

关于思柏精密科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕3-57号

深圳证券交易所：

由华泰联合证券有限责任公司转来的《关于思柏精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010219号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的思柏精密科技股份有限公司（以下简称思柏公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于关联交易。申报文件及首轮问询回复显示：（1）2017至2019年度，发行人各年度关联销售主要系向控股股东香港思柏销售密注塑件、精密模具，上述业务经关联方中岛贸易转手后向香港思柏销售。（2）报告期内，发行人实际控制人龙德云控制的无锡市筑誉人力资源有限公司（以下简称无锡筑誉）专门为发行人提供劳务派遣服务；2017年至2019年发行人向无锡筑誉采购劳务派遣服务向占同类业务采购金额的比例分别为30.84%、20.20%、10.10%；2019年7月停止采购。劳务派遣供应商之一无锡安之泰企业管理有限公司（以下简称无锡安之泰）于2018年2月劳务派遣经营许可证到期后未及时续期，2018年4月重新取得劳务派遣经营许可证。请发行人：（1）结合相关业务税务规范要求的具体情况，说明2017至2019年度向香港思柏销售密注塑件、精密模具需经关联方中岛贸易转手的原因及合理性；发行人对中岛贸易销售精密模具毛利率较高的原因及合理性，结合相关业务定价依据分析说明关联交易价格公允性。（2）披露发行人报告期内是否存在其他贸易类客户，如是，请披露发行人向贸易商

客户销售的产品种类、数量、单价、金额及占比，贸易商销售模式下最终销售情况。请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见。

（审核问询函问题 1 第 1、2 点）

（一）结合相关业务税务规范要求的具体情况，说明 2017 至 2019 年度向香港思柏销售密注塑件、精密模具需经关联方中岛贸易转手的原因及合理性；发行人对中岛贸易销售精密模具毛利率较高的原因及合理性，结合相关业务定价依据分析说明关联交易价格公允性

1. 结合相关业务税务规范要求的具体情况，说明 2017 至 2019 年度向香港思柏销售密注塑件、精密模具需经关联方中岛贸易（香港）有限公司（以下简称中岛贸易）转手的原因及合理性

2017 年度至 2019 年度，在外销业务拓展过程中，有少量海外新客户对公司尚未完全建立商务信任关系，因此其要求先行与注册于香港的控股股东香港思柏进行交易；同时，香港思柏为公司控股股东，对于公司而言，如香港思柏通过上述业务保留部分利润则会导致公司利益受损，故公司均基本按照终端客户订单价格向香港思柏进行销售。此外，为避免直接与控股股东香港思柏进行交易在税务角度被关注其交易价格，因此公司先销售给中岛贸易，再由中岛贸易转手销售给香港思柏。综上，公司向香港思柏销售需经中岛贸易转手具有真实背景原因，具有商业合理性。

2. 公司对中岛贸易销售精密模具毛利率较高的原因及合理性，结合相关业务定价依据分析说明关联交易价格公允性

报告期内，公司对中岛贸易销售精密模具毛利率较高，主要系通过中岛贸易销售给主要外销客户柯尼卡美能达商用科技制造（香港）有限公司（以下简称香港柯美）的精密模具的毛利率较高所致。报告期内，公司销售给香港柯美的精密模具主要系用于 KONICA MINOLTA（以下简称柯尼卡美能达）马来西亚工厂生产使用，当地配套供应商的整体模具工艺水平相对较低，柯尼卡美能达无法在当地采购符合其高标准的精密模具，因此向公司进行采购。由于国内外机器的机台等设备存在标准差异，为了匹配柯尼卡美能达国外工厂机台等设备，模具需在出厂前多次调试，调试过程需要按照国内外机器的不同标准分别定制化生产配件并多次试模，生产和调试流程较长。且供柯尼卡美能达海外工厂要求的模具使用寿命较长，公司采用的模具钢、模架等原材料主要为加工工艺较为复杂的高性能材料，

因此公司的报价相对较高，使得对中岛贸易销售精密模具毛利率较高。

公司对中岛贸易的精密模具销售价格均为终端客户香港柯美等的订单价格，中岛贸易、香港思柏在转手过程中未赚取中间价差。根据精密注塑模具行业惯例，公司对香港柯美以绝对收益、技术验证为定价政策，定价水平主要在考虑材料费、加工费、包装费、运费、交期等因素的基础上，加上合理利润确定。

报告期内，公司向中岛贸易与向其他外销客户销售的精密模具的毛利率水平基本相同，具体如下：

单位：万元

期 间	中岛贸易			其他外销精密模具客户		
	平均单价	单位成本	毛利率	平均单价	单位成本	毛利率
2020 年 1-6 月				15.39	8.43	45.24%
2019 年度	12.70	7.69	39.41%	16.28	9.29	42.92%
2018 年度	12.56	7.95	36.68%	18.34	14.29	22.13%
2017 年度				20.42	13.13	35.73%
合 计	12.59	7.90	37.26%	16.80	10.29	38.75%

公司对中岛贸易销售精密模具的终端客户主要为香港柯美，向其销售的模具产品均为办公设备类模具，公司向其他外销精密模具客户销售的主要为汽车工业类和办公设备类模具，因为上述模具产品的定制化特点，其平均单价、单位成本、毛利率也不尽相同，不具有直接的可比性。

柯尼卡美能达为国际知名企业，采购管理流程较为规范和完善，公司与其业务接洽过程公开透明，公司按照成本加上合理利润向客户报价后，客户经询比价后方与公司协商确定最终价格，交易价格公允。

(二) 披露发行人报告期内是否存在其他贸易类客户，如是，请披露发行人向贸易商客户销售的产品种类、数量、单价、金额及占比，贸易商销售模式下最终销售情况

1. 报告期内是否存在其他贸易类客户

报告期内，公司客户中存在少量自身或母公司不从事制造生产的贸易类客户，具体如下：

贸易类客户名称	自公司采购原因	终端客户名称	是否实现最终销售
上海日锦升国际贸易有限公司（以下简称日锦升）	按照终端客户要求向公司采购	柯尼卡美能达	是
依摩泰（上海）国际贸易有限公司（以下简称依摩泰）	按照终端客户要求向公司采购	株式会社村田制作所（以下简称村田）	是
技连通国际（香港）有限公司（以下简称技连通）	按照终端客户要求向公司采购	柯尼卡美能达	是
中岛贸易	公司经关联方中岛贸易转手外销	香港柯美、Marelli (Thailand) Co., Ltd、Smart Wave Technologies、Fuji Compound co., Ltd	是
重庆昌疆贸易有限公司（以下简称重庆昌疆）	偶发性自公司订购一套3.76万元模具	对方未提供	是

此外，灿晔合成科技贸易(上海)有限公司（以下简称灿晔合成）、Techone Trading Limited（以下简称西胜贸易）、斐翔供应链管理（上海）有限公司分别为日本三光合成株式会社、西胜国际股份有限公司（以下简称西胜国际）、上海斐讯数据通信技术有限公司的子公司，其向公司采购精密注塑件等产品完全用于母公司的后续生产，故不属于贸易类客户。

2. 报告期内，公司向贸易类客户销售的产品种类、数量、单价、金额及占比情况具体如下：

(1) 2020 年 1-6 月

客户名称	产品种类	销售数量 (套, 万件)	销售单价(万元/ 套, 元/件)	销售金额 (万元)	销售占比 (%)
上海日锦升	精密模具	1.00	24.12	24.12	0.1575
	精密注塑件	315.37	2.19	691.96	4.5167
上海依摩泰	精密注塑件	0.20	1.23	0.25	0.0016

(2) 2019 年

客户名称	产品种类	销售数量(套, 万件)	销售单价(万 元/套, 元/件)	销售金额(万 元)	销售占比 (%)
中岛贸易	精密模具	15.00	12.70	190.50	0.4540

	精密注塑件	3.44	6.92	23.85	0.0568
上海日锦升	注塑件	1,077.84	2.31	2,493.25	5.9422
上海依摩泰	精密模具	16.00	13.54	216.58	0.5162

(3) 2018 年

客户名称	产品种类	销售数量（套，万件）	销售单价（万元/套，元/件）	销售金额（万元）	销售占比（%）
中岛贸易	精密模具	56.00	12.56	703.11	1.6824
	精密注塑件	12.32	2.90	35.70	0.0854
技连通	精密注塑件	12.05	1.82	21.89	0.0524
上海日锦升	精密模具	2.00	5.93	11.85	0.0284
	精密注塑件	1,438.90	1.96	2,826.03	6.7622
上海依摩泰	精密模具	5.00	8.81	44.03	0.1054

(4) 2017 年

客户名称	产品种类	销售数量（套，万件）	销售单价（万元/套，元/件）	销售金额（万元）	销售占比（%）
中岛贸易	精密注塑件	28.40	1.37	39.03	0.0936
技连通	精密模具	7.00	23.37	163.62	0.3923
上海日锦升	精密注塑件	1,540.35	1.87	2,875.63	6.8957
上海依摩泰	精密模具	9.00	11.90	107.06	0.2567
重庆昌疆	精密模具	1.00	3.76	3.76	0.0090

(三) 核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 访谈公司主要业务负责人及中岛贸易实际控制人，查阅香港税务相关条例，了解公司与中岛贸易交易的背景原因及合理性情况，了解相关业务的定价依据；获取中岛贸易报告期内全部银行资金流水情况，核查其报告期内的全部资金往来的交易对方及原因情况，与公司、香港思柏的资金流水进行比对，逐笔穿透核查中岛贸易的资金流水至最终交易对方，梳理中岛贸易的全部下游终端客户、交易金额、交易内容等情况，与公司终端客户进行对比，统计核查中岛贸易的销售利润情况；

2. 对公司主要业务负责人进行访谈，了解报告期内公司是否存在其他贸易类客户，并对贸易类主要客户进行访谈，了解公司与贸易类客户的业务合作模式及其下游客户、终端客户的对应情况；查阅各期贸易类客户的销售合同、业务订

单，核查公司与客户的商业关系是否真实存在，了解销售合同或订单的实际执行情况；查阅公司各期收入成本明细表，获取公司向贸易商客户销售产品种类、数量、销售单价、销售金额及销售占比等相关数据。

经核查，我们认为：

1. 公司向香港思柏销售需经中岛贸易转手具有真实背景原因，具有商业合理性；公司对中岛贸易销售精密模具毛利率较高具有合理原因，交易价格公允。
2. 报告期内，公司客户中存在少量贸易类客户，贸易类客户自公司采购具有真实、合理原因，上述业务已实现最终销售。

二、关于外协加工。首轮问询回复显示：（1）报告期内，发行人存在向少量环评许可资质不完备供应商外协采购注塑产品喷涂、模具咬花及模具热处理服务的情形，涉及的采购金额占发行人各期外协采购的比例较小。报告期各期，发行人向环评许可资质不完备的外协供应商采购金额占当期外协采购总额的比例分别为 14.19%、18.70%、14.03%、7.19%。（2）报告期内，发行人存在向前员工控制的外协供应商采购的情形，占发行人报告期各期外协采购比例分别为 10.25%、10.09%、10.12%和 7.28%。请发行人：（1）披露发行人外协加工相关工序中部分工序报告期产能利用率较低，但仍采取外协加工模式的必要性；该部分生产工序采用外协加工模式与采用自主生产模式对成本的具体影响，各外协加工环节对应的产量占发行人同工序全部产量的比重，发行人相关业务未采用自主加工模式的原因及合理性。（2）说明报告期各期制造费用中加工修理费与发行人相关产品产量的匹配性，以及与采购各项外协加工服务的匹配性，并结合上述分析各期各类加工修理费的变动原因。（4）说明前员工控制的外协供应商相关股权是否为代持；前员工从发行人离职后的任职情况，发行人向上述外协供应商与其他从事相同业务的非关联外协供应商采购价格的差异情况，并分析差异原因及合理性。请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）、（4）发表明确意见。（审核问询函问题 2 第 1、2、4 点）

（一）披露发行人外协加工相关工序中部分工序报告期产能利用率较低，但仍采取外协加工模式的必要性；该部分生产工序采用外协加工模式与采用自主生产模式对成本的具体影响，各外协加工环节对应的产量占发行人同工序全部产量的比重，发行人相关业务未采用自主加工模式的原因及合理性

1. 公司外协加工相关工序中部分工序报告期产能利用率较低，但仍采取外协加工模式的必要性

精密模具模仁为整套模具的核心，生产中涉及公司模具加工的核心技术，公司基本完全通过自主生产完成。由于客户精密模具订单下达的时间不均匀，导致公司间歇性产能利用率紧张，此时公司会将部分交期紧张且加工难度低的模具零部件加工通过外协加工方式完成。所以从全年度整体来看，公司 CNC、EDM 和线切割工序的产能利用率相对较低。

2. 该部分生产工序采用外协加工模式与采用自主生产模式对成本的具体影响

对于大部分外协业务，公司根据外协工艺要求在合格供应商名录中框定备选供应商后进行询比价工作，根据对其报价、交期、配合程度、技术水平等因素综合考虑后，最终由需求部门报公司管理层审核批准后采购；对于临时性的个别业务，公司采用单项议价方式，由需求部门报公司管理层审核批准后直接采购。

报告期内，上述各外协业务采用外协加工模式与采用自主生产模式对成本的具体影响如下：

业务类型	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	自产 单位成本	委外加工 单位成本	自产 单位成本	委外加工 单位成本
模具零配件加工(元/加工工时)	39.08	60.29	31.71	58.79
模具雕刻(元/字)	3.01		2.91	4.85
模具咬花(元/平方厘米)		6.80		6.80
模具热处理(元/千克)		9.49		9.73

(续上表)

业务类型	2018 年度		2017 年度	
	自产 单位成本	委外加工 单位成本	自产 单位成本	委外加工 单位成本
模具零配件加工(元/加工工时)	34.70	57.85	40.62	55.59

模具雕刻（元/字）		4.85		4.85
模具咬花（元/平方厘米）		7.28		7.29
模具热处理（元/千克）		9.73		9.73

注：报告期内，公司自身无咬花、热处理工序加工能力；2017-2018 年度，公司自身无雕刻工序加工能力

综上，公司委外加工单位成本均高于自产单位成本，主要系委外加工费用中包含了外协厂商的合理利润。

3. 各外协加工环节对应的产量占公司同工序全部产量的比重，公司相关业务未采用自主加工模式的原因及合理性

模具零配件属于精密模具的外部组成部件，主要包括紧固件、导向件、定位件和压卸料件等。出于成本效益等因素综合考虑，公司将部分模具零配件加工和咬花、雕刻、热处理等难度低或应用频率较低的加工工序委托外部公司完成。上述工序具体情况如下：

（1）模具零部件加工

对于模具零配件加工业务，由于不同客户对各精密模具的生产精度和交付期要求存在较大差异，公司订单集中、机台阶段性产能超负荷时有发生。为保证交付期，公司建立了快速的响应机制，灵活安排生产计划，并将部分交期紧张且加工难度低的模具零部件加工通过外协加工方式完成。外发的模具零部件不属于核心零部件，仅涉及非核心模具零部件的初级加工，相关零部件的生产不涉及核心技术。报告期内，公司模具零部件外协业务量情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
模具投产量（套）	58	379	319	395
计划加工工时 A（万加工工时）[注]	6.96	46.43	32.18	34.68
实际自产加工工时 B（万加工工时）	5.65	25.96	20.40	22.63
外协加工工时 C=A-B（万加工工时）	1.31	20.48	11.78	12.05
委外产量占比 D=C/A	18.82%	44.11%	36.61%	34.75%

注：计划加工工时为根据模具设计图纸及生产经验等，在考虑客户交期的情况下各期预计的加工工时

2020年1-6月受疫情影响，模具订单大幅减少，公司生产能力基本可以覆盖客户订单，当期公司外发的模具零配件加工量相应大幅减少。

(2) 模具咬花

对于咬花业务，模具咬花工序是指通过化学手段在模具钢表面进行腐蚀反应处理，形成蚀纹等纹路，通常起到装饰产品的作用，该工艺为非核心工艺且不涉及核心技术。公司对该工序的加工需求相对较小，应用频率较低。公司也不具备该工序生产能力，所以通过外协加工方式完成。

报告期内，公司模具咬花外协业务量情况如下：

单位：平方厘米				
业务类型	期间	自产产量	委外产量	委外产量占比
模具咬花	2020 年 1-6 月		19,597.08	100.00%
	2019 年度		108,818.25	100.00%
	2018 年度		64,208.30	100.00%
	2017 年度		72,620.75	100.00%

(3) 模具雕刻

对于雕刻业务，模具雕刻是指通过数控加工及编程技术对精密模具进行刻字的工艺，属于非核心工艺且不涉及核心技术。由于公司对该工序的加工需求相对较小，出于成本效益等因素考虑，公司在 2019 年 5 月前不具备该工序生产能力，所以通过外协方式完成该工序。2019 年 6 月，由于现有模具雕刻外协供应商无法满足客户复杂刻字产品的加工需求，公司采购了相关加工设备并进行自主编程，以满足客户的个性化需求，公司自此具备了模具雕刻技术及生产能力。

报告期内，公司模具雕刻外协业务量情况如下：

单位：字数				
业务类型	期间	自产产量	委外产量	委外产量占比
模具雕刻	2020 年 1-6 月	1,765.00		
	2019 年度	1,535.00	5,045.00	76.70%
	2018 年度		9,879.00	100.00%
	2017 年度		40,063.00	100.00%

(4) 模具热处理

对于热处理业务，模具热处理是指通过加热、保温及冷却手段对模具材料进行加工，以改善材料组织和性能的工艺，不属于核心工艺且不涉及核心技术。该工艺仅适用于注塑材料具有腐蚀性或客户特别要求等情形。公司对该工序的加工需求相对较小，应用频率较低。公司也不具备该工序生产能力，所以通过外协加

工方式完成该工序。

报告期内，公司模具热处理外协业务量情况如下：

单位：千克

业务类型	期间	自产产量	委外产量	委外产量占比
模具热处理	2020 年 1-6 月		1,693.40	100.00%
	2019 年度		3,207.49	100.00%
	2018 年度		2,756.66	100.00%
	2017 年度		2,410.12	100.00%

（二）说明报告期各期制造费用中加工修理费与发行人相关产品产量的匹配性，以及与采购各项外协加工服务的匹配性，并结合上述分析各期各类加工修理费的变动原因

报告期各期，制造费用中的加工修理费具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
模具零配件加工费	94.05	1,283.49	735.61	744.78
注塑产品喷涂费	265.90	646.04	969.52	823.99
注塑产品成形外协加工费		9.27	119.00	332.41
车间维修费用等其他费用	55.94	242.70	322.46	314.13
合 计	415.89	2,181.50	2,146.60	2,215.31

1. 模具零配件外协加工费

模具零配件外协加工费主要包括外发模具零配件费用和模具咬花、模具热处理及雕刻工序的费用。具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外发模具零配件加工	79.13	1,203.96	681.38	670.09
咬花工序	13.32	73.95	46.75	52.91
热处理工序	1.61	3.12	2.68	2.35
雕刻工序		2.45	4.79	19.43
合 计	94.05	1,283.49	735.61	744.78

模具零配件加工为精密模具的非必要加工工序。部分客户订单交期较急，公司阶段性产能不足时，会将部分模具加工工序委托外协厂商进行基础加工。委外加工工序主要为模具零配件的加工，其加工主要依赖于加工设备，对精密度要求

相对较低，因此对操作技工的技术、经验要求相对较低。

随着公司对精密模具业务的开拓力度增长，模具业务逐渐获得客户认可，报告期内精密模具订单量大幅增长。报告期内，因生产能力的限制，公司将部分非核心工序交由外协厂商生产加工，关于外发零配件加工的外协加工费与相关产品产量的匹配情况如下所示：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
模具车间生产人员平均人数	43	46	41	47
模具投产量（套）	58	379	319	395
计划加工工时 A[注]	69,576.83	464,329.54	321,782.34	346,848.75
实际自产加工工时 B	56,452.31	259,562.50	203,997.00	226,307.90
外协加工工时 C=A-B	13,124.52	204,767.04	117,785.34	120,540.85
模具零配件加工费用 D（万元）	79.13	1,203.96	681.38	670.09
单位外协成本 E=D/C（元/加工工时）	60.29	58.80	57.85	55.59

[注]计划加工工时为根据模具设计图纸及生产经验等，在考虑客户交期的情况下各期预计的加工工时

精密模具系定制化产品，不同模具型号之间其材质、规格尺寸、精密复杂程度等不同，导致其加工难度存在差异，因此，不同模具的制造加工工时也不尽相同。报告期内，模具车间生产人员平均人数基本保持稳定。

2019 年度，精密模具订单数量大幅增加，因生产能力限制，公司将模具零配件加工等部分非核心工序以外协加工的方式完成，导致当期模具外协加工费用大幅增加。在有限资源条件下，公司将主要精力用于核心业务及核心工序，并将非核心工序委托外协厂商完成。

2020 年 1-6 月受疫情影响，模具订单大幅减少，公司生产能力基本可以覆盖客户订单，当期公司外发的模具零配件加工量相应大幅减少，因此模具外协加工费用大幅下降。上述因素是导致 2020 年 1-6 月公司精密模具销量大幅下降同时单位制造费用也大幅下滑的主要原因。

通过测算报告期各期的模具零配件加工费用与加工工时的匹配性，可知单位外协成本各年度间不存在较大差异，模具零配件加工费用与公司模具投产量基本相匹配。

咬花和热处理为精密模具非必要加工工序。报告期内，客户对该工序的加工需求相对较小，公司也不具备该工序生产能力，当客户需求出现时，公司以外协方式完成。

雕刻工序为精密模具非必要加工工序。2019年5月前，公司不具备雕刻工序的生产能力，该工序以外协加工方式完成；自2019年6月起，因现有模具雕刻外协厂商的加工能力无法满足客户日益复杂的雕刻需求，公司采购了相关加工设备自主编程进行雕刻加工，此后公司具备了模具雕刻的生产能力，雕刻工序的外协加工量减少。

2. 注塑产品喷涂

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

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外协喷涂费用（万元）	265.90	646.04	969.52	823.99
喷涂产品数量（万件）	43.17	124.18	210.63	193.32
单位喷涂成本（元/件）	6.11	5.34	4.82	4.26
注塑件产品产量（万件）	6,398.50	18,171.53	21,548.90	21,673.41
喷涂产品数量占比	0.67%	0.68%	0.98%	0.89%

喷涂工序并非精密注塑件生产的必要工序，且建设符合环保要求的喷涂加工产线并获取必要的环评资质的成本较高，公司无相应的工序产线。报告期内，公司将喷涂工序通过外协完成。报告期内，单位喷涂成本上升主要系外发喷涂加工的精密注塑件表面积较大所致，喷涂费用一般与精密注塑件表面积大小有关，表面积越大，单位产品喷涂费用越高。由于客户的喷涂需求具有偶发性且总量较少，因此喷涂产品数量占总产量的比例较小。

3. 注塑产品成形外协加工

报告期内，注塑产品成形外协费用与相关产品产量的匹配情况如下所示：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
成形外协加工费用（万元）		9.27	119.00	332.41
外协加工数量（万件）		19.92	1,241.24	3,051.88

单位加工成本（元/件）		0.47	0.10	0.11
注塑件产品产量（万件）	6,398.50	18,171.53	21,548.90	21,673.41
成形外协产品数量占比	0.00%	0.11%	5.76%	14.08%

2017 及 2018 年度，公司注塑件成形外协费较高的主要原因为当期公司部分注塑机产能超负荷，由于部分产品交期较急，故公司将工艺相对简单的小型精密注塑件产品成形工序委外加工；2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司自有产能基本可满足订单需求，精密注塑件成形工序仅少量发外加工，由于外协加工数量较少，因此其单位加工成本较高。

4. 车间维修费用等其他费用

报告期内，车间维修费用等其他费用与产能利用率情况如下所示：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
车间维修费用等其他费用	55.94	242.70	322.46	314.13
注塑件产能利用率	66.14%	95.73%	104.81%	103.57%

车间维修费用等其他费用主要为设备修理费等日常车间维护、设备修理费和其他零星小额外协加工费等。车间维修费用主要和注塑机等大型机器设备的使用寿命、使用频率、使用时长等相关。

2017 及 2018 年度，由于当期注塑车间满负荷运转，因此产生的维保费用较高；2020 年 1-6 月，因受疫情影响，当期注塑件订单较去年同期大幅下降，车间设备开机率较低，车间维保费用下降；且 2019 年度公司处置了部分老旧的注塑机等机器设备，使得车间机器设备维修费用进一步下降。

综上，报告期各期制造费用中加工修理费与公司各类产品产量匹配，也与各项外协加工服务匹配，各期各类加工修理费的变动情况合理。

（三）说明前员工控制的外协供应商相关股权是否为代持；前员工从发行人离职后的任职情况，发行人向上述外协供应商与其他从事相同业务的非关联外协供应商采购价格的差异情况，并分析差异原因及合理性

1. 前员工控制的外协供应商相关股权是否为代持，前员工从公司离职后的任职情况

截至本说明出具日，公司前员工控制的外协供应商具体情况如下：

前员工控制的外协供应商名称	股权结构
---------------	------

无锡金栢精密模具有限公司（以下简称无锡金栢）	陈世达持股 95%，陈重良持股 5%
新吴区高柏机械模具厂（以下简称新吴高柏）	个体工商户，实际控制人为陈世达；已于 2020 年 8 月 18 日注销
新区高柏机械模具厂（以下简称新区高柏）	个体工商户，实际控制人为陈世达；已于 2017 年 9 月 27 日注销
无锡高之码精密机械有限公司（以下简称无锡高之码）	刘铁桥持股 70%，熊捷持股 30%
锡山区亿丰朗模具经营部（以下简称锡山亿丰朗）	个体工商户，经营者为刘铁桥；已于 2017 年 9 月 28 日注销
新吴区鑫隆捷模具经营部（以下简称新隆捷）	个体工商户，经营者为刘铁桥
新吴区勇跃精密模具经营部（以下简称新吴勇跃）	个体工商户，经营者为蔡勇
新吴区文杨模具经营部（以下简称新吴文杨）	个体工商户，经营者为熊捷
无锡益康新精密模具有限公司（以下简称无锡益康新）	黄丽斌持股 100%

注：经访谈陈重良及陈世达，新吴高柏、新区高柏系陈重良设立，但实际控制人为陈世达，陈重良未实际参与上述企业运营管理，未获得其利润收益

经访谈陈世达、刘铁桥、蔡勇、熊捷及黄丽斌，其确认报告期内与公司存在业务往来的前员工控制的外协供应商，股东均是以其自有资金出资，不存在代为持有外协供应商股权的情形。

综上，前员工控制的外协供应商相关股权不存在代持情形。

上述前员工从公司离职后的任职情况具体如下：

前员工姓名	离职后的任职单位
蔡勇	新区勇跃精密模具加工厂（已注销，曾任职务：经营者）
	新吴勇跃（职务：经营者）
陈世达	无锡金栢（职务：总经理）
	新区高柏（已注销，曾任职务：经营者）
	新吴区高柏（已注销，曾任职务：经营者）
	新吴区高柏机械模具厂（职务：经营者）
黄丽斌	苏州桥盛精工有限公司（曾任职务：设计人员）
	无锡金栢（职务：设计人员）
	无锡益康新（职务：总经理）

刘铁桥	无锡高之码（职务：执行董事、总经理）
	鑫隆捷（职务：经营者）
	锡山亿丰朗（已注销，曾任职务：经营者）
	南长区高之码模具经营部（已注销，曾任职务：经营者）
	南长区南川模具制造厂（已注销，曾任职务：经营者）
	南长区新朗丰模具经营部（已注销，曾任职务：经营者）
熊捷	无锡安迈科技有限公司（职务：钳工小组长）
	雅玛可精密塑胶（无锡）有限公司（职务：钳工小组长）
	新吴文杨（职务：经营者）
	无锡高之码（职务：监事）

2. 公司向上述外协供应商与其他从事相同业务的非关联外协供应商采购价格的差异情况，并分析差异原因及合理性

公司从外协供应商采购的外协服务均根据所提供的服务的市场行情确定价格。外协供应商按照成本加上合理利润后报价，经询比价后公司与其协商确定最终价格，定价过程公允。

报告期内，公司向前员工控制的外协供应商与其他从事相同业务的非关联主要外协供应商的采购平均单价比较情况如下：

单位：元/小时

外协供应商名称	关联关系	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
无锡金栢	公司前员工 陈世达实际控制		60.07		56.78
新吴高柏		61.15	60.07	57.95	
新区高柏					56.78
无锡高之码	公司前员工 刘铁桥实际控制				57.48
锡山亿丰朗					56.53
鑫隆捷		60.07	59.49	57.48	
新吴勇跃	公司前员工 蔡勇实际控制			57.76	55.58
新吴文杨	公司前员工 熊捷实际控制			55.96	54.34
无锡益康新	公司前员工 黄丽斌实际控制	57.43	55.27		
新吴区亚蒂欧五金经营部	无	61.50	59.78	57.76	57.70

外协供应商名称	关联关系	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
相城区望亭镇银强模具经营部	无	57.80	56.35	54.25	53.76
常州派新机械制造有限公司	无	63.10	61.64	59.38	58.75
锡山区优正模具经营部	无	62.50	60.76	58.81	58.08

报告期各期，公司向前员工控制的外协供应商采购的工序均为模具零配件加工，公司向前员工控制的外协供应商采购的价格均位于向非关联外协供应商同类交易采购价格的区间内，采购平均单价不存在明显差异。

综上，公司从外协供应商采购的外协服务的定价过程均参考了所提供的服务的市场行情及外协供应商的合理报价，经询比价后确定最终价格，定价过程具有公允性。报告期内，公司向前员工控制的外协供应商与向其他从事相同业务的非关联主要外协供应商的采购价格不存在明显差异。

（四）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 访谈公司主要业务负责人，了解公司外协采购的主要原因、必要性及合理性，了解外协涉及的工序、主要定价依据及外协的具体运作方式；获取各期主要外协供应商清单，访谈公司主要外协供应商，了解外协加工的具体内容、业务模式，外协加工的具体工序环节和技术等情况；获取公司收入成本明细表、采购明细表和外协加工统计表，比较外协加工成本和公司自主加工成本的差异，分析对成本的具体影响，分析各外协加工环节对应的产量占公司同工序全部产量的比重；

2. 访谈公司的财务负责人，获取公司各期的制造费用明细表，获取公司模具零配件的产量、销量、产值和产能数据，分析加工修理费与公司相关产品产量的匹配性，以及与采购各项外协加工服务的匹配性；

3. 获取公司前员工控制的外协供应商清单，登录国家企业信用信息公示系统及企查查网站核查该等企业情况，访谈相关前员工，获取了公司的说明与承诺，登录企查查网站核查主要的前员工从公司离职后的任职情况；访谈公司主要的业务负责人，了解其向外协供应商采购外协服务的定价机制；

4. 获取公司的外协采购明细表，分析公司向前员工控制的外协供应商采购的具体内容及单价情况并与同期公司向其他从事相同业务的非关联外协供应商

采购的单价进行比较。

经核查，我们认为：

1. 公司全年度整体的 CNC、EDM 和线切割工序产能利用率较低，但仍采取外协加工模式具有商业合理原因和必要性；公司委外加工单位成本均高于自产单位成本，主要系委外加工费用中包含了外协厂商的合理利润，上述不同加工模式对成本的影响、公司各外协加工环节产量占同工序全部产量的比重真实、准确；相关外协业务未采用自主加工模式具有合理原因。

2. 报告期各期制造费用中加工修理费与公司各类产品产量匹配，也与各项外协加工服务匹配，各期各类加工修理费的变动情况合理。

3. 公司前员工控制的外协供应商相关股权不存在代持情形；公司已对前员工从公司离职后的任职情况进行了说明；报告期内，公司向前员工控制的外协供应商与向其他从事相同业务的非关联主要外协供应商的采购价格不存在明显差异。

三、关于产品应用领域。申报文件显示，由于行业技术具有共通性，精密模具和精密注塑件的生产技术除应用在办公设备领域外，还可应用在其他领域。发行人在汽车工业、医疗器械、消费电子、智能家居等领域拓展。报告期，发行人汽车工业、医疗器械以及其他类业务收入合计占比已从 8.97%提升至 18.24%，办公设备类业务收入占比已从 91.03%下降至 81.77%。请发行人：（1）披露报告期各期发行人主要产品在办公设备、汽车工业、医疗器械、消费电子、智能家居及其他类业务等各细分领域收入占比及变动情况。（2）结合汽车工业、医疗器械的发展情况说明发行人在相关下游应用领域的市场开拓及技术储备情况，对主要客户销售金额变化的原因及合理性，发行人对其销售的可持续性，发行人未来客户结构是否可能出现重大变化，如是，请充分说明对发行人持续经营的具体影响。请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（2）发表明确意见。（审核问询函问题 3 第 1、2 点）

（一）披露报告期各期发行人主要产品在办公设备、汽车工业、医疗器械、消费电子、智能家居及其他类业务等各细分领域收入占比及变动情况

报告期内，公司主营业务收入按客户所在领域分析如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例
办公设备	12,526.77	81.77%	36,167.65	86.20%
汽车工业	1,810.13	11.82%	3,808.92	9.08%
医疗器械	181.11	1.18%	1,058.48	2.52%
其他	802.04	5.24%	923.56	2.20%
其中： 消费电子 智能家居	266.37	1.74%	346.00	0.82%
合 计	15,320.05	100%	41,958.61	100%

(续上表)

项 目	2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例
办公设备	37,729.86	90.28%	37,961.85	91.03%
汽车工业	2,947.12	7.05%	1,979.36	4.75%
医疗器械	29.16	0.07%	371.99	0.89%
其他	1,085.62	2.60%	1,388.73	3.33%
其中： 消费电子 智能家居	366.16	0.88%	448.74	1.07%
合 计	41,791.76	100%	41,701.93	100%

报告期内，公司专注于办公设备、汽车工业、医疗器械等领域精密注塑模具和精密注塑件的研发、生产及销售。其中，公司下游客户主要来自办公设备行业。同时，公司正积极扩展精密模具及注塑产品在汽车工业、医疗器械等领域的应用，2017 至 2019 年度，相关产品收入呈快速增长趋势。2020 年 1-6 月，由于新冠疫情冲击，公司办公设备行业客户订单减少，导致该领域销售收入下降。此外，医疗器械类精密模具的主要客户东软医疗本期模具订单数量下降，导致公司当期医疗器械领域收入大幅下降。本期医疗器械领域收入大幅下降。汽车工业类客户无锡村田等受到世界各国出台的新能源汽车支持政策影响，对公司下达关于新能源汽车动力电池等产品的订单数量较多，使得公司汽车工业类收入整体保持稳定。

(二) 结合汽车工业、医疗器械的发展情况说明发行人在相关下游应用领域的市场开拓及技术储备情况，对主要客户销售金额变化的原因及合理性，发行人对其销售的可持续性，发行人未来客户结构是否可能出现重大变化，如是，

请充分说明对发行人持续经营的具体影响。

1. 结合汽车工业、医疗器械的发展情况说明公司在相关下游应用领域的市场开拓及技术储备情况

(1) 汽车工业及医疗器械行业发展情况

近年来，我国汽车工业发展情况良好。在新能源汽车领域，随着汽车环保法规的日趋严格，世界各国都在开展新能源汽车的研发，通过以新能源汽车替代传统燃油汽车的方式减轻对大气的污染。包括我国在内的世界各国均积极制定了传统燃油车的禁售时间表，并推出了众多支持新能源汽车行业发展的有利政策，推动全球新能源汽车行业进入了快速发展期。根据工业和信息化部指导、中国汽车工程学会牵头组织编制的《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》预测，我国汽车年产销规模在 2025 年、2030 年、2035 年分别达到 3,200 万辆、3,800 万辆、4,000 万辆。经测算，上述销量规模较 2019 年我国汽车销量数量的年复合增长率分别为 3.67%、3.59%、2.79%。

近年来，随着经济的发展、社会老龄化程度的提高、人均寿命的增长以及人们保健意识的不断增强，我国医疗器械行业呈现较快发展的趋势。根据 Frost &Sullivan 公司行业分析报告，2015 年到 2019 年，中国医疗器械市场规模从 3,080 亿元增长至 6,235 亿元，期间年复合增长率为 19.30%，到 2024 年预计将达到 12,295 亿元。

(2) 公司在汽车工业及医疗器械应用领域的市场开拓及技术储备情况

报告期内，公司大力开拓业务汽车工业、医疗器械领域客户，报告期内已与村田新能源（无锡）有限公司（以下简称无锡村田）、上海东软医疗科技有限公司（以下简称上海东软医疗）等知名企业建立稳定的业务合作，目前正在开拓比亚迪股份有限公司、纳安斐电子（上海）有限公司（以下简称上海纳安斐）等知名企业的业务机会。

公司在汽车工业、医疗器械领域已具备较为充分的技术储备，形成 17 项发明专利和 64 项实用新型专利，并持续加大技术研发力度，正在进行包括“汽车动力油壶精密模具的研发”、“双色模滑块互配机构研发”等多项汽车工业、医疗器械领域相关储备技术在研项目，明细情况如下：

项目名称	应用领域
产品一级外观面应力痕消除工艺	汽车工业、办公设备、消费电子、

项目名称	应用领域
	家用电器、医疗器械
模具腔内气体的消除微米级排气缸制作技术	汽车工业、办公设备、医疗器械
异形高光镜面抛光工艺方法	汽车工业、办公设备、医疗器械
螺旋形状放电加工技术	汽车工业、办公设备、消费电子、家用电器、医疗器械
汽车动力油壶精密模具的研发	汽车工业
双色模滑块互配机构研发	汽车工业、办公设备、消费电子、家用电器、医疗器械
一种内切料头模具	汽车工业、办公设备、消费电子、家用电器、医疗器械
一种斜顶线切割治具	汽车工业、办公设备、消费电子、家用电器、医疗器械
一种侧压式热熔进点治具	汽车工业、办公设备、消费电子、家用电器、医疗器械

2. 公司对主要客户销售金额变化的原因及合理性，公司对其销售的可持续性，公司未来客户结构是否可能出现重大变化，如是，请充分说明对公司持续经营的具体影响

公司开拓的汽车工业、医疗器械领域客户中，以内销客户为主，尤其是公司大力发展的医疗器械领域收入基本全部来自于国内客户。公司对汽车工业、医疗器械领域主要客户各期收入变化、主要销售区域和订单情况具体如下：

单位：万元

主要客户	收入情况				
	收入来源领域	主要销售区域	主要订单类型	2020年1-6月	2019年度
无锡村田[注]	汽车工业	外销	批产注塑件订单	729.79	1,706.43
天津三华塑胶有限公司（以下简称天津三华）		内销	批产注塑件订单	541.34	543.53
Marelli Fukushima Corporation（以下简称日本康奈可）		外销	模具订单	303.38	332.49
康奈可汽车电子（无锡）有限公司（以下简称无锡康奈可）		内销	模具订单		274.28
莫仕连接器（成都）有限公司（以下简称成都莫仕）		外销	批产注塑件订单	42.56	216.18

主要客户	收入情况				
	收入来源领域	主要销售区域	主要订单类型	2020 年 1-6 月	2019 年度
小 计				1,617.07	3,072.91
上海纳安斐	医疗器械	内销	小批注塑件订单	96.06	
东软医疗		内销	模具订单	62.22	325.81
上海东软医疗		内销	模具订单	4.22	717.47
沈阳东软医疗系统有限公司（以下简称沈阳东软医疗）		内销	样品注塑件订单		5.12
苏州富士胶片映像机器有限公司（以下简称富士胶片）		内销	批产注塑件订单	3.89	5.89
小 计				166.39	1,054.29

(续上表)

主要客户	收入情况				
	收入来源领域	主要销售区域	主要订单类型	2018 年度	2017 年度
无锡村田	汽车工业	外销	批产注塑件订单	2,017.91	192.55
天津三华		内销	批产注塑件订单	120.04	
日本康奈可		外销	模具订单	229.77	47.58
无锡康奈可		内销	模具订单	283.62	78.13
成都莫仕		外销	批产注塑件订单		
小 计				2,651.34	318.26
上海纳安斐	医疗器械	内销	小批注塑件订单		
东软医疗		内销	模具订单		
上海东软医疗		内销	模具订单		
沈阳东软医疗		内销	样品注塑件订单	22.28	
富士胶片		内销	批产注塑件订单	6.89	371.19
小 计				29.17	371.19

[注]表中公司对无锡村田收入为汽车工业领域产品销售收入，未包括办公设备类产品销售收入

根据上表，报告期内公司汽车工业、医疗器械领域的第一大客户分别为无锡村田和东软医疗，公司对其销售金额变化原因及合理性情况详见上文分析。

公司未来将持续加强对汽车工业、医疗器械领域的重点客户业务合作关系的

维护，争取维持与上述重点客户建立持续、稳定的合作。但由于行业特点，开拓汽车工业、医疗器械新客户的周期相对较长，未来短期内公司客户结构不会出现重大变化。

（三）核查程序及核查意见

1. 获取公司收入成本明细表，分析公司各期按终端应用领域划分的收入金额及占比及变动情况；访谈公司主要业务负责人，了解报告期内公司各类业务收入及占比变动的原因；

2. 访谈公司主要客户，了解下游市场需求变动情况，了解其对公司产品质量、技术水平的评价等情况以及公司对其销售的可持续性；访谈公司核心技术人员，了解公司的技术储备情况；查阅行业相关资料并访谈公司的主要业务负责人，了解公司市场开拓情况、各领域主要客户销售金额变化的原因及合理性，对未来客户结构是否可能出现重大变化，以及对持续经营的具体影响进行分析。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司主要产品在办公设备、汽车工业、医疗器械、消费电子、智能家居及其他类业务等各细分领域收入情况的相关数据真实、准确；

2. 公司产品的主要应用下游领域汽车工业、医疗器械发展情况良好；公司开拓汽车工业、医疗器械领域客户情况真实，已具备相关技术储备，对主要客户的销售金额变化具有合理原因；公司将争取与汽车工业、医疗器械领域的重点客户建立持续、稳定的合作。未来短期内公司的客户结构不会出现重大变化。

四、关于财务规范性。申报文件显示，报告期内发行人存在以下财务内控不规范情形：（1）2017至2019年末，发行人曾委托控股股东香港思柏于香港地区向发行人日本员工代发部分薪酬及报销境外差旅费。（2）2020年6月末，发行人存在应付关联方中岛贸易的其他应付款余额为15.22万元，原因为中岛贸易向公司付款时操作失误，将实际应支付的0.23万美元误填写为2.38万美元所致，发行人已于2020年7月3日将上述款项退还。（3）首轮问询回复未充分说明发行人保证财务内控规范的有效措施。请发行人结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25的要求，补充披露除上述情形外，发行人报告期内是否存在其他代收代付、代垫费用及其他资金拆借情形，是否

存在第三方回款、个人账户收付款及其他异常往来款项等财务内控不规范的情形；相关情形是否符合行业经营特点，发行人是否已经建立针对性的财务内控措施，财务内控制度及执行是否能够持续符合规范性要求，是否能够合理保证发行人合法合规和财务报告的可靠性，相关风险提示是否充分、完整。请保荐人、申报会计师及发行人律师发表明确意见，并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求逐项说明对发行人财务内控情况的核查情况及核查结论。（审核问询函问题 5）

（一）请发行人结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求，补充披露除上述情形外，发行人报告期内是否存在其他代收代付、代垫费用及其他资金拆借情形，是否存在第三方回款、个人账户收付款及其他异常往来款项等财务内控不规范的情形；相关情形是否符合行业经营特点，发行人是否已经建立针对性的财务内控措施，财务内控制度及执行是否能够持续符合规范性要求，是否能够合理保证发行人合法合规和财务报告的可靠性，相关风险提示是否充分、完整

1. 《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 中有关财务内控不规范的情形及说明，相关情形是否符合行业经营特点

（1）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 中有关财务内控不规范的情形，报告期内公司存在关联方代垫费用、第三方回款的不规范行为，具体如下：

序号	财务内控不规范情况	公司是否存在此类情况
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	公司不存在此类情况
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	公司不存在此类情况
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	公司不存在此类情况
4	通过关联方或第三方代收货款	公司不存在此类情况
5	关联方代付货款、代垫费用的情形	存在。2017 至 2019 年度存在由香港思柏代垫支付公司日本员工薪酬、差旅费用合计 471.36 万元的情况
6	部分销售回款由第三方代客户支付的情形	存在。报告期内存在少量客户通过其集团内部其他企业销售回款的

		情况，报告期内合计 111.57 万美元
7	利用个人账户对外收付款项	公司不存在此类情况
8	出借公司账户为他人收付款项	公司不存在此类情况
9	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形	公司不存在此类情况
10	现金收款的情形	公司不存在此类情况

除上述已披露的上述情形外，公司不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 涉及的其他代收代付、代垫费用、其他资金拆借、其他第三方回款、个人账户收付款及其他异常往来款项等情形。

(2) 关于存在上述相关情形是否符合行业经营特点的说明

2017 至 2019 年度，公司存在通过香港思柏向两名在职日本员工支付薪酬及报销差旅费的情形，上述行为主要基于便利性考虑，具有合理原因。报告期内，公司客户乐金化学、日本康奈可存在部分来自其集团内其他企业的销售回款，上述事项具有合理的商业原因，大型集团客户通过旗下其他企业的销售回款行为在行业内较为普遍，符合行业的经营特点。

2. 针对性的财务内控措施，财务内控制度及执行情况

公司已通过建立相关制度，完善公司内部治理程序及规范，健全法人治理结构。2019 年 12 月 18 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过《关于思柏精密科技股份有限公司关联交易管理办法的议案》等制度，对关联交易及相关决策事项、决策程序作出了具体规定。上述关联方为公司代垫费用涉及的款项已经全部偿还，相关行为已得到规范。

报告期内，公司已逐步建立并执行了切实有效的第三方回款管理制度和措施，加强客户收款管理并确保核算准确，具体如下：(1) 公司与客户约定回款时原则上不允许采取第三方回款方式，如因客户自身原因确实无法避免时，公司对存在第三方回款的客户进行登记备查并进行分类管理；(2) 财务部定期对银行收款明细进行逐笔核对，公司通过核对外汇收款银行审核、银行入账单、销售明细表、收款确认、财务系统等，实现销售、发货、收款的对应，确保应收账款的准确性。财务人员进行账务处理时，如发现存在付款主体与合同主体不一致的情形，将及时通知相关业务人员，要求其与客户进行沟通，询问第三方付款的原因，并协调避免以第三方名义代付货款的行为。

3. 财务内控制度及执行是否能够持续符合规范性要求，是否能够合理保证公司合法合规和财务报告的可靠性，相关风险提示是否充分、完整

报告期内，公司存在关联方为公司代垫费用、少量客户通过其集团内部其他企业销售回款的财务内控不规范的情形。2019年12月18日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过《关于思柏精密科技股份有限公司关联交易管理办法的议案》等制度，对关联交易及相关决策事项、决策程序作出了具体规定。上述关联方代垫费用涉及的款项已经全部偿还，相关行为已得到规范。报告期内，公司逐步建立并执行了切实有效的第三方回款管理制度和措施，加强客户收款管理并确保核算准确。

公司已对相关风险进行提示。未来，若公司财务内控制度不能持续得到有效执行，可能因为内控不规范导致公司利益受损，导致公司无法持续做到合法合规或无法确保财务报告可靠性，进而损害投资者利益。

（二）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 访谈公司财务负责人，了解公司报告期内内控制度的建立及执行情况，了解公司是否存在转贷、开具无真实交易背景的商业票据、与关联方或第三方直接进行资金拆借、通过关联方或第三方代收货款、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项等内控不规范的情形；获取公司全部银行流水，以及公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，获取公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，并访谈公司财务负责人，了解是否存在转贷、关联方代收货款等财务内控不规范的情况；

2. 获取公司全部银行流水，以及公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，和公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司关联方是否与公司供应商、公司员工等存在异常资金往来，是否存在上述关联方代公司分担成本支出及费用的情况；查阅公司的主要采购合同，访谈公司主要供应商，确认是否存在公司关联方代公司向其支付款项的情况；访谈公司主要业务负责人以及曾在香港思柏领取部分薪酬的两名日本籍在册员工，并获取公司主要关联方出具的承诺函，向其了解是否存在代公司分担成本支出及费用的情况；

3. 获取公司全部银行流水、银行日记账、第三方回款明细表，对各期银行流水记录与客户名单进行对比统计，核查是否存在异常；登录全国信用公示系统

核查合同方与境内回款方的关系，并访谈涉及第三方回款的全部客户，了解回款方与其的关系情况，客户通过第三方向公司回款的原因，是否具有商业合理性，境外代付流程是否合法合规，是否与公司存在纠纷情况；查阅第三方回款业务相关的业务合同、订单、沟通邮件、出库单、发票、物流结算记录、对账验收记录、收款凭据、出口报关资料等资料，检查资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，交易是否真实；获取了公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，和公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司关联方是否与第三方回款的客户及其回款方存在资金往来；获取公司主要关联方出具的承诺函，向其了解是否与第三方回款客户存在关联关系或其他利益安排；

4. 查阅公司现金日记账并抽查现金收款原始凭证，访谈公司主要客户，了解公司是否存在现金收款、个人账户收款等财务内控不规范的情况，相关情形是否符合行业经营特点；公司是否已经建立针对性的财务内控措施，财务内控制度及执行是否能够持续符合规范性要求，是否能够合理保证公司合法合规和财务报告的可靠性，相关风险提示是否充分、完整查阅公司财务相关内控管理制度，取得并查阅了审计委员会对内部控制的评价报告、内部审计报告、并访谈内部审计部门负责人，了解公司的财务相关的内控措施建立及执行情况；

5. 针对《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求，我们主要执行了以下核查程序：

序号	财务内控不规范情况	主要核查程序
(1)	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	访谈公司财务负责人，了解公司报告期内内控制度的建立及执行情况，了解公司是否存在为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道的情形；获取公司全部银行流水，获取公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，以及公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司是否存在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款。

(2)	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	访谈公司财务负责人，了解公司报告期内内控制度的建立及执行情况，了解公司是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形；获取公司的票据台账，核查票据是否均有真实交易背景，核查公司是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的行为；获取公司全部银行流水，获取公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，以及公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资的情形。
(3)	与关联方或第三方直接进行资金拆借	访谈公司财务负责人，了解公司报告期内内控制度的建立及执行情况，对公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员、主要客户和供应商进行了访谈，了解是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形；获取公司全部银行流水，获取公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，以及公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司是否存在与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形。
(4)	通过关联方或第三方代收货款	访谈公司财务负责人，了解公司报告期内内控制度的建立及执行情况，对公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员、主要客户和供应商进行了访谈，了解是否存在通过关联方或第三方代收货款的情形；获取公司全部银行流水，获取公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，以及公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司是否存在通过关联方或第三方代收货款的情形。
(5)	关联方代付货款、代垫费用的情形	访谈公司主要业务负责人并查阅公司员工名单及相关员工劳动合同，了解公司委托香港思柏代发薪酬的原因，员工人数、发放金额等具体情况；复核公司各期薪酬费用的计提、发放和支付的具体金额并查阅相关凭证，对计提金额、发放金额进行分析； 获取公司全部银行流水，获取公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，以及公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司关联方是否与公司供应商、公司员工等存在异常资金往来，是否存在上述关联方代公司分担成本支出及费用的情况；查阅公司的主要采购合同，访谈公司主要供应商，确认是否存在公司关联方代公司向其支付款项的情况；访谈公司主要业务负责人以及曾在香港思柏领取部分薪酬的两名日本籍在册员工，并获取公司主要关联方出具的承诺函，向其了解是否存在代公司分担成本支出及费用的情况。

(6)	部分销售回款由第三方代客户支付的情形	获取公司全部银行流水、银行日记账、第三方回款明细表，对各期银行流水记录与客户名单进行对比统计，核查是否存在异常； 登录全国信用公示系统核查合同方与境内回款方的关系，并访谈涉及第三方回款的全部客户，了解回款方与他们的关系情况，客户通过第三方向公司回款的原因，是否具有商业合理性，境外代付流程是否合法合规，是否与公司存在纠纷情况； 查阅第三方回款业务相关的业务合同、订单、沟通邮件、出库单、发票、物流结算记录、对账验收记录、收款凭据、出口报关资料等资料，检查资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，交易是否真实； 获取了公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，和公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司关联方是否与第三方回款的客户及其回款方存在资金往来；获取公司主要关联方出具的承诺函，向其了解是否与第三方回款客户存在关联关系或其他利益安排。
(7)	利用个人账户对外收付款项	访谈公司财务负责人，了解公司报告期内内控制度的建立及执行情况，获取公司全部银行流水，获取公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，以及公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司是否存在利用个人账户对外收付款项的情形； 查阅公司的主要采购合同，核查合同付款条款是否存在异常情况； 访谈公司主要供应商及主要客户，了解公司是否存在个人账户付款等财务内控不规范的情况。
(8)	出借公司账户为他人收付款项	访谈公司财务负责人，了解公司报告期内内控制度的建立及执行情况，获取报告期内公司已开立银行账户清单，并与公司账面记录核对，核实公司银行账户记录的完整性，同时通过银行函证核实公司所有银行账户均已准确记录，核查公司是否存在向关联方出借账户； 抽查报告期内公司大额流水、银行日记账及往来款明细账及相应凭证，对银行回单列示的对方单位名称与账面对方单位名称核对，确认是否存在出借公司账户为他人收付款项等内控不规范的情况。
(9)	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形	访谈公司财务负责人，了解公司报告期内内控制度的建立及执行情况，了解公司是否存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形； 获取公司全部银行流水，获取公司控股股东、实际控制人及其关联方银行账户的流水，以及公司董事、监事、高级管理人员主要银行账户资金流水，核查公司是否存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形。
(10)	现金收款的情形	查阅公司现金日记账并抽查现金收款原始凭证，访谈公司主要客户，了解公司是否存在现金收款、个人账户收款等财务内控不规范的情况； 查阅公司《资金管理制度》、《资金支付审批流程管理规定》和《销售与收款内部控制》等相关内部控制管理制度，通过询问、观察和检查等程序，检查现金交易的相关业务内控制度是否完善，是否按照《资金管理制度》《资金支付审批流程管理规定》和《销售与收款内部控制》严格执行，相关业务会计核算是否及时、准确、完整，评价内部控制的设计有效性，并执行穿行测试，测试相关内部控制的运行有效性。

经核查，我们认为：

1. 根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 中有关财务内控不规范的情形，报告期内公司存在关联方代垫费用、第三方回款的不规范行为，具体如下：

序号	财务内控不规范情况	公司是否存在此类情况
(1)	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	公司不存在此类情况
(2)	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	公司不存在此类情况
(3)	与关联方或第三方直接进行资金拆借	公司不存在此类情况
(4)	通过关联方或第三方代收货款	公司不存在此类情况
(5)	关联方代付货款、代垫费用的情形	存在。2017 至 2019 年度存在由香港思柏代垫支付公司日本员工薪酬、差旅费用合计 471.36 万元的情况
(6)	部分销售回款由第三方代客户支付的情形	存在。报告期内存在少量客户通过其集团内部其他企业销售回款的情况，报告期内合计 111.57 万美元
(7)	利用个人账户对外收付款项	公司不存在此类情况
(8)	出借公司账户为他人收付款项	公司不存在此类情况
(9)	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形	公司不存在此类情况
(10)	现金收款的情形	公司不存在此类情况

除上述已披露的上述情形外，公司不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 涉及的其他代收代付、代垫费用、其他资金拆借、其他第三方回款、个人账户收付款及其他异常往来款项等情形；

2. 报告期内，公司存在关联方代垫费用、第三方回款的情形，具有合理原因；大型集团客户通过旗下其他企业的销售回款行为在行业内较为普遍，符合行业的经营特点；公司已逐步建立并执行了针对性的财务内控措施，并已在招股说明书中就如果公司财务内控制度及执行不能持续符合规范性要求，则可能无法合理保证公司合法合规和财务报告可靠性的相关风险进行充分、完整提示。

五、关于外销相关税费。首轮问询回复显示，报告期内发行人外销模式分为一般贸易出口、进料加工出口、深加工结转出口等，其中进料加工出口指产品通过报关后出口海外、出口加工区或保税区。深加工结转出口指产品交付境

内海关管辖区外的客户后，客户根据交付的数量、金额报关进口，发行人凭相关单据报关出口。产品不征税、不退税。进料加工及深加工结转模式主要采购保税原材料免税进口。一般贸易出口采购非保税原材料。请发行人说明报告期内各种外销模式采购、销售环节涉及的各项税费政策、计税依据、税率等，并说明各期各种销售模式下，税费应缴、实缴金额，以及各类相关销售收入是否匹配。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 6）

（一）请发行人说明报告期内各种外销模式采购、销售环节涉及的各项税费政策、计税依据、税率等，并说明各期各种销售模式下，税费应缴、实缴金额，以及各类相关销售收入是否匹配

1. 报告期内，公司各种外销模式采购、销售环节涉及的各项税费政策、计税依据、税率的具体情况如下：

销售模式	税收政策	税收种类	计税依据	主要税率
一般贸易出口	一般贸易出口下，产品使用的材料若是进口需缴纳关税和增值税，若使用的材料为国内采购进项税可以抵扣；产品出口时免征增值税，对出口货物所使用的原材料、包装物等所含的增值税允许抵减其内销货物的应缴税款，对未抵减完的部分再予以退税，并按增值税免抵税额缴纳附加税。一般贸易出口模式下，实行增值税免抵退税政策不存在免抵退税额抵减。	进口关税	进口货物的完税价格	2.8%-8%
		进口环节增值税	组成计税价格（关税完税价格+关税+消费税）	13%、16%、17%
		增值税免抵退	以出口货物、劳务的实际离岸价格（FOB）确定	征税率：13%、16%、17%； 退税率：13%、15%、16%、17%
		城建税、教育费附加、地方教育费附加	增值税免抵税额	7%、3%、2%
进料加工出口	进料加工备案后，原材料、辅料进口时不用缴纳关税、增值税；其他材料如包材等为国内采购，增值税可抵扣。产品出口后适用国家的免、抵、退优惠政策，计算免抵退税时，扣除保税材料部分计算免抵退税金额，在办理出口退税时存在免抵退税额抵减。	增值税免抵退	按出口货物的离岸价（FOB）扣除出口货物所含的海关保税进口料件的金额后确定	13%、15%、16%、17%
		城建税、教育费附加、地方教育费附加	增值税免抵税额	7%、3%、2%
深加工结转出口	深加工结转出口备案后，原材料、辅料进口时不用缴纳关税、增值税；其他材料如包材国内采购，增值税不可抵扣，需要进项转出；产品出口不征税、不退税。	进项税	国内采购材料的金额	13%、16%、17%

注：根据财政部、税务总局《关于调整增值税税率的通知》（财税〔2018〕

32号），2018年5月1日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用17%和11%税率的，税率分别调整为16%、10%；根据财政部、税务总局、海关总署《关于深化增值税改革有关政策的公告》（2019年第39号）：自2019年4月1日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用16%和10%税率的，税率分别调整为13%、9%

2. 说明各期各种销售模式下，税费应缴、实缴金额

报告期内，公司外销模式下的深加工结转出口业务销售的精密注塑件产品免税；且公司精密注塑产品出口退税率高，进料加工出口、一般贸易出口业务下销售的精密产品产生的应交增值税极少。公司外销模式下的销售收入基本无应缴增值税。

内销模式下，2017年度至2020年1-6月的应缴纳增值税金额分别为226.40万元、169.51万元、271.35万元和123.32万元；2017年度至2020年1-6月的实缴增值税金额分别为203.86万元、191.97万元、232.83万元和107.13万元。

3. 各种销售模式下，税费应缴、实缴金额与销售收入匹配情况

报告期内，公司外销模式下的销售收入基本免税，应缴、实缴增值税金额较小。公司内销模式下的应缴税金、实缴金额与销售收入匹配情况如下所示：

单位：万元				
项 目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
应缴增值税	123.32	271.35	169.51	226.40
营业收入	3,141.65	6,878.07	3,644.38	5,225.68
计提的税费与营业收入的比例（%）	3.93	3.95	4.65	4.33

综上，公司应缴增值税变动情况与营业收入变动趋势基本一致，应交增值税金额与相关销售收入匹配。

（二）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 获取公司采购明细表，核查公司采购进口原材料所来源的国家或地区；获取公司收入成本明细表，核查公司外销收入所来源的国家或地区；查询上述国家或地区的贸易和关税政策，访谈公司的主要业务负责人，了解公司外销模式采购、销售环节涉及的税费、计税依据和税率等情况；

2. 获取公司收入成本明细表，结合查阅公司与主要外销客户签署的业务合

同、订单、沟通邮件、出库单、发票、物流结算记录、对账验收记录、收款凭据、出口报关资料、公司海关申报系统的报关数据等，分析税费应缴、实缴金额与销售收入的匹配性；

3. 走访公司税务主管部门，查阅税务主管机关出具的合规证明，核查公司报告期内是否受到税务机关处罚的情形。

经核查，我们认为：

报告期内，公司各种外销模式采购、销售环节涉及的各项税费政策、计税依据、税率等披露信息真实、准确、完整；各期各种销售模式下，税费应缴、实缴金额与销售收入情况相匹配。

六、关于模具。首轮问询回复显示：（1）报告期内，发行人模具分为生产模具和商品模具。生产模具经客户验收后存放在发行人精密注塑车间继续生产精密注塑件，商品模具经客户验收确认后交付，客户自提或公司运输至客户指定地点。对于生产模具和商品模具，发行人与客户对模具均进行单独定价且单独结算，与后续的精密注塑件业务相互独立。（2）报告期内，发行人精密注塑件销售收入 99%以上来自大陆地区。精密模具收入来自香港、日本及其他地区，无来自大陆地区收入。（3）报告期内，发行人外销精密模具均为商品模具，通常工艺较为复杂，平均单价、平均成本及毛利率均高于内销。（4）报告期内发行人来自自产模具的精密注塑件收入占比均占各期收入 80%以上，其余为发行人客户提供模具或外购模具形成的收入。发行人自产模具的注塑件销售单价显著高于其他来源模具生产的注塑件单价，但自产模具的注塑件毛利率显著低于其他来源模具的注塑件。请发行人：（1）披露报告期内发行人关于生产模具、商品模具的销售收入确认依据、确认时点以及金额，上述两类模具的成本归集、分摊方式；发行人生产模具收入确认是否与后续的精密注塑件收入确认相互独立，如是，请分析原因，是否符合报告期内收入准则的规定及行业惯例。（2）分别按照内、外销模式下各期各类模具的细分种类，披露报告期内生产模具、商品模具的定价方式以及各期单价变动原因。（3）说明报告期内发行人精密注塑件收入来源地区与精密模具收入来源地区不一致的原因及合理性，发行人关于收入来源地区的信息披露是否准确。（4）结合发行人内、外销模具用途、工艺、定价、成本等方面的差异，量化分析并披露外销模具单价、成本、毛利率

均高于内销的原因。(5) 按照发行人各类生产模具来源, 说明报告期内精密注塑件毛利占比情况; 结合各类生产模具生产的具体精密注塑件种类, 量化说明自产模具生产的注塑件单价高于其他模具来源注塑件但毛利率显著较低的原因, 发行人自产模具及生产的注塑件是否在工艺难度、用途等方面存在劣势。请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 7)

(一) 披露报告期内发行人关于生产模具、商品模具的销售收入确认依据、确认时点以及金额, 上述两类模具的成本归集、分摊方式; 发行人生产模具收入确认是否与后续的精密注塑件收入确认相互独立, 如是, 请分析原因, 是否符合报告期内收入准则的规定及行业惯例

1. 报告期内公司关于生产模具、商品模具的销售收入确认依据、确认时点以及金额

(1) 生产模具、商品模具的销售收入确认依据、确认时点

报告期内, 公司关于两种类型模具的收入确认依据、确认时点完全一致, 具体如下:

1) 2017-2019 年度

销售模式	收入确认方法	收入确认时点和依据
内销	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格, 客户签字确认模具验收单后, 与产品相关的风险报酬完全转移, 产品销售收入金额已确定, 已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入, 产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	收入确认时点为客户验收后确认收入; 确认依据为经客户确认的模具验收单
外销	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格, 客户签字确认模具验收单, 办理出口报关手续后, 与产品相关的风险报酬完全转移, 产品销售收入金额已确定, 已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入, 产品相关的成本能够可靠地计量时确认收入	收入确认时点为客户验收并办理出口手续后确认收入; 确认依据为经客户确认的模具验收单、出口报关单

2) 2020 年 1-6 月

销售模式	收入确认方法	收入确认时点和依据
内销	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验合格, 客户签字确认模具验收单后, 公司已履行合同约定的履约义务, 客户取得相关商品控制权, 客户拥有现时权利, 可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	收入确认时点为客户验收后确认收入; 确认依据为经客户确认的模具验收单
外销	公司根据合同或订单的约定将样品生产后交由客户检验	收入确认时点为客户验收并办

	合格，客户签字确认模具验收单，办理出口报关手续后，公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权，客户拥有现时权利，可主导该商品的使用并从中获取几乎全部经济利益时确认收入	理出口手续后确认收入；确认依据为经客户确认的模具验收单、出口报关单
--	--	-----------------------------------

(2) 生产模具、商品模具的销售情况

生产模具和精密模具的收入、占比情况具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
生产模具	1,108.24	69.10%	3,730.75	60.41%
商品模具	495.64	30.90%	2,444.96	39.59%
合 计	1,603.88	100.00%	6,175.71	100.00%

(续上表)

项 目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
生产模具	1,557.19	48.12%	2,011.72	71.05%
商品模具	1,678.71	51.88%	819.71	28.95%
合 计	3,235.90	100.00%	2,831.43	100.00%

2. 报告期内公司关于生产模具、商品模具的成本归集、分摊方式

报告期内，公司关于两种类型模具的成本核算口径完全一致。公司生产成本科目下设二级科目模具部用来单独核算模具的直接材料、直接人工及制造费用，每套模具均为独立的成本核算对象。公司采用“以销定产”的经营模式，对每套模具均指定唯一的模具号。公司领用模具生产用原材料发生的直接材料成本按照模具号计入生产成本—模具—直接材料科目；模具车间发生的直接人工、制造费用按照实际支出进行归集。直接人工成本，以各模具当期的生产机器工时作为分配标准分配至各套模具成本；制造费用中，可直接对应到产品的加工修理费直接计入对应模号的模具成本中，除可直接对应到模号的加工修理费外的其他费用，其分配过程、分配标准同直接人工成本分配方法一致。

3. 公司生产模具收入确认是否与后续的精密注塑件收入确认相互独立，是否符合报告期内收入准则的规定及行业惯例

根据生产模具销售合同或订单的约定，公司与客户就生产模具的设计、开发

及制作等费用签订相关协议并单独进行收费，公司按客户要求制造完成生产模具，将模具生产出的样品交予客户，样品经客户检验合格，并签字确认模具验收单后，客户实际获取生产模具的所有权，客户拥有对生产模具的占有、使用、收益、处置的完全权利。

客户将生产模具存放在公司用于生产后续的精密注塑件，客户根据其下游客户需求预测等向公司下达精密注塑件订单，此为注塑业务的起点。公司因承接客户的精密注塑件订单而获得免费使用客户模具的权利，公司仅在使用模具生产既定产品的过程中负有对模具的维护保管义务。公司按照注塑产品合同或订单的约定，将生产的精密注塑产品销售给客户，产品售价中不含任何模具费用。客户每年定期或不定期地对存放在公司处的生产模具进行盘点核对，确保其生产模具安全、完整；而且客户也会不定期对存放在公司处使用的生产模具进行评估，了解其生产模具如模具使用寿命、注塑产品生产情况等资产使用状态，客户可以随时处置其生产模具。同时，对所有权属于客户的资产如模具、样品、技术图纸、规范守则、试模料、工量夹具等，在客户交予公司验收后，公司安排专人对其进行登记收录，做好客户标识和状态标识；公司定期对客户资产进行检查、盘点，防止其损坏或丢失。

2017-2019 年度，收入确认的关键要素是商品所有权上的主要风险和报酬已转移给客户。公司根据客户对生产模具的规格、型号、技术参数等的要求生产出相应的模具后，将模具生产出的样品交予客户，样品经客户检验合格，并签字确认模具验收单后，生产模具所有权上的主要风险和报酬也随之转移，公司既没有与模具所有权相联系的继续管理权，也无法对模具实施有效控制。而后续精密注塑件的生产完全取决于客户的自身需求，公司与客户单独签订注塑件销售订单，精密注塑件与精密模具的销售互为独立的销售业务。

2020 年 1-6 月，公司执行新收入准则，收入确认的关键要素为公司已履行合同约定的履约义务，客户取得相关商品控制权。根据公司与客户签订的生产模具销售合同的约定，公司的履约义务为按照客户的定制要求，为其设计、开发、制造并直接销售精密模具产品。生产模具经客户验收合格后，公司已履行合同约定的履约义务，客户实际取得了该模具的控制权，公司不能对该模具实施实质性有效控制。而后续精密注塑件的生产完全取决于客户的自身需求，公司与客户单独签订注塑件销售订单，精密注塑件与精密模具的销售互为独立的履约义务。

同行业可比上市公司关于生产模具收入确认具体方法如下：

公司名称	关于生产模具收入确认的具体方法	是否与后续注塑件收入独立
昌红科技	(1) 内销收入：模具产品及医疗设备产品确认标志为产品完工移交给客户，经对方验收确认后确定收入。 (2) 直接出口：模具产品及医疗设备产品确认标志为产品完工移交给客户，经对方验收确认收入并完成报关手续后确认收入。	是
兴瑞科技	公司根据客户模具订单的要求生产出相应的模具后，公司将使用该模具生产出的产品样品交由客户检验合格，经客户在样品验收报告中签字确认后，公司确认该模具产品的销售收入。	是
横河模具	(1) 内销收入确认：根据与客户签订的销售合同或订单需求，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：根据与客户签订的销售合同或订单需求，模具完工并进行试样生产合格，并经客户验收，出库并办理报关出口手续后，确认收入。	是
公司	(1) 内销业务：公司根据客户对模具规格、型号、技术参数等的要求生产出相应的模具后，将模具生产出的样品寄送至客户，样品经客户检验合格，并签字确认模具验收单后，确认该模具的销售收入； (2) 外销业务：公司根据客户对模具的规格、型号、技术参数等的要求生产出相应的模具后，将模具生产出的样品寄送至客户，样品经客户检验合格，并签字确认模具验收单，办理模具的报关出口手续后，确认该模具的销售收入。	是

注：数据来源定期报告和招股说明书。亿和控股为香港上市公司，上市时间较早，其未披露生产模具收入确认的具体方法

综上所述，报告期内，公司生产模具收入确认与后续的精密注塑件收入确认相互独立，公司生产模具的收入确认方式和确认依据符合行业惯例以及《企业会计准则》的规定。

(二) 分别按照内、外销模式下各期各类模具的细分种类，披露报告期内生产模具、商品模具的定价方式以及各期单价变动原因

1. 内、外销模式下各类细分种类精密模具价格情况

报告期内，公司内、外销模式下各类模具的细分种类的价格情况如下：

单位：万元/套

渠道	类型	细分种类	平均单价情况	
			2020 年度	2019 年度
外销	商品模具	办公设备类	40.82	15.60

渠道	类型	细分种类	平均单价情况	
			2020 年度	2019 年度
内销		汽车工业类	14.18	16.27
		医疗器械类		
		其他类		
	商品模具	办公设备类	10.91	14.71
		汽车工业类	18.09	16.97
		医疗器械类		37.07
		其他类	16.81	
	生产模具	办公设备类	14.71	13.92
		汽车工业类	16.37	15.24
		医疗器械类	7.22	8.73
		其他类	6.18	9.42

(续上表)

渠道	类型	细分种类	平均单价情况	
			2018 年度	2017 年度
外销	商品模具	办公设备类	12.66	23.37
		汽车工业类	24.29	15.26
		医疗器械类		
		其他类		
内销	商品模具	办公设备类	14.29	11.97
		汽车工业类	17.17	20.27
		医疗器械类		
		其他类	9.05	17.95
	生产模具	办公设备类	14.31	13.13
		汽车工业类	42.45	12.78
		医疗器械类	6.00	
		其他类	5.19	6.76

精密模具，属于单件定制的非标产品。报告期内，外销精密模具的平均单价高于内销精密模具，主要原因为不同精密模具之间，其规格型号、材料配置等通常存在较大差异，而外销模具通常以汽车模具、打印机模具等大型精密模具为主。

一般来说，精密模具的规格体积越大、客户要求的模具使用寿命越长、制造加工难度越大，其销售单价越高。

2020 年 1-6 月，公司对香港柯美仪销售 1 套外销模具，该模具为打印机外壳模具，体积相对较大，对应加工量较大且试做耗时较长，价格为 40.82 万元/套，相对较高。

2019 年度，公司向东软医疗销售商品模具为用于磁核共振头盔精密模具，该模具体积较大，平均单价为 37.07 万元/套，相对较高，而 2018 年度至 2020 年 1-6 月向东软医疗等医疗器械客户销售的生产模具平均单价分别为 6.00 万元/套、8.73 万元/套和 7.22 万元/套，单价相对较低，主要为 CT、磁核共振操作面板及按钮的精密模具，上述模具体积较小。

2018 年度，公司内销的汽车工业的生产模具平均单价为 42.45 万元/套，主要原因为当期向天津三华销售的汽车工业类模具主要用于生产 BOSCH 48V 的动力电池的固定配件，客户对上述产品的 3D 尺寸位置的精密程度的要求较高。

总体而言，受不同产品开发难度、单项产品市场、客户合作关系等多维度因素影响，公司精密模具定价方式系“一套一价”，单套模具价格在几万元到几十万元不等。公司应不同客户定制化需求开发并获得验收的精密模具存在逐套差异，不同模具之间的单价均不同，可比性不强。

（三）说明报告期内发行人精密注塑件收入来源地区与精密模具收入来源地区不一致的原因及合理性，发行人关于收入来源地区的信息披露是否准确

1. 说明报告期内公司精密注塑件收入来源地区与精密模具收入来源地区不一致的原因及合理性

（1）精密注塑件

报告期内，公司精密注塑件收入来源地区情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
内销	1,827.86	13.33%	2,152.08	6.01%
外销	11,888.31	86.67%	33,630.82	93.99%
合 计	13,716.17	100.00%	35,782.90	100.00%

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比
内销	1,479.39	3.84%	2,485.10	6.39%
外销	37,076.48	96.16%	36,385.40	93.61%
合 计	38,555.87	100.00%	38,870.50	100.00%

(2) 精密模具

报告期内，公司精密模具收入来源地区情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	收入	占比	收入	占比
内销	1,265.35	78.89%	4,520.11	73.19%
外销	338.53	21.11%	1,655.60	26.81%
合 计	1,603.88	100.00%	6,175.71	100.00%

(续上表)

项 目	2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比
内销	2,074.17	64.10%	2,606.78	92.07%
外销	1,161.72	35.90%	224.65	7.93%
合 计	3,235.90	100.00%	2,831.43	100.00%

公司精密注塑件主要以外销为主，主要是通过深加工结转出口等方式进行外销。公司精密模具主要在国内（主要在公司注塑车间）进行生产和使用，上述情况使得公司精密注塑件与精密模具产品收入来源地区存在差异。

综上，报告期内，公司精密注塑件与精密模具产品收入来源地区存在差异具有真实合理的原因。

2. 公司关于收入来源地区的信息披露准确，公司申报文件中关于收入来源地区的信息披露内容准确。

(四) 结合发行人内、外销模具用途、工艺、定价、成本等方面的差异，量化分析并披露外销模具单价、成本、毛利率均高于内销的原因

1. 结合公司内、外销模具用途、工艺、定价、成本等方面的差异，量化分析外销模具单价、成本高于内销的原因

报告期内，公司内、外销模具单价、成本如下所示：

单位：万元、套、万元/套

渠道	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销	销售金额	338.53	1,655.60	1,161.72	224.65
	销售数量	22	105	81	11
	销售单价	15.39	15.77	14.34	20.42
内销	销售金额	1,265.35	4,520.11	2,074.17	2,606.78
	销售数量	92	357	157	214
	销售单价	13.75	12.66	13.21	12.18

（续上表）

渠道	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销	成本金额	185.39	951.68	802.37	144.38
	销售数量	22	105	81	11
	成本单价	8.43	9.06	9.91	13.13
内销	成本金额	716.71	2,902.81	1,566.95	1,821.30
	销售数量	92	357	157	214
	成本单价	7.79	8.13	9.98	8.51

精密模具，属于单件定制的非标产品。报告期内，外销精密模具的平均单价高于内销精密模具，主要原因为不同精密模具之间，其规格型号、材料配置等通常存在较大差异，而外销模具通常以汽车模具、打印机模具等大型精密模具为主。一般来说，精密模具的规格体积越大、客户要求的模具使用寿命越长、制造加工难度越大，其销售单价、单位成本越高。

2017 年度，外销精密模具的销售单价、单位成本分别为 20.42 万元/套、13.13 万元/套，均大于内销精密模具，主要系当期销售给外销客户技连通的精密模具均价较高所致。技连通主要从事汽车、家电和办公设备的金属和塑胶部件、硅胶和塑料胶的供应等业务，2017 年度来自技连通的模具收入为 163.62 万元，占当期外销精密模具收入的比例为 72.83%。技连通主要向公司采购用于生产打印机碳粉盒的精密模具，由于该类精密模具体积较大，且技连通对模具材料、模具寿命、制造精度等要求较高，因此当期向公司采购的精密模具均价达到 24.54 万元/套，进而影响外销精密模具单价略高于内销精密模具。

2018 年度，外销精密模具的销售单价为 14.34 万元/套，内销精密模具的销

售单价为 13.21 万元/套，外销精密模具销售单价略高于内销精密模具的主要原因系当期销售给外销客户的精密模具均价较高所致。康奈可株式会社（原名 Calsonic Kansei Corporation，2019 年 10 月更名为 Marelli Corporation，以下简称康奈可）主要从事综合汽车零部件制造等业务，2018 年度来自康奈可的模具收入为 269.99 万元，占当期外销精密模具收入的比例为 23.24%。康奈可主要向公司采购用于生产汽车仪表盘的精密模具，由于康奈可要求精密模具表面抛光达到 A0 标准，同时其平滑、光洁度需满足美观要求，因此当期向公司采购的精密模具均价达到 24.54 万元/套，进而影响外销精密模具单价略高于内销精密模具。

2019 年度，外销精密模具的销售单价为 15.77 万元/套，内销精密模具的销售单价为 12.66 万元/套，外销精密模具的销售单价高于内销精密模具，主要系当期销售给内销客户东软医疗的精密模具均价较低所致。东软医疗系公司于 2018 年开拓的医疗器械行业客户，其向公司采购的精密模具主要用于生产其 NeuMR 1.5T 盛世磁共振的头部扫描用精密注塑部件。东软医疗向公司下发的订单中，除头盔壳使用的精密注塑件体积较大外，其他的精密注塑件多用于小型产品如控制摇杆、操作面板、操控台按键等，生产该类产品的多为小型精密模具，售价较低。2019 年度公司来自东软医疗的精密模具收入为 997.81 万元，占当期内销精密模具收入的比例为 22.07%；同年公司承接并销售给东软医疗的精密模具套数合计 111 套，占当期内销精密模具销量的 31.09%，精密模具均价为 8.99 万元/套，因此导致 2019 年内销精密模具的单价、成本偏低。

2020 年 1-6 月，外销精密模具的销售单价为 15.39 万元/套，内销精密模具的销售单价为 13.75 万元/套，外销精密模具的销售单价高于内销精密模具，主要系当期销售给内销客户乐金化学（南京）信息电子材料有限公司（以下简称南京乐金）的精密模具均价较低所致。南京乐金主要负责 LG 集团在我国境内的业务，2020 年 1-6 月，南京乐金向公司采购的精密模具主要用于生产笔记本内置电池壳的精密注塑部件，生产该类产品的精密模具体积通常较小，售价较低。2020 年 1-6 月公司来自南京乐金的内销精密模具收入为 180.31 万元，占当期内销精密模具收入的比例为 14.25%，精密模具均价为 11.27 万元/套，因此导致 2020 年 1-6 月内销精密模具的单价、成本偏低。

综上，公司外销模具的单价、成本高于内销模具具有合理的原因。

2. 结合公司内、外销模具用途、工艺、定价、成本等方面的差异，量化分析外销模具毛利率高于内销的原因

报告期内，公司内、外销模具的毛利率如下所示：

渠 道	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销	45.24%	42.52%	30.93%	35.73%
内销	43.36%	35.78%	24.45%	30.13%

报告期内，外销精密模具的毛利率高于内销精密模具，主要为外销精密模具其生产加工难度更大所致。外销精密模具，一般要求较长的使用寿命因此对模具材质要求较高，而高端材料相对通用基础模料而言其加工难度较大，且部分国内外机器设备存在差异，外销精密模具需在公司反复调试，模具部分结构需反复与客户沟通、调整、确认。一般来说，精密模具的加工难度越大，其毛利率就越高。

2017 年度，外销精密模具的毛利率为 35.73%，大于内销精密模具，主要系当期销售给主要外销客户技连通的精密模具的毛利率较高所致。技连通主要向公司采购用于生产打印机碳粉盒的精密模具，由于技连通要求模具使用寿命较长，因此对模具材质要求较高，采用的模具钢、模架等原材料基本全为高端材料，相对通用基础模料而言其加工难度较大；且技连通对模具的美观性存在一定的要求，在模具的制造过程中，需要特别注意对模具钢外表面的保养，防止其生锈、刮伤，其加工流程较为繁琐。公司综合考虑模具加工难度、制造工艺要求、模具交期等因素，对技连通的精密模具报价相对较高。2017 年度来自技连通的模具收入为 163.62 万元，占当期外销精密模具收入的比例为 72.83%，且其外销模具毛利率为 41.20%，因此导致当期外销模具毛利率整体高于内销模具。

2018-2019 年度，外销精密模具的毛利率分别为 30.93%、42.52%，均大于内销精密模具，主要系通过中岛贸易销售给主要外销客户香港柯美的精密模具的毛利率较高所致。报告期内，公司销售给香港柯美的精密模具主要系用于柯尼卡美能达马来西亚工厂生产使用，当地配套供应商的整体模具工艺水平相对较低，柯尼卡美能达无法在当地采购符合其高标准的精密模具，因此向公司进行采购。柯尼卡美能达的国外生产基地量产机器设备结构与国内存在一定差异，为了匹配柯尼卡美能达国外量产机器设备，模具需要在公司内部先进行反复调试，模具部分结构需反复与客户沟通、调整、确认；且供柯尼卡美能达海外工厂用的精密模具，要求模具使用寿命较长，因此对模具材质要求较高，采用的模具钢、模架等原材

料基本全为高端材料，相对通用基础模料而言其加工难度较大，因此公司的报价相对较高，导致外销精密模具的毛利率高于内销精密模具。

2020 年 1-6 月，外销精密模具毛利率与内销精密模具差异不大。

综上，公司外销模具的毛利率高于内销模具具有合理的原因。

（五）按照公司各类生产模具来源，说明报告期内精密注塑件毛利占比情况；结合各类生产模具生产的具体精密注塑件种类，量化说明自产模具生产的注塑件单价高于其他模具来源注塑件但毛利率显著较低的原因，公司自产模具及生产的注塑件是否在工艺难度、用途等方面存在劣势

1. 按照公司各类生产模具来源，说明报告期内精密注塑件毛利占比情况

公司精密注塑件收入、毛利均主要来源于公司自产的生产模具。报告期内，通过不同来源模具实现的精密注塑件的收入、毛利情况如下：

（1）2020 年 1-6 月

单位：万元

生产模具的具体来源	收入金额	占比	毛利金额	占比
公司自产	11,114.30	81.03%	2,440.59	75.22%
客户提供	2,577.46	18.79%	791.81	24.40%
公司外购	24.40	0.18%	12.29	0.38%
合 计	13,716.17	100.00%	3,244.68	100.00%

（2）2019 年度

单位：万元

生产模具的具体来源	收入金额	占比	毛利金额	占比
公司自产	29,335.10	81.98%	6,469.44	77.80%
客户提供	6,219.69	17.38%	1,741.72	20.95%
公司外购	228.11	0.64%	104.42	1.26%
合 计	35,782.90	100.00%	8,315.58	100.00%

（3）2018 年度

单位：万元

生产模具的具体来源	收入金额	占比	毛利金额	占比
公司自产	32,104.16	83.27%	7,296.43	73.85%
客户提供	5,984.55	15.52%	2,362.73	23.91%
公司外购	467.16	1.21%	221.41	2.24%

生产模具的具体来源	收入金额	占比	毛利金额	占比
合 计	38,555.87	100.00%	9,880.57	100.00%

(4) 2017 年度

单位：万元

生产模具的具体来源	收入金额	占比	毛利金额	占比
公司自产	31,285.43	80.49%	7,183.19	68.33%
客户提供	6,467.30	16.64%	2,825.10	26.87%
公司外购	1,117.77	2.88%	504.56	4.80%
合 计	38,870.50	100.00%	10,512.85	100.00%

2. 结合各类生产模具生产的具体精密注塑件种类，量化说明自产模具生产的注塑件单价高于其他模具来源注塑件但毛利率显著较低的原因；公司自产模具及生产的注塑件是否在工艺难度、用途等方面存在劣势

(1) 客户提供和公司外购生产模具的业务背景

公司客户主要为办公设备、汽车工业类知名企业，其中以日本客户为主，过往其一般主要选择日本模具制造商制造用于生产小型化精密注塑件的精密模具并后续生产精密注塑件，然后将精密注塑件运至国内整机工厂进行组装。

近年来，随着日本生产成本压力不断增加，其逐渐寻求包括公司在内的国内头部精密模具制造企业合作。由于上述日本客户对国内精密模具供应商选择较慎重、决策周期相对较长，公司为了获取其新项目的模具订单，（会通过客户提供或公司购买方式）同意先承接其老项目的已有模具，将客户模具移至公司注塑车间，生产后续精密注塑件。

随着客户逐渐信任公司精密模具制造水平，公司自其获取的新项目的模具订单不断增加，使得 2017 至 2019 年度公司精密模具销售收入逐年增加，分别为 2,831.43 万元、3,235.90 万元和 6,175.71 万元。2020 年 1-6 月受到疫情影响，日本客户的产品中新项目减少，导致精密模具收入也呈现较大幅度下降。

(2) 不同来源生产模具的精密注塑件产品毛利率分析

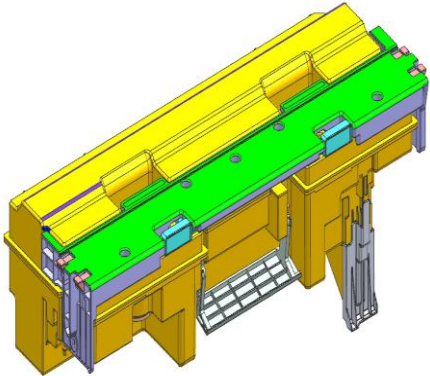
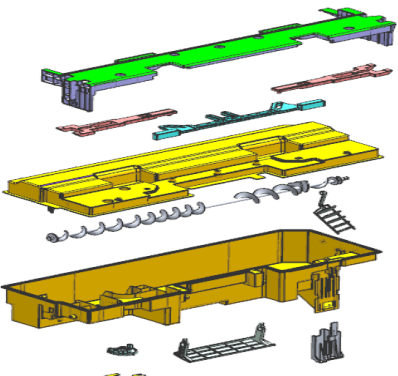
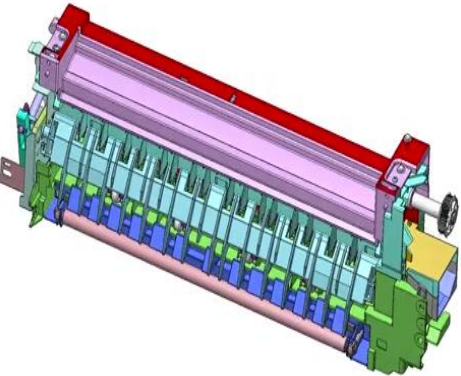
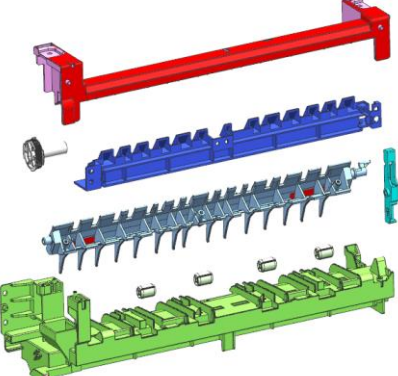
1) 毛利率差异原因

公司自产模具所生产精密注塑件销售单价显著高于其他来源生产性模具生产的精密注塑件销售单价，主要原因为：

按照客户订单要求，公司自产模具所生产的精密注塑件产品主要为办公设备

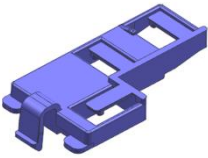
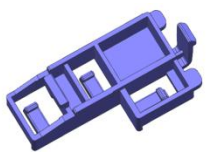
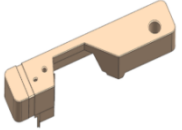
或汽车内部的注塑零件组合件，其体积相对较大所以单价较高，每个组合件系由多个单体零件共同组成，材料成本占比相对较高，所以毛利率水平相对偏低。

报告期内，公司自产模具所生产的精密注塑件的典型产品如下图所示：

模具来源	产品整体示例	构成示例
公司自产		
		

相对而言，其他来源模具所生产精密注塑件呈现构造小型化特点，其体积相对较小，平均单价也相对较低。由于内部构造相对简单，其材料成本占比相对较低，所以毛利率水平相对较高。

客户提供、公司外购模具所生产精密注塑件的典型产品具体如下图所示：

模具来源	整体示例图	构成示例图
客户提供		
		

自产模具和其他来源模具的精密注塑件的毛利率差异主要由于材料成本占比差异所致。

2) 量化分析

报告期内，不同来源生产模具的精密注塑件的材料成本具体情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	自产模具	其他来源	自产模具	其他来源
收入	11,114.30	2,601.86	29,335.10	6,447.79
成本	8,673.71	1,797.77	22,865.66	4,601.65
数量	4,163.64	1,984.95	11,032.90	7,052.54
单位价格	2.67	1.31	2.66	0.91
单位成本	2.08	0.91	2.07	0.65
其中：材料成本占比	67.64%	55.30%	70.08%	56.00%
毛利率	21.96%	30.90%	22.05%	28.63%

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	自产模具	其他来源	自产模具	其他来源
收入	32,104.16	6,451.71	31,285.43	7,585.07
成本	24,807.73	3,867.58	24,102.24	4,255.41
数量	16,363.78	4,795.81	15,531.26	5,352.32
单位价格	1.96	1.35	2.01	1.42
单位成本	1.52	0.81	1.55	0.80
其中：材料成本占比	68.90%	45.08%	67.73%	45.15%
毛利率	22.73%	40.05%	22.96%	43.90%

综上，不同来源模具生产的精密注塑件产品毛利率差异主要由于体积大小、成本存在差异所导致，自产模具所生产精密注塑件内部构造更为复杂，其所生产的精密注塑件产品不存在工艺难度、用途等方面的劣势。

（六）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 获取公司收入成本明细表，分析各期精密模具的生产模具、商品模具的收入金额及占比情况；访谈公司财务负责人，了解公司精密模具类业务的成本核算流程及方法，以及材料成本、人工成本、制造费用在精密模具类业务各生产环

节的归集和分配方法；查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开资料，了解其生产模具的收入确认方法；

2. 获取公司收入成本明细表，分析生产模具、商品模具各期单价变动情况，并访谈公司主要的业务负责人，了解其定价方式及价格变动的原因；

3. 获取公司收入成本明细表，分析公司精密注塑件、精密模具收入来源地区情况，并访谈公司主要的业务负责人，了解精密注塑件、精密模具收入来源地区不一致的原因及合理性；

4. 访谈公司的主要业务和财务负责人并查阅模具相关行业资料，了解公司内、外销模具在用途、工艺、定价、成本构成等方面的差异；

5. 获取公司的收入成本明细表，分析不同模具来源类别下注塑件的毛利、毛利率、以及成本构成情况，分析不同来源类别下注塑件之间的单价、毛利率差异原因；访谈公司主要的业务负责人，了解各类生产模具生产的精密注塑件的工艺难度及用途，分析不同来源类别下注塑件的工艺难度及用途是否存在显著差异。

经核查，我们认为：

1. 公司关于生产模具、商品模具的销售收入确认依据、确认时点以及金额，以及成本归集、分摊方式的披露信息准确；公司生产模具收入确认与后续的精密注塑件收入确认相互独立，符合报告期内收入准则的规定及行业惯例。

2. 报告期内公司生产模具、商品模具的定价方式合理，精密模具的各期单价变动原因分析真实、合理，符合公司生产经营的实际情况。

3. 报告期内，公司精密注塑件与精密模具产品收入来源地区存在差异具有真实合理的原因；公司申报文件中关于收入来源地区的信息披露内容准确。

4. 公司外销模具的单价、成本和毛利率高于内销模具具有合理的原因。

5. 报告期内，公司精密注塑件毛利占比情况真实、准确；不同来源模具生产的精密注塑件产品毛利率差异主要由于材料成本差异导致，自产模具所生产精密注塑件每个产品所包含的单体零件数量相对更多、具有更多的用途和功能。

七、关于收入、客户及产品结构。首轮问询回复显示：（1）报告期内，发行人精密注塑件业务中，各类销售模式下产品单价存在较大波动。其中进料加工出口产品单价分别为 1.41 元/件、1.15 元/件、0.51 元/件、0.72 元/件。一般贸易出口产品单价分别为 16.01 元/件、23.09 元/件、11.12 元/件、44.45 元

/件。其中 2019 年深加工结转出口模式销售数量同比大幅下滑但销售单价大幅上升。(2) 最近三年, 发行人向前五大客户销售收入合计占当期主营业务收入的 77.15%、80.82%、75.93%。发行人未披露对各主要客户销售的细分产品种类情况。(3) 发行人与第一大客户柯尼卡美能达合作年限长达 15 年。报告期内发行人对柯尼卡美能达的收入占比分别为 40.80%、43.41%、49.52%、46.01%。报告期内发行人在营销服务上成立专门服务团队对接柯尼卡美能达具体需求, 对其采用“同步研发+产品+服务”的经营服务模式, 根据客户反馈及时提供工艺升级等附加服务。(4) 报告期内发行人对柯尼卡美能达的销售毛利率分别为 15.55%、15.55%、13.39%、12.88%, 远低于向西胜贸易及村田新能源销售毛利率。请发行人:(1) 披露报告期内各类销售模式下的客户结构对应产品销售情况, 量化分析并披露各期各类模式产品销售数量及单价存在较大波动的原因。(2) 披露报告期内发行人向各类产品主要客户分别销售的细分产品类别、数量、单价、金额以及毛利率情况, 并分析波动情况及原因。(3) 披露报告期各期发行人客户数量、增减变动以及与此相关的销售金额变动情况; 发行人按照下游应用领域(办公设备、汽车工业、医疗器械)划分的各自主要客户及对应细分产品种类情况。(4) 披露发行人对于第一大客户柯尼卡美能达提供“同步研发+产品+服务”的具体服务模式, 并结合各类产品或服务收入情况, 分析发行人对其收入确认是否准确, 如发行人对其他客户存在类似情形, 请一并披露。(5) 结合发行人向各类客户销售产品结构及差异, 量化说明报告期内对主要客户销售毛利率存在显著差异的原因, 其中发行人对柯尼卡美能达销售毛利率显著低于其他客户的原因。结合发行人对其定价机制说明未来是否存在进一步下滑的风险。(6) 说明报告期内向柯尼卡美能达提供发行人同类产品的其他供应商情况, 结合经营规模、产品品质、合作年限、技术水平等方面对比, 说明发行人是否存在被替代的风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 8)

(一) 披露报告期内各类销售模式下的客户结构对应产品销售情况, 量化分析并披露各期各类模式产品销售数量及单价存在较大波动的原因

1. 外销模式下的产品销售情况

(1) 精密注塑件

报告期内, 精密注塑件的外销销售情况如下表所示:

单位：万件、万元、元/件

年 度	数 量	收 入	销售单价
2020 年 1-6 月	5,198.09	11,888.31	2.29
2019 年度	16,765.05	33,630.82	2.01
2018 年度	20,172.79	37,076.48	1.84
2017 年度	19,365.15	36,385.40	1.88

报告期内，公司精密注塑件外销客户基本保持稳定。各期精密注塑件外销数量、平均单价变化较大，主要由于各期主要外销客户对应的产品结构变动的影响。

报告期各期，精密注塑件的主要外销客户销售情况如下所示：

1) 2020 年 1-6 月

单位：万件、万元、元/件

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
柯尼卡美能达商用科技(无锡)有限公司（以下简称无锡柯美）	510.02	9.81	6,433.68	54.12	12.61
无锡村田	754.81	14.52	1,200.12	10.09	1.59
西胜贸易	574.78	11.06	981.61	8.26	1.71
三洋能源（苏州）有限公司（以下简称苏州三洋）	316.33	6.09	700.83	5.90	2.22
上海日锦升	315.23	6.06	691.93	5.82	2.20
佳能（苏州）有限公司（以下简称苏州佳能）	706.46	13.59	568.70	4.78	0.81
小 计	3,177.62	61.13	10,576.87	88.97	

2) 2019 年度

单位：万件、万元、元/件

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
无锡柯美	1,371.40	8.18	17,965.70	53.42	13.10
无锡村田	2,651.45	15.82	3,259.90	9.69	1.23
西胜贸易	1,643.26	9.80	2,562.36	7.62	1.56
苏州三洋	865.90	5.16	1,364.95	4.06	1.58
上海日锦升	1,077.84	6.43	2,493.25	7.41	2.31
苏州佳能	2,589.58	15.45	2,116.67	6.29	0.82
小 计	10,199.42	60.84	29,762.83	88.50	

3) 2018 年度

单位：万件、万元、元/件

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
无锡柯美	1,362.58	6.75	17,233.93	46.48	12.65
无锡村田	7,962.86	39.47	5,676.93	15.31	0.71
西胜贸易	2,683.05	13.30	3,926.37	10.59	1.46
苏州三洋	518.60	2.57	838.44	2.26	1.62
上海日锦升	1,438.90	7.13	2,826.03	7.62	1.96
苏州佳能	2,478.62	12.29	2,116.56	5.71	0.85
小 计	16,444.61	81.52	32,618.27	87.98	

4) 2017 年度

单位：万件、万元、元/件

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
无锡柯美	1,254.68	6.48	16,111.74	44.28	12.84
无锡村田	7,529.32	38.88	4,447.24	12.22	0.59
西胜贸易	2,740.96	14.15	4,465.37	12.27	1.63
苏州三洋	312.31	1.61	459.48	1.26	1.47
上海日锦升	1,540.35	7.95	2,859.43	7.86	1.86
苏州佳能	2,625.95	13.56	2,255.53	6.20	0.86
小 计	16,003.57	82.63	30,598.79	84.09	

注：2017 年年末无锡索尼更名为无锡村田

2017 至 2018 年度，外销精密注塑件的销量、销售均价基本保持稳定。2019 年度，外销精密注塑件的销售均价为 2.01 元/件，较 2018 年度上升 9.24%，主要系无锡村田的产品更新换代，部分小型精密注塑件订单大幅减少，当期销量大幅下降，进而使得精密注塑件均价大幅增长。

2020 年 1-6 月，外销精密注塑件的销售均价为 2.29 元/件，较 2019 年度上升 13.93%，主要系除无锡柯美外的其他主要客户精密注塑件订单量减少程度较大，当期销量大幅下降，进而使得精密注塑件均价单价大幅增长。

(2) 精密模具

报告期内，精密模具的外销销售情况如下表所示：

单位：套、万元、万元/套

年 度	数 量	收 入	销售单价
2020 年 1-6 月	22.00	338.53	15.39
2019 年度	105.00	1,655.60	15.77
2018 年度	81.00	1,161.72	14.34
2017 年度	11.00	224.65	20.42

报告期内，精密模具外销客户较为集中，外销销售单价基本保持稳定。各期主要客户情况具体如下：

1) 2020 年 1-6 月

单位：套、万元、万元/套

客 户	销售数量	销售单价
香港柯美	1	40.82
康奈可	21	14.18
小 计	22	15.39

2) 2019 年度

单位：套、万元、万元/套

客 户	销售数量	销售单价
康奈可	18	17.17
香港柯美	72	16.06
中岛贸易	15	12.70
小 计	105	15.77

3) 2018 年度

单位：套、万元、万元/套

客 户	销售数量	销售单价
康奈可	10	19.14
香港柯美	14	13.39
中岛贸易	56	12.56
小 计	80	13.52

4) 2017 年度

单位：套、万元、万元/套

客 户	销售数量	销售单价
康奈可	3	14.04
技连通	7	23.37
小 计	10	22.47

2017 年度，外销精密模具的销售单价较高，主要系当期销售给外销客户技连通的精密模具均价较高所致。技连通主要从事汽车、家电和办公设备的金属和塑胶部件、硅胶和塑料胶的供应等业务，当期向公司采购用于生产打印机碳粉盒的精密模具，由于该类精密模具体积较大，且技连通对模具材料、模具寿命、制造精度等要求较高，因此当期向公司采购的精密模具均价达到 23.37 万元/套。2020 年 1-6 月，公司对香港柯美销售外销 1 套模具，该模具为打印机外壳模具，体积相对较大，对应加工量较大且试做耗时较长，故价格相对较高。

2017 至 2019 年度，通过积极开拓办公设备、汽车工业领域的商品模具业务，公司精密模具订单增加，精密模具销售数量大幅增长。2020 年 1-6 月因受疫情影响，下游外销客户的模具订单大幅下降，公司精密模具销售数量相应减少。

2. 内销模式下的产品销售情况

(1) 精密注塑件

报告期内，精密注塑件的内销销售情况如下表所示：

单位：万件、万元、元/件

年 度	数 量	收 入	销售单价
2020 年 1-6 月	950.49	1,827.86	1.92
2019 年度	1,320.38	2,152.08	1.63
2018 年度	986.80	1,479.39	1.50
2017 年度	1,518.43	2,485.10	1.64

公司内销精密注塑件收入、数量均较少，占各期精密注塑件收入、销售数量的比重均较小。2017 至 2019 年度，内销精密注塑件平均单价基本保持稳定，分别为 1.64 元/件、1.50 元/件和 1.63 元/件。2020 年 1-6 月，由于向汽车工业类客户天津三华销售的刹车系统储液罐等产品数量较多，该等产品的体积相对较大，对其销售的平均单价为 18.89 元/件，使得公司当期内销精密注塑件的平均单价较 2019 年增加 17.79%。各期主要客户情况具体如下：

1) 2020 年 1-6 月

单位：万件、万元、元/件

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
天津三华	75.20	7.91	464.70	25.42	6.18
西门子工业自动化产品（成都）有限公司（以下简称成都西门子）	287.21	30.22	290.96	15.92	1.01
安速日用化学（苏州）有限公司（以下简称苏州安速）	236.70	24.90	277.94	15.21	1.17
灿晔合成	10.52	1.11	198.73	10.87	18.89
小 计	609.64	64.14	1,232.33	67.42	

2) 2019 年度

单位：万件、万元、元/件

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
苏州安速	398.66	30.19	472.61	21.96	1.19
天津三华	41.59	3.15	373.11	17.34	8.97
成都西门子	211.56	16.02	336.77	15.65	1.59
小 计	651.81	49.36	1182.49	54.95	

3) 2018 年度

单位：万件、万元、元/件

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
苏州安速	342.73	34.73	447.23	30.23	1.30
杭州孟氏	77.55	7.86	174.80	11.82	2.25
无锡村田	32.26	3.27	97.79	6.61	3.03
成都西门子	75.18	7.62	90.22	6.10	1.20
小 计	527.72	53.48	810.04	54.76	

4) 2017 年度

单位：万件、万元、元/件

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
苏州安速	268.06	17.65	374.53	15.07	1.40
富士胶片	34.98	2.30	371.19	14.94	10.61
遂宁伊连特电子有限公司	129.56	8.53	367.96	14.81	2.84
杭州孟氏	83.96	5.53	204.37	8.22	2.43
小 计	516.56	34.01	1318.05	53.04	

(2) 模具

报告期内，精密模具的内销销售情况如下表所示：

单位：套、万元、万元/套

年 度	数量	收入	销售单价
2020 年 1-6 月	92	1,265.35	13.75
2019 年度	357	4,520.11	12.66
2018 年度	157	2,074.17	13.21
2017 年度	214	2,606.78	12.18

报告期内，公司精密模具内销客户的平均单价较为稳定，各期单价分别为 12.18 万元/套、13.21 万元/套、12.66 万元/套和 13.75 万元/套。

2017 至 2019 年度，公司积极开拓毛利率相对较高的精密模具业务。2017 年度，公司内销精密模具客户较为分散，当期主要开拓了浙江百力和上海未来伙伴机器人有限公司等国内客户，分别销售精密模具数量为 17 套和 39 套，当期精密模具订单数量较多。2019 年度，公司医疗器械类业务拓展取得突破，向东软医疗销售 111 套精密模具，使得当期内销精密模具数量大幅增长。2020 年 1-6 月因受疫情影响，下游内销客户的模具订单下降，公司精密模具销售数量相应减少。各期上述主要客户情况具体如下：

1) 2020 年 1-6 月

单位：套、万元、万元/套

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
无锡柯美	31	33.70	561.89	44.41	18.13
LG Chem, Ltd (以下简称 LG 化学)	16	17.39	180.31	14.25	11.27
小 计	47	51.09	742.20	58.66	

2) 2019 年度

单位：套、万元、万元/套

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
无锡柯美	95	26.61	1,507.64	33.35	15.87
东软医疗	111	31.09	997.81	22.07	8.99
小 计	206	57.7	2505.45	55.42	

3) 2018 年度

单位：套、万元、万元/套

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
无锡柯美	39	24.84	693.12	33.42	17.77
无锡康奈可	14	8.92	283.62	13.67	20.26
浙江百力	15	9.55	214.64	10.35	14.31
小 计	68	43.31	1,191.38	57.44	

4) 2017 年度

单位：套、万元、万元/套

客 户	销售数量	销量占比 (%)	销售收入	收入占比 (%)	销售单价
无锡柯美	52	24.30	720.83	27.65	13.86
苏州三洋	13	6.07	239.41	9.18	18.42
浙江百力	17	7.94	226.75	8.70	13.34
上海未来机器人	39	18.22	196.82	7.55	5.05
小 计	121	56.53	1,383.81	53.08	

(二) 披露报告期内发行人向各类产品主要客户分别销售的细分产品类别、数量、单价、金额以及毛利率情况，并分析波动情况及原因

1. 精密注塑件

(1) 无锡柯美

无锡柯尼卡美能达为公司各期精密注塑件第一大客户。报告期内，公司对其销售精密注塑件产品细分类别、数量、单价、金额以及毛利率情况具体如下：

单位：万元、万件、元/件

年度	细分类别	收入金额	占比	数量	单价	毛利率
2020 年 1-6 月	办公设备-打印复印机类	6,438.04	100.00%	514.48	12.51	12.88%
2019 年度		17,985.63	100.00%	1,374.70	13.08	13.39%
2018 年度		17,255.44	100.00%	1,364.06	12.65	15.55%
2017 年度		16,287.98	100.00%	1,259.37	12.93	15.55%

2017 至 2019 年度，公司对其的销售金额、销售数量、平均单价整体较为稳定。2019 年度，公司对其销售毛利率下降 2.16%，主要由于当期销售产品中碳粉盒等产品的材料成本耗用较大，单位材料成本上升所致。2020 年 1-6 月，公司

对其销售毛利率下降 0.51%，主要由于受疫情影响当期产量大幅减少，精密注塑件单位产品分摊的人工成本、制造费用等上升所致。

为了持续维持稳定合作关系并进一步开拓后续新项目订单，近年来公司采取了相对较低的报价策略，对其销售的精密注塑件毛利率一直相对较低。同时，由于公司向其销售的注塑零件产品体积较大，材料成本占比相对较高，导致对其销售毛利率相对其他客户偏低。

（2）西胜贸易

西胜贸易为台湾上市公司西胜国际全资子公司。报告期内，公司对其销售精密注塑件产品细分类别、数量、单价、金额以及毛利率情况具体如下：

单位：万元、万件、元/件

年度	细分类别	收入金额	占比	数量	单价	毛利率
2020 年 1-6 月	办公设备-笔电电池类	981.61	100.00%	574.78	1.71	50.78%
2019 年度		2,562.36	100.00%	1,643.26	1.56	54.15%
2018 年度		3,926.37	100.00%	2,683.05	1.46	52.40%
2017 年度		4,467.62	100.00%	2,742.32	1.63	50.40%

报告期内，公司对其销售平均单价整体较为稳定，各期分别为 1.63 元/件、1.46 元/件、1.56 元/件和 1.71 元/件。2017 至 2019 年度，由于西胜国际的业务发生调整，公司对其的销售金额、销售数量整体呈现下降趋势。2018 至 2019 年度，由于西胜国际的新产品订单较多，而新产品通常具有较高的毛利率水平，使得公司对其销售的毛利率分别上升 2.00% 和 1.75%。2020 年 1-6 月，公司对其销售毛利率下降 3.37%，主要由于受疫情影响当期产量大幅减少，精密注塑件单位产品分摊的人工成本、制造费用等上升以及新产品订单减少所致。

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

（3）无锡村田

公司向无锡村田销售的精密注塑件产品主要应用于办公设备、汽车工业的电池模组中。报告期内，公司对其销售精密注塑件产品细分类别、数量、单价、金额以及毛利率情况具体如下：

单位：万元、万件、元/件

年度	细分类别	收入金额	占比	数量	单价	毛利率
2020 年 1-6 月	办公设备-笔电电池类	577.47	45.85%	725.13	0.80	27.83%
	汽车工业-动力电池类	681.95	54.15%	110.75	6.16	29.24%
	小计	1,259.42	100.00%	835.88	1.51	28.59%
2019 年度	办公设备-笔电电池类	1,664.78	50.15%	2,398.59	0.69	28.09%
	汽车工业-动力电池类	1,654.52	49.85%	295.52	5.60	29.81%
	小计	3,319.30	100.00%	2,694.11	1.23	28.94%
2018 年度	办公设备-笔电电池类	3,756.81	65.06%	7,528.19	0.50	23.33%
	汽车工业-动力电池类	2,017.91	34.94%	466.94	4.32	26.82%
	小计	5,774.72	100.00%	7,995.13	0.72	24.55%
2017 年度	办公设备-笔电电池类	3,458.45	76.46%	7,262.08	0.48	23.45%
	汽车工业-动力电池类	1,064.65	23.54%	295.30	3.61	29.50%
	小计	4,523.10	100.00%	7,557.38	0.60	24.87%

注：2017 年年末无锡索尼更名为无锡村田

笔电电池方面，2017 至 2018 年度，公司对其销售收入、销售数量、销售单价、毛利率较为稳定。2019 年度，由于无锡村田业务调整，公司对其笔电电池的销售收入、销售数量减少。由于新产品订单增加，而新产品通常具有较高的毛利率水平，使得公司对其销售的平均单价增加 0.19 元/件，毛利率增加 4.76%。

动力电池方面，2018 至 2019 年度，随着近年来无锡村田在新能源汽车领域不断拓展，公司向其销售的动力电池类产品收入大幅增加。由于不同期间的产品规格差异，2019 年度，公司向其销售的产品呈现大型化趋势，销售平均单价增加，销售数量相应减少。2018 年度，公司对其销售动力电池类产品的毛利率下降 2.68%，主要原因为当期产品结构变化，老产品价格年降影响所致。

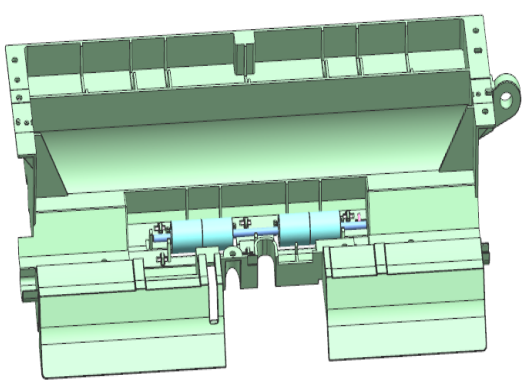
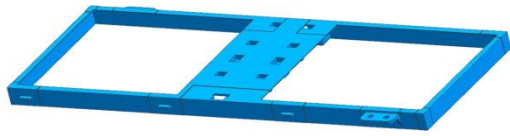
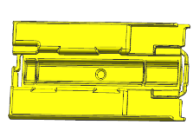
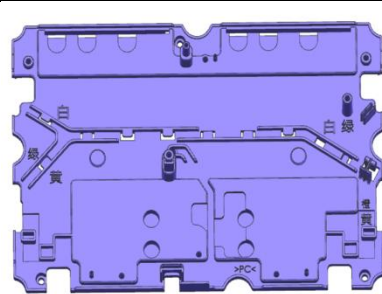
2020 年 1-6 月由于疫情影响，公司向无锡村田销售的笔电电池和动力电池类产品收入、数量均大幅下降。由于不同期间产品结构存在差异，平均单价略有变动，笔电电池和动力电池类产品的平均单价分别增加 0.11 元/件和 0.56 元/件。笔电电池和动力电池类产品的毛利率水平略有下降，主要由于受疫情影响当期产量大幅减少，精密注塑件单位产品分摊的人工成本、制造费用等上升所致。

总体而言，公司向无锡村田销售的精密注塑件产品主要应用于办公设备、汽

车工业的电池模组中，随着近年来其在新能源汽车领域不断拓展，对新能源汽车领域的精密注塑件需求不断增加，使得向公司采购的精密注塑件中应用于汽车领域的产品占比越来越多，由于汽车工业中动力电池类产品的毛利率相对较高，导致公司对其销售的精密注塑件毛利率略有增加。

(4) 主要客户之间精密注塑件销售毛利率差异较大原因分析

报告期内，公司对无锡柯尼卡美能达、西胜贸易和无锡村田等不同主要客户销售精密注塑件，具体情况如下：

客户名称	产品的主要应用场景	产品平均单价范围	典型产品示例图
无锡柯尼卡美	打印复印机类部件，主要应用在复印机、打印机内，产品较大	12.51元/件 -13.08元/件	
			产品尺寸：长38.10cm；宽14.78cm；高8.54cm
西胜贸易	笔记本电脑电池部件，主要应用在笔记本电脑内，产品精密度较高	1.46元/件 -1.71元/件	
			产品尺寸：长21.00cm；宽8.56cm；高0.81cm
无锡村田	办公设备电池部件，主要应用在智能控制单元内，产品体积较小	0.48元/件 -0.80元/件	
			产品尺寸：长4.96cm；宽2.55cm；高0.45cm
无锡村田	汽车动力电池部件，主要应用在电动汽车的动力单元内，产品，阻燃要求较高	3.61元/件 -6.16元/件	

客户名称	产品的主要应用场景	产品平均单价范围	典型产品示例图
			产品尺寸：长18.44cm；宽12.14cm；高0.48cm

根据上表，公司对上述主要客户销售的精密注塑件的应用领域和产品规格均存在较大差异，故客户之间毛利率的差异相对较大。同时，公司为了持续维持与柯尼卡美能达的稳定合作关系，对其采取了相对较低的报价策略，使得对其的毛利率低于其他客户毛利率。

2. 精密模具

(1) 无锡柯美

报告期内，公司对其销售精密模具的细分类别、数量、单价、金额以及毛利率情况具体如下：

单位：万元、套、万元/套

年度	细分类别	收入金额	占比	数量	单价	毛利率
2020年1-6月	办公设备-打印复印机类	561.89	100.00%	31	18.13	45.47%
2019年度		1,507.64	100.00%	95	15.87	37.67%
2018年度		693.12	100.00%	39	17.77	26.73%
2017年度		720.83	100.00%	52	13.86	31.13%

报告期内，公司向其销售的精密模具主要为生产模具，对其精密模具收入主要与其新项目数量相关，如当期新项目数量较多，则需要新开的模具数量也会较多，模具订单数量、收入金额相应增加。2019年度，无锡柯美的新款机型项目较多，随着其下达的模具订单数量增加，公司对其精密模具收入金额、销售数量大幅增长。报告期内，公司向其销售精密模具毛利率与当期精密模具整体毛利率水平接近，各期间平均价格差异主要由于当期定制化模具的规格差异所致。

(2) 日本康奈可

报告期内，公司对其销售精密模具的细分类别、数量、单价、金额以及毛利率情况具体如下：

单位：万元、套、万元/套

年度	细分类别	收入金额	占比	数量	单价	毛利率
2020年1-6月	汽车工业-仪表盘类	297.70	100.00%	21	14.18	44.12%
2019年度		309.11	100.00%	18	17.17	33.80%

年度	细分类别	收入金额	占比	数量	单价	毛利率
2018 年度		217.36	100.00%	10	21.74	17.26%
2017 年度		42.12	100.00%	3	14.04	20.26%

注：2017 年度，公司未直接向其销售精密模具产品

2019 年度，公司的外销商品模具逐渐获得日本康奈可等海外客户认可，外销商品模具订单大幅增加，公司的模具收入、销售数量大幅增加，因模具产量大幅提升导致的规模效应实现了单位模具生产成本的大幅下降，使得公司精密模具毛利率水平从 26.78%增加至 37.60%，对日本康奈可的模具销售毛利率也从 17.26%增加至 33.80%。2020 年 1-6 月因疫情影响，公司精密模具订单减少，模具外协加工费用也相应大幅下降，当期精密模具单位制造费用成本下降使得毛利率水平从 37.60%增加至 43.76%，对日本康奈可的模具销售毛利率也从 33.80%增加至 44.12%。对其销售模具的各期间平均价格差异主要由于当期定制化模具的规格差异所致。

(3) 香港柯美

香港柯美为公司商品模具类产品主要客户。报告期内，公司对其销售精密模具的细分类别、数量、单价、金额以及毛利率情况具体如下：

单位：万元、套、万元/套

年度	细分类别	收入金额	占比	数量	单价	毛利率
2020 年 1-6 月	办公设备-打印复印机类	48.00	100.00%	2	24.00	47.53%
2019 年度		1,224.83	100.00%	74	16.55	44.59%
2018 年度		187.47	100.00%	14	13.39	34.72%

注：2017 年度，公司未直接向其销售精密模具产品

2019 年度，公司的外销商品模具逐渐获得香港柯美等海外客户认可，外销商品模具订单大幅增加，公司的模具收入、销售数量大幅增加，因模具产量大幅提升导致的规模效应实现了单位模具生产成本的大幅下降，使得公司精密模具毛利率水平从 26.78%增加至 37.60%，对香港柯美的模具销售毛利率也从 34.72%增加至 44.59%。2020 年 1-6 月因疫情影响，公司精密模具订单减少，模具外协加工费用也相应大幅下降，当期精密模具单位制造费用成本下降使得毛利率水平从 37.60%增加至 43.76%，对香港柯美的模具销售毛利率也从 44.59%增加至 47.53%。对其销售模具的各期间平均价格差异主要由于当期定制化模具的规格差异所致。

总体而言，受不同产品开发难度、单项产品市场、客户合作关系等多维度因

素影响，公司精密模具定价方式系“一套一价”，单套模具价格在几万元到几十万元不等。公司应不同客户定制化需求开发并获得验收的精密模具存在逐套差异，不同模具之间的单价、毛利均不同，可比性不强。

（三）披露报告期各期发行人客户数量、增减变动以及与此相关的销售金额变动情况；发行人按照下游应用领域（办公设备、汽车工业、医疗器械）划分的各自主要客户及对应细分产品种类情况

1. 报告期各期公司客户数量、增减变动以及与此相关的销售金额变动情况

（1）客户数量情况

公司主营业务收入与客户数量变化情况相匹配。报告期内，公司各期主营业务收入对应的客户数量、增减变化情况如下：

单位：万元、个				
项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	15,320.05	41,958.61	41,791.76	41,701.93
客户数量合计	67	88	85	90
数量变化	-23.86%	3.53%	-5.56%	

2017 至 2019 年度，公司主营业务收入、客户数量均较为稳定。2020 年 1-6 月受疫情影响，公司主营业务收入受到较大程度影响，客户数量也同步下降。

2. 公司按照下游应用领域（办公设备、汽车工业、医疗器械）划分的各自主要客户及对应细分产品种类情况

报告期内，按照下游应用领域划分，公司在各应用领域内的主要客户及对应细分产品种类情况如下：

主要下游应用领域	主要客户	细分种类产品
办公设备	柯尼卡美能达	打印机、复印机类部件
	西胜国际	笔记本电脑电池类部件
	村田	设备电池类部件
	上海日锦升	打印机、复印机类部件
	苏州佳能	打印机、复印机类部件
	松下能源（无锡）有限公司（以下简称无锡松下）	打印机、复印机类部件
汽车工业	村田	动力电池类部件
	天津三华	刹车系统储液罐类部件
	康奈可	仪表盘类部件

主要下游应用领域	主要客户	细分种类产品
	成都莫仕	连接器类部件
医疗器械	东软医疗	CT、磁核共振类部件
	上海纳安斐	CT 类部件部件
	富士胶片	CT 部件类部件
其他	苏州安速	化妆品容器类部件
	杭州孟氏	卫浴产品类部件

（四）披露发行人对于第一大客户柯尼卡美能达提供“同步研发+产品+服务”的具体服务模式，并结合各类产品或服务收入情况，分析发行人对其收入确认是否准确，如发行人对其他客户存在类似情形，请一并披露

1. 公司对于第一大客户柯尼卡美能达提供“同步研发+产品+服务”的具体服务模式

报告期内，公司与柯尼卡美能达、东软医疗、村田、无锡松下、苏州三洋等客户的合作模式存在“同步研发+产品+服务”模式，该模式具体情况如下：

服务模式	具体内容
同步研发	在客户产品早期论证阶段即深度参与，并凭借较强的产品设计和模具开发能力对客户的产品方案提供优化建议，有效缩短产品开发周期，优化产品工序步骤
产品	公司根据合同约定向客户提供精密模具产品或（和）精密注塑件产品
服务	精密注塑件的供应具有“小批量、多批次”的特点，客户在收到首批成品后，会根据实际的使用情况提出相应的反馈意见，公司根据反馈意见及时对产品进行工艺升级等附加服务，保证下一批次产品更加契合客户的实际需求。如客户反馈部分组件人工安装时，容易出现装反、安装不到位等不良现象，技术人员会分析现状工艺，增加防呆治具及压力、位置感应器来提高产品生产过程的稳定性等，该类服务不收取费用

2. 结合各类产品或服务收入情况，分析公司对其收入确认是否准确，如公司对其他客户存在类似情形，请一并披露

报告期内，公司专注于精密模具、精密注塑产品的研发、生产及销售，主营业务收入占比分别为 99.68%、99.78%、99.51%和 99.68%，为营业收入的主要来源，相关业务均为产品购销业务。

由于下游客户产品种类多、产品更新周期短，产品快速更新的需求使得下游客户对精密模具的开发速度要求较高。为了提升精密模具开发效率，与客户同步开发时，公司会根据客户的前期要求同时制定精密模具开发计划及加工工艺方案。其中，针对精密度要求高、尺寸特殊或工艺特殊的产品，公司会提前验证预案，并在设计时持续对后续模具和成形生产过程中可能遇到的问题进行评估，对设计

不合理的结构做出修改，与客户同步推动新设计方案的实现，从而缩短整个制造周期。报告期内，公司向柯尼卡美能达取得的收入均为精密模具、精密注塑产品的销售收入，不存在向其单独收取服务收入。

综上，公司与柯尼卡美能达及其他客户的业务均为产品购销业务，公司对其收入确认准确。

(五) 结合发行人向各类客户销售产品结构及差异，量化说明报告期内对主要客户销售毛利率存在显著差异的原因，其中发行人对柯尼卡美能达销售毛利率显著低于其他客户的原因。结合发行人对其定价机制说明未来是否存在进一步下滑的风险

1. 结合公司向各类客户销售产品结构及差异，量化说明报告期内对主要客户销售毛利率存在显著差异的原因

报告期内，精密注塑件为公司主要产品，其收入占各期收入比重分别为 93.21%、92.26%、85.28%和 89.53%，精密注塑件的销售毛利率为影响公司整体毛利率的关键因素。

公司向精密注塑件主要客户销售产品属于不同细分类别，不同细分类别产品之间的材料成本占比差异较大，导致毛利率水平存在较大差异，不同客户的产品细分类别以及毛利率差异，以及对柯尼卡美能达销售毛利率显著低于其他客户原因的具体情况详见本说明七(二)的相关回复内容。

2. 公司对柯尼卡美能达销售毛利率显著低于其他客户的原因；结合公司对其定价机制说明未来是否存在进一步下滑的风险

报告期内，公司对柯尼卡美能达的定价机制主要为根据材料费、加工费、包装费、运费、交期等情况加总确定。报告期内，公司对柯尼卡美能达销售的精密注塑件的毛利率已达到较低水平，各期分别为 15.55%、15.55%、13.39%和 12.88%。针对上述较低的毛利率水平，公司后续将对柯尼卡美能达在产品报价、生产管理等方面采取应对措施：产品报价方面，如果未来塑料粒子原材料价格上涨，公司将会提高对其报价水平，要求其与公司共同承担材料价格上升导致的新增成本。生产管理方面，公司将进一步加强生产成本的管理，提高产线生产效率，逐渐尝试使用机械臂等自动化设备代替部分工序的生产工人，控制人工成本。

报告期内，公司与同行业可比公司兴瑞科技、横河模具等的精密注塑件毛利率均在逐渐下滑，但公司精密注塑业务毛利率仍然高于可比上市公司同类业务毛

利率的平均水平。未来短期内，如上述应对措施无法完全对冲成本上涨的风险或行业整体毛利率水平继续下降，公司对主要客户柯尼卡美能达的毛利率可能存在进一步下滑的可能。

(六) 说明报告期内向柯尼卡美能达提供发行人同类产品的其他供应商情况，结合经营规模、产品品质、合作年限、技术水平等方面对比，说明发行人是否存在被替代的风险

公司与柯尼卡美能达自 2005 年开始建立合作关系。凭借自身精密模具的设计、开发优势，公司与柯尼卡美能达长期保持稳定的合作，已形成了互利共赢的深度合作关系。

公司自成立以来专注于精密模具、精密注塑产品的研发、生产及销售。通过多年的研发投入和业务积累，公司在精密模具的设计、制造方面已拥有多种核心技术和工艺，积累了丰富的设计与制造经验。在柯尼卡美能达精密注塑件供应商中，公司技术水平较高，属于可以参与客户产品设计的模具、注塑产品整体解决方案专业提供商。报告期内，向柯尼卡美能达提供精密注塑件的其他供应商包括昌红科技、亿和控股等，相较上述供应商，公司具备一定的竞争优势，具体如下：

名称	经营规模	产品品质	合作年限	技术水平
昌红科技	2020 年 1-6 月 营业收入 51,630.97 万元	建立有严格的品质控制体系，公司通过了 ISO9001:2015 质量管理体系认证、IATF16949:2016 汽车质量管理体系、ISO14001:2015 环境管理体系认证、OHSAS18001:2007 安全管理体系认证等认证。	未披露	专利共计 153 项，其中发明专利 10 项、实用新型专利 143 项。
亿和控股	2020 年 1-6 月 营业收入 170,032 万港币	产品品质管理方面采纳国际最佳守则，并自 2000 年起获 BSI Group 颁发 ISO9001 认证。	未披露	未披露专利数量
公司	2020 年 1-6 月 营业收入 15,368.48 万元	实现规范化生产，全流程符合 ISO9001、ISO14001 及 IATF16949 三个标准体系认证的管理模式，保障公司产品品质。	2005 年至今	专利共计 81 项，其中发明专利 17 项、实用新型专利 64 项。

注：发明专利数量来源为 2020 年半年度报告

(1) 公司研发技术水平较高

公司分别在无锡和重庆两地设有研发中心，拥有经验丰富的模具设计人员、工程人员、模具技师、抛光技师等各类研发人员和技术骨干，技术研发人员占公

司总人数的比例达 10.94%，为公司模具快速开发和产品同步开发提供了有力保障。同时，公司还配备了高精度的 CNC 设备、线切割设备、电火花设备、磨床等专用设备，实际生产过程中，公司的生产车间一直保持恒温。通过模具制造经验，降低模具设备精度误差对模具产品精度误差累计值，模具产品精度可保持在 $\pm 1\mu\text{m}$ 。在试模阶段，报告期内平均试模次数由 4.2 次降低至 2.78 次、平均试模时间约 10.8 小时（利用快速上模有效提高试模效率）。

（2）公司产品品质较好

公司是行业内较早获得 ISO9001、ISO14001 及 IATF16949 三个标准体系认证的企业之一，围绕产品生产建立了一整套包括质量管理、质量检验的相关制度，确保产品整个生产过程都在质量保证体系的监管范围之内。公司模具产品注塑使用寿命至少 50 万次，目前个别产品注塑使用次数已超过 100 万次且使用状态良好。

（3）公司获得柯尼卡美能达认可

已经凭借良好的产品质量及较高的良品率成为柯尼卡美能达办公设备精密注塑件品类的主力供应商（柯尼卡美能达对供应商的最高评级），并获得了其颁发的“绿色供应商”、“品质金奖”等荣誉。

精密注塑件的质量、精度、稳定性直接影响到下游客户终端产品的品质、合格率、生产效率及供货的及时性，因此柯尼卡美能达对供应商的要求较为严格。柯尼卡美能达重视其供应链的稳定性，尤其对于具备较高技术实力及量产保障能力的企业，往往主动与其建立长期稳定的合作关系。经访谈柯尼卡美能达，公司技术水平、产品质量领先，产品交付时间良好，其计划与公司继续保持长期合作。

综上，向柯尼卡美能达提供精密注塑件的其他供应商包括昌红科技、亿和控股等。相较上述供应商，公司在经营规模、产品品质、合作年限、技术水平等方面具备一定的竞争优势，公司短时间内不存在被替代的风险。

（七）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 获取公司的收入成本明细表，对公司报告期内各类销售模式下的客户结构对应产品销售数量、单价情况进行分析，访谈公司财务负责人，了解对各期主要客户销售数量、单价的波动原因；

2. 获取公司的收入成本明细表，分析公司各类销售模式下客户结构对应的

产品类别、数量、单价、金额以及毛利情况，并对各项数据进行对比分析，访谈公司的财务负责人，了解波动情况及原因；

3. 获取公司的收入成本明细表，统计公司各期客户数量变动及与此相关的销售金额变动情况，分析按照终端应用领域划分的主要客户及对应的细分产品种类情况；

4. 访谈公司主要的业务负责人和柯尼卡美能达的采购业务负责人，了解公司与其的业务合作情况，查阅柯尼卡美能达等主要客户与公司的业务合同、业务订单等资料并走访公司主要客户，了解公司对其的具体服务模式以及收入确认情况；

5. 访谈公司主要的业务负责人和柯尼卡美能达等主要客户，了解对其销售的主要产品细分类别情况；获取公司的收入成本明细表，分析公司各期对主要客户的销售毛利率、材料成本占比等情况，分析公司对柯尼卡美能达销售毛利率显著低于其他客户的原因；查阅公司的报价资料，分析公司对柯尼卡美能达销售产品的定价是否存在进一步下滑的情况；

6. 访谈公司主要的业务负责人和柯尼卡美能达的采购业务负责人；查阅柯尼卡美能达精密注塑件供应商的招股说明书、年度报告等公开资料，与公司在经营规模、产品品质、技术水平等方面进行比较，分析公司与柯尼卡美能达业务合作的稳定性及可持续性，未来是否存在被替代风险等。

经核查，我们认为：

1. 各期各类模式产品销售数量及单价存在较大波动主要是公司各期产品结构及客户结构变化所致，销售数量、单价波动具有合理原因；

2. 公司向各类产品主要客户分别销售的细分产品类别之间差异较大，各期向各类产品主要客户销售数量、单价、金额及毛利率具有合理的波动原因；

3. 公司主营业务收入与客户数量变化情况相匹配；按照下游应用领域（办公设备、汽车工业、医疗器械）划分的各自主要客户及对应细分产品种类情况真实、准确；

4. 公司已就向第一大客户柯尼卡美能达提供“同步研发+产品+服务”的具体服务模式进行了补充披露；公司与柯尼卡美能达及其他客户的业务均为产品购销业务，公司对其收入确认准确；

5. 公司向精密注塑件主要客户销售产品属于不同细分类别，不同细分类别

产品之间的材料成本占比差异较大，导致毛利率水平存在较大差异，公司对柯尼卡美能达销售毛利率显著低于其他客户具有合理的原因；报告期内，公司与同行业可比公司兴瑞科技、横河模具等的精密注塑件毛利率均在逐渐下滑，但公司精密注塑业务毛利率仍然高于可比上市公司的平均水平。未来短期内，如上述措施无法完全对冲成本上涨的风险或行业整体毛利率水平继续下降，公司对主要客户柯尼卡美能达的毛利率可能存在进一步下滑的可能；

6. 向柯尼卡美能达提供精密注塑件的其他供应商包括昌红科技、亿和控股等；相较上述供应商，公司在经营规模、产品品质、合作年限、技术水平等方面具备一定的竞争优势，公司短时间内不存在被替代的风险。

八、关于采购。首轮问询回复显示：（1）报告期内发行人对柯尼卡美能达、日锦升等公司存在同时销售与采购的情形。其中各期向日锦升采购金额与销售金额极为接近。发行人向其销售注塑件并采购改性塑料粒子。（2）报告期各期末发行人指定采购材料余额分别为 265.01 万元、312.27 万元、484.27 万元、459.76 万元，占各期末原材料余额比例分别为 17.77%、21.82%、26.59%、25.90%。请发行人：（1）披露各期向日锦升采购、销售明细情况，是否存在采购、生产、销售上的数量对应关系；发行人是否与日锦升签订独立购、销合同；进一步完善“报告期内，公司按照终端客户柯尼卡美能达指定，向其销售部分精密注塑件”的表述及具体含义。（2）披露报告期各期发行人被指定采购明细，包括指定人、指定材料种类、指定采购方、指定原因、采购价格及公允性等。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 9）

（一）披露各期向日锦升采购、销售明细情况，是否存在采购、生产、销售上的数量对应关系；发行人是否与日锦升签订独立购、销合同；进一步完善“报告期内，发行人按照终端客户柯尼卡美能达指定，向其销售部分精密注塑件”的表述及具体含义

1. 各期公司向日锦升采购、销售明细情况，是否存在采购、生产、销售上的数量对应关系

韩国锦湖石油化学株式会社（以下简称锦湖化学）为国际知名化学企业，主要生产聚碳酸酯改性塑料粒子等化学原材料。上海日锦升为锦湖化学旗下的注塑行业专业供应链企业，公司与柯尼卡美能达共同向其采购原材料。报告期内，上

海日锦升为公司主要原材料供应商之一，公司主要向其采购韩国锦湖化学（以下简称锦湖化学）生产的改性塑料粒子等原材料，用于公司销售的精密注塑件生产。柯尼卡美能达主要向其采购包括公司生产的精密注塑产品等各种物料。

对于上海日锦升而言，其也会按照终端客户柯尼卡美能达的要求，向公司下达采购订单，公司向其交付精密注塑产品并向其收款，上海日锦升收货后会进行进料检验，并交货至柯尼卡美能达指定地点。

公司向上海日锦升的采购、销售明细情况如下：

(1) 2020 年 1-6 月

单位：万元

采购情况			销售情况		
原材料	金额	数量	产品	金额	数量
塑料粒子（万 千克）	638.94	34.25	精密注塑件（万 件）	691.96	315.37
辅料（万件）	123.86	80.71	精密模具（套）	24.12	1.00

(2) 2019 年度

单位：万元

采购情况			销售情况		
原材料	金额	数量	产品	金额	数量
塑料粒子（万 千克）	2,522.87	126.75	精密注塑件 （万件）	2,493.25	1,077.84
辅料（万件）	462.09	278.84			

(3) 2018 年度

单位：万元

采购情况			销售情况		
原材料	金额	数量	产品	金额	数量
塑料粒子（万 千克）	2,539.57	128.28	精密注塑件（万 件）	2,826.03	1,438.90
辅料（万件）	434.90	274.27	精密模具（套）	11.85	2.00

(4) 2017 年度

单位：万元

期间	采购情况			销售情况		
	原材料	金额	数量	产品	金额	数量
2017 年度	塑料粒子	2,341.53	122.86	精密注塑件	2,875.63	1,540.35

期间	采购情况			销售情况		
	原材料	金额	数量	产品	金额	数量
	(万千克)			(万件)		
	辅料 (万件)	390.17	224.41			

报告期，公司对上海日锦升的采购、销售相互独立，对其的采购与向其销售、对应生产之间不存在数量对应关系。

2. 公司是否与上海日锦升签订独立购、销合同

报告期内，公司已与上海日锦升分别签订独立的采购和销售合同，具体情况如下：

(1) 销售合同

报告期内，公司与上海日锦升的重要销售框架协议如下：

客户名称	合同名称	合同内容	合同金额	履行情况	签署时间
上海日锦升国际贸易有限公司	《贸易基本合同书》	约定订单、订购品的价格、原材料的提供等有关事宜	以订单为准	正在履行	2016.12.1

(2) 采购合同

报告期内，公司与上海日锦升的重要采购框架协议如下：

供应商名称	合同名称	合同内容	合同金额	履行情况	签署时间
上海日锦升国际贸易有限公司	《采购基本合同》	约定产品交付、产品质量、价格及支付等条款	以订单为准	正在履行	2014.12.22

3. “报告期内，公司按照终端客户柯尼卡美能达指定，向其销售部分精密注塑件”的表述及具体含义详见本说明八(一)1.的相关回复内容。

(二) 披露报告期各期发行人被指定采购明细，包括指定人、指定材料种类、指定采购方、指定原因、采购价格及公允性等

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

供应商。报告期内，公司指定采购的详细情况如下：

指定人	指定采购供应商	指定采购材料种类	指定采材料明细
柯尼卡美能达	香港柯尼卡美能达	功能件	电磁阀、微型马达、电磁离合器、金属结构件等
	亿和控股	功能件	金属结构件等
	美蓓亚贸易（香港）有限公司	功能件	微型马达等
	常州姬菱科技有限公司	功能件	电磁离合器等
	可天士（上海）国际贸易有限公司	功能件	传感器等
苏州佳能	亿和控股	功能件	金属结构件等
	万宝至（上海）管理有限公司[注]	功能件	微型马达等
	浜井电子贸易（上海）有限公司	功能件	光敏传感器等
天津三华	天津三华	功能件	传感器等
	Teknia Rzeszow Sp. zo. o.	功能件	传感器等

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

报告期内，上述原材料采购价格情况如下所示：

单位：元/件

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
平均采购单价	2.32	1.89	1.66	1.63

价格方面，指定原材料采购价格由客户通过市场调查询价，向多方供应商比质、比价后确定。虽然公司对此类采购议价能力较弱，但柯尼卡美能达等知名客户已履行了比价流程，且客户鼓励公司自行寻找提供同质量情况下更低价格或同等价格下质量更优原材料的供应商并向客户进行推荐。实际操作过程中，由于公司的功能件采购规模较小、采购地域范围较为局限等原因，公司未找到可替代指定采购的供应商。

综上，指定采购价格为市场化定价，且报告期内公司未找到可替代指定采购的供应商，指定采购价格公允。

（三）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 获取公司的收入成本明细表及采购明细表，分析公司向日锦升采购、销售的内容、金额、数量及单价情况，分析是否存在数量匹配关系；访谈日锦升的

采购及销售负责人，了解其与公司进行业务合作的情况并核查公司与日锦升签订的业务合同和业务订单等资料；

2. 获取公司的指定采购明细表，分析指定人、指定材料种类、指定采购方、采购价格等数据，并将采购价格与市场价格进行比对；访谈公司主要的业务负责人，了解指定采购发生的背景原因，分析其合理性。

经核查，我们认为：

1. 报告期，公司对上海日锦升的采购、销售相互独立，对其的采购与向其销售、对应生产之间不存在数量对应关系；公司已与日锦升分别签订独立的采购和销售合同；公司已完善“报告期内，公司按照终端客户柯尼卡美能达指定，向其销售部分精密注塑件”的表述及具体含义。

2. 公司已披露被指定采购明细，包括指定人、指定材料种类、指定采购方、指定原因、采购价格等情况；指定采购价格定价方式为市场化确定，且客户鼓励公司自行寻找提供同等质量情况下更低价格或同等价格下质量更优原材料的供应商并向客户进行推荐，公司指定采购定价公允。

九、关于成本。首轮问询回复显示：（1）报告期内，发行人主要产品为精密注塑件的原材料主要为进口的改性塑料粒子，塑料粒子的平均采购单价分别为 20.27 元/公斤、20.76 元/公斤、22.07 元/公斤和 22.10 元/公斤，发行人同期采购的主要型号原材料与其同期销售给昌红科技、亿和控股等可比上市公司的价格基本一致，与市场公开价格变动趋势相符。（2）精密注塑件的原材料还包括辅助材料，由于上述原材料为定制化产品，所以不存在公开市场报价情况，发行人主要向业内知名供应商采购，采购过程按照公司采购管理制度履行比选程序。（3）发行人主要产品之一精密模具的主要原材料之一为模具钢，报告期内模具钢平均采购单价分别为 43.76 元/公斤、42.18 元/公斤、37.66 元/公斤和 37.89 元/公斤，整体价格水平呈现下降趋势，与国内钢材的整体价格变动情况趋势相符。（4）发行人首轮问询回复未详细说明各期原材料、辅料耗用数量及金额与各期产量的数量关系。2020 年 1-6 月，发行人精密模具销量大幅下降同时单位制造费用大幅下降，与发行人精密注塑件的单位制造费用存在差异。请发行人：（1）披露报告期各期发行人各类产品产量、销量与各类原材料、辅料的数量配比关系，各期各类原材料、辅料耗用量及金额是否真实准

确，是否与各期生产成本匹配。（2）结合具体数据来源及参照指标进一步说明“公司同期采购的主要型号原材料与其同期销售给昌红科技、亿和控股等可比上市公司的价格基本一致，与市场公开价格变动趋势相符”以及“模具钢采购整体价格水平呈现下降趋势，与国内市场钢材的整体价格变动情况趋势相符”等表述的依据及真实性。（3）说明报告期内精密注塑件涉及的辅助材料采购情况，包括各期采购种类、数量、金额及供应商；发行人定制过程以及采购管理制度、比选程序以及相应内部控制制度；结合相关辅助材料的用途及市场供给情况、定制难度说明发行人是否对特点材料或供应商存在依赖。（4）结合制造费用明细及分摊方式说明 2020 年 1-6 月发行人精密模具销量大幅下降同时，单位制造费用大幅下滑的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 10）

（一）披露报告期各期发行人各类产品产量、销量与各类原材料、辅料的数量配比关系，各期各类原材料、辅料耗用量及金额是否真实准确，是否与各期生产成本匹配

1. 精密注塑件

2017 年度至 2020 年 1-6 月，精密注塑件的产量分别为 21,673.41 万件、21,548.90 万件、18,171.53 万件及 6,398.50 万件，销量分别为 20,883.58 万件、21,159.59 万件、18,085.43 万件及 6,148.59 万件，各期精密注塑件产销率较高，分别为 96.36%、98.19%、99.53%及 96.09%。精密注塑件的主要原材料为塑料粒子和其他辅料。

（1）塑料粒子

报告期各期，消耗数量、金额与精密注塑件产量的匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（千克、万元）	1,401,867.90	3,136.00	4,469,415.20	9,771.32
本期产量 B（万件）	6,398.50		18,171.53	
单位产品材料耗用 C=A/B （千克/万件、元/件）	219.09	0.49	245.96	0.54

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额

本期消耗 A（千克、万元）	5,024,430.00	10,422.32	4,982,673.70	9,988.06
本期产量 B（万件）	21,548.90		21,673.41	
单位产品材料耗用 C=A/B （千克/万件、元/件）	233.16	0.48	229.90	0.46

报告期内，精密注塑件的塑料粒子单位产品材料耗用量和金额基本保持稳定。塑料粒子的耗用情况与精密注塑件的产量、销量匹配，报告期各期的塑料粒子耗用量及金额真实准确，与各期精密注塑件的生产成本匹配。

（2）辅料

公司辅料主要分为四类，分别为小型电子元器件、外购结构件、金属材料以及其他辅料。报告期各期，各类辅料的消耗数量、金额与精密注塑件产量的匹配情况如下：

1) 小型电子元器件

报告期各期，消耗数量、金额与精密注塑件产量的匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（万个、万元）	227.63	924.75	550.03	2,228.27
本期产量 B（万件）	6,398.50		18,171.53	
单位产品材料耗用 C=A/B	0.0356	0.1445	0.0303	0.1226

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（万个、万元）	392.52	1,696.47	346.79	1,459.32
本期产量 B（万件）	21,548.90		21,673.41	
单位产品材料耗用 C=A/B	0.0182	0.0787	0.0160	0.0673

2017 至 2018 年度，小型电子元器件的消耗数量、金额与精密注塑件产量基本保持稳定。2019 年度，公司当期小型电子元器件消耗数量增加 40.13%，消耗金额增加 31.35%，主要原因为柯尼卡美能达新型打印机研制成功，公司获取无锡柯尼卡美能达该种新型打印机的驱动系统精密注塑部件订单，由于此类打印机驱动系统中具有数量较多的微型马达等电子元器件，且 2019 年度公司对产品结构进行调整，加大对相对高毛利率的精密模具业务的开拓力度，当期精密注塑件

总产量减少，使得单位产品材料耗用数量、金额进一步上升。

2020 年 1-6 月，当期精密注塑件的单位产品材料耗用数量、金额分别增加 17.49%和 17.86%，主要原因为天津三华的汽车刹车系统储液罐订单大幅增加，其中使用了大量传感器等电子元器件所致。

2) 外购结构件

报告期各期，消耗数量、金额与精密注塑件产量的匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（万个、万元）	770.68	616.65	2,314.38	1,747.78
本期产量 B（万件）	6,398.50		18,171.53	
单位产品材料耗用 C=A/B	0.1204	0.0964	0.1274	0.0962

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（万个、万元）	1,919.98	1,506.75	1,777.51	1,562.38
本期产量 B（万件）	21,548.90		21,673.41	
单位产品材料耗用 C=A/B	0.0891	0.0699	0.0820	0.0721

2017 至 2018 年度，其他外购件的消耗数量、金额与精密注塑件产量基本保持稳定。2019 年度至 2020 年 1-6 月，公司单位产品材料耗用数量、金额较高，主要原因为柯尼卡美能达新型打印机研制成功，公司获取无锡柯尼卡美能达该种新型打印机的驱动系统精密注塑部件订单，由于此类打印机驱动系统中具有数量较多的小型齿轮等结构件所致。

3) 金属材料

报告期各期，消耗数量、金额与精密注塑件产量的匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（万个、万元）	521.69	969.21	1,504.09	3,018.07
本期产量 B（万件）	6,398.50		18,171.53	
单位产品材料耗用 C=A/B	0.0815	0.1515	0.0828	0.1661

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
-----	---------	--	---------	--

	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（万个、万元）	1,368.74	2,874.29	1,291.00	2,753.96
本期产量 B（万件）	21,548.90		21,673.41	
单位产品材料耗用 C=A/B	0.0635	0.1334	0.0596	0.1271

2017 至 2018 年度，金属材料的消耗数量、金额与精密注塑件产量基本保持稳定。2019 年度至 2020 年 1-6 月，公司单位产品材料耗用数量、金额较高，主要原因为柯尼卡美能达新型打印机研制成功，公司获取无锡柯尼卡美能达该种新型打印机的驱动系统精密注塑部件订单，由于此类打印机驱动系统中具有数量较多的内置驱动连接板等金属材料所致。

4) 其他辅料

报告期各期，消耗数量、金额与精密注塑件产量的匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（万个、万元）	3,531.31	592.38	10,547.04	1,739.02
本期产量 B（万件）	6,398.50		18,171.53	
单位产品材料耗用 C=A/B	0.5519	0.0926	0.5804	0.0957

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（万个、万元）	10,972.49	1,909.37	10,627.51	2,009.75
本期产量 B（万件）	21,548.90		21,673.41	
单位产品材料耗用 C=A/B	0.5092	0.0886	0.4903	0.0927

注：其他辅料为螺钉、贴片、弹簧、润滑油、标签等低值易耗品

报告期内，其他辅料的消耗数量、金额与精密注塑件产量基本保持稳定。

综上，精密注塑件的各类辅料单位产品材料耗用量和金额与精密注塑件的产量、销量匹配，报告期各期的各类辅料耗用量及金额真实准确，与各期精密注塑件的生产成本匹配。

(2) 精密模具

2017 年度至 2020 年 1-6 月，公司精密模具（包括研发领用）的投产数量分别为 395 套、319 套、379 套和 58 套，各期经客户验收的精密模具分别为 225 套、238 套、462 套及 114 套，各期实现销售的精密模具产销率均为 100.00%。精密

模具的主要原材料为模具钢、模架和热流道等。

1) 模具钢

报告期各期，模具钢消耗数量、金额与精密模具投产量的匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（千克、万元）	8,303.25	31.46	62,411.15	235.04
本期投产量 B（套）	58		379	
单位产品材料耗用 C=A/B	143.16	0.54	164.67	0.62

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（千克、万元）	43,882.78	185.11	54,935.82	240.39
本期投产量 B（套）	319		395	
单位产品材料耗用 C=A/B	137.56	0.58	139.08	0.61

模具钢方面，精密模具均为定制化生产，由于不是标准化产品，每个模具均根据客户需求进行定制，模具钢、热流道的耗用量、耗用金额与模具的材质、模腔构造、体积大小、设计方案等相关，不同模具其耗用的材料数量、金额不尽相同，但总体上各期模具钢的平均单位产品消耗数量、金额较为平稳。

2) 模架

报告期各期，模架消耗数量、金额与精密模具投产量的匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（千克、万元）	58.00	72.03	379.00	572.83
本期投产量 B（套）	58		379	
单位产品材料耗用 C=A/B	1.00	1.24	1.00	1.51

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（千克、万元）	319.00	390.61	395.00	603.89
本期投产量 B（套）	319		395	
单位产品材料耗用 C=A/B	1.00	1.22	1.00	1.53

3) 热流道

报告期各期，热流道消耗数量、金额与精密模具投产量的匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（千克、万元）	38.00	41.02	214.00	239.81
本期投产量 B（套）	58		379	
单位产品材料耗用 C=A/B	0.66	0.71	0.56	0.63

（续上表）

项 目	2018 年度		2017 年度	
	数量	金额	数量	金额
本期消耗 A（千克、万元）	136.00	158.77	148.00	216.50
本期投产量 B（套）	319		395	-
单位产品材料耗用 C=A/B	0.43	0.50	0.37	0.55

公司系“以销定产”的经营模式，各套精密模具均为定制化生产，由于精密模具不是标准化产品，每个模具均根据客户需求进行定制，模具钢、热流道的耗用量、耗用金额与模具的材质、模腔构造、体积大小、设计方案等相关，不同模具其耗用的材料数量、金额不尽相同，但总体上各期模具钢的单位消耗情况较为平稳。由于热流道可以提升材料的使用经济性，报告期内，越来越多的客户趋于装置热流道，因此热流道耗用量逐渐增加。模架与投产模具相对应，各期单位耗用均为 1。

综上，精密模具的原材料单位产品材料耗用量和金额与精密模具的投产量、产量、销量匹配，报告期各期的各类原材料耗用量及金额真实准确，与各期精密模具的生产成本匹配。

（二）结合具体数据来源及参照指标进一步说明“公司同期采购的主要型号原材料与其同期销售给昌红科技、亿和控股等可比上市公司的价格基本一致，与市场公开价格变动趋势相符”以及“模具钢采购整体价格水平呈现下降趋势，与国内钢材的整体价格变动情况趋势相符”等表述的依据及真实性

1. 结合具体数据来源及参照指标进一步说明“公司同期采购的主要型号原材料与其同期销售给昌红科技、亿和控股等可比上市公司的价格基本一致，与市场公开价格变动趋势相符”表述的依据及真实性

报告期内，由于公司与昌红科技、亿和控股等同行业可比上市公司销售精密

注塑件的下游主要客户存在一定重叠，经过长期市场考察及供应质量比较，均主要向上海日锦升、普乐材料贸易（上海）有限公司（以下简称普乐材料）、金发科技股份有限公司（以下简称金发科技）等国内大型塑料粒子供应商或主要经销商采购改性塑料粒子原材料。

供应商	合作历史	塑料粒子品牌	是否为经销商	供应商与品牌的关联关系
上海日锦升	2010 年至今	上海锦湖日丽塑料有限公司（以下简称锦湖日丽）	是	上海日锦升、锦湖日丽均为韩国锦湖化学旗下企业
普乐材料	2005 年至今	日本帝人株式会社（以下简称日本帝人）、日本钟渊化学株式会社等	是	为日本伊藤忠旗下企业，旗下包括日本伊藤忠塑料株式会社等多家企业
金发科技	2009 年至今	金发科技	否	相同

国外高等级塑料粒子供应商主要包括锦湖化学、日本帝人等，国内高等级塑料粒子供应商主要为行业龙头企业金发科技。由于公司主要使用上述塑料粒子行业头部制造商的塑料粒子，而述塑料粒子行业头部制造商数量较少，塑料粒子的市场价格即主要为上述企业确定，市场价格相对透明。

经访谈上述公司报告期内主要塑料粒子供应商，并抽取部分月度的塑料粒子的采购单价与上述供应商提供的对同行业可比公司的报价相比较，公司与可比上市公司的材料采购价格之间不存在显著差异，具体如下：

单位：美元/千克

供应商	塑料粒子型号	期间	采购价格	与同行业可比公司同期采购价格是否存在显著差异
上海日锦升	HAC-8250NH KI951351	2018 年 6 月	3.38	否
普乐材料	KMJ211A KM BLACK-1	2017 年 6 月	2.34	否
金发科技	JH820-M05 BK001	2019 年 12 月	3.28	否

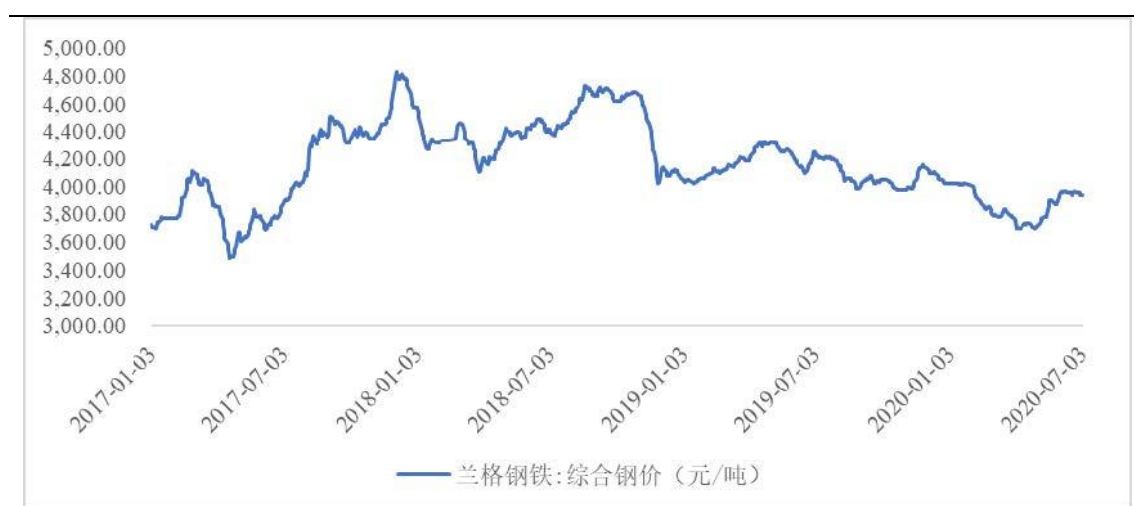
综上，“公司同期采购的主要型号原材料与其同期销售给昌红科技、亿和控股等可比上市公司的价格基本一致，与市场公开价格变动趋势相符”的表述具有真实依据。

2. 结合具体数据来源及参照指标进一步说明“模具钢采购整体价格水平呈现下降趋势，与国内市场钢材的整体价格变动情况趋势相符”表述的依据及真实性

报告期内，公司的模具钢平均采购单价分别为 43.76 元/公斤、42.18 元/公斤、37.66 元/公斤和 37.89 元/公斤，整体价格水平呈现下降趋势。

公司采购模具钢的具体品种规格较多，价格差异较大。报告期内，公司采购模具钢的平均价格变动主要原因系随市场价格变化导致。2017 至 2018 年度，受去产能及环保限产政策的影响，我国钢铁价格整体呈现高位平稳态势，公司模具钢的平均采购单价也较为平稳。2019 年度及 2020 年 1-6 月，随着市场供需的变化，我国钢铁供给整体相对宽松，市场价格有所下降，公司模具钢的平均采购单价亦随之整体下降。2017 年度，根据车间投产安排，模具钢采购主要发生在 2017 年 7 月至 12 月之间，故公司当期模具钢的采购单价相对较高。

2017 年度至 2020 年 6 月，我国综合钢价变化情况具体如下：



数据来源：wind 资讯

综上，公司关于报告期内原材料采购价格变动趋势等相关表述具有可靠的数据来源和参照指标作为依据，相关披露内容真实、准确。

（三）说明报告期内精密注塑件涉及的辅助材料采购情况，包括各期采购种类、数量、金额及供应商；发行人定制过程以及采购管理制度、比选程序以及相应内部控制制度；结合相关辅助材料的用途及市场供给情况、定制难度说明发行人是否对特点材料或供应商存在依赖

1. 说明报告期内精密注塑件涉及的辅助材料采购情况，包括各期采购种类、数量、金额及供应商

报告期内，公司各期精密注塑件的辅料采购情况具体如下：

（1）2020 年 1-6 月

单位：万元、万件

供应商名称	采购金额	采购数量	金额占比	采购种类
香港柯美	625.68	262.92	7.19%	金属材料、小型电子元器件等
鹏飞精密五金制品（无锡）有限公司（以下简称鹏飞精密）	249.47	116.20	2.87%	金属材料等
美蓓亚贸易（香港）有限公司	239.91	28.89	2.76%	小型电子元器件等
上海靛青机械有限公司（以下简称上海靛青）	116.41	270.06	1.34%	弹簧等其他
上海申航进出口有限公司	105.14	227.29	1.21%	外购结构件等
合 计	1,336.61	905.35	15.37%	

(2) 2019 年度

单位：万元、万件

供应商名称	采购金额	采购数量	金额占比	采购种类
香港柯美	1,897.47	995.52	6.56%	金属材料、小型电子元器件等
鹏飞精密	846.22	424.43	2.92%	金属材料等
美蓓亚贸易（香港）有限公司	750.44	91.47	2.59%	小型电子元器件等
上海靛青	430.79	960.26	1.49%	弹簧等其他
常熟市新达模塑成型有限公司（以下简称常熟新达）	344.30	180.68	1.19%	外购结构件等
合 计	4,269.22	2,652.36	14.75%	

(3) 2018 年度

单位：万元、万件

供应商名称	采购金额	采购数量	金额占比	采购种类
香港柯美	1,710.43	846.50	5.87%	金属材料、小型电子元器件等
鹏飞精密	836.80	403.12	2.87%	金属材料等
上海靛青	524.03	883.11	1.80%	弹簧等其他
常熟新达	349.55	191.46	1.20%	外购结构件等
亿和控股	322.95	549.14	1.11%	金属材料等
合 计	3,743.76	2,873.33	12.84%	

(4) 2017 年度

单位：万元、万件

供应商名称	采购金额	采购数量	金额占比	采购种类
香港柯美	1,594.56	773.93	5.44%	金属材料、小型电子元器件等
鹏飞精密	841.06	396.93	2.87%	金属材料等
上海靛青	496.27	797.83	1.69%	弹簧等其他
亿和控股	416.92	507.93	1.42%	金属材料等
常熟新达	350.30	172.29	1.19%	外购结构件等
合 计	3,699.11	2,648.90	12.61%	

2. 公司定制过程以及采购管理制度、比选程序以及相应内部控制制度

对于辅料采购，公司根据排产计划合理安排原材料采购，原材料均为公司独立决策自行从合格供应商处采购，询价、比价等采购流程按照公司采购管理制度进行。辅料采购过程的具体情况如下：

(1) 辅料定制过程

承接新产品订单后，根据精密注塑件产品的设计参数，公司研发工程师会根据客户需求进行设计，对辅料等原材料进行确认并提供具体图纸、技术资料，采购部门将上述要求发送至供应商处由其定制化生产，采购部门设置专人对接材料供应商，负责对其生产进行监督，生产完成后供应商对原材料进行出厂前检验，并将检验合格记录与产品一并交至公司，公司进行来料检验确认定制材料符合设计要求后入库，上述过程中公司会按照采购协议的约定支付款项。

(2) 辅料相关采购管理制度、比选程序以及相应内部控制制度

对于辅料采购，公司已建立了包括《供应商选择和评估程序》、《采购管理制度》和《付款管理制度》在内的内部控制制度，对原材料采购的供应商选择、报价、比价、审核、付款等关键流程进行控制，具体流程如下：

1) 合规供应商入库

公司采购部门会综合考虑供应商规模和实力、品牌声誉、供应能力等因素，在综合评价合格后将其中较为优秀的供应商纳入合格供应商目录。

2) 报价程序

发生采购需求后，公司向相关供应商发出图纸、技术资料等，要求其提供报价明细表，履行报价程序。

3) 比价程序

收到报价明细表后，通过对多家供应商的报价、供应速度等条件进行比较，履行比价程序。

4) 审核程序

基于上述流程的执行结果，与供应商履行议价程序，经公司采购负责人审核完成后确定最终价格、产品交期。

5) 付款管理

公司按照采购协议的约定支付款项，合同条款约定产品经公司检验合格后，方能支付全部款项，付款流程均需经总经理审批。

3. 结合相关辅助材料的用途及市场供给情况、定制难度说明公司是否对特点材料或供应商存在依赖

报告期内，公司辅助材料均为精密注塑件产品的辅助零配件，其主要用途情况如下：

辅料类型	材料用途	定制难度	市场供给情况
金属材料	为金属材料，主要起到加固强度、部件连接、防护等作用	生产容易，定制难度低	周边供应商较多，市场供给充足
外购结构件	主要为小型特定部件，如小型齿轮、小型滚轴等，起到传动、旋转等作用		
小型电子元器件	主要为电容、线束等材料，起到传递电子信号、稳压、抗阻的作用	生产较为复杂，定制难度较高	周边供应商较少，主要自日本等海外市场进口
其他材料	主要为产品内部小型辅助材料，如弹簧、螺丝、护膜、标签等，起到精固、缓震、标识等作用	生产容易，定制难度低	周边供应商较多，市场供给充足

综上，报告期内，除少量自日本等海外进口的感应或驱动精密器件外，公司大部分辅料为常规材料，生产工艺较为成熟，不存在定制难度较大的情况。公司辅料采购相对较为分散，对单一供应商的采购占比相对较小，不存在严重依赖特定材料或供应商的情形。

(四) 结合制造费用明细及分摊方式说明 2020 年 1-6 月发行人精密模具销量大幅下降同时，单位制造费用大幅下滑的原因及合理性

1. 制造费用的明细及分摊方式说明

(1) 制造费用明细情况

2019 年度及 2020 年 1-6 月，公司制造费用明细如下表所示：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月 (经年化后数据)		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
低值易耗品	1,013.58	20.31%	1,412.73	20.13%
加工修理费	831.78	16.66%	2,181.50	31.09%
水电费	668.14	13.39%	922.51	13.15%
工资薪金	962.08	19.27%	1,116.74	15.92%
折旧摊销费用	1,139.04	22.82%	1,158.65	16.51%
共同费用	126.40	2.53%	74.81	1.07%
运输费用	103.20	2.07%	132.24	1.88%
其他	147.36	2.95%	17.35	0.25%
合 计	4,991.58	100.00%	7,016.53	100.00%

公司制造费用主要为低值易耗品、加工修理费、折旧摊销费用、水电费、工资薪金等。制造费用中低值易耗品主要为领用的车间机物料消耗；加工修理费主要为外协加工费用和车间设备维修保养费；折旧摊销费用主要为公司生产厂房、生产机器设备的折旧费；共同费用主要为无法直接归集到车间的间接费用；运输费用系进口材料时无法直接归集到具体对应材料成本的运输费；其他主要包括生产相关的办公费等。

(2) 制造费用分摊方式

报告期内，公司按照生产车间进行成本归集，可直接对应到产品的制造费用计入相应的产品成本中，其他不可直接对应到产品的制造费用，按照各类产品的生产工时或机器工时对制造费用进行分摊，具体情况如下：

生产车间	类别	费用明细	分摊方式
注塑车间	可直接对应到具体产品的制造费用	如加工修理费里的注塑件喷涂费、注塑件成形外协加工费	直接计入对应的注塑件产品成本中
	无法直接对应到具体产品的制造费用	如低值易耗品、水电费、工资薪金、折旧摊销费用等	按照各产品的生产工时进行分配
模具车间	可直接对应到具体产品的制造费用	如加工修理费里模具零配件加工费	直接计入对应的模具产品成本中
	无法直接对应到具体产品的制造费用	如低值易耗品、水电费、工资薪金、折旧摊销费用等	各模具当期的生产机器工时作为分配标准分配至各套模具成本

2. 2020 年 1-6 月模具销量大幅下降同时单位制造费用大幅下滑原因及合理性

2020 年 1-6 月，公司精密模具销量大幅下降同时，单位制造费用也大幅下滑，主要系当期制造费用中的模具加工修理费大幅下降所致，上述变动具有真实、合理的业务原因，具体分析内容本说明二(二)的相关回复内容。

(五) 核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 获取公司的收入成本明细表和采购明细表，统计公司各期各类产品的产量、各类原材料采购量、消耗量、结存量等数据，分析公司各类产品产量、销量与各类原材料、辅料的数量配比情况；查阅公司的成本计算单，核查公司直接材料、直接人工及制造费用的计算与分配是否正确，并与领料记录（同时核实仓库材料出库记录是否与生产领料记录相符）、材料、人工费用分配汇总表等进行核对；

2. 走访公司主要原材料供应商，了解公司原材料采购价格的变动趋势及公司竞争对手采购价格与公司的对比情况，通过 Wind 资讯查询模具钢等原材料的市场价格走势情况，核查相关表述依据及其真实性；

3. 获取公司的采购明细表，分析公司报告期内精密注塑件涉及的辅料采购种类、数量、金额及供应商情况；访谈公司主要的业务负责人，了解公司选择供应商的主要因素和比选程序，了解公司内部的采购管理制度及相应的内部控制制度；查阅研究报告、行业期刊等公开资料，了解相关辅助材料的国内市场供给、定制难度等情况；访谈公司主要业务负责人，了解上述材料在公司产品中的应用重要性，是否属于核心部件等情况；获取公司的采购明细表，核查公司对供应商采购相关辅助材料的金额及各期变化情况，是否存在集中采购单一供应商的情况，核查公司是否存在对特定材料或供应商存在依赖的情况；

4. 抽查公司制造费用入账的原始凭证，复核相关会计处理，并结合报告期各期产销量统计表等对各期数据执行分析程序，分析制造费用明细变动原因及合理性。

经核查，我们认为：

1. 公司精密注塑件、精密模具的各类原、辅材料单位产品材料耗用量和金额与精密注塑件、精密模具的产量、销量匹配；报告期各期的各类原、辅材料耗

用量及金额真实准确，与各期生产成本匹配。

2. 公司关于报告期内原材料采购价格变动趋势等相关表述具有可靠的数据来源和参照指标作为依据，相关披露内容真实、准确。

3. 报告期内公司精密注塑件涉及的辅助材料采购情况，包括各期采购种类、数量、金额及供应商情况真实、准确、完整；对于辅料采购，公司根据排产计划合理安排原材料采购，原材料均为公司独立决策自行从合格供应商处采购，询价、比价等采购流程按照相关采购管理制度进行；公司定制的辅助材料均为均为常规材料，上述材料的生产工艺成熟，不存在定制难度较大的情况，且公司的辅料采购较为分散，对单一供应商的采购占比较小，不存在对特定材料或供应商存在依赖的情形。

4. 2020 年 1-6 月，公司精密模具销量大幅下降同时，单位制造费用也大幅下滑，要系当期制造费用中的模具加工修理费大幅下降所致，上述变动具有真实、合理的业务原因。

十、关于在产品订单覆盖。首轮问询回复显示，发行人采用“以销定产”的方式开展生产经营。发行人销售的精密注塑件、精密模具产品均为根据不同合同、订单的具体要求所设计的非标产品，均为定制化生产。截至 2020 年 6 月末，发行人在产品金额 808.60 万元、库存商品余额 1228.16 万元，发出商品余额 789.17 万元。请发行人：（1）披露报告期内发行人所有产品是否均属于定制化产品，发行人是否生产并销售通用型产品。如否，请结合发行人的经营模式及客户要求分析原因。（2）披露报告期各期末发行人在产品、库存商品、发出商品的订单对应情况，并说明是否符合发行人以销定产生产模式。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 11）

（一）披露报告期内发行人所有产品是否均属于定制化产品，发行人是否生产并销售通用型产品。如否，请结合发行人的经营模式及客户要求分析原因

经营模式方面，报告期内，公司所有产品均为根据客户要求定制化生产，不存在生产或销售通用型产品的情形，符合精密注塑行业特征。公司采用“同步研发+产品+服务”模式，即根据订单要求组织生产，为客户提供精密注塑产品的快速开发、高效生产的系统解决方案服务。

客户方面，公司客户主要分布于办公设备、医疗器械、汽车工业等领域，上

述领域的终端产品均为根据市场需求所生产的定制化产品，且换代速度较快。为快速响应市场需求，客户较为重视上游供应商的快速开发能力。通过多年的经验积累及技术创新，公司已较为熟练地掌握多种材料性质和材料加工工艺，具备按照要求快速开发出新型精密注塑产品的能力。

(二) 披露报告期各期末发行人在产品、库存商品、发出商品的订单对应情况，并说明是否符合发行人以销定产生产模式

1. 报告期内，各期末公司在产品、库存商品、发出商品的订单对应情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	期末结存金额	订单金额	比例 (%)	期末结存金额	订单金额	比例 (%)
在产品	808.60	807.46	99.86	1,235.71	1,234.91	99.93
库存商品	1,228.16	914.87	74.49	1,255.32	953.16	75.93
发出商品	789.17	789.17	100.00	1,366.87	1,366.87	100.00
小 计	2,825.94	2,511.51	88.87	3,857.90	3,554.93	92.15

(续上表)

项 目	2018 年度			2017 年度		
	期末结存金额	订单金额	比例 (%)	期末结存金额	订单金额	比例 (%)
在产品	1,842.10	1,838.43	99.80	1,997.56	1,987.98	99.52
库存商品	1,161.40	890.70	76.69	972.42	715.84	73.61
发出商品	1,015.57	1,015.57	100.00	974.84	974.84	100.00
小 计	4,019.07	3,744.70	93.17	3,944.82	3,678.67	93.25

注：订单金额为期后 6 个月的销售订单

公司发出商品为已发给客户但未满足收入确认条件的产成品，其期末结存金额主要受到期末客户要求的发货量多少的影响；公司在产品、发出商品均有销售订单对应，库存商品根据客户预测订单需求情况的提前备产即“以销定产”，在产品、发出商品及库存商品期末结存金额主要受到在手订单量及客户预测订单量影响。

报告期内，库存商品订单覆盖率不足 80%主要系公司与上海未来机器人正在诉讼，公司为上海未来机器人生产的产品无法实现销售所致；该部分存货无法另

做他用或销售给其他客户，公司已对其全额计提存货跌价准备；扣除此部分存货的影响外，各期库存商品订单覆盖率分别为 100.00%、99.99%、97.49%及 96.53%。

综上，报告期内，各期末公司在产品、发出商品和库存商品基本有客户订单或预测订单覆盖，公司业务模式符合以销定产的生产模式。

（三）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 访谈公司主要业务负责人，了解公司主要经营模式以及各类产品的定制化程度；访谈公司的主要客户，了解其向公司采购产品的定制化要求等情况；
2. 查阅公司的存货明细表，分析在产品、库存商品和发出商品的金额及占比情况，并查阅公司报告期各期末在手订单，分析上述存货订单对应情况；访谈公司业务负责人及主要客户，了解公司业务模式是否符合以销定产的生产模式。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司销售所有产品均为根据客户订单要求定制化生产的精密模具及精密注塑件，不存在生产或销售通用型产品的情形。
2. 报告期内，各期末公司在产品、发出商品和库存商品基本均有客户订单或预测订单覆盖，公司业务模式符合以销定产的生产模式。

十一、关于运费匹配性。首轮问询回复显示：（1）报告期内，发行人主要客户中柯尼卡美能达、西胜国际的产品交付运输方式为公司运输。柯尼卡美能达与发行人均位于无锡市新吴区，重庆西胜电子与发行人子公司重庆思柏均位于重庆市域，产品运输半径相对较小，因此发行人运费整体较低。报告期内，发行人主要向物流公司采购整车运输服务，根据运输距离、载重吨位因素确定结算单价。（2）报告期内，发行人各期运费分别为 240.23 万元、242.26 万元、183.29 万元、41.44 万元，占各期收入比例分别为 0.84%、0.91%、0.86%、1.01%。请发行人量化分析并披露报告期各期发行人运费金额与各期承担运输义务的业务量、运输量、运输里程、运费单价的匹配性，并结合运输义务、运输量等变动情况分析并披露运费波动原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 12）

（一）请公司量化分析并披露报告期各期发行人运费金额与各期承担运输义务的业务量、运输量、运输里程、运费单价的匹配性，并结合运输义务、运

输量等变动情况分析并披露运费波动原因

对于公司承担运输义务的业务，公司主要向无锡市筑誉人力资源有限公司（以下简称无锡筑誉）、江苏中融国际物流有限公司（以下简称中融物流）采购整车运输服务，价格系根据运输距离、载重吨位等因素协商确定的固定结算单价。作为上述整车物流服务的补充，公司也通过自有箱式货车、跨越速运等专营大件货物的快递公司进行运输。

报告期内，公司各期整车运费、业务量、运输量、里程和运输单价的量化配比关系具体如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
运费合计 A（万元）	20.70	142.71	172.56	147.87
运输次数 B（次）	435.00	4,763	4,733	3,677
次数单价 C=A/B（元/次）	475.78	299.62	364.59	402.16
发货数量 C（万件）	830.05	3,158.04	3,459.56	4,258.88
数量单价 D=A/C（元/件）	249.34	451.88	498.79	347.21
载重重量 E(吨)*运输里程 F(公里)	275,809.00	1,225,540.00	1,137,562.00	998,357.00
重量单价 G=A/(E*F)（元/吨/公里）	0.75	1.16	1.52	1.48

注：2019 年 6 月后，公司收购无锡筑誉的运输车辆后开始自行货物运输

2017 至 2019 年度，公司运输次数单价、发货数量单价、载重重量*运输里程单价整体较为稳定。2019 年 10 月后，公司主要客户柯尼卡美能达运输方式变更为自提，公司 2019 年度和 2020 年 1-6 月的运输费用、运输次数大幅下降。2020 年 1-6 月，由于除无锡柯尼卡美能达外的其他客户距离公司相对较远，主要位于苏州和南京，故运输次数单价大幅上升，吨位里程单价大幅下降。同时，由于苏州和南京地区客户的产品规格型号相对较小，故发货数量单价大幅下降。

综上，报告期各期公司运费金额与各期承担运输义务的业务量、运输量、运输里程、运费单价具备匹配性，各期运费波动具有合理原因。

（二）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 获取公司各期运费明细及运输物流单据，分析运费金额与承担运输业务的业务量、运输量、运输里程及运费单价的变动情况及相互之间的匹配性；访谈公司主要的业务负责人，了解公司各期间承担的运输义务、运输量和运费的波动

原因；

2. 对公司收入进行穿行测试，抽查各期主要产品的出库记录、运输凭证、客户对账及验收凭证，核查相互之间是否匹配。

经核查，我们认为：

报告期各期公司运费金额与各期承担运输义务的业务量、运输量、运输里程、运费单价具备匹配性，各期运费波动具有合理原因。

十二、关于持续经营能力。首轮问询回复显示：（1）受到疫情影响，发行人 2020 年 1-6 月营业收入为 15,368.48 万元，扣非后归属于母公司股东的净利润为 2,229.35 万元。上述财务指标分别为 2019 年度数据的 36.45%、40.12%。2020 年 1-6 月发行人生产人员人数大幅下滑，从 546 人下降至 449 人。（2）2020 年 10 月以来，发行人主要客户生产规模已逐步增加，发行人在手订单基本无变更或撤销的情况发生，10 月未经审计的收入为 2,426.91 万元。（3）报告期内，发行人主动开拓国内市场，并积极开拓汽车工业、医疗器械领域客户，2019 年度已获得了莫仕、东软医疗等汽车工业、医疗器械领域知名客户的批量订单。未来对柯尼卡美能达的收入占比预计将呈现逐渐下降的变动趋势。请发行人：（1）结合报告期内主要收入来源地、主要客户经营地以及当地疫情影响，分析并披露 2020 年 1-6 月收入、利润存在显著下降的原因。结合 2020 年各月度的收入、利润情况说明发行人经营业绩持续下滑的风险是否已经消除。（2）披露 2020 年 1-6 月发行人生产人员大幅下滑的原因，发行人是否与相关人员解除劳动协议，截至 2020 年底发行人月订单、产量以及生产人员人数是否恢复正常状况，是否匹配。（3）结合订单、客户、收入明细等，披露报告期内发行人主动开拓国内市场、主动开拓汽车、医疗器械领域客户的情形，并结合相应收入占比变化披露“未来对柯尼卡美能达的收入占比预计将呈现逐渐下降的变动趋势”的是否具备事实依据。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 13）

（一）结合报告期内主要收入来源地、主要客户经营地以及当地疫情影响，分析并披露 2020 年 1-6 月收入、利润存在显著下降的原因。结合 2020 年各月度的收入、利润情况说明发行人经营业绩持续下滑的风险是否已经消除

1. 结合报告期内主要收入来源地、主要客户经营地以及当地疫情影响，分析并披露公司 2020 年 1-6 月收入、利润存在显著下降的原因

报告期内，公司主要收入来源为外销，终端产品销售至欧美地区，2020 年 1-6 月受疫情影响公司收入及利润显著下降，当期主要客户情况如下：

单位：万元

单位：万元

客户名称	收入		客户主要经营地区	主要收入类型	主要终端市场	主要产品的应用领域	主要终端市场疫情影响情况
	金额	占比					
柯尼卡美能达	7,048.45	46.01%	日本	外销	欧洲、北美、日本	商用复印机、打印机类精密部件	当期受疫情影响较严重，终端市场的客户主要采用远程办公方式，商用办公设备采购减少；消费者对售价较高的高档商用笔记本电脑的消费热情降低
村田	1,356.29	8.85%	日本			设备电池类精密部件、汽车动力电池部件	
西胜国际	1,124.31	7.34%	台湾			商用笔记本电脑的内部精密部件	
松下	985.95	6.44%	日本			商用复印机、打印机类精密部件	
日锦升	716.09	4.67%	韩国日本				

2020 年 1-6 月，疫情对包括我国在内世界各国经营造成较为严重的冲击。其中欧洲、北美等地由于疫情防控力度较弱，商业活动受到的影响影响较为严重。由于传染情况严重，欧美当地企业主要采用远程办公的方式进行工作，日常沟通主要通过电子邮件、视讯会议等方式进行。公司主要产品为商用复印机、打印机和商用笔记本电脑中精密部件，由于上述远程办公带来商业办公设备需求大幅减少，公司来自于下游办公设备领域主要客户柯尼卡美能达、无锡村田、西胜国际、无锡松下等生产订单相应大幅减少，导致公司当期收入、利润水平显著幅度。

综上，2020 年 1-6 月，公司收入、利润存在显著下降的原因主要系公司收入以外销收入为主，公司产品下游办公设备等应用领域受本次疫情冲击较为严重所致。

2. 结合 2020 年各月度的收入、利润情况说明公司经营业绩持续下滑的风险是否已经消除

2020 年度，公司各月度收入、利润具体如下：

单位：万元

期 间	2020.1	2020.2	2020.3	2020.4	2020.5	2020.6
收入	2,684.79	1,567.45	2,411.29	3,535.26	3,017.26	2,152.43
净利润	169.03	390.05	412.47	465.56	953.62	175.16

(续上表)

期 间	2020. 7	2020. 8	2020. 9	2020. 10	2020. 11	2020. 12
收入	1, 939. 55	2, 201. 06	2, 395. 35	2, 515. 78	3, 068. 15	3, 402. 41
净利润	-110. 22	29. 33	194. 77	211. 28	313. 61	407. 39

注：2020 年 7-12 月财务数据未经审计

2020 年下半年，公司营业收入逐月提高，呈现较好的增长态势。净利润方面，公司净利润逐月提高，也呈现较好的增长态势。但是由于公司以外销收入为主，主要客户以美元进行结算，受当期人民币大幅升值的影响，公司净利润受到较大幅度影响，2020 年上半年公司汇兑收益为 193.03 万元，2020 年下半年公司汇兑损失约为 1,044.82 万元。

综上，2020 年 7-12 月，公司收入逐月提高，收入持续下降的风险已消除；虽然净利润也逐月提高，但受到汇率大幅波动影响，净利润水平较同期呈现较大幅度下降，未来净利润持续下降的风险尚未完全消除。

(二) 披露 2020 年 1-6 月发行人生产人员大幅下滑的原因，发行人是否与相关人员解除劳动协议，截至 2020 年底公司月订单、产量以及生产人员人数是否恢复正常状况，是否匹配

1. 2020年1-6月公司生产人员人数大幅下滑的原因，公司是否与相关人员解除劳动协议

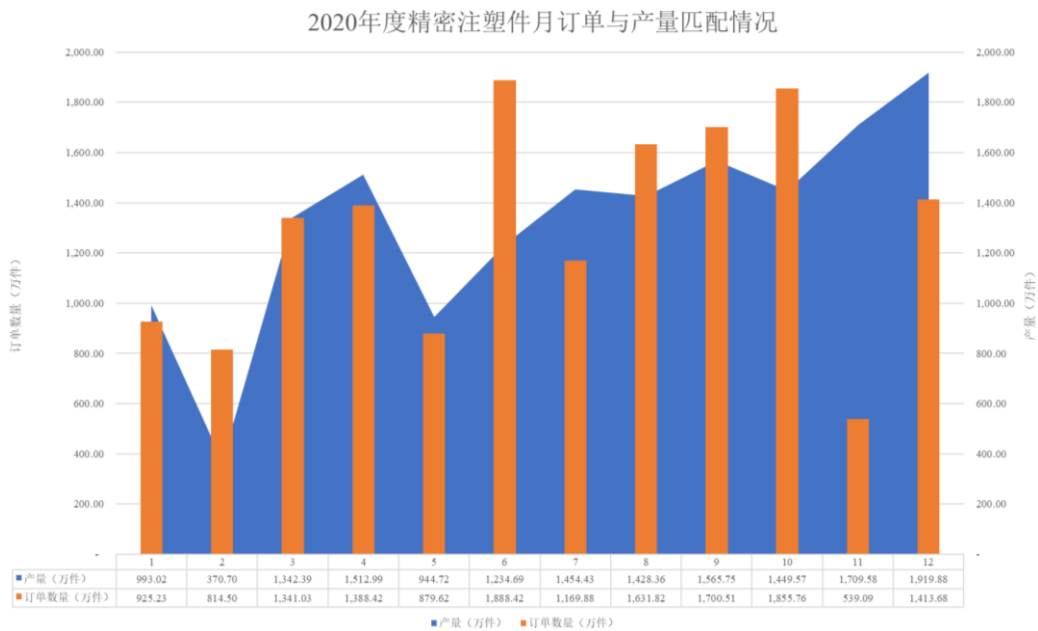
2020年1-6月，公司月度平均生产人员人数（含劳务派遣人员）为449人，相较2019年月度平均人数546人，存在较大幅度下降。生产人员人数下降原因主要为2020年1-6月新冠疫情导致公司订单量大幅下降，精密模具、精密注塑件总产量下降。同时，新冠疫情期间，全国各地施行居家隔离，公司响应相关部门号召合理推迟了复工复产时间，部分员工出于防疫考虑未能返岗和主动离职。公司已与未返岗及主动离职人员解除了劳动协议，各方不存在争议和纠纷。

2020年下半年，由于海外疫情未能得到有效控制，海外市场需求放缓，外销客户业务受到冲击较大。公司与主要客户保持密切联系，积极降低疫情的影响，业务收入呈现逐渐恢复的增长趋势。截至2020年末，公司生产人员人数为584人，尚未完全恢复至2019年末水平。

2. 截至2020年底公司月订单、产量以及生产人员人数是否恢复正常状况，

是否匹配

(1) 精密注塑件



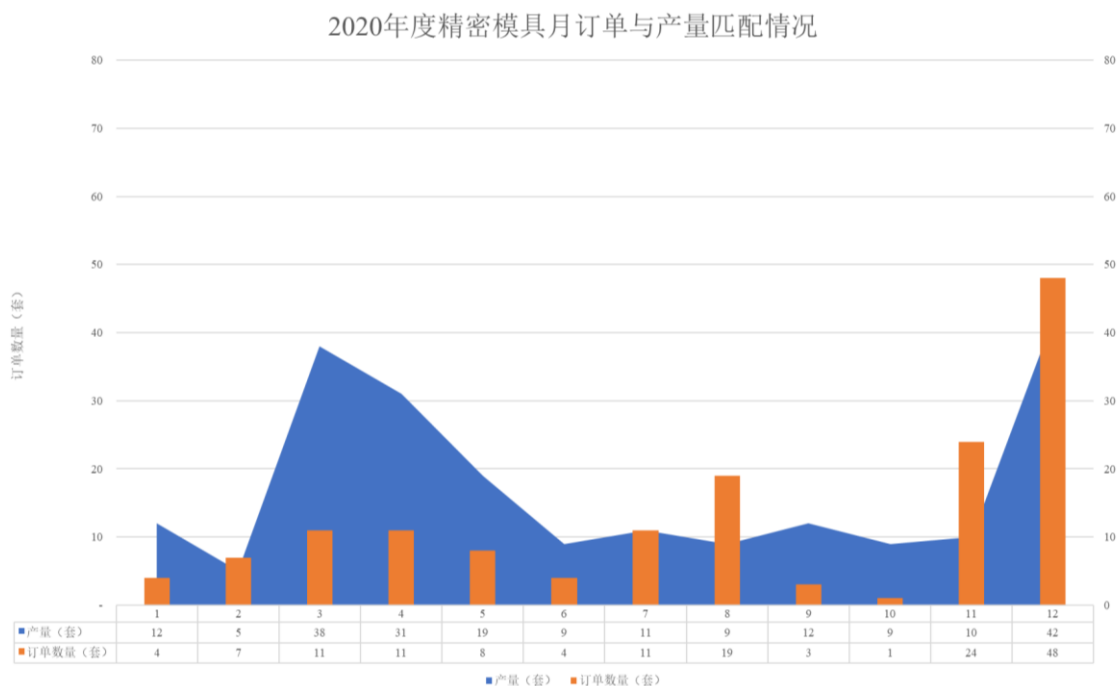
月度产量方面，2020年2月，公司精密注塑件产量为370.70万件，处于全年最低水平，主要原因系春节期间生产人员返乡及新冠疫情影响。2020年下半年，随着国内疫情得到有效控制，公司精密注塑件产量逐渐恢复。2020年12月，公司精密注塑件产量为1,919.88万件，已超过2019年同期水平。

月度订单方面，2020年6月以后，公司精密注塑件月订单情况明显好于上半年。2020年12月的精密注塑件订单数量为1,413.68万件，已基本恢复至2019年同期水平。

截至2020年末，公司生产人员人数为584人，尚未完全恢复至2019年末水平但较2020年6月末上升35人，同样呈现逐渐恢复的变化趋势。

2020年度，公司精密注塑件月订单、产量及生产人员总体匹配，变化趋势基本一致。截至2020年12月，公司精密注塑件月度产量已恢复至2019年同期水平，月度订单数量已基本恢复至2019年末水平。

(2) 精密模具



精密模具产品是根据下游客户设计要求开发的定制化产品。精密模具的生产周期取决于下游客户对精密模具的具体定制化要求，具体而言，结构较复杂、加工难度和精密程度较高的精密模具生产周期更长；同时，下游客户产品的设计变更、开发进度延迟或下游客户一次集中验收多个精密模具产品也会导致相关精密模具生产周期不同程度的延长，进而导致精密模具的月度订单数量和产量之间存在较大差异。同时，精密模具生产主要依赖于 CNC、线切割、EDM 等生产设备，与生产人员数量不具有对应关系。因此，精密模具的月度订量、月度产量和生产人员人数之间不存在明显的匹配关系。

2020 年 12 月，公司精密模具订单数量为 48 套，较 2019 年同期存在较大增长；产量为 42 套，基本恢复至 2019 年同期水平。

（三）结合订单、客户、收入明细等，披露报告期内发行人主动开拓国内市场、主动开拓汽车、医疗器械领域客户的情形，并结合相应收入占比变化披露“未来对柯尼卡美能达的收入占比预计将呈现逐渐下降的变动趋势”的是否具备事实依据

1. 结合订单、客户、收入明细等，披露报告期内公司主动开拓国内市场、主动开拓汽车、医疗器械领域客户的情形

报告期内，公司大力开拓汽车工业、医疗器械领域客户，汽车工业、医疗器械收入占比整体呈现增长趋势。同时，公司开拓国内市场订单取得成效，例如医疗器械领域的收入主要来自于东软医疗等国内客户，公司对上述领域客户和国内市场客户的订单及收入明细情况详见本说明三(二)的相关回复内容。

2. 结合相应收入占比变化披露“未来对柯尼卡美能达的收入占比预计将呈现逐渐下降的变动趋势”的是否具备事实依据

柯尼卡美能达为公司报告期内第一大客户。2017 至 2019 年度，公司对柯尼卡美能达的收入占比分别为 40.80%、43.41%、49.52%，占比逐渐增长。2020 年 1-6 月，公司对柯尼卡美能达收入占比为 46.01%，下降 3.51%。针对上述变动情况，我们在首轮问询回复中就公司未来对柯尼卡美能达的收入占比情况回复“预计将呈现逐渐下降的变动趋势”。

根据 2020 年度未经审计的财务数据，公司对柯尼卡美能达的收入占比约为 39.22%，同比约下降 10.30%。综上，公司关于对柯尼卡美能达的收入占比预计将呈现逐渐下降的变动趋势表述具备事实依据。

(四) 核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1. 访谈公司主要客户，网络检索公开资料了解其主要生产经营地区、主要收入来源地区以及当地受疫情的影响情况，了解其生产经营受疫情的具体影响情况，分析公司 2020 年 1-6 月收入、利润下降的主要原因；获取公司 2020 年度的各个月度报表，分析公司按月度划分的收入及利润变动情况，分析公司经营业绩持续下滑的风险是否已经消除；

2. 获取各期公司员工名单以及 2020 年 1-6 月离职人员统计表，分析报告期内公司生产人员人数的变动情况及原因；获取并分析公司生产订单和产品产量明细表，分析其与生产人员人数的匹配关系；

3. 获取公司收入成本明细表及订单，访谈公司主要业务负责人，分析公司各期汽车工业、医疗器械领域主要客户的收入、主要销售区域（内销/外销）、主要订单类型等情况，了解公司主动开拓国内市场、汽车和医疗器械领域客户的情况。

经核查，我们认为：

1. 2020 年 1-6 月，公司收入、利润存在显著下降的原因主要系公司收入以

外销收入为主，公司产品下游办公设备等应用领域受本次疫情冲击较为严重所致；2020年7-12月，公司收入逐月提高，收入持续下降的风险已消除；虽然净利润也逐月提高，但受到汇率大幅波动影响，净利润水平较同期呈现较大幅度下降，未来净利润持续下降的风险尚未完全消除。

2. 2020年1-6月公司生产人员大幅下滑的原因主要系：（1）新冠疫情导致订单量、产量下降，（2）部分员工出于防疫考虑未能返岗或主动离职；公司均已与前述未返岗及主动离职的生产人员解除了劳动协议及劳务协议，各方不存在争议和纠纷；至2020年末，公司生产人员人数为584人，较之前回升明显但尚未完全恢复至2019年末水平；2020年度，公司精密注塑件月订单、产量及生产人员总体匹配，变化趋势基本一致；截至2020年12月，公司精密注塑件月度产量已恢复至2019年同期水平，月度订单数量已基本恢复至2019年末水平；由于精密模具产品是根据下游客户设计要求开发的定制化产品，生产周期取决于下游客户对精密模具的具体定制化要求，其生产主要依赖于CNC、线切割、EDM等生产设备，因此，精密模具的月度订量、月度产量和生产人员人数之间不存在明显的匹配关系；2020年12月，公司精密模具订单较2019年同期存在较大增长；产量为42套，基本恢复至2019年同期水平。

3. 报告期内，公司汽车工业、医疗器械收入占比整体呈现增长趋势；同时，公司开拓国内市场订单取得成效，公司医疗器械领域收入基本全部来自于国内客户；公司关于对柯尼卡美能达的收入占比变化趋势表述具备事实依据。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇二一年三月二十九日

康张
姜



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：1998年11月21日设立



仅为思柏精密科技股份有限公司申报之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

证书序号：0007666

说明

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



发证机关：

2019年12月25日

中华人民共和国财政部制



证书序号: 000390

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

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

首席合伙人: 胡少先

证书号: 44 发证时间: 二〇一一年十一月八日
有效期至: 二〇一一年十一月八日



仅为思柏精密科技股份有限公司IPO申报之目的而提供文件的复印件 (原件与复印件一致),
仅用于说明 天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 具有证券期货相关业务执业资质 未经本所
书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传递或披露。



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

913300005793421213 (3/3)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

成立日期 2011年07月18日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2011年07月18日至长期

执行事务合伙人 胡少先

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路128号6楼

经营范围

审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

仅为思柏精密科技股份有限公司申报之用而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营，未经本所书面同意不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传递或披露。



登记机关

2021年03月8日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

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

国家市场监督管理总局监制



姓名: 康雪艳
Full name: 康雪艳
性别: 女
Sex: 女
出生日期: 1978-09-29
Date of birth: 1978-09-29
工作单位: 开元信德会计师事务所有限公司深圳分所
Working unit: 开元信德会计师事务所有限公司深圳分所
身份证号码: 220421197809291000
Identity card No: 220421197809291000

仅为思柏精密科技股份有限公司IPO申报之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明康雪艳是中国注册会计师, 未经本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

天健会计师事务所
CPAs
2011年12月25日
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

天健会计师事务所
CPAs
2011年12月25日
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

开元信德会计师事务所
CPAs
2009年12月25日
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

同意调入天健会计师事务所
Agree the holder to be transferred to

天健会计师事务所
CPAs
2009年12月25日
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



康雪艳
110005490027
深圳市注册会计师协会



证书编号:
No. of Certificate: 110005490027
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs: 深圳市注册会计师协会
发证日期:
Date of Issuance: 2009年07月21日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



2011年12月21日

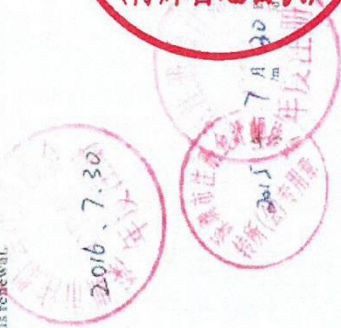


姓 名 苏晓峰
Full name
性 别 男
Sex
出生日期 1983-01-09
Date of birth
工作单位 天健会计师事务所(特殊普通
Working unit 合伙)深圳分所
身份证号码 230002198301090030
Identity card No.

仅为思柏精密科技股份有限公司IPO申报之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明苏晓峰是中国注册会计师, 未经本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传递或披露。
(特殊普通合伙)

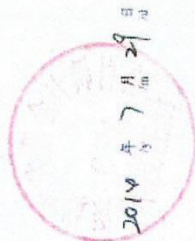
年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



证书编号 330000010125
No. of Certificate

颁发注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPA

发证日期 2012年11月27日
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration

有效一年
1 year after



330000010125
深圳市注册会计师协会

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

