

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 发行注册环节反馈意见落实函的回复

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所于 2022 年 4 月 11 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010354 号）（以下简称“发行注册意见落实函”）已收悉，根据发行注册意见落实函的要求，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“安永”或“我们”）作为上海唯万密封科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“唯万密封”）首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，对发行注册意见落实函中涉及申报会计师的相关问题回复如下：

问题 1 关于外购件占比高

根据招股说明书及历次问询回复，（1）发行人产品销售可分为核心技术产品业务、贸易业务两种业务类型。其中，核心技术产品业务包括“自制件、自主设计的外购定制件、自制密封包”，自制密封包业务包括“自制件、外购定制件、外购标准件”。（2）报告期各期，上述核心技术产品业务收入占比分别为 76.46%、75.84%、67.43%、59.51%，外购定制件和形成密封包的外购件均形成核心技术产品收入。（3）报告期内，核心技术产品业务中，外购件实现的收入及毛利占比均超过 50%，且呈持续提高趋势。其中，收入占比分别为 58.78%、62.72%、64.58%及 68.47%；毛利占比分别为 47.67%、52.61%、51.92%及 55.57%，外购件的收入及利润贡献对发行人经营业绩的稳定性具有较为重要的影响。

请发行人：结合最新业绩情况及报告期各期自制件、外购件相关核心技术产品业务的新增订单、收入及毛利贡献情况，进一步说明报告期外购件对发行人经营业绩的稳定性是否产生重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复说明】

一、最新业绩及上海疫情对公司业绩影响情况

1、2022 年 1-3 月业绩情况

根据安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）出具的安永华明（2022）专字第 61592943_B05 号《审阅报告》，公司 2022 年 3 月末、2022 年 1-3 月及与上年同期比较的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2022 年 3 月末	2021 年末	变动比例（%）
总资产	62,276.80	62,181.52	0.15
所有者权益	40,099.06	37,836.37	5.98
项目	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	变动比例（%）
营业收入	11,984.03	12,509.28	-4.20
营业利润	2,571.89	2,164.59	18.82
利润总额	2,571.99	2,164.59	18.82

项目	2022 年 3 月末	2021 年末	变动比例 (%)
净利润	2,242.55	1,869.52	19.95
归属于母公司股东的净利润	2,242.55	1,869.52	19.95
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,238.34	1,861.80	20.22
经营活动产生的现金流量净额	38.82	2,444.20	-98.41

由上表可见，2022 年 1-3 月，公司营业收入同比下降 4.20%，主要原因系：①2021 年一季度业绩高基数效应：2021 年初，受疫情缓解、货币政策宽松以及基建投资增速较快等因素趋动，公司在 2020 年营业收入较 2019 年增长 39.99% 的情况下，2021 年一季度主营业务收入较 2020 年同期仍实现了 79.58% 的增长；②2022 年一季度下游需求修复，但疫情对物流和基建项目开工产生一定影响：由于政府采取措施进行煤炭增产增供、保证能源安全，煤机行业需求旺盛，一季度公司煤机领域产品销售收入同比增长 87.63%；由于 2022 年初政府稳经济政策刺激，基建投资加大、专项债发行提速，工程机械行业需求较上年下半年修复，一季度公司工程机械领域产品收入较 2021 年第四季度环比增长 38.40%，但基建项目开工受疫情影响，工程机械行业需求仍不及上年同期，较 2021 年第一季度同比下降 17.04%；但由于 3 月中下旬上海及周边地区发生疫情，公司主要生产基地嘉善工厂的物流和交付受到一定影响，产品交付有一定延迟。综合以上因素，公司 2022 年一季度营业收入同比略有下降。

2022 年 1-3 月，公司营业收入小幅下降的同时，净利润、扣非归母净利润同比增加 19.95%、20.22%，主要原因包括：①产品销售结构变动影响：毛利率水平较高的煤机领域产品收入增长，占主营业务收入的比例由上年的 17% 提高至 21%，同时自制件验证和批量供应取得进展，自制件销售收入占比提高，提高了综合毛利率；②成本因素影响：煤机产品出货量加大，部分车削产品改为注塑工艺生产，降低了生产成本；公司持续推进外购件由进口件替换为国产件，并加强了原材料和外购件采购管控和考核，新一期采购合同谈判时加强了对供应商的询比价和价格谈判，降低了采购成本，导致自制件和外购件毛利率有所提高；③公司优化采购备货策略，采取积极措施加快库存周转，一季度末存货余额有所下降，存货跌价准备转回。

2、2022 年上半年业绩预计情况

结合公司截至本发行注册意见落实函签署日已实现业绩及目前在手订单和滚动销售预测情况，经初步测算公司 2022 年上半年业绩预计情况如下：

项目	2022 年 1-6 月（预计）	2021 年 1-6 月	变动幅度
营业收入（万元）	18,500 至 20,500	24,043.53	-23.06%至-14.74%
净利润（万元）	3,000 至 3,400	3,378.52	-11.20%至 0.64%
归属于母公司股东的净利润（万元）	3,000 至 3,400	3,378.52	-11.20%至 0.64%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（万元）	2,900 至 3,300	3,516.25	-17.53%至-6.15%

上海疫情对发行人的影响主要发生在第二季度。由上表可见，发行人预计 2022 年上半年实现营业收入同比下降 23.06%至 14.74%；归属于母公司所有者的净利润同比下降 11.20%至增长 0.64%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润同比下降 17.53%至 6.15%。发行人处于受疫情影响严重地区：①2022 年 3 月中下旬至 5 月，由于上海地区疫情严重，发行人所在地处于封控状态，上海公司仅能居家办公，主要生产基地浙江嘉善毗邻上海，亦出现疫情，5 月 4 日-16 日处于管控和封控状态，开工率不足；②上海疫情对长三角地区的供应链和物流稳定也造成了较为严重的影响，导致采购和产品交付出现延迟，影响了公司正常生产经营秩序；③由于全国多地出现疫情，基建项目开工不及预期，工程机械行业需求恢复速度减缓，下游客户开工受到一定影响，客户生产计划执行出现延迟。由于客户以提前 1 个月下达月度订单为主，上述因素叠加导致 4、5 月新增订单有所减少。因受到疫情冲击，公司预计 2022 年上半年营业收入和净利润同比出现下降。

3、疫情对公司持续盈利能力或持续经营能力不会构成重大不利影响

（1）公司核心业务未发生重大不利变化

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，公司密封产品在国产液压气动密封件细分领域处于行业优势地位。近年来，公司积极布局加强自制件水平，进口替代能力逐渐增强，由于国内密封件高端应用市场国产化率较低，行业进口替代仍处于初级阶段，在国产化的大趋势下，公司业务在行业需求增长放缓或下行情况下仍有充足的增长空间。公司瞄准挖掘机、破碎锤等高端应用领域开展研发和国产替代，公司自主研发的 PPD1 高性能材料产

品于 2021 年、2022 年陆续在三一集团、徐工集团、艾迪精密的测试和验证取得重要进展，为公司产品向高端领域发展、抢占进口品牌份额创造机遇，公司产品具备较强的市场竞争力。公司核心业务和核心竞争力未发生重大不利变化。

（2）公司经营环境未发生重大不利变化

①基建项目受疫情冲击开工不足，工程机械需求受到短期影响，受政府稳经济政策加大力度支持，预计下半年需求得到恢复

2022 年初，国务院政府工作报告提出积极扩大有效投资，适度超前开展基础设施投资，政府专项债券发行和融资支持力度进一步加大。受春节后全国各地多发疫情影响，基建需求虽较上年有所恢复，但基建项目开工仍不及预期，疫情期间工程机械行业需求恢复减缓。4、5 月，国务院、各地政府保证项目开工措施密集出台，在疫情得到有效控制后，基建项目预计于 6 月起陆续开工，工程机械市场需求有望恢复，为公司 2022 年全年工程机械密封件产品市场需求呈现稳定增长提供良好的支撑。

②煤机行业、农机行业需求未受疫情较大影响，物流和产业链堵点疏通后预计需求仍呈持续增长态势

2021 年末，为保证能源供应稳定，各地煤炭生产企业按政府部署开展煤炭增产增供，疫情期间各地政府采取专门措施保证疫情防控期间煤炭企业的生产运行、煤炭物资运输，煤炭生产和煤机行业需求未受疫情较大影响。同时，疫情防控期间保障农业生产也受到中央和各地政府高度重视，农机对农业机械化大规模生产起到关键作用，在疫情防控的背景下对保障农业生产至关重要，政府出台一系列补贴及支持政策，保障农机农资运输和供应，因此农机行业需求较为稳定。在疫情得到有效控制后，物流和产业链堵点得到疏通，随着各地方政府提振经济政策落地，煤炭生产和农业生产保障对公司下游煤机行业和农机行业需求提供有力支撑。

③新冠肺炎疫情对公司下游客户生产经营构成短期影响，但不影响其市场主导地位

公司主要客户包括三一集团、徐工集团、中联重科、郑煤机、沃得农机等前装市场客户，报告期内公司前装市场销售收入占公司营业收入的 70%以上，公司

客户结构较为集中，主要客户集中于长三角地区、河南郑州、湖南长沙等地区，上述地区 4-5 月期间先后发生疫情，上海疫情也对长三角地区的物流和供应链稳定造成较为严重的影响，导致客户短期开工不足。虽然疫情的爆发对客户的正常生产秩序造成短期影响，但不影响主要客户行业地位及核心竞争力，公司大客户经营稳定，短期开工不足不会影响其行业地位，随着疫情得以有效控制，其可通过调整排产计划迅速补足产能，公司下游需求未发生重大不利变化。

由于疫情主要影响发行人员工到岗、生产开工和物流运输，对发行人 2022 年上半年业绩造成了短期冲击。由于政府采取积极措施保障供应链稳定和物流通畅，以及 5 月全国疫情逐步得到控制，公司嘉善工厂目前已恢复正常生产，客户和供应商生产逐步恢复正常，物流情况出现好转；同时，政府为稳定经济，采取了积极的财政政策，随着中央及各地政策加大基建投资力度、保障项目开工、稳定煤炭供应以及保障农业生产等措施落地，在疫情得到控制后，公司下游工程机械行业需求有望得到恢复，公司主要客户订单恢复正常。因此，本轮疫情得到有效控制后，公司业绩持续下滑的风险较小；公司核心业务、经营环境和主要客户均未发生重大不利变化，同时，公司产品核心竞争力未发生变化，作为国产密封件生产厂商，公司自身业务和进口替代的市场地位保持稳定。本轮疫情对公司持续盈利能力或持续经营能力不会构成重大不利影响。

公司上述 2022 年上半年业绩预计情况系公司初步测算和分析结果，未经会计师审阅或审计，不构成公司盈利预测或业绩承诺。

二、最新业绩情况及报告期各期自制件、外购件相关核心技术产品业务的新增订单、收入及毛利贡献情况

1、核心技术产品构成以自制件为主，外购件对核心技术产品收入和毛利贡献的影响呈持续下降趋势

公司销售模式为按“1 个月客户订单+1-3 个月滚动销售预测”进行销售订单预测，故每月新增订单受当月客户需求影响产品结构变动较大，参考性较低。2022 年第一季度及报告期，公司自制件、外购定制件、外购标准件相关核心技术产品业务收入及毛利贡献情况如下：

核心技术产品类别		2022 年 1-3 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		收入 (万元)	收入占 比 (%)	收入 (万元)	收入占 比 (%)	收入 (万元)	收入占 比 (%)	收入 (万元)	收入占 比 (%)
自制件		2,499.22	34.01	8,943.39	35.05	8,253.53	30.37	5,884.11	26.94
外购定制件		1,683.75	22.91	6,488.19	25.43	7,207.24	26.52	6,359.25	29.12
自制密封包	自制件	1,724.47	23.47	4,910.91	19.25	6,020.54	22.16	4,848.81	22.20
	外购定制件	963.79	13.12	2,742.10	10.75	2,647.32	9.74	2,017.30	9.24
	外购标准件	476.85	6.49	2,431.99	9.53	3,044.68	11.20	2,730.99	12.50
	小计	3,165.11	43.07	10,085.00	39.52	11,712.54	43.10	9,597.10	43.94
核心技术产品合计		7,348.08	100.00	25,516.58	100.00	27,173.31	100.00	21,840.46	100.00
核心技术产品类别		毛利 (万元)	毛利贡 献 (%)	毛利 (万元)	毛利贡 献 (%)	毛利 (万元)	毛利贡 献 (%)	毛利 (万元)	毛利贡 献 (%)
自制件		1,159.05	33.53	4,082.70	38.71	4,164.41	33.83	2,793.55	29.87
外购定制件		640.92	18.54	2,008.46	19.04	2,404.22	19.53	1,965.53	21.01
自制密封包	自制件	1,027.88	29.74	2,534.61	24.03	3,475.56	28.23	2,610.87	27.91
	外购定制件	460.05	13.31	1,136.34	10.77	864.57	7.02	718.25	7.68
	外购标准件	168.64	4.88	784.76	7.44	1,401.98	11.39	1,265.39	13.53
	小计	1,656.57	47.93	4,455.71	42.25	5,742.11	46.64	4,594.51	49.12
核心技术产品合计		3,456.54	100.00	10,546.87	100.00	12,310.74	100.00	9,353.59	100.00

注：表中核心技术产品中自制密封包包含的自制件、外购定制件、外购标准件数据为将自制密封包拆包后统计数据

(1) 核心技术产品中的自制件情况

报告期各期及 2022 年一季度，公司核心技术产品中，自制件收入占比分别为 49.14%、52.53%、54.30%及 57.48%，毛利贡献分别为 57.78%、62.06%、62.74%及 63.27%，自制件占核心技术产品的收入及毛利贡献保持稳定增长，是核心技术产品的主要构成。

(2) 外购件相关核心技术产品情况

核心技术产品中的外购件包括公司自主设计并由供应商定制化生产的外购定制件，以及密封包产品中包含的少量外购标准件。将密封包收入拆分至构成的密封件收入进行测算，报告期各期及 2022 年一季度，公司核心技术产品中外购件收入的比例分别为 50.86%、47.46%、45.71%及 42.52%，毛利贡献分别为 42.22%、37.94%、37.25%及 36.25%，整体呈下降趋势。其中，公司自主设计的外购定制件收入占比分别为 38.36%、36.26%、36.18%及 36.03%，毛利贡献分别为 28.69%、26.55%、29.81%及 31.85%，是公司核心技术产品的重要构成。核心技术产品中的外购标准件也是经过公司组包设计、生产的密封包产品的组成部分，外购标准件占核心技术产品收入比例分别为 12.50%、11.20%、9.53%及 6.49%，毛利贡献分别为 13.53%、11.39%、7.44%及 4.88%，比例较低且呈持续下降趋势。

因此，公司核心技术产品中，自制件和外购定制件收入合计占比分别为 87.50%、88.79%、90.48%及 93.51%，毛利贡献为 86.47%、88.61%、92.55%及 95.12%；外购标准件为自制密封包产品构成，收入和毛利贡献均较小。自制件占核心技术产品的收入和毛利贡献呈持续提高趋势。

截至发行注册意见落实函回复之日，公司核心技术产品的在手订单及滚动销售预测共计 2,046.89 万元，自制件、外购定制件及液压密封包收入金额分别为 700.29 万元、705.10 万元、641.50 万元，占核心技术产品收入比例分别为 34.21%、34.45%、31.34%，公司自制件收入占比保持在较高水平。

2、主营业务中外购件收入占比有所提高主要系配合大客户国产化导致贸易业务短期增长所致，贸易业务并非公司业绩的主要来源

由于公司配合大客户国产化的安排，2020 年 6 月起新增了较多进口密封包贸易业务，2021 年推进国产化的同时仍延续了相关业务，导致 2020 年、2021 年贸易业务收入金额和占主营业务收入的比重有所提高；由于贸易业务产品均为外购件，故主营业务中外购件的收入占比和毛利贡献在报告期内有所提高，但系公司为推进自制件国产替代的阶段性波动，长期有利于公司自制件和核心技术产品收入的增长，核心技术产品仍是公司的核心竞争力和业绩的主要来源。

3、发行人业务模式决定产品中包括较高比例的外购件，外购件对发行人经营业绩的稳定性不会构成重大不利影响

(1) 发行人产品构成中有较高比例外购件符合液压密封行业特性以及发行人业务策略

液压密封系统需要各类密封件搭配组合使用才可实现完整的密封功能，不同材质的密封件生产工艺差异较大，经过多年发展，液压密封件市场形成了高度专业化分工。公司在创立之初决定将自主生产的核心聚焦于功能重要性水平、产品价值以及技术门槛最高的聚氨酯材质主密封件，同时根据国内市场客户的需求研发、设计密封系统解决方案，向客户提供覆盖全部液压密封系统所需的“全品类”密封产品。对于辅助密封件和下游客户对进口件的采购需求，公司采用外购定制件+外购标准件结合的方式构建产品体系。因此，核心技术产品中包含较高比例的外购件符合液压密封行业特性和公司业务策略，具有商业合理性。

（2）公司核心技术产品中的外购件具有较高的技术属性

公司核心技术产品中外购件包括外购定制件以及密封包中的外购标准件，其技术核心在于对客户设备工况及使用需求的掌握，开展材料、结构、性能参数及整体搭配的密封性能的设计，经过了公司研发设计、实验、测试和验证过程，具备较高的技术属性。公司承担产品性能质量的技术风险及面向客户改进设计方案的责任。因此，核心技术产品中的外购件由公司控制了除产品生产以外的全部技术环节，外购件不会对公司业务稳定性构成不利影响。

（3）外购件具有可替代性，不存在对特定供应商或产品类型的重大依赖

①外购进口件具有可替代性，公司具备国产替代能力：外购进口件主要包括斯凯孚、派克汉尼汾、日本 NOK、Krüger 等进口品牌产品，上述产品市场可替代品牌众多，包括赫莱特、特瑞堡等并可相互替代，公司具备充足的进口件采购渠道，如某进口品牌供应受阻，可用其他进口品牌密封件进行替换。同时，公司具备与进口件同等性能质量的自制替代产品，并储备了同类国产件供应商，正在与大客户积极开展自制件及国产件的国产替代，能够逐渐实现对外购进口件的替代。报告期内，核心技术产品中外购进口件的收入占比分别为 34.85%、28.92%、23.39%，毛利贡献率分别为 28.64%、21.98%、15.78%，随着公司逐步推进国产化，外购进口件的收入和毛利贡献率均呈逐年下降趋势。

②外购国产件国内市场供应充足，可替代性强：辅助密封件生产技术门槛较低，国内技术成熟度较高，市场供应充分。公司外购国产件供应商约有 130 余家，合格供应商资源充足，公司向单一外购国产件供应商采购金额占总采购额比例不超过 3%，供应商之间存在互为替代关系。公司凭借产品设计的核心技术可快速更换外购件供应商，并具备行业优质客户资源，对外购件供应商有较强的议价能力，不构成对外购国产件供应商的依赖。

4、发行人风险披露情况

发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）外购产品占比较高的风险”中披露如下：

“（五）外购产品占比较高的风险

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，

致力于发展成为专业的密封系统解决方案供应商，具备向前装市场主机厂客户、售后市场终端客户提供液压密封系统“全品类”产品的能力。但由于液压气动系统对密封件需求复杂，种类繁多，基于公司产品定位、生产成本、利润空间的考虑，公司主要自主生产以聚氨酯为材质的密封件，对于非聚氨酯及客户对进口品牌的需求，公司必须借助外购模式满足公司“全品类”产品经营模式及产品体系。因此，当前阶段，外购件对公司业务模式的形成及日常经营开展中具有重要作用。

报告期，公司外购件采购金额占公司采购总额的比例分别为 81.78%、84.25%及 84.60%，外购件实现的销售收入占公司主营业务收入比例而分别为 62.72%、64.58%及 66.06%，外购件毛利金额占比分别为 52.60%、51.92%及 55.89%，采购金额、收入占比、毛利占比较高，且均呈现逐年上升的趋势；其中，外购件占核心技术产品收入的比例分别为 50.86%、47.46%、45.71%，外购件对核心技术产品的毛利贡献分别为 42.22%、37.94%、37.25%。外购件的收入及利润贡献对发行人经营业绩的稳定性具有较为重要的影响。

因此，公司对外购件的采购渠道及价格的稳定会对公司经营业绩产生较大的影响，如果公司不能持续保持对外购件供应商管理、保持畅通的采购渠道及采购价格的稳定，或公司主要外购件厂商长期无法满足发行人采购需求，且发行人无法及时找到替代供应商，则会对发行人经营模式、盈利模式造成一定影响，进而影响公司日常业务开展及市场竞争力，导致公司经营业绩下滑，对公司整体经营产生不利影响。”。

综上所述，核心技术产品是公司业绩的主要来源，自制件占核心技术产品的收入和毛利贡献比率较高且呈持续提高趋势，报告期各期及最新业绩中外购件对核心技术产品收入及毛利贡献基本稳定且呈下降趋势，公司业务具有稳定性和可持续性；公司“自制+外购”的业务模式符合液压密封行业特性和公司业务策略，各类外购件供应商产品具有替代性，发行人对外购件不存在重大依赖；报告期外购件对发行人经营业绩的稳定性不构成重大不利影响。

【申报会计师核查】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅并分析了发行人报告期内核心技术产品收入销售明细，统计分析核心技术产品中的自制件、外购件的收入和毛利贡献情况及变动原因；

2、取得公司截至发行注册环节反馈意见落实函回复日的在手订单及与客户新增订单量的滚动销售预测；

3、获取发行人与客户签订的销售合同以及对外购件的采购合同，了解公司分别向客户销售商品和向供应商外购密封件过程中各自不同的风险承担内容和责任归属；

4、对公司技术负责人进行访谈，了解外购定制件及自制密封包的设计背景、设计过程及材料选择情况。

（二）核查结论

基于申报会计师所执行的核查程序，就对财务报告整体出具的审计意见，申报会计师认为：发行人对外购件不存在重大依赖，外购件不会对发行人的经营业绩的稳定性产生重大不利影响的说明，与我们了解一致。

（本页无正文，为安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）《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发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签署页。）

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：张 飞



中国注册会计师：俞 悦

中国 北京

2022年5月30日