持股平台。	27
4.关于汽车部件销售。	31
5.关于家电部件销售。	38
6.关于模具。	45
7.关于销售塑料粒子。	52
8.关于客供配件。	55
9.关于客户集中。	61
10.关于销售价格和毛利率。	73
11.关于外销。	90
12.关于外协。	94
13.关于存货。	99

1. 关于独立性。

首轮问询回复显示：

（1）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。

（2）2015 年、2017 年公司分别向肇产业采购了两条和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 万元的利润。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。

（3）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，双方约定的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。报告期内，发行人发动机爆震传感器产品的销售金额分别为 852.99 万元、1,350.42 万元、2,616.02 万元、1,416.21 万元，毛利率分别为 53.33%、57.01%、64.11%、66.60%。2019 年、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。

请发行人：

（1）补充说明发行人与肇产业重叠客户、供应商的销售、采购金额及占比、毛利率，并结合第三方可比市场价格，说明发动机爆震传感器生产线机器设备的采购价格是否公允，与其他产品或同行业可比公司的毛利率是否存在较大差异。

（2）结合发行人目前的发动机爆震传感器生产线均系通过肇产业购买等情况，分析并说明“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”以及对肇产业不存在技术、设备依赖的结论是否具有充分依据。

（3）补充说明公司 2017 年、2018 年发动机爆震传感器产品发生销售但未计提技术支援费的原因及合理性，2019 年、2020 年技术支援费的计提依据及是否符合合同约定。

（4）结合同行业可比公司、竞争对手同类产品销售价格对比，以及日本特

殊陶业指定销售或产品订单的约定情况、单位成本变动情况等，进一步说明发行人发动机爆震传感器产品毛利率较高的原因及合理性。

(5) 结合发行人为日本特殊陶业独家提供发动机爆震传感器产品等情况，补充说明如发行人与日本特殊陶业终止合作是否即终止该项产品生产，如是，测算公司设备减值、业务收入减少等对经营业绩的影响情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明是否存在对发行人独立性和可持续经营能力产生重大不利影响的情形。

回复：

一、发行人说明

(一) 补充说明发行人与肇产业重叠客户、供应商的销售、采购金额及占比、毛利率，并结合第三方可比市场价格，说明发动机爆震传感器生产线机器设备的采购价格是否公允，与其他产品或同行业可比公司的毛利率是否存在较大差异。

1、发行人与肇产业重叠客户、供应商的销售、采购金额及占比、毛利率情况

报告期内，公司与肇产业重叠客户销售金额、占各年销售收入比例及毛利率如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比
日本特殊陶业	1,416.22	7.09%	2,726.86	8.15%
松下家电（中国）有限公司	661.51	3.31%	1,851.06	5.53%
TOTO	243.94	1.22%	428.82	1.28%
总计	2,321.67	11.62%	5,006.74	14.96%

续上表

客户名称	2018 年度		2017 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比
日本特殊陶业	1,688.48	5.72%	949.97	4.07%

客户名称	2018 年度		2017 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比
松下家电（中国）有限公司	2,621.13	8.88%	2,354.01	10.09%
TOTO	325.99	1.10%	360.18	1.54%
总计	4,635.60	15.71%	3,664.16	15.71%

报告期内，公司与肇产业重叠供应商采购金额、占各年采购金额比例如下：

单位：万元

公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海森村贸易有限公司	256.98	612.47	593.52	483.35
占比	2.32%	3.91%	4.35%	3.85%

公司与肇产业存在重叠客户和供应商的情况，其中客户为日本特殊陶业、松下、TOTO，均为日本跨国企业，在全球业务布局广泛，公司与其开展业务基于其在中国设有分支机构，肇产业作为日本企业，与其在日本的分支机构开展合作，双方相互独立，业务开展均为正常的市场行为，目前双方无任何业务交集。公司塑料粒子供应商上海森村贸易有限公司与肇产业存在重叠，上海森村贸易有限公司系森村商事株式会社在中国的分支机构，亦为跨国企业分支机构，负责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，公司向其采购主要源于日本企业和塑料粒子行业通常需要通过贸易商进行交易的商业习惯。

报告期内，上述重叠客户供应商家数较少，占公司销售、采购额的比重较低，毛利率较为稳定。

2、发动机爆震传感器生产线机器设备的采购公允性

公司于 2015 年和 2017 年分两次通过肇产业向日本特殊陶业购买发动机爆震传感器生产线共 3 条，其中 2015 年 2 条，2017 年 1 条。该生产线主要可分为两部分，一部分主要为定制化设备，另一部分为非定制化设备。其中，定制化设备主要为日本特殊陶业根据发动机爆震传感器产品生产工艺要求向专业的设备厂家定做并销售予肇产业的自动化组装、焊接、检测设备，其设备的技术参数主要由日本特殊陶业提供，市场中无可比价格，已直接获取肇产业采购该部分设备价格作为第三方价格进行对比。非定制化设备主要系住友注塑机，同型

号设备在市场中公开售卖，故公司选取同型号住友牌注塑机市场价格作为第三方价格进行对比，具体情况如下：

①2015 年，公司向肇产业购买的发动机爆震传感器第一、第二条生产线明细如下：

单位：万元、万元/台、万元/套

明细	数量	采购金额	平均单价	第三方可比价格
非定制化设备				
住友注塑机	4 台	545.35	136.34	132.74
定制化设备				
其他定制化生产设备	2 套	2,360.35	1,180.18	1,091.72
合计		2,905.70	-	-

②2017 年，公司向肇产业购买的发动机爆震传感器第三条生产线明细如下：

单位：万元、万元/台、万元/套

明细	数量	采购金额	平均单价	第三方可比价格
非定制化设备				
住友注塑机	2 台	300.39	150.20	132.74
定制化设备				
其他定制化生产设备	1 套	1,423.05	1,423.05	1,135.66
合计		1,723.44	-	

综上，公司购买的发动机爆震传感器生产线采购价格略高于第三方可比价格，主要系肇产业提供了设备贸易服务赚取的合理利润，其中 2017 年第三条生产线采购价格略高于 2015 年第一、第二条生产线价格，主要系肇产业作为设备贸易商，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总金额计算总价，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。肇产业两次设备销售分别取得 412.07 万元、406.95 万元人民币利润，绝对额差异较小，其利润率分别为 14.18%和 23.61%，具备合理性和公允性。

3、重叠客户产品与其他可比产品的毛利率差异情况

报告期内，公司与肇产业重叠的客户及公司对该部分客户的主要产品如下：

客户名称	主要产品
------	------

日本特殊陶业	发动机爆震传感器
松下家电（中国）有限公司	智能座便器出水喷嘴组件
TOTO	PPS 水路阀体件

上述客户的产品中，公司发动机爆震传感器仅向日本特殊陶业供货，尚无可比的其他同类产品，国内市场上除公司外亦无其他向日本特殊陶业销售同类产品的可比对象。松下家电（中国）有限公司和 TOTO 的主要产品智能座便器出水喷嘴组件和 PPS 水路阀体件，公司存在向其他客户供货的类似产品。

公司向松下家电（中国）有限公司和 TOTO 的主要产品销售毛利率在报告期内基本稳定，与其他客户类似品类的产品存在一定差异，主要原因为公司销售精密注塑件产品具有高度定制化特征，均为非标准产品，尽管功能类似，但产品设计差别较大，不同客户的产品其原材料配件、产品结构、工艺工序、产品规格均各不相同，因此单价及单位成本存在一定差异，毛利率有所不同属于合理差异。

（二）结合发行人目前的发动机爆震传感器生产线均系通过肇产业购买等情况，分析并说明“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”以及对肇产业不存在技术、设备依赖的结论是否具有充分依据。

公司发动机爆震传感器业务系通过肇产业介绍日本特殊陶业接洽，经日本特殊陶业对公司进行多次现场审查通过后获取的，生产线分别于 2015 年和 2017 年购入，该生产线中定制化设备主要由日本特殊陶业向专业的设备厂家定制生产并销售予肇产业后转售予公司，非定制化设备由肇产业采购住友注塑机后转售予公司，肇产业将全部设备成套集中采购，即肇产业在该事件中作为成套设备贸易商，为公司提供成套设备的间接购买和设备首次安装的调试指导服务。公司未直接向日本特殊陶业和其他注塑设备供应商购买的主要原因系考虑到需要在日本整套进口组合的产线设备，因与肇产业沟通较为顺畅，在其又具备相关业务背景的情况下，为提高采购和业务整体开展的效率，给予肇产业合理利润空间，由肇产业集中采购该业务生产线的全部设备，以保证生产线顺利采购到位。

公司具备发动机爆震传感器生产线机器设备的独立采购能力，肇产业仅为公司考虑整体采购便捷性下的渠道选择，同时公司具备设备调试能力，对肇产业不存在技术、设备依赖，主要体现为：从产品模具开发到获取客户认证并最终量产均由公司独立完成；相关技术研发均由公司独立完成；产品开发过程中终端整车厂的审核由公司与日本特殊陶业共同完成；自发动机爆震传感器生产线投产以来，相关机器设备的维护保养、维护点检均由公司独立完成，相关机器设备的维修改造等均由公司直接与设备原厂家联系解决，并已与设备原厂家签订相关合作协议。

综上，在业务初始接洽时，肇产业将日本特陶的相关业务介绍予公司，但后续技术落地、研发及业务合作涉及的认证、审核、模具开发、产品量产均由公司独立负责完成，在设备方面，肇产业仅系该业务生产设备的代采方，产线投产后公司设备维护、维修均由公司自行解决，因此公司对肇产业不存在技术、设备依赖。

（三）补充说明公司 2017 年、2018 年发动机爆震传感器产品发生销售但未计提技术支援费的原因及合理性，2019 年、2020 年技术支援费的计提依据及是否符合合同约定。

2017 年、2018 年发动机爆震传感器产品发生销售但未计提技术支援费原因及合理性如下：

公司发动机爆震传感器业务开发之初，日本特殊陶业未与公司提及技术支援费，亦未就技术支援费作出任何约定，公司未计提有关费用。2019 年，日本特殊陶业受日本总部内部控制要求，需要向包括自身海外业务机构，如上海特殊陶业有限公司、常熟特殊陶业有限公司，及本公司等在内的非日本本土供应商收取技术支援费，2019 年 10 月，公司与日本特殊陶业株式会社签订《技术支援合同》，授权使用发动机爆震传感器相关专利技术，并对 2017 年、2018 年已发生的交易未要求收取，因此公司基于商业实质及双方权利义务，账面未计提 2017 年、2018 年技术支援费，从 2019 年起，公司根据合同约定计提相关技术支援费，并根据双方约定进行支付。

作为基于合同接受日本特殊陶业技术支援的对价，2019 年、2020 年 1-6 月

技术支援费的计提依据为：由发行人在合同地区制造并销售的爆震传感器及其附属品的纯销售额乘以支援费费率 4.6%。纯销售额是指从发行人产品的出厂价格扣除减价、退货、从日本特殊陶业或相关公司购买的零件、从日本特殊陶业或相关公司购买的原材料的价格及其保险费、运费、进口关税、其他双方达成一致的扣除额后的金额。并且，发行人向日本特殊陶业支付的技术支援费可扣除由特殊陶业实业（上海）有限公司向日本特殊陶业销售的合同产品所涉及的技术支援费。

2019 年及 2020 年 1-6 月，公司按照既定的规则及比例计提技术支援费，实际支付按照其具体收取时点要求进行支付，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度
纯销售额	623.45	1,734.29
计提比例	4.60%	4.60%
计提金额	28.68	79.78
支付金额	45.23	-

2019 年、2020 年 1-6 月技术支援费的计提依据符合合同约定。

（四）结合同行业可比公司、竞争对手同类产品销售价格对比，以及日本特殊陶业指定销售或产品订单的约定情况、单位成本变动情况等，进一步说明发行人发动机爆震传感器产品毛利率较高的原因及合理性。

发动机爆震传感器产品系乘用车必需的发动机周边核心零部件，全球市场主要有博世、大陆电子、日本特殊陶业等知名供应商，目前该产品日本特殊陶业仅在日本保留小部分产能，其余主要产能均由公司承担，公司产品最终销往日本特殊陶业面向的全球整车厂客户。因此日本特殊陶业发动机爆震传感器产品目前尚无已知的同行业可比公司或竞争对手同类产品。

公司发动机爆震传感器产品毛利率较高的主要原因系：

一方面，该产品为客供配件模式，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。因此爆震传感器毛利率计算时，未考虑相关客供配件收入和成本，因此单价较低，但毛利额不变，故毛利率较

高，报告期内，将客供配件收入成本模拟还原后（即全额法）毛利率水平下降明显。

另一方面，公司承担发动机爆震传感器产品业务的全部配件组装、焊接、注塑、检测工序，因此附加值较高，除公司具有该产品全流程生产工序外，日本特殊陶业仅在日本保留了小部分产能具有全流程生产工序，具体承担工序情况如下：

地区	工序承担方		
	配件组装、焊接	注塑	检测、包装
中国	本公司	本公司	本公司
日本	日本特殊陶业	日本特殊陶业	日本特殊陶业
日本	其他日本公司	肇产业	其他日本公司

（五）结合发行人为日本特殊陶业独家提供发动机爆震传感器产品等情况，补充说明如发行人与日本特殊陶业终止合作是否即终止该项产品生产，如是，测算公司设备减值、业务收入减少等对经营业绩的影响情况。

1、发行人与日本特殊陶业的合作情况

发动机爆震传感器产品系乘用车必需的发动机周边核心零部件，公司于2014年起开始逐步开展发动机爆震传感器业务，经设备引进，设备调试，模具开发、产品交样、现场审核后，由公司与日本特殊陶业共同通过终端整车厂审核，公司获得该系列产品认证，并逐步量产，全部周期近3年时间。目前公司已通过本田、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒奔驰、通用、尼桑、富士重工、丰田、大发、铃木等终端整车厂审核，建立了良好的合作关系和稳定的供货安排，已持续供货约1,800万个。

公司日常经营过程中，公司与日本特殊陶业定期开展技术讨论会议，保持良好顺畅的沟通机制，以保证产品品质。此外，终端整车厂对公司管理及供货业绩具有较高的满意度，并已顺利通过通用汽车 QSB 和 BIQS 特殊体系要求认证，并于2018年、2019年连续取得通用汽车全球质量优秀奖。

按照汽车行业惯例，在未经终端整车厂许可的情况下，日本特殊陶业无法自行变更供应商，需提前向全部终端整车厂递交变更申请，同时执行审核、送

样、产品生产程序确认等流程，需要 1~3 年时间，转换成本巨大。同时，在原供应商供货情况良好的情况下，终端整车厂批准变更申请的可能性极低，因此日本特殊陶业与公司终止合作的可能性极小。

综上，公司与日本特殊陶业及其整车厂客户已建立良好的合作关系和稳定的供货安排，终止合作和产品生产的风险较低。

2、发行人发动机爆震传感器生产线减值测试情况

目前，日本特殊陶业与公司每年更新未来合作期间的订单预测，目前的订单预测已持续至 2024 年 3 月。假设 2024 年 3 月后无新增订单，根据 2020 年 7 月至 2024 年 3 月的预测订单量计算爆震传感器生产线预计未来现金流量，以税前加权平均资本成本 13.86%为折现率折现计算出的未来现金流量现值如下：

单位：万元

项目	预测年度				
	2020 年 7-12 月	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年 1-3 月
预计未来爆震传感器业务收入	3,150.22	6,358.18	6,314.78	6,494.68	1,640.40
预计未来现金流出-购买材料	2,171.02	4,381.83	4,351.92	4,475.90	1,130.51
预计未来现金流出-人工成本	168.84	388.34	446.59	513.58	147.65
预计未来现金流出-其他付现费用	34.48	82.74	99.29	119.15	35.75
税前现金流量	775.88	1,505.27	1,416.98	1,386.06	326.50
税前折现率	13.86%	13.86%	13.86%	13.86%	13.86%
折现期（年）	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50
折现系数	0.9372	0.8231	0.7229	0.6349	0.5576
税前现金流量折现金额	727.13	1,238.96	1,024.32	880.00	182.06
预计未来现金流量现值	4,052.47				

注 1：预计未来爆震传感器收入、预计未来现金流出-购买材料为包含购买客供配件的总额法预测数据；

注 2：预计未来现金流出-人工成本：以爆震传感器部门 2019 年人均年薪为基数，假设每年涨幅为 15%进行预测；

注 3：预计未来现金流出-其他付现费用：以爆震传感器部门 2020 年 1-6 月爆震传感器产品付现制造费用为基数，假设每年涨幅为 20%进行预测；

注 4：由于截至 2024 年 3 月，爆震传感器生产线设备使用已接近 10 年，该测算不考虑设备残值预计现金流量。

2020 年 7 月至 2024 年 3 月已有稳定的产量预测，不存在终止合作和产品生产的风险；假设 2024 年 3 月后无新增订单，经测算，爆震传感器生产线预计未

来现金流量现值约为 4,052.47 万元，大于 2020 年 6 月 30 日爆震传感器生产线账面净值 2,940.78 万元，不存在减值情况。

3、发动机爆震传感器业务收入减少对经营业绩的影响

报告期内，公司发动机爆震传感器产品对经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入影响额	1,416.21	2,616.02	1,350.42	852.99
营业收入	19,975.16	33,469.36	29,505.73	23,330.73
占比	7.09%	7.82%	4.58%	3.66%
利润影响额	943.14	1,677.25	769.86	454.90
利润总额	4,775.70	8,305.17	6,038.69	3,706.31
占比	19.75%	20.20%	12.75%	12.27%

根据上表，报告期内，发动机爆震传感器产品对营业收入影响较小，对利润总额存在一定影响。考虑到未来公司与日本特殊陶业合作较为稳定，终止合作和产品生产的风险较低，因此整体来看，对公司未来经营业绩影响较小。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、检查发行人与肇产业重叠客户及供应商销售采购合同，复核销售、采购金额及占比、毛利率并与发行人其他产品进行对比分析；检查发行人向肇产业购买发动机爆震传感器生产线机器设备的采购合同，报关单，固定资产明细等，将采购价格与第三方可比市场价格进行对比，分析交易公允性；

2、访谈公司业务人员，了解爆震传感器有关技术和设备情况；

3、对日本特殊陶业人员进行访谈，了解技术支援费计提与否的原因和背景，检查发行人与日本特殊陶业签订的技术支援费合同，并复核发行人计提的技术支援费金额；

4、查询同行业可比公司公开资料；对日本特殊陶业人员进行访谈，了解发行人向日本特殊陶业销售产品的竞争对手情况；检查发行人与日本特殊陶业签订的合同及订单，分析爆震传感器产品毛利率较高的原因与合理性；

5、对日本特殊陶业人员进行访谈，了解发行人与日本特殊陶业的合作历史及前景，对爆震传感器市场供应体系及需求进行分析，判断终止合作或终止产品生产的风险。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人向与肇产业重叠客户销售产品与向其他客户销售产品毛利率不存在重大差异，发行人向肇产业采购爆震传感器生产线机器设备价格公允。

2、发行人对肇产业不存在技术、设备依赖的结论具有充分依据。

3、发行人 2017 年、2018 年发动机爆震传感器产品发生销售但未计提技术支援费具有合理性；2019 年、2020 年技术支援费的计提符合合同约定。

4、发行人爆震传感器产品毛利率较高具有合理性。

5、发行人与日本特殊陶业及其整车厂客户已建立良好的合作关系和稳定的供货安排，不存在终止合作和产品生产的风险。

2. 关于租赁厂房和募投项目。

首轮问询回复显示：

（1）发行人及其子公司总共三处厂房全部为租赁取得。其中，租赁的上海市金山区金山卫镇秦弯路 616 号厂房系集体建设用地上建造的房产，该房产已取得房产证并登记土地用途为工业用地；厂房出租人为上海继科机械制造有限公司，发行人办理了租赁备案手续。

（2）发行人募投项目“汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目”和“研发中心建设项目”的实施用地为湖南湘潭一处土地使用权，土地权证号为“湘（2020）湘潭市不动产权第 0022064 号”。此外，募投项目“上海生产基地生产及检测设备替换项目”的用地为发行人现有租赁的两处厂房。

请发行人：

（1）结合上海市金山区金山卫镇秦弯路 616 号厂房所在集体土地的房产证

办理时间和程序、法律效力，以及产权人情况等，补充说明上述集体建设用地与房产证登记的土地用途不一致的原因，出租人是否具备处分权，发行人租赁集体建设用地上建造的房产是否存在被处罚的风险。

（2）补充披露位于湖南湘潭的募投用地进展情况，相关土地使用权取得过程是否合法合规；结合上海市金山区生态环境局出具的环评复函的时间、主要内容，以及环评相关规定，进一步说明发行人募投用地（金山卫镇秦弯路 633 号和 616 号租赁厂房）无需重新报批环评审批或备案手续是否合法合规，厂房出租人和所有权人是否对募投项目实施存在异议或纠纷。

（3）结合发行人研发成果和核心技术水平、产品的目前市场容量、相关产品订单或意向订单情况，以及行业发展趋势等，进一步分析说明发行人在湖南湘潭募投项目扩展和新增产能的必要性和可行性，以及相关人员、资产、技术、客户等储备是否充分，发行人产品单价低且批量生产环境下业务规模扩展是否存在瓶颈和制约。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并对发行人租赁房产和募投项目用地是否符合土地政策、城市规划、募投用地落实的风险等发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并披露

（一）结合上海市金山区金山卫镇秦弯路 616 号厂房所在集体土地的房产证办理时间和程序、法律效力，以及产权人情况等，补充说明上述集体建设用地与房产证登记的土地用途不一致的原因，出租人是否具备处分权，发行人租赁集体建设用地上建造的房产是否存在被处罚的风险。

1、上海市金山区金山卫镇秦弯路 616 号厂房所在集体土地的房产证办理时间和程序、法律效力，以及产权人情况

上海市金山区金山卫镇秦弯路 616 号厂房的权利人为上海继科机械制造有限公司（以下简称“上海继科”），上海继科的基本情况如下：

名称	上海继科机械制造有限公司
统一社会信用代码	91310116575821029N

法定代表人姓名	金燕
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秦弯路 616 号 2 幢
注册资本	100.00 万元
成立日期	2011 年 5 月 20 日
营业期限	2011 年 5 月 20 日至 2031 年 5 月 19 日
经营范围	一般项目：机械设备，模具，五金交电，塑料制品销售，住房租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股东情况	马继龙（90%）、金燕（10%）

2011 年 8 月 15 日，因上海高中压阀门股份有限公司未履行与上海继科房屋买卖案中经民事调解书确定的法律义务，上海市金山区人民法院作出《执行裁定书》（（2011）金执预第 1223 号），裁定坐落于上海市金山区金山卫镇钱圩吕张公路 1032 号（现为金山卫镇秦弯路 616 号）的房地产权证所有人由上海高中压阀门股份有限公司变更为上海继科。

同日，上海市金山区人民法院向上海市金山区房地产交易中心发出《协助执行通知书》（（2011）金执预字第 1223 号），请求协助执行上述房产的权利人变更事项。

2012 年 1 月 17 日，上海继科取得上海市规划和国土资源管理局及上海市住房保障和房屋管理局共同核发的《上海市房地产权证》（沪房地金字（2012）第 000664 号），该房地产权证记载房地坐落：金山区金山卫镇秦弯路 616 号，权属性质：集体建设用地使用权，用途：工业。

2、上述集体建设用地与房产证登记的土地用途不一致的原因

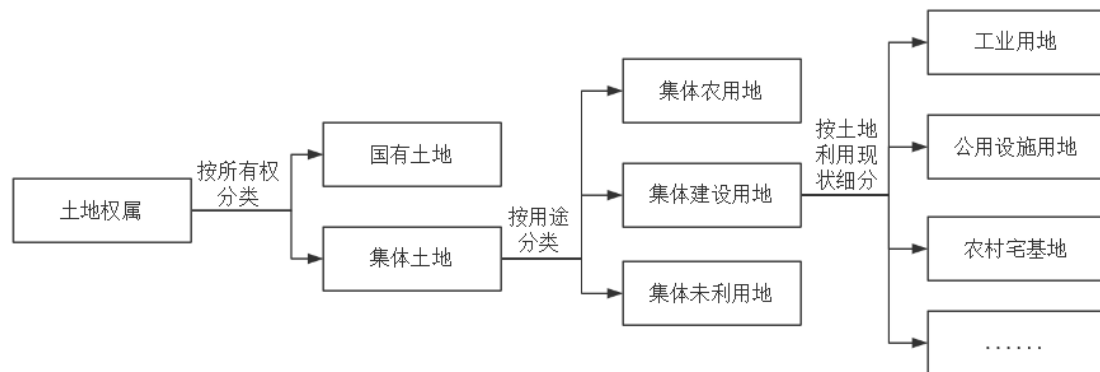
根据《土地管理法（2004 修正）》第八条的规定，土地可按所有权分为国有土地及集体土地。

根据《土地管理法（2004 修正）》第四条的规定，国家编制土地利用总体规划，规定土地用途，将土地分为农用地、建设用地和未利用地；其中建设用地是指建造建筑物、构筑物的土地。

根据《土地利用现状分类》（GB/T 21010-2017）的规定，建设用地又可细分为 0601 工业用地、0602 采矿用地、0603 盐田、0702 农村宅基地等 39 种不同土

地类型。

因此，已按所有权分类后的集体土地又可按用途分为集体农用地、集体建设用地、集体未利用地。同时在建设用地的大分类下，其又可按土地利用现状分类为工业用地、采矿用地等不同土地类型。土地按所有权及用途的划分情况具体如下所示：



综上，上海市金山区金山卫镇秦弯路 616 号“沪房地金字（2004）第 001890 号”《房地产权证》记载的权属性质为集体建设用地使用权，用途为工业，两者并不冲突，“集体建设用地”是根据土地所有权所作的划分，“工业用地”是根据土地用途所作的划分，不存在登记不一致的情形。

3、出租人是否具备处分权，发行人租赁集体建设用地上建造的房产是否存在被处罚的风险

如上所述，上海继科已于 2012 年 1 月 17 日取得《上海市房地产权证》（沪房地金字（2012）第 000664 号），其为证载房产的权利人。同时，上海市金山区金山卫镇星火村委会已于 2019 年 7 月 11 日出具《确认函》，确认其对《上海市房地产权证》（沪房地金字（2012）第 000664 号）所载房产未拥有任何权益。

2018 年 4 月 12 日，根据《金山区空置厂房对外租赁管理办法（修订）》（金招商办[2015]11 号）的要求，上海市金山区招商引资工作领导小组办公室出具《金山区空置厂房对外租赁规范认定意见单》（认定编号：JZGR20180026），认定坐落于金山区金山卫镇秦弯路 616 号上总计建筑面积 3,928 平方米的厂房符合对外出租给其他单位作为生产经营的各项条件。

2019 年 12 月 1 日，上海继科与肇民科技续签《厂房租赁合同》，约定上海

继科将坐落于金山区金山卫镇秦弯路 616 号上总计建筑面积 3,928 平方米的厂房出租给肇民科技。

2019 年 12 月 27 日，肇民科技已就租赁上海继科厂房的事项办理租赁备案登记，并取得“沪（2019）金字不动产证明第 18013659 号”《不动产登记证明》。

根据对上海市金山区规划和自然资源局执法大队的访谈确认：（1）集体建设用地属于建设用地，可以作为工业用途；（2）上海继科系通过法院司法裁定强制执行的方式获得集体建设用地使用权，已履行相应手续并办理了有效的房地产权证，房产证上权属性质为“集体建设用地使用权”的情况符合相关规定；（3）上海继科作为产权人，有权出租秦弯路 616 号的厂房，肇民科技承租该厂房未曾被金山区规划和自然资源局处罚，亦不存在被处罚的风险。

基于上述，上海继科作为秦弯路 616 号厂房的权利人具备相应处分权；同时公司与上海继科签订了合法有效的租赁合同，并按法律法规的要求办理了租赁备案，公司承租集体建设用地上建造的房产不存在被处罚的风险。

（二）补充披露位于湖南湘潭的募投用地进展情况，相关土地使用权取得过程是否合法合规；结合上海市金山区生态环境局出具的环评复函的时间、主要内容，以及环评相关规定，进一步说明发行人募投用地（金山卫镇秦弯路 633 号和 616 号租赁厂房）无需重新报批环评审批或备案手续是否合法合规，厂房出租人和所有权人是否对募投项目实施存在异议或纠纷。

1、湖南湘潭的募投用地进展情况及取得过程

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、募集资金运用概况”之“（四）募投项目用地情况”中补充披露：

“

湖南肇民作为募投项目“汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目”和“研发中心建设项目”的实施主体，已取得前述募投项目用地对应的《不动产权证书》（权证号：湘（2020）湘潭市不动产权第 0022064 号），取得过程如下：

(1) 2020年4月16日,湘潭市公共资源交易中心、湘潭市自然资源和规划局经开分局于湘潭市公共资源交易中心网站(<http://ggzy.xiangtan.gov.cn/>)发布《湘潭市国有建设用地使用权网上挂牌出让公告》(潭市经管公土网挂(2020)007号),对坐落于经开区石码头路以东,九昭西路以北的33,872.53平方米工业用地进行网上挂牌出让。

(2) 2020年5月15日,湖南肇民与湘潭市公共资源交易中心签署《湘潭市公共资源进场交易成交确认书》,确认湖南肇民竞得编号潭市经管公土网挂(2020)007号地块的国有建设用地使用权,在其成交结果公示期满无异议后,产生法律效力。

(3) 2020年5月16日,湘潭市公共资源交易中心于前述网站发布《湘潭市自然资源和规划局经开分局国有土地使用权挂牌出让成交结果公示》,对竞价结果进行公示,竞得人为湖南肇民,公示期为2020年5月16日至2020年5月25日。

(4) 2020年6月9日,湖南肇民与湘潭市自然资源和规划局签署了《国有建设用地使用权出让合同》(合同编号:XC(1)006811),出让宗地坐落于湘潭经开区石码头路以东、九昭西路以北,面积为33,872.53平方米,用途为工业用地,土地出让价款为751.18万元,出让年限为30年。经核查,湖南肇民已支付全部土地出让金,且土地出让价格不低于《国土资源部关于发布实施〈全国工业用地出让最低价标准〉的通知》(国土资发〔2006〕307号)及《湖南省自然资源厅关于推进工业用地弹性工业有关问题的通知》(湘自然资规[2018]1号)规定的工业用地出让最低价标准。

(5) 2020年7月9日,湖南肇民取得“湘(2020)湘潭市不动产权第0022064号”《不动产权证书》,证载权利类型为国有建设用地使用权,权利性质为出让,用途为工业用地,土地使用权面积为33,872.53平方米,坐落于湘潭经开区石码头路以东、九昭西路以北,使用期限为2020年6月4日至2050年6月3日。

综上,发行人全资子公司湖南肇民已取得湖南湘潭募投用地使用权,相关土地使用权取得过程合法合规。

”

2、上海生产基地生产及检测设备替换项目环评情况

公司拟开展的上海生产基地生产及检测设备替换项目拟于金山卫镇秦弯路 633 号及秦弯路 616 号租赁厂房上进行，前述生产基地已办理完备的环评手续，具体情况如下：

序号	项目名称	环评文件	出具单位	出具时间
1	年产 8,800 万件精密注塑产品生产建设项目（秦弯路 633 号）	关于“年产 8,800 万件精密注塑产品生产建设项目”环境影响报告表的审批意见（金环许[2012]711 号）	上海市金山区环境保护局	2012.08.01
		关于年产 8,800 万件精密注塑产品生产建设项目环境保护设施竣工验收的审批意见（金环验[2015]85 号）	上海市金山区环境保护局	2015.05.06
2	年产 7,000 万件注塑精密产品及汽车部件生产扩建项目（秦弯路 633 号）	关于年产 7,000 万件注塑精密产品及汽车部件生产扩建项目环境影响报告表的审批意见（金环许[2018]395 号）	上海市金山区环境保护局	2018.10.31
		自主开展竣工环境保护验收意见	肇民科技	2019.08
3	年产 10,000 万件注塑精密产品及汽车部件生产项目（秦弯路 616 号）	关于年产 10,000 万件注塑精密产品及汽车部件生产项目环境影响报告表的审批意见（金环许[2019]145 号）	上海市金山区生态环境局	2019.05.14
		自主开展竣工环境保护验收意见	肇民科技	2019.08

（1）相关法律法规

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条第一款及《建设项目环境保护管理条例》第十二条第一款规定，建设项目的环评文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环评文件。

根据环境保护部办公厅于 2015 年 6 月 4 日发布的《关于印发环评管理中部分行业建设项目重大变动清单的通知》（环办[2015]52 号），“建设项目的性质、规模、地点、生产工艺和环境保护措施五个因素中的一项或一项以上发生重大变动，且可能导致环境影响显著变化（特别是不利环境影响加重）的，界定为重大变动”；“各省级环保部门可结合本地区实际，制定本行政区特殊行业重大

变动清单，报我部备案”。

（2）上海生产基地生产及检测设备替换项目相关因素对比情况

根据《上海市建设项目变更重新报批环境影响评价文件工作指南（2016 年版）》（沪环保评[2016]349 号）及其附件《非辐射类建设项目可能导致重大变动清单（2016 年版）》，未纳入环办[2015]52 号文的产业类建设项目，于性质、地点、生产工艺、环境保护措施等方面达到规定的变动标准的，属于可能导致重大变动的情况。

上海生产基地生产及检测设备替换项目的实际情况与《上海市建设项目变更重新报批环境影响评价文件工作指南（2016 年版）》（沪环保评[2016]349 号）规定标准的比对情况如下：

因素	重大变动标准	该项目实际情况	是否构成重大变动
性质	1. 主要产品品种增加且导致新增产污工艺的规模。 2. 生产能力增加 30%及以上。 3. 涉及储存危险化学品总储存容量增加 30%及以上。	项目建设内容主要为生产检测设备的替换，未发生主要产品品种变化，生产能力未超出原审批范围	否
地点	4. 项目重新选址。 5. 项目四至边界、建筑物或构筑物等（包括总平面布置或设施位置）发生变化，导致不利环境影响显著增加。 6. 环境防护距离边界发生变化导致防护距离内新增了敏感点。 7. 厂外管线路由调整，穿越新的自然保护区、风景名胜区、饮用水水源保护区等环境敏感区和要求更高的环境功能区；在现有环境敏感区内路由发生变动且环境影响或环境风险显著增大。	项目地点无变化	否
生产工艺	8. 主要生产装置类型、主要原辅材料类型、主要燃料类型、以及其他生产工艺和技术调整且导致新增污染因子或污染物排放量增加 10%及以上的。	项目生产工艺无变化	否
环境保护措施	9. 污染防治措施的工艺、规模、处置去向、排放形式等调整，导致新增污染因子或污染物排放量增加 10%及以上；其他可能导致环境影响或环境风险增大的环保措施变动。	污染防治措施的工艺、规模、处置去向、排放形式等无调整	否
其他	10. 其他变化导致新增污染因子或污染物增加 10%及以上，或环境风险增大；或其他变化导致环评等级提升的。	无其他情况变化	否

由上表可见，该募投项目对位于秦弯路 633 号及秦弯路 616 号租赁厂房的现有生产能力、性质、规模、地点、采用的生产工艺、防止生态破坏的措施均无重大影响，不存在根据《中华人民共和国环境影响评价法》、《建设项目环境保护管理条例》等国家环保相关法律法规规定需重新报批环评审批或备案手续的情形。

（3）环境主管部门对该事项的认定

2020 年 2 月 23 日，公司向上海市金山区生态环境局提交《上海肇民新材料科技股份有限公司关于上海生产基地生产及检测设备替换项目环保问题的函》，就上海生产基地生产及检测设备替换项目环境影响情况进行报告，提请对该项目是否属于建设项目的重大变更，是否需要重新报批环评文件进行批复。

2020 年 2 月 25 日，上海市金山区生态环境局出具《金山区生态环境局关于上海肇民新材料科技股份有限公司上海生产基地生产及检测设备替换项目环保问题的复函》，认为：“上海生产基地生产及检测设备替换项目实施地址位于秦弯路 633 号及秦弯路 616 号两个厂区内，项目主要实施内容为更新替换原有同等型号的注塑机 53 套（台）、部分检测及模具生产设备。项目实施后，企业两个厂区的产能、主要原辅料用量、排污量等都未发生重大变动且未突破原环评审批核定量。对照《上海市建设项目变更重新报批环境影响评价文件工作指南（2016 年版）》（沪环保评[2016]349 号），上海生产基地生产及检测设备替换项目不属于《非辐射类建设项目可能导致重大变动清单》范围，属于建设项目非重大调整，无需重新报批环评审批或备案手续”。

综上，公司募投用地（金山卫镇秦弯路 633 号和 616 号租赁厂房）不存在根据《中华人民共和国环境影响评价法》、《建设项目环境保护管理条例》等国家环保相关法律法规规定需重新报批的情形，并已取得主管部门上海市金山区生态环境局出具的认定意见，相关情况合法合规。

（4）厂房出租人和所有权人对募投项目实施不存在异议或纠纷

公司上海生产基地生产及检测设备替换项目建设内容主要为生产及检测设备的替换，不存在违反相关厂房租赁合同的情形。

根据公司募投用地（金山卫镇秦弯路 633 号和 616 号租赁厂房）出租方（即

所有权人)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分别出具的书面确认文件,其对公司募投项目实施无异议,就募投项目实施与公司不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述,公司汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目及研发中心建设项目已取得“湘(2020)湘潭市不动产权第 0022064 号”《不动产权证书》,土地使用权取得过程合法合规,符合土地政策、城市规划,不存在募投用地落实的风险;上海生产基地生产及检测设备替换项目不涉及新增用地,出租方及所有权人对公司募投项目实施无异议,募投用地落实风险较小。

(三)结合发行人研发成果和核心技术水平、产品的目前市场容量、相关产品订单或意向订单情况,以及行业发展趋势等,进一步分析说明发行人在湖南湘潭募投项目扩展和新增产能的必要性和可行性,以及相关人员、资产、技术、客户等储备是否充分,发行人产品单价低且批量生产环境下业务规模扩展是否存在瓶颈和制约。

公司根据自身发展战略,围绕主营业务,拟将募集资金用于湖南湘潭工厂“汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目”。

1、实施本项目的必要性

公司自成立以来,一直致力于精密注塑件及精密注塑模具的研发、生产和销售,尽管在精密注塑模具开发能力及精密注塑件生产工艺水平方面具有较强的竞争力,但受生产及资金规模限制的影响,产能扩张速度较慢,产能规模相较于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。经过多年的业务发展,公司逐渐形成了“小批量、多品种”的产品特点,凭借优异的产品品质,在自身现有产能基础上实现效益最大化。

随着汽车“轻量化”趋势的不断发展,公司着眼于汽车零部件“以塑代钢”的技术路线,亟需在行业增量市场扩张中获得市场份额,建立规模优势并保证新产品的顺利量产。截至 2020 年 6 月 30 日,公司尚未量产的汽车部件在手/意向订单充足,项目完全达产后预计年实现销售收入 40,200 万元。此外,公司仍在积极推动潜在新客户和新项目的合作,保证公司业务规模的稳定增长。

综上，公司湖南湘潭募投项目扩展和新增产能具有必要性。

2、实施本项目的可行性

在研发成果和核心技术方面，目前，公司已实施并投入在研项目“汽车热管理模块的研究”和“汽车电子水泵叶轮的研究”，随着产品开发的日益完善，公司将具备上述产品量产的技术实力。此外，公司多年来积累的生产工艺和核心非专利技术，如“圆度、平面度逆向修正技术”、“悬空成型技术”、“热流道应用技术”、“螺纹绞牙技术”等将进一步提升实施本项目的能力，为本项目实施奠定良好的基础。

在行业趋势和市场容量方面，2019年，中国汽车行业产销量分别为2,572.1万辆和2,576.9万辆，根据中国塑料加工工业协会预计，到2020年，汽车塑料平均用量目标达到500kg/辆。目前，汽车零部件中，塑料件产品主要系以PP为原材料的外饰件、内饰件，在功能结构件领域仍有较大的发展空间。

综上，公司湖南湘潭募投项目扩展和新增产能具有可行性。

3、人员、资产、技术、客户等储备情况

公司目前已取得湖南湘潭工厂土地使用权，后续将按规划进行建设。本项目将提高生产自动化水平，减少生产人员使用，同时公司已储备了一批具有丰富经验的生产管理人员，为本项目顺利实施提供生产保障，在本项目建成后，将在湖南当地及周边招聘生产员工并由公司现有上海工厂培训后上岗。另外，公司已开展新增产品的开发和技术研发，未来湖南湘潭工厂将充分发挥区位优势，覆盖舍弗勒、富临精工、哈金森等中部地区客户的订单和业务，为公司的长远发展提供动力。因此，公司对本项目实施的人员、资产、技术、客户等储备充分。

4、业务规模扩展的瓶颈和制约

公司产品单价较低且批量较小，在一定程度上对业务规模扩展存在一定制约，但公司形成“小批量、多品种”的产品结构系受产能限制的战略选择。公司在多年积累和发展过程中，充分评估自身竞争优势，在生产和资金规模存在一定劣势的前提下，凭借自身良好的技术水平，选择了主要以高精密度、高

复杂程度且批量较小的产品作为主要业务来源，以最大化自身经营成果，同时凭借自身良好的管理能力将产品结构不断丰富，从而保持业务规模的稳定增长。未来，公司将继续保持自身产品定位，并将业务开拓重点放在如热管理模块、电子水泵等模块化、集成化的产品上面，在保证自身产品附加值的前提下快速扩大生产规模，以顺应“以塑代钢”的汽车“轻量化”趋势，进一步提升公司竞争地位。

综上，公司已具备业务规模扩展的能力，不存在业务规模扩展的瓶颈和制约。

二、保荐人、发行人律师发表明确意见

（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>）查询上海继科的基本信息，查阅《土地管理法》、《土地利用现状分类》对于土地分类的规定及标准；

2、查阅金山区人民法院就上海继科与上海高中压阀门股份有限公司房屋买卖争议出具的《执行裁定书》、《协助执行裁定书》，及秦弯路 616 号的租赁合同、房地产权证、不动产登记证明；

3、取得村委就秦弯路 616 号房产出具的《确认函》、金山区招商引资工作领导小组办公室出具的《金山区空置厂房对外租赁规范认定意见单》，并对上海市金山区规划和自然资源局执法大队进行访谈；

4、查阅湖南肇民募投项目用地相关的挂牌出让程序文件、土地出让合同、缴款凭证、不动产权证；

5、查阅发行人上海市金山区金山卫镇秦弯路 633 号及秦弯路 616 号生产基地已取得的环评手续文件；

6、查阅发行人上海生产基地生产及检测设备替换项目《可行性研究报告》、发行人向上海市金山区生态环境局提交的《上海肇民新材料科技股份有限公司关于上海生产基地生产及检测设备替换项目环保问题的函》、上海市金山区生态环境局出具的《金山区生态环境局关于上海肇民新材料科技股份有限公司上海

生产基地生产及检测设备替换项目环保问题的复函》;

7、取得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分别出具关于募投项目实施的书面确认文件;

8、访谈发行人相关人员,了解募投项目扩产的可行性和必要性。

(二) 核查意见

经核查,保荐人、发行人律师认为:

1、上海市金山区金山卫镇秦弯路 616 号“沪房地金字(2004)第 001890 号”《房地产权证》记载的权属性质为集体建设用地使用权,用途为工业,两者并不冲突,“集体建设用地”是根据土地所有权所作的划分,“工业用地”是根据土地用途所作的划分,不存在登记不一致的情形。

2、上海继科作为秦弯路 616 号厂房的权利人具备相应处分权;同时发行人与上海继科签订了合法有效的租赁合同,并按法律法规的要求办理了租赁备案,发行人承租集体建设用地上建造的房产不存在被处罚的风险。

3、发行人已取得湖南湘潭募投用地使用权,相关土地使用权取得过程合法合规;发行人募投用地(金山卫镇秦弯路 633 号和 616 号租赁厂房)不存在根据《中华人民共和国环境影响评价法》、《建设项目环境保护管理条例》等国家环保相关法律法规规定需重新报批的情形,并已取得主管部门上海市金山区生态环境局出具的认定意见,相关情况合法合规;厂房出租人和所有权人对募投项目实施不存在异议或纠纷。

4、发行人汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目及研发中心建设项目已取得“湘(2020)湘潭市不动产权第 0022064 号”《不动产权证书》,土地使用权取得过程合法合规,符合土地政策、城市规划,不存在募投用地落实的风险;上海生产基地生产及检测设备替换项目不涉及新增用地,出租方及所有权人对发行人募投项目实施无异议,募投用地落实风险较小。

5、发行人在湖南湘潭募投项目扩展和新增产能的必要性和可行性合理;相关人员、资产、技术、客户等储备充分;发行人产品单价低且批量生产环境下业务规模扩展不存在瓶颈和制约。

3. 关于员工持股平台。

首轮问询回复显示，发行人员工持股平台未约定员工离职后的股份处理方式。

请发行人：

（1）补充说明员工持股平台设立以来的人员变动情况，离职人员离职前所任职务、离职后去向，所持份额转让的定价依据。

（2）补充说明员工持股平台未就离职员工股份处理作出约定是否会导致离职员工与发行人的纠纷或潜在纠纷，是否允许离职员工向外部人员转让所持股份，是否建立健全员工持股平台内部股份的流转、退出机制，是否对股权转让价格作出约定，因个人原因退出持股的员工是否仍在发行人任职；补充披露发行人员工离职后的股份处理、股份锁定期安排等内容。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）补充说明员工持股平台设立以来的人员变动情况，离职人员离职前所任职务、离职后去向，所持份额转让的定价依据。

根据百肇投资的工商档案，百肇投资设立以来的人员变动情况如下：

1、2017 年 11 月 3 日，百肇投资设立时的人员情况

合伙人名称	性质	出资方式	认缴出资额（万元）	出资比例
孙乐宜	普通合伙人	货币	7.00	1.00%
邵雄辉	有限合伙人	货币	693.00	99.00%
合计			700.00	100.00%

2、2018 年 3 月 28 日，第一次财产份额转让后的人员情况

合伙人名称	性质	出资方式	认缴出资额（万元）	出资比例
孙乐宜	普通合伙人	货币	14.00	2.00%

合伙人名称	性质	出资方式	认缴出资额（万元）	出资比例
邵雄辉	有限合伙人	货币	472.50	67.50%
欧华武	有限合伙人	货币	21.00	3.00%
黄晓菊	有限合伙人	货币	17.50	2.50%
密永华	有限合伙人	货币	17.50	2.50%
魏小言	有限合伙人	货币	17.50	2.50%
卢红兵	有限合伙人	货币	14.00	2%
聂国麒	有限合伙人	货币	14.00	2%
高正龙	有限合伙人	货币	14.00	2%
马德芳	有限合伙人	货币	14.00	2%
徐建明	有限合伙人	货币	14.00	2%
刘志雄	有限合伙人	货币	14.00	2%
肖俊	有限合伙人	货币	10.50	1.50%
李长燕	有限合伙人	货币	10.50	1.50%
王明华	有限合伙人	货币	7.00	1.00%
付晓艳	有限合伙人	货币	7.00	1.00%
冯霞	有限合伙人	货币	7.00	1.00%
李春香	有限合伙人	货币	7.00	1.00%
梁雄飞	有限合伙人	货币	7.00	1.00%
合计			700.00	100.00%

截至本审核问询函回复出具之日，除上述变更外，百肇投资未发生过其他变动，亦未发生持股平台合伙人离职的情形。

（二）补充说明员工持股平台未就离职员工股份处理作出约定是否会导致离职员工与发行人的纠纷或潜在纠纷，是否允许离职员工向外部人员转让所持股份，是否建立健全员工持股平台内部股份的流转、退出机制，是否对股权转让价格作出约定，因个人原因退出持股的员工是否仍在发行人任职；补充披露发行人员工离职后的股份处理、股份锁定期安排等内容。

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“（三）员工离职后的股份处理、股份锁定期安排”中补充披露：

“

（三）员工离职后的股份处理、股份锁定期安排

1、关于离职员工股份处理的约定

2020年10月22日，邵雄辉、百肇投资与孙乐宜等18位自然人（以下简称“自然人合伙人”）签订《宁波梅山保税港区百肇投资管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》（以下简称“《合伙协议补充协议》”），就员工离职后所持权益回购安排等相关事宜进行了补充约定，约定员工离职后所持有的百肇投资财产份额由邵雄辉或其指定的公司员工作为回购主体按照员工原始投资成本或加计年化利息的价格予以回购，不允许离职员工向外部人员转让所持股份。

2、股份锁定安排

根据各方于2017年12月26日签订的《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》（以下简称“《合伙协议》”），自然人合伙人持有的百肇投资财产份额自完成工商登记之日起至肇民科技首次公开发行股票并上市后36个月内，除经邵雄辉事先书面同意外，其所持财产份额在锁定期内不得进行任何形式的全部或部分转让。

根据百肇投资2020年4月23日出具的《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》，百肇投资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直接或间接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。

各方在《合伙协议补充协议》第1.7条中进一步承诺将严格遵守百肇投资于肇民科技IPO申报时出具的股份锁定承诺，百肇投资不会在肇民科技首次公开发行股票时转让股票，并承诺自上市之日起锁定36个月。

3、员工持股平台内部股份的流转、退出机制及转让价格

《合伙协议补充协议》对百肇投资员工持股平台内部股份的流转、退出机制及转让价格作出了详细的约定，具体如下：

锁定期内及锁定期后权益持有期间，若自然人合伙人发生下述列举事项之一的，则自前述情形发生之日起的5日内，自然人合伙人（或其继承人、监护人）应向邵雄辉或邵雄辉指定的其他自然人合伙人或符合《合伙协议》第1条

“入股资格”的肇民科技员工（以下简称“肇民科技关键员工”）按照其获得百肇投资财产份额的初始成本转让其所持有的全部百肇投资财产份额：

（1）自然人合伙人因违反竞业禁止义务（如有）而与肇民科技或其并表内子公司终止劳动合同关系的；

（2）自然人合伙人因违反保密协议（如有）约定、不当/恶意披露、利用肇民科技及其并表内子公司、分支机构的商业秘密，侵害肇民科技利益的；

（3）其他因自然人合伙人所实施的行为可能给肇民科技或其并表内子公司造成损失的情形；

（4）自然人合伙人因任何原因被依法追究刑事责任的；

（5）肇民科技根据劳动法规和劳动合同的规定单方解除与自然人合伙人的劳动合同关系的。

锁定期内及锁定期后权益持有期间，若自然人合伙人发生下述列举事项之一的，则自前述情形发生之日起的 5 日内，甲方有权要求自然人合伙人（或其继承人、监护人）向邵雄辉或邵雄辉指定的肇民科技关键员工按照原始投资成本加计年化利息转让其所持有的全部百肇投资财产份额：

（1）自然人合伙人与肇民科技或其并表内子公司协商一致解除劳动合同关系或劳动合同期限届满，未续签的；

（2）自然人合伙人因管理不善、工作失职的原因在肇民科技的职位从管理层骨干人员降职为普通员工的；

（3）自然人合伙人死亡或被宣告死亡、或丧失全部或部分劳动能力的。

此外，在锁定期届满后，各自然人合伙人可以按照《合伙协议》第 4 条的规定减持其间接持有肇民科技的股票，在符合有关法律、法规及主管部门颁布的有关规范性文件规定的前提下，以各自然人合伙人间接持有的、可出售的肇民科技股票为限，可于每一季度的首个七天之内向百肇投资提出申请出售其间接持有的肇民科技股票，百肇投资在汇总申请后将于该季度内统一安排在二级市场出售肇民科技的股票，并为自然人合伙人单独建账列明所间接持有的股票变动情况。

综上，百肇投资已就离职员工股份处理作出了约定，不允许离职员工向外部人员转让所持股份，并已建立健全员工持股平台内部股份的流转、退出机制，同时亦对股权转让价格作出了明确约定。百肇投资自成立至今不存在员工因个人原因而退出持股的情形。

”

二、保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅百肇投资的工商档案，并于国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）查询百肇投资的基本信息；

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》、《宁波梅山保税港区百肇投资管理合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，取得百肇投资出具的减持股份相关承诺函。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、员工持股平台设立以来未发生持股平台合伙人离职的情形。

2、百肇投资已就离职员工股份处理作出了约定，不允许离职员工向外部人员转让所持股份，并已建立健全员工持股平台内部股份的流转、退出机制，同时亦对股权转让价格作出了明确约定。百肇投资自成立至今不存在员工因个人原因而退出持股的情形。

4. 关于汽车部件销售。

首轮问询回复显示：

（1）发行人在乘用车、商用车和新能源车领域均有布局，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。

（2）发行人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。报告期内，公司主要汽车部件客户年降金额分别为 1.50 万元、7.85 万元、16.96 万元和 7.33 万元，金额较小。

(3) 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。截至 2020 年 6 月 30 日，公司新能源汽车产品在手订单合计 18,093.13 万元，系根据预计量产年限计算得出的产品订单总额。

公开信息显示，发行人主要外销客户之一舍弗勒 2020 年上半年亏损 3.53 亿欧元。2020 年 6 月 30 日，发行人应收账款余额为 14,062.11 万元。

请发行人：

(1) 补充说明发行人产品运用于乘用车和商用车的比例，运用于燃油车和新能源车的比例，新能源汽车领域在手订单金额的确定依据以及未量产订单的量产排期，是否与客户就量产排期形成有约束力的合同约定。

(2) 补充披露汽车行业景气度下行及新冠疫情对公司客户对应的整车厂商或者一级零部件供应商的影响，公司主要客户截至目前的生产经营、业绩情况以及对公司的影响，是否存在订单减少、订单交付时间变长的情况，是否受到行业及疫情不利因素的重大影响，发行人对舍弗勒等受影响客户的应收账款是否存在不能收回的风险，是否影响发行人的持续经营能力。

(3) 结合汽车行业通用惯例，年降一般涉及的零部件范围，主要客户是否和其他供应商约定年降而未与发行人约定年降等情况，补充说明发行人仅和个别客户约定年降，且年降产品比例、金额较低的原因，发行人具备议价能力的具体依据。

(4) 补充说明 2020 年 1-6 月“国六标准”产品收入大幅增加，其他汽车部件产品销售额大幅下降的原因，“国六标准”产品订单和收入的可持续性，其他汽车部件产品在手订单情况，是否存在持续下滑的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并披露

(一) 补充说明发行人产品运用于乘用车和商用车的比例，运用于燃油车和新能源车的比例，新能源汽车领域在手订单金额的确定依据以及未量产订单的量产排期，是否与客户就量产排期形成有约束力的合同约定。

1、公司汽车部件产品应用概况

报告期内，公司运用于乘用车、商用车的比例如下：

单位：万元

车型分类	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
乘用车	6,023.98	43.83%	11,248.51	62.69%	9,508.93	74.01%	7,449.79	72.71%
商用车	7,719.02	56.17%	6,693.60	37.31%	3,339.30	25.99%	2,796.60	27.29%
合计	13,743.01	100.00%	17,942.11	100.00%	12,848.23	100.00%	10,246.39	100.00%

报告期内，公司运用于燃油车、新能源车的比例如下：

单位：万元

车型分类	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
燃油车	13,441.58	97.81%	17,812.01	99.27%	12,762.83	99.34%	10,235.14	99.89%
新能源车	301.42	2.19%	130.10	0.73%	85.40	0.66%	11.25	0.11%
合计	13,743.01	100.00%	17,942.11	100.00%	12,848.23	100.00%	10,246.39	100.00%

2、新能源汽车领域在手订单的确定依据

截至 2020 年 6 月 30 日，公司新能源汽车领域在手订单主要分为已量产产品和未量产产品，在手订单金额系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。

公司未与客户就量产排期形成有强制约束力的合同。根据汽车行业惯例，汽车零部件供应商均对终端整车厂进行配套生产，产业链具有较强的关联性，在下游客户确定某个零部件供应商时，通常会提供非约束力的量产计划，包含

量产年限、量产数量等，由于汽车零部件供应商认证及产品开发周期较长，该量产计划一方面为供应商稳定供货提供较为明确的预期指导，另一方面也保证了产业链上下游合作的稳定性，一旦确定供应商，则发生变更的可能性较低。在实际合作中，实际订单与量产计划存在差异，通常在量产计划预计水平上下浮动。

（二）补充披露汽车行业景气度下行及新冠疫情对公司客户对应的整车厂商或者一级零部件供应商的影响，公司主要客户截至目前的生产经营、业绩情况及对公司的影响，是否存在订单减少、订单交付时间变长的情况，是否受到行业及疫情不利因素的重大影响，发行人对舍弗勒等受影响客户的应收账款是否存在不能收回的风险，是否影响发行人的持续经营能力。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、公司所处行业基本情况及竞争状况”之“（六）公司与上下游行业的关系”之“2、下游行业与本行业的关联及影响”之“（1）汽车行业”中补充披露：

“

③汽车行业景气度及新冠疫情影响

根据工信部统计，2020 年前三季度，我国汽车产销量分别完成 1,695.7 万辆和 1,711.6 万辆，同比分别下降 6.7%和 6.9%，我国汽车工业恢复动力和速度好于预期，前三季度产销降幅已经收窄到 7%以下，这得益于国家和地方政府出台的一系列促进和稳定汽车消费的政策以及行业企业积极稳定产业链的行动，有力保证了汽车市场的快速恢复。2020 年 9 月，汽车产销分别完成 252.4 万辆和 256.5 万辆，同比分别增长 14.1%和 12.8%，其中乘用车产销分别完成 204.5 万辆和 208.8 万辆，同比分别增长 9.5%和 8%，商用车产销分别完成 47.9 万辆和 47.7 万辆，同比分别增长 39%和 40.3%，新能源汽车产销分别完成 13.6 万辆和 13.8 万辆，同比分别增长 48%和 67.7%。根据中国汽车工业协会统计，在具体的市场表现方面，商用车受国三淘汰、基建因素影响表现强势；乘用车低端车型和豪华车两极分化明显；新能源汽车市场正在进入转型升级时期；库存方面略好于去年水平；行业效益恢复态势良好；此外，对于未来汽车市场趋势保

持谨慎乐观态度，预计今年全年汽车产销量降幅在 4%左右，明年预计受国家经济增长的带动作用，产销有望呈小幅增长。

报告期内，公司汽车领域业务以内销为主，目前国内疫情控制稳定，经济恢复逐渐向好，主要客户康明斯、日本特殊陶业、莱顿、石通瑞吉、浙江远景汽配有限公司等订单均保持稳定上升，目前经营状况良好，哈金森受武汉工厂新冠疫情影响，复工复产较为滞后，2020 年 1-6 月订单有所下降，截至目前已完全恢复，预计下半年订单饱满。公司汽车部件主要客户均为国内外知名汽车零部件一级供应商，订单下单及交付时间稳定，不存在交付时间变长的情况。

公司汽车部件产品在乘用车、商用车以及燃油车、新能源车方面均有布局，得益于丰富的产品结构，公司在汽车行业周期性波动的过程中能够保持稳定增长。此外，公司的产品主要聚焦于汽车发动机周边、传动系统、制动系统等核心功能结构件，市场需求及客户合作稳定，新冠疫情对公司影响较小。

”

截至 2020 年 6 月 30 日，公司对舍弗勒的应收账款余额为 105.26 万元，截至 2020 年 10 月 15 日，期后回款率为 100%。公司与舍弗勒合作稳定，应收账款质量良好，未发生减值迹象，不会对公司持续经营能力造成影响。

（三）结合汽车行业通用惯例，年降一般涉及的零部件范围，主要客户是否和其他供应商约定年降而未与发行人约定年降等情况，补充说明发行人仅和个别客户约定年降，且年降产品比例、金额较低的原因，发行人具备议价能力的具体依据。

年降系汽车行业惯例，通常由整车厂发起，由下游企业向上游产业链传递，年降产品范围通常与客户内部价格策略和产品特征有关。汽车行业中，客户与供应商年降约定通常采取“一事一议”的原则，不同产品采用的价格策略存在一定差异，主要与产品开发机制有关。

从产品开发机制来看，汽车零部件主要可分为“黑匣子”件、“灰匣子”件和“白匣子”件，主要差异如下：

产品开发机制	“黑匣子”件	“灰匣子”件	“白匣子”件
--------	--------	--------	--------

客户职责	客户负责布置和外形的周边条件设计。	客户负责布置和外形的周边条件设计，并提出产品的功能要求和技术状态描述。	客户负责进行设计，并对产品设计结果负责，向供应商提供设计结果。
供应商职责	供应商承担内部结构设计、并对产品设计结果负责；供应商负责产品生产所需的工装模具等器具的开发，并提供最终符合要求的产品。	客户与供应商共同承担内部结构设计、并对产品设计结果负责；供应商负责产品生产所需的工装模具等器具的开发，并提供最终符合要求的产品。	供应商负责产品生产所需的工装模具等器具的开发，并提供最终符合要求的产品。

公司生产的汽车用精密注塑件产品主要根据客户提供的产品设计图纸开发模具并实现量产（即“白匣子”件），产品定点时已向客户提供包括原材料费用（包含塑料粒子、配件）、工序加工费、其他费用、利润等报价明细，报价较为透明，因此主要客户对公司产品多采用“最优价格”策略，即最初确定双方认可的产品最低价格，未来结合原材料市场价格、实际订单量等因素进行协商调整，不会对公司进行明确的年降要求。肇民动力生产的汽车刹车真空泵总成产品尽管为“黑匣子”件，但受客户习惯的影响，未约定明确的年降要求，公司与客户协商调整价格。

此外，由于公司产品多为小批量产品，单个型号产品每年的销售额较低，因此客户通常针对某一型号产品只选择公司一家供应商，同时由于产品开发难度较高，客户在报价较为透明的情况下，对公司进一步降价的敏感性较低，公司具备一定的议价能力。

（四）补充说明 2020 年 1-6 月“国六标准”产品收入大幅增加，其他汽车部件产品销售额大幅下降的原因，“国六标准”产品订单和收入的可持续性，其他汽车部件产品在手订单情况，是否存在持续下滑的风险。

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	5,445.40	39.62	2,936.49	16.37	208.40	1.62	43.25	0.42
其他产品	8,297.60	60.38	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

报告期内，公司“国六标准”产品收入大幅增加，主要系受商用车销量大幅上升及“国六标准”出台后产业链积极推进零部件初装升级所致。目前，公司“国六标准”产品和其他汽车部件产品订单充足，截至2020年6月30日，公司在手7-10月其他汽车部件产品订单5,337.15万元，在手订单充分，不存在持续下滑风险。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、获取发行人销售明细，分类统计汽车部件产品应用比例，获取发行人在手订单明细，了解在手订单确认依据，访谈发行人业务人员，了解产品量产排期规划和约定情况；

2、对主要客户进行访谈，了解主要客户目前的经营情况和订单情况，了解新冠疫情影响，抽查主要客户订单交付周期，了解舍弗勒应收账款余额及质量；

3、访谈主要客户，了解年降约定和执行情况；

4、访谈客户及发行人业务人员，了解“国六标准”产品收入增加的合理性，获取其他汽车部件产品的在手订单。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人新能源汽车领域在手订单未与客户约定有约束力的量产排期；

2、汽车行业景气度良好，发行人主要客户受疫情影响较小，目前经营情况良好，不存在订单减少、交付时间变长的情况，不会受到行业及疫情不利因素的重大影响，发行人对舍弗勒等受影响客户的应收账款不存在不能收回的风险，不影响发行人的持续经营能力；

3、发行人年降情况符合行业惯例和客户价格策略，具备一定的议价能力；

4、“国六标准”产品订单和收入具有可持续性，其他汽车部件产品在手订单充足，不存在持续下滑的风险。

5. 关于家电部件销售。

首轮问询回复显示：

（1）发行人家电部件主要产品多为智能座便器、家用热水器、家用净水器的功能部件。2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人家电部件销售呈下滑趋势，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；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。

（2）截至 2020 年 6 月 30 日，发行人家电部件在手订单金额为 2,742.05 万元。

请发行人：

（1）补充说明截至 2020 年 6 月 30 日，发行人家电部件在手订单是否明显低于同期水平，发行人主要家电部件产品已量产年限均在 5 年以上，技术是否已进入更新换代周期，家电部件产品是否属于行业淘汰产品或落后产能。

（2）补充分析发行人向主要家电部件客户销售量下降的影响因素，如客户销售额变动、客户向发行人采购占比降低等，家电行业周期情况及对发行人的影响；补充说明发行人家电部件产品运用于智能座便器、家用热水器和家用净水器的比例，开拓其他下游运用领域的瓶颈和劣势，并说明发行人家电部件业务持续经营是否存在重大不确定性，报告期业务开拓的措施及有效性。

（3）补充说明发行人对汽车部件和家电部件两块业务的生产线、生产人员等是否共用，如否，请说明家电部件相关生产线是否应计提减值；发行人对两块业务的管理模式，是否能明确区分相关产品和订单，并结合募投项目投向等补充说明发行人对两块业务的未来发展规划。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）补充说明截至 2020 年 6 月 30 日，发行人家电部件在手订单是否明显低于同期水平，发行人主要家电部件产品已量产年限均在 5 年以上，技术是

否已进入更新换代周期，家电部件产品是否属于行业淘汰产品或落后产能。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司家电部件在手订单情况和上年同期水平对比如下：

单位：万元

序号	客户	订单项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 6 月 30 日
1	林内	PPS 水路阀体部件	35.49	-
2		家用热水器叶轮		
3	松下	智能座便器出水喷嘴组件	318.11	303.04
4		智能座便器出水加热部件		
5	A.O.史密斯	家用净水器过滤壳体	881.79	375.36
6		电子阳极注塑组件		
7		家用净水器出水装置		
8		家用热水器阻垢装置		
9		PPS 水路阀体件		
10		壁挂炉水封组件		
11		控制盒部件		
12	杜拉维特	智能座便器出水即热组件	459.59	277.71
13	科勒	智能座便器出水加热组件	637.95	519.40
14		科勒智能座便器出水喷管组件		
15	浙江星星便洁宝有限公司	智能座便器出水喷嘴组件	245.92	116.60
16	TOTO	智能座便器阀体	71.07	63.10
17	上海能率	PPS 水路阀体件	92.13	61.56
合计		-	2,742.05	1,716.77

注：在手订单金额包括客户下达的实际和预测订单量，对于 2020 年 6 月 30 日的在手订单，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。2019 年 6 月 30 日同理。

根据上表，公司 2020 年 6 月 30 日家电部件在手订单高于 2019 年 6 月 30 日同期水平。此外，受国庆节、“双 11”、“双 12”等电商促销活动的影响，智能座便器、家用热水器、家用净水器等家电产品四季度为销售旺季，因此公司截至 6 月 30 日的在手订单绝对额相对较少。

公司生产的家用电器精密注塑件主要系用于智能座便器、家用热水器和家用净水器的功能性部件，该三类家电产品已发展多年，核心功能不会发生较大改变，因此公司主要产品系列的生命周期较长。目前，公司主要产品已量产年限均在 5 年以上，同时公司还会不定期根据客户要求对产品在原基础上进行微小设计变更，对产品进行改进以提高产品性能和品质，但不会改变产品的基础功能，因此，公司产品伴随着客户产品的升级而更新，不属于行业淘汰产品或落后产能。

（二）补充分析发行人向主要家电部件客户销售量下降的影响因素，如客户销售额变动、客户向发行人采购占比降低等，家电行业周期情况以及对发行人的影响；补充说明发行人家电部件产品运用于智能座便器、家用热水器和家用净水器的比例，开拓其他下游运用领域的瓶颈和劣势，并说明发行人家电部件业务持续经营是否存在重大不确定性，报告期业务开拓的措施及有效性。

1、向主要家电部件客户销售量下降的影响因素、家电行业周期情况以及对发行人的影响

报告期内，公司主要家电部件客户销售数量情况如下：

单位：万件

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
A.O.史密斯	186.26	601.21	680.44	624.63
上海科勒电子科技有限公司	21.99	49.16	39.97	41.20
松下家电（中国）有限公司	211.41	500.33	469.08	483.64
杜拉维特	6.13	7.29	4.03	2.85
TOTO	149.13	313.47	306.88	289.25
浙江星星便洁宝有限公司	7.69	19.10	30.71	12.78
日本电产芝浦（浙江）有限公司	570.98	1,898.98	2,101.60	1,710.99
能率（上海）住宅设备有限公司	110.24	441.58	518.72	647.98
小计	1,263.83	3,831.12	4,151.44	3,813.32

注：日本电产芝浦（浙江）有限公司的电机部件产品规格较小，单价较低，因此销量整体规模较大。

由上表可知，2019 年度，A.O.史密斯、浙江星星便洁宝有限公司、日本电产芝浦（浙江）有限公司和能率（上海）住宅设备有限公司等主要客户销量均

有下降，其中，浙江星星便洁宝有限公司销量下降系受智能座便器市场向头部品牌集中的影响向公司采购订单减少所致；A.O.史密斯、日本电产芝浦（浙江）有限公司和能率（上海）住宅设备有限公司等客户主要产品多配套于家用热水器、空调等大型家电领域，受行业增速放缓的影响较大，销量下滑明显。具体到产品型号来看，公司不存在客户向公司采购占比降低的情况。

因此，公司上述家电客户销售数量下降的主要影响因素为家电行业整体增速放缓。

全国家用电器工业信息中心数据显示，2019 年国内市场家电零售额规模 8,032 亿元，同比下降 2.2%。其中传统彩电、空调、冰箱都出现了下滑，尤其是彩电产品呈现两位数下滑；洗衣机虽然由于明显的产品升级实现增长，但是增长幅度很小，干衣机产品受消费者关注度提高影响，市场规模快速扩大，增幅接近 50%；厨卫产品中烟机、灶具、热水器都出现规模下滑，洗碗机、集成灶表现尚可。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司家电部件在手订单 2,742.05 万元，高于 2019 年同期 1,716.77 万元，主要客户为松下、A.O.史密斯、杜拉维特、科勒等与公司长期合作的头部家电企业，家电行业周期低谷时，市场份额会向头部家电制造企业集中，2020 年 4 月以来，随着疫情影响减弱和消费券刺激政策的推出，家电行业逐渐回暖。长期来看，公司依托良好的客户结构，在产品开发方面积极储备新产品，家电行业周期情况对发行人影响较小。

2、发行人家电部件产品运用于智能座便器、家用热水器和家用净水器的比例以及开拓其他下游运用领域的瓶颈和劣势

报告期内，发行人家电部件产品运用于智能座便器、家用热水器和家用净水器的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能座便器	2,288.39	57.55%	5,795.98	55.24%	6,355.03	52.77%	5,271.01	53.30%
家用热水器	864.05	21.73%	1,791.84	17.08%	2,006.40	16.66%	2,279.47	23.05%

家用净水器	388.25	9.76%	1,520.80	14.49%	1,710.06	14.20%	871.19	8.81%
其他	435.77	10.96%	1,384.40	13.19%	1,971.83	16.37%	1,466.91	14.83%
合计	3,976.46	100.00%	10,493.03	100.00%	12,043.33	100.00%	9,888.58	100.00%

由上表可以看出，报告期内智能座便器、家用热水器和家用净水器的销售收入占比均超过 80%，且呈上升趋势。除了上述下游运用领域，公司的其他家电部件产品还运用于空调、冰箱等领域。多年来，公司在产品品质、生产工艺方面具有比较优势，市场开拓能力较强，但受生产规模影响，公司未选择开发附加值较低的“大批量”产品订单。在业务领域方面，公司系以精密注塑件及配套精密注塑模具为核心的企业，在产品和客户开发中未设有明确的应用领域限制，仅在综合考虑公司自身规模和产品附加值后，选择自身效益最大化的产品。

综上所述，公司具备开发不同家用电器领域客户和产品的能力，但受生产规模限制，目前主要选择了智能座便器、家用热水器、家用净水器等的相关核心功能部件产品，尽可能将公司技术能力、生产工艺、管理能力等竞争优势转化为企业效益，未来公司将进一步发挥自身竞争优势，并在更多的应用领域中寻求高附加值产品，保证自身盈利能力的稳步提升。

3、发行人家电部件业务持续经营是否存在重大不确定性，报告期业务开拓的措施及有效性

公司主要通过开拓新客户、开发新产品和提高客户采购份额等措施积极开拓家电部件业务。

公司自成立以来，积极开拓了 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客户，主要在高毛利、高附加值的智能座便器、家用热水器和家用净水器相关核心功能部件进行深入布局。

报告期内，公司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

由上表可知，报告期内，公司家用电器部件新增产品种数和新增产品销售收入占家用电器部件收入比例呈上升趋势。同时，公司积极与客户开发家电部件新产品，提高客户份额，来保持业务稳定。

2019 年度至 2020 年上半年，受家电行业增速放缓、新冠肺炎疫情等因素影响，公司家电部件销售收入有所下降。但 2020 年下半年起，随着家电行业周期性复苏、新冠肺炎疫情国内情况好转，国内家电行业需求反弹，截至 2020 年 6 月 30 日，公司家电部件主要产品在手订单金额为 2,742.05 万元，较去年同期上升。

综上，公司家电部件业务持续经营不存在重大不确定性。

（三）补充说明发行人对汽车部件和家电部件两块业务的生产线、生产人员等是否共用，如否，请说明家电部件相关生产线是否应计提减值；发行人对两块业务的管理模式，是否能明确区分相关产品和订单，并结合募投项目投向等补充说明发行人对两块业务的未来发展规划。

1、发行人对汽车部件和家电部件两块业务的生产线、生产人员等是否共用

报告期内，公司汽车部件和家电部件业务均属于精密注塑业务，除发动机爆震传感器生产线为专用生产线外，其余产品在生产流程、工艺上无较大差异，两块业务的生产线、生产人员共用，均通过模具开发、客户验证、量产计划、投入生产、品质管理、产品交付等一系列流程进行统一整体业务管理。

2、发行人对两块业务的管理模式，是否能明确区分相关产品和订单

公司精密注塑件产品采用“以销定产”的生产模式，同时根据产品订单安排采购和销售。在管理模式方面，公司对汽车、家用电器两个应用领域的管理模式无明确区分，对于公司而言，两类产品均为精密注塑管理模式。公司将精细化的管理理念、完善的流程控制制度和先进的生产检测设备相结合，使得生产部门能够精确追溯到单个产品在某一生产工序环节的实际情景，便于公司事中、事后管理，及时发现问题，调整设备、操作人员的工作状态，在有效控制

生产成本的同时，保证产品的高良品率。此外，由于汽车部件和家电部件订单具有“小批量、多品种”的特点，在编排生产计划时需要合理安排不同模具、不同设备的切换，公司依靠丰富的管理经验，降低材料、人员、设备等损耗的同时，高效组织生产，完成订单交付。

3、结合募投项目投向等补充说明发行人对两块业务的未来发展规划。

公司的募投项目为汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目、研发中心建设项目、上海生产基地生产及检测设备替换项目和补充流动资金。除研发中心建设项目及补充流动资金用于提升公司整体研发能力和资金实力外，汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目和上海生产基地生产及检测设备替换项目用于提升和改善公司生产规模。公司募投项目的选择符合公司自身未来发展规划。

公司自成立以来，始终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，并在长期积累中形成了以汽车、家电两块应用领域为核心的产品系列。未来，公司在产能扩张方面，未来将产能扩张的重心放在汽车领域，在湖南湘潭新建生产基地，实施汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目，主要原因为：①从准入门槛来看，汽车产业链的规范化水平和门槛较高，进入难度较大，同时竞争压力较小，一旦进入供应链体系将长期保持稳定的合作；②从行业发展方向来看，“以塑代钢”作为汽车“轻量化”的主要技术路线之一，未来将形成较大的新增市场，公司凭借自身在工程塑料和特种工程塑料方面优异的精密注塑能力，亟需在抢占先发优势，提升市场地位；③从产品附加值来看，由于汽车零部件对于性能、安全性、稳定性等品质要求较高，附加值整体水平较高，公司能够充分发挥自身优势，提升企业效益。此外，公司也将对上海生产基地的部分设备进行升级替换，实施上海生产基地生产及检测设备替换项目，提升公司自动化生产及精密检测水平，为公司家电和汽车两块业务领域的产品生产效率和品质提供硬件保障。

综上所述，家电部件和汽车部件两块业务仍然是公司未来业务发展的核心。公司将通过募投项目扩充汽车部件生产规模，提升整体自动化水平，充分发挥竞争优势，提升行业地位，增强盈利能力。

二、保荐人发表明确意见

（一）核查程序

1、检查公司 2020 年 6 月 30 日在手订单情况和上年同期在手订单情况，分析家电行业是否进入更新换代周期；

2、对公司主要家电部件客户进行了访谈，了解公司向主要家电部件客户销售量下降的影响因素；

3、检查公司报告期内家电部件产品新增产品种类数和销售收入情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、截至 2020 年 6 月 30 日，发行人家电部件在手订单高于同期水平；发行人主要家电部件产品延续性较强，家电部件产品不属于行业淘汰产品或落后产能；

2、发行人向主要家电部件客户销售量下降系合理商业结果，家电行业周期情况及对发行人的影响较小；公司开拓其他下游运用领域时在制造工艺和市场开拓能力上不存在瓶颈和劣势；

3、除发动机爆震传感器生产线为专用生产线外，发行人对汽车部件和家电部件两块业务的生产线、生产人员等共用；发行人对两块业务的管理模式相同，不明确区分相关产品和订单。

6. 关于模具。

首轮问询回复显示：

（1）公司模具销售受客户合格证书周期的影响。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。报告期内，公司模具主要为一次性确认收入的模具，占模具收入的比例均在 80%左右。

（2）发行人未说明报告期内模具毛利率逐年下滑的原因。

请发行人：

（1）结合具体合同条款，说明发行人如何划分模具产品是全部确认收入还是部分确认收入，是否存在与客户谈判随意调节模具销售方式的情形。

（2）补充说明发行人如何确定摊销期间及摊销涉及的生产数量，相关核算是否准确。

（3）补充说明发行人取得客户认可的合格证书的流程、标准、有效期，目前在手的经客户认可合格证书的数量，对应的模具销售金额及占比。

（4）结合分摊确认的影响，量化分析报告期内模具毛利率逐年下滑的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合具体合同条款，说明发行人如何划分模具产品是全部确认收入还是部分确认收入，是否存在与客户谈判随意调节模具销售方式的情形。

公司根据合同/订单中对模具结算方式的约定，划分模具产品是全部确认收入还是部分确认收入。

选取采用一次性确认模具收入的公司与能率(上海)住宅设备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	模具数量（套）	模具费用（万元）
产品和模具的规格及价格	比例阀线圈架 CRUE039	1	7.50
模具费用支付方式	费用总计 7.50 万元，合同签订后支付 50%合同总价，验收合格后支付 50%合同总价。		

根据合同约定，合同价款均通过收款结算，不存在分摊条款，公司取得客户认可的合格证书后一次性确认模具收入，并结转模具成本。

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。公司取得客户认可的合格证书后，确认 50% 的模具收入，结转 50% 的模具成本，剩余 50% 的模具收入通过对应注塑件销售数量占总分摊数量的比例分摊确认，并结转对应比例的模具分摊成本。

公司在选择是否一次性或分段确认模具销售系参考合同约定的模具费用支付方式确定的，而模具费用的支付方式系公司与客户合理商业谈判的结果，通常基于客户习惯、客户对该产品的前期预算和产品未来的量产规模约定具体支付方式，不存在谈判随意确定的情况。

报告期内，公司严格按照与客户约定的模具分段方式确认相应模具收入，不存在随意调节收入的情况，公司客户主要为国内外知名汽车零部件企业、家用电器企业，客户决策流程严格，不存在与客户谈判随意调节模具销售方式的情形。

（二）补充说明发行人如何确定摊销期间及摊销涉及的生产数量，相关核算是否准确。

公司模具无固定摊销期间，主要与分摊基数有关，分摊基数主要与模具寿命和产品实际量产数量有关。具体来说，分摊基数=与客户约定的注塑件分摊数量；模具寿命系衡量模具设计的最大生产量；摊销次数需小于模具寿命，保证在模具使用寿命范围内分摊完毕；在模具寿命范围内，公司根据注塑件产品实际量产的销售数量进行分摊。

每期末，公司统计当期待摊销模具对应生产注塑件产品的销售数量，当期模具摊销金额=模具 A 生产并销售注塑件产品 a 数量/模具 A 分摊基数*模具 A 分摊成本+模具 B 生产并销售注塑件产品 b 数量/模具 B 分摊基数*模具 B 分摊成

本+...。

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 (a)	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 (b)	330.71	576.80	181.01	84.45
摊销金额 (c)	75.72	93.86	34.80	13.61
平均单个注塑件 分摊金额 (b/c)	0.23	0.16	0.19	0.16

注：分摊基数以当期实现销售的注塑件产品对应的分摊模具为口径，系与客户约定的注塑件分摊总数量

根据上表，公司模具分摊基数逐年上升，主要系各期实现销售的注塑件产品数量不断增加，分摊基数相应扩大所致。2020 年 1-6 月，受半年度销售的产品型号略少影响，当期摊销基数较上年度略有下降。报告期内，公司平均单个注塑件分摊金额较为稳定，略有差异主要系各期产品销售结构不同所致。

综上，公司各期间模具分摊数量及摊销金额核算准确。

（三）补充说明发行人取得客户认可的合格证书的流程、标准、有效期，目前在手的经客户认可合格证书的数量，对应的模具销售金额及占比。

1、公司模具取得客户认可的合格证书的流程

模具合格证书系模具客户验收确认的依据，公司产品主要为家用电器部件和汽车部件，其对应模具取得合格证的流程分别如下：

汽车部件：

（1）客户委托肇民科技针对新产品开发模具，签订模具合同或订单。

（2）肇民科技根据客户提供的图纸以及技术规范设计开发模具，模具制作完成后进行试模、尺寸检验、性能测试等。肇民科技判断产品已达到图纸以及技术规范的要求，则按照客户的产品验收标准启动验收，一般使用 PPAP（生产件批准程序）。

（3）根据产品的重要程度分为现场审核方式和非现场审核方式。如现场审

核的，审核通过后，公司向客户提交报验用的产品以及 PPAP 文件。如不需要现场审核的，按照客户要求提交样品以及 PPAP 文件。样品一般根据客户的 PPAP 订单数量执行，PPAP 文件按照客户要求等级提交。客户取得报验样品以及报验资料后，安排其内部进行产品尺寸、性能测试，同时确认 PPAP 文件的准确性以及完整性。报验样品如验收不通过，肇民科技分析原因并对模具进行检验、修正，重新打样报验；报验资料如不符合要求，肇民科技重新提交报验。客户验收通过后，向肇民科技发放合格证书，一般为签批的 PSW(零部件提交保证书)。

家用电器部件：

(1) 客户委托肇民科技针对新产品开发模具，签订模具合同或订单。

(2) 肇民科技根据客户提供的图纸以及技术规范设计开发模具，模具制作完成后进行试模、尺寸检验、性能测试等。肇民科技判断产品已达到图纸以及技术规范的要求，则按照客户的产品验收标准，向客户正式提交报验样品以及报验资料。报验样品一般为 5~30 模，报验资料一般包含编号图纸、全尺寸报告、材质证明、品质工程管理表、包装规范等。

(3) 客户取得报验样品以及报验资料后，安排其内部进行产品尺寸、性能测试，同时确认资料的完整性和准确性。报验样品如验收不通过，肇民科技分析原因并对模具进行检验、修正，重新打样报验；报验资料如不符合要求，肇民科技重新提交报验。客户验收通过后，向肇民科技发放合格证书，即客户的验收合格报告。

2、公司模具取得客户认可的合格证书的标准

模具验收标准由双方通过协商确定，主要包含模具质量和对应注塑件产品质量，一般有如下方面：

(1) 图纸和技术规范要求：按图纸和技术规范要求进行设计、制作模具。

(2) 模具尺寸、精度：满足注塑模技术相关要求及图纸要求。

(3) 产品合格率、工艺稳定性：达到客户对产品合格率及工艺稳定性的要求。

3、公司模具取得客户认可的合格证书的有效期

公司模具取得客户认可的合格证书表明公司制作的模具达到了客户的质量要求和技术标准，模具对应生产的注塑件产品符合客户的要求，可以进行量产，合格证书长期有效，无固定期限。

4、报告期经客户认可的模具合格证书的数量，对应的模具销售金额及占比

截至 2020 年 6 月 30 日，公司管理的模具 1,876 套，主要系公司长期经营积累下来的产品配套模具。公司报告期前尚未严格执行保管模具合格证书的制度，从产品稳定量产时间判断，报告期初已管理的模具均已达到客户验收确认状态，报告期内公司严格按照取得客户认可的合格证书的时点及客户约定的分段情况确认模具收入，一次性确认收入的模具具体如下：

单位：万元、套

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	811.72	2,119.65	2,697.89	1,308.42
销售数量 (a)	53	165	236	113
取得合格证数量 (b)	53	165	236	113
占比 (b/a)	100%	100%	100%	100%

根据上表可知，报告期内，公司一次性销售的模具均已取得合格证书。

分段确认收入的模具，公司也均取得了对应的模具合格证书，并根据约定分段确认相应收入。

报告期内，公司不存在取得模具合格证未及时确认收入的一次性确认模具，亦不存在违反客户约定分段确认收入的模具。

（四）结合分摊确认的影响，量化分析报告期内模具毛利率逐年下滑的原因。

报告期内，公司模具收入结构如下：

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(%)
一次性确认	811.72	69.95	2,119.65	79.55	2,697.89	93.01	1,308.42	84.37
分段确认	281.15	24.23	402.70	15.11	118.18	4.07	158.57	10.22

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(%)
设变费及其他	67.60	5.82	142.11	5.33	84.66	2.92	83.89	5.41
合计	1,160.46	100.00	2,664.46	100.00	2,900.73	100.00	1,550.88	100.00

注：设变费及其他主要为公司根据客户的要求修改模具取得的收入。

根据上表，报告期内，公司模具主要为一次性确认收入的模具，各年度占模具收入的比例均在 80%左右，整体毛利率受一次性确认的毛利率影响较大。报告期内，公司一次性确认收入的模具毛利率逐年下降，主要与个体差异和对应产品种类有关。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查过程

1、了解发行人模具收入确认政策，检查模具合同、订单、合格证等，结合合同中关于模具收入结算的具体条款，分析发行人如何划分模具产品是全部确认收入还是部分确认收入。

2、访谈发行人销售及财务负责人，了解模具分摊总数量及当期摊销数量如何确定，了解发行人取得客户认可的合格证书的流程、标准、有效期，了解模具毛利率逐年下滑的原因。

3、获取发行人模具分摊计算表，复核分摊计算及相应核算的准确性。

4、获取发行人销售毛利表，分析报告期内公司模具毛利率变动情况，结合模具的单价、单位成本，模具直接材料、直接人工和制造费用结构，分析模具毛利率逐年下滑的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人根据合同/订单中对模具结算方式的约定，划分模具产品是全部确认收入还是部分确认收入，主要为一次性确认收入，不存在与客户谈判随意调节模具销售方式的情形。

2、发行人根据当期注塑件销售数量占分摊总数量的比例计算模具摊销金额，

各期间模具分摊数量及摊销金额核算准确。

3、发行人已补充说明取得客户认可的模具合格证书的流程、标准、有效期，取得经客户认可合格证书的数量，对应的模具销售金额及占比。

4、模具毛利率逐年下滑具有合理性。

7. 关于销售塑料粒子。

首轮问询回复显示：

（1）市场上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。

（2）发行人对第一大客户康明斯销售原材料塑料粒子、配件的金额分别为 642.98 万元、802.44 万元、906.58 万元和 237.66 万元。

（3）报告期内，发行人向贸易商销售塑料粒子的金额分别为 387.19 万元、341.56 万元、825.88 万元和 406.16 万元。

请发行人：

（1）结合发行人与康明斯的主要合作内容和合作模式，补充说明发行人向康明斯大额销售原材料的原因及合理性，是否符合行业特征或者发行人的经营特点，向康明斯销售原材料价格和发行人采购价格的差异，是否对康明斯存在利益输送。

（2）补充说明发行人向贸易商销售塑料粒子的原因，贸易商和发行人合作的方式，2019 年销售塑料粒子金额大幅增长的原因，以及销售塑料粒子的毛利率、与同行业水平是否存在明显差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合发行人与康明斯的主要合作内容和合作模式，补充说明发行人向康明斯大额销售原材料的原因及合理性，是否符合行业特征或者发行人的经

营特点，向康明斯销售原材料价格和发行人采购价格的差异，是否对康明斯存在利益输送。

1、公司向康明斯大额销售原材料的原因及合理性

公司与康明斯自 2013 年起开始合作，主要合作内容系精密注塑件及精密注塑模具，主要合作模式与其他精密注塑件客户无明显区别，均为根据客户要求开发模具并生产符合产品要求的精密注塑件。报告期内，公司向康明斯大额销售原材料，主要包括塑料粒子及配件，具体如下：

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
塑料粒子	219.57	92.39%	859.36	94.79%	712.09	88.74%	585.79	91.11%
配件	18.09	7.61%	47.22	5.21%	90.35	11.26%	57.19	8.89%
合计	237.66	100.00%	906.58	100.00%	802.44	100.00%	642.98	100.00%

康明斯除向公司或其他供应商采购注塑件外，自身也有少量注塑生产线用于临时生产个别注塑件产品，故需要采购少量塑料粒子及配件，但由于其采购数量较少，直接对外采购的价格和管理零散供应商的成本较高，因此康明斯向公司采购以降低自身采购和管理成本。公司与康明斯合作历史较长，供货质量和响应速度较高，向康明斯销售塑料粒子及配件可以加深与康明斯的合作粘性，该安排符合公司和康明斯的经营特征和商业惯例。

2、向康明斯销售原材料价格和发行人采购价格的差异

公司向康明斯销售的原材料主要为塑料粒子，其中主要为 PA66 70G33HS1L BK031 和 PA66 70G13HS1L BK031，采购价格差异系公司合理利润，不存在对康明斯利益输送的情况。

（二）补充说明发行人向贸易商销售塑料粒子的原因，贸易商和发行人合作的方式，2019 年销售塑料粒子金额大幅增长的原因，以及销售塑料粒子的毛利率、与同行业水平是否存在明显差异。

1、发行人向贸易商销售塑料粒子的原因以及贸易商和发行人合作的方式

公司向贸易商销售塑料粒子采取“一事一议”的原则，即通常根据市场价

格和销售数量协商确定销售价格，并由贸易商下达采购订单，公司依订单进行发货，销售塑料粒子均为逐笔买断式销售。

塑料粒子为公司的主要原材料，公司会根据订单预测、库存水平和起订量等因素综合考虑塑料粒子采购量。当库存水平高于订单预测时，公司会通过向有需求的贸易商出售原材料以适当降低库存水平，提高资金使用效率。同时，由于公司用于日常生产的塑料粒子采购量较大，因此通常采购价略低于市场价，故销售塑料粒子能够赚取合理利润。

2、2019 年销售塑料粒子金额大幅增长的原因

2019 年，塑料粒子销售金额为 1,687.98 万元，较上年增长 627.58 万元，主要系上海勤讯塑料科技有限公司、上海鲸渡材料科技有限公司增长较大，二者均为专业从事塑料粒子销售的贸易商，其合计较上年销售金额增加 589.15 万元，销售内容主要为 PA66、PPS 等塑料粒子，主要原因为：一方面，公司汽车部件业务规模逐年扩大，PA66、PPS 等塑料粒子用量逐渐增加，为动态调整库存水平，提高存货的周转速度，公司适时销售部分塑料粒子；另一方面，受产品开发周期及量产计划的影响，部分产品量产计划不及预期，公司为提高资金使用效率将准备用于量产的部分原材料进行销售。

3、销售塑料粒子的毛利率情况以及与同行业水平的明显差异

报告期内，同行业上市公司中横河模具、天龙股份均有销售塑料粒子的情况，公司销售塑料粒子符合行业惯例。根据同行业上市公司披露的公开信息，横河模具、天龙股份其他业务收入中包含塑料粒子收入，但具体销售规模不详，故公司选取其他业务收入毛利率进行比较，具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
横河模具	24.91%	11.58%	13.36%	8.83%
发行人	18.89%	18.41%	18.63%	14.80%
其中：塑料粒子	14.17%	13.37%	12.15%	7.20%

注：天龙股份其他业务收入包含租金收入，毛利率在 50%左右，故剔除。

报告期内，公司塑料粒子销售毛利率与横河模具接近，毛利率水平与同行业无明显差异。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、对康明斯进行了访谈，了解发行人与康明斯的主要合作内容和合作模式，了解发行人向康明斯大额销售原材料的原因及合理性，是否符合行业特征或者发行人的经营特点；检查发行人向康明斯销售原材料价格和发行人采购价格的差异，是否对康明斯存在利益输送；

2、检查发行人向贸易商销售塑料粒子销售收入、毛利率情况；查阅同行业可比公司销售原材料塑料粒子相关情况。

（二）核查意见

1、发行人向康明斯大额销售原材料存在商业背景，原因合理，符合行业特征和发行人的经营特点；向康明斯销售原材料价格高于发行人采购价格，不存在对康明斯利益输送；

2、发行人向贸易商销售塑料粒子具有商业合理性，销售毛利率与同行业无明显差异。

8. 关于客供配件。

首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人客供配件对应的产品销售收入为 1,013.99 万元、1,588.64 万元、3,004.34 万元和 1,532.83 万元，客供配件对应的产品采用净额法确认收入。

（2）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申报退税时的外销数据。报告期内，海关数据大于账面外销收入的金额分别为 1,441.81 万元、2,035.52 万元、3,792.41 万元和 1,751.94 万元。

请发行人：

（1）补充说明报告期内客供配件金额及对应产品总额，其中外销的客供配

件金额及对应产品总额，是否和海关数据匹配。

(2) 补充说明发行人以包含客供配件的产品销售额即总额法申报退税是否符合海关、税务的相关规定，是否存在被处罚的风险，模拟测算采用净额法申报退税对发行人报告期内经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 补充说明报告期内客供配件金额及对应产品总额，其中外销的客供配件金额及对应产品总额，是否和海关数据匹配。

报告期内，客供配件金额及对应产品总额如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
客供配件对应产品收入总额	3,690.80	7,749.52	4,224.26	2,718.02
客供配件金额	2,157.97	4,745.18	2,635.61	1,704.03
客供配件对应产品收入净额	1,532.83	3,004.34	1,588.65	1,013.99
外销的客供配件对应产品总额	3,008.65	6,275.60	3,445.58	2,394.67
外销的客供配件金额	1,751.94	3,792.41	2,035.52	1,441.81
外销的客供配件对应产品收入净额	1,256.71	2,483.19	1,410.06	952.86

其中，外销的客供配件对应产品总额和海关数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海关申报退税记录的外销收入	4,389.74	8,091.87	5,446.52	4,013.95
外销的客供配件对应产品总额	3,008.65	6,275.60	3,445.58	2,394.67
差异	1,381.10	1,816.26	2,000.94	1,619.28
差异原因				
1 非客供配件类产品外销收入	1,052.49	2,362.48	2,438.58	1,959.75
2 报关后单价调整	25.12	0.15	6.38	-25.94
3 模具费等未报关收入转内销	-84.77	-100.03	-335.73	-295.18

4 报关系统时间性差异	388.26	-446.35	-108.28	-19.34
-------------	--------	---------	---------	--------

海关报关数据包含发行人外销的客供配件对应产品总额与非客供配件类产品外销收入，外销的客供配件金额及对应产品总额和海关数据匹配。

（二）补充说明发行人以包含客供配件的产品销售额即总额法申报退税是否符合海关、税务的相关规定，是否存在被处罚的风险，模拟测算采用净额法申报退税对发行人报告期内经营业绩的影响。

1、发行人适用的出口退税政策

报告期内，公司按照《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39 号）等相关政策申报出口退税。按照相关政策，出口免税是指对货物、劳务和跨境应税行为在出口销售行为免征增值税。出口退税是指对货物、劳务和应税行为在出口前实际承担的税收负担，按规定的退税率计算后予以返还。按照出口退税申报政策，生产型企业适用免、抵、退税办法的出口企业，其自产货物的出口免征增值税，相应进项税额抵减应纳增值税额。

《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》（海关总署令第 243 号）第三条规定，本办法所称“加工贸易”是指经营企业进口全部或者部分原辅材料、零部件、元器件、包装物料，经过加工或者装配后，将制成品复出口的经营活动，包括来料加工和进料加工。该办法第四十条规定，本办法中下列用语的含义：来料加工，是指进口料件由境外企业提供，经营企业不需要付汇进口，按照境外企业的要求进行加工或者装配，只收取加工费，制成品由境外企业销售的经营活动。进料加工，是指进口料件由经营企业付汇进口，制成品由经营企业外销出口的经营活动。

公司现持有备案登记表编号为 04004945 的《对外贸易经营者备案登记表》，统一社会信用代码 91310116585243154G；持有金山海关核发的《海关进出口货物收发货人备案回执》，海关备案日期为 2014 年 3 月 4 日，海关编码为 3119968107，有效期为长期。

公司为依法办理工商登记、税务登记、对外贸易经营者备案登记，自营出口货物的单位，具备生产能力，其出口的货物为自营出口货物，符合《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39 号）关于生产企业出口

自产货物免、抵、退税的规定。

2、发行人客供配件销售的合作模式

公司主要外销客户中，涉及客供配件模式的客户为日本特殊陶业及莱顿。该等客户基于产品品质要求、质量把控等原因，在特定型号产品上向公司提供主要配件，由公司从客户处或其指定选择的供应商处采购。报告期内，公司向日本特殊陶业主要销售发动机爆震传感器，同时向特殊陶业实业（上海）有限公司采购如电极、金属壳、压电元件等爆震传感器配件；公司向莱顿主要销售汽车张紧器阻尼件、发动机塑料张紧轮部件和混动车发动机减震器部件，同时向莱顿汽车部件(苏州)有限公司采购部分发动机塑料张紧轮部件用轴承。

上述客供配件采用购买的形式并要求实际的资金流转，系公司与该等客户协议约定的结果。在实际供应过程中，公司向其该等客户境内子公司采购相应料件，产成品销售价格符合市场定价原则，相关交易真实、合理。针对前述客户有偿提供配件的情况，发行人根据商业实质，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，属于基于商业实质进行的会计处理。

3、发行人申报出口退税的海关、税务相关程序

报告期内，公司严格按照《中华人民共和国海关加工贸易货物监管办法》、《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）等法律法规规定申报出口退税。经访谈发行人财务负责人并请发行人相关员工登录中国国际贸易单一窗口系统确认，发行人按照海关、税务部门的实务要求在实际经营业务中执行了如下流程：

环节	监管方
加工贸易货物手册设立 （海关金二系统申报）	海关
批准进口放行、生成电子报关单	海关
批准出口放行、生成电子报关单	海关
申报出口退税	税务
进料加工业务核销手续	海关、税务

根据上海海关分别于 2020 年 3 月 12 日、2020 年 10 月 21 日出具的《企业

信用状况证明》，发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 15 日期间，无违反海关法律、行政法规的违规、走私等违法行为记录。

根据国家税务总局上海市金山区税务局于 2020 年 1 月 8 日出具的《纳税情况证明》，发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日无行政处罚记录；根据国家税务总局上海市金山区税务局于 2020 年 9 月 16 日出具的《无欠税证明》（金税无欠税证[2020]29 号），截至 2020 年 9 月 16 日，在税收征管信息系统未发现肇民科技有欠税情形。

综上，发行人以包含客供配件的产品销售额即总额法申报退税符合海关、税务相关规定，不存在被处罚的风险。

4、模拟测算采用净额法申报退税对发行人报告期内经营业绩的影响

报告期内，模拟测算采用净额法申报退税结果如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海关申报退税记录的外销收入（a）	4,389.74	8,091.87	5,446.52	4,013.95
外销的客供配件金额（b）	1,751.94	3,792.41	2,035.52	1,441.81
净额法申报出口退税的销售额（c=a-b）	2,637.81	4,299.46	3,411.00	2,572.14
退税率	13%	16%/13%	17%/16%	17%
当期免抵税额	315.45	639.13	367.88	336.96
净额法测算出口退税应退税额	-	-	-	30.89
总额法下公司申报退税额	-	-	-	32.18
净额法测算对当期应退税额的影响	-	-	-	-1.29

报告期内，公司外销的客供配件产品由客户有偿提供部分配件，客供配件产品外销出口货物适用税率与出口货物退税率在报告期内一致，报告期各年度均不产生当期不得免征和抵扣税额。

生产型企业申报出口退税时，总额法与净额法申报退税的差异在于当期测算的免抵退税额，实际退税限额为当期期末留抵税额与当期免抵退税额两者孰低值。公司将收到的退税计入货币资金，并相应减少当期期末留抵税额，在公司销项税远大于进项税的情况下，收入总额法与净额法申报退税不影响公司实际应承担的增值税税负。

报告期内，公司内销主营业务收入占比均超过 80%，整体销项税额均远大于进项税额。2017 年 7 月，公司因购进设备导致当期留抵税额大于当月免抵退税金额，当月按免抵退税金额申报退税。若模拟采用净额法申报退税，当月免抵退税金额为 30.89 万元，当期应退税额为 30.89 万元，与 2017 年公司根据总额法申报退税实际退税额 32.18 万元相比，净额法测算对 2017 年应退税额的影响 1.29 万元。由于出口退税应退税额计入货币资金，并相应减少当月末留抵税额，不计入当期损益，该测算影响金额 1.29 万元对公司经营业绩影响较小。

综上，模拟测算采用净额法申报退税对公司经营业绩影响较小。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、复核发行人报告期内客供配件金额及对应产品总额，及外销的客供配件金额及对应产品总额，检查发行人海关申报数据及匹配情况；

2、检查海关、税务发布的与进出口申报退税相关的法律法规及相关规定，判断发行人总额法申报退税是否存在被处罚的风险，对采用净额法申报退税进行模拟测算，分析对发行人报告期内经营业绩的影响；

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、已补充说明发行人报告期内客供配件金额及对应产品总额及其中外销的客供配件金额及对应产品总额，与海关数据匹配；

2、发行人以包含客供配件的产品销售额即总额法申报退税符合海关、税务的相关规定，不存在被处罚的风险；模拟测算采用净额法申报退税，对发行人报告期内经营业绩影响较小。

三、发行人律师对问题（2）发表明确意见

（一）核查程序

1、核查海关、税务发布的与申报出口退税相关的法律法规及相关规定；

2、查阅发行人取得的出口业务相关资质证照；

- 3、查阅发行人与外销客户签订的合作合同；
- 4、访谈发行人财务负责人，了解发行人与外销客户的合作模式及发行人申报出口退税的流程；
- 5、取得发行人主管海关、税务部门出具的合规证明；
- 6、对采用净额法申报退税进行模拟测算，分析对发行人报告期内经营业绩的影响；

（二）核查意见

经核查，律师认为：

发行人以包含客供配件的产品销售额即总额法申报退税符合海关、税务的相关规定，不存在被处罚的风险；模拟测算采用净额法申报退税，对发行人报告期内经营业绩影响较小。

9. 关于客户集中。

首轮问询回复显示：

（1）发行人前五大汽车部件客户销售集中度约 80%，报告期内前五大客户仅 6 名，为康明斯、莱顿、日本特殊陶业、浙江远景汽配有限公司（以下简称远景汽配）、石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司（以下简称瑞吉亚太）和哈金森。主要销售内容为发动机、传动系统和制动系统周边部件。

（2）前五大家用电器客户销售集中度约 75%，主要销售内容为家用净水器功能部件、智能座便器功能部件。

请发行人：

（1）补充说明报告期内，发行人销售金额占汽车部件和家用电器部件前五大客户同类采购金额的比例，前五大客户其他供应商的情况，是否存在被替代或合作终止的风险，发行人进入主要客户供应商认证体系的具体程序和所具备的条件，保持供应商资格的条件和程序。

（2）补充说明发行人和客户签订合同的主要内容、权利和义务、合同期限、

终止合作条款、违约责任等，是否一年一签，是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款，结合上述情况进一步分析发行人和主要客户合作的稳定性和可持续性。

(3)补充说明报告期新增/恢复交易的年销售额 100 万元以上的客户情况，包括主营业务、股东结构、销售产品类型、销售金额，发行人是否具备持续获取新客户、新订单的能力，是否存在客户依赖。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 补充说明报告期内，发行人销售金额占汽车部件和家用电器部件前五大客户同类采购金额的比例，前五大客户其他供应商的情况，是否存在被替代或合作终止的风险，发行人进入主要客户供应商认证体系的具体程序和所具备的条件，保持供应商资格的条件和程序。

1、发行人销售金额占汽车部件和家用电器部件前五大客户同类采购金额的比例，前五大客户其他供应商的情况，是否存在被替代或合作终止的风险

公司产品结构具有“小批量、多品种”的特点，由于产品批量较小，对于单个产品而言不具有规模效应，客户鉴于成本控制的角度，针对某一型号产品通常只在一个供应商开发模具，只向一个供应商下达量产订单，同时在公司与其他供应商开模或下达量产订单的意愿较低。

报告期内，汽车部件和家电部件前五大客户中，公司与其他供应商同时供货的产品销售收入情况如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车部件	汽车部件同时供货产品销售收入	287.68	266.27	38.70	-
	汽车部件前五大客户销售收入	12,241.69	15,495.79	10,442.16	8,754.43
	占比	2.35%	1.72%	0.37%	-

家电部件	家电部件同时供货产品销售收入	535.12	1,553.38	2,402.74	1,989.98
	家电部件前五大客户销售收入	3,659.05	9,537.55	10,163.51	8,570.44
	占比	14.62%	16.29%	23.64%	23.22%

注：此处前五大客户指报告期内出现在前五大客户中的所有客户。汽车部件前五大客户包括康明斯、莱顿、日本特殊陶业、浙江远景汽配有限公司、石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司和哈金森；家电部件前五大客户包括 A.O.史密斯、上海科勒电子科技有限公司、松下家电（中国）有限公司、杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司、浙江星星便洁宝有限公司、日本电产芝浦（浙江）有限公司和 TOTO。

根据上表，公司同时供货产品销售收入占比较低，与公司产品结构和业务特点相吻合，其中，家电部件占比高于汽车部件占比，一定程度上反映了竞争程度，但公司多年来产品品质及供货业绩保持良好，被替代的可能性较低。

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，公司不存在被替代或终止合作的风险。

2、发行人进入主要客户供应商认证体系的具体程序和所具备的条件，保持供应商资格的条件和程序。

（1）进入主要客户供应商认证体系的具体程序和所具备的条件

公司的客户主要分为汽车部件客户和家用电器部件客户，公司进入两类客户主要供应商认证体系的具体程序类似。客户在新供应商选择时，首先会与公司签订保密协议，签订保密协议后，客户会将图纸以及技术要求等发给公司进行成本评估和技术评审。公司组织采购部门、品质管理部等部门进行评估评审并形成报告向客户反馈。客户收到反馈后若需进一步了解，会到公司进行现场考察，对公司概况、组织架构、技术水平、财务状况、环境资质等要求进行评定审核，并形成供应商审核报告，由供应商按照报告中不符合要求项进行整改，整改后将相关支持材料反馈予客户后由客户再次评审。评审合格后，客户会将公司列入供应商名单，并签订基本交易合同。

公司进入主要客户供应商需要具备的条件主要包括：①取得客户要求的质量体系认证资格；②拥有先进的技术开发能力、满足客户技术要求；③拥有对

接国际业务的语言沟通及出口贸易能力；④生产设备、检测设备的产能和检测能力能满足客户需求；⑤通过客户供货能力和质量体系审核。

（2）保持供应商资格的条件和程序

公司需要通过保持较高的供货质量和较快的响应速度来保持供应商资格。主要汽车部件客户和家电部件客户每年对公司进行年度供货业绩评价和年度质量体系审核。报告期内，公司未出现因未通过年度审核而被要求整改或取消供应商资格的情况。

（二）补充说明发行人和客户签订合同的主要内容、权利和义务、合同期限、终止合作条款、违约责任等，是否一年一签，是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款，结合上述情况进一步分析发行人和主要客户合作的稳定性和可持续性。

发行人和前五大汽车部件客户、前五大家用电器客户签订合同的相关条款如下：

序号	客户	主要内容	权利和义务	合同期限	终止合作条款	明确的违约责任条款	是否一年一签	是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款
1	康明斯滤清系统（上海）有限公司	发动机周边部件等	发行人按合同约定的零件清单和价格向买方供应产品，具体型号及数量采取订单模式。	2016.01.01-2020.06.30	1.一方严重违约，另一方有权终止协议； 2.发行人破产、大部分股权被出售、大部分资产被出售，买方有权终止协议； 3. 发行人无法证明履约能力，买方有权提前 60 天书面通知终止。	以下情形赔偿买方损失：（1）违反保证或承诺；（2）侵犯第三方知识产权；（3）卖方原因引起的产品召回；（4）产品质量问题引起的第三方损害索赔。	否	发行人应仅向康明斯出售和供应协议约定的零件类型。
2	莱顿汽车零部件（苏州）有限公司	传动系统部件等	发行人根据采购订单向莱顿及其相关公司，采购的货物机器价格根据订单确定。	2013.05.15-长期有效	1.买方可提前三十日书面通知终止采购订单； 2.有以下情形，买方有权终止全部或部分采购订单： （1）发行人未能履行或违反采购订单约定；（2）未及时交付货物；（3）卖方控制权变更；（4）卖方倒闭、破产等；（5）卖方停止业务； 3. 未及时向买方报告质量问题并构成实质违约，买方有权终止。	以下情形赔偿买方损失：（1）侵犯第三方知识产权；（2）因发行人违反海关、劳动用工等合规条款而导致的买方损失。	否	否
3	特殊陶业实业（上海）有限公司	发动机周边部件等	发行人按照合同约定的条件向买方销售产品，交易模式为采购订单，采购价格根据双方报价单确定。	2019.09.26-2020.09.25	1.一方不履行合同义务且超过 30 天未改善，另一方有权终止； 2.一方破产、重整等，另一方有权终止。	以下情形下赔偿买方损失： （1）侵犯第三方知识产权； （2）因产品质量问题引起的买方损失；（3）产品质量不符合约定要求。	否，可自动顺延	发行人应保证不向买方以外的第三方提供合同产品。
4	浙江远景汽配有限公司	制动系统部件等	在签订采购合同通用条款基础上，肇民动力根据产品明细书面报价，根据采购订单向买方提供产品，并履行相关售后义务。	2019.05.20-长期有效	1.有以下情形的，买方有权解除合同： （1）未按时间节点完成任务/交付产品样件超过 30 日；（2）供货延迟造成买方三次以上停线停产；（3）无故停止项目开发超过 30 日；（4）卖方原因造成产品召回；（5）未经买方同意分包或转包或其他严重违约导致合同目的不能实现； 2.卖方控制权变更的，买方有权解除合同； 3.卖方因破产、资不抵债等导致履行不能的，买方有权解除合同； 4.发生不可抗力情形，买方有权解除合同； 5.双方协商一致解除合同。	有以下情形的，卖方应赔偿相应违约金： 1.产品开发阶段违约情形： （1）未按约定时间节点完成开发/交付产品样件；（2）产品样件被确认为不合格；（3）肇民动力单方面终止项目开发。 2.生产供货阶段违约情形： （1）产品存在质量瑕疵；（2）未能如期交货；（3）质量瑕疵或延期交货导致严重影响买方生产经营；（4）私自更改原材料等弄虚作假行为；	否	否

序号	客户	主要内容	权利和义务	合同期限	终止合作条款	明确的违约责任条款	是否一年一签	是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款
						(5) 违反最优惠价格承诺； (6) 未经同意分包或转包。 3.售后阶段违约情形：(1) 未按期交付售后配件；(2) 卖方原因造成产品召回。		
5	石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	发动机周边部件等	发行人根据约定的《零部件采购明细表》向买方销售产品,具体销售采取订单模式。	2016.01.01-2020.12.31	1.发行人违反公平竞争的原则,发生向买方所属采购、技术、质量、服务、营销等部门相关人员进行拉拢、请客、送礼、行贿、旅游、报销票据、诬陷、打击报复等不正当手段进行不正当竞争的行为,买方有权终止合同; 2.合同有效期内发行人被买方取消协作配套资格,合同自行终止; 3.发行人连续二月不能正常供货,买方有权单方面解除合同。	若由于发行人供货、质量、成本、服务等原因造成甲方产品停产并造成损失,发行人应承担赔偿,赔偿额应当相当于因违约所造成的损失,包括合同履行后可以获得的利益。	否	否
6	哈金森	发动机周边部件等	发行人应根据买方订货单向买方供货。	2016.12.09-长期有效	1.发行人控制权变更的,买方可提前2月书面通知解除合同; 2.一方违约且未采取补救措施,另一方有权终止合同; 3.发行人违反关于供货、健康环境卫生法规或其他约定义务的,买方有权终止合同; 4.买方有权提前30日书面通知终止合同; 5.发行人发生解散等无力偿债情形时,买方有权终止合同。	合同各方应当对其对另一方或对第三方造成的与供货和/或合同履行相关的任何损害或费用承担责任。	否	否
7	艾欧史密斯(中国)热水器有限公司、艾欧史密斯(中国)环境电器有限公司、	家用净水功能部件等	发行人按合同约定向买方供应产品,具体交易采取订单模式,价格由双方协商一致确定。	2019.05.31-2021.06.01、2018.12.21-2020.12.30、2019.05.18-	1.发行人违反反贿赂与利益冲突披露条款的,买方有权终止合同; 2.双方协商一致终止合同; 3.一方发生破产、资不抵债等情形,另一方有权终止合同; 4.一方停止履行协议义务、实际无法履行协议义务,另一方有权终止合同; 5.任何一方有权提前30日书面通知终止合同。	以下情形下赔偿买方损失: (1) 产品质量不合格、延迟交货等情形导致买方生产停线、过程退货、用户索赔等; (2) 违反不正当竞争承诺; (3) 违反知识产权保护相关条款;(4) 违法环保承诺和职业健康条款,给买方造成损失;(5) 因发行人违约导致的第三人索赔;(6) 其他	否,可自动顺延	否

序号	客户	主要内容	权利和义务	合同期限	终止合作条款	明确的违约责任条款	是否一年一签	是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款
	艾欧史密斯(中国)水系统有限公司			2021.06.30		违约情形。		
8	上海科勒电子科技有限公司	智能座便器功能部件等	发行人按合同约定的型号和价格向供应产品,具体型号及数量采取订单模式。	2019.05.27-2022.05.26	1.科勒有权提前3个月书面通知终止协议; 2.一方解散、破产的,另一方有权终止协议; 3.发行人控制权变更或发行人与科勒的竞争对手合作,科勒有权提前30日书面通知终止协议。	以下情形下赔偿买方损失: (1)发行人违约;(2)产品质量问题;(3)侵犯第三方知识产权;(4)卖方原因引起的产品召回。	否,可自动顺延	发行人不得制造、生产、销售、赠送或以其他方式向除科勒以外的人或实体供应与合同产品相同或实质性相似的产品。
9	松下家电(中国)有限公司	智能座便器功能部件等	买方基于基本交易合同的约定通过EDI系统向发行人发送订单,发行人根据订单中的品号、规格、数量、金额生产并交付货物。	2019.07.25-2020.07.24	买方有权解除合同的情形:(1)未经买方书面同意,把合同权利、义务全部或部分转让给第三方;(2)因不可抗力导致不能履约持续超出1个月,可书面通知对方全部或部分解除合同。	以下情形赔偿买方损失:(1)发行人违约并造成买方损失;(2)产品质量缺陷;(3)违反各国环境法规;(4)因变更订单造成买方损失;(5)延期交货;(6)侵犯第三方知识产权;(7)因发行人原因造成支给材料毁损灭失。	否,可自动顺延	事前未取得买方的书面同意,发行人不得利用买方提供的设计、规格、资料、模具等为自己或任何第三人而制造、销售产品。
10	杜拉维特卫浴科技(上海)有限公司	智能座便器功能部件等	发行人按照合同约定的条件向买方销售产品,交易模式为采购订单,采购订单中规定零件料号、描述、价格等。	2019.07.11-长期有效	1.买方有权解除合同的情形: (1)发行人可谅解的交货延期出现多次且未承担任何赔偿责任;(2)发行人的控股股东是买方的竞争对手;(3)制造的产品的业务停止或中止;(4)发行人无法提供质量稳定的产品,或有重大质量缺陷无法改正;(5)交付延迟超过六周;(6)发行人违反任何实质性条款且在买方通知后六十个自然日未纠正。 2.双方可提前240天书面通知对方终止合同。	以下情形赔偿买方损失:(1)发行人违约并造成损失(2)非因不可抗力导致的延期交货;(3)侵犯第三方知识产权;(4)对产品损害负有责任。	否	未得到买方书面的同意,不得向第三方销售专为买方开模及为定制的零部件。
11	浙江星星便洁宝有限公司	智能座便器功能部件等	发行人按照合同约定的条件向买方销售产品,交易模式为	2018.04.25-2019.04.24	1.买方有权解除合同的情形: (1)违约且催告后未改正;(2)第三人提出财产冻结,被查封、强制执行、拍卖;(3)申请破产、	以下情形赔偿买方损失:(1)延期交货;(2)产品质量存在瑕疵或缺陷;(3)侵犯第	否,可自动顺延	未经买方书面同意,发行人不得利用买方提供的

序号	客户	主要内容	权利和义务	合同期限	终止合作条款	明确的违约责任条款	是否一年一签	是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款
	公司	能 部 件等	采购订单, 采购订单中规定产品型号、规格、数量、价格等。		重整、清算; (4) 擅自延迟交货; (5) 产品验收不合格且修改或替换后仍不合格; (6) 丧失经营范围; (7) 擅自转委托; (8) 擅自泄露保密信息; (9) 明确表示不履行主要义务。 2. 买方提前一个月可书面通知解除全部或部分合同。	三方知识产权; (4) 超出合同目的使用买方提供的资料、数据、模具, 或造成前述资料和物品的损失; (5) 违反各国环境相关的规定并给买方造成损害。	延	设计、规格、资料、模具为自己或第三方制造、销售产品。
12	日本电产芝浦(浙江)有限公司	电 机 部 件 等	发行人按照合同约定的条件向买方销售产品, 交易模式为采购订单, 采购订单中规定具体的产品名称、数量、价款等。	2019.08.30-长期有效	发生下列情形, 双方可以无需征得对方同意解除合同: (1) 违反合同任一条款; (2) 被申请扣押、申请破产、重整等; (3) 拒绝支付或无力支付; (4) 被主管机关责令停止经营或吊销营业执照; (5) 变更营业范围以致对方认为不再适合继续交易; (6) 存在财产恶化事由; (7) 存在不可能在期限内履行合同的理由; (8) 发生背信行为; (9) 违反公序良俗不再合适继续交易。	以下情形赔偿买方损失: (1) 买方的提供品、出借品毁损、灭失; (2) 因延迟交货导致买方损失; (3) 产品质量瑕疵; (4) 侵害第三方知识产权; (5) 因环境污染给买方造成损失; (6) 变更订单内容导致买方损失。	否	未经买方事先书面同意, 发行人不得为第三方进行产品或类似物品的生产及销售, 但基于发行人或第三方独自规格的产品除外。
13	能率(上海)住宅设备有限公司	家 用 热 水 器 功 能 部 件等	发行人按照订货单、规格书、图纸等向能率提供产品, 订单可不采用合同中所规定的部分事项。	2019.07.15-2020.07.14	发生下列情形, 双方可以无需征得对方同意解除合同: (1) 违反合同任一条款; (2) 对方或其代理人在履行合同时有不当行为; (3) 破产、查封、拍卖、强制执行; (4) 拒付支票或接受银行停止交易的处罚; (5) 决定解散、与其他公司合并; (6) 受到停业处分; (7) 灾害等不得已事由使合同难以履行; (8) 经济情况、市场情况等因素使合同基础发生显著变动并使合同不合理; (9) 存在违反社会公德的行为。	以下情形赔偿买方损失: (1) 买方提供的调拨材料毁损、灭失; (2) 无正当理由延期交货; (3) 产品数量少于标贴所示数量; (4) 产品质量存在瑕疵; (5) 侵犯第三方知识产权; (6) 违反保密义务; (7) 违反合同条款造成对方损失。	否, 自动顺延	否
14	东陶(上海)有限公司	智 能 座 便 器 功 能 部 件等	发行人根据与买方签订的供货合同及买方向发行人发送的订货单向买方供货, 价格按供货合同附件报价单或订货单约定。	2017.03.28-2020.03.27	1. 双方有权提前 6 个月通知对方解除合同; 2. 发生下列情形, 一方可以书面通知另一方解除合同: (1) 对方出现信用危机且未能提供相应担保; (2) 一方受到工商行政管理部门停止营业或吊销营业许可; (3) 一方受到扣押、处分等强制措施; (4) 一方破产、清算等; (5) 一方解散或与其他公司合并。 3. 一方违约且经书面通知后仍拒绝履行合同, 另一方有权解除合同, 并要求违约方赔偿损失;	如卖方提供虚假承诺和保证或提供不实信息, 或者违反或将违反合同中任何一项或多项约定, 并因此导致买方任何损失、责任或遭受处罚, 卖方应全额承担赔偿责任。买方有权解除合同及撤销一部分或全部订单及其他一切协议并停止支付一切款项;	否, 自动顺延	未经买方的书面许可, 发行人不得将合同项下的目的物品销售给第三方。

序号	客户	主要内容	权利和义务	合同期限	终止合作条款	明确的违约责任条款	是否一年一签	是否存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款
					4.一方受合同约定的不可抗力事件影响履行合同困难的，有权解除合同。	卖方还应向买方支付损害赔偿金，用以弥补买方遭受的一切相关损失。		

注：截至目前，公司与康明斯滤清系统（上海）有限公司的合同尚在续期协商中，双方根据订单进行交易。

就以上合同条款：（1）报告期内，发行人与主要客户签订的合作合同均采用销售框架合同加按需采购订单的模式，多数为长期有效的框架合同，非一年一签；（2）发行人与特殊陶业实业（上海）有限公司、A.O.史密斯、上海科勒电子科技有限公司、松下家电（中国）有限公司、浙江星星便洁宝有限公司、能率（上海）住宅设备有限公司、东陶（上海）有限公司签署的合同中包含自动续期条款，除非协议任一方在约定的有效期前通知对方不续约，协议将继续有效。前述合同条款使得合作协议在非特殊情况下长期有效，有助于巩固发行人与主要客户的可持续合作关系；（3）合同终止合作条款均为常规条款，截至目前不存在主要客户依据终止条款终止合作的情形；（4）发行人产品具有高度定制化特征，均为非标准产品，部分合同中限制发行人对其他客户销售同类产品的条款对发行人业务影响较小；（5）报告期至今，发行人与主要客户保持良好的合作关系，不存在违约责任、侵权赔偿相关的纠纷。

综上，发行人与主要客户签订的销售合同与双方合作模式相符，有利于保障双方合作关系，发行人与主要客户的合作具有稳定性及可持续性。

（三）补充说明报告期新增/恢复交易的年销售额 100 万元以上的客户情况，包括主营业务、股东结构、销售产品类型、销售金额，发行人是否具备持续获取新客户、新订单的能力，是否存在客户依赖。

“报告期内新增/恢复交易的客户”指报告期内较报告期初新增的客户或报告期前有交易、报告期内恢复交易的客户。

报告期内，新增/恢复交易的年销售额 100 万元以上的客户各期销售收入和主要销售产品类型具体情况如下：

单位：万元

客户名称	主要产品类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
南京小沐电子科技有限公司	智能座便器出水喷嘴组件	25.85	46.68	351.22	-
上海依工塑料五金有限公司	接头本体	9.79	55.32	213.84	-
舍弗勒	舍弗勒轴承用零部件（球）	184.52	486.13	121.48	-
上海鲸渡材料科技有限公司	塑料粒子	88.43	287.09	-	-
盖茨	盖茨发动机塑料张	261.31	170.86	-	-

客户名称	主要产品类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	紧轮部件				
合计		569.90	1,046.08	686.54	-

上述客户的主营业务、股东结构情况如下：

公司名称	主营业务	股东结构	持股比例
南京小沐电子科技有限公司	智能家庭消费设备制造	黄文元	26.00%
		王伟	9.40%
		张峰	5.60%
		西藏达孜小机灵投资管理合伙企业（有限合伙）	1.61%
		拉萨经济技术开发区顺盈投资有限公司	22.50%
		天津金米投资合伙企业（有限合伙）	22.50%
		南京小池企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	12.39%
上海依工塑料五金有限公司 (ITW)	设计、开发、装配和生产汽车用高强度紧固件、工业用注塑制品	ITW INTERNATIONAL HOLDINGS LLC.	100.00%
舍弗勒（中国）有限公司	设计和生产汽车零部件、系统、集成等	舍弗勒投资（中国）有限公司	100.00%
舍弗勒（南京）有限公司	设计和生产汽车零部件、系统、集成等	舍弗勒投资（中国）有限公司	100.00%
舍弗勒贸易（上海）有限公司	设计和生产汽车零部件、系统、集成等	舍弗勒投资（中国）有限公司	100.00%
舍弗勒（湘潭）有限公司	设计和生产汽车零部件、系统、集成等	舍弗勒投资（中国）有限公司	100.00%
上海鲸渡材料科技有限公司	橡塑制品、化工原料及产品批发、零售	高丽华	80.00%
		高雨波	20.00%
盖茨优霓塔传动系统(上海)有限公司	生产、加工汽车传动系统产品及工业传动系统产品	GATES NITTA BELT COMPANY LLC.	100.00%
盖茨胜地汽车水泵产品（烟台）有限责任公司	研发、生产汽车水泵等产品	盖茨胜地有限责任公司	100.00%

除上述客户外，2018 年度、2019 年度分别较上年新增、恢复交易客户 40 家

和 31 家，但交易金额较小，主要与公司的业务特征有关。公司开拓新客户时，通常先建立合作关系并开发模具，模具金额通常不超过 100 万元，因此建立合作初期，公司与新客户的交易金额较小，随着新产品逐渐量产，公司与客户的交易金额相应增加，特别对于汽车领域客户，从建立合作到产品大规模量产的周期较长。

目前，公司整体生产规模较小，在行业竞争中仍不具有明显的规模优势，难以通过“低毛利、高规模”的竞争方式参与市场竞争。因此，公司通过深化与优质客户的合作，积极开拓优质客户，持续开发品质要求较高的产品品类，提高自身盈利水平以保证自身发展。

同时，公司通过合作伙伴介绍、上门开发、参加展会主动开发新客户。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。因此，公司具备持续获取新客户、新订单的能力，不存在客户依赖。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈公司前五大汽车部件和家用电器部件前五大客户，发行人占前五大客户采购同类产品比例，前五大客户其他供应商的情况，是否存在被替代或合作终止的风险；检查发行人进入主要客户供应商认证体系的具体程序和所具备的条件，保持供应商资格的条件和程序；

2、查阅发行人与主要客户签订的合作合同，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业务经营的纠纷或诉讼情况，并取得发行人的书面确认；

3、检查报告期新增/恢复交易的年销售额 100 万元以上的客户销售产品类型、销售金额；通过网络搜索了解客户主营业务、股东结构等情况；检查报告期内发行人获取新客户、新订单的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人销售金额占汽车部件和家用电器部件前五大客户同类采购金额的比例较高，发行人不存在被替代或合作终止的风险；

2、发行人与主要客户签订的合作合同均采用销售框架合同加按需采购订单的模式，多数框架合同期限较长，非一年一签；发行人产品具有高度定制化特征，均为非标准产品，部分合同中存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款对发行人业务影响较小；发行人与主要客户的合作具有稳定性及可持续性；

3、发行人具备持续获取新客户、新订单的能力，不存在客户依赖。

三、发行人律师对问题（2）发表明确意见

（一）核查程序

查阅发行人与主要客户签订的合作合同，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业务经营的纠纷或诉讼情况，并取得发行人的书面确认。

（二）核查意见

发行人与主要客户签订的合作合同均采用销售框架合同加按需采购订单的模式，多数框架合同期限较长，非一年一签；发行人产品具有高度定制化特征，均为非标准产品，部分合同中存在限制发行人对其他客户销售同类产品的条款对发行人业务影响较小；发行人与主要客户的合作具有稳定性及可持续性。

10. 关于销售价格和毛利率。

首轮问询回复显示：

（1）公司对康明斯销售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，平均单价逐年上涨，主要系“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。但发行人向康明斯销售“国六标准”商用车发动机滤芯部件毛利率远低于其他汽车部件毛利率。

（2）发行人 2020 年 1-6 月向日本特殊陶业的销售单价上升，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（以下简称敏拓吉）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。2017 年，日本特殊陶业委托包装材料供应商上海卓昕瑞供应链管理有限公司（以下简称卓昕瑞）向公司采购家用热水器点火装置部件 172.44 万元。

（3）远景汽配为吉利汽车控股有限公司下属公司，为发行人子公司肇民动力的战略客户，发行人向其销售价格低于其他客户，且销售毛利率呈下降趋势，主要系客户与公司协商降价所致。

（4）发行人称公司产品种类丰富多样，产品结构、经营策略、产品定位等导致向不同公司销售产品单价不具备直接可比性。公司产品型号超过 1,500 个，发行人仅列示了报告期内前五大产品种类毛利率。

（5）发行人在解释毛利率高于同行业可比公司时未结合主要客户情况等展开。

请发行人：

（1）补充说明报告期将向日本特殊陶业销售家用热水器点火装置部件改为向敏拓吉销售并最终供应给日本特殊陶业的原因及商业合理性，日本特殊陶业委托包装材料供应商卓昕瑞向发行人采购点火装置部件原因及商业合理性；补充披露报告期对日本特殊陶业的间接销售内容、销售数量、平均销售单价、销售金额及占比情况，并对比分析同类产品直接销售和间接销售价格差异情况及原因，报告期是否存在对其他客户间接销售的情形。

（2）补充披露报告期内发行人向康明斯销售“国六标准”发动机滤芯部件数量、单价、金额，是否均用于商用车，发行人销售量和康明斯普通商用车及“国六标准”商用车销量是否匹配，“国六标准”商用车发动机滤芯部件价格高但毛利率远低于其他汽车部件毛利率的原因，是否符合行业特征，是否和同行业公司同类产品毛利率存在较大差异。

（3）分产品补充说明向主要客户的销售产品种类、销量、单价、毛利率及相关产品销量、单价、毛利率变化较大的原因，并结合产品定价模式、影响因素，说明向不同客户销售近似产品的单价是否存在重大差异。

(4) 结合主要客户构成、主要产品差异、发行人市场地位等，进一步分析发行人注塑件产品毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并披露

(一) 补充说明报告期将向日本特殊陶业销售家用热水器点火装置部件改为向敏拓吉销售并最终供应给日本特殊陶业的原因及商业合理性，日本特殊陶业委托包装材料供应商卓昕瑞向发行人采购点火装置部件原因及商业合理性；补充披露报告期对日本特殊陶业的间接销售内容、销售数量、平均销售单价、销售金额及占比情况，并对比分析同类产品直接销售和间接销售价格差异情况及原因，报告期是否存在对其他客户间接销售的情形。

报告期内，公司家用热水器点火装置存在直接和间接销售给日本特殊陶业的情况，主要原因及背景如下：

日本特殊陶业的供应商包括直接供应商和间接供应商，其中以直接供应商为主，间接供应商主要通过专业的供应链管理公司开展业务合作，供应链管理公司主要负责部分小规模业务和包装辅助材料的集中采购及供应管理。日本特殊陶业家用热水器点火装置属于其小规模业务，包含众多零散部件，涉及间接供应商超过 20 家，公司作为其中注塑件供应商，承担各型号注塑零件的生产和供货。日本特殊陶业出于自身管理效率的考虑，将小规模业务、包装辅助材料等众多供应商的管理委托专业的供应链管理公司负责，其中，卓昕瑞、敏拓吉均系与日本特殊陶业保持密切合作的供应链管理公司，敏拓吉主要负责小规模零部件业务的供应管理，卓昕瑞主要负责日本特殊陶业各类产品包装材料的供应管理，因此公司爆震传感器产品包装材料由卓昕瑞提供。2017 年，日本特殊陶业委托卓昕瑞负责家用热水器点火装置全部供应商的管理，故公司将该产品注塑件销售予卓昕瑞，2017 年 9 月，卓昕瑞因业务调整不再承担该产品的供应管理，日本特殊陶业转由自身进行供应管理，同时寻求其他供应链管理公司，2019 年 8 月，日本特殊陶业与敏拓吉达成合意，确定该点火装置产品后续由敏拓吉承担供应管理，公司开始将该产品的相关注塑件供货对象转为敏拓吉。

基于上述情况，公司通过卓昕瑞、敏拓吉销售家用热水器点火装置具有商业合理性。

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“3、销售模式”之“1）公司不存在经销销售情况”中补充披露如下：

“

报告期内，公司精密注塑件产品直接和间接销售给日本特殊陶业的具体情况如下：

单位：元/件、万元、万件

年度	直接/ 间接	客户名称	销售内容	平均 单价	销售数量	销售收入	占营业 收入比 例
2020 年 1-6 月	直接	日本特殊陶业	发动机爆震 传感器	3.85	367.89	1,416.22	7.09%
	间接	敏拓吉电子 (上海)有限 公司	家用热水器 点火装置	0.54	111.91	60.16	0.30%
	小计			-	479.80	1,476.38	7.39%
2019 年度	直接	日本特殊陶业	发动机爆震 传感器、家 用热水器点 火装置	2.85	945.16	2,696.37	8.06%
	间接	敏拓吉电子 (上海)有限 公司	家用热水器 点火装置	0.53	120.92	64.27	0.19%
	小计			-	1,066.08	2,760.64	8.25%
2018 年度	直接	日本特殊陶业	发动机爆震 传感器、家 用热水点火 装置	2.62	643.43	1,688.16	5.72%
	小计			-	643.43	1,688.16	5.72%
2017 年度	直接	日本特殊陶业	发动机爆震 传感器、家 用热水点火 装置	2.73	345.85	945.79	4.05%
	间接	上海卓昕瑞供 应链管理有限 公司	家用热水器 点火装置	0.53	322.41	172.44	0.74%
	小计			-	668.26	1,118.23	4.79%

根据上表，公司家用热水器点火装置存在既直接又间接销售给日本特殊陶业的情况，销售价格对比如下：

单位：元/件、万元、万件

年度	直接/ 间接	客户名称	平均单价	销售数量	销售收入
2020 年 1-6 月	间接	敏拓吉电子（上海）有限公司	0.54	111.91	60.16
2019 年度	直接	日本特殊陶业	0.43	186.32	80.35
	间接	敏拓吉电子（上海）有限公司	0.53	120.92	64.27
2018 年度	直接	日本特殊陶业	0.52	225.58	117.88
2017 年度	直接	日本特殊陶业	0.64	84.42	53.94
	间接	上海卓昕瑞供应链管理有限公司	0.53	322.41	172.44

报告期内，公司直接和间接销售的日本特殊陶业家用热水器点火装置销售单价存在一定差异，主要原因系 2017 年及 2019 年属于销售对象切换的过渡期，公司各型号产品销售价格未发生变动，但受过渡期影响直接销售予日本特殊陶业的产品仅为其中部分型号。

除日本特殊陶业、石通瑞吉、松下、TOTO 等公司通过供应链服务商点对点销售给终端客户的情况外，公司不存在对其他客户间接销售的情况，且除日本特殊陶业家用热水器点火装置外，其他均不属于同类型产品。

”

（二）补充披露报告期内发行人向康明斯销售“国六标准”发动机滤芯部件数量、单价、金额，是否均用于商用车，发行人销售量和康明斯普通商用车及“国六标准”商用车销量是否匹配，“国六标准”商用车发动机滤芯部件价格高但毛利率远低于其他汽车部件毛利率的原因，是否符合行业特征，是否和同行业公司同类产品毛利率存在较大差异。

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“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”之“（1）精密注塑件-汽车部件”中补充披露如下：

“

报告期内，公司向康明斯销售“国六标准”发动机滤芯部件全部用于商用车，具体销售情况如下：

单位：万元、万件、元/件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	4,826.71	1,923.85	157.32	43.25
销售数量	18.33	7.38	0.77	0.35
平均单价	263.34	260.62	205.01	123.76

注：该产品系列于 2019 年下半年起大规模量产，2017 年度及 2018 年度为个别型号的试生产或小批量生产，故整体平均单价存在一定波动。

公司康明斯商用车“国六标准”发动机滤芯部件主要用于重卡汽车，终端客户包括一汽解放、东风汽车、中国重汽、陕汽集团、北汽福田等头部厂家，“国六标准”出台以来，产业链积极推动相关零部件的初装出货，同时，2020 年二季度以来，受国内商用车市场持续升温的影响，重卡汽车销量大幅提升，截至 2020 年 9 月，我国重卡汽车累计销量 122 万辆，已超过 2019 年全年销量，其中，9 月份重卡汽车销量 13.6 万辆，同比增长 63%。受上述因素叠加影响，公司康明斯商用车“国六标准”发动机滤芯部件销量大幅增加，2020 年 1-6 月销售数量为 18.33 万件，实现销售收入 4,826.71 万元。

康明斯“国六标准”商用车发动机滤芯部件价格高但毛利率远低于其他汽车部件毛利率，主要原因系该系列产品主要型号包含电动泵、底座等采购价格较高的配件。从业务实质来看，公司系承担注塑生产的精密注塑件提供商，与产品有关的非注塑配件均需要对外采购，并根据报价清单将配件成本包含在产品单价中销售给客户，由于公司提供的附加值主要在注塑方面，因此该类配件成本较高对公司毛利率具有摊薄作用。

由于系高度定制化设计的产品，同行业公司尚无已知的同类产品，该类产品的毛利率低符合公司的业务特性。

”

（三）分产品补充说明向主要客户的销售产品种类、销量、单价、毛利率及相关产品销量、单价、毛利率变化较大的原因，并结合产品定价模式、影响因素，说明向不同客户销售近似产品的单价是否存在重大差异。

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。报告期内，公司向汽车部件、家用电器主要客户销售的主要产品共 22 类，覆盖 1,200 多个型号，主要产品各期销售收入占精密注塑件产品收入超过 70%。

1、汽车部件产品销量、单价、毛利率分析

报告期内，公司向汽车部件主要客户销售的产品销量、单价及毛利率如下：

（1）销售数量

单位：万件

主要产品	客户	销售数量			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
商用车发动机滤芯部件	康明斯	465.89	752.31	635.35	600.40
“国六标准”商用车发动机滤芯部件	康明斯	18.33	7.38	0.77	0.35
汽车刹车真空泵总成	浙江远景汽配有限公司	10.07	19.23	15.50	14.42
发动机爆震传感器	日本特殊陶业	367.89	758.83	417.85	261.42
汽车张紧器阻尼件	莱顿	586.68	1,326.30	1,402.42	1,535.96
发动机塑料张紧轮部件	莱顿	200.12	400.98	389.06	335.24
汽车发动机管路部件	哈金森	115.59	331.23	259.18	152.46
涡轮增压消音器部件	哈金森	4.56	24.35	25.21	14.46
“国六标准”碳罐电磁阀部件	石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司	190.20	301.16	6.69	-
小计		1,959.33	3,921.78	3,152.02	2,914.73

报告期内，公司向汽车部件主要客户销售的主要产品销量整体呈上升趋势，2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，个别产品销量有所下降。其中，变动较大的产品主要原因如下：

①公司向康明斯销售的“国六标准”商用车发动机滤芯部件销售数量增长明显，主要原因是该系列产品 2017 年度尚处于产品开发及小规模试生产阶段，销量较小；2018 年起逐步量产；2020 年上半年，受“国六标准”实施的影响，同时国内重卡销量二季度连续上涨，销量规模增加明显，因此“国六标准”商用车发动机滤芯部件销售数量增长明显。

②公司向日本特殊陶业销售的爆震传感器销量逐年上升，主要为爆震传感器产品的量产爬坡，订单随之增加所致。

③公司向莱顿销售的发动机塑料张紧轮部件 2017 年至 2019 年销量逐年增加，主要系客户业务情况良好，公司订单相应增加所致。

④哈金森汽车发动机管路部件和涡轮增压消音器部件 2017 年至 2019 年销量呈上升趋势，主要系公司 2014 年与哈金森建立合作关系后陆续开发了一系列相关产品，该部分产品在报告期内量产爬坡，带动整体销售数量的稳步提升。

⑤公司向石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司销售的“国六标准”碳罐电磁阀部件销量在 2019 年销量增加明显，主要原因是 2018 年度，该产品大部分型号尚处于开发或小规模量产阶段，2019 年开始大规模量产，因此 2018 年度实现销售的型号较少。2019 年度，该系列产品销量由上年度的 6.69 万件增加至 301.16 万件，各型号产品实现大规模量产并销售。

（2）平均单价

单位：元/件

主要产品	客户	平均单价			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
商用车发动机滤芯部件	康明斯	5.41	5.39	4.71	4.38
“国六标准”商用车发动机滤芯部件	康明斯	263.34	260.62	205.01	123.76
汽车刹车真空泵总成	浙江远景汽配有限公司	96.31	98.99	101.95	108.59
发动机爆震传感器	日本特殊陶业	3.85	3.45	3.23	3.26
汽车张紧器阻尼件	莱顿	1.03	1.16	1.20	1.17
发动机塑料张紧轮部件	莱顿	2.93	2.81	2.79	2.89
汽车发动机管路部件	哈金森	2.03	1.75	2.11	2.25
涡轮增压消音器部件	哈金森	22.14	18.48	23.41	30.59
“国六标准”碳罐电磁阀部件	石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司	3.24	3.54	7.63	-

报告期内，公司向汽车部件主要客户销售的主要产品平均单价整体呈上升趋势，其中，变动较大的产品主要原因如下：

①公司向康明斯销售的商用车发动机滤芯部件销售单价在 2017-2019 年逐年上升，主要为公司不断开发新型号产品，2018 年、2019 年销售单价高于平均单

价的 Housing Bottom 396194600、PLATE NUT A056V211 等产品销售占比逐渐提高所致。

②公司向康明斯销售的“国六标准”商用车发动机滤芯部件单价呈上升趋势，其中 2017 年度、2018 年度单价较低，主要原因是该产品系列的主要型号均含有单价较高的电动泵、底座等配件，2018 年度仅有少部分型号量产，2019 年随着量产产品型号的增多，产品平均单价趋于稳定。

③哈金森汽车发动机管路部件 2019 年单价较低的主要系销售单价低于 1 元的部分型号产品销售数量占比较上年上升 15.40%所致。

④公司向哈金森销售的涡轮增压消音器部件平均单价 2017 年度较高，主要原因为 2017 年度该系列产品销量较低，其中销售单价超过 50 元/件的 Resonator HSR25839-13 S8000690 产品销售数量占比为 34.74%，销量占比较高，2018 年度，随着其他型号产品的量产爬坡，产品系列总体销售数量上升，同时销售单价超过 50 元/件的 Resonator HSR25839-13 S8000690 产品受客户订单影响销量减少，销量占比下降至 6.07%，导致整体平均单价下降。2019 年度，Resonator HSR25839-13 S8000690 产品销量占比为 9.48%，同时销售单价低于 5 元/件的 resonator housing-QC S5000054 产品随着量产爬坡销量增加较大，销量占比由上年度的 4.40%上升至 33.71%，导致整体平均单价进一步下降。

⑤公司向石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司销售的“国六标准”碳罐电磁阀部件 2018 年平均单价较高的主要原因为：2018 年度大部分型号尚处于开发或小规模量产阶段，单价超过 8 元/件的组件产品 FILTER BODY ASSY 915-300-01R0B 销量占比为 50.25%；2019 年开始大规模量产，该系列产品销量由上年度的 6.69 万件增加至 301.16 万件，各型号产品实现大规模量产并销售，平均单价趋于平稳。

报告期内，公司汽车部件主要客户之间不存在销售近似产品的情况。

（3）毛利率

报告期内，部分汽车部件产品不同期间的毛利率受产品结构变化等因素影响存在一定合理波动。

2、家用电器部件产品销量、单价、毛利率分析

报告期内，公司向家用电器主要客户销售的产品销量、单价及毛利率如下：

(1) 销售数量

单位：万件

主要产品	客户	销售数量			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
PPS 水路阀体件	A.O.史密斯	30.64	113.95	72.54	73.87
	TOTO	42.58	69.57	49.44	31.12
	能率(上海)住宅设备有限公司	35.48	148.70	161.40	159.70
智能座便器出水加热 (即热) 组件	杜拉维特卫浴科技(上海)有限公司	1.83	3.19	1.08	1.19
	上海科勒电子科技有限公司	4.78	13.43	10.36	8.64
智能座便器出水喷嘴 (喷管) 组件	松下家电(中国)有限公司	12.75	39.24	71.15	66.99
	浙江星星便洁宝有限公司	4.14	11.08	19.79	10.44
	上海科勒电子科技有限公司	16.39	33.53	27.30	27.76
家用净水器过滤壳体	A.O.史密斯	20.41	39.28	40.69	13.24
家用净水器出水装置	A.O.史密斯	29.41	172.00	199.68	179.89
电子阳极注塑组件	A.O.史密斯	4.53	32.19	57.70	56.10
电机部件	日本电产芝浦(浙江)有限公司	556.04	1,847.47	2,051.89	1,661.33
水泵部件	日本电产芝浦(浙江)有限公司	14.06	51.51	49.70	49.66
合计		773.04	2,575.13	2,812.73	2,339.93

公司向家用电器主要客户销售的主要产品销量存在一定波动，其中，变动较大的产品主要原因如下：

①公司向 A.O.史密斯销售的 PPS 水路阀体件 2019 年较 2018 年增加较多，主要为 2019 年主要原因系进出水接头 400596-050、阻垢罐接头 400596-051、滤料堵头 400596-043 等新产品当年度实现销售并出货较多，上述产品合计销量较上年增加 46.48 万件。

②公司向 TOTO 销售的 PPS 水路阀体件报告期内呈上升趋势，主要系报告期内，TOTO 家用水龙头等产品销售数量提升，其阀芯台座、给水本体等部件需求提升，订单相应增加所致。

③受智能座便器市场向头部品牌集中的影响，公司向杜拉维特、科勒等客户销售的智能座便器出水加热（即热）组件、智能座便器出水喷嘴（喷管）组件销售数量稳步提升，向浙江星星便洁宝有限公司销售的智能座便器出水喷嘴（喷管）组件 2019 年度销量出现下降。

④公司向松下家电（中国）有限公司销售的智能座便器出水喷嘴组件 2019 年度销量下降较多，主要系客户内部业务计划调整，向采购量减少所致。

⑤公司向 A.O.史密斯销售的家用净水器过滤壳体 2018 年销量较 2017 年增加较多，主要系 2018 年 A.O.史密斯净水器销量较好，消费需求大幅增加，外筒 607074-000 产品订单增加 27.85 万件所致。

⑥公司向 A.O.史密斯销售的家用净水器出水装置、电子阳极注塑组件 2018 年起销量持续下降，主要原因为 2019 年以来，家用电器行业整体增速放缓，同时 A.O.史密斯对产品结构进行了调整，加之 2020 年上半年新冠疫情影响，整体订单量出现下降。

⑦公司向日本电产芝浦（浙江）有限公司销售的电机部件 2018 年较 2017 年增加较多，主要系基于 2018 年家电部件市场行情良好，市场需求增加的合理增长；2019 年，受下游家电市场整体增速放缓的影响，日本电产芝浦（浙江）有限公司下游客户需求的减少，向公司的采购量有所降低。

（2）平均单价

单位：元/件

主要产品	客户	平均单价			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
PPS 水路阀体件	A.O.史密斯	5.94	4.91	6.25	5.22
	TOTO	2.51	2.52	2.55	2.00
	能率	1.99	1.86	1.95	2.27
智能座便器出水加热（即热）组件	杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司	144.96	146.86	146.46	160.48
	上海科勒电子科技有限公司	109.24	126.81	142.44	159.64
智能座便器出水喷嘴（喷管）组件	松下家电（中国）有限公司	30.25	31.48	29.89	27.94

主要产品	客户	平均单价			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
	浙江星星便洁宝有限公司	46.90	45.07	39.60	34.21
	上海科勒电子科技有限公司	9.22	10.64	11.15	11.16
家用净水器过滤壳体	A.O.史密斯	19.74	19.42	18.97	20.22
家用净水器出水装置	A.O.史密斯	2.26	2.65	2.50	2.09
电子阳极注塑组件	A.O.史密斯	7.36	7.20	6.98	7.55
电机部件	日本电产芝浦（浙江）有限公司	0.14	0.21	0.25	0.25
水泵部件	日本电产芝浦（浙江）有限公司	6.36	6.66	6.25	6.55

报告期各年度，公司向家用电器主要客户销售的主要产品平均单价存在一定波动，其中，变动较大的产品主要原因如下：

①公司向 A.O.史密斯销售的 PPS 水路阀体件 2018 年平均单价较高，主要系产品结构变动所致，2018 年单价为 4.39 元/件的出水接头 400596-022、3.40 元/件的进水接头 400596-021 和 0.40 元/件的塑料护套 401482-006 销售数量分别较上年下降 9.09 万件、7.27 万件和 5.70 万件，导致平均单价较上年上升，2019 年单价为 3.93 元/件的进出水接头 400596-050、2.80 元/件的阻垢罐接头 400596-051 和 0.69 元/件的滤料堵头 400596-043 销售数量分别较上年增加 24.98 万件、10.90 万件和 10.60 万件，导致平均单价较上年下降。

②公司向 TOTO 销售的 PPS 水路阀体件 2017 年平均单价较低，主要系 2017 年实现量产的型号较少，销售数量较低，2018 年起，随着给水本体等型号产品量产并实现销售，平均单价趋于稳定。

③公司向能率（上海）住宅设备有限公司销售的 PPS 水路阀体件 2017 年平均单价较高，主要系 2017 年销售单价为 0.89 元/件和 1.12 元/件的安全阀本体个别型号产品尚未量产销量所致，上述产品在 2018 年销量占比较 2017 年增加 20.20%。

③公司向杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司销售的智能座便器出水即热组件平均单价在 2017-2020 年 6 月呈下降趋势，主要原因是自 2018 年起多个型号产品发生设计变更，金属压板、温度传感器等配件被移除或减少，使部分型号产

品单位成本下降较大，平均单价随之呈下降趋势。

④公司向上海科勒电子科技有限公司销售的智能座便器出水加热组件平均单价在 2017-2020 年 1-6 月呈下降趋势，主要原因是受客户调整销售策略的影响，客户无偿提供（支給）陶瓷加热管配件的产品订单增加，销售数量占整个产品系列比例上升所致，各年度分别为 6.74%、19.70%、33.21%和 54.79%。客户无偿提供（支給）配件的产品由于扣除配件成本，单位成本相对较低，平均单价也有所降低，报告期内，产品系列整体平均单价下降。

⑤公司向浙江星星便洁宝有限公司销售的智能座便器出水喷嘴组件平均单价在 2017-2020 年 1-6 月呈上升趋势，主要系客户无偿提供（支給）步进电机配件的产品销售数量占整个产品系列销售数量比例下降所致，各年度分别为 44.63%、25.83%、5.47%和 0.02%。2017 年，产品系列中大部分产品型号对应配件为客户无偿提供（支給），2018 年起，部分型号产品更改设计和规格，步进电机配件由客户无偿提供（支給）转为公司自行购买，导致单位成本上升，平均单价也随之上升，因此报告期内，该产品系列整体单位成本和平均单价逐年上升。

⑥公司向上海科勒电子科技有限公司销售的智能座便器出水喷管组件 2020 年 1-6 月平均单价较 2019 年降低，主要系 2020 年 1-6 月销售单价为 56.65 元/件的喷管组件 1132729-0 产品销量占比降低 3.65%所致。

⑦A.O.史密斯销售的家用净水器出水装置 2018 年平均单价高于 2017 年，主要系 2018 年单价 7.37 元/件的龙头双色主体 PJ-2051 销量占比较上年提高 16.77%所致，2020 年 1-6 月平均单价较 2019 年降低，主要系销售单价较高的龙头双色主体 PJ-2051 销量占比在 2020 年 1-6 月下降 9.21%所致。

⑧日本电产芝浦（浙江）有限公司电机部件 2020 年 1-6 月平均单价较 2019 年降低较多，主要系销售单价为 0.08 元的 SEALING C4NM9718-2X12 产品用于多种机型，2020 年 1-6 月销量占比提高 14.18%所致。

（3）毛利率

报告期内，部分家用电器产品不同期间的毛利率受产品结构变化等因素影响存在合理一定波动。

3、向不同客户销售近似产品的单价是否存在重大差异

报告期内，公司家电部件存在类似功能的产品销售予不同主要客户的情况，如 PPS 水路阀体件、智能座便器出水加热（即热）组件、智能座便器出水喷嘴（喷管）组件等，具体单价比较如下：

单位：元/件

主要产品	客户	平均单价			
		2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
PPS 水路阀体件	A.O.史密斯	5.94	4.91	6.25	5.22
	TOTO	2.51	2.52	2.55	2.00
	能率（上海）住宅设备有限公司	1.99	1.86	1.95	2.27
智能座便器出水加热（即热）组件	杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司	144.96	146.86	146.46	160.48
	上海科勒电子科技有限公司	109.24	126.81	142.44	159.64
智能座便器出水喷嘴（喷管）组件	松下家电（中国）有限公司	30.25	31.48	29.89	27.94
	浙江星星便洁宝有限公司	46.90	45.07	39.60	34.21
	上海科勒电子科技有限公司	9.22	10.64	11.15	11.16

报告期内，公司向不同客户销售近似产品系列的平均单价有所差异，主要原因如下：

①公司同时向 A.O.史密斯、TOTO 和能率（上海）住宅设备有限公司销售 PPS 水路阀体件，PPS 水路阀体件系用于家用热水器、家用净水器、水龙头的水路阀体件，主要塑料粒子原材料为 PPS。该产品系列中产品型号众多，不同型号产品单价存在一定差异且各型号销售占比结构不同，导致公司向不同客户销售 PPS 水路阀体件的平均单价有所差异。公司向 A.O.史密斯销售的 PPS 水路阀体件主要包括平均单价约 16 元/件的水流量传感器、平均单价约 3-4 元/件的进出水接头、阻垢罐接头等；向 TOTO 销售的 PPS 水路阀体件主要包括平均单价约 2 元/件的阀芯台座等；向能率（上海）住宅设备有限公司销售的 PPS 水路阀体件主要包括平均单价约 0.40 元/件的出水侧盖等。上述组件分别用于不同终端产品的不同部位，结构和型号差异较大，因此，公司向不同客户销售 PPS 水路阀体件的平均单价差异较大。

②2017-2018 年，公司向杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司和上海科勒电子科技有限公司销售的智能座便器出水加热（即热）组件在平均单价差异较小。2019 年、2020 年 1-6 月，公司向上海科勒电子科技有限公司销售的智能座便器出水加热组件中，客户无偿提供（支給）陶瓷加热管配件的产品销售数量占比上升，该类产品单价中扣除了该配件的价格，导致整体平均单价下降，与向杜拉维特卫浴科技（上海）有限公司销售的智能座便器出水即热组件平均单价有所差异。

③公司向松下家电（中国）有限公司、浙江星星便洁宝有限公司和上海科勒电子科技有限公司销售的智能座便器出水喷嘴（喷管）组件各年度平均单价不同，主要系公司向上述客户销售的产品结构、型号差异较大所致。公司向松下家电（中国）有限公司销售的主要是平均单价 30-35 元左右的 EG/RG 喷嘴组件，向浙江星星便洁宝有限公司销售的主要是平均单价 45 元左右的单管清洗器组件，向上海科勒电子科技有限公司销售的主要是单价 10-12 元左右的缓冲水箱组件和 4-10 元的真空破坏器组件，上述组件均用于智能座便器喷嘴/喷管的不同部位，因此平均单价有所差异。

综上，由于公司向不同客户销售近似产品主要以产品最终所属功能部件划分，上述产品对公司而言，属于同类功能的产品，对不同客户而言，尽管产品功能类似，但产品样式、结构、规格、大小、配件等设计参数均存在一定差异，不同客户均有其自身独特的产品设计，应用于不同客户的不同终端产品中，因此不同客户间平均单价差异较大。

（四）结合主要客户构成、主要产品差异、发行人市场地位等，进一步分析发行人注塑件产品毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性。

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，公司注塑件产品毛利率高体现在上述 5 个方面，其中模具、材料和工艺方法与产品品质直接相关，机器设备、人员等生产管理要素与产品品质间接相关，即毛利率较高系精密模具、高品质材料和优良的注塑工艺决定的，同时辅以良好的生产管理，保持产品品质的稳定。

公司的客户构成和产品定位决定了公司必须在模具、材料和工艺方面做到优异水平，同时良好的产品品质又能够帮助客户争取更多的新业务和新订单。从客

户构成来看，公司与同行业可比公司天龙股份、苏奥传感、横河模具的主要客户结构均为汽车、家电行业全球优质企业，无较大差异，但公司主要客户均为各自细分领域具有全球领先地位的企业，同时从产品定位来看，公司为其提供核心产品系列的关键功能性部件，为客户核心产品提供良好的品质保证，具有较高的附加值，具体如下：

客户名称	客户细分领域行业地位	公司相关主要产品描述
康明斯	美国《财富》500 强企业，柴油发动机技术全球领先。	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均为柴油发动机配套系统关键零部件。
日本特殊陶业	日本上市公司，其火花塞、汽车尾气过滤器及氧传感器等产品位居全球领先地位，发动机爆震传感器产品与大陆电子、博世共同占据全球主要市场份额。	发动机爆震传感器产品系乘用车必需的发动机周边核心零部件，公司产品面向日本特殊陶业的全球终端客户市场，全球除公司外，目前仅日本保留小部分产能，全球主要产能由公司承担。
莱顿	麦格纳国际下属公司，在汽车发动机张紧轮和避震器领域处于全球领先地位。	发动机塑料张紧轮部件、汽车张紧器阻尼件均为发动机周边配套系统关键零部件。
石通瑞吉	美国上市公司，系一家定制电气和电子部件、模块及系统的设计商与制造商，其产品解决方案可显著提高燃油效率、减少排放。	“国六标准”碳罐电磁阀部件系与汽车燃油蒸发及排放直接相关的发动机周边配套系统部件。
哈金森	《财富》世界 500 强道达尔集团子公司，在减震系统、流体管理及密封技术领域处于领先地位。	汽车发动机管路部件、涡轮增压消音器部件均为与流体管理及密封技术相关的配套关键零部件。
A.O. 史密斯	美国纽约证券交易所上市公司，在热水器、净水机、净化器市场占有率领先行业，系北美最大的家用和商用热水设备、水处理及锅炉制造商之一。	家用净水器过滤壳体、PPS 水路阀体件、家用净水器出水装置、电子阳极注塑组件等均为热水器、净水器相关的核心功能部件。若产品品质不良则易产生漏水、爆裂等问题，影响正常使用。
科勒	全球领先的厨卫产品提供商，智能座便器产品处于高端市场。	智能座便器出水加热组件、智能座便器出水喷管组件均系智能座便器局部清洗的核心功能部件，产品品质直接影响智能座便器的正常使用和用户体验，若产品不良还可能引起漏水、漏电、水温过高烫伤等安全隐患。
松下	全球领先的综合家电产品提供商，《财富》世界 500 强企业，智能座便器产品市场份额居前。	智能座便器出水喷嘴组件系智能座便器局部清洗的核心功能部件，产品品质直接影响智能座便器的正常使用和用户体验。
能率	日本上市公司，先进的热水器及厨卫产品供应商，专注于燃气热水器的研发、生产和销售，1957 年，成功研发出第一台恒温燃气热水器。	PPS 水路阀体件系燃气热水器内部水路水阀的核心功能结构部件，可替代传统铜制水路阀体，降低产品成本，但若产品品质不良则易产生漏水、爆裂等问题，影响热水器正常使用。
杜拉维特	全球知名的卫浴产品制造商，智能座便器产品处于高端市场。	智能座便器出水即热组件系智能座便器局部清洗的核心功能部件，产品品质直接影响智能座便器的正常使用和用户体验，若产品不良还可能引起漏水、漏电、水温过高烫伤等安全隐患。

客户名称	客户细分领域行业地位	公司相关主要产品描述
		患。
日本电产	日本上市公司，在综合马达电机制造领域处于全球领先地位。	电机部件和水泵部件均为马达或水泵中的绕线骨架、泵壳等核心功能结构部件，产品绝缘性、尺寸稳定性、密封性等要求较高。

多年来，公司凭借自身在工程塑料、特种工程塑料精密注塑方面积累的经验和技术，不断开发和承接汽车、家用电器优质客户的优质业务，为客户核心零部件的产业化实现从“图纸”到“实物”的精密注塑路径。

此外，从生产规模来看，公司与同行业可比公司相比，生产规模较小，为保证现有产能效益的最大化，在承接订单时，会优先选择毛利率较高的产品；而同行业可比公司生产规模较大，存在部分毛利率较低且批量较大的产品，以保证自身产能效益的最大化。未来，受下游行业“以塑代钢”、汽车产业链国产化、新能源汽车等市场机会的影响，公司将在增量市场和存量市场结构性变化中获取更多业务，既保持自身毛利率水平，又满足自身生产规模稳步提升。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈日本特殊陶业及发行人业务人员，了解家用热水器点火装置部件的业务背景，取得发行人销售明细表，了解直接和间接向日本特殊陶业销售的产品价格情况；

2、查询商用车市场销售情况，访谈发行人业务人员并取得主要原材料采购明细，了解“国六标准”商用车发动机滤芯部件的主要原材料及配件，了解该系列产品生产工序，剔除单价较高的主要配件后对毛利率进行模拟测算；

3、检查发行人向主要客户销售产品合同、订单及定价模式，复核发行人向主要客户销售的产品种类及各类产品销售订单、数量、单价及毛利率，分析各类产品销售数量、单价及毛利率变动原因及合理性；

4、访谈发行人主要业务人员，了解发行人客户构成和产品定位，分析产品毛利率较高的原因。

（二）核查意见

1、报告期将向日本特殊陶业销售家用热水器点火装置部件改为向敏拓吉销

售并最终供应给日本特殊陶业具有商业合理性，日本特殊陶业委托包装材料供应商卓昕瑞向发行人采购点火装置部件具有商业合理性；发行人向日本特殊陶业直接和间接销售价格同类产品不存在明显差异，除日本特殊陶业、石通瑞吉、松下、TOTO 等公司通过供应链服务商点对点销售给终端客户的情况外，公司不存在对其他客户间接销售的情况，且除日本特殊陶业家用热水器点火装置外，其他均不属于同类型产品；

2、报告期内发行人向康明斯销售“国六标准”发动机滤芯部件均用于商用车，发行人销售量和商用车销量相匹配，“国六标准”商用车发动机滤芯部件价格高但毛利率远低于其他汽车部件毛利率具有合理原因，符合产品特征；

3、公司向主要客户的销售产品种类、销量、单价、毛利率变化较大的原因合理，向不同客户销售近似产品的单价不存在重大差异；

4、发行人产品毛利率符合自身客户构成、产品定位和生产规模特点，毛利率高具有合理性。

11. 关于外销。

首轮问询回复显示：

（1）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。2018 年销售收入为 564.12 万元。

（2）发行人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。

请发行人：

（1）补充说明外销国家或区域分布情况，主要在美国的外销客户收入情况，路由器部件因中美贸易摩擦影响而暂停生产的具体原因及对应客户，发行人主要客户采购发行人产品最终销往美国市场或美国客户的比例和具体情况，说明中美贸易摩擦对发行人持续经营的具体影响。

（2）结合外销产品种类和具体型号构成、与内销产品的差异情况，量化分

析外销单价、毛利率高于内销单价、毛利率的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）补充说明外销国家或区域分布情况，主要在美国的外销客户收入情况，路由器部件因中美贸易摩擦影响而暂停生产的具体原因及对应客户，发行人主要客户采购发行人产品最终销往美国市场或美国客户的比例和具体情况，说明中美贸易摩擦对发行人持续经营的具体影响。

1、外销主营业务收入按区域分布情况

单位：万元

区域	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 (%)
保税区	1,161.80	50.34	2,258.45	46.66	1,612.25	42.12	940.62	32.47
北美洲	525.70	22.78	1,726.56	35.67	1,466.77	38.32	1,178.18	40.68
欧洲	358.61	15.54	573.73	11.85	500.06	13.07	450.02	15.54
亚洲	175.03	7.58	144.63	2.99	114.99	3.00	164.69	5.69
南美洲	86.70	3.76	137.28	2.84	133.36	3.48	163.02	5.63
非洲	0.22	0.01	-	-	-	-	-	-
总计	2,308.06	100.00	4,840.65	100.00	3,827.44	100.00	2,896.53	100.00

报告期内，公司外销收入主要来源于保税区、北美洲、欧洲，占比均在 90% 左右。

2、主要在美国的外销客户收入情况

报告期内，公司对主要在美国的外销客户主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美国的外销客户主营业务收入	230.18	673.75	318.88	111.10
美国的外销客户收入占主营业务收入比例	1.20%	2.13%	1.13%	0.50%

报告期内，公司在美国的外销客户主营业务收入呈上升趋势，占总主营业务

收入比例低于 3%，占比较低。

3、路由器部件因中美贸易摩擦影响而暂停生产的具体原因及对应客户

2018 年 9 月起，路由器和调制解调器等商品被列入“2000 亿美元中国输美商品加征 10%关税”清单。2019 年 5 月，美国将上述清单商品加征关税提高至 25%。公司家用电器中某款路由器部件客户为上海巍立实业有限公司，该客户为内销客户，终端客户为 AT&T Inc.（美国电话电报公司）。受上述加征关税政策影响，2018 年下半年起，终端客户和进行了战略调整，逐渐减少向中国企业采购相关部件，2019 年，公司暂停生产该产品。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。

4、报告期发行人前五大客户中采购发行人产品最终销往美国市场或美国客户的占总销售收入比例和具体情况

报告期内，公司前五大客户中采购公司产品最终销往美国市场或美国客户的占公司营业收入比例如下：

单位：万元

客户	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
康明斯	199.43	1.00%	545.23	1.63%	307.45	1.04%	9.95	0.04%
日本特殊陶业	362.77	1.82%	750.43	2.24%	644.47	2.18%	328.00	1.41%
A.O.史密斯	9.55	0.05%	-	0.00%	-	0.00%	6.54	0.03%
上海科勒电子科技有限公司	197.43	0.99%	442.37	1.32%	386.00	1.31%	380.51	1.63%
合计	769.17	3.85%	1,738.03	5.19%	1,337.93	4.53%	725.00	3.11%

注：上海科勒电子科技有限公司向发行人采购的部分产品最终销往美国的比例不详，均按 100%销往美国计算。

报告期内，公司前五大客户中采购发行人产品最终销往美国市场或美国客户的销售金额呈上升趋势，占公司营业收入比例在 3%至 6%，占比较小，且暂未涉及中美贸易摩擦影响。

5、中美贸易摩擦对发行人持续经营的具体影响

报告期内，主要在美国的外销客户的主营业务收入占总主营业务收入的比

低于 3%，占比较小。总体来看，公司的注塑件产品中，与中美贸易摩擦相关的产品品类较少，受中美贸易摩擦影响较小。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，加大国内市场开拓力度，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。

（二）结合外销产品种类和具体型号构成、与内销产品的差异情况，量化分析外销单价、毛利率高于内销单价、毛利率的原因及合理性。

报告期内，公司外销产品种类超过 300 种，根据是否存在内销相同产品的情况可分为仅外销的产品和既有内销又有外销的产品，公司外销毛利率整体较高，主要原因系：①既有内销又有外销的产品，外销毛利率高于内销毛利率；②仅外销的产品，受日本特殊陶业爆震传感器产品毛利率较高的影响整体水平较高。

报告期内，公司外销收入产品可分为以下两类：

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
既有内销又有外销的产品	224.92	9.74%	571.79	11.81%	554.99	14.50%	365.21	12.61%
仅外销的产品	2,083.15	90.26%	4,268.87	88.19%	3,272.44	85.50%	2,531.32	87.39%
合计	2,308.06	100.00%	4,840.65	100.00%	3,827.44	100.00%	2,896.53	100.00%

向境内外销售相同产品，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、报关手续费等附加内容，外销单价和毛利率一般高于内销。

报告期内，仅外销的产品中，主要为日本特殊陶业发动机爆震传感器产品，该产品毛利率水平较高，内外销型号间略有差异，但整体差异较小，其收入占比逐年上升，对外销整体毛利率水平贡献较大。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、获取发行人销售毛利表，复核外销主营业务收入按区域划分的准确性，分析外销产品与内销产品单价、毛利率差异原因及合理性。

2、访谈发行人销售及财务负责人，了解在美国的外销客户收入情况，了解发行人主要客户中采购发行人产品最终销往美国市场或美国客户的比例和具体情况，了解路由器部件因中美贸易摩擦影响而暂停生产的具体原因及对应客户，了解中美贸易摩擦对发行人持续经营的具体影响。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已补充说明在美国的外销客户收入情况，主要客户中采购发行人产品最终销往美国市场或美国客户的比例和具体情况，路由器部件因中美贸易摩擦影响而暂停生产的具体原因及对应客户。报告期内，发行人在美国的外销收入占主营业务收入的比例低于 3%，占比较小，发行人主要客户采购发行人产品最终销往美国市场或美国客户的产品收入逐年上涨，中美贸易摩擦对发行人持续经营能力不会产生重大不利影响。

2、发行人外销毛利率较高，主要系产品多集中在毛利率较高的产品，具有商业合理性。

12. 关于外协。

首轮问询回复显示，发行人外协加工主要内容是精密注塑件表面加工和模具加工。报告期内，外协加工金额分别为 845.62 万元、457.34 万元、376.13 万元和 205.42 万元，其中向上海美表新材料有限公司采购精密注塑件表面加工金额较高。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。

请发行人：

（1）补充说明报告期内外协加工的金额逐年下滑、与发行人销售收入不匹配的原因及合理性。

（2）补充说明发行人是否存在外协厂商成立不久即开展合作的情况，如是，请说明是否符合发行人拟外协厂商选择标准；补充说明第一大外协加工商上海美表新材料有限公司股权结构、与发行人合作背景，是否与发行人及其关联方存在

关联关系或其他未披露的利益安排。

(3) 补充说明发行人同类外协工序采购价格对比情况，判断外协加工费定价公允的具体依据。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 补充说明报告期内外协加工的金额逐年下滑、与发行人销售收入不匹配的原因及合理性。

报告期内，公司采购外协加工费金额按照注塑件外协和模具外协分类如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
注塑件外协	73.50	264.91	361.15	773.84
模具外协	131.92	111.22	96.19	71.78
合计	205.42	376.13	457.34	845.62

由上表可知，报告期内外协加工的金额逐年下滑主要系注塑件外协加工金额下降所致。由于公司外协加工主要为部分产品的电镀、喷涂、配件粗加工等工序，因此与整体趋势存在不一致的情况。

2018 年度，注塑件外协加工的金额较 2017 年度下降 412.69 万元，主要由于 2017 年度，公司因产能受限向富丝米采购注塑件外协加工 381.96 万元，2018 年度公司不再向富丝米采购注塑件外协加工；

2019 年度，注塑件外协加工的金额较上期下降 96.24 万元，主要系需要外协加工的注塑件对应销售收入降低所致。其中，公司向上海美表新材料有限公司和诸暨市新桥机械有限公司采购注塑件外协加工的金额较上年合计下降 64.21 万元，主要原因系：2019 年，公司向 A.O.史密斯销售的主体、基座等家用净水器出水装置销量受客户订单影响下降，相应采购上海美表新材料有限公司电镀外协加工费减少 38.92 万元；同时，公司向 A.O.史密斯销售的电子阳极注塑组件销量受客户订单影响下降，相应采购诸暨市新桥机械有限公司配件粗加工外协加工费减少

25.29 万元。

综上，公司外协加工费变动趋势具有合理性。

（二）补充说明发行人是否存在外协厂商成立不久即开展合作的情况，如是，请说明是否符合发行人拟外协厂商选择标准；补充说明第一大外协加工商上海美表新材料有限公司股权结构、与发行人合作背景，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他未披露的利益安排。

报告期内，公司前五大外协厂商首次合作时间和成立时间如下：

序号	公司名称	首次合作年度	成立时间
1	昆山优力准模具科技有限公司	2019 年	2017-09-13
2	上海瑾铭精密模具有限公司	2016 年	2010-09-01
3	上海鑫辉精密模塑有限公司	2020 年	2016-06-14
4	上海罗族精密机械制造有限公司	2018 年	2014-12-26
5	上海美表新材料有限公司	2017 年	2005-01-27
6	诸暨市新桥机械有限公司	2016 年	2013-12-26
7	平湖圣玛特机械有限公司	2015 年	2005-10-12
8	平湖市龙欣表面处理厂	2018 年	2013-12-06
9	宁波玛仕电磁科技有限公司	2016 年	2013-04-19
10	上海渐茂实业有限公司	2016 年	2013-12-05
11	上海向翊实业有限公司	2016 年	2016-01-26
12	上海靖璇精密机械有限公司	2018 年	2015-07-20
13	新昌县振兴丝网厂	2020 年	1994-03-22
14	上海筱楷精密模具有限公司	2020 年	2019-03-05

由上表可知，发行人存在个别外协厂商成立不久即开展合作的情况。

上海筱楷精密模具有限公司成立于 2019 年 3 月 5 日，公司与其合作开始于 2020 年。公司向上海筱楷精密模具有限公司采购的外协加工工序为模具慢走丝加工，在与上海筱楷精密模具有限公司合作之前，公司主要向上海瑾铭精密模具有限公司采购模具慢走丝加工。2020 年，随着公司开发模具数量增加，对应模具外协加工工艺、产能和响应速度的需求提高，而现有外协厂商距离公司较远，且加工工艺和产能均已难以满足需求，因此，公司根据供应商控制的相关制度寻找新的供应商。

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：首先，公司通过业务介绍联系到上海筱楷精密模具有限公司，并通过供应商初步调查获取上海筱楷精密模具有限公司的加工资质文件、供应商调查表等材料。其次，采购部评估需求后向上海筱楷精密模具有限公司要求报价和试制，并组织品质管理部对试制结果进行评估验收。最后，评估验收合格后，经总经理批准，公司将上海筱楷精密模具有限公司纳入合格供应商名单。综上，上海筱楷精密模具有限公司符合公司拟外协厂商选择标准。

公司与上海美表新材料有限公司的合作开始于 2017 年，主要向其采购主体和基座注塑件的电镀加工工序。由于公司无电镀加工相关经营许可，且上海美表新材料有限公司距离公司较近，公司基于运输费用、外协厂商服务半径、供货响应速度等因素与供应商遴选的相关制度，经过综合考察后开始与上海美表新材料有限公司的合作。

上海美表新材料有限公司的股权结构为：沈乃三持有 95%的股权，沈益明持有 5%的股权。上海美表新材料有限公司与公司及其关联方不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

（三）补充说明发行人同类外协工序采购价格对比情况，判断外协加工费定价公允的具体依据。

公司注塑件产品外协主要包含电镀、喷涂、配件粗加工等工序，以电镀工序为例来分析外协加工费定价的公允性。上海美表新材料有限公司 2018 年、2019 年以及 2020 年 1-6 月均为公司第一大外协加工商，为 2017 年度前五大供应商，公司主要向上海美表新材料有限公司采购电镀外协工序，该工序的基准报价与公司向其他可比外协厂商采购的平均报价对比情况如下：

单位：元/件

工序	项目	上海美表新材料有限公司报价	苏州福准电子科技有限公司报价
电镀	原材料	1.16	1.16
	制造费用总计	0.21	0.22
	管理费用	0.11	0.12

	设备折旧	0.11	0.12
	生产工资	0.30	0.27
	利润	0.13	0.12
	报废损耗	0.13	0.12
	运输费用	-	0.09
	合计	2.15	2.22

公司向上海美表新材料有限公司采购的电镀工序报价与苏州福准电子科技有限公司报价差异较小，主要系运输费用差异，上海美表新材料有限公司位于上海市金山区，距离公司上海生产基地较近，苏州福准电子科技有限公司位于苏州，距离公司相对较远。因此，公司同类外协工序采购价格不存在重大差异，外协加工费定价公允。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、检查报告期内外协加工情况

2、核查发行人外协厂商合作历史和成立时间；访谈上海美表新材料有限公司，了解其与发行人合作背景，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他未披露的利益安排；

3、检查发行人同类外协工序采购价格对比情况；检查外协加工费定价公允性支持性文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人存在外协厂商成立不久即开展合作的情况，供应商符合发行人拟外协厂商选择标准；

2、上海美表新材料有限公司与发行人及其关联方不存在关联关系或其他未披露的利益安排；

3、发行人外协加工费定价公允。

三、发行人律师对问题（2）发表明确意见

（一）核查程序

核查发行人外协厂商合作历史和成立时间；访谈上海美表新材料有限公司，了解其与发行人合作背景，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他未披露的利益安排。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

上海美表新材料有限公司与发行人及其关联方不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

13. 关于存货。

首轮问询回复显示，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，客户对产品数量与质量确认无异议后确认收入。

请发行人：

（1）补充说明发行人是否存在通过寄售模式销售产品的情况，如是，请补充披露具体情况。

（2）补充说明尚未经客户确认的发出商品存放地，是否实际已为客户使用，判断风险报酬或控制权转移的具体时点，相关收入确认政策是否符合行业惯例，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 补充说明发行人是否存在通过寄售模式销售产品的情况，如是，请补充披露具体情况。

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“3、销售模式”中补充披露：

“

报告期内，公司对部分客户采取寄售模式进行销售。寄售模式系汽车行业常见的销售模式，公司根据客户的生产计划和需求预测将货物运送至指定的寄售仓库，客户根据实时需求自行提货，公司每月依据客户实际提货数量及相应的对账单进行货物和货款的结算。寄售模式中，公司根据客户需求进行生产，并将产品运送至客户仓库或客户指定的第三方物流仓库。客户领用前，产品所有权为公司所有，产品所有权上的主要风险和报酬尚未转移给客户，为公司发出商品；客户领用后，产品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，确认客户已领用产品收入。

报告期内，公司主营业务收入中寄售模式和非寄售模式销售情况如下：

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 (%)
寄售模式	969.82	5.05	1,903.38	6.03	1,580.78	5.61	1,566.37	7.07
非寄售模式	18,237.36	94.95	29,657.74	93.97	26,584.19	94.39	20,599.19	92.93
合计	19,207.18	100.00	31,561.12	100.00	28,164.97	100.00	22,165.56	100.00

公司通过寄售模式结算的客户主要为浙江远景汽配有限公司，报告期内该模式营业收入占主营业务收入比例 6%左右，占比较小。

”

(二) 补充说明尚未经客户确认的发出商品存放地，是否实际已为客户使用，判断风险报酬或控制权转移的具体时点，相关收入确认政策是否符合行业

惯例，是否符合《企业会计准则》的规定。

公司发出商品主要为客户尚未确认的精密注塑件产品，不含模具，其中，汽车刹车真空泵总成成为寄售模式，其余均为非寄售模式。

1、发出商品的存放地及客户使用情况

公司根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，由仓库配货后将货物发运至客户指定地点，分情况如下：

寄售模式下，未经客户确认的发出商品存放于客户处，且未被客户使用；

非寄售模式下，公司与客户每月进行对账，对账期间具有一贯性，对账日（如每月 25 日）至月末为公司发出商品，未经客户确认且未被使用的发出商品存放于客户处，一般于下月的对账期间对产品数量与质量确认无异议后确认收入。

2、风险报酬或控制权转移的具体时点的判断

公司经客户对产品数量与质量无异议确认后确认收入，即根据客户确认的对账清单或领用清单作为产品收入确认时点，风险报酬或控制权转移的判断如下：

①经客户对账或领用确认后，公司就该产品享有现时收款权利，即客户就该产品负有现时付款义务。

②经客户对账或领用确认后，公司承担的产品交付义务已经完成，产品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

③由于公司产品普遍具有发货频率高、每次发货数量多的特点，客户签收时主要是确认了产品的数量无误，并不当场验收确认产品质量，客户质量检测或领用后对产品的质量进行确认。

④经客户对账或领用确认后，客户已认可并接受产品。

⑤经客户对账或领用确认后，收入和成本的金额能够可靠地计量。

综上，公司经客户对产品数量与质量无异议确认后确认收入，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。

3、同行业可比上市公司相关产品收入确认政策、方式和时点情况

同行业可比上市公司相关产品收入确认政策、方式和时点情况如下：

同行业可比公司	产品收入确认政策、方式和时点
上海亚虹	注塑件产品：公司的注塑件产品出库后计入发出商品，将其运送到客户指定地点后取得对方签收的送货回单，并经与客户 定期（通常每月核实一次）核实销售数量和金额 后，确认收入。
横河模具	注塑产品内销收入确认： 根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产，并送至客户指定地点，经客户签收确认后，确认收入。
天龙股份	塑料件： 寄售模式：根据与客户签订的合同或订单发货， 每月根据客户实际领用清单 确认销售收入； 国内直接销售：按合同或订单发货，根据经客户确认收货的发货单确认销售收入；
京威股份	公司产品入库后，根据与客户签订的合同、订单等的要求送达到客户指定的地点，由客户完成验收后在送货单上签收，签收后的送货单交销售部，销售部根据送货单逐单按客户归集并编制对账单。公司销售部与客户 就对账单确认后 ，财务部根据双方确认的品名、数量、金额验收确认收入。
苏奥传感	内销业务： ①客户负责提货产品，以产品发出，客户或客户委托的货运司机签收后，公司根据签收认可的发货单、开具销售发票确认销售收入； ②公司负责送货产品，在产品交付客户并经客户质检、签收认可后，公司根据客户确认的入库单、回单或开票通知单，开具销售发票确认销售收入。 ③采用整月落地结算方式的，即按照公司与客户签订的供货合同，客户对当月使用并验收合格的产品通常于下月初向公司发出开票通知单，并在公司给予的信用期内付款结算，公司于收到客户开票通知单当月按照 双方核对一致确认的数量及金额 开具发票并确认收入。
爱柯迪	境内销售：以产品交付予客户为产品销售收入确认时点；采用中间仓的，以客户到中间仓提货为收入确认时点，并依据客户实际提货数量及相应的开票通知单开具销售发票确认产品销售收入。
兆威机电	微型传动系统及精密注塑件：直接销售模式下，发行人根据订单生产、发货，并将货物送达客户指定地点，经过客户验收并 与发行人定期统一对账后 ，发行人确认收入；在库存寄售模式下，发行人根据订单生产、发货，并将货物送达客户指定的寄售仓库，经客户签收后办理入库手续，客户根据 实际领用情况，与发行人定期统一对账后 ，发行人确认收入。
世纪华通	内销产品收入确认 A. 存于客户处的寄售产品 公司根据客户下达的供货计划安排生产，产品发至客户处寄存，并由公司人员协助管理， 每月根据客户按实际领用确认的领用清单 开票确认收入，回款直接从客户取得。 B. 存于物流公司的寄存产品 公司根据第三方物流公司提供的每月发来的客户实际领用清单开票确认收入，回款直接从客户取得，另支付给物流公司仓储费。 C. 存于公司的直销产品 公司根据物流部取得的经客户收货确认的发货单，开票确认收入，回款直接从客户取得。
肇民科技	注塑件收入国内销售收入确认原则：公司根据与客户的销售合同或订单要求组织生产，由仓库配货后将货物发运，客户验收货物包括数量清点、质量检测， 经客户对产品数量与质量无异议确认后 确认收入。

经与同行业可比公司对比，公司注塑件收入确认时点为经客户对产品数量与质量无异议确认后确认收入，符合行业的普遍情况，符合行业惯例，也符合《企业会计准则》的规定。

二、保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈发行人客户及销售负责人，检查主要客户销售合同中关于销售模式约定的具体条款，确认是否存在产品寄售的情况。

2、了解发行人销售与收款内控控制情况，了解发行人收入确认政策，结合合同、签收单、对账单等检查，分析注塑件产品风险报酬或控制权转移的具体时点。

3、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产品收入的确认政策。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司销售产品模式分为寄售模式和非寄售模式，主要为非寄售模式，具体情况已补充披露。

2、公司注塑件收入确认时点为经客户对产品数量与质量无异议确认后确认收入，符合行业的普遍情况，符合行业惯例，也符合《企业会计准则》的规定。

（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第二轮审核问询函的回复》之盖章页）



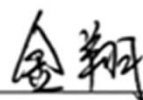
2020 年 10 月 30 日

（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第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

保荐代表人签名：



吴 俊



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

