



**关于青岛海泰科模塑科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的
第四轮审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 11 月 7 日出具的《深圳证券交易所关于青岛海泰科模塑科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第四轮审核问询函》（审核函〔2020〕010749 号）（以下简称“问询函”）要求，青岛海泰科模塑科技股份有限公司（以下简称“海泰科”、“公司”或“发行人”）及中介机构对问询函相关问题逐项进行了落实、核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复所使用的名词释义与《青岛海泰科模塑科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体
对问题的回复	宋体
对招股说明书的引用	宋体
对招股说明书或第三轮审核问询函 的回复的修订、补充	楷体（加粗）

目 录

目 录.....	2
问题 1.....	3
问题 2.....	30
问题 3.....	39
问题 4.....	50
问题 5.....	66
问题 6.....	79
问题 7.....	85

问题 1.

发行人第三轮审核问询回复存在回复不充分、不完整的情形，比如未充分、完整对“1. 关于期间费用率和净利润率”问题予以回复。

请发行人按规定准确、完整、充分回复第三轮审核问询问题，并且：

（1）结合新收入准则应用指南具体内容，补充披露 2020 年 1 至 6 月发行人将当期实际发生的运输费用计入产品成本是否符合《企业会计准则》的相关要求，发行人运输业务是否构成单项履约义务；

（2）补充披露发行人组织架构、管理体系、发行人子公司数量等，列入管理费用中职工薪酬的人员构成及其分别对应的人数、平均薪酬，分析管理费用中职工薪酬低于同行业可比公司的原因和合理性，折旧摊销费、办公费、业务招待费等各项管理费用的具体计提标准和变动情况，结合上述事项，进一步分析并披露管理费用率低于同行业可比公司的原因和合理性，是否存在压缩费用或体外垫付成本费用情形，费用率较低的情形是否可持续。

请保荐人对前次问询问题予以充分完整回复，并就下述情况予以说明：

（1）保荐机构工作报告未对期间费用率低于同行业可比公司的情形予以关注的原因，相关核查工作是否充分、发表的相关结论是否有充分依据、相关工作底稿记录是否完整、是否存在重大缺陷或履职不到位的情况；

（2）保荐人质控及内核部门是否对上述事项予以充分关注、相关会议讨论具体情况，是否发表恰当意见；保荐人对我所审核问询的回复是否经过保荐人质控及内核部门履行相应程序并发表明确意见。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明资金流水核查的范围、资金流水核查的重要性水平和核查比例，是否足够支持核查结论。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）发行人第三轮审核问询回复存在回复不充分、不完整的情形，比如未充分、完整对“1.关于期间费用率和净利润率”问题予以回复。请发行人按规定

准确、完整、充分回复第三轮审核问询问题

发行人对第三轮审核问询回复进行了复核，并就涉及的期间费用率、销售净利率、净资产收益率与同行业可比公司的对比分析等问题进行了修订和补充，具体情况如下：

1、对“问题 1.关于期间费用率和净利润率”中关于期间费用率低于同行业可比公司原因分析的修订和补充

发行人对第三轮审核问询回复“问题 1.关于期间费用率和净利润率”之“（一）结合客户构成、定价政策、产品差异、人均工资水平、研发投入等方面，说明并披露报告期毛利率高于同行业可比公司，公司营业成本中直接人工和制造费用占售价的比例低于宁波方正的原因和合理性；费用率显著低于同行业可比公司的原因和合理性，销售净利率、净资产收益率高于同行业可比公司的原因和合理性，是否可持续”之“3、期间费用率低于同行业可比公司原因及合理性分析”相关回复内容进行了修订和补充，具体如下：

3、期间费用率低于同行业可比公司原因及合理性分析

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

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用	银宝山新	3.74%	5.50%	4.25%	4.53%
	宁波方正	8.48%	8.00%	10.81%	10.09%
	平均值	6.11%	6.75%	7.53%	7.31%
	发行人	7.85%	7.71%	8.22%	8.21%
	差异率	1.74%	0.96%	0.69%	0.90%
管理费用	银宝山新	5.13%	8.57%	5.39%	7.30%
	宁波方正	6.25%	7.70%	6.93%	6.10%
	平均值	5.69%	8.13%	6.16%	6.70%
	发行人	3.27%	3.52%	3.34%	4.37%
	差异率	-2.42%	-4.62%	-2.82%	-2.33%
研发费用	银宝山新	4.85%	5.37%	3.86%	2.10%
	宁波方正	2.89%	3.18%	3.47%	3.68%
	平均值	3.87%	4.28%	3.67%	2.89%

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	发行人	3.91%	3.88%	4.15%	4.45%
	差异率	0.04%	-0.40%	0.49%	1.56%
财务费用	银宝山新	2.13%	2.87%	2.10%	1.44%
	宁波方正	1.56%	1.43%	0.57%	0.68%
	平均值	1.85%	2.15%	1.34%	1.06%
	发行人	-0.16%	0.00%	1.13%	0.77%
	差异率	-2.01%	-2.15%	-0.21%	-0.29%
期间费用率 合计	银宝山新	15.85%	22.31%	15.60%	15.37%
	宁波方正	19.18%	20.32%	21.77%	20.55%
	平均值	17.52%	21.32%	18.69%	17.96%
	发行人	14.87%	15.12%	16.84%	17.80%
	差异率	-2.65%	-6.20%	-1.85%	-0.16%

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

报告期内，发行人期间费用率分别为 17.80%、16.84%、15.12%和 14.87%，同行业可比公司期间费用率平均值分别为 17.96%、18.69%、21.32%和 17.52%，发行人期间费用率低于同行业可比公司平均值 0.16%、1.85%、6.20%和 2.65%，主要是由于管理费用率和财务费用率低于同行业可比公司引起。其中 2019 年度低于同行业可比公司平均值较多的主要原因系当年度银宝山新由于搬迁员工辞退福利导致职工薪酬增加以及由于股权、债务融资增加使得中介服务费较多所致。各项期间费用与同行业可比公司对比情况如下：

（1）管理费用率与同行业可比公司对比分析

发行人管理费用率较低的主要原因系同行业可比公司产品种类和设立的分子公司较多，使得管理难度较大，从而管理人员偏多；而发行人自设立以来一直专注于汽车注塑模具的生产和销售，且发行人子公司数量较少，使得组织架构和管理体系更为精简，管理部门人员相对同行业可比公司较少，从而导致管理人员职工薪酬占营业收入的比例较低。具体分析参见本问题“3、对“问题 1.关于期间费用率和净利润率”中关于管理费用各项明细费用的波动情况、原因及同行业对比情况的修订和补充”之回复。

(2) 财务费用率与同行业可比公司对比分析

发行人财务费用率较低主要是由于银宝山新和宁波方正的金融机构借款规模较大导致其利息支出与发行人相比较高，而发行人报告期内银行借款金额相对较小，因此使得利息支出金额相对较低。具体分析参见本问题“4、对“问题 1. 关于期间费用率和净利润率”中关于财务费用率低于同行业公司的原因及合理性的修订和补充”之回复。

除上述管理费用率和财务费用率低于同行业可比公司外，发行人销售费用率略高于同行业可比公司，研发费用率与同行业可比公司差异不大。销售费用率和研发费用率与同行业可比公司对比情况如下：

(3) 销售费用率与同行业可比公司对比分析

发行人自 2020 年 1 月 1 日起，根据新收入准则将发出商品的运费调整至存货以及将已确认收入的项目对应的运费结转至营业成本项目列示。考虑运费的影响后，报告期内，公司与同行业可比公司的销售费用率对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银宝山新	3.74%	5.50%	4.25%	4.53%
东江集团控股	4.41%	3.49%	3.84%	4.55%
宁波方正	8.48%	8.00%	10.81%	10.09%
同行业可比公司平均值	5.54%	5.66%	6.30%	6.39%
海泰科	7.85%	7.71%	8.22%	8.21%

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

发行人销售费用率各明细项目与宁波方正、银宝山新对比情况如下：

项目	宁波方正	银宝山新	平均值①	海泰科②	差异②-①
运输费	5.07%	1.18%	3.13%	4.12%	1.00%
职工薪酬	0.89%	1.12%	1.01%	1.51%	0.51%
售后服务费	2.11%	1.68%	1.90%	1.47%	-0.43%
差旅费	0.48%	0.16%	0.32%	0.51%	0.19%
业务招待费	0.54%	0.23%	0.39%	0.29%	-0.10%
折旧费	0.07%	-	0.07%	0.03%	-0.04%
其他	0.20%	0.14%	0.17%	0.07%	-0.10%
合计	9.35%	4.50%	6.93%	8.00%	1.08%

注：1、上表数据为销售费用各明细项目占营业收入比例，并取报告期内平均值作为对比，其中发行人、宁波方正、银宝山新报告期为 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月；2、2020 年 1-6 月发行人销售费用包括运输费用。

2017 年至 2020 年 6 月，公司销售费用率略高于同行业可比公司平均值，主要原因为报告期内，公司营业收入以模具销售为主，且外销收入占比较高，导致运输费占营业收入的比例较高。

(4) 研发费用率与同行业可比公司对比分析

报告期内，发行人与同行业可比公司的研发费用率对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银宝山新	4.85%	5.37%	3.86%	2.10%
宁波方正	2.89%	3.18%	3.47%	3.68%
同行业可比公司平均值	3.87%	4.28%	3.67%	2.89%
海泰科	3.91%	3.88%	4.15%	4.45%

注：东江集团控股未单独披露研发费用，故此处未作比较。

报告期内，发行人 2017 年研发费用率略高于同行业可比公司，主要是由于发行人该期间尚处于经营发展期，营业收入规模相对较小因此使得研发费用率相对较高，随着公司经营规模逐渐扩大，研发费用率与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”中就期间费用总体情况各期间费用具体情况进行了披露。

2、对“问题 1.关于期间费用率和净利润率”中关于销售净利率、净资产收益率与同行业可比公司分析的修订和补充

发行人对第三轮审核问询回复“问题 1.关于期间费用率和净利润率”之“（一）结合客户构成、定价政策、产品差异、人均工资水平、研发投入等方面，说明并披露报告期毛利率高于同行业可比公司，公司营业成本中直接人工和制造费用占售价的比例低于宁波方正的原因和合理性；费用率显著低于同行业可比公司的原因和合理性，销售净利率、净资产收益率高于同行业可比公司的原因和合理性，是否可持续”之“4、销售净利率、净资产收益率对比分析”相关回复内容进行

了修订和补充，具体如下：

4、销售净利率、净资产收益率与同行业可比公司对比分析

报告期内，发行人销售净利率、净资产收益率与同行业可比公司对比分析如下：

项目	公司名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
销售净利率	银宝山新	0.01%	-9.73%	1.40%	2.26%
	东江集团控股	5.62%	12.95%	15.14%	16.10%
	宁波方正	7.80%	8.47%	10.68%	13.28%
	同行业可比公司平均值	4.48%	3.90%	9.07%	10.55%
	同行业可比公司平均值 (剔除银宝山新)	6.71%	10.71%	12.91%	14.69%
	发行人	13.66%	15.85%	12.21%	11.44%
净资产收益率	银宝山新	0.45%	-25.61%	4.00%	6.01%
	东江集团控股	3.56%	26.63%	35.25%	37.81%
	宁波方正	5.96%	15.39%	30.89%	47.32%
	同行业可比公司平均值	3.32%	5.47%	23.38%	30.38%
	同行业可比公司平均值 (剔除银宝山新)	4.76%	21.01%	33.07%	42.57%
	发行人	11.49%	21.50%	18.72%	30.17%

注：1、2020年1-6月，发行人运费仍按原收入准则进行核算；

2、2020年1-6月净资产收益率未进行年化处理；

3、2018年度，发行人不考虑股份支付对净利润的影响。

(1) 销售净利率

报告期内，发行人销售净利率整体而言高于同行业可比公司平均水平，主要是由于：一是银宝山新和东江集团控股因其非模具业务营业收入占比较高且其销售毛利率较低使得综合销售毛利率较低引起；二是宁波方正2019年二期生产基地投产后产能利用率下降等因素导致毛利率下降进而使得销售净利率下降引起。发行人销售净利率与同行业可比公司的具体对比分析如下：

①销售净利率影响因素分析

销售净利率主要受公司销售毛利率及期间费用率等科目影响。

i. 销售毛利率

报告期内，发行人与同行业可比公司销售毛利率对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
银宝山新	14.34%	11.19%	16.43%	17.78%
东江集团控股	22.28%	28.88%	31.52%	33.69%
宁波方正	28.69%	30.77%	36.29%	36.03%
同行业可比公司平均值 (①)	21.77%	23.61%	28.08%	29.17%
发行人 (②)	29.31%	34.01%	34.36%	31.17%
差异 (③=②-①)	7.54%	10.40%	6.28%	2.00%

注：2020 年 1-6 月，发行人剔除运费影响后，销售毛利率为 32.58%。

报告期内，发行人销售毛利率分别为 31.17%、34.36%、34.01%和 29.31%，高于同行业可比公司平均值，主要是由于银宝山新和东江集团控股因其非模具业务营业收入占比较高且其销售毛利率较低引起。发行人与宁波方正产品结构较为相似，销售毛利率也相对接近，发行人 2017 年和 2018 年销售毛利率低于宁波方正，2019 年宁波方正受二期生产基地投产后产能利用率下降等因素影响使得销售毛利率下降。

报告期，发行人主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售，其中注塑模具产品的销售收入占公司营业收入的比例分别为 98.99%、99.43%、99.42%和 95.50%。而上述同行业可比公司中宁波方正模具产品占比较高，与发行人较为相似，而银宝山新和东江集团控股模具销售业务占比约为 25%-40%。一般而言，注塑模具因其产品复杂、技术含量高因此毛利率也相对较高，销售净利率一般也会较高。发行人与同行业可比公司业务结构情况如下：

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
银宝山新	模具收入占比	26.33%	26.66%	30.82%	30.08%
	模具业务毛利率	23.08%	20.25%	33.85%	40.08%
	非模具业务收入占比	73.67%	73.34%	69.18%	69.92%
	非模具业务毛利率	11.85%	8.75%	9.65%	9.05%
	销售毛利率	14.81%	11.81%	17.10%	18.38%
东江集团控股	模具收入占比	37.23%	25.57%	30.12%	34.92%
	模具业务毛利率	27.90%	35.15%	37.37%	37.40%
	非模具业务收入占比	62.77%	74.43%	69.88%	65.08%
	非模具业务毛利率	18.94%	26.73%	28.99%	31.71%
	销售毛利率	22.28%	28.88%	31.52%	33.69%

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
宁波方正	模具收入占比	96.87%	98.31%	98.35%	97.98%
	模具业务毛利率	28.62%	30.68%	36.34%	36.29%
	非模具业务收入占比	3.13%	1.69%	1.65%	2.02%
	非模具业务毛利率	30.80%	36.05%	33.01%	23.41%
	销售毛利率	28.69%	30.77%	36.29%	36.03%
发行人	模具收入占比	95.50%	99.42%	99.43%	98.99%
	模具业务毛利率	30.53%	34.01%	34.41%	31.29%
	非模具业务收入占比	4.50%	0.58%	0.57%	1.01%
	非模具业务毛利率	3.29%	33.95%	26.71%	18.98%
	销售毛利率	29.31%	34.01%	34.36%	31.17%

注：1、银宝山新非模具业务主要包括五金销售、注塑销售、工业设计和其他业务；东江集团控股、宁波方正和发行人非模具业务主要包括制造塑胶注塑零部件及其他业务；

2、2020 年 1-6 月，剔除运费影响后，发行人模具业务毛利率为 33.80%，非模具业务毛利率为 6.72%，销售毛利率为 32.58%。

由上表可知，银宝山新非模具业务收入占比约为 70%，毛利率仅为 8%-11%，从而使得其销售毛利率显著低于其他可比公司，东江集团控股非模具收入占比约为 60%-75%，其销售毛利率较模具业务低约 8%，因此也使得其综合销售毛利率有所降低。发行人与宁波方正产品结构较为相似，销售毛利率也相对接近，发行人 2017 年和 2018 年销售毛利率低于宁波方正，2019 年宁波方正受二期生产基地投产后产能利用率下降等因素影响使得销售毛利率下降。

ii. 期间费用率

发行人期间费用率与同行业可比公司的对比分析详见本问题上述“3、期间费用率低于同行业可比公司原因及合理性分析”。

②销售净利率各期间对比分析

2017 年度，发行人销售净利率为 11.44%，与同行业可比公司平均水平 10.55% 大致相当，但低于东江集团控股和宁波方正。同行业可比公司中银宝山新因其营业收入中占比约七成的五金销售和注塑销售业务毛利率显著较低使得其销售净利率仅为 2.26%，明显低于同行业其他可比公司，从而拉低了平均水平。

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

司销售净利率则略有下降，其中银宝山新销售净利率仅为 1.40%。

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

2020 年 1-6 月，发行人销售净利率显著高于同行业可比公司平均水平，主要是由于同行业可比公司中银宝山新仅实现微利使得销售净利率仅为 0.01%，宁波方正受二期生产基地投产等多项因素影响使得利润率较低，东江集团控股因受中美贸易战和疫情等因素影响盈利能力也有所下降。而发行人销售净利率仅略有下降从而显著高于同行业可比公司平均水平。

综上所述，发行人销售净利率高于同行业可比公司主要受销售毛利率较高及期间费用率略低影响。其中：（1）发行人销售毛利率高于同行业可比公司平均水平主要是由于银宝山新和东江集团控股因其非模具业务营业收入占比较高且其销售毛利率较低引起。发行人与宁波方正产品结构较为相似，销售毛利率也相对接近，发行人 2017 年和 2018 年销售毛利率低于宁波方正，2019 年宁波方正受二期生产基地投产后产能利用率下降等因素影响使得销售毛利率下降。（2）发行人期间费用略低于同行业可比公司主要是由于发行人产品及组织架构较为简单使得管理费用率相对较低，以及发行人银行借款金额相对较小，因此使得财务费用率低于同行业可比公司引起。因此，发行人销售净利率高于同行业可比公司符合发行人的产品结构和实际经营情况，具备合理性。

未来，随着宏观经济和汽车产业的周期性波动、行业竞争加剧以及公司经营规模的持续增长，发行人销售净利率可能会面临一定的波动或下降的风险，发行人已在招股书中就相关风险进行了充分的风险提示。但在发行人产品结构及其盈利能力、组织架构和管理体系以及债务规模等情况不发生重大变化的情况下，预计发行人销售净利率仍将高于同行业可比公司平均水平。

（2）净资产收益率

报告期内，发行人净资产收益率高于同行业可比公司平均水平，主要是由于银宝山新净资产收益率较低引起。剔除银宝山新后，发行人 2017 年和 2018 年净资产收益率显著低于同行业可比公司，主要是由于发行人基于稳健经营的考虑，较少使用银行借款等债务融资工具；2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人净资产收益率高于同行业可比公司，主要是由于随着宁波方正 2019 年二期生产基地投产后产能利用率下降等因素影响使得净资产收益率有所下降。各期间具体情况分析如下：

2017 年度，发行人净资产收益率与同行业可比公司平均水平大致相当。

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

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

2020 年 1-6 月，发行人净资产收益率高于同行业可比公司，主要是由于可比公司中银宝山新仅实现微利，东江集团控股因其注塑零部件受疫情影响收入下降 32.2%使得盈利能力大幅下滑，而宁波方正受二期生产基地投产等多项因素影响利润率下降引起，而发行人当期利润情况较为稳定，利润率仅略有下降。

报告期内，发行人净资产收益率高于同行业可比公司平均水平，主要是由于银宝山新净资产收益率较低引起。剔除银宝山新后，发行人 2017 年和 2018 年净资产收益率显著低于同行业可比公司，主要是由于发行人基于稳健经营的考虑，发行人较少使用银行借款等债务融资工具；2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人净资产收益率高于同行业可比公司，主要是由于随着宁波方正 2019 年二期生产基地投产后产能利用率下降等因素影响使得净资产收益率有所下降。

本次发行募集资金到位后，公司净资产将大幅度增加。由于募集资金投资项目从开始建设到投产，再到产生经济效益需要一定的周期，公司净利润的增长速度在短期内将低于净资产的增长速度，公司存在发行后净资产收益率下降的风险。同时，随着宏观经济和汽车产业的周期性波动、行业竞争加剧以及该公司经营规模的持续增长，可能影响发行人的盈利能力，并从而使得发行人净资产收益率面临一定的波动或下降的风险。因此，发行人预计难以持续维持净资产收益率高于同行业可比公司平均水平，发行人已在招股书中就相关经营风险和净资产收益率下降的风险进行了充分的风险提示。

3、对“问题 1.关于期间费用率和净利润率”中关于管理费用各项明细费用的波动情况、原因及同行业对比情况的修订和补充

发行人对第三轮审核问询回复“问题 1.关于期间费用率和净利润率”之“（二）结合管理费用率的同行业对比情况和行业经营特征，进一步披露各项明细费用的波动情况、原因及同行业对比情况”相关回复内容进行了修订和补充，具体如下：

（2）管理费用率与同行业可比公司的比较

报告期内，发行人与同行业可比公司的管理费用率对比情况如下：

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

注：1、东江集团控股未单独披露扣减研发费用后的管理费用，故此处未作比较；

2、2017 年度宁波方正管理费用扣除计提的股份支付金额；

3、2018 年度海泰科管理费用扣除计提的股份支付金额。

报告期内，除 2019 年度外，发行人管理费用率平均低于同行业可比公司约 2.5 个百分点，主要为职工薪酬费用率较低引起。2019 年度，发行人管理费用率低于同行业可比公司 4.61 个百分点的主要原因系银宝山新当年度管理费用率相对其他年度较高所致。2019 年度，银宝山新管理费用率大幅增加的主要原因是由于其搬迁导致员工辞退福利增加、新设子公司导致管理人员费用增加、为

更好地发展模具和结构件业务导致人员费用增加，以及股权、债务融资和咨询等中介费用增加。

报告期内，发行人管理费用率各明细项目与宁波方正、银宝山新对比情况如下：

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

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

2、东江集团控股未披露管理费用明细科目，故未进行比对。

1) 发行人职工薪酬低于同行业可比公司的原因和合理性分析

发行人管理人员主要包括从事管理职责的高级管理人员、财务人员、办公室人员等，相关情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司	项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
宁波方正	产品类别	大型注塑模具、吹塑模具、精密模具、塑料件及配件			
	下属公司数量（家）	4家子公司（宁波、沈阳、墨西哥、德国）、2家分公司（廊坊、昆山）、1家参股公司（宁波）			
	营业收入（亿元）	2.90	6.20	5.47	4.69
	计入管理费用的人数（人）	109	107	89	70
	管理费用-职工薪酬	989.82	2,024.48	1,645.22	1,169.10
	管理人员平均薪酬（万元/人）	9.08	18.92	18.49	16.70

公司	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
银宝山新	产品类别	汽车内外饰模具、塑料零部件（汽车、通讯、电子等行业）、五金销售、工艺设计			
	下属公司数量（家）	21 家子公司（广东、江苏、天津、湖南、湖北、法兰克福、马来西亚、密西根、香港、南卡、印度等）			
	营业收入（亿元）	18.34	27.79	30.10	29.05
	计入管理费用的人数（人）	未披露	483	817	1,191
	管理费用-职工薪酬	未披露	14,647.16	9,697.48	15,478.15
	管理人员平均薪酬（万元/人）	未披露	30.33	11.87	13.00
发行人	产品类别	注塑模具、塑料零部件			
	下属公司数量（家）	2 家子公司（青岛、泰国）			
	营业收入（亿元）	2.01	3.42	2.72	2.22
	计入管理费用的人数（人）	25	21	20	18
	管理费用-职工薪酬	323.48	547.40	476.64	439.36
	管理人员平均薪酬（万元/人）	12.94	26.07	23.83	24.41

注：1、宁波方正计入管理费用的人数为月度平均人数，相关人数及薪酬数据来源于其披露的审核问询函的回复；银宝山新管理人员数按期末财务人员、行政人员、管理人员统计；发行人计入管理费用的人数为期初和期末平均人数。

2、此处 2020 年 1-6 月平均薪酬未进行年化处理；

3、东江集团控股未披露管理人员及职工薪酬，故未纳入比较范围。

报告期内，与同行业可比公司相比，发行人产品结构简单，下属公司数量较少，使得组织架构和管理体系更为精简，管理部门人员数量显著少于同行业可比公司，因此使得管理费用中职工薪酬总额低于同行业可比公司。发行人管理人员平均薪酬高于同行业可比公司平均水平主要是由于发行人管理人员数量少于同行业可比公司，因此使得发行人管理人员中高管人员及薪酬占比较高，从而拉高了管理人员平均薪酬。

发行人及同行业可比公司的管理人员与下属公司数量、区域分布、业务种类等呈现出相关性，发行人现有管理架构及管理人员数量及薪酬与公司实际经营活动相匹配，具备合理性。

2) 折旧摊销费、办公费、业务招待费等具体计提标准及变动情形分析

①折旧摊销费：报告期内，发行人折旧摊销费率较同行业可比公司平均值低 0.12%。发行人折旧摊销费主要为应分摊的办公设备和办公楼折旧，以及办公

软件摊销等费用。2018 年折旧摊销费较上年度减少 14 万元，变动不大。2019 年，折旧摊销费较上年度增加 47.79 万元，主要是由于当年新增 UG 设计软件、财务软件等摊销引起。2020 年 1-6 月，折旧摊销费同比增加 6.32 万元，变动不大。

②中介服务费率：报告期内，发行人中介服务费费率较同行业可比公司平均值低 0.30%。发行人中介服务费主要为发生的各类中介服务支出。2019 年中介服务费较高主要系公司进行网络信息化建设，导致相关费用支出较多。除此之外，报告期内发行人中介服务支出金额相对较小，因此低于同行业可比公司。

③办公费：报告期内，发行人办公费率与同行业可比公司平均值基本一致，相差 0.01%。管理费用中办公费主要为管理人员实际发生的各类办公费用。其中：2018 年办公费较上年度减少 101.68 万元，主要是由于公司 2017 年因生产经营规模扩大搬迁至新厂区，导致 2017 年发生新购入办公用品较多所致，公司 2018 年无搬迁事项，因此办公费有所减少。2019 年办公费较上年度增加 70.37 万元，主要是由于新设立泰国海泰科发生部分办公费用。2020 年 1-6 月，办公费同比增加 59.67 万元，主要是由于当期新增泰国海泰科办公费以及新增疫情防护费支出等因素引起。

④业务招待费：报告期内，发行人业务招待费率较同行业可比公司平均值低 0.24%。业务招待费系管理人员发生的业务招待费等支出。报告期内，发行人产品结构及业务简单，管理体系精简，因此使得业务招待费金额及占管理费用的比例相对较小。

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

织结构特点，具备合理性。发行人不存在压缩费用或体外垫付成本费用情形。在发行人组织架构和管理体系不进行较大调整的情形下，预计管理费用率较低的情形仍可持续。

4、对“问题 1.关于期间费用率和净利润率”中关于财务费用率低于同行业公司原因及合理性的修订和补充

发行人对第三轮审核问询回复“问题 1.关于期间费用率和净利润率”之“（三）结合同行业公司收入结构、财务费用结构等，说明并披露发行人财务费用率低于同行业公司原因及合理性”相关回复内容进行了修订和补充，具体如下：

（1）财务费用构成情况

报告期内，公司财务费用的具体构成如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息支出	56.26	101.38	116.44	217.22
减：利息收入	20.28	43.92	45.15	46.06
汇兑损益	-114.96	-84.33	216.47	-21.71
手续费及其他	46.14	27.45	20.43	20.17
合计	-32.85	0.58	308.19	169.62
财务费用/营业收入（%）	-0.16	0.00	1.13	0.77

报告期内，公司财务费用分别为 169.62 万元、308.19 万元、0.58 万元、-32.85 万元，财务费用率分别为 0.77%、1.13%、0.00%、-0.16%；财务费用主要是利息支出、汇兑损益。

1) 财务费用率对比情况

报告期内，发行人与同行业可比公司的财务费用率对比情况如下：

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

注：东江集团控股未单独披露财务费用，故此处未作比较。

发行人财务费用各明细项目与宁波方正、银宝山新对比情况如下：

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

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

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

5、对“问题 1.关于期间费用率和净利润率”中关于中介机构核查意见的修订和补充

中介机构对第三轮审核问询回复“问题 1.关于期间费用率和净利润率”之“二、中介机构核查过程及核查意见”之“（二）核查意见”相关回复内容进行了修订和补充，具体如下：

4、发行人销售净利率高于同行业可比公司主要受销售毛利率较高及期间费用率略低影响。其中：（1）发行人销售毛利率高于同行业可比公司平均水平主要是由于银宝山新和东江集团控股因其非模具业务营业收入占比较高且其销售毛利率较低引起。发行人与宁波方正产品结构较为相似，销售毛利率也相对接近，发行人 2017 年和 2018 年销售毛利率低于宁波方正，2019 年宁波方正受二期生产基地投产后产能利用率下降等因素影响使得销售毛利率下降。（2）发行人期间费用略低于同行业可比公司主要是由于发行人产品及组织架构较为简单使得管理费用率相对较低，以及发行人银行借款金额相对较小，因此使得财务费用率低于同行业可比公司引起。因此，发行人销售净利率高于同行业可比公司符合发行人的产品结构和实际经营情况，具备合理性。

未来，随着宏观经济和汽车产业的周期性波动、行业竞争加剧以及该公司

经营规模的持续增长，发行人销售净利率可能会面临一定的波动或下降的风险，发行人已在招股书中就相关风险进行了充分的风险提示。但在发行人产品结构及其盈利能力、组织架构和管理体系以及债务规模等情况不发生重大变化的情况下，预计发行人销售净利率仍将高于可比公司平均水平。

5、报告期内，发行人净资产收益率高于同行业可比公司平均水平，主要是由于银宝山新净资产收益率较低引起。剔除银宝山新后，发行人2017年和2018年净资产收益率显著低于同行业可比公司，主要是由于发行人基于稳健经营的考虑，发行人较少使用银行借款等债务融资工具；2019年和2020年1-6月，发行人净资产收益率高于同行业可比公司，主要是由于随着宁波方正2019年二期生产基地投产后产能利用率下降等因素影响使得净资产收益率有所下降。

本次发行募集资金到位后，公司净资产将大幅度增加。由于募集资金投资项目从开始建设到投产，再到产生经济效益需要一定的周期，公司净利润的增长速度在短期内将低于净资产的增长速度，公司存在发行后净资产收益率下降的风险。同时，随着宏观经济和汽车产业的周期性波动、行业竞争加剧以及该公司经营规模的持续增长，可能影响发行人的盈利能力，并从而使得发行人净资产收益率面临一定的波动或下降的风险。因此，发行人预计难以持续维持净资产收益率高于同行业可比公司平均水平，发行人已在招股书中就相关经营风险和净资产收益率下降的风险进行了充分的风险提示。

6、（1）报告期内，发行人管理费用率保持相对稳定，且与同行业可比公司变动趋势一致；（2）2019年度，发行人管理费用率低于同行业可比公司较多的主要原因系，当期银宝山新搬迁导致员工辞退福利增加、员工激励以及由于股权、债务融资增加使得中介服务费较多所致；（3）2017年度，发行人管理费用率高于其他期间约1%，其他期间管理费用率保持相对稳定。2017年度发行人管理费用率较高的主要原因系，当年度发行人发生搬迁费、新购入办公用品较多导致产生办公费用199.17万元，以及当期发行人收入规模较小，导致管理费用率相对较高。

（二）结合新收入准则应用指南具体内容，补充披露2020年1-6月，发行人将当期实际发生的运输费用计入产品成本，是否符合企业会计准则的相关要求。

发行人运输业务是否构成单项履约义务

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“5、收入确认政策及相关事项分析”之“（9）新收入准则对发行人的影响”之“2）新收入准则对运输费的影响”补充披露如下：

根据新收入准则及相关规定，合同成本分为履约成本和取得成本，运输费是公司为了履行销售合同义务发生的成本，属于合同履约成本，因此发行人自2020年1月1日起开始执行新收入准则，将原通过“销售费用”核算的运输费调整为通过存货科目的“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”。

根据《〈企业会计准则第14号-收入〉应用指南》以及财政部发布的“收入准则运用案例-运输服务”，企业向客户销售商品时，约定企业需要将商品运送至客户指定地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本。

发行人销售的注塑模具产品价值较高，运输费与产品价值相比较低，产品运输过程与产品销售具有高度关联性。根据公司和客户签订的销售合同约定，公司向客户销售产品并负责运输，其中国内销售中根据合同约定将货物运输到客户指定地点的运输费，国外销售中公司根据不同的贸易方式将产品运输至国内港口的运费或者客户指定目的地的运输费，故公司的运输活动是在产品转移给客户之前发生的，不构成单项履约义务，而是公司为履行合同发生的必要活动，系整体履约义务中的次要部分，相关成本作为合同履约成本，因此公司2020年将销售费用中的运输费调整为通过存货科目的“合同履约成本”核算进而结转至营业成本符合企业会计准则的规定。

经查询部分（拟）上市公司案例，下列公司在执行新收入准则后，均未将运输业务作为单项履约义务，并将运输费计入“合同履约成本”核算，进而结

转至“营业成本”，具体情况如下：

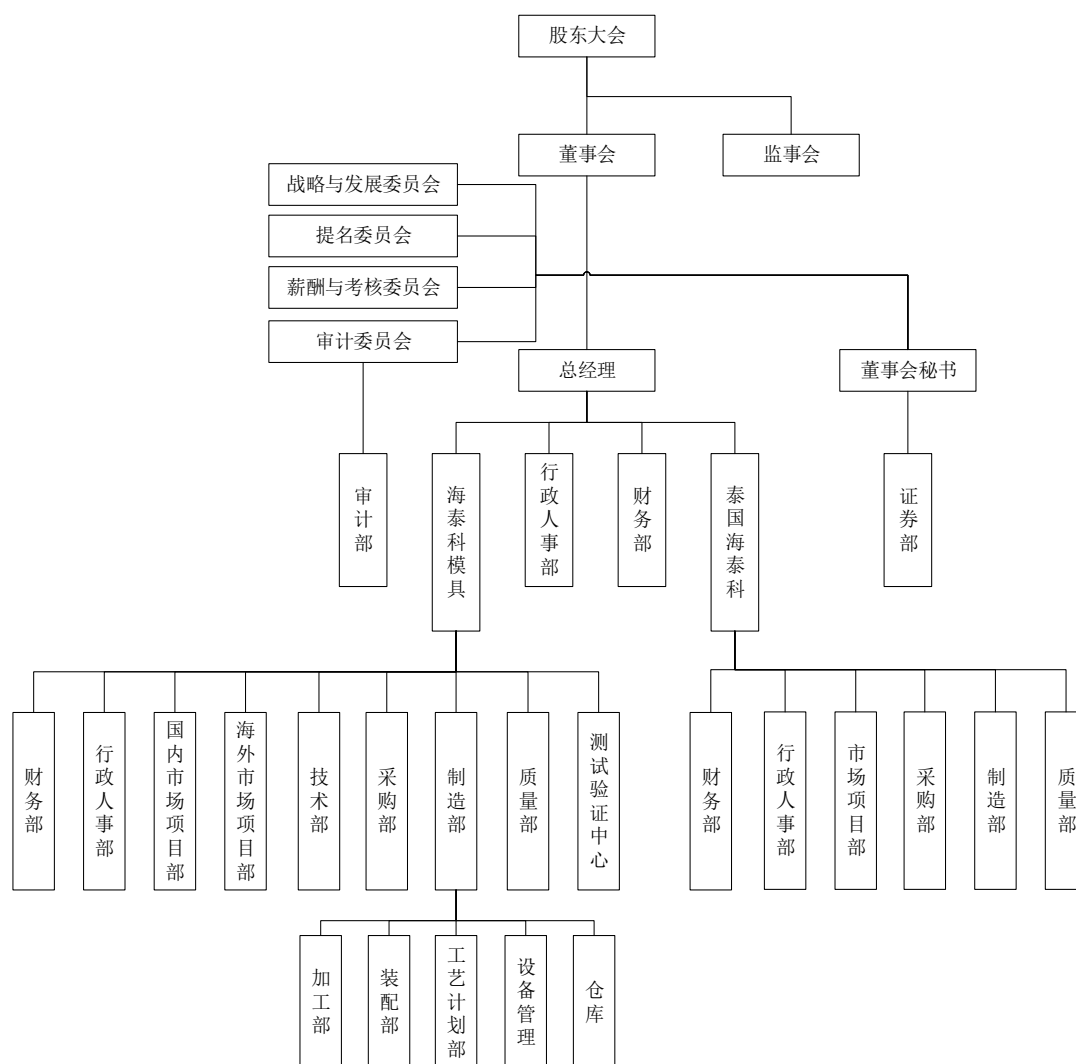
公司名称	执行新收入准则前，运输费列示科目	执行新收入准则后，运输费列示科目	备注
豪森股份(688529)	销售费用	存货-合同履约成本、营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
山东海化(000822)	销售费用	存货-合同履约成本、营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
利安隆(300596)	销售费用	营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
宝丽迪(300905)	销售费用	营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
生益电子(上市委员会通过)	销售费用	营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
固克节能(在审)	销售费用	存货-合同履约成本、营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
东威科技(在审)	销售费用	存货(或其他非流动资产)-合同履约成本、营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
日发纺机(在审)	销售费用	存货-合同履约成本、营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务

综上所述，从2020年1月起，发行人将当期实际发生的运输费用计入“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”，符合企业会计准则的相关要求。发行人运输业务不构成单项履约义务。

(三) 补充披露发行人组织架构、管理体系、发行人子公司数量等，列入管理费用中的职工薪酬的人员构成及其分别对应的人数、平均薪酬，分析管理费用中职工薪酬低于同行业可比公司的原因和合理性，折旧摊销费、办公费、业务招待费等各项管理费用的具体计提标准和变动情况，结合上述事项进一步分析并披露管理费用率低于同行业可比公司的原因和合理性，是否存在压缩费用或体外垫付成本费用情形，费用率较低的情形是否可持续

1、发行人组织架构、管理体系、发行人子公司数量

截至本回复签署日，发行人组织架构图情况如下：



发行人下属共 2 家子公司，发行人及该两家子公司的具体职能定位如下：

（1）发行人（母公司）：系控股型平台公司，未实际经营业务。

（2）海泰科模具：成立于 2004 年 1 月，主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售，主要产品为注塑模具，系发行人的主要生产经营基地，主要承担发行人的生产经营职能。

（3）泰国海泰科：成立于 2019 年 7 月，系发行人的海外生产经营基地，主要承担发行人在泰国的生产经营业务，主要生产产品为塑料零部件。

综上所述，截至本回复签署日，发行人共 3 家主体（包含发行人母公司及下属两家子公司），其中发行人母公司系控股型平台公司，未实际经营业务；子公司泰国海泰科成立于 2019 年 7 月，成立时间较短，目前尚处于发展初期，经营

规模较小；子公司海泰科模具为报告期内发行人主要经营主体。因此，发行人组织架构及管理体系较为精简，管理复杂程度及管理成本相对较低。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人的股权结构和组织结构”之“（二）发行人组织结构”及“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司情况”中披露组织架构及子公司相关情况。

2、发行人职工薪酬低于同行业可比公司的原因和合理性分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”之“（2）管理费用率与同行业可比公司的比较”补充披露如下：

1) 发行人职工薪酬低于同行业可比公司的原因和合理性分析

发行人管理人员主要包括从事管理职责的高级管理人员、财务部人员、证券部人员、采购人员和行政人事等其他部门人员等。截至 2020 年 6 月 30 日，公司上述人员具体构成情况如下：

项目	人数	说明	是否存在其他兼职
高管人员	3	公司总经理、副总经理、董事会秘书兼财务总监	否
财务部	7	公司财务部人员（不含财务总监），主要负责公司账务处理	否
证券部	1	负责公司董事会及相关事项（不含董事会秘书）	否
采购部	5	负责整个公司的采购	否
行政人事等其他部门人员	10	负责公司行政及人事管理等其他事务	否
合计	26		

公司管理费用相关情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
宁波方正	产品类别	大型注塑模具、吹塑模具、精密模具、塑料件及配件			
	下属公司数量（家）	4 家子公司（宁波、沈阳、墨西哥、德国）、2 家分公司（廊坊、昆山）、1 家参股公司（宁波）			
	营业收入（亿元）	2.90	6.20	5.47	4.69
	计入管理费用的人数（人）	109	107	89	70
	管理费用-职工薪酬	989.82	2,024.48	1,645.22	1,169.10
	管理人员平均薪酬（万元/人）	9.08	18.92	18.49	16.70
银宝山新	产品类别	汽车内外饰模具、塑料零部件（汽车、通讯、电子等行业）、五金销售、工艺设计			
	下属公司数量（家）	21 家子公司（广东、江苏、天津、湖南、湖北、法兰克福、马来西亚、密西根、香港、南卡、印度等）			
	营业收入（亿元）	18.34	27.79	30.10	29.05
	计入管理费用的人数（人）	未披露	483	817	1,191
	管理费用-职工薪酬	未披露	14,647.16	9,697.48	15,478.15
	管理人员平均薪酬（万元/人）	未披露	30.33	11.87	13.00
发行人	产品类别	注塑模具、塑料零部件			
	下属公司数量（家）	2 家子公司（青岛、泰国）			
	营业收入（亿元）	2.01	3.42	2.72	2.22
	计入管理费用的人数（人）	25	21	20	18
	管理费用-职工薪酬	323.48	547.40	476.64	439.36
	管理人员平均薪酬（万元/人）	12.94	26.07	23.83	24.41

注：1、宁波方正计入管理费用的人数为月度平均人数，相关人数及薪酬数据来源于其披露的审核问询函的回复；银宝山新管理人员数按期末财务人员、行政人员、管理人员统计；发行人计入管理费用的人数为期初和期末平均人数。

2、此处 2020 年 1-6 月平均薪酬未进行年化处理；

3、东江集团控股未披露管理人员及职工薪酬，故未纳入比较范围。

报告期内，与同行业可比公司相比，发行人产品结构简单，下属公司数量较少，使得组织架构和管理体系更为精简，管理部门人员数量显著少于同行业可比公司，因此使得管理费用中职工薪酬总额低于同行业可比公司。发行人管理人员平均薪酬高于同行业可比公司平均水平主要是由于发行人管理人员数量少于同行业可比公司，因此使得发行人管理人员中高管人员及薪酬占比较高，从而拉高了管理人员平均薪酬。

发行人及同行业可比公司的管理人员与下属公司数量、区域分布、业务种

类等呈现出相关性，发行人独立自主经营管理，不存在发行人与其关联方共用管理人员，或由关联方代为承担管理人员薪酬的情形，发行人现有管理架构及管理人员数量及薪酬与公司实际经营活动相匹配，具备合理性。

2) 折旧摊销费、办公费、业务招待费等具体计提标准及变动情形分析

①折旧摊销费：报告期内，发行人折旧摊销费率较同行业可比公司平均值低 0.12%。发行人折旧摊销费主要为应分摊的办公设备和办公楼折旧，以及办公软件摊销等费用。2018 年折旧摊销费较上年度减少 14 万元，变动不大。2019 年，折旧摊销费较上年度增加 47.79 万元，主要是由于当年新增 UG 设计软件、财务软件等摊销引起。2020 年 1-6 月，折旧摊销费同比增加 6.32 万元，变动不大。

②中介服务费：报告期内，发行人中介服务费费率较同行业可比公司平均值低 0.30%。发行人中介服务费主要为发生的各类中介服务支出。2019 年中介服务费较高主要系公司进行网络信息化建设，导致相关费用支出较多。除此之外，报告期内发行人中介服务支出金额相对较小，因此低于同行业可比公司。

③办公费：报告期内，发行人办公费率与同行业可比公司平均值基本一致，相差 0.01%。管理费用中办公费主要为管理人员实际发生的各类办公费用。其中：2018 年办公费较上年度减少 101.68 万元，主要是由于公司 2017 年因生产经营规模扩大搬迁至新厂区，导致 2017 年发生新购入办公用品较多所致，公司 2018 年无搬迁事项，因此办公费有所减少。2019 年办公费较上年度增加 70.37 万元，主要是由于新设立泰国海泰科发生部分办公费用。2020 年 1-6 月，办公费同比增加 59.67 万元，主要是由于当期新增泰国海泰科办公费用以及新增疫情防护费支出等因素引起。

④业务招待费：报告期内，发行人业务招待费率较同行业可比公司平均值低 0.24%。业务招待费系管理人员发生的业务招待费等支出。报告期内，发行人产品结构及业务简单，管理体系精简，因此使得业务招待费金额及占管理费用的比例相对较小。

综上所述，与同行业可比公司相比，发行人管理费用率较低主要是由于职工薪酬占比较低引起，主要原因为同行业可比公司产品种类和设立的分子公司较多且区域相对分散，使得管理难度较大，从而管理人员偏多；而发行人自设立以来一直专注于汽车注塑模具的生产和销售，且发行人子公司数量较少，使得组织架构和管理体系更为精简，管理部门人员相对同行业可比公司较少，从而导致管理人员职工薪酬占营业收入的比例较低。同时，公司对管理费用进行严格的控制。因此，发行人管理费用率低于同行业可比公司平均水平，符合发行人的产品和组织结构特点，具备合理性。发行人不存在压缩费用或体外垫付成本费用情形。在发行人组织架构和管理体系不进行较大调整的情形下，预计管理费用率较低的情形仍可持续。

二、保荐机构就相关事项的说明

（一）保荐机构工作报告未对期间费用率低于同行业可比公司的情形予以关注的原因，相关核查工作是否充分、发表的相关结论是否有充分依据、相关工作底稿记录是否完整、是否存在重大缺陷或履职不到位的情况

报告期内，发行人期间费用率低于同行业可比公司的主要原因系管理费用率及财务费用率较低，保荐机构已在尽职调查期间对上述情形予以充分关注和核查，具体核查过程见本问题“三、中介机构核查过程及核查意见”之“（一）核查过程”。

根据保荐机构的核查，认为发行人期间费用率低于同行业可比公司平均值的主要原因是由于发行人管理费用率和财务费用率低于同行业可比公司引起，其中：（1）管理费用率较低的主要原因系同行业可比公司产品种类和设立的分子公司较多，使得管理难度较大，从而管理人员偏多；而发行人自设立以来一直专注于汽车注塑模具的生产和销售，且发行人子公司数量较少，使得组织架构和管理体系更为精简，管理部门人员相对同行业可比公司较少，从而导致管理人员职工薪酬占营业收入的比例较低；（2）财务费用率较低的主要原因系，发行人对金融机构的借款较少使得利息支出较低所致。保荐机构已督促发行人在《招股说明书（申报稿）》及相关审核问询函回复就上述事项进行了对比分析和披露，详

见《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”相关内容。

鉴于发行人期间费用率低于同行业可比公司平均值符合发行人的实际经营情况，具有合理性，且发行人已在招股说明书中就上述事项进行了对比分析和披露，因此保荐机构未在保荐工作报告中另行说明。保荐机构本次已结合上述分析情况在《保荐工作报告》之“第二节 项目存在的问题及解决情况”之“二、尽职调查工作中发现的主要问题及解决情况”之“39 期间费用”补充披露相关核查过程、核查意见。

综上所述，保荐机构已对发行人期间费用率较低的情况进行了充分核查、获取了充分的依据、相关工作底稿记录完整、不存在重大缺陷或履职不到位的情况，保荐机构已结合上述分析情况在《保荐工作报告》中进行了补充说明。

（二）保荐人质控及内核部门是否对上述事项予以充分关注、相关会议讨论具体情况，是否发表恰当意见；保荐人对我所审核问询的回复是否经过保荐人质控及内核部门履行相应程序并发表明确意见

保荐机构投行质控部、内核风控部已对发行人期间费用率低于同行业可比公司平均值的情况予以充分关注，包括：1、保荐机构投行质控部通过现场走访实地察看了发行人生产经营情况、组织架构和部门运行情况，并查阅相关期间费用底稿；2、保荐机构投行质控部及内核风控部在内核会上对发行人期间费用低于同行业可比公司的原因及合理性进行了充分关注及讨论，发表了恰当意见；3、通过保荐机构内部审核流程对发行人期间费用低于同行业可比公司的原因及合理性发表了意见。

保荐机构制定并完善了《投资银行类业务内部控制管理办法》、《投资银行类业务立项评审管理办法》、《投资银行类业务内核管理办法》、《投资银行类业务尽职调查管理办法》、《投资银行类业务项目管理办法》等证券发行上市的尽职调查、内部控制、内部核查制度，建立健全了项目立项、尽职调查、内核的内部审核制度，并遵照规定的流程进行项目审核。保荐机构投行质控部及内核风控部在本项目首次申报及历次审核问询函回复均已履行了审批程序并发表了明

确意见。

三、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、根据企业会计准则及应用指南、财政部发布的“收入准则运用案例-运输服务”，检查发行人将销售费用-运输费调整至存货科目的“合同履行成本”核算进而结转至营业成本符合企业会计准则规定；

2、获取公司管理费用明细账，了解公司管理费用科目核算内容，分析管理费用变动的原因；

3、检查管理费用的主要构成项目、费用归集确认和会计处理的合规性，并与公司的实际经营情况进行对比分析；

4、获取发行人的组织架构情况、员工花名册等资料，了解并分析发行人管理体系与经营情况的匹配性；

5、查阅同行业可比公司公开披露文件，分析发行人与同行业可比公司管理费用存在差异的原因及合理性；

6、获取发行人及下属子公司以及发行人控股股东、实际控制人及董事、监事和高级管理人员等相关人员的银行账户资金流水并进行核查，关注发行人是否存在压缩费用或体外垫付成本费用的情形。相关情况如下：

（1）核查范围：发行人（含子公司）在报告期内使用过的全部银行账户，包括基本银行账户、一般账户。发行人控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员、主要财务人员和主要销售人员在报告期内的个人银行账户，并取得其银行账户完整性的承诺函。其中，中介机构人员陪同发行人控股股东、实际控制人前往主要国有银行、全国性股份制银行和当地农商行银行柜台现场打印银行流水。

（2）核查期间：2017年1月1日至2020年6月30日。

(3) 重要性水平及核查比例：中介机构按照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》第54题关于相关银行账户资金流水核查的要求对上述核查范围内相关人员资金流水进行了详细核查，核查比例覆盖发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的比例为100.00%，中介机构结合重要性原则重点核查了上述自然人资金流水交易金额在5万元以上的资金收支，并抽查部分5万元以下的资金收支。

关于发行人相关银行账户资金流水核查情况的详细情况详见发行人披露的《关于青岛海泰科模塑科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复（更新稿）》。中介机构已按照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》第54题关于相关银行账户资金流水核查的要求对发行人的资金流水进行核查，并按相关要求发表了明确意见，相关核查程序足够支撑核查结论。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、根据发行人和客户签订的销售合同约定，公司向客户销售产品并负责运输，其中国内销售中根据合同约定将货物运输到客户指定地点的运输费，国外销售中公司根据不同的贸易方式将产品运输至国内港口的运费或者客户指定目的地的运费，故公司的运输活动是在产品转移给客户之前发生的，不构成单项履约义务，而是公司为履行合同发生的必要活动，相关成本作为合同履约成本，因此发行人2020年1-6月将运输费调整为通过存货科目的“合同履约成本”核算进而结转至营业成本符合企业会计准则的规定；

2、发行人管理费用率较低的主要原因系由于发行人自设立以来一直专注于汽车注塑模具的生产和销售，且发行人子公司数量较少，使得组织架构和管理体系相对于同行业可比公司更为精简，管理部门人员相对同行业可比公司较少，公司对管理费用进行严格的控制。因此，发行人管理费用率低于同行业可比公司平均水平，符合发行人的产品和组织架构特点，具备合理性，发行人独立自主经营管理，不存在发行人与其关联方共用管理人员，或由关联方代为承担管理人员薪酬的情形，发行人不存在压缩费用或体外垫付成本费用的情形。在发行人组织架

构和管理体系不进行较大调整的情形，预计管理费用率较低的情形仍可持续。

问题 2.

关于发行人关联方青岛新材料控制的扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科使用发行人商号“海泰科”

根据招股说明书及审核问询回复：

（1）发行人关联方扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科存在使用发行人商号“海泰科”的情形。上述三家企业的控股股东均为青岛新材料。青岛新材料由发行人监事刘奇之父亲刘光钊任监事并持股 6.10%、董事马丽之配偶孙立水任董事、总经理并持股 27.13%、董事马丽持股 2.34%。发行人董事马丽、监事刘奇均为发行人改制时的发起人；

（2）扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科未将“海泰科”作为其企业经营及业务品牌在向客户、供应商或潜在消费者的业务推广中使用。

请发行人：

（1）补充披露报告期内扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科使用商标的具体情况，是否存在使用与发行人及其子公司相同或相似商标的情形，若未使用商标，说明是否符合商业逻辑和惯例；

（2）结合扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科在其企业经营及业务推广中使用商号和品牌的具体情况，补充披露上述关联方未将“海泰科”作为其企业经营及业务品牌在向客户、供应商或潜在消费者的业务推广中使用的原因及商业合理性；

（3）补充披露发行人的知识产权保护措施，是否有对商标和商号的保护措施；

（4）补充披露报告期内青岛新材料、扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科是否存在股权代持情形或其他利益安排，是否与发行人及其关联方、主要客户、供应商之间是否存在资金、业务往来或其他利益安排，是否存在为发行人

代垫成本费用情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明：

- (1) 对上述关联方资金流水核查等的具体核查过程、核查证据；
- (2) 资金流水核查的重要性水平和核查比例，是否足够支持核查结论。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 补充披露报告期内扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科使用商标的具体情况，是否存在使用与发行人及其子公司相同或相似商标的情形，若未使用商标，说明是否符合商业逻辑和惯例

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“(十二) 扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科的基本情况及其使用“海泰科”作为企业名称的等相关情况的说明”之“2、扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科使用海泰科作为企业名称的说明”补充披露如下：

报告期内，上述三家公司均未以“海泰科”注册任何形式的商标，未在其公司业务经营中使用“海泰科”商标，亦未将“海泰科”作为其企业经营及业务品牌在向客户、供应商或潜在消费者的业务推广中使用。报告期内，上述三家公司不存在使用与发行人及其子公司相同或相似商标的情形。

扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科选择使用“海泰科”作为企业名称是因为“海泰科”发音同“High Technology”，具有良好的寓意，并无其他过多的考虑。除上述三家公司以外，经查询公开资料，亦有其他多家非关联方使用“海泰科”商号，如“山东海泰科能源设备有限公司”、“成都海泰科通信技术有限公司”、“西安海泰科智能制造科技有限公司”等，均与发行人不存在任何关联关系。

该三家公司实际经营业务主要为生产、销售或者受托加工家用电器配件，控股股东均为青岛新材料，该三家公司的设立目的是为青岛新材料提供加工服

务，产品最终服务于当地家电企业。上述三家公司主要是青岛新材料根据最终客户要求在当地建立配套工厂而设立，业务和客户相对单一、确定，该三家公司主要依托控股股东青岛新材料开展业务，未将“海泰科”作为其企业经营及业务品牌在向客户供应商潜在消费者业务推广中使用，符合商业逻辑和惯例，具有商业合理性。

此外，上述三家公司经营的主要业务及产品与发行人经营业务及产品在客户、市场等方面存在显著差异，报告期内，该等公司不存在滥用“海泰科”企业名称的情形，不会对相关客户、供应商或潜在消费者构成误解或混同，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）结合扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科在其企业经营及业务推广中使用商号和品牌的具体情况，补充披露上述关联方未将“海泰科”作为其企业经营及业务品牌在向客户、供应商或潜在消费者的业务推广中使用的原因及商业合理性

发行人已补充披露上述关联方未将“海泰科”作为其企业经营及业务品牌在向客户、供应商或潜在消费者的业务推广中使用的原因及商业合理性，详见本回复问题2之“（一）补充披露报告期内扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科使用商标的具体情况，是否存在使用与发行人及其子公司相同或相似商标的情形，若未使用商标，说明是否符合商业逻辑和惯例”。

（三）补充披露发行人的知识产权保护措施，是否有对商标和商号的保护措施

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、与业务相关的主要资产情况”之“（三）发行人的知识产权保护措施”补充披露如下：

（三）发行人的知识产权保护措施

1、取得权利证书获得法律保护

发行人注重主要技术的知识产权保护，根据生产经营情况，通过申请取得相关知识产权的合法权利证书获得相关的法律保护。截至本招股说明书签署日，

发行人已取得 3 项发明专利和 33 项实用新型专利，取得 1 个注册商标。发行人上述知识产权均处于有效期，受我国法律的保护。

2、建立知识产权保护体系

发行人结合自身实际，采取了一系列知识产权保护措施，建立起了完善的知识产权保护体系，包括制订了《知识产权管理手册》及《知识产权程序文件汇编》，明确知识产权的申请登记标准、申请审核工作流程、风险管理控制、保密程序等，规范运作公司知识产权保护事务。

3、签订保密协议

发行人与核心技术人员签订了保密协议，明确了相关人员的保密范围、保密期限、保密职责等保密义务，并明确了在任职期间因履行职务或主要利用公司的物质技术条件、业务信息等产生的发明创造、作品、计算机软件、技术秘密或其他商业秘密信息等有关知识产权归发行人。

4、发行人的商标和商号受到有效保护

(1) 根据我国有关商标的法律法规的规定，经国家商标局核准注册的商标为注册商标，商标注册人享有专用权，受法律保护；注册商标的有效期为十年，自核准注册之日起计算。注册商标有效期满，需要继续使用的，商标注册人应当在法定期限内按照规定办理续展手续；每次续展注册的有效期为十年，自该商标上一届有效期满次日起计算。期满未办理续展手续的，注销其注册商标。截至招股说明书签署日，发行人“海泰科”商标已获商标局核准注册，有效期自 2014 年 12 月 28 日至 2024 年 12 月 27 日，受到我国法律的保护。发行人已委托商标代理机构对已注册商标的法律状态进行跟踪监控，并将按期且确保依法办理商标的续展手续，确保商标权利顺利续期，以此作为主要的商标保护措施。

(2) 根据《企业名称登记管理规定》，企业名称经核准登记注册后在规定的范围内享有专用权。发行人及子公司含有“海泰科”商号的公司名称已经工商行政管理部门核准登记，受到法律保护。

此外，如发行人发现商标或商号遭受侵权，其将积极采取适当措施，包括但不限于要求侵权人停止侵权、请求工商行政管理部门处理、向人民法院起诉等，维护发行人商标及商号的合法权益。

综上所述，发行人注重主要技术的知识产权保护，已建立完善的知识产权保护体系，已登记、注册的知识产权受到我国法律的保护，发行人将确保依法办理相关知识产权的申请、缴费并按期续展，维护发行人的权益。发行人的商标及商号得到有效保护。

（四）补充披露报告期内青岛新材料、扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科是否存在股权代持情形或其他利益安排，是否与发行人及其关联方、主要客户、供应商之间是否存在资金、业务往来或其他利益安排，是否存在为发行人代垫成本费用情形

1、青岛新材料与发行人的相关情况说明

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（十三）青岛新材料与发行人的关系”补充披露如下：

青岛新材料与发行人及其控股股东、实际控制人不存在股份代持情形或其他利益安排。

报告期内，发行人与青岛新材料之间存在票据往来、资金拆借、固定资产交易、销售注塑模具、采购原材料等情形，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”就相关情况进行披露，该等交易具有合理性、交易价格公允；除此之外，发行人与青岛新材料不存在其他业务或者资金往来。

根据青岛新材料的说明，报告期内，青岛新材料主要与发行人关联方海科模内、青岛昌甬固存在业务往来的情况，其中与海科模内的业务交易情况主要为：（1）2019年、2020年1-6月向海科模内采购金额分别为67.73万元和197.28万元，采购内容为家用电器配件产品，占青岛新材料当期采购总额的比例分别为0.49%和2.87%；（2）2017年、2018年向海科模内销售金额分别为199.37万元和113.56万元，销售内容为家用电器配件原材料，占青岛新材料当期销售

总额的比例分别为 0.69%和 0.39%。

报告期内，青岛新材料与青岛昌甬固主要交易为 2018 年向青岛昌甬固提供外协服务，金额为 96.90 万元，占当期销售总额比例为 0.33%。

上述交易双方系根据自身业务情况，并基于市场情况自主协商定价，双方交易定价公允，且交易金额及占比相对较小，不存在重大依赖，不会对青岛新材料及发行人产生重大影响。

此外，根据青岛新材料的说明，青岛新材料与发行人关联方青岛晟科、合肥晟科存在资金往来，青岛晟科、合肥晟科为青岛新材料控股子公司，其资金往来具有商业合理性。报告期内，发行人与青岛晟科、合肥晟科不存在资金、业务往来或其他利益安排。

除上述情形外，青岛新材料与发行人及其其他关联方、主要客户、供应商之间不存在资金、业务往来或其他利益安排。青岛新材料不存在为发行人代垫成本费用情形。

2、扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科与发行人的相关情况说明

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（十二）扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科的基本情况及其使用“海泰科”作为企业名称的等相关情况的说明”补充披露如下：

3、扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科不存在股权代持或其他利益安排等情形

报告期内，扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科与发行人及其实际控制人、控股股东不存在股份代持情形或其他利益安排。

扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科三家公司实际经营业务主要为生产、销售或者受托加工家用电器配件，控股股东均为青岛新材料，该三家公司的设立目的是为青岛新材料提供加工服务，产品最终服务于当地家电企业。报告期内，上述三家公司存在为青岛新材料提供加工服务、销售配套产品和采购原材

料等情形，故与青岛新材料存在采购及销售等业务往来。

除上述情形，扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科与发行人及其其他关联方，发行人的主要客户、供应商之间不存在资金、业务往来或其他利益安排，不存在为发行人代垫成本费用情形。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程和核查证据

保荐机构、发行人律师、申报会计师已履行如下核查程序：

1、关于青岛新材料、扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科相关情况及发行人知识产权保护相关事项的核查过程和核查证据

（1）取得并查阅了扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科报告期内人员花名册、供应商及客户名单、核心技术明细、主要资产清单、正在执行的前五大销售合同复印件；

（2）取得并查阅发行人知识产权管理手册及知识产权程序文件汇编等资料；

（3）取得发行人知识产权清单，对发行人的知识产权进行查册；

（4）取得发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员填写的《自然人股东、董事、监事及高级管理人员情况尽职调查问卷》或进行访谈；

（5）取得青岛新材料工商档案，通过公开渠道查询青岛新材料的工商信息，查阅青岛新材料股东名册；

（6）对青岛新材料进行访谈；

（7）通过检索国家企业信用信息公示网站（www.gsxt.gov.cn）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn>）、“企查查”或“天眼查”等网络核查；

(8) 相关人员、法人主体的确认、承诺函及说明。

2、关联方资金流水的核查过程、核查证据

(1) 核查范围及时间

发行人(含子公司)在报告期内使用过的全部银行账户,包括基本银行账户、一般账户。发行人控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员、主要财务人员和主要销售人员在报告期内的个人银行账户,并取得其银行账户完整性的承诺函。其中,中介机构人员陪同发行人控股股东、实际控制人前往主要国有银行、全国性股份制银行和当地农商行银行柜台现场打印银行流水。

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

(2) 核查重要性水平

中介机构按照《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》第 54 题关于相关银行账户资金流水核查的要求对上述核查范围内相关人员资金流水进行了详细核查,核查比例覆盖发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的比例为 100.00%,中介机构结合重要性原则重点核查了上述自然人资金流水交易金额在 5 万元以上的资金收支,并抽查部分 5 万元以下的资金收支。

(3) 核查过程及依据

①取得并查阅了发行人及控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员、主要财务人员和主要销售人员报告期内的银行资金流水,关注是否与青岛新材料、扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科存在资金往来及其原因、合理性;

②取得并查阅了青岛新材料、扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科报告期内人员花名册、供应商及客户名单;

③相关人员、法人主体的确认、承诺函及说明;

④取得并查阅了青岛新材料、扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科报告期内的审计报告/财务报表;

⑤通过检索国家企业信用信息公示网站（www.gsxt.gov.cn）信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn>）、“企查查”或“天眼查”等网络核查。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、报告期内，扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科均未以“海泰科”注册任何形式的商标，未在其公司业务经营中使用“海泰科”商标，不存在使用与发行人及其子公司相同或相似商标的情形，其业务推广中未依靠“海泰科”作为宣传标识，符合商业逻辑和惯例。

2、扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科的选择使用“海泰科”作为企业名称是因为“海泰科”发音同“High Technology”，具有良好的寓意，并无其他过多的考虑。除上述三家公司以外，经查询公开资料，亦有其他多家非关联方使用“海泰科”商号，如“山东海泰科能源设备有限公司”、“成都海泰科通信技术有限公司”、“西安海泰科智能制造科技有限公司”等，均与发行人不存在任何关联关系。

该三家公司实际经营业务主要为生产、销售或者受托加工家用电器配件，控股股东均为青岛新材料，该三家公司的设立目的是为青岛新材料提供加工服务，产品最终服务于当地家电企业。上述三家公司主要是青岛新材料根据最终客户要求在当地建立配套工厂而设立，业务和客户明确，该三家公司主要依托控股股东青岛新材料开展业务，未将“海泰科”作为其企业经营及业务品牌在向客户供应商潜在消费者业务推广中使用，符合商业逻辑和惯例，具有商业合理性。

3、发行人注重主要技术的知识产权保护，已建立完善的知识产权保护体系，已授权知识产权受到我国法律的保护，发行人将按期并确保依法办理相关知识产权的申请及续期，维护发行人的权益。

4、报告期内，青岛新材料、扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科与发行人及其实际控制人、控股股东不存在股份代持情形或其他利益安排。报告期内，除已经披露交易内容外，青岛新材料、扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科与

发行人及其关联方，发行人的主要客户、供应商之间不存在资金、业务往来或其他利益安排，不存在为发行人代垫成本费用情形。

5、鉴于银行流水涉及公司商业秘密，青岛新材料、扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科未向发行人提供其公司银行流水，但根据该等公司出具的相关说明，除已经披露交易内容外，该等公司与发行人及其关联方，发行人的主要客户、供应商之间不存在资金、业务往来或其他利益安排，不存在为发行人代垫成本费用情形。中介机构已取得发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、主要财务人员的银行流水且核查无重大异常情况，相关核查过程和依据足以支撑核查结论。

问题 3.

关于青岛新材料

招股说明书披露：

报告期内发行人与关联方青岛新材料之间存在购置、处置建筑物及机器设备的关联交易。其中：①2017 年度、2018 年度，发行人向青岛新材料采购了部分暂时闲置机器设备，2017 年度和 2018 年发生额分别为 367.95 万元和 151.03 万元，交易作价参考青岛新材料原账面价值的基础上给予约 11%的折扣；②2020 年初，发行人开始生产熔喷布模具，2020 年 1-6 月，发行人向青岛新材料采购原材料 39.82 万元，采购原材料的价格无完全可比市场价格。

请发行人补充披露：

(1) 2017 年度、2018 年度向青岛新材料采购上述相关机器设备的评估范围及评估价值（如有），相关设备的来源和用途，设备原值、折旧金额和计提标准、折旧年限和使用年限，采购时成新率情况，对比市场上相关设备的价格，分析采购价格是否公允，采购前后设备的产能利用率是否存在差异，是否存在利益输送或其他安排；

(2) 2020 年 1-6 月向青岛新材料采购原材料的具体内容、单价及数量，相

关原材料的用途，是否有市场替代产品；无完全可比市场价格的原因及合理性，是否具有商业合理性。

请保荐人、申报会计师说明：

（1）对上述采购资产及原材料范围的真实性、采购价值的公允性进行专项核查，并出具专项意见；

（2）青岛新材料是否存在股权代持情形或其他利益安排，2017 年度相关机器设备被采购前业务开展的具体情况、经营业绩情况，与发行人是否存在同业竞争，是否存在业务或资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形；

（3）如采购机器设备时未评估，说明原因及合理性、核实数量的过程及依据，是否存在青岛新材料机器设备和原材料等资产被发行人免费获得导致最后账实不符形成虚计的情形，并请对资产范围的完整性和真实性发表意见。

请保荐人、申报会计师核查，说明核查范围、核查过程、核查证据，并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）2017 年度、2018 年度向青岛新材料采购上述相关机器设备的评估范围及评估价值（如有），相关设备的来源和用途，设备原值、折旧金额和计提标准、折旧年限和使用年限，采购时成新率情况，对比市场上相关设备的价格，分析采购价格是否公允，采购前后设备的产能利用率是否存在差异，是否存在利益输送或其他安排

1、向青岛新材料采购机器设备未进行评估的原因

2017 年度和 2018 年度，发行人分别向青岛新材料采购部分机器设备，由于相关设备入账价值占 2017 年末机器设备原值的比例为 6.65%，占比较小，基于成本效益原则，发行人未另行聘请评估机构对该等机器设备价值进行评估，发行人现场察看机器设备并获取青岛新材料购入该等机器设备的原始资料后根据该等机器设备购入价格和折旧情况、使用情况、成新率等综合因素与青岛新材料协

商确定交易价格。因此，发行人向青岛新材料采购机器设备交易价格确定依据充分，未进行评估具备合理性。

2、青岛新材料原设备的来源和用途、经营情况等

青岛新材料主营业务为向家电企业及供应商提供模块化产品解决方案，报告期内主营业务收入分别为 28,760.81 万元、29,007.36 万元、33,599.56 万元和 17,447.31 万元，净利润分别为 1,096.00 万元、1,902.09 万元、2,346.76 万元和 2,995.59 万元。

青岛新材料主营业务为向家电企业及供应商提供模块化产品解决方案，为生产家用电器配件等模具产品，青岛新材料因此购置了模具制造的相关机器设备，该等设备均为青岛新材料向相关设备供应商自行购入取得，发行人取得了青岛新材料购入该等机器设备的采购合同和发票等资料。后续由于青岛新材料家用电器模具业务发展不及预期，上述机器设备处于闲置状态，经济效益较低，因此青岛新材料有意向发行人出售该等机器设备以回笼资金。青岛新材料向发行人出售的机器设备占其 2017 年末机器设备原值的比例为 24.70%。同时，发行人自 2017 年初搬迁至新厂区后，经营规模逐渐扩大，亟需购置机器设备满足日益增长的订单和生产需求，发行人除主要通过自行购入机器设备外，公司向青岛新材料购入上述二手机器设备，从而适当减少公司发展时期的资本性投入，满足公司的营运资金需求。

因此，上述青岛新材料将部分机器设备进行出售，发行人结合自身订单和生产需求情况采购机器设备的情况具有商业合理性。

3、发行人补充披露

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“3、购置或处置建筑物及机器设备”之“（1）向青岛新材料购买机器设备”补充披露如下：

1) 采购机器设备情况

青岛新材料对相关机器设备均采用年限平均法，折旧年限为 10 年、预计残值率为 5%。青岛新材料相关设备均从第三方采购所得；青岛新材料采购设备原用于发展、生产家用电器配件模具业务，但其后由于业务发展不及预期处于闲置状态，而发行人存在类似设备的采购需求，且发行人经营业务处于快速发展期，为保证营运资金需求，节省资本性支出，因此发行人向青岛新材料采购相关设备。

青岛新材料原采购该等机器设备的交易对方、采购日期、折旧等情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	交易对方	青岛新材料 购入日期	设备原值	已计提 折旧年 限(月)	累计 折旧	账面 价值	成新率
1	数控电火花成型机	沙迪克机电（上海）有限公司	2013 年 5 月	64.96	54	27.77	37.19	57.25%
2	立式合模机	东莞市适意机械有限公司	2013 年 7 月	145.30	52	59.81	85.48	58.83%
3	五轴钻铣复合机床	环球工业机械（东莞）有限公司	2013 年 9 月	229.06	50	90.67	138.39	60.42%
4	高速镗铣加工中心	江苏苏美达国际技术贸易有限公司	2013 年 11 月	362.75	48	137.84	224.90	62.00%
5	数控立式镗铣加工中心（2 台）	快捷机械股份有限公司	2013 年 8 月	334.87	51	135.20	199.66	59.63%
合计				1,136.93		451.30	685.63	60.31%

注：1、成新率=账面价值/设备原值；

2、已计提折旧年限截至 2017 年 11 月；发行人与青岛新材料以 2017 年 11 月末机器设备账面价值作为计价基础。

发行人向青岛新材料采购的设备入账价值占 2017 年末机器设备原值的比例为 6.65%，占比较小，未对发行人的产能利用率造成明显影响。

由于发行人向青岛新材料采购的设备为二手设备，该等二手机器设备无活跃的交易市场，无法查询到相关的二手设备公开市场交易价格。考虑到前述设备已使用约四年以及青岛新材料设备暂时闲置未能产生经济效益和设备加速折旧的影响，在交易作价时参考青岛新材料原账面价值的基础上给予约 11%的折

扣，本次交易定价是在双方业务需求的基础上，参考设备账面价值及经济效益的基础上双方协商确定，定价公允，不存在利益输送和其他安排。

2) 与青岛新材料不存在同业竞争

截至本招股说明书签署之日，发行人控股股东、实际控制人孙文强和王纪学及其直系亲属均未直接或间接持有青岛新材料任何股权，青岛新材料主要为家电企业及供应商提供模块化产品解决方案，未实际从事汽车注塑模具的生产和销售。因此，青岛新材料与发行人不存在同业竞争。

(二) 2020 年 1-6 月向青岛新材料采购原材料的具体内容、单价及数量，相关原材料的用途，是否有市场替代产品；无完全可比市场价格的原因及合理性，是否具有商业合理性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“(二) 偶发性关联交易”之“5、其他”补充披露如下：

2020 年 1-6 月，公司向青岛新材料采购原材料的具体情况如下：

内容	单价 (万元/吨)	数量 (吨)	总价(万元)	用途
熔喷无纺布专用料 PP-1500	4.42	8.10	35.84	生产熔喷布的基础类塑料颗粒
普力万驻极母粒	26.55	0.15	3.98	系为了熔喷布静电吸附效果而使用的一种添加剂；两种原料混合使用
合计	-	-	39.82	

1) 交易的合理性和必要性分析

2020 年初，由于新冠疫情影响导致对熔喷布的需求增加，为抗击疫情、满足社会对熔喷布的需求，公司开始生产熔喷布模具。上述原材料属于生产熔喷布模具在试模阶段所必需的原材料，虽然存在其他类似供应商，但由于 2020 年初疫情防护物资供应紧张、原材料较为稀缺且交付时间难以保证，由于发行人客户交付周期要求较为紧迫，而青岛新材料所生产原材料在产品质量和交付时间上均能得到保证，因此为满足疫情防护对口罩的急切需求、按照客户所要求的模具交付时间及时完成交付，发行人向新材料采购部分原材料。该项交易

具有合理性、必要性。

2) 交易价格的公允性分析

公司向青岛新材料采购原材料的价格无完全可比市场价格，主要原因系：①由于疫情期间防护物资市场供需变化较快，相关原材料及产品价格波动较大，疫情紧张期间几乎一天一价，且不同厂家报价差异较大，同类原材料采购价格可比性较低。采购价格受具体采购时间的影响，与当时国内疫情的发展趋势相符；②发行人存在向另一非关联方采购熔喷无纺布专用料的情况，采购单价为 3.54 万元/吨，公司向青岛新材料采购的原材料过滤效果更高、价格更高为 4.42 万元/吨，不存在发行人向青岛新材料采购价格显著低于其他供应商的情形；③经查询百度爱采购网 (<https://b2b.baidu.com>) 熔喷无纺布专用料 PP-1500 价格为 1~4.6 万元/吨，普力万驻极母粒价格为 1~16 万元/吨，不同原材料品质之间价格差异较大。因此，无完全可比市场价格具有商业合理性，发行人向青岛新材料采购价格公允。发行人向青岛新材料采购原材料总金额为 39.82 万元，占发行人 2020 年 1-6 月采购总额的 0.33%，金额及占比均较小，对发行人经营业绩未构成重大影响。

发行人已建立严格的采购管理制度，除上述情况外，不存在发行人向青岛新材料采购原材料而未入账的情形。

二、中介机构核查过程及核查意见

(一) 关于采购资产及原材料范围的真实性、采购价值的公允性的专项核查意见

针对发行人向青岛新材料采购机器设备、熔喷布原材料的专项核查意见如下：

1、核查过程和核查证据

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

(1) 对发行人向青岛新材料采购的机器设备进行监盘；取得发行人向青岛新材料采购机器设备的验收单；

(2) 获取并核查发行人采购上述资产和原材料的采购合同、记账凭证、发票、原材料入库与领用凭证、价款支付凭证等资料；

(3) 获取并核查青岛新材料购买上述机器设备的采购合同、记账凭证、发票、折旧明细等资料；

(4) 取得青岛新材料向公司销售机器设备时的资产台账；

(5) 取得向青岛新材料采购熔喷无纺布原料合同，以及不同原料对应的过滤效果等资料；

(6) 对发行人管理层及青岛新材料进行访谈，了解相关交易事项；了解疫情期间熔喷布原材料的供给、需求、价格变化情况；

(7) 获取青岛新材料就相关交易事项的书面说明文件；

(8) 通过公开途径查询是否存在相关机器设备的二手交易市场价格；

(9) 取得发行人客户的主要熔喷布模具合同，了解客户交期要求、技术要求等内容。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，发行人向青岛新材料采购机器设备及原材料范围具有真实性，采购价格公允，具体分析如下：

(1) 向青岛新材料采购机器设备的真实性、交易价格公允性

发行人经营业务处于快速发展期，为保证营运资金需求，节省资本性支出，因此发行人向青岛新材料采购上述二手设备，该等交易具备商业合理性和必要性，交易真实。

由于发行人向青岛新材料采购的设备为二手设备，该等二手机器设备无活跃的交易市场，无法查询到相关的二手设备公开市场交易价格。基于成本效益原则，发行人未另行聘请评估机构对该等机器设备价值进行评估，发行人现场察看机器设备并获取青岛新材料购入该等机器设备的原始资料后根据该等机器设备购入

价格和折旧情况、使用情况、成新率等综合因素与青岛新材料协商确定交易价格。因此，发行人向青岛新材料采购机器设备交易价格确定依据充分，未进行评估具备合理性，本次交易定价公允，不存在利益输送和其他安排。

（2）采购熔喷布原材料的真实性、采购价格的公允性

2020 年初，由于新冠疫情影响导致对熔喷布的需求增加，为抗击疫情、满足社会对熔喷布的需求，公司开始生产熔喷布模具。发行人向青岛新材料采购的原材料属于生产熔喷布模具在试模阶段所必需的原材料，虽然存在其他类似供应商，但由于 2020 年初疫情期间防护物资供应紧张、原材料较为稀缺，客户交付周期要求较为紧迫，而青岛新材料能生产公司所急需的原材料，为满足疫情防护对口罩的需求、按照客户所要求的模具交付时间及时完成交付，发行人向新材料采购部分原材料。该项交易具有合理性、必要性，交易真实。

公司向青岛新材料采购原材料的价格无完全可比市场价格，主要原因系：①由于疫情期间防护物资市场供需变化较快，相关原材料及产品价格波动较大，疫情紧张期间几乎一天一价，同类原材料采购价格可比性较低。采购价格受具体采购时间的影响，与当时国内疫情的发展趋势相符；②发行人存在向另一非关联方采购熔喷无纺布专用料的情况，采购单价为 3.54 万元/吨，公司向青岛新材料采购的原材料过滤效果更高、价格更高；③经查询百度爱采购网熔喷无纺布专用料 PP-1500 价格为 1~4.6 万元/吨，普力万驻极母粒价格为 1~16 万元/吨，不同原材料品质之间价格差异较大。因此，无完全可比市场价格具有商业合理性，发行人向青岛新材料采购价格公允。本次交易是结合市场供需情况及产品质量综合考虑后确定的采购价格，且交易金额相对较小，交易定价公允，未对发行人经营成果造成重大影响，不存在利益输送和其他安排。

保荐机构已在保荐工作报告“六、保荐机构的其他专项核查情况说明”之“（八）关于发行人向青岛新材料采购设备、原材料的专项核查意见”作出专项核查。

申报会计师已在会计师事务所四次反馈意见回复中之“问题 2”作出专项核查。

（二）青岛新材料是否存在股权代持情形或其他利益安排，2017 年度相关机器设备被采购前业务开展的具体情况、经营业绩情况，与发行人是否存在同业竞争，是否存在业务或资金往来，是否存在为发行人分担成本费用的情形

1、核查过程和核查证据

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

（1）取得发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员填写的《自然人股东、董事、监事及高级管理人员情况尽职调查问卷》或进行访谈；

（2）取得发行人工商底档资料，核查历次股权变动；

（3）取得青岛新材料工商档案，通过公开渠道查询青岛新材料的工商信息，查阅青岛新材料股东名册；

（4）对青岛新材料进行访谈，1）了解青岛新材料是否存在股权代持或其他利益安排情况。2）向发行人出售机器设备前该等机器设备业务展开情况及业务发展是否符合预期。3）青岛新材料主要经营业务情况及是否与发行人存在同业竞争。4）了解青岛新材料与发行人之间的业务或资金往来情况，了解交易定价依据、是否公允、交易背景等方面。5）是否存在为发行人分担成本费用的情形；

（5）取得青岛新材料不存在股份代持行为或其他利益安排、不存在同业竞争、不存在为发行人分摊成本费用、原机器设备使用情况的说明或承诺函；

（6）获取青岛新材料报告期内审计报告或财务报表；

（7）取得发行人财务明细账，核查发行人与青岛新材料之间发生的所有交易明细，包括交易时间、交易金额、交易价格、定价依据、资金支付凭证、记账凭证等资料；

（8）获取并核查发行人银行流水。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）青岛新材料未持有发行人股份，不存在股份代持情形及其他利益安排；

(2) 发行人向青岛新材料采购相关设备前，青岛新材料相关机器设备原用于发展、生产家用电器配件模具业务，但后期由于其业务发展不及逾期，处于暂时闲置状态。报告期内，青岛新材料主营业务为家用电器配件的生产、销售，青岛新材料主营业务收入分别为 28,760.81 万元、29,007.36 万元、33,599.56 万元、17,447.31 万元，净利润分别为 1,096.00 万元、1,902.09 万元、2,346.76 万元、2,995.59 万元¹；

(3) 截至本反馈回复之日，发行人控股股东、实际控制人孙文强和王纪学及其直系亲属均未直接或间接持有青岛新材料任何股权，青岛新材料主要为家电企业及供应商提供模块化产品解决方案，未实际从事汽车注塑模具的生产和销售。因此，青岛新材料与发行人不存在同业竞争；

(4) 报告期内，发行人与青岛新材料之间存在票据往来、固定资产交易、销售注塑模具、采购原材料等行为，该等交易具有合理性、交易价格公允；除此之外，发行人与青岛新材料不存在其他业务或者资金往来，不存在青岛新材料为发行人分摊成本费用情形。

(三) 如采购机器设备时未评估，说明原因及合理性、核实数量的过程及依据，是否存在青岛新材料机器设备和原材料等资产被发行人免费获得导致最后账实不符形成虚计的情形，并请对资产范围的完整性和真实性发表意见

1、核查过程和核查证据

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

(1) 对固定资产实行监盘，查看机器设备运行状况，监盘程序如下：

①了解并评价发行人盘点方式的合理性；

②监盘前，获取发行人盘点通知、盘点明细表，复核盘点人员分工及时间安排；

¹ 青岛新材料 2017 年至 2019 年财务数据经尤尼泰振青会计师事务所有限公司审计，2020 年半年度数据未经审计。

③制定监盘计划，明确监盘的存货范围、监盘人员及时间，确定监盘重点；

④实施监盘，观察发行人盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录固定资产数量，过程中重点关注数量是否存在差异、机器设备的运行状况；

⑤实施抽盘，从两个方向进行抽盘，选取明细表中固定资产追查至实物，选取现场实物与明细表进行核对；

⑥取得盘点结果汇总记录，完成监盘结果汇总表，并与盘点日账面记录数量核对，如有盘点差异，进一步检查差异原因并分析合理性。

对向青岛新材料采购的 5 台机器设备均进行监盘，核查比例为 100%。

(2) 询问青岛新材料相关人员，了解交易背景及有关机器设备在被采购前的使用情况；

(3) 获取并核查发行人采购机器设备和原材料的采购合同、记账凭证、发票、原材料的入库凭证与领用凭证、价款支付凭证等资料；

(4) 获取并核查青岛新材料购买上述机器设备的采购合同、记账凭证、发票、折旧明细等资料；

(5) 取得青岛新材料向公司销售机器设备时的资产台账。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 基于成本效益原则，2017 年度、2018 年度，发行人向青岛新材料采购的上述机器设备未进行评估，交易双方基于机器设备账面价值并考虑机器设备加速折旧以及设备闲置等因素协商确定交易价格；

(2) 中介机构对向青岛新材料采购的 5 台机器设备均进行监盘，核查比例为 100%，固定资产数量与账面记录无差异；中介机构已取得原材料的入库、领用凭证，以及取得机器设备、原材料的资金支付凭证、记账凭证、发票等，不存在青岛新材料机器设备和原材料等资产被发行人免费领取导致最后账实不符形成

虚计的情形；发行人资产完整、具有真实性；

(3) 发行人向青岛新材料采购的设备入账价值占 2017 年末机器设备原值的比例为 6.65%，占比较小，未对发行人的产能利用率造成明显影响。

问题 4.

关于营业收入

招股说明书披露，2018 年度、2019 年度，发行人新增客户实现的收入（即当期收入同比变动金额）占当期收入增加额的比例分别为 68.20%、90.60%，营业收入增长主要来源于新增客户。2020 年 1-6 月，发行人原有客户收入增加额占当期营业收入增加额的比例为 96.60%。

请发行人：

(1) 补充披露 2018 年、2019 年新增客户的拓展方式及其合法合规性，上述各期新增客户名称、收入金额及其占比、毛利率情况，新增客户的主营业务、经营情况、成立时间、注册资本等背景，与发行人及其关联方是否存在关联关系或利益安排，新增客户的销售单价与原有客户的对比情况，是否存在明显差异；2020 年 1-6 月发行人客户来自于 2018 年度、2019 年度新增客户的情况；

(2) 结合在手订单情况，补充披露报告期内对 SMG（萨玛）收入下降的原因及合理性，主要客户收入下降对发行人持续经营能力的影响；

(3) 结合市场竞争情况、发行人竞争策略，补充披露发行人对主要客户收入的下降是否受同行业对该客户收入增长的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查证据。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 补充披露 2018 年、2019 年新增客户的拓展方式及其合法合规性。上述各期新增客户名称、收入金额及其占比、毛利率情形，新增客户的主营业务、

经营情况、成立时间、注册资本等背景，与发行人其关联方是否存在关联关系或利益安排，新增客户的销售单价与原有客户的具体情况是否存在明显差异，2020 年 1-6 月，发行人客户来自于 2018 年度、2019 年度新增客户的情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入变动分析”之“（3）汽车行业及上下游情况”之“2）发行人营业收入增长原因分析”补充披露如下：

2）发行人营业收入增长原因分析

报告期内，发行人营业收入变动额按新增客户、原有客户分类的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
	变动额	占比	变动额	占比	变动额	占比
当期新增客户收入变动	170.81	3.40%	6,335.44	90.60%	3,434.67	68.20%
原有客户收入变动	4,847.68	96.60%	657.51	9.40%	1,601.55	31.80%
变动额合计	5,018.49	100.00%	6,992.95	100.00%	5,036.22	100.00%

注：2020 年 1-6 月变动额为同比变动。

.....

报告期内，发行人营业收入主要来源于主营业务收入，发行人主营业务收入变动原因具体分析如下：

① 2018 年度变化分析

.....

B. 新增客户订单分析

2018 年度公司新增客户实现收入金额为 3,434.67 万元，占当年度营业收入增加额的比例为 68.20%，是当年度收入增长的主要来源，主要新增客户 Plastic Omnium（彼欧）、一汽富维等。

2018 年度，发行人前五大新增客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	2018 年度 收入金额	占营业 收入比例	毛利率	销售单价 (万元/套)	销售单价对比说明	获客方式	经营情况
1	Plastic Omnium (彼欧)	1947 年	-	全球汽车智能外 饰系统、清洁能 源系统以及前端 模块的领导者。	1,429.97	5.26%	46.47%	102.14	高于非新增客户销售 单价 73.15 万元/套， 主要原因为销售模具 为格栅、保险杠等大型 汽车外饰件模具，因此 单价和毛利率较高	公司主动进行客 户开发，通过项目 定点，逐渐建立长 期合作关系	2019 年实现 收入 663.81 亿元、净利润 20.18 亿元
2	一汽富维	1993-6-28	6,6912.10	汽车零部件制造 企业	1,268.27	4.66%	30.52%	70.46	与非新增客户销售单 价 73.15 万元/套差异 不大	进入整车厂商的 供应商体系，通过 项目定点，逐渐建 立长期合作关系	2019 年实现 收入 177.71 亿元，净利润 7.10 亿元
3	常熟富特 汽车饰件 有限公司	2004-11-15	1,650.00 万美元	汽车零部件制造 企业	174.90	0.64%	33.37%	87.45	销售模具为整套副仪 表盘模具，因此销售单 价相对较高	由其他客户介绍， 通过项目定点，逐 渐建立合作关系	-
4	长春中拓 模塑科技 有限公司	2009-11-12	6,000.00	汽车零部件制造 企业	169.85	0.62%	34.08%	18.87	销售模具为仪表板的 某一组成部分的模具， 因此销售单价较低	进入整车厂商的 供应商体系，通过 项目定点，逐渐建 立长期合作关系	-
5	芜湖福赛 科技股份 有限公司	2006-10-20	6,362.79	汽车零部件制造 企业	155.64	0.57%	26.46%	38.91	销售模具为仪表板的 某一组成部分的模具， 因此销售单价较低	进入整车厂商的 供应商体系，通过 项目定点，逐渐建 立长期合作关系	-

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	2018 年度 收入金额	占营业 收入比例	毛利率	销售单价 (万元/套)	销售单价对比说明	获客方式	经营情况
合计					3,198.62	11.76%	-	-			

注：1、数据来源于 Wind、天眼查、公司网址等公开渠道；

2、通过公开途径未查询到常熟富特汽车饰件有限公司、长春中拓模塑科技有限公司、芜湖福赛科技股份有限公司的财务数据，客户基于保密要求也未提供相关资料。

发行人及其关联方与 2018 年度新增客户不存在关联关系或者其他利益安排。发行人主要通过主动开发客户、由其他客户介绍、进入整车厂商供应商体系并通过项目定点逐渐建立合作等方式开发客户，开发客户方式合法合规。

由于汽车注塑模具为非标准定制化产品，其单位售价与其产品类型（例如仪表板、门板/保险杠等）、规格大小和工艺复杂程度以及客户和报价策略等相关，因此不同客户、项目之间的模具销售单价、毛利率存在一定差异。整体而言，新增客户的毛利率、销售单价与原有客户不存在重大差异的情况。

② 2019 年度变化分析

.....

B. 新增客户订单分析

2019 年度，公司新增客户实现营业收入 6,335.44 万元，新增客户实现营业收入占同期营业收入增加额的比例为 90.60%，是当年度收入增长的主要来源。随着公司产品品质得到客户的认可，市场知名度的不断提升，2019 年度公司新开拓了多个客户，如 Röchling（劳士领）、重庆平伟汽车零部件有限公司等。

2019 年度，发行人前五大新增客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	2019 年度 收入金额	占营业 收入比 例	毛利率	销售单价 (万元/套)	说明	获客方式	经营情况
1	Röchling (劳士领)	1822 年	-	汽车零部 件制造企 业	2,792.56	8.17%	30.31%	96.30	销售模具为进气格 栅、底护板等大型模 具，销售单价高于非 新增客户平均销售单 价 70.53 万元/套	通过行业会议认识 并通过项目定点逐 渐建立合作关系	2019 年 实现 收 入 23.52 亿欧元
2	重庆平伟汽 车零部件有 限公司	2015-10-14	31,800.00	汽车零部 件制造企 业	835.56	2.44%	14.71%	83.56	销售模具主要是保险 杠类大型模具，销售 单价高于非新增客户 平均销售单价 70.53 万元/套	主动开发，通过项目 订单逐渐建立长期 合作关系	其集团公司重庆平 伟科技（集团）有限 公司销售收入已突 破 70 亿元
3	神通科技集 团股份有限 公司	2005-3-4	34,000.00	汽车零部 件制造企 业	718.02	2.10%	22.87%	71.80	销售模具主要为仪表 板、立柱、保险杠等 大中型模具，与非新 增客户平均销售单价 70.53 万元/套差异 不大	由整车厂商介绍，通 过项目定点，逐渐建 立长期合作关系	2019 年 实现 收 入 15.91 亿元、净利润 1.17 亿元
4	上汽通用五 菱汽车股份 有限公司	1998-06-15	166,807.67	汽车整 车 生产商	449.40	1.31%	34.39%	89.88	销售模具主要是门板 类中大型模具，高于 非新增客户平均销售 单价 70.53 万元/套	主动开发，通过项目 订单逐渐建立长期 合作关系	公司已经连续 9 年 保持国内单一车企 销量冠军

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	2019 年度 收入金额	占营业 收入比 例	毛利率	销售单价 (万元/套)	说明	获客方式	经营情况
5	上海英汇科技发展有限公司	2010-11-05	1,000.00	汽车零部件制造企业	353.19	1.03%	15.72%	70.64	销售模具主要是行李架类模具，与非新增客户平均销售单价 70.53 万元/套差异不大	进入整车厂商的供应商体系，通过项目定点，逐渐建立长期合作关系	-
合计					5,148.73	15.06%					

注：1、数据来源于 Wind、天眼查、公司网址等公开渠道；

2、通过公开途径未查询到上海英汇科技发展有限公司财务数据，客户基于保密要求也未提供相关资料。

发行人与 2019 年度新增客户不存在关联关系或者其他利益安排。发行人主要通过行业会议、主动开发、进入整车厂商供应商体系或者由整车厂商介绍并通过项目定点逐渐建立合作关系等方式开发客户，开发客户方式合法合规。

由于汽车注塑模具为非标准定制化产品，其单位售价与其产品类型（例如仪表板、门板/保险杠等）、规格大小和工艺复杂程度以及客户和报价策略等相关，因此不同客户、项目之间的模具销售单价、毛利率存在一定差异。整体而言，新增客户的毛利率、销售单价与原有客户不存在重大差异的情况。

③ 2020 年 1-6 月变化分析

2020 年 1-6 月，发行人实现主营业务收入 20,086.51 万元，较上年同期增加 5,055.06 万元，同比增长率为 33.63%，其增长主要来源于现有客户的收入增长。发行人对一汽富维、Renault S.A(雷诺)收入分别同比增加 2,387.72 万元、2,743.69 万元，主要原因系公司对一汽富维的 VW416、330B DP 项目以及对 Renault S.A(雷诺)的 XJF 项目等在当期实现收入所致。

2020 年 1-6 月，发行人营业收入来源于 2018 年、2019 年新增客户所实现的收入金额分别为 2,716.94 万元、1,255.43 万元，合计为 3,972.37 万元。

(二) 结合在手订单情况，补充报告期内对 SMG(萨玛)收入下降的原因及合理性，主要客户收入下降，对发行人持续经营能力的影响

1、报告期内对 SMG(萨玛)收入下降的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(二)营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入变动分析”之“(3)汽车行业及上下游情况”之“2)发行人营业收入增长原因分析”补充披露如下：

④对 SMG(萨玛)收入的分析

报告期内，发行人对 SMG(萨玛)实现的收入金额分别为 1,699.65 万元、7,108.73 万元、3,201.03 万元、1,350.18 万元。2018 年度，发行人对 SMG(萨玛)实现的收入大幅增加的主要原因是由于当期发行人对客户保时捷项目确认收入 4,164.94 万元。2019 年度和 2020 年 1-6 月，发行人对 SMG(萨玛)实现的收入均有所减少，主要是由于该期间交付模具数量减少所致。由于汽车注塑模具生产和销售周期较长，且单套模具产品价值较大，因此受到下游汽车整车厂商新车型开发计划不确定性的影响，发行人对单一客户的收入存在波动的情况，符合注塑模具产品的特性，具有合理性。

截至 2020 年 6 月末，发行人对 SMG（萨玛）在手订单金额为 4,599.44 万元，预计未来收入具有可持续，未对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

发行人已进入主要客户供应商体系、并保持长期稳定的合作关系，虽然不同期间与主要客户之间的收入金额存在波动，但整体而言发行人订单具有连续性、持续性。报告期内，发行人前五大客户实现收入金额分别为 15,049.72 万元、18,749.62 万元、20,101.01 万元、14,709.12 万元，呈逐年增长趋势。截至 2020 年 6 月末，发行人在手订单金额为 50,111.34 万元，为发行人营业收入持续增长提供了有力保障，对单一客户收入波动未对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

2、中国与印度的政治、贸易关系恶化风险

报告期内，发行人对 SMG（萨玛）收入主要来源于欧洲地区，不存在印度地区收入。发行人仅 2019 年度对劳士领在印度地区实现收入金额 180.45 万元，占当年度营业收入的 0.53%，金额及占比较小。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（四）进出口政策及国际贸易环境变化风险”补充披露如下：

报告期内，发行人来自印度客户的收入占当期营业收入的比例分别为 0%、0%、0.53%、0%，占比较低，且仅 2019 年发生交易金额 180.45 万元，公司对印度客户依赖程度较低。近年来，中印关系发生了一些波折，特别是近期在印度国内又掀起了一股抵制中国制造的浪潮，如因中印地缘冲突加剧等国际政治环境发生重大变化，或者境外新冠肺炎疫情继续加剧导致疫情管控政策和国际贸易政策收紧，公司与印度客户的业务持续性将面临不利变化的风险。

（三）结合市场竞争情况、发行人竞争策略，补充披露发行人对主要客户收入下降是否受同行业对该客户收入增长的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入变动分析”之“（3）汽车行业及上下游情况”之“2）发行人营业收入增长原因分

析”补充披露如下：

⑤市场竞争情况、发行人竞争优势及在手订单情况

模具行业呈现出较明显的“大行业、小企业”格局特征，我国模具行业总产值超过 2,000 亿，但企业规模普遍较小，绝大多数模具企业年收入不足 1 亿元，行业集中度较低，两极分化较严重，行业发展不均衡。绝大多数模具企业的规模小，产品单一且以中低端为主，技术能力和资金实力较弱，市场竞争力和成长性较差。仅有少数骨干企业综合实力较强，在生产规模、技术水平和创新能力方面有领先优势。公司连续八年获评上汽通用的最佳或优秀模具供应商、连续七年获评一汽大众的“A 级模具供应商”、2016 年起成为 Faurecia 的“全球战略供应商”、连续多年获评 IAC 的“年度优秀供应商”和“最佳质量奖”，中国模具工业协会颁发的“中国大型精密注塑模具重点骨干企业”、“优秀模具供应商”、“中国模具出口重点企业”等诸多荣誉奖项，公司系汽车注塑模具行业内的知名供应商，在模具行业中具有一定的竞争优势。

报告期内，由于发行人订单相对充足、产能利用率较为饱和，因此在获取订单时具有更高地自主选择权，发行人更倾向于通过项目报价筛选出毛利率相对较高的订单进行生产。

因此，发行人对主要客户收入变动，一方面受到下游汽车整车厂商新车型开发计划、生产周期、产品交付或终验时间等多方面因素影响，另一方面系发行人根据订单、产能情况进行的综合判断而选择性报价。由于注塑模具单套产品价值较大，且生产销售周期较长，因此导致同一客户在不同期间实现收入金额存在一定波动，符合行业特性，发行人在手订单充足且报告期各期末在手订单金额持续增长，不存在发行人原有客户订单被同行业其他公司获取而导致发行人订单出现减少的情况。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、收入核查程序

(1) 收入核查情况

1) 核查方法

保荐机构、申报会计师对发行人收入履行的核查程序如下：

序号	核查方式	核查证据
1	内控测试	(1) 对销售环节涉及的关键控制点进行测试，评价内部控制制度设计和运行的有效性； (2) 内部控制制度、记账凭证、销售合同/订单、送货单、预验收单、终验收单、报关单、签收单/提单。
2	细节测试	取得发行人收入明细表，并抽样核对收入确认依据，取得如下证据： (1) 内销：销售合同/订单、送货单、预验收单、终验收单； (2) 外销：销售合同/订单、送货单、预验收单、报关单、签收单/提单、海关出口数据、增值税退税申报表； (3) 外销收入：分析发行人外销收入与海关出口数据、增值税退税申报表、中国电子口岸出口数据。
3	截止性测试	抽查资产负债表日前后三十日内的记账凭证、销售合同/订单、送货单、预验收单、终验收单、报关单、签收单/提单。
4	函证	对主要客户收入情况进行函证，取得客户回函
5	内部访谈	对发行人主要销售负责人员、主要财务人员进行访谈，了解销售、收入确认流程。
6	客户访谈	(1) 对主要客户进行访谈，并取得经客户盖章或签字的访谈记录客户营业执照、公司章程或其他工商信息资料； (2) 向客户了解与发行人之间是否存在经销行为，产品的最终用途。

2) 访谈及函证核查比例

保荐机构、申报会计师对发行人收入访谈、函证的具体情况如下：

单位：万元

核查方法		2020 年 1-6 月			2019 年度		
		客户数量	销售金额	收入占比	客户数量	销售金额	收入占比
访谈	实地走访	28	6,230.28	30.97%	28	16,057.96	46.97%
	视频访谈	21	10,353.34	51.46%	19	11,507.81	33.66%
	合计	49	16,583.62	82.42%	47	27,565.76	80.63%
函证	发函	77	18,131.83	90.12%	71	31,713.59	92.76%
	回函	68	17,833.61	88.64%	64	30,763.99	89.98%
	回函不符	3	2,559.94	12.72%	12	4,158.03	12.16%
	修正回函相符	68	17,833.61	88.64%	64	30,763.99	89.98%
	替代测试	-	-	-	-	-	-
	合计	68	17,833.61	88.64%	64	30,763.99	89.98%
核查方法		2018 年度			2017 年度		
		客户数量	销售金额	收入占比	客户数量	销售金额	收入占比
访谈	实地走访	28	6,517.74	23.96%	28	6,745.26	30.44%
	视频访谈	19	16,771.31	61.67%	19	9,420.80	42.51%
	合计	47	23,289.04	85.63%	47	16,166.06	72.95%
函证	发函	71	26,016.39	95.66%	71	17,922.24	80.87%
	回函	64	25,398.77	93.39%	64	13,676.69	61.72%
	回函不符	12	3,632.22	13.36%	12	2,063.34	9.31%
	修正回函相符	64	25,398.77	93.39%	64	13,676.69	61.72%
	替代测试	-	-	-	3	3,818.82	17.23%
	合计	64	25,398.77	93.39%	67	17,495.51	78.95%

总体而言，中介机构对发行人主要客户采取了访谈+函证的核查方式，其中访谈覆盖比例均超过 70%（2018 年及之后覆盖比例超过 80%），函证覆盖比例均超过 75%（2018 年及之后覆盖比例超过 85%），整体覆盖比例均较高。

①关于访谈情况的说明

中介机构对发行人收入采取了访谈和函证等核查方式，其中访谈前期主要为实地走访，后期由于受疫情影响，中介机构对剩余未访谈客户则主要采取视频访谈形式。

②关于函证情况的说明

A.回函不符：报告期内，发行人存在部分回函不相符的情况，主要原因系客户收到发票时间较晚尚未入账、发行人确认尚未开票收入、客户已付款发行人尚未收到等原因造成。针对回函不符的情况，获取发行人的差异分析原因及相关的依据资料，包括银行水单、销售合同、销售发票等。经调节后，不存在回函金额不符的情况。

B.未回函情况：部分客户未回函的原因包括已支付相关价款不愿意回函、内部盖章流程较为繁琐不愿意回函等。针对未回函客户执行替代测试，获取销售合同/订单、销售发票、送货单、报关单、终验收单、收款凭证等资料，核查其销售的真实性，经核查未发现异常情况。

（3）核查结论

经核查，中介机构认为：中介机构对发行人收入确认履行了充分、必要的核查程序，发行人主要客户均为国内知名汽车零部件供应商或者整车厂商，发行人不存在通过虚构客户、虚增收入等方式调节利润的情形。发行人收入确认符合《企业会计准则》，收入真实。

（2）收入最终销售实现情况核查

报告期内，发行人销售模式为直销，不存在经销行为。发行人主要客户为汽车零部件供应商或者整车厂商，该等客户采购发行人产品后主要利用该等注塑模具产品生产所需汽车注塑件，与发行人所处汽车产业链和行业情况相符。

对于发行人收入真实性的核查方法、核查比例参见“（一）对发行人收入核查情况，包括不限于核查方法（走访、视频访谈、电话访谈、函证等）、核查比例（客户数量、销售金额）以及核查结论”。

经核查，中介机构认为：发行人销售模式为直销，不存在经销行为，收入真实，均已实现最终销售。

（3）外销收入核查

1) 核查方法

① 从中国口岸电子系统，取得发行人报告期内外销收入的电子报关单，并逐一与外销收入进行比对，勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中国电子口岸出口金额	11,975.57	16,791.04	17,336.00	13,626.91
减：内部交易	600.19	383.03	-	-
返利冲减收入	78.77	248.37	112.03	127.23
加：泰国海泰科收入金额	1,333.71	265.74	-	-
其他调整	-	13.71	-13.71	-
外销收入	12,630.32	16,439.09	17,210.26	13,499.68

注：2020 年 1-6 月外销收入 12,630.32 万元包括主营业务收入中外销金额 12,618.13 万元、其他业务收入中外销收入 12.19 万元。

②取得发行人外销收入海关出口数据，并与发行人外销收入进行比对，经比对，勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海关出口金额	11,958.55	16,870.67	17,112.00	13,820.95
减：内部交易抵销	600.19	383.03	-	-
返利冲减收入	78.77	248.37	112.03	127.23
加：泰国海泰科收入	1,333.71	265.74	-	-
计算外销收入①	12,613.29	16,505.01	16,999.96	13,693.72
报表外销收入②	12,630.32	16,439.09	17,210.26	13,499.68
差异金额（②-①）	17.03	-65.92	210.30	-194.04
差异率（（②-①）/②）	0.13%	-0.40%	1.22%	-1.44%

注：2020 年 1-6 月海关出口总金额为人民币金额；2017-2019 年度为美元金额，按当年度平均汇率折算。

报告期内，发行人通过海关出口数据计算的外销收入金额与报表外销收入金额基本一致，差异不大。差异的主要原因系汇率差异，以及海关统计出口数据时间与发行人取得报关单时间存在差异等原因导致。

③取得发行人出口退税纳税申报申请表，分析出口退税销售金额与外销收入之间的勾稽关系，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
出口退税申报表销售金额	12,121.30	16,604.59	18,441.21	12,959.41
减：内部交易	600.19	383.03	-	-
外销返利	78.77	248.37	112.03	127.23
跨期申报影响	148.87	-172.74	1,213.59	-503.59
加：泰国海泰科收入金额	1,333.71	265.74	-	-
运保费等	6.53	25.82	90.66	167.72
计算外销收入金额①	12,633.71	16,437.49	17,206.24	13,503.50
报表外销收入金额②	12,630.32	16,439.09	17,210.26	13,499.68
差异金额（②-①）	-3.39	1.60	4.02	-3.81
差异率（（②-①）/②）	-0.03%	0.01%	0.02%	-0.03%

报告期内，发行人出口增值税免抵退申报销售金额与外销收入基本一致。

④ 分析发行人汇兑损益与外销收入之间的匹配关系

发行人汇兑损益与外销收入之间的分析如下：

公司外销客户主要使用欧元和美元结算，且以欧元居多。汇兑损益与货币资金余额、应收账款余额、预收账款余额等多种因素相关，报告期内，公司汇兑损益占外销收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汇兑损益（①）	-114.96	-84.33	216.47	-21.71
外销收入（②）	12,630.32	16,439.09	17,210.26	13,499.68
占比（①/②）	-0.91%	-0.51%	1.26%	-0.16%

报告期内，发行人汇兑损益占外销收入的比例较低，汇兑损益对外销收入的影响较小。

2) 核查比例

中介机构对发行人外销收入核查比例为 100.00%。

3) 核查结论

经核查，中介机构认为：发行人外销收入真实。

2、其他核查程序

(1) 对发行人主要客户进行访谈，了解合作背景、客户基本情况、交易情况、关联关系、合法合规等方面；

(2) 取得发行人收入、成本明细表，分析新增客户、原有客户的销售内容、销售单价、毛利率对比情况，并分析存在差异的原因及合理性；

(3) 通过公开途径查询客户基本信息，包括注册资本、成立时间、经营范围、经营情况、股东情况；

(4) 取得发行人在手订单情况，分析对 SMG（萨玛）收入变动原因；通过公开途径查询同行业可比公司报告期内对 SMG（萨玛）收入变动情况；

(5) 对发行人主要管理人员进行访谈，了解获客方式、对主要客户收入变动原因、发行人竞争策略、模具市场竞争情况、模具行业特点等；

(6) 取得发行人主管部门出具的合规证明，并通过公开途径查询发行人及实际控制人是否存在违法违规行为；

(7) 通过公开途径查询汽车模具行业情况，结合发行人在手订单情况、在手订单情况，分析发行人对主要客户收入报告期内变动原因及对发行人持续经营的影响。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、(1) 2018 年度、2019 年度发行人新增客户的获客方式主要通过进入整车厂商供应商新体系、通过行业会议认识、主动进行客户开发、由客户推荐等途径通过项目定点逐渐建立合作等方式开发客户，客户开发方式合法合规，且发行人已取得主管部门的合法合规证明，通过公开途径查询也未发现发行人及实际控制人存在违法违规的情况；发行人与 2018-2019 年新增客户不存在关联关系或其他利益安排；(2) 由于汽车注塑模具为非标准定制化产品，其单位售价与其产品类型（例如仪表板、门板/保险杠等）、规格大小和工艺复杂程度以及客户和报价策略等相关，因此不同客户、项目之间的模具销售单价、毛利率存在一定差

异。整体而言，新增客户的毛利率、销售单价与原有客户不存在重大差异的情况；

2、（1）由于汽车注塑模具生产和销售周期较长，且单套模具产品价值较大，因此受到下游汽车整车厂商新车型开发计划不确定性的影响，发行人对单一客户的收入存在波动的情况，符合注塑模具产品的特性，具有合理性。2018 年度发行人对 SMG（萨玛）确认收入较多的主要原因是由于当期发行人对客户保时捷项目确认收入 4,164.94 万元。截至 2020 年 6 月末，发行人对 SMG（萨玛）在手订单金额为 4,599.44 万元，预计未来收入具有可持续，未对发行人持续经营能力造成重大不利影响；（2）发行人已进入主要客户供应商体系、并保持长期稳定的合作关系，虽然不同期间与主要客户之间的收入金额存在波动，但整体而言发行人订单具有连续性、持续性。报告期内，发行人前五大客户实现收入金额分别为 15,049.72 万元、18,749.62 万元、20,101.01 万元、14,709.12 万元，呈逐年增长趋势。截至 2020 年 6 月末，发行人在手订单金额为 50,111.34 万元，为发行人营业收入持续增长提供了有利保障，对单一客户收入波动未对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

3、（1）模具行业呈现出“大行业、小企业”格局特征，仅有少数骨干企业综合实力较强，发行人在注塑模具行业具有多年技术积累，获得中国模协颁发的多项奖项并进入主要汽车整车厂商供应商体系，发行人具有一定的竞争优势；报告期内，发行人产能利用率较为饱和，通过项目报价主动筛选出毛利率较高的项目；（2）发行人对主要客户收入变动，一方面受到下游汽车整车厂商新车型开发计划、生产周期、产品交付或终验时间等多方面因素影响，另一方面系发行人根据订单、产能情况进行的综合判断而选择性报价。由于注塑模具单套产品价值较大，且生产销售周期较长，因此导致同一客户在不同期间实现收入金额存在一定波动，符合行业特性，发行人在手订单充足且报告期各期末在手订单金额持续增长，不存在发行人原有客户订单被同行业其他公司获取而导致发行人订单出现减少的情况。

问题 5.

关于应收账款和财务费用

前次审核问询回复显示，与同行业可比公司相比，发行人财务费用率较低

主要是由于银宝山新和宁波方正的金融机构借款导致其利息支出较发行人较高。截至 2020 年 9 月末，发行人 2019 年末和 2020 年 6 月末回款比例较低，发行人一年以内应收账款比例低于同行业可比公司，应收账款周转率低于同行业可比公司。

请发行人：

(1) 补充披露 2019 年和 2020 年 1-6 月新增客户的收入及对应的应收账款金额、应收账款期后回款情况，对比新增客户和非新增客户的信用期和结算政策，披露是否存在扩大信用期刺激销售的情形；

(2) 结合发行人应收账款回款比例较低的情形，补充披露发行人针对对于应收账款坏账准备重大单项计提的情况，对于长账龄的应收账款坏账计提是否充分；

(3) 补充披露截至回复日各期应收账款期后回款金额及比例，坏账准备计提是否充分；期后尚未回款的原因和预计回款时间；

(4) 结合发行人一年以内应收账款比例低于同行业可比公司，应收账款周转率低于同行业可比公司，净营运周期高于同行业可比公司的情形，补充披露发行人的借款和财务费用低于同行业可比公司的原因及合理性，发行人营运资金的周转安排和资金管控优势。

请保荐人和申报会计师发表明确意见，说明核查过程、核查证据。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 补充披露 2019 年和 2020 年 1-6 月新增客户的收入及对应的应收账款金额、应收账款期后回款情况，对比新增客户和非新增客户的信用期和结算政策，披露是否存在扩大信用期刺激销售的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“4、应收账款”之“（8）2019 年及 2020 年 1-6 月新增客户收入、应收账款及期后回款情况等分析”补充披露

如下：

2019 年度和 2020 年 1-6 月，发行人新增客户的收入及对应的应收账款期后回款事项如下：

单位：万元

期间	新增客户收入	新增客户应收余额	新增客户期后回款	新增客户回款比例	应收账款整体回款比例
2020 年 1-6 月 /2020. 6. 30	170. 81	40. 52	23. 95	59. 10%	52. 49%
2019 年度 /2019. 12. 31	6, 335. 44	2, 059. 85	1, 314. 57	63. 82%	38. 72%

注：期后回款截至 2020 年 11 月 9 日。

由上表可知，新增客户回款比例高于应收账款整体回款比例，不存在新增客户回款较慢的情形，发行人不存在通过放宽信用期以刺激销售的情况。

发行人订单一般会采用分阶段付款，典型阶段为“签订单-预验收-终验收-质保期”，不同阶段付款比例一般存在一定差异。报告期内，发行人主要新增客户与非新增客户的结算政策、信用期如下：

项目	客户名称	结算政策	信用期
非新增前五名客户	Faurecia（佛吉亚）	不同模具付款节点及比例存在差异，主要包括： ①签订单 30%-首次试模合格 30%-预验收 30%-验收合格 10%； ②签订单 30%-PPAP 后 40%-SOP 后 30%； ③签订单 20%-首次试模后付款 20%-交付模具 30%-PSW 后付款 30%； ④首次试模 50%-模具交付后 40%-模具交付后 6 个月 10%。	账期主要为 60 天、90 天、360 天
	SMG（萨玛）	不同模具付款节点及比例存在差异，主要包括： ①首次试模交样后支付 80%-交付客户并经客户终验收后支付 20%； ②签订单后付款 25%-2020 年第 2 周付款 50%-2020 年第 49 周付款剩余的 25%	账期主要为 6 个月
	延锋	合同签订 40%-预验收合格后 40%-终验收合格后 20%	未明确约定账期，一般约定为到达支付节点后 1 个月内支付款项

项目	客户名称	结算政策	信用期
	常熟汽饰	确认设计评审并收到发票后付 30%-预验收合格后发货前且收到发票付 30%-终验且零件 PPAP 认可后一周收到发票付 30%-零件 PPAP 认可且终验满一年且收到发票付 10%	未明确约定账期，一般为到达支付节点后 1 个月内支付款项
	Renault S.A. (雷诺)	签订合同支付 30%首付款-首次试模交样完成后支付 30%二期款-模具到达客户工厂后支付 20%三期款-模具在工厂小批生产验证后支付 10%四期款-模具在客户工厂终验收完成后支付 10%尾款	未明确约定账期
	IAC (埃驰)	不同模具付款节点及比例存在差异，包括： ①签订单后 30%-发货前 60%-验收后 12 个月内 10%； ②发货前 60%-PPAP+3 个月后 30%-验收后 12 个月内 10%等	主要为 65 天
	一汽富维	不同模具付款节点及比例存在差异，包括①合同签订后预付 30%-预验收合格后 30%-货到买方工厂，终验收合格后 30%-质保期一年满后 10%或；②签订合同后预付 40%-首次试模合格 30%-末次试模合格 30%等	未明确约定账期，一般为到达支付节点后 1 个月内支付款项
新增前五名客户	Röchling Group (劳士领)	不同模具付款节点及比例存在差异，包括： ①签订合同后 40%-发货前收到相应发票后 20%-模具在买方工厂验收合格并收到发票后支付 10%-PPAP 认可后支付 20%-PPAP 认可满一年后 10%； ②卖方收到采购订单，买方财务收到发票后 10 个工作日支付订单总额的 40%-首次试模后验模合格后到货后买方财务收到发票后 10 个工作日支付订单总额的 20%-买方 PPAP 认可后财务收到 40%的发票后 10 个工作日内支付订单总额的 30%-验模完成一年后支付订单总额的 10%等	主要为 10 个工作日
	重庆平伟汽车零部件有限公司	合同签订后 15 天内支付 30%的预付款-第一次交付合格产品样件及相关检测报告后 15 天后付款 20%-预验收合格后，货到签收后 15 天后支付 30%-模具终验合格后 15 天后支付 15%-质保期一年满后 15 天后支付 5%	主要为 15 天
	神通科技集团股份有限公司	设计完成并经甲方核准后开具对应模具 30%的发票后付款 30%-交付首次样件甲方确认后开具对应模具 30%的发票后付款 30%-模具验收合格后开具对应模具 30%的发票后付款 30%-模具正常生产合格品 1 万次或 3 个月（以先到达为准）后开具 10%的发票后支付 10%	主要为 30 天
	上汽通用五菱汽车股份有限公司	备料验收后 30%-产品预验收后 30%-全部产品安装调试并验收后 20%-终验收后 15%-终验后 12 个月付款 5%	未明确约定账期

项目	客户名称	结算政策	信用期
	上海英汇科技发展有限公司	合同签订后支付 30%的首期款-模具首次试模完成, 移模前预验收合格, 开具合同总额 60%的发票, 支付合同总金额的 30%-模具到达甲方工厂并经甲方完成试模与主机厂试装合格的样件后, 验收合格, 开具合同总额 40%的发票, 支付合同总金额的 30%-模具验收合格一年内, 支付 10%的尾款	未明确约定账期
	上海途盛汽车零部件有限公司	合同签订后 30 天内预付 30%-预验收合格后 30 天内支付 60%-终验收合格后支付 10%	主要为 30 天
	嘉兴信元精密模具科技有限公司	合同签订后 15 日 30%-交样预验收合格后 40%-PSW 终验收合格开票后 5-8 个工作日 30%	主要为 15 天
	Meraxis AG	合同签订后付款 30%-首次试模成功后 30%-模具交付并调试完成后 40%	未明确约定账期

注：1、生产件批准程序（Production Part Approval Process, PPAP），规定了包括生产件和散装材料在内的生产件批准的一般要求；

2、零件保证书（Parts Submission Warrant, PSW）为PPAP中所要求提交给客户的一个质量保证书；

3、标准操作程序（Standard Operating Procedure, SOP），一般指量产阶段。

4、对于佛吉亚账期为360天、SMG（萨玛）账期为6个月等较长的期间时，一般会提供反向保理业务，发行人可通过反向保理业务提前收取货款。

发行人对于部分优质客户可能给予较长的信用期，但整体而言对新增客户和非新增客户的信用期和结算政策并未出现明显变化的情况，不存在通过放宽信用期刺激销售的情形。

（二）结合发行人应收账款回款比例较低的情形，补充披露发行人针对对于应收账款坏账准备重大单项计提的情况，对于长账龄的应收账款坏账计提是否充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“4、应收账款”之“（3）应收账款账龄及坏账准备情况”补充披露如下：

2) 应收账款期后回款与坏账准备计提分析

报告期各期末发行人应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	期后回款				
		2018 年度	2019 年度	2020. 1. 1~ 2020. 11. 9	合计	期后回款占 应收账款余 额比例
2017. 12. 31	6, 128. 41	3, 827. 59	1, 512. 40	78. 12	5, 418. 11	88. 41%
2018. 12. 31	11, 452. 24	-	8, 709. 86	1, 329. 34	10, 039. 20	87. 66%
2019. 12. 31	11, 954. 48	-	-	6, 274. 81	6, 274. 81	52. 49%
2020. 06. 30	17, 438. 20	-	-	6, 751. 90	6, 751. 90	38. 72%

截至 2020 年 11 月 9 日，发行人报告期各期末应收账款回款比例为 88. 41%、87. 66%、52. 49%和 38. 72%。报告期内，公司应收账款期后回款整体情况较好。

发行人上述 2017 年末、2018 年末尚未收回的主要客户的应收账款情况如下：

单位：万元

客户名称	2017 年末应收账款未回 款金额	截至 2020 年 6 月 30 日坏账 准备余额
Faurecia（佛吉亚）	419. 33	416. 85
Grammer AG（格拉默）	56. 73	56. 73
延锋汽车饰件系统有限公司	25. 57	24. 28
金兴汽车内饰股份有限公司	23. 79	23. 49
Renault S. A.（雷诺）	13. 68	13. 68
合计	539. 10	535. 03
客户名称	2018 年末应收账款尚未 回款金额	截至 2020 年 6 月 30 日坏账 准备余额
Faurecia（佛吉亚）	688. 58	496. 34
IAC（埃驰）	397. 90	119. 37
常熟汽饰	112. 49	33. 75
Grammer AG（格拉默）	56. 73	56. 73
美嘉帕萨特汽车零部件（上海） 有限公司	42. 66	12. 80
合计	1, 298. 36	718. 98

截至 2020 年 6 月末，发行人 2017 年末主要客户尚未收回的应收账款余额为 539. 10 万元，发行人已计提坏账准备 535. 03 万元，已计提坏账准备占应收账款余额的比例为 99. 25%。截至 2020 年 6 月末，发行人 2018 年末主要客户尚未收回的应收账款余额为 1, 298. 36 万元，已计提坏账准备 718. 98 万元，已计

提坏账准备占应收账款余额的比例为 55.38%，已计提坏账准备占应收账款余额的比例较高。上述客户系国内外知名的汽车零部件供应商，经营状况良好，未出现债务危机，预计发生债务危机的可能性较低，因此发行人未对其进行单项计提坏账。报告期各期末，发行人已按账龄或者预期信用损失率足额计提坏账准备，截至 2020 年 6 月末，上述 2017 年末和 2018 年末应收账款已分别计提坏账比例为 97.87%和 55.38%，坏账准备计提较为充分。

报告期内，发行人部分应收账款期后尚未回款的原因包括：A、受下游客户整车开发进度影响，付款节点有所延后，导致尚未回款；B、发行人模具销售存在一定比例的质量保证金，由于尚在质保期内，未收回款项；C、受新冠疫情影响，发行人部分客户回款变慢。对于逾期的应收账款，客户回款时间主要取决于下游整车厂整车开发进度及客户资金状况，具体时间难以准确预计，一般而言，发行人应收账款中大部分款项在预计将在 1 年内收回大部分款项，2 年内可基本收回。

报告期内，发行人应收账款坏账准备余额占期末应收账款余额的比例与同行业可比公司对比情况如下：

期间	东江集团	银宝山新	宁波方正	平均值	发行人
2020 年 1-6 月	不适用	5.65%	4.86%	5.26%	10.06%
2019 年	不适用	7.55%	5.17%	6.36%	11.00%
2018 年	不适用	5.18%	4.32%	4.75%	10.05%
2017 年	不适用	4.66%	5.11%	4.89%	10.09%

由上表可知，发行人应收账款坏账准备余额占期末应收账款余额的比例高于同行业可比公司平均值，坏账准备计提充分。

3) 应收账款坏账准备单项计提分析

报告期内，发行人未出现对应收账款进行单项计提坏账准备的情况，主要原因是由于发行人主要应收款项客户为国内外知名汽车零部件供应商或上市公司，公司资质及信誉度较高。截至本招股说明书回复之日，公司主要客户经营情况正常，未出现经营、财务状况异常等相关的负面新闻及其因拖欠货款被诉

讼或被强制执行财产保全等可能导致应收账款减值的情形。因此，发行人对应收账款按信用风险特征组合计提坏账准备。经查询宁波方正公开披露文件，也未发现其对应收账款单项计提坏账。

发行人与同行业上市公司相比，一年以上应收账款坏账准备余额占一年以上应收账款余额的比例如下表所示：

期间	东江集团控股	银宝山新	宁波方正	平均值	发行人
2020年1-6月	不适用	39.42%	31.28%	35.35%	43.73%
2019年	不适用	37.62%	22.85%	30.23%	48.33%
2018年	不适用	40.22%	29.26%	34.74%	47.04%
2017年	不适用	45.78%	23.63%	34.70%	57.32%

发行人与同行业上市公司相比，两年以上应收账款坏账准备余额占两年以上应收账款余额的比例如下表所示：

期间	东江集团控股	银宝山新	宁波方正	平均值	发行人
2020年1-6月	不适用	83.92%	68.94%	76.43%	95.70%
2019年	不适用	92.22%	65.78%	79.00%	94.15%
2018年	不适用	90.38%	80.03%	85.21%	93.19%
2017年	不适用	88.46%	72.97%	80.71%	80.38%

由上表可知，根据账龄或者预期信用损失，发行人应收账款账龄 1 年以上的应收账款坏账准备余额占 1 年以上应收账款余额的比例分别为 57.32%、47.04%、48.33%、43.73%，应收账款账龄 2 年以上的应收账款坏账准备余额占 2 年以上应收账款余额的比例分别为 80.38%、93.19%、94.15%、95.70%，均高于同行业可比公司平均水平，坏账准备计提充分。

综上所述，报告期内发行人应收账款回款正常，尚未出现需要单项计提坏账准备的情况，发行人已根据账龄或预期信用损失率足额计提坏账准备。

（三）补充披露截至回复日各期应收账款期后回款金额及比例，坏账准备计提是否充分；期后尚未回款的原因和预计回款时间

参见本问题“（二）结合发行人应收账款回款比例较低的情形，补充披露发行人针对对于应收账款坏账准备重大单项计提的情况，对于长账龄的应收账款坏

账计提是否充分”之回复。

（四）结合发行人一年以内应收账款比例低于同行业可比公司，应收账款周转率低于同行业可比公司，净营运周期高于同行业可比公司的情形，补充披露发行人的借款和财务费用低于同行业可比公司的原因及合理性，发行人营运资金的周转安排和资金管控优势

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“4、财务费用”补充披露如下：

（2）财务费用率与同行业可比公司的比较

2）发行人净营运周期与同行业对比分析

报告期内，发行人应收账款周转率、净营运周期与同行业可比公司对比如下：

单位：天、次

项目	公司	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
应收账款周转率	银宝山新	5.29	3.97	3.53	3.80
	宁波方正	4.86	6.01	6.78	7.30
	平均值	5.08	4.99	5.16	5.55
	发行人（净额法）	3.96	4.04	3.97	5.71
净营运周期	银宝山新	121.20	169.00	171.39	144.64
	宁波方正	231.00	213.37	242.17	211.38
	平均值	176.10	191.18	206.78	178.01
	发行人	311.74	302.70	265.80	209.15

注：1、净营运周期=应收账款周转天数+存货周转天数-应付账款周转天数，其中：

（1）应收账款周转天数=365/应收账款周转率，应收账款周转率=营业收入/[(期初应收账款账面价值+期末应收账款账面价值)/2]；

（2）存货周转天数=365/存货周转率，存货周转率=营业成本/[(期初存货账面价值+期末存货账面价值)/2]；

（3）应付账款周转天数=365/应付账款周转率，应付账款周转率=营业成本/[(期初应付账款+期末应付账款)/2]；

2、2020年1-6月计算相关指标时利润表科目均乘以2；

3、由于东江集团控股未披露财务费用，故此处未纳入比较范围。

报告期内，发行人应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平，主要是由于模具业务占比、外销客户占比高以及使用反向保理业务提前回款比例低引

起，相关具体分析详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、应收账款周转能力与同行业可比公司比较分析”。

报告期内，发行人净营运周期高于同行业可比公司平均水平，主要是由于发行人自 2017 年搬迁至新厂区后，经营规模逐步扩大，导致存货和应收账款等余额增长所致。

3) 财务费用率较低的原因分析

报告期内，发行人财务费用率低于同行业可比公司，主要是由于发行人对金融机构借款较少引起。企业债务融资需求与企业经营发展策略、自身的营运资金需求量、资本性支出等方面相关，发行人经营稳健、报告期内通过自身经营积累以及 2018 年增资已可解决自身营运资金需求，且发行人无大额资本性支出，因此对金融机构借款较低。具体分析如下：

① 经营策略存在差异

报告期内，发行人借款和财务费用低于同行业可比公司，主要原因不是因为净营运周期等差异引起，而是发行人作为民营企业，收入规模相对较小，基于自身业务发展情况及管理风格，出于稳健经营考虑，避免因过高的银行债务导致的偿债风险，因此发行人较少举债经营，而是主要通过经营积累和增资扩大权益资金等方式稳步发展扩大经营规模。

发行人 2017 年搬迁至新厂区，经营规模逐步扩大，对营运资金的需求也相应增加，为满足公司对营运资金的需求，发行人于 2018 年 3 月和 5 月相继两次进行增资，获得股东出资合计 9,250.00 万元，为发行人后续业务发展提供了资金保障。

因此，发行人借款及财务费用率较低符合发行人实际经营状况，具有合理性。

② 发行人营运资金需求量分析

报告期内，发行人营运资金需求量测算如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营运资金需求量	2,951.61	3,097.14	9,204.64	1,533.74
留存收益增量	2,999.92	5,418.35	2,290.72	2,534.46
外部融资需求量	-48.31	-2,321.21	6,913.92	-1,000.71
经营活动产生的现金流量净额	-921.46	3,285.71	2,240.58	4,485.67
股东增资金额	-	-	9,250.00	-

注：1、营运资金需求量=（期末经营性流动资产-期初经营性流动资产）-（期末经营性流动负债-期初经营性流动负债）；

2、留存收益增量=营业收入*营业净利率*（1-股利支付率）；

3、外部融资需求=营运资金需求量-留存收益增量，正数表示融资缺口。

报告期内，发行人外部融资需求量分别为-1,000.71 万元、6,913.92 万元、-2,321.21 万元、-48.31 万元。除 2018 年度外，发行人自身经营活动活动所产生的留存收益增量能满足营运资金需求量。2018 年度，发行人外部融资需求量为 6,913.92 万元，发行人通过 2018 年 3 月和 5 月相继两次股东增资，获得股东增资 9,250.00 万元，因此发行人无需通过债务融资满足营运资金需求量。因此，报告期内发行人营运资金需求量主要来自于自身经营活动产生的留存收益或者通过外部股东增资，该等资金可有效满足发行人营运资金需求，且报告期内发行人无其他大额资本性支出，故对外部融资需求较小。

综上所述，报告期内自身经营活动以及通过外部股东增资，已能满足公司对营运资金的需求，对外部融资需求较小，对金融机构借款较低具有合理性。

③ 资本性支出存在差异

报告期内，发行人与同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额、投资活动产生的现金流量净额、筹资活动产生的现金流量净额对比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经营性活动产生的现金流量净额				
宁波方正	2,801.42	3,761.83	9,690.47	7,543.94
银宝山新	10,632.97	12,482.97	6,838.36	-583.64

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	-921.46	3,285.71	2,240.58	4,485.67
投资活动产生的现金流量净额				
宁波方正	-2,035.09	-12,242.19	-13,574.55	-8,543.20
银宝山新	-11,993.28	-15,937.44	-24,208.06	-43,895.24
发行人	-1,052.70	-3,094.37	-4,219.72	-3,161.16
筹资活动产生的现金流量净额				
宁波方正	-1,675.37	7,511.86	5,424.02	72.86
银宝山新	3,955.00	5,799.41	9,411.17	36,094.43
发行人	579.13	-536.23	5,022.60	-2,246.59

由上表可知，报告期内发行人投资活动的现金流量净额相对较小，发行人于 2017 年初完成搬迁后，不存在厂房修建、搬迁等大额资本性支出。而同行业宁波方正、银宝山新投资活动所需的现金流量净额较大，其中宁波方正于 2019 年度二期生产基地投产，在此期间前后存在大额的资本性支出；银宝山新因厂房、搬迁等方面的资本性支出也相对较大，该两家公司经营活动产生的现金流量净额远远不能满足资本性支出，故需要通过外部融资来满足资本性支出。

综上所述，发行人外部融资需求小于宁波方正、银宝山新，具备合理性。

4) 发行人营运资金的周转安排和资金管控优势

发行人在日常经营活动中已经制定了《货币资金管理制度》、《销售管理制度》、《采购管理制度》、《全面预算制度》等一系列内部控制制度，以保证公司资金安全和需求。

在销售对账、货款催收与支付、预算管理等方面，发行人在内部控制制度中做出了具体的规定。在货币资金控制方面，发行人严格遵循不兼容岗位分离原则，建立了货币资金业务岗位责任制和严格的授权批准制度。

根据中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的中兴华审字（2020）第 030052 号《内部控制鉴证报告》，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规范在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

综上所述，整体而言发行人营运周期高于同行业可比公司，应收账款周转

率略低于同行业可比公司，但发行人通过自身经营积累和股东增资扩大权益资金等方式已足以满足自身营运资金需求，且不存在改扩建、搬迁等大额资本性支出，发行人基于稳健经营考虑，未向金融机构借入大额银行借款，发行人借款及财务费用率较低具有合理性。同时，发行人建立了货币资金管理制度，预算管理制度等一系列内部控制制度，以保证公司资金安全。

二、中介机构核查过程、核查证据及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、取得发行人收入、成本、应收账款明细表，取得 2019 年度、2020 年 1-6 月新增客户明细，包括收入金额、应收账款金额；

2、获取发行人应收账款期后回款明细表，获取报告期内发行人银行流水，分析、复核期后应收账款回款情况；

3、获取发行人与新增主要客户签订的销售合同，对比不同客户的付款条款、信用政策，复核新增客户的收入、应收账款期后回款等事项，对比新增客户和非新增客户的信用期和结算政策；

4、分析 2019 年度、2020 年 1-6 月新增客户期后应收账款回款情况，并与整体应收账款期后回款情况进行对比；

5、了解发行人的业务模式，应收账款管理政策，取得报告期各期末应收账款明细表，复核期末应收账款账龄，复核坏账准备计提，查阅同行业可比公司应收账款坏账计提情况，并与发行人进行对比分析；

6、访谈发行人主要客户、通过公开途径查询发行人主要客户经营情况、访谈发行人管理层、财务人员、销售人员，了解主要应收账款客户是否出现财务危机或者经营异常的情况，以及应收账款未回款的原因、预计回款时间等情况；

7、获取发行人资金相关的内部控制制度，了解并评价发行人与货币资金相关的内控制度，对收付款、财务预算等关键控制节点实施测试。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2019 年和 2020 年 1-6 月新增客户对应的应收账款期后回款比例高于应收账款整体回款比例，新增客户与原有客户的信用政策、结算条款不存在明显的差异，发行人不存在通过扩大信用期刺激销售的情形；

2、报告期内，发行人主要应收账款客户系国内外知名汽车零部件供应商，资信状况良好，未出现财务危机或者其他需要单项计提坏账准备的情况，发行人已按账龄或者预期信用损失对应收账款计提坏账准备，且坏账准备计提比例高于同行业可比公司平均值，坏账准备计提充分；

3、（1）报告期内，公司应收账款期后回款整体情况较好；部分应收账款期后尚未回款的原因包括：A、受下游客户整车开发进度影响，付款节点有所延后，导致尚未回款； B、发行人模具销售存在一定比例的质量保证金，由于尚在质保期内，尚未收回款项； C、受新冠疫情影响，发行人部分客户回款变慢。对于逾期的应收账款，客户回款时间主要取决于下游整车厂整车开发进度及客户资金状态，具体时间难以准确预计，一般而言，发行人应收账款中大部分款项预计将在 1 年内将收回；（2）发行人已按账龄或者预期信用损失对应收账款计提坏账准备，应收账款坏账准备计提比例高于同行业可比公司平均值，坏账准备计提充分；

4、整体而言发行人营运周期高于同行业可比公司，应收账款周转率略低于同行业可比公司，但发行人通过自身经营积累和股东增资扩大权益资金等方式已足以满足自身营运资金需求，且不存在改扩建、搬迁等大额资本性支出，发行人基于稳健经营考虑，未向金融机构借入大额银行借款，发行人借款及财务费用率较低具有合理性。同时，发行人建立了货币资金管理制度，预算管理制度等一系列内部控制制度，以保证公司资金安全。

问题 6.

关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人补充披露：

（1）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况和审阅

报告；

(2) 2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

(3) 如 2020 年 1 至 9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示；

(4) 2020 年全年业绩预计情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

(一) 审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况和审阅报告

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十七、审计截止日后主要经营状况”补充披露如下：

(一) 2020 年 1-9 月主要财务信息及经营情况

发行人提示投资者注意本招股说明书已披露财务报告审计截止日后的主要经营状况。中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对发行人财务报表，包括 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2020 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了中兴华阅字（2020）第 030007 号《审阅报告》。审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映被审阅单位的财务状况、经营成果和现金流量。”

2020 年 1-9 月，发行人经审阅的主要财务信息如下表：

单位：万元

项目	2020. 9. 30	2019. 12. 31	变动率	变动率超过30%的主要原因
流动资产	50,784.42	42,202.39	20.34%	-
非流动资产	19,249.21	18,478.82	4.17%	-
资产总计	70,033.63	60,681.20	15.41%	-
流动负债	35,607.95	31,634.00	12.56%	-
非流动负债	1,606.73	1,054.18	52.42%	2020年发行人开展融资租赁业务导致期末长期应付款余额为583.33万元。
负债合计	37,214.68	32,688.18	13.85%	-
所有者权益	32,818.95	27,993.02	17.24%	-
项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动率	变动率超过30%的主要原因
营业收入	32,205.89	23,830.46	35.15%	2020年1-6月,发行人新增熔喷布模具收入,以及外销客户Faurecia(佛吉亚)、Renault S.A.(雷诺)实现收入较多所致;
营业利润	5,626.58	4,445.50	26.57%	-
利润总额	5,627.52	4,445.50	26.59%	-
净利润	4,860.02	3,855.23	26.06%	-
归属于母公司股东的净利润	4,860.02	3,855.23	26.06%	-
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,203.89	3,652.25	15.10%	-
经营活动产生的现金流量净额	1,720.54	2,388.31	-27.96%	由于疫情影响导致客户回款变慢所致
投资活动产生的现金流量净额	-1,921.33	-1,557.72	23.34%	-
筹资活动产生的现金流量净额	384.49	-426.52	-190.14%	2020年1-6月,发行人新增短期借款730.92万元,导致筹资活动产生的现金流量增加
现金及现金等价物净增加额	45.09	420.16	-89.27%	由于疫情影响导致客户回款变慢,经营活动产生的现金流量金额减少

注：2020年6月，发行人将账面价值960.80万元（截至2020年9月底）的机器设备以售后回租的方式向远东宏信（天津）融资租赁有限公司办理抵押贷款1,000.00万元，期限为2020年6月18日至2023年6月18日。

2020年1-9月，发行人经审阅的非经常性损益主要项目如下：

单位：万元

项目	金额
非流动性资产处置损益	0.39
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	638.70
委托他人投资或管理资产的损益	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	11.23
其他符合非经常性损益定义的损益项目	120.79
小计	771.11
所得税影响额	114.99
少数股东权益影响额（税后）	-
合计	656.13

2020年1-9月，发行人实现营业收入32,205.89万元，同比增长35.15%；实现净利润4,860.02万元，同比增长26.06%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润4,203.89万元，同比增长15.10%。2020年1-9月，发行人营业收入同比增加8,375.43万元，增幅较大的主要原因系，① 2020年1-9月，为抗击疫情，发行人利用多年的注塑模具行业技术积累优势，新增熔喷布模具业务，当期实现收入2,015.04万元；② 随着发行人与客户的合作关系加深、经营规模不断扩大，2020年1-6月，发行人对Faurecia（佛吉亚）、Renault S.A.（雷诺）实现收入分别同比增加2,837.26万元、2,780.82万元，发行人对Faurecia（佛吉亚）的丰田、宝马、欧宝、雪铁龙、路虎等车型所对应的项目在当期实现较多收入，以及对Renault S.A.（雷诺）的雷诺车型所对应的项目在当期实现较多收入。

综上所述，发行人所在行业的产业政策、进出口业务、税收政策、行业周期未发生重大调整，发行人的业务模式及竞争趋势未发生重大变化，主要原材料的采购规模和采购价格、主要产品的生产、销售规模及销售价格未出现大幅变化，公司不存在对未来经营可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项，主要客户

或供应商、重大合同条款或实际执行情况不存在重大变化，亦不存在重大安全事故以及其他可能影响投资者判断的重大事项。

(二)2020年1至9月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

参见本问题“（一）审计截止日后的主要经营状况以及2020年1-9月的业绩情况和审阅报告”之回复。

(三)如2020年1至9月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示

2020年1-9月，发行人实现营业收入32,205.89万元，同比增长35.15%；实现净利润4,860.02万元，同比增长26.06%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润4,203.89万元，同比增长15.10%，未出现经营业绩下滑的情况。

但由于我国经济发展面临复杂严峻的国内外形势，汽车产业作为国民经济的支柱产业之一，也面临市场需求不足、中美贸易摩擦、行业竞争加剧等不确定因素，以及新冠疫情及其他不可预测事件的影响可能导致发行人经营业绩增长放缓或者下滑风险，发行人已在招股说明书披露相关风险，具体参见招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（九）经营业绩增长放缓或下滑风险”，以及“八、其他风险”之“（三）新型冠状病毒肺炎疫情及其他不可预测事件的风险”。

(四) 2020年全年业绩预计情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十七、审计截止日后主要经营状况”补充披露如下：

(二) 2020年业绩预计情况

2020 年业绩情况发行人预计如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	增长率
营业收入	42,000~46,000	34,189.97	22.84%~34.54%
归属于公司普通股股东的净利润	6,100~6,700	5,418.35	12.58%~23.65%
扣除非经营性损益后的归属于公司普通股股东的净利润	5,400~6,000	5,195.54	3.94%~15.48%

2020 年度，发行人营业收入预计为 42,000~46,000 万元，较去年同期上涨 22.84%~34.54%；归属于公司普通股股东的净利润预计为 6,100~6,700 万元，较去年同期上涨 12.58%~23.65%；扣除非经营性损益后的归属于公司普通股股东的净利润预计为 5,400~6,000 万元，较去年同期上涨 3.94%~15.48%。上述 2020 年度业绩情况为发行人根据在手订单、预计客户项目进度计划、预计实现收入的项目毛利率情况、客户预计回款进度等多方面因素做出的预估数，未经会计师审计或审阅，且不构成发行人的盈利预测或业绩承诺。

截至 2017 年末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末和 2020 年 9 月末，发行人在手订单金额为 36,802.31 万元、41,380.51 万元、45,646.01 万元、50,111.34 万元和 51,988.22 万元，随着发行人经营规模的逐步扩大以及市场知名度的提升，在手提单持续增长。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

- 1、取得发行人 2020 年 1-9 月审阅报告；
- 2、分析变动幅度较大科目的变化原因及合理性；
- 3、取得并复核发行人 2020 年经营业绩预计资料；
- 4、访谈发行人管理层及财务人员，了解模具行业发展情况及对公司经营的影响、发行人 2020 年经营业绩预计情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人 2020 年 1-9 月财务报表已经会计师审阅，主要会计科目变动具有合理性；2020 年 1-9 月，发行人营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润未出现下滑的情况，但由于我国经济发展面临复杂严峻的国内外形势，汽车产业作为国民经济的支柱产业之一，也面临市场需求不足、中美贸易摩擦、行业竞争加剧等不确定因素，以及新冠疫情及其他不可预测事件的影响可能导致发行人经营业绩增长放缓或者下滑风险，发行人已在招股说明书披露相关风险；发行人预计 2020 年经营业绩同比增长，具有合理性。

问题 7.

请保荐机构、申报会计师：

（1）说明对发行人营业成本真实性、完整性的核查情况，包括不限于核查方法、核查比例以及核查结论；

（2）说明对存货（发出商品、库存商品）采取的核查程序、核查比例及核查充分性，并对发出商品、库存商品真实性发表明确意见。

一、说明对发行人营业成本真实性、完整性的核查情况，包括不限于核查方法、核查比例以及核查结论

（一）核查方法

1、了解公司产品的生产流程、成本核算方法，取得企业成本核算相关内部控制制度，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、抽取公司产品成本计算表，检查公司成本计算的准确性、合理性，以及是否有效执行了公司制定的存货核算方法；

3、取得原材料入库和出库明细，对期末存货进行监盘，核查计入项目成本的原材料成本的准确性和完整性；

4、取得项目预算和 BOM 清单，取得项目原材料出库明细表，了解产品主

要原材料情况及原材料配比情况，核查计入项目原材料的成本的真实性和准确性；

5、复核工资分配明细表，核查计入项目成本的人工成本的准确性和完整性；

6、获取主营业务成本明细表，与明细账和总账核对相符；

7、取得报告期内发行人生产人员变动情况表；

8、向发行人行政人事部了解发行人薪酬制度；

9、查阅同行业可比公司公开披露文件，获取有关营业成本情况。

10、对主要供应商就采购额进行函证，对于未回函的供应商，执行替代性程序；

11、对发行人主要供应商进行访谈（实地走访、视频访谈），了解供应商基本情况、交易内容、结算政策等情况。

（二）供应商访谈和函证核查比例

报告期内，保荐机构、申报会计师对发行人供应商的访谈（实地走访、视频访谈）情况如下：

核查方法		2020 年 1-6 月			2019 年度		
		供应商数量	采购金额	采购占比	供应商数量	采购金额	采购占比
访谈	实地走访	48	5,966.81	48.98%	48	15,212.40	68.61%
	视频访谈	13	2,795.28	22.95%	13	957.92	4.32%
	合计	61	8,762.08	71.93%	61	16,170.33	72.93%
函证	发函	96	11,132.70	83.21%	112	20,686.86	77.02%
	回函	94	11,019.49	82.37%	95	19,581.15	72.90%
	回函不符	3	831.76	6.22%	7	2,714.73	10.11%
	修正回函相符	94	11,019.49	82.37%	95	19,581.15	72.90%
	替代测试	-	-	-	-	-	-
	合计	94	11,019.49	82.37%	95	19,581.15	72.90%

核查方法		2018 年度			2017 年度		
		供应商数量	采购金额	采购占比	供应商数量	采购金额	采购占比
访谈	实地走访	48	12,825.33	63.68%	48	9,388.19	70.17%
	视频访谈	13	528.53	2.62%	13	111.17	0.83%
	合计	61	13,353.86	66.30%	61	9,499.36	71.00%
函证	发函	112	20,650.66	86.59%	112	12,050.81	70.28%
	回函	95	17,944.27	75.24%	95	10,781.70	62.88%
	回函不符	7	2,916.68	12.23%	7	1,258.06	7.34%
	修正回函相符	95	17,944.27	75.24%	95	10,781.70	62.88%
	替代测试	5	1,764.18	7.40%	5	907.48	5.29%
	合计	100	19,708.45	82.64%	100	11,689.19	68.17%

总体而言，中介机构对发行人主要供应商采取了访谈+函证的核查方式，其中访谈覆盖比例均超过 65%（除 2018 年度外，均超过 70%），函证覆盖比例均超过 70%（2017 年度为 68.17%，略低于 70%），整体覆盖比例较高。

（三）核查结论

经核查，中介机构认为：发行人营业成本核算符合《企业会计准则》，营业成本真实、准确、完整。

二、说明对存货（发出商品、库存商品）采取的核查程序、核查比例及核查充分性，并对发出商品、库存商品真实性发表明确意见。

（一）核查方法

- 1、了解存货相关内部控制并执行内控测试；
- 2、查阅发行人财务会计制度，访谈财务负责人，了解公司成本核算政策是否符合公司实际情况；
- 3、获取报告期内的存货、生产成本明细表，复核加计是否准确；
- 4、核对与向主要供应商采购相关的采购合同/订单、入库单据、采购发票、货款支付凭证等单据，以确认相关交易的真实性；
- 5、查阅主要供应商的工商公示信息并实地走访或视频访谈了主要供应商，

了解其主营业务及与发行人交易的背景；

6、获取报告期内的库存商品明细表，将主营业务产品的单位生产成本与当月销售的单位营业成本进行比较，核查是否合理；

7、查阅发行人期间费用明细表，以核查是否存在成本、费用混同记账的情形；

8、对 2019 年末及 2020 年 6 月末存货执行监盘程序，比对监盘结果与发行人账面存货数量，检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异：

①了解并评价发行人盘点方式的合理性；

②监盘前，获取发行人盘点通知、存货明细表，复核盘点人员分工及时间安排；

③制定监盘计划，明确监盘的存货范围、监盘人员及时间，确定监盘重点；

④实施监盘，观察仓库中存货分布情况，观察发行人盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况，过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损破坏情况；

⑥实施抽盘，从两个方向进行抽盘，选取存货明细表中存货追查至实物，选取现场实物与存货明细表进行核对；

⑦取得盘点结果汇总记录，完成监盘结果汇总表，并与盘点日账面记录存货结存数量核对，如有盘点差异，进一步检查差异原因并分析合理性；

⑧盘点数量倒轧，获取盘点日到资产负债表日存货出入库单，取得并复核存货盘点倒轧表。

9、抽查发行人报告期各期末发出商品的发货单据，并通过获取发行人发出商品期后销售的对账单，核查报告期各期末发出商品的余额是否准确；

10、复核及评价管理层计提存货跌价准备方法的合理性及一贯性，评价管理层确定存货可变现净值所涉及的关键假设的合理性；

11、检查存货跌价准备的计算是否准确。

（二）存货监盘及函证核查比例

由于中介机构自 2019 年度开始对发行人进行全面尽职调查，并对 2019 年末、2020 年 6 月末存货进行了监盘，存货监盘情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30				2019.12.31			
监盘地点	青岛市公司厂区		泰国曼谷		青岛市公司厂区		泰国曼谷	
监盘时间	2020.7.1		2020.7.1		2019.12.31		2020.1.15	
监盘比例：								
项目	海泰科 模具	泰国海 泰科	小计	占比	海泰科 模具	泰国海 泰科	小计	占比
库存商品	107.69	54.48	162.17	58.22%	671.31	95.36	766.68	80.89%
在产品	13,187.70	-	13,187.70	78.21%	12,414.91	-	-	70.50%
原材料及 周转材料	907.77	286.4	1,194.17	89.47%	466.02	312.54	778.56	70.80%
发出商品	6,841.57	-	6,841.57	93.65%	4,185.31	-	4,185.31	92.94%
合计	21,044.72	340.88	21,385.61	82.95%	17,737.55	407.91	18,145.46	75.10%

注：占比=存货各项目监盘金额/存货各项目期末余额，其中对于发出商品的核查占比为函证及替代测试确认比例。

中介机构对发行人 2019 年末和 2020 年 6 月末存货余额进行了监盘或函证，其中对于库存商品、在产品、原材料及周转材料进行了监盘，其中对在产品、原材料及周转材料的监盘比例均超过 70%。对于期末发出商品，中介机构进行了函证确认，并对未回函的发出商品进行替代测试，替代测试内容包括核查销售订单、运输记录、发票、价款支付凭证、期后终验收单；发出商品回函金额以及执行替代测试程序确认的金额占各期发出商品余额的比例分别为 92.41%、93.55%、92.94%和 93.65%。

（三）核查结论

经核查，中介机构认为：发行人存货核算符合《企业会计准则》，存货真实。

（本页无正文，为《关于青岛海泰科模塑科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第四轮审核问询函的回复》之盖章页）

青岛海泰科模塑科技股份有限公司



（本页无正文，为《关于青岛海泰科模塑科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第四轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

刘小东

刘小东

徐慧璇

徐慧璇



国泰君安证券股份有限公司

2020年11月9日

声明

本人已认真阅读青岛海泰科模塑科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解回复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。

法定代表人、董事长签字：



贺青



国泰君安证券股份有限公司

2020年11月9日