

关于思柏精密科技股份有限公司
首次公开发行股票申请文件审核问询函中
有关财务事项的说明

关于思柏精密科技股份有限公司 首次公开发行股票申请文件审核问询函中 有关财务事项的说明

天健函〔2020〕3-290 号

深圳证券交易所：

由华泰联合证券有限责任公司转来的《关于思柏精密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审核问询函》（审核函〔2020〕010196号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的思柏精密科技股份有限公司（以下简称思柏精密公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于业务模式和收入确认。申报材料显示：（1）报告期内发行人主要从事精密模具、精密注塑产品的研发、生产及销售。精密注塑模具和精密注塑件属于同一产业链的两个环节。报告期内，精密注塑件是公司最主要的产品；（2）发行人所处行业主要经营模式有“同步研发+产品+服务”“产品+服务”“单一产品”等；（3）发行人外销收入占比分别为 87.79%、91.50%和 84.10%，外销模式分为直接出口、国内转厂、进料加工三种方式；（4）发行人精密模具销售数量分别为 225 件、238 件、462 件。请发行人：（1）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书准则（2020 年修订）》（以下简称《招股说明书准则》）第四十九条的规定，并结合内销模式及外销三种模式的具体业务流程，披露发行人经营模式与同行业可比公司在原材料采购、生产加工过程、终端客户、货物流转方式等方面的差异；结合报告期内客户需求、发行人行业地位和与客户的具体合同约定，说明发行人采用目前经营模式的原因、影响其经营模式的关键因素，发行人选择不同销售模式的依据

及商业合理性，发行人对于业务模式是否具有主动选择的能力；（2）按照精密注塑件和模具业务类别划分，结合销售合同条款约定、风险报酬转移或控制权转移情况、产品交付情况，说明各业务类别下的具体收入确认方式、收入确认时点、依据，发行人一般贸易出口及进料加工出口模式下，发行人将产品运送至客户指定地点办理报关手续后，确认销售收入是否谨慎合理，是否取得了客户的验收确认，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定，并说明新收入准则实施后对发行人的收入确认的影响；（3）披露各种销售模式下，报告期各期对应的销售产品种类、销量、平均销售单价、销售金额及占比、毛利金额及毛利率情况，并按照细分产品种类对相关变化趋势进行量化分析，说明变动原因及合理性，是否与行业趋势、下游市场环境和主要客户销售变动情况一致；（4）说明发行人关于“深加工结转”与“国内转厂”的表述含义是否一致，如是，请统一表述并修改招股说明书相应内容；披露“国内转厂”模式下，发行人与下游加工商、终端客户各自所处的产业链环节、分工及合作模式，发行人与下游加工商是否与发行人存在客户重合或为客户指定，发行人与下游加工商关于货物交付、货款结算的具体约定；结合行业特征和发行人经营模式特点，说明“国内转厂模式”下实现收入金额在报告期内占比较高的原因，与同行业可比公司是否一致；披露报告期内发行人深加工结转业务下货物收发与海关数据是否相符；（5）披露发行人精密注塑件生产性模具的具体来源，发行人自产或客户提供或发行人外购、租赁的模具占比情况，发行人通过各类模具来源实现的业务收入金额及占比，说明各模式下产品销售单价和毛利率水平的差异情况及原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第1条）

（一）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书准则（2020年修订）》（以下简称《招股说明书准则》）第四十九条的规定，并结合内销模式及外销三种模式的具体业务流程，披露发行人经营模式与同行业可比公司在原材料采购、生产加工过程、终端客户、货物流转方式等方面的差异；结合报告期内客户需求、发行人行业地位和与客户的具体合同约定，说明发行人采用目前经营模式的原因、影响其经营模式的关键因素，发行人选择不同销售模式的依据及商业合理性，发行人对于业务模式是否具有主动选择的能力

1. 不同销售模式的具体情况

销售模式	原材料采购	生产加工过程	销售过程	主要终端客户	主要直接客户	主要货物流转方式
内销	采购非 保税原 材料	通过精密注塑 成形、组装等 工艺流程生产 精密注塑件； 将模具钢等材 料通过 CNC 等 工艺生产精密 模具	根据合同或订单， 客户自提或将产 品运送至客户指 定地点，客户获得 产品的控制权时 实现销售	KONICAMINOLTA（以下简称柯尼 卡美能达）、东软医疗系统股份 有限公司（以下简称东软医 疗）、安速制药株式会社、天津 三华塑胶有限公司（以下简称 天津三华）、西门子工业自动化 产品（成都）有限公司（以下 简称成都西门子）、康奈可株式 会社（2019 年 10 月康奈可株 式会社（即 Calsonic Kansei Corporation）更名为 Marelli Corporation，以下简称康奈 可）、苏州富士胶片映像机器有 限公司（以下简称富士胶片） 等	柯尼卡美能达商用科技 （无锡）有限公司（以下 简称无锡柯美）、东软医 疗、安速日用化学（苏州） 有限公司（以下简称苏州 安速）、天津三华、成都西 门子、富士胶片、康奈可 等	精密注塑件： 从公司（陆路）运输至 客户指定地点 精密模具： 从公司模具车间交付 至公司注塑车间或客 户指定地点
一般贸易 出口			产品通过报关后 出口海外、出口加 工区或保税区	柯尼卡美能达、技连通国际（香 港）有限公司（以下简称技连 通）、康奈可等	柯尼卡美能达商用科技制 造（香港）有限公司（以 下简称香港柯美）、上海日 锦升国际贸易有限公司 （以下简称日锦升）、技连 通、Marelli Fukushima Corporation（以下简称日 本康奈可）、中岛贸易（香 港）有限公司（以下简称 中岛贸易）等	精密注塑件： 从公司（陆路）运输至 客户指定地点 精密模具： 从公司（海路）运输至 客户指定地点

销售模式	原材料采购	生产加工过程	销售过程	主要终端客户	主要直接客户	主要货物流转方式
进料加工出口	主要采购保税原材料，通过海关加工手册项下免税进口	通过精密注塑成形、组装等工艺流程生产精密注塑件	产品通过报关后出口海外、出口加工区或保税区	柯尼卡美能达、新都（青岛）电子有限公司（以下简称新都电子）、新普科技股份有限公司（以下简称新普科技）、佳能株式会社（以下简称佳能）等	日锦升、新都电子、新普科技、佳能香港技研有限公司（以下简称香港佳能）等	精密注塑件： 从公司（陆路）运输至客户指定地点
深加工结转出口			产品交付境内海关管辖区外的客户后，客户根据交付的数量、金额报关进口，公司凭相关单据报关出口。产品不征税、不退税	柯尼卡美能达、株式会社村田制作所（以下简称村田）、韩国乐金集团（以下简称 LG 集团）、等	无锡柯美、村田新能源（无锡）有限公司（以下简称无锡村田）、西胜国际股份有限公司（以下简称西胜国际）等	精密注塑件： 从公司（陆路）运输至客户指定地点

[注]部分终端客户与直接客户重叠的原因为该等客户自身即为终端客户

2. 公司在原材料采购、生产加工过程、终端客户、货物流转方式等方面与同行业可比公司的对比情况具体如下：

名 称	对比情况
昌红科技	原材料采购包括保税材料以及国产材料采购；生产加工过程中医疗耗材类业务较公司占比较高，主要包括医疗耗材 ODM 等；终端客户除柯尼卡美能达、兄弟等办公设备领域的大型企业外，还包括国内医疗耗材客户；物流方式与公司相同。
兴瑞科技	原材料采购为以销定产的采购模式，原材料采购来源包括境内、境外采购；生产加工过程为定制化生产，产品主要包括连接器、电子结构件等；终端客户主要包括柯尼卡美能达、鸿海精密等电子产品客户。物流方式主要根据客户订单或合同确定。
亿和控股	主要终端客户包括东芝、柯尼卡美能达、京瓷美达、佳能、理光、爱普生等，其余信息未公开披露。
横河模具	主要原材料塑料粒子通过国内及国外进口方式采购。模具钢采购主要通过国内代理商采购进口模具钢。生产加工过程包括订单、模具设计、试制、注塑成形、产品组装、质检等环节；终端客户主要包括松下集团等家电领域客户。其未披露具体的物流方式。
思柏精密公司	原材料采购包括进口保税材料以及国内采购非保税材料，主要原材料塑料粒子以保税材料为主，模具钢全部国内采购；生产加工过程为定制化生产，通过“以销定产”方式统筹排产，加工方式与昌红科技等基本一致。终端客户主要包括柯尼卡美能达、村田、西胜国际等办公设备、汽车工业领域客户；物流方式以陆运为主，部分出口至海外的外销产品采用海运、空运的物流方式。

3. 结合报告期内客户需求、公司行业地位和与客户的具体合同约定，说明公司采用目前经营模式的原因、影响其经营模式的关键因素

精密模具设计能力是公司的核心竞争力。公司拥有项目经验丰富的技术研发团队，截至本说明出具日，公司拥有专利 77 项，其中发明专利 17 项。报告期各期，公司核心技术产品销售金额占营业收入的比例均高于 98%。公司精密模具制造的最高精度已经达到 $\pm 1 \mu m$ （根据《模具工业》2020 年第 46 卷第 3 期，国内模具仅 10%能达到此精度），表面粗糙度达到 $Ra0.008 \mu m$ （抛光性能最高级），刀具切削加工硬度达到 HRC58-HRC60，均处于行业领先水平。公司所处行业地位较高，具备较强的持续竞争优势。

公司在精密注塑领域具有较高的行业地位，主要客户为柯尼卡美能达、村田等知名跨国企业。公司客户的产品大部分在海外市场销售，故公司根据客户上述需求，主要采购保税材料进行生产，生产完成后通过深加工结转出口等方式销售，主要客户的销售合同中对公司及客户主要权利义务、下单方式、报价形式、运输方式、验货方式、收款方式和结算周期、合同期限进行约定。

报告期内，公司与主要客户签署的销售合同的主要条款如下：

(1) 无锡柯美

主要条款情况			
公司主要权利、义务	客户主要权利、义务	下单方式	报价形式
向客户提供精密注塑件、精密模具产品，并收取相应款项	要求公司按照订单要求提供合格产品，并支付相应款项	通过邮件下达订单	竞争性报价
主要运输方式	验货方式	收款方式、结算周期	合同期限
客户自提	客户对产品精度、性能进行确认	电汇；注塑件月结 60 日	框架合同，无固定期限

(2) 香港柯美

主要条款情况			
公司主要权利、义务	客户主要权利、义务	下单方式	报价形式
向客户提供精密模具等产品，并收取相应款项	要求公司按照订单要求提供合格产品，并支付相应款项	通过邮件下达订单	竞争性报价
主要运输方式	验货方式	收款方式、结算周期	合同期限
客户自提	客户对产品精度、性能进行确认	电汇；模具月结 60 日	框架合同，无固定期限

(3) 无锡村田

主要条款情况			
公司主要权利、义务	客户主要权利、义务	下单方式	报价形式
向客户提供精密注塑件、精密模具产品，并收取相应款项	要求公司按照订单要求提供合格产品，并支付相应款项	通过邮件下达订单	竞争性报价
主要运输方式	验货方式	收款方式、结算周期	合同期限
客户自提	客户对产品精度、性能进行确认	电汇；注塑件月结 60 日	框架合同，无固定期限

(4) 西胜国际

主要条款情况			
公司主要权利、义务	客户主要权利、义务	下单方式	报价形式
向客户提供精密注塑件、精密模具产品，并收取相应款项	要求公司按照订单要求提供合格产品，并支付相应款项	通过邮件下达订单	竞争性报价
主要运输方式	验货方式	收款方式、结算周期	合同期限
公司运输至客户指定地点	客户对产品精度、性能进行确认	电汇；注塑件月结 120 日	框架合同，无固定期限

(5) 日锦升

主要条款情况			
公司主要权利、义务	客户主要权利、义务	下单方式	报价形式
向客户提供精密注塑件等产品，并收取相应款项	要求公司按照订单要求提供合格产品，并支付相应款项	通过邮件下达订单	竞争性报价
主要运输方式	验货方式	收款方式、结算周期	合同期限
客户自提	客户对产品精度、性能进行确认	电汇；注塑件月结 60 日	框架合同，无固定期限

(6) 苏州佳能

主要条款情况			
公司主要权利、义务	客户主要权利、义务	下单方式	报价形式
向客户提供精密注塑件、精密模具产品，并收取相应款项	要求公司按照订单要求提供合格产品，并支付相应款项	通过供应链管理系统下达订单	竞争性报价
主要运输方式	验货方式	收款方式、结算周期	合同期限
客户自提	客户对产品精度、性能进行确认	电汇；注塑件月结 60 日	框架合同，无固定期限

(7) 松下能源（无锡）有限公司（以下简称无锡松下）

主要条款情况			
公司主要权利、义务	客户主要权利、义务	下单方式	报价形式
向客户提供精密注塑件、精密模具产品，并收取相应款项	要求公司按照订单要求提供合格产品，并支付相应款项	通过邮件下达订单	竞争性报价
主要运输方式	验货方式	收款方式、结算周期	合同期限
客户自提	客户对产品精度、性能进行确认	电汇；注塑件月结 60 日	框架合同，无固定期限

2019 年 10 月，为提升在不同周边供应商之间物流取货效率，无锡柯美将产品交付方式由公司运输变更为客户自提；2018 年 2 月，为配合客户资金统筹安排，经与客户协商后，公司将西胜国际及其子公司的信用期限由月结 90 日更改为月结 120 日；2017 年 8 月，无锡松下的产品运输方式为由公司运输变更为客户自提。除上述客户之外，报告期内公司与其他主要客户的重要合同条款未发生重大变化。

报告期内，公司根据自身业务情况采取相应的经营模式，具体情况如下：

经营模式	主要原因	关键因素
采购模式	精密注塑件和精密模具的生产具有“非标化、定制化”的特点，所以公司主要采用“以产定采”的采购策略；为满足客户对特定产品质量技术要求，公司会选择达到相应标准的供应商采购符合特定性能的原材料。	生产特点；产品对材料的技术、性能指标要求；客户是否对材料存在指定要求等
生产模式	公司采用“以销定产”的方式开展生产经营。公司销售的精密注塑件、精密模具产品均为根据不同合同、订单的具体要求所设计的非标产品，均为定制化生产。	不同客户定制的产品性能要求等
销售模式	公司采用直销的模式销售产品，主要根据客户所在位置，所使用主要原材料来源情况，终端产品销售是否在国内销售等综合确定。	客户所在位置；原材料是否为进口材料；终端产品是否在国内销售等
管理模式	精密注塑件与精密模具的生产供应呈现小批量、多品种、多批次的特点，生产统筹安排的管理要求较高，从采购、生产到销售均需合理安排，公司具有一套科学的运营体系。	多批次产品的生产计划统筹管理等

4. 公司选择不同销售模式的依据及商业合理性，公司对于业务模式是否具有主动选择的能力

报告期内，公司采用直销的模式销售产品，具体确认依据如下：

分 类	确定依据	销售模式	确定依据
内销	在国内市场销售	内销	采用非保税原材料，直接向国内客户销售
外销	向海关报关出口	一般贸易出口	采用非保税原材料，产品报关后出口海外、出口加工区或保税区
		进料加工出口	主要原材料为保税材料，保税材料通过海关加工手册免税进口，产品报关后出口海外、出口加工区或保税区
		深加工结转出口	主要原材料为保税材料，保税材料通过海关加工手册免税进口，产品交付境内海关管辖区外的客户，客户根据交付的数量、金额报关进口，公司凭相关单据报关出口

综上，公司可根据客户的不同位置、材料来源和终端产品是否在国内销售等因素，按照海关进出口管理规定自主选择最为适用的销售模式，对不同销售模式选择具有商业合理性。

(二) 按照精密注塑件和模具业务类别划分, 结合销售合同约定、风险报酬转移或控制权转移情况、产品交付情况, 说明各业务类别下的具体收入确认方式、收入确认时点、依据, 发行人一般贸易出口及进料加工出口模式下, 发行人将产品运送至客户指定地点办理报关手续后, 确认销售收入是否谨慎合理, 是否取得了客户的验收确认, 收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定, 并说明新收入准则实施后对发行人的收入确认的影响

1. 按照精密注塑件和精密模具业务类别划分, 结合销售合同约定、风险报酬转移或控制权转移情况、产品交付情况, 说明各业务类别下的具体收入确认方式、收入确认时点、依据

根据合同约定, 公司不同的销售模式下的各类产品的收入确认的政策、依据和时点, 以及产品交付等情况的具体情况如下:

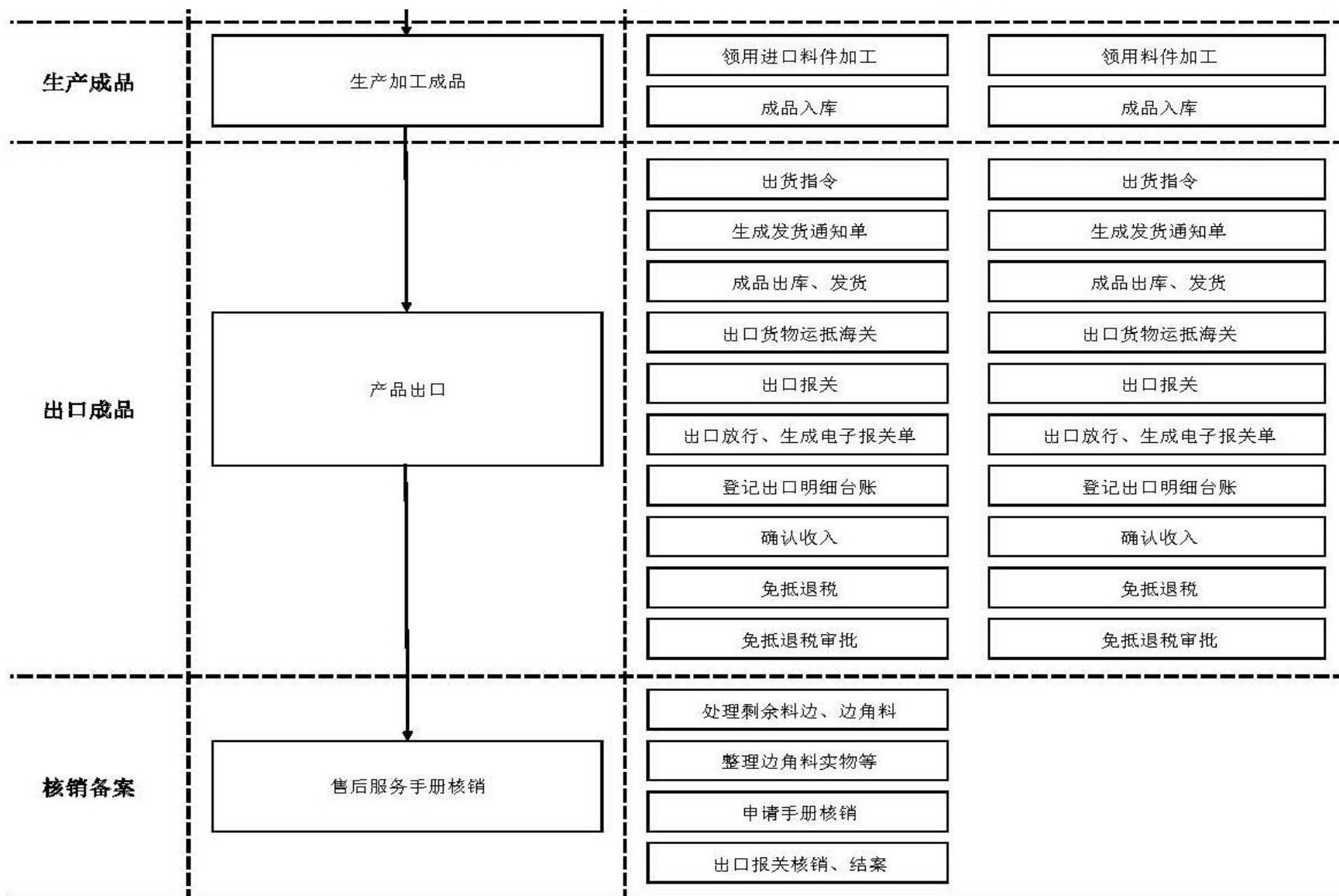
产品类别	销售模式		主要客户	收入确认方法		收入确认时点和依据	产品交付情况
				2017-2019 年度	2020 年 1-6 月		
精密注塑件	内销		苏州安速、天津三华、富士胶片、杭州孟氏建材有限公司、成都西门子等	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，每月与客户进行对账确认，对账无误后，与产品相关的风险报酬完全转移，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，每月与客户进行对账确认，对账无误后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	收入确认时点为与客户对账无误后确认收入；确认依据为客户对账单	已交付
	外销	一般贸易出口	日锦升、中岛贸易、Smart Wave Technologies（以下简称 Smart Wave）等	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，并办理出口报关手续后，与产品相关的风险报酬完全转移，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，并办理出口报关手续后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	收入确认时点为办理报关出口手续后报关单的出口日期确认收入；确认依据为出口报关单	已交付
		进料加工出口	日锦升、新普科技、香港佳能等				
		深加工结转出口	无锡柯美、Techone Trading Limited（以下简称西胜贸易）、无锡村田、佳能（苏州）有限公司（以下简称苏州佳能）等	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，每月与客户进行对账确认，对账无误后，与产品相关的风险报酬完全转移，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，每月与客户进行对账确认，对账无误后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	收入确认时点为与客户对账无误后确认收入；确认依据为客户对账单	已交付

精密模具	内销		无锡柯美、马瑞利汽车零部件（无锡）有限公司、上海东软医疗、三洋能源（苏州）有限公司（以下简称苏州三洋）、 LG Chem, Ltd（以下简称LG 化学）等	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格，客户签字确认模具验收单后，与产品相关的风险报酬完全转移，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格，客户签字确认模具验收单后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	收入确认时点为客户验收后确认收入；确认依据为经客户确认的模具验收单	已交付并验收
	外销	一般贸易出口	香港柯美、中岛贸易、技连通、日本康奈可等	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格，客户签字确认模具验收单，办理出口报关手续后，与产品相关的风险报酬完全转移，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格，客户签字确认模具验收单，办理出口报关手续后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	收入确认时点为客户验收并办理出口手续后确认收入；确认依据为经客户确认的模具验收单、出口报关单	已交付并验收

2. 公司一般贸易出口及进料加工出口模式下，公司将产品运送至客户指定地点办理报关手续后，确认销售收入是否谨慎合理，是否取得了客户的验收确认，收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 当通过一般贸易出口和进料加工出口模式进行外销时，公司的具体业务流程如下：

阶段	流程	进料加工出口业务	一般贸易出口业务
进料加工手册 备案	签订业务合同	签订产品销售合同	签订产品销售合同
		签订原材料采购合同	签订原材料采购合同
	办理进料加工登记手册	计算单耗、损耗	
		申请进料加工备案	
		审批进料加工备案	
料件采购	办理进口料件通关手续	进料加工备案	
		下达采购订单	下达采购订单
		进口货物运抵海关	进口货物运抵海关
		办理进口报关手续	办理进口报关手续
	运输进口料件	进口放行、生成电子报关单	进口放行、生成电子报关单
		货物送到公司	货物送到公司
	进口料件验收入库	采购入库	采购入库
		登记进口明细台账	登记进口明细台账
		发票、报关单登记、付款	发票、报关单登记、付款



(2) 一般贸易出口销售流程及风险报酬、控制权转移时点判断

根据前述销售流程图所示，一般贸易出口模式下风险报酬、控制权转移时点如下：

精密注塑件：公司根据客户的销售合同或订单，将产品运送至客户指定地点（保税区、港口、口岸等），办理注塑件的报关出口手续后，确认相关产品的销售收入。

精密模具：公司根据客户对模具的规格、型号、技术参数等的要求生产出相应的模具后，将模具生产出的样品寄送至客户，样品经客户检验合格，并签字确认模具验收单，办理模具的报关出口手续后，确认该精密模具的销售收入。由于后续货物装载、起运时间由客户自主决定，公司办理报关手续时亦已完成物权转移，相关货物风险报酬、控制权已经转移至客户。

(3) 进料加工出口销售流程及风险报酬、控制权转移时点判断

公司进料加工出口模式下的销售流程见本题前述流程图所示，该种模式下的销售流程与一般贸易出口模式基本一致。公司以办理报关手续的日期作为收入确认时点，该时点公司已完成物权转移，相关货物风险报酬、控制权已经转移至客户。

一般贸易出口及进料加工出口模式下，公司将产品运送至客户指定地点办理报关手续后确认收入。公司确认销售收入谨慎合理，收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。

3. 新收入准则实施后对公司收入确认的影响

公司自 2020 年 1 月 1 日开始执行财政部 2017 年发布的修订后的《企业会计准则第 14 号—收入》（以下简称新收入准则）。假定自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，公司的业务模式、合同条款、收入确认原则等方面不会受到重大影响，报告期各期的营业收入不会发生重大变化。具体分析如下：

(1) 新收入准则对公司收入确认方法的影响

新收入准则实施后，公司关于收入确认的会计政策为：公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品的控制权，是指能够主导该商品的使用并从中取得几乎全部的经济利益。新收入准则实施前后公司业务类型收入确认政策比较如下：

项 目			收入确认方法		是否存在差异
			2017-2019 年度	2020 年 1-6 月	
收入类型			销售商品收入	某一时点履行	否
收入确认基本原则			公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。	公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。	否
精密注塑件	内销		公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，每月与客户进行对账确认，对账无误后，与产品相关的风险报酬完全转移，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，每月与客户进行对账确认，对账无误后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	否
	外销	一般贸易出口	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，并办理出口报关手续后，与产品相关的风险报酬完全转移，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，并办理出口报关手续后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	否
		进料加工出口			

项 目			收入确认方法		是否存在差异
			2017-2019 年度	2020 年 1-6 月	
		深加工结转出口	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，每月与客户进行对账确认，对账无误后，与产品相关的风险报酬完全转移，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	公司根据合同或订单的约定将产品送至客户指定地点，每月与客户进行对账确认，对账无误后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	否
精密模具	内销		公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格，客户签字确认模具验收单后，与产品相关的风险报酬完全转移，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格，客户签字确认模具验收单后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	否
	外销	一般贸易出口	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格，客户签字确认模具验收单，办理出口报关手续后，与产品相关的风险报酬完全转移，产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格，客户签字确认模具验收单，办理出口报关手续后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	否

(2) 公司实施新收入准则后在业务模式、合同条款、收入确认等方面产生的影响

业务模式方面：公司境内、外销售均采用买断式的直销模式。该业务模式下均是履行了合同履约义务，在客户取得相关商品控制权时确认收入，不同业务模式下，新收入准则实施前后对收入确认时点无差异。

合同条款方面：公司的销售合同中主要条款由公司与客户共同协商确定，符合公司的实际情况和行业惯例。公司合同主要条款包括货物的数量、价格、质量标准、交货时间地点、运输方式、验收、结算以及争议和违约责任等条款。根据公司与客户签订的合同条款，实施新收入准则前后，公司合同条款未发生变化。

收入确认方面：公司当前的业务模式为向客户销售精密注塑件、精密模具产品而获得收取款项的权利，该业务模式下的合同所包含的各单项履约义务，均是属于在某一时点履行履约义务，在客户取得相关商品的控制权时确认收入，因此实施新收入准则与旧收入准则在收入确认原则上无差异。

综上所述，公司执行新收入准则前后关于收入确认的会计处理无差异，对业务模式、合同条款、收入确认等方面不产生影响。

(三) 披露各种销售模式下，报告期各期对应的销售产品种类、销量、平均销售单价、销售金额及占比、毛利金额及毛利率情况，并按照细分产品种类对相关变化趋势进行量化分析，说明变动原因及合理性，是否与行业趋势、下游市场环境和主要客户销售变动情况一致

1. 披露各种销售模式下，报告期各期对应的销售产品种类、销量、平均销售单价、销售金额及占比、毛利金额及毛利率情况

基于精密注塑件和精密模具“非标准、定制化”的特点，公司采用直销的模式销售产品。公司不同销售模式下的主营业务收入、毛利、毛利率、平均售价等具体情况如下：

(1) 2020 年 1-6 月

销售模式	产品类型	销量	平均 售价	收入(万元)	收入占比	毛利金额 (万元)	毛利率
内销	注塑件	950.49	1.92	1,827.86	11.93%	615.72	33.69%
	模具	92	13.75	1,265.35	8.26%	548.64	43.36%
小 计				3,093.21	20.19%	1,164.36	37.64%

一般贸易出口	注塑件	7.79	44.45	346.06	2.26%	125.67	36.31%
	模具	22	15.39	338.53	2.21%	153.14	45.24%
小 计				684.58	4.47%	278.80	40.73%
进料加工出口	注塑件	1,219.05	0.72	875.07	5.71%	286.75	32.77%
深加工结转出口	注塑件	3,971.26	2.69	10,667.19	69.63%	2,216.55	20.78%
合 计				15,320.05	100.00%	3,946.47	25.76%

[注]精密注塑件销量单位为万件,平均销售单价单位为元/件;精密模具销量单位为套,平均销售单价单位为万元/套

(2) 2019 年度

销售模式	产品类型	销量	平均售价	收入(万元)	收入占比	毛利金额(万元)	毛利率
内销	注塑件	1,320.38	1.63	2,152.08	5.13%	766.42	35.61%
	模具	357	12.66	4,520.11	10.77%	1,617.30	35.78%
小 计				6,672.19	15.90%	2,383.72	35.73%
一般贸易出口	注塑件	110.44	11.12	1,227.66	2.93%	468.10	38.13%
	模具	105	15.77	1,655.60	3.95%	703.92	42.52%
小 计				2,883.26	6.88%	1,172.02	40.65%
进料加工出口	注塑件	4,799.27	0.51	2,455.86	5.85%	753.94	30.70%
深加工结转出口	注塑件	11,855.34	2.53	29,947.30	71.37%	6,327.13	21.13%
合 计				41,958.61	100.00%	10,636.80	25.35%

[注]精密注塑件销量单位为万件,平均销售单价单位为元/件;精密模具销量单位为套,平均销售单价单位为万元/套

(3) 2018 年度

销售模式	产品类型	销量	平均售价	收入(万元)	收入占比	毛利金额(万元)	毛利率
内销	注塑件	986.8	1.50	1,479.39	3.54%	654.80	44.26%
	模具	157	13.21	2,074.17	4.96%	507.22	24.45%
小 计				3,553.57	8.50%	1,162.02	32.70%
一般贸易出口	注塑件	56.17	23.09	1,297.17	3.10%	491.51	37.89%
	模具	81	14.34	1,161.72	2.78%	359.35	30.93%
小 计				2,458.89	5.88%	850.86	34.60%
进料加工出口	注塑件	2,107.04	1.15	2,424.47	5.80%	823.52	33.97%
深加工结转出口	注塑件	18,009.58	1.85	33,354.84	79.81%	7,910.74	23.72%
合 计				41,791.76	100.00%	10,747.14	25.72%

[注]精密注塑件销量单位为万件,平均销售单价单位为元/件;精密模具销量单位为套,平均销售单价单位为万元/套

(4) 2017 年度

销售模式	产品类型	销量	平均售价	收入(万元)	收入占比	毛利金额(万元)	毛利率
内销	注塑件	1,518.43	1.64	2,485.10	5.96%	1,022.84	41.16%
	模具	214	12.18	2,606.78	6.25%	785.48	30.13%
小计				5,091.88	12.21%	1,808.32	35.51%
一般贸易出口	注塑件	39.46	16.01	631.82	1.52%	240.54	38.07%
	模具	11	20.42	224.65	0.54%	80.27	35.73%
小计				856.47	2.05%	320.81	37.46%
进料加工出口	注塑件	2,347.63	1.41	3,316.54	7.95%	1,265.40	38.15%
深加工结转出口	注塑件	16,978.07	1.91	32,437.04	77.78%	7,984.07	24.61%
合计				41,701.93	100.00%	11,378.60	27.29%

[注]精密注塑件销量单位为万件,平均销售单价单位为元/件;精密模具销量单位为套,平均销售单价单位为万元/套

2. 按照细分产品种类对相关变化趋势进行量化分析,说明变动原因及合理性,是否与行业趋势、下游市场环境和主要客户销售变动情况一致

(1) 不同种类产品销售金额变动分析

产品类别	销售模式	2020 年 1-6 月		2019 年度	
		收入(万元)	占比	收入(万元)	占比
注塑件	内销	1,827.86	13.33%	2,152.08	6.01%
	一般贸易出口	346.06	2.52%	1,227.66	3.43%
	进料加工出口	875.07	6.38%	2,455.86	6.86%
	深加工结转出口	10,667.19	77.77%	29,947.30	83.69%
小计		13,716.18	100.00%	35,782.90	100.00%
模具	内销	1,265.35	78.89%	4,520.11	73.19%
	一般贸易出口	338.53	21.11%	1,655.60	26.81%
小计		1,603.88	100.00%	6,175.71	100.00%
合计		15,320.05	100.00%	41,958.61	100.00%

(续上表)

产品类别	销售模式	2018 年度		2017 年度	
		收入 (万元)	占比	收入 (万元)	占比
注塑件	内销	1,479.39	3.84%	2,485.10	6.39%
	一般贸易出口	1,297.17	3.36%	631.82	1.63%
	进料加工出口	2,424.47	6.29%	3,316.54	8.53%
	深加工结转出口	33,354.84	86.51%	32,437.04	83.45%
小 计		38,555.87	100.00%	38,870.50	100.00%
模具	内销	2,074.17	64.10%	2,606.78	92.07%
	一般贸易出口	1,161.72	35.90%	224.65	7.93%
小 计		3,235.89	100.00%	2,831.43	100.00%
合 计		41,791.76	100.00%	41,701.93	100.00%

精密注塑件的销售模式共有四种，分别为内销、深加工结转出口、进料加工出口及一般贸易出口模式；其中：来自深加工结转出口模式下的精密注塑件收入系公司精密注塑件销售收入的主要来源。报告期内，来源于深加工结转出口模式下的精密注塑件收入分别为 32,437.04 万元、33,354.84 万元、29,947.30 万元及 10,667.19 万元，其分别占到各期精密注塑件销售收入的 83.45%、86.51%、83.69%及 77.77%。

深加工结转出口模式下的精密注塑件收入整体呈下降趋势的主要原因系随着国际贸易环境的变化趋势，公司大力开拓国内市场，内销模式下的精密注塑件收入出现增长，内销收入占比增加；同时，2020 年 1-6 月受疫情影响，海外市场需求放缓，主要外销客户订单量下降，公司外销收入出现较大降幅，进一步导致内销收入占比提升。

精密模具的销售模式共有两种，分别为内销及一般贸易出口模式；其中：来自内销模式下的精密模具销售收入系公司精密模具销售收入的主要来源。报告期内，来源于内销模式下的精密模具销售收入分别为 2,606.78 万元、2,074.17 万元、4,520.11 万元及 1,265.35 万元，其分别占到各期精密模具收入的 92.07%、64.10%、73.19%、78.89%，内销模式下的精密模具收入整体呈下降趋势的主要原因系公司销售给香港柯美、日本康奈可等客户的商品模具量大幅增加，使得报告期内一般贸易出口模式下的精密模具收入出现大幅增长。

(2) 不同种类产品销量、平均销售单价及销量变动分析

1) 精密注塑件

销售模式	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	数量（万件）	平均单价（元/件）	销售金额（万元）	数量（万件）	平均单价（元/件）	销售金额（万元）
内销	950.49	1.92	1,827.86	1,320.38	1.63	2,152.08
一般贸易出口	7.79	44.45	346.06	110.44	11.12	1,227.66
进料加工出口	1,219.05	0.72	875.07	4,799.27	0.51	2,455.86
深加工结转出口	3,971.26	2.69	10,667.19	11,855.34	2.53	29,947.30

（续上表）

销售模式	2018 年度			2017 年度		
	数量（万件）	平均单价（元/件）	销售金额（万元）	数量（万件）	平均单价（元/件）	销售金额（万元）
内销	986.80	1.50	1,479.39	1,518.43	1.64	2,485.10
一般贸易出口	56.17	23.09	1,297.17	39.46	16.01	631.82
进料加工出口	2,107.04	1.15	2,424.47	2,347.63	1.41	3,316.54
深加工结转出口	18,009.58	1.85	33,354.84	16,978.07	1.91	32,437.04

深加工结转出口模式下的精密注塑件收入系公司精密注塑件销售收入的主要来源。2017 年度和 2018 年度，以深加工结转出口模式销售的精密注塑件的销售单价相对稳定，2019 年度，其销售单价从 2018 年度的 1.85 元增加至 2.53 元，主要由于当年该模式下销售的精密注塑件规格体积较大，原材料耗用较多，其平均单位材料成本较 2018 年增长约 46%，因此其当期销售单价较高。

报告期内，一般贸易出口模式下的精密注塑件销售单价整体较高，主要原因系该模式下的主要客户日锦升向公司购买的精密注塑件产品，系用于商用打印机的售后维修件如碳粉回收盒等，其体积较大、包装要求较为严格且其包装材料不可回收，因此其售价较高。2020 年 1-6 月，公司向日锦升出售了数量较多的大型商用打印机碳粉回收盒等，其单价相对较高，因此导致当期一般贸易出口模式下的精密注塑件单价较高。

2017 年度至 2019 年度，内销模式下精密注塑件的销售单价相对稳定，2020 年 1-6 月医疗器械、汽车工业领域精密注塑件产品收入占比增加，部分产品如医

疗 CT、汽车油壶等塑料部件的体积相对较大，使得内销精密注塑件平均销售单价上升 17.79%。

2019 年度，进料加工出口模式下的精密注塑件销售单价出现大幅降低，系公司销售了大量小规格的精密注塑件所致。当期，公司为拓展业务领域，初步接触了汽车工业领域的知名客户莫仕连接器（成都）有限公司（以下简称莫仕），并开始承接其小规格零部件的大批量订单，导致当期销量较上期增长约 127%，由于此类精密注塑件规格体积较小，材料耗费量少，因此其售价也相对较低。

公司综合考虑市场情况、自身生产成本、产品精密程度、预计需求量、模具来源等因素后，向客户提供精密注塑件的报价并协商确定最终销售价格，因此不同年度、不同销售模式下的精密注塑件销售单价存在一定的差异。

2) 精密模具

销 售 模 式	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	数量 (套)	平均单价 (万 元/套)	销售金额 (万元)	数量 (套)	平均单价 (万 元/套)	销售金额 (万元)
内销	92.00	13.75	1,265.35	357.00	12.66	4,520.11
一 般 贸 易 出 口	22.00	15.39	338.53	105.00	15.77	1,655.60

(续上表)

销 售 模 式	2018 年度			2017 年度		
	数量 (套)	平均单价 (万 元/套)	销售金额 (万元)	数量 (套)	平均单价 (万 元/套)	销售金额 (万元)
内销	157.00	13.21	2,074.17	214.00	12.18	2,606.78
一 般 贸 易 出 口	81.00	14.34	1,161.72	11.00	20.42	224.65

报告期内，内销模式下的精密模具销售单价保持稳定。一般贸易出口模式下的精密模具均为商品模具，通常工艺相对更复杂，公司外销商品模具最终主要供日本康奈可及柯尼卡美能达的泰国、马来西亚工厂生产使用，因当地配套供应商的整体模具工艺水平相对较低，上述客户无法在当地采购符合其高标准的精密模具，因此向公司进行采购。2017 年度，由于康奈可开发的新产品需要的精密模具型号规格较大，因此当期一般贸易出口模式下的精密模具单价较高。

报告期内，公司大力开拓模具业务。2017 年至 2019 年度，公司各期内销、一般贸易出口模式下销售的精密模具数量大幅增长。2020 年 1-6 月受疫情影响，精密模具的订单数量大幅减少，当期销售数量也相应下降，公司模具收入出现较

大幅度下降。

总体而言，由于精密模具系定制化产品，不同模具型号之间其体积、规格尺寸、耗用的原材料数量不同，因此，报告期内的模具平均售价存在一定差异。

(3) 不同种类产品的毛利率变动分析

1) 精密注塑件

产品种类	模式	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
精密注塑件	内销	33.69%	35.61%	44.26%	41.16%
	一般贸易出口	36.31%	38.13%	37.89%	38.07%
	进料加工出口	32.77%	30.70%	33.97%	38.15%
	深加工结转出口	20.78%	21.13%	23.72%	24.61%

精密注塑件收入主要以深加工结转出口模式为主，该模式下的主要客户为无锡柯美、无锡村田、西胜贸易等，此等客户与公司具有长期稳定的合作关系。公司销售的精密注塑件主要应用于办公设备中的商用打印机、复印机中以及汽车工业和办公设备的电池模组中，各期毛利率水平相对稳定。不同客户之间的毛利率差异情况详见本说明六、(一)的相关回复内容。

2019 年度，内销模式下的精密注塑件毛利率大幅降低，主要系内销客户中来自汽车行业的天津三华的销售毛利率较低所致。2018 年度，公司逐步切入天津三华的供应商体系，当期，来自天津三华的收入为 120.04 万元，占 2018 年内销收入的比重为 3.38%；2019 年度，公司争取到天津三华后续精密注塑件产品生产的合作机会，开始承接其精密注塑件的批量订单，2019 年度及 2020 年 1-6 月，来自天津三华的收入分别为 543.53 万元、550.84 万元，占各报告期内销收入的比重分别为 8.15%、17.81%，其收入整体呈上升趋势。由于公司与客户的合作时间较短，承接的精密注塑件工艺相对简单，因此毛利率偏低。

2017 年度，进料加工出口模式下的精密注塑件毛利率相对较高的主要原因系当期公司承接了较多的客户新研制产品的精密注塑件订单。

2017 年度至 2020 年 1-6 月，一般贸易出口模式下的精密注塑件毛利率较为稳定。

2) 精密模具

产品种类	模式	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
精密模具	内销	43.36%	35.78%	24.45%	30.13%
	一般贸易出口	45.24%	42.52%	30.93%	35.73%

2018 年度对比 2017 年，内销模式下的精密模具毛利率大幅下降，主要系新开拓的内销精密模具客户如机器人行业的上海未来伙伴机器人有限公司（以下简称上海未来机器人）、汽车行业的天津三华的毛利率相对较低所致。当期公司对上述新客户的销售收入较大，主要系为了打开市场，公司采取竞争性的定价策略，使得向其销售的精密模具毛利率水平相对较低，分别为 16.25%、15.29%，因此导致 2018 年度毛利率偏低。

2019 年度，内销模式下的精密模具毛利率大幅提升，主要系销售给新客户东软医疗及依摩泰（上海）国际贸易有限公司（以下简称依摩泰）的精密模具毛利率较高所致。东软医疗系公司于 2018 年开拓的医疗器械行业客户，医疗器械行业的精密模具对精密程度的要求较高，所以其毛利率水平相对较高；依摩泰系终端客户村田指定的直接客户，2019 年度，公司按照村田的要求将精密模具销售给依摩泰。随着近年来村田在新能源汽车领域的不断拓展，对新能源汽车领域的精密注塑件需求不断增加，因此其向公司采购的精密模具数量大幅增加，汽车工业的精密模具毛利率一般较高，因此进一步影响 2019 年度内销毛利率上升。2020 年 1-6 月受疫情影响，客户模具订单大幅减少，公司产能充足，减少了精密模具的外协加工量，模具外协加工费用也相应大幅下降，因此模具单位成本降低，进而导致当期模具毛利率上升。

2018 年度对比 2017 年度，一般贸易出口模式下的精密模具毛利率下降，主要系公司（包括通过中岛贸易）销售给香港柯美、日本康奈可等客户的商品模具量大幅增加所致。由于来自香港柯美及日本康奈可的模具订单量较大，公司给予的报价较 2017 年的零散外销客户偏低，使得当期一般贸易出口模式下的精密模具收入大幅增长的同时，毛利率也一定程度下降至 30.93%。2019 年度，随着香港柯美等客户的模具订单量的进一步增加，公司精密模具的规模效应开始显现，模具的单位成本降低，一般贸易出口模式下的精密模具毛利率增加 11.58%。2020 年 1-6 月，一般贸易出口模式下的精密模具的毛利率变化原因与当期内销模式下精密模具毛利率变动的原因一致。

上述变化系公司主动开拓汽车工业、医疗器械等领域客户，以及加大对国内市场的开拓力度所致，与行业趋势、下游市场环境及主要客户销售变动情况一致。

(四) 说明发行人关于“深加工结转”与“国内转厂”的表述含义是否一致，如是，请统一表述并修改招股说明书相应内容；披露“国内转厂”模式下，发行人与下游加工商、终端客户各自所处的产业链环节、分工及合作模式，发行人下游加工商是否与发行人存在客户重合或为客户指定，发行人与下游加工商关于货物交付、货款结算的具体约定；结合行业特征和发行人经营模式特点，说明“国内转厂模式”下实现收入金额在报告期内占比较高的原因，与同行业可比公司是否一致；披露报告期内发行人深加工结转业务下货物收发与海关数据是否相符；

1. 说明公司关于“深加工结转”与“国内转厂”的表述含义是否一致

“深加工结转”与“国内转厂”的表述含义一致。

2. 披露“国内转厂”模式下，公司与下游加工商、终端客户各自所处的产业链环节、分工及合作模式，公司下游加工商是否与公司存在客户重合或为客户指定，公司与下游加工商关于货物交付、货款结算的具体约定；披露报告期内公司深加工结转出口业务下货物收发与海关数据是否相符

报告期内，公司外销主要通过深加工结转出口模式进行。深加工结转出口是指加工贸易企业将进口的保税原材料生产的产品销售至另一加工贸易企业进行深加工后出口的经营活动。深加工结转模式的下游客户均为我国境内区外（保税区、出口加工区）企业，下游客户将公司等供应商产品作为原材料生产成为终端产品后主要用于出口销售。同行业可比公司中兴瑞科技、昌红科技、亿和控股等均存在深加工结转出口业务。

深加工结转出口过程中，公司上游供应商主要为进口原材料生产商或进口原材料经销商，公司下游直接客户包括柯尼卡美能达、村田、佳能等终端客户，也包括 LG 集团指定的西胜国际等下游加工商，下游加工商系终端客户指定。公司与下游直接客户签署销售协议，实物流为公司将产品交付至下游直接客户的指定地点，资金流为下游直接客户按约定向公司支付款项。

公司与下游加工商关于货物交付、货款结算等条款的约定与终端客户无重大

区别，均主要通过陆运运输，物流方式包括客户自提或公司运输，货款结算主要通过美元电汇结算。

报告期内，公司深加工结转出口业务下货物收发按规定通过海关履行进、出口报关手续，相关数据与海关系统记录一致。

3. 结合行业特征和公司经营模式特点，说明“国内转厂模式”下实现收入金额在报告期内占比较高的原因，与同行业可比公司是否一致

报告期内，公司外销收入中通过深加工结转出口模式的占比较高，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例
内销	3,093.21	20.19%	6,672.19	15.90%
外销	12,226.83	79.81%	35,286.42	84.10%
其中：一般贸易出口	684.58	4.47%	2,883.26	6.87%
深加工结转出口	10,667.19	69.63%	29,947.30	71.37%
进料加工出口	875.07	5.71%	2,455.86	5.85%
合 计	15,320.05	100.00%	41,958.61	100.00%

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例
内销	3,553.57	8.50%	5,091.88	12.21%
外销	38,238.20	91.50%	36,610.04	87.79%
其中：一般贸易出口	2,458.89	5.88%	856.47	2.05%
深加工结转出口	33,354.84	79.81%	32,437.04	77.78%
进料加工出口	2,424.47	5.80%	3,316.54	7.95%
合 计	41,791.76	100.00%	41,701.93	100.00%

（1）报告期内，公司深加工结转出口模式收入占比较高的原因主要如下：

1) 经营模式方面

经营模式方面，公司销售以承接外销订单为主。且公司聚焦于与办公设备、汽车工业领域知名客户建立长期、稳定的合作关系，故客户较为集中。报告期内，公司各期前五大收入占比分别为 77.15%、80.82%、75.93%和 73.31%。公司主要

为各期前五大客户中柯尼卡美能达、村田、西胜国际、佳能等提供精密注塑件等，上述客户将公司产品进一步深加工至最终出口的办公设备、汽车工业产品。

2) 行业特征方面

精密注塑件和精密模具行业属于技术密集型、资金密集型行业，虽然行业准入门槛较高，但经过多年的快速稳定发展，国内已形成竞争较充分的成熟市场。

公司属于业内具备较强研发能力、技术实力的企业之一，能更好地保障产品质量、交付周期，从而获得柯尼卡美能达、村田等知名跨国企业的出口销售订单，在行业竞争中处于优势地位。

同时，由于上述客户的出口订单对产品质量有较为严格的要求，公司主要采用韩国锦湖石油化学株式会社（以下简称锦湖化学）等国际知名塑料粒子制造商生产的性能较好的进口塑料粒子生产，即进口保税原材料。

深加工结转出口时，在公司将产品交付至客户后，客户及公司分别完成进口和出口报关手续。

(2) 与同行业可比公司的比较情况

报告期内，同行业可比公司与公司一致，均采用深加工结转出口模式进行销售，具体收入情况如下：

公 司	是否采用 深加工结转出口模式销售	深加工结转出口收入
昌红科技	是	公开信息未披露具体情况。
兴瑞科技	是	2015年至2018年1-6月，其深加工结转出口收入分别为15,496.13万元、18,198.55万元、12,166.33万元和5,365.24万元，占主营业务收入的比例分别为23.52%、26.08%、14.43%和11.67%。
亿和控股	是	公开信息未披露具体情况。
横河模具	是	公开信息未披露具体情况。

公司深加工结转出口模式下的收入较高的主要原因系公司客户以知名外资客户为主，其一般为境内区外（保税区、出口加工区）企业，出于产品质量考虑公司主要采用进口原材料，且下游客户的终端产品主要用于出口销售，因此公司可以选择内销或深加工结转出口模式销售产品。深加工结转出口模式下，进口原材料可以通过保税方式进口，免缴进口关税。出于上述关税成本考虑，公司主要通过深加工结转出口模式进行销售，所以公司深加工结转出口模式收入占比高于

同行业可比公司具有合理原因。

(五) 披露发行人精密注塑件生产性模具的具体来源，发行人自产或客户提供或发行人外购、租赁的模具占比情况，发行人通过各类模具来源实现的业务收入金额及占比，说明各模式下产品销售单价和毛利率水平的差异情况及原因

1. 披露公司精密注塑件生产性模具的具体来源，公司自产或客户提供或公司外购、租赁的模具占比情况，公司通过各类模具来源实现的业务收入金额及占比

公司精密注塑件生产性模具的具体来源分为公司自产、客户提供以及公司外购，公司不存在租赁模具的情况。截至 2020 年 6 月 30 日，公司来源于上述三种途径的生产性模具的数量分别为 696 套、78 套和 28 套，占生产性模具总量的比例分别为 86.78%、9.73%和 3.49%。

报告期内，公司通过不同来源模具实现的收入及占比情况如下：

生产性模具的具体来源	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	精密注塑件收入	占比	精密注塑件收入	占比
公司自产	11,114.30	81.03%	29,335.10	81.98%
客户提供	2,577.46	18.79%	6,219.69	17.38%
公司外购	24.40	0.18%	228.11	0.64%
合 计	13,716.17	100.00%	35,782.90	100.00%

(续上表)

生产性模具的具体来源	2018 年度		2017 年度	
	精密注塑件收入	占比	精密注塑件收入	占比
公司自产	32,104.16	83.27%	31,285.43	80.49%
客户提供	5,984.55	15.52%	6,467.30	16.64%
公司外购	467.16	1.21%	1,117.77	2.88%
合 计	38,555.87	100.00%	38,870.50	100.00%

2. 说明各模式下产品销售单价和毛利率水平的差异情况及原因

(1) 不同模具来源下的精密注塑件产品销售单价的差异情况及原因分析

报告期内，不同来源模具生产的精密注塑件销售单价情况如下：

单位：元/件

生产性模具具体来源	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司自产	2.67	2.66	1.96	2.01
客户提供	1.33	0.93	1.48	1.49
公司外购	0.59	0.62	0.63	1.11

由上表可得，公司自产的生产性模具的精密注塑件销售单价显著高于其他来源生产性模具生产的精密注塑件销售单价，主要原因为：公司自产的生产性模具所生产的精密注塑件体积较大，原材料耗用较多，售价相对较高。其他来源的生产性模具生产的精密注塑件销售单价较低主要因为其生产的精密注塑件规格体积等相对较小。

公司综合考虑市场情况、自身生产成本、产品精密程度、预计需求量、模具来源等因素后，向客户提供精密注塑件的报价并协商确定最终销售价格，因此不同年度间的不同模具来源下的精密注塑件产品销售单价存在一定的差异。

(2) 不同模具来源下的精密注塑件产品毛利率差异情况及原因分析

报告期内，不同来源模具生产的精密注塑件毛利率情况如下：

生产性模具具体来源	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司自产	21.96%	22.05%	22.73%	22.96%
客户提供	30.72%	28.00%	39.48%	43.68%
公司外购	50.36%	45.78%	47.39%	45.14%

报告期内，公司自产生产性模具生产的精密注塑件产品毛利率基本保持稳定。总体而言，客户提供模具生产的精密注塑件毛利率较高主要由于其以小批量订单为主，公司外购模具生产的精密注塑件毛利率较高主要由于产品中笔记本电脑电池组件类产品较多，上述精密注塑件毛利率相对较高。2020 年 1-6 月受到疫情影响，公司外购模具生产的精密注塑件订单量大幅减少，收入仅为 24.40 万元，由于客户订购数量较少，公司报价较高，因此其毛利率偏高。

(六) 核查程序及意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 对公司财务负责人和业务负责人进行访谈，了解公司的销售模式和经营模式具体情况以及采取目前经营模式的原因，不同销售模式之间的差异情况，并

与同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开披露信息进行比较，分析不同业务模式的商业合理性以及公司的主动选择能力；

2. 核查主要客户的销售合同、业务订单，了解相关的交易条款，包括风险转移条款、交货及运输条款、结算条款等，与同行业可比公司披露的收入确认方法进行比较，评价公司收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，并对执行新收入准则对公司收入确认的影响进行测算；访谈公司主要客户，核查公司与客户的商业关系是否真实存在，了解销售合同的实际执行情况；

3. 获取公司各期收入成本明细表，分析公司各种销售模式下销售产品种类、销售金额、毛利、销量、平均售价、毛利率等相关数据，并对各项数据进行对比分析，访谈公司财务负责人了解变动原因，查阅公司同行业可比公司的年度报告以及下游客户行业的研究报告，分析是否符合行业和下游客户及市场环境的发展趋势；

4. 访谈公司主要客户，了解公司与客户的业务合作模式以及下游客户、终端客户的对应情况；查阅主要客户的销售合同、业务订单，了解关于货物交付、款项结算的条款约定；访谈公司业务负责人并查阅公司同行业可比公司的公开披露信息，了解公司深加工结转出口收入较高的原因，同行业公司深加工结转出口业务的具体情况；查阅公司海关申报系统的报关信息，了解海关系统记录情况；获取公司电子口岸信息并与账面记录核对，以抽样方式检查销售合同、出口报关单、销售发票、对账单、验收单等支持性文件；

5. 访谈公司主要业务负责人，了解公司生产性模具的主要来源；获取不同来源的模具生产精密注塑件的销售额、销量、销售价格、毛利率等相关数据，并对各项数据进行对比分析。

经核查，我们认为：

1. 公司经营模式与同行业可比公司存在一定的合理差异；公司采用目前的经营模式具有合理原因，公司具有影响其经营模式的关键因素；公司对于业务模式具有主动选择的能力，公司会和客户根据不同的客户地理位置、产品订单的材料来源和终端产品流向，按照我国海关出口管理规定，根据最优原则自主确认所适用的具体销售模式，具有商业合理性。

2. 公司各业务类别下的收入确认方式、确认时点和依据清晰、准确；一般

贸易出口及进料加工出口模式下，公司将产品运送至客户指定地点办理报关手续后确认收入。公司确认销售收入谨慎合理，公司收入确认时已取得客户的验收确认，收入确认时点相关货物风险报酬、控制权已经转移至客户，收入确认政策符合《企业会计准则》的规定。公司执行新收入准则前后关于收入确认的会计处理无差异，新收入准则实施后对公司的业务模式、合同条款、收入确认等方面不产生影响。

3. 公司报告期内对应的销售产品种类、销量、平均销售单价、销售金额及占比、毛利金额及毛利率变动合理，与行业趋势、下游市场环境和主要客户销售变动情况一致。

4. “深加工结转”与“国内转厂”的表述含义一致；公司客户中的下游加工商一般系终端客户指定，或下游客户本身即为终端客户，公司与下游加工商、终端客户所处产业链不同环节，分工及合作模式清晰；公司与下游加工商关于货物交付、货款结算等条款的约定与终端客户无重大区别；公司深加工结转出口业务下货物收发按规定通过海关履行进出口报关手续，相关数据与海关系统记录一致。

5. 公司深加工结转出口收入在报告期内占比较高的原因系公司销售主要以承接外销订单为主，客户出口产品订单对产品质量有较为严格的要求，故公司的原材料主要为进口保税材料。同行业可比公司也均采用深加工结转出口销售，只有兴瑞科技公开披露其深加工结转出口收入金额，公司深加工结转出口收入较高的主要原因为客户以外资客户为主，一般为境内区外（保税区、出口加工区）企业，出于产品质量考虑公司主要采用保税原材料，且客户的终端产品主要用于出口销售，公司深加工结转出口模式收入占比高于同行业可比公司具有合理原因。

6. 公司精密注塑件生产性模具的具体来源分为公司自产、客户提供以及公司外购，不存在租赁的情况；各模式下生产的精密注塑件的单价和毛利率存在一定差异具有合理的商业原因。

二、关于主要客户。申报材料显示：（1）报告期内发行人向前五大客户销售收入合计占当期主营业务收入的 77.15%、80.82%、75.93%，客户集中度较高。其中对柯尼卡美能达的各期销售占比分别为 40.80%、43.41%、49.52%；（2）发行人报告期存在客户与供应商重叠的情形，报告期各期向柯尼卡美能达、日锦

升等既采购又销售；（3）下游客户一般会选择多家供应商采购同一类别产品，如公司与兴瑞科技、昌红科技均为柯尼卡美能达办公设备注塑件供应商。下游客户产品采购均会对比公司与昌红科技等可比公司报价后进行；（4）招股说明书风险因素部分披露“若公司核心客户在经营上出现较大风险、开发新供应商或由于总经理等公司客户主要对接人员流失导致主要客户订单大幅减少，将对公司的经营业绩产生较大不利影响”。请发行人：（1）披露报告期各期精密模具业务、精密注塑产品业务各自主要客户的基本情况、设立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、主营业务、经营规模、与发行人的合作历史、发行人销售金额占其采购体系的比重情况，主要客户与发行人、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排；发行人前五大客户营业收入占比高于同行业可比公司的原因，是否符合行业特征；（2）结合报告期各期对精密模具业务、精密注塑产品业务主要客户销售金额占其同类采购的比例情况以及变化趋势，说明发行人是否存在被竞争对手替代的风险；（3）说明与各主要客户签署销售合同的主要条款，包括但不限于交易双方的主要权利和义务、客户下单方式、是否采取竞争性磋商或招投标方式或其他形式、发货运输方式、验货方式、收款及款项结算方式、周期及合同期限等情况，报告期内重要合同条款是否存在变化，维护客户稳定性所采取的具体措施；（4）说明发行人与柯尼卡美能达合作的主要合同条款、信用政策、结算及收款方式与其他客户相比是否存在明显差异，历年合作中是否存在导致对发行人重大不利变化的关键合同事项变更情形；柯尼卡美能达对发行人及其他客户同类产品的定价机制及定价情况是否存在差异，其原因及合理性；结合以上情况以及发行人与柯尼卡美能达的合作历史及其供应商选择机制、发行人产能规模说明发行人报告期对其收入占比较高的原因及合理性，发行人是否对柯尼卡美能达存在重大依赖；结合发行人所处行业的市场前景、竞争对手、营销策略、自身竞争优势等情况说明与柯尼卡美能达业务合作是否具有稳定性及可持续性，是否存在被替代风险，发行人有何应对措施，相关风险因素是否充分披露；（5）披露报告期内发行人向客户同时销售与采购的情况，包括采购或者销售产品的内容、销量、销售单价、销售金额及占比、交易定价机制及公允性，并按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32的要求，说明相关业务实质为产品购销业务还是加工服务，相关收入确认是否准确；结合以

上情况，说明发行人向相关客户既采购同时销售的必要性、商业合理性，是否符合行业特征；结合发行人在销售、采购等方面的独立决策能力和经营模式，说明发行人从事的业务是否实质为柯尼卡美能达、日锦升等主要客户的外包模具环节；（6）说明下游客户是否存在明确的多家供应商分配其总采购份额的机制，发行人与昌红科技等同行业公司是否存在价格协商机制，如否，是否存在价格竞争进而影响发行人持续经营能力的风险；发行人在向主要客户销售过程中是否存在不正当竞争行为；（7）结合发行人总经理、其他管理人员或销售人员对接服务的主要客户的情况，说明发行人对上述人员的激励和稳定措施，是否与相关人员签订竞业禁止协议和商业保密协议，是否能有效应对客户对接人员流失导致的客户流失风险；（8）按照《招股说明书准则》第七十六条的规定，分季节列示并披露报告期内的销售收入金额，说明是否存在季末或年末集中大量销售的情况，解释变动的合理性。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。（审核问询函第 2 条）

（一）披露报告期各期精密模具业务、精密注塑产品业务各自主要客户的基本情况、设立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、主营业务、经营规模、与发行人的合作历史、发行人销售金额占其采购体系的比重情况，主要客户与发行人、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排；发行人前五大客户营业收入占比高于同行业可比公司的原因，是否符合行业特征

1. 披露报告期各期精密模具业务、精密注塑产品业务各自主要客户的基本情况、设立时间、注册资本、股权结构、实际控制人、主营业务、经营规模、与公司的合作历史、公司销售金额占其采购体系的比重情况，主要客户与公司、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排

（1）精密模具业务主要客户

报告期内，公司各期精密模具主要客户包括无锡柯美、日本康奈可、香港柯美、中岛贸易、苏州三洋、浙江百力塑业有限公司（以下简称浙江百力）、上海未来机器人和技连通等，来自主要客户的精密模具销售收入合计占各期精密模具收入的比例分别为 56.15%、67.72%、57.46%和 61.68%。报告期内，公司精密注塑件、精密模具主要客户的收入情况详见本说明六、（一）的相关回复内容。

上述主要客户基本情况如下：

1) 无锡柯美

企业名称	柯尼卡美能达商用科技（无锡）有限公司			
设立时间	2004 年 12 月			
注册资本	3,500 万美元			
股权结构	柯尼卡美能达（中国）投资有限公司持股 85.00%； 柯尼卡美能达株式会社持股 15.00%			
社长	山名昌衡			
主营业务	打印机、复印机等中高端 OA 设备的研究、开发、设计与销售等			
经营规模	2019 年度营业收入 323,695 万元			
与公司的合作历史	2005 年至今			
公司销售的精密模具占该客户模具采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	20%-50%	20%-50%	20%-50%	20%-50%
公司销售的精密注塑件占该客户注塑件采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	20%-50%	20%-50%	20%-50%	20%-50%

2) 日本康奈可

企业名称	Marelli Fukushima Corporation			
设立时间	1938 年 8 月			
注册资本	4 亿日元			
股权结构	Magneti Marelli CK Holdings Co., Ltd 持股 100%			
社长	ベダ ボルゼニウス（Beda Bolzenius）			
主营业务	综合汽车零部件制造			
经营规模	2019 年度营业收入 2,171.52 亿日元			
与公司的合作历史	2017 年至今			
公司销售的精密模具占该客户模具采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	小于 20%	小于 20%	小于 20%	小于 20%

注：该等基本情况、经营规模系其母公司 Marelli Corporation 相关信息。

3) 香港柯美

企业名称	柯尼卡美能达商用科技制造（香港）有限公司			
设立时间	1994 年 3 月			
法定股本	19,580 万港元			
股权结构	Konic Minolta Inc. 持股 100%			
社长	山名昌衛			
主营业务	打印机、复印机的零部件、成品机的采购销售			
经营规模	2019 年度营业收入 205 亿港元			
与公司的合作历史	2018 年至今			
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇			
公司销售的精密模具占该客户模具采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	小于 20%	小于 20%	小于 20%	无交易

4) 中岛贸易

企业名称	中岛贸易			
设立时间	2008 年 10 月			
法定股本	1 万港元			
股权结构	大川哲作为名义股东，代上田雄史持有 100%股权			
实际控制人	上田雄史			
主营业务	贸易			
经营规模	2019 年度营业收入 245.93 万港元			
与公司的合作历史	2009 年至今			
公司销售的精密模具占该客户模具采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	无交易	100%	100%	无交易

5) 苏州三洋

企业名称	三洋能源（苏州）有限公司			
设立时间	2000 年 10 月			
注册资本	35,500 万美元			
股权结构	松下电器（中国）有限公司（以下简称松下）持股 59.02%； 三洋电机株式会社持股 38.73%； 苏州市吴中区胥口镇集体资产经营公司持股 2.25%			
实际控制人	山际勇			
主营业务	电池生产			
经营规模	2019 年度营业收入大于 10 亿元			
与公司的合作历史	2010 年至今			
公司销售的精密模具占该客户模具采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	20%-50%	20%-50%	小于 20%	小于 20%

6) 浙江百力

企业名称	浙江百力塑业有限公司			
设立时间	2001 年 12 月			
注册资本	1,000 万元			
股权结构	田伯根持股 65%; 祝爱芬持股 35%			
实际控制人	田伯根			
主营业务	注塑加工			
经营规模	2019 年度营业收入 2-5 亿元			
与公司的合作历史	2017 年至今			
公司销售的精密模具占该客户模具采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	小于 20%	小于 20%	小于 20%	小于 20%

7) 上海未来机器人

企业名称	上海未来伙伴机器人有限公司			
设立时间	1996 年 6 月			
注册资本	5,084.7458 万元			
股权结构	上海地可投资有限公司持股 78.84%; 上海邃星企业管理中心（有限合伙）持股 5.57%; 上海璇星企业管理中心（有限合伙）持股 5.57%; 宁波君度尚左股权投资合伙企业（有限合伙）持股 4.13%; 费旭锋持股 1.97%; 辛英杰持股 1.97%; 常州清源启势创业投资合伙企业（有限合伙）持股 0.98%; 张家港保税区十月华隆投资管理合伙企业（有限合伙）持股 0.79%; 曹逸峯持股 0.20%			
法定代表人	恽为民			
主营业务	机械设备、零配件、原辅材料的进出口业务			
经营规模				
与公司的合作历史	2017 年至今			
公司销售的精密模具占该客户模具采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

[注]2017 和 2018 年度，公司对上海未来机器人的精密模具销售收入分别为 196.82 万元、102.48 万元。由于上海未来机器人因自身经营发生重大困难无力支付公司货款，2018 年 11 月公司已对其提起诉讼，双方合作终止。本案件已于 2020 年 11 月 16 日开庭审理，截至本说明出具日，管辖法院尚未就本案下达生效判决。由于上海未来机器人与公司正在诉讼过程中，故无法获取公司销售占其同类产品采购比例等相关信息

8) 技连通

企业名称	技连通国际（香港）有限公司			
设立时间	2006 年 3 月			
注册资本	1,700 万港元			
股权结构	T-Net Japan Co., Ltd. 持股 99.41%; T-Net HP Systems Co., Ltd. 持股 0.59%			
实际控制人	Yasuki Kimoto			
主营业务	汽车、家电和办公设备的金属和塑胶部件、硅胶和塑料胶的供应			
经营规模	2019 年度营业收入 2-5 亿元			
与公司的合作历史	2017 年 2 月至 2018 年 8 月			
公司销售的精密模具占该客户模具采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	无交易	无交易	小于 20%	小于 20%

中岛贸易系公司董事、总经理上田雄史实际控制的企业，目前正在注销过程中；除中岛贸易之外，上述客户与公司、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员不存在关联关系，不存在其他未披露的利益安排。

(2) 精密注塑产品业务主要客户

报告期内，公司精密注塑件主要客户为无锡柯美、西胜贸易和无锡村田，上述主要客户的收入合计占各期精密注塑件收入的比例分别为 54.49%、69.92%、66.70%和 63.28%。上述客户基本情况如下：

1) 无锡柯美

无锡柯美具体情况详见本说明二、（一）1.（1）1）的相关回复内容。

2) 西胜贸易

企业名称	Techone Trading Limited			
设立时间	1996 年 11 月			
注册资本	10 万美元			
股权结构	西胜国际股份有限公司持股 100.00%			
实际控制人	黄宗伟			
主营业务	贸易			
经营规模	2019 年度西胜贸易营业收入 2-5 亿元			
与公司的合作历史	2014 年至今			

公司销售的精密注塑件占该客户注塑件采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	50%-80%	50%-80%	20%-50%	20%-50%
企业基本情况	西胜贸易为西胜国际旗下贸易子公司。西胜国际成立于 1996 年，总部位于中国台湾，为一家台湾上市公司，为台湾地区知名的锂电池模组设计与制造公司，其主要客户包括 LG 集团、惠普、戴尔和宏碁等，产品主要包括 3C 电池产品、储能系统电池模组、轻型电动交通车电池模组等。报告期内，公司根据终端客户 LG 集团的要求向西胜国际销售精密注塑件，主要应用于笔记本电脑等电池模组中。			

3) 无锡村田

企业名称	村田新能源（无锡）有限公司			
设立时间	2000 年 8 月			
注册资本	48,622 万美元			
股权结构	株式会社东北村田制作所持股比例为 100.00%			
会长	村田恒夫			
主营业务	生产锂离子电池			
经营规模	2019 年度营业收入 5-8 亿元			
与公司的合作历史	2006 年至今			
公司销售的精密注塑件占该客户注塑件采购金额的比重	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	20%-50%	20%-50%	20%-50%	20%-50%

上述客户与公司、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员不存在关联关系，不存在其他未披露的利益安排。

2. 公司前五大客户营业收入占比高于同行业可比公司的原因，是否符合行业特征

2019 年度，公司与同行业上市公司前五大客户营业收入占比情况如下：

项 目	亿和控股	兴瑞科技	昌红科技	横河模具	平均水平	思柏精密公司
2019 年度前五大客户收入占营业收入比	51.80%	51.46%	59.94%	68.43%	57.91%	75.56%

[注]此处本公司数据与可比公司统一口径，均占营业收入统计；根据昌红科技 2020 年 9 月披露的更新后的 2019 年年度报告，企业前五大客户销售额占年度销售总额比例调整为 59.94%（此前 2020 年 4 月披露数为 62.17%）；2019 年度，同行业上市公司前五大客户营业收入占比平均水平同步更新为 57.91%

如上表所示，2019 年度，公司前五大客户营收占比高于可比公司平均水平，

主要原因如下：通过多年的研发投入和业务积累，公司在精密模具的设计、制造方面已拥有多种核心技术和工艺，积累了丰富的设计与制造经验。精密模具的设计和制造是公司核心竞争力的主要体现，截至本说明出具日，公司已形成 15 项模具相关的发明专利，32 项模具相关的实用新型专利。公司模具制造的最高精度已经达到 $\pm 1\mu\text{m}$ （根据《模具工业》2020 年第 46 卷第 3 期，国内模具仅 10% 能达到此精度），表面粗糙度达到 $\text{Ra}0.008\mu\text{m}$ （抛光性能最高级），刀具切削加工硬度达到 HRC58-HRC60，均处于行业领先水平。公司已凭借较高的技术水平、良好的产品质量及较高的良品率成为柯尼卡美能达办公设备精密注塑件品类的主力供应商。与柯尼卡美能达的交易使公司客户集中度较高，具备合理性。

公司的主要客户较为稳定。柯尼卡美能达为日本上市公司，属于世界领先的办公设备和光学数码产品制造商之一，在商用科技行业排名全球前五；西胜国际为中国台湾上市公司，根据德勤咨询发布的 2019 年度“世界 500 家增速最快的商业”，西胜国际排名第 14 名；村田为日本上市公司，在世界被动电子元器件领域排名第一。我们已对公司主要客户进行访谈，了解到其均计划与公司继续保持长期合作。公司分别于 2005 年、2014 年及 2006 年与柯尼卡美能达、西胜国际及村田开展合作，公司与主要客户的合作具有一定的历史基础，相关业务具有持续性。

从合作基础来看，公司客户均为下游细分领域内知名的终端产品制造商，且均有较为严格的供应商认定体系，公司在通过客户的供应商资质认定后，双方的交易量会逐步增大。公司与下游客户之间是一种深度合作、互信共利的长期战略合作关系，合作年限较长，关系较为稳固。根据行业惯例，为保证产品供应的稳定性，下游客户一般会选择多家供应商采购同一类别产品，如公司与兴瑞科技、昌红科技均为柯尼卡美能达办公设备注塑件供应商。根据昌红科技招股说明书披露，由于该企业与主要客户形成了深度合作关系，使得昌红科技有能力从主要客户获得持续、稳定增长的订单。报告期内，公司与主要客户的合作基础与同行业上市公司昌红科技上市前近似，符合商业逻辑及行业特性。下游客户产品采购均会比照公司与昌红科技等可比公司报价后进行，相关定价公允。公司与重大客户不存在关联关系，公司采用公开、公平的方式，独立面向市场获取业务，业务发展具有稳定性及可持续性。

同时，由于行业技术具有共通性，精密模具和精密注塑件的生产技术除应用

在办公设备领域外，还可应用在其他领域。公司具有较强的核心竞争力，以精密模具的设计和制造优势作为立足点，报告期内公司加快了向其他领域开拓的步伐，在汽车工业、医疗器械、消费电子、智能家居等领域拓展。2017 年度至 2020 年 1-6 月，公司汽车工业、医疗器械以及其他类业务收入合计占比已从 8.97%提升至 18.24%，办公设备类业务收入占比已从 91.03%下降至 81.77%。

同行业上市公司上市后，前五大客户销售占比较上市首年对比情况如下：

项 目	亿和控股	兴瑞科技	昌红科技	横河模具
上市年份	2005 年	2018 年	2010 年	2016 年
上市首年度前五大客户销售占比	53.30%	46.41%	89.90%	85.27%
2019 年度前五大客户销售占比	51.80%	51.46%	59.94%	68.43%
前五大客户集中度占比降幅	1.50%	-5.05%	29.96%	16.84%

[注]根据兴瑞科技 2019 年度报告披露，该企业发展策略为深耕大客户、寻求与客户在其他产品领域的合作机会。因此，兴瑞科技 2019 年度前五大客户销售占比较上市当年有所提升；根据昌红科技 2020 年 9 月披露的更新后的 2019 年年度报告，企业前五大客户销售额占年度销售总额比例调整为 59.94%（此前 2020 年 4 月披露数为 62.17%）

由上表所示，除兴瑞科技外，同行业上市公司上市后前五大客户销售占比均有不同幅度的下降，其中，昌红科技及横河模具下降幅度较大，主要原因系募集资金投资项目的投产迅速提升了产能，为获取新客户大额订单创造了业务机会。围绕公司未来向汽车工业、医疗器械、消费电子、智能家居等领域拓展的战略发展方向，结合同行业上市公司上市后有关财务指标变动情况，公司未来前五大客户销售占比将会进一步下降。

（二）结合报告期各期对精密模具业务、精密注塑产品业务主要客户销售金额占其同类采购的比例情况以及变化趋势，说明发行人是否存在被竞争对手替代的风险

报告期内，精密模具、精密注塑业务的主要客户及对其销售占比情况如下：

项 目	主要客户	销售占其同类产品采购比例			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
精密注塑件	无锡柯美	20%-50%	20%-50%	20%-50%	20%-50%
	西胜贸易	50%-80%	50%-80%	20%-50%	20%-50%
	无锡村田	20%-50%	20%-50%	20%-50%	20%-50%
精密模具	无锡柯美	20%-50%	20%-50%	20%-50%	20%-50%
	日本康奈可	小于 20%	小于 20%	小于 20%	小于 20%
	香港柯美	小于 20%	小于 20%	小于 20%	
	中岛贸易		100%	100%	
	苏州三洋	20%-50%	20%-50%	小于 20%	小于 20%
	浙江百力	小于 20%	小于 20%	小于 20%	小于 20%
	上海未来机器人[注]				
	技连通			小于 20%	小于 20%

[注] 2017 年度及 2018 年度, 公司对上海未来机器人的精密模具销售收入分别为 196.82 万元、102.48 万元。由于上海未来机器人因自身经营发生重大困难无力支付公司货款, 2018 年 11 月公司已对其提起诉讼, 双方合作终止。本案件已于 2020 年 11 月 16 日开庭审理, 截至本说明出具日, 管辖法院尚未就本案下达生效判决。由于上海未来机器人与公司正在诉讼过程中, 故无法获取公司销售占其同类产品采购比例的相关信息

精密注塑件方面, 主要客户采购公司精密注塑件产品占其同类采购的比例较高, 报告期内变化较为稳定。主要原因为公司与下游主要客户属于长期、稳定的业务伙伴关系, 对其采用“同步研发+产品+服务”的经营服务模式, 公司通过建立专门服务团队等形式与客户之间的业务配合程度较高, 所以客户关系较为稳定。

精密模具方面, 除中岛贸易外, 主要客户采购公司精密模具产品占其同类采购的比例均小于 50%。2019 年度, 苏州三洋对公司精密模具产品采购订单增加, 使得公司产品占其模具类产品采购的比例提高。

公司客户主要为国际知名客户, 相较于国内企业, 公司客户对产品价格的敏感度较低, 对产品加工质量、良率、交期较为重视。公司已建立了一整套包括品质管理、质量检验的生产管理制度, 并确保产品整个生产过程都在质量保证体系的监管范围之内。截至本说明出具日, 公司拥有 17 项发明专利、60 项实用新型专利。公司模具制造的最高精度已经达到 $\pm 1 \mu\text{m}$ (根据《模具工业》2020 年第 46 卷第 3 期, 国内模具仅 10%能达到此精度), 表面粗糙度达到 $\text{Ra}0.008 \mu\text{m}$ (抛光性能最高级), 刀具切削加工硬度达到 HRC58-HRC60, 公司技术研发能力、生

产能力、产品质量均获得客户认可，报告期内公司多次获得客户授予的优秀供应商奖项。因此，短期内公司不存在被竞争对手替代的风险。

（三）说明与各主要客户签署销售合同的主要条款，包括但不限于交易双方的主要权利和义务、客户下单方式、是否采取竞争性磋商或招投标方式或其他形式、发货运输方式、验货方式、收款及款项结算方式、周期及合同期限等情况，报告期内重要合同条款是否存在变化，维护客户稳定性所采取的具体措施

1. 报告期内，公司与主要客户签署的销售合同的主要条款详见本说明一、（一）3. 的相关回复内容。

2019 年 10 月，为提升在不同供应商之间的物流取货效率，无锡柯美将产品交付方式由公司运输变更为客户自提；2018 年 2 月，为配合客户资金统筹安排，经与客户协商后，公司将西胜国际及其子公司的信用期限由月结 90 日更改为月结 120 日；2017 年 8 月，无锡松下的产品运输方式为由公司运输变更为客户自提。除上述客户之外，报告期内公司与其他主要客户的重要合同条款未发生重大变化。

2. 维护客户稳定措施

为维护客户稳定合作，公司主要在产品品质、质量管理、良率方面采取相关具体措施：公司已建立了一整套包括品质管理、质量检验的相关制度，并确保产品整个生产过程都在质量保证体系的监管范围之内，持续加强产品质量良率管控。同时，公司也加强营销力度，对相关人员保障其待遇上升空间，并且针对骨干员工推行了员工持股等激励措施。

（四）说明发行人与柯尼卡美能达合作的主要合同条款、信用政策、结算及收款方式与其他客户相比是否存在明显差异，历年合作中是否存在导致对发行人重大不利变化的关键合同事项变更情形；柯尼卡美能达对发行人及其他客户同类产品的定价机制及定价情况是否存在差异，其原因及合理性；结合以上情况以及发行人与柯尼卡美能达的合作历史及其供应商选择机制、发行人产能规模说明发行人报告期对其收入占比较高的原因及合理性，发行人是否对柯尼卡美能达存在重大依赖；结合发行人所处行业的市场前景、竞争对手、营销策略、自身竞争优势等情况说明与柯尼卡美能达业务合作是否具有稳定性及可持续性，

是否存在被替代风险，发行人有何应对措施，相关风险因素是否充分披露

1. 说明公司与柯尼卡美能达合作的主要合同条款、信用政策、结算及收款方式与其他客户相比是否存在明显差异，历年合作中是否存在导致对公司重大不利变化的关键合同事项变更情形；柯尼卡美能达对公司及其他客户同类产品的定价机制及定价情况是否存在差异，其原因及合理性

公司与柯尼卡美能达合作合同的主要条款情况详见本说明一、(一)3. 的相关回复内容。柯尼卡美能达与公司签署的销售合同在主要条款、信用政策、结算及收款方式等方面，与公司其他主要客户相比不存在明显差异。自 2005 年起公司已与柯尼卡美能达建立长期稳定的业务合作关系，历年合作中不存在关键合同事项的重大不利变更等情况。

与其他客户的定价机制一样，柯尼卡美能达对包括公司在内的供应商定价机制均为竞争性报价机制，价格由多家同类供应商独立报价并经其最终确定。柯尼卡美能达等国际知名客户内部采购管理制度较为完善和规范，从而实现最优采购成本。柯尼卡美能达及其他客户关于同类产品的定价机制不存在重大差异，产品报价均主要根据材料费、加工费、包装费、运费、交期等情况加总确定。上述定价机制具有商业合理性。报告期内，柯尼卡美能达及村田各期主要同类产品的具体报价情况对比如下：

(1) 2020 年 1-6 月

单位：美元									
项 目			报价机制						定价
客户	规格型号	产品名称	报价金额	材料费占比	加工费占比	包装费占比	运费占比	其他占比	最终定价
柯尼卡美能达[注]	AAJ4100116	ADF 基板	5.94	38.32%	34.25%	12.95%	0.08%	14.40%	4.57
	A2XN332201	碳粉传送搅拌器	0.15	13.51%	68.28%	4.99%	0.03%	13.20%	0.12
	AA2J363101	碳粉传送管	0.96	40.63%	45.09%	5.19%	0.04%	9.05%	0.74
村田	446302031	电池绝缘终端	0.99	57.58%	23.87%	4.85%	0.00%	13.69%	0.95
	P00094711	电池本体	4.13	24.92%	57.34%	0.32%	0.00%	17.42%	3.98
	P00094791	电池内支架	0.29	33.37%	41.82%	11.68%	0.00%	13.12%	0.27

[注]2019 年 10 月，为提升在不同周边供应商之间的物流取货效率，无锡柯美将产品交付方式由公司运输改为客户自提；2020 年 1-6 月，公司对柯尼卡美能达产品报价中仍然存在少量运费为场内搬运费

(2) 2019 年度

单位：美元

项 目			报价机制						定价
客户	规格型号	产品名称	报价 金额	材料费 占比	加工费 占比	包装费 占比	运费 占比	其他 占比	最终 定价
柯尼卡美能达[注]	AAJ4100104	ADF 基板	6.04	40.47%	26.02%	21.53%	0.08%	11.91%	4.65
	A782561126	ADF 进纸器支撑 托盘	4.57	52.99%	30.88%	6.02%	0.06%	10.04%	3.52
	A782561127	ADF 进纸器支撑 托盘	4.57	52.99%	30.88%	6.02%	0.06%	10.04%	3.52
村田	P00045211	电池本体	5.38	21.27%	68.80%	1.49%	0.00%	8.44%	5.17
	459597602	电池本体	4.79	23.89%	65.89%	1.67%	0.00%	8.55%	4.60
	469933701	充电座下壳	2.02	56.92%	18.20%	1.98%	0.00%	22.91%	1.95

[注]2019 年度，公司对柯尼卡美能达的主要新品报价时间为 11 月，产品报价中少量运费为场内搬运费

(3) 2018 年度

单位：美元

项 目			报价机制						定价
客户	规格型号	产品名称	报价 金额	材料费 占比	加工费 占比	包装费 占比	运费 占比	其他 占比	最终 定价
柯尼卡美能达	A8A1160601	排纸口承重托 盘	1.50	41.73%	43.85%	5.73%	1.09%	7.60%	1.15
	A161362000	碳粉盒密封盖	0.88	26.95%	34.35%	20.18%	8.99%	9.53%	0.68
	A8X4170002	读取侧左前保 护盖	3.58	33.57%	37.68%	15.57%	2.11%	11.07%	2.76
村田	456217321	电池本体	1.55	45.74%	28.53%	9.17%	0.00%	16.56%	1.49
	459902601	电池底座	0.83	55.02%	31.04%	2.45%	0.00%	11.49%	0.80
	469933601	充电座上壳	2.52	60.70%	16.25%	1.98%	0.00%	21.07%	2.42

(4) 2017 年度

单位：美元

项 目			报价机制						定价
客户	规格型号	产品名称	报价 金额	材料费 占比	加工费 占比	包装 费 占比	运费 占比	其他 占比	最终 定价
柯尼卡美能达	A782101216	ADF 进纸器主支架	4.43	52.85%	31.17%	6.74%	1.38%	7.86%	3.41
	A782561703	ADF 进纸器上压板	4.18	53.71%	32.61%	5.00%	0.97%	7.71%	3.22
	A782561115	ADF 进纸器支撑托盘	5.18	56.21%	26.30%	8.30%	1.88%	7.30%	3.99
村田	456217221	电池本体	2.07	54.40%	22.99%	6.82%	0.00%	15.78%	1.99
	469933801	电池前内支架	2.53	62.48%	13.72%	1.98%	0.00%	21.82%	2.43
	P00109981	AGV 电池外壳	1.44	46.92%	20.33%	9.22%	0.00%	23.53%	1.39

2. 结合以上情况以及公司与柯尼卡美能达的合作历史及其供应商选择机制、

公司产能规模说明公司报告期对其收入占比较高的原因及合理性，公司是否对柯尼卡美能达存在重大依赖

公司与柯尼卡美能达的业务合作时间已有 15 年左右。报告期内，公司与柯尼卡美能达的业务关系良好，不存在任何纠纷或潜在纠纷等情况。柯尼卡美能达具有完善、规范的供应商选择机制，并定期对供应商进行考核。

当开发新产品项目时，柯尼卡美能达主要根据报价水平、交期、产能、技术特长、品质、良率等因素综合确定新品供应商。

报告期内，由于设备更迭等原因公司主要产品精密注塑件产能分别为 83.39 万小时、76.23 万小时、73.13 万小时及 35.50 万小时，呈现下降趋势。柯尼卡美能达作为世界知名办公设备制造商，与柯尼卡美能达稳定合作能够使公司获得稳定的大规模销售订单，并且，其商业信用良好，因此，即使公司精密注塑件产能下降，但是在同等条件下仍会优先保证对其供货的产能。同时，公司技术研发水平较为领先，截至本说明出具日，公司拥有 17 项发明专利、60 项实用新型专利。公司模具制造的最高精度已经达到 $\pm 1\mu\text{m}$ （根据《模具工业》2020 年第 46 卷第 3 期，国内模具仅 10%能达到此精度），表面粗糙度达到 $\text{Ra}0.008\mu\text{m}$ （抛光性能最高级），刀具切削加工硬度达到 HRC58-HRC60，技术研发能力、生产能力、产品质量均获得柯尼卡美能达认可。因此，报告期内公司对其收入占比较高具有合理的商业原因。我们已对柯尼卡美能达进行访谈，公司技术水平、产品质量领先，产品交付时间良好，其计划与公司继续保持长期合作。

凭借精密模具的核心竞争力，报告期内公司加快向汽车工业、医疗器械、消费电子、智能家居等其他领域业务开拓。2017 年度至 2020 年 1-6 月，公司汽车工业、医疗器械以及其他类业务收入合计占比大幅增长，已从 8.97%提升至 18.24%，使得办公设备类业务收入占比从 91.03%下降至 81.77%。报告期各期，公司对柯尼卡美能达销售收入占比分别为 40.80%、43.41%、49.52%及 46.01%；对柯尼卡美能达销售毛利占比分别为 24.26%、27.33%、33.29%及 28.08%，公司对其不存在重大依赖的情形。

3. 结合公司所处行业的市场前景、竞争对手、营销策略、自身竞争优势等情况说明与柯尼卡美能达业务合作是否具有稳定性及可持续性，是否存在被替代风险，公司有何应对措施

(1) 公司与柯尼卡美能达业务合作具有稳定性及可持续性

1) 市场前景良好，为合作提供坚实基础

办公设备制造行业属于成熟行业，市场份额较为集中，主要厂商如柯尼卡美能达、佳能、Brother 等均为知名跨国企业。伴随着我国经济的蓬勃发展，企事业单位对于打印机、扫描仪等办公设备的需求日益增加，我国已经成为了全球办公设备和办公耗材的生产大国和消费大国。2015-2019 年，我国办公设备/耗材的销量从 8,845.06 万件增至 24,900.12 万件，年均复合增长率为 29.53%（数据来源：Wind）。未来，随着下游行业的结构调整和产业升级，国内零部件及配套精密模具制造商将迎来广阔的发展空间。由于办公设备制造行业的快速发展会带来客户较大的采购需求，因此也将有力促进柯尼卡美能达与公司保持稳定密切的合作关系。

2) 柯尼卡美能达发展良好，对公司充分认可

柯尼卡美能达为世界知名办公设备制造商，其在全球有逾 43,000 名员工，销售及服务体系遍及 150 个国家，2019 年度其集团营业总收入为 9,961.01 亿日元。其较大的业务规模带来较强的抗风险能力，报告期内柯尼卡美能达的业务发展良好。

相较于其他潜在竞争对手，公司的技术实力、生产工艺已得到客户的充分认可。公司获得了柯尼卡美能达授予的“表彰状”、“品质金奖”、“绿色供应商”等多项荣誉，系柯尼卡美能达“主力供应商”。公司向柯尼卡美能达销售的精密模具及精密注塑件具有非标化及定制化程度较高的特征，产品规格型号较多，并匹配有相应的技术参数要求，客户通常根据需求以订单的形式对外采购，报告期内公司持续获得了批量订单。

3) 柯尼卡美能达重视供应链管理，愿意与公司保持长期合作

柯尼卡美能达拥有完善、规范的供应商管理制度，一旦通过其供应商资质认定并实现批量供货，双方就会建立较为稳固的长期合作关系，对市场竞争对手形成较强的客户资源壁垒。目前，公司已经凭借良好的产品质量及较高的良品率成为柯尼卡美能达办公设备精密注塑件品类的主力供应商（柯尼卡美能达对供应商的最高评级），并获得了其颁发的“绿色供应商”、“品质金奖”等荣誉。

精密注塑件的质量、精度、稳定性直接影响到下游客户终端产品的品质、合格率、生产效率及供货的及时性，因此柯尼卡美能达对供应商的要求较为严格。

柯尼卡美能达重视其供应链的稳定性，尤其对于具备较高技术实力及量产保障能力的企业，往往主动与其建立长期稳定的合作关系。我们已对柯尼卡美能达进行访谈，公司技术水平、产品质量领先，产品交付时间良好，其计划与公司继续保持长期合作。

公司持续加大对其需求的主动服务意识，在营销服务上成立专门服务团队对接柯尼卡美能达具体需求，对其采用“同步研发+产品+服务”的经营服务模式，根据客户反馈及时提供工艺升级等附加服务。

4) 公司与柯尼卡美能达合作时间长，具有合作优势

公司与柯尼卡美能达自 2005 年开始建立合作，合作年限长达 15 年。在合作过程中，公司自身的模具快速开发能力、产品同步开发能力、快速响应需求的反应能力、长期稳定的生产制造能力、持续的质量控制能力和合格的技术保密能力获得其充分认可，与柯尼卡美能达的合作较为紧密，双方已形成互信共利的长期合作关系，具有长期积累的合作优势。

(2) 公司被替代风险较低

精密注塑件和精密模具行业是跨学科、多技术的系统集成体，其技术基础包括模具开发技术、模内注塑技术、自动剪切技术、轻量化技术等。每一项基础技术的进步都会为行业生产带来技术创新，并赋予终端产品新的特点和功能。因此，行业技术具有融合性强、技术含量高、技术跨度大、更新快等显著特点。主要客户在选择供应商时，会综合考虑配套研发能力、快速响应需求能力等因素。

公司凭借与柯尼卡美能达、村田、佳能、松下等全球知名企业的多年合作经验，凭借自身精密模具开发设计技术和注塑工艺，深入挖掘现有客户的潜力，为主要客户提供更多的产品和服务。目前，公司已经融入下游行业主要客户新产品的同步开发设计，在客户产品早期论证阶段即深度参与，并凭借较强的产品设计和模具开发能力对客户的产品方案提供优化建议，有效缩短产品开发周期，优化产品工序步骤，提高客户粘性，实现模式创新。在行业中高端市场的竞争环境里，下游客户对行业内企业的自主创新能力、同步开发设计能力、技术领先程度、生产工艺的先进性、供货周期等均有严格的要求，潜在竞争者很难在短时间内同时具备上述技术实力以适应下游客户严格、多样化的技术服务需求，行业内短时间内不存在替代性较高的竞争公司，短期内公司不存在被替代的风险。

(3) 公司采取的应对措施

报告期内，在巩固并深化办公设备应用领域的前提下，公司主动开拓国内市场，并积极开拓汽车工业、医疗器械领域客户，2019 年度已获得了莫仕、东软医疗等汽车工业、医疗器械领域知名客户的批量订单。未来对柯尼卡美能达的收入占比预计将呈现逐渐下降的变动趋势。

4. 相关风险因素

报告期内，公司向第一大客户柯尼卡美能达的销售收入占当期主营业务收入的 40.80%、43.41%、49.52%和 46.01%，占比较大。公司前五大客户销售收入合计占当期主营业务收入的 77.15%、80.82%、75.93%和 73.31%，客户集中度较高。若公司核心客户因疫情等因素影响在经营上出现较大风险、开发新供应商、与公司未来不能稳定持续合作或由于总经理等公司客户主要对接人员流失导致主要客户订单大幅减少，将对公司的经营业绩产生较大不利影响。

(五) 披露报告期内发行人向客户同时销售与采购的情况，包括采购或者销售产品的内容、销量、销售单价、销售金额及占比、交易定价机制及公允性，并按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，说明相关业务实质为产品购销业务还是加工服务，相关收入确认是否准确；结合以上情况，说明发行人向相关客户既采购同时销售的必要性、商业合理性，是否符合行业特征；结合发行人在销售、采购等方面的独立决策能力和经营模式，说明发行人从事的业务是否实质为柯尼卡美能达、日锦升等主要客户的外包模具环节

1. 披露报告期内公司向客户同时销售与采购的情况，包括采购或者销售产品的内容、销量、销售单价、销售金额及占比、交易定价机制及公允性

报告期内，公司对部分客户同时存在销售和采购的情况，收入均来源于销售精密注塑件和精密模具，具体内容如下：

(1) 销售及采购情况

1) 2020 年 1-6 月

公司名称	销售情况		采购情况		销售主要内容	采购主要内容
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比		
柯尼卡美能达	7,048.45	46.01%	637.12	7.33%	精密模具、精密注塑件	电子元器件等功能件
日锦升	716.09	4.67%	768.99	8.84%	精密注塑件	改性塑料粒子
亿和控股	51.46	0.34%	73.86	0.85%	精密注塑件	金属结构件等功能件
天津三华	550.84	3.60%	29.23	0.34%	精密模具、精密注塑件	传感器等功能件
瑞福汽车控制系统（上海）有限公司（以下简称瑞福汽车）	46.22	0.30%	2.26	0.03%	精密注塑件	改性塑料粒子
依摩泰	0.25	0.00%	23.44	0.27%	精密模具	润滑油

2) 2019 年度

公司名称	销售情况		采购情况		销售主要内容	采购主要内容
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比		
柯尼卡美能达	20,778.26	49.52%	1,955.64	6.76%	精密模具、精密注塑件	电子元器件等功能件
日锦升	2,493.25	5.94%	2,994.99	10.35%	精密注塑件	改性塑料粒子
亿和控股	151.50	0.36%	284.66	0.98%	精密注塑件	金属结构件等功能件
天津三华	543.53	1.30%	33.81	0.12%	精密模具、精密注塑件	传感器等功能件
瑞福汽车	132.13	0.31%	44.74	0.15%	精密注塑件	改性塑料粒子
依摩泰	216.58	0.52%	97.29	0.34%	精密模具	润滑油

3) 2018 年度

公司名称	销售情况		采购情况		销售主要内容	采购主要内容
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比		
柯尼卡美能达	18,141.02	43.41%	1,721.05	5.90%	精密模具、精密注塑件	电子元器件等功能件
日锦升	2,837.88	6.79%	3,000.51	10.29%	精密注塑件	改性塑料粒子
亿和控股	82.32	0.20%	322.95	1.11%	精密注塑件	金属结构件等功能件
天津三华	120.04	0.29%	15.96	0.05%	精密模具、精密注塑件	传感器等功能件
瑞福汽车	23.09	0.06%	13.24	0.05%	精密注塑件	改性塑料粒子
依摩泰	44.03	0.11%	87.45	0.30%	精密模具	润滑油

4) 2017 年度

公司名称	销售情况		采购情况		销售主要内容	采购主要内容
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比		
柯尼卡美能达	17,013.12	40.80%	1,597.87	5.45%	精密模具、精密注塑件	电子元器件等功能件
日锦升	2,875.63	6.90%	2,740.43	9.35%	精密注塑件	改性塑料粒子
LG集团	1,572.43	3.77%	152.52	0.52%	精密注塑件	改性塑料粒子
亿和控股	57.06	0.14%	416.92	1.42%	精密注塑件	金属结构件等功能件
依摩泰	107.06	0.26%	75.31	0.26%	精密模具	润滑油
重庆昌疆贸易有限公司（以下简称重庆昌疆）	3.76	0.01%	64.16	0.22%	精密模具	劳保用品

(2) 公司对上述客户同时存在销售和采购的具体原因

1) 指定采购

对功能件的指定采购为精密注塑行业惯例，同行业可比公司昌红科技、亿和控股等均存在上述情况。报告期内，公司客户中柯尼卡美能达、佳能和天津三华存在根据其开发、生产等要求指定公司向其合格供应商目录中的专门类别产品的供应商采购的情形，原因主要为该等客户为了提高生产效率，要求公司等精密注塑企业把注塑成形后整体部件中的其他小型零件一并组合安装完毕后交付。为了保证其中的功能件的质量统一、集采优势最大化，客户会指定公司电子元器件等功能件的供应商。

柯尼卡美能达为公司主要客户之一，公司主要向其销售精密模具和精密注塑件。同时，公司按照柯尼卡美能达指定，向其子公司香港柯美采购电子元器件等功能件，用于精密注塑件产品的组装生产。

亿和控股为公司同行业可比公司，公司与其的共同终端客户包括佳能、柯尼卡美能达。报告期内，公司按照柯尼卡美能达、佳能指定，主要向亿和控股采购金属结构件等功能件用于精密注塑件的生产组装。同时，公司也向其销售少量精密注塑件，由其进行进一步生产组装后向终端客户佳能、柯尼卡美能达进行销售。

天津三华为公司汽车工业类主要客户之一。按照天津三华指定，公司向其采购少量传感器等功能件用于向其销售的精密注塑件的生产组装。

2) 非指定采购

日锦升为锦湖化学旗下的注塑行业专业供应链企业，公司与柯尼卡美能达共

同向其采购原材料。公司主要向其采购锦湖化学生产的改性塑料粒子等原材料，用于公司销售的精密注塑件生产。柯尼卡美能达主要向其采购包括公司产品在内的各种生产物料。报告期内，公司按照终端客户柯尼卡美能达指定，向其销售部分精密注塑件。

瑞福汽车为一家以色列公司，为公司汽车工业类客户之一。由于公司向其销售的精密注塑件所用的一种塑料粒子国内货源较少，公司在履行市场调查、询价等采购程序后，按照最优原则选择向其进行少量采购，用于向其销售的精密注塑件的生产。

依摩泰成立于1947年，2003年于东京证券交易所上市，为一家日本大型商社公司。其为日本关东化成润滑油的经销商，公司在履行市场调查、询价等采购程序后，按照最优原则选择向其采购上述品牌润滑油用于精密注塑件的组装生产。同时，其为公司终端客户村田指定的直接客户，公司按照村田要求将部分精密模具销售给依摩泰。公司向其采购和销售物品之间无相关性。

LG集团为公司办公设备类主要终端客户之一，LG集团旗下LG化学为世界知名改性塑料粒子制造商之一。2017年度，由于部分精密注塑件新品临时性生产需求，公司曾向LG化学偶发性采购少量塑料粒子，用于向LG集团旗下LG化学销售的部分精密注塑件的生产。

重庆昌疆为公司子公司重庆思柏的劳保用品等低值易耗品主要供应商之一。2017年度，其曾偶发性向公司订购一套模具。

综上，公司向相关客户间既有采购又有销售业务，具有必要性与合理的商业原因。

(3) 销售产品的内容、销量、单价、销售金额及占比情况

1) 2020年1-6月

公 司	收入（万元）		其中：精密注塑件		其中：精密模具	
	金额	占比	单价（元）	销量（万件）	单价（万元）	销量（套）
柯尼卡美能达	7,048.45	46.01%	12.51	514.48	18.48	33
日锦升	716.09	4.67%	2.19	315.37	24.12	1
亿和控股	51.46	0.34%	1.26	40.82		
天津三华	550.84	3.60%	6.18	75.20	17.23	5
瑞福汽车	46.22	0.30%	2.36	19.60		
依摩泰	0.25	0.00%	1.23	0.20		

2) 2019 年度

公 司	收入（万元）		其中：精密注塑件		其中：精密模具	
	金额	占比	单价（元）	销量（万件）	单价（万元）	销量（套）
柯尼卡美能达	20,778.26	49.52%	13.04	1,383.87	16.17	169
日锦升	2,493.25	5.94%	2.31	1,077.84		
亿和控股	151.50	0.36%	1.23	122.83		
天津三华	543.53	1.30%	8.97	41.59	24.35	7
瑞福汽车	132.13	0.31%	2.26	58.49		
依摩泰	216.58	0.52%			13.54	16

3) 2018 年度

公 司	收入（万元）		其中：精密注塑件		其中：精密模具	
	金额	占比	单价（元）	销量（万件）	单价（万元）	销量（套）
柯尼卡美能达	18,141.02	43.41%	12.65	1,364.15	16.61	53
日锦升	2,837.88	6.79%	1.96	1,438.90	5.93	2
亿和控股	82.32	0.20%	0.85	97.29		
天津三华	120.04	0.29%	5.46	6.66	27.90	3
瑞福汽车	23.09	0.06%	2.84	8.13		
依摩泰	44.03	0.11%			8.81	5

4) 2017 年度

公 司	收入（万元）		其中：精密注塑件		其中：精密模具	
	金额	占比	单价（元）	销量（万件）	单价（万元）	销量（套）
柯尼卡美能达	17,013.12	40.80%	12.93	1,259.44	13.64	53
日锦升	2,875.63	6.90%	1.87	1,540.35		
LG集团	1,572.43	3.77%	2.72	578.58		
亿和控股	57.06	0.14%	0.67	84.58		
依摩泰	107.06	0.26%			11.90	9
重庆昌疆	3.76	0.01%			3.76	1

(4) 交易定价机制及公允性

销售过程中，上述客户的销售价格定价机制均为公司在考虑材料费、加工费、包装费、运费、交期等因素的基础上，加上合理利润进行报价。

采购过程中，上述供应商中香港柯美、亿和控股和天津三华为客户指定供应商。客户指定供应商为客户根据其开发、生产等要求指定的供应商，指定原材料

具体的采购价格由客户通过市场调查询价，向多方供应商比质、比价后确定，公司根据客户与供应商确定的价格条款采购相关材料。对于上述其余供应商的采购价格，公司均按当时市场供应行情，对多方供应商报价方案进行比价后确定供应商，采购和销售行为相互独立。

对功能件的指定采购为精密注塑行业惯例，公司根据自身生产计划安排、客户产品方案、利润水平测算等自主选择是否承接具体项目，上述交易对方均非公司关联方，交易价格均通过报价、比价程序确定，交易定价过程市场化，销售、采购价格公允。

2. 按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32的要求，说明相关业务实质为产品购销业务还是加工服务，相关收入确认是否准确

报告期内，公司存在根据柯尼卡美能达、佳能和天津三华的开发、生产等要求向指定供应商进行采购的情形。除上述客户外，其余公司与客户之间同时存在销售、采购的行为均为公司基于合理原因自主决定，不属于指定采购。

(1) 报告期内，公司客户指定采购的详细情况如下：

终端客户	直接客户	指定采购供应商	指定采购材料种类	指定采购材料明细
柯尼卡美能达	柯尼卡美能达、日锦升、亿和控股	香港柯美	功能件	电磁阀、微型马达、电磁离合器、金属结构件等
		亿和控股	功能件	金属结构件等
		美蓓亚贸易（香港）有限公司（以下简称香港美蓓亚）	功能件	微型马达等
		常州姬菱科技有限公司（以下简称常州姬菱）	功能件	电磁离合器等
		可天士（上海）国际贸易有限公司（以下简称上海可天士）	功能件	传感器等
佳能	佳能、高岭电子（苏州）有限公司、东泰精密模具（苏州）有限公司	亿和控股	功能件	金属结构件等
		万宝至（上海）管理有限公司[注]	功能件	微型马达等
		浜井电子贸易（上海）有限公司（以下简称上海浜井）	功能件	光敏传感器等
天津三华		天津三华	功能件	传感器等
		Teknia Rzeszow Sp. zo. o.	功能件	传感器等

[注]2019年3月，万宝至马达（上海）有限公司更名为万宝至（上海）管理有限公司

（以下简称上海万宝至）

（2）说明相关业务实质为产品购销业务还是加工服务，相关收入确认是否准确

1) 根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，企业由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售，按照受托加工业务还是独立购销业务处理，主要判断标准如下：

① 双方签订合同的属性类别，合同中主要条款，如价款确定基础和定价方式、物料转移风险归属的具体规定；

② 生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险；

③ 生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权；

④ 生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险；

⑤ 生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度等。

2) 对于上述同时存在采购、销售的客户，包括存在指定采购的客户，公司与客户签署的合同、订单均为订购产品的购销合同，公司与指定供应商签署的合同、订单均为采购合同，其中，关于收入确认的主要情况如下：

① 合同、订单属性及主要条款情况

销售合同方面，对于上述存在指定采购的客户，公司与其签订的销售合同均为购销合同，订单均为产品采购订单；定价方式均为根据包括公司在内的多方供应商提交的报价方案，客户根据价格水平、交期、试做良率等综合确定。公司报价均为包括指定采购材料在内的全部材料费、加工费、包装费、运费等全部成本费用并结合具体竞争状况加利润的全额销售价格。物料风险转移给客户的时点为公司将产品运输至客户指定地点由客户确认后，客户取得货物的控制权。

采购合同方面，根据合同中所有权转移条款的约定，原材料由公司自行采购，原材料采购入库后，由公司对包括指定原材料在内的全部原材料进行后续管理和核算，客户对其无控制权或管理权，物料保管和灭失风险均由公司承担。

② 原材料生产加工过程中风险承担情况

生产中公司独立承担因原材料价格波动带来的成本波动风险。除少量指定采购外，公司向供应商采购价格根据公司采购合同或采购订单的约定，生产过程中

原材料价格波动的风险全部由公司承担。对于指定采购，指定采购的原材料由客户通过市场调查多方供应商所提供原材料的性能、价格后指定，公司根据客户与供应商确定的价格采购。指定采购原材料非公司主要原材料，且指定采购材料占全部直接材料的比重较小，公司仍然承担了占比较高的主要材料价格波动的风险，显著区别于受托加工中生产方不承担材料价格波动风险的情形。

采购过程中，原材料控制权转移过程清晰，公司完全承担原材料入库后保管和灭失风险。

③ 销售定价权的情况

销售方面，当客户发出需求时，公司首先确定是否进行报价，然后向客户提交报价方案，客户根据价格水平、交期、试做良率等综合确定。公司报价行为均为独立进行，客户未对公司的报价流程施加影响。

对于存在指定采购的客户需求，公司的报价中均为自主做出，报价中根据客户需求已包含其指定材料成本，公司对最终产品具有完整定价权。

④ 最终产品销售对应的应收账款的信用风险情况

公司产品销售对应的应收账款均为包括指定采购材料在内的全部材料费、加工费、包装费、运费等加上合理利润在内的全部价款及相关税费。

公司已按照应收账款金额及应收账款坏账准备计提政策足额计提相应坏账准备。若客户回款不及时，公司将面临应收账款坏账的风险。

⑤ 原材料加工复杂程度及形态、功能方面的变化情况

公司主要从事精密注塑件、精密模具的生产加工，主要原材料包括塑料粒子、模具钢、模架、热流道等。

对于精密模具，公司根据客户需求，自主设计模具图纸，并设计一套合适的加工工艺方案，通过粗加工、精密机加工、附属机加工、精修抛光、修正装配等多道工序，将原材料最终加工为精密模具成品。对于精密注塑产品，公司主要通过自行生产的精密模具，通过领料、烤料、转模、成形调机、注塑、零配件上料、组立等多道复杂的工序加工，将原材料最终加工为具备各种性能的精密注塑成品。在加工过程中，原材料经过多道复杂的加工工序，加工后的成品与原材料之间的形态、功能具有明显的变化。

综上，按照《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的相关要求，公司从事的精密模具、精密注塑件的生产、销售业务属于产品购销业务，收入确认

准确。

3. 结合以上情况,公司向相关客户既采购同时销售的必要性、商业合理性,是否符合行业特征

(1) 部分客户同时存在销售和采购的必要性原因分析

报告期内,公司对柯尼卡美能达等部分客户同时存在销售、采购,采购行为分为指定采购和非指定采购两种情形,公司向相关客户既采购同时销售具有必要性与合理的商业原因,详见本说明二、(五)1. 的相关回复内容。

(2) 客户同时存在采购、销售行为符合行业惯例

对功能件的指定采购为精密注塑行业惯例。根据同行业可比公司公开披露的招股说明书等资料,同行业可比公司均存在上述情况,具体如下:

公司名称	对客户同时销售、采购的情况	
	是否存在	具体情况
横河模具	是	松下集团为其各期前五大客户,其主要向松下集团销售小型家电等产品,报告期内其向松下采购(中国)有限公司采购电器配件
兴瑞科技	是	柯尼卡美能达也为其各期前五大客户,其主要向柯尼卡美能达销售设备结构件等产品,报告期内根据柯尼卡美能达指定,其也向柯尼卡美能达及其指定供应商采购计数器等
亿和控股	是	其对公司也同时存在采购、销售的情况
昌红科技	是	其于2010年上市,由于时间较早招股书等资料未披露相关信息;根据对共同客户柯尼卡美能达访谈了解,其对柯尼卡美能达同时存在销售、采购的相关情况

(3) 结合公司在销售、采购等方面的独立决策能力和经营模式,说明公司从事的业务是否实质为柯尼卡美能达、日锦升等主要客户的外包模具环节

报告期内,公司主要从事精密模具、精密注塑件的研发、生产和销售业务。

销售方面,公司各期主要收入来源于精密注塑件收入,其各期收入占主营业务收入的比重分别为93.21%、92.26%、85.28%和89.53%。虽然公司报告期内大力开拓毛利率较高的精密模具业务,但是未来精密注塑件销售收入仍然是公司主要收入来源。

销售决策及销售模式方面,报告期内公司销售部门独立对外承接业务,根据客户需求独立决策是否承接相关业务,并提交报价方案,价格为在考虑材料费、加工费、包装费、运费、交期等因素的基础上,加上合理利润的完整报价。

采购决策及采购模式方面，公司根据排产计划合理安排原材料采购，原材料均为公司独立决策自行从合格供应商处采购，询价、比价等采购流程按照公司采购管理制度进行。对于少量客户指定的功能件，公司根据客户的销售预测、生产计划等自行确定需求量并向其指定供应商进行采购。

综上，公司从事的精密注塑件、精密模具的研发、生产和销售业务独立进行，不属于柯尼卡美能达、日锦升等主要客户的外包模具环节。

（六）说明下游客户是否存在明确的多供应商分配其总采购份额的机制，发行人与昌红科技等同行业公司是否存在价格协商机制，如否，是否存在价格竞争进而影响发行人持续经营能力的风险；发行人在向主要客户销售过程中是否存在不正当竞争行为

1. 说明下游客户是否存在明确的多供应商分配其总采购份额的机制，公司与昌红科技等同行业公司是否存在价格协商机制，如否，是否存在价格竞争进而影响公司持续经营能力的风险

报告期内，当客户发出采购需求时，公司及客户其他供应商均会提交报价方案，其中报价为在考虑材料费、加工费、包装费、运费、交期等因素的基础上，加上合理利润的完整报价。客户主要根据报价水平、交期、产能、技术特长、品质、良率等因素综合确定供应商，不存在向供应商分配其采购总份额的情况。

报告期内，公司与昌红科技等同行业公司可比公司之间属于商业竞争关系，彼此不存在价格协商机制。公司及昌红科技、亿和控股、横河模具、兴瑞科技的产品结构均存在一定的差异。

公司、亿和控股及兴瑞科技的主要客户均包括柯尼卡美能达等，虽然兴瑞科技、亿和控股也从事精密注塑业务，但其现有的主要产品为金属结构件和电子结构件，同时亿和控股的业务还包括整机生产组装。公司与昌红科技的产品均主要为精密注塑件，但公司精密注塑件产品与昌红科技产品的细分类别存在一定的区别，公司精密注塑件产品中外观件较多。外观件由于色泽、光洁度以及美观度要求，工艺水平相对较高。横河模具的精密注塑件主要应用于小家电、灯具、洁具中，与公司的其他类别精密注塑件产品构成竞争。

综上，公司与昌红科技等同行业公司可比公司之间商业竞争不属于单纯价格竞争，公司与昌红科技等同行业公司可比公司在各自的细分领域内各有优势，不会因价格竞

争对公司持续经营能力造成重大不利影响。

2. 公司在向主要客户销售过程中是否存在不正当竞争行为

公司主要客户均为全球知名的办公设备制造商、汽车工业和医疗器械制造商，透明度及经营状况良好，且内部采购管理制度较为完善和规范，公司与主要客户之间已建立长期稳定的合作，技术实力、生产工艺已得到客户的充分认可，销售过程中不存在不正当竞争行为。

市场监督管理局具有负责反垄断执法、反不正当竞争执法的职能，根据公司及其子公司主管部门无锡市市场监督管理局及重庆市两江新区市场监督管理局出具的合规证明，公司及子公司重庆思柏于报告期内均未存在相关的行政处罚记录。

(七) 结合发行人总经理、其他管理人员或销售人员对接服务的主要客户的情况，说明发行人对上述人员的激励和稳定措施，是否与相关人员签订竞业禁止协议和商业保密协议，是否能有效应对客户对接人员流失导致的客户流失风险

1. 结合公司总经理、其他管理人员或销售人员对接服务的主要客户的情况，说明公司对上述人员的激励和稳定措施，是否与相关人员签订竞业禁止协议和商业保密协议

报告期内，公司已建立了较为完善的员工激励和稳定制度：首先，公司针对总经理、各部门负责人等关键岗位人员采用了有竞争力的薪酬，同时保障其待遇上升空间；其次，公司针对骨干员工推行了员工持股等激励措施；此外，公司还建立了技术创新发明奖等其他激励措施；报告期内，公司已与包括总经理在内的关键管理人员和其他核心人员签署了《保密协议》和《竞业限制协议》，核心员工未发生重大变动。

2. 是否能有效应对客户对接人员流失导致的客户流失风险

公司与主要客户之间已建立长期稳定的合作，对于主要客户的对接服务，已建立了完善的客户关系管理维护制度，具体如下：公司组建了由销售、生产方面关键管理人员牵头的大客户服务团队与客户进行业务沟通，项目团队与客户沟通均需按规定通过邮件或工作群进行，邮件必须抄送其他成员，其与客户之间不得私下进行业务相关沟通。

综上，公司已与包括总经理在内的关键管理人员和其他核心人员签署了《保密协议》和《竞业限制协议》，对 40 余名关键员工推行了员工持股进行激励，未来能有效应对客户对接人员流失导致的客户流失风险。

（八）按照《招股说明书准则》第七十六条的规定，分季节列示并披露报告期内的销售收入金额，说明是否存在季末或年末集中大量销售的情况，解释变动的合理性

报告期内，公司各季度收入金额及占比如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
一季度	6,663.53	43.36%	9,679.23	22.96%
二季度	8,704.95	56.64%	10,028.12	23.78%
三季度			10,576.53	25.08%
四季度			11,880.61	28.18%
其中：12 月份			3,775.99	8.96%
合 计	15,368.48	100.00%	42,164.49	100.00%

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
一季度	10,382.08	24.79%	10,396.64	24.85%
二季度	10,289.13	24.57%	9,649.10	23.06%
三季度	10,326.42	24.66%	10,665.18	25.49%
四季度	10,884.94	25.99%	11,124.81	26.59%
其中：12 月份	3,658.97	8.74%	3,780.75	9.04%
合 计	41,882.57	100.00%	41,835.72	100.00%

由上表可见，报告期内，公司各季度收入占比较为平均，年末 12 月份收入占比较均衡，公司销售收入不存在季节性大幅波动、显著差异或期末集中确认收入的情形。

（九）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 获取了公司及其实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员出具的与客户间不存在关联关系或其他未披露的利益安排的情况说明文件；核查了公司的收入明细表、中国出口信用保险公司就公司主要客户出具的海外资信报告、主要客户出具的访谈问卷；访谈了公司主要客户、公司、控股股东、实际控制人及其关系密切家庭成员、董事、监事、高级管理人员的银行卡资金流水，并登录国家企业信用信息公示系统查询公司主要客户及其董监高的基本信息；

2. 查询公司主要客户的公开工商信息，对其主要客户进行函证及实地走访，了解主要客户的供应商选择机制，主要客户与公司是否存在关联关系或其他未披露的利益安排的情况等，并取得客户签字确认的访谈记录；

3. 查阅同行业可比公司招股说明书和年度报告等资料，比较公司与同行业可比公司同期及上市前的前五大客户营业收入占比情况；访谈公司主要业务负责人，了解公司客户集中度较高是否符合行业特征；

4. 访谈公司主要客户，了解主要客户采购公司产品占其同类采购的比例以及未来的变化趋势情况，以及未来是否存在被竞争对手替代的风险情况等；

5. 核查主要客户的销售及采购合同，了解相关的交易条款，检查重要合同条款是否存在变化，访谈公司销售负责人，了解公司维护客户稳定性所采取的具体措施，并获取相关资料文件核实；

6. 核查柯尼卡美能达等主要客户与公司的业务合作合同、业务订单，比较其与其他主要客户合同的主要条款是否存在明显差异，检查是否存在导致对公司重大不利变化的关键合同事项变更情形；比较柯尼卡美能达对公司及其他客户的同类产品的定价机制是否存在差异；访谈柯尼卡美能达的采购业务负责人，了解公司与其的合作历史及其供应商选择机制的情况，自公司采购的产品占其同类产品采购的比例；

7. 查阅行业研究报告及同行业上市公司研究报告，了解公司所处的行业状况，包括市场前景、竞争对手的情况，访谈公司业务主要负责人，了解公司销售策略、竞争优势等，访谈柯尼卡美能达的采购业务负责人，了解其经营情况、市场占有率以及和公司的合作关系；结合上述信息分析公司与柯尼卡美能达业务合作的稳定性及可持续性，未来是否存在被替代风险等；

8. 获取公司销售明细表及采购明细表，查阅上述业务的毛利率情况；访谈公司主要负责人，并了解公司经营模式、向客户同时销售与采购的内容、销售金

额、销量、销售单价、业务是否具有必要性和合理商业原因；了解上述业务的交易定价机制以及交易定价是否公允等；根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》的相关要求，函证、访谈同时销售与采购的客户并查阅相关业务合同等资料，了解业务实质是产品购销还是加工服务，公司是否具有销售、采购的独立决策能力，公司收入确认是否准确；查阅同行业可比公司招股说明书和年度报告等资料，了解其是否也存在向客户同时销售、采购等类似情况及其背景原因；结合上述信息分析公司从事的业务是否实质为主要客户的外包模具环节；

9. 访谈公司主要客户，了解其经营情况、选择供应商的主要因素及内部采购管理制度，其是否存在多家供应商之间分配采购额度的机制，公司销售过程中是否存在不正当竞争的情况，对公司技术实力和生产工艺的评价等；访谈公司主要业务负责人，了解其是否与昌红科技等同行业公司存在价格协商机制的情况；核查公司的收入结构变化及毛利率变化情况，了解是否存在价格竞争影响公司持续经营的风险；

10. 访谈公司主要业务负责人，了解其销售对接服务的具体措施；查阅公司关于关键员工签署的持股平台的合伙协议以及关键管理人员签署的竞业竞争协议和保密协议等文件；

11. 获取公司分季度及其年末的销售收入数据，比较各期间的销售情况，分析公司销售业务是否存在季节性的影响，是否存在期末集中确认收入的情形。

经核查，我们认为：

1. 公司已披露各类业务主要客户的相关情况，上述情况真实、准确、完整；除中岛贸易外，公司的主要客户与公司、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排；公司前五大客户营业收入占比较高的情况符合行业特征；公司与主要客户的合作具有一定的历史基础，相关业务具有持续性；公司与重要客户不存在关联关系，公司采用公开、公平的方式，独立面向市场获取业务，业务发展具有稳定性及可持续性；前五大客户营业收入占比高于同行业可比公司具有合理的原因，未来随着汽车工业、医疗器械领域新客户的开拓，公司的主要客户集中度将逐渐下降。

2. 公司的主要客户采购公司精密注塑件占其同类采购的比例较高，报告期内其采购比例较为稳定，除中岛贸易外，主要客户采购公司精密模具产品占其同

类采购的比例小于 50%；精密注塑件和精密模具等产品短期内不存在被替代的风险。

3. 公司已说明与主要客户签署的重要销售合同的主要条款：2019 年 10 月，为提升在不同周边供应商之间的物流取货效率，无锡柯美将产品交付方式由公司运输变更为客户自提；2018 年 2 月，为配合客户资金统筹安排，经与客户协商后，公司将西胜国际及其子公司的信用期限由月结 90 日更改为月结 120 日；2017 年 8 月，无锡松下的产品运输方式为由公司运输变更为客户自提。除上述客户之外，报告期内公司与其他主要客户的重要销售合同条款未发生重大变化；公司已采取多种措施有效维护客户稳定性。

4. 柯尼卡美能达与公司的其他主要客户相比，主要条款、信用政策、结算及收款方式等方面不存在显著差异的情形；历年合作中不存在导致对公司重大不利变化的关键合同事项变更情形；柯尼卡美能达对公司及同行业可比上市公司的同类产品的定价机制不存在差异；公司报告期内对柯尼卡美能达收入占比较高具有合理原因；柯尼卡美能达通过多方比价实现其采购同等性能产品价格最优的商业目标，定价机制具有商业合理性。

5. 柯尼卡美能达具有较强的经营能力和较高的市场占有率，公司技术研发能力、生产能力、产品质量也均获得柯尼卡美能达认可，与其合作能获得其对公司较为稳定、大规模的采购订单，同时，柯尼卡美能达的商业信用良好，所以即使公司的精密注塑件产能存在下降，但是在同等条件下仍会优先保证对其供货的产能，因此，公司报告期内对其收入占比较高具有合理的商业原因；报告期各期，公司对柯尼卡美能达销售收入占比分别为 40.80%、43.41%、49.52%及 46.01%；对柯尼卡美能达销售毛利占比分别为 24.26%、27.33%、33.29%及 28.08%，公司不存在重大依赖柯尼卡美能达的情形；公司所处的市场前景良好，与柯尼卡美能达合作历史较久，公司与柯尼卡美能达的合作具有稳定性及可持续性，短期内不存在被替代的风险，相关情况已充分披露。

6. 公司已披露对客户同时存在销售与采购的相关情况，上述情况真实、准确、完整；公司对客户同时存在销售与采购的相关交易定价公允，按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的要求，相关业务实质为产品购销业务，相关收入确认准确，对客户同时存在销售与采购具有必要性、商业合理性且符合行业特征；公司在销售、采购等方面具有独立决策能力，公司

从事的业务不属于柯尼卡美能达、日锦升等主要客户的外包模具环节。

7. 客户主要根据报价水平、交期、产能、技术特长、品质、良率等因素综合确定供应商，不存在向供应商分配其采购总份额的情况；公司与同行业可比上市公司属于商业竞争关系，不存在价格协商机制；公司与昌红科技等同行可比公司之间商业竞争不属于单纯价格竞争，公司与昌红科技等同行可比公司在各自的细分领域内各有优势，不存在价格竞争进而影响公司持续经营能力的风险。

8. 公司主要客户均为全球知名的办公设备、汽车工业和医疗器械领域企业，透明度及经营状况良好，且内部采购管理制度较为完善和规范，公司与主要客户之间已建立长期、稳定的合作关系，技术实力、生产工艺已得到客户的充分认可，销售过程中不存在不正当竞争行为。

9. 公司已与包括总经理在内的关键管理人员和其他核心人员签署了《保密协议》和《竞业限制协议》，并已对 40 余名关键员工实施了员工持股计划进行激励，未来能有效应对客户对接人员流失导致的客户流失风险。

10. 报告期内，公司各季度收入占比较为平均，年末 12 月份收入占比较均衡，公司销售收入不存在季节性大幅波动，各季度末或年末不存在集中确认收入的情形。

三、关于收入。申报材料显示：（1）报告期内发行人精密注塑件销售金额分别为 38,870.50 万元、38,555.87 万元、35,782.90 万元，占比分别为 93.21%、92.26%和 85.28%，呈现连续下降趋势。精密模具销售金额分别为 2,831.43 万元、3,235.90 万元、6,175.71 万元，占比分别为 6.79%、7.74%和 14.72%，2018 年度和 2019 年度同比增长率分别为 14.28%、90.85%，上升幅度较大；（2）精密注塑产品收入下降系公司将主要产能转向精密模具的生产所致；精密模具的生产瓶颈主要依赖于 EDM，注塑机和 EDM 的数量与工作时间决定了公司精密注塑件的产能；（3）发行人报告期精密注塑件单价先下降后上升，2018 年单价下降 2.15%，2019 年单价增长 8.79%；精密模具单价先增长后下降，2018 年单价增长 8.04%，2019 年单价下降 1.68%。请发行人：（1）结合报告期内主要客户的产品需求变化情况、发行人精密注塑件产品结构及变化、尺寸分类、定价机制，报告期各期精密注塑件业务的各种类产品销量、平均销售单价、销售金额及占比情况，分析并披露报告期精密注塑件销售收入下滑的原因，未来是否存在继续下降风

险，是否存在产品技术水平落后、产品被淘汰、产品质量瑕疵等问题，是否存在影响发行人精密注塑件业务持续经营的重大不利因素；（2）披露各期精密模具业务中生产模、商品模的业务划分，各期分别实现销售收入金额及占比情况；结合精密模具主要合同条款约定，分析并披露公司模具剩余款项收回情况、模具实物转移情况和处理方式，是否存在合同纠纷或潜在纠纷；结合精密模具终端应用领域划分及收入金额占比、报告期各期订单增长情况、主要产品及用途、生产周期及交付情况等，分析并披露精密模具销售收入大幅增长的原因，是否与下游客户需求增长及终端用户行业变动趋势相匹配；发行人产品结构调整对发行人未来持续经营的具体影响；（3）披露精密注塑件产品 2019 年单价增长幅度较大、精密模具产品 2018 年单价增长幅度较大的原因及合理性，结合上游原材料公开市场价格变动情况分析精密注塑件、精密模具产品平均售价变动趋势是否与原材料变动趋势一致，如否，分析差异原因及合理性；（4）披露报告期各期是否存在退换货情况，如有，请披露客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退换条款及会计处理方式；是否存在期末集中确认收入、下一报告期期初退货的情形。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各期发行人收入的核查程序，包括但不限于发函和回函具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果。（审核问询函第 3 条）

（一）结合报告期内主要客户的产品需求变化情况、发行人精密注塑件产品结构及变化、尺寸分类、定价机制，报告期各期精密注塑件业务的各种类产品销量、平均销售单价、销售金额及占比情况，分析并披露报告期精密注塑件销售收入下滑的原因，未来是否存在继续下降风险，是否存在产品技术水平落后、产品被淘汰、产品质量瑕疵等问题，是否存在影响发行人精密注塑件业务持续经营的重大不利因素

1. 报告期内，精密注塑件收入变动情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额/数量	变化比例	金额/数量	变化比例
平均售价（元/件）	2.23	12.63%	1.98	8.79%
销售数量（万件）	6,148.59	-32.01%	18,085.43	-14.53%
销售收入（万元）	13,716.17	-23.34%	35,782.90	-7.19%

(续上表)

项 目	2018 年度		2017 年度
	金额/数量	变化比例	金额/数量
平均售价 (元/件)	1.82	-2.15%	1.86
销售数量 (万件)	21,159.59	1.32%	20,883.58
销售收入 (万元)	38,555.87	-0.81%	38,870.50

[注]2020 年 1-6 月变化比例已年化后测算

2019 年度和 2020 年 1-6 月,精密注塑件平均售价分别增长 8.79%和 12.63%,主要系公司当期向客户销售产品中尺寸较大的产品增加较多,产品耗用的材料成本相应增加。精密注塑件为非标定制产品,平均售价变动趋势主要与当期产品类别结构、规格、产品复杂程度相关,其原材料为主要材料塑料粒子和其他辅料。

报告期内,公司对塑料粒子的平均采购单价分别为 20.27 元/公斤、20.76 元/公斤、22.07 元/公斤和 22.10 元/公斤,报告期内价格整体略有上升。公司使用的聚碳酸酯改性塑料粒子主要为锦湖化学、日本帝人株式会社(以下简称日本帝人)、金发科技等国际知名化学企业生产,市场价格情况较为透明,根据主要供应商所提供报价单,公司同期采购的主要型号原材料与其同期销售给昌红科技、亿和控股等可比上市公司的价格基本一致,与市场公开价格变动趋势相符。精密注塑件的原材料还包括辅助材料,由于上述原材料为定制化产品,所以不存在公开市场报价情况,公司主要向业内知名供应商采购,采购过程按照公司采购管理制度履行比选程序。

2. 报告期内,公司按应用领域划分精密注塑件收入情况如下:

单位:万元、万件、元/件

项 目	2020 年 1-6 月			
	金额	占比	销量	平均售价
办公设备	11,501.55	83.85%	4,849.10	2.37
汽车工业	1,328.96	9.69%	890.87	1.49
医疗器械	166.67	1.22%	19.18	8.69
其他	718.99	5.24%	389.44	1.85
合 计	13,716.17	100.00%	6,148.59	2.23

(续上表)

项 目	2019 年度			
	金额	占比	销量	平均售价
办公设备	32,305.64	90.28%	13,769.58	2.35
汽车工业	2,558.94	7.15%	3,552.22	0.72
医疗器械	60.67	0.17%	10.73	5.65
其他	857.64	2.40%	752.91	1.14
合 计	35,782.90	100.00%	18,085.43	1.98

(续上表)

项 目	2018 年度			
	金额	占比	销量	平均售价
办公设备	35,421.93	91.87%	19,902.11	1.78
汽车工业	2,232.61	5.79%	563.56	3.96
医疗器械	23.16	0.06%	11.62	1.99
其他	878.16	2.28%	682.31	1.29
合 计	38,555.87	100.00%	21,159.59	1.82

(续上表)

项 目	2017 年度			
	金额	占比	销量	平均售价
办公设备	36,075.08	92.81%	19,388.68	1.86
汽车工业	1,417.27	3.65%	481.20	2.95
医疗器械	371.99	0.96%	35.46	10.49
其他	1,006.16	2.59%	978.23	1.03
合 计	38,870.50	100.00%	20,883.58	1.86

2017 至 2019 年度，因公司产品结构的调整，精密注塑件收入金额、占比呈现小幅减少趋势，2020 年 1-6 月，精密注塑件收入占比增加 4.25%，主要由于疫情原因客户新开模具减少导致精密模具收入下降。其中，汽车工业、医疗器械类精密注塑件产品收入占比整体呈现增加趋势，办公设备类精密注塑件产品收入占比呈现减少趋势，与公司持续开拓汽车工业、医疗器械领域的业务发展战略有关。

对于精密注塑件，公司在考虑材料费、加工费、包装费、运费、交期等因素的基础上，加上合理利润进行报价。2018 年度，精密注塑产品收入相较 2017 年减少 0.81%，主要原因系当期办公设备类精密注塑件主要客户产品平均尺寸减小、重量减轻，其中单品平均重量下降 5.24%，价格水平略有降低。2019 年度，公司精密注塑产品收入相较上年减少 7.19%，系公司为响应办公设备、汽车工业、医疗器械等领域客户需求，进行产品结构调整，将生产资源向精密模具的生产倾斜；公司以精密模具产品为突破口切入客户供应商体系，争取后续精密注塑件产品合作机会所致。2020 年 1-6 月因受疫情影响，下游外销客户的精密注塑件订单减少，公司精密注塑件外销收入较少。

公司是国内精密注塑件及精密模具制造行业的领先企业，产品为行业的中高端产品，生产技术水平已获得众多国际知名客户的肯定，公司已建立了一整套包括品质管理、质量检验的生产管理制度，并确保产品整个生产过程都在质量保证体系的监管范围之内，产品获得客户认可，报告期内公司获得多名客户授予的优秀供应商奖项，不存在产品技术水平落后、产品被淘汰或产品质量瑕疵等影响持续经营的重大不利因素。未来公司将继续加大精密模具业务订单开拓力度，以精密模具产品为突破口切入客户供应商体系从而获得精密注塑件业务订单，但短期内受到疫情等因素影响精密注塑件收入可能会进一步下降。

（二）披露各期精密模具业务中生产模、商品模的业务划分，各期分别实现销售收入金额及占比情况；结合精密模具主要合同条款约定，分析并披露公司模具剩余款项收回情况、模具实物转移情况和处理方式，是否存在合同纠纷或潜在纠纷；结合精密模具终端应用领域划分及收入金额占比、报告期各期订单增长情况、主要产品及用途、生产周期及交付情况等，分析并披露精密模具销售收入大幅增长的原因，是否与下游客户需求增长及终端用户行业变动趋势相匹配；发行人产品结构调整对发行人未来持续经营的具体影响

通过多年的研发投入和业务积累，公司在精密模具的设计、制造方面已拥有多种核心技术和工艺，积累了丰富的设计与制造经验。精密模具是公司核心竞争力的主要体现。

1. 报告期内，公司精密模具收入变动情况

单位：万元

类 别	项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
		金额/数量	变化比例	金额/数量	变化比例
精密模具	平均售价（万元/套）	14.07	5.25%	13.37	-1.68%
	销售数量（套）	114	-50.65%	462	94.12%
	销售收入	1,603.88	-48.06%	6,175.71	90.85%

（续上表）

类 别	项 目	2018 年度		2017 年度
		金额/数量	变化比例	金额/数量
精密模具	平均售价（万元/套）	13.60	8.04%	12.58
	销售数量（套）	238	5.78%	225
	销售收入	3,235.90	14.28%	2,831.43

[注]2020 年 1-6 月变化比例已年化后测算

2018 年度和 2020 年 1-6 月，精密模具产品平均售价分别增长 8.04%和 5.25%，主要系公司当期向精密模具客户销售的模具规格尺寸较大。精密模具属于单件定制非标产品，平均售价变动趋势与模具规格、工艺复杂程度相关。

精密模具的主要原材料之一为模具钢，报告期内，公司的模具钢平均采购单价分别为 43.76 元/公斤、42.18 元/公斤、37.66 元/公斤和 37.89 元/公斤，整体价格水平呈现下降趋势，与国内市场钢材的整体价格变动情况趋势相符。精密模具的主要原材料还包括热流道和模架，由于上述原材料为定制化产品，所以不存在公开市场报价情况，公司主要向业内知名供应商采购，采购过程按照公司采购管理制度履行比选程序。

报告期各期，公司精密模具销售收入分别为 2,831.43 万元、3,235.90 万元、6,175.71 万元和 1,603.88 万元。2018 年度和 2019 年度同比增长率分别为 14.28%、90.85%，精密模具产品销售收入呈现快速增长趋势，主要原因如下：（1）经过多年的市场开拓，下游客户对公司的精密模具制造实力逐渐认可。随着公司模具产品市场美誉度及品牌影响力的增加，精密模具产品销售收入出现较快增长；（2）受全球产业链分工的影响，东南亚等海外客户对精密模具的需求增加，公司精密模具外销收入出现增长。2020 年 1-6 月受疫情影响，外销客户精密模具订单减少，因此公司精密模具收入相应下降。

2. 结合精密模具终端应用领域划分及收入金额占比、报告期各期订单增长

情况、主要产品及用途、生产周期及交付情况等，分析并披露精密模具销售收入大幅增长的原因，是否与下游客户需求增长及终端用户行业变动趋势相匹配

报告期内，公司按应用领域划分精密模具收入情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
办公设备	1,025.22	63.92%	3,862.01	62.54%
汽车工业	481.17	30.00%	1,249.97	20.24%
医疗器械	14.44	0.90%	997.81	16.16%
其他	83.05	5.18%	65.92	1.07%
合 计	1,603.88	100.00%	6,175.71	100.00%

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
办公设备	2,307.94	71.32%	1,886.76	66.64%
汽车工业	714.51	22.08%	562.09	19.85%
医疗器械	6.00	0.19%		
其他	207.45	6.41%	382.57	13.51%
合 计	3,235.90	100.00%	2,831.43	100.00%

2017 至 2019 年度，通过积极开拓办公设备领域的商品模具业务，同时大力开拓汽车工业、医疗器械领域新客户，公司精密模具订单增加使得精密模具收入大幅增长。上述汽车工业领域的精密模具主要应用于生产汽车油壶等内部零件，医疗器械领域的精密模具主要应用于生产 CT 等诊疗设备的塑料部件。不同类型的精密模具由于对所生产的精密注塑产品要求差异较大，生产周期存在较大差别，一般集中在 90 日内，经客户验收后确认收入。

报告期内，我国汽车工业、医疗器械行业发展良好，公司精密模具收入增长趋势与汽车工业、医疗器械等下游客户需求、终端用户行业变动趋势相匹配。未来，公司将进一步加大精密模具业务开拓力度，通过产品结构调整提升公司盈利能力，通过销售精密模具带动开发新客户获取更多精密注塑件业务，进一步增强公司持续经营能力。

3. 披露各期精密模具业务中生产模、商品模的业务划分，各期分别实现销售收入金额及占比情况；结合精密模具主要合同条款约定，分析并披露公司模具剩余款项收回情况、模具实物转移情况和处理方式，是否存在合同纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司模具分为生产后续产品（以下简称生产模具）和不生产后续产品直接销售（以下简称商品模具）两种形式。根据合同、订单关于产品交付条款的有关约定，生产模具经客户验收后存放在公司精密注塑车间继续生产精密注塑件，商品模具经客户验收确认后交付，客户自提或公司运输至客户指定地点。

对于生产模具和商品模具，公司与客户对模具均进行单独定价且单独结算，与后续的精密注塑件业务相互独立，且与同行业公司的处理方式相一致，公司精密模具的收入确认符合企业会计准则的规定。生产模具和精密模具的收入、占比情况具体如下：

单位：万元				
项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
生产模具	1,108.24	69.10%	3,730.75	60.41%
商品模具	495.64	30.90%	2,444.96	39.59%
合 计	1,603.88	100.00%	6,175.71	100.00%
(续上表)				
项 目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
生产模具	1,557.19	48.12%	2,011.72	71.05%
商品模具	1,678.71	51.88%	819.71	28.95%
合 计	3,235.90	100.00%	2,831.43	100.00%

报告期内，公司大力开拓商品模具业务。公司与主要精密模具客户协议约定的信用期限自验收合格后起算，一般集中在 30 至 90 日，报告期内主要精密模具客户回款情况良好，款项均能按时收回。

报告期内，对于客户未来伙伴机器人（常州）有限公司（以下简称常州未来机器人）和上海未来机器人拖欠思柏精密公司货款逾期未支付事宜，公司已对其提起诉讼；除此之外，公司不存在其他精密模具合同纠纷或潜在纠纷。

(三) 披露精密注塑件产品 2019 年单价增长幅度较大、精密模具产品 2018 年单价增长幅度较大的原因及合理性，结合上游原材料公开市场价格变动情况分析精密注塑件、精密模具产品平均售价变动趋势是否与原材料变动趋势一致，如否，分析差异原因及合理性

精密注塑件产品 2019 年单价增长幅度较大、精密模具产品 2018 年单价增长幅度较大的原因及合理性、上游原材料公开市场价格变动情况分析精密注塑件、精密模具产品平均售价变动趋势是否与原材料变动趋势一致并分析差异原因及合理性详见本说明三、(一)及三、(二)的相关回复内容。

(四) 披露报告期各期是否存在退换货情况，如有，请披露客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退换条款及会计处理方式；是否存在期末集中确认收入、下一报告期期初退货的情形。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各期发行人收入的核查程序，包括但不限于发函和回函具体情况、函证样本的选择方法、发函率及回函率、替代性测试的具体情况，收入的截止性测试过程及核查结果

报告期内公司不存在退货、换货情况，但是存在少量销售的精密注塑件产品因运输、搬运交付或生产过程中产生的质量瑕疵、外观破损而导致补货的情况，根据合同中有关退换货条款的约定，若货物数量、质量等问题系公司原因需要负责的，由公司补足产品。公司补货时会计处理为借：主营业务成本，贷：库存商品。精密模具产品需取得客户最终验收确认才可实现销售，因此不存在退换货或补货的情形。

报告期内，公司补货的具体情况如下：

1. 2020 年 1-6 月

客户名称	产品类别	数量（万件）	金额（万元）
无锡柯美	精密注塑件	1.03	17.65
新都电子		3.11	4.30
无锡村田		1.22	3.72
瑞福汽车		0.89	2.88
苏州三洋		2.65	2.46
其他公司		9.00	5.98
合 计		17.90	36.99

2. 2019 年度

客户名称	产品类别	数量（万件）	金额（万元）
无锡柯美	精密注塑件	2.37	36.34
无锡松下		8.54	10.36
南京莱斯康电子有限公司（以下简称南京莱斯康）		6.60	8.59
苏州安速		10.47	4.85
无锡村田		8.71	3.00
其他公司		9.04	7.30
合 计		45.73	70.44

3. 2018 年度

客户名称	产品类别	数量（万件）	金额（万元）
无锡村田	精密注塑件	61.73	24.55
无锡柯美		1.18	12.75
无锡松下		1.53	11.32
苏州安速		26.17	10.00
南京莱斯康		0.92	2.94
其他公司		3.92	4.81
合 计		95.45	66.37

4. 2017 年度

客户名称	产品类别	数量（万件）	金额（万元）
无锡村田	精密注塑件	43.25	35.96
无锡柯美		1.73	28.92
上海燃宝控制器有限公司		12.83	5.59
无锡松下		3.42	4.66
其他公司		16.11	14.93
合 计		77.33	90.05

报告期内，精密注塑件的主营业务成本分别为 28,357.65 万元、28,675.30 万元、27,467.31 万元及 10,471.48 万元，各期补货金额为 90.05 万元、66.37 万元、70.44 万元及 36.99 万元，各期补货金额较少，对各期成本影响较小。

报告期内，公司各季度收入金额及占比明细详见本说明二、（八）的相关回复内容。公司各季度收入占比较为平均，年末 12 月份收入占比较均衡，公司销售收入不存在季节性大幅波动、各季度末或年末不存在集中确认收入的情形。我们

已结合应收账款函证对主要客户报告期内收入情况进行确认并对客户访谈以及检查期后公司结转收入的情况。经核查，我们认为公司不存在期末集中确认收入，下一报告期期初退货的情形。

（五）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 访谈公司主要业务负责人，了解主要客户的产品需求变化、公司大力开拓精密模具业务战略的主要原因，以及预计未来精密注塑件订单的变化情况；获取公司收入成本明细表，分析公司精密注塑件各期销量、平均销售单价、单位成本构成、销售金额及占比等情况；访谈公司主要客户，了解其对公司产品质量、技术水平的评价等情况；走访公司所在地产品质量主管部门，获取其出具的合规证明；

2. 获取公司收入成本明细表，分析各期精密模具的生产模具、商品模具的收入金额及占比情况，终端应用领域划分的收入金额及占比情况；查阅精密模具主要客户的合同、业务订单及抽查各期模具的收款凭证，了解其中关于模具实物转移、款项结算、剩余款项收回的具体情况；走访公司精密模具主要客户，了解精密模具的交付情况，终端客户行业情况，是否与公司存在合同纠纷或潜在纠纷的情况；访谈公司精密模具业务主要业务负责人，了解精密模具的生产周期，以及模具收入大幅增长的原因；查阅相关行业研究报告，了解精密模具下游客户需求增长情况，以及终端客户行业的变动趋势；结合上述信息，分析公司产品结构调整对未来持续经营的具体影响；

3. 获取公司收入成本明细表及采购明细表，分析公司各期精密注塑件、精密模具的单位价格、单位成本变化情况；通过 Wind 资讯查询模具钢的市场价格走势，走访公司精密注塑件原材料主要供应商，了解精密注塑件主要原材料的市场价格变化情况，分析产品售价与原材料价格的变动趋势是否一致；

4. 走访公司主要客户并查阅公司收发存明细表，了解公司是否存在退换货的情况，以及各期补货的数量、金额的明细及具体原因；对公司临近资产负债表日前后的大额收入样本进行核查，检查是否存在期末集中确认收入、下期期初退回的情形。

5. 针对公司收入的核查，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，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的运行有效性；

(2) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

(3) 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(4) 选取新增重要客户进行访谈，以核实商业关系真实存在，并了解销售协议的执行情况；

(5) 对于内销收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、出库单、对账单、验收单等；对于出口收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、销售发票、对账单、验收单等支持性文件；检查收入确认的时点、金额、数量是否准确；

(6) 分别从账面记录及销售出库明细中选取临近资产负债表日前后确认的营业收入交易样本，核对至发货单、出库单、对账单/验收单、出口报关单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(7) 选取主要客户进行现场访谈，以核实商业关系真实存在，并了解销售协议的执行情况，具体访谈比例如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入（万元）	15,368.48	42,164.49	41,882.57	41,835.72
访谈确认的收入金额（万元）	11,896.74	33,006.90	32,932.71	31,706.17
访谈确认的收入金额占比	77.41%	78.28%	78.63%	75.79%

(8) 结合应收账款对报告期内公司销售收入进行函证确认；各期具体发函率及回函率、替代性测试的具体情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入（万元）	15,368.48	42,164.49	41,882.57	41,835.72
发函金额（万元）	14,955.02	39,101.65	39,027.53	37,284.62
发函金额占比	97.31%	92.74%	93.18%	89.12%
回函确认金额（万元）	14,819.60	39,101.65	39,027.53	37,284.62
回函确认金额占比	96.43%	92.74%	93.18%	89.12%
未回函执行替代测试金额（万元）	135.42			
未回函执行替代测试金额比例	0.88%			
回函及执行替代测试合计比例	97.31%	92.74%	93.18%	89.12%

[注]发函选取标准如下：①金额较大或账龄较长的项目；②交易频繁但期末余额较小甚至余额为零的项目；③主要客户（包括关系密切的客户）；④重大关联方项目；⑤新增客户项目；⑥可能产生重大错报或舞弊的非正常的项目

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司总体收入水平较为稳定，精密注塑件销售收入下滑具有合理的业务原因，未来公司将继续加大精密模具业务开拓力度，以精密模具产品切入客户供应商体系从而获得精密注塑件业务订单，短期内受到疫情等因素影响精密注塑件收入可能会进一步下降；公司的精密注塑件业务不存在技术水平落后、产品被淘汰、产品质量瑕疵等问题，也不存在影响精密注塑件业务持续经营的重大不利因素。

2. 公司已披露生产模具、商品模具的相关情况，上述情况真实、准确、完整；报告期内，公司大力开拓商品模具业务，精密模具业务收入增长具有合理原因，与下游客户需求增长及终端用户行业变动趋势相匹配。报告期内，主要精密模具客户回款情况良好，款项均能按时收回；模具实物转移和处理方式清晰，准确；除上海未来机器人和常州未来机器人的款项由于无法收回，公司已对上述两家公司提起诉讼的事项外，报告期内公司不存在其他精密模具合同纠纷或潜在纠纷，公司产品结构调整对未来持续经营有较好的积极影响。

3. 公司精密注塑件产品 2019 年单价增长幅度较大、精密模具产品 2018 年单价增长幅度较大；主要系各期定制化产品之间体积、规格尺寸、耗用的原材料成本存在一定的差异，而原材料公开市场价格波动是公司产品平均售价的影响因素之一，此外产品类别结构、规格、产品复杂程度等因素也会影响产品的平均售价，故原材料公开市场价格与产品平均售价变化趋势不直接相关，具有合理的原因。

4. 报告期内，公司不存在退换货情况，但是存在少量销售的精密注塑件产品因运输、搬运交付或生产过程中产生的质量瑕疵、外观破损而导致补货的情况。

5. 公司不存在期末集中确认收入、下一报告期期初退货的情形。

6. 针对公司收入的核查，我们认为：

公司收入确认依据充分、收入确认时点恰当，不存在提前确认收入的情况，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

四、关于外销收入。申报材料显示，公司外销收入分别为 36,610.04 万元、38,238.20 万元及 35,286.42 万元，占当期主营业务收入的比重分别为 87.79%、91.50%和 84.10%。请发行人：（1）分国别或地区披露报告期各期发行人外销收入来源及占比情况，并结合各类产品外销国家或地区、销量、销售金额、应用领域，外销客户在所在市场区域的行业地位及经营规模，进口国同类产品的竞争格局，公司产品的竞争优势劣势等情况，分析并说明外销收入、销量的变动情况及合理性；说明出口退税情况与境外收入规模的匹配性；（2）结合合同约定的产品定价机制和调价机制，各外销国家或地区贸易和关税政策，说明发行人产品是否涉及加征关税或者被采取其他贸易限制措施的情况，如是，请说明加税幅度等具体情况，并量化披露对发行人外销收入和持续经营能力的影响，以及发行人的应对措施，是否能持续开拓境外客户；（3）披露境内外销产品结构、平均销售单价、单位成本和毛利率的对比情况，如存在显著差异的，请定量分析原因及合理性；（4）披露发行人各生产基地/厂区、子公司的员工复工复产情况、产能恢复情况、前五大客户各合作厂区的复工复产情况、与公司合作的海运公司运输情况、海关对进口产品的限制情况，说明并披露截至目前下游需求、运输、境外采购的恢复情况；量化分析新冠疫情对发行人生产经营的影响，发行人在手订单变更或撤销的具体情况，新订单获取情况，2020 年上半年及未来业务和财务数据可能变化情况，是否对发行人未来生产经营及持续经营能力产生重大不利影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合物流运输记录、资金划拨凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、工商登记信息、走访或访谈记录、产品最终销售或使用情况，说明对境外收入的核查方法和核查结果，发行人报告期内产品主要出口国的海关政策、国际政治形势和贸易摩擦对产品出口的影响及出口国同类产品的竞争格局，以及发行人产品出口是否符合海关、税务等相关法律法规的规定。（审核问询函第 4 条）

（一）分国别或地区披露报告期各期发行人外销收入来源及占比情况，并结合各类产品外销国家或地区、销量、销售金额、应用领域，外销客户在所在市场区域的行业地位及经营规模，进口国同类产品的竞争格局，公司产品的竞争优势劣势等情况，分析并说明外销收入、销量的变动情况及合理性；说明出口退税情况与境外收入规模的匹配性

1. 分国别或地区披露报告期各期公司外销收入来源及占比情况

分国别或地区来看，公司外销主要通过深加工结转出口模式进行。按地区划分，公司外销收入主要来源于大陆及香港地区，具体情况如下：

单位：万元

国别/地区	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
中国大陆	11,853.27	96.94%	33,468.53	94.85%
中国香港	70.20	0.57%	1,429.83	4.05%
日本	293.80	2.40%	357.08	1.01%
其他	9.56	0.07%	30.97	0.09%
合 计	12,226.83	100.00%	35,286.42	100.00%

（续上表）

国别/地区	2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比
中国大陆	36,981.63	96.71%	36,336.91	99.25%
中国香港	949.32	2.48%	202.65	0.55%
日本	206.49	0.54%	48.18	0.13%
其他	100.75	0.27%	22.31	0.06%
合 计	38,238.20	100.00%	36,610.04	100.00%

2. 结合各类产品外销国家或地区、销量、销售金额、应用领域，外销客户在所在市场区域的行业地位及经营规模，进口国同类产品的竞争格局，公司产品的竞争优势等情况，分析并说明外销收入、销量的变动情况及合理性

报告期内，公司外销模式主要通过深加工结转出口模式进行，外销收入主要来自于我国大陆地区的深加工结转出口客户，如柯尼卡美能达、村田、西胜国际、佳能等深加工结转出口企业。产品经客户深加工后出口。报告期内，公司自大陆地区客户的外销收入占比分别为 99.25%、96.71%、94.85%和 96.94%，各类产品的外销收入具体情况如下：

（1）精密注塑件

单位：万元、万件

外销收入来源地区	2020年1-6月			2019年度		
	收入	占比	数量	收入	占比	数量
大陆	11,853.27	99.71%	5,193.07	33,468.53	99.52%	16,739.81
其他	35.03	0.29%	5.02	162.28	0.48%	25.24
合 计	11,888.31	100.00%	5,198.09	33,630.82	100.00%	16,765.05

(续上表)

外销收入来源地区	2018年度			2017年度		
	收入	占比	数量	收入	占比	数量
大陆	36,981.63	99.74%	20,147.36	36,336.91	99.87%	19,336.18
其他	94.84	0.26%	25.43	48.49	0.13%	28.97
合 计	37,076.48	100.00%	20,172.79	36,385.40	100.00%	19,365.15

(2) 精密模具

单位：万元、套

外销收入来源地区	2020年1-6月			2019年度		
	收入	占比	数量	收入	占比	数量
大陆						
香港	40.82	12.06%	1.00	1,346.49	81.33%	87.00
日本	297.70	87.94%	21.00	309.11	18.67%	18.00
其他						
合 计	338.53	100.00%	22.00	1,655.60	100.00%	105.00

(续上表)

外销收入来源地区	2018年度			2017年度		
	收入	占比	数量	收入	占比	数量
大陆						
香港	891.73	76.76%	70.00	163.62	72.83%	7.00
日本	191.38	16.47%	10.00	42.12	18.75%	3.00
其他	78.61	6.77%	1.00	18.91	8.42%	1.00
合 计	1,161.72	100.00%	81.00	224.65	100.00%	11.00

2017至2019年度，公司各期外销收入比较稳定，大陆以外的外销收入的呈现金额增长、数量减少的整体变动趋势，主要是由于公司大力开拓海外商品模具订单，外销精密模具收入增加所致。2020年1-6月由于疫情影响，大陆以及大

陆以外地区的外销收入金额、数量均出现较大幅度下降。

大陆的外销收入全部为精密注塑件销售收入。其中，主要为办公设备类精密注塑件的销售收入。分应用领域的大陆地区外销收入的具体情况如下：

单位：万元、万件

产品类别	应用领域	2020 年 1-6 月		2019 年度	
		收入	数量	收入	数量
精密注塑件	办公设备	11,107.18	4,447.74	31,679.09	13,418.56
	汽车工业	746.10	745.33	1,789.44	3,321.25
	医疗器械				
	其他				
合 计		11,853.27	5,193.07	33,468.53	16,739.81

（续上表）

产品类别	应用领域	2018 年度		2017 年度	
		收入	数量	收入	数量
精密注塑件	办公设备	35,044.85	19,703.89	35,323.68	19,051.60
	汽车工业	1,936.78	443.47	1,011.39	277.13
	医疗器械				
	其他			1.84	7.45
合 计		36,981.63	20,147.36	36,336.91	19,336.18

根据上表，公司外销产品主要应用于办公设备领域，公司主要外销客户为柯尼卡美能达、村田、西胜国际，其行业地位、经营规模、市场经营格局、产品竞争优势劣势等情况如下：

（1）柯尼卡美能达

柯尼卡美能达，成立于 1936 年，总部位于日本，为世界领先的办公设备和光学数码产品制造商之一。柯尼卡美能达为日本上市公司，主要在商用科技、工业用材料与设备、医疗保健设备领域开展业务，主要业务为商用科技，商用科技业务主要为多功能复合机、打印机、生产型数字印刷系统、工业喷墨领域及相关耗材的生产和销售，商用科技的销售额占整体销售比 80%以上。柯尼卡美能达为商用科技领域主力生产商，在该行业排名全球前五，商用打印机等产品的包括欧美、亚洲等全球主要市场竞争地位较为领先。公司主要为柯尼卡美能达提供商用办公设备的精密注塑部件。

柯尼卡美能达 2019 年度营业总收入为 9,961.01 亿日元; 无锡柯美为柯尼卡美能达中国的主要生产基地, 2019 年度其收入超过 30 亿元人民币。

(2) 西胜国际

西胜国际, 成立于 1996 年, 总部位于中国台湾, 为一家台湾上市公司, 为台湾地区知名的锂电池模组设计与制造公司, 其主要客户包括 LG 集团、惠普、戴尔和宏碁等, 产品主要包括 3C 电池产品、储能系统电池模组、轻型电动交通车电池模组等。报告期内, 公司根据终端客户 LG 集团的要求, 向西胜国际销售主要应用于笔记本电脑等电池模组中的精密注塑件。重庆西胜电子科技有限公司(以下简称重庆西胜)为西胜国际的大陆主要生产基地, 西胜贸易为其国际贸易业务子公司。2019 财年西胜国际营业收入为 27.43 亿台币, 根据德勤咨询发布的 2019 年度“世界 500 家增速最快的商业”, 西胜国际排名第 14 名。

LG 集团成立于 1947 年, 总部位于韩国, 为一家业务覆盖电子、显示、化学、生活健康等领域的国际性企业集团。2019 年度 LG 集团位列世界 500 强中排名 185 名。LG 集团的笔记本电脑等电子产品性能较为领先, 在包括欧美、亚洲等全球主要市场竞争地位较为领先。

(3) 村田

村田, 成立于 1944 年, 总部位于日本, 为一家世界领先的电子元器件制造商, 在世界被动电子元器件领域排名第一, 其产品主要应用于手机、家电, 汽车、能源管理系统、医疗器械等多个领域。村田为日本上市公司, 其生产的电池模组产品在全球市场具有较为领先的竞争地位。公司主要为村田提供办公设备、汽车工业领域电池模组中的精密注塑部件。

2019 财年村田营业收入为 1.53 万亿日元, 村田中国占其收入来源超过 50%, 无锡村田为村田在中国的主要生产基地。

近年来, 我国大陆地区精密模具行业的竞争格局已由以钳工为核心的粗放型作坊式经营, 逐步过渡到以先进、精密工艺设备和行业标准为保障, 以设计能力和加工技术为核心的集约型现代化经营方式, 模具开发技术水平提升明显。

公司竞争力优势为较高的精密模具的设计和开发能力。作为“工业之母”, 模具的研发和生产能力奠定了注塑产品业务的基础。公司重视研发, 报告期内持续增大研发投入, 通过在模具的设计和研发等技术领域不断积累核心技术, 取得了良好的研发成果。公司的技术实力、生产工艺已得到客户的充分认可, 并获得

了客户授予的多项荣誉，如柯尼卡美能达的“表彰状”、“品质金奖”、“绿色供应商”等。公司精密模具及精密注塑件新产品的研发和市场销售情况良好。

公司竞争劣势为愈发饱和的产能利用率。凭借多年的自主研发与市场积累，公司掌握了精密制造领域的多项技术，并已成为精密注塑件和精密模具领域具有一定技术积累的高科技企业。但与同行业上市公司相比，公司的整体规模偏小，产能不足严重制约着公司获取新客户大额、高毛利订单的业务机会，限制着公司未来向汽车工业、医疗器械、消费电子、智能家居等领域大力拓展的进度。

综上，公司主要外销方式为深加工结转出口，外销收入主要来源于我国大陆地区，主要客户为柯尼卡美能达、村田、西胜国际等，上述客户在世界范围内具有较高的行业地位。报告期内，公司外销收入、销量的变动具有合理性，变动情况与公司外销情况、应用领域，外销客户在所在市场区域的行业地位及经营规模，进口国同类产品的竞争格局，公司产品的竞争优劣势等情况相匹配。

3. 说明出口退税情况与境外收入规模的匹配情况

报告期内公司外销收入中，只有一般贸易出口、进料加工出口模式的收入可享受“免抵退”政策，公司外销收入、退税规模情况具体如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	一般贸易出口	进料加工出口	一般贸易出口	进料加工出口
账面外销收入①	684.58	875.07	2,883.26	2,455.86
当年确认收入下年申报出口退税收入②	299.14	374.79	2.22	408.28
上年确认收入当年申报出口退税收入③	2.22	254.05	544.52	388.61
调整后的外销收入④=①-②+③	387.67	754.33	3,425.56	2,436.19
适用的退税率(%)	13、16		13、15、16	
计划分配率(%)		14.33、48.63、49.68		14.33、17.38、48.63、48.65、49.68
匡算免抵退税额⑤	50.40	62.11	525.81	199.49
免抵退税核销应调整免抵退税额⑥	-4.80		17.35	

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	一般贸易 出口	进料加工出 口	一般贸易出 口	进料加工出口
增值税免抵退税申报表中免抵退税额⑦	107.86		745.83	
差异⑧=⑤+⑥-⑦	-0.15		-3.18	
差异率⑨=⑧/⑦	-0.15%		-0.43%	

(续上表)

项 目	2018 年度		2017 年度	
	一般贸易 出口	进料加工出口	一般贸易 出口	进料加工 出口
账面外销收入①	2,458.89	2,424.47	856.47	3,316.54
当年确认收入下年申报出口退税收入②	544.52	388.61	85.45	203.59
上年确认收入当年申报出口退税收入③	85.45	203.59	53.66	1,000.78
调整后的外销收入④=①-②+③	1,999.82	2,239.45	824.67	4,113.73
适用的退税率(%)	13、15、16、17		13、15、17	
计划分配率(%)		48.65、52.32、 17.38		44.07、 52.32
匡算免抵退税额⑤	295.32	177.40	116.82	330.31
免抵退税核销应调整免抵退税额⑥	-28.18		-29.02	
增值税免抵退税申报表中免抵退税额⑦	445.18		419.31	
差异⑧=⑤+⑥-⑦	-0.64		-1.20	
差异率⑨=⑧/⑦	-0.13%		-0.27%	

由上表可见，报告期内公司调整后的外销收入匡算的免抵退税额与增值税免抵退税申报表中免抵退税额存在较小差异，主要系公司产品适用的退税率水平及计划分配率不同所致。综上，公司出口退税情况与境外收入规模匹配。

(二) 结合合同约定的产品定价机制和调价机制，各外销国家或地区贸易和关税政策，说明发行人产品是否涉及加征关税或者被采取其他贸易限制措施的情况，如是，请说明加税幅度等具体情况，并量化披露对发行人外销收入和持续经营能力的影响，以及发行人的应对措施，是否能持续开拓境外客户

公司的外销模式共有三种，分别为深加工结转出口、进料加工出口及一般贸易出口模式。其中，采用深加工结转出口模式的外销收入为公司收入的主要来源。

深加工结转出口业务客户均为境内区外（保税区、出口加工区）企业，进料加工出口和一般贸易出口业务的客户大部分位于境内保税区、出口加工区，小部分情况下客户位于香港、日本等大陆以外地区。

对于外销业务，公司产品报价机制主要根据材料费、加工费、包装费、运费、交期等情况加总确定。客户主要根据报价水平、交期、产能、技术特长、品质、良率等因素综合确定新品供应商。业务进行期间内，客户定期（通常为每年）与公司根据材料成本波动、产量、良率等因素协商调价，即根据单位成本变化情况协商新的价格水平。

报告期内，公司外销业务中来源于境外的外销收入金额、占比均较低，境外外销收入主要来自于日本，日本对华贸易政策较为稳定，未对自我国进口的精密注塑件、精密模具产品加征高额关税或采取其他贸易限制措施。

综上，公司产品不涉及加征关税或者被采取其他贸易限制措施的情况。

（三）披露境内外销产品结构、平均销售单价、单位成本和毛利率的对比情况，如存在显著差异的，请定量分析原因及合理性

1. 内外销的收入结构情况

公司精密注塑件、精密模具的内销、外销收入金额、占比情况具体如下：

单位：万元

销售类别/产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
外销-精密注塑件	11,888.31	77.60%	33,630.82	80.15%
外销-精密模具	338.53	2.21%	1,655.60	3.95%
小 计	12,226.83	79.81%	35,286.42	84.10%
内销-精密注塑件	1,827.86	11.93%	2,152.08	5.13%
内销-精密模具	1,265.35	8.26%	4,520.11	10.77%
小 计	3,093.21	20.19%	6,672.19	15.90%
合 计	15,320.05	100.00%	41,958.61	100.00%

(续上表)

销售类别/产品类别	2018 年度		2017 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比
外销-精密注塑件	37,076.48	88.72%	36,385.40	87.25%
外销-精密模具	1,161.72	2.78%	224.65	0.54%
小 计	38,238.20	91.50%	36,610.04	87.79%
内销-精密注塑件	1,479.39	3.54%	2,485.10	5.96%
内销-精密模具	2,074.17	4.96%	2,606.78	6.25%
小 计	3,553.57	8.50%	5,091.88	12.21%
合 计	41,791.76	100.00%	41,701.93	100.00%

2017 年度及 2018 年度公司的外销收入占公司总收入的比重约 90%，内销收入占公司总收入的比重约 10%；2019 年度以来，随着公司积极开拓国内市场取得进展内销收入占比逐渐提高，2020 年 1-6 月因受疫情影响，海外市场需求放缓，主要外销客户订单量下降，外销收入出现较大幅度下降导致内销收入占比提升至 20%左右。

公司外销产品主要以精密注塑件为主，各期均占到外销收入 95%以上；内销产品中，精密注塑件与精密模具收入整体相当，主要原因为公司生产模具均以内销形式出售给客户，其经客户验收确认后存放在公司精密注塑车间生产精密注塑件。内外销的产品结构差异主要系公司下游客户的需求差异所致。

2. 内外销的单价和单位成本情况

(1) 精密注塑件

单位：元					
渠 道	项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销	平均单价	2.29	2.01	1.84	1.88
	单位成本	1.78	1.56	1.38	1.38
	毛利率	22.11%	22.45%	24.88%	26.08%
内销	平均单价	1.92	1.63	1.50	1.64
	单位成本	1.28	1.05	0.84	0.96
	毛利率	33.69%	35.61%	44.26%	41.16%

精密注塑件为非标定制化产品，平均单价及单位成本变动趋势主要与当期产品类别、产品内部结构、产品复杂程度等相关。总体而言，外销精密注塑件的平均单价、单位成本均高于内销精密注塑件，主要原因系销售给外销客户的精密注塑件其规格较大，所耗用的塑料粒子、辅料等原材料较多，良率、工艺要求也相对较高。

2019 年度及 2020 年 1-6 月，外销精密注塑中规格较大的精密注塑件增加，使得平均单价分别上升 9.24%、13.93%，同时由于生产过程中需要耗用更多原材料、直接人工等生产资源，单位成本相应上升 13.04%、14.10%；2019 年度及 2020 年 1-6 月，医疗器械、汽车工业领域精密注塑件产品收入占比增加，部分产品如医疗 CT 塑料部件、汽车油壶等的体积相对较大，使得内销精密注塑件平均产品单价上升 8.67%、17.79%，单位成本相应上升。

精密注塑件外销毛利率整体低于内销毛利率，主要原因系内销精密注塑件主要以样品、小批量订单为主，公司根据材料费用、加工费等成本加成的利润空间较高，同时内销产品中毛利率相对较高的医疗器械类产品较多。外销精密注塑件主要为大批量订单为主，且基本都是大客户，报价机制稳定，公司在各项成本加成的利润空间相对较低。

精密注塑件外销包括深加工结转出口、进料加工出口和一般贸易出口三种模式，其中深加工结转出口为主要外销收入来源，其主要客户为柯尼卡美能达，村田等，毛利率水平相对平稳；虽然进料加工出口和一般贸易出口产品收入占比相对较低，但主要客户为日锦升等，毛利率水平相对较高。

(2) 精密模具

单位：万元

渠 道	项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销	平均单价	15.39	15.77	14.34	20.42
	单位成本	8.43	9.06	9.91	13.13
	毛利率	45.24%	42.52%	30.93%	35.73%
内销	平均单价	13.75	12.66	13.21	12.18
	单位成本	7.79	8.13	9.98	8.51
	毛利率	43.36%	35.78%	24.45%	30.13%

报告期内，外销精密模具的平均单价高于内销精密模具，主要原因为外销精密模具均为商品模具，通常工艺较为复杂，公司外销商品模具最终主要应用于日本康奈可、柯尼卡美能达的泰国、马来西亚工厂生产使用，因当地配套供应商整体模具工艺水平相对较低，上述企业无法在当地采购精密模具故向公司采购，故向公司采购，公司外销模具的单位成本比内销模具单位成本水平相对较高，但由于平均单价相对更高，外销精密模具毛利率也相对较高。

(四) 披露发行人各生产基地/厂区、子公司的员工复工复产情况、产能恢复情况、前五大客户各合作厂区的复工复产情况、与公司合作的海运公司运输情况、海关对进口产品的限制情况，说明并披露截至目前下游需求、运输、境外采购的恢复情况；量化分析新冠疫情对发行人生产经营的影响，发行人在手订单变更或撤销的具体情况，新订单获取情况，2020 年上半年及未来业务和财务数据可能变化情况，是否对发行人未来生产经营及持续经营能力产生重大不利影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合物流运输记录、资金划拨凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、中国出口信用保险公司数据、工商登记信息、走访或访谈记录、产品最终销售或使用情况，说明对境外收入的核查方法和核查结果，发行人报告期内产品主要出口国的海关政策、国际政治形势和贸易摩擦对产品出口的影响及出口国同类产品的竞争格局，以及发行人产品出口是否符合海关、税务等相关法律法规的规定

1. 披露公司各生产基地/厂区、子公司的员工复工复产情况、产能恢复情况、前五大客户各合作厂区的复工复产情况、与公司合作的海运公司运输情况、海关对进口产品的限制情况，说明并披露截至目前下游需求、运输、境外采购的恢复情况

截至本说明出具日，公司已采取积极措施应对疫情，公司及子公司员工已完全复工复产，各厂区产能已恢复。前五大客户的主要合作厂区已全面复工复产，但由于本次疫情对海外终端消费市场的影响较大，主要客户自身订单量、产量降幅较大，导致公司的订单量也受到较大幅度影响。采购方面，公司保税材料采购、货物运输正常，海关对公司进出口不存在限制。

2. 量化分析新冠疫情对公司生产经营的影响，公司在手订单变更或撤销的具体情况，新订单获取情况，2020 年上半年及未来业务和财务数据可能变化情况，是否对公司未来生产经营及持续经营能力产生重大不利影响

受到本次疫情影响，公司 2020 年 1-6 月的收入、利润水平呈现较大幅度下降。2020 年 1-6 月，公司营业收入为 15,368.48 万元，归属于母公司股东的净利润为 2,565.88 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 2,229.35 万元。上述财务指标分别为 2019 年度数据的 36.45%、61.33%、和 40.12%。

2020 年 10 月以来，公司主要客户生产规模已逐步增加，客户订单量呈现逐渐上升趋势，公司在手订单基本无变更或撤销的情况发生，10 月未经审计的收入为 2,426.91 万元，较前期显著增加。随着以我国为代表的全球各国经济从疫情中逐渐复苏，未来公司生产经营和持续经营能力将逐步恢复至正常水平，新冠疫情对公司未来的生产经营及持续经营能力不会产生重大不利影响。

（五）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 取得公司收入成本明细表，核查公司外销收入所来源的国家或地区，各地区的收入金额、销量以及产品应用领域，分析外销收入的变动情况及原因；查阅公司主要外销客户的相关公开资料并访谈公司主要业务负责人，了解其所在市场区域的行业地位及经营规模情况，所在地区同类产品的竞争格局以及公司产品的具体优劣势情况；取得公司各期出口退税金额、退税率等数据，与公司可出口退税的外销收入金额进行匡算；

2. 查阅公司主要外销地区清单，统计各期公司货物实际销售至海外的收入明细表并统计占比情况，查阅上述国家的对华贸易政策形势、关税政策，量化分析如加征关税对公司的外销收入及持续经营能力的影响；访谈公司主要业务负责人，了解公司的应对策略，以及境外客户的开拓规划；

3. 取得公司收入成本明细表，对公司内、外销产品结构、平均销售单价、单位成本和毛利率进行对比分析，并访谈公司财务负责人，了解差异的具体原因及其合理性；

4. 访谈公司主要业务负责人，了解其员工复产复工、产能恢复的具体情况、与公司合作的海运公司运输、境外采购的恢复情况；走访公司主要客户，了解其主要客户合作厂区的复工复产情况，以及下游需求的恢复情况；查询公司所在地海关网站，了解海关对进口限制产品的具体情况；结合公司上半年审计报告、10月的收入情况和新订单获取情况，分析公司未来业务和财务数据的变化情况；

5. 针对公司外销收入的核查，我们执行了以下核查程序：

(1) 了解与外销收入确认相关的关键内部控制，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的运行有效性；

(2) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

(3) 对外销收入及毛利率按月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；结合查阅公司与主要外销客户签署的业务合同、订单、沟通邮件、出库单、发票、物流结算记录、对账验收记录、收款凭证、出口报关资料、公司海关申报系统的报关数据等，核查公司各期外销收入的真实性；

(4) 抽样检查资产负债表日前后确认的外销收入核对至出库单、对账单、验收单、出口报关单等支持性文件，评价外销收入是否在恰当期间确认；

(5) 函证、走访公司的主要外销客户，向其核实公司对其销售收入的准确性；登录国家企业信用信息公示系统等公开信息查询渠道和查阅中国出口信用保险公司出具的《资信报告》方式，查阅公司主要外销客户的基本工商信息以及与收入等财务情况，核查各期主要客户与公司交易的真实性；

(6) 查询公司外销收入主要来源地区的贸易和关税政策，了解其对华贸易政策及国际关系情况，以及上述地区的同类产品竞争格局的相关公开资料，分析公司产品是否涉及加征关税或者被采取其他贸易限制措施的情况；

(7) 访谈公司主要业务负责人，走访公司海关和税务主管部门，查阅海关、税务主管机关出具的合规证明，核查公司报告期内是否受到海关、税务机关处罚的情形。

经核查，我们认为：

1. 公司分国别及地区披露的报告期各期外销收入来源及占比情况真实、准确、完整；2017 至 2019 年度，公司外销收入比较稳定，大陆以外的外销收入呈现金额增长、数量减少的整体变动趋势，主要是由于公司大力开拓海外商品模具订单，外销精密模具收入增加所致；2020 年 1-6 月由于疫情影响，大陆以及大陆以外地区的外销收入金额、数量均出现较大幅度下降；报告期内，公司外销收入、销量的变动情况具有合理原因，与公司外销情况、应用领域，外销客户在所在市场区域的行业地位及经营规模，进口国同类产品的竞争格局，公司产品的竞争优势等情况相匹配；报告期内，公司出口退税情况与境外收入规模相匹配。

2. 公司的外销模式共有三种，分别为深加工结转出口、进料加工出口及一般贸易出口模式。其中，采用深加工结转出口模式的外销收入为公司收入的主要来源。深加工结转出口业务客户均位于境内区外（保税区、出口加工区）企业，进料加工出口和一般贸易出口业务的客户大部分位于境内保税区、出口加工区。报告期内各期，公司外销业务中货物实际销售至海外的收入金额、占比均较低，且主要外销国家为日本。日本的贸易政策较为稳定，未对自我国大陆进口的精密注塑件、精密模具产品加征关税或采取其他贸易限制措施；公司产品不涉及加征关税或者被采取其他贸易限制措施的情况。

3. 公司内、外销的产品结构、平均销售单价、单位成本和毛利率存在一定差异，差异原因合理。

4. 公司及子公司员工已完全复工复产，无锡厂区和重庆厂区产能已恢复。前五大客户的主要合作厂区已复工复产，公司境外采购、物流运输正常运行，海关对公司的进出口产品不存在限制情况；公司已量化分析新冠疫情对公司生产经营、财务数据的影响情况、在手订单更变、新订单获取情况、2020 年上半年及未来财务数据可能变化情况。

5. 2020 年 1-6 月受疫情影响，公司业绩出现较大幅度下滑。未来随着疫情的减缓，公司生产经营将逐步恢复至正常水平，新冠疫情对公司未来的生产经营

及持续经营能力不会产生重大不利影响。

6. 针对公司外销收入的核查，我们认为：

- (1) 报告期内，公司外销收入金额真实、准确；
- (2) 报告期内，公司产品主要出口国的海关政策稳定，国际政治形势良好，不存在公司产品销售相关的贸易摩擦，主要出口国同类产品竞争格局成熟；
- (3) 报告期内，公司产品出口符合海关、税务等相关法律法规的规定。

五、关于营业成本构成。申报材料显示，报告期各期发行人主营业务成本分别为 30,323.32 万元、31,044.63 万元、31,321.81 万元。营业成本主要由材料成本、人工成本、制造费用构成。发行人报告期总用工人数逐年下降。发行人未按照本所《审核关注要点》披露报告期各期发行人主要产品的单位成本及同比变动情况。请发行人：（1）结合模具行业特征及公司业务模式，分别说明发行人精密模具（生产模和商品模）、精密注塑件等各业务的成本核算流程和方法，材料成本、人工成本、制造费用在各类业务及各类生产环节间的归集和分配方法，是否符合《企业会计准则》的规定；分析并披露各主要产品单位成本构成情况，如存在变动，请分析并披露原因及合理性；（2）说明不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合生产工人人数、平均工资变化及制造工时等说明报告期各期人工成本与产量是否匹配，分析人均产量变动的原因及合理性；（3）披露制造费用明细及各部分变动情况，结合各期产量、消耗能源情况、生产设备折旧摊销情况等说明制造费用明细变动原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 5 条）

（一）结合模具行业特征及公司业务模式，分别说明发行人精密模具（生产模和商品模）、精密注塑件等各业务的成本核算流程和方法，材料成本、人工成本、制造费用在各类业务及各类生产环节间的归集和分配方法，是否符合《企业会计准则》的规定；分析并披露各主要产品单位成本构成情况，如存在变动，请分析并披露原因及合理性

1. 结合模具行业特征及公司业务模式，分别说明公司精密模具（生产模和商品模）、精密注塑件等各业务的成本核算流程和方法，材料成本、人工成本、制造费用在各类业务及各类生产环节间的归集和分配方法，是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 精密注塑件成本核算流程和方法

1) 直接材料

公司产品所需原材料于产品生产环节一次性投入。产品生产过程中，生产部人员根据产品制造命令单办理原材料生产领用出库并投入生产，计划部仓库人员根据原材料领用情况在 ERP 系统登记原材料生产领用出库信息。各月末，财务部根据 ERP 系统登记的当月材料消耗汇总表，采用月末一次加权平均法核算生产部门领用的原材料数量及金额信息，将领用原材料成本计入生产成本—直接材料科目。产品生产完工并入库后，产成品消耗的直接材料成本自生产成本—直接材料科目结转至库存商品科目。

2) 人工成本与制造费用

直接人工、制造费用主要按照各产品的生产工时进行分配，精密注塑件的生产工时由成形周期、机器穴数、系数和人工工时四个指标共同决定；成形周期为精密注塑件在注塑机中的成形完成时间，机器穴数由注塑件所使用的模具决定，即一个成形周期内所完工的注塑件个数，系数则根据注塑机的机器吨位不同确定；注塑成形工序完成后，通过人工将精密注塑件、零配件等辅料组装为产成品，工艺较为简单，所用人工工时相对稳定。公司以产品试做中的生产工时作为定额工时，以定额工时作为直接人工的分配标准进行分配；制造费用中，除可直接对应到料号的加工修理费外的其他费用，分配过程、分配标准与直接人工成本分配方法保持一致。

(2) 精密模具成本核算流程和方法

生产模是为客户研发生产后，所有权归属于客户，客户将模具放置于公司用于其产品生产，销售模是由公司生产直接对外销售，两种类型模具成本核算口径一致。

公司生产成本科目下设二级科目模具部用来单独核算模具的直接材料、直接人工及制造费用，每套模具均为独立的成本核算对象。公司领用模具生产用原材料发生的直接材料成本计入生产成本—模具—直接材料科目；模具车间发生的直

接人工、制造费用按照实际支出进行归集。直接人工成本，以各模具当期的生产机器工时作为分配标准分配至各套模具成本；制造费用中，除可直接对应到模号的加工修理费外的其他费用，分配过程、分配标准同直接人工成本分配方法一致。

综上所述，公司各业务的成本核算流程、成本归集和分配方法制定合理，符合《企业会计准则》的规定。

2. 分析并披露各主要产品单位成本构成情况，如存在变动，请分析并披露原因及合理性

报告期内，公司主要产品单位成本构成情况具体如下：

(1) 精密注塑件

单位：元/件					
年 度	销量 (万件)	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位成本合计
2020 年 1-6 月	6,148.59	1.12	0.20	0.39	1.70
2019 年度	18,085.43	1.03	0.18	0.31	1.52
2018 年度	21,159.59	0.89	0.16	0.31	1.36
2017 年度	20,883.58	0.87	0.16	0.33	1.36

报告期内，2018 年精密注塑件单位成本较 2017 年度保持稳定。2019 年度及 2020 年 1-6 月公司精密注塑件的单位成本上升，主要原因为当期销售的注塑件中体积较大的精密注塑件增加导致材料耗用增加，单位产品的实际人工工时上升使得单位人工成本上升，2020 年 1-6 月受疫情影响，精密注塑件订单量大幅下降也导致精密注塑件单位产品分摊的制造费用相应增加。

(2) 精密模具

单位：万元/套					
年 度	销量 (套)	单位直接材料	单位直接人工	单位制造费用	单位成本合计
2020 年 1-6 月	114.00	2.89	1.43	3.59	7.91
2019 年度	462.00	2.73	1.09	4.52	8.34
2018 年度	238.00	3.20	1.77	4.98	9.96
2017 年度	225.00	2.76	1.35	4.62	8.74

由于精密模具产品具有非标化及定制化程度较高的特征，不同模具在形态大小、精密程度、技术参数要求等方面存在较大差异，因此报告期内，公司精密模具单位成本存在一定的波动。

2018 年度精密模具单位成本较 2017 年度上升约 14%，主要系其当期单位直

接材料、直接人工、单位制造费用成本整体上升的缘故，主要原因为公司拓展汽车工业精密模具业务，来自日本康奈可等汽车工业领域客户的体积较大的精密模具销量增加，单位直接材料成本相应上升，由于当期销售的精密模具体积增加使得所消耗加工工时更多，使得每套模具分摊的单位直接人工及制造费用上升。

2019 年度精密模具单位成本较 2018 年度下降约 16%，主要系当期单位直接材料、直接人工、制造费用等成本整体下降的缘故。2019 年度公司精密模具的整体规格相对较小，模具钢等原材料耗用降低使得单位直接材料成本下降，随着精密模具技术逐步获得国内外新客户的认可，本期销售的精密模具数量大幅增加，销量提升带来的规模效应使得单位直接人工成本及制造费用成本相应下降。

2020 年 1-6 月，模具产品的单位制造费用大幅下降，系由于受疫情影响，模具订单量大幅减少，公司外发的模具加工量相应大幅减少，因此模具外协加工费用大幅下降使得当期单位制造费用成本下降。

（二）说明不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合生产工人人数、平均工资变化及制造工时等说明报告期各期人工成本与产量是否匹配，分析人均产量变动的原因及合理性

1. 不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素

报告期内，公司主要产品精密注塑件的生产周期较短，主要集中在 1-7 日内。精密模具由于对所生产的精密注塑产品要求差异较大以及可能存在设计变更等影响，生产周期存在较大差别，一般集中在 90 日内。

精密模具作为定制化产品，制约其产能的关键因素系 EDM、CNC 等主要机器设备的数量以及技术人员的技术水准等；精密注塑件生产过程中，各吨位规格的精密注塑机台数量和操作人员的操作熟练程度系制约精密注塑件产能的关键因素。因此，符合公司要求的熟练技工的人员数量及主要机器设备规模、数量会直接影响公司承接订单的生产能力。

2. 结合生产工人人数、平均工资变化及制造工时等说明报告期各期人工成本与产量是否匹配，分析人均产量变动的原因及合理性分析

报告期各期，公司生产工人人数、平均工资及制造工时的变化主要原因包括人均产出效率提升、业务结构调整、用工结构调整及疫情影响，具体分析如下：

（1）精密注塑件

1) 报告期内，公司注塑车间的生产人员数量、产量情况具体如下：

单位：万件

期 间	总产量	生产员工 平均人数	人均产量 (万件/人)
2020 年 1-6 月	12,797.00	449	28.50
2019 年度	18,171.53	546	33.28
2018 年度	21,548.90	579	37.22
2017 年度	21,673.41	593	36.55

[注]2020 年 1-6 月总产量为年化后数据；生产工人平均人数=全年生产人员合计数÷月份数；人均产量=总产量÷生产员工平均人数

2018 年度较 2017 年度，公司精密注塑件总产量保持稳定，生产工人平均人数减少 14 人而人均产量小幅增加，主要原因系公司逐步对生产环节实施精细化管理，改良工艺并新增自动化设备以提高产线人均产出效率，相应调整了用工结构。

2019 年度较 2018 年度，精密注塑件总产量减少，原因系公司对产品结构进行调整，加大对高毛利率业务，即精密模具业务的开拓力度；生产人员平均人数减少 33 人，主要原因系公司为保障用工稳定性，将部分出勤情况良好的劳务派遣人员转正，同时解除与部分用工稳定性较差劳务派遣人员的劳务关系；人均产量下降主要系公司精密注塑件产品结构发生变化，体积较大的精密注塑件占比增加（其生产中需要消耗较多的人力成本等生产资源，导致人均产量随之下降）。

2020 年 1-6 月，受疫情影响，精密注塑件订单量大幅下降，精密注塑件总产量、生产员工平均人数及人均产量均存在下降。

2) 报告期内，公司注塑车间生产人员工资情况具体如下：

单位：万件、万元

期 间	总产量	注塑车间 工资总额	生产员工 平均人数	人均工资 (元/月)
2020 年 1-6 月	12,797.00	1,993.16	449	3,699.24
2019 年度	18,171.53	2,712.76	546	4,140.36
2018 年度	21,548.90	2,660.29	579	3,828.86
2017 年度	21,673.41	2,645.41	593	3,717.56

[注]2020 年 1-6 月总产量、注塑车间工资总额为年化后数据；生产工人平均人数=全年生产人员合计数÷月份数；人均工资=注塑车间工资总额÷（生产工人平均人数×月份数）

2018 年度较 2017 年度，公司注塑车间生产工人人均工资小幅增长，主要原因系公司管理层根据当地劳动力市场的水平适当提高了生产员工基本工资。

2019 年度较 2018 年度，人均工资上升主要原因为公司根据当地劳动力市场的水平，自 2018 年下半年起适当提高思柏精密全员基本工资水平；同时，出于经营需要考虑，公司上调部分工作能力较强的中高级生产管理人员工资。

2020 年 1-6 月受疫情影响，精密注塑件订单量减少，导致注塑车间工人加班工时减少，加班工资减少导致 2020 年 1-6 月的人均工资下降；同时，我国疫情期间出台了减免企业社保费的相关政策，职工社保费中由公司缴纳部分的减少也使公司 2020 年 1-6 月注塑车间生产人员人均工资下降。

3) 报告期内，公司注塑车间生产人员人均工时变化如下表所示：

单位：万件				
期 间	总产量	总人工工时 (小时)	生产工人 平均人数	人均工时 (小时/月)
2020 年 1-6 月	12,797.00	1,195,316.00	449	221.85
2019 年度	18,171.53	1,681,424.50	546	256.63
2018 年度	21,548.90	1,771,545.36	579	254.97
2017 年度	21,673.41	1,866,053.70	593	262.23

[注]2020 年 1-6 月总产量、总人工工时为年化后数据；生产工人平均人数=全年生产人员合计数÷月份数；人均工时=注塑车间总人工工时÷生产工人平均人数

2018 年度较 2017 年度，公司精密注塑车间生产人员平均人数及人均工时小幅减少，主要原因系公司逐步对生产环节实施精细化管理，改良工艺并新增自动化设备以提高产线人均产出效率，相应调整了用工结构。

2019 年度较 2018 年度，公司精密注塑车间生产工人平均人数减少 33 人，人均工时小幅增加，原因主要系公司为保障用工稳定性，将部分出勤情况良好的劳务派遣人员转正，同时解除与部分用工稳定性较差劳务派遣人员的劳务关系。

2020 年 1-6 月由于疫情影响，公司注塑件订单量大幅减少，导致精密注塑车间工人加班工时减少，部分人员选择离职，因此注塑车间生产工人平均人数及人均工时均存在减少。

(2) 精密模具

1) 报告期内，公司模具车间的生产员工数量、产量情况具体如下：

单位：套

期 间	总产量	生产员工 平均人数	人均产量 (套/人)
2020 年 1-6 月	228	43	5.30
2019 年度	462	46	10.04
2018 年度	238	41	5.80
2017 年度	225	47	4.79

[注]2020 年 1-6 月总产量为年化后数据；生产员工平均人数=全年生产员工合计数÷月份数；人均产量=总产量÷生产员工平均人数

较 2017 年度，公司 2018 年度精密模具总产量增加 13 套，生产工人平均人数减少 6 人而人均产量小幅增加，主要原因系公司逐步对生产环节实施精细化管理，改良工艺并新增自动化设备以提高产线人均产出效率，相应调整了用工结构。

2019 年度较 2018 年度，精密模具总产量增长明显，生产员工增加 5 人，原因系公司对产品结构进行调整，加大对高毛利率业务，即精密模具业务的开拓力度；人均产量增加主要系① 生产员工的人数与精密模具产量之间不具有明显的对应关系，模具的生产加工主要依赖 EDM 等机器设备，生产员工主要进行前期工艺设计、操作编程等技术工作，② 精密模具具有定制化程度较高的特征，每个模具在形态大小、精密程度、技术参数要求等方面都存在差异，③ 2017 至 2018 年度，精密模具产能利用率尚未饱和。

2020 年 1-6 月，受疫情影响，精密模具订单量大幅下降，精密模具总产量、生产员工平均人数及人均产量均存在下降。

2) 报告期内，公司模具车间生产人员工资情况具体如下：

单位：套、万元

期 间	总产量	模具车间 工资总额	生产员工 平均人数	人均工资 (元/月)
2020 年 1-6 月	228	315.77	43	6,119.61
2019 年度	462	402.97	46	7,300.12
2018 年度	238	310.99	41	6,321.03
2017 年度	225	342.11	47	6,065.80

[注]2020 年 1-6 月总产量、模具车间工资总额为年化后数据；生产员工平均人数=全年生产员工合计数÷月份数；人均工资=模具车间工资总额÷（生产员工平均人数×月份数）

2018 年度较 2017 年度，公司精密模具车间生产工人人均工资小幅增长，主要原因系公司管理层根据当地劳动力市场的水平适当提高生产员工基本工资。

2019 年度，随着公司对精密模具业务的开拓力度增长，模具业务逐渐获得客户认可，东软医疗等客户的精密模具订单增长，当期模具销量大幅增长。为满足客户交期要求，精密模具车间生产员工加班工时增加，导致人均工资增长。

2020 年 1-6 月受疫情影响，模具订单量较 2019 年同期大幅减少，生产员工的加班工时较 2019 年大幅减少导致人均工资下降；同时，我国疫情期间出台了减免企业社保费的相关政策，职工社保费中由公司缴纳部分的减少也使公司 2020 年 1-6 月精密模具车间生产人员人均工资下降。

3) 报告期内，公司模具车间生产人员人均工时变化如下表所示：

单位：套				
期 间	总产量	总人工工时 (小时)	生产员工 平均人数	人均工时 (小时/月)
2020 年 1-6 月	228	103,095.00	43	199.80
2019 年度	462	139,189.00	46	252.15
2018 年度	238	113,512.00	41	230.72
2017 年度	225	135,465.20	47	240.19

[注]2020 年 1-6 月总产量、总人工工时为年化后数据；生产员工平均人数=全年生产员工合计数÷月份数；人均工时=模具车间总人工工时÷生产员工平均人数

2018 年度较 2017 年度，精密模具总产量小幅增长而人均工时小幅减少，主要原因系公司逐步对生产环节实施精细化管理，改良工艺并新增自动化设备以提高产线人均产出效率。

2019 年度较 2018 年度，公司精密模具业务量提升，模具车间生产员工人数、加班工时较 2018 年有所增加，由于制约精密模具产能的关键因素系 EDM 等主要机器设备的数量以及技术人员的技术水准，故当期模具销量大幅增加的情况下人工工时的增长幅度相对较小。

2020 年 1-6 月受疫情影响，精密模具订单量减少使得生产人均工时相应减少。

综上，公司各期人工成本与精密注塑件、精密模具产量匹配，人均产量变动主要系人均产出效率提升、业务结构调整、用工结构调整及疫情影响，具有合理性。

(三) 披露制造费用明细及各部分变动情况，结合各期产量、消耗能源情况、生产设备折旧摊销情况等说明制造费用明细变动原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见

1. 披露制造费用明细及各部分变动情况

报告期内，公司制造费用明细如下表所示：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
低值易耗品	506.79	20.31%	1,412.73	20.13%
加工修理费	415.89	16.66%	2,181.50	31.09%
水电费	334.07	13.39%	922.51	13.15%
工资薪金	481.04	19.27%	1,116.74	15.92%
折旧摊销费用	569.52	22.82%	1,158.65	16.51%
共同费用	63.20	2.53%	74.81	1.07%
运输费用	51.60	2.07%	132.24	1.88%
其他	73.68	2.95%	17.35	0.25%
合 计	2,495.79	100.00%	7,016.53	100.00%

(续上表)

项 目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
低值易耗品	1,594.55	22.11%	1,590.92	20.94%
加工修理费	2,146.60	29.77%	2,215.31	29.16%
水电费	953.84	13.23%	984.39	12.96%
工资薪金	1,065.74	14.78%	1,178.89	15.52%
折旧摊销费用	1,269.81	17.61%	1,448.63	19.07%
共同费用	60.77	0.84%	63.39	0.83%
运输费用	95.65	1.33%	74.52	0.98%
其他	24.76	0.34%	41.89	0.55%
合 计	7,211.72	100.00%	7,597.94	100.00%

报告期内，公司制造费用主要为低值易耗品、加工修理费、折旧摊销费用、水电费、工资薪金等。

制造费用中低值易耗品主要为领用的车间机物料消耗；加工修理费主要为外

协加工费用和车间设备维修保养费，模具相关的外协加工费用首先在制造费用处归集后再分配至对应模号的模具成本内；折旧摊销费用主要为公司生产厂房、生产机器设备的折旧费；共同费用主要为无法直接归集到车间的间接费用；运输费用系进口材料时无法直接归集到具体对应材料成本的运输费；其他主要包括生产相关的办公费等。

低值易耗品方面，2019 年度公司处置了部分老旧的注塑机，使得 2019 年度车间注塑机所耗用的低值易耗品如机器润滑油等减少。2020 年 1-6 月受疫情影响，客户订单量大幅减少，公司产能利用率较低，机器设备开工率较低，低值易耗品领用量大幅下降。

加工修理费方面，2017 年度至 2019 年度公司制造费用中的加工修理费金额各期相对稳定。2020 年 1-6 月受疫情影响，公司精密模具和精密注塑件订单减少，外发加工量也相应大幅减少，因此外协加工费用大幅下降，导致当期制造费用-加工修理费大幅减少，进而影响制造费用中其他的费用占比增加。

折旧摊销费方面，公司制造费用中的折旧摊销费用逐年降低主要系公司的生产设备购置时间较早，部分设备已提足折旧所致。

水电费方面，2017 年度至 2019 年度公司制造费用中的水电费逐年下降主要系精密注塑件的产量有所下降所致。2020 年 1-6 月受疫情影响，公司订单出现较大幅度下降，机器设备运转时间减少使得车间水电费下降。

工资薪金方面，公司 2018 年度质检人员人数较 2017 年度有所减少，使得 2018 年度制造费用中的工资薪金总额下降；2019 年度，公司上调员工的基本工资水平，使得制造费用中的工资薪金增加。2020 年 1-6 月受疫情影响，公司订单出现较大幅度下降，生产员工加班工时大幅下降使得加班工资减少，导致部分员工离职，使得制造费用中的工资薪金下降。

2. 结合各期产量、消耗能源情况、生产设备折旧摊销情况等说明制造费用明细变动原因及合理性

报告期内，公司制造费用主要为低值易耗品、加工修理费、折旧摊销费用、水电费、工资薪金等。其中加工修理费、折旧摊销费用和水电费与各期生产情况直接相关，其各期金额及变动情况具体如下：

（1）加工修理费

报告期内，制造费用中的加工修理费具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年年度	2017 年度
模具零配件加工费	94.05	1,283.49	735.61	744.78
注塑件喷涂费	265.90	646.04	969.52	823.99
注塑件成形外协加工费	3.17	14.07	119.00	332.41
车间维修费用等其他费用	52.77	237.9	322.46	314.13
合 计	415.89	2,181.50	2,146.60	2,215.31

报告期内，公司外协加工主要可分为三类别，具体如下：

1) 模具零配件加工

由于部分客户订单交期较急，因此公司阶段性产能不足时，会将部分模具加工工序委托外协厂商进行基础加工，委外的加工主要为模架、模具零配件的加工，其加工主要依赖于精密加工设备，由于对精密度要求相对较低，所以对操作技工的技术、经验要求相对较低，对于模具的核心部件模仁，公司自行加工，但是部分非必要加工工序如热处理、咬花雕刻等，由于真空热处理炉、激光雕刻机等设备价格较高，从成本效益角度考虑，公司发外给外协供应商加工。

2019 年度由于精密模具订单数量大幅增加，公司生产能力无法充分满足生产需要，使得模具外协加工费用大幅增加。2020 年 1-6 月受疫情影响，模具订单大幅减少，公司外发的模具加工量相应大幅减少，因此模具外协加工费用大幅下降。公司模具外协加工内容精密度要求相对较低，不涉及关键工序或核心技术。

2) 注塑产品喷涂及成形外协加工

由于公司不具有喷涂资质，因此当客户要求对精密注塑件喷涂加工时，公司委托给外协厂商进行，具体情况如下：

单位：万元、万件

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
外协喷涂费用	265.90	646.04	969.52	823.99
喷涂产品数量	43.17	124.18	210.63	193.32
注塑件产品数量	6,148.59	18,085.43	21,159.59	20,883.58
喷涂产品数量占比	0.70%	0.69%	1.00%	0.93%

综上，由于客户喷涂需求具有偶发性且总量较少，公司主要通过外协加工完成。

2017 及 2018 年度，公司注塑件成形外协费较高的主要原因为公司部分注塑

机产能超负荷，当年度机台使用率分别达到 152.78%和 152.55%，故公司将工艺相对简单、单品价格较低的小型精密注塑件产品成形工序委外加工；2019 年及 2020 年 1-6 月，公司自有产能可满足订单需求，精密注塑件成形工序未继续发外加工。

3) 车间维修费用等其他费用

车间维修费用等其他费用主要为设备修理费等日常车间维护、设备修理费和其他零星小额外协加工费等。2019 年度和 2020 年 1-6 月，制造费用中的车间维修费用大幅降低的主要原因为：2018 及 2019 年度公司处置了部分老旧的注塑机，2018 年下半年和 2019 年度公司分别处置了 7 台和 15 台注塑机，上述老旧机器设备的处置使得车间机器设备维修费用较大幅度下降。

(2) 生产设备折旧费

报告期内，公司制造费用中的折旧摊销费用主要为生产机器设备的折旧费等。其中生产机器设备的折旧费用情况具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
制造费用—设备折旧费	431.03	886.99	1,023.48	1,229.93
设备总折旧费	521.65	1,042.66	1,242.96	1,548.18
制造费用的设备折旧费/设备总折旧费	82.63%	85.07%	82.34%	79.44%

公司的机器设备主要为生产车间使用，报告期各期制造费用中的设备折旧费占比基本保持稳定。

(3) 水电费

报告期内，公司消耗的主要能源为电能和水，制造费用中的水电费如下所示：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
水电费	334.07	922.51	953.84	984.39
机器工时（小时） [注]	248,373	751,874	837,668	902,893
单位工时水电消耗 （万元/小时）	0.0013	0.0012	0.0011	0.0011

[注]机器工时为注塑车间主要生产设备注塑机和模具车间主要生产设备 EDM 的各期实际工时加总数

公司生产车间主要消耗的能源种类为电能和水，报告期内各期公司能源采购规模与生产加工时间匹配。

（四）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 访谈公司主要业务负责人，对采购与付款、生产与仓储循环相关流程的内部控制措施进行了解，并执行穿行测试及控制测试；访谈公司财务主要负责人，了解主要产品的成本核算流程及方法，以及材料成本、人工成本、制造费用在各类业务和各类生产环节的归集和分配方法；查阅公司收入成本明细表，分析各期主要产品单位成本的构成及变化情况；

2. 访谈公司主要业务负责人，了解不同类别产品的生产周期，以及公司产能情况；抽查成本计算单，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算与分配是否正确，并与领料记录（同时核实仓库材料出库记录是否与生产领料记录相符）、材料、人工费用分配汇总表等进行核对；获取公司员工工资表，了解各期生产工人人数、平均工资、人工工时情况，分析人工成本、产量是否匹配，以及各期人均产量的变化情况；

3. 抽查主要原材料采购订单和合同、发票、对账单、入库单、付款记录等，对原材料进行计价测试；抽查工资记录表，检查工资实际发放情况，对各期数据执行分析程序；抽查制造费用入账的原始单证，复核会计处理，并结合各期产销量统计表等对各期数据执行分析程序，分析制造费用明细变动原因及合理性；编制成本倒轧表，并与相关的科目勾稽核对，检查是否存在异常情况。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司各业务的成本核算流程、成本归集和分配方法制定合理，符合《企业会计准则》的规定；公司各主要产品单位成本构成变动具有合理原因。

2. 公司精密注塑件的生产周期主要为 1-7 天；精密模具的生产周期主要为集中在 90 日内；精密模具作为定制化产品，制约其产能的关键因素系 EDM、CNC 等主要机器设备的数量以及技术人员的技术水准等；精密注塑件生产过程中，各吨位规格的精密注塑机台数量和操作人员的操作熟练程度系制约精密注塑件产能的关键因素；报告期内各期人工成本与精密注塑件、精密模具产量匹配，人均产量变动合理。

3. 公司的制造费用主要明细科目变动原因具有合理原因，不存在异常变动情形。

六、关于毛利率。申报材料显示：（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 27.29%、25.72%和 25.35%，呈现小幅下降趋势，各期毛利率均高于同行业可比上市公司；（2）报告期各期主营业务毛利主要来自于精密注塑件业务，其毛利率分别为 27.05%、25.63%、23.24%；（3）报告期各期精密模具业务毛利率分别为 30.58%、26.78%、37.60%，呈现先下降后大幅上升的趋势。2019 年度，公司精密模具业务毛利率上升了 10.82 个百分点，主要原因为模具产量提升导致的规模效应实现了单位模具生产成本的大幅下降，毛利率大幅提升。请发行人：（1）按照精密模具和精密注塑件产品，分别结合其销售模式、定价政策和调价机制等，披露不同产品主要客户的毛利率水平及其差异情况，各报告期主要客户同类产品毛利率水平及其差异情况；结合发行人核心竞争力、技术优势、经营模式、销售模式、产品构成、营业成本、出口退税情况等，说明发行人毛利率高于同行业可比上市公司的原因；（2）结合精密注塑件细分产品种类、销售价格、原材料用量及价格变化、下游市场需求变动等方面因素，分析说明精密注塑件毛利率持续下滑的原因、与同行业可比公司毛利率变化趋势一致，是否存在产品年降，如存在，说明对发行人报告期业绩的影响及应对措施；结合原材料及产品价格、终端产品传导机制、发行人与客户及供应商的议价能力、发行人产品结构变化等，分析说明未来发行人精密注塑件业务毛利率是否存在持续下降风险，如是，请作充分风险提示；（3）结合报告期精密模具主要客户、精密模具具体用途、单位成本和单位价格的变化情况，披露发行人报告期内精密模具毛利率存在较大波动的原因，并结合收入、成本核算方式以及同行业可比公司毛利率水平的对比情况说明变化的合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 6 条）

（一）按照精密模具和精密注塑件产品，分别结合其销售模式、定价政策和调价机制等，披露不同产品主要客户的毛利率水平及其差异情况，各报告期主要客户同类产品毛利率水平及其差异情况；结合发行人核心竞争力、技术优势、经营模式、销售模式、产品构成、营业成本、出口退税情况等，说明发行人毛利率高于同行业可比上市公司的原因

1. 按照精密模具和精密注塑件产品，分别结合其销售模式、定价政策和调价机制等，披露不同产品主要客户的毛利率水平及其差异情况，各报告期主要客户同类产品毛利率水平及其差异情况

(1) 精密注塑件

报告期内，公司精密注塑件以深加工结转出口销售模式为主。公司精密注塑件的定价政策主要在考虑材料费、加工费、包装费、运费、交期等因素的基础上，加上合理利润确定。公司精密注塑件存在调价机制，具体为客户会定期（一般为每年）结合产品生命周期、生产良率、材料价格等情况与公司协商产品价格调整。产品价格定期调整为精密注塑行业惯例。

公司精密注塑件主要客户为无锡柯美、西胜贸易和无锡村田，公司对上述客户主要采用深加工结转出口模式销售，其合计收入占各期精密注塑件收入的比例分别为 54.49%、69.92%、66.70%和 63.28%。公司对上述客户所销售的精密注塑件产品毛利率情况如下：

单位：万元

名 称	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
无锡柯美	6,438.04	12.88%	17,985.63	13.39%
西胜贸易	981.61	50.78%	2,562.36	54.15%
无锡村田	1,259.42	28.59%	3,319.30	28.94%
合 计	8,679.07		23,867.29	

（续上表）

名 称	2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
无锡柯美	17,255.44	15.55%	16,287.98	15.55%
西胜贸易	3,926.37	52.40%	4,467.62	50.40%
无锡村田	5,774.72	24.55%	425.78	26.63%
合 计	26,956.53		21,181.38	

分客户来看，无锡柯美为公司各期第一大精密注塑件客户，为了继续维持精密注塑件业务的稳定合作关系并进一步开拓柯尼卡美能达的精密模具订单，近年来公司对其销售的精密注塑件毛利率一直相对较低；西胜贸易为西胜国际子公司，

公司按照终端客户韩国 LG 集团的要求向其销售的精密注塑件主要应用于笔记本电脑等电池模组中，上述产品精密程度较高，生产工艺相对复杂，毛利率水平相对较高。

公司向无锡村田销售的精密注塑件产品主要应用于办公设备、汽车工业的电池模组中，随着近年来无锡村田在新能源汽车领域不断拓展，对新能源汽车领域的精密注塑件需求不断增加，使得向公司采购的精密注塑件中应用于汽车工业领域的产品越来越多，由于汽车工业的精密注塑件毛利率相对较高，导致 2019 年度公司对其销售的精密注塑件毛利率略有增加。

(2) 精密模具

报告期内，公司精密模具以内销模式为主。公司精密模具的定价政策主要在考虑材料费、加工费、包装费、运费、交期等因素的基础上，加上合理利润确定。公司精密模具每一个订单的订购数量较少，通常为 1-2 套模具，故不存在调价机制。

报告期内，公司各期精密模具主要客户包括无锡柯美、日本康奈可、香港柯美、中岛贸易、苏州三洋、浙江百力、上海未来机器人和技连通等，占各期精密模具收入的比例分别为 56.15%、67.72%、57.46% 和 61.68%。公司主要通过内销、一般贸易出口模式向上述客户进行销售。

由于精密模具属于单件定制的非标产品，各套模具之间的规格、工艺存在较大差异，因此模具的平均单价、单位成本各期存在一定差异，具体如下：

单位：万元				
项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
平均单价	14.07	13.37	13.60	12.58
单位成本	7.91	8.34	9.96	8.74
毛利率	43.76%	37.60%	26.78%	30.58%

报告期内，随着公司外销商品模具订单的增加，公司精密模具的平均单价水平整体呈现上升趋势。各期精密模具的单位成本存在一定的波动，但总体保持稳定，主要是由于不同模具在形态大小、精密程度、技术参数要求等方面存在差异所致。

报告期内，公司对各期精密模具主要客户的模具收入、毛利率情况如下：

单位：万元

名 称	模具主要用途	2020 年 1-6 月		2019 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
无锡柯美	生产模具	561.89	45.47%	1,507.64	37.67%
日本康奈可	商品模具	297.70	44.12%	309.11	33.80%
香港柯美	商品模具	48.00	47.53%	1,224.83	44.59%
中岛贸易	商品模具			190.50	39.41%
苏州三洋	生产模具	12.08	40.64%	110.59	16.12%
浙江百力	商品模具	69.78	41.04%	206.50	36.32%
上海未来机器人	商品模具				
技连通	商品模具				
合 计		989.45		3,549.17	

(续上表)

名 称	模具主要用途	2018 年度		2017 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率
无锡柯美	生产模具	693.12	26.73%	720.83	31.13%
日本康奈可	商品模具	217.36	17.26%	42.12	20.26%
香港柯美	商品模具	187.47	34.72%		
中岛贸易	商品模具	703.11	36.68%		
苏州三洋	生产模具	71.27	21.93%	239.41	33.14%
浙江百力	商品模具	214.64	17.45%	226.75	21.28%
上海未来机器人	商品模具	102.48	16.25%	196.82	24.16%
技连通	商品模具	2.01	35.86%	163.62	41.20%
合 计		2,191.46		1,589.55	

分客户来看，精密模具业务的收入相对分散，且其毛利率整体高于精密注塑件业务。

报告期内，公司主要通过外销方式向日本康奈可、香港柯美、中岛贸易、技连通销售精密模具；同时主要通过内销方式向无锡柯美、苏州三洋、浙江百力、上海未来机器人销售精密模具。由于外销精密模具均为商品模具，通常工艺较内销精密模具更加复杂，因此其平均单价高于内销精密模具，导致外销精密模具毛利率高于内销精密模具毛利率。

报告期内，公司持续开拓商品模具业务。2017 至 2018 年度，公司开拓了浙江百力、上海未来机器人等内销商品模具客户，为了打开国内商品模具市场，公司采取竞争性的报价策略，故向其销售的精密模具的毛利率水平相对较低。2019 年度以来，公司的外销商品模具逐渐获得日本康奈可、香港柯美等海外客户认可，外销商品模具以及内销生产模具订单量大幅增加，因精密模具产量大幅提升导致的规模效应实现了单位模具生产成本的大幅下降，毛利率大幅提升。2018 至 2019 年度，苏州三洋的模具订单受到其他精密模具领域对手的竞争，公司的报价水平相对较低使其销售精密模具毛利率水平低于其他客户。

2020 年 1-6 月因疫情影响，公司精密模具订单减少，模具外协加工费用也相应大幅下降，精密模具单位制造费用成本下降，使得当期精密模具毛利率水平提升。

2. 结合公司核心竞争力、技术优势、经营模式、销售模式、产品构成、营业成本、出口退税情况等，说明公司毛利率高于同行业可比上市公司的原因

报告期内，公司与可比上市公司的综合毛利率情况如下：

证券代码	证券简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
300151. SZ	昌红科技	38.25%	26.47%	25.08%	26.70%
002937. SZ	兴瑞科技	28.94%	28.57%	27.84%	27.65%
0838. HK	亿和控股	17.44%	20.42%	21.52%	24.80%
300539. SZ	横河模具	18.26%	20.49%	19.55%	24.12%
平均毛利率		25.72%	23.99%	23.50%	25.82%
公司毛利率		25.90%	25.57%	25.87%	27.35%

[注]数据来源 Wind 资讯

根据上表，报告期内，公司综合毛利率水平略高于可比上市公司平均水平。公司毛利率略高的具体原因主要如下：

(1) 公司具有较强的核心竞争力和技术优势

作为精密模具与精密注塑件行业的高新技术企业，公司具有的核心竞争力为模具设计和开发能力。截至本说明出具日，公司拥有 17 项发明专利、60 项实用新型专利。公司具有业内较强的精密模具的设计和开发能力。通过多年的技术积累和持续的研发投入，公司已掌握精密模具的制造技术，生产的精密产模具的标准能达到精密公差 $\pm 1\mu\text{m}$ ，粗糙度精度达 $\text{Ra}0.008\mu\text{m}$ （抛光性能最高级）。

(2) 公司具有高效率的生产、销售等经营模式

生产方面，公司一直严格执行精益生产管理，对原材料、生产员工及生产中制造费用进行精细化管理，各生产车间在生产中注重柔性化的资源配置，根据实际需求及时换产，整体配置全部生产资源。对于部分工艺相对简单的产品或应用频率较低的非关键工序，公司会综合考虑成本效益、产能、交期等因素后决定是否通过外协进行。

销售方面，公司聚焦于对办公设备、汽车工业和医疗器械领域的国内外知名企业进行业务开拓，报告期内公司主要客户包括柯尼卡美能达、村田、佳能、松下等。上述客户对产品品质、良率、交期等要求较为严格，对价格敏感度相对较低。凭借精密模具的设计、开发优势，公司与其建立了较为稳定的长期业务关系，能够获得毛利率相对较高的产品订单。

(3) 收入构成分析

与公司类似，可比上市公司的主营业务包含精密注塑件、精密模具等业务，但其具体业务、产品构成方面存在一定差异：

与公司类似，可比上市公司的主营业务包含精密注塑件、精密模具等业务，但其具体业务、产品构成方面存在一定差异：公司、亿和控股及兴瑞科技的主要客户均包括柯尼卡美能达等，虽然兴瑞科技、亿和控股也从事精密注塑业务，但其现有的主要产品为金属结构件和电子结构件，同时亿和控股的业务还包括整机生产组装，公司与上述同行业公司多元化业务毛利率水平之间存在一定的差异。公司与昌红科技的产品均主要为精密注塑件，但公司精密注塑件产品与昌红科技产品的细分类别存在一定的差异，公司精密注塑件产品中外观件较多。外观件由于色泽、光洁度以及美观度要求，工艺水平相对较高，上述差异导致毛利率水平存在一定的差异。2020 年 1-6 月，昌红科技的口罩、试管等医疗耗材业务收入占比较大，受疫情影响业绩爆发，毛利率增长幅度较公司更大。横河模具的精密注塑件主要应用于小家电、灯具、洁具中，该类产品的终端产品市场竞争较为激烈，导致毛利率水平也相对较低。

(4) 营业成本分析

公司一直通过精益生产对材料等成本进行精细化管理。公司通过改进精密注塑环节的生产工艺、提高材料使用效率，使得各期材料成本占主营业务收入比重的水平保持基本稳定。对生产物料的严格管理和生产工艺的持续改进对公司保持

较高的毛利率有重要的积极影响。报告期内，公司出口退税率和征税率基本一致，其不属于导致公司毛利率高于同行业可比上市公司的原因。

(二) 结合精密注塑件细分产品种类、销售价格、原材料用量及价格变化、下游市场需求变动等方面因素，分析说明精密注塑件毛利率持续下滑的原因、与同行业可比公司毛利率变化趋势一致，是否存在产品年降，如存在，说明对发行人报告期业绩的影响及应对措施；结合原材料及产品价格、终端产品传导机制、发行人与客户及供应商的议价能力、发行人产品结构变化等，分析说明未来发行人精密注塑件业务毛利率是否存在持续下降风险，如是，请作充分风险提示

1. 结合精密注塑件细分产品种类、销售价格、原材料用量及价格变化、下游市场需求变动等方面因素，分析说明精密注塑件毛利率持续下滑的原因、与同行业可比公司毛利率变化趋势一致，是否存在产品年降，如存在，说明对公司报告期业绩的影响及应对措施

报告期各期，公司精密注塑件产品的毛利率分别为 27.05%、25.63%、23.24% 和 23.66%，2020 年 1-6 月略有回升，但报告期内整体呈现小幅下降的趋势。

报告期内，公司精密注塑件收入构成、销售价格等情况如下：

单位：万元				
项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入	13,716.17	35,782.90	38,555.87	38,870.50
成本	10,471.48	27,467.31	28,675.30	28,357.65
毛利率	23.66%	23.24%	25.63%	27.05%
销量（万件）	6,148.59	18,085.43	21,159.59	20,883.58
平均单价（元/件）	2.23	1.98	1.82	1.86
办公设备、汽车工业、 医疗器械、其他类收入 比例	83.85%、 9.69%、 1.22%、5.24%	90.28%、7.15%、 0.17%、2.40%	91.87%、5.79%、 0.06%、2.28%	92.81%、3.65%、 0.96%、2.59%

报告期内，公司精密注塑件产品的毛利率水平下降的主要原因分析如下：

(1) 精密注塑件业务的毛利率变动趋势与同行业可比公司基本一致

收入构成方面，虽然报告期内公司持续开拓汽车工业、医疗器械领域的业务使得该类精密注塑件产品收入占比持续提升，但办公设备类产品仍然为公司最为主要的收入来源，其各期间精密注塑件收入占比分别为 92.81%、91.87%、90.28%

和 83.85%，其对精密注塑件毛利率下降的影响最为直接。

报告期内，同行业可比公司的精密注塑件毛利率情况如下：

证券代码	证券简称	精密注塑件毛利率			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
300151.SZ	昌红科技	24.55%	22.74%	21.55%	23.15%
002937.SZ	兴瑞科技	28.81%	30.17%	30.38%	26.80%
0838.HK	亿和控股				
300539.SZ	横河模具	17.04%	18.95%	19.71%	21.36%
平均毛利率		23.47%	23.95%	23.88%	23.77%
公司毛利率		23.66%	23.24%	25.63%	27.05%

[注]数据来源定期报告；亿和控股未披露具体业务的毛利率情况

由上表可得，报告期内同行业可比公司平均毛利率较为平稳，公司精密注塑件毛利率整体上略高于同行业可比公司平均水平。

报告期内，公司精密注塑件产品的毛利率与产品结构最为相近的同行业可比公司昌红科技的注塑业务毛利率水平变动趋势一致。2017 年度至 2019 年度，整体呈现小幅下降；2020 年 1-6 月，呈现小幅回升。

(2) 精密注塑件的销售单价变动情况

报告期内，精密注塑件平均单价呈现增加的变动趋势，从 2017 年度的 1.86 元/件增加至 2020 年 1-6 月的 2.23 元/件，上述变化主要是由于销售的精密注塑件体积增大所致，由于原材料等材料单位成本同步增加，其从 2017 年度的 1.36 元/件增加至 1.70 元/件，故销售价格变化对毛利率变动的影响较小。

产品价格年降为精密注塑行业惯例，公司及同行业可比公司的精密注塑件业务均存在上述情形。由于产品批产一定时间后生产效率会逐渐提高，良率水平也一般会逐渐提升。同时，下游终端产品随着生命周期及产品迭代影响，老款产品会降价以吸引消费者，故客户会定期（一般为每年）结合产品生命周期、生产良率、材料价格等情况与供应商协商调整，导致老款产品毛利率呈现逐年下降的趋势。报告期内，由于商用打印机及复印机、笔记本电脑等办公设备领域产品的换代速度较快，随着新款产品的不断投产，公司一般能够持续获得新款产品订单，一定程度上也能对冲产品价格年降的影响，使得年降对精密注塑件毛利率整体影

响进一步下降。未来，公司将积极开拓毛利率相对较高的汽车工业、医疗器械领域的精密注塑件订单，继续保持精密注塑件毛利率水平的整体稳定。

(3) 原材料情况分析

精密注塑件方面，直接材料为各期销售成本的主要构成，具体情况如下：

单位：万元				
项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售成本	10,471.48	27,467.31	28,675.30	28,357.65
其中：直接材料	6,861.02	18,600.53	18,835.77	18,245.63
直接材料占比	65.52%	67.72%	65.69%	64.34%

2017 至 2019 年度，公司精密注塑件直接材料成本占销售成本比略有提升，其中原材料塑料粒子的价格报告期内平均价格水平小幅增加，各期对塑料粒子平均采购单价分别为 20.27 元/公斤、20.76 元/公斤、22.07 元/公斤和 22.10 元/公斤。与此同时，精密注塑件的辅料用量也逐渐增加，上述原材料变化也导致公司精密注塑件产品的毛利率略有下降。

(4) 下游市场情况分析

报告期内，公司下游主要产品应用领域为办公设备、汽车工业和医疗器械领域。公司主要聚焦于行业中高端市场，客户主要为柯尼卡美能达、村田、西胜国际、佳能等世界知名客户，销售收入中以外销收入为主。办公设备行业处于成熟发展阶段，利润率水平总体稳定，公司的办公设备领域精密注塑件毛利率水平也基本稳定，对于其中的商用打印机、复印机产品的毛利率小幅下降，但是其中笔记本电脑等产品的毛利率水平相对较高。汽车工业和医疗器械行业正处于蓬勃发展的阶段，毛利率水平相对较高，目前公司的公司汽车工业和医疗器械领域精密注塑件产品收入占比仍然较小，故精密注塑件整体毛利率水平呈现小幅下降的趋势。

2. 结合原材料及产品价格、终端产品传导机制、公司与客户及供应商的议价能力、公司产品结构变化等，分析说明未来公司精密注塑件业务毛利率是否存在持续下降风险

精密注塑件收入方面，公司主要采取“以产定采”模式，如果未来市场竞争程度增加导致公司与供应商、客户的采购、销售的议价能力不足，无法将原材料涨价或成本上涨压力向产业链上游的供应商或下游的客户的终端产品进行传导，

可能使得主要原材料采购价格涨幅超过产品售价增幅，或产品结构中毛利率相对较低的产品收入占比提高，公司精密注塑件业务将面临毛利率持续下降的风险。

（三）结合报告期精密模具主要客户、精密模具具体用途、单位成本和单位价格的变化情况，披露发行人报告期内精密模具毛利率存在较大波动的原因，并结合收入、成本核算方式以及同行业可比公司毛利率水平的对比情况说明变化的合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见

1. 结合报告期精密模具主要客户、精密模具具体用途、单位成本和单位价格的变化情况，披露公司报告期内精密模具毛利率存在较大波动的原因

（1）报告期内，公司精密模具收入、成本和毛利率情况详见本说明六、（一）的相关回复内容。

（2）精密模具主要客户的毛利率情况、不同用途模具的毛利率情况、精密模具销售单价及单位成本的情况详见本说明六、（一）的相关回复内容。

2. 结合收入、成本核算方式以及同行业可比公司毛利率水平的对比情况说明变化的合理性

报告期内，公司收入确认的具体方法详见本说明一、（二）的相关回复内容，成本核算的具体方式详见本说明五、（一）的相关回复内容。公司精密注塑件、精密模具的收入确认、成本核算与同行业可比上市公司之间不存在重大差异。

综合毛利率水平与同行业可比公司的对比情况详见本说明六、（一）的相关回复内容。

精密注塑件毛利率水平与同行业可比公司的对比情况详见本说明六、（二）的相关回复内容。

精密模具设计能力是公司的核心竞争力。公司重视研发，报告期内持续增大研发投入，通过在模具的设计和研发等技术领域不断积累核心技术，取得了良好的研发成果。公司模具制造的最高精度已经达到 $\pm 1\mu\text{m}$ （根据《模具工业》2020年第46卷第3期，仅10%能达到此精度），表面粗糙度达到 $\text{Ra}0.008\mu\text{m}$ （抛光性能最高级），刀具切削加工硬度达到HRC58-HRC60，均处于行业领先水平。公司的技术实力、生产工艺已得到客户的充分认可，并获得了客户授予的多项荣誉。公司以精密模具的设计和制造优势作为立足点，报告期内加快了向其他领域开拓的步伐，在汽车工业、医疗器械、消费电子、智能家居等领域拓展。

公司与同行业可比公司的毛利率情况具体如下：

证券代码	证券简称	精密模具毛利率			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
300151.SZ	昌红科技	37.38%	27.94%	32.98%	36.27%
002937.SZ	兴瑞科技	28.04%	27.62%	23.12%	31.58%
0838.HK	亿和控股				
300539.SZ	横河模具	22.72%	30.71%	17.80%	33.86%
平均毛利率		29.38%	28.76%	24.63%	33.90%
公司毛利率		43.76%	37.60%	26.78%	30.58%

[注]数据来源定期报告；亿和控股未披露具体业务的毛利率情况

由上表可见，2017 年度及 2018 年度，公司精密模具毛利率水平与同行业可比公司的平均水平基本一致。2019 年度及 2020 年 1-6 月，同行业可比公司的平均水平逐年增加，变动趋势与公司一致，但是公司的精密模具毛利率增长幅度较快。

2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司精密模具毛利率相对同行业可比公司更高，主要原因系公司的外销模具订单量增加，其毛利率分别为 42.52%和 45.24%，使得 2019 年度及 2020 年 1-6 月公司精密模具毛利率水平相对较高。外销精密模具通常工艺较为复杂，平均销售单价高于内销精密模具，因此外销模具的毛利率相对较高。内销方面，公司凭借精密模具的技术优势获取汽车工业、医疗器械行业的精密模具订单，上述精密模具的毛利率水平相对较高，使得内销精密模具毛利率的水平也逐渐增长。

（四）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取公司各期收入成本明细表，统计不同产品主要客户各期的毛利率水平情况，分析公司不同产品主要客户毛利率水平、主要客户同类产品毛利率水平存在差异的原因及其合理性；访谈公司主要业务负责人，了解公司的销售模式等经营模式、产品定价政策和调价机制等；查阅同行业可比上市公司的招股说明书及年度报告等公开资料，了解同行业可比上市公司的主要产品毛利率、核心竞争力、技术优势、销售等经营模式、主要产品构成、营业成本、出口退税等情况，分析公司毛利率与同行业可比公司之间的差异原因；了解销售与收款循环的设计

及执行情况，执行穿行测试及控制测试程序；

2. 获取公司各期收入成本明细表，统计精密注塑件按细分产品划分的销售价格、原材料用量、产品结构等数据；访谈公司主要客户，了解下游市场需求变动情况；查阅同行业可比上市公司的年度报告等资料，分析其类似业务的毛利率变动趋势，与公司精密注塑件毛利率进行比较；访谈公司主要业务负责人，了解是否存在产品年降的情况及其背景原因，主要原材料的价格变动趋势、公司与客户及供应商的议价能力；结合上述信息，分析公司精密注塑件毛利率下滑的主要原因及未来变动趋势；

3. 获取公司各期收入成本明细表，统计精密模具主要客户、单位成本、单位售价、毛利率、各期收入的变化情况；访谈公司主要业务负责人，了解精密模具的毛利率较高的主要原因；访谈公司财务负责人，了解公司精密模具的成本核算方式；查阅同行业可比上市公司的年度报告等资料，分析其类似业务的毛利率变动趋势，与公司精密模具毛利率进行比较。结合上述信息，分析公司各期精密模具毛利率水平变化的原因及其合理性。

经核查，我们认为：

1. 公司不同产品主要客户毛利率水平、主要客户同类产品毛利率水平存在差异具有合理的原因；公司综合毛利率水平略高于可比上市公司平均水平主要系产品结构、主要客户、销售模式等差异导致，毛利率水平的差异具有合理原因。

2. 公司精密注塑件毛利率变化具有合理的原因，与同行业可比上市公司毛利率变化趋势一致，公司存在产品年降的情况，但公司一般能够持续获得新产品的订单对冲产品价格年降的影响；未来，通过积极开拓毛利率相对较高的汽车工业、医疗器械领域的精密注塑件订单，公司将继续保持精密注塑件毛利率水平的整体稳定。

3. 公司精密模具收入相对分散，且其毛利率整体高于精密注塑件业务。报告期内，公司精密模具整体毛利率波动相对较大具有合理原因；公司精密注塑件、精密模具的收入确认、成本核算与同行业可比上市公司之间不存在重大差异。2017 至 2018 年度，公司精密模具毛利率水平与同行业可比公司的平均水平基本一致，2019 至 2020 年 1-6 月，公司精密模具毛利率水平高于同行业可比公司具有合理原因。

七、关于采购。申报材料显示，报告期内，发行人原材料有自主采购和指定采购两种方式。公司采购的主要原材料包括塑料粒子、模具钢、热流道以及模架。其中模具钢、模架直接决定模具的使用寿命、精度、硬度。塑料粒子的性能、质量直接决定精密注塑件的良品率和质量。发行人称主要原材料如模具钢、模架和塑料粒子的市场供应均较为充足。热流道、模架系非标件、定制化特性强，其采购平均单价波动主要由于各期采购型号存在一定差异。请发行人：

（1）结合报告期各期发行人细分产品的产量、产品对应原材料消耗量，量化分析各期各类原材料采购数量（金额）、耗用数量（金额）与期初期末库存量（金额）的匹配情况；（2）结合报告期发行人产品结构变化，说明对塑料粒子、模具钢等各种原材料采购、耗用数量（金额）占比波动的原因及合理性；（3）按照采购原材料类别，分别披露公司主要原材料供应商（剔除能源、工程设备类）的设立时间、注册资本（实缴）、股权结构、开始合作时间、主营业务、经营规模、信用政策、结算政策等；与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员是否存在关联关系，是否存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形；报告期内主要供应商变动情况、向供应商采购金额变动的原因；（4）结合报告期原材料价格波动情况，分析主要原材料采购价格变动趋势是否与公开市场报价变动趋势一致，原材料价格波动对生产经营的影响；（5）披露报告期内客户指定供应商的具体情况和存货中指定采购原材料构成及占比，说明客户指定供应商的原因，以及被指定的供应商与发行人、客户的关联关系；结合发行人报告期内指定采购的采购数量、定价方式，说明相关采购价格是否公允；（6）披露报告期内发行人采购热流道、模架等非标件的详细情况，结合非标件定制化要求、市场供给情况、相关材料在发行人产品中的重要性、是否为核心技术部件等，说明公司是否对特定供应商存在依赖；（7）披露报告期内发行人向境外采购原材料的情况，包括采购来源、采购内容及供应商的情况，并结合当前合作供应商所在国家或地区贸易政策变化说明未来境外采购是否存在不确定性风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（审核问询函第7条）

（一）结合报告期各期发行人细分产品的产量、产品对应原材料消耗量，量化分析各期各类原材料采购数量（金额）、耗用数量（金额）与期初期末库存量（金额）的匹配情况

1. 精密注塑件

2017 年度至 2020 年 1-6 月，精密注塑件的产量分别为 21,673.41 万件、21,548.90 万件、18,171.53 万件及 6,398.50 万件，主要原材料为塑料粒子和其他辅料。

(1) 塑胶粒子

报告期内，各期塑料粒子采购、消耗及结存情况具体如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
期初结存 A（千克、万元）	347,102.50	892.17	372,335.20	855.72
本期采购 B（千克、万元）	1,443,290.00	3,189.72	4,444,182.50	9,807.77
本期消耗 C（千克、万元）	1,401,867.90	3,136.00	4,469,415.20	9,771.32
期末结存 D=A+B-C（千克、万元）	388,524.60	945.89	347,102.50	892.17
单位产品材料耗用量 E （C/注塑件产量） （千克/万件、元/件）	219.09	0.49	245.96	0.54
采购耗用率 F（C/B）	97.13%	98.32%	100.57%	99.63%

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
期初结存 A（千克、万元）	385,135.50	876.15	395,879.50	785.17
本期采购 B（千克、万元）	5,011,629.70	10,401.89	4,971,929.70	10,079.04
本期消耗 C（千克、万元）	5,024,430.00	10,422.32	4,982,673.70	9,988.06
期末结存 D=A+B-C（千克、万元）	372,335.20	855.72	385,135.50	876.15
单位产品材料耗用量 E （C/注塑件产量） （千克/万件、元/件）	233.16	0.48	229.90	0.46
采购耗用率 F（C/B）	100.26%	100.20%	100.22%	99.10%

(2) 辅料

报告期内，各期辅料采购、消耗及结存情况具体如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
期初结存 A（万元）		911.64		563.25
本期采购 B（万元）		3,002.71		9,081.53
本期消耗 C（万元）		3,102.99		8,733.14
期末结存 D=A+B-C（万元）		811.36		911.64
单位产品材料耗用量 E （C/注塑件产量） （元/件）		0.48		0.48
采购耗用率 F（C/B）		103.34%		96.16%

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
期初结存 A（万元）		598.88		694.21
本期采购 B（万元）		7,951.26		7,690.08
本期消耗 C（万元）		7,986.88		7,785.41
期末结存 D=A+B-C（万元）		563.25		598.88
单位产品材料耗用量 E （C/注塑件产量） （元/件）		0.37		0.36
采购耗用率 F（C/B）		100.45%		101.24%

[注]由于辅料数量单位较多且无法统一，因此数量列未予列示

报告期内，公司主要以“以产定采”模式进行采购，原材料采购耗用率高，原材料的采购、耗用与公司生产情况相匹配。2020 年 1-6 月因疫情影响，公司精密注塑件订单量大幅减少，塑料粒子消耗较慢，采购耗用率略有下降。

2019 年度至 2020 年 1-6 月，公司生产的体积较大的精密注塑件数量增加，单位产品所耗用的原材料金额也相应增加，2020 年 1-6 月，公司汽车工业、医疗器械等领域精密注塑件收入占比上升 6.43%，上述产品体积较大且其中电子元器件和金属材料等零配件较多。

综上所述，公司精密注塑件产品对应原材料的采购数量和金额、耗用数量和金额、期初期末库存量和金额与公司实际生产经营情况相匹配。

2. 精密模具

2017 年度至 2020 年 1-6 月，公司精密模具投产量分别为 395 套、319 套、379 套和 58 套，主要原材料为模具钢、模架和热流道等，各期采购、消耗及结

存情况具体如下：

(1) 模具钢

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
期初结存 A（千克、万元）				
本期采购 B（千克、万元）	8,303.25	31.46	62,411.15	235.04
本期消耗 C（千克、万元）	8,303.25	31.46	62,411.15	235.04
期末结存 D=A+B-C（千克、万元）				
单位产品材料耗用量 E （C/模具投产量） （千克/套、万元/套）	143.16	0.54	164.67	0.62
采购耗用率 F（C/B）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
期初结存 A（千克、万元）				
本期采购 B（千克、万元）	43,882.78	185.11	54,935.82	240.39
本期消耗 C（千克、万元）	43,882.78	185.11	54,935.82	240.39
期末结存 D=A+B-C（千克、万元）				
单位产品材料耗用量 E （C/模具投产量） （千克/套、万元/套）	137.56	0.58	139.08	0.61
采购耗用率 F（C/B）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(2) 热流道

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
期初结存 A（件、万元）				
本期采购 B（件、万元）	38.00	41.02	214.00	239.81
本期消耗 C（件、万元）	38.00	41.02	214.00	239.81
期末结存 D=A+B-C（件、万元）				
单位产品材料耗用量 E （C/模具投产量） （件/套、万元/套）	0.66	0.71	0.56	0.63
采购耗用率 F（C/B）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(续上表)

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
期初结存 A (件、万元)				
本期采购 B (件、万元)	136.00	158.77	148.00	216.50
本期消耗 C (件、万元)	136.00	158.77	148.00	216.50
期末结存 D=A+B-C (件、万元)				
单位产品材料耗用量 E (C/模具投产量) (件/套、万元/套)	0.43	0.50	0.37	0.55
采购耗用率 F (C/B)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(3) 模架

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
期初结存 A (件、万元)				
本期采购 B (件、万元)	58.00	72.03	379.00	572.83
本期消耗 C (件、万元)	58.00	72.03	379.00	572.83
期末结存 D=A+B-C (件、万元)				
单位产品材料耗用量 E (件/套、万元/套) (C/模具投产量)	1.00	1.24	1.00	1.51
采购耗用率 F (C/B)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(续上表)

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
期初结存 A (件、万元)				
本期采购 B (件、万元)	319.00	390.61	395.00	603.89
本期消耗 C (件、万元)	319.00	390.61	395.00	603.89
期末结存 D=A+B-C (件、万元)				
单位产品材料耗用量 E (C/模具投产量) (件/套、万元/套)	1.00	1.22	1.00	1.53
采购耗用率 F (C/B)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可得，模具钢、热流道、模架等原材料的采购耗用率高，每套模具均

为定制化生产，故期初、期末均没有模具钢、热流道、模架等原材料结存，其原材料采购、耗用情况符合精密模具“以销定产、以产定采”的采购模式。

由于精密模具不是标准化产品，每个模具均根据客户需求进行定制，模具钢、热流道的耗用量与不同模具的模腔构造、体积大小、设计方案等相关，所耗用原材料数量不尽相同，但总体上各期模具钢的单位消耗量较为平稳，由于热流道可以提升材料的使用经济性，所以各期耗用量逐渐增加，模架与投产模具相对应，各期单位耗用均为1。

综上所述，公司精密模具产品对应原材料的采购数量和金额、耗用数量和金额、期初期末库存量和金额相互勾稽，精密模具原材料的采购、耗用情况与精密模具生产情况相匹配。

（二）结合报告期发行人产品结构变化，说明对塑料粒子、模具钢等各种原材料采购、耗用数量（金额）占比波动的原因及合理性

公司主要产品为精密模具和精密注塑件，按收入的产品结构角度来看，精密注塑件为公司报告期内主要的收入来源。报告期内，精密模具、精密注塑件对应原材料的采购、耗用的金额情况具体如下：

1. 2020年1-6月

2020年1-6月，精密注塑件、精密模具的主营业务成本金额分别为10,471.48万元、902.10万元，其分别占主营业务成本的比重为92.07%、7.93%，对应原材料采购、耗用金额、占比情况如下：

项 目	采购		耗用	
	金额	占比	金额	占比
精密注塑件原材料	6,192.43	96.61%	6,238.99	96.64%
精密模具原材料	217.12	3.39%	216.61	3.36%
合 计	6,409.55	100.00%	6,455.60	100.00%

单位：万元

2. 2019年度

2019年度，精密注塑件、精密模具的主营业务成本金额分别为27,467.31万元、3,854.49万元，其分别占主营业务成本的比重为87.69%、12.31%，对应原材料采购、耗用金额、占比情况如下：

单位：万元

项 目	采购		耗用	
	金额	占比	金额	占比
精密注塑件原材料	18,889.30	93.16%	18,504.46	93.05%
精密模具原材料	1,387.64	6.84%	1,382.35	6.95%
合 计	20,276.94	100.00%	19,886.81	100.00%

3. 2018 年度

2018 年度，精密注塑件、精密模具的主营业务成本金额分别为 28,675.30 万元、2,369.32 万元，其分别占主营业务成本的比重为 92.37%、7.63%，对应原材料采购、耗用金额、占比情况如下：

单位：万元

项 目	采购		耗用	
	金额	占比	金额	占比
精密注塑件原材料	18,353.14	94.81%	18,409.20	94.80%
精密模具原材料	1,004.68	5.19%	1,009.38	5.20%
合 计	19,357.82	100.00%	19,418.58	100.00%

4. 2017 年度

2017 年度，精密注塑件、精密模具的主营业务成本金额分别为 28,357.65 万元、1,965.68 万元，其分别占主营业务成本的比重为 93.52%、6.48%，对应原材料采购、耗用金额、占比情况如下：

单位：万元

项 目	采购		耗用	
	金额	占比	金额	占比
精密注塑件原材料	17,769.12	92.62%	17,773.47	92.65%
精密模具原材料	1,415.45	7.38%	1,410.88	7.35%
合 计	19,184.57	100.00%	19,184.35	100.00%

由上表可见，精密注塑件、精密模具产品的原材料采购、消耗金额、占比基本一致，与生产经营情况相匹配，公司精密注塑件、精密模具原材料的采购、耗用金额占比波动较为稳定，其与公司产品结构相匹配。

（三）按照采购原材料类别，分别披露公司主要原材料供应商（剔除能源、

工程设备类) 的设立时间、注册资本(实缴)、股权结构、开始合作时间、主营业务、经营规模、信用政策、结算政策等; 与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员是否存在关联关系, 是否存在发行人前员工、曾经的关联方或者股东持有主要客户权益的情形; 报告期内主要供应商变动情况、向供应商采购金额变动的原因

报告期内, 公司精密注塑件主要原材料包括塑料粒子, 辅料主要包括精密注塑组件中的金属材料、小型电子元器件等, 精密模具主要原材料为模架、模具钢、热流道等。

1. 精密注塑件原材料供应商情况

(1) 塑料粒子主要供应商情况

1) 2020 年 1-6 月

单位: 万元

供应商名称	采购来源	含税采购金额
日锦升	保税进口	768.99
普乐材料贸易(上海)有限公司(以下简称上海普乐)	保税进口	538.91
金发科技	保税进口; 国内采购	488.46
上海华长贸易有限公司(以下简称华长贸易)	保税进口	280.45
上海伊藤忠商事有限公司	保税进口	185.81
合 计		2,262.62

2) 2019 年度

单位: 万元

供应商名称	采购来源	含税采购金额
日锦升	保税进口	2,994.99
上海普乐	保税进口	2,112.36
金发科技	保税进口; 国内采购	1,433.37
华长贸易	保税进口	834.01
香港金东方国际有限公司(以下简称香港金东方)	保税进口	558.94
合 计		7,933.67

3) 2018 年度

单位：万元

供应商名称	采购来源	含税采购金额
日锦升	保税进口	3,000.51
上海普乐	保税进口	2,135.37
金发科技	保税进口；国内采购	2,098.52
华长贸易	保税进口	1,067.14
香港金东方	保税进口	869.14
合 计		9,170.68

4) 2017 年度

单位：万元

供应商名称	采购来源	含税采购金额
日锦升	保税进口	2,740.43
上海普乐	保税进口	2,066.49
金发科技	保税进口；国内采购	1,662.24
华长贸易	保税进口	1,007.24
香港金东方	保税进口	594.23
合 计		8,070.63

[注]上表中同一控制下企业的采购金额入已合并披露

(2) 上述供应商的基本情况和业务合作情况如下：

1) 日锦升

供应商名称	上海日锦升国际贸易有限公司
设立时间	2006 年 10 月
经营规模	2019 年度收入约 2.66 亿元
合作起始年度	2010 年
认缴注册资本	20 万美元
实缴注册资本	20 万美元
股权结构	上海日之升新技术发展有限公司持股 48.00%；徐京锡持股 37.00%；世达国际企业有限公司持股 15.00%
主营业务	塑料原料生产及销售
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

2) 上海普乐

供应商名称	普乐材料贸易（上海）有限公司
设立时间	2003 年 3 月
经营规模	2019 年度收入约 2 亿元
合作起始年度	2005 年
认缴注册资本	350 万美元
实缴注册资本	350 万美元
股权结构	普拉马士株式会社持股 100.00%
主营业务	塑料粒子生产及销售
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

3) 金发科技

供应商名称	金发科技
设立时间	1993 年 5 月
经营规模	金发科技及其子公司上海金发科技发展有限公司、江苏金发科技新材料有限公司 2019 年度合并口径收入为 292.86 亿元
合作起始年度	2009 年
认缴注册资本	257,362.23 万元
实缴注册资本	257,362.23 万元
股权结构	袁志敏持股 19.83%;熊海涛持股 8.40%;李南京持股 3.53%;宋子明持股 2.76%;金发科技股份有限公司-2016 年度员工持股计划持股 2.75%;中国证券金融股份有限公司持股 2.68%等
主营业务	生产、销售高性能新材料
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

4) 华长贸易

供应商名称	上海华长贸易有限公司
设立时间	1998 年 3 月
经营规模	2019 年度收入约 23 亿元
合作起始年度	2010 年
认缴注册资本	240 万美元
实缴注册资本	240 万美元
股权结构	NWP (B. V. I) CORPORATION 持股 50.00%; SHC HOLDING LIMITED 持股 30.00%; 长濑产业株式会社持股 16.25%; 长濑（香港）有限公司持股 3.75%
主营业务	塑料粒子生产及销售
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

5) 上海伊藤忠商事有限公司

供应商名称	上海伊藤忠商事有限公司
设立时间	1992 年 5 月
经营规模	2019 年度, 伊藤忠商事株式会社收入约 1,160 亿日元
合作起始年度	2009 年
认缴注册资本	10,510 万美元
实缴注册资本	10,510 万美元
股权结构	伊藤忠(中国)集团有限公司持股 100.00%
主营业务	塑料粒子生产及销售
信用政策和结算政策	月结 60 日, 银行电汇

6) 香港金东方

供应商名称	香港金东方国际有限公司
设立时间	2002 年
经营规模	2019 年度收入约 3 亿元
合作起始年度	2017 年
认缴注册资本	20 万美元
实缴注册资本	20 万美元
股权结构	KIM JINHYUNG 持股 100.00%
主营业务	塑料粒子生产及销售
信用政策和结算政策	月结 60 日, 银行电汇

(3) 辅料主要供应商情况

1) 2020 年 1-6 月

单位: 万元

供应商名称	采购来源	主要内容	含税采购金额
香港柯美	保税进口	电磁阀、微型马达、电磁离合器、金属结构件等	625.68
鹏飞精密五金制品(无锡)有限公司(以下简称鹏飞精密)	保税进口	补强板等金属材料	249.47
香港美蓓亚	保税进口	微型马达等	239.91
上海靛青机械有限公司(以下简称上海靛青)	国内采购	金属弹簧、线圈等金属材料	116.41
上海申航进出口有限公司(以下简称上海申航)	国内采购	标签、贴标等	105.14
合 计			1,336.61

2) 2019 年度

单位：万元

供应商名称	采购来源	主要内容	含税采购金额
香港柯美	保税进口	电磁阀、微型马达、电磁离合器、金属结构件等	1,897.47
鹏飞精密	保税进口	补强板等金属材料	846.22
香港美蓓亚	保税进口	微型马达等	750.44
上海靛青	国内采购	金属弹簧、线圈等	430.79
常熟市新达模塑成型有限公司（以下简称常熟新达）	保税进口	滚轮、棘轮等	344.30
合 计			4,269.22

3) 2018 年度

单位：万元

供应商名称	采购来源	主要内容	含税采购金额
香港柯美	保税进口	电磁阀、微型马达、电磁离合器、金属结构件等	1,710.43
鹏飞精密	保税进口	补强板等金属材料	836.80
上海靛青	国内采购	金属弹簧、线圈等	524.03
常熟新达	保税进口	滚轮、棘轮等	349.55
亿和精密工业（苏州）有限公司（以下简称苏州亿和）	保税进口	精密金属结构件等	322.95
合 计			3,743.76

4) 2017 年度

单位：万元

供应商名称	采购来源	主要内容	含税采购金额
香港柯美	保税进口	电磁阀、微型马达、电磁离合器、金属结构件等	1,594.56
鹏飞精密	保税进口	补强板等金属材料	841.06
上海靛青	国内采购	金属弹簧、线圈等	496.27
苏州亿和	保税进口	精密金属结构件等	416.92
常熟新达	保税进口	滚轮、棘轮等	350.30
合 计			3,699.11

[注]国内采购包括自我国香港地区采购

(4) 上述供应商的企业基本情况和业务合作情况如下:

1) 香港柯美

香港柯美的设立时间、注册资本(实缴)、股权结构、开始合作时间、主营业务、经营规模、信用政策和结算政策等情况详见本说明二、(一)1.(1)3)的相关回复内容。

2) 鹏飞精密

供应商名称	鹏飞精密五金制品(无锡)有限公司
设立时间	2006 年
经营规模	2019 年度收入约 1.3 亿元
合作起始年度	2009 年
认缴注册资本	250 万美元
实缴注册资本	110 万美元
股权结构	鹏飞精密模具有限公司持股 100.00%
主营业务	精密模具、精密五金生产, 塑胶配件组装, 提供售后服务
信用政策和结算政策	月结 60 日, 银行电汇

3) 香港美蓓亚

供应商名称	美蓓亚贸易(香港)有限公司
设立时间	2002 年
经营规模	2019 年度, 日本美蓓亚三美株式会社(Minebea)收入约 641.31 亿元
合作起始年度	2018 年
认缴注册资本	1 亿港币
实缴注册资本	1 亿港币
股权结构	日本美蓓亚三美株式会社(Minebea)持股 100.00%
主营业务	精密滚轴、电器等贸易
信用政策和结算政策	月结 60 日, 银行电汇

4) 上海靛青

供应商名称	上海靛青机械有限公司
设立时间	1997 年
经营规模	2019 年度收入约 1,320 万元
合作起始年度	2008 年
认缴注册资本	50 万元
实缴注册资本	50 万元
股权结构	胡宗麟持股 50.00%；朱正德持股 30.00%；金耀华持股 20.00%
主营业务	从事货物及技术的进出口业务，销售机械设备、五金交电、弹簧冲压件、弹簧机械、汽配、纺机零件、模具、液压件，商务信息咨询，从事弹簧、搅拌棒等制造
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

5) 上海申航

供应商名称	上海申航进出口有限公司
设立时间	1993 年
经营规模	2019 年度收入约 37 亿元
合作起始年度	2011 年
认缴注册资本	3,000 万元
实缴注册资本	3,000 万元
股权结构	上海航天工业（集团）有限公司持有 100%股权
主营业务	从事货物与技术的进出口业务，货运代理，仓储，自有房屋租赁，物业管理，国内商业，挂车或者汽车列车的销售，食品流通，化妆品、卫生用品、矿产品、建筑材料、化工产品、计算机、软件及辅助设备、通讯设备、电子产品的销售，医疗器械经营
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

6) 常熟新达

供应商名称	常熟市新达模塑成型有限公司
设立时间	2001 年
经营规模	2019 年度收入约 1.75 亿元
合作起始年度	2010 年
认缴注册资本	2,500 万元
实缴注册资本	2,500 万元
股权结构	周高明持股 65.00%；周玮玮持股 35.00%
主营业务	塑料成型产品、工模具产品的生产销售；经营本企业自产产品及技术的出口业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

7) 苏州亿和

供应商名称	亿和精密工业（苏州）有限公司
设立时间	2005 年
经营规模	亿和控股为香港上市公司，其 2019 年度收入约 37.52 亿港元
合作起始年度	2008 年
认缴注册资本	6,900 万美元
实缴注册资本	6,900 万美元
股权结构	亿和精密工业（华东）有限公司持股 100.00%
主营业务	研发、生产精冲模、精密型腔模、非金属制品模具、新型多功能打印设备及电子元器件及其相关产品。销售自产产品并提供相关售后服务；仓储服务；自有房屋租赁。道路普通货物运输
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

2. 精密模具原材料供应商情况

(1) 模具钢主要供应商情况

1) 2020 年度 1-6 月

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税采购金额
无锡平进模具科技有限公司（以下简称无锡平进）	国内采购	25.27
无锡铁岛模具钢材有限公司（以下简称无锡铁岛）	国内采购	6.33
合 计		31.60

2) 2019 年度

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税采购金额
无锡平进	国内采购	159.67
无锡铁岛	国内采购	42.36
合 计		202.03

3) 2018 年度

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税采购金额
无锡平进	国内采购	85.24
一胜百模具技术（上海）有限公司（以下简称一胜百）	国内采购	40.32
合 计		125.56

4) 2017 年度

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税采购金额
一胜百	国内采购	130.57
江苏万润利金属材料有限公司（以下简称万润利）	国内采购	61.15
合 计		191.72

(2) 上述供应商的企业基本情况和业务合作情况如下：

1) 无锡平进

供应商名称	无锡平进模具科技有限公司
设立时间	2016 年 6 月
经营规模	2019 年度收入约 3,200 万元
合作起始年度	2018 年
认缴注册资本	600 万元
实缴注册资本	600 万元
股权结构	刘全持股 50.00%；何家祥持股 50.00%
主营业务	模具钢生产及销售
信用政策和结算政策	月结 90 日，银行电汇

2) 无锡铁岛

供应商名称	无锡铁岛模具钢材有限公司
设立时间	2012 年 9 月
经营规模	2019 年度收入约 430 万元
合作起始年度	2017 年
认缴注册资本	108 万元
实缴注册资本	68 万元
股权结构	林志勇持股 90.00%；林琳持股 10.00%
主营业务	模具钢生产及销售
信用政策和结算政策	月结 90 日，银行电汇

3) 一胜百

供应商名称	一胜百模具技术（上海）有限公司
设立时间	1995 年 12 月
经营规模	2019 年度收入约 43,000 万元
合作起始年度	2008 年
认缴注册资本	120 万美元
实缴注册资本	120 万美元
股权结构	VOESTALPINE HIGH PERFORMANCE METALS PACIFIC PTE. LTD. 持股 95.00%；梁致忠持股 5.00%
主营业务	模具钢生产及销售
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

4) 万润利

供应商名称	江苏万润利金属材料有限公司
设立时间	2014 年 7 月
经营规模	2017 年度收入约 7,000 万元
合作起始年度	2014 年
认缴注册资本	1,000 万元
实缴注册资本	1,000 万元
股权结构	厉浩持股 90.00%；陈勉持股 10.00%
主营业务	模具钢生产及销售
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

(3) 热流道主要供应商情况

1) 2020 年 1-6 月

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税采购金额
柳道万和（苏州）热流道系统有限公司 （以下简称柳道万和）	国内采购	19.65
上海占瑞模具设备有限公司（以下简称 上海占瑞）	国内采购	14.98
合 计		34.64

2) 2019 年度

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税采购金额
柳道万和	国内采购	81.12
上海占瑞	国内采购	82.83
合 计		163.95

3) 2018 年度

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税采购金额
柳道万和	国内采购	120.20
苏州博赫斯精密机械有限公司（以下简称苏州博赫斯）	国内采购	27.56
合 计		147.76

4) 2017 年度

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税采购金额
柳道万和	国内采购	85.41
苏州博赫斯	国内采购	54.69
合 计		140.10

(4) 上述供应商的企业基本情况和业务合作情况如下：

1) 柳道万和

供应商名称	柳道万和（苏州）热流道系统有限公司
设立时间	2002 年 6 月
经营规模	2019 年度收入约 53,000 万元
合作起始年度	2010 年
认缴注册资本	1,310 万美元
实缴注册资本	1,310 万美元
股权结构	柳道实业控股有限公司持股 100.00%
主营业务	热流道生产及销售
信用政策和结算政策	月结 90 日，银行电汇

2) 上海占瑞

供应商名称	上海占瑞模具设备有限公司
设立时间	2004 年 10 月
经营规模	2019 年度收入约 9,760 万元
合作起始年度	2019 年
认缴注册资本	1,000 万元
实缴注册资本	1,000 万元
股权结构	张占波持股 80.00%；王利军持股 15.00%；陈烨持股 5.00%
主营业务	热流道生产及销售
信用政策和结算政策	月结 90 日，银行电汇

3) 苏州博赫斯

供应商名称	苏州博赫斯精密机械有限公司
设立时间	2015 年 8 月
经营规模	2019 年度收入约 1,000 万元
合作起始年度	2016 年
认缴注册资本	100 万元
实缴注册资本	100 万元
股权结构	沈峰持股 40.00%；陆兵持股 30.00%；申美平持股 15.00%；郭健兄持股 15.00%
主营业务	热流道生产及销售
信用政策和结算政策	月结 60 日，银行电汇

(5) 模架主要供应商情况

1) 2020 年 1-6 月

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税金额
苏州和翔精密机械有限公司（以下简称苏州和翔）	境内采购	37.83
昆山苏可森模具有限公司（以下简称昆山苏可森）	境内采购	34.33
合 计		72.17

2) 2019 年度

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税金额
苏州和翔	境内采购	373.09
昆山苏可森	境内采购	202.90
合 计		575.99

3) 2018 年度

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税金额
苏州和翔	境内采购	224.61
昆山苏可森	境内采购	174.59
合 计		399.20

4) 2017 年度

单位：万元

供应商名称	主要采购来源	含税金额
苏州和翔	境内采购	298.12
昆山苏可森	境内采购	221.46
合 计		519.58

(6) 上述供应商基本情况和业务合作情况如下：

1) 苏州和翔

供应商名称	苏州和翔精密机械有限公司
设立时间	2010 年 5 月
经营规模	2019 年度收入约 1,870 万元
合作起始年度	2010 年
认缴注册资本	200 万元
实缴注册资本	50 万元
股权结构	金建新持股 34.00%；凌军持股 34.00%；袁喜明持股 32.00%
主营业务	模架生产及销售
信用政策和结算政策	月结 90 日，银行电汇

2) 昆山苏可森

供应商名称	昆山苏可森模具有限公司
设立时间	2011 年 2 月
经营规模	2019 年度收入约 6,500 万元
合作起始年度	2011 年
认缴注册资本	500 万元
实缴注册资本	500 万元
股权结构	何勇持股 95.00%；熊玲持股 5.00%
主营业务	模架生产及销售
信用政策和结算政策	月结 90 日，银行电汇

报告期内，公司主要原材料供应商各期较为稳定，不存在新增大额供应商的情形，上述原材料供应商中，万润利自身经营出现问题已实际停止营业，公司停止向其采购；一胜百的产品销售价格相对较高，公司向其采购金额逐渐减少；苏州博赫斯产品性价比相对较低，公司向其采购金额逐渐减少。报告期内，公司采购金额变动与各期精密注塑件与精密模具投产对原材料实际需求匹配。

主要原材料供应商与公司、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员之间不存在关联关系，公司中不存在前员工、历史关联方或者股东持有主要供应商或主要客户权益的情形。

（四）结合报告期原材料价格波动情况，分析主要原材料采购价格变动趋势是否与公开市场报价变动趋势一致，原材料价格波动对生产经营的影响

1. 结合报告期原材料价格波动情况，分析主要原材料采购价格变动趋势是否与公开市场报价变动趋势一致

公司精密注塑件产品主要原材料为塑料粒子等；精密模具产品的主要原材料为模具钢等。

（1）精密注塑件产品的主要原材料价格

精密注塑件的原材料主要为进口的改性塑料粒子，其主要为对聚碳酸酯调节填料、辅助剂进行改性，使得不同规格的材料具有增韧、阻燃、耐候等特种性能，改性塑料粒子市场价格主要受市场供给关系影响，由于对塑料粒子的采购规模较大，公司通常按照与主要材料供应商约定的长期协议价格采购。报告期内，公司对塑料粒子的平均采购单价分别为 20.27 元/公斤、20.76 元/公斤、22.07 元/公斤和 22.10 元/公斤，报告期内价格整体略有上升。

公司使用的聚碳酸酯改性塑料粒子主要为锦湖化学、日本帝人、金发科技等国际知名化学企业生产，市场价格情况较为透明，虽然同行业上市公司未公开披露其原材料采购单价，但根据主要供应商所提供报价单，公司同期采购的主要型号原材料与其同期销售给昌红科技、亿和控股等可比上市公司的价格基本一致，与市场公开价格变动趋势相符。

精密注塑件的原材料还包括辅助材料，由于上述原材料为定制化产品，所以不存在公开市场报价情况，公司主要向业内知名供应商采购，采购过程按照公司采购管理制度履行比选程序。

(2) 精密模具产品的主要原材料价格

精密模具的主要原材料之一为模具钢，报告期内，公司的模具钢平均采购单价分别为 43.76 元/公斤、42.18 元/公斤、37.66 元/公斤和 37.89 元/公斤，整体价格水平呈现下降趋势，与国内市场钢材的整体价格变动情况趋势相符。

精密模具的主要原材料还包括热流道和模架，由于上述原材料为定制化产品，所以不存在公开市场报价情况，公司主要向业内知名供应商采购，采购过程按照公司采购管理制度履行比选程序。

2. 原材料价格波动对生产经营影响情况

报告期内，公司主要原材料市场供应充分，不存在原材料价格大幅波动的情形。公司与主要客户已建立长期、稳定的业务合作关系，原材料价格的波动不会对公司生产经营造成重大影响。

(五) 披露报告期内客户指定供应商的具体情况和存货中指定采购原材料构成及占比，说明客户指定供应商的原因，以及被指定的供应商与发行人、客户的关联关系；结合发行人报告期内指定采购的采购数量、定价方式，说明相关采购价格是否公允

1. 披露报告期内客户指定供应商的具体情况和存货中指定采购原材料构成及占比

(1) 客户指定采购的供应商具体情况

报告期内，公司客户指定供应商包括香港柯美、香港美蓓亚、亿和控股、天津三华、Teknia Rzeszow Sp. z o.o.、常州姬菱、上海可天士、上海万宝至和上海浜井。其中：香港柯美、香港美蓓亚、亿和控股的具体情况详见本说明七、(三)1.(4)的相关回复内容。上述其余供应商的具体情况如下：

1) 天津三华

供应商名称	天津三华塑胶有限公司
设立时间	2003 年 6 月
法定代表人	石川昌幸
合作起始年度	2018 年
注册资本	360 万美元
股权结构	三光合成株式会社持股 100.00%
经营范围	生产、经营、加工、销售汽车用组合仪表；研究、开发、模具技术、注塑技术，生产、加工、销售相关产品以及上述同类商品的进出口、批发业务并提供技术咨询和售后服务。

2) Teknia Rzeszow Sp. zo. o.

供应商名称	Teknia Rzeszow Sp. zo. o.
所在地	波兰
设立时间	1995 年
法定代表人	SIULED, S. L.
合作起始年度	2018 年
注册资本	2,000 万欧元
董事会成员	SIULED, S. L.、JAVIER LAZPITA SARRIUGARTE、IGNACIO MARCO-GARDOQUI IBAÑEZ
股权结构	西班牙 Teknia Manufacturing Group 持股 100.00%
经营规模	西班牙 Teknia Manufacturing Group 收入 3.77 亿欧元
经营范围	汽车零部件研发、生产、销售

3) 常州姬菱

供应商名称	常州姬菱科技有限公司
设立时间	2003 年 1 月
法定代表人	小岩满
合作起始年度	2013 年
注册资本	930 万美元
股权结构	日本姬菱技术株式会社持股 51.0753%；株式会社 DB 精工持股 30.1075%；光菱电机株式会社持股 18.8172%
经营范围	从事新型电子元器件、汽车发动机电子控制系统关键零部件、汽车电动助力转向系统用零部件的研发、生产并提供售后服务。

4) 上海可天士

供应商名称	可天士（上海）国际贸易有限公司
设立时间	2003 年 4 月
法定代表人	赵润衡（CHO YUN HYUNG）
合作起始年度	2012 年
注册资本	20 万美元
股权结构	日本可天士株式会社持股 100.00%
经营范围	国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易、区内贸易代理；区内商业性简单加工；贸易咨询服务；电子产品的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口及其相关配套业务。

5) 上海万宝至

供应商名称	万宝至（上海）管理有限公司
曾用名	2019年3月，万宝至（上海）管理有限公司更名，曾用名为万宝至马达（上海）有限公司。
设立时间	2002年11月
法定代表人	权大勇
合作起始年度	2013年
注册资本	430万美元
股权结构	MABUCHI MOTOR CO., LTD 持股 100.00%
经营范围	受母公司及其授权管理的中国境内外企业的委托，为其提供下列服务：投资经营决策、资金运作和财务管理、研究开发和技术支持、承接本集团内部的共享服务及境外公司的服务外包、仓储物流、品质管理、商业企划、信息管理、员工培训与管理；从事微型马达及其关联零配件领域内的采购、销售、维修及其他售后服务以及技术服务、技术开发、技术转让和技术咨询；上述同类商品的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）及相关配套业务；微型马达及其关联零配件的展示、推广和仓储服务（危险化学品除外）；与上述业务相关的培训、咨询、研发和技术服务。

6) 上海浜井

供应商名称	浜井电子贸易（上海）有限公司
设立时间	2003年2月
法定代表人	滨井祐之
合作起始年度	2013年
注册资本	50万美元
股权结构	浜井电子（香港）有限公司持股 100.00%
经营范围	国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易及区内贸易代理，区内商品展示，区内贸易咨询服务，电子部件的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）及其相关配套业务。

(2) 指定采购原材料构成及占比情况

报告期内，指定采购的原材料在存货中金额及占比情况如下：

单位：万元				
项 目	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
存货-指定采购材料余额	459.76	484.27	312.27	265.01
存货-原材料余额	1,775.02	1,821.06	1,430.93	1,491.68
占 比	25.90%	26.59%	21.82%	17.77%

2. 说明客户指定供应商的原因，以及被指定的供应商与公司、客户的关联

关系结合公司报告期内指定采购的采购数量、定价方式，说明相关采购价格是否公允

(1) 指定供应商的原因

对功能件的指定采购为精密注塑行业惯例，同行业可比公司昌红科技、亿和控股等均存在上述情况。报告期内，公司客户中柯尼卡美能达、佳能和天津三华存在根据其开发、生产等要求指定公司向其合格供应商目录中的专门类别产品的供应商采购的情形，原因主要为该等客户为了提高生产效率，要求公司等精密注塑企业把注塑成形后整体部件中的其他小型零件一并组合安装完毕后交付。为了保证其中的功能件的质量统一、集采优势最大化，客户会指定公司电子元器件等功能件的供应商。

(2) 指定供应商与公司和客户的关系

报告期内，公司客户指定采购供应商中，香港柯美、亿和控股和天津三华为公司客户。除此之外，指定采购供应商与公司、公司客户之间不存在其他关联关系。

(3) 指定采购的价格分析

报告期内，公司客户指定采购的材料为功能件，其主要特点为公司采购数量相对较少，采购单价相对较高，其各期采购数量、占比情况如下：

单位：万件				
项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
指定采购材料数量	479.07	1,778.80	1,567.66	1,403.41
精密注塑件产量	6,398.50	18,171.53	21,548.90	21,673.41
占 比	7.49%	9.79%	7.27%	6.48%

[注]上述占比为粗略估算，考虑到指定采购材料存在多对一的情况（即多种材料均用于同一精密注塑件），实际指定材料占比应低于上表中数据

价格方面，客户指定供应商为客户根据自身开发、生产等要求指定的供应商，指定原材料具体的采购价格由客户通过市场调查询价，向多方供应商比质、比价后确定，公司根据客户与供应商确定的价格条款采购相关材料。虽然公司对此类采购议价能力较弱，但指定的采购价格的确定过程中，客户已进行过比价流程，同时客户鼓励若公司自行寻到同等质量情况下价格更低或同等价格下质量更优的材料供应商，可向客户推荐。实际操作过程中，由于对功能件的采购规模相对较小、地域范围的局限性等原因，公司未寻找到更合适的供应商可替代指定供应

商的情况。

综上，柯尼卡美能达、佳能、天津三华的指定采购价格定价方式为市场化确定，且客户明确鼓励公司自行寻找提供同等质量情况下更低价格或同等价格下质量更优原材料的供应商并向客户进行推荐，指定采购定价公允。

（六）披露报告期内发行人采购热流道、模架等非标件的详细情况，结合非标件定制化要求、市场供给情况、相关材料在发行人产品中的重要性、是否为核心技术部件等，说明公司是否对特定供应商存在依赖

报告期内，公司主要产品为精密注塑件和精密模具。生产过程中原材料种类主要包括塑料粒子、模架、模具钢和热流道等。由于公司精密模具均为定制化生产，故原材料中的模架、热流道等根据具体订单定制化采购。

模架、热流道属于精密模具中的外部组成部件，其加工工艺已较为成熟，工艺难度相对较低。模仁为整套模具的核心，模架、热流道在整套模具中的重要性相对较低，不属于核心技术部件。市场供应方面，其在国内市场供应较为充足，可供选择的中高档次产品供应商数量较多，公司选择范围也相对较大，故不存在依赖特定供应商的情形。

（七）披露报告期内发行人向境外采购原材料的情况，包括采购来源、采购内容及供应商的情况，并结合当前合作供应商所在国家或地区贸易政策变化说明未来境外采购是否存在不确定性风险

主要原材料采购来源、采购内容及主要供应商情况详见本说明七、（三）的相关回复内容。

报告期内，公司精密注塑件的主要原材料塑料粒子主要以保税进口方式进行采购，其主要生产厂商包括位于日韩两国的锦湖化学、日本帝人等国际知名化学企业。中韩、中日之间的贸易关系整体保持稳定，相关进口采购不存在相关限制，预计未来境外采购不存在不确定性风险。

报告期内，公司精密模具的原材料模具钢、模架、热流道等均为采购自国内的国产材料，不涉及境外采购。

（八）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 获取了公司各期收入成本明细表和采购明细表，统计公司各期细分产品的产量、各类原材料采购量、消耗量、结存量等数据，分析各类原材料采购数量（金额）、耗用数量（金额）与期初期末库存量（金额）的匹配情况；
2. 取得公司收入成本明细表，分析各期公司产品结构的变化情况；分析公司各类原材料的采购、耗用金额及占比的波动情况及其合理性；
3. 访谈公司主要供应商并登陆企业信用信息公示平台等公开渠道进行查询，了解其主要工商信息、业务合作情况、关联关系、是否存在公司员工或前员工持有权益等情况，与公司的关联方清单进行对比核查；取得公司员工名单及全体股东名册，与公司主要客户、主要供应商的股东、关键人员信息进行比对分析；访谈公司主要业务负责人，了解公司与主要供应商的管理关系以及员工包括前员工与主要供应商、主要客户的关联关系情况等；取得公司采购明细表，分析公司各期主要供应商的变化、向主要供应商采购金额的变化情况等；
4. 走访公司主要原材料供应商，了解公司原材料采购价格的变动趋势及其公司竞争对手采购价格与公司的对比情况，通过 Wind 资讯查询模具钢等原材料的市场价格走势情况；取得公司采购明细表，统计原材料平均采购价格的变化幅度情况，分析对公司生产经营的影响；
5. 访谈公司主要客户，了解指定供应商的具体情况以及指定采购的具体原因、内容及金额等情况、指定采购原材料的价格决定过程和定价机制等情况；走访公司指定供应商，了解指定供应商与客户、公司的关联关系情况；取得公司收发存明细表，统计指定采购原材料的内容、金额、数量、价格及占原材料的比例情况；查阅公司同行业可比公司的招股说明书等公开资料，了解其是否存在指定采购的情况；
6. 查阅研究报告、行业期刊等公开资料，了解热流道、模架等非标件的国内市场供给情况、定制化程度、技术水平等情况；访谈公司主要业务负责人，了解上述材料在公司产品中的应用重要性，是否属于核心部件等情况；取得公司采购明细表，核查公司对供应商采购上述非标件的金额及各期变化情况，是否存在集中采购单一供应商的情况；
7. 获取公司采购明细表，统计公司的采购保税原材料以及主要生产商的情

况，分析进口原材料的主要来源地；走访公司主要供应商，了解公司采购进口原材料的主要内容、主要来源、主要生产商等情况；查阅主要来源国对华贸易政策与对华关系变化情况，分析公司境外采购是否存在不确定性风险情况。

经核查，我们认为：

1. 公司精密注塑件产品对应原材料的采购数量和金额、耗用数量和金额、期初期末库存量和金额与公司实际生产经营情况相匹配；精密模具产品对应原材料的采购数量和金额、耗用数量和金额、期初期末库存量和金额相互勾稽，精密模具原材料的采购、耗用情况与精密模具生产情况相匹配。

2. 报告期内，公司精密注塑件、精密模具产品的原材料采购、消耗金额、占比基本一致，与生产经营情况相匹配，精密注塑件、精密模具原材料的采购、耗用金额占比波动较为稳定，其与公司产品结构相匹配。

3. 报告期内，公司各类原材料主要供应商的相关情况真实、准确、完整；各类原材料主要供应商与公司、控股股东、实际控制人、董监高及其关系密切人员之间不存在关联关系，公司不存在前员工、历史关联方或者股东持有主要客户权益的情形；公司各类原材料主要供应商各期较为稳定，不存在新增大额供应商的情形，各期采购金额变动与各期精密注塑件与精密模具投产对原材料实际需求匹配。

4. 公司主要原材料采购价格变动趋势与公开市场报价变动趋势一致，原材料价格波动对公司生产经营不会造成重大影响。

5. 报告期内，客户指定供应商具体情况披露真实、准确、完整；公司存货中指定采购原材料主要为功能件，其在存货中占比较小，数量占比较少；客户存在部分指定采购供应商情况为行业惯例；公司客户指定采购供应商中，香港柯美、亿和控股和天津三华为其客户。除此之外，指定采购供应商与公司、客户不存在其他关联关系；指定采购价格定价方式为市场化确定，且客户鼓励公司自行寻找同等质量情况下更低价格或同等价格下质量更优原材料的供应商并向客户进行推荐，指定采购定价公允。

6. 公司已披露报告期内采购热流道、模具等非标件的详细情况，上述披露内容真实、准确、完整；热流道、模架等非标件不属于公司产品的核心构成部件，公司对特定供应商不存在依赖的情形。

7. 公司主要通过保税进口方式向境外采购原材料，原材料主要来源于日本、韩国，主要采购内容为塑料粒子和辅料，各期主要境外采购供应商的情况已充分披露；中日韩之间的贸易关系整体保持稳定，相关进口采购不存在相关限制，公司未来境外采购不存在不确定性风险。

八、关于应收账款。申报材料显示：（1）报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 8,052.40 万元、8,003.81 万元和 7,878.38 万元，占各年末流动资产的比例分别为 33.20%、29.41%和 26.94%。公司报告期内与主要客户协议约定的信用期限主要集中 30 至 90 天。发行人各年末主要应收账款客户与当期营业收入主要客户存在一定差异。同时招股说明书未披露适用新金融工具准则后预期信用损失法的确定情况；（2）发行人报告期期末余额前五名的应收账款客户与报告期前五大客户存在差异，其中，报告期各期末对 TECHONE TRADING LIMITED 的应收账款余额占比分别为 13.62%、16.26%和 12.18%，但其未在前五大客户中。请发行人：（1）说明报告期期末余额前五名的应收账款客户与报告期前五大客户存在较大差异的原因及合理性，披露对 TECHONE TRADING LIMITED 销售的主要产品、结算政策、报告期各期收入金额、应收账款余额占当期收入的比例、期后回款情况；（2）结合报告期内主要客户信用政策变化的具体情况分析并披露报告期内应收账款波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异，是否存在对部分客户放宽信用政策以实现收入增长的情形；（3）结合对主要客户的收入确认时点、信用期、收款流程、结算方式等分析说明报告期内主要应收账款客户与营业收入主要客户存在差异的原因，并逐一说明报告期各期应收客户款项超出信用期的情况，发行人客户中是否存在经营状况显著恶化的情形；（4）说明报告期内发行人应收账款坏账准备计提比例是否谨慎合理，是否与可比公司存在较大差异；（5）披露截至最近一期末，发行人报告期各期末应收账款的回款情况，报告期内是否存在核销账款的情形，如是，请说明核销原因，是否涉及关联方；（6）披露发行人 2019 年适用新金融工具准则对预期信用损失率的确定方法和依据，以及对发行人财务数据的具体影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 8 条）

（一）说明报告期期末余额前五名的应收账款客户与报告期前五大客户存在较大差异的原因及合理性，披露对 TECHONE TRADING LIMITED 销售的主要产

品、结算政策、报告期各期收入金额、应收账款余额占当期收入的比例、期后回款情况

1. 披露对西胜贸易销售的主要产品、结算政策、报告期各期收入金额、应收账款余额占当期收入的比例、期后回款情况

报告期内，公司根据终端客户 LG 集团的要求，向西胜国际销售主要应用于笔记本电脑等电池模组中的精密注塑件，西胜贸易为西胜国际的子公司。西胜国际结算方式为电汇，自 2018 年 2 月起，为配合客户资金统筹安排，经与客户协商后，公司将西胜贸易的结算政策由月结 90 日更改为月结 120 日。

报告期内，公司对西胜贸易的收入情况如下：

单位：万元

期 间	销售金额	应收账款余额	应收账款余额占当期收入的比例
2020 年 1-6 月	981.61	573.16	58.39%
2019 年度	2,562.36	1,020.62	39.83%
2018 年度	3,926.37	1,390.68	35.42%
2017 年度	4,467.62	1,154.84	25.85%

截至 2020 年 10 月 31 日，公司对西胜贸易期后回款情况如下：

单位：万元

期 间	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
2020 年 1-6 月	573.16	573.16	100.00%
2019 年度	1,020.62	1,020.62	100.00%
2018 年度	1,390.68	1,390.68	100.00%
2017 年度	1,154.84	1,154.84	100.00%

如上表所示，西胜贸易的应收账款余额均已在期后回款。

2. 说明报告期期末余额前五名的应收账款客户与报告期前五大客户存在较大差异的原因及合理性

报告期内，各期末应收账款主要客户与收入主要客户的差异主要系不同客户信用期限存在差异所致。公司主要应收账款单位与主要客户具体情况如下：

(1) 2020 年 1-6 月

1) 2020 年 1-6 月，公司主营业务收入前五名明细如下：

单位：万元

单位名称	收入金额	收入占比
无锡柯美	6,999.93	45.69%
无锡村田	1,356.29	8.85%
西胜贸易	981.61	6.41%
苏州三洋	733.73	4.79%
日锦升	716.09	4.67%
合 计	10,787.64	70.42%

2) 2020 年 6 月末，应收账款前五名明细如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	占应收账款余额的比例
无锡柯美	1,612.09	27.62%
无锡村田	764.89	13.11%
西胜贸易	573.16	9.82%
苏州三洋	408.49	7.00%
灿晔合成科技贸易（上海）有限公司（以下简称灿晔合成）	314.29	5.38%
合 计	3,672.92	62.93%

截至 2020 年 6 月 30 日止，灿晔合成为应收账款余额前五大客户之一，但灿晔合成的交易额未进入当期主营业务收入前五名。2020 年上半年，该客户受疫情影响未完全开展业务导致其回款不及时，因此期末公司对其的应收账款余额较大。截至 2020 年 8 月末，灿晔合成已完全支付前期欠款。

(2) 2019 年度

1) 2019 年度，主营业务收入前五名明细如下：

单位：万元

单位名称	收入金额	收入占比
无锡柯美	19,493.27	46.46%
无锡村田	3,411.53	8.13%
西胜贸易	2,562.36	6.11%
日锦升	2,493.25	5.94%
苏州佳能	2,123.61	5.06%
合 计	30,084.03	71.70%

2) 2019 年 12 月末，应收账款前五名明细如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	占应收账款余额的比例
无锡柯美	3,303.79	39.45%
西胜贸易	1,020.62	12.18%
无锡村田	756.73	9.03%
日锦升	617.77	7.37%
苏州三洋	411.47	4.91%
合 计	6,110.38	72.94%

2019 年度，期末应收账款第五大客户与主营业务收入第五大客户有所差异主要系不同客户其信用期存在差异导致。公司对主营业务收入第五大客户苏州佳能的信用期为 60 日，但其实际通常会提前 15 天左右支付公司货款，因此其期末应收账款余额较小，未进入应收账款余额前五名。公司对苏州三洋的账期为 90 日，2019 年第 4 季度，公司对苏州三洋的营业收入为 408.44 万元，由于其账期相对较长，因此期末形成了较大的应收账款余额。

(3) 2018 年度

1) 2018 年度，主营业务收入前五名明细如下：

单位：万元

单位名称	收入金额	收入占比
无锡柯美	17,948.56	42.95%
无锡村田	5,774.72	13.82%
西胜贸易	3,926.37	9.40%
日锦升	2,837.88	6.79%
苏州佳能	2,126.15	5.09%
合 计	32,613.68	78.04%

2) 2018 年末，应收账款前五名明细如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	占应收账款余额的比例
无锡柯美	3,126.75	36.57%
西胜贸易	1,390.68	16.26%
无锡村田	992.24	11.60%
日锦升	734.66	8.59%
苏州三洋	360.52	4.22%
合 计	6,604.85	77.24%

2018 年度，期末应收账款第五大客户与主营业务收入第五大客户有所差异主要系不同客户其信用期存在差异导致。公司对主营业务收入第五大客户苏州佳能的信用期为 60 日，但其实际通常会提前 15 天左右支付公司货款，因此其期末应收账款余额较小，未进入应收账款余额前五名。公司对苏州三洋的账期为 90 日，2018 年第 4 季度，公司对苏州三洋的营业收入为 364.95 万元，由于其账期相对较长，因此期末形成了较大的应收账款余额。

(4) 2017 年度

1) 2017 年度，主营业务收入前五名明细如下：

单位：万元

单位名称	收入金额	收入占比
无锡柯美	17,008.81	40.79%
西胜贸易	4,467.62	10.71%
无锡村田	4,759.38	11.41%
日锦升	2,875.63	6.90%
苏州佳能	2,271.18	5.45%
合 计	30,843.54	75.25%

[注]2016 年 10 月村田与无锡索尼签署协议，收购无锡索尼的电池业务；2017 年索尼电子（无锡）有限公司更名为村田新能源（无锡）有限公司

2) 2017 年 12 月末，应收账款前五名明细如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	占应收账款余额的比例
无锡柯美	3,138.09	37.02%
无锡村田	1,167.79	13.77%
西胜贸易	1,154.84	13.62%
日锦升	596.95	7.04%
新普科技	341.60	4.03%
合 计	6,399.26	75.48%

2017 年度，期末应收账款第五大客户与主营业务收入第五大客户有所差异主要系不同客户其信用期存在差异导致。公司对主营业务收入第五大客户苏州佳能的信用期为 60 日，但其实际通常会提前 15 天左右支付公司货款，因此其期末应收账款余额较小，未进入应收账款余额前五名。新普科技的信用期为 90 日，2017 年第 4 季度，公司对新普科技的营业收入为 243.07 万元，小于其应收账款

的余额，系由于其财务部门一般于信用期满的次月初集中付款，因此期末公司对其应收款项余额（为 9-12 月的货款）相对较大。

（二）结合报告期内主要客户信用政策变化的具体情况分析并披露报告期内应收账款波动的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异，是否存在对部分客户放宽信用政策以实现收入增长的情形

1. 应收账款余额规模及变动分析

2017 年末至 2019 年末，公司应收账款规模较为平稳，2020 年 1-6 月因受新冠疫情影响公司收入下降，应收账款周转率同步下降。报告期内，公司应收账款余额与销售规模相匹配。具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末应收账款余额	5,836.27	8,377.19	8,551.06	8,477.88
营业收入	30,736.97	42,164.49	41,882.57	41,835.72
应收账款余额占营业收入比例	18.99%	19.87%	20.42%	20.26%
应收账款周转率（次）	4.33	4.98	4.92	4.64
应收账款周转天数	83.14	72.29	73.17	77.59

[注]2020 年 1-6 月数据已年化

从公司与主要客户的信用政策来看，公司通常根据客户的信用状况、资金实力、行业地位等因素确定业务合作的信用期限，公司与单一客户的信用期限一经确定，合作期间基本不会出现调整，除西胜国际与公司协商将账期从月结 90 日调整为月结 120 日之外，报告期内公司对主要客户的信用政策均未发生变化，不存在对客户放宽信用政策以实现收入增长的情形。

公司报告期内与主要客户协议约定的信用期限主要集中在 30 至 90 日，考虑到部分客户财务部门的采购入账审批流程较长，或存在集中付款期等因素，公司与该等客户的实际结算期限较协议约定的信用期限有一定的延后。

总体来看，公司应收账款余额规模及变动合理，与各年实现收入规模的增长情况相匹配。

2. 与可比上市公司的比较

报告期内，公司与可比上市公司的应收账款周转率对比如下：

证券代码	证券简称	应收账款周转率			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
300151.SZ	昌红科技	7.24	4.47	4.49	4.44
002937.SZ	兴瑞科技	3.55	3.77	3.97	3.83
0838.HK	亿和控股	3.93	3.94	3.98	3.84
300539.SZ	横河模具	2.82	2.99	3.36	4.07
平均应收账款周转率		4.38	3.79	3.95	4.05
公司应收账款周转率		4.33	4.98	4.92	4.64

[注]数据来源 Wind 资讯；2020 年 1-6 月数据已年化

报告期各期，公司的应收账款周转率分别为 4.64 次、4.92 次、4.98 次和 4.33 次。除去 2020 年上半年昌红科技的影响（因其口罩、病毒采样管等新冠疫情相关产品收入大幅增长使得其应收账款周转率大幅提升）外，公司应收账款周转率整体优于可比上市公司平均水平，体现了公司较强的应收账款管理能力。

（三）结合对主要客户的收入确认时点、信用期、收款流程、结算方式等分析说明报告期内主要应收账款客户与营业收入主要客户存在差异的原因，并逐一说明报告期各期应收客户款项超出信用期的情况，发行人客户中是否存在经营状况显著恶化的情形

1. 结合对主要客户的收入确认时点、信用期、收款流程、结算方式等分析说明报告期内主要应收账款客户与营业收入主要客户存在差异的原因

报告期内，公司对内外销的不同销售模下的主要客户的收入确认时点的情况详见本说明一、（二）的相关回复内容。

报告期内，公司主要应收账款客户与销售收入主要客户差异原因的情况详见本说明八、（一）的相关回复内容。

2. 结合对主要客户的收入确认时点、信用期、收款流程、结算方式，逐一说明报告期各期应收客户款项超出信用期的情况，公司客户中是否存在经营状况显著恶化的情形

报告期内，公司对主要客户的结算方式均为银行电汇。收款流程主要如下：公司发货或客户自提→销售确认→客户请款审批→客户付款→公司确认收款。

报告期各期应收账款主要客户及其信用期情况如下：

(1) 2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，公司应收账款余额前五大客户明细如下：

单位：万元			
客户名称	信用期限	期末余额	是否超出信用期限
无锡柯美	月结 60 日	1,612.09	否
无锡村田	月结 60 日	764.89	否
西胜贸易	月结 120 日	573.16	否
苏州三洋	月结 90 日	408.49	否
灿晔合成	月结 60 日	314.29	是
合 计		3,672.92	

截至 2020 年 6 月 30 日止，灿晔合成为应收账款余额前五大客户之一，但灿晔合成的交易额未进入当期主营业务收入前五名。2020 年上半年，该客户受疫情影响未完全开展业务，导致其回款不及时，因此期末公司对其的应收账款余额较大。截至 2020 年 8 月末，灿晔合成已完全支付前期欠款。

(2) 2019 年度

2019 年度，公司应收账款余额前五大客户明细如下：

单位：万元			
客户名称	信用期限	期末余额	是否超出信用期限
无锡柯美	月结 60 日	3,303.79	否
西胜贸易	月结 120 日	1,020.62	否
无锡村田	月结 60 日	756.73	否
日锦升	月结 60 日	617.77	否
苏州三洋	月结 90 日	411.47	否
合 计		6,110.38	

2019 年度，主要客户应收账款不存在超出信用期的情况，客户经营状况良好，期后已正常回款。

(3) 2018 年度

2018 年度，公司应收账款余额前五大客户明细如下：

单位：万元

客户名称	信用期限	期末余额	是否超出信用期限
无锡柯美	月结 60 日	3,126.75	否
西胜贸易	月结 120 日 ^注	1,390.68	否
无锡村田	月结 60 日	992.24	否
日锦升	月结 60 日	734.66	否
苏州三洋	月结 90 日	360.52	否
合 计		6,604.85	

[注]2018 年 2 月，为配合客户资金统筹安排，经双方协商，公司将西胜国际及其子公司的信用期限由月结 90 日更改为月结 120 日

2018 年度，主要客户应收账款不存在超出信用期的情况，客户经营状况良好，期后已正常回款。

(4) 2017 年度

2017 年度，公司应收账款余额前五大客户明细如下：

单位：万元

客户名称	信用期限	期末余额	是否超出信用期限
无锡柯美	月结 60 日	3,138.09	否
无锡村田 ^注	月结 60 日	1,167.79	否
西胜贸易	月结 90 日	1,154.84	否
日锦升	月结 60 日	596.95	否
新普科技	月结 90 日	341.60	否
合 计		6,399.27	

[注]2016 年 10 月村田与无锡索尼签署协议，收购无锡索尼的电池业务；2017 年索尼电子（无锡）有限公司更名为村田新能源（无锡）有限公司

2017 年度，主要客户应收账款不存在超出信用期的情况，客户经营状况良好，期后已正常回款。

报告期内，公司应收账款主要客户与营业收入主要客户存在差异主要系不同客户信用期限不同导致。2020 年 1-6 月，因受疫情影响，存在少量应收客户款项超出信用期限的情况。经核查，超信用期限的客户在期后已全部回款。报告期内，公司的主要客户均为办公设备、汽车工业、医疗器械领域的世界知名企业，公司客户不存在经营状况显著恶化的情形。

(四) 说明报告期内发行人应收账款坏账准备计提比例是否谨慎合理，是否与可比公司存在较大差异

1. 报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与可比公司对比如下：

2017 年度及 2018 年度，公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，与同行业上市公司坏账准备计提比例对比情况如下：

项 目	昌红科技	兴瑞科技	横河模具	公司
1-3 个月	0.00%	0.50%	5.00%	5.00%
3-6 个月	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
6-12 个月	5.00%	30.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	20.00%	80.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	50.00%	100.00%	20.00%	50.00%
3-4 年	100.00%	100.00%	30.00%	100.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	50.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

[注]亿和控股公开资料中未披露其应收账款坏账计提比例

2. 2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司按预期信用损失率计提坏账准备的应收账款，与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提比例对比如下：

项 目	昌红科技	兴瑞科技	横河模具	公司
1-3 个月	0.00%	0.50%	5.00%	5.00%
3-6 个月	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
6-12 个月	5.00%	30.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	20.00%	80.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	50.00%	100.00%	20.00%	50.00%
3-4 年	100.00%	100.00%	30.00%	100.00%
4-5 年	100.00%	100.00%	50.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

[注]亿和控股公开资料中未披露其应收账款坏账计提比例。

报告期内，公司主要客户为柯尼卡美能达、村田、西胜国际、日锦升、佳能等办公设备、汽车工业、医疗器械领域国际知名企业，公司给予主要客户的信用周期较短，主要集中在 30 日至 90 日。

2017 年度及 2018 年度，公司根据客户的信用周期及历史回款情况制定了相应坏账准备计提比例；2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量应收账款的减值准备，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。对照表以此类应收账款预计存续期的历史违约损失率为基础，并根据前瞻性估计予以调整。

根据可比上市公司的披露情况，公司坏账准备的计提比例与可比上市公司基本一致。公司各期末应收账款账龄主要集中在 1 年以内，1 年以内坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相比计提充足。综上，报告期内公司应收账款坏账准备计提比例谨慎合理，与可比公司相比不存在较大差异。

(五) 披露截至最近一期末，发行人报告期各期末应收账款的回款情况，报告期内是否存在核销账款的情形，如是，请说明核销原因，是否涉及关联方

1. 报告期各期末应收账款的回款情况

截至 2020 年 11 月末，公司报告期各期末应收账款的回款情况如下：

单位：万元				
项 目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
应收账款余额	5,836.27	8,377.19	8,551.06	8,468.18
期后收回金额	5,752.12	8,293.04	8,425.07	8,436.33
期后回款率	98.56%	99.00%	98.53%	99.62%

[注]应收账款余额未包括已核销部分

报告期内，公司应收账款的回款情况良好。截止最近一期期末存在未完全收回的款项 84.15 万元，系对常州未来机器人和上海未来机器人的应收款项，对方因自身经营发生重大困难无力支付公司货款。2018 年 11 月公司已对其提起诉讼，双方合作终止。该应收款项预计无法收回，公司已对其全额计提应收账款坏账准备。除此之外，截止 2020 年 11 月末，其他客户已全部回款。

2. 应收账款核销情况

2018 年度，公司存在核销对浙江格罗斯机械有限公司（以下简称格罗斯公司）的应收账款 9.69 万元的情形。因其自身经营发生重大困难，格罗斯公司无力支付公司部分货款，公司预计无法收回尚未收到的剩余款项，因此将此笔应收账款进行核销。公司与格罗斯公司之间不存在关联关系，格罗斯公司不属于公司关联方。除上述情形外，报告期内公司不存在其他核销账款的情形。

(六) 披露发行人 2019 年适用新金融工具准则对预期信用损失率的确定方法和依据，以及对发行人财务数据的具体影响

1. 披露公司 2019 年适用新金融工具准则对预期信用损失率的确定方法和依据

(1) 金融工具减值计量和会计处理

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于公司购买或源生的已发生信用减值的金融资产，按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。

对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成，且不含重大融资成分或者公司不考虑不超过一年的合同中的融资成分的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于租赁应收款、由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成且包含重大融资成分的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除上述计量方法以外的金融资产，公司在每个资产负债表日评估其信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果信用风险自初始确认后已显著增加，公司按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，公司按照该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。

公司利用可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

于资产负债表日，若公司判断金融工具只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融

资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资，公司在其他综合收益中确认其损失准备，不抵减该金融资产的账面价值。

(2) 按组合评估预期信用风险和计量预期信用损失的金融工具

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
其他应收款—合并范围内关联方往来组合	客户类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
其他应收款—账龄组合	账龄	

(3) 按组合计量预期信用损失的应收款项

1) 具体组合及计量预期信用损失的方法

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收银行承兑汇票	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收商业承兑汇票		参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收票据账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
应收账款—账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
应收账款—合并范围内关联方往来组合	客户类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

2) 应收账款、应收商业承兑汇票及合同资产—账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账 龄	应收账款、应收商业承兑汇票及合同资产预期信用损失率（%）
1年以内（含，下同）	5.00
1-2年	10.00
2-3年	50.00
3年以上	100.00

2. 披露公司 2019 年适用新金融工具准则对公司财务数据的具体影响

公司执行新金融工具准则对公司 2019 年 1 月 1 日财务报表项目无影响，具体影响情况如下：

(1) 2019 年 1 月 1 日，公司金融资产和金融负债按照新金融工具准则和按

原金融工具准则的规定进行分类和计量结果对比如下表：

单位：万元

项 目	原金融工具准则		新金融工具准则	
	计量类别	账面价值	计量类别	账面价值
货币资金	摊余成本 (贷款和应收款项)	13,666.44	摊余成本	13,666.44
应收票据	摊余成本 (贷款和应收款项)	42.02	摊余成本	42.02
应收账款	摊余成本 (贷款和应收款项)	8,003.81	摊余成本	8,003.81
其他应收款	摊余成本 (贷款和应收款项)	17.82	摊余成本	17.82
应付账款	摊余成本 (其他金融负债)	6,564.93	摊余成本	6,564.93
其他应付款	摊余成本 (其他金融负债)	2,144.26	摊余成本	2,144.26

(2) 2019 年 1 月 1 日，公司原金融资产和金融负债账面价值调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新金融资产和金融负债账面价值的调节表如下：

单位：万元

项 目	按原金融工具准则列示的账面价值 (2018 年 12 月 31 日)	重分类	重新计量	按新金融工具准则列示的账面价值 (2019 年 1 月 1 日)
A. 金融资产				
摊余成本				
货币资金	13,666.44			13,666.44
应收票据	42.02			42.02
应收账款	8,003.81			8,003.81
其他应收款	17.82			17.82
以摊余成本计量的 总金融资产	21,730.09			21,730.09
B. 金融负债				
摊余成本				
应付账款	6,564.93			6,564.93
其他应付款	2,144.26			2,144.26
以摊余成本计量的 总金融负债	8,709.19			8,709.19

(3) 2019 年 1 月 1 日，公司原金融资产减值准备期末金额调整为按照新金融工具准则的规定进行分类和计量的新损失准备的调节表如下：

单位：万元

项 目	按原金融工具准则计提 损失准备（2018 年 12 月 31 日）	重分类	重新计量	按新金融工具准则 计提损失准备 （2019 年 1 月 1 日）
应收账款	547.24			547.24
其他应收款	1.56			1.56

综上，公司自 2019 年开始执行新金融工具准则对公司财务报表无影响。

（七）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 访谈公司财务负责人，了解公司对主要客户的信用政策以及是否存在变化的情况，了解各期应收账款主要客户与收入主要客户的差异原因；取得公司各期末应收账款明细表，统计应收账款主要客户情况，与各期主要客户收入比对，检查各期末应收账款主要客户的期后回款情况；走访、函证西胜贸易，了解其工商信息、主要产品及收入情况、以及结算政策，确认各期末的应收账款余额情况；

2. 获取公司各期末应收账款明细表，分析公司各期末应收账款与当期收入的比例情况，分析各期间的应收账款周转率等财务指标；查阅同行业可比上市公司的年度报告，对比公司应收账款周转率等财务指标进行分析；访谈公司主要客户，了解公司是否存在放宽信用政策以实现收入的情况以及其经营情况；

3. 访谈公司财务负责人，了解主要客户的收入确认、信用期、收款流程及结算等相关情况，了解各期应收账款主要客户与收入主要客户的差异原因；获取公司各年度应收账款账龄分析表，复核公司对各客户账龄划分的原则及准确性；检查应收账款期末余额及期后收款情况；登录主要客户网站以及通过网络检索等方式，了解主要客户是否存在经营状况显著恶化的情形；

4. 访谈公司财务负责人，了解其应收账款坏账准备的计提比例；查阅同行业可比上市公司的年度报告，将其应收账款坏账准备计提政策与公司进行比较；

5. 获取公司应收账款明细表，核查其应收账款主要客户的期后回款情况，以及是否存在核销的情形；访谈公司财务负责人并网络检索核销应收账款客户的

经营情况、工商信息等，了解应收账款核销客户的背景原因，以及是否涉及公司关联方的情况；

6. 根据新金融工具准则的要求，测算公司预期信用损失率等，分析 2019 年适用新金融工具准则对公司相关财务数据的影响情况。

经核查，我们认为：

1. 各期末应收账款主要客户与收入主要客户的差异主要由于信用期限差异所致，2020 年 6 月末个别客户因未完全开展业务导致回款不及时，故当期末公司对其形成较大的应收账款余额；报告期内公司根据终端客户 LG 集团的要求向客户西胜国际的子公司西胜贸易销售精密注塑件，结算政策为银行电汇；2018 年 2 月，为配合客户资金统筹安排，经双方协商，公司将西胜国际及其子公司西胜贸易的信用期限由月结 90 日更改为月结 120 日；报告期内各期公司对西胜贸易的收入金额、应收账款余额占当期收入的比例情况已说明，内容真实、准确、完整；西胜贸易的应收账款余额均已在期后回款。

2. 公司应收账款余额规模变化及波动原因合理，与各期实现收入规模的增长情况相匹配；总体而言，公司应收账款周转率整体优于可比上市公司平均水平；除经双方协商，西胜贸易的信用期限由月结 90 日更改为月结 120 日外，报告期内公司对主要客户的信用政策均未发生变化，公司不存在对客户放宽信用政策以实现收入增长的情形。

3. 各期末应收账款主要客户与收入主要客户的差异主要原因为信用期限差异所致，除 2020 年 6 月末个别客户因未完全开展业务导致回款不及时外，主要客户期后均正常回款，不存在其他超出信用期的情形；公司主要客户不存在经营状况显著恶化的情形。

4. 报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例谨慎合理，与可比公司相比不存在较大差异。

5. 截至 2020 年 11 月末，公司报告期各期末应收账款的回款情况良好；报告期内公司存在一笔应收账款核销的情形，原因系该客户自身经营发生重大困难，无力支付部分货款；应收账款核销不涉及公司关联方。

6. 公司 2019 年适用新金融工具准则的预期信用损失率确定方法和依据合理，根据预期信用损失模型计算的预期信用损失率整体低于原金融工具准则下的

坏账计提比例，基于谨慎性和已执行原则，公司仍按照原坏账计提比例估计预期信用损失率；执行新金融工具准则后对公司财务报表项目无影响。

九、关于存货。申报材料显示：（1）发行人存货主要由原材料、在产品、库存商品、发出商品构成，原材料主要包括塑料粒子、模具钢、配件、辅助材料等，在产品主要包括精密模具在产品、待组装的精密注塑件等；（2）报告期各期末存货余额分别为 5,449.52 万元、5,245.28 万元和 5,366.79 万元，报告期发行人存货周转率分别为 5.98、5.63、5.57，低于同行业可比公司平均值（6.18、6.47、5.91）；（3）发行人未按照《审核关注要点》在招股说明书中披露库龄超过 1 年的原材料或库存商品情况。请发行人：（1）披露库龄超过 1 年的原材料或库存商品的金额、具体构成、原因、是否滞销或前期销售退回；结合发行人所述的“以销定产”模式，说明报告期各期末存货结构、明细金额、库龄是否合理，各类存货是否均有订单覆盖，是否存在库龄较长的存货；（2）结合公司报告期末各类存货跌价准备计提政策、按照各存货细分类别披露各期末跌价准备测试及计提情况，结合公司存货库龄情况分析各期末公司存货跌价准备计提是否充分；（3）披露报告期转回、核销及转销存货的类别，转回、核销及转销的原因、会计处理依据及合理性，对比存货中产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异；（4）披露各期末发出商品对应客户订单的具体情况、存放地点、库龄情况，盘点方式及结果，是否存在账实差异，如是，说明差异原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 9 条）

（一）披露库龄超过 1 年的原材料或库存商品的金额、具体构成、原因、是否滞销或前期销售退回；结合发行人所述的“以销定产”模式，说明报告期各期末存货结构、明细金额、库龄是否合理，各类存货是否均有订单覆盖，是否存在库龄较长的存货

1. 披露库龄超过 1 年的原材料或库存商品的金额、具体构成、原因、是否滞销或前期销售退回

报告期内，公司原材料及库存商品的库龄较短，具体情况如下：

单位：万元

项 目	年 份	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	2020 年 6 月末	1,682.29	58.39	22.21	12.12	1,775.02
	2019 年末	1,726.19	64.88	19.25	10.74	1,821.06
	2018 年末	1,374.34	30.68	25.90		1,430.93
	2017 年末	1,440.59	48.50	2.59		1,491.68
库存商品	2020 年 6 月末	949.71	7.47	270.98		1,228.16
	2019 年末	966.50	287.45	0.35	1.02	1,255.32
	2018 年末	1,157.50	3.77	0.13		1,161.40
	2017 年末	970.46	1.95			972.42

报告期各期末，公司库龄在 1 年以上的原材料占原材料余额比例分别为 3.42%、3.95%、5.21%和 5.22%，占比较小。库龄在 1 年以上的原材料主要系通用材料及低值易耗品等，前期出于经济效益的考虑，公司在下达采购订单时按照最低起订量进行采购，后续投料生产过程中该部分材料耗用较为缓慢，因此形成 1 年以上少量结存。

报告期各期末，公司库龄 1 年以上库存商品占库存商品余额比例分别为 0.20%、0.34%、23.01%和 22.67%，2017 及 2018 年末占比较小；2019 年末库龄为 1-2 年以及 2020 年 6 月末库龄为 2-3 年的库存商品金额较大，主要系为上海未来机器人定制化生产的产品，其结存金额为 270.63 万元，由于对方因自身经营发生重大困难无力支付公司货款，2018 年 11 月，公司已对其提起诉讼，双方合作终止。该部分存货无法另做他用或销售给其他客户，公司已对其全额计提存货跌价准备。扣除上海未来机器人事项的影响，截止 2020 年 6 月末，公司库龄 1 年以上库存商品占库存商品余额比例为 0.82%，公司报告期内库存商品不存在其他滞销或前期销售退回的情况。

2. 结合公司所述的“以销定产”模式，说明报告期各期末存货结构、明细金额、库龄是否合理，各类存货是否均有订单覆盖，是否存在库龄较长的存货

报告期内，各期末公司存货结构、明细金额及库龄情况如下：

(1) 2020 年 6 月 30 日

截至 2020 年 6 月 30 日，公司存货结构、明细金额及库龄情况如下：

单位：万元

项 目	余 额	占 比	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
原材料	1,775.02	38.13%	1,682.29	94.78%	92.73	5.22%
在产品	808.60	17.37%	808.60	100.00%		
库存商品	1,228.16	26.38%	949.71	77.33%	278.45	22.67%
发出商品	789.17	16.95%	789.17	100.00%		
委托加工物资	11.63	0.25%	11.63	100.00%		
低值易耗品	42.74	0.92%	30.53	71.43%	12.21	28.57%
合 计	4,655.31	100.00%	4,271.93	91.76%	383.38	8.24%

(2) 2019 年 12 月 31 日

截至 2019 年 12 月 31 日，公司存货结构、明细金额及库龄情况如下：

单位：万元

项 目	余额	占比	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
原材料	1,821.06	31.85%	1,726.19	94.79%	94.87	5.21%
在产品	1,235.71	21.61%	1,235.71	100.00%		
库存商品	1,255.32	21.96%	966.5	76.99%	288.82	23.01%
发出商品	1,366.87	23.91%	1,366.87	100.00%		
委托加工物资	14.29	0.25%	14.29	100.00%		
低值易耗品	23.96	0.42%	17.92	74.79%	6.04	25.21%
合 计	5,717.21	100.00%	5,327.48	93.18%	389.73	6.82%

(3) 2018 年 12 月 31 日

截至 2018 年 12 月 31 日，公司存货结构、明细金额及库龄情况如下：

单位：万元

项 目	余额	占比	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
原材料	1,430.93	25.74%	1,374.34	96.05%	56.59	3.95%
在产品	1,842.10	33.14%	1,842.10	100.00%		
库存商品	1,161.40	20.90%	1,157.50	99.66%	3.90	0.34%
发出商品	1,015.57	18.27%	1,015.57	100.00%		
低值易耗品	108.20	1.95%	107.15	99.03%	1.05	0.97%
合 计	5,558.20	100.00%	5,496.67	98.89%	61.53	1.11%

(4) 2017 年 12 月 31 日

截至 2017 年 12 月 31 日，公司存货结构、明细金额及库龄情况如下：

单位：万元

项 目	余额	占比	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
原材料	1,491.68	27.23%	1,440.59	96.58%	51.09	3.42%
在产品	1,997.56	36.46%	1,997.56	100.00%		
库存商品	972.42	17.75%	970.46	99.80%	1.96	0.20%
发出商品	974.84	17.79%	974.84	100.00%		
低值易耗品	42.46	0.77%	40.31	94.94%	2.15	5.06%
合 计	5,478.96	100.00%	5,423.77	98.99%	55.19	1.01%

报告期各期末，公司存货结构主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品组成。

报告期内，公司原材料各期末的余额为 1,491.68 万元、1,430.93 万元、1,821.06 万元和 1,775.02 万元，原材料占存货比例分别为 27.23%、25.74%、31.85% 和 38.13%；2017 至 2019 年各年末，原材料占比整体较为稳定，2020 年 6 月末，原材料占存货的比重为 38.13%，原材料结存金额占比上升，主要系在产品、发出商品和库存商品的结存金额下降导致；2020 年上半年受疫情影响，客户订单减少，因此期末公司在产品、发出商品和库存商品的结存减少。公司为保证及时交付，根据订单或预测订单情况，会提前采购部分原材料以顺利推进产品打样测试。库龄超过 1 年以上的原材料主要为通用材料，前期出于经济效益的考虑，下达采购订单时通常是按照最低起订量进行采购，后续投料生产过程中该部分材料耗用较为缓慢。

报告期内，公司发出商品及库存商品各期末的余额分别为 1,947.26 万元、2,176.97 万元、2,622.19 万元及 2,017.33 万元，占存货比例分别为 35.54%、39.17%、45.87%和 43.33%。公司发出商品为已发给客户但未满足收入确认条件的产成品，其期末结存金额主要受到客户要求的发货量多少的影响；公司库存商品为根据客户需求的提前备产即“以销定产”，期末结存金额主要受到在手订单量及客户预测订单量影响；各期末，公司发出商品及库存商品均有客户订单或预测订单覆盖。2019 年末以及 2020 年 6 月末，公司一年以上的库存商品主要为对上海未来机器人的产品，对方因自身经营发生重大困难无力支付公司货款，2018

年 11 月公司已对其提起诉讼，双方合作终止。该部分存货无法另做他用或销售给其他客户，公司已对其全额计提存货跌价准备。

报告期内，公司在产品各期末的余额分别为 1,997.56 万元、1,842.10 万元、1,235.71 万元和 808.60 万元，占存货比例分别为 36.46%、33.14%、21.61%和 17.37%，占比呈现逐年下降的变化趋势。公司在产品主要系精密模具，精密模具在产品均有客户订单覆盖，但由于精密模具的定制化特性，不同客户对精密模具的要求差异较大、精密模具制造过程中存在与客户沟通修正以及不同精密模具其客户交期不同等因素的影响，精密模具生产周期存在较大差别，因此各期末在产品金额、占比存在一定的差异。

综上所述，报告期内公司存货结构、明细金额合理，各类主要存货均有订单或预测订单覆盖，各期末公司不存在较长库龄的异常存货。

（二）结合公司报告期末各类存货跌价准备计提政策、按照各存货细分类别披露各期末跌价准备测试及计提情况，结合公司存货库龄情况分析各期末公司存货跌价准备计提是否充分

报告期内，公司制定了谨慎的存货跌价准备计提政策，每年年末会对各类存货进行逐项检查。对于库龄较长、有减值迹象的存货，公司会结合各产品同期市场价格计算可变现净值，针对账面成本高于可变现净值的存货计提相应的跌价准备。

公司实行“以销定产”的生产经营模式，产品属于个性化非标产品，且公司产品销售的毛利率水平较高，较少出现亏损销售的情况。以销售订单为基础的存货，可变现净值以合同价格减去估计完工成本及销售所必需的费用后的价值确定，存在跌价的风险较小；对于暂无销售订单支持的原材料储备，按正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额作为预计可变现净值。

报告期内，公司存货细分类别各期末跌价准备测试及计提情况如下：

1. 2020 年 6 月 30 日

单位：万元

项 目	余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	存货跌价准备
原材料	1,775.02	1,682.29	58.39	22.21	12.12	
在产品	808.60	808.60				
库存商品	1,228.16	949.71	7.47	270.98		357.22
发出商品	789.17	789.17				35.11
委托加工物资	11.63	11.63				
低值易耗品	42.74	30.53	6.21	6.00		
合 计	4,655.31	4,271.93	72.07	299.19	12.12	392.33

2. 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	存货跌价准备
原材料	1,821.06	1,726.19	64.88	19.25	10.74	
在产品	1,235.71	1,235.71				
库存商品	1,255.32	966.50	287.45	0.35	1.02	283.66
发出商品	1,366.87	1,366.87				66.76
委托加工物资	14.29	14.29				
低值易耗品	23.96	17.92	3.01	3.03		
合 计	5,717.21	5,327.48	355.34	22.63	11.77	350.42

3. 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	存货跌价准备
原材料	1,430.93	1,374.34	30.68	25.90		
在产品	1,842.10	1,842.10				
库存商品	1,161.40	1,157.50	3.77	0.13		296.39
发出商品	1,015.57	1,015.57				16.53
低值易耗品	108.20	107.15		1.05		
合 计	5,558.20	5,496.67	34.45	27.08		312.92

4. 2017 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	账面余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	存货跌价准备
原材料	1,491.68	1,440.59	48.50	2.59		
在产品	1,997.56	1,997.56				
库存商品	972.42	970.46	1.95			17.23
发出商品	974.84	974.84				12.21
低值易耗品	42.46	40.31	1.11	1.04		
合 计	5,478.96	5,423.77	51.56	3.63		29.44

根据存货跌价测试结果显示，公司原材料未出现跌价情况，不存在减值风险。其中库龄为 1 年以上的原材料主要为通用材料等，生产过程中该部分材料耗用较为缓慢。库龄为 1 年以上的库存商品主要系提供给上海未来机器人的产品，该部分存货无法另做他用或销售给其他客户，公司已对其全额计提存货跌价准备。发出商品和在产品已按照会计政策要求进行减值测试，并按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。

综上所述，公司已严格按照《企业会计准则》的规定进行存货跌价减值计提与测试，公司存货跌价准备计提充分。

（三）披露报告期转回、核销及转销存货的类别，转回、核销及转销的原因、会计处理依据及合理性，对比存货中产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异

1. 披露报告期转回、核销及转销存货的类别，转回、核销及转销的原因、会计处理依据及合理性

报告期内，公司存货跌价准备计提情况如下：

（1）2020 年 1-6 月

单位：万元

项 目	期初余额	本期计提	本期减少 (转销)	期末余额
库存商品	283.66	86.56	13.01	357.22
发出商品	66.76	35.11	66.76	35.11
小 计	350.42	121.67	79.76	392.33

（2）2019 年度

单位：万元

项 目	期初余额	本期计提	本期减少 (转销)	期末余额
库存商品	296.39	5.01	17.74	283.66
发出商品	16.53	66.76	16.53	66.76
小 计	312.92	71.77	34.27	350.42

(3) 2018 年度

单位：万元

项 目	期初余额	本期计提	本期减少 (转销)	期末余额
库存商品	17.23	285.53	6.37	296.39
发出商品	12.21	16.53	12.21	16.53
小 计	29.44	302.06	18.58	312.92

(4) 2017 年度

单位：万元

项 目	期初余额	本期计提	本期减少 (转销)	期末余额
库存商品	32.06	7.09	21.93	17.23
发出商品	2.63	12.21	2.63	12.21
小 计	34.69	19.30	24.56	29.44

报告期内，公司不存在存货跌价准备的转回或核销情况。

根据《企业会计准则》的相关规定，存货跌价准备转销的会计处理为：对于已售存货，应当将其成本结转为营业成本，相应的存货跌价准备也应当予以转销。

公司售出已计提存货跌价准备的存货时，以各产品原已计提的存货跌价准备余额为限，转销存货跌价准备，并冲减营业成本。报告期内，公司已经严格按照《企业会计准则》的相关规定，对存货跌价准备的转销进行了恰当的会计处理。

2. 对比存货中产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异

报告期内，产成品与当期结转营业成本产品的单位成本比较情况：

单位：元/件

项 目	期 间	结转营业成本部分 (A)	期末结存库存商品单位成本 (B)	单位成本差异 (C=A-B)	单位成本差异比率 (C/A)
精密注塑件	2020 年 1-6 月	1.70	0.92	0.78	45.87%
	2019 年度	1.52	0.92	0.60	39.31%
	2018 年度	1.36	0.87	0.49	36.14%
	2017 年度	1.36	0.99	0.37	27.24%

报告期各期末，公司存货中库存商品全部为精密注塑件产品，库存商品中精密注塑件结存单价均小于结转营业成本部分产品单位成本，主要原因为库存商品期末结存的产品类型受到公司在手订单及客户预测订单的影响，公司为更好的进行订单备货与生产管理，会根据在手订单及客户预测订单情况，提前对客户需求量较大、生产工艺较为简单的精密注塑件产品进行生产备货。

（四）披露各期末发出商品对应客户订单的具体情况、存放地点、库龄情况，盘点方式及结果，是否存在账实差异，如是，说明差异原因及合理性

报告期内，公司发出商品均有客户订单对应。公司发出商品的主要客户集中度较高，各期前五大发出商品客户占期末发出商品余额的88.16%、91.26%、83.63%和73.48%。报告期各期末，公司发出商品的订单执行率均为100.00%。具体情况如下：

1. 2020年6月30日

单位：万元

客户名称	余额	占比	订单执行率	存放地点	库龄情况	盘点方式
无锡柯美	224.43	28.44%	100.00%	客户指定地点	3个月之内	函证
苏州三洋	165.55	20.98%	100.00%			
苏州佳能	84.43	10.70%	100.00%			
无锡松下	52.92	6.71%	100.00%			
成都西门子	52.54	6.66%	100.00%			
合 计	579.88	73.48%				

2. 2019年12月31日

单位：万元

客户名称	余额	占比	订单执行率	存放地点	库龄情况	盘点方式
无锡柯美	697.25	51.01%	100.00%	客户指定地点	3个月以内	函证
苏州佳能	145.65	10.66%	100.00%			
西胜贸易	118.41	8.66%	100.00%			
苏州三洋	91.92	6.72%	100.00%			
无锡村田	89.85	6.57%	100.00%			
合 计	1,143.08	83.63%				

3. 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	余额	占比	订单执行率	存放地点	库龄情况	盘点方式
无锡柯美	308.33	30.36%	100.00%	客户指定地点	3 个月以内	函证
西胜贸易	206.71	20.35%	100.00%			
苏州佳能	181.9	17.91%	100.00%			
无锡村田	135.4	13.33%	100.00%			
苏州三洋	94.41	9.30%	100.00%			
合 计	926.76	91.26%				

4. 2017 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	余额	占比	订单执行率	存放地点	库龄情况	盘点方式
无锡柯美	354.51	36.37%	100.00%	客户指定地点	3 个月以内	函证
西胜贸易	187.38	19.22%	100.00%			
苏州佳能	143.94	14.77%	100.00%			
无锡村田	132.09	13.55%	100.00%			
苏州三洋	41.52	4.26%	100.00%			
合 计	859.46	88.16%				

报告期各期末，公司产品已实际运送至客户指定地点但尚未到达收入确认条件的部分形成发出商品。对于发出商品，期末余额均有订单覆盖，我们通过函证方式向客户确认相关存货信息，并对主要客户进行访谈以及检查期后公司结转收入的情况确认期末公司发出商品不存在账实差异。

（五）核查程序及意见

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 查阅公司存货收发存明细表和存货库龄分析表，核查公司期末存货结构、明细金额、存货库龄情况；访谈公司财务负责人，了解公司 1 年以上库龄的原材料及库存商品的具体情况及其库龄较长的原因，是否属于滞销或退回的情形；访谈公司主要业务负责人，了解公司的“以销定产”、“以产定采”的生产模式、采购模式具体情况，并查阅公司期末在手订单，结合公司期末存货结构及库龄，分析

公司存货的订单覆盖情况，主要长库龄存货的具体原因情况；

2. 了解公司存货跌价准备计提政策，各存货细分类别的跌价测试及计提情况；查阅公司存货库龄分析表，重新计算报告期各期末存货跌价准备计提过程，核查公司存货跌价准备计提的充分性；

3. 查阅公司各期存货账务处理情况，了解公司是否存在存货跌价准备转回、核销情况；了解公司存货跌价准备转销的类别、原因及会计处理；重新计算公司存货中产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的数据，访谈公司财务负责人，了解存在差异的具体原因，结合上述情况对差异情况进行比较分析；

4. 访谈公司财务负责人，获取公司销售订单台账并检查期末公司发出商品的主要订单约定的数量、发货时间等信息，了解公司期末发出商品是否均有客户订单对应；查阅公司存货库龄分析表，了解公司发出商品的库龄情况；对于期末存放在客户处的发出商品，检查相关产品合同、订单、出库单、发运凭证的基础上，向客户采用函证方式对发出商品期末数量进行核对确认，函证比例如下：

单位：万元

项 目	2020 年 6 月末	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发出商品账面余额	789.17	1,366.87	1,015.57	974.84
发函数量对应金额	665.61	1,171.47	938.02	860.74
回函可确认金额	665.61	1,171.47	938.02	860.74
回函金额占期末余额的比例	84.34%	85.70%	92.36%	88.29%

经核查，我们认为，

1. 报告期内，公司库龄超过 1 年的原材料金额较少；2017 年末和 2018 年末，库龄超过 1 年的库存商品较少；2019 年末和 2020 年 6 月末库龄超过 1 年的库存商品结存相对较多，主要系上海未来机器人的产品，对方因自身经营发生重大困难无力支付公司货款，2018 年 11 月公司已对其提起诉讼，双方合作终止。该部分存货无法另做他用或销售给其他客户，公司已对其全额计提存货跌价准备，库龄超过 1 年的库存商品结存金额较大具有真实合理的商业原因；除此事项之外，公司报告期内库存商品不存在其他滞销或前期销售退回的情形；报告期内各期末的存货结构、明细金额、库龄合理；报告期内公司在产品与库存商品、发出商品均有订单或预测订单覆盖；为保证及时交付，根据订单或预测订单提前采购部分

原材料即“以产定存”，以顺利推进产品打样测试；各期末公司不存在较长库龄的异常存货。

2. 报告期各期末，公司已对存货跌价准备进行测试，存货跌价准备计提充分。

3. 报告期内，公司不存在存货跌价准备的转回或核销情况，存货中库存商品和发出商品的存货跌价准备存在转销，上述存货跌价准备的转销具有合理原因，存货跌价准备的转销会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；存货中产成品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的差异具有合理原因。

4. 公司各期末发出商品均有客户订单对应，其存放在客户指定地点，且库龄均在 3 个月以内；期末未对发出商品进行现场盘点，但已对发出商品进行函证，函证结果可以确认，不存在账实差异的情况。

十、关于员工持股平台。申报材料显示：（1）发行人于 2019 年 10 月 8 日设立思柏共创，为发行人员工持股平台。员工持股平台增资价格为 1.14 元/股，增资价格与公允价值的差额为 2,016.41 万元，已计入当期管理费用股份支付。员工持股平台由 41 名合伙人组成，其中两人于 2020 年离职，其合伙份额拟转让给思柏精密董事、财务负责人、董事会秘书舒朝兵。其余 39 名合伙人均为公司及子公司在职员工；（2）思柏共创 8 名合伙人的部分出资来源为公司实际控制人、董事长龙德云及公司董事、总经理上田雄史提供的借款。请发行人补充披露：（2）股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。（审核问询函第 12 条第 2 点）

（一）股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

1. 最近一年，公司新增股东的持股数量、变化情况、取得价格情况如下：

新增股东名称	变化情况	增资价款
无锡思柏共创投资企业（有限合伙）（以下简称思柏共创）	2019 年 11 月 21 日，思柏共创认购公司 1,049.32 万元注册资本	1,200 万元

上述员工持股平台增资价格为 1.14 元/股。根据国众联资产评估土地房地产估价有限公司《资产评估报告》（国众联评报字（2020）第 2-0921 号），以 2019

年 10 月 31 日为评估基准日，公司净资产评估值为 53,606.85 万元。本次增资公允价值为 3,216.41 万元。本次员工持股平台增资价格与公允价值的差额已计入当期管理费用-股份支付。

2. 定价依据情况

(1) 股份支付权益工具的公允价值及确认方法

公司在本次增资前后，并无可参照的外部投资者的入股价格，可比上市公司昌红科技、横河模具、兴瑞科技、亿和控股均未在上市过程中确认股份支付，且 2018 年 1 月至本次增资时，上述可比上市公司不存在采用收益法对同行业标的评估并进行并购重组的行为。公司聘请国众联对公司 2019 年 10 月 31 日的股东全部权益相关的公允价值进行评估。国众联出具的《资产评估报告》（国众联评报字（2020）第 2-0921 号）的评估结论如下：以收益法评估，以 2019 年 10 月 31 日为评估基准日的公司股东全部权益价值的合并口径账面价值 30,286.77 万元，评估值为 53,606.85 万元。上述评估值综合考虑了入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化以及增资当年市盈率水平等情况，按照公司本次增资前一年度的净利润 6,622.93 万元测算，上述评估值的 P/E 倍数为 8.09 倍。

根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司属于“橡胶和塑料制品业（C29）”。公司选取同行业上市公司上市前的股份支付案例以及同行业上市公司并购重组案例进行比较分析，具体情况如下：

股票简称及代码	所属行业/标的行业	交易类型	股份支付时间/ 公告时间	对应P/E倍数
海象新材（003011.SZ）	橡胶和塑料制品业	增 资 构 成 股 份 支 付	2017年9月	7.50倍
宝丽迪（300905.SZ）			2017年11月	6.44倍
赛伍技术（603212.SH）			2018年12月	10.00倍
科创新源（300731.SZ）		收 购 东 创 精 密 [注] 100% 股 权	2019年10月	8.99倍
同行业可比案例平均市盈率				8.23倍
公司本次增资时公允价值对应市盈率				8.09倍

[注]东创精密全称为深圳市东创精密技术有限公司，其 P/E 倍数为根据业绩承诺测算

综上，我们认为：公司本次股份支付相关权益工具的公允价值基于评估所得，对应 P/E 倍数与同行业可比案例的估值水平不存在显著差异，本次股份支付相关权益工具的公允价值的计量方法及结果合理。

(2) 股份支付的具体构成及计算过程

公司的股份支付具体构成及计算过程具体如下：

项 目	2019 年 10 月
持股平台	无锡思柏共创投资企业（有限合伙）
持股平台增资公司的股份数（万股）（A）	1,049.32
增资价格（元/股）（B）	1.14
公允价值确定依据	按收益法评估的股东权益价值
评估基准日	2019 年 10 月 31 日
公司估值（万元）	53,606.85
评估基准日股本（万股）	17,488.74
每股公允价格（元/股）（C）	3.07
增资价格低于每股公允价格差额（元/股）（D=C-B）	1.93
股份支付金额（万元）（E=D*A）	2,016.41

(3) 股份支付的会计处理情况

公司上述股份支付事项确认于 2019 年度，会计处理具体分录为：

借：管理费用——股份支付 2,016.41 万元

贷：资本公积——其他资本公积 2,016.41 万元

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

根据中国证监会《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）的相关规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期限等限制条件的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

根据上述规定，公司将本次受让对象为员工且未明确约定服务期限等限制性

条件的股份支付于股份转让完成的当期一次性确认为损益，相应增加资本公积符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）核查程序及意见

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 获取报告期公司、公司员工持股平台思柏共创的工商变更资料，获取公司及公司员工持股平台增资的相关决议、增资协议，获取支付凭据及增资的验资报告，了解增资的背景、定价依据；

2. 查阅公司与本次员工持股平台增资相关的股东会决议、员工持股方案及持股平台合伙协议等文件；判断员工持股平台合伙企业出资份额增资价格是否公允、是否构成股份支付；判断股份支付所属类型、核实授予日；复核权益工具公允价值的确定方法，根据公允价值和可行权数量，重新计算股份支付金额；

3. 取得并查阅了评估机构出具的评估报告，复核评估报告中使用的关键假设及参数的合理性；

4. 取得公司的员工花名册，了解持股员工所属的职能部门及职位；

5. 复核公司股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

经核查，我们认为，

公司股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果合理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

十一、关于关联方和关联交易。申报材料显示：（1）重庆思柏原为发行人实际控制人龙德云控制的企业，主营业务与公司相同，均为精密模具及注塑产品的研发、生产和销售。为解决同业竞争、扩大整体经营规模并提升竞争力，2019年9月，香港思柏以其持有的重庆思柏100%股权向思柏有限增资，构成同一控制下的企业合并；（2）发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的或者由前述人员担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的除发行人及其直接或间接控股的子公司以外的其他主要企业包括香港科迅、美轮国际、美轮果业、苏州科柏、龙辉翔房地产经纪（深圳）有限公司、金华市车途无忧网络科技有限公司等；（3）报告期内，发行人关联销售总额分别为39.03万元、738.81万元和214.34万元，占当期营业收入的比例分别

为 0.09%、1.76%和 0.51%，系为公司向中岛贸易销售精密注塑件、精密模具等产品。目前中岛贸易正在注销过程中，预计未来相关关联交易不会再继续发生；

(4) 报告期内公司的关联采购主要为向关联方无锡筑誉采购运输服务和劳务派遣服务，占同类型采购的比例较高；发行人关联采购总额分别为 776.93 万元、573.79 万元和 239.34 万元，占当期采购总额的比例分别为 2.65%、1.97%和 0.83%。无锡筑誉已于 2020 年 1 月 17 日注销，未来相关交易不会再继续发生。请发行人：(1) 披露收购重庆思柏 100%股权交易作价的定价依据及合理性，涉及资产的交付和过户情况、人员整合、公司治理运行情况以及重组业务的最新发展情况；说明认定同一控制下收购是否符合《证券期货法律适用意见第 3 号》的规定，重组新增业务与发行人重组前业务的相关性、发行人主营业务是否发生重大变更；(2) 披露中岛贸易和无锡筑誉注销的原因，生产经营的合法合规性，涉及的资产处置情况和人员去向；结合关联方企业的历史沿革、资产、人员、技术、主营业务和实际经营等情况，披露香港科迅、美轮国际、美轮果业、苏州科柏等关联方企业是否与发行人从事相同或类似业务，报告期内主要关联方与发行人是否存在重叠的销售渠道、客户和供应商，与发行人主要客户、供应商及其股东是否存在业务资金往来；(3) 分析并披露发行人向中岛贸易销售精密注塑件、精密模具的原因及必要性，中岛贸易收入是否全部来源于发行人、其下游客户情况、与发行人终端客户是否重叠，报告期各期关联交易金额变动的原因及合理性，并结合与第三方交易价格比较情况说明关联销售定价公允性；(4) 分析并披露报告期内发行人向无锡筑誉采购运输服务的具体内容、定价依据，结合报告期内发行人其他运输服务、交易定价等说明向无锡筑誉采购运输服务占比较高的原因及合理性，采购价格的公允性。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明关联交易是否影响发行人的经营独立性、是否存在关联方为发行人分担成本支出及费用的情形。(审核问询函第 13 条)

(一) 披露收购重庆思柏 100%股权交易作价的定价依据及合理性，涉及资产的交付和过户情况、人员整合、公司治理运行情况以及重组业务的最新发展情况；说明认定同一控制下收购是否符合《证券期货法律适用意见第 3 号》的规定，重组新增业务与发行人重组前业务的相关性、发行人主营业务是否发生重大变更

1. 收购重庆思柏 100%股权交易作价的定价依据及合理性

本次公司对重庆思柏进行了同一控制下合并，向思柏工业（香港）有限公司（以下简称香港思柏）购买其持有的重庆思柏 100%股权，公司以自身股权作价向香港思柏进行支付，交易作价以重庆思柏经审计的截至 2019 年 5 月 31 日的净资产作为依据，定价具有合理性。

2. 涉及资产的交付和过户情况、人员整合、公司治理运行情况以及重组业务的最新发展情况

截至本说明出具日，本次资产重组已办理工商变更登记，股权交付和过户已完成，重庆思柏已成为公司全资子公司。本次资产重组完成后，重庆思柏人员仍继续留任。

思柏精密公司及重庆思柏按照《公司法》、《证券法》等法律法规及深交所相关规定的要求，完善了由股东大会（股东会）、董事会、监事会、独立董事和管理层组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间相互协调和制衡的治理机制，公司治理规范、有效。

重组相关的资产、业务、人员、技术等方面的整合工作均已顺利完成，公司及重庆思柏经营情况良好。在公司统筹规划与统一管理下，母子公司之间取得了较好的分工协同效应，避免了同业竞争，提升了规模效益，重组业务的运行情况良好。

3. 说明认定同一控制下收购是否符合《证券期货法律适用意见第 3 号》的规定，重组新增业务与公司重组前业务的相关性、公司主营业务是否发生重大变更

根据《证券期货法律适用意见第 3 号》，公司在报告期内存在对同一公司控制权人下相同、类似或相关业务进行重组情况的，如同时符合下列条件，视为主营业务没有发生重大变化：（一）被重组方应当自报告期期初起即与公司受同一公司控制权人控制，如果被重组方是在报告期内新设立的，应当自成立之日即与公司受同一公司控制权人控制；（二）被重组进入公司的业务与公司重组前的业务具有相关性（相同、类似行业或同一产业链的上下游）。

公司对重庆思柏同一控制下收购是否符合《证券期货法律适用意见第 3 号》相关规定的分析如下：

（1）重庆思柏自报告期期初起至重组时与公司同受龙德云控制

公司及重庆思柏自报告期初至重组时，股东均为香港思柏；香港思柏自报告

期初起至重组时，控股股东和实际控制人均为龙德云；因此，重庆思柏自报告期期初起至重组时，与公司同受龙德云控制。

(2) 被重组进入公司的业务与公司重组前的业务具有相关性

重庆思柏被收购前后的主营业务均为精密注塑零件和精密模具的研发、生产及销售，与公司主营业务相同。

(3) 重庆思柏占公司收购前资产总额、营业收入或利润总额的比例

本次重组前一年度（即 2018 年度），重庆思柏主要财务数据及其占比情况如下：

单位：万元

项 目	重庆思柏	思柏精密公司	占比
资产总额	8,481.59	32,770.31	25.88%
营业收入	4,888.98	37,114.56	13.17%
利润总额	1,859.97	5,751.08	32.34%

[注]上述财务数据已经本所审计

综上，公司同一控制下收购重庆思柏符合《证券期货法律适用意见第 3 号》的规定，重组前后公司、重庆思柏业务相同，未新增其他业务，公司主营业务未发生重大变化。

(二) 披露中岛贸易和无锡筑誉注销的原因，生产经营的合法合规性，涉及的资产处置情况和人员去向；结合关联方企业的历史沿革、资产、人员、技术、主营业务和实际经营等情况，披露香港科迅、美轮国际、美轮果业、苏州科柏等关联方企业是否与发行人从事相同或类似业务，报告期内主要关联方与发行人是否存在重叠的销售渠道、客户和供应商，与发行人主要客户、供应商及其股东是否存在业务资金往；

1. 披露中岛贸易和无锡筑誉注销的原因，生产经营的合法合规性，涉及的资产处置情况和人员去向

(1) 无锡筑誉

1) 注销的原因

由于无锡市筑誉人力资源有限公司（以下简称无锡筑誉）为公司实际控制人龙德云控制的公司，且其作为关联方，在报告期内曾为公司提供劳务派遣及运输服务等关联交易。为进一步完善公司治理并规范关联交易，无锡筑誉已于 2020

年 1 月注销完毕。

2) 生产经营的合法合规性

2019 年 10 月 28 日，无锡国家高新技术产业开发区（无锡市新吴区）市场监督管理局出具《证明》，证明无锡筑誉自 2017 年 1 月 1 日起至 2019 年 10 月 28 日，在无锡市工商企业信用信息数据库中暂未发现违章、违法记录。

2019 年 10 月 24 日，国家税务总局无锡国家高新技术产业开发区（无锡市新吴区）税务局于出具《涉税信息查询结果告知书》，证明未发现无锡筑誉自 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 10 月 24 日期间存在违反税收法律法规的情况。

3) 涉及的资产处置情况和人员去向

2019 年 9 月，无锡筑誉停止生产经营。清算过程中，无锡筑誉将运输车辆出售，剩余少量货币资金在清算完毕后返还至实际控制人龙德云处。

无锡筑誉共有员工 6 人，清算过程中上述员工均已与无锡筑誉解除劳动合同，后公司通过应聘方式择优录取其中 4 人。

(2) 中岛贸易

1) 中岛贸易注销的原因

中岛贸易为报告期内公司董事、总经理上田雄史实际控制的企业，其作为关联方曾与公司发生过关联交易。为进一步完善公司治理并规范关联交易，因此决定注销中岛贸易。中岛贸易已于 2020 年 9 月 16 日递交撤销注册申请书。截止本说明出具日，撤销注册仍在进行中。

2) 生产经营的合法合规性

根据香港葉天養、葉欣穎、林建雄律师行出具的中岛贸易《法律意见书》，以及 Black & White Investigation 公司根据查询 2002 年以来香港各级法院的民事诉讼资料（包括终审法院、高等法院、地方法院、小额钱债审裁处、劳资审裁处及破产清盘案件）和刑事诉讼资料的结果所出具的中岛贸易《香港民事及刑事诉讼记录调查》，报告期内中岛贸易不存在法院诉讼记录，不存在重大违法违规行为，未因违法违规经营的行为受到相关主管部门的处罚。

我们已获取中岛贸易实际控制人上田雄史出具的《确认函》，并通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开信息平台查询，报告期内中岛贸易在中国大陆不存在诉讼信息、被执行信息的违法违规记录。

综上，报告期内中岛贸易生产经营合法合规，不存在重大违法违规行为。

3) 涉及的资产处置情况和人员去向

报告期内，中岛贸易未有雇员。截至 2020 年 6 月 30 日止，中岛贸易的主要资产为少量货币资金。截至本说明出具日，中岛贸易已停止经营，撤销注册仍在进行中。根据中岛贸易法律意见书，中岛贸易注册撤销后，所有资产将作为清算财产分配至其股东或实际控制人；中岛贸易无雇员，各相关方对于注册撤销事项未存在任何纠纷或潜在争议。

2. 结合关联方企业的历史沿革、资产、人员、技术、主营业务和实际经营等情况，披露科迅精密有限公司、美轮国际有限公司、肇庆美轮果业有限公司、科柏精密金型注塑（苏州）有限公司等关联方企业是否与公司从事相同或类似业务

报告期内，除独董相关企业以外，公司主要关联方如下：

序 号	名 称	关联关系	经营业绩	是否与公司从事相同或类似业务
1	香港思柏	控股股东	9.71 万港元	否
2	思柏共创	直接持有公司 6.00%的股份		否
3	香港科迅精密有限公司（以下简称香港科迅）	公司董事长龙德云担任董事的企业，持股比例 100%		否
4	美轮国际有限公司（以下简称美轮国际）	公司董事长龙德云担任董事的企业，持股比例 100%		否
5	龙辉翔房地产经纪（深圳）有限公司（以下简称深圳龙辉翔）	公司董事长龙德云担任执行董事的企业，持股比例 50%	346.09 万元	否
6	肇庆美轮果业有限公司（以下简称美轮果业）	公司董事朱建平担任经理、执行董事的企业；公司董事长龙德云通过美轮国际有限公司间接持股比例 100%的企业		否
7	金华市车途无忧网络科技有限公司（以下简称车途无忧）	公司副总经理陈有桦的妻兄张小红担任经理、执行董事的企业	10.43 万元	否

序 号	名 称	关联关系	经营业绩	是否与公司从事相同或类似业务
8	科柏精密金型注塑（苏州）有限公司（以下简称苏州科柏）	董事长龙德云曾经控制的企业，已于 2020 年 7 月 3 日注销		否
9	无锡筑誉	董事长龙德云曾经实际控制的企业，已于 2020 年 1 月 17 日注销		否
10	中岛贸易	董事、总经理上田雄史实际控制的企业，目前正在注销中		否

[注] 上述企业经营业绩为 2020 年 1-6 月收入金额；香港思柏 2020 年 1-6 月的收入来源为少量钛合金板材的贸易业务；经营业绩为空白的，表示该企业在 2020 年 1-6 月间未实际开展业务

(1) 香港思柏

1) 简要历史沿革

2004 年 12 月，唯一股东上田雄史出资设立香港思柏，注册资本为 1,000 港元；2005 年 12 月，香港思柏增资至 500 万港元，新增股本均由上田雄史全额认缴；2007 年 11 月，上田雄史将其持有的香港思柏 100%股权转让给朱建平；2013 年 2 月，朱建平将其持有的香港思柏 100%股权转让给龙德云；2013 年 4 月，龙德云将其持有的香港思柏 25%股权转让给上田雄史。

截至本说明出具日，香港思柏股权结构如下：

单位：万港元		
股 东	出资额	出资比例
龙德云	375.00	75.00%
上田雄史	125.00	25.00%
合 计	500.00	100.00%

2) 主营业务、实际经营情况以及资产、人员、技术情况

香港思柏为公司控股股东，主营业务为贸易及投资；截至本说明出具日，香港思柏已没有实际开展业务。除持有公司股权外，其资产主要为通过公司分红获取的货币资金，其未有雇员，自身无核心技术。

(2) 思柏共创

1) 简要历史沿革

2019 年 10 月，陈有桦、舒朝兵等 41 名合伙人共同设立思柏共创，设立时注册资本为 1,250 万元；2020 年 8 月，合伙人谢艳、廖红梅分别将其持有的 15 万元合伙份额转让给合伙人舒朝兵；2020 年 11 月，合伙人贺小良将其持有的思柏共创 5 万元合伙份额转让给高苏俞，合伙人舒朝兵将其持有的思柏共创 15 万元合伙份额转让给付翠荣。

思柏共创持有公司 6.00%股权，其基本情况如下：

公司名称	无锡思柏共创投资企业（有限合伙）
注册资本	1,250 万元人民币
实收资本	1,210 万元人民币
执行事务合伙人	陈有桦
统一社会信用代码	91320214MA206CXB6T
设立日期	2019 年 10 月 8 日
注册地、主要生产经营地	无锡市新吴区新荣路 3 号
经营范围	以自有资金从事投资活动。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务与公司主营业务的关系	主营业务与公司不同

截至本说明出具日，思柏共创由 40 名合伙人组成，其中普通合伙人 1 名，有限合伙人 39 名，具体情况如下：

序 号	姓 名	出资比例	认缴出资额（万元）	职务
1	舒朝兵	21.20%	265.00	思柏精密董事、财务负责人、董事会秘书
2	陈有桦	20.00%	250.00	思柏精密副总经理
3	戚永幸	15.00%	187.50	思柏精密副总经理
4	陈绍安	8.00%	100.00	思柏精密研发部经理
5	吴学清	8.00%	100.00	思柏精密监事会主席、行政部经理
6	周俭	5.40%	67.50	重庆思柏厂长
7	王建华	5.00%	62.50	思柏精密营业部经理
8	沈利和	2.00%	25.00	思柏精密组立部经理
9	蔡兰	1.50%	18.75	思柏精密财务部经理
10	付翠荣	1.20%	15.00	PMC 部副经理
11	夏海涛	0.80%	10.00	思柏精密行政部副经理
12	聂正康	0.80%	10.00	思柏精密组立部副经理

序 号	姓 名	出资比例	认缴出资额（万元）	职务
13	韦登清	0.80%	10.00	思柏精密成形部副经理
14	邢亚男	0.80%	10.00	重庆思柏财务部副课长
15	高苏俞	0.40%	5.00	营业部课长
16	雷林林	0.40%	5.00	思柏精密财务部副经理
17	钱月红	0.40%	5.00	思柏精密财务部课长
18	陈永来	0.40%	5.00	思柏精密成形部课长
19	陈金玲	0.40%	5.00	思柏精密研发部课长
20	韦振文	0.40%	5.00	思柏精密成形部课长
21	黄辉	0.40%	5.00	思柏精密成形部课长
22	蒙建飞	0.40%	5.00	思柏精密成形部课长
23	陈坚仔	0.40%	5.00	思柏精密模具部课长
24	姜校平	0.40%	5.00	思柏精密研发部课长
25	周震	0.40%	5.00	思柏精密研发部课长
26	刘益庐	0.40%	5.00	思柏精密研发部课长
27	易文彪	0.40%	5.00	思柏精密组立部课长
28	朱建伟	0.40%	5.00	重庆思柏行政部课长
29	李朝辉	0.40%	5.00	重庆思柏营业部课长
30	钱力	0.40%	5.00	重庆思柏品管部课长
31	江波	0.40%	5.00	重庆思柏成形部课长
32	王伟	0.30%	3.75	思柏精密成形部经理助理
33	范婷婷	0.30%	3.75	思柏精密研发助理
34	毛阳双	0.30%	3.75	思柏精密模具部组长
35	黄少久	0.30%	3.75	思柏精密研发部组长
36	宋亚丰	0.30%	3.75	思柏精密研发部组长
37	付华圣	0.30%	3.75	思柏精密模具部组长
38	李龙	0.30%	3.75	思柏精密研发部组长
39	唐晓凤	0.30%	3.75	思柏精密采购部课长
40	刘阿媛	0.30%	3.75	思柏精密总经办课长
合 计		100.00%	1,250.00	

2) 主营业务、实际经营情况以及资产、人员、技术情况

思柏共创为公司员工持股平台，主营业务为以自有资金从事投资活动；截至本说明出具日，除持有公司 6%股权外，其未从事其他经营业务。思柏共创资产主要为少量货币资金，其未有员工，自身无核心技术。

(3) 香港科迅

1) 简要历史沿革

1994 年 11 月，龙德云、王伟良出资设立香港科迅，设立时法定股本为 1,000 港元，龙德云、王伟良分别持有 50%股权；1999 年 10 月，香港科迅增资至 100 万港元，新增股本由龙德云认缴 4.95 万港元，王伟良认缴 4.95 万港元，Oriental Castle Holdings Group Limited 认缴 90 万港元；2017 年 12 月，王伟良将其持有的 5 万港元股权转让给龙德云，Oriental Castle Holdings Group Limited 将其持有的 90 万港元股权转让给龙德云；截至本说明出具日，香港科迅的法定股本为 100 万元港币，龙德云持有其 100%股权，具体情况如下：

单位：万港元		
股 东	出资额	出资比例
龙德云	100.00	100.00%
合 计	100.00	100.00%

2) 主营业务、实际经营情况以及资产、人员、技术情况

报告期内，香港科迅未有实际经营。其资产主要为一台挂有深港两地牌照的商务车，其未有雇员，自身无核心技术。

(4) 美轮国际

1) 简要历史沿革

美轮国际于 2007 年 6 月 25 日设立，设立时的法定股本为港币 10,000 元，每股为 1 港元，共 10,000 股普通股。设立时，美轮国际仅发行及配售了 1 股普通股，该 1 股普通股由 Company Kit Secretarial Services Limited 持有。

2007 年 7 月 5 日，美轮国际将余下未发行之 9,999 股普通股配售及发行剩余 9,999 股普通股，每股 1 港元，均由黄锦忠持有。

2007 年 7 月 6 日，Company Kit Secretarial Services Limited 将其持有的 1 股普通股转让给黄锦忠。

2008 年 1 月 4 日，黄锦忠将其持有的 10,000 股普通股均转让给龙德云。

截止本说明出具日，美轮国际的法定股本为 10,000 港元，龙德云持有其

100.00%股权，具体情况如下：

单位：万港元		
股 东	出资额	出资比例
龙德云	1.00	100.00%
合 计	1.00	100.00%

2) 主营业务、实际经营情况以及资产、人员、技术情况

报告期内，美轮国际未有实际经营，其资产主要为一台挂有深港两地牌照的商务车，其未有雇员，自身无核心技术。

(5) 深圳龙辉翔

1) 简要历史沿革

2005 年 9 月，龙德云、王伟良共同出资设立深圳龙辉翔，注册资本为 380 万港元，龙德云及王伟良分别持有其 50%股权。

截至本说明出具日，深圳龙辉翔的注册资本及股权结构未发生变化，具体如下：

单位：万港元		
股 东	出资额	出资比例
龙德云	190.00	50.00%
王伟良	190.00	50.00%
合 计	380.00	100.00%

2) 主营业务、实际经营情况以及资产、人员、技术情况

深圳龙辉翔主营业务为房地产经纪。报告期内，深圳龙辉翔正常经营，其主要资产为货币资金及固定资产（房屋建筑物、运输工具），截至 2020 年 6 月末企业员工为 20 人，自身无核心技术。

(6) 美轮果业

1) 简要历史沿革

2007 年 9 月，唯一股东美轮国际出资设立美轮果业，注册资本 340 万港元。

截至本说明出具日，美轮果业的注册资本及股权结构未发生变化，具体如下：

单位：万港元		
股 东	出资额	出资比例

美轮国际有限公司	340.00	100.00%
合 计	340.00	100.00%

2) 主营业务、实际经营情况以及资产、人员、技术情况

报告期内，美轮果业未从事实际经营业务，其资产为少量货币资金，其未有雇员，自身无核心技术。

(7) 车途无忧

1) 简要历史沿革

2017 年 9 月，唯一股东王应斌出资设立车途无忧，注册资本 350 万元人民币。

截至本说明出具日，车途无忧的注册资本及股权结构未发生变化，具体如下：

单位：万元

股 东	出资额	出资比例
王应斌	350.00	100.00%
合 计	350.00	100.00%

2) 主营业务、实际经营情况以及资产、人员、技术情况

车途无忧主营业务为汽车配件、汽车日用品批发、零售，机动车维修；报告期内，车途无忧正常经营，其资产主要为少量库存商品（机动车零部件等），截至 2020 年 6 月末企业员工为 7 人，自身无核心技术。

(8) 苏州科柏

1) 简要历史沿革

2002 年 12 月，唯一股东香港科柏精密有限公司（以下简称香港科柏）出资设立苏州科柏，注册资本 210 万美元；2003 年 1 月，苏州科柏增资至 500 万美元，新增注册资本由香港科柏全额认缴；苏州科柏已于 2020 年 7 月 3 日办理完毕工商注销登记手续，截至注销日，苏州科柏的注册资本及股权结构未发生变化，具体如下：

单位：万美元

股 东	出资额	出资比例
香港科柏	500.00	100.00%
合 计	500.00	100.00%

2) 主营业务及实际经营情况

苏州科柏为公司董事长龙德云曾经控制的企业，其已于 2005 年停止经营活动并启动清算注销流程。报告期内，苏州科柏未开展任何经营活动，且未拥有任何资产，未雇用员工，无核心技术。

(9) 无锡筑誉

1) 简要历史沿革

2012 年 12 月，陈有桦、熊建华共同出资设立无锡筑誉，注册资本为人民币 50 万元。其中陈有桦认缴出资 40 万元，占注册资本比例为 80%；熊建华认缴出资 10 万元，占注册资本比例为 20%。本次出资资金全部来源于龙德云。

2014 年 2 月，无锡筑誉增资至 200 万元新增注册资本由吴学清全额认缴。此次变更后，吴学清持股比例为 75%，陈有桦持股比例为 20%，熊建华持股比例为 5%。本次增资资金全部来源于龙德云。

2014 年 10 月，熊建华将其持有的无锡筑誉 5%股权转让给吴学清。此次变更后，吴学清持股比例为 80%，陈有桦持股比例为 20%。上述名义股东间股权转让中未实际支付转让对价。

2018 年 8 月，陈有桦将其持有的无锡筑誉 20%股权转让给张秀兰，吴学清将其持有的无锡筑誉 80%股权转让分别让给甘雪凤、赵中梅。此次变更后，甘雪凤持股比例为 75%、张秀兰持股比例为 20%、赵中梅持股比例为 5%。上述名义股东间股权转让中未实际支付转让对价。

无锡筑誉已于 2020 年 1 月 17 日办理完毕工商注销。截至注销日，无锡筑誉股权结构如下：

单位：万元			
名义股东	实际股东	出资额	出资比例
甘雪凤	龙德云	150.00	75.00%
张秀兰		40.00	20.00%
赵中梅		10.00	5.00%
合 计		200.00	100.00%

2) 主营业务、实际经营情况以及资产、人员、技术情况

无锡筑誉主营业务为劳务派遣及货物运输服务，已于 2019 年 9 月停止经营活动，并于 2020 年 1 月办理完毕工商注销。自 2019 年逐渐停止经营后，无锡筑誉将运输车辆出售，剩余少量货币资金清算后返还至其实际控制人龙德云处。报

告期内，无锡筑誉共有 6 名员工，清算过程中上述员工均已与无锡筑誉解除劳动合同，后公司通过招聘方式择优录取其中 4 人，无锡筑誉自身无核心技术。

(10) 中岛贸易

1) 简要历史沿革

2008 年 10 月，上田雄史出资设立中岛贸易，注册资本 1 万港元；2009 年 10 月，上田雄史将其持有的中岛贸易 100%股权转让给名义持有人曾婉娥；2018 年 5 月，曾婉娥将其持有的中岛贸易 100%股权转让给名义持有人大川哲。

截至本说明出具日，中岛贸易股权结构如下：

单位：万港元

名义股东	实际股东	出资额	出资比例
大川哲	上田雄史	1.00	100.00%
合 计		1.00	100.00%

2) 主营业务、实际经营情况以及资产、人员、技术情况

中岛贸易主营业务为贸易，其成立于 2008 年 10 月，为公司总经理上田雄史控制的香港公司，其设立目的为对接公司与香港思柏的交易。截至本说明出具日，中岛贸易已停止经营，撤销注册仍在进行中。其主要资产为少量货币资金，其未有雇员，自身无核心技术。

报告期内，除本说明十一、(三)的回复内容提及的中岛贸易、香港思柏存在关联交易外，公司主要关联方不存在与公司销售渠道、客户、供应商重叠的情况，与主要客户、供应商及其股东之间也不存在业务资金往来。

(三) 分析并披露发行人向中岛贸易销售精密注塑件、精密模具的原因及必要性，中岛贸易收入是否全部来源于发行人、其下游客户情况、与发行人终端客户是否重叠，报告期各期关联交易金额变动的原因及合理性，并结合与第三方交易价格比较情况说明关联销售定价公允性

1. 分析并披露公司向中岛贸易销售精密注塑件、精密模具的原因及必要性，中岛贸易收入是否全部来源于公司、其下游客户情况、与公司终端客户是否重叠，报告期各期关联交易金额变动的原因及合理性

报告期内，公司销售商品、提供劳务的关联交易具体情况如下：

单位：万元

名 称	交易内容	2020 年 1-6 月		2019 年度	
		金额	占当期营业收入比例	金额	占当期营业收入比例
中岛贸易	精密注塑件、精密模具			214.34	0.51%
合 计				214.34	0.51%

(续上表)

名 称	交易内容	2018 年度		2017 年度	
		金额	占当期营业收入比例	金额	占当期营业收入比例
中岛贸易	精密注塑件、精密模具	738.81	1.76%	39.03	0.09%
合 计		738.81	1.76%	39.03	0.09%

2017 至 2019 年度，由于部分客户提出特定要求，公司存在少量通过控股股东香港思柏销售精密注塑件、精密模具的关联交易。由于上述交易中香港思柏基本为平进平出，为了使得香港思柏利润极低的业务在税务规范的前提下能够顺利进行，上述业务经中岛贸易转手后向香港思柏销售。

中岛贸易成立于 2008 年 10 月，为公司总经理上田雄史控制的香港公司，其设立目的为对接公司与香港思柏的交易。报告期内其收入全部来源于两个方面：(1) 2017 至 2019 年度销售公司产品；(2) 2017 年度向公司销售机器设备。此外，其无任何其他经营活动。

报告期内，上述向中岛贸易和香港思柏的关联销售的下游终端客户共计 4 名，上述企业在香港地区设立办事机构，公司董事长龙德云先生为香港籍居民且总经理上田雄史先生也拥有香港永久居留权，商务沟通较为便利。中岛贸易的终端客户情况及交易原因具体如下：

客户名称	基本情况	通过中岛贸易 (香港思柏) 交易原因	解决措施	客户是否重叠
香港柯美	柯尼卡美能达子公司	2018 年 3 月前，公司尚未进入其合格供应商清单，其要求先与香港思柏进行交易	公司进入其合格供应商清单后，直接对公司下单	是
Marelli (Thailand) Co., Ltd (以下简称泰国康奈可)	康奈可子公司	其坚持以泰铢结算。由于泰铢非国际货币，国内银行无法进行结算	公司已停止通过中岛贸易与其交易；未来如继续合作，公司拟要求由其母	否

			公司日本康奈可向公司下达订单并以美元结算的形式进行	
Smart Wave	加拿大公司，成立于1994年，主营物联网感应设备	2019年12月前，其坚持只与非大陆地区企业进行交易	经协商，2020年1月至今公司直接与其交易	是
Fuji Compound Co., Ltd (以下简称富士合成)	日本公司，成立于1946年，主营化妆品容器等	2018年2月前，该客户处于开发阶段，接洽中要求先与香港思柏进行交易	经协商，2019年开始公司直接与其交易	是

[注]上述中岛贸易的部分客户与公司客户重叠的原因为该等客户后续改为直接与公司进行交易

2018年度，关联销售金额相对较大的主要原因为向香港柯美销售的精密模具数量较多。报告期各期，公司关联销售占收入比例分别为0.09%、1.76%、0.51%和0.00%，占收入比例较小，且产品销售价格的确定原则与公司同类产品保持一致，不存在利用关联交易转移利润或者虚增利润的情形。

2020年1-6月，公司已停止关联销售行为，目前关联方中岛贸易正在注销过程中，预计未来相关关联交易不会继续发生。

2. 结合与第三方交易价格比较情况说明关联销售定价公允性

2017至2019年度，公司关联销售行为实质为通过关联方中岛贸易、香港思柏以外销方式向终端客户精密注塑件、精密模具。中岛贸易、香港思柏作为中间贸易方，考虑到贸易流转产生的税费、外币折算等因素，仅保留了极低的利润。2020年1-6月，公司已停止关联销售行为。上述外销的精密模具、精密注塑件为定制化产品，无法直接获取市场同类产品交易价格进行对比，故对上述交易进行穿透核查，香港思柏、中岛贸易及公司的收入、利润情况分别如下：

单位：万元

项 目	环节 1： 公司 销售给中岛贸易	环节 2： 中岛贸易 销售给香港思柏	环节 3： 香港思柏 销售给终端客户
	公司	中岛贸易	香港思柏
营业收入	992.18 (①)	1,006.37 (③)	978.47
营业成本	627.65	992.52 (②)	961.99 (④)
毛利润	364.53	13.85	16.47
毛利率	36.74%	1.38%	1.68%

[注]①与②的差额为运保佣冲减收入；③与④的差额为中岛贸易直接销售给终端客户富士合成的收入；上表中数据为 2017 至 2019 年度公司与中岛贸易的全部关联销售交易金额；2020 年 1-6 月，公司未与中岛贸易发生关联交易

上述关联销售中，公司精密注塑件、精密模具收入分别为 98.58 万元和 893.60 万元，其中精密模具占比较大，占关联销售收入的 90.06%，均为通过中岛贸易向香港柯美、泰国康奈可出口的精密商品模具。公司关联销售的毛利率情况如下：

单位：万元		
项 目	精密模具	精密注塑件
营业收入	893.60	98.58
营业成本	560.65	66.99
毛利润	332.95	31.59
公司对中岛贸易销售毛利率	37.26%	32.05%
公司外销平均毛利率	36.39%	36.15%

[注]公司外销精密模具平均毛利率为 2017 年度至 2019 年度外销精密模具毛利率算数平均值；外销精密注塑件平均毛利率为 2017 年度至 2019 年度一般贸易出口、进料加工出口模式外销精密注塑件毛利率算数平均值

综上，公司向中岛贸易销售精密模具的毛利率与同期外销精密模具的毛利率平均水平基本一致，上述通过关联方作为贸易中间方的关联销售具有合理、真实的商业背景，终端客户清晰，定价公允。

（四）分析并披露报告期内发行人向无锡筑誉采购运输服务的具体内容、定价依据，结合报告期内发行人其他运输服务、交易定价等说明向无锡筑誉采购运输服务占比较高的原因及合理性，采购价格的公允性

1. 分析并披露报告期内公司向无锡筑誉采购运输服务的具体内容、定价依据

报告期内，公司购买商品、接受劳务的关联交易具体情况如下：

单位：万元

名 称	交易内容	2020 年 1-6 月			2019 年度		
		采购金 额	同类采 购占比	占采购总 额比例	采购金 额	同类采 购占比	占采购总 额比例
无 锡 筑 誉	运输服务				53.47	29.17%	0.18%
	劳务派遣				185.87	10.10%	0.64%
合 计					239.34		0.83%

(续上表)

名 称	交易内容	2018 年度			2017 年度		
		采购金 额	同类采 购占比	占采购总 额比例	采购金 额	同类采 购占比	占采购总 额比例
无 锡 筑 誉	运输服务	106.68	44.03%	0.37%	102.33	42.60%	0.35%
	劳务派遣	467.11	20.20%	1.60%	674.59	30.84%	2.30%
合 计		573.79		1.97%	776.93		2.65%

无锡筑誉为公司实际控制人龙德云控制的公司，其作为关联方报告期内曾为公司提供劳务派遣及运输服务等关联交易。

报告期内，公司向其采购劳务派遣业务主要原因为：公司从事精密模具和精密注塑件的研发、生产和销售，部分生产工序属于劳动密集型工序，存在用工量波动大的特点，客观上存在使用劳务派遣工的需求。公司所在地劳务派遣公司规模普遍较小，存在经营不稳定的风险、派遣人员不易于管理的情况。为降低员工的管理难度，提升劳务派遣人员的稳定性，保障生产效率，公司报告期内向无锡筑誉采购劳务派遣服务。

报告期内，公司向其采购运输服务的主要原因为：公司向无锡柯美等客户的运输频率较高，单纯依赖外部物流运输公司难以充分满足及时响应的现实需求。无锡筑誉设立时，根据当时适用的《外商投资道路运输业管理规定》相关规定，外商投资道路运输业需经国务院交通主管部门批准。为简便操作，实际控制人龙德云委托公司管理层设立无锡筑誉，并由无锡筑誉申请办理道路运输经营许可证，从事道路运输业务，公司向无锡筑誉采购物流运输服务，以提高物流响应速度，增加运输效率。

2. 结合报告期内公司其他运输服务、交易定价等说明向无锡筑誉采购运输

服务占比较高的原因及合理性，采购价格的公允性

(1) 采购占比较高的背景原因及合理性分析

公司位于江苏省无锡市新吴区，主要客户如柯尼卡美能达、南京莱斯康等的国内生产基地均位于公司周边地区。由于精密注塑件等产品的客户订单具有“小批量、多品种、多批次”的特点，公司需要根据客户的个性化需求及时组织生产安排，生产完毕后将产品及时运输至客户指定地点。

报告期内，公司也存在向外部物流运输公司江苏中融国际物流有限公司（以下简称中融物流）等采购整车运输服务的情形，但由于精密注塑件产品无法承受强力挤压或大量堆叠，物流运输过程中单车装载密度相对较低，且公司向无锡柯美等客户的运输频率较高，单纯依赖外部物流运输公司难以及时响应并满足现实需求。

根据当时适用的《外商投资道路运输业管理规定》相关规定，外商投资道路运输业需经国务院交通主管部门批准。为简便操作，实际控制人龙德云委托公司管理层设立无锡筑誉，并由无锡筑誉申请办理道路运输经营许可证，从事道路运输业务。公司向无锡筑誉采购物流运输服务，以提高物流响应速度，提升运输效率，具有合理性。

(2) 采购物流服务价格的公允性

1) 报告期内，公司主要通过无锡筑誉、中融物流等采购物流运输服务向客户运输精密注塑件、精密模具。具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	运输费	占比	运输费	占比
无锡筑誉		0.00%	53.47	29.17%
中融物流		0.00%	60.22	32.86%
无锡领速物流有限公司（以下简称领速物流）	10.78	26.01%	21.79	11.89%
其他	30.66	73.99%	47.81	26.08%
合 计	41.44	100.00%	183.29	100.00%

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	运输费	占比	运输费	占比
无锡筑誉	106.68	44.03%	102.33	42.60%
中融物流	65.88	27.19%	45.54	18.96%
领速物流	33.44	13.81%	27.54	11.46%
其他	36.26	14.97%	64.82	26.98%
合 计	242.26	100.00%	240.23	100.00%

[注]2020 年 1-6 月，由于主要客户运输方式变更为自提以及收入下降，公司销售运输费用大幅下降

其中，公司主要向无锡筑誉、中融物流采购整车运输服务，价格系根据运输距离、载重吨位因素协商确定的固定结算单价。作为上述整车物流服务的补充，公司也通过领速物流等专营大件货物的快递公司进行运输，价格按照单件产品的重量和体积、目的地、期望运抵时间计价。

2) 无锡筑誉主要为公司向无锡柯美、南京莱斯康运输货物，相关采购金额、采购单价与第三方物流运输公司的对比情况具体如下：

目的地	载重	无锡筑誉		中融物流	
		采购额（万元）	单价（万元/车次）	采购额（万元）	单价（万元/车次）
无锡柯美	3 吨	6.68	0.02	1.32	0.02
	5 吨	58.28	0.03	124.45	0.03
	13 吨	103.73	0.06		
南京莱斯康	3 吨	79.80	0.12	7.42	0.10（注）、0.12
	5 吨	1.26	0.14	0.70	0.14
	13 吨	1.35	0.15		
合 计		251.09		133.89	

[注]2018 年 10 月，由于车辆调度原因，中融物流曾有一车次向南京运输的结算费用为 0.1 万元；领速物流与无锡筑誉、中融物流两家物流运输服务供应商的定价模式不同，运输单价无法进行直接比较

根据上表，公司自无锡筑誉采购的运输价格与公开市场上相同运输距离、相同载重吨位的第三方物流运输公司的价格水平一致。2019 年 5 月，公司启动上市准备工作后停止从无锡筑誉采购运输服务；2020 年 1 月，无锡筑誉注销完毕。

综上，公司向无锡筑誉采购运输服务占比较高具有合理的商业背景，运输服

务采购价格与公开市场上第三方物流运输公司的价格水平一致，采购价格公允。

（五）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 访谈公司主要业务负责人并了解公司收购重庆思柏100%股权的定价依据、相关资产交付和过户情况及重组业务的最新发展情况；查阅了《关于思柏高精模具注塑（重庆）有限公司之股权转让协议》、公司的董事会决议、重庆思柏股东香港思柏的股东决定、公司及重庆思柏的工商登记资料、相关审计报告、重庆思柏的员工名册，分析公司同一控制下合并重庆思柏是否符合《证券期货法律适用意见第3号》的规定；

2. 访谈无锡筑誉实际控制人龙德云并了解无锡筑誉注销的主要原因；核查了无锡筑誉2019年财务报表、无锡筑誉2019年5月31日及注销前的员工名册并了解无锡筑誉报告期内的经营情况；获取无锡筑誉实际控制人的说明与承诺、工商、税务主管部门对无锡筑誉出具的证明文件并了解无锡筑誉报告期内经营的合法合规情况；获取中岛贸易实际控制人上田雄史出具的确认函、香港律师对中岛贸易及其他境外关联方出具的境外法律意见书、中岛贸易的财务报表，公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表，了解中岛贸易注销的主要原因、报告期内的经营情况及合法合规情况；获取并查阅主要境内关联方企业的工商登记资料、公司组织机构的运作情况、人事及工资管理制度、公司主要资产的权属证书；登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、人民检察院案件信息公开网、中华人民共和国生态环境部、中华人民共和国应急管理部等公开网站查询，分析公司主要关联方是否从事与公司相同或类似业务的情况；

3. 访谈公司主要业务负责人及中岛贸易实际控制人，了解公司与中岛贸易交易的背景原因，交易必要性情况，中岛贸易的利润情况；获取中岛贸易报告期内全部银行资金流水情况，核查其报告期内的全部资金往来的交易对方及原因情况，与公司、香港思柏的资金流水进行比对，逐笔穿透核查中岛贸易的资金流水至最终交易对方，梳理中岛贸易的全部下游终端客户、交易金额、交易内容等情况，与公司终端客户进行对比，统计核查中岛贸易的销售利润情况；

4. 访谈公司主要业务负责人及无锡筑誉实际控制人，了解无锡筑誉的成立背景原因，公司向无锡筑誉采购服务的具体内容、采购运输服务占比较高的原因；

获取无锡筑誉报告期内全部银行资金流水情况，核查其报告期内大额交易对手、大额交易原因情况，与公司主要客户、供应商、董事监事高级管理人员等关联方进行比对，获取无锡筑誉与公司的运输服务的结算单据，与第三方物流公司的价格水平进行对比分析；

5. 获取报告期内公司关联交易汇总表，对公司关联采购、销售的比例进行测算，访谈公司主要业务负责人，了解关联采购、销售的内容和目的，综合以上信息分析关联交易对公司独立经营的影响；

6. 获取公司全部银行流水，以及公司控股股东、实际控制人及其关联方、公司董事、监事、高级管理人员银行账户资金流水，核查公司关联方是否与公司供应商、公司员工等存在异常资金往来，是否存在上述关联方代公司分担成本支出及费用的情况；查阅公司的主要采购合同，访谈公司主要供应商，确认是否存在公司关联方代公司向其支付款项的情况；访谈公司主要业务负责人以及曾在香港思柏领取部分薪酬的两名日本籍在职员工，并获取公司主要关联方出具的承诺函，向其了解是否存在代公司分担成本支出及费用的情况。

经核查，我们认为：

1. 公司收购重庆思柏 100%股权交易作价依据系重庆思柏经审计的截至 2019 年 5 月 31 日的净资产，定价具有合理性。

2. 公司收购重庆思柏 100%股权相关资产已完成交付和过户，重庆思柏人员继续留用，公司治理运行情况良好，重组业务的发展情况良好。

3. 公司收购重庆思柏 100%股权认定为同一控制下收购符合《证券期货法律适用意见第 3 号》的规定；重组前后公司、重庆思柏业务相同，未新增其他业务，公司主营业务未发生重大变更。

4. 无锡筑誉注销主要原因为进一步完善公司治理并规范关联交易，中岛贸易注销主要原因为进一步完善公司治理并规范关联交易。

5. 报告期内，无锡筑誉生产经营合法合规，清算过程中，无锡筑誉将运输车辆出售给公司，剩余少量货币资金清算完毕后返还至其实际控制人龙德云处，公司通过招聘方式择优录取无锡筑誉前员工 4 人；报告期内，中岛贸易生产经营合法合规，中岛贸易未有雇员，截至 2020 年 6 月 30 日，中岛贸易的主要资产为少量货币资金。

6. 报告期内，香港科迅、美轮国际、美轮果业、苏州科柏等主要关联方企业不存在与公司从事相同或类似业务的情况。

7. 报告期内，除中岛贸易、香港思柏关联交易外，报告期内主要关联方与公司不存在重叠的销售渠道、客户和供应商，与公司主要客户、供应商及其股东不存在业务资金往来。

8. 报告期内，公司向中岛贸易销售精密注塑件、精密模具具有合理原因和商业必要性；中岛贸易收入全部来源于两个方面：(1) 2017 至 2019 年度销售公司的产品；(2) 2017 年度向公司销售机器设备。此外，其无任何其他经营活动；报告期内中岛贸易终端客户共计 4 名，与公司终端客户存在重叠；报告期内关联交易金额变动具有合理原因；2020 年 1-6 月，公司已停止关联销售行为；中岛贸易作为交易中间方，仅保留极低的利润水平，公司通过中岛贸易的关联销售定价公允。

9. 公司向无锡筑誉采购运输服务主要内容为向无锡柯美等周边客户运送精密注塑件、精密模具产品；定价为系根据运输距离、载重吨位等因素经双方协商确定的固定结算单价；公司向其采购运输服务占比较高具有合理的商业原因；公司向无锡筑誉采购运输服务的价格与公开市场第三方运输价格水平一致，采购价格公允。

10. 报告期内，公司关联采购和关联销售的金额、占比相对较小，不会对公司经营的独立性造成重大影响；报告期内，两名日本籍在职员工在关联方香港思柏领取的薪酬及其报销的差旅费已被公司调整入账，不存在关联方代公司分担成本支出及费用的情况。

十二、关于外协加工。申报材料显示，发行人采用外协加工的工序主要包括注塑产品喷涂及部分咬花、雕刻、热处理等模具加工工艺。发行人称采用外协采购的原因是：(1) 公司在完成注塑产品主体加工后，需要对少部分注塑件进行喷涂加工，因厂区面积有限，精密注塑件产能利用较为饱和，且喷涂工艺会产生含漆渣废水等危险废弃物，因此将喷涂工艺外协完成。同时，由于公司部分时期注塑产品产能较为紧张，因此将少量成形工序外协完成；(2) 出于成本效益等因素综合考虑，公司将部分模具零配件加工和咬花、雕刻、热处理等难度低或应用频率较低的加工工序委托外部公司完成。请发行人：(1) 披露公

司各个工序、环节的产能、产量情况，结合上述情况分析并说明注塑产品喷涂及部分咬花、雕刻、热处理等模具加工工艺需外协加工的原因，是否涉及关键工序或关键技术，外协加工生产工序环节是否涉及污染，发行人是否存在被环保处罚的风险，如是，请充分揭示相关风险；（2）披露公司报告期各期外协加工费金额及占当期采购总额的比例，主要外协供应商的名称、设立时间、股权结构、主营业务、经营规模、合作历史、外协加工具体内容、定价依据及公允性，说明相关交易金额及占比、发行人向其采购金额占外协厂商收入的比例，说明外协加工供应商与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排；（3）披露报告期各期外协加工各细分种类对应采购数量、金额，说明外协加工分类中模具加工的具体业务模式，是否由外协加工供应商生产并提供模具成品，是否存在技术受限或依赖外协厂商的情形；（4）分析说明外协加工的市场供给情况，发行人是否存在对外协厂商的严重依赖，发行人对外协业务的质量控制措施、外协加工业务是否需经发行人最终客户同意，对存放于外协厂商的产品的保管和灭失责任归属、价格波动风险承担等约定，是否存在因外协加工质量导致发行人产品不符合客户要求的情况或风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（审核问询函第 14 条）

（一）披露公司各个工序、环节的产能、产量情况，结合上述情况分析并说明注塑产品喷涂及部分咬花、雕刻、热处理等模具加工工艺需外协加工的原因，是否涉及关键工序或关键技术，外协加工生产工序环节是否涉及污染，发行人是否存在被环保处罚的风险，如是，请充分揭示相关风险

1. 披露公司各个工序、环节的产能、产量情况

（1）精密注塑件的相关生产工序

1) 成形工序

精密注塑件的主要工序为成形（注塑）工序。成形工序系通过注塑机将热塑性塑料或热固性塑料利用塑料成形模具制成各种形状的塑料制品，属于精密注塑件关键工序。

报告期内，该工序产能、产量情况如下：

单位：小时

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实际工时	234,825	700,057	798,973	863,609
标准工时	355,018	731,267	762,302	833,877
产能利用率 (实际工时/标准 工时)	66.14%	95.73%	104.81%	103.57%

[注]实际工时=实际机器工时;标准工时=注塑机正常工作理论时间-维修保养时间-换模时间

报告期内,公司存在精密注塑产品产能过于紧张的偶发情况。若公司注塑生产出现产能超负,公司会将部分不涉及核心技术的注塑工序以外协加工方式完成。2017 年度及 2018 年度,因部分注塑机产能超负,注塑机的设备开工率分别达到 152.78%和 152.55%,为保证产品的及时交付,公司将工艺相对简单、单品价格较低的小型电池上下盖等精密注塑件产品的成形加工工序委外生产,当期委外成形的精密注塑件较多。

2) 喷涂工序

报告期内,公司在完成精密注塑产品主体加工后,需要对少部分精密注塑产品按照客户需求进行喷涂加工,喷涂加工工序为非核心工艺且不涉及公司核心技术。由于喷涂工艺会产生含漆渣废水等危险废弃物,且建设符合环保要求的喷涂加工产线并获取必要的环评资质的投入成本较高;同时,公司精密注塑件产能利用较为饱和,厂区可利用面积有限。因此,公司结合上述因素,出于成本效益考虑,公司将该工序以外协加工方式完成。公司不具备该工序生产能力。

喷涂工序的相关外协加工分析详见本说明五、(三)2. (1)2)的相关回复内容。

(2) 精密模具的相关生产工序

精密模具主要生产工序环节为 EDM、CNC 及线切割加工工序,上述工序的产能、产量情况如下:

1) EDM 加工工序

EDM 加工工序,主要用于切削普通加工方式难以切削的材料及复杂形状工件的加工,且公司在此工序中可以同时满足不产生毛刺和刀痕沟纹等缺陷的加工要求,属于精密模具的关键工序,涉及公司关键技术。

报告期内,该工序产能、产量情况如下:

单位：小时

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实际工时	13,548	51,817	38,695	39,284
标准工时	29,394	52,689	53,322	52,347
产能利用率 (实际工时/ 标准工时)	46.09%	98.34%	72.57%	75.04%

[注]实际工时=实际机器工时；标准工时=EDM 正常工作理论时间-维修保养时间-装夹时间

2) CNC 加工工序

CNC 加工工序，主要通过自动化程序以控制机器对零件进行加工，可用于加工常规方法难以加工的复杂型面，且该工序加工精度高，属于精密模具的关键工序，涉及公司关键技术。

报告期内，该工序产能、产量情况如下：

单位：小时

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实际工时	12,398	52,612	38,143	37,981
标准工时	30,546	54,909	56,703	54,033
产能利用率（实际 工时/标准工时）	40.59%	95.82%	67.27%	70.29%

[注]实际工时=实际机器工时；标准工时=CNC 正常工作理论时间-维修保养时间-装夹时间

3) 线切割加工工序

线切割加工工序，主要系用于精密模具中复杂形状的类型孔、微孔、窄缝等精密加工，该工序主要特点有操作方便、自动化程度较高、加工周期较短，属于精密模具的关键工序，涉及公司关键技术。

报告期内，该工序产能、产量情况如下：

单位：小时

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实际工时	4,382	15,945	13,647	13,578
标准工时	9,810	16,110	19,470	19,905
产能利用率（实 际工时/标准工 时）	44.67%	98.98%	70.09%	68.21%

[注]实际工时=实际机器工时；标准工时=线切割机台正常工作理论时间-维修保养时间-装夹时间

2. 结合上述情况分析并说明注塑产品喷涂及部分咬花、雕刻、热处理等模具加工工艺需外协加工的原因，是否涉及关键工序或关键技术

(1) 公司将注塑件喷涂加工工序委外加工的原因详见本说明十二、(一)1. (1)2)的相关回复内容。

(2) 公司将部分模具加工工序委外加工的原因

公司模具生产过程中的主要外协加工工序包括模具零配件加工、模具咬花、模具烧焊、模具雕刻及模具热处理。上述工序需要外协加工的原因如下：

1) 模具零配件加工工序

由于不同精密模具的生产精度要求和客户交期要求存在较大差异，公司订单集中、机台阶段性产能超负荷时有发生。为保证模具产品的按时交付，公司建立了快速的响应机制，灵活安排生产计划，并将部分交期紧张且加工难度低的模具零部件加工工序以外协加工方式完成。外发的模具零部件不属于模具核心零部件，仅涉及非核心模具零部件的初级加工，相关模具零部件的加工不涉及模具生产核心工艺也不涉及模具生产核心技术。

2) 模具咬花工序

模具咬花工序是指通过化学手段在模具钢表面进行腐蚀反应处理，形成蚀纹等纹路，通常起到装饰产品的作用，该工艺属于非模具生产核心工艺且不涉及模具生产核心技术。公司对该工序的加工需求相对较小，应用频率较低，公司也不具备该工序生产能力。

3) 模具雕刻工序

模具雕刻是指通过数控加工及编程操作对精密模具进行雕刻的工艺，属于非模具生产核心工艺且不涉及模具生产核心技术。由于公司对该工序的加工需求相对较小，出于成本效益等因素的考虑，公司在 2019 年 5 月前不具备该工序的生产能力，以外协加工方式完成该工序。2019 年 6 月起，因现有模具雕刻外协供应商的加工能力无法满足客户日益复杂的雕刻需求，因此，公司采购了相关加工设备自主编程进行雕刻加工，自此之后，公司具备了模具雕刻的生产能力，减少了雕刻工序的外协加工量。

4) 模具热处理工序

模具热处理是指通过加热、保温及冷却手段对模具材料进行加工，以改善材料组织和性能的工艺，不属于模具生产核心工艺且不涉及模具生产核心技术。该

工艺仅适用于注塑材料具有腐蚀性或客户特别要求等情形。公司对该工序的加工需求相对较小，应用频率较低，公司不具备该工序的生产能力，以外协加工方式完成该工序。

对于大部分外协业务，公司根据外协工艺要求在合格外协供应商名录中框定备选供应商后进行询比价，根据对其报价、交期、配合程度、技术水平等因素综合考虑后，最终由需求部门选定供应商报公司管理层审核通过后外发加工；对于临时性的个别业务，公司采用单项议价方式，由需求部门报公司管理层审核通过后外发加工。

3. 外协加工生产工序环节是否涉及污染，公司是否存在被环保处罚的风险

公司外协加工生产工序环节中，注塑产品喷涂、模具咬花及模具热处理的加工过程中会产生含漆渣废水、酸性含油废水等工业污染物。根据《中华人民共和国环境影响评价法（2018 修正）》、《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》、《建设项目环境影响评估分类管理名录》等环保处理相关法律、法规，涉及上述工序的加工厂商均需取得特定的环评许可资质。

报告期内，公司存在向少量环评许可资质不完备供应商外协采购注塑产品喷涂、模具咬花及模具热处理服务的情形，涉及的采购金额占公司各期外协采购的比例较小。2017 年度至 2020 年 1-6 月，公司向环评许可资质不完备的外协供应商采购金额占外协采购总额的比例分别为 14.19%、18.70%、14.03%、7.19%。

公司不属于重污染企业，生产工序也不涉及高风险、重污染环节，生产过程中不涉及工业废水的排放。生产过程中，会产生一定废气、粉尘、固体废料和危废等。公司厂区生活污水经化粪池预处理后达到污水排放标准排入城镇下水道，接入污水处理厂集中处理。废气主要为模具机加工、研磨以及注塑投料、注塑和粉碎环节产生的颗粒物和非甲烷总烃等。颗粒物经除尘处理后排放，非甲烷总烃等经由活性炭吸附装置处理后排放。一般固体废物均由公司收集后进行变卖处理，生活垃圾交由政府环保部门进行集中收集处理。危险废弃物均按照危险废弃物管理要求进行暂存，并委托有资质的危险废弃物处置公司进行处置。

截至本说明出具日，公司已停止向上述环评许可资质不完备的外协供应商采购。公司已与环评许可资质不完备且目前主体存续并正常经营的历史外协供应商签订了合作终止协议，明确双方不存在任何纠纷、争议或潜在争议、诉讼或仲裁的情形，双方一致同意终止合作。

2020年5月25日，无锡市新吴生态环境局出具《情况说明书》，证明公司自2017年起至2019年止，未发生因违反有关环境保护及防治污染的法律、法规而受到无锡市新吴生态环境局行政处罚的情况。2020年8月11日，无锡市新吴生态环境局出具《情况说明书》，证明公司自2020年1月1日起至2020年6月30日止，未发生因违反有关环境保护及防治污染的法律、法规而受到无锡市新吴生态环境局行政处罚的情况。

2020年6月3日，重庆市生态环境局两江新区分局出具《重庆市生态环境局两江新区分局关于查询行政处罚情况的复函》，证明重庆思柏2018年1月10日因贮存危险废物不符合要求受到分区行政处罚2万元，2019年12月25日因未批先建受到行政处罚1万元，上述案件不属于重大违法违规行为，重庆思柏已主动缴纳罚款，案件已结案。自2017年1月1日起至2020年5月31日止，重庆思柏无其他环境违法行为受到行政处罚。2020年8月6日，重庆市生态环境局两江新区分局出具《重庆市生态环境局两江新区分局关于查询行政处罚情况的复函》，证明重庆思柏自2020年1月1日起至2020年7月31日止，未因环境违法行为受到行政处罚。

公司实际控制人龙德云已出具承诺，若因有关部门要求或决定，公司及其子公司因相关外协厂商未遵守国家环保法律法规而承担任何罚款或损失的，本人将承担公司因此而产生的所有罚款或损失，以保证不因该事项致使公司及其子公司上市后的公众股东遭受任何经济损失。

综上，公司报告期内不存在环保相关的重大违法违规行为，未来不存在被环保处罚的风险。

(二) 披露公司报告期各期外协加工费金额及占当期采购总额的比例，主要外协供应商的名称、设立时间、股权结构、主营业务、经营规模、合作历史、外协加工具体内容、定价依据及公允性，说明相关交易金额及占比、发行人向其采购金额占外协厂商收入的比例，说明外协加工供应商与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排

1. 披露公司报告期各期外协加工费金额及占当期采购总额的比例，主要外协供应商的名称、设立时间、股权结构、主营业务、经营规模、合作历史、外协

加工具体内容、定价依据及公允性

(1) 报告期内，公司含税外协加工费情况如下所示：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外协加工费	459.93	2,211.73	2,227.92	2,413.25
占采购总额比例	5.29%	7.64%	7.64%	8.23%

2017 至 2019 年度，公司外协加工费的金额、占比整体呈现下降趋势。2020 年 1-6 月，由于疫情影响，公司精密模具等产品销售收入下降，外协加工费金额相应减少。

(2) 主要外协供应商基本情况

报告期各期，公司前五大外协供应商主要情况如下：

1) 2020 年 1-6 月

名 称	设立时间	主营业务	外协加工具体内容	股权结构	经营规模（万元）	合作起始时间
苏州福山塑料科技有限公司（以下简称苏州福山）	2008 年	生产手机外壳、笔记本电脑外壳	注塑件喷涂	苏州金鹏环能工贸有限公司持股 59.40%，丰田畅彦持股 40.60%	2,500.00	2011 年
广安康田科技有限公司（以下简称广安康田）	2018 年	生产塑料制品、金属制品、电子绝缘材料等	注塑件喷涂	张增柱持股 50.00%；吴畏持股 50.00%	1,000.00	2020 年
新吴区创桥模具经营部（以下简称创桥模具）	2017 年	模具的销售、维修	模具零配件加工	个体工商户，经营者为冯惠琳	100.00	2017 年
新区森柏特模具经营部（以下简称森柏特）	2013 年	模具配件的零售及维修	模具咬花加工	个体工商户，经营者为唐月朝	40.00	2014 年
无锡益康新精密模具有限公司（以下简称无锡益康新）	2018 年	模具、机械设备、工装夹具及配件的加工	工装夹具的加工	黄丽斌持股 100.00%	60.00	2019 年

[注]经营规模为供应商 2020 年 1-6 月收入金额

2) 2019 年度

名 称	设立时间	主营业务	外协加工具体内容	股权结构	经营规模(万元)	合作起始时间
苏州福山	2008 年	生产手机外壳、笔记本电脑外壳	注塑件喷涂	苏州金鹏环能工贸有限公司持股 59.40%，丰田畅彦持股 40.60%	4,000.00	2011 年
昆山市玉山镇恒雨琼模具厂（以下简称昆山恒雨琼）	2018 年	模具、机械设备及配件的加工	注塑件喷涂	个体工商户，经营者为黄天琼	2,313.00	2019 年
新吴区新郎丰模具经营部（以下简称新郎丰）	2017 年	模 具 的 销 售、维修	模具零配件加工	个体工商户，经营者为王哲	280.00	2017 年
新吴区鑫隆捷模具经营部（以下简称新隆捷）	2018 年	模 具 的 零 售、维修	模具零配件加工	个体工商户，经营者为刘铁桥	320.00	2018 年
新吴区亚蒂欧五金经营部（以下简称亚蒂欧）	2017 年	五金产品、模具、塑料制品的销售	模具零配件加工	个体工商户，经营者为李秀梅	450.00	2017 年

[注]经营规模为供应商 2019 年度收入金额

3) 2018 年度

名 称	设立时间	主营业务	外协加工具体内容	股权结构	经营规模(万元)	合作起始时间
苏州福山	2008 年	生产手机外壳、笔记本电脑外壳	注塑件喷涂	苏州金鹏环能工贸有限公司持股 59.40%；丰田畅彦持股 40.60%	5,000.00	2011 年
昆山恒德森塑胶制品有限公司（以下简称昆山恒德森）	2014 年	塑胶制品、塑料制品、五金制品、电子产品、模具的销售	注塑件喷涂	朱明爱持股 100.00%	2,130.00	2014 年

名 称	设立时间	主营业务	外协加工具体内容	股权结构	经营规模(万元)	合作起始时间
亚蒂欧	2017 年	五金产品、模具、塑料制品的销售	模具零配件加工	个体工商户，经营者为李秀梅	450.00	2017 年
昆山正坤模塑有限公司（以下简称昆山正坤）	2005 年	模具制造、加工；注塑成形生产、组装、销售	注塑件成形	黄健持股 100.00%	520.00	2007 年
新吴区高柏机械模具厂（以下简称高柏机械）	2017 年	模具、通用机械零部件、工装夹具的加工	模具零配件加工	个体工商户，经营者为陈重良	850.00	2018 年

[注]经营规模为供应商 2018 年度收入金额

4) 2017 年度

名 称	设立时间	主营业务	外协加工具体内容	股权结构	经营规模（万元）	合作起始时间
苏州福山	2008 年	生产手机外壳、笔记本电脑外壳	注塑件喷涂	苏州金鹏环能工贸有限公司持股 59.40%; 丰田畅彦持股 40.60%	5,000.00	2011 年
昆山恒德森	2014 年	塑胶制品、塑料制品、五金制品、电子产品、模具的销售	注塑件喷涂	朱明爱持股 100.00%	2,776.00	2014 年
昆山正坤	2005 年	模具制造、加工；注塑成形生产、组装、销售	注塑件成形	黄健持股 100.00%	510.00	2007 年
重庆川龙电子有限公司（以下简称重庆川龙）	2013 年	生产、销售：电子产品、注塑产品、模具、五金制品	注塑件成形	李春香持股 99.00%，李映持股 1.00%	600.00	2015 年
无锡金栢精密模具有限公司（以下简称无锡金栢）	2009 年	模具及配件、通用机械、专用设备及零部件、工装夹具的加工	模具零配件加工	陈世达持股 95.00%，陈重良持股 5.00%	860.00	2010 年

[注]经营规模为供应商 2017 年度收入金额

报告期内，公司从上述外协供应商采购的外协服务均根据所提供服务的市场行情确定价格。外协供应商按照成本加上合理利润后报价，经询比价后公司与其协商确定最终价格，定价公允。

2. 说明相关交易金额及占比、公司向其采购金额占外协厂商收入的比例，说明外协加工供应商与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排

(1) 说明相关交易金额及占比、公司向其采购金额占外协厂商收入的比例
报告期内，公司前五大外协供应商的采购情况如下：

1) 2020 年 1-6 月

单位：万元			
名 称	采购金额	占比	占外协厂商收入比例
苏州福山	218.20	47.44%	小于 20%
广安康田	55.11	11.98%	小于 20%
创桥模具	18.53	4.03%	小于 20%
森柏特	16.43	3.57%	20%-50%
无锡益康新	16.17	3.52%	20%-50%
合 计	324.44	70.54%	

[注]上表中同一控制下供应商的采购额、占其收入比例情况已合并披露

2) 2019 年度

单位：万元			
名 称	采购金额	占比	占外协厂商收入比例
苏州福山	457.36	20.68%	小于 20%
昆山恒雨琼	189.94	8.59%	小于 20%
新郎丰	165.86	7.50%	50%-60%
鑫隆捷	165.74	7.49%	50%-60%
亚蒂欧	160.72	7.27%	20%-50%
合 计	1,139.63	51.53%	

[注]上表中同一控制下供应商的采购额、占其收入比例情况已合并披露

3) 2018 年度

单位：万元

名 称	采购金额	占比	占外协厂商收入比例
苏州福山	764.84	34.33%	小于 20%
昆山恒德森	348.12	15.63%	小于 20%
亚蒂欧	130.34	5.85%	20%-50%
昆山正坤	80.06	3.59%	小于 20%
高柏机械	76.24	3.42%	小于 20%
合 计	1,399.60	62.82%	

[注]上表中同一控制下供应商的采购额、占其收入比例情况已合并披露

4) 2017 年度

单位：万元

名 称	采购金额	占比	占外协厂商收入比例
苏州福山	683.00	28.30%	小于 20%
昆山恒德森	265.80	11.01%	小于 20%
昆山正坤	197.83	8.20%	20%-50%
重庆川龙	151.54	6.28%	20%-50%
无锡金栢	97.06	4.02%	小于 20%
合 计	1,395.24	57.82%	

[注]上表中同一控制下供应商的采购额、占其收入比例情况已合并披露

报告期内，公司采购额占外协供应商当期收入比例超过 50%以上的主要为 2019 年度外协供应商中的新郎丰和鑫隆捷，采购金额分别占上述供应商 2019 年度收入的 59.24%、51.79%。主要原因系 2019 年度公司持续开拓模具业务，模具产量大幅增加，所以模具零配件外协数量大幅增加，公司对业务配合程度较高的上述两家供应商的采购额较大，导致公司的采购额占其当年收入比重较大。

(2) 外协加工供应商与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排

报告期内，公司外协供应商与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排，但公司存在向前员工控制的供应商采购加工服务的情形，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	其实际控制人与 公司关系	采购金额			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
无锡金栢/高栢机械 /新区高栢机械模具 厂	陈世达为公司前 员工，已于 2007 年离职	3.20	55.56	76.24	97.06
无锡高之码精密机 械有限公司/锡山区 亿丰朗模具经营部/ 鑫隆捷	刘铁桥为公司前 员工，已于 2010 年离职	14.07	165.74	74.24	95.18
新吴区勇跃精密模 具经营部	蔡勇为公司前员 工，已于 2015 年 离职			26.06	44.51
新吴区文杨模具经 营部	熊捷为公司前员 工，已于 2013 年 离职			48.32	10.98
无锡益康新	黄丽斌为公司前 员工，已于 2008 年离职	16.17	2.60		
合 计		33.44	223.90	224.86	247.73
占外协采购总额的 比例		7.28%	10.12%	10.09%	10.25%

上述前员工离职时间较早，且在公司任职期间均为公司中层以下员工，并主要在公司模具车间从事技术工作，自身具有模具加工方面的专业经历，其对公司业务的配合度较高。公司与上述前员工实际控制的外协供应商之间交易金额、外协采购占比均较小且各期较为分散，公司按照市场价格水平向上述外协供应商采购，采购价格公允，公司与其之间不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

（三）披露报告期各期外协加工各细分种类对应采购数量、金额，说明外协加工分类中模具加工的具体业务模式，是否由外协加工供应商生产并提供模具成品，是否存在技术受限或依赖外协厂商的情形

1. 披露报告期各期外协加工各细分种类对应采购数量、金额

报告期内，公司外协加工的主要细分种类情况如下：

（1）2020 年 1-6 月

单位：万元

种 类	金 额	数 量	占外协加工服务采购 金额的比例
模具零配件加工	146.71	0.04	31.90%
注塑件喷涂	305.73	43.17	66.47%
注塑件成形			
其他	7.50		1.63%
合 计	459.93		100.00%

[注]模具零配件加工的采购数量为涉及的模具型号数量

(2) 2019 年度

单位：万元

种 类	金 额	数 量	占外协加工服务采购 金额的比例
模具零配件加工	1,443.14	0.11	65.25%
注塑件喷涂	716.50	124.18	32.40%
注塑件成形	10.75	19.92	0.49%
其他	41.34		1.87%
合 计	2,211.73		100.00%

[注]模具零配件加工的采购数量为涉及的模具型号数量

(3) 2018 年度

单位：万元

种 类	金 额	数 量	占外协加工服务采购 金额的比例
模具零配件加工	977.69	0.10	43.88%
注塑件喷涂	1,117.14	210.63	50.14%
注塑件成形	128.38	1,241.24	5.76%
其他	4.71		0.21%
合 计	2,227.92		100.00%

[注]模具零配件加工的采购数量为涉及的模具型号数量

(4) 2017 年度

单位：万元

种 类	金 额	数 量	占外协加工服务采购金额的比例
模具零配件加工	1,070.32	0.11	44.35%
注塑件喷涂	955.77	193.32	39.61%
注塑件成形	382.66	3,051.88	15.86%
其他	4.51		0.19%
合 计	2,413.25		100.00%

[注]模具零配件加工的采购数量为涉及的模具型号数量

2. 说明外协加工分类中模具加工的具体业务模式，是否由外协加工供应商生产并提供模具成品，是否存在技术受限或依赖外协厂商的情形

精密模具可分为如下几个主要部分：模仁、模架、模具零配件和热流道。

其中，模架、热流道和模具零配件属于精密模具中的外部组成部件，此类部件的加工工艺已较为成熟，生产工艺难度相对较低；模仁为整套模具的核心，是将熔融状态下的改性塑料生产成形的关键部件。

模仁是整套模具的核心，其结构较为复杂，加工难度大，其工艺水平直接关系到生产注塑产品的造型复杂性、精密度、良率和模具的使用寿命。公司自行完成模仁设计、CNC、EDM 等环节；小部分模仁加工中涉及咬花、雕刻、热处理等应用频率较低的非必要、非核心工艺，公司出于综合成本考虑委外完成。

模架是模具的外部支撑结构，其将模具零配件按照设计图纸加以组合和固定。公司采购的模架均为模架供应商的定制成品，无需再予外协加工。热流道与模架一样，均为公司定制化采购，也无需再予外协加工。

模具零配件包括模具外部一些加工难度较低的紧固件、导向件、定位件和压卸料件等。一般而言，一整套模具零配件数量多达 200 余件。公司综合成本及客户交期等考虑，将模具零配件以外协加工方式完成，与同行业可比公司一致，符合行业特性。

外协加工的原材料主要为公司自行购买，外协供应商只负责按照公司提供的设计图纸和工艺方案进行加工。外协供应商在完成模仁或模具零配件的加工后，将加工后的半成品交由公司进行验收确认，公司验收合格后按照约定向其进行付款。

报告期内，公司精密模具订单量大幅增加，公司存在少量由于交期原因由外

协供应商对工艺较为简单的模具进行整体加工的情形。2017 年至 2020 年 6 月，由外协供应商生产的模具成品合计 55 套，占公司模具销量比例为 5.29%，其数量较少。上述情形中，由公司负责完成模具整体性能、参数设计并提供设计图纸和工艺方案，外协供应商在公司技术人员的指导下，按照相关要求加工，加工完成后由公司试模，若不符合要求则由外协供应商进行修正。

精密模具的生产工艺技术一直为公司的核心竞争力之一，公司所有模具均为自行设计，除去少量整模外协的情况外，核心部件模仁也均为公司自行生产。截至本说明出具日，公司已形成 15 项模具相关的发明专利，32 项模具相关的实用新型专利。报告期内，公司基于对成本效益、公司模具产能、客户要求交期的综合考虑，将模具零配件加工、模具咬花、模具雕刻、模具热处理等应用频率较少、不涉及模具生产核心工艺也不涉及模具生产核心技术的加工工序以外发加工方式完成。对于精密注塑件，由于建设符合环保要求的喷涂加工产线并获取必要的环评资质的成本较高，以及受到 2017 年度和 2018 年度部分注塑机台产能超负荷的影响，公司将喷涂、工艺相对简单且不涉及核心技术的小型精密注塑件成形工序通过外协完成。公司外协工序、环节均不涉及核心技术或关键工序，公司不存在技术受限或依赖外协厂商的情形。

（四）分析说明外协加工的市场供给情况，发行人是否存在对外协厂商的严重依赖，发行人对外协业务的质量控制措施、外协加工业务是否需经发行人最终客户同意，对存放于外协厂商的产品的保管和灭失责任归属、价格波动风险承担等约定，是否存在因外协加工质量导致发行人产品不符合客户要求的情况或风险

1. 分析说明外协加工的市场供给情况，公司是否存在对外协厂商的严重依赖

（1）精密注塑件外协加工情况

公司在精密注塑件生产过程中，主要外协加工内容包括喷涂和注塑件成形。喷涂为在部分注塑件表面喷涂油漆，为非核心工艺且不涉及核心技术。公司将喷涂外协主要系该工艺会产生含漆渣废水等危险废弃物，且建设符合环保要求的喷涂加工产线并获取必要的环评资质的成本较高。同时，公司精密注塑件产能利用率较为饱和，厂区可利用面积有限。目前，无锡、苏州等公司周边地区均设置有

喷涂产业集中园区，区内喷涂企业均可按相关规范对外承接喷涂作业，公司周边供给较为充足。

2017 年度及 2018 年度，由于客户交期较紧，同时，公司注塑车间的部分注塑机产能超负荷，机台使用率分别达到 152.78%和 152.55%，故公司将工艺相对简单、单品价格较低的小型精密注塑件成形工序委外加工。上述委外加工的精密注塑件造型简单、生产工艺普通，不涉及公司核心技术。无锡、苏州等公司周边地区的小型注塑加工厂较多，虽然其中大多数加工厂的机器设备性能一般、技术水平较为普通，但其具备对造型简单、工艺普通的注塑件的加工能力。综上，公司不存在严重依赖外协厂商的情形。

（2）精密模具外协加工情况

公司在精密模具生产过程中，出于成本效益等因素综合考虑，将模具（包括已投入生产的生产模具）零配件加工，以及咬花、雕刻、热处理等应用频率较低的非必要工艺委外完成。

模具零配件加工包括车、铣、钻、磨、CNC 粗加工等工序，均不涉及核心技术。由于模具零配件位于模具外部，不涉及模具内部的核心模仁，故加工工序相对简单，对精度要求相对较低。

咬花、雕刻、热处理为模具加工过程中的非必要工序，公司应用频率较低，各期采购金额较小。热处理、雕刻主要设备为热处理炉、激光雕刻机，其单价较高。咬花及热处理还需到环保主管部门进行环评备案并取得排污许可证，成本较高。公司出于成本效益的因素考虑通过外协方式完成上述工序。

无锡、苏州等公司周边地区的模具产业较为发达，符合加工要求并具备相应环保资质的小型注塑和模具加工厂数量较多，公司有充足的选择余地，报告期内公司外协采购较为分散，对外协供应商不存在严重依赖的情形。

2. 说明公司对外协业务的质量控制措施、外协加工业务是否需经公司最终客户同意，对存放于外协厂商的产品的保管和灭失责任归属、价格波动风险承担等约定，是否存在因外协加工质量导致公司产品不符合客户要求的情况或风险

（1）外协业务质量控制措施

报告期内，公司对外协业务已建立严格的质量控制措施，具体如下：

1) 供应商选择

公司已建立《供应商选择和评估程序》等甄选制度。采购部门会综合考虑供

应商加工服务的稳定性、报价、交货期、质量管理水平等因素，在综合评价合格后将其纳入合格供应商目录进行选择。

2) 加工原材料

除偶发情况外，外协加工所涉及的主要材料均为公司自行向长期合作的材料供应商采购，确保从材料源头控制产品质量水平。

3) 生产过程管理

外协加工时，公司首先向外协供应商提供设计图纸和工艺方案，明确产品的各项性能要求及加工工序；生产过程中，公司技术人员也会对外协供应商进行指导，确保生产过程符合相关要求；外协加工完成后需先由外协供应商进行内部质检，外协供应商将质检合格后的半成品交由公司检验，若公司发现外协加工产品质量不达标或存在瑕疵，会要求外协供应商进行修正或承担相应的罚款。

4) 付款管理

公司按照合同约定向外协供应商付款，根据合同条款约定，产品经公司检验合格后，公司支付全部货款。

(2) 外协加工经最终客户同意及外协加工质量的情况

报告期内，公司外协加工规模相对较小，占各期采购总额的 8.23%、7.64%、7.64%和 5.29%，且呈现逐年递减的趋势。根据精密注塑行业惯例，公司采购的外协加工服务主要为模具的零配件加工和注塑件的喷涂等。上述外协业务均基于合理的商业背景，公司已与涉及外协加工的主要客户进行沟通并说明外协的背景、原因。公司对外协业务建立了完善的质量控制措施，主要客户已确认知晓上述外协情况；报告期内公司不存在关于产品质量纠纷的情形，也不存在因外协加工质量导致产品不符合客户要求的情形或风险。

(3) 外协加工的权责归属情况

对于存放于外协厂商处的材料或产品，除公司负有明显责任外，均由外协厂商承担产品的保管责任和灭失责任。上述产品权属归属于公司，其价格波动风险均由公司承担。

(五) 核查程序及意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 获取公司主要生产工序流程图和各工序环节工时统计表，测算公司产能

利用率情况；访谈公司主要业务公司，了解公司外协采购的主要原因；获取并查阅公司与环评许可资质不完备且目前主体存续并正常经营的历史外协供应商签订的合作终止协议；实地走访主要外协供应商，询问其与公司的合作背景、业务内容、业务合规性等，核查外协供应商的相关环保资质；实地查看生产经营场地的废物处理方式，核查公司生产工序，确认公司的生产环节不存在重污染工序；查阅公司及其子公司《固定污染源排污登记回执》；取得无锡市新吴生态环境局出具的《情况说明书》；查阅了《中华人民共和国环境影响评价法（2018 修正）》、《关于修改〈建设项目环境影响评价分类管理名录〉部分内容的决定》、《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》；登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、企查查（<https://www.qichacha.com/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）等官方网站查询，核查公司是否被环境保护主管部门确定为重点排污单位，是否存在因环保相关规定被主管行政机关处罚的情况；获取并查阅实际控制人出具的相关承诺；

2. 获取公司各期采购明细表，查阅外协采购的合同、业务订单，统计外协加工采购占当期采购总额的比例情况，各期主要外协供应商清单、外协的具体内容等情况；登录企业信用信息公示系统等公开渠道进行查阅，并走访主要外协供应商，了解公司主要外协供应商的工商信息、经营规模、与公司合作历史、外协的具体内容等业务情况，测算公司采购占外协厂商收入的比例情况，了解外协供应商与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排的情况；查阅公司外协供应商的报价单以及公司外协采购订单，核查外协采购的定价依据，分析价格是否公允；获取公司员工名单，访谈公司主要业务负责人，了解公司向前员工控制的外协供应商采购的具体内容，前员工岗位及从业背景、离职时间，以及公司向其采购的背景原因及价格情况等；

3. 获取公司各期采购明细表，查阅外协加工合同和业务订单，统计分析公司各期外协采购数量及金额情况；访谈公司主要外协供应商，了解外协加工的具体业务模式，外协加工的具体工序环节和技术情况；访谈公司主要业务负责人，并查阅精密模具收入成本明细表，核查由外协供应商生产的模具成品的具体情况，包括业务背景、模具数量、模具金额等情况；访谈公司模具业务主要负责人及中国模具协会专家，并查阅精密模具、精密注塑件相关的行业刊物，了解精密模具、

精密注塑件的技术核心，结合上述信息分析公司是否存在技术受限或依赖外协供应商的情形；

4. 访谈了中国模具行业协会专家，了解外协加工市场的供给情况、模具外协是否为行业惯例等情况；查阅了公司外协采购明细表、外协加工合同和业务订单、模具验收单、采购流程管理制度等业务文件并走访主要外协供应商，了解外协采购内容、外协加工质量管理流程、对于存放于外协供应商处产品的保管责任、灭失责任、价格波动风险承担责任的具体约定等；走访公司涉及外协的主要客户并查阅相关销售合同，了解公司外协加工业务是否需经最终客户同意，以及其是否已知晓公司存在外协的情况，报告期是否存在因外协加工质量导致产品不符合要求的情况或风险；走访并查阅质量监督主管部门出具的合规证明，了解公司是否存在因产品质量原因受到行政处罚的情形。

经核查，我们认为：

1. 公司已对生产中各个主要工序、环节的产能、产量情况进行了补充披露；公司注塑产品喷涂及部分咬花、雕刻、热处理等模具加工工艺采取外协加工主要根据成本效益等因素确定，上述外协工序均不属于关键工序且不涉及关键技术。

2. 公司外协加工生产工序环节中，注塑产品喷涂、模具咬花及模具热处理的加工过程中会产生含漆渣废水、酸性含油废水等工业污染物；公司已停止向环评许可资质不完备的外协供应商采购；公司已与环评许可资质不完备且目前主体存续并正常经营的历史外协供应商签订了合作终止协议，明确双方不存在任何纠纷、争议或潜在争议、诉讼或仲裁的情形，双方一致同意终止合作；环保主管部门已出具情况说明，证明公司报告期内未因违反有关环境保护及防治污染的法律、法规而受到重大行政处罚；公司实际控制人龙德云已出具承诺：若因有关部门要求或决定，公司及其子公司因相关外协厂商未遵守国家环保法律法规而承担任何罚款或损失的，本人将承担公司因此而产生的所有罚款或损失，以保证不因该事项致使公司及其子公司上市后的公众股东遭受任何经济损失；公司报告期内不存在环保相关的重大违法违规行为，未来不存在被环保处罚的风险。

3. 公司各期外协加工费金额及占采购总额的比例，以及主要外协供应商的相关情况真实、准确、完整；报告期内，公司从外协供应商采购的外协服务均根据所提供的服务的市场行情确定价格，外协供应商按照成本加上合理利润后报价，

经询比价后公司与其协商确定最终价格，定价公允；公司向主要外协供应商采购金额及占比，以及采购金额占外协供应商收入的比例真实、准确、完整；外协加工供应商与公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

4. 报告期各期公司外协加工各细分种类对应采购数量、金额真实、准确、完整；模具外协加工中，原材料主要为公司自行购买，外协供应商只负责按照公司提供的设计图纸和工艺方案进行加工，模仁或模具零配件外协完成后，外协供应商将半成品交由公司进行验收，公司验收合格后按照约定向其进行付款。

5. 报告期内，由于公司精密模具订单大幅增加，存在少量由外协供应商对工艺较为简单的模具进行整体外协并提供模具成品的情形，上述模具成品数量、占比均较少，外协工序、环节均不涉及核心技术或关键工序，不存在技术受限或依赖外协厂商的情形。

6. 报告期内，公司周边外协加工市场供给充足，公司不存严重依赖外协厂商的情形；公司已与涉及外协加工的主要客户进行沟通并说明外协背景原因，对外协业务建立了完善的质量控制措施，主要客户均已确认知晓上述外协情况，报告期内公司不存在关于产品质量纠纷的情形，且不存在因外协加工质量导致产品不符合客户要求的情形或风险情况。

7. 对于存放于外协厂商处的产品，除公司负有明显责任外，均由外协厂商承担产品的保管责任和灭失责任。上述产品的权属属于公司，其价格波动风险由公司承担。

十三、关于高级管理人员及核心人员变动和员工构成。申报材料显示：（1）发行人最近两年董事、监事和高级管理人员存在变动情形：2019 年 12 月，公司选举龙德云、上田雄史、朱建平、舒朝兵、周俭为第一届董事会成员；2020 年 3 月，周俭辞去董事职务。发行人核心技术人员包括 3 名，分别为副总经理戚永幸、研发部经理陈绍安及设计课课长姜校平，陈绍安及姜校平均为大专学历；（2）报告期公司总用工人数分别为 945 人、867 人和 851 人。2017 及 2018 年度，公司及其子公司劳务派遣人员占比较高，分别为 42.96%和 42.33%，劳务派遣劳动者占总用工人数的比例超过了《劳务派遣暂行规定》要求的 10%；（3）报告期内，发行人向无锡筑誉采购劳务服务的金额占同类采购项目比重分别为 30.84%、

20. 20%和 10. 10%。请发行人补充披露：（1）周俭 2019 年 12 月被选举为董事，2020 年 3 月即辞去董事职务的背景及原因，目前是否仍在发行人及其子公司任职及具体任职情况；戚永幸、陈绍安、姜校平的教育背景、从业经历及行业经验，结合上述情况说明将其认定为核心技术人员的原因及合理性，对公司目前已有及未来计划研发项目推进的具体影响；（2）发行人报告期总用工人数量逐年下降的原因及合理性，是否与公司生产规模相匹配；结合劳务派遣员工从事的具体工序或生产环节以及发行人报告期收入和产品结构、产能的变化情况，说明 2017 年、2018 年劳务派遣员工占比较高的原因；（3）劳务派遣服务供应商的基本情况，劳务人员数量，是否具备法定资质，发行人采购金额占劳务派遣公司销售金额比重，是否专门或主要为发行人服务；结合劳务派遣用工结算价格的确定依据及公允性，用工成本与正式员工成本的差异情况，说明主要向关联方无锡筑誉购买劳务派遣服务的必要性和公允性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 16 条）

（一）周俭 2019 年 12 月被选举为董事，2020 年 3 月即辞去董事职务的背景及原因，目前是否仍在发行人及其子公司任职及具体任职情况；戚永幸、陈绍安、姜校平的教育背景、从业经历及行业经验，结合上述情况说明将其认定为核心技术人员的原因及合理性，对公司目前已有及未来计划研发项目推进的具体影响

1. 周俭 2019 年 12 月被选举为董事，2020 年 3 月即辞去董事职务的背景及原因，目前是否仍在公司及其子公司任职及具体任职情况

周俭于 2019 年 12 月至 2020 年 2 月担任公司董事。2019 年 10 月，同一控制下合并重庆思柏后，公司管理层为了促进与重庆思柏的业务整合、规范运营，决定任命周俭为重庆思柏厂长。2020 年 3 月至今，周俭卸任公司董事，担任子公司重庆思柏厂长，具体负责统筹生产、管理员工及拓展业务等。

2. 戚永幸、陈绍安、姜校平的教育背景、从业经历及行业经验，结合上述情况说明将其认定为核心技术人员的原因及合理性，对公司目前已有及未来计划研发项目推进的具体影响

戚永幸先生，1967 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，中专学历，公司副总经理，主要分管模具技术研发。1990 年 3 月至 1993 年 11 月，任深圳市 ASM 先进太平洋有限公司技工；1993 年 12 月至 2004 年 12 月，任深圳市宝安

区松岗罗田科迅精密制品厂经理；2005 年 2 月至 2005 年 8 月，任科柏精密金型注塑（苏州）有限公司经理；2005 年 9 月至 2019 年 11 月，任公司副总经理；2019 年 12 月至今，任公司副总经理。戚永幸拥有 30 年模具行业从业经验，其已将积累的理论和实践经验、成功与失败案例等总结并形成《作业指导书》，通过系统化地培训员工，提高了公司的生产质量、产品良率。戚永幸为公司重要在研项目“汽车动力油壶精密模具的研发”、“一种斜顶线切割治具”的技术研发总负责人，“用于生产汽车动力电池端盖的生产系统”、“打印机面板被动顺序式合模精密模具”等 11 项发明专利的发明人，“蓄电池注塑件的精密模具”、“汽车油壶软管、C 环装配装置”等 32 项实用新型专利的发明人。

陈绍安先生，1969 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，公司研发部经理。1990 年 6 月至 1993 年 3 月，任深圳布吉乔华公司注塑部主管；1993 年 9 月至 1997 年 7 月，任吉川塑胶（深圳）有限公司注塑部主任；1997 年 8 月至 2005 年 6 月，任深圳市宝安区松岗罗田科迅精密制品厂副经理；2005 年 10 月至 2019 年 11 月，任公司成形部经理；2019 年 12 月至今，历任公司成形部经理、研发部经理。陈绍安拥有 30 年模具行业从业经验，其已运用积累的从业经验，通过生产环节综合一体化的方式改良了公司制造工艺，有效管理生产成本的同时，提高了公司研发和生产效率。陈绍安为公司重要在研项目“新型激光扫描仪精密模具的研发”、“一种内切料头模具”的技术研发总负责人，“一种薄板成型模具及薄板成型方法”发明专利的发明人。

姜校平先生，1984 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，国家职业资格三级制图员，公司设计课长。2004 年 5 月至 2005 年 6 月，任精成科技股份有限公司设计员；2005 年 7 月至 2006 年 5 月，任科柏高实业（深圳）有限公司设计员；2006 年 6 月至 2019 年 11 月，任公司设计课长；2019 年 12 月至今，任公司设计课长。拥有 16 年模具行业从业经验的姜校平为公司重要在研项目“抽芯机械式锁止系统研发”、“双色模滑块互配机构研发”、“一种侧压式热熔进点治具”的技术研发总负责人，“复印机纸盘注塑件的精密模具”、“汽车蓄电池壳体注塑件的精密模具”共 2 项发明专利的发明人，“笔记本电池外壳的精密模具”、“复印机深腔注塑件的精密模具”等 24 项实用新型专利的发明人。

精密模具的设计与开发建立在技术研发人员扎实的技术实力和丰富的经验基础之上。精密模具行业系应用型科学，除了要求从业人员具备理论学习的基础，

从业人员还需要长时间的实践积累和动手能力不断提升模具设计及开发技术，通过理论与实践结合，进而将研发的设想、设计图等有效转化为相应的精密模具产品。

公司根据从业经验、主要专利技术的贡献程度、研发项目的参与程度等因素将戚永幸、陈绍安、姜校平认定为核心技术人员，具有合理性。上述人员技术扎实，能够解决研发和生产中的各项技术难题，以满足客户多样化的产品开发需求，对公司目前已有及未来计划研发的项目推进起到了积极、重要的作用。

3. 结合上述情况说明将其认定为核心技术人员的原因及合理性，对公司目前已有及未来计划研发项目推进的具体影响

截至 2020 年 6 月 30 日，公司在研项目具体情况如下：

技术/项目名称	项目目标	项目规划 周期	进展 情况	项目 负责人	技术研发 总负责人	所处阶段
新型激光扫描仪精密模具的研发	提供一种扫描仪外壳的注塑成形方法，解决正常生产中易产生覆盖物的问题	2019 年 5 月 -2020 年 10 月	约 80%	黄少久	陈绍安	进入最后测试与改进阶段
汽车动力油壶精密模具的研发	解决如何对油壶的两个不同出模方向的倒扣进行同步抽芯出模的技术问题	2019 年 8 月 -2021 年 1 月	约 60%	陈芊	戚永幸	已完成工艺研发及验证，目前在机台进行测试
抽芯机械式锁止系统研发	能够实现有效的密封胶效果，解决产品在注塑过程中由于注塑压力导致的油缸控制的滑块后退而影响产品质量的技术问题	2020 年 4 月 -2021 年 9 月	约 15%	刘益庐	姜校平	开发阶段
双色模滑块互配机构研发	解决双色二次成形滑块密封胶技术问题，保证产品滑块处段差控制在 0.03mm 以内	2020 年 4 月 -2021 年 9 月	约 15%	周震	姜校平	开发阶段
一种内切料头模具	使机台周边人员减少，降低生产成本，提高了产品的质量和工作效率	2020 年 1 月 -2020 年 9 月	约 65%	龙昌金	陈绍安	已完成工艺研发，目前在机台进行测试
一种斜顶线切割治具	使用此治具省去了校正的繁琐过程和时间，完成固定便于后续的加工，提升了线切割精度和加工效率	2020 年 5 月 -2020 年 12 月	约 26%	程生富	戚永幸	开发阶段
一种侧压式热熔进点治具	实现成形机台边无人员作业，没有残余料屑，增强环保	2020 年 6 月 -2021 年 3 月	约 6%	钱力	姜校平	已完成工艺研发，目前在机台进行测试

(二) 发行人报告期总用工人数逐年下降的原因及合理性，是否与公司生产规模相匹配；结合劳务派遣员工从事的具体工序或生产环节以及发行人报告期收入和产品结构、产能的变化情况，说明 2017 年、2018 年劳务派遣员工占比较高的原因

1. 公司报告期总用工人数逐年下降的原因及合理性，是否与公司生产规模相匹配

报告期各期末，公司总用工人数变化情况及其与生产规模的匹配情况如下：

单位：人，万小时，套，万件

项 目	2020 年 6 月末/ 2020 年 1-6 月	2019 年度/末	2018 年度/末	2017 年度/末
在职员工人数	684	777	500	539
劳务派遣劳动者 人数	26	74	367	406
总用工人数	710	851	867	945
总人工工时	129.84	182.06	188.51	200.16
精密模具产量	114	462	238	225
精密注塑件产量	6,398.50	18,171.53	21,548.90	21,673.41

报告期内，公司总用工人数逐年下降。2018 年末公司总用工人数较 2017 年末减少 78 人，主要系公司逐步对生产环节实施精细化管理，改良生产工艺并新增自动化设备以提高人均产出效率，用工结构发生调整所致。2018 年精密模具、精密注塑件产量较 2017 年保持稳定，总人工工时减少 11.65 万小时。2019 年末公司总用工人数较 2018 年末减少 16 人，主要原因系公司通过将部分劳务派遣人员聘请为正式员工的方式规范了劳务派遣用工的行为。期末，劳务派遣用工人数减少 293 人，正式员工增加 277 人。公司总用工人数虽然减少，但由于正式员工的用工稳定性高于劳务派遣人员，公司总人工工时维持相对平衡。2020 年 6 月末总用工人数较 2019 年末减少 141 人，主要系受疫情影响，公司精密注塑件订单量减少，导致注塑车间工人加班工时减少，部分人员选择离职所致。

综上，公司报告期总用工人数逐年下降具有合理性，与生产规模相匹配。

2. 结合劳务派遣员工从事的具体工序或生产环节以及公司报告期收入和产品结构、产能的变化情况，说明 2017 年、2018 年劳务派遣员工占比较高的原因

2019 年末及 2020 年 6 月末，公司劳务派遣劳动者占总用工人数的比例分别为 8.70%及 3.66%，符合《劳务派遣暂行规定》的要求。但 2017 及 2018 年末，公司及子公司劳务派遣人员占比分别为 42.96%及 42.33%，占比较高，主要原因如下：

(1) 劳务派遣员工主要从事精密注塑件生产

2017年度及2018年度，公司劳务派遣人员主要从事精密注塑件相关生产环节，具体情况如下：

项 目	2018年度	2017年度
仅从事精密注塑件生产环节	88.56%	86.69%
仅从事精密模具生产环节	0.27%	
同时从事精密注塑件、精密模具生产环节（如搬运等）	11.17%	12.32%
从事其他岗位（如保洁等）		0.99%
合 计	100.00%	100.00%

公司主营业务为精密注塑件和精密模具的研发、生产及销售。其中，精密模具代表着公司的核心竞争力，其设计和制造过程中，生产人员需要借助模流分析软件对精密模具零件的成形过程进行仿真分析，使用CNC、EDM、线切割机等自动化程度较高的精密加工设备对精密模具进行工艺调试、工艺验证、试生产及整改。因此，精密模具相关岗位对生产人员的专业技术水平、生产经验要求较高，劳务派遣人员普遍难以满足相关岗位的从业要求，仅有少量劳务派遣人员从事的岗位主要包括搬运、模具外观清洁等。

精密注塑件产品的主要工艺流程主要包括烤料、转模、成形调机、首件判定、生产（注塑成形）、组立等，相关岗位的工作内容单一，复杂程度低，对操作人员的专业技术要求、生产经验、生产技能及学历要求均不高。劳务派遣员工主要从事的工序及环节包括搬运、除尘、包装、贴标签等，均不涉及精密模具和精密注塑件的核心工艺及核心技术，为业务的非核心技术环节，具有临时性、辅助性或者替代性。同时，由于上述岗位无明显技术门槛，相关人员由于个人喜好、时间、家庭等各种因素流动性较大，劳务派遣方式是此类员工更愿意接受的方式。

(2) 精密注塑件产能饱和导致用工需求较高

2017年度至2019年度，公司精密注塑件收入和产能利用率情况如下：

项 目	2019年度	2018年度	2017年度
精密注塑件收入占主营业务收入比例	85.28%	92.26%	93.21%
精密注塑件产能利用率	95.73%	104.81%	103.57%

由上表可见，2017年度及2018年度，公司精密注塑件业务占主营业务收入的比重较高，精密注塑件产能饱和，公司客观上存在通过劳务用工缓解精密注塑件产能不足的需求。

自2019年起，随着公司加强对精密模具业务的开拓力度，产品结构中精密模具收入占比大幅提升，公司将生产资源向精密模具的生产倾斜，精密注塑件收入占比及产能利用率均有所下降，用工需求随之降低。

(3) 报告期初劳务派遣用工规范意识较为薄弱

2017年度及2018年度，由于公司对劳务派遣用工的规范意识较为薄弱，公司聘请了较多劳务派遣人员从事精密注塑件的相关生产，使得劳务派遣用工占比分别达到42.96%及42.33%。自2019年启动上市筹备工作以来，公司强化劳务派遣用工的规范意识，已通过将部分劳务派遣人员转聘为正式员工的方式逐渐规范了劳务派遣用工的行为。

截至本说明出具日，公司已根据《中华人民共和国劳动法》、《中华人民共和国劳动合同法》、《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规建立了《思柏精密科技股份有限公司劳务用工管理办法》。公司未来将不会存在劳务派遣用工不符合《劳务派遣暂行规定》有关要求的情况。

对于因报告期内公司及其子公司劳务派遣用工比例超过《劳务派遣暂行规定》要求可能带来的行政处罚风险，公司已取得劳动主管部门出具的合规证明，并且公司控股股东香港思柏、实际控制人龙德云已出具承诺：若应有关部门要求或决定，公司及其子公司因劳务派遣用工不规范问题而遭受罚款或损失的，其愿承担因此而产生的所有补缴金额、罚款或损失赔偿责任，以保证不因该事项致使公司及其子公司及公司上市后的公众股东遭受任何经济损失。

报告期内，关联方无锡筑誉为公司主要劳务派遣供应商之一。2017年度至2019年度，公司向无锡筑誉采购劳务派遣服务金额占劳务派遣采购总金额的比例分别为30.84%、20.20%和10.10%。公司向无锡筑誉采购劳务派遣服务的具体情况，采购的必要性及采购价格的公允性详见本说明十三、(三)的相关回复内容。

(三) 劳务派遣服务供应商的基本情况，劳务人员数量，是否具备法定资质，发行人采购金额占劳务派遣公司销售金额比重，是否专门或主要为发行人服务；结合劳务派遣用工结算价格的确定依据及公允性，用工成本与正式员工成本的差异情况，说明主要向关联方无锡筑誉购买劳务派遣服务的必要性和公允性

1. 劳务派遣服务供应商的基本情况，劳务人员数量，是否具备法定资质，公司采购金额占劳务派遣公司销售金额比重，是否专门或主要为公司服务

报告期内，与公司合作的劳务派遣服务供应商集中度较高，主要劳务派遣服务供应商包括无锡安之泰企业管理有限公司（以下简称安之泰）、无锡市新洪兴劳务派遣服务有限公司（以下简称新洪兴）、无锡高晨劳务派遣有限公司（以下简称高晨）、无锡筑誉、无锡昊天人力资源管理有限公司（以下简称昊天）。报告期各期，公司向上述劳务派遣服务供应商采购金额的比例占公司当期劳务派遣服务采购总额的比例分别为 78.15%，82.41%，92.09%及 94.11%。

(1) 劳务派遣服务供应商基本情况

报告期内，与公司合作的主要劳务派遣服务供应商基本情况如下：

单位：万元

企业名称	法定代表人	注册资本	合作历史
安之泰	孔小军	200	2015 年 3 月至今
新洪兴	刘德时	200	2014 年 10 月至今
高晨	刘泉	200	2014 年 8 月至今
无锡筑誉	张秀兰	200	2014 年 8 月至 2019 年 9 月
昊天	孔圆圆	200	2017 年 8 月至 2019 年 10 月

(2) 劳务派遣服务供应商劳务人员数量

报告期各期末，与公司合作的主要劳务派遣服务供应商劳务人员人数情况如下：

单位：人

企业名称	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
新洪兴	160	153	260	225
高晨	65	133	289	337
无锡筑誉	0	0	55	88
安之泰	53	345	423	407
昊天	0	0	256	284

(3) 劳务派遣服务供应商是否具有法定资质

从事劳务派遣业务需根据《中华人民共和国劳动合同法》及《中华人民共和国行政许可法》依法取得劳务派遣经营许可证。与公司合作期间，主要劳务派遣服务供应商劳务派遣经营许可证情况如下：

企业名称	劳务派遣经营许可证号	有效期
安之泰	320200201502030021	2015 年 2 月至 2018 年 2 月
	320200201804020066	2018 年 4 月至 2021 年 4 月
新洪兴	320200201404040047	2014 年 4 月至 2023 年 3 月
高晨	320200201403170041	2014 年 3 月至 2023 年 3 月
无锡筑誉	320200201406060092	2014 年 6 月至 2020 年 6 月
昊天	320200201708070142	2017 年 8 月至 2020 年 8 月

[注]安之泰于 2018 年 2 月劳务派遣经营许可证到期后未及时续期，2018 年 4 月重新取得劳务派遣经营许可证

(4) 公司采购金额占劳务派遣公司同类销售金额比重

企业名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安之泰	37%	21%	16%	25%
新洪兴	5%	13%	25%	35%
高晨	15%	21%	13%	18%
无锡筑誉	0%	100%	100%	100%
昊天	0%	0%	20%	12%

[注]销售金额统计口径为供应商劳务派遣服务销售金额

(5) 是否专门或主要为公司服务

报告期内，仅有关联方无锡筑誉专门为公司提供劳务派遣服务，其余劳务派遣服务提供商均不存在专门或主要为公司服务的情况。

2. 结合劳务派遣用工结算价格的确定依据及公允性，用工成本与正式员工成本的差异情况，说明主要向关联方无锡筑誉购买劳务派遣服务的必要性和公允性

(1) 劳务派遣用工结算价格的确定依据及公允性

公司与劳务派遣公司签订了《劳务派遣协议》，并按照劳动用工相关法律法规规定，依法支付被派遣员工的劳动报酬。公司每月根据劳务派遣员工考勤情况制作劳务派遣服务结算单作为服务款项结算依据，经双方确认后，劳务派遣公司开具发票。劳务派遣人员薪酬计算方式、时薪均与正式员工相同，价格具有公允性，劳务派遣员工享有与公司同岗位或相近岗位劳动者同工同酬的权利。

(2) 劳务派遣用工成本与正式员工成本的差异情况

公司及子公司劳务派遣人员主要由仓务员、技辅员、操作员组成，报告期各期末，上述三类劳务派遣人员之和占劳务派遣总人数的比例分别为 80.77%、97.30%、85.56%、85.71%。

报告期各期，公司及子公司担任仓务员的劳务派遣人员与正式员工薪酬比较情况如下：

单位：元/人/月

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
担任仓务员的派遣员工平均月薪	4,064.56	5,097.07	4,164.05	3,878.12
担任仓务员的正式员工平均月薪	4,411.43	4,722.94	4,700.00	4,163.52

报告期各期，公司及子公司担任技辅员的劳务派遣人员与正式员工薪酬比较情况如下：

单位：元/人/月

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
担任技辅员的派遣员工平均月薪	4,342.43	4,558.91	4,186.05	4,592.82
担任技辅员的正式员工平均月薪	4,419.52	4,698.46	4,387.56	4,672.90

报告期各期，公司及子公司担任操作员的劳务派遣人员与正式员工薪酬比较情况如下：

单位：元/人/月

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
担任操作员的派遣员工平均月薪	3,517.64	3,780.04	3,603.54	3,932.93
担任操作员的正式员工平均月薪	3,657.48	3,635.17	3,750.97	3,738.60

综上，劳务派遣用工成本与正式员工成本不存在显著差异。

(3) 公司主要向关联方无锡筑誉购买劳务派遣服务的必要性

公司从事精密模具和精密注塑件的研发、生产和销售，部分生产工序属于劳动密集型工序，存在用工量波动大的特点，客观上存在使用劳务派遣工的需求。公司所在地劳务派遣公司规模普遍较小，存在经营不稳定的风险、派遣人员不易于管理的情况。为降低员工的管理难度，提升劳务派遣人员的稳定性，保障生产效率，公司报告期内向无锡筑誉采购劳务派遣服务，采购行为具有必要性。

报告期各期，公司向无锡筑誉采购劳务派遣服务的金额及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向无锡筑誉采购劳务派遣服务金额		185.87	467.11	674.59
公司劳务派遣服务采购总额	91.51	1,840.42	2,312.13	2,187.27
占 比		10.10%	20.20%	30.84%

2017-2019 年，公司向无锡筑誉采购劳务派遣服务的金额和占比呈现逐年下降趋势。为进一步完善公司治理并规范关联交易，公司自 2019 年 7 月起停止向无锡筑誉采购劳务派遣服务，无锡筑誉已于 2020 年 1 月完成工商注销。

(4) 公司主要向关联方无锡筑誉购买劳务派遣服务价格的公允性

2017-2019 年，公司向无锡筑誉采购劳务派遣服务的平均单价与向其他主要劳务派遣服务供应商采购的平均单价对比情况如下：

单位：万元/年/人

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向安之泰采购劳务派遣服务平均单价	5.76	5.81	5.38
向新洪兴采购劳务派遣服务平均单价	7.29	6.12	5.54
向高晨采购劳务派遣服务平均单价	6.32	5.91	5.73
向昊天采购劳务派遣服务平均单价	6.14	5.77	5.06
平均劳务派遣服务采购平均单价	6.38	5.90	5.43
向无锡筑誉采购劳务派遣服务平均单价	5.84	6.24	5.79

公司向无锡筑誉采购劳务派遣服务的定价方式与向其他劳务派遣公司采购的定价方式一致，均为每月根据劳务派遣员工考勤情况制作劳务派遣服务结算单作为服务款项结算依据，经双方确认后，劳务派遣公司开具发票。

劳务派遣员工薪酬与其个人考勤情况相关，在时薪一致的前提下，个人考勤小时数决定其薪酬。劳务派遣用工的临时性导致劳务派遣人员间的考勤情况存在差异，各劳务派遣人员年均薪酬差异化，进一步导致各劳务派遣供应商间平均采购单价存在差异。因此，报告期各期公司向无锡筑誉采购劳务派遣服务平均单价与其他主要劳务派遣服务供应商平均采购单价存在小幅差异。

综上，公司向无锡筑誉采购劳务派遣服务的定价方式与向其他劳务派遣服务供应商采购的定价方式一致；公司向无锡筑誉采购劳务派遣服务的平均单价与其他劳务派遣服务供应商平均采购单价近似，不存在显著差异。公司向无锡筑誉采

购劳务派遣服务的价格公允。

（四）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 访谈了周俭并了解其 2019 年 12 月被选举为董事，2020 年 3 月即辞去董事职务的背景及原因，在重庆思柏的具体任职情况；访谈公司核心技术人员，核查其教育背景、从业经历及行业经验，了解其被认定为核心技术人员的原因，在公司目前已有及未来计划研发项目的贡献程度，并查阅公司目前已有及未来计划研发项目相关资料；

2. 获取公司人员名单，分析报告期内公司管理人员、研发人员及销售人员人数变动情况及原因；访谈公司主要业务负责人，了解变动的原因；获取公司工时统计表，分析公司报告期总用工人数逐年下降是否与生产规模相匹配；获取公司劳务派遣人员统计表，了解劳务派遣人员从事的工序、环节；了解公司报告期内的经营情况、产品结构、产能、产量情况，分析公司 2017 年、2018 年劳务派遣员工占比较高的原因；

3. 查阅公司及其子公司向合作劳务派遣服务供应商支付费用的会计凭证，核查报告期内公司劳务派遣服务的采购金额；走访公司及其子公司主要劳务派遣服务供应商，并获取其劳务派遣服务相关资质及其与公司签署的《劳务派遣协议》，核查劳务派遣服务供应商的经营范围及业务资质情况；了解公司正式员工、劳务派遣人员薪资制度，检查劳务派遣用工成本与正式员工是否存在差异，是否与公司薪酬制度相匹配，劳务派遣用工结算价格是否公允，是否符合《劳务派遣暂行规定》相关规定；访谈了公司人力资源相关负责人，了解公司报告期内主要向无锡筑誉采购劳务派遣服务的必要性；比较公司向无锡筑誉支付的劳务派遣服务平均采购单价与其他劳务派遣服务主要供应商是否存在重大差异，定价是否公允。

经核查，我们认为：

1. 周俭 2020 年 3 月辞去公司董事职务主要系为了促进与重庆思柏的业务整合、规范运营，周俭 2020 年 3 月卸任公司董事至今，仍担任公司子公司重庆思柏厂长职务。

2. 公司核心技术人员戚永幸、陈绍安、姜校平三人的教育背景、从业经历

及行业经验披露真实、准确；公司根据从业经验、主要专利技术的贡献程度、研发项目的参与程度等因素将戚永幸、陈绍安、姜校平认定为核心技术人员，具有合理性；戚永幸、陈绍安、姜校平对公司目前已有及未来计划研发项目的推进起到了积极、重要的作用。

3. 公司报告期总用工人数逐年下降系因生产工序和生产细节优化、规范劳务派遣用工及新冠疫情影响所致，具有合理性；公司报告期总用工人数逐年下降与生产规模相匹配。公司 2017 年、2018 年劳务派遣员工占比较高的主要原因为（1）公司劳务派遣员工主要从事精密注塑件生产，2017 年、2018 年精密注塑件产能饱和导致用工需求较高；（2）公司报告期初劳务派遣用工规范意识较为薄弱。公司 2017 年、2018 年劳务派遣员工占比较高的情况合理。

4. 公司劳务派遣服务供应商相关情况，以及公司采购金额占劳务派遣公司销售金额比重的情况披露真实、准确、完整；截至本说明出具日，与公司开展合作的主要劳务派遣服务供应商均持有有效的劳务派遣经营许可证。

5. 报告期内，仅有关联方无锡筑誉专门为公司提供劳务派遣服务，其余劳务派遣提供商均不存在专门或主要为公司提供服务的情况。

6. 报告期内，公司劳务派遣用工结算价格的确定依据为派遣员工考勤情况；劳务派遣人员薪酬计算方式、时薪均与正式员工相同，劳务派遣用工成本与正式员工成本不存在显著差异，定价公允。

7. 公司报告期内主要向无锡筑誉采购劳务派遣服务的原因系降低员工的管理难度，提升劳务派遣人员的稳定性，采购行为具有必要性；公司向无锡筑誉采购劳务派遣服务的价格公允。

十四、关于固定资产。申报材料显示，发行人报告期各期末固定资产账面价值分别为 10,989.96 万元、10,166.76 万元、9,379.29 万元。截至 2019 年末，发行人机器设备账面原值 20,617.93 万元，累计折旧 14,776.41 万元，账面净值 5,841.52 万元。发行人认为公司生产设备成新率较低，主要是购置时间相对较早，并且按照《企业会计准则》进行折旧后的结果。2019 年公司产能利用率已趋近饱和。受场面面积、设备老化等因素影响，公司未来产能提升的空间较为有限。请发行人：（1）结合主要固定资产类别、数量、金额、购置时间、折

旧政策、折旧年限等因素，说明公司固定资产成新率较低的原因，是否存在磨损过多、超负荷使用等情况，固定资产是否存在减值迹象，报告期各期末固定资产减值计提是否充分；结合固定资产现有运行状态以及固定资产规模持续下降的情形，说明能否满足公司产能需求，是否影响发行人的正常生产经营，是否导致发行人报告期内良品率不稳定，发行人能否应对客户的突发需求，发行人是否存在固定资产更新或扩张计划；（2）披露截至最近一期末，发行人关键机器设备如 CNC、EDM、注塑机等的情况，包括数量、型号、原值、累计折旧、成新率等；结合关键机器设备的市场供给情况、供应商来源、设备价格、是否需要进口等因素，说明发行人是否存在发展规模受制于生产设备的情形；（3）结合精密注塑件、精密模具的生产过程、注塑机、EDM 等的使用方式、工艺环节、数量、运行时间，说明发行人精密注塑件、精密模具的产量与产能的关系，与注塑机数量、EDM 的数量、工作时间是否匹配；精密注塑件与精密模具之间是否存在产能替代关系，公司未来对二者产能安排的具体规划；（4）披露报告期内机器设备的停工维护时间、维修金额、大修支出、时间及频次以及机器设备的剩余使用年限、预计更换或大修的支出金额及时点，并进一步分析对公司未来财务状况和经营业绩的影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 17 条）

（一）结合主要固定资产类别、数量、金额、购置时间、折旧政策、折旧年限等因素，说明公司固定资产成新率较低的原因，是否存在磨损过多、超负荷使用等情况，固定资产是否存在减值迹象，报告期各期末固定资产减值计提是否充分；结合固定资产现有运行状态以及固定资产规模持续下降的情形，说明能否满足公司产能需求，是否影响发行人的正常生产经营，是否导致发行人报告期内良品率不稳定，发行人能否应对客户的突发需求，发行人是否存在固定资产更新或扩张计划

1. 结合主要固定资产类别、数量、金额、购置时间、折旧政策、折旧年限等因素，说明公司固定资产成新率较低的原因，是否存在磨损过多、超负荷使用等情况，固定资产是否存在减值迹象，报告期各期末固定资产减值计提是否充分

（1）报告期内，公司主要固定资产情况如下：

1) 2020 年 1-6 月

截至 2020 年 6 月 30 日，公司主要固定资产情况及对应的固定资产类别、数量、金额、折旧年限等情况如下：

单位：万元

类 别	固定资产				折旧政策、年限		
	数量	原值	净值	成新率	折旧年限	残值率	年折旧率
房屋建筑物	4 幢	5,893.85	3,200.06	54.30%	20 年	10%	4.50%
机器设备	1,046 台	20,867.73	5,582.00	26.75%	5-10 年	10%	9.00%-18.00%
运输工具	24 辆	250.21	66.24	26.47%	4-5 年	10%	18.00%-22.50%
办公电子及其他设备	338 台	554.77	114.34	20.61%	3-5 年	10%	18.00%-30.00%
合 计		27,566.56	8,962.65	32.51%			

2) 2019 年度

截至 2019 年 12 月 31 日，公司主要固定资产情况及对应的固定资产类别、数量、金额、折旧年限等情况如下：

单位：万元

类 别	固定资产				折旧政策、年限		
	数量	原值	净值	成新率	折旧年限	残值率	年折旧率
房屋建筑物	4 幢	5,893.85	3,333.63	56.56%	20 年	10%	4.50%
机器设备	1,033 台	20,617.93	5,841.52	28.33%	5-10 年	10%	9.00%-18.00%
运输工具	24 辆	248.93	73.09	29.36%	4-5 年	10%	18.00%-22.50%
办公电子及其他设备	333 台	552.51	131.05	23.72%	3-5 年	10%	18.00%-30.00%
合 计		27,313.22	9,379.29	34.34%			

3) 2018 年度

截至 2018 年 12 月 31 日，公司主要固定资产情况及对应的固定资产类别、数量、金额、折旧年限等情况如下：

单位：万元

类 别	固定资产				折旧政策、年限		
	数量	原值	净值	成新率	折旧年限	残值率	年折旧率
房屋建筑物	4 幢	5,893.85	3,600.77	61.09%	20 年	10%	4.50%
机器设备	1,037 台	20,443.97	6,304.54	30.84%	5-10 年	10%	9.00%-18.00%
运输工具	24 辆	262.24	103.01	39.28%	4-5 年	10%	18.00%-22.50%
办公电子及其他设备	324 台	538.42	158.44	29.43%	3-5 年	10%	18.00%-30.00%
合 计		27,138.48	10,166.76	37.46%			

4) 2017 年度

截至 2017 年 12 月 31 日，公司主要固定资产情况及对应的固定资产类别、数量、金额、折旧年限等情况如下：

单位：万元

类 别	固定资产				折旧政策、年限		
	数量	原值	净值	成新率	折旧年限	残值率	年折旧率
房屋建筑物	4 幢	5,893.85	3,867.91	65.63%	20 年	10%	4.50%
机器设备	995 台	19,920.47	6,841.98	34.35%	5-10 年	10%	9.00%-18.00%
运输工具	23 辆	241.59	101.48	42.01%	4-5 年	10%	18.00%-22.50%
办公电子及其他设备	317 台	501.62	178.59	35.60%	3-5 年	10%	18.00%-30.00%
合 计		26,557.53	10,989.96	41.38%			

其中，公司固定资产成新率较低的主要原因为购建或购置时间较久：房屋建筑物及生产设备的主要购建或购置时间在 2006 年至 2013 年间；运输工具、办公电子及其他设备主要购置于 2016 年至 2017 年间。报告期内，公司固定资产虽然成新率较低，但是不存在磨损过多、超负荷使用等情况，具体分析如下：

(2) 按固定资产类别分析，公司固定资产成新率较低的原因主要如下：

1) 房屋建筑物

公司对于房屋建筑物已参照同行业可比上市采用的折旧会计估计制定本企业相应的折旧年限等会计估计。报告期内，公司房屋建筑物成新率均为 50%以上，

由于公司房屋建筑物均为钢筋混凝土结构，实际可使用年限远高于折旧年限。

2) 机器设备

报告期各期末，公司生产设备成新率较低，主要是由于部分机器设备购置时间较早，按照公司制定的折旧计提政策计提折旧后净值较低所致。

公司主要机器设备如注塑机、CNC、EDM、精密数控切割机等均为进口的国际知名品牌，如公司注塑机主要采用 JSW、NISSEI、Sumitomo、FANUC 等品牌；CNC 主要为 MAKINO、YASDA、OKUMA、FANUC 等品牌；数控 EDM 主要为 MAKINO 品牌；精密数控切割机主要为 Sodick 品牌；上述设备质量优良，性能稳定，实际可使用年限较长。以注塑机、CNC、EDM 及精密数控切割机为例，该等设备中价值占比较大的核心部件，如主轴、床身及软件系统设计合理，耐用性较强，长期运转依然能够保持较高的稳定性。其次，公司深耕行业多年，对相关机器设备的内部结构较为熟悉，通过有针对性的日常养护，提升了该等设备的使用寿命；最后，基于丰富的机器设备使用经验，公司能够通过对相关机器设备进行部分升级以实现相对柔性的生产活动，并能够合理预估其实际剩余使用寿命，从而合理制定机器设备有序更新计划，避免资本化支出集中发生的情形。

3) 运输工具、办公电子及其他设备

报告期内，公司的运输设备、办公电子及其他设备的折旧年限分别为 4-5 年和 3-5 年，年折旧率较高。作为生产制造型企业，公司对运输设备、办公电子及其他设备依赖程度较低，因计提折旧导致该等固定资产成新率相对较低，但不影响其正常工作使用。此外，该等设备在市场上供应充足，其价值占公司的资产规模、业务规模等的比例较低，公司可以随时进行更新，因此其成新率较低对生产经营的影响程度有限。

报告期内，公司固定资产不存在闲置的情况，相关固定资产已按照预计使用年限计提折旧费用，公司各期末对资产设备进行盘点确认，相关资产的市场价值未出现大幅度波动，不存在减值情况。

综上所述，公司主要机器设备的实际使用年限高于折旧年限，公司定期对主要机器设备进行保养，设备运行使用状况良好，不会影响公司正常生产经营活动，固定资产不存在磨损过多、超负荷使用等情况，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

2. 结合固定资产现有运行状态以及固定资产规模持续下降的情形，说明能

否满足公司产能需求，是否影响公司的正常生产经营，是否导致公司报告期内良品率不稳定，公司能否应对客户的突发需求，公司是否存在固定资产更新或扩张计划

报告期内，公司固定资产运行状态良好，固定资产规模较稳定，主要生产机器设备为进口的国际知名品牌设备，质量优良，性能较为稳定，实际可使用年限较长。公司定期对主要设备进行维护保养，设备预计剩余使用年限较长，因此能满足公司产能需求，不影响公司正常生产经营活动，公司生产也未出现良品率不稳定的情形。

对于客户的突发需求，公司主要通过优化生产计划和内部资源配置，提高产线生产效率和柔性化生产能力进行应对。

由于各个机器设备的实际损耗情况各不相同，报告期内不存在对机器设备进行集中更新的情形。未来，公司会根据市场需求及实际使用情况，新增满足需要的机器设备或对相关机器设备部分升级，合理制定机器设备更新计划，机器设备更新换代和扩张计划将持续进行。

（二）披露截至最近一期末，发行人关键机器设备如 CNC、EDM、注塑机等的情况，包括数量、型号、原值、累计折旧、成新率等；结合关键机器设备的市场供给情况、供应商来源、设备价格、是否需要进口等因素，说明发行人是否存在发展规模受制于生产设备的情形

1. 披露截至最近一期末，公司关键机器设备如 CNC、EDM、注塑机等的情况，包括数量、型号、原值、累计折旧、成新率等

截至 2020 年 6 月 30 日，公司主要生产设备（单体设备账面原值在 50 万元以上）情况如下：

单位：万元					
主要生产设备	数量（台）	设备原值	累计折旧	账面价值	成新率
JSW 、 NISSEI 、 Sumitomo、FANUC 等品牌注塑机	80	7,111.62	5,182.03	1,929.59	27.13%
MAKINO 、 YASDA 、 OKUMA、FANUC 等品牌 CNC	13	2,598.86	1,997.47	601.39	23.14%
MAKINO 品牌 EDM	9	1,556.92	1,175.44	381.48	24.50%
Sodick 精密数控切割 机	5	335.11	198.72	136.38	40.70%

2. 结合关键机器设备的市场供给情况、供应商来源、设备价格、是否需要进口等因素，说明公司是否存在发展规模受制于生产设备的情形

报告期内，公司主要机器设备如注塑机、CNC、EDM、精密数控切割机等均为国际知名品牌的进口设备，主要产地为日本。上述机器设备的国际市场供给较为充裕，且已在国内建立完善的销售渠道，设备价格水平公开透明。例如，公司注塑机的供应来源包括 JSW、NISSEI、Sumitomo、FANUC 等多个生产商，CNC 的供应来源包括 MAKINO、YASDA、OKUMA、FANUC 等多个生产商。虽然上述进口生产设备较国产设备单价更高，但其批产加工良率及精度等性能更为稳定。公司与上述生产设备生产商具有良好的业务合作关系，日本对华贸易政策较为稳定，对上述设备不存在出口限制的情形，同时公司可选择德国或国产高端设备进行相应替代，故公司未来发展规模不存在受制于生产设备的情形。

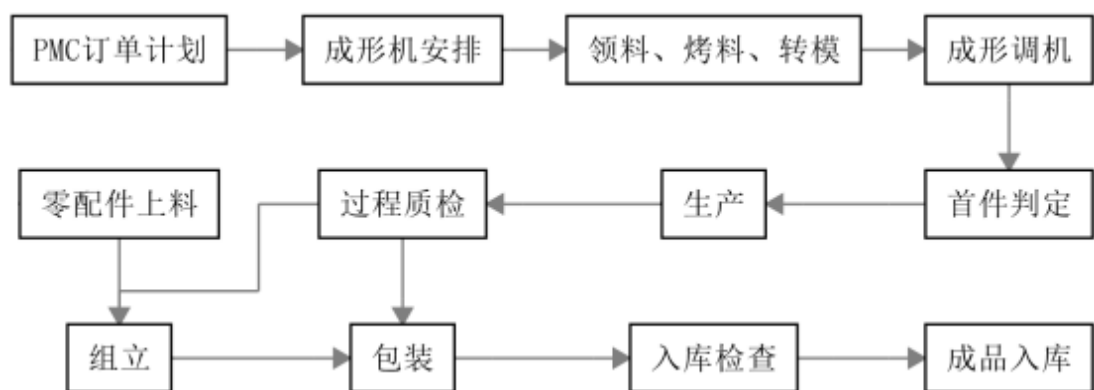
（三）结合精密注塑件、精密模具的生产过程、注塑机、EDM 等的使用方式、工艺环节、数量、运行时间，说明发行人精密注塑件、精密模具的产量与产能的关系，与注塑机数量、EDM 的数量、工作时间是否匹配；精密注塑件与精密模具之间是否存在产能替代关系，公司未来对二者产能安排的具体规划

1. 结合精密注塑件、精密模具的生产过程、注塑机、EDM 等的使用方式、工艺环节、数量、运行时间，说明公司精密注塑件、精密模具的产量与产能的关系，与注塑机数量、EDM 的数量、工作时间是否匹配

（1）精密注塑件、精密模具的生产过程

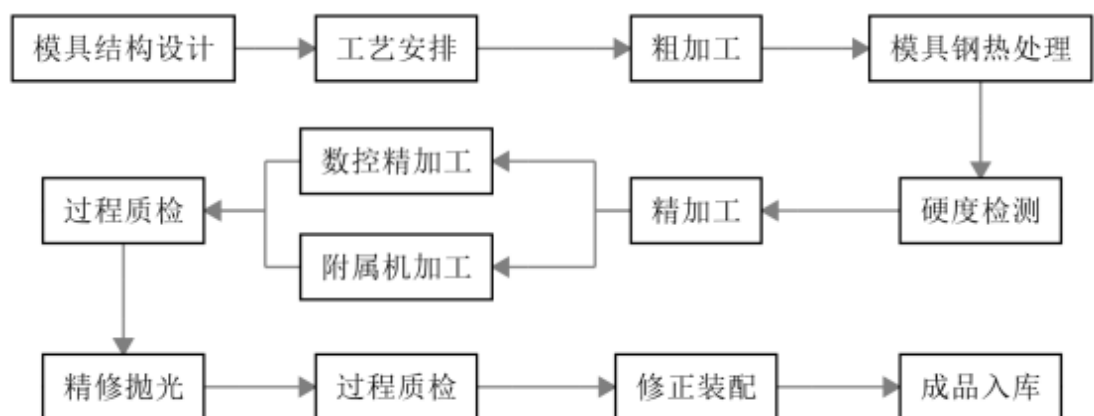
1) 精密注塑件

精密注塑件的工艺环节主要包括烤料、转模、成形调机、首件判定、生产（注塑成形）、组立等，其中注塑成形主要通过注塑机将热塑性塑料或热固性塑料利用塑料成形模具制成各种形状的塑料制品，属于关键工序并涉及公司关键技术。公司精密注塑件工艺流程如下：



2) 精密模具

精密模具的工艺环节有模具结构设计、粗加工、数控精加工、附属机加工、精修抛光等，其中数控精加工环节技术要求较高，采用的 EDM 能完成普通切削加工方法难以切削的材料和复杂形状工件，且不产生毛刺和刀痕沟纹等缺陷，该工序是制约着公司模具产能的重要工序。公司精密模具工艺流程如下：



(2) 产能与产量关系

1) 精密注塑件

注塑是公司注塑成形的重要工艺，注塑机的数量直接决定了注塑件的产能。报告期内，公司精密注塑件产能利用率计算如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
注塑机数量①（台）	161	166	167.67	172
注塑机理论工时②（小时）	510,048	1,051,776	1,062,357	1,089,792
调机保养时间、其他工时③（小时）	155,030	320,509	300,055	255,915
标准时间④=②-③（小时）	355,018	731,267	762,302	833,877
实际机器工时⑤（小时）	234,825	700,057	798,973	863,609
产能利用率⑥=⑤/④	66.14%	95.73%	104.81%	103.57%

[注]机器数量不为整数原因系部分注塑机为年中购买，注塑机数量参照其当年使用月数按比例折算为机器台数。报告期内公司注塑机数量减少主要系逐年淘汰部分老旧设备

2) 精密模具

EDM 加工为精密模具制造环节中的重要工艺，EDM 数量直接决定了精密模具的产能情况。报告期内，公司精密模具产能利用率计算如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
EDM 数量①（台）	13.5	13	12.33	12
EDM 理论工时②（小时）	42,768	82,368	78,123	76,032
维修保养、装夹、其他工时③（小时）	13,374	29,679	24,801	23,685
标准时间④=②-③（小时）	29,394	52,689	53,322	52,347
实际机器工时⑤（小时）	13,548	51,817	38,695	39,284
产能利用率⑥=⑤/④	46.09%	98.34%	72.57%	75.04%

[注]机器数量不为整数原因系部分 EDM 为年中购买，EDM 数量参照其当年使用月数按比例折算为机器台数

综上，公司精密注塑件、精密模具产能与产量关系的计算中考虑了精密注塑件及精密模具的生产过程、注塑机及 EDM 的使用方式、工艺环节、机器设备数量、运行时间等。公司精密注塑件、精密模具产能与产量的关系与注塑机数量、EDM 的数量、工作时间匹配。

2. 精密注塑件与精密模具之间是否存在产能替代关系，公司未来对二者产能安排的具体规划

(1) 精密注塑件与精密模具之间是否存在产能替代关系

相较精密注塑件，公司报告期内精密模具具有产量、收入较少，而单品毛利率较高的特点。为了适应精密注塑件领域较为激烈的竞争环境、持续提升盈利水平，公司报告期内对生产资源配置进行相应调整，加大对高毛利率精密模具市场的业务开拓力度，2019 年度模具收入较 2018 年度增长幅度较大。由于短期综合产能有限，公司将生产资源向精密模具的生产倾斜，导致精密注塑件收入下降。

生产过程中，精密模具是精密注塑件生产的前提和质量的保障。公司生产的精密模具产品中，部分存放在公司生产车间，用于下一阶段的注塑件生产；另一部分按客户要求运送至指定的地点，不负责下一阶段的注塑件生产。公司精密注塑件的生产中，部分采用公司自产模具，另一部分采用外部企业生产的模具。

综上，报告期内，精密模具和精密注塑件收入的变化，系公司自主配置调整生产资源导致的结果。精密注塑件与精密模具不存在必然的产能替代关系。

(2) 公司未来对二者产能安排的具体规划

未来，公司将通过募投项目的实施，来逐步扩充精密注塑件与精密模具的产能，达产后产能规划具体如下：

项目名称	项目内容	模具产能规划	注塑件产能规划
3D 模具打印加工中心建设项目		270 套	
生产线技术改造及扩产项目	无锡生产线技术改造项目	55 套	1,410 万件
	重庆思柏新能源配套产品生产线扩建项目	18 套	280 万件

(四) 披露报告期内机器设备的停工维护时间、维修金额、大修支出、时间及频次以及机器设备的剩余使用年限、预计更换或大修的支出金额及时点，并进一步分析对公司未来财务状况和经营业绩的影响

1. 披露报告期内机器设备的停工维护时间、维修金额、大修支出、时间及频次以及机器设备的剩余使用年限、预计更换或大修的支出金额及时点

报告期内机器设备的停工维护时间、维修金额和时间频次等情况具体如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
注塑机停工维护时间（小时）	3,732.65	31,735.16	60,288.19	25,739.09
单台注塑机维护时间（小时/月）	3.86	15.93	29.96	12.47
火花机停工维护时间（小时）	4,293.00	8,268.00	7,841.88	7,056.00
单台火花机维护时间（小时/月）	53.00	53.00	53.00	49.00
CNC 停工维护时间（小时）	4,452.00	8,535.12	8,318.88	7,250.04
单台 CNC 维护时间（小时/月）	53.00	53.00	53.00	49.00
线切割机停工维护时间（小时）	1,590.00	3,180.00	3,180.00	2,940.00
单台线切割机维护时间（小时/月）	53.00	53.00	53.00	49.00
机器设备维修费用（万元）	46.79	89.45	94.48	82.85
机器设备年维修总次数（次）	71	135	177	148
期末机器设备原值（万元）	20,867.73	20,617.93	20,443.97	19,920.47
机器设备维修费用/期末机器设备原值	0.22%	0.43%	0.46%	0.42%

注塑机、EDM、CNC 和精密数控切割机是公司主要生产设备，设备的停工维护主要是为防止设备性能劣化、降低设备失效概率对设备的例行保养，停工维护对设备使用影响较小。报告期内，公司机器设备未发生大修支出，日常经营中发生的维修费用占当期末机器设备原值的比重分别为 0.42%、0.46%、0.43%和 0.22%，处于较低水平。

2. 分析对公司未来财务状况和经营业绩的影响

截至 2020 年 6 月 30 日，按照公司折旧政策所确定的设备使用年限，注塑机的剩余使用年限均值为 1.61 年，EDM 的剩余使用年限均值为 2.22 年，CNC 的剩余使用年限均值为 1.90 年，精密数控线切割机的剩余使用年限均值为 3.87 年。虽然公司机器设备成新率较低，但公司注塑机、EDM、CNC 和精密数控线切割机等主要生产设备多系进口，其实际使用年限高于会计折旧年限，且公司注重设备的日常维护保养，机器设备也不存在磨损过多、超负荷使用等情况，设备目前运行使用状况良好，能够满足生产经营基本要求。同时，为确保生产的稳定、高效，公司拟对部分机器设备进行更新，未来三年预计支出金额及时间如下表：

项 目	T+1	T+2	T+3
预计更新支出（万元）	1,550.00	600.00	925.00

报告期内，公司购置固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金分别为 1,408.97 万元、607.79 万元、1,111.07 万元和 297.58 万元，公司未来 3 年的设备更新计划与报告期基本一致，对公司未来财务状况和经营业绩不会产生重大影响。

（五）核查程序及意见

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 查阅公司固定资产明细账，了解公司主要固定资产的购建时间；访谈公司主要业务负责人，实地走访公司厂区核实主要固定资产实际运行状况，了解公司固定资产成新率较低的原因，是否存在磨损过多、超负荷使用等情形；了解公司固定资产减值测试情况，实地监盘固定资产，查看是否存在过时、毁损或者闲置废置的固定资产，核实固定资产是否存在减值迹象，是否需要计提固定资产减值准备；了解公司固定资产的产能需求情况，是否能满足正常的生产经营活动，

报告期内产线的良率变化情况，以及固定资产的更新计划等；访谈公司主要生产计划负责人，了解公司应对客户的突发需求的具体措施；

2. 查阅公司固定资产明细账，统计分析公司关键机器设备的具体情况；查阅公司主要设备的购买合同，了解公司设备的主要采购来源等情况；查阅主要设备的行业刊物，了解设备的市场供给情况；结合上述信息，分析公司是否存在发展规模受制于生产设备的情形；

3. 查阅了公司生产设备清单、EDM 及注塑机人员相应工时记录、公司募集资金投资项目可行性研究报告；访谈了生产部门相关负责人并了解了各设备实际运行状况；

4. 查阅公司固定资产清单、机器设备工时统计表及机器设备维修保养费支出明细，访谈机器设备主要负责人，了解公司生产设备的实际运行情况；访谈公司实际业务负责人，了解公司未来三年预计设备更新的支出金额及时间计划，与报告期内各期购置固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金进行比较，分析设备更新对公司财务状况和经营业绩的具体影响。

经核查，我们认为：

1. 公司主要固定资产由于购建时间较长，固定资产成新率较低，公司定期对主要设备进行维护保养，设备运行使用状况良好，能够满足产能需求，不影响公司正常生产经营，不会导致公司良品率不稳定的情形；设备预计剩余使用年限较长，也不存在磨损过多、超负荷使用或减值迹象；报告期内各期，公司主要固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备；公司能够应对客户的突发需求，未来生产设备更新换代和扩张计划将持续进行。

2. 公司截至最近一期末的关键机器设备的相关披露情况真实、准确、完整；公司未来发展规划不存在受制于生产设备的情形。

3. 公司精密注塑件、精密模具的产量与产能的关系与注塑机数量、EDM 的数量、工作时间匹配；公司精密注塑件与精密模具不存在必然的产能替代关系；未来，公司将通过“3D 模具打印加工中心建设项目”、“生产线技术改造及扩产项目”募投项目的实施，逐步扩充精密注塑件与精密模具的产能。

4. 公司报告期内机器设备的停工维护时间、维修金额、时间及频次以及剩余使用年限的披露情况真实、准确、完整；报告期内，公司机器设备未发生大修

支出；未来三年，公司拟对部分机器设备进行更新，设备更新计划与报告期内购置固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金基本一致，对公司未来财务状况和经营业绩不会产生重大影响。

十五、关于期间费用。申报材料显示：（1）报告期内，发行人销售费用分别为 585.78 万元、551.56 万元和 512.81 万元，占营业收入的比重分别为 1.40%、1.32%和 1.22%，销售费用率显著低于同行业可比上市公司，2019 年销售费用中运费金额显著下降；（2）报告期内，发行人管理费用分别为 1,330.61 万元、1,360.37 万元和 3,803.14 万元，占营业收入的比重分别为 3.18%、3.25%和 9.02%，公司 2019 年扣除股份支付影响后管理费用率仍显著低于同行业可比上市公司。请发行人：（1）结合销售人员和管理人员人数、平均薪酬、当地工资水平说明发行人报告期内期间费用中职工薪酬金额是否合理；（2）披露报告期内发行人各种销售模式下关于运输承担责任、运费负担方式的结构变化情况，并说明各期发行人负责运输及客户自提方式下各自销售产品种类、金额、数量及占比情况，2019 年发行人运费大幅下降以及主要客户选择自提的原因。结合主要客户收货地位置、产品运输半径、运费计价方式等说明各期运费金额与销售收入的匹配性，发行人各期产品出库记录、运输凭证、客户验收凭证是否匹配；（3）结合发行人人员规模、薪酬水平、业务规模、经营模式、客户构成、经营地理范围等方面与同行业可比公司的比较，说明发行人管理费用率、销售费用率大幅低于可比公司的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，对发行人控股股东、实际控制人及其关联方银行账户流水的核查情况，并对发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用情形发表明确意见。（审核问询函第 18 条）

（一）结合销售人员和管理人员人数、平均薪酬、当地工资水平说明发行人报告期内期间费用中职工薪酬金额是否合理

1. 销售人员和管理人员人数、平均薪酬情况

报告期各期，公司销售人员人数及平均薪酬情况如下：

单位：万元，人，万元/人/年

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售费用—职工薪酬	63.54	139.71	130.45	143.41
平均人数	16.5	17	16.5	17.5
平均薪酬	7.70	8.22	7.91	8.19

[注]2020 年 1-6 月销售人员平均薪酬已年化

2020 年 1-6 月。公司销售人员人均薪酬存在小幅下降，原因系新冠疫情导致销售人员加班工资减少及在新冠疫情期间我国出台了企业社保费减免的相关政策，职工社保费中公司缴纳部分降低。报告期内，公司销售人员人均薪酬不存在重大变化，与经营情况相符。

报告期各期，公司管理人员人数及平均薪酬情况如下：

单位：万元，人，万元/人/年

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理费用—职工薪酬	379.30	928.58	785.11	765.14
平均人数	62.5	61	58	59.5
平均薪酬	12.14	15.22	13.54	12.86

[注]平均用工人数为年初、年末用工人数均值；2020 年 1-6 月管理人员平均薪酬已年化

2020 年 1-6 月，公司管理人员人均薪酬存在小幅下降，原因系新冠肺炎疫情导致管理人员绩效奖金减少及社保费减免。报告期内，公司管理人员平均薪酬不存在重大变化，与经营情况相符。

2. 当地工资水平情况

2017 年度至 2019 年，无锡市城镇私营单位就业人员平均工资如下：

单位：万元/年/人

项 目	2019 年	2018 年	2017 年
无锡地区城镇私营单位就业人员平均工资	6.14	5.64	4.91

数据来源：无锡市统计局网站

报告期内，公司销售人员、管理人员平均薪资水平高于同地区平均工资水平。

综上，公司报告期内期间费用中职工薪酬金额合理。

(二) 披露报告期内发行人各种销售模式下关于运输承担责任、运费负担方式的结构变化情况，并说明各期发行人负责运输及客户自提方式下各自销售产

品种类、金额、数量及占比情况，2019 年发行人运费大幅下降以及主要客户选择自提的原因。结合主要客户收货地位置、产品运输半径、运费计价方式等说明各期运费金额与销售收入的匹配性，发行人各期产品出库记录、运输凭证、客户验收凭证是否匹配

1. 披露报告期内公司各种销售模式下关于运输承担责任、运费负担方式的结构变化情况

除内销外，公司产品的外销分为一般贸易出口、进料加工出口和深加工结转出口三种形式。上述销售形式主要系公司与客户根据客户所在位置、所使用主要原材料来源情况、终端产品销售是否在国内销售等综合确定。公司与客户会在合作前对销售产品的运输承担责任、运费负担方式进行协商明确，并考虑运输成本协商确定价格水平。上述销售方式与运输承担责任、运费负担方式无对应关系。

2. 说明各期公司负责运输及客户自提方式下各自销售产品种类、金额、数量及占比情况

(1) 精密注塑件

报告期内，精密注塑件不同运输费用承担方式下的收入、数量及占比情况如下：

运输方式	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
公司运输	3,756.34	27.39%	20,643.00	57.69%
客户自提	9,959.83	72.61%	15,139.90	42.31%
合 计	13,716.17	100.00%	35,782.90	100.00%
运输方式	数量		数量	
	数量	占比	数量	占比
公司运输	2,525.58	41.08%	8,520.51	47.11%
客户自提	3,623.01	58.92%	9,564.92	52.89%
合 计	6,148.59	100.00%	18,085.43	100.00%

(续上表)

运输方式	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
公司运输	26,297.76	68.21%	28,146.02	72.41%
客户自提	12,258.11	31.79%	10,724.48	27.59%
合 计	38,555.87	100.00%	38,870.50	100.00%

运输方式	数量	占比	数量	占比
公司运输	7,141.92	33.75%	8,541.81	40.90%
客户自提	14,017.67	66.25%	12,341.76	59.10%
合 计	21,159.59	100.00%	20,883.57	100.00%

(2) 精密模具

报告期内,精密模具不同运输费用承担方式下的收入、数量及占比情况如下:

单位: 万元、套

运输方式	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
公司运输	353.04	22.01%	721.36	11.68%
客户自提	1,250.84	77.99%	5,454.35	88.32%
合 计	1,603.88	100.00%	6,175.71	100.00%
运输方式	数量	占比	数量	占比
公司运输	25	21.93%	42	9.09%
客户自提	89	78.07%	420	90.91%
合 计	114	100.00%	462	100.00%

(续上表)

运输方式	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
公司运输	347.87	10.75%	305.92	10.80%
客户自提	2,888.03	89.25%	2,525.51	89.20%
合 计	3,235.90	100.00%	2,831.43	100.00%
运输方式	数量	占比	数量	占比
公司运输	19	7.98%	16	7.11%
客户自提	219	92.02%	209	92.89%
合 计	238	100.00%	225	100.00%

3. 2019 年公司运费大幅下降以及主要客户选择自提的原因

公司根据与客户的合同约定,承担将产品运送至客户指定地点的运费,主要为公路运输费用。2019 年 10 月前,公司主要客户中仅柯尼卡美能达、西胜国际的产品交付运输方式为公司运输,其余客户均为自提。其中,柯尼卡美能达为

公司第一大客户，报告期内主营业务收入占比分别为 40.80%、43.41%、49.52%和 46.01%，其对运输费用变动具有重大影响。2019 年公司运费同比下降 24.34%，主要系 2019 年 10 月初，无锡柯美的产品交付运输方式由公司运输改为客户自提。该变化系双方提前沟通、友好协商的结果，无锡柯美曾于 2019 年 5 月召开提升物流运输效率的专项研讨会议，会同其全部供应商讨论货物叠放、自提等货物运输的事项，以节约物流成本，最终无锡柯美决定于 2019 年 10 月初开始自提货物。

报告期内，客户选择自提主要基于节约物流成本的考虑。以无锡柯美为例，其周边供应商数量较多，由无锡柯美在周边不同供应商之间自行运输取货，可以提升其物流运输效率。

4. 结合主要客户收货地位置、产品运输半径、运费计价方式等说明各期运费金额与销售收入的匹配性，公司各期产品出库记录、运输凭证、客户验收凭证是否匹配

报告期内，公司主要客户中柯尼卡美能达、西胜国际的产品交付运输方式为公司运输，且收货位置均位于其生产厂区。其中，无锡柯美与公司均位于无锡市新吴区，西胜国际重庆工厂与子公司重庆思柏均位于重庆市，产品运输半径相对较小，因此公司运费整体较低。报告期内，公司主要向物流公司采购整车运输服务，根据运输距离、载重吨位因素确定结算单价。

报告期内，各期运费和公司运输对应的收入情况具体如下：

单位：万元				
项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司运输对应的收入①	4,109.37	21,364.36	26,645.63	28,451.94
运费②	41.44	183.29	242.26	240.23
运费率②/①	1.01%	0.86%	0.91%	0.84%

综上，报告期内公司运费率较为稳定，各期运费和收入规模匹配。

报告期各期，公司销售运费核算真实、准确、完整，各期间精密模具、精密注塑件产品销售对应的出库记录、物流运输凭证、客户验收凭证相互匹配。

（三）结合发行人人员规模、薪酬水平、业务规模、经营模式、客户构成、经营地理范围等方面与同行业可比公司的比较，说明发行人管理费用率、销售

费用率大幅低于可比公司的原因及合理性

1. 管理费用率分析

(1) 报告期内，公司管理费用率与可比公司比较如下：

证券代码	证券简称	管理费用率			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
300151.SZ	昌红科技	7.06%	10.50%	9.64%	11.03%
002937.SZ	兴瑞科技	6.32%	6.15%	6.57%	5.82%
0838.HK	亿和控股				
300539.SZ	横河模具	7.27%	6.67%	6.60%	7.37%
平均管理费用率		6.88%	7.77%	7.60%	8.07%
公司管理费用率		5.34%	9.02%	3.25%	3.18%

[注]数据来源于 Wind 资讯；为保持口径一致，昌红科技、横河模具 2017 年度的管理费用中剔除了研发费；亿和控股年报中披露的管理费用与可比公司口径不一致，故不可比

由上表可见，报告期各期，公司管理费用率分别为 3.18%、3.25%、9.02%（扣除股份支付的影响当期管理费用率为 4.24%）和 5.34%，低于可比公司平均水平。

(2) 报告期内，公司管理费用明细情况具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重
股份支付			2,016.41	4.78%
职工薪酬	379.30	2.47%	928.58	2.20%
中介机构服务费	208.34	1.36%	300.78	0.71%
办公差旅费	79.03	0.51%	175.97	0.42%
折旧摊销费	60.66	0.39%	120.76	0.29%
车辆费用	41.42	0.27%	81.38	0.19%
低值易耗品	36.09	0.23%	78.25	0.19%
业务招待费	3.81	0.02%	32.86	0.08%
其他	11.97	0.08%	68.15	0.16%
合 计	820.61	5.34%	3,803.14	9.02%

(续上表)

项 目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重
股份支付				
职工薪酬	785.11	1.87%	765.14	1.83%
中介机构服务费	78.99	0.19%	59.61	0.14%
办公差旅费	145.03	0.35%	143.99	0.34%
折旧摊销费	107.85	0.26%	113.83	0.27%
车辆费用	82.28	0.20%	73.23	0.18%
低值易耗品	61.20	0.15%	66.42	0.16%
业务招待费	31.16	0.07%	39.73	0.09%
其他	68.76	0.16%	68.65	0.16%
合 计	1,360.37	3.25%	1,330.61	3.18%

由上表可见，报告期各期，公司管理费用金额分别为 1,330.61 万元、1,360.37 万元、3,803.14 万元和 820.61 万元，占营业收入的比重分别为 3.18%、3.25%、9.02%和 5.34%，扣除股份支付和中介机构服务费等因素的影响后，管理费用主要包括职工薪酬、折旧摊销费和办公差旅费等。

(3) 报告期内，可比上市公司的管理费用中主要明细情况如下：

公司简称	项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
昌红科技	职工薪酬	1,627.51	3.15%	4,256.81	5.95%	2,737.10	3.95%	2,517.33	4.20%
	租赁费	193.11	0.37%	392.53	0.55%	457.24	0.66%	471.35	0.79%
	汽车费	37.27	0.07%	123.61	0.17%	187.97	0.27%	166.91	0.28%
	修理费	117.29	0.23%	85.43	0.12%	77.78	0.11%	69.98	0.12%
	办公费	128.00	0.25%	262.54	0.37%	157.67	0.23%	176.47	0.29%
	差旅费	95.63	0.19%	389.55	0.54%	293.93	0.42%	245.60	0.41%
	咨询服务费	605.68	1.17%	218.34	0.31%	356.28	0.51%	313.15	0.52%
	业务招待费	87.70	0.17%	285.19	0.40%	274.02	0.40%	261.20	0.44%
	折旧费及摊销费	247.07	0.48%	824.22	1.15%	369.40	0.53%	490.61	0.82%
	研发费用							3,407.14	5.69%
	福利费及社保费					1,133.03	1.63%	1,167.04	1.95%
	其他	505.67	0.98%	676.30	0.95%	641.61	0.92%	726.67	1.21%
	合 计	3,644.93	7.06%	7,514.53	10.50%	6,686.04	9.64%	10,013.45	16.72%
兴瑞科技	职工薪酬及福利	2,027.50	4.41%	4,302.69	4.20%	4,496.91	4.42%	3,577.26	4.07%
	业务招待费	59.33	0.13%	109.05	0.11%	166.98	0.16%	112.33	0.13%
	折旧与摊销	278.49	0.61%	511.93	0.50%	469.75	0.46%	368.24	0.42%
	租赁费	38.17	0.08%	46.06	0.05%			62.03	0.07%
	修理费	20.84	0.05%	75.83	0.07%	101.45	0.10%	82.74	0.09%

公司简称	项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
	差旅费	42.84	0.09%	181.88	0.18%	290.58	0.29%	210.22	0.24%
	能源费用							97.62	0.11%
	办公费	135.12	0.29%	318.97	0.31%	266.79	0.26%	166.89	0.19%
	咨询及中介机构费	166.50	0.36%	487.35	0.48%	416.91	0.41%	234.07	0.27%
	其他	135.94	0.30%	257.80	0.25%	480.81	0.47%	201.32	0.23%
	合 计	2,904.72	6.32%	6,291.58	6.15%	6,690.20	6.57%	5,112.73	5.82%
横河模具	职工薪酬	689.07	2.76%	1,652.35	2.97%	1,697.91	3.06%	1,540.06	3.13%
	业务招待费	159.16	0.64%	313.77	0.56%	380.21	0.69%	393.22	0.80%
	折旧及摊销	504.96	2.02%	712.08	1.28%	615.64	1.11%	517.12	1.05%
	专业服务费	139.74	0.56%	150.62	0.27%	170.69	0.31%	458.68	0.93%
	财产保险费	21.87	0.09%	20.48	0.04%	15.44	0.03%	14.29	0.03%
	通讯费	16.17	0.06%	39.20	0.07%	53.00	0.10%	26.49	0.05%
	税费	6.22	0.02%					34.17	0.07%
	租赁费	53.08	0.21%	75.27	0.14%	40.32	0.07%	46.28	0.09%
	汽车使用费	54.30	0.22%	87.43	0.16%	89.02	0.16%	105.38	0.21%
	差旅费	21.47	0.09%	84.68	0.15%	132.15	0.24%	134.62	0.27%
	办公费	48.17	0.19%	262.12	0.47%	267.67	0.48%	182.13	0.37%
	技术开发费							1,974.97	4.01%
	其他	102.23	0.41%	315.27	0.57%	192.99	0.35%	175.33	0.36%
	合 计	1,816.45	7.27%	3,713.27	6.67%	3,655.06	6.60%	5,602.72	11.39%

综上对比可得，报告期内公司与可比公司管理费用差异主要为职工薪酬、办公差旅费和折旧摊销费，公司上述三种费用占收入比例显著低于可比公司，具体分析如下：

1) 人员规模及薪酬

报告期内，公司管理费用中职工薪酬占营业收入比重与可比公司对比如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
昌红科技	3.15%	5.95%	3.95%	4.20%
兴瑞科技	4.41%	4.20%	4.42%	4.07%
横河模具	2.76%	2.97%	3.06%	3.13%
可比公司平均值	3.44%	4.37%	3.81%	3.80%
思柏精密公司	2.47%	2.20%	1.87%	1.83%

报告期各期，公司管理费用中职工薪酬占营业收入比重呈增长趋势，但总体来看仍显著低于可比上市公司平均水平，原因分析如下：

① 管理人员规模分析

报告期内，公司管理人员规模对比情况如下：

单位：人				
公司简称	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
昌红科技		229	217	330
兴瑞科技		292	289	277
横河模具		106	133	159
可比公司平均值		209	213	255
思柏精密公司	61	63	59	57

[注]可比公司 2020 半年度报告中未披露上述信息；亿和控股为 H 股上市公司，其各期定期报告未披露员工的具体情况

报告期各期，公司管理人员规模显著低于可比上市公司，主要系公司管理架构较可比上市公司更为精简，所需管理人员数量较少。截至 2020 年 6 月末，公司仅有 2 家子公司重庆思柏和深圳思柏精密科技有限公司（以下简称深圳思柏），且深圳思柏尚未开展经营；可比上市公司昌红科技、兴瑞科技和横河模具子公司及孙公司数量分别为 14 家、9 家和 9 家，管理人员规模较大。

② 管理人员人均薪酬水平分析

报告期内，公司管理人员人均薪酬水平如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
昌红科技		19.09	10.01	7.99
兴瑞科技		14.81	15.89	13.76
横河模具		13.83	11.63	11.80
可比公司平均值		15.91	12.51	11.18
思柏精密公司	12.24	15.22	13.54	12.86

[注]人均薪酬=管理费用中职工薪酬*2/(期初管理人员人数+期末管理人员人数); 2020 年 1-6 月数据已年化

2017 年度至 2019 年度，公司管理人员人均薪酬呈增长趋势，与同行业可比上市公司管理人员人均薪酬水平增长趋势基本一致。2020 年 1-6 月受疫情影响，管理人员的绩效奖金下降，同时根据我国减免企业社保费的相关政策规定，减免职工社保中公司缴费的部分，上述因素综合使得管理人员的人均薪酬下降，报告期内公司管理人员人均薪酬变动合理。

2019 年度，公司管理人员人均薪酬较同行业可比上市公司平均水平低 0.69 万元，主要系昌红科技的管理人员人均薪酬大幅增加使得当年度平均水平提高，当年度公司管理人员人均薪酬水平高于其他两家同行业可比上市公司兴瑞科技、横河模具。

综上所述，公司管理费用中的职工薪酬金额低于同行业可比公司的主要系公司管理结构较为精简，子公司数量和人员规模显著小于可比公司所致。

2) 业务规模分析

报告期内，公司营业收入与可比上市公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
昌红科技	51,630.97	71,536.29	69,365.48	59,880.39
兴瑞科技	45,970.77	102,346.28	101,790.24	87,800.45
横河模具	24,985.48	55,666.77	55,419.90	49,200.09
可比公司平均值	40,862.40	76,516.45	75,525.21	65,626.97
思柏精密公司	15,368.48	42,164.49	41,882.57	41,835.72

由上表可知，报告期内公司业务收入规模显著小于可比公司。公司只专注于办公设备、汽车工业、医疗器械等精密模具及精密注塑件领域，公司管理架构也相对更为简单。公司主要客户集中度较高，各期前五大客户收入占比分别为

77.15%、80.82%、75.93%和 73.31%，且各期前五大客户基本稳定，主要为柯尼卡美能达、村田、西胜国际、佳能、松下等国际知名企业，与上述客户的长期合作对公司自身管理水平的提高也有较大的帮助，日常管理中公司注重精细化管理，使得管理职能部门的招待费、日常开支均较低。

3) 经营管理模式

报告期内，公司管理结构较为简单。截至 2020 年 6 月末，公司仅有 2 家子公司重庆思柏和深圳思柏，且深圳思柏尚未开展经营。报告期内，公司管理人员数量分别为 57 人、59 人、63 人和 61 人，管理人员规模显著小于可比公司。另外，公司管理集中度较高，公司包括总经理在内仅有 4 名高级管理人员，日常管理中充分发挥每个管理人员的管理水平。公司在长期发展过程中，不断梳理管理流程，完善内部管理制度，减少内部管理层级和行政管理过程中的成本与摩擦，已实现内部管理扁平化。

公司总经理上田雄史具有多年的精密注塑领域从业经验，管理经验较为丰富。在自上而下的精细化管理之下，公司建立了一套较为有效的沟通交流模式，员工职责分工较为明确，在业务、生产、技术研发等方面已建立切实可控的管理机制，并制定了清晰的管理职责考核机制。精细化管理过程中，公司以高效的成本管理为落脚点，提高信息技术对公司运营管理的支持作用，并根据 KPI 等实时数据及时优化运营质量和效益，保持较高的企业运营效率。

4) 折旧摊销费用分析

报告期内，公司管理费用中折旧摊销费占营业收入比重与可比上市公司对比如下：

公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
昌红科技	0.48%	1.15%	0.53%	0.82%
兴瑞科技	0.61%	0.50%	0.46%	0.42%
横河模具	2.02%	1.28%	1.11%	1.05%
可比公司平均值	1.04%	0.98%	0.70%	0.76%
思柏精密公司	0.39%	0.29%	0.26%	0.27%

报告期各期，公司管理费用中折旧摊销费占营业收入比重整体保持平稳，但是总体来看低于可比上市公司平均水平，主要原因系：在公司推行精益管理的日式管理模式下，公司日常管理中所用的房屋建筑物、办公设备等均得到良好维护，

因此使用年限较长。如公司办公楼建成于 2006 年，自建成以来未进行翻新或改扩建；办公管理设备使用期限较长，各期折旧摊销金额较少，故管理费用中折旧摊销费整体较低。

综上，公司管理费用率低于同行业可比公司具有真实、合理的业务背景，管理费用水平符合公司的实际经营情况，具有合理性。

2. 销售费用率大幅低于可比公司的原因及合理性分析

(1) 报告期各期，公司销售费用率与同行业可比公司比较对比如下：

证券代码	证券简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
300151.SZ	昌红科技	4.12%	3.42%	3.04%	3.00%
002937.SZ	兴瑞科技	4.06%	4.54%	4.63%	3.98%
0838.HK	亿和控股	5.62%	5.75%	5.83%	5.28%
300539.SZ	横河模具	3.04%	2.87%	2.69%	2.11%
平均销售费用率		4.21%	4.15%	4.05%	3.59%
公司销售费用率		0.83%	1.22%	1.32%	1.40%

由上表可见，报告期各期，公司销售费用率分别为 1.40%、1.32%、1.22%和 0.83%，大幅低于同行业可比上市公司平均水平。

(2) 公司与可比上市公司销售费用明细数据拆分如下:

单位: 万元

公司简称	项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
昌红科技	快递及运费	450.50	0.87%	884.95	1.24%	883.44	1.27%	783.73	1.31%
	职工薪酬	605.23	1.17%	744.49	1.04%	685.14	0.99%	628.38	1.05%
	广告、展览费用	415.16	0.80%	131.68	0.18%	127.56	0.18%	143.54	0.24%
	进出口报关及商检费用	180.24	0.35%	134.80	0.19%	122.84	0.18%	74.07	0.12%
	其他	474.21	0.92%	548.00	0.77%	286.65	0.41%	168.18	0.28%
	合 计	2,125.34	4.12%	2,443.92	3.42%	2,105.63	3.04%	1,797.89	3.00%
兴瑞科技	职工薪酬及福利	677.94	1.47%	1,517.72	1.48%	1,365.22	1.34%	937.73	1.07%
	运费	419.72	0.91%	1,049.05	1.03%	918.99	0.90%	778.74	0.89%
	服务费	304.88	0.66%	803.02	0.78%	987.19	0.97%	659.88	0.75%
	报关费用	234.52	0.51%	493.31	0.48%	404.91	0.40%	386.96	0.44%
	业务招待费	49.78	0.11%	302.92	0.30%	372.21	0.37%	281.63	0.32%
	差旅费	22.65	0.05%	162.20	0.16%	218.00	0.21%	125.42	0.14%
	外部质量损失	40.25	0.09%	74.20	0.07%	111.36	0.11%	77.24	0.09%
	租赁费	63.73	0.14%	107.13	0.10%	99.60	0.10%	110.11	0.13%
	其他	50.94	0.11%	133.81	0.13%	233.04	0.23%	137.62	0.16%
	合 计	1,864.41	4.06%	4,643.37	4.54%	4,710.51	4.63%	3,495.32	3.98%

公司简称	项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
横河模具	运杂费	389.87	1.56%	869.45	1.56%	738.98	1.33%	328.23	0.67%
	职工薪酬	158.15	0.63%	347.61	0.62%	385.52	0.70%	245.59	0.50%
	汽车使用费	34.55	0.14%	66.84	0.12%	63.13	0.11%	48.10	0.10%
	广告宣传费	0.33	0.00%	10.55	0.02%	39.90	0.07%	38.88	0.08%
	平台使用费	10.13	0.04%	9.85	0.02%	14.00	0.03%	26.79	0.05%
	差旅费	11.03	0.04%	17.28	0.03%	31.53	0.06%	19.95	0.04%
	折旧费	28.79	0.12%	84.92	0.15%	7.73	0.01%	7.85	0.02%
	通关费用							191.54	0.39%
	样品费			3.41	0.01%	1.08	0.00%	1.03	0.00%
	其他	125.64	0.50%	187.98	0.34%	208.76	0.38%	129.13	0.26%
	合 计	758.48	3.04%	1,597.90	2.87%	1,490.63	2.69%	1,037.08	2.11%
思柏精密公司	运费	4.60	0.03%	183.29	0.43%	242.26	0.58%	240.23	0.57%
	职工薪酬	63.54	0.41%	139.71	0.33%	130.45	0.31%	143.41	0.34%
	业务招待费	27.75	0.18%	85.34	0.20%	70.78	0.17%	53.32	0.13%
	出口费用			49.50	0.12%	46.13	0.11%	58.60	0.14%
	差旅费	12.26	0.08%	25.54	0.06%	25.22	0.06%	22.57	0.05%
	其他	19.60	0.13%	29.43	0.07%	36.71	0.09%	67.64	0.16%
	合 计	127.74	0.83%	512.81	1.22%	551.56	1.32%	585.78	1.40%

[注]数据来自于各上市公司年度报告；亿和控股未公布销售费用明细数据

综上，报告期内公司与可比上市公司销售费用差异主要为运费、职工薪酬和业务招待费较低导致，公司上述三种明细费用占收入比例显著低于可比公司，具体原因主要如下：

1) 经营地理范围及运费分析

报告期内，公司与可比上市公司运费占营业收入比重如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
昌红科技	0.87%	1.24%	1.27%	1.31%
兴瑞科技	0.91%	1.03%	0.90%	0.89%
横河模具	1.56%	1.56%	1.33%	0.67%
可比公司平均值	1.11%	1.28%	1.17%	0.96%
思柏精密公司	0.20%	0.43%	0.58%	0.57%

[注]自 2020 年 1 月开始，公司按照《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定，将销售运费计入营业成本，同行业可比上市公司 2020 年半年度报告中将其计入销售费用

如上表所示，与可比上市公司相比，公司运费处于相对较低水平，主要原因分析如下：

① 公司主要客户多采用自提模式，公司运输费用较小

报告期内，公司向前五大客户销售收入合计占当期主营业务收入的 77.15%、80.82%、75.93%和 73.31%，客户集中度较高。公司精密注塑件及商品精密模具产品的交付方式分为客户自提和公司送货两种形式，报告期内，各期主要客户的主要交付运输方式为客户自提，具体情况如下：

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
柯尼卡美能达	自提	公司运输、自提	公司运输	公司运输
村田	自提	自提	自提	自提
西胜国际	公司运输	公司运输	公司运输	公司运输
日锦升	自提	自提	自提	自提
苏州佳能	自提	自提	自提	自提
无锡松下	自提	自提	自提	公司运输、自提

[注]2019 年 10 月，无锡柯美的产品运输方式由公司运输变更为客户自提；2017 年 8 月，无锡松下的产品运输方式为由公司运输变更为客户自提

由上表可见，公司主要客户均主要采用自公司自提的运输方式，因而公司所需负担的产品运费金额相对较小。

② 公司客户集中度高，且与主要客户距离较近，货物运输成本较低

报告期各期，公司主要客户集中度较高，各期前五大客户收入占比分别为 77.15%、80.82%、75.93%和 73.31%，且各期前五大客户基本稳定，主要为柯尼卡美能达、村田、西胜国际、佳能、松下等国际知名企业，其中柯尼卡美能达、村田的国内主要生产经营地均位于无锡，与公司距离较近，其中，第一大单体客户无锡柯美和第二大单体客户无锡村田与公司均位于江苏省无锡市新吴区，车程均在 20 分钟以内；第三大单体客户西胜贸易的指点交货地点与公司子公司重庆思柏均位于重庆市，车程相对较近。因此，与主要客户的运输距离相对较近以及客户集中带来的规模运输优势使得公司运输费用整体水平较低。

以同为柯尼卡美能达主要供应商之一的同行业公司昌红科技、亿和控股和兴瑞科技为例，昌红科技主要生产经营地位于广东深圳、亿和控股主要生产经营地位于江苏苏州、兴瑞科技主要生产经营地位于浙江宁波，与无锡柯美和柯尼卡美能达商用科技（东莞）有限公司均相距较远。

综上，公司销售费用中运输费用与产品交付方式、经营地理范围等情况一致，大幅低于同行业可比公司具有真实、合理的业务背景。

2) 销售人员规模、薪酬水平及客户结构分析

报告期内，公司销售费用中职工薪酬占营业收入比重与可比公司对比如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
昌红科技	1.17%	1.04%	0.99%	1.05%
兴瑞科技	1.47%	1.48%	1.34%	1.07%
横河模具	0.63%	0.62%	0.70%	0.50%
可比公司平均值	1.09%	1.05%	1.01%	0.87%
思柏精密公司	0.41%	0.33%	0.31%	0.34%

报告期各期，公司销售费用中职工薪酬占营业收入比重较为稳定，总体来看大幅低于可比公司平均水平。主要原因如下：

① 客户集中度较高，销售人员规模较小，薪酬总额较低

报告期内，公司销售人员规模对比情况如下：

公司简称	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
昌红科技		44	52	49
兴瑞科技		61	57	53
横河模具		36	28	20
可比公司平均值		47	46	41
思柏精密公司	17	16	18	15

公司客户集中度较高,报告期内前五大客户收入占比分别为77.15%、80.82%、75.93%和73.31%。与公司相比,同行业可比公司客户集中度相对较低。

2019年度,可比公司中昌红科技、兴瑞科技和横河模具前五大客户收入占比分别为62.17%、51.46%和68.43%。较高的客户集中度使得公司销售人员规模相对较小,报告期各期公司销售人员规模分别为15人、18人、16人和17人。2019年,昌红科技、兴瑞科技和横河模具的销售人员规模分别为44人、61人和36人。综上,销售人员规模较小使得公司销售费用中薪酬支出相对较低。。

② 客户较为稳定,市场开拓压力较小,对销售人员业务素质要求较低使得人均薪酬水平较低

报告期内,公司销售人员人均薪酬水平如下:

公司名称	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
昌红科技		16.92	13.18	12.82
兴瑞科技		24.88	23.95	17.69
横河模具		9.66	13.77	12.28
可比公司平均值		17.15	16.97	14.27
思柏精密公司	7.48	8.73	7.25	9.56

[注]2020年1-6月数据已年化

公司销售人员平均薪酬水平低于同行业可比上市公司。主要原因为公司客户较为稳定,各期主要客户的合作历史较长,各期前五大客户的合作情况如下:

客户名称	合作起始时间	客户地位			
		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
柯尼卡美能达	2005年	第一大客户	第一大客户	第一大客户	第一大客户
村田	2006年	第二大客户	第二大客户	第二大客户	第三大客户
西胜国际	2014年	第三大客户	第三大客户	第三大客户	第二大客户
松下	2006年	第四大客户	第六大客户	第六大客户	第六大客户
日锦升	2007年	第五大客户	第四大客户	第四大客户	第四大客户
佳能	2010年	第六大客户	第五大客户	第五大客户	第五大客户

如上表所示,公司与主要客户合作时间较长,公司客户结构较为稳定。凭借良好的产品质量和稳定的生产交期,公司已与主要客户建立了较为稳定的业务合

作关系，销售开拓难度相对较小。

因此，公司销售人员承担的客户开拓和产品推介工作压力较低，销售人员薪酬中固定薪酬占比较高、业绩提成相对较低，故人均薪酬相对较低。而可比公司如兴瑞科技、昌红科技近年来主营业务持续转型，兴瑞科技重点加强对物联网家居等智能终端市场的开拓，昌红科技持续加大了对口罩、试管等医疗耗材产品的销售投入，且兴瑞科技、昌红科技均已设立多个海外营销网点，故销售人员薪酬水平相对更高。

3) 经营模式与客户构成分析

公司主要客户集中度较高，各期前五大客户收入占比分别为77.15%、80.82%、75.93%和73.31%，且各期前五大客户基本稳定，均主要为柯尼卡美能达、村田、西胜国际、佳能、松下等国际知名企业。上述国际知名客户的采购管理流程较为规范和完善，公司与其业务接洽过程公开透明，多年来凭借良好的质量与稳定的交期，已与上述客户建立稳定的合作关系，销售模式简捷有效，营销效率较高。因此，公司业务招待等销售费用较同行业可比公司更低。

综上，公司销售费用率低于同行业可比公司具有真实、合理的业务背景，销售费用水平符合公司的实际经营情况，具有合理性。

（四）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 了解公司员工绩效考核方式和薪资制度；检查公司销售人员、管理人员构成，分析员工人数和平均薪酬是否与公司经营情况相匹配；查询公司所在地平均薪酬水平情况，分析公司销售人员、管理人员的平均薪酬与当地平均薪酬是否匹配；

2. 获取公司收入成本明细表，按照不同运输方式统计对应的收入、产品种类、数量及占比情况；访谈公司主要客户，了解其产品运输方式选择情况及具体原因；获取公司各期运费明细，分析各期运费以及销售收入的匹配情况；对公司收入进行穿行测试，抽查各期主要产品的出库记录、运输凭证、客户对账及验收凭证，核查相互之间是否匹配；

3. 获取公司各期管理费用、销售费用明细表，查阅同行业可比公司的年度报告，查阅其经营规模、主要客户、主要经营地等信息，对公司与同行业可比公

司的管理费用、销售费用中的主要明细科目对比分析；访谈公司主要业务负责人，了解公司的管理模式、销售模式的具体情况；获取各期公司管理人员、销售人员名单，测算管理人员、销售人员人均薪酬水平，与同行业可比公司进行对比分析；

4. 针对中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，我们执行了以下核查程序：

（1）查阅公司资金管理制度，了解公司的资金授权、批准、使用等情况，核查公司资金管理相关内部控制制度是否存在缺陷；

（2）获取公司银行开户清单、银行账户流水，核查是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况；

（3）获取公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员银行账户流水，核查公司大额资金流水是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；核查公司是否与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在异常大额资金往来；核查公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否存在大额或频繁存现、取现的情况；核查公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员同一账户或不同账户之间是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；核查公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；核查控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

（4）访谈报告期各期精密模具业务、精密注塑产品业务各自主要客户并查阅其出具的确认文件，登录国家企业信用信息公示系统检索上述境内主要客户的董事、监事、高级管理人员等基本信息，结合上述信息核查公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员银行流水，分析上述主体/个人与公司主要关联方、客户（及其董事、监事、高级管理人员、主要业务经办人员）、供应商（及其董事、监事、高级管理人员、主要业务经办人员）是否存在异常大额资金往来；核查是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项或其他利益输送的情形。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司销售人员和管理人员平均薪酬均高于当地工资水平；公司报告期内期间费用中职工薪酬金额合理。

2. 除内销外，公司产品的外销分为一般贸易出口、进料加工出口和深加工结转出口三种形式。上述销售形式主要系公司与客户根据客户所在位置、所使用主要原材料来源情况、终端产品销售是否在国内销售等综合确定。公司与客户会在合作前对销售产品的运输承担责任、运费负担方式进行协商明确，并考虑运输成本后确定销售价格。上述销售方式与运输承担责任、运费负担方式无对应关系。

3. 报告期内，公司精密注塑件、精密模具运输费用不同承担方式下的收入、数量及占比情况真实、准确、完整；2019 年度公司运费下降主要由于主要客户货物由公司运输改为客户自提，主要原因系通过提升其物流运输效率以节约物流成本；报告期内公司各期运费和收入规模匹配，精密模具、精密注塑件产品销售对应的出库记录、物流运输凭证、客户验收凭证相互匹配。

4. 报告期内，公司管理费用率和销售费用率低于同行业可比公司具有真实、合理的业务背景，管理费用率和销售费用率水平符合公司的实际经营情况，具有合理性。

5. 经按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求进行核查，我们认为：

报告期内，公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户流水的核查未见异常，公司内部控制健全有效。具体情况如下：

(1) 公司资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷；

(2) 公司不存在银行账户不受其控制或未在其财务核算中全面反映的情况，不存在银行开户数量等与业务需要不符的情况；

(3) 公司大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等情况匹配；

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

(5) 公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在无法合理解释的大额或频繁存现、取现的情形；

(6) 公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员同一

账户或不同账户之间，不存在无法合理解释的金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

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

(8) 2017 年度至 2019 年度，公司控股股东香港思柏存在自公司获取现金分红的情形，各期金额分别为 5,968.52 万元、4,063.12 万元和 6,132.40 万元。2020 年 1-6 月，公司未向股东分配股利。除上述情况外，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款的情形；上述现金分红流向清晰，资金使用用途具有合理性，不存在重大异常的情形；

(9) 公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司主要关联方、客户（及其董事、监事、高级管理人员、主要业务经办人员）、供应商（及其董事、监事、高级管理人员、主要业务经办人员）不存在异常大额资金往来；

(10) 报告期内，不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

十六、关于其他业绩影响因素。申报材料显示：（1）报告期内，发行人财务费用分别为 872.84 万元、-928.78 万元和-528.26 万元，主要为汇兑损益、利息收入等。其中汇兑损益分别为 862.68 万元、-939.19 万元、-390.24 万元。2018、2019 年公司财务费用大幅下降，主要原因系由于公司外销收入占比较高，主要客户以美元进行结算，人民币对美元贬值导致汇兑收益大幅增加所致。（2）思柏精密与重庆思柏分别税务主管部门批准颁发的《高新技术企业证书》，2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日减按 15%的税率缴纳企业所得税。招股说明书披露，“如果未来国家税收政策变化或公司及子公司本身不再符合以上优惠条件，则将不能持续享受该等税收优惠，公司将按照 25%的企业所得税税率缴纳企业所得税，从而对公司的经营业绩产生一定的影响。”请发行人：（1）披露公司外销业务相关资金清算流程及资金管理方式；是否存在资金滞留境外的情形以及发行人与资金清算管理有关的具体内控措施，报告期内是否存在违反外汇管理制度的情形；（2）结合报告期内发行人主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，

说明出口收入、汇兑损益、发行人资金结算方式等是否匹配；（3）结合汇率波动风险相关的敏感性分析，说明汇率波动风险对发行人持续经营能力的影响，发行人应对措施及其有效性；（4）根据《高新技术企业认定管理办法》的有关规定，说明发行人高新技术企业资质续期是否存在障碍，并在招股说明书“风险因素”部分量化说明对发行人的经营业绩的影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函第 19 条）

（一）披露公司外销业务相关资金清算流程及资金管理方式；是否存在资金滞留境外的情形以及发行人与资金清算管理有关的具体内控措施，报告期内是否存在违反外汇管理制度的情形

1. 公司外销业务相关资金清算流程

公司外销业务主要以美元进行结算，外销业务的资金清算主要流程如下：公司在外汇管理局办理货物贸易外汇收支企业名录登记，开通货物贸易外汇网上业务；开户银行收到外销客户的货款后提供银行进账单，公司于外汇管理局应用服务平台进行外汇收款申报；银行接收外汇并出具国际业务收款回单。

2. 公司外销业务相关资金管理方式

外销业务资金管理方式方面：公司收到外销客户支付的货款后，由公司财务人员登记银行存款日记账，检查付款单位及款项用途与相关文件及发票是否一致，财务人员根据银行回单做收款凭证，财务经理再次复核并签字。

报告期内，公司已制定了完善的资金清算管理有关的内控措施，主要措施包括：（1）建立授权制度和审核批准制度，并按规定的权限和程序办理货币资金收付业务，流程包括收付申请、支付审批、支付复核、办理支付等；（2）按照支付结算办法等有关规定，建立银行账户的管理制度，按照规定开立账户，办理存款、取款和结算等；（3）建立借出款项的审核批准制度，严禁擅自挪用、借出货币资金；（4）建立日常生产经营所需资金审批制度，由总经理及分管财务的副总经理审批；资金需求计划经审批后，由财务部结合当期资金结余情况进行支付，如有异常及时上报总经理；（5）建立应付账款支付制度，财务部对于各项应付款项和票据设专人负责，按欠款对象、业务分类等登记，各相关部门负责核对，总经理及分管财务的副总经理负责审批。

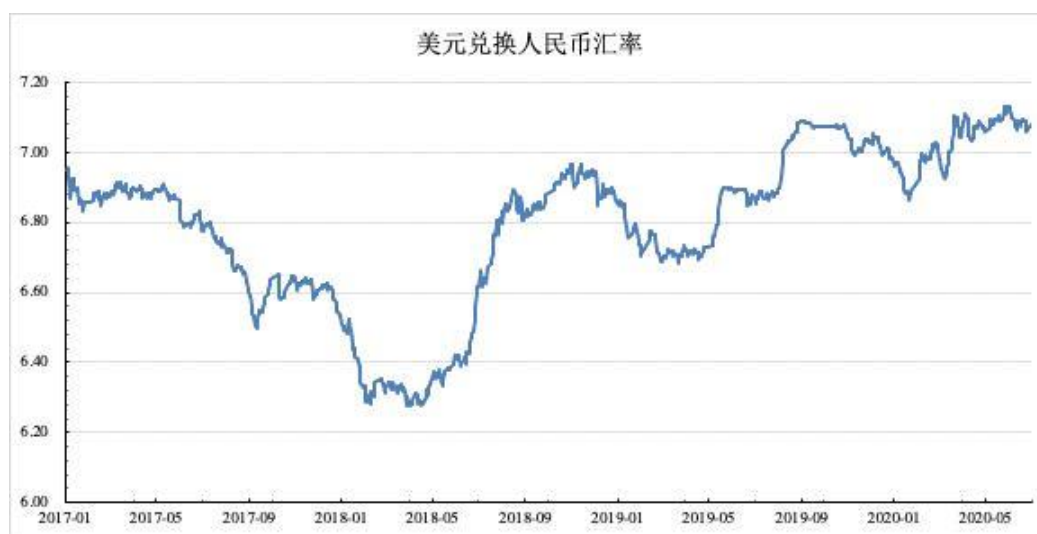
报告期内，对于外销业务，公司均根据国家相关规定，依法及时办理了货物出口报关及收汇手续，有关出口收汇具有真实的贸易背景，公司未在境外开立银

行账户，不存在资金滞留境外的情形。经登录国家外汇管理局网站查询外汇行政处罚信息，报告期内公司不存在外汇违规行政处罚记录。

（二）结合报告期内发行人主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明出口收入、汇兑损益、发行人资金结算方式等是否匹配

1. 主要结算货币对人民币的汇率变动趋势

报告期内，公司外销业务的主要结算货币为美元。报告期内，美元兑人民币的汇率变动趋势呈现先降后升的趋势，具体如下：



数据来源：Wind 资讯

2. 出口收入、汇兑损益和公司资金结算方式的匹配性分析

报告期内，公司汇兑损益主要来源于销售业务形成的美元应收账款的结汇以及美元外币存款。汇兑损益与出口业务的收入规模、美元存款余额、美元应收账款余额等因素相关，具体情况如下：

单位：万元				
项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汇兑损益（-代表收益）	-193.03	-390.24	-939.19	862.68
外销收入	12,226.83	35,286.42	38,238.20	36,610.04
美元存款平均余额（原币）	1,395.92	1,639.34	1,754.19	1,783.84
美元应收账款平均余额（原币）	1,148.28	1,172.19	1,068.72	727.52

公司外销业务主要结算货币为美元进行结算。2017 年度，人民币升值导致公司应收账款、美元存款产生汇兑损失，当期产生汇兑损益 862.68 万元；2018

年度，随着人民币下半年的贬值幅度较大，且公司外销收入增加，当期产生汇兑损益-939.19万元；2019年度及2020年1-6月，人民币整体保持对美元贬值的变化趋势，公司实现汇兑损益分别为-390.24万元及-193.03万元。

公司外销业务主要客户为柯尼卡美能达、村田、佳能、松下等全球知名企业。对于外销业务，公司主要以汇兑作为主要资金结算方式。汇兑即付款单位通过银行将款项汇给外地收款单位或个人的一种结算方式。汇兑结算是国际贸易资金结算的主要方式，通用性较强，安全性较高且入账时间较快。

综上所述，报告期内，公司出口收入、汇兑损益及公司资金结算方式互相匹配，各期汇兑损益变化情况与美元兑人民币的汇率变化趋势一致。

（三）结合汇率波动风险相关的敏感性分析，说明汇率波动风险对发行人持续经营能力的影响，发行人应对措施及其有效性

1. 汇率波动风险相关的敏感性分析以及汇率波动风险对公司持续经营能力影响情况

报告期内，公司外销业务结算货币主要为美元，假设内外销比例、进出口外币结算价格等因素不变，报告期内外币销售收入分别按照美元兑人民币年平均汇率折算，在美元兑人民币年平均汇率上浮5.00%的情况下，营业收入对汇率波动的敏感性分析如下：

单位：万元				
项 目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入（A）	15,368.48	42,164.49	41,882.57	41,835.72
其中：以美元结算的外销收入（B）	12,226.83	35,286.42	38,238.20	36,610.04
以美元结算的外销收入占营业收入的比例（C=B/A）	79.56%	83.69%	91.30%	87.51%
年平均汇率上升（下降）5.00%对主营业务收入的影响（D=B*5.00%）	611.34	1,764.32	1,911.91	1,830.50
影响金额占营业收入比例（E=D/A）	3.98%	4.18%	4.56%	4.38%
营业收入对汇率波动的敏感系数（F=E/5.00%）	0.80	0.84	0.91	0.88

[注]敏感系数的绝对值>1，该影响因素为敏感因素；敏感系数的绝对值≤1，该因素为非敏感因素

由上表可见，报告期各期间，外币兑人民币年平均汇率分别上升（下降）5.00%，

对公司各期销售收入的影响分别为 4.38%、4.56%、4.18%和 3.98%。2018 年度，公司营业收入对美元汇率的敏感性上升主要原因系外销收入占营业收入的比重增加；2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司营业收入对美元汇率的敏感性下降主要原因系外销收入占营业收入的比重减少。美元兑人民币的汇率波动为营业收入的非敏感因素，汇率波动风险对公司持续经营能力不具有重大影响。

2. 公司应对汇率波动风险的措施及其有效性情况

报告期内，随着公司外销业务的发展，外币资金余额及结算的外汇风险敞口会有所增加。为有效应对汇率波动给公司带来的经营风险，公司已制定外汇资金管理制度，在满足经营发展的情况下，将积极采取以下措施：(1) 针对外销应收款项，公司及时催促客户按期支付，减少期末外汇应收款项的余额；(2) 设定外汇备用额度，在此基础上根据资金需求情况及时结汇、售汇，外汇头寸控制在合理范围内；(3) 未来必要时，利用银行金融工具，开展外汇资金交易业务，通过对外汇汇率的走势研判，利用合约锁定结/购汇汇率，对外币销售及采购进行成本锁定，防范市场风险，实现外汇资产的保值增值。

报告期内，公司对相关汇率波动风险已建立应对措施，上述应对措施具有有效性。

综上所述，报告期内，针对汇率波动可能带来的不利影响，公司通过积极采取措施进行了有效应对。未来公司将继续加强国内市场的开拓力度，并通过有效的外汇资金管理制度将外销业务汇率波动对公司经营的影响控制在合理水平以内，未来外币汇率波动对公司的持续经营能力不会产生重大不利影响。

(四) 根据《高新技术企业认定管理办法》的有关规定，说明发行人高新技术企业资质续期是否存在障碍，并在招股说明书“风险因素”部分量化说明对发行人的经营业绩的影响

1. 说明公司高新技术企业资质续期是否存在障碍

公司已于 2018 年 11 月 30 日取得“GR201832007209 号”《高新技术企业资质证书》，自发证起 3 年内有效。《高新技术企业证书》到期前，公司将依法及时进行高新技术企业复审申请工作。

根据现行有效的《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号），公司相关条件具体情况如下：

序号	认定条件	公司情况	是否满足条件
1	企业申请认定时须注册成立一年以上	公司成立于 2005 年，成立一年以上	是
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	截止本说明出具日，公司拥有 77 项专利，对其主要产品的核心技术拥有自主知识产权	是
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	公司产品主要分为精密注塑件和精密模具两大类，属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围中“八、先进制造与自动化”	是
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	截至 2020 年 6 月末，公司员工人数为 684 人，其中：研究开发人员 83 人，占公司员工总数的 12.13%	是
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%；其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	公司报告期内的研发费用分别为 1,884.16 万元、1,644.90 万元、1,729.93 万元和 668.28 万元，占当期营业收入的比例分别为 4.50%、3.93%、4.10%和 4.35%。其中，公司及其子公司研究开发均在中国境内进行。	是
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	公司 2019 年度、2020 年 1-6 月分别实现营业收入 42,164.49 万元、15,368.48 万元，其中高新技术产品收入分别为 35,078.02 万元、12,853.95 万元，占当期总收入的比例分别为 83.19%、83.64%	是
7	企业创新能力评价应达到相应要求	公司预计符合企业创新能力评价应达到相应要求	是
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	2019 年初至本说明出具日，公司未受到重大安全、重大质量事故或严重环境违法相关行政处罚	是

综上，公司符合现有高新技术企业资质续期条件，预计高新技术企业资质续期不存在障碍。

2. 量化说明对公司的经营业绩的影响

公司于 2018 年 11 月 30 日通过高新技术企业认定并取得《高新技术企业证书》，有效期为 3 年，有效期内享受高新技术企业所得税税收优惠。《高新技术企业证书》到期前，公司将依法及时进行高新技术企业复审申请工作。截至本说明出具日，公司符合现行有效的《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）对高新技术企业的认定条件。如果未来高新技术企业所得税税率优惠政策保持不变，预计公司未来也将符合现行有效的高新技术企业认定条件。

如果未来相关部门调整高新技术企业所得税税率优惠政策，公司高新技术企业证书到期后存在不能续期的风险，该风险可能导致公司税收负担加重，其对公司经营业绩的影响如下：

假设公司 2021 年度扣非净利润按照报告期内年复合增长率继续增长，若公司现有高新技术企业资质无法续期，则 2021 年起所得税率调整为 25%，公司所得税费用增加 782.72 万元。

（五）核查程序及意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 获取了公司资金清算管理制度并访谈了公司财务负责人，了解了公司外销业务相关的资金清算流程及资金管理方式，资金清算管理的具体内控措施；获取了公司银行开户清单、银行账户流水，核查了公司账户开立情况并查阅了外销业务资金的流转情况；走访了公司所在地外汇管理部门，并登陆外汇行政处罚信息平台查询公司是否存在违反外汇管理制度的情形；

2. 通过 Wind 资讯查询报告期内公司主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，对公司各期汇兑损益以及外销收入规模、外币存款余额、外币应收账款余额进行比对分析；访谈公司财务负责人并查阅财务资金管理制度，了解公司资金结算方式；结合上述信息，对公司外币资金规模、各期汇兑损益以及资金结算方式进行分析，核查是否相互匹配；

3. 对公司营业收入受汇率波动的影响程度进行敏感性分析，核查公司营业收入对汇率波动的敏感程度；访谈公司财务负责人并查阅公司财务管理相关制度，了解公司外汇资金管理制度并分析其是否有效，了解公司针对汇率风险的应对措施，分析汇率波动风险对公司持续经营能力的影响及公司应对措施的有效性；

4. 获取公司“GR201832007209 号”高新技术企业资质证书；查阅现行有效的《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）、公司专利证书、员工名单；核查公司研发费用支出情况、高新技术产品收入情况。

经核查，我们认为：

1. 公司外销业务相关资金清算流程清晰，资金管理方式与资金清算管理有关的具体内控措施健全、有效；报告期内，公司不存在资金滞留境外的情形，不存在违反外汇管理制度的情形。

2. 公司出口收入、汇兑损益及公司资金结算方式互相匹配，各期汇兑损益变化情况与美元兑人民币的汇率变化趋势一致。

3. 美元兑人民币的汇率波动为营业收入的非敏感因素，汇率波动风险对公司持续经营能力不具有重大影响；公司对相关汇率波动风险进行了有效应对。

4. 公司符合现有高新技术企业资质续期条件，预计高新技术企业资质续期不存在障碍；公司已量化说明了高新技术企业资质未能续期对公司经营业绩的影响情况。

十七、关于财务规范性。申报材料显示，发行人曾委托控股股东香港思柏于香港地区向公司日本员工代发部分薪酬及报销境外差旅费，并于报告期末形成对发行人其他应付款。请发行人补充披露：（1）发行人委托香港思柏代发薪酬的员工人数、报告期各期代发薪酬金额、相关员工是否在为公司在册员工，结合报告期各期薪酬费用的计提情况说明是否存在关联方为发行人承担成本、费用的情形，发行人成本、费用计提是否充分、完整；（2）发行人报告期内是否存在其他转贷、关联方代收货款、现金收款、个人账户收款等情形，如存在，请补充披露具体情况，是否符合行业特性，相关财务内控不规范情形是否已整改，并说明针对性的内控措施是否已建立并有效执行。请保荐人、申报会计师及发行人律师发表明确意见，并说明是否已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求进行充分核查。（审核问询函第 20 条）

（一）发行人委托香港思柏代发薪酬的员工人数、报告期各期代发薪酬金额、相关员工是否在为公司在册员工，结合报告期各期薪酬费用的计提情况说明是

否存在关联方为发行人承担成本、费用的情形，发行人成本、费用计提是否充分、完整

1. 2017 年度至 2019 年度，公司委托香港思柏向公司两名在职日本员工支付部分薪酬及报销差旅费的情形，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
支付薪酬		102.47	130.33	121.00
差旅报销		37.62	41.74	38.20
合 计		140.09	172.07	159.20

2020 年 1-6 月，公司不存在由香港思柏代发薪酬的行为。公司已将上述因便利性通过香港思柏向两名在职日本员工支付的薪酬及报销差旅费调整入账，报告期内不存在关联方为公司承担成本、费用的情形，公司成本、费用计提充分、完整。

2. 报告期内，公司各期薪酬费用的计提情况具体如下：

单位：万元

年 度	计提金额	发放金额
2017 年	5,278.91	5,207.21
2018 年	5,223.63	5,243.84
2019 年	5,800.59	5,668.46
2020 年 1-6 月	2,287.26	2,513.54

2020 年 1-6 月受疫情影响，公司职工人数下降，职工薪酬计提、发放减少。报告期内，公司薪酬、费用按照《企业会计准则》的规定计提、发放和支付，除因便利性存在通过香港思柏向两名在职日本员工支付薪酬及报销差旅费的情形且公司已调整入账外，不存在其他关联方为公司承担成本、费用的情形，公司成本、费用计提充分、完整。

(二) 发行人报告期内是否存在其他转贷、关联方代收货款、现金收款、个人账户收款等情形，如存在，请补充披露具体情况，是否符合行业特性，相关财务内控不规范情形是否已整改，并说明针对性的内控措施是否已建立并有效执行

报告期内，公司不存在关联方代收货款、转贷、现金收款、个人账户收款等情形。报告期内，公司已建立针对性的财务内部控制措施并有效执行。

(三) 说明是否已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求进行充分核查

报告期内，公司客户乐金化学（南京）信息电子材料有限公司（以下简称南京乐金）、日本康奈可存在部分来自其集团内其他公司的销售回款，具体情况如下：

(1) 南京乐金

单位：万美元

年 份	合同方	付款方	回款金额	合同方与付款方是否属于同一集团
2020 年 1-6 月	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司	LG Chem, Ltd	41.44	是
2019 年度			69.64	是

合同方南京乐金和付款方 LG 化学均为 LG 集团旗下企业，且合同方南京乐金属于付款方 LG 化学的子公司。上述款项为 LG 化学向公司订购的精密模具货款，为了精密模具合同签署便利性并提高具体事项的对接效率，LG 化学安排其子公司南京乐金与公司签订合同并负责对接后续事宜，但付款仍由 LG 化学直接向公司进行支付。

(2) 日本康奈可

单位：万美元

年 份	合同方	付款方	回款金额	合同方与付款方是否属于同一集团
2018 年度	Marelli Fukushima Corporation	Calsonic Kansei Romania S.R.L.（以下简称罗马尼亚康奈可）	0.16	是
2017 年度		Calsonic Kansei Mexicana, S.A. de C.V.（以下简称墨西哥康奈可）	0.33	是

[注]Calsonic Kansei Corporation 自 2019 年 10 月更名为 Marelli Corporation, Marelli Fukushima Corporation 系其集团子公司

合同方日本康奈可和付款方罗马尼亚康奈可、墨西哥康奈可均为康奈可旗下企业。

2018 年度，日本康奈可向公司下达精密模具订单，但由于该精密模具的使用方罗马尼亚康奈可后续提出设计变更，故合同方日本康奈可要求由罗马尼亚康奈可向公司支付相应的变更费用。

2017 年度，日本康奈可向公司下达精密注塑件样品订单，由于该样品的实际使用方为墨西哥康奈可，故合同方日本康奈可要求墨西哥康奈可向公司支付相应的样品费用。

（四）核查程序及意见

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

1. 访谈公司主要业务负责人并查阅公司员工名单及相关员工劳动合同，了解公司委托香港思柏代发薪酬的原因，员工人数、发放金额等具体情况；复核公司各期薪酬费用的计提、发放和支付的具体金额并查阅相关凭证，对计提金额、发放金额进行分析；

2. 获取公司全部银行流水，以及公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，和公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司关联方是否与公司供应商、公司员工等存在异常资金往来，是否存在上述关联方代公司分担成本支出及费用的情况；查阅公司的主要采购合同，访谈公司主要供应商，确认是否存在公司关联方代公司向其支付款项的情况；访谈公司主要业务负责人以及曾在香港思柏领取部分薪酬的两名日本籍在册员工，并获取公司主要关联方出具的承诺函，向其了解是否存在代公司分担成本支出及费用的情况；

3. 获取公司全部银行流水，以及公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，获取公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，并访谈公司财务负责人，了解是否存在转贷、关联方代收货款等财务内控不规范的情况；查阅公司现金日记账并抽查现金收款原始凭证，访谈公司主要客户，了解公司是否存在现金收款、个人账户收款等财务内控不规范的情况；查阅公司财务相关内控管理制度，取得并查阅了审计委员会对内部控制的评价报告、内部审计报告、并访谈内部审计部门负责人，了解公司的财务相关的内控措施建立及执行情况；

4. 针对《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的要求，我们执行了以下核查程序：

(1) 获取公司全部银行流水、银行日记账、第三方回款明细表，对各期银行流水记录与客户名单进行对比统计，核查是否存在异常；

(2) 登录全国信用公示系统核查合同方与境内回款方的关系，并访谈涉及第三方回款的全部客户，了解回款方与其的关系情况，客户通过第三方向公司回款的原因，是否具有商业合理性，境外代付流程是否合法合规，是否与公司存在纠纷情况；查阅第三方回款业务相关的业务合同、订单、沟通邮件、出库单、发票、物流结算记录、对账验收记录、收款凭据、出口报关资料等资料，检查资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，交易是否真实；

(3) 获取了公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，和公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司关联方是否与第三方回款的客户及其回款方存在资金往来；获取公司主要关联方出具的承诺函，向其了解是否与第三方回款客户存在关联关系或其他利益安排；

(4) 核查公司第三方回款收入占营业收入的比例，分析第三方回款对公司的影响程度。

经核查，我们认为：

1. 2017 至 2019 年度，公司委托香港思柏向公司两名在职日本员工支付部分薪酬及报销差旅费的情形，上述两名日本员工均与公司签署了劳动合同；报告期各期，通过上述方式向两名在职日本员工支付部分薪酬及报销差旅费的金额披露真实、准确、完整；报告期内，公司薪酬、费用按照《企业会计准则》的规定计提、发放和支付，因便利性通过香港思柏向两名在职日本员工支付薪酬及报销差旅费公司已调整入账，报告期内不存在关联方为公司承担成本、费用的情形，公司成本、费用计提充分、完整。

2. 报告期内，公司不存在关联方代收货款、转贷、现金收款、个人账户收款等情形。公司已建立针对性的财务内部控制措施并有效执行。

3. 经按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题26 的要求充分核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司客户除南京乐金、日本康奈可存在部分来自其集团内其他企业的销售回款外，其他客户不存在由第三方代为支付货款的情形；

(2) 公司存在第三方回款的业务中，合同方与回款方均属于同一集团旗下企业，合同方通过其集团内其他企业向公司回款的行为具有真实的销售背景和合理的商业原因；第三方回款收入占公司营业收入的比例较小，付款流程合法合规；合同方、付款方与公司之间不存在纠纷；公司不存在虚构交易或调节账龄的情形；资金流、实物流与合同约定及商业实质一致；交易行为真实，第三方回款不构成影响发行条件事项。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

康雪艳



中国注册会计师：

苏晓峰



二〇二〇年十二月三十一日



会计师事务所

执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：330000031

批准执业文号：浙财会（2011）25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年12月28日转制

证书序号：0007666

说明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：

2019年12月25日

中华人民共和国财政部制

仅为思柏精密科技股份有限公司（IPO申报文件提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传递或披露。

2-273



证书序号: 000390

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

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

首席合伙人: 胡少先



证书号: 44
发证时间: 二〇一一年十一月八日
证书有效期至: 二〇一二年十一月八日

仅为思柏精密科技股份有限公司 IPO 申报之目的而提供文件的复印件 (原件与复印件一致), 仅用于说明 天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 具有证券期货相关业务执业资质 未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
913300005793421213 (1/3)

扫描二维码
“国家企业信用信息公示系统”
或“国家企业信用信息公示系统”
APP，可查询、验证、
公示、备案、公示、监
管信息



名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

成立日期 2011年07月18日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2011年07月18日至长期

执行事务合伙人 胡少先

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

经营范围

审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具相关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

仅为思柏精密科技股份有限公司IPO申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营，未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



登记机关

2020

年03月13日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2009年12月25日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2009年12月25日

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2011年12月13日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2011年12月13日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



2013年12月15日



康雪艳
110005490027
深圳市注册会计师协会

有效一年
her year after



2014年12月21日

仅为思柏精密科技股份有限公司IPO申报之用
提供文件的复印件，仅用于说明康雪艳是中国注册
会计师 未经本人书面同意，此文件不得用作
其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



姓名
Full name 康雪艳
性别
Sex 女
出生日期
Date of birth 1978-09-29
工作单位
Working unit 开元信通会计师事务所有限公司深圳分所
身份证号码
Identity card No. 220421197809291000



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



2014年12月21日

证书编号:
No. of Certificate 110005490027

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009年07月21日
Date of Issuance



姓 名 苏晓峰
Full name
性 别 男
Sex
出生日期 1983-01-09
Date of birth
工作单位 天健会计师事务所(特殊普通
Working unit 合伙)深圳分所
身份证号码 230802198301090312
Identity card No.

仅为思柏精密科技股份有限公司 IPO 申报之用
提供文件的复印件, 仅用于说明苏晓峰是中国注册
会计师 未经本人书面同意, 此文件不得用作任何其他
用途, 亦不得向第三方传送或披露

年度检验登记

Annual Renewal Registration

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



年度检验登记

Annual Renewal Registration

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



年度检验登记

Annual Renewal Registration



苏晓峰
330000010125
深圳市注册会计师协会

年度检验登记

Annual Renewal Registration

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



年度检验登记

Annual Renewal Registration

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



证书编号 330000010125
No. of Certificate

所属注册会计师协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期 2012 年 11 月 27 日
Date of Issuance

