

关于上海肇民新材料科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的发
行注册环节反馈意见落实函的回复
天职业字[2021]14915号

目 录

关于上海肇民新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业 板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复	1
---	---

关于上海肇民新材料科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复

天职业字[2021]14915 号

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

根据深圳证券交易所于 2020 年 3 月 15 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕010368 号）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为上海肇民新材料科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“肇民科技”）的申报会计师，对发行注册环节反馈意见落实函中涉及申报会计师的相关问题，逐项落实并回复如下：

如无特别说明，本答复使用的简称与《上海肇民新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）》中的释义相同。

本问题清单回复的字体代表以下含义：

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

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

目录

目录.....	2
问题 3.....	3
问题 4.....	8

问题 3

报告期内，发行人精密注塑件-汽车部件的营业收入分别为 10,246.39 万元、12,848.23 万元、17,942.11 万元和 13,743.01 万元。

请发行人结合主要客户销售情况，量化分析 2019 年精密注塑件-汽车部件销售收入大幅增加的原因，并分析对精密注塑件-汽车部件第一大客户康明斯销售的持续性。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表核查意见。

回复：

一、发行人说明

1、结合主要客户销售情况，量化分析 2019 年精密注塑件-汽车部件销售收入大幅增加的原因

报告期内，公司汽车部件销售收入分别为 12,848.23 万元、17,942.11 万元和 33,090.99 万元，2019 年以来，公司汽车部件销售收入增长较快，2019 年度较上年度增加 5,093.88 万元，2020 年，汽车部件实现销售收入 33,090.99 万元，较上年度增加 15,148.88 万元，继续保持较快增速，主要得益于汽车排放“国六标准”实施、商用车市场良好、爆震传感器产能释放等细分因素所带来的收入增长，其中，“国六标准”相关产品收入带来的收入增长较为明显，主要系康明斯“国六标准”商用车发动机滤芯部件和石通瑞吉“国六标准”碳罐电磁阀部件，报告期内销售情况如下：

单位：万件，万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
康明斯“国六标准”商用车发动机滤芯部件	11,666.15	1,923.85	157.32
石通瑞吉“国六标准”碳罐电磁阀部件	1,717.97	1,012.64	51.07
小计	13,384.12	2,936.49	208.40

报告期内主要客户汽车部件销售收入情况如下：

单位：万件，万元

年度	序号	客户名称	主要销售内容	销售数量	销售收入	占汽车部件收入比例
----	----	------	--------	------	------	-----------

年度	序号	客户名称	主要销售内容	销售数量	销售收入	占汽车部件收入比例
2020年度	1	康明斯	发动机周边部件等	990.32	16,661.81	50.35%
	2	莱顿	传动系统部件等	1,875.83	3,367.56	10.18%
	3	浙江远景汽配有限公司	制动系统部件等	33.80	3,346.79	10.11%
	4	日本特殊陶业	发动机周边部件等	771.21	3,052.30	9.22%
	5	石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司	发动机周边部件等	716.36	1,831.79	5.54%
	合计			4,387.52	28,260.25	85.40%
2019年度	1	康明斯	发动机周边部件等	759.69	5,980.98	33.33%
	2	莱顿	传动系统部件等	1,748.36	2,792.48	15.56%
	3	日本特殊陶业	发动机周边部件等	758.83	2,616.02	14.58%
	4	浙江远景汽配有限公司	制动系统部件等	19.25	1,903.38	10.61%
	5	石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司	发动机周边部件等	363.19	1,139.56	6.35%
	合计			3,649.32	14,432.42	80.44%
2018年度	1	康明斯	发动机周边部件等	636.11	3,146.95	24.49%
	2	莱顿	传动系统部件等	1,803.26	2,856.06	22.23%
	3	浙江远景汽配有限公司	制动系统部件等	15.72	1,580.78	12.30%
	4	日本特殊陶业	发动机周边部件等	417.85	1,350.42	10.51%
	5	哈金森	发动机周边部件等	333.63	1,173.60	9.13%
	合计			3,206.58	10,107.81	78.67%

报告期内，主要客户汽车部件销售收入较上年度变动情况如下：

单位：万元

主要客户	2020 年度			2019 年度			2018 年度
	销售收入	变动金额	变动幅度	销售收入	变动金额	变动幅度	销售收入
康明斯	16,661.81	10,680.83	178.58%	5,980.98	2,834.03	90.06%	3,146.95
莱顿	3,367.56	575.08	20.59%	2,792.48	-63.58	-2.23%	2,856.06
浙江远景汽配有限公司	3,346.79	1,443.41	75.83%	1,903.38	322.60	20.41%	1,580.78

主要客户	2020 年度			2019 年度			2018 年度
	销售收入	变动金额	变动幅度	销售收入	变动金额	变动幅度	销售收入
日本特殊陶业	3,052.30	436.28	16.68%	2,616.02	1,265.60	93.72%	1,350.42
石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	1,831.79	692.23	60.75%	1,139.56	805.21	240.83%	334.35

①康明斯

受汽车排放“国六标准”实施及商用车市场表现良好叠加的影响，报告期内，公司康明斯汽车部件销售收入大幅增长，分别为 3,146.95 万元、5,980.98 万元和 16,661.81 万元，主要分为商用车发动机滤芯部件和“国六标准”商用车发动机滤芯部件两类产品，2019 年和 2020 年分别较上年增加 2,834.03 万元和 10,680.83 万元。

与“国六标准”相关产品主要为康明斯“国六标准”商用车发动机滤芯部件，该产品用于重型柴油车，2019 年以来国内汽车整车迎来“国六标准”相关零部件的初装潮，与新车出厂相配套，属于增量市场，同时，该产品类型系公司首次承接的新增产品，系康明斯为“国六标准”推出的新一代产品，在此之前公司未承接前代老版本产品，公司生产的其他康明斯产品与“国六标准”相关产品属于不同产品类型，因此“国六标准”产品的量产不会对公司其他产品销售造成替代效应，属于增量收入。

此外，尽管近年来乘用车市场产销量存在一定程度下滑，但商用车市场表现良好，根据工信部数据统计，我国商用车 2017-2019 年保持销量保持稳中有升，从 2017 年的 416.10 万辆增加至 2019 年的 432.50 万辆，2020 年，受“国三标准”车辆淘汰、新基建等因素影响，销量较上年大幅上升 18.7%，年销量为 513.3 万辆，与之相应的，公司对康明斯汽车部件销售收入大幅增加。

②莱顿

报告期内，公司对莱顿的汽车部件销售收入 2,856.06 万元、2,792.48 万元和 3,367.56 万元，受乘用车市场低迷的影响，2019 年公司对莱顿的汽车部件销售收入小幅下降 63.58 万元，2020 年，受混动车曲轴减震器部件等新能源汽车产品大规模量产的影响，销售收入较 2019 年小幅上升 575.08 万元。

③日本特殊陶业

受发动机爆震传感器产能逐渐释放的影响，报告期内，公司向日本特殊陶业销售的发动机爆震传感器收入逐年增加，分别为 1,350.42 万元、2,616.02 万元和 3,052.30 万元，2019 年和 2020 年较上年分别增加 1,265.60 万元和 436.28 万元，日本特殊陶业与大陆电子、博世作为全球发动机爆震传感器的主要三家供应商，该品类产品的市场占有率较高，目前该产品日本特殊陶业仅在日本保留小部分产能，其余主要产能均由公司承担，公司产品最终销往日本特殊陶业面向的全球整车厂客户，因此销售收入增长较快。

④浙江远景汽配有限公司

报告期内，公司对浙江远景汽配有限公司的汽车部件主要系汽车刹车真空泵总成，销售收入分别为 1,580.78 万元、1,903.38 万元和 3,346.79 万元，销售收入稳步增长，2019 年和 2020 年分别较上年增加 322.60 万元和 1,443.41 万元。一方面，该产品系独家供货予吉利汽车，受汽车产业链复苏的影响，订单量稳步提升；另一方面，2020 年度公司开发的新产品 113 刹车真空泵总成实现大规模量产，销售数量大幅增加。

⑤石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司

2019 年度及 2020 年度，公司对石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司的汽车部件销售收入分别为 1,139.56 万元和 1,831.79 万元，较上年分别增加 805.21 万元和 692.23 万元。受汽车排放“国六标准”实施的影响，公司生产的石通瑞吉“国六标准”碳罐电磁阀部件自 2018 年量产以来，订单及销售数量大幅提升，该产品类型为公司首次承接，属于报告期内的新增产品，且不存在替代其他产品的情形。

综上，公司汽车部件销售收入增长受内外部因素影响较多，上述因素叠加影响促进公司收入增长，收入增长具有合理性。

2、分析对精密注塑件-汽车部件第一大客户康明斯销售的持续性

报告期内，公司对康明斯汽车部件销售收入为 3,146.95 万元、5,980.98 万元和 16,661.81 万元，公司与康明斯业务合作具有较强的持续性，主要原因如下：

（1）公司与康明斯具有良好合作基础

公司与康明斯合作开始于 2013 年，自开始合作至今，公司与康明斯始终保持良好的业务往来，并获得 2015 年“年度最佳供应商”。2016 年，公司获得美国康明斯总部颁发的康明斯（全球）“品类合作伙伴”，为公司与康明斯的长期稳定合作奠定了坚实基础。公司作为康明斯（全球）“品类合作伙伴”，在塑料零部件这一品类上，与康明斯建立了长期战略合作关系，合作粘性较强，目前中国地区康明斯滤清事业部仅公司 1 家企业进入该品类供应商库，公司被康明斯更换供应商的可能性极低。2020 年新冠疫情期间，公司良好的产品品质和交货能力获得了康明斯的高度认可，2020 年 3 月获得康明斯颁发的“新冠疫情最佳供货奖”。公司已与康明斯签署合作框架协议，并在框架协议下接受逐笔订单，由于合作协议需与美国康明斯总部签订，流程较长，目前正处在协议续期过程中，续期阶段沿用原合同继续合作，公司与康明斯合作以来，未发生过产品质量事故，不存在纠纷、诉讼等情况，合作关系长期稳定。

（2）商用车市场表现持续向好

根据工信部数据统计，我国商用车产销量自 2017 年以来持续增长，2017 至 2019 年，我国商用车销售数量从 416.1 万辆增加至 432.4 万辆，2020 年销量 513.3 万辆，同比增长 18.7%，2021 年 1-2 月，我国商用车产销量分别为 81.8 万辆和 75.7 万辆，同比增长 96.3%和 86.2%，且大幅超过 2019 年同期产销量。下游市场的持续向好，为上游产业链提供了持续增长的订单需求，康明斯作为全球领先的商用车发动机及滤清系统供应商，受下游需求旺盛的影响，订单充足，对公司业务持续发展具有积极作用。

（3）“国六标准”相关产品仍有较长的量产年限

目前，“国六标准”尚处于实施初期，市场需求以新车初装为主，未来，随着“国六标准”汽车存量逐渐扩大，维修和换新市场需求仍然较高。此外，从生命周期来看，我国商用车受各地政府环保要求于 2020 年强制淘汰了大批“国三标准”（2008 年实施）商用车，以此测算，商用车“国六标准”相关零部件的生命周期至少在 10 年以上，故公司相关产品仍有较长的量产年限。

（4）公司在手订单充足

受订单需求旺盛的影响，公司对康明斯的汽车部件在手订单充足，根据客户下达的实际和预测量产订单，截至 2020 年 12 月 31 日，公司在手订单为 7,229.35 万元，为收入的持续增长提供保障。

二、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

1、取得汽车部件销售明细表，了解不同产品系列的收入变动情况，查阅汽车排放“国六标准”相关法律法规情况，查询工信部公布的全国商用车销量数据；

2、访谈康明斯及发行人业务人员，了解发行人与康明斯合作历史，康明斯产品用途，结合商用车市场数据及康明斯在手订单情况，分析公司对康明斯销售的持续性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

2019 年精密注塑件-汽车部件销售收入大幅增长受内外部因素影响，收入增长具有合理性；发行人对精密注塑件-汽车部件第一大客户康明斯销售具有持续性。

问题 4

报告期内，发行人毛利率高于同行业水平，公司汽车部件主要客户之间不存在销售近似产品的情况，主要客户之间毛利率存在较大差异。

请发行人分别说明主要客户的定价方式及依据，发行人与同一客户同类产品其他供应商的定价方式是否存在差异，结合定价情况说明与主要客户、特别是高毛利率客户销售价格的公允性。

请保荐机构及申报会计师说明针对发行人销售价格公允性执行的核查程序，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

1、主要客户的定价方式及依据

公司采用报价单向主要客户进行报价，报价单通常包括原材料费用（包含塑料粒子、配件）、工序加工费、其他费用、利润等要素，与客户协商确定最终的交易价格。

通常情况下，客户采用以下方式核验公司报价的公允性：①获取查询原材料市场采购价格，根据报价单中原材料单位成本占产品单价的比例进行核验；②选取多家供应商共同询价，对各家供应商的报价明细进行比对，核验报价公允性。

由于产品图纸、相关原材料和配件参数是确定且透明的，因此产品价格一经商定，原则上不调价。在少数情况下，当原材料价格波动较大或产品设计变更时，公司会与客户重新报价确定新价格。

除浙江远景汽配有限公司外，公司向主要客户均采用报价单进行定价，该方式系注塑行业习惯做法。由于注塑行业系“来图生产”模式，即图纸及相关原材料、配件参数由客户提供，因此注塑企业仅需要按照原材料、配件明细结合生产工艺进行报价，故公司与同一客户同类产品其他供应商的定价方式不存在差异。

同行业可比公司的定价方式如下：

公司名称	产品定价方式
横河模具	公司产品定价是由公司开发部、设计部、采购部、模具和制造分厂、财务部等部门根据产品技术含量、设计及制造难度、加工生产周期、产品用料用量要求、交付时间、运输方式、支付方式与周期、汇率变动情况（外销）等因素后，计算产品成本，在此基础上，确定不同产品的成本加成比例后，向客户提供报价并协商确定最终价格。
天龙股份	公司在对塑料零件进行定价的时候一般会综合考虑材料成本、人工成本、制造费用、管理费用以及一定程度的利润率水平,材料成本占公司塑料零件产品成本的比例较高,一般而言,对于材料成本较高的塑料零件产品,其售价也相对较高。
苏奥传感	公司在确定招标价格时，首先由各事业部负责测算产品设计、模具工装开发、产品试制、检测验收及批量生产等各个环节产生的成本，采购部负责测算产品所需原材料的采购成本，财务部予以协助；然后综合考虑产品技术含量和生产难度等因素，在成本基础上加以适当利润确定投标价格或者价格区间。
爱柯迪	公司产品的定价方式采用行业惯例成本加成模式，成本加成模式通常会考虑原材料价格、订单数量、汇率以及与产品加工难度相关的机器设备运行费用、人工成本等生产制造成本，并在考虑上述因素的基础上结合产品在不同市场竞争环境的影响确定合理的利润水平，客户在与公司确定最终价格时还会考虑公司的研发能力、生产能力、质量控制能力、产品交付能力等综合能力，并最终与公司协商达成产品价格。

注：上述资料来源于可比公司招股说明书。

公司子公司肇民动力作为一级供应商向浙江远景汽配有限公司销售的汽车

刹车真空泵总成，该产品与其他注塑件产品报价方式不同，主要原因为该产品系“黑匣子”件，即由公司而非客户负责内部结构设计、产品调试并提供最终符合要求的产品。因此，该产品不会在报价时展示明细成本和利润等数据，而是在双方充分协商谈判后确定销售价格。受客户习惯影响，浙江远景汽配有限公司与公司并未约定明确的年降要求，而是每年与公司重新商定价格。

同行业可比公司作为一级供应商时的定价方式如下：

公司名称	产品定价方式
京威股份	公司在和整车厂协商产品价格时，整车厂首先会考虑产品质量，在产品质量可以达标的情况下，才会关注产品价格……公司产品的定价主要考虑了产品分摊的制造成本、其他费用等内容，单价由公司与客户协商确定。

注：上述资料来源于可比公司招股说明书。

综上所述，公司与同一客户同类产品其他供应商的定价方式不存在差异。

2、结合定价情况说明与主要客户、特别是高毛利率客户销售价格的公允性

（1）公司主要客户的定价情况及毛利率差异原因

公司对主要客户采用报价单进行报价，定价方式基本相同，不同客户间毛利率差异与定价方式关系较小，主要系产品结构差异所致，产品销售价格均系综合考虑自身成本及工艺难度后双方协商确定的结果。

公司产品结构丰富，产品型号超过 1,500 个，主要客户的销售毛利率系该客户销售各产品系列的综合结果，不同产品系列受复杂程度、品质要求、生产工艺难度等因素影响注塑附加值存在一定差异，同时受配件成本占比大小影响，注塑附加值有时不能直观的反映在毛利率上，通常配件成本占比较小的非组件类产品能够较直观的反映公司产品的注塑附加值，即毛利率较高。

整体来看，汽车部件客户毛利率平均高于家电部件客户毛利率，主要系汽车部件品质要求及工艺难度更高，附加值高于家电部件所致。

尽管汽车部件整体毛利率较高，但个别客户间毛利率亦存在差异：

例如，日本特殊陶业毛利率较高，主要系发动机爆震传感器产品采用客供配件模式，销售单价和单位成本中同时扣除了客供配件成本，导致毛利额不变的情况下，单价较低，毛利率较高所致，该毛利率较为直观的反映了公司注塑环节的附加值。

再如，康明斯的主要汽车部件产品为“国六标准”商用车发动机滤芯部件和商用车发动机滤芯部件。报告期内，康明斯汽车部件整体毛利率呈下降趋势，主要原因为自 2019 年以来“国六标准”商用车发动机滤芯部件销售占比提高，该产品包含成本较高的电动泵、底座等配件，使得公司在注塑方面的附加值被较高的配件成本摊薄，反映出整体的毛利率在 15%-20%之间，低于汽车部件综合毛利率水平。

上述情况也与公司定价方式相一致，公司系以注塑为核心的企业，在报价中，主要针对注塑的品质要求和工艺难度进行附加值报价，而外购配件仅为构成组件产品的一部分，公司对该部分配件不产生较为明显的附加值，因此报价中仅简单计入原材料成本，未计算其他附加利润，故配件成本越高的产品，注塑附加值占产品单价的比重（即毛利率）越不明显，反映为毛利率越低，反之则毛利率越高。

另外，公司子公司肇民动力向浙江远景汽配有限公司销售的汽车刹车真空泵总成与注塑件产品报价方式不同，该产品为“黑匣子”件，即由公司而非客户负责内部结构设计、产品调试并提供最终符合要求的产品。因此，该产品不会在报价时展示明细成本和利润等数据，而是在双方充分协商谈判后确定销售价格。由于肇民动力尚处于发展初期，汽车刹车真空泵总成系目前销售占比最大的量产产品，亟需获得战略客户认可，故在产品价格方面存在一定战略让步，整体毛利率较低。

综上，公司不同客户间的毛利率差异主要系产品结构所致，产品附加值高低系影响毛利率水平的直接因素，因此汽车客户毛利率高于家电客户，同时包含较少配件的纯塑料件产品毛利率更能反映公司较高的注塑附加值，而包含高价配件的组件类产品并不能直接反映公司在注塑方面的附加值，进而造成不同客户的毛利率存在差异。

对前述公司主要客户，公司严格按照统一的定价方式向不同客户报价，除向浙江远景汽配有限公司销售的汽车刹车真空泵产品采用汽车一级零部件供应商定价方式外，其他注塑件产品不存在针对不同客户采用不同定价方式的情形，亦不存在因采用不同定价方式导致销售价格偏高或偏低的情况，销售价格公允。

（2）同行业可比公司的定价公允性比较情况

公司与同行业可比公司采取的定价方式均为行业通用的模式，为验证公司定价方式符合行业惯例，公司选取横河模具和上海亚虹作为可比对象（其他可比公司未披露以吨为单位计量的销售数量）进行分析销售价格中的材料成本占比。

与同行业可比公司横河模具和上海亚虹相比，公司平均单价、料价比对比如下：

单位：万元/吨

公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
肇民科技单位材料成本 A	10.80	7.33	6.59
肇民科技单价 B	18.76	14.64	12.93
料价比（A/B）	0.58	0.50	0.51
同行业上市公司单位材料成本平均值 C	未披露	4.10	4.07
同行业上市公司单价平均值 D	未披露	7.31	7.34
料价比（C/D）	未披露	0.56	0.55

注 1：单位材料成本=直接材料金额/销量，指每销售 1 吨产品中含直接材料的金额。

注 2：料价比=单位材料成本/单价，指销售 1 元产品中含直接材料的金额。

注 3：上表所用计算销售数量（吨）系根据公司全部产品销售数量（件）和塑料粒子标准耗用量模拟计算的销售数量（吨）

根据上表，公司及同行业上市公司料价比接近且较为稳定，即单位产品价格中的原材料成本占比接近，与行业内的定价模式有关。公司注塑件产品主要通过报价单与客户确定价格，报价单通常包括原材料费用（包含塑料粒子、配件）、工序加工费、其他费用、利润等要素。由于公司使用的主要原材料 PA、PPS、PEEK 等工程塑料或特种工程塑料，原材料价格较高，相应的产品报价也较高。

从成本结构角度来看，行业内单位原材料成本占价格的比例较为固定，但注塑生产的人工和制造费用对材料优劣的敏感性较弱，生产不同材质的注塑件产品所消耗的人工和制造费用并不随原材料价格的高低而同比例变动，因此原材料价格越高的产品，其获取的超额毛利更多；从业务的角度来看，原材料价格越高则代表着产品的品质和性能要求越高，其附加值也相应更高，即毛利率更高。

二、申报会计师针对发行人销售价格公允性执行的核查程序

1、访谈发行人销售部门负责人，了解发行人产品定位、定价方式及依据，查阅发行人报价单、合同，分析发行人产品报价公允性；

2、检查发行人销售明细，了解发行人向主要客户销售主要产品的销售数量、销售价格及毛利率情况；检查销售合同、订单中的主要定价条款及结算方式，与销售明细进行双向核对；

3、综合产品的定价方式、商业实质等情况分析产品毛利率较高的原因及合理性；

4、对主要客户进行走访，了解发行人与客户合作的交易背景、合作时间、定价方式、销售情况和预计未来合作情况，了解发行人同一客户同类产品是否存在其他供应商及发行人销售占比，了解发行人向主要客户销售价格商业合理性和公允性。

5、了解同行业可比公司定价方式，计算并分析单位材料成本占单价的比重，与公司定价情况进行比较，验证定价方式的公允性。

三、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人与主要客户的定价方式为报价单协商方式，发行人与同一客户同类产品其他供应商的定价方式不存在差异，公司与主要客户、高毛利率客户的销售价格公允。

(本页无正文,为《关于上海肇民新材料科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签字页)



中国注册会计师
(项目合伙人):



中国注册会计师:



中国注册会计师:

