



中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市中倫律師事務所
關於上海唯萬密封科技股份有限公司
首次公開發行股票並在創業板上市的
補充法律意見書（三）

二〇二一年十月



北京市朝阳区金和东路 20 号院正大中心 3 号楼南塔 23-31 层，邮编：100020
23-31/F, South Tower of CP Center, 20 Jin He East Avenue, Chaoyang District, Beijing 100020, P. R. China
电话/Tel: +86 10 5957 2288 传真/Fax: +86 10 6568 1022/1838
网址: www.zhonglun.com

北京市中伦律师事务所
关于上海唯万密封科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（三）

致：上海唯万密封科技股份有限公司

北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）作为上海唯万密封科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）聘请的专项法律顾问，为发行人本次发行上市出具了《北京市中伦律师事务所关于上海唯万密封科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、《北京市中伦律师事务所关于为上海唯万密封科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市出具法律意见书的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）、《北京市中伦律师事务所关于上海唯万密封科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”）及《北京市中伦律师事务所关于上海唯万密封科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”）。

深圳证券交易所于 2021 年 8 月 23 日下发了《关于上海唯万密封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）011057 号）（以下简称“《审核问询函》”）。根据《审核问询函》的要求，本所律师对发行人和有关事项进行了补充核查。就《审核问询函》中的法律问题出具本补充法律意见书（以下简称“本补充法律意见书”）。

第一部分 声明事项

（一）《法律意见书》《律师工作报告》中所述及之本所及本所律师的声明事项同样适用于本补充法律意见书。

（二）本补充法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的使用，未经本所书面同意，不得用作任何其他目的或用途。本所同意发行人在其为本次发行上市而编制的招股说明书中部分或全部自行引用或根据中国证监会审核要求引用本补充法律意见书的内容，但是发行人作上述引用时，不得因引用而导致法律上的歧义或曲解。本所同意将本补充法律意见书作为发行人申请本次发行上市所必备的法定文件，随同其他申报材料上报深交所审核，并依法对所出具的法律意见承担相应的法律责任。

（三）本补充法律意见书系在《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》及《补充法律意见书（二）》的基础上根据深圳证券交易所的审核要求补充出具，本补充法律意见书与《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》表述不同的，以本补充法律意见书为准，本补充法律意见书未涉及的事项仍以《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》及《补充法律意见书（二）》为准。

（四）除非另行予以说明，本补充法律意见书中涉及的词语、词汇、术语、名称、缩略语，应与其在本所出具的《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律意见书（一）》及《补充法律意见书（二）》中的含义相同。

（五）在为出具本补充法律意见书的调查过程中，本所得到发行人如下保证：发行人已经提供了本所认为出具本补充法律意见书所必需的、真实的原始书面材料、副本材料或口头证言。所有原件与复印件一致，正本与副本一致。

（六）本所及本所律师根据《公司法》《证券法》《创业板首发办法》《创业板上市规则》《第12号编报规则》及中国证监会、深交所的其他有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对发行人提供的有关文件和事实进行了合理、必要及可能的核查和验证，并在此基础上出具补充法律意见如下：

第二部分 对《审核问询函》回复

一、《审核问询函》问题 1 “关于客户集中度及关联交易”

“申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人业务收入中前五大客户收入占比分别为54.45%、57.99%、55.72%，客户集中度相对较高，主要客户包括三一集团、中联重科、徐工集团、郑煤机、神东煤炭集团等行业企业。

（2）报告期各期内，发行人向郑煤机集团、万友动力、上海邦肯等公司存在关联销售，金额分别为2,834.43万元、2,745.43万元和2,851.14万元，占营业收入的比例分别为11.59%、9.49%和7.04%。

（3）唯万有限于2014年12月、2016年6月分别取得郑煤机的中标通知书，约定的产品供应时间依次为2014年11月至2015年10月、2016年7月至2017年6月，实际的供货时间依次为2014年11月至2016年6月、2016年7月至今。在年度合同2021年12月31日到期前，郑煤机的订单具有可持续性。但按照郑煤机相关规定及协议约定，在中标通知书到期后郑煤机即有权向其他供应商采购或重新招标，如发行人未能中标，将会存在与郑煤机的订单无法持续的风险。

请发行人：

（1）说明报告期客户集中度高的原因及合理性，结合与同行业可比公司比较情况说明发行人客户集中度较高是否符合行业特性；发行人对主要客户是否存在重大依赖，结合发行人客户获取途径、是否与主要客户签订长期合作协议、排他性协议以维持供货量的稳定性等分析并披露发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性，如是，请充分揭示相关风险。

（2）结合发行人与郑煤机的关联关系说明发行人向郑煤机销售密封件关联交易金额占营业收入比例较高的原因，相关交易价格与发行人销售同类产品差异情况，是否存在利益输送情形；关联方万友动力与郑煤机是否存在业务往来，如存在，请说明业务开始时点、合作历史、报告期内业务往来情况。

（3）说明发行人2014年12月、2016年6月中标郑煤机相关业务情况、郑煤机招标程序及其完备性，招标流程的合法合规性，相关产品或服务主要交易条

款约定情况；发行人向郑煤机实际供货时间超过中标通知书约定时间的合法合规性；测算如郑煤机订单无法持续对发行人营业收入、净利润的影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。”

回复：

核查过程：

1. 查阅了报告期前五大客户的销售合同及框架协议，了解发行人与前五大客户的合同期限、是否具有排他性条款、是否约定供货量；

2. 对报告期内前五大客户进行了实地走访，并对相关负责人进行了访谈，了解发行人与主要客户的合作情况；

3. 取得发行人销售明细，统计报告期内发行人前五大客户销售收入的金额、比例；

4. 查阅发行人同行业可比公司年报、招股说明书等公开资料，分析发行人客户集中度特征与同行业可比公司是否一致；

5. 查阅发行人与郑煤机签订的合同以及订单，了解郑煤机向发行人采购产品的情况；

6. 对郑煤机进行实地走访，并对相关负责人进行了访谈，了解发行人与郑煤机的合作情况；

7. 取得发行人报告期内销售明细，分析报告期内发行人对郑煤机的产品销售收入、销售价格、毛利率与可比主机厂客户的差异情况；

8. 取得郑煤机 2012 年对发行人供应商资质、配套研发项目清单以及研发资料，了解发行人针对郑煤机配套研发的产品型号、技术要求等；

9. 获取万友动力历史上的采购明细、销售明细，检查是否与郑煤机存在业务往来；

10. 查阅郑煤机 2014 年、2016 年郑煤机密封件公开招标项目招标文件，发行人投标文件及中标通知书；

11. 取得发行人报告期内销售明细，测算如郑煤机订单无法持续对发行人营业收入、净利润的影响。

核查内容：

（一）说明报告期客户集中度高的原因及合理性，结合与同行业可比公司比较情况说明发行人客户集中度较高是否符合行业特性；发行人对主要客户是否存在重大依赖，结合发行人客户获取途径、是否与主要客户签订长期合作协议、排他性协议以维持供货量的稳定性等分析并披露发行人业务稳定性与持续性是否存在重大不确定性，如是，请充分揭示相关风险

1. 发行人客户集中度高符合下游客户的行业特性

报告期内，公司前五大客户实现的销售收入占公司主营业务收入的比例分别为 54.45%、57.99%、55.72%、57.80%，前五大客户销售收入占比保持稳定，且下游客户集中度较高，主要原因如下：

（1）工程机械、煤炭机械行业优质客户市场份额集中度较高

报告期内，公司产品下游客户主要为工程机械和煤炭机械行业主机厂商。由于下游工程机械和煤机行业拥有较高的技术及资金门槛，行业优质客户分布较为集中，具有头部效应。根据中国工程机械行业协会统计，2018年-2020年三一集团、中联重科、徐工集团、柳工集团、龙工集团等前五大主机厂商销售收入约占工程机械行业主机市场份额的 30%-36%；根据中国煤炭机械工业协会统计，2018年-2020年山东能源重装、郑煤机、中煤集团、平煤集团等前五大主机厂约占煤机行业市场份额的 55%-58%。因此，工程机械、煤机行业优质客户的市场份额较为集中、头部效应显著是发行人客户集中度较高的重要原因之一。

（2）公司实施大客户战略，有利于公司业务发展稳定

目前，公司产能规模有限，客户结构及采购需求的稳定性对公司持续稳定经营具有重要的影响。公司在客户拓展方面，重点围绕对密封件需求规模较大、需求较为稳定的工程机械、煤机主机厂作为公司主要客户目标，有利于公司业绩稳定以及业务长期稳定发展。同时，行业优质客户对密封件“国产化”需求更为强烈，且拥有较为成熟的对密封件供应商技术、产品能力评估机制，在与优质客户的协同研发过程中，公司能够更快速、精准掌握行业内主流厂商的需求，对公司

自制件的研发及技术迭代起到至关重要的作用；并且进入优质大客户的供应商体系对于公司产品推广具有示范作用。因此，公司围绕以工程机械、煤机行业优质大客户进行产品研发、销售，是公司技术长远发展、提升品牌影响力、推动自制件进口替代的重要渠道之一，符合公司长远发展战略。

（3）发行人客户集中度较高符合行业特征

公司密封行业可比公司主要面向汽车制造、电气设备、石油化工等行业客户，与公司产品的下游应用领域和客户群体不同，客户集中度可比性较低。因此，选取产品应用领域主要面向工程机械行业的公司恒立液压、艾迪精密、长龄液压进行比较，公司前五大客户销售收入占比与可比公司的比例情况如下：

单位：%

可比公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
恒立液压（SH.601100）	65.53	36.97	55.24
艾迪精密（SH.603638）	47.24	43.66	37.62
长龄液压（SH.605389）	80.50	78.70	79.00
可比公司平均	64.42	53.11	57.29
发行人	55.72	57.99	54.45

由上表可见，发行人客户集中度与产品下游应用领域同为工程机械行业的可比公司平均水平相近，符合行业特性。综上，报告期内，公司客户集中度高系由工程机械、煤机行业头部效应以及公司重点发展大客户进口替代的市场策略共同所致，符合下游客户行业分布特征，具有合理性。

2. 发行人对主要客户不存在重大依赖

发行人大客户结构较为稳定，虽然报告期内前五大客户销售收入占比超过 50%，但随着销售规模增长，公司对第一大客户的销售收入占比分别为 22.60%、27.86%、24.69%及 20.95%，单一客户销售占比不超过 30%，并且整体呈下降趋势，不存在经营业绩对单一客户形成重大依赖的情形。

3. 发行人业务具有稳定性与持续性

（1）公司报告期内主营业务收入持续增长，符合下游行业需求增长趋势及产品下游应用领域拓宽的发展态势

最近三年及一期，公司主营业务收入分别为 24,234.51 万元、28,796.31 万元、40,300.38 万元及 23,929.77 万元，呈持续增长趋势。报告期内，公司与产品传统的应用领域工程机械、煤炭机械行业龙头企业维持了稳定的合作关系，工程机械行业收入持续增长，符合工程机械行业需求增长趋势；同时，随着公司持续开展新产品研发和推广，将产品应用领域在农用机械、工业自动化等行业不断拓展，与沃得集团、费斯托等头部企业的交易额持续提升，报告期内相关行业收入快速增长。其中，2021 年 1-6 月公司向农机行业龙头企业沃得集团销售实现收入 925.99 万元，较上年同期增长 89.53%。报告期内，农用机械行业收入分别为 439.52 万元、548.94 万元、1,515.41 万元及 1,117.96 万元，工业自动化行业收入分别为 222.98 万元、262.85 万元、357.15 万元及 330.31 万元，为发行人业务稳定性和持续性拓展了较大的市场空间。

（2）公司拥有较强的新客户拓展能力，有助于业务稳定发展

公司在业务发展过程中通过展会、客户推荐、业务人员商业拓展等多种方式接触客户资源，并持续跟踪以实现客户拓展。在实际的新客户拓展策略中，公司重点围绕市场需求较大、行业影响力较强的潜在客户群体，定向拜访、以较强的产品技术水平为切入点，充分展示技术产品优势，以获取潜在客户初步认同，并根据客户内部管理需要，高效配合客户完成对发行人供应商资质的认证。

在供应商资质认证中，客户对发行人的产品研发能力、生产能力、供应稳定性等因素进行充分考核认证，公司针对客户的具体需求同步设计、研发认证产品，在完成客户内部评审及认证产品的内部测试、客户测试认证等阶段后，进入客户的密封件供应商体系，进而建立正式的合作关系。

通过上述客户开拓方式，公司目前正处于山东临工、东碧履带、卡特彼勒等国内外优质客户的供应商资质认证过程，对公司未来市场拓展及业务长远发展具有重要意义。

（3）公司与主要客户按年度签署框架协议，合作关系稳定

公司通常与三一集团、中联重科、徐工集团、郑煤机、神东煤炭等主要客户按年度签署框架协议。在框架协议中，双方针对供货产品种类、产品交货条

款、付款政策、产品价格等进行约定。此外，主要客户会与公司针对当年的初步排产计划进行沟通，公司根据沟通情况对密封件需求量进行预测，并合理的安排当年的自制密封件生产及外购件采购计划。

公司主要客户通常为各行业龙头企业，生产规模和采购量较高，并且密封产品规格型号众多，单一供应商通常难以满足用料需求，因而基于供货稳定性、产品价格等因素的考虑通常向2-4家密封产品供应商进行采购。报告期内，公司不存在与主要客户签署排他性协议的情形。

（4）发行人与主要客户合作关系稳定，业务具有稳定性与持续性

公司主要客户为工程机械和煤机行业龙头企业，通常需对供应商进行严格的产品认证和质量要求，具有较高的认证门槛。密封件作为液压密封系统核心零部件，对于机械设备安全运行具有重要作用，通常需要1-2年的产品验证，出于产品质量控制、新产品配套研发和供货及时性等因素的考虑，下游大型主机厂商对于上游零部件供应商具有一定的产品使用粘性，不会随意更换密封件供应商，因此，在行业特征及产品特性方面，公司对主要客户的产品供应关系具有稳定性。

同时，公司凭借较强的技术实力为主要客户持续开展配套研发是公司维持客户稳定性的重要渠道，公司持续根据三一集团、徐工集团、中联重科、郑煤机等主要客户需求开展了数百种型号产品的配套研发，且通过密封包业务不断加强对客户需求匹配以及技术合作的深度；公司与上述主要客户经历了6-10年的长期合作，供货能力稳定，未发生合作中断或重大质量问题，多年度获得主要客户优秀供应商荣誉资质，与主要客户合作关系稳定。

（5）风险提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（十）客户集中度较高的风险”中提示相关风险如下：

“客户结构方面，由于工程机械、煤矿机械行业格局较为集中，公司现有客户相对稳定，主要客户包括三一集团、中联重科、徐工集团、郑煤机、神东煤炭集团、沃得集团等行业龙头企业。报告期各期内，公司业务收入中前五大客户合计收入占比分别为54.45%、57.99%、55.72%、57.80%，客户集中度相对

较高。

公司客户集中度高的特点导致大客户对公司收入和业绩产生较大影响，2020 年由于产品价格因素，公司未在神东煤炭集团新一期寄售合同招投标中中标，导致公司 2020 年全年毛利率较上半年下滑。公司在日益激烈的市场竞争中尚未形成绝对的优势，若竞争对手具有更强的技术实力、成本优势或发行人产品出现重大质量问题，发行人存在被主要客户终止合作及被其他供应商替代的风险，如未来公司下游行业格局或上述主要客户与公司的合作关系发生重大变化，公司无法快速拓展新客户资源，或主要客户经营业绩出现大幅下滑，将影响到公司业务的顺利开展，对公司盈利能力产生不利影响。”

综上所述，基于较好的产品技术、研发能力，公司客户拓展能力较强，客户资源稳定，发行人业务稳定性与持续性不存在重大不确定性；同时公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（二）下游市场及客户集中度较高的风险”中提示下游市场及客户集中度较高的风险的相关风险。

（二）结合发行人与郑煤机的关联关系说明发行人向郑煤机销售密封件关联交易金额占营业收入比例较高的原因，相关交易价格与发行人销售同类产品差异情况，是否存在利益输送情形；关联方万友动力与郑煤机是否存在业务往来，如存在，请说明业务开始时点、合作历史、报告期内业务往来情况

1. 发行人向郑煤机销售收入占比较高的原因及合理性

（1）公司向郑煤机销售收入占比较高符合郑煤机的行业地位及其自身零部件国产化需求，销售规模处于合理水平

① 郑煤机系煤机行业龙头企业，煤机液压支架市场份额全国第一，其为公司煤机行业第一大客户具有合理性

郑煤机于 2006 年开始推行自主设计的煤机液压支架技术标准，是国内最早推行自主标准的煤机制造企业，并于 2010 年起全面推进液压支架零部件和配件的国产化。郑煤机在液压支架市场份额达到全国第一，市场占有率约 40%，在使用密封件的高端液压支架的市场份额超过 60%，系煤机液压支架市场行业龙头企业，具有较强的市场影响力，报告期内年营业收入规模超过 250 亿元。公司作为国内较早具备聚氨酯材料改性并采用注塑工艺批量生产的国内密封件生

产厂家，较早参与郑煤机的密封件配套研发，自 2014 年起向郑煤机大批量供货，并且持续至今。

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月，郑煤机的煤机业务销售收入分别为 616,991.43 万元、738,959.94 万元、1,091,935.90 万元及 619,947.84 万元，发行人向郑煤机销售收入分别为 2,257.21 万元、2,745.43 万元、2,851.14 万元、1,403.09 万元，销售收入增长符合郑煤机自身业务规模增长趋势。报告期内，郑煤机均为公司煤机行业第一大客户，销售收入与郑煤机市场份额第一的行业地位相匹配，具有合理性。

同时，公司并非郑煤机的唯一密封件供应商。除向公司采购密封件外，郑煤机还向赫莱特、山西泰宝、陕西科隆、北京华瑞、优泰科等其他供应商采购密封件，公司密封件销售额约占其密封件采购总额约 30%，采购规模较为稳定，采购占比处于合理水平。

② 随着其他应用领域客户收入增长，公司向郑煤机销售收入占比持续下降

报告期内，公司向工程机械、农用机械等行业应用推出的产品系列逐年丰富，除煤机外的其他应用领域客户收入持续增长，公司向郑煤机销售收入稳定增长的同时，占各期营业收入的比例分别为 9.23%、9.49%、7.04%、5.84%，呈持续下降趋势，发行人经营业绩对郑煤机不存在重大依赖。

（2）公司与郑煤机的合作经过供应商和产品认证，并经过市场化竞争取得订单，取得业务机会公平合理

产品验证阶段，公司与郑煤机建立初始合作经过了郑煤机严格的供应商认证，较早参与郑煤机标准液压支架的配套研发，2012 年起开展产品测试验证，2013 年通过产品验证并开始小批量供货、开展市场验证，经过了 2 年的产品开发与认证周期；产品验证通过后，公司通过招投标取得郑煤机大批量订单，公开招标过程符合法律法规和郑煤机现行采购管理制度的规定；郑煤机在未再次组织公开招标前经过评估延用中标结果由公司持续供货符合相关规定，具有合理性。

因此，公司成为郑煤机液压支架密封件供应商的过程合法合规，并通过市场化竞争取得订单，获取业务的机会公平合理。

（3）发行人与郑煤机的关系系华轩基金对发行人进行财务投资形成，郑煤机不参与发行人日常经营决策，且已对外转让全部华轩基金股权，对发行人经营决策不存在重大影响

华轩基金为专业股权投资基金，郑煤机持有华轩基金股权。2011 年，华轩基金通过郑煤机了解到发行人自主研发的密封产品的技术路线、行业需求和市场前景，看好公司未来发展，故对发行人进行财务投资，因此郑煤机形成了对发行人的间接持股，构成发行人关联方。除发行人外，华轩基金还在其他多家标的公司参股，标的公司所属行业较为分散。

华轩基金系财务投资者，其除在发行人董事会派驻 1 名董事外，不参与发行人日常经营决策。报告期内，华软投资（上海）有限公司为华轩基金管理人，郑煤机仅为小股东，在华轩基金董事会席位未超过半数，且股权投资不属于郑煤机主营业务，故郑煤机对发行人经营决策不存在重大影响。经过发行人股东多次增资、郑煤机对外转让华轩基金股权，郑煤机间接持有发行人股权比例持续下降，报告期初至 2020 年末由 9.00%下降至 2.97%；2021 年 3 月，郑煤机将其所持华轩基金的剩余股权全部对外转让，不再以任何方式持有发行人股份，本次股权转让完成后一年（截至 2022 年 3 月），郑煤机与发行人不构成关联关系。

综上所述，郑煤机作为华轩基金股东期间对发行人日常生产经营决策不存在重大影响，截至目前其已退出华轩基金。报告期内，发行人除向郑煤机销售密封件外不存在其他交易，郑煤机与发行人之间的日常交易系双方根据自身经营需要自主决策，双方交易及定价系双方根据自身生产经营决策和管理规定独立开展，不存在利益输送情形。

2. 相关交易价格与发行人销售同类产品差异情况及价格公允性

报告期内，公司煤机行业客户中，与郑煤机销售同类产品主要的可比客户为平顶山平煤机煤矿机械装备有限公司（以下简称“平煤机”）、中煤北京煤矿机械有限责任公司（以下简称“北煤机”）、山东能源重装集团金元物资供销有限公司（以下简称“山东能源重装”）、河南能源化工集团重型装备有限公司（以下简称“河南能源重装”）等煤机主机厂客户。

公司主要向郑煤机销售自制主密封件，占向郑煤机销售收入的比例在 80% 以上。选取公司向郑煤机和向其他主机厂客户销售的同规格口号的自制主密封件价格进行比较，价格差异情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
同规格型号密封件向郑煤机平均单价（元/件）	22.74	24.11	25.28	22.81
同规格型号密封件向可比主机厂客户平均单价（元/件）	27.24	33.75	32.67	31.54
可比主机厂客户与郑煤机销售价格平均差异率（%）	16.52	28.56	22.62	27.68

注：上述价格平均差异率系各规格型号产品价格差异率的算数平均数，价格差异率=（同规格型号的产品向可比主机厂客户销售价格-向郑煤机销售价格）/向可比主机厂销售价格。

由上表可见，报告期内，公司向郑煤机与向可比主机厂客户销售同类产品价格低约 16%-28%，这主要是由于公司基于市场竞争因素、产品推广策略、客户采购量等因素综合考虑，具有商业合理性，并非由于公司与郑煤机的关联关系导致。具体情况如下：

（1）公司通过公开招标取得郑煤机订单，市场竞争激烈

郑煤机系液压支架市场份额第一的生产厂商，液压支架密封件采购量远高于其他主机厂客户，报告期内，公司向郑煤机销售收入约为其他可比主机厂合计销售收入的 4-8 倍。郑煤机通过公开招标的方式确定供应商，除公司外，主要竞争对手包括赫莱特等进口厂商以及山西泰宝、陕西科隆、优泰科等 10 余家厂商，市场竞争激烈；而平煤机、北煤机等其他主机厂客户采购量较小，报告期内上述可比主机厂客户销售收入占煤机前装市场收入的 14%-26%，公司与其他煤机生产厂商主要以议价方式确定交易价格，市场竞争程度低于郑煤机，因而向郑煤机销售价格较低具有合理性。

（2）通过低价取得煤机龙头企业订单符合公司产品推广策略

郑煤机作为煤机前装市场龙头企业，具备年产 3 万台煤矿综采设备的生产能力，涵盖支护高度 0.55 米到 8.8 米、工作阻力 1,600 千牛到 26,000 千牛的各类液压支架，并且是首批开展密封产品国产化的煤机企业，具有成熟的国产密封件应用经验和完备的密封产品质量标准，系液压支架技术的标杆企业。进入郑煤机供应商体系对于公司密封产品在煤机市场的推广具有标志性作用，有利于

公司向煤机行业其他客户推广公司产品、扩大市场份额。因此，公司在保证合理毛利率水平的前提下给与郑煤机相对较低的价格，以维持公司产品在煤机市场的竞争力和影响力，具有商业合理性。

因此，公司向郑煤机销售产品价格公允，同类产品的销售价格低于其他煤机主机厂客户具有商业合理性，并非由于公司与郑煤机的关联关系导致，不存在利益输送。

综上所述，发行人与郑煤机的关联关系系郑煤机作为有限合伙人参与设立的华轩基金对发行人进行财务投资所形成，经过发行人股东多次增资、郑煤机对外转让华轩基金股权，报告期内郑煤机间接持有发行人股权比例较低且持续下降，2021年3月，郑煤机将其持有的华轩基金剩余股权全部转让后已不再持有发行人股权，对发行人经营决策不存在重大影响；发行人向郑煤机销售密封产品，系由于郑煤机自身的零部件国产化需求，发行人通过参与郑煤机标准液压支架密封件国产化的配套研发、产品测试和公开招标流程取得订单，获取业务机会的方式公平合理，销售收入增长与郑煤机液压支架销售规模增长趋势一致，具有合理性；随着发行人其他应用领域销售收入增长，报告期内发行人向郑煤机销售收入占比呈持续下降趋势。发行人向郑煤机销售产品价格公允，与向其他煤机主机厂客户销售同类产品价格相较偏低具有商业合理性，不存在向郑煤机利益输送的情形。

3. 关联方万友动力与郑煤机不存在业务往来

万友动力成立于2004年，主要面向国内工程机械行业主机厂客户从事进口密封件贸易业务。郑煤机作为煤机行业主机厂商，历史上仅向公司采购密封件，关联方万友动力与郑煤机未发生业务往来。

（三）说明发行人2014年12月、2016年6月中标郑煤机相关业务情况、郑煤机招标程序及其完备性，招标流程的合法合规性，相关产品或服务主要交易条款约定情况；发行人向郑煤机实际供货时间超过中标通知书约定时间的合法合规性；测算如郑煤机订单无法持续对发行人营业收入、净利润的影响

1. 发行人2014年12月、2016年6月中标郑煤机相关业务情况，相关产品或服务主要交易条款约定情况

公司于 2013 年通过郑煤机产品验证测试，并于 2014 年 12 月在郑煤机组织的密封件公开招标中成为中标供应商，开始取得郑煤机批量订单。2016 年 6 月，公司在郑煤机公开招标中再次中标，继续作为郑煤机密封件供应商。两次中标的具体业务情况如下：

（1）2014 年 12 月中标业务情况

郑煤机于 2014 年 10 月公布招标文件对密封产品进行公开招标，公司根据郑煤机招标文件要求制作并报送投标书等相关投标文件，经过郑煤机组织评标委员会对于各投标方的投标文件从商务、技术、价格等三个方面进行详细评审，郑煤机于 2014 年 12 月 8 日签发《中标通知书》，确认公司在郑煤机组织的“2014 年 11 月至 2015 年 10 月生产所需国产替代进口密封件”中确定为中标供应商，中标内容为主密封（含防水防尘密封）。

（2）2016 年 6 月中标业务情况

郑煤机于 2016 年 6 月公布招标文件对密封产品进行公开招标，公司根据郑煤机招标文件要求制作并报送投标书等相关投标文件，经过郑煤机组织评标委员会对于各投标方的投标文件从商务、技术、价格等三个方面进行详细评审，郑煤机于 2016 年 6 月 30 日签发《中标通知书》，确认公司在“2016 年 7 月至 2017 年 6 月生产所需国产复合密封件”中确定为中标供应商，中标内容为：①进口树脂夹织物导向环；②国产复合密封。

（3）中标通知书及年度合同对产品及服务条款约定情况

根据郑煤机公布的《物资采购招标书》和与公司签订年度供货协议，公司 2014 年 12 月、2016 年 6 月中标郑煤机的相关产品或服务主要交易条款约定情况如下：

项目	2014 年 12 月中标情况	2016 年 6 月中标情况
采购产品	主密封（含防水防尘密封）	①进口树脂夹织物导向环；②国产复合密封
供货期间	2014 年 11 月至 2015 年 10 月	2016 年 7 月至 2017 年 6 月
交货地点	郑州市经开区第九大街 167 号，由需方签收	郑州市经开区第九大街 167 号，由需方签收

项目	2014 年 12 月中标情况	2016 年 6 月中标情况
合同价格	招标价格，如有新增或改性按产品阶梯价格商议报价，提交审核后确认价格	招标价格，如有新增或改性按产品阶梯价格商议报价，提交审核后确认价格
合同数量	具体数量和交货期限根据需方生产进度安排另下计划通知	具体数量和交货期限根据需方生产进度安排另下计划通知
产品要求	产品应满足“MT/T 576、MT/T 985 及 QJ/ZZM0012”等煤炭行业密封沟槽型式、尺寸标准，所有产品均应为进口高端材料或原装筒料加工而成	产品应满足“MT/T 576、MT/T 985 及 QJ/ZZM0012”等煤炭行业密封沟槽型式、尺寸标准
交货时间	大批量（150-230 架套），两周内交货；小批量（150 架套以下），一周内交货；同时具备零星供货的 3 天内快速反应能力	大批量（150-230 架套），4 周内交货(进口产品 6 周)；小批量(150 架套以下)，2 周内交货(进口产品 5 周)；同时具备零星供货的 3 天内快速反应能力
结算方式	到货验收合格并开盘后按郑煤机相关付款制度付款，电汇或银行承兑结算	到货验收合格并开盘后按郑煤机相关付款制度付款，电汇或银行承兑结算
质保期	到货 18 个或井下调试验收合格后 12 个月，以先到者为准，质保期内损坏件由供方免费提供	到货 18 个或井下调试验收合格后 12 个月，以先到者为准，质保期内损坏件由供方免费提供

由上表可见，郑煤机公布的《物资采购招标书》和与公司签订年度供货协议对公司 2014 年 12 月、2016 年 6 月中标郑煤机的相关产品、供货期间、交货地点、合同价格、合同数量、产品要求、交货时间、结算方式、质保期等内容进行了约定。根据上述约定，2014 年 11 月至 2015 年 10 月、2016 年 7 月至 2017 年 6 月中标期间内，郑煤机按招标价格向公司采购。2018 年和 2019 年郑煤机延续 2016 年产品招标价格继续向公司采购；2020 年郑煤机参考市场价格情况与公司对部分产品进行重新议价并调整价格，调整后价格沿用至今。

2. 郑煤机招标程序及其完备性，招标流程的合法合规性；公司实际供货时间超过约定时间的合法合规性

（1）郑煤机向公司采购液压密封件的业务无须强制履行招投标流程

郑煤机向公司采购的产品为煤机制造或维修中所需密封件、密封包备品备件的采购，不属于《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法

实施条例》《工程建设项目招标范围和规模标准规定》（2018 年 6 月 1 日之前适用）和《必须招标的工程项目规定》（2018 年 6 月 1 日之后适用）以及《煤炭建设工程招标投标管理办法》《河南省省管企业招标采购监督管理办法》中规定的须强制履行招标投标程序的建设工程项目或其相关的货物、服务。

根据郑煤机相关制度文件规定，郑煤机与公司之间的液压密封件、密封包备品备件的采购业务，不属于郑煤机相关制度文件中规定的须强制履行招标投标程序的业务。在郑煤机启动液压支架密封件“进口替代”的背景下，自愿履行招标投标程序，筛选出液压支架密封件的国产供应商，郑煤机分别于 2014 年 12 月、2016 年 6 月组织相关液压密封件产品供应商进行招标评选，最终分别确定唯万密封为“国产替代进口密封件”及“国产复合密封件”产品的中标供应商。

因此，上述郑煤机公开招标事宜均为郑煤机基于业务考虑自愿履行，不属于相关法律法规规定的须强制履行招标投标程序的情形。上述公开招标所约定供货期限届满后，郑煤机无须强制履行招标投标程序重新筛选液压密封件供应商。

（2）郑煤机自愿履行招标投标流程符合相关法律法规及郑煤机内部招标投标管理规定，招标程序合法合规性

根据郑煤机招标文件规定，招投标应履行以下流程：①公布招标文件对密封件产品进行公开招标；②各投标方根据招标文件要求确定所需购买的标书，并确定投标报价，再向郑煤机报送投标书等投标文件；③郑煤机组织评标委员会对于各投标方的投标文件从商务、技术、价格等三个方面进行详细评审并按照百分制进行综合打分，根据投标人的投标评审结果比较确定推荐中标人；④郑煤机招标领导小组最终确定中标人，与其签订采购合同。

郑煤机已按照招标文件规定履行招标程序所需全部流程，招标程序完备，招标流程合法合规。

（3）郑煤机经综合评定后决定沿用公司作为液压密封件供应商

2017 年 6 月液压密封件供应商招投标所约定的供货时间届满后，公司仍实际向郑煤机供货的主要原因如下：①郑煤机仍通过项目询价以及潜在供应商的主动报价，及时了解市场价格变动情况，因公司 2016 年的中标价格仍具竞争力，

2018 年和 2019 年郑煤机延续 2016 年确定的产品价格继续向公司下达采购订单；2020 年郑煤机参考市场价格情况与公司对部分产品进行重新议价并调整价格；2021 年上半年郑煤机沿用 2020 年价格向公司采购；②郑煤机重新招投标引入新的液压密封件供应商，需要重新履行测试、验证等前期过程，通常需要 1-2 年时间，如重新组织招标程序可能会影响其液压支架立柱千斤顶产品的功能配套要求，因此郑煤机与供应商之间的合作较为稳定，不会轻易更换供应商；③郑煤机通过定期对中标供应商考核等方式（包括但不限于产品价格、产品质量、交付时间、服务相应效率等标准），综合评估其与公司之间的合作情况。

此外，郑煤机已于 2021 年 7 月与公司续签《年度框架协议》，有效期延至 2022 年 6 月 30 日，若期满前一个月内买卖双方均未书面提出对协议进行修改或调整的意向时，协议书的有效期限自动延长一年，此情况在双方合作期间逐年类推。

综上所述，就郑煤机向公司采购液压密封件业务而言，郑煤机可自主选择和确定采购方式，不存在须强制履行招投标程序重新筛选液压密封件供应商的情形；公司实际供货时间超过 2016 年公开招标约定时间的情形合法合规。

3. 如郑煤机订单无法持续对发行人营业收入、净利润的影响

经测算，报告期内，公司向郑煤机销售收入和销售毛利对营业收入和净利润的影响情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
向郑煤机销售收入（万元）①	1,403.09	2,851.14	2,745.43	2,257.21
营业收入（万元）②	24,043.53	40,504.09	28,933.79	24,453.16
占营业收入的比例③=①/②	5.84%	7.04%	9.49%	9.23%
向郑煤机销售毛利（万元）④	769.70	1,618.62	1,539.51	1,313.32
与郑煤机销售相关的直接费用（万元）⑤	353.76	532.25	614.24	534.18
扣除相关费用后郑煤机的销售净利（万元）⑥=④-⑤	415.94	1,086.37	925.27	779.14
扣除费用、所得税影响后郑煤机的销售净利（万元）⑧=⑥*(1-15%)	353.55	923.41	786.48	662.27
净利润（万元）⑨	3,378.52	7,690.44	4,690.73	4,504.39
占净利润的比例⑩=⑧/⑨	10.46%	12.01%	16.77%	14.70%

注：为保持郑煤机销售毛利与净利润口径可比，上述直接费用包括产品运费、产品质量保证金、人工薪酬、招待费、信用减值损失、资产减值损失等与郑煤机销售相关的费用。

由上表所示，报告期内，公司向郑煤机销售收入分别为 2,257.21 万元、2,745.43 万元、2,851.14 万元、1,403.09 万元，占各期营业收入的比例分别为 9.23%、9.49%、7.04%、5.84%，销售毛利分别为 1,313.32 万元、1,539.51 万元、1,618.62 万元、769.70 万元，扣除相关费用和所得税影响后，郑煤机销售净利对净利润的影响金额分别为 662.27 万元、786.48 万元、923.41 万元、353.55 万元，占各期净利润的比例分别为 14.70%、16.77%、12.01%、10.46%。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（二）下游市场相对集中的风险”补充披露相关风险如下：

“郑煤机系公司煤机主机厂第一大客户，报告期内，郑煤机相关销售收入占营业收入的比例分别为 9.23%、9.49%、7.04%、5.84%。公司 2016 年中标通知书约定的供货时间已于 2017 年 6 月到期，报告期内，郑煤机未进行重新招标，延续中标结果持续向公司采购，郑煤机已于 2021 年 7 月与公司续签《年度框架协议》，有效期延至 2022 年 6 月 30 日，如果郑煤机在年度合同 2022 年 6 月 30 日到期后进行重新招标，而公司未能成为中标单位导致郑煤机停止向公司采购，将对公司盈利能力产生不利影响。”

核查结论：

经核查，本所律师认为：

1. 发行人客户集中度较高主要由工程机械、煤炭机械行业头部效应以及公司进口替代的市场策略共同所致，符合行业特征，具有合理性；发行人对主要客户不存在重大依赖；发行人业务具有稳定性和持续性。发行人已在招股说明书中提示相关风险。

2. 发行人与郑煤机的关系系华轩基金对发行人进行财务投资形成，郑煤机不参与发行人日常经营决策，且已对外转让全部华轩基金股权，对发行人经营决策不存在重大影响；发行人向郑煤机销售收入占比较高符合郑煤机的行业地位，销售规模处于合理水平；郑煤机与发行人之间的日常交易系双方根据自身经营需要自主决策，双方交易及定价系双方根据自身生产经营决策和管理规定独立开展，同类产品的销售价格低于其他煤机主机厂客户具有商业合理性，不

存在利益输送情形；关联方万友动力与郑煤机不存在业务往来。

3. 郑煤机招标程序完备，招标流程合法合规；发行人向郑煤机实际供货时间超过中标通知书约定时间的情形合法合规；如郑煤机订单无法持续将对发行人营业收入、净利润产生一定影响，发行人已在招股说明书提示相关风险。

二、《审核问询函》问题 11 “关于技术”

“申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人对主要进口替代型号进行了列示，主要系密封件的活塞封、活塞杆封、防尘圈产品，涉及领域为煤矿机械、工程机械的液压密封件、气动密封件以及履带密封件。煤矿机械、工程机械行业为发行人目前主要销售的市场，发行人根据2020年工程机械、煤矿机械密封件前装市场约34.64亿元整体规模以及发行人自制件1.43亿元来粗略测算发行人产品进口替代比例约4.13%。

（2）在国产密封件制造厂商中，发行人主要竞争对手为优泰科及河北隆立，主要采用外购聚氨酯成品材料浇筑成管料后采用车削的工艺生产密封件；而发行人主要采用聚氨酯预聚体改性技术，自主对材料进行改性生产为聚氨酯弹性体颗粒，通过注塑工艺生产密封件。

（3）在派克汉尼汾、特瑞堡及日本NOK等国际主流密封件制造厂商中，主要以MDI材料作为常规产品材料，派克汉尼汾公司在MDI材料基础上，推出了PPDI体系高性能聚氨酯材料，日本NOK公司以TODI体系高性能聚氨酯材料确保在挖掘机应用中的绝对优势地位。为确保材料路线的先进性，发行人在进行材料研发的开始，遵循国际主流前沿聚氨酯技术发展路线，立足中高端市场，选择以MDI体系为常规材料、以TODI和PPDI体系为高性能聚氨酯材料的技术发展路线，形成对中高端市场覆盖。

（4）发行人及其附属公司所享有的专利及派克公司境内相关关联公司所享有的专利之间，有四项专利存在国际专利分类相同的情形，发行人称由于发行人业务所涉产品及生产工艺未落入该专利保护范围，派克公司相关专利对发行人产品在中国的实施不构成障碍。

请发行人：

（1）结合密封功能的实现形式，说明发行人进口替代产品是否系密封件的核心功能产品，是否依赖其他进口产品以实现密封效果，发行人实现进口替代的核心技术及其来源、研发历史与进展，是否能独立实行进口替代；发行人进口替代产品的收入占比情况，采用自制件收入进行进口替代比例测算的依据是否充分。

（2）说明聚氨酯预聚体改性技术在境内外的应用情况、是否存在其他采用聚氨酯预聚体改性技术或具有聚氨酯加工能力的国产密封件制造厂商；发行人与境内外主要竞争对手的技术差异、竞争优势。

（3）说明MDI体系、TODI和PPDI体系在境内外市场的认可度及具体应用情况、客户及终端使用情况，行业内技术迭代情况。

（4）说明派克公司相关专利对发行人产品在中国实施不构成障碍的认定是否充分；发行人产品的使用地域是否存在限制，是否影响相关终端产品的使用地域，是否影响发行人业务拓展。

（5）说明发行人研发团队与核心技术人员是否与其他单位存在竞业禁止协议，是否存在纠纷或潜在纠纷；发行人核心技术和相关专利是否来自实际控制人、董事、高级管理人员、研发团队人员之前在其他单位任职时的职务发明，发行人是否与同行业公司、科研院所及其研发人员存在技术纠纷及潜在纠纷，是否存在知识产权侵权的风险，发行人的技术权属是否存在瑕疵。

（6）说明发行人对核心技术的保护措施以及措施的有效性，是否存在核心技术人员流失或技术泄露的情形。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（4）-（6）发表明确意见。”

回复：

核查过程：

1. 复核了第三方机构出具的《专利分析报告》，对发行人及其附属公司专利与派克公司境内相关关联公司所享有的专利技术特征和应用领域进行对比复核；

2. 查阅公司销售明细表，确认报告期内海外销售金额；
3. 查阅了公司与主要客户签订的合同，对合同中约定的终端产品的销售及使用地域情况进行分析；
4. 查阅了发行人及其子公司持有的各项专利证书、《专利登记簿副本》，通过国家知识产权局（www.sipo.gov.cn）、中国裁判文书网等网站进行了查询；
5. 对发行人目前所处的市场容量进行测算，分析发行人未来在中国市场的发展潜力以及对境外市场业务拓展的必要性；
6. 对发行人研发团队成员进行访谈、实地走访核心技术人员入职发行人之前的境内企业，并检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等司法信息披露网站，核查发行人核心技术人员、研发团队与原单位关于竞业禁止协议签订情况以及纠纷或潜在纠纷情况；
7. 查阅了《中华人民共和国专利法》《中华人民共和国专利法实施细则》的相关规定，取得公司研发人员、专利清单，比对公司专利申请日及相关专利发明人的入职时间，分析发行人相关专利的取得是否涉及发明人原单位职务发明；
8. 检索国家知识产权局专利检索网站，发行人拥有的专利质押或其他权利受到限制的情形；公司与同行业公司、科研院所及其研发人员是否存在技术纠纷或潜在纠纷及知识产权侵权的情形。
9. 取得公司核心技术人员离职情况以及核心技术人员、研发人员与发行人竞业禁止协议的签订情况；
10. 查阅了公司技术研发流程、科研成果归属、研发考核奖励及相关保密制度，对研发人员进行访谈，了解关于上岗保密培训方式等情况。

核查内容：

（一）说明派克公司相关专利对发行人产品在中国实施不构成障碍的认定是否充分；发行人产品的使用地域是否存在限制，是否影响相关终端产品的使用地域，是否影响发行人业务拓展

1. 派克公司相关专利对公司产品在中国实施不构成障碍

针对派克公司在中国专利，发行人聘请嘉兴启明知识产权服务有限公司出具的《专利分析报告》，对比发行人及其附属公司专利与派克公司境内相关关联公司所享有的专利之间存在国际专利分类相同的情况，并经本所律师比对复核，就其二者之间技术特征和应用领域的差异说明如下：

序号	类别	专利名称	派克公司对标专利	技术特征和应用领域比较
1	实用新型	一种用于测试密封件的无活塞油缸及其测试系统（2017204667935）	液压系统脱气装置（2011800711417）	派克公司专利所要求保护的主体是产品-“脱气装置”，且专利全文不涉及“密封”；发行人产品是一种“用于测试密封件的无活塞油缸及其测试系统”产品；且派克公司专利权的全部特征与发行人技术特征均不相同，因此发行人产品未覆盖派克公司专利权的全部技术特征，未落入派克公司专利保护范围。
			用于封闭式液压系统的自动空气放泄阀（2011800679002）	派克公司专利所要求保护的主体是产品-“自动放泄阀”，且专利全文不涉及“密封”；发行人产品是一种“用于测试密封件的无活塞油缸及其测试系统”产品；且派克公司专利权的全部特征与发行人技术特征均不相同，因此发行人产品未覆盖派克公司专利权的全部技术特征，未落入派克公司专利保护范围。
			具有回压控制的液压系统（2009801123595）	派克公司专利所要求保护的主体是产品-“液压系统”，且专利全文不涉及“密封”；发行人产品是一种“用于测试密封件的无活塞油缸及其测试系统”产品；且派克公司专利权的特征与发行人技术特征不相同，因此发行人产品未覆盖派克公司专利权的全部技术特征，未落入派克公司专利保护范围。
2	实用新型	一种高压活塞组合密封件（2017204577248）	凸边密封件以及包括这种密封件的连接装置（2014800461951）	派克公司专利保护范围为用于管道的密封联接件，且没有涉及具体的密封件材料。发行人专利所对应产品未落入派克公司专利的要求技术方案的保护范围，该标的专利对发行人产品在中国的实施不构成障碍。

发行人及其附属公司上述专利不存在侵犯派克公司专利权利的情况。公司申请的相关专利均系自主研发形成，公司拥有完整的自主知识产权，不存在侵犯或者依赖派克公司境内相关关联公司所享有专利的情况。

综上所述，发行人及其附属公司专利不存在侵犯或者依赖派克公司境内相关关联公司所享有专利的情况，发行人产品在中国实施不构成障碍。

2. 发行人产品的使用地域是否存在限制，是否影响相关终端产品的使用地域，是否影响发行人业务拓展

（1）发行人主要在中国境内开展相关业务

发行人目前主要在中国境内销售其所生产的液压密封件产品，报告期内向中

国境外其他地区销售产品的销售金额分别为 17.09 万元、15.73 万元、39.58 万元及 37.73 万元，销售收入占比不高于 0.16%，并且发行人与报告期内前五大客户之间的协议中均未明确约定终端产品的销售及使用地域，亦不涉及发行人对其所售液压密封件产品应符合中国境外其他地区相关法律法规或技术参数指标的约定。

（2）发行人产品及相关终端产品存在销售、使用地域受限的风险

如《补充法律意见书（一）》“第二部分/九/（三）”中所述，专利保护具有一定地域限制，仅在被授予的专利权仅在该专利依据法律的空间效力范围内有效。截至本补充法律意见书出具之日，发行人仅享有中国境内相关授权专利，不享有中国境外其他地区的专利。因此，发行人产品未来向中国境外其他地区销售或相关终端产品在中国境外其他地区使用时，如存在侵犯该法域内授权专利的情形，则会导致发行人产品及相关终端产品出现销售及使用受限的潜在风险。

发行人核心技术均为自主研发取得，并在基于终端设备实际使用工况需求的背景下，通过不断试验测试、数据分析、调整改进等验证过程，逐步形成了拥有完全自主知识产权的密封材料技术、生产工艺技术及密封应用技术。截至本补充法律意见书出具之日，发行人共拥有 68 项专利，均为自主申请，不存在依赖他人授权或许可使用的情形，不存在侵犯他人知识产权或未经许可使用他人技术的情形。

因此，发行人产品在中国境外其他地区存在知识产权侵权情况的风险较小，发行人产品及相关终端产品存在销售及使用受限的风险较小。

（3）对发行人业务拓展的影响

发行人在国内市场的业务拓展仍具有较大空间。2020 年我国工程机械行业液压密封件前装主机市场及售后维修市场规模分别为 31.34 亿元、81.29 亿元。煤矿机械液压密封件前装主机市场及售后维修市场的市场规模分别为 3.30 亿元、11.9 亿元。2020 年发行人主营业务收入为 40,300.38 万元，根据 2020 年液压密封件市场规模约为 127.84 亿元测算，发行人在工程机械、煤机行业液压密封件中市场占有率约为 3.15%，仍有较大的业务拓展空间。

因此，上述发行人产品及相关终端产品销售、使用地域受限的潜在风险不会

对发行人业务拓展构成重大影响。

综上所述，发行人产品的使用地域及相关终端产品的销售使用地域存在受限的潜在风险较小，上述风险不会对发行人业务拓展构成重大影响。

（二）说明发行人研发团队与核心技术人员是否与其他单位存在竞业禁止协议，是否存在纠纷或潜在纠纷；发行人核心技术和相关专利是否来自实际控制人、董事、高级管理人员、研发团队人员之前在其他单位任职时的职务发明，发行人是否与同行业公司、科研院所及其研发人员存在技术纠纷及潜在纠纷，是否存在知识产权侵权的风险，发行人的技术权属是否存在瑕疵

1. 公司研发团队与核心技术人员与其他单位签署竞业禁止协议的情况

（1）公司核心技术人员的竞业禁止情况

公司核心技术人员为董静、刘兆平、仲建雨、章荣龙。上述核心技术人员在加入公司前均在万友动力任职，万友动力已于 2020 年 11 月完成注销手续。截至本补充法律意见书出具之日，发行人核心技术人员与原单位不存在关于竞业禁止协议、竞业限制协议的纠纷或潜在纠纷。

（2）公司研发团队成员的竞业禁止情况

针对其他研发团队成员，根据本所律师向发行人研发团队成员的原单位发出的询证函回函情况，结合与上述研发团队成员的访谈，发行人有 10 名研发团队成员与其原单位签署过竞业禁止协议、竞业限制协议或保密协议，但该等原单位的主营业务均不属于液压密封件研发、设计及生产业务；上述人员不属于发行人核心技术人员，且入职发行人时间较短，不存在其作为发行人授权专利之发明人的情形。除此之外，发行人其他研发团队成员与原单位未签署竞业禁止协议、竞业限制协议。经检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等司法信息披露网站，截至本补充法律意见书出具之日，发行人研发团队成员不存在关于竞业禁止协议、竞业限制协议的纠纷或潜在纠纷。

2. 公司核心技术和相关专利均不属于公司实际控制人、董事、高级管理人员及研发团队成员入职前在原单位的职务发明

（1）公司核心技术来源及其相关专利对应发明人的具体情况

发行人核心技术源于公司创始人董静通过其密封件销售及客户服务过程中形成的深厚应用技术积累，并以此为基础开展密封材料、工艺等核心技术的研发，逐步具备了开展密封件研发、生产的核心技术能力。公司核心技术人员及研发技术团队以此作为依托，通过对上述密封材料技术、生产工艺技术、密封应用技术等核心技术的不断研发、改进，形成了具有自主知识产权的专利保护体系。截至本补充法律意见书出具之日，公司共持有 68 项授权专利，其中核心技术人员董静、刘兆平、仲建雨、章荣龙作为发明人的授权专利共计 50 项，其他研发团队作为发明人的授权专利共计 18 项，不存在公司其他董事、高级管理人员作为公司专利发明人的情形。

（2）公司核心技术和相关专利不涉及发明人入职前原单位的职务发明

根据《中华人民共和国专利法》（以下简称“《专利法》”）及《中华人民共和国专利法实施细则》（以下简称“《专利法实施细则》”）的相关规定，原单位的职务发明应同时满足以下三个条件：（1）在原单位的本职工作中作出的发明创造；（2）履行原单位交付的本职工作之外的任务所作出的发明创造；（3）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。

基于上述认定标准，并经逐一对比发行人授权专利申请时间及发明人与原单位终止劳动关系的时间，仅存在以下 2 项专利是在发明人与其原单位终止劳动关系 1 年内作出的情形，具体情况如下：

序号	类别	名称	权利人	专利号	申请日	发明人	原单位离职时间
1	实用新型	一种新型骨架自动上料机构	唯万密封	2019212869001	2019.08.09	谢兵	2018.08.20
2	实用新型	新型挖掘机油缸导向套密封件	唯万密封	2019223071758	2019.12.19	聂晓艺	2019.04 月

此外，根据与谢兵、聂晓艺的访谈，其在入职发行人之前，曾分别任职于中移铁通有限公司鄞阳区分公司、杭州矢崎配件有限公司，二者所处行业分别为电信、广播电视和卫星传输服务业及汽车制造业，公司上述研发团队在原单位所负责工作内容差异较大，故不涉及原单位的职务发明。尽管上述两项专利系在相关发明人与原单位终止劳动合同 1 年内申请，但是相关发明人在公司上述专利形成期间与原单位的工作内容没有相关性，公司上述专利的研发工作不属于其原

单位交付的本职工作之外的任务，发明人在公司上述专利的研发过程亦未使用过其原单位的资金、设备、原材料、不对外公开的技术资料等物质条件，公司上述专利的技术内容与其任职的原单位的任何研发项目在技术上不具有相同或相似之处。

因此，经比对公司专利的申请时间及相关专利发明人的入职时间，除上述两项专利外，发行人专利的申请日期均在相关发明人终止其与原单位劳动人事关系后1年后作出，且均不存在发明人基于原单位物质技术条件进行研发的情形，公司专利均不属于《专利法》及《实施细则》中所称执行原单位的任务所完成的职务发明创造。

3. 公司与同行业公司、科研院所及其研发人员不存在技术纠纷或潜在纠纷，不存在知识产权侵权的情形，公司技术权属不存在瑕疵

公司的专利均基于发明人核心技术人员及研发团队成员在自主研发工作中投入的大量精力，以及持续的研究实验过程所积累的经验、数据，并在此基础上，通过不断改进和创新所形成。

经检索国家知识产权局专利检索网站，发行人拥有的专利不存在质押或其他权利受到限制的情形；公司与同行业公司、科研院所及其研发人员不存在技术纠纷或潜在纠纷，不存在知识产权侵权的情形，公司技术权属不存在瑕疵。

（三）说明发行人对核心技术的保护措施以及措施的有效性，是否存在核心技术人员流失或技术泄露的情形

1. 公司对核心技术的保护措施

公司运用多种措施对核心技术予以保护，具体情况如下：

（1）通过申请专利落实核心技术的法律权属。截至本补充法律意见书出具之日，公司已取得68项发明专利及实用新型的授权，在申请中发明专利数量共计16项。

（2）通过相关制度文件规范产品研发流程及科研成果归属。公司制定了《知识产权保护管理办法》《项目管理程序》《产品研发管理制度》《设计评审规范》《技术部工作环境管理制度》《技术部样品管理制度》《技术文件管理制度》《实

验室日常管理制度》等系列制度文件，除对生产工艺、技术研发流程做出详细规定外，对科研成果管理的职责、保护、申报、推广与应用等事宜进行了明确规定，有效提高公司科研技术水平，促进公司科技创新发展。

（3）开展保密培训、强化保密意识，避免技术泄露。根据公司的说明，公司在新员工培训中均会针对保密事项开展专门培训；同时，公司定期组织重点保密人员开展保密培训，在岗的重点保密人员每人每年度培训时长不少于 15 学时。

（4）通过授予研发考核奖励，调动研发团队成员的创新和研发积极性。根据《知识产权考核细则》及《研发人员绩效考核奖励办法》，对于公司已授权发明专利或实用新型申请的相关发明人、科技论文著作的相关作者或技术标准的编撰人，公司将一次性给予其研发考核奖励，表彰其在公司核心技术领域作出的贡献；公司还定期根据科研成果的评定结果，对研发部（中心）给予专项研发奖励基金。

（5）设立员工持股平台，对主要技术研发人员进行股权激励，保障其稳定性。公司已通过上海方谊对主要技术人员实施股权激励措施，使其通过上海方谊间接持有公司股份，将其个人利益与公司利益、股东利益紧密结合，以此建立长期有效的激励机制，帮助公司吸引和留住优秀人才，同时也为公司的核心技术保护提供进一步保障。

（6）与相关技术人员签署竞业禁止协议、保密协议。公司与董事、监事、高级管理人员、部门经理、技术研发工程师及公司关键管理岗位共计 27 人签署了《保密和竞业禁止协议》，其中明确约定了商业秘密的内容、职务成果的归属、相关竞业禁止及保密义务，以及违反上述义务所需承担的违约责任，进一步防范公司因技术人员流失或技术泄露而造成的经济损失。

因此，公司通过上述措施可以有效保护其核心技术，防止核心技术的泄露，公司核心技术保护措施充分有效。

2. 公司不存在核心技术人员流失或技术泄露的情形

公司核心技术人员在公司任职稳定，未发生离职或人员流失的情形，且未发生技术泄露的情形。经检索裁判文书网、中国专利查询系统等网站公开信息，公司主要产品所涉核心技术不存在争议或权属纠纷。

因此，报告期内，公司不存在核心技术人员流失或技术泄露的情形。

核查结论：

经核查，本所律师认为：

1. 发行人及其附属公司专利不存在侵犯或者依赖派克公司境内相关关联公司所享有专利的情况，发行人产品在中国实施不构成障碍；发行人产品在中国境外其他地区存在知识产权侵权情况的风险较小，发行人产品及相关终端产品存在销售及受使用受限的风险较小，对发行人业务拓展不构成重大影响。

2. 发行人核心技术人员及研发团队与其他单位之间均不存在关于竞业禁止协议的纠纷或潜在纠纷；发行人核心技术和相关专利均为自主研发，不存在来自实际控制人、董事、高级管理人员、研发团队人员之前在其他单位任职时的职务发明；发行人与同行业公司、科研院所及其研发人员之间不存在技术纠纷及潜在纠纷，不存在知识产权侵权的风险，发行人的技术权属不存在瑕疵；

3. 发行人已对核心技术的保护制定了相关制度性文件，相关措施有效，报告期内，不存在核心技术人员流失或技术泄露的情形。

三、《审核问询函》问题 12 “关于力速达”

“首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人实际控制人向客户江苏力速达、常德力速达、上海楠柏（以下简称力速达集团）的实际控制人林张荣及力速达集团核心员工王开春进行资金拆借。报告期内，董静个人卡向林张荣拆借900万元、薛玉强通过本人及近亲属个人卡向林张荣拆借资金170.30万元，合计1,070.30万元用于力速达集团的经营。报告期内，2018年万友动力向发行人客户江苏力速达分别以票据背书转让和银行转账方式拆借资金518.08万元、130.00万元。截至目前，董静应收林张荣个人资金拆借款余额为781.28万元，林张荣尚未偿还薛玉强拆借资金170.30万元。

林张荣个人向董静、薛玉强个人的拆借资金全部打款至江苏力速达，报告期内，江苏力速达通过林张荣向董静、薛玉强拆借和直接向万友动力拆借资金的用途主要为支付设备购置款、钢材采购款、拆借给常德力速达用于日常经营以及发放员工工资等企业日常经营周转。

（2）报告期各期内，发行人向力速达集团直接销售实现收入分别为176.81万元、683.07万元及186.64万元，占当年营业收入的比例为0.72%、2.36%及0.46%；2020年，力速达集团通过公司经销商乔圣液压向公司采购金额257.24万元。

（3）2018年，发行人技术总监刘兆平代江苏力速达实际控制人林张荣出资。2019年7月，刘兆平将其持有的江苏力速达股权300万元全部转让，刘兆平不再代林张荣持有江苏力速达股权。

（4）江苏力速达与发行人存在共同客户徐工液压、湖南特力，系徐工集团、中联重科下属液压油缸厂，江苏力速达资金流水与前述客户为正常的液压油缸销售收款。

请发行人：

（1）说明发行人实际控制人及其关联方借予力速达集团及其关联方大额资金的借款协议签署时间，借款的后续具体流向、用途认定的准确性，是否与力速达集团自有款项进行区分，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形；力速达集团及其实际控制人林张荣持续向发行人实际控制人董静、一致行动人薛玉强拆借大额资金用于力速达集团经营的原因及合理性。

（2）说明力速达集团与发行人是否存在重合供应商、是否存在除徐工液压、湖南特力外的其他重合客户；力速达集团与发行人客户、供应商的具体交易与资金往来情况、产品类型、交易价格公允性，交易是否具有商业实质，是否存在利益输送或为发行人代垫成本费用情形，是否涉及商业贿赂。

（3）结合力速达集团采购的其他同类产品价格，说明力速达集团与发行人关联交易的公允性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明关于拆借款项用途，力速达集团及其关联方与发行人及关联方、发行人客户及供应商是否存在异常资金往来的核查及认定依据是否充分。”

回复：

核查过程：

1. 查阅了董静与林张荣签署的借条；
2. 获取了江苏力速达、常德力速达、上海楠柏已开立银行账户清单，确认银行账户的完整性并获取上述主体报告期内的银行流水。将上述资金流水与董静及其近亲属、薛玉强及其近亲属的个人卡银行资金流水进行勾稽比对，核查拆借资金的后续流向：逐笔确认拆借资金用途和大额支出的交易对手方；抽查了江苏力速达、常德力速达 20 万元以上大额资金流水的发票、相关的采购合同、设备购置合同、银行流水单、员工花名册等原始凭证资料；
3. 比对了江苏力速达和万友动力账套中资金拆借记录，对于其中银行转账方式的资金拆借款核对至银行流水，对于以票据背书转让方式的资金拆借款抽取 10 万以上的记录查看相应的票据凭证；
4. 获取徐工液压、万友动力、江苏力速达签订的三方抵账协议和万友动力、江苏力速达、董静、林张荣签订的四方抵账协议，核对款项冲抵情况；
5. 选取了江苏力速达、常德力速达、上海楠柏交易金额在 10 万元以上的银行流水核查相关的款项性质、抽取 20 万元以上大额资金支出获取发票凭证；
6. 对江苏力速达实地现场走访，获取力速达集团 2018 年至 2020 年的财务报表、与主要客户的销售合同、资金流水及 ERP 的核查，分析其资产负债情况以及实际营运情况；
7. 对力速达集团实际控制人林张荣、常德力速达股东王开春进行访谈，确认资金拆借款项的流向及用途；
8. 获取力速达 2018 年至 2020 年的密封件进销存明细表，分析力速达原材料采购情况，并与发行人的密封件/密封包销售价格进行比对，核查其原材料采购价格的公允性；

9. 获取力速达集团的客户、供应商清单，查阅力速达系统调取增值税开票清单明细，并与发行人的销售、采购明细表进行比对，分析重合客户及供应商的销售/采购情况；

10. 对发行人及力速达集团的实际控制人进行访谈，了解发行人、力速达与徐工液压、湖南特力的合作背景情况；

11. 对徐工液压、湖南特力进行实地走访，了解发行人、力速达集团与徐工液压、湖南特力的业务开展情况，确认其与力速达集团的交易背景、交易金额、交易价格的公允性；了解主要的采购管理人员，核实发行人与力速达集团是否存在采购管理部门和人员重合、共同开展业务等情形；

12. 获取发行人、力速达集团出具的关于是否存在人员交叉、互摊成本、转移费用等情形的承诺；

13. 获取力速达 2017 年至 2020 年的密封件进销存明细表，分析力速达原材料采购情况、供应商情况，同时对力速达的库存进行抽盘，了解力速达存货管理的有效性；

14. 对力速达的实际控制人进行访谈，了解发行人与力速达之间的产品定价情况。

核查内容：

（一）说明发行人实际控制人及其关联方借予力速达集团及其关联方大额资金的借款协议签署时间，借款的后续具体流向、用途认定的准确性，是否与力速达集团自有款项进行区分，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形；力速达集团及其实际控制人林张荣持续向发行人实际控制人董静、一致行动人薛玉强拆借大额资金用于力速达集团经营的原因及合理性

1. 力速达集团及其实际控制人林张荣持续向发行人实际控制人董静、一致行动人薛玉强拆借大额资金用于力速达集团经营的原因及合理性

（1）林张荣与董静、薛玉强之间的资金拆借发生的背景及原因

林张荣系液压油缸行业专家，曾任龙工液压（龙工集团下属液压油缸厂）总

经理职务；万友动力为龙工液压密封件供应商，因此林张荣与董静、薛玉强早年即因商业合作关系相互结识，建立了朋友关系。

2015 年，林张荣从龙工液压离职后，曾于 2015 年至 2017 年期间与万友动力进行商业合作，为万友动力引进液压油缸贸易业务的客户和供应商。2017 年，由于董静拟聚焦液压密封件业务，准备停止万友动力液压油缸贸易业务，林张荣亦有创业计划，与万友动力结束合作后，林张荣于 2017 年 5 月自主创立了江苏力速达，从事液压油缸的生产。

江苏力速达成立后主要从事液压油缸代工业务。由于液压油缸生产为重资产、高资金占用行业，资金较为紧张，而江苏力速达在成立初期资产较少，难以通过银行贷款或股权融资获取资金，林张荣个人资金不足，故在初期主要依赖个人信用向朋友及商业合作伙伴拆借资金的方式筹集资金。由于林张荣在龙工液压任职及其与万友动力合作的过程中，与董静、薛玉强建立了较好的合作伙伴关系，彼此相互信任，且万友动力作为贸易公司资金相对充足，故董静、薛玉强自 2017 年起多次通过万友动力及个人账户向林张荣拆借资金，向其提供创业资金支持。

（2）力速达集团筹资来源及经营情况

根据与林张荣的访谈，2017 年、2018 年江苏力速达成立初期，由于缺乏资金且公司融资困难，除林张荣实缴的 300.00 万元出资外，主要通过林张荣个人对外拆借并由个人拆借给江苏力速达的方式筹集资金，除向董静等外还向其他第三方拆借资金；林张荣投入的自有资金与向董静等的拆借资金可以明确区分。2019 年、2020 年，随着力速达集团经营规模扩大，具备了一定融资能力后陆续通过股权融资、银行贷款等方式筹资，减少了对林张荣个人拆借筹集资金的依赖。

江苏力速达历年经营业绩情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 6 月末/ 2021 年 1-6 月	2020 年末/ 2020 年	2019 年末/ 2019 年	2018 年末/ 2018 年	2017 年末/ 2017 年
营业收入	6,419.19	7,909.30	4,498.85	2,590.22	142.77
净利润	220.58	97.12	61.73	-131.54	-68.36

注：以上财务数据来自江苏力速达原始财务报表，未经会计师事务所审计。

根据对江苏力速达实地现场走访，对其与主要客户的销售合同、资金流水、财务数据及 ERP 的核查，江苏力速达自成立以来经营情况良好，营业收入持续增长，2019 年起已实现盈利，截至目前已具备一定业务规模。林张荣向董静、薛玉强等个人拆借资金主要发生在江苏力速达、常德力速达成立之初，后续随着力速达集团经营规模扩大，具备持续盈利和一定的融资能力后，主要以股权融资和银行贷款满足资金需求，具有合理性。

综上，林张荣向董静等拆借资金主要是由于双方在商业合作的过程中建立了互信关系，林张荣创立力速达集团初期有较大的资金需求，个人资金不足且公司面临融资困难，主要依赖个人信用拆借资金满足公司运营资金需求，而董静、薛玉强基于对其个人的信任和认可向其拆借资金；力速达集团目前已经具备一定规模，经营情况良好，具备持续盈利能力和一定融资能力后对个人拆借资金的需求已明显下降，具有合理性。

2. 发行人实际控制人及其关联方向力速达集团及其关联方拆借资金的背景、拆借资金及还款情况

自 2017 年起，董静、薛玉强及万友动力向江苏力速达、实际控制人林张荣的资金拆借情况及借款协议签署协议情况如下：

单位：万元

拆出方	拆入方	资金拆借方式	借款协议签署情况	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
万友动力	江苏力速达	票据背书转让拆出	未签借款协议	-	-	518.08	563.39
		银行转账拆出	未签借款协议	-	-	130.00	282.52
		小计	/	-	-	648.08	845.91
董静	林张荣	个人卡转账	未签借款协议	-	-	400.00	-
		个人卡转账	2020 年 5 月 22 日签署，约定年利率 5%，借款期限 3 年	500.00	-	-	-
薛玉强	林张荣	个人卡转账	未签借款协议	170.30	-	-	-

注 1：董静、薛玉强资金拆借包括本人及近亲属的资金拆借，下同。

如上表所述：①2017 年、2018 年，万友动力通过票据背书转让、银行转账方式向江苏力速达拆借资金 845.91 万元、648.08 万元，未签署借款协议。江苏力速达于 2018 年向万友动力偿还 1,175.43 万元；剩余 318.56 万元于 2019 年 11 月

通过徐工液压、万友动力、江苏力速达三方往来清账协议冲抵结清，截至 2020 年末，双方资金拆借已全部结清；

②2018 年，董静以个人卡向林张荣拆借 400.00 万元，其中 326.00 万元用于归还万友动力借款，未签署借款协议；2020 年，董静以个人卡向林张荣拆借 500.00 万元，双方签署借款协议约定：“借款期限自 2020 年 5 月 22 日起，借款期限 3 年，每年借款利率 5%，到期归还”；2021 年，林张荣已支付首年利息 25 万元；2020 年 11 月，董静、林张荣与万友动力、江苏力速达通过四方债权债务抵消 118.72 万元，截至本补充法律意见书出具之日，林张荣尚欠董静 781.28 万元；

③2020 年，薛玉强及近亲属以个人卡向林张荣拆借资金 170.30 万元，未签署借款协议；截至本补充法律意见书出具之日，林张荣尚未偿还该款项。

3. 借款的后续具体流向及用途认定核查情况、核查准确性，是否与力速达集团自有款项进行区分，是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形

（1）借款的后续具体流向和用途、核查的准确性

本所律师对借款流向及用途主要开展了以下核查：①万友动力、董静、薛玉强及其近亲属向江苏力速达、林张荣的票据背书转让记录、银行转账记录；②核查了林张荣收到拆借资金后向江苏力速达的打款记录；③对力速达集团 2017 年-2021 年 6 月全部银行账户流水进行了核查，逐笔确认拆借资金用途和大额支出的交易对手方；④抽查了江苏力速达、常德力速达 20 万元以上大额资金流水的发票、相关的采购合同、设备购置合同、银行流水单、员工花名册等原始凭证资料。

根据对力速达集团资金流水，拆借资金均存放在力速达集团银行账户并用于日常经营使用，并未对拆借资金和自有款项进行区分。由于 2017-2018 年江苏力速达、2020 年常德力速达资金较少，根据银行账户在拆借前余额、拆借资金到账至该笔资金基本使用完毕时止的支出流水记录、大额支出的原始凭证、对关键经办人员访谈等方式进行比对分析，核实拆借资金用途，对资金流向和用途核查情况准确。

经核查，借款后续具体流向和用途如下表所示：

拆出方	拆入方	拆借年份	拆借金额 (万元)	借款流向	具体用途
万友动力	江苏力速达	2017-2018年	1,495.20	江苏力速达	办公室搭建和装修、购置设备、支付货款、员工工资、房租等
董静	林张荣	2018年	400.00	江苏力速达	326.00万元用于归还万友动力前期借款，期余资金用于购置设备、支付借款、员工工资等
		2020年	500.00	常德力速达（2020年5月成立）	300.00万元用于向常德力速达出资，用途为常德力速达购置设备、支付货款及办公室装修等；剩余200.00万元截至本补充法律意见书出具之日存放于个人账户
薛玉强	林张荣	2020年	170.30	江苏力速达	支付货款、员工工资等

上述拆借资金均用于力速达集团日常经营活动，均为与其主营业务相关的正常支出，未发现大额非经营性支出或其他异常情况。

（2）发行人与力速达集团不存在体外资金循环形成销售回款的情形

发行人与力速达集团之间的交易除密封产品销售和收款外，不存在其他非经营性资金往来。根据对林张荣收到拆借资金后向江苏力速达的打款时间与力速达集团向发行人支付采购款的时间、发行人销售收入明细账进行逐笔核对，核查董静等借款与力速达集团采购回款是否存在关联。以2018年资金拆借为例，2018年3月、4月、6月，董静共拆借给林张荣400.00万元，而力速达集团向发行人支付的相距最近的一笔货款系于2019年1月16日入账，时间间隔在半年以上。

经核查，力速达集团向发行人采购密封件回款均基于与发行人真实交易而发生，回款资金来源于客户销售收款、客户支付的票据背书转让，与董静等向林张荣拆借资金不存在关联性。因此，力速达集团不存在向发行人采购回款来源于发行人实际控制人及关联方的情形，发行人与力速达集团不存在体外资金循环从而虚增利润的情形。

（3）发行人与力速达集团不存在相互承担成本费用、其他利益输送的情形

本所律师根据对力速达集团及其主要客户进行实地现场走访，对资金流水、财务数据及ERP进行的核查，并根据实际控制人林张荣的访谈及其出具的承诺，

经核查，发行人与力速达集团从事不同业务，密封件和液压油缸系不同的产品领域，产品技术要求、资产、人员、生产经营组织等业务运行的各个方面均有本质差异，双方均依靠自身资源开展采购、生产和销售，不存在重合员工，故不存在通过循环交易、共用员工或采购、销售渠道等方式输送利益，不存在相互承担成本费用、其他利益输送的情形。

综上所述，万友动力、董静、薛玉强向江苏力速达、林张荣拆借资金用途较为明确，资金用途符合其主营业务及日常运营需求，不存在大额非经营性支出；力速达集团大额资金流向、设备采购价格、支付员工工资等日常费用不存在明显异常情况，交易对手方不存在发行人关联方，不存在流向发行人关联方、客户或供应商的情形，不存在关联交易非关联化输送利益的情形；江苏力速达向发行人采购回款主要来源于销售收款，不存在向发行人实际控制人及关联方拆借资金用于回款的情形，不存在体外资金循环；发行人与力速达业务、资产、人员、财务等方面相互独立，不存在相互承担成本费用或其他利益输送的情形。

（二）说明力速达集团与发行人是否存在重合供应商、是否存在除徐工液压、湖南特力外的其他重合客户；力速达集团与发行人客户、供应商的具体交易与资金往来情况、产品类型、交易价格公允性，交易是否具有商业实质，是否存在利益输送或为发行人代垫成本费用的情形，是否涉及商业贿赂

1. 力速达集团与发行人重合客户及供应商的情况

（1）力速达集团与发行人不存在重合供应商

发行人主要从事液压密封件、气动密封件及履带密封件的生产，主要原材料为聚氨酯材料、金属骨架、色母粒等及其他材质的外购件；力速达集团从事液压油缸生产，主要原材料为钢管、液压元件、密封件及配件等，密封件主要向发行人采购。经核查，报告期内发行人与力速达集团不存在重合供应商。

（2）力速达集团与发行人的重合客户情况

经核查，力速达集团与发行人的重合客户除已披露的主要的 2 家液压油缸 OEM 客户徐工液压、湖南特力之外，还包括郑州速达工业机械服务股份有限公

司（以下简称“速达集团”）、江苏沃得高新农业装备有限公司（以下简称“江苏沃得”）。力速达集团仅向前述两家客户仅销售零配件，其中向速达集团仅 2018 年、2019 年销售液压元件实现收入 193.38 万元、115.96 万元，向江苏沃得仅 2020 年销售配件实现收入 1.86 万元，销售金额较小，不属于力速达集团的主要客户。

（3）双方重合客户形成的背景、原因及合理性

发行人主营业务包括液压密封件的生产和销售，系应用于工程机械、煤机、农机等领域机械设备液压油缸的关键零部件；力速达集团的主营业务为液压油缸的生产和销售，主要为工程机械行业主机厂提供液压油缸 OEM 业务。因此，发行人与力速达集团的主营业务面向共同的工程机械行业和下游客户，形成重合客户具有合理性。

徐工液压、湖南特力均为工程机械液压油缸生产厂商，系发行人和力速达集团主要的重合客户，具有合理的历史原因：① 自 2005 年起，万友动力即开始向徐工液压、湖南特力等液压油缸生产厂商销售进口密封件，建立了长期合作关系。发行人成立并推出自制密封件后，将徐工液压和湖南特力发展为自身客户，于 2014 年即建立了合作关系，向其销售液压油缸密封件；② 龙工液压系徐工液压和湖南特力的液压油缸供应商，林张荣担任龙工液压总经理期间即与其建立了合作关系。2017 年，林张荣自主创立液压油缸厂后，利用长期从事液压油缸行业的经验及个人资源成为徐工液压和湖南特力的液压油缸代工厂商。

江苏沃得系农用机械生产厂商，速达集团主营煤机维修业务，向发行人采购液压密封件用于农机生产装配和煤机维修；报告期内，江苏沃得仅向江苏力速达采购了少量配件，速达集团向江苏力速达采购缸体、千斤顶等液压元件，交易金额较小。

2. 重合客户的具体交易及资金往来情况、产品类型、交易价格公允性，是否具有商业实质，是否存在利益输送或为发行人代垫成本费用情形，是否涉及商业贿赂

（1）力速达集团与重合客户的具体交易与资金往来情况、产品类型

报告期内，力速达集团向重合客户销售的产品及销售收入情况如下：

客户名称	产品类别	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
徐工液压	液压	4,343.30	67.66	5,073.22	64.14	3,380.67	75.15	2,257.11	87.14
湖南特力	油缸	1,720.40	26.80	2,553.67	32.29	752.78	16.73	-	-
速达集团	液压元件	-	-	-	-	115.96	2.58	193.38	7.47
江苏沃得	配件	-	-	1.86	0.02	-	-	-	-
重合客户合计		6,063.70	94.46	7,628.75	96.45	4,249.41	94.46	2,450.49	94.61
营业收入		6,419.19	100.00	7,909.30	100.00	4,498.85	100.00	2,590.22	100.00

由于力速达集团成立时间较短，客户较为集中，徐工液压、湖南特力系其主要的液压油缸代工业务客户，最近三年合计销售收入占比超过 90%，向速达集团、江苏沃得仅销售液压元件和配件，不属于其主营业务。

根据资金流水核查，力速达集团除向上述重合客户销售产品收款外，不存在其他业务或非经营性资金往来，力速达集团与上述重合客户的交易具有商业实质。

（2）力速达集团与重合客户不存在关联关系，销售毛利率水平合理，交易价格公允

力速达集团为林张荣实际控制的公司，根据与重合客户的访谈情况以及林张荣出具的承诺，并对力速达集团及重合客户的工商资料、股权结构进行核查，力速达集团与徐工液压、湖南特力、速达集团不存在关联关系，与相关客户销售价格系市场定价。

江苏力速达最近三年向徐工液压、湖南特力销售收入占营业收入的比例超过 90%。由于尚无从事液压油缸代工业务的可比上市公司，将江苏力速达营业毛利率与从事汽车零配件代工业务的上市公司北特科技、万丰奥威比较情况如下：

单位：%

公司名称	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
北特科技（SH.603009）	18.99	18.87	18.17	24.67
万丰奥威（SZ.002085）	17.88	20.19	20.23	20.75
江苏力速达	15.73	20.05	17.33	13.46

注 1：江苏力速达财务数据来自江苏力速达原始财务报表，未经会计师事务所审计；

注 2：北特科技为汽车转向器齿条生产商、减震器活塞杆生产商，其合作伙伴包括博世、万都等一级供应商及上汽集团、比亚迪等主机厂；

注 3：万丰奥威主要产品涵盖汽车轮毂制造、摩托车轮毂制造等，公司汽车零部件销售主要以 OEM 为主。

如上表所述，江苏力速达毛利率与从事工业品代工的上市公司毛利率相近，由于江苏力速达成立时间较短，议价能力较弱，毛利率相对偏低具有合理性，交易价格公允。

（3）发行人与力速达集团业务相互独立，与重合客户交易独立定价，不存在利益输送或商业贿赂的情形

发行人向力速达集团的主要重合客户销售的毛利率如下：

单位：%

销售对象	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
发行人向徐工液压、湖南特力销售毛利率	35.85	36.91	41.84	42.22
发行人向工程机械主机厂客户销售平均毛利率	33.36	34.64	36.00	38.04

如上表所述，发行人向徐工液压、湖南特力销售毛利率与工程机械主机厂客户平均毛利率水平相近，差异主要是由于设备机型不同、产品定价不同所致，发行人向徐工液压、湖南特力销售毛利率处于合理水平，价格公允。

根据对主要重合客户徐工液压、湖南特力进行实地现场走访，对密封件和液压油缸主要采购负责人、力速达主要负责人进行访谈确认采购流程、相关主管部门、向江苏力速达的采购产品规模和交易价格公允性。

经核查，主机厂商对液压油缸代工生产、密封件零部件采购设有独立的供应商资格审核、产品试验认证流程，供应商独立通过产品认证后，需要经过价格审核、商务谈判及采购管理等管理部门与流程，面对的客户管理人员均有差异。其中，发行人主要面向客户零部件采购部门，力速达集团主要面向液压油缸生产部门，二者与客户均系独立谈判、独立定价，并独立考核成本，二者除向客户销售产品外不存在其他资金或业务往来，不存在利益输送或商业贿赂的情形。

综上所述，发行人和力速达集团不存在重合供应商，主要的重合客户为徐工液压、湖南特力，与速达集团的交易金额较小；发行人和力速达集团的产品和业务相互独立，除向重合客户销售产品外不存在其他资金或业务往来，二者

与重合客户之间的交易往来具有商业实质；力速达集团与重合客户不存在关联关系，毛利率水平合理，交易价格公允，不存在利益输送或为发行人代垫成本费用的情形，亦不涉及商业贿赂。

（三）结合力速达集团采购的其他同类产品价格，说明力速达集团与发行人关联交易的公允性

1. 力速达集团采购情况及营业成本构成情况

根据力速达集团提供的 ERP 进销存数据，最近三年及一期，江苏力速达采购的原材料中主要是钢材、辅料及配件等，占采购额的比例超过 80%，密封件采购额占比为 8-15%。江苏力速达生产液压油缸的成本构成中，密封件成本占营业成本的比例约 5-7%，处于相对较低水平。

根据力速达集团 ERP 进销存数据及资金流水，报告期内，发行人系力速达集团唯一的国产密封件供应商，因此力速达集团不存在向其他供应商采购同类产品的情形。

2. 力速达集团与发行人的交易情况

报告期各期，公司向力速达集团销售液压密封件和密封包，销售收入分别为 176.81 万元、683.07 万元、443.88 万元和 356.48 万元，占各期营业收入的比例分别为 0.72%、2.36%、1.10% 和 1.48%，交易规模较小，占比较低，不属于发行人的重要客户。力速达集团向发行人采购密封产品的金额和用途如下表所示：

单位：万元

交易对方	用途	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
江苏力速达	液压油缸生产装配	356.48	443.88	285.28	176.81
上海楠柏	向售后维修经销商销售	-	-	397.79	-
交易金额合计		356.48	443.88	683.07	176.81

3. 发行人向力速达集团销售价格公允性

上海楠柏 2019 年向发行人采购一批密封件销售给售后市场的经销商，发行人向上海楠柏销售产品价格与发行人直接向相关经销商销售的价格基本一致，销售价格公允；江苏力速达采购用于液压油缸生产装配的部分以密封包为主，且密封包的配置与向其他主机厂商销售的密封包不同，因此价格不具有可比性。

将报告期内发行人向力速达集团销售的密封产品的毛利率，与向工程机械主机厂客户销售密封件产品的平均毛利率进行比较如下：

单位：%

销售对象	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
江苏力速达	15.29	12.79	13.54	28.23
工程机械主机厂客户平均毛利率	33.36	34.64	36.00	38.04

由上表可见，发行人向江苏力速达销售的密封产品毛利率低于重合客户及其他工程机械主机厂客户平均毛利率。由于其他工程机械主机厂大客户对液压油缸密封件使用进口件的需求较多，而江苏力速达对代工的液压油缸零部件有一定的自主选择权，公司参与其代工油缸的密封件配套研发，部分油缸能够实现了以自制件为主密封件的密封包应用。因此，公司与力速达集团的合作有利于推进自制件的进口替代，同时考虑到江苏力速达资金紧张、代工业务毛利率较低，故公司在保留合理的利润水平的情况下，经过双方商业谈判，发行人决定给予力速达集团一定的优惠价格，具备商业合理性。

综上所述，报告期内，江苏力速达仅向发行人采购国产密封件，不存在向其他供应商采购同类产品情况。发行人向力速达集团销售用于其液压油缸生产耗用的密封产品销售毛利率低于工程机械主机厂客户平均毛利率，具有商业合理性；发行人与力速达集团交易金额较小，未对发行人造成重大不利影响，亦不存在利益输送情形。

（四）请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明关于拆借款项用途，力速达集团及其关联方与发行人及关联方、发行人客户及供应商是否存在异常资金往来的核查及认定依据是否充分。

1. 关于拆借资金用途的核查及认定依据充分性

本所律师于 2021 年 4 月对力速达集团进行实地走访核查，并前往力速达集团各开户行拉取自成立以来至 2021 年 4 月 27 日全部银行账户资金流水，并将交易对手方与发行人、员工、关联方、客户、供应商清单进行比对，判断是否存在关联交易；本所律师根据重要性水平，对 10 万元以上的资金流水逐笔核查用途情况，并结合从力速达取得的纳税申报表、发票清单、ERP 进销存记录等资料，对大额支出通过收取原始凭证、查阅发票、合同、付款单据等方式判断是

否存在与发行人关联方发生交易、是否为真实交易、是否符合力速达集团实际需要、价格和款项性质是否存在异常，判断是否存在异常资金往来；对于大额资金往来的流向和用途，向力速达集团实际控制人林张荣、王开春访谈确认并取得其出具的承诺函。

2. 力速达集团及其关联方与发行人及关联方、发行人客户及供应商是否存在异常资金往来的核查及认定依据充分性

对发行人控股股东、实际控制人、董监高及其近亲属、关联方以及发行人关键岗位人员合计自然人 30 人、法人 15 名（包括力速达集团）的银行卡流水进行了核查，与力速达集团资金流水核查情况进行交叉比对。经核查：

（1）发行人及关联方与力速达集团及实际控制人、关联方之间的资金往来主要包括：①董静、薛玉强、万友动力向江苏力速达、林张荣、王开春之间的资金拆借及还款；②江苏力速达、上海楠柏、常德力速达向发行人及子公司采购密封产品及销售付款。

（2）发行人的客户和供应商与力速达集团及实际控制人、关联方之间的交易和资金往来包括：①江苏力速达向与发行人重合客户徐工液压、湖南特力销售液压油缸，向速达集团、江苏沃得销售零配件；②2019 年，上海楠柏向发行人采购密封件并销售给售后市场经销商；③2020 年，江苏力速达通过发行人经销商乔圣液压采购一批密封包；④2020 年，上海楠柏向上海斯孚销售一批密封件 49.78 万元，系外购件库存不足临时调货。中介机构取得并核查了上述采购和销售交易的采购/销售合同、发票、票据及回款单、销货清单、物流记录等资料，核实相关交易均有真实交易背景，交易价格及资金往来不存在异常情况。

经过上述核查，本所律师对拆借资金用途、力速达集团及关联方与发行人及关联方、发行人客户及供应商之间的往来情况的核查程序充分，并获取了充分的依据。经核查，力速达集团及林张荣拆借资金用途具有合理性，力速达集团及关联方与发行人及关联方、发行人客户及供应商之间的交易和往来具有真实的交易背景，不存在异常交易或异常资金往来。

核查结论：

经核查，本所律师认为：

1. 发行人实际控制人董静及其近亲属、一致行动人薛玉强及其近亲属以及万友动力向力速达集团和林张荣个人拆借资金的用途和流向核查情况准确，借款用途符合其日常经营需要，不存在大额非经常性支出或异常支出；发行人不存在体外资金循环形成销售回款、为力速达集团承担成本费用以及其他利益输送的情形；万友动力、董静、薛玉强向林张荣进行大额资金拆借，主要是由于双方长期的朋友关系及曾经在万友动力的商业合作关系，以及林张荣在创业初期依赖于个人信用向朋友拆借资金满足经营资金需求所致，具有合理性。

2. 发行人和力速达集团不存在重合供应商，主要的重合客户为徐工液压、湖南特力，与速达集团的交易金额较小；发行人和力速达集团的产品和业务相互独立，除向重合客户销售产品外不存在其他资金或业务往来，二者与重合客户之间的交易往来具有商业实质；力速达集团与重合客户不存在关联关系，毛利率水平合理，交易价格公允，不存在利益输送或为发行人代垫成本费用的情形，亦不涉及商业贿赂。

3. 发行人向上海楠柏销售并直接销售给售后经销商的产品交易价格公允；发行人与力速达集团合作有利于自制件替代进口件，向力速达集团销售用于其液压油缸生产耗用的密封产品销售毛利率偏低系双方协商的结果，具有商业合理性；发行人与力速达集团交易金额较小，未对发行人造成重大不利影响，亦不存在利益输送情形。

4. 经核查，力速达集团及林张荣拆借资金用途具有合理性，力速达集团及关联方与发行人及关联方、发行人客户及供应商之间的交易和往来具有真实的交易背景，不存在异常交易或异常资金往来；本所律师核查程序及获取依据充分。

四、《审核问询函》问题 13 “关于员工持股平台与股份支付”

“申请文件及首轮问询回复显示：

（1）董静直接持有发行人47.11%股份，通过担任上海临都和上海方谊的执行事务合伙人分别间接控制发行人5.74%和4.93%的股份，董静通过直接持股和

间接支配的方式合计控制发行人57.78%的股份。薛玉强直接持有发行人16.30%的股份，薛玉强在员工持股平台上海临都中持有94.83%的出资份额。

（2）2015年，上海临都以发行人截至2014年12月31日的每股净资产为作价依据，增资价格与外部股东华轩基金增资价格基本一致，增资价格公允，不属于股权激励且不涉及股份支付。

（3）报告期内，上海方谊增资价格参照银信评估出具的《追溯估值报告》，确认以2018年6月30日为基准日的每股净资产公允价值。因无可参考的近期融资价格，评估师采用收益法计算公允价值，测算发行人股东的全部权益评估值为43,600万元；由于本次股份支付存在上市后锁定期3年的条款，因此，考虑流动性折扣（75%）后的股权公允价值为32,700万元，每股股权公允价值为人民币4.53元，涉及股份支付的权益工具的公允价值为1,903.17万元。

请发行人：

（1）说明董静取得上海临都控制权的时点；结合上海临都关于控制权、表决权的约定以及历史表决情况，说明在薛玉强持有上海临都94.83%出资份额的情况下，董静对上海临都的控制权是否稳定，是否符合控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰的发行条件。

（2）结合员工获得股权时公允价格对应的市盈率，进一步说明员工获得股权时点的公允价值确定依据、计量方法、认定结果是否合理；分别按照8倍、10倍市盈率作为公允价值，测算各次授予股权的股份支付金额，并列表说明不同计算方式下股份支付确认金额对发行人期初未分配利润和净利润的影响。

（3）结合财政部《股份支付准则应用案例》中关于“以首次公开募股成功为可行权条件”的案例，说明发行人员工持股平台是否存在上市前后离职限制相关的条款约定，发行人股份支付相关的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）、（3）发表明确意见。”

回复：

核查过程：

1. 取得上海临都全套工商登记文件，并审阅其合伙人签署的历次合伙协议；
2. 取得上海临都历次合伙人会议决议文件；
3. 取得上海临都全体合伙人签署的《合伙事务执行人委派书》；
4. 与发行人实际控制人董静及其一致行动人薛玉强进行访谈。

核查内容：

（一）说明董静取得上海临都控制权的时点；结合上海临都关于控制权、表决权的约定以及历史表决情况，说明在薛玉强持有上海临都 94.83% 出资份额的情况下，董静对上海临都的控制权是否稳定，是否符合控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰的发行条件

1. 董静取得上海临都控制权的时点

根据上海临都前身上海捷砺全体合伙人签署的《合伙事务执行人委派书》的约定，同意委派普通合伙人董静担任上海捷砺的执行事务合伙人，代表其执行合伙企业事务。董静自 2015 年 6 月上海临都设立以来即担任执行事务合伙人并取得对上海临都的控制权。

2. 董静对上海临都的控制权稳定，上海临都所持发行人的股份权属清晰**（1）上海临都各合伙人所持份额权属清晰**

上海临都作为发行人高级管理人员持股平台，各合伙人对其历次出资的资金来源均为自有资金或自筹资金，不存在为其他方代持情形。截至本补充法律意见书出具之日，董静持有上海临都 0.17% 出资份额，薛玉强持有上海临都 94.83% 出资份额，刘兆平持有上海临都 5% 出资份额，各合伙人享有其所持上海临都出资份额的财产权利，上海临都所持发行人的股份权属清晰。

（2）董静因担任执行事务合伙人而实际控制上海临都

根据《中华人民共和国合伙企业法》规定，有限合伙企业中的有限合伙人

不执行合伙事务、不得对外代表有限合伙企业，合伙事务只能由被认定为执行事

务合伙人的普通合伙人执行。根据上海临都及其前身上海捷砺全体合伙人签署的《合伙协议》约定，执行事务合伙人负责上海临都及其投资业务以及其他活动之管理、控制、运营、决策，且有限合伙人不得执行合伙事务。

根据上海临都现行有效的《合伙协议》约定：全体合伙人一致同意推举并委托普通合伙人董静担任该企业执行事务合伙人并执行合伙事务；执行事务合伙人的变更须经全体合伙人一致同意后才可另行选定。自上海临都设立至今，执行事务合伙人始终为董静，从未发生变更，其对上海临都的合伙事务享有决策权，拥有对上海临都的控制权。并且，除普通合伙人董静外，上海临都其他合伙人为有限合伙人，均无法代表该合伙企业、执行合伙事务。

此外，上海临都合伙人董静、薛玉强及刘兆平共同签署确认函并承诺：董静对上海临都执行事务合伙人的选定享有决定权，除经董静个人书面同意或因个人原因导致其无法继续履行执行事务合伙人职责的情况外，上海临都存续期间，其执行事务合伙人应始终由董静担任，不再另行推举、选定。

（3）上海临都关于表决权的约定、历次表决情况以及一致行动安排

虽然董静仅持有上海临都 0.17% 出资份额，但是根据上述《合伙协议》约定，就涉及该合伙企业的重大事项均需取得执行事务合伙人董静的同意，例如：对外借款或负债、提供对外担保、修改合伙协议、所持合伙份额出质等事宜，上述合伙协议中不存在“多数决”的表决安排，薛玉强无法依据其所持上海临都 94.83% 出资份额而在合伙人会议中单独决定上海临都相关重大事项。并且，根据与董静与薛玉强的访谈确认，二人均认可其签署的一致行动协议同样适用于上海临都的合伙人会议中的表决事项。根据上海临都及其前身上海捷砺的历次合伙人会议决议，所涉事项均经全体合伙人表决一致通过。

核查结论：

经核查，本所律师认为，虽然有限合伙人薛玉强持有上海临都 94.83% 出资份额，但是只有董静作为上海临都的执行事务合伙人拥有执行对外事务的决定权。董静对上海临都的控制权稳定，上海临都所持发行人股份权属清晰，符合控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰的发行条件。

五、《审核问询函》问题 14 “关于其他事项”

“申请文件及首轮问询回复显示：

（1）鉴于发行人已于2020年12月向深圳证券交易所提交上市申请并获受理，因此华轩基金及金浦新兴、华融瑞泽、紫竹小苗、王世平、郭知耕、孙茂林、张硕轶所享有的特殊股东权利在发行人上市审核过程中均已终止。

（2）发行人未披露其劳务外包、劳务派遣情况。

请发行人：

（1）说明发行人股东是否知悉并确认对赌协议终止及恢复条件；对赌协议的全部恢复条件，发行人是否承担相关法律义务。

（2）说明发行人是否属于高耗能、高排放行业；发行人生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017年版）》中规定的高污染、高环境风险产品，如发行人生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占发行人主营业务收入的比例，是否为发行人生产的主要产品；如发行人生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划。

（3）说明发行人报告期内是否存在劳务外包、劳务派遣情形，如存在，请说明其合法合规性，是否存在利用劳务外包替代劳务派遣的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。”

回复：

核查过程：

关于对赌协议，本所律师履行了以下核查程序：

1. 查阅华轩基金与方东华、吕燕梅、董静及公司于2012年签署的《关于上海唯万密封科技有限公司之增资协议》、2020年签署的《关于上海唯万密封科技有限公司之增资协议补充协议》、2021年签署的《关于上海唯万密封科技有限公司之增资协议补充协议（二）》；金浦新兴、华融瑞泽、紫竹小苗、王世平、郭知耕、孙茂林、张硕轶与公司原有股东及公司于2019年签署的《增资协议》；公司与其现有全体股东于2020年10月签署的《关于上海唯万密封科技有限公司之增

资协议补充协议》；

2. 对发行人股东进行访谈并查阅了发行人股东出具的承诺函。

关于高耗能、高排放行业，本所律师履行了以下核查程序：

1. 查阅《关于加强高耗能、高排放建设项目生态环境源头防控的指导意见》《关于加强高耗能、高排放建设项目生态环境源头防控工作的通知》（沪环评〔2021〕172 号）、《浙江省高耗能行业项目缓批限批实施办法》《重点用能单位节能管理办法》（国家发展和改革委员会令第 15 号）、《2020 年重点用能（排放）单位名单》以及《关于浙江省“百家”“千家”重点用能单位名单和节能目标的公示》《重点排污单位名录管理规定（试行）》等相关规定，并与发行人行业归属和产品进行比对；

2. 搜索上海市生态环境局（<https://sthj.sh.gov.cn>）、嘉兴市生态管理局（<http://sthjj.jiaxing.gov.cn>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）及国内主要互联网搜索引擎，核实报告期内发行人及子公司是否存在有关公司执行国家产业政策和环保守法情况的负面媒体报道，以及是否存在相关违法违规记录；

3. 查阅发行人已建项目、本次募投项目的环境影响评价文件、环保验收文件等；

4. 查阅发行人固定污染源排污登记表。

关于劳务外包，本所律师履行了以下核查程序：

1. 查询国家企业信用信息公示系统网站，核查了为发行人提供劳务外包服务的劳务公司的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、控股股东及实际控制人等工商登记信息；

2. 取得并审阅公司与劳务外包公司的合同以及相关业务资质；

3. 查阅发行人与合作的主要劳务外包公司签署的《外包服务协议》；

4. 检索国家企业信用信息公示系统、国家税务总局之重大税收违法案件信息公布栏等相关网站查询了上述劳务公司的合法合规情况；

5. 取得并审阅报告期各期末公司员工花名册及劳务外包人员名单以及各期劳务外包人员工时清单；

6. 取得并审阅劳务外包费用对账单及款项支付凭证；对报告期内发行人劳务外包费用与营业收入及营业成本进行了匹配性分析；

7. 访谈发行人人事主管，取得公司报告期内合作的主要劳务外包公司关于双方合作情况出具的书面确认；

8. 取得并审阅了上海市浦东新区税务局第四十一税务所、上海市公积金管理中心、嘉善县人力资源与社会保障局、嘉兴市住房公积金管理服务中心嘉善分中心等主管部门出具的社保公积金合规证明；

9. 实地抽样核查了劳务外包人员的工作场地以及岗位。

核查内容：

（一）说明发行人股东是否知悉并确认对赌协议终止及恢复条件；对赌协议的全部恢复条件，发行人是否承担相关法律义务

1. 2012 年增资协议中对赌条款已不可恢复地彻底终止

华轩基金作为 2012 年增资协议的投资方，于 2020 年 10 月签署《关于上海唯万密封科技有限公司之增资协议补充协议》、于 2021 年 4 月签署《关于上海唯万密封科技有限公司之增资协议补充协议（二）》，确认 2012 年增资协议中华轩基金所享有的投资方特别权利全部彻底终止，不因任何条件而恢复。

2021 年 9 月 9 日华轩基金出具承诺确认：2012 年增资协议中约定的回购事件均未发生；其签署的 2012 年增资协议相关补充协议及补充协议（二）内容真实有效；2012 年增资协议中对赌条款均已全部彻底终止，且不因任何条件而恢复；截至该承诺函出具之日，对赌条款的签署、履行及终止均不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

经核查，截至本补充法律意见书出具之日，2012 年增资协议华轩基金知悉并确认 2012 年增资协议中对赌条款已全部彻底终止，上述对赌条款不因任何条件而恢复。

2. 2019 年增资协议中对赌条款终止及其恢复条件

金浦新兴、华融瑞泽、紫竹小苗、王世平、郭知耕、孙茂林、张硕轶作为2019年增资协议的投资方，于2020年10月签署《关于上海唯万密封科技有限公司之增资协议补充协议》中确认，唯万密封递交首次公开发行股票并上市申请时，2019年增资协议中约定的投资方特别权利或其他不符合股份公司股东同股同权设置或者可能导致唯万密封股权变动的优先股东权利，均应在首次公开发行股票并上市申报受理之日自动终止执行。

2021年9月9日，上述股东分别出具承诺确认：2019年增资协议中对赌条款因发行人于2020年12月向深圳证券交易所提交上市申请并获受理业已终止，该等对赌条款的恢复条件为“唯万密封首次公开发行股票并上市的申请被撤回、主动撤回、退回或撤销、被终止审查或者不予批准或不予注册”，自该等事实发生之日起，增资协议中约定的投资方特别权利自动恢复并视为自始有效。

经核查，截至本补充法律意见书出具之日，2019年增资协议的投资方金浦新兴、华融瑞泽、紫竹小苗、王世平、郭知耕、孙茂林、张硕轶知悉并确认2019年增资协议中对赌条款业已终止，并确认该对赌条款的恢复条件。

3. 发行人不承担相关法律义务

（1）2012年增资协议中曾约定唯万有限作为回购义务主体，但根据华轩基金、方东华、吕燕梅、董静及唯万密封于2020年10月共同签署的2012年增资协议补充协议，发行人不再作为上述增资协议中股权回购义务主体且不再负有承担给付股权回购价款的义务，发行人作为回购义务主体的约定自始无效。

（2）2019年增资协议中对赌条款所涉回购义务，均应由发行人控股股东、实际控制人董静承担，发行人未作为股权回购的义务主体。

经核查，截至本补充法律意见书出具之日，发行人不存在需承担对赌条款项下的任何责任和义务的情形；亦不会影响发行人控制权稳定性；不存在影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形；不会对发行人本次上市申请构成实质障碍。

（二）说明发行人是否属于高耗能、高排放行业；发行人生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017年版）》中规定的高污染、高环境风险产品，如发行人生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请

说明相关产品所产生的收入及占发行人主营业务收入的比例，是否为发行人生产的主要产品；如发行人生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划

1. 发行人不属于高耗能、高排放行业

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》，公司所处行业为橡胶和塑料制品行业（代码 C29）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”。发行人所处行业归属于橡胶和塑料制品业，不属于高耗能、高排放行业。

（1）发行人不属于高耗能行业

根据生态环境部办公厅于 2021 年 5 月 31 日发布《关于加强高耗能、高排放建设项目生态环境源头防控的指导意见》，“两高”项目暂按煤电、石化、化工、钢铁、有色金属冶炼、建材等六个行业类别统计，后续对“两高”范围国家如有明确规定的，从其规定。根据上海市生态环境局于 2021 年 8 月 3 日发布的《关于加强高耗能、高排放建设项目生态环境源头防控工作的通知》（沪环评〔2021〕172 号），上海市“两高”行业包括煤电、石化、煤化工、钢铁、焦化、水泥、玻璃、有色金属、化工、造纸等 10 个行业。根据浙江省发展改革委于 2018 年 11 月 3 日发布的《浙江省高耗能行业项目缓批限批实施办法》，浙江省高耗能行业包括纺织业、非金属矿物制品业、金属冶炼和压延加工业、化学原料及化学制品制造业、石油加工炼焦和核燃料加工业、造纸和纸制品业、化学纤维制造业、电力热力的生产和供应业、数据中心等。因此，发行人所属的橡胶和塑料制品业不属于前述高耗能行业。

根据国家发改委等七部委 2018 年联合修订发布的《重点用能单位节能管理办法》（国家发展和改革委员会令 第 15 号），发行人不属于该规定项下重点用能单位。同时，根据上海市发展和改革委员会等四部门于 2021 年 4 月 30 日公布的《2020 年重点用能（排放）单位名单》以及浙江省发展改革委于 2019 年 4 月 18 日公布的《关于浙江省“百家”“千家”重点用能单位名单和节能目标的公示》所列重点用能单位名单，发行人及嘉善唯万均未被列入重点用能单位。

（2）发行人不属于高排放行业

根据国务院 2018 年 6 月 27 日发布的《打赢蓝天保卫战三年行动计划》（国

发〔2018〕22号）的规定，将钢铁、建材、焦化、铸造、有色、化工等六个行业列入高排放行业，发行人所属的橡胶和塑料制品业不属于前述高排放行业。

根据环境保护部办公厅2017年发布《重点排污单位名录管理规定（试行）》，地方人民政府环境保护主管部门需公开本行政区域重点排污单位名录，根据上海市生态环境局已公布的2018-2021年度《重点排污单位名录》及浙江省生态环境厅已公布的2018-2021年度《浙江省重点排污单位名录》，发行人及嘉善唯万均未被列入重点排污单位。

因此，发行人所属的橡胶和塑料制品业不属于高耗能、高排放行业。

2. 发行人生产的产品不属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017年版）》中规定的高污染、高环境风险产品

公司是一家专业从事液压气动密封产品研发、生产和销售的高新技术企业，公司主要产品包括液压密封件、液压密封包等液压密封产品，以及气动密封件、油封、履带密封等其他密封产品。

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C2929塑料零件及其他塑料制品制造”，对应“塑料制绝缘零件、密封制品、紧固件，以及汽车、家具等专用零配件的制造，以及上述未列明的其他各类非日用塑料制品的生产活动”；而《“高污染、高环境风险”产品名录（2017年版）》所采用的行业代码系参照《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2011）编制，公司所属行业在《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2011）项下为“C2928塑料零件制造”，对应“塑料制绝缘零件、密封制品、紧固件，以及汽车、家具等专用零配件的生产活动”。经筛选《“高污染、高环境风险”产品目录（2017年版）》行业分类并逐一对比，不存在与公司所属橡胶和塑料制品行业相关的产品。因此，发行人主要产品生产过程中不存在高排放、高耗能的情况，不属于高耗能、高排放行业；发行人产品均未被列入高污染、高环境风险产品名录。

（三）说明发行人报告期内是否存在劳务外包、劳务派遣情形，如存在，请说明其合法合规性，是否存在利用劳务外包替代劳务派遣的情形

1. 发行人报告期内存在劳务外包，不存在劳务派遣情形

报告期内，发行人不存在劳务派遣的情形，但发行人存在聘请劳务外包公

司提供仓库区域辅助性搬运、现场保洁等服务。上述工作内容不涉及发行人的核心业务或核心岗位，且劳务外包用工人数量占比较小，报告期各期末，公司劳务外包人员占公司员工数量的比例均未超过 10%，发行人不存在将较多的劳务活动交由专门劳务外包公司实施的情况。

2. 劳务外包情况核查

（1）劳务外包合法性

① 劳务外包公司的基本情况

报告期内为发行人提供劳务外包服务的劳务公司共有 4 家，分别为上海康蓝劳务派遣有限公司（以下简称“上海康蓝”）、上海能初企业服务中心（以下简称“上海能初”）、浙江耀盛人力资源有限公司（以下简称“浙江耀盛”）和嘉兴鲁禾人力资源有限公司（以下简称“嘉兴鲁禾”），其中发行人已与上海康蓝、上海能初终止了劳务外包合作关系，目前与发行人仍有合作的劳务公司系浙江耀盛和嘉兴鲁禾。

报告期内，与发行人合作的劳务外包公司情况如下：

A. 上海康蓝

上海康蓝基本情况如下：

企业名称（中文）	上海康蓝劳务派遣有限公司
统一社会信用代码	913101155648219207
住所	中国（上海）自由贸易试验区张江路 185 号 1 幢 205 室
法定代表人	曹春英
注册资本	200 万人民币
公司类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
经营范围	许可项目：劳务派遣服务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：物业管理，企业管理，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	曹春英持股 50%，关虹持股 50%
工商登记的主要人员	曹春英任执行董事，常玉府任监事
成立时间	2010-11-19

登记机关	自由贸易试验区市场监督管理局
------	----------------

发行人于 2016 年 7 月 1 日与上海康蓝签署《外包服务协议》，约定上海康蓝在发行人指定仓库区域提供辅助性搬运、现场保洁服务，按照每小时 17 元/人的标准计算劳务外包费用。协议有效期为 2016 年 7 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日。截至本补充法律意见书出具之日，前述《外包服务协议》已到期不再履行。

B. 上海能初

上海能初基本情况如下：

企业名称（中文）	上海能初企业服务中心
统一社会信用代码	91310230MA1JTF486K
住所	上海市崇明区横沙乡富民支路 58 号 D3-3641 室（上海横泰经济开发区）
法定代表人	宋梅
注册资本	10 万人民币
企业类型	个人独资企业
经营范围	企业管理咨询，以服务外包方式从事企业管理，机械设备、电子元器件的安装，质检技术服务，包装服务，停车场（库）经营管理，商务信息咨询，第三方物流服务，装卸服务，货运代理，保洁服务，会务服务，展览展示服务。【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】
股权结构	宋梅持股 100%
工商登记的主要人员	宋梅担任负责人
成立时间	2019-05-10
登记机关	崇明区市场监管局

发行人于 2016 年 7 月 1 日与上海能初《外包服务协议》，约定上海能初在发行人指定仓库区域提供辅助性搬运、现场保洁服务，按照每小时 21 元/人的标准计算劳务外包费用。协议有效期为 2020 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日。截至本补充法律意见书出具之日，前述《外包服务协议》已到期不再履行。

C. 浙江耀盛

浙江耀盛基本情况如下：

企业名称（中文）	浙江耀盛人力资源有限公司
统一社会信用代码	91330411MA2CYDQM82

住所	浙江省嘉兴市秀洲区洪合镇 320 国道南侧 1-4 号楼 35 室
法定代表人	赵志斌
注册资本	1000 万人民币
公司类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
经营范围	一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；装卸搬运；物业管理；家政服务；企业管理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；酒店管理；办公用品销售；五金产品批发；建筑材料销售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动；建筑劳务分包(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，具体经营项目以审批结果为准)。
资质情况	劳务派遣经营许可证（编号：330411202005270017）；人力资源服务许可证（编号：330411202007160022）
股权结构	赵志斌持股 50%、赵毅持股 30%、文林持股 20%
工商登记的主要人员	赵志斌任执行董事、赵毅任监事、文林任经理
成立时间	2020-03-11
登记机关	嘉兴市秀洲区市场监督管理局

发行人于 2020 年 9 月 7 日与浙江耀盛人力资源有限公司签署《外包服务协议》，约定浙江耀盛在发行人指定仓库区域提供辅助性搬运、现场保洁服务，按照每小时 18 元/人的标准计算劳务外包费用。协议有效期为 2020 年 9 月 7 日至 2021 年 9 月 6 日，目前合同正在续签中。

D. 嘉兴鲁禾

嘉兴鲁禾基本情况如下：

企业名称（中文）	嘉兴鲁禾人力资源有限公司
统一社会信用代码	91330411MA2CYXLD7K
住所	浙江省嘉兴市嘉善县惠民街道曙光村曙光小区 523 号一层
法定代表人	陈明宣
注册资本	200 万人民币
公司类型	有限责任公司(自然人独资)
经营范围	许可项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；职业中介活动；劳务派遣服务(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，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：劳务服务（不含劳务派遣）；商务代理代办服务；物业管理；家政服务；专业保洁、清洗、消毒服务；居民日常生活服务；装卸搬运(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)

	自主开展经营活动)。
资质情况	劳务派遣经营许可证（编号：330411202005130014）； 人力资源服务许可证（编号：330421202107130040）
股权结构	陈明宣持股 100%
工商登记的主要人员	陈明宣任执行董事、经理，赵建领任监事
成立时间	2020-04-21
登记机关	嘉善县市场监督管理局

发行人于 2021 年 1 月 21 日与嘉兴鲁禾签署《外包服务协议》，约定嘉兴鲁禾在发行人指定仓库区域提供辅助性搬运、现场保洁服务，按照每小时 18 元/人的标准计算用工费用。协议有效期为 2021 年 1 月 21 日至 2022 年 1 月 20 日，目前合同正在续签中。

根据上述劳务外包公司的工商资料并与劳务公司的书面确认，上述劳务公司均为独立经营的实体，公司均与前述劳务公司签署了合法、有效的《劳务外包合同》；其为发行人提供上述劳务服务内容均在其登记的经营范围之内，提供劳务外包服务无需具备特殊资质或其他业务许可；根据国家企业信用信息公示系统、生态环境部门户网站、国家税务总局之重大税收违法案件信息公布栏等相关网站的公开信息，上述劳务公司向发行人提供劳务外包服务相关经营不存在因违反法律法规而受到环保、税务、劳动保障等主管部门行政处罚的情形。发行人不存在因使用劳务外包服务而导致的安全事故或产品质量问题，与劳务外包公司不存在纠纷或潜在纠纷。

除此之外，报告期内，发行人不存在劳务派遣情形，不存在因违反劳务派遣相关法律法规而受到行政处罚的情形。

（2）劳务公司不存在专门或主要为发行人提供服务的情形

根据与上述劳务公司的书面确认，该等劳务公司均为独立经营的实体，其业务实施及人员管理符合相关法律、法规规定；其主要经营以服务外包方式提供装卸、保洁等劳务外包及劳务派遣服务，不存在专门或主要为发行人服务的情形。同时，根据网络查询工商资料及关联方比对结果，发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及持有公司 5%以上股份的股东，均未在上述劳务外包服务商中拥有任何权益，不存在关联关系或其他可能导致利益输送的关系。

（3）劳务公司构成及变动情况

基于使用劳务外包的岗位工作简单、用工需求较大且人员流动性较大、管理难度大，劳务外包公司可基于其稳定的劳动力供应渠道和劳动力供应能力、劳务管理经验，保障公司的用工需求，发行人自 2016 年 7 月起与上海康蓝、上海能初签订劳务外包合同，尝试采用劳务外包的形式来完成部分辅助岗位的用工需求，发行人与上海康蓝、上海能初的合作关系分别于 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日到期终止。2020 年 9 月起，发行人先后与浙江耀盛、嘉兴鲁禾签订劳务外包合同并合作至今。

（4）劳务外包合同的主要内容

发行人与劳务公司签订的《外包服务合同》从服务内容、管理方式等方面进行约定，主要条款约定如下：

合同条款	外包服务合同
外包服务内容	仓库区域辅助性搬运、现场保洁等服务
管理方式	劳务外包公司实际负责劳务外包人员的管理工作，发行人不直接参与劳务外包公司作业员工的管理，仅对相关操作流程的工作质量及进度等内容进行监督
定价结算模式	以工人工时结算劳务外包费用，双方依据市场和发行人工作难度实际情况协商定价
用工关系	劳务外包公司负责对劳务人员进行管理和培训，为劳务人员购买社会保险和商业保险，以及处理工伤等重大情况； 外包服务完毕后，发行人检查服务质量并核对考勤情况，向外包公司支付费用； 发行人向外包公司支付服务费用后，外包公司向相关人员支付工资报酬并缴纳社保等

发行人根据仓库区域工作安排发出劳务外包需求，由劳务外包公司向公司指派劳务团队并完成指定外包服务；工作任务完成后，由班组负责人将劳务团队的合计工作小时记录传达至人事部门确认，公司根据劳务团队实际工作时长按月与劳务外包公司结算劳务外包费用；由劳务外包公司负责劳务团队成员的招募、培训，以及人员考核、工资发放、社保及公积金缴纳等用工管理事项。因此，公司的劳务外包岗位均不涉及发行人的核心业务或核心岗位，可替代性较高，其在劳务外包用工方式的具体实施及人员管理过程中符合相关法律法规的规定。

（5）劳务费用变动与发行人经营业绩的匹配关系

报告期内发行人支付的劳务外包金额与收入规模及营业成本的变动情况如

下：

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
当期发生金额（万元）	67.34	43.30	22.22	26.72
发行人营业收入（万元）	24,043.53	40,504.09	28,933.79	24,453.16
劳务外包费用占当期营业收入的比例（%）	0.28	0.11	0.08	0.11
发行人营业成本（万元）	15,145.91	24,560.45	17,496.49	13,679.22
劳务外包费用占当期营业成本的比例（%）	0.44	0.18	0.13	0.20

报告期内，公司劳务外包费用存在一定的波动，主要是由于公司 2018 年新建嘉善厂房、2021 年上海仓库搬迁至嘉善厂区，导致公司对于搬运、保洁人员的需求量增大，与发行人经营情况相匹配，具备合理性。

（6）劳务费用定价公允，不存在跨期核算情形

根据与上海康蓝、上海能初、浙江耀盛及嘉兴鲁禾签订的劳务外包合同并与相关负责人进行访谈，发行人依据外包公司的工作成果结算外包服务费用，双方可依据市场和发行人工作难度实际情况协商调整价格，外包公司根据工作成果汇总形成《费用结算单》，发行人于每月 10 日前按时支付上月外包服务费用。工作成果的结算标准由发行人与劳务外包公司根据工作难易程度、消耗的单位小时数，参考市场价格协商确定，价格公允且不存在跨期结算的情形。

3. 不存在利用劳务外包替代劳务派遣的情形

（1）用工模式符合劳务外包情形

发行人与劳务外包公司订立的《劳务外包合同》中已就劳务外包内容、定价、结算等事项进行了约定：发行人以工人工时结算外包服务费；劳务外包公司实际负责劳务外包人员的管理工作，发行人不直接参与劳务外包公司作业员工的管理，仅对相关操作流程的工作质量及进度等内容进行监督；发行人对劳务外包公司服务成果验收，不直接对劳务外包工人个人工作成果验收；劳务外包公司员工工作期间发生工伤事故，由劳务外包公司负责。因此，发行人劳务外包用工模式符合劳务外包在人员管理、费用结算模式、服务人员报酬支付、具体工作内容等方面的规定。

（2）劳务外包占比较低，不存在为规避劳务派遣不得超过用工总数 10% 的规定

报告期内，发行人劳务外包费用支出较小，用工人数占比不超过 10%，具体情况如下：

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
劳务外包用工工时（时）	29,241.50	20,021.00	10,804.00	14,059.00
人均年度平均工时（时）	1044.00	2,088.00	2,088.00	2,088.00
按照人均年度平均工时折算劳务外包用工人数（人）	28	10	5	7
公司在册员工人数（人）	381	302	251	226
劳务派遣人数占公司员工人数比例（%）	6.85	3.21	1.95	3.00

劳务派遣人数占公司员工人数比例=劳务派遣人数/（劳务派遣人数+公司员工人数）

由上表可见，报告期内，劳务外包人员占公司用工总量的比例较低，其中 2021 年上半年人数增多的主要原因为：公司于 2021 年 6 月至 7 月将上海生产线及仓库整体搬迁至嘉善地区，搬迁过程中机器设备、存货等搬运工作量较大；同时，由于部分上海地区物流部门员工自愿离职，嘉善厂区员工招聘到位需要一定的时间，为弥补用工缺口，公司增加了劳务外包人员数量。根据《劳务派遣暂行规定》第四条规定，用工单位应当严格控制劳务派遣用工数量，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%。经测算，发行人报告期内劳务用工人数占比较低，不存在利用劳务外包规避劳务派遣的相关法律和监管规定的情形。

综上，发行人报告期内存在劳务外包不存在劳务派遣情形，该等劳务外包不涉及发行人的核心业务或核心岗位，发行人劳务外包合法合规，不存在因违反劳务外包相关法律法规而受到行政处罚的情形。发行人劳务外包用工模式符合劳务外包在人员管理、费用结算模式、服务人员报酬支付、具体工作内容等方面的规定，不存在最近一个会计年度及最近一期劳务外包占比超过 10% 的情形，发行人不存在利用劳务外包规避劳务派遣的相关法律和监管规定的情形。

为发行人提供劳务外包服务的劳务公司具备必要的业务资质，能遵循国家环保、税务、劳动保障等法律法规的规定，在经营方面不存在重大违法违规行为；上述劳务公司均非专门或主要为发行人提供服务，且与发行人及发行人董

事、监事、高级管理人员、核心技术人员以及持有发行人 5%以上股份的股东不存在关联关系；报告期内发行人签署的劳务外包合同的主要内容不存在违反法律、行政法规强制性规定的情形，劳务数量及费用变动与发行人的经营业绩存在一定的匹配关系，劳务费用定价公允且不存在跨期核算的情形；发行人劳务外包符合《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 47 中的相关规定。

核查结论：

经核查，本所律师认为：

1. 发行人股东知悉并确认对赌协议终止及恢复条件；各方已确认对赌协议的签署、履行及终止均不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷；发行人不作为对赌协议的签署主体和当事人，不承担对赌协议项下的任何责任和义务；亦不会影响发行人控制权稳定性，不存在影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。发行人股东之间的对赌协议情况符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》《创业板股票首次公开发行上市审核问答》等的规定，不存在对发行人的不利影响。

2. 发行人不属于高耗能、高排放行业；发行人生产的产品不属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017 年版）》中规定的高污染、高环境风险产品。

3. 发行人报告期内存在劳务外包不存在劳务派遣情形，该等劳务外包不涉及发行人的核心业务或核心岗位，发行人劳务外包合法合规，不存在因违反劳务外包相关法律法规而受到行政处罚的情形。发行人劳务外包用工模式符合劳务外包在人员管理、费用结算模式、服务人员报酬支付、具体工作内容等方面的规定，不存在最近一个会计年度及最近一期劳务外包占比超过 10%的情形，发行人不存在利用劳务外包规避劳务派遣的相关法律和监管规定的情形。

为发行人提供劳务外包服务的劳务公司具备必要的业务资质，能遵循国家环保、税务、劳动保障等法律法规的规定，在经营方面不存在重大违法违规行为；上述劳务公司均非专门或主要为发行人提供服务，且与发行人及发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员以及持有发行人 5%以上股份的股东不存在关联关系；报告期内发行人签署的劳务外包合同的主要内容不存在违反法律、行政法规强制性规定的情形，劳务数量及费用变动与发行人的经营业绩存在一定的匹

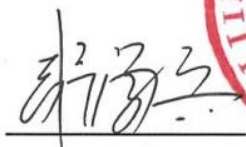
配关系，劳务费用定价公允且不存在跨期核算的情形；发行人劳务外包符合《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题47中的相关规定。

【以下无正文】

（本页为《北京市中伦律师事务所关于上海唯万密封科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》之签字盖章页）

北京市中伦律师事务所（盖章）

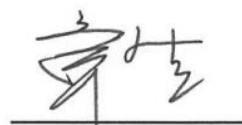
负责人：



张学兵



经办律师：



章小炎

经办律师：



周曦澍

2021年10月15日