关于青岛海泰科模塑科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

申请文件的

审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

国泰君安证券股份有限公司
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 7 月 31 日出具的《深圳证券交易所关于青岛海泰科模塑科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010230 号）（以下简称“问询函”）要求，青岛海泰科模塑科技股份有限公司（以下简称“海泰科”、“公司”或“发行人”）及中介机构对问询函相关问题逐项进行了落实、核查，现回复如下，请予审核。

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

本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	**黑体**
对问题的回复	宋体
对问题的回复修订、补充	**宋体（加粗）**
对招股说明书的引用	楷体
对招股说明书的修订、补充	**楷体（加粗）**

目　录

目　录.....3
1．关于实际控制人.....5
2．关于财务内控不规范.....11
3．关于关联方.....24
4．关于子公司.....52
5．经营资质.....60
6．关于任职经历.....68
7．关于合作研发.....77
8．关于诉讼.....81
9．关于历史沿革.....86
10．关于中美贸易摩擦.....91
11．关于客户与供应商重合.....99
12．关于收入确认.....105
13．关于外销收入.....135
14．关于营业收入.....157
15．关于收入季节性.....186
16．关于主要客户.....195
17．关于营业成本.....203
18．关于采购和主要供应商.....223
19．关于外协加工.....239
20．关于委托加工.....250
21．关于毛利率.....262
22．关于期间费用.....272
23．关于应收票据与应收款项融资.....300
24．关于应收账款.....306
25．关于第三方回款.....322

26．关于存货.....326
27．关于预收款项.....341
28．关于其他影响损益的项目及净利润.....350
29．关于应付票据及应付账款.....355
30．关于审计截止日后财务信息及经营状况.....362

1．关于实际控制人

招股说明书披露，发行人的控股股东、实际控制人为孙文强、王纪学，双方于 2019 年 10 月 16 日签订《一致行动协议》。

请发行人：（1）补充披露《一致行动协议》的主要内容，发生意见分歧或纠纷时的解决机制；（2）结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等规定，披露发行人实际控制人认定的依据及合理性；（3）补充披露实际控制人的配偶、直系亲属是否存在持有发行人股份达到 5%以上或担任发行人董事、高级管理人员等应认定为共同实际控制人的情况。

请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露及说明

（一）补充披露《一致行动协议》的主要内容，发生意见分歧或纠纷时的解决机制

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）公司控股股东、实际控制人情况”补充披露如下：

3、《一致行动协议》的主要内容

根据孙文强先生与王纪学先生签署的《一致行动协议》，其主要内容及发生意见分歧或纠纷时的解决机制如下：

（1）双方确认，自公司设立之日起，作为共同创始人，双方一直保持良好的合作关系，相互尊重对方意见，在公司重大事项决策方面，均在事先进行充分沟通并取得一致意见的基础上，根据法律法规及《公司章程》的规定做出正式的决策。

（2）双方确认并承诺，自本协议生效之日起，在各方本人或通过本人的代理人依据法律法规及《公司章程》的规定直接或间接行使股东、董事提名权、提

案权或表决权时，均保持一致的意思表示，保持一致行动关系。

1）各方作为公司董事，就公司经营决策、高管提名、股东大会决议执行及其他依据《公司章程》需要公司董事会决策事项上，应做好充分的事前沟通，并最终达成一致意见，各方均应在董事会决策过程中保持一致意思表示及一致行动关系；但根据相关法律法规及公司关联交易管理制度需要回避表决的情形除外。

2）各方作为公司股东，就公司重大事项决策、董事及监事提名、股东大会提案权及其他依据《公司章程》需要公司股东大会决策事项上，应做好充分的事前沟通，并最终达成一致意见，各方均应在提名权和提案权行使、股东大会决策过程中保持一致意思表示及一致行动关系；但根据相关法律法规及公司关联交易管理制度需要回避表决的情形除外。

3）各方确认并承诺，若双方在前述沟通协商过程中不能达成一致意见的，以孙文强先生的意见为各方一致意见为准行使相关董事、股东权利。

4）各方确认并承诺，在本协议有效期内，若一方因故不能亲自出席董事会、股东大会需委托他人参会时，应首先委托本协议另一方代为参加相关会议并代为行使表决权。

（3）双方确认并同意，在本协议有效期内，未经本协议另一方事先书面同意，任何一方不得将自己的股东权利、董事权利委托给本协议之外的第三方行使，亦不得将其在公司股份权益部分或全部转让给本协议之外的第三方，也不得主动放弃行使其股东权利、董事权利。

（4）双方确认并同意，在本协议有效期内，任何一方不得与其他股东签署一致行动协议或者作出类似安排，也不得作出任何影响公司控制权稳定性的其他行为。

（5）双方确认并同意，尽管各方应按照本协议约定保持一致行动，但实施一致行动所涉及的提名权、提案权及董事会/股东大会表决权行使均应以不违反相关法律法规、《公司章程》的强制性规定和不损害中小股东利益为前提。

（6）双方确认并同意，本协议的有效期自本协议签署生效之日起至公司首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市后满 36 个月止。

（7）经双方协商一致，可以书面变更或解除本协议；任何对本协议的变更均须甲乙双方书面确认后对双方具有法律约束力。

（8）本协议履行发生争议的，应由双方友好协商解决；若协商不成的，任何一方均有权向原告所在地法院提起诉讼。

（二）结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等规定，披露发行人实际控制人认定的依据及合理性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）公司控股股东、实际控制人情况”补充披露如下：

1、公司控股股东、实际控制人

截至本招股说明书签署日，发行人第一大股东孙文强先生和第二大股东王纪学先生的持股比例分别为 41.7699%和 23.5857%，合计持有发行人 65.3556%股权。孙文强先生和王纪学先生已签署《一致行动协议》，二人为一致行动人。

因此发行人的控股股东、实际控制人为孙文强先生、王纪学先生。

2、公司控股股东、实际控制人的认定依据

孙文强先生和王纪学先生于 2003 年 11 月共同创办公司，在公司任职期间，一直担任公司董事、高级管理人员等重要职务，对公司股东大会、董事会的重大决策和公司经营活动能够产生重大影响。

自公司成立以来，孙文强先生和王纪学先生一直作为公司的控股股东，在发行人召开的历次董事会、股东会、股东大会上的表决始终保持一致，两人在公司运营、董事和高级管理人员的选任等重大事项上始终保持一致意见。两人已签署《一致行动协议》，就上述一致行动关系及相关事项进行了明确。

因此，孙文强和王纪学共同作为公司控股股东、实际控制人。具体认定理由

如下：

（1）在公司及其前身日常经营、核心技术等方面的影响

孙文强与王纪学作为公司的主要创始人，自公司前身海泰科塑胶设立以来，双方基于共同的创业目标、相互的信任和各自的业务专长，在公司经营中一直保持非常默契且合理的分工配合，并一直担任公司董事、高级管理人员等主要职务，共同负责公司的生产、经营和管理工作，主导公司的经营和发展，通过执行相关业务审批权限、参与日常生产经营会议等形式对公司日常业务进行指导和控制，双方在公司日常生产经营决策上都能够保持一致，不存在重大分歧。同时，孙文强和王纪学作为公司主要技术带头人，参与了公司主要专利技术和核心技术的研发工作，也是公司历次技术改进的主要研发者和推动者，缔造了公司的技术开发体系。

（2）在公司董事会中的影响

自海泰科塑胶设立至整体变更为股份公司前，公司未设董事会，一直由孙文强担任公司执行董事。历次执行董事决定作出前，孙文强均会征询王纪学的意见，并按照双方协商一致的结果出具执行董事决定。2019 年 8 月 13 日，公司整体变更为股份公司，并设立了董事会，且自公司第一届董事会组成至今的历次会议上，孙文强和王纪学的表决意见均保持一致，未出现过意见分歧。

（3）在股东会/股东大会中的影响

自 2003 年 11 月 19 日公司前身海泰科塑胶设立至今，孙文强和王纪学合计持有的股权/股份比例均在 50%以上，在股东会/股东大会中拥有最多的表决权，且双方在公司历次股东会/股东大会中的表决意见均保持一致，未出现过意见分歧。此外，孙文强和王纪学作为公司股权结构优化和股权融资的主要推动者，担负着公司增资扩股和主要股东的引进工作，促使公司建立了稳定的股权结构。

（4）孙文强、王纪学已签署《一致行动协议》

为进一步以书面形式明确双方事实上的共同控制关系，保证双方对公司合法有效控制及对公司经营决策的正确性和时效性，促进公司持续稳定健康发展，为进一步书面明确二人的一致行动关系，孙文强与王纪学已签署《一致行动协议》，

就双方的一致行动关系及相关事项进行了补充确认。

（5）公司治理结构健全、运行良好，孙文强和王纪学共同拥有控制权不影响公司的规范运作

公司已建立健全了股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、审计委员会等制度，以保障公司治理结构继续良好运行。截至目前，公司治理结构运行良好，公司股东与管理层各司其职、配合默契，公司近年来经营业绩实现快速增长，孙文强和王纪学共同拥有控制权不影响公司的规范运作。

基于上述，孙文强和王纪学作为公司设立时的主要组织者，公司核心技术的主要研发者和推动者；且自公司设立至今，双方合计持有的股权/股份比例均在50%以上，并一直担任公司董事、高级管理人员等主要职务，共同负责公司的生产、经营和管理工作，对公司股东会/股东大会、董事会的重大决策、董事提名及任免、公司经营活动能够产生重大影响；且双方在公司发展战略、经营目标、重大事项决策、运营管理方面均保持高度一致，事实上对公司形成共同控制；公司治理结构健全、运行良好，且双方已签署《一致行动协议》，进一步以书面形式明确双方事实上的共同控制关系。二人的上述一致行动关系自公司设立时既已存在，且最近 2 年内未发生变化，发行人不存在为满足发行条件而调整实际控制人认定的情形。

因此，确认孙文强和王纪学共同作为公司的控股股东、实际控制人符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 9 条的相关规定，认定依据充分，具有合理性。

（三）补充披露实际控制人的配偶、直系亲属是否存在持有发行人股份达到5%以上或担任发行人董事、高级管理人员等应认定为共同实际控制人的情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）公司控股股东、实际控制人情况”之“4、实际控制人的配偶、直系亲属是否存在持有发行人股份达到 5%以上或担任发行人董事、高级管理人员等应认定为共同实际控制人的情况”补充披露如下：

4、实际控制人的配偶、直系亲属是否存在持有发行人股份达到5%以上或担任发行人董事、高级管理人员等应认定为共同实际控制人的情况

截至本招股说明书签署日，发行人实际控制人孙文强先生和王纪学先生的配偶、直系亲属未直接或间接持有发行人股份的情况，也未担任公司董事、高级管理人员等，因此不存在直接或间接持有发行人股份达到5%以上或虽未超过5%但是担任公司董事、高级管理人员等应认定为共同实际控制人的情形。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

1、取得并查阅孙文强与王纪学签署的《一致行动协议》；

2、取得并查阅发行人及其他股东出具的《实际控制人确认函》；

3、取得并查阅发行人工商登记资料及历次董事会决议/执行董事决定、股东（大）会决议；

4、取得并查阅孙文强、王纪学及其他主要股东、董事、监事、高级管理人员填写的《自然人股东、董事、监事及高级管理人员情况尽职调查问卷》或进行访谈；

5、通过“国家企业信用信息公示系统 http://www.gsxt.gov.cn”及“企查查”、“天眼查”对孙文强、王纪学的配偶及直系亲属的对外投资及董事、监事、高级管理人员的任职情况进行了网络检索。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人的控股股东、实际控制人为孙文强、王纪学已签订《一致行动协议》，并在《一致行动协议》中就双方意见协商原则、意见分歧或纠纷解决机制进行了明确约定，相关原则及解决机制明确且具有可操作性；

2、孙文强先生和王纪学先生于 2003 年 11 月共同创办公司，在公司任职期间，一直担任公司董事、高级管理人员等重要职务，对公司股东大会、董事会的重大决策和公司经营活动能够产生重大影响。自公司成立以来，孙文强先生和王纪学先生一直作为公司的控股股东和实际控制人，在发行人召开的历次董事会、股东会、股东大会上的表决始终保持一致，两人在公司运营、董事和高级管理人员的选任等重大事项上始终保持一致意见。两人已签署《一致行动协议》，就上述一致行动关系及相关事项进行了明确。因此，孙文强和王纪学共同作为公司的控股股东、实际控制人符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的规定，符合发行人的事实情况，具有合理性；

3、发行人实际控制人孙文强先生和王纪学先生的配偶、直系亲属未直接或间接持有发行人股份的情况，也未担任公司董事、高级管理人员等，因此不存在直接或间接持有发行人股份达到 5%以上或虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员等应认定为共同实际控制人的情形。

2．关于财务内控不规范

招股说明书披露，报告期内发行人存在部分与关联方资金拆借交易涉及到无真实交易背景的票据流转情况。2017 年度、2018 年 1 月，发行人关联方青岛新材料将无真实交易背景的票据背书给发行人子公司海泰科模具，票据金额分别为 2,180.05 万元、270.00 万元。2017 年 1 至 9 月，发行人子公司海泰科模具将无真实交易背景的票据背书给青岛奔泰工贸有限公司，票据金额 183.04 万元。

请发行人补充披露：（1）青岛新材料向海泰科模具拆出资金的背景原因；（2）发行人及其子公司报告期内是否与青岛新材料发生交易，如是，请就合理性、必要性、定价公允性进行分析；结合上述情况，披露发行人与青岛新材料之间是否存在利益输送或其他利益安排；（3）票据贴现的会计处理及计入现金流量表的具体科目，报告期内，是否存在接受无真实交易背景票据用于贴现的情形；（4）发行人对上述行为财务核算是否真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况，发行人及其关联方是否存在互相代为承担成本和其他支出的情况，是否通过体外资金循环粉饰业绩；（5）报告期内是否存在其他内控不规范

的情形，如转贷行为、开具无真实交易背景的商业票据、由第三方代客户支付款项、利用个人账户对外收付款项、出借发行人账户为他人收付款项等，发行人内控制度是否健全且被有效执行，整改措施及其有效性；(6)发行人相关财务不规范行为是否构成重大违法违规，是否存在被处罚情形或风险，是否满足相关发行条件的要求；(7)就财务内控不规范行为对发行人的影响作充分险提示。

请保荐人、申报会计师、发行人律师结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求，逐条对上述事项进行核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）青岛新材料向海泰科模具拆出资金的背景原因

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“1、无真实交易背景的票据流转”补充披露如下：

（1）交易背景

根据科学技术部火炬高新技术产业开发中心《关于同意建立国家火炬计划青岛新材料产业基地的复函》（国科火字[2003]116号）、青岛市科学技术局《关于认定青岛市新材料科技园等5家单位为青岛市市级科技企业孵化器的通知》（青科高字[2009]32 号）、《工业和信息化部关于公布第二批“国家中小企业公共服务示范平台”名单的通告》（工信部企业〔2012〕566号），青岛新材料被认定为青岛市市级科技企业孵化器以及“国家中小企业公共服务示范平台”，服务内容为“信息服务、技术服务、创业服务”。

2017年至2018年1月，随着海泰科2017年初搬迁至新厂后经营规模相应扩大从而产生了较大的流动资金需求，青岛新材料作为青岛市市级企业孵化器，为技术类企业提供创业服务，因此将其未到期的应收票据背书给海泰科以及提供担保以向海泰科提供相应资金支持。

（二）发行人及其子公司报告期内是否与青岛新材料发生交易，如是，请就

合理性、必要性、定价公允性进行分析；结合上述情况，披露发行人与青岛新材料之间是否存在利益输送或其他利益安排

报告期内，除上述无真实交易背景的票据融资情况等资金支持外，发行人与青岛新材料还存在其他关联交易的情形，具体情况如下：

（1）向青岛新材料购买机器设备

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之**“3、购置或处置机器设备”**补充披露如下：

2018 年度，由于海泰科搬迁至新厂后生产经营规模相应扩大，从而需要增加、更新部分生产机器设备，由于青岛新材料拥有一批暂时闲置的可用机器设备，考虑到发行人生产经营资金较为紧张，若采购全新的设备价格相对较高且需要一定的时间周期，而青岛新材料拥有的该批设备因已使用一段时间考虑折旧后购置成本相对较低，且可迅速安装到位满足公司经营发展需要，因此公司向青岛新材料采购了部分机器设备，2018 年发生额（不含税）为 151.03 万元。因此，上述交易是在发行人搬迁至新厂后基于业务发展需要和成本、时间效率等方面综合考虑后的商业选择，具有合理性、必要性。

1）采购机器设备情况

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

青岛新材料原采购该等机器设备的交易对方、采购日期、折旧等情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	交易对方	青岛新材料购入日期	设备原值	已计提折旧年限（月）	累计折旧	账面价值	成新率
1	数控立式镗铣加工中心（2台）	快捷机械股份有限公司	2013年8月	334.87	51	135.20	199.66	59.63%
合计				334.87	51	135.20	199.66	59.63%

注：1、成新率=账面价值/设备原值；
2、已计提折旧年限截至2017年11月；发行人与青岛新材料以2017年11末机器设备账面价值作为计价基础。

由于发行人向青岛新材料采购的设备为二手设备，该等二手机器设备无活跃的交易市场，无法查询到相关的二手设备公开市场交易价格。考虑到前述设备已使用约四年以及青岛新材料设备暂时闲置未能产生经济效益和设备加速折旧的影响，在交易作价时参考青岛新材料原账面价值的基础上给予约11%的折扣，本次交易定价是在双方业务需求的基础上，参考设备账面价值及经济效益的基础上双方协商确定，定价公允，不存在利益输送和其他安排。

（2）青岛新材料向海泰科提供担保

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“4、担保”补充披露如下：

上述关联方中青岛新材料作为青岛市市级企业孵化器，为技术类企业提供创业服务，因此为海泰科开立银行承兑汇票向银行提供担保服务，该项交易具有合理性、必要性。由于公司信誉状况良好、未发生债务违约情况，本次交易未收取担保费，交易定价公允。

（3）向青岛新材料购买原材料

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

（3）向青岛新材料购买原材料

2020年，公司向青岛新材料采购原材料的具体情况如下：

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

1）交易的合理性和必要性分析

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

2）交易价格的公允性分析

公司向青岛新材料采购原材料的价格无完全可比市场价格，主要原因系：①由于疫情期间防护物资市场供需变化较快，相关原材料及产品价格波动较大，疫情紧张期间几乎一天一价，且不同厂家报价差异较大，同类原材料采购价格可比性较低。采购价格受具体采购时间的影响，与当时国内疫情的发展趋势相符；②发行人存在向另一非关联方采购熔喷无纺布专用料的情况，采购单价为 3.54 万元/吨，公司向青岛新材料采购的原材料过滤效果更高、价格更高为 4.42 万元/吨，不存在发行人向青岛新材料采购价格显著低于其他供应商的情形；③经查询百度爱采购网（https://b2b.baidu.com）熔喷无纺布专用料 PP-1500 价格为 1～4.6 万元/吨，普力万驻极母粒价格为 1～16 万元/吨，不同原材料品质之间价格差异较大。因此，无完全可比市场价格具有商业合理性，发行人向青岛新材料采购价格公允。发行人向青岛新材料采购原材料总金额为 39.82 万元，占发行人**2020 年**采购总额的**0.13%**，金额及占比均较小，对发行人经营业绩未构成重大影

响。

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

（三）票据贴现的会计处理及计入现金流量表的具体科目，报告期内，是否存在接受无真实交易背景票据用于贴现的情形

除 2017 年度公司将从青岛新材料收到的票面金额为 342.89 万元的无真实交易背景的票据向青岛银方五金电器有限公司贴现外，**报告期内，**公司不存在其他票据贴现的情况。**2017 年度**交易情况及对应的会计处理及计入现金流量表的具体科目参见本问题回复“（四）发行人对上述行为财务核算是否真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况，发行人及其关联方是否存在互相代为承担成本和其他支出的情况，是否通过体外资金循环粉饰业绩”。

（四）发行人对上述行为财务核算是否真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况，发行人及其关联方是否存在互相代为承担成本和其他支出的情况，是否通过体外资金循环粉饰业绩

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“1、无真实交易背景的票据流转”之“（2）无真实交易背景的票据流转情况”补充披露如下：

1）基本情况

①海泰科模具与青岛新材料之间的票据流转

2017 年度、2018 年 1 月，海泰科模具收到的青岛新材料背书的票据金额分别为 2,180.05 万元、270.00 万元。2018 年底，发行人已偿还本金，并于 2020 年 6 月末偿还完利息。

2017 年 9 月，海泰科模具将从青岛新材料收到的票面金额为 342.89 万元的银行承兑汇票背书给青岛银方五金电器有限公司。该项交易实质为公司向青岛银方进行贴现，并支付贴现费用 11.32 万元。

2017 年 4 月，海泰科模具将从青岛新材料收到的票面金额为 100.00 万元的银行承兑汇票背书给奔泰工贸，奔泰工贸用以支付设备采购款。

2017 年 7 月，海泰科模具代奔泰工贸支付空调采购款，海泰科模具将从青岛新材料收到的票面金额为 49.00 万元的银行承兑汇票背书给青岛世博盛机电工程有限公司。

上述交易均无真实的交易背景，构成无真实交易背景的票据流转。上述事项涉及的票据均已兑付。

公司将从青岛新材料收到的无真实交易背景的其他票据背书给公司的供应商以支付货款，票据金额为 1,958.16 万元。

上述公司与青岛新材料之间的无真实交易背景的票据融资主要是由于公司搬迁至新厂后随着经营规模的扩大，对营运资金的需求相应增加，从而通过与青岛新材料之间的无真实交易背景的票据融资解决营运资金需求，符合公司经营业务发展情况。自 2018 年 2 月起，发行人与青岛新材料及其他方已未再发生该等无真实交易背景票据融资情况。截至本招股说明书签署日，上述事项涉及的票据均已兑付，发行人已按同期银行贷款利率支付利息，定价公允。发行人关联方不存在为发行人代为承担成本和其他支出的情况，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情况。

……

2）与票据贴现相关的会计处理

发行人对收到的青岛新材料无真实交易背景的票据，涉及的会计处理为：

A、收到票据时

借：应收票据

贷：其他应付款

B、票据贴现时

借：银行存款

财务费用

贷：其他流动负债

C、票据到期兑付时

借：其他流动负债

贷：应收票据

D、公司偿还票据形成的借款时

借：其他应付款

贷：银行存款

报告期内，票据贴现按贴现净额列入现金流量表“收到的其他与筹资活动相关的现金”项目。

（五）报告期内是否存在其他内控不规范的情形，如转贷行为、开具无真实交易背景的商业票据、由第三方代客户支付款项、利用个人账户对外收付款项、出借发行人账户为他人收付款项等，发行人内控制度是否健全且被有效执行，整改措施及其有效性

报告期内，除上述开具无真实交易背景的商业票据的情形外，发行人还存在第三方回款的情形。

关于第三方回款整改、内部控制的有效性，发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、第三方回款与现金回款”补充披露如下：

（1）第三方回款

1）第三方回款情况

报告期内，公司存在的第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入①	**45,552.64**	34,189.97	27,197.02
未注明回款方或第三方代付②	-	151.48	234.39
占比（②/①）	-	0.44%	0.86%
集团内公司回款③	**1,357.36**	1,060.68	725.48
占比（③/①）	**2.98%**	3.10%	2.67%
反向保理业务④	**11,199.27**	5,479.27	2,110.59
占比（④/①）	**24.59%**	16.03%	7.76%

报告期内，公司存在的第三方回款情况，主要包括：

①未注明回款方或第三方代付

公司存在极少部分国外客户汇款时因信息备注不详导致公司银行水单未显示付款方信息。2018 年度、2019 年度各发生 2 笔该种情况、发生频率较低，金额分别为 234.39 万元、151.48 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.86%、0.44%，占比较低。

2020 年度未发生未注明回款方或第三方代付的情况。

②集团内公司回款

客户集团内统一进行资金管理，或者由总公司统一签订合同、由分公司具体执行及付款，报告期内发生金额分别为 725.48 万元、1,060.68 万元和 **1,357.36** 万元，占当期营业收入的比例分别为 2.67%、3.10%和 **2.98%**，占比较低。

③反向保理业务

公司部分国外客户项目付款提供反向保理业务，公司可通过客户指定的境外银行提前获得项目回款；该等反向保理业务为不附追索权。公司通过开展反向保理业务，可以提前回收项目款，用以生产经营活动。报告期内金额分别为 2,110.59 万元、5,479.27 万元和 **11,199.27** 万元，占当期营业收入的比例分别为 7.76%、16.03%和 **24.59%**。

发行人第三方回款涉及的收入真实。第三方回款中未注明回款方或第三方代

付的行为发生频率较低、金额及占比均较小；客户集团内回款、反向保理业务属于正常经营活动中存在的第三方回款情况。发行人第三方回款具有商业合理性。

报告期内，公司第三方回款与合同或订单相对应，回款资金不存在来源于发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方的情况。

……

5）相关制度

公司针对第三方回款已经制定了相关制度，具体如下：

①事前控制：在与客户签订合同或订单时，销售人员向客户告知需以其自身公司账户支付货款；

②事中控制：财务人员收款时严格核实回款账户，如发现有非客户银行账户回款，财务人员会与销售人员核实回款对象与客户的关系，要求客户以其公司账户回款或者核实第三方与客户之间的关系，要求客户提供委托第三方付款证明，经审批后进行会计处理；

③事后控制：公司定期与客户对账，核对发货、回款、开票金额。发行人已建立健全内部控制制度、内部控制得到有效执行。

除上述情形外，公司不存在转贷行为、利用个人账户对外收付款项、出借发行人账户为他人收付款项等其他内部不规范的情形。

（六）发行人相关财务不规范行为是否构成重大违法违规，是否存在被处罚情形或风险，是否满足相关发行条件的要求

报告期内，发行人存在的主要财务不规范行为为无真实交易背景的票据流转和第三方回款，相关事项不构成重大违法违规，不存在被处罚情形或风险，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》等相关发行条件的要求。具体情况如下：

1、无真实交易背景的票据流转

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（二）偶发性关联交易”之“1、无真实交易背景的票据流转”之“（2）无真实交易背景的票据流转情况”补充披露如下：

4）相关说明

2020 年 2 月 11 日及 2020 年 7 月 9 日，中国人民银行青岛市中心支行出具《证明》，确认海泰科模具不存在受到处罚的情形。

综上，公司上述无真实交易背景的票据流转行为不存在被处罚的情形，上述票据已全部兑付，且没有给第三方造成任何实际损失或风险，该等情形不构成重大违法违规。公司已建立健全票据管理和融资业务管理相关的各项制度，并有效执行。公司的上述票据流转行为不会构成本次发行上市的实质性障碍、符合发行条件的要求。

2、第三方回款

报告期内，发行人第三方回款集团内公司回款、反向保理业务回款属于正常经营活动产生，未注明回款方或第三方代付系外销客户产生，针对其合法合规性，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、第三方回款与现金回款”之“（1）第三方回款”补充披露如下：

6）合法合规情况

根据青岛海关出具的证明，报告期内，公司遵守海关的法律、法规。

根据青岛市城阳区商务局出具的证明，报告期内，未发现海泰科模具违反青岛市城阳区商务局外贸进出口有关业务范围内法律、法规和规范性文件规定的情形。

此外，经查询国家外汇管理局网站，公司近三年内不存在受到外汇行政处罚违规记录。

（七）就财务内控不规范行为对发行人的影响作充分险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、内控风险”处补充披露如下：

（四）财务内控不规范行为的风险

报告期内，公司存在部分财务内控不规范的情形，包括无真实背景的票据融资和第三方回款的情形，具体情况如下：

2018 年 1 月，青岛新材料作为企业孵化器及为创业公司服务，为解决公司因生产经营规模扩大产生的流动资金需求，在没有真实交易背景的情况下，青岛新材料将票据背书给发行人，交易金额为 270.00 万元。虽然，公司已建立健全了相关内控制度，进行了整改且自 2018 年 2 月后不再发生，但仍然存在未来若公司财务内控制度不能继续得到有效执行，或内控不规范导致公司利益受损，进而损害投资者利益。

报告期内，公司存在未注明回款方或者第三方代付的情况，交易金额分别为 234.39 万元、151.48 万元、**0 万元**，交易金额较小，且公司已制定了相关的内控制度防止第三方回款行为发生。但如果未来第三方回款金额不断增加，则会给公司财务收款的管理及核算增加难度，若公司财务内控制度不能继续得到有效执行，或内控不规范将导致公司利益受损，进而损害投资者利益。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师、发行人律师已履行如下核查程序：

1、对青岛新材料进行访谈，并取得其作为国家中小企业公共服务示范平台、青岛市市级企业孵化器的文件；

2、取得发行人与青岛新材料发生关联交易的合同、记账凭证；

3、取得青岛新材料与公司发生无真实交易背景的票据明细，以及相关票据背书或贴现给第三方的记账凭证、支付给供应商价款所对应的合同、入库单；

4、取得发行人向其他供应商采购熔喷无纺布原料合同，以及不同原料对应

的过滤效果资料；

5、取得青岛新材料向公司销售机器设备时的账面价值；

6、取得发行人对无真实交易背景票据流转进行整改的资料，以及中国人民银行青岛市中心支行出具的《证明》；

7、取得发行人规范第三方回款涉及的相关制度，并取得海关、商务局、外汇管理局出具的证明；

8、对于未注明回款或第三方代付的回款取得客户的付款通知或者客户对该笔付款的确认邮件；

9、核查第三方回款涉及的销售订单、送货单、终验收单、报关单、银行流水，并进行匹配，核查收入、回款的真实性；

10、取得发行人银行流水以及董事、监事、高级管理人员的个人流水；

11、取得中兴华会计师出具的《内部控制鉴证报告》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、随着发行人 2017 年初搬迁至新厂后经营规模相应扩大从而产生了较大的流动资金需求，青岛新材料作为青岛市市级企业孵化器，为技术类企业提供创业服务，因此于 2017 年至 2018 年 1 月期间将其未到期的应收票据背书给海泰科以及提供担保以向海泰科提供相应资金支持，具有商业合理性；

2、报告期内，发行人与青岛新材料之间存在无真实交易背景票据融资等资金拆借、购买固定资产、采购少量原材料等交易，相关交易是基于青岛新材料作为青岛市市级企业孵化器或发行人曾租赁青岛新材料土地或因抗击疫情等特殊背景下而发生，具有商业合理性、必要性，定价公允；

3、**2017 年度，**发行人存在将青岛新材料背书的无真实交易背景的票据用以贴现的情况，票据金额为 342.89 万元。**报告期内，公司**不存在其他票据贴现情

况，发行人会计处理和财务核算真实、准确，相关交易定价公允，符合《企业会计准则》；

4、报告期内，发行人财务核算真实、准确，相关交易定价公允，发行人无真实交易背景的票据融资资金主要用于与发行人日常经营活动相关事项。截至目前，上述事项涉及的票据均已兑付，发行人已按同期银行贷款利率支付利息，定价公允。发行人及其关联方不存在互相代为承担成本和其他支出的情况，不存在体外资金循环粉饰业绩的情况；

5、除无真实交易背景票据融资和第三方回款情形外，发行人不存在转贷行为、利用个人账户对外收付款项、出借发行人账户为他人收付款项等其他内控不规范情形。对于无真实交易背景的票据流转情况，发行人已进行整改并自 2018 年 2 月起不再发生类似行为；对于第三方回款，发行人已就相关回款进行了合理验证，并已制定了相应的内部控制制度。发行人会计师已出具了《青岛海泰科模塑科技股份有限公司内部控制鉴证报告》（中兴华审字**（2021）第 030035 号**），认为海泰科：“按照《企业内部控制基本规范》及相关规范于 **2020 年 12 月 31** 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制”。截至目前，发行人内控制度健全且被有效执行；

6、报告期内，发行人存在的主要财务不规范行为为无真实交易背景的票据流转和第三方回款，相关事项不构成重大违法违规，发行人已取得中国人民银行青岛市中心支行、青岛海关、青岛市城阳区商务局等主管部门出具证明，发行人不存在因上述事项被处罚情形或风险，发行人已就相关财务内控不规范行为对发行人的影响进行了充分险提示，发行人符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》等相关发行条件的要求。

3．关于关联方

招股说明书披露，报告期内发行人部分关联方由发行人实际控制人及其近亲属控制或施加重大影响，其中，海科模内已转出，海美佳模具已注销；部分关联方使用“海泰科”商号。

请发行人补充披露：（1）湖南安元信息科技有限公司、郑州呈成建筑消防工程检测有限公司、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具的实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，报告期内上述关联方的资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形，是否与发行人存在同业竞争；（2）海科模内相关股权对外转出的背景、原因、定价公允性，相关受让方的基本情况，是否与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、其他核心人员等关联方之间存在关联关系、委托持股等利益安排，相关受让方受让股权的资金来源及其合法合规性，是否来源于发行人或其实际控制人，是否存在关联交易非关联化的情况，受让后海科模内的股权结构、主营业务、实际控制人情况；（3）海美佳模具注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，注销的背景、原因、是否涉及违法违规行为，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性；（4）注销前、转让前后，相关关联方及其实际控制人是否与发行人及其关联方、主要客户、供应商之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排；（5）关联方扬州海泰科新材料有限公司、重庆海泰科橡塑材料有限公司、大连海泰科电子产品有限公司使用发行人商号的主营业务及其演变情况，资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，使用发行人商号的背景、原因及合理性，报告期内是否存在滥用发行人商号的情形，是否会对相关客户、供应商或潜在消费者构成误解或混同，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查，说明核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明事项

（一）湖南安元信息科技有限公司、郑州呈成建筑消防工程检测有限公司、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具的实际经营业务、与发行人业务的关系、经营的合法合规性，报告期内上述关联方的资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，是否与发行人存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用

的情形，是否与发行人存在同业竞争

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（八）湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具与发行人的生产经营关系”补充披露如下：

（八）湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具与发行人的生产经营关系

1、实际业务、与发行人业务关系及经营合法合规性

湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具的基本企业信息、实际经营情况、与发行人业务关系、合规经营情况如下：

序号	公司名称	工商登记经营范围	实际经营业务	与发行人业务的关系	合规经营
1	湖南安元	信息技术的研发；计算机软件和硬件及辅助设备、网络设备的研发、生产、销售及技术服务	工业计算机、计算机主板、显示器主板、计算机外部设备、网络设备主板的研发、生产、销售和技术服务	不存在业务关系	是
2	郑州呈成	建筑消防设施技术检测、电气消防检测（凭有效资质证核定范围与期限经营）；消防设施维修保养	建筑消防设施技术检测、电气消防检测；消防设施维护保养	不存在业务关系	是
3	青岛昌甬固**（已注销）**	加工：模具及配件、五金机电、机械设备（不含特种设备）；批发、零售：模具及配件、五金机电、机械设备、塑料制品、日用百货、工艺品	模具及配件、五金机电、机械设备的加工	发行人业务上下游，业务存在重叠	是
4	青岛昌鑫源	加工：模具及配件、五金机电、机械设备（不含特种设备）；批发、零售：模具及配件、五金机电、机械设备、塑料制品、日用百货、工艺品	模具及配件、五金机电、机械设备的加工	发行人业务上下游，业务存在重叠**（报告期内不存在业务往来）**	列入经营异常
5	海科模内	一般经营项目:加工、制造：塑料制品、金属制品、机械设备、装饰材料；设计、制造、加工：模具及配件；批发、零售：塑料制品、装饰材料、金属制品、机械设备、模具及配件、建筑材料、五金交电、家用电器、金属材料（不含贵稀金属）；货物进出口、技术进出口	高档汽车内饰件、高端家电装饰件的模具设计和开发；高档汽车内饰件、高端家电装饰件的生产和销售；IMD/IML/INS 技术支持和服务	发行人业务上下游，业务存在重叠	是
6	海美佳模具（已注销）	加工：模具、机械零部件。（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）	加工模具、机械零部件	发行人业务上下游，业务存在重叠	是

报告期内，湖南安元主营业务为：工业计算机、计算机主板、显示器主板、计算机外部设备、网络设备主板的研发、生产、销售和技术服务。郑州呈成主营业务为:建筑消防设施技术检测、电气消防检测;消防设施维护保养。湖南安元、郑州呈成自设立以来与发行人不存在任何交易，也不存在任何的业务关系。

报告期内，青岛昌甬固主要为客户提供模具加工服务；青岛昌鑫源主要为客户提供模具加工、研配和修理服务；海科模内主要为客户提供汽车内置件、高端家电配件等产品；海美佳模具主要为客户提供模具加工服务。青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具经营业务为发行人主营业务的上下游业务。报告期内，**发行人与青岛昌鑫源未发生业务往来**，与青岛昌甬固、海科模内、海美佳模具和青岛昌鑫源存在关联交易，具体情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”。

通过检索国家企业信用信息公示网站（www.gsxt.gov.cn）、中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn）、信用中国网站（https://www.creditchina.gov.cn）等公开信息核查，上述关联方中，海美佳模具已于 2019 年 7 月 18 日注销，**青岛昌甬固已于 2021 年 2 月 2 日注销**，青岛昌鑫源于 2018 年 7 月 12 日、2019 年 7 月 11 日、2020 年 7 月 13 日被青岛市城阳区市场监督管理局三次列入经营异常名录，列入原因均为“未依照《企业信息公示暂行条例》第八条规定的期限公示年度报告”，报告期内，**发行人与青岛昌鑫源未发生业务往来**，青岛昌鑫源被列入经营异常名录未影响发行人的生产经营。

根据青岛昌鑫源提供的说明并经核查，青岛昌鑫源自 2018 年起已停止实际经营，目前已与发行人无任何业务往来，因此，若其因严重违反《企业信息公示暂行条例》受到行政处罚或构成严重违法的，对发行人不会产生影响。

除上述查询信息外，未查询到其他关联方存在经营异常或者违法违规的信息。

综上，报告期内，青岛昌鑫源已被列入经营异常机构，海美佳模具已注销，注销前合法经营，湖南安元、郑州呈成、海科模内目前均有效存续、经营合法合规。**青岛昌甬固已于 2021 年 2 月 2 日注销，注销前合法经营。**

2、关联方与发行人之间的独立性情况

（1）资产、人员、业务和技术等方面的独立性情况

发行人与上述关联方经营地址均不同，生产经营场所各自独立，独立拥有各自的厂房、设备、商标、专利及其他专有技术等资产，发行人与上述关联方在资

产方面相互独立。

发行人具有独立的人事管理系统，独立实施人员招聘及人员管理，与上述关联方之间不存在人员交叉任职，与上述关联方在人员方面相互独立。

发行人具有完整的产品研发、采购、生产、销售及售后服务部门，拥有独立的生产系统、辅助生产系统和配套设施，独立实施经营，与上述关联方不存在显失公平的关联交易，与上述关联方在业务方面相互独立。

发行人拥有自己的技术人员、具有自主技术研发能力，并已形成多项核心技术成果和专利技术，与上述关联方在技术方面相互独立。

综上所述，发行人与上述关联方均为独立经营的法人主体，发行人拥有独立完整的资产、人员、业务和技术，与上述关联方在资产、人员、业务和技术等方面相互独立。

（2）是否存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，是否存在为发行人分担成本费用的情形

上述关联方中青岛昌甬固、海科模内和海美佳模具存在为发行人提供外协的情形，发行人已在招股说明书中披露相关交易的情况，该等交易具备商业合理性，定价公允。相关交易具体情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”。

发行人与上述关联方为独立经营的法人主体，发行人拥有独立完整的资产、人员、业务和技术，具有完整的产品研发、采购、生产、销售及售后服务部门和渠道，与上述关联方在资产、人员、业务和技术等方面相互独立。报告期内，由于发行人与上述关联方中海美佳模具、海科模内、青岛昌甬固处于相关业务产业链，因此存在少量客户及供应商重叠，具有商业合理性。上述关联方与发行人客户及供应商重叠的情况具体如下：

①客户重叠情况

单位：万元、%

序号	重叠客户名称	关联方名称	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
			金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
1	湖北三环汽车工程塑料有限公司	海科模内	-	-	0.14	0.00	-	-
2	沈阳市常春汽车零部件有限公司		-	-	258.00	0.75	-	-
3	武汉嘉华汽车塑料制品有限公司		-	-	198.65	0.58	-	-
4	上海恺杰汽车塑料零部件有限公司		-	-	-	-	9.09	0.03
5	**青岛新材料科技工业园发展有限公司**		**190.27**	**0.42**	-	-	-	-
6	青岛嘉和模塑有限公司	青岛昌甬固	**11.96**	**0.03**	3.51	0.01	-	-
合计			**202.23**	**0.44**	460.30	1.35	9.09	0.03

报告期内，发行人向上述重叠客户销售金额分别为 9.09 万元、460.30 万元和**202.23 万元**，占发行人各期营业收入**的比例分别为** 0.03%、1.35%和**0.44%**。上述关联方合计向该等重叠客户销售金额分别为 273.47 万元、465.71 万元和**511.87 万元**，采购金额整体**较小**。

选取报告期内发行人与**上述**关联方合计向其销售额均超过50 万元[1]作为主要重叠客户的选取标准，**仅青岛新材料**和武汉嘉华汽车塑料制品有限公司（以下简称“嘉华汽塑”）符合上述选取标准，与该两家重叠客户存在销售的关联方均仅有海科模内。该等重叠客户基本情况及其与发行人和海科模内的相关交易情况如下：

A. 青岛新材料

公司名称	**青岛新材料科技工业园发展有限公司**
成立时间	**2001 年 5 月 22 日**
注册地址	**青岛市城阳区青大工业园内**

[1] 指发行人报告期内累计销售金额超过 50 万元，且**上述**关联方合并（而非单家）累计销售金额也超过 50 万元。

注册资本	1,968 万元
控股股东	李荣勋
实际控制人	李荣勋
与发行人初始合作时间	2020 年 5 月
与海科模内初始合作时间	2016 年 2 月

青岛新材料简要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020-12-31/ 2020 年度	2019-12-31/ 2019 年度	2018-12-31/ 2018 年度
资产总计	48,494.31	40,062.61	30,543.58
负债合计	30,270.21	24,677.19	17,504.92
股东权益	18,224.10	15,385.42	13,038.66
营业总收入	46,848.72	33,599.56	29,007.36
净利润	2,882.84	2,346.76	1,902.09

注：以上 2018-2019 年财务数据已经尤尼泰振青会计师事务所有限公司审计，2020 年财务数据未经审计。

报告期内，青岛新材料向发行人及海科模内主要的采购情况如下：

单位：万元

2020 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品采购额比例
发行人	注塑模具	4	47.57	190.27	30.00%
海科模内	家用电器配件	459,392	0.00	392.89	1.12%
	加工费	-	-	38.52	1.93%
2019 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品采购额比例
发行人	-	-	-	-	-
海科模内	家用电器配件	72,327	0.00	67.73	0.55%
2018 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品采购额比例
发行人	-	-	-	-	=
海科模内	-	-	-	-	=

青岛新材料对发行人和海科模内的定价依据均为双方根据产品规格、市场

价格、交易量等综合信息自主协商确定价格，具有合理性及公允性。青岛新材料资产及营业收入规模较大，报告期内青岛新材料向发行人及海科模内的采购金额均较小，且采购内容不一致，对发行人或海科模内均不存在重大依赖。

B.嘉华汽塑

公司名称	武汉嘉华汽车塑料制品有限公司
成立时间	2004 年 2 月 4 日
注册地址	武汉市汉南区经济开发区
注册资本	3,920.00 万元
控股股东	成都航天模塑股份有限公司（持股 51.02%）
实际控制人	中国航天科技集团有限公司
与发行人初始合作时间	2014 年 2 月
与海科模内初始合作时间	2012 年 11 月

基于财务数据涉及公司商业秘密原因嘉华汽塑未提供其财务报表，同时该公司为非公众公司，因此亦未能从公开途径查询到该公司直接财务信息。嘉华汽塑控股股东为成都航天模塑股份有限公司（以下简称“航天模塑”），根据公开信息查询，航天模塑 2016 年及 2017 年 1-6 月简要财务数据如下：

单位：万元

项目	2017-06-30/2017 年 1-6 月	2016-12-31/2016 年度
资产总计	371,087.31	350,603.91
负债合计	304,499.14	286,370.32
股东权益	66,588.17	64,233.59
营业总收入	151,631.44	309,950.88
净利润	5,728.03	11,758.97

数据来源：Wind

报告期内，嘉华汽塑向发行人及海科模内主要的采购情况如下：

单位：万元

2020 年度					
供应商名称	**采购内容**	**采购数量**	**均价**	**采购金额**	**占同类产品采购额比例**
发行人	-	-	-	-	**n/a**
海科模内	-	-	-	-	**n/a**

2019 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品采购额比例
发行人	注塑模具	2	99.33	198.65	n/a
海科模内	-	-	-	-	n/a
2018 年度					
供应商名称	采购内容	采购数量	均价	采购金额	占同类产品采购额比例
发行人	-	-	-	-	n/a
海科模内	塑料零部件	32,792	0.01	181.57	n/a

注：基于商业秘密原因考虑，嘉华汽塑未提供相关财务数据，因此本处数量、均价、采购金额为发行人或海科模内账面数据，且无法计算占比情况。

嘉华汽塑对发行人和海科模内的定价依据均为双方根据产品规格、市场价格、交易量等综合信息自主协商确定价格，具有合理性及公允性。嘉华汽塑控股股东航天模塑资产及营业收入规模较大，报告期内嘉华汽塑向发行人及海科模内的采购金额较小，且采购内容不一致，对发行人或海科模内均不存在重大依赖。

②供应商重叠情况

单位：万元；%

序号	重叠供应商名称	关联方名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	青岛广宏信五金模具有限公司	海美佳模具、海科模内	**54.22**	**0.18**	49.03	0.22	43.24	0.21
2	青岛德银工业装备有限公司	海美佳模具、海科模内、青岛昌甬固	**46.26**	**0.15**	28.80	0.13	24.43	0.12
3	柳道(青岛)热流道系统有限公司	海科模内、青岛昌甬固	**542.60**	**1.81**	599.07	2.70	318.86	1.58
4	青岛新材料	海科模内、青岛昌甬固	**39.82**	**0.13**	-	-	-	-
5	即墨市中天天马轴承商店	海科模内	-	-	0.03	-	-	-
6	青岛鑫硕包装材料有限公司		**81.38**	**0.27**	92.37	0.42	137.92	0.68
7	青岛烨蕾商贸有限公司		**-0.06**	**-0.00**	3.56	0.02	9.45	0.05
8	青岛智开新材料有限公司		-	-	-	-	4.00	0.02
9	上海金山锦湖日丽塑料有限公司		**1,578.36**	**5.26**	376.73	1.70	-	-

序号	重叠供应商名称	关联方名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
10	青岛英辉机械有限公司	青岛昌甬固	**100.61**	**0.34**	109.02	0.49	126.04	0.63
11	青岛岩立精密机械有限公司		**6.18**	**0.02**	2.54	0.01	5.03	0.02
12	青岛精诚达精密模具有限公司		**108.03**	**0.36**	135.16	0.61	111.48	0.55
13	青岛彻丽热流道系统有限公司		**29.73**	**0.10**	-	-	52.47	0.26
14	青岛德麦斯润滑科技有限公司		**47.31**	**0.16**	39.39	0.18	35.28	0.18
15	青岛东峰模具有限公司		**-**	**-**	17.21	0.08	12.82	0.06
16	青岛简世机械科技有限公司		**-**	**-**	1.22	0.01	5.43	0.03
17	青岛三邦精密机械有限公司		**4.31**	**0.01**	4.74	0.02	3.07	0.02
18	青岛德诚兴精密模具有限公司		**-**	**-**	-	-	1.11	0.01
19	青岛育源德机械有限公司		**27.34**	**0.09**	78.31	0.35	74.53	0.37
20	青岛银方模架科技有限公司		**96.15**	**0.32**	39.23	0.18	-	-
21	青岛风云模具有限公司		**38.51**	**0.13**	2.42	0.01	-	-
22	青岛富捷机电设备有限公司		**-**	**-**	0.37	-	-	-
合计			**2,800.77**	**9.33**	**1,579.23**	**7.12**	**965.15**	**4.79**

注：1、上述重叠客户及供应商相关的金额及占比为发行人对重叠客户及供应商相关的销售及采购金额及占比；

2、青岛烨蕾商贸有限公司 2020 年度采购额为负数系当期发生退货导致。

报告期内，发行人向上述重叠供应商采购金额分别为965.15万元、1,579.23万元和**2,800.77**万元，占发行人各期采购总额的4.79%、7.12%和**9.33%**。上述四家关联方合计向该等重叠供应商采购金额分别为317.85万元、86.68万元和**27.13万元**，采购金额较小且逐年减少，主要为偶发性零星采购模具零配件为主。

选取报告期内发行人与**上述**关联方合计向其采购额均超过50万元[2]作为主要重叠供应商的选取标准，报告期内无符合上述标准的主要重叠供应商。报告期内，主要为发行人向重叠供应商采购模具原材料，上述关联方向重叠供应商仅偶发性零星采购，且总体采购金额及占比均较低，不存在由该等关联方为发行人分担成本费用的情形，重叠供应商对发行人和上述关联方也不存在重大依赖。

发行人与上述关联方均各自与相应的客户或供应商独立进行商务交易和结算，不存在双方共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料的情形，不存在该等关联方为发行人分担成本费用的情形。

因此，发行人与上述关联方在资产、人员、业务和技术等方面相互独立，不存在与上述关联方共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料的情形，不存在其他为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形。

③与重叠和非重叠前五大供应商、客户的情况分析

报告期内，发行人与重叠和非重叠前五大供应商、客户的交易内容情况如下：

项目	公司名称	主要交易内容	项目	公司名称	主要交易内容
重叠前五大供应商	柳道(青岛)热流道系统有限公司	热流道	非重叠前五大供应商	英格斯模具制造(中国)有限公司	热流道
	上海金山锦湖日丽塑料有限公司	塑料粒子		青岛君信模具有限公司	外协
	青岛精诚达精密模具有限公司	模架		圣万提注塑工业(苏州)有限公司	热流道

[2] 指发行人报告期内累计采购金额超过50万元，且**上述**关联方合并（而非单家）报告期内累计采购金额也超过50万元。

项目	公司名称	主要交易内容	项目	公司名称	主要交易内容
	青岛英辉机械有限公司	低值易耗品		江苏华东三和兴模具材料有限公司	模板
	青岛鑫硕包装材料有限公司	低值易耗品		昆山上东方金属制品有限公司	模架
重叠前五大客户	**青岛新材料**	**注塑模具**	非重叠前五大客户	Faurecia（佛吉亚）	注塑模具
	沈阳市常春汽车零部件有限公司	注塑模具		SMG（萨玛）	注塑模具
	武汉嘉华汽车塑料制品有限公司	注塑模具		延锋汽车饰件系统有限公司	注塑模具
	上海恺杰汽车塑料零部件有限公司	**注塑模具**		IAC（埃驰）	注塑模具
	青岛嘉和模塑有限公司	**试模加工费**		**Röchling Group（劳士领）**	**注塑模具**

注：上述前五大供应商或客户以报告期内累计采购或销售金额为统计口径。

发行人与上述重叠和非重叠供应商、客户在商务合同中一般会就产品内容、数量、金额、付款要求、产品质量保证等条款进行约定。相关具体情况如下：

A、定价原则：由于汽车注塑模具为非标准化定制产品，发行人采购的主要原材料（如模板、模架、热流道等）也需要进行定制采购，同时发行人所处汽车产业链较为成熟，上下游企业众多，因此发行人与重叠和非重叠供应商、客户主要采取多方比价或协商定价的方式确定产品交易价格，定价原则不存在实质差异。

B、信用政策：重叠与非重叠供应商给予发行人的信用账期，以及发行人给予重叠与非重叠客户的信用账期均主要以 90 天以内为主，具体账期因资信情况、合作历史等因素有一定差异。此外，发行人对于非重叠客户部分优质客户（如 Faurecia、SMG 等）可能给予更长的信用期。但整体而言，发行人给予重叠与非重叠供应商、客户的信用期不存在实质差异。

C、采购返利：除发行人与个别非重叠优质战略供应商、客户存在返利约定外，与重叠和其他非重叠供应商、客户均不存在返利约定，在返利约定方面不存在实质差异。

D、退换货：由于汽车注塑模具为非标准化定制产品，发行人采购的主要原材料（如模板、模架、热流道等）也需要进行定制采购，因此一般情况下不会进

行退换货，当出现产品出现质量问题时一般通过产品维修等方式解决。报告期内，发行人与上述重叠和非重叠供应商、客户均未发生退换货情况。

综上所述，发行人与上述关联方重叠和非重叠前五大供应商、客户在定价原则、信用政策、采购返利及退换货等方面不存在实质差异。

（3）是否与发行人存在同业竞争

①湖南安元、郑州呈成登记的经营范围与实际经营的业务内容与发行人没有任何重叠，不存在同业竞争情形。

②青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具、青岛昌甬固与发行人位于同一产业链，与发行人在业务上属于上下游关系，在模具加工业务方面存在重叠，但双方不存在同业竞争，具体分析如下：

A.汽车整车制造专用装备行业准入门槛较高，整车制造商甄选供应商是一个严格而又漫长的过程，对上游模具供应商的要求较高。发行人是经中国模协认定和授牌的 2019 年度 213 家重点骨干模具企业之一（5 家大型精密注塑模具重点骨干企业之一），而上述关联方均未在该名单之列。发行人与上述关联方在产品、生产工艺、销售区域、主要客户群体等方面均存在较大差异，报告期内重叠客户销售金额占比较低且均非发行人主要客户，基本不会进行直接竞争。

B.发行人与上述关联方均为独立法人主体，自各自设立以来均独立经营，在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面均独立且报告期内除正常业务往来外无其他资金往来。发行人与上述关联方均各自建立独立的采购和销售渠道，不存在发行人与上述关联方共用采购和销售渠道的情形，报告期内存在部分客户及供应商重叠主要是由于青岛地区模具行业较为集中所致，且发行人与上述重叠客户及供应商交易金额较小，对发行人财务状况和经营成果不会产生实质不利影响。

C.报告期内，发行人控股股东、实际控制人孙文强和王纪学曾分别持有海科模内 7.50%股权，为避免潜在同业竞争，孙文强和王纪学已向海科模内股东转让其所持有的股权。截至本招股说明书签署日，发行人控股股东、实际控制人孙文强和王纪学及其直系亲属未直接或间接持有青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具

和青岛昌甬固的任何股权。此外，上述关联方中海美佳模具已于 2019 年 7 月注销，青岛昌鑫源自 2018 年起已停止实际经营，**青岛昌甬固已于 2021 年 2 月注销。**

综上分析：（1）湖南安元和郑州呈成与发行人主营业务存在明显差异，与发行人不存在同业竞争情形。（2）青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具和青岛昌甬固与发行人在模具加工业务方面存在重叠，但双方在产品、生产工艺、销售区域、主要客户群体等方面均存在较大差异，在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面均独立且报告期内**海科模内、海美佳模具和青岛昌甬固**除正常业务往来外无其他资金往来，**青岛昌鑫源与发行人未发行业务往来**。发行人与上述关联方均各自建立独立的采购和销售渠道，不存在发行人与上述关联方共用采购和销售渠道的情形，报告期内存在部分客户及供应商重叠主要是由于青岛地区模具行业较为集中所致，且发行人与上述重叠客户及供应商交易金额较小，对发行人财务状况和经营成果不会产生实质不利影响。上述关联方中海美佳模具已于 2019 年 7 月注销，**青岛昌甬固已于 2021 年 2 月注销**。截至招股说明书签署日，发行人控股股东、实际控制人孙文强和王纪学及其直系亲属均未直接或间接持有海科模内、海美佳模具和青岛昌甬固的任何股权。因此，青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具和青岛昌甬固与发行人不存在同业竞争。

综上所述，报告期内**青岛昌鑫源与发行人未发行业务往来，**青岛昌甬固、海科模内和海美佳模具存在为发行人提供外协的情形，发行人已在招股说明书中披露相关交易的情况，该等交易具备商业合理性，定价公允。海美佳模具、海科模内、青岛昌甬固与发行人存在部分供应商及客户重合的情形，但发行人与该等关联方均各自与其客户或供应商进行独立商务交易和结算，符合行业内企业的特征，具有合理性。上述关联方与发行人在资产、人员、业务和技术方面完全独立，与发行人不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供其他外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形，与发行人不存在同业竞争。

（二）海科模内相关股权对外转出的背景、原因、定价公允性，相关受让方的基本情况，是否与发行人及其主要股东、实际控制人、董监高、其他核心人员等关联方之间存在关联关系、委托持股等利益安排，相关受让方受让股权的资金来源及其合法合规性，是否来源于发行人或其实际控制人，是否存在关联交易非关联化的情况，受让后海科模内的股权结构、主营业务、实际控制人

情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（九）海科模内与发行人的关系”补充披露如下：

1、海科模内相关股权对外转出的背景、原因和定价公允性

（1）转让背景及原因

海科模内股权对外转让前，发行人实际控制人孙文强、王纪学、股东任勇分别持有海科模内 7.5%、7.5%、2.5%股权。考虑到海科模内与发行人从事的业务存在部分重合，与发行人存在潜在同业竞争问题。同时，发行人处于业务高速发展时期，需要发行人实际控制人及主要管理人员全身心投入公司的经营发展管理中，基于对发行人发展前景的信心，实际控制人及主要管理人员亦愿意全身心投入公司的经营发展，海科模内原股东崔晓娜亦有意增持海科模内的股权，鉴于此，发行人实际控制人孙文强、王纪学和股东任勇与崔晓娜在平等自主，友好协商的前提下，决定向崔晓娜转让其各自持有的海科模内股权。

基于上述，为了解决海科模内与发行人存在的潜在同业竞争问题等方面考虑，发行人控股股东、实际控制人孙文强、王纪学和股东任勇决定对外转出其所持有的海科模内股权。

（2）转让定价依据及公允性分析

2019 年 7 月 1 日，发行人实际控制人孙文强、王纪学、股东任勇分别与海科模内股东崔晓娜签订《股权转让协议》将其分别持有的海科模内 7.5%、7.5%、2.5%股权转让至崔晓娜，转让价款分别为 82.5 万元、82.5 万元、27.5 万元，股权转让价款的定价依据为海科模内截至 2019 年 5 月 31 日未经审计的每股净资产，崔晓娜已分别于 2019 年 12 月 31 日、2020 年 1 月 1 日完成股权转让价款支付，上述股权转让已于 2019 年 7 月 26 日办理工商变更登记，股权转让真实有效，股权转让定价公允。

2、受让方基本情况

本次受让前，崔晓娜已持有海科模内 30%股权；本次受让后，崔晓娜持有海

科模内 47.50%股权，为海科模内实际控制人。

崔晓娜的基本情况如下：

姓名	国籍	是否拥有永久境外居留权	身份证号码
崔晓娜	中国	否	370881198303******

崔晓娜最近五年的主要任职经历为：

2017 年 7 月至 2018 年 7 月任北京金阳立行教育科技有限公司执行董事兼总经理；2016 年 3 月至今任唐山宇飞健康管理有限公司监事；2016 年 3 月至今任世界温商（北京）教育科技有限公司监事；2014 年 12 月至今历任青岛宇航健康管理咨询有限责任公司监事、执行董事兼总经理；2014 年 4 月至今任青岛永濠投资有限公司执行董事兼总经理；2019 年 7 月至今任海科模内监事；2011 年 8 月至 2019 年 1 月任青岛金福田园商务有限公司执行董事兼总经理；2019 年 4 月至今任河南国健医院管理有限公司执行董事兼总经理；2018 年 8 月至今任青岛宇航健康医疗大数据科技有限公司执行董事兼总经理；2019 年 12 月至今任广州宇航健康管理咨询服务有限公司执行董事兼总经理；2018 年 6 月至今任崂山区崔菲菲门窗经销部负责人；2019 年 1 月至今任重庆航宇健康管理咨询有限公司监事；2018 年 12 月至今任山东益玖健康管理咨询有限公司董事。

崔晓娜与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等关联方之间不存在关联关系、委托持股等利益安排。

崔晓娜受让股权的资金均为自有资金，资金来源合法合规，不存在来源于发行人或其实际控制人的情形，不存在关联交易非关联化的情况。

3、股权转让后海科模内的基本情况

股权转让后海科模内主要情况如下：

公司名称	青岛海科模内装饰有限公司
统一社会信用代码	913702145878257992
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	李勤
注册资本	100 万元
营业期限	2012 年 1 月 12 日至永久

住所	青岛市城阳区棘洪滩街道后海西社区仕园路 1 号		
经营范围	一般经营项目:加工、制造：塑料制品、金属制品、机械设备、装饰材料；设计、制造、加工：模具及配件；批发、零售：塑料制品、装饰材料、金属制品、机械设备、模具及配件、建筑材料、五金交电、家用电器、金属材料（不含贵稀金属）；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目应取得许可方可经营）。（以上范围需经许可经营的，须凭许可证经营）。		
主营业务	高档汽车内饰件、高端家电装饰件的模具设计和开发；高档汽车内饰件、高端家电装饰件的生产和销售；IMD/IML/INS 技术支持和服务		
企业经营状态	在营企业		
股权结构	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
	崔晓娜	47.50	47.50
	许云飞	30.00	30.00
	李勤	20.00	20.00
	徐奎斌	2.50	2.50
	合计	100.00	100.00

本次股权转让后崔晓娜为海科模内实际控制人。

4、股权转让前后与发行人的关系

孙文强、王纪学和任勇转让其各自持有的海科模内股权前后，除发行人已披露的海科模内向发行人提供模具外协加工服务以及采购注塑模具外，海科模内及其实际控制人与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员等关联方、与发行人主要客户和供应商之间不存在其他资金、业务往来。上述转让海科模内股权主要是为解决海科模内与发行人之间存在的潜在同业竞争问题以及促使发行人实际控制人及主要管理人员更多精力投入发行人的生产经营发展中，不存在通过该等股权转让实现关联交易非关联化的情形或其他利益安排。

（三）海美佳模具注销前的主营业务、最近一期的主要财务数据，注销的背景、原因、是否涉及违法违规行为，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（十）海美佳模具的生产经营及注销情况”补充披露如下：

1、生产经营及注销情况

海美佳模具注销前基本情况如下：

公司名称	城阳区海美佳模具加工厂
统一社会信用代码	92370214MA3MBT1F07
企业类型	个体工商户
经营者	王金叶
成立日期	2018 年 8 月 23 日
住所	青岛市城阳区棘洪滩街道北万社区济青铁路北 100 米
经营范围	加工：模具、机械零部件。（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）
企业经营状态	注销企业

海美佳模具注销前最近一期主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019 年 6 月 30 日/2019 年 1-6 月
总资产	37.79
净资产	8.84
净利润	7.00

海美佳模具系个体工商户，由于经营未达预期，经营者认为无继续经营必要，决定清算注销，已于 2019 年 7 月 18 日在青岛市城阳区行政审批服务局办理注销登记手续，注销前海美佳模具已未实质开展业务，聘任员工已协商离职，注销时无其他聘任人员，债务已清偿完毕，清算注销后，剩余资产分配给经营者王金叶，海美佳未因注销发生争议或潜在纠纷，注销后相关资产、业务、人员未转入发行人。

综上所述，海美佳模具注销前已完成了债权债务清算手续，全部业务均已停止并完成结算，相关人员已妥善安置，注销前的资产除用于支付员工工资、税款及业务结算外，剩余资产分配给经营者王金叶，注销程序及债务处置合法合规。

2、注销前后与发行人的关系

海美佳模具注销前，除发行人已披露的海美佳模具向发行人提供模具外协加工服务外，海美佳及其实际控制人与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员等关联方，与发行人主要客户和供应商之间不存在其他资金、业务往来，不存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排。

（四）注销前、转让前后，相关关联方及其实际控制人是否与发行人及其

关联方、主要客户、供应商之间存在资金、业务往来，是否存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之“（九）海科模内与发行人的关系”之“4、股权转让前后与发行人的关系”补充披露如下：

4、股权转让前后与发行人的关系

孙文强、王纪学和任勇转让其各自持有的海科模内股权前后，除发行人已披露的海科模内向发行人提供模具外协加工服务以及采购注塑模具外，海科模内及其实际控制人与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员等关联方、与发行人主要客户和供应商之间不存在其他资金、业务往来。上述转让海科模内股权主要是为解决海科模内与发行人之间存在的潜在同业竞争问题以及促使发行人实际控制人及主要管理人员更多精力投入发行人的生产经营发展中，不存在通过该等股权转让实现关联交易非关联化的情形或其他利益安排。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之（十）海美佳的生产经营及注销情况”之“2、注销前后与发行人的关系”补充披露如下：

2、注销前后与发行人的关系

海美佳模具注销前，除发行人已披露的海美佳模具向发行人提供模具外协加工服务外，海美佳及其实际控制人与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员等关联方，与发行人主要客户和供应商之间不存在其他资金、业务往来，不存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排。

（五）关联方扬州海泰科新材料有限公司、重庆海泰科橡塑材料有限公司、大连海泰科电子产品有限公司使用发行人商号的主营业务及其演变情况，资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，使用发行人商号的背景、原因及合理性，报告期内是否存在滥用发行人商号的情形，是否会对相关客户、供应商或潜在消费者构成误解或混同，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”之（十一）扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科的基本情况及其使用“海泰科”作为企业名称的说明”补充披露如下：

（十一）扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科的基本情况及其使用“海泰科”作为企业名称的说明

1、公司基本情况

（1）扬州海泰科基本情况如下：

公司名称	扬州海泰科新材料有限公司		
统一社会信用代码	91321091MA1MHJY420		
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）		
法定代表人	马惠		
注册资本	350 万元		
营业期限	2016 年 4 月 6 日至长久		
住所	扬州市经济开发区鸿扬路 19 号		
经营范围	生产、加工、销售高分子材料、塑料制品、模具、环保设备及配件；科技信息咨询服务。		
主营业务	门封条加工		
企业经营状态	在营企业		
股权结构	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
	青岛新材料	230.00	65.71
	李荣勋	120.00	34.29
	合计	350.00	100.00

扬州海泰科自设立至今，实际经营业务为门封条加工。

（2）重庆海泰科基本情况如下：

公司名称	重庆海泰科橡塑材料有限公司
统一社会信用代码	91500000066174388E
企业类型	有限责任公司
法定代表人	张文军
注册资本	500 万元
营业期限	2013 年 5 月 6 日至长久
住所	重庆市北部新区星光大道 62 号海王星科技大厦 B 区 3 楼 2 号

经营范围	加工、销售塑料制品、高分子材料；科技信息咨询服务；生产、加工、销售模具、环保设备及配件。		
主营业务	门封条加工		
企业经营状态	在营企业		
股权结构	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
	青岛新材料	495.00	99.00
	张文军	5.00	1.00
	合计	500.00	100.00

重庆海泰科自设立至今，实际经营业务为门封条加工。

（3）大连海泰科基本情况如下：

公司名称	大连海泰科电子产品有限公司		
统一社会信用代码	912102423114841453		
企业类型	有限责任公司		
法定代表人	程浩		
注册资本	800 万元		
营业期限	2014 年 9 月 28 日至 2034 年 9 月 27 日		
住所	辽宁省大连保税区出口加工区海尔工业园 3 号厂房		
经营范围	货物进出口、技术进出口；电子产品销售，塑料制品制造，塑料制品销售，金属材料制造，金属制品销售，模具制造，模具销售，环境保护专用设备制造，环境保护专用设备销售，产业用纺织制成品生产、产业用纺织制成品销售。		
主营业务	注塑产品、门封条的委托加工		
企业经营状态	在营企业		
股权结构	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
	青岛新材料	800.00	100.00
	合计	800.00	100.00

大连海泰科自设立至今，实际经营业务为注塑产品、门封条的委托加工。

综上，扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科的控股股东均为青岛新材料，该三家公司实际经营业务主要为注塑产品、门封条的委托加工，与发行人经营的主要业务和产品具有显著差异，该等公司在资产、人员、业务和技术等方面完全独立于发行人。

2、扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科使用海泰科作为企业名称的说明

报告期内，上述三家公司均未以“海泰科”注册任何形式的商标，未在其公

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

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

该三家公司实际经营业务主要为生产、销售或者受托加工家用电器配件，控股股东均为青岛新材料，该三家公司的设立目的是为青岛新材料提供加工服务，产品最终服务于当地家电企业。上述三家公司主要是青岛新材料根据最终客户要求在当地建立配套工厂而设立，业务和客户相对单一、确定，该三家公司主要依托控股股东青岛新材料开展业务，未将“海泰科”作为其企业经营及业务品牌在向客户供应商潜在消费者业务推广中使用，符合商业逻辑和惯例，具有商业合理性。

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

3、扬州海泰科、重庆海泰科和大连海泰科不存在股权代持或其他利益安排等情形

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

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

形，故与青岛新材料存在采购及销售等业务往来。

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

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具的工商登记资料和营业执照；

2、取得并查阅了湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具的员工花名册/人员情况说明；

3、取得并查阅了湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具报告期内的审计报告/财务报表；

4、取得并查阅了报告期内湖南安元、郑州呈成、青岛昌甬固、青岛昌鑫源、海科模内、海美佳模具生产经营的相关资料，例如主要客户及供应商名单、采购/销售合同台账、核心技术明细/说明、公司主要资产清单等；

5、取得并查阅了海科模内股权转让定价依据的财务报表；

6、取得并查阅了海科模内股权受让方的身份证复印件、对外投资及任职说明、股权转让价款支付的银行转账凭证及其资金来源说明资料；

7、取得并查阅了发行人及实际控制人、董事、监事高级管理人员及核心技术人员、海泰科模具监事、主要财务人员的银行资金流水；

8、取得并查阅了海科模内的最新的公司章程、正在执行的前五大销售合同复印件、实际控制人的身份证复印件、对外投资及任职说明；

9、取得并查阅了海美佳模具销前最近一期的财务数据、税务注销、工商注销及银行账户注销的证明文件；**取得了青岛昌甬固注销前最近一期的财务数据、**

税务注销、工商注销文件；

10、取得并查阅了海美佳模具注销前主营业务说明、注销的背景、原因、是否涉及违法违规行为的说明、注销后资产、业务、人员的去向、债务的处置的说明，及对实际控制人王金叶的访谈；

11、取得并查阅了海美佳最近的营业执照及设立至今全套工商档案材料；

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

13、相关人员、法人主体的确认、承诺函及说明；

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

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、湖南安元、郑州呈成在资产、人员、业务和技术方面完全独立于发行人，与发行人不存在共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形，与发行人不存在同业竞争。

青岛昌甬固、海科模内、海美佳模具除为发行人提供外协服务及其他零星关联交易外，公司的资产、人员、业务和技术等方面均独立于发行人，不存在与发行人共同生产、共用采购、销售渠道、通用原材料的情形，不存在为发行人分担成本费用的情形，与发行人不存在同业竞争，且海美佳模具已于 2019 年 7 月注销，青岛昌鑫源自 2018 年起已停止实际经营，**青岛昌甬固已于 2021 年 2 月注销**；

2、海科模内股权对外转让前，发行人实际控制人孙文强、王纪学和股东任勇分别持有海科模内 7.5%、7.5%和 2.5%股权。鉴于海科模内与发行人从事的业务存在重合，考虑到潜在同业竞争问题，发行人实际控制人孙文强、王纪学和股

东任勇决定将各自持有的海科模内股权转让给崔晓娜，定价依据为海科模内未经审计的每股净资产，交易定价公允。崔晓娜系海科模内原股东，与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等关联方之间不存在关联关系、委托持股等利益安排，其受让股权的资金来源为自有资金、合法合规，不存在来源于发行人或其实际控制人的情况，不存在关联交易非关联化的情况。

孙文强、王纪学和任勇转让其各自持有的海科模内股权前后，除发行人已披露的海科模内向发行人提供模具外协加工服务以及采购注塑模具外，海科模内及其实际控制人与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员等关联方、与发行人主要客户和供应商之间不存在其他资金、业务往来，不存在通过该等股权转让实现关联交易非关联化的情形或其他利益安排；

3、海美佳模具为个体工商户，主要从事模具加工业务，注销前经营规模相对较小。由于经营未达预期，其经营者决定予以清算注销，并于 2019 年 7 月 18 日在青岛市城阳区行政审批服务局办理注销登记手续，相关人员已妥善安置，注销前的资产除用于支付员工工资、税款及业务结算外，剩余资产分配给经营者王金叶，注销程序及债务处置合法合规，未因注销事宜发生争议或潜在纠纷，注销后相关资产、业务、人员未转入发行人。

海美佳模具注销前，除发行人已披露的海美佳模具向发行人提供模具外协加工服务外，海美佳模具及其实际控制人与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员等关联方，与发行人主要客户和供应商之间不存在其他资金、业务往来，不存在关联交易非关联化的情形或其他利益安排；

4、扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科的资产、人员、业务和技术等方面完全独立于发行人，扬州海泰科、重庆海泰科、大连海泰科的企业名称均依法经过公司注册地的工商管理部门核准登记，选择使用“海泰科”字样是单纯因为从企业名称角度对“海泰科”字面寓意的看好，并无其他过多的考虑。截至本反馈回复签署日，上述三公司均未以“海泰科”注册任何形式的商标，未在其公司业务经营中使用“海泰科”商标，亦未将“海泰科”作为其企业经营及业务品牌在向客户、供应商或潜在消费者的业务推广中使用。因上述三公司经营的产品与

发行人经营产品从客户、市场等方面存在差异，报告期内，不存在滥用“海泰科”的情形，不会对相关客户、供应商或潜在消费者构成误解或混同，不存在纠纷或潜在纠纷。

4．关于子公司

招股说明书中披露，发行人有海泰科模具及泰国海泰科 2 家子公司。发行人的全资子公司奔泰工贸于 2018 年 1 月 26 日注销。

请发行人补充披露：（1）披露发行人对各子公司（含已注销）在业务定位方面的考虑，报告期内发行人子公司经营的合法合规性；（2）结合主要业务、定位和主要资产，披露发行人泰国海泰科净利润为负的原因，泰国海泰科的持续经营风险及对发行人的影响；（3）披露子公司的主营业务、经营情况、主要产品及最近一年的主要财务数据；（4）披露注销相关子公司的原因，注销对发行人生产经营的影响；是否存在子公司受到行政处罚或存在重大违法违规而被注销的情况，如是，披露发行人董监高是否担任被注销公司的法定代表人，是否存在《公司法》第一百四十六条规定的任职限制。

请保荐人和发行人律师核查，说明核查过程并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明事项

（一）披露发行人对各子公司（含已注销）在业务定位方面的考虑，报告期内发行人子公司经营的合法合规性

1、海泰科模具业务定位及生产经营合法合规性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（一）控股子公司”之“1、海泰科模具”之“（2）经营及财务情况”补充披露如下：

海泰科模具主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售，主要产品为注塑模具，系海泰科的主要生产经营基地，主要承担海泰科的生产经营职能。……

海泰科模具已分别取得了中国人民银行青岛市中心支行、中华人民共和国青岛海关、青岛市城阳区市场监督管理局等主管部门出具的证明文件，确认报告期内海泰科模具不存在因违法违规而受到上述行政主管机关行政处罚的情况。

2、泰国海泰科业务定位及生产经营合法合规性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（一）控股子公司”之“2、泰国海泰科”之“（2）经营及财务情况”披露及补充披露如下：

（2）经营及财务情况

……

根据泰国大拓律师事务所出具的《海泰科模塑（泰国）有限公司法律合规报告》，泰国大拓律师事务所通过核查泰国海泰科公司登记资料、公司内部规章制度、合同、社保登记文件、税务申报文件等，从泰国公司登记主管部门调取资料、在泰国知识产权主管部门、春武里省法院、中央劳工法院、民事法院、刑事法院、中央税务法院等机构进行检索核查的方式，确认泰国海泰科在业务经营合规性、执照和许可、雇用和福利、税收及优惠等方面遵守了泰国的法律和法规。

3、奔泰工贸业务定位及生产经营合法合规性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（二）报告期注销子公司的情形”之“1、奔泰工贸的基本情况”补充披露如下：

公司名称	青岛奔泰工贸有限公司（已注销）
统一社会信用代码	913702140572811301
注册资本	7,407.48 万元
法定代表人	孙文强
成立日期	2012 年 12 月 19 日
注销日期	2018 年 1 月 26 日
注销原因	因与海泰科模具吸收合并，吸收合并后奔泰工贸注销
注册地址和主要生产经营地	山东省青岛市城阳区锦盛二路 66 号

经营范围	设计、制造、加工：模具、机械设备及配件、塑料制品、橡塑制品；批发：电子材料、化工产品(不含危险化学品)、电气设备、计算机及外围设备、低压电器、工艺品、纸张、金属材料；机械设备加工及维修；货物进出口、技术进出口。(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)		
股权结构	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
	海泰科	7,407.48	100.00
	合计	7,407.48	100.00

奔泰工贸被吸收合并前主营业务为模具加工,为海泰科模具或其他客户提供外协服务。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（二）报告期注销子公司的情形”之“2、注销的情况”披露如下：

综上，奔泰工贸吸收合并前税务事项均已结清并获得税务主管机构、工商主管机构的注销登记核准，不存在相关税务及债权债务纠纷事项。经核查，奔泰工贸存续期间不存在工商、税收、环保、土地等方面的重大违法违规行为，经营合法合规。

（二）结合主要业务、定位和主要资产，披露发行人泰国海泰科净利润为负的原因，泰国海泰科的持续经营风险及对发行人的影响

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（一）控股子公司”之“2、泰国海泰科”之“（2）经营及财务情况”补充和更新披露如下：

泰国海泰科系海泰科的海外生产经营基地,主要承担海泰科在泰国的生产经营业务，主要生产产品为塑料零部件。泰国海泰科最近一年主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
总资产	5,999.77
净资产	2,380.31
净利润	545.40

为积极拓展海外市场，紧密跟随客户业务发展需求，整合国际资源。目前

泰国海泰科已正常开展生产经营活动，2020 年度实现净利润 545.40 万元，未出现影响公司持续经营的重大风险事项。

根据泰国大拓律师事务所出具的《海泰科模塑（泰国）有限公司法律合规报告》，泰国大拓律师事务所通过核查泰国海泰科公司登记资料、公司内部规章制度、合同、社保登记文件、税务申报文件等，从泰国公司登记主管部门调取资料、在泰国知识产权主管部门、春武里省法院、中央劳工法院、民事法院、刑事法院、中央税务法院等机构进行检索核查的方式，确认泰国海泰科在业务经营合规性、执照和许可、雇用和福利、税收及优惠等方面遵守了泰国的法律和法规。

（三）披露子公司的主营业务、经营情况、主要产品及最近一年的主要财务数据

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司情况”披露子公司的主营业务、经营情况、主要财务数据，现补充披露主要产品和更新数据如下：

（一）控股子公司

1、海泰科模具

（1）基本情况

公司名称	青岛海泰科模具有限公司		
统一社会信用代码	91370214756903496N		
注册资本	5,060.00 万元		
实收资本	5,060.00 万元		
法定代表人	孙文强		
成立日期	2004 年 1 月 7 日		
注册地址和主要生产经营地	山东省青岛市城阳区棘洪滩街道锦盛二路 66 号		
经营范围	研发、设计、制造、加工、销售：模具、塑料机械及配件、自动化装备、橡塑原料、橡塑制品、检具；模具技术服务、模具技术咨询、模具技术专业培训、模具维修；货物进出口、技术进出口。（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）		
股权结构	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
	海泰科	5,060.00	100.00
	合计	5,060.00	100.00

（2）经营及财务情况

海泰科模具主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售，主要产品为注塑模具，系海泰科的主要生产经营基地，主要承担海泰科的生产经营职能。海泰科模具最近一年经中兴华会计师审计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
总资产	**70,592.79**
净资产	**21,873.56**
净利润	**6,901.95**

2、泰国海泰科

（1）基本情况

公司名称	海泰科模塑（泰国）有限公司 （Hi-Tech Mould & Plastics (Thailand) Co., Ltd）		
注册号	0205562025483		
注册资本	98,486,000.00 泰铢		
实收资本	72,299,636.20 泰铢		
负责人	孙文强		
成立日期	2019 年 7 月 8 日		
注册地址和主要生产经营地	泰国春武里省是拉查县卡堪冲镇第 7 村 700/6		
主营业务	塑料零部件及模具生产、销售。		
股权结构	股东名称	持股数（股）	持股比例（%）
	海泰科	984,820	99.996
	海泰科模具	20	0.002
	青岛富诚模塑有限公司	20	0.002
	合计	984,860	100.00

（2）经营及财务情况

泰国海泰科系海泰科的海外生产经营基地，主要承担海泰科在泰国的生产经营业务，主要生产产品为塑料零部件。泰国海泰科最近一年主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
总资产	**5,999.77**

项目	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
净资产	2,380.31
净利润	545.40

为积极拓展海外市场，紧密跟随客户业务发展需求，整合国际资源。目前泰国海泰科已正常开展生产经营活动，2020 年度实现净利润 545.40 万元，未出现影响公司持续经营的重大风险事项。

（二）报告期注销子公司的情形

报告期内，发行人的全资子公司奔泰工贸于 2018 年 1 月 26 日注销，奔泰工贸的基本情况及注销情况如下：

1、奔泰工贸的基本情况

公司名称	青岛奔泰工贸有限公司（已注销）		
统一社会信用代码	913702140572811301		
注册资本	7,407.48 万元		
法定代表人	孙文强		
成立日期	2012 年 12 月 19 日		
注销日期	2018 年 1 月 26 日		
注销原因	因与海泰科模具吸收合并，吸收合并后奔泰工贸注销		
注册地址和主要生产经营地	山东省青岛市城阳区锦盛二路 66 号		
经营范围	设计、制造、加工：模具、机械设备及配件、塑料制品、橡塑制品；批发：电子材料、化工产品(不含危险化学品)、电气设备、计算机及外围设备、低压电器、工艺品、纸张、金属材料；机械设备加工及维修；货物进出口、技术进出口。(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)		
股权结构	股东名称	持股数（万股）	持股比例（%）
	海泰科	7,407.48	100.00
	合计	7,407.48	100.00

奔泰工贸被吸收合并前主营业务是模具加工，为海泰科模具或其他客户提供外协服务。

（四）披露注销相关子公司的原因，注销对发行人生产经营的影响；是否存在子公司受到行政处罚或存在重大违法违规而被注销的情况，如是，披露发行人董监高是否担任被注销公司的法定代表人，是否存在《公司法》第一百四

十六条规定的任职限制。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股子公司、参股公司情况”之“（二）报告期注销子公司的情形”之“2、注销的情况”补充和更新披露如下：

2、注销的情况

（1）注销原因及对发行人生产经营的影响

奔泰工贸注销前，发行人主要拥有海泰科模具及奔泰工贸两家子公司，该两家子公司主营业务及产品相同，均在同一地址办公。发行人根据经营战略的需要，为优化组织机构、人员和资源配置，提高公司整体经营管理效益，故决定注销奔泰工贸。奔泰工贸被注销前已基本无生产经营业务，海泰科模具吸收合并奔泰工贸后，奔泰工贸相关资产、人员等均已转入海泰科模具，因此发行人注销奔泰工贸不会对发行人的生产经营产生实质影响，发行人子公司不存在受到行政处罚或存在重大违法违规而被注销的情况。

（2）奔泰工贸注销过程及其合法合规性

2017 年 11 月 7 日，海泰科模具与奔泰工贸分别作出合并事项股东决定，并签署《吸收合并协议》，由海泰科模具吸收合并奔泰工贸，吸收合并后奔泰工贸注销。

同日，上述吸收合并事项在青岛财经日报上公告。

2017 年 12 月 29 日，青岛市城阳国家税务局出具《税务事项通知书》（青城国税税通（2017）62066 号），准予奔泰工贸注销税务登记。

2018 年 1 月 24 日，青岛市地方税务局城阳区分局出具《清税证明》，奔泰工贸所有税务事项均已结清。同日，青岛市地方税务局城阳区分局向奔泰工贸出具《税务事项通知书》（青地税城税通[2018]2033 号），核准奔泰工贸注销税务登记。

2018 年 1 月 26 日，青岛市城阳区市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》（（青城阳）登记内销字（2018）第 000237 号），准予奔泰工贸注销登记。

综上，奔泰工贸吸收合并前税务事项均已结清并获得税务主管机构、工商主管机构的注销登记核准，不存在相关税务及债权债务纠纷事项。经核查，奔泰工贸存续期间不存在工商、税收、环保、土地等方面的重大违法违规行为，经营合法合规。

发行人子公司不存在受到行政处罚或存在重大违法违规而被注销的情况。发行人注销奔泰工贸主要是基于经营发展战略及管理的需要，发行人董事、监事、高级管理人员不存在《公司法》第一百四十六条规定的任职限制。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

1、取得了发行人子公司海泰科模具海关、税务主管部门、工商主管部门、中国人民银行青岛中心支行、环保主管部门等主管部门出具的无违规证明；

2、对发行人的子公司生产经营的合法合规性进行网络核查；

3、访谈发行人的股东、董事、监事、高级管理人员等，取得发行人出具的关于生产经营合法合规的确认函；

4、取得并查阅泰国海泰科的财务报表、公司设立及登记资料、经营资质、重大合同、泰国大拓律师事务所出具的《海泰科模塑（泰国）有限公司法律合规报告》等资料；

5、取得并查阅奔泰工贸的工商底档、审计报告、青岛市地方税务局城阳区分局出具的《清税证明》、青岛市地方税务局城阳区分局出具的《税务事项通知书》（青地税城税通[2018]2033 号），青岛市城阳区市场监督管理局出具的《准予注销登记通知书》（（青城阳）登记内销字（2018）第 000237 号）等文件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、海泰科模具主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售，

主要产品为注塑模具，系海泰科的主要生产经营基地，主要承担海泰科的生产经营职能。海泰科模具已分别取得了中国人民银行青岛市中心支行、中华人民共和国青岛海关、青岛市城阳区市场监督管理局等主管部门出具的证明文件，确认报告期内海泰科模具不存在因违法违规而受到上述行政主管机关行政处罚的情况。

为积极拓展海外市场，紧密跟随客户业务发展需求，整合国际资源，2019年公司在泰国设立控股子公司泰国海泰科，为客户提供汽车注塑模具和相应的汽车塑料零部件。根据泰国大拓律师事务所核查并出具的《海泰科模塑（泰国）有限公司法律合规报告》，泰国海泰科在业务经营合规性、执照和许可、雇用和福利、税收及优惠等方面遵守了泰国的法律和法规。

因此，经核查，报告期内发行人各子公司经营合法合规；

2、为积极拓展海外市场，紧密跟随客户业务发展需求，整合国际资源。目前泰国海泰科已正常开展生产经营活动，2020 年度实现净利润 545.40 万元，未出现影响公司持续经营的重大风险事项；

3、报告期内，发行人通过吸收合并方式于 2018 年 1 月注销全资子公司奔泰工贸，奔泰工贸注销前主营业务为模具加工，与发行人全资子公司海泰科模具主营业务重叠，为优化组织机构、人员和资源配置，提高公司整体经营管理效益，故决定注销奔泰工贸。奔泰工贸被注销前已基本无生产经营业务，海泰科模具吸收合并奔泰工贸后，奔泰工贸相关资产、人员等均已转入海泰科模具，因此发行人注销奔泰工贸不会对发行人的生产经营产生实质影响。

奔泰工贸吸收合并前税务事项均已结清并获得税务主管机构、工商主管机构的注销登记核准，不存在相关税务及债权债务纠纷事项。经核查，奔泰工贸存续期间不存在工商、税收、环保、土地等方面的重大违法违规行为，经营合法合规。奔泰工贸注销合法合规，不会对发行人的生产经营产生不利影响，发行人不存在子公司受到行政处罚或存在重大违法违规而被注销的情况，董事、监事、高级管理人员不存在《公司法》第一百四十六条规定的任职限制。

5．经营资质

招股说明书披露，发行人部分主要经营资质和经营认证即将到期。

请发行人披露：（1）发行人是否已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，是否满足所必需的国家、行业标准规范，是否均在有效期内且合法有效；（2）相关业务资质续办的安排，是否存在不能继续取得的法律障碍；（3）报告期内是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷；发行人产品质量控制措施及其有效性。

请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露及说明

（一）发行人是否已取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，是否满足所必需的国家、行业标准规范，是否均在有效期内且合法有效

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人拥有的业务经营许可与认证情况”之“（一）发行人取得的资质相关情况”补充披露如下：

（一）发行人取得的资质相关情况

1、发行人取得的资质相关情况

报告期内，公司生产的产品不涉及行业准入或生产资质许可。截至本招股说明书签署日，公司及子公司取得的主要经营资质和经营认证情况如下：

序号	持证人	资质名称	发证机关	资质/证书编号	证书有效期
1	发行人	对外贸易经营者备案登记表	对外贸易经营者备案登记机关	03585879	-
2	发行人	海关进出口货物收发货人备案回执	中华人民共和国青岛大港海关	海关编码：3702960M24；检验检疫备案号：3751300359	长期
3	海泰科模具	对外贸易经营者备案登记表	对外贸易经营者备案登记机关	03001838	-
4	海泰科模具	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	中华人民共和国青岛大港海关	海关注册编号：3702967AVR；检验检疫备案号：3701606174	长期

序号	持证人	资质名称	发证机关	资质/证书编号	证书有效期
5	海泰科模具	高新技术企业证书	青岛市科学技术局、青岛市财政局、国家税务总局青岛市税务局	GR201937100231	2019.11.28起三年
6	海泰科模具	质量管理体系认证	中国质量认证中心	00118Q312328R1M/1100	2019.12.13-2022.3.8
7	海泰科模具	环境管理体系认证	中国质量认证中心	00117E33425R0M/1100	**2020.11.17-2023.11.21**
8	海泰科模具	职业健康安全管理体系认证	中国质量认证中心	00117S32329R0M/1100	**2020.11.17-2023.11.21**
9	海泰科模具	两化融合管理体系评定	工业和信息化部电子第五研究院	CSAIII-00318IIIMS0075701	2018.12.28-2021.12.28
10	海泰科模具	知识产权管理体系认证	中知（北京）认证有限公司	165IP181887R0M	2018.5.11-2021.5.10
11	海泰科模具	固定污染源排污登记	-	91370214756903496N001X	2020.6.20-2025.6.19
12	海泰科模具	安全生产标准化证书（三级企业）（机械）	青岛市应急管理局	鲁 AQB3702JXIII 202000050	有效期至2023年1月

公司及其子公司已经取得了从事相关业务所必需的资质、许可或备案，发行人及其子公司已取得的相关资质、许可或备案文件尚在有效期内或无有效期。截至本招股说明书签署之日，在法律法规及规范性文件、公司主体资格等条件不发生重大变化的前提下，除发行人主动放弃续期有关资质外，尚不存在可预见的资质被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者到期无法延续的风险。

2、发行人满足所必需的国家、行业标准规范

发行人主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售。根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类标准（GB/T4754-2017）》，发行人所在行业归属于“专用设备制造业（C35）”中的“模具制造（C3525）”；根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所在行业归属于“专用设备制造业（C35）”。

（1）发行人适用的相关国家标准、行业标准如下：

行业	标准类型	标准号	标准名称
专用设备制造业	国家标准	GB/T 4170-2006	塑料注射模零件技术条件
	国家标准	GB/T 12555-2006	塑料注射模模架
	国家标准	GB/T 12554-2006	塑料注射模技术条件
	国家标准	GBT 12555-2006	塑料注射模模架
	国家标准	GB-T 8846-2005	塑料成型模术语
	行业标准	JB/T 12649-2016	塑料注射模热流道系统技术条件

（2）发行人所处模具行业相关的主要法律法规及产业政策

发行人所处模具行业相关的主要法律法规及产业政策如下：

文件名称	发布时间	发布部门	相关内容
《重点新材料首批次应用示范指导目录（2019年版）》	2019年11月	工信部	“先进基础材料”部分中的“先进钢铁材料”下“6.汽车用高端热作模具钢”、“14.模具用特种刚粉末”及“27.高纯高速钢粉末”三类被列入指导目录的材料均是模具制造的材料。
《产业结构调整指导目录（2019年本）》	2019年10月	国家发改委	“第一类 鼓励类”之下“十四、机械”之下“31、大型模具（下底板半周长度冲压模＞2500毫米，下底板半周长度型腔模＞1400毫米）、精密模具（冲压模精度≤0.02毫米，型腔模精度≤0.05毫米）、多工位自动深拉伸模具、多工位自动精冲模具”。
《鼓励外商投资产业目录（2019年版）》	2019年6月	国家发改委、商务部	模具行业相关产品集中在鼓励类，包括： （1）金属制品模具（铜、铝、钛、锆的管、棒、型材挤压模具）设计、制造；（2）汽车车身外覆盖件冲压模具，汽车仪表板、保险杠等大型注塑模具，汽车及摩托车夹具、检具设计与制造；（3）精密模具（冲压模具精度高于0.02毫米、型腔模具精度高于0.05毫米）设计与制造；（4）非金属制品模具设计与制造。
《重大技术装备自主创新指导目录（2012年版）》	2012年2月	工信部、科技部、财政部、国务院国有资产管理委员会	鼓励发展：（1）大型及精密、高效塑料模具；（2）C级轿车整车车身成形生产配套的覆盖件及车身模具

根据国家质量监督检验检疫总局公告的《关于公布实行生产许可证制度管理

的产品目录的公告》(2012 年第 181 号)，发行人及其子公司不涉及需要许可管理的产品，发行人及其子公司从事相关生产业务不涉及特许经营资质。发行人已依照 ISO9001 质量管理体系进行生产，建立的质量管理体系符合标准：GB/T 19001-2016/ISO9001:2015，通过认证范围如下：汽车成型模具和检具的设计、生产和售后服务，发行人的生产经营能够满足所必需的国家、行业标准规范。

3、发行人所需取得的其他国家资质、认证情况

报告期内，发行人主要出口客户位于欧洲、泰国等地区，发行人除应取得中国境内关于出口的相关资质外，发行人向上述国家及地区销售汽车模具无需取得当地监督管理部门的特别许可和认证等。

发行人客户主要为国际知名零部件供应商或上市公司，发行人高品质的产品获得了国内外客户的广泛认可，在长期的合作关系中，未发生因为生产资质认证或产品质量而产生的纠纷。

此外，经查询同行业上市公司，未发现上述公司向境外销售汽车模具需要取得相关地区或国家的特别许可和认证的情形。

综上所述，发行人已经取得了从事相关业务所必需的资质、许可或备案，发行人的产品进入出口国家及地区无需取得当地监督管理部门的特别许可和认证等。

（二）相关业务资质续办的安排，是否存在不能继续取得的法律障碍

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人拥有的业务经营许可与认证情况”之“（二）相关业务资质续办的安排，不存在不能继续取得的法律障碍”补充披露如下：

（二）相关业务资质续办的安排，不存在不能继续取得的法律障碍

1、**截至 2020 年 12 月 31 日**，发行人及子公司即将到期的认证证书情况如下：

序号	持证人	证书名称	发证机关	证书编号	到期日
1	**海泰科模具**	**知识产权管理体系认证**	**中知（北京）认证有限公司**	**165IP181887ROM**	**2018.5.11-2021.5.10**

2、根据《中华人民共和国认证认可条例》第十九条规定、中国国家认证认可监督管理委员会、国家知识产权局发布的《知识产权管理体系认证办法》、《企业知识产权管理规范》，知识产权管理体系认证属于自愿性认证，不属于国家强制认证。发行人申请知识产权管理体系认证系在经营生产中重视建立知识产权管理体系，保护知识产权成果，使经营生产活动科学化、规范化和法制化。

3、发行人 2018 年首次向中知（北京）认证有限公司提出知识产权管理体系认证申请，经审核后，中知（北京）认证有限公司于 2018 年 5 月 11 日首次核发《知识产权管理体系认证证书》，有效期三年。中知（北京）认证有限公司分别于 2019 年 4 月 24 日、2020 年 5 月 8 日对发行人进行了知识产权管理体系监督，经监督审核后，分别于 2019 年 5 月 19 日、2020 年 5 月 14 日下发了《第一次监督审核合格通知书》和《第二次监督审核合格通知书》。发行人已按照知识产权管理体系要求建立了全套知识产权管理体系，体系运行良好，发行人 2021 年申请知识产权管理体系认证证书续期不存在实质性障碍。

综上，发行人知识产权管理体系认证尚不存在可预见的无法续期的法律障碍，知识产权管理体系认证属于自愿性认证，不构成对发行人生产经营的重大影响。

（三）报告期内是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷；发行人产品质量控制措施及其有效性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“十、产品质量控制情况”补充披露如下：

十、产品质量控制情况

（一）报告期内产品质量纠纷或潜在纠纷

自成立以来，公司一直注重产品质量以及服务品质，建立了严格的质量管控体系，发行人连续多年获得客户颁发的“优秀供应商”、“最佳质量奖”等奖项，并成为经中国模协认定和授牌的 2019 年度 213 家重点骨干模具企业之一（5 家大型精密注塑模具重点骨干企业之一），产品技术和质量在行业内获得了广泛的认可。

报告期内，发行人不存在因产品质量而产生的纠纷或潜在纠纷事项。

（二）产品质量控制措施及其有效性

发行人已建立了完善产品质量控制措施，具体如下：

1、公司建立了 IS014001：2015、IS045001：2018、IS09001：2015 管理体系，开展产品质量内审工作和管理评审工作。确保公司质量体系能够持续改进和有效运行。

2、质量体系运行过程中，严格按照体系文件要求执行监督、检查工作。具体开展的工作包括如下内容：

（1）人力资源管理

公司设置人力资源管理小组，对新入职员工由行政人事部组织进行规章管理制度、产品质量意识、生产过程中的安全防护等培训工作。公司设有专用培训教室，由公司任命讲师负责授课，新员工经考核合格后安排上岗。

（2）设备资源管理

公司设立设备处，有专职人员负责车间设备的运行状态管理工作。并形成设备台账以及设维护备保养计划和记录。具体到年计划、月计划、日计划；确保生产设备能够满足正常的生产需求。

（3）厂区环境监督管理

公司由行政人事部牵头，采取不定期的 6S 规范化检查，确保生产环境，为保障员工在安全舒适的环境下生产合格的产品。审核小组结合现场问题点提出相应改进措施，责令责任部门限期整改。

（4）过程控制管理

公司制定了《注塑模具质量控制计划》，针对模具生产实现过程进行全面质量监控，保障质量达到预期要求；《不合格产品控制程序》，规范不合格品的处置和管理；《监视和测量设备控制程序》，确保测量仪器设备标记好其当前使用为合格状态，确保测量设备能够准确、灵敏、安全和可靠的运行，以满足生产或测量

需求；《生产和服务控制程序》规定，对于产品过程全程监控；公司通过以上对质量方面的管控措施，最终保障了产品的顺利交付。

综上，发行人已根据国家相关质量体系标准制定了相应的产品质量控制措施，并通过制定相应的过程控制程序确保质量控制措施的具体实施，相关控制措施具备有效性。报告期内，发行人不存在因产品质量而产生的纠纷或潜在纠纷事项。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师已履行如下核查程序：

1、取得并查阅了发行人的资质证书；

2、取得并查阅发行人**知识产权管理体系认证**材料；

3、对发行人研发人员进行访谈，了解发行人生产经营资质的情况；

4、取得青岛市城阳区市场监督管理局等相关主管部门的无违规证明；

5、对发行人的资质备案情况、商业信誉、是否受到行政处罚或存在诉讼或纠纷等情况进行网络核查；

6、对发行人的主要客户进行访谈，了解法发行人产品质量情况；

7、通过检索、百度、国家企业信用信息公示网站、中国裁判文书网等公开信息以及对发行人主要客户进行访谈核查发行人是否存在质量纠纷或潜在纠纷。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人及子公司已取得的经营业务相关许可、资质、认证能够覆盖发行人的业务范围，满足所必需的国家、行业标准规范，且各项经营资质和经营认证均在有效期内且合法有效，相关业务资质尚不存在可预见的不能继续取得的法律障碍的情况；

2、报告期内，发行人不存在因产品质量而产生的纠纷或潜在纠纷事项。发

行人已根据国家相关质量体系标准制定了相应的质量控制措施，并通过制定相应的过程控制程序确保质量控制措施的具体实施，相关控制措施具备有效性。报告期内，发行人及其子公司不存在因产品质量而产生的纠纷或潜在纠纷事项。

6．关于任职经历

招股说明书披露，发行人实际控制人之一、董事长孙文强于 2000 年 7 月至 2015 年 6 月在青岛科技大学担任教师；实际控制人之一、董事王纪学和董事陈涛在青岛海尔模具有任职经历。

请发行人补充披露：（1）孙文强作为高校教师，持有发行人股权、在发行人处任职的合法合规性；（2）发行人上述董事在青岛科技大学、青岛海尔模具任职期间是否有职务发明，是否与原单位签订保密协议及竞业禁止条款；（3）发行人的核心技术和相关专利是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明。

请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明事项

（一）孙文强任职的合法合规性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“（五）孙文强任职的合法合规性”补充披露如下：

自 2000 年 7 月，孙文强在青岛科技大学担任教师职务，从事教学及科研工作，任职期间未担任校级党政领导干部、不属于党政领导班子成员。2003 年 11 月，孙文强于在校任职期间，兼职创办了发行人前身海泰科塑胶，并担任执行董事、总经理职务；2004 年 1 月海泰科塑胶投资设立了海泰科模具，孙文强担任董事长、总经理职务。2015 年 6 月，孙文强从青岛科技大学正式离职，全职经营管理海泰科及其子公司。

根据《关于促进科技成果转化的若干规定》（国办发[1999]29 号）（已被国

发[2016]16 号废止）、《关于充分发挥高等学校科技创新作用的若干意见》（国科发政字[2002]202 号）、《关于积极发展、规范管理高校科技产业的指导意见》（教技发[2005]2 号）、《实施〈中华人民共和国促进科技成果转化法〉若干规定》（国发[2016]16 号）、《关于实行以增加知识价值为导向分配政策的若干意见》等有关规定和精神，国家教育行政主管部门对于高校教师、实验员在不影响教学、本职工作的前提下，允许和鼓励高校教师兼职进行科研创新或创业。

序号	法律法规	具体内容
1	《关于促进科技成果转化的若干规定》(国办发[1999]29号)，已被国发[2016]16号废止	5、科技人员可以在完成本职工作的前提下，在其他单位兼职从事研究开发和成果转化活动。高等学校应当支持本单位科技人员利用节假日和工作日从事研究开发和成果转化活动，学校应当建章立制予以规范和保障。国有科研机构、高等学校及其科技人员可以离岗创办高新技术企业或到其他高新技术企业转化科技成果。实行人员竞争上岗的科研机构、高等学校，应允许离岗人员在单位规定的期限内（一般为2年）回原单位竞争上岗，保障重新上岗者享有与连续工作的人员同等的福利和待遇。科技人员兼职或离岗期间的工资、医疗、意外伤害等待遇和各种保险，原则上应由用人单位负责。科研机构、高等学校应按照国家的有关规定，制定具体办法予以规范，并与用人单位和兼职人员签订书面协议予以确定。从事上述活动的人员不得侵害本单位或原单位的技术经济权益。从事军事科学技术研究的科技人员兼职或离岗，执行国家关于军工单位人员管理的有关规定；高等学校有教学任务的科技人员兼职不得影响教学任务。
2	《关于充分发挥高等学校科技创新作用的若干意见》(国科发政字[2002]202号)	15.鼓励和支持高校师生兼职创业，处理好相关的知识产权、股权分配等问题，处理好兼职创业与正常教学科研的关系。
3	《关于积极发展、规范管理高校科技产业的指导意见》(教技发[2005]2号)	27、各高校要制定相关政策，鼓励科研人员和教职工积极参与科技成果转化和产业化工作，并将参与该项工作的绩效作为评聘、任用教职员工的依据。要在学校和产业之间建立开放的人员流动机制，实行双向流动。今后高校可根据实际需要向企业委派技术骨干和主要管理人员，这部分人员仍可保留学校事业编制。在企业工作的学校事业编制人员的工资晋升、提拔任用、职务职称评聘等，要结合企业工作特点进行。

序号	法律法规	具体内容
4	《实施〈中华人民共和国促进科技成果转化法〉若干规定》（国发[2016]16 号）	（七）国家设立的研究开发机构、高等院校科技人员在履行岗位职责、完成本职工作的前提下，经征得单位同意，可以兼职到企业等从事科技成果转化活动，或者离岗创业，在原则上不超过 3 年时间内保留人事关系，从事科技成果转化活动。研究开发机构、高等院校应当建立制度规定或者与科技人员约定兼职、离岗从事科技成果转化活动期间和期满后的权利和义务。离岗创业期间，科技人员所承担的国家科技计划和基金项目原则上不得中止，确需中止的应当按照有关管理办法办理手续。积极推动逐步取消国家设立的研究开发机构、高等院校及其内设院系所等业务管理岗位的行政级别，建立符合科技创新规律的人事管理制度，促进科技成果转移转化。
5	《关于实行以增加知识价值为导向分配政策的若干意见》(中共中央办公厅国务院办公厅印发)	六、允许科研人员和教师依法依规适度兼职兼薪（一）允许科研人员从事兼职工作获得合法收入。科研人员在履行好岗位职责、完成本职工作的前提下，经所在单位同意，可以到企业和其他科研机构、高校、社会组织等兼职并取得合法报酬。鼓励科研人员公益性兼职，积极参与决策咨询、扶贫济困、科学普及、法律援助和学术组织等活动。科研机构、高校应当规定或与科研人员约定兼职的权利和义务，实行科研人员兼职公示制度，兼职行为不得泄露本单位技术秘密，损害或侵占本单位合法权益，违反承担的社会责任。兼职取得的报酬原则上归个人，建立兼职获得股权及红利等收入的报告制度。担任领导职务的科研人员兼职及取酬，按中央有关规定执行。经所在单位批准，科研人员可以离岗从事科技成果转化等创新创业活动。兼职或离岗创业收入不受本单位绩效工资总量限制，个人须如实将兼职收报单位备案，按有关规定缴纳个人所得税。

青岛科技大学并未制定关于在职教师校外兼职、投资的专项管理规定，而是根据前述教育部关于“校外兼职不影响教学工作”的原则性规定来管理教师校外兼职，教师的教学评价工作由所在院系具体管理。

根据青岛科技大学出具的《关于孙文强对外投资、在公司及公司专利情况的说明》：“孙文强在校任职期间已完成学校规定及安排的教学、科研工作，其利用业余时间投资并兼职经营公司的行为未影响其正常教学及科研工作，符合国家

有关政策导向，不违反国家教育部、山东省教育厅、青岛市教育局和青岛科技大学有关教职员工校外兼职的限制性规定，不存在职务冲突，青岛科技大学对此不持异议。”

综上，孙文强作为高校教师期间，持有发行人股权、在发行人处任职合法合规。

（二）发行人上述董事在青岛科技大学、青岛海尔模具任职期间是否有职务发明，是否与原单位签订保密协议及竞业禁止条款

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“（六）孙文强、王纪学和陈涛在原单位任职期间是否有职务发明，是否与原单位签订保密协议及竞业禁止条款”补充披露如下：

（六）孙文强、王纪学和陈涛在原单位任职期间是否有职务发明，是否与原单位签订保密协议及竞业禁止条款

1、孙文强相关情况

（1）孙文强在原单位的任职情况

孙文强自 2000 年 7 月开始在青岛科技大学担任教师职务，从事教学及科研工作，任职期间未担任校级党政领导干部、不属于党政领导班子成员，2015 年 6 月正式从青岛科技大学离职。

（2）职务发明情况

孙文强在青岛科技大学任职期间存在职务发明，具体情况如下：

序号	专利名称	申请人	发明人	法律状态
1	超低分子迁移聚氯乙烯弹性体合金专用料	青岛科技大学	李荣勋、李超芹、李伟、黄兆阁、孙文强、刘波、张明连	失效
2	一种超韧阻燃尼龙合金	青岛科技大学	黄兆阁、李伟、孙文强、李荣勋、刘莉、刘波、冯绍华	失效

截至本招股说明书签署日，孙文强作为发明人之一的上述专利已失效。此外，青岛科技大学已出具《关于孙文强对外投资、在公司及公司专利情况的说明》，

确认孙文强在兼职期间取得的专利为海泰科模具作为专利人单独享有专利，不存在应当认定而未被认定为青岛科技大学职务发明的情形。孙文强与青岛科技大学之间亦不存在涉及知识产权方面的任何潜在争议或纠纷。

（3）保密协议及竞业禁止条款签订情况

孙文强任职期间未签署保密协议和竞业禁止条款，孙文强与青岛科技大学不存在因《聘用合同》的履行或其他事宜的纠纷或潜在纠纷。

2、王纪学相关情况

（1）王纪学在原单位的任职情况

王纪学自 1994 年 7 月开始任职于海尔模具，曾历任海尔模具 CAD/CAM 工程师、C3P 技术中心副主任、质量部/项目&采购部部长、制造部/项目&采购部部长、项目部及采购部部长，2003 年 10 月正式从海尔模具离职。

（2）职务发明情况

王纪学在青岛海尔模具任职期间不存在职务发明。

（3）保密协议及竞业禁止条款签订情况

①关于保密义务及竞业限制的相关规定

《中华人民共和国劳动合同法》第二十三条之规定，“用人单位与劳动者可以在劳动合同中约定保守用人单位的商业秘密和与知识产权相关的保密事项。对负有保密义务的劳动者，用人单位可以在劳动合同或者保密协议中与劳动者约定竞业限制条款，并约定在解除或者终止劳动合同后，在竞业限制期限内按月给予劳动者经济补偿。劳动者违反竞业限制约定的，应当按照约定向用人单位支付违约金。”

《中华人民共和国劳动合同法》第二十四条规定：“竞业限制的人员限于用人单位的高级管理人员、高级技术人员和其他负有保密义务的人员。竞业限制的范围、地域、期限由用人单位与劳动者约定，竞业限制的约定不得违反法律、法规的规定。在解除或终止劳动合同后，前款规定的人员到与本单位生产或者经营同类产品、从事同类业务的有竞争关系的其他用人单位，或者自己开业生产或者

经营同类产品、从事同类业务的竞业限制期限，不得超过二年。”

《中国人民共和国民法典》第一百八十八条规定：“向人民法院请求保护民事权利的诉讼时效为三年。”

②王纪学保密协议及竞业禁止条款签订情况

王纪学及其原任职单位海尔模具均已确认，王纪学在海尔模具任职期间签署过保密协议，但未签署竞业禁止条款。截至本招股说明书签署日，王纪学离职时间均已超过法律允许的竞业限制期限和法律规定的诉讼时效。王纪学与海尔模具之间不存在专利、技术、其他知识产权或商业秘密相关诉讼、纠纷或潜在纠纷。

3、陈涛相关情况

（1）陈涛在原单位的任职情况

陈涛自 2006 年 8 月开始在海尔模具担任项目经理，2012 年 3 月正式从海尔模具离职。

（2）职务发明情况

陈涛在青岛海尔模具任职期间不存在职务发明。

（3）保密协议及竞业禁止条款签订情况

陈涛及其原任职单位海尔模具均已确认，陈涛在海尔模具任职期间签署过保密协议，但未签署竞业禁止条款。截至本招股说明书签署日，陈涛离职时间均已超过法律允许的竞业限制期限和法律规定的诉讼时效。陈涛与海尔模具之间不存在专利、技术、其他知识产权或商业秘密相关诉讼、纠纷或潜在纠纷。

综上所述：

（1）孙文强在青岛科技大学任职期间存在两项已失效的职务发明，且青岛科技大学已出具《关于孙文强对外投资、在公司及公司专利情况的说明》，确认孙文强在兼职期间取得专利为海泰科模具作为专利人单独享有专利，不存在应当认定而未被认定为青岛科技大学职务发明的情形。孙文强与青岛科技大学之间亦不存在涉及知识产权方面的任何潜在争议或纠纷。孙文强在青岛科技大学任职期

间未签署过保密协议和竞业禁止条款，未因《聘用合同》的履行或其他事宜与任职学校发生纠纷或潜在纠纷情形。

（2）王纪学和陈涛在海尔模具任职期间均不存在职务发明，与海尔模具签署了保密协议，但未签署竞业禁止条款。截至本招股说明书签署日，王纪学和陈涛离职时间均已超过法律允许的竞业限制期限和法律规定的诉讼时效。王纪学和陈涛与海尔模具之间不存在专利、技术、其他知识产权或商业秘密相关诉讼、纠纷或潜在纠纷。

（三）发行人的核心技术和相关专利是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十二、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员”之“（七）发行人的核心技术和相关专利是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明”补充披露如下：

（七）发行人的核心技术和相关专利是否来自上述人员之前在原单位任职时的职务发明

《中华人民共和国专利法实施细则》第十二条规定：“专利法第六条所称执行本单位的任务所完成的职务发明创造，是指：（1）在本职工作中作出的发明创造；（2）履行本单位交付的工作之外的任务所作出的发明创造；（3）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。”

截至招股说明书签署日，（1）孙文强在青岛科技大学任职期间，曾有过两项职务发明，其本人均作为发明人之一，青岛科技大学作为专利权利申请人，两项职务发明专利均已失效，除此之外，孙文强在校任职期间不存在其他职务发明。（2）王纪学及陈涛入职发行人及其子公司之前所在的单位海尔模具不存在由王纪学及陈涛作为发明人或者设计人的专利；（3）陈涛在发行人及子公司任职期间未参与过任何核心技术或专利研发工作，没有职务发明；（4）孙文强和王纪学申报的专利是其在发行人及子公司任职期间执行发行人及子公司的任务或主要利用发行人及子公司的物质技术条件完成的发明创造，系其在发行人及子公司的职

务发明，不涉及原单位本职工作或分配任务，不存在构成原任职单位的职务发明的情形。

综上，发行人现有核心技术和相关专利并非来自孙文强、王纪学和陈涛在原单位任职时的职务发明。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

1、取得并查阅孙文强、王纪学及陈涛出具的承诺函；

2、对海尔模具人力资源相关负责人访谈，了解王纪学及陈涛在海尔模具任职期间相关情况；

3、取得并查阅青岛科技大学出具的关于孙文强任职、投资等的说明；

4、取得并查阅发行人的专利证书授权证书，并在国家知识产权局网站对发行人、孙文强、王纪学、陈涛等相关人员进行核查；

5、取得发行人专利及核心技术清单，核查报告期内研发项目取得成果的情况，对发行人的专利进行查册；

6、取得并查阅《青岛科技大学高性能聚合物研究院-青岛海泰科模具研发部产学研合作协议》及其补充协议；

7、对上述主体间是否存在纠纷进行网络核查。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、根据有关规定和精神，国家教育行政主管部门对于高校教师、实验员在不影响教学、本职工作的前提下，允许和鼓励高校教师兼职进行科研创新或创业。对于孙文强的任职事项，青岛科技大学已出具相关说明：“孙文强在校任职期间已完成学校规定及安排的教学、科研工作，其利用业余时间投资并兼职经营公司的行为未影响其正常教学及科研工作，符合国家有关政策导向，不违反国家教育部、山东省教育厅、青岛市教育局和青岛科技大学有关教职员工校外兼职的限制

性规定，不存在职务冲突，青岛科技大学对此不持异议。”因此，孙文强作为高校教师期间，持有发行人股权、在发行人处任职合法合规；

2、孙文强在青岛科技大学任职期间存在两项已失效的职务发明，且青岛科技大学已出具《关于孙文强对外投资、在公司及公司专利情况的说明》，确认孙文强在兼职期间取得专利为海泰科模具作为专利人单独享有专利，不存在应当认定而未被认定为青岛科技大学职务发明的情形。孙文强与青岛科技大学之间亦不存在涉及知识产权方面的任何潜在争议或纠纷。孙文强在青岛科技大学任职期间未签署过保密协议和竞业禁止条款，未因《聘用合同》的履行或其他事宜与任职学校发生纠纷或潜在纠纷情形。

王纪学和陈涛在海尔模具任职期间均不存在职务发明，与海尔模具签署了保密协议，但未签署竞业禁止条款。截至本反馈回复签署日，王纪学和陈涛离职时间均已超过法律允许的竞业限制期限和法律规定的诉讼时效。王纪学和陈涛与海尔模具之间不存在专利、技术、其他知识产权或商业秘密相关诉讼、纠纷或潜在纠纷；

3、孙文强和王纪学申报的专利是其在发行人及子公司任职期间执行发行人及子公司的任务或主要利用发行人及子公司的物质技术条件完成的发明创造，系其在发行人及子公司的职务发明，不涉及原单位本职工作或分配任务，不存在构成原任职单位的职务发明的情形。陈涛在发行人及子公司任职期间未参与过任何核心技术或专利研发工作，没有职务发明。综上所述，发行人现有核心技术和相关专利并非来自孙文强、王纪学和陈涛在原单位任职时的职务发明。

7．关于合作研发

招股说明书披露，2017 年 11 月 26 日，发行人子公司海泰科模具与青岛科技大学高性能聚合物研究院签订了产学研合作协议，就共建研发和成果转化平台、共同申报实施科技计划项目和人才培养与交流等方面开展合作，协议有效期为五年。

请发行人补充披露：（1）相关合作研发的具体模式、主要协议约定、研发主要项目、研发成果、研发成果所有权归属等；（2）发行人核心技术对合作研发是否存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发或相关单位，是否

存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人和发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明事项

（一）相关合作研发的具体模式、主要协议约定、研发主要项目、研发成果、研发成果所有权归属等

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“八、核心技术和研发情况”之“（八）合作研发情况”补充披露如下：

（八）合作研发情况

……

1、合作研发的具体模式、主要协议约定

（1）共建研发和成果转化平台

由发行人提供资金、提供设备及项目合作所需要的各种仪器等基础条件，主要用于合作项目开发，双方可以共享使用各种仪器和设备。围绕产业发展及产学研合作要求，提高科技创新和成果转化能力，在发行人建立“青岛海泰科模具有限公司模具研发实验室”，在青岛科技大学高性能聚合物研究院建立“青岛海泰科模具有限公司产业研发与孵化基地”等科技创新服务平台。

（2）共同申报实施科技计划项目

双方加强对国内外产业发展技术及国家产业发展政策的研究，共同选择课题，承担项目申报工作，加强研发课题的科研成果总结及转化。

（3）人才培养与交流

发行人根据需要，邀请青岛科技大学高性能聚合物研究院专家教授等专业人员作为发行人的顾问或培训讲师，对发行人的产品进行技术指导、对发行人有关人员进行技术培训等工作，或者发行人选派管理、技术人员到青岛科技大学高性能聚合物研究院进修深造学习。

青岛科技大学高性能聚合物研究院在发行人处设立实习基地，发行人为青岛科技大学高性能聚合物研究院科技创新研发、试验及学生实习提供必要条件和服务。

2、研发主要项目、研发成果、研发成果所有权归属

合作研发属于前瞻性尝试，截至本招股说明书签署日，未有相关的技术项目及研发成果，前期合作主要为人员交流及技术探讨。

根据发行人与青岛科技大学高性能聚合物研究院的约定，研发成果所有权归属遵循以下约定（甲方为青岛科技大学高性能聚合物研究院，乙方为海泰科模具）：

（1）甲乙双方确认并同意，对于甲乙双方在《产学研合作协议》项下合作研发的技术成果（以下简称“合作成果”），除甲乙双方通过书面协议另行约定外，原则上归属于甲乙双方共同所有，甲乙双方可以作为共同专利申请人对合作成果申请专利保护，且甲乙双方均有权无偿、无限期使用。

（2）若本协议一方拟转让其共同的专利申请权时，在同等条件下，另一方具有优先受让其共有专利申请权的权利。

（3）若本协议一方声明放弃其共有的专利申请权时，另一方可单独就合作成果申请专利权利；放弃共同申请专利权的一方，有权无偿、无限期实施、使用该专利，但不得转让或许可本协议之外的第三方使用、实施。

（4）若本协议一方不同意就合作成果申请专利权利的，则另一方不得单独就合作成果申请专利权利。

（5）对于在《产学研合作协议》实施过程中产生的技术秘密，甲乙双方均有使用的权利，也可以普通许可的方式许可本协议之外的第三方使用，且无需取得本协议另一方的事先同意。对于双方合作开发的技术成果转化收益、许可使用收益、权利转让收益等经济收益，除双方另行书面约定外，均由双方共同享有，平均分配。

根据发行人与青岛科技大学高性能聚合物研究院签订的合作开发协议及其补充协议，发行人目前享有的全部专利（包括已授权专利和申请中专利）及非专利技术均不构成青岛科技大学高性能聚合物研究院具有任何权利的职务发明，青

岛科技大学高性能聚合物研究院对发行人名下的所有专利及非专利技术不享有任何现有或潜在的权利主张，不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（二）发行人核心技术对合作研发是否存在依赖，发行人持续经营能力是否依赖于合作研发或相关单位，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“八、核心技术和研发情况”之“（八）合作研发情况”补充披露如下：

（八）合作研发情况

……

发行人与青岛科技大学高性能聚合物研究院合作研发属于前瞻性尝试，符合公司主营业务的发展方向，合作研发项目的产业化成功与否对公司现有产品的生产和销售不构成影响。截至本招股说明书签署日，上述合作研发项目尚未有相关的技术项目及研发成果，前期合作主要为人员交流及技术探讨。发行人主要专利及核心技术均来自于发行人自主研发取得，对该等合作研发项目不构成依赖；发行人的持续经营能力不依赖于上述合作研发项目或相关单位；发行人与上述合作研发项目或相关单位不存在纠纷或潜在纠纷。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师履行了以下核查程序：

1、取得并查阅《青岛科技大学高性能聚合物研究院-青岛海泰科模具研发部产学研合作协议》及其补充协议；

2、取得发行人核心技术人员相关专利文件、参与的重大项目文件及取得的奖励文件，核查发行人核心技术人员的主要研究成果和获得的奖项；

3、取得发行人专利及核心技术清单，核查报告期内研发项目取得成果的情况，对发行人的专利进行查册；

4、访谈发行人技术人员，了解公司核心技术及专利的形成过程；

5、对上述主体间是否存在纠纷进行网络核查。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人与青岛科技大学高性能聚合物研究院已在相关《产学研合作协议》中就具体合作模式、研发成果所有权归属等事项进行了明确约定；

2、截至目前，发行人与青岛科技大学高性能聚合物研究院合作研发属于前瞻性尝试，上述合作研发项目尚未有相关的技术项目及研发成果，前期合作主要为人员交流及技术探讨。发行人主要专利及核心技术均来自于发行人自主研发取得，对该等合作研发项目不构成依赖；发行人的持续经营能力不依赖于上述合作研发项目或相关单位；发行人与上述合作研发项目或相关单位不存在纠纷或潜在纠纷。

8．关于诉讼

招股说明书披露，发行人子公司海泰科模具涉及重大未结诉讼。

请发行人补充披露：（1）重大诉讼或仲裁事项的标准，并披露发行人全部已涉及诉讼的具体情况；（2）发行人的董事、监事、高级管理人员及核心人员所持股份是否涉及诉讼或存在潜在法律纠纷，如是，请披露具体情况；（3）上述诉讼的进展，涉诉合同余款回收的可能性以及对坏账计提的影响；分析并披露相关诉讼事项及诉讼结果对发行人生产经营和持续经营能力的具体影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对上述事项核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明事项

（一）重大诉讼或仲裁事项的标准，并披露发行人全部已涉及诉讼的具体情况

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼或仲裁事项”之“（一）重大诉讼或仲裁事项的标准以及发行人全部已涉及诉讼的具体情况”补充披露如下：

（一）重大诉讼或仲裁事项的标准以及发行人全部已涉及诉讼的具体情况

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定，公司发生的重大诉讼、仲裁事项涉及金额占公司最近一期经审计净资产绝对值10%以上，且绝对金额超过一千万元的，应当及时披露；公司发生的重大诉讼、仲裁事项应当按照连续十二个月累计计算的原则，经累计计算达到前述标准的，应当及时披露。

按照上述标准并结合发行人**2020年12月31日**经审计净资产计算，发行人重大诉讼或仲裁事项的标准为达到**3,483.47**万元。报告期内，发行人及其子公司涉及两项诉讼或仲裁（其中1项已结案），但涉案金额均未达到《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定的重大诉讼或仲裁披露标准。

报告期内，发行人及其子公司涉及的两项诉讼或仲裁事项具体情况如下：

1、已结案诉讼、仲裁案件

2016年1月8日，发行人子公司奔泰工贸与上海佩佛签订《产品买卖合同》，合同约定奔泰工贸向上海佩佛采购机器设备，合同价款共计人民币33.80万元，合同争议解决方式为提交上海仲裁委员会仲裁，合同签订后奔泰工贸依合同约定向上海佩佛支付预付款22.10万元，上海佩佛却一直拖延履行供货及安装义务。2016年8月16日，奔泰工贸向上海佩佛发出《解除合同函》，要求解除《产品买卖合同》。

2016年9月22日，奔泰工贸作为申请人向上海仲裁委员会提交仲裁申请书，申请解除奔泰工贸与上海佩佛的产品买卖合同，申请上海佩佛返还奔泰工贸已支付预付款22.10万元及承担利息0.79万元，并支付奔泰工贸违约金和经济损失共计12.58万元。2016年10月19日，上海仲裁委员会受理奔泰工贸仲裁申请。2017年2月17日，上海仲裁委员会作出（2016）沪仲案字第1955号《上海仲裁委员会裁决书》，裁决确认奔泰工贸与上海佩佛自2016年8月16日起解除《产品买卖合同》；上海佩佛自裁决作出之日起十五日内返还奔泰工贸22.10万元并支付利息损失0.79万元。

仲裁裁决生效后，上海佩佛未履行仲裁裁决，奔泰工贸作为申请人向上海市第二中级人民法院申请强制执行，2017年9月11日，上海市第二中级人民法院

作出（2017）沪 02 执 437 号《执行裁定书》，裁决确认：上海佩佛应履行（2016）沪仲案字第 1955 号《上海仲裁委员会裁决书》；冻结、划拨被执行人上海佩佛银行存款 24.66 万元；银行存款不足之数，查封、扣押、或变卖上海佩佛相应价值财产。执行过程中，上海市第二中级人民法院依法划扣上海佩佛人民币 14.74 万元，扣除案件执行费后，剩余 14.38 万元已划转至奔泰工贸。

上海佩佛已于 2018 年 7 月 16 日对该案涉及款项全部还款完毕。

2、正在履行的诉讼、仲裁案件

2017 年 6 月 23 日至 2018 年 7 月 4 日期间，发行人子公司海泰科模具与上海鏊石共签订 6 份《采购订单》，约定海泰科模具为上海鏊石提供定制模具，上海鏊石支付合同约定 30%预付款后，一直拖延接收定制模具且未支付合同余款。2019 年 7 月 4 日，海泰科模具作为原告向上海市宝山区人民法院提交民事起诉状，诉求被告上海鏊石支付货款 789.25 万元、仓储费及逾期利息 55.00 万元，共计 844.25 万元。2019 年 7 月 10 日，上海市宝山区人民法院出具（2019）沪 0113 民初 14860 号《受理通知书》受理该案，因上海鏊石未领取开庭传票，海泰科模具申请公告送达开庭传票。2019 年 11 月 25 日，上海市宝山区人民法院开庭审理该案，2020 年 3 月 4 日，上海市宝山区人民法院出具（2019）沪 0113 民初 14860 号《民事判决书》，判决上海鏊石支付海泰科模具定作价款 789.25 万元。截至本招股说明书签署之日，上海鏊石尚未向发行人支付涉诉合同余款。

上海市第三中级人民法院（2020）沪 03 破 142 号公告称，上海市第三中级人民法院根据阿里云计算有限公司的申请，于 2020 年 6 月 17 日裁定受理上海鏊石破产清算一案，并于 2020 年 7 月 6 日指定上海市海华永泰律师事务所担任上海鏊石破产管理人。2020 年 9 月 29 日，上海鏊石破产管理人通过网络在线视频方式召开第一次债权人会议。

截至招股说明书签署之日，海泰科模具对上海鏊石预收款项为 261.02 万元，上海鏊石定作模具账面成本为 582.61 万元，扣除预收款项后其差额 321.59 万元已全额计提存货跌价准备。上述诉讼事项系由发行人子公司的正常经营活动所引起，海泰科模具作为原告的涉案金额占发行人最近一年经审计的总资产、净资产的比例较小，且发行人已就相关存货计提存货跌价准备。因此，上述诉讼不会对

发行人的生产经营产生重大不利影响。

截至招股说明书签署日，该案已申请财产保全，（2019）沪 0113 民初 14860 号《民事判决书》已于 2020 年 6 月 11 日生效，发行人已于 2020 年 8 月 25 日向上海鋆石破产管理人申报债权，截至招股说明书签署日，上海鋆石破产管理人仍在审核该申报债权。

上述诉讼事项系由发行人子公司的正常经营活动所引起，且发行人子公司作为原告的涉案金额占发行人最近一年经审计的总资产、净资产的比例较小，因此，上述诉讼不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

截至本招股说明书签署日，除上述诉讼外，不存在对公司的财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

（二）发行人的董事、监事、高级管理人员及核心人员所持股份是否涉及诉讼或存在潜在法律纠纷，如是，请披露具体情况。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十五、董事、监事、高级管理人员、其他核心员工及其近亲属持有公司股份情况，及对外投资情况”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其近亲属直接或间接持有公司股份的情况”补充披露如下：

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接或间接持有发行人股份的情况如下表：

序号	姓名	公司职务/亲属关系	间接持股（万股）	直接持股（万股）	持股比例
1	孙文强	董事长、总经理	-	2,004.9551	41.7699%
2	王纪学	董事、副总经理	-	1,132.1147	23.5857%
3	刘奇	监事	-	357.9098	7.4565%
4	任勇	监事	-	161.4667	3.3639%
5	马丽	董事	-	32.2933	0.6728%
6	张铁荣	董事、副总经理王纪学配偶的兄弟姐妹	-	32.2610	0.6721%
7	张铁强	董事、副总经理王纪学配偶的兄弟姐妹	-	25.8088	0.5377%
合计			-	3,746.8094	78.0586%

截至本招股说明书签署日，以上人员所持的公司股份不存在质押或冻结的情况，不涉及诉讼或存在潜在法律纠纷。

（三）上述诉讼的进展，涉诉合同余款回收的可能性以及对坏账计提的影响；分析并披露相关诉讼事项及诉讼结果对发行人生产经营和持续经营能力的具体影响。

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼或仲裁事项”之“（一）重大诉讼或仲裁事项的标准以及发行人全部已涉及诉讼的具体情况”之“2、正在履行的诉讼、仲裁案件”补充披露如下：

……2020 年 3 月 4 日，上海市宝山区人民法院出具(2019)沪 0113 民初 14860 号《民事判决书》，判决上海鏊石支付海泰科模具定作价款 789.25 万元。截至本招股说明书签署之日，上海鏊石尚未向发行人支付涉诉合同余款。

上海市第三中级人民法院（2020）沪 03 破 142 号公告称，上海市第三中级人民法院根据阿里云计算有限公司的申请，于 2020 年 6 月 17 日裁定受理上海鏊石破产清算一案，并于 2020 年 7 月 6 日指定上海市海华永泰律师事务所担任上海鏊石破产管理人。2020 年 9 月 29 日，上海鏊石破产管理人通过网络在线视频方式召开第一次债权人会议。

截至招股说明书签署之日，海泰科模具对上海鏊石预收款项为 261.02 万元，上海鏊石定作模具账面成本为 582.61 万元，扣除预收款项后其差额 321.59 万元已全额计提存货跌价准备。上述诉讼事项系由发行人子公司的正常经营活动所引起，海泰科模具作为原告的涉案金额占发行人最近一年经审计的总资产、净资产的比例较小，且发行人已就相关存货计提存货跌价准备。因此，上述诉讼不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

截至招股说明书签署日，该案已申请财产保全，（2019）沪 0113 民初 14860 号《民事判决书》已于 2020 年 6 月 11 日生效，发行人已于 2020 年 8 月 25 日向上海鏊石破产管理人申报债权，截至招股说明书签署日，上海鏊石破产管理人仍在审核该申报债权。

上述诉讼事项系由发行人子公司的正常经营活动所引起，且发行人子公司作

为原告的涉案金额占发行人最近一年经审计的总资产、净资产的比例较小，因此，上述诉讼不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师、申报会计师已履行如下核查程序：

1、取得并查阅发行人起诉状、答辩状、判决书等相关的诉讼材料；

2、取得并查阅发行人报告期内的财务报表及审计报告；

3、对发行人、发行人的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员进行网络涉诉核查；

4、取得并查阅发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员填写的调查表；

5、访谈发行人的董事、高级管理人员等，了解发行人及相关人员涉诉情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、截至本反馈回复签署日，发行人存在一宗作为原告与上海蓥石的正在履行的诉讼。海泰科模具对上海蓥石预收款项为 261.02 万元，上海蓥石定作模具账面成本为 582.61 万元，扣除预收款项后其差额 321.59 万元已全额计提存货跌价准备。上述诉讼事项系由发行人子公司的正常经营活动所引起，海泰科模具作为原告的涉案金额占发行人最近一年经审计的总资产、净资产的比例较小，且发行人已就相关存货计提存货跌价准备。因此，上述诉讼不会对发行人的生产经营产生重大不利影响；

2、经核查，截至本反馈回复签署日，发行人的董事、监事、高级管理人员及核心人员所持股份不涉及诉讼或存在潜在法律纠纷。

9．关于历史沿革

招股说明书披露，发行人历史上存在三次增资。

请发行人补充披露：（1）发行人历次增资的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷；（2）历次增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为；（3）发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

请保荐人、发行人律师对上述事项核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明事项

（一）发行人历次增资的背景、原因、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性，款项是否支付完毕，是否存在违法违规情形，是否双方真实意思表示，是否存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或者潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”之“（四）发行人历次增资相关情况”补充披露如下：

（四）发行人历次增资相关情况

发行人自 2003 年 11 月设立至今的三次增资情况如下：

时间	增资情况	背景/原因	增资价格	定价依据及公允性	增资支付情况	资金来源	履行的法律程序
2016.1	注册资本由 200 万元增至 3,530 万元	公司发展需要资金	1.00 元/股	新老股东协商定价依据为每股面值 1 元/股，与公允价格差额已确认股份支付	2016 年 3 月全部支付完毕	自有	2016 年 1 月临时股东会审议通过

时间	增资情况	背景/原因	增资价格	定价依据及公允性	增资支付情况	资金来源	履行的法律程序
2018.3	注册资本由3,530增至4,078.78万元	公司发展需要资金	4.10元/股	老股东协商确定定价依据参考未经审计每股净资产，与公允价格差额已确认股份支付	2018年3月全部支付完毕	自有	2018年3月临时股东会审议通过
2018.5	注册资本由4,078.78万元增至4,726.9402万元	公司发展需要引入外部投资者	10.80元/股	老股东与增资方协商定价，价格公允	2018年5月全部支付完毕	自有	2018年5月临时股东会审议通过

注：2018年5月签署的《对赌协议》已于2020年4月20日解除。

参与发行人历次增资的股东的出资款均来源于股东自有资金，资金来源合法合规；历次增资均为各方股东的真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷。

综上，发行人历史上的三次增资背景及原因真实、合理；2016年1月及2018年3月增资价格与公允价格差额已确认股份支付，2018年5月增资价格公允；历次增资均履行了必要的决策或审批程序，增资资金来源合法合规，增资款均已支付完毕，不存在违法违规的情形，历次增资均为各方股东真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷。

（二）历次增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”之“（五）历次增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴及合法合规情况”补充披露如下：

（五）历次增资、分红、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴及合法合规情况

1、由于发行人业务快速发展，对营运资金需求较大，因此发行人自 2003

年 11 月设立至今未实施过分红。

2、发行人设立至今的历次增资均为股东以现金方式增资。根据《中华人民共和国个人所得税法》、《国家税务总局关于进一步加强高收入者个人所得税征收管理的通知》（国税发（2010）54 号）、《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税若干税收问题的通知》（国税函（2010）79 号）的规定，发行人历次增资均不涉及个人所得税的缴纳和企业的代扣代缴。

3、2019 年 8 月 13 日，以海泰科塑胶全体股东为发起人，以海泰科塑胶截至 2019 年 4 月 30 日经审计账面净资产折股，海泰科塑胶整体变更为股份有限公司，整体变更后发行人的注册资本为 4,800 万元，其中，以留存收益中的 73.0598 万元转增股本。

根据《国家税务总局关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》（国税发（1997）198 号）的规定，“股份制企业用资本公积金转增股本不属于股息、红利性质的分配，对个人取得的转增股本数额不作为个人所得，不征收个人所得税。股份制企业用盈余公积金及未分配利润转增股本属于股息、红利性质的分配，对个人的红股数额应作为个人所得征税。”

发行人控股股东、实际控制人孙文强、王纪学，以及其他自然人股东已根据其各自持有的发行人股份比例所涉及的未分配利润转增股本部分由发行人代扣代缴个人所得税。

综上，发行人自设立以来未实施过分红，历次增资均不涉及个人所得税的缴纳和代扣代缴；发行人控股股东、实际控制人及其他自然人股东已就发行人整体变更时应缴纳的相关所得履行了纳税义务，发行人履行了代扣代缴义务，足额缴纳，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况。

（三）发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十八、发行人股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商及主要股

东、本次发行中介机构相关人员是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排”补充披露如下：

十八、发行人股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

除本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人股本情况”之“（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例”所披露发行人股东间的关联关系及“第五节 发行人基本情况”之“十、发行人对赌协议安排和执行情况”所披露已解除的对赌协议外，发行人股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在其他关联关系、代持关系、其他对赌协议或其他利益安排。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师已履行如下核查程序：

1、取得并查阅发行人的工商底档，增资协议、增资价款支付凭证、验资报告等文件；

2、对发行人股东进行访谈，了解相关增资的情况；

3、取得并查阅发行人相关股东的完税证明；

4、对发行人主要客户、供应商进行访谈，对发行人及发行人股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商及主要股东进行网络核查，核查关联情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人历史上的三次增资背景及原因真实、合理，价格公允、均履行了必要的决策或审批程序，增资资金来源合法合规，增资款均已支付完毕，不存在

违法违规的情形，历次增资均为各方股东真实意思表示，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或者潜在纠纷；

2、发行人未实施过分红，历次增资均不涉及个人所得税的缴纳和代扣代缴；发行人控股股东、实际控制人已就发行人整体变更时应缴纳的相关所得履行了纳税义务，发行人履行了代扣代缴义务，足额缴纳，不存在违反税收法律法规等规范性文件的情况；

3、除股东新麟三期、常州清源、无锡清源、赵冬梅与发行人及发行人其他股东存在对赌协议并已解除的情形外，发行人股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员不存在关联关系、代持关系、其他对赌协议或其他利益安排。

10．关于中美贸易摩擦

招股说明书中披露发行人境外销售占主营业务收入比重分别为 61.54%、63.64%和 48.30%，发行人对美国客户的销售收入分别为 604.62 万元、3,551.92 万元和 839.64 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.76%、13.13%和 2.47%。

请发行人补充披露：（1）结合美国近期对华产品加征关税的相关情况，量化分析并披露中美贸易摩擦对发行人生产经营的具体影响，补充相关风险；（2）报告期内对美国客户销售收入变动原因。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对上述事项核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）结合美国近期对华产品加征关税的相关情况，量化分析并披露中美贸易摩擦对发行人生产经营的具体影响，补充相关风险

1、量化分析并披露中美贸易摩擦对发行人生产经营的具体影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“**4、贸易摩擦对发行人经营的具体影响**”补充披露如下：

4、贸易摩擦对发行人经营的具体影响

……

（1）中美贸易摩擦对发行人经营的具体影响

1）美国加征关税情况

2018 年以来，美国多次发布加征关税商品清单。2018 年 9 月 18 日，美国政府宣布实施对从中国进口的约 2,000 亿美元商品加征关税的措施，自 2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%。2019 年 5 月 10 日，美国政府宣布对 2,000 亿美元中国输美商品加征的关税从 10%上调至 25%，加征关税清单包含公司的模具产品。截至本招股说明书签署之日，发行人被列入加征关税清单的产品如下：

产品类别	HTS 编码	加征关税税率
注塑模具	8480.71.80	25%
塑料零部件	8708.29.50	25%

2）发行人美国客户具体销售及受影响情况

报告期内，发行人美国客户销售收入金额及占主营业务收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
美国客户销售收入	**310.13**	839.64	3,551.92
主营业务收入	**45,384.12**	34,036.62	27,043.34
美国客户销售占比	**0.68%**	2.47%	13.13%

发行人境外销售主要以欧洲地区为主，美国客户占比相对较低，为集中资源服务好主要地区客户，发行人未在美国地区投入较多的营销和售后等渠道。现有美国客户主要为与该客户处于同一控制下的其他地区客户介绍取得，由于发行人在美国地区业务量相对较小，而单个模具合同金额较大，因此报告期各期受订单波动和汽车整车厂新车型开发计划的不确定性影响而使得公司美国客户销售收入存在一定波动。

中美贸易摩擦加征关税后，考虑到发行人自身产能利用率已经较为饱和，为最大化企业经济效益，发行人未进一步在美国地区投入资源拓展市场，从而使得

公司美国客户收入有所减少。除美国地区外，发行人其他海外销售收入持续稳定增长。由于发行人美国销售收入占比较低，中美贸易摩擦加征关税后未对发行人经营业绩产生重大不利影响，也不存在大量订单取消及大客户转移采购的情形。

3）加征关税对发行人的影响

①发行人未因加征关税而显著调整销售价格

截至本招股说明书签署之日，发行人与美国客户交易中，发行人未因加征关税显著调整注塑模具销售价格的情形。

②加征关税的量化分析情况

若假定发行人为获取与美国客户的订单，按加征关税金额的 20%、50%和 100%降低销售价格，则中美贸易摩擦对公司经营业绩影响的测算情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	合计
对美国销售收入（①）	310.13	839.64	3,551.92	4,701.69
加征关税金额（②=①×25%）	77.53	209.91	887.98	1,175.42
营业收入（③）	45,552.64	34,189.97	27,197.02	106,939.63
毛利（④）	13,670.59	11,629.09	9,346.08	34,645.76
降价金额为加征关税金额的 20%				
收入下降金额（⑤=②×20%）	15.51	41.98	177.60	235.08
加征关税对营业收入的影响（⑥=⑤/③）	-0.03%	-0.12%	-0.65%	-0.22%
加征关税对毛利的影响（⑦=⑤/④）	-0.11%	-0.36%	-1.90%	-0.68%
降价金额为加征关税金额的 50%				
收入下降金额（⑧=②×50%）	38.77	104.96	443.99	587.71
加征关税对营业收入的影响（⑨=⑧/③）	-0.09%	-0.31%	-1.63%	-0.55%
加征关税对毛利的影响（⑩=⑧/④）	-0.28%	-0.90%	-4.75%	-1.70%
降价金额为加征关税金额的 100%				

收入下降金额（⑪=②×100%）	**77.53**	209.91	887.98	**1,175.42**
加征关税对营业收入的影响（⑫=⑪/③）	**-0.17%**	-0.61%	-3.26%	**-1.10%**
加征关税对毛利的影响（⑬=⑪/④）	**-0.57%**	-1.81%	-9.50%	**-3.39%**

由上表可知，若假定发行人为获取与美国客户的订单，按加征关税金额的20%、50%和100%降低销售价格，报告期内合计营业收入分别下降**0.22%、0.55%和1.10%**，合计毛利分别下降**0.68%、1.70%和3.39%**，对发行人的整体影响相对较小。

综上所述，由于发行人境外销售主要以欧洲客户为主，美国客户占比相对较低，因此中美贸易摩擦对发行人生产经营的影响相对较小。

4）关于中美贸易摩擦政策的影响是否滞后的分析

①发行人竞争优势

发行人自成立以来，一直专注于注塑模具产品的研发、设计、制造和销售，积累了丰富的产品研发、生产经验。凭借在注塑模具领域十多年的积累和沉淀，发行人形成了先进的技术和制造工艺优势，高精密度、高稳定性和较长使用寿命的产品质量优势，出色的产品交付和服务能力优势，以及强大的客户资源和品牌优势，在行业内树立了较高的品牌知名度，与众多国内外知名汽车零部件供应商及整车厂商建立了良好的合作关系，并有效推动了公司新业务的开展和产品品质的提升，显著增强了公司的盈利能力和抗风险能力。

②在手订单价格和数量变化

报告期各期末，发行人美国客户在手订单情况如下：

时间	数量（套）	在手订单（万元）	单价（万元/套）
2018年末	10	816.93	81.69
2019年末	5	326.36	65.27
2020年末	**3**	**174.18**	**58.06**

报告期各期末，发行人在手订单数量和金额呈现逐渐减少趋势，主要是由于

发行人境外销售主要以欧洲地区为主，美国客户占比相对较低，发行人未在美国地区投入较多的营销和售后等渠道，在中美贸易摩擦的背景下，同时考虑到发行人自身产能利用率已经较为饱和，为最大化企业经济效益，发行人未进一步在美国地区投入资源拓展市场，而将主要资源集中于欧洲、亚洲和国内市场，从而使得公司美国客户在手订单有一定下滑，同时由于模具规格相对更小，因此在手订单单价亦有所下滑。

③购销协议商定周期及税收承担机制协商情况

截至目前，发行人现有美国客户主要为与该客户处于同一控制下的其他地区客户介绍取得，加征关税前后发行人与前述客户商定购销协议周期未发生显著变化，发行人对美国主要客户的定价机制及政策未发生重大变化，即仍主要根据营销策略、销售成本、市场状况、技术和制造复杂程度制定定价策略，具体而言公司根据设计方案、加工工艺、材料价格、生产及运输成本等各项因素综合考虑确定基础报价，并在基础报价的基础上与客户进一步协商后确认最终产品价格。加征关税后，发行人积极与美国客户沟通关税承担机制，就目前已签订合同而言，一般仍主要由美国客户承担关税。

由于汽车注塑模具行业属于技术和资金密集型行业，需要模具供应商持续不断的技术研发投入以保证产品质量、及时交付和后续高质量的服务，因此为了鼓励优质模具供应商持续进行技术研发投入和培养优秀人员，下游客户一般需要为模具供应商保留合理的利润空间。因此，在中美贸易摩擦的背景下，尽管可能因为加征关税对模具产品价格造成一定不利影响，但预计其影响一般相对有限，同时由于发行人美国销售收入占比较低，因此中美贸易摩擦对发行人整体经营业绩影响相对有限。

④贸易摩擦最新进展情况

2018 年以来，美国多次发布加征关税商品清单。2018 年 9 月 18 日，美国政府宣布实施对从中国进口的约 2,000 亿美元商品加征关税的措施，自 2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%。2019 年 5 月 10 日，美国政府宣布对 2,000 亿美元中国输美商品加征的关税从 10%上调至 25%，加征关税清单包含公司的模具产品。

2020 年 1 月 15 日，中美双方在美国华盛顿签署《中华人民共和国政府和美利坚合众国政府经济贸易协议》，达成第一阶段经贸协议。同时，双方达成一致，美方将履行分阶段取消对华产品加征关税的相关承诺，实现加征关税由升到降的转变。该协议有利于中美两国加强经贸领域的合作，有效管控和解决经贸领域的分歧，促进中美经贸关系稳定发展。

综上所述，发行人凭借先进的技术和制造工艺优势，高精密度、高稳定性和较长使用寿命的产品质量优势，出色的产品交付和服务能力优势，以及强大的客户资源和品牌优势在行业内树立了较高的品牌知名度，与众多国内外知名汽车零部件供应商及整车厂商建立了良好的合作关系。中美贸易摩擦加征关税前后，发行人与美国客户商定购销协议周期未发生显著变化，发行人对美国主要客户的定价机制及政策未发生重大变化，就目前已签订合同而言，一般仍主要由美国市场承担关税。报告期内，发行人美国客户在手订单呈现逐渐减少趋势，主要是由于发行人境外销售主要以欧洲地区为主，美国客户占比相对较低，发行人未在美国地区投入较多的营销和售后等渠道，在中美贸易摩擦的背景下，同时考虑到发行人自身产能利用率已经较为饱和，为最大化企业经济效益，发行人未进一步在美国地区投入资源拓展市场，而将主要资源集中于欧洲、亚洲和国内市场，从而使得公司美国客户在手订单有一定下滑，从而使得公司美国客户在手订单有一定下滑。

由于注塑模具生产和销售周期较长，中美贸易摩擦对发行人经营业绩的影响存在一定的滞后性。但整体而言，由于发行人对美国客户的销售收入占主营业务收入的比例相对较低，中美贸易摩擦对发行人整体经营业绩的影响相对有限。

5）发行人采取的应对措施

尽管发行人对美国客户的销售收入占比较低，中美贸易摩擦对发行人的经营业绩影响相对较小。自中美贸易摩擦以来，发行人密切关注相关贸易政策走向，并制定了相应的应对措施，积极采取应对措施以最大程度减小对发行人经营业绩的影响，具体情况如下：

①与相关客户进行积极沟通

发行人积极与美国客户对于加征关税事项进行沟通，并就其对双方交易的影响及应对措施进行充分协商，持续保持良好的合作关系。

②全面提升服务能力，积极开拓境内外新客户

发行人在保持现有客户长期稳定合作关系的基础上，全面提升服务能力，积极开拓其他海外市场和国内市场，减小贸易摩擦对公司带来的影响。

③密切关注出口国相关贸易政策

发行人密切关注出口国相关贸易政策，特别是公司重要市场所在国家或地区的贸易政策，随时掌握其动态，提前采取相应措施，尽可能降低外部政策环境不确定性对公司生产经营的影响。

④进一步加强技术研发投入，提高产品竞争力

发行人将进一步加强自身的技术研发投入、巩固技术和制造工艺优势，建立稳固的客户资源和品牌壁垒，进一步增强客户的粘性，降低自身的可替代性，提高产品竞争力和的整体技术附加值水平。

2、补充披露相关风险

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

报告期内，公司境外销售占主营业务收入比重分别为 63.64%、48.30%、**61.05%**，产品出口地主要为欧洲等发达国家或地区，其中公司对美国客户的销售收入分别为 3,551.92 万元、839.64 万元、**310.13 万元**，占主营业务收入的比例分别为 13.13%、2.47%、**0.68%**。自美国政府于 2018 年公布加征关税以来，公司关注中美贸易摩擦对公司及公司客户在美国业务的影响。若假定发行人为获取与美国客户的订单，按加征关税金额的 20%、50%和 100%降低销售价格，报告期内合计营业收入分别下降 **0.22%、0.55%和 1.10%**，毛利分别下降 **0.68%、1.70%和 3.39%**，对发行人的整体影响相对较小。若未来中美贸易摩擦加剧或其他进口国家及地区贸易政策发生变化，可能对公司的业务开拓和盈利能力增长造成不利影响。

（二）报告期内对美国客户销售收入变动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“**4、贸易摩擦对发行人经营的具体影响**”补充披露如下：

（2）美国客户收入变动原因

报告期内，公司对美国客户的销售收入分别为3,551.92万元、839.64万元和**310.13**万元，占主营业务收入的比例分别为13.13%、2.47%和**0.68%**，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
Faurecia（佛吉亚）	-	-	927.54
IAC（埃驰）	-	-	1,194.42
Plastic Omnium（彼欧）	-	645.29	1,429.97
Röchling Group（劳士领）	**159.38**	194.35	-
Inteva（恩坦华）	**150.74**	-	-
美国客户销售收入合计	**310.13**	839.64	3,551.92
主营业务收入	**45,384.12**	34,036.62	27,043.34
美国客户销售收入/主营业务收入	**0.68%**	2.47%	13.13%

发行人境外销售主要以欧洲地区为主，美国客户占比相对较低，为集中资源服务好主要地区客户，发行人未在美国地区投入较多的营销和售后等渠道。现有美国客户主要为与该客户处于同一控制下的其他地区客户介绍取得，由于发行人在美国地区业务量相对较小，而单个模具合同金额较大，因此报告期各期受汽车整车厂新车型开发计划的不确定性而使得公司美国客户销售收入存在一定波动。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师、发行人律师已履行如下核查程序：

1、对发行人管理层进行访谈，了解中美贸易摩擦对公司的影响、公司采取的应对措施、对美国客户收入变动的原因等；

2、取得报告期内发行人对美国销售收入客户明细；

3、取得报告期内发行人对美国客户的销售合同、订单、报关单；

4、查询 2018 年中美贸易摩擦以来美国贸易代表办公室历次公布的征税产品清单，了解中美贸易摩擦最新进展情况；

5、分析测算中美贸易摩擦对发行人主要财务数据的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人境外销售以欧洲客户为主，对美国客户销售收入占主营业务收入比例较低，且加征关税成本主要由美国客户承担，若假定发行人为获取与美国客户的订单，并相应降低销售价格，报告期内合计营业收入和毛利下降幅度也较低，对发行人的整体影响相对较小，因此中美贸易摩擦对公司经营业绩影响较小。发行人已补充披露中美贸易摩擦对发行人的风险；发行人对美国客户收入变动原因具有合理性；

2、发行人境外销售以欧洲地区为主，美国客户占比相对较低，为集中资源服务好主要地区客户，发行人未在美国地区投入较多的营销和售后等渠道。因此由于发行人在美国地区业务量相对较小，而单个模具合同金额较大，因此报告期各期受汽车整车厂新车型开发计划的不确定性而使得公司美国客户销售收入存在一定波动，具有合理性，符合行业及发行人的实际情况。

11．关于客户与供应商重合

招股说明书中披露发行人报告期内存在向向同一主体同时存在采购和销售的情形，发行人向该等企业销售金额占营业收入的比例分别为 6.12%、1.52%和 7.18%；向该等企业采购金额占采购总额的比例分别为 2.82%、1.91%和 3.03%。

请发行人补充披露：（1）报告期内向上述主体销售和采购的具体内容、定价及结算方式，数量、金额、毛利、交易重叠、交易频次，是否完成货物交割，是否为同一批货物多次循环；结合行业特点和业务模式，分析披露客户和供应商重合的原因、商业合理性及必要性，相关购销业务未来是否仍将持续；（2）报告期内向上述主体的销售和采购定价策略或方式，与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异，向上述主体销售的毛利率

与其他客户对比是否存在差异，分析披露差异的原因及合理性；（3）报告期内向上述主体销售和采购金额波动的原因；（4）发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、主要客户、供应商等关联方与上述主体之间是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐人、发行人律师对上述事项核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露

（一）报告期内向上述主体销售和采购的具体内容、定价及结算方式，数量、金额、毛利、交易重叠、交易频次，是否完成货物交割，是否为同一批货物多次循环；结合行业特点和业务模式，分析披露客户和供应商重合的原因、商业合理性及必要性，相关购销业务未来是否仍将持续

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（五）同一主体同时存在采购和销售的情况”补充和更新披露如下：

（五）同一主体同时存在采购和销售的情况

报告期内，公司存在向同一主体同时存在采购和销售的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	交易金额	占营业收入/采购总额比例	交易金额	占营业收入/采购总额比例	交易金额	占营业收入/采购总额比例
销售	13,857.06	30.42%	7,946.76	23.24%	5,201.93	19.13%
采购	2,022.01	6.74%	671.01	3.03%	733.06	3.64%

上述交易具体情况如下：

1、交易具体内容、金额及占比、定价及结算方式

（1）交易具体情况及商业合理性、必要性

报告期内，发行人三年合计销售及采购金额均超过 50 万元的，既是供应商

又是客户的企业主要为劳士领、Faurecia，其具体交易情况如下：

1）劳士领

单位：万元

报告期	采购				销售				
	数量/频次(套)	金额	占比	内容	数量/频次(套)	金额	占比	毛利	内容
2020 年度	**24**	**624.51**	**2.08%**	**技术支持服务**	**16**	**2,378.23**	**5.22%**	**1,046.90**	**销售注塑模具**
2019 年度	8	191.15	0.86%	技术支持服务	22	2,017.59	5.90%		销售注塑模具
2018 年度	-	-	-	-	-	-	-		-

注：劳士领包括汽车配件（昆山）有限公司、劳士领汽车配件(长春)有限公司、**劳士领汽车配件（沈阳）有限公司和劳士领汽车配件（重庆）有限公司**。

劳士领为国际知名汽车零部件供应商，发行人主要向其销售汽车注塑模具，由于部分模具较为复杂，技术难度高，为更好地满足汽车整车厂对产品的要求，存在由劳士领向发行人提供管理及技术支持服务的情形。故劳士领既为公司客户也为公司供应商。

2）Faurecia

报告期	采购				销售				
	数量/频次(套)	金额	占比	内容	数量/频次(套)	金额	占比	毛利	内容
2020 年度	**45**	**1,252.02**	**4.17%**	**模具服务**	**70**	**10,309.37**	**22.63%**	**6,811.09**	**销售注塑模具**
2019 年度	-	-	-	-	40	5,491.39	16.06%		销售注塑模具
2018 年度	6	348.66	1.73%	模具服务	38	4,788.42	17.61%		销售注塑模具

注:Faurecia包括Faurecia Interieur Industrie和Faurecia Interior System Salc Espana S.L。

Faurecia 为国际知名汽车零部件供应商，发行人主要向其销售汽车注塑模具，2018 年、**2020 年**由于业务需要，由 Faurecia 向发行人提供模流分析、模具拆装、清洗、皮纹等服务。故 Faurecia 既为公司客户也为公司供应商。

（二）报告期内向上述主体的销售和采购定价策略或方式，与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异，向上述主体销售

的毛利率与其他客户对比是否存在差异，分析披露差异的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（五）同一主体同时存在采购和销售的情况”补充和更新披露如下：

（2）定价及结算方式

公司主要从事注塑模具及塑料零部件的研发、设计、制造和销售。注塑模具的用途、设计、规格等差异性较大，为非标准定制化产品。因此，公司注塑模具的销售根据营销策略、销售成本、市场状况、技术和制造复杂程度等因素制定相应定价策略。销售经理了解目标客户的产品需求后，报价人员负责对设计方案、加工工艺及所需材料、零部件进行技术分析；采购部提供关键材料、零部件的成本价格，再由销售经理综合考虑生产成本、材料成本、制造成本、运输成本、试模成本以及市场行情等进行产品价格估算，经审核后，确定基础报价。在基础报价的基础上，公司与客户进一步协商后最终确认产品价格。公司向上述主体的销售定价策略或方式与其他客户不存在实质差异。

公司向劳士领和 Faurecia 等主体的采购主要为与模具相关的服务，由于模具为非标准化定制产品，其涉及的模具相关服务也存在差异，其定价方式主要为根据提供的具体服务内容、复杂程度和所需工作量等因素综合考虑后与交易对方协商确定价格。公司向上述主体的定价策略或方式与其他供应商不存在实质差异。

综上所述，发行人与重合客户及供应商发生交易行为系正常商业行为，向相关主体的销售和采购定价方式与其他客户或供应商不存在实质差异，且相关采购与销售业务均分开独立结算。由于发行人最终产品为非标准定制化产品，注塑模具的设计、规格、材质要求、交付时间等差异，销售单价及毛利率在同一客户的不同产品以及不同客户之间存在一定差异，该等差异符合行业及产品特性。

（三）报告期内向上述主体销售和采购金额波动的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（五）同一主体同时存在采购和销售的情况”补充和更新披露如下：

2、报告期内向上述主体销售和采购金额波动的原因

（1）销售情况：报告期内，公司向上述主体中劳士领、Faurecia等主体的销售金额波动主要是随着客户的订单及生产计划而定，由于模具单套产品价值较大，因此报告期内各期销售金额会存在一定的波动，符合行业的特性和惯例。

（2）采购情况：与该等客户的采购金额则视具体订单的不同，存在一定的特殊性和偶然性，但该等采购金额一般金额相对较小，对发行人经营业绩不构成实质影响。

（四）发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、主要客户、供应商等关联方与上述主体之间是否存在关联关系或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（五）同一主体同时存在采购和销售的情况”补充和更新披露如下：

3、发行人及相关方与上述主体之间的关联关系或其他利益安排说明

除发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联方及关联关系”披露的关联关系外，发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等关联方与上述主体之间不存在其他关联关系或其他利益安排。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师已履行如下核查程序：

1、获取公司主要客户及供应商明细表并进行比对，核查上述客户是否存在与供应商重合的情况；

2、对客户与供应商重合的情况，获取并检查与销售、采购相关的合同/订单、发票、验收单等资料，核查销售、采购的具体内容及真实性；

3、与发行人主要负责人沟通，了解发行人与同一主体同时存在销售与采购行为的原因、商业合理性及定价方式；

4、获取发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员调查函及报告期内银行账户明细，对其是否与上述主体存在关联关系或其他利益安排进行核对检查；

5、访谈主要客户及供应商，确认双方是否存在关联关系；通过企查查等公开渠道查询主要客户及供应商工商信息；将上述主体主要人员、主要股东与发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员进行比对。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、报告期内，公司与上述相关主体虽然同时存在采购与销售，但对同一主体通常以单一方向为主，即上述企业与发行人之间以销售为主配少量采购或采购为主配少量销售，采购和销售的产品不同，非主要交易方向的交易金额相对较小。其中：对劳士领和 Faurecia 主要以销售为主，该等交易未来预计仍将持续，对劳士领和 Faurecia 的采购取决于具体项目情况，未来是否发生具有不确定性。

发行人上述相关交易均系正常商业背景下开展的业务合作，采购和销售的产品不同，且均已完成货物交割，并非同一批货物多次循环，定价公允，具有商业合理性；

2、发行人与重合客户及供应商发生交易行为系正常商业行为，向相关主体的销售和采购定价方式与其他客户或供应商不存在实质差异，且相关采购与销售业务均分开独立结算。由于发行人最终产品为非标准定制化产品，注塑模具的设计、规格、材质要求、交付时间等差异，销售单价及毛利率在同一客户的不同产品以及不同客户之间存在一定差异，该等差异符合行业及产品特性；

3、发行人与重合客户及供应商的交易金额波动较大的主要原因系基于自身业务及模具单套产品价值较高，符合发行人所处行业及产品特性和公司的实际经营情况，相应交易金额变动具有合理性；

4、除发行人已披露的关联关系外，发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等关联方与上述主体之间不存在其他关联关系或其他利益安排。

12．关于收入确认

招股说明书披露，发行人内单销售收入确认以客户最终验收或未验收但超过约定的异议期限为主要依据，外单销售收入确认以取得报关单为主要依据。

请发行人补充披露：（1）发行人内单销售最终验收、约定异议期限、收入确认的平均时长，分析并披露三项时长是否存在显著差异；（2）发行人订单或框架协议中，是否对异议期限作出明确规定，异议期限后是否需承担退换货责任或质量赔偿责任，是否存在收入冲减的情形，同行业可比公司内单销售中是否存在类似条款；（3）发行人内单销售超过约定的异议期限即可确认收入的会计政策，与同行业可比公司相比，是否存在差异；（4）发行人各期超过约定的异议期限确认收入后，发生售后服务或退换货的情形，其金额与频次是否高于以客户最终验收确认收入的销售；（5）报告期各期发行人超过约定的异议期限确认的收入占各期销售收入的比例；（6）模拟测算采用终验收会计政策确认收入对发行人报告期主要经营数据的影响；（7）报告期各期，发行人按不同贸易术语实现的销售金额及占外销收入的比例；（8）结合贸易术语、报关后是否仍需履行安装义务、调试义务并承担验收责任等，补充披露外单销售收入确认的合理性；（9）报告期各期是否存在退换货情况，客户名称、原因、内容、退换货金额、退还条款及会计处理方式；（10）报告期各期销售返利发生、计提金额，在销售合同中的具体约定，会计处理方式及是否符合《企业会计准则》规定，对收入确认的影响；（11）报告期各期质量保证责任发生金额、计提金额，在销售合同中的具体约定，会计处理方式及是否符合《企业会计准则》规定，对收入确认的影响；（12）结合主要产品的销售模式（内单、外单）、交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，披露发行人收入确认政策，是否符合《企业会计准则》的要求；（13）发行人收入确认政策与同行业的比较情况，与同行业相比差异较大的，披露差异原因及对发行人的具体影响；（14）结合上述内容，补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据产生的影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）发行人内单销售最终验收、约定异议期限、收入确认的平均时长，分析并披露三项时长是否存在显著差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之**“5、收入确认政策及相关事项分析”、“（6）验收时长分析”**补充披露如下：

5、收入确认政策及相关事项分析

（3）内销收入按异议期限确认收入情况

1）按异议期限确认收入情况

报告期内，发行人仅与新泉股份的销售合同存在异议期限的约定，按照该种方式确认收入的金额分别为406.56万元、96.15万元和**168.17**万元，占当期营业收入的比例分别为1.49%、0.28%和**0.37%**，收入确认金额较低对发行人收入确认不存在重大影响。

如对异议期限确认收入模拟采用终验法确认收入，报告期各期，发行人净利润将分别增加75.88万元、0.00万元和**0.00万元**，占发行人当期净利润的比例分别为3.31%、0.00%和**0.00%**。

因此，发行人按异议期限确认收入未对发行人经营业绩造成重大影响，发行人不存在通过异议期限调节收入及利润的情形。

……

（6）验收时长分析

1）内销收入确认平均时长

报告期内，发行人内销按终验收、约定异议期限、收入确认的平均时长如下所示：

单位：月

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
终验收的平均时长	**5.33**	4.96	7.95
约定异议期限的平均时长	**2.00**	2.00	2.00
内销收入确认的平均时长	**5.26**	4.95	7.80

新车型的推出与原有车型的升级改款速度加快已成为我国汽车行业发展的重要特征。为了更好满足消费者需求，获得市场认可，从而在激烈的市场竞争中获取更大的市场份额，汽车生产商纷纷加快了新车型的推出速度，缩短了旧车型的升级改款周期。新车型的开发周期已由原来的 4 年左右缩短至 1-3 年，旧车改型周期也由原来的 6-24 个月缩短到 4-15 个月。

随着下游整车新车型开发周期的加快以及行业技术的进步，发行人注塑模具的内销收入确认平均时长逐渐降低。**2020 年**，由于受新冠疫情影响，内销收入确认平均时长略有增加。

由上表可知，报告期内发行人终验收的平均时长和收入确认的平均时长不存在显著差异，约为 5-10 个月。

发行人约定异议期限的平均时长为 2 个月，与最终验收的平均时长以及收入确认的平均时长存在一定差异，主要原因系根据发行人与新泉股份的销售合同约定：模具交付甲方（新泉股份）工厂 2 个月内，甲方组织模具终验收，否则视同终验收合格。因此发行人按照约定异议期限与终验收孰早确认收入。

（二）发行人订单或框架协议中，是否对异议期限作出明确规定，异议期限后是否需承担退换货责任或质量赔偿责任，是否存在收入冲减的情形，同行业可比公司内单销售中是否存在类似条款

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

5、收入确认政策及相关事项分析

（3）内销收入按异议期限确认收入情况

2）按异议期限确认收入的原因及合理性分析

报告期内，发行人按异议期限确认收入的客户仅为新泉股份。发行人与新泉股份签订的销售订单中明确约定“模具交付甲方工厂 2 个月内，甲方组织模具终验收，否则视同终验收合格”。发行人与客户对异议期限作出了明确规定，异议期限后视同验收合格。

根据发行人与新泉股份签订的销售订单，未对异议期限后是否需要承担退换货责任作出明确约定。关于质量赔偿责任，销售订单中相关约定为“如果模具验收结果与本合同中的规定有所不符，乙方须积极地采取补救措施；如果在双方协商的规定时间内仍不能达到要求，甲方有权向乙方提出索赔，双方协商确认索赔金额”。按照双方约定，在模具交付前，客户会根据验收标准对模具进行预验收，预验收合格后发行人将模具发货至客户。因此，即使客户尚未进行终验收，但模具已基本符合客户要求。

由于模具为定制化产品，且单套模具价格较高，一般不会出现退换货情况，报告期内发行人未发生退换货事件，也未发生客户索赔的情况。发行人已对合同中约定的售后维修、质保等按海泰科模具主营业务收入的 1.5%计提预计负债。

综上所述，发行人根据合同约定以及历史退换货、索赔情况按异议期限确认收入符合《企业会计准则》规定，不存在提前确认收入的情况，且收入金额较小、占当期收入的比例较低。报告期内，发行人与新泉股份之间也未出现冲减收入的情况。

经查询同行业可比公司公开披露文件，未发现同行业公司披露异议期限相关事项。

（三）发行人内单销售超过约定的异议期限即可确认收入的会计政策，与同行业可比公司相比，是否存在差异

参见本问题“（二）发行人订单或框架协议中，是否对异议期限作出明确规定，异议期限后是否需承担退换货责任或质量赔偿责任，是否存在收入冲减的情形，同行业可比公司内单销售中是否存在类似条款”之回复。

（四）发行人各期超过约定的异议期限确认收入后，发生售后服务或退换货

的情形，其金额与频次是否高于以客户最终验收确认收入的销售

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

5、收入确认政策及相关事项分析

（3）内销收入按异议期限确认收入情况

3）公司按异议期限确认收入后的售后服务情况

报告期内，发行人按异议期限确认收入与其他类型收入确认后实际发生的售后服务费用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	频次	金额	频次	金额	频次
超过约定的异议期限	-	-	-	-	0.33	-
其他收入确认类型	445.26	-	492.32	-	99.03	-

注：由于公司对实际发生的售后服务费未按频次统计，仅统计实际发生的金额，故此处仅列示实际发生的金额。

由于发行人按异议期限确认收入的金额较小，发生的售后服务费也较低。不存在按异议期限确认收入后发生售后服务费明显过多的情况。

（五）报告期各期发行人超过约定的异议期限确认的收入占各期销售收入的比例

参见本问题“（一）发行人内单销售最终验收、约定异议期限、收入确认的平均时长，分析并披露三项时长是否存在显著差异”之回复。

（六）模拟测算采用终验收会计政策确认收入对发行人报告期主要经营数据的影响

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

5、收入确认政策及相关事项分析

（3）内销收入按异议期限确认收入情况

4）对按异议期限确认收入模拟采用终验收方法确认收入的影响

报告期内，发行人根据合同按照超过约定的异议期限确认收入的客户仅有新泉股份，收入金额相对较小。对按异议期限确认收入模拟采用终验收方法确认收入对发行人财务数据影响较小，具体如下：

单位：万元

科目	模拟采用终验收确认收入（a）			申报报表（b）			差异(c=a-b)		
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	**2020 年 12 月 31 日/2020 年度**	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	**2020 年 12 月 31 日/2020 年度**	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度
应收账款	**14,731.40**	10,639.19	10,301.07	**14,731.40**	10,639.19	10,301.07	**-**	-	-
存货	**29,400.91**	23,676.58	18,772.11	**29,400.91**	23,676.58	18,772.11	**-**	-	-
递延所得税资产	**618.96**	370.16	341.74	**617.13**	368.32	339.90	**1.84**	1.84	1.84
预收款项	**0.00**	14,411.31	11,522.66	**0.00**	14,411.31	11,522.66	**-**	-	-
应交税费	**496.93**	377.75	346.63	**496.93**	377.75	346.63	**-**	-	-
预计负债	**1,054.42**	652.42	623.72	**1,042.18**	640.18	611.48	**12.24**	12.24	12.24
专项储备	**471.86**	350.83	248.06	**472.53**	351.49	248.72	**-0.66**	-0.66	-0.66
未分配利润	**17,629.27**	10,843.24	6,387.25	**17,639.01**	10,852.98	6,396.99	**-9.74**	-9.74	-9.74
营业收入	**45,552.64**	34,189.97	27,528.50	**45,552.64**	34,189.97	27,197.02	**-**	-	331.48
营业成本	**31,882.05**	22,560.88	18,088.00	**31,882.05**	22,560.88	17,850.94	**-**	-	237.06
销售费用	**1,578.91**	2,636.57	2,240.79	**1,578.91**	2,636.57	2,235.82	**-**	-	4.97
资产减值损失	**-204.65**	6.78	-946.59	**-204.65**	6.78	-946.59	**-**	-	-
所得税费用	**1,106.54**	854.61	496.80	**1,106.54**	854.61	483.24	**-**	-	13.56
净利润	**6,837.09**	5,418.35	2,366.61	**6,837.09**	5,418.35	2,290.72	**-**	-	75.88

由上表可知，若对按异议期限确认收入模拟采用终验收方法确认收入，2018年度发行人营业收入将增加331.48万元，占发行人当期营业收入的比例为1.22%，对2019年度、**2020年度**营业收入无影响。报告期各期，发行人净利润将分别增加75.88万元、0.00万元和**0.00万元**，占发行人当期净利润的比例分别为3.31%、0.00%和**0.00%**，金额及占比均较低，对发行人经营业绩影响较小。

综上所述，发行人按照超过约定的异议期限确认收入的情形是基于销售订单条款的明确约定，符合双方的实际业务情况，符合《企业会计准则》的相关要求，在收入确认时发行人已针对产品质量责任计提预计负债。若对按异议期限确认收入模拟采用终验收方法确认收入，总体来说将会增加发行人报告期内的营业收入及净利润，其金额及占比均较低，对发行人经营业绩影响较小，发行人不存在通过该种收入确认方式调节收入及利润的情形。

（七）报告期各期，发行人按不同贸易术语实现的销售金额及占外销收入的比例

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

5、收入确认政策及相关事项分析

（4）外销收入政策确认政策分析

①外销收入按不同出口方式分类

报告期内，发行人主营业务收入按不同贸易术语实现的销售金额及占外销收入的比例情况如下：

单位：万元

贸易方式	**2020年度**		2019年度		2018年度	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
DAP	**16,367.34**	**59.07%**	10,361.41	63.03%	4,449.20	25.85%
DDU	**-**	**-**	-	-	5,839.79	33.93%
CIF	**8,692.08**	**31.37%**	3,699.53	22.50%	4,084.48	23.73%
FOB	**817.19**	**2.95%**	2,376.32	14.46%	1,642.37	9.54%

贸易方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
FCA	589.88	2.13%	-	-	1,194.42	6.94%
DDP	150.74	0.54%	-	-	-	-
EXW	883.73	3.19%	1.83	0.01%	-	-
CIP	207.54	0.75%	-	-	-	-
合计	27,708.50	100.00%	16,439.09	100.00%	17,210.26	100.00%

由上表可知,报告期内,发行人的外销收入对应的贸易术语主要为 DAP、DDU、CIF 和 FOB。

（八）结合贸易术语、报关后是否仍需履行安装义务、调试义务并承担验收责任等，补充披露外单销售收入确认的合理性

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

5、收入确认政策及相关事项分析

（4）外销收入政策确认政策分析

②不同贸易术语的相关约定及责任分析

报告期内，发行人的外销收入对应的贸易术语主要为 DAP、DDU、CIF 和 FOB 等，在上述不同贸易方式下，发行人相关义务和责任分析情况如下：

贸易方式	释义	相关约定及责任分析	发行人是否仍需履行安装义务、调试义务	发行人是否承担验收责任
EXW	工厂交货	EXW（工厂交货）贸易方式下，发行人在自己工厂处将货物交予买方处置时，即完成交货，与货物灭失有关的风险由买方承担。因此，在报关后，发行人已完成交货，已实现所有权转移，与所有权相关的主要风险和报酬已转移，发行人无需再履行安装、调试义务，也无需承担验收责任。	否	否
FOB	船上交货	在 FOB、FCA、CIF、CIP 方式下，在将货物装上买方指定的船只前，卖方应承担所有的费用和风险，当	否	否

贸易方式	释义	相关约定及责任分析	发行人是否仍需履行安装义务、调试义务	发行人是否承担验收责任
FCA	货交承运人	货物交付到船上后，买家将承担所有相关责任，与货物所有权相关的毁损、灭失风险自货物在装运港越过指定船舷后转移给买方，即货物办理报关手续并离港时，与货物所有权有关的毁损、灭失风险已转移给客户。 因此，在报关后，发行人已完成交货，已实现所有权转移，与所有权相关的主要风险和报酬已转移，发行人无需再履行安装、调试义务，也无需承担验收责任。	否	否
CIF	装运港交货		否	否
CIP	**货交承运人**		**否**	**否**
DAP	目的地交货	在DAP、DDU和DDP贸易模式下，发行人产品在办理报关手续并离港时，公司已无法通过该产品形成经济利益；模具属于定制化产品，只有客户才能通过该产品形成经济利益。 同时，卖方即发行人已按照报关价的1.1倍进行投保，通过支付运保费的方式将运输过程中的风险也转移给第三方。托运人与承运人通过合同明确了运输过程中的责任和风险，损失由承运方或保险机构赔偿。报告期内，发行人未曾出现货物在运输过程中发生毁损、灭失的情况。 因此，在报关后，发行人已转移货物所有权相关的主要风险和报酬，发行人无需再履行安装、调试义务，也无需承担验收责任。	否	否
DDU	未完税交货		否	否
DDP	完税交货		否	否

注：上述释义根据《国际贸易术语解释通则》和公开信息查询。

由于模具产品的特殊性，发行人外销客户已在发行人工厂对产品进行了试模和实质性预验收，以确保产品符合客户验收的实质条件，试模及预验收合格后发行人方可发货并报关。发行人产品在办理报关手续并离港时，模具作为定制化产品的特点也决定了发行人无法通过转售等其他途径获取经济利益。

对于EXW、FOB、FCA、CIF、**CIP**贸易方式，在报关后，与货物相关的主要风险和报酬或控制权已转移。对于DAP、DDU、DDP等贸易方式，发行人对于所有产品均按报关价的1.1倍进行投保，卖方即发行人以支付运保费的方式将运输过程中的风险也转移给第三方。托运人与承运人通过合同明确了运输过程中的责任和

风险，损失由承运方或保险机构进行赔偿。报告期内，发行人未曾出现货物在运输过程中发生毁损、灭失的情况。因此，在DAP、DDU、DDP等贸易模式下，产品在办理报关手续后已不承担验收责任、报关后即实现主要风险和报酬或控制权转移符合发行人模具产品的特性及交易实质，具备合理性。

综上所述，在不同贸易方式下，发行人在报关后，已将与货物所有权有关的主要风险和报酬或控制权转移，无需履行安装、调试义务，也无需再承担实质验收责任。

③发行人以报关作为外销收入确认时点的合理性分析

A.外销模具发货及报关前已履行实质性的预验收程序

由于模具产品的特殊性，其生产制造周期较长，单套模具产品的体积、重量较大使得跨境运输成本相对较高，产品一旦发货后一般不会存在因产品质量等原因出现退换货的情况，否则将严重影响下游客户的生产计划安排。因此，为避免出现质量瑕疵等情况，境外客户更注重在发行人厂区现场的设计、制造、调试环节，客户通常会安排模具工程师、工艺工程师等相关人员全程跟踪模具产品的设计、制造、调试等环节，且在模具发货前会在发行人厂区现场对产品进行试模和实质性预验收，以确定模具产品已达到客户的技术标准和需求，预验收合格后发行人才会按照客户的时间要求发货并办理海关报关手续。在出口报关后，模具出现退换货的可能性极低，报告期内，发行人也未发生退换货情况，因此报关后的运输、签收等过程仅为形式程序。

B. 发行人报关后已将产品主要风险和报酬转移

根据相关贸易术语的直接约定，对于EXW、FOB、FCA、CIF、CIP贸易方式，在货物出口、报关后，与货物相关的主要风险和报酬或控制权已转移。

对于 DAP、DDU、DDP 等贸易方式，发行人对于所有产品均按报关价的 1.1 倍进行投保，卖方即发行人以支付运保费的方式将运输过程中的风险也转移给第三方。托运人与承运人通过合同明确了运输过程中的责任和风险，损失由承运方或保险机构进行赔偿。报告期内，发行人未曾出现货物在运输过程中发生毁损、灭失的情况。因此，在DAP、DDU、DDP等贸易模式下，发行人报关后已将产品的

主要风险和报酬或控制权转移。

C.同行业上市公司外销收入确认政策对比分析

发行人外销收入主要以出口报关完成后确认收入，发行人外销收入确认政策与同行业可比公司对比分析，具体情况如下：

类型	公司名称	外销模具收入确认方法	是否与发行人一致
注塑模具可比公司	银宝山新	报关后确认收入	是
	宁波方正（在审）	①采用 FOB、CIF、FCA 条款：产品已经发出、向海关报关后确认收入实现； ②采用 EXW、DDU、DDP 等条款：以产品交付予客户指定的收货地点，对方指定责任人签收后确认收入实现。	存在差异，差异主要系宁波方正对 DDU、DDP 等贸易方式在客户签收后确认收入
其他模具可比公司	合力科技	报关后确认收入	是
	横河模具	报关后确认收入	是
	祥鑫科技	报关后确认收入	是
	超达装备（在审）	报关后确认收入	是

注：1、上述可比公司外销收入确认政策系根据公开披露文件整理，系对其外销收入确认政策的简要概况；

2、因东江集团控股为香港上市公司因此未纳入比较范围。

由上述对比可知，除宁波方正外，发行人外销收入确认政策与同行业可比公司或其他汽车模具类公司银宝山新、合力科技、横河模具、祥鑫科技和超达装备等基本一致，主要以报关时间作为收入确认时点。

综上所述，由于模具产品的特殊性，发行人出口产品在发货时客户已在发行人工厂对产品进行了实质性的预验收，以确保产品符合客户验收的实质条件。出口产品在海关报关并实际放行装运时，商品所有权上的主要风险和报酬或控制权已经实质转移；客户在收到产品后虽然存在签收等环节，但仅为一般例行形式程序，不影响收入确认的实质判定标准。发行人外销出口收入确认政策与同行业可比上市公司银宝山新以及其他模具类公司合力科技、横河模具、祥鑫科技和超达装备等基本一致，不存在实质性差异。因此，发行人外销收入于完成出口报关时确认收入符合《企业会计准则》要求。

（九）报告期各期是否存在退换货情况，客户名称、原因、内容、退换货金额、退还条款及会计处理方式

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

（7）报告期内退换货情况

发行人生产的模具属于定制化产品，且单套价值较大，通常情况下客户会参与模具整个设计、生产过程，以确保整车项目的顺利进行。在模具交付前，客户也一般会在发行人工厂对模具进行试模、预验收。**2018-2019 年度，**发行人不存在模具交付或者终验收后发生退换货的情况；**2020 年度，由于客户需求变更，发生退货 58.62 万元，退货金额较小。**

（十）报告期各期销售返利发生、计提金额，在销售合同中的具体约定，会计处理方式及是否符合《企业会计准则》规定，对收入确认的影响

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

（8）销售返利情况

1）关于销售返利的基本情况

报告期内，公司的销售返利政策如下：在期初与客户根据上一年度签订的订单金额或收款金额按照一定比例给予客户销售折扣并开具折扣凭证（Credit Note），允许客户在下次购买模具时用于抵减货款。具体返点比例视客户不同而存在一定的差异，一般返点比例按照当期订单金额或收款金额介于 1%～6%。

发行人与主要客户关于返利的约定如下：

①萨玛汽车（SMG）：根据当年度[3]向海泰科支付的货款金额为基础计算返利

[3] 指每年的 4 月 1 日至次年的 3 月 31 日。

金额。比例如下：

年度付款金额（欧元/年）	比例
100.00 万欧元以下	1.00%
100.00-200.00 万欧元	1.50%
200.00 万欧元以上	2.00%

②佛吉亚（Faurecia）：以当年度订单金额为基础计算返利金额，并在次年予以支付。比例如下

年度全球订单总额（欧元/年）	比例
500 万欧元以下	1.00%
500 万-1000 万欧元	1.50%
1000 万-1200 万欧元	1.75%
1200 万欧元以上	2.00%

③彼欧（Plastic Omnium）：根据当年度向海泰科支付的货款金额为基础计算返利金额。

年度付款金额（欧元/年）	比例
75.00 万欧元以下	0.00%
75.00-200.00 万欧元	2.00%
200.00-300.00 万欧元	4.00%
300.00 万欧元以上	5.00%

④埃驰集团（IAC）：根据当年度[4]向海泰科支付的货款金额为基础计算返利金额。

年度全球订单总额（欧元/年）	比例
固定比例	5.00%

⑤格拉默（Grammer AG）：以当年度订单金额为基础计算返利金额。比例如下

[4] 指每年的 10 月 1 日至次年的 9 月 30 日。

年度全球订单总额（欧元/年）	比例
100,000.00 欧元-499,999.00 欧元	2.00%
500,000.00 欧元-749,999.00 欧元	3.00%
750,000.00 欧元-999,999.00 欧元	4.00%
1,000,000.00 欧元-1,499,999.00 欧元	5.00%
1,500,000.00 欧元以上	6.00%

2）销售返利的会计处理方式

公司销售返利的会计处理方式如下：

①与客户确认本期销售返利金额时冲减当期收入

借：营业收入

贷：预计负债-预计销售返利

②客户实际使用折扣凭证时

借：预计负债-预计销售返利

贷：应收账款-客户名称/预收款项账款-客户名称/银行存款

发行人上述会计处理符合《企业会计准则》规定，发行人返利不涉及相关成本的结转。

③销售返利的计提和实际使用情况

报告期内，发行人销售返利的计提金额、当期使用（发生）金额如下：

单元：万元

预计销售返利	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
期初余额	176.16	164.84	131.69
当期计提金额（冲减收入金额）(a)	**529.14**	273.27	112.03
当期使用金额（b）	**336.69**	261.95	78.89
期末余额	**368.61**	176.16	164.84
差异金额（c=a-b）	**192.45**	11.32	33.14

报告期内，发行人因销售返利冲减收入金额分别为 112.03 万元、273.27 万元、**529.14** 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.41%、0.80%、**1.16%**，占比较小，对发行人收入影响较小。

报告期内，发行人返利当期计提金额与实际使用金额之间差异较小，其中2020 年差异较大，整体不存在重大差异。计提金额与实际使用金额存在差异的主要原因系，根据发行人与客户的合同约定一般于年末计提返利，而客户一般在下年初使用，因此造成当期计提金额与使用金额存在差异。

（十一）报告期各期质量保证责任发生金额、计提金额，在销售合同中的具体约定，会计处理方式及是否符合《企业会计准则》规定，对收入确认的影响

报告期内，发行人在收入确认时对将发生的质量保证责任计提预计负债，计提时：借：销售费用-售后服务费，贷：预计负债-产品质量责任。发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露如下：

（2）售后服务费分析

1）售后服务不属于单项履行义务

新收入准则第三十三条规定“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。”

公司在销售合同中与客户约定一定期限（通常为满足验收条件后的 1-2 年内）或者一定工作量（保证生产一定量的部件）作为质保期。为了保证客户正常生产的需求，模具维修支出的主要内容为针对模具在使用过程中出现的质量问题或与模具使用相关的技术问题提供现场技术支持、维修、部分零件的调换等服务。由于模具属于高度定制化产品，与客户的注塑设备配套使用具有一定的技术标准，当模具出现故障时，客户不能简单采用量产产品的退换货模式排除故障，因此公司提供的该等售后服务符合行业惯例，属于保证型质保。同时，公司不收取合同约定以外的其他费用，未单独定价。因此，公司提供的质保服务不构成一项单独的履约义务。

2）售后服务费的会计处理

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》对预计负债的相关规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件时，公司确认为预计负债：①该义务是本公司承担的现时义务；②履行该义务很可能导致经济利益流出本公司；③该义务的金额能够可靠地计量。预计负债按履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量。在确定最佳估计数时，综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。对于货币时间价值影响重大的，通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数。

公司对外出售的模具自验收完成、正式投入使用日起，提供一定的质保期限，考虑到质保期内可能发生售后服务支出，本着谨慎性原则，结合报告期各期实际发生的售后服务费情况，发行人每期末根据海泰科模具当期主营业务收入的 1.5%计提产品质量保证，计入预计负债；实际发生售后服务费时冲减预计负债。

3）售后服务费计提与发生情况

单位：万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度	**合计**
海泰科模具主营业务收入①	**43,654.21**	33,979.58	27,043.34	**126,457.61**
预计负债-售后服务费（本期计提数）②=①*1.5%	**654.81**	509.69	405.65	**1,896.86**
实际发生的售后服务费③	**445.26**	492.32	99.36	**1,223.29**
主营业务收入④	**45,384.12**	34,036.62	27,043.34	**128,400.83**
占比③/④	**0.98%**	1.45%	0.37%	**0.95%**

注：除海泰科模具外，发行人母公司及泰国海泰科尚未生产注塑模具，所以此处以海泰科模具未合并抵销前的主营业务收入作为计提依据。

报告期内，发行人计提的售后服务费金额分别为 405.65 万元、509.69 万元和 **654.81** 万元，实际发生金额分别为 99.36 万元、492.32 万元和 **445.26** 万元，实际发生的售后服务费占当期主营业务收入的比例分别为 0.37%、1.45%、**0.98%**。

由于注塑模具为定制化产品，每套模具销售后实际发生的售后服务费因具体项目情况存在一定的波动。报告期内，发行人实际发生的售后服务费合计占主营业收入合计的比例为 **0.95%**。其中 2018 年占比较低、2019 年占比较高主要是由于个别模具实际发生售后服务的时点影响所致，具体为 2018 年三季度末实现收入的多套模具相继在 2019 年发生 138.66 万元的售后服务费，从而使得 2018 年

售后服务费较低，2019 年则相对较高。

（十二）结合主要产品的销售模式（内单、外单）、交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，披露发行人收入确认政策，是否符合《企业会计准则》的要求

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

（5）结合合同条款对收入确认政策的分析

由于模具产品为定制化产品，根据客户项目及下游整车厂的付款进度不同，不同客户以及同一客户的不同项目的验收程序、款项结算等约定均存在一定差异。报告期内，发行人不同销售类型下典型合同条款约定如下：

销售类型	方式	验收相关条款	款项结算条款	交货时点	质保期限
内单	无异议期限的	合同 1：需进行预验收、终验收	①签订合同预付 40%；②预验收 40%；③终验收 20%	未约定	模具自终验收后自动转为 1 年保修期
		合同 2：未约定	①发货前 60%；②PPAP+3 个月后 30%；③终验收后 12 个月内 10%	按照订单或者买方提供的计划书中规定的数量和时间进行	（1）框架协议：所有保证的有效期限为下述两者中较长者①适用法律规定的期限或②卖方向其客户提供的保证期； （2）具体订单：收货后 12 个月内
		合同 3：验收结束由甲方出具验收报告，并在验收报告中说明验收结论，乙方应在验收报告上签字确认	①设计评审通过 30%；②预验收合格发货前 30%；③终验合格且零件 PPAP 认可一周内 30%；④零件 PPAP 认可后且终验满一年 10%	乙方需保证在 2018 年 12 月 20 日完成模具第一次试模，因甲方原因造成工期延误的，乙方在取得甲方的书面确认后，工期顺延。若有重大修改影响工期的，双方协商解决	模具保修期为 1 年，从模具验收合格之日起计算。保修期内，在正常使用的条件下，发生任何模具问题，其修理费用由乙方承担，在非正常使用的条件下，造成模具损坏和其他使模具不符合要求的情况，乙方应积极配合甲方修理，其维修费用由甲方承担。在保修期外造成的模具损坏，乙方应积极协助修复

销售类型	方式	验收相关条款	款项结算条款	交货时点	质保期限
		合同 4：需进行预验收、终验收	①预付 30%；设备预验收合格后付款 30%；②设备在买方处验收合格付款 30%；③一年质保期后付款 10%	确定设计数据后，90 天内开始试模，并保证 15 天一轮的试模周期	1 年，卖方在模具的质保期内对模具的质量负责，模具在质保期内发生质量问题，由卖方进行免费维修，如卖方没有按时履行合同约定的条款，卖方将赔偿买方由此造成的损失
	有异议期限的	合同 5：模具交付甲方工厂 2 个月内，甲方组织模具终验收，否则视同终验收合格	①第一期（40%）：合同签订、模具设计评审（精加工评审）完成后一个月内支付；②第二期（30%）：产品的光板认可或问题点关闭达到 95%以上，且模具没有影响产品最终认可和量产的重大问题；③第三期（20%）：模具在生产场地终验收确认合格（以《模具验收移交单》签署界定）后两个月内；④第四期（10%）：终验收合格后，一年质保期满后一月内	收到预验收合格通知书 7 个工作日内发运模具至甲方指定的地址	模具验收后质量保修期为 20 万模或甲方工厂验收后 1 年（以先到为准），依模具本身不可清零的计数器为准
外单	DAP	合同 6：所在地交货，是指卖方已经用运输工具把货物运送到达买方指定的目的地后，将装在运输工具上的货物(不用卸载)交由买方处置，即完成交货	①首次试模交样后支付 80%；②模具交付客户并经客户终验收后支付 20%；③账期均为 180 天	未约定	终验收后 24 个月

销售类型	方式	验收相关条款	款项结算条款	交货时点	质保期限
	DDU	合同 7：卖方应承担将货物运至指定的目的地的一切风险和费用，不包括在需要办理海关手续时在目的地国进口应交纳的任何“税费”（包括办理海关手续的责任和风险，以及交纳手续费、关税、税款和其他费用）	①首次试模交样后支付 80%；②模具交付客户并经客户终验收后支付 20%；③账期均为 30 天	未约定	保质期为两年
	CIF	合同 8：卖方需支付将货物运至指定目的地港所需的费用。但货物的风险是在装运港船上交货时转移。货价的构成因素中包括从装运港至约定目的地港的通常运费和约定的保险费。	①2020 年 7 月 31 日（第一次发货日期）支付 80%;②2020 年 1 月 31 日（第二次发货日期）支付 20%；③账期均为 90 天	2020 年 7 月 31 日、2021 年 1 月 31 日	保质期为两年[1]
	FOB	合同 9：船上交货（指定装运港），该术语规定卖方必须在合同规定的装运期内在指定的装运港将货物交至买方指定的船上，并负担货物越过船舷以前为止的一切费用和货物灭失或损坏的风险。	①合同签订后支付 35%；②模具交付客户工厂并终验收支付 65%；③账期 30 天。	未约定	目标实现零缺陷，并保证模具符合设计要求

注：合同 8 质保期的约定：模具的两年保质期/缺陷索赔期限应当从下列日期开始，以后发生者为准：工具/装置通过验收的日期；汽车制造商的 SOP 日期，即借助上述工具制造的零件用于汽车批量生产的日期；零件生产设施的 SOP 日期，借助上述工具制造的零件投入批量生产的日期。在供应商保留工具，用这类工具生产外购零件和 OEM 部件的情况下，缺陷索赔期限应当在供应商生产的工具通过验收后的 36 个月结束，也可以在零件批量生产的验收时间点结束，以先发生者为准。如果供应商未能遵守上述规定，原型工具的索赔期限应当在供应商利用上述工具/设备生产零件之日的 24 个月后结束，也可以在零件能够投入批量生产的时间点结束。

报告期内，公司获取销售订单时，一般按单个项目或者模具进行报价，报价单涵盖了整套模具各个设计、生产环节的成本、费用等。签订订单时，则直接约定单套模具的价格，一般不会对定价方式进行约定。同时，由于模具属于定制化产品，不同模具之间的价格差异较大。

模具属于定制化产品，且单套价值较大，客户会参与模具整个设计、生产过程，以确保整车项目的顺利进行。因此，模具一般不会发生退换货的情况，合同中一般也未约定退换货的相关条款。

对于内单客户，公司主要按终验收单确认收入；对于外销客户，公司于完成出口报关时确认收入，发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的要求。

（十三）发行人收入确认政策与同行业的比较情况，与同行业相比差异较大的，披露差异原因及对发行人的具体影响

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

（2）发行人收入确认政策与同行业可比公司对比分析

发行人收入确认政策与同行业可比公司对比分析，具体情况如下：

公司名称		模具收入确认方法	与发行人是否一致
汽车注塑模具类	银宝山新	内销：在客户终验收合格后确认收入。 外销：在报关后确认收入。	基本一致
	宁波方正（在审）	（1）外销：①采用 FOB、CIF、FCA 条款：向海关报关后确认收入实现；采用 EXW、DDU、DDP 等条款：以产品交付予客户指定的收货地点，对方指定责任人签收后确认收入实现。 （2）内销：对方指定的责任人验收后确认收入实现。	对采用采用 EXW、DDU、DDP 等条款的外销收入确认存在差异
其他汽车模具	合力科技	①国内收入：经客户终验收合格后确认收入； ②出口收入：向海关报关并办理报关出口手续后，根据出口货物报关单注明的报关日期确认收入实现。	基本一致

公司名称		模具收入确认方法	与发行人是否一致
类	横河模具	精密模具： ①内销：模具完工并进行试样生产合格，并经客户验收，送至客户指定地点或并经客户验收、移送至公司注塑产品生产车间后，确认收入。 ②外销收入确认：出库并办理报关出口手续后，根据出口货物报关单注明的出口日期确认收入。	基本一致
	祥鑫科技	1）内销：精密冲压模具：公司根据客户订单要求完成模具的生产制作，经客户验收合格后，根据订单约定方式确认销售收入。分三种不同情形：①一次性确认为模具收入；②部分在当期确认为模具收入，部分体现在合同约定的一定期间内用该模具生产的一定数量的金属结构件中，确认为金属结构件收入；③当期不确认模具收入，全部体现在合同约定的一定期间内用该模具生产的一定数量的金属结构件中，确认为金属结构件收入。 2）外销：向海关申报出口，取得经海关确认清关的出口报关单后，确认销售收入。	基本一致
	超达装备（在审）	①境内收入：客户验收后确认收入 ②境外收入：产品已经发出并向海关报关出口后确认收入实现	基本一致
发行人		①内单销售：模具销售给中国境内客户的模具于对方最终验收合格后或未验收但超过约定的异议期限后确认收入； ②外单销售：销售给中国境外客户的模具于完成出口报关时确认收入。	基本一致

注：收入确认方法摘自同行业可比公司招股说明书或公开披露文件；因东江集团控股执行香港会计准则，因此未纳入对比范围。

1）内销收入方面，除发行人存在极少量按照异议期限确认收入的情形外，报告期内发行人内销收入确认政策与银宝山新、宁波方正等可比公司基本一致，主要以客户终验收为收入确认时间。报告期内，发行人按异议期限确认收入的金额较小，且如果对按异议期限确认收入的客户按终验法确认收入，将使得发行人净利润分别增加 75.88 万元、0.00 万元和 **0.00 万元**；发行人按异议期限确认收入符合合同约定及《企业会计准则》规定。

2）外销收入方面，发行人与银宝山新以及其他汽车模具类公司合力科技、横河模具、祥鑫科技和超达装备等基本一致，主要以报关时间作为收入确认时点。与宁波方正存在一定的差异。相对于境内销售，国外客户更注重公司现场的制造

和验收环节，通常派员在公司厂区跟踪产品的制造和调试，并在公司厂区现场对该类产品进行试模和实质性预验收，验收合格后发货并办理海关报关手续。在海关报关出口后，一般不存在退换货的可能性，报告期内也未发生退换货的情况。公司出口产品在发货时已符合客户验收的实质条件；出口产品在海关报关并实际放行装运时，商品所有权上的主要风险和报酬已经转移。

外销收入方面，由于模具产品的特殊性，相对于境内销售，国外客户更注重公司现场的制造和验收环节，通常派员在公司厂区跟踪产品的制造和调试，并在公司厂区现场对该类产品进行试模和实质性预验收，以确保产品符合客户验收的实质条件，验收合格后发货并办理海关报关手续。客户在收到产品后虽然存在签收等环节，但仅为一般例行形式程序，不影响收入确认的实质判定标准。发行人外销出口收入确认政策与同行业可比上市公司银宝山新以及其他模具类公司合力科技、横河模具、祥鑫科技和超达装备等基本一致，不存在实质性差异。因此，发行人外销收入于完成出口报关时确认收入符合《企业会计准则》要求，详细分析见本招股书明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“5、收入确认政策及相关事项分析”之“（6）验收时长分析”中相关分析。

综上所述，发行人收入确认政策中：①对于内销收入，于客户终验收合格后或未验收但超过约定的异议期限后确认收入，同行业可比公司银宝山新、宁波方正主要以客户终验收为收入确认时间，发行人内销收入与同行业可比公司不存在实质差异。报告期内，发行人存在极小部分内销收入按合同约定的异议期限确认收入的情形，但该等金额较小，且如果对按异议期限确认收入的客户按终验法确认收入，将使得发行人净利润分别增加 75.88 万元、0.00 万元和 **0.00 万元**；发行人按异议期限确认收入符合合同约定及《企业会计准则》规定。②对于外销收入，发行人于完成出口报关时确认收入，与同行业上市公司银宝山新以及其他模具类公司合力科技、横河模具、祥鑫科技和超达装备等一致，与宁波方正存在一定差异。由于模具行业特殊性，发行人模具出厂前客户已进行试模和实质性预验收，已基本符合客户设计和技术标准要求，报关后的签收等事项仅为形式程序。同时，在报关后发行人已直接或者通过支付运保费等方式实现主要风险和报酬或控制权转移，发行人于完成出口报关时确认收入，收入确认政策符合《企业会计

准则》的要求。因此，发行人内销、外销收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

（十四）结合上述内容，补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对公司收入确认的结果及财务报表数据产生的影响

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

（9）新收入准则对发行人的影响

1）新收入准则对发行人收入确认政策的影响

报告期内，公司主要生产和销售非标注塑模具产品。根据 2017 年财政部印发的“财会[2017]22”号《企业会计准则第 14 号-收入》，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，公司注塑模具业务和塑料零部件业务在新收入准则实施前后收入确认会计政策无差异，具体如下：

①对于注塑模具销售收入的确认，公司具体执行的确认条件为：

内单销售：销售给中国境内客户的模具于对方最终验收合格后或未验收但超过约定的异议期限后确认收入；外单销售：销售给中国境外客户的模具于完成出口报关时确认收入。

②对塑料零部件销售收入的确认，公司具体执行的确认条件为：

内单销售：销售给中国境内客户的塑料零部件于对方签收后或未签收但超过约定的异议期限后确认收入；外单销售：销售给中国境外客户的塑料零部件于完成出口报关时确认收入。

无论是内销还是外销，该项业务都仅包含一项履约义务，因此新收入准则实施前后收入确认政策无差异；亦不会对公司的业务模式、合同条款、收入确认等方面产生重大影响。假定自申报财务报表期初公司即开始全面执行新收入准则，实施新收入准则对报告期内首次执行日前的主要财务指标不构成重大影响。

2）新收入准则对运输费的影响

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

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

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

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

公司名称	执行新收入准则前，运输费列示科目	执行新收入准则后，运输费列示科目	备注
豪森股份（688529）	销售费用	存货-合同履约成本、营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
山东海化（000822）	销售费用	存货-合同履约成本、营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务

公司名称	执行新收入准则前，运输费列示科目	执行新收入准则后，运输费列示科目	备注
利安隆（300596）	销售费用	营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
宝丽迪（300905）	销售费用	营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
生益电子（688183）	销售费用	营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
固克节能（在审）	销售费用	存货-合同履约成本、营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
东威科技（在审）	销售费用	存货（或其他非流动资产）-合同履约成本、营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务
日发纺机（在审）	销售费用	存货-合同履约成本、营业成本	明确运输服务不构成单项履约义务

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

3）对会计科目和财务数据的影响

执行新收入准则对发行人主要会计科目的影响如下：

项目	新收入准则下金额	旧收入准则下金额
运费	将原通过“销售费用”核算的运输费调整为通过“合同履约成本”（存货科目）核算进而结转至“营业成本”	销售过程中发生的运费计入销售费用核算
根据合同约定在收入确认前收取的款项	计入合同负债	计入预收款项

执行新收入准则对发行人主要财务数据的影响如下：

①对 2020 年 1 月 1 日合并财务报表的影响

单元：万元

项目	新收入准则下金额（①）	旧收入准则下金额（②）	影响金额（(①-②)）	变动比例（(①-②)/②）
存货	24,084.87	23,676.58	408.29	1.72%
预收款项	-	14,411.31	-14,411.31	-100.00%
合同负债	**14,219.87**	-	**14,219.87**	-

项目	新收入准则下金额（①）	旧收入准则下金额（②）	影响金额（(①-②））	变动比例（(①-②）/②）
其他流动负债	**629.00**	**437.56**	**191.44**	**43.75%**
递延所得税负债	61.24	-	61.24	-
未分配利润	11,200.03	10,852.98	347.05	3.20%

②对 2020 年 12 月 31 日/2020 年度的影响

采用变更后会计政策编制的 2020 年 12 月 31 日合并及母公司资产负债表各项目、2020 年度合并及母公司利润表各项目，与假定采用变更前会计政策编制的这些报表项目相比，受影响项目对比情况如下：

A、对 **2020 年 12 月 31 日**合并资产负债表的影响

单元：万元

项目	**新收入准则下金额（①）**	**旧收入准则下金额（②）**	**影响金额（①-②）**	**变动比例（(①-②)/②）**
存货	**29,400.91**	**28,885.42**	**515.49**	**1.78%**
预收款项	**-**	**14,915.97**	**-14,915.97**	**-100.00%**
合同负债	**14,713.03**	**-**	**14,713.03**	**-**
其他流动负债	**733.84**	**530.90**	**202.95**	**38.23%**
应交税费	**496.93**	**427.09**	**69.84**	**16.35%**
未分配利润	**17,639.01**	**17,243.27**	**395.74**	**2.30%**

B、对 **2020 年度**合并利润表的影响

单元：万元

项目	**新收入准则下金额（①）**	**旧收入准则下金额（②）**	**影响金额（①-②）**	**变动比例（(①-②)/②）**
营业成本	**31,882.05**	**30,583.07**	**1,298.97**	**4.25%**
销售费用	**1,578.91**	**3,393.37**	**-1,814.46**	**-53.47%**
所得税费用	**1,106.54**	**1,036.70**	**69.84**	**6.74%**

注：采用变更后会计政策编制的 **2020 年 12 月 31 日**母公司资产负债表各项目、**2020 年**母公司利润表各项目，与假定采用变更前会计政策编制的这些报表项目相比无变化。

C、对 **2020 年度**主要财务比率的影响

项目	**新收入准则下金额（①）**	**旧收入准则下金额（②）**	**变动数（(①-②)）**
主营业务毛利率	**29.86%**	**32.72%**	**-2.86%**
存货周转率（次）	**1.17**	**1.14**	**0.03**

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、了解行业特征以及发行人主要销售模式，取得发行人的收入确认政策、内部控制制度等相关文件；

2、访谈发行人销售总监和财务负责人，了解销售、退换货流程，了解收入确认流程和收入确认原则；

3、评价发行人与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

4、查阅同类可比上市公司公开披露的文件，获取同类上市公司关于收入确认的政策，并对比发行人及同行业上市公司的收入确认政策，核查发行人的收入确认政策是否与同行业上市公司一致；

5、通过对管理层的访谈及选取样本检查销售合同，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款与条件（包括交货条款、退换货条款等），评价发行人的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

6、对发行人业务收入进行双向全面核查，查看销售确认过程及相关业务资料，包括销售发票、出库单、物流记录、报关单及提单等是否齐全，数量、金额是否一致，查看发行人收入确认是否在正确期间；查看发行人收入金额，追查发货记录、物流单据，报关单、提单等原始单据是否齐全，是否存在跨期等情况；

7、抽取样本，对报告期客户交易金额和往来款项进行函证，并对客户进行现场走访，以评价收入确认的真实性；

8、查阅报告期内发行人所有退换货情况，关注退换货时间、数量及原因，计算退换货占当期销售比例。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人内单销售最终验收、收入确认的平均时长整体呈缩短

趋势，主要原因系新车型的推出与原有车型的升级改款速度加快导致下游客户对模具的验收时长加快；按异议期限确认收入系根据合同约定为 2 个月，与最终验收的平均时长以及收入确认的平均时长存在一定差异，差异存在合理性；

2、（1）发行人订单或框架协议中，对异议期限作出了明确规定，为 2 个月；（2）异议期限后发行人无需承担退换货责任，但存在索赔的相关约定。虽然存在索赔的相关规定，但发行人在收入确认时已计提预计负债，且报告期内未发生索赔的情况，发行人根据合同约定、历史索赔情况而确认收入符合《企业会计准则》规定，未发现同行业可比公司中关于异议期限的相关收入确认描述；（3）报告期内，发行人按异议期限确认收入后，不存在收入冲减的情况；

3、发行人按异议期限确认收入符合《企业会计准则》规定，未发现同行业公司披露异议期限相关事项；

4、报告期内，发行人对于按异议期限确认收入后发生的售后服务费金额较小，未发生大额售后服务费的情况，以及未出现退换货的情况；

5、报告期内，发行人按异议期限确认收入的金额占当期营业收入的比例分别为 1.49%、0.28%和 **0.37%**，收入确认金额较低、对发行人收入确认不存在重大影响；

6、对于按异议期限确认收入的模拟采用终验法确认收入，报告期各期，发行人净利润将分别增加 75.88 万元、0.00 万元和 **0.00 万元**。因此，发行人按异议期限确认收入合理、不存在调节收入及利润的情况；

7、发行人已补充披露报告期各期按不同贸易术语实现的销售金额及占外销收入的比例，发行人外销收入主要以 DAP、DDU、FOB、CIF 为主；

8、发行人外销主要以 DAP、DDU、FOB、CIF 为主，发货前客户已对注塑模具进行预验收，预验收合格后已基本符合客户要求，出现退换货的可能性较低，报告期内也未出现过退换货的情况；报关后不存在实质性的安装、调试义务，发行人外单销售收入确认合理，符合《企业会计准则》规定；

9、由于单套模具单位价值较大，且通常情况下客户会参与整个模具的设计、生产过程，并在发货前进行预验收，发货时已基本符合客户要求。**2018-2019 年**

度，发行人不存在模具交付或者终验收后发生退换货的情况；**2020 年度，由于客户需求变更，发生退货 58.62 万元，退货金额较小；**

10、发行人已补充披露报告期各期销售返利发生、计提金额，在销售合同中的具体约定、对收入确认的影响，发行人关于销售返利的会计处理方式符合《企业会计准则》规定，计提销售返利时冲减收入，但冲减收入金额占比较小，对发行人收入影响较小；

11、发行人已补充披露报告期各期质量保证责任发生金额、计提金额、在销售合同中的具体约定、对收入确认的影响，发行人关于质量保证责任的会计处理方式符合《企业会计准则》规定，质量保证责任不构成单项履约义务；

12、发行人已结合主要产品的销售模式（内单、外单）、交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，补充披露收入确认政策，发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的要求；

13、报告期内，发行人收入确认方法符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司相比，不存在重大差异；与同行业可比公司相比，发行人存在按异议期限确认收入的情况，但发行人按异议期限确认收入的占比较低，且按异议期限确认收入的净利润相对模拟采用终验法更低；

14、（1）执行新收入准则，对发行人收入确认不存在影响；（2）将原在预收款项列示的调整为合同负债科目列示，但不影响具体的数额；（3）将原在销售费用核算的运费调整至存货科目的“合同履约成本”核算，确认收入时再结转营业成本；（4）发行人执行新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据不存在重大影响。

13．关于外销收入

报告期内，发行人外销收入占主营业务收入的比例的分别为 61.54%、63.64%和 48.30%。

请发行人补充披露：（1）报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的基本信息、合作历史、获客方式、境外客户购买产品、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例；（2）发行人内外销占比对比情况，是否存在差异

及合理性；（3）发行人主要境外客户、主要外销商品、外销商品毛利率，与同行业可比公司是否存在差异、及差异产生的合理性；（4）报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售；（5）报告期各期境外与境内单位销售价格之间、境外与境内单位成本之间、境外与境内毛利率之间的差异，分析差异产生的具体原因；如涉及产品销售结构的，披露结构差异及差异产生的原因；（6）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，补充披露外销收入和汇兑损益之间的匹配关系，外汇管理相关会计处理和内控制度；（7）按主要国家或地区分类，补充披露发行人外销收入主要构成；结合国家或地区结构，补充披露贸易摩擦对发行人产品销售、原材料采购等业务环节的具体影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的基本信息、合作历史、获客方式、境外客户购买产品、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）按地区构成分析”之“2）外销收入占比与同行业可比公司对比情况及主要境外客户”之“②前五大外销客户”补充披露如下：

A、前五大外销客户基本信息

报告期各期，发行人前五大外销客户情况如下：

序号	客户名称	公司简介	成立时间
1	Faurecia（佛吉亚）	佛吉亚（Faurecia，股票代码：OMGR.L）是法国标致雪铁龙集团旗下的汽车零部件企业，集团在汽车座椅、排放控制技术系统、汽车内饰和外饰四大业务领域居世界领先地位。2019 年位居《美国汽车新闻》全球汽车零部件供应商百强榜第 9 位。	1914 年
2	SMG（萨玛）	萨玛汽车是印度最大的一级汽车零部件供应商，是驾驶舱、门板、保险杠、创新汽车部件模块的行业专家。萨玛汽车在欧洲、中国、巴西、墨西哥均有工厂。2019 年位居《美国汽车新闻》全球汽车零部件供应商百强榜第 21 位。	1959 年
3	Röchling Group（劳士领）	劳士领集团的发展轨迹可以追溯到 17 世纪，集团下属工业、汽车和医疗三个事业部，2019 年的年营业总额达到 23.52 亿欧元。集团在全球 25 个国家和地区拥有 90 家分公司和生产基地。其中，汽车事业部致力于汽车进气管系统的研发。通过对低阻力和低二氧化碳排放产品的大力创新研发，在国际市场上在进气、底盘护板，以及可变进气格栅系统上处于领先地位。主要产品包括：可调式进气格栅、底盘护板、轮毂罩、导流槽、平衡水壶、汽车进气歧管、转向油壶等。主要客户有：宝马、奔驰、福特、沃尔沃、上海大众、长安福特、上海通用、广汽菲亚特克莱斯勒、一汽大众、吉利等。	1822 年
4	Grupo Antolin（安通林）	Antolin 是国际汽车内饰领域最大的厂商之一，更是全球排名第一的车顶内饰供应商。公司提供高附加值产品，精心打造整套汽车内饰：车顶系统和软内饰、车门系统和硬内饰、照明系统、座舱系统和内饰。公司通过开发及验证零件工业化和有序交付，以先进的组件概念和设计主导完整组件周期。2019 年位居《美国汽车新闻》全球汽车零部件供应商百强榜第 44 位。	1950 年
5	Plastic Omnium（彼欧）	彼欧（（Plastic Omnium，股票代码：POM.PA））是全球汽车智能外饰系统、清洁能源系统以及前端模块的领导者，为世界各地的汽车生产商和政府机构提供产品和服务。彼欧公司目前在全球 26 个国家中有 32,000 名员工、124 家工厂、24 个研发中心。2019 年位居《美国汽车新闻》全球汽车零部件供应商百强榜第 27 位。	1947 年
6	Renault S.A.（雷诺）	雷诺（（Renault S.A.，股票代码：ONQF.L））是一家主要从事汽车制造和相关服务的法国公司。它分为两部分：汽车部门负责雷诺，雷诺三星汽车和达契亚品牌下的乘用车和轻型商用车的设计，制造和营销，以及提供金融和商业服务的销售融资部门销售活动，由 RCI Banque 及其子公司组成。通过其子公司和附属公司在全球运营，包括雷诺 SAS，达契亚和日产汽车有限公司等。雷诺公司在欧洲，俄罗斯，亚洲，美国，澳大利亚和非洲都有业务。	1898 年

序号	客户名称	公司简介	成立时间
7	IAC（埃驰）	IAC 是全球领先的汽车零部件及系统的供应商，产品涵盖内外饰、结构及功能部件。核心业务是为内饰系统、地毯和声学元件，外饰件的开发和制造提供优的方案，拥有为客户提供全方位的制造配套的能力。公司总部设在美国底特律，在全球 18 个国家拥有超过 80 个生产基地。其北美团队在加拿大、墨西哥、中国、日本、印度等国家拥有超过 18,000 名员工。作为一家跨国运营的公司，IAC 拥有高度专业化的技术，为全球的汽车业开发制造高品质的产品。2019 年位居《美国汽车新闻》全球汽车零部件供应商百强榜第 56 位。	2005 年
8	延锋	**延锋汽车饰件系统有限公司成立于 1994 年，公司业务领域覆盖汽车内饰系统、外饰系统、座椅系统、电子系统和安全系统等，在全国各主要汽车制造商集聚区建立工厂，为客户提供零距离的即时化供货与服务。同时，公司已进入众多跨国汽车企业的全球采购体系，为国际客户提供超越期望的产品与服务。延锋按照国际汽车工业标准规范为客户提供全面的设计和开发服务。公司具备系统化设计、模块化供货的能力;具备超前开发和同步开发能力;具备从设计到验证、从工艺开发到模具开发，再到产品制造的全方位的服务能力。2019 年位居《美国汽车新闻》全球汽车零部件供应商百强榜第 15 位。**	1994 年

B、前五大外销客户销售情况

报告期各期,公司向主要境外客户销售的产品主要为注塑模具、**塑料零部件**,销售金额及占比情况如下:

单位：万元、%

期间	序号	客户名称	销售金额	占外销收入比例	占营业收入比例
2020 年	**1**	**Faurecia（佛吉亚）**	**13,561.96**	**48.95**	**29.77**
	2	**延锋**	**4,373.00**	**15.78**	**9.60**
	3	**Renault S.A.（雷诺）**	**4,225.18**	**15.25**	**9.28**
	4	**SMG（萨玛）**	**3,889.14**	**14.04**	**8.54**
	5	**Grupo Antolin（安通林）**	**789.84**	**2.85**	**1.73**
	合计		**26,839.13**	**96.86**	**58.92**
2019 年	1	Faurecia（佛吉亚）	8,279.06	50.36	24.21
	2	SMG（萨玛）	3,201.03	19.47	9.36
	3	Grupo Antolin（安通林）	2,150.69	13.08	6.29
	4	IAC（埃驰集团）	847.05	5.15	2.48
	5	Plastic Omnium（彼欧）	645.29	3.93	1.89
	合计		15,123.12	91.99	44.23
2018 年	1	SMG（萨玛）	7,108.73	41.31	26.14
	2	Faurecia（佛吉亚）	5,851.19	34.00	21.51
	3	Grupo Antolin（安通林）	1,642.37	9.54	6.04
	4	Plastic Omnium（彼欧）	1,429.97	8.31	5.26
	5	IAC（埃驰集团）	1,178.01	6.84	4.33
	合计		17,210.26	100.00	63.28

注：1、此处外销收入未包含发行人对外销客户的境内子公司的收入金额；且系外销主营业务收入。

2、此处延锋为延锋境外子公司。

发行人与上述外销客户的合作历史、获客方式参见本回复“问题 16.关于主要客户”之“（一）发行人报告期各期内销前五大客户（如延锋汽车饰件系统有限公司）、外销前五大客户（如 Faurecia 佛吉亚）、新增前五大客户（如常熟市汽车饰件股份有限公司）的合作历史、获客方式、交易金额与主要产品，与客户交易变动的原因、订单的连续性和持续性”。

（二）发行人内外销占比对比情况，是否存在差异及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）按地区构成分析”之“1）主营业务收入构成情况”补充披露如下：

C、内销、外销收入变动及差异分析

报告期内，发行人主营业务收入按内销、外销分类的收入金额及变动率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
内销	17,675.62	0.44%	17,597.53	78.96%	9,833.08	16.55%
外销	27,708.50	68.55%	16,439.09	-4.48%	17,210.26	27.49%
合计	45,384.12	33.34%	34,036.62	25.86%	27,043.34	23.28%

发行人主要从事注塑模具生产和销售，由于模具行业的特殊性，其生产和收入确认周期较长，而项目开发进度主要取决于下游汽车整车厂商新车型开发计划安排，同时由于模具产品单个项目产品金额较大，以及发行人规模相对较小，导致发行人报告期各期收入确认金额受单个客户、单个项目的影响较大，发行人内外销收入金额及变动也相应存在一定的波动。

报告期内，对于发行人内销、外销主营业务收入变动及差异情况具体分析如下：

Ⅰ、2018 年度变动及差异分析

发行人自搬迁至新厂区后，生产制造能力得到明显提升，经营规模也相应有所增长，2018 年主营业务收入同比增长 23.28%，其中内销收入同比增长 16.55%，外销收入同比增长 27.49%。外销收入增长率高于内销的主要原因系 2018 年度美洲地区客户实现收入增长 4,277.26 万元所致。整体而言，发行人 2018 年度内销、外销收入均有所增长，且变动率不存在显著差异。

Ⅱ、2019 年度变动及差异分析

2019 年度，发行人主营业务收入同比增长 25.86%，其中内销收入同比增长 78.96%，外销收入同比下降 4.48%。

内销收入增长率显著高于外销的主要原因系：（i）自计划搬迁至新厂开始，发行人预计其生产制造能力及经营规模将得到明显提升，为进一步巩固市场地位，发行人逐渐加大对内销客户的开发力度，该等新开拓内销客户在 2019 年度收入

增长较快，从而使得其增长率较高；（ii）2019 年度，发行人主要外销客户也相应实现了增长，但由于美洲地区客户收入有所减少，从而使得外销客户总体收入同比略有下降，下降比率为 4.48%。

III、2020 年度变动及差异分析

2020 年度，发行人主营业务收入同比增长 33.34%，其中内销收入同比增长 0.44%，外销收入同比增长 68.55%。

外销收入增长率显著高于内销的主要原因系：（i）受下游客户开发进度以及订单分布影响，发行人收入在不同会计期间之间存在波动；（ii）2020 年度，发行人外销收入增长较快的主要原因系，发行人对 Faurecia（佛吉亚）、RenaultS.A.（雷诺）实现收入分别同比增加 5,282.90 万元、4,093.23 万元，发行人对 Faurecia（佛吉亚）的丰田、宝马、欧宝、雪铁龙、路虎、大众、奔驰等车型所对应的项目在当期实现较多收入，以及对 RenaultS.A.（雷诺）的雷诺车型所对应的项目在当期实现较多收入。

（三）发行人主要境外客户、主要外销商品、外销商品毛利率，与同行业可比公司是否存在差异、及差异产生的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利和毛利率分析”之“4、与同行业可比公司对比分析”补充披露如下：

4、与同行业可比公司对比分析

（1）与同行业可比公司整体对比分析

1）与同行业可比公司整体对比分析

按照加工对象和成型加工工艺的不同，模具可划分为塑料模具、冲压模具、铸造模具等；依据应用领域的不同，模具又分为汽车模具、家用电器模具、航空航天模具、消费电子模具、医疗器械模具等。发行人主要产品为汽车注塑模具，因此选取汽车模具行业相关（拟）上市公司作为可比公司，发行人汽车注塑模具产品的毛利率与同行业可比公司的汽车模具产品毛利率对比如下：

项目	公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
汽车注塑模具公司	银宝山新	23.08%	20.25%	33.85%
	东江集团控股	27.90%	35.15%	37.37%
	宁波方正	28.53%	30.64%	36.16%
其他汽车模具公司	合力科技	31.81%	37.53%	39.56%
	威唐工业	46.99%	46.09%	45.79%
	祥鑫科技	38.06%	40.12%	41.58%
	天汽模	4.59%	20.04%	20.87%
	成飞集成	-	23.83%	15.30%
	横河模具	17.04%	18.95%	19.71%
	瑞鹄模具	32.92%	26.63%	25.16%
	超达装备	-	40.47%	41.99%
同行业可比公司平均值		27.88%	30.88%	32.49%
海泰科		**27.44%**	33.78%	34.41%

注：**1、同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据；**

2、可比公司数据均摘录自其公开披露文件，其中宁波方正毛利率为其主营业务毛利率；合力科技 **2018**-2019 年度为模具业务毛利率，2020 年 1-6 月由于未披露产品分类，故选取综合毛利率；其他公司选取其模具业务毛利率数据作为对比；

3、剔除运费影响后，2020 年度发行人毛利率为 30.73%。

公司凭借优良的产品质量、严格的质量管控和及时的交付能力，经营规模逐年增长，发行人毛利率相对较为稳定，整体而言与同行业平均水平大致相当。具体而言：

①与汽车注塑模具公司对比

报告期内，发行人毛利率水平与东江集团控股变动趋势和幅度大致相当，而宁波方正和银宝山新毛利率则出现显著下滑。其中：宁波方正主要是由于受其新车间投产等因素影响使得其产能利用率下降并进而使得其单位生产成本提升，从而使得毛利率水平自 2019 年开始有所下滑；而银宝山新则因产能利用率不足、中美贸易摩擦和战略性降价等多因素的综合影响使得毛利率下降。

②与其他汽车模具类公司相比

由于发行人与其他汽车模具类公司具体产品、规格大小和生产工艺等存在明显差异，因此毛利率具体水平存在一定差异，但整体而言，除发行人因搬迁厂房对订单和毛利率的影响外，报告期内发行人毛利率变化情况与合力科技、威唐工业、祥鑫科技、横河模具、瑞鹄模具、超达装备等其他汽车模具类公司在其各自

的毛利率水平范围内变动趋势基本一致，发行人毛利率变动趋势不存在显著异于同行业的情形。

……

（2）与宁波方正毛利率进一步对比分析

1）与宁波方正分内外销对比分析

考虑到发行人注塑模具主要用于生产汽车内外饰件，为增加可比性，选取宁波方正披露的汽车内外饰注塑模具，并区分内外销就毛利率进一步对比如下：

项目		宁波方正	发行人
2020 年度	内销	18.97%	**25.10%**
	外销	14.13%	**28.83%**
	合计	16.81%	**27.44%**
2019 年度	内销	21.90%	27.60%
	外销	28.18%	40.90%
	合计	25.24%	34.01%
2018 年度	内销	23.63%	31.54%
	外销	40.99%	36.05%
	合计	33.79%	34.41%

注：1、发行人和宁波方正此处毛利率为汽车内外饰件注塑模具毛利率；

2、宁波方正尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，发行人与宁波方正汽车内外饰注塑模具毛利率的差异情况主要表现为：一是与宁波方正毛利率变动趋势存在差异，主要为宁波方正 2019 年和 2020 年 1-6 月毛利率（尤其是外销毛利率）明显下滑，而发行人毛利率下降幅度明显小于宁波方正，并使得发行人自 2019 年起外销毛利率明显高于宁波方正；二是发行人内销毛利率明显高于宁波方正。具体差异原因及合理性分析如下：

①变动趋势差异的原因及合理性分析

报告期内，宁波方正汽车内外饰件注塑模具综合毛利率分别为 33.79%、25.24%和 16.81%，自 2019 年开始下降幅度较大，主要是由于其大型精密模具产品毛利率大幅下降导致。发行人注塑模具业务与宁波方正汽车模具类产品毛利率对比情况如下：

公司名称	类别	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
宁波方正	大型注塑模具	16.74%	25.89%	33.92%
	精密模具	30.65%	28.31%	30.36%
	吹塑模具	49.89%	49.80%	52.35%
海泰科	**汽车注塑模具**	**27.44%**	34.01%	34.41%

注：宁波方正尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，宁波方正汽车内外饰件注塑模具综合毛利率自 2019 年开始大幅下降，主要是由于其大型精密模具产品受中美贸易摩擦、汽车产业景气度下降、以及新冠疫情和 2019 年二期生产基地建成投产后成本增加等因素影响，使得该类产品毛利率下降较多所致。除大型注塑模具以外，宁波方正精密模具和吹塑模具产品毛利率受前述影响相对较小，报告期内该等模具毛利率整体较为稳定，其中精密模具毛利率则呈现波动趋势，吹塑模具毛利率有所下降但下降幅度相对较小，与发行人报告期内毛利率变化趋势大致一致。

此外，报告期内，发行人毛利率整体变动趋势与东江集团控股、合力科技、威唐工业、祥鑫科技、横河模具、瑞鹄模具、超达装备等汽车模具类公司在其各自的毛利率水平范围内变动趋势基本一致，不存在显著异于同行业的情形。

综上所述，宁波方正汽车内外饰件注塑模具毛利率自 2019 年开始下降幅度较大，主要是由于其大型精密模具产品受中美贸易摩擦、汽车产业景气度下降、以及新冠疫情和 2019 年二期生产基地建成投产后成本增加等因素影响，使得该类产品毛利率下降较多所致，具有其自身特殊性。报告期内，发行人毛利率变动趋势情况与宁波方正的精密模具和吹塑模具产品和东江集团控股、合力科技、威唐工业、祥鑫科技、横河模具、瑞鹄模具、超达装备等汽车模具类公司在其各自的毛利率水平范围内变动趋势基本一致，不存在显著异于同行业的情形。

②2019 年和**2020 年度**发行人外销毛利率显著高于宁波方正的原因及合理性

发行人搬迁至新厂后随着生产制造能力提升以及与海外客户的合作进一步加深，发行人签订的模具订单在原有基础上更趋大型化、复杂化，因此使得毛利率在 2018-2019 年维持稳定增长趋势。而宁波方正 2019 年度受汽车行业不景气和二期生产基地建成投产等因素影响，一方面新增设备使得当期厂房、设备等折旧和人员薪酬等成本增加；另一方面由于新车间尚处于投产初期也使得其产能利

用率较同比下降，由 2018 年的 110.54%下降为 2019 年的 80.80%，上述因素综合使得其单位成本同比明显上升,外销订单毛利率大幅下降,由 2018 年度的 40.99%下降为 2019 年度的 28.18%。而发行人 2019 年、**2020 年**则不存在新车间投产的影响，发行人在 2017 年初已完成厂房搬迁，当年度产能利用率（CNC 设备开工率）为 117.45%，未对发行人生产经营构成不利影响，发行人 2019 年度、**2020 年**外销毛利率为 40.90%、**28.83%（剔除运费影响因素后为 33.37%）**，因此显著高于同期宁波方正外销毛利率。

若不考虑上述宁波方正二期生产基地等因素对其 2019 年外销毛利率的影响，发行人 2019 年、**2020 年**外销毛利率与宁波方正新车间投产前的 2018 年度外销毛利率接近，未明显高于报告期宁波方正外销毛利率正常水平。

③发行人内销毛利率明显高于宁波方正的原因及合理性分析

注塑模具产品为非标准定制化产品，不同用途的模具，在模具结构、尺寸、材质、加工精度和工艺难度等方面存在差异。一般而言，仪表板、门板、保险杠、油箱等大型模具的销售单价和毛利率较高。

报告期内，发行人内销业务规模明显小于宁波方正，因此发行人在参与报价的项目及产品选择上存在一定差异。报告期内，发行人内销模具中主要以仪表板和门板等高毛利率模具为主，其中仪表板、门板类模具占内销模具收入比例分别为 78.48%、47.70%和 **62.57%**，因此使得其内销毛利率较高。

2）直接人工、制造费用占售价比例与宁波方正对比分析

报告期内，发行人直接人工、制造费用、外协加工费用占主营业务收入的比例与宁波方正对比如下：

项目	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	发行人	**宁波方正**	发行人	宁波方正	发行人	宁波方正
直接人工	**8.21%**	15.01%	8.19%	13.89%	8.68%	12.68%
制造费用	**8.06%**	11.71%	8.27%	10.23%	7.57%	8.58%
外协加工费用	**18.74%**	14.37%	16.41%	14.98%	17.83%	12.96%
合计	**35.01%**	41.09%	32.87%	39.09%	34.08%	34.22%

注：1、XX 科目占比=XX 科目金额/主营业务收入；

2、宁波方正尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，发行人直接人工、制造费用占比低于宁波方正的主要原因系，发行人外协加工占比与宁波方正存在差异，考虑直接人工、制造费用、外协加工费合计金额占主营业务收入的比例后，发行人**2018 年度**与宁波方正较为接近。2019 年及**2020 年度**，发行人三者合计占比低于宁波方正的主要原因系，2019 年度宁波方正二期生产基地建成投产，新增较多设备、配备相关人员，由于新设备安装调试、新员工培训以及部分原有车间搬迁等原因，致使 2019 年及**2020 年度**宁波方正上述三者合计金额占主营业务收入的比例有所增加，而发行人不存在类似的情况。

（3）同行业可比公司客户对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司内销、外销客户对比情况如下：

公司名称	内销客户	外销客户
银宝山新	延锋	Faurecia（佛吉亚）、RenaultS.A.（雷诺）、PlasticOmnium（彼欧）、MagnetiMarelli（马瑞利）、Ford(福特)、Nissan（日产）
东江集团控股	主要客户为替欧洲汽车品牌如奔驰、宝马、大众生产汽车零部件的一级部件供货商	
	延锋	Faurecia（佛吉亚）、IAC（埃驰）、麦格纳（Magna）、MANN+HUMMEL（曼胡默尔）、RenaultS.A.（雷诺）
宁波方正	亚普股份、一汽富维、常熟汽饰、延锋、宁波华翔、京威股份	Faurecia（佛吉亚）、SMG（萨玛）、MANN+HUMMEL（曼胡默尔）、Draexlmaier（德科斯米尔）、TI（迪安）
发行人	延锋、一汽富维、常熟汽饰、、京威股份、新泉股份、长城汽车	Faurecia（佛吉亚）、SMG（萨玛）、GrupoAntolin(安通林)、RenaultS.A.（雷诺）、PlasticOmnium（彼欧）、IAC（埃驰）

注：1、上述客户信息根据同行业可比公司公开披露文件查询；

2、东江集团控股定期报告未披露具体客户名称，具体客户名称系根据官网披露。

发行人主要从事汽车注塑模具的销售，其内外销客户与同行业可比公司的内外销客户均为国内外主要知名汽车零部件供应商，不存在重大差异的情况。

（四）报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、

经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）按地区构成分析”之“3）外销收入分析”补充披露如下：

①外销收入与出口数据匹配

从中国电子口岸系统中的公司账户（http://www.chinaport.gov.cn/）取得出口数据并与发行人出口收入进行核对，比对情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中国电子口岸出口金额	**26,642.33**	16,791.04	17,336.00
减：内部交易	**2,588.70**	383.03	-
返利冲减收入	**415.49**	248.37	112.03
加：泰国海泰科收入金额	**4,088.23**	265.74	-
其他调整	-	13.71	-13.71
外销收入	**27,726.37**	16,439.09	17,210.26

注：2020 年度外销收入 27,726.37 万元包括主营业务收入中外销金额 27,708.50 万元、其他业务收入中外销收入 17.87 万元。

由上表可知，发行人出口数据与外销收入匹配一致。

发行人海关报关出口金额与发行人境外销售收入比对情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
海关出口金额	-	16,870.67	17,112.00
减：内部交易抵销	-	383.03	-
返利冲减收入	-	248.37	112.03
加：泰国海泰科收入	-	265.74	-
计算外销收入①	-	16,505.01	16,999.96
报表外销收入②	-	16,439.09	17,210.26
差异金额（②-①）	-	-65.92	210.30
差异率（（②-①）/②）	-	-0.40%	1.22%

注：2018-2019 年度海关出口金额为美元金额，按当年度平均汇率折算；2020 年度青岛海关不再提供出口金额数据。

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

②外销收入与出口退税金额匹配

A、出口增值税免抵退税计算过程

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
出口免抵退税金额（①）	**3,442.34**	2,446.80	3,036.08
外销收入（②）	**27,726.37**	16,439.09	17,210.26
占比（①/②）	**12.42%**	14.88%	17.64%

报告期内，发行人出口免抵退税金额占外销收入的比例分别为 17.64%、14.88%和 **12.42%**，与发行人出口退税率基本一致。

报告期内，发行人出口增值税免抵退具体计算过程如下：

单位：万元

年度	申报报表出口销售额		退税率	免抵退税金额
2020 年度		**26,339.35**	**13%**	**3,424.12**
		107.18	**17%**	**18.22**
	合计	**26,446.53**		**3,442.34**
2019 年度		9,608.09	16%	1,537.30
		6,995.20	13%	909.38
		1.30	10%	0.13
	合计	16,604.59		2,446.80
2018 年度		8,552.13	17%	1,453.86
		9,886.03	16%	1,581.76
		3.05	15%	0.46
	合计	18,441.21		3,036.08

B、出口增值税免抵退税销售金额与外销收入匹配情况

其中，纳税申报表外销收入与合并财务报表外销收入差异金额及原因如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
出口退税申报表销售金额	**26,446.53**	16,604.59	18,441.21
减：内部交易	**2,588.70**	383.03	-
外销返利	**415.49**	248.37	112.03
跨期申报影响	**-18.29**	-172.74	1,213.59
加：泰国海泰科收入金额	**4,088.23**	265.74	-

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运保费等	176.56	25.82	90.66
计算外销收入金额①	27,725.42	16,437.49	17,206.24
报表外销收入金额②	27,726.37	16,439.09	17,210.26
差异金额（②-①）	0.95	1.60	4.02
差异率（（②-①）/②）	0.00%	0.01%	0.02%

报告期内，发行人出口增值税免抵退申报销售金额与外销收入基本一致。

C、出口增值税退税金额与现金流匹配关系

报告期内，发行人出口增值税退税金额与现金流量表科目收到的税费返还金额相匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期收到退税款	876.51	1,126.64	1,809.21
现金流量表-收到的税费返还	876.51	1,126.64	1,809.21
差异	-	-	-

综上所述，发行人出口免抵退税金额与其境外销售收入匹配一致，发行人增值税免抵退税与现金流匹配一致。

D、外销客户应收账款与现金流匹配情况

报告期内，发行人合并报表口径境外销售收入金额与客户回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	27,726.37	16,439.09	17,210.26
加：预收款项变动（期末余额-期初余额）	12.08	1,521.60	-26.01
应收账款变动（期初余额-期末余额）	-4,927.17	2,525.23	-3,796.26
增值税销项税影响	316.28	-	-
汇兑损益及利息费用、手续费影响	-83.14	-37.67	-182.00
返利影响	164.09	-13.58	33.15
境外采购应付账款影响	-74.67	-	-
其他	-30.64	3.01	-0.15
计算外销现金流	23,103.20	20,437.68	13,238.98
现金流量表金额	23,103.20	20,437.68	13,238.98

注：增值税销项税系泰国海泰科产生。

报告期内，发行人合并报表口径境外应收账款、境外销售收入金额与现金流基本匹配。

综上所述，发行人境外销售系真实销售、最终销售。

（五）报告期各期境外与境内单位销售价格之间、境外与境内单位成本之间、境外与境内毛利率之间的差异，分析差异产生的具体原因；如涉及产品销售结构的，披露结构差异及差异产生的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利和毛利率分析”之“2、主营业务毛利率分析”补充披露如下：

（3）内销、外销毛利率分析

报告期内，发行人内销、外销毛利率情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度	2018 年度
	包含运费	剔除运费		
内销-注塑模具	**32.03%**	**32.47%**	27.60%	31.54%
外销-注塑模具	**28.83%**	**33.77%**	40.90%	36.05%
外销-注塑模具+塑料零部件	**28.47%**	**32.88%**	40.39%	36.05%

注：1、发行人内销均为注塑模具，不包含塑料零部件；

2、2020 年 1 月起，根据新收入准则，将原计入销售费用的运费在存货科目核算，确认收入时再结转至主营业务成本。

报告期内，发行人主营业务内销、外销分产品的单位售价、单位成本、毛利率情况如下：

单位：万元/套、元/件

销售类型	产品结构	2020 年				2019 年			
		收入占比	**单位售价**	**单位成本**	**毛利率**	收入占比	单位售价	单位成本	毛利率
内销	汽车内饰件注塑模具	**63.91%**	**65.68**	**48.35**	**26.38%**	66.76%	48.75	36.13	25.89%
	汽车外饰件注塑模具	**16.73%**	**89.61**	**71.51**	**20.20%**	33.24%	60.93	42.02	31.03%
	熔喷布注塑模具	**19.36%**	**76.04**	**29.70**	**60.94%**	-	-	-	-
外销	汽车内饰件注塑模具	**75.85%**	**122.91**	**88.00**	**28.40%**	75.91%	119.99	71.64	40.30%
	汽车外饰件注塑模具	**11.07%**	**102.28**	**69.82**	**31.73%**	23.81%	115.14	65.83	42.83%
	塑料零部件	**13.08%**	**10.89**	**8.05**	**26.06%**	0.27%	7.19	17.56	-144.08%

销售类型	产品结构	2018 年				-			
		收入占比	单位售价	单位成本	毛利率	-	-	-	-
内销	汽车内饰件注塑模具	88.42%	42.41	29.00	31.62%	-	-	-	-
	汽车外饰件注塑模具	11.58%	36.72	25.37	30.92%	-	-	-	-
外销	汽车内饰件注塑模具	81.78%	122.39	79.31	35.20%	-	-	-	-
	汽车外饰件注塑模具	18.22%	120.60	72.55	39.84%	-	-	-	-
	塑料零部件	-	-	-	-	-	-	-	-

注：1、发行人内销均为注塑模具，不包含塑料零部件；
2、2020 年 1 月起，根据新收入准则，将原计入销售费用的运费在存货科目核算，确认收入时再结转至主营业务成本。

报告期内，发行人内销、外销均以汽车内饰件注塑模具为主，产品结构差异未对内销、外销毛利率造成明显影响。

2018 年度和 2019 年度，发行人外销毛利率逐渐增加的主要原因系，随着发行人与外销客户的合作逐渐加深，发行人外销客户的模具更趋大型化、复杂化，而大型化、复杂化的注塑模具毛利率更高。

2018 年度和 2019 年度，发行人外销毛利率高于内销的主要原因系，①发行人外销的注塑模具相比内销更加大型化、复杂化，而大型化、复杂化的注塑模具毛利率更高；②外销客户所购买的汽车注塑模具主要应用于国外高端整车品牌，内销模具的最终客户为合资品牌和自主汽车品牌，一般情况外销客户对原材料材质、工艺等要求更高，相应产品毛利率也更高；③外销客户为高端整车品牌客户，品牌发展历史更长，在供应商选择上更加注重产业链的健康、持续发展，在产品上更加注重产品质量及服务。因此上述因素综合影响使得外销毛利率高于内销毛利率。

2020 年度，发行人内销毛利率高于外销毛利率的主要原因系：①由于海外运输运费较高且受疫情影响运费涨价，导致内销毛利率高于外销毛利率。剔除运费影响后，内销毛利率为 32.47%、外销毛利率为 32.88%，二者基本一致；②2019 年底发行人开始销售塑料零部件，该外销业务毛利率较低从而拉低了外销毛利率，剔除注塑件影响后外销注塑模具毛利率为 33.77%；③2020 年度，发行人内销新增熔喷布模具业务，且订单较多签订于 2020 年上半年，因疫情影响较高的熔喷布价格导致熔喷布模具价格价高、毛利率更高；④随着海外市场竞争加剧，外销毛利率有所下降。

（六）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，补充披露外销收入和汇兑损益之间的匹配关系，外汇管理相关会计处理和内控制度

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“4、财务费用”之“（3）汇兑损益分析”补充披露如下：

1）外销收入和汇兑损益之间的匹配关系

公司外销客户主要使用欧元和美元结算，且以欧元居多。

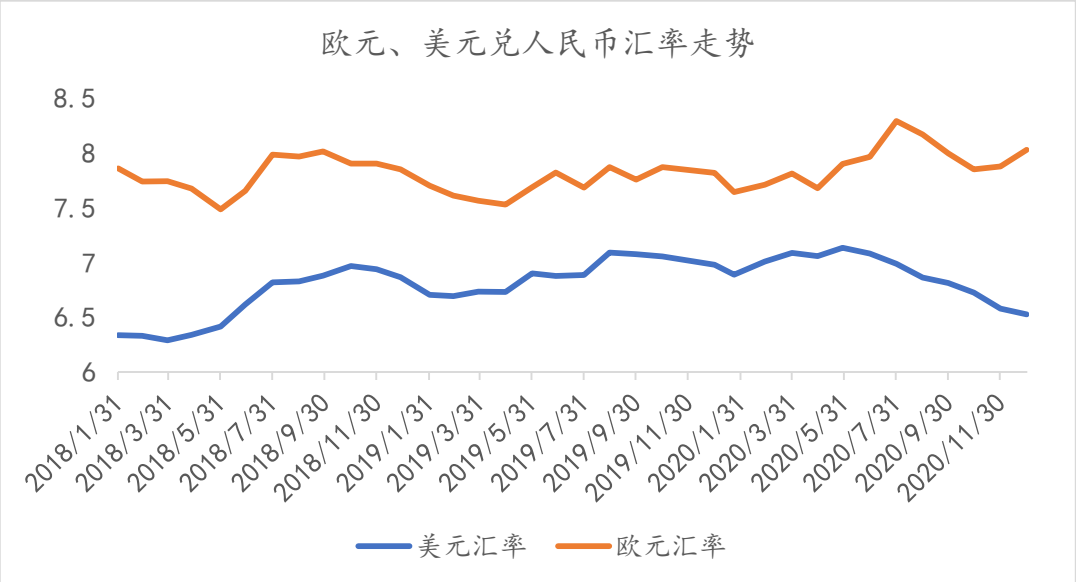
报告期内，公司汇兑损益占外销收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇兑损益（①）	**58.14**	-84.33	216.47
外销收入（②）	**27,708.50**	16,439.09	17,210.26
占比（①/②）	**0.21%**	-0.51%	1.26%

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

2018 年 1 月至 2020 年 12 月，欧元、美元兑人民币的汇率（人民币中间价）走势如下：



数据来源：Wind

2018 年度，人民币兑欧元汇率呈先下降后上升再下降的趋势，人民币兑美元汇率整体呈下降再上升状态，因此当年度产生较多的汇兑损失。

2019 年度，人民币兑欧元和美元的汇率呈波动上升趋势，因此当年度公司实现汇兑收益。

2020 年度，人民币兑欧元和美元的汇率整体呈波动上升再下降的趋势，因此当期公司实现汇兑损失。

2）外汇管理相关会计处理和内控制度：

发行人外汇业务主要分为出口收汇结汇、进口购汇付款、期末外币货币性科目汇率调整。相关会计处理如下：

①出口收汇结汇，发行人外销出口主要采用欧元或美元结算，相关会计处理如下：

A、报关出口销售（外币结算）

借：应收账款-外币（采用当月月初汇率折算为人民币记账）

贷：主营业务收入

预收款项

B、收款

借：银行存款-外币（采用当月月初汇率折算为人民币记账）

贷：应收账款-外币（采用当月月初汇率折算为人民币记账）

C、结汇

借：银行存款-人民币

财务费用-汇兑损益（或贷方）

贷：银行存款-外币（采用当月月初汇率折算为人民币记账）

②进口购汇付款，相关会计处理如下：

A、进口（外币结算）

借：原材料

应交税费-增值税（进项税额）

贷：应付账款（采用当月月初汇率折算为人民币记账）

B、购汇

借：银行存款-外币（采用当月月初汇率折算为人民币记账）

财务费用-汇兑损益（或贷方）

贷：银行存款-人民币

C、付款

借：应付账款-外币（采用当月月初汇率折算为人民币记账）

贷：银行存款-外币（采用当月月初汇率折算为人民币记账）

③ 月末外币货币性项目确认汇兑损益

发行人主要外币货币性项目有银行存款、应收账款、其他应收款、应付账款、其他应付款等，月末确认这些项目的汇兑损益时根据国家外汇管理局的月末人民币汇率中间价进行调整，确认财务费用-汇兑损益。

公司外汇管理相关内部控制制度分为进口付汇与出口收汇两方面，具体情况如下：

进口付汇方面：发行人采购的进口或保税物料使用外汇收入进行支付，按照《青岛海泰科模塑科技股份有限公司授权管理规定》进行相应审批。

出口收汇方面：发行人针对出口业务创造的外汇收入采取灵活的管理方式，根据中国人民银行、中国银行等权威金融机构发布的人民币汇率走势预测，结合公司实际经营对于营运资金的需要，在人民币进入贬值通道时，适度减少或延迟外币结汇，尽量多持有外汇头寸；在人民币进入升值通道时，适度增加或加快外币结汇，尽量降低持有外汇头寸。

（七）按主要国家或地区分类，补充披露发行人外销收入主要构成；结合国家或地区结构，补充披露贸易摩擦对发行人产品销售、原材料采购等业务环节的具体影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）按地区构成分析”之补充披露如下：

5）发行人外销收入区域分布

报告期内，发行人主营业务外销收入区域分布情况如下：

单位：万元、%

区域	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	20,166.47	72.78	11,978.50	72.86	12,001.32	69.72
美洲	310.13	1.12	962.02	5.85	4,881.88	28.37
亚洲	4,094.00	14.78	3,091.92	18.81	-	-
非洲	1,688.91	6.10	-	-	-	-
其他	1,448.99	5.23	406.65	2.47	327.05	1.90
合计	27,708.50	100.00	16,439.09	100.00	17,210.25	100.00

注：欧洲主要包括法国、德国、西班牙、罗马尼亚、匈牙利、英国、捷克等；美洲主要包括美国、墨西哥等；亚洲主要包括泰国；非洲主要包括摩洛哥。

报告期内，发行人外销主要以欧洲、亚洲为主，合计占比在65%以上。美国客户收入占比逐渐降低，中美贸易摩擦对发行人的影响较小，具体影响参见招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“4、中美贸易摩擦对发行人经营的具体影响”。

报告期内，发行人不存在对美国采购原材料的情况，中美贸易摩擦未对发行人原材料采购造成不利影响。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制设计的合理性，并

测试相关关键内部控制执行的有效性；

2、抽样核查报告期内发行人与主要境外客户之间的销售合同、出库单、物流单、提单、报关单、发票、回款单据等资料；

3、了解发行人报告期内出口退税业务的会计处理，获取发行人增值税纳税申报表、免抵退税申报表、海关出口数据及中国电子口岸系统数据，复核发行人增值税免退税的计算过程，并将上述数据与账面记录、现金流量表进行核对；

4、结合对应收账款的审计，选择主要境外客户函证报告期销售额，同时对主要境外客户进行视频访谈，以了解其收入确认的真实性及是否按合同要求确认收入，并重点询问合作过程、交货方式、货款支付方式、所购商品的最终去向等；

5、对营业收入及毛利率按年度、产品、客户等实施实质性分析程序；

6、以抽样方式对资产负债表日前后确认的收入进行截止测试，核对出库单、报关单等支持性文件，以评估收入是否在恰当的期间确认；

7、分析发行人外销收入区域分布情况，分析并测算贸易摩擦对发行人外销的影响；了解发行人对美国采购原材料情况，判断对发行人采购的影响；

8、查阅同行业可比公司公开披露文件中关于客户毛利率的披露情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期各期主要境外客户（如前五名）的基本信息、合作历史、获客方式、境外客户购买产品、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例，发行人主要外销客户系国外知名的汽车零部件供应商，发行人与主要客户合作历史较长、合作关系比较稳定；

2、报告期内，发行人以外销收入为主，内外销占比及变动具有合理性；

3、发行人已补充披露主要境外客户、主要外销商品，由于同行业可比公司未披露单一客户毛利率情况，发行人未能进行对比；

4、发行人已补充披露报告期各期海关出口数据、免抵退计算及金额、境外

客户应收账款情况，以及上述数据与境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售真实销售、最终情况；发行人上述数据之间具有匹配关系，境外销售已实现真实销售、最终销售；

5、发行人已补充披露报告期各期境外与境内单位销售价格之间、境外与境内单位成本之间、境外与境内毛利率之间的差异情况，差异具有合理性；报告期内，总体而言发行人外销单价、成本、毛利率高于内销单价、成本、毛利率，主要原因系外销注塑模具更加大型化、复杂化等；

6、发行人汇兑损益与外销收入基本匹配，涉及外汇的会计处理符合《企业会计准则》，发行人已建立与外汇相关的内控制度；

7、发行人外销收入以欧洲、亚洲为主；发行人对美国收入占比相对较低，中美贸易摩擦对发行人收入影响较小。发行人不存在向美国采购原材料的情况，中美贸易摩擦对发行人原材料采购不存在影响。

14．关于营业收入

报告期内，发行人营业收入分别为 22,160.80 万元、27,197.02 万元、34,189.97 万元，年均复合增长率为 24.21%。

请发行人：（1）补充披露报告期内汽车外饰件营业收入增速显著高于汽车内饰件营业收入增速的原因及合理性；（2）按内销、外销分类，补充披露报告期内公司营业收入产品类型构成，论述并披露其结构、变动的合理性；（3）分析并披露国内外汽车行业景气度是否存在差异，报告期内发行人内销收入持续增长、外销收入呈现波动性的原因；（4）结合具体应用场景、下游市场需求变化，补充披露客户采购模具产品更趋大型化、复杂化的原因，2018 年开始发行人销售产品均价大幅提升的合理性；（5）结合报告期内汽车行业产销下滑、同行业可比公司经营业绩、上下游等因素，补充披露报告期各期营业收入变动的原因及合理性；如涉及下游车型应用等因素的，披露相关车型整体市场数据及变动趋势、发行人相关车型产品销售数据及变动趋势；（6）结合下游主要客户数量、单位客户采购产品数量、总订单情况，补充披露报告期内发行人营业收入、各类产品销售收入的变动原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。请保荐人、申报会计师：（1）说明针对发行人收入真实性的核查方法、核查程序、具体结果及核查范围占营业收入比例；（2）说明针对未能核查部分执行的替代性程序；（3）按照《首发业务若干问题解答》相关规定，对发行人相关银行账户资金流水进行核查并论述核查的可靠性、全面性、充分性。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）补充披露报告期内汽车外饰件营业收入增速显著高于汽车内饰件营业收入增速的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入变动分析”之“（1）主营业务收入变动分析”补充披露如下：

报告期内，公司主营业务收入分产品变动情况如下：

单位：万元、%

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		增加额	变动率	增加额	变动率	增加额	变动率
注塑模具	汽车内饰件	8,086.72	33.38	1,457.48	6.40	3,548.94	18.46
	汽车外饰件	-3,738.96	-38.29	5,490.64	128.47	1,557.65	57.35
	熔喷布模具	3,421.79	-	-	-	-	-
塑料零部件		3,577.95	7,920.96	45.17	-	-	-
合计		11,347.50	33.34	6,993.28	25.86	5,106.59	23.28

注：2020 年度新增熔喷布模具收入，故未计算变动率。2019 年度新增塑料零部件业务，故未计算变动率。

报告期内，公司主营业务收入分别为 27,043.34 万元、34,036.62 万元和 45,384.12 万元；2018 年主营业务收入同比增加 5,106.59 万元，增长率为 23.28%；2019 年主营业务收入同比增加 6,993.28 万元，增长率为 25.86%；2020 年主营业务收入同比增加 11,347.50 万元，增长率为 33.34%。报告期内，主营业务收入持续增长。

……

2）汽车内外饰件注塑模具收入变动原因分析

2018-2019 年度，公司汽车外饰件注塑模具收入增速高于汽车内饰件注塑模具收入增速的主要原因系：①公司注塑模具以汽车内饰件注塑模具为主，收入占比均在 70%以上，汽车外饰件注塑模具收入占比较低。为丰富公司的产品类型、增加收入来源、增强公司的可持续经营能力，公司不断开拓现有客户的汽车外饰件注塑模具业务，以及开拓新的汽车外饰件注塑模具客户。2019 年度新增汽车外饰件注塑模具客户劳士领；②一般而言，汽车外饰件注塑模具相对汽车内饰件注塑模具更加大型化、复杂化，生产工艺难度更高，毛利率相对更高，公司加大汽车外饰件注塑模具业务的开拓力度，提升发行人的可持续经营能力。

2020 年度，公司汽车外饰件注塑模具收入金额下降的主要原因系，目前阶段，公司汽车外饰件注塑模具主要客户相对较少，单一客户的收入变动对公司汽车外饰件注塑模具的收入变动具有较大影响。

（二）按内销、外销分类，补充披露报告期内公司营业收入产品类型构成，论述并披露其结构、变动的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务收入构成分析”补充披露如下：

（2）按地区构成分析

1）主营业务收入构成情况

②按内销、外销分类的产品构成情况

报告期内，公司主营业务收入按内销、外销分类的产品构成如下：

单位：万元、%

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	汽车内饰件注塑模具	11,296.75	24.89	11,747.78	34.52	8,694.81	32.15
	汽车外饰件注塑模具	2,957.09	6.52	5,849.76	17.19	1,138.27	4.21
	熔喷布模具	3,421.79	7.54	-	-	-	-
	小计	17,675.62	38.95	17,597.53	51.70	9,833.08	36.36
外销	汽车内饰件注塑模具	21,016.99	46.31	12,479.24	36.66	14,074.73	52.05
	汽车外饰件注塑模具	3,068.39	6.76	3,914.68	11.50	3,135.53	11.59
	塑料零部件	3,623.12	7.98	45.17	0.13	-	-
	小计	27,708.50	61.05	16,439.09	48.30	17,210.26	63.64
合计		45,384.12	100.00	34,036.62	100.00	27,043.34	100.00

报告期内，公司内销、外销收入中均以内饰件注塑模具为主，外饰件注塑模具占比次之，但在 2018-2019 年期间呈现增长趋势。具体变化及原因如下：

A、2018 年度，公司内外销收入中内饰件注塑模具结构相对较为稳定，外销收入内外饰件注塑模具收入金额均有所提升，但外饰件注塑模具因原基数相对较小使得其占比提升相对较多，主要原因系当期对 PlasticOmnium（彼欧）实现较多汽车外饰件注塑模具收入。

B、2019 年度，公司内销的汽车外饰件注塑模具收入金额及占比增加，主要原因系 2019 年度公司新增客户劳士领，其境内主体当期实现内销收入较多，公司向劳士领销售的产品主要系汽车外饰件注塑模具。

2019 年度，公司外销汽车内饰件注塑模具收入金额及占比均有所下降的主要原因系公司当期对 SMG（萨玛）的销售金额下降所致。

C、2020 年度，公司内销、外销汽车外饰件注塑模具金额及占比均下降的主要原因系目前阶段，公司汽车外饰件注塑模具的主要客户相对较少，单一客户的收入变动金额对公司汽车外饰件注塑模具收入变动具有较大影响。

外销收入中汽车内饰件注塑模具收入同比增加较多的主要原因系当期对 Faurecia（佛吉亚）、Renault S.A.（雷诺）实现较多收入所致。外销收入中塑

料零部件收入同比增长较多的主要原因系，2019 年下半年设立的泰国海泰科于 2020 年实现正常生产经营。

（三）分析并披露国内外汽车行业景气度是否存在差异，报告期内发行人内销收入持续增长、外销收入呈现波动性的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务收入构成分析”之“（2）按地区构成分析”补充披露如下：

③ 内销、外销收入变动趋势差异分析

A、国内外汽车行业景气度情况

2018-2020 年度，中国、欧洲、全球汽车新车销量及占比如下：

单位：万辆

项目	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	销量	**占比**	销量	占比	销量	占比
中国	**2,531.1**	**N/A**	2,576.87	28.23%	2,808.06	29.54%
欧洲	**N/A**	**N/A**	2,080.72	22.79%	2,069.79	21.77%
全球	**N/A**	**N/A**	9,129.67	100.00%	9,505.59	100.00%

数据来源：Wind、**中国汽车工业协会，2020 年欧洲、全球汽车新车销量尚未公布。**

在全球汽车消费市场中，欧美等发达国家和地区一直是全球汽车消费的主要市场，但在 2008 年金融危机之后，汽车需求增长的地理分布特征产生明显的转变，由传统的发达国家市场转到了以中国、巴西、印度为代表的新兴工业化国家市场。新兴国家居民消费需求旺盛、消费结构升级，正成为全球汽车消费市场的主要力量。2018-2019 年度，全球及中国汽车销量略有下滑，**受新冠疫情影响 2020 年度中国汽车销量同比略有下降，**欧洲汽车销量相对比较稳定，但国内外汽车行业景气度不存在明显的差异。虽然国内新车销量有所下滑，但仍保持全球汽车销量第一的位置。

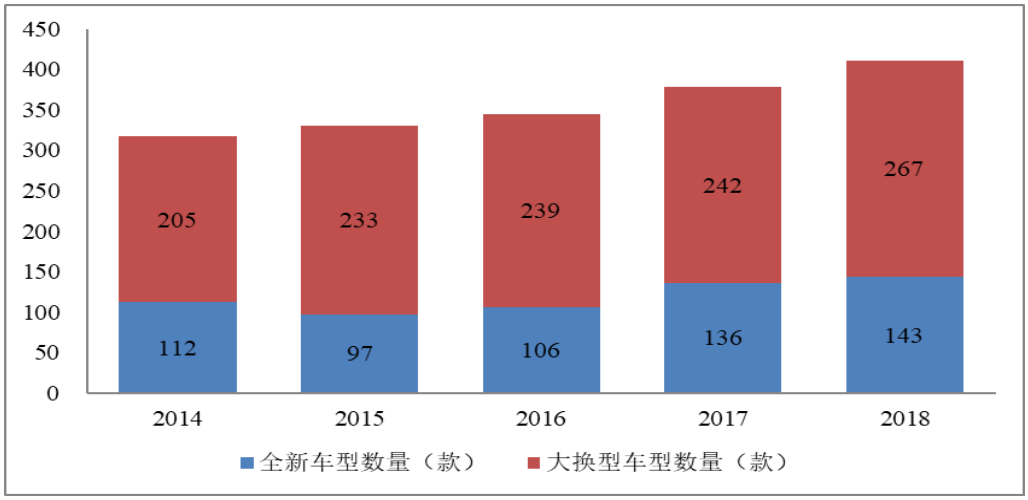
B、汽车模具市场规模影响因素

汽车模具行业市场规模不仅与下游新车销量相关，而且受到新车型开发与旧车型改款周期的影响。在居民消费能力不断提高的前提下，人们的消费观念和审

美追求也在不断转变，使得一款车的畅销期逐渐缩短。为了更好满足消费者需求，获得市场认可，从而在激烈的市场竞争中获取更大的市场份额，汽车生产商纷纷加快了新车型的推出速度，缩短了旧车型的升级改款周期。新车型的开发周期已由原来的4年左右缩短至1-3年，旧车改型周期也由原来的6-24个月缩短到4-15个月。无论是新推出车型还是旧车型改款，往往都涉及到汽车内外饰件的整体或部分更新，而这些更新都需要定制相应的汽车内外饰模具，因此新车型开发与旧车型改款速度的加快为汽车内外饰模具行业的发展提供了巨大的市场需求与发展空间。

根据行业统计数据，2018年我国上市新车数量为595款，其中全新车型143款，占比24.1%，大换型车型267款，占比44.9%，即确定需要配套定制汽车模具的车型共计410款，比上一年增加32款[5]。在汽车产销量出现轻微下滑的情况下，新车型和大换型车型数量仍然保持了较快增长，表明整车厂加快推出新车型和缩短原有车型改款周期的意愿较强，这也推动了汽车模具行业的持续发展。

近五年我国新车型和大换型车型数量



C、内销、外销收入变动及差异分析

报告期内，发行人主营业务收入按内销、外销分类的收入金额及变动率情况如下：

[5] https://www.sohu.com/a/303075395_126696，2018年中国乘用车市场新车上市统计分析

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
内销	17,675.62	0.44%	17,597.53	78.96%	9,833.08	16.55%
外销	27,708.50	68.55%	16,439.09	-4.48%	17,210.26	27.49%
合计	45,384.12	33.34%	34,036.62	25.86%	27,043.34	23.28%

发行人主要从事注塑模具生产和销售，由于模具行业的特殊性，其生产和收入确认周期较长，而项目开发进度主要取决于下游汽车整车厂商新车型开发计划安排，同时由于模具产品单个项目产品金额较大，以及发行人规模相对较小，导致发行人报告期各期收入确认金额受单个客户、单个项目的影响较大，发行人内外销收入金额及变动也相应存在一定的波动。

报告期内，对于发行人内销、外销主营业务收入变动及差异情况具体分析如下：

Ⅰ、2018 年度变动及差异分析

发行人自搬迁至新厂区后，生产制造能力得到明显提升，经营规模也相应有所增长，2018 年主营业务收入同比增长 23.28%，其中内销收入同比增长 16.55%，外销收入同比增长 27.49%。外销收入增长率高于内销的主要原因系 2018 年度美洲地区客户实现收入增长 4,277.26 万元所致。整体而言，发行人 2018 年度内销、外销收入均有所增长，且变动率不存在显著差异。

Ⅱ、2019 年度变动及差异分析

2019 年度，发行人主营业务收入同比增长 25.86%，其中内销收入同比增长 78.96%，外销收入同比下降 4.48%。

内销收入增长率显著高于外销的主要原因系：（i）自计划搬迁至新厂开始，发行人预计其生产制造能力及经营规模将得到明显提升，为进一步巩固市场地位，发行人逐渐加大对内销客户的开发力度，该等新开拓内销客户在 2019 年度收入增长较快，从而使得其增长率较高；（ii）2019 年度，发行人主要外销客户也相应实现了增长，但由于美洲地区客户收入有所减少，从而使得外销客户总体收入同比略有下降，下降比率为 4.48%。

Ⅲ、2020 年度变动及差异分析

2020 年度，发行人主营业务收入同比增长 33.34%，其中内销收入同比增长 0.44%，外销收入同比增长 68.55%。

外销收入增长率显著高于内销的主要原因系：（i）受下游客户开发进度以及订单分布影响，发行人收入在不同会计期间之间存在波动；（ii）2020 年度，发行人外销收入增长较快的主要原因系，发行人对 Faurecia（佛吉亚）、RenaultS.A.（雷诺）实现收入分别同比增加 5,282.90 万元、4,093.23 万元，发行人对 Faurecia（佛吉亚）的丰田、宝马、欧宝、雪铁龙、路虎、大众、奔驰等车型所对应的项目在当期实现较多收入，以及对 RenaultS.A.（雷诺）的雷诺车型所对应的项目在当期实现较多收入。

（四）结合具体应用场景、下游市场需求变化，补充披露客户采购模具产品更趋大型化、复杂化的原因，2018 年开始发行人销售产品均价大幅提升的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入变动分析”补充披露如下：

（2）主要产品销量、单价变化情况

……

2018 年度，公司汽车注塑模具销售数量同比增加 7 套，销售数量变化不大。2018 年度汽车注塑模具平均销售单价同比增加 12.44 万元/套，主要原因系公司模具产品更趋大型化、复杂化，从而使得平均销售单价有所提升。大型模具在工艺难度、技术要求等方面更高，由此导致单位售价也较高。在公司注塑模具应用场景、下游市场需求变化不大的情况，2018 年度公司销售注塑模具更趋大型化、复杂化的主要原因系：2017 年初公司完成新厂搬迁，期间公司进行了生产设备的更新，购置了更多的大型智能数控设备，2017 年末及 2018 年末发行人机器设备账面价值分别同比增加 1,796.83 万元和 1,860.44 万元，从而使得生产加工中大型、复杂化模具的能力得到明显提升，并逐渐获得客户认可及订单，从 2018

年开始实现收入。

（五）结合报告期内汽车行业产销下滑、同行业可比公司经营业绩、上下游等因素，补充披露报告期各期营业收入变动的原因及合理性；如涉及下游车型应用等因素的，披露相关车型整体市场数据及变动趋势、发行人相关车型产品销售数据及变动趋势

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入变动分析”补充披露如下：

（3）汽车行业及上下游情况

1）行业上下游基本情况

注塑模具行业的上游模板、模架、热流道等行业竞争较为充分，生产企业和经销商较多，原材料供应充足。

根据 Wind 统计，全球汽车产量由 2005 年的 6,648 万辆增加至 2019 年的 9,179 万辆，汽车销量由 2005 年的 6,592 万辆增加至 2019 年的 9,506 万辆，复合增长率分别为 2.33%和 2.35%;我国汽车产量由 2005 年的 571 万辆增长至 2019 年的 2,572 万辆，汽车销量由 2005 年的 576 万辆增长至 2019 年的 2,577 万辆，复合增长率分别为 11.35%和 11.30%，总体上汽车产销量均保持增长态势。中国汽车产销量连续十一年保持世界第一。尽管近年来汽车产销量增速逐渐放缓甚至下滑，市场逐步从“增量竞争”转变为“存量竞争”，但巨大的人口基数及其出行需求仍将保证汽车市场巨大的需求量。

汽车模具行业市场规模不仅与下游新车销量相关，而且受到新车型开发与旧车型改款周期的影响。为了更好满足消费者需求，获得市场认可，从而在激烈的市场竞争中获取更大的市场份额，汽车生产商纷纷加快了新车型的推出速度，缩短了旧车型的升级改款周期。新车型的开发周期已由原来的 4 年左右缩短至 1-3 年，旧车改型周期也由原来的 6-24 个月缩短到 4-15 个月。

无论是新推出车型还是旧车型改款，往往都涉及到汽车内外饰件的整体或部分更新，而这些更新都需要定制相应的汽车内外饰模具，所以新车型开发与旧车

型改款速度的加快为汽车内外饰模具行业的发展提供了巨大的市场需求与发展空间。

根据行业统计数据，2018 年我国上市新车数量为 595 款，其中全新车型 143 款，占比 24.1%，大换型车型 267 款，占比 44.9%，即确定需要配套定制汽车模具的车型共计 410 款，比上一年增加 32 款。在汽车产销量出现轻微下滑的情况下，新车型和大换型车型数量仍然保持了较快增长，表明整车厂加快推出新车型和缩短原有车型改款周期的意愿较强，这也推动了汽车模具行业的持续发展。

一般一款新车需要用到超过 2 万个零部件，而生产这些零部件的模具数量也多达 2,000 多副。其中注塑模具 800 余副，冲压模具 1,500 余副，钣金模具 300 余副。这些模具的总价值上亿元，如大众帕萨特的全套生产模具价值超过 2.5 亿元[6]。

2）发行人营业收入增长原因分析

报告期内，发行人营业收入变动额按新增客户、原有客户分类的情况如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	变动额	**占比**	变动额	占比	变动额	占比
当期新增客户收入变动	**4,426.90**	**38.96%**	6,335.44	90.60%	3,434.67	68.20%
原有客户收入变动	**6,935.77**	**61.04%**	657.51	9.40%	1,601.55	31.80%
变动额合计	**11,362.67**	**100.00%**	6,992.95	100.00%	5,036.22	100.00%

报告期内，发行人凭借优良的产品质量、及时的交付能力、良好的服务能力在与存量客户保持长期合作的情况下，不断开拓新客户。随着 2017 年初搬迁至新厂后经营规模的不断扩大，新增客户相继实现收入。

2018 年度、2019 年度，发行人新增客户实现的收入（即当期收入同比变动金额）占当期收入增加额的比例分别为 68.20%、90.60%，营业收入增长主要来源于新增客户。**2020 年度，发行人原有客户收入增加额占当期营业收入增加额的比例为 61.04%，由于当期发行人客户保持相对稳定，收入增长主要来源于原**

[6] https://www.qianzhan.com/analyst/detail/220/190118-2fa00094.html

有客户。

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

① 2018 年度变化分析

2018 年，公司主营业务收入较上年度增长 5,106.59 万元，增长率为 23.28%，增长主要来源于 PlasticOmnium（彼欧）和一汽富维等新增客户。具体分析如下：

A. 现有客户订单分析

2018 年度，发行人现有客户收入增长额为 1,601.55 万元，增加额相对较小，但现有不同客户之间的收入存在一定的波动，具体如下：

2018 年度，发行人前十大客户实现收入 24,523.77 万元，较 2017 年的 18,076.56 万元增长 6,447.21 万元。前十大客户收入占当期主营业务收入比重为 90.68%，其中：（i）2018 年度公司对 SMG（萨玛）的收入增幅较大，由 2017 年的 1,699.65 万元增加为 2018 年度的 7,108.73 万元，主要原因系 SMG（萨玛）的保时捷、奥迪等终端车型对应的汽车模具项目达到收入确认条件导致收入大幅增加。（ii）Faurecia（佛吉亚）的部分订单因尚未达到收入确认条件，导致 2018 年公司对 Faurecia（佛吉亚）实现的收入下降 3,414.75 万元。

B. 新增客户订单分析

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

2018 年度，发行人前五大新增客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	2018年度收入金额	占营业收入比例	毛利率	销售单价（万元/套）	销售单价对比说明	获客方式	经营情况
1	Plastic Omnium（彼欧）	1947年	-	全球汽车智能外饰系统、清洁能源系统以及前端模块的领导者。	1,429.97	5.26%	46.47%	102.14	高于非新增客户销售单价73.15万元/套，主要原因为销售模具为格栅、保险杠等大型汽车外饰件模具，因此单价和毛利率较高	公司主动进行客户开发，通过项目定点，逐渐建立长期合作关系	2019年实现收入663.81亿元、净利润20.18亿元
2	一汽富维	1993-6-28	6,6912.10	汽车零部件制造企业	1,268.27	4.66%	30.52%	70.46	与非新增客户销售单价73.15万元/套差异不大	进入整车厂商的供应商体系，通过项目定点，逐渐建立长期合作关系	2019年实现收入177.71亿元，净利润7.10亿元
3	常熟富特汽车饰件有限公司	2004-11-15	1,650.00万美元	汽车零部件制造企业	174.90	0.64%	33.37%	87.45	销售模具为整套副仪表板模具，因此销售单价相对较高	由其他客户介绍，通过项目定点，逐渐建立合作关系	-

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	2018年度收入金额	占营业收入比例	毛利率	销售单价（万元/套）	销售单价对比说明	获客方式	经营情况
4	长春中拓模塑科技有限公司	2009-11-12	6,000.00	汽车零部件制造企业	169.85	0.62%	34.08%	18.87	销售模具为仪表板的某一组成部分的模具，因此销售单价较低	进入整车厂商的供应商体系，通过项目定点，逐渐建立长期合作关系	-
5	芜湖福赛科技股份有限公司	2006-10-20	6,362.79	汽车零部件制造企业	155.64	0.57%	26.46%	38.91	销售模具为仪表板的某一组成部分的模具，因此销售单价较低	进入整车厂商的供应商体系，通过项目定点，逐渐建立长期合作关系	-
合计					3,198.62	11.76%	-	-			

注：1、数据来源于Wind、天眼查、公司网址等公开渠道；
2、通过公开途径未查询到常熟富特汽车饰件有限公司、长春中拓模塑科技有限公司、芜湖福赛科技股份有限公司的财务数据，客户基于保密要求也未提供相关资料。

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

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

价与原有客户不存在重大差异的情况。

② 2019 年度变化分析

2019 年,公司主营业务收入较上年度增加 6,993.28 万元,增长率为 25.86%,增长主要来源于 Röchling（劳士领）、重庆平伟汽车零部件有限公司和神通科技集团股份有限公司等新增客户。具体分析如下：

A.现有客户订单分析

2019 年度，发行人现有客户收入增长额为 657.51 万元，增加额相对较小，但现有不同客户之间的收入存在一定的波动，具体如下：

2019 年度，发行人前十大客户实现收入 27,140.83 万元，较 2018 年增加 2,742.83 万元，主要是由于：（i）Faurecia（佛吉亚）、延锋、常熟汽饰的部分订单当期达到收入确认条件，导致 2019 年公司对该三家公司实现的收入分别增加 2,427.87 万元、1,752.52 万元和 1,459.14 万元，合计增加 5,639.53 万元。（ii）由于受下游客户开发进度以及订单分布影响，2019 年度 SMG（萨玛）收入同比下降 3,907.69 万元。

B.新增客户订单分析

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

2019 年度，发行人前五大新增客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	2019年度收入金额	占营业收入比例	毛利率	销售单价（万元/套）	说明	获客方式	经营情况
1	Röchling（劳士领）	1822年	-	汽车零部件制造企业	2,792.56	8.17%	30.31%	96.30	销售模具为进气格栅、底护板等大型模具，销售单价高于非新增客户平均销售单价70.53万元/套	通过行业会议认识并通过项目定点逐渐建立合作关系	2019年实现收入23.52亿欧元
2	重庆平伟汽车零部件有限公司	2015-10-14	31,800.00	汽车零部件制造企业	835.56	2.44%	14.71%	83.56	销售模具主要是保险杠类大型模具，销售单价高于非新增客户平均销售单价 70.53万元/套	主动开发，通过项目订单逐渐建立长期合作关系	其集团公司重庆平伟科技（集团）有限公司销售收入已突破70亿元
3	神通科技集团股份有限公司	2005-3-4	34,000.00	汽车零部件制造企业	718.02	2.10%	22.87%	71.80	销售模具主要为仪表板、立柱、保险杠等大中型模具，与非新增客户平均销售单价70.53 万元/套差异不大	由整车厂商介绍，通过项目定点，逐渐建立长期合作关系	2019年实现收入15.91亿元、净利润1.17亿元

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	2019年度收入金额	占营业收入比例	毛利率	销售单价（万元/套）	说明	获客方式	经营情况
4	上汽通用五菱汽车股份有限公司	1998-06-15	166,807.67	汽车整车生产商	449.40	1.31%	34.39%	89.88	销售模具主要是门板类中大型模具，高于非新增客户平均销售单价70.53万元/套	主动开发，通过项目订单逐渐建立长期合作关系	公司已经连续9年保持国内单一车企销量冠军
5	上海英汇科技发展有限公司	2010-11-05	1,000.00	汽车零部件制造企业	353.19	1.03%	15.72%	70.64	销售模具主要是行李架类模具，与非新增客户平均销售单价70.53万元/套差异不大	进入整车厂商的供应商体系，通过项目定点，逐渐建立长期合作关系	-
合计					5,148.73	15.06%					

注：1、数据来源于Wind、天眼查、公司网址等公开渠道；

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

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

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

价与原有客户不存在重大差异的情况。

③ 2020 年度变化分析

2020 年度，发行人实现营业收入 45,552.64 万元，同比增加 11,362.67 万元，同比增长 33.23%；发行人营业收入增加的主要原因系，A 2020 年度，为抗击疫情，发行人利用多年的注塑模具行业技术积累优势，新增熔喷布模具业务，当期实现收入 3,421.79 万元；B 随着发行人与客户的合作关系加深、经营规模不断扩大，2020 年度，发行人对 Faurecia（佛吉亚）、RenaultS.A.（雷诺）实现收入分别同比增加 5,282.90 万元、4,093.23 万元，发行人对 Faurecia（佛吉亚）的丰田、宝马、欧宝、雪铁龙、路虎、大众、奔驰等车型所对应的项目在当期实现较多收入，以及对 RenaultS.A.（雷诺）的雷诺车型所对应的项目在当期实现较多收入。

2020 年，发行人营业收入来源于 2018 年、2019 年新增客户所实现的收入金额分别为 3,212.87 万元、3,907.37 万元，合计为 7,120.24 万元。

④ 对 SMG（萨玛）收入的分析

报告期内，发行人对 SMG（萨玛）实现的收入金额分别为 7,108.73 万元、3,201.03 万元和 3,889.14 万元。2018 年度，发行人对 SMG（萨玛）实现的收入大幅增加的主要原因是由于当期发行人对客户保时捷项目确认收入 4,164.94 万元。2019 年度和 2020 年，发行人对 SMG（萨玛）实现的收入均有所减少，主要是由于该期间交付模具数量减少所致。由于汽车注塑模具生产和销售周期较长，且单套模具产品价值较大，因此受到下游汽车整车厂商新车型开发计划不确定性的影响，发行人对单一客户的收入存在波动的情况，符合注塑模具产品的特性，具有合理性。

截至 2020 年末，发行人对 SMG（萨玛）在手订单金额为 6,394.58 万元，预计未来收入具有可持续，未对发行人持续经营能力造成重大不利影响。

发行人已进入主要客户供应商体系、并保持长期稳定的合作关系，虽然不同期间与主要客户之间的收入金额存在波动，但整体而言发行人订单具有连续性、持续性。报告期内，发行人前五大客户实现收入金额分别为 18,749.62 万元、20,101.01 万元、30,547.31 万元，呈逐年增长趋势。截至 2020 年末，发行人在

手订单金额为 54,115.29 万元，为发行人营业收入持续增长提供了有利保障，对单一客户收入波动未对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

⑤ 市场竞争情况、发行人竞争优势及在手订单情况

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

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

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

（4）同行业可比公司经营业绩情况

报告期内，发行人与同行业可比公司模具业务占比对比情况如下：

公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	26.33%	26.66%	30.82%
东江集团控股	37.23%	25.57%	30.12%
宁波方正	96.87%	98.31%	98.35%
平均值	**53.48%**	50.18%	53.10%
发行人	**91.68%**	99.42%	99.43%

注：1、模具业务收入占比=模具业务收入/营业收入；
2、银宝山新、东江集团控股、宁波方正均未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

由上表可知，发行人与宁波方正均以模具业务为主，收入结构较为接近；银宝山新、东江集团控股模具收入占比相对较低，塑料零部件等其他业务占比相对较高。

报告期内，发行人营业收入及变化情况与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	**2020 年**		2019 年度		2018 年度	
	金额	**变化率**	金额	变化率	金额	变化率
银宝山新	183,448.59	28.43%	277,918.39	-7.67%	301,001.82	3.62%
东江集团控股	72,939.30	-27.42%	231,084.20	0.53%	229,860.90	23.52%
宁波方正	**64,535.67**	**4.02%**	62,044.01	13.41%	54,707.18	16.76%
平均值	-	**1.68%**	-	2.09%	-	14.63%
发行人	**45,552.64**	**33.23%**	34,189.97	25.71%	27,197.02	22.73%

注：1、东江集团控股为港币；
2、银宝山新、东江集团控股均未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据；2020 年 1-6 月变化率为同比变化率。

报告期内，同行业上市公司中银宝山新和东江集团控股营业收入存在一定波动，但整体呈现增长趋势；宁波方正与发行人营业收入则呈现稳步增长趋势，但发行人增长率高于宁波方正及行业平均增长率，主要原因是由于发行人尚处于发展成长阶段生产经营规模相对较小以及发行人 2017 年初搬迁至新厂后规模扩张和加大市场开拓力度所致等因素综合影响所致。具体分析如下：

1）2018 年度，发行人营业收入同比增长率为 22.73%，同行业可比公司营业收入平均增长率为 14.63%。2018 年度发行人营业收入增长率高于同行业可比公司平均值的主要原因系，银宝山新营业收入增长率较低以及发行人搬迁至新厂后生产规模扩大所致。

2）2019 年度，发行人营业收入同比增长率为 25.71%，同行业可比公司营业收入平均增长率为 2.09%。2019 年度发行人营业收入增长率高于同行业可比公司平均值的主要原因系，公司搬迁至新厂后，随着公司陆续购置多台生产机器设备，模具生产制造能力大幅提升，同时公司大力开拓新客户，新客户实现收入导致公司收入增长较快。

3）2020 年度，发行人营业收入同比增长率为 33.23%，同行业可比公司营业收入同比平均增长率为 1.68%，发行人营业收入增长率较高的主要原因系：①公司以前年度签订的订单相继在本期达到产品交付条件或者完成终验收，同时塑料零部件收入增长较快以及新增熔喷布模具收入；②东江集团控股塑料零部件业务下降比例较高。

综上所述，发行人 2017 年以前在老厂区时尚处于发展成长阶段，生产经营规模相对较小，因此使得报告期内增长率高于同行业可比公司。自 2017 年初搬迁至新厂后，生产制造能力和经营规模提到明显提升，同时发行人加大内外销市场开拓力度，因此使得报告期收入稳步增长，增长率高于同行业可比公司，符合公司的实际经营情况。

（六）结合下游主要客户数量、单位客户采购产品数量、总订单情况，补充披露报告期内发行人营业收入、各类产品销售收入的变动原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入变动分析”补充披露如下：

（5）主要客户数量、单位客户采购数量及订单情况

1）主要客户数量、单位客户采购数量

报告期内，公司注塑模具的主要客户数量、单位客户采购产品数量如下表所示：

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
汽车内饰件注塑模具			
汽车内饰件注塑模具收入金额	**32,313.74**	24,227.02	22,769.54
主要客户收入金额	**32,148.72**	23,715.78	22,411.87

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
主要客户销量（套）	**340.00**	327.00	306.00
主要客户数量（个）	**18.00**	22.00	15.00
单位客户销量（套）	**18.89**	14.86	20.40
主要客户销售单价（万元/套）	**94.56**	72.53	73.24
汽车外饰件注塑模具			
汽车外饰件注塑模具收入金额	**6,025.47**	9,764.43	4,273.80
主要客户收入金额	**5,721.58**	9,465.51	3,948.21
主要客户销量（套）	**49.00**	123.00	36.00
主要客户数量（个）	**5.00**	12.00	6.00
单位客户销量（套）	**9.80**	10.25	6.00
主要客户销售单价（万元/套）	**116.77**	76.96	109.67
熔喷布模具			
熔喷布模具收入金额	**3,421.79**	-	-
主要客户收入金额	**3,113.36**	-	-
主要客户销量（套）	**29.00**	-	-
主要客户数量（个）	**7.00**	-	-
单位客户销量（套）	**4.14**	-	-
主要客户销售单价（万元/套）	**107.36**	-	-

注：1、对于同一控制下的客户数量按合并口径统计，即同一控制下的客户数量算 1 个；

2、主要客户数量按当期收入金额 100 万元以上统计；

3、单位客户销量=主要客户销量/主要客户数量；

4、主要客户销售单价=主要客户收入金额/主要客户销量。

报告期内，发行人汽车内饰件、外饰件注塑模具的主要客户实现的收入金额占汽车内饰件、外饰件注塑模具的收入比例均在 90%以上，是发行人收入的主要来源。**2020 年度，发行人新增熔喷布模具收入。**报告期内，发行人客户均为终端客户，不存在非终端客户（经销商）的情况。

① 汽车内饰件注塑模具变化分析

A. 2018 年度变化分析

2018 年度，发行人主要客户收入金额同比增加 20.60%，主要客户销量同比增加 3.73%，主要客户销售单价同比增加 16.27%；主要客户收入增长主要来源于销售单价的提升。2018 年度，发行人销售单价提升的主要原因系 2017 年初发行人搬迁至新厂区后购置一批智能数控设备，生产、加工能力得到明显提升，所销售的模具更趋复杂化、大型化，由此导致销售单价提升。

2018 年度，由于发行人经营规模不断增加，汽车内饰件注塑模具销量同比

增加。虽然主要客户数量同比减少，但由于单位客户销量较高，由此导致销量同比增加。其中：（i）主要客户数量同比减少 6 个，主要原因是由于模具生产交付周期较长，部分已在 2017 年度实现收入的客户在 2018 年的订单尚未验收引起；（ii）单位客户销量同比增加的主要原因是由于当年度客户集中度相对较高，对单个客户的销量显著增加。其中，对 SMG（萨玛）销量同比增加 39 套，对京威股份的销量同比增加 36 套。

B. 2019 年度变化分析

2019 年度，发行人主要客户收入金额同比增加 5.82%，主要客户销量同比增加 6.86%，主要客户销售单价同比下降 0.98%；主要客户收入增长主要来源于销量的增加。其中：（i）主要客户数量增加的主要原因是由于随着发行人不断开拓内销市场，内销订单逐渐增加并在当期实现收入较多引起。（ii）2019 年度，由于发行人经营规模不断增加，汽车内饰件注塑模具销量同比增加。虽然单位客户销量同比有所减少，但与报告期内除 2018 年外其他期间基本一致，单位客户销量约为 14 套。同时，由于随着内销市场的不断开拓，使得主要客户数量增加，从而导致销量同比增加。

C. 2020 年度变化分析

2020 年度，发行人主要客户收入增长主要来源于销售单价的提升。其中：（i）销售单价同比增加的主要原因系，第一，2019 年度、2020 年度发行人汽车内饰件注塑模具外销单价差异不大，2020 年度发行人外销收入占比为 65.04%，相对 2019 年度增加 13.53 个百分点，而外销注塑模具单价相对更高，外销收入占比增加由此导致注塑模具整体销售单价提升；第二，随着发行人与内销客户的合作逐渐加深，向内销客户销售的模具逐渐大型化、复杂化，由此导致销售单价逐渐增加。（ii）2020 年度，发行人单位客户销量与 2018 年度、2019 年度基本一致。

② 汽车外饰件注塑模具变化分析

A. 2018 年度变化分析

2018 年度，发行人主要客户收入金额同比增加 62.30%，主要客户销量同比

下降 12.20%，主要客户销售单价同比增加 84.85%；主要客户收入增长主要来源于销售单价的提升。其中：

（i）发行人销售单价提升的主要原因系：a.2017 年初发行人搬迁至新厂区后购置一批智能数控设备，生产、加工能力得到明显提升，所销售的模具更趋复杂化、大型化，由此导致销售单价提升。b.2018 年度发行人主要客户中外销客户收入占比为 77.09%，相对 2017 年度增加 22.04 个百分点；发行人向外销客户销售的模具单位售价更高。

（ii）发行人汽车外饰件注塑模具主要客户销量同比下降 5 套，主要客户数量同比增加 1 个，单位客户销量同比下降 2.2 套。变化的主要原因是由于发行人汽车外饰件注塑模具收入占比较小、主要客户相对较少，汽车外饰件注塑模具销售受单一客户、项目影响较大。

B.2019 年度变化分析

2019 年度，发行人主要客户收入金额同比增加 139.74%，主要客户销量同比增长 241.67%，主要客户销售单价同比下降 29.83%；主要客户收入增长主要来源于销量的增加。发行人销量以及主要客户增加的主要原因是由于发行人为丰富产品类型，不断开拓汽车外饰件注塑模具市场，承接的订单相继在 2019 年度实现收入。其中：

（i）发行人单位客户销量增加的主要原因系，当期新增部分客户的销量较大所致，其中，新增客户劳士领新增销量 27 套、新增客户麦格纳新增销量 21 套，原有客户 SMG（萨玛）新增销量 11 套。

（ii）主要客户销售单价同比下降的主要原因系，当期外销收入占比为 64.51%，同比下降 12.58 个百分点，而外销模具相对复杂化、大型化，外销占比下降由此导致销售单价同比降低，但仍然高于 2017 年度。

C.2020 年度变化分析

2020 年度，发行人主要客户收入同比下降的主要原因系，主要客户数量降低所致。由于发行人目前阶段汽车外饰件注塑模具客户数量较少，单一客户收入变动以及受下游汽车开发进度影响，导致当期客户实现的收入较小。

③ 熔喷布模具收入

2020 年度，为抗击疫情，满足人民群众对口罩的需求，发行人利用多年的注塑模具行业技术积累优势，新增熔喷布模具业务，当期实现收入 3,421.79 万元，其中主要客户实现收入 3,113.36 万元。

2）在手订单情况

报告期内，公司在手订单对营业收入的支撑情况如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
期初在手订单	45,646.01	41,380.51	36,802.31
营业收入	**45,552.64**	34,189.97	27,197.02
期初在手订单/营业收入	**100.20%**	121.03%	135.32%

报告期内，公司在手订单金额持续增长，为营业收入持续增长提供了有利的支撑。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、收入真实性核查

（1）核查方法、核查程序

1）访谈财务人员、销售部门主要负责人，查阅发行人内部控制制度，了解流程的关键控制点；对发行人各期主要客户的收入循环进行穿行测试，检查销售、收款环节关键控制节点的控制程序；

2）通过抽样检查销售合同及与管理层的访谈，对与销售商品收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行了分析评估，进而评估公司产品销售收入的确认政策，核查收入确认时点的依据是否符合会计准则的规定，是否与行业惯例存在显著差异。检查发行人的收入确认时点是否恰当，是否存在提前或延迟确认收入的情况；

3）获取报告期内发行人的销售收入明细表，对各期主营业务收入及毛利等分种类、地区、客户等进行对比分析，了解收入变动原因并确认其合理性；查阅同行业可比上市公司公开披露文件，获取有关销售模式、收入确认政策及收入季度波动性的信息，并与发行人进行比对，确认发行人收入构成及变化情况是否符合行业和市场同期的变化情况；

4）检查发行人主要客户的销售合同、送货单、报关单、终验收单、回款凭证，以及应收账款的期后回款情况；

5)对销售占比 70%以上的主要客户进行访谈，访谈内容包括客户基本情况、合作历程、报告期交易情况、结算方式、信用政策、关联关系等；

6）对销售占比 80%以上的主要客户进行函证，包含收入及应收账款金额；

7）取得了发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、发行人董事、监事及高级管理人员调查表，并取得其确认与发行人客户不存在关联关系的书面文件。

（2）核查结果

报告期内，保荐机构、申报会计师访谈、函证金额占当期营业收入的比例如下：

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
访谈		**85.99%**	80.63%	85.63%
函证	回函	**83.05%**	89.98%	93.39%
	替代测试	-	-	-
	小计	**83.05%**	**89.98%**	**93.39%**

2、未能核查部分执行的替代程序

保荐机构、申报会计师针对未能回函部分进行了替代测试，包括核查对应的销售合同、送货单、报关单、终验收单、回款凭证。

3、资金流水核查

（1）发行人银行流水核查

对发行人银行流水，保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1）访谈发行人财务人员，了解与资金管理相关的内部控制，并取得资金管理内部控制制度；

2）取得发行人及子公司的银行账户开户清单、企业征信报告，并与发行人账面银行账户进行比对，确保银行账户的完备性；

3）陪同发行人前往开户银行打印银行流水，对于发行人境外子公司泰国海泰科的银行流水打印则全程视频鉴证，确保银行流水的可靠性；

4）核查发行人银行流水是否存在异常交易情况及原因，比如是否存在大额取现，是否存在与客户或供应商异常往来，是否存在与发行人关联方之间的往来等；

5）核查期间为 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日。

（2）个人流水核查

对个人流水，保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1）核查范围：包括发行人实际控制人及其直系亲属、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员、主要销售人员，合计取得 68 张个人银行卡流水；同时取得上述人员的个人信用报告；

2）核查期间：2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日；

3）核查方式：关注个人银行流水是否存在异常情况以及原因，包括是否存在大额取现，是否与发行人客户、供应商存在往来，是否与发行人关联方存在往来，是否与发行人员工间存在往来等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2018-2019 年度，发行人汽车外饰件注塑模具营业收入增速显著高于汽车内饰件注塑模具营业收入增速的主要原因系发行人以汽车内饰件注塑模具为主，为丰富产品结构、增加可持续经营能力，发行人加大对汽车外饰件注塑模具客户的开发力度，以及通常而言汽车外饰件注塑模具更趋大型化、复杂化，毛利率相

对更高，发行人加大汽车外饰件注塑模具业务的开拓力度，提升发行人的可持续经营能力。发行人汽车外饰件注塑模具营业收入增速显著高于汽车内饰件注塑模具营业收入增速具有合理性；

2、报告期内，发行人内销、外销均以汽车内饰件汽车注塑模具为主，结构保持相对稳定；收入结构变化具有合理性；

3、（1）**2018**-2019 年度，中国汽车销量均有所下滑、欧洲汽车销售保持相对稳定，国内外汽车行业景气度不存在明显的差异。虽然国内新车销量有所下滑，但仍保持全球汽车销量第一的位置。汽车模具行业市场规模不仅与下游新车销量相关，而且受到新车型开发与旧车型改款周期的影响。无论是新推出车型还是旧车型改款，往往都涉及到汽车内外饰件的整体或部分更新，而这些更新都需要定制相应的汽车内外饰模具，因此新车型开发与旧车型改款速度的加快为汽车内外饰模具行业的发展提供了巨大的市场需求与发展空间；（2）内销收入方面，公司在保持现有客户的情况下，不断开拓新客户，导致内销收入持续增长；外销收入方面，公司与现有客户保持长期合作关系，外销收入总体呈现出增长趋势，**2018-2020 年度，**发行人外销收入同比增长率分别为 27.49%、-4.48%、**68.55%。**由于受到下游汽车整车厂商新车型开发计划影响，发行人 2019 年度外销收入略有下滑，但 **2020 年**发行人外销收入增长 **68.55%；2020 年发行人外销收入增长的主要原因系佛吉亚、雷诺当期收入增长较快；**

4、大型模具在工艺难度、技术要求等方面更高，由此导致单位售价也较高。在公司注塑模具应用场景、下游市场需求变化不大的情况下，2018 年度公司销售注塑模具更趋大型化、复杂化的主要原因系：2017 年初公司完成新厂搬迁，期间公司进行了生产设备的更新，购置了更多的大型智能数控设备，2017 年末及 2018 年末发行人机器设备账面价值分别同比增加 1,796.83 万元和 1,860.44 万元，从而使得生产加工中大型、复杂化模具的能力得到明显提升，并逐渐获得客户认可及订单，从 2018 年开始实现收入；

5、报告期内，发行人营业收入保持增长趋势，主要原因如下：（1）虽然国内新车销量有所下滑，但仍保持全球汽车销量第一的位置。汽车模具行业市场规模不仅与下游新车销量相关，而且受到新车型开发与旧车型改款周期的影响。新

车型开发与旧车型改款速度的加快为汽车内外饰模具行业的发展提供了巨大的市场需求与发展空间；（2）报告期内，发行人不断加深与现有客户的合作关系，同时不断开发新客户，导致营业收入保持持续增长；（3）报告期内，发行人营业收入增长率高于同行业可比公司平均水平，主要原因系 2017 年初发行人完成搬迁后，随着发行人陆续购置多台生产机器设备，模具生产制造能力大幅提升，同时公司大力开拓新客户，新客户实现收入导致公司收入增长较快。综上所述，发行人营业收入变动具有合理性；

6、报告期内，发行人营业收入、各类产品销售收入的变动与主要客户数量、单位客户采购产品数量变化相匹配；营业收入增长具有订单支持；

7、发行人收入真实；发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情况。

15．关于收入季节性

报告期内，发行人主营业务收入确认由于模具产品的收入确认受到客户验收时间、下游整车厂商汽车开发进度等多方面影响，因此主营业务收入在季度之间存在一定的波动。2017 年第二季度发行人主营业务收入占比较高，主要原因系外销客户佛吉亚、雷诺所需模具在当期出口较多，收入确认金额较大。

请发行人：（1）结合收入确认类型（内销、外销、终验收、超期限）、产品类型，补充披露 2019 年第一季度营业收入绝对金额及占比较 2017 年、2018 年增幅均较大的原因及合理性；（2）结合收入确认类型、产品类型，补充披露 2017 年第二季度发行人外销客户佛吉亚、雷诺所需模具报关较集中的原因；（3）结合收入确认类型、产品类型，补充披露 2018 年第三季度营业收入较去年同期增长较多的原因及其合理性；（4）结合收入确认类型、产品类型，补充披露 2019 年第四季度营业收入较去年同期增长较多的原因及其合理性；（5）按内销、外销分类分析，披露公司业务是否具有季节性；（6）补充披露报告期各期初在手订单金额，2017 年初、2018 年初在手订单对当年营业收入的支持率；（7）补充披露 2019 年末在手订单金额，结合 2017 年初、2018 年初在手订单对当年营业收入的支持率，分析并披露发行人经营业绩增长是否具有可持续性；（8）结合下游客户采购周期、产品生产周期、行业特性、同行业可比公司情况等，分析

并披露发行人季节收入分布的合理性，是否与同行业公司波动一致并符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）结合收入确认类型（内销、外销、终验收、超期限）、产品类型，补充披露 2019 年第一季度营业收入绝对金额及占比较 2017 年、2018 年增幅均较大的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务构成分析”之“（3）主营业务收入的季节构成”补充披露如下：

1）2019 年一季度收入金额及占比增加的原因及合理性

2017-2019 年度，发行人第一季度主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元、%

分类	项目	2019 年第一季度		2018 年第一季度		2017 年第一季度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入确认类型	内销	3,633.19	10.67	1,083.45	4.01	1,766.90	8.05
	外销	4,860.83	14.28	3,137.30	11.60	2,148.94	9.80
	合计	8,494.02	24.96	4,220.75	15.61	3,915.83	17.85
收入确认类型	终验收	8,494.02	100.00	4,220.75	100.00	3,652.38	16.65
	超期限	-	-	-	-	263.46	1.20
	合计	8,494.02	24.96	4,220.75	15.61	3,915.83	17.85
产品类型	汽车内饰件注塑模具	6,744.44	19.82	3,943.85	14.58	3,883.33	17.70
	汽车外饰件注塑模具	1,749.58	5.14	276.90	1.02	32.51	0.15
	塑料零部件	-	-	-	-	-	-
	合计	8,494.02	24.96	4,220.75	15.61	3,915.84	17.85

①按收入确认方式分析：2017-2019 年一季度，仅 2017 年一季度按异议期限（超期限）确认收入 263.46 万元，对季节收入波动影响较小。

②按内销收入分析：2019 年度一季度，发行人内销、外销收入绝对金额及

占比相对 2017 年、2018 年一季度均增加，其中内销收入金额及占比增加幅度较大的原因系公司加大国内客户的开发力度，导致 2019 年一季度内销收入增长较快。

③按产品类型分析：2019 年一季度，发行人汽车内外饰件注塑模具收入绝对金额及占比相对 2017 年、2018 年一季度均增加，主要系发行人业务规模增加，导致汽车内外饰件注塑模具收入增加。

（二）结合收入确认类型、产品类型，补充披露 2017 年第二季度发行人外销客户佛吉亚、雷诺所需模具报关较集中的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务构成分析”之“（3）主营业务收入的季节构成”补充披露如下：

2）2017 年二季度公司对佛吉亚、雷诺报关较集中的原因

2017 年第二季度，公司对佛吉亚、雷诺分别确认收入 4,189.76 万元、1,436.22 万元，占当季度主营业务收入的比例为 60.19%。公司对佛吉亚、雷诺确认的收入均为外销收入，所销售产品均为内饰件注塑模具，且均采用报关确认收入，不存在超期限确认收入的情况。

2015 年末及 2016 年上半年，公司与佛吉亚、雷诺签订订单较多，而公司模具生产周期大多为 6～18 个月，平均生产周期约为 12 个月，因此 2017 年二季度公司对佛吉亚、雷诺确认收入较多。

（三）结合收入确认类型、产品类型，补充披露 2018 年第三季度营业收入较去年同期增长较多的原因及其合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务构成分析”之“（3）主营业务收入的季节构成”补充披露如下：

3）2018 年第三季度主营业务收入同比增加原因

2017 年度及 2018 年度第三季度发行人主营业务收入及占比情况具体如下：

单位：万元、%

分类	项目	2018年第三季度		2017年第三季度	
		金额	占比	金额	占比
收入确认类型	内销	1,813.32	6.71	1,444.41	6.58
	外销	7,086.30	26.20	2,253.74	10.27
	合计	8,899.61	32.91	3,698.15	16.86
收入确认类型	终验收	8,899.61	32.91	3,698.15	100.00
	超期限	-	-	-	-
	合计	8,899.61	32.91	3,698.15	16.86
产品类型	汽车内饰件注塑模具	6,833.24	25.27	2,168.62	9.89
	汽车外饰件注塑模具	2,066.37	7.64	1,529.53	6.97
	塑料零部件	-	-	-	-
	合计	8,899.61	32.91	3,698.15	16.86

2018 年第三季度主营业务收入较去年同期增长较多主要系发行人外销收入、汽车内饰件注塑模具收入增长较多所致。其中：

①外销收入大幅增加主要是由于该季度根据 SMG（萨玛）、Plastic Omnium（彼欧）的生产计划安排对 W167 TSV、Porsche J1 项目，以及 G06 项目等模具实现外销收入 4,853.92 万元，相比去年同期 829.73 万元增加 4,024.19 万元所致。

②汽车内饰件注塑模具收入增长主要是由于上述对 SMG（萨玛）、Plastic Omnium（彼欧）确认的收入中主要为内饰件注塑模具产品实现的收入，少部分为外饰件注塑模具收入。其中：汽车内饰件注塑模具收入同比增加 3,395.12 万元，汽车外饰件收入同比增加 629.08 万元。

2017 年第三季度、2018 年第三季度均不存在按超期限确认收入的情况，对收入增长无影响。

（四）结合收入确认类型、产品类型，补充披露 2019 年第四季度营业收入较去年同期增长较多的原因及其合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务构成分析”之“（3）主营业务收入的季节构成”补充披露如下：

4）2019 年第四季度主营业务收入同比增加原因

2018 年度及 2019 年度发行人第四季度主营业务收入情况具体如下：

单位：万元、%

分类	项目	2019 年第四季度		2018 年第四季度	
		金额	占比	金额	占比
收入确认类型	内销	6,647.27	19.53	3,284.79	12.15
	外销	3,635.43	10.68	4,943.14	18.28
	合计	10,282.69	30.21	8,227.93	30.42
收入确认类型	终验收	10,282.69	30.21	8,227.93	30.42
	超期限	-	-	-	-
	合计	10,282.69	30.21	8,227.93	30.42
产品类型	汽车内饰件注塑模具	6,266.47	18.41	6,987.83	25.84
	汽车外饰件注塑模具	3,971.05	11.67	1,240.10	4.59
	塑料零部件	45.17	0.13	-	-
	合计	10,282.69	30.21	8,227.93	30.42

2018-2019 年度，公司第四季度收入均按终验收确认收入，未出现超期限验收的情况。按超期限确认收入的方式未对 2018、2019 年度第四季度收入占比产生影响。

2019 年第四度发行人主营业务收入占比为 30.21%，与去年同期占比 30.42%较为接近。2019 年第四季度主营业务收入 10,282.69 万元，同比增加 2,054.76 万元，主要原因系随着公司陆续购置多台生产机器设备，使得生产经营规模扩大从而使得收入规模增加所致，其中公司新增客户劳士领实现收入金额为 1,591.58 万元。

（五）按内销、外销分类分析，披露公司业务是否具有季节性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务构成分析”之“（3）主营业务收入的季节构成”补充披露如下：

5）内销、外销收入的季节性变化

① 内销收入季节性变化情况

报告期内各季度，发行人内销主营业务收入分类的情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
第一季度	**3,809.57**	**21.55**	3,633.19	20.65	1,083.45	11.02
第二季度	**3,658.80**	**20.70**	1,783.47	10.13	3,651.52	37.14
第三季度	**5,475.11**	**30.98**	5,533.61	31.45	1,813.32	18.44
第四季度	**4,732.14**	**26.77**	6,647.27	37.77	3,284.79	33.41
合计	**17,675.62**	**100.00**	17,597.53	100.00	9,833.08	100.00

② 外销收入季节性变化情况

报告期内各季度，发行人外销主营业务收入及占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
第一季度	**6,112.16**	**22.06**	4,860.83	29.57	3,137.30	18.23
第二季度	**6,505.98**	**23.48**	4,753.96	28.92	2,043.52	11.87
第三季度	**6,630.83**	**23.93**	3,188.87	19.40	7,086.30	41.17
第四季度	**8,459.53**	**30.53**	3,635.43	22.11	4,943.14	28.72
合计	**27,708.50**	**100.00**	16,439.09	100.00	17,210.26	100.00

③ 内外销收入季节性对比分析

2018-2020 年，发行人按内外销收入区分各季度收入占比情况如下：

项目	内销	外销	合计
第一季度	**17.74**	**23.29**	**20.51**
第二季度	**22.66**	**21.42**	**22.04**
第三季度	**26.96**	**28.17**	**27.56**
第四季度	**32.65**	**27.12**	**29.89**

发行人主要产品为汽车注塑模具，模具的交付及终验收需要根据下游汽车零部件供应商和整车厂的车型开发和生产时间计划确定，一般而言季节性对该时间计划影响相对较小。报告期内，发行人内外销收入未呈现较为明显的季节性特征，符合公司所处行业及产品特性。

（六）补充披露报告期各期初在手订单金额，2017 年初、2018 年初在手订单对当年营业收入的支持率

本问题回复参见本回复“14、关于营业收入”之“（六）结合下游主要客户

数量、单位客户采购产品数量、总订单情况，补充披露报告期内发行人营业收入、各类产品销售收入的变动原因及合理性”。

（七）补充披露 2019 年末在手订单金额，结合 2017 年初、2018 年初在手订单对当年营业收入的支持率，分析并披露发行人经营业绩增长是否具有可持续性

本问题回复参见本回复“14、关于营业收入”之“（六）结合下游主要客户数量、单位客户采购产品数量、总订单情况，补充披露报告期内发行人营业收入、各类产品销售收入的变动原因及合理性”。

（八）结合下游客户采购周期、产品生产周期、行业特性、同行业可比公司情况等，分析并披露发行人季节收入分布的合理性，是否与同行业公司波动一致并符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“1、主营业务构成分析”之“（3）主营业务收入的季节构成”补充披露如下：

6）主营业务收入季节分布的合理性

从汽车行业特性来看，其庞大的产销规模为上游企业提供了巨大的市场空间。产业链上处于整车厂一级供应商的汽车零部件企业的市场集中度相对较高，少数大客户的订单对于上游模具企业收入的均衡性影响较大。此外，汽车模具订单多为开发一个车型所需的多套模具，因此单个合同金额一般较大。因此，发行人各季度承接订单金额并不均衡，且受到单个合同金额的影响较大。

从下游客户汽车零部件供应商的采购周期来看，其采购周期主要取决于车型开发和生产时间计划，该等时间计划并无明显的季节性特征，一般主要取决于市场多方面的综合因素，具有一定的不确定性，该等不确定性导致了汽车零部件企业采购模具不均衡，汽车零部件企业取得订单后再向上游模具供应商下发订单，因此下发订单时间并不存在明显的季节性。

从汽车模具行业的生产周期来看，汽车模具生产周期较长，报告期内公司注塑模具生产周期大多为 6～18 个月，且模具生产周期具体取决于下游客户及整车

厂对于车型开发和生产时间计划的安排，不同车型项目时间安排也存在较大差异，一般不存在明显的季节性因素。

7）主营业务收入季节分布与同行业可比公司对比情况

报告期内，发行人与同行业可比公司分季度收入占比情况如下：

单位：%

年度	公司名称	一季度	二季度	三季度	四季度
2020 年度	银宝山新	-	-	-	-
	宁波方正	-	-	-	-
	平均值	**-**	**-**	**-**	**-**
	发行人	**21.86**	**22.40**	**26.67**	**29.07**
2019 年度	银宝山新	22.56	28.84	22.97	25.64
	宁波方正	19.52	24.72	18.84	36.92
	平均值	21.04	26.78	20.90	31.28
	发行人	24.96	19.21	25.63	30.21
2018 年度	银宝山新	21.10	25.71	26.46	26.73
	宁波方正	22.62	13.58	25.33	38.47
	平均值	21.86	19.64	25.90	32.60
	发行人	15.61	21.06	32.91	30.42

注：1、东江集团控股仅披露中报和年报数据，故未纳入可比公司平均值计算；

2、根据可比公司分季度收入数据披露情况，其占比计算以营业收入为基础；发行人比值以主营业务收入为计算基础，报告期内，发行人其他业务收入占比较小，分别为 1.01%、0.57%、0.45%和 0.17%，不影响其可比性；

3、银宝山新、宁波方正尚未披露 2020 年分季度收入情况。

报告期内，发行人与同行业可比公司的收入均不存在明显的季节性波动，发行人季节收入分布合理，符合行业惯例。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、对发行人管理层进行访谈，了解公司主营业务收入季节性变动情况及其原因；

2、取得发行人收入明细，并对收入季节变动进行分析；

3、查阅同行业可比公司公开披露文件，了解同行业变化情况；

4、取得发行人在手订单情况，分析订单对营业收入的支持情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、按异议期限确认收入对发行人季度收入波动影响较小，2019 年第一季度营业收入绝对金额及占比较 2017 年、2018 年第一季度增加的主要原因系：发行人加大内销客户的开拓力度以及业务规模增加使得汽车内饰件注塑模具收入金额增加导致内销收入、汽车内饰件注塑模具收入增加较多；

2、公司对佛吉亚、雷诺确认的收入均为外销收入，所销售产品均为内饰件注塑模具，且均采用报关确认收入，不存在超期限确认收入的情况。2015 年末及 2016 年上半年，公司与佛吉亚、雷诺签订订单较多，而公司模具生产周期大多为 6～18 个月，平均生产周期约为 12 个月，因此 2017 年二季度公司对佛吉亚、雷诺确认收入较多；

3、2018 年第三季度营业收入较去年同期增长较多的原因系：公司对外销客户 SMG（萨玛）、Plastic Omnium（彼欧）当期确认收入较多，且主要系汽车内饰件注塑模具，收入变化具有合理性；

4、2019 年第四季度营业收入较去年同期增长较多的主要原因系：随着公司陆续购置多台生产机器设备，使得生产经营规模扩大从而使得收入规模增加所致，其中公司新增客户劳士领实现收入金额为 1,591.58 万元，具有合理性；

5、发行人主要产品为汽车注塑模具，模具的交付及终验收需要根据下游汽车零部件供应商和整车厂的车型开发和生产时间计划确定，一般而言季节性对该时间计划影响相对较小。报告期内，发行人内外销收入未呈现较为明显的季节性特征，符合公司所处行业及产品特性；

6、报告期内，发行人期初在手订单占当期营业收入的比例为 **100%**～140%，营业收入具有订单支持，发行人经营业绩增长具有可持续性；

7、（1）下游客户的采购周期主要取决于车型开发和生产时间计划，该等时

间计划并无明显的季节性特征；（2）汽车模具订单多为开发一个车型所需的多套模具，单个合同金额一般较大。因此，发行人各季度承接订单金额并不均衡，且受到单个合同金额的影响较大；（3）报告期内公司注塑模具生产周期大多为 6～18 个月，且模具生产周期具体取决于下游客户及整车厂对于车型开发和生产时间计划的安排，不同车型项目时间安排也存在较大差异，一般不存在明显的季节性因素；（4）同行业可比公司收入分布不存在明显的季节性。综上所述，发行人收入分布不具有明显的季节性，具有合理性，且与同行业可比公司情况一致。

16．关于主要客户

报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 67.91%、68.94%、58.79%。

请发行人补充披露：（1）发行人报告期各期内销前五大客户（如延锋汽车饰件系统有限公司）、外销前五大客户（如 Faurecia 佛吉亚）、新增前五大客户（如常熟市汽车饰件股份有限公司）的合作历史、获客方式、交易金额与主要产品，与客户交易变动的原因、订单的连续性和持续性；（2）发行人主要内销、外销客户与同行业可比公司是否存在差异，销售给同一客户的产品、毛利率是否存在差异，以及差异产生的合理性；（3）发行人报告期各期主要客户（如 Renault S.A.雷诺）退出前五大客户的原因，与客户交易减少的原因、交易量是否有进一步下滑的风险；（4）前五大客户变动及集中度降低，对发行人质量控制及可持续经营能力的影响；（5）结合报告期内同行业可比公司相关业务客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，补充披露发行人客户集中度是否符合行业特征；（6）将产品销售至非终端客户的整体情况，包括客户名称、主营业务、产品名称及用途、数量、金额，相应客户的终端客户名称，向非终端客户销售的收入确认依据，是否具有商业实质，单价与同期直接销售至终端客户的同类产品相比，是否存在差异，并解释差异原因；（7）发行人同时向同一控制下的不同主体进行销售的商业合理性；

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）发行人报告期各期内销前五大客户（如延锋汽车饰件系统有限公司）、外销前五大客户（如 Faurecia 佛吉亚）、新增前五大客户（如常熟市汽车饰件股份有限公司）的合作历史、获客方式、交易金额与主要产品，与客户交易变动的原因、订单的连续性和持续性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）公司主要客户销售情况”补充披露如下：

2、前五大客户合作情况

报告期内，公司向主要客户销售的产品均为注塑模具及塑料零部件，公司与各期前五大内销、外销客户，以及各期新增前五大客户的交易金额、合作历史、获客方式、销售内容情况如下：

单位：万元

公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度	合作开始日期	获客方式
Faurecia（佛吉亚）	**13,561.96**	8,279.06	5,851.19	2012 年	由整车厂商介绍，通过项目定点，逐渐建立长期合作关系
SMG（萨玛）	**3,889.14**	3,201.03	7,108.73	2016 年	公司主动进行客户开发，通过项目定点，逐渐建立长期合作关系
延锋	**6,037.15**	2,964.11	1,211.59	2010 年	公司进入通用（延锋下游整车客户）供应商体系，且通用在烟台设厂后，由于青岛与烟台距离较近，逐渐建立长期合作关系
常熟汽饰	**1,007.84**	2,864.25	1,405.11	2012 年	公司进入通用（常熟汽饰下游整车客户）供应商体系，且通用在烟台设厂后，由于青岛与烟台距离较近，逐渐建立长期合作关系
Röchling Group（劳士领）	**2,680.47**	2,792.56	-	2018 年	通过行业会议认识并通过项目定点逐渐建立合作关系
Grupo Antolin（安通林）	**789.84**	2,150.69	1,679.53	2015 年	由整车厂商介绍，公司与安通林建立合作关系，通过项目定点，逐渐建立长期合作关系
Plastic Omnium（彼欧）	**296.78**	645.29	1,429.97	2017 年	公司主动进行客户开发，通过项目定点，逐渐建立长期合作

公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度	合作开始日期	获客方式
					关系
Renault S.A.（雷诺）	**4,225.18**	131.96	-	2017 年	通过客户介绍,逐渐建立长期合作关系
IAC（埃驰）	**2,833.87**	2,217.40	2,680.21	2010 年	由整车厂商介绍,逐渐建立长期合作关系
新泉股份	**296.54**	96.15	407.05	2009 年	由整车厂商介绍,通过项目定点，逐渐建立长期合作关系
京威股份	**172.00**	492.50	992.00	2016 年	由整车厂商介绍,通过项目定点，逐渐建立长期合作关系
一汽富维	**2,811.09**	1,016.25	1,268.27	2016 年	进入整车厂商的供应商体系,通过项目定点,逐渐建立长期合作关系
神通科技	**657.93**	718.02	-	2018 年	由整车厂商介绍,通过项目定点，逐渐建立长期合作关系

注：如内销、外销前五大客户属于同一实际控制人的，已在此处合并披露相关信息。

报告期内，发行人主要客户均为国内外知名汽车零部件供应商，发行人与主要客户的合作也相对较为稳定,一般自建立合作关系会持续开展业务。报告期内，公司对主要客户收入金额存在一定的波动,主要是由于模具行业及产品的特性引起。

公司对主要客户之间的收入金额主要受到以下 3 个方面的影响：

（1）发行人客户取得下游整车厂订单的稳定性和持续性，并进而取决于汽车整车厂车型推出的时间计划安排，该等时间安排受市场各项综合因素的影响，具有一定的波动。但整体而言，由于发行人主要客户均为国内外知名汽车零部件供应商，在汽车工业市场未出现重大不利变化的情形下，其订单具备可预见的连续性和持续性。

（2）发行人能否持续取得客户订单：一般情况下，客户在项目定点前，会对每个项目单独进行询价，公司结合项目前景、生产计划及计划成本情况进行报价，公司是否中标也存在一定不确定性，进而导致与客户之间的收入确认金额存在波动。由于模具是工业规模化生产的基础，下游汽车厂商对模具的技术和产品质量有严格的标准体系，一旦选定供应商，便会倾向于长期合作，呈现出较高的客户粘性。发行人已进入主要客户的供应商认证体系，而一旦进入下游客户的供

应商体系，下游客户为保持产品质量的稳定性，一般会保持长期合作关系，有利于发行人保持订单的连续性和持续性。

(3)取得订单后生产、交付及验收周期对收入在不同报告期内分布的影响：由于注塑模具为非标准化产品，需按客户要求进行定制化生产，其设计和生产周期较长，且根据终端整车厂车型推出的时间计划安排不同模具的生产、交付和验收周期也会存在较大差异。因此，整个周期根据注塑模具复杂程度以及客户要求不同而存在差异。报告期内，公司模具产品从签订订单到发货间隔时间大多在6～18个月。同时，由于单套模具价值较大，使得即使对同一客户，也会因上述因素的影响而导致收入在不同期间存在较大波动，符合模具行业的实际情况。

综上所述，虽然公司对单个客户的收入金额存在一定的波动性，主要是由于发行人客户订单随下游整车厂车型推出的时间计划安排不同以及模具产品生产、交付和验收周期较长等因素综合引起。发行人已进入主要客户的供应商认证体系，下游客户为保持产品质量的稳定性，一般会保持长期合作关系，有利于保持订单的连续性、持续性，交易持续下滑的风险较小。报告期内，发行人与主要客户的合作相对较为稳定，一般自建立合作关系以来会持续开展业务。

（二）发行人主要内销、外销客户与同行业可比公司是否存在差异，销售给同一客户的产品、毛利率是否存在差异，以及差异产生的合理性

本问题回复参见“问题13 关于外销收入”之“（三）发行人主要境外客户、主要外销商品、外销商品毛利率，与同行业可比公司是否存在差异、及差异产生的合理性”之回复。

（三）发行人报告期各期主要客户（如Renault S.A.雷诺）退出前五大客户的原因，与客户交易减少的原因、交易量是否有进一步下滑的风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）公司主要客户销售情况”补充披露如下：

3、主要客户退出前五大客户的情况

报告期内，公司主要客户退出前五大客户的情况如下：

单位：万元

公司名称	变化情况	销售金额		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
IAC（埃驰）	2019 年未进入前五大，**2020 年为前五大客户**	**2,833.87**	2,217.40	2,680.21
Grupo Antolin（安通林）	2019 年未进入前五大	**789.84**	2,150.69	1,679.53
Plastic Omnium（彼欧）	2019 年未进入前五大	**296.78**	645.29	1,429.97
常熟汽饰	**2020 年未进入前五大**	**1,007.84**	**2,864.25**	**1,405.11**
Röchling Group（劳士领）	**2020 年未进入前五大**	**2,680.47**	**2,792.56**	**-**

由于模具行业的特殊性，发行人对单个客户在不同报告期的收入金额存在一定的波动性，使得报告期各期发行人主要客户的收入金额结构存在差异，从而使得不同期间前五大客户存在变动，符合公司所在行业和产品的特性。

具体而言，报告期内公司主要客户退出前五大客户的原因如下：

① 2018-2020 年度，公司与 IAC（埃驰）的交易金额整体呈增长趋势，受下游客户开发进度及订单分布影响 2019 年度未进入前五大，但 2020 年度再次成为前五大客户；② 2018-2019 年度，公司与 Grupo Antolin（安通林）交易金额呈增长趋势，2019 年度未进入前五大的主要原因系公司与其他客户交易金额增加，导致其未进入前五大客户；受下游客户开发进度及订单分布影响 2020 年度交易金额较小；③ 报告期内，公司与 Plastic Omnium（彼欧）的交易金额逐渐减少，主要原因是由于与美国客户合作时间相对较短，以前年度承接的订单相继确认收入后导致收入逐渐减少，同时在中美贸易摩擦的背景下发行人未进一步积极拓展美国市场引起；④ 2018-2019 年度，公司与常熟汽饰交易金额呈增长趋势，受下游客户开发进度及订单分布影响 2020 年度交易金额较小，未进入前五大客户；⑤ 2020 年度，公司与 Röchling Group（劳士领）交易金额同比变化不大，由于与其他客户交易金额增加导致其未进入前五大客户。

公司与客户之间的收入确认金额受到下游汽车整车厂商新车型开发计划、生产周期、产品交付或终验时间等多方面因素影响，但公司已进入主要客户供应商体系、保持长期稳定的合作关系，虽然与主要客户之间的收入金额存在波动，但订单具有连续性、持续性。

（四）前五大客户变动及集中度降低，对发行人质量控制及可持续经营能力

的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）公司主要客户销售情况”补充披露如下：

4、前五大客户变动及集中度降低的影响

2018-2019 年度，发行人前五大客户变动及集中度降低主要原因系：2017 年初公司搬迁至新厂后生产经营规模扩大使得收入持续增长，同时发行人不断开拓国内外新客户，从而使得前五大客户占比较低，但前五大客户实现收入合计分别为 18,749.62 万元、20,101.01 万元，绝对金额整体呈现增长趋势。

因此，上述情形符合汽车模具产品的特性以及发行人现阶段生产经营实际情况，未对发行人质量控制及可持续经营能力造成不利影响。发行人是中国模协认定的“中国大型精密注塑模具重点骨干企业”、“优秀模具供应商”、“中国模具出口重点企业”，并已进入主要客户的供应商认证体系，与众多国内外知名汽车零部件供应商保持了长期合作关系，并已建立了完善的产品质量控制措施，上述前五大客户变动及集中度降低不会对发行人质量控制及可持续经营能力产生重大不利影响。

（五）结合报告期内同行业可比公司相关业务客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，补充披露发行人客户集中度是否符合行业特征

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）公司主要客户销售情况”补充披露如下：

5、客户集中与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司前五大客户占营业收入的比例及与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	-	59.44%	52.37%
东江集团控股	-	38.9%	44.9%
宁波方正	50.91%	55.03%	56.25%
平均值	50.91%	51.12%	51.17%
发行人	**67.06%**	58.79%	68.94%

注：1、**同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据，**东江集团控股、银宝山新 2020 年半年报未披露前五大客户占比；

2、东江集团控股前五大客户占比仅披露小数点后 1 位；

3、宁波方正数据为前五大客户占主营业务收入比例。

报告期内，同行业可比公司前五大客户占营业收入的比例平均值均超过 50%，发行人前五大客户占比略高于同行业可比公司，主要原因系：产品结构差异引起：同行业可比公司中，银宝山新、东江集团控股和宁波方正除销售注塑模具外还同时主要销售塑料零部件、吹塑模具等产品，而发行人塑料零部件尚处于发展初期，贡献收入金额不超过 **10%。**发行人整体而言，发行人客户集中度情况与同行业可比公司情况相符。

发行人注塑模具主要应用于汽车行业，从下游汽车行业特性来看，整车厂商一级供应商的汽车零部件企业的市场集中度较高，导致发行人及同行业可比公司的客户集中度相对较高。

综上所述，发行人客户集中度情况符合行业特征。

（六）将产品销售至非终端客户的整体情况，包括客户名称、主营业务、产品名称及用途、数量、金额，相应客户的终端客户名称，向非终端客户销售的收入确认依据，是否具有商业实质，单价与同期直接销售至终端客户的同类产品相比，是否存在差异，并解释差异原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）公司主要客户销售情况”补充披露如下：

6、报告期内，发行人不存在非终端客户情况

报告期内，发行人客户均为终端客户，不存在非终端客户（经销商）的情况。

（七）发行人同时向同一控制下的不同主体进行销售的商业合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）公司主要客户销售情况”补充披露如下：

7、发行人同时向同一控制下的不同主体进行销售的商业合理性

发行人主要客户系全国性或全球性知名汽车零部件供应商，客户在不同区域分别设立子公司，以服务当地的整车厂商或当地的汽车终端市场。同时，客户对下属子公司进行独立业绩考核。因此，发行人同时存在向同一控制下的不同主体进行销售的情况，具有商业合理性。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、对发行人高级管理人员进行访谈，了解主要客户的合作情况、获客方式、交易变动原因、是否存在经销商客户、对同一控制下的不同主体进行销售的原因；

2、查阅同行业可比公司公开披露文件，获取其主要客户情况、前五大客户集中度情况；

3、取得发行人收入明细。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露报告期各期内销前五大客户（如延锋汽车饰件系统有限公司）、外销前五大客户（如 Faurecia 佛吉亚）、新增前五大客户（如常熟市汽车饰件股份有限公司）的合作历史、获客方式、交易金额与主要产品，以及与客户交易变动的原因、订单的连续性和持续性；发行人与主要客户交易金额变动具有合理性，订单具有连续性和持续性；

2、（1）由于汽车零部件供应商较为集中，因此发行人内销客户、外销客户与同行业可比公司存在重合的情况；（2）由于模具产品属于定制化产品，每套模具的体积、重量、生产工艺的复杂程度、耗用的材料与工时等具有较大差异，因

此，不同模具的售价和成本差异较大，从而使得对不同客户或同一客户的不同产品之间毛利率均存在差异，具有合理性；

3、发行人是中国模协认定的“中国大型精密注塑模具重点骨干企业”、“优秀模具供应商”、“中国模具出口重点企业”，并已进入主要客户的供应商认证体系，与众多国内外知名汽车零部件供应商保持了长期合作关系，并已建立了完善的产品质量控制措施，上述前五大客户变动及集中度降低不会对发行人质量控制及可持续经营能力产生重大不利影响；

4、发行人注塑模具主要应用于汽车行业，从下游汽车行业特性来看，整车厂商一级供应商的汽车零部件企业的市场集中度较高，导致发行人及同行业可比公司的客户集中度相对较高。综上所述，发行人客户集中度情况符合行业特征；

5、报告期内，发行人不存在非终端客户（经销商）的情况；

6、发行人主要客户系全国性或全球性知名汽车零部件供应商，客户在不同区域分别设立子公司，以服务当地的整车厂商或当地的汽车终端市场。同时，客户对下属子公司进行独立业绩考核。因此，发行人同时存在向同一控制下的不同主体进行销售的情况，具有商业合理性。

17．关于营业成本

报告期内，发行人主营业务成本增长率为 17.69%、27.07%，主营业务收入增长率 23.28%、25.86%。

请发行人：（1）结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况；（2）2017 年至 2019 年，发行人注塑模具单位成本分别为 40.74 万元、47.05 万元、47.22 万元，较去年同期变动 15.50%、0.36%；结合具体工艺、耗用工时等变化，披露并举例说明 2017 至 2018 年注塑模具单位成本提升的具体原因及合理性；（3）2019 年发行人销售模具未继续呈现大型化、复杂化趋势的原因，与同行业可比公司营业成本变动趋势之间存在差异的原因及合理性；（4）还原并分析单位成本二级科目结构，结合产量提升对单位固定成本的稀释作用，披露报告期各期单位成本构成变化的合理性；（5）报告期各期直接材料、制造费用明细情况，

分析披露各项成本明细要素占比变动的原因及合理性；（6）各产品主要原材料单位耗用变化情况、主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；（7）报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策，补充披露直接人工变动原因；（8）结合主要原材料的采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值的差异情况、结转至主营业务成本中主要原材料单位价格与存货中主要原材料单位价格之间的差异情况，及人工成本、制造费用的归集情况，进一步披露生产成本归集及结转主营业务成本的完整性，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据是否充分、合规，核算是否正确，相关会计政策是否一致。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露及说明

（一）结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“2、主营业务成本构成及变动分析”补充披露如下：

（2）营业成本变化原因、与营业务收入变动的匹配性

1）营业收入、营业成本变动情况

报告期内，发行人主营业务收入占比均在98%以上，营业收入、营业成本的变动主要来自于主营业务收入、主营业务成本的变动。报告期内，发行人营业收入及营业成本变化情况如下：

单位：万元、%

项目		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	变化率	金额	变化率	金额	变化率
营业收入	主营业务收入	45,384.12	33.34	34,036.62	25.86	27,043.34	23.28
	其他业务收入	168.52	9.89	153.35	-0.22	153.68	-31.41
	小计	45,552.64	33.23	34,189.97	25.71	27,197.02	22.73

项目		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	变化率	金额	变化率	金额	变化率
营业成本	主营业务成本	31,834.60	41.24	22,540.00	27.07	17,738.32	17.69
	其他业务成本	47.45	127.30	20.87	-81.46	112.62	-37.96
	小计	31,882.05	41.32	22,560.88	26.38	17,850.94	17.02

2）主要产品销量、单位售价、单位成本变动情况

报告期内，发行人注塑模具销量、单位售价、单位成本及变动情况如下：

单位：套、万元/套、%；**万件、元/件**

项目	2020 年度						2019 年度					
	销量		单位售价		单位成本		销量		单位售价		单位成本	
	数量	变动率	金额	变动率	金额	变动率	数量	变动率	金额	变动率	金额	变动率
汽车内饰件注塑模具	343.00	-0.58	94.21	34.16	68.12	45.45	345.00	7.81	70.22	-1.31	46.83	-0.53
汽车外饰件注塑模具	63.00	-51.54	95.64	27.33	70.70	46.54	130.00	128.07	75.11	0.18	48.25	2.91
熔喷布模具	45.00	-	76.04	-	29.70	-	-	-	-	-	-	-
小计	451.00	-5.05	92.60	29.40	64.65	36.90	475.00	25.99	71.56	-0.24	47.22	0.36
塑料零部件	332.78	5,199.36	10.89	51.36	8.05	-54.15	6.28	-	7.19	-	17.56	-
项目	2018 年度						-					
	销量		单位售价		单位成本		-		-		-	
	数量	变动率	金额	变动率	金额	变动率	-	-	-	-	-	-
汽车内饰件注塑模具	320.00	0.00	71.15	18.46	47.08	13.93	-	-	-	-	-	-
汽车外饰件注塑模具	57.00	14.00	74.98	38.02	46.89	26.78	-	-	-	-	-	-
熔喷布模具	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
小计	377.00	1.89	71.73	20.99	47.05	15.50						
塑料零部件	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	

注：塑料零部件销售单位为万件，单位售价、单位成本单位为元/件。

3）主营业务成本变动分析

①2018 年度主营业务成本变化分析

2018 年度，发行人汽车注塑模具销量同比增加 1.89%，销量变化不大，对主营业务收入、主营业务成本变化影响不大。

2018 年度，发行人主营业务收入增长率为 23.28%，主营业务成本增长率为 17.69%，主营业务收入、主营业务成本的增加主要来源于平均销售单价、平均单位成本的变化。2018 年度，发行人平均销售单价同比增加 20.99%、平均单位成本同比增加 15.50%，与主营业务收入、主营业务成本的变化趋势一致。

2018 年度，发行人主营业务收入、平均销售单价增长率分别高于主营业务成本、平均单位成本增长率的主要原因系：2017 年初公司完成厂区搬迁及更新生产设备后逐渐获得大型化、复杂化模具的订单并在 2018 年度开始实现收入。大型化、复杂化的模具相对中小型、结构相对简单的模具体积更大、工艺难度更高，能从事大型模具生产的企业相对较少、参与竞争的企业数量相对较少。因此，2018 年度发行人注塑模具平均销售单价的增长幅度大于平均单位成本的增加幅度，由此导致 2018 年主营业务收入增长率高于主营业务成本增长率。

②2019 年度主营业务成本变化分析

2019 年度，发行人主营业务收入增长率为 25.86%，主营业务成本增长率为 27.07%，主营业务成本变动比例与主营业务收入变动比例相匹配。

2019 年度，发行人汽车注塑模具单位售价同比下降 0.24%、单位成本同比增加 0.36%，均变化不大。主营业务收入及主营业务成本的增长主要来源于销量的增加，2019 年度汽车注塑模具销量同比增加 25.99%，与主营业务收入、主营业务成本的变动趋势基本一致。

③2020 年度主营业务成本变化分析

2020 年度，发行人主营业务收入同比增长率为 33.34%，主营业务成本同比增长率为 41.24%。主营业务收入增长率低于主营业务成本增长率的主要原因系，根据新收入准则，发行人将以前在销售费用核算的运费计入存货核算，并在确认收入时结转成本。剔除运费影响因素后，2020 年主营业务成本同比增长率为 35.47%，与主营业务收入变动率基本一致。

（二）2017 年至 2019 年，发行人注塑模具单位成本分别为 40.74 万元、47.05 万元、47.22 万元，较去年同期变动 15.50%、0.36%；结合具体工艺、耗用工时等变化，披露并举例说明 2017 至 2018 年注塑模具单位成本提升的具体原因及

合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“3、单位成本变动情况”补充披露如下：

（2）2018 年注塑模具单位成本同比增加分析

由于模具为现代化工业生产的基础，其生产工艺等相对较为成熟，报告期内发行人注塑模具产品生产工艺、耗用工时等情况未发生重大变化。由于模具产品属于定制化产品，每套模具的体积、重量、生产工艺的复杂程度、耗用的材料与工时等具有较大差异，因此其单位成本主要与模具产品的体积、复杂程度、材料要求等相关，且该等要求会最终反映在产品的售价上。发行人 2018 年注塑模具单位成本提升，主要是由于产品大型化和复杂化引起。具体原因分析如下：

①从营业成本分布情况对比分析

2017 年初公司完成搬迁，搬迁期间由于新增多台智能数控设备，随着生产加工能力的提升，发行人产品向大型化、复杂化转型，由于升级后的产品工艺复杂、生产环节耗时增加、生产用料均有所上升。2017 年发行人完成新厂区搬迁后逐渐获得大型化、复杂化模具的订单，并相继在 2018 年开始实现收入。2017 年度、2018 年度，注塑模具按单套模具统计的营业成本分布情况列举如下：

营业成本区间	2018 年模具套数①	2017 年模具套数②	变动数①-②
150 万以上	6	3	3
100-150 万	29	16	13
50-100 万	126	105	21
50 万以下	216	246	-30
合计	377	370	7

单套模具的营业成本根据金额大小按照 50 万元为间隔，分为 4 个等级，由上表可知，2018 年度营业成本 100 万元以上的模具由 2017 年的 19 套增加为 35 套,50-100 万的模具由 2017 年度的 105 套增加为 126 套,50 万以下的模具由 2017 年的 236 套减少为 216 套。2018 年度销售模具套数相比 2017 年度仅增加 7 套，

但大型化、复杂化模具增加导致2018年度营业成本同比增幅较大。

②从单位售价情况变动对比分析

2017年和2018年度，发行人注塑模具销售单价对比情况如下：

单位：万元/套

项目	2018年度	2017年度	变动率
汽车内饰件注塑模具	71.15	60.06	18.46%
汽车外饰件注塑模具	74.98	54.32	38.03%
合计	71.73	59.29	20.98%

从上表可知，随着发行人2018年模具呈现出大型化、复杂化趋势，销售单价也相应有所提升。

综上所述，由于模具为现代化工业生产的基础，其生产工艺等相对较为成熟，报告期内发行人注塑模具产品生产工艺、耗用工时等情况未发生重大变化。由于模具产品属于定制化产品，每套模具的体积、重量、生产工艺的复杂程度、耗用的材料与工时等具有较大差异，发行人2018年注塑模具单位成本提升主要是由于产品大型化和复杂化引起，单位成本变动具有合理性。

（三）2019年发行人销售模具未继续呈现大型化、复杂化趋势的原因，与同行业可比公司营业成本变动趋势之间存在差异的原因及合理性

1、2019年发行人销售模具未继续呈现大型化、复杂化趋势的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“2、主营业务收入变动分析”补充披露如下：

（2）主要产品销量、单价变化情况

报告期内，公司注塑模具的销量和均价如下：

单位：套、万元/套

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销量	均价	销量	均价	销量	均价
汽车内饰件注塑模具	**343**	**94.21**	345	70.22	320	71.15
汽车外饰件注塑模具	**63**	**95.64**	130	75.11	57	74.98
熔喷布模具	**45**	**76.04**				
合计	**451**	**92.60**	475	71.56	377	71.73

报告期内，公司注塑模具销售数量、销售单价基本保持增长趋势。

1）发行人注塑模具单价总体变化情况

公司汽车内饰件与汽车外饰件注塑模具下游客户间的议价能力及需求不存在显著的差异，汽车内外饰件注塑模具的售价主要与模具的大小、复杂程度相关。

2018 年度，公司汽车注塑模具销售数量同比增加 7 套，销售数量变化不大。2018 年度汽车注塑模具平均销售单价同比增加 12.44 万元/套，主要原因系公司模具产品更趋大型化、复杂化，从而使得平均销售单价有所提升。大型模具在工艺难度、技术要求等方面更高，由此导致单位售价也较高。在公司注塑模具应用场景、下游市场需求变化不大的情况，2018 年度公司销售注塑模具更趋大型化、复杂化的主要原因系：2017 年初公司完成新厂搬迁，期间公司进行了生产设备的更新，购置了更多的大型智能数控设备，2017 年末及 2018 年末发行人机器设备账面价值分别同比增加 1,796.83 万元和 1,860.44 万元，从而使得生产加工中大型、复杂化模具的能力得到明显提升，并逐渐获得客户认可及订单，从 2018 年开始实现收入。

2019 年度，公司汽车注塑模具销售数量同比增加 98 套，主要原因系公司积极扩展市场，尤其是境内客户群体，使得销售数量相应增加。2019 年度，公司汽车注塑模具平均销售单价同比下降 0.17 万元/套，平均销售单价变化不大。2019 年度，公司注塑模具平均销售单价同比变化不大的主要原因系，2017 年初公司完成厂区搬迁及更新生产设备后逐渐获得大型化、复杂化模具的订单并在 2018 年度开始实现收入，当模具大型化、复杂化到一定程度后即保持相对稳定，因此 2019 年度公司所销售注塑模具在体积、复杂程度方面与 2018 年度差异不大，平均销售单价变化不大。

2020 年度，公司注塑模具销售数量同比减少 24 套，主要原因系目前阶段汽车外饰件注塑模具客户数量较少，单一客户收入变动以及受下游汽车开发进度影响导致汽车外饰件注塑模具销量同比减少。2020 年度，公司注塑模具销售单价相对 2018 年度、2019 年度分别增加 20.86 万元/套、21.04 万元/套，2020 年度公司注塑模具销售单价同比增加主要来源于汽车注塑模具的销售单价变化，发行人汽车注塑模具分内销、外销的收入占比、销售单价如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价
内销	37.18%	69.53	51.77%	52.22	36.36%	41.66
外销	62.82%	119.83	48.23%	118.80	63.64%	122.06
合计	100.00%	94.43	100.00%	71.56	100.00%	71.73

2020 年度、2018 年度，发行人内销、外销主营业务收入占比较为接近，且外销汽车注塑模具销售单价变化不大。2020 年度汽车注塑模具销售单价相对 2018 年度提高的主要原因系，随着发行人与内销客户的合作逐渐加深，向内销客户销售的模具逐渐大型化、复杂化，由此导致销售单价逐渐增加。

2020 年度，发行人汽车注塑模具销售单价相对 2019 年度增加的主要原因系，① 2019 年度、2020 年度发行人注塑模具外销单价差异不大，2020 年度发行人外销收入占比为 62.82%，相对 2019 年度增加 14.59 个百分点，而外销注塑模具单价相对更高，外销收入占比增加由此导致注塑模具整体销售单价提升；② 随着发行人与内销客户的合作逐渐加深，向内销客户销售的模具逐渐大型化、复杂化，由此导致销售单价逐渐增加。

2）分产品类型模具单价变动分析

①汽车内饰件注塑模具单价变化分析

2018 年度，公司汽车内饰件注塑模具单价同比增加 11.09 万元/套，单价同比增加 18.46%。2018 年度汽车内饰件注塑模具平均销售单价同比增加的原因与汽车外饰件注塑模具平均销售单价增加原因一致。

2019 年度，公司汽车内饰件注塑模具单价同比下降 0.93 万元/套，单价同比下降 1.31%，降幅较小，平均销售单价略有下降的主要原因系汽车注塑模具属

于定制化产品，每套模具单独进行询价，客户的询价结果对销售单价有所影响。

2020 年度，公司汽车内饰件注塑模具单价相对 2018 年度、2019 年度分别增加 23.05 万元/套、23.99 万元/套，主要原因分析如下：

发行人汽车内饰件注塑模具分内销、外销的收入占比、销售单价如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价
内销	34.96%	65.68	48.49%	48.75	38.19%	42.41
外销	65.04%	122.91	51.51%	119.99	61.81%	122.39
合计	100.00%	94.21	100.00%	70.22	100.00%	71.15

2020 年度、2018 年度，发行人内销、外销主营业务收入占比较为接近，且汽车内饰件注塑模具外销销售单价变化不大。2020 年度汽车内饰件注塑模具销售单价相对 2018 年度提高的主要原因系，随着发行人与内销客户的合作逐渐加深，向内销客户销售的模具逐渐大型化、复杂化，由此导致销售单价逐渐增加。

2020 年度，发行人汽车内饰件注塑模具销售单价相对 2019 年度增加的主要原因系，① 2019 年度、2020 年度发行人汽车内饰件注塑模具外销单价差异不大，2020 年度发行人外销收入占比为 65.04%，相对 2019 年度增加 13.53 个百分点，而外销注塑模具单价相对更高，外销收入占比增加由此导致注塑模具整体销售单价提升；② 随着发行人与内销客户的合作逐渐加深，向内销客户销售的模具逐渐大型化、复杂化，由此导致销售单价逐渐增加。

②汽车外饰件注塑模具单价变化分析

2018 年度，公司汽车外饰件注塑模具单价同比增加 20.66 万元/套，单价同比增加 38.02%，主要原因系由于大型模具体积更大、工艺难度更高，因此大型模具单价更高。

2019 年度，公司汽车外饰件注塑模具单价同比增加 0.13 万元/套，单价同比增加 0.18%，变化不大。

2020 年度，公司汽车外饰件注塑模具单价相对 2018 年度、2019 年度分别增加 20.66 万元/套、20.53 万元/套，主要原因分析如下：

发行人汽车外饰件注塑模具分内销、外销的收入占比、销售单价如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价	收入占比	销售单价
内销	49.08%	89.61	59.91%	60.93	26.63%	36.72
外销	50.92%	102.28	40.09%	115.14	73.37%	120.60
合计	100.00%	95.64	100.00%	75.11	100.00%	74.98

2020 年度汽车外饰件注塑模具销售单价相对 2018 年度、2019 年度提高的主要原因系，随着发行人与内销客户的合作逐渐加深，向内销客户销售的模具逐渐大型化、复杂化，由此导致销售单价逐渐增加。

3）与同行业可比公司比较情况

汽车注塑模具为非标准定制化产品，其单位售价和单位成本与其产品类型（例如仪表板、门板/保险杠等）、规格大小和工艺复杂程度以及客户和报价策略等相关。发行人与宁波方正均为国内知名注塑模具制造商，双方在技术先进性和工艺复杂性方面不存在显著差异，但由于注塑模具为定制化产品，双方因产品类型和规格等方面的差异使得模具销售单价存在一定差异。

报告期内，发行人与宁波方正汽车内外饰件注塑模具单位售价和单位成本对比情况如下：

单位：万元/套

期间	单位售价			单位成本		
	宁波方正	海泰科	差异	宁波方正	海泰科	差异
2020 年度	67.22	**94.43**	**-27.21**	55.92	**68.52**	**-12.60**
2019 年度	84.73	71.56	13.17	63.34	47.22	16.12
2018 年度	91.68	71.73	19.95	60.69	47.05	13.64

注：1、差异=宁波方正单位售价或单位成本-海泰科单位售价或单位成本；

2、宁波方正尚未披露 2020 年度数据，此处宁波方正为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，发行人与宁波方正在单位售价的差异主要体现在两方面，一是各报告期具体数额差异，二是变动趋势差异。具体差异及原因分析如下：

①报告期具体数额差异：2018-2019 年宁波方正单位售价高于发行人，但 **2020 年**发行人单位售价高于宁波方正

A. **2018-2019** 年宁波方正单位售价高于发行人的原因：主要是由于发行人

2017 年以前在老厂区生产，由于经营规模和生产设备等限制，以前年度订单以中小型模具为主，使得单位售价低于宁波方正。随着发行人 2017 年初搬迁至新厂区后，随着陆续购置大型智能化机器设备，其生产制造中大型模具的能力显著提升，因此单位售价在以往基础上明显提升。

B.2020 年发行人单位售价高于宁波方正的原因：主要是由于宁波方正 2020 年 1-6 月客户京威股份、均胜欧洲和 TSTECH 采购的模具单价较低且数量较多，从而拉低了整体销售单价。而发行人该期间无该类情形，模具规格整体情况仍延续搬迁至新厂后的增长趋势，发行人模具平均售价无显著异常高于同行业的情形。

②单位售价变动趋势差异：宁波方正自 2019 年开始平均售价开始下降，但海泰科则维持稳中有升

A.宁波方正自 2019 年开始平均售价开始下降的原因：宁波方正自 2019 年新车间投产后，因新增产能以及受汽车产业景气度下降、中美贸易摩擦等影响，导致产品报价下降所致。

B.海泰科平均售价维持稳中有升的原因：一方面主要是由于发行人搬迁至新厂区后订单大型化、复杂化趋势的影响；另一方面随着发行人与内销客户合作的加深，向内销客户销售的模具逐渐大型化、复杂化。2020 年度发行人汽车内外饰件注塑模具销售单价有所提高的主要原因系，随着发行人与内销客户合作的加深，向内销客户销售的模具逐渐大型化、复杂化，内销客户销售单价逐渐提高，以及 2020 年度汽车注塑模具外销收入占比从 2019 年的 48.23%提高为 62.82%，由于外销模具单位售价更高，外销收入占比增加从而导致模具销售单价增加。

C.发行人单位售价变动趋势与其他汽车模具企业基本一致：以公开途径查询到的超达装备（在审）为例，发行人与宁波方正和超达装备单位售价对比情况如下：

单位：万元/套

期间	单位售价			单位成本		
	宁波方正	超达装备	海泰科	宁波方正	超达装备	海泰科
2020 年度	67.22	**9.52**	**94.43**	55.92	**6.08**	**68.52**
2019 年度	84.73	10.15	71.56	63.34	6.04	47.22
2018 年度	91.68	10.84	71.73	60.69	6.29	47.05

注：宁波方正、超达装备尚未披露 2020 年度数据，此处宁波方正、超达装备为 2020 年 1-6 月数据。

超达装备主要从事热压成型/冲切模具和汽车座椅发泡模具的生产和销售，与发行人和宁波方正的产品及工艺上差异较大，单位售价等具体金额不具备可比性，但由于该公司也是汽车产业链中模具供应商，其单位售价变动趋势具备一定的对比性。从上述对比可以看出，超达装备单位售价变动趋势与发行人基本一致。

综上所述，发行人因为新老厂区搬迁前后的影响，2018-2019 年单位售价低于宁波方正，但宁波方正自 2019 年二期生产基地投产后，扩大的产能降低了其产能利用率（由 2018 年的 110.54%降低为 2019 年的 80.80%），从而使得其单位售价自 2019 年开始出现明显下降。发行人报告期内无该类情形，且报告期产能利用率整体较高，因此单位售价未出现大幅下降的情形，与汽车模具类企业超达装备基本一致。**2020 年度发行人汽车内外饰件注塑模具销售单价有所提高的主要原因系，随着发行人与内销客户合作的加深，向内销客户销售的模具逐渐大型化、复杂化，内销客户销售单价逐渐提高，以及 2020 年度汽车注塑模具外销收入占比从 2019 年的 48.23%提高为 62.82%，由于外销模具单位售价更高，外销收入占比增加从而导致模具销售单价增加。**

单位成本方面，由于发行人和宁波方正均为国内外知名注塑模具制造商，技术实力较强，且注塑模具生产工艺较为成熟，一般而言主要与模具规格大小和复杂程度等相关，具体可体现为随着单位售价的变动而相应变动。

2、与同行业可比公司营业成本变动趋势之间存在差异的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“1、营业成本构成分析”补充披露如下：

（2）营业成本变动情况与同行业可比公司对比分析

报告期内，发行人营业成本变动情况与同行业可比公司对比分析如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
银宝山新	156,279.41	27.83%	245,089.12	-1.77%	249,516.42	5.25%
东江集团控股	56,691.40	-22.19%	164,336.70	4.39%	157,419.10	27.58%
宁波方正	**46,258.96**	**7.70%**	42,950.62	23.22%	34,856.31	16.29%
平均值	**-**	**4.45%**	-	8.61%	-	16.37%
发行人	**31,882.05**	**41.32%**	22,560.88	26.38%	17,850.94	17.02%

注：银宝山新、东江集团控股尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，发行人营业成本呈现逐年增长趋势，主要系随着发行人营业收入的增长而增长，其中：

2018 年度，发行人营业成本增加 17.02%，同行业可比公司营业成本平均增加 16.37%，发行人营业成本变动趋势与同行业可比公司相符。

2019 年度，发行人营业成本增加 26.38%，同行业可比公司营业成本平均增加 8.61%，发行人营业成本增加幅度高于同行业可比公司平均值，其中发行人营业成本变动趋势与宁波方正相符，与银宝山新、东江集团控股存在差异的原因系：①银宝山新 2019 年度营业收入同比下降 7.67%，由此导致营业成本也同比下降 1.77%；②东江集团控股 2019 年度营业收入同比增长 0.53%，营业成本相应增长 4.39%，增幅较小。

2020 年度，发行人营业成本同比增加 41.32%，同行业可比公司营业成本平均增加 4.45%，发行人营业成本增加幅度高于同行业可比公司平均值，其中发行人营业成本变动趋势与银宝山新、宁波方正一致，与东江集团控股存在的差异原因系，东江集团控股营业收入同比下降 27.42%。

（四）还原并分析单位成本二级科目结构，结合产量提升对单位固定成本的稀释作用，披露报告期各期单位成本构成变化的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“3、单位成本变动”补

充披露如下：

（3）单位成本二级科目变动分析

报告期内，发行人注塑模具单位成本二级科目变化情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
直接材料	28.57	19.86	23.83	5.44	22.61	4.50
直接人工	7.81	33.27	5.86	-5.95	6.23	53.57
制造费用	6.63	14.91	5.77	6.29	5.43	40.22
外协加工费用	18.85	60.33	11.76	-8.05	12.79	14.77
运费	2.81	-	-	-	-	-
免抵退税不得免征和抵扣额	0.00	-	-	-100.00	0.00	-99.77
存货跌价准备转销	-0.02	-				
合计	64.65	36.90	47.22	0.36	47.05	15.50

注：2020 年 1 月 1 日起，根据新收入准则将原通过“销售费用”核算的运费调整为通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”。

1）2018 年度单位成本变化分析

2018 年度，发行人销量为 377 套，同比增加 7 套，对固定成本的稀释作用效果不明显。

2018 年度，发行人单位直接材料、直接人工、制造费用、外协加工费用均同比增加，增加的主要原因系当年度模具大型化、复杂化导致模具单位售价提升的同时，单套模具耗用的原材料、生产工时以及外协加工费等增加。

2）2019 年度单位成本变化分析

2019 年度，发行人注塑模具单位售价同比下降 0.24%，注塑模具单位成本同比上升 0.36%，注塑模具单位成本变动趋势与单位售价变动趋势基本一致。

2019 年度，发行人销量为 475 套，同比增加 98 套，增长率为 25.99%，销量增加对固定成本的稀释作用主要体现在制造费用科目。2019 年度，发行人减少外协加工量，由此导致单位外协成本下降、直接材料以及制造费用上升。同时由于产量的增加，单套模具需分摊的折旧与摊销等固定成本减少，导致单位制造费用同比上升相对较少。同时，由于销量增加导致人工效率及产出增加，因此单位

人工成本同比下降。

3）2020 年单位成本变化分析

2020 年度，公司注塑模具单位成本同比增加 36.90%，剔除运费因素后，单位成本同比增加 30.96%，注塑模具单位售价同比增加 29.40%，注塑模具单位成本变动趋势与单位售价变动趋势基本一致。

2020 年度，发行人注塑模具销量为 451 套，同比减少 24 套，同比下降 5.05%，销量减少对固定成本的影响较小。

2020 年度，发行人增加外协加工量，由此导致单位外协成本增幅较大、直接材料以及制造费用增幅较小。

2020 年度，直接人工增加主要原因系受到单位售价增加导致耗费的人工增加以及人员工资增加的影响。

（五）报告期各期直接材料、制造费用明细情况，分析披露各项成本明细要素占比变动的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“2、主营业务成本构成及变动分析”补充披露如下：

1）直接材料构成分析

报告期内，发行人主营业务成本中直接材料明细情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
模板	3,009.28	20.54	2,786.30	24.54	1,912.73	22.44
模架	3,330.66	22.73	3,204.77	28.23	2,340.20	27.46
热流道	3,126.62	21.34	2,788.79	24.57	1,948.39	22.86
模具配件	2,867.18	19.57	2,041.08	17.98	1,894.93	22.24
注塑原材料	1,895.68	12.94	188.84	1.66	154.09	1.81
其他	424.26	2.90	342.75	3.02	271.88	3.19
合计	14,653.68	100.00	11,352.52	100.00	8,522.21	100.00

注：其他包括包装材料、石墨等。

发行人注塑模具主要原材料为模板、模架、热流道、模具配件，占比保持相对稳定；注塑原材料主要用于模具生产过程中的试模，以及生产塑料零部件。报告期内，发行人主要原材料变化情况如下：

①发行人模板占直接材料的比例平均为 **21.71%**，各报告期波动 3%**左右**，保持相对稳定。

②发行人模架占直接材料成本的比例平均为 **26.93%**左右，各报告期波动 3%以内，保持相对稳定。

③发行人热流道成本占直接材料成本的比例平均为 **22.92%**左右，各报告期波动 3%以内，保持相对稳定。

④发行人模具配件成本占直接材料成本的比例平均为 **19.93%**左右，各报告期波动 3%以内，保持相对稳定。

⑤2018-2019 年度注塑原材料成本占直接材料成本比例平均为 1.74%，各期波动在 1%以内，属于合理波动。**2020 年度，**注塑原材料成本占比出现较大幅度上涨的主要原因系：发行人泰国子公司实现塑料零部件收入 **3,623.12 万元**，相对 2019 年度 45.17 万元增长较多。

2）制造费用构成分析

报告期内，发行人主营业务成本中制造费用明细科目如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
人工成本	**785.48**	**21.47%**	673.93	23.95%	574.67	28.09%
折旧与摊销	**1,240.14**	**33.89%**	908.19	32.28%	571.78	27.95%
低值易耗品	**751.00**	**20.52%**	687.52	24.43%	502.28	24.55%
其他	**882.64**	**24.12%**	544.24	19.34%	397.24	19.42%
合计	**3,659.26**	**100.00%**	2,813.87	100.00%	2,045.98	100.00%

注：其他包括安全生产费、设备维修费、房租、水电费、检测费等。

报告期内，发行人制造费用二级科目变动分析如下：

①人工成本：**人工成本呈增加趋势，2019 年度及 2020 年人工占比有所降低**

的主要原因系折旧与摊销增加较多，导致人工成本占比降低。

②折旧与摊销：折旧与摊销金额与占比均呈上升趋势，主要原因系发行人新购置机器设备增加，以及 2019 年设立泰国海泰科导致折旧与摊销增加。

③低值易耗品：**低值易耗品摊销整体呈上升趋势，属于收入、成本增长导致的正常变动。**

④其他：报告期内，其他主要包括分摊的安全生产费、设备维修费、房租、水电费、检测费等。**2018-2019 年度占比相对稳定，2020 年占比有所增加的原因系 2019 年设立的子公司泰国海泰科发生的房租费用。**

（六）各产品主要原材料单位耗用变化情况、主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

本问题回复参见本回复“问题 18 关于采购和主要供应商”之“（三）结合报告期内公司主要产品单位耗用情况，补充披露主要原材料采购数量、生产数量、与结存量的匹配关系”。

（七）报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策，补充披露直接人工变动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“2、主营业务成本构成及变动分析”补充披露如下：

3）直接人工变动分析

报告期内发行人生产人员具体变动情况如下表列示：

年度	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
直接人工（万元）	**3,728.03**	2,787.74	2,348.50
生产人员数量（人）	**338**	293	267
人均年薪（万元/期）	**10.19**	9.53	8.80

注：1、生产人员数量=（年初人数+年末人数）/2；
2、人均年薪=直接人工/生产人员数量。

发行人生产人员的薪酬由“基本工资+绩效工资+补助”构成，其中基本工资

和绩效工资构成了直接人工的大部分，对于值班的员工会再根据值班天数发放值班补助。

发行人报告期内直接人工的变动主要受两方面因素影响：生产人员增加和平均薪酬水平提高。随着发行人生产规模的扩大，生产人员数量逐年增长；同时，随着经济发展水平的提升、生产工艺的复杂化和销量的增加，生产人员的人均薪酬水平也在不断提高。

（八）结合主要原材料的采购价格与生产流程中主要原材料的单位价值的差异情况、结转至主营业务成本中主要原材料单位价格与存货中主要原材料单位价格之间的差异情况，及人工成本、制造费用的归集情况，进一步披露生产成本归集及结转主营业务成本的完整性，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据是否充分、合规，核算是否正确，相关会计政策是否一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“4、成本归集与结转情况”补充披露如下：

（1）直接材料的归集及结转情况

注塑模具为非标准化产品，需按客户要求进行定制化生产，生产模具用的主要原材料（模板、模架和热流道）均需要根据具体模具的要求相应定制采购，一般情况下发行人不会对模板、模架和热流道提前采购备货。报告期内，发行人成本核算时会对每套模具编制唯一的模具识别号（模号），并根据模号按单套模具对发生的成本进行归集。

发行人生产模具用的主要原材料为模板、模架和热流道，公司在 ERP 系统里按照模号设定 BOM，按 BOM 核定的可领用量领料，按各模号领用主要原材料数量、金额直接计入该套模具的直接材料成本。因此模板、模架和热流道的采购价格与生产流程中的材料价值、结转至主营业务成本中主要原材料单位价格与存货中主要原材料单位价格之间的不存在差异。

综上所述，由于模具为定制化产品，其生产用的主要原材料（模板、模架和热流道）均需要根据具体模具的要求相应定制采购，发行人主要原材料均按照模

号领用并结转至生产成本、存货成本和主营业务成本，其价格之间不存在差异，发行人直接材料的归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策一致。

（2）公司直接材料、人工成本和制造费用的归集和结转情况

公司在注塑模具生产过程中，会对生产中的模具进行编号，依据各道工序加工向模具生产加工的各个工序环节发出作业指令，由制造部、质量部、测试验证中心进行生产与管理，直至通过客户试模预验收完成并办理入库，模具入库前均作为在产品核算管理；生产中的模具按模具编号归集各个工序环节实际发生的生产成本。当模具确认收入时，将存货结成本结转至主营业务成本。

直接人工归集生产人员发生的薪酬，根据工资明细表计算出生产人员的薪酬总额，并以工时为基础将直接人工分配至各模具。

制造费用归集生产管理人员工资、电费、折旧与摊销、设备维修费、安全生产费等，并以工时为基础将制造费用分配至各模具。

外协加工费按实际发生的外协加工费用直接计入各模具的生产成本。

公司制定了健全的生产成本核算制度，设置了生产成本的核算方法、完工产品入库管理等内部控制环节。公司的内部控制能够有效保证材料领用、成本归集、费用分摊、存货入库、成本结转等环节按企业会计准则和公司会计政策的规定进行核算，相关内部控制制度可以保证产品成本计算、费用分摊的准确性和及时性。

综上所述，发行人生产成本归集及结转主营业务成本是完整的，报告期成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策保持一致，相关内部控制制度可以保证产品成本计算、费用分摊的准确性和及时性。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、访谈发行人财务部负责人、采购部负责人，生产部负责人、了解项目流程、成本核算方法及核算过程；了解发行人项目外协的情况及内容；核查发行人

的采购和成本核算，并对相关内部控制执行控制测试；

2、获取并查阅报告期内发行人采购清单，与明细账和总账核对，并抽取部分与采购合同、采购订单、发票和付款单等相关单据进行核对，查阅原材料采购的单价及入库明细，了解原材料采购价格的波动情况；

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

4、取得项目预算和 BOM 清单，取得项目原材料出库明细表，了解产品主要原材料情况及原材料配比情况，核查计入项目原材料的成本的真实性和准确性；

5、查阅项目人员工时填报情况，复核工资分配明细表，核查计入项目成本的人工成本的准确性和完整性；

6、对主要供应商就采购额进行函证，对于未回函的供应商，执行替代性程序；

7、获取主营业务成本明细表，与明细账和总账核对相符；

8、取得报告期内发行人生产人员变动情况表；

9、向发行行政人事部了解发行人薪酬制度；

10、查阅同行业可比公司公开披露文件，获取有关营业成本情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况，营业成本变动原因具有合理性，与营业收入变动具有匹配性；

2、2017 至 2018 年注塑模具单位成本提升的主要原因系发行人 2017 年初完成搬迁后逐渐获得大型化、复杂化模具的订单，并在 2018 年度实现收入，由此导致 2018 年度单位成本增加较多；

3、2019 年发行人销售模具未继续呈现大型化、复杂化趋势的主要原因系模具复杂化到一定程度后即保持相对稳定；与同行业可比公司营业成本变动趋势之

间存在差异的原因系营业收入变动不一致；

4、报告期内，发行人单位成本变动具有合理性，2018 年度销量同比变化不大，稀释作用尚不明显，单位成本增加主要系单位售价引起；2019 年度，单位成本变化不大，销量同比增加导致的固定成本稀释作用主要体现在单位制造费用以及生产效率提高带来的单位人工成本下降；**2020 年，单位成本同比增加主要系单位售价变动引起，销量同比变化不大**；

5、发行人直接材料主要包括模板、模架、热流道、模具配件，占比保持相对稳定；制造费用主要包括直接人工、折旧与摊销、安全生产费、电费等，变动原因具有合理性；

6、由于生产周期较长的影响，存在当期领用原材料但实际因未完成生产从而未体现在产量中，或当期领用原材料金额较小但实际在当期完成生产且体现在当期产量的情形，因此单位耗用量存在一定波动，该波动主要是由于发行人所在行业和产品特性引起；发行人主要原材料采购、领用数量与产量的具有匹配性；

7、报告期内，发行人直接人工变动的主要原因系生产人员增加、工资提升以及销量增加所致；

8、报告期内，发行人对单套模具进行编号，并按模号进行成本归集、分配、结转。同时，发行人模板、模架、热流道按单套模具进行定制化采购，采购价格、生产成本、存货成本、营业成本之间不存在差异。发行人已建立健全与成本核算相关的内控制度，因此，报告期内发行人生产成本归集及结转主营业务成本具有完整性，成本与费用归集、分配、结转的依据充分、合规，核算正确，相关会计政策一致。

18．关于采购和主要供应商

2017 至 2019 年，发行人主要原材料采购金额分别为 8,782.81 万元、11,936.83 万元和 13,487.83 万元，2018 年和 2019 年分别较上年度分别增加 3,154.02 万元和 1,551.00 万元，增幅分别为 35.91%和 12.99%。

请发行人补充披露以下事项：（1）报告期内采购总额及其变动幅度，与经营规模、营业成本和存货等科目的变动幅度是否匹配；（2）与同行业公司进行

对比，补充披露发行人报告期各期采购金额与营业成本比值的合理性；（3）结合报告期内公司主要产品单位耗用情况，补充披露主要原材料采购数量、生产数量、与结存量的匹配关系；（4）2017 年发行人向第一大供应商采购内容为模板，2019 年发行人向第一大供应商采购内容为热流道；结合采购内容的差异，补充披露主要供应商排名发生变化的原因，发行人主要产品单位耗用是否发生相应变化；（5）部分同行业可比公司披露了报告期内主要原材料采购价格；请发行人补充披露报告期内相同原材料采购价格、变动趋势，与同行业可比公司采购价格存在差异的原因，与市场公开报价是否存在差异；（6）招股说明书披露，报告期内公司模板采购均价呈现逐年下降趋势，主要是由于公司增加了国产模板的采购量；补充披露主要原材料国产采购与海外采购金额、内容、占总采购额的比例，以及发行人保证采购质量的内部控制措施；（7）报告期各期客户指定原材料采购金额、占总采购金额的比例，外销客户是否倾向于要求指定原材料，指定原材料与发行人自购原材料在均价、品质上是否存在差异；（8）量化分析报告期各期采购能源数量与产品产量之间的对应关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）报告期内采购总额及其变动幅度，与经营规模、营业成本和存货等科目的变动幅度是否匹配

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源供应情况”之“4、采购总额与经营规模对比的合理性分析”补充和更新披露如下：

4、采购总额与经营规模对比的合理性分析

（1）采购总额与经营成本等科目变动幅度的对比分析

报告期内，发行人采购总额（含外协）与经营规模、营业成本和存货等科目的变动幅度匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度
采购总额	**30,011.47**	**35.35%**	22,172.79	10.08%	20,141.72	50.54%
营业收入	**45,552.64**	**33.23%**	34,189.97	25.71%	27,197.02	22.73%
营业成本	**31,882.05**	**41.32%**	22,560.88	26.38%	17,850.94	17.02%
存货	**29,400.91**	**24.18%**	23,676.58	26.13%	18,772.11	53.73%

注塑模具为非标准化产品，需按客户要求进行定制化生产，其生产工序复杂，生产周期及交付验收周期均相对较长。报告期内，公司模具产品从签订订单到发货间隔时间大多在 6～18 个月。由于从原材料采购到完成生产转入存货、并完成验收并最终确认营业收入、结转营业成本的间隔周期较长，因此采购金额与营业收入、营业成本和存货之前存在一定的时间间隔。

整体而言，报告期内，随着发行人经营规模的增长，采购总额、营业收入、营业成本及存货均相应增长，符合行业及产品特性及公司经营情况。

（二）与同行业公司进行对比，补充披露发行人报告期各期采购金额与营业成本比值的合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源供应情况”之“4、采购总额与经营规模对比的合理性分析”补充和更新披露如下：

（2）采购金额与营业成本比值的合理性分析

报告期内，发行人原材料采购金额（不含外协加工）与营业成本比值与同行业公司对比情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购总额占当期营业成本比重：			
宁波方正	61.72%	51.02%	62.31%
银宝山新	-	77.91%	77.40%
平均值	61.72%	64.47%	69.86%
发行人	**58.09%**	67.29%	81.80%

注：**1、同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据；**
2、银宝山新采购总额为根据公开披露前五大供应商合计采购金额及其占比推算得出。银宝

山新未公告 2020 年 1-6 月份数据，因此未取得 2020 年 1-6 月相关对比数据；
3、因东江集团控股集团未披露前五大供应商采购金额，因此未纳入上述对比范围。

从上述对比情况可知，**2018-2020 年**，发行人原材料采购金额占当期营业成本比重分别为 81.80%、67.29%和 **58.09%**（报告期内平均值为 **69.06%**），与同行业公司平均值 69.86%、64.47%和 61.72%大致相当（报告期内平均值为 **65.35%**）；**2020 年原材料采购金额占营业成本的比重有所下降主要是由于当期外协加工金额增加所致。**

由于模具属于定制化产品，且单套产品价值比较大，因此模具制造商一般实行“以销定产、以产定购”的生产模式，依据订单情况、主机厂车型开发时间计划等因素综合考虑进行采购备货和排单，一般汽车模具产品从签订订单到发货间隔时间大多在 6～18 个月。因此，各公司因自身所处发展阶段、具体接单时点及未来生产计划安排等因素的差异，相应原材料采购金额占营业成本的比值在各年度之间也会存在一定波动。整体而言发行人原材料采购金额与同行业公司相比处于合理范围之内，符合行业及产品特性及公司经营情况。

（三）结合报告期内公司主要产品单位耗用情况，补充披露主要原材料采购数量、生产数量、与结存量的匹配关系

发行人已在招股说明书“（一）主要原材料和能源供应情况”之“4、采购总额与经营规模对比的合理性分析”补充和更新披露如下：

（3）主要原材料采购、生产及结存量匹配情况

报告期内，发行人主要原材料采购、生产与结存量的匹配关系如下：

项目/期间	期初余额（万元）	本期采购（万元）	本期领用（万元）	期末余额（万元）	产量（套）	单位耗用量（万元/套）
模板：						
2018 年	1.56	3,329.70	3,328.69	2.57	342	9.73
2019 年	2.57	4,232.01	4,232.49	2.08	469	9.02
2020 年	**2.08**	**5,573.34**	**5,572.25**	**3.17**	**589**	**9.46**
模架：						
2018 年	-	2,860.67	2,860.67	-	342	8.36
2019 年	-	2,314.56	2,274.04	40.52	469	4.85
2020 年	**40.52**	**3,021.35**	**3,061.87**	**0.00**	**589**	**5.20**

项目/期间	期初余额（万元）	本期采购（万元）	本期领用（万元）	期末余额（万元）	产量（套）	单位耗用量（万元/套）
热流道：						
2018 年	61.72	3,149.20	2,966.32	244.60	342	8.67
2019 年	244.60	3,511.20	3,603.69	152.10	469	7.68
2020 年	**152.10**	**3,145.33**	**2,872.67**	**424.76**	**589**	**4.88**

注：单位耗用量=本期领用/产量。

由于注塑模具为非标准化产品，需按客户要求进行定制化生产，其生产工序复杂，生产周期及交付验收周期均相对较长。一般而言，公司模具产品从签订订单到发货间隔时间大多在 6～18 个月。因此，由于生产周期较长的影响，存在当期领用原材料但实际因未完成生产从而未体现在产量中，或当期领用原材料金额较小但实际在当期完成生产且体现在当期产量的情形，因此按照上表计算的单位耗用量存在一定波动，该波动主要是由于发行人所在行业和产品特性引起。

报告期内，发行人单套模具产品平均成本随着模具的整体大小及复杂程度等存在一定的变化，但整体相对较为稳定。关于单位成本的详细分析详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本构成及变动分析”之“3、单位成本变动情况”。

（四）2017 年发行人向第一大供应商采购内容为模板，2019 年发行人向第一大供应商采购内容为热流道；结合采购内容的差异，补充披露主要供应商排名发生变化的原因，发行人主要产品单位耗用是否发生相应变化

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充和更新披露如下：

（二）主要供应商情况

1、公司向前五大供应商的采购情况

报告期各期，发行人对前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比	是否存在关联关系
2020 年度：					
1	**英格斯模具制造（中国）有限公司**	**热流道**	**1,587.97**	**5.29%**	**否**
2	**上海金山锦湖日丽塑料有限公司**	**塑料粒子**	**1,578.36**	**5.26%**	**否**
3	**上海捷宝金属材料有限公司**	**模板**	**1,366.20**	**4.55%**	**否**
4	**Faurecia（佛吉亚）**	**模具服务**	**1,252.02**	**4.17%**	**否**
5	**江苏华东三和兴模具材料有限公司**	**模板**	**1,084.65**	**3.61%**	**否**
合计			**6,869.20**	**22.89%**	**-**
2019 年度：					
1	英格斯模具制造（中国）有限公司	热流道	1,923.26	8.67%	否
2	青岛君信模具有限公司	外协	1,353.45	6.10%	否
3	江苏华东三和兴模具材料有限公司	模板	961.45	4.34%	否
4	青岛凌力模具科技有限责任公司	模板	762.47	3.44%	否
5	圣万提注塑工业（苏州）有限公司	热流道	728.59	3.29%	否
合计			5,729.23	25.84%	-
2018 年度：					
1	英格斯模具制造（中国）有限公司	热流道	1,462.31	7.26%	否
2	圣万提注塑工业（苏州）有限公司	热流道	965.00	4.79%	否
3	江苏华东三和兴模具材料有限公司	模板	920.29	4.57%	否
4	青岛君信模具有限公司	外协	900.32	4.47%	否
5	昆山上东方金属制品有限公司	模架	814.65	4.04%	否
合计			5,062.57	25.13%	-

报告期内，公司不存在向单个供应商的采购比例超过总额 50%或严重依赖于少数供应商的情况。报告期内，公司前五名原材料供应商均非公司关联方，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及其关联方或持有本公司 5%以上股份的股东，在上述供应商中未占有任何权益。

（1）新增供应商情况

报告期内，公司前五大供应商中，除江苏华东三和兴模具材料有限公司、**上海捷宝金属材料有限公司**、上海金山锦湖日丽塑料有限公司外，其余供应商均为 **2017 年**期初既有供应商。前述新增供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	注册地	主营业务	初始合作时间	建立合作方式
1	江苏华东三和兴模具材料有限公司	2013-01-08	10,000	昆山市周市镇陆杨杜家路316号	模具钢的加工、销售	2017年	客户介绍
2	**上海捷宝金属材料有限公司**	**2006-3-23**	**1,000**	**上海市嘉定区安亭镇谢春路999号**	**金属材料销售及模具加工**	**2020年**	**客户介绍**
3	上海金山锦湖日丽塑料有限公司	2012-08-30	13,003.23	上海市金山第二工业区华通路1223号	工程塑料粒子的生产和销售	2019年	客户介绍

上述新增供应商中：

1）江苏华东三和兴模具材料有限公司为公司模板供应商，系由客户介绍后开始合作，随着双方合作开展，发行人向其采购额稳步提升。

2）上海捷宝金属材料有限公司为公司模板供应商，客户的通用 L233 项目推荐公司使用其模板，经公司与上海捷宝金属材料有限公司协商后，达成合作。

3）上海金山锦湖日丽塑料有限公司为发行人塑料粒子供应商，发行人于2019 年下半年设立泰国海泰科从事塑料零部件及注塑模具的生产和销售，塑料零部件产品的主要原材料为塑料粒子，因此发行人于 2019 年开始向上海金山锦湖日丽塑料有限公司采购塑料粒子。

（2）报告期内发行人主要供应商排名变化情况

供应商名称	2020年		2019年		2018年		采购内容
	排名	占比	排名	占比	排名	占比	
英格斯模具制造（中国）有限公司	**1**	**5.29%**	1	8.67%	1	7.26%	热流道
上海金山锦湖日丽塑料有限公司	**2**	**5.26%**	16	1.64%	-	-	塑料粒子
上海捷宝金属材料有限公司	**3**	**4.55%**	-	-	-	-	**模板**
Faurecia	**4**	**4.17%**	-	-	15	1.73%	模具服务
江苏华东三和兴模具材料有限公司	**5**	**3.61%**	3	4.34%	3	4.57%	模板

供应商名称	2020 年		2019 年		2018 年		采购内容
	排名	占比	排名	占比	排名	占比	
圣万提注塑工业（苏州）有限公司	13	2.05%	5	3.29%	2	4.79%	热流道
青岛君信模具有限公司	11	2.24%	2	6.10%	4	4.47%	外协
昆山上东方金属制品有限公司	14	2.01%	9	2.64%	5	4.04%	模架
青岛凌力模具科技有限责任公司	191	0.05%	4	3.44%	24	1.09%	模板

报告期内，公司主要供应商排名发生变化的原因如下：

1）模板供应商

报告期内公司前五大模板供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商	2020 年		供应商	2019 年		供应商	2018 年	
	金额	占比		金额	占比		金额	占比
上海捷宝金属材料有限公司	1,366.20	4.55%	江苏华东三和兴模具材料有限公司	961.45	4.34%	江苏华东三和兴模具材料有限公司	920.29	4.57%
江苏华东三和兴模具材料有限公司	1,083.86	3.61%	青岛凌力模具科技有限责任公司	762.47	3.44%	重村钢模机械工业（苏州）有限公司	628.13	3.12%
信昌精密模具（上海）有限公司	784.68	2.61%	昆山海子精密金属工业有限公司	558.34	2.52%	信昌精密模具（上海）有限公司	471.45	2.34%
宁波宁兴精密制造有限公司	676.31	2.25%	浙江科佳模架制造有限公司	517.40	2.33%	江苏万润利金属材料有限公司	431.69	2.14%
昆山海子精密金属工业有限公司	286.29	0.95%	上海凌力特殊钢发展有限公司	326.88	1.47%	青岛凌力模具科技有限公司	219.64	1.09%

报告期内，公司主要模板供应商包括江苏华东三和兴模具材料有限公司、宁波宁兴精密制造有限公司、信昌精密模具（上海）有限公司、**上海捷宝金属材料有限公司**、青岛凌力模具科技有限责任公司、重村钢模机械工业（苏州）有限公司等。

报告期内发行人模板供应商相对分散，具体原因如下：

①考虑到模板为公司的主要原材料，为进一步降低采购集中风险，公司逐步增加了部分模板供应商，并适当分散了单个供应商的采购金额。

②上海捷宝金属材料有限公司为公司模板供应商，2020 年公司客户的通用 L233 项目推荐公司使用其模板，经公司与上海捷宝金属材料有限公司协商后，达成合作。

③宁波宁兴精密制造有限公司为公司模板供应商，该公司代理了宝钢 718、P20 等产品，发行人因与客户延锋泰国签订 WL74 项目订单，由于客户要求时间较急，而当时正值国内春节及新冠疫情期间，其他同类供应商因放假暂无法及时供货，因此发行人开始向宁波宁兴精密制造有限公司采购模板。

2）热流道供应商

公司热流道供应商主要为英格斯模具制造（中国）有限公司、圣万提注塑工业（苏州）有限公司等，报告期内相对较为稳定。

3）塑料粒子供应商

发行人于 2019 年下半年设立泰国海泰科从事塑料零部件及注塑模具的生产和销售，塑料零部件产品的主要原材料为塑料粒子，因此发行人于 2019 年开始向上海金山锦湖日丽塑料有限公司采购塑料粒子。

（3）主要产品单位成本耗用情况

报告期内，公司注塑模具单位成本变动情况如下：

单位：万元/套

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单位成本	变动率	单位成本	变动率	单位成本	变动率
汽车内饰件注塑模具	68.12	45.45%	46.83	-0.53%	47.08	13.93%
汽车外饰件注塑模具	70.70	46.54%	48.25	2.91%	46.89	26.78%
熔喷布模具	29.70	-				
合计	64.65	36.90%	47.22	0.36%	47.05	15.50%

2018 年度，公司汽车注塑模具单位成本同比增加 15.50%，其中汽车内饰件注塑模具同比增加 13.93%、汽车外饰件注塑模具同比增加 26.78%。由于模具产品属于定制化产品，不同模具之间的价格差异较大，模具销售价格、成本受到模

具大小、模具复杂程度等多方面因素影响。2018 年度，公司汽车注塑模具单位成本同比增加的主要原因系 2018 年度公司模具产品更趋大型化、复杂化，在平均销售单价提升的同时单位成本也有所增加。

2019 年度，发行人汽车内外饰注塑模具单位成本同比变化不大。

2020 年度，公司注塑模具单位成本同比增加 36.90%，剔除运费因素后，单位成本同比增加 30.93%，注塑模具单位售价同比增加 29.40%，注塑模具单位成本变动趋势与单位售价变动趋势基本一致。

（五）部分同行业可比公司披露了报告期内主要原材料采购价格；请发行人补充披露报告期内相同原材料采购价格、变动趋势，与同行业可比公司采购价格存在差异的原因，与市场公开报价是否存在差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源供应情况”之“2、主要原材料价格变动情况”之“（2）发行人原材料采购价格分析”补充和更新披露如下：

2）与同行业可比公司对比分析情况

经查询同行业可比公司资料，公司与宁波方正主要原材料采购价格对比情况如下：

项目	**2020 年**		2019 年		2018 年	
	均价	**变动率**	均价	变动率	均价	变动率
模板/模具钢（元/公斤）：						
发行人	**17.20**	**4.44%**	16.47	-9.95%	18.29	0.66%
宁波方正	18.84	15.51%	16.31	3.03%	15.83	20.66%
热流道（元/套）：						
发行人	**69,586.88**	**-4.47%**	72,846.40	8.49%	67,147.18	19.36%
宁波方正	72,676.91	-2.30%	74,389.99	6.41%	69,908.18	-11.33%

注：宁波方正尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，发行人模板采购与宁波方正模具钢采购单价区间相比大致相当，由于模板/模具钢按具体规格型号、性能要求、材质、是否进口等不同价格存在较大差异，发行人根据自身业务及产品情况、客户对原材料材质的要求等因素综合考虑确定采购原材料。随着内销业务占比提升，国产化率提高，从而使得 2019

年模板采购均价整体呈现下降趋势，符合发行人自身实际经营业务的发展情况。

3）与市场公开报价对比分析情况

报告期内，发行人采购的原材料包括模板、模架、热流道、模具配件等。

其中模板主要构成为模具钢，模具钢规格型号众多，根据具体规格型号、性能要求、材质、是否进口等差异导致采购价格会存在较大差异。报告期内，发行人模板采购金额较大的主要为德国葛利兹进口 1.2738 型号塑料模具，以该型号模具钢市场公开价格与发行人模板采购均价进行对比，具体情况如下：

单位：元/公斤

项目	**2020 年**	2019 年	2018 年
发行人模板采购均价	**17.20**	16.47	18.29
市场公开价格	26.00	26.00	25.39

注：市场公开价格为上海地区德国葛利兹 1.2738：10-1200*20-1500 型号塑料模具钢平均价格，数据来源为钢联数据。**由于未能查询到 2020 年 7-12 月数据，此处 2020 年度市场公开价格为 2020 年 1-6 月数据。**

报告期内，发行人模板采购均价低于市场公开价格主要是因为市场公开价格选取为进口模具钢的市场价格，而发行人还同时采购部分国产模具钢，一般进口模具钢价格会高于国产模具钢，因此发行人模板采购价格低于市场公开价格。此外，由于发行人采购模板型号众多，不同型号模具钢价格存在差异，即使同一型号模具钢，也因具体规格、性能要求（例如是否加硬等）等不同使得价格存在差异。

报告期内，随着发行人内销业务占比提升国产模具钢采购比例也相应提升，因此 2019 年和 **2020 年**采购均价有所下降。**2020 年，由于发行人开始生产熔喷布模具而采购 4Cr13H 型号模板，该型号模板采购均价高于发行人其他模板采购均价，从而使得 2020 年模板采购均价较 2019 年有所提升。**

除模板外，发行人主要原材料中模架、热流道等均为按照模具需求定制化采购，属于非标准化材料，一般没有可比市场公开价格可作为对比。模具配件则为生产模具过程中需要的各类配件，品类繁多且单件产品价值较低，难以与市场公开进行对比。

（六）招股说明书披露，报告期内公司模板采购均价呈现逐年下降趋势，主

要是由于公司增加了国产模板的采购量；补充披露主要原材料国产采购与海外采购金额、内容、占总采购额的比例，以及发行人保证采购质量的内部控制措施

1、主要原材料国产采购与海外采购金额、内容、占总采购额的比例

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源供应情况”之“2、主要原材料价格变动情况”之“（2）发行人原材料采购价格分析”补充和更新披露如下：

1）按模板采购来源分析

报告期内，发行人国产及进口模板的采购情况如下：

单位：万元、元/公斤

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	金额	**占比**	**单价**	金额	占比	单价	金额	占比	单价
国产	**1,968.93**	**35.33%**	**14.33**	1,349.56	31.89%	11.29	892.61	26.81%	12.63
进口	**3,604.41**	**64.67%**	**19.31**	2,882.44	68.11%	20.97	2,437.09	73.19%	21.87
合计	**5,573.34**	**100.00%**	**17.20**	4,232.01	100.00%	16.47	3,329.70	100.00%	18.29

注：以上单价为不含税价格。

报告期内，随着发行人内销业务占比提升及综合成本的考虑，发行人国产模板的采购额也相应提升。报告期内，发行人国产模板的采购额占比分别为 26.81%、31.89%和 **35.33%**，符合公司经营业务实际情况。

报告期内，因客户对原材料材质的需要，不同模具采购的模板型号也存在差异，不同型号模板的采购单价差异较大，因此国产及进口模板平均采购单价受具体采购产品型号的不同，平均采购单价也存在一定的波动。整体而言，除 2020 年国产模板采购单价明显提升外，其他采购单价相对较为稳定。**2020 年，由于发行人开始生产熔喷布模具而采购 4Cr13H 型号国产模板，该型号模板采购均价高于 2018-2019 年其他国产模板采购均价，从而使得 2020 年国产模板均价有所提升。**

2、发行人保证采购质量的内部控制措施

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和

主要供应商”之“（六）采购管理制度情况”补充和更新披露如下：

（六）采购管理制度情况

在采购质量管理方面，发行人建立了完善的《采购业务制度》，明确了采购控制基本要点以及采购与付款业务的分工与授权，并对物料采购计划管控、供应商的选择和动态管理、采购定价和合同谈判、采购过程管控、采购对账与付款管理、评价与考核等方面进行了详细规定，从而促进公司合理采购，满足生产经营需要，并进而规范采购行为，防范采购风险。

综上，公司已建立完善的采购质量管理制度，相关内部控制措施健全有效。

（七）报告期各期客户指定原材料采购金额、占总采购金额的比例，外销客户是否倾向于要求指定原材料，指定原材料与发行人自购原材料在均价、品质上是否存在差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”补充和更新披露如下：

2、客户指定原材料品牌、材质或供应商情况

（1）指定原材料品牌、材质或供应商基本情况

由于公司注塑模具产品主要用于下游客户批量生产汽车塑料零部件，注塑模具的产品对于保证批量生产的质量具有至关重要的决定作用，因此下游客户对模具产品使用的原材料品牌或材质等均有较高要求，一般情况下下游客户均会对公司用于生产注塑模具的原材料的品牌/材质或者供应商提出明确要求。具体而言，对于模板，存在指定品牌/型号或供应商的两种情形；对于模架，均会指定品牌/型号；对于热流道，则均会指定供应商。在指定原材料品牌/材质或供应商的情形下，均由发行人与相应供应商就采购内容、数量、价格等条款进行独立商务谈判，并独立结算。发行人按照独立购销业务进行处理，按全额法确认收入。

上述情况是由发行人所处的模具产业特性决定，符合行业惯例。报告期内，发行人客户指定模板原材料品牌/材质或供应商的情况如下：

单位：万元

项目		2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销客户	指定品牌/材质	1,928.97	34.61%	1,022.62	24.16%	892.61	26.81%
	指定供应商	39.96	0.72%	326.94	7.73%	-	-
	非指定	-	-	-	-	-	-
外销客户	指定品牌/材质	3,440.29	61.73%	2,708.68	64.00%	2,360.52	70.89%
	指定供应商	164.12	2.94%	173.76	4.11%	76.58	2.30%
	非指定	-	-	-	-	-	-
合计		5,573.34	100.00%	4,232.01	100.00%	3,329.70	100.00%

由上表可知，报告期内客户对模板主要为指定品牌/材质，较少情况下指定供应商，报告期内指定供应商占比分别为 2.30%、11.83%和 3.66%，占比相对较低。

报告期内，公司内外销客户均存在指定供应商或原材料型号的情形，在此方面内外销客户不存在明显的差异或倾向，但一般而言，外销客户指定原材料的品质要求略高于内销客户。

在客户指定原材料型号或供应商的情形下，发行人均自主与供应商进行商务洽谈并确定采购价格，指定原材料或供应商情形下与发行人自行采购原材料在交易价格、品质等方面不存在显著差异。

（八）量化分析报告期各期采购能源数量与产品产量之间的对应关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源供应情况”之“3、主要能源采购情况”补充和更新披露如下：

报告期各期采购能源数量与产品产量之间的对应关系如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
电网耗电量（万千瓦时）	575.52	478.96	404.40
光伏发电量（万千瓦时，注）	74.87	77.86	27.62
耗电量合计（万千瓦时）	650.39	556.82	432.02
产量（套）	589	469	342

项目	**2020 年**	2019 年	2018 年
单套模具耗电量（万千瓦时/套）	**1.10**	1.19	1.26

注：发行人于 2018 年新建屋面光伏电站投入使用，该处数据为光伏发电上网电量。

报告期内，发行人单套模具耗电量分别为 1.26 万千瓦时/套、1.19 万千瓦时/套和 1.10 万千瓦时/套。由于发行人注塑模具为非标准化产品，需按客户要求进行定制化生产，其生产工序复杂，生产周期相对较长，使得单套模具的生产普遍存在跨越多个期间的情形，从而单套模具耗电量会因为产品所处生产阶段以及是否在当期完成生产而存在一定波动。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、获取公司财务报告及审计报告，并就相关客户金额及变动情况进行对比分析；

2、获取公司主要原材料的进销存信息，并分析主要原材料的采购、耗用情况与产品产量和销量的匹配关系及合理性；

3、登录国家企业信用信息公示系统查阅前五大供应商的基本情况，并查看了公司前五大供应商的公开资料；了解与前五大供应商合作的背景及变动的合理性；

4、核查了报告期各期公司与前五大供应商签订的采购合同、采购入库明细、采购发票等；并对主要供应商进行了走访；

5、核查报告期各期公司提供的所有原材料采购明细表，与公司提供的主要供应商、主要原材料的信息进行核对是否一致；

6、获取报告期内公司主要原材料采购明细表，核对并分析各期采购量、采购金额和采购单价，分析其采购额、采购单价变动的合理性；查阅主要供应商的采购合同、入库单、采购发票等信息；获取公司采购主要原材料的市场报价信息，并对比分析价格差异及其合理性；

7、获取公司的《采购业务制度》、《存货管理制度》，了解公司选取供应商的

标准及流程，以及是否存在向客户指定供应商或原材料的情况，获取公司报告期各期主要原材料供应商名单，了解公司与其的合作背景；抽查相关的采购合同；

8、获取报告期内公司能源消耗信息，并分析能源消耗数据与产品产量之间的匹配关系及变化合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，随着发行人经营规模的增长，采购总额、营业收入、营业成本及存货均相应增长，符合行业及产品特性及公司经营情况；

2、由于公司主要产品注塑模具属于定制化产品，且单套产品价值比较大，因此模具制造商一般实行“以销定产、以产定购”的生产模式，依据订单情况、主机厂车型开发时间计划等因素综合考虑进行采购备货和排单，一般汽车模具产品从签订订单到发货间隔时间大多在 6～18 个月。因此，各公司因自身所处发展阶段、具体接单时点及未来生产计划安排等因素的差异，相应原材料采购金额占营业成本的比值在各年度之间也会存在一定波动。整体而言发行人原材料采购金额与同行业公司相比处于合理范围之内，符合行业及产品特性及公司经营情况；

3、报告期内，发行人单套模具产品平均成本随着模具的整体大小及复杂程度等存在一定的变化，但整体相对较为稳定；

4、发行人已在招股说明书中披露主要供应商采购排名发生变化的原因，相关情况符合公司的实际经营情况；

5、与同行业可比公司相比，发行人采购单价的变化主要是由于国产材料及进口材料占比变化引起，符合公司的实际经营情况；发行人采购单价的变动符合市场公开价格的变动趋势和公司的实际业务情况；

6、发行人已披露国产模板及进口模板采购占比情况，相关情况符合公司实际经营业务的发展情况。公司已建立完善的采购质量管理制度，相关内部控制措施健全有效；

7、报告期各期客户指定原材料品牌/型号或供应商情况符合行业管理，发行

人指定原材料与发行人自购原材料在均价、品质上不存在显著差异；

8、报告期各期采购能源数量与产品产量的对应关系符合公司产品特性和生产经营情况。

19．关于外协加工

招股说明书披露，发行人存在外协加工，采购金额分别为 3,237.34 万元、5,540.08万元、6,990.73万元，占采购总额的比例分别为24.20%、27.51%、31.53%。对于外协单工序加工，公司制定统一的价目表。

请发行人补充披露：（1）报告期各期单工序外协价目表是否发生变化以及发生变化的原因；（2）对比分析外协成本和自主生产成本的差异，披露采取外协生产的原因及合理性；（3）结合公司向关联方采购价格与采购市场价格的差异，披露发行人认定向关联方采购的价格适中的依据；（4）单工序或多工序外协采购的主要内容是否为发行人核心生产环节，发行人对外协采购厂商是否存在重大依赖；（5）2019 年产能利用率不足100%的前提下，发行人采购整体模具外协的原因及其合理性；（6）结合整体模具外协与发行人自产模具在工艺、质量、规模方面的差别，披露发行人生产技术的可替代性，整体模具外协厂商是否可直接替代发行人成为下游客户的合格供应商；（7）结合发行人核心竞争优势、技术演变过程与独特性、获客方式与客户粘性等，补充披露外协加工商是否可直接生产并销售发行人的相关产品；（8）结合外协加工规模，补充披露发行人是否满足“资产完整”、“资产独立”等相关要求；（9）报告期各期是否存在境外外协加工采购、委托加工采购，采购金额、内容、占比；（10）主要外协厂商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、主营业务、经营规模、股权结构、盈利情况等，是否与发行人及其主要股东、核心人员等存在关联关系。

请保荐人、会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）报告期各期单工序外协价目表是否发生变化以及发生变化的原因

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“2、采购商品或者劳务”补充披露如下：

2017-2020 年 4 月，公司单工序外协价目表基本未发生变化，主要原因系能提供外协加工的供应商较多、市场竞争较为充分，外协加工内容技术含量相对较低、容易找到替代的供应商。2020 年 5 月起，为进一步降低成本、应对疫情对公司的影响，公司对单工序外协采购价格略有下降。

（二）对比分析外协成本和自主生产成本的差异，披露采取外协生产的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术” **之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（三）外协加工情况”之“6、外协成本与自主生产成本的对比情况”**补充披露如下：

（1）多工序、小型整体模具外协

对于多工序加工、小型整体模具外协，由于工序构成不一致、模具复杂程度及大小不一致，不同工序组成、不同模具之间的采购价格与自主生产成本不具有可比性。

（2）发行人未自主生产的外协工序

报告期内，发行人外协加工的雕刻、皮纹、热处理、烧焊等工序，公司未自行生产，因此未能对比外协成本、自主生产成本。

（3）单工序外协

对于发行人委托外协加工商加工的 CNC、深孔钻、线切割、火花机等单工序，外协成本与自主生产成本对比如下：

单位：元/小时

工序	机型	差异率	外协单价	自主生产成本			
				平均成本	**2020 年**	2019 年	2018 年
CNC	1 米	**2.57%**	46.55	**45.35**	**48.54**	43.77	43.75
CNC	1.6 米	**12.86%**	68.96	**60.09**	**63.42**	60.72	56.13
CNC	2 米、卧铣	**16.03%**	86.21	**72.39**	**73.13**	75.07	68.96

工序	机型	差异率	外协单价	自主生产成本			
				平均成本	**2020 年**	2019 年	2018 年
CNC	3.2 米	**26.94%**	103.45	**75.58**	**82.83**	75.07	68.85
深孔钻	三轴	**40.91%**	86.21	**50.94**	**45.66**	50.20	56.96
线切割	慢走丝	**50.71%**	68.96	**33.99**	**34.65**	28.20	39.13
火花机	两米	**23.24%**	43.10	**33.08**	**36.44**	31.39	31.42

注：1、外协单价为不含税价格，取自 2017 年-2020 年 4 月执行的外协价目表；

2、差异率=（外协单价-平均价格）/外协单价。

报告期内，发行人上述单工序外协单价高于自主生产成本，主要原因系根据外协工序的复杂程度等差异情况，外协加工商需保留一定的利润率，具有商业合理性。

在外协单价高于发行人自主生产成本的情况仍进行外协加工的主要原因系：①发行人在产能不足时，采取外协加工可以保证生产进度的顺利进行，实现产品的及时交付；②发行人将部分不重要的工序委托外协加工商进行，发行人可以将更多的精力集中在核心生产工艺及技术环节上，提高整体生产效率。

（三）结合公司向关联方采购价格与采购市场价格的差异，披露发行人认定向关联方采购的价格适中的依据

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十一、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“2、采购商品或者劳务”补充披露如下：

对于外协加工的小型整体模具，由于模具属于定制化产品，不同模具在产品结构、工艺技术、性能参数、外型尺寸等方面各不相同，需要的相关生产加工内容和工艺等均存在差异，采购价格不具有可比性，也难以找到相应的市场公开价格。发行人对小型整体模具进行外协加工时，一般会通过向多家供应商进行询价并比价后选定供应商。公司进行询价时，综合考虑过往合作情况、交付进度、产品质量、价格和售后服务等多重因素后确定外协加工商。整体而言，发行人向青岛昌甬固采购外协服务的价格确定方式与其他外协厂商不存在实质差异，因此公司向关联方采购的价格整体较为适中。

（四）单工序或多工序外协采购的主要内容是否为发行人核心生产环节，发行人对外协采购厂商是否存在重大依赖

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及变化情况”之“（三）主要业务模式”之“1、采购模式”补充披露如下：

（2）外协采购

公司外协采购主要有以下两种情况：

1）对于部分工序应用较为不普遍，公司不具备生产条件的特殊处理工艺，从成本原则考虑，公司采取委外加工方式完成，如：皮纹、雕刻、热处理等工序采购。

2）因订单较多，为应对临时产能不足，公司将整套模具、工序加工等进行委外加工。涉及的工序主要包括 CNC、线切割、火花机等。

发行人核心生产环节为设计、关键零部件的精加工、装配和调试等；发行人委托外协加工商加工的主要系非关键零部件的单工序或者多工序加工，技术含量相对较低、附加值较小，不属于发行人的核心生产环节。

能够提供外协加工的供应商较多、市场竞争较为充分，外协加工内容技术含量较低、可替代的供应商较多，不存在对外协加工商的重大依赖。

（五）2019 年产能利用率不足 100%的前提下，发行人采购整体模具外协的原因及其合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术” **之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（三）外协加工情况”之“7、外协加工对发行人业务完整性及独立性的影响分析”**补充披露如下：

（3）2019 年度产能利用率不足 100%进行外协采购的原因

2019 年产能利用率不足 100%的前提下，发行人采购整体模具外协的主要原因系：公司产能与生产和交付计划的阶段性的不匹配。由于模具行业的特殊性，发行人与客户签订销售合同/订单后，具体生产和交付时间计划主要取决于下游客户及整车厂新车型推出的时间安排，因此在年度产能利用率不足 100%的情形下，公司产能可能会出现阶段性不足，为满足客户的供货时间及质量要求，公司

将小型整体模具进行外协加工，具备合理性。

（六）结合整体模具外协与发行人自产模具在工艺、质量、规模方面的差别，披露发行人生产技术的可替代性，整体模具外协厂商是否可直接替代发行人成为下游客户的合格供应商

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”**之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（三）外协加工情况”之“7、外协加工对发行人业务完整性及独立性的影响分析”**补充披露如下：

（1）小型整体模具外协厂商替代发行人成为下游客户合格供应商的可能性

小型整体模具外协厂商直接替代发行人成为下游客户合格供应商的可能性较低，主要原因系：

1）发行人委托外协加工商加工的整体模具属于工艺难度较小、质量要求不高、模具较小、附加值较低的小型模具。发行人掌握模具生产的核心技术，在委托外协加工商进行小型整体模具外协时，由公司提供设计图纸、CAE 分析、技术指导及后期组合、调试等，外协厂商按要求制造模具，加工过程中公司对品质和进度进行管控；

2）汽车模具行业具有较高的品牌与客户壁垒。下游汽车厂商对模具的技术和产品质量有严格的标准体系，一旦选定供应商，倾向于长期合作，呈现出较高的客户粘性。特别是在新车型开发周期缩短的情况下，引进新的供应商，很可能因为未能按时交付，或者设计风格、工艺要求不符需求，影响到新车型的开发上市进度。考虑到模具产品性能的稳定性和可靠性，汽车厂商在选择模具供应商时会重点考察供应商的研发、试验、过程保证、成本控制、质量控制、供货能力及经营情况等方面，整个过程审慎严格、周期漫长，且一般会选择规模较大、技术实力较强的有一定品牌影响力的企业。经过一段时间的磨合，整车厂商和模具制造企业形成一种紧密合作关系，在后续同类新增和改造项目中，整车厂商会优先考虑有稳定合作关系的供应商。大多外协加工商经营规模较小、内部管理难以达到客户要求，一般难以通过合格供应商体系认证。

（七）结合发行人核心竞争优势、技术演变过程与独特性、获客方式与客户

粘性等，补充披露外协加工商是否可直接生产并销售发行人的相关产品

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”**之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（三）外协加工情况”之“7、外协加工对发行人业务完整性及独立性的影响分析”**补充披露如下：

（2）外协加工商直接销售发行人产品的可能性

外协加工商直接生产并销售发行人的相关产品可能性较低，主要原因如下：

1）公司具备良好的研发优势、制造工艺优势、优良的产品质量、及时交付产品、良好的售后服务能力以及管理优势，而公司外协加工商经营规模相对较小，公司相对外协加工商具有明显的竞争优势；

2）经过不断地研发投入及技术积累，公司形成了包括物理发泡模具技术、化学发泡模具技术、多色模具技术、模内装饰注塑（IMD/INS）技术、低压注塑模具技术等多项核心技术；公司委托外协加工商加工的工序或者小型整体模具外协通常属于非核心零部件、工艺难度较低、附加值较小的产品，外协模具一般不涉及该等技术；

3）向下游客户销售模具产品前，一般需进行合格供应商认证，下游客户重点考察供应商的研发、试验、过程保证、成本控制、质量控制、供货能力及经营情况等方面，整个过程审慎严格、周期漫长，一般的外协加工商难以通过合格供应商体系认证；

4）一旦通过供应商体系考核，客户通常会保持稳定的合作，具有较强的客户粘性，不会轻易更换供应商。公司与主要客户保持长期合作关系、客户粘度较高。公司连续八年获评上汽通用的最佳或优秀模具供应商、连续七年获评一汽大众的“A 级模具供应商”、2016 年起成为 Faurecia 的“全球战略供应商”、连续多年获评 IAC 的“年度优秀供应商”和“最佳质量奖”，中国模具工业协会颁发的“中国大型精密注塑模具重点骨干企业”、“优秀模具供应商”、“中国模具出口重点企业”等诸多荣誉奖项。

（八）结合外协加工规模，补充披露发行人是否满足“资产完整”、“资产独立”等相关要求

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术” **之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（三）外协加工情况”之“7、外协加工对发行人业务完整性及独立性的影响分析”**补充披露如下：

（4）外协加工对发行人资产完整性、资产独立性的影响

报告期内，公司外协加工费用占主营业务成本的比例分别为 27.18%、24.78%、**26.71%**。发行人保持一定的外协采购，可在一定程度上减少生产设备购置、人员投入、资金投入，缩短模具交货时间、提高生产效率、提高接单能力，有利于发挥发行人的核心竞争优势。

发行人注塑模具的市场拓展、设计开发、加工制造的核心工序、主要原材料的采购、产品质量控制、产品销售等核心环节均由发行人自主完成。发行人仅将部分非核心工序或者小型整体模具委托外协厂商完成，并且由发行人提供主要原材料、设计图纸、技术标准，且发行人对外协加工过程进行质量管控。

发行人具有注塑模具所需的原材料采购、生产、销售系统，合法拥有生产制造所需技术的所有权，拥有与主营业务相关的发明专利 3 项、实用新型专利 33 项，并拥有与模具设计开发、加工制造、模具装配和调试及产品检验等所需的经营场所和机器设备。

综上所述，外协加工模式并未影响公司的资产完整性和独立性，发行人资产具备完整性、独立性。

（九）报告期各期是否存在境外外协加工采购、委托加工采购，采购金额、内容、占比

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”**之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（三）外协加工情况”之“5、主要外协厂商基本情况”**补充披露如下：

（2）境外外协采购情况

报告期内，发行人存在采购境外外协加工的情况，境外外协采购内容主要为模具的拆装、清洗、蚀纹以及模具修理等。

2018-2020 年度，发行人境外外协采购金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
境外外协采购金额	**2,454.96**	750.42	948.22
占外协采购比例	**21.36%**	10.73%	17.12%

公司境外采购金额的主要影响因素为：①下游客户是否要求海泰科提供货物到港后的拆装、清洗、蚀纹等服务；②发行人外销收入增加，会导致需提供的售后服务增加，包含模具的维修等。

从 2018 年度开始，下游客户希望海泰科提供更加全面的服务，导致境外外协采购金额逐渐增加。2018 年度、**2020 年度**，公司境外外协采购金额较高的原因为：根据与佛吉亚的商谈情况，公司向佛吉亚销售的模具中部分拆装、清洗、蚀纹、模具维修等服务由佛吉亚进行，采购金额分别为 348.66 万元、**1,252.02** 万元。

（十）主要外协厂商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、主营业务、经营规模、股权结构、盈利情况等，是否与发行人及其主要股东、核心人员等存在关联关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”**之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（三）外协加工情况”之“5、主要外协厂商基本情况”**补充披露如下：

（1）主要外协厂商基本情况

报告期内，发行人与主要外协加工商的交易金额与其经营规模、主营业务情况相匹配。报告期内，公司前五大外协加工厂商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	注册地	经营范围	**2020 年度营业收入（万元）**	股权结构	关联关系
1	青岛君信模具有限公司	2010-04-13	1,000.00	青岛市	设计、研发、生产、加工、销售：模具、五金制品、机械设备、注塑产品（不含一次性发泡塑料制品和超薄塑料袋）；货物进出口、技术进出口	**3,813**	林君光持股 80%；竺飞飞持股 20%	否
2	青岛三佳模具有限公司	2007-10-12	100.00	青岛市	模具设计、加工、维修、销售；机械加工、五金配件加工、销售，塑料制品销售；货物进出口	**646**	杨海田持股 70%；李娜持股 30%	否
3	青岛昌甬固精密模塑有限公司**（已注销）**	2016-06-21	100.00	青岛市	加工：模具及配件、五金机电、机械设备（不含特种设备）；批发、零售：模具及配件、五金机电、机械设备、塑料制品、日用百货、工艺品	**275**	李元安持股 50%；蒋恩军持股 50%	是
4	城阳区海美佳模具加工厂（已注销）	2018-08-23	30.00	青岛市	加工：模具、机械零部件	250	王金叶（法定代表人）	是
5	模德模具（苏州工业园区）有限公司	2005-12-22	60 万美元	苏州市	设计、生产、加工各类模具蚀纹，销售本公司所生产的产品并提供相关咨询及售后服务	**14,348**	Mold-Tech Singapore Pte Ltd 持股 100%	否
6	青岛兴钢鑫精密机械模塑有限公司	2011-12-28	600.00	青岛市	一般经营项目:制造、加工、销售：注塑模具及配件、五金、塑料制品、橡胶机械	**915**	谭志刚持股 100%	否
7	泰纳贝模具蚀纹（上海）有限公司	2001-04-17	20 万美元	上海市	模具蚀纹加工，销售自产产品，并提供相关的售后服务和技术咨询；汽车零配件的进出口	**1,083**	美国 Tenibac-Graphion, Inc 持股 100%	否

序号	供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	注册地	经营范围	**2020 年度营业收入（万元）**	股权结构	关联关系
8	宁波恒双模塑科技有限公司	2019-05-21	500.00	宁波市	模具、塑料制品研发、设计、制造、加工，五金制品制造、加工	**974**	冯月季持股 60%；卢继涛持股 20%；王露持股 20%	否
9	台州伟业模塑有限公司	2017-10-25	100.00	台州市	模具、塑料制品、机械设备制造、加工，技术进出口与货物进出口	**1,361**	洪珍岳持股 55%；郑慧持股 25%；张军飞持股 20%	否
10	Faurecia（佛吉亚）	1974	-	法国	汽车零部件供应商	13,752,158	Peugeot SA 持股 46.34%	否

注：1、Faurecia（佛吉亚）收入、净利润、股东情况来源于万得，**Faurecia（佛吉亚）尚未公布 2020 年数据，此处为 2019 年数据**；

2、其他供应商收入及净利润数据来源其提供的财务报表或者说明函；

3、其他情况为通过天眼查查询；

4、城阳区海美佳模具加工厂已注销，财务数据为 2019 年 1-6 月数据；**青岛昌甬固已注销，财务数据为 2020 年 1-11 月数据。**

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、获取发行人报告期内单工序外协价目表；

2、获取并分析发行人自产成本和外协成本对比表；

3、获取并分析发行人小型整体模具外协询价单；

4、获取并分析发行人境外采购明细；

5、获取并分析发行人主要外协供应商名单，核查其工商信息，取得主要外协供应商的财务报表或财务情况说明文件；

6、对主要外协供应商进行访谈；

7、对发行人经营管理层进行访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2017 年至 2020 年 4 月，公司单工序外协价目表基本未发生变化，未发生变化的主要原因系提供外协加工的供应商较多、市场竞争较为充分，外协加工内容技术含量较低、容易找到替代的供应商。2020 年 5 月起，为进一步降低成本、应对疫情对公司的影响，公司对单工序外协采购价格略有下降；

2、由于外协加工商需获取一定的利润，外协成本一般会高于自产成本；

3、发行人已补充披露向关联方采购的价格适中的依据，由于模具属于定制化产品，不同模具之间价格不具有可比性，且难以获得市场价格。但公司在选定供应商之前均进行询价，综合考虑各种因素后确定供应商，整体而言，发行人向青岛昌甬固采购外协服务的价格确定方式与其他外协厂商不存在实质差异，因此公司向关联方采购的价格整体较为适中；

4、外协加工内容不属于发行人的核心生产环节，发行人对外协加工商不存

在重大依赖；

5、2019 年度，发行人在产能利用率不足 100%的情况下进行小型整体模具外协采购的主要原因系产能的阶段性不足，具有商业合理性；

6、由于整体模具外协属于工艺难度较小、质量要求不高、模具较小、附加值较低的小型模具，小型整体模具外协厂商直接替代发行人成为下游客户合格供应商的可能性较低；

7、发行人拥有多项核心生产技术、客户粘性较高，外协加工商直接生产并销售发行人的相关产品可能性较低；

8、报告期内，发行人外协加工内容不属于核心技术环节，发行人具有模具生产的主要技术、生产设备，满足“资产完整”、“资产独立”等相关要求；

9、发行人境外外协采购主要内容为模具的拆装、清洗、蚀纹以及模具修理，境外外协采购金额占外协采购总额的比例相对稳定，从 2018 年度开始，下游客户希望海泰科提供更加全面的服务，导致境外外协采购金额有所增加；

10、发行人已补充披露主要外协厂商的基本情况，包括成立时间、注册资本、注册地、主营业务、经营规模、股权结构、盈利情况等。除青岛昌甬固、海美佳模具、青岛昌鑫源外，其他外协厂商与发行人及其主要股东、核心人员等不存在关联关系。

20．关于委托加工

招股说明书显示，发行人存在委托加工。主要模式有两种：客户指定原材料品牌或者供应商；向加工商提供原材料，加工后再予以购回。

请发行人：（1）补充披露发行人按第一种委托加工模式确认的营业收入及占总营收的比例，采购的金额占总采购额的比例，分析并披露该模式对发行人经营业绩的贡献程度、对持续经营能力的重要程度；（2）结合未来现金流量特征、与常规业务在预付及结算等条款上的差异，补充披露第一种委托加工模式按全额法确认收入，而未采用净额法的原因、依据，收入确认政策与同行业可比公司是否存在差异；（3）模拟并披露采用净额法确认收人对发行人列报的影响；（4）补充披露第一种委托加工模式下发行人主要销售客户及其主营业务，

该委托加工模式是否属于销售模式的一种，发行人是否为下游客户的外协厂商；（5）补充披露报告期各期第二种模式下委托加工的交易背景、具体内容、金额及占采购总额、营业成本的比例，委托加工与外协加工的区别，不直接采用外协加工的原因及其合理性；（6）补充披露控制外协、委托产品质量的具体措施，以及与外协、受托方的关于产品质量责任分摊的具体安排；（7）举例披露外协加工、委托加工的会计核算方法、成本归集科目，以及是否符合《企业会计准则》的相关规定；（8）分析并披露外协加工、委托加工金额，与发行人营业成本、采购总额变动的匹配性、占比变动的合理性。

请保荐人、会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）补充披露发行人按第一种委托加工模式确认的营业收入及占总营收的比例，采购的金额占总采购额的比例，分析并披露该模式对发行人经营业绩的贡献程度、对持续经营能力的重要程度

由于发行人注塑模具产品主要用于下游客户批量生产汽车塑料零部件，注塑模具的产品对于保证批量生产的质量具有至关重要的决定作用，因此下游客户对模具产品使用的原材料品牌或材质等均有较高要求，一般情况下下游客户均会对公司用于生产注塑模具的原材料的品牌/材质或者供应商进行指定。在指定原材料品牌/材质或供应商的情形下，均由发行人与相应供应商就采购内容、数量、价格等条款进行独立商务谈判，并独立结算。该种情形是由发行人所处的模具产业特性决定，符合行业惯例，不属于委托加工情形。

对于上述客户指定原材料品牌/材质或者供应商的情形，发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、客户指定原材料品牌、材质或供应商情况”补充披露如下：

（2）指定原材料的采购总额、收入情况及其影响分析

报告期内，由客户指定原材料品牌/材质或者供应商的采购情况，以及对应

客户确认收入情况如下：

单位：万元

分类	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购	指定采购金额	**11,740.02**	10,057.76	9,339.58
	采购总额	**30,011.47**	22,172.79	20,141.72
	指定采购占比	**39.12%**	45.36%	46.37%
收入确认	客户指定确认收入	**42,290.75**	34,173.83	26,903.71
	收入总额	**45,552.64**	34,189.97	27,197.02
	指定确认收入占比	**92.84%**	99.95%	98.92%

报告期内，由客户指定采购原材料占当期采购总额的比例相对稳定。

由客户指定主要原材料的品牌/材质或者供应商系客户对产品质量的控制，且属于行业惯例。因此，报告期内发行人由客户指定原材料对应的收入占比较高。虽然客户一般会指定主要原材料的品牌/材质或者供应商，但采购具体内容、数量、价格等条款均由发行人自主与供应商进行独立商务谈判确定，并进行独立结算，客户不实际干涉发行人原材料采购环节。综上所述，发行人存在的客户指定原材料品牌/材质或供应商的情况是由于客户为控制注塑模具产品质量为对原材料品质作出的要求，符合发行人所处的模具产业惯例，不会对发行人的经营业绩和持续经营能力产生重大不利影响。

（二）结合未来现金流量特征、与常规业务在预付及结算等条款上的差异，补充披露第一种委托加工模式按全额法确认收入，而未采用净额法的原因、依据，收入确认政策与同行业可比公司是否存在差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、客户指定原材料品牌、材质或供应商情况”补充披露如下：

（3）指定原材料的会计处理

在指定原材料品牌/材质或供应商的情形下，均由发行人与相应供应商就采购内容、数量、价格等条款进行独立商务谈判，并独立结算。发行人按照独立购销业务进行处理，按全额法确认收入，主要依据如下：

1）客户仅指定部分原材料的规格、材质或者供应商，如热流道、钢材等，

但并未指定原材料的采购价格，原材料采购价格由发行人与供应商协商确定；

2）发行人具有所销售产品的完整销售定价权，发行人定价方式为成本加合理的利润；

3）发行人拥有原材料的所有权，并承担与原材料所有有关的风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险；

4）发行人承担合同约定价款不能收回的风险；

5）发行人对原材料进行加工的复杂程度较高，由模板、模架、热流道等原材料经加工后成为模具产品，用以生产汽车零部件；

6）客户基于对产品质量的控制，均会对主要原材料作出指定，但客户支付合同价款（信用期、支付方式等）与指定原材料不存在关联关系，二者相互独立；报告期内，发行人收入回款未见异常。

综上所述，由于注塑模具质量对于保证下游客户批量生产具有至关重要的决定作用，因此下游客户对模具产品使用的原材料品牌或材质等均有较高要求，一般情况下下游客户均会对公司用于生产注塑模具的原材料的品牌/材质或者供应商进行指定。在指定原材料品牌/材质或供应商的情形下，均由发行人与相应供应商就采购内容、数量、价格等条款进行独立商务谈判，发行人独立承担相应的风险和权利义务，并与供应商进行独立结算。该种情形是由发行人所处的模具产业特性决定，符合行业惯例，并不属于委托加工情形。因此，发行人按照独立购销业务进行处理，按全额法确认收入，符合行业惯例及《首发业务若干问题解答》、《企业会计准则》的相关要求。

此外，经查询同行业可比公司公开披露文件，银宝山新、宁波方正均存在指定原材料的情况，但未见收入确认政策中相关表述。

（三）模拟并披露采用净额法确认收人对发行人列报的影响

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、客户指定原材料品牌、材质或供应商情况”补充披露如下：

（4）模拟采用净额法确认收入

对于客户指定原材料模拟按净额法确认收入将同时减少发行人营业收入、营业成本、销售费用，销售费用减少系发行人根据海泰科模具主营业务收入的 1.5%计提的售后服务费减少导致；同时，将增加发行人净利润、提升发行人毛利率，但整体而言不会对发行人经营业绩及财务状况产生重大不利影响，具体情况如下：

单位：万元

科目	模拟采用净额法（a）			申报报表（b）			差异(c=a-b)		
	2020 年 12 月 31 日/2020 年	2019 年 12 月 31 日/2019 年	2018 年 12 月 31 日/2018 年	**2020 年 12 月 31 日/2020 年**	2019 年 12 月 31 日/2019 年	2018 年 12 月 31 日/2018 年	**2020 年 12 月 31 日/2020 年**	2019 年 12 月 31 日/2019 年	2018 年 12 月 31 日/2018 年
存货	**29,383.35**	23,664.28	18,753.95	**29,400.91**	23,676.58	18,772.11	**-17.56**	-12.31	-18.16
递延所得税资产	**548.85**	321.34	312.68	**617.13**	368.32	339.90	**-68.28**	-46.98	-27.22
应交税费	**494.29**	375.90	343.90	**496.93**	377.75	346.63	**-2.63**	-1.85	-2.72
预计负债	**587.00**	327.00	430.00	**1,042.18**	640.18	611.48	**-455.18**	-313.18	-181.48
专项储备	**454.97**	332.92	230.56	**472.53**	351.49	248.72	**-17.56**	-18.58	-18.16
未分配利润	**18,028.55**	11,127.30	6,553.98	**17,639.01**	10,852.98	6,396.99	**389.53**	274.32	156.98
营业收入	**36,086.06**	25,410.11	21,044.48	**45,552.64**	34,189.97	27,197.02	**-9,466.57**	-8,779.86	-6,152.53
营业成本	**22,415.47**	13,781.02	11,698.41	**31,882.05**	22,560.88	17,850.94	**-9,466.57**	-8,779.86	-6,152.53
销售费用	**1,436.92**	2,504.87	2,143.53	**1,578.91**	2,636.57	2,235.82	**-142.00**	-131.70	-92.29
所得税费用	**1,127.05**	874.30	495.30	**1,106.54**	854.61	483.24	**20.51**	19.69	12.06
净利润	**6,958.58**	5,530.36	2,370.95	**6,837.09**	5,418.35	2,290.72	**121.49**	112.01	80.23

（四）补充披露第一种委托加工模式下发行人主要销售客户及其主营业务，该委托加工模式是否属于销售模式的一种，发行人是否为下游客户的外协厂商

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、客户指定原材料品牌、材质或供应商情况”补充披露如下：

（5）客户指定原材料对销售模式的影响

由于公司注塑模具产品主要用于下游客户批量生产汽车塑料零部件，注塑模具的产品对于保证批量生产的质量具有至关重要的决定作用，因此下游客户对模具产品使用的原材料品牌或材质等均有较高要求，一般情况下下游客户均会对公司用于生产注塑模具的原材料的品牌/材质或者供应商提出明确要求。由客户指定原材料系客户基于对产品质量的控制，以及属于行业惯例，与正常销售模式不存在差异。

报告期内，由客户指定原材料的客户均为汽车零部件件供应商或者整车厂商。发行人不属于下游客户的外协厂商，主要原因系：①下游客户向发行人销售的为整套模具，并非是对模具进行某一工序的单独加工；②客户仅指定原材料的品牌、材质或者供应商，发行人与供应商独立协商确定采购内容、数量和价格等，发行人独立承担与原材料采购有关的所有风险，并与客户、原材料供应商分别独立结算；③发行人独立进行采购、生产和销售，发行人采购原材料后需进行设计、加工、装配、调试等多种生产工艺，生产完成后再向客户交付。

（五）补充披露报告期各期第二种模式下委托加工的交易背景、具体内容、金额及占采购总额、营业成本的比例，委托加工与外协加工的区别，不直接采用外协加工的原因及其合理性

报告期内，发行人存在向外协加工的情况，外协加工与委托加工内容一致，发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“3、外协加工情况”中就相关内容整合补充披露如下：

（1）外协加工背景及具体内容

报告期内，随着发行人经营规模的不断扩大及订单的持续增长，公司生产设备已接近或达到满负荷运转状态，生产加工能力已明显不足，尤其在生产计划较为集中的情形下阶段性产能不足已成为制约公司发展的重要影响因素。为应对阶段性产能不足以及基于成本效益等考虑，公司存在外协加工情形。

公司外协采购主要有以下两种情况：

1）对于部分工序应用较为不普遍，公司不具备生产条件的特殊处理工艺，从成本原则考虑，公司采取委外加工方式完成，如：皮纹、雕刻、热处理等工序采购。

2）因订单较多，为应对临时产能不足，公司将整套模具、工序加工等进行委外加工。

因此，公司外协加工情况系基于阶段性产能不足及效益成本原则等考虑而采取的应对措施，符合行业管理及公司实际经营情况，具有商业合理性。

（2）外协加工金额及占比情况

报告期内，公司的外协加工主要分为工序加工和整体模具外协两类，各类外协加工的采购金额统计如下：

单位：万元

分类	项目	2020 年	2019 年	2018 年
外协采购	工序加工	8,369.77	3,837.04	4,356.89
	整体模具外协	3,121.30	3,153.70	1,183.19
	合计	11,491.07	6,990.73	5,540.08
	采购总额	30,011.47	22,172.79	20,141.72
	占采购总额比例	38.29%	31.53%	27.51%
外协成本	外协成本金额	8,503.05	5,585.87	4,821.59
	主营业务成本金额	31,834.60	22,540.00	17,738.32
	外协成本占主营业务成本比例	26.71%	24.78%	27.18%

报告期内，随着发行人生产经营规模的扩大，外协采购占采购总额的比例相应有所增长，符合公司实际经营发展情况。

报告期内，发行人外协成本金额占主营业务成本的比例保持相对稳定。外协采购金额与外协成本金额之间存在差异的主要原因系发行人注塑模具的生产周

期及收入确认周期较长所致。

（六）补充披露控制外协、委托产品质量的具体措施，以及与外协、受托方的关于产品质量责任分摊的具体安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“3、外协加工情况”补充披露如下：

（3）外协加工的管理

公司设立采购部，制定了《业务外包制度》、《采购业务制度》等制度，对外协加工商的选取标准、审批、质量控制等做了明确的规定，具体如下：

1）供应商的选择和报价审批

①采购部每半年应牵头对外协供应商结合加工质量、计划完成、综合服务等进行综合评价排序（质量部、工艺计划配合数据），优先安排评价较好供应商资源，连续两次排序最后者，暂停外协加工（限期整改），不合格淘汰出供应商网络。

②采购部外放工程师负责外协供应商的询价，原则上以高品质、低价位、交期快的原则，进行询价、比价、议价操作，结合公司的模具成本核算要求和预算时间价格要求，依据公司相关规定后最终选择供应商报工艺计划和经理室审批确定；

2）外协加工质量管理

①外协加工由工艺计划外放员提报要求完成时间，采购工程师和工艺计划外放员根据计划时间进行计划管控，拖期按计划考核标准进行考核到位；

②外协加工质量由质量部进行总牵头，采购工程师和工艺计划外放员进行协助，对外协加工质量进行问题点汇总、培训、管控提高，最终满足公司加工工艺质量要求标准；

③外协加工零件要求质量部每个件都必须检验到位，对于不合格返工、报废等零件由质检员填写质量缺陷单按质量流程处理。

另外，发行人和外协供应商在进行交易时，也在采购协议中对于控制外协、委托产品质量的具体措施，以及与外协、受托方的关于产品质量责任分摊的具体安排进行了如下约定：

序号	管理环节		主要内容
1	外协生产	生产准备	外协原料采购及加工需经过发行人设计部门评审确认，被委托人应以技术要求和合同作为开模的依据。
2		项目进度	被委托人须按照发行人要求的项目时间进度表进行生产，并每周向发行人提供项目进展报告。
3		材料采购	生产及加工所需原材料须在发行人指定的材料供应商处采购，配件须采用发行人指定品牌，部分重要配件直接从发行人处领用；被委托人领用的由甲方直接购买的配件及原材料，须据实结算。
4		调整或修改	加工过程中，如因为加工不当而需要修改，被委托人不得私自处理，须经发行人工艺评审后在发行人处处理；如因设计变更等原因进行调整，被委托人须无条件配合。
5	验收及维护	验收	产品最终验收在发行人处进行，按照发行人的技术标准进行验收，被委托人有义务修改产品至生产出合格样品并满足发行人及其客户的要求，并提供易损件备件。
6		质量保证	产品所有权归发行人所有，被委托人对产品进行免费维修，期限为产品在发行人处合格交付后一年内；被委托人须按照合同要求的质量保证期，对在发行人客户处正常使用的产品提供质量保证。
7		产品维修	产品维修期间，被委托人要与发行人充分配合协商，不能耽误发行人客户的生产，否则由此带给发行人的损失则由被委托人承担。

综上所述，发行人已就控制外协、委托产品质量等事项指定了具体的制度和措施，并对外协加工过程中的质量控制措施和产品质量责任分摊做出了较为明确的规定，在业务实际开展过程中由各个外协项目的项目经理负责监督实施。报告期内，发行人与外协加工商之间未发生重大纠纷和产品质量事件，未因外协加工发生对公司经营管理造成重大不利影响的事项。

（七）举例披露外协加工、委托加工的会计核算方法、成本归集科目，以及是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“3、外协加工情况”补充披露如下：

（4）外协加工的会计核算情况

发行人外协加工业务涉及的会计处理与归集科目主要情况如下：

1）外协加工经公司验收合格时：

借：生产成本-外协加工费用

应交税费——应交增值税（进项税额）

贷：应付账款/预付账款

2）支付外协加工费时：

借：应付账款/预付账款

贷：应付票据/银行存款等

3）模具生产完成时：

借：存货

贷：生产成本-外协加工费用

发行人上述会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（八）分析并披露外协加工、委托加工金额，与发行人营业成本、采购总额变动的匹配性、占比变动的合理性

报告期内，发行人外协加工与委托加工不存在区别，发行人外协采购金额、外协采购金额占采购额比例、外协加工成本占主营业成本的比例及变动情况参见本问题“（五）补充披露报告期各期第二种模式下委托加工的交易背景、具体内容、金额及占采购总额、营业成本的比例，委托加工与外协加工的区别，不直接采用外协加工的原因及其合理性”之回复。

二、中介机构核查过程及说明

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、对发行人采购人员进行访谈，了解公司采购模式；

2、对发行人财务人员进行访谈，获取报告期内财务凭证，了解外协加工的会计核算和成本归集方法；

3、获取发行人与主要外协供应商签订的采购合同，对外协供应商进行访谈，了解双方在订单执行期间的质量控制措施；

4、获取外协采购的明细数据，对报告期内外协加工业务变动率进行分析；

5、查阅同行业可比公司公开披露文件中关于收入确认政策的表述。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露指定原材料模式下确认的营业收入及占总营收的比例，采购的金额占总采购额的比例等相关情况，客户指定原材料系基于客户对产品质量的控制，属于行业惯例，未对发行人经营业绩、持续经营能力产生不利影响；

2、发行人对客户指定原材料按照全额确认收入的政策依据充分、合理，符合《首发业务若干问题解答》、《企业会计准则》，未发现同行业可比公司关于此类业务的收入确认政策表述；

3、发行人对客户指定原材料模拟按净额法确认收入，将同时减少发行人营业收入、营业成本、销售费用，增加发行人净利润；

4、由客户指定原材料的主要客户为汽车零部件供应商或者整车厂商，不属于发行人的一种销售模式，发行人非下游客户的外协加工商；

5、发行人委托加工与外协加工不存在差异；发行人已补充披露外协加工交易背景、具体内容、金额及占采购总额、营业成本的比例；

6、发行人已补充披露控制外协、委托产品质量的具体措施，以及与外协、受托方的关于产品质量责任分摊的具体安排，发行人已针对外协加工建立了产品质量管理措施及责任分摊机制，确保外协加工的质量；

7、发行人外协加工的的会计核算方法、成本归集科目，符合《企业会计准则》的相关规定；

8、发行人委托加工与外协加工不存在差异；发行人已补充披露外协加工金额，外协加工金额与发行人营业成本、采购总额变动具有匹配性、占比变动具有合理性。

21．关于毛利率

报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 31.29%、34.41%、33.78%，注塑模具业务毛利占发行人毛利比例为 99.38%、99.56%、99.42%。

请发行人补充披露以下事项：（1）结合不同类别产品主要用途、下游需求变化等，分析并披露各类产品毛利占比变动的原因，汽车外饰件注塑模具毛利占比逐年上升的合理性；（2）结合不同产品下游客户议价能力差异、下游需求是否存在显著不同，补充披露汽车外饰件注塑模具单位售价逐年上升，而汽车内饰件注塑模具单位售价在 2019 年出现下滑的原因；（3）招股说明书披露，2018 年度发行人模具产品更趋大型化、复杂化；补充披露该趋势未能在 2019 年维持的原因、是否与同行业公司情况一致；（4）结合大型化、复杂化对发行人模具生产的具体影响，补充披露 2018 年发行人内饰件注塑模具、外饰件注塑模具毛利率均有较大提升的原因，售价变动高于成本变动的合理性；（5）结合下游行业的景气程度，补充披露 2019 年发行人内饰件注塑模具、外饰件注塑模具均有所下滑的原因，是否存在持续下滑的趋势；（6）结合下游客户在供应链中的地位、对上游成本的知悉程度、对采购成本的管控力度，补充披露 2018 年各类产品毛利率提升的合理性，以及报告期内整体毛利率的合理性；（7）同行业可比公司 2019 年数据，使用最新数据分析并披露公司主营业务毛利率的合理性；发行人毛利率变动趋势、变动幅度是否与可比公司一致，产生差异的原因；（8）结合具体产品情况，补充披露同类产品售价、成本、毛利率，与同行业可比公司相比是否存在差异，整体毛利率情况及变动与同行业可比公司相比是否一致；（9）主要产品迭代、生产周期对各类产品毛利率的影响；结合报告期各期主要产品的迭代情况、生产周期变动等，披露各类产品毛利率变动的原因及合理性，发行人毛利率是否存在短期内下滑的趋势。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）结合不同类别产品主要用途、下游需求变化等，分析并披露各类产品毛利占比变动的原因，汽车外饰件注塑模具毛利占比逐年上升的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利和毛利率分析”之“1、营业毛利分析”补充披露如下：

报告期内，公司毛利构成情况如下：

单位：万元、%

项目			2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务毛利	注塑模具	汽车内饰件	8,949.24	65.46	8,069.81	69.39	7,703.81	82.43
		汽车外饰件	1,571.07	11.49	3,491.90	30.03	1,601.21	17.13
		熔喷布	2,085.19	15.25	-	-	-	-
	塑料零部件		944.01	6.91	-65.08	-0.56	-	-
	小计		13,549.52	99.11	11,496.62	98.86	9,305.02	99.56
其他业务毛利			121.07	0.89	132.47	1.14	41.05	0.44
合计			13,670.59	100.00	11,629.09	100.00	9,346.08	100.00

……

报告期内，公司汽车内饰件和汽车外饰件注塑模具毛利占比变动原因具体分析如下：

（1）汽车内外饰件注塑模具用途、下游需求变化情况

1）产品具体用途及变化情况

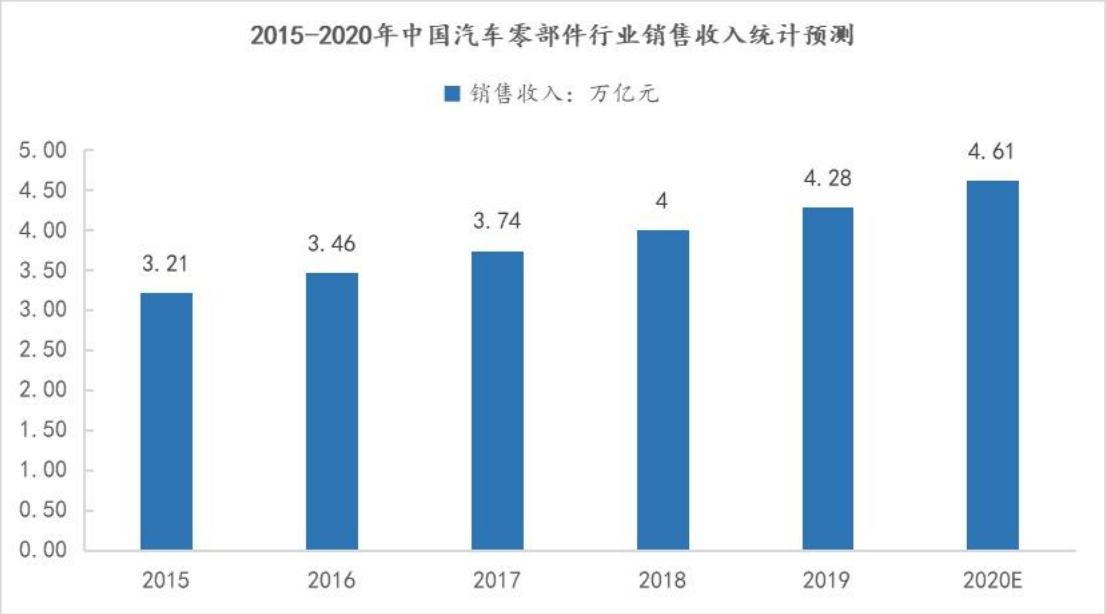
汽车内饰件以安全、环保、舒适为应用特征，追求和车身的高匹配性和一致性，采用可吸收冲击能量和振动能量的弹性体和发泡塑料制造仪表板、座椅、头枕等，有助于减轻碰撞时对人体的伤害，提高汽车的安全系数，具体包括汽车座椅系统、仪表板系统、声学系统、侧围饰件和软饰件等。

汽车外饰件的功能则主要是对车身外部起保护、装饰作用或具备开启功能的相关部件，通过以塑代钢来增加车身塑料制品的应用量，达到减轻汽车重量、节

能降耗的目的，主要包括前后保险杠、格栅、散热器装饰罩、防擦条、轮眉等通过螺栓和卡扣或双面胶连接在车身上的部件。相比内饰件，外饰件对产品外观的要求更高，需要用到精细抛光技术，无论是新车型还是改款车型，外饰件的改动都较大。内外饰件的材质、工艺水平等往往决定了汽车的档次，是中高端乘用车市场定位的重要载体。

2）下游需求及变化情况

发行人内外饰件注塑模具主要用于生产对应的汽车零部件产品，根据中商产业研究院统计分析[7]，受益于我国汽车产业的快速发展和汽车零部件企业全球化采购战略推进，世界主要汽车零部件供应商纷纷进入中国投资建厂，及我国汽车零部件行业销售收入实现了稳定增长，具体如下：



数据来源：中商产业研究院

由上图可知，发行人下游汽车零部件行业销售收入整体呈现稳定增长趋势，未发生明显重大不利变化。

（2）汽车内外饰件注塑模具毛利占比变化原因

报告期内，发行人毛利主要来源于汽车内饰件注塑模具和汽车外饰件注塑模

[7] https://m.askci.com/news/chanye/20200729/1729381165196.shtml

具，其中汽车内饰件模具为发行人主要毛利来源，占比相对较高；同时，随着发行人不断开拓新的外饰件注塑模具客户，2018-2019 年外饰件注塑模具的占比也逐步有所提高，具体变动分析如下：

2018-2019 年度，公司汽车外饰件注塑模具毛利及占比逐渐增加的主要原因系：①公司注塑模具以汽车内饰件为主，收入占比均在 70%以上。为丰富公司的产品类型、增加收入来源、增强公司的可持续经营能力，公司不断开拓现有客户的汽车外饰件业务以及开拓新的汽车外饰件客户；②汽车外饰件注塑模具相对汽车内饰件注塑模具更大型化，生产工艺难度更高，毛利率相对更高，在汽车外饰件收入增加的同时毛利及占比也逐渐增加。

2020 年，公司汽车外饰件注塑模具毛利下降的主要原因系，目前阶段，公司汽车外饰件注塑模具的主要客户相对较少，单一客户的收入变动金额对公司汽车外饰件注塑模具收入变动具有较大影响，而下游客户承接汽车外饰件的订单数量以及公司投标、中标情况变化导致公司 2020 年汽车外饰件注塑模具收入金额下降，从而导致汽车外饰件注塑模具毛利金额及占比均下降。

（二）结合不同产品下游客户议价能力差异、下游需求是否存在显著不同，补充披露汽车外饰件注塑模具单位售价逐年上升，而汽车内饰件注塑模具单位售价在 2019 年出现下滑的原因

本问题回复参见问题“17 关于营业成本”之“（三）2019 年发行人销售模具未继续呈现大型化、复杂化趋势的原因，与同行业可比公司营业成本变动趋势之间存在差异的原因及合理性”之回复。

（三）招股说明书披露，2018 年度发行人模具产品更趋大型化、复杂化；补充披露该趋势未能在 2019 年维持的原因、是否与同行业公司情况一致

本问题回复参见问题“17 关于营业成本”之“（三）2019 年发行人销售模具未继续呈现大型化、复杂化趋势的原因，与同行业可比公司营业成本变动趋势之间存在差异的原因及合理性”之回复。

（四）结合大型化、复杂化对发行人模具生产的具体影响，补充披露 2018 年发行人内饰件注塑模具、外饰件注塑模具毛利率均有较大提升的原因，售价

变动高于成本变动的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利和毛利率分析”之“2、主营业务毛利率分析”补充披露如下：

2、主营业务毛利率分析

2）毛利率变化情况分析

报告期内，发行人主营业务毛利率变化情况分析如下：

①2018 年度毛利率变化分析

2018 年度，公司主营业务毛利率同比上升 3.12 个百分点，主要原因系随着公司 2017 年搬入新厂区并陆续购置多台 CNC 等机器设备，发行人的加工制造能力得到显著提升，并接到更多大型化、复杂化的模具订单，因此公司销售注塑模具产品单价也相应有所提升，导致毛利率上升。

A、模具大型化、复杂化对毛利率的影响

在模具趋于大型化、复杂化的同时，模具的设计、生产工艺等要求也相应提升，从而销售单价和毛利率也相应有所提升，具体分析如下：

Ⅰ、生产技术要求高导致售价更高

大型化、复杂化的模具设计难度更高、生产工艺要求更高、生产周期更长，具体表现在模具成型腔、型芯结构复杂，注塑工艺要求高，需使用高精度的加工设备，装配及调试所需时间更长。

由于大型化、复杂化模具在设计、生产等方面的要求更高，国内具备从事大型模具生产的企业相对较少，竞争对手数量相对较少，公司在报价方面具有更高的主动权，因此大型化、复杂化的模具售价更高。

Ⅱ、成本相对更高

大型模具由于用料更多（模板、模架、热流道等均使用较多）、生产所需时间更长，工艺要求更高，导致成本也会相应提高。

III、售价变动高于成本变动

大型化、复杂化模具对模具制造商的设计能力、生产工艺等要求更高，是模具制造商的主要竞争能力体现，因此大型模具价格更高并非单纯的成本推动型涨价，包含了公司的核心技术、设计、生产工艺等附加价值。因此，大型化、复杂化的模具售价变动高于成本变动。

（五）结合下游行业的景气程度，补充披露 2019 年发行人内饰件注塑模具、外饰件注塑模具均有所下滑的原因，是否存在持续下滑的趋势

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利和毛利率分析”之“2、主营业务毛利率分析”补充披露如下：

2、主营业务毛利率分析

（1）主营业务毛利率总体变化情况

报告期内，公司综合毛利率分别为 34.36%、34.01%、**30.01%**。公司主营业务突出，营业毛利主要由主营业务毛利构成，其他业务毛利对综合毛利的贡献较小，综合毛利率变动主要受主营业务毛利率变动的影响。

报告期内，公司主营业务毛利率情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度	2018 年度
	包含运费	剔除运费		
汽车内饰件注塑模具	**27.69%**	**31.08%**	33.31%	33.83%
汽车外饰件注塑模具	**26.07%**	**28.82%**	35.76%	37.47%
熔喷布模具	**60.94%**	**61.12%**		
塑料零部件	**26.06%**	**26.95%**	-144.08%	-
合计	**29.86%**	**32.72%**	33.78%	34.41%

注：根据新收入准则，从 2020 年 1 月起，发行人将发生的运费计入存货成本核算并在确认收入时结转至主营业务成本，为便于比较毛利率变化情况，此处同时列示剔除运费后的毛利率情况。

……

2）2019 年度毛利率变化分析

2019 年度，公司毛利率同比下降 0.63 个百分点，变化不大，主要由于模具属于定制化产品,每单进行询价,导致价格有所波动,由此导致毛利率发生变化。

由于庞大的人口基础及我国较低的人均汽车保有量,加之我国全面建设小康社会的落实和居民收入的持续增长也将对汽车行业的消费起到明显的拉动作用,而汽车行业的巨大市场对上游汽车模具行业规模的扩大提供了有力的保障。因此,预计未来公司毛利率存在一定的波动，但持续大幅下滑的风险较小。

（六）结合下游客户在供应链中的地位、对上游成本的知悉程度、对采购成本的管控力度，补充披露 2018 年各类产品毛利率提升的合理性，以及报告期内整体毛利率的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利和毛利率分析”之“2、主营业务毛利率分析”补充披露如下：

2、主营业务毛利率分析

（1）主营业务毛利率总体变化情况

报告期内，公司综合毛利率分别为 34.36%、34.01%、**30.01%**。公司主营业务突出，营业毛利主要由主营业务毛利构成，其他业务毛利对综合毛利的贡献较小，综合毛利率变动主要受主营业务毛利率变动的影响。

报告期内，公司主营业务毛利率情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度	2018 年度
	包含运费	剔除运费		
汽车内饰件注塑模具	**27.69%**	**31.08%**	33.31%	33.83%
汽车外饰件注塑模具	**26.07%**	**28.82%**	35.76%	37.47%
熔喷布模具	**60.94%**	**61.12%**		
塑料零部件	**26.06%**	**26.95%**	-144.08%	-
合计	**29.86%**	**32.72%**	33.78%	34.41%

注：根据新收入准则，从 2020 年 1 月起，发行人将发生的运费计入存货成本核算并在确认收入时结转至主营业务成本，为便于比较毛利率变化情况，此处同时列示剔除运费后的毛利率情况。

……

1）2018 年度毛利率变化分析

……

② 下游客户相关情况对毛利率的影响

发行人主要客户为 Faurecia（佛吉亚）、SMG（萨玛）、延锋等国内外知名汽车零部件供应商，对于下游客户具有相对较强的议价能力。同时，由于企业的生产成本属于商业秘密，且由于模具属于定制化产品，不同模具因大小、规格、复杂程度等方面的差异以及不同模具供应商之间对生产成本的控制差异情况，尽管下游客户对上游供应商的整体成本有一定的了解，但对单套模具的成本一般难以准确获知。此外，由于模具是下游汽车零部件供应商进行规模化生产的基础，因此相对于采购成本，下游客户更加关注模具的产品质量、及时交付能力和服务能力。

2018 年度发行人各类产品毛利率均有所提升，主要原因系随着公司 2017 年搬入新厂区并陆续购置多台 CNC 等机器设备，发行人的加工制造能力得到显著提升，并接到更多大型化、复杂化的模具订单，因此模具销售毛利率也相应有所提升。

报告期内，发行人毛利率水平处于合理水平，符合发行人的实际生产经营情况。

（七）同行业可比公司 2019 年数据，使用最新数据分析并披露公司主营业务毛利率的合理性；发行人毛利率变动趋势、变动幅度是否与可比公司一致，产生差异的原因

本问题回复参见“问题 13 关于外销收入”之“（三）发行人主要境外客户、主要外销商品、外销商品毛利率，与同行业可比公司是否存在差异、及差异产生的合理性”之回复。

（八）结合具体产品情况，补充披露同类产品售价、成本、毛利率，与同行业可比公司相比是否存在差异，整体毛利率情况及变动与同行业可比公司相比是否一致

同类产品售价、成本回复参见问题“17 关于营业成本”之“（三）2019 年发行人销售模具未继续呈现大型化、复杂化趋势的原因，与同行业可比公司营业成本变动趋势之间存在差异的原因及合理性”之回复。

毛利率变化情况回复参见“问题 13 关于外销收入”之“（三）发行人主要境外客户、主要外销商品、外销商品毛利率，与同行业可比公司是否存在差异、及差异产生的合理性”之回复。

（九）主要产品迭代、生产周期对各类产品毛利率的影响；结合报告期各期主要产品的迭代情况、生产周期变动等，披露各类产品毛利率变动的原因及合理性，发行人毛利率是否存在短期内下滑的趋势

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利和毛利率分析”之“2、主营业务毛利率分析”补充披露如下：

（2）产品迭代、生产周期对毛利率的影响

汽车工业经过百年发展，传统燃油汽车技术已较为成熟，未来汽车的发展将围绕消费个性化、高端化以及轻量化方向等方面发展。报告期内，汽车的迭代主要体现为各整车品牌厂商对车型的更新换代，新车型除了驾驶性能有所优化外，主要体现在汽车的外观、内饰及性能配置方面的改变。

报告期内，汽车内外饰件未发生明显的产品迭代，汽车注塑模具的技术路线、生产设备、生产技术、加工工艺、生产模式也未发生明显迭代的情况，不存在因明显的技术、市场更新换代导致注塑模具迭代的情形，对发行人注塑模具产品的毛利率无明显影响。

报告期内，公司生产周期大多为 6～18 个月，平均生产周期约为 12 个月，生产周期未出现明显变化，未对发行人注塑模具产品的毛利率产生影响。发行人毛利率不存在短期内持续下滑的风险。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、取得发行人收入、成本明细表，分析毛利率变化原因；

2、对发行人管理层、生产负责人等进行访谈；

3、查询同行业可比公司公开披露文件，分析发行人与同行业可比公司毛利率变化情况；

4、查询发行人主要客户的基本信息，了解其在产业链中的地位等情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2018-2019 年度，发行人汽车外饰件注塑模具毛利占比逐渐增加的主要原因系汽车外饰件收入占比较低，发行人为丰富产品结构，着重开发汽车外饰件注塑模具客户；**2020 年**，汽车外饰件注塑模具毛利占比下降的主要原因系该类客户相对较少，单一客户收入变动对毛利影响较大；

2、发行人汽车内饰件与汽车外饰件注塑模具下游客户间的议价能力及需求不存在显著的差异，汽车内外饰件注塑模具的售价主要与模具的大小、复杂程度相关，报告期内发行人注塑模具单价变化具有合理性；

3、2017 年初发行人完成厂区搬迁及更新生产设备后逐渐获得大型化、复杂化模具的订单并在 2018 年度开始实现收入，因此 2018 年度确认收入的模具更趋大型化、复杂化、售价更高。当模具大型化、复杂化到一定程度后即保持相对稳定，因此 2019 年度公司所销售注塑模具在体积、复杂程度方面与 2018 年度差异不大，平均销售单价变化不大；

4、大型化、复杂化模具对模具制造商的设计能力、生产工艺等要求更高，是模具制造商的主要竞争能力体现，因此大型模具价格更高并非单纯的成本推动型涨价，包含了公司的核心技术、设计、生产工艺等附加价值。因此，大型化、复杂化的模具售价变动高于成本变动；

5、2019 年度，公司主营业务毛利率同比下降 0.63 个百分点，变化不大；**2020 年，剔除运费影响后发行人主营业务毛利率为相对 2019 年度下降 1.06 个百分点，**

相对 2019 年度主营业务毛利率变化不大。发行人毛利率存在波动的情况，但不存在持续下滑的风险；

6、发行人 2018 年度各类产品毛利率均有所提升，主要原因系随着公司 2017 年初发行人搬入新厂区并陆续购置多台 CNC 等机器设备，发行人的加工制造能力得到显著提升，并接到更多大型化、复杂化的模具订单，因此模具销售毛利率也相应有所提升。报告期内，发行人毛利率水平处于合理水平，符合发行人的实际生产经营情况；

7、发行人售价、毛利率与同行业可比公司相比存在差异，整体毛利率情况及变动与同行业可比公司相比存在差异，存在差异的主要原因系：（1）银宝山新、东江集团控股受中美贸易摩擦因数影响较大，而发行人美国客户收入占比较低，受中美贸易摩擦影响较小；（2）银宝山新产能利用率不足，而发行人产能利用率较高接近饱和状态；（3）宁波方正新厂投产对毛利率构成不利影响，而发行人报告期内未投资新建厂区。因此，虽然发行人毛利率及变动与同行业可比公司存在差异，但具有合理性；

8、（1）2018-2019 年度，发行人汽车内外饰件注塑模具售价略低于宁波方正，主要原因系公司在产品定位、生产设备配置等方面存在差异；（2）1）**报告期内，发行人毛利率水平与东江集团控股变动趋势和幅度大致相当，而宁波方正和银宝山新毛利率则出现显著下滑；2）由于发行人与其他汽车模具类公司具体产品、规格大小和生产工艺等存在明显差异，因此毛利率具体水平存在一定差异，但整体而言，除发行人因搬迁厂房对订单和毛利率的影响外，报告期内发行人毛利率变化情况与合力科技、威唐工业、祥鑫科技、横河模具、瑞鹄模具、超达装备等其他汽车模具类公司在其各自的毛利率水平范围内变动趋势基本一致，发行人毛利率变动趋势不存在显著异于同行业的情形。**

9、报告期内，汽车内外饰件未发生明显的产品迭代，发行人生产周期为 6～18 个月，未发生明显的变化，未对发行人毛利率产生不利影响；发行人毛利率不存在短期内持续下滑的风险。

22．关于期间费用

报告期内，招股说明书披露，发行人期间费用占营业收入的比例分别为

17.80%、20.63%、15.12%。2018 年度发行人期间费用占比较高的原因系公司当年度确认股份支付费用 1,030.58 万元。报告期各期，发行人计入期间费用的职工薪酬分别为 1288.78 万元、1724.7 万元、2084.96 万元。

请发行人：（1）结合销售合同相关条款，补充披露售后服务费的性质，是否应作为单项履约义务，费用发生额与收入规模配比情况；（2）结合销售收入区域分布，补充披露报告期内运输费与销售收入区域分布的匹配情况；（3）结合内销外销收入结构情况，对比同行业可比公司运输费占营业收入比例情况，分析并披露差异原因及合理性；（4）结合发行人在供应链中的议价能力，补充披露发行人内销、外销收入运费承担比例，外销运费承担比例与相应贸易术语实现的销售收入比例相比，是否具有一致性；（5）补充披露股份支付费用 1,030.58 万元具体会计处理、是否涉及前期会计差错更正，是否符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》等相关规定；（6）不考虑股份支付费用的影响，补充披露报告期各期管理费用率与同行业可比公司对比情况、差异原因及合理性；（7）补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况，职工薪酬变动的合理性；（8）补充披露研发费用的具体归集口径、会计处理、及各研发项目所对应的明细科目；（9）结合销售模式、管理模式等业务特点，对比分析并披露与同行业上市公司报告期内期间费用率的差异情况，扣除股份支付费用后，期间费用率变动的合理性，是否存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）结合销售合同相关条款，补充披露售后服务费的性质，是否应作为单项履约义务，费用发生额与收入规模配比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露如下：

（2）售后服务费分析

1）售后服务不属于单项履行义务

新收入准则第三十三条规定“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。”

公司在销售合同中与客户约定一定期限（通常为满足验收条件后的 1-2 年内）或者一定工作量（保证生产一定量的部件）作为质保期。为了保证客户正常生产的需求，模具维修支出的主要内容为针对模具在使用过程中出现的质量问题或与模具使用相关的技术问题提供现场技术支持、维修、部分零件的调换等服务。由于模具属于高度定制化产品，与客户的注塑设备配套使用具有一定的技术标准，当模具出现故障时，客户不能简单采用量产产品的退换货模式排除故障，因此公司提供的该等售后服务符合行业惯例，属于保证型质保。同时，公司不收取合同约定以外的其他费用，未单独定价。因此，公司提供的质保服务不构成一项单独的履约义务。

2）售后服务费的会计处理

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》对预计负债的相关规定，与或有事项相关的义务同时满足下列条件时，公司确认为预计负债：该义务是本公司承担的现时义务；履行该义务很可能导致经济利益流出本公司；该义务的金额能够可靠地计量。各类预计负债按履行相关现时义务所需的支出的最佳估计数进行初始计量。在确定最佳估计数时，综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。对于货币时间价值影响重大的，通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数。

公司对外出售的模具自验收完成、正式投入使用日起，提供一定的质保期限，考虑到质保期内可能发生售后服务支出，本着谨慎性原则，结合报告期各期实际发生的售后服务费情况，发行人每期末根据海泰科模具当期主营业务收入的 1.5%

计提产品质量保证，计入预计负债；实际发生售后服务费时冲减预计负债。

3）售后服务费计提与发生情况

单位:万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度	合计
海泰科模具主营业务收入①	**43,654.21**	33,979.58	27,043.34	**126,457.61**
预计负债-售后服务费（本期计提数）②=①*1.5%	**654.81**	509.69	405.65	**1,896.86**
实际发生的售后服务费③	**445.26**	492.32	99.36	**1,223.29**
主营业务收入④	**45,384.12**	34,036.62	27,043.34	**128,400.83**
占比③/④	**0.98%**	1.45%	0.37%	**0.95%**

注：除海泰科模具外，发行人母公司及泰国海泰科尚未生产注塑模具，所以此处以海泰科模具未合并抵销前的主营业务收入作为计提依据。

报告期内，发行人计提的售后服务费金额分别为 405.65 万元、509.69 万元和 **654.81** 万元，实际发生金额分别为 99.36 万元、492.32 万元和 **445.26** 万元，实际发生的售后服务费占当期主营业务收入的比例分别为 0.37%、1.45%、**0.98%**。

由于注塑模具为定制化产品，每套模具销售后实际发生的售后服务费因具体项目情况存在一定的波动。报告期内，发行人实际发生的售后服务费合计占主营业收入合计的比例为 **0.95%**。其中 2018 年占比较低、2019 年占比较高主要是由于个别模具实际发生售后服务的时点影响所致，具体为 2018 年三季度末实现收入的多套模具相继在 2019 年发生 138.66 万元的售后服务费，从而使得 2018 年售后服务费较低，2019 年则相对较高。

（二）结合销售收入区域分布，补充披露报告期内运输费与销售收入区域分布的匹配情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露如下：

（3）运输费分析

1）运输费与销售收入区域分布的匹配情况

报告期内，发行人运输费与销售收入区域分布的匹配情况如下：

单位：万元

区域	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	营业收入	运费	运费占收入的比重	营业收入	运费	运费占收入的比重	营业收入	运费	运费占收入的比重
内单									
东北	5,060.72	83.94	1.66%	3,060.96	91.49	2.99%	1,838.28	57.53	3.13%
华北	1,095.02	41.57	3.80%	1,270.23	16.69	1.31%	2,352.96	41.29	1.75%
华东	9,754.67	98.69	1.01%	10,809.80	142.36	1.32%	3,660.63	126.82	3.46%
华南	942.18	12.09	1.28%	937.40	5.36	0.57%	417.00	53.03	12.72%
华中	71.00	17.61	24.80%	516.80	4.27	0.83%	1,194.50	4.24	0.36%
西南	752.04	2.74	0.36%	1,002.35	27.33	2.73%	369.70	2.60	0.70%
小计	17,675.62	256.64	1.45%	17,597.53	287.50	1.63%	9,833.08	285.51	2.90%
外单									
欧洲	20,166.47	1,341.74	6.65%	11,978.50	623.15	5.20%	12,001.32	634.91	5.29%
美洲	310.13	22.40	7.22%	962.02	32.44	3.37%	4,881.88	200.12	4.10%
亚洲	4,094.00	114.60	2.80%	3,091.92	127.64	4.13%	-	-	0.00%
非洲	1,688.91	70.39	4.17%	-	-	0.00%	-	-	0.00%
其他	1,448.99	8.61	0.59%	406.65	4.26	1.05%	327.05	2.12	0.65%
小计	27,708.50	1,557.74	5.62%	16,439.09	787.49	4.79%	17,210.26	837.14	4.86%
其他业务	168.52	0.08	0.05%	153.35	0.00	0.00%	153.68	0.24	0.15%
合计	45,552.64	1,814.46	3.98%	34,189.97	1,074.99	3.14%	27,197.02	1,122.89	4.13%

注：为便于比较，2020 年运费按 2019 年度及以前的核算口径归集。

报告期内，发行人发生的运费主要系外销产生。内销方面，由于运费与收入确认时点存在差异，由此导致运费占营业收入的比例

有所波动；总体而言，东北和华东的营业收入占比较高，其对应的运费也较高。外销方面，欧洲、亚洲营业收入较多，其对应的运费也较高。由于发行人外销通常采用海运、空运、铁路等运输方式，不同运输方式之间费用单价差异较大，因此不同年度之间运费占营业收入的比例有所波动。

2020 年，由于受疫情影响，运费单价同比增加较多，由此导致当期运费占营业收入的比例增加。

综上所述，报告期内，发行人运输费与销售收入区域基本匹配。

（三）结合内销外销收入结构情况，对比同行业可比公司运输费占营业收入比例情况，分析并披露差异原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露如下：

（3）运输费分析

2）运费与内外销收入的匹配情况

报告期内，发行人主营业务收入内销、外销结构情况及对应的运费占比如下所示：

单位：万元

销售类型	2020 年度					2019 年度				
	营业收入	**营业收入占比**	**运费**	**运费占比**	**运输费用率**	营业收入	营业收入占比	运费	运费占比	运输费用率
内销	**17,675.62**	**38.80%**	**256.64**	**14.14%**	**1.45%**	17,597.53	51.47%	287.50	26.74%	1.63%
外销	**27,708.50**	**60.83%**	**1,557.74**	**85.85%**	**5.62%**	16,439.09	48.08%	787.49	73.26%	4.79%
其他业务	**168.52**	**0.37%**	**0.08**	**0.00%**	**0.05%**	153.35	0.00%	-	0.00%	0.00%
合计	**45,552.64**	**100.00%**	**1,814.46**	**100.00%**	**3.98%**	34,189.97	99.55%	1,074.99	100.00%	3.14%
销售类型	2018 年度					-				
	营业收入	营业收入占比	运费	运费占比	运输费用率	-	-	-	-	-
内销	9,833.08	36.15%	285.51	25.43%	2.90%	-	-	-	-	-
外销	17,210.26	63.28%	837.14	74.55%	4.86%	-	-	-	-	-
其他业务	153.68	0.57%	0.24	0.02%	0.15%	-	-	-	-	-
合计	27,197.02	100.00%	1,122.89	100.00%	4.13%	-	-	-	-	-

报告期内，发行人运费以外销为主，外销发生的运费占比均在 70%以上。外销由于运输距离较远且存在空运的情况，因此外销运输费率高于内销。

2018 年度，发行人内外销收入占比以及运费占比保持稳定，变化不大。

2019 年度，发行人外销收入占比同比下降，但运费占比同比变化不大的主要原因系：①2019 年度发行人内销收入增加，导致内销收入占比提高、外销收入占比降低。在外销收入同比略有下降的情况下，由于内销运输费用率较低，内销运费仍然占比较低，外销运费占比仍然较高；②2019 年度发行人外销空运相

对减少，导致外销运输费用同比下降。

2020 年度，受疫情影响使得外销运输费用价格上涨，导致外销运输费用率和外销运输费用占比均有所增加，进而导致整体运输费用率有所增加。

3）同行业可比公司运输费用率对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的运输费用率对比情况如下：

公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	1.10%	1.16%	0.97%
东江集团控股	3.23%	2.09%	2.46%
宁波方正	5.18%	3.59%	5.75%
平均值	3.17%	2.28%	3.06%
发行人	**3.98%**	3.14%	4.13%

注：1、同行业可比公司均未单独披露内销、外销运费；

2、东江集团控股运输费取自其定期报告附注中的“运输及差旅开支”项目的金额；

3、2019 年银宝山新的运输费取自银宝山新 2019 年年报附注销售费用-运输仓储费；

4、运输费用率=运费/营业收入；

5、**2020 年，**未考虑新收入准则对发行人运费列示的影响；

6、同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，发行人运输费用率高于同行业可比公司平均值，具体分析如下：

①运输费用率高于银宝山新、东江集团控股的原因分析

A、业务结构不一致

报告期内，发行人与银宝山新、东江集团控股模具业务占比情况如下：

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	26.33%	26.66%	30.82%
东江集团控股	37.23%	25.57%	30.12%
海泰科	**91.68%**	99.42%	99.43%

注：1、模具业务占比=模具业务收入金额/营业收入；

2、同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

由上表可知，发行人模具业务占比高于银宝山新、东江集团控股，银宝山新、东江集团控股塑料零部件业务占比较高。相对于塑料零部件，注塑模具单套重量较大，所发生的运费更高。

B、内外销占比不一致

报告期内，发行人与同行业可比公司外销收入占比情况如下：

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	20.20%	19.99%	27.96%
东江集团控股	-	53.08%	61.30%
海泰科	**60.83%**	48.08%	63.28%

注：1、外销收入占比=外销收入/营业收入；

2、同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，发行人外销收入占比整体而言高于银宝山新、东江集团控股，外销由于距离更远，运费相对更高。

综上所述，相对银宝山新、东江集团控股，发行人模具业务占比及外销收入占比较高，由此导致运输费用率更高。

②运输费用率低于宁波方正的原因分析

由于模具体积较大，海外运输距离较远、外销收入对应的费用较高，发行人外销运费占当期运费的比例均在 70%以上。在外销不同贸易术语下，对于 DDU、DDP、DAP 贸易方式，卖方需承担将模具运输至客户指定地点的所有运费，所承担的运输费用较高。

报告期内，发行人与宁波方正外销收入中 DDU、DDP、DAP 实现的收入占当期外销收入比例对比情况如下：

公司名称	**平均值**	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宁波方正（①）	**71.94%**	75.52%	71.96%	68.34%
发行人（②）	**60.81%**	59.61%	63.03%	59.78%
差异（②-①）	**-11.13%**	**-15.91%**	-8.93%	-8.56%

注：宁波方正尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

由上表可知，发行人 DDU、DDP、DAP 所实现的收入占比低于宁波方正，由此导致运输费用率相对较低。

（四）结合发行人在供应链中的议价能力，补充披露发行人内销、外销收入运费承担比例，外销运费承担比例与相应贸易术语实现的销售收入比例相比，是否具有一致性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”补充披露如下：

（3）运输费分析

4）内外销运费承担比例及相应贸易术语实现的销售收入比例情况

①内销、外销收入运费占比情况

报告期内，发行人主营业务内销、外销收入运费承担比例如下所示：

单位：万元、%

销售类型	2020 年度					2019 年度				
	营业收入	**营业收入占比**	**运费**	**运费占比**	**运输费用率**	营业收入	营业收入占比	运费	运费占比	运输费用率
内销	**17,675.62**	**38.80%**	**256.64**	**14.14%**	**1.45%**	17,597.53	51.47	287.50	26.74	1.63
外销	**27,708.50**	**60.83%**	**1,557.74**	**85.85%**	**5.62%**	16,439.09	48.08%	787.49	73.26	4.79
其他业务	**168.52**	**0.37%**	**0.08**	**0.00%**	**0.05%**	153.35	0.00	-	-	-
合计	**45,552.64**	**100.00%**	**1,814.46**	**100.00%**	**3.98%**	34,189.97	99.55	1,074.99	100.00	3.14
销售类型	2018 年度					-				
	营业收入	营业收入占比	运费	运费占比	运输费用率	-	-	-	-	-
内销	9,833.08	36.15	285.51	25.43	2.90	-	-	-	-	-
外销	17,210.26	63.28	837.14	74.55	4.86	-	-	-	-	-
其他业务	153.68	0.57	0.24	0.02	0.15	-	-	-	-	-
合计	27,197.02	100.00	1,122.89	100.00	4.13	-	-	-	-	-

注：运输费用率=运输费用/营业收入

②不同贸易术语下的运费承担方式

对境外客户销售货物，公司根据与客户约定的不同国际贸易方式，包括 CIF、FCA、FOB、DAP、DDP、EXW、DDU 等，各自承担相应的费用，具体情况如下：

贸易方式	公司承担费用部分
CIF	公司承担货物运输至约定目的地港的通常运费和约定的保险费
CIP	**公司承担货物运输至约定目的地港的通常运费和约定的保险费**
FCA	公司承担货物运输到客户指定承运人的运费
FOB	公司承担货物运输到港口的运费以及出口报关费用
DAP	公司承担将货物运至指定目的地，除进口费用以外的一切费用

贸易方式	公司承担费用部分
DDP	公司承担将货物运至指定目的地的一切费用
EXW	一般情况下无需承担运费
DDU	公司承担货物运至指定目的地，除关税、捐税及进口时应支付的其他官方费用以外的一切费用

报告期内，外销运费承担比例与相应贸易术语实现的销售收入比例情况如下所示：

单位：万元、%

贸易方式	2020 年度				2019 年度			
	营业收入	营业收入占比	运费	运费占比	营业收入	营业收入占比	运费	运费占比
CIF	8,692.08	31.37	395.12	25.37	3,699.53	22.50	171.14	21.73
FCA	589.88	2.13	0.12	0.01	-	-	-	-
FOB	817.19	2.95	12.70	0.82	2,376.32	14.46	9.27	1.18
DAP	16,367.34	59.07	1,127.74	72.40	10,361.41	63.03	606.21	76.98
DDP	150.74	0.54	10.93	0.70	-	-	-	-
EXW	883.73	3.19	4.53	0.29	1.83	0.01	0.87	0.11
DDU	-	-	3.67	0.24	-	-	-	-
CIP	207.54	0.75	2.94	0.19	-	-	-	-
合计	27,708.50	100.00	1,557.74	100.00	16,439.09	100.00	787.49	100.00
贸易方式	2018 年度				-			
	营业收入	营业收入占比	运费	运费占比	-	-	-	-
CIF	4,084.48	23.73	269.46	32.19	-	-	-	-
FCA	1,194.42	6.94	32.86	3.92	-	-	-	-
FOB	1,642.37	9.54	11.19	1.34	-	-	-	-
DAP	4,449.20	25.85	251.80	30.08	-	-	-	-
DDP	-	-	-	-	-	-	-	-
EXW	-	-	-	-	-	-	-	-
DDU	5,839.79	33.93	271.85	32.47	-	-	-	-
合计	17,210.26	100.00	837.14	100.00	-	-	-	-

从上表可知，报告期内，公司外销主要贸易方式为 DDU、DAP、CIF，三者占比合计分别 83.51%、85.53%和 90.98%，对应贸易方式的运费合计分别是 94.74%、98.71%和 98.00%。外销运费承担比例与相应贸易术语实现的销售收入比例基本匹配。

（五）补充披露股份支付费用 1,030.58 万元具体会计处理、是否涉及前期会计差错更正，是否符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》等相关规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”之“（1）管理费用构成分析”补充披露如下：

①股份支付形成的背景和原因

2018 年 3 月 19 日，海泰科塑胶召开股东会，同意公司注册资本由 3,530.00 万元增加至 4,078.78 万元，本次增加注册资本 548.78 万元，其中，孙文强增加注册资本 274.39 万元，王纪学增加注册资本 274.39 万元，增资价格为每注册资本 4.1 元。

2018 年 5 月 21 日，海泰科塑胶召开股东会，同意公司注册资本由 4,078.7800 万元增加至 4,726.9402 万元，本次增加注册资本 648.1602 万元，其中，新麟三期增加注册资本 277.7830 万元，赵冬梅增加注册资本 277.7830 万元，无锡清源增加注册资本 46.2971 万元，常州清源增加注册资本 46.2971 万元，增资价格为每注册资本 10.80 元。

上述 2018 年 3 月公司实际控制人孙文强、王纪学增资价格每注册资本 4.1 元低于 2018 年 5 月外部 PE 股东增资价格每注册资本 10.80 元，因此应当确认股份支付。

②股份支付公允价值选取依据

根据《首发业务若干问题解答》“在确定公允价值时，……熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价”，由于 2018 年 3 月实际控制人孙文强、王纪学增资与 2018 年 5 月外部 PE 股东入股时间较为接近，因此按照 2018 年 5 月外部 PE 股东增资价格每注册资本 10.80 元作为公允价格。

③股份支付的计算过程

根据《首发业务若干问题解答》：“对于为公司提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。”

因此，按照上述计算原则，上述增资中实际控制人孙文强、王纪学超过其原出资比例而获得的新增注册资本部分应当确认为股份支付，本次应确认股份支付金额合计 1,030.58 万元。公司将本次股份支付费用一次性确认为当期管理费用，并作为非经常性损益进行处理。

④报告期内股份支付会计处理准确性

《企业会计准则第 11 号——股份支付》第五条规定，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。

公司股份激励对象持有的公司股份为一次性授予，报告期内公司的会计处理方式为在实施股权激励当期一次性确认股份支付费用，同时相应增加资本公积，相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》第五条的规定。

报告期内，公司股份公允价格的计量方法及结果具有合理性，公司确定公司股份当期公允价格时所采用的价格与近期合理的 PE 入股价格一致，报告期内公司股份支付相关会计处理不涉及前期会计差错更正，符合《企业会计准则》和《首发业务若干问题解答》的规定。

（六）不考虑股份支付费用的影响，补充披露报告期各期管理费用率与同行业可比公司对比情况、差异原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”补充披露如下：

（1）管理费用构成分析

报告期内，公司管理费用的具体构成如下：

单位：万元、%

项目	**2020 年度**		2019 年度		2018 年度	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	**768.38**	**52.76**	547.40	45.43	476.64	24.60
折旧摊销费	**233.45**	**16.03**	215.89	17.92	168.10	8.67
中介服务费	**162.89**	**11.18**	173.96	14.44	70.36	3.63
办公费	**168.23**	**11.55**	167.86	13.93	97.49	5.03
车辆费用	**23.44**	**1.61**	30.04	2.49	29.94	1.54
差旅费	**58.48**	**4.02**	23.21	1.93	10.02	0.52
业务招待费	**19.74**	**1.36**	12.41	1.03	14.85	0.77
股份支付	**0.00**	**0.00**	-	-	1,030.58	53.18
其他	**21.73**	**1.49**	34.05	2.83	39.93	2.06
合计	**1,456.35**	**100.00**	1,204.81	100.00	1,937.92	100.00
管理费用/营业收入		**3.20**		3.52		7.13
扣除股份支付费用后管理费用金额		**1,456.35**		1,204.81		907.33
扣除股份支付费用后管理费用金额/营业收入		**3.20**		3.52		3.34

报告期内，公司管理费用分别为 1,937.92 万元、1,204.81 万元、**1,456.35** 万元，管理费用率分别为 7.13%、3.52%、**3.20%**。公司管理费用主要为职工薪酬、折旧摊销费及办公费用，三者占比合计分别为 38.30%、77.29%、**80.34%**。

报告期内，不考虑股份支付费用的影响，公司管理费用分别为 907.33 万元、1,204.81 万元、**1,456.35** 万元，管理费用率分别为 3.34%、3.52%、**3.20%**。

……

（2）管理费用率与同行业可比公司的比较

报告期内，发行人与同行业可比公司的管理费用率对比情况如下：

公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	5.13%	8.57%	5.39%
宁波方正	6.25%	7.70%	6.93%
同行业可比公司平均值（①）	5.69%	8.13%	6.16%
海泰科（②）	**3.20%**	3.52%	3.34%
差异（②-①）	**-2.49%**	-4.61%	-2.82%

注：1、东江集团控股未单独披露扣减研发费用后的管理费用，故此处未作比较；

2、2018 年度海泰科管理费用扣除计提的股份支付金额；

3、同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，除 2019 年度外，发行人管理费用率平均低于同行业可比公司约 2.7 个百分点，主要为职工薪酬费用率较低引起。2019 年度，发行人管理费用率低于同行业可比公司 4.61 个百分点的主要原因系银宝山新当年度管理费用率相对其他年度较高所致。2019 年度，银宝山新管理费用率大幅增加的主要原因是由于其搬迁导致员工辞退福利增加、新设子公司导致管理人员费用增加、为更好地发展模具和结构件业务导致人员费用增加，以及股权、债务融资和咨询等中介费用增加。

报告期内，发行人管理费用率各明细项目与宁波方正、银宝山新对比情况如下：

项目	宁波方正	银宝山新	平均值(①)	发行人(②)	差异(②-①)
职工薪酬	3.23%	3.77%	3.50%	1.68%	-1.82%
折旧摊销费	1.04%	0.55%	0.79%	0.59%	-0.21%
中介服务费	0.69%	0.69%	0.69%	0.38%	-0.32%
办公费	0.55%	0.39%	0.47%	0.41%	-0.06%
业务招待费	0.38%	0.20%	0.29%	0.04%	-0.24%
差旅及车辆费	0.41%	0.26%	0.33%	0.16%	-0.17%
其他	0.67%	0.52%	0.59%	0.10%	-0.49%
合计	6.96%	6.36%	6.66%	3.35%	-3.31%

注：1、上表数据为管理费用各明细项目占营业收入比例，并取报告期内平均值作为对比；由于同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，其中宁波方正、银宝山新报告期为 2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月；发行人报告期为 2018-2020 年；

2、东江集团控股未披露管理费用明细科目，故未进行比对。

1）发行人职工薪酬低于同行业可比公司的原因和合理性分析

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

项目	人数	说明	是否存在其他兼职
高管人员	3	公司总经理、副总经理、董事会秘书兼财务总监	否

项目	人数	说明	是否存在其他兼职
财务部	**7**	公司财务部人员（不含财务总监），主要负责公司账务处理	否
证券部	**1**	负责公司董事会及相关事项(不含董事会秘书)	否
采购部	**6**	负责整个公司的采购	否
行政人事等其他部门人员	**11**	负责公司行政及人事管理等其他事务	否
合计	**28**		

公司管理费用相关情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司	项目	**2020 年**	2019 年	2018 年
宁波方正	产品类别	大型注塑模具、吹塑模具、精密模具、塑料件及配件		
	下属公司数量（家）	4 家子公司（宁波、沈阳、墨西哥、德国）、2 家分公司（廊坊、昆山）、1 家参股公司（宁波）		
	营业收入（亿元）	2.90	6.20	5.47
	计入管理费用的人数（人）	109	107	89
	管理费用-职工薪酬	989.82	2,024.48	1,645.22
	管理人员平均薪酬（万元/人）	9.08	18.92	18.49
银宝山新	产品类别	汽车内外饰模具、塑料零部件（汽车、通讯、电子等行业）、五金销售、工艺设计		
	下属公司数量（家）	21 家子公司（广东、江苏、天津、湖南、湖北、法兰克福、马来西亚、密西根、香港、南卡、印度等）		
	营业收入（亿元）	18.34	27.79	30.10
	计入管理费用的人数（人）	未披露	483	817
	管理费用-职工薪酬	未披露	14,647.16	9,697.48
	管理人员平均薪酬（万元/人）	未披露	30.33	11.87
发行人	产品类别	注塑模具、塑料零部件		
	下属公司数量（家）	2 家子公司（青岛、泰国）		
	营业收入（亿元）	**4.54**	3.42	2.72
	计入管理费用的人数（人）	**26**	21	20
	管理费用-职工薪酬	**768.38**	547.40	476.64
	管理人员平均薪酬（万元/人）	**29.58**	26.07	23.83

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

2、**同行业可比公司尚未披露 2020 度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据**，此处 2020 年 1-6

月平均薪酬未进行年化处理；
3、东江集团控股未披露管理人员及职工薪酬，故未纳入比较范围。

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

发行人及同行业可比公司的管理人员与下属公司数量、区域分布、业务种类等呈现出相关性，发行人独立自主经营管理，不存在发行人与其关联方共用管理人员，或由关联方代为承担管理人员薪酬的情形，发行人现有管理架构及管理人员数量及薪酬与公司实际经营活动相匹配，具备合理性。

2）折旧摊销费、办公费、业务招待费等具体计提标准及变动情形分析

①折旧摊销费：报告期内，发行人折旧摊销费率较同行业可比公司平均值低**0.21%。**发行人折旧摊销费主要为应分摊的办公设备和办公楼折旧，以及办公软件摊销等费用。2018 年折旧摊销费较上年度减少 14 万元，变动不大。2019 年，折旧摊销费较上年度增加 47.79 万元，主要是由于当年新增 UG 设计软件、财务软件等摊销引起。**2020 年，折旧摊销费同比增加 17.57 万元，变动不大。**

②中介服务费：报告期内，发行人中介服务费率较同行业可比公司平均值低**0.32%。**发行人中介服务费主要为发生的各类中介服务支出。2019 年中介服务费较高主要系公司进行网络信息化建设，导致相关费用支出较多；**2020 年度，公司中介服务费较高主要系 IPO 支付的中介机构费用；**除此之外，报告期内发行人中介服务支出金额相对较小，因此低于同行业可比公司。

③办公费：报告期内，发行人办公费率与同行业可比公司平均值基本一致，相差 **0.06%。**管理费用中办公费主要为管理人员实际发生的各类办公费用。其中：2018 年办公费较上年度减少 101.68 万元，主要是由于公司 2017 年因生产经营规模扩大搬迁至新厂区，导致 2017 年发生新购入办公用品较多所致，公司 2018 年无搬迁事项，因此办公费有所减少。2019 年办公费较上年度增加 70.37 万元，

主要是由于新设立泰国海泰科发生部分办公费用。**2020 年，办公费同比增加 0.37 万元，变化不大。**

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

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

（七）补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业比较情况，职工薪酬变动的合理性

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

5、职工薪酬分析

（1）报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数及薪酬变动

报告期内，管理费用、研发费用、销售费用的人数及薪酬情况如下：

单位：人、万元、万元/人

分类	项目	**2020 年度**	2019 年	2018 年
人数	管理费用	**26**	21	20
	研发费用	**62**	53	52

分类	项目	2020 年度	2019 年	2018 年
	销售费用	**30**	27	22
	合计	**118**	101	94
职工薪酬	管理费用	**768.38**	547.40	476.64
	研发费用	**1,067.15**	935.99	816.85
	销售费用	**696.49**	601.57	431.21
	合计	**2,532.02**	2,084.97	1,724.70
	平均薪酬	**21.46**	20.64	18.35

注：1、XX 费用当期人数=（期初人数+期末人数）/2；
2、平均工资=∑XX 费用当期薪酬/∑XX 费用当期人数。

根据上表数据，随着公司业务规模的扩大和业务水平的上升，报告期内计入管理费用、研发费用、销售费用的人数有一定程度的增加，但是变动幅度不大。

报告期内，发行人职工薪资总额呈上升趋势，主要原因系随着公司经营业绩持续向好，公司进一步扩大人员规模、优化薪酬体系，引进部分高级人才，提高了全员工资水平和高工资人员比例。整体而言，职工薪酬上涨主要是人均薪酬上涨和人员增加所致，职工薪酬变动合理。

（2）发行人平均工资情况

报告期各期，发行人平均工资均与青岛市城镇单位在岗职工年均工资对比较情况如下：

单位：万元/人

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均工资（①）	**21.46**	20.64	18.35
青岛市城镇单位在岗年均工资（②）	-	7.63	6.82
偏离度（①-②）/②	-	170.51%	169.06%

注：青岛市城镇单位在岗年均工资为青岛市统计局披露数据。

发行人平均工资高于青岛市平均水平，具有较强的竞争优势，主要是由于公司重视对人才的吸引和职工薪酬体系建设，建立了较为完善和有竞争力的薪资制度。

（3）与同行业可比公司对比情况

报告期内发行人列入管理费用、销售费用和研发费用的平均工资与同行业可比企业列入相关费用的平均工资比较结果列示如下：

单位：万元/人/期

管理费用	项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
	银宝山新	**-**	30.33	11.87
	宁波方正	**-**	18.92	18.49
	东江集团控股	**-**	-	-
	平均值	**-**	24.62	15.18
	海泰科	**29.55**	26.07	23.83
销售费用	项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
	银宝山新	**-**	24.42	20.89
	宁波方正	**-**	22.72	20.14
	东江集团控股	**-**	-	-
	平均值	**-**	23.57	20.52
	海泰科	**23.22**	22.28	19.60
研发费用	项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
	银宝山新	**-**	7.41	6.12
	宁波方正	**-**	13.11	20.10
	东江集团控股	**-**	-	-
	平均值	**-**	10.26	13.11
	海泰科	**17.21**	17.66	15.71

注：1、XX 费用人员平均工资=XX 费用中职工薪酬/期末 XX 人员数量；

2、银宝山新 2018 年&2019 年由于所披露专业结构中未列明管理人员，因此该年度管理人员数量=财务人员+行政人员；

3、东江集团控股未披露各年末人员专业结构，因此未将该企业各期间费用平均工资包括在内；

4、海泰科平均工资计算方法同上；

5、同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据。

管理人员工资方面，报告期内，发行人管理人员平均薪酬均高于同行业可比公司。

销售人员工资方面，发行人销售人员工资与同行业可比公司不存在较大差异，相对比较接近。

研发人员工资方面，发行人研发人员平均工资高于同行业可比公司平均值，主要原因系发行人注重产品研发，保持研发人员相对较高的工资水平，吸引优秀人才。

综上所述，发行人管理人员、销售人员、研发人员的工资高于或接近同行业可比公司平均值。

（八）补充披露研发费用的具体归集口径、会计处理、及各研发项目所对应的明细科目

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（1）研发费用分析”补充披露如下：

2）研发费用归集、会计处理方法

报告期内，研发费用主要核算公司内部研发活动形成的费用支出，发行人在财务系统中，设置“研发费用”科目，并下设职工薪酬、材料费、折旧与摊销及其他等二级科目用以归集企业研发开发项目中发生的各项研发费用，并按项目进行研发项目辅助核算，具体归集口径如下：

①职工薪酬：本项目归集研发项目的在职人员的工资、奖金、补贴、社会保险费、住房公积金等支出。

②材料费：本项目归集的是研发项目发生的，为实施研究开发项目而发生的材料费用。

③折旧与摊销：本项目归集的是用于研发活动的仪器、设备的折旧费以及专门用于研发活动的软件、专利权、非专利技术等无形资产的摊销费用。

④其他：本项目归集的是与研发活动直接相关的其他费用，如研发成果的论证、评审费等。

3）按项目列示的研发费用情况

报告期内，公司分项目研发费用的主要构成情况如下：

单位：万元

年度	项目	职工薪酬	材料费	折旧与摊销	其他	合计	研发阶段
2018年	织物在模具中裁切方法	81.75	35.59	12.94	-	130.28	已完成
	塑料片材在模具中裁切方法	68.29	26.13	11.89	-	106.31	已完成
	气辅模具隐藏溢料口方法	35.87	8.40	4.36	-	48.64	已完成
	模具抽芯斜顶结构	74.29	15.21	6.77	-	96.28	已完成
	模具检测嵌件是否安装的方法	72.58	10.92	7.41	-	90.90	已完成
	抽芯先固定结构	54.43	30.56	8.27	-	93.27	已完成
	空调骨架微发泡模具	86.12	27.19	8.45	-	121.75	已完成
	气辅模具溢料口自动切断方案	93.76	30.65	13.42	-	137.83	已完成
	薄壁零件的工艺方法	41.77	3.20	3.68	-	48.65	已完成
	尿素盒零件的变形控制方法	32.46	6.36	4.16	-	42.98	已完成
	双色模具的滑块控制方法	55.28	8.05	4.96	-	68.28	已完成
	ABS 类尖头 BOSS 柱的顶出方案	50.17	9.83	1.98	-	61.98	已完成
	内收斜顶的模具方案	53.09	9.83	2.11	-	65.03	已完成
	coreback 模具工艺方法	17.00	-	0.22	-	17.22	已完成
	小计	816.85	221.93	90.62	-	1,129.40	
2019年	ABS 类尖头 BOSS 柱的顶出方案	26.29	11.57	3.56	-	41.42	已完成
	内收斜顶的模具方案	28.63	16.42	4.06	-	49.10	已完成
	coreback 模具工艺方法	64.72	12.67	9.23	4.02	90.63	已完成
	corein 模具工艺方法	86.91	19.53	10.63	-	117.07	已完成
	微发泡+coreback 模具工艺方法	83.80	28.20	9.55	-	121.56	已完成
	微发泡+corein+coreback 模具工艺方法	115.15	22.29	14.04	6.30	157.78	已完成
	双色移件的模具工艺方法	102.56	25.14	9.57	-	137.27	已完成
	玻纤零件激光皮纹结构	101.43	22.78	10.64	-	134.84	已完成
	内分型保险杠结构	83.99	10.82	3.78	-	98.59	已完成
	外分型保险杠结构	71.78	23.69	6.39	-	101.86	已完成
	防止后模下坠的轴承结构	31.52	24.47	6.30	-	62.29	**已完成**
	变换刀片结构	44.14	22.96	2.51	-	69.61	**已完成**
	吸附孔快速调整结构	19.75	13.19	2.14	-	35.08	**试生产**
	内抽式双色结构	14.22	8.36	2.77	-	25.35	**已完成**
	TPE 表皮注塑模具	22.74	7.89	2.43	-	33.07	**试生产**
	注压裁切表皮模具	14.69	2.93	2.44	-	20.06	**已完成**

年度	项目	职工薪酬	材料费	折旧与摊销	其他	合计	研发阶段
	斜顶驱动滑块结构	15.14	4.97	2.45	-	22.56	**已完成**
	旋转双色滑块结构	8.54	-	1.00	-	9.53	**试生产**
	小计	935.99	277.88	103.48	10.32	1,327.67	
2020年	**防止后模下坠的轴承结构**	**51.89**	**23.13**	**10.83**	**2.77**	**88.61**	**已完成**
	变换刀片结构	**87.93**	**10.09**	**11.81**	**1.77**	**111.60**	**已完成**
	吸附孔快速调整结构	**117.44**	**24.96**	**19.12**	**0.00**	**161.52**	**试生产**
	内抽式双色结构	**102.04**	**24.17**	**14.98**	**0.00**	**141.19**	**已完成**
	TPE表皮注塑模具	**121.12**	**21.55**	**14.32**	**0.00**	**156.99**	**试生产**
	注压裁切表皮模具	**106.26**	**29.12**	**14.29**	**0.00**	**149.66**	**已完成**
	斜顶驱动滑块结构	**91.93**	**34.15**	**14.47**	**5.94**	**146.49**	**已完成**
	旋转双色滑块结构	**84.67**	**34.84**	**14.36**	**0.00**	**133.87**	**试生产**
	1600mm热流道式熔喷模具	**68.20**	**48.55**	**23.16**	**0.00**	**139.90**	**已完成**
	1600mm衣架式熔喷模具	**74.93**	**50.68**	**22.23**	**0.00**	**147.83**	**已完成**
	抽芯式对射双色模具	**93.40**	**48.16**	**14.97**	**0.00**	**156.53**	**试生产**
	斜顶驱动滑块结构模具	**42.55**	**30.44**	**9.06**	**0.00**	**82.05**	**试生产**
	模内装配前模顶出结构	**24.80**	**0.00**	**0.00**	**0.00**	**24.80**	**基础研究**
	小计	**1,067.15**	**379.84**	**183.59**	**10.48**	**1,641.06**	

（九）结合销售模式、管理模式等业务特点，对比分析并披露与同行业上市公司报告期内期间费用率的差异情况，扣除股份支付费用后，期间费用率变动的合理性，是否存在体外主体承担成本及代垫费用的情况

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

6、期间费用率总体对比分析

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

项目	公司名称	**2020年度**	2019年度	2018年度
销售费用	银宝山新	3.74%	5.50%	4.25%
	宁波方正	8.48%	8.00%	10.81%
	平均值	6.11%	6.75%	7.53%
	发行人	**7.45%**	7.71%	8.22%
	差异率	**1.34%**	0.96%	0.69%

项目	公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
管理费用	银宝山新	5.13%	8.57%	5.39%
	宁波方正	6.25%	7.70%	6.93%
	平均值	5.69%	8.13%	6.16%
	发行人	**3.20%**	3.52%	3.34%
	差异率	**-2.49%**	-4.62%	-2.82%
研发费用	银宝山新	4.85%	5.37%	3.86%
	宁波方正	2.89%	3.18%	3.47%
	平均值	3.87%	4.28%	3.67%
	发行人	**3.60%**	3.88%	4.15%
	差异率	**-0.27%**	-0.40%	0.49%
财务费用	银宝山新	2.13%	2.87%	2.10%
	宁波方正	1.56%	1.43%	0.57%
	平均值	1.85%	2.15%	1.34%
	发行人	**0.68%**	0.00%	1.13%
	差异率	**-1.17%**	-2.15%	-0.21%
期间费用率合计	银宝山新	15.85%	22.31%	15.60%
	宁波方正	19.18%	20.32%	21.77%
	平均值	17.52%	21.32%	18.69%
	发行人	**14.93%**	15.12%	16.84%
	差异率	**-2.59%**	-6.20%	-1.85%

注：1、XX 费用率差异=发行人 XX 费用率-同行业可比公司 XX 费用率平均值；

2、**2020 年度，**发行人销售费用率模拟包括运费进行对比分析；

3、为增强可比性，已剔除宁波方正和发行人股份支付费用对期间费用率的影响；

4、由于东江集团控股未披露各个期间费用的具体构成项目，此处可比公司未包括东江集团控股；

5、同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，发行人期间费用率分别为 16.84%、15.12%和 **14.93%**，同行业可比公司期间费用率平均值分别为 18.69%、21.32%和 17.52%，发行人期间费用率低于同行业可比公司平均值 1.85%、6.20%和 **2.59%**，主要是由于管理费用率和财务费用率低于同行业可比公司引起。其中 2019 年度低于同行业可比公司平均值较多的主要原因系当年度银宝山新由于搬迁员工辞退福利导致职工薪酬增加以及由于股权、债务融资增加使得中介服务费较多所致。各项期间费用与同行业可比公司对比情况如下：

（1）管理费用率与同行业可比公司对比分析

发行人管理费用率较低的主要原因系同行业可比公司产品种类和设立的分子公司较多，使得管理难度较大，从而管理人员偏多；而发行人自设立以来一直专注于汽车注塑模具的生产和销售，且发行人子公司数量较少，使得组织架构和管理体系更为精简，管理部门人员相对同行业可比公司较少，从而导致管理人员职工薪酬占营业收入的比例较低。**具体分析参见本节“（五） 期间费用分析”之“2、管理费用”之“（2）管理费用率与同行业可比公司的比较”。**

（2）财务费用率与同行业可比公司对比分析

发行人财务费用率较低主要是由于银宝山新和宁波方正的金融机构借款规模较大导致其利息支出与发行人相比较高，而发行人报告期内银行借款金额相对较小，因此使得利息支出金额相对较低。**具体分析参见本节“（五） 期间费用分析”之“2、财务费用”之“（2）财务费用率与同行业可比公司的比较”。**

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

（3）销售费用率与同行业可比公司对比分析

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

公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	3.74%	5.50%	4.25%
东江集团控股	4.41%	3.49%	3.84%
宁波方正	8.48%	8.00%	10.81%
同行业可比公司平均值	5.54%	5.66%	6.30%
海泰科	**7.45%**	7.71%	8.22%

注：1、为保持数据可比性，**2020 年**发行人销售费用模拟包含运费计算；

2、同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

发行人销售费用各明细项目与宁波方正、银宝山新对比情况如下：

项目	**宁波方正**	**银宝山新**	**平均值①**	**海泰科②**	**差异②-①**
运输费	**4.84%**	**1.08%**	**2.96%**	**3.75%**	**0.79%**

项目	宁波方正	银宝山新	平均值①	海泰科②	差异②-①
职工薪酬	0.95%	1.16%	1.05%	1.62%	0.57%
售后服务费	2.07%	1.73%	1.90%	1.47%	-0.43%
差旅费	0.46%	0.16%	0.31%	0.50%	0.19%
业务招待费	0.51%	0.24%	0.37%	0.32%	-0.05%
折旧费	0.06%	-	0.06%	0.03%	-0.03%
其他	0.21%	0.13%	0.17%	0.08%	-0.09%
合计	9.10%	4.49%	6.80%	7.79%	1.00%

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

2、2020 年发行人销售费用包括运输费用。

2018 年至 2020 年，公司销售费用率略高于同行业可比公司平均值，主要原因为报告期内，公司营业收入以模具销售为主，且外销收入占比较高，导致运输费占营业收入的比例较高。

（4）研发费用率与同行业可比公司对比分析

报告期内，发行人与同行业可比公司的研发费用率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
银宝山新	4.85%	5.37%	3.86%
宁波方正	2.89%	3.18%	3.47%
同行业可比公司平均值	3.87%	4.28%	3.67%
海泰科	**3.60%**	3.88%	4.15%

注：1、东江集团控股未单独披露研发费用，故此处未作比较；

2、同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

报告期内，发行人研发费用率与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、访谈公司销售负责人，了解公司销售模式、运输的方式，客户数量变化的原因等；

2、获取并分析运费台账，结合运输国家、运输地区分析运费与销售收入的匹配性，并和同行业对比，并分析其合理性；

3、抽样对境内订单进行细节测试，包括发货单、物流单据、银行回单等，检查运费确认的真实性及会计处理是否恰当；

4、对发行人人力部门主管进行访谈，获取报告期内各部门人员数量及变动情况；

5、获取同行业可比企业年度报告、招股说明书等资料，对其中披露的专业结构和列入期间费用的薪酬进行计算分析；

6、查找报告期内青岛市统计局官方网站发布的青岛市平均工资统计数据；

7、对发行人报告期内总体薪酬变动情况进行计算分析；

8、对发行人研发负责人进行访谈，了解发行人的研发组织结构、研发业务流程、研发人员的划分标准、研发项目的开展情况及研发项目成果实现情况；

9、测试与研发费用相关的关键内部控制的运行有效性；

10、评价发行人采用的内部研究开发支出会计政策，是否符合企业会计准则的要求；

11、获取并查阅发行人研发组织结构图，研发设计部门的具体职能及构成，研发人员名单、研发人员的工作职责及主要研究方向；

12、从研发项目清单中选取样本，询问相关研发人员，了解研发人员工作内容，并评价是否与研发活动相关；

13、对发行人财务负责人进行访谈，了解发行人研发投入归集和核算方法，获取并检查研发项目台账、各项目费用归集的明细情况、研发立项书、验收报告等资料，复核研发费用归集是否合理；

14、抽样检查与研发项目相关的立项报告、领料出库单、验收报告等支持性资料；

15、检查研发费用明细，结合其规模就研发投入金额和研发费用率和同行业

比较，分析其合理性；

16、获取了公司销售费用、管理费用、研发费用明细账，了解公司期间费用科目核算内容；

17、比较分析了报告期内各项期间费用的波动情况，结合期间费用率的分析，检查是否存在费用异常波动情况并查明原因，同时与可比上市公司进行了对比分析；

18、检查各项费用的主要构成项目、费用归集确认和会计处理的合规性，并与公司的实际经营情况进行比价分析；

19、访谈相关人员，了解主要费用的结算或报销方式，并选取样本执行细节测试；

20、获取并核查了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的资金流水，核查是否存在为发行人垫付费用的情况；

21、对主要的交易对手进行函证；

22、对各期间费用进行截止测试；

23、查询同行业可比公司公开披露文件，获取有关期间费用数据。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、（1）发行人提供的售后服务符合行业惯例，属于保证型质保。同时，发行人不收取合同约定以外的其他费用，未单独定价。因此，公司提供的质保服务不构成一项单独的履约义务；（2）报告期内，发行人实际发生的售后服务费占主营业务收入的比例约为 1%，售后服务费与收入匹配；

2、报告期内，由于外销距离较远且存在空运的情况，因此发行人运输费用主要系外销运费，运输费用与销售收入区域相匹配；

3、报告期内，发行人运输费率高于同行业可比公司平均值，主要原因系发行人模具业务收入占比以及外销收入占比较高，而模具由于单位重量较大以及外

销距离较远，因此发行人运输费率较高，具有合理性；

4、报告期内，发行人外销运费对应的贸易术语主要系 DDU、DAP、CIF，占比均在 90%以上，运费与贸易术语匹配；

5、2018 年度发行人计提股份支付费用 1,030.58 万元，会计处理符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》等相关规定，不涉及前期会计差错更正。

6、不考虑股份支付费用的影响，与同行业可比公司对比后，发行人报告期各期管理费用率低于同行业可比公司平均值的主要原因系发行人业务、组织架构较为简单，职工薪酬占比较低，但发行人管理人员平均职工薪酬高于青岛市平均工资以及同行业可比公司平均工资；

7、报告期内，发行人列入销售费用、管理费用、研发费用的人数有所增长，但变动不大，职工薪酬增加主要系平均工资增加导致；发行人平均工资高于当地平均工资水平，高于或者接近同行业可比公司平均工资；

8、报告期内，公司研发支出全部计入研发费用，不存在研发支出资本化的情形。发行人对研发人员的分类、研发费用归集准确、合理，相关的研发活动产生的各项支出的会计处理正确，公司研发费用的会计处理方式符合企业会计准则的相关要求；

9、报告期内，发行人期间费用率低于同行业可比公司，主要原因系管理费用以及财务费用较低，管理费用较低主要系发行人业务、组织架构较为简单，职工薪酬占比较低；财务费用较低系发行人以自有资金为主，借款产生的利息支出较小；报告期内，发行人期间费用合理，不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

23．关于应收票据与应收款项融资

2019 年，发行人应收款项融资余额为 271.77 万元，终止确认金额为 2,069.98 万元。报告期各期末，发行人终止确认与未终止确认的应收票据及应收款项融资总额分别为 2,444.24 万元、1,320.96 万元、2,779.31 万元。2019 年，发行人对于由信用等级较高银行（为 6 家大型商业银行和 9 家全国性上市股份制商业银行）承兑的且经常进行背书或者贴现的银行承兑汇票分类为应收

款项融资。

请发行人补充披露：（1）发行人是否对可接受银行承兑汇票的承兑银行有所限制，是否符合行业惯例、政策是否得到一贯执行；（2）针对高信用等级银行及其他银行的汇票贴现、背书采取的会计处理，以及上述会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求；（3）关于报告期内终止确认的银行承兑汇票，补充披露是否存在对于附有追索权的银行承兑汇票在未到期时予以终止确认的情况，终止确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；（4）发行人已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资期后兑付情况，是否符合终止确认条件；（5）票据结算相关内控制度是否健全、运行是否有效；（6）应收票据坏账计提的具体标准和计算方法、报告期各期末坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）发行人是否对可接受银行承兑汇票的承兑银行有所限制，是否符合行业惯例、政策是否得到一贯执行

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“2、应收票据”之“（1）应收票据及应收款项融资构成情况”补充披露如下：

报告期内，发行人销售主要通过现金等方式回款，通过银行承兑汇票回款金额相对较小。对于票据的承兑银行公司一般要求有较高的信用等级，符合行业惯例，政策得到一贯执行。报告期内发行人银行承兑汇票的承兑银行主要以浙商银行、交通银行、民生银行、招商银行、中国银行、工商银行为主，未发生因无法承兑等造成的坏账情形。

（二）针对高信用等级银行及其他银行的汇票贴现、背书采取的会计处理，以及上述会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、

资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“2、应收票据”之“（2）银行承兑汇票的会计处理”补充披露如下：

1）银行承兑汇票会计处理情况

公司应收票据包含银行承兑汇票及商业承兑汇票，其中应收银行承兑汇票的承兑人包括大型商业银行、上市股份制商业银行及其他商业银行。

根据近期公开信息披露的票据违约情况、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发【2019】133 号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等，公司遵照谨慎性原则，对应收票据承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行（以下简称“信用等级较高银行”）以及信用等级一般的其他商业银行（以下简称“信用等级一般银行”）。6 家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9 家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。上述银行信用良好，拥有国资背景或为上市银行，资金实力雄厚，经营情况良好，根据2019年银行主体评级情况，上述银行主体评级均达到AAA级且未来展望稳定，公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻，因此公司将其划分为信用等级较高银行。

公司对已背书未到期的票据会计处理方法为：由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书时终止确认，由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票在背书时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

公司已背书未到期的应收票据终止确认的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）关于报告期内终止确认的银行承兑汇票，补充披露是否存在对于附有追索权的银行承兑汇票在未到期时予以终止确认的情况，终止确认是否符合《企业会计准则》的相关规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、

资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“2、应收票据”之“（2）银行承兑汇票的会计处理”补充披露如下：

2）银行承兑汇票附追索权情况

根据《中华人民共和国票据法》的规定，公司相关背书转让的票据均附有可追索权。发行人将由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认应收票据；由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

信用等级较高的银行承兑汇票的承兑银行信用等级较高，出现票据到期不能兑付的风险较低，且报告期内未出现不能兑付的情况，发行人对未到期的信用等级较高的银行承兑汇票在背书或者贴现时予以终止确认情况符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）发行人已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资期后兑付情况，是否符合终止确认条件

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“2、应收票据”之“（2）银行承兑汇票的会计处理”补充披露如下

3）票据期后兑付情况

因为由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，故发行人将由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票，在已背书或贴现且未到期的情况下予以终止确认。

对于由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票，在背书或贴现时继续确认为应收票据，待票据到期后终止确认。截至本招股说明书签署之日，报告期内暂未出现期后无法兑付的情况。

发行人已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资的终止确认符合《企业会计准则》的相关规定。

（五）票据结算相关内控制度是否健全、运行是否有效

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“2、应收票据”之“（3）票据结算的内控制”补充披露如下

公司已建立较为完善的《财务票据管理办法》内控制度，对票据取得、登记管理、使用及账务处理的管理要求进行了详细规定。

公司以合法、真实的商品或劳务交易为基础，开展应收票据业务。出纳负责收取业务人员交付的承兑汇票，并进行严格审核，审核通过后及时交付公司财务部。出纳设立票据备查簿，及时登记汇票信息。票据到期前由出纳及时办理托收，并在收到款项时由会计根据银行回单进行账务处理；票据贴现由出纳提出申请，经财务负责人审批后，前往银行办理票据贴现手续，会计根据银行回单进行账务处理。出纳每月末对票据进行盘点，并与票据备查簿核对，财务经理负责监盘，出纳、财务经理在盘点表上签字，盘点表由财务经理保管。

公司应收票据相关的内控制度健全且得到有效执行。

（六）应收票据坏账计提的具体标准和计算方法、报告期各期末坏账准备计提是否充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“2、应收票据”之“（5）应收票据坏账准备计提情况”补充披露如下：

……

根据中国证监会发布的《首发业务若干问题解答》之“问题 28、应收款项减值测试”要求，“应收票据应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于应收项目的减值计提要求，根据其信用风险特征考虑减值问题。对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，发行人应按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备”。

报告期各期末，发行人已对未到期的由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票和商业承兑汇票按照连续计算的相关账龄计提坏账准备，具体计提情况如下：

单位：万元

项目	**2020 年**	2019 年	2018 年
账面余额	**1,430.42**	693.54	376.27
坏账准备	**56.50**	20.81	6.91
账面价值	**1,373.92**	672.73	369.36
坏账计提比例	**3.95%**	3.00%	1.84%
宁波方正计提比例	0.16%	0.16%	0.64%

注：银宝山新未对应收票据计提坏账准备，东江集团控股未披露相关情况；**宁波方正尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。**

报告期内，发行人应收票据坏账准备计提比例均高于同行业宁波方正计提比例，期末坏账准备计提充分。

二、中介机构核查过程及说明

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、取得发行人与票据相关的内控制度，并测试内控制度是否得到有效执行；

2、取得发行人应收票据台账，并对应收票据的会计处理进行复核，判断是否符合《企业会计准则》；

3、了解已背书或贴现票据的期后兑付情况；

4、查询同行业可比公司的应收票据情况，分析发行人与同行业可比公司是否存在差异。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人一般要求银行承兑汇票的承兑人具有较高信用等级，符合行业惯例、政策得到一贯执行；

2、发行人对于信用等级较高的银行承兑汇票在背书或者贴现时予以终止确认，对于信用等级较低的银行承兑汇票在背书或者贴现时未予以终止确认，会计处理符合《企业会计准则》的相关要求；

3、根据《中华人民共和国票据法》票据在背书时均附有追索权，对于信用等级较高的银行承兑汇票，由于承兑银行信用等级较高且报告期内未发生不能兑付的情况，发行人对信用等级较高的银行承兑汇票在背书或贴现时予以终止确认符合《企业会计准则》的相关规定；

4、报告期内，发行人已背书或者贴现的票据未出现不能兑付的情况，符合终止确认条件；

5、发行人已建立健全票据结算相关内控制度，且内控制度得到有效运行；

6、报告期各期末，发行人已对未到期的由信用等级一般的银行承兑的银行承兑汇票和商业承兑汇票按照连续计算的账龄计提坏账准备，坏账准备计提充分。

24．关于应收账款

报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 6,128.41 万元、11,452.24 万元、11,954.48 万元，坏账准备金额分别为 618.19 万元、1,151.17 万元、1,315.29 万元。报告期各期末逾期账款占应收账款余额的比例均大于 40%。此外，下游客户整车项目开发进度影响公司回款进度。

请发行人：（1）补充披露发行人以逾期 1 年为界分析应收账款逾期情况是否恰当，逾期 1 年以内应收账款的预期信用损失是否与逾期 1 年以上应收账款预期信用损失存在显著差异；（2）补充披露下游客户整车开发进度是否受汽车行业景气度影响，汽车行业景气度是否影响发行人回款能力；（3）结合汽车行业景气度，补充披露 2018 至 2019 年发行人营业收入不断增长，应收账款余额占营业收入比例变动的合理性；（4）结合对主要客户的信用政策、客户自身信用或财务状况是否发生变化，客户回款方式的变化，发行人回款成本，补充披露应收账款规模及变动的合理性；（5）补充披露发行人内销应收账款余额、外销应收账款余额，内销应收账款周转率与外销相比，是否存在显著差异；（6）更新 2019 年度数据并披露发行人应收账款周转率低于同行业可比公司的原因；涉及预收款项的，应补充披露同行可比公司对预收款项的会计处理，并模拟预收款项抵消后的应收账款周转率；（7）补充披露 2019 年起使用预期信用损失法对应收账款、应收票据或应收款项融资进行减值测试的具体计算过程及结果，并与同行业进行对比，进一步分析披露发行人的计提政策、实际计提比例与同

行业相比，是否合理；（8）披露发行人 2019 年对应收账款采用与此前年度不同归集方法确定组合的原因及其合理性；（9）补充披露是否存在坏账准备冲回的情形；如是，补充披露相应客户的信用状况，冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）补充披露发行人以逾期 1 年为界分析应收账款逾期情况是否恰当，逾期 1 年以内应收账款的预期信用损失是否与逾期 1 年以上应收账款预期信用损失存在显著差异

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

（5）应收账款逾期与回款情况

1）应收账款逾期情况

报告期内，公司应收账款逾期情况如下：

报告期内，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	16,881.52	11,954.48	11,452.24
未逾期余额	9,802.14	6,223.28	6,519.70
逾期余额	7,079.38	5,731.20	4,932.53
逾期 1 年以内余额	5,157.15	4,700.81	3,995.49
逾期 1 年以上余额	1,922.23	1,030.39	937.04
逾期 1 年以上应收账款余额占比	11.39%	8.62%	8.18%
逾期款项占比	41.94%	47.94%	43.07%
逾期款项期后回款金额	-	3,802.90	4,379.04
逾期款项应收回款占比	-	66.35%	88.78%

注：逾期款项期后回款截至 2020 年 12 月 31 日。

……

发行人一个完整的会计期间为 1 年,往来款项账龄、存货库龄等均以 1 年作为划分区间，应收账款逾期以 1 年为界属于惯例处理;同时根据历史数据记录，应收账款逾期的主要原因系部分客户回款受到下游客户整车项目开发进度影响、客户内部付款流程导致实际付款进度晚于合同约定付款截止时间等原因导致,发行人应收账款通常能够在逾期满 1 年之前收回。发行人以 1 年作为应收账款逾期的划分点，符合会计惯例及公司实际情况。

发行人计算应收账款坏账准备时，以账龄作为计提依据。2019 年度，如公司按预计信用损失方法计算应收账款的减值情况,则账龄 1 年以内的应收账款预计信用损失率为 2.47%,账龄 1 年以上的应收账款预计信用损失率为 26.29%,两者差异较为显著，具体计算过程参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“(一）流动资产构成分析”之“4、应收账款”之“(6）信用减值损失、资产减值损失变动的合理性”。

（二）补充披露下游客户整车开发进度是否受汽车行业景气度影响，汽车行业景气度是否影响发行人回款能力

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

（5）应收账款逾期与回款情况

……

下游客户整车开发进度在一定程度上受到汽车行业景气度的影响,并进而在一定程度上影响发行人客户的回款进度。但发行人主要客户均为国内外知名汽车零部件供应商或者上市公司，资信状况良好，发生坏账损失的风险较小。同时，发行人已根据账龄或预期信用损失对应收账款计提坏账准备。

（三）结合汽车行业景气度，补充披露 2018 至 2019 年发行人营业收入不断增长，应收账款余额占营业收入比例变动的理性

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

（1）应收账款余额及变动情况

报告期各期末，公司应收账款构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	**16,881.52**	11,954.48	11,452.24
坏账准备	**2,150.12**	1,315.29	1,151.17
应收账款账面价值	**14,731.40**	10,639.19	10,301.07
应收账款余额/营业收入	**37.06%**	34.96%	42.11%

1）总体变化情况

公司应收账款主要来源于注塑模具销售业务。报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 10,301.07 万元、10,639.19 万元、**14,731.40 万元**，占流动资产的比例分别为 27.89%、25.21%、**26.70%**。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 11,452.24 万元、11,954.48 万元、**16,881.52 万元**，占当期营业收入的比例分别为 42.11%、34.96%、**37.06%**。

2018 年末，发行人应收账款余额较上年末增加 5,323.82 万元，主要原因为：①2018 年下半年发行人外销收入占比合计为 69.90%，而 2017 年第下半年外销收入占比仅为 37.38%，2018 年下半年出口较多导致 2018 年末应收账款较高；②下游整车开发进度受到汽车行业下滑影响，导致发行人当年度回款变慢。

2019 年末，发行人应收账款余额相对上年末增加 502.25 万元，变化不大，主要原因为公司销售规模增长所致。虽然 2019 年度汽车行业新车销量仍出现下滑，但由于发行人主要客户为国内外知名汽车零部件供应商或者上市公司，资信状况良好，在公司加大回款力度的情况下，应收账款回款较多，导致当年末应收账款余额占营业收入的比例同比下降。

2020 年末，发行人应收账款余额相对上年末增加 4,927.04 万元，主要原因系随着发行人经营规模增加应收账款余额随之增加，以及受疫情影响部分客户回款变慢。

（四）结合对主要客户的信用政策、客户自身信用或财务状况是否发生变化，客户回款方式的变化，发行人回款成本，补充披露应收账款规模及变动的合理

性

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

（1）应收账款余额及变动情况

2）主要客户信用政策、客户财务状况、回款方式等对应收账款余额的影响

①客户财务状况变化情况

报告期内，发行人主要客户均系国内外知名汽车零部件供应商或者上市公司，客户自身信用或财务状况未出现明显不利变化，资信状况良好。

②回款方式及发行人回款成本

报告期内，发行人客户主要以银行汇款、票据方式支付货款。部分外销客户如 Faurecia（佛吉亚）、SMG（萨玛）向公司提供反向保理业务，即在货款信用期到期前，发行人可以选择通过反向保理业务提前收款并支付一定的利息费用。报告期内，发行人通过反向保理业务回款金额及支付的利息费用情况如下：

单位：万元

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
反向保理业务金额	**11,199.27**	5,479.27	2,110.59
利息费用	**182.37**	57.44	14.78
利息费用/反向保理业务金额	**1.63%**	1.05%	0.70%
利息费用占利润总额比例	**2.30%**	0.92%	0.53%

随着发行人生产经营规模扩大而对资金需求增加，发行人逐渐增加通过反向保理业务回款的金额，虽然发行人需承担一定的财务费用，但利息费用率较低，且占利润总额的比例较低。同时，发行人主要客户属于国内外知名的汽车零部件供应商，发行人未因反向保理业务影响发行人的回款能力。

③主要客户信用政策情况

发行人订单一般会采用分阶段付款，典型阶段为“签订单-预验收-终验收-质保期”，不同阶段付款比例一般存在较大差异。报告期内，发行人对主要客户的信用政策未出现明显的变化情况，具体客户信用期如下：

序号	客户	主要信用政策
1	Faurecia（佛吉亚）	账期为 60 天、90 天、360 天
2	SMG（萨玛）	账期主要为 6 个月
3	IAC（埃驰）	账期主要为 65 天
4	Plastic Omnium（彼欧）	账期主要为 60 天
5	Renault S.A.（雷诺）	按节点支付价款，未明确约定账期
6	Antolin（安通林）	账期主要为 30 天、60 天
7	内单客户	内单销售订单中未明确约定账期，一般约定为到达支付节点后 1 个月内支付款项

综上所述，发行人应收账款规模及其变动具有合理性。

（五）补充披露发行人内销应收账款余额、外销应收账款余额，内销应收账款周转率与外销相比，是否存在显著差异

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

（1）应收账款余额及变动情况

3）内销、外销客户应收账款余额情况

报告期各期末，发行人内销、外销客户应收账款余额及应收账款周转率情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	**16,881.52**	11,954.48	11,452.24
内销客户	**5,620.00**	5,620.13	2,592.66
外销客户	**11,261.52**	6,334.35	8,859.58
应收账款周转率	**3.15**	2.91	3.08
内销客户	**3.15**	4.29	5.38
外销客户	**3.15**	2.16	2.47

注：1、内（外）客户应收账款周转率=内（外）客户主营业务收入/（期初应收账款余额+期末应收账款余额）/2；
2、计算 2020 年 1-6 月应收账款周转率时主营业务收入乘以 2。

报告期内，发行人外销客户的应收账款周转率一般低于内销客户的应收账款周转率，主要原因系内外销客户收入确认时点存在差异。对于内销客户公司一般

以终验收确认收入，收入确认时发行人已基本收到大部分款项，应收账款余额较低、应收账款周转率较高。对于外销客户公司于报关后确认收入，收入确认时尚有部分价款尚未支付，因此应收账款余额较大、应收账款周转率较低。

2020 年，发行人内销应收账款周转率略有下降，主要原因系随着发行人内销收入不断增加，应收账款余额不断增加所致。

（六）更新 2019 年度数据并披露发行人应收账款周转率低于同行业可比公司的原因；涉及预收款项的，应补充披露同行可比公司对预收款项的会计处理，并模拟预收款项抵消后的应收账款周转率

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、应收账款周转能力与同行业可比公司比较分析”补充披露如下：

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：次

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	5.29	3.97	3.53
东江集团控股	5.63	7.40	7.58
宁波方正	4.86	6.01	6.78
同行业可比公司平均值	5.26	5.79	5.96
海泰科（按总额法计算）	**3.16**	2.92	3.09
海泰科（按净额法列示）	**4.45**	4.04	3.97

注：1、总额法即对同一客户的不同合同项目应收账款、预收款项/合同负债未抵销列示；净额法即同一客户应收账款、预收款项/合同负债抵销列示；

2、**同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据，**2020 年 1-6 月计算应收账款周转率时营业收入乘以 2。

报告期内，公司应收账款周转率低于同行业可比公司平均值，主要原因系公司对同一客户不同合同按照合同约定及企业会计准则的相关要求，分别核算并列示应收账款、预收款项/合同负债，未将同一客户不同合同之间的应收账款和预收款项/合同负债进行抵销列示，导致期末应收账款余额较高，从而使得应收账款周转率较低。

……

（2）发行人应收账款周转率低于同行业可比公司的原因分析

报告期内，发行人应收账款周转率（净额法）略低于同行业可比公司平均值的主要原因如下：

1）业务结构存在差异

报告期内，发行人与同行业可比公司模具业务占比对比情况如下：

公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	26.33%	26.66%	30.82%
东江集团控股	37.23%	25.57%	30.12%
宁波方正	96.87%	98.31%	98.35%
平均值	53.48%	50.18%	53.10%
发行人	**91.68%**	99.42%	99.43%

注：同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

由上表可知，发行人与宁波方正均以模具业务为主，收入结构较为接近；银宝山新、东江集团控股模具收入占比相对较低，塑料零部件等其他业务占比相对较高。注塑模具生产、销售周期较长，而塑料零部件业务周期较短，故模具业务占比越高对应的应收账款周转率一般越低，因此东江集团控股应收账款周转率较高，而发行人应收账款周转率较低。

2）内外销收入占比存在差异

报告期内，发行人外销收入占比与同行业可比公司对比情况如下：

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	20.20%	19.99%	27.96%
东江集团控股	-	53.08%	61.30%
宁波方正	35.84%	44.77%	55.50%
同行业可比公司平均值	28.02%	39.28%	48.25%
海泰科	**60.83%**	48.08%	63.28%

注：1、外销收入占比=外销收入/营业收入；

2、宁波方正外销收入占比=外销收入/主营业收入；

3、**同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据；**东江集团控股未披露 2020 年 1-6 月内外销收入构成情况。

模具类公司的内销收入一般为客户终验收后确认收入，外销收入一般为报关或签收后确认收入，同等情况下，确认收入时外销应收账款相对内销应收账款更

大，因此一般情况下外销应收账款周转率低于内销应收账款周转率，由于发行人外销收入占比显著高于同行业平均水平，因此使得应收账款周转率也相对低于同行业可比公司。

3）外销收入确认期间及信用政策差异影响

由于模具产品单个项目产品金额较大，导致发行人报告期各期收入确认金额受单个客户、单个项目的影响较大，收入确认期间及信用政策对应收账款余额的影响较大，进而影响了应收账款周转率。

2018 年下半年和**2020 年下半年**，发行人外销收入占当期外销收入比重分别为 69.90%和**54.46%**，由于该等期间实现外销收入占比较高，且外销客户一般均为国际知名零部件供应商，发行人对优质外销客户的信用期一般为 30-90 天，而内销客户一般为 30 天内，由于 2018 年下半年和 2020 年上半年外销收入占比较高从而导致 2018 年末和**2020 年**末应收账款余额较高，从而拉低了应收账款周转率。

4）反向保理占外销收入的比例存在差异

发行人与宁波方正反向保理业务对比情况如下：

单位：万元

公司名称		**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
宁波方正	金额	3,783.86	12,222.78	10,640.38
	占比	36.56%	44.21%	35.12%
发行人	金额	**11,199.27**	5,479.27	2,110.59
	占比	**40.42%**	33.33%	12.36%

注：1、占比=反向保理金额/当期外销收入；

2、银宝山新、东江集团控股未披露相关数据，故未纳入对比范围；

3、宁波方正反向保理业务金额为第三方回款（境外客户通过供应链金融支付货款），**宁波方正尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年度 1-6 月数据**。

报告期内，发行人反向保理业务占比**整体而言**低于宁波方正，使得发行人外销应收账款余额相对较大，进而导致发行人应收账款周转率低于宁波方正。

综上所述，由于模具产品生产、销售周期较长，模具业务收入占比越高、外销占比越高，一般应收账款周转率也会相对更低。报告期内，发行人模具收入和外销收入占比均明显高于同行业可比公司平均值，且发行人反向保理业务规模较

小，从而导致发行人应收账款周转率低于同行业可比公司，符合发行人行业和产品特性，具备合理性。

（七）补充披露 2019 年起使用预期信用损失法对应收账款、应收票据或应收款项融资进行减值测试的具体计算过程及结果，并与同行业进行对比，进一步分析披露发行人的计提政策、实际计提比例与同行业相比，是否合理

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

（6）信用减值损失、资产减值损失变动的合理性

4）应收账款预计信用损失具体计算过程及结果

① 具体计算方法

2019 年起，针对按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合客户信用特征、当前业务状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄组合与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

根据客户所处的市场环境、信用特征等，发行人将客户分为内销客户及外销客户两类。

具体计算公式如下：

账龄	回收率	迁徙率	损失率
1 年以内	A	(1-A)	E=（1-A）*F
1-2 年	B	(1-B)	F=（1-B）×G
2-3 年	C	(1-C)	G=（1-C）×H
3 年以上	D	(1-D)	H=（1-D）

注：1、回收率=下期回款金额/上期末应收账款余额；

2、迁徙率=1-回收率

3、当 D=100%时，出于谨慎性考虑，H=100%。

② 2016-2018 年度的迁徙率与损失率

2016-2018 年度，各年度迁徙率与损失率如下表所示：

外销						
账龄	2016 年		2017 年		2018 年	
	迁徙率	损失率	迁徙率	损失率	迁徙率	损失率
1 年以内	4.61%	0.00%	31.54%	0.72%	72.48%	3.93%
1-2 年	35.04%	0.00%	2.39%	2.28%	40.45%	5.42%
2-3 年	0.00%	0.00%	100.00%	95.48%	13.39%	13.39%
3 年以上	100.00%	100.00%	95.48%	95.48%	100.00%	100.00%
内销						
账龄	2016 年		2017 年		2018 年	
	迁徙率	损失率	迁徙率	损失率	迁徙率	损失率
1 年以内	14.72%	0.83%	33.01%	7.16%	37.31%	2.00%
1-2 年	9.23%	5.64%	48.99%	21.68%	41.53%	5.35%
2-3 年	61.12%	61.12%	50.47%	44.26%	59.02%	12.89%
3 年以上	0.00%	100.00%	87.69%	87.69%	21.85%	21.85%

③ 2019 年度预期信用损失率

根据 2016-2018 年度损失率的平均值作为 2019 年预期信用损失率，具体情况如下：

外销				
账龄	2016 年	2017 年	2018 年	平均值
1 年以内	0.00%	0.72%	3.93%	1.55%
1-2 年	0.00%	2.28%	5.42%	2.57%
2-3 年	0.00%	95.48%	13.39%	36.29%
3 年以上	100.00%	95.48%	100.00%	98.49%
内销				
账龄	2016 年	2017 年	2018 年	平均值
1 年以内	0.83%	7.16%	2.00%	3.33%
1-2 年	5.64%	21.68%	5.35%	10.89%
2-3 年	61.12%	44.26%	12.89%	39.42%
3 年以上	100.00%	87.69%	21.85%	69.85%

④ 2019 年度**和 2020 年度**预期信用损失率与按原计提比例坏账计提情况

A、2019 年度预期信用损失率和坏账准备计提情况

2019 年末，会计政策变更前后对应收账款坏账准备计提结果的影响，如下表所示：

单位：万元

外销						
账龄	应收账款余额	预期信用损失率	预期信用损失①	沿用原政策	原政策计提②	差异①-②
1 年以内	4,772.05	1.55%	73.97	3.00%	143.16	-69.19
1-2 年	1,125.75	2.57%	28.93	30.00%	337.73	-308.79
2-3 年	82.33	36.29%	29.88	70.00%	57.63	-27.75
3 年以上	354.22	98.49%	348.87	100.00%	354.22	-5.35
小计	6,334.35		481.65		892.74	-411.09
内销						
账龄	应收账款余额	预期信用损失率	预期信用损失①	沿用原政策	原政策计提②	差异①-②
1 年以内	5,072.08	3.33%	168.90	3.00%	152.16	16.74
1-2 年	381.57	10.89%	41.55	30.00%	114.47	-72.92
2-3 年	35.19	39.42%	13.87	70.00%	24.63	-10.76
3 年以上	131.29	69.85%	91.70	100.00%	131.29	-83.36
小计	5,620.13		316.03		422.55	-106.53

2019 年 12 月 31 日，如发行人采用预期信用损失率对应收账款计提坏账准备，则应计提坏账准备 797.67 万元；如仍采用 2017-2018 年度使用的账龄分析法计提坏账准备，则应计提坏账准备 1,315.29 万元。

采用预期信用损失率计提的坏账准备少于按账龄计提比例计提的坏账准备 517.62 万元，差异率为 64.89%。基于谨慎性的考虑，发行人预计信用损失率继续采用原政策计提比例。

B、2020 年度预期信用损失率和坏账准备计提情况

根据 2017-2019 年度损失率的平均值作为 2020 年预期信用损失率，则 2020 年末，会计政策变更前后对应收账款坏账准备计提结果的影响，如下表所示：

单位：万元

外销						
账龄	应收账款余额	预期信用损失率	预期信用损失①	沿用原政策	原政策计提②	差异①-②
1年以内	9,408.10	2.13%	200.46	3.00%	282.24	-81.78
1-2年	1,421.19	4.18%	59.43	30.00%	426.36	-366.93
2-3年	96.12	57.19%	54.97	70.00%	67.28	-12.31
3年以上	336.12	86.06%	289.27	100.00%	336.12	-46.85
小计	11,261.52	5.36%	604.13	9.87%	1,112.00	-507.87
内销						
账龄	应收账款余额	预期信用损失率	预期信用损失①	沿用原政策	原政策计提②	差异①-②
1年以内	3,005.16	4.86%	146.10	3.00%	90.15	55.95
1-2年	2,334.93	12.85%	299.97	30.00%	700.48	-400.51
2-3年	108.10	40.28%	43.54	70.00%	75.67	-32.12
3年以上	171.82	69.85%	120.01	100.00%	171.82	-51.81
小计	5,620.00	10.85%	609.63	18.47%	1,038.12	-428.49

2020年12月31日，如发行人采用预期信用损失率对应收账款计提坏账准备，则应计提坏账准备1,213.75万元；如仍采用2018年度使用的账龄分析法计提坏账准备，则应计提坏账准备2,150.12万元。

采用预期信用损失率计提的坏账准备少于按账龄计提比例计提的坏账准备936.37万元，差异率为77.15%。基于谨慎性的考虑，发行人预计信用损失率继续采用原政策计提比例。

⑤ 与同行业可比公司对比情况

A 与同行业可比公司差异情况

（i）应收账款坏账准备计提比例与同行业对比情况

报告期内，发行人应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司计提比例对比情况如下：

账龄	东江集团	银宝山新	宁波方正	平均值	发行人
1年以内	不适用	3%	3%	3%	3%
1-2年	不适用	30%	20%	25%	30%
2-3年	不适用	70%	50%	60%	70%
3年以上	不适用	100%	100%	100%	100%

注：东江集团控股适用香港会计准则，因此未进行对比。

发行人应收账款坏账准备计提比例与上市公司银宝山新一致，且 1 至 3 年的坏账准备计提比例高于宁波方正，应收账款坏账准备计提比率略高于行业平均值，坏账准备计提充分。

（ii）应收账款坏账准备余额占比与同行业对比情况

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

年度	东江集团	银宝山新	宁波方正	平均值	发行人
2020 年	**不适用**	**5.65%**	**4.86%**	**5.26%**	**12.74%**
2019 年	不适用	7.55%	5.17%	6.36%	11.00%
2018 年	不适用	5.18%	4.32%	4.75%	10.05%

注：东江集团控股适用香港会计准则，因此未进行对比；**同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。**

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

5）应收票据及应收款项融资预计信用损失计算方法及结果

发行人在日常资金管理中将部分银行承兑汇票背书或贴现，既以收取合同现金流量又以出售金融资产为目标，因此，发行人根据新金融工具准则要求，在 2019 年 1 月 1 日及以后将该应收票据承兑人的信用等级进行了划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行以及信用等级一般的其他商业银行。

应收票据中由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票，发行人将其重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益金融资产类别，列报为应收款项融资。由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票和商业承兑汇票，以及这类票据期末已背书或贴现但未到期的金额，继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

列报为应收款项融资的银行承兑汇票，由信用等级较高的商业银行承兑，承兑银行信用良好，拥有国资背景或为上市银行，资金实力雄厚，经营情况良好，根据 2019 年银行主体评级情况，上述银行主体评级均达到 AAA 级且未来展望稳定，公开信息未发现曾出现票据违约，到期不获支付的可能性较低，发行人预期

不会发生损失，故应收款项融资的预期信用损失率为零。

继续确认应收票据的银行承兑汇票和商业承兑汇票，发行人应按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备。报告期内，信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票和商业承兑汇票未发生期后未能兑付的情况，测算的预期信用损失率为零，发行人基于谨慎性的原则，以实际应用的应收账款的预期信用损失率作为应收票据的预期信用损失率。

（八）披露发行人 2019 年对应收账款采用与此前年度不同归集方法确定组合的原因及其合理性

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

（7）2019 年度起应收账款归集方法变化的原因及合理性

财政部于 2017 年 3 月 31 日分别发布了《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》（财会〔2017〕7 号）、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移（2017 年修订）》（财会〔2017〕8 号）、《企业会计准则第 24 号——套期会计（2017 年修订）》（财会〔2017〕9 号），于 2017 年 5 月 2 日发布了《企业会计准则第 37 号——金融工具列报（2017 年修订）》（财会〔2017〕14 号）（上述准则统称“新金融工具准则”），要求境内上市企业自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。因此发行人在新金融工具准则下，以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、租赁应收款、合同资产及财务担保合同计提减值准备并确认信用减值损失。发行人充分考虑自身经营特点和行业特征，结合客户所处的市场环境和交易习惯，进一步细分了应收账款的信用风险特征组合，并考虑以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率，基于谨慎性原则，确定了各信用风险特征组合的预期信用损失率。

（九）补充披露是否存在坏账准备冲回的情形；如是，补充披露相应客户的信用状况，冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、

资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“4、应收账款”之“（3）应收账款账龄及坏账准备情况”补充披露如下：

……

报告期内，发行人不存在坏账准备冲回情况。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、向发行人管理层、财务人员进行访谈，了解与应收账款相关的情况；

2、取得发行人应收账款坏账准备计提明细表，并复核坏账准备计提的准确性；

3、结合行业情况、同行业可比公司情况，分析发行人应收账款余额变动，应收坏账准备计提政策、计提比例，应收账款周转率的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人以逾期 1 年为界分析应收账款逾期情况系根据公司会计期间以及行业惯例进行分类；报告期内，发行人按账龄计提坏账准备；2019 年度，逾期 1 年以内应收账款的预期信用损失率显著低于逾期 1 年以上应收账款预期信用损失率；

2、下游客户整车开发进度在一定程度上受汽车行业景气度影响，汽车行业景气度在一定程度上会影响发行人回款的进度，但发行人主要客户系国内外知名汽车零部件供应商，应收账款不能收回的风险较低；

3、发行人已补充披露 2018 至 2019 年发行人营业收入不断增长、应收账款余额占营业收入比例变动原因，变动具有合理性；

4、发行人已结合对主要客户的信用政策、客户自身信用或财务状况是否发生变化，客户回款方式的变化，发行人回款成本等补充披露应收账款规模及变动

的原因，变动原因具有合理性；

5、发行人外销应收账款余额大于内销应收账款余额，外销应收账款周转率小于内销应收账款周转率，主要原因系内外销收入确认时间不一致导致，具有合理性；

6、发行人应收账款周转率（净额法）略低于同行业可比公司平均值的主要原因系，发行人业务结构与同行业可比公司存在差异，模具业务及外销收入占比相对较高，以及反向保理业务比例相对较低；

7、发行人已补充披露 2019 年起使用预期信用损失法对应收账款、应收票据或应收款项融资进行减值测试的具体计算过程及结果，并与同行业可比公司进行对比，发行人的应收款项计提政策、实际计提比例符合同行业可比公司情况，具有合理性；

8、发行人 2019 年对应收账款采用与此前年度不同归集方法确定组合的原因系根据《新金融工具准则》进行调整，具有合理性；

9、报告期内，发行人不存在坏账准备冲回的情形。

25．关于第三方回款

报告期内，发行人存在第三方回款。其中，未注明回款方或第三方代付的金额为 113.50 万元、234.39 万元、151.48 万元。反向保理业务回款金额分别为 315.68 万元、2,110.59 万元、5,479.27 万元。

请发行人：（1）补充披露内销第三方回款及其占内销收入、外销收入的比例；（2）补充披露 2019 年度国外客户大量开展反向保理业务的原因，保理业务的具体形式，发行人因保理业务需承担的成本，发行人回款能力是否无异常；（3）补充披露保理回款增长规模与外销收入增长规模的匹配性，保理回款占比与同行可比公司相比，是否存在差异；（4）补充披露报告期各期是否存在回款无法与订单、合同逐一对应的情形，如是，披露其必要性及商业合理性，是否符合行业经营特点，回款资金是否来源于发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方；（5）涉及境外销售涉及境外第三方的，补充披露其代付行为的商业合理性或合法合规性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）补充披露内销第三方回款及其占内销收入、外销收入的比例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、第三方回款与现金回款”补充披露如下：

2）内外销第三方回款

报告期内，公司内销、外销第三方回款金额及占内销、外销主营业务收入比例如下：

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销第三方回款	1,357.36	7.68	994.35	5.65	725.48	7.38
外销第三方回款	11,199.27	40.42	5,697.08	34.66	2,344.98	13.63

注：占比=内销（外销）第三方回款金额/内销（外销）主营业务收入；

报告期内，公司外销第三方回款金额占营业收入的比例逐渐增加的主要原因系，公司逐渐增加反向保理业务规模。

（二）补充披露 2019 年度国外客户大量开展反向保理业务的原因，保理业务的具体形式，发行人因保理业务需承担的成本，发行人回款能力是否无异常

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、第三方回款与现金回款”补充披露如下：

3）反向保理业务情况

反向保理业务在国外发展较为成熟、市场化竞争程度较高。佛吉亚（Faurecia）、SMG（萨玛）为国际知名汽车零部件供应商，信誉状况良好，在要求公司提供较长账期的情况下，利用其自身资源选择合作银行，为供应商提供反

向保理业务，方便其供应商提前获得项目回款。公司开展反向保理业务对公司的回款能力并无影响，属于公司日常经营活动所需。

2019 年度开始，随着公司经营规模地进一步扩大，资金需求不断增加，同时为了更好地避免汇率波动风险，公司更多地主动选择通过反向保理业务来加快项目回款。因此，2019 年度公司反向保理业务规模同比增加较多。

公司与外销客户之间发生的反向保理业务具体流程如下：

a 海泰科与客户签订销售合同；b 海泰科提供合同约定的服务内容；c 海泰科向客户开具发票；d 客户收到发票后将认可的发票提交给银行；e 在信用期到期前，如海泰科有提前收款的意向，即向客户合作银行提出申请；f 银行收到海泰科提前收款申请后，银行在扣除相关费用后将货款支付给海泰科。

发行人因开展反向保理业务所需承担的费用主要系提前收款所对应的利息费用。**2018-2020 年度，**发行人因此承担的费用金额分别为 14.78 万元、57.44 万元、**182.37 万元**。

（三）补充披露保理回款增长规模与外销收入增长规模的匹配性，保理回款占比与同行可比公司相比，是否存在差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、第三方回款与现金回款”补充披露如下：

4）反向保理业务同行业对比情况

2018-2020 年度，反向保理业务占外销主营业务收入的比例分别为 12.26%、33.33%、**40.42%**。**2018-2020 年度**，公司反向保理业务金额占外销主营业务收入的比例逐渐增加。

对于外销客户联系其合作银行提供的反向保理业务，公司可以选择在信用期到期前通过客户的合作银行提前收款，也可以选择信用期到期后由客户直接付款。公司在综合考虑利息费用、信用到期时间、汇率波动风险等因素后，决定是否开展反向保理业务。公司反向保理业务增长规模与外销收入增长规模之间不存在明

显的匹配关系，更多地是公司综合考虑各项因素后的结果。

公司反向保理业务占外销收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	**-**	-	-
东江集团控股	**-**	-	-
宁波方正	**36.56%**	44.21%	35.12%
发行人	**40.42%**	33.33%	12.36%

注：1、银宝山新、东江集团控股未发现相关披露；

2、宁波方正反向保理业务数据为境外客户通过供应链金融支付货款处对应的金额，**且为 2020 年 1-6 月数据。**

发行人反向保理业务占外销主营业务收入的比例整体而言低于宁波方正，发行人开展反向保理业务符合行业特点。

（四）补充披露报告期各期是否存在回款无法与订单、合同逐一对应的情形，如是，披露其必要性及商业合理性，是否符合行业经营特点，回款资金是否来源于发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动分析”之“3、第三方回款与现金回款”之“（1）第三方回款”之“1）第三方回款情况”补充披露如下：

……

报告期内，公司第三方回款与合同或订单相对应，回款资金不存在来源于发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方的情况。

（五）涉及境外销售涉及境外第三方的，补充披露其代付行为的商业合理性或合法合规性。

报告期内，发行人第三方回款不存在涉及境外销售涉及第三方的情况。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、核查第三方回款涉及的订单、回款凭证、记账凭证、物流单据、报关单、验收单；

2、对于未注明回款或第三方代付的回款取得客户的付款通知或者客户对该笔付款的确认邮件；

3、取得报告期内发行人银行流水以及实际控制人及其直系亲属、董事、监事、高级管理人员个人银行流水；

4、取得公司与客户指定银行开展反向保理业务的合作文件；

5、查询同行业可比公司公开披露文件，获取有关反向保理业务情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内发，发行人内销、外销第三方回款占营业收入的比例不存在异常情况，外销第三方回款增加的主要原因系发行人增加反向保理业务规模所致；

2、2019 年度国外客户大量开展反向保理业务主要原因系随着公司经营规模进一步扩大，资金需求不断增加，同时为了更好地避免汇率波动风险，公司更多地主动选择通过反向保理业务来加快项目回款；反向保理业务为不附追索权的反向保理业务；发行人因反向保理业务需承担的成本较低，发行人回款能力不存在异常；

3、反向保理回款增长规模与外销收入增长并不存在明显的匹配关系，系发行人综合考虑各种因素后的自主选择；反向保理回款占比低于同行业可比公司，符合行业特点；

4、报告期内，发行人不存在回款无法与订单、合同逐一对应的情形；回款金额不存在来源于发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方的情况；

5、报告期内发行人不存在涉及境外销售涉及第三方回款的情况。

26．关于存货

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 12,211.26 万元、18,772.11 万元、23,676.58 万元，存货主要是在产品和发出商品，二者账面价值合计占比分别为 95.07%、95.79%、91.97%。

请发行人补充披露以下事项：（1）报告期各期平均生产周期、验收、异议、收入确认的周期等，分析并披露发行人各类存货占营业成本比例的合理性，2017 至 2018 年该比例有较大提升是否与上述周期变化有关；（2）发行人存货占营业成本比例是否与同行业可比公司存在差异，及差异产生的原因；（3）报告期各期末在手订单对发行人库存商品、发出商品的支持率；（4）发出商品报告期期末对应的前五名客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性；（5）2019 年末发出商品期后确认收入情况、平均收入确认时长，并将各报告期半年末期后收入确认比例进行对比分析；（6）更新 2019 年度数据，披露发行人存货周转率低于同行业可比公司的原因；（7）存货跌价测试和可变现净值具体计算过程，存货跌价准备、跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况；（8）2019 年，发行人存货跌价损失为贷方 6.78 万元；结合存货跌价准备冲回的具体原因、存货跌价测试方法，补充披露发行人存货增长规模与存货跌价损失计提的匹配性；（9）列示期末各项存货的库龄及对应的存货跌价准备金额，存货库龄超过一年的原因，存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）报告期各期平均生产周期、验收、异议、收入确认的周期等，分析并披露发行人各类存货占营业成本比例的合理性，2017 至 2018 年该比例有较大提升是否与上述周期变化有关

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“7、存货”补充披露如下：

（2）存货变动分析

1）存货变动总体情况

报告期内，公司存货变动情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
存货账面价值	**29,400.91**	23,676.58	18,772.11
存货账面价值/营业成本	**92.22%**	104.95%	105.16%
存货变动金额	**5,724.33**	4,904.47	6,560.85
存货增长率	**24.18%**	26.13%	53.73%

2018 年末，公司存货账面价值相对上年末增加 6,560.85 万元，同比增长 53.73%,存货账面价值占营业成本的比例由 2017 年末的 80.05%增加为 105.16%，主要原因为随着公司经营规模的扩大，销售订单不断增加，同时由于汽车模具生产周期较长，公司期末注塑模具在产品大幅增加，导致存货大幅增加。

2019 年末，公司存货账面价值相对上年末增加 4,904.47 万元，同比增长 26.13%，存货账面价值占营业成本的比例同比变化不大。2019 年末，公司存货账面价值同比增加的原因主要系生产规模扩大，注塑模具在产品增加，导致存货增加。

2020 年末，公司存货账面价值相对上年末增加 5,724.33 万元，增长率为 24.18%，存货增加的主要原因系生产规模扩大导致存货增加。

2）各类存货占营业成本比例情况

报告期各期，发行人各类存货账面价值占营业成本的比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
在产品	**17,200.81**	**53.95**	17,271.61	76.56	14,075.04	78.85
发出商品	**10,199.08**	**31.99**	4,503.31	19.96	3,906.88	21.89
库存商品	**746.71**	**2.34**	947.82	4.20	191.95	1.08
原材料	**1,209.42**	**3.79**	904.98	4.01	522.29	2.93
周转材料	**44.88**	**0.14**	48.86	0.22	75.96	0.43
合计	**29,400.91**	**92.22**	23,676.58	104.95	18,772.11	105.16

报告期内，发行人平均生产周期、验收周期如下：

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
平均生产周期（月）	**14.21**	11.75	12.14
平均验收周期（月）	**5.33**	4.96	7.95
库存商品完工至发货间隔	1-2 周		
原材料提前备货周期	1 个月以内		

报告期内，发行人生产周期较为稳定，大多为 6～18 个月，平均生产周期约为 12 个月。由于注塑模具生产周期较长，所以发行人在产品占营业成本的比例较高。2018 年末在产品账面价值占营业成本的比例相对 2017 年末增加的主要原因系：2018 年初发行人在手订单 3.68 亿元相对 2017 年初 2.66 亿元增加 38.59%，同比增加较多；而 2019 年初发行人在手订单同比增长率仅为 12.44%。**2020 年末发行人在产品占营业成本的比例同比降低的主要原因系公司当期实现塑料零部件、熔喷布模具收入分别为 3,623.12 万元、3,421.79 万元，分别同比增加 3,577.95 万元、3,421.79 万元，而塑料零部件、熔喷布模具（受疫情影响交付周期较快）生产周期较短，由此导致在产品占营业成本的比例同比下降。**

2018-2019 年度，发行人发出商品均系内销客户尚未终验收的注塑模具，发行人发出商品占营业成本的比例逐渐降低，与发行人平均验收周期逐渐减少的趋势相符。发行人平均验收周期逐渐变短的主要原因系汽车更新换代周期变短所致。**2020 年末，发行人发出商品占营业成本的比例较高的主要原因系发行人 2020 年下半年对延锋发货的部分模具尚未达到验收状态导致期末发出商品金额较大，同时受疫情影响部分模具验收时间有所滞后。**

报告期内，由于库存商品从完工至发货一般间隔 1-2 周，所以库存商品占营业成本的比例较低。2019 年末，发行人库存商品占营业成本比例较高的主要原因系 2019 年 12 月 28 日至 30 日达到完工状态的注塑模具金额为 852.45 万元，导致期末库存商品金额较大，该等库存商品均在 2020 年 1 月完成发货。

报告期内，发行人原材料占营业成本的较低，与发行人原材料提前备货周期 1 个月以内相符。2019 年末、**2020 年末**，发行人原材料占营业成本的比例有所提高的主要原因系 2019 年下半年发行人设立子公司泰国海泰科从事塑料零部件业务，需备货塑料粒子导致。

（二）发行人存货占营业成本比例是否与同行业可比公司存在差异，及差异

产生的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“7、存货”补充披露如下：

（2）存货变动分析

3）同行业可比公司存货占营业成本比例情况

发行人同行业可比公司为银宝山新、东江集团控股及宁波方正，其中银宝山新和东江集团控股主营业务为生产销售塑料零部件、注塑模具，且塑料零部件收入占比较高。考虑到银宝山新和东江集团控股模具业务占比仅约为 30%，与发行人模具业务占比达 95%以上存在较大差异，因此在存货构成方面不具有可比性，本处仅与宁波方正进行对比。

存货账面价值/营业成本	**2020.12.31**	2019.12.31	2018.12.31
宁波方正	-	80.61%	99.25%
发行人	**92.22%**	104.95%	105.16%

注：宁波方正尚未披露 2020 年度数据。

发行人期末存货账面价值占营业成本的比例与宁波方正较为接近，符合公司所在汽车注塑模具行业特点。

（三）报告期各期末在手订单对发行人库存商品、发出商品的支持率

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“7、存货”补充披露如下：

（1）存货构成分析

3）库存商品、发出商品的订单支持率

报告期各期末，发行人库存商品、发出商品的订单支持情况如下：

单位：万元

项目	**2020.12.31**	2019.12.31	2018.12.31
在手订单对应的发出商品余额（A）	**10,282.40**	4,503.31	3,906.88
发出商品金额（B）	**10,282.40**	4,503.31	3,906.88
发出商品订单覆盖率（A/B）	**100.00%**	100.00%	100.00%
项目	**2020.12.31**	2019.12.31	2018.12.31

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
在手订单对应的库存商品余额（C）	746.71	947.82	191.95
库存商品金额（D）	746.71	947.82	191.95
库存商品订单覆盖率（C/D）	100.00%	100.00%	100.00%

发行人的生产模式为以销定产，接到客户订单并基本完成设计后再进行物料的调配以及工序加工，因此发行人库存商品、发出商品基本与订单一一对应。报告期各期末，发出商品、库存商品的订单覆盖率均为100.00%。

（四）发出商品报告期期末对应的前五名客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“7、存货”补充披露如下：

（1）存货构成分析

2）发出商品

①发出商品总体情况

报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为3,906.88万元、4,503.31万元、**10,282.40万元**，占期末存货账面余额的比例分别为20.28%、18.64%、**34.19%**，公司发出商品**主要为**向内单客户发出的模具。根据发行人与内销客户的合同约定及同行业可比公司模具收入确认惯例，公司对注塑模具以取得客户终验收单作为收入确认依据。模具产品发货后，需取得客户的终验收合格单后方可确认收入。报告期各期末，发行人发出商品尚未取得客户终验收单，因此尚未确认收入。对于内单业务，注塑模具从发货到客户最终验收时间较长，间隔时间受到具体终验收条件、客户下游整车厂商新车开发时间进度等多种因素影响。报告期内，公司发出商品从发货至收入确认之间的时间间隔大多为18个月内。

报告期各期末，公司发出商品前五大客户情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	客户名称	金额	占比
2020.12.31	1	**延锋汽车饰件系统有限公司**	**3,227.28**	**31.39**
	2	**一汽富维**	**1,301.46**	**12.66**

期间	序号	客户名称	金额	占比
	3	**常熟汽饰**	**941.50**	**9.16**
	4	**IAC（埃驰集团）**	**865.00**	**8.41**
	5	**长城汽车股份有限公司**	**710.55**	**6.91**
	合计		**7,045.79**	**68.52**
2019.12.31	1	一汽富维	992.42	22.04
	2	IAC（埃驰集团）	975.24	21.66
	3	常熟汽饰	700.53	15.56
	4	延锋汽车饰件系统有限公司	579.24	12.86
	5	神通科技集团股份有限公司	305.00	6.77
	合计		3,552.42	78.88
2018.12.31	1	IAC（埃驰集团）	680.13	17.41
	2	常熟汽饰	509.23	13.03
	3	上汽通用五菱汽车股份有限公司	436.07	11.16
	4	Röchling Group（劳士领）	432.46	11.07
	5	麦格纳汽车外饰系统（上海）有限公司	336.23	8.61
	合计		2,394.13	61.28

（五）2019 年末发出商品期后确认收入情况、平均收入确认时长，并将各报告期半年末期后收入确认比例进行对比分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“7、存货”补充披露如下：

（1）存货构成分析

2）发出商品

②发出商品期后收入确认情况

截至 **2020 年末**，2019 年末发出商品 4,503.31 万元，已确认收入对应的发出商品金额为 **4,340.65** 万元，占比为 **96.39%**，平均收入确认时间为 **8.93 个月**。2019 年度，发行人内销注塑模具的终验收的时间大多介于 12 个月以内。因此，2019 年末发出商品平均收入确认时长处于合理范围内。

对于发出商品，各报告期末半年内的期后收入确认比例如下：

期间	2019.12.31	2018.12.31
期后半年内收入确认比例	75.67%	84.65%
平均收入确认时长（月）	8.34	8.75

2018 年末、2019 年末，期后半年内发出商品的收入确认比例及平均收入确认时长基本一致。

（六）更新 2019 年度数据，披露发行人存货周转率低于同行业可比公司的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“3、存货周转能力与同行业可比公司比较分析”补充披露如下：

3、存货周转能力与同行业可比公司比较分析

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：次

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	1.95	1.71	2.05
东江集团控股	2.63	4.38	4.81
宁波方正	1.12	1.22	1.08
同行业可比公司平均值	1.90	2.44	2.65
海泰科	**1.17**	1.04	1.13

注：**同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年度 1-6 月数据；**2020 年 1-6 月计算存货周转率时营业成本乘以 2；

报告期内，公司存货周转率低于同行业可比公司平均值，但与宁波方正接近，主要原因系公司产品结构与宁波方正相似，模具业务收入占比较高；银宝山新、东江集团控股主营业务为生产销售塑料零部件、注塑模具，且塑料零部件收入占比较高。公司模具业务收入占营业收入的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	**2020 年度**	2019 年度	2018 年度
银宝山新	26.33%	26.66%	30.82%
东江集团控股	37.23%	25.57%	30.12%
宁波方正	96.87%	98.31%	98.35%
海泰科	**91.68%**	99.42%	99.43%

注：同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

由上表可知，报告期内，公司模具业务收入占营业收入的比例在 90%以上，与宁波方正十分接近，且高于银宝山新、东江集团控股。银宝山新、东江集团控股塑料零部件业务收入占比较高，该类产品生产周期相对较短、存货周转率相对较高。因此，发行人存货周转率与同行业可比公司对比情况符合行业和产品特性，具备合理性。

报告期内，公司一直主要从事注塑模具业务。注塑模具为定制化产品，不同模具型号之间的差异较大。模具业务从设计、生产、试模、测试、交付到最终验收的整个周期相对较长。公司前期投入比较大，导致期末存货余额较高，存货周转率较低，符合公司实际业务情况及行业特性。

（七）存货跌价测试和可变现净值具体计算过程，存货跌价准备、跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“7、存货”之“（3）存货跌价准备”补充披露如下：

3）存货跌价测试和可变现净值具体计算过程

①存货跌价准备计算过程

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

期间	项目	账面余额	可变现净值	存货跌价准备
2020.12.31	原材料	1,410.65	1,209.42	201.23
	周转材料	59.83	44.88	14.95
	在产品	17,576.60	41,960.53	375.78
	库存商品	746.71	837.77	-
	发出商品	10,282.40	11,684.51	83.31
	合计	30,076.18	55,737.11	675.27
2019.12.31	原材料	1,042.19	904.98	137.21
	周转材料	57.43	48.86	8.57
	在产品	17,609.56	40,201.26	337.94
	库存商品	947.82	1,400.24	-
	发出商品	4,503.31	6,441.47	-

期间	项目	账面余额	可变现净值	存货跌价准备
	合计	24,160.30	48,996.81	483.72
2018.12.31	原材料	621.60	522.29	99.32
	周转材料	79.76	75.96	3.80
	在产品	14,465.39	35,790.25	390.36
	库存商品	191.95	249.48	-
	发出商品	3,906.88	5,542.53	-
	合计	19,265.59	42,180.51	493.48

②存货跌价准备计提方法及可变现净值计算过程

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。发行人可变现净值计算方法如下：

存货类别	可变现净值计算方法
原材料、周转材料	库龄 1 年以上的，以库龄作为计算可变现净值依据，对库龄 1 年以上的原材料及周转材料预计其可变现净值为 0
库存商品、发出商品、在产品	按项目分类，正常执行订单和中止订单以预计售价（合同不含税价格或预计可收回价值）减去至完工时将要发生的成本、运费（按当期运费占营业收入的比例计算，内外销产品分别计算运费比例）、售后服务费（注塑模具按不含税合同价格的 1.5%）、附加税费（城建税、教育费附加、地方教育费附加）作为可变现净值；因客户原因终止的订单以已收取款项或者预计可收取款项减去已经发生的成本作为可变现净值。

报告期内，发行人可变现净值计算准确、合理。

4）同行业可比公司存货跌价准备计提情况

报告期内，同行业可比公司存货跌价准备计提比例如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
银宝山新	7.38%	5.82%	4.25%
东江集团控股	3.18%	1.18%	0.71%
宁波方正	1.81%	2.19%	1.53%
同行业可比公司平均值	4.12%	3.06%	2.16%
海泰科	**2.25%**	2.00%	2.56%

注：同行业可比公司尚未披露 2020 年度数据，此处为 2020 年 6 月末数据。

报告期内，发行人存货跌价准备余额占存货余额的比例略低于同行业可比公

司平均值，主要原因系银宝山新存货跌价准备计提比例较高所致。公司存货跌价准备计提比例与东江集团控股、宁波方正接近。

（八）2019 年，发行人存货跌价损失为贷方 6.78 万元；结合存货跌价准备冲回的具体原因、存货跌价测试方法，补充披露发行人存货增长规模与存货跌价损失计提的匹配性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“7、存货”之“（3）存货跌价准备”补充披露如下：

5）存货跌价准备冲回情况

报告期内，发行人存在已计提存货跌价准备冲回的情况如下：

①2019 年度，发行人对上海鏊石的在产品已计提的存货跌价准备冲回 65.78 万元。本次存货跌价准备冲回的原因系发行人向上海鏊石开具红字增值税专用发票，导致需缴纳的增值税销项税减少 65.78 万元，与此同时预收款项增加 65.78 万元，因此已计提的存货跌价准备冲回 65.78 万元。本次存货跌价准备冲回系税项原因导致，而非由于其他因素导致。

②2020 年，发行人存货跌价准备冲回 0.01 万元。冲回原因系：2019 年末，发行人 BCB 项目尚未签订订单，但已发生成本 0.01 万元，发行人对此全额计提存货跌价准备 0.01 万元。2020 年，发行人已与客户签订订单，因此将上期计提的存货跌价准备 0.01 万元予以冲回。

对于上海鏊石项目，发行人将未完工产品的生产成本与预收款项之间的差额全额计提存货跌价，符合谨慎性的要求。存货跌价准备的冲回导致 2109 年资产减值损失减少 65.78 万元，增加 2019 年净利润 55.91 万元；导致 2020 年资产减值损失减少 0.01 万元，增加 2020 年净利润 0.01 万元。

6）存货余额变动与存货跌价准备计提情况

报告期内，发行人存货余额变动情况及当期计提存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
存货余额变动金额	**5,915.88**	4,894.71	7,045.83
当期计提存货跌价准备	**204.65**	-6.78	484.98

报告期内，发行人存货规模增加的主要原因为随着公司经营规模的扩大，销售订单不断增加，同时由于汽车模具生产、验收周期较长，公司期末注塑模具在产品、发出商品等增加，导致存货增加。

报告期内，发行人存货余额增加与当期计提存货跌价准备金额并无明显的匹配关系，主要原因系：发行人主要产品注塑模具为定制化产品，每套模具与订单一一对应，一般情况不存在减值的情况。

（九）列示期末各项存货的库龄及对应的存货跌价准备金额，存货库龄超过一年的原因，存货跌价准备计提是否充分

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“7、存货”补充披露如下：

7）存货库龄与存货跌价准备的分析

①报告期各期末存货库龄及存货跌价准备金额情况

报告期内，发行人各项存货库龄分布与存货跌价准备对应情况如下：

单位：万元

期间	项目	1年以内	1到2年	2到3年	3年以上	小计	存货跌价准备	账面价值
2020.12.31	发出商品	**1,599.72**	**6,002.10**	**2,363.23**	**317.34**	**10,282.40**	**83.31**	**10,199.08**
	库存商品	**112.68**	**634.03**	**-**	**-**	**746.71**	**-**	**746.71**
	在产品	**12,371.63**	**4,126.29**	**487.31**	**591.36**	**17,576.60**	**375.78**	**17,200.81**
	原材料	**1,209.42**	**95.85**	**30.05**	**75.33**	**1,410.65**	**201.23**	**1,209.42**
	周转材料	**44.88**	**11.03**	**1.66**	**2.25**	**59.83**	**14.95**	**44.88**
	合计	**15,338.33**	**10,869.31**	**2,882.26**	**986.28**	**30,076.18**	**675.27**	**29,400.91**
	占比	**51.00%**	**36.14%**	**9.58%**	**3.28%**	**100.00%**	**2.25%**	**97.75%**
2019.12.31	发出商品	255.08	2,907.35	1,340.88	-	4,503.31	-	4,503.31
	库存商品	669.08	278.74	-	-	947.82	-	947.82
	在产品	9,057.57	7,586.30	900.21	65.48	17,609.56	337.94	17,271.61
	原材料	904.98	37.89	91.15	8.17	1,042.19	137.21	904.98

期间	项目	1年以内	1到2年	2到3年	3年以上	小计	存货跌价准备	账面价值
	周转材料	48.86	4.77	3.47	0.33	57.43	8.57	48.86
	合计	10,935.57	10,815.05	2,335.71	73.98	24,160.31	483.72	23,676.58
	占比	45.26%	44.76%	9.67%	0.31%	100.00%	2.00%	98.00%
2018.12.31	发出商品	817.39	2,020.86	1,068.63	-	3,906.88	-	3,906.88
	库存商品	191.95	-	-	-	191.95	-	191.95
	在产品	9,512.77	4,889.70	62.93	-	14,465.39	390.36	14,075.04
	原材料	522.29	91.15	8.17	-	621.60	99.32	522.29
	周转材料	75.96	3.47	0.33	-	79.76	3.80	75.96
	合计	11,120.36	7,005.18	1,140.06	-	19,265.58	493.48	18,772.10
	占比	57.72%	36.36%	5.92%	-	100.00%	2.56%	97.44%

报告期内，发行人注塑模具从项目启动到终验收一般需要14-24个月，存货余额库龄主要在2年以内。发行人库龄超过1年的主要原因系上述周期较长所致。

② 存货库龄变化与存货跌价准备计提

报告期内，发行人存货库龄结构如下：

库龄	**2020.12.31**	2019.12.31	2018.12.31
1年以内	**51.00%**	45.26%	57.72%
1-2年	**36.14%**	44.76%	36.36%
2-3年	**9.58%**	9.67%	5.92%
3年以上	**3.28%**	0.31%	-
合计	**100.00%**	100.00%	100.00%

报告期内，发行人存货库龄在2年以内的占比分别为94.08%、90.02%和**87.14%**。报告期内，发行人注塑模具从项目启动到终验收一般需要14～24个月，存货余额库龄主要在2年以内。各报告期存货库龄较长的具体情况分析如下：

A. 2018年末，发行人主要存货库龄均在两年以内，占比达94.08%。存货库龄超过2年的主要系发出商品1,068.63万元，此部分发出商品已于2019年全部完成终验收并确认收入。

B. 2019年末，发行人主要存货库龄均在两年以内，占比达90.02%。存货库龄超过2年的主要系发出商品1,340.88万元和在产品965.69万元。其中：（i）发出商品已于2020年1-6月全部完成终验收。(ii)在产品中上海鎏石项目存货

344.38 万元因对方已申请破产故已计提存货跌价；新泉股份 PG301 项目 349.16 万元（**共计 19 套模具**）因车型推出计划延迟使得生产周期相应延长，该项目目前已按照新的时间计划进行生产，**截至 2020 年末已交付 15 套，剩余 4 套预计 2021 年 3～5 月交付。**

C. 2020 年末，发行人主要存货库龄均在两年以内，占比达 87.14%。存货库龄超过 2 年的主要系发出商品 2,680.57 万元和在产品 1,078.67 万元，其中：（i）发出商品 1,862.32 万元于 2020 年下半年发货，在 2020 年末尚未达到验收状态；（ii）上海鎏石在产品项目 344.38 万元因上海鎏石已申请破产已相应计提存货跌价；（iii）常熟汽饰在产品项目 281.92 万元处于中止状态，项目开发进度有所延后；（Ⅳ）佛吉亚在产品 83.15 万元预计 2021 年 3～5 月完工发货；（Ⅴ）新泉股份 PG301 项目在产品 51.70 万元，预计 2021 年 3～5 月完工发货。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、对生产人员、仓库人员、财务人员等进行访谈，了解公司存货的采购、领用、生产、销售、转运等周期，了解发行人设备及产品升级换代的过程，分析存货变动的原因是否合理；

2、获取发行人收入成本明细，检查报告期内产能产量、原材料采购领用，以及存货占营业成本比例是否合理。

3、检查发行人存货跌价准备的计提政策是否符合企业会计准则的规定，是否与行业惯例一致；

4、对发行人资产负债表日的存货进行监盘，实地查看各类存货的保管情况，确认是否存在毁损、报废的迹象；

5、对各类存货余额变动、存货单价变动及周转率变动进行分析；

6、检查发行人存货跌价准备计提的相关的文件，复核发行人存货跌价准备的金额计提准确性及充分性；

7、获取发行人各类存货库龄明细表，复核库龄计算是否正确，同时结合库龄分析存货跌价准备金额计提的合理性；

8、获取发行人报告期内各期末存货明细、期末在手订单情况，

9、向报告期各期末发出商品对应客户发函，核实发出商品现状及期后收入确认情况；

10、查询同行业可比公司公开披露文件，获取存货、营业成本等相关财务数据。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人存货占营业成本的比例与生产周期、终验收周期及变化情况基本一致。2018 年末存货占营业成本的比例同比增加的主要原因系 2018 年初发行人在手订单相比 2017 年初增加 38.59%；

2、发行人存货占营业成本比例与同行业可比公司基本相符；

3、报告期各期末，在手订单对发行人库存商品、发出商品的支持率为 100%；

4、发行人发出商品系内销客户尚未终验收的注塑模具，在收入确认前尚需取得终验收单，未确认收入具有合理性；

5、**截至 2020 年末，**2019 年末发出商品 4,503.31 万元，已确认收入对应的发出商品金额为 **4,340.65** 万元，占比为 **96.39%**，平均收入确认时间为 **8.93** 个月。报告期各期末半年内发出商品的收入确认比例、平均收入确认时长符合实际情况，且变动原因具有合理性；

6、发行人存货周转率与宁波方正基本一致，存货周转率低于银宝山新、东江集团控股的主要原因系银宝山新、东江集团控股塑料零部件收入占比较高，塑料零部件的生产周期相对较短，而模具的生产周期较长；

7、发行人存货跌价测试、可变现净值计算正确，存货跌价准备与同行业可比公司基本相符；

8、2019 年度，发行人存货跌价准备冲回的原因系开具红字增值税发票所致。**2020 年，**存货跌价准备冲回系在产品已签订订单所致。发行人注塑模具属于定制化产品，注塑模具与订单一一对应，因此发行人存货规模与存货跌价损失并不具备明显的匹配关系；

9、发行人注塑模具从项目启动到终验收一般需要 14～24 个月，因此存货库龄主要在 2 年以内；发行人存货跌价准备计提充分。

27．关于预收款项

2017 年末、2018 年末、2019 末，发行人预收款项金额分别为 10,840.32 万元、11,522.66 万元、14,411.31 万元。

请发行人：（1）结合生产、收入确认的周期，补充披露各期初预收款项余额与当期收入变动的相关关系；（2）结合 2019 年末预收款项余额及预收款项与收入变动的关系，补充披露发行人业绩变动趋势与行业环境及行业景气度是否匹配，是否与同行业可比公司情况一致；（3）补充披露报告期各期是否存在账龄超过 1 年的大额预收款项，是否存在中止或终止订单；（4）补充披露报告期各期预收款项金额对在手订单金额的覆盖率，是否与发行人合同中关于预收款项的条款一致；（5）按内销、外销分类，补充披露预收款项余额的结构，内销、外销预收款项政策是否存在差异，是否与境内、境外汽车行业整体趋势相符；（6）报告期内主要预收款项对应在手订单对应客户情况，所处生产或销售的阶段与存货状态是否匹配。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）结合生产、收入确认的周期，补充披露各期初预收款项余额与当期收入变动的相关关系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“1、流动负债构

成情况分析”之“（3）预收款项”补充披露如下：

2）预收款项（合同负债）与收入变动的匹配关系

单位：万元

期间	预收款项期初金额	营业收入	预收款项余额占营业收入比例	预收款项周转月数	生产平均周期（月）	收入确认平均周期（月）
2020 年度	14,411.31	**45,552.64**	**31.64%**	**3.83**	**14.21**	**3.11**
2019 年度	11,522.66	34,189.97	33.70%	4.55	11.75	3.51
2018 年度	10,840.32	27,197.02	39.86%	4.93	12.14	4.90

注：预收款项周转月数=12/（营业收入/（期初预收款项+期末预收款项）*2）

公司期初预收款项占当期收入比例较为稳定，由于产品生产平均周期与收入确认平均周期时间跨度较大，预收款项通常在收到后的 1-2 年内确认收入。2018 年期初预收款项同比增长 6.16%，2018 年营业收入同比增长 22.73%；2019 年初预收款项同比增长 6.29%，2019 年度营业收入同比增长 25.71%；**2020 年初预收款项同比增长 25.07%，2020 年度营业收入同比增长 33.23%**，预收款项与营业收入变化方向相同，变化幅度相近。

（二）结合 2019 年末预收款项余额及预收款项与收入变动的关系，补充披露发行人业绩变动趋势与行业环境及行业景气度是否匹配，是否与同行业可比公司情况一致

2019 年末，发行人预收款项余额为 14,411.31 万元，占当期营业收入的比例为 42.15%；发行人期末预收款项对下一期营业收入提供了有利的保障。

在汽车行业新车销量出现下滑的情况下，发行人凭借优良的产品质量、良好的服务能力在与存量客户保持长期合作的情况下，不断开拓新客户。因此，虽然 2019 年度汽车销售有所下滑，但是发行人仍然保持业绩增长，预收款项占营业收入的比例也保持相对稳定。

发行人与同行业可比公司 2019 年末预收款项占当期营业收入的比例对比情况如下：

项目	发行人	银宝山新	东江集团控股	宁波方正
2019 年末预收款项占当期营业	42.15%	8.63%	-	24.19%

收入比例				

注：东江集团控股未披露预收款项金额。

2019 年末，发行人预收款项占当期营业收入的比例高于同行业可比公司的主要原因系：① 银宝山新模具业务占比仅为 26.66%，塑料零部件等其他业务占比较高，而塑料零部件业务预收款项相对较小，因此银宝山新预收款项占营业收入的比例较低。② 发行人在手订单较多导致预收款项占比较高。

更新 2020 年度数据后，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“1、流动负债构成情况分析”之“（3）预收款项”补充披露如下：

3）业绩变动趋势与行业环境及行业景气度的匹配性

2020 年末，发行人合同负债余额为 **14,713.03 万元**，占当期营业收入的比例为 **16.15%**；发行人期末预收款项对下一期营业收入提供了有利的保障。

在汽车行业新车销量出现下滑的情况下，发行人凭借优良的产品质量、良好的服务能力在与存量客户保持长期合作的情况下，不断开拓新客户。因此，虽然 **2020 年**汽车销售有所下滑，但是发行人仍然保持业绩增长，预收款项占营业收入的比例也保持相对稳定。

发行人与同行业可比公司 **2020 年末**预收款项占当期营业收入的比例对比情况如下：

项目	发行人	银宝山新	东江集团控股	宁波方正
2020 年末预收款项占当期营业收入比例	**16.15%**	-	-	-

注：东江集团控股未披露预收款项金额；**银宝山新、宁波方正尚未披露 2020 年数据。**

（三）补充披露报告期各期是否存在账龄超过 1 年的大额预收款项，是否存在中止或终止订单

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“1、流动负债构成情况分析”之“（3）预收款项”补充披露如下：

4）账龄超过 1 年的大额预收款项

报告期各期末，发行人 100 万元以上预收款项（合同负债）中账龄超过 1 年的客户名称及金额如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
Faurecia（佛吉亚）	698.12	418.22	381.86
IAC（埃驰）	102.85	538.41	629.80
Rchling（劳士领）	436.96	-	145.10
京威股份	-	-	135.30
常熟汽饰	405.66	325.88	454.46
新泉股份	365.53	193.29	193.29
上海鋆石	259.51	195.25	-
延锋	528.87	297.48	505.12
长城汽车	-	-	-
一汽富维	467.97	413.29	264.58
北京嘉诚兴	165.30	-	-
小计（①）	3,430.77	2,381.82	2,709.53
账龄超过 1 年的预收款项（合同负债）金额（②）	3,898.64	2,958.79	3,263.78
预收款项（合同负债）（③）	14,713.03	14,411.31	11,522.66
②/③	26.50%	20.53%	28.32%
①/②	88.00%	80.50%	83.02%

注：根据新收入准则，2020 年 12 月 31 日预收款项重分类至合同负债列示。

由于模具生产周期较长，前期投入金额较大，因此客户一般需分期支付合同价款。报告期内，发行人典型的货款支付节点为“签订单-预验收-终验收-质保期”。

报告期内，发行人注塑模具从项目启动到终验收一般需要 14～24 个月，因此存在预收款项账龄 1 年以上的情况。

汽车模具系生产汽车零部件的基础工艺装备，对于下游整车厂商顺利推出新车型具有重要意义。下游汽车整车客户按照车型推出计划安排模具的生产、交付进程，注塑模具可能存在因下游客户车型推出计划安排调整出现延缓模具生产和交付的情形，但一般不会出现长期中止或终止的订单。

① 终止订单情况

报告期内，发行人主要终止订单具体情况如下：

单位：万元

客户	项目名称	终止订单合同金额	账面成本	终止原因
上海鏊石汽车技术有限公司	ESCAR 项目	965.28	344.38	客户违约，正在进行破产清算；已计提减值
上海英汇科技发展有限公司	9BYH	162.07	**66.79**	对应车型取消，导致订单终止；预收款项为 56.40 万元，客户已确认会支付尾款差异
劳士领汽车配件(长春)有限公司	MRA2	176.00	**47.28**	对应车型取消，导致订单终止；预收款项大于账面成本
合计		**1,303.35**	**458.45**	

注：账面成本为截至 2020 年 12 月 31 日金额。

当收到客户终止订单通知时，发行人一般先与客户沟通，了解终止原因及后续安排，并协商后续订单处理、赔偿等情况。由于模具产品为定制化产品，除特定客户原预计用途外难以用作其他用途。报告期各期末，发行人已根据预计或者已经收到的款项低于账面金额的差额计提存货跌价准备。

报告期内，发行人主要终止订单金额为 1,303.35 万元，主要为与上海鏊石的订单金额较大影响。上海鏊石正在进行破产清算，发行人已就预收款项和账面成本差额全额计提存货跌价准备。报告期内，发行人未对上述已终止订单相应的存货确认收入。

② 中止的订单

由于下游汽车开发进度影响，发行人存在中止的订单。截至 **2020 年 12 月 31 日**，发行人主要中止订单具体情况如下：

单位：万元

客户	项目名称	账面成本
常熟汽饰	**MBU1**	**218.85**
	LEU	**63.07**
广州法雷奥发动机冷却有限公司	**MRA2**	**56.73**
合计		**338.65**

注：账面成本金额截至 2020 年 12 月 31 日。

受下游客户整车开发计划以及新车型推出计划延迟的影响，发行人存在少部分模具中止的情况，符合所在行业特点。虽然模具开发进度有所延后，但后续一

般仍会正常进行。发行人以预计可收回价值减去至完工时将要发生的成本、运费、售后服务费和附加税费等作为中止订单的可变现净值，并进而确定是否需要计提存货跌价准备。

报告期内，发行人尚未对上述中止的存货确认收入。

（四）补充披露报告期各期预收款项金额对在手订单金额的覆盖率，是否与发行人合同中关于预收款项的条款一致

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“1、流动负债构成情况分析”之“（3）预收款项”补充披露如下：

5）预收款项与在手订单情况

根据订单签订日，报告期各期末发行人在手订单与预收款项（合同负债）情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
期末在手订单金额①	**54,115.29**	45,646.01	41,380.51
预收款项（合同负债）余额②	**14,713.03**	14,411.31	11,522.66
预收款项覆盖率②/①	**27.19%**	31.57%	27.85%

注：2020 年 12 月 31 日，列示的为合同负债金额。

关于预收款项金额与收款节点，发行人根据与不同客户及不同项目的协商结果签订不同的合同条款，通常情况下合同一般会约定多个收款节点，典型节点包括签订合同后、预验收后、终验收后等。在终验收或报关确认收入之前，发行人一般可能会收到一到多个阶段的预付款，不同项目间预收款比例可能存在较大差异，但一般预收比例可能介于 20%～70%之间。报告期各期末，由于不同订单所处的阶段差异影响，发行人预收款项占期末在手订单金额的比例分别为 27.85%、31.57%和 **27.19%**，整体较为平稳，符合发行人合同约定特征。

（五）按内销、外销分类，补充披露预收款项余额的结构，内销、外销预收款项政策是否存在差异，是否与境内、境外汽车行业整体趋势相符

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿

债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“1、流动负债构成情况分析”之“（3）预收款项”补充披露如下：

6）内外销预收款项情况

报告期各期末，发行人内销、外销预收款项（合同负债）情况如下：

单位：万元、%

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比
外销	**4,277.80**	**29.07%**	4,265.73	29.60	2,744.13	23.82
内销	**10,435.22**	**70.93%**	10,145.59	70.40	8,778.53	76.18
合计	**14,713.03**	**100.00%**	14,411.32	100.00	11,522.66	100.00

注：**2020 年 12 月 31 日**，列示的为合同负债金额。

发行人内外销客户均按模具开发阶段分期支付合同价款，预收款项政策不存在显著差异。报告期各期末，发行人内销、外销预收款项结构保持相对稳定。内销预收款项占比高于外销预收款项的主要原因系发行人确认内销收入需要取得对方验收单，存在一定滞后性。

2018-2020 年度，虽然汽车新车销量有所下滑，但发行人凭借优良的产品质量、良好的服务能力在与存量客户保持长期合作的情况下，不断开拓新客户。因此，发行人预收款项保持增长趋势。

（六）报告期内主要预收款项对应在手订单对应客户情况，所处生产或销售的阶段与存货状态是否匹配

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“1、流动负债构成情况分析”之“（3）预收款项”补充披露如下：

7）主要预收款项（合同负债）对应在手订单对应客户的情况

报告期内，发行人在手订单与存货所处的阶段相匹配。各报告期末，发行人期末 300 万以上预收款项（合同负债）对应在手订单对应客户情况如下：

①2020 年末

单位：万元

客户名称	库存商品		发出商品		在产品		在手订单	合同负债
	在手订单	合同负债	在手订单	合同负债	在手订单	合同负债		
延锋	-	-	3,357.31	1,455.48	2,105.52	1,149.56	5,462.82	2,605.04
IAC（埃驰）	-	-	1,226.02	839.74	3,595.44	1,030.06	4,119.53	1,869.80
Faurecia（佛吉亚）	820.80	538.50	-	-	3,298.73	1,355.98	4,821.46	1,894.48
Rchling（劳士领）	-	-	293.80	182.00	2,907.44	1,211.81	3,201.24	1,393.81
一汽富维	-	-	1,559.91	768.14	983.96	261.23	2,543.87	1,029.37
长城汽车	-	-	871.30	354.08	1,607.60	580.15	2,478.90	934.23
常熟汽饰	-	-	1,068.37	535.91	485.49	146.80	1,553.86	682.71
新泉股份	-	-	508.00	313.39	94.00	52.14	602.00	365.53
RenaultS.A（雷诺）	-	-	-	-	1,219.11	364.80	1,219.11	364.80

②2019 年末

单位：万元

客户名称	库存商品		发出商品		在产品		在手订单	预收款项
	在手订单	预收款项	在手订单	预收款项	在手订单	预收款项		
Faurecia（佛吉亚）	-	-	-	-	4,957.08	2,400.07	4,957.08	2,400.07
IAC（埃驰）	-	-	1,472.90	1,325.80	1,466.00	451.15	2,938.90	1,776.94
Rchling（劳士领）	-	-	1,368.94	348.69	4,206.94	1,405.25	5,575.88	1,753.94
一汽富维	-	-	2,327.39	651.84	3,348.77	911.62	5,676.16	1,563.46
延锋	-	-	1,337.98	567.68	2,723.91	906.94	4,061.88	1,474.62
Renault S.A（雷诺）	-	-	-	-	2,070.14	1,265.47	2,070.14	1,265.47
常熟汽饰	-	-	828.97	453.75	1,273.10	382.43	2,102.07	836.18
新泉股份	-	-	-	-	798.58	507.10	798.58	507.10
Antolin（安通林）	1,303.09	186.09	177.28	23.23	450.45	167.72	1,930.81	377.03
神通科技	-	-	986.47	246.76	377.04	79.00	1,363.52	325.76

③2018 年末

单位：万元

客户名称	库存商品		发出商品		在产品		在手订单	预收款项
	在手订单	预收款项	在手订单	预收款项	在手订单	预收款项		
Faurecia（佛吉亚）	-	-	467.53	315.29	3,029.93	2,071.09	3,497.46	2,386.39
常熟汽饰	-	-	1,006.60	421.90	3,011.30	883.19	4,017.91	1,305.09
IAC（埃驰）	-	-	1,417.78	742.94	2,636.29	496.76	4,054.07	1,239.70
延锋	-	-	390.89	283.13	2,248.77	695.65	2,639.66	978.78
一汽富维	-	-	39.00	13.69	1,605.98	620.51	1,644.98	634.20
麦格纳	-	-	1,018.78	484.68	-	-	1,018.78	484.68

Rchling（劳士领）	-	-	1,446.17	309.57	589.17	110.95	2,035.34	420.52
科美诺	-	-	-	-	887.19	398.65	887.19	398.65
上汽通用五菱	-	-	449.40	269.64	173.42	125.08	622.82	394.72
京威股份	-	-	377.00	321.30	-	-	377.00	321.30
神通科技	-	-	-	-	1,193.88	314.12	1,193.88	314.12
美嘉帕拉斯特	-	-	31.70	31.70	483.13	257.93	514.83	289.63
Antolin（安通林）	202.37	51.72	-	-	759.47	196.68	961.84	248.39
新泉股份	-	-	-	-	610.68	234.13	610.68	234.13

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、对发行人销售和收款流程相关内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试，判断发行人销售收款相关的制度是否完善，评价其设计合理性及合规性；

2、对发行人财务负责人、销售相关人员进行访谈，了解销售价款的支付结算方式、对内外销主要客户的信用政策、预收账款形成原因等；

3、取得并查阅报告期内公司预收款项明细，判断预收账款的交易实质，将预收款项余额清单与对应的销售合同进行抽样匹配，比较预收金额与合同条款；

4、对报告期各期发行人主要客户进行函证，针对回函不符及未回函的部分，执行替代程序，评估预收账款确认的真实性、准确性、完整性；

5、对发行人预收款项进行账龄分析，对 1 年以上账龄的预收账款，了解形成原因，并作出记录，检查相关的期后后续收款的证据；

6、检查预收款项目对应的项目进度，确认是否已经达到收入确认条件；并对期后的预收账款确认收入的情况进行判断，是否存在跨期现象；

7、查询同行业可比公司公开披露文件，获取有关预收款项、营业收入等财务数据。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人预收款项占营业收入的比例相对稳定，与发行人的生产周期、收入确认周期相符；预收款项变动趋势与营业收入变动趋势相符；

2、2019 年末预收款项占营业收入的比例为 42.15%，在汽车销售有所下滑的情况下，发行人与现有客户保持良好合作，并不断开拓新客户导致营业收入及预收款项保持增长，并略高于同行业可比公司；

3、由于注塑模具生产周期较长，报告期各期末，发行人存在账龄 1 年以上的大额预收款项；汽车模具系生产汽车零部件的基础工艺装备，对于下游整车厂商顺利推出新车型具有重要意义。下游汽车整车客户按照车型推出计划安排模具的生产、交付进程，注塑模具可能存在因车型推出延迟而延缓模具生产、交付的情形，但一般不会出现长期中止或终止的订单；

4、报告期各期末，发行人预收款项占在手订单的比例大约为 30%，符合发行人合同约定特征；

5、报告期各期末，发行人预收款项以外销为主，主要原因系外销收入占比较高所致；内外销预收款项政策不存在明显差异；2018-**2020** 年度，虽然汽车行业新车销量存在下滑，但发行人在与现有客户保持深度合作的同时不断开发新客户，导致发行人在手订单持续增长，进而使得预收款项保持持续增长；

6、发行人已补充披露报告期内主要预收款项对应在手订单的客户情况，所处生产或销售的阶段与存货状态相匹配。

28．关于其他影响损益的项目及净利润

报告期内，发行人营业收入较去年同期分别增长 22.73%、25.71%，主营业务成本增长率为 17.02%、26.38%，净利润较去年同期变动-9.62%、136.53%。

请发行人：（1）补充披露报告期内，发行人净利润变动与收入变动不一致的合理性，导致利润变动异常的主要项目、科目；（2）补充披露股份支付公允价值采取的估值方法、过程，重要估值参数及依据，相关参数与期后公司实际经营情况、市场环境等对比情况，是否存在差异；（3）结合应收账款余额变动，分析并披露信用减值损失、资产减值损失变动的合理性；（4）补充披露报告期各期存货跌价准备计提是否充分，是否存在跌价准备冲回的情形；如是，补充

披露相应存货的基本状况，冲回的具体原因、会计处理的谨慎性及对各期财务数据的影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）补充披露报告期内，发行人净利润变动与收入变动不一致的合理性，导致利润变动异常的主要项目、科目

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（八）公司利润的主要来源及变化情况”补充披露如下：

3、净利润变动与收入变动不一致的合理性

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
营业收入	45,552.64	33.23%	34,189.97	25.71%	27,197.02	22.73%
营业成本	31,882.05	41.32%	22,560.88	26.38%	17,850.94	17.02%
毛利润	13,670.59	17.56%	11,629.09	24.43%	9,346.08	35.32%
税金及附加	417.60	52.16%	274.46	1.39%	270.69	54.77%
销售费用	1,578.91	-40.11%	2,636.57	17.92%	2,235.82	22.90%
管理费用	1,456.35	20.88%	1,204.81	-37.83%	1,937.92	100.19%
研发费用	1,641.06	23.60%	1,327.67	17.56%	1,129.40	14.45%
财务费用	309.89	52933.82%	0.58	-99.81%	308.19	81.69%
其他收益	773.63	246.76%	223.10	22.05%	182.79	-43.78%
减值损失 1	-1,098.24	529.52%	-174.46	-81.57%	-946.59	688.69%
资产处置收益	0.77	-129.18%	-2.64	-205.18%	2.51	-108.94%
净利润	6,837.09	26.18%	5,418.35	136.53%	2,290.72	-9.62%

注：减值损失=资产减值损失+信用减值损失。

2018 年度，发行人营业收入同比增长 22.73%，净利润同比下降 9.62%，净利润与营业收入呈现反向变动，主要原因系 2018 年因确认股份支付金额 1,030.58 万元导致当年度管理费用较上年同比大幅增加，以及当年度因应收款项增加计提坏账准备、计提存货跌价准备导致资产减值损失较上年增加 826.57 万元综合影响所致。剔除股份支付影响后，2018 年净利润同比增加 786.85 万元，

同比增长 31.05%，与营业收入增长幅度大致相当。

2019 年度，发行人营业收入较 2018 年度上升 25.71%，同年净利润增长 136.53%，净利润增幅远高于营业收入增幅，主要原因系 2018 年因确认股份支付金额 1,030.58 万元导致该年度管理费用较高，而 2019 年度无股份支付事项因此使得 2019 年净利润与 2018 年度相比增幅较高。剔除上述股份支付影响后，2019 年净利润同比增长 2,097.05 万元，增幅为 63.14%，净利润增长率高于营业收入增长率的主要原因系回款加快减少信用减值损失、存货资产减值损失减少等因素所致。

2020 年度，发行人营业收入同比增长 33.23%，净利润同比增长 26.18%，净利润增幅小于营业收入增幅，主要原因系因应收款项增加计提坏账准备、计提存货跌价准备导致信用减值损失、资产减值损失同比增加 923.78 万元。

（二）补充披露股份支付公允价值采取的估值方法、过程，重要估值参数及依据，相关参数与期后公司实际经营情况、市场环境等对比情况，是否存在差异

本问题回复参见本回复“问题 22 关于期间费用”之“（5）补充披露股份支付费用 1,030.58 万元具体会计处理、是否涉及前期会计差错更正，是否符合《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》等相关规定”。

（三）结合应收账款余额变动，分析并披露信用减值损失、资产减值损失变动的合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产构成分析”之“4、应收账款”之“（6）信用减值损失、资产减值损失变动的合理性”补充披露如下：

1）应收账款余额变动

单位：万元

项目	**2020.12.31**		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	**变动额**	金额	变动额	金额	变动额
1 年以内	**12,413.26**	**2,569.12**	9,844.13	225.66	9,618.47	4,289.61
1-2 年	**3,756.11**	**2,248.79**	1,507.32	168.08	1,339.24	973.30

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额
2-3 年	204.21	86.69	117.52	5.25	112.27	-171.30
3 年以上	507.94	22.44	485.51	103.26	382.25	232.20
合计	16,881.52	4,927.04	11,954.48	502.24	11,452.24	5,323.83

2）资产减值损失变动

单位：万元

资产减值损失	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额
坏账损失	-	-	-	461.62	-461.62	-350.10
存货跌价损失	-204.65	-211.43	6.78	491.76	-484.98	-476.48
合计	-204.65	-211.43	6.78	953.37	-946.60	-826.58

3）信用减值损失变动

单位：万元

信用减值损失	2020 年度		2019 年度	2018 年度
	金额	变动额	金额	金额
应收票据坏账损失	-35.69	-21.80	-13.89	不适用
应收账款坏账损失	-835.88	-671.87	-164.02	不适用
其他应收款坏账损失	-22.01	-18.69	-3.33	不适用
合计	-893.59	-712.35	-181.24	不适用

2018 年度，发行人资产减值损失同比增长 688.71%，主要原因系：①应收账款余额增加，导致应收账款坏账损失增加，二者变动趋势一致；②上海鏊石违约，对其在产品计提存货跌价准备。

2019 年度，坏账损失列为信用减值损失核算，较 2018 年资产减值损失中坏账损失降低 60.07%，主要原因系发行人加快应收账款回款力度，长账龄应收账款余额同比减少，导致计提的减值减少，二者变动趋势一致。

2019 年度，存货跌价损失同比下降 101.40%，主要原因系①2019 年未发生新的导致大额计提存货跌价准备的情形；②发行人存货一般与订单一一对应，发生减值损失的风险较小，故当年度计提存货跌价准备较少，且由于向上海鏊石开具红字增值税专用发票导致需缴纳的税款减少、预收款项增加，冲回部分存货减值准备所致。

2020 年，发行人资产减值损失与信用减值损失合计同比上涨 529.52%，主

要原因系：① 随着存货余额上升 2020 年计提存货跌价准备增加，而 2019 年存在存货跌价准备冲回的情形；② 随着发行人经营规模扩大以及受新冠疫情影响，2020 年末应收账款余额同比增加，应收账款减值损失同比增加。

（四）补充披露报告期各期存货跌价准备计提是否充分，是否存在跌价准备冲回的情形；如是，补充披露相应存货的基本状况，冲回的具体原因、会计处理的谨慎性及对各期财务数据的影响

参见本问题回复“问题 26 关于存货”之“（八）2019 年，发行人存货跌价损失为贷方 6.78 万元；结合存货跌价准备冲回的具体原因、存货跌价测试方法，补充披露发行人存货增长规模与存货跌价损失计提的匹配性”之回复。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、取得发行人财务报表，并分析净利润与收入变动差异的原因；

2、取得发行人股份支付计算明细表，分析并复核股份支付计算的合理性、准确性；

3、取得发行人应收账款减值计算表，分析减值准备计提的充分性以及应收账款余额变动与减值损失变动的合理性；

4、取得发行人存货减值准备计提明细表，复核存货减值准备计提的充分性，以及存货减值准备冲回情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人营业收入与净利润变动趋势不一致的主要原因系 2018 年度确认股份支付费用 1,030.58 万元；

2、发行人股份支付计算准确，计算股份支付时公司估值依据 PE 入股价格确定；

3、发行人信用减值损失、资产减值损失变动与应收账款余额及账龄变动具有匹配性；

4、发行人存货跌价准备计提充分；2019 年度及 **2020 年**，发行人存在冲回存货跌价准备的情形，但均具有合理性，相关会计处理谨慎；同时，冲回存货跌价准备的金额较小，对发行人财务数据影响较小。

29．关于应付票据及应付账款

2017 年末、2018 年末、2019 年末，发行人应付票据余额分别为 3,937.97 万元、6,508.91 万元、6,772.39 万元，应付账款分别为 5,360.01 万元、9,124.42 万元、8,040.45 万元，占流动负债的比例分别为 20.86%、30.97%、25.42%。

请发行人：（1）补充披露报告期各期应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名相比，是否存在不一致的情形；（2）结合应付账款账龄，补充披露发行人与供应商结算信用期约定是否发生变化，提前偿还采购款的合理性；（3）补充披露报告期内应付费用款的发生额，主要内容与性质，是否具有商业实质；（4）补充披露应付票据和应付账款余额波动的原因，与发行人采购额的匹配关系，发行人采购政策是否发生了重大变化；（5）补充披露报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间的勾稽关系。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）补充披露报告期各期应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名相比，是否存在不一致的情形

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“1、流动负债构成情况分析”之“（2）应付账款”补充披露如下：

1）应付账款前五名及采购额前五名比较情况

报告期各期应付账款前五名情况、采购内容，以及采购额前五名比较情况如下表。

单位：万元

序号	供应商名称	采购内容	采购额前五		应付账款余额前五	
			采购排名	采购额	应付排名	余额
2020 年度：						
1	**英格斯模具制造（中国）有限公司**	**热流道**	**1**	**1,587.97**	**1**	**1,068.42**
2	**上海金山锦湖日丽塑料有限公司**	**注塑原材料**	**2**	**1,578.36**	**3**	**573.97**
3	**上海捷宝金属材料有限公司**	**模板**	**3**	**1,366.20**	**2**	**844.50**
4	**佛吉亚**	**模具服务**	**4**	**1,252.02**	**7**	**347.98**
5	**江苏华东三和兴模具材料有限公司**	**模板**	**5**	**1,084.65**	**非前十**	**196.04**
6	**昆山天诚旭金属制品有限公司**	**模架**	**8**	**815.12**	**4**	**377.73**
7	**苏州迈斯瑞精密模具配件有限公司**	**模具配件**	**非前十**	**643.46**	**5**	**354.53**
	合计			**8,327.78**		**3,763.16**
	2019 年度：					
1	英格斯模具制造（中国）有限公司	热流道	1	1,923.26	1	1,189.59
2	青岛君信模具有限公司	外协	2	1,353.45	非前十	-
3	江苏华东三和兴模具材料有限公司	模板	3	961.45	3	411.55
4	青岛凌力模具科技有限责任公司	模板	4	762.47	6	253.44
5	圣万提注塑工业（苏州）有限公司	热流道	5	728.59	7	251.10
6	柳道(青岛)热流道系统有限公司	热流道	7	599.07	2	417.82
7	苏州迈斯瑞精密模具配件有限公司	模具配件	8	587.38	4	281.22
8	昆山上东方金属制品有限公司	模架	9	586.08	5	267.07
	合计			7,501.75		3,071.79
	2018 年度：					
1	英格斯模具制造（中国）有限公司	热流道	1	1,462.31	1	901.35
2	圣万提注塑工业（苏州）有限公司	热流道	2	965.00	2	544.84
3	江苏华东三和兴模具材料有限公司	模板	3	920.29	3	520.75
4	青岛君信模具有限公司	外协	4	900.32	非前十	-
5	昆山上东方金属制品有限公司	模架	5	814.65	4	428.04
6	重村钢模机械工业（苏州）有限公司	模板模架	6	628.13	5	384.37
	合计			5,690.70		2,779.36

报告期内，发行人应付账款余额前五与供应商采购额前五存在差异的主要原因如下：

① 江苏华东三和兴模具材料有限公司

2020 年度，发行人向江苏华东三和兴模具材料有限公司购买生产熔喷模具的原材料部分为先款后货，因此本期采购金额较大，但 2020 年末应付账款余额

较小。

②佛吉亚（Faurecia）

2020 年度，发行人向佛吉亚采购模具的拆装、清洗、皮纹等服务，约定于加工完成后支付大部分价款。截止 2020 年末，发行人按照已提供服务已支付相应比例价款，因此本期采购金额较大，但 2020 年末应付账款余额较小。

③ 青岛君信模具有限公司

对于外协整体模具采购，发行人一般系预付款项，待外协模具达到验收状态时计入成本并确认应付账款，采购额与预付款项、应付款项之间存在时间差异。因此，**2018 年**、2019 年度或期末，发行人对青岛君信模具有限公司的采购额排序与应付账款排序存在差异。

④ 圣万提注塑工业（苏州）有限公司

圣万提注塑工业（苏州）有限公司与发行人约定每年 3 月份集中进行应付账款清理，由于 2018 年下半年和 2019 年第一季度采购金额比例较大，因此 2019 年 3 月份进行应付账款集中清算后，2019 年末应付账款余额较小。

⑤ 青岛凌力模具科技有限责任公司

发行人与该公司的账期主要为 3 个月，截止到 2019 年度第三季度末的应付账款大部分已结算，同时发行人第四季度从青岛凌力模具科技有限责任公司采购金额所占比例较小，因此 2019 年末应付账款金额较小。

（二）结合应付账款账龄，补充披露发行人与供应商结算信用期约定是否发生变化，提前偿还采购款的合理性

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“1、流动负债构成情况分析”之“（2）应付账款”补充披露如下：

2）供应商结算信用期约定

报告期内，发行人应付账款账龄分布如下：

单位：万元、%

账龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	10,366.68	97.21	7,710.75	95.90	9,065.02	99.35
1至2年	183.08	1.72	323.27	4.02	37.78	0.41
2至3年	108.00	1.01	0.07	0.00	15.41	0.17
3年以上	6.20	0.06	6.36	0.08	6.20	0.07
合计	10,663.96	100.00	8,040.45	100.00	9,124.42	100.00

报告期内，发行人应付账款账龄主要集中在1年以内，未发生明显变化。

报告期内，发行人应付票据、应付账款与采购额的变动关系如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/2020年		2019.12.31/2019年		2018.12.31/2018年	
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
应付票据	8,578.88	26.67%	6,772.39	4.05%	6,508.91	65.29%
应付账款	10,663.96	32.63%	8,040.45	-11.88%	9,124.42	70.23%
小计	19,242.84	29.91%	14,812.84	-5.25%	15,633.33	68.41%
采购金额	30,011.47	35.35%	22,172.79	10.08%	20,141.72	50.54%

报告期内，发行人与供应商约定的结算信用期相对稳定，主要为开票后 30 天或者 90 天内付款。注塑模具为定制化产品，发行人根据订单及生产计划进行按需采购，发行人一般提前1个月内进行采购，报告期内相关采购政策未发生变化。

2018 年末，发行人应付款项余额增加以及应付款项增长率高于采购金额增长率的主要原因系：①当年度生产规模扩大，采购金额增加较多；②由于当年度发行人资金较为紧张，与供应商进行协商后，对部分采购款延期支付。

2019 年末，发行人应付款项减少，以及应付款项变动趋势与采购金额变动趋势相反的主要原因系：①当年度发行人加快应收账款回收，清偿了部分长账龄应付账款。发行人根据自身资金状况，与供应商就采购款支付进度进行灵活处理，具有合理性；②虽然 2019 年度发行人采购额同比增加 10.08%，但发行人 2019 年四季度采购额（原材料、外协工序加工）同比有所减少。发行人对整体模具外协采购一般为预付款项，在外协模具达到验收状态时计入成本并确认应付账款，所以未考虑整体模具外协采购金额。

2020 年末，由于发行人生产规模扩大，应付票据、应付账款、采购金额均较上年度增长。发行人采购金额增长率略高于应付款项余额增长率的主要原因系受新冠疫情影响原材料采购相对紧张部分供应商要求现付。

（三）补充披露报告期内应付费用款的发生额，主要内容与性质，是否具有商业实质

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债分析”之“1、流动负债构成情况分析”之“（2）应付账款”补充披露如下：

3）应付费用款

报告期内应付费用款的发生额、主要内容与性质如下表所列示：

单位：万元

采购内容	发生额	占比	余额	占比
2020 年度				
运费	**1,814.46**	**75.52%**	**477.51**	**98.51%**
租金	**274.30**	**11.39%**	**5.58**	**1.15%**
服务费	**178.94**	**7.43%**	**0.41**	**0.08%**
其他	**140.35**	**5.66%**	**1.22**	**0.25%**
合计	**2,408.06**	**100.00%**	**484.72**	**100.00%**
2019 年度				
运费	1,115.21	75.46%	402.07	94.73%
服务费	161.97	10.96%	0.46	0.11%
租金	38.95	2.64%	18.42	4.34%
其他	161.76	10.95%	3.50	0.83%
合计	1,477.89	100.00%	424.45	100.00%
2018 年度				
运费	1,169.24	82.89%	320.01	97.94%
服务费	136.04	9.64%	0.50	0.15%
其他	105.25	7.46%	6.24	1.91%
合计	1,410.53	100.00%	326.74	100.00%

注：1、服务费的交易内容主要包括保安费、保洁费、搬迁费等；
2、其他的交易内容包括但不限于：水费、网费、保险费、会务费、交通费等。

报告期内，发行人应付账款下费用类科目主要系运输费用、服务费（保安费、

保洁费、搬迁费）等，与发行人日常经营活动相关，具有商业实质。

（四）补充披露应付票据和应付账款余额波动的原因，与发行人采购额的匹配关系，发行人采购政策是否发生了重大变化

本问题回复参见本问题“（二）结合应付账款账龄，补充披露发行人与供应商结算信用期约定是否发生变化，提前偿还采购款的合理性”之回复。

（五）补充披露报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，购建固定资产支付的现金，经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间的勾稽关系

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（五）现金流量分析”之“1、经营活动产生的现金流量分析”之“（2）经营活动现金流量与净利润的差异分析”补充披露如下：

1）报告期内购买商品、接受劳务支付的现金勾稽情况

单位：万元

项目	说明	2020 年度	2019 年度	2018 年度
购买商品、接受劳务支付的现金		25,530.49	21,928.43	14,588.65
营业成本		31,882.05	22,560.88	17,850.94
存货	与货款相关	1,090.55	919.24	3,129.76
资产减值损失	存货跌价损失	204.65	-6.78	484.98
固定资产	营业成本与存货中的累计折旧	-1,196.41	-1,102.65	-894.86
专项储备		-121.03	-102.77	-126.77
长期待摊费用	摊销	-77.21	-6.16	-
应交税费	增值税（进项税）	3,342.61	3,024.01	3,162.17
财务费用	汇兑损益对应应付账款	4.66	-2.48	-
预付款项	与货款相关	139.58	10.83	579.36
应付账款	与货款相关	-2,464.93	1,493.47	-3,927.86
应付票据	与货款相关	-1,806.49	-263.48	-2,570.94
应收票据	以票据支付的采购款	-6,190.41	-4,705.46	-2,638.74
受限资金	与货款相关	718.20	109.78	-462.86

项目	说明	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业外支出	处理预付款项	4.67	-	3.48

注：购买商品、接受劳务支付的现金为上述各个项目之和。

2）报告期内购建固定资产支付的现金勾稽情况

单位：万元

项目	说明	2020 年度	2019 年度	2018 年度
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金		2,503.55	3,719.51	3,849.65
固定资产	购置增加（借方）	1,162.94	3,753.53	2,680.56
在建工程	购置增加（借方）	1,010.98	631.69	19.08
应交税费	增值税（进项税额）	159.99	364.22	446.4
应付账款	与长期资产相关	-98.31	-311.81	147.72
无形资产	购置增加（借方）	243.39	298.20	126.28
其他非流动资产	预付工程、设备款	200.51	-1,278.99	507.58
其他应付款	与长期资产相关	-	-	-
长期待摊费用	购置增加（借方）	51.37	262.68	-
财务费用	应付账款汇总损益调整	12.27	-	-
其他应收款	与长期资产相关	-239.60	-	-77.97
应收票据	与长期资产相关	-	-	-

注：购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为上述各个项目之和。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、获取报告期内发行人财务数据明细资料，对应付票据和应付账款发生额和余额进行变动分析；

2、获取发行人与主要供应商签订的采购合同，了解重要的付款条款；

3、对供应商主要业务人员进行访谈，了解双方对信用期的协商情况，和发行人对信用期规定的履行情况；

4、结合报告期内收入成本的变动情况，对采购交易和应付账款的变动匹配性进行分析；

5、获取发行人大额应付费用款的合同、发票、付款凭证等原始凭证，对应付费用款的交易实质进行确认；

6、获取发行人现金流量表，了解业务情况并复核发行人现金流量表构成；

7、分析复核发行人现金流量表编制过程，并与利润表、资产负债表科目勾稽核对。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内各期应付账款前五名与供应商采购金额前五名存在差异，主要是由于供应商付款政策不同，采购时点存在差异等因素导致，因此应付账款前五名与供应商采购金额前五名存在差异有一定的合理性；

2、报告期内，发行人应付账款账龄主要在 1 年以内，未发生明显变化；发行人采购的信用期一般为开票后30天或90天付款，信用期未发生明显变化；2019年度发行人加快应收账款回收，因此对部分长账龄的应付账款进行了清理，具有合理性；

3、发行人应付账款中费用明细主要系运输费用、服务费（保安费、保洁费、搬迁费）等，该类交易具有商业实质；

4、发行人已补充披露应付票据和应付账款余额波动的原因、与发行人采购额的匹配关系。报告期内，发行人采购政策未发生明显变化；公司应付款项变动情况受当期采购金额、采购时点、自身资金状况等因素影响，应付款项与采购金额变动情况相匹配；

5、报告期内，发行人“购买商品、接受劳务支付的现金”、“购建固定资产支付的现金”与财务报表相关科目具有勾稽关系。

30．关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人补充披露：（1）本次疫情对公司整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等；（2）2020 年 1 至 6 月的业绩情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大

的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；（3）如 2020 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司补充披露及说明

（一）本次疫情对公司整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十八、新冠疫情影响及 2020 年 1-6 月经营业绩情况”补充披露如下：

（一）新冠疫情对发行人的影响

本次疫情对公司整体生产经营的影响主要包括以下方面：

1、复工情况

公司于 2020 年 1 月 22 日开始春节放假，由于疫情影响，公司的复工情况较往年有所延迟，以及员工的到岗时间有所延迟。公司根据自身经营情况及政府的统筹安排，于 2020 年 2 月 10 日开始陆续复工。复工初始，员工到岗复工比例为 39%；至 2020 年 2 月底，员工到岗复工比例为 90%；至 2020 年 3 月底，公司员工已全部复工。

公司在复工后按照所在地疫情防控要求，严格实施隔离、发热检测、要求员工佩戴口罩等防护措施，员工未出现确诊、疑似或密切接触者案例。

2、对采购的影响

发行人采购内容主要为模板、模架、热流道及模具配件，公司主要供应商与公司的复产节奏基本一致，且由于发行人主要供应商未在主要疫区湖北省，新冠疫情未对发行人采购产生明显影响。

3、对销售的影响

由于疫情影响，发行人内销客户对模具的验收时间有所延后，但发行人主要内销客户未在主要疫区湖北省，且内销客户一般于 3 月底基本完成复工。受新冠疫情影响,模具验收时间有所延后;同时,发行人部分订单存在延迟交货的情况。

虽然从 2020 年 4 月起，海外客户也受到新冠疫情影响，但由于海外防疫策略不同，发行人主要海外客户未出现长时间的停工、停产情况，未对正常发货造成明显不利影响，且于 2020 年 6 月份基本恢复正常生产经营活动。

2020 年上半年，为更好的防控疫情、缓解广大人民群众对口罩的需求，发行人利用自身在注塑模具行业多年的技术积累,将注塑模具应用领域扩展至熔喷布模具。

4、对经营业绩等财务数据的影响

2020 年 1-6 月，发行人分别实现营业收入、归属于母公司所有者净利润 20,120.11 万元、2,999.92 万元，同比分别增长 33.23%、5.43%。公司经营业绩实现增长的主要原因系：发行人受到新冠疫情的影响较小，虽然产品的交付或者验收受到一定影响，但影响程度相对有限。2020 年 1-6 月，发行人营业收入增长主要来源于一汽富维、RenaultS.A（雷诺），分别同比增加 2,387.72 万元、2,743.69 万元。

2020 年 1-6 月，由于疫情影响，发行人主要客户的付款审批进度延后，导致发行人回款相对延后，应收账款余额同比增加较多。同时，由于疫情对交通的管制，发行人运输费用也同比增加较多。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”更新 2020 年 1-6 月财务数据。

综上所述，虽然全球疫情尚未结束、防控仍在进行时，海外疫情蔓延也给国内带来输入性病例风险。若短期内海外疫情无法得到有效控制，引发国内疫情出现反复，则可能会对公司业绩造成不利影响，但公司已实现全面复产，生产、采购、销售已正常进行。在下游客户需求得到复苏的情况下，公司也积极参与客户的询价，截至 2020 年 6 月底，发行人在手订单金额 5.01 亿元，相比 2019 年底

在手订单 4.56 亿元增长 9.78%。预计本次疫情对公司的影响属于暂时性的，未对公司持续经营能力产生重大不利影响。

（二）2020 年 1 至 6 月的业绩情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

发行人已在招股说明书中更新经中兴华会计师审计后的 2020 年 1-6 月财务数据，以及其他非财务信息。

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十八、新冠疫情影响及 2020 年 1-6 月经营业绩情况”补充披露如下：

（二）2020 年 1-6 月经营业绩同比变化情况

1、资产负债表科目

单位：万元

科目名称	2020.6.30	2019.12.31	说明
货币资金	3,523.33	5,527.08	2020 年 1-6 月，受疫情影响及客户在家办公影响，导致客户付款流程变慢、回款减少，导致 2020 年 6 月末货币资金减少
应收票据	958.83	672.73	受半年末影响，已背书未到期的票据尚未终止确认金额增加导致应收票据增加
应收款项融资	150.00	271.77	2020 年 6 月末，信用级别较高的票据在期末未到期的金额减少导致应收款项融资减少
应收账款	15,683.67	10,639.19	①2020 年 1-6 月，受疫情影响及客户在家办公影响，导致客户付款流程变慢、回款减少，应收账款增加；②2020 年 1-6 月，发行人外销收入增长较快，导致期末应收账款增加
预付款项	1,405.24	1,017.62	预付外协加工款项增加
其他流动资产	91.25	193.90	待抵扣的增值税进项税减少导致其他流动资产减少
在建工程	-	559.03	2020 年 6 月，发行人职工宿舍达到预定可使用状态转入固定资产，导致 2020 年 6 月末在建工程为零
短期借款	731.72	-	2020 年 1-6 月，为缓解公司营运资金需求，公司向银行借款，导致短期借款增加

科目名称	2020.6.30	2019.12.31	说明
其他流动负债	869.48	437.56	受半年末影响，已背书未到期的票据不满足终止确认条件导致其他流动负债增加

2、利润表科目

单位：万元

科目名称	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	说明
营业收入	20,120.11	15,101.62	发行人主要客户收入增长较大，其中一汽富维、RenaultS.A（雷诺），分别同比增加 2,387.72 万元、2,743.69 万元
营业成本	14,223.15	9,725.51	发行人收入增加导致营业成本增加
销售费用	623.73	1,061.34	公司自 2020 年 1 月 1 日起开始执行新收入准则，将原通过“销售费用”核算的运费调整为通过存货“合同履约成本”核算进而结转至“营业成本”，由此导致销售费用同比下降
管理费用	656.98	461.03	①2020 年 1-6 月，发行人新增泰国海泰科发生的相关管理费用；②海泰科模具增加部分管理人员
研发费用	786.36	564.37	公司新增部分研发项目导致研发费用增加
其他收益	340.96	115.10	2020 年 1-6 月发行人收到较多政府补助导致其他收益增加
信用减值损失	-457.29	-79.06	客户回款变慢以及应收账款余额增加导致应收账款减值增加导致信用减值损失增加

3、现金流量表科目

单位：万元

科目名称	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	说明
经营活动产生的现金流量净额	-921.46	2,672.04	2020 年 1-6 月，受疫情及客户在家办公影响，导致客户付款流程变慢、回款减少，经营活动产生的现金流量减少
投资活动产生的现金流量净额	-1,052.70	-3,415.38	2020 年 1-6 月，发行人未购买理财产品，导致投资活动产生的现金流量净额同比增加
筹资活动产生的现金流量净额	579.13	-354.06	2020 年 1-6 月，为缓解公司营运资金需求，公司向银行借款，导致筹资活动产生的现金流量净额增加

（三）如 2020 年 1 至 6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分

析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险

2020 年 1-6 月，发行人分别实现营业收入、归属于母公司所有者净利润 20,120.11 万元、2,999.92 万元，分别同比增长 33.23%、5.43%，未出现经营业绩下滑的情况。但由于我国经济发展面临复杂严峻的国内外形势，汽车产业作为国民经济的支柱产业之一，也面临市场需求不足、中美贸易摩擦等不确定因素，以及新冠疫情及其他不可预测事件的影响可能导致发行人经营业绩增长放缓或者下滑风险，发行人已在招股说明书披露相关风险，具体参见招股说明书“第四节风险因素”之“一、经营风险”之“（九）经营业绩增长放缓或下滑风险”，以及“八、其他风险”之“（三）新型冠状病毒肺炎疫情及其他不可预测事件的风险”。

二、中介机构核查过程及核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师已履行如下核查程序：

1、对发行人经营管理层进行访谈，了解新冠疫情对发行人的影响；

2、对发行人生产经营场所进行实地察看，了解公司复工、复产情况；

3、对发行人客户、供应商进行访谈，了解疫情对发行人客户、供应商的影响；

4、查阅发行人 2020 年 1-6 月经审计的财务报告；

5、获取并复核发行人在手订单情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露本次疫情对公司整体生产经营的影响，本次疫情未对发行人持续经营能力产生重大不利影响；

2、发行人已更新 2020 年 1 至 6 月经审计的财务数据及非财务数据，并补充披露主要科目变动幅度较大的原因；

3、2020 年 1-6 月，发行人分别实现营业收入、归属于母公司所有者净利润 20,120.11 万元、2,999.92 万元，分别同比增长 33.23%、5.43%，未出现经营业绩下滑的情况。

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

青岛海泰科模塑科技股份有限公司

2021年3月21日

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

保荐代表人：

刘小东　　徐慧璇

国泰君安证券股份有限公司

2021 年 3 月 21 日

声明

本人已认真阅读青岛海泰科模塑科技股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长签字：

贺青

国泰君安证券股份有限公司

2021年3月21日