

关于宁波恒帅股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复
天职业字[2020]38606号

目 录

关于宁波恒帅股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复	1
--	---

关于宁波恒帅股份有限公司

申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复

天职业字[2020]38606 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 11 月 1 日下发的《关于宁波恒帅股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010708 号，以下简称“落实函”）的要求，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”）作为宁波恒帅股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“恒帅股份”）的申报会计师，对落实函中涉及申报会计师的相关问题逐条回复如下：

说明：

如无特殊说明，本落实函回复中简称与招股说明书中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

在本落实函回复中，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。

本落实函回复所用的字体：

黑体加粗	落实函所列问题
宋体	对落实函所列问题的回复
楷体加粗	涉及修改招股说明书等申请文件的内容

1.关于收入

申报材料显示：

（1）公司清洗系统产品直接客户为国内整车厂，受汽车行业整体销量下滑影响，公司部分整车厂客户销量下滑。公司清洗泵和微电机直接客户主要为全球知名的汽车零部件供应商，2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，清洗泵销售有所下滑。

（2）发行人主要出口国家或地区包括德国、罗马尼亚、意大利、美国等。发行人销往美国的主要产品为清洗泵，在美国政府加征关税的商品清单之列。虽然报告期内发行人对美国客户的关税均由客户承担，但不排除美国客户在开发新产品时要求分摊产品关税或对现有产品进行降价的可能；欧盟计划在八年内取消日本汽车零部件 3% 的进口关税，中国汽车产品的价格相对竞争优势将弱化。

（3）发行人 2019 年第三方回款金额及占营业收入的比例同比呈增长趋势。

请发行人：

（1）结合公司终端整车厂客户的新产品开发情况、具体产品需求、新客户开发情况、2020 年业绩预计下滑等情况等分别说明清洗系统、清洗泵和微电机产品未来销量、收入的稳定性及维持市场竞争力的具体措施、可实现性，以及对公司未来持续经营能力的影响。

（2）结合最新国际贸易政策变化、公司主要产品出口关税及承担机制变动、主要出口国家或地区关税政策变化等对公司产品议价能力的影响等情况，补充说明公司未来外销业务的稳定性、应对相关不利影响的具体措施，并在招股说明书中充分提示风险。

（3）结合发行人及第三方回款客户自身经营模式、行业经营特点等进一步说明报告期第三方回款是否具有必要性和商业合理性，公司 2019 年末第三方回款金额及占营业收入的比例同比增长的原因及合理性，发行人相关销售行为是否存在异常情形，财务内部控制制度是否健全且被有效执行。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（1）结合公司终端整车厂客户的新产品开发情况、具体产品需求、新客户开发情况、2020 年业绩预计下滑等情况等分别说明清洗系统、清洗泵和微电机产品未来销量的稳定性及维持市场竞争力的具体措施、可实现性，以及对公司未来持续经营能力的影响。

公司以微电机技术为核心，开发了应用于不同领域的产品：一是微电机技术产品，包括后备箱及侧门电机、风扇电机、ABS 电机等；二是基于微电机技术开发的流体技术产品，包括清洗系统、清洗泵等产品。

在目前的汽车产业内，上述两个应用方向无论在传统燃油汽车或是新能源汽车领域均具有不可替代性，随着人们对汽车舒适性、环保性、智能化需求的日益提升，公司产品重要性更加突出、应用领域更加广阔，将为公司带来更多的商机和潜在增长潜力。

一、清洗系统产品终端整车厂的新产品开发情况、新客户开发情况及具体产品需求分析

报告期内，公司清洗系统的主要客户为广汽本田、东风本田、广汽集团、东风汽车（东风日产及东风启辰）、吉利汽车、上汽通用。报告期内，公司主要整车厂客户的销量情况如下：

整车厂	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	销量 (万辆)	销量占比	销售收入 (亿元)	销量 (万辆)	销量占比	销售收入 (亿元)
上汽通用	55.62	5.50%	656.63	160.01	6.21%	1,878.21
吉利汽车	47.57	4.71%	368.20	123.35	4.79%	974.01
广汽集团	50.61	5.01%	254.39	127.72	4.96%	592.34
东风本田	30.87	3.06%	-	79.53	3.09%	1,122.99
广汽本田	31.85	3.15%	478.52	78.50	3.05%	1,057.11
东风汽车	44.76	4.43%	-	101.26	3.93%	1,878.71
合计	261.28	25.86%	1,757.74	670.36	26.01%	7,503.37
中国汽车销量	1,010.40			2,576.90		

整车厂	2018 年度			2017 年度		
	销量 (万辆)	销量占比	销售收入 (亿元)	销量 (万辆)	销量占比	销售收入 (亿元)
上汽通用	197.01	7.02%	2,244.44	200.02	6.93%	2,280.64
吉利汽车	138.04	4.92%	1,065.95	124.11	4.30%	927.61
广汽集团	139.37	4.96%	715.15	127.77	4.42%	711.44
东风本田	72.07	2.57%	1,011.21	70.95	2.46%	944.47
广汽本田	75.42	2.69%	978.53	72.33	2.50%	920.11
东风汽车	105.35	3.75%	1,809.63	124.48	4.31%	1,691.44
合计	727.26	25.90%	7,824.91	719.66	24.92%	7,475.71
中国汽车销量	2,808.06			2,887.89		

数据来源：同花顺 IFinD、中国汽车工业协会、搜狐汽车、上市公司公开信息；

注 1：上表中广汽本田的汽车销量包括广汽本田汽车有限公司、本田汽车（中国）有限公司的销量；广汽集团的汽车销量包括广汽丰田汽车有限公司、广汽乘用车有限公司、广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司、广汽三菱汽车有限公司、广汽日野汽车有限公司、广州广汽比亚迪新能源客车有限公司的销量；

注 2：东风本田、东风汽车未披露 2020 年 1-6 月财务数据

报告期内，公司主要整车厂客户的合计汽车销量占中国汽车销量的比例分别为 24.92%、25.90%、26.01%、25.86%。公司主要整车厂客户汽车销售市场占有率逐年小幅增长，业务规模较大。公司对上述主要客户的销售的清洗系统产品¹分别为 209.63 万套、191.91 万套、136.85 万套、44.86 万套，占上述汽车品牌的销量的比例分别为 29.13%、26.39%、20.42%、20.99%，占比降低的原因之一为公司与吉利汽车的配套的产品进入量产后，公司为上述主要客户清洗系统产品主要供应商之一。为应对国内汽车产销量下滑对公司清洗系统收入下降的影响，公司已经加大了清洗系统产品领域的项目开发力度，2020 年 1-9 月份，公司清洗系统新获取的定点项目预计达产年份收入金额达到 11,153.72 万元，而 2019 年清洗系统项目获取定点项目预计达产年份收入金额为 4,395.08 万元，2020 年 1-9 月清洗系统新定点项目数量比 2019 年取得了大幅增长。2020 年公司清洗系统产品已经与新客户 A 公司、上汽大众汽车有限公司、B 公司、赢彻星创智能科技（上海）有限公司等客户陆续签订了合作协议。截至本落实函回复出具日，公司已获取定点的在研清洗系统产品项目共 33 款，其中 21 款为 2020 年新获取的定点项目，相关在研项目情况具体如下表所示：

¹ 上汽通用清洗系统产品为非成套销售，以洗涤液罐总成件数统计

客户名称	在研项目数量	研发进度
上汽通用	3	1 款产品处于立项阶段、1 款产品处于设计开发阶段、1 款产品处于过程开发阶段
东风日产	3	1 款产品处于设计开发阶段、2 款产品处于过程开发阶段
吉利汽车	3	1 款产品处于设计开发阶段、1 款产品处于过程开发阶段、1 款产品处于过程确认阶段
东风本田	3	2 款产品处于立项阶段、1 款产品处于过程开发阶段
广汽本田	3	2 款产品处于立项阶段、1 款产品处于过程开发阶段
长城汽车	2	1 款产品处于立项阶段、1 款产品处于设计开发阶段
上汽大众	2	2 款产品处于立项阶段
A 公司	2	1 款产品处于设计开发阶段、1 款产品处于过程确认阶段
广汽集团	2	2 款产品处于设计开发阶段
B 公司	2	2 款产品处于设计开发阶段
赢彻星创智能科技（上海）有限公司	1	1 款产品处于设计开发阶段
华人运通	1	1 款产品处于设计开发阶段
东风启辰	1	1 款产品处于过程开发阶段
理想汽车	1	1 款产品处于设计开发阶段
广汽新能源	1	1 款产品处于过程确认阶段
日本日产	1	1 款产品处于立项阶段
北汽新能源	1	1 款产品处于设计开发阶段
华晨雷诺	1	1 款产品处于过程开发阶段
总计	33	

注：公司的研发阶段分为立项阶段、产品设计开发阶段、产品过程开发阶段、产品过程确认阶段（PPAP）、量产阶段（SOP）

上述在研项目中涉及 A 公司、B 公司、华人运通、理想汽车、广汽新能源、北汽新能源等多家新能源整车厂。上述在研项目预计达产年份收入合计 15,927.83 万元，预计达产年份收入为根据预计达产数量与单价计算的销售收入，并非客户对供应商的实际采购承诺；实际采购时，客户会根据实际需求向公司下达订单。上述相关项目陆续量产后，预计公司向整车厂客户的供货将会增加，公司一级配套市场收入将会有所提升，从而改变报告期内一级配套市场收入逐年下降的趋势。

二、清洗泵新产品开发情况、新客户开发情况及产品需求分析

报告期内，公司清洗泵的销量分别为 1,347.10 万件、1,321.81 万件、1,377.27 万件、581.54 万件。2017 年至 2019 年，公司的清洗泵收入分别为 13,518.66 万元、14,098.80 万元、15,026.80 万元，保持增长趋势；2020 年 1-6 月，受新冠疫情影响，清洗泵销售有所下滑，占上年度比例为 40.65%，较上年同期降低 18.64%（上年同期数未经审计）。公司清洗泵主要客户主要为全球知名的一级汽车零部件供应商，主要包括庆博雨刮（KBWS）、曼胡默尔（Mann+Hummel）、东洋机电（DY Auto）、劳士领（Rochling）、艾倍思（ABC Group），终端应用的主要汽车品牌包括现代、起亚、宝马、北京现代、东风悦达起亚、梅赛德斯-奔驰等汽车品牌。报告期内，公司对上述主要客户的清洗泵的合计销量分别为 684.20 万件、735.45 万件、743.77 万件、277.45 万件，上述汽车品牌的合计销量分别为 1,167.56 万辆、1,187.76 万辆、1,199.26 万辆、455.90 万辆，占上述汽车品牌的销量分别为 58.60%、61.92%、62.02%、60.86%，占比较高，为上述主要客户清洗泵产品主要供应商之一。

清洗泵为公司的主要产品之一，其核心组件为清洗电机，公司目前已经实现了清洗泵的核心组件清洗电机的完全自主研发和生产。公司通过标准化和平台化的产品战略带来的质量和成本优势，使得公司的清洗泵产品具有一定的竞争优势。报告期内，公司清洗泵的主要客户相对稳定，主要供应全球知名的一级汽车零部件供应商，清洗泵产品的标准化程度相对较高，产品多为平台化项目，公司主要围绕现有客户的新项目进行开发，截至本落实函回复出具日，公司正在研发的清洗泵项目共 11 款。同时公司积极开发新客户，2020 年公司与 Mergon Corporation 建立了业务联系，供应的清洗泵产品主要应用于 A 公司。

基于现有的客户资源以及公司清洗泵产品稳定的质量和成本优势，公司未来清洗泵的产品需求将保持稳定。

三、微电机的新产品开发情况、新客户开发情况及产品需求分析

车用微电机主要分布于汽车的发动机、底盘、车身三大部位及附件中，是汽车动力系统的重要组成部分。随着人们对汽车使用性能的日益注重，特别是对汽车的智能化、舒适化以及安全性和燃油经济性的要求越来越高，无论是传统能源汽车还是新能源汽车的电子控制装置和用电设备都相应不断增加，各种电动装置

的使用，使得汽车配套电机的装备数量大幅度上升，尤其是高档轿车大量采用新机械、新设备，极大地促进了车用微电机的应用。

报告期内，公司微电机按产品类别分类可分为后备箱及侧门电机、ABS 电机、风扇电机、清洗电机等，主要应用于汽车车身系统，其中 ABS 电机为应用于摩托车安全系统。受益于汽车尾门电动化趋势及摩托车安全性的要求提升，报告期内，公司为斯泰必鲁斯（Stabilus）开发的后备箱及侧门电机、为兆威机电开发的 ABS 电机相继进入量产；2018 年，公司微电机销售收入较上年度增加 1,515.37 万元，同比增长 70.66%，其中后备箱电机及侧门电机同比增长 1,468.50 万元；2019 年，公司微电机销售收入较上年度增加 1,926.97 万元，同比增长 52.65%，其中后备箱电机及侧门电机同比增长 1,821.28 万元；2020 年 1-6 月，微电机收入占上年度比例为 47.38%，较上年同期增长 35.24%（上年同期数未经审计）。

后备箱及侧门电机主要应用于车身系统的电动尾门驱动系统。汽车电动尾门驱动系统由电动撑杆、ECU、自吸锁、支架、气动弹簧、脚踢等部件组成，公司后备箱及侧门电机为电动撑杆的核心组件之一，主要功能在于实现相关机械机构的开闭。

根据西南证券的研究报告²显示：2017 年以来国内电动尾门行业发展迅速，新车型电动尾门的配置比例快速提升，展现出消费者对于智能化配置的旺盛需求，未来几年电动尾门将从高端走向平民，从后装走向前装，从 SUV 走向轿车，电动车的普及也将助推电动尾门市场渗透率继续快速提升。根据西南证券的测算，2025 年电动尾门渗透率有望从目前的 10%-15%提升到 45%左右，有三到四倍的提升空间；另外，在电动尾门系统配置比例上，电动车远高于传统汽车，结合未来电动化趋势，预计随着电动车销量的快速增长，国内整体电动尾门系统的配备率也将快速提升。

汽车电动尾门业务属于线性驱动在工业场景的应用，技术壁垒高，产品对于耐久性、电机同步等技术指标要求严苛；同时电动尾门作为整车的一级零部件供应商，也需要较长的认证周期。公司后备箱及侧门电机的主要客户为斯泰必鲁斯（Stabilus），斯泰必鲁斯（Stabilus）是世界上规模最大的空气弹簧制造商之一，

² 电动尾门行业专题研究：电动尾门-线性驱动应用新蓝海，西南证券，2020 年 7 月 26 日

属于该领域的第一梯队企业，市场占有率较高。报告期内，公司对斯泰必鲁斯（Stabilus）销售收入分别为 259.44 万元、1,612.34 万元、3,535.77 万元、1,929.19 万元，持续上升。电动尾门行业目前仍然处于快速增长阶段，公司在保持原有项目正常供货的同时，不断开发新项目及新客户，2020 年，公司已与 C 公司签署定点协议。

同时，公司基于对微电机技术的深刻理解和掌握，以现有业务为依托，在稳定和发展现有后备箱及侧门电机、ABS 电机等车用微电机的基础上，积极开发适应汽车行业新能源、自动化和智能化趋势的各类车用微电机及执行器，例如应用于汽车车门的吸合锁电机，公司已与 C 公司签订了开发协议，产品正在研发过程中；应用于汽车门把手的隐形门把手电机，公司已与 A 公司签订价格协议，产品已经进入 PPAP 阶段，预计将于 2020 年第四季度实现量产。应用于汽车充电系统的充电小门执行器，其中汽车充电系统的充电小门执行器已通过上海依工塑料五金有限公司应用于蔚来汽车，并已实现量产。截至本落实函回复出具日，公司正在研发的微电机项目共 9 款，涵盖了后备箱及侧门电机、吸合锁电机、ABS 电机等多款微电机产品。

报告期内，公司持续地进行新产品研发投入、新应用领域拓展，为公司微电机产品的发展奠定了良好的基础，公司的微电机产品特别是后备箱及侧门电机未来销量预计将保持稳定并随着市场需求的提升具有一定的增长空间。

四、2020 年业绩预计情况

2020 年年初，由于受到疫情的影响，公司及公司主要客户、主要供应商的生产经营均受到一定程度的影响，同时，由于疫情在国外接连爆发，对公司的出口业务也产生了一定的影响。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2020 年 1-9 月财务报表进行了审阅，并出具了《审阅报告》（天职业字[2020]37946 号）。公司 2020 年 1-9 月业绩与上年同期对比情况如下：

单位：万元			
项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动率
营业收入	21,345.87	23,952.70	-10.88%

归属于母公司所有者的净利润	4,192.38	4,964.63	-15.56%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,756.66	4,941.19	-23.97%

注：2019 年 1-9 月财务数据未经审计

2020 年 1-9 月，公司营业收入为 21,345.87 万元，较上年同期下降 10.88%；归属于母公司所有者的净利润为 4,192.38 万元，较上年同期下降 15.56%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 3,756.66 万元，较上年同期下降 23.97%。

公司预计 2020 年全年业绩与上年同期对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-12 月(预计)	2019 年度	变动率
营业收入	31,437.83 至 32,500.14	33,098.52	-5.02%至-1.81%
归属于母公司所有者的净利润	5,812.74 至 6,093.44	6,522.82	-10.89%至-6.58%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,299.72 至 5,580.43	6,289.83	-15.74%至-11.28%

2020 年 1-12 月，公司营业收入预计为 31,437.83 万元至 32,500.14 万元，较上年同期的变动幅度为-5.02%至-1.81%；归属于母公司所有者净利润预计为 5,812.74 万元至 6,093.44 万元，较上年同期的变动幅度为-10.89%至-6.58%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润预计为 5,299.72 万元至 5,580.43 万元，较上年同期的变动幅度为-15.74%至-11.28%。上述 2020 年 1-12 月经营业绩预计数据是公司财务部门初步测算的结果，未经会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

截至本落实函回复出具日，公司经营情况正常，公司预测 2020 年全年营业收入较上年同期变动率为-5.02%至-1.81%，较 2020 年 1-6 月公司营业收入较上年同期下降 15.66%（上年同期数未经审计）的降幅进一步收窄，疫情对公司经营业务的影响逐渐减小。

五、公司清洗系统、清洗泵和微电机产品未来销量的稳定性及维持市场竞争力的具体措施、可实现性，以及对公司未来持续经营能力的影响。

1、公司清洗系统、清洗泵和微电机产品未来销量的稳定性

尽管全球汽车产销量以及中国汽车产销量在保持了连续多年高速增长后近两年有所回落并也逐步趋稳，但汽车产业作为一个成熟产业，已成为社会日常运行的必需品，整体汽车产销量及保有量保持高位。我国汽车产销量已多年位居世界第一，但我国汽车千人保有量远低于同期发达国家水平，国内汽车消费需求还具有较大的提升空间，国民经济的持续快速发展将进一步带动汽车行业稳步增长，从而带动汽车零部件的需求。

汽车行业对产品的质量、性能和安全具有很高的标准和要求，汽车零部件供应商在进入整车厂商或上一级零部件供应商的采购体系前须履行严格的资格认证程序，一旦双方确立供应关系，其合作关系一般比较稳定。基于供应商遴选的严格标准、复杂的流程以及长期合作所形成的更换成本，客户通常不会轻易变换其配套零部件供应商。公司依靠自身技术、产品和服务等优势，经过多年的培育和深耕，公司业务已经覆盖全球主要汽车零部件市场。报告期内，清洗系统主要客户包括广汽本田、东风本田、广汽集团、吉利汽车、东风汽车、上汽通用；清洗泵的主要客户包括庆博雨刮（KBWS）、曼胡默尔（Mann+Hummel）、东洋机电（DY Auto）、劳士领（Rochling）、艾倍思（ABC Group）；微电机主要客户包括斯泰必鲁斯（Stabilus）、兆威机电等客户；公司与上述客户建立了稳定的合作关系，为公司清洗系统、清洗泵和微电机产品未来销量的稳定性奠定了良好的基础。

2、维持市场竞争力的具体措施、可实现性，以及对公司未来持续经营能力的影响。

（1）产品技术升级与应用领域拓展

公司依托目前积累的技术和经验丰富的研发团队，进一步针对主动安全及舒适配套的微电机系列产品、智能驾驶主动感知清洗系统、新能源汽车热管理系统相关技术进行研发。结合目前行业发展趋势和客户需求，开发现有技术的新应用领域，并逐步完成新技术积累与新产业的融合，进一步提升公司生产工艺技术，提高公司技术创新能力，以技术为核心竞争力促进公司发展。公司新产品开发计划如下：

① 在稳定和发展现有后备箱及侧门电机、ABS 电机等车用微电机以及清洗

泵和风窗清洗系统业务的基础上,公司积极开发车用微电机的其他应用场景,主要包括:应用于新能源汽车热管理系统的“电子循环泵、阀、歧管”研发,其中冷却歧管产品已经研发成功并实现量产;应用于清洁智能汽车高级驾驶辅助系统(ADAS)传感器的“主动感知清洗系统”等新技术、新产品的开发。遵循产品平台化标准化原则,进一步完善产品类别配套能力,满足全球汽车厂商的主动安全、智能化、舒适性技术应用需求。

② 顺应新能源汽车及汽车智能化发展的需求,增加电子控制单元、传动机构研发投入。根据研发阶段需求,建立产品实验室及信赖性验证,实现新产品可靠的正向开发、同步开发。

③ 继续完善面向全球汽车零部件一、二级配套的新产品开发,逐步实现整体的全自动化的智能制造。充分发挥公司智能化零件制造和产品组装能力,服务全球汽车微电机供应链零部件供应商。

(2) 自动化、智能化及产业链纵向一体化的制造升级

智能制造是实现大规模个性化定制生产的重要基础。公司组建了专门的研发团队,施行以智能化设备代替人工建立全自动生产线的策略。目前公司已经完全具备微电机车间全自动生产线的自主研发、设计及集成能力。从整条生产线的架构设计、生产线工艺流程设计、单机功能分配设计,到各类传感器、高清影像系统、声光控制系统及机械手的高密度应用,实现了高度集成。通过对整条生产线自动化程序编码设计敏捷化和智能化控制,以及生产流程数据实时采集、工艺过程自我诊断数据汇集分析处理进行信息化管理,实现了电机车间生产过程高度自动化和智能化。未来公司将持续地对部分产品的生产工艺进行持续改进,提高泵的组装生产线的自动化水平,投入喷嘴智能化全自动化生产线,积极开发热管理系统相关产品的智能化全自动化生产线。

报告期内,公司通过对精密注塑车间进行技术改造,提高注塑设备及精密注塑车间的自动化水平。目前,公司已经建成集中统一的自动化精密注塑车间,并持续增加对注塑生产设备的投入。同时公司组建了精密冲压车间,通过对电机机壳冲压工艺的研发,公司逐步实现了微电机所需的核心部件机壳的自制。供应链纵向一体化在增加公司主要部件产能、提升生产过程质量控制的同时,拓展了公

司在不同领域的工艺和技术积累。

通过实施上述一系列的措施，公司在 2018 年、2019 年全球及国内汽车产销量连续下滑的背景下，实现了营业收入连续小幅增长；受疫情影响，2020 年 1-9 月，公司营业收入为 21,345.87 万元，较上年同期下降 10.88%，降幅较 2020 年 1-6 月进一步收窄，2020 年预计全年营业收入降幅在-5.02%至-1.81%，降幅较 2020 年 1-9 月进一步缩小，疫情对公司经营业务的影响逐渐减小。未来，公司产品对应市场仍将受各种不利因素的影响、公司将凭借近二十余年的技术沉淀、技术成果转化为经营成果的良好机制、优质的客户积累、对技术趋势和终端需求的准确把握，紧紧围绕新市场开拓、产品技术升级、应用拓展、品牌建设、智能制造的发展目标，通过强化技术创新能力，不断提高产品性能和质量水平，拓展海内外市场，公司的业务将具有良好的成长性。公司产品定位清晰、经营策略和未来经营计划稳健，产品竞争力较强，公司能够积极应对和防范各种不利风险因素，具备良好的持续经营能力。

(2) 结合最新国际贸易政策变化、公司主要产品出口关税及承担机制变动、主要出口国家或地区关税政策变化等对公司产品议价能力的影响等情况，补充说明公司未来外销业务的稳定性、应对相关不利影响的具体措施，并在招股说明书中充分提示风险。

公司主要出口国为欧洲的德国、罗马尼亚、意大利，亚洲的韩国，美洲的墨西哥、美国等国家和地区。通过商务部的外贸实务查询服务（<http://wmsw.mofcom.gov.cn/wmsw/sfcxSearch>）查询可知，报告期内公司出口德国、罗马尼亚、意大利、墨西哥的产品关税未曾发生变动；公司出口韩国的部分产品因受益于中韩 2015 年签署的《韩国-中国自由贸易协定》，韩国进口关税有所下降，中国产品在韩国的竞争力有所加强；自 2018 年以来，中美贸易摩擦持续升温，2018 年 6 月 15 日，美国政府宣布对从中国进口的约 340 亿美元商品实施加征关税措施，2018 年 8 月 23 日，美国在 301 调查项下对自中国进口的 160 亿美元产品加征 25% 关税。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 9 日，美国政府宣布自 5 月 10 日起，对上述的 2,000 亿美元清单商品加征关税由 10% 提高到 25%。2019 年 8 月 15 日，美国贸易代表办公室

宣布将对约 3,000 亿美元自华进口商品加征 10%关税。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》，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。

2017 年至 2019 年，公司外销收入分别为 11,501.97 万元、13,804.56 万元、15,597.86 万元，外销收入呈增长趋势；2020 年 1-9 月，公司外销收入为 10,354.47 万元，较上年同期下降 10.79%。自 2018 年以来，中美贸易摩擦持续升温，美国政府宣布了多轮对自中国进口商品的加征关税措施，截至本落实函回复出具日，公司对美国客户收入受到的影响较小。2017 年至 2019 年，公司对美国客户收入分别为 827.95 万元、941.78 万元、1,399.80 万元，收入呈增长趋势；2020 年 1-9 月，公司对美国客户收入为 885.79 万元，同比下降 17.75%，主要为受疫情影响所致。截至本落实函回复出具日，公司与美国客户有 1 项微电机产品、3 项清洗泵产品、2 项清洗系统产品正处于研发合作过程中，公司与美国客户的合作持续稳定进行，公司未来外销业务具备稳定性。

报告期内，除美国外，上述其他国家和地区对公司主要产品暂无特殊限制政策和贸易政策壁垒，主要进口国政府也未就公司所处细分市场产品向公司提出过反补贴、反倾销诉讼，不存在贸易摩擦。公司向美国出口的产品主要为汽车零部件，该类产品在美国政府针对中国产品加征关税清单之列，加征关税税率为 25%。公司出口美国的产品均为未税价格，加征关税后，关税由客户承担的报价方式未曾因中美贸易摩擦发生变化，目前公司与美国客户之间尚不存在与加征关税相关的承担机制，但不排除公司未来因承担部分加征关税而进行产品降价的情形。美国加征汽车零部件关税增加了客户的采购成本，一定程度上削弱了公司清洗泵产品在美国的市场竞争力，不排除美国客户在开发新产品时或对现有产品商务谈判时要求进行降价的可能，若未来中美贸易摩擦进一步加剧，出台新的加征关税措施，亦不排除客户减少或转移对公司采购的情形，则可能对公司经营业绩造成不利影响。汽车行业客户在选择供应商时，价格只是参考因素之一，客户还会综合考虑供应商的产品质量、研发能力、批量化生产能力、供货稳定性等诸多因素。鉴于汽车零部件行业供应商认证周期较长，客户寻找新的供应商也需要周期，同时公司出口美国的产品占比较低，因此，对公司出口业务不会产生重大影响。

公司通过实施一系列优化措施应对上述不利事宜。一是积极与客户沟通，通过提高客户响应速度提升与客户的黏性；二是持续进行研发投入，加强新产品和新工艺的开发，通过提升产业链自制水平进一步降低生产成本；三是不断引入自动化生产设备，增强公司的整体生产销量，加强公司产品一致性水平和产品质量稳定性，进而减少生产损耗；四是持续推行产品平台化、标准化策略，扩大共用物料和产品规模以形成规模化生产优势，提升公司产品成本优势。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”补充披露如下：“

（四）出口业务风险

报告期内，来源于境外的产品销售收入占同期主营业务收入的比例分别为38.43%、43.40%、47.99%、51.13%，外销收入持续增长，占比持续提高。

报告期内，公司汇兑损益占当期利润总额的比例如下：

单位：万元				
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汇兑损益	-3.59	-55.19	-10.36	181.57
利润总额	3,073.13	7,571.32	6,255.58	6,776.88
汇兑损益/利润总额	-0.12%	-0.73%	-0.17%	2.68%

注：汇兑损益正数代表汇兑损失、负数代表汇兑收益

公司出口业务主要以美元、欧元定价，由于公司出口收入持续增长，如果公司未能及时将汇率变动风险向下游客户转移，汇率的波动将会增加或减少以人民币计量的销售收入。同时，由于付款周期的存在及公司持有的其他外币货币性资产，汇率变动同样会影响财务费用。报告期内，公司汇兑损益占当期利润总额的比例分别为2.68%、-0.17%、-0.73%、-0.12%，2017年因汇率波动形成的汇兑损益金额较大，从而对公司利润造成一定的影响。如未来汇率波动幅度扩大，将对公司经营业绩产生一定的影响。

报告期内，公司对伊朗客户三电工业（Sanden）的整体销售收入分别为1,292.73万元、1,282.38万元、784.01万元、223.68万元。公司产品直接或间接出口目的地存在政治、经济不稳定的可能性，有可能出现需求下降、无法收款等情况导致业务不能持续进行，进而给公司业绩造成不利影响。

（五）国际贸易摩擦及贸易政策影响公司经营业绩的风险

公司产品主要出口国为欧洲的德国、罗马尼亚、意大利，亚洲的韩国，美洲的墨西哥、美国等国家和地区。报告期内，公司对上述区域的合计外销收入分别为 8,149.65 万元、9,688.68 万元、11,699.28 万元、5,081.44 万元。公司的外销客户以 EXW、FOB、CIF、FCA 等贸易模式为主。上述贸易模式中，客户所在国的关税由客户自身承担，少数客户采用 DDP 模式，关税由公司承担；报告期内，由公司承担关税的销售收入分别为 928.20 万元、1,169.81 万元、978.25 万元、504.31 万元，占公司主营业务收入的平均比例为 3.43%，总体比例较小。目前，公司对美国客户主要采用 EXW、FOB、CIF、FCA 等贸易模式，关税由客户承担的报价方式未曾因中美贸易摩擦发生变化，目前公司与美国客户之间尚不存在与加征关税相关的承担机制，但不排除公司未来因承担部分加征关税而进行产品降价的情形。

报告期内，公司对美国市场的销售收入分别为 827.95 万元、941.78 万元、1,399.80 万元、543.63 万元，整体呈上升趋势，占公司主营业务收入的平均比例 3.57%，总体比例较小。自 2018 年以来，中美贸易摩擦持续升温，美国政府宣布了多轮对自中国进口商品的加征关税措施。公司向美国出口的产品主要为汽车零部件，该类产品在美国政府针对中国产品加征关税清单之列，加征关税税率为 25%。虽然中美双方在 2020 年 1 月签署了《中华人民共和国政府和美利坚合众国政府经济贸易协议》，中美贸易摩擦出现了一定的缓和迹象，但未来中美贸易摩擦形势仍存在较大的不确定性，美国加征汽车零部件关税增加了客户的采购成本，一定程度上削弱了公司产品在美国的市场竞争力，不排除美国客户在开发新产品时或对现有产品商务谈判时要求进行降价的可能。若未来中美贸易摩擦进一步加剧，出台新的加征关税措施，亦不排除客户减少或转移对公司采购的情形，则可能对公司经营业绩造成不利影响。

报告期内，除美国外，目前其他国家或地区对公司车用微电机和清洗泵产品的进口不存在关税壁垒，暂无反倾销、反补贴等贸易摩擦。根据于 2019 年 2 月生效的《日欧经济合作伙伴协定》（EPA），欧盟计划在八年内取消日本汽车零部件 3% 的进口关税，中国汽车产品的价格相对竞争优势将弱化。此外，已经生效的《美国-墨西哥-加拿大协定》（USMCA）规定，到 2023 年，75% 的汽车

零部件须在北美地区生产³，该协定的施行，未来可能会进一步影响中国企业对北美地区的零部件出口。

若未来公司产品主要出口国或地区的贸易政策出现重大不利变化，可能对公司的经营业绩造成一定影响。”

(3) 结合发行人及第三方回款客户自身经营模式、行业经营特点等进一步说明报告期第三方回款是否具有必要性和商业合理性，公司 2019 年末第三方回款金额及占营业收入的比例同比增长的原因及合理性，发行人相关销售行为是否存在异常情形，财务内部控制制度是否健全且被有效执行。

报告期内，公司第三方回款金额分别为 582.55 万元、235.98 万元、540.34 万元、112.82 万元，基本为境外销售，占公司当期营业收入的比例分别为 1.94%、0.73%、1.63%、0.88%，占比较小，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第三方回款金额	112.82	540.34	235.98	582.55
营业收入	12,875.07	33,098.52	32,199.07	30,092.87
其中：公司回款	112.82	540.34	233.59	577.85
个人回款	-	-	2.39	4.70
第三方回款金额/营业收入	0.88%	1.63%	0.73%	1.94%

公司部分外销客户为中东等地区客户，此类地区可能在某段期间因外汇管制或限制等因素，在外汇支付方面存在障碍，因此通过第三方进行付款。部分客户因其交易习惯、账户受限等原因委托第三方代为付款，此类客户在付款时会注明客户名称或业务员名称，或出具委托支付通知。由于客户所处地区外汇管制政策变动或其他限制情况，造成客户需要通过第三方回款方式支付相关货款，报告期内，公司第三方回款具有必要性和商业合理性。

2019 年第三方回款金额为 540.34 万元，占营业收入的比例为 1.63%，同比增长的主要原因为：（1）伊朗地区外汇管制政策变动。由于中东地区的伊朗客户外汇管制趋严，伊朗客户通过第三方支付货款的比例上升；（2）公司与客户江西省瑞云汽车零部件有限公司的业务转移至另一家主体执行，江西省瑞云汽车零

³商务部中国贸易救济信息网于 2020 年 7 月发布的《新北美自贸协定生效，日本车企难掉头》

部件有限公司委托该客户支付前期货款。公司 2019 年第三方回款比例上升具备合理性，公司相关销售行为不存在异常情形。

公司商务部已制定了专门的内部控制制度，针对市场及客户开发、报价、合同签订/管理及执行、客户订单及交付、应收款管理、客户关系维护等方面做出了专门的规定。公司按照商务部的内部控制制度规定开展对该类客户的管理，原则上通过第三方付款的客户需要款到发货。对于客户确有原因需要通过第三方回款的，执行以下措施：签订合同或建立业务联系时，客户须提前通知公司需委托第三方付款，并提供三方委托付款相关信息；在收款时，业务员应当严格核实第三方回款人员的身份，保留回款前与客户沟通付款事宜的相关记录；业务员应当在收款前告知客户在付款备注栏中说明，或其他能对应发货证据的标注，如发票号等。公司的财务内部控制制度健全且得到了有效执行。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

经核查，申报会计师认为：

（一）报告期内，发行人具备优质的客户资源，并与主要客户建立了长期稳定的合作关系，为公司清洗系统、清洗泵和微电机产品未来销量的稳定性奠定了良好的基础。同时，发行人通过产品技术升级、应用领域拓展、提升智能制造水平及产业链纵向一体化等措施，不断提高产品性能和质量水平，拓展海内外市场，维持公司的市场竞争力，从而保障了公司主要产品未来销量的稳定性。

（二）报告期内，发行人主要出口国中德国、罗马尼亚、意大利、墨西哥的产品关税未曾发生变动，韩国进口关税有所下降，中国产品在韩国的竞争力有所加强；美国对自中国出口的产品进行了多轮关税加征措施，美国加征汽车零部件关税一定程度上削弱了发行人产品在美国的市场竞争力。若未来中美贸易摩擦进一步加剧，出台新的加征关税措施，则可能对发行人经营业绩造成不利影响。公司已通过实施一系列优化措施应对上述不利事宜，并已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）国际贸易摩擦及贸易政策影响公司经营业绩的风险”中充分提示风险。2017 年至 2019 年，公司对外销收入以及对美国客户收入均呈增长趋势，且公司与美国客户的新产品开发合作持续稳定进行，公司未来外销业务具备稳定性。

（三）报告期内，发行人部分客户因外汇管制或限制等因素、部分客户因其交易习惯、账户受限等原因委托第三方代为付款具有必要性和商业合理性。2019年第三方回款金额及占营业收入的比例同比增长的主要原因为伊朗客户通过第三方支付货款的比例上升及江西省瑞云汽车零部件有限公司委托第三方支付前期货款，具备合理性，公司相关销售行为不存在异常情形。发行人商务部已制定了专门的内部控制制度，且申报会计师已对发行人截至2020年6月30日出具了标准无保留意见的《内部控制鉴证报告》，发行人的财务内部控制制度健全且得到了有效执行。

2.关于毛利率

申报材料显示，报告期内，公司综合毛利率分别为39.14%、39.72%、38.83%、38.29%，主要产品为清洗系统、清洗泵、微电机。报告期内，可比公司中从事汽车清洗系统产品生产和销售业务的主要有日盈电子，综合毛利率分为32.33%、25.92%、23.61%、26.00%；从事泵类业务的主要为德尔股份，综合毛利率分为30.82%、26.02%、25.87%、22.55%；从事电机产品业务的主要为方正电机，综合毛利率分为22.18%、17.04%、18.49%、17.96%。前述可比公司综合毛利率均低于公司。

请发行人：

（1）结合发行人主要产品性能、技术水平、与可比公司同类或相似产品的竞争优势、下游应用领域市场环境变化、行业景气度等因素分析说明公司报告期综合毛利率高于可比公司毛利率的原因及合理性。

（2）结合公司产品所属行业准入门槛、技术及产品更新换代、可替代性等情况进一步补充说明公司维持高毛利率的合理性及可持续性，是否存在下滑风险及对发行人未来持续经营能力的具体影响，并在招股说明书中提示相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

(1) 结合发行人主要产品性能、技术水平、与可比公司同类或相似产品的竞争优势、下游应用领域市场环境变化、行业景气度等因素分析说明公司报告期综合毛利率高于可比公司毛利率的原因及合理性。

公司主要产品为清洗泵、清洗系统、微电机等产品，可比公司中从事汽车清洗系统产品生产和销售业务的主要有日盈电子；可比公司中从事泵类业务的主要为德尔股份；可比公司中从事电机产品业务的主要为方正电机等。

报告期内，公司与可比公司综合毛利率对比情况如下：

证券代码	证券简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
SH.603286	日盈电子	26.00%	23.61%	25.92%	32.33%
SZ.300473	德尔股份	22.55%	25.87%	26.02%	30.82%
SZ.002196	方正电机	17.96%	18.49%	17.04%	22.18%
平均值		22.17%	22.66%	23.00%	28.44%
恒帅股份		38.29%	38.83%	39.72%	39.14%

报告期内，公司主营业务毛利率各产品与可比公司各产品类别的毛利率如下表所示：

证券代码	证券简称	产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度	
			毛利率	占主营业务收入的比例	毛利率	占主营业务收入的比例
SH.603286	日盈电子	汽车零部件	-	-	30.28%	56.11%
		摩托车零部件	-	-	7.72%	28.66%
		散件	-	-	19.84%	3.68%
		敏感元器件	-	-	31.80%	11.55%
		综合毛利率	26.00%		23.61%	100%
SZ.300473	德尔股份	电机、电泵及机械泵类产品	39.58%	15.93%	33.67%	24.47%
		降噪、隔热及轻量化产品	17.99%	68.03%	23.65%	74.00%
		电控及汽车电子类产品	-	-	0.60%	0.48%
		其他	-	-	12.39%	1.05%
		综合毛利率	22.55%		25.87%	100%
SZ.002196	方正	汽车应用类	19.61%	35.79%	22.91%	42.55%

	电机	智能控制器	18.91%	36.88%	17.16%	36.92%
		缝纫机应用类	14.50%	27.33%	11.74%	20.53%
		综合毛利率	17.96%	100%	18.49%	100%
可比公司综合毛利率平均值			22.17%		22.66%	
恒帅股份		清洗系统	42.34%	28.76%	43.62%	33.76%
		清洗泵	34.73%	47.72%	33.79%	46.23%
		微电机	38.58%	20.68%	40.72%	17.19%
		其他	54.77%	2.84%	52.61%	2.82%
恒帅股份综合毛利率			38.29%	100%	38.83%	100%
证券代码	证券简称	产品类别	2018 年度		2017 年度	
			毛利率	占主营业务收入的 比例	毛利率	占主营业务收入的 比例
SH.603286	日盈电子	汽车零部件	35.18%	67.05%	42.34%	67.08%
		摩托车零部件	4.81%	28.55%	11.00%	26.59%
		散件	21.75%	4.39%	15.75%	6.33%
		敏感元器件				
		综合毛利率	25.92%	100%	32.33%	100%
SZ.300473	德尔股份	电机、电泵及机械泵类产品	35.70%	25.52%	40.40%	28.74%
		降噪、隔热及轻量化产品	22.92%	72.59%	27.42%	68.33%
		电控及汽车电子类产品	7.98%	0.95%	11.38%	1.49%
		其他	21.42%	0.94%	20.54%	1.44%
		综合毛利率	26.02%	100%	30.82%	100%
SZ.002196	方正电机	汽车应用类	21.01%	50.81%	27.81%	58.40%
		智能控制器	13.19%	32.15%	13.15%	24.47%
		缝纫机应用类	12.50%	17.04%	15.88%	17.13%
		综合毛利率	17.04%	100%	22.18%	100%
可比公司综合毛利率平均值			23.00%		28.44%	
恒帅股份		清洗系统	44.62%	40.81%	46.23%	44.72%
		清洗泵	34.52%	44.33%	32.42%	45.17%
		微电机	38.82%	11.51%	30.65%	7.17%
		其他	51.88%	3.35%	55.20%	2.95%
恒帅股份综合毛利率			39.72%	100%	39.14%	100%

注：德尔股份 2020 年 1-6 月未公布“电机、电泵及机械泵类产品”、“电控及汽车电子类产品”、“其

他”毛利率，“电机、电泵及机械泵类产品”2020年1-6月采用“液压转向泵”毛利率。日盈电子2020年1-6月未公布“汽车零部件”、“摩托车零部件”、“散件”、“敏感元器件”产品毛利率；2019年主营业务分产品新增“敏感元器件”分类但未公布2018年、2017年相应的金额。德尔股份2017年、2018年、2019年公布“其他”剔除了其他业务收入和成本

报告期内，公司综合毛利率高于可比公司综合毛利率的原因及合理性分析如下：

① 产品结构差异

可比公司的产品类别较多，可比公司中仅部分产品与公司的产品较为可比，产品结构不完全相同，因此毛利率存在差异。可比公司中日盈电子的“汽车零部件”与公司的“清洗系统”较为接近；德尔股份产品中的“电机、电泵及机械泵类产品”与公司泵类产品较为接近；方正电机产品类别中的“汽车应用类产品”与公司微电机类产品较为接近。

报告期内，公司综合毛利率分别为39.14%、39.72%、38.83%、38.29%，平均毛利率为38.99%；主要产品为清洗系统、清洗泵、微电机，其平均毛利率分别为44.20%、33.86%、37.19%。

日盈电子综合毛利率分为32.33%、25.92%、23.61%、26.00%，分别低于公司6.81个百分点，13.80个百分点，15.22个百分点，12.29个百分点。日盈电子产品结构中“摩托车零部件产品”毛利率相对较低，2017年度至2019年度分别为11.00%、4.81%、7.72%，平均毛利率为7.84%，占主营业务收入的平均比例达到了27.93%；日盈电子“汽车零部件产品”2017年度至2019年度毛利率分别为42.34%、35.18%、30.28%，平均毛利率为35.93%，占主营业务收入的平均比例为63.41%。从产品结构分析，日盈电子综合毛利率低于公司毛利率的主要原因为其“摩托车零部件产品”毛利率远低于其“汽车零部件产品”及公司的综合毛利率，为其综合毛利率的低于公司主要原因，其“汽车零部件产品”的毛利率已与公司综合毛利率较为接近。

德尔股份综合毛利率分为30.82%、26.02%、25.87%、22.55%，分别低于公司8.32个百分点，13.70个百分点，12.96个百分点，15.74个百分点。德尔股份产品结构中“降噪、隔热及轻量化产品”占其主营业务收入的平均比例相对较高，达到70.74%，该产品毛利率分别为27.42%、22.92%、23.65%、17.99%，平均毛利率为23.00%；德尔股份产品结构中“电机、电泵及机械泵类产品”与公司清

洗泵产品较为相近，报告期内该产品的毛利率分别为 40.40%、35.70%、33.67%、39.58%，平均毛利率为 37.34%，占其主营业务收入的平均比例为 23.67%，占比相对较低。从产品结构分析，德尔股份综合毛利率低于公司毛利率的主要原因为其“降噪、隔热及轻量化产品”的毛利率低于其“电机、电泵及机械泵类产品与公司清洗泵产品”及公司的综合毛利率，且其收入占比较大所致。其“电机、电泵及机械泵类产品”与公司的综合毛利率较为接近。

方正电机综合毛利率分为 22.18%、17.04%、18.49%、17.96%，分别低于公司 16.96 个百分点，22.68 个百分点，20.34 个百分点，20.33 个百分点。方正电机主要产品包括汽车应用类、智能控制器及缝纫机应用类，其中汽车应用类与公司微电机产品较为相似，其“智能控制器”及“缝纫机应用类”产品报告期内的平均毛利率分别为 15.60%、13.66%，占主营业务收入的平均比例合计为 53.11%。报告期内，方正电机的“汽车应用类”毛利率分别为 27.81%、21.01%、22.91%、19.61%，平均毛利率为 22.84%，占主营业务收入的平均比例合计为 46.89%。其“汽车应用类”产品的毛利率高于其他两类产品的毛利率。

②同类或相似产品的具体差异

可比公司的产品类别较多，其中日盈电子的“汽车零部件”与公司的“清洗系统”较为接近；德尔股份产品中的“电机、电泵及机械泵类产品”与公司泵类产品较为接近；方正电机产品类别中的“汽车应用类产品”与公司微电机类产品较为接近。

报告期内，公司清洗系统的毛利率分别为 46.23%、44.62%、43.62%、42.34%，平均毛利率为 44.20%；2017 年至 2019 年，可比公司中日盈电子的“汽车零部件”产品毛利率分别为 42.34%、35.18%、30.28%，平均毛利率为 35.93%，低于公司清洗系统产品毛利率。根据日盈电子招股说明书及年度报告披露的信息，日盈电子“汽车零部件”类产品主要包括洗涤系统、汽车电子、汽车线束、注塑件等。日盈电子的汽车零部件中的洗涤系统主要为喷嘴总成和洗涤管路等零部件。而公司可为客户提供清洗系统的整体解决方案，并为客户生产成套的清洗系统产品，公司生产的清洗系统产品包括洗涤液罐总成（含清洗泵）、喷嘴、加液管、管路等一系列完整的清洗系统产品，因而公司清洗系统产品的总体工艺流程更长，产

品集成程度更高，特别是包含了清洗电机及清洗泵的自主研发及生产环节。通常在汽车零部件供应链体系中，产品集成度越高，产业链越长，中间环节的利润流失越少，毛利率相对更高，因此，公司清洗系统毛利率高于日盈电子“汽车零部件”类毛利率。

报告期内，公司清洗泵产品毛利率分别为 32.42%、34.52%、33.79%、34.73%，平均毛利率为 33.86%；2017 年至 2019 年，可比公司中德尔股份的“电机、电泵及机械泵类”产品主要包括液压转向泵、电液转向泵、自动变速箱油泵、液压齿轮泵等，该类产品报告期内的毛利率分别为 40.40%、35.70%、33.67%、39.58%，平均毛利率为 37.34%，高于公司清洗泵产品的毛利率。德尔股份的产品主要用于汽车转向系统及变速箱系统，产品规格更大，使用频率更高，且其部分产品电机主要使用无刷直流电机，相比公司清洗泵采用的有刷直流电机需要采用更多的电子元件和控制单元，产品涉及的技术相对更为复杂。此外，德尔股份产品中的定子加工和转子加工已实现了自制，而公司清洗泵采取外购定子和转子，因此，德尔股份的“电机、电泵及机械泵类”类产品的毛利率高于公司清洗泵产品。

报告期内，公司微电机中同一品种的平均单价和毛利率较为稳定，但不同微电机品种的技术含量、材料耗用、研发成本、大小等方面存在较大差异，因而在产品平均单价和毛利率上存在较大差异。报告期内，公司微电机的平均综合毛利率为 37.19%，其中后备箱及侧门电机、ABS 电机的平均毛利率⁴分别为*、*，高于公司微电机平均综合毛利率；清洗电机的平均毛利率为*，低于公司微电机平均综合毛利率；风扇电机因规格较大，材料费用较高且技术要求高，平均毛利率为*，与公司微电机平均综合毛利率较为相近。可比公司中方正电机的“汽车应用类”产品毛利率分别为 27.81%、21.01%、22.91%、19.61%，平均值为 22.84%。方正电机汽车应用类产品主要为汽车座椅水平电机、汽车雨刮器电机、新能源驱动电机等。根据方正电机 2019 年年度报告，方正电机不同电机产品存在较大差异，各电机品种的盈利能力存在差异，但未披露其各细分产品的具体毛利率水平。公司后备箱及侧门电机主要应用于汽车电动尾门系统，根据西南证券研究报告显示，电动尾门系统属于线性驱动在工业场景的应用，技术壁垒高，产品对于耐久性、电机同步等技术指标要求严苛；同时电动尾门作为整车的一级零部件供应商，

⁴ 微电机产品中各类细分产品毛利率情况已申请豁免披露

也需要较长时间的认证周期。目前，国内乘用车领域电动尾门实际渗透率仅有10%-15%，市场上电动尾门配置集中在中高配车型中，市场空间仍然处于快速增长阶段，公司配套的客户斯泰必鲁斯（Stabilus）属于该领域的第一梯队企业，市场占有率较高，因而公司后备箱及侧门电机相对公司传统电机毛利率较高。公司微电机产品中后备箱及侧门电机、ABS 电机为公司新开发产品，整体技术含量较高，且为客户专设了相应的电机自动化生产线，产品处于整个产品生命周期的成长期，因此，公司微电机产品的毛利率高于方正电机”“汽车应用类”产品。

③ 技术水平与产品性能优势

公司目前掌握了清洗泵电机技术、上升旋转充电盖板执行器、侧滑门磁滞器电机、汽车清洗泵技术、汽车光学传感器及前照灯清洗装置技术、汽车风窗洗涤液罐技术、智能清洗泵、电子循环泵、产品生产设备技术、喷嘴振动扩散技术、冷却歧管技术等多项核心技术；应用于汽车清洗泵、清洗系统、车门及后备箱电机等微电机以及新能源汽车热管理系统等多个产品领域，公司所掌握的核心技术及产品性能指标能够满足客户的需求，具有一定的技术先进性。截至本落实函出具日，公司及其子公司依法取得并现行有效的专利共 23 项，其中发明专利 3 项，实用新型专利 20 项；正在申请的尚处于审批过程中的发明专利 17 项、实用新型 9 项。

此外，发行人自成立以来，一直专注于为整车厂和汽车零部件供应商提供稳定性高、品质可靠的车用微电机及基于微电机技术开发的清洗泵、清洗系统产品。多年来在技术研发和技术创新方面持续投入，已经培育了一支具有扎实专业知识和丰富行业经验的研发团队；公司在研发过程中会根据客户的产品性能及规格要求，在与客户有效沟通的前提下，进行产品设计并进行结构和性能优化，缩短客户开发时间、降低成本。过度设计或不足设计，或将推高制造成本、同时无益于产品质量的提升，或将无法满足客户的需求。公司的研发人员及工程师始终保持对产品精确度或偏差的深刻理解，从而在产品性能质量和成本之间选取最佳平衡点。此外，公司积极推行产品平台化、标准化战略，在产品的设计、开发和制造过程中提高利用平台化技术、模块化生产、标准化零部件的比率，以有效的提高生产效率、产品质量和降低产品成本，目前公司清洗泵及清洗系统中所需的核心电机组件已经全部实现自主研发和生产。为确保产品性能的稳定可靠，公司推行

全员参与、全程覆盖的质量管理，围绕 IATF-16949 的质量控制标准，结合业务运营的实际情况，建立了以总经理主导，各部门主管负责的公司质量控制体系。搭建了四层质量控制体系，编制了纲领性的《质量手册》、各业务流程对应的《程序文件》以及日常操作对应的《作业指导书》及各类管理文件，以实现对各部门的工作进行高效的监督指导，并将产品质量先期策划（APQP）、生产件批准程序（PPAP）以及失效模式及后果分析（FMEA）等汽车行业质量控制常用的工具广泛应用于产品质量控制的各个关键节点。同时，公司目前拥有较为完备的检验试验设备，目前公司大部分的产品试验可在公司内部完成，并已经通过了通用汽车、本田汽车、长城汽车、吉利汽车的实验室认证，且能根据客户的实际需求定制非标准的试验设备和试验台架。公司凭借严格的质量管控和产品检测和试验能力，确保了产品性能的稳定可靠。

④ 优质的客户资源带来的竞争优势

得益于公司在汽车清洗系统细分市场的先发优势以及良好的产品质量和成本控制水平，公司已经成为众多知名整车厂及全球汽车零部件生产企业的供应商。汽车整车厂及跨国汽车零部件供应商具有严格的供应商审核体系，一旦形成稳定的供需关系后，双方合作通常不会发生变化。公司与主要客户已经合作多年，业务稳定，且客户资源优质。报告期内，公司凭借自身的技术和研发、质量控制、成本控制等优势，通过与众多知名整车厂及全球知名的跨国汽车零部件供应商的长期紧密合作，配合客户规范运作的要求，积累了丰富的研发、管理及生产经验，从参与产品的先期研发、生产、交付直至售后服务为客户提供高质量的全方位服务，形成了自身的竞争优势。

优质客户为公司带来了稳定、持续、大批量的采购订单。通过与客户的长期合作，公司在行业内的知名度日益提升，客户对公司产品标准化和平台化的认可度进一步提高，为公司持续开发新客户、推广公司平台化产品奠定了坚实基础。随着公司新客户拓展，公司标准化和平台化战略所带来的规模效应影响愈加显著。

报告期内，公司清洗系统主要客户包括广汽本田、东风本田、广汽集团、吉利汽车、东风汽车、上汽通用等，公司清洗系统产品应用于上述客户汽车品牌的多款车型；公司清洗泵的主要客户包括庆博雨刮（KBWS）、曼胡默尔

（Mann+Hummel）、东洋机电（DY Auto）、劳士领（Rochling）、艾倍思（ABC Group），并应用于现代、起亚、宝马、北京现代、东风悦达起亚、梅赛德斯-奔驰等汽车品牌。清洗泵产品是汽车清洗系统中的核心部件，公司在上述产品领域具备较深厚的技术积累，在细分市场上具备一定的竞争力；公司后备箱及侧门电机的主要客户为斯泰必鲁斯（Stabilus），斯泰必鲁斯（Stabilus）是世界上规模最大的空气弹簧制造商之一，也是业内较早的电动尾门生产商之一，属于该领域的第一梯队企业，市场占有率较高。报告期内，公司对斯泰必鲁斯（Stabilus）销售收入分别为 259.44 万元、1,612.34 万元、3,535.77 万元、1,929.19 万元，持续上升。公司持续地进行新产品研发投入、新应用领域拓展，为公司微电机产品的发展奠定了良好的基础。

上述优质的客户资源为公司带来了一定的竞争优势。

⑤ 标准化和平台化的产品战略带来的质量和成本优势

公司基于对微电机技术的深刻理解和掌握，积极实施产品平台化、标准化战略，即在产品的设计、开发和制造过程中提高利用平台化技术、模块化生产、标准化零部件的比率，以有效的提高生产效率、产品质量和降低产品成本。

清洗泵为公司的主要产品之一，其核心组件为清洗电机，以清洗泵的核心组件清洗电机为例，公司采取平台化的产品战略，通过微电机标准化实现了少数电机开发平台覆盖全系列清洗电机产品；同时针对清洗电机、清洗泵的其他零部件，公司采用标准化的设计理念，实现了清洗电机、清洗泵绝大部分零部件的标准化。

通过平台化和标准化的战略实施，公司可以在产品设计中简化设计工作，缩短设计周期，为缩短技术准备时间和发展新产品创造条件，又可以充分利用过去的工作成果，减少编制工艺及专用工装的设计和制造的重复劳动，减少生产的重复管理，用有限的、合理的品种规格，满足用户的要求；在生产过程中，平台化和标准化的产品可以简化产品的品种规格、采用先进的全自动化生产线的方式进行大批量的制造，有效的降低生产成本；在质量控制方面，统一的材料和零件性能指标，可以充分验证并提高零部件性能的可靠性，提高产品质量。平台化、标准化的产品战略带来了公司产品质量的稳定和成本控制的优势，为公司产品在市场上取得竞争优势的主要原因之一。

⑥ 完整的产业链及精益化成本控制能力

得益于标准化和平台化的产品战略，公司对产品和工艺的深入理解，公司从产品技术开发过程、产品的制造过程、以及产业链的一体化等方面可以持续地进行精益化的成本控制，具体分析如下：

A、技术开发过程中的成本控制

公司的产品开发和工艺开发相辅相成，使公司从产品设计阶段就开始进行精益成本控制。公司通过结构设计、材料选择、精确度及偏差控制等多个方面对产品质量、产品成本进行精益控制。

结构设计：通常情况下，在满足产品性能的前提下，产品结构设计越简单，后期产品出现故障的概率越小，产品质量更为稳定。公司在研发设计过程中贯彻精简设计理念，通过简化产品结构设计，达到了节约和控制成本，同时实现产品质量的更加稳定的目的。

材料选择：随着材料技术的发展，新材料的选择将会对产品的成本、性能产生较大的影响。公司通过不断吸收、验证、应用新材料技术，使得产品在原料采购、加工过程更为节约和简化、达到节约成本，提高效益的目的。

精确度及偏差控制：精度控制往往与成本控制成反比，且精度控制达到一定水平后，更高精度意味着制造成本的增加。因而在产品设计过程中，对精确度、偏差的掌控程度也是公司核心竞争力的体现。公司在产品设计过程中始终关注精确度、偏差控制与成本的最佳平衡，极力避免片面的过度设计，在保证产品质量的前提下寻求成本效益节约。

公司通过贯彻产品在技术开发过程中的成本控制使得公司产品从设计阶段即最优成本满足客户对产品的各项需求。

B、产品制造过程的成本控制

得益于稳定的客户资源和平台化及标准化的产品战略，公司在产品的制造过程中实现了核心零部件的自制，同时向上游产业链进一步延伸，以更好的控制成本，提高产品的竞争力和毛利率。

a、公司清洗泵及清洗系统中所需的核心电机组件已经全部实现自主研发和生产

清洗电机为公司清洗泵的核心组件，清洗泵为清洗系统的核心组件。公司基于对微电机技术的深刻理解和掌握，目前已经实现了清洗泵的核心组件清洗电机的完全自主研发和生产。由于清洗电机为清洗泵和清洗系统的核心组件，对于公司清洗泵和清洗系统产品的质量和成本的控制尤为重要，为此公司组建了专门的研发团队，逐步施行以智能化设备代替人工建立全自动生产线的策略，目前公司已经完全具备微电机车间全自动生产线的自主研发、设计、集成能力。通过公司技术人员多年的研发已经实现电机生产线多机联动的全自动化和智能化生产，大幅提高了产品的生产效率，降低了生产成本，同时满足了客户对于产品可靠性、一致性的要求。

b、供应链纵向一体化，持续对关键工序进行技术改造和设备投入

报告期内，公司针对泵及清洗系统产品中的注塑材料，公司通过对精密注塑车间进行技术改造，已经建成集中统一的自动化精密注塑车间，提高了注塑设备及精密注塑车间的整体自动化水平。同时，持续投入注塑生产设备以提高泵及清洗系统中塑料件的产能，降低对外采购比例。针对微电机所需的机壳等关键材料，为了保证产品的质量同时降低成本，公司组建了精密冲压车间，通过对电机机壳冲压工艺的研发，报告期内，公司逐步实现了微电机所需的重要部件机壳的自制。

报告期内，公司机壳加工工序的自制情况如下：

单位：万件				
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外购数量	168.67	551.76	876.28	1,616.75
自制数量	570.77	1,440.91	764.36	154.07
自制比例	77.19%	72.31%	46.59%	8.70%

公司 2017 年开始逐步实现机壳加工工序的自制化，报告期内公司自制数量的比例分别为 8.70%、46.59%、72.31%、77.19%，自制比率不断提高。

相比外购机壳，公司自制机壳的成本节约测算如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外购成本	315.73	843.57	490.78	100.08
自制成本	125.97	321.66	177.29	36.88
节约成本	189.76	521.90	313.49	63.20
主营业务收入	12,800.34	32,501.52	31,804.55	29,926.97
节约成本对毛利率影响	1.48%	1.61%	0.99%	0.21%

报告期内，公司机壳自制预计可节约的成本分别为 63.20 万元、313.49 万元、521.90 万元、189.76 万元，对当期毛利率影响程度分别为 0.21%、0.99%、1.61%、1.48%。

通常在汽车零部件供应链体系中，产品集成度越高，产业链越长，中间环节的利润流失越少。公司通过不断的进行自动化设备的研发和投入，提高效率降低生产环节的制造成本；同时公司通过扩大注塑件生产工序、新建精密冲压车间等方式将主要的生产工序逐渐纳入生产环节，提高核心部件的自制率，降低生产成本。

报告期内，公司清洗泵平均毛利率为 33.86%，成套销售的清洗系统平均毛利率为 47.16%。若公司微电机产品均为外购，模拟测算后公司清洗泵平均毛利率为 21.99%，平均毛利率下降 11.87 个百分点；清洗系统平均毛利率为 45.11%，平均毛利率下降 2.06 个百分点。若公司清洗泵产品均为外购，模拟测算后公司清洗系统平均毛利率为 41.30%，平均毛利率下降 5.87 个百分点。

c、较强的技术研发能力，与供应链共同发展

公司在自身产品领域具备深厚的技术、经验积淀，且公司的工程研发团队在与客户同步研发过程中持续地学习和成长，市场认可度高。随着产品应用领域增加，对相关核心技术的理解和认识不断加深，已具备为客户提供系统化解决方案的能力。公司系统化研发能力大大增加了公司与客户的合作黏性。

虽然整车厂商为了降低整车价格、提升产品市场竞争力，会逐年下调已有车型售价，进而降低零部件的采购价格，但整车生产厂商为保持竞争力而不断推出新款车型，使得技术实力较强的生产厂商拥有的同步开发合同数量逐年上升，由于新开发项目零部件的项目相对于成熟车型毛利率更高，对于拥有较强的同步开

发能力的生产厂商来说,获取新项目可以有效抵消因老产品价格下调导致的毛利率下降影响。公司具有较强的新产品研发设计能力,研发机制反应迅速灵敏,产品开发周期短,除不断巩固及扩大成熟车型的供货量之外,也通过持续地进行新客户和新项目的同步开发获取更多优质的订单。

⑦ 根据下游市场环境的变化调整产品策略、积极开拓新市场

公司主要产品主要应用于汽车行业,汽车行业覆盖的产业链较长并在居民生活结构需求中占重要位置,因此,也决定了汽车行业在国民经济中举足轻重的地位。报告期内,受全球经济增速放缓、贸易争端等因素的影响,全球及我国汽车行业呈持续下滑的趋势,2017年,全球汽车产量同比增长2.45%,达到9,730.25万辆,创历史新高。2018年、2019年受全球主要市场经济增长缓慢、贸易争端频发、消费者信心下挫等因素等影响,全球汽车产量同比分别下滑1.71%、4.02%,产量分别为9,563.46万辆、9,178.69万辆。2017年,我国汽车销量高达2,887.89万辆,连续九年位列全球汽车市场第一,2018年我国汽车产销量自1990年以来首次出现下滑,汽车产量2,780.92万辆,较2017年下降4.16%,销量为2,808.06万辆,较2017年下降2.76%。2019年,我国汽车市场保持低迷态势,产销量进一步下滑,汽车产量为2,572.10万辆,较2018年下降7.51%,销量为2,576.90万辆,较2018年下降8.23%。2020年1-9月,受新冠疫情的影响,汽车产销分别完成1,695.7万辆和1,711.6万辆,同比分别下降6.7%和6.9%。

虽然汽车行业作为传统制造业近年来产销量持续下滑,但巨大的消费市场仍存在结构性调整带来的新机遇,一是新能源汽车特别是电动车已成为未来汽车市场的重要发展方向,根据2020年10月9日国务院常务会议审议通过的《新能源汽车产业发展规划》,到2025年,中国新能源汽车新车销量占比达到25%左右。二是汽车智能化、自动化趋势为汽车产业链带来了新的应用领域,根据《新能源汽车产业发展规划》,到2025年,智能网联汽车新车销量占比达到30%,高度自动驾驶智能网联汽车实现限定区域和特定场景商业化应用,随着汽车自动化、智能化等应用的发展,摄像头、传感器、电机和雷达在汽车尤其是在自动驾驶汽车上的应用日益增多,相关电子设备的智能清洗需求也将进一步增长。

公司业务覆盖全球主要汽车零部件市场,境内客户以知名整车厂为主,境外

已与全球知名跨国汽车零部件供应商建立了稳定的合作关系。公司基于这些已有的客户资源一方面积极开拓新能源汽车和汽车智能化领域的市场。另一方面，公司凭借在车用微电机及汽车清洗系统细分领域的深厚积累，已经与多个新能源整车厂建立了业务合作，已经获取 A 公司、广汽新能源、北汽新能源、小鹏汽车、理想汽车、华人运通、B 公司等多家新能源整车厂的新产品开发项目，成功进入了多家新能源汽车的供应商体系。公司在新能源汽车领域的客户积累将为公司未来收入增长的动力之一。

⑧ 产品和市场两线布局，实现可持续性经营及较高的抗风险能力

A、产品应用领域不断扩展

公司以微电机技术为核心，开发了应用于不同领域的产品：一是微电机技术产品，包括后备箱及侧门电机、风扇电机、ABS 电机等；二是基于微电机技术开发的流体技术产品，包括清洗系统、清洗泵等产品。

在目前的汽车产业内，上述两个应用方向无论在传统燃油汽车和新能源汽车均具有不可替代性。随着人们对汽车舒适性、环保性、智能化需求的日益提升，公司产品重要性更加突出、应用领域更加广阔，将为公司带来更多的商机和潜在增长潜力。

报告期内，公司部分传统流体技术产品如清洗系统产品毛利率有所下降，公司部分新开发微电机技术产品收入增长较快且毛利率较高。两个应用领域的产品风险收益相互抵消，公司可持续性经营及抗风险能力得到进一步提升。

B、国内外协同发展的全球化布局

公司业务覆盖全球汽车市场，主要客户为知名整车厂及全球知名的跨国汽车零部件供应商。报告期内，公司内销收入占同期主营业务收入的平均比例为 54.76%；外销收入占同期营业收入的平均比例为 45.24%。报告期内，公司外销收入增长主要源于部分清洗泵客户的产品订单增长以及新开发客户斯泰必鲁斯（Stabilus）微电机收入增长。公司内外销业务均衡发展的全球化市场布局提升了公司抵抗市场波动风险的能力，为公司毛利率保持稳定及较高水平的原因之一。

综上所述，公司综合毛利率高于可比公司的主要原因为公司与可比公司的产

品结构不同所致，其中公司清洗系统产品可为客户提供整体解决方案，相较可比公司可以提供更为完整的成套清洗系统产品，并实现了核心零部件的自制因而毛利率较高；微电机产品因后备箱及侧门电机、ABS 电机为新开发产品，市场空间较大，具备较高的技术和认证壁垒，因而毛利率相对较高。此外，基于公司标准化和平台化的产品战略，公司在行业内逐步积累了优质的客户资源，在细分市场具备一定的竞争优势，并形成了完整的产业链及精益化成本控制能力，使得公司的产品战略、客户与市场、产品制造能力、产品质量、成本控制形成了良性循环。同时，公司在产品和市场上的两线布局，形成了产品应用领域多元化，国内外市场协同发展的格局，使得公司具备了较强的可持续经营能力和抗风险能力。因此，报告期内，公司的产品在行业中保持较强的竞争力，产品毛利率维持在较高水平且较为稳定。

（2）结合公司产品所属行业准入门槛、技术及产品更新换代、可替代性等情况进一步补充说明公司维持高毛利率的合理性及可持续性，是否存在下滑风险及对发行人未来持续经营能力的具体影响，并在招股说明书中提示相关风险。

一、结合公司产品所属行业准入门槛、技术及产品更新换代、可替代性等情况进一步补充说明公司维持高毛利率的合理性及可持续性

公司所属行业具有较高的准入门槛、产品的可替代性较低，公司积极跟踪行业的最新技术和产品开发方向以确保技术及产品的及时更新换代。

1、公司所属行业具有较高的准入门槛

公司主要客户为汽车整车制造厂商及全球知名的汽车零部件企业，这些客户对下游零部件配套供应商的产品设计能力、工艺能力、质量控制能力、生产能力等有较高要求，汽车零部件供应商要进入整车厂配套及全球知名的跨国汽车零部件供应商体系必须通过非常严格的第三方质量管理体系认证（如IATF 16949）以及各大厂商的质量体系认证、现场审核等，整车厂及全球知名的跨国汽车零部件供应商对其供应商审核周期较长、门槛较高，考核程序涉及内部采购、研发、产品、质量控制等。因此，汽车整车制造厂商以及全球知名的跨国汽车零部件供应商具有严格的供应商考核体系，一旦形成稳定的供需关系后，就会形成较为稳固的长期合作关系，双方合作通常不会发生变化。新进入企业需要在产品质量、价

格和谈判能力等多方面显著超过原有供应商，或现有供应商出现严重的质量问题时，才能获得机会。因此，行业下游严格的认证标准对汽车零部件行业新进竞争者形成了较高的客户认证壁垒。

2、公司技术及产品更新与替代性

公司的主要产品微电机、清洗泵及清洗系统在目前的汽车产业内，无论在传统燃油汽车或新能源汽车均具有不可替代性，公司凭借在车用微电机及汽车清洗系统细分领域的深厚积累，已与众多新能源整车厂建立了合作关系，参与了多家新能源整车厂的新项目研发，部分项目已经进入量产阶段。近年来，车用微电机及相关产品整体技术水平不断提升，产品种类不断延伸，下游客户对产品的性能、结构设计要求越来越高，企业必须投入较多的人力、资金进行方案设计、产品研发、购置大量先进生产设备和检验设备，才能满足客户要求。

发行人自成立以来，一直专注于为整车厂和汽车零部件供应商提供稳定性高、品质可靠的车用微电机及基于微电机技术开发的清洗泵、清洗系统产品。目前已经掌握了多项微电机、清洗泵及清洗系统相关的流体技术，此外，发行人通过自主研发已经掌握冷却歧管技术，成功进入了新能源汽车热管理系统领域并实现产品量产。基于已经掌握的技术，发行人已经进入了汽车整车厂及全球知名的跨国汽车零部件供应商体系，积累了较多优质、稳定客户，具备与客户同步研发的能力。公司持续稳定的为优质客户服务，可优先获知行业新产品、新技术标准等前沿信息，也可与优质客户形成良性的业务互动、优化并提升技术优势，从而保持技术先进性。发行人通过持续的研发投入及研发团队的建设，目前正在申请的尚处于审批过程中的发明专利17项、实用新型9项，公司通过持续的技术研发保证产品和技术持续更新迭代，保证技术的先进性和领先性。报告期内公司量产的新产品收入占比分别为13.47%、37.36%、60.53%、65.96%，呈增长趋势。截至本落实函出具日，公司共有33款在研的清洗系统产品、11款在研的清洗泵产品、9款在研的微电机产品。

较高的行业进入门槛，持续的进行研发投入以保证公司技术的先进性和产品的更新，使得公司毛利率维持较高具有合理性及可持续性。

二、是否存在下滑风险及对发行人未来持续经营能力的具体影响

发行人已于招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）毛利率下降的风险”补充披露如下：“

公司的主要产品为车用微电机及以微电机为核心组件的汽车清洗泵、清洗系统等产品。报告期内，公司主营业务产品的毛利率分别为 39.14%、39.72%、38.83%、38.29%，平均毛利率为 38.99%。报告期内，公司在客户资源、平台化及标准化、产品技术与研发、成本与质量控制等方面具备较强的竞争力，因此，公司主营业务毛利率处于较高水平且基本保持稳定，但如果未来公司的客户资源、平台化及标准化、成本与质量控制等方面发生较大变动，或者**行业的准入门槛降低**，行业竞争加剧，**公司的产品技术与研发未进行及时更新换代**、导致公司产品销售价格下降、成本费用提高或客户的需求发生较大的不利变化，公司将面临主营业务毛利率无法维持较高水平或下降的风险，**将直接影响盈利能力的稳定性。**”

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

经核查，申报会计师认为：

（一）发行人综合毛利率高于可比公司的主要原因为公司与可比公司的产品结构不同所致，其中发行人清洗系统产品可为客户提供整体解决方案，相较可比公司可以提供更为完整的成套清洗系统产品，并实现了核心零部件的自制因而毛利率较高；微电机产品因后备箱及侧门电机、ABS 电机为新开发产品，市场空间较大，具备较高的技术含量和认证壁垒，因而毛利率相对较高。此外，基于公司标准化和平台化的产品战略，公司在行业内逐步积累了优质的客户资源，在细分市场具备一定的竞争优势，并形成了完整的产业链及精益化成本控制能力，使得公司的产品战略、客户与市场、产品制造能力、产品质量、成本控制形成了良性循环。同时，公司在产品和市场上的两线布局，形成了产品应用领域多元化，国内外市场协同发展的格局，使得公司具备了较强的可持续经营能力和抗风险能力。因此，报告期内，公司的产品在行业中保持较强的竞争力，产品毛利率维持在较高水平且较为稳定。综上所述，报告期内，发行人综合毛利率高于可比公司综合毛利率具有合理性。

（二）发行人所属行业具有较高的准入门槛、产品的可替代性较低，发行人积极跟踪行业的最新技术和产品开发方向以确保技术及产品的及时更新换代，发

行人毛利率维持较高具有合理性和可持续性。未来如行业的准入门槛降低，行业竞争加剧，公司的产品技术与研发未进行及时更新换代、导致公司产品销售价格下降、成本费用提高或客户的需求发生较大的不利变化，发行人将面临主营业务毛利率无法维持较高水平或下降的风险。

发行人已于招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）毛利率下降的风险”提示相关风险。

关于宁波恒帅股份有限公司

申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复（续）

天职业字[2020]38606 号

[此页无正文]



中国注册会计师

（项目合伙人）：



中国注册会计师：



中国注册会计师：





姓 名 金 斌
Full name 金 斌
性 别 男
Sex 男
出生日期 1980-09-05
Date of birth 1980-09-05
工作单位 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙) 浙江分所
Working unit 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙) 浙江分所
身份证号码 430400198009050006
Identity card No. 430400198009050006

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)
与原件核对一致

证书编号: 430400150006
No. of Certificate 430400150006

批准注册机构: 湖南新地明会计师事务所
Authorized Institute of CPAs 湖南新地明会计师事务所

发证日期: 2017年2月13日
Date of Issuance 2017年2月13日

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2017年2月13日
2017年2月13日

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 430400150006
No. of Certificate 430400150006

注册会计师协会

2017年2月13日
2017年2月13日

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2017年2月13日
2017年2月13日

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2017年2月13日
2017年2月13日



姓 名 方 方 圆
Full name
性 别 女
Sex
出生日期 1975-10-19
Date of birth
工作单位 上海众华沪银会计师事务所有限公司
Working unit
身份证号 430103197510194527
Identity card No.

天职国际会计师事务所(普通合伙)
与原件核对一致
(XX) 月 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 0000000120
No. of Certificate

批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Approved Institute of CPAs

发证日期: 2007 年 02 月 15 日
Date of Issuance

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意转出
Agree the holder to be transferred from

天职国际会计师事务所(普通合伙)

事务所
CPA

转出协会盖章
Stamp of the transferor CPA

同意转入
Agree the holder to be transferred to

天职国际会计师事务所(普通合伙)

2005

1. 注册会计师执行业务，必须同时出示执业证书。
2. 本证书经检验合格，继续有效一年。
3. 注册会计师执行业务时，必须出示本证书。
4. 本证书经检验合格，继续有效一年。

NOTES

1. When practicing, the CPA shall show the client the certificate when necessary.
2. The certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer, alteration shall be allowed.
3. The CPA shall register the certificate with the competent Institute of CPAs when the CPA stops attending the statutory business.
4. In case of loss the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure after making an announcement in public.



姓 名 庄洁
Full name
性 别 女
Sex
出生日期 1980-01-28
Date of birth
工作单位 天职国际会计师事务所(特
殊普通合伙)浙江分所
Working unit
身份证号 330622198001285126
Identity card No.

证书编号: 110101500173
No. of Certificate
批准注册协会: 浙江省注册会计师协会
Authorized Issuance of Zhejiang Association of Certified Public Accountants
发证日期: 2018 年 04 月 02 日
Date of Issuance

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



年 月 日



统一社会信用代码

911101085923425568

营业执照

(副本) (15-1)



扫描二维码
“国家企业信用信息公示系统”
了解更多信息
备案、许可、年报信息

名称 天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

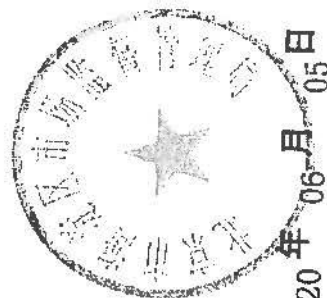
执行事务合伙人 邱靖之

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、变更、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本会计咨询、税务咨询、代理记账、资产评估、会计咨询、税务咨询、技术开发、软件服务、信息技术服务；基础软件服务；软件开发；数据处理（数据中心的银行、企业、事业单位、社会团体、政府部门的计算机信息系统、网络设备、存储设备、软件及辅助设备等）；（下期出资时间：2020年6月30日）市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后，方可开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。

成立日期 2012年03月05日

合伙期限 2012年03月05日至 长期

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域



登记机关

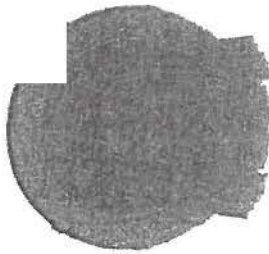
2020年06月05日

国家企业信用信息公示系统网址：

<http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过
国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



序号: 0000175

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部

会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

名称:

邱靖之

席合伙人:

任会计师:

营场所:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）
与原件核对一致

未普通合伙

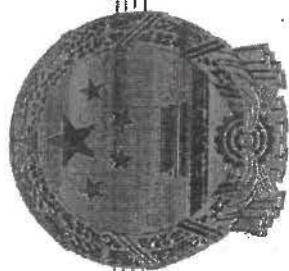
组织形

10150

执业证书

批准执业文号: 京财会许可[2011]0105号

批准执业日期: 2011年11月14日



证书序号: 000406

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)
与原件核对一致
(XX)

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
天职国际会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

合伙人: 邱靖之



证书号: 08

发证时间: 二〇一〇年五月二十八日

证书有效期至: 二〇一〇年五月二十八日