



**关于上海肇民新材料科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
的审核中心意见落实函的回复**

保荐机构（主承销商）



（上海市广东路 689 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 11 月 16 日出具的《关于上海肇民新材料科技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〕010794 号）（以下简称“落实函”）已收悉。按照贵所要求，上海肇民新材料科技股份有限公司（以下简称“肇民科技”、“公司”或“发行人”）与海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“保荐机构”）、北京市环球律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）已就落实函中提出的问题进行了逐项落实并回复，请予审核。

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

本落实函回复的字体代表以下含义：

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

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

目录

1.关于独立性.....	3
2.关于业绩变动及客户合作可持续性.....	10
3.关于毛利率.....	20
4.关于可比公司.....	30
5.关于重大风险提示.....	33

1. 关于独立性

申报文件及问询显示：

（1）肇民有限设立时的主要业务、主要高管及核心技术人员均来自肇民精密，发行人与日本特殊陶业的业务系经肇民精密日本母公司肇产业介绍取得，并由肇产业为发行人提供成套发动机爆震传感器生产线机器设备采购、运输服务。此外，目前发行人与肇产业仍存在个别客户和供应商重叠的情况，发行人向重叠客户的中国分支销售，肇产业向重叠客户的日本分支销售，双方无任何业务交集。2017 年 12 月，肇民精密将其持有的肇民有限 20%股权转让予华肇投资后，不再持有肇民有限任何股权，2019 年肇产业将肇民精密注销。

（2）发行人及子公司厂房全部来自租赁，租赁合同到期时间最早为 2023 年 1 月 11 日。

请发行人：

（1）补充披露发行人商标、专利、商号等是否存在来源于肇民精密、肇产业或存在双方共用的情形，如是，请说明前述主体和发行人是否存在相关资产的纠纷或潜在纠纷，发行人的资产是否独立。

（2）补充说明肇民精密注销前其他高管的去向，是否在发行人处任职，该等人员控制的企业与发行人客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在替发行人代垫成本、费用的情况。

（3）补充说明肇产业与发行人是否存在限制发行人销售区域、领域、产品等的约定；发行人外销客户包括日本特殊陶业境外分支，双方无任何业务交集的表述是否准确，发行人和肇产业业务是否完全独立。

（4）补充披露发行人和租赁方签订的租赁合同是否存在续期约定，是否存在到期无法续约的风险，如是，请说明解决措施，是否影响发行人持续经营。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并补充披露

(一) 补充披露发行人商标、专利、商号等是否存在来源于肇民精密、肇产业或存在双方共用的情形，如是，请说明前述主体和发行人是否存在相关资产的纠纷或潜在纠纷，发行人的资产是否独立。

1、公司商标、专利不存在来源于肇民精密、肇产业的情形，且不存在双方共用的情形

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的固定资产、无形资产及其他经营要素”之“(二) 无形资产情况”中修改并补充披露：

“

截至本招股说明书签署日，公司及子公司共拥有 5 项商标、89 项专利，且前述商标与专利的权利人均为公司及子公司，不存在与他人共有商标或专利的情形。同时，除“喷杆驱动装置及坐便器”（专利号：ZL201720095971.8）、“按键结构及控制面板”（专利号：ZL2017200995973.7）等共计 11 项专利受让于富丝米外，公司拥有的商标及其他专利均系公司及子公司自主申请，不存在来源于肇民精密、肇产业的情形。

”

根据肇产业与肇民精密分别于 2017 年 9 月 27 日出具的《确认函》，肇产业、肇民精密对肇民科技及其并表内子公司的知识产权（商标、专利、软件著作权、非专利技术、商业秘密等）权属情况均不存在异议，认为肇民科技及其并表内子公司拥有的知识产权（商标、专利、软件著作权、非专利技术、商业秘密等）均系肇民科技及其并表内子公司的自有合法知识产权，今后亦不会向肇民科技及其并表内子公司主张与前述知识产权相关的任何权益。

此外，根据于 2019 年 3 月 4 日对肇产业及肇民精密实际控制人平民三的现场访谈确认，肇产业、肇民精密目前/曾经使用过的专利与公司目前使用的专利之间无交叉许可的情况，且肇产业、肇民精密与肇民科技及肇民动力之间未曾就知识产权（商标、专利、软件著作权、非专利技术、商业秘密等）发生过诉讼、仲裁纠纷。

综上，公司拥有的商标、专利不存在来源于肇民精密、肇产业的情形，且不存在双方共用的情形。公司与肇民精密、肇产业之间不存在相关资产的纠纷或潜在纠纷，公司的资产独立。

2、“肇民”商号来源及延续情况

“肇民”商号最初来源于肇产业株式会社的日文名称“ハジメ産業株式会社”中“ハジメ”（HAJIME）一词对应的中文释义。“ハジメ”（HAJIME）在日语中表示“开始”，与中文“肇”同义。因此，肇产业于2003年4月在中国境内投资设立子公司肇民精密时使用了“肇民”一词。2019年6月13日，上海市市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》（核准号：13000002201906110004），准予肇民精密注销登记。

2011年10月，肇民精密与邵雄辉等人签署《上海肇民新材料科技有限公司章程》，以“肇民”作为公司商号共同设立公司的前身“上海肇民新材料科技有限公司”（“肇民有限”）。2011年7月22日，上海市工商局出具《企业名称预先核准通知书》（沪工商注名预核字第01201107220411号），核准肇民有限的公司名称。2011年10月27日，肇民有限经上海市工商局核准注册成立，并取得《企业法人营业执照》（注册号：310116002504987）。

2019年4月10日，上海市市监局出具《企业名称变更预先核准通知书》（沪市监注名预核字第01201904100014号），同意预先核准公司的公司名称。2019年6月24日，肇民有限整体变更设立为公司，经上海市市监局核准变更登记，公司沿用了“肇民”商号。

公司的商号“肇民”最初来源于肇民精密和肇产业。但鉴于：（1）公司最初作为肇民精密等投资设立的子公司，使用“肇民”商号符合商业惯例，同时肇民有限设立及整体变更时分别经主管工商管理部门名称核准，使用“肇民”商号合法、有效；（2）肇产业在中国境内并未拥有“肇民”商号，肇民精密也已于2019年6月注销。截至目前，肇产业在中国境内未投资任何企业；（3）根据肇产业与肇民精密分别于2017年9月27日就“肇民”商号相关事宜出具的《无异议函》，其对公司在其中英文或拼音公司名称中使用含“肇民”或“HAJIME”或“ZHAOMIN”等事项无异议，且肇产业及肇民精密未曾就上述事项向肇民科技

提出异议或因此产生任何纠纷，今后也不会就该等商号的使用事宜向肇民科技或/及其股东提出异议，或主张任何经济利益。

综上，公司使用“肇民”商号合法、有效，肇产业、肇民精密与公司不存在相关资产的纠纷和潜在纠纷，公司的资产独立。

（二）补充说明肇民精密注销前其他高管的去向，是否在发行人处任职，该等人员控制的企业与发行人客户、供应商是否存在业务或资金往来，是否存在替发行人代垫成本、费用的情况。

肇民精密 2016 年末的员工数量为 2 人，且均为外籍员工。同时根据肇民精密注销前的公司章程及国家企业信用信息公示系统的信息，肇民精密于注销前的执行董事为平民三、监事为西田智，不存在其他高级管理人员。平民三及西田智均在肇产业任职，肇民精密启动清算注销至今，平民三及西田智均未在发行人处担任任何职务。

根据平民三与西田智分别于 2020 年 8 月 7 日出具的《说明函》，自 2017 年 1 月 1 日至今，除肇产业与肇民科技存在部分重叠的客户及供应商外，平民三与西田智控制的企业与发行人的主要客户、供应商之间不存在业务或资金往来，不存在替发行人代垫成本、费用的情况。

综上，肇民精密注销前，除平民三及西田智外无其他高管，平民三及西田智均在肇产业任职，肇民精密启动清算注销至今未在发行人处任职。除肇产业与肇民科技存在部分重叠的客户及供应商外，平民三与西田智控制的企业与发行人的主要客户、供应商之间不存在业务或资金往来，不存在替发行人代垫成本、费用的情况。

（三）补充说明肇产业与发行人是否存在限制发行人销售区域、领域、产品等的约定；发行人外销客户包括日本特殊陶业境外分支，双方无任何业务交集的表述是否准确，发行人和肇产业业务是否完全独立。

肇产业与发行人不存在限制发行人销售区域、领域、产品等的约定，公司外销客户包括日本特殊陶业境外分支，但与肇产业无任何业务交集，双方业务完全独立，主要基于以下几点：

1、公司与肇产业虽同时与日本特殊陶业开展发动机爆震传感器业务，但双

方采购、销售互为独立，采购与销售的对象均不同，公司与特殊陶业实业（上海）有限公司和常熟特殊陶业有限公司发生采购和销售，肇产业与日本特殊陶业株式会社发生销售；

2、公司与肇产业在发动机爆震传感器产品生产方面承担的工序不同，公司承担组装、焊接、注塑、检测的全流程工序，肇产业仅承担注塑工序，具体承担工序情况如下：

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

3、公司生产的发动机爆震传感器与肇产业注塑加工的产品型号存在差异，产品型号相互独立，未出现重叠，且公司产品均为公司独立开发并获得供货许可；

4、除发动机爆震传感器外，公司与肇产业无其他相同业务，亦无任何业务交集。

综上，包括发动机爆震传感器在内，公司产品的采购、生产、销售均为独立经营，客户及业务均为公司独立开发，除已披露的关联交易外，公司与肇产业无任何业务交集，双方业务完全独立。

（四）补充披露发行人和租赁方签订的租赁合同是否存在续期约定，是否存在到期无法续约的风险，如是，请说明解决措施，是否影响发行人持续经营。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司的固定资产、无形资产及其他经营要素”之“（三）租赁房产情况”之“1、公司租赁的生产经营房产”中补充披露：

“

截至本招股说明书签署日，公司与出租方签订的租赁合同中就续期及提前终止合同情形的约定如下：

序号	出租方	承租方	座落位置	租赁期限	续租约定	提前终止合同情形
1	湖州织里产业	肇民科技	上海市金山区金山	2020.01.01-2025.12.31	租赁期满后，出租方如继续出租该	除因不可抗拒的原因或政府统一规划

序号	出租方	承租方	座落位置	租赁期限	续租约定	提前终止合同情形
	投资运营集团有限公司		卫镇秦弯路 633 号		房屋, 肇民科技享有优先权。	造成本合同无法履行外, 出租方不得单方解除合同。
2	上海继科机械制造有限公司	肇民科技	上海市金山区金山卫镇秦弯路 616 号	2020.01.01 -2027.12.31	租赁期限届满后, 肇民科技如提出续租, 且租金水平不低于周边同等质量厂房租金的, 出租方应予同意。	出租方承诺在本协议约定的租赁期限届满前不会单方解除或终止本协议, 否则将赔偿由此给肇民科技造成的包括直接损失与间接损失在内的全部损失。
3	上海汇才针织有限公司	肇民动力	上海市金山区茸卫公路 389 号第二幢、第三幢	2020.01.12 -2023.01.11	双方约定每三年为一次续约周期, 如肇民动力再次续租, 出租方承诺在续租租金不高于周边厂房平均租金的情况下, 租金上浮 10%, 租期为 3 年。	出租方承诺在本合同约定的租赁期限内不能单方面解除或终止本合同, 否则将赔偿由此给肇民动力造成的直接或间接的全部损失。

公司及其子公司在与出租方签订的租赁合同中均约定了承租人在租赁期限届满时拥有优先承租权或类似条款, 且出租方已在租赁合同中承诺其在约定的租赁期限到期前不会单方解除或终止合同。截至本招股说明书签署日, 公司及子公司目前承租的上述生产经营场所均已进行了租赁备案, 并取得《不动产登记证明》, 报告期内未与厂房出租方发生任何争议或纠纷。

据此, 公司与租赁厂房的出租方均建立了长期、稳定的合作关系, 提前被终止租赁或者租赁期届满后不能续租的风险较小。

”

公司在租赁期限到期前将提前考虑续租或搬迁事宜, 在租赁期限届满前 6 个月, 若公司仍需租赁现有相关厂房的, 将与出租方商洽续租事宜; 若租赁双方无法就续租事宜取得一致意见, 公司将于第一时间在目前生产经营场所附近购置或租赁新的合适厂房并进行厂房搬迁工作。

鉴于: (1) 公司的生产厂房属于标准化厂房, 公司现有生产经营对厂房不存在特殊要求; (2) 公司现有租赁厂房周边存在较为充足的替代房源; (3) 搬迁费用较低 (经初步测算, 厂房整体搬迁费用约为 200 余万元。该费用已涵盖现有设

备/存货/办公用品的拆卸、运输、安装调试所产生的运费、人工费，以及搬迁至新厂房所产生的环评费用等)；(4) 搬迁周期短，约为 10-15 天。基于此，即使出现到期无法续租的极端情况，厂房搬迁亦不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

综上，公司和出租方签订的租赁合同存在明确的续期约定，公司与出租方建立了长期、稳定的合作关系，到期后无法续约的风险较小。若租赁合同到期后无法续约，公司将在目前生产经营场所附近购置或租赁新的合适厂房并进行厂房搬迁工作，该事项不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

二、保荐人、发行人律师发表明确意见

(一) 核查程序

1、取得了肇产业与肇民精密关于知识产权的《确认函》及关于商号的《无异议函》，访谈肇产业及肇民精密实际控制人平民三，了解发行人与肇产业、肇民精密之间关于商标、专利、商号等是否存在纠纷或潜在纠纷；

2、取得肇民精密 2016 年度的《外商投资企业联合年检报告书》，查询注销前肇民精密员工情况，取得肇民精密执行董事平民三与监事西田智分别于 2020 年 8 月 7 日出具的《说明函》，了解肇民精密注销前其他高管的去向，替发行人代垫成本、费用的情况；

3、访谈发行人和日本特殊陶业业务人员，了解公司与肇产业关于发动机爆震传感器业务独立性的情况；

4、查询人民法院公告网 (<https://rmfygg.court.gov.cn/>)、中国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn/>) 及中国执行信息公开网 (<http://zxgk.court.gov.cn/>) 等相关网站，了解公司与出租方的纠纷情况，取得发行人说明，了解租赁到期无法续约采取的有关措施。

(二) 核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人拥有的商标、专利不存在来源于肇民精密、肇产业的情形，且不存在双方共用的情形，发行人使用“肇民”商号合法、有效；发行人与肇民精密、

肇产业之间不存在相关资产的纠纷或潜在纠纷，发行人的资产独立；

2、肇民精密注销前，除平民三及西田智外无其他高管，平民三及西田智均在肇产业任职，肇民精密启动清算注销至今未在发行人处任职。除肇产业与肇民科技存在部分重叠的客户及供应商外，平民三与西田智控制的企业与发行人的主要客户、供应商之间不存在业务或资金往来，不存在替发行人代垫成本、费用的情况；

3、包括发动机爆震传感器在内，公司产品的采购、生产、销售均为独立经营，客户及业务均为公司独立开发，除已披露的关联交易外，公司与肇产业无任何业务交集，双方业务完全独立；

4、发行人和出租方签订的租赁合同存在明确的续期约定，发行人与出租方建立了长期、稳定的合作关系，到期后无法续约的风险较小；若租赁合同到期后无法续约，发行人将在目前生产经营场所附近购置或租赁新的合适厂房并进行厂房搬迁工作，该事项不会对发行人的持续经营造成重大不利影响。

2. 关于业绩变动及客户合作可持续性

申报文件及问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人汽车部件收入及占比呈上升趋势，家用电器部件收入及占比呈下滑趋势。2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人向康明斯、石通瑞吉销售的“国六标准”相关产品销售额大幅增长，销售收入分别为 2,936.49 万元和 5,445.40 万元。2020 年 1-9 月，发行人经审阅的财务数据同比有较大增幅，一是发行人汽车部件和家用电器部件主要产品订单稳步提升，二是发行人生产的“国六标准”相关汽车部件销量大幅增加。

(2) 报告期内，发行人前五名客户的销售收入占比分别为 54.59%、51.63%、53.84%和 64.19%，客户集中度较高。发行人和客户签订的部分合同中限制发行人对其他客户销售同类产品。发行人产品结构具有“小批量、多品种”的特点，由于产品批量较小，对于单个产品而言不具有规模效应，客户鉴于成本控制的角度，针对某一型号产品通常只在一个供应商开发模具，只向一个供应商下达量产订单。

(3) 发行人产品主要包括汽车发动机周边部件、汽车传动系统部件、汽车制动系统部件、新能源车部件等，发行人产品无法对应具体车型。发行人受汽车行业整体趋势、“国六”标准实施、新能源汽车产品布局、“以塑代钢”技术路径发展进度、产品研发水平等因素的影响。

请发行人：

(1) 补充披露发行人汽车部件主要客户对应的主要下游车企，说明相关车企报告期内汽车销售情况和发行人汽车部件销量变动趋势是否一致；结合发行人汽车部件通常为同类产品唯一供应商、主要产品在下游客户产品中的使用数量等，补充测算发行人主要产品的市场占有率。

(2) 结合行业政策、市场需求、竞争情况、产品生命周期等补充披露发行人“国六标准”相关产品销售的稳定性和收入增长的可持续性。

(3) 结合 2020 年 1-9 月的审阅数据、家用电器在手订单情况、在研项目预计产生收入的时间和金额、客户销售情况等，补充说明发行人家用电器销售收入下滑的趋势是否扭转；结合市场规模、发行人家用电器客户集中、产品运用领域单一等情况，补充说明发行人家用电器业务是否具有增长性。

(4) 补充说明发行人和部分客户签订的合同条款限制发行人对其他客户销售同类产品的具体影响，是否导致发行人客户集中，发行人对康明斯、莱顿、日本特殊陶业等主要客户是否存在重大依赖，如是，请进行充分的风险提示。补充说明报告期内发行人和客户是否存在产品质量纠纷，发行人保证产品质量的措施及有效性，与主要客户合作的稳定性和可持续性；以及发行人开拓新客户的情况及有效性。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并补充披露

(一) 补充披露发行人汽车部件主要客户对应的主要下游车企，说明相关车企报告期内汽车销售情况和发行人汽车部件销量变动趋势是否一致；结合发行人汽车部件通常为同类产品唯一供应商、主要产品在下游客户产品中的使用

数量等，补充测算发行人主要产品的市场占有率。

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

“

公司产品种类及型号丰富，汽车部件产品终端整车厂分布较广，主要为国内外知名汽车厂商，具体如下：

主要客户	主要产品	终端整车厂
康明斯	商用车发动机滤芯部件、“国六标准”商用车发动机滤芯部件等	一汽解放、东风汽车、中国重汽、陕汽集团、北汽福田等
日本特殊陶业	发动机爆震传感器	本田、菲亚特克莱斯勒、戴姆勒奔驰、通用、尼桑、富士重工、丰田、大发、铃木等
莱顿	发动机塑料张紧轮部件、汽车张紧器阻尼件等	丰田、大众、本田、通用、福特、吉利、长城、尼桑、丰田等
石通瑞吉	“国六标准”碳罐电磁阀部件等	通用、长安、福特、马自达、尼桑、菲亚特克莱斯勒、现代等
哈金森	汽车发动机管路部件、涡轮增压消音器部件等	通用、大众、吉利、捷豹路虎、菲亚特克莱斯勒、上汽、现代等
浙江远景	汽车刹车真空泵总成	吉利

由于公司产品型号较多，产品在终端车企中分布较为分散，产品销量与汽车行业整体市场情况具有相关性，与单个车企或车型的相关性较低。主要原因为：一方面，公司主要产品为汽车二级供应商，属于“来图生产”模式，只针对汽车一级供应商提供的图纸定制化生产，并不针对汽车整车开发零部件总成；另一方面，公司产品主要以发动机周边等核心功能性部件为主，在当今汽车整车平台化、模块化生产的背景下，公司较难获知某个产品对应的终端销售情况，此外，由于公司产品非内饰件或外饰件，而整车通常以外观分类车型，发动机周边、传动系统、制动系统等与内外饰等外观产品无相关性，因此公司产品不对应具体车型，例如某整车厂的多款车型所采用的动力总成（发动机及周边等）为同一模块，则多款车型所使用的发动机周边功能性部件均为同一款，此外，同款车型也可能因高、中、低配置不同采用不同动力总成模块的情况，则发动机周边功能部件亦不相同。

报告期内，公司汽车部件主要客户销售收入占比均在 80%左右，以上述主要客户为例，公司汽车部件产品销量稳步提升的主要原因系：

①从汽车市场来看，2017 年以来，我国商用车市场销量稳步提升，根据工业和信息化部数据显示，2017 年至 2020 年 1-10 月，国内商用车销量分为 416.10 万辆、437.10 万辆、432.50 万辆和 420.40 万辆，康明斯作为全球领先的商用车发动机及滤清系统提供商，对公司订单需求逐渐增加，根据康明斯[CMI.N]公布的财务报告，全球来看，2017 年度至 2019 年度，康明斯滤清系统销售收入分别为 115,300 万美元、126,500 万美元和 128,100 万美元，其收入增长与公司销量趋势相同；乘用车方面，2017 年以来，我国乘用车市场销量受行业周期性影响呈下滑趋势，根据工业和信息化部数据显示，2017 年至 2020 年 1-10 月，国内乘用车销量分别为 2,471.80 万辆、2,371.00 万辆、2,144.40 万辆和 1,549.50 万辆，受此影响，公司部分乘用车类客户销量出现小幅下降，如莱顿、哈金森等，报告期内，莱顿、哈金森汽车部件销售数量具体如下：

单位：万件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
莱顿	842.35	1,748.36	1,803.26	1,873.56
哈金森	139.00	406.31	333.63	211.14

②从产品结构来看，公司产品型号众多，产品应用领域广泛，报告期内，受汽车排放“国六标准”出台及实施的影响，公司相关产品销量大幅增加，与之相关的主要客户为康明斯和石通瑞吉，其中康明斯“国六标准”商用车发动机滤芯部件的销量规模较低，报告期内分别为 0.35 万件、0.77 万件、7.38 万件和 18.33 万件，对整体销量影响较小，石通瑞吉“国六标准”碳罐电磁阀部件销量规模较高，报告期内分别为 0 万件、6.69 万件、301.16 万件和 190.20 万件，对整体销量影响较大；

③从业务特点来看，公司系一家以不断开拓新业务和新产品为目标的精密注塑企业，受汽车“轻量化”和汽车零部件国产化趋势影响，公司新产品开发数量较多，报告期内，公司新开发并达到量产条件的汽车部件分别为 70 个、87 个、101 个和 48 个，由于汽车发动机周边、传动系统、制动系统等核心功能结构件涉及的性能要求较多，开发成本较高，因此该类零部件开发较为谨慎，开

发周期较长，即使受汽车行业波动影响量产不及预期，但对公司而言，随着新产品量产爬坡依旧能为公司提供增量销售，如日本特殊陶业发动机爆震传感器，该产品于 2016 年正式量产，报告期内销售数量分别为 261.42 万件、417.85 万件、758.83 万件和 367.89 万件，尽管受全球汽车市场整体波动的影响实际量产订单不及预期，但随着量产爬坡依旧保持较大幅度的增长。

综上，公司汽车部件销量的持续增长主要得益于品类丰富的产品结构和新产品的不断量产，在此前提下，汽车排放“国六标准”的出台并实施以及商用车市场稳步增长对公司产品销量具有进一步提升作用。

”

公司汽车部件产品通常为客户同一型号的唯一供应商，被其他竞争对手替代的风险极低，但由于客户终端产品使用或销售数量等数据涉及商业机密，客户未向公司提供，亦无公开渠道查询。此外，由于公司产品均为定制化的非标产品，尚无统计的各类产品细分市场规模，故细分市场占有率较难获取。2019 年度，公司发动机爆震传感器产品销量为 758.83 万件，根据中汽协公布的数据，2019 年全球汽车产量为 6,714.9 万辆，假设每辆乘用车安装 1 件发动机爆震传感器，据此估算公司发动机爆震传感器产品全球市场份额约为 11.30%。除发动机爆震传感器产品外，公司其他产品均为各类零件，对应终端产品为整车某一模块的总成部件，较难计算市场份额。

（二）结合行业政策、市场需求、竞争情况、产品生命周期等补充披露发行人“国六标准”相关产品销售的稳定性和收入增长的可持续性。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品及设立以来的变化情况”之“（二）主要产品情况”之“1、汽车领域”之“（1）“国六标准”汽车部件”中补充披露：

“

.....

汽车排放“国六标准”系我国为防治压燃式及气体燃料点燃式发动机汽车排气对环境的污染，保护生态环境，保障人体健康而制定的标准，该标准的出台并实施将促进汽车燃油及排放等相关零部件的新产品应用。该政策系行业标

准的提升，属于强制性标准，非扶持性政策，因此相关零部件的市场因其而产生，但销售情况与该政策无相关性，全部由行业内企业自行推动。

“国六标准”出台后，各地区相继实施，逐步增加“国六标准”新车销售，限制“国五标准”汽车的销售和注册登记，控制缩减非“国六标准”存量汽车，因此产生了“国六标准”相关零部件的增量市场。

报告期内，公司与汽车排放“国六标准”有关的产品主要为康明斯“国六标准”商用车发动机滤芯部件和石通瑞吉“国六标准”碳罐电磁阀部件，该类部件受政策驱动而开发，但本质上与其他汽车部件产品在竞争情况、生命周期方面无较大差异，均为汽车功能部件，单一型号产品均为客户唯一供应商。目前，“国六标准”尚处于实施初期，市场需求以新车初装为主，未来，随着“国六标准”汽车存量逐渐扩大，维修和换新市场需求仍然较高。此外，从生命周期来看，我国乘用车无强制的排放标准报废要求，商用车受各地政府环保要求于 2020 年强制淘汰了大批“国三标准”（2008 年实施）商用车，以此测算，商用车“国六标准”相关零部件的生命周期至少在 10 年以上。

综上，随着“国六标准”的实施，公司相关产品销售收入将稳步提升，收入增长具有可持续性。

”

（三）结合 2020 年 1-9 月的审阅数据、家用电器在手订单情况、在研项目预计产生收入的时间和金额、客户销售情况等，补充说明发行人家用电器销售收入下滑的趋势是否扭转；结合市场规模、发行人家用电器客户集中、产品运用领域单一等情况，补充说明发行人家用电器业务是否具有增长性。

1、公司家用电器部件销售收入逐渐向好

根据天职业字[2020]38810 号《审阅报告》，2020 年 1-9 月，公司精密注塑件产品中家用电器部件销售收入 6,525.59 万元，同比下降 12.72%，主要系上半年家电市场销售受新冠疫情影响所致。其中，2020 年 7-9 月，公司家用电器部件销售收入 2,549.14 万元，同比增长 13.09%，收入增长态势逐渐向好。2020 年 4 月以来，随着疫情影响减弱和消费券刺激政策的推出，家电行业逐渐回暖。

受国庆节、“双 11”、“双 12”等电商促销活动的影响，通常第四季度为家用

电器的销售旺季，根据星图数据显示，2020 年“双 11”期间家电全网实现销售额共计 982 亿元，在所有品类中排名第一。截至 2020 年 9 月 30 日，公司家电部件主要产品在手订单金额为 3,781.96 万元，较去年同期增长 43.50%，在手订单充足。

综上，未来公司将继续依托良好的客户结构和产品结构，积极开发和储备新产品，促进业务规模的稳步提升。

2、公司家用电器业务具有增长性

公司家用电器部件的应用领域主要集中在智能座便器、家用热水器和家用净水器等，主要客户包括 A.O.史密斯、科勒、松下、杜拉维特、能率、TOTO 等行业内优质企业。

公司产品应用领域和客户较为集中，但对公司家用电器产品的业务增长影响较小，主要原因如下：

①家电行业整体市场规模较大，目前公司布局的业务领域已具有较大的发展潜力和市场规模，智能座便器方面，根据中国家用电器协会和中怡康发布的数据，2019 年国内线上智能座便器销售额为 37.3 亿元，同比增长 15.12%，目前我国智能座便器整体普及率仅为 2%，发展潜力较大；家用热水器方面，2019 年，电热水器产量 4,589.11 万台，同比增长 10.52%，燃气热水器产量 1,668.97 万台，同比下降 14.42%，市场出现短期波动；

②公司客户主要集中在行业内优质企业，客户市场占有率高，信誉良好，与公司合作稳定，同时公司不断承接新产品开发订单，拓展自身业务规模，报告期内，公司新开发并达到量产条件的家用电器部件累计超过 350 个；

③公司已具备承接优质客户优质业务的能力，但受生产规模的限制，公司在开拓新客户和新业务方面较为谨慎，主要选择品质要求高、竞争相对较小的核心精密功能部件作为目标产品，同时也主要选择行业地位领先的优质客户进行合作，因此客户及应用领域较为集中，随着公司未来生产规模的不断扩大，将逐步拓宽下游业务领域，开拓更多优质客户。

（四）补充说明发行人和部分客户签订的合同条款限制发行人对其他客户销售同类产品的具体影响，是否导致发行人客户集中，发行人对康明斯、莱顿、日本特殊陶业等主要客户是否存在重大依赖，如是，请进行充分的风险提示。补充说明报告期内发行人和客户是否存在产品质量纠纷，发行人保证产品质量的措施及有效性，与主要客户合作的稳定性和可持续性；以及发行人开拓新客户的情况及有效性。

1、公司和部分客户签订的合同条款限制发行人对其他客户销售同类产品的具体影响

公司销售精密注塑件产品具有高度定制化特征。公司首先根据客户产品需求、参数和图纸进行模具开发；模具完工并取得客户认可的合格证书后，权属归属于客户；公司使用该特定模具制造该特定客户的特定产品。公司与部分客户签订的合同条款“限制公司对其他客户销售同类产品”系指公司不得使用归属于客户 A 的模具生产产品出售予客户 B，目的在于避免模具设计、产品设计等技术信息的泄露，而非限制公司的销售渠道和产品品类。例如，报告期内，公司向松下家电（中国）有限公司、浙江星星便洁宝有限公司和上海科勒电子科技有限公司均销售智能座便器出水喷嘴（喷管）组件，其功能相近，但设计、参数以及使用的模具均不相同。因此，上述合同条款与公司所在精密注塑行业“高度定制化”的行业特征有关，符合商业逻辑，对公司无影响和限制，不会导致公司客户集中。

2、发行人对康明斯、莱顿、日本特殊陶业等主要客户不存在重大依赖

报告期内，公司对康明斯、莱顿、日本特殊陶业等主要客户的销售收入占比均不超过 50%，公司对康明斯、莱顿和日本特殊陶业等主要客户不存在重大依赖，主要原因如下：

①公司与主要客户的合作是双方共同的选择

康明斯、莱顿和日本特殊陶业等主要客户均为具有一定市场竞争力的规模跨国企业，康明斯、莱顿和日本特殊陶业等客户的产品主要为高精密度、高复杂程度的产品，对产品质量和稳定性要求较高，公司与其合作能将自身竞争优势最大化转化为经营成果，保证业务规模的稳定增长。同时，该类企业拥有一整套严格的质量体系认证标准，一旦双方合作关系确立，变换供应商的成本较高，主要客

户与公司的合作具有稳定性和可持续性。因此，公司与主要客户的合作是双方共同选择的结果，并非公司对主要客户的重大依赖。

②公司具备持续开拓新客户的能力

公司通过行业合作伙伴介绍、上门开发、参加展会等方式持续开发新客户。同时，得益于公司长期发展过程中形成的品牌效应和竞争优势，也有部分新客户主动接洽。报告期内，公司开发了马勒、舍弗勒、慕贝尔、盖茨、日立汽车、银轮股份、三花智控等知名客户。公司持续开拓新客户的能力使其不存在对主要客户的重大依赖。

③客户集中度高系公司高速发展的短期情况

根据公司的发展战略，公司将业务发展的重心放在汽车领域，新开拓了较多知名汽车领域客户，但由于汽车零部件开发周期较长，公司报告期内新开拓的客户量产规模尚未有较大体现，因此呈现出收入向康明斯、莱顿、日本特殊陶业等老客户集中的情形，该情形系公司高速发展的短期情况，未来随着公司前期开发的众多新客户产品逐渐量产，客户结构将进一步优化。

3、报告期内发行人和客户不存在产品质量纠纷，发行人保证产品质量的措施及有效性

公司多年来不断的改进和提升自身生产管理能力，良好的口碑和产品品质是公司能从主要客户中持续获得增量订单的保障。

报告期内，公司通过以下内控制度保证产品质量：①自动化程度较高：截至2020年6月30日，公司拥有自动化注塑机、机械手等注塑设备357台，较高的自动化程度使公司维持较高的良品率和质量稳定性；②产品检验：公司拥有三坐标测量仪、圆度仪、气密性检查仪等检测设备，对产品实行首检、巡检和末检制度，检验问题100%落实解决；③生产管理：产品流程控制管理，所有产品问题均可追溯源头。④定期审核：公司定期进行内部产品评审和内部过程审核，对生产工艺和 workflows 进行检讨，发现并解决实践中产生的可能威胁产品质量的问题。

通过上述品质管理措施，公司能够保持良好的产品品质和较高的良品率，报告期内，公司产品不良率控制在0.2%以内，报告期内公司不存在单次退货成本超过50万元的大额退货情况，亦不存在产品质量相关的纠纷或潜在纠纷。

4、主要客户合作的稳定性和可持续性

公司主要客户均为国内外知名的汽车零部件或家用电器生产制造商，开始合作后一直延续至今。公司作为合格供应商，每年均能顺利通过主要客户的年度评审，产品高良品率、低退货率使公司与主要客户的合作稳定、可持续。

5、发行人开拓新客户的情况及有效性

公司通过行业合作伙伴介绍、上门开发、参加展会等方式持续开发新客户。同时，得益于公司长期发展过程中形成的品牌效应和竞争优势，也有部分新客户主动接洽。报告期内，公司开发了林内、马勒、舍弗勒、慕贝尔、盖茨、日立汽车、银轮股份、三花智控等知名客户。优质下游客户的持续开发为公司盈利稳定性和增长潜力提供了有力保障。

二、保荐人发表明确意见

（一）核查程序

1、访谈发行人业务人员，了解汽车部件终端整车厂情况，结合自身情况分析汽车部件销量增长的合理性；

2、查询“国六标准”出台和实施情况，访谈发行人业务人员，了解产品的竞争情况、市场需求和生命周期；

3、获取发行人 1-9 月经审阅的财务报告、截至 2020 年 1-9 月的家用电器部件主要产品在手订单情况，了解在手订单确认依据；

4、查阅发行人与主要客户签订的合作合同，分析发行人和部分客户签订的合同条款限制发行人对其他客户销售同类产品的具体影响；于人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）及中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等网站查询涉及发行人业务经营的纠纷或诉讼情况；向主要客户进行访谈，了解发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人汽车部件销量增长具有合理性，单个型号产品竞争较小，市场占

有率受细分市场数据较难取得的影响部分产品无法计算；

2、发行人“国六标准”相关产品收入增长具有合理性和可持续性；

3、发行人家用电器部件销售收入逐渐向好；

4、发行人和部分客户签订的合同条款限制发行人对其他客户销售同类产品不会影响公司开拓新客户和开发新产品，亦不会导致公司客户过度集中；发行人对康明斯、莱顿、日本特殊陶业等主要客户不存在重大依赖；报告期内发行人和客户不存在产品质量纠纷，发行人保证产品质量的措施有效，与主要客户合作的稳定且可持续；发行人开拓新客户措施有效。

3. 关于毛利率

申报文件及问询回复显示：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 39.60%、39.01%、40.62%、37.17%，其中汽车部件的毛利率分别为 41.02%、40.87%、42.34%和 36.45%，家用电器部件的毛利率分别为 34.53%、32.81%、34.49%和 36.37%。发行人外销毛利率分别为 48.66%、46.90%、55.17%和 52.40%，毛利率较高主要系外销产品品类较少，且多为毛利率较高的汽车部件所致。

（2）发行人对康明斯的精密注塑件产品主要为商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件。2020 年 1-6 月汽车部件的毛利率下降较大，主要系毛利相对较低的康明斯“国六标准”发动机滤芯部件销售收入占比大幅提升所致。商用车发动机滤芯部件毛利率远高于“国六标准”商用车发动机滤芯毛利率。

请发行人：

（1）补充说明商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件的差异，对应外购配件的区别和价格差异情况，“国六标准”商用车发动机滤芯部件毛利率远低于商用车发动机滤芯部件的原因及合理性；量化分析“国六标准”商用车发动机滤芯部件毛利率较低对 2020 年 1-6 月发行人汽车部件整体毛利率的影响。

（2）补充说明发行人外购配件前五大供应商情况，外购的主要配件及作用，

发行人产品是否主要为不承担关键功能的外壳件和管路件，发行人关于产品系客户核心部件的描述是否准确。

（3）结合汽车部件和家用电器部件直接竞争对手或同行业公司类似周边产品的毛利率、发行人机器设备的生产厂商及先进性、生产工艺优势、是否对塑料粒子进行改性、模具研发能力、产品单价较低等情况，补充分析并披露发行人毛利率较高的原因及合理性。

（4）结合外销产品主要品种、是否承担出口运输费等，量化分析发行人外销毛利率较高的原因及合理性。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师就问题（1）、（4）发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并补充披露

（一）补充说明商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件的差异，对应外购配件的区别和价格差异情况，“国六标准”商用车发动机滤芯部件毛利率远低于商用车发动机滤芯部件的原因及合理性；量化分析“国六标准”商用车发动机滤芯部件毛利率较低对 2020 年 1-6 月发行人汽车部件整体毛利率的影响。

对于公司而言，商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件的主要区别为“国六标准”商用车发动机滤芯部件主要为组件产品供货，商用车发动机滤芯部件主要为塑料件单品供货，两类产品客户均为康明斯，均对应康明斯滤清系统，但产品的功能存在一定区别，二者具体差异如下：

产品名称	代表产品样图	产品主要用途
商用车发动机滤芯部件		机油滤清器和燃油滤清器部件，主要用于轻卡，起到过滤机油、燃油污染物（污垢、沉积物、金属磨屑等），延长发动机使用寿命的作用。

产品名称	代表产品样图	产品主要用途
		
“国六标准”商用车发动机滤芯部件		燃油滤清器部件，主要用于重卡，满足“国六标准”超低流柴油水分离需求，全寿命周期内保持优异的水分离性能，降低滤嘴、高低压油泵故障率，同时满足超长油水分离效率寿命，长销不衰，起到延长发动机寿命使用寿命的作用。

注：上图中黑色部分为公司注塑的塑料制品，其他为外购配件；

根据上图可知，“国六标准”商用车发动机滤芯部件主要为组件产品，包含较多且规格较大的非塑料配件，该类配件公司需对外采购，主要包括电动泵、底座、加热器、水位传感器等，而商用车发动机滤芯部件主要为塑料件单品，仅个别型号为组件，所需配件规格较小，主要包括滤网、滤清系统温控器、密封垫、加热器端子等，2019 年度为例，上述配件的价格差异如下：

单位：元/件

产品系列	项目	采购平均单价
商用车发动机滤芯部件	滤网	3.84
	滤清系统温控器	2.01
	密封垫	1.15
	加热器端子	1.08
“国六标准”商用车发动机滤芯部件	电动泵	224.68
	底座	94.63
	加热器	49.97
	水位传感器	25.60

注：上述两个产品系列分别包含多个型号产品，不同型号产品所使用的配件不同。

由于公司“国六标准”商用车发动机滤芯部件主要为组件产品，包含单价较高的外购配件，该类配件公司仅负责组装，不产生较高的附加值，公司的毛利主要来自于承担注塑工序的附加值，故外购配件价格越高，公司的产品毛利率越低，算术上表现为毛利额不变，配件成本提高导致相应单价增加，故毛利率变低。

2020 年 1-6 月，公司汽车部件毛利率为 36.45%，若剔除“国六标准”商用

车发动机滤芯部件，公司其他汽车部件产品毛利率为 46.94%，对整体毛利率存在一定影响。

（二）补充说明发行人外购配件前五大供应商情况，外购的主要配件及作用，发行人产品是否主要为不承担关键功能的外壳件和管路件，发行人关于产品系客户核心部件的描述是否准确。

报告期内，公司外购配件前五大供应商情况及外购的主要配件如下：

单位：万元

序号	采购对象	采购额	外购主要配件
2020 年 1-6 月			
1	温州汇润机电有限公司	2,123.70	电动泵
2	特殊陶业实业（上海）有限公司	1,657.90	电极、压电元件、配重块
3	河北中瓷电子科技股份有限公司	550.00	加热器
4	广东鸿泰南通精机科技有限公司	539.52	底座
5	无锡吉冈精密科技股份有限公司	244.39	底座
2019 年度			
1	特殊陶业实业（上海）有限公司	4,419.02	电极、压电元件、配重块
2	温州汇润机电有限公司	905.48	电动泵
3	莱顿汽车部件（苏州）有限公司	574.86	轴承
4	常州欧凯电器有限公司	530.15	步进电机等
5	苏州路之遥科技股份有限公司	449.44	可控硅线路板组件、可控硅 PGBA 组合
2018 年度			
1	特殊陶业实业（上海）有限公司	2,155.07	电极、压电元件、配重块
2	常州欧凯电器有限公司	815.30	步进电机等
3	天津菱华国际贸易有限公司	519.30	陶瓷加热管
4	浙江东旺不锈钢实业有限公司	402.93	钢管、清洗套管
5	莱顿汽车部件(苏州)有限公司	263.11	轴承
2017 年度			
1	特殊陶业实业（上海）有限公司	1,513.80	电极、配重块、压电元件
2	常州欧凯电器有限公司	714.25	步进电机等
3	天津菱华国际贸易有限公司	549.57	陶瓷加热管
4	诸暨市新桥机械有限公司	310.80	螺纹接头、连接杆
5	浙江东旺不锈钢实业有限公司	298.17	钢管、清洗套管

上述公司外购配件前五大供应商中，温州汇润机电有限公司、河北中瓷电子科技股份有限公司、广东鸿泰南通精机科技有限公司、无锡吉冈精密科技股份有限公司等供应商提供的配件均为“国六标准”商用车发动机滤芯部件所需的配件，其作用主要系为整个产品提供电动、加热或支撑功能；特殊陶业实业（上海）有限公司提供的配件为发动机爆震传感器产品所需的传感器配件，其作用主要系感应发动机震动；莱顿汽车部件（苏州）有限公司提供的配件为发动机塑料张紧轮所需的配件，其作用主要系支撑张紧轮转动，减少摩擦；常州欧凯电器有限公司、苏州路之遥科技股份有限公司、天津菱华国际贸易有限公司、浙江东旺不锈钢实业有限公司提供的配件均为智能座便器出水喷嘴组件、加热组件所需的配件，主要作用为控制喷嘴、水温加热、配管套筒等；诸暨市新桥机械有限公司提供的配件主要为电子阳极注塑件所需的配件，主要作用为连接接头。

公司主要生产精密注塑件，产品所需配件主要通过外购取得，与其他配件相比，公司生产的精密注塑件不主动产生功能，但系客户产品的重要组成部分，与其他配件配合使用，共同组成具有一定使用功能的核心部件，若公司注塑件不良则直接导致整个产品的功能失效。

如智能座便器喷嘴组件，步进电机、钢管等配件需与公司注塑件组装，公司注塑件需保证结构精密，否则易造成喷管伸缩异常、出水角度异常、出水量不够等问题，同时，公司注塑件产品直接与水流接触，需要保证密封性，否则易造成漏水、串水等问题，进而损害电机寿命；

如“国六标准”商用车发动机滤芯部件，电动泵、加热器等配件需与公司注塑件组装，公司注塑件需保证位置准确，否则易造成安装卡死、电泵失效、短路等问题，同时，若公司注塑件圆度不够，则易造成燃油泄露，此外，注塑件上留有传感器孔，若传感器孔尺寸不良，则易造成传感器松动，进而导致过滤功能失效；

如发动机塑料张紧轮，公司需要采用“包胶”工艺将轴承注塑在公司注塑件内，若注塑件表面不良、开裂，轻则产生噪音，重则造成传动带抱死、表面过热融化，进而导致发动机爆缸。

综上，基于功能性零部件的特点，公司产品以组件出货的情况较多，各组成

部分间相互配合，共同组成发挥一定功能的组件产品。公司作为精密注塑企业，主要承担其中注塑件产品的生产，同时还依靠自身良好的生产管理能力，承担配件组装等工序，一方面，顺应了零部件“模块化”供应的发展趋势，另一方面，体现了公司在精密注塑方面具有较强的兼容能力。

因此，公司产品系客户核心功能部件的描述系准确的。

（三）结合汽车部件和家用电器部件直接竞争对手或同行业公司类似周边产品的毛利率、发行人机器设备的生产厂商及先进性、生产工艺优势、是否对塑料粒子进行改性、模具研发能力、产品单价较低等情况，补充分析并披露发行人毛利率较高的原因及合理性。

1、与同行业可比公司相比

公司的竞争对手主要为外资企业，国内上市公司中与公司存在类似相关性的系主要产品同为汽车精密功能部件的上市公司（包含注塑、压铸等），如京威股份、苏奥传感、爱科迪、兆威机电等，该类企业的毛利率高，主要系产品的附加值较高，而主营业务以汽车内外饰件和家电外观件为主的注塑类上市公司毛利率相对较低，如上海亚虹、横河模具、天龙股份。具体毛利率比较如下：

公司名称	主要产品结构	2020年 1-6月	2019年 度	2018年 度	2017年 度
天龙股份	汽车功能结构件及内饰件、外饰件	26.33%	25.71%	25.58%	27.82%
横河模具	吸尘器、料理机、洗碗机等家电外观件	17.04%	18.95%	20.31%	22.33%
上海亚虹	微波炉面（门）板、汽车仪表盘等家电外观件和汽车内饰件	19.57%	20.15%	21.07%	23.21%
上述公司平均值		20.98%	21.60%	22.32%	24.45%
京威股份	汽车空调出风口等功能部件	-	-	31.54%	36.12%
苏奥传感	汽车燃油系统附件等功能部件	38.24%	33.38%	29.81%	26.69%
爱科迪	汽车发动机、传动系统、制动系统等精密压铸件	32.13%	32.35%	33.43%	39.11%
兆威机电	汽车发动机、制动系统等功能部件	-	34.79%	37.86%	41.18%
上述公司平均值		35.19%	33.51%	33.16%	35.78%
本公司		36.36%	39.39%	36.89%	37.73%

注（1）：可比公司数据来源于其招股说明书或定期报告等公开资料。上海亚虹、天龙股份未在2020年半年度报告中披露注塑件产品细分毛利率，以综合毛利率替代。

注（2）：世纪华通主营业务包含大部分游戏业务，较难获取有相关可比产品毛利率数据，故剔除。

注（3）：京威股份采用关键功能件业务的毛利率进行对比，2019年度报告数据中未披露相

关数据。

注（4）：苏奥传感采用燃油系统附件业务的毛利率进行对比。

注（5）：爱柯迪采用汽车类业务的毛利率进行对比。

注（6）：兆威机电采用精密注塑件-汽车电子业务的毛利率进行对比。

根据上表，公司注塑件产品毛利率与同为汽车精密功能部件的上市公司毛利率水平接近，主要系产品定位均为品质要求较高的精密功能部件决定的。同为注塑行业且下游为汽车、家电领域的天龙股份、横河模具、上海亚虹毛利率水平偏低，主要系产品结构中外观类、外饰件及内饰件产品较高，其中天龙股份的毛利率高于横河模具与上海亚虹，主要系其产品结构中包含一部分汽车功能结构件所致。

2、生产工艺、设备、模具开发等优势使得公司产品品质优异、具有较高的附加值

公司的产品主要系以 PA、PPS 等工程塑料或特种工程塑料为原材料的精密功能结构部件，主要用于汽车、家用电器等领域，发挥一定的功能性或结构性作用，其产品品质要求较高，主要表现为对圆度、平面度、圆柱度、同轴度、轮廓度、位置度有较高要求，同时，外观方面不能有高于 0.05mm 的毛刺、缺料、收缩和烧伤等。

同时，由于工程塑料的使用温度较高，注塑过程中易产生较多气体，若不能将气体排出，使气体混入注塑产品中，则将影响产品的密封性和寿命，含有气泡的部位易出现渗漏或开裂。此外，若产品圆度不够，则在产品连接或焊接处同样影响产品的密封性。公司众多产品系列中，与气体、液体等流体相关的功能性部件较多，如滤芯、管路、阀体、喷嘴等产品，当流体通过产品时，若产品不良则易产生渗漏或开裂，进而影响汽车、家用电器的正常使用。

基于前述品质要求，公司在模具开发时运用“圆度、平面度逆向修正技术”、“真空吸引技术”、“悬空成型技术”等核心技术将产品的尺寸精度做到公差中限，同时公司所有注塑机及模具配备真空排气系统，在注塑的过程中，通过真空负压将气体吸出，保证产品精度和外观无毛刺、收缩、烧伤等不良。为确保真空吸引的有效性，公司配备模具的超声波清洗工艺，通过超声波清洗确保模具内真空回路的顺畅。

此外，公司发动机爆震传感器产品为专业自动化生产线，成套设备均为日本

进口，从产品的组装、焊接、注塑、检测通过流水线完成，产品全程可视化监测，保证全流程各个环节的品质稳定和可追溯性。

3、公司“小批量、多品种”的产品结构

受产能规模限制，公司多年来将业务承接重心放在附加值较高的“小批量”产品上，这类产品的规格较小，单价大多不超过 10 元/件，单个产品的年销售额较低，不具有规模性，客户通常为节省成本、方便管理，针对某一型号产品只选择一个供应商（若选择两个以上供应商需至少开发两套模具，支付两套模具费，分别在两家供应商生产，两家供应商均需取得合格认证，对于小批量产品系资源浪费），因此对于公司而言，在某个型号产品上，公司多数情况下系该型号的唯一供应商，一方面与客户的粘性较强，另一方面也保证了自身一定的议价能力。

以下楷体加粗部分已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、盈利能力分析”之“（三）毛利率分析”之“2、与同行业可比上市公司毛利率对比分析”之“（2）同行业可比上市公司毛利率情况及差异原因分析”中补充披露：

“

综上所述，公司注塑件产品毛利率水平较高主要系公司发挥自身竞争优势保证持续稳定发展的结果，**系产品附加值的体现，与公司生产工艺、设备、模具开发优势相关，系公司产品结构的综合结果。目前，公司未掌握塑料粒子改性技术，主要原材料均对外采购。**

”

（四）结合外销产品主要品种、是否承担出口运输费等，量化分析发行人外销毛利率较高的原因及合理性。

报告期内，公司的外销对象较少，主要为日本特殊陶业、莱顿、哈金森等客户在保税区或境外的分支机构，主营业务外销收入分别为 2,896.53 万元、3,827.44 万元、4,840.65 万元和 2,308.06 万元，整体收入规模较小，外销产品品类亦相对较少，主要集中在几类毛利率较高的汽车部件产品中，包括日本特殊陶业发动机爆震传感器、莱顿汽车张紧器阻尼件、莱顿发动机塑料张紧轮部件、哈金森汽车发动机管路部件、哈金森涡轮增压消音器部件等，具体收入构成如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
日本特殊陶业发动机爆震传感器	1,161.80	50.34%	2,178.40	45.00%	1,494.37	39.04%	860.60	29.71%
莱顿汽车张紧器阻尼件	165.88	7.19%	612.70	12.66%	780.03	20.38%	791.34	27.32%
莱顿发动机塑料张紧轮部件	216.32	9.37%	436.47	9.02%	292.03	7.63%	259.53	8.96%
哈金森汽车发动机管路部件	115.05	4.98%	273.11	5.64%	305.52	7.98%	174.69	6.03%
哈金森涡轮增压消音器部件	29.62	1.28%	253.57	5.24%	252.85	6.61%	290.20	10.02%
其他	619.40	26.84%	1,086.40	22.44%	702.64	18.36%	520.18	17.96%
合计	2,308.06	100.00%	4,840.65	100.00%	3,827.44	100.00%	2,896.53	100.00%

根据上表，日本特殊陶业发动机爆震传感器的收入占比较高，对外销整体毛利率影响较大。此外，其他几类主要产品亦属于毛利率较高的产品品类，因此整体外销毛利率水平较高。

若剔除发动机爆震传感器产品，外销产品毛利率水平将明显下降，具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销毛利率	52.40%	55.17%	46.90%	48.66%
其中：除发动机爆震传感器外的其他产品	37.60%	44.76%	45.74%	46.95%

从出口运输费角度来看，日本特殊陶业发动机爆震传感器产品系客户自提货，公司不承担运费，其他外销产品主要运送至上海港口，以 FOB 方式报关出口，公司承担从公司运往上海港口的运费，不承担由上海出港运送至境外的运费，部分客户还会委托货代公司进行自提货，因此运费对产品毛利率影响较小。

综上，公司外销产品毛利率较高主要系外销收入规模较小，外销产品结构影响所致。公司外销产品主要集中在几个毛利率较高的产品系列中，特别受日本特殊陶业发动机爆震传感器影响较大，外销毛利率较高具有商业合理性。

二、保荐人发表明确意见

（一）核查程序

1、检查商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件的销售订单及对应外购配件的合同及订单；分析商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件的差异及对应外购配件和价格情况，对两者毛利率进行比较分析；计算并复核“国六标准”商用车发动机滤芯部件销售对2020年1-6月发行人汽车部件整体毛利率的影响；

2、访谈发行人业务人员，了解外购配件前五大供应商情况，外购的主要配件及作用，了解发行人产品所承担的关键功能；

3、访谈发行人业务人员，了解发行人产品结构、生产工艺、模具开发、设备等相关情况，分析毛利率较高的原因；

4、检查外销产品合同及订单，了解外销产品主要品种及是否承担出口运输费情况，对发行人外销毛利率进行量化分析。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件的差异主要系产品功能所导致的设计差异，外购配件存在区别，相应外购配件价格亦存在一定差异，“国六标准”商用车发动机滤芯部件毛利率远低于商用车发动机滤芯部件主要系由于产品品类不同，外购配件成本的差异较大所致，具有合理性；

2、发行人主要外购配件供应商均为主要产品所需配件，发行人生产的注塑件系客户系客户产品的重要组成部分，系客户核心功能部件的描述系准确的。

3、发行人产品毛利率较高系产品附加值的体现，与公司生产工艺、设备、模具开发优势相关，系公司产品结构的综合结果，具有合理性。

4、发行人外销毛利率较高主要系外销规模较小，产品结构影响所致，具有合理性。

三、申报会计师对问题（1）、（4）发表明确意见

（一）核查程序

1、检查商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件的销售订单及对应外购配件的合同及订单；分析商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件的差异及对应外购配件和价格情况，对两者毛利率进行比较分析；计算并复核“国六标准”商用车发动机滤芯部件销售对2020年1-6月发行人汽车部件整体毛利率的影响；

4、检查外销产品合同及订单，了解外销产品主要品种及是否承担出口运输费情况，对发行人外销毛利率进行量化分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件的差异主要系产品功能所导致的设计差异，外购配件存在区别，相应外购配件价格亦存在一定差异，“国六标准”商用车发动机滤芯部件毛利率远低于商用车发动机滤芯部件主要系由于产品品类不同，外购配件成本的差异较大所致，具有合理性；

4、发行人外销毛利率较高主要系外销规模较小，产品结构影响所致，具有合理性。

4. 关于可比公司

创业板在审企业奇德新材将发行人列为可比公司，而发行人未将奇德新材列为可比公司。

请发行人分析并披露报告期内发行人与奇德新材在产品结构、产品技术指标、客户结构、收入、毛利率和期间费用率等方面的差异情况，并据此进一步分析发行人的核心竞争力、行业地位及存在的风险因素。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明并补充披露

1、公司与奇德新材在主营业务、产品结构、客户结构等方面的差异情况

根据招股说明书披露内容，奇德新材主营业务为改性尼龙复合材料和改性聚丙烯复合材料等改性塑料，属于公司上游行业，与公司主营业务存在较大差异。

从产品结构来看，奇德新材主营业务产品中精密注塑件和精密注塑模具产品收入占比仅为 30%左右，其应用领域主要为婴童车零部件，与公司汽车、家用电器功能性部件的应用领域差异较大，产品不具有可比性。

从客户结构来看，奇德新材主要客户为乐瑞集团、乐美达集团、妈咪宝、福贝贝等婴童车制造商和品牌商，公司主要客户则包括康明斯、莱顿、石通瑞吉、日本特殊陶业、哈金森、舍弗勒、奥托立夫、皮尔博格、盖茨、马勒等全球知名汽车零部件企业和 A.O.史密斯、松下、科勒、能率、TOTO、林内等全球知名家用电器企业，公司与奇德新材身处不同的产业链中，客户结构差异较大，公司所在产业链的竞争壁垒较高，双方不构成竞争关系。

综上，尽管奇德新材与公司同属于塑料制品行业，且奇德新材兼有小部分精密注塑业务，但其主营业务、产品结构、客户结构与公司均有较大差异，公司未将其列为可比公司系基于商业实质的判断，具有合理性。

2、公司与奇德新材在收入、毛利率和期间费用率等方面的差异情况及公司的核心竞争力、行业地位及存在的风险因素

报告期内，公司与奇德新材收入、毛利率和期间费用率对比如下：

单位：万元

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	本公司	19,975.16	33,469.36	29,505.73	23,330.73
	奇德新材	19,833.41	26,930.59	24,551.42	21,980.30
精密注塑件毛利率	本公司	36.36%	39.39%	36.89%	37.73%
	奇德新材	41.24%	37.58%	26.84%	34.07%
精密注塑模具毛利率	本公司	49.74%	54.00%	57.54%	64.53%
	奇德新材	26.57%	37.90%	26.73%	-
期间费用率	本公司	12.84%	14.81%	16.29%	21.82%
	奇德新材	15.66%	13.24%	12.68%	15.59%

注：精密注塑件毛利率选取奇德新材高性能改性复合材料制品毛利率进行比较。

由上表可知，公司营业收入、毛利率和期间费用率等方面与奇德新材存在一定差异，主要系公司与其不具有可比性所致。

从销售收入来看，公司主要销售收入来自于精密注塑件及配套精密注塑模具的销售，奇德新材主要销售收入来自于改性 PP、PA 等塑料材料销售，二者主要收入来源不同，主营业务差异较大，奇德新材与公司属于上下游关系。

从毛利率来看，公司身处汽车、家用电器全球优质产业链中，产品从原材料到成品的品质要求均较高，从源头上采用杜邦、旭化成、帝斯曼等国际化工巨头的原材料品牌，客户主要为康明斯、莱顿、日本特殊陶业、松下、A.O.史密斯、科勒等全球汽车零部件、家电领域领先企业，产业链具有较高的竞争壁垒，公司所处中游行业主要承担从材料到成品的生产制造过程，对生产工艺、质量把控、生产管理等要求较高，因此公司的产品毛利率主要反映了自身注塑生产的附加值。根据奇德新材招股说明书披露显示，其注塑件产品毛利率较高的主要原因系通过塑料改性技术将成本较低的副牌料、再生料用于产品生产，从而降低了生产成本，故其产品享受了上游材料和中游注塑两个环节的附加值，尽管如此，其产品毛利率仍低于公司，可见注塑环节的附加值差异较大，产品不具有可比性。2020 年 1-6 月，公司产品毛利率略低于奇德新材，主要系受配件较多的“国六标准”商用车发动机滤芯部件收入大幅增长的影响，剔除该产品后，其余产品毛利率为 43.40%。

从期间费用来看，奇德新材与公司系上下游关系，虽同属于塑料制品行业，但分处不同细分子行业，采购、生产、销售等业务模式差异较大，因此期间费用率不具有可比性。

综上，公司在销售收入、毛利率、期间费用率等指标方面与奇德新材存在差异，主要系公司与奇德新材的主营业务差异较大，可比性较低所致。

多年来，公司凭借自身在生产工艺、质量把控、生产管理等良好精密注塑能力，开发了众多汽车、家用电器领域的全球优质企业客户，进入了汽车、家用电器的优质产业链中，产业链各环节均为具有行业领先地位的优质企业，即上游优质材料，中游优质生产制造，下游优质总成，该产业链现状形成的原因系全球化专业分工和终端高品质要求所造成的，具有较高的竞争壁垒。由于塑料制

品行业规模巨大，下游应用领域较多，遍布生活用品、建材家居、家用电器、医疗器械、汽车、航空航天等，行业内企业的竞争维度系根据细分应用领域和客户结构展开的，公司所在竞争维度以外资企业和工业富联、立讯精密等在内的国内优质企业为主，尽管目前公司的生产规模尚小，但自身产品已布局较多具有高竞争壁垒的应用领域，行业地位较高。

公司创新、技术、经营、财务等相关风险因素已在招股说明书中充分披露。

二、保荐人发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅奇德新材的招股说明书，分析其行业地位、主营业务、主要产品等特征，将其产品结构、客户结构、收入、毛利率和期间费用率等方面与公司进行比较和分析；

2、查阅同行业可比公司的招股说明书和年度报告等材料，了解和分析公司核心竞争力、行业地位及存在的风险因素。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人与奇德新材产品结构、产品技术指标、客户结构、收入、毛利率和期间费用率等方面存在差异，整体不具有可比性；

2、发行人根据自身产品结构、产品技术指标和业务结构等因素选取同行业可比公司，同行业可比公司的选取合理、可比；创新、技术、经营、财务等相关风险因素已在招股说明书中充分披露。

5. 关于重大风险提示

发行人招股说明书中关于风险提示的描述较为简单。

请发行人按照重要性原则重新排序并量化分析具体风险因素，进一步从家用电器周期波动风险、家用电器部件运用领域集中风险、客户开拓和客户流失风险、“国六标准”产品销售的可持续性等方面揭示发行人相应风险，并对新能源汽车布局风险、汽车行业周期性波动风险等风险因素进行补充完善。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

以下楷体加粗部分已在招股说明书“重大事项提示”之“一、重大风险因素”中补充披露：

“

（一）家用电器行业周期性波动风险

公司主营业务为精密注塑件及配套精密注塑模具的研发、生产和销售，下游客户主要集中在汽车和家用电器领域，与家电行业发展和景气度直接相关，受行业波动影响较大。报告期内，公司精密注塑件中家用电器部件销售收入分别为 9,888.58 万元、12,043.33 万元、10,493.03 万元和 3,976.46 万元，占主营业务收入的比重分别为 44.61%、42.76%、33.25%和 20.70%。

由于家电行业本身具有周期性波动的特点，未来将受到全球经济复苏进程、我国政府刺激内需政策力度及家电市场政策变化、房地产市场走势、新型城镇化建设进度、消费者需求变化等多方面因素对家电消费市场的影响，其发展增速存在一定的不确定性。未来，受“消费升级”影响，家电产品逐渐向智能化、高端化方向发展，若家电商品不能满足消费者有效需求，导致消费意愿持续下降，将会对家电企业及公司生产经营和盈利能力造成不利影响。

（二）家用电器部件应用领域集中风险

由于精密注塑件产品均为定制化生产的非标产品，公司长期以来将家电产品开发重心放在以智能座便器、家用热水器、家用净水器为代表的应用领域中，报告期内，上述三大领域产品销售收入占家电部件产品收入的比重均超过 80%，应用领域较为集中。若上述应用领域市场容量或竞争态势出现恶化，将对公司盈利能力造成不利影响。

（三）客户开拓和客户流失风险

公司自成立以来，一直致力于精密注塑件及配套精密注塑模具的研发、生产和销售，为汽车、家用电器优质客户提供高品质的精密注塑件产品，目前已

与多家国际知名企业建立了长期稳定的合作关系，客户口碑良好。报告期内，公司新开发了包括慕贝尔、舍弗勒、奥托立夫、马勒、盖茨、林内等在内的众多客户，若公司未来在产品交付和新客户开拓方面存在一定障碍，则存在客户开拓和客户流失风险。

（四）“国六标准”产品销售的可持续性

受汽车排放“国六标准”出台并实施的影响，公司开发的相关产品销售收入大幅增加，报告期内分别为 43.25 万元、208.40 万元、2,936.49 万元和 5,445.40 万元。随着公司相关产品的量产爬坡，销售收入增速将逐渐放缓，此外，受汽车行业波动影响，各地区“国六标准”实施进度存在差异，进一步影响相关产品推广，若“国六标准”产品推广不及预期，则可能影响公司相关产品的销售情况。

（五）新能源汽车产品布局无效的风险

新能源汽车作为传统燃油汽车的替代品，肩负着我国汽车工业转型升级的重大使命，同时也是我国降低对石油依赖度和节能减排的重要手段，战略意义重大。在国家政策的大力推动下，近年来，我国新能源汽车产销量呈现高速增长态势，但相比于传统燃油汽车相对成熟的上游产业链，新能源汽车产业仍处于发展初期，产业链各环节企业尚需磨合。报告期内，公司新能源汽车产品销售收入分别为 11.25 万元、85.40 万元、130.10 万元、301.42 万元，占营业收入的比重不超过 2%，尚不足以支撑汽车领域业务规模的稳定性。公司作为汽车上游零部件供应商，若新能源汽车产业发展不及预期，则可能面临产品布局无效的风险。

（六）汽车行业周期性波动风险

公司主营业务为精密注塑件及配套精密注塑模具的研发、生产和销售。下游客户主要集中在汽车和家用电器领域，其中，精密注塑件中汽车部件产品销售收入占主营业务收入的比重较高。公司作为汽车上游产业链中的一环，自身业务发展与汽车行业的发展周期息息相关。报告期内，公司精密注塑件中汽车部件销售收入分别为 10,246.39 万元、12,848.23 万元、17,942.11 万元和 13,743.01 万元，占主营业务收入的比重分别为 46.23%、45.62%、56.85%和 71.55%，占比较高且逐年上升。

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

.....

”

二、保荐人发表明确意见

（一）核查程序

结合发行人业务情况与招股书披露的风险提示，充分论证发行人相关风险的重要性。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

发行人已根据自身经营及业务状况充分披露相关风险提示。

（此页无正文，为《关于上海肇民新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之盖章页）



上海肇民新材料科技股份有限公司

2020年11月19日

（此页无正文，为海通证券股份有限公司《关于上海肇民新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名： 吴俊
吴 俊

金翔
金 翔

保荐机构董事长签名： 周杰
周 杰



声 明

本人已认真阅读上海肇民新材料科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长签名：



周杰

