关于恒勃控股股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函
有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2022]6913 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 10 月 8 日下发的《关于恒勃控股股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函[2021]011162 号）（以下简称问询函)的要求，我们作为恒勃控股股份有限公司(以下简称“发行人”、“恒勃股份”、“公司”)首次公开发行股票的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序，现就问询函有关财务问题回复如下:

问题 1.关于历史沿革

申请文件显示：

(1)发行人设立至今有两次股权激励，分别通过启恒投资和启鸿投资两个员工持股平台进行。其中，周书忠将其持有的启恒投资部分财产份额转让给激励对象，份额转让价格为 2.98 元/份额，对应发行人股份转让价格为 3.88 元/股；启鸿投资以货币形式认缴 65.00 万元，增资价格为 4.28 元/股。上述事项均不构成股份支付。

(2)2020 年 12 月 23 日，发行人拟将注册资本由 7,383.00 万元增加至 7,750.00 万元，增加部分由宁波明序以货币形式认缴 367.00 万元，增资价格为 7.80 元/股。宁波明序系蒋妙明等四个自然人设立的有限合伙企业。

请发行人：

(1)结合上述份额转让或增资的价格、定价依据、份额转让或增资当期发行人净利润市盈率倍数等，说明上述份额转让或增资是否构成股份支付，是否符合

中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 26 的相关规定；发行人认定启恒投资和启鸿投资系员工持股平台，且对平台内员工存在明确的服务期、锁定期要求，但仍认为平台内员工受让或增资财产份额的价格公允的原因及合理性。

(2)说明宁波明序及其合伙人与发行人、控股股东、实际控制人之间是否存在对赌协议等利益安排；蒋妙明等四个自然人及其控制的企业与发行人之间是否存在业务或资金往来、是否为发行人客户或供应商及其关联方。

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

回复：

一、结合上述份额转让或增资的价格、定价依据、份额转让或增资当期发行人净利润市盈率倍数等，说明上述份额转让或增资是否构成股份支付，是否符合中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 26 的相关规定；发行人认定启恒投资和启鸿投资系员工持股平台，且对平台内员工存在明确的服务期、锁定期要求，但仍认为平台内员工受让或增资财产份额的价格公允的原因及合理性。

(一)结合上述份额转让或增资的价格、定价依据、份额转让或增资当期发行人净利润市盈率倍数等，说明上述份额转让或增资是否构成股份支付

发行人于 2016 年 12 月和 2019 年 12 月分别实施了两次股权激励，上述份额转让或增资事项定价依据均系综合考虑公司所处行业、成长性、净资产等多重因素，经各方协商确定，具体情况如下：

时间	变动情况	作价	份额转让或增资当期每股净资产	份额转让或增资当期净利润	按当年度实际净利润计算的市盈率
2016.12	通过启恒投资平台进行员工股权激励	3.88 元/股	2.02 元/股	3,290.13 万元	8.63 倍
2019.12	引入启鸿投资作为员工激励平台	4.28 元/股	2.74 元/股	3,589.79 万元	8.80 倍

近年来，部分上市公司并购汽车制造业标的公司重组市盈率情况如下：

年度	收购方	标的公司	标的公司所属行业	标的公司收购市盈率
2016 年	腾龙股份	厦门大钧精密工业有限公司 80%股权	汽车零部件及配件制造业	6.95

年度	收购方	标的公司	标的公司所属行业	标的公司收购市盈率
2017 年	双林股份	上海诚烨汽车零部件股份有限公司 100%股权	汽车零部件及配件制造业	7.72
2018 年	四通新材	天津立中企业管理有限公司 100%股权及其子公司天津立中集团股份有限公司 4.52%股权	汽车零部件及配件制造业	8.02
2018 年	宁波华翔	长春一汽富晟集团有限公司 10%股权	汽车零部件及配件制造业	7.13
2019 年	日盈电子	常州市惠昌传感器有限公司 90%股权	汽车零部件及配件制造业	8.86
2020 年	*ST 秦机	陕西法士特沃克齿轮有限公司 100%股权	汽车零部件及配件制造业	7.97

从上述表格可以看出，发行人上述份额转让或增资事项涉及的股权变动作价按当年度实际净利润计算的市盈率均在 8.5~9.0 倍之间，且作价均高于每股净资产；该等作价所对应的市盈率与近期部分上市公司收购汽车零部件及配件制造业标的市盈率持平，不存在较大差异。因此，发行人上述份额转让或增资事项作价符合发行人所处的行业市盈率水平，定价公允，不构成股份支付。

(二)未进行股份支付符合中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 26 的相关规定

根据《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 26 之“(2)确定公允价值”的规定：“在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。”

依据上述规定及公司实际情况，公司上述份额转让或增资事项不构成股份支付，主要原因如下：

1、同行业并购重组市盈率水平能够反映市场公允价格，公司员工持股平台入股时市盈率水平与同行业并购重组市盈率水平基本相当，具有公允性。

2、上述份额转让或增资事项涉及的股权变动作价按当年度实际净利润计算的市盈率均在 8.5~9.0 倍之间，且作价均高于每股净资产，具备公允性。

3、上述份额转让或增资和 2020 年 12 月增资引入外部投资者宁波明序的市盈率不存在重大差异，具体如下：

2020 年 12 月，发行人引入外部投资者宁波明序，增资作价按 2020 年当年度实际净利润测算后的市盈率为 9.34 倍；宁波明序的增资入股时间较晚，市盈率略有提高具备合理性。宁波明序在增资前已充分熟悉发行人情况，其与发行人之间不存在关联关系，系按照公平原则自愿进行的交易，其作价可视作“近期合理的 PE 入股价”。

发行人上述份额转让或增资的作价对应市盈率与上述“近期合理的 PE 入股价”对应市盈率不存在显著差异，具备公允性。

综上，发行人上述份额转让或增资事项不涉及股份支付，符合中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 26 的相关规定。

(三)发行人认定启恒投资和启鸿投资系员工持股平台，且对平台内员工存在明确的服务期、锁定期要求，但仍认为平台内员工受让或增资财产份额的价格公允的原因及合理性

发行人两次股权激励是基于骨干员工历年来与公司的共同发展成长，股权激励份额授予的依据为综合考虑激励对象历史贡献、职级、历年业绩等因素确定，不属于换取员工未来服务的约定；激励对象出于看好发行人未来发展潜力入股发行人，对受让股份进行自愿锁定。

该等安排系发行人和激励对象协商后，出于保证公司人员稳定所作出的共同约定。发行人实现长期稳定的有序发展，有利于作为发行人间接股东的激励对象实现资本增值，这将形成双赢的局面。

综上，两家持股平台对员工受让份额进行锁定系出于保证公司人员稳定、长期有序发展的目的，两次股权激励作价均参考市场价格确定，不存在用服务期、锁定期等换取低价入股的情形，作价公允，相关约定具备合理性。

二、说明宁波明序及其合伙人与发行人、控股股东、实际控制人之间是否存在对赌协议等利益安排；蒋妙明等四个自然人及其控制的企业与发行人之间是否存在业务或资金往来、是否为发行人客户或供应商及其关联方

(一)宁波明序及其合伙人与发行人、控股股东、实际控制人之间不存在对赌协议等利益安排

发行人最近一年新增股东为宁波明序，其增资入股发行人的主要原因系看好发行人业务发展潜力和未来发展前景。发行人与宁波明序就该等增资事项签订了《关于恒勃控股股份有限公司的增资协议》，其中不涉及对赌条款；宁波明序及其合伙人与发行人、控股股东、实际控制人亦未另行签订相关对赌协议。

宁波明序已就该等事项出具承诺：“本企业与恒勃控股及其控股股东、实际控制人不存在业绩承诺、对赌、回购等约定，不存在需要恒勃控股或任何其他股东承担对赌补偿、股份回购等义务或相关连带责任的情况。”

综上，宁波明序及其合伙人与发行人、控股股东、实际控制人之间不存在对赌协议等利益安排。

(二)蒋妙明等四个自然人及其控制的企业与发行人之间是否存在业务或资金往来、是否为发行人客户或供应商及其关联方

1、蒋妙明等四名自然人控制的企业之基本情况

宁波明序设立至今的出资情况未发生过任何变动，合伙人一直系蒋妙明、李航、孙冰洋和牛春晖四人。根据蒋妙明等四名自然人签署并确认的基本情况调查表以及企查查等公开网站检索信息，蒋妙明等四名自然人对外投资或控制的企业情况如下：

(1)蒋妙明

除宁波明序外，蒋妙明目前其他控制的企业仅泰州市隆达潜水泵有限公司(以下简称“泰州隆达”)。其成立于 2001 年 12 月 26 日，注册资本为 5,001 万元，主营业务为水泵及应急物资生产销售，注册地为泰州市姜堰区三水街道五金路 217 号，出资情况为蒋妙明 100%认缴出资，并由蒋妙明担任执行董事兼总经理。

(2)李航

李航目前其他控制的企业仅深圳市福田区茜茜悦刻电子经销部一家个体工商户。其成立于 2020 年 5 月 19 日，注册资本为 10 万元，主营业务为电子产品、电子雾化器的销售，注册地址为深圳市福田区园岭街道华林社区八卦路 41 号八卦岭工业区 429 栋 103 室，经营者为李航。

(3)牛春晖和孙冰洋

牛春晖和孙冰洋目前名下无控制的企业。

2、蒋妙明等四名自然人及其控制的企业与发行人之间是否存在业务或资金往来、是否为发行人客户或供应商及其关联方

发行人的主营业务为内燃机进气系统及其他配件的研发、生产与销售，主要产品包括汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件和通用机械进气系统及配件，蒋妙明等四名自然人控制企业的主营业务与发行人不存在相似性及关联性，与发行人之间没有明显的上下游关系。

2020 年，受疫情影响发行人新增口罩业务，蒋妙明控制的企业泰州隆达因自身需求向发行人采购口罩，交易金额为 0.7 万元。除上述情况以及增资入股发行人外，报告期内蒋妙明等四名自然人及其控制的企业与发行人之间不存在其他业务或资金往来，不存在其他为发行人客户或供应商及其关联方的情形。

三、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题(1)履行了以下核查程序：

获取并查阅了发行人两次股权激励的方案及三会文件，启恒投资、启鸿投资的合伙协议、出资凭证，访谈了发行人管理层了解两次股权激励的定价原则、服务期及锁定期的设置原因，并结合同行业并购重组市盈率，分析两次股权激励作价的公允性，检索了《企业会计准则》、中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 26 对股份支付的相关规定，分析两次股权激励是否构成股份支付。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人于 2016 年 12 月和 2019 年 12 月分别实施的两次股权激励，上述两次股权激励系综合考虑当时发行人所处行业、成长性、净资产等多重因素协商确定，作价市盈率与同行业并购重组市盈率水平基本相当，定价公允，不构成股份支付，符合中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 26 的相关规定；两家持股平台对员工受让份额进行锁定系出于保证公司人员稳定、长期有序发展的目的，两次股权激励作价均参考市场价格确定，不存在用服务期、锁定期等换取低价入股的情形，作价公允，相关约定具备合理性。

问题 6.关于同业竞争

申请文件显示：

(1)恒勃科技为发行人实际控制人周书忠、周恒跋控制的公司，曾用名浙江恒勃滤清器有限公司；发行人多位董事、监事、高级管理人员有在恒勃科技任职的经历，核心技术人员均曾在恒勃科技任职。发行人 20 项商标受让自恒勃科技。恒勃科技在历史上曾占用发行人资金 3,385 万元，后因披露不及时被浙江证监局予以警示。

(2)报告期内，发行人自关联方博馨塑胶及恩浩塑料采购内燃机进气系统及配件产品，并委托其进行加工服务。报告期内博馨塑胶向发行人销售占其总销售额的比例约为 95%，恩浩塑料向发行人销售占其总销售额的比例约为 75%，整体占比较高，博馨塑胶和恩浩塑料对发行人存在一定的依赖性。

请发行人：

(1)说明恒勃科技的主营业务及演变过程，与发行人现有业务之间的关系，是否存在同业竞争及解决情况；发行人多个商标均由恒勃科技申请转让给发行人的原因、合理性。

(2)说明发行人防范资金占用等内控不规范事项再次发生所采取的具体措施及执行情况。

(3)说明博馨塑胶及恩浩塑料的基本情况，包括设立日期、股权结构、业务范围、控股股东及实际控制人等；结合博馨塑胶及恩浩塑料对发行人的依赖程度说明两家公司是否为发行人实际控制人控制的公司；发行人向博馨塑胶及恩浩塑料采购的必要性、合理性及价格公允性；结合采购内容补充说明博馨塑胶及恩浩塑料的业务与发行人之间是否存在竞争关系；前述企业在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性的影响，报告期内销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况，以及发行人未来有无收购安排。

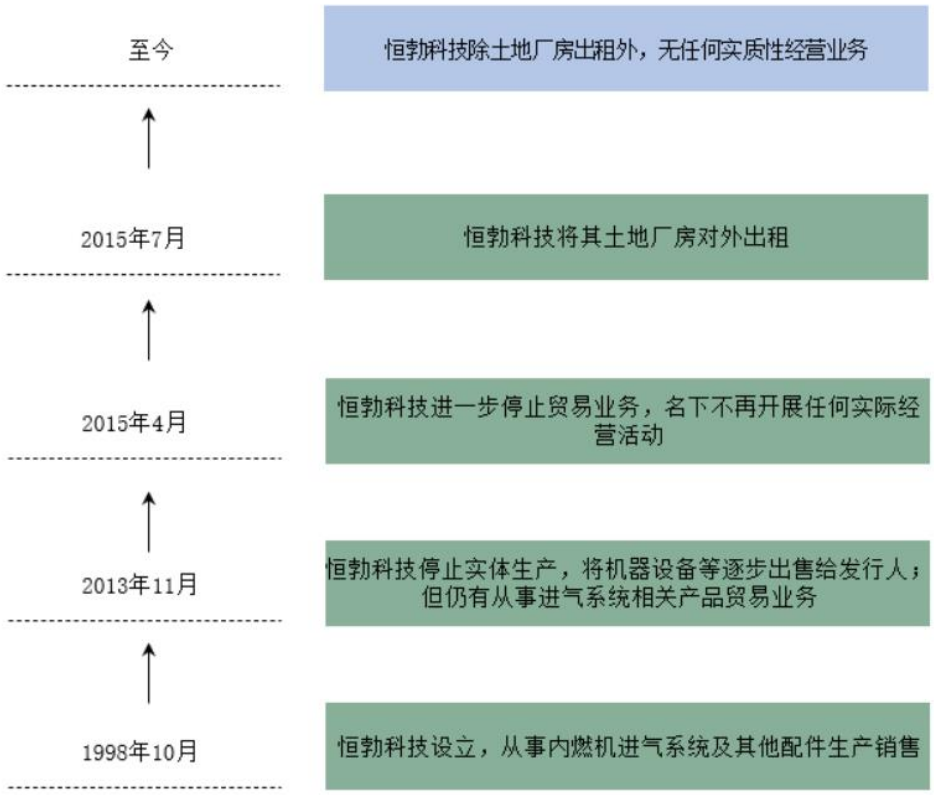
请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题(2)及关联交易价格公允性发表明确意见。

回复：

一、说明恒勃科技的主营业务及演变过程，与发行人现有业务之间的关系，是否存在同业竞争及解决情况；发行人多个商标均由恒勃科技申请转让给发行人的原因、合理性。

(一)恒勃科技的主营业务及演变过程，与发行人现有业务之间的关系，同业竞争及解决情况

恒勃科技设立以来的主营业务及演变过程如下图所示：



如上图所示，恒勃科技设立时的主营业务与发行人一致。为解决同业竞争问题，自 2013 年 11 月起，恒勃科技逐步停止实体生产以及贸易销售业务。自 2015 年 7 月至今，恒勃科技除土地厂房出租外，无任何实质性经营业务。

综上，报告期内恒勃科技不存在与公司从事相同或相似业务的情况，与公司不存在同业竞争。

同时，为避免今后可能发生同业竞争，最大限度地维护公司利益，保证公司的正常经营，公司控股股东、实际控制人周书忠、胡婉音、周恒跋向公司出具了《关于避免同业竞争的承诺》：

“(1)截至本承诺函签署之日，本人及本人控制的公司均未直接或间接经营任何与发行人经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也未参与投资任何与发行人经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。

(2)自本承诺函签署之日起，本人及本人控制的公司将不直接或间接经营任何与发行人经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资任何与发行人经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业。

(3)自本承诺函签署之日起，如发行人进一步拓展业务范围，本人及本人控制的公司将不与发行人拓展后的业务相竞争；若与发行人拓展后的业务产生竞争，则本人及本人控制的公司将以停止经营相竞争的业务的方式，或者将相竞争的业务纳入到发行人经营的方式，或者将相竞争的业务转让给无关联关系的第三方的方式避免同业竞争。

(4)如本人及本人控制的公司有任何商业机会可从事、参与任何可能与发行人经营的业务构成竞争的业务，则本人立即将上述商业机会通知发行人，在通知中所指定的合理期间内，发行人作出愿意利用该商业机会的肯定答复的，则本人尽力将该商业机会给予发行人。

(5)本人愿意承担由于违反上述承诺给发行人造成的直接、间接的经济损失、索赔责任及额外的费用支出。

(6)在本人及本人控制的公司与发行人存在关联关系期间，本承诺函为有效之承诺。”

(二)发行人多个商标均由恒勃科技申请转让给发行人的原因、合理性

恒勃科技系发行人实际控制人控制的企业，恒勃科技系发行人创业初期较早设立的公司，因此名下申请注册了较多商标。2015 年后，恒勃科技退出生产经营，因此将其相关商标转让给从事相同业务的发行人。

如前所述，发行人自恒勃科技处受让商标，主要是出于保证资产完整性、避免同业竞争的考虑，具备合理性。

二、说明发行人防范资金占用等内控不规范事项再次发生所采取的具体措施及执行情况

2016 年 11 月 22 日，发行人因 2015 年 11 月 5 日至 2016 年 4 月 19 日期间资金被关联方资金占用受到浙江证监局的行政监管。发行人已对上述违规行为进行了整改，占用资金亦已于 2016 年 4 月 20 日归还。报告期内，公司严格按照相关规定，提高了规范运作意识，避免出现股东及其关联方以各种形式占用或者转移公司资金、资产及其他资源，具体措施及执行情况如下：

(一)建立并完善了内部控制制度

发行人已进一步建立健全有效的资金管理制度，制定并完善了《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》《内部审计管理制度》《董事会审计委员会工作细则》《防范大股东及其关联方资金占用专项制度》等制度，对资金管理、关联交易审批、决策权限及程序、独立董事审核关联交易的特殊权利均作出了规定，明确了发行人防范资金占用的措施、具体规定以及相应的责任追究制度，包括但不限于：

A、明确关联交易审议程序，公司与关联方开展采购、销售等经营性关联交易事项时，按照公司《关联交易管理制度》履行董事会、股东大会审批程序；

B、制定了《内部控制实施细则—资金营运》制度，对资金审批和支付流程进行了详细规定，建立了资金营运方面的关键控制矩阵，对资金计划、库存现金管理、账户及银行存款管理、票据和印鉴管理、资金集中管理、资金结算管理等方面进行关键控制；

C、设立了董事会审计委员会，审计委员会可审查公司内控制度的执行情况，并对重大关联交易进行审计；

D、明确董事会、审计委员会的监督义务，审计委员会监督检查中发现大股东及其关联方存在非经营性资金占用时，应立即向董事会汇报；当公司发生大股东及关联方侵占公司资产、损害公司及社会公众股东利益情形时，公司董事会应采取有效措施，要求控股股东停止侵害、赔偿损失，当大股东及关联方拒不纠正时，公司董事会应及时向相关部门报备，经董事会审议批准后，可申请对大股东所持股权、房产、银行账户等进行司法冻结并采取诉讼措施；

E、明确董监高的责任追究机制与处罚，公司董事、监事、高级管理人员协助、纵容大股东及关联方侵占公司资产时，公司董事会视情节轻重对直接责任人给予通报、警告处分，并对负有严重责任的董事、监事提议股东大会予以罢免，对负有重大责任的高级管理人员予以解聘；

F、明确独立董事审核关联交易事项的特殊权利和义务，公司独立董事有权聘请中介机构出具独立财务报告，并应当对关联交易发表独立意见。

(二)发行人控股股东及实际控制人出具杜绝资金占用的承诺

发行人前述关联方资金占用情形发生于报告期以前，已于 2016 年 4 月清理完毕。发行人的控股股东、实际控制人已出具公开承诺，其本人、本人近亲属及本人直接或间接控制的其他企业不得以代垫费用或其他支出、直接或间接借款、

代偿债务等任何方式占用发行人及子公司的资金，因其本人及本人直接或间接控制的其他企业违反承诺事项给发行人及子公司造成损失的，由其本人赔偿一切损失。

(三)相关措施执行情况

报告期内，发行人防范资金占用等不规范事项的措施均得到有效执行，包括及时履行关联交易决策程序、严格执行各项内部控制制度等，未再发生关联方占用资金的情形。

整体来看，报告期内发行人防范资金占用等内控不规范事项的具体措施执行情况良好。

三、说明博馨塑胶及恩浩塑料的基本情况，包括设立日期、股权结构、业务范围、控股股东及实际控制人等；结合博馨塑胶及恩浩塑料对发行人的依赖程度说明两家公司是否为发行人实际控制人控制的公司；发行人向博馨塑胶及恩浩塑料采购的必要性、合理性及价格公允性；结合采购内容补充说明博馨塑胶及恩浩塑料的业务与发行人之间是否存在竞争关系；前述企业在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性的影响，报告期内销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况，以及发行人未来有无收购安排。

(一)博馨塑胶及恩浩塑料的基本情况，包括设立日期、股权结构、业务范围、控股股东及实际控制人等

1、博馨塑胶基本情况

截至本回复出具之日，博馨塑胶的基本情况如下：

企业名称	台州博馨塑胶有限公司
统一社会信用代码	91331004MA29WY3053
住所	浙江省台州市路桥区蓬街镇新光村一区 6 号
法定代表人	王益
注册资本	5 万元
成立日期	2017-05-10
业务/经营范围	塑料制品、通用零部件制造、销售。
股权结构	王益 100%出资
控股股东、实际控制人	王益

2、恩浩塑料基本情况

截至本回复出具之日，恩浩塑料的基本情况如下：

企业名称	台州市路桥恩浩塑料制品厂
统一社会信用代码	91331004MA28GUHG61
住　　所	浙江省台州市路桥区蓬街镇水缺头村四区 29-1 号(自主申报)
法定代表人	应宣玲
注册资本	10 万元
成立日期	2016-11-11
业务/经营范围	塑料制品制造、销售。
股权结构	应宣玲 100%出资
控股股东、实际控制人	应宣玲

(二)结合博馨塑胶及恩浩塑料对发行人的依赖程度说明两家公司是否为发行人实际控制人控制的公司

根据博馨塑胶和恩浩塑料提供的财务报表以及销售、采购台账等相关资料，报告期内博馨塑胶对发行人的销售收入占其总销售额的比例约为 95%，恩浩塑料对发行人的销售收入占其总销售额的比例约为 75%，整体占比较高，博馨塑胶和恩浩塑料对发行人存在一定的依赖性。

上述两家关联方整体经营规模较小，虽主要客户为发行人，但仍存在部分其他客户，并非仅服务于发行人一家客户。

博馨塑胶成立至今未发生过股权变动，系由王益 100%出资。王益有过多年的行业从业经验，其曾先后于 2011 年设立瑞丽市王益汽车座垫店、于 2016 年设立瑞丽市悦动汽车装饰部，王益后期停止在瑞丽市的经营，将业务发展区域转移至浙江台州，因此设立了博馨塑胶，博馨塑胶与发行人之间的交易具备真实的交易背景，王益并非为发行人实际控制人代持博馨塑胶的股份。

恩浩塑料成立至今亦未发生过股权变动，系由应宣玲 100%出资。应宣玲亦有过多年的行业从业经验，其曾经于 2001 年设立过台州市路桥海升汽摩部件厂。整体来看，应宣玲行业经验较为丰富，恩浩塑料与发行人之间的交易具备真实的交易背景，不存在为发行人实际控制人代持恩浩塑料股权的情况。

同时，报告期内发行人与博馨塑胶和恩浩塑料在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面均保持了独立性；报告期内发行人实际控制人与博馨塑胶、恩浩塑料及其实际控制人王益、应宣玲不存在大额银行资金流水往来。

综上，博馨塑胶及恩浩塑料报告期内对发行人存在较大的依赖，但其仍存在其他客户；博馨塑胶及恩浩塑料的实际控制人均具有较为丰富的行业从业经验，

不存在为发行人实际控制人代持股份的情况，上述两家公司并非发行人实际控制人控制的企业；为进一步减少关联交易，发行人已分别于 2021 年 4 月、2021 年 9 月停止与恩浩塑料、博馨塑胶之间的关联交易。

(三)发行人向博馨塑胶及恩浩塑料采购的必要性、合理性及价格公允性

1、必要性及合理性分析

报告期内，公司在自身产能不足时，向博馨塑胶、恩浩塑料采购内燃机进气系统配件半成品或接受其提供的委外加工服务。博馨塑胶及恩浩塑料的经营地址距发行人较近，且两家公司的实际控制人具备较为丰富的行业经验，发行人向上述两家公司采购系基于生产需求进行的正常经营活动，具备合理性。

鉴于发行人对博馨塑胶、恩浩塑料的采购具有较大的可替代性，为进一步减少关联交易，发行人已分别于 2021 年 4 月、2021 年 9 月停止与恩浩塑料、博馨塑胶之间的关联交易。

2、价格公允性分析

发行人向博馨塑胶、恩浩塑料的交易价格均遵循公允定价原则，主要参考市场价格协商确定，并根据市场价格变化及时对交易价格作出相应调整。其中，配件采购产品价格的主要构成因素包括原材料价格、加工费、物流费用及供应商一定程度的利润等；外协加工费，视具体产品的规格、模具情况、工艺难度、生产效率进行协商确定。具体价格公允性分析如下：

(1)与博馨塑胶采购价格的公允性分析

发行人向博馨塑胶采购价格与向第三方供应商采购同类产品价格的对比情况如下所示：

采购主体	物料名称及规格	采购价格/加工费差异原因
博馨塑胶	★GGC 网板总成（环保彩锌）（0.3*16 目网单层）（简称：“物料 A”）	前述两个物料均为定制件，所用原材料和制造工序相同，价格的核算方式均为：材料费+冲压加工费+电镀费用+包装运输费用+管理费，两个物料的冲压加工费、电镀费用、包装运输费用基本相同。两个物料的采购价格较为相近，发行人向路桥海鹰的采购价格略高，主要原因系用料不同，物料 A 用料较少，物料 B 用料较多。
台州市路桥区海鹰五金弹簧厂（“路桥海鹰”）	K79A 网板总成（环保彩锌）（0.3*16 目网双层）（简称：“物料 B”）	
博馨塑胶	KYYA 滤芯网板组件	采购价格不存在差异
路桥海鹰		

博馨塑胶	KZVF 滤芯网板组件	采购价格不存在差异
路桥海鹰		
博馨塑胶	BE8 网板	发行人向重庆特嘉标准件有限公司的采购价格略低。自 2021 年 5 月起发行人改向更具有价格优势的供应商采购该款物料。
重庆特嘉标准件有限公司		
博馨塑胶	FE-3AC 空滤器管口定型圈（φ64*φ65.6*20 不锈钢）	发行人向台州市路桥海鹏五金电器厂的采购价格略低。发行人向博馨塑胶采购前述产品的期间为 2018 年 1 月至 2019 年 3 月；2019 年 3 月后发行人改向价格更具优势的台州市路桥海鹏五金电器厂采购。 存在价格差异的主要原因为台州市路桥海鹏五金电器厂采用更为先进的激光切割倒角处理工艺，在产能上更具优势。
台州市路桥海鹏五金电器厂		
博馨塑胶	KYYA 壳盖（17220-KYY-9000 有 HONDA>PVC<标识）	采购价格不存在差异
台州市路桥秀花塑料厂		
博馨塑胶	K80A 壳体	采购价格较为相近，发行人向台州市路桥利鸥塑业有限公司的采购价格略低，主要原因系前述两个物料均为定制件，制作工序相同,生产所用的机器均为 380T 注塑机，由于 K80A 壳体重量较重，导致每班产量稍低于 QJ600GS 壳体注塑合件，故在加工费上存在少许差异。
台州市路桥利鸥塑业有限公司	QJ600GS 壳体注塑合件	

(2)与恩浩塑料采购价格的公允性分析

发行人向恩浩塑料采购价格与向第三方供应商采购同类产品价格的对比情况如下所示：

采购主体	物料名称	采购价格/加工费差异原因
恩浩塑料	A13T+1.5 引气管总成（151000156AA 材料：PP）	采购价格相近，发行人向路桥福立的采购价格略低，主要原因系不同合作期间内原材料价格波动所致，前述物料的原材料为聚丙烯（以下简称“PP”）。 发行人向恩浩塑料采购此物料的时间段为 2019 年 12 月至 2020 年 6 月，向路桥福立采购的时间段为 2020 年 10 月以后,而 2020 年 PP 价格出现了的下滑。
台州市路桥区福立塑料厂(普通合伙)（“路桥福立”）		
恩浩塑料	FC-3AE 空滤器进气管总成	采购价格相近，发行人向路桥福立的采购价格略低。发行人自 2021 年 4 月起改向更具价格优势的路桥福立采购。
路桥福立		

恩浩塑料	SX12 15TD 消音器上盖	发行人向路桥利鸥的采购价格偏高，主要原因是发行人于 2019 年 10 月重新制定了新的核价模式，根据生产效率、加工难度重新核算了新的价格，故 2019 年 10 月后改委托价格更具优势的恩浩塑料进行加工。
路桥利鸥		
恩浩塑料	SX12 15TD 消音器下盖	前述两款物料使用的材料相同均为 PA6+GF30%造粒，使用的生产设备均为 380T 注塑机，发行人向路桥利鸥的采购价格偏低，主要原因系规格不同导致的生产效率差异。SX12 15TD 消音器下盖的每班产量约为 640 个，FE-6DB 消声器上端盖的每班产量约为 840 个。
路桥利鸥	FE-6DB 消声器上端盖	

综合上述分析，发行人向博馨塑胶、恩浩塑料的采购价格与向第三方无关联供应商采购相同或类似物料的价格不存在明显差异，定价公允。

(四)结合采购内容补充说明博馨塑胶及恩浩塑料的业务与发行人之间是否存在竞争关系

报告期内发行人与博馨塑胶及恩浩塑料之间不存在竞争关系，具体分析如下：

1、主营业务存在差异：发行人的主营业务为内燃机进气系统及配件的研发、生产和销售，具备进气系统总成生产能力；博馨塑胶及恩浩塑料主要产品为塑料件及五金件，系零散的配件产品。

2、主要客户存在差异：发行人主要客户为汽车、摩托车和通用机械领域的整车厂，系整车厂的一级供应商；博馨塑胶及恩浩塑料的经营规模较小，实力有限，仅能作为二、三级供应商配套整车厂一级供应商。

3、研发技术能力存在差异：发行人凭借多年的发展，具备一定的技术实力，报告期内主要通过与客户同步开发的方式获取订单；但博馨塑胶及恩浩塑料不具备进气系统总成的同步开发、整体设计生产能力，一般由发行人提供模具后进行简单的加工。

综上，博馨塑胶及恩浩塑料与发行人之间不存在竞争关系。

(五)前述企业在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性的影响，报告期内销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况，以及发行人未来有无收购安排。

1、前述企业在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面对发行人独立性的影响

(1)历史沿革方面

根据博馨塑胶的工商登记资料，博馨塑胶为王益出资设立的一人有限公司，其成立后未发生股权变动；根据恩浩塑料的工商登记材料，恩浩塑料为应宣玲出资设立的个人独资企业，其成立后未发生投资人的变动。综上，博馨塑胶及恩浩塑料在历史沿革方面与发行人及实际控制人相独立。

(2)资产方面

发行人拥有独立经营所需的生产设备、辅助设施，拥有独立经营所需的与生产经营有关的生产系统、辅助生产系统和配套设施，合法拥有与生产经营有关的主要土地、厂房、机器设备及知识产权等的所有权或使用权并实际占有，具有独立的原料采购和产品销售系统，不存在与博馨塑胶及恩浩塑料资产混用的情形，具备资产独立性。

(3)人员方面

发行人拥有从事生产经营活动所需的全部人员，独立与员工签订劳动合同，并建立独立的劳动、人事及工资管理等规章制度，在员工社会保障、工资报酬等方面进行独立管理。发行人的人员与博馨塑胶、恩浩塑料的人员不存在混同，具备人员独立性。

(4)业务与技术方面

报告期内，发行人具备完整的业务流程、独立的生产经营场所及供应、销售部门和渠道，能够独立开展业务，不依赖上述关联方。报告期内发行人与上述关联方虽然存在关联交易，但该交易系正常的商业经营活动，交易价格公允，不存在依赖对方开展业务的情形。同时，发行人生产、研发活动所使用的技术与以上关联方不存在共用、混同的情形。因此，发行人与博馨塑胶、恩浩塑料在业务、技术方面相互独立。

(5)财务方面

发行人设有独立的财务部门，具备独立的会计核算体系及规范、独立的财务管理制度，独立进行财务决策，与上述关联方之间不存在相互支配资金使用的情况；上述关联方财务人员均未在发行人处任职，且不存在在发行人控股股东及其控制的其他企业兼职的情况；发行人拥有独立的银行账户，不存在与上述关联方共用账户的情况；发行人作为独立的纳税人，依法独立纳税，不存在与上述关联方混合纳税的情况。因此，发行人与博馨塑胶、恩浩塑料在财务方面相互独立。

综上，博馨塑胶和恩浩塑料在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面均独立于发行人，对发行人的独立性未产生不利的影响。

2、报告期内销售渠道、主要客户及供应商重叠等情况

发行人系整车厂的一级供应商，通过与整车厂开展同步开发等方式获取订单；博馨塑胶和恩浩塑料不具备与整车厂同步开发的实力，产品主要系工艺较为简单的塑料件及五金件，属于发行人的上游供应商。因此，发行人与博馨塑胶、恩浩塑料的客户结构存在较大的差异。

发行人与博馨塑胶、恩浩塑料存在少量客户供应商重合的情况，该等重合客户供应商所涉及的交易金额均较小。

(1)发行人与博馨塑胶客户供应商重合情况

报告期内，与博馨塑胶单期交易金额超过 20 万元，且同时与发行人存在交易的重合供应商情况如下：

单位：万元

重合供应商名称	发行人采购额				博馨塑胶采购额			
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
武强县建国金属制品有限公司	8.78	18.41	3.00	10.20	0.00	29.05	22.05	0.00
台州市出新镀业股份有限公司	20.88	27.64	-	-	0.00	42.26	33.01	24.89
台州市卓阳不锈钢制管有限公司	24.80	39.16	-	-	0.75	14.61	31.38	21.11

报告期内，不存在与博馨塑胶单期交易金额超过 20 万元，且同时与发行人存在交易的重合客户。

博馨塑胶主要从事塑料件和五金件的生产，其部分客户供应商与发行人存在重合具备合理性

(2)发行人与恩浩塑料客户供应商重合情况

报告期内，与恩浩塑料单期交易金额超过 20 万元，且同时与发行人存在交易的重合客户具体如下：

单位：万元

重合客户名称	发行人销售额	恩浩塑料销售额

	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
台州信溢农业机械有限公司	-	-	0.22	-	-	33.35	31.66	-
绿田机械股份有限公司	-	5.44	1.33	-	8.76	24.67	-	-

上述重合客户向发行人的采购金额较少，主要系采购口罩和少量材料；向恩浩塑料采购的主要为注塑件。

发行人与恩浩塑料之间存在较多的供应商重合的情形，恩浩塑料主要从事塑料定制件的生产，其部分原料供应商与发行人存在重合系正常现象，该等重合供应商报告期各期涉及的采购额均较小，对发行人生产经营的影响较小。报告期内，与恩浩塑料单期交易金额超过 20 万元，且同时与发行人存在交易的重合供应商情况如下：

单位：万元

重合供应商名称	发行人采购额				恩浩塑料采购额			
	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
台州市泰和塑料有限公司	-	-	14.67	-	3.36	-	-	23.94
浙江驰野塑化有限公司	-	-	-	1.07	-	-	18.80	32.50
浙江聚发化工有限公司	-	-	-	21.57	-	20.43	6.86	12.45

经核查，发行人与恩浩塑料存在客户供应商重合的情形，但该等重合客户供应商的交易金额均较小，主要系由于双方业务领域存在一定的关联，具备合理性。

3、发行人未来有无收购安排。

为进一步减少关联交易，发行人已分别于 2021 年 4 月、2021 年 9 月停止与恩浩塑料、博馨塑胶之间的关联交易。原向恩浩塑料、博馨塑胶的采购，发行人已通过自产或向无关联第三方采购的方式予以替代。未来，发行人不存在收购恩浩塑料和博馨塑胶的安排。

四、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题(2)及关联交易价格公允性履行了以下核查程序：

1、获取了发行人实际控制人出具的关于杜绝关联方占用资金的承诺函，查阅了发行人内部控制制度及管理文件、报告期内的三会文件、关联资金往来清单，抽查了大额资金支出的审批和支付流程，并访谈了发行人财务负责人，了解并分析报告期内发行人防范资金占用等不规范情形的内控制度的建立与执行情况；

2、获取发行人与博馨塑胶、恩浩塑料之间销售和采购产品的合同，了解交易定价方式；访谈博馨塑胶、恩浩塑料，了解关联交易内容、产生的原因及合理性、定价方式、行业惯常定价方式；获取发行人与博馨塑胶、恩浩塑料之间的交易明细，核查交易金额、交易数量，将发行人对博馨塑胶、恩浩塑料的采购价格与同类产品第三方供应商的采购价格进行对比，分析关联交易价格的公允性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已建立并完善资金管理相关的制度，控股股东、实际控制人亦已出具关于杜绝关联方占用资金的相关承诺，报告期内执行情况良好，未再发生关联方占用资金情形。

2、发行人向博馨塑胶、恩浩塑料的采购价格与向第三方无关联供应商采购相同或类似物料的价格不存在明显差异，定价公允。

问题 8. 关于合规经营

申请文件显示：

(1)发行人及其子公司对外租赁 5 处房产，其中 2 项租赁房产未办理不动产权登记；报告期内发行人以房屋建筑物为抵押物向银行办理抵押贷款，存在借款偿还后尚未办理抵押注销登记的情形。

(2)报告期内发行人存在劳务派遣用工情形，其中 2019 年末劳务派遣比例超过 10%。

(3)报告期内，发行人存在多项违反税收或环保法规而被相关主管部门行政处罚的情形。

(4)发行人子公司广东恒勃拥有一项集体土地使用权，面积 29,708.89 平方米，系 2005 年 3 月自江门市蓬江区棠下镇桐井村民委员会受让取得，该土地上建工厂及宿舍，建筑面积合计 26,018.39 平方米。

(5)报告期内，发行人存在向中国信托商业银行股份有限公司借款的情形，

合计金额分别为 350 万欧元。

(6)发行人数位独立董事为高校教师。

(7)本次发行的募投项目涉及土地均在 2014 年或 2018 年即取得土地使用权证。

请发行人：

(1)说明上述租赁房产未办理不动产权登记的原因、办理进展、是否存在不能办理完毕的风险、相关租赁房产是否存在纠纷或潜在纠纷、对发行人生产经营用地的影响；发行人偿还借款后仍未办理抵押注销登记的原因。

(2)说明报告期内发行人劳务派遣用工是否持续符合《劳务派遣暂行规定》的要求及合规性，是否存在被处罚的风险；结合劳务派遣人员的数量、同样工种的正式员工平均工资测算使用劳务派遣人员对于报告期内发行人业绩的影响。

(3)说明被行政处罚事项是否构成重大违法违规行为、后续整改措施及整改进展；发行人生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、是否正常运行；报告期内环保投资和费用成本支出情况，是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

(4)说明取得的集体建设用地使用权的土地所涉建筑面积占发行人生产经营面积的比重、对应产能、收入及占比情况；取得过程的合法合规性、是否存在被要求搬迁或被收回的法律风险。

(5)说明发行人的境外借款是否履行外债登记备案等相关程序。

(6)说明现任独立董事任职是否符合中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职(任职)问题的意见》、中共教育部《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》及教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定。

(7)说明发行人是否存在闲置土地的情形，是否存在被相关土地管理部门认定为闲置土地的风险、后果及应对措施。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题(2)-(4)发表明确意见。

回复：

一、说明上述租赁房产未办理不动产权登记的原因、办理进展、是否存在不能办理完毕的风险、相关租赁房产是否存在纠纷或潜在纠纷、对发行人生产

经营用地的影响；发行人偿还借款后仍未办理抵押注销登记的原因。

(一)租赁房产未办理不动产权登记的原因、办理进展、是否存在不能办理完毕的风险、相关租赁房产是否存在纠纷或潜在纠纷、对发行人生产经营用地的影响

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人向常州格信租赁的房产中，存在两处房产(合计面积 1,883.75 平方米)未办理不动产权登记；该等房产原已取得《建设工程规划许可证》、《建筑工程施工许可证》、《建设工程规划核实合格单》和《建设工程质量监督报告》，并已于 2021 年 11 月 30 日办理取得《不动产权证书》(编号为苏(2021)常州市不动产权第 3006440 号)。

因此，截至本回复出具之日，该等租赁房产已办理完毕不动产权登记，不存在不能办理完毕的风险，该等租赁房产不存在纠纷或潜在纠纷，对发行人生产经营用地不存在不利影响。

同时，发行人控股股东和实际控制人已出具承诺，承诺“若公司或公司下属子公司在首次公开发行股票并在创业板上市的过程中如因租赁房屋权属问题导致租赁房屋无法正常使用，而给公司或公司下属子公司造成的任何损害、损失，本人将无条件全额补偿公司及其下属子公司因此受到的损失或承担的任何费用，保证公司及其下属子公司不会因此而遭受任何损失。”

(二)发行人偿还借款后仍未办理抵押注销登记的原因

截至 2021 年 9 月 30 日，发行人及其子公司尚未办理抵押注销登记的担保情况如下：

担保合同名称及编号	担保人	债务人	债权人	担保范围	抵押物
《最高额抵押合同》([345011]浙商银高抵字[2018]第00555号)	重庆恒勃	重庆恒勃	浙商银行股份有限公司台州分行	重庆恒勃与债权人自2018.08.02-2023.08.01期间内的所有债权提供担保，担保债权之最高余额3,721万元	渝(2018)铜梁区不动产权第000763649号、渝(2018)铜梁区不动产权第000764014号、渝(2018)铜梁区不动产权第000764149号、渝(2018)铜梁区不动产权第000763757号、渝(2018)铜梁区不动产权第000763840号、渝(2018)铜梁区不动产权第000762925号
《最高额抵押合同》(44100620180000653)	广东恒勃	广东恒勃	中国农业银行股份有限公司	广东恒勃与债权人自2018.02.06-2023.02.05	粤(2018)江门市不动产权第0005828号

			江门江会支行	期间内的所有债权提供担保，担保债权之最高余额 5,037.19 万元	

《最高额抵押合同》([345011]浙商银高抵字[2018]第 00555 号)与《最高额抵押合同》(44100620180000653)项下的债务已经清偿完毕后，未办理抵押登记注销的原因为，上述抵押合同均为最高额抵押合同，合同项下约定的债务确定期间尚未届满，且发行人彼时尚无法确定未来是否仍存在借款需求，因此未办理抵押注销登记。

截至本回复出具之日，为进一步加强内部控制，发行人已办理完毕与浙商银行股份有限公司台州分行、中国农业银行股份有限公司江门江会支行的抵押登记注销手续，待未来存在后续资金需求时重新申请授信并办理相应抵押登记。

二、说明报告期内发行人劳务派遣用工是否持续符合《劳务派遣暂行规定》的要求及合规性，是否存在被处罚的风险；结合劳务派遣人员的数量、同样工种的正式员工平均工资测算使用劳务派遣人员对于报告期内发行人业绩的影响。

(一)报告期内发行人劳务派遣用工是否持续符合《劳务派遣暂行规定》的要求及合规性，是否存在被处罚的风险

1、报告期内发行人劳务派遣用工的合规性

根据《中华人民共和国劳动合同法(2012 年修正)》第六十六条和《劳务派遣暂行规定》第三条、第四条的规定，用工单位只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上使用被派遣劳动者，使用的被派遣劳动者数量不得超过其用工总量的 10%。

报告期内，发行人劳务派遣用工的岗位主要为注塑车间、吹塑车间、滤芯车间、炭罐车间、总装车间和热合车间等车间操作工人，劳务派遣用工的工作主要是操作简单机器设备、包装、修边等工作，相关工作对其经验和技能要求较低、操作简单、重复性强，且该等用工人员通常流动性较大，符合《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规关于劳务派遣用工岗位的要求。

报告期各期末，发行人劳务派遣用工人数占用工总量的比例如下：

项目	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日

劳务派遣人数(人)	30	99	100	155
用工总人数(人)	1,351	1,312	1,227	1,280
劳务派遣比例	**2.22%**	**7.55%**	**8.15%**	**12.11%**

报告期各期，发行人月平均劳务派遣用工人数占月平均用工总量的比例如下：

项目	2022年6月30日	2021年	2020年	2019年
月平均劳务派遣人数(人)	57	87	55	50
月平均用工总人数(人)	1,382	1,318	1,249	1,256
月平均劳务派遣比例	**4.12%**	**6.60%**	**4.40%**	**3.98%**

发行人所处行业春节前后招工难、用工难，且存在备货需求，生产压力大，用工需求较大，因此劳务派遣情形主要发生在春节前后期间，从月平均劳务派遣比例的情况来看，比例相对较低，但各期末的劳务派遣比例相对较高。2021 年以来，随着订单需求增加，发行人人员更为紧张，因此月平均劳务派遣比例有所提升。

报告期内，公司存在劳务派遣用工人数占本公司用工总量的比例超过 10%的情况。对此，公司专门开展了劳务派遣用工问题的整改工作，严格控制公司的劳务派遣比例。截至报告期末，已不存在超过 10%的情形。

2、报告期内发行人存在合作劳务派遣单位未取得劳务派遣经营业务资质的情形

根据《劳动合同法》第五十七条，“经营劳务派遣业务，应当向劳动行政部门依法申请行政许可；经许可的，依法办理相应的公司登记。未经许可，任何单位和个人不得经营劳务派遣业务。”

报告期内，公司合作的劳务派遣单位及其资质情况如下：

序号	公司名称	劳务派遣资质
1	淮北市铭泽劳务服务有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：34062120170009)
2	台州慧才人力资源有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：331004201903140002)
3	中山优派劳务派遣有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：442000170082)
4	江门市蓝海劳务派遣有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：440703200021)
5	江门市丰氏人力资源有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：440703200019)
6	江门市瑞胜人力资源有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：440703190001)

7	珠海市卓博劳务派遣有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：440402190043)
8	江门市金领人力资源有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：440703200024)
9	常州常诚劳务外包服务有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：320411202011110077)
10	常州鸿兆企业管理有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：320411202009160067)
11	常州常吉企业管理咨询有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：320411201804120016)
12	常州常聘企业管理咨询有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：320411202008060053)
13	常州常友服务外包有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：320411202009160064)
14	常州领航人力资源有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：320411202003100010)
15	重庆市政恒人力资源管理有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：5001512019002)
16	常州佰加信服务外包有限公司	/
17	江门市江海区友邦劳务派遣有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：440704190010)
18	江门市乐其劳务派遣有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：440703190009)
19	江门市万鹏人力资源有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：440704210001)
20	浙江云坤企业管理咨询有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：331004201910290012)
21	浙江长和企业管理服务有限公司淮安分公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：330382202004300002)
22	重庆市德谢人力资源管理有限公司	《劳务派遣经营许可证》(编号：5000002021027)

上述劳务派遣单位中，除常州佰加信服务外包有限公司外，其余单位均取得了相应的《劳务派遣经营许可证》。为规范经营，加强内控，发行人已终止和常州佰加信服务外包有限公司的合作。

3、劳务派遣事项是否存在被处罚的风险

报告期内，发行人存在劳务派遣用工人数曾超用工总人数 10%的情形，以及合作的劳务派遣单位中一家未取得劳务派遣资质，违反了《中华人民共和国劳动合同法》《劳务派遣暂行规定》相关规定。

发行人已经制定了劳务派遣整改方案并对劳务派遣用工进行了规范，截至报告期末，已不存在超过 10%的情形。同时，发行人已终止和常州佰加信服务外包有限公司该家不具备劳务派遣资质单位的合作。

就发行人劳务派遣用工可能受到处罚的潜在风险，发行人控股股东、实际控制人已就发行人上述劳务派遣不规范情形出具如下承诺：“若公司或公司下属子

公司在首次公开发行股票并在创业板上市的过程中因劳务派遣用工违规问题遭到人事部门的行政处罚，本人将无条件替公司或公司下属子公司承担所有罚款或处罚，保证公司及其下属子公司不会因此而遭受任何损失。”

公司仅在部分月份，由于春节因素或订单交期紧张，使用劳务派遣用工的比例超过法定比例，后经整改，已未再发生超比例使用劳务派遣工的情形；且截至本回复出具之日，公司未因劳务派遣用工问题受到劳动行政主管部门的处罚，亦不存在因劳务派遣用工超过规定比例被劳动行政主管部门责令限期改正但逾期不改正的可能导致公司受到行政处罚的情况。此外，发行人控股股东、实际控制人已承诺就发行人及子公司因劳务派遣可能受到的处罚或其他损失进行足额补偿。

因此，发行人因劳务派遣用工问题受到行政处罚的风险相对较小，发行人报告期内的劳务派遣用工合规风险不会对本次发行上市构成法律障碍。

(二)结合劳务派遣人员的数量、同样工种的正式员工平均工资测算使用劳务派遣人员对于报告期内发行人业绩的影响

报告期内，劳务派遣人员与公司同岗位正式员工的平均工资比较如下：

单位：万元/人

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
劳务派遣人员平均工资	3.27	6.59	4.70	4.62
同岗位正式员工平均工资	3.43	7.44	5.96	6.51
平均工资差异	0.16	0.85	1.26	1.88

发行人按照“同工同酬”的方式确定劳务派遣人员薪酬待遇。报告期各期，劳务派遣人员与同岗位正式员工的平均工资存在差异，主要系由于劳务派遣人员的每月工作天数少于发行人同岗位正式员工。

假设发行人将报告期内的劳务派遣人员全部替换成正式员工(相应会带来工作不饱和，人员闲置的情形)，将对发行人的业绩产生如下影响：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
劳务派遣平均人数(人)	57	87	55	50
平均工资差异(万元/人)	0.16	0.85	1.26	1.88
差异缺口(万元)	9.29	73.84	69.14	94.18
净利润(万元)	5,028.36	9,537.66	6,474.05	3,589.79

占比	0.18%	0.77%	1.07%	2.62%

报告期内发行人劳务派遣差异缺口金额占公司净利润分别为2.62%、1.07%、0.77%和0.18%，占比较低，对发行人业绩的影响较小。

三、说明被行政处罚事项是否构成重大违法违规行为、后续整改措施及整改进展；发行人生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、是否正常运行；报告期内环保投资和费用成本支出情况，是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

(一)说明被行政处罚事项是否构成重大违法违规行为、后续整改措施及整改进展

1、重庆恒勃相关行政处罚情况

(1)具体情况

2017年12月24日，重庆市铜梁区环境保护局出具了《行政处罚决定书》(铜环罚[2017]70号)，发行人子公司重庆恒勃兴办的“年产1000万套汽车、摩托车及通用机滤清器”项目在配套环境保护设施未建成的情况下即擅自投入生产，违反了《重庆市环境保护条例》第二十二条：“建设项目中需要配套的环境保护设施，应当与主体工程同时设计、同时施工、同时投产使用”的规定，该单位依据《重庆市环境保护条例》第九十三条对重庆恒勃予以从轻处罚，责令重庆恒勃立即停产，并对重庆恒勃处以罚款2万元。重庆恒勃受到上述处罚后，已于2018年缴纳罚款。

(2)该等处罚不属于重大违法违规行为

根据上述《行政处罚决定书》(铜环罚[2017]70号)，重庆市铜梁区环境保护局认定重庆恒勃存在《重庆市环境行政处罚裁量基准》(渝环发[2015]41号)第八条第三项“主动消除或减轻环境违法行为危害后果的”及第四项“初次发生环境违法行为且无主观故意的”规定的从轻处罚的情形，重庆市铜梁区环境保护局依据《重庆市环境保护条例》第九十三条对重庆恒勃予以从轻处罚。

2020年11月19日，重庆恒勃取得了重庆市铜梁区生态环境局出具的证明，证明重庆恒勃于2017年11月24日受到的重庆市铜梁区生态环境局行政处罚(铜环罚［2017］70号)，不属于重大行政处罚。

(3)后续整改措施及整改进展

重庆恒勃受到上述处罚后，已于 2018 年缴纳罚款，并积极完成环保三同时的整改工作，确保投入生产时已配套相应的环境保护设施。根据重庆市久久环境影响评价有限公司于 2018 年 7 月编制的《重庆恒勃滤清器有限公司年产 1000 万套汽车、摩托车及通用机滤清器生产项目(一期)竣工环境保护验收监测报告》，“该项目环保设施及环境管理措施基本按环评及批复要求设置，排放的污染物监测结果未超过国家规定的标准限值，排放的污染物总量未超过该项目环评核定的总量控制指标。项目基本满足环保验收要求”。2018 年 10 月 18 日，重庆恒勃取得重庆市铜梁区环境保护局核发的《重庆市铜梁区环境保护局关于年产 1000 万套汽车、摩托车及通用机滤清器生产项目(一期)噪声、固定废物污染防治设施竣工环保验收的批复》。

2021 年 1 月 13 日，重庆市铜梁区生态环境局出具了证明，证明重庆恒勃自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 1 月 13 日，未因违反环境保护及污染防治相关法律法规而受到该局的行政处罚。2022 年 1 月 5 日，重庆市铜梁区生态环境局出具了证明，证明重庆恒勃自 2021 年 1 月 1 日至 2022 年 1 月 5 日，未因违反环境保护及污染防治相关法律法规而受到该局的行政处罚。2022 年 7 月 7 日，重庆市铜梁区生态环境局出具了证明，证明重庆恒勃自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 7 月 7 日，未因违反环境保护及污染防治相关法律法规而受到该局的行政处罚。

综上，重庆恒勃上述行政处罚事项已进行积极整改，该等事项发生在报告期之前，报告期内发行人未再发生类似的情况。

2、格林雅相关行政处罚情况

(1)具体情况

2018 年 7 月 2 日，台州市国家税务总局台州经济开发区税务局向子公司格林雅出具了《税务行政处罚决定书(简易)》，格林雅因 2018 年 5 月 1 日至 2018 年 5 月 31 日增值税(通用设备)未按期进行申报，违反了《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定，被处以行政罚款 550 元整。格林雅已缴纳相关行政罚款。

(2)该等处罚不属于重大违法违规行为

《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定，“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期

改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款。”根据《税务行政处罚决定书(简易)》(台开发区国简罚[2018]235 号)，本次行政处罚适用简易程序，行政罚款金额为 550 元，故不属于《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定的情节严重情形。

2021 年 1 月 29 日，国家税务总局台州经济开发区税务局出具了证明，确认格林雅于 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 1 月 29 日期间无重大税收违法失信行为、无欠缴税款行为。

(3)后续整改措施及整改进展

格林雅受到税务行政处罚后，加强了内控管理措施和规范税务申报流程，对相关责任人进行追责，要求今后严格执行《恒勃控股股份有限公司财务管理办法》等相关内控制度，避免该等情形的再次发生。

2021 年 1 月 29 日，国家税务总局台州经济开发区税务局出具了证明，确认格林雅于 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 1 月 29 日期间无重大税收违法失信行为、无欠缴税款行为。2022 年 1 月 10 日，国家税务总局台州经济开发区税务局出具了证明，确认格林雅 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间未发现被该局查处的税收违法行为。2022 年 8 月 15 日，国家税务总局台州经济开发区税务局出具了证明，确认格林雅 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日期间未发现被该局查处的税收违法行为。

综上，格林雅上述行政处罚事项已进行积极整改，报告期内发行人未再发生类似的情况。

(二)发行人生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、是否正常运行

发行人及其子公司中，涉及生产业务的包括恒勃股份、广东恒勃、常州恒勃、重庆恒勃、浙江恒倍康和格林雅，各家公司涉及环境污染的具体情况如下：

1、恒勃股份

恒勃股份生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、运行情况如下：

类型	生产具体环节	主要污染物名称及排放量	主要处理设施及处理能力	运行情况
废水	生活污	废水量，17850 t/a	厂区生活污水利用已有的化粪池	正常运行

	水	CODCr，0.536t/a	预处理达纳管标准后排入市政污水管网(食堂废水先经已设置的隔油池预处理) 冷却水、喷淋水经生化处理后循环使用	
		氨氮，0.027t/a		
废气	炼胶	配料粉尘 43kg/a	配料机投料口及炭黑投料口等自带引风集气装置，设计总风量为5000m³/h，采用过滤筒除尘处理工艺；废气经处理后通过 15m 高排气筒高空排放 密炼和开炼机上方集气罩，收集炼胶废气,设计总风量15000m³/h，采用过滤棉+光催化氧化+活性炭+水喷淋设施处理工艺，废气通过15m 高排气筒高空排放	正常运行
		非甲烷总烃，0.686kg/a		
		二硫化碳，2.038kg/a		
		VOCs，29.583kg/a		
	硫化	非甲烷总烃，7.263kg/a	密炼和开炼机上方集气罩，收集炼胶废气，设计总风量 35000m³/h，采用过滤棉+光催化氧化+活性炭+水喷淋设施处理工艺，废气通过 15m 高排气筒高空排放	正常运行
		二硫化碳，87.636kg/a		
		VOCs，155.888 kg/a		
	造粒硫化	粉尘，43kg/a	造粒粉尘风量为 15000m³/h，每个投料口上方设置集气罩，收集后采用布袋除尘器除尘，处理后废气经排气筒高空排放；挤出废气风量为 10000m³/h，挤出机模头上方设置集气罩对废气进行引风收集，集气罩需设置软帘，以增加废气收集率，收集的废气经排气筒高空排放	正常运行
		非甲烷总烃，44.88kg/a		正常运行
	注塑(吹塑)	非甲烷总烃，1170kg/a	对整个车间进行换风，换风次数低于 8 次/小时 对破碎车间进行整体密闭，产生的少量粉尘全部在车间内沉降	正常运行
固体废物	各生产环节	一般固废、危险固废、生活垃圾，0 t/a	/	/
噪声	各设备噪声，其噪声值一般在70-78dB		优先考虑选用优质低噪声机器设备以及电气设备；合理布置车间生产设备；注意设备的维护，保持生产设备良好的运转状态	正常运行

2、广东恒勃

广东恒勃生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、运行情况如下：

类型	生产具体环节	主要污染物名称及排放量	主要处理设施及处理能力	运行情况
废水	生活污水	生活污水及餐饮废水，5940t/a	经三级化粪池和隔油隔渣池预处理后纳入棠下污水处理厂集中处理	正常运行
		CODcr，1.485t/a		

		BOD5，0.832t/a		
		SS，0.891t/a		
		氨氮，0.089t/a		
		动植物油，0.357t/a		
废气	注塑、吹塑	非甲烷总烃，0.81t/a	收集后经废气治理设施(UV 光解+活性炭吸附装置)(TA001)处理后，15 米排气筒高空排放(排气筒 1#、排气筒 5#)，加大排风量	正常运行
	破碎	粉尘，0.03t/a	加强车间通风换气	正常运行
	热固化	恶臭，少量	收集后高空排放(排气筒 3#)	正常运行
	涂胶	VOCs，0.00014t/a	收集后经废气治理设施(UV 光解+活性炭吸附装置)(TA001)处理后，15 米排气筒高空排放(排气筒 2#)	正常运行
	焊接	烟尘，2.5*1/10000t/a	加强车间通排风	正常运行
		锡及其化合物，2.25*1/10000t/a		
	修模	粉尘，少量	加强车间通风换气	正常运行
	食堂	油烟，0.009t/a	经油烟净化装置处理后楼顶排放(排气筒 4#，约 15.8 米)	正常运行
固体废物	/	一般固废、危险固废、生活垃圾，0 t/a	/	/
噪声	机械噪声，昼间≤60dB\夜间≤50dB		通过合理布局、厂房墙壁的阻挡消减、控制经营作业时间等措施防止噪声污染	正常运行

3、常州恒勃

常州恒勃生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、运行情况如下：

类型	生产具体环节	主要污染物名称及排放量	主要处理设施及处理能力	运行情况
废水	生活污水	生活污水及餐饮废水，3600t/a	排入市政管网，接入常州市江边污水处理厂处理	正常运行
废气	注塑、热合	VOCs，0.487t/a	经 1#活性炭吸附装置处理后通过一根 15 米高的排气筒(1#)排放	正常运行
	涂胶	丙酮，0.016 t/a	经 2#活性炭吸附装置处理后通过一根 15 米高的排气筒(2#)排放	正常运行
		甲苯，0.007 t/a		
		VOCs，0.053 t/a		
	生产车间	丙酮，0.007t/a	经布袋除尘器处理后在车间内排放	正常运行
		甲苯，0.003t/a		
		VOCs，0.240t/a		

		颗粒物，0.098 t/a		
固体废物	/	一般固废、危险固废、生活垃圾，0 t/a	/	/
噪声	机械噪声，65-75db		设备安置在车间内，采取防震、隔声等措施及厂房的隔声和距离衰减	正常运行

4、重庆恒勃

重庆恒勃生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、运行情况如下：

类型	生产具体环节	主要污染物名称及排放量	主要处理设施及处理能力	运行情况
废水	生活污水	生活污水及餐饮废水，69.75㎥/d	新建化粪池，使出水满足《污水综合排放标准》(GB8978-1996)中的三级标准，处理能力为 100㎥/d，新增隔油池 1 座，处理能力 30㎥/d	正常运行
废气	注塑	有组织非甲烷总烃，0.83t/a 无组织非甲烷总烃，0.09t/a	每条生产线分别装配非甲烷总烃收集装置各 1 套，共设 4 个集气罩，20 米排气筒 1 个 加强车间通风换气	正常运行
	破碎机	粉尘，少量	加强车间通风换气	正常运行
	油烟净化器	油烟，0.09t/a	配套 1 台油烟净化器处理，处理后引至食堂屋顶排放	正常运行
固体废物	/	一般固废、危险固废、生活垃圾，0 t/a	/	/
噪声	设备噪声 75-90db		采用减震、隔音、消声措施	正常运行

5、浙江恒倍康

浙江恒倍康生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、运行情况如下：

类型	生产具体环节	主要污染物名称及排放量	主要处理设施及处理能力	运行情况
废水	生活污水	生活污水，1275t/a	经化粪池预处理达纳管标准后纳入污水管网，送至台州市水处理发展有限公司处理达标后排放	正常运行
废气	熔融塑化、喷丝废气	有组织非甲烷总烃，0.113t/a 无组织非甲烷总烃，0.1t/a	经集气罩收集(收集效率约 85%)至活性炭吸附装置处理(处理效率约 80%)后通过不低于 15 米高排气筒高空排放	正常运行
	解析清洗废气	有组织非甲烷总烃，0.02t/a	经封闭收集(收集效率 100%)通过多集循环吸收处理(处理效率约 98%)后由不低于 15 米高排气筒排放	正常运行
固体废物	/	一般固废、危险固废、生活垃圾，0 t/a	/	/

噪声	设备噪声 65-80db	选购设备时应优先考虑低耗、低噪声设备；合理布置各机器设备，高噪声设备尽量摆放在车间中央；布置设备时在设备底部安装减震垫；生产时关闭厂房门窗，定期做好设备维护，使设备处于良好的运行状态	正常运行

6、格林雅

格林雅生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、运行情况如下：

类型	生产具体环节	主要污染物名称及排放量	主要处理设施及处理能力	运行情况
废水	生活污水	生活污水，756t/a	生活污水经化粪池预处理后通过污水管网输送至台州市水处理发展有限公司处理达标排放	正常运行
废气	发电机、油锯、割灌机调试房	CO 有组织，3.124t/a CO 无组织，0.347t/a	集气收集，收集后经通过 15 米排气筒排放	正常运行
		非甲烷总烃有组织，0.389t/a 非甲烷总烃无组织，0.043t/a		
		NOx 有组织，0.311t/a NOx 无组织，0.035t/a		
		SO2 有组织，0.015t/a SO2 无组织，0.002t/a		
		烟尘有组织，0.015t/a 烟尘无组织，0.002t/a		
固体废物	/	一般固废、危险固废、生活垃圾，0 t/a	/	/
噪声	空压机噪声，80-85db 老化房噪声，90-95dB		加强生产管理、空压机房设独立房隔声等	正常运行

报告期内，发行人主要环保处理设施均正常运行。

(三)报告期内环保投资和费用成本支出情况，是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，公司环保投资和费用成本支出情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
环保投资	-	-	71.97	-
环保费用支出	18.66	64.39	51.60	38.25

2020 年环保投资包括恒勃股份购入废水处理设施、废气处理设施以及广东恒勃新建废气处理系统。公司的环保投资包括新建或购入环保治理工程或系统等，主要用于处理公司生产过程中产生的废气、废水等相关排放物，与公司的生产经营相匹配，能够满足相关污染物的处理需要。

报告期内，发行人的环保费用支出包括环保设施运营维护、环境监测/检测、环境影响评估/审核/认证以及污废物处理等。公司不属于重污染行业，生产过程中不存在高危险、高污染的情形，生产中产生的污染物以废气为主，通过环保设备处理后达标外排，因此整体来看发行人的环保费用支出较少，各期波动主要受环境检测、环境影响评估等费用的影响。

报告期内，发行人根据环保设施的实际运行情况及环保主管部门相关管理要求对环保投入进行规划和实施，并根据实际生产及运营情况持续发生环保投资及环保相关成本费用，以确保各项环保处理设施正常运行。公司的环保投资和环保费用支出均围绕其生产经营所产生的污染物进行防治，与处理其生产经营所产生的污染相匹配。

四、说明取得的集体建设用地使用权的土地所涉建筑面积占发行人生产经营面积的比重、对应产能、收入及占比情况；取得过程的合法合规性、是否存在被要求搬迁或被收回的法律风险。

(一)说明取得的集体建设用地使用权的土地所涉建筑面积占发行人生产经营面积的比重、对应产能、收入及占比情况

发行人子公司广东恒勃名下的土地系集体建设用地。报告期内，该等集体建设用地使用权的土地所涉建筑面积占发行人生产经营面积的比重、对应产能、收入及占比情况如下：

1、建筑面积占比情况

截至本回复出具之日，广东恒勃上述集体建设用地所涉及的建筑面积为 26,018.39 平方米，占发行人生产经营总面积的比重为 20.38%。

2、对应产能、收入及占比情况

项目		2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
产能（单位：小时）	广东恒勃	120,596	279,453	214,161	235,652
	发行人（合并口径）	343,382	732,638	586,632	622,279
	占比	35.11%	38.14%	36.51%	37.87%
营业收入（单位：万元）	广东恒勃	11,337.29	22,564.79	17,617.83	16,621.75
	发行人（合并口径）	31,733.52	63,314.07	57,336.36	49,491.07
	占比	35.73%	35.64%	30.73%	33.59%

注：产能为注塑机实际工时。

广东恒勃系发行人重要子公司，其各期产能占比分别为 37.87%、36.51%、38.14%和 35.11%，收入占比分别为 33.59%、30.73%、35.64%和 35.73%。

（二）集体建设用地使用权取得过程的合法合规性、是否存在被要求搬迁或被收回的法律风险

根据《江门市农村集体建设用地使用权流转管理暂行细则》规定，广东恒勃取得集体建设用地使用权已履行了必要程序，具体如下：

序号	法定要件或程序	广东恒勃已履行的必要程序	法律依据
1	符合土地利用总体规划和城镇规划	2004年6月30日，江门市规划局蓬江分局对集体用地颁发了《建设用地规划许可证》，经审核本用地项目符合城市规划要求，准予办理征用划拨土地手续。	《江门市农村集体建设用地使用权流转管理暂行细则》第4条
2	出让者(农村集体所有独立核算经济组织)与使用者签订流转合同	2005年5月10日，广东恒勃与江门市蓬江区棠下镇桐井村民委员会针对集体用地流转签订了《江门市市区农村集体建设用地使用权流转合同》，并经江门市国土资源局审核备案	《江门市农村集体建设用地使用权流转管理暂行细则》第7条、第9条
3	集体土地所有者同意流转	2003年1月23日，桐井村村民小组会议(由户代表参会签字)经三分之二以上代表同意	《江门市农村集体建设用地使用权流转管理暂行细则》第15条
4	县级以上国土资源管理部门审批	2005年5月12日，取得了江门市国土资源局出具的《关于江门恒勃滤清器有限公司使用集体土地的批复》，同意江门市蓬江区棠下镇桐井村民委员会将集体土地流转给广东恒勃	《江门市农村集体建设用地使用权流转管理暂行细则》第15条、22条
5	集体建设用地流转权属登记	广东恒勃已办理取得《集体建设用地使用权证书》	《江门市农村集体建设用地使用权流转管理暂行细则》第15条、22

2015年6月18日，江门市国土资源局出具《证明》：广东恒勃滤清器有限公司，已合法领取《集体所有土地使用证》(土地证号：江集用(2008)第200793

号)，2008 年 11 月至今，广东恒勃没有因其单位违反土地管理法律、法规而受到行政处罚的记录。

2021 年 1 月 27 日，江门市蓬江区自然资源局出具证明，确认：自 2015 年 7 月 15 日至 2021 年 1 月 25 日，广东恒勃未因违反土地管理法律、法规而受到行政处罚的记录。2021 年 7 月 12 日，江门市蓬江区自然资源局出具证明，确认：自 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，广东恒勃未因违反土地、城乡规划管理法律法规而受到行政处罚的记录。2022 年 1 月 11 日，江门市蓬江区自然资源局出具证明，确认：自 2021 年 7 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，广东恒勃未因违反土地、城乡规划管理法律法规而受到行政处罚的记录。2022 年 7 月 14 日，江门市蓬江区自然资源局出具证明，确认：自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日，广东恒勃未因违反土地管理法律法规而受到行政处罚的记录。

综上，广东恒勃受让取得该宗集体土地使用权过程已履行必要程序，符合《江门市农村集体建设用地使用权流转管理暂行细则》的相关规定，被要求搬迁或被收回的法律风险较低。

五、说明发行人的境外借款是否履行外债登记备案等相关程序。

根据《外债登记管理办法》(汇发[2013]19 号)第六条规定，“外债登记是指债务人按规定借用外债后，应按照规定方式向所在地外汇局登记或报送外债的签约、提款、偿还和结售汇等信息。根据债务人类型实行不同的外债登记方式。”

根据《外债登记管理办法》(汇发[2013]19 号)附件 2《外债登记管理操作指引》“一、非银行债务人办理外债签约登记”规定，“除财政部门、银行以外的其他境内债务人(以下简称“非银行债务人”)，应当在外债合同签约后 15 个工作日内，到所在地外汇局办理外债签约登记手续。办理外债签约登记后，外汇局应发给债务人加盖资本项目业务印章的《境内机构外债签约情况表》。”

2020 年 4 月 20 日，发行人与中国信托商业银行股份有限公司签署了《银行借款契约》约定，“借款金额为 150 万欧元，借款期限自 2020 年 4 月 24 日起至 2021 年 4 月 23 日止”。2020 年 4 月 21 日，发行人向国家外汇管理局台州市中心支局办理了《境内机构外债签约情况表》(业务编号：45331000202003032045)。2021 年 4 月 12 日，发行人与中国信托商业银行股份有限公司签署了《银行借款契约补充协议》约定，“本案期满后展期 12 个月，自 2021 年 4 月 24 日至 2022

年 4 月 23 日止”。2021 年 4 月 19 日，发行人向国家外汇管理局台州市中心支局办理了《境内机构外债签约情况表》(业务编号：45331000202003032045)。

2019 年 12 月 20 日，发行人与中国信托商业银行股份有限公司签署了《银行借款契约》约定，“借款金额为 200 万欧元，借款期限自 2019 年 12 月 25 日起至 2020 年 12 月 24 日止”。2019 年 12 月 24 日，发行人向国家外汇管理局台州市中心支局办理了《境内机构外债签约情况表》(业务编号：45331000201912231691)。2020 年 12 月 16 日，发行人与中国信托商业银行股份有限公司签署了《银行借款契约补充协议》约定，“本案期满后展期 12 个月，自 2020 年 12 月 25 日至 2021 年 12 月 24 日止”。2020 年 12 月 17 日，发行人向国家外汇管理局台州市中心支局办理了《境内机构外债签约情况表》(业务编号：45331000201912231691)。该笔借款已于 2021 年 12 月全额归还。

综上，发行人的境外借款均已履行外债登记备案程序。

六、说明现任独立董事任职是否符合中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职(任职)问题的意见》、中共教育部《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》及教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定。

发行人现任独立董事中，在高校任职的独立董事为武建伟，武建伟目前任职于浙江大学机械工程学院与浙江大学台州研究院。

根据浙江大学机械工程学院出具的《教职工校外兼职证明》，“武建伟在校工作期间未担任学院党政领导班子成员，经本人申请并经学院审批，同意其在全面履行学校岗位职责、保质保量完成本职工作的前提下，到恒勃控股股份有限公司兼职，任独立董事”。

根据浙江大学台州研究院出具的《证明》，“武建伟现任浙江大学台州研究院副院长、浙江大学台州研究院机电研究所所长，未担任副处级、处级或以上干部行政职务，不属于党政领导班子成员和党员领导干部，其担任恒勃控股股份有限公司独立董事未违反研究院相关规定”。

综上，武建伟担任发行人独立董事未违反中组部《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职(任职)问题的意见》、中共教育部《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》及教育部办公厅《关于开展党政领导干部在企业兼职情况专项检查的通知》等相关法律法规和规范性文件的任职资格规定要求。

七、说明发行人是否存在闲置土地的情形，是否存在被相关土地管理部门认定为闲置土地的风险、后果及应对措施。

发行人位于台州市海昌路 1500 号、面积为 41,971.20㎡的国有建设用地上已建成房屋 7 幢，厂房建设已完成；重庆恒勃位于重庆市铜梁区东城街道办事处祝英北路 2 号、面积为 34,910.20 ㎡的国有建设用地上已建成房屋 6 幢，厂房建设亦已完成。

截至本回复出具之日，发行人不存在尚未动工或处于在建状态的土地房产；本次募投项目不涉及新建厂房，均系在现有厂房的基础上进行装修改造后用于新项目生产。

根据台州市自然资源和规划局网站、重庆市规划和自然资源局网站等网站的查询结果，上述土地不存在被列入闲置土地的情形。

2021 年 10 月 20 日，台州市自然资源和规划局台州湾新区(高新区)分局出具《证明》，确认恒勃股份不存在闲置土地，不存在因闲置土地受到行政处罚的情形。

2021 年 10 月 21 日，重庆市铜梁区规划和自然资源局出具《证明》，确认重庆恒勃不存在因闲置土地受到行政处罚的情形。

综上，发行人不存在闲置土地的情形，相关土地管理部门已确认发行人上述相关土地不属于闲置土地的情形。

八、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题(2)-(4)履行了以下核查程序：

1、访谈了发行人管理层，了解报告期内劳务派遣用工情况、原因、涉及的岗位、工资计算标准等；实地走访生产车间；获取并查阅了发行人与劳务派遣单位签订的劳务派遣合同以及劳务派遣单位提供的《劳务派遣经营许可证》、报告期内劳务派遣人员名单等，检索了《中华人民共和国劳动合同法》、《劳务派遣暂行规定》等与劳务派遣相关的法律法规，获取了发行人及其子公司所在地人力资源和社会保障局出具的合法证明，分析报告期内发行人劳务派遣用工的合法合规性，并测算了劳务派遣用工对发行人业绩的影响；

2、获取了发行人报告期内行政处罚相关的文件及整改资料，获取了相关主管机关出具的不构成重大违法违规行为的证明，分析相关行政处罚事项是否构成重大违法违规性；

3、获取了发行人环保投资支出明细、环境影响评价及环境保护验收相关的文件等，实地走访了发行人生产经营场所查看环保设备的运行情况，访谈了发行人管理层，了解发行人生产经营环节涉及环境污染的具体情况、环保设备的运行情况，分析环保支出与生产经营所产生的污染的匹配性；

4、查阅了发行人子公司广东恒勃持有的不动产权证书、江门市不动产登记中心开具的《不动产登记信息证明》，获取并查阅了集体建设用地相关的合同、国土资源局批复等文件，检索了江门市国土资源局有关集体建设用地的相关规定，获取了江门市国土资源局出具的合规证明，获取了广东恒勃的产能数据及收入成本表，访谈了发行人管理层，了解并分析广东恒勃对发行人日常经营的影响、集体建设用地使用权取得过程的合法合规性；

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人劳务派遣用工存在不符合《劳务派遣暂行规定》等相关法律法规规定的情形，发行人已予以整改、规范，发行人因劳务派遣用工问题受到行政处罚的风险相对较小，不会对本次发行上市构成法律障碍；发行人劳务派遣员工与正式员工同工同酬，使用劳务派遣人员对报告期内发行人业绩的影响较小。

2、2018 年发行人受到的行政处罚事项不构成重大违法违规行为，并已积极进行整改，更新 2021 年年报后发行人报告期内已不存在受到行政处罚的情形；发行人已充分说明生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，相关设备正常运行；报告期内环保投资和费用成本支出情况与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

3、发行人取得的集体建设用地使用权的土地为其重要子公司广东恒勃的生产经营用地，所涉建筑面积占比、产能占比、收入占比相对较高；该土地使用权的取得过程合法合规，被要求搬迁或被收回的法律风险较低。

问题 9. 关于主要客户

申请文件显示：

(1)发行人主要产品包括汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件和通用机械进气系统及配件。主要产品已广泛配套于广汽集团、吉利集团、奇瑞集团、比亚迪、长城汽车、广汽菲克、东风日产、五羊本田、新大洲本田、大长江集团、春风动力、建设雅马哈、厦门厦杏、本田动力、富世华等多家国内外知名品牌，覆盖了主要的自主品牌热销乘用车和主流摩托车车型，形成了较强的品牌影响力。

(2)汽车行业的产品自样件阶段、试制阶段、小批量阶段至正式批量生产阶段(SOP)一般需要 1-2 年的时间。公司于 2020 年开始供货的新产品陆续进入量产阶段，订单量在 2021 年逐步释放，进一步带动了 2021 年上半年公司汽车进气系统及配件产品销量的增长。

请发行人：

(1)区分汽车、摩托车、通用机械等应用领域分类说明主要客户及销售情况，包括客户名称、销售方式与内容、销售金额及占比、主要客户的实际控制人、发行人在其同类项目采购体系中所处地位，合作历史、结算方式、信用政策等情况；该等客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在业务、资金往来；发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职。

(2)说明发行人获取主要客户的途径，与主要客户的合作是否存在重大不确定性，发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否具有重大风险，以及具体依据。

(3)说明报告期内来自广汽集团、吉利集团、奇瑞集团、比亚迪、长城汽车、广汽菲克、东风日产、五羊本田、新大洲本田、大长江集团、春风动力、建设雅马哈、厦门厦杏、本田动力、富世华等多家国内外知名品牌的收入及占比情况，并说明与上述知名客户的合作历史及稳定性。

(4)说明发行人主要客户认证期限、重要流程，报告期内需要通过认证的客户名称以及截至目前正在认证过程中的客户情况，并分析说明新能源汽车产业政策对发行人主要产品销售的影响，是否可能对发行人成长性产生不利影响。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题(1)、(3)发表明确意见，请发行人律师对问题(1)、(2)、(4)发表明确意见。

回复：

一、区分汽车、摩托车、通用机械等应用领域分类说明主要客户及销售情况，包括客户名称、销售方式与内容、销售金额及占比、主要客户的实际控制人、发行人在其同类项目采购体系中所处地位，合作历史、结算方式、信用政策等情况；该等客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在业务、资金往来；发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职

(一)区分汽车、摩托车、通用机械等应用领域分类说明主要客户及销售情况，包括客户名称、销售方式与内容、销售金额及占比、主要客户的实际控制人、发行人在其同类项目采购体系中所处地位，合作历史、结算方式、信用政策等情况

公司主要产品为内燃机进气系统及配件产品，均为定制化产品，对应的主要客户为汽车、摩托车、通用机械领域整机制造厂商，故各领域的主要销售方式均为直销。报告期内，公司主要客户结算方式为承兑汇票或对公转账，信用期主要集中在 2-3 个月，具体结算方式和信用政策由公司与客户协商确定，不同客户间略有差异，符合行业交易惯例。

报告期内，公司不同领域的主要客户及销售情况如下：

1、汽车领域

(1)公司汽车领域主要客户的销售情况

报告期内，公司汽车领域主要客户(各期前五大)的销售金额及占当期主营业务收入的比例具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额[注]	占当期主营业务收入的比例	占汽车进气系统及配件收入的比例
2022 年 1-6 月	1	吉利集团	5,135.59	17.03%	31.34%
	2	广汽集团	5,031.43	16.69%	30.70%
	3	比亚迪	1,929.86	6.40%	11.78%
	4	奇瑞集团	1,804.84	5.99%	11.01%
	5	长城汽车	1,295.79	4.30%	7.91%
	小计		**15,197.51**	**50.40%**	**92.73%**
2021 年	1	广汽集团	9,372.75	15.91%	31.68%
	2	吉利集团	8,768.15	14.89%	29.64%

	3	奇瑞集团	3,892.67	6.61%	13.16%
	4	比亚迪	2,938.47	4.99%	9.93%
	5	长城汽车	2,188.78	3.72%	7.40%
	小计		**27,160.81**	**46.11%**	**91.80%**
2020 年	1	吉利集团	8,607.44	18.23%	34.04%
	2	广汽集团	8,096.60	17.14%	32.02%
	3	奇瑞集团	3,427.44	7.26%	13.56%
	4	比亚迪	1,689.38	3.58%	6.68%
	5	长城汽车	884.57	1.87%	3.50%
	小计		**22,705.43**	**48.08%**	**89.80%**
2019 年	1	吉利集团	8,133.58	17.58%	35.16%
	2	广汽集团	7,177.47	15.51%	31.03%
	3	奇瑞集团	2,801.55	6.06%	12.11%
	4	比亚迪	1,457.24	3.15%	6.30%
	5	东风汽车	772.71	1.67%	3.34%
	小计		**20,342.55**	**43.97%**	**87.93%**

注：销售金额为公司对相关客户的主营业务收入，下同。

发行人向上表主要客户销售的产品系汽车内燃机进气系统及配件，涵盖了滤清器、通气管、炭罐及其他配件等，向上表主要客户销售的方式均为直销。

(2)公司与汽车领域主要客户合作情况

报告期内，公司与汽车领域主要客户合作情况如下：

客户名称	实际控制人	合作历史	结算方式	信用政策	发行人在其同类采购体系中所处地位
吉利集团	李书福	十年以上	承兑汇票、对公转账	开票后 3 个月内	根据浙江远景汽配有限公司访谈记录，占比在 60%以上
广汽集团	广州市国资委	十年以上	对公转账	开票后 2 个月内	根据广汽乘用车有限公司访谈记录，占比在 95%以上
奇瑞集团	注 3	十年以上	承兑汇票、对公转账	开票后 3 个月内	根据奇瑞汽车河南有限公司访谈记录，占比在 90%以上；根据奇瑞汽车股份有限公司访谈记录，占比在 40%左右
比亚迪	王传福	三~五年	承兑汇票、对公转账	开票后 2 个月内	根据访谈记录，占比约为 40%
长城汽车	魏建军	两~三年	承兑汇票、对公转账	开票后 3 个月内	根据访谈记录，占比在 30%左右

东风汽车	东风汽车有限公司 注2	五~十年	对公转账	开票后 2 个月内	根据东风汽车有限公司东风日产乘用车公司访谈记录，占比仅约 3%

注 1：客户名称以同一控制下企业合并披露，合并口径下包含多家合同主体的，结算方式、信用政策以与集团内销售金额最大的一家进行披露，下同。

注 2：根据东风汽车（600006）发布的公告、企查查网站，其实际控制人为国务院国有资产监督管理委员会。

注 3：根据企查查网站，芜湖市建设投资有限公司（实际控制人为芜湖市人民政府国有资产监督管理委员会）、芜湖瑞创投资股份有限公司（实际控制人为尹同跃）分别持有奇瑞集团 27.68%、25.55%的股权，均无法单独对奇瑞集团进行控制，故奇瑞集团无实际控制人。

2、摩托车领域

(1)公司摩托车领域主要客户的销售情况

报告期内，公司摩托车领域主要客户(各期前五大)的销售金额及占当期主营业务收入的比例具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售收入	占当期主营业务收入的比例	占摩托车进气系统及配件收入的比例
2022 年 1-6 月	1	五羊本田	2,538.56	8.42%	21.68%
	2	新大洲本田	2,211.80	7.34%	18.89%
	3	大长江集团	1,794.66	5.95%	15.33%
	4	建设雅马哈	1,021.55	3.39%	8.72%
	5	春风动力	910.03	3.02%	7.77%
	小计		**8,476.59**	**28.11%**	**72.39%**
2021 年	1	五羊本田	6,006.74	10.20%	23.99%
	2	新大洲本田	5,434.30	9.22%	21.71%
	3	大长江集团	3,515.33	5.97%	14.04%
	4	建设雅马哈	2,118.70	3.60%	8.46%
	5	厦门厦杏	1,347.47	2.29%	5.38%
	小计		**18,422.53**	**31.28%**	**73.59%**
2020 年	1	五羊本田	5,226.99	11.07%	28.00%
	2	新大洲本田	4,004.25	8.48%	21.45%
	3	大长江集团	2,175.85	4.61%	11.65%
	4	建设雅马哈	1,637.89	3.47%	8.77%
	5	厦门厦杏	888.95	1.88%	4.76%

	小计		**13,933.93**	**29.50%**	**74.64%**
2019年	1	五羊本田	5,934.80	12.83%	30.59%
	2	新大洲本田	4,309.04	9.31%	22.21%
	3	大长江集团	2,242.99	4.85%	11.56%
	4	建设雅马哈	1,411.19	3.05%	7.27%
	5	隆鑫机车	1,049.29	2.27%	5.41%
	小计		**14,947.31**	**32.31%**	**77.05%**

发行人向上表主要客户销售的产品系摩托车进气系统及配件，涵盖了摩托车滤清器和炭罐等，向上表主要客户销售的方式均为直销。

(2)公司与摩托车领域主要客户合作情况

报告期内，公司与摩托车领域主要客户合作情况如下：

客户名称	**实际控制人**	**合作历史**	**结算方式**	**信用政策**	**发行人在其同类采购体系中所处地位**
五羊本田	广汽集团和本田技研工业株式会社之合营企业，双方各持股50%	十年以上	对公转账	开票后2个月内	根据访谈记录，占比为100%
新大洲本田	新大洲股权投资有限公司与本田技研株式会社之合营公司，双方各持股50%	十年以上	对公转账	开票后1个月内	根据新大洲本田摩托车有限公司访谈记录，占比为99%以上
大长江集团	豪爵投资控股有限公司(香港企业)	十年以上	对公转账	开票后2个月内	根据江门市大长江集团有限公司访谈记录，目前占比约30%，未来将达到70%左右
厦门厦杏	吴清源(注1)	十年以上	承兑汇票、对公转账	开票后45天内	根据访谈记录，占比为80%左右
建设雅马哈	重庆建设机电有限公司和雅马哈发动机株式会社共同出资设立的企业	十年以上	承兑汇票、对公转账	重庆建设·雅马哈摩托车有限公司：开票后45天内；株洲建设雅马哈摩托车有限公司：开票后2个月内	根据重庆建设·雅马哈摩托车有限公司访谈记录，占比为80%；根据株洲建设雅马哈摩托车有限公司，占比为100%
隆鑫机车	涂建华	五~十年	承兑汇票、对公转账	开票后2个月内	根据重庆隆鑫机车有限公司访谈记录，占比为6%-7%；根据其浙江分公司及广东子公司访谈记

					录，占比为80%-100%
春风动力	赖国贵	十年以上	承兑汇票、对公转账	开票后2个月内	根据浙江春风动力股份有限公司访谈记录，占比由30%提升至70%以上

注1：根据企查查网站、台湾证券交易所网站，厦门厦杏的控股股东为三阳工业股份有限公司(中国台湾上市公司)，该公司的实际控制人为吴清源。

3、通用机械领域

(1)公司通用机械领域主要客户的销售情况

报告期内，公司通用机械领域产品的销售收入占各期主营业务收入的比例均不足 10%，对应的主要客户为雅马哈动力机械(江苏)有限公司(以下简称“雅马哈动力”)、本田动力和富世华，该等客户的合计销售收入占通用机械领域销售收入的比例均超过80%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	销售收入	占当期通用机械领域收入比例	销售收入	占当期通用机械领域收入比例	销售收入	占当期通用机械领域收入比例	销售收入	占当期通用机械领域收入比例
雅马哈动力	565.40	27.55%	1,143.62	26.70%	1,221.29	37.30%	1,393.62	37.34%
本田动力	913.78	44.52%	1,791.63	41.83%	1,201.87	36.71%	1,230.72	32.97%
富世华	281.98	13.74%	640.49	14.95%	478.96	14.63%	540.42	14.48%
小计	**1,761.16**	**85.81%**	**3,575.74**	**83.49%**	**2,902.12**	**88.65%**	**3,164.76**	**84.79%**

发行人向上表主要客户销售的产品系通用机械进气系统及配件，销售的方式均为直销。

(2)公司与通用机械领域主要客户合作情况

报告期内，公司与通用机械领域主要客户合作情况如下：

客户名称	实际控制人	合作历史	结算方式	信用政策	发行人在其同类采购体系中所处地位
雅马哈动力	雅马哈发动机株式会社(日本上市公司)	十年以上	对公转账	开票后2个月内	根据雅马哈动力机械(江苏)有限公司访谈记录，占比为90%以上
本田动	本田技研工业	十年以上	对公	开票后1个月	根据访谈记录，占比

力	株式会社(日本上市公司)		转账	内	在 50%以上
富世华	注	十年以上	对公转账	开票后 2 个月内	根据富世华全能(常州)机械有限公司访谈记录，占比在 20%左右

注：富世华为瑞典上市公司，主要股东为：investor 持股 16.8%，Lundbergföretagen AB 持股 7.6%，Swedbank Robur Funds 持股 4.2%，BlackRock 持股 2.6%，Handelsbanken Funds 持股 2.5%等，股权较为分散。

(二)该等客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系，发行人关联方与客户是否存在业务、资金往来

1、该等客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系

报告期内，公司各领域主要客户为上市公司、中外合资企业等知名品牌企业，其自身管理规范，对合格供应商的审查机制严格，采购环节内控制度完善，对供应商日常管理要求高。报告期内，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与各领域前述主要客户不存在关联关系。

2、发行人关联方与前述主要客户的业务、资金往来情况

上述主要客户中，比亚迪同时为发行人及其关联方东莞铱诺的客户，其向发行人和东莞铱诺各期的采购金额具体情况如下：

单位：万元

公司名称	期间	东莞铱诺		发行人	
		金额	占东莞铱诺收入的比例	金额	占发行人收入的比例
比亚迪	2022 年 1-6 月	359.12	2.44%	1,929.86	6.08%
	2021 年	1,036.47	7.58%	2,938.47	4.64%
	2020 年	6,410.78	44.95%	1,689.38	2.95%
	2019 年	6,078.20	23.12%	1,457.24	2.94%

注：东莞铱诺相关财务数据未经审计。

比亚迪系比亚迪股份有限公司之全资子公司，主要负责集团内的供应链管理及配套相关业务。比亚迪主要从事二次充电电池业务、手机部件及组装业务，以及包含传统燃油汽车及新能源汽车在内的汽车业务，因此比亚迪的对外采购涉及以上三项业务。

报告期内，比亚迪向发行人及东莞铱诺采购的产品内容及具体合作生产基地存在差异，具体如下：

公司名称	交易内容	具体合作生产基地
东莞铱诺	华为、三星等 3C 产品的零部件，具体系提供手机、平板电脑等产品外壳的喷漆或真空镀膜加工服务	惠州比亚迪电子有限公司
发行人	汽车零部件	比亚迪汽车工业有限公司及其西安、长沙基地

由上表可见，发行人及东莞铱诺与比亚迪均存在交易，但交易内容不存在交叉，因此东莞铱诺与比亚迪存在业务、资金往来具备商业合理性。除此之外，公司其他关联方与前述主要客户之间不存在业务、资金往来。

3、发行人与东莞铱诺其他客户供应商重合情况

报告期内，除比亚迪外，发行人与东莞铱诺存在其他客户供应商重合的情况，包括宁波灰太狼进出口有限公司和佛山市顺德区阿波罗环保器材有限公司，具体情况如下：

(1)与宁波灰太狼进出口有限公司(以下简称“宁波灰太狼”)交易重叠情况

报告期内，发行人与东莞铱诺均存在向宁波灰太狼采购的情况，具体如下：

单位：万元

公司名称	期间	东莞铱诺		发行人	
		金额	占东莞铱诺采购总额的比例	金额	占发行人采购总额的比例
宁波灰太狼	2022 年 1-6 月	-	-	-	-
	2021 年	-	-	134.03	0.38%
	2020 年	25.59	0.17%	13.51	0.05%
	2019 年	-	-	98.31	0.35%

注：东莞铱诺相关财务数据未经审计

2020 年 2 月，东莞铱诺向宁波灰太狼购入一批日本口罩用于日常生产经营及捐赠，采购金额为 25.59 万元，占其当期采购总额的比例为 0.17%，占比较低；2019 年、2020 年和 2021 年，发行人向宁波灰太狼采购进口 PP 的金额分别为 98.31 万元、13.51 万元和 134.03 万元，占其当期采购总额的比例分别为 0.35%、0.05%和 0.38%，占比较低。

根据企查查公开资料显示，宁波灰太狼于 2016 年 7 月成立，注册资本为 500 万元，出资结构为唐小月认缴 450 万元、张金兰认缴 50 万元，注册地为浙江省

宁波市鄞州区钟公庙街道盛创大厦 1 号 8-1-6 室，主营货物进出口代理及批发零售，发行人和东莞铱诺分别向其采购进口 PP 及口罩具备商业合理性。

(2)佛山市顺德区阿波罗环保器材有限公司(以下简称“阿波罗”)交易重叠情况

报告期内，发行人与东莞铱诺均存在与阿波罗交易的情况，具体如下：

单位：万元

公司名称	期间	东莞铱诺		发行人		发行人	
		销售金额	占东莞铱诺收入的比例	销售金额	占发行人收入的比例	采购金额	占发行人采购总额的比例
阿波罗	2022 年 1-6 月	-	-	0.80	0.00%	47.74	0.28%
	2021 年	5.97	0.11%	76.14	0.12%	160.92	0.46%
	2020 年	0.27	0.002%	5.52	0.01%	146.67	0.51%
	2019 年	-	-	-	-	-	-

注：东莞铱诺相关财务数据未经审计

报告期内，东莞铱诺主要向阿波罗提供少量消毒机 LOGO 表面喷漆镀膜加工服务；发行人向阿波罗销售消毒机零部件消毒片，向阿波罗采购消毒机整机。

根据企查查公开资料显示，阿波罗成立于 2000 年 7 月，注册资本为 34,381.34 万港元，注册地址为广东省佛山市顺德区大良街道五沙社区顺源路 1 号，主营产品为环保器材、空气过滤器、酶杀菌过滤网、活性炭过滤网和冷触媒过滤网等一系列产品，其目前的出资情况为 FFT Beteiligungs-GmbH(德国)占比 75%，阿波罗展贸科技(香港)有限公司占比 25%。结合阿波罗的主营产品，发行人和东莞铱诺与阿波罗均存在交易具备商业合理性。

综上，除比亚迪外，东莞铱诺与发行人还存在其他客户供应商重合的情况，包括宁波灰太狼和阿波罗，东莞铱诺与该等重合客户供应商的交易涉及的金额较小，均为零星交易，具备商业合理性。

(三)发行人的直接、间接股东是否在发行人主要客户拥有权益或任职

发行人股权结构较为清晰明了，除实际控制人一家三口外，还包括两家员工持股平台股东和一家外部投资者持股平台股东。公司对直接、间接股东进行了核查，经核查，公司直接、间接股东未在前述主要客户拥有权益或任职。

二、说明发行人获取主要客户的途径，与主要客户的合作是否存在重大不

确定性，发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否具有重大风险，以及具体依据

报告期内，发行人主要系通过同行推介等方式了解收集意向客户的需求并通过同步开发的方式获取客户以及后续的新品订单，与主要客户的合作不存在重大不确定性，发行人在客户稳定性与业务持续性方面不存在重大风险，具体分析如下：

(一)发行人已与主要客户建立长期稳定的合作关系

由前述分析可知，发行人报告期内主要客户较为稳定，已与主要客户开展了较为长期的业务往来：

1、在汽车领域，发行人与主要客户吉利集团、广汽集团、奇瑞集团均建立了十年以上的合作关系，同时也与比亚迪、长城汽车、东风汽车等开展了多年的合作关系。

2、在摩托车领域，发行人与五羊本田、新大洲本田、大长江集团、厦门厦杏、建设雅马哈及春风动力等客户均存在十年以上的合作关系。发行人设立初期主要从事摩托车配件领域业务，经过多年发展已成为本田、雅马哈等世界知名摩托车品牌的进气系统核心供应商，该领域具备较强的品牌议价能力，客户黏性较大。

3、在通用机械领域，发行人与雅马哈动力、本田动力、富世华均已合作十年以上，合作关系稳定。

此外，发行人与主要客户签订了合法、有效的合同，合同有效期以长期有效或到期前双方无异议自动续签为主，较长的合同有效期为发行人与主要客户持续保持稳定的合作关系奠定了良好的基础。

(二)主要客户的合格供应商体系具有一定的进入壁垒，发行人已在各领域的主要客户中保有一定的供应份额

汽车、摩托车、通用机械零部件的质量不仅会影响主机质量和使用寿命，还会影响消费者的舒适度体验。整车制造厂商对配套的零部件企业的要求非常严格。特别是大牌厂商，对产品检测极为严格，对供应商产品品质的控制体系要求极高。企业成为整车制造厂商的供应商需要经历漫长的认证周期，实力较弱的零部件企业很难得到客户认可且新进企业无法在短期内获得投资回报。同时，经过

多年的合作，二者建立了稳定、相互依赖的合作关系，外部供应商进入难度较高。因此，本行业的客户粘性高，具有较高的客户市场壁垒。

通常来说，整车制造厂商对于供应商的技术研发实力、产能规模、质量控制、经营管理体系等有严格要求，特别是对于一级供应商要求具备同步开发和全面的实验测试能力。整车制造厂商一般均建立了一套标准严格的合格供应商甄选程序，合格供应商认证需要经历漫长的审核周期，而一旦确定合格供应商便不轻易更换，两者从而形成稳定的合作关系。

发行人自设立至今，主要从事内燃机进气系统及配件的研发、生产和销售，在产品生产的工艺技术方面具备深厚的经验沉淀。发行人被工业和信息化部评为“国家专精特新‘小巨人’企业”，被中国内燃机工业协会评为“中国内燃机零部件行业排头兵企业”，并在各领域的主要客户中保有一定的供应份额：

1、在汽车进气系统领域，发行人客户覆盖了广汽、吉利、奇瑞、比亚迪、长城等国内大部分自主主流品牌，是广汽乘用车进气系统的核心供应商，是吉利集团、奇瑞集团进气系统的重要供应商，并与东风日产等合资、外资品牌开展了同步开发项目。

2、在摩托车进气系统领域，发行人对高端摩托车的市场渗透率较高，已与在国内销量较大的高端摩托车品牌本田、雅马哈形成了紧密合作，成为其进气系统核心供应商，供应份额基本维持在 80%以上。同时，发行人亦与豪爵(大长江)、隆鑫、力帆和宗申等其他国内主流摩托车品牌均形成了良好的配套关系，例如 2019 年 10 月，豪爵控股有限公司与发行人签订了《合作协议书》，就双方未来形成长期稳定的合作关系进行了协议约定。

3、在通用机械进气系统领域，公司与雅马哈、本田、富世华等国外知名企业建立了稳定的供应关系，并占据了一定的供应份额，例如发行人在雅马哈动力同类产品中的供应份额已达 90%以上。

综上，发行人已经与主要客户建立了长期稳定的关系，并在各领域的主要客户中保有一定的供应份额。受制于行业进入壁垒，发行人所面对的被其他潜在竞争对手取代的风险较低，有利于其维持长期合作关系。

(三)发行人与主要客户不存在诉讼、仲裁等影响双方合作稳定性、持续性的不利因素

报告期内，发行人与主要客户均不存在诉讼、仲裁等影响双方合作稳定性、持续性的负面事项。自与客户开展合作以来，发行人凭借较高的质量控制水平与稳定的供货能力，赢得了主要客户的普遍认可，近年来，主要客户授予发行人及其子公司的主要荣誉情况如下：

序号	相关荣誉	客户名称
1	2019 年度质量贡献奖	吉利集团
2	2017 年度成本改善奖	大长江集团
3	2017 年度新品开发奖	大长江集团
4	2016 年度卓越备件供应商	奇瑞集团
5	2017 年度优秀供应商	五羊本田
6	2018 年度优质服务奖	五羊本田
7	2020 年度优质服务奖	五羊本田
8	2021 年度联合共创奖	五羊本田
9	2016 年度优秀供应商	新大洲本田
10	2020 年度优秀供应商	新大洲本田
11	卓越合作奖	新大洲本田
12	2016 年度配套工作品质优秀奖	建设雅马哈
13	2019 年度配套工作理论值活动优秀奖	建设雅马哈
14	2020 年度配套工作优秀供应商	建设雅马哈
15	2021 年度最佳供应奖	广汽集团

综合上述分析，发行人已与主要客户建立长期稳定的合作关系，并凭借自身技术、产品等优势在吉利集团、广汽集团、奇瑞集团、五羊本田、新大洲本田、建设雅马哈、雅马哈动力等主要客户中取得了较高的供应份额，因此发行人与主要客户的合作不存在重大不确定性，发行人在客户稳定性与业务持续性方面不具有重大风险。

三、说明报告期内来自广汽集团、吉利集团、奇瑞集团、比亚迪、长城汽车、广汽菲克、东风日产、五羊本田、新大洲本田、大长江集团、春风动力、建设雅马哈、厦门厦杏、本田动力、富世华等多家国内外知名品牌的收入及占比情况，并说明与上述知名客户的合作历史及稳定性

报告期内，公司向国内外知名品牌厂商的销售金额及占当期主营业务收入的比例如下所示：

单位：万元

序号	客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年		合作时间
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
1	广汽集团	5,031.43	16.69%	9,372.75	15.91%	8,096.60	17.14%	7,177.47	15.51%	十年以上
2	吉利集团	5,135.59	17.03%	8,768.15	14.89%	8,607.44	18.23%	8,133.58	17.58%	十年以上
3	奇瑞集团	1,804.84	5.99%	3,892.67	6.61%	3,427.44	7.26%	2,801.55	6.06%	十年以上
4	比亚迪	1,929.86	6.40%	2,938.47	4.99%	1,689.38	3.58%	1,457.24	3.15%	三~五年
5	长城汽车	1,295.79	4.30%	2,188.78	3.72%	884.57	1.87%	114.16	0.25%	两~三年
6	广汽菲克	14.17	0.05%	292.75	0.50%	763.29	1.62%	762.24	1.65%	三~五年
7	东风日产[注]	410.03	1.36%	552.70	0.94%	650.43	1.38%	772.71	1.67%	五~十年
8	五羊本田	2,538.56	8.42%	6,006.74	10.20%	5,226.99	11.07%	5,934.80	12.83%	十年以上
9	新大洲本田	2,211.80	7.34%	5,434.30	9.23%	4,004.25	8.48%	4,309.04	9.31%	十年以上
10	大长江集团	1,794.66	5.95%	3,515.33	5.97%	2,175.85	4.61%	2,242.99	4.85%	十年以上
11	春风动力	910.03	3.02%	1,325.28	2.25%	544.23	1.15%	158.75	0.34%	五~十年
12	建设雅马哈	1,021.55	3.39%	2,118.70	3.60%	1,637.89	3.47%	1,411.19	3.05%	十年以上
13	厦门厦杏	890.23	2.95%	1,347.47	2.29%	888.95	1.88%	985.08	2.13%	十年以上
14	本田动力	913.78	3.03%	1,791.63	3.04%	1,201.87	2.54%	1,230.72	2.66%	十年以上
15	富世华	281.98	0.94%	640.49	1.09%	478.96	1.01%	540.42	1.17%	十年以上

注 1：公司对东风日产的销售收入=公司对东风汽车的销售收入-公司对东风岚图的销售收入。

注 2：销售金额为公司对相关客户的主营业务收入。

由上表可见，公司与主要国内外知名品牌厂商保持了长久、良好的合作关系，合作的稳定性不存在重大风险。

四、说明发行人主要客户认证期限、重要流程，报告期内需要通过认证的客户名称以及截至目前正在认证过程中的客户情况，并分析说明新能源汽车产业政策对发行人主要产品销售的影响，是否可能对发行人成长性产生不利影响

（一）发行人主要客户认证期限、重要流程，报告期内需要通过认证的客户名称以及截至目前正在认证过程中的客户情况

根据汽车零部件行业惯例，公司首次进入客户的供应商体系均需取得合格供应商认证，其后，客户会对公司进行定期或临时检查。在进入合格供应商名录后，公司方能向客户供货。

报告期内，公司获得主要客户的订单均需通过其相关资质认证，取得认证的时间在 1-2 年，获得认证的重要流程如下：拜访客户并建立初步合作意向→供应商资质收集并审核→现场实地审核→供应商试制并报价→客户审核评估→成为正式合格供应商。

截至本回复出具之日，公司正在认证过程中的重要客户包括广汽丰田汽车有限公司和东风本田发动机有限公司，目前公司尚未向上述客户配套供应。

(二)新能源汽车产业政策对发行人主要产品销售的影响，是否可能对发行人成长性产生不利影响

1、新能源汽车产业政策概述

近年来，国家陆续出台了《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》、《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》、《新能源汽车产业发展规划(2021-2035 年)》等政策，一方面通过政策导向刺激新能源汽车行业发展，同时也在适时推进新能源汽车补贴退坡，从而促进其产业高质量发展。

2020 年以来，受新冠肺炎疫情影响，为了刺激相关产业，财政部等四部委联合发布《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，明确新能源汽车国家财政补贴政策实施期限将延长至 2022 年底，原则上 2020-2022 年补贴标准分别在上一年基础上退坡 10%、20%、30%，总体退坡幅度有所缓和。从而又催生了一批企业进入新能源汽车相关产业，也刺激了市场对新能源汽车的需求。

尽管大方向上新能源汽车产业存在补贴退坡，但是国家对新能源汽车产业政策的支持态度仍然旗帜鲜明。2021 年 3 月的《政府工作报告》中就提到稳定增加汽车消费，增加充电桩、换电站等设施；3 月 31 日，工信部等四部门联合组织开展新一轮新能源汽车下乡活动，促进农村地区新能源汽车的推广应用。

同时随着中央不断深化碳达峰、碳中和工作，新能源汽车再次成为行业焦点。根据《财政部对十三届全国人大四次会议第 2284 号建议的答复》，财政部正牵头起草《关于财政支持做好碳达峰碳中和工作的指导意见》，拟充实完善一系列财税支持政策，积极构建有力促进绿色低碳发展的财税政策体系，充分发挥财政在国家治理中的基础和重要支柱作用，引导带动更多政策和社会资金支持绿色低

碳发展。财政部将通过新能源汽车购置补贴和免征购置税、充电桩基础设施奖励、新能源公交车运营补贴等方式，支持我国新能源汽车产业发展。

2、新能源汽车产业政策对发行人成长性的影响

虽然新能源汽车产业近年来发展趋势较为迅猛，但从整体占比来看，根据中国汽车工业协会统计数据，报告期内国内新能源-纯电动车产量占国内乘用车产量的比例分别为 4.78%、5.53%、12.90%和 20.14%。

针对新能源汽车领域，发行人已提前布局，凭借其与相关整车厂商的合作关系提前进行技术开发与储备，以适应汽车行业发展新趋势。

目前，发行人已成立了新能源开发部，负责公司新能源汽车相关产品技术的研发。新能源汽车包括纯电动、插电混动(PHEV)、增程式混动(EREV)等技术路线。其中插电混动、增程式混动等混动类新能源汽车仍然存在发动机、排气系统等动力系统相关模块。在充电站大面积普及，充电时间大幅缩短之前，插电混动、增程式混动等混动类新能源汽车的发动机、排气系统等动力系统相关模块的市场，将在较长时间内存续，发行人已积极布局相关产品。

发行人已经取得了现有客户比亚迪、广汽传祺、吉利、奇瑞在多种型号的新能源混动车型进气系统订单和纯电动车型冷却系统零部件的采购订单。

报告期内，发行人新能源汽车相关产品实现的销售收入分别为 381.48 万元、842.04 万元、3,360.69 万元和 3,134.99 万元，整体呈上升趋势，但总体金额较小，因此新能源汽车产业政策会对公司汽车类产品的销售产生一定的不利影响。目前，发行人正积极通过开发合资车企客户、研发新产品、拓宽应用领域等方式促进自身进一步成长，同时，鉴于目前新能源汽车的各项技术尚未完全成熟，受充电桩等相关配套体系建设进度的影响，未来一段时间里仍将以燃油车为主流，因此新能源汽车产业政策在现阶段对发行人的影响程度有限。发行人已在《招股说明书》“第四节、风险因素/一、经营风险/(一)未来下游燃油车市场份额下降的风险”中披露如下：

“目前，发行人的主要产品为内燃机进气系统及配件，主要应用于燃油车以及新能源混合动力车。根据中国汽车工业协会数据，以及按照一辆燃油车或者新能源混合动力车配备一套汽车空滤器产品进行估算，2019 年至 2022 年 1-6 月，我国乘用车空滤器需求量分别为 2,034.00 万件、1,888.90 万件、1,864.70 万件和 833.30 万件，整体需求量呈现出一定的下降趋势。报告期内，发行人的新能

源汽车相关产品收入主要来源于混动车型，来源于纯电动车型的收入分别仅为287.51 万元、421.04 万元、632.11 万元和 540.72 万元，占比很小，涉及的相关产品主要为膨胀箱及冷却水壶。若未来纯电动车的发展速度超出公司预期，将会对燃油车市场造成一定的冲击，公司将面临下游燃油车产销下滑导致的产品需求减少的风险。”

五、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题(1)、(3)履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售业务负责人，了解发行人开发、维护客户以及进入客户合格供应商体系的相关流程，了解主要产品的应用领域、对应的主要客户及发行人与其的合作情况；

2、获取发行人销售明细表，复核各领域主要客户的销售情况，并查阅了相关的合同协议；

3、通过公开途径，如国家企业信用信息公示系统网站、企查查、天眼查、上市公司定期公告、客户官网等，对主要客户进行调查，了解客户背景、业务性质、行业地位、股权结构、主要人员与发行人及关联方是否存在关联关系等情况；

4、对主要客户进行走访、访谈，了解其与发行人的合作历史、发行人在其同类项目采购体系中所处的地位、合同签订情况、相关的定价依据、结算方式与信用政策、是否存在诉讼仲裁等，询问主要客户是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方之间存在关联关系，是否与发行人关联方存在业务、资金往来，发行人的直接、间接股东是否在客户公司拥有权益或任职；

5、对发行人直接、间接股东进行访谈，了解其是否在发行人主要客户拥有权益或任职；

6、取得并审阅发行人董事、监事、高级管理人员出具的关联关系调查问卷，发行人控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、出纳、发行人实际控制人控制的其他公司的银行交易流水、财务报表等，重点检查是否存在与发行人主要客户存在业务、资金往来。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已充分说明各应用领域对应的主要客户销售情况、合作历史、主要客户的实际控制人、发行人在其同类项目采购体系中所处地位、结算方式、信用政策等情况；发行人各领域的主要客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系；实际控制人控制的东莞铱诺因自身业务关系与发行人部分客户供应商存在业务、资金往来，但均具备相应的商业合理性；发行人的直接、间接股东不存在发行人主要客户拥有权益或任职的情形。

2、发行人已充分说明其对广汽集团、吉利集团、奇瑞集团、比亚迪、长城汽车、东风日产、五羊本田、新大洲本田、大长江集团、春风动力、建设雅马哈、厦门厦杏、本田动力、富世华等多家国内外知名品牌的销售情况、合作历史，合作的稳定性不存在重大风险。

问题 10. 关于主要供应商

申请文件显示：

(1)报告期各期，发行人前五大供应商采购合计占比分别为 15.80%、13.73%、14.88%和 15.26%，供应商结构较为分散。公司主要原材料为各种规格的基础原材料(塑料原料、橡胶原料、活性炭粉等)、橡胶件、塑料件、五金件等。

(2)报告期各期，发行人外协加工金额分别为 877.33 万元、903.59 万元、799.78 万元和 673.94 万元，在各期采购总额中的占比分别为 3.38%、3.19%、2.78%和 4.47%。

请发行人：

(1)区分塑料原料、橡胶原料、活性炭粉、橡胶件、塑料件、五金件等分类说明主要供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、经营范围、合作历史、发行人采购金额占其收入比例，是否存在主要为发行人提供产品或服务的情形，与发行人、实际控制人、董监高及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排。

(2)说明发行人对主要供应商的选择过程、询价过程，报告期内新增、退出供应商的数量、金额及占比情况，涉及贸易性质的供应商，请说明向贸易性质供应商采购的原因、最终供应商名称；采购额的区间分布情况，结合前述情况说明报告期内供应商分散的原因，是否与同行业可比公司一致，并说明公司原材料供

应是否稳定。

(3)说明报告期内同类原材料不同供应商价格的差异情况，存在较大差异的原因及合理性。

(4)说明报告期各期供应商的区域分布情况及供应商家数、采购金额区间分布情况，分析报告期各期数量变化的原因；发行人是否涉及境外采购，如是，请说明各类主要原材料境外采购的金额、采购国、结算货币、采购占比情况，贸易国对发行人具有重要影响的贸易政策、境外采购风险，并在招股说明书风险因素部分予以补充披露。

(5)说明外协加工费用中是否包含材料费用，外协费用定价依据，是否存在公司产生产的核心工序进行外协加工;主要外协加工厂是否与发行人存在关联关系，是否是发行人员工或前员工实际控制的企业，进一步定量分析说明外协加工定价的公允性。

请保荐人、申报会计师就采购的真实性、完整性、准确性及与供应商关联关系方面进行详细核查，说明具体核查程序、核查手段、核查范围(各核查方式涉及的具体金额占比)及核查结论，并发表明确意见。

请发行人律师对问题(1)发表明确意见。

回复：

一、区分塑料原料、橡胶原料、活性炭粉、橡胶件、塑料件、五金件等分类说明主要供应商的基本情况，包括股权结构、实际控制人、注册时间、注册地、经营范围、合作历史、发行人采购金额占其收入比例，是否存在主要为发行人提供产品或服务的情形，与发行人、实际控制人、董监高及其关系密切人员是否存在关联关系或其他未披露的利益安排。

公司主要原材料为各种规格的基础原材料(塑料原料、滤纸、橡胶原料、胶水、活性炭粉等)、橡胶件、塑料件、五金件等，市场供应良好。各类别原材料主要供应商的情况如下：

(一)基础原材料主要供应商

报告期内，发行人基础原材料的采购内容主要包括塑料原料、滤纸、橡胶原料、胶水、活性炭粉等种类。

1、塑料原料

报告期内，公司向塑料原料各期前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	主要采购内容	采购金额	同类采购占比
2022年1-6月	1	中山德盛塑料有限公司	塑料原料	737.65	16.79%
	2	重庆华众新型材料有限公司	塑料原料	226.23	5.15%
	3	湖北健坤高分子新材料有限公司	塑料原料	201.68	4.59%
	4	重庆卓力塑胶有限公司	塑料原料	188.16	4.28%
	5	浙江黄岩洲锃实业有限公司	塑料原料	171.83	3.91%
	合计		-	**1,525.55**	**34.72%**
2021年	1	中山德盛塑料有限公司	塑料原料	1,906.90	20.41%
	2	重庆华众新型材料有限公司	塑料原料	503.64	5.39%
	3	重庆卓力塑胶有限公司	塑料原料	377.99	4.05%
	4	上海捷钧塑料科技有限公司	塑料原料	290.77	3.11%
	5	上田株式会社	塑料原料	228.80	2.45%
	合计		-	**3,308.10**	**35.41%**
2020年	1	中山德盛塑料有限公司	塑料原料	1,043.22	15.43%
	2	重庆华众新型材料有限公司	塑料原料	468.23	6.93%
	3	宁波同业物资贸易有限公司	塑料原料	407.84	6.03%
	4	重庆卓力塑胶有限公司	塑料原料	379.71	5.62%
	5	上海捷钧塑料科技有限公司	塑料原料	243.78	3.61%
	合计		-	**2,542.77**	**37.62%**
2019年	1	中山德盛塑料有限公司	塑料原料	755.32	9.66%
	2	宁波锦雨贸易有限公司	塑料原料	594.18	7.60%
	3	宁波同业物资贸易有限公司	塑料原料	439.72	5.62%
	4	中山市晋龙工程塑料有限公司	塑料原料	438.56	5.61%
	5	重庆华众新型材料有限公司	塑料原料	321.71	4.11%
	合计		-	**2,549.48**	**32.59%**

注：2021 年，发行人新供应商重庆耐伦科技有限公司和重庆卓力塑胶有限公司的股权结构一致，此处合并披露为重庆卓力塑胶有限公司，下同。

塑料原料的市场供应较为充足，发行人的选择空间较大，整体来看，发行人各期前五大塑料原料的供应商存在一定的波动，但向各期前五大供应商采购总额合计占比均在 35%左右，比例相对稳定。

2、滤纸

报告期内，公司向滤纸各期前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	主要采购内容	采购金额	同类采购占比
2022 年 1-6 月	1	上海敏波进出口有限公司	滤纸	240.64	38.40%
	2	广州华创化工材料科技开发有限公司	滤纸	194.39	31.02%
	3	石家庄辰泰滤纸有限公司	滤纸	182.64	29.14%
	4	江苏人和环保设备有限公司	滤纸	5.20	0.83%
	5	石家庄天锦晟无纺科技有限公司	滤纸	3.84	0.61%
	合计		-	**626.71**	**100.00%**
2021 年	1	上海敏波进出口有限公司	滤纸	513.33	40.78%
	2	石家庄辰泰滤纸有限公司	滤纸	401.26	31.88%
	3	广州华创化工材料科技开发有限公司	滤纸	301.25	23.93%
	4	山东仁丰特种材料股份有限公司	滤纸	16.60	1.32%
	5	江苏人和环保设备有限公司	滤纸	11.34	0.90%
	合计		-	**1,243.79**	**98.81%**
2020 年	1	广州华创化工材料科技开发有限公司	滤纸	375.17	39.77%
	2	上海敏波进出口有限公司	滤纸	346.70	36.75%
	3	山东仁丰特种材料股份有限公司	滤纸	124.32	13.18%
	4	石家庄辰泰滤纸有限公司	滤纸	55.56	5.89%
	5	杭州特种纸业有限公司	滤纸	32.80	3.48%
	合计		-	**934.56**	**99.06%**

2019年	1	广州华创化工材料科技开发有限公司	滤纸	498.30	42.99%
	2	上海敏波进出口有限公司	滤纸	385.13	33.23%
	3	杭州特种纸业有限公司	滤纸	106.85	9.22%
	4	山东仁丰特种材料股份有限公司	滤纸	59.42	5.13%
	5	天津瀚博国际贸易有限公司	滤纸	39.49	3.41%
	合计		-	**1,089.19**	**93.98%**

报告期各期，发行人滤纸采购较为集中，向前五大滤纸供应商的采购总额各期占比均在90%以上。

3、橡胶原料、活性炭粉及胶水

报告期内，公司橡胶原料、活性炭粉及胶水年度采购额100万元（对应半年度采购额50万元）以上的供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	主要采购内容	采购金额	同类采购占比
2022年1-6月	1	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	878.10	46.67%
	2	泰兴市长江密封材料有限公司	胶水	162.43	8.63%
	3	台州市金通橡胶有限公司	橡胶原料	129.49	6.88%
	4	台州市伟亚橡塑有限公司	橡胶原料	127.68	6.79%
	5	上海宏橡化工有限公司	橡胶原料	120.62	6.41%
	6	台州市橡胶四厂有限公司	橡胶原料	112.29	5.97%
	7	福建省鑫森炭业股份有限公司	活性炭粉	64.19	3.41%
	8	深圳市同德新材料科技有限公司	胶水	60.15	3.20%
	9	浙江瓯华化工进出口有限公司	橡胶原料	56.44	3.00%
	合计		-	**1,711.37**	**90.95%**
2021年	1	福建省鑫森炭业股份有限公司	活性炭粉	552.35	20.70%
	2	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	538.52	20.18%
	3	泰兴市长江密封材料有限公司	胶水	303.91	11.39%
	4	台州市伟亚橡塑有限公司	橡胶原料	206.63	7.74%
	5	上海宏橡化工有限公司	橡胶原料	136.80	5.13%

	6	浙江瓯华化工进出口有限公司	橡胶原料	133.92	5.02%
	7	台州市金通橡胶有限公司	橡胶原料	118.03	4.42%
	合计		-	**1,990.17**	**74.58%**
2020年	1	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	392.29	23.16%
	2	福建省鑫森炭业股份有限公司	活性炭粉	334.55	19.75%
	3	泰兴市长江密封材料有限公司	胶水	175.80	10.38%
	4	台州市伟亚橡塑有限公司	橡胶原料	165.90	9.79%
	5	台州市金通橡胶有限公司	橡胶原料	109.86	6.49%
	合计		-	**1,178.40**	**69.56%**
2019年	1	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	412.30	21.48%
	2	台州市橡胶四厂有限公司	橡胶原料	224.99	11.72%
	3	福建省鑫森炭业股份有限公司	活性炭粉	223.50	11.65%
	4	泰兴市长江密封材料有限公司	胶水	157.74	8.22%
	5	台州市鸿运胶管有限公司	橡胶原料	128.09	6.67%
	6	台州市伟亚橡塑有限公司	橡胶原料	105.38	5.49%
	合计		-	**1,252.00**	**65.23%**

注：2019 年公司的供应商江西省七星炭材科技有限公司为福建省鑫森炭业股份有限公司全资子公司，因此合并披露为福建省鑫森炭业股份有限公司。

从上表可以看出，报告期内发行人上述三种原材料的采购也相对集中，向上述三种原材料合计各期主要供应商采购总额占同类采购额的比例分别为65.23%、69.56%、74.58%和90.95%。其中2022年1-6月的采购集中度提高主要系由于随着炭罐产品收入的增加，发行人向上海慧达化工进出口有限公司采购的活性炭粉大幅增加；2021年1-6月发行人汽车炭罐收入为1,261.99万元，而2022年1-6月发行人汽车炭罐收入达到了2,809.47万元，同比增加了122.62%。

(二)橡胶件主要供应商

报告期内，公司存在橡胶件的采购，向橡胶件各期前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	采购内容	采购金额	同类采购占比
2022年1-6月	1	浙江铁马科技股份有限公司	橡胶件	305.54	13.46%
	2	台州市橡胶四厂有限公司	橡胶件	270.87	11.93%
	3	台州市鸿运胶管有限公司	橡胶件	247.34	10.90%
	4	台州路桥恒久橡塑机电配件厂	橡胶件	229.87	10.13%
	5	重庆长橡实业有限公司	橡胶件	148.86	6.56%
	合计		-	**1,202.47**	**52.98%**
2021年	1	台州市橡胶四厂有限公司	橡胶件	803.20	18.04%
	2	台州市鸿运胶管有限公司	橡胶件	485.99	10.91%
	3	浙江铁马科技股份有限公司	橡胶件	467.98	10.51%
	4	台州路桥恒久橡塑机电配件厂	橡胶件	448.55	10.07%
	5	开平市和茂五金橡塑有限公司	橡胶件	266.03	5.97%
	合计		-	**2,471.76**	**55.51%**
2020年	1	台州市橡胶四厂有限公司	橡胶件	808.08	22.73%
	2	浙江铁马科技股份有限公司	橡胶件	294.97	8.30%
	3	台州市鸿运胶管有限公司	橡胶件	262.67	7.39%
	4	厦门富士特橡塑有限公司	橡胶件	239.18	6.73%
	5	开平市和茂五金橡塑有限公司	橡胶件	232.75	6.55%
	合计		-	**1,837.64**	**51.70%**
2019年	1	台州市橡胶四厂有限公司	橡胶件	844.32	19.36%
	2	杭州赛纶塞斯汽车零部件有限公司	橡胶件	542.82	12.45%
	3	东莞捷基硅胶制品有限公司	橡胶件	383.68	8.80%
	4	浙江铁马科技股份有限公司	橡胶件	352.39	8.08%
	5	台州市鸿运胶管有限公司	橡胶件	350.53	8.04%
	合计		-	**2,473.74**	**56.72%**

报告期各期，发行人前五大橡胶件供应商总体较为稳定且集中度较高，各期合计采购金额占同类采购的比例分别为56.72%、51.70%、55.51%和52.98%。

(三)塑料件主要供应商

报告期内，公司存在塑料件的采购，向塑料件各期前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	采购内容	采购金额	同类采购占比
2022年1-6月	1	诸暨市通灵实业有限公司	塑料件	339.99	18.07%
	2	吉林槿恒汽车零部件有限公司	塑料件	298.15	15.84%
	3	中弗汽车工业（宁波）有限公司	塑料件	293.58	15.60%
	4	金乡宇盛汽车配件有限公司	塑料件	158.33	8.41%
	5	台州市路桥鸿伟塑模有限公司	塑料件	149.40	7.94%
	合计		-	**1,239.45**	**65.86%**
2021年	1	诸暨市通灵实业有限公司	塑料件	852.21	20.71%
	2	吉林槿恒汽车零部件有限公司	塑料件	747.98	18.18%
	3	中弗汽车工业(宁波)有限公司	塑料件	510.64	12.41%
	4	台州市路桥鸿伟塑模有限公司	塑料件	308.14	7.49%
	5	台州市路桥九天塑胶有限公司	塑料件	189.01	4.59%
	合计		-	**2,607.99**	**63.39%**
2020年	1	吉林槿恒汽车零部件有限公司	塑料件	727.51	24.48%
	2	中弗汽车工业(宁波)有限公司	塑料件	518.15	17.43%
	3	诸暨市通灵实业有限公司	塑料件	457.73	15.40%
	4	台州市路桥鸿伟塑模有限公司	塑料件	200.43	6.74%
	5	台州市路桥九天塑胶有限公司	塑料件	181.47	6.11%
	合计		-	**2,085.29**	**70.16%**
2019年	1	中弗汽车工业(宁波)有限公司	塑料件	747.04	24.05%
	2	诸暨市通灵实业有限公司	塑料件	640.34	20.61%
	3	吉林槿恒汽车零部件有限公司	塑料件	452.60	14.57%
	4	台州市路桥鸿伟塑模有限公司	塑料件	216.87	6.98%
	5	台州市路桥九天塑胶有限公司	塑料件	152.02	4.89%
	合计		-	**2,208.87**	**71.10%**

报告期各期，发行人前五大塑料件供应商总体较为稳定且集中度较高，各期合计采购金额占同类采购的比例分别为71.10%、70.16%、63.39%和65.86%。

(四)五金件主要供应商

报告期内，公司存在五金件的采购，向五金件各期前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	采购内容	采购金额	同类采购

					占比
2022年1-6月	1	玉环台康汽车配件有限公司	五金件	195.91	10.58%
	2	苏州胜诺连接技术有限公司	五金件	126.89	6.85%
	3	浙江耐特金属制品股份有限公司	五金件	117.39	6.34%
	4	马鞍山云百利金属制品有限公司	五金件	105.76	5.71%
	5	佛山市顺德区迅志贸易有限公司	五金件	89.85	4.85%
	合计		-	**635.80**	**34.32%**
2021年	1	玉环台康汽车配件有限公司	五金件	338.59	9.02%
	2	台州博馨塑胶有限公司	五金件	291.84	7.77%
	3	佛山市顺德区迅志贸易有限公司	五金件	274.04	7.30%
	4	苏州胜诺连接技术有限公司	五金件	212.12	5.65%
	5	马鞍山云百利金属制品有限公司	五金件	206.47	5.50%
	合计		-	**1,323.07**	**35.23%**
2020年	1	台州博馨塑胶有限公司	五金件	290.64	11.31%
	2	佛山市顺德区迅志贸易有限公司	五金件	190.20	7.40%
	3	玉环台康汽车配件有限公司	五金件	183.96	7.16%
	4	诺马连接技术(常州)有限公司	五金件	135.83	5.28%
	5	江门市冠博智造有限公司	五金件	125.01	4.86%
	合计		-	**925.64**	**36.01%**
2019年	1	佛山市顺德区迅志贸易有限公司	五金件	266.40	7.89%
	2	江门市冠博智造有限公司	五金件	253.06	7.50%
	3	台州博馨塑胶有限公司	五金件	229.79	6.81%
	4	诺马连接技术(常州)有限公司	五金件	211.80	6.27%
	5	江门市蓬江区金孔五金制品厂	五金件	188.26	5.58%
	合计		-	**1,149.32**	**34.05%**

报告期各期，发行人前五大五金件供应商较为稳定，各期合计采购金额占同类采购的比例分别为34.05%、36.01%、35.23%和34.32%。

(五)主要供应商的基本信息

以上各类原材料主要供应商的基本信息列示如下：

序号	公司名称	设立时间	法定代表人	注册资本（万元）	实际控制人	股权结构(持股比例)	合作历史	经营范围/主营业务	采购占比	注册地址
1	中山德盛塑料有限公司	2010-06-08	陈朗	200	注 1	符彩卉 50% 陈朗 50%	3~5 年	塑料、五金制品的生产、加工和销售	40%不到	中山市东升镇富民大道富民三街 1 号
2	重庆华众新型材料有限公司	2009-08-18	杨仕凤	500	注 2	重庆投能信息技术有限公司 100%	5~10 年	纳米材料、先进复合材料、新型材料的研发、生产和销售	10%左右	重庆市九龙坡区铜陶北路 108 号 8 幢
3	宁波同业物资贸易有限公司	1996-04-17	毛波	200	毛波	毛波 70% 毛宁一 30%	2~3 年	各类货物及技术的进出口贸易	5%以下	浙江省宁波市鄞州区惊驾路 565 号 003 幢 17-6
4	上海慧达化工进出口有限公司	2004-03-09	卢民	100	卢民	卢民 70% 林钢霞 30%	10 年以上	危险化学品的批发	15%左右	天目中路 428 号 30I 室
5	宁波锦雨贸易有限公司	2017-10-25	翁晓冬	100	黄吉	黄吉 100%	3~5 年	各类货物及技术的进出口贸易	20%-25%左右	浙江省宁波市鄞州区江南路 289 号〈3-160〉
6	广州华创化工材料科技开发有限公司	2007-05-08	张强	1,400	姚运振	广州华创新材料科技有限公司 100%	5~10 年	各类货物及技术的进出口贸易	5%左右	广州市增城永宁街新耀北路 52 号(厂房 A1)
7	中山市晋龙工程塑料有限公司	2010-01-05	马学进	200	杨再梅	杨再梅 70% 马学进 30%	5-10 年	工程塑料、塑料颗粒的生产和销售	10%左右	中山市小榄镇广福路尾(同德村 5 队电站旁)
8	台州市鸿运胶管有限公司	1993-03-27	戴明友	102	戴明友	戴明友 62.49% 梁文青 37.51%	10 年以上	橡胶、塑料制品的生产和销售	5%左右	浙江省台州市路桥区金清镇三涂

9	台州市橡胶四厂有限公司	1992-06-22	施招友	158	施招友	施招友 60% 施宏刚 40%	10 年以上	橡胶制品、模具的生产和加工	20%左右	台州市椒江区洪家街道灵济后街
10	浙江铁马科技股份有限公司	1995-07-25	王秀芬	4,300	注 3	王秀芬 26%，王以够 24.85%，王秀秀 21.23%，郑军领 16.43%，王以介 11.50%	3~5 年	机动车、工业机械配件的生产和进出口	1%左右	临海市江南街道创业大道 288 号
11	开平市和茂五金橡塑有限公司	2005-07-08	李焕椒	50	李焕椒	李焕椒 100%	5~10 年	五金、橡胶、塑料制品的生产和销售	30%左右	开平市月山镇工业园 A 区 10 号之一
12	杭州赛纶塞斯汽车零部件有限公司	2014-05-08	许文杰	550	注 4	王丽利 21.25% 韩春红 21.25% 陶鲁萍 20.25% 吴颖栋 18.25% 孙大华 10% 李长富 5% 罗腾 2% 朱晓红 1% 顾辰哲 1%	3~5 年	车用消音组件的研发、生产和销售	20%左右	杭州余杭经济技术开发区(钱江经济开发区)顺风路 536 号 32 幢
13	厦门富士特橡塑有限公司	2004-03-15	裴友伟	1,000	注 5	陈宜锦 38.00% 裴友伟 37.00% 李宾 25.00%	5~10 年	橡胶、塑胶及金属制品、汽车、机械零配件的生产和销售	5%左右	厦门市集美区杏林锦园东路 96 号一楼
14	吉林槿恒汽车零部件有限公司	2014-03-10	宋宝岷	450	注 6	长春市润吉经贸有限公司 100%	3~5 年	车用空气滤清器系统的研发和生产	35%左右	吉林省永吉经济开发区重庆街 016 号
15	诸暨市通灵实业有限公	1994-06-08	何志均	500	注 7	何志均 50% 陈玉萍 50%	5~10 年	塑料制品、五金配件、汽车和机	10%左右	浙江省绍兴市诸暨市店口镇中央路 190 号

	司							械配件的生产和销售		
16	中弗汽车工业(宁波)有限公司	2016-03-08	丛桂阳	3,100	注 8	江苏顶塑实业有限公司 100%	3~5 年	汽车零部件及配件、塑料制品、模具的研发、生产和销售	30%左右	浙江省望春工业园区布政东路 128 号
17	台州市路桥九天塑胶有限公司	2017-10-19	罗群翔	50	罗群翔	罗群翔 100%	3~5 年	塑料、橡胶制品、机动车配件的生产和销售	70%左右	浙江省台州市路桥区蓬街镇赛龙村二区 166 号
18	台州市路桥鸿伟塑模有限公司	2014-10-23	应福建	10	应福建	应福建 100%	5~10 年	塑料、模具制品及汽摩配件的生产和销售	20%左右	浙江省台州市路桥区金清镇下盟村 4 区 34 号
19	台州博馨塑胶有限公司	2017-05-10	王益	5	王益	王益 100%	3~5 年	塑料制品和通用零部件的制造和销售	95%左右	浙江省台州市路桥区蓬街镇新光村一区 6 号
20	佛山市顺德区迅志贸易有限公司	2011-12-12	梁丽娥	100	注 9	何赞扬 50% 梁丽娥 50%	5~10 年	国内商业和供销业	5%左右	广东省佛山市顺德区乐从镇兴乐社区佛山新城岭南大道南 10 号新睿广场 1 座 17 层 27 之一(住所申报)
21	玉环台康汽车配件有限公司	2012-04-19	金礼智	100	金礼智	金礼智 40% 金华圆 30% 金荣根 30%	5~10 年	汽摩配件和其他配件的生产和加工	50%左右	浙江省玉环市大麦屿街道普青工业区
22	诺马连接技术(常州)有限公司	2013-01-11	TanJeanneBoyd	1,574 万欧元	注 10	NORMA GROUP ASIA PACIFIC HOLDING PTE.LTD.100%	5~10 年	金属、塑料连接件和汽车关键部件的研发、生产和销售	1%以内	江苏省武进国家高新技术产业开发区龙吟路 9 号
23	江门市冠博智造有限公	2017-03-16	王奇伟	100	王奇伟	王奇伟 100%	3~5 年	五金机械、汽摩配件的研发、生	10%左右	江门市蓬江区棠下镇中心商业区 29 号

	司							产和销售		
24	江门市蓬江区金孔五金制品厂	2010-04-20	黎俊权	5	黎俊权	黎俊权 100%	10 年以上	生产、销售：五金制品、塑料制品。	20%左右	江门市蓬江区棠下镇三堡工业区 B2 厂房
25	东莞捷基硅胶制品有限公司	2010-10-08	严凤刚	800 万港元	注 11	得霖科技有限公司 100%	5~10 年	产和销售硅胶原料、硅胶制品等	1-5%	广东省东莞市清溪镇清溪东环路 46 号 1 号楼 102 室
26	福建省鑫森炭业股份有限公司	2004-12-28	林鹏	12,230	注 12	拟上市公司，股东数量众多，主要股东：林锴 16.08%，林鹏 15.53%，厦门赛富创业投资合伙企业（有限合伙）10.22%，林鹂 4.04%，共青城天鑫股权投资合伙企业 3.42%	5~10 年	活性炭生产销售	1%左右	邵武市城郊工业园区
27	上海敏波进出口有限公司	2003-03-26	洪冠军	100	洪冠军	洪冠军 70% 洪燕 30%	10 年以上	进出口贸易	10%左右	浦东新区杨东路 6 号
28	台州路桥恒久橡塑机电配件厂	2000-06-29	王官林	2	王官林	王官林 100%	5~10 年	橡胶制品、机电配件	10%-20%	浙江省台州市路桥区蓬街镇竿蓬街光华南路 1 号
29	苏州胜诺连接技术有限公司	2016-07-13	李强	2000	李强	苏州宝强精密制造股份有限公司 65%	2~3 年	汽车连接件、石油管道连接件、自动化设备	约 5%	苏州市吴中区甪直镇海藏西路 2008 号

						陈冲 30% 张保国 5%				
30	石家庄辰泰滤纸有限公司	2003-8-20	李库	9000	李建辰	李建辰 60%、王旭 25%、李建长 15%	2~3 年	滤芯、滤纸生产销售	1%不到	307 国道晋州段后彭头开发区
31	重庆卓力塑胶有限公司	2009-04-09	肖泽山	50	注 13	肖泽山 50%、刘丽 50%	5~10 年	橡塑制品	20%不到	重庆市沙坪坝区青木关镇柿子村六社
32	上海捷钧塑料科技有限公司	2015-04-07	何清国	100	何学良	何学良 100%	3~5 年	塑料原料	15%-20%	上海市青浦区练塘镇章练塘路 588 弄 15 号 1 幢 1 层 2 区 089 室
33	山东仁丰特种材料股份有限公司	2006-03-27	宋佃凤	10,000	宋佃凤	宋佃凤 51.00%、宋佃学 39.00%、宋佃忠 10.00%	3~5 年	特种纸研发、生产、销售	1%以内	桓台县起凤镇华沟村
34	江苏人和环保设备有限公司	2004-04-26	何利锋	2,008	欧阳明辉	欧阳明辉 67.00%、李银 17.00%、何利锋 16.00%	5-10 年	净化设备及其配件、密封件、泵、阀门及其它机械设备	1%以内	江阴市顾山镇解放村兴园路 31 号
35	杭州特种纸业有限公司	2002-03-20	王建业	3,500	王建业	王建业 100%	10 年以上	滤纸	1%以内	浙江省杭州市富阳区鹿山街道上里工业区
36	天津瀚博国际贸易有限公司	2002-03-15	袁方	50	袁方	袁方 80.00%、袁钦定 20.00%	3~5 年	国际贸易、货物、技术的进出口	不足 1%	天津港保税区东方大道 166 号 507 室
37	泰兴市长江密封材料有限公司	1998-11-04	周振华	100	周振华	周振华 60.00%、周四章 40.00%	10 年以上	滤清器、胶粘剂、涂料	15%-20%	泰兴市滨江镇仁寿村
38	台州市伟亚橡塑有限公司	2008-07-09	金薇	288	金薇	金薇 100%	2~3 年	橡胶、化工原料	15%	浙江省台州市椒江区葭沚街道玉兰广场商务大厦 913 室(自主申

										报)
39	浙江瓯华化工进出口有限公司	2000-11-03	陶冬春	2,800	陶冬春	瓯华控股集团有限公司 51.00%、陶冬春 49.00%	3~5 年	化工原料、橡胶塑料、金属材料	10%-20%	台州市椒江区疏港大道 17 号
40	台州市金通橡胶有限公司	2003-09-09	王卫军	200	王卫军	王卫军 50.00%、杨玲萍 50.00%	5-10 年	橡胶原材料	4%-7%	台州市路桥区路南肖谢村
41	上田株式会社(日本)	2017-11-09	上田春代(董事长)	1,000 万日元	上田春代	上田春代持有 100%	1-3 年	塑料、橡胶、钢材、造纸	15%	栃木县足利市叶鹿町一丁目 30-21
42	上海宏橡化工有限公司	2013-10-25	周俊红	200	周俊红	周俊红 70.00%、陈吴君 30.00%	5-10 年	橡胶原材料	10%以内	上海市金山区漕泾镇亭卫公路 3688 号 5 幢 1004 室
43	石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	2005-09-30	TOOMAS PAPSTEL	540 万美元	TOOMAS PAPSTEL	STONERIDGE ASIA HOLDINGS, LTD.持有 100%	3-5 年	汽车、摩托车、商用车等领域的电气和电子系统、组件和模块	2%-3%	苏州工业园区瑞慈巷 1 号
44	马鞍山云百利金属制品有限公司	2016-11-17	张祥荣	100	胡凤云	胡凤云 80.00%、张祥荣 20.00%	3-5 年	金属制品	约 5%	安徽省马鞍山市当涂经济开发区科技创新园
45	湖北健坤高分子新材料有限公司	2017-02-13	王凯	1,000	王凯	王凯 51%、天门市鼎慧信息咨询有限责任公司 34%、巴才军 15%	1-3 年	塑料原料相关制品的生产销售	5%以下	天门市杨林办事处黄岭村
46	浙江黄岩洲锃实业有限公司	1993-03-08	袁利敏	8,380	袁利敏	袁利敏 90.02%、郑彩领 9.98%	5-10 年	塑料原料销售	1%以内	浙江省台州市黄岩区院桥镇兴华路西段 166 号

47	石家庄天锦晟无纺科技有限公司	2011-08-17	张占雄	1,300	张占雄	张占雄 38%、张雄伟 37%、刘造凯 25%	5-10 年	无纺产品的生产销售	5%以下	辛集市市府街北侧、盛兴路西侧
48	深圳市同德新材料科技有限公司	2008-04-08	孔庆灿	1,000	孔庆灿	孔庆灿 50%、李刚 26%、何晓军 11.50%、刘恒英 7.50%、孔凡龙 5%	5-10 年	热熔胶的生产销售	1%左右	深圳市龙岗区园山街道安良社区油田路 28 号 A5 栋 101-201
49	重庆长橡实业有限公司	1998-09-02	刘佩元	500	注 14	邓邦云 18.24%、曹正华 17.76%、陈明勇 16%、刘昌明 16%、郝渝江 16%、张孝兰 16%	1-3 年	橡胶件和注塑件的生产制造	10%左右	重庆市南岸区四公里广黔路 16 号
50	金乡宇盛汽车配件有限公司	2009-05-14	郎守立	100	郎守立	郎守立 88%，李敬义 10%，魏翠平 2%	5-10 年	汽车配件等生产销售	10%以内	金乡县司马镇赵村工业园区
51	浙江耐特金属制品股份有限公司	2017-09-06	管廉鳞	1,000	管廉鳞	管廉鳞 40%、金士铭 20%、管彦友 20%、管祯渭 20%	3-5 年	金属冲压件、弹簧	10%左右	浙江省台州市椒江区东太和路 98-1 号

注 1：付彩卉、陈朗各持有该公司 50%的股权，同为公司第一大股东。

注 2：杨仕凤、姚大江各间接持有 50%的股权，同为公司第一大股东。

注 3：主要股东股权结构分散且接近。

注 4：王丽利、韩春红各持有该公司 21.25%的股权，同为公司第一大股东。

注 5：陈宜锦持股 38.00%并担任总经理，裴友伟持股 37.00%并担任执行董事。

注 6：宋珊珊、孙德玲各间接持有 50%的股权。

注 7：何志均、陈玉萍各持有 50%的股权，同为公司第一大股东。

注 8：悦天集团有限公司(香港企业)持有江苏顶塑实业有限公司 100%的股权。

注 9：何赞扬、梁丽娥各持有该公司 50%的股权，同为该公司第一大股东。

注 10：控股股东 NORMA GROUP ASIA PACIFIC HOLDING PTE. LTD.为新加坡公司。

注 11：控股股东得霖科技有限公司为香港企业。

注 12：以上为企查查网站的公示结果，公示日期为 2022 年 6 月 27 日。股东数量众多，且持股股权较为分散

注 13：肖泽山、刘丽各持有该公司 50%的股权，同为公司第一大股东。

注 14：邓邦云 持有该公司 18.24%的股权且担任公司董事长。

以上公司各原材料前五大供应商中，对发行人销售金额占其营收规模的比例在 50%以上的供应商包括台州市路桥九天塑胶有限公司、台州博馨塑胶有限公司和玉环台康汽车配件有限公司三家供应商，具体情况如下：

台州市路桥九天塑胶有限公司、博馨塑胶主要为发行人提供注塑件和外协，其中报告期各期发行人向台州市路桥九天塑胶有限公司的采购金额分别为 171.99 万元、181.78 万元、214.60 万元和 72.93 万元，向博馨塑胶的采购金额分别为 345.05 万元、419.81 万元、383.53 万元和 0 元；玉环台康汽车配件有限公司主要为发行人提供五金件，报告期各期发行人向其采购的金额分别为 158.54 万元、183.96 万元、338.59 万元和 195.91 万元。上述供应商均位于台州市，与发行人地域相近，合作沟通较为方便顺畅，该等供应商经营规模均相对较小，发行人采购占比较高具备合理性。

上述三家供应商对发行人存在一定程度的依赖。但发行人对供应商的选择具有充分自主性，且原材料市场供应充足，不存在对主要供应商及单一供应商的重大依赖，不会导致公司持续经营受到影响或导致其他不符合发行上市条件的情况。

除博馨塑胶为公司关联方外，其他供应商与发行人、实际控制人、董监高及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。博馨塑胶由发行人实际控制人之一周书忠先生的兄弟的女婿王益持有 100%股权，并担任该公司董事长兼总经理。发行人采购金

额占博馨塑胶收入比例较高，为避免关联交易，发行人目前已停止与其之间的关联交易。

二、说明发行人对主要供应商的选择过程、询价过程，报告期内新增、退出供应商的数量、金额及占比情况，涉及贸易性质的供应商，请说明向贸易性质供应商采购的原因、最终供应商名称；采购额的区间分布情况，结合前述情况说明报告期内供应商分散的原因，是否与同行业可比公司一致，并说明公司原材料供应是否稳定。

(一)发行人对主要供应商的选择过程及询价过程

1、供应商的选择

公司建立了规范的供应商管理制度，公司将供应商按照采购物料的不同进行了分类，对不同类别的供应商制定了不同的供应商准入标准。公司选择供应商的标准主要包括：供应商资质、产品质量、供货能力、价格及信用期、服务水平及响应速度，公司在合格供应商名单内选择供应商进行合作。

对于原材料采购，公司采购的主要原材料市场竞争均较为充分，且各供应商有自己的主要经营的品种，其主要经营品种因为体量大有价格优势，非主要经营品种价格不具有优势。公司一般会在满足公司产品需求的前提下，选择价格优的供应商，同时为了避免对某特定供应商产生依赖，降低采购风险，会保留部分备选供应商，所以供应商会较分散，数量较多。

对于产品和外协采购，选择供应商的具体方式和流程为供应商初步调查、样品报价和样品、小批试制后确定合作供应商，具体如下：

①供应商初步调查：采购部通过同行介绍、参加展会、网络搜索等方式联系潜在供应商，并向其发放供应商调查表。确定供应商后，供应商提供资质文件、供应商调查表等资料，采购部对取得的资料进行评估，初步确定能够提供公司所需要的产品、具备相应的生产加工技术和相应资质的供应商；

②样品报价和试制：确定供应商前，采购部优先从合格供应商名单中选取符合要求的供应商，提供相应的图纸和技术规范，要求供应商进行开发并提供样品确认；同时进行报价，在保证质量和交期的情况下，以价格优先为原则，进行比价、议价；

③确定合作供应商：样品试制合格后，由采购部申请纳入合格供应商名单，并与供应商签订基本采购合同，以明确质量、技术、交期、保密和违约责任等相关内容；

④供应商绩效管理：每月采购部对供应商供货质量、交付等内容进行评价并形成报表。对于评价审核不合格的供应商，公司视问题严重度分别发出纠正措施要求，限期整改，严重的暂停采购或取消供应商供货资格。

2、询价过程

公司在合格供应商名单内选择供应商进行合作，公司根据日常业务需要，向两家以上合格供应商发送采购信息，并获取相应报价，公司通过对原材料市场价格信息的收集、筛选和对外购产品进行工序分解，按照其所需机器设备、加工时长、加工难度、产品质量以及产品数量等因素，结合价格、付款周期及供货周期等商务条款综合确定最终的采购价格、供应商，签订采购协议，并在一定期间内维持价格稳定。

公司严格执行采购管理制度所规定的对供应商的选择以及询价要求，通过 ERP 系统将采购业务纳入流程控制，内审部门定期对采购过程进行审查监督。

(二)报告期内新增、退出供应商具体情况

报告期内，发行人供应商存在一定的波动，但总体保持稳定，各期退出供应商情况如下：

单位：万元

区间	2022 年 1-6 月			2021 年			2020 年			2019 年		
	金额	占比（占上一年）	供应商数量（家）	金额	占比（占上一年）	供应商数量（家）	金额	占比（占上一年）	供应商数量（家）	金额	占比（占上一年）	供应商数量（家）
10 万元以下	293.45	0.84%	161	224.50	0.67%	136	250.39	0.93%	179	240.29	0.98%	179
10-50 万元	717.08	2.05%	33	640.71	1.91%	31	811.50	3.01%	36	636.11	2.59%	32
50-100 万元	631.56	1.80%	9	440.11	1.31%	6	70.16	0.26%	1	101.57	0.41%	2
100 万元以上	1,486.22	4.25%	5	496.03	1.48%	4	120.92	0.45%	1	107.50	0.44%	1
合计	**3,128.31**	**8.94%**	**208**	**1,801.35**	**5.37%**	**177**	**1,252.97**	**4.65%**	**217**	**1,085.47**	**4.42%**	**214**

2021 年，50 万元以上的退出供应商较多，主要系由于口罩业务大幅减少，相应终止与相关供应商的合作。

2022 年 1-6 月，50 万元以上的退出供应商数量较多，金额较大，除受口罩业务进一步缩减外，还受到园林机械业务减少带来的部分供应商未再合作以及停止向关联方博馨塑胶采购的影响。

各期新增供应商的情况如下：

单位：万元

区间	2022年1-6月			2021年			2020年			2019年		
	金额	占比	供应商数量（家）	金额	占比	供应商数量（家）	金额	占比	供应商数量（家）	金额	占比	供应商数量（家）
10万元以下	133.79	0.78%	69	274.16	0.82%	122	218.72	0.79%	129	255.45	0.95%	149
10-50万元	447.42	2.62%	15	766.34	2.28%	34	888.16	3.22%	40	930.09	3.45%	43
50-100万元	469.53	2.75%	7	684.19	2.04%	10	970.24	3.52%	13	1,473.72	5.47%	21
100-500万	0.00	0.00%	0	861.21	2.57%	5	1,280.38	4.65%	7	1,230.39	4.57%	6
500万元以上	0.00	0.00%	0	508.85	1.52%	1	1,073.92	3.90%	1	0.00	0.00%	0
合计	**1,050.75**	**6.16%**	**91**	**3,094.75**	**9.22%**	**172**	**4,431.42**	**16.08%**	**190**	**3,889.65**	**14.44%**	**219**

2022年1-6月仅统计了半年数据，因此新增供应商数量及金额相对较少.

由上可见，报告期内，发行人供应商整体比较稳定，新增和退出供应商的交易金额占比均相对较低。

（三）与贸易性质供应商的交易情况

1、主要供应商类型

公司原材料采购方式为兼具直接采购和通过贸易性质供应商进行的采购两种类型。公司根据主要供应商是否自行生产分为生产商和贸易商，总体而言，公司原材料采购以向生产商直接采购为主，通过贸易商代理采购为辅。

报告期内，发行人前五大供应商按类型分类如下：

序号	供应商名称	供应商类型
1	中山德盛塑料有限公司	生产商
2	台州市橡胶四厂有限公司	生产商
3	吉林槿恒汽车零部件有限公司	生产商
4	台州环亚医疗器械有限公司	生产商
5	广州华创化工材料科技开发有限公司	生产商
6	中弗汽车工业(宁波)有限公司	生产商
7	诸暨市通灵实业有限公司	生产商
8	石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	生产商
9	上海慧达化工进出口有限公司	贸易商

如上表所示，公司各期前五大供应商主要为生产商。

2、主要贸易商类型

报告期内，生产类供应商和贸易类供应商采购金额及占比情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贸易商	3,248.66	20.72%	6,061.12	18.06%	4,408.87	16.00%	5,541.91	20.57%
生产商	12,427.27	79.28%	27,503.01	81.94%	23,149.95	84.00%	21,395.43	79.43%
合计	**15,675.93**	**100.00%**	**33,564.13**	**100.00%**	**27,558.83**	**100.00%**	**26,937.35**	**100.00%**

塑料原料前五大贸易类供应商如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	采购内容	采购金额	同类原料贸易采购占比
2022 年 1-6 月	1	浙江黄岩洲锃实业有限公司	塑料原料	171.83	12.24%
	2	上海捷钧塑料科技有限公司	塑料原料	113.47	8.08%
	3	本田贸易(中国)有限公司	塑料原料	113.29	8.07%
	4	杭州聚合顺新材料股份有限公司	塑料原料	108.88	7.76%
	5	深圳市前海丹秀进口商品有限公司	塑料原料	86.85	6.19%
	合计		-	**594.32**	**42.34%**
2021 年	1	上海捷钧塑料科技有限公司	塑料原料	290.77	8.77%
	2	本田贸易(中国)有限公司	塑料原料	223.44	6.74%
	3	宁波同业物资贸易有限公司	塑料原料	214.10	6.45%
	4	台州齐聚再生资源有限公司	塑料原料	206.21	6.22%
	5	茂名市广达化工有限公司	塑料原料	205.59	6.20%
	合计		-	**1,140.12**	**34.37%**
2020 年	1	宁波同业物资贸易有限公司	塑料原料	407.84	15.96%
	2	上海捷钧塑料科技有限公司	塑料原料	243.78	9.54%
	3	藏财图(上海)国际贸易有限公司	塑料原料	238.01	9.31%
	4	台州驰然塑业有限公司	塑料原料	217.16	8.50%
	5	余姚市怡光塑业有限公司	塑料原料	181.38	7.10%
	合计		-	**1,288.17**	**50.41%**
2019	1	宁波锦雨贸易有限公司	塑料原料	594.18	16.42%

年	2	宁波同业物资贸易有限公司	塑料原料	439.72	12.15%
	3	茂名市广达化工有限公司	塑料原料	265.95	7.35%
	4	上海捷钧塑料科技有限公司	塑料原料	248.99	6.88%
	5	浙江黄岩洲锃实业有限公司	塑料原料	225.98	6.25%
	合计		-	**1,774.82**	**49.05%**

滤纸前五大贸易类供应商如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	采购内容	采购金额	同类原料贸易采购占比
2022年1-6月	1	上海敏波进出口有限公司	滤纸	240.64	97.89%
	2	江苏人和环保设备有限公司	滤纸	5.20	2.11%
	合计		-	**245.83**	**100.00%**
2021年	1	上海敏波进出口有限公司	滤纸	513.33	96.72%
	2	江苏人和环保设备有限公司	滤纸	11.34	2.14%
	3	天津瀚博国际贸易有限公司	滤纸	6.04	1.14%
	合计		-	**530.72**	**100.00%**
2020年	1	上海敏波进出口有限公司	滤纸	346.70	97.95%
	2	江苏人和环保设备有限公司	滤纸	7.24	2.05%
	合计		-	**353.94**	**100.00%**
2019年	1	上海敏波进出口有限公司	滤纸	385.13	83.81%
	2	天津瀚博国际贸易有限公司	滤纸	39.49	8.59%
	3	上海波索经贸有限公司	滤纸	25.18	5.48%
	4	江苏人和环保设备有限公司	滤纸	9.74	2.12%
	合计		-	**459.54**	**100.00%**

橡胶原料、活性炭粉、胶水前五大贸易类供应商如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	采购内容	采购金额	同类原料贸易采购占比
2022年1-6月	1	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	878.10	63.09%
	2	台州市金通橡胶有限公司	橡胶原料	129.49	9.30%
	3	台州市伟亚橡塑有限公司	橡胶原料	127.68	9.17%
	4	上海宏橡化工有限公司	橡胶原料	120.62	8.67%
	5	浙江瓯华化工进出口有限公司	橡胶原料	56.44	4.05%

	合计			1,312.32	94.29%
2021年	1	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	538.52	36.51%
	2	台州市伟亚橡塑有限公司	橡胶原料	206.63	14.01%
	3	上海宏橡化工有限公司	橡胶原料	136.80	9.27%
	4	浙江瓯华化工进出口有限公司	橡胶原料	133.92	9.08%
	5	台州市金通橡胶有限公司	橡胶原料	118.03	8.00%
	合计		-	1,133.90	76.87%
2020年	1	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	392.29	39.27%
	2	台州市伟亚橡塑有限公司	橡胶原料	165.90	16.61%
	3	台州市金通橡胶有限公司	橡胶原料	109.86	11.00%
	4	上海宏橡化工有限公司	橡胶原料	88.47	8.86%
	5	富格曼贸易(深圳)有限公司	胶水	69.01	6.91%
	合计		-	825.54	82.63%
2019年	1	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	412.30	46.85%
	2	台州市伟亚橡塑有限公司	橡胶原料	105.38	11.98%
	3	富格曼贸易(深圳)有限公司	胶水	95.27	10.83%
	4	台州市金通橡胶有限公司	橡胶原料	74.79	8.50%
	5	上海宏橡化工有限公司	橡胶原料	69.61	7.91%
	合计		-	757.34	86.07%

3、向贸易类供应商采购的原因

发行人部分原材料采购选择向贸易类供应商采购，主要有以下原因：

(1)发行人产品种类较多，但单品种产品数量有限，需要的原材料种类较多，单种类原材料采购金额相对较小。以现有规模、体量分别直接向各大知名原材料生产厂商采购效率较低、成本较高、可行性较低，且一般需要先支付材料款后提货。和适合的经销商合作是较好的选择，该类专业从事化工原料经销商，多数具有多年的行业经验，可以为发行人提供多种原材料的解决方案，满足发行人需求，部分可以根据发行人的预测需求提前备货，并给予发行人账期，和直接向知名原材料生产厂商采购相比，更符合公司需求。

(2)部分供应商是国内外知名品牌塑料原料的代理商或贸易商，拥有较为丰富的进货渠道，可以满足发行人各种品牌、型号的塑料原材料需求和潜在需求，节约发行人筛选所需时间。

综上，发行人选择向贸易商采购部分原料是根据双方实际情况和现实需求的选择。贸易商可以为发行人提供优质服务，满足多样化的采购需求，双方合作具备商业合理性。贸易商同发行人不存在关联关系，相关价格总体随大宗商品市场价格波动，交易价格公允。

4、贸易类供应商对应的生产厂商情况

报告期内，以上分类别主要供应商中的贸易类供应商所提供主要产品的生产厂商(品牌)情况列示如下：

序号	贸易供应商名称	主要原料名称	主要生产厂商(品牌)	生产厂商简介
1	宁波锦雨贸易有限公司	塑料原料	HUNDSON INTERNATIONAL CO.,LTD.	位于香港的塑料原料提供商
2	上海敏波进出口有限公司	滤纸	滁州市国丰阿波滤材有限公司	日本企业阿波制纸株式会社投资的公司，主要生产滤纸、蓄电池隔膜、离合器摩擦材料等产品
3	宁波同业物资贸易有限公司	塑料原料	塞拉尼斯(中国)投资有限公司	总部位于美国，是全球知名的化工技术和特种材料公司
4	上海捷钧塑料科技有限公司	塑料原料	利安德巴塞尔工业公司	总部位于荷兰，是世界知名的聚合物、石化产品和燃油公司
5	江苏人和环保设备有限公司	滤纸	贺氏(苏州)特殊材料有限公司	美国贺氏公司的亚太区生产及研发基地，位于中国苏州工业园区，是过滤材料、电池隔板、和工业特殊应用材料的制造商，贺氏公司的总部位于美国马塞诸塞州
6	天津瀚博国际贸易有限公司	滤纸	佳斯纳集团	总部位于德国，是知名过滤设备生产商
7	上海波索经贸有限公司	滤纸	奥斯龙集团	总部位于芬兰，是全球知名的新材料科技公司
8	台州市伟亚橡塑有限公司	橡胶原料	镇江南帝化工有限公司	股东为英泰美国际有限公司
9	浙江瓯华化工进出口有限公司	橡胶原料	埃克森美孚公司	总部位于美国，是全球知名的石油公司
10	台州市金通橡胶有限公司	橡胶原料	新疆雅克拉炭黑有限责任公司	股东为香港公司华夏炭黑股份有限公司
11	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	英杰维特	总部位于美国，是国际知名的化工企业
12	浙江黄岩洲锃实业有限公司	塑料原料	浙江石油化工有限公司、中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司	均为国内知名石油公司
13	台州驰然塑业有限公司	塑料原料	台塑集团有限公司	总部位于中国台湾，知名石化企业

14	余姚市怡光塑业有限公司	塑料原料	上海赛科石油化工有限责任公司	中国石油化工股份有限公司、中国石化上海石油化工股份有限公司、中国石化上海高桥石油化工有限公司出资成立的有限责任公司
15	藏财图(上海)国际贸易有限公司	塑料原料	日本三井化学	总部设在日本东京，是日本第二大综合性化工公司
16	茂名市广达化工有限公司	塑料原料	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	中石油旗下公司，为华南地区最大的炼化企业
17	富格曼贸易(深圳)有限公司	胶水	施敏打印	为中国台湾知名胶水生产商
18	上海宏橡化工有限公司	橡胶原料	上海中石化三井弹性体有限公司	为中国石油化工股份有限公司与日本三井化学株式会社建立的合资公司
19	本田贸易(中国)有限公司	塑料原料	日本三井化学、北京聚菱燕	日本三井化学总部设在日本东京，是日本第二大综合性化工公司 北京聚菱燕由中国知名乙烯生产商、塑料和树脂生产商中石化集团北京燕山石油化工有限公司和日本聚丙烯株式会社(三菱化学)、日本丰田通商株式会社共同出资建立的生产和销售汽车用聚丙烯共混合金材料的合资企业
20	台州齐聚再生资源有限公司	塑料原料	再生塑料粒子采购	再生塑料粒子加工由多厂商完成，一般无具体品牌
21	杭州聚合顺新材料股份有限公司	塑料原料	聚合顺 2800，2400	上市公司，主要业务为 PA 材料的合成制造
22	深圳市前海丹秀进口商品有限公司	塑料原料	无光改性 PP	日本进口材料代理

（四）采购额的区间分布情况同行业对比情况及供应稳定性

1、采购额的区间分布情况

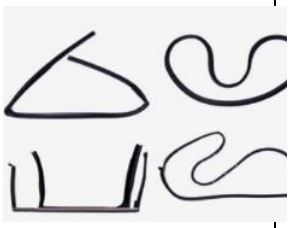
从采购金额上看，报告期内公司采购额 100 万元（对应半年度 50 万元）以上的供应商采购额占各期采购总额的比例在 70%左右；从供应商数量来看，报告期内公司采购额 100 万元（对应半年度 50 万元）以下的供应商家数占供应商总家数的比例在 85%左右。整体来看，报告期各期供应商采购额的区间分布较为稳定。具体采购额的区间分布情况参见本题第四小问之“(一)说明报告期各期供应

商的区域分布情况及供应商家数、采购金额区间分布情况，分析报告期各期数量变化的原因/2、供应商采购金额区间分布情况”。

2、同行业对比情况

报告期内，同行业可比公司前五大供应商占比如下：

可比公司	简介	产品图示	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
安徽凤凰(832000)	主要产品为滤芯，主要应用于空气滤清器、空调滤清器、机油滤清器、燃油滤清器四大汽车滤清器，产品应用与公司相近		-	30.20%	29.17%	30.52%
华原股份(838837)	主要产品包括空气滤清器、柴油滤清器、机油滤清器，主要供应玉柴、郑州宇通、厦门金龙等，虽然客户领域与发行人存在差异，但产品类型与发行人相近		-	33.30%	39.48%	34.81%
天普股份(605255)	主要产品为发动机附件系统、燃油系统、空调系统、动力转向系统等胶管及总成，		-	26.97%	33.80%	38.52%

	与发行人部分通气管类产品相近					
浙江仙通（603239）	主要产品为车用橡塑密封条，原材料与发行人相近，且存在吉利集团、奇瑞集团、广汽集团等重叠客户		-	40.38%	33.18%	-
标榜股份（301181）	主要产品为汽车尼龙管路及连接件产品，与发行人部分通气管类产品相近，主要原材料所属大类一致		-	54.35%	60.12%	58.35%
溯联股份（创业板 IPO 在审）	主要产品为汽车用塑料流体管路产品，与发行人部分通气管产品相近，主要原材料所属大类一致		-	39.03%	40.24%	38.85%
平均值		-	-	**37.37%**	**39.33%**	**40.21%**
发行人			**16.09%**	**14.44%**	**14.88%**	**13.73%**

注 1：浙江仙通 2019 年年报未披露前五大供应商占比。以上主要产品图片来源于可比公司公开转让说明书、招股说明书、年度报告或企业官网。可比公司 2022 年半年报未披露前五大供应商占比情况。

注 2：2022 年 9 月，华原股份对其 2019-2021 年年度报告进行了更正，本回复对其相关数据进行同步更正，下同。

2019 年至 2021 年，可比公司的前五大供应商合计采购金额占采购总额的平均比例区间主要在 35%-50%左右，发行人前五大供应商合计采购金额占采购总额的比例分别为 13.73%、14.88%、14.44%，低于同行业平均水平，差异原因包括：

(1)产品存在差异

公司主要为下游客户提供进气系统总成等产品，结构较为复杂，包括以塑料、橡胶为主要原料生产的空滤器壳体、通气管路和接口，以滤纸、胶水、橡胶边框为原料生产的空气滤芯，以及以活性炭粉、塑胶壳体等生产的炭罐。

如上图可见，相比于安徽凤凰的滤芯产品，华原股份的各类滤清器产品，天普股份的橡胶管路产品，浙江仙通的橡胶密封件产品，标榜股份和溯联股份的尼龙塑料管路产品，发行人的产品种类更具多样性，存在对塑料原料、橡胶原料、滤纸、胶水、活性炭粉以及塑料件、橡胶件、五金件等的需求。采购的材料种类更多，需要更多提供不同原材料的供应商。

从细分原材料来看，报告期各期塑料原料的前五大供应商同类采购占比分别为 32.59%、37.62%、35.41%和 34.72%；滤纸的前五大供应商同类采购占比分别为 93.98%、99.06%、98.81%和 100%；橡胶原料、活性炭粉及胶水的主要供应商同类采购占比分别的 65.23%、69.56%、74.58%和 90.95%；橡胶件的前五大供应商同类采购占比分别为 56.72%、51.70%、55.51%和 52.98%；塑料件的前五大供应商同类采购占比分别为 71.10%、70.16%、63.39%和 65.86%；五金件的前五大同类采购占比分别为 34.05%、36.01%、35.23%和 34.32%。可以看出，细分各类原材料的前五大供应商的同类采购占比相对较高，合并后前五大供应商采购占比较低系受原材料种类较多的影响较大。

发行人塑料原料的前五大供应商同类采购占比相对较低，主要系由于发行人采购的塑料原料以改性塑料为主，不同供应商掌握各自的原料配方，发行人需结合不同客户的产品设计和性能需求向不同的供应商采购符合产品需求的改性塑料，相应地涉及的改性塑料型号较多，合作的供应商家数亦较多，采购较为分散。

(2)母子公司地域分布差异

发行人生产基地主要包括位于华东地区的恒勃股份、常州恒勃，位于华南地区的广东恒勃、位于西南地区的重庆恒勃，考虑到地域性，供应商同可比公司相比较为分散。根据各可比公司公开信息，安徽凤凰及其主要子公司蚌埠优特燃油系统有限公司、蚌埠艾科滤清器有限公司均位于安徽；天普股份及其主要子公司

上海天普汽车零部件有限公司、宁波市天基汽车部件有限公司、宁波市天普新材料科技有限公司、宁波市天普流体科技有限公司均位于华东地区；浙江仙通及其子公司浙江五行橡塑有限公司均位于华东地区；标榜股份在报告期内无子公司；溯联股份及其子公司重庆溯联汽车零部件有限公司、柳州溯联塑胶有限公司、重庆溯联精工机械有限公司主要位于西南地区。

可比公司主要从事生产的主体地域相对集中，而报告期各期，发行人前五大供应商中，只有 2-3 家地处华东，其他则地处华南、西南等地区，也侧面验证了发行人主要供应商具有因发行人各生产主体地域分布较广导致的分散特点。

发行人母子公司各自前五大供应商占比情况如下：

(1)母公司各期前五大供应商

母公司各期前五大采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	主要采购内容	采购金额	占比
2022年1-6月	1	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	878.10	11.66%
	2	台州市橡胶四厂有限公司	橡胶件	351.50	4.67%
	3	浙江铁马科技股份有限公司	橡胶件	307.59	4.08%
	4	台州路桥恒久橡塑机电配件厂	橡胶件	220.60	2.93%
	5	广州华创化工材料科技开发有限公司	滤纸	201.27	2.67%
	合计		-	**1,959.06**	**26.01%**
2021年	1	台州市橡胶四厂有限公司	橡胶件	682.15	4.79%
	2	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	538.52	3.78%
	3	台州路桥恒久橡塑机电配件厂	橡胶件	493.67	3.46%
	4	浙江铁马科技股份有限公司	橡胶件	471.10	3.31%
	5	广州华创化工材料科技开发有限公司	滤纸	337.60	2.37%
	合计		-	**2,523.04**	**17.70%**
2020年	1	台州市橡胶四厂有限公司	橡胶件	615.35	6.08%
	2	广州华创化工材料科技开发有限公司	滤纸	544.86	5.39%
	3	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	368.39	3.64%
	4	石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	炭罐通风阀	348.68	3.45%
	5	宁波同业物资贸易有限公司	塑料原料	341.42	3.37%

	合计		-	**2,218.69**	**21.93%**
2019年	1	台州市橡胶四厂有限公司	橡胶件	1,006.36	7.51%
	2	广州华创化工材料科技开发有限公司	滤纸	593.16	4.42%
	3	杭州赛纶塞斯汽车零部件有限公司	橡胶件	542.82	4.05%
	4	宁波同业物资贸易有限公司	塑料原料	439.72	3.28%
	5	上海慧达化工进出口有限公司	活性炭粉	397.22	2.96%
	合计		-	**2,979.28**	**22.22%**

报告期各期，发行人恒勃股份母公司各期向其前五大供应商采购占其全部采购的 22.22%、21.93%、17.70%和 26.01%，低于同行业平均水平，主要系由于母公司采购的原材料种类最为复杂，涉及塑料原料、橡胶原料、滤纸、胶水、活性炭粉以及塑料件、橡胶件、五金件等各类原材料，因此前五大供应商集中度相对较低。

(2)常州恒勃各期前五大供应商

报告期内，常州恒勃各期前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	主要采购内容	采购金额	同类采购占比
2022年1-6月	1	常州市辉珑塑业有限公司	塑料原料	85.10	14.18%
	2	台州市鸿运胶管有限公司	橡胶件	48.67	8.11%
	3	常州市广夏包装材料有限公司	包装材料	39.49	6.58%
	4	江阴共创电力器材有限公司	塑料件	35.87	5.98%
	5	常州市乾顺车辆部件有限公司	五金件	27.78	4.63%
	合计		-	**236.90**	**39.48%**
2021年	1	江阴共创电力器材有限公司	塑料件	116.62	8.58%
	2	台州市鸿运胶管有限公司	橡胶件	98.48	7.25%
	3	南京利华工程塑料有限公司	塑料原料	92.25	6.79%
	4	常州市广夏包装材料有限公司	包装材料	65.17	4.80%
	5	金旸(厦门)新材料科技有限公司	塑料原料	64.75	4.76%
	合计		-	**437.27**	**32.18%**
2020年	1	泰州浩普塑胶有限公司	塑料原料	123.75	12.66%
	2	南京利华工程塑料有限公司	塑料原料	86.79	8.88%
	3	常州纳安塑胶科技有限公司	塑料原料	81.86	8.38%

	4	台州市鸿运胶管有限公司	橡胶件	73.03	7.47%
	5	金旸(厦门)新材料科技有限公司	塑料原料	62.12	6.36%
	合计		-	**427.54**	**43.74%**
2019年	1	南京利华工程塑料有限公司	塑料原料	127.56	11.94%
	2	金旸(厦门)新材料科技有限公司	塑料原料	117.95	11.04%
	3	台州市鸿运胶管有限公司	橡胶件	75.43	7.06%
	4	常州正鼎塑胶科技有限公司	塑料原料	70.16	6.57%
	5	常州市广夏包装材料有限公司	包材	56.16	5.26%
	合计		-	**447.25**	**41.86%**

报告期各期，常州恒勃各期向其前五大供应商采购占其全部采购的41.86%、43.74%、32.18%和39.48%，总体处于可比公司的前五大供应商采购占比区间内。

(3)广东恒勃各期前五大供应商

报告期内，广东恒勃各期前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	主要采购内容	采购金额	同类采购占比
2022年1-6月	1	中山德盛塑料有限公司	塑料原料	737.65	19.17%
	2	石通瑞吉亚太电子（苏州）有限公司	炭罐通风阀	291.36	7.57%
	3	诸暨市通灵实业有限公司	塑料件	269.76	7.01%
	4	开平市和茂五金橡塑有限公司	橡胶件、塑料件	245.15	6.37%
	5	吉林槿恒汽车零部件有限公司	塑料件	210.09	5.46%
	合计		-	**1,754.01**	**45.59%**
2021年	1	中山德盛塑料有限公司	塑料原料	1,944.18	19.99%
	2	诸暨市通灵实业有限公司	塑料件	664.06	6.83%
	3	吉林槿恒汽车零部件有限公司	塑料件	535.03	5.50%
	4	开平市和茂五金橡塑有限公司	橡胶件、塑料件	438.45	4.51%
	5	石通瑞吉亚太电子(苏州)有限公司	炭罐通风阀	337.33	3.47%
	合计		-	**3,919.05**	**40.30%**
2020年	1	中山德盛塑料有限公司	塑料原料	1,055.32	15.74%
	2	吉林槿恒汽车零部件有限公司	塑料件	581.00	8.67%
	3	开平市和茂五金橡塑有限公司	橡胶件、塑料件	356.83	5.32%

	4	中弗汽车工业(宁波)有限公司	塑料件、橡胶件、五金件	346.79	5.17%
	5	诸暨市通灵实业有限公司	塑料件	325.05	4.85%
	合计		-	**2,664.99**	**39.76%**
2019年	1	中山德盛塑料有限公司	塑料原料	762.75	10.57%
	2	中山市晋龙工程塑料有限公司	塑料件	438.56	6.08%
	3	吉林槿恒汽车零部件有限公司	塑料件	399.75	5.54%
	4	开平市和茂五金橡塑有限公司	橡胶件、塑料件	341.27	4.73%
	5	诸暨市通灵实业有限公司	塑料件	327.71	4.54%
	合计		-	**2,270.04**	**31.45%**

报告期各期，广东恒勃各期向其前五大供应商采购占其全部采购的 31.45%、39.76%、40.30%和 45.59%，总体处于可比公司的前五大供应商采购占比区间内。

(4)重庆恒勃各期前五大供应商

报告期内，重庆恒勃各期前五大供应商采购情况如下：

年份	序号	公司名称	采购内容	采购金额	同类采购占比
2022年1-6月	1	重庆华众新型材料有限公司	塑料原料	226.29	13.13%
	2	重庆耐伦科技有限公司	塑料原料	188.16	10.92%
	3	重庆长橡实业有限公司	橡胶件	148.86	8.64%
	4	台州市路桥鸿伟塑模有限公司	塑料件	112.28	6.51%
	5	重庆鸿毅盛汽车配件有限公司	滤芯	100.59	5.84%
	合计		-	**776.17**	**45.03%**
2021年	1	重庆华众新型材料有限公司	塑料原料	507.49	14.71%
	2	重庆耐伦科技有限公司	塑料原料	381.49	11.06%
	3	重庆泰仕特橡塑有限公司	橡胶件	266.29	7.72%
	4	台州市路桥鸿伟塑模有限公司	塑料件	225.52	6.54%
	5	本田贸易(中国)有限公司	塑料原料	207.78	6.02%
	合计		-	**1,588.57**	**46.04%**
2020年	1	重庆华众新型材料有限公司	塑料原料	469.13	17.50%
	2	重庆卓力塑胶有限公司	塑料原料	380.22	14.19%
	3	四川省鹏达汽配有限公司	滤芯	230.34	8.59%
	4	重庆泰仕特橡塑有限公司	橡胶件	189.82	7.08%

	5	台州市路桥鸿伟塑模有限公司	塑料件	153.04	5.71%
	合计		-	**1,422.54**	**53.07%**
2019年	1	重庆华众新型材料有限公司	塑料原料	321.71	14.46%
	2	重庆卓力塑胶有限公司	塑料原料	306.07	13.76%
	3	四川省鹏达汽配有限公司	滤芯	208.65	9.38%
	4	本田贸易(中国)有限公司	塑料原料	159.45	7.17%
	5	重庆隆鑫机车有限公司	传感器、五金件	133.33	5.99%
	合计		-	**1,129.21**	**50.75%**

报告期各期，重庆恒勃各期向其前五大供应商采购占其全部采购的50.75%、53.07%、46.04%和45.03%，相对较为集中，略高于可比公司平均水平。

综上，报告期各期，除母公司外，各家公司的前五大供应商占比相对较为集中；母公司前五大供应商占比较低，主要系由于其采购的原材料种类最为复杂，涉及塑料原料、橡胶原料、滤纸、胶水、活性炭粉以及塑料件、橡胶件、五金件等各类原材料；发行人生产所需原材料供应充足，不存在稀缺资源，发行人具有较大的选择空间，公司在与现有供应商保持良好合作的同时，适时开拓新的合格供应商，以保证供货稳定、及时和成本优化。公司各期采购与公司业务规模、实际经营情况相符，原材料供应总体稳定。

三、说明报告期内同类原材料不同供应商价格的差异情况，存在较大差异的原因及合理性。

公司采购的主要原材料包括基础原材料、橡胶件、塑料件、五金件，其中基础原材料中最重要的是塑料原料，以下对相关主要原材料向不同供应商的采购价格列示如下：

(一)基础原材料主要供应商采购价格情况

1、塑料原料

报告期内，发行人塑料原料各期前五大供应商名称及其采购金额、单价信息如下：

单位：万元、元/kg

序号	供应商名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
1	中山德盛塑料有限公司	737.65	8.23	1,906.90	8.57	1,043.22	7.00	755.32	6.60

2	重庆华众新型材料有限公司	226.23	9.19	503.64	9.42	468.23	8.22	321.71	8.21
3	上海捷钧塑料科技有限公司	113.47	9.98	290.77	9.95	243.78	9.92	248.99	10.37
4	宁波同业物资贸易有限公司	66.80	23.82	214.10	23.15	407.84	18.37	439.72	20.58
5	重庆卓力塑胶有限公司	188.16	6.67	377.99	6.68	379.71	6.39	306.07	6.36
6	宁波锦雨贸易有限公司	66.91	5.93	161.45	5.93	110.33	5.78	594.18	6.23
7	中山市晋龙工程塑料有限公司	-	-	-	-	129.85	7.28	438.56	7.75
8	上田株式会社	113.55	4.91	228.80	5.18	240.80	5.16	-	-
9	湖北健坤高分子新材料有限公司	201.68	6.63	127.66	6.38	-	-	-	-
10	浙江黄岩洲锃实业有限公司	171.83	7.95	198.41	8.15	98.59	7.62	225.98	8.16

注：2021 年新供应商重庆耐伦科技有限公司因同重庆卓力塑胶有限公司股权结构一致，此处合并披露为重庆卓力塑胶有限公司。

公司采购的塑料原料主要为改性塑料原料，具备一定的定制性，同一品类塑料原料存在由多家供应商供货的情况，但因不同供应商的产品配方、加工工艺、产品品质、采购量存在差异，导致采购价格也会存在一定差别。公司相关采购价格主要由买卖双方结合当时市场供需、产品性能、质量、采购量、双方合作前景等因素协商确定。

发行人塑料原料不同供应商的平均采购单价存在差异，主要系由于向不同供应商采购的具体塑料原料型号存在差异。例如宁波同业物资贸易有限公司采购单价高于其他供应商，系由于其提供的主要是尼龙塑料，平均单价相对较高；向宁波锦雨贸易有限公司和上田株式会社采购的塑料原料中包含部分再生料，因此其平均采购单价相对较低。

整体来看，发行人向不同供应商采购塑料原料的价格因产品性能参数不同存在一定差异，向同一供应商采购价格总体符合报告期内塑料原料的市场价格变动趋势，不存在大幅异常波动。

2、滤纸

报告期内，发行人滤纸各期前五大供应商名称及其采购金额、单价信息如下：

单位：万元、元/ kg

序号	供应商名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
1	上海敏波进出口有限公司	240.64	28.32	513.33	28.61	346.70	28.88	385.13	29.18
2	石家庄辰泰滤纸有限公司	182.64	14.42	401.26	14.28	55.56	13.24	28.93	13.93
3	广州华创化工材料科技开发有限公司	194.39	20.20	301.25	19.96	375.17	20.17	498.30	19.74
4	山东仁丰特种材料股份有限公司	-	-	16.60	13.78	124.32	14.25	59.42	14.49
5	江苏人和环保设备有限公司	5.20	25.22	11.34	24.09	7.24	23.89	9.74	23.74
6	杭州特种纸业有限公司	-	-	5.14	14.30	32.80	14.37	106.85	15.18
7	天津瀚博国际贸易有限公司	-	-	6.04	39.65	-	-	39.49	46.24
8	石家庄天锦晟无纺科技有限公司	3.84	12.39	3.79	11.95	1.63	11.06	2.90	10.95

发行人采购的滤纸种类型号较多，各滤纸用料、工艺、规格、参数存在较多差异，单价在10元/kg至50元/kg分布，向各供应商采购滤纸的单价差异主要在是否进口、纤维材质、过滤效率、阻燃性等因素上存在区别，相对来说进口采购、纤维材质更好、过滤效率更高、阻燃性更好的滤纸价格相对较高。报告期内发行人向天津瀚博国际贸易有限公司、上海敏波进出口有限公司、江苏人和环保设备有限公司采购的主要为性能较好的不同类型国外品牌滤纸。

经比较同一供应商不同期间的采购单价，采购单价在报告期内存在一定波动，但波动幅度不大，主要是公司向同一供应商各期采购的具体滤纸品类及占比会有所差异，不存在显著异常。

3、橡胶原料、活性炭粉、胶水

报告期内，发行人基础原材料中橡胶原料、活性炭粉、胶水采购金额占基础原材料的比例相对较低，且各自均具有多种品牌和型号，采购产品的结构较为复杂。

(1)橡胶原料

报告期内，发行人橡胶原料采购金额各期涉及100万元（对应半年度采购额50万元）以上的供应商有6家，分别为台州市鸿运胶管有限公司、台州市橡胶四厂有限公司、台州市伟亚橡塑有限公司、台州市金通橡胶有限公司、浙江瓯华化工进出口有限公司和上海宏橡化工有限公司。以上供应商采购金额及单价情况

如下：

单位：万元、元/ kg

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
1	台州市鸿运胶管有限公司	-	-	-	-	0.58	16.31	128.09	16.05
2	台州市橡胶四厂有限公司	112.29	52.64	82.83	61.11	45.54	50.38	224.99	32.68
3	台州市伟亚橡塑有限公司	127.68	21.71	206.63	20.99	165.90	15.89	105.38	16.01
4	台州市金通橡胶有限公司	129.49	8.79	118.03	8.08	109.86	7.24	74.79	7.66
5	浙江瓯华化工进出口有限公司	56.44	11.38	133.92	12.36	63.78	7.77	43.33	8.48
6	上海宏橡化工有限公司	120.62	20.36	136.80	19.05	88.47	13.39	69.61	14.32

报告期内，台州市橡胶四厂有限公司的采购单价为 32.68 元/kg、50.38 元/kg、61.11 元/kg 和 52.64 元/kg，波动加大，主要系炼胶是一个较为复杂的化学反应，所需原材料种类复杂，各年的采购结构发生了变化，如包括单价 20 元/kg 左右的混炼胶 XS70、混炼胶三元乙丙，也包括单价 50-60 元/kg 左右的混炼胶 AEM，AEM 耐高温、耐老化、抗油性、低温柔韧性、压缩恢复性均较好，因此单价较高。报告期内各期，台州市橡胶四厂有限公司向发行人销售的平均单价在 50 元/kg 以上的产品重量占其当期销售给发行人的橡胶原料产品总重量的比例为 31.93%、67.36%、88.62%和 63.14%，单价高于 50 元/kg 的橡胶原料采购占比同其平均采购单价相匹配；报告期内，台州市伟亚橡塑有限公司仅向发行人提供橡胶原料之一丁腈橡胶，是发行人丁腈橡胶的最主要供应商，其 2021 年和 2022 年 1-6 月的采购单价较高，主要系其销售单价随着市场行情变化发生了明显上涨；报告期内，浙江瓯华化工进出口有限公司仅向发行人提供橡胶原料之一邻苯二甲酸二异壬酯(DINP)，是发行人 DINP 原料的最主要供应商，其 2021 年和 2022 年 1-6 月的采购单价较高，主要系其销售单价随着市场行情变化发生了上涨。除此之外，其他供应商的采购单价在 2019 年和 2020 年基本稳定，自 2021 年开始呈增长趋势，与橡胶原料整体市场价格上涨的趋势一致。综上所述，公司橡胶原料各供应商采购单价及部分供应商各期采购单价存在一定的波动，主要是因为采购产品的结构不同和部分品类产品价格的波动。

(2)活性炭粉

报告期内，发行人活性炭粉采购金额各期涉及100万元（对应半年度采购额50 万元）以上的供应商为上海慧达化工进出口有限公司和福建省鑫森炭业股份有限公司。其中向上海慧达化工进出口有限公司采购的各期平均单价分别为54.54元/kg、63.12元/kg、62.50元/kg和64.47元/kg；向福建省鑫森炭业股份有限公司采购的各期平均单价分别为20.08元/kg、28.51元/kg、28.38元/kg和26.98元/kg。自2019年起，发行人向上海慧达化工进出口有限公司采购的主要为国际品牌炭粉，向福建省鑫森炭业股份有限公司采购的系其自产的国内自主品牌炭粉，相对来说国际品牌炭粉在品牌影响力、吸附稳定性方面存在一定优势，因此采购单价存在差异具备合理性。报告期内，发行人向供应商采购的炭粉各期平均单价存在波动，主要系受到采购产品的结构差异影响。

(3)胶水

报告期内，发行人胶水采购金额各期涉及 100 万元对应半年度采购额（50万元）以上的供应商仅泰兴市长江密封材料有限公司和深圳市同德新材料科技有限公司两家，向泰兴市长江密封材料有限公司各期采购胶水的平均单价分别为16.81元/kg、17.05元/kg、19.42元/kg和18.93元/kg，向深圳市同德新材料科技有限公司各期采购胶水的平均单价分别为18.51元/kg、0、18.94元/kg和20.90 元/kg。。产品不同部位需要使用不同品类、黏度、性能、品质的胶水，不同型号胶水性能差异较大，价格差异亦较大。

(二)橡胶件主要供应商采购价格情况

报告期内，发行人橡胶件各期前五大供应商名称及其采购金额、单价信息如下：

单位：万元、元/件

序号	供应商名称	2022年		2021年		2020年		2019年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
1	台州市橡胶四厂有限公司	270.87	3.74	803.20	5.41	808.08	8.87	844.32	11.99
2	台州路桥恒久橡塑机电配件厂	229.87	7.22	448.55	6.43	204.27	7.54	190.32	8.79
3	台州市鸿运胶管有限公司	247.34	0.52	485.99	0.44	262.67	0.38	350.53	0.41
4	浙江铁马科技股份有限公司	305.54	27.82	467.98	29.00	294.97	34.09	352.39	34.09

5	厦门富士特橡塑有限公司	104.80	1.88	219.11	1.76	239.18	2.00	295.17	1.39
6	开平市和茂五金橡塑有限公司	117.64	1.51	232.03	1.15	232.75	1.06	236.11	0.92
7	杭州赛纶塞斯汽车零部件有限公司	117.83	10.73	180.64	13.84	106.14	13.69	542.82	14.29
8	东莞捷基硅胶制品有限公司	0.67	1.89	0.36	1.78	187.49	33.50	383.68	31.13
9	重庆长橡实业有限公司	148.86	1.92	188.17	1.71	0.88	5.20	-	-

公司采购的橡胶件属于定制件，单品类橡胶件主要由单一供应商提供，相关采购价格由交易双方结合市场供需情况、产品成本、采购量等因素协商确定。因各供应商提供的产品种类较多，且各年的产品结构会有所变动，因此平均单价同其他供应商以及自身不同期间的单价相比，会存在一定的差异和波动。具体来看：

①台州市橡胶四厂有限公司产品均价降低较为明显，主要系产品结构变动。报告期内，台州市橡胶四厂有限公司提供的产品单价在 5 元以下的占比分别为 34.55%、44.68%、72.38%和 84.77%，主要为减震垫、内衬、密封圈和接头等，该类产品的占比逐年增加，直接拉低了整体采购均价。

②台州路桥恒久橡塑机电配件厂逐年波动，亦受结构变动的影响较大，报告期各期台州路桥恒久橡塑机电配件厂提供的产品单价在 20 元以上的占比为 26.63%、16.40%、9.09%和 13.59%，主要为吉利 SX11-15TD/SX12-15TD 进气波纹管，该类产品的占比逐年波动，导致了整体采购均价的波动。

③台州市鸿运胶管有限公司产品单价明显较低，主要系其提供的产品为单价在 1 元/件以下的小体积、工艺简单的橡胶废气管、密封条等低单价产品。

④2021 年和 2022 年 1-6 月东莞捷基硅胶制品有限公司采购单价下降明显，主要系产品结构发生变化所致，2019 年-2020 年，发行人向其采购多种型号的出气管、中冷连接管，因所用原材料性能要求较高、材料耗用量更大，工艺更复杂，同浙江铁马科技股份有限公司的产品相类似，单价较高，处于 20-60 元左右价格区间，而 2021 年和 2022 年 1-6 月的采购均价大幅下降，系由于发行人不再向其采购连接管，向其采购的橡胶件主要系小体积低单价的橡胶密封圈。

⑤2021 年发行人向浙江铁马科技股份有限公司的采购均价有所下降，主要系由于 2021 年 3 月起因奇瑞集团要求对某中冷管进行设计变更，由此带来技术

及材料变更，该供应商对应的部分产品降价 10-13%。

⑥2022 年 1-6 月，发行人向杭州赛轮塞斯汽车零部件有限公司的采购均价较 2021 年有所下降，主要系由于 2022 年 1-6 月发行人向其采购的某引气管组件占比从 2021 年的 25.46%上升至 70.63%，而该组件的单价相对较低，导致整体采购均价有所下降。

⑦2020 年，发行人向重庆长橡实业有限公司的采购均价较高，主要系发行人自当年度开始与该供应商合作，当期仅极少量的采购了雅马哈某出气管一种产品，而后续随着合作的加深，采购种类和金额均大幅增加，涵盖了较多减震垫、橡胶圈等低单价产品，导致整体平均单价有所下降。

公司主要橡胶件的采购由单独的供应商提供，存在少数由 2-3 家供应商供货的情况，相关采购价格由双方结合市场供需、产品成本、采购量等协商确定。发行人向不同供应商采购橡胶件的价格不存在显著差异，向同一供应商采购价格不存在大幅异常波动。

(三)塑料件主要供应商采购价格情况

报告期内，发行人塑料件各期前五大供应商名称及其采购金额、单价信息如下：

单位：万元、元/件

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
1	吉林槿恒汽车零部件有限公司	298.15	23.62	747.98	23.35	727.51	24.33	452.60	26.64
2	诸暨市通灵实业有限公司	339.99	15.34	852.21	17.43	457.73	14.05	640.34	14.73
3	中弗汽车工业（宁波）有限公司	293.58	23.94	510.64	24.18	518.15	24.18	747.04	24.83
4	台州市路桥鸿伟塑模有限公司	149.40	3.34	308.14	2.70	200.43	1.99	216.87	1.66
5	台州市路桥九天塑胶有限公司	41.15	0.42	189.01	0.68	181.47	0.81	152.02	0.71
6	金乡宇盛汽车配件有限公司	158.33	4.53	156.91	4.58	48.32	4.78	113.56	4.96

同橡胶件类似，公司采购的塑料件也属于定制件，单品类塑料件主要由单一供应商提供，相关采购价格由交易双方结合市场供需情况、产品成本、采购量等因素协商确定。因各供应商提供的产品种类较多，且各年的产品结构会有所变动，

因此平均单价同其他供应商以及不同期间的单价相比会存在一定的差异和波动。同一供应商不同期间平均采购单价的波动原因具体为：

①报告期内各期，台州市路桥九天塑胶有限公司向发行人销售的平均单价存在较大波动，主要系受到采购结构差异的影响，其中发行人向其采购的单价在0.5 元/件以下的油箱盖、炭罐盖、放油管等塑料件产品数量占其当期销售给发行人的塑料件产品总数的比例为 45.86%、38.84%、49.26%和 69.90%，与其采购均价的变动趋势一致。

②2021 年，诸暨市通灵实业有限公司采购单价较高，报告期内各期，诸暨市通灵实业有限公司向发行人销售的平均单价在 20 元以上的曲轴箱通风管包装组件、泄压管总成等产品的数量占其当期销售给发行人的塑料件产品总数的比例为 12.31%、8.40%、26.78%和 22.00%。因 2021 年高单价产品数量占比较高，所以平均采购单价较高

③报告期内发行人向台州市路桥鸿伟塑模有限公司的采购均价逐年上升，报告期内各期，台州市路桥鸿伟塑模有限公司向发行人销售的平均单价在 10 元/件以上的雅马哈某型号进气歧管包装组件的数量占其当期销售给发行人的塑料件产品总数的比例为 9.88%、13.83%、17.27%和 20.81%，因此发行人平均单价出现了较为明显的增长。

同橡胶件类似，公司主要塑料件的采购由单独的供应商提供，存在少数由两家以上供应商供货的情况，相关采购价格由双方结合产品成本、采购量等协商确定。发行人向不同供应商采购同类塑料件的价格不存在显著差异，向同一供应商采购价格不存在大幅异常波动。

(四)五金件主要供应商采购价格情况

报告期内，发行人五金件各期前五大供应商名称及其采购金额、单价信息如下：

单位：万元、元/个

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
1	台州博馨塑胶有限公司	-	-	291.04	0.86	290.64	0.80	229.79	0.71
2	佛山市顺德区迅志贸易有限公司	89.85	5.95	274.04	6.75	190.20	5.49	266.40	5.12

3	玉环台康汽车配件有限公司	195.91	0.15	338.59	0.12	183.96	0.12	158.54	0.11
4	马鞍山云百利金属制品有限公司	105.76	0.11	206.47	0.11	114.25	0.10	171.78	0.13
5	苏州胜诺连接技术有限公司	126.89	1.17	212.12	1.08	99.48	1.13	28.60	0.65
6	诺马连接技术(常州）有限公司	34.24	2.19	141.16	2.21	135.83	1.66	211.80	2.09
7	江门市冠博智造有限公司	27.05	1.90	89.91	2.26	125.01	2.47	253.06	1.85
8	江门市蓬江区金孔五金制品厂	46.02	1.85	131.70	1.66	111.47	1.41	188.26	1.21
9	浙江耐特金属制品股份有限公司	117.39	0.16	185.88	0.12	105.05	0.10	105.19	0.09

同橡胶件类似，公司采购的五金件属于定制件，单品类五金件主要由单一供应商提供，相关采购价格由交易双方结合市场供需情况、产品成本、采购量等因素协商确定。各供应商各期采购单价的变动，主要系产品结构变动所致，具体波动分析如下：

①2019 年，苏州胜诺连接技术有限公司开始合作且当年采购单价较低，主要受低单价螺栓的采购数量占比影响。报告期内各期，苏州胜诺连接技术有限公司向发行人销售的平均单价为 0.11 元/件的六角法兰面螺栓(M5*10)数量占其当期销售给发行人的五金件产品总数的比例为 47.87%、4.56%、11.41%和 9.43%，因 2019 年低单价产品数量占比较高，所以平均单价较低。

②报告期内，诺马连接技术(常州)有限公司的主要向发行人提供卡箍，其单价波动主要是各价位的卡箍数量发生变动所致，各期单价低于 1.5 元/件的诺马卡箍采购数量占比为 40.56%、70.70%、35.39%和 31.25%，同各期平均单价变动趋势相符。

③2019 年，江门市冠博智造有限公司采购均价相对较低，主要受单价较低的多种型号的毛坯金属网产品的采购数量占比影响，2019 年至 2021 年，江门市冠博智造有限公司向发行人销售的平均单价低于 0.8 元/件的产品数量占其当期销售给发行人的五金件产品总数的比例为 20.16%、3.56%和 0，同各期平均单价变动趋势相符。2022 年 1-6 月，发行人向其采购的均价较 2021 年降低，主要系 2022 年 1-6 月发行人未向该供应商采购 MEFJ 空滤支架，该产品的单价较高，在 12 元/件左右，这导致了 2022 年 1-6 月发行人向该供应商采购的平均单价下降。

④2021 年，佛山市顺德区迅志贸易有限公司的采购单价较高，主要系该供应商的采购合同一单一签，价格随行就市。2021 年钢材市场价格上涨导致公司的采购价格相应提高。

同橡胶件类似，公司主要五金件的采购由单独的供应商提供，存在少量由两家以上供应商供货的情况，相关采购价格由双方结合产品成本、采购量等协商确定。随着合作的加深和市场行情的变化，五金件的采购单价呈现一定的波动，但总体较为稳定，发行人向不同供应商采购五金件的价格不存在显著差异。同一供应商不同期间的价格不存在显著差异。

综上所述，发行人报告期内同类原材料向不同供应商采购的价格存在一定的区别，差异原因主要系原材料定制化程度较高，例如塑料原料主要为改性塑料原料，各家配比、性能存在差异，橡胶件、塑料件和五金件均属于定制件，同一产品存在两家以上供应商的，各供应商产品质量、采购规模、供货速度等多方面亦存在区别，使得产品采购价格有所差异，相关价格是经过买卖双方综合考量，互相选择的结果，具备商业合理性。总体来说，报告期内同类原材料不同供应商价格采购单价不存在显著异常差异，同一供应商不同期间的采购单价不存在显著异常差异。

四、说明报告期各期供应商的区域分布情况及供应商家数、采购金额区间分布情况，分析报告期各期数量变化的原因；发行人是否涉及境外采购，如是，请说明各类主要原材料境外采购的金额、采购国、结算货币、采购占比情况，贸易国对发行人具有重要影响的贸易政策、境外采购风险，并在招股说明书风险因素部分予以补充披露。

(一)说明报告期各期供应商的区域分布情况及供应商家数、采购金额区间分布情况，分析报告期各期数量变化的原因

报告期内，公司供应商主要集中在公司及子公司所在地的华东、华南、西南地区，总体分布情况如下：

1、境内供应商区域分布及变动情况

报告期内，公司材料采购方式为直接采购和通过贸易性质供应商进行的代理采购，境内供应商区域分布及变动情况如下：

单位：万元、家

地区	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年

	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量
华东	11,312.55	68.81%	335	22,710.82	67.66%	442	18,916.89	68.64%	444	18,387.14	68.26%	479
华南	2,813.54	17.11%	94	6,067.16	18.08%	95	4,660.48	16.91%	90	5,851.56	21.72%	84
西南	1,398.49	8.51%	39	2,820.37	8.40%	45	2,605.25	9.45%	34	1,828.48	6.79%	31
东北	298.15	1.81%	1	822.49	2.45%	3	738.61	2.68%	1	453.98	1.69%	2
华中	264.07	1.61%	3	225.89	0.67%	5	7.85	0.03%	3	35.99	0.13%	4
华北	238.97	1.45%	13	687.49	2.05%	21	384.17	1.39%	16	346.28	1.29%	15
境内小计	**16,325.78**	**99.30%**	**485**	**33,334.23**	**99.32%**	**611**	**27,313.27**	**99.11%**	**588**	**26,903.44**	**99.87%**	**615**
境外	114.48	0.70%	2	229.90	0.68%	2	245.56	0.89%	4	33.91	0.13%	4
合计	**16,440.26**	**100.00%**	**487**	**33,564.13**	**100.00%**	**613**	**27,558.83**	**100.00%**	**592**	**26,937.35**	**100.00%**	**619**

注：采购金额口径仅包含了原材料采购和外协采购。

根据上表，发行人供应商分布总体集中在华东、华南、西南地区，以上三个地区的采购金额占比均在95%左右，展现出集中而稳定的分布，符合公司及子公司的地域特征。由于公司产品具有定制化特点，公司采购的原材料根据客户需求发生变化，各年度间的采购种类、数量因具体项目、产品而异，供应商数量及分布亦会发生变动，但总体分布较为稳定。

2、供应商采购金额区间分布情况

单位：万元

区间	2022年1-6月			2021年			2020年			2019年		
	金额	占比	供应商数量	金额	占比	供应商数量	金额	占比	供应商数量	金额	占比	供应商数量
50万元以下	3,691.92	22.46%	392	4,433.53	13.21%	465	4,712.85	17.10%	466	3,869.78	14.37%	486
50-100万元	3,759.16	22.87%	52	3,943.83	11.75%	56	4,432.44	16.08%	56	4,299.26	15.96%	60
100-500万元	7,365.46	44.80%	41	16,479.63	49.10%	80	13,071.21	47.43%	63	13,747.66	51.04%	66
500万元以上	1,623.72	9.88%	2	8,707.14	25.94%	12	5,342.34	19.39%	7	5,020.64	18.64%	7
合计	16,440.26	100.00%	487	33,564.13	100.00%	613	27,558.83	100.00%	592	26,937.35	100.00%	619

注：采购金额口径仅包含了原材料采购和外协采购。

从采购金额上看，报告期内公司采购额100万元（对应半年度50万元）以上的供应商采购额占各期采购总额的比例在70%左右；从供应商数量来看，报告期内公司采购额100万元（对应半年度50万元）以下的供应商家数占供应商总

家数的比例在85%左右。整体来看，报告期各期供应商采购额的区间分布较为稳定。

综上所述，报告期内供应商主要分布在华东、华南、西南地区，同发行人及子公司地域相匹配，100 万元（对应半年度 50 万元）以上的供应商采购额占报告期内采购总额的比例在70%左右，供应商采购金额区间分布较为稳定，报告期内，供应商的地域和金额分布存在一定的波动，主要和客户要求、产品需求以及公司采购实际情况存在一定变动有关，但数量、金额总体分布比较稳定。

(二)发行人是否涉及境外采购，如是，请说明各类主要原材料境外采购的金额、采购国、结算货币、采购占比情况，贸易国对发行人具有重要影响的贸易政策、境外采购风险，并在招股说明书风险因素部分予以补充披露。

公司采购的来自境外的原材料主要由公司直接采购进口，公司采购的金额较小，主要为产品生产所需要的胶水、塑料原料以及研发所需少量零部件等。报告期内，公司境外采购金额分别为33.91万元、245.56万元、229.90万元和114.48万元。主要采购内容及采购来源如下：

单位：万元

年度	采购内容	金额	采购总额占比	产地	进口方式	结算货币
2022年1-6月	塑料原料	113.55	0.67%	日本	直接进口	日元
	无纺布	0.94	0.01%	韩国	直接进口	美元
	合计	**114.48**	**0.67%**	-	-	-
2021年	塑料原料	228.80	0.65%	日本	直接进口	日元
	无纺布	1.10	0.00%	韩国	直接进口	美元
	合计	**229.90**	**0.66%**	-	-	-
2020年	塑料原料	240.80	0.84%	日本	直接进口	日元
	五金件、塑料件等其他	4.76	0.02%	美国、瑞典	直接进口	美元、欧元
	合计	**245.56**	**0.85%**	-	-	-
2019年	胶水	24.69	0.09%	日本	直接进口	日元
	无纺布	2.22	0.01%	韩国	直接进口	美元
	无纺布波纹管	6.88	0.02%	韩国	直接进口	美元
	编织管、五金件等	0.13	0.00%	美国、韩国	直接进口	美元

	合计	33.91	0.12%	-	--	-

报告期内，公司从境外采购的原材料均系常规原材料，均不属于相关地区限制出口类产品，目前，公司主要产品的采购国为韩国、日本，均实行自由开放的对外贸易政策，不存在针对向中国地区出口胶水、无纺布、零部件产品等普通工业产品的特殊贸易政策，公司采购从未受到过任何限制，公司面临的境外采购风险较小。

为进行充分的风险披露，针对境外采购风险，发行人已在《招股说明书》“第四节 风险因素”中补充披露“境外采购风险”，具体如下：

“报告期内，发行人向境外厂商采购金额分别为33.91万元、245.56万元、229.90万元和114.48万元，占采购总额的比例分别为0.12%、0.85%、0.66%和0.67%，占比较低。未来，若进口国同我国产生贸易摩擦，引发限制出口，可能导致发行人采购受到限制，或出现供应短缺、或供应商合作终止等情况，导致公司相关零部件短缺、成本价格波动、产品性能下降等问题，从而对发行人的生产经营和产品质量稳定性构成一定的不利影响。”

五、说明外协加工费用中是否包含材料费用，外协费用定价依据，是否存在公司生产的核心工序进行外协加工；主要外协加工厂是否与发行人存在关联关系，是否是发行人员工或前员工实际控制的企业，进一步定量分析说明外协加工定价的公允性。

(一)说明外协加工费用中是否包含材料费用，外协费用定价依据，是否存在公司生产的核心工序进行外协加工

1、外协的内容

报告期内，公司外协加工的环节包括表面处理(电镀)、注塑、五金件加工(冲压)、硫化、卡箍安装、组装等环节。因发行人未取得电镀相关资质，五金件加工(冲压)、硫化、卡箍安装等不属于发行人的关键生产环节，而且市场上可以从事该类业务的厂商众多、工艺成熟、供给充分，因此，发行人为实现综合效益最大化、专注于核心生产环节，在公司产能紧张和自产不具备资质或经济效益性的时候，将表面处理(电镀)、注塑、五金件加工(冲压)等工序委外加工，并进行全程质量控制，该模式符合汽车零部件企业的通常做法。

同时，考虑到进气系统管路产品的形状规格各异，体积较大，运输成本较高，近年来发行人在距离客户较近的范围内寻找具有相应资质和生产、品控能力的厂

商，向其提供发行人自主开发的模具及工艺参数后，委托其完成简单注塑、成品组装等非核心工序外协后，直接交付给客户。同公司自产相比，这可以缩短成品的运输距离，减少运输成本。

公司拥有完整独立的资产、人员、技术体系和生产能力，采用自主生产与外协加工相结合的生产模式。公司生产设备投资规模较大，设备档次较高，其自身的生产设备主要用于技术难度较大、精度要求较高、附加值较高的产品或工序环节，基于专业分工、成本效益和及时交付等因素，公司一般在保留核心工序的前提下，将加工难度相对较低、附加值较低的工序或产品进行外协加工，委托外协加工厂商按照发行人设计参数的要求、工艺流程及工艺文件等进行加工或生产。上述外协工序或产品涉及的工艺或产品结构较为简单、对设备精度和员工技能要求较低。因此，公司不存在将生产的核心工序进行外协加工的情形。

报告期各期，发行人外协加工金额分别为 903.59 万元、799.78 万元、1,523.63 万元和 764.33 万元，占各期采购总额的比例分别为 3.19%、2.78%、4.35%和 4.48%，占比相对较低。

2、外协加工费用的确定

公司制定了《产品委外加工管理规定》，对产品外协加工过程进行严格的管理。公司与外协加工方签订加工协议或者采购合同，对加工材料质量标准与责任、保密性、违约责任等进行了约定。

针对外协，发行人以支付外协加工费的形式进行结算，因此，公司外协加工费用中不包含材料费用。在外协费用定价方面，发行人在行业惯例的基础上综合加工工艺的难易程度、加工成本及合理的利润水平后制定价格，并与外协厂商进行磋商确定价格。发行人及下属子公司周边外协加工厂商较多，外协定价系双方在自愿、平等协商的基础上确定，具有合理性。

3、外协加工采购金额

报告期内，各年加工费金额及占采购总额的比例信息具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
外协加工金额	764.33	1,523.63	799.78	903.59
采购总额	17,063.35	35,009.37	28,737.50	28,287.80

占采购总额比例	4.48%	4.35%	2.78%	3.19%
营业成本	20,395.35	39,625.80	35,592.59	32,740.51
占营业成本比例	3.75%	3.85%	2.25%	2.76%

注：上表所列营业成本已剔除公司执行新收入准则的影响。

报告期内，公司外协加工占采购总额、营业成本比例较低，其变动对报表整体影响较小。报告期内，发行人外协加工金额占采购总额的比例较为稳定，各年度之间不存在大幅、异常波动。2021 年，外协加工费金额较高，主要系考虑到进气系统产品体积较大，形态不规则，运输成本较高，将部分非核心工序委托客户周边的外协厂商进行加工更具备经济性，因此相应提高了外协的金额。报告期内，该等产品的外协加工费分别为 196.63 万元、313.49 万、590.78 万元和 357.38 万元，实现的销售收入分别 1,577.63 万元、2,014.67 万元、2,596.59 万元和 1,471.77 万元，具体情况参见本回复“问题 17.关于期间费用/一/(一)/2、报告期内运杂仓储费变动与收入规模、销量、发货数量及销售区域匹配情况”。

综上所述，外协加工费中不包含材料费，外协费用系在行业惯例的基础上综合加工工艺的难易程度、加工成本及合理的利润水平后制定价格，并与外协厂商进行磋商确定价格，公司不存在将生产的核心工序进行外协加工的情形。

（二）主要外协加工厂是否与发行人存在关联关系，是否是发行人员工或前员工实际控制的企业

报告期内，发行人的外协加工金额整体较小，报告期内分别为 903.59 万元、799.78 万元、1,523.63 万元和 764.33 万元。各期前五大外协加工采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	加工费金额	同类采购占比
2022 年 1-6 月	1	上海裕珂机电科技有限公司	157.34	20.59%
	2	江门市全顺表面处理有限公司	92.45	12.10%
	3	湖南开宇模塑有限公司	74.99	9.81%
	4	安徽凯思特汽车技术有限公司	62.80	8.22%
	5	河南三兴模具有限公司	62.24	8.14%
	合计		**449.83**	**58.85%**
2021 年	1	上海裕珂机电科技有限公司	259.38	17.02%
	2	江门市全顺表面处理有限公司	253.05	16.61%

	3	湖南开宇模塑有限公司	194.85	12.79%
	4	安徽凯思特汽车技术有限公司	78.10	5.13%
	5	河南三兴模具有限公司	58.44	3.84%
	合计		**843.83**	**55.38%**
2020 年	1	江门市全顺表面处理有限公司	199.17	24.90%
	2	湖南开宇模塑有限公司	163.07	20.39%
	3	安徽凯思特汽车技术有限公司	98.85	12.36%
	4	台州博馨塑胶有限公司	70.58	8.82%
	5	上海裕珂机电科技有限公司	45.24	5.66%
	合计		**576.91**	**72.13%**
2019 年	1	安徽凯思特汽车技术有限公司	141.75	15.69%
	2	江门市全顺表面处理有限公司	131.96	14.60%
	3	江门市江汇电镀有限公司	126.79	14.03%
	4	台州博馨塑胶有限公司	92.78	10.27%
	5	珠海市玛斯特五金塑胶制品有限公司	53.93	5.97%
	合计		**547.22**	**60.56%**

上述主要外协供应商的基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本（万元）	股权结构	经营范围	报告期内外协加工合计金额（万元））
1	江门市全顺表面处理有限公司	2017 年	50	颜增良持股 100%	金属表面处理；设计、研发、生产、加工、销售：五金制品	676.63
2	江门市江汇电镀有限公司	2013 年	340	李宝庆持股 73.53%、韩宏亮持股 26.47%	电镀技术、清洁生产技术的咨询、研发及应用；五金电镀加工；销售：金属材料、金属制品及配件、机电设备	130.50
3	湖南开宇模塑有限公司	2016 年	200	陈乾乾持股 80%、石晓丹持股 20%	模具、塑料制品的设计、生产及销售；五金产品的制造、加工、销售	483.28
4	台州博馨塑胶有限公司	2017 年	5	王益持股 100%	塑料制品、通用零部件制造、销售	196.21
5	安徽凯思特汽车技术有限公司	2016 年	500	周云持股 100%	车辆工程的技术研发；电动汽车驱动电机控制系统的研发；电子产品研发；电气技术研发；新能源汽	381.50

					车充电桩,运营及技术服务；电子技术转让；机电产品、汽车零部件及配件、汽车用品的生产与销售，塑胶制品生产、销售；五金模具及工装夹具的设计与制造	
6	上海裕珂机电科技有限公司	2012年	1,000	宋宝岷持股67%、周方超持股33%	机电科技领域内技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，汽车配件加工、批发、零售	461.96
7	珠海市玛斯特五金塑胶制品有限公司	2004年	2,779.40	叶伟东持股26.07%、崔强持股25.65%、向可友持股15.87%、朱道京持股13.41%	五金制品、塑胶制品的生产、加工和销售；金属、塑胶的表面处理；自由物业租赁、机械设备租赁	55.34
8	河南三兴模具有限公司	2017年	200	武国超持股90%、翟小娟持股10%	模具及其配件、标准件、工装夹具、检具、治具、自动化设备、汽车零部件、通用机械设备、橡塑制品、五金产品的生产、销售、维修。	127.01

以上8家主要外协供应商报告期内的外协采购合计金额为2,512.44万元，占报告期内发行人外协费用总额3,991.33万元的62.95%。发行人综合考虑产品质量、供货能力、工厂管理水平以及价格因素来选取外协供应商，选取标准合理。

以上主要外协加工商中，仅台州博馨塑胶有限公司(以下简称“博馨塑胶”)、为公司关联方。博馨塑胶系周书忠兄弟的女婿王益持股 100%且担任执行董事兼经理的公司。除此之外，主要外协供应商同发行人不存在关联关系，亦不是发行人员工或前员工实际控制的企业。

(三)外协加工定价的公允性

报告期内，发行人外协加工费定价时在行业惯例的基础上已综合考虑直接人工成本、工艺复杂度、技术标准、加工数量、其他要求(如交货时间、质量要求)等因素，并经双方协商一致后签订协议或相关价格协议确认。发行人主要外协工序的定价公允性分析如下：

1、表面处理(电镀)

报告期内，为发行人提供表面处理外协加工服务的外协加工厂商主要为江门市江汇电镀有限公司、江门市全顺表面处理有限公司，因发行人不具备电镀相关资质和生产能力，故而委托其他单位加工。

发行人主要电镀工序经过数年的供应商合作及筛选，由供应商自由报价，双方协商，在合作中检验产品质量并结合交期、单价等因素最终确定。整体来看，相同产品的表面处理（电镀）工序单价在不同外协厂商之间的差异相对较小，具备市场公允性。

2、注塑

发行人产品的定制化特点较为明显，主要产品在工艺技术、性能参数、外型尺寸、所需机器设备及加工复杂程度和耗时等方面各不相同。因此，发行人外协加工的注塑工序定价难以找到公开的市场价格。基于发行人拥有注塑生产能力，了解该工序的成本构成及核算方法，因此将注塑工序外协采购的价格同公司自制生产的成本进行比较，以分析公允性。

报告期内，发行人注塑工序外协供应商主要包括湖南开宇模塑有限公司、台州博馨塑胶有限公司和安徽凯思特汽车技术有限公司等。经对比，发行人主要工序或产品的外协加工成本与自制成本不存在显著差异，自制成本同外协加工成本相近或略高，主要系上述外协加工厂商常年从事单一工序的生产加工，且用工灵活，加工成本相对较低。发行人基于经济效益和服务客户、降低成本的考虑，与主要外协厂商均常年保持合作关系，外协加工定价系双方在自愿、平等协商的基础上确定，交易定价具有合理性、公允性。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、通过公开途径，如国家企业信用信息公示系统网站、企查查、天眼查等，获取了发行人主要供应商的工商信息，获取了发行人关联关系调查表进行比对；

2、实地走访了发行人主要供应商，并实施了相关函证程序，了解了发行人与供应商合作相关情况与往来款项真实性、准确性；获取了发行人采购台账、采购明细表及相关合同、凭证等资料；

3、获取了发行人采购相关制度，访谈了相关采购负责人，了解主要供应商基本经营情况，是否对发行人存在一定程度的依赖，发行人供应商选择与询价相

关流程；

4、获取发行人采购明细表及供应商相关信息，进一步将供应商按地域、类别、采购量等因素分类从而分析供应商的地域、家数和金额区间分布、分散程度，并与同行业可比公司的供应商分散程度进行对比，以判断是否合理；分析发行人选择向贸易商采购部分原料的原因及其合理性；了解各类主要境外采购的金额、采购国、结算货币、采购占比情况，贸易国对发行人是否具有重要影响的贸易政策、境外采购风险等；获取了相关采购产品的市场价格及其变化趋势，与发行人相关采购产品价格进行比对；了解公司同类原材料向不同供应商采购的价格存在较大差异的原因及其合理性；

5、取得了公司关于外协加工的《产品委外加工管理规定》，访谈了发行人相关负责人，了解了委外加工费用制定原则，核查了相关委外加工合同；

6、通过公开途径，如国家企业信用信息公示系统网站、企查查、天眼查等，获取了发行人外协供应商的工商信息，获取了发行人关联关系调查表进行比对；

7、获取了相关委外加工产品的自制成本与外协加工费用，进行比对以衡量外协加工定价公允性。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已区分各个类别说明主要供应商的基本情况；除台州博馨塑胶有限公司为公司关联方外，报告期各期原材料前五大供应商与发行人、实际控制人、董监高及其关系密切人员不存在关联关系或其他未披露的利益安排。部分供应商规模较小，发行人的采购占其销售规模比例较高，对发行人存在一定程度的依赖。但发行人对供应商的选择具有充分自主性，且原材料市场供应充足，不存在对主要供应商及单一供应商的重大依赖，不会导致公司持续经营受到影响或导致其他不符合发行上市条件的情况。

2、公司选择供应商的标准主要包括供应商资质、产品质量、供货能力、价格及信用期、服务水平及响应速度，公司在合格供应商名单内选择供应商进行合作；报告期内，发行人供应商整体比较稳定，新增和退出供应商的交易金额占比均较低；发行人选择向贸易商采购部分原料是根据双方实际情况和现实需求的选择，贸易商可以为发行人提供优质服务，满足多样化的采购需求，双方合作具备商业合理性；报告期内公司供应商分散程度高于同行业可比公司，但符合公司主

要生产基地地理位置较为分散的特点，具有合理性；整体来看，报告期各期公司供应商采购额的区间分布较为稳定。

3、报告期内发行人生产所需各主要原材料的规格型号繁多，且均存在一定的定制性，影响价格的因素较为复杂。经比较公司向不同供应商的采购情况，发行人塑料原料的主要供应商的采购单价因个别供应商的产品种类同其他供应商存在明显区别而导致单价差异明显外，其他供应商的采购价格总体不存在显著差异：对于橡胶件、塑料件、五金件等定制件，其主要由单一供应商提供，难以获得公开市场价格，采购价格主要由双方结合市场供需、材料种类、产品规格、产品质量、采购规模等多方面因素共同确定。经比较存在两家以上供应商的主要橡胶件、塑料件、五金件品类的相关采购信息，存在因市场行情变动、双方合作情况以及行业惯例等因素，导致公司向不同供应商采购某产品的单价存在一定的差异，以上差异具备商业合理性。除此之外，公司同类原材料向不同供应商采购的价格不存在显著差异。

4、报告期内，发行人供应商主要分布在华东、华南、西南地区，同发行人及子公司地域相匹配，100 万元（对应半年度 50 万元）以上的供应商采购额占报告期内采购总额的比例在 70%左右，供应商采购金额区间分布较为稳定，报告期内，供应商的地域和金额分布存在一定的波动，主要和客户要求、产品需求以及公司采购实际情况存在一定变动有关，但数量、金额总体分布比较稳定。报告期内，公司从境外采购的原材料均系常规原材料，均不属于相关地区限制出口类产品，目前，公司主要产品的采购国韩国、日本均实行自由开放的对外贸易政策，不存在针对向中国地区出口胶水、无纺布、零部件产品等普通工业产品的特殊贸易政策，公司采购从未受到过任何限制，公司面临的境外采购风险较小。为进行充分的风险披露，针对境外采购风险，发行人已在《招股说明书》中进行补充披露。

5、发行人加工费用中不包含材料费用，定价系在行业惯例的基础上综合加工工艺的难易程度、加工成本及合理的利润水平后协商确定，不存在公司的核心工序进行外协加工的情形；除博馨塑胶和恩浩塑料外，主要外协加工厂商与发行人不存在关联关系，均不是发行人员工或前员工实际控制的企业，外协加工定价具备公允性。

问题 11. 关于主营业务收入

申请文件显示：

(1)发行人主营业务收入包括汽车进气系统及配件收入、摩托车进气系统及配件收入和通用机械进气系统及配件收入。报告期内，汽车进气系统及配件收入小幅增长，通用机械进气系统及配件收入逐年下滑，摩托车进气系统及配件收入最近一年一期存在下滑。

(2)发行人汽车进气系统及配件收入增长的原因系产品平均销售单价的提升，主要系新产品单价较高。其中，2020 年单价较高的 ORVR 炭罐产品销量大幅提升。

(3)2019 年、2020 年发行人四季度收入占当年收入的比重超过 35%，大幅高于 2018 年四季度占当年收入的比重。发行人称业务不存在明显季节性特征。

请发行人：

(1)说明汽车进气系统及配件收入、摩托车进气系统及配件收入和通用机械进气系统及配件的主要产品类别(如汽车进气系统及配件包括空气滤清器、炭罐产品等)、销量及收入构成、平均单价等情况，根据不同产品的性能差异分析说明单价差异的原因；按照产品型号、用途等细分分类并结合订单获取情况、下游主要客户的产品需求、车型变化等量化分析并说明报告期内发行人各产品销售收入波动的原因。

(2)说明报告期内摩托车进气系统及配件销量整体呈下降趋势的原因，是否存在摩托车市场萎缩的情形，是否对公司经营业绩产生不利影响。

(3)说明公司各类产品的价格形成机制，定量分析主要产品价格与主要材料采购价格变动的联动方式，并进一步分析报告期各期主要产品单价波动的原因及合理性；按国五、国六标准分类说明汽车类主要产品的收入、销量占比及单价情况，结合不同标准下产品结构、成本差异分析并说明报告期内单价变动的原因。

(4)说明公司主要产品能否对应到整车制造商的具体车型，如能对应，请定量分析说明发行人产品产量、销量是否和具体车型车辆终端销售情况相匹配；发行人产品存在年降，说明主要客户年降政策、年降幅度及实际执行情况，区分年降产品及非年降产品分类说明收入及占比情况，并结合前述情况说明年降政策对发行人经营业绩的影响。

(5)结合同行业可比公司或下游主要客户或整车市场各季度收入或销量占

比，分析并说明发行人收入季节性变化是否与同行业及下游主要客户保持一致，以及发行人报告期内季度收入与净利润是否符合行业与业务特征；进一步分析2019年、2020年第四季度收入大幅增长的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各期发行人收入的核查程序，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、收入的截止性测试等。

回复：

一、说明汽车进气系统及配件收入、摩托车进气系统及配件收入和通用机械进气系统及配件的主要产品类别(如汽车进气系统及配件包括空气滤清器、炭罐产品等)、销量及收入构成、平均单价等情况，根据不同产品的性能差异分析说明单价差异的原因。按照产品型号、用途等细分分类并结合订单获取情况、下游主要客户的产品需求、车型变化等量化分析并说明报告期内发行人各产品销售收入波动的原因。

(一)主营业务收入的主要产品类别、销量及收入构成、平均单价，不同产品单价差异原因分析

报告期各期，公司主营业务收入分别为46,264.76万元、47,227.47万元、58,905.37万元和30,151.21万元。

公司多年来主要从事内燃机进气系统及配件的研发、生产和销售，主要产品包括汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件和通用机械进气系统及配件。

报告期内，公司主营业务收入情况如下表所示：

单位：万件、元/件、万元

产品类别	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
汽车进气系统及配件	销售量	560.10	987.72	856.94	838.54
	平均销售价格	29.26	29.95	29.51	27.59
	销售金额	16,389.13	29,586.69	25,284.67	23,133.98
	占主营业务收入比例	54.36%	50.23%	53.54%	50.00%
摩托车进气系统及配件	销售量	1,094.22	2,347.02	1,874.24	2,000.40
	平均销售价格	10.70	10.67	9.96	9.70
	销售金额	11,709.79	25,035.61	18,668.99	19,398.35
	占主营业务收入比例	38.84%	42.50%	39.53%	41.93%

通用机械进气系统及配件	销售量	343.26	742.07	583.25	656.53
	平均销售价格	5.98	5.77	5.61	5.69
	销售金额	2,052.29	4,283.06	3,273.81	3,732.43
	占主营业务收入比例	6.81%	7.27%	6.93%	8.07%

从细分类别来看，汽车进气系统及配件产品分为汽车滤清器、汽车炭罐、汽车通气管及汽车其他配件。摩托车进气系统及配件产品分为摩托车滤清器、摩托车炭罐、摩托车其他配件。通用机械进气系统及配件产品类型较多，单品种的销售金额总体不大。

1、汽车进气系统及配件的主要产品类别、销量及收入构成、平均单价等情况

报告期内，汽车进气系统及配件具体产品的情况如下表所示：

单位：万件、元/件、万元

产品类别	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
汽车滤清器	销售量	83.42	152.14	150.58	167.52
	平均销售价格	46.49	50.28	50.37	49.34
	销售金额	3,877.90	7,649.78	7,584.92	8,265.25
	销售金额占比	23.66%	25.86%	30.00%	35.73%
汽车通气管	销售量	220.41	402.72	342.16	314.58
	平均销售价格	35.00	36.86	35.56	33.77
	销售金额	7,714.96	14,843.08	12,167.24	10,621.98
	销售金额占比	47.07%	50.17%	48.12%	45.92%
汽车炭罐	销售量	22.76	31.30	25.24	28.98
	平均销售价格	123.44	111.13	89.01	34.30
	销售金额	2,809.47	3,478.40	2,246.21	993.98
	销售金额占比	17.14%	11.76%	8.88%	4.30%
汽车其他配件	销售量	233.52	401.56	338.96	327.45
	平均销售价格	8.51	9.00	9.70	9.93
	销售金额	1,986.80	3,615.43	3,286.30	3,252.77
	销售金额占比	12.12%	12.22%	13.00%	14.06%
合计	**销售量**	**560.10**	**987.72**	**856.94**	**838.54**
	平均销售价格	**29.26**	**29.95**	**29.51**	**27.59**

	销售金额	**16,389.13**	**29,586.69**	**25,284.67**	**23,133.98**
	销售金额占比	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

由上表可知，发行人汽车滤清器、通气管各期的平均销售价格较为平稳，2022年上半年平均销售价格略有下降主要系受价格年降的影响；汽车炭罐的平均销售价格持续增长，主要系由于“国六”排放标准的全面实施，ORVR 炭罐订单需求不断释放，年销量为 1.47 万件、13.69 万件、29.83 万件和 22.18 万件，占炭罐销量的比例分别为 5.06%、54.27%、95.31%和 97.46%，该产品的单价较高，在 100 元/件以上，销量的增长拉高了炭罐平均销售价格；汽车其他配件的平均销售价格在 2019 年和 2020 年相对稳定，2021 年较 2020 年下滑 7.13%，主要系当年新品中涵盖了较多配套用于空气滤清器、消音器等产品的螺钉、减震垫，该等产品的平均单价仅 0.77 元/件，该类产品销量占全部汽车其他配件的占比达到了 32.46%，拉低了汽车其他配件的平均销售单价。2022 年 1-6 月，随着螺钉、减震垫类产品的销量占比进一步增加至 41.04%，汽车其他配件的平均销售价格进一步下降。

2、摩托车进气系统及配件的主要产品类别、销量及收入构成、平均单价等情况

报告期内，摩托车进气系统及配件具体产品的情况如下表所示：

单位：万件、元/件、万元

产品类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
摩托车滤清器	销售量	230.99	537.48	411.40	421.35
	平均销售价格	32.70	30.85	29.03	28.86
	销售金额	7,553.93	16,580.03	11,944.14	12,161.10
	销售金额占比	64.51%	66.23%	63.98%	62.69%
摩托车炭罐	销售量	73.98	155.51	148.38	155.59
	平均销售价格	11.46	10.88	9.98	9.81
	销售金额	847.86	1,691.17	1,480.37	1,526.90
	销售金额占比	7.24%	6.76%	7.93%	7.87%
摩托车其他配件	销售量	789.24	1,654.03	1,314.47	1,423.47
	平均销售价格	4.19	4.09	3.99	4.01
	销售金额	3,308.00	6,764.41	5,244.48	5,710.34
	销售金额占比	28.25%	27.02%	28.09%	29.44%

合计	**销售量**	**1,094.22**	**2,347.02**	**1,874.24**	**2,000.40**
	平均销售价格	**10.70**	**10.67**	**9.96**	**9.70**
	销售金额	**11,709.79**	**25,035.61**	**18,668.99**	**19,398.35**
	销售金额占比	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

由上表可知，摩托车滤清器、炭罐、其他配件各期平均销售单价均相对平稳，略有波动主要系受到产品结构变动的影响，特别是 2021 年和 2022 年 1-6 月，各类产品平均销售单价均呈增长趋势，主要系 2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月新产品的平均单价较高，当年新产品的销售及上年新产品销售增量带动了当年平均销售单价的提升。

3、通用机械进气系统及配件的主要产品类别、销量及收入构成、平均单价等情况

报告期内，通用机械进气系统及配件收入占主营业务收入的比例分别为 8.07%、6.93%、7.27%和 6.81%，占比相对较小，但其涉及的品种较多，单品种批量较小，具体分类情况如下：

单位：万件、元/件、万元

产品类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
通用机械滤清器	销售量	30.86	70.58	50.68	53.45
	平均销售价格	19.71	19.71	19.23	18.34
	销售金额	608.19	1,390.89	974.46	980.28
	销售金额占比	29.63%	32.47%	29.77%	26.26%
通用机械其他配件	销售量	312.40	671.49	532.57	603.07
	平均销售价格	4.62	4.31	4.32	4.56
	销售金额	1,444.10	2,892.17	2,299.35	2,752.15
	销售金额占比	70.37%	67.53%	70.23%	73.74%
合计	**销售量**	**343.26**	**742.07**	**583.25**	**656.53**
	平均销售价格	**5.98**	**5.77**	**5.61**	**5.69**
	销售金额	**2,052.29**	**4,283.06**	**3,273.81**	**3,732.43**
	销售金额占比	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

整体来看，通用机械进气系统及配件产品因存在多品种、小批量的特点，因此其他配件的销售金额占比相对较高。

2020 年通用机械进气系统及配件平均销售价格与 2019 年相比基本持平；2021 年通用机械进气系统及配件平均销售价格较 2020 年略有上升，主要系受到部分产品涨价以及其中单价较高的通用机械滤清器销量增长的影响。

2022 年 1-6 月通用机械进气系统及配件平均销售价格较 2021 年略有上升，主要系通用机械其他配件中的传动杆、调节杆、油气阀门及开关盖等低单价产品销量减少所致。

4、不同产品单价差异原因分析

从最终产品来看，通常汽车类产品比摩托车类产品体积大、重量重，故而汽车类产品单价要高于摩托车类产品。从细分产品类别来看，汽车滤清器产品的平均销售价格高于汽车通气管、汽车其他配件，摩托车滤清器产品的平均销售价格高于摩托车其他配件，这主要系由于滤清器产品结构设计较为复杂而且体积重量相对较大，而公司出售通气管产品时通常将其拆分成各个管路后单独定价出售，因此通气管产品以及配件产品的体积重量相对较小，平均销售价格亦较低。

炭罐类产品的体积相对较小，但 2020 年和 2021 年汽车炭罐的平均销售价格较高，主要系由于配套“国六”排放标准汽车的 ORVR 炭罐产品进行了较大的技术升级改造，引入了通风阀等，因此销售定价较高，该等产品的销量在 2020 年开始得到释放，显著拉升了汽车炭罐的平均销售价格。

为进行具体对比，以下选取 2021 年度销售收入较高的摩托车滤清器、摩托车炭罐、汽车滤清器、汽车炭罐单品，分析比较其销售单价、产品重量、单位体积之间的差异。

单位：元/件、g、立方米、个、个/立方米

产品类别	产品主要性能	产品代码	销售单价	重量	外包装箱体积	每箱产品个数	平均体积
摩托车滤清器	用于过滤空气杂质为发动机提供干净空气及降低发动机产生的噪声	3.1.14.01047	42.53	1,348.60	0.1632	4.0000	0.0408
摩托车炭罐	吸脱附油箱排出的油气以及平衡系统油泵内部压力，达到排放要求	3.5.01.179	10.82	95.80	0.0524	40.0000	0.0013
汽车滤清器	用于过滤空气杂质为发动机提供干净空气及降低发动机产生的噪声	3.1.15.241	65.10	1,983.00	0.2200	4.0000	0.0550
汽车炭罐	吸脱附油箱排出的油气以及平衡系统油泵内部压力，达到排放要求	3.5.01.QC-10	157.95	1,711.00	0.0851	8.0000	0.0106

由上表可知，摩托车滤清器与摩托车炭罐相比，产品规格、重量之间存在较大的差异，因此销售单价也存在较大差异。汽车滤清器与汽车炭罐相比，虽然汽车炭罐的体积重量相对较小，但汽车炭罐的销售单价明显偏高，主要系由于国六标准炭罐因技术改造较大，售价相对较高。综上所述，公司不同产品的性能、体积重量、技术设计之间存在差异，导致本公司各类产品之间单价存在差异。

(二)按照产品型号、用途等细分分类并结合订单获取情况、下游主要客户的产品需求、车型变化等量化分析并说明报告期内发行人各产品销售收入波动的原因

报告期内，发行人主营业务收入的波动情况如下：

单位：万元

产品类别	2022 年 1-6 月	2021 年		2020 年		2019 年
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
汽车进气系统及配件	16,389.13	29,586.69	17.01%	25,284.67	9.30%	23,133.98
摩托车进气系统及配件	11,709.79	25,035.61	34.10%	18,668.99	-3.76%	19,398.35
通用机械进气系统及配件	2,052.29	4,283.06	30.83%	3,273.81	-12.29%	3,732.43
合计	**30,151.21**	**58,905.37**	**24.73%**	**47,227.47**	**2.08%**	**46,264.76**

公司 2020 年较 2019 年主营业务收入变动金额和比例分别为 962.71 万元、2.08%，其中：汽车进气系统及配件分别为 2,150.69 万元、9.30%，摩托车进气系统及配件分别为-729.36 万元、-3.76%，通用机械进气系统及配件分别为-458.62 万元、-12.29%。

公司 2021 年较 2020 年主营业务收入变动金额和比例分别为 11,677.90 万元、24.73%，其中：汽车进气系统及配件分别为 4,302.02 万元、17.01%，摩托车进气系统及配件分别为 6,366.62 万元、34.10%，通用机械进气系统及配件分别为 1,009.25 万元、30.83%。

2022 年上半年，公司主营业务收入为 30,151.21 万元，较上年同期增长 12.50%，主要系汽车进气系统及配件收入快速增长所致。

1、发行人各类产品具体分类及其对销售收入波动的影响分析

(1)汽车进气系统及配件

产品类型	型号	主要用途

汽车滤清器	细分型号种类较多，报告期内共涉及约 290 种	用于过滤空气杂质为汽车发动机提供干净空气及降低发动机产生的噪声
汽车炭罐	细分型号种类较多，报告期内共涉及约 27 种	吸脱附汽车油箱排出的油气以及平衡系统油泵内部压力，达到排放要求
汽车通气管	细分型号种类较多，报告期内共涉及约 850 种	连接汽车进气系统各关键部件的管路，保证内部压力稳定
汽车其他配件	细分型号种类较多，报告期内共涉及约 570 种	具体产品包括消音器、膨胀水箱、谐振腔等，相应的用途有所不同

报告期内，汽车进气系统及配件具体产品的收入情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车滤清器	3,877.90	23.66%	7,649.78	25.86%	7,584.92	30.00%	8,265.25	35.73%
汽车通气管	7,714.96	47.07%	14,843.08	50.17%	12,167.24	48.12%	10,621.98	45.92%
汽车炭罐	2,809.47	17.14%	3,478.40	11.76%	2,246.21	8.88%	993.98	4.30%
汽车其他配件	1,986.80	12.12%	3,615.43	12.22%	3,286.30	13.00%	3,252.77	14.06%
合计	**16,389.13**	**100.00%**	**29,586.69**	**100.00%**	**25,284.67**	**100.00%**	**23,133.98**	**100.00%**

从上表可以看出，汽车进气系统及配件的销售收入逐年增加，主要系汽车通气管和汽车炭罐产品的收入增加所致。

从汽车通气管产品来看，报告期各期其收入分别为 10,621.98 万元、12,167.24 万元、14,843.08 万元和 7,714.96 万元，整体增幅较为明显，主要系由于向奇瑞集团、广汽集团、长城汽车和吉利集团等客户销售汽车通气管产品有所增加，其中 2021 年对广汽集团销售通气管的收入较 2020 年增加 1,224.63 万元，主要系 A55、A3K 系列产品需求增长所致，对应的整车车型分别为传祺影豹和传祺 M8，该等车型在 2020 年和 2021 年的合计销量分别为 3.40 万辆和 11.82 万辆，下游市场需求的增长带动相关通气管销售收入的提升。汽车通气管产品型号复杂，报告期内共涉及约 850 种型号，汽车进气系统总成由一个空滤器和脏空气管、干净进气管、中冷管等多个通气管构成，单个汽车进气系统总成中一般来说通气管的合计价值会高于滤清器。发行人成立以来即从事滤清器的研发生产，技术经验积累丰富，报告期内发行人凭借滤清器产品的良好口碑，不断延伸拓展客户进气系统通气管的供给份额，以形成整个汽车进气系统总成的配套供给。

从汽车滤清器产品来看，2020 年其销售收入有所下滑，主要系由于市场整体需求有所下滑。2019 年和 2020 年国内乘用车产量分别为 2,136.00 万辆和 1,999.40 万辆，滤清器产品可与整车产量形成一一匹配的关系，因此下游整车产量的下滑直接导致了汽车空滤器销量及销售收入的下滑。2021 年，下游整车市场回暖，乘用车产量为 2,140.80 万辆，发行人汽车滤清器销售收入同步提升；2022 年 1-6 月的汽车滤清器销售收入较 2021 年 1-6 月同比增加 2.96%，稳中有升。

从汽车炭罐产品来看，2019 年汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，炭罐销售以去库存为主，配套“国五”标准整车的炭罐销量减少，同时 ORVR 炭罐销量亦未得到释放，因此 2019 年炭罐收入相对较低。2020 年起，随着单价较高的 ORVR 炭罐销量的提升，发行人汽车炭罐收入持续增长。

(2)摩托车进气系统及配件

产品类型	型号	主要用途
摩托车滤清器	细分型号种类较多，报告期内共涉及约 1,200 种	用于过滤空气杂质为摩托车发动机提供干净空气及降低发动机产生的噪声
摩托车炭罐	细分型号种类较多，报告期内共涉及约 130 种	吸脱附摩托车油箱排出的油气以及平衡系统油泵内部压力，达到排放要求
摩托车其他配件	细分型号种类较多，报告期内共涉及约 2,350 种	具体产品包括油箱、包装组件等，相应地用途有所不同

报告期内，摩托车进气系统及配件具体产品的收入情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
摩托车滤清器	7,553.93	64.51%	16,580.03	66.23%	11,944.14	63.98%	12,161.10	62.69%
摩托车炭罐	847.86	7.24%	1,691.17	6.76%	1,480.37	7.93%	1,526.90	7.87%
摩托车其他配件	3,308.00	28.25%	6,764.41	27.02%	5,244.48	28.09%	5,710.34	29.44%
合计	**11,709.79**	**100.00%**	**25,035.61**	**100.00%**	**18,668.99**	**100.00%**	**19,398.35**	**100.00%**

报告期各期，摩托车进气系统及配件的收入略有波动。从具体细分产品来看，摩托车滤清器、摩托车炭罐和摩托车其他配件的收入均呈现出了较为一致的变动趋势。

2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，国内二轮燃油摩托车产量分别为 1,352.02 万辆、1,250.15 万辆、1,467.61 万辆和 617.46 万辆，行业整体产量的波动与发行人摩托车进气系统及配件的收入波动趋势相一致。此外，2021 年，发行人对主要客户大长江集团供应份额的增加进一步带动摩托车进气系统及配件销售收入的提升。

(3)通用机械进气系统及配件

报告期内，通用机械进气系统及配件细分型号共涉及约 870 种，包括空滤器、油箱等其他一系列相关配件，单品种批量均相对较小。

报告期内，通用机械进气系统及配件产品按具体产品类别的收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
通用机械滤清器	608.19	1,390.89	974.46	980.28
通用机械其他配件	1,444.10	2,892.17	2,299.35	2,752.15
合计	**2,052.29**	**4,283.06**	**3,273.81**	**3,732.43**

2020 年，发行人通用机械其他配件产品收入有所减少，主要系由于发行人出于自身生产能力、客户产品需求等因素考虑，减少了向部分品种需求多、单品采购金额较小的客户的配套供给量。

2021 年，随着本田动力、富世华、林海股份有限公司和常州川崎光阳发动机有限公司等客户向发行人的采购额有所增加，通用机械进气系统及配件的销售收入整体呈现上升的趋势，其中本田动力随着新合作的 GXV160H2 机型对应滤清器产品的量产带动了滤清器总体收入的增长，2020 年和 2021 年发行人对本田动力实现滤清器销售收入分别为 849.09 万元和 1,139.80 万元。

2022 年 1-6 月，发行人通用机械其他配件产品整体收入较上年同期收入 1,995.01 万元基本持平，其中通用机械滤清器的收入有所减少，主要系由于本田动力、泰州星云动力有限公司上半年需求有所减少。

2、报告期内订单获取情况、下游客户的产品需求以及车型变化

(1)订单获取情况

公司主要客户订单来自下游整车厂商。一般来说，整车厂商根据其生产计划在供应商管理平台定期更新一定周期的生产预测(例如月度计划等)，公司根据客户的生产预测，组织安排相关产品的生产和备货。

(2)汽车进气系统及配件客户需求及车型情况

报告期内，发行人汽车进气系统及配件下游主要客户收入占比及变动情况具体如下：

单位：万元

客户名称	品牌及车型	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
吉利集团	吉利集团旗下缤越、远景、帝豪、金刚、领克等各品牌车型	5,135.59	31.34%	8,768.15	29.64%	8,607.44	34.04%	8,133.58	35.16%
广汽集团	广汽传祺各系列车型	5,031.43	30.70%	9,372.75	31.68%	8,096.60	32.02%	7,177.47	31.03%
奇瑞集团	奇瑞集团旗下奇瑞、瑞虎、凯翼、星途、开瑞、捷途等各品牌车型	1,804.84	11.01%	3,892.67	13.16%	3,427.44	13.56%	2,801.55	12.11%
比亚迪	比亚迪全系	1,929.86	11.78%	2,938.47	9.93%	1,689.38	6.68%	1,457.24	6.30%
长城汽车	哈弗 H6	1,295.79	7.91%	2,188.78	7.40%	884.57	3.50%	114.16	0.49%
小计		**15,197.51**	**92.73%**	**27,160.81**	**91.80%**	**22,705.43**	**89.80%**	**19,684.01**	**85.09%**
汽车进气系统及配件		**16,389.13**	**100.00%**	**29,586.69**	**100.00%**	**25,284.67**	**100.00%**	**23,133.98**	**100.00%**

从下游主要客户的需求来看，来源于吉利集团的收入整体较为稳定，略有增加；来源于广汽集团的收入整体持续增长，2020 年增长主要系高单价的炭罐产品销量增长所致，2021 年增长系 A55、A3K 系列产品对应的传祺影豹和传祺 M8 车型市场需求增长所致；来源于奇瑞集团的收入 2019 年-2021 年逐年增加，主要系由于报告期内发行人开始陆续新增配套奇瑞集团的捷途、星途、凯翼等品牌的系列车型进气系统相关产品，2022 年 1-6 月，其收入占 2021 年全年收入 46.37%，主要系奇瑞集团车型结构调整导致新老产品处于交替状态；来源于比亚迪的收入整体呈增加的趋势，尤其 2021 年收入较上年增加 1,249.09 万元，2022 年 1-6 月收入占 2021 年全年收入的比例已达到 65.68%，系其对发行人炭罐类产品采购规模增幅较多所致；来源于长城汽车的收入逐年增加的趋势较为明显，主要系由于发行人与长城汽车 2019 年建立合作关系，随着合作时间的增加其对公司产品逐渐认可，对发行人的采购规模迅速扩大所致。

(2)摩托车进气系统及配件客户需求及车型情况

报告期内，发行人摩托车进气系统及配件下游主要客户收入占比及变动情况具体如下：

单位：万元

客户名称	品牌及车型	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
五羊本田	Honda摩托车	2,538.56	21.68%	6,006.74	23.99%	5,226.99	28.00%	5,934.80	30.59%
新大洲本田	Honda摩托车	2,211.80	18.89%	5,434.30	21.71%	4,004.25	21.45%	4,309.04	22.21%
大长江集团	豪爵、铃木摩托车	1,794.66	15.33%	3,515.33	14.04%	2,175.85	11.65%	2,242.99	11.56%
建设雅马哈	雅马哈摩托车	1,021.55	8.72%	2,118.70	8.46%	1,637.89	8.77%	1,411.19	7.27%
厦门厦杏	SYM三阳摩托车	890.23	7.60%	1,347.47	5.38%	888.95	4.76%	985.08	5.08%
小计		**8,456.79**	**72.22%**	**18,422.53**	**73.59%**	**13,933.94**	**74.64%**	**14,883.11**	**76.72%**
摩托车进气系统及配件		**11,709.79**	**100.00%**	**25,035.61**	**100.00%**	**18,668.99**	**100.00%**	**19,398.35**	**100.00%**

从下游客户需求来看，2019年-2021年，除建设雅马哈外，来源于其余主要客户的收入均呈现出“先降后升”的趋势，这与各年度国内二轮摩托车的产销量变动趋势一致；来源于建设雅马哈的收入在报告期内呈现持续增长的趋势，主要系受其终端车型销售变动的影响。2022年1-6月，受疫情等影响我国二轮燃油摩托车产量下滑，公司来源于摩托车进气系统及配件的收入亦整体随之下滑。

(3)通用机械进气系统及配件客户需求及车型情况

报告期内，发行人通用机械进气系统及配件下游主要客户收入占比及变动情况具体如下：

单位：万元

客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
雅马哈动力	565.40	27.55%	1,143.62	26.70%	1,221.29	37.30%	1,393.62	37.34%
本田动力	913.78	44.52%	1,791.63	41.83%	1,201.87	36.71%	1,230.72	32.97%
富世华	281.98	13.74%	640.49	14.95%	478.96	14.63%	540.42	14.48%
小计	**1,761.16**	**85.81%**	**3,575.74**	**83.49%**	**2,902.12**	**88.64%**	**3,164.76**	**84.79%**
通用机械进气系统及配件	**2,052.29**	**100.00%**	**4,283.06**	**100.00%**	**3,273.81**	**100.00%**	**3,732.43**	**100.00%**

从下游主要客户的需求来看，波动较大的主要为雅马哈动力，其向发行人的各期采购金额逐年下降，主要受其自身需求波动的影响；本田动力的采购额整体呈上升趋势，主要系报告期内新合作的GXV160H2机型对应产品相应量产，公司相关产品订单增加所致；富世华2021年的采购额增加主要系富世华T4012、XB31、A051、A053机型对应产品的销量增加所致。

二、说明报告期内摩托车进气系统及配件销量整体呈下降趋势的原因，是否存在摩托车市场萎缩的情形，是否对公司经营业绩产生不利影响。

报告期各期，发行人摩托车进气系统及配件销量分别为 2,000.40 万件、1,874.24 万件、2,347.02 万件和 1,094.22 万件，下游二轮燃油摩托车的产量分别为 1,352.02 万辆、1,250.15 万辆、1,467.61 万辆和 617.46 万辆，整体来看，公司摩托车进气系统及配件销量与下游整车市场需求波动一致。

2020 年，发行人摩托车进气系统及配件销量以及下游二轮摩托车的产量均有所下滑，主要系受到疫情的影响；2021 年，摩托车市场回暖，市场需求明显增加，二轮摩托车产量明显增长，主要原因系：一方面，由于国外新冠疫情的不断反复以及国内疫情的良好控制，2021 年二轮摩托车出口量同比增长 27.77%，需求明显增加；另一方面，近年来，随着国民生活水平的提升，对于个性化出行方式的追求，促使摩托车休闲文化产业逐步形成，中大排量摩托车(250cc 以上，不含 250cc)市场需求的增长，对摩托车行业的回暖带来积极的影响，尤其是 2021 年，中大排量摩托车实现销量 35.71 万辆，同比增长超过 50%，增速明显。

2022 年 1-6 月，受新冠疫情多地散发等因素的影响，我国二轮燃油摩托车产量同比下降，发行人 2022 年 1-6 月的摩托车进气系统及配件销量为 1,094.22 万件，亦有所下降，与我国二轮燃油摩托车产量变动趋势一致。

综上分析，2020 年发行人摩托车进气系统及配件销量减少主要系受到疫情的影响，随着行业市场的回暖，2021 年发行人摩托车进气系统及配件销量增势良好，2022 年 1-6 月受新冠疫情多地散发等因素影响，我国二轮燃油摩托车产量有所下降，发行人摩托车进气系统及配件销量亦受之影响；鉴于目前国民对摩托车传统的代步和运输需求逐渐降低，而以休闲娱乐为主要目的的中大排量摩托车市场份额仍相对较低，为进行充分的风险揭示，发行人已在《招股说明书》中进行相关风险披露。

三、说明公司各类产品的价格形成机制，定量分析主要产品价格与主要材料采购价格变动的联动方式，并进一步分析报告期各期主要产品单价波动的原因及合理性；按国五、国六标准分类说明汽车类主要产品的收入、销量占比及单价情况，结合不同标准下产品结构、成本差异分析并说明报告期内单价变动的原因。

(一)说明公司各类产品的价格形成机制，定量分析主要产品价格与主要材料采购价格变动的联动方式，并进一步分析报告期各期主要产品单价波动的原因及合理性

1、报告期内各类产品的价格形成机制

公司主要在原材料采购成本及生产成本的基础上，结合客户需求数量以及市场竞争等因素初步定价，由技术研发中心、采购部与财务部共同估算成本，销售部与客户进行商业谈判，经双方协商确定销售价格。

报告期内，公司基于各类产品的技术含量、下游客户需求情况和市场竞争不同，针对不同类别产品的定价策略有所差异。汽车类产品由于整车厂需考虑在终端消费市场其产品面临售价需逐年有所下降的现象，一般采取前高后低的定价策略，即部分整车厂在进行零部件采购时，会要求其供应商逐年适当下调供货价格。摩托车类产品通常在产品成本估算的基础上，基于产品的技术含量、下游客户需求情况和市场竞争情况，双方协商定价；鉴于公司系国内外主流摩托车品牌的进气系统配套供应商，在摩托车进气系统行业已处于龙头地位，议价能力相对较强。通用机械类产品主要下游客户稳定，系在成本估算的基础上结合市场情况双方协商定价。

2、定量分析主要产品价格与主要材料采购价格变动的联动方式

公司生产所需的原材料主要包括基础原材料、橡胶件、塑料件和五金件等，其中基础原材料中塑料原料的占比各期均在60%左右。报告期内，上述主要材料的采购价格与主要产品价格的变动如下：

单位：元/kg、元/件

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额	变动比率	金额	变动比率
塑料原料	9.16	-1.08%	9.26	9.46%	8.46	-6.21%	9.02	-5.75%
橡胶件	1.41	10.16%	1.28	-7.91%	1.39	-6.08%	1.48	42.31%
塑料件	3.10	6.90%	2.90	-0.12%	2.90	-3.01%	2.99	16.80%
五金件	0.29	11.54%	0.26	8.68%	0.24	-7.69%	0.26	4.00%
汽车进气系统及配件	29.26	-2.31%	29.95	1.51%	29.51	6.96%	27.59	8.20%
摩托车进气系统及配件	10.70	0.32%	10.67	7.09%	9.96	2.68%	9.70	4.86%

由上表可知，发行人主要产品价格与主要材料采购价格变动的不存在明显的联动性，主要系由于：

①根据行业惯例，汽车类产品由于整车厂在其产品生命周期中一般采取前高后低的定价策略，因此部分整车厂在进行零部件采购时，会根据其整车定价情况要求其供应商适当进行年降。一般来说，当原材料价格上升时，公司为保证市场份额，公司一般较难通过提升原有产品售价来进行采购端压力的传导，只有通过不断提升内部管理水平、开发新产品、增加高毛利产品的供给份额来推动业绩的增长。

②从采购端来看，塑料原料的采购价格较为透明，与行业市场价格的契合度较高，发行人的采购议价空间相对较小，因此 2021 年发行人塑料原料的平均采购价格随行业市场价格的上涨随之提高，2022 年 1-6 月与上年基本持平，与行业市场价格变动趋势一致。橡胶件、塑料件和五金件属于定制件，发行人会随着采购量的增加向该等外购零部件供应商协商降价，但在原材料市场价格明显上涨的情况下，供应商亦会根据自身承受能力选择是否与发行人协商涨价。2019 年发行人各个类别外购零部件采购均价均上涨，主要系受到整车排放标准切换的影响，发行人推出了较多新品，相应外购塑料件新品亦较多，同时发行人与整车厂的同步研发一般早于排放标准切换实施时间，因此存在部分前期仅小规模试点采购，2019 年随着标准正式切换陆续大规模上量采购的情况；2021 年，由于基础原材料价格上涨，部分外购件供应商陆续要求发行人涨价，但由于涨价的滞后性以及采购结构差异等多重因素的影响，塑料件及橡胶件的平均采购单价较 2020 年仍略有下滑；2022 年 1-6 月，由于较多外购件价格维持在 2021 年陆续涨价后的高位，因此外购件采购均价较上年上涨。

报告期内发行人原材料种类繁多，按大类主要可划分为基础原材料、橡胶件、塑料件和五金件，其中基础原材料又可划分成塑料原料、滤纸、橡胶原料、胶水和活性炭粉等，原材料采购较为分散，单项原材料的价格波动对公司产品成本的影响较小。

③从销售端来看，报告期内，公司主要产品汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件产品平均销售单价变动的原因主要由新产品销售、高单价 ORVR 炭罐销售增量等因素带来的结构变动和原有产品价格年降两个因素共同作用所致。部分新产品的售价较高，新产品占比份额的提高带来了公司产品平均销售价格的提升，但随着新产品的量产，该产品对应的外购零部件采购增加，公司存在与供

应商协商进行采购降价的情形。该等情形带来产品平均销售单价上升但原材料采购均价下降的现象。

综上所述，公司主要产品价格与主要材料的采购价格之间不存在明显的联动性。

3、报告期各期主要产品单价波动的原因及合理性

报告期内，公司主要产品汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件产品平均销售单价变动的原因主要有两个：①产品销售结构变动，随着公司与主要客户合作的不断深入，以及 2019 年下半年，汽车排放标准由“国五”向“国六”升级，摩托车排放标准实现“国三”切换至“国四”的全面升级，公司为顺应客户需求，提前布局并开发了近千种汽车类新产品和摩托车类新产品，该等新产品的销售以及在以后年度销量的变化导致产品销售结构产生变化，进而影响平均销售单价；②产品价格年降，由于整车厂在其产品生命周期中一般采取前高后低的定价策略，因此部分整车厂在进行零部件采购时，会根据其整车定价情况要求其供应商逐年适当下调供货价格。

报告期内，汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件产品平均销售单价变动情况如下：

(1)汽车进气系统及配件

①销售单价整体变化

报告期内，汽车进气系统及配件销售单价变化情况如下：

单位：元/件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
平均销售单价	29.26	29.95	29.51	27.59
变动率	-2.31%	1.52%	6.95%	8.19%

②新产品平均单价及销售占比分析

报告期内，汽车进气系统及配件产品新产品的销售情况如下：

年份	新产品销售收入(万元)	新产品销售收入占比	新产品销量(万件)	新产品销量占比	新产品平均销售单价(元/件)	前一年平均销售单价(元/件)
2019 年	9,701.44	41.94%	289.81	34.56%	33.47	25.50
2020 年	4,666.42	18.46%	131.18	15.31%	35.57	27.59
2021 年	2,473.08	8.36%	121.37	12.29%	20.38	29.51

2022 年 1-6 月	1,042.22	6.36%	38.67	6.90%	26.95	29.95

2019 年及 2020 年，公司新产品的平均销售单价分别为 33.47 元/件和 35.57 元/件，分别明显高于前一年汽车类产品整体的平均销售单价 25.50 元/件和 27.59 元/件，且其销量占比也相对较高，分别为 34.56%和 15.31%，故新产品的开发与销售带动了当期汽车类产品平均销售单价的提升。

2021 年，公司新产品的平均销售单价为 20.38 元/件，相对较低，主要系当期新产品中其他配件的占比较高所致。2021 年，汽车类新产品中其他配件的销量占比为 47.47%，而 2020 年该占比仅为 13.89%；且 2021 年其他配件的平均销售单价仅为 2.75 元/件，该变化的产生系由于当年配套用于空气滤清器、消音器等新产品的螺钉、减震垫销量较高，导致新产品中其他配件数量占比高于 2020 年，而平均单价明显偏低，进而拉低了当期整体平均销售单价。

2022 上半年，新产品的平均销售单价为 26.95 元/件，相对偏低，但由于其销量占比仅 6.90%，故对当期汽车类产品平均单价下滑的影响较小，为-0.17 元/件。

剔除新产品的影响后，2019 年的平均销售单价为 24.48 元/件，略低于前一年平均销售单价 25.50 元/件；2020 年和 2021 年汽车产品的平均销售单价分别为 28.41 元/件和 31.30 元/件，仍略高于前一年平均销售单价 27.59 元/件和 29.51 元/件，主要系受到单价较高的 ORVR 炭罐产品销量增长的影响，该产品的销售单价在 100 元/件以上，远高于汽车进气系统及配件的平均销售单价(25-30 元/件)，销量在报告期内快速增长，分别为 1.47 万件、13.69 万件和 29.83 万件，该等产品销量的增加拉升了整体平均销售单价；2022 年 1-6 月的平均销售单价为 29.43 元/件，仍略低于前一年平均销售单价 29.95 元/件，主要系产品年降所致。

③原有产品价格年降分析

报告期内，汽车进气系统及配件产品价格年降情况如下：

单位：万元

年份	年降产品销售额	占同类产品销售额的比例	年降金额	年降比例
2019 年	6,903.01	29.84%	479.68	6.50%
2020 年	16,096.06	63.66%	819.33	4.84%
2021 年	17,657.09	59.68%	1,104.80	5.89%

2022 年 1-6 月	12,136.35	74.05%	978.61	7.46%

2019 年和 2020 年，公司产品年降金额分别为 479.68 万元和 819.33 万元，分别远低于当期新产品的销售收入 9,701.44 万元和 4,666.42 万元，因此 2019 年汽车类产品整体平均销售单价主要受当期新产品销售占比增加的影响；2020 年汽车类产品整体平均销售单价的上升主要受当期新产品销售及 ORVR 炭罐销量增长带来的产品结构变化的影响。2019 年和 2020 年的平均销售单价受产品价格年降的影响较小。

2021 年，公司原有产品的年降金额为 1,104.80 万元，略低于当期新产品的销售收入 2,473.08 万元，对汽车类产品的平均销售单价产生一定的负面影响。但是，平均销售单价较高的 ORVR 炭罐销量的增长，抵消了产品价格年降以及新产品平均单价较低的负面影响。整体来看，2021 年汽车类产品平均销售单价较 2020 年基本持平，略有提升。

2022 年上半年，公司原有产品的年降金额为 978.61 万元，剔除产品价格年降及新产品销售的影响后，汽车类产品的平均销售单价为 31.31 元/件，较 2021 年略有增加，系高单价的 ORVR 炭罐销量增长所致。由此可见，产品价格年降对 2022 年上半年汽车类产品的平均销售单价下降起到了较大的影响导致当期平均销售单价较 2021 年稳中有降。

综合上述分析，公司公司 2019 年汽车进气系统及配件平均销售单价增长主要系受新产品销售影响所致；2020 年平均销售单价增长主要系受当期新产品销售以及高单价的 ORVR 炭罐销售增量影响所致；2021 年，平均销售单价与 2020 年基本持平，略有提升，主要系高单价的 ORVR 炭罐销售持续增量抵消了新产品平均销售单价较低以及价格年降所致；2022 年上半年，平均销售单价较 2021 年略有下滑，主要系产品价格年降所致，新产品的销售亦导致平均销售单价进一步下滑，但影响相对较小。

(2)摩托车进气系统及配件

①销售单价整体变化

报告期内，摩托车进气系统及配件销售单价变化情况如下：

单位：元/件

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
销售单价	10.70	10.67	9.96	9.70

变动率	0.32%	7.09%	2.72%	4.87%

②新产品平均单价及销量占比分析

报告期内，摩托车进气系统及配件新产品的销售情况如下：

年份	新产品销售收入(万元)	新产品销售收入占比	新产品销量(万件)	新产品销量占比	新产品平均销售单价(元/件)	前一年平均销售单价(元/件)
2019 年	2,394.73	12.35%	211.65	10.58%	11.31	9.25
2020 年	2,033.73	10.89%	107.45	5.73%	18.93	9.70
2021 年	2,124.57	8.49%	136.94	5.83%	15.52	9.96
2022 年 1-6 月	412.82	3.53%	14.87	1.36%	27.77	10.67

2019 年，新产品平均销售单价为 11.31 元/件，高于前一年摩托车产品整体平均销售单价，对当年摩托车产品整体平均销售单价的提升起到正向的作用；此外，原有产品中销售单价在 40 元/件以上的产品销量由 2018 年的 69.40 万件增长至 2019 年的 95.22 万件，该等产品的平均销售单价约 52 元/件，销量的增长进一步带动 2019 年摩托车产品的平均销售单价。

2020 年和 2021 年，摩托车进气系统及配件新产品平均销售单价分别为 18.93 元/件和 15.52 元/件，均高于其前一年摩托车类产品整体的平均销售单价 9.70 元/件和 9.96 元/件，该等产品的订单需求量在开始供货的当年及报告期内的以后年度处于不断上升的趋势，对摩托车进气系统及配件整体平均销售单价的提升带来积极影响，尤其是 2021 年的平均销售单价受 2020 年新产品销量增长的影响较大，具体表现为：2020 年的新产品在 2021 年的销量为 258.84 万件，占当期摩托车类产品销量的比例为 11.03%；实现销售收入 5,302.26 万元，占当期摩托车类产品收入的比例为 21.18%，销量及销售收入已超过其在推出当年全年的销售数据。该等产品的平均销售单价在 19 元/件左右，远高于 2020 年摩托车类产品的平均销售单价 9.96 元/件，因此，该等产品销量的增长对 2021 年平均销售单价的影响较大。2021 年，剔除当期新产品及 2020 年新产品增量的影响后，摩托车产品的平均销售单价为 9.02 元/件，2020 年剔除当年新产品影响后的摩托车产品平均销售单价为 9.42 元/件。

2022 年 1-6 月，新产品平均销售单价为 27.77 元/件，高于前一年摩托车产品整体平均销售单价，但新产品的收入占比较低，叠加产品价格年降因素，当期摩托车产品整体平均销售单价与 2021 年基本持平，略有上升。

③原有产品价格年降分析

报告期内，摩托车进气系统及配件产品价格年降情况如下：

单位：万元

年份	年降产品销售额	占同类产品销售额的比例	年降金额	年降比例
2019 年	9,677.07	49.89%	142.67	1.45%
2020 年	11,714.67	62.75%	219.76	1.84%
2021 年	9,287.33	37.10%	130.59	1.39%
2022 年 1-6 月	5,802.05	49.55%	97.79	1.66%

由上表可见，虽然年降产品收入占比较高，但由于产品价格年降的比例不足 2%，各期年降金额相对较低，分别为 142.67 万元、219.76 万元、130.59 万元和 97.79 万元，远低于当期新产品的销售收入 2,394.73 万元、2,033.73 万元、2,124.57 万元和 412.82 万元，因此，报告期内公司摩托车产品整体平均销售单价增长主要系受新产品销售等因素带来的产品结构变化的影响所致，受产品价格年降的影响程度较小。

综上所述，公司摩托车进气系统及配件产品销售单价波动主要系产品销售结构变化所致。

(二)按国五、国六标准分类说明汽车类主要产品的收入、销量占比及单价情况，结合不同标准下产品结构、成本差异分析并说明报告期内单价变动的原因

1、按国五、国六标准分类说明汽车类主要产品的收入、销量占比及单价情况

单纯从进气系统产品来看，并没有严格的国五、国六区分，发行人按照其配套的整车为国五或者国六车型，对自身的进气系统产品进行了划分。部分客户因在国五实施阶段已对部分零部件进行了优化，或其在国六实施后通过调整其他汽车部件以满足新排放标准的，存在车型从国五升级至国六后，但进气系统仍沿用国五车型进气系统的情形，发行人将该部分产品划分为通用类别。

报告期内，汽车进气系统及配件产品的按国五、国六、通用等分类的平均单价、销量占比和收入变动情况如下：

单位：元/件、万元

年份	平均单价	销量占比	收入

	国五	国六	通用	国五	国六	通用	国五	国六	通用
2022 年 1-6 月	23.64	35.95	13.91	4.48%	67.67%	27.85%	593.87	13,626.30	2,168.96
2021 年	18.78	40.03	15.57	8.22%	57.64%	34.14%	1,525.73	22,806.53	5,254.44
2020 年	20.24	43.84	16.50	10.16%	46.17%	43.66%	1,762.67	17,346.42	6,175.58
2019 年	26.99	44.97	18.65	26.87%	25.45%	47.68%	6,082.95	9,594.70	7,456.33

(1)平均单价差异分析

发行人进气系统产品的设计更新与否、以及如何更新，主要根据对应发动机的性能、参数要求来进行调整，而非国六车型对应的进气系统绝对优于国五车型对应产品。新车型对应的新产品在定价的过程中，双方亦会结合产品研发的难易程度、制造工艺的复杂程度、材料耗用量等多方面因素协商定价，从单价上看国六车型对应的进气系统产品单价并非一定高于国五车型对应的进气系统产品。考虑到国六车型在报告期内一般为新车型，若其对应的进气系统为新配套设计开发的新品，初始的定价一般相对较高；国五车型对应的进气系统产品，由于配套年限较久，受“年降”等因素的影响，单价存在逐年下降的情形；但不同车型由于市场定位不同，终端售价差异，相应配置的进气系统产品的价格差异亦较大。

因此，报告期各期，国六车型对应产品的平均单价相对较高，系受新品因素以及产品结构差异的影响。发行人汽车进气系统及配件产品具体可分为汽车滤清器、汽车通气管、汽车炭罐和汽车其他配件，其中汽车其他配件的平均单价明显偏低。上述国五类和通用类产品中，汽车其他配件产品占比相对较高，其中国五类产品中其他配件的销量占比分别为 39.61%、62.17%、54.47%和 55.92%，通用类产品中其他配件的销量占比分别为 51.08%、60.83%、66.94%和 71.37%，而国六类产品中其他配件的销量占比分别 15.93%、14.46%、23.09%和 28.54%，明显偏低，导致国六类产品的平均单价相对较高。

2022 年 1-6 月，汽车类国五产品平均单价上升主要系受产品结构变动的影响，其中软管等低价值产品销量占比从 14.87%降低至 2.60%，导致整体平均单价上升。

(2)收入和销售占比变动分析

报告期各期，国六车型对应的进气系统产品收入分别为 9,594.70 万元、17,346.42 万元、22,806.53 万元和 13,626.30 万元，销量占比分别为 25.45%、46.17%、57.64%和 67.67%，呈逐年递增的趋势；国五车型对应的进气系统产品

收入分别为 6,082.95 万元、1,762.67 万元、1,525.73 万元和 593.87 万元，销量占比分别为 26.87%、10.16%、8.22%和 4.48%，呈逐年递减的趋势。这与汽车行业 2019 年进行国五、国六排放标准切换，整车厂相继推出国六新车型的市场背景相符。

2、排放标准切换对发行人的影响分析

整体来看，整车排放标准的切换并未直接对进气系统产品提出技术设计更新要求，一般也不会直接造成产品的开发、生产成本较老产品显著增加。整车厂系通过一系列部件的升级协同达到新的排放要求。这当中可能涉及进气系统的更新，此种情况下发行人一般会与整车厂客户进行新车型新进气系统的同步开发；也存在整车厂沿用前期国五车型进气系统，而通过升级其他部件，例如增加或改进涡轮增压器、改进喷油方式、改进三元催化器、炭罐等，使得整车排放标准达标。

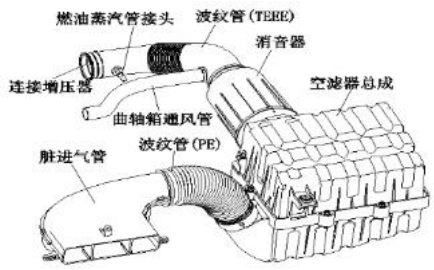
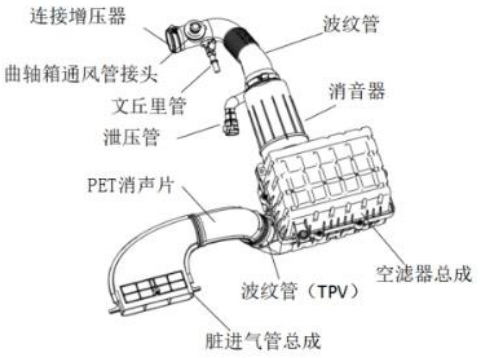
排放标准的切换使得整车厂客户需要对大量车型进行更新换代，此过程对整车零部件行业起到了一定洗牌效果。整车厂为保证产品质量和供货的稳定性，与供应商形成合作关系后，一般不会轻易更换供应商。但新车型新项目的推出，整车厂需重新对供应商进行考核筛选以及招投标等，此时技术实力较硬，产品竞争力较强的零部件配套企业可借此契机脱颖而出，新增更多合作配套车型，提升在原有客户的供给份额以及开拓新的客户。

同时，考虑到该行业普遍采用“先高后降”的定价机制，高单价新产品的占比增加对发行人产品平均单价亦起到了积极的影响。

3、不同标准下产品结构、成本差异分析

发行人存在国五、国六车型通用的进气系统产品，也存在为适配客户国六新车型开发的新进气系统产品。即便是对于针对国六车型新开发的新进气系统产品，各家客户、各款车型之间的差异亦较大。总体来看，不同进气系统产品的结构、成本存在较大差异，但并非仅受国五、国六标准切换的影响，主要系不同客户不同车型的设计需求存在差异所致。

报告期内，发行人部分配套车型在升级为国六车型时，对进气系统同步进行了升级，以协同提高整车的排放标准，以下选取了某主机厂 1.5T 发动机进气系统国五和国六车型对应产品进行举例说明：

项目	国五车型对应产品	国六车型对应产品
进气系统结构图示		
不同点说明		
空滤器	主要包括滤芯用滤纸增加 F1 级阻燃要求，滤清效率和储灰能力测试用灰由 ISO 12103-1 A4 灰改为 ISO 12103-1 A2 灰等。	
通气管	国五车型对应产品为进气管上片注塑成型+进气管下片注塑成型+波纹管吹塑成型，国六车型对应产品为进气管上片注塑成型+PET 消音棉热压上片+PET 消音棉热压下片+波纹管吹塑，振动焊接成型，波纹管材料由 PE 改为 TPV。国六车型对应产品燃油蒸汽管接头变更成文丘里阀，原国五车型对应产品燃油蒸汽管接头采用负压对炭罐脱附，文丘里阀可以加大对炭罐的脱附流量。国五曲轴箱通风管为普通橡胶管，国六标准要求曲轴箱通风管带 OBD 诊断。	

通用类产品主要系对应车型从国五升级至国六，但进气系统仍沿用国五车型进气系统的情形，因此较原国五类产品而言，通用类产品的结构未发生变化。

上述案例中，国六车型对应的进气系统产品进行了设计及材料的更新，相应带来了成本的增加；但并非所有国六车型对应的进气系统产品的成本均高于国五车型对应的进气系统产品，某些情况下，发行人在国六车型对应的新进气系统产品开发过程中，存在通过变更工艺设计(例如优化管路布局、提高自动化程度等方式)降低产品成本的情形。

因此，在不同标准下产品结构、成本不具有明显的规律性。

(三)按国三、国四标准分类说明摩托车类主要产品的收入、销量占比及单价情况，结合不同标准下产品结构、成本差异分析并说明报告期内单价变动的原因

1、按国三、国四标准分类说明摩托车类主要产品的收入、销量占比及单价情况

发行人按照其产品配套的摩托车为国三或者国四车型，对自身的摩托车进气系统产品进行了划分。部分客户存在摩托车车型从国三升级至国四后，但进气系统仍沿用国三车型进气系统的情形，发行人将该部分产品划分为通用类别。同时，

因发行人摩托车客户存在产品出口的情形，部分国家仍采用摩托车“国一”、“国二”等其他排放标准，发行人将该部分对应的产品划分为其他类，总体来看其他类的各期销量占比均较小。

报告期内，摩托车进气系统及配件产品按国三、国四、通用等分类的平均单价、销量占比和收入变动情况如下：

单位：元/件、万元

年份	平均单价				销量占比				收入			
	国三	国四	通用	其他	国三	国四	通用	其他	国三	国四	通用	其他
2022 年 1-6 月	5.30	15.06	11.29	6.89	28.49%	33.78%	34.21%	3.52%	1,651.07	5,567.28	4,225.83	265.61
2021 年	5.96	15.14	10.93	6.88	29.20%	30.96%	37.04%	2.80%	4,084.22	10,996.84	9,502.86	451.69
2020 年	6.45	13.29	11.08	7.22	34.91%	26.05%	37.03%	2.01%	4,221.22	6,486.75	7,688.62	272.41
2019 年	6.95	13.98	10.39	6.43	39.78%	22.11%	35.11%	3.00%	5,534.42	6,180.99	7,297.08	385.87

(1)平均单价差异分析

与汽车类产品一致，发行人摩托车进气系统产品的设计更新与否、以及如何更新，主要根据对应发动机的性能、参数要求来进行调整，从单价上看国四车型对应的进气系统产品单价并非一定高于国三车型对应的进气系统产品。

报告期各期，各个类别的产品平均单价呈现出了国四高于通用、通用高于国三的整体趋势，主要系受产品结构差异的影响。2019 年 7 月，我国完成摩托车国三、国四排放标准的全面切换，此后公司生产的国三车型对应产品出售给客户后，客户主要系用于整车出口。近年来，发行人客户的摩托车主要出口至经济相对落后地区，整车价值相对较低，对应进气系统的结构设计较为简单，平均单价亦相对较低。同样的，通用类产品因部分配套国三出口车型，亦导致了其平均单价相对低于国四类产品。因此，整体来看，报告期内各类进气系统平均单价的差异主要系受产品结构的影响。

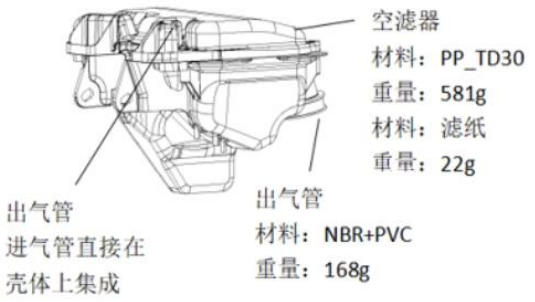
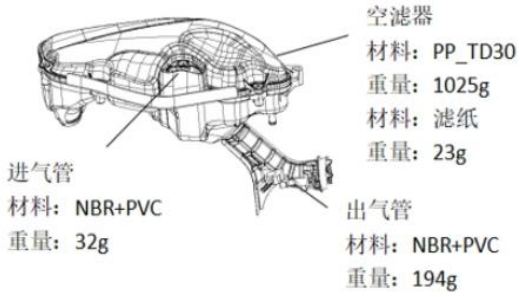
(2)收入和销售占比变动分析

报告期各期，国四车型对应的进气系统产品收入分别为 6,180.99 万元、6,486.75 万元、10,996.84 万元和 5,567.28 万元，销量占比分别为 22.11%、26.05%、30.96%和 33.78%，呈逐年递增的趋势；国三车型对应的进气系统产品收入分别为 5,534.42 万元、4,221.22 万元、4,084.22 万元和 1,651.07 万元，销量占比分别为 39.78%、34.91%、29.20%和 28.49%，呈逐年递减的趋势。但直

至 2021 年，国三车型对应产品的收入及销量占比仍较高，主要系由于发行人摩托车客户存在较多的整车出口情形，各个出口国家采用的排放标准与我国存在差异所致。

2、不同标准下产品结构、成本差异分析

总体来看，不同摩托车进气系统产品的结构、成本存在较大差异，主要系受到不同车型定制化需求差异带来的产品结构差异的影响，而非国三、国四标准切换所导致。以某主机厂排量为 125cc 进气系统举例说明如下：

项目	国三	国四
进气系统结构图示		
不同点说明		
进气管	上图国三车型对应进气系统中，进气管直接在壳体上集成，国四车型对应进气系统中，空滤器内部增加了进气内插管，可使进气更为顺畅。	
空滤器体积	上图国四车型对应进气系统的空滤器容积较国三车型对应产品的容积大，相应地，例如空滤器壳盖和滤纸重量均有所增加，同时消音性能亦相对更优。	

通用类产品主要系对应车型从国三升级至国四，但进气系统仍沿用国三车型进气系统的情形，因此较原国三类产品而言，通用类产品的结构未发生变化。

上述案例中，国四车型对应的进气系统产品进行了结构设计更新，空滤器体积增加带来材料用料的增加，相应导致了成本的增加；但并非所有国四车型对应的进气系统产品的成本均高于国三车型对应的进气系统产品，例如某些国四车型对应的进气系统产品因出气管连接的部件由化油器变为电喷，相应地导致出气管直径由Φ45 变成Φ24，从而带来了成本的降低。

因此，在不同标准下产品结构、成本不具有明显的规律性。

四、说明公司主要产品能否对应到整车制造商的具体车型，如能对应，请定量分析说明发行人产品产量、销量是否和具体车型车辆终端销售情况相匹配；发行人产品存在年降，说明主要客户年降政策、年降幅度及实际执行情况，区分年降产品及非年降产品分类说明收入及占比情况，并结合前述情况说明年降政策对发行人经营业绩的影响。

(一)说明公司主要产品能否对应到整车制造商的具体车型，如能对应，请定量分析说明发行人产品产量、销量是否和具体车型车辆终端销售情况相匹配

报告期内，公司根据客户的供应商管理平台等途径获取客户预期产品需求后，安排生产计划以保证满足客户的采购需求，整体来看发行人的生产模式为“以销定产”，产量和销量基本匹配。公司主要产品为汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件，以下分别列举前五大客户车型销售与公司产品销量进行对比。

1、汽车进气系统及配件

报告期内，发行人汽车进气系统及配件业务前五大客户对应车型及其销量情况如下：

单位：万辆；万件

客户名称	品牌及车型	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
吉利集团	吉利集团旗下缤越、远景、帝豪、金刚、领克等各品牌车型	车型销量	61.38	132.80	132.02	136.16
		公司产品销量	37.50	61.30	65.51	67.06
		占比	61.09%	46.16%	49.62%	49.25%
广汽集团	广汽传祺各系列车型	车型销量	17.26	32.71	29.43	35.13
		公司产品销量	17.80	32.45	30.36	38.83
		占比	103.14%	99.22%	103.16%	110.53%
奇瑞集团	奇瑞集团旗下奇瑞、瑞虎、凯翼、星途、开瑞、捷途等各品牌车型	车型销量	32.73	76.74	59.02	56.88
		公司产品销量	9.79	25.22	23.89	24.88
		占比	29.92%	32.87%	40.48%	43.74%
比亚迪	比亚迪全系	车型销量	31.97	41.41	28.95	30.61
		公司产品销量	0.73	7.63	14.35	13.19
		占比	2.29%	18.43%	49.57%	43.09%
长城汽车	哈弗 H6	车型销量	13.69	37.04	37.69	38.64
		公司产品销量	7.47	11.12	3.10	0.00
		占比	54.58%	30.02%	8.22%	0.00%
东风汽车	东风日产各系列车型	车型销量	46.56	108.13	121.36	128.74
		公司产品销量	4.33	9.08	7.00	8.82
		占比	9.30%	8.40%	5.77%	6.85%

注 1：为保证数据的可比性，广汽集团、比亚迪、奇瑞集团车型销量中未包含其纯电动汽车销量。

注 2：2019 年-2021 年汽车车型销量数据来源于 CPCA（乘用车市场信息联席会），2022 年 1-6 月汽车销量数据来自于 MarkLines（全球汽车信息平台）。

公司主营产品为内燃机进气系统及其配件，除了代表性的空气滤清器产品外，汽车进气系统总成产品还包括多种类、型号的通气管路及其他零配件。但是，空气滤清器产品与整车销量有固定的配比关系，为 1:1，其余产品与整车销量不存在稳定的配比关系，故上表公司产品销量仅统计汽车空气滤清器产品销量。

公司产品销量受下游汽车整车厂需求及其结算周期以及发行人在其同类产品中供应份额变动的影响，具体的波动情况分析如下：

①2022 年 1-6 月，发行人向吉利集团的滤清器产品销量占其车型销量的比例增加，主要系由于发行人向吉利集团的供应份额有所增加，相应带来销量的增加。

②公司对广汽集团的滤清器产品销量存在超过下游整车销量的情形，主要原因系发行人根据广汽集团提供的结算清单确认收入的时点与下游整车形成销售的时点存在差异等原因所致。

③2021 年，发行人向奇瑞集团的滤清器销量占其车型销量的比例较低，主要系由于发行人配套供给的瑞虎系列 1.5T 车型产销量减少，发行人目前已开始配套供给瑞虎系列 2.0T 车型；同时若将通气管和其他配件等全部涵盖后，2021 年发行人来源于奇瑞集团的收入为 3,892.67 万元，较 2020 年全年收入 3,428.62 万元来看，有所增长；2022 年 1-6 月，发行人向奇瑞集团的滤清器销量占其车型销量的比例与 2021 年基本持平，略有增加。

④发行人向比亚迪的滤清器销量占其车型销量的呈先升后降的趋势，2021 年开始占比有所减少，主要系由于发行人前期配套的燃油车型产销量下降，发行人已与比亚迪开展新能源混动车型的合作，配套产品将陆续实现量产。同时若将通气管、炭罐和其他配件等全部涵盖后，2021 年发行人来源于比亚迪的收入为 2,938.47 万元，较 2020 年全年收入 1,689.38 万元来看，呈现出了较为明显的增幅；2022 年 1-6 月发行人来源于比亚迪的收入为 1,929.86 万元，已达到 2021 年全年收入的 65.68%，增势良好。

⑤发行人销售给长城汽车的产品主要应用于哈弗 H6 车型，由于双方合作日渐深入，发行人供应份额增加，发行人对长城汽车的销量呈增长趋势。

整体来看，发行人主要产品销量与下游汽车整车厂车型销量变动情况基本匹配，略有波动主要系受下游整车厂需求及其结算周期以及发行人在其同类产品中供应份额变动的影响。

2、摩托车进气系统及配件

报告期内，发行人摩托车进气系统及配件业务前五大客户对应车型及其销量情况如下：

单位：万辆；万件

客户名称	品牌及车型	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
五羊本田	Honda 摩托车	车型销量	33.62	79.95	81.08	89.42
		公司产品销量	33.48	81.69	75.95	86.31
		占比	99.57%	102.17%	93.67%	96.52%
新大洲本田	Honda 摩托车	车型销量	39.82	89.58	70.68	82.14
		公司产品销量	36.33	89.78	69.45	80.76
		占比	91.23%	100.22%	98.26%	98.32%
大长江集团	豪爵、铃木摩托车	车型销量	97.22	234.39	188.74	196.58
		公司产品销量	46.69	100.73	53.49	43.16
		占比	48.02%	42.98%	28.34%	21.96%
厦门厦杏	SYM 三阳摩托车	车型销量	-	23.26	16.39	17.60
		公司产品销量	14.04	21.97	14.60	15.67
		占比	-	94.45%	89.08%	89.03%
建设雅马哈	雅马哈摩托车	车型销量	-	37.25	28.87	26.15
		公司产品销量	16.43	31.91	24.12	21.49
		占比	-	85.66%	83.55%	82.18%
隆鑫机车	隆鑫摩托车	车型销量	60.00	128.86	107.42	113.81
		公司产品销量	15.53	45.67	44.67	49.72
		占比	25.88%	35.44%	41.58%	43.69%
春风动力	CFMOTO 春风动力	车型销量	14.42	26.20	15.36	10.56
		公司产品销量	11.17	20.04	9.31	3.16
		占比	77.46%	76.46%	60.60%	29.92%

注 1：公司摩托车进气系统相关产品包含滤清器及其他配件，其中滤清器与整车销量有固定的配比关系，为 1:1，其余产品与整车销量不存在稳定的配比关系，故上表公司产品销量仅统计滤清器产品销量。

注 2：以上公司摩托车空滤器销售数量为摩托车主滤清器数量，未将部分摩托车车型主滤清器之外的辅助滤清器的销售数量计算在内。

注 3：各品牌摩托车车型销量数据来自于中国产业信息网、中国摩托车商会。截至本回复出具之日，2022 年上半年厦门厦杏、建设雅马哈的销量数据尚未公开披露。

公司产品销量受下游摩托车整车厂需求及其结算周期以及发行人在其同类产品中供应份额变动的影响，具体的波动情况分析如下：

①2022 年 1-6 月，发行人向新大洲本田的滤清器销量占其车型销量的比例下降，主要系新大洲本田旗下的 K88 车型系 CKD(全散件组装)出口，以前年度该车型空滤器系由发行人直接销售给新大洲本田后出口，但 2022 年上半年发行人将该车型对应的空滤器销售给本田贸易(中国)有限公司后由其出口至日本。新大洲本田在统计整车销量时将 K88 车型出口量涵盖在内，但发行人 2022 年上半年无对应出售给新大洲本田的该车型空滤器，导致供应份额下降。

②2019 年至 2021 年，大长江集团的整车销量呈现“先降后升”的趋势，而发行人对其空滤器的销量呈现逐年增长的趋势，主要原因系发行人与大长江集团签署了相关合作协议，就双方未来形成长期稳定的合作关系进行了约定，大长江集团逐渐将部分空滤器的生产由下属关联公司自行生产转至向发行人采购。2021 年受下游市场需求增长的影响，发行人对其空滤器销量涨势明显。2022 年 1-6 月，我国二轮燃油摩托车整体产销量下降，大长江集团的整车产销量和发行人对大长江集团的空滤器销量亦有所下降，但从配套份额来看，随着双方合作的深入，发行人 2022 年 1-6 月向大长江集团的配套份额较 2021 年略有提升。

③2021 年及 2022 年 1-6 月，发行人向隆鑫机车的滤清器销量占其车型销量的比例下降，主要系发行人配套供给的隆鑫 CG 系列等车型产销量有所下滑所致。

④随着中大排量摩托车市场的兴起，春风动力的整车销量逐年增加，发行人凭借在摩托车空滤器行业内的技术实力和品牌知名度，对春风动力的供应份额整体呈逐步增长的趋势。

整体来看，发行人主要产品销量与下游摩托车整车厂车型销量变动情况基本匹配，略有波动主要系受下游整车厂需求及其结算周期以及发行人在其同类产品中供应份额变动的影响。

(二)发行人产品存在年降，说明主要客户年降政策、年降幅度及实际执行情况，区分年降产品及非年降产品分类说明收入及占比情况，并结合前述情况说明年降政策对发行人经营业绩的影响

1、主要客户年降政策、年降幅度及实际执行情况

报告期内，公司与汽车类、摩托车类客户关于产品价格年降政策，一般在产品量产后协商确定，其中汽车类客户要求的年降目标幅度一般在 3%-7%左右，摩托车客户要求的年降目标幅度一般在 1%-3%左右，公司综合考虑后续订单情况、原材料价格变动等因素后，可与客户协商确定实际执行的年降比例，最终执行的年降幅度一般都低于客户年降目标幅度。

2、区分年降产品及非年降产品分类说明收入及占比情况，并结合前述情况说明年降政策对发行人经营业绩的影响

报告期内，年降政策主要适用于摩托车、汽车进气系统及配件产品，各期的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
年降产品	17,938.40	63.84%	26,944.42	49.33%	27,810.73	63.27%	16,580.08	38.98%
非年降产品	10,160.52	36.16%	27,677.89	50.67%	16,142.93	36.73%	25,952.25	61.02%
合计	**28,098.92**	**100.00%**	**54,622.31**	**100.00%**	**43,953.66**	**100.00%**	**42,532.33**	**100.00%**

年降政策属于汽车、摩托车零部件行业的惯例，具体年降执行情况受市场需求变化、客户年度采购计划及双方谈判结果等多种因素共同决定。报告期内，公司积极适应行业变化、坚持技术创新，提前布局新产品的开发，优化销售收入产品结构，不断降低年降政策对公司经营业绩的影响。2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月公司主要产品中年降产品对当期收入的影响分别为 622.35 万元、1,039.09 万元、1,235.40 万元和 1,076.40 万元，影响金额及比例均较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年

年降产品本年销售金额	17,938.40	26,944.42	27,810.73	16,580.08
年降产品合计年降金额	1,076.40	1,235.40	1,039.09	622.35
年降产品若不发生年降的本年销售金额	19,014.80	28,179.81	28,849.82	17,202.43
年降金额比例	5.66%	4.38%	3.60%	3.62%
主营业务收入	30,151.21	58,905.37	47,227.47	46,264.76
年降产品合计年降金额占主营业务收入的比例	3.57%	2.10%	2.20%	1.35%

由上表可看出，客户年降政策对公司经营业绩的影响相对较小。

五、结合同行业可比公司或下游主要客户或整车市场各季度收入或销量占比，分析并说明发行人收入季节性变化是否与同行业及下游主要客户保持一致，以及发行人报告期内季度收入与净利润是否符合行业与业务特征；进一步分析2019年、2020年第四季度收入大幅增长的原因及合理性。

(一)结合同行业可比公司或下游主要客户或整车市场各季度收入或销量占比，分析并说明发行人收入季节性变化是否与同行业及下游主要客户保持一致，以及发行人报告期内季度收入与净利润是否符合行业与业务特征

1、公司与同行业可比公司各季度收入、净利润对比分析

(1)各季度收入对比

报告期内，同行业可比公司各季度销售收入波动情况如下：

单位：万元

年度	季度	天普股份		浙江仙通		安徽凤凰		华原股份		标榜股份		溯联股份		恒勃股份	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2022 年 1-6 月	第一季度	7,653.48	52.56%	22,179.86	56.24%	10,690.75	55.28%	16,195.61	57.41%	12,640.24	55.92%	-	-	15,185.97	50.37%
	第二季度	6,907.94	47.44%	17,259.56	43.76%	8,647.14	44.72%	12,014.19	42.59%	9,963.86	44.08%	-	-	14,965.24	49.63%
2021 年	第一季度	8,516.08	29.26%	19,795.71	25.15%	8,814.11	22.61%	29,059.20	59.02%	10,625.15	22.19%	16,028.21	22.08%	12,150.75	20.63%
	第二季度	6,969.41	23.95%	17,832.75	22.65%	9,712.90	24.92%			13,305.57	27.79%	17,851.34	24.60%	14,649.58	24.87%
	第三季度	7,052.96	24.23%	17,657.02	22.43%	9,805.29	25.15%	20,179.33	40.98%	11,191.84	23.38%	17,654.96	24.32%	13,750.92	23.34%
	第四季度	8,091.13	26.24%	23,433.27	29.77%	10,648.61	27.32%			12,749.71	26.63%	21,045.20	29.00%	18,354.12	31.16%
2020 年	第一季度	6,192.44	20.39%	14,018.71	22.69%	5,193.10	18.07%	/	/	11,304.68	17.88%	8,095.10	13.84%	8,065.74	17.08%
	第二季度	6,555.19	21.59%	12,427.99	20.11%	8,218.45	28.60%	/	/	17,181.50	27.18%	14,846.35	25.38%	10,874.60	23.03%
	第三季度	7,821.56	25.76%	14,715.02	23.82%	15,319.33	53.32%	/	/	16,096.85	25.46%	16,386.38	28.01%	11,526.66	24.41%
	第四季度	9,795.22	32.26%	20,625.75	33.38%			/	/	18,636.95	29.48%	19,171.26	32.77%	16,760.48	35.49%
2019 年	第一季度	/	/	15,621.90	24.32%	6,393.84	22.54%	/	/	9,871.30	17.54%	6,769.00	18.29%	9,581.77	20.71%
	第二季度	/	/	14,217.17	22.13%	6,330.53	22.32%	/	/	11,920.63	21.18%	5,469.70	14.78%	8,302.80	17.95%
	第三季度	/	/	13,924.31	21.67%	7,672.77	27.05%	/	/	15,442.53	27.44%	9,201.42	24.87%	12,143.68	26.25%
	第四季度	/	/	20,484.51	31.88%	7,965.11	28.08%	/	/	19,037.06	33.83%	15,560.43	42.05%	16,236.50	35.09%

注：天普股份公开披露的《招股说明书》中未对报告期 2017-2019 年的分季度收入情况进行披露。其余可比公司未披露分季度收入的，均列示半年度或年度数据。截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年上半年数据。因华原股份 2022 年 9 月对 2019-2021 年年度报告进行了更正，但未更正当年半年度报告，无法准确按半年拆分其收入，故上表未列示其 2019-2020 年分季度收入。

公司和以上同行业可比公司在产品类型和应用领域存在一定的差别，因此分季度收入占比变动趋势并非完全匹配一致。

具体而言，天普股份主要产品为橡胶软管及总成类产品，浙江仙通主要产品为车用橡胶密封条，标榜股份和溯联股份主要产品为汽车用塑料管路及零部件，上述公司的产品与发行人存在一定差异，但其均为乘用车整车厂一级配套供应商，尤其是浙江仙通，其客户中东风日产、广汽、吉利汽车、奇瑞、比亚迪、长城汽车等与发行人存在较多重叠，因此上述公司的季度收入占比变动趋势与发行人较为接近；安徽凤凰主要产品为滤清器总成的滤芯，主要应用于空气滤清器、空调滤清器、机油滤清器、燃油滤清器四大汽车滤清器，主要销售区域为境外，且销售市场为汽车售后市场，发行人的产品和客户存在一定的差异，相应的各季度收入占比变动趋势存在一定差异；华原股份主要产品包括空气滤清器、柴油滤清器、机油滤清器等，主要用于柴油车、商用车等，主要客户包括广西玉柴机器、东风商用车有限公司、三一专用汽车有限责任公司等，而发行人的产品主要涉及涵盖空气滤清器在内的整个进气系统总成，产品主要应用于吉利集团、广汽集团等乘用车整车厂客户，两者的客户群体存在较大的差异，相应的各季度收入占比变动趋势存在差异。

(2)各季度净利润对比

报告期内，同行业可比公司各季度净利润情况如下：

单位：万元

年度	季度	天普股份		浙江仙通		安徽凤凰		华原股份		标榜股份		恒勃股份	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2022 年 1-6 月	第一季度	994.37	62.44%	3,614.45	62.74%	847.53	59.76%	700.79	31.66%	2,499.60	53.50%	2,833.54	56.35%
	第二季度	598.24	37.56%	2,146.74	37.26%	570.78	40.24%	1,512.86	68.34%	2,172.61	46.50%	2,194.83	43.65%
2021 年	第一季度	1,906.56	48.28%	4,890.20	34.48%	1,455.48	35.50%	1,691.44	39.58%	2,365.45	23.34%	2,306.32	24.18%
	第二季度	997.00	25.25%	3,393.95	23.93%	1,025.50	25.01%			2,616.03	25.81%	2,556.07	26.80%
	第三季度	832.16	21.07%	2,332.95	16.45%	988.08	24.10%	2,582.55	60.42%	2,290.27	22.60%	1,938.38	20.32%
	第四季度	213.02	5.39%	3,566.05	25.14%	630.86	15.39%			2,863.81	28.26%	2,736.89	28.70%
2020 年	第一季度	1,025.26	16.36%	3,173.69	29.78%	596.46	11.14%	/	/	2,051.76	16.53%	982.46	15.18%
	第二季度	1,145.31	18.28%	1,982.53	18.61%	1,604.09	29.97%	/	/	3,042.09	24.50%	2,559.71	39.54%
	第三季度	1,499.67	23.93%	1,909.23	17.92%	3,151.94	58.89%	/	/	3,420.04	27.55%	1,288.01	19.89%
	第四季度	2,595.95	41.43%	3,590.37	33.69%			/	/	3,901.38	31.42%	1,643.87	25.39%
2019 年	第一季度	/	/	2,785.12	28.60%	1,532.96	34.21%	/	/	1,648.21	17.82%	709.11	19.75%
	第二季度	/	/	1,751.48	17.98%			/	/	1,849.42	20.00%	476.82	13.28%
	第三季度	/	/	1,679.87	17.25%	2,948.30	65.79%	/	/	2,247.84	24.31%	1,007.54	28.07%
	第四季度	/	/	3,522.37	36.17%			/	/	3,501.75	37.87%	1,396.33	38.90%

注 1：天普股份公开披露的《招股说明书》中未对报告期 2017-2019 年的分季度利润情况进行披露。其余可比公司未披露分季度收入的，均列示半年度或年度数据。截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年上半年数据。因华原股份 2022 年 9 月对 2019-2021 年年度报告进行了更正，但未更正当年半年度报告，无法准确按半年拆分其净利润，故上表未列示其 2019-2020 年分季度净利润。

注 2：截至本回复出具之日，同行业可比公司溯联股份招股说明书未披露按季度的利润情况，故上表未作列示。

2020 年因口罩市场供不应求，公司开展口罩业务，第二季度净利润高于其他季度，后因疫情逐渐控制口罩市场趋于饱和，公司于第四季度对口罩业务相关资产计提减值，该季度净利润相对较低。2021 年，公司各季度净利润整体呈增长趋势主要系销售规模快速扩大所致。

受上述原因，以及同行业可比公司在产品类型和应用领域与发行人并非完全一致的因素，公司与以上同行业可比公司分季度净利润占比变动趋势存在一定的差异。

2、公司与下游主要客户各季度销量占比对比分析

(1)汽车类客户情况

报告期内，公司汽车类产品对应的主要整车厂整车销量季节性分布情况：

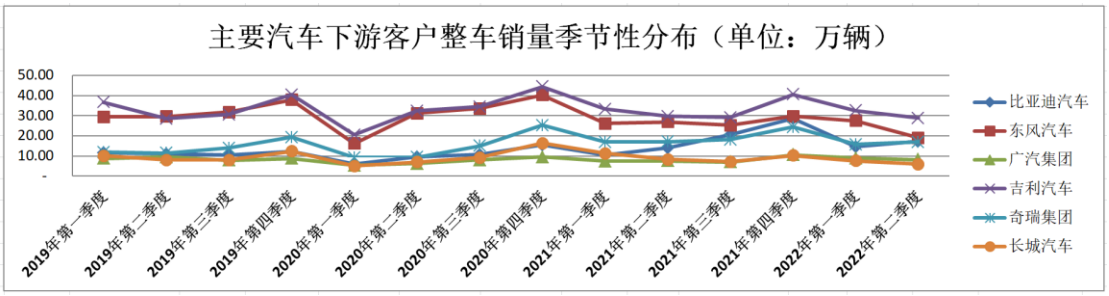
单位：万辆

公司名称	品牌及车型	季度	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
			销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
吉利集团	吉利集团旗下缤越、远景、帝豪、金刚、领克等各品牌车型	第一季度	32.60	53.11%	33.36	25.12%	20.60	15.61%	36.66	26.92%
		第二季度	28.78	46.89%	29.67	22.34%	32.44	24.57%	28.51	20.94%
		第三季度	-	-	29.16	21.95%	34.50	26.13%	30.64	22.51%
		第四季度	-	-	40.62	30.59%	44.47	33.69%	40.35	29.63%
		小计	**61.38**	**100.00%**	**132.80**	**100.00%**	**132.02**	**100.00%**	**136.16**	**100.00%**
广汽集团	广汽传祺各系列车型	第一季度	9.04	52.41%	7.43	22.71%	5.45	18.51%	8.80	25.06%
		第二季度	8.21	47.59%	7.68	23.49%	6.33	21.52%	9.62	27.39%
		第三季度	-	-	7.02	21.47%	8.09	27.50%	7.90	22.49%
		第四季度	-	-	10.58	32.34%	9.55	32.46%	8.80	25.06%
		小计	**17.26**	**100.00%**	**32.71**	**100.00%**	**29.43**	**100.00%**	**35.13**	**100.00%**
奇瑞集团	奇瑞集团旗下奇瑞、瑞虎、凯翼、星途、开瑞、捷途等各品牌车型	第一季度	15.75	48.12%	16.90	22.03%	9.31	15.77%	12.02	21.13%
		第二季度	16.98	51.88%	17.14	22.33%	9.38	15.90%	11.44	20.12%
		第三季度	-	-	18.23	23.76%	15.01	25.43%	14.06	24.71%
		第四季度	-	-	24.46	31.87%	25.32	42.90%	19.36	34.04%
		小计	**32.73**	**100.00%**	**76.73**	**100.00%**	**59.01**	**100.00%**	**56.88**	**100.00%**
比亚迪	比亚迪全系	第一季度	14.66	45.85%	10.39	14.14%	6.14	14.60%	11.58	25.54%
		第二季度	17.31	54.15%	14.08	19.16%	9.59	22.81%	10.95	24.16%

		第三季度	-	-	20.47	27.86%	10.75	25.55%	10.59	23.36%
		第四季度	-	-	28.54	38.84%	15.57	37.03%	12.22	26.95%
		小计	**31.97**	**100.00%**	**73.49**	**100.00%**	**42.05**	**100.00%**	**45.33**	**100.00%**
长城汽车	哈弗 H6	第一季度	7.68	56.11%	11.29	30.49%	5.18	13.75%	10.19	26.37%
		第二季度	6.01	43.89%	8.37	22.61%	7.00	18.57%	8.06	20.86%
		第三季度	-	-	7.12	19.22%	9.17	24.34%	7.99	20.67%
		第四季度	-	-	10.26	27.69%	16.34	43.35%	12.40	32.09%
		小计	**13.69**	**100.00%**	**37.04**	**100.00%**	**37.69**	**100.00%**	**38.64**	**100.00%**
东风汽车	东风日产各系列车型	第一季度	27.55	59.17%	26.20	24.23%	16.29	13.42%	29.47	22.89%
		第二季度	19.01	40.83%	26.91	24.89%	31.23	25.74%	29.55	22.95%
		第三季度	-	-	25.36	23.45%	33.51	27.62%	31.83	24.73%
		第四季度	-	-	29.66	27.43%	40.32	33.22%	37.89	29.43%
		小计	**46.56**	**100.00%**	**108.13**	**100.00%**	**121.36**	**100.00%**	**128.74**	**100.00%**

注：2019 年-2021 年汽车销量数据来自于 CPCA（乘用车市场信息联席会），2022 年 1-6 月汽车销量数据来自于 MarkLines（全球汽车信息平台）。

上述主要汽车整车客户各季度的销量占比情况如下图所示：



可以看出，2019 年和 2020 年，发行人主要客户配套车型的产量在第四季度均呈现较高的占比，与发行人当年四季度收入占比较高的情况相符。

(2)摩托车类客户情况

报告期内，公司摩托车类产品对应的主要整车厂整车销量季节性分布情况：

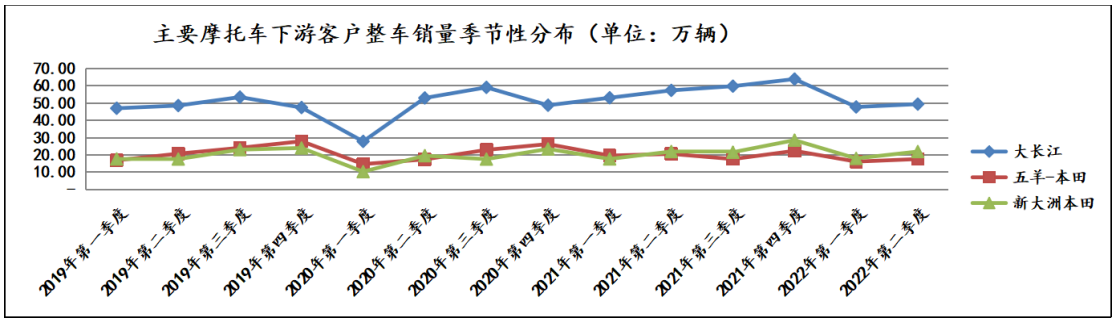
单位：万辆

公司名称	品牌及车型	季度	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
			销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
大长江	豪爵、铃木摩托	第一季度	47.78	49.15%	53.13	22.67%	27.78	14.72%	47.03	23.92%

	车	第二季度	49.44	50.85%	57.42	24.50%	53.01	43.86%	48.60	24.72%
		第三季度	-	-	59.86	25.54%	59.16	15.58%	53.51	27.22%
		第四季度	-	-	63.98	27.30%	48.78	25.85%	47.44	24.13%
		小计	**97.22**	**100.00%**	**234.39**	**100.00%**	**188.73**	**100.00%**	**196.58**	**100.00%**
五羊-本田	Honda摩托车	第一季度	16.08	47.83%	19.56	24.47%	14.62	18.03%	16.82	18.81%
		第二季度	17.54	52.17%	20.54	25.69%	17.35	31.42%	20.66	23.10%
		第三季度	-	-	17.53	21.93%	22.88	18.19%	24.05	26.90%
		第四季度	-	-	22.32	27.92%	26.23	32.35%	27.89	31.19%
		小计	**33.62**	**100.00%**	**79.95**	**100.00%**	**81.08**	**100.00%**	**89.42**	**100.00%**
新大洲本田	Honda摩托车	第一季度	17.92	44.25%	17.61	19.66%	10.23	14.48%	17.59	21.41%
		第二季度	21.90	55.75%	21.92	24.47%	19.52	41.45%	17.55	21.37%
		第三季度	-	-	21.52	24.02%	17.52	10.95%	23.02	28.03%
		第四季度	-	-	28.53	31.85%	23.41	33.12%	23.98	29.19%
		小计	**39.82**	**100.00%**	**89.58**	**100.00%**	**70.68**	**100.00%**	**82.14**	**100.00%**

注：摩托车销量数据来自于中国汽车工业协会、摩托车商会。

上述主要摩托车整车客户各季度的销量占比情况如下图所示：



可以看出，摩托车下游客户整车销量并未体现出明显季度波动趋势。

综上所述，公司收入季节性变化主要系受到下游汽车客户的影响，与同行业及下游主要客户变动趋势保持一致，发行人报告期内季度收入与净利润符合行业与自身业务特征。

(二)进一步分析 2019 年、2020 年第四季度收入大幅增长的原因及合理性。

2019 年、2020 年第四季度，发行人销售收入较高，主要系由于汽车进气系统及配件产品销售收入的增长，这与汽车行业季度销售数据和主要汽车类客户的季度产量占比情况相符。

1、汽车行业季度销量数据与发行人季度收入的匹配性

2019 年和 2020 年，发行人第四季度汽车类产品销量与行业销量对比情况如下：

单位：万元、万件、万辆

年份	季度	收入		公司汽车类产品销量		行业汽车销量	
		金额	比例	销量	比例	销量	比例
2019 年	第一季度	9,581.77	20.71%	194.40	23.18%	515.61	24.43%
	第二季度	8,302.80	17.95%	153.01	18.25%	479.36	22.71%
	第三季度	12,143.68	26.25%	191.87	22.88%	505.53	23.95%
	第四季度	16,236.50	35.09%	299.25	35.69%	610.19	28.91%
	合计	**46,264.76**	**100.00%**	**838.54**	**100.00%**	**2,110.70**	**100.00%**
2020 年	第一季度	8,065.74	17.08%	136.47	15.92%	282.40	14.29%
	第二季度	10,874.60	23.03%	195.49	22.81%	484.27	24.50%
	第三季度	11,526.66	24.41%	204.43	23.86%	544.77	27.56%
	第四季度	16,760.48	35.49%	320.54	37.41%	664.90	33.64%
	合计	**47,227.47**	**100.00%**	**856.94**	**100.00%**	**1,976.34**	**100.00%**

注：行业汽车销量数据来源于 CPCA(乘用车市场信息联席会)。

从上表可以看出，整个汽车行业在 2019 年、2020 年第四季度的销量占比均相对较大，与公司上述两个年度第四季度收入大幅增长的趋势相符。

2、主要汽车类客户的季度产量占比与发行人季度收入的匹配性

2019 年和 2020 年，发行人主要汽车客户第四季度产量情况如下：

项目	2020 年		2019 年	
	数量(万辆)	占当年总产量的比例	数量(万辆)	占当年总产量的比例
吉利集团	43.21	32.83%	43.12	30.97%
广汽集团	12.33	35.64%	11.96	31.52%
奇瑞集团	27.44	43.40%	19.86	32.70%
比亚迪	15.54	36.89%	12.20	27.43%
广汽菲克	1.41	36.59%	1.90	28.96%
小计	**99.93**	**36.28%**	**89.04**	**30.82%**

由上表可见，2019 年和 2020 年，发行人主要客户配套车型的产量在第四季度均呈现较高的占比，与发行人当年四季度收入占比较高的情况相符。

综上所述，2019 年、2020 年发行人第四季度收入大幅增长，主要系由于汽车进气系统及配件产品销售收入的增长，与汽车行业季度销售数据和主要汽车类客户的季度产量占比情况相符，具有合理性。

六、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师会同保荐人主要履行了以下核查程序：

1、报告期各期，申报会计师及保荐人综合考虑应收账款余额及收入金额，选取大额和各期变动较为明显的样本执行了函证程序，对于回函不符的向公司和客户了解差异原因，确定是否存在调整事项并编制函证调节表；对于未回函的，执行替代程序，替代程序包括但不限于查验订单、发货记录、对账单、销售发票、回款凭证等。报告期各期，收入的函证情况如下表所示：

单位：万元

期间	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
收入金额	31,733.52	63,314.07	57,336.36	49,491.07
发函金额	29,849.15	60,735.72	53,078.74	46,660.54
发函比例	94.06%	95.93%	92.57%	94.28%
回函金额	29,612.90	59,161.75	48,866.87	43,775.87
回函比例	93.32%	93.44%	85.23%	88.45%

2、对主要客户进行走访，获取客户的营业执照复印件、工商资料、受访人身份证明等资料，对客户代表等执行访谈程序，主要询问发行人与客户之间开始合作的方式、主要合作内容、结算方式、报告期内的交易情况、是否有关联关系、是否有法律纠纷等情况，报告期内，访谈客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为 81.64%、78.91%、81.46%和 81.60%。

3、对各报告期末前后 30 天内的发货记录进行检查，核查发货单、报关单、提货单、对账单等原始单据的日期，核实收入的截止情况，关注是否存在跨期事项。

4、执行收入控制测试和细节测试，根据销售台账抽样获取销售合同、订单、出库单、对账单、回款单、报关单、提单等资料，核查收入的真实性、有效性、准确性；了解关键内部控制设计和执行的有效性，核实收入的真实性、准确性和完整性。

5、访谈发行人销售和研发负责人，了解各大类产品的细分分类以及不同产品的性能差异，通过查询行业数据获取主要客户的终端车型各期销量情况以及汽车、摩托车行业的整体市场产销量数据，以分析发行人产品销量与客户车型销量的匹配性，以及摩托车市场的近期发展状况。

6、访谈发行人销售和研发负责人，了解不同标准下的产品结构成本差异，以及“国五”、“国六”排放标准的转换对整个汽车零部件行业的影响，分析发行人收入变化的合理性；了解主要产品的年降政策，获取报告期内销售台账，复核“国五”、“国六”标准下各类主要产品的收入、销量、单价变动情况，分析年降政策对发行人经营业绩的影响。

7、查询下游主要客户及整车市场各季度销量占比情况、同行业可比公司分季度营业收入、净利润情况，分析发行人季度收入、净利润波动的合理性，分析发行人 2019 年、2020 年第四季度收入大幅增长的原因及合理性。

(二)核查意见

1、发行人已列示说明汽车进气系统及配件收入、摩托车进气系统及配件收入和通用机械进气系统及配件的主要产品类别、销量及收入构成、平均单价等情况，公司不同产品的性能、体积重量、技术设计之间存在差异，导致本公司各类产品之间单价存在差异；产品销售收入波动主要系下游客户的需求变化导致公司产品结构变化引起，具有合理性。

2、2020 年发行人摩托车进气系统及配件销量减少主要系受到疫情的影响，随着行业市场的回暖，2021 年发行人摩托车进气系统及配件销量增势良好，2022 年 1-6 月受新冠疫情多地散发等因素影响，我国二轮燃油摩托车产量有所下降，发行人摩托车进气系统及配件销量亦受之影响；鉴于目前国民对摩托车传统的代步和运输需求逐渐降低，而以休闲娱乐为主要目的的中大排量摩托车市场份额仍相对较低，为进行充分的风险揭示，发行人已在《招股说明书》中进行相关风险披露。

3、公司主要产品价格与主要材料的采购价格之间不存在明显的联动性；公司 2020 年汽车进气系统及配件平均销售单价增长主要系受当期新产品销售以及高单价的 ORVR 炭罐销售增量影响所致，2021 年，平均销售单价与 2020 年基本持平，略有提升，主要系高单价的 ORVR 炭罐销售持续增量抵消了新产品平均销售单价较低以及价格年降所致，2022 年上半年，平均销售单价较 2021 年略有下

滑，主要系产品价格年降所致；公司汽车和摩托车进气系统及配件产品销售单价波动主要系产品销售结构变化所致；排放标准的切换，使得客户推出了较多款新车型，初始定价相对较高，导致报告期内公司主要产品平均单价整体呈上升趋势。4、发行人的生产模式为“以销定产”，产量和销量基本匹配，整体来看发行人产品产量、销量和主要客户具体车型终端销售情况基本匹配，略有波动主要系受下游整车厂需求及其结算周期以及发行人在其同类产品中供应份额变动的影响；客户年降政策对发行人经营业绩的影响相对较小。

5、发行人收入季节性变化与同行业及下游主要客户收入变化保持一致，发行人报告期内季度收入与净利润符合行业与自身业务特征；2019 年、2020 年发行人第四季度收入大幅增长，主要系由于汽车进气系统及配件产品销售收入的增长，与汽车行业季度销售数据和主要汽车类客户的季度产量占比情况相符，具有合理性。

问题 12. 关于其他业务收入

申请文件显示：

(1)发行人其他业务收入主要来源于医疗器械及园林机械产品销售、模具收入、房租收入等。报告期内，其他业务收入分别为 2,771.79 万元、3,226.31 万元、10,108.89 万元和 2,752.90 万元。

(2)2020 年，发行人其他业务收入金额为 10,108.89 万元，较 2019 年增加 6,882.58 万元，占当期营业收入比例为 17.63%，较 2019 年增加 11.11%，主要系受新冠疫情的影响，发行人响应政府号召开展口罩、消毒机等医疗器材业务，实现销售收入 6,502.06 万元。

(3)报告期内，发行人外销收入分别为 2,384.73 万元、2,357.73 万元、5,309.36 万元和 1,745.18 万元，外销产品主要为口罩产品以及园林机械产品。

(4)公司以口罩业务为契机，开始逐步涉足医疗大健康产业，目前已推出了“恒倍康”牌空气消毒机。未来，公司将进一步推出医用新风消毒机和车载消毒机，围绕空气净化过滤领域，积极开展产业链的延伸。

请发行人：

(1)说明报告期内其他业务收入中来自医疗器械及园林机械产品销售、模具收入、房租收入等的明细构成、毛利贡献情况，对应的主要客户情况；剔除其他

业务收入及毛利贡献后，报告期内发行人主营业务的利润情况，是否仍然符合发行条件。

⑵说明外销收入的主要客户情况、对应收入及具体销售内容，是否与发行人存在关联关系。

⑶说明医疗器械收入的具体情况，包括主要产品、各自收入金额及占比等，是否仅为空气消毒机；发行人开展医疗器械用品的生产及销售是否取得相关的资质或许可。

⑷说明消毒机的生产模式、业务模式，是否存在外购消毒机直接卖出的情况，发行人关于医用消毒机的技术来源、技术储备、市场储备情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对境外销售采取的核查方式、核查比例和结论，并结合发行人海关报关数据、外汇收汇金额、出口退税金额等数据，分析与境外销售数据的匹配性。

回复：

一、说明报告期内其他业务收入中来自医疗器械及园林机械产品销售、模具收入、房租收入等的明细构成、毛利贡献情况，对应的主要客户情况；剔除其他业务收入及毛利贡献后，报告期内发行人主营业务的利润情况，是否仍然符合发行条件。

(一)报告期内其他业务收入中来自医疗器械及园林机械产品销售、模具收入、房租收入等的明细构成、毛利贡献情况，对应的主要客户情况

1、报告期内其他业务收入明细构成及毛利贡献情况

报告期内，公司其他业务收入的构成情况如下：

单位：万元

产品类别	2022年1-6月				2021年				2020年				2019年		
	收入	收入占比	毛利	毛利贡献率	收入	收入占比	毛利	毛利贡献率	收入	收入占比	毛利	毛利贡献率	收入	收入占比	毛利
其他业务收入	1,582.31	100%	551.07	100%	4,408.71	100.00%	1,355.92	100%	10,108.89	100%	4,179.43	100%	3,226.31	100%	811
其中：模具收入	778.78	49.22%	384.25	69.73%	876.51	19.88%	531.92	39.23%	979.34	9.69%	600.36	14.36%	752.51	23.32%	421
园林机械收入	61.15	3.86%	-6.00	-1.09%	1,006.72	22.83%	169.56	12.51%	1,617.07	16.00%	94.16	2.25%	1,416.73	43.91%	-54
医疗器械收入	217.54	13.75%	62.13	11.27%	1,169.20	26.52%	333.13	24.57%	6,502.06	64.32%	3,088.66	73.90%	-	-	
房屋租赁收入	197.49	12.48%	81.14	14.72%	463.89	10.52%	208.76	15.40%	480.19	4.75%	256.69	6.14%	484.86	15.03%	277
材料及快速成型件收入	239.82	15.16%	34.95	6.34%	752.83	17.08%	60.13	4.43%	416.94	4.12%	80.28	1.92%	471.21	14.61%	77.
其他	87.53	5.53%	-5.39	-0.98%	139.56	3.17%	52.41	3.87%	113.28	1.12%	59.27	1.42%	101.00	3.13%	89.

注：公司于2020年1月1日起执行新收入准则，2020年、2021年、2022年1-6月仓储运输费、出口费用计入营业成本。为保证报告期内数据可比，上表计算毛利数据时，营业成本数据均不包含仓储运输费及出口费用。

2020年起公司新增医疗器械收入，主要系受新冠疫情影响，为响应政府号召而开展口罩生产业务，并随后又推出了空气消毒机产品，新增少量空气消毒机产品收入。除此外，公司其他业务收入还主要包括模具收入、园林机械收入、房屋租赁收入、材料及快速成型件收入等。

从毛利贡献情况上看，医疗器械收入、模具收入和房屋租赁收入的毛利贡献较大，合计毛利占其他业务收入总毛利的各期占比均在75%以上。

2、对应的主要客户情况

(1)医疗器械收入主要客户情况

发行人自 2020 年开展医疗器械业务，主要产品以口罩为主，另有少量空气消毒机。发行人 2020 年受新冠疫情影响开展口罩业务，主要系为积极响应当地政府的号召。发行人的空气滤清器产品系用于发动机空气过滤，口罩系用于进入人体口鼻的空气过滤，两者在最终用途存在一定的相似性，因此发行人在疫情爆发初期能快速展开口罩业务，积极承担社会责任，并因此获得台州市新型冠状病毒肺炎疫情防控指挥部颁发的荣誉证书。

2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，发行人的医疗器械收入分别为 6,502.06 万元、1,169.20 万元和 217.54 万元，其中各年度销售收入涉及 300 万元（对应半年度 150 万元）以上的客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年	
		金额	占医疗器械收入比例	金额	占医疗器械收入比例	金额	占医疗器械收入比例
1	Macvad Ltd	-	-	-	-	1,351.28	20.78%
2	Loui Motors Technology Corporation	-	-	-	-	966.20	14.86%
3	上海安烨国际贸易有限公司	-	-	61.95	5.30%	606.35	9.33%
4	台州海索进出口有限公司	-	-	-	-	474.96	7.30%
5	湖州杰诚威进出口有限公司	-	-	-	-	358.62	5.52%
6	AREIKA HANBAI CO., LTD.	-	-	700.50	59.91%	-	-
小计		-	-	762.45	65.21%	3,757.41	57.79%

2020 年，受新冠疫情影响，发行人口罩业务带来的收入较多；2021 年以来，随着口罩市场的逐步饱和，发行人口罩收入出现较大的下滑。2021 年，发行人医疗器械收入主要来自日本客户 AREIKA HANBAI CO.,LTD.，其向发行人采购 FFP2 防护口罩，因发行人生产的主要为普通口罩，为满足客户需求，发行人向建德市朝美日化有限公司先行采购后再出口至日本。发行人自 2020 年开展口罩业务以来，涉及的口罩出口较多，接触了较多有需求的国外口罩客户；2021 年上半年发行人对接该日本客户后，了解到其口罩采购需求，虽发行人自身不具备 FFP2

防护口罩生产能力，但考虑到该订单为一次性订单，且金额较大存在一定的利润空间，因此发行人向建德市朝美日化有限公司采购后再出口，具备商业合理性。该笔订单的毛利为 190.83 万元，毛利率为 27.24%。

上述医疗器械主要客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本/规模	主营业务	股权结构
1	Macvad Ltd	2004 年	未公示，根据访谈员工人数约为 30 人	批发零售业务	新西兰公司，未公示股权结构，主要董事人员为 Struan Andrew KINGAN；Andrew MCCLUNE
2	Loui Motors Technology Corporation	2016 年	1,000 万美元	机动车销售	Loui Bao 持股 100%且担任董事，实际控制人为 Loui Bao
3	上海安烨国际贸易有限公司	2012 年	1,000 万元	货物进出口	江春福持股 99%，李成日持股 1%
4	台州海索进出口有限公司	2017 年	68 万元	货物进出口	朱焚虎持股 60%，吴霞持股 40%
5	湖州杰诚威进出口有限公司	2009 年	500 万元	货物进出口	卢诚持股 60%，卢建民持股 40%
6	AREIKA HANBAI CO.,LTD.	2000 年	1,000 万日元	人造碳酸泉的开发销售、化妆品生产销售、化妆品、药品、准药品的进出口等	日本公司，未公示股权结构，代表为佐々真一

(2)模具收入主要客户情况

报告期内，发行人模具收入分别为 752.51 万元、979.34 万元、876.51 万元和 778.78 万元，其中各年度销售收入涉及 100 万元（对应半年度涉及 50 万元）以上的客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	占模具收入比例	金额	占模具收入比例	金额	占模具收入比例	金额	占模具收入比例
1	康迪泰克（中国）橡塑技术有限公司	-	-	208.30	23.76%	43.50	4.44%	-	-
2	厦门厦杏摩托有限	1.06	0.14%	93.48	10.67%	67.58	6.90%	13.21	1.76%

	公司								
3	浙江春风动力股份有限公司	304.90	39.15%	32.00	3.65%	146.53	14.96%	29.91	3.97%
4	广汽集团	139.45	17.91%	336.25	38.36%	255.40	26.08%	26.00	3.46%
5	东风汽车有限公司	-	-	22.13	2.52%	207.71	21.21%	-	-
6	广汽菲亚特克莱斯勒汽车有限公司	-	-	-	-	3.30	0.34%	391.11	51.97%
7	浙江美可达摩托车有限公司	130.00	16.69%	1.05	0.12%	-	-	-	-
小计		**575.41**	**73.89%**	**693.21**	**79.09%**	**724.02**	**73.93%**	**460.23**	**61.16%**

康迪泰克（中国）橡塑技术有限公司系德资企业，其于 2009 年设立，注册资本为 6,502.1 万美元，系全球非轮胎橡胶和塑料技术领域的知名制造商，其系发行人报告期内新开发的客户。

浙江美可达摩托车有限公司于 1993 年成立，注册资本为 2,300 万元，主要从事摩托车零配件制造业务，其系钱江摩托（000913）的全资子公司。

(3)园林器械收入主要客户情况

报告期内，发行人园林器械收入分别为 1,416.73 万元、1,617.07 万元、1,006.72 万元和 61.15 万元，其中各年度销售收入涉及 100 万元（对应半年度涉及 50 万元）以上的客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	占园林器械收入比例	金额	占园林器械收入比例	金额	占园林器械收入比例	金额	占园林器械收入比例
1	WOODSTER GMBH	-	-	568.41	56.46%	1,475.13	91.22%	1,039.26	73.36%
2	江苏海外集团苏州有限公司	-	-	88.31	8.77%	0.01	0.00%	192.02	13.55%
3	无锡华源凯马发动机有限公司	5.81	9.51%	326.74	32.46%	104.96	6.49%	16.58	1.17%
4	URALOPTINSTRUMENT, LTD	-	-	-	-	-	-	98.62	6.96%
小计		**5.81**	**9.51%**	**983.46**	**97.69%**	**1,580.10**	**97.71%**	**1,346.48**	**95.04%**

上述园林器械主要客户的基本信息如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本/规模	主营业务	股权结构

1	Woodster GmbH	2005 年	25,000 欧元，根据访谈员工人数约为 300 人	工业、机械设备的制造、销售和贸易	德国公司，未公示股权结构
2	江苏海外集团苏州有限公司	1995 年	1,000 万元	普通机械、电器机械、仪器仪表、电子产品、五金等加工、销售	苏州宝时得电动工具有限公司持股 50%，江苏省海外企业集团有限公司持股 50%
3	无锡华源凯马发动机有限公司	2004 年	3,500 万元	单缸风冷柴油机、通用汽油机、多缸柴油机、加油设备动力系统、发电机组、水泵机组的研发、装配及技术咨询、技术服务等	恒天凯马股份有限公司持股 50%、张伟持股 32.50%、无锡民玮亿机械有限公司持股 10.00%和陈美庭持股 7.50%
4	URALOPTINSTRUMENT, LTD	1997 年	10 万卢布	维修与保养工具，汽车摩托车配套维修工具，家庭及工业工具，发电机，仪器，零部件制造等	俄罗斯公司，设立时由 SOLOSHENKO GERASIM PETROVICH 100%持股

(4)房屋租赁收入主要客户情况

发行人台州总部及重庆子公司的厂房较为充裕，存在将部分暂时闲置房产对外出租的情形。报告期内，发行人房屋租赁收入分别为 484.86 万元、480.19 万元、463.89 万元和 197.49 万元，其中各年度收入涉及 100 万元（对应半年度涉及 50 万元）以上的客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	占房屋租赁收入比例	金额	占房屋租赁收入比例	金额	占房屋租赁收入比例	金额	占房屋租赁收入比例
1	重庆协兴同创环保科技有限公司	42.69	21.62%	142.49	30.72%	191.28	39.83%	177.22	36.55%
2	台州华灿新材料有限公司	81.87	41.45%	195.80	42.21%	106.73	22.23%	103.91	21.43%
小计		**124.56**	**63.07%**	**338.29**	**72.92%**	**298.01**	**62.06%**	**281.13**	**57.98%**

上述房屋租赁主要客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	股权结构
1	重庆协兴同	2018 年	1,000 万元	环保设备的技术开	刘涛持股 90%，张浪涛

	创环保科技有限公司			发、咨询等	持股 10%
2	台州华灿新材料有限公司	2017 年	300 万元	新材料、塑料制品制造、销售，化工产品销售	方海荣持股 35%，陈晓丽持股 30%，王孟君持股 10%，王孟义持股 10%，王永仁持股 15%

(5)材料及快速成型件收入主要客户情况

材料及快速成型件收入包括少量材料产品和快速成型件（例如 3D 打印样品等)销售收入。报告期内，报告期内，发行人材料及快速成型件收入分别为 471.21 万元、416.94 万元、752.83 万元和 239.82 万元，其中各年度收入涉及 100 万元（对应半年度涉及 50 万元）以上的客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	占材料及快速成型件收入比例	金额	占材料及快速成型件收入比例	金额	占材料及快速成型件收入比例	金额	占材料及快速成型件收入比例
1	四川省鹏达汽配有限公司	16.85	7.03%	99.01	13.15%	132.46	31.77%	138.20	29.33%
2	三阳机车工业有限公司	55.16	23.00%	112.13	14.89%	35.31	8.47%	-	-
小计		**72.01**	**30.03%**	**211.14**	**28.05%**	**167.77**	**40.24%**	**138.20**	**29.33%**

四川省鹏达汽配有限公司于 2017 年设立，注册资本为 100 万元，主营业务为汽车零部件及配件的生产销售，其系由段明凤 100%持股。

三阳机车工业有限公司于 2003 年设立，注册资本为 5,188 万元，主营业务为摩托车配件、汽车配件等的制造销售，其系由许抗战 100%持股。

(二)剔除其他业务收入及毛利贡献后，报告期内发行人主营业务的利润情况，是否仍然符合发行条件

报告期各期，发行人主营业务和其他业务的收入及毛利情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利
主营业务	30,151.21	10,787.11	58,905.37	22,332.36	47,227.47	17,564.34	46,264.76	15,939.26

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
其他业务	1,582.31	551.07	4,408.71	1,355.92	10,108.89	4,179.43	3,226.31	811.31
合计	**31,733.52**	**11,338.18**	**63,314.07**	**23,688.28**	**57,336.36**	**21,743.77**	**49,491.07**	**16,750.56**

注：公司于2020年1月1日起执行新收入准则，2020年、2021年和2022年1-6月仓储运输费、出口费用计入营业成本。为保证报告期内数据可比，上表计算毛利数据时，营业成本数据均不包含仓储运输费及出口费用。

报告期内，发行人其他业务的毛利分别为 811.31 万元、4,179.43 万元、1,355.92 万元和 551.07 万元。除 2020 年外，其余各期的其他业务毛利均较少。

发行人 2020 年和 2021 年净利润(扣除非经常性损益前后孰低)分别为 6,474.05 万元和 9,537.66 万元，最近两年净利润均为正，且累计净利润为 16,011.71 万元。2020 年和 2021 年其他业务毛利分别为 4,179.43 万元和 1,355.92 万元，其中医疗器械业务(以口罩业务为主)毛利分别为 3,088.66 万元和 333.13 万元。2020 年医疗器械业务毛利虽较多，但实际上对当期净利润的影响是负面的，具体分析如下：

①2020 年，受口罩业务突增的影响，发行人其他业务毛利为 4,179.43 万元。但是，随着我国的疫情防控取得明显成效，2020 年下半年以来口罩业务的订单减少，口罩产品及其生产所需的原材料、生产设备的市场价格明显下降，导致公司口罩产品及其原材料、已预付的原材料采购款或口罩加工款以及生产设备存在减值，产生存货跌价损失 743.13 万元、预付款项减值损失 313.19 万元和固定资产减值损失 584.21 万元；同时当年度公司口罩客户 Loui Motors Technology Corporation 未按合同约定按时支付货款，公司预计该笔款项无法收回，故于当期末单项计提坏账准备 898.45 万元；上述合计产生的减值损失金额为 2,538.98 万元；

②2020 年与口罩业务相关的四家子公司台州恒倍康、浙江恒倍康、恒倍康贸易和宁波恒倍康的期间费用、税金及附加合计约 830 万元，此外由于处置口罩设备，产生资产处置损失 108.55 万元。

因此整体来看，考虑到口罩业务的减值损失及期间费用、所得税费后，2020 年公司其他业务未对整体盈利能力产生较为积极的正面影响。

综上，剔除其他业务收入及毛利贡献后，发行人仍符合最近两年净利润为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元的发行条件。

二、说明外销收入的主要客户情况、对应收入及具体销售内容，是否与发行人存在关联关系。

1、外销收入的主要客户情况、对应收入及具体销售内容，是否与发行人存在关联关系

报告期内，发行人外销收入分别为2,357.73万元、5,309.36万元、2,352.33万元和353.04万元，2019年至2021年外销产品主要为口罩产品以及园林机械产品，2022年1-6月外销产品收入较少，集中在主营业务产品，报告期发行人主要外销客户情况如下：

序号	客户名称	销售内容	外销收入（万元）							
			2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	Woodster GmbH	园林机械	-	-	568.41	24.16%	1,475.13	27.78%	1,039.26	44.08%
2	Macvad Ltd	口罩	-	-	-	-	1,351.28	25.45%	-	-
3	Loui Motors Technology Corporation	口罩	-	-	-	-	966.20	18.20%	-	-
4	AREIKA HANBAI CO.,LTD.	口罩	-	-	700.50	29.78%	-	-	-	-
5	富世华（美国、日本、巴西、瑞典等境外公司）	通用机械相关产品	163.35	46.27%	371.89	15.81%	240.49	4.53%	293.26	12.44%
小计			**163.35**	**46.27%**	**1,640.80**	**69.75%**	**4,033.10**	**75.96%**	**1,332.52**	**56.52%**

发行人与上述报告期内主要外销客户之间均不存在关联关系；2020年，发行人外销收入大幅上升，主要系由于2020年海外疫情较为严重，口罩需求量较大，因此外销收入相应增加。

上述主要外销客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本/规模	主营业务	实际控制人/股权结构
1	Woodster GmbH	2005年	25,000欧元，根据访谈员工人数约为300人	工业、机械设备的制造、销售和贸易	德国公司，未公示股权结构
2	Macvad Ltd	2004年	未公示，根据访谈员工人数约为30人	批发零售业务	新西兰公司，未公示股权结构，主要董事人员为Struan Andrew

					KINGAN；Andrew MCCLUNE
3	Loui Motors Technology Corporation	2016 年	1,000 万美元	机动车销售	Loui Bao 持股 100%且担任董事，实际控制人为 Loui Bao
4	AREIKA HANBAI CO.,LTD.	2000 年	1,000 万日元	人造碳酸泉的开发销售、化妆品生产销售、化妆品、药品、准药品的进出口等	日本公司，未公示股权结构，代表为佐々真一
5	富世华(美国、日本、巴西、瑞典等境外公司)	1689 年	根据其官网员工人数约为 1.2 万人，年销售额约为 420 亿瑞典克朗	户外动力产品的生产和销售	瑞典上市公司，主要股东为：investor 持股 16.8%，Lundbergföretagen AB 持股 7.6%，Swedbank Robur Funds 持股 4.2%，BlackRock 持股 2.6%，Handelsbanken Funds 持股 2.5%等

2、园林机械具体生产模式

除口罩产品，发行人园林机械产品存在较多外销的情形。发行人园林机械产品的具体生产模式为：

发行人前期先进行产品开发设计，根据客户不同需求配置或修改设计，获取客户意向订单后，安排原材料及外购件采购，通过外壳件注塑成型、动力总成装配、发动机组总装、耐压测试、综合性能测试和外观清洁等工序生产出成品，再根据客户要求粘贴外观各类标签(例如客户品牌 LOGO 等)后打包出库，实现销售后根据客户信息反馈进行技术品质的持续改进。

报告期内，发行人园林机械业务收入主要来源于 WOODSTER GMBH，发行人向其主要销售数码发电机产品，各期的销售金额分别为 1,039.26 万元、1,475.13 万元、568.41 万元和 0 元，占园林机械业务合计收入的比例分别为 73.36%、91.22%、56.46%和 0%。报告期内，发行人和 WOODSTER GMBH 的合作方式系发行人为该公司提供 OEM。根据该客户的访谈确认，发行人报告期内向该公司销售的产品实现终端销售的比例在 90%以上。

发行人园林机械业务的各期毛利率分别为-3.86%、5.82%、16.84%和-9.81%，毛利率较低，甚至出现了负毛利的情形。但考虑到该板块业务的开展年限较久，目前客户的集中度较高，相应地维护管理成本较低，因此发行人目前仍继续少量开展园林机械板块业务。

三、说明医疗器械收入的具体情况，包括主要产品、各自收入金额及占比等，是否仅为空气消毒机；发行人开展医疗器械用品的生产及销售是否取得相关的资质或许可。

(一)医疗器械收入的具体情况，包括主要产品、各自收入金额及占比等，是否仅为空气消毒机

发行人自 2020 年起新增医疗器械业务，包括口罩和空气消毒机产品，具体各自收入金额及占比如下：

单位：万元

序号	类别	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
1	口罩	45.52	20.92%	971.80	83.12%	6,459.85	99.35%
2	空气消毒机	172.02	79.08%	197.40	16.88%	42.21	0.65%
合计		**217.54**	**100.00%**	**1,169.20**	**100.00%**	**6,502.06**	**100%**

从上表可知，发行人的医疗器械业务收入以口罩业务收入为主，报告期内空气消毒机产品带来的收入较少，尚处于起步阶段。随着口罩业务收入的下降，2022 年 1-6 月发行人的医疗器械业务收入已较少。

鉴于发行人在其他业务领域尚缺乏成熟的运营经验，为充分揭示风险，发行人已在《招股说明书》“第四节 风险因素/三、经营风险”中新增披露如下：

“（九）其他业务拓展风险

除主营产品外，发行人其他业务产品包括园林机械、口罩和空气消毒机等。2020 年公司以口罩业务为契机，开始逐步涉足医疗大健康产业，于当年度推出了空气消毒机产品。2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，空气消毒机业务带来的收入仅分别为 42.21 万元、197.40 万元和 172.02 万元，金额较小，该业务尚处于初始起步阶段。公司的其他业务产品与主营产品存在一定的差异，面对的市场

和客户均不同，发行人在其他业务领域尚缺乏成熟的运营经验。未来，若公司的其他业务开展未达预期，将会对公司的整体生产经营带来不利影响。”

(二)发行人开展医疗器械用品的生产及销售是否取得相关的资质或许可

根据《医疗器械分类目录》，发行人生产的口罩产品属于第二类医疗器械；根据《医疗器械监督管理条例(2020 年修订)》，第二类医疗器械实行产品注册管理。截至本回复出具之日，发行人口罩业务取得的相关资质或许可情况如下：

序号	资质名称	颁发单位	有效期截止日	被授予单位	证书编号
1	第二类医疗器械经营备案凭证	宁波市市场监督管理局	-	宁波恒倍康	浙甬食药监械经营备20203055号
2	第二类医疗器械经营备案凭证	台州市市场监督管理局	-	恒倍康贸易	浙台食药监械经营备20200909号
3	医疗器械注册证	浙江省药品监督管理局	2026 年 5 月 5 日	浙江恒倍康	浙械注准20202141140
4	医疗器械生产许可证	浙江省药品监督管理局	2026 年 5 月 30 日	浙江恒倍康	浙食药监械生产许20200093号

发行人销售的空气消毒机产品，不属于法律法规涵盖的需备案或注册的医疗器械范畴；发行人由子公司浙江恒倍康负责空气消毒机的销售，其目前经营范围包括消毒器械销售和生产。截至本回复出具之日，发行人尚未开始生产空气消毒机整机，但已提前取得《消毒产品生产企业卫生许可证》，具体如下：

序号	资质名称	颁发单位	有效期截止日	被授予单位	证书编号
1	消毒产品生产企业卫生许可证	浙江省卫生健康委员会	2025 年 5 月 30 日	浙江恒倍康	浙卫消证字(2021)第 0102 号

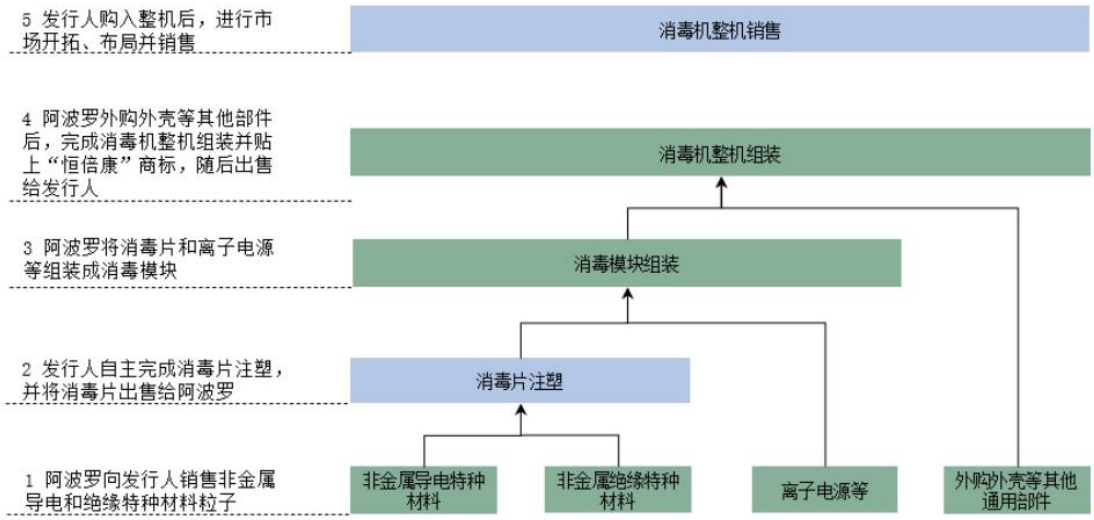
综上，发行人已取得开展医疗器械用品的生产及销售相关资质或许可。

四、说明消毒机的生产模式、业务模式，是否存在外购消毒机直接卖出的情况，发行人关于医用消毒机的技术来源、技术储备、市场储备情况。

(一)空气消毒机的生产模式、业务模式，是否存在外购消毒机直接卖出的情况

发行人销售的“恒倍康”牌空气消毒机系其与佛山市顺德区阿波罗环保器材有限公司(以下简称“阿波罗”)共同合作开发的成果。根据企查查公开资料显示，阿波罗成立于 2000 年 7 月，注册资本为 34,381.34 万港元，注册地址为广东省佛山市顺德区大良街道五沙社区顺源路 1 号，主营产品为环保器材、空气过滤器、酶杀菌过滤网、活性炭过滤网和冷触媒过滤网等一系列产品，其目前的出资情况为 FFT Beteiligungs-GmbH(德国)占比 75%，阿波罗展贸科技(香港)有限公司占比 25%。

该空气消毒机的具体生产模式、业务模式如下：



从以上生产及业务模式可知，发行人与阿波罗均共同参与了空气消毒机的研发生产。但是，双方之间历次交易均为“买断式”模式，具体分为：①发行人向阿波罗购入非金属导电特种材料和非金属绝缘特种材料；②发行人独立完成消毒片注塑后，将消毒片出售给阿波罗；③阿波罗完成消毒模块以及整机组装后，贴上“恒倍康”商标后，将消毒机整机出售给发行人。因此，基于“买断式”的业务模式，发行人存在外购消毒机整机后直接卖出的情形。

(二)发行人关于医用消毒机的技术来源、技术储备、市场储备情况。

1、技术来源

从上文可知，发行人在空气消毒机的生产过程中，完成的工序为消毒片注塑环节。目前，该环节中发行人采用的技术为“三次成型注塑技术”，消毒片芯部采用非金属导电材料，外部用非金属绝缘材料进行包裹。该技术的难点在于结合材料收缩性、熔指和流动性等特性，自主设计模具并完成高精度的注塑工艺，以

保证成品实现以下质量要求：①经受耐压测试，确保成品不漏电；②导电和绝缘两种材料互不相熔；③注塑成型后的变形量需进行有效控制。

发行人的主业为内燃机进气系统及配件，模具设计制造及特种注塑能力较为突出。发行人在消毒片注塑环节所涉及的技术与主业技术存在共通性，均来源于发行人自身多年的技术沉淀与发展。

2、技术储备

目前，发行人在空气消毒机的消毒片生产过程中，采用的技术为“三次成型注塑技术”。此外，发行人正在进行“多色注塑及旋转分步成型注塑技术”的研发，该技术将有助于减少注塑次数，提高注塑效率，并有效控制成品的变形量。

3、市场储备情况

2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，发行人空气消毒机实现的收入仅分别为 42.21 万元、197.40 万元和 172.02 万元。

发行人该等业务尚处于起步阶段，目前发行人正在通过以下方式进行市场储备及开拓：(1)与净水器代理商合作，考虑到功能的互补性，购买净水器的客户在很大程度上也会购买空气消毒机产品，因此将重点开展与净水器代理商之间的合作；(2)与更多家电经销商合作，借助其渠道优势，力求快速打开市场；(3)与医院等大客户展开合作，主要包括各地区医院(尤其是口腔类医院)、月子护理中心、康养中心、学校、政府单位等，上述机构对于防疫的费用投入较大，需求量也较大，是公司未来的重点开拓目标。

五、说明对境外销售采取的核查方式、核查比例和结论，并结合发行人海关报关数据、外汇收汇金额、出口退税金额等数据，分析与境外销售数据的匹配性。

发行人主营业务中外销比例较低，各期占比仅为 2.14%、1.38%、1.65%和 1.16%。2019 年至 2021 年，发行人外销收入主要来源于口罩和园林机械等其他业务收入，2022 年 1-6 月，发行人外销收入较少，主要系主营业务外销收入，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
外销收入	353.04	100.00%	2,352.33	100.00%	5,309.36	100.00%	2,357.73	100.00%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
其中：外销口罩收入	-	-	754.44	32.07%	3,159.97	59.52%	-	-
外销园林机械收入	6.40	1.81%	568.41	24.16%	1,498.65	28.23%	1,372.29	58.20%

申报会计师会同保荐人就发行人境外销售业务履行了如下核查程序：

1、获取了发行人报告期各期的销售台账，统计并分析各期外销收入情况。

2、对于口罩业务外销收入，申报会计师和保荐人对主要外销口罩客户进行了函证和访谈。

发行人自 2020 年开展口罩业务，当年度回函金额占口罩外销收入的比例为 41.28%，当年度访谈覆盖金额占口罩外销收入的比例为 45.80%，比例相对较低主要系受到口罩客户 Loui Motors Technology Corporation 的影响，该客户未按合同约定按时支付货款，未接受访谈，亦未回函，公司预计该笔款项无法收回，已于当期末单项计提坏账准备 898.45 万元。

2021 年，发行人的口罩外销客户主要为 AREIKA HANBA ICO.,LTD.一家，销售额为 700.50 万元，占口罩外销收入的比例为 92.85%，申报会计师及保荐人已对该客户进行发函并取得回函确认。

3、对于园林机械外销收入，主要来源于客户 Woodster GmbH，该客户收入占园林机械各期外销收入的比例分别为 75.73%、98.43%、100.00%和 0%，申报会计师及保荐人已对该客户进行了视频访谈并函证，以核查收入的真实性以及双方关联关系情况。

4、通过公开渠道查询主要外销客户的基本情况，核查与发行人是否存在关联关系等。

5、获取了台州海关出具的出口报关数据证明、中国电子口岸导出的发行人海关报关数据、外汇收汇情况，比较海关报关出口数据与账面境外销售收入的匹配性。经核查，报告期内，发行人外销收入与海关报关出口销售金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
海关报关出口折算金额（A）	351.42	2,331.94	5,280.95	2,359.13
发行人外销收入（B）	353.04	2,352.33	5,309.36	2,357.73

差异金额（C=|B-A|）	1.62	20.39	28.41	1.40
差异率	0.46%	0.87%	0.54%	0.06%
外汇收汇折算金额	440.28	2,406.56	4,564.79	2,634.80

注：折算金额按平均汇率计算得出。

由上表可以看出，公司账面外销收入金额与海关报关出口数据相匹配，少量差异系由于公司收入确认与海关统计使用的汇率差异、公司收入确认日期与海关结关日期差异等原因所致。

发行人报告期各期外销收入与外汇收汇折算金额之间的差异主要系由于客户回款时间差异以及2020年外销口罩客户Loui Motors Technology Corporation未按合同约定按时支付全部货款所致。

6、获取了公司出口退税申报表，将公司外销收入与出口退税数据进行了比对，具体如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
出口退税申报境外销售金额	452.38	2,233.26	4,207.76	2,323.05
减：本期申报上期出口退税销售额	150.67	74.59	62.36	30.35
加：下期申报本期出口退税销售	50.77	150.67	74.59	62.36
调节后出口退税申报境外销售金额（A）	352.48	2,309.34	4,219.99	2,355.06
发行人外销收入（B）	353.04	2,352.33	5,309.36	2,357.73
调节后出口退税申报境外金额与外销收入的差异（C=B-A）	0.56	42.99	1,089.37	2.67
差异率	0.16%	1.83%	20.52%	0.11%

其中，2020 年调节后出口退税申报境外金额与外销收入的差异较大，主要原因系外销口罩客户Loui Motors Technology Corporation未按合同约定按时支付全部货款，因此公司未能申请出口退税。除此外，发行人各期外销收入与出口退税数据相匹配。

六、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

1、获取了发行人收入成本明细表，访谈了发行人主要管理层，了解其他业务收入的明细构成、毛利贡献、对应的主要客户情况，并分析发行人其他业务对其经营业绩的影响；

2、结合发行人收入成本明细表，核查外销业务的主要客户及其销售情况，通过检索主要客户境外注册信息以及实施访谈程序，分析发行人与主要外销客户是否存在关联关系；

3、结合发行人收入成本明细表，核查医疗器械业务的销售情况，获取了发行人生产经营所需的资质证书，结合相关法律法规分析发行人是否已取得开展医疗器械用品的生产和销售相关的资质或许可；

4、访谈了发行人医疗器械业务负责人，了解消毒机的生产、销售模式、技术来源、技术储备及市场储备情况；

5、获取了发行人报告期各期的销售台账，统计并分析各期外销收入情况；对于口罩业务外销收入，对主要外销口罩客户进行了函证和访谈；对于园林机械外销收入主要客户 Woodster GmbH，进行了视频访谈并函证；通过公开渠道查询主要外销客户的基本情况，核查与发行人是否存在关联关系等；获取了台州海关出具的出口报关数据证明、中国电子口岸导出的发行人海关报关数据、外汇收汇情况，比较海关报关出口数据与账面境外销售收入的匹配性；获取了公司出口退税申报表，将公司外销收入与出口退税数据进行了比对。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已充分说明报告期内其他业务收入的明细构成、毛利贡献情况、对应的主要客户情况；剔除其他业务收入及毛利贡献后，报告期内发行人仍然符合发行条件。

2、发行人已充分说明外销收入的主要客户情况、对应收入及具体销售内容，外销收入的主要客户与发行人不存在关联关系。

3、发行人的医疗器械业务收入以口罩业务收入为主，报告期内空气消毒机产品带来的收入较少，尚处于起步阶段；发行人已取得开展医疗器械用品的生产及销售相关资质或许可。

4、发行人与阿波罗均共同参与了空气消毒机的研发生产，在消毒机的生产过程中双方存在多次买卖交易，鉴于该等交易均为“买断式”的业务模式，发行

人存在外购消毒机整机后直接卖出的情形；在医用消毒机的生产过程中，消毒片注塑环节所涉及的技术与发行人主业技术存在共通性，均来源于发行人自身多年的技术沉淀与发展，截至本回复出具之日，该业务尚处于起步阶段，未来将通过与净水器代理商合作、家电经销商合作、与医院展开合作等多种方式进行市场储备与开拓。

5、公司账面外销收入金额与海关报关出口数据相匹配，少量差异系由于公司收入确认与海关统计使用的汇率差异、公司收入确认日期与海关结关日期差异等原因所致；发行人报告期各期外销收入与外汇收汇折算金额之间的差异主要系客户回款时间差异以及 2020 年外销口罩客户 Loui Motors Technology Corporation 未按合同约定按时支付全部货款所致；2020 年调节后出口退税申报境外金额与外销收入的差异较大，主要原因系外销口罩客户 Loui Motors Technology Corporation 未按合同约定按时支付全部货款，因此公司未能申请出口退税，除此之外，发行人各期外销收入与出口退税数据相匹配。

问题 13. 关于收入确认

申请文件显示：

(1)发行人内销收入存在寄售模式和非寄售模式。对于寄售模式的，发行人将产品交付至客户仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，发行人取得经客户确认的耗用清单并经核对无误后确认收入。对于非寄售模式的，医疗器材业务在客户签收确认时确认收入，其余业务在发行人将产品交付至客户仓库或其指定仓库后，获取经客户确认的产品验收入库清单，并经核对无误后确认收入。

(2)发行人外销以 FOB 为主，根据海外客户要求安排产品出库并组织报关和物流运输，在产品报关离港后并取得相关出口报关单、提单时确认销售收入。

请发行人：

(1)说明寄售模式、非寄售模式的收入及占比、对应主要客户情况；非寄售模式下的收入确认是否均取得了客户验收单；结合销售合同具体约定说明寄售模式中异地仓库的管理模式，发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，领用时的内部控制程序，运输、保险、仓储等相关费用的承担方、风险报酬转移时点、所取得的外部证据，必要时对寄售模式下存货管理风险作风险提示。

(2)说明寄售模式下，结算周期和取得外部证据的时间，上线和开票通知单下达时间与领用时点之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形；是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，是否存在暂估确认收入的情形，如有，请列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异；结合前述情况，说明上述结算方式的收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明寄售模式、非寄售模式的收入及占比、对应主要客户情况；非寄售模式下的收入确认是否均取得了客户验收单；结合销售合同具体约定说明寄售模式中异地仓库的管理模式，发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，领用时的内部控制程序，运输、保险、仓储等相关费用的承担方、风险报酬转移时点、所取得的外部证据，必要时对寄售模式下存货管理风险作风险提示

(一)说明寄售模式、非寄售模式的收入及占比、对应主要客户情况

发行人主要产品的销售模式可分为寄售模式和直接销售模式(即非寄售模式)，具体销售模式系发行人根据客户提出的要求并经双方谈判协商确定，符合行业惯例。

报告期内，发行人寄售模式收入系境内销售中以客户上线使用结算并对账确认的收入，对应的主要客户包括吉利集团、新大洲本田、奇瑞集团、大长江集团、比亚迪等客户；直接销售收入包括境内销售中以签收/验收并对账确认的收入以及少量境外销售收入，对应的主要客户包括广汽集团、五羊本田、本田动力、雅马哈动力、厦门厦杏、长城汽车等客户。

报告期内，发行人主营业务收入分不同销售模式的金额及占比情况如下：

单位：万元

销售模式	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
寄售模式	15,238.58	50.54%	29,158.34	49.50%	23,474.33	49.70%	22,835.00	49.36%
直接销售	14,912.63	49.46%	29,747.03	50.50%	23,753.14	50.30%	23,429.76	50.64%

合计	30,151.21	100.00%	58,905.37	100.00%	47,227.47	100.00%	46,264.76	100.00%

由上表可见，报告期内，发行人寄售模式和直接销售模式的收入基本持平。

(二)非寄售模式下的收入确认是否均取得了客户验收单

非寄售模式下，发行人主要产品的销售业务具体可分为以验收并对账确认收入的境内销售业务以及少量境外销售业务。

对于境内销售业务，发行人每月根据客户提供的验收入库清单进行结算，以取得客户验收入库清单并核对无误的时点为收入确认时点，确认收入的外部证据为客户出具的验收入库清单。

对于境外销售业务，报告期内主要产品的外销收入占当期主营业务收入的比例在 2%左右，占比很低。发行人外销业务以 FOB 为主，在报关手续办理完毕，出口货物越过船舷并取得收款权利时方可确认收入。收入确认依据为报关单、提单，收入确认时点为提单上注明的产品装船日。

综上，非寄售模式下，对于境内销售业务，发行人均取得了客户出具的验收入库清单并以此作为收入确认依据；对于境外销售业务，收入确认依据为报关单、提单。

(三)结合销售合同具体约定说明寄售模式中异地仓库的管理模式，发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制，领用时的内部控制程序，运输、保险、仓储等相关费用的承担方、风险报酬转移时点、所取得的外部证据，必要时对寄售模式下存货管理风险作风险提示

1、寄售模式中异地仓库的管理模式，发出商品的管理机制，保管、灭失等风险承担机制

发行人的主要客户为汽车、摩托车、通用机械领域的整车制造厂商，根据客户的需要，发行人部分产品的销售采用寄售模式，并需将部分存货存放于异地仓库进行管理。

异地仓库主要分为公司委托第三方物流管理的仓库和客户自有仓库两类，两者的主要管理模式以及保管、灭失等风险承担机制如下：

项目	客户自有仓库	第三方物流仓库
管理模式	客户统一管理	发行人委托第三方物流仓库管理
发出商品的保管、灭失责任	客户负责	根据发行人与第三方物流仓库签订的协议约定，第三方物流仓库

		负责货物抵达仓库后的保管、日常管理，并承担接货、仓储、送货过程中因其失误造成的货物质量、数量方面的损失

发行人为了保证对存货、异地仓库的内部控制，制定了相应的规定，主要内控及流程如下：

(1)发货管理：销售部根据客户需求制作《发货通知单》，发货通知单经审核后，交给仓管员安排发货。装车前需对所装货物的包装状态、数量清点核对，无异议后才允许装车并由仓库方、运输方共同进行确认。仓储部负责对承运商的运输交付过程进行监控，同时销售部确保承运商按要求将货物交接到接收方。

(2)第三方仓储服务商的仓库管理：第三方仓储服务商根据公司提供的发货单对到货进行清点，如发现到货的包装状态不良或数量不符时，向公司销售部及时反馈，并在得到公司销售部答复的处理方式后进行处理。第三方仓储服务商根据整车厂客户的指令，将货物送至客户指定厂区。第三方仓储服务商每日制作物料收发存日报表，定期向公司销售部和整车厂客户提供物料收发存报表。公司销售部负责监督第三方仓储服务商进行定期盘点，月度存货盘点以第三方仓储服务商为主，公司销售部执行抽查监督，年度大盘点必须由公司人员到场监盘。每次的盘点必须有书面记录，确保第三方仓储的实物与账面一致，若发现属于第三方仓储服务商责任产生的差异，公司销售部根据损失金额向第三方仓储服务商进行索赔。

(3)销售结算对账及客户仓存货管理：公司销售部负责每月与客户进行对账，客户定期以邮件或以供应商系统挂网通知的方式将客户确认的结算数据及未结算库存数据告知公司销售部。销售部收到客户通知后对结算数据和未结算库存数据进行核对。经核对无误后，由销售内勤根据销售订单、对账单、销售出库明细表等发起开票申请，财务部根据销售部提供的开票通知单及销售出库表，勾稽销售出库，开具销售发票。对于客户处未结算库存数据，销售部执行月度监督、年度盘点的形式进行管理。

(4)收入确认的账务处理：产品发货后，由库存商品科目转入发出商品科目核算。公司财务部根据每月与客户核对无误的对账单单据，确认营业收入并登记应收账款和营业收入明细账，同时将相应的产品成本结转至营业成本。

报告期内，发行人关于存货的内控管理制度执行情况良好。虽然寄售模式下的发出商品存放于异地，但发行人已与客户、第三方物流仓储服务商建立了健全的风险防范机制，若发生存货灭失，能够依照约定向灭失责任人进行追偿，可以有效地降低因为存货灭失对企业造成的损失，故发出商品的灭失风险可控。报告期内，发行人存放于异地的存货未发生重大灭失风险。

2、异地仓库领用时的内部控制程序

(1)异地第三方物流仓库领用时的具体流程及内部控制程序

①第三方物流仓库人员严格执行出入库手续，按照客户发布的指令，遵循先进先出的原则进行货物的配送；每日制作物料收发存日报表，定期向发行人销售部和整车厂客户提供物料收发存报表。

②发行人销售部负责监督第三方仓储服务商进行定期盘点，月度存货盘点以第三方仓储服务商为主，发行人销售部执行抽查监督，年度大盘点必须由发行人人员到场监盘，以确认第三方物流仓库的结存数是否准确；核对过程中存在差异，及时处理，查明责任归属，并按合同约定进行处理。

(2)客户自有仓库领用时的具体流程及内部控制程序

①由客户自行领用，发行人每月通过查阅客户供应商管理系统中发布的结算信息、电子邮件等方式与客户就发出商品的领用情况进行对账，并确认未结算库存数据。

②对客户仓库中未结算库存数据，发行人销售部执行月度监督、年度盘点的形式进行管理，以确认客户仓库中发出商品数与公司记录是否一致；核对过程中存在差异的，及时处理，查明责任归属，并按双方合同约定进行处理。

3、运输、保险、仓储等相关费用的承担方、风险报酬转移时点、所取得的外部证据

报告期内，运输、保险、仓储等相关费用的承担情况如下：

项目	客户自有仓库	第三方物流仓库
运输费、仓储费的承担	(1)运输费：根据发行人与客户的约定，一般由发行人将产成品发货至客户仓库或客户指定第三方物流仓库，该运输费由发行人承担；后续产品如由第三方物流仓库运输至客户仓库，则运输费由发行人承担，如由客户至第三方物流仓库自提，该等运输费用由客户自行承担。公司按月与第三方物流公司进行对账、结算运输费。	

	(2)仓储费：根据发行人与客户的约定，一般来说，存放于客户自有仓库的存货仓储成本由客户自行承担，存放于第三方物流仓库的存货仓储成本由发行人承担。 (3)特殊情况：存在部分客户基于自身管理需要，由其或其指定的第三方物流公司上门自提、发行人不承担运输费用的情形，如：东南汽车、五羊本田等；以及客户自身进行仓储、配送但向发行人收取服务费的情形，例如大长江集团、济南轻骑铃木摩托车有限公司。总体来说，该等特殊情形对应的销售收入占比较低。	
保险费的承担	客户承担	第三方物流仓库承担

风险报酬转移时点及取得的外部证据情况如下：

项目	客户自有仓库	第三方物流仓库
风险报酬转移时点	根据发行人与客户的约定，产品在客户使用前，其所有权归属于发行人；在客户上线使用后，其所有权转移至客户。发行人每月根据客户提供的耗用数量清单并经核对无误后确认收入，同时结转相应成本	
收入确认所需的外部证据	客户提供的耗用数量清单，一般通过客户的供应商管理系统或电子邮件等形式获取	

由上表可见，寄售模式下，不论货物的异地存放地点为何处，风险报酬转移时点与收入确认所需外部证据未发生变化，且收入确认时点与风险报酬转移时点一致。

综合上述分析，发行人已建立较为完善的存货内控管理制度，报告期内执行情况良好，且未发生寄售模式下重大存货损失的情形。发行人已在《招股说明书》“第四节、风险因素/五、财务风险/(四)存货规模较大的风险”中进一步更新披露相关存货管理风险：

“报告期各期末，公司存货账面价值分别为 11,555.61 万元、10,137.06 万元、12,519.45 万元和 12,896.89 万元，占总资产的比例分别为 21.01%、16.18%、19.29%和 18.95%。存货周转率分别为 2.91、3.28、3.50 和 3.21（年化后）。如果原材料价格和市场环境发生变化，产品单价受价格年降、供求关系等因素的影响，公司将面临存货减值的风险。此外，整车更新换代亦会引致公司部分存货存在减值的风险。如果公司不能加强存货管理，加快存货周转，将存在存货周转率下降引致的经营风险。

公司销售模式中存在寄售模式，同时公司产品出库时间与公司根据客户提供的对账单确认收入的时间存在一定的差异，导致发出商品余额较大，报告期各期末余额分别为 4,835.65 万元、4,628.06 万元、5,851.53 万元和 6,190.11 万元，占存货余额的比例分别为 39.43%、40.58%、41.73%和 43.85%，主要存放于客户自有仓库或第三方物流仓库，未来公司若不能严格执行异地存货的风险防范机制，公司会存在一定的存货灭失风险。”

二、说明寄售模式下，结算周期和取得外部证据的时间，上线和开票通知单下达时间与领用时点之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形；是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，是否存在暂估确认收入的情形，如有，请列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异；结合前述情况，说明上述结算方式的收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定

(一)寄售模式下，结算周期和取得外部证据的时间，上线和开票通知单下达时间与领用时点之间存在的时间差异情况，是否存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形

寄售模式下，发行人根据客户提供的耗用清单并经核对无误后确认收入，收入确认时点为取得客户提供的耗用清单并核对无误的时点。寄售模式的结算周期一般为按月结算，不同客户结算时点略有不同。报告期内，发行人采用寄售模式的主要客户及结算周期，取得耗用数量确认清单的时间情况具体如下：

客户名称	客户上线领用结算期间	开票通知单(数量耗用清单)下达时间	结算期末至取得开票通知单的时间差
吉利集团	每月 1 日至 31 日	次月 5-15 日	5-15 天内
新大洲本田	每月 21 日至次月 20 日	次月 22 日前	2 天内
奇瑞集团	每月 1 日至 31 日	次月 5-15 日	5-15 天内
大长江集团	每月 1 日至 31 日	次月 5 日前	5 天内
比亚迪	每月 1 日至 31 日	次月 10 日前	10 天内

注：客户名称以同一控制下企业合并披露，合并口径下包含多家合同主体的，结算情况以与集团内销售金额最大的一家进行披露。

如上表所示，不同客户因生产组织方式和结算习惯不同，结算时间略有不同，但结算周期均在 30 天左右(按月结算)，从结算期末至开票通知单(数量耗用清单)

下达时间之间的间隔一般在 15 天以内。通常情况下，发行人均于当月取得客户上月耗用产品的结算数据。因此，客户出具的耗用数量清单下达时间与发行人获取时间及确认收入时间均在同一月份。

发行人已对存货、异地仓库管理制定了相应的规定，通过定期与客户、第三方物流仓库对账以及定期盘点等控制活动对异地仓库进行管理。报告期内，不存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形。

(二)是否存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，是否存在暂估确认收入的情形，如有，请列示报告期各期暂估与及实际入账金额及差异

如前文所述，寄售模式下，根据发行人与客户约定的风险报酬转移相关条款，不论产品存放于客户自有仓库或其指定的第三方物流仓库，产品在客户使用前，其所有权归属于发行人；在客户上线领用后，其所有权转移至客户。发行人每月根据客户的供应商管理系统或者电子邮件等形式出具的上个月耗用数量清单并经核对无误后，按照双方约定的价格确认收入并开具发票，结算时点与上线领用时点虽然存在差异，但不存在跨期确认收入的情形。在客户上线领用时点公司并不能准确计量客户实际上线领用数量，在客户实际上线领用并取得客户的耗用数量清单后确认销售收入的实现符合会计准则的规定和部分整车制造企业的交易惯例。

报告期内，公司寄售模式下与客户在结算时点已确认上线领用产品的单价和数量，并以此确认收入，不存在暂估确认收入的情形。

(三)结合前述情况，说明上述结算方式的收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定

1、发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的规定

(1)《企业会计准则第 14 号——收入》对收入确认的相关规定

发行人自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》(财会[2017]22 号)(以下简称“新收入准则”)。新旧收入准则对于收入确认的相关规定如下所示：

①原收入准则规定(适用 2019 年 12 月 31 日之前)

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额

能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

②新收入准则规定(自 2020 年 1 月 1 日起适用)

根据《企业会计准则第 14 号-收入》的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得商品控制权时确认收入：①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；②该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权力和义务；③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。

在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

由上可见，无论新旧准则，就商品购销行为而言，收入确认的前提都强调合同约定义务的履行、风险报酬的转移以及收款权利。

(2)发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的规定

发行人基于新旧收入准则的收入确认方法未发生实质性变化。寄售模式下，发行人将产品交付至客户或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品。产品在客户使用前，其所有权归属于发行人；在客户上线使用后，其所有权及相关风险报酬转移至客户。因此，寄售模式下，发行人在取得经客户确认的耗用清单并经核对无误后确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

2、发行人收入确认政策符合同行业惯例

报告期内，发行人与存在寄售模式的同行业可比公司华原股份、天普股份、浙江仙通、标榜股份和溯联股份的收入确认政策一致，具体情况如下：

可比公司名称	收入确认政策
华原股份（838837）	对于发动机厂、主机厂等配套设备厂，先发货至客户生产区域附近之本公司租赁仓库或客户指定仓库，然后由客户根据生产需要领用，客户领用后确认收入
天普股份（605255）	客户使用产品后所有权转移：客户通过邮件或者供应商订单系统向公司下达订单，公司完成订单后将货物发往本公司第三方物流仓库或者客户寄售仓库，待客户从第三方物流仓库或者寄售仓领用后，公司通过邮件或供应商平台获取客户使用产品明细，相关风险报酬在此时转移，公司取得收款的相关权利，公司在此基础上根据客户使用产品数量和确定的价格，确认销售收入。
浙江仙通（603239）	客户使用产品后确认收入：客户使用产品后以开票通知单的形式通知公司，公司根据该开票通知单开票并确认收入。
标榜股份（301181）	境内销售之上线结算：公司将产品交付至客户中转仓库或其指定仓库，客户根据自身生产需要从仓库中领用产品，公司取得经客户确认的耗用清单并经核对无误后确认收入。
溯联股份（IPO在审企业）	客户使用：按照合同约定，将产品运至客户指定仓库，客户从仓库中领用公司产品，公司已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时，确认销售收入。

三、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人、销售负责人及其他财务人员，了解发行人的收入确认政策、寄售模式下与存货流转和收入确认相关的内部控制管理制度，了解发行人与客户之间的交易惯例、交易流程和结算流程等；

2、取得并查阅寄售模式客户的销售合同，检查合同中关于交货、验收、存货管理、所有权转移、结算等条款的内容，并进行穿行测试以了解实际执行情况，取得并查阅发行人与第三方物流服务商签订的协议，了解双方责任划分，分析寄售结算模式下风险报酬、控制权转移的时点，评价发行人收入确认的具体方法是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、对销售收入执行截止测试，检查销售合同、订单、对账单、出库单、发票等资料，分析发行人收入确认的一贯性和准确性；

4、检索相关公开披露的同行业可比公司招股说明书、定期报告等资料，分析发行人收入确认政策的合理性。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已充分说明不同销售模式的收入及占比、对应的主要客户情况；非寄售模式下，对于境内销售业务，发行人均取得了客户出具的验收入库清单并以此作为收入确认依据，对于境外销售业务，收入确认依据为报关单、提单；发行人已针对异地仓库的存货管理制定了较为完善的内部制度，并在其与客户、第三方物流服务商的合同中明确约定了风险承担机制、费用分担机制、风险报酬转移时点等信息。

2、采用寄售模式的客户，结算周期固定，发行人定期每月通过客户的供应商管理系统或邮件获取客户的耗用数量清单，实际领用时间和开票通知单(耗用数量清单)等外部证据下达时间存在一定的差异，但客户出具的耗用数量清单下达时间与发行人获取时间及确认收入时间均在同一月份；报告期内不存在客户领用后货物仍存放于异地仓库及领用后未及时登记出库的情形；寄售模式下，公司与客户在结算时点已确认上线领用产品的单价和数量，并以此确认收入，不存在暂估确认收入的情形；发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的相关规定，与行业惯例保持一致。

问题 14. 关于营业成本及采购

申请文件显示：

(1)发行人主要原材料为各种规格的基础原材料(塑料原料、橡胶原料、活性炭粉等)、橡胶件、塑料件、五金件等。

(2)发行人主营业务成本包括材料成本、人工成本和制造费用。报告期内，公司成本结构以材料成本为主，各期占比分别为 75.77%、75.47%、75.35%和 73.12%，平均占比为 74.93%；人工成本的占比分别为 13.18%、13.62%、13.07%和 14.00%，平均占比为 13.47%；制造费用主要包括折旧与摊销费、水电费以及间接生产物料消耗等，占比分别为 11.05%、10.91%、11.57%和 12.88%，平均占比为 11.60%。

请发行人：

(1)结合同行业可比公司料工费构成情况，分析说明报告期内营业成本中的2021年直接材料占比下降的原因及合理性，是否符合行业特征。

(2)说明各主要产品单位成本构成情况，存在变动的，请分析原因及合理性，并进一步分析说明各主要产品单位成本报告期内存在波动的原因。

(3)说明塑料原料、橡胶原料、活性炭粉、橡胶件、塑料件、五金件等主要原材料及电力燃气等能源的采购价格与市场或第三方公开报价的差异对比情况，相关差异的原因及合理性；对比向不同供应商采购前述同类产品的价格差异及报告期内向同一供应商采购的价格波动情况，说明价格差异的原因及合理性。

(4)说明报告期各期发行人原材料采购量和采购金额是否与发行人业务规模相匹配，采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系；发行人报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系；发行人报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否存在较大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合同行业可比公司料工费构成情况，分析说明报告期内营业成本中的2021年直接材料占比下降的原因及合理性，是否符合行业特征

(一)与同行业可比公司料工费结构对比

2018-2021年，公司主营业务成本构成与同行业可比公司的对比情况如下：

项目	公司名称	2021年	2020年	2019年	2018年
直接材料占比	安徽凤凰	-	-	67.45%	68.73%
	天普股份	-	-	59.04%	60.19%
	标榜股份	82.07%	86.08%	85.65%	82.84%
	溯联股份	75.35%	74.94%	74.20%	70.93%
	平均值	-	-	71.59%	70.67%
	发行人	75.66%	75.35%	75.47%	75.77%
直接人工占比	安徽凤凰	-	-	18.48%	19.02%
	天普股份	-	-	17.25%	16.81%
	标榜股份	6.85%	5.06%	4.16%	5.35%
	溯联股份	9.55%	9.99%	10.12%	9.75%

	平均值	-	-	12.50%	12.73%
	发行人	13.34%	13.07%	13.62%	13.18%
制造费用占比	安徽凤凰	-	-	14.07%	12.25%
	天普股份	-	-	23.71%	23.00%
	标榜股份	11.08%	8.86%	10.20%	11.81%
	溯联股份	15.10%	15.07%	15.68%	19.33%
	平均值	-	-	15.92%	16.60%
	发行人	10.99%	11.57%	10.91%	11.05%

注 1：华原股份和浙江仙通 2018-2021 年年度报告均未披露具体营业成本构成，故上表未作列示；安徽凤凰和天普股份 2020-2021 年年度报告中未披露具体营业成本构成。2020 年和 2021 年，由于可比公司披露成本构成的家数较少，故不计算行业平均值。

注 2：2020 年和 2021 年，溯联股份的成本构成已剔除新收入准则的影响；2020 年，标榜股份的成本构成已剔除新收入准则的影响，2021 年其年度报告未披露新收入准则对成本的影响数，故其当年成本构成未作还原。

注 3：截至本回复出具之日，标榜股份尚未更新 2022 年半年度数据，其余可比公司 2022 年半年度报告中未披露成本构成，故上表未作列示。

由上表可见，公司与可比公司的成本构成均以材料成本为主，公司材料成本占比处于行业区间范围内，略有差异，具体表现为：公司直接材料占比总体高于安徽凤凰、天普股份，低于标榜股份，与溯联股份较为相近。上述差异主要系公司与可比公司的主要产品、产品应用领域、生产工艺存在差异，具体情况如下：

公司名称	主要产品	主要应用领域	主要产品材质及主要生产工艺
安徽凤凰	主要产品为滤清器总成的滤芯，主要应用于空气滤清器、空调滤清器、机油滤清器、燃油滤清器四大汽车滤清器	产品应用于乘用车、商用车、工程机械等领域；主要销往境内外 AM（售后维修）市场；主要客户包括汽车配件企业、汽车制造企业及国内经销商，例如德国 Bilstein、澳大利亚 Wesfil、LKQ 欧洲等企业。	产品材质以各类过滤材料、包装材料及外购配件为主；生产工序需要为折纸、切纸、安装配件。
天普股份	主要产品为发动机附件系统、燃油系统、空调系统、动力转向系统等胶管及总成	产品主要应用于汽车和工程机械的动力总成、底盘和车身等模块，主要客户为日产投资、东风日产、日本仓敷、江铃汽车、英瑞杰、邦迪等。	产品材质以各类橡胶、芳纶线、炭黑、护套及零配件为主；生产工艺主要为炼胶、挤出、硫化、组装。
标榜股份	主要产品为动力系统连接管路、冷	产品主要应用于汽车动力系统、汽车冷却系统以	产品材质以尼龙及金属为主；生产工艺主要为挤出/注塑成

	却系统连接管路、连接件等	及相关零部件间的连接，主要客户包括一汽大众、上汽大众、上汽大通等整车厂以及鹏翎股份、哈金森 Hutchinson 、法雷奥 Valeo 、康迪泰克 Continental、中鼎股份等汽车零部件企业。	型、装配。
溯联股份	主要产品包括动力系统的燃油管路总成、蒸发排放管路总成、新能源汽车热管理系统管路总成、流体控制件等	产品主要应用于汽车用流体管路及汽车塑料零部件，主要客户包括主要客户包括长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、北京汽车、奇瑞汽车、八千代、邦迪管路等。	产品材质以尼龙为主；生产工艺主要为原材料干燥、注塑/挤出/热成型、组装等。
发行人	主要产品为汽车、摩托车、通用机械进气系统及配件，包括空气滤清器总成及炭罐等	产品主要应用于乘用车、二轮摩托车和通用机械，主要客户包括广汽集团、吉利集团、奇瑞集团、比亚迪、长城汽车、东风日产、五羊本田、新大洲本田、大长江集团、春风动力、建设雅马哈、厦门厦杏、本田动力、富世华。	进气系统类产品壳体材质以塑料基料为原料采用注塑、吹塑、模压等工艺加工，配套使用部分外购零配件；相关滤芯主要材料为滤纸、无纺布，通过折叠、浇注、无纺布热熔等步骤生产。 炭罐产品壳体材质以塑料基料为原料采用注塑方式加工，结合滤材冲裁、模压成型和炭粉填充等工序生产。

发行人直接材料占比高于安徽凤凰，主要系由于：滤芯系公司进气系统产品中一个组成部分，其生产工艺相对其他部件较为复杂，按海绵、无纺布、滤纸等不同材质，需涉及分层、折叠和裁切等多步工序，该等工序尚难以实现高度的自动化，耗费较多的人工，因此安徽凤凰的直接人工占比较高，被动带来直接材料占比相对较低。除滤芯外，进气系统其他部件如壳体、通气管等，生产的自动化程度相对较高，同时由于体积重量较大，耗用的原材料较多，整体使得发行人的直接材料占比相对较高。

发行人直接材料占比高于天普股份，主要系由于：进气系统通气管类产品需要安装较多的零配件，发行人考虑到成本效益，较多的零配件如橡胶件、塑料件和五金件等均存在外购的情形，因此会使得直接材料的占比相对较高；天普股份主要以各类橡胶、芳纶线、炭黑等作为基础原材料，通过炼胶、挤出、硫化等工艺进行产品生产，根据天普股份的《招股说明书》，其 2018 年、2019 年外购零部件的平均占比约为 12%，而报告期各期发行人外购零部件的平均采购占比约为 35%，远高于天普股份，因此发行人直接材料占比相对较高。

发行人直接材料占比低于标榜股份，主要系由于：标榜股份下游客户以“大众系”为主，直接/间接配套“大众系”的收入占比平均在80%以上，“大众系”模块化平台战略的实施使得零部件通用性较高，汽车零部件型号规格相对较少；而发行人客户分布于汽车、摩托车和通用机械三大领域，汽车客户又以吉利、广汽、奇瑞、比亚迪等国内整车厂为主，客户结构较为分散，产品规格型号较多，相近销售规模下配备的生产人员较多，2021 年末发行人生产人员数量系标榜股份的 2.5 倍，因此直接人工占比较高；此外，标榜股份外购零部件的进口占比较大，亦导致其直接材料占比较高。

发行人直接材料占比与溯联股份较为接近，但直接人工占比高于溯联股份，主要系由于：发行人的生产工序中包括滤芯生产，其工艺较为复杂，按海绵、无纺布、滤纸等不同材质，需涉及分层、折叠和裁切等多步工序，该等工序尚难以实现高度的自动化，耗费较多的人工，而溯联股份的主要生产工序为原材料干燥、注塑/挤出/热成型、组装等，因此发行人相比溯联股份而言，存在需耗费较多人工、难以高度自动化的生产步骤，导致发行人直接人工占比相对较高，相应地制造费用占比相对较低。

综上所述，公司主营业务成本料工费构成与同行业可比公司相比存在一定的差异，系由于主要产品、客户及应用领域、原材料构成及主要生产工艺不同所致。

(二)2021 年直接材料占比下降的原因及合理性

从 2021 年全年来看，公司主营业务成本构成与 2020 年基本持平，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年	
	金额	比例	金额	比例
材料成本	27,671.79	75.66%	22,352.14	75.35%
人工成本	4,880.19	13.34%	3,877.97	13.07%
制造费用	4,021.03	10.99%	3,433.02	11.57%
合计	**36,573.01**	**100.00%**	**29,663.13**	**100.00%**

但从 2021 年上半年的数据来看，直接材料成本占比较 2020 年略有下滑。

2020 年和 2021 年上半年，公司主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年	
	金额	比例	金额	比例
材料成本	11,834.60	73.12%	22,352.14	75.35%
人工成本	2,266.27	14.00%	3,877.97	13.07%
制造费用	2,084.14	12.88%	3,433.02	11.57%
合计	**16,185.01**	**100.00%**	**29,663.13**	**100.00%**

2021 年上半年，材料成本占比降低主要系受到原材料价格波动、公司不再享受社保减免、电费和低值易耗品消耗增加的影响。

1)原材料价格波动

报告期内，公司通过库存管理、及时追踪市场价格、与供应商谈判等多种方式加强原材料的采购管理，持续有效的改进有助于对原材料采购价格的管控，进一步对材料成本产生影响。

公司采购的原材料按大类可划分为基础原材料、橡胶件、塑料件和五金件，其中基础原材料以塑料原料为主。对于塑料原料，其采购价格较为透明，与行业市场价格的契合度较高，2021 年上半年，受市场价格上行的影响，塑料原料的平均采购单价略有上涨，由 2020 年的 8.46 元/kg 增长至 8.58 元/kg，但受原材料结转成本与采购存在一定的时间差等因素的影响，2020 年和 2021 年上半年塑料原料的结转均价分别为 8.54 元/kg 和 8.50 元/kg，呈下降趋势，对材料成本的管控产生一定的影响。

此外，对于橡胶件、塑料件等外购定制件，随着 2019 年至 2020 年推出的新产品逐步实现量产，采购量增加，公司与对应的供应商协商降价，导致该等产品的平均采购单价呈现下降趋势。

2019 年、2020 年和 2021 年上半年，橡胶件和塑料件的采购均价情况如下：

单位：元/件

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年
	金额	变动比率	金额	变动比率	金额
橡胶件	1.29	-7.19%	1.39	-6.08%	1.48
塑料件	2.51	-13.45%	2.90	-3.01%	2.99

由上表可见，2019 年至 2021 年 6 月，橡胶件和塑料件的采购均价呈明显下降趋势。

2021 年上半年，橡胶件和塑料件的采购金额合计为 3,798.38 万元，年化后较 2020 年增长 16.40%，占采购总额的比例由 2020 年的 22.71%增长至 25.19%，采购单价的下滑对当期材料成本的管控亦产生影响。

整体来看，2021 年上半年原材料价格波动有助于当期原材料成本的管控，经测算，对材料成本的影响为-385.71 万元。

2)公司不再享受社保减免

2020 年，受新冠疫情影响，政府实施社保减免政策，对公司当年人工成本的影响为-254.30 万元；2021 年上半年，随着新冠疫情的好转，该优惠政策不再实施，公司人工成本相应增加。

3)电费及低值易耗品消耗增加

受新冠疫情影响，2020 年全年公司开工时间有所减少，叠加电费阶段性优惠政策的影响，当年电费金额相对较少；2021 年上半年，公司生产经营已完全恢复正常，伴随着下游市场回暖，客户需求增加，产能利用率接近饱和，开工时间明显增加，电费相应增长。剔除口罩业务后，2020 年度的电费金额为 876.32 万元，同时享受了 41.79 万元的电费减免；2021 年 1-6 月的电费金额为 483.52 万元。由此可以测算得出，2020 年电费阶段性优惠政策对当年制造费用的影响为-41.79 万元；2021 年上半年，公司开工时间增加对当期制造费用的影响为 24.47 万元。此外，由于生产经营需要，2021 年上半年，公司仓库采购并投入使用了较多的低值易耗品，对当期制造费用的影响为 63.86 万元。

上述因素对 2020 年和 2021 年上半年主营业务成本构成的影响汇总如下

单位：万元

项目	影响因素	2021 年 1-6 月	2020 年
材料成本	材料采购价格波动	-385.71	-
人工成本	新冠疫情社保减免	-	-254.30
制造费用	电费及低值易耗品	88.33	-41.79

剔除上述影响后，2021 年上半年和 2020 年主营业务成本构成基本一致，具体情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年
材料成本	74.14%	74.61%
人工成本	13.75%	13.79%

制造费用	12.11%	11.60%
合计	**100.00%**	**100.00%**

二、说明各主要产品单位成本构成情况，存在变动的，请分析原因及合理性，并进一步分析说明各主要产品单位成本报告期内存在波动的原因

(一)主要产品单位成本及其构成情况

报告期内，公司收入主要来源于汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件的销售，合计收入占各期主营业务收入的比例均在90%以上，该两大类产品的单位成本构成情况如下：

单位：元/件

产品分类	项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车进气系统及配件	材料成本	15.65	80.34%	15.30	80.59%	15.13	80.51%	14.68	79.97%
	人工成本	2.03	10.42%	1.91	10.07%	1.85	9.84%	1.95	10.64%
	制造费用	1.80	9.24%	1.77	9.34%	1.81	9.65%	1.72	9.39%
	合计	**19.48**	**100.00%**	**18.98**	**100.00%**	**18.79**	**100.00%**	**18.36**	**100.00%**
摩托车进气系统及配件	材料成本	4.69	70.85%	4.61	70.87%	4.27	69.18%	4.49	70.89%
	人工成本	1.09	16.47%	1.08	16.53%	1.03	16.74%	1.04	16.49%
	制造费用	0.84	12.69%	0.82	12.60%	0.87	14.08%	0.80	12.62%
	合计	**6.62**	**100.00%**	**6.51**	**100.00%**	**6.17**	**100.00%**	**6.33**	**100.00%**

(二)主要产品单位成本及其构成变动分析

报告期内，汽车、摩托车进气系统及配件产品单位成本构成基本稳定，其中：汽车进气系统及配件的材料成本占比稳定在80%左右；摩托车进气系统及配件的材料成本占比稳定在70%左右。

报告期内，汽车进气系统及配件的单位成本分别为18.36元/件、18.79元/件、18.98元/件和19.48元/件；摩托车进气系统及配件的单位成本分别为6.33元/件、6.17元/件、6.51元/件和6.62元/件，均相对稳定，略有波动，具体变动情况如下：

1、2020年比2019年

1)汽车进气系统及配件

2020 年，汽车类产品平均单位成本为 18.79 元/件，较 2019 年增加 0.43 元/件，其中材料成本增加 0.45 元/件，人工成本减少 0.10 元/件，制造费用增加 0.09 元/件，主要受以下因素的影响：

①2019 年新产品中的 ORVR 炭罐的需求在 2020 年有所释放，其销量由 2019 年的 1.47 万件增长至 2020 年的 13.69 万件，该类产品的单位成本远高于汽车类产品平均单位成本，且单位材料成本及其占比亦较高，因此 ORVR 炭罐销量的增长，使得 2020 年汽车类产品单位成本及单位材料成本较 2019 年有所增长，材料成本占比亦有所增加，但增幅较小，主要系当年主要基础原材料塑料原料的采购价格受市场价格影响有所下滑，且随着外购零部件采购量的增加采购单价有所下滑，部分抵消了 ORVR 炭罐增量对平均单位材料成本增加的影响。

②2020 年，受新冠疫情影响，政府实施社保减免政策，叠加开工时间缩短的影响，生产人员平均薪酬由 2019 年的 6.37 万元/人降至 5.87 万元/人，对单位人工成本的下滑产生影响。

③2019 年，公司量产的新产品较多，相应投入了较多的模具，当年长期待摊费用中新增模具费金额为 1,362.12 万元，主要为汽车类产品生产所需的模具，该等模具在 2020 年完整计提了全年的摊销，同时由于新产品的持续开发与量产，2020 年长期待摊费用中新增模具 965.93 万元，共同导致 2020 年模具摊销金额增长至 1,068.03 万元，制造费用相应增加；同样地，2019 年新增的机器设备，尤其是 2019 年底投入的机器设备例如原值为 286.29 万元的炭罐新生产线，以及 2020 年投入的机器设备 2,519.49 万元，亦导致 2020 年折旧费用增加，制造费用进一步增长，进而导致当年汽车类产品单位制造费用的上升。

综上，ORVR 炭罐销量的增长、生产人员平均薪酬下降以及模具和机器设备的投入共同导致 2020 年汽车类产品单位材料成本和制造费用金额增长，单位人工成本有所下降。

2)摩托车进气系统及配件

2020 年，摩托车类产品平均单位成本为 6.17 元/件，较 2019 年减少 0.16 元/件，其中材料成本减少 0.22 元/件，人工成本减少 0.01 元/件，制造费用增加 0.07 元/件，主要受以下因素的影响：

①原材料价格波动。一方面，2020 年，公司基础原材料塑料原料的主要构成 PP 的市场价格持续走低，平均采购单价为 7.18 元/kg，低于 2019 年的平均采购单价 7.72 元/kg，降幅 6.99%；另一方面，随着 2019 年新产品销量的增长，相关橡胶件、塑料件、五金件等外购零部件的采购量同步增长，由于公司与对应的供应商合作关系逐渐深入，公司与之协商降价，使得外购定制件的采购均价呈下降趋势，上述原因共同导致 2020 年公司整体直接材料成本下降，进而导致摩托车类产品的平均单位直接材料下降。

②2020 年，受新冠疫情影响，政府实施社保减免政策，叠加开工时间缩短的影响，公司生产人员平均薪酬下降，但由于摩托车类产品销量明显下滑，抵消了平均薪酬下降对摩托车类产品单位人工成本下降的影响。

③2020 年，由于固定资产折旧及模具摊销金额有所增加，导致公司整体制造费用增加，此外摩托车类产品销量明显下滑，制造费用的上升以及销量的下滑共同导致 2020 年摩托车类产品单位制造费用上升。

由于单位材料成本的下降明显超过制造费用的增长，导致 2020 年摩托车类产品的单位成本呈下降趋势，但成本构成较为稳定。

2、2021 年比 2020 年

2021 年，汽车类产品平均单位成本为 18.98 元/件，较 2020 年增加 0.19 元/件，其中材料成本增加 0.17 元/件，人工成本增加 0.06 元/件，制造费用减少 0.04 元/件；摩托车类产品平均单位成本为 6.51 元/件，较 2020 年增加 0.34 元/件，其中材料成本增加 0.34 元/件，人工成本增加 0.05 元/件，制造费用减少 0.05 元/件。

两大类产品均呈现单位材料成本及人工成本增加，单位制造费用减少的变动趋势，主要受以下因素的影响：

①公司产品所需的原材料以基础原材料为主，报告期内平均采购占比在 38%左右，其中基础原材料又以塑料原料为主，各期采购金额占基础原材料采购总额的比例均在 60%左右。2021 年以来，塑料原料平均采购价格较 2020 年上涨 9.46%，对当年单位材料成本的增加产生一定的影响。

产品销售结构的变化对单位材料成本的变动亦产生一定的影响。对于汽车进气系统及配件产品，该影响较小，主要原因系：2021 年高单价 ORVR 炭罐销量增长带动平均单位材料增加，但 2021 年的汽车类新产品中其他配件产品数量占比

较高，导致汽车类新产品平均销售单价较低，对应的单位材料成本也较低，为9.94元/件，一定程度上抵消了高单价炭罐的影响；对于摩托车进气系统及配件产品，2020年和2021年新产品的平均销售单价较高，对应的单位材料成本亦相对较高，当年新产品的销售以及2020年新产品的增量进一步拉高了2021年摩托车进气系统及配件的单位材料成本。

②2020 年，受新冠疫情影响，政府实施社保减免政策，对公司当年人工成本的影响为-254.30万元；2021年，随着新冠疫情的好转，该优惠政策不再实施，公司人工成本相应增加。此外，2021 年，下游市场回暖，公司订单需求急速增加，产量提升，其中汽车类产品的产量同比增加 17.34%，摩托车类产品的产量同比增加 25.25%，生产人员按产量等计算的浮动薪酬亦有所增长，导致单位人工成本有所增加。

③2021 年，受下游客户需求增长的影响，公司的产能利用率有所提升，主要设备注塑机的运行负荷分别从2020年的83.88%提升至94.72%，硫化设备亦满负荷生产，规模效应带来单位制造费用的降低。

3、2022年1-6月比2021年

2022年1-6月，汽车类产品平均单位成本为19.48元/件，较2021年增加0.50元/件，其中材料成本增加0.35元/件，人工成本增加0.12元/件，制造费用增加0.03元/件；摩托车类产品平均单位成本为6.62元/件，较2021年增加0.11元/件，其中材料成本增加0.08元/件，人工成本增加0.01元/件，制造费用增加0.02元/件。

两大类产品均呈现单位材料成本、人工成本、制造费用增加的变动趋势，主要受以下因素的影响：

①公司产品生产所需的原材料主要为以塑料原料为主的基础原材料及塑料件、橡胶件、五金件等外购件。2022年上半年，虽然塑料原料采购价格较2021年稳中有降，但外购件受前期涨价的影响，本期采购价格维持高位。

除此之外，汽车类产品单位材料成本的增长还受到ORVR炭罐销量的进一步增长的影响，摩托车类产品单位材料成本的增长还受到新产品销售的影响。该等产品销售单价较高，相应的单位材料成本、人工成本及制造费用也较高。

②2022 年 1-6 月，受电费价格上涨的影响，公司电力的平均采购价格从 2021 年的 0.67 元/度上涨至 0.79 元/度，电力成本占营业成本的比重从 2.73%上涨至 3.06%，带动了单位制造费用的上升。

三、说明塑料原料、橡胶原料、活性炭粉、橡胶件、塑料件、五金件等主要原材料及电力燃气等能源的采购价格与市场或第三方公开报价的差异对比情况，相关差异的原因及合理性；对比向不同供应商采购前述同类产品的价格差异及报告期内向同一供应商采购的价格波动情况，说明价格差异的原因及合理性

(一)各类原材料及能源采购价格与市场公开报价的差异对比情况

1、各类原材料采购价格与市场公开报价的差异对比情况

报告期内，公司采购的原材料主要包括基础原材料、橡胶件、塑料件、五金件，主要原材料的采购金额及采购均价如下：

单位：万元、元/件

类别	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价
基础原材料	7,420.80	-	14,105.44	-	10,006.41	-	11,621.42	-
橡胶件	2,269.58	1.41	4,452.62	1.28	3,554.35	1.39	4,361.42	1.48
塑料件	1,881.89	3.10	4,114.31	2.90	2,972.05	2.90	3,106.53	2.99
五金件	1,852.39	0.29	3,755.69	0.26	2,570.63	0.24	3,375.44	0.26
合计	**13,424.66**	**-**	**26,428.05**	**-**	**19,103.44**	**-**	**22,464.80**	**-**

(1)基础原材料

报告期内，公司采购的基础原材料主要包括塑料原料、滤纸、橡胶原料、活性炭粉、胶水等，上述五类材料合计采购金额占基础原材料采购总额的比例在 93%左右，具体采购金额及占比如下：

单位：万元、元/kg、元/件

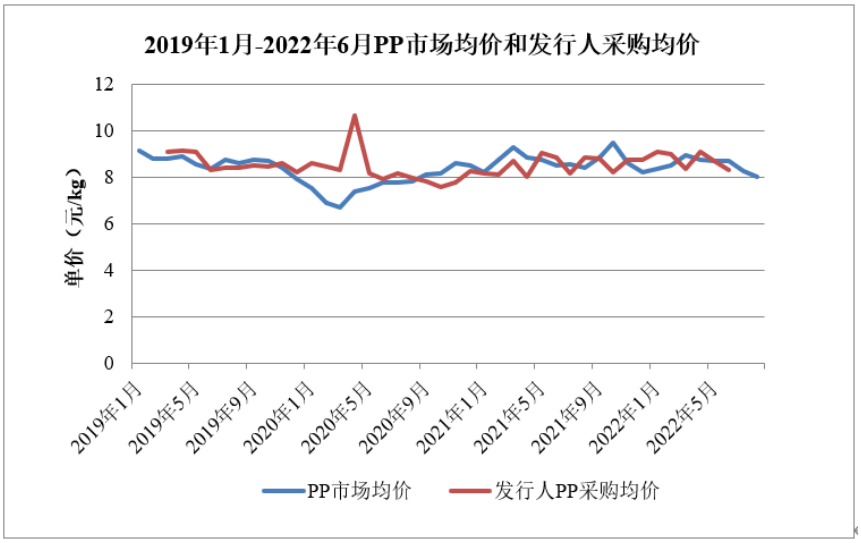
类别	2022 年 1-6 月			2021 年		
	采购金额	采购均价	采购额占比	采购金额	采购均价	采购额占比
塑料原料	4,393.63	9.16	59.21%	9,342.70	9.26	66.23%
滤纸	626.71	20.02	8.45%	1,258.76	19.78	8.92%
橡胶原料	599.47	15.79	8.08%	926.56	14.11	6.57%
胶水	339.88	20.72	4.58%	651.14	19.96	4.62%

活性炭粉	942.28	49.70	12.70%	1,090.87	38.85	7.73%
小计	**6,901.98**	**-**	**93.01%**	**13,270.04**	**-**	**94.08%**
类别	**2020 年**			**2019 年**		
	采购金额	**采购均价**	**采购额占比**	**采购金额**	**采购均价**	**采购额占比**
塑料原料	6,759.31	8.46	67.55%	7,822.18	9.02	67.31%
滤纸	943.43	20.40	9.43%	1,159.01	21.38	9.97%
橡胶原料	566.85	10.70	5.66%	718.49	14.30	6.18%
胶水	400.34	18.69	4.00%	564.92	18.76	4.86%
活性炭粉	726.85	39.59	7.26%	635.80	34.02	5.47%
小计	**9,396.77**	**-**	**93.91%**	**10,900.40**	**-**	**93.80%**

由上表可见，基础原材料中最重要的是塑料原料，各期采购金额占当期基础原材料采购金额的比例均在 60%左右。

①塑料原料

公司塑料原料以 PP（聚丙烯）改性材料为主，其采购额占塑料原料采购总额的各期占比均在 60%左右。报告期内，发行人 PP 采购平均单价分别为 7.72 元/kg、7.18 元/kg、7.66 元/kg 和 7.43 元/kg，呈先降后升趋势，整体较为稳定但有所波动。经将发行人 PP 采购均价转换为含税采购均价，并比较 PP 原料市场价格同发行人含税采购均价的趋势曲线，总体不存在显著异常，展示如下：



注 1：数据来源为卓创资讯红桃 3 平台。

注 2：由于 PP 市场均价为含税数据，为保障可比性，将公司 PP 不含税采购均价转换成含税价格，并与含税市场价格进行对比。其他未加特别注明，公司采购均价均为不含税均价。

总体来看，PP 采购均价与市场价格变动基本匹配，不存在显著异常。2020 年 2 月，公司采购均价明显高于市场价格，主要系疫情原因叠加春节影响，公司采购量出现明显下降，仅有平时月份采购量的 1/5-1/6，但其中单价较高的部分品类 PP 材料采购数量较高，拉高了整体均价。

②橡胶原料

公司橡胶原料包括丁腈橡胶、炭黑、三元乙丙橡胶等原料。公司根据产品生产需求定制化采购相应的橡胶原料，因此橡胶原料涉及的规格型号众多，较为分散，采购单价可比性较差。故而此处选取采购金额相对较大的橡胶原料丁腈橡胶以及炭黑进行采购单价分析。报告期内，上述两种原料的采购情况如下：

单位：万元；元/kg

类别	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价
丁腈橡胶	127.68	21.71	219.06	20.97	165.90	15.89	106.55	16.06
炭黑	110.46	9.05	168.30	8.17	124.35	7.10	84.21	7.50

报告期内，公司采购的丁腈橡胶牌号主要为南帝 1052 牌号，采购的炭黑主要为 N550 牌号和半补强 770 牌号，采购价格与市场价格的对比情况如下：

单位：元/kg

类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
丁腈橡胶	采购均价（不含税）	21.71	20.97	15.89	16.06
	采购均价（含税）	24.54	23.69	17.96	18.25
	丁腈橡胶（1052）：广东市场镇江南帝	24.58	24.16	17.25	18.77
炭黑	采购均价（不含税）	9.05	8.17	7.10	7.50
	采购均价（含税）	10.23	9.23	8.02	8.51
	其中：炭黑 N550（不含税）	8.83	8.68	6.14	6.56
	炭黑 N550（含税）	9.97	9.81	6.93	7.45
	市场价格：江西黑猫碳黑（N550）出厂价	9.86	8.48	6.16	6.51

注 1：数据来源为卓创资讯红桃 3 平台。

注 2：由于丁腈橡胶、炭黑市场均价为含税数据，为保障可比性，将公司丁腈橡胶、炭黑不含税采购均价转换成含税价格与含税市场价格进行对比。其他未加特别注明，公司采购均价均为不含税均价。

注 3：半补强 770 牌号的炭黑未查询到公开市场价格，故上表未做列示。

不同月度之间采购量的不均衡会造成公司采购均价与市场平均价格存在一定的偏差，但总体而言，公司丁腈橡胶和炭黑采购均价与市场均价不存在明显差异，且波动趋势一致。

③滤纸、胶水、活性炭粉等其他基础原材料

对于滤纸、胶水、活性炭粉等基础原材料，难以获取公开市场价格数据进行比对，但该等原材料的采购定价系结合多家合格供应商的报价、比价以及以往采购经验最终选择确定。不同供应商的报价属于市场行为，可以反映正常市场价格。总体来看，对于同一型号的上述原材料，不同年度的采购价格不存在显著异常差异。

(2)橡胶件、塑料件、五金件等外购定制件

对于橡胶件、塑料件、五金件等外购件，供应商一般根据公司的设计图纸进行加工，采购价格通常与产品材料及其耗用量、生产工艺、供应商人工成本等因素相关，无法获取公开市场数据。

对于上述外购件产品，公司具有相关生产技术和生产经验，在实际采购定价过程中，通过多家合格供应商的报价、比价和采购部门根据公司内部相关经验进行核价最终确定采购价格。多家供应商的报价和公司核价均系市场行为，可以反映正常市场价格。

2、能源与市场价格对比情况的说明

公司生产主要消耗的能源为电力，具体采购情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
用量（万度）	792.11	1,622.86	1,373.36	1,254.11
金额（万元）	623.10	1,082.36	933.41	842.77
采购单价（元/度）	0.79	0.67	0.68	0.67

公司及子公司日常生产经营所使用的电系由当地供电公司供应，公司及子公司根据当地供电公司开具的缴纳清单或发票等凭证缴纳电费，公司的能源采购价

格与市场价格一致。能源消耗金额相对较小，各期占营业成本的比例均不足 3%，对盈利能力影响有限，且供应有保障，能满足生产和发展需要。

(二)不同供应商采购各类原材料价格差异及同一供应商采购的价格波动

报告期内，公司严格按照采购管理制度选择供应商，对公司有相关技术和经验的产品，通过多家合格供应商的报价、比价和采购部门根据公司内部相关经验进行核价确定供应商及采购价格；针对公司无相关技术和经验的产品，公司主要通过由多家合格供应商报价、比价并结合产品质量等因素做出采购决策。结合多家供应商的报价和公司核价等方式确定的采购价格，可以反映正常市场公允价格。

报告期内，公司向不同供应商采购各类原材料的价格差异及向同一供应商各期采购的单价存在一定的差异和波动，主要是因为产品结构发生变化和市场行情的正常变动等因素导致，除此之外，不存在显著异常差异和波动。具体分析参见本回复“问题 10、关于主要供应商/三、说明报告期内同类原材料不同供应商价格的差异情况，存在较大差异的原因及合理性”。

四、说明报告期各期发行人原材料采购量和采购金额是否与发行人业务规模相匹配，采购、耗用主要材料数量，各材料耗用数量与各产品产量之间对应关系；发行人报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系；发行人报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否存在较大差异

(一)原材料采购量和采购金额与业务规模的匹配性分析

报告期内，公司生产所需的原材料主要包括基础原材料、橡胶件、塑料件、五金件，其中基础原材料以塑料原料为主，各期占基础原材料的比例均在 60%左右，其他基础原材料诸如滤纸、橡胶原料、胶水、活性炭粉，采购较为分散，采购占比也相对较低。

报告期内，基础原材料、橡胶件、塑料件和五金件的具体采购情况如下：

单位：万元、吨、万件

类别	2022 年 1-6 月		2021 年	
	采购金额	采购数量	采购金额	采购数量
基础原材料	7,420.80	-	14,105.44	-
其中： 塑料原料	4,393.63	4,794.86	9,342.70	10,094.12

橡胶件	2,269.58	1,608.91	4,452.62	3,468.84
塑料件	1,881.89	607.83	4,114.31	1,418.73
五金件	1,852.39	6,334.74	3,755.69	14,447.50
小计	**13,424.66**	**-**	**26,428.05**	**-**
占采购总额比例	**78.68%**	**-**	**75.49%**	**-**
类别	**2020 年**		**2019 年**	
	采购金额	**采购数量**	**采购金额**	**采购数量**
基础原材料	10,006.41	-	11,621.42	-
其中： 塑料原料	6,759.31	7,990.80	7,822.18	8,669.28
橡胶件	3,554.35	2,557.11	4,361.42	2,943.70
塑料件	2,972.05	1,023.88	3,106.53	1,039.56
五金件	2,570.63	10,745.16	3,375.44	12,890.88
小计	**19,103.44**	**-**	**22,464.80**	**-**
占采购总额比例	**66.48%**	**-**	**79.42%**	**-**

其中，2020 年，以上主要原材料占发行人采购总额的比例较 2019 年和 2021 年偏低，主要系由于当年公司新增口罩业务，口罩及口罩材料的采购金额较高，为 3,349.11 万元。

报告期内，公司主要原材料采购金额与当期主营业务成本中直接材料的匹配情况如下：

项目	**2022 年 1-6 月**	**2021 年**		**2020 年**		**2019 年**
	金额（万元）	**金额（万元）**	**变动比例**	**金额（万元）**	**变动比例**	**金额（万元）**
主要材料采购金额	13,424.66	26,428.05	38.34%	19,103.44	-14.96%	22,464.80
主营业务成本-材料成本	14,736.82	27,671.79	23.80%	22,352.14	-2.34%	22,887.31

报告期内，公司主要原材料包括基础原材料、橡胶件、塑料件、五金件，各期采购金额分别为 22,464.80 万元、19,103.44 万元、26,428.05 万元和 13,424.66 万元；主营业务成本中直接材料成本分别为 22,887.31 万元、22,352.14 万元、27,671.79 万元和 14,736.82 万元，与各期主要原材料采购金额相比略有差异，一方面主要材料采购金额占各期采购总额的比例在 65%~80%，其余部分辅料等产品的消耗亦在材料成本中核算；另一方面，成本结转与材料采购存在一定的时间差异：

1、2020 年，主要材料采购金额下降幅度为 14.96%，远超过直接材料成本降幅，主要系 2019 年第四季度末，公司为应对汽车排放标准切换带来的下游需求增长，增加采购规模提前进行生产备货，该等备货产品在 2020 年形成销售结转成本以及当年末备货规模减少所致。2020 年末，公司存货余额为 11,404.90 万元，较 2019 年末减少 859.24 万元。

2、2021 年，主要材料采购金额较 2020 年增长 38.34%，直接材料成本增幅为 23.80%，一方面系由于下游市场回暖，公司正常生产加大备货所致；另一方面系由于 2019 年末备货较多，导致 2020 年采购金额相对较低。

综合上述分析，公司原材料采购量和采购金额与业务规模基本匹配。

(二)原材料采购、耗用数量及其与产量的匹配性分析

1、原材料采购数量及耗用数量

报告期内，公司采购、耗用的主要材料数量具体如下：

单位：吨、万件

类别	2022 年 1-6 月		2021 年	
	采购数量	耗用量	采购数量	耗用量
基础原材料	6,625.22	-	13,406.21	-
其中：塑料原料	4,794.86	4,767.89	10,094.12	10,392.64
橡胶件	1,608.91	1,587.48	3,468.84	3,452.15
塑料件	607.83	598.09	1,418.73	1,428.38
五金件	6,334.74	6,333.02	14,447.50	14,693.54
类别	2020 年		2019 年	
	采购数量	耗用量	采购数量	耗用量
基础原材料	10,023.17	-	10,958.78	-
其中：塑料原料	7,990.80	7,929.68	8,669.28	8,737.47
橡胶件	2,557.11	2,686.24	2,943.70	2,930.10
塑料件	1,023.88	1,024.40	1,039.56	1,039.93
五金件	10,745.16	11,614.19	12,890.88	13,005.51

公司根据客户订单预测及生产需求安排采购相应的原材料，整体来看，报告期内，公司主要原材料采购量与耗用量基本匹配，部分材料在个别年度略有差异，具体情况如下：

2021 年，公司塑料原料的耗用量较采购数量多 298.52 吨，主要原因系公司在满足订单生产需求的前提下，不断加强库存管理，较多地耗用了期初结存的塑料原料，并适当控制了期末结存量，导致当期塑料原料的耗用量多于采购数量。此外，受下游市场回暖的影响，主要产品产销量大幅提升，各类材料的采购及耗用量较 2020 年均明显增长。

报告期内，公司五金件耗用、采购数量波动较大，主要原因系五金件数量规格较小、单位价值低且部分为通用件，通常采购时有最小采购批量要求，同时采购种类也较多所致。

总体而言，公司各类主要材料投入与产出情况整体较为匹配，生产具备稳定性。

2、原材料采购、耗用量与主要产品产量的匹配性分析

报告期内，主要基础原材料的采购/耗用与公司主要产品的产量有一定的匹配关系。对于塑料件、橡胶件、五金件等外购定制件，公司一般在自身产能不足、自制不具备经济性或不具备生产条件时，才会选择外购，因此与主要产品产量不存在固定的匹配关系。故此处选取基础原材料中最为关键的塑料原料进行分析，具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
采购总量（吨）	4,794.86	10,094.12	7,990.80	8,669.28
单位采购量（kg/件）	0.28	0.30	0.30	0.30
耗用总量（吨）	4,767.89	10,392.64	7,929.68	8,737.47
单位耗用量（kg/件）	0.28	0.31	0.29	0.30
主要产品产量（万件）	1,685.81	3,368.44	2,702.79	2,900.49

由上表可见，塑料原料的单位耗用量/采购量在报告期内较为稳定，因此塑料原料的采购及耗用与主要产品产量相匹配。

(三)耗用能源数量与产品产量相匹配

报告期内，公司消耗的能源主要为电力，占各期能源采购总额的比例均在 97%以上。报告期内，能源采购、耗用与主要产品产量的对应关系如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
电力采购量（万度）	792.11	1,622.86	1,373.36	1,254.11

生产主要产品消耗的电量（万度）[注]	766.78	1,427.18	1,262.22	1,244.55
主要产品产量（万件）	1,685.81	3,368.44	2,702.79	2,900.49
单位电力消耗（度/件）	0.45	0.42	0.47	0.43

注：口罩业务以及炼胶车间的耗电量与主要产品的生产不存在直接关系，故此处剔除。

由上表可见，报告期内，公司产品单位能耗整体保持稳定，略有波动，主要系受以下两方面因素的影响：

(1)受产品结构变动的影响。

公司的主要产品为汽车、摩托车进气系统及配件，不同的产品在尺寸、加工时长、机器设备运行效率等多方面存在差异。总体来说，汽车类产品的单位平均能耗高于摩托车类产品，因此主要产品的产量占比变动亦会影响整体单位能耗。报告期内，汽车类产品的产量占主要产品产量的比例分别为 29.70%、31.40%和29.57%。2020 年，汽车类产品产量占比上升，导致单位能耗增加；2021 年，汽车类产品产量占比有所下滑，带动单位能耗的下降；2022 年上半年，汽车类产品产量占比上升，导致单位能耗增加。

(2)受机器运行效率波动的影响。

报告期内，影响产能的主要设备注塑机的运行负荷分别为84.76%、83.88%、94.72%和 94.14%。机器设备产出效率的提升有助于降低单位产品能耗，反之则导致单位产品能耗提升。2020 年，受新冠疫情影响，机器设备运行效率有所降低，导致单位能耗进一步增加；2021 年，机器设备运行效率提升，使得产品单位能耗进一步下降。

整体来看，公司能源耗用数量与产量相匹配。

(四)主要材料平均采购价格与主要材料结转成本的平均价格、市场价格比较情况

公司原材料主要包括基础原材料(以塑料原料为主)、橡胶件、塑料件、五金件等，报告期内，上述主要材料采购均价与结转成本均价的对比情况如下：

单位：元/kg、元/件

原材料类别	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	采购均价	结转成本均价	采购均价	结转成本均价	采购均价	结转成本均价	采购均价	结转成本均价
基础原材料	-	-	-	-	-	-	-	-

其中：塑料原料	9.16	9.06	9.26	9.11	8.46	8.54	9.02	9.03
橡胶件	1.41	1.43	1.28	1.30	1.39	1.37	1.48	1.47
塑料件	3.10	3.07	2.90	2.94	2.90	2.98	2.99	3.07
五金件	0.29	0.28	0.26	0.27	0.24	0.24	0.26	0.27

报告期各期，公司主要原材料的采购均价与当期结转成本的均价基本匹配。

公司主要原材料可分为以塑料原料为主的基础原材料和橡胶件、塑料件、五金件等外购定制件。对于基础原材料，其主要构成为塑料原料，各期采购额占基础原材料的比例在 60%左右，其余基础原材料采购较为分散。塑料原料的价格波动主要受市场价格变动的影响，其中主要构成为 PP，报告期内 PP 的市场价格整体呈先降后升的趋势，2019-2021 年与塑料原料的采购均价/结转成本均价变动趋势一致；2022 年上半年，外购塑料件的采购均价上涨主要系当期采购价格因 2021 年供应商涨价后维持高位所致。对于橡胶件、塑料件、五金件等外购定制件，一般系供应商根据公司要求进行生产，采购均价的波动主要受采购的细分材料型号构成变动的影响。该等材料由于无法获取公开市场数据，故无法与市场价格进行对比。

采购均价与市场价格的对比情况具体可参见本回复“问题 14.关于营业成本及采购/三、说明塑料原料、橡胶原料、活性炭粉、橡胶件、塑料件、五金件等主要原材料及电力燃气等能源的采购价格与市场或第三方公开报价的差异对比情况，相关差异的原因及合理性；对比向不同供应商采购前述同类产品的价格差异及报告期内向同一供应商采购的价格波动情况，说明价格差异的原因及合理性(一)各类原材料及能源采购价格与市场公开报价的差异对比情况”。

五、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、通过公开渠道查询同行业可比公司成本中料工费构成情况，与发行人进行对比分析；

2、获取发行人收入成本明细表，了解主要产品的单位成本构成以及成本结构，访谈了发行人管理层，了解成本结构、主要产品单位成本构成变动的原因，并分析合理性；

3、获取发行人采购明细表，分析各主要原材料的采购金额、采购均价等情况，获取主要基础原材料的市场价格，向发行人采购人员了解外购定制件的定价方式，分析同类产品不同供应商的采购价格差异以及同一供应商采购价格的波动原因及合理性；

4、获取发行人主要原材料及能源采购、耗用数据以及主要产品的产能、产量数据，分析原材料及能源采购、耗用与发行人业务规模、产量的匹配关系；对比分析采购均价、结转成本均价与市场价格的匹配关系。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、与同行业可比公司相比，由于各公司主要产品、主要应用领域、主要产品材质及主要生产工艺有所不同，成本结构存在差异，符合行业特征；2021 年全年，直接材料占比与 2020 年基本持平；2021 年上半年，发行人直接材料占比下降主要系受原材料价格波动、公司不再享受社保减免、电费和低值易耗品消耗增加的影响，具有合理性。

2、报告期内，汽车、摩托车进气系统及配件的单位成本构成基本稳定，主要产品单位成本存在波动的原因合理。

3、发行人塑料原料、橡胶原料等主要原材料及电力燃气等能源的采购价格与市场或第三方公开报价不存在明显差异；滤纸、胶水、活性炭粉等基础原材料难以获取公开市场价格数据，采购定价系结合多家合格供应商的报价、比价以及以往采购经验最终选择确定；橡胶件、塑料件、五金件属于定制件，采购价格通常与产品材料及其耗用量、生产工艺、供应商人工成本等因素相关，公司通过多家合格供应商的报价、比价和采购部门根据公司内部相关经验进行核价最终确定采购价格；发行人向不同供应商采购前述同类产品的价格差异及报告期内向同一供应商采购的价格波动符合实际经营情况，具有合理性。

4、报告期各期，发行人主要原材料采购量和采购金额与发行人业务规模基本匹配，采购、耗用主要材料数量基本匹配，与发行人实际经营情况相符，基础原材料的耗用数量与主要产品产量之间存在一定的匹配关系，外购定制件与主要产品产量不存在固定的匹配关系；报告期各期耗用能源数量与主要产品产量基本匹配；报告期主要材料平均采购价格与其结转成本的平均价格相匹配，与市场平均价格不存在明显差异。

问题 15. 关于报告期内业绩大幅波动

申请文件显示：

(1)报告期各期，发行人实现营业收入分别为 47,049.26 万元、49,491.07 万元、57,336.36 万元和 29,553.23 万元，净利润分别为 852.24 万元、3,589.79 万元、6,474.05 万元和 4,862.39 万元。报告期内净利润波动较大，发行人解释称主要系资产减值损失所致。

(2)报告期各期，发行人资产减值损失和信用减值损失合计分别为-2,573.33 万元、-976.56 万元、-3,116.55 万元和-406.92 万元。2018 年和 2020 年减值计提额较高。发行人 2020 年末口罩产品及其原材料、已预付的原材料采购款或口罩加工款以及生产设备存在减值。

请发行人说明2018年和2020年减值计提的具体明细情况，相关资产的原值、坏账计提或折旧计提情况、资产减值损失计提比例等，2020 年口罩、消毒机相关生产设备的建成时间、产能利用情况，相关资产减值计提是否充分，是否存在进一步减值的风险，对发行人未来的经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

2018 年和 2020 年，发行人资产/信用减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2018 年
坏账损失	-1,082.74	-1,689.43
存货跌价损失	-1,129.54	-883.91
预付款项减值损失	-313.19	-
固定资产减值损失	-584.21	-
合同资产减值损失	-6.88	-
合计	**-3,116.55**	**-2,573.33**

(一)应收款项减值的计提情况

2018 年和 2020 年，发行人应收款项坏账损失情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2018 年
应收票据坏账损失	-2.70	-11.73
应收账款坏账损失	-1,066.93	-1,690.08
其他应收款坏账损失	-13.10	12.38
合计	**-1,082.74**	**-1,689.43**

1、应收款项减值的计提方法

(1)公司 2019 年 1 月 1 日起适用的应收款项坏账准备计提方法

公司按照简化计量方法确定应收款项(包括应收票据、应收款项融资、应收账款、其他应收款)的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收款项的信用损失。当单项应收款项无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司根据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，参考历史信用损失经验、结合当前状况以及考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，确定组合的依据如下：

应收款项类别	组合名称	确定组合的依据
应收票据	银行承兑汇票组合	承兑人为信用风险较低的银行
	商业承兑汇票组合	承兑人为信用风险较高的企业
应收账款	账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款
	关联方组合	应收公司合并报表范围内关联方款项
应收款项融资	银行承兑汇票组合	承兑人为信用风险较低的银行
其他应收款	账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的其他应收款
	关联方组合	应收公司合并报表范围内关联方款项

其中，按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收款项坏账准备计提方法如下：

账龄	应收账款计提比例(%)
1 年以内	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	30.00
3 年以上	100.00

(2)公司 2018 年适用的应收款项坏账准备计提方法

①单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	应收账款——金额 50 万元以上(含)且占应收账款账面余额 5%以上的款项；其他应收款——金额 100 万元以上(含)且占其他应收款账面余额 5%以上的款项。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	经单独进行减值测试有客观证据表明发生减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；经单独进行减值测试未发生减值的，将其划入具有类似信用风险特征的若干组合计提坏账准备。

②按组合计提坏账准备的应收款项

组合名称	确定组合的依据	坏账准备的计提方法
账龄组合	以账龄为信用风险组合确认依据	账龄分析法
关联方组合	应收本公司合并报表范围内关联方款项	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

以账龄为信用风险组合的应收款项坏账准备计提方法：

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1 年以内	5.00	5.00
1-2 年	10.00	10.00
2-3 年	30.00	30.00
3 年以上	100.00	100.00

③单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	有确凿证据表明可收回性存在明显差异
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

④对于其他应收款项(包括应收票据、应收利息、长期应收款等)，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

⑤如有客观证据表明该应收款项价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该应收款项在转回日的摊余成本。

2、应收款项减值的计提情况

(1)应收票据减值

发行人应收票据(含应收款项融资)可分为银行承兑汇票和商业承兑汇票。报告期内，发行人银行承兑汇票未计提坏账准备，商业承兑汇票按照账龄结构计提

相应的坏账准备。对于在收入确认时按应收账款进行初始确认后又转为商业承兑汇票结算的，发行人亦已按照账龄连续计算的原则计算账龄。

2018 年末和 2020 末，发行人应收票据构成情况如下：

单位：万元

期间	类别	账面余额	坏账准备	账面价值	坏账准备计提比例
2020 年 12 月 31 日	银行承兑汇票	6,071.94	-	6,071.94	-
	商业承兑汇票	65.00	3.25	61.75	5.00%
	合计	**6,136.94**	**3.25**	**6133.69**	**0.05%**
2018 年 12 月 31 日	银行承兑汇票	5,661.15	-	5,661.15	-
	商业承兑汇票	234.55	11.73	222.82	5.00%
	合计	**5,895.70**	**11.73**	**5,883.97**	**0.20%**

2018 年和 2020 年，应收票据坏账准备变动情况如下：

单位：万元

年份	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2020 年	0.55	2.70	-	3.25
2018 年	-	11.73	-	11.73

2018 年末及 2020 年末，发行人商业承兑汇票的账龄均在 1 年以内，发行人已严格按照会计政策对商业承兑汇票计提坏账准备，坏账准备计提充分。

(2)应收账款减值

2018 年末和 2020 年末，发行人应收账款构成情况如下：

单位：万元

期间	类别	账面余额		坏账准备		账面价值
		金额	比例	金额	计提比例	
2020 年 12 月 31 日	按单项计提坏账准备	2,820.33	17.35%	2,820.33	100.00%	-
	按组合计提坏账准备	13,432.58	82.65%	678.08	5.05%	12,754.50
	合计	**16,252.91**	**100.00%**	**3,498.41**	**21.52%**	**12,754.50**
2018 年 12 月 31 日	单项金额重大但单项计提坏准备	1,724.89	15.63%	1,724.89	100.00%	-
	按组合计提坏账准备	9,314.03	84.37%	499.47	5.36%	8,814.56
	合计	**11,038.92**	**100.00%**	**2,224.36**	**20.15%**	**8,814.56**

2018 年和 2020 年，应收账款坏账准备变动情况如下：

单位：万元

期间	类别	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2020 年	按单项计提坏账准备	1,724.89	1,095.44	-	2,820.33
	按组合计提坏账准备	706.58	-28.50	-	678.08
	合计	**2,431.48**	**1,066.93**	**-**	**3,498.41**
2018 年	单项金额重大并单项计提坏账准备	-	1,724.89	-	1,724.89
	按组合计提坏账准备	538.92	-39.45	-	499.47
	单项金额虽不重大但单项计提坏账准备	44.46	4.63	49.10	-
	合计	**583.38**	**1,690.08**	**49.10**	**2,224.36**

由上表可见，2018 年和 2020 年，应收账款坏账损失主要来源于单项计提的坏账准备增加，具体分析如下：

①2020 年，单项计提的应收账款坏账准备增加 1,095.44 万元，主要系口罩业务外销客户 Loui Motors Technology Corporation 未按合同约定按时支付货款 137.70 万美元(折合人民币 898.45 万元)，发行人预计该笔款项无法收回，已全额计提坏账准备。

②2018 年，单项金额重大且单项计提的应收账款坏账准备增加 1,724.89 万元，主要系因北汽银翔及重庆幻速陷入债务危机，无力偿还其与发行人的应收账款合计 1,724.89 万元，发行人对上述应收账款全额计提了坏账准备。

除了单项计提坏账准备的应收账款外，发行人其余应收账款账龄主要集中在 1 年以内，发行人已严格按照制定的会计政策计提相应的坏账准备。2018 年末和 2020 年末，账龄组合的应收账款坏账准备计提比例分别为 5.36%和 5.05%，与账龄结构相符。

总体来说，发行人应收账款坏账准备计提谨慎、充分。

(3)其他应收款减值

发行人其他应收款主要由押金保证金、代收代付款等构成。

2018 年末和 2020 年末，发行人不存在单项计提坏账准备的其他应收款，按组合计提坏账准备的其他应收款构成情况如下：

单位：万元

期间	账面余额	坏账准备	账面价值	坏账准备计提比例
2020 年 12 月 31 日	154.35	59.57	94.78	38.60%
2018 年 12 月 31 日	92.44	18.42	74.03	19.92%

2018 年和 2020 年，其他应收款坏账准备变动情况如下：

单位：万元

年份	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2020 年	46.47	13.10	-	59.57
2018 年	35.80	-12.38	5.00	18.42

发行人已严格按照制定的会计政策计提相应的其他应收款坏账准备，坏账准备计提充分。

(二)存货跌价的计提情况

1、存货跌价的计提方法

资产负债表日，公司按单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。出于谨慎性考虑，公司对库龄在 2 年以上的存货全额计提存货跌价准备。

2、存货跌价的计提情况

2018 年末和 2020 年末，发行人存货账面价值构成情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	跌价准备	账面价值	存货跌价准备计提比例
2020 年 12 月 31 日	11,404.90	1,267.84	10,137.06	11.12%
2018 年 12 月 31 日	11,435.05	505.41	10,929.64	4.42%

2018 年和 2020 年，存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

年份	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2020 年	708.53	1,129.54	570.23	1,267.84
2018 年	293.37	883.91	671.87	505.41

2018 年末和 2020 年末，发行人存货跌价准备计提比例分别为 4.42%和 11.12%。2020 年末，发行人存货跌价计提比例较高，主要系新冠疫情已取得明显成果，发行人口罩业务相关订单有所下降，且其原材料熔喷布市场价格持续下

跌，发行人结合市场情况对于该业务相关的原材料、产成品、委托加工物资按可变现净值低于成本的部分计提了存货跌价准备，其中可变现净值系按照口罩期后产品平均售价以及公开市场价格确定。

总体来说，发行人存货跌价准备计提谨慎、充分。

(三)预付款项减值的计提情况

发行人预付款项主要系向供应商预付的货款。

2020 年末，发行人预付款项账面余额为 871.04 万元，计提的坏账准备余额为 313.19 万元，预付款项坏账准备计提比例为 35.96%。2020 年末，预付款项计提坏账准备主要系因口罩产品市场需求变化、口罩及其原材料熔喷布市场价格剧烈波动所致，具体情况如下：

单位：万元

名称	款项性质	账面余额	坏账准备	计提比例
上海肯帝健康科技有限公司	熔喷布采购款	291.21	224.17	76.98%
浙江国鸿旅游用品有限公司	口罩加工费	63.24	63.24	100.00%
台州环亚医疗器械有限公司	熔喷布采购款	28.20	10.35	36.69%
久冠医疗用品(苏州)有限公司	口罩加工费	15.43	15.43	100.00%
合　计	/	**398.08**	**313.19**	**78.67%**

1、预付熔喷布采购款的减值

2020 年末，因国内新冠疫情缓解，口罩原材料熔喷布市场价格大幅下跌，发行人参考熔喷布的市场价格对预付上海肯帝健康科技有限公司、台州环亚医疗器械有限公司的货款计提了坏账准备，合计 234.52 万元。

2021 年上半年，前述预付采购款的熔喷布陆续到货，故发行人转回了相应的预付款项坏账准备，并于 2021 年 6 月末依据市场价格对存放于仓库的熔喷布计提了存货跌价准备。

2、预付口罩加工费的减值

因口罩产品市场需求变化，发行人预付给浙江国鸿旅游用品有限公司(以下简称“浙江国鸿”)、久冠医疗用品(苏州)有限公司(以下简称“久冠医疗”)的口罩加工款预计收回可能性较低，发行人全额计提了坏账准备合计 78.67 万元。

上述预付熔喷布采购款的减值与预付口罩加工费的减值共同导致 2020 年末

预付款项合计计提坏账准备 313.19 万元。

除此之外，发行人其余预付款项不存在减值风险。总体来看，2020 年末，发行人预付款项减值计提充分。

(四)固定资产减值的计提情况

1、固定资产减值的计提方法

资产负债日判断长期资产存在减值迹象的，按单项资产为基础计算并确认可收回金额，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以资产组所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。

减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

2、固定资产减值的计提情况

2020 年末，发行人固定资产构成情况如下：

单位：万元

类别	原值	累计折旧	减值准备	账面价值	减值准备计提比例
房屋及建筑物	13,019.39	5,393.17	-	7,626.22	-
机器设备	14,814.08	6,390.41	584.21	7,839.46	3.94%
其中：口罩生产相关的专业设备	1,279.45	64.82	584.21	630.42	45.66%
运输工具	999.14	638.60	-	360.53	-
电子设备及其他	1,177.69	951.58	-	226.11	-
合计	**30,010.29**	**13,373.76**	**584.21**	**16,052.33**	**1.95%**

2020 年末，发行人计提减值准备的固定资产系与口罩生产相关的专业设备。

受新冠疫情影响，为积极响应政府号召，开展防疫物资的生产与援助，发行人新增口罩生产、销售业务，于 2020 年 3 月开始陆续采购口罩生产相关设备，并于当月开始投入使用。2020 年，口罩设备的产能为 11,564.83 万只，产量为 6,580.70 万只，产能利用率为 56.90%。随着疫情防控逐步取得明显成果，口罩业务的市场需求减少，因此，从整年来看，口罩生产线的产能利用率相对较低，口罩业务生产相关的专业设备亦出现了减值迹象，故发行人于 2020 年末对该等

设备进行了减值测试。

发行人口罩生产专业设备按照生产主体是否获取相关政府补助分为两类。发行人进行减值测试时，设备的可收回金额采用资产负债表日第三方的设备报价为依据，当可回收金额低于设备账面价值减去已获取口罩设备相关政府补助中未摊销的余额(若有)时，发行人按其差额计提减值准备并计入减值损失。

2020 年末，口罩生产相关的专业设备账面原值为 1,279.45 万元，累计折旧为 64.82 万元，计提的固定资产减值准备为 584.21 万元，账面价值为 630.42 万元，减值准备计提比例为 45.66%。此外，口罩设备相关政府补助未摊销余额为 201.81 万元。口罩设备账面价值扣除相关未摊销的政府补助余额后的金额为 428.61 万元，其中金额占比较大的为 3 台熔喷布生产设备，该等设备按照第三方设备报价计提专项减值后的账面价值为 345.13 万元，减值准备计提充分，该等设备目前已改造用于汽车空调过滤器滤芯的研发和生产。

为丰富产品的多样性，公司于 2021 年 5 月启动汽车空调过滤器滤芯项目，在利用原有熔喷布生产设备的基础上，同时投入了往复式折纸机、贴边机等设备、束边条切边等设备进行研发、生产。汽车空调过滤器滤芯与公司现有产品具有一定的相似性，具体对比情况如下：

项目	空气滤清器滤芯	口罩	空调过滤器滤芯
产品用途	用于动力总成中的空气滤清器，通过过滤为发动机运转提供清洁的空气	用于过滤进入人体口鼻的空气，以阻挡有害气体、气味、飞沫等	用于汽车室厢内空气净化的空调过滤器，过滤各种异味、吸附颗粒杂质，净化空气
产品外观	以平板式为主 		平板式 
主要原材料	滤纸/无纺布	熔喷布	熔喷布+无纺布/ 熔喷布+无纺布+活性炭 (除异味)
主要原材料所	主要原材料滤纸/	熔喷布可由熔喷布生产设备自行生产；无纺布及活性	

涉生产设备配置情况	无纺布系外购所得，公司不存在相关设备	炭系外购所得，公司不存在相关设备	
生产工艺	折纸→注塑 折纸→聚氨酯发泡	熔喷-出片-耳带焊接	折纸→粘贴束边 折纸→注塑

由上表可见，虽然空调过滤器滤芯与公司现有产品空气滤清器滤芯、口罩产品的具体应用场景存在差异，但均用于空气的过滤，最终用途具备一定的相似性；由于该产品主要应用于汽车，系公司现有汽车客户在整车制造过程中必备的零部件，因此产品的开发、推广具备一定的客户基础。除此之外，空调过滤器滤芯生产所需的原材料与现有产品重合，其中主要原材料熔喷布可由公司现有设备改造后自行生产；其生产工艺与空气滤清器滤芯亦较为相近。

因此，汽车空调过滤器滤芯产品系公司现有产品的延伸，公司已具备研发、生产所需的相关人员、技术和设备，并具备一定的客户开发基础，该产品线的开发具备商业合理性。公司正在积极开发和开拓汽车空调过滤器滤芯相关产品及客户，部分样件已送样测试，但由于汽车类产品需要一定的开发周期，故截至本回复出具之日，相关产品尚未形成销售。

综上，口罩设备账面价值扣除相关政府补助未摊销余额后的金额主要系由 3 台熔喷布生产设备构成，该等设备已改造用于汽车空调过滤器滤芯的研发和生产，不存在闲置情形，不存在进一步减值风险。因此，发行人已综合考虑口罩专业设备的可回收金额、账面价值、相关政府补助、运行状况等计提减值准备，减值准备计提充分。

除口罩生产相关的专业设备外，发行人其余固定资产状态良好，未出现减值迹象，故未计提减值准备。发行人消毒机生产线于 2021 年上半年建成，未对 2020 年末固定资产减值产生影响。

总体来看，2020 年末，发行人已严格遵循长期资产减值相关的会计政策对固定资产计提减值，减值准备计提充分。

(五)合同资产减值的计提情况

发行人合同资产主要系根据新收入准则，将主营业务中公司应收客户的产品质保金列报为合同资产。由于质保金满足公司已向客户转让商品而有权收取对价，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素，因而确认为合同资产。合同资产

的减值按照账龄组合计提预期信用损失。

2020 年发行人合同资产计提的减值准备金额为 6.88 万元。2020 年末，合同资产账面余额为 71.55 万元，减值准备余额为 11.19 万元，减值准备计提比例为 15.64%，减值准备计提充分。

综合上述分析，发行人已严格按照《企业会计准则》制定了各项资产适合的减值计提政策，并严格遵照执行。结合前述分析，2018 年和 2020 年的各项减值损失计提充分、合理。口罩市场目前已基本维持平稳，预计短期内市场需求发生重大变化的可能性较低，发行人已对口罩相关设备足额计提减值损失，未来进一步减值的风险相对较低，对发行人未来经营业务的影响相对较小。

二、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

1、访谈了发行人财务负责人，了解发行人与资产减值计提相关的会计政策及具体方法，结合发行人实际情况评价计提方法的合理性；

2、获取了发行人各期末应收账款及其他应收款明细表、应收票据台账，结合收入确认时点核查账龄划分是否准确，结合账龄结构、期后回款情况、客户信用资质、同行业可比上市公司坏账准备计提比例等情况复核分析预期信用损失计提的准确性、充分性及变动的合理性；

3、获取了发行人各期末存货库龄明细，检查发行人各期末存货盘点情况，执行存货监盘程序，查看存货的存放地点及状态，对重要的异地存货执行函证程序，复核存货跌价准备的测试和计提情况，重点关注与口罩业务相关的存货跌价情况，分析存货跌价准备计提的准确性、充分性及变动的合理性；

4、获取了发行人各期末的预付款项明细，检查了期后的采购入库情况，重点关注口罩业务相关的市场变化情况，结合管理层访谈结果、与供应商的诉讼资料等分析预付款项减值计提的准确性、充分性和合理性；

5、获取了发行人各期末的固定资产清单，对固定资产进行了监盘并检查其存放及使用情况，重点关注口罩、消毒机相关的机器设备的采购、投产及后续运转情况，对相关设备进行穿行测试，获取采购合同、验收报告、记账凭证、固定资产卡片等资料，访谈口罩、消毒机业务负责人以了解产能利用情况、后续发展规划等，复核测算并分析固定资产减值的准确性、充分性和合理性。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人已充分说明2018年和2020年减值计提的具体情况;发行人已按照《企业会计准则》制定并严格执行各项减值损失计提的政策；2018年和2020年的各项减值损失计提充分、合理。口罩市场目前已基本维持平稳，预计短期内市场需求发生重大变化的可能性较低，发行人已对口罩相关设备足额计提减值损失，未来进一步减值的风险相对较低，对发行人未来经营业务的影响相对较小。

问题16.关于毛利率

申请文件显示：

(1)报告期各期,主营业务毛利率分别为33.03%、34.45%、37.19%和39.61%,逐年增长,且高于同行业竞争对手安徽凤凰、华原股份的毛利率。发行人解释称,报告期内新产品价格较高，是毛利率提升的原因之一。

(2)发行人主要产品中，汽车进气系统及配件产品占主营业务毛利的平均比例为49.56%,摩托车进气系统及配件毛利占主营业务毛利的平均比例为41.76%,系发行人主营业务毛利的主要来源。

(3)发行人主要产品中，通用机械进气系统及配件毛利率最高，其次是摩托车进气系统及配件，汽车进气系统及配件毛利率相对较低。

请发行人：

(1)说明报告期内新产品、价格年降产品的型号种类、数量、平均价格变化、主要新增的高毛利产品对应的主要客户及终端产品型号,并结合单位成本变化等情况，定量分析报告期内各类产品毛利率均呈上升趋势的合理性，分析时请考虑2020年及以后，考虑运输费用、出口费用的会计处理变动产生的影响。

(2)结合通用机械进气系统及配件、摩托车进气系统及配件、汽车进气系统及配件的产品特性、核心技术差异、生产工艺流程差异、客户情况，进一步分析说明上述产品中，通用机械进气系统及配件毛利率较高、汽车进气系统及配件毛利率较低的原因及合理性。

(3)结合公司、华原股份、安徽凤凰的客户结构、产品性能差异、用途差异、工艺流程差异等说明发行人毛利率大幅高于同行业竞争对手安徽凤凰、华原股份的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内新产品、价格年降产品的型号种类、数量、平均价格变化、主要新增的高毛利产品对应的主要客户及终端产品型号，并结合单位成本变化等情况，定量分析报告期内各类产品毛利率均呈上升趋势的合理性，分析时请考虑2020年及以后，考虑运输费用、出口费用的会计处理变动产生的影响

报告期内，公司各类产品毛利率变动情况如下：

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率
汽车进气系统及配件	33.42%	-3.21%	36.63%	0.33%	36.30%	2.83%	33.47%
摩托车进气系统及配件	38.12%	-0.84%	38.96%	0.86%	38.10%	3.41%	34.69%
通用机械进气系统及配件	41.26%	0.61%	40.65%	1.76%	38.89%	-0.45%	39.34%
主营业务	**35.78%**	**-2.14%**	**37.91%**	**0.72%**	**37.19%**	**2.74%**	**34.45%**

注：2020年1月1日起，公司执行新收入准则，将仓储运输费和出口费用计入营业成本。为保持报告期各期毛利率的可比性，本题所述2020年、2021年和2022年1-6月的成本、毛利率均已剔除执行新收入准则的影响。

报告期各期，公司汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件业务合计收入占当期主营业务收入的比例均超过90%，系公司主营业务的主要组成部分。

(一)汽车进气系统及配件

报告期内，公司汽车进气系统及配件的毛利率分别为33.47%、36.30%、36.63%和33.42%，其平均销售单价、单位成本的变化情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
销售单价(元/件)	29.26	29.95	29.51	27.59
单位成本(元/件)	19.48	18.98	18.79	18.36
毛利率	33.42%	36.63%	36.30%	33.47%

销售单价及单位成本因素对毛利率变动的贡献率如下表所示：

项目	2022年1-6月较2021年	2021年较2020年	2020年较2019年
毛利率变动	-3.21%	0.33%	2.83%
其中： 销售单价因素	-1.50%	0.96%	4.32%

项目	2022年1-6月较2021年	2021年较2020年	2020年较2019年
单位成本因素	-1.71%	-0.63%	-1.49%

2019-2021 年，汽车进气系统及配件产品的毛利率整体呈增长趋势，2020 年和 2021 年基本持平。其中，平均销售单价变动的影响分别为 4.32%和 0.96%；单位成本变动的影响分别为-1.49%和-0.63%。由此可见，2020 年和 2021 年，汽车类产品平均销售单价增幅超过单位成本增幅是各年毛利率提升的主要原因。

2022 年上半年，汽车进气系统及配件产品的毛利率较 2021 年下降 3.21%，主要系由于平均销售单价略有下滑的同时单位成本有所增长。

报告期内，汽车进气系统及配件的平均销售单价及单位成本变动分析如下：

1、销售单价分析

报告期内，汽车进气系统及配件的平均销售单价分别为 27.59 元/件、29.51 元/件、29.95 元/件和 29.26 元/件。

2020 年，汽车进气系统及配件的平均销售单价较 2019 年增加 1.92 元/件，一方面系由于当期新产品的平均销售单价及其收入占比较高，另一方面系由于高单价 ORVR 炭罐产品销量增加，上述两大因素叠加后所带来的正向影响超过原有产品价格年降的影响。

2021 年，汽车进气系统及配件的平均销售单价与 2020 年基本持平，略有提升，主要系由于高单价 ORVR 炭罐产品销量增加，该因素对平均销售单价的正向影响超过了新产品平均单价较低以及原有产品价格年降带来的负面影响。

2022 年上半年，汽车进气系统及配件的平均销售单价与 2021 年基本持平，略有下滑，主要系产品价格年降以及新产品的平均销售单价略低，上述因素抵消了高单价 ORVR 炭罐产品销量增长的影响。

报告期内，公司汽车进气系统及配件新产品、ORVR 炭罐带来的销售结构变化及原有产品价格年降的具体分析如下：

(1)销售结构变化情况

报告期各期，汽车进气系统及配件产品中新产品的销售情况如下：

年份	新产品型号种类数(种)	新产品销售收入(万元)	新产品销售收入占比	新产品销量(万件)	新产品销量占比	新产品平均销售单价(元/件)	前一年平均销售单价(元/件)
2020年	359	4,666.42	18.46%	131.18	15.31%	35.57	27.59

2021 年	220	2,473.08	8.36%	121.37	12.29%	20.38	29.51
2022 年 1-6 月	133	1,042.22	6.36%	38.67	6.90%	26.95	29.95

2020 年，汽车进气系统及配件新产品的平均销售单价为 35.57 元/件，明显高于前一年汽车类产品整体的平均销售单价 27.59 元/件，且其销量占比也相对较高，为 15.31%，故新产品的开发与销售带动了 2020 年汽车类产品平均销售单价的提升。

2021 年，汽车进气系统及配件新产品的平均销售单价为 20.38 元/件，低于前一年汽车类产品平均销售价格 29.51 元/件，而其销量占比也相对较高，为 12.29%，因此，新产品的销售对 2021 年汽车类产品整体平均销售单价产生负面影响。

剔除新产品的影响后，2020 年、2021 年，汽车类产品的平均销售单价分别为 28.41 元/件和 31.30 元/件，均略高于前一年平均销售单价 27.59 元/件和 29.51 元/件，主要系受到配套国六标准整车的 ORVR 炭罐产品(以下简称“ORVR 炭罐”)销量增长的影响。该等产品的平均销售单价较高，在 100 元/件以上，远高于汽车进气系统及配件的平均销售单价(25-30 元/件)，销量在报告期内快速增长，分别为 1.47 万件、13.69 万件和 29.83 万件，直接带动了汽车类产品整体的平均销售单价的提升。

2022 年上半年，前述高单价的 ORVR 炭罐销量持续增长，最终实现销售 22.18 万件，已达 2021 年全年销量的 74.35%，但汽车进气系统及配件的平均销售单价稳中有降，一方面系由于新产品平均销售单价略低，但该因素对平均销售单价的影响相对较小，仅为-0.17 元/件，产品价格年降系当期平均销售单价略有下滑的主要原因。

(2)原有产品价格年降情况

报告期内，汽车进气系统及配件产品价格年降情况如下：

年份	年降产品型号种类(种)	年降产品销售额(万元)	年降产品销售收入占比	年降产品销量(万件)	年降产品平均销售单价(元/件)	年降金额(万元)	年降产品前一年平均销售单价(元/件)
2020 年	322	16,096.06	63.66%	573.06	28.09	819.33	29.52
2021 年	351	17,657.09	59.68%	469.47	37.61	1,104.80	39.96
2022 年	364	12,136.35	74.05%	367.65	33.01	978.61	35.60

1-6 月							

2020 年，公司原有产品的年降金额为 819.33 万元，远低于当期新产品的销售收入 4,666.42 万元，因此 2020 年汽车类产品整体平均销售单价的上升主要受当期新产品销售及 ORVR 炭罐销量增长带来的产品结构变化的影响，受产品价格年降的影响较小。

2021 年，公司原有产品的年降金额为 1,104.80 万元，低于当期新产品的销售收入 2,473.08 万元，对汽车类产品的平均销售单价产生一定的负面影响。但是，平均销售单价较高的 ORVR 炭罐销量的增长，抵消了产品价格年降以及新产品平均单价较低的负面影响。整体来看，2021 年汽车类产品平均销售单价较 2020 年基本持平，略有提升。

2022 年上半年，公司原有产品的年降金额为 978.61 万元，与新产品收入 1,042.22 万元较为接近，年降产品收入占比达 74.05%，对当期汽车类产品的平均销售单价产生了较大的影响。剔除产品价格年降以及新产品销售的影响后，2022 年上半年汽车类产品平均销售单价为 31.31 元/件，较 2021 年略有增加，与高单价 ORVR 炭罐销量增长的变动趋势相吻合。

综合上述分析，2020 年，汽车进气系统及配件的平均销售单价的增长主要系受当年新产品销售以及高单价的 ORVR 炭罐销售增量的影响；2021 年，平均销售单价与 2020 年基本持平，略有提升，主要系高单价的 ORVR 炭罐销售持续增量抵消了新产品平均销售单价较低以及价格年降所致；2022 年上半年，平均销售单价较 2021 年略有下滑，主要系产品价格年降所致，新产品销售的影响相对较小。

2、单位成本分析

报告期内，汽车进气系统及配件的平均单位成本分别为 18.36 元/件、18.79 元/件、18.98 元/件和 19.48 元/件，2020 年、2021 年和 2022 年上半年平均单位成本的变动对毛利率的影响分别为-1.49%、-0.63%和-1.71%。

产品销售结构的变动在影响平均销售单价变动的同时，也影响着平均单位成本的变动。

2020 年，受当年新产品销售及高单价的 ORVR 炭罐产品增量的影响，汽车类产品的平均单位成本同样呈现增长的趋势，但增幅较小，较 2019 年仅增加 0.43 元/件，远低于平均销售单价的增长 1.92 元/件，主要系受原材料价格下滑、社

保减免和电费减少的影响：①2020 年，公司采购的主要基础原材料塑料原料的市场价格持续下行导致采购价格下降，例如其主要构成 PP 的采购均价由 2019 年的 7.72 元/kg 降低至 7.18 元/kg；同时随着 2019 年新产品销量的增长，相关外购定制件的采购量同步增长，公司与对应的供应商协商降价，使得公司各类外购定制件的采购均价整体呈下降趋势；②受新冠疫情影响，政府实施社保减免政策，叠加开工时间缩短的影响，公司生产人员平均薪酬下降，人工成本减少。上述因素很大程度上抵消了销售结构变动对单位成本的影响。

2021 年，平均单位成本较 2020 年略有增加，主要系原材料价格波动所致。公司产品所需的原材料以基础原材料为主，报告期内平均采购占比在 38%左右，其中基础原材料又以塑料原料为主，各期采购金额占基础原材料采购总额的比例均在 60%左右。2021 年以来，塑料原料平均采购价格较 2020 年上涨 9.46%，对当年单位材料成本的增加产生一定的影响。

产品销售结构的变化对 2021 年平均单位成本的变动亦产生影响，但影响相对较小，主要原因系：2021 年高单价 ORVR 炭罐销量增长带动平均单位成本增加，但同时 2021 年的新产品中其他配件产品数量占比较高，导致新产品平均销售单价较低，对应的单位成本也较低，为 12.87 元/件，一定程度上抵消了高单价炭罐的影响。

2022 年上半年，平均单位成本较 2021 年增加 0.5 元/件，主要系受外购件价格因前期涨价而维持在相对高位，以及高单价 ORVR 炭罐销量的增长所致，新产品销售对平均单位成本的影响相对较小。

综合上述分析，2020 年，汽车进气系统及配件毛利率较 2019 年增加 2.84%，系受当年新产品销售、高单价 ORVR 炭罐产品增量以及原材料采购价格下滑、生产人员平均薪酬下降的影响；2021 年，毛利率较 2020 年基本持平，增加 0.33%，系当年新产品销售、高单价 ORVR 炭罐增量、产品价格年降以及基础原材料价格上涨等多方面因素共同作用的结果；2022 年上半年，毛利率较 2021 年减少 3.21%，主要系受产品价格年降以及当期外购件价格相对较高等多方面因素的影响，新产品销售对毛利率有一定的负面影响，但影响较小。

3、主要新增的高毛利产品对应的主要客户及终端产品型号

报告期内，公司各期均有较高毛利的汽车进气系统及配件新产品实现量产。2020 年、2021 年，对毛利率变动有贡献的主要高毛利产品（毛利率超过 40%）

销售收入占当期新产品销售收入的比重分别为 64.44%、46.08%，覆盖公司汽车进气系统及配件的各大重要客户，且均有对应的终端车型品牌，销售真实、有效，故高毛利新产品的开发和销售对2020年和2021年汽车进气系统及配件毛利率的提升产生积极影响。

(二)摩托车进气系统及配件

报告期内，公司摩托车进气系统及配件的毛利率分别为34.69%、38.10%、38.96%和38.12%，其平均销售单价、单位成本的变化情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
销售单价(元/件)	10.70	10.67	9.96	9.70
单位成本(元/件)	6.62	6.51	6.17	6.33
毛利率	38.12%	38.96%	38.10%	34.69%

销售单价及单位成本因素对毛利率变动的贡献率如下表所示：

项目	2022年1-6月较2021年	2021年较2020年	2020年度较2019年
毛利率变动	-0.84%	0.86%	3.41%
其中：销售价格因素	0.20%	4.09%	1.73%
单位成本因素	-1.04%	-3.23%	1.68%

由上表可见，2020年，摩托车进气系统及配件毛利率较2019年提高3.41%，主要系平均销售单价上升和单位成本下降共同作用的结果；2021 年，摩托车进气系统及配件毛利率较 2020 年提高 0.86%，主要系受平均销售单价增幅超过平均单位成本的影响；2022年上半年，摩托车进气系统及配件毛利率较2021年下降0.84%，系单位成本增幅超过平均销售单价增幅所致。

1、销售单价分析

报告期内，摩托车进气系统及配件平均销售价格分别为 9.70 元/件、9.96元/件、10.67 元/件和 10.70 元/件，逐年增长，主要原因系新产品销售及其在以后年度的增量带来的正向影响超过原有产品价格年降带来的影响。

报告期各期，公司摩托车进气系统及配件新产品销售及原有产品价格年降的具体分析如下：

(1)新产品销售情况

报告期内，摩托车进气系统及配件新产品的销售情况如下：

年份	新产品型号种	新产品销售收入	新产品销售收	新产品销量(万件)	新产品销量占比	新产品平均销售单	前一年平均销售单

	类数(种)	(万元)	入占比			价(元/件)	价(元/件)
2020 年	484	2,033.73	10.89%	107.45	5.73%	18.93	9.70
2021 年	454	2,124.57	8.49%	136.94	5.83%	15.52	9.96
2022 年 1-6 月	222	412.82	3.53%	14.87	1.36%	27.77	10.67

2020 年、2021 年和 2022 年上半年，摩托车进气系统及配件新产品平均销售单价分别为 18.93 元/件、15.52 元/件和 27.77 元/件，均高于其前一年摩托车类产品整体的平均销售单价 9.70 元/件、9.96 元/件和 10.67 元/件，该等产品的订单需求量在开始供货的当年及报告期内的以后年度处于不断上升的趋势，对摩托车进气系统及配件整体平均销售单价的提升带来积极影响，尤其是 2021 年的平均销售单价受 2020 年新产品销量增长的影响较大，具体表现为：2020 年的新产品在 2021 年的销量为 258.84 万件，占当期摩托车类产品销量的比例为 11.03%；实现销售收入 5,302.26 万元，占当期摩托车类产品收入的比例为 21.18%，销量及销售收入已超过其在推出当年全年的销售数据。该等产品的平均销售单价在 19 元/件左右，远高于 2020 年摩托车类产品的平均销售单价 9.96 元/件，因此，该等产品销量的增长对 2021 年平均销售单价的影响较大。2021 年，剔除当期新产品及 2020 年新产品增量的影响后，摩托车产品的平均销售单价为 9.02 元/件，2020 年剔除当年新产品影响后的摩托车产品平均销售单价为 9.42 元/件。

(2)原有产品价格年降情况

报告期内，摩托车进气系统及配件产品价格年降情况如下：

年份	年降产品型号种类(种)	年降产品销售额(万元)	年降产品销售收入占比	年降产品销量(万件)	年降产品平均销售单价(元/件)	年降金额(万元)	年降产品前一年平均销售单价(元/件)
2020 年	588	11,714.67	62.75%	1,176.04	9.96	219.76	10.15
2021 年	438	9,287.33	37.10%	645.53	14.39	130.59	14.59
2022 年 1-6 月	372	5,802.05	49.55%	418.73	13.86	97.79	14.15

由上表可见，摩托车进气系统及配件产品中年降产品价格年降的比例不足 2%，各期年降金额相对较低，分别为 219.76 万元、130.59 万元和 97.79 万元。2020 年和 2021 年年降金额分别远低于当期新产品的销售收入 2,033.73 万元和 2,124.57 万元；2022 年上半年，年降金额略低于当期新产品的销售收入 412.82

万元。因此，公司摩托车进气系统及配件产品整体平均销售单价增长主要系受产品销售结构变化的影响，受产品价格年降的影响程度较小。

综上所述，公司摩托车进气系统及配件产品销售单价的持续增长主要系受各期新产品销售及其在以后年度增量带来的销售结构变化的影响，受产品价格年降的影响较小。

2、单位成本分析

报告期内，摩托车进气系统及配件的平均单位成本分别为 6.33 元/件、6.17 元/件、6.51 元/件和 6.62 元/件，平均单位成本的变化对 2020 年、2021 年和 2022 年上半年毛利率的影响分别为 1.68%、-3.23%和-1.04%。

2020 年，摩托车进气系统及配件的平均单位成本较 2019 年下降 0.16 元/件，同样系受主要基础原材料及外购定制件采购价格下滑、生产人员平均薪酬下降的影响；2021 年，摩托车进气系统及配件的平均单位成本较 2020 年增加 0.34 元/件，一方面系受当年基础原材料价格上涨的影响，另一方面系由于 2020 年和 2021 年新产品的平均单位成本较高，2021 年新产品的销售以及 2020 年新产品的增量进一步带动其平均单位成本的提升。关于原材料价格变动的情况参见本题第一小问之“（一）汽车进气系统及配件/2、单位成本分析”。

2022 年上半年，摩托进气系统及配件的平均单位成本较 2021 年增加 0.11 元/件，主要系由于外购件采购价格处于高位等因素导致。

综上所述，2020 年，摩托车进气系统及配件产品毛利率较 2019 年增加 3.41%，一方面系受当年新产品及 2019 年新产品销售增量的影响，另一方面受到原材料采购价格下滑以及生产人员平均薪酬下降带来的单位成本下滑的影响；2021 年，毛利率较 2020 年增长 0.86%，主要原因系当期新产品销售及以前年度新产品销售增量，导致平均销售单价增幅超过单位成本增幅；2022 年上半年，毛利率较 2021 年下滑 0.84%，主要系外购件采购价格处于高位等因素的影响，新产品销售收入占比较低，影响较小。

3、主要新增的高毛利产品对应的主要客户及终端产品型号

报告期内，公司各期均有较高毛利的摩托车进气系统及配件新产品实现量产。2020 年、2021 年，对毛利率增长有贡献的主要高毛利产品（毛利率超过 40%）各个年度占当期新产品的收入比重分别为 68.40%、79.79%，覆盖公司摩托车进气系统及配件的各大重要客户，且均有对应的终端车型品牌，销售真实、有效，

故高毛利新产品的开发和销售对2020年和2021年摩托车进气系统及配件毛利率的提升产生积极影响。

(三)通用机械进气系统及配件

除汽车、摩托车进气系统及配件外，公司主营业务还包括通用机械进气系统及配件产品的销售，各期销售收入占比均不足10%，对公司业绩的影响较小。报告期内，通用机械进气系统及配件的毛利率分别为 39.34%、38.89%、40.65%和41.26%。整体来看，该类产品的毛利率维持在40%左右，相对稳定，略有波动，其中2021年通用机械进气系统及配件的毛利率明显增长,较2020年增加1.76%，主要原因系：自2020年9月起，经公司与客户友好协商，对部分产品进行涨价，叠加其中单价较高的通用机械滤清器销量增长的影响，毛利率有所提升。前述涨价产品对应的主要客户情况如下：

单位：元/件

客户名称	涨价产品平均涨价幅度
林海股份有限公司	3%-8%，不同产品涨价幅度有所差异
常州川崎光阳发动机有限公司	8%-40%，不同产品涨价幅度有所差异

由于通用机械产品较为分散，具有单型号批量小、平均收入较低的特性，导致公司管理成本较高，因此公司会根据产品销售情况适时与客户沟通协商调价事宜。通用机械领域属于细分领域，专业从事该领域进气系统产品研发生产的规模企业相对较少，因此发行人在该领域议价能力相对较高；而汽车和摩托车领域，行业内普遍存在价格年降的现象。

剔除涨价因素的影响后，报告期内，通用机械进气系统及配件的毛利率基本稳定。

二、结合通用机械进气系统及配件、摩托车进气系统及配件、汽车进气系统及配件的产品特性、核心技术差异、生产工艺流程差异、客户情况，进一步分析说明上述产品中，通用机械进气系统及配件毛利率较高、汽车进气系统及配件毛利率较低的原因及合理性。

发行人汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件和通用机械进气系统及配件三大类产品在产品特性、核心技术、生产工艺、客户方面的对比情况如下：

产品类别	产品特性及下游客户	核心技术	生产工艺
汽车进气系统及配件	主要应用于乘用车，对应客户为吉利集团、广汽集团、奇瑞集团、比亚迪、长城汽车、东风日产等知名整车制造厂商	CAE 仿真技术的应用、气体辅助成型技术、远红外线焊接、高频震动摩擦焊接技术等生产技术	对于内燃机进气系统产品，主要生产工序包括注塑/吹塑/模压成型、滤芯生产、装配检测包装；对于炭罐产品，主要生产工序包括注塑/模压成型、滤材冲裁、炭粉填充组装、焊接、检测包装
摩托车进气系统及配件	主要应用于二轮摩托车，对应的主要客户为五羊本田、新大洲本田、大长江集团、建设雅马哈、厦门厦杏、春风动力等知名整车制造厂商		
通用机械进气系统及配件	主要应用于通用机械，对应的主要客户为本田动力、富世华、雅马哈动力等知名合资厂商		

由上表可见，上述三大类产品所运用的核心技术和生产工艺基本一致，主要差异体现为下游应用领域不同带来的客户差异。不同的客户对产品价格的敏感程度存在差异，叠加发行人在价格谈判中所处地位存在差异的影响，使得三大类产品的毛利率存在差异。

对于通用机械及配件产品，发行人客户主要为雅马哈、本田两大日资品牌以及瑞典富世华在国内设立的全资子公司，上述客户对产品的质量要求相对较高，而对产品价格的敏感度相对较低；此外，通用机械产品多属于定制化产品，产品外观要求较高，品种型号众多，但各个型号产品的需求量相对较低，报告期内发行人通用机械及配件产品细分型号涉及约 870 种，但各年实现的收入仅在 4,000 万元左右，可见型号种类较多，单各型号批量小、平均收入额较低。分散的产品型号导致管理成本较高，需要较高的毛利予以支撑业务的开展。因此发行人对该类产品的定价相对偏高，导致通用机械及配件毛利率较高，具备合理性。

发行人从摩托车滤清器等产品起家，经过多年的经营，已成为本田、雅马哈等世界知名摩托车品牌的进气系统核心供应商，在摩托车进气系统行业已处于龙头地位，但在汽车进气系统行业尚处于不断开发拓展新客户、新项目的阶段，所处地位相对弱势，因此发行人对汽车进气系统及配件产品的议价能力相对较低，

毛利率偏低具备合理性。

三、结合公司、华原股份、安徽凤凰的客户结构、产品性能差异、用途差异、工艺流程差异等说明发行人毛利率大幅高于同行业竞争对手安徽凤凰、华原股份的原因及合理性。

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比公司安徽凤凰、华原股份的对比情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月（按新收入准则）	2021 年（按新收入准则）	2020 年（按新收入准则）	2020 年（剔除新收入准则影响）	2019 年
安徽凤凰（832000）	18.62%	20.86%	32.76%	34.76%	32.56%
华原股份（838837）	21.35%	22.16%	27.14%	31.31%	24.12%
恒勃股份	33.24%	35.45%	34.33%	37.19%	34.45%

注 1：2021 年，由于可比公司的年度报告未披露新收入准则对成本的影响数，故上表所列同行业可比公司毛利率未作还原，即计算毛利率的成本包含了运输费。

注 2：2021 年，公司还原后的毛利率为 37.91%，与 2020 年基本持平；2022 年 1-6 月，公司还原后的毛利率为 35.78%。为与同行业可比公司毛利率计算口径保持一致，上表所列公司 2021 年毛利率和 2022 年 1-6 月未作还原。

(一)公司的客户结构、主要产品与华原股份、安徽凤凰的对比情况

报告期内，公司主营业务毛利率始终高于安徽凤凰和华原股份，主要系客户结构、产品性能、用途、工艺流程等各方面存在差异所致，具体对比情况如下：

公司名称	主要产品	主要产品图例	产品性能及应用领域	工艺流程	主要差异对比说明
安徽凤凰	主要产品为滤清器总成的滤芯，主要应用于空气滤清器、空调滤清器、机油滤清器、燃油滤清器四大汽车滤清器		产品应用于乘用车、商用车、工程机械等领域；主要销往境内外AM(售后维修)市场；主要客户包括汽车配件企业、汽车制造企业及国内经销商，例如德国Bilstein、澳大利亚Wesfil、LKQ欧洲等企业	产品材质以各类过滤材料、包装材料及外购配件为主；生产工序主要为折纸、滤材固化、切纸、安装配件等，具体产品工艺根据生产需求有所差异	安徽凤凰的产品以滤芯为主，系发行人进气系统产品的组成部分，市场分布及客户结构存在明显差异
华原股份	主要产品包括空气滤清器、柴油滤清器、机油滤清器		产品主要用于柴油车、商用车等，主要客户包括广西玉柴机器、东风商用车有限公司、三一专用汽车有限责任公司、上汽依维柯红岩商用车有限公司、安徽全柴动力股份有限公司等	主要原材料为各种规格的钢板、滤纸、滤座、包装品和塑料件；公开信息未披露产品的具体工艺流程	虽然华原股份的主要产品为滤清器，但与发行人主要产品相比，无论外观、用途及对应客户，均存在明显差异

恒勃股份	主要产品为汽车、摩托车、通用机械进气系统及配件，包括空气滤清器总成及炭罐等		产品主要应用于乘用车、二轮摩托车和通用机械，主要客户包括广汽集团、吉利集团、奇瑞集团、比亚迪、长城汽车、东风日产、五羊本田、新大洲本田、大长江集团、春风动力、建设雅马哈、厦门厦杏、本田动力、富世华	主要原材料为基础原材料(塑料原料为主，另包含滤纸、橡胶原料、胶水、炭粉等)和外购定制配件(橡胶件、塑料件和五金件)。 对于内燃机进气系统产品，主要生产工序包括注塑/吹塑/模压成型、滤芯生产、装配检测包装，其中滤芯生产的主要工序为滤材检测、折叠、浇注、无纺布热熔；对于炭罐产品，主要生产工序包括注塑/模压成型、滤材冲裁、炭粉填充组装、焊接、检测包装。	发行人产品以进气系统总成产品为主，可直接与发动机连接使用，其包含壳体壳盖、滤芯、通气管路等组成部件，主要由发行人自制生产；主要客户为知名乘用车、摩托车、通用机械整机厂商

安徽凤凰、华原股份及发行人的主要产品虽然均为滤清器产品，但具体产品构成及其主要原材料、用途、下游客户结构均存在较为明显的差异：

1、安徽凤凰：主要产品为汽车滤清器总成中的滤芯，其主要原材料为各类过滤材料、包装材料及外购配件；主要应用领域为国内外汽车售后维修市场，各期外销收入占比在55%以上，贴牌产品收入占比在70%左右。

2、华原股份：滤清器产品主要用于柴油车、商用车等，主要原材料为各种规格的钢板、滤纸、滤座、包装品和塑料件；主要客户为其关联方广西玉柴机器(收入占比在50%左右)以及东风商用车有限公司、三一专用汽车有限责任公司、上汽依维柯红岩商用车有限公司、安徽全柴动力股份有限公司等。

3、发行人：产品种类众多，涵盖进气系统总成(包含壳体壳盖、滤芯、通气管路等组成部件)、炭罐产品等，主要原材料为以塑料原料为主的基础原材料和外购定制件；主要应用于乘用车、摩托车及通用机械中，下游主要客户为广汽集团、吉利集团、奇瑞集团、比亚迪、长城汽车、五羊本田、新大洲本田、大长江集团、建设雅马哈、厦门厦杏、本田动力、富世华等知名整车厂商。

上述差异使得发行人与安徽凤凰、华原股份在日常生产经营过程中基本不构成直接竞争，还会对毛利率水平产生影响。以客户结构差异为例：不同的客户对产品的定价方式、价格敏感性存在一定的差异。安徽凤凰、华原股份与发行人客户基本不存在重叠；而同行业可比公司中，浙江仙通的产品虽然与发行人存在差异，但客户结构较为相似，主要客户均包含吉利集团、奇瑞集团和广汽集团，报告期内毛利率水平与发行人较为相近。此外，发行人产品还可应用于摩托车和通用机械领域，鉴于发行人在摩托车进气系统行业的龙头地位以及通用机械客户、产品的特性，该两类产品的毛利率高于汽车进气系统及配件产品，使得发行人主营业务毛利率进一步提升。

(二)公司滤芯产品的毛利率与同行业对比情况

由前文主要产品图例中可以看出，公司滤芯产品与安徽凤凰的滤芯产品在外观及用途上较为接近，两者毛利率对比情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
恒勃股份	42.80%	42.28%	44.74%	41.61%
安徽凤凰	18.62%	20.86%	34.76%	32.56%
其中：空气滤清器	20.75%	23.39%	36.47%	36.69%

滤芯				

注 1：2020 年起，公司执行新收入准则，为保证报告期内毛利率的可比性，上表所列示的 2020 年、2021 年和 2022 年上半年的公司滤芯产品毛利率剔除了新收入准则的影响。

注 2：2020 年，安徽凤凰综合毛利率剔除了执行新收入准则的影响，2021 年和 2022 年上半年由于其定期报告未披露新收入准则对成本的影响数，故未作还原；2020 年、2021 年和 2022 年上半年，安徽凤凰主要产品中空气滤清器滤芯的毛利率均未作还原。

报告期内，公司单独销售的滤芯产品的销售收入分别为 3,387.97 万元、3,311.19 万元、4,329.54 万元和 1,963.97 万元，占各期主营业务收入的比例分别 7.32%、7.01%、7.35%和 6.51%，毛利率基本平稳、略有波动。

发行人滤芯产品的毛利率高于安徽凤凰，主要原因为：发行人单独销售的滤芯产品主要为与发行人销售给整车厂商的空气滤清器相配套的原装售后备用件，而安徽凤凰的滤芯产品主要用于售后维修市场，市场竞争较为激烈，因此毛利率低于发行人滤芯产品。

综合上述分析，发行人与安徽凤凰、华原股份在日常生产经营过程中基本不构成直接竞争，产品构成及其主要原材料、用途及下游客户结构导致发行人毛利率水平高于上述两家可比公司，具备合理性。

发行人是国内较早从事空气滤清器及进气系统的企业之一，经过十数年的经验沉淀，已形成了围绕产品同步开发能力、模具设计开发能力、工艺技术能力和实验室检测能力为主导的核心技术，可以根据下游客户及产品的要求，自主对原材料进行改性，自行设计、开发和制作模具，完成产品的性能检测，基本实现了进气系统各组成要件的自主研发、生产，在行业中赢得较好的口碑；并能够及时抓住行业升级、新兴产业发展等变化带来的需求，在维持与主要客户合作关系的同时，积极开拓新的客户，开发新的产品。因此报告期内，发行人的产品在行业内保持了较好的竞争力，产品毛利率维持在较高水平并有所提升。

四、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

1、获取发行人收入成本表并访谈了发行人管理层，了解并分析各类产品在报告期内单价、成本及毛利率的变动情况，重点关注新产品、年降产品、高毛利产品的变动情况及对发行人毛利率的影响；

2、访谈发行人管理层及技术人员，了解不同应用领域的产品在产品特性、核心技术、生产工艺及客户方面的差异，了解不同产品的定价原则，分析不同产品毛利率存在差异的原因及合理性；

3、函证、走访主要客户、供应商，了解相关交易的定价原则、年降政策、交易金额等信息，分析发行人收入、成本的真实性，了解影响行业毛利率水平的主要因素和毛利率水平；

4、查阅了同行业可比公司的公开资料，了解其在客户结构、产品性能、用途、工艺流程等方面与发行人之间的差异，并分析上述差异对毛利率的影响。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，汽车、摩托车进气系统及配件产品毛利率均呈先升后降趋势，主要系受到产品销售结构变化、原材料价格变动以及产品价格年降的影响，2020年还受到生产人员平均薪酬下降的影响；通用机械进气系统及配件产品毛利率在报告期内维持在40%左右，相对稳定，略有波动，2021年增长明显，主要系受产品涨价以及其中单价较高的通用机械滤清器销量增长的影响，符合发行人实际经营情况，具有合理性。

2、通用机械进气系统及配件毛利率较高、汽车进气系统及配件毛利率较低，主要系下游应用领域不同带来的客户需求差异以及发行人议价能力差异所致，具备合理性。

3、发行人与安徽凤凰、华原股份在日常生产经营过程中基本不构成直接竞争，产品构成及其主要原材料、用途及下游客户结构差异导致发行人毛利率水平高于上述两家可比公司，具备合理性。

问题17.关于期间费用

申请文件显示，报告期内，发行人期间费用分别为11,304.61万元、11,654.13万元、9,250.88万元和4,548.61万元。发行人收入增幅较快，而费用有所减少。

请发行人：

(1)列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，分析并说明报告期运杂仓储费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相

匹配；说明发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例；说明运输费报告期内波动的原因及合理性。

(2)说明报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息，相关工资与同地区同行业比较情况，说明 2020 年发行人职工薪酬大幅下降的原因及合理性。

(3)结合业务类别及竞争格局、经营模式、期间费用具体构成等差异情况，说明报告期销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；说明发行人报告期内期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，分析并说明报告期运杂仓储费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配；说明发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例；说明运输费报告期内波动的原因及合理性

(一)列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，分析并说明报告期运杂仓储费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配

1、报告期内主要运输业务提供商情况

报告期内，各期前五大运输业务提供商的名称、金额及占比情况如下：

年度	序号	运输业务提供商名称	金额(万元)	占比
2022 年 1-6 月	1	浙江海西供应链有限公司	140.29	26.94%
	2	上海凯嘉国际物流有限公司	69.48	13.35%
	3	浙江一鼎物流有限公司	46.10	8.85%
	4	台州市通盛运输有限公司	43.34	8.32%
	5	重庆飙鑫物流货物运输有限公司	30.57	5.87%
	小计		**329.78**	**63.36%**
2021 年	1	浙江海西供应链有限公司	333.73	31.12%
	2	上海凯嘉国际物流有限公司	137.35	12.81%

	3	浙江一鼎物流有限公司	93.71	8.74%
	4	台州市通盛运输有限公司	68.17	6.36%
	5	重庆飙鑫物流货物运输有限公司	57.76	5.39%
	小计		**690.72**	**64.41%**
2020 年	1	浙江海西供应链有限公司	244.93	22.98%
	2	重庆飙鑫物流货物运输有限公司	128.22	12.03%
	3	杭州佳舟物流有限公司	93.21	8.75%
	4	宝供物流企业集团有限公司	79.44	7.45%
	5	台州市佳润达物流有限公司	68.50	6.43%
	小计		**614.30**	**57.65%**
2019 年	1	浙江海西供应链有限公司	189.08	17.64%
	2	宝供物流企业集团有限公司	165.05	15.40%
	3	台州市宇航物流有限公司	113.46	10.59%
	4	台州市通盛运输有限公司	85.59	7.99%
	5	上海凯嘉国际物流有限公司	88.33	8.24%
	小计		**641.52**	**59.86%**

发行人产品的体积较大，形状规格各异，整体的运输成本较高。发行人在进行运输供应商的选择时，一般结合收费标准、产品质量保护等因素综合考虑后确定。近年来我国物流行业竞争较为激烈，发行人选择面较广，可随着各家的报价相应调整各家的供应份额。

公司与运输供应商签订运输协议，对不同运输路线、运输重量、运输数量等确定单价，根据实际发生的运输次数、运输重量、运输件数等与合同约定的单价与物流公司结算当期发生的运输费用，主要运输业务提供商的收费标准如下：

序号	供应商名称	收费标准
1	浙江海西供应链有限公司	根据不同运输路线，按照运输次数结算、按数量、体积、重量结算
2	浙江一鼎物流有限公司	根据不同运输路线，按照运输次数结算、按数量、体积、重量结算
3	重庆飙鑫物流货物运输有限公司	根据不同运输路线，按照运输次数、体积结算
4	台州市通盛运输有限公司	根据不同运输路线，按照运输体积、重量结算
5	杭州佳舟物流有限公司	根据不同运输路线，按照运输次数、按数量、体积、重量结算
6	宝供物流企业集团有限公司	根据不同运输路线，按照运输体积、重量结算
7	台州市佳润达物流有限公司	根据不同运输路线，按照数量、体积、重量结算

8	台州市宇航物流有限公司	根据不同运输路线，按照运输次数、运输数量、体积、重量结算
9	上海凯嘉国际物流有限公司	根据不同运输路线，按照运输体积结算

由上表可见，运输业务提供商主要系根据运输路线、运输体积、数量、重量等因素进行收费。

2、报告期内运杂仓储费变动与收入规模、销量、发货数量及销售区域匹配情况

(1)报告期运杂仓储费变动与报告期收入规模、销量、发货数量的匹配关系

报告期内，公司主营业务收入按销售区域构成情况如下：

单位：万元

地区	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华东	12,910.93	42.82%	25,183.95	42.75%	21,201.11	44.89%	21,453.15	46.37%
华南	9,928.34	32.93%	19,450.46	33.02%	17,153.37	36.32%	16,853.60	36.43%
西南	3,451.51	11.45%	6,810.67	11.56%	3,526.90	7.47%	2,689.42	5.81%
华中	2,878.65	9.55%	4,918.13	8.35%	3,600.87	7.62%	2,752.63	5.95%
境内其他地区	632.23	2.10%	1,569.95	2.67%	1,095.27	2.32%	1,526.51	3.30%
境内小计	**29,801.65**	**98.84%**	**57,933.16**	**98.35%**	**46,577.53**	**98.62%**	**45,275.30**	**97.86%**
境外	**349.56**	**1.16%**	**972.21**	**1.65%**	**649.95**	**1.38%**	**989.46**	**2.14%**
合计	**30,151.21**	**100.00%**	**58,905.37**	**100.00%**	**47,227.47**	**100.00%**	**46,264.76**	**100.00%**

公司产品以内销为主，产品主要销往华东、华南、西南等汽车、摩托车工业聚集地区，该等区域的收入合计占当期主营业务收入的比例均在 87%以上。报告期内，公司销售区域分布较为稳定。2021 年，西南地区销售收入占比明显增加主要系对长城汽车销售收入增加所致。

报告期内，公司运杂仓储费的产生主要源于主营业务的开展，其与主营业务的销售规模、销量、发货数量的匹配情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
主营业务收入(万元)①	30,151.21	58,905.37	47,227.47	46,264.76
销量(万件)②	1,997.58	4,076.81	3,314.42	3,495.47
上期发出商品结存数量(万件)③	554.72	457.23	466.56	459.55
本期发出商品结存数量(万件)④	523.47	554.72	457.23	466.56

发货数量(万件)⑤=②+④-③	1,966.32	4,174.30	3,305.09	3,502.48
运杂仓储费(万元)⑥(已剔除其他业务的影响)	749.37	1,414.18	1,337.37	1,411.85
运杂仓储费/主营业务收入⑥/①	2.49%	2.40%	2.83%	3.05%
运杂仓储费/销量(元/件)⑥/②	0.38	0.35	0.40	0.40
运杂仓储费/发货数量(元/件)⑥/⑤	0.38	0.34	0.40	0.40

1)运杂仓储费率

报告期内，主营业务相关的运杂仓储费与对应的收入占比分别为 3.05%、2.83%、2.40%和 2.49%，整体来看较为稳定，略有下滑，主要受以下因素的影响：

①产品销售单价与运费单价

报告期内，公司主营业务收入为汽车、摩托车及通用机械进气系统及配件的销售，三大类产品的平均销售单价变动情况如下：

单位：元/件

产品类别	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
汽车进气系统及配件	29.26	29.95	29.51	27.59
摩托车进气系统及配件	10.70	10.67	9.96	9.70
通用机械进气系统及配件	5.98	5.77	5.61	5.69
整体平均情况	**15.09**	**14.45**	**14.25**	**13.24**

由上表可见，报告期内，上述三大类产品的平均销售单价整体呈增长趋势，导致运杂仓储费率呈下降趋势。此外，报告期内，公司与主要物流运输公司谈判降低了运费单价，进一步使得运杂仓储费率下降。

②产品销售结构变化

报告期内，公司主营业务收入主要来源于汽车、摩托车进气系统及配件的销售，各期收入占比在 90%以上。相对来说，摩托车类产品的体积较小、重量较轻且下游客户主要集中在公司各生产基地周边，因此运输成本较低。2021 年，受下游摩托车市场回暖等因素的影响，摩托车进气系统及配件收入占主营业务收入的比例由 2020 年的 39.53%增长至 42.50%，对当期运杂仓储费的减少产生一定的影响。

2020 年和 2021 年，公司主要摩托车客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年销售收入	2020 年销售收入	变动比例	主要运输起始地-运输目的地
五羊本田	6,006.74	5,226.99	14.92%	自提
新大洲本田	5,434.30	4,004.25	35.71%	台州-太仓 常州-天津 常州-太仓
大长江集团	3,515.33	2,175.85	61.56%	江门-江门 常州-常州
建设雅马哈	2,118.70	1,637.89	29.36%	重庆-重庆 重庆-株洲
厦门厦杏	1,347.47	888.95	51.58%	台州-厦门
小计	**18,422.53**	**13,933.94**	**36.40%**	**-**
摩托车进气系统及配件销售收入	25,035.61	18,668.99	34.10%	-
主要客户销售收入占比	73.59%	74.64%	-	-

由上表可见，2021 年，受下游整车市场回暖以及对大长江集团等客户供应份额提升等因素的影响，发行人对摩托车领域主要客户的销售收入普涨，其中建设雅马哈的收入增加系其合并范围中重庆建设•雅马哈摩托车有限公司收入增加所致，新大洲本田的收入增加系合并范围内中新大洲本田摩托(苏州)有限公司收入增加所致。而上述客户中，大长江集团、新大洲本田摩托(苏州)有限公司、重庆建设•雅马哈摩托车有限公司的生产基地与公司对应的生产基地均在同一个城市或者邻近城市，厦门厦杏所在的福建省与母公司所在的浙江省亦相邻，销售收入大幅增长的同时并未导致运杂仓储费同步明显增长。

2022 年上半年，受新冠疫情多地散发及出口需求放缓的影响，二轮燃油摩托车市场需求下滑，公司摩托车进气系统及配件收入同步下滑，占主营业务收入的比例由 2021 年的 42.50%降低至 38.84%，而汽车进气系统及配件收入占主营业务收入的比例由 2021 年的 50.23%增长至 54.36%，导致当期仓储运杂费率及单位产品运费略有增长，但增幅较小。

综上，2021 年，摩托车进气系统及配件收入的增长、占主营业务收入比例的提升，对当期运杂仓储费率的下降产生了积极的影响；2022 年上半年，摩托车进气系统及配件收入下滑、占主营业务收入比例的降低，导致当期仓储运杂费率及单位产品运费略有增长。

③生产安排优化

为快速应对客户对产品的需求，公司在浙江台州、广东江门、重庆、江苏常州建立了生产基地，施行就近生产、本地化经营的政策，并不断优化不同客户的生产及发货基地，以减少产品运输距离。例如公司于 2017 年 5 月在江苏常州设立常州恒勃，将原属于母公司的部分客户陆续转移至常州恒勃，由常州恒勃生产并销售；于 2017 年建成重庆恒勃自有厂房并投入使用，在服务其原有客户的同时，承接了母公司与广东恒勃部分产品的生产与发货。

除了公司内部优化生产安排外，考虑到进气系统产品体积较大，形态不规则，运输成本较高，公司存在将部分工序(例如注塑、组装等)委托客户周边外协厂商进行加工的情形，与该等产品相关外协加工费增加的同时运杂仓储费有所减少。

报告期内，前述安排所涉产品的外协加工费、销售收入及运费情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
外协加工费	357.38	590.78	313.49	196.63
上述外协产品形成的销售收入	1,471.77	2,596.59	2,014.67	1,577.63
若外协产品自制测算相应的运输费	108.12	200.67	109.01	88.32
外协改自制后测算的公司运杂仓储费/主营业务收入	2.77%	2.66%	2.99%	3.15%
公司实际运杂仓储费/主营业务收入	2.49%	2.40%	2.83%	3.05%

报告期内，公司不同产品的外协加工费受产品注塑规格体积差异、外协厂商是否提供外包装物等因素而存在一定的差异。若上述外协产品全改为自制，测算的公司运杂仓储费占主营业务收入的比例分别为 3.15%、2.99%、2.66%和 2.77%，均高于公司各期实际的主营业务运杂仓储费率 3.05%、2.83%、2.40%和 2.49%，表明委外加工对公司运杂仓储费的管控起到了一定的成效。

公司已就外协加工制定《产品委外加工管理规定》，对外协厂商的筛选、产品质量的把控制定了较为完善的内部管理规定。同时，为了规范外协厂商的出厂质量，公司与外协厂商在合同中就产品质量、不合格品追溯赔偿等进行了约定。

报告期内，公司各生产基地的主要设备注塑机的运行负荷情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
恒勃股份	85.45%	82.98%	71.49%	86.40%
常州恒勃	89.82%	89.08%	82.52%	64.35%

广东恒勃	98.74%	99.72%	84.35%	82.62%
重庆恒勃	111.42%	119.44%	126.01%	107.45%
合计	**94.14%**	**94.72%**	**83.88%**	**84.76%**

由上表可见，报告期内，常州恒勃、重庆恒勃的注塑机运行负荷逐年提升。

常州恒勃系公司为便捷服务江苏及山东区域客户专门设立的子公司，其客户原均为恒勃股份客户。2018 年和 2019 年，母公司陆续将雅马哈动力、常州豪爵铃木摩托车有限公司、济南轻骑标志/铃木摩托车有限公司、富世华等客户转移至常州恒勃，新大洲本田的部分产品转移至常州恒勃生产，随着报告期内常州恒勃生产规模的不断扩大，其注塑机运行负荷逐年提升，也有效缩减了产品的运输距离。

重庆恒勃主要负责重庆周边客户的生产与发货，报告期内其自有客户本田动力、建设雅马哈出货量增加的同时，更多地承接了母公司整体统筹安排生产基地引入的生产任务，例如母公司客户吉利集团成都基地、贵阳基地相关产品的生产与发货亦由重庆恒勃负责，随着相关产品逐步实现量产，注塑机运行负荷进一步提升。整体来看，报告期内重庆恒勃的注塑机运行负荷逐年增长，由于订单需求旺盛，报告期内运行负荷均超过 100%，与实际情况相符。

报告期内，母公司的注塑机运行负荷分别 86.40%、71.49%、82.98%和 85.45%，有所波动，2020 年有所下降一方面系由于 2019 年第四季度母公司将新大洲本田的部分产品转移至常州恒勃生产，另一方面系其外协加工费增加所致；2021 年受下游市场回暖的影响，注塑机运行负荷增长；2021 年和 2022 年上半年相对平稳。广东恒勃的注塑机运行负荷分别为 82.62%、84.35%、99.72%和 98.74%，2019 年和 2020 年较为平稳；2021 年，受下游市场回暖的影响，注塑机运行负荷增长，2021 年和 2022 年上半年较为平稳。

总体来看，公司各生产基地的注塑机运行负荷变动趋势与实际情况相符。

得益于公司就近生产、本地化经营的策略及不断优化产品生产安排，报告期内，公司销售收入的增加的同时运杂仓储费得到了有效的控制，运杂仓储费率进一步呈现下降趋势。

综合上述分析，报告期内与主营业务相关的运杂仓储费率分别为 3.05%、2.83%、2.40%和 2.49%，2020 年和 2021 年略有下滑，主要受产品销售单价与运费单价、产品销售结构与生产安排优化的影响。

2)单位产品的运杂仓储费

报告期内，单位销量的运杂仓储费分别为 0.40 元/件、0.40 元/件、0.35 元/件和 0.38 元/件，单位发货数量的运杂仓储费分别为 0.40 元/件、0.40 元/件、0.34 元/件和 0.38 元/件，整体较为稳定，略有波动。

对于单位产品的运杂仓储费，除受前文所述因素的影响外，还受产品特点、产品结构、运输频率、装车率等多方面因素的影响，例如在单车运输费一定的情况下，若装载了较多单位体积大的产品或者装车率较低，将导致单车装载的产品数量较少，使得单位产品的物流费较高。

综合上述分析，报告期内，公司运输主要由第三方物流公司承运，收费标准为市场报价；各期仓储运杂费与收入、销量、发货数量、区域分布变动基本匹配。

(二)说明发行人销售模式、运输费用承担方式在报告期内是否发生变化，是否符合行业惯例

报告期内，公司销售模式未发生变化，发行人主要产品的销售模式可分为寄售模式和直接销售模式(即非寄售模式)，具体销售模式系发行人根据客户提出的要求并经双方谈判协商确定，符合行业惯例。

根据公司与客户的约定，一般由公司将产成品发货至客户仓库或客户指定第三方物流仓库，该运输费用由公司承担；后续产品如由第三方物流仓库运输至客户仓库，则运输费用由公司承担，如由客户至第三方物流仓库自提，该等运输费用由客户自行承担。此外，存在部分客户由其指定的第三方物流公司或自有物流上门提货，公司不承担运输费用的情况。运输费用的具体承担方式由公司与客户协商确定，符合行业惯例。报告期内，公司主要客户与发行人的运输费用承担方式未发生变化。

报告期内,公司销售模式未发生变化，运输费用承担方式一般由公司与客户协商确定，符合行业惯例。

(三)说明运输费报告期内波动的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入分别为 46,264.76 万元、47,227.47 万元、58,905.37 万元和 30,151.21 万元，对应的运杂仓储费分别为 1,411.85 万元、1,337.37 万元、1,414.18 万元和 749.37 万元。2020 年公司运杂仓储费有所降低，2021 年运杂仓储费未随主营业务收入明显增长，主要原因如下：

(1)2020 年，下游汽车、摩托车市场相对萎靡，公司主营业务收入的增长主要系受产品销售单价增长的影响，产品销量和发货数量分别为 3,314.42 万件、3,305.09 万件，分别较 2019 年减少 181.05 万件、197.39 万件，发货数量的减少导致运杂仓储费有所下降。此外，公司与主要物流运输公司谈判降低了运费单价，使得运杂仓储费进一步下降。

(2)2021 年，摩托车进气系统及配件收入占主营业务收入的比例由 2020 年的 39.53%增长至 42.50%，由于摩托车类产品相较于汽车类产品体积较小、重量较轻且下游客户主要集中在公司各生产基地周边，运输成本相对较低，使得当期运杂仓储费未随收入同步增长。

(3)报告期内，公司在保证产品销售及质量的情况下，秉持“就近生产、本地化经营”的策略，不断优化产品的生产安排。一方面，根据客户生产基地统筹安排公司内部各生产基地的生产任务，缩短产品运输距离；另一方面，将部分工序(例如注塑、组装等)委托客户周边外协厂商进行加工。该策略的施行，对报告期内运杂仓储费的波动产生影响，尤其是对 2021 年运杂仓储费的下降产生积极影响。

综上，报告期内，公司运杂仓储费波动主要受产品发货数量与运费单价、产品销售结构以及生产安排优化的影响，符合公司实际情况，具备合理性。具体分析可参见本题第一小问之“(一)列示报告期内主要运输业务提供商的名称及金额、收费标准，分析并说明报告期运杂仓储费变动是否与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域相匹配”中回复。

二、说明报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息，相关工资与同地区同行业比较情况，说明 2020 年发行人职工薪酬大幅下降的原因及合理性

(一)报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布

1、销售费用中人员情况

报告期内，发行人销售费用中的职工薪酬主要归集销售部的人员薪酬。报告期各期末，公司销售费用中归集的人员数量、员工级别及入职时间分布具体情况如下：

单位：人

期间	在册人数	员工级别		入职时间分布		
		高层	普通	6 年以内(不含 6 年)	6-11 年(不含 11 年)	11 年及以上
2022 年 6 月 30 日	52	1	51	37	9	6
2021 年 12 月 31 日	47	1	46	33	8	6
2020 年 12 月 31 日	45	1	44	31	8	6
2019 年 12 月 31 日	51	1	50	36	9	6

总体来看，报告期内，公司销售团队人员结构合理，人员较为稳定，各年略有波动主要系销售内勤岗位人员流动所致，与下游整车厂商对接的专职销售人员从业多年，行业销售服务经验丰富。

2、管理费用中人员情况

报告期内，发行人管理费用中的职工薪酬主要归集包括财务部、综合管理部、人力资源部、采购部、内审部和证券事务部等部门的人员薪酬。报告期各期末，公司管理费用中归集的人员数量、员工级别及入职时间分布具体情况如下：

单位：人

期间	在册人数	员工级别		入职时间分布		
		高层	普通	6 年以内(不含 6 年)	6-11 年(不含 11 年)	11 年及以上
2022 年 6 月 30 日	278	9	269	208	33	37
2021 年 12 月 31 日	270	9	261	206	29	35
2020 年 12 月 31 日	243	9	234	179	27	37
2019 年 12 月 31 日	268	9	259	195	37	36

报告期内，公司主要管理团队稳定，主要管理人员从业经验较为丰富。

3、研发费用

报告期内，发行人研发费用中的职工薪酬主要按照参与各研发项目的人员进行归集，参与研发项目的人员薪酬计入研发费用。报告期内，公司研发费用归集的人员数量、员工级别及入职时间分布具体情况如下：

单位：人

期间	在册人数	员工级别		入职时间分布		
		高层	普通	6 年以内(不含 6 年)	6-11 年(不含 11 年)	11 年及以上

2022 年 6 月 30 日	191	2	189	124	38	29
2021 年 12 月 31 日	186	2	184	128	34	24
2020 年 12 月 31 日	171	2	169	119	31	21
2019 年 12 月 31 日	193	3	190	130	40	23

报告期内，公司研发技术团队的主要人员相对稳定，从业经验较为丰富。

(二)报告期内，公司销售部门、管理部门、研发部门人员的基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系

公司职工薪酬中主要包含基本工资和绩效奖金，其中绩效奖金与公司经营业绩情况相关，并结合员工的岗位、部门、能力及个人绩效成绩综合确定。报告期各期，公司销售部门、管理部门、研发部门人员的基本工资和奖金构成情况如下：

1、销售部门

单位：万元

薪酬构成	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
基本工资	212.37	80.84%	436.46	75.48%	351.20	76.40%	446.13	81.59%
奖金	50.33	19.16%	141.77	24.52%	108.46	23.60%	100.68	18.41%
合计	**262.69**	**100.00%**	**578.23**	**100.00%**	**459.66**	**100.00%**	**546.81**	**100.00%**

整体来看，报告期各期公司销售人员的奖金较为稳定，2021 年有所上涨，主要系由于当年业绩较好，对销售人员予以奖励。

2、管理部门

单位：万元

薪酬构成	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
基本工资	969.03	89.04%	1,821.01	87.47%	1,798.66	89.77%	2,134.89	93.32%
奖金	119.24	10.96%	260.91	12.53%	204.90	10.23%	152.90	6.68%
合计	**1,088.27**	**100.00%**	**2,081.91**	**100.00%**	**2,003.56**	**100.00%**	**2,287.79**	**100.00%**

报告期内，公司管理人员的奖金整体呈增长趋势，主要系业绩增长情况较好。

3、研发部门

单位：万元

薪酬构成	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

基本工资	766.03	88.84%	1,511.24	86.05%	1,393.93	91.99%	1,704.05	92.46%
奖金	96.22	11.16%	244.93	13.95%	121.42	8.01%	138.89	7.54%
合计	**862.24**	**100.00%**	**1,756.16**	**100.00%**	**1,515.35**	**100.00%**	**1,842.94**	**100.00%**

2021 年研发人员的奖金较高，主要系当年公司业绩相对较好，为了更好的激励研发人员，为未来公司的长远发展奠定良好基础，因此提高了研发人员的奖金发放金额。

(三)发行人工资与同行业同地区比较情况

1、总体薪酬

报告期内，发行人在浙江省境内，经和同行业公司以及临近地区的上市公司对比，公司职工总体平均薪酬不存在显著差异，相关数据列示如下：

单位：万元/人

公司名称	所处地域	2021 年	2020 年	2019 年
华原股份	广西玉林	12.74	10.54	9.53
天普股份	浙江宁波	10.00	7.94	6.80
浙江仙通	浙江台州	9.10	7.39	7.58
安徽凤凰	安徽蚌埠	6.60	5.55	6.32
标榜股份	江苏无锡	10.64	9.74	9.91
溯联股份	重庆	11.53	8.39	9.35
佩蒂股份	浙江温州	5.42	6.25	6.03
百隆东方	浙江宁波	5.95	5.23	5.05
平均值		**9.00**	**7.63**	**7.57**
台州城镇私营单位就业人员平均工资		/	6.05	5.53
恒勃股份		9.47	7.36	7.97

注 1：平均薪酬=（期末应付职工薪酬-期初应付职工薪酬+支付给职工以及为职工支付的现金）/平均员工人数。

注 2：根据台州市统计局 2022 年 6 月 21 日发布的《2021 年度台州市职工平均工资统计公告》，市级不再对外发布私营单位在岗职工年平均工资。

注 3：除安徽凤凰和华原股份外，其他上市公司 2022 年半年度报告均未披露期末员工人数，无法计算平均薪酬，故上表未列示 2022 年上半年薪酬情况，下同。

为了补充说明公司员工薪资水平与同地区公司相比是否存在显著差异，发行人获取了台州城镇私营企业平均薪酬相关数据，与公司平均薪酬比较，通过上表可以看出，公司平均薪酬在以上公司中处于中间水平，并且公司平均薪酬明显高

于当地城镇私营企业平均薪酬。2021 年平均薪酬增加主要系由于当年发行人因经营业绩较好增加奖金发放以及政府社保减免优惠政策取消。

2、销售人员薪酬

报告期内，同地域、同行业公司销售人员薪酬对比如下：

单位：万元/人

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
华原股份	19.70	14.00	11.40
天普股份	26.14	12.25	7.61
浙江仙通	37.90	36.14	33.95
安徽凤凰	8.16	7.79	6.68
标榜股份	17.30	18.01	20.10
溯联股份	22.86	12.00	10.64
佩蒂股份	18.86	19.98	14.49
百隆东方	14.75	13.30	13.57
平均数	**20.71**	**16.68**	**14.81**
恒勃股份	**13.83**	**10.78**	**11.63**

注：可比公司人均薪酬=销售费用中职工薪酬/平均人数。

由上表可见，发行人销售人员平均薪酬高于安徽凤凰，处于同行业可比公司销售人员薪酬区间内，但低于行业平均水平，主要系公司主要客户较为稳定，销售人员中以售后人员和销售内勤为主所致。

3、管理人员薪酬

报告期内，同地域、同行业公司管理及行政人员薪酬对比如下：

单位：万元/人

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
华原股份	12.60	12.94	10.03
天普股份	9.04	12.58	7.51
浙江仙通	8.16	7.09	7.12
安徽凤凰	11.33	10.05	8.72
标榜股份	19.80	19.00	15.69
溯联股份	28.62	18.74	16.27
佩蒂股份	14.51	23.19	31.26
百隆东方	14.97	10.84	11.49

平均数	**14.88**	**14.30**	**13.51**
恒勃股份	**11.55**	**10.07**	**10.14**

注：可比公司人均薪酬=管理费用中职工薪酬/平均人数。

由上表可见，发行人管理及行政人员平均薪酬高于浙江仙通、安徽凤凰，略低于行业平均水平，但处于同行业管理人员薪酬区间内，不存在明显差异。

4、研发人员薪酬

报告期内，同地域、同行业公司研发技术人员薪酬对比如下：

单位：万元/人

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
华原股份	8.95	6.96	7.46
天普股份	10.99	9.25	8.12
浙江仙通	9.31	9.18	10.82
安徽凤凰	9.55	7.85	9.48
标榜股份	14.35	12.71	11.94
溯联股份	15.12	10.94	9.88
佩蒂股份	7.40	8.19	7.62
百隆东方	6.21	4.67	4.57
平均数	**10.24**	**8.72**	**8.74**
恒勃股份	**11.23**	**8.91**	**9.65**

注：可比公司人均薪酬=研发费用中职工薪酬/平均人数。

由上表可见，发行人研发人员平均薪酬与行业平均水平不存在明显差异。

(四)说明 2020 年发行人职工薪酬大幅下降的原因及合理性

2019 年和 2020 年，计入期间费用的职工薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年
销售人员薪酬合计	481.54	557.20
管理人员薪酬合计	2,439.03	2,775.66
研发人员薪酬合计	1,599.65	1,885.34
合计	**4,520.21**	**5,218.20**
合计平均人数	467	517

注：平均人数=全年发放薪酬的总人次/12。

2020 年，发行人期间费用中职工薪酬较 2019 年减少 697.99 万元，主要受

两方面因素的影响：(1)2020 年初受新冠疫情影响，部分员工无法正常返工而主动离职，公司在保证经营效率的前提下，未再补充招聘相关岗位人员，使得 2020 年管理人员、销售人员、研发人员平均人数合计较 2019 年减少 50 人，进而导致职工薪酬减少；(2)受新冠疫情影响，2020 年 2-12 月政府实施社保减免政策，使得职工薪酬进一步减少。假设不考虑人员减少及社保减免的影响，2020 年计入期间费用的薪酬总额为 5,293.60 万元，较 2019 年略有上升。

综合上述分析，2020 年公司期间费用中职工薪酬减少主要受人员减少和社保减免的影响，具备合理性。

三、结合业务类别及竞争格局、经营模式、期间费用具体构成等差异情况，说明报告期销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；说明发行人报告期内期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况

(一)结合业务类别及竞争格局、经营模式、期间费用具体构成等差异情况，说明报告期销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

发行人与同行业可比公司的主要产品及其应用领域、生产经营场所及客户分布的对比情况如下：

序号	公司名称	主要产品	应用领域	生产经营场所与客户分布
1	安徽凤凰(832000)	主要产品为滤清器总成的滤芯，主要应用于空气滤清器、空调滤清器、机油滤清器、燃油滤清器四大汽车滤清器	产品应用于乘用车、商用车、工程机械等领域；主要销往境内外 AM(售后维修)市场；主要客户包括汽车配件企业、汽车制造企业及国内经销商，例如德国 Bilstein、澳大利亚 Wesfil、LKQ 欧洲等企业	母子公司均位于安徽蚌埠；境外销售占比在 60%左右。
2	华原股份(838837)	主要产品包括空气滤清器、柴油滤清器、机油滤清器	产品主要用于柴油车、商用车等，主要客户包括广西玉柴机器、东风商用车有限公司、三一专用汽车有限责任公司、上汽依维柯红岩商用车有限公司、安徽全柴动力股份有限公司等	主要生产经营场所位于广西玉林；第一大客户为关联方广西玉柴机器，收入占比在 50%左右。
3	天普股份(605255)	主要产品为发动机附件系统、燃油系统、空调系统、动力转向系统等胶管及总成	产品主要应用于汽车和工程机械的动力总成、底盘和车身等模块，主要客户为日产投资、东风日产、日本仓敷、江铃汽车、英瑞杰、邦迪等；发行人产品中亦涵盖通气管，存在类似性	总部在浙江宁波，并在上海金山区设有生产经营的子公司；国内市场销售占比在 60%以内。

4	浙江仙通(603239)	主要产品为车用橡塑密封条	产品可应用于整车全套车身密封，原材料与发行人相近，且其客户中东风日产、广汽、吉利汽车、奇瑞、比亚迪、长城汽车等与发行人存在重叠	母子公司均位于浙江台州；根据其招股说明书，客户集中于华东和华南。
5	标榜股份（301181）	主要产品为动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件等	产品主要应用于汽车动力系统、汽车冷却系统以及相关零部件间的连接，主要客户包括一汽大众、上汽大众、上汽大通等整车厂以及鹏翎股份、哈金森 Hutchinso、法雷奥 Valeo、康迪泰克 Continental、中鼎股份等汽车零部件企业。原材料所属大类与发行人一致，发行人产品中亦涵盖管路类产品，存在类似性	总部位于江苏江阴，报告期内无子公司；销售收入主要来源于内销，客户集中于华东、东北、西南、华北。
6	溯联股份（创业板 IPO 在审）	主要产品包括动力系统的燃油管路总成、蒸发排放管路总成、新能源汽车热管理系统管路总成、流体控制件等	产品主要为汽车用流体管路及汽车塑料零部件，主要客户包括长安汽车、上汽通用五菱、比亚迪、北京汽车、奇瑞汽车、八千代、邦迪管路等。原材料所属大类与发行人一致，发行人产品中亦涵盖管路类产品，存在类似性	总部位于重庆市，且在重庆和广西柳州均设有子公司；销售收入均为内销，主要集中于华南、西南与华东。
7	发行人	主要产品为汽车、摩托车、通用机械进气系统及配件，包括空气滤清器总成及炭罐等	产品主要应用于乘用车、二轮摩托车和通用机械，主要客户包括广汽集团、吉利集团、奇瑞集团、比亚迪、长城汽车、东风日产、五羊本田、新大洲本田、大长江集团、春风动力、建设雅马哈、厦门厦杏、本田动力、富世华。	总部在浙江台州，并在客户集中的区域设有生产经营的子公司，分别位于广东江门、江苏常州和重庆市；客户集中分布于华东、华南和西南，各期收入占比在88%以上。

由上表可见，发行人与同行业可比公司的主要产品及其应用领域、下游客户及其地域分布以及生产经营策略存在差异，导致期间费用率存在差异，具备合理性，具体分析如下：

1、销售费用率

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
安徽凤凰	1.54%	1.57%	6.98%	7.14%
华原股份	4.83%	4.65%	9.17%	9.36%
天普股份	1.66%	2.25%	2.48%	2.28%
浙江仙通	4.17%	4.96%	8.48%	8.67%
标榜股份	1.11%	0.98%	1.36%	1.73%

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
溯联股份	-	2.61%	4.52%	5.81%
平均值	**2.66%**	**2.84%**	**5.50%**	**5.83%**
恒勃股份	**2.11%**	**2.25%**	**4.56%**	**5.30%**

注 1：同行业可比公司基础数据来源于公开披露的定期报告或招股说明书。截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年半年度数据。

注 2：为保证数据可比性，2020 年同行业公司销售费用率均作还原，以“销售费用+重分类至营业成本的运杂费”计算。

注 3：除溯联股份外，其余同行业可比公司在 2021 年年度报告及 2022 年半年度报告中国均未披露调整至成本的运杂费金额，故销售费用率未作还原，为保证数据可比性，2021 年和 2022 年 1-6 月发行人销售费用率以未还原的数据列示。

公司销售费用主要由运杂仓储费和职工薪酬构成，各期占销售费用的比例均超过 70%，故对销售费用率的影响较大：

(1)仓储运杂费

报告期内，公司仓储运杂费用率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2020 年	2019 年
安徽凤凰	5.05%	4.81%
华原股份	4.17%	3.52%
天普股份	1.15%	0.88%
浙江仙通	5.02%	5.24%
标榜股份	0.61%	0.73%
溯联股份	3.00%	3.62%
平均值	**3.17%**	**3.13%**
恒勃股份	**2.46%**	**2.86%**

注：截至本回复出具之日，除溯联股份外的其余可比公司公布的定期报告未披露新收入准则对成本的影响数，故上表未对 2021 年和 2022 年 1-6 月情况进行列示。

2019 年和 2020 年，天普股份的仓储费用率较低主要系其主要客户东风日产、日产投资、东风雷诺等均为自提模式，其无需承担运费所致；标榜股份运输费率较低主要系由于其产品质量轻、耐磨损、构型小适宜大批量运输，且销售区域较为集中，部分客户采用自提方式交付，因此其整体运输费用率较低。除了天普股份与标榜股份外，公司仓储运输费率低于其余同行业可比公司，低于行业平均水平，主要原因系发行人本地化经营模式较为成熟，为了快速响应客户需求，发行

人在销售区域较为集中的广东、江苏、重庆等地均设有子公司进行生产和销售，且部分客户采用自提方式交付，因此整体仓储运输费用率相对较低。

(2)职工薪酬

报告期内，公司销售人员薪酬占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
安徽凤凰	0.83%	0.88%	1.06%	1.06%
华原股份	2.24%	2.03%	2.08%	2.13%
天普股份	1.13%	1.19%	0.99%	0.98%
浙江仙通	1.07%	1.81%	2.16%	1.93%
标榜股份	0.50%	0.40%	0.31%	0.39%
溯联股份	-	0.77%	0.45%	0.60%
平均值	**1.15%**	**1.18%**	**1.18%**	**1.18%**
恒勃股份	**0.94%**	**1.02%**	**0.84%**	**1.13%**

注：截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年半年度数据。

由上表可见，公司销售人员薪酬占各期营业收入的比例与安徽凤凰、天普股份相近，高于标榜股份和溯联股份，低于华原股份和浙江仙通，处于行业区间范围内，不存在明显异常。

公司主要客户为汽车、摩托车领域的整车制造厂商，经过十多年的业务沉淀，公司与主流整车厂商已建立了稳定的合作关系，客户维系成本较低，销售部门设置也较为精简，以售后人员和销售内勤为主，该等人员不承担额外的客户开拓和产品推介工作，因此销售人员整体薪酬与公司业绩不存在明显的挂钩。

2020 年，受新冠疫情影响，部分销售人员离职，公司在保证销售服务质量和效率的同时，未增补相应人员，而主营业务规模的扩张以及口罩业务的开展使得公司销售规模产生明显的增长，导致当年销售费用中职工薪酬占营业收入的比例下降。

综合上述分析，公司销售费用率略低于同行业平均水平主要受仓储运杂费和职工薪酬的影响，具备合理性。

2、管理费用率

报告期内，发行人管理费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
安徽凤凰	4.28%	3.82%	4.38%	4.65%
华原股份	3.69%	4.07%	6.75%	6.01%
天普股份	15.53%	13.69%	12.20%	10.34%
浙江仙通	5.95%	5.47%	6.36%	6.04%
标榜股份	3.71%	2.45%	2.22%	2.33%
溯联股份	-	5.57%	4.99%	7.06%
平均值	**6.63%**	**5.85%**	**6.15%**	**6.07%**
恒勃股份	**7.58%**	**7.65%**	**7.02%**	**8.47%**

注：同行业可比公司数据来源于公开披露的定期报告或招股说明书。截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年半年度数据。

公司管理费用主要由职工薪酬和折旧与摊销费构成，各期合计占管理费用的比例均超过 75%，故对管理费用率的影响较大：

公司名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
安徽凤凰	折旧与摊销	0.86%	0.65%	0.62%	0.75%
	职工薪酬	1.61%	1.73%	1.96%	2.07%
华原股份	折旧与摊销	0.47%	0.53%	0.55%	0.40%
	职工薪酬	2.61%	2.49%	4.37%	4.06%
天普股份	折旧与摊销	5.05%	3.75%	3.25%	2.97%
	职工薪酬	7.08%	6.28%	5.18%	4.55%
浙江仙通	折旧与摊销	0.54%	0.49%	0.44%	0.47%
	职工薪酬	4.06%	3.68%	4.20%	3.94%
标榜股份	折旧与摊销	0.33%	0.35%	0.37%	0.43%
	职工薪酬	1.61%	1.34%	1.02%	1.17%
溯联股份	折旧与摊销	-	0.20%	0.29%	0.50%
	职工薪酬	-	3.31%	2.50%	3.39%
平均值	**折旧与摊销**	**1.45%**	**1.00%**	**0.92%**	**0.92%**
	职工薪酬	**3.39%**	**3.14%**	**3.20%**	**3.20%**
恒勃控股	**折旧与摊销**	**1.07%**	**1.08%**	**1.08%**	**1.32%**
	职工薪酬	**4.87%**	**4.47%**	**4.25%**	**5.61%**

注：同行业可比公司数据来源于公开披露的定期报告或招股说明书。截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年半年度数据。

由上表可见，报告期内，除天普股份外，公司折旧与摊销、职工薪酬占各期

营业收入的比例均高于其他同行业可比公司，同样系受发行人本地化经营模式的影响。由于发行人在浙江、广东、重庆、常州四地设有生产经营场所，存在较多的不动产权及管理类资产，并聘用了相应生产经营所需的行政管理人员，因此折旧与摊销金额以及职工薪酬相对较高。2020 年，因新冠疫情影响，部分员工离职，公司在保证经营管理效率的情况下，未及时增补相应的人员，叠加社保减免政策以及销售规模扩大的影响，折旧与摊销以及管理人员薪酬占当年营业收入的比例明显下滑。

对于天普股份，根据其披露的公开信息，2019-2020 年公司业绩均有一定程度的下滑，2021 年营业收入与 2020 年基本持平，略有增长，但由于新增募投用地以及管理类资产、招聘新员工、全面调薪等情况，报告期内天普股份管理费用中的折旧与摊销金额、职工薪酬占其各期营业收入的比例均维持在较高水平。

整体来看，公司管理费用率略高于同行业平均水平，主要受其经营模式导致的折旧与摊销金额、职工薪酬较高的影响，具备合理性。

3、研发费用率

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
安徽凤凰	3.51%	3.45%	3.99%	4.47%
华原股份	2.24%	3.07%	3.30%	3.13%
天普股份	8.63%	8.67%	7.23%	5.17%
浙江仙通	4.49%	4.73%	4.49%	4.79%
标榜股份	4.94%	4.28%	3.42%	3.11%
溯联股份	-	3.84%	3.57%	4.26%
平均值	**4.76%**	**4.67%**	**4.33%**	**4.16%**
恒勃股份	**5.52%**	**6.10%**	**5.31%**	**7.68%**

注：同行业可比公司数据来源于公开披露的定期报告或招股说明书。截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年半年度数据。

同行业可比公司在产品类型、结构比例、生产工艺、应用场景的各个环节与发行人存在一定的差异，研发所需投入有所不同。报告期内，公司持续重视对新产品新技术的研发，并积极参与汽车、摩托车整车企业的同步研发中，因此研发费用较高，但为公司未来业务的发展奠定了坚实的基础。

综合上述分析，报告期内，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同

行业可比公司存在差异系由于主要产品及其应用领域、下游客户及其地域分布以及生产经营策略存在差异，符合生产经营的实际情况，具备合理性。

(二)说明发行人报告期内期间费用的归集是否准确，是否存在漏记或者跨期确认的情形，是否存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况

报告期内，公司每月结账前对于当月已经发生且已经取得原始凭证的支出，根据原始凭证金额计入当期损益；对于尚未取得原始凭证的支出，由业务部门提报已发生的金额，财务部门据此进行预提。

报告期内，公司期间费用率水平合理，期间费用各项组成与同行业可比公司的差异符合生产经营的实际情况，具有合理性。公司严格按照《企业会计准则》的相关规定对期间费用进行确认和计量，报告期内期间费用归集准确，不存在漏记或者跨期确认的情形，亦不存在关联方或前关联方为公司承担费用的情形。

四、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、了解报告期内发行人与仓储运杂费、工薪和人事、其他期间费用核算相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理，并确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；获取报告期内发行人期间费用明细表，了解主要费用构成，分析期间费用与公司销售、管理和研发等日常活动的匹配关系；

2、访谈管理层和相关岗位人员，了解各部门员工的人数、学历及员工级别分布、员工离职情况等；了解公司的薪酬体系、绩效考核及薪酬发放安排等事项；取得报告期内的花名册以及公司行政、财务等其他部门提供的统计表，复核准确性并分析相关内容与访谈了解的信息是否吻合，结合应付职工薪酬的期后支付情况判断其合理性；

3、对发行人研发负责人进行访谈，了解研发活动的具体流程、核算内容、核算方法、研发人员构成、报告期内研发项目的进展及成果及是否存在研发支出资本化的情形，取得报告期内研发项目台账，核对台账记录金额与账面记录是否相符，分析报告期内研发费用明细项目是否存在异常波动；

4、了解公司物流运输的供应商选择、价格确定、对账结算等事项；获取发行人与主要运输业务供应商签订的运输合同/协议，了解合同约定的结算方式等主要条款，获取报告期内发行人销售数据及对应的运费数据，分析运费变动的原

因；

5、查询同行业可比公司的定期报告、招股说明书等公开披露资料，获取与运输费用、期间费用等相关的信息，以及查询公司同地区的薪酬情况，与报告期内公司期间费用率、运输费用承担情况、平均薪酬进行对比，分析其合理性；

6、对报告期内期间费用执行截止性测试程序，检查报告期各期末期间费用中预提费用的计提依据以及期后实际结算金额，分析其与预提金额是否存在重大差异；

7、访谈关联方，了解其报告期内是否存在为公司承担费用的情形；核查公司主要关联方的银行账户流水，关注是否存在大额异常支出。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内公司运杂仓储费变动与报告期收入规模、销量、发货数量及销售区域变动基本匹配；公司销售模式未发生变化，运输费用承担方式在报告期内未发生重大变化，符合行业惯例；运输费报告期内波动符合公司的实际情况，具有合理性。

2、报告期内，发行人期间费用中奖金与绩效基本匹配，发行人工资水平与当地平均工资水平、同行业公司相比不存在明显差异，具有合理性；2020 年发行人职工薪酬大幅下降主要受人员减少以及社保减免的影响，符合公司的实际情况，具有合理性。

3、报告期内，发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司存在一定的差异，系由于主要产品及其应用领域、下游客户及其地域分布以及生产经营策略存在差异，符合生产经营的实际情况，具备合理性；报告期内，公司期间费用的归集准确，不存在漏记或者跨期确认的情形，亦不存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情形。

问题 18. 关于应收账款、应收票据和应收款项融资

申请文件显示，报告期各期末，应收账款、应收票据及应收款项融资合计账面价值分别为 14,698.52 万元、17,577.33 万元、18,888.19 万元和 22,435.61 万元。

请发行人：

(1)说明公司各期末逾期应收账款情况及期后回收情况，并列示各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比；分析新冠疫情、汽车行业景气度变化及客户经营压力对应收账款回款的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析说明应收账款坏账准备计提的充分性；报告期各期末发行人是否存在单项计提坏账准备冲回的情形，如是，请说明相应客户的信用状况、冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的影响。

(2)说明报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据，应收款项融资按票据性质的具体分类情况、金额及占比，最近一年一期相关款项大幅增长的原因及合理性；公司以汇票作为结算方式与同行业可比公司比较情况，如存在差异，请分析差异原因；各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况，是否存在到期无法兑付汇票的情形，如有，请说明具体情况、原因及后续处理措施等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明在客户款项结算中，以承兑汇票作为结算方式的主要客户、结算背景、报告期此类客户结算方式变动情况、与该类客户对外结算方式是否存在重大差异等；并说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，相关核查是否充分。

回复：

一、说明公司各期末逾期应收账款情况及期后回收情况，并列示各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比；分析新冠疫情、汽车行业景气度变化及客户经营压力对应收账款回款的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析说明应收账款坏账准备计提的充分性；报告期各期末发行人是否存在单项计提坏账准备冲回的情形，如是，请说明相应客户的信用状况、冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的影响

(一)说明公司各期末逾期应收账款情况及期后回收情况，并列示各期末期后半年、半年至一年、一年至两年、两年以上回收金额及占比

1、公司应收账款逾期情况及期后回收情况

报告期内，公司对主要客户(各期前五大)的信用政策如下：

客户名称	信用政策
吉利集团	开票后 3 个月内

广汽集团	开票后 2 个月内
奇瑞集团	开票后 3 个月内
五羊本田	开票后 2 个月内
新大洲本田	开票后 1 个月内
大长江集团	开票后 2 个月内
比亚迪	开票后 2 个月内

报告期内，公司总体的应收账款周转率分别为 4.71、4.60、4.70 和 5.35（年化后）；应收账款周转天数分别为 76.43 天、78.26 天、76.60 天及 67.29 天，平均为 74.64 天。由上表可见，公司主要客户的信用期为 1-3 个月，以 2-3 个月的信用期为主，公司应收账款周转天数与其对主要客户的信用政策相匹配。

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年		2020 年		2019 年	
	应收账款余额	占应收账款余额的比例	应收账款余额	占应收账款余额的比例	应收账款余额	占应收账款余额的比例	应收账款余额	占应收账款余额的比例
信用期内	9,197.08	70.92%	13,566.25	75.81%	12,919.00	79.49%	12,069.69	82.53%
信用期外	3,771.25	29.08%	4,328.35	24.19%	3,333.91	20.51%	2,555.65	17.47%
其中：单项全额计提坏账准备的	2,883.15	22.23%	2,944.12	16.45%	2,798.49	17.22%	1,724.89	11.79%
未单项全额计提坏账准备的	888.10	6.85%	1,384.23	7.74%	535.42	3.29%	830.75	5.68%
合计	**12,968.33**	**100.00%**	**17,894.60**	**100.00%**	**16,252.91**	**100.00%**	**14,625.34**	**100.00%**

公司主要客户基本能够按照约定的货款支付期限进行结算。由上表可见，报告期各期末，应收账款账龄主要集中在信用期内，逾期应收账款占比相对较低。对于逾期的应收账款，主要形成原因为：(1)北汽银翔、重庆幻速等客户自身经营不善或公司预计应收账款无法收回，对于该等应收账款，公司已单项全额计提坏账准备；(2)部分客户实际结算周期略有滞后，从而形成货款短暂逾期的情况。

截至 2022 年 8 月 31 日，未单项计提坏账准备的逾期应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日

未单项计提坏账准备的逾期应收账款余额	888.10	1,384.23	535.42	830.75
期后回款金额	455.77	1,212.43	417.38	626.21
期后已转入单项计提金额	-	86.81	54.81	161.90
期后尚未回款金额	432.33	84.99	63.24	42.64

2022 年 6 月末，公司未单项计提坏账准备的逾期应收账款余额为 888.10 万元，该等逾期款项截至 2022 年 8 月 31 日已回款 455.77 万元，尚未回款金额为 432.33 万元。发行人已于报告期末按照款项账龄足额计提坏账准备，同时公司已制定《应收账款管理制度》等内部制度，以加强对应收账款的回收管理工作。

2、应收账款的期后回款情况

截至 2022 年 8 月 31 日，公司各期末应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款余额		12,968.33	-	17,894.60	-	16,252.91	-	14,625.33	-
期后回款情况	半年内	6,752.95	52.07%	14,418.61	80.58%	12,455.18	76.63%	12,239.91	83.69%
	半年至一年	-	-	121.70	0.68%	645.78	3.97%	452.56	3.09%
	一年至两年	-	-	-	-	118.17	0.73%	36.74	0.25%
	两年以上	-	-	-	-	-	-	195.15	1.33%
	小计	**6,752.95**	**52.07%**	**14,540.31**	**81.26%**	**13,219.13**	**81.33%**	**12,924.36**	**88.37%**
	尚未回款	6,215.38	47.93%	3,354.29	18.74%	3,033.78	18.67%	1,700.97	11.63%
	单项计提的应收账款	2,730.11	21.05%	2,944.12	16.45%	2,820.33	17.35%	1,724.89	11.79%
	其中：单项计提应收账款已回金额	-	-	102.04	0.57%	132.52	0.82%	81.34	0.56%

截至 2022 年 8 月 31 日，公司各期末应收账款期后回款比例分别为 88.37%、81.33%、81.26%和 52.07%，其中：2019 年、2020 年末和 2021 年末应收账款中尚未回款的部分基本已单项计提坏账准备，剔除单项计提坏账准备的应收账款后，期后半年内回款的比例分别为 94.88%、92.72%和 96.44%；2022 年 6 月末回款比例相对较低主要系期后统计期间较短所致。整体来看，应收账款总体回款情况良好。

(二)分析新冠疫情、汽车行业景气度变化及客户经营压力对应收账款回款的影响，结合前述情况及主要应收账款客户资信情况进一步分析说明应收账款坏账准备计提的充分性

1、新冠疫情、汽车行业景气度变化及客户经营压力对应收账款回款的影响

(1)新冠疫情、汽车行业景气度变化对应收账款回款的影响

报告期内，全国乘用车销量及二轮燃油摩托车产销量情况如下所示：

单位：万辆

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
乘用车产量	1,043.40	2,140.80	1,999.40	2,136.00
乘用车销量	1,035.50	2,148.20	2,017.80	2,144.40
二轮燃油摩托车产量	617.46	1,467.61	1,250.15	1,352.02
二轮燃油摩托车销量	625.14	1,470.07	1,254.83	1,329.53

注：上述数据来源于中国汽车工业协会、中国摩托车商会。

从下游乘用车整车市场来看，2019 年整车市场行情较为低迷。2020 年，虽然乘用车全年销量仍有所下滑，但具体到各月则呈现先抑后扬的态势：第一季度，受新冠肺炎疫情影响，乘用车销量同比下降 45.40%；自 2020 年 4 月起，随着国内疫情防控形势持续好转，国内车企逐渐恢复产能，同时前期抑制的需求也得到一定程度释放，叠加各地购车优惠政策的推出，汽车行业产销逐步回暖，2020 年 5-12 月乘用车销量均已实现同比增长，公司下游客户销售情况以及流动性也保持了较为良好的状态。2021 年乘用车市场产销量较上年同期明显上涨。2022 年，虽然 3-4 月汽车产业链供应受新冠疫情多地散发的冲击，但在政府各项政策的支持下，上半年乘用车产销量均实现同比增长。

从下游二轮燃油摩托车整车市场来看，2020 年产销量下滑主要系受新冠疫情等因素的影响。2021 年，二轮摩托车行业明显回暖，下游需求旺盛，主要原因系：一方面，由于国外新冠疫情的不断反复以及国内疫情的良好控制，2021 年二轮燃油摩托车出口量同比增长 27.61%，需求明显增加；另一方面系摩托车休闲文化产业的逐步形成，中大排量摩托车（250cc 以上，不含 250cc）市场需求增长，对摩托车行业的回暖带来积极的影响，尤其是 2021 年中大排量摩托车实现销量 35.71 万辆，同比增长超过 50%，增速明显。2022 年上半年，受新冠疫情以及出口需求放缓的影响，二轮燃油摩托车销量有所下滑。

在新冠疫情爆发的初期，受部分客户资金安排及复工情况的影响，存在应收账款逾期的情形，但随着疫情的逐步缓解以及下游整车市场的回暖，下游客户整体经营情况良好，应收账款无法收回的可能性较小。因此，新冠疫情、下游行业景气度变化对公司应收账款回款的影响较小。

(2)客户经营压力对应收账款回款的影响

报告期各期末，公司单项计提坏账准备的应收账款余额分别为 1,724.89 万元、2,820.33 万元、2,944.12 万元和 2,883.15 万元，主要系受客户经营不善等原因导致，例如：2018 年，北汽银翔和重庆幻速陷入债务危机，无法偿还对公司的应收账款合计 1,724.89 万元，公司已于当年末单项全额计提坏账准备。因此 2018 年末及 2019 年末单项计提坏账准备的应收账款余额均为 1,724.89 万元。

2020 年末，公司单项计提坏账准备的应收账款较 2019 年末增加 1,095.44 万元，主要系口罩业务外销客户 Loui Motors Technology Corporation 未按合同约定按时支付货款 137.70 万美元(折合人民币 898.45 万元)，公司预计该笔款项无法收回，已全额计提坏账准备。

除了单项计提坏账准备的应收账款外，公司 2019 年-2021 年末应收账款期后半年内的回款率均在 90%以上；2022 年 6 月末应收账款期后半年回款比例较低主要系统计期间较短，仅 2 个月所致。整体来看，公司应收账款回款情况良好。公司下游主要客户为吉利集团、广汽集团、奇瑞集团、长城汽车、五羊本田、新大洲本田、大长江集团等知名整车制造厂商，客户群体较为优质，发生坏账的可能性较低，有利于提升公司盈利能力和抗风险能力，保证货款回收的稳定性。

总体来说，客户经营压力对公司应收账款回款有一定的影响，但影响在可接受范围内。

2、主要应收账款客户的资信情况

除单项计提坏账准备的应收账款外，公司主要应收账款客户为吉利集团、广汽集团、奇瑞集团、五羊本田、新大洲本田等知名整车制造厂商，其中：吉利汽车股份有限公司(吉利集团)2019 年和 2020 年 6 月分别实现营业收入 981.39 亿元、371.21 亿元，归属于母公司股东的净利润分别为 82.15 亿元、23.01 亿元。广汽集团 2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年上半年分别实现营业收入 592.34 亿元、627.17 亿元、751.10 亿元和 484.48 亿元，归属于母公司股东的净利润分别为 66.18 亿元、59.66 亿元、73.35 亿元和 57.51 亿元。奇瑞集团为知名汽车

整车制造厂商，五羊本田和新大洲本田均为摩托车行业知名的合资制造厂商。因此，报告期内公司主要客户在行业中均具备一定的市场地位，资信情况良好，期后回款总体及时，发生坏账的风险较低。

3、公司应收账款坏账准备计提充分性的说明

公司已根据《企业会计准则》的相关规定，并结合实际经营情况制定了适当的应收款项减值政策。报告期各期末，公司严格遵照应收款项减值政策的规定，并结合应收账款的账龄、客户偿付能力、期后还款情况计提应收账款坏账准备。

其中，对北汽银翔及重庆幻速、Loui Motors Technology Corporation 等单项金额大，经单独进行减值测试有客观证据表明发生减值的，已单项计提坏账准备；对以账龄为信用风险组合的应收账款，亦已按照相应账龄足额计提坏账准备。

公司应收账款按账龄计提比例与同行业公司的比较情况如下：

同行业可比公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
安徽凤凰	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%		
华原股份	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
天普股份	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%		
浙江仙通	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%		
标榜股份	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%		
溯联股份	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
恒勃股份	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%		

由上表可见，公司应收账款坏账计提政策与同行业不存在重大差异，以账龄组合计提坏账准备的应收账款坏账准备计提充分、谨慎。

报告期各期末，以账龄组合计提坏账准备的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	9,986.02	99.02%	14,792.07	98.94%	13,376.96	99.59%	12,643.52	98.01%
1-2 年	52.89	0.52%	113.59	0.76%	43.57	0.32%	157.77	1.22%
2-3 年	13.59	0.13%	33.27	0.22%	10.25	0.08%	51.73	0.40%
3 年以上	32.68	0.32%	11.55	0.08%	1.80	0.01%	47.42	0.37%
账面余额小计	**10,085.18**	**100.00%**	**14,950.48**	**100.00%**	**13,432.58**	**100.00%**	**12,900.44**	**100.00%**

减：坏账准备	541.35	-	772.49	-	678.08	-	710.90	-
账面价值合计	9,543.83	-	14,177.99	-	12,754.50	-	12,189.55	-

由上表可见，报告期内各期末，以账龄组合计提坏账准备的应收账款账龄以1年为主，占比在98%以上，1年以上应收账款金额较小，分别为256.92万元、55.62万元、158.41万元和99.16万元。

2022年6月末，账龄在1年以上且未单项计提坏账准备的应收账款对应的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	1年以上的应收账款余额	占1年以上应收账款余额的比例	对应的坏账准备余额	客户经营情况
江苏江淮动力有限公司	30.79	31.05%	24.02	母公司为上市公司智慧农业（000816.SZ），根据其披露的2022年半年度报告，江苏江淮动力有限公司的营业收入为3.49亿，净利润为1,382.12万元，故公司款项无法收回风险较小。

由上表可见，2022年6月末，账龄在1年以上且未单项计提坏账准备的应收账款对应的主要客户资信情况良好，相关款项收回风险较小，故按账龄组合计提坏账准备具备合理性，坏账准备计提充分。

综上所述，报告期内公司主要客户为吉利集团、广汽集团、奇瑞集团、五羊本田、新大洲本田等知名整车制造厂商，该等客户在行业中均具备一定的市场地位，资信情况良好，期后回款总体及时；账龄在1年以上且未单项计提坏账准备的应收账款对应的主要客户为江苏江淮动力有限公司，该等主体资信情况良好，相关款项收回风险较小。公司应收账款回款情况受下游行业景气度、新冠疫情的影响较小，在一定程度上受客户经营压力的影响，但影响在可接受范围内；公司已严格按照应收款项减值相关的会计政策对应收账款计提坏账准备，坏账准备计提充分。

(三)报告期各期末发行人是否存在单项计提坏账准备冲回的情形，如是，披露相应客户的信用状况、冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的影响

报告期内，公司坏账准备变动情况如下：

单位：万元

项目		期初余额	计提金额	收回或转回	转销或核销	其他变动	期末余额
2022 年 1-6 月	单项计提	2,944.12	314.84	102.04	273.76	-	2,883.15
	组合计提	772.49	-231.14	-	-	-	541.35
	合计	**3,716.61**	**83.69**	**102.04**	**273.76**	**-**	**3,424.50**
2021 年	单项计提	2,820.33	158.81	26.72	8.30	-	2,944.12
	组合计提	678.08	94.41	-	-	-	772.49
	合计	**3,498.41**	**253.23**	**26.72**	**8.30**	**-**	**3,716.61**
2020 年	单项计提	1,724.89	1,095.44	-	-	-	2,820.33
	组合计提	706.58 注	-28.50	-	-	-	678.08
	合计	**2,431.48**	**1,066.93**	**-**	**-**	**-**	**3,498.41**
2019 年	单项计提	1,724.89	9.16	-	9.16	-	1,724.89
	组合计提	499.47	211.42	-	-	-	710.90
	合计	**2,224.36**	**220.58**	**-**	**9.16**	**-**	**2,435.79**

注：因会计政策变更，2020 年 1 月 1 日坏账准备 4.31 万元转入合同资产。

报告期内，存在单项计提坏账准备冲回的情形，具体如下：

1、公司对 Loui Motors Technology Corporation 的应收账款

2020 年末，公司预计 Loui Motors Technology Corporation 的应收账款余额 898.45 万元(137.70 万美元)难以收回，故全额计提了坏账准备。2021 年，公司收回 12.92 万元(2 万美元)相应冲回了单项计提的坏账准备。

2、公司对杭州益维汽车工业有限公司的应收账款

杭州益维汽车工业有限公司系众泰汽车股份有限公司(ST 众泰，股票代码：000980)之子公司，因其经营不善，2020 年，公司对其应收账款及合同资产合计 28.05 万元全额计提坏账准备。2021 年 12 月，杭州益维汽车工业有限公司管理人向浙江省永康市人民法院提交的重整计划申请获批，当月依据其《重整计划草案》，向发行人支付 10 万元及 11,517 股 ST 众泰股票抵债。2021 年，发行人相应冲回应收账款及合同资产坏账准备 17.56 万元，转销坏账准备合计 10.49 万元。

3、公司对浙江众泰汽车制造有限公司的应收账款

浙江众泰汽车制造有限公司系众泰汽车股份有限公司（ST 众泰，股票代码：000980）之子公司，因其经营不善，2020 年，公司对其应收账款 22.85 万元全额计提坏账准备。2021 年 12 月，浙江众泰汽车制造有限公司管理人向浙江省永康市人民法院提交的重整计划申请获批，2022 年 4 月依据其《重整计划草案》，

向发行人支付 10 万元及 11,643 股 ST 众泰股票抵债。2022 年上半年，发行人相应冲回应收账款坏账准备 14.61 万元，转销坏账准备合计 8.24 万元。

4、公司对无锡开普机械有限公司的应收账款

2020 年，因无锡开普机械有限公司经营不善，公司对其应收账款 59.17 万元全额计提坏账准备。2021 年 12 月，无锡开普机械有限公司管理人向无锡市锡山区人民法院提交的重整计划申请获批，2022 年 1 月依据其《重整计划草案》，向发行人支付 4.44 万元。2022 年上半年，发行人相应冲回应收账款坏账准备 4.44 万元，转销坏账准备合计 54.73 万元。

5、公司对无锡开普动力有限公司的应收账款

2020 年，因无锡开普动力有限公司经营不善，公司对其应收账款 23.37 万元全额计提坏账准备。2021 年 12 月，无锡开普机械有限公司管理人向无锡市锡山区人民法院提交的重整计划申请获批，2022 年 1 月依据其《重整计划草案》，向发行人支付 1.65 万元。2022 年上半年，发行人相应冲回应收账款坏账准备 1.65 万元，转销坏账准备合计 21.72 万元。

6、公司对重庆比速汽车有限公司的应收账款

重庆比速汽车有限公司因其经营不善，2018 年，公司对其应收账款 270.42 万元全额计提坏账准备。2022 年 3 月，重庆比速汽车有限公司管理人向重庆市第五中级人民法院提交的重整计划申请获批，2022 年 5 月依据其《重整计划草案》，向发行人支付 81.34 万元。2022 年上半年，发行人相应冲回应收账款坏账准备 81.34 万元，转销坏账准备合计 189.08 万元。上述情形共同导致 2021 年公司转回单项计提的应收账款坏账准备 26.72 万元，合同资产减值准备 3.76 万元，2022 年上半年，转回单项计提的应收账款坏账准备 102.04 万元。除此之外，不存在其他单项计提坏账准备冲回的情况。报告期内，公司单项计提的坏账准备冲回的金额较小，依据合理，对公司财务情况影响极小。

上述情形共同导致 2021 年公司转回单项计提的应收账款坏账准备 26.72 万元，合同资产减值准备 3.76 万元；2022 年 1-6 月转回单项计提的应收账款坏账准备 102.04 万元。除此之外，不存在其他单项计提坏账准备冲回的情况。报告期内，公司单项计提的坏账准备冲回的金额较小，依据合理，对公司财务情况影响极小。

二、说明报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据，应收款项融资按

票据性质的具体分类情况、金额及占比，最近一年一期相关款项大幅增长的原因及合理性；公司以汇票作为结算方式与同行业可比公司比较情况，如存在差异，请分析差异原因；各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况，是否存在到期无法兑付汇票的情形，如有，请说明具体情况、原因及后续处理措施等

(一)说明报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据，应收款项融资按票据性质的具体分类情况、金额及占比，最近一年一期相关款项大幅增长的原因及合理性

1、应收票据和应收款项融资的划分依据

财政部于 2017 年 3 月 31 日分别发布《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量(2017 年修订)》(财会[2017]7 号)、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移(2017 年修订)》(财会[2017]8 号)、《企业会计准则第 24 号——套期会计(2017 年修订)》(财会[2017]9 号)，于 2017 年 5 月 2 日发布了《企业会计准则第 37 号——金融工具列报(2017 年修订)》(财会[2017]14 号)(上述准则统称“新金融工具准则”)，要求境内上市企业自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。

公司于 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。遵循谨慎性原则，按照承兑人的信用等级将收到的承兑汇票分别在“应收款项融资”和“应收票据”项目中列报，具体如下：

列报科目	承兑人信用等级	承兑人
应收款项融资	信用等级较高	6 家大型商业银行(中国银行、农业银行、建设银行、工商银行、邮储银行及交通银行)和 9 家上市股份制商业银行(招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、平安银行、兴业银行及浙商银行)
应收票据	信用等级较低	其他商业银行及财务公司

按照承兑人信用等级划分的具体依据如下：

按照新金融工具准则的相关规定，公司出售金融资产(包括票据背书转让、贴现、质押开票)对于实现业务模式目标是不可或缺的，而非仅仅是附带性质的活动，这种管理模式符合既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标，且金融资产的合同现金流量特征为对本金和未偿付本金金额为基础的利息偿付，该金融资产应划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。按照

《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》(财会[2019]6 号)的相关规定列报于“应收款项融资”项目。

公司根据其现金流量管理的需求，对结算收取的信用等级较高的银行承兑汇票进行管理，优先将票据背书转让给相关供应商进行支付结算，在票据面额较大无法满足其支付需求时，发行人将收到的票据质押给银行开具小面额票据再对外背书支付给供应商；在缺乏现金时，公司则以承受银行贴现利息为代价，进行票据贴现，从而获取现金流以满足企业的日常经营管理；当现金流量充足时，公司将相关票据持有至到期进行银行托收，从而获取相关合同现金流量。

报告期内，对于信用等级较高的银行开具的承兑汇票，公司背书转让、贴现、质押开票的票据金额占各期收到票据金额的比例分别为 90.02%、95.73%、94.62%和 90.72%，可见，公司出售金融资产(包括票据背书转让、贴现、质押开票)对于实现业务模式目标是不可或缺的，而非仅仅是附带性质的活动。根据新金融工具准则的相关规定，列报于“应收款项融资”科目。报告期内，公司未发生银行承兑汇票到期不能承兑的情形。

对于其余结算收取的承兑汇票，包括商业承兑汇票以及其他银行开具的承兑汇票，虽然公司也主要采用上述模式进行管理，但由于其信用等级较低，在贴现或背书时不满足终止确认条件，因此无论未来是否贴现、背书或质押都不影响其业务模式，都应当划分为以摊余成本计量的金融资产，列报于“应收票据”科目。

2、应收票据按票据性质的具体分类情况、金额及占比

报告期各期末，应收票据按票据性质分类的具体情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收票据	银行承兑汇票	765.78	6.91%	1,266.07	11.85%	950.22	15.48%	556.59	10.33%
	商业承兑汇票	912.43	8.23%	60.90	0.57%	65.00	1.06%	11.00	0.20%
应收款项融资	银行承兑汇票	9,406.98	84.86%	9,354.82	87.58%	5,121.73	83.46%	4,820.74	89.47%
合计		11,085.19	100.00%	10,681.79	100.00%	6,136.95	100.00%	5,388.33	100.00%

报告期内，公司应收款项融资均为银行承兑汇票，应收票据以银行承兑汇票为主，商业承兑汇票金额相对较小，主要由兵器装备集团财务有限责任公司、海马财务有限公司、奇瑞集团等大型企业开具，这些客户规模大且信用较好。

3、最近一年一期相关款项大幅增长的原因及合理性

报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资账面余额及各期主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日/2022年1-6月	2021年12月31日/2021年	2020年12月31日/2020年	2019年12月31日/2019年
应收票据	1,678.21	1,326.97	1,015.22	567.59
应收款项融资	9,406.98	9,354.82	5,121.73	4,820.74
应收票据和应收款项融资合计	**11,085.19**	**10,681.79**	**6,136.94**	**5,388.33**
主营业务收入	30,151.21	58,905.37	47,227.47	46,264.76

报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资账面余额分别为5,388.33万元、6,136.94万元、10,681.79万元和11,085.19万元，整体呈增长趋势，与公司业务规模持续增长趋势保持一致。其中，2021年末相关款项明显增加，较2020年末增加4,544.85万元，系受到质押票据金额增加的影响，具体情况分析如下：

公司收到客户的承兑汇票面额较大，一般不适合直接背书给供应商，因此，公司在收到票据后将部分票据质押给银行作为保证金以开具银行承兑汇票并支付给供应商。2020年末、2021年末和2022年6月末，公司已质押未到期的票据金额分别为2,486.90万元、8,740.73万元和9,545.72万元，由此可见，2021年期末质押票据金额的大幅增加，导致应收票据和应收款项融资余额随之增加。

综上所述，公司最近两年末一期末应收票据和应收款项融资余额持续增长原因真实，具备合理性。

(二)公司以汇票作为结算方式与同行业可比公司比较情况，如存在差异，请分析差异原因；各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况，是否存在到期无法兑付汇票的情形，如有，请说明具体情况、原因及后续处理措施等

1、公司以汇票作为结算方式与同行业可比公司比较情况，如存在差异，请分析差异原因

报告期各期末，公司与同行业可比公司期末承兑汇票余额占营业收入比例的对比情况如下：

公司名称	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
安徽凤凰（832000）	3.50%	2.57%	0.66%	0.00%

华原股份（838837）	41.09%	22.63%	27.99%	31.86%
天普股份（605255）	0.87%	0.14%	0.00%	0.79%
浙江仙通（603239）	73.25%	33.39%	33.62%	24.89%
标榜股份（301181）	24.14%	13.53%	15.64%	14.00%
溯联股份（创业板IPO在审）	-	24.15%	27.69%	12.28%
平均值	**28.57%**	**16.07%**	**17.60%**	**13.97%**
发行人	17.47%	16.87%	10.70%	10.89%

注：截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新2022年上半年数据。

同行业可比公司均存在使用承兑汇票结算货款的情况。由于各公司的业务市场、客户等情况存在差异，因此各期末票据余额占当期营业收入的比例有所不同，例如安徽凤凰和天普股份的外销收入占比相对较高且客户付款方式以银行转账为主，因此票据余额占当期营业收入的比例很低。整体来看，公司期末承兑汇票余额占营业收入的比例与同行业平均水平不存在明显差异。

2、各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况，是否存在到期无法兑付汇票的情形，如有，请说明具体情况、原因及后续处理措施等

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资期后回收情况具体如下：

单位：万元

期间	期末余额	期后托收	期后背书转让或贴现	期后回收率
2022年6月末	11,085.19	4,506.72	152.46	42.03%
2021年末	10,681.79	10,459.84	221.96	100.00%
2020年末	6,136.94	5,887.93	249.01	100.00%
2019年末	5,388.33	4,798.95	589.38	100.00%

注：2022年6月末期后回收情况系截至2022年8月31日。

由上表可见，公司报告期各期末应收票据、应收款项融资的期后兑付情况良好。截至2022年8月31日，2022年6月末的期后回收率相对较低，主要系期后统计期间较短，部分承兑汇票尚未到期所致。

报告期各期末，公司承兑汇票均在期后实现到期托收、背书转让或者贴现，期后兑付情况正常。报告期内，公司不存在到期无法兑付汇票的情形。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明在客户款项结算中，

以承兑汇票作为结算方式的主要客户、结算背景、报告期此类客户结算方式变动情况、与该类客户对外结算方式是否存在重大差异等

报告期内，以承兑汇票作为结算方式的主要客户及其结算方式变动情况如下：

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
吉利集团	承兑汇票、对公转账	承兑汇票、对公转账	承兑汇票、对公转账	承兑汇票、对公转账
比亚迪	承兑汇票	承兑汇票	承兑汇票	承兑汇票
奇瑞集团	承兑汇票、对公转账	承兑汇票、对公转账	承兑汇票、对公转账	承兑汇票、对公转账
长城汽车	承兑汇票、对公转账	承兑汇票、对公转账	承兑汇票、对公转账	承兑汇票、对公转账
厦门厦杏	承兑汇票	承兑汇票	承兑汇票	承兑汇票

由上表可见，以承兑汇票作为结算方式的主要客户，在报告期内与公司的结算方式未发生变化，采用上述结算方式，系由行业惯例、客户要求等因素决定，结算背景均为正常的购销业务。

经核查，上表所列的主要客户中，吉利汽车(吉利集团)曾为 IPO 在审企业，比亚迪之母公司比亚迪股份有限公司、长城汽车为上市公司，根据该等公司的公开披露文件，存在应付票据科目，即存在票据对外结算方式，与发行人结算方式无重大差异。

四、说明对各期末应收账款核查过程、结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查客户家数、标的选择方法、核查应收账款占比、核查结果，对存在差异或未确认部分的替代核查程序，相关核查是否充分

(一)核查程序

申报会计师会同保荐人主要履行了以下核查程序：

1、对客户实施函证程序

报告期各期，申报会计师及保荐人综合考虑应收账款余额及收入金额，选取大额和各期变动较为明显的样本执行了函证程序，对于回函不符的向公司和客户了解差异原因，确定是否存在调整事项并编制函证调节表；对于未回函的，执行替代程序，替代程序包括但不限于查验订单、发货记录、对账单、销售发票、回款凭证等。报告期内，应收账款函证核查情况如下：

单位：万元

期间	期末余额	发函客户数量	发函金额	发函比例	回函金额	回函比例
2022 年 6 月末	12,968.33	87	9,670.01	74.57%	9,524.41	73.44%
2021 年末	17,894.60	96	14,743.63	82.39%	14,320.47	80.03%
2020 年末	16,252.91	81	15,515.46	95.46%	12,230.79	75.25%
2019 年末	14,625.33	76	13,756.63	94.06%	10,645.45	72.79%

注 1:回函比例=回函金额/期末余额。

注 2：此处客户数量未对受同一实际控制人控制的客户进行合并。

2、对主要客户实施访谈程序

申报会计师会同保荐人、发行人律师对发行人 34 家客户执行了访谈核查程序，访谈客户覆盖报告期各期前十大客户、各期新增主要客户并随机抽取了其他客户，访谈内容包括客户主要经营情况、与发行人的合作历史及业务往来情况、是否存在关联关系、结算政策等信息。报告期内，访谈客户的销售收入占当期营业收入的比例分别为 81.64%、78.91%、81.46%和 81.60%。

3、除函证、访谈程序外的其他核查程序

(1)获取公司与应收账款管理相关的制度；访谈公司管理层，了解公司销售与收款业务的内部控制制度建立与实施情况，并对内部控制的有效性进行了穿行测试；

(2)访谈公司相关业务人员和财务人员，了解公司的销售政策、信用政策、应收账款回款情况等，检查销售合同主要条款及执行情况；

(3)对应收账款的发生额进行查验，复核借方累计发生额与主营业务收入是否配比，检查客户回款的相关单据，并结合应收账款周转率等指标进行横向、纵向对比分析，判断是否存在重大异常；

(4)访谈公司财务负责人关于应收账款单项计提坏账的原因，获取相应资料并进行复核，复核公司报告期内核销坏账的依据及决策程序；

(5)取得公司关于应收账款账龄划分方法的说明，分析其划分方法的合理性，并对照报告期各年应收账款账龄明细表检查其账龄划分的准确性；获取公司的应收账款账龄分析表，检查是否存在逾期情况，了解逾期原因并分析合理性；对照公司坏账准备计提的会计政策，检查坏账计提是否充分；比对合同规定的收款政策与实际收款情况，核查应收账款期后回收情况，查阅历史坏账发生情况，分析坏账计提是否充分；

(6)查阅同行业可比公司的坏账计提政策，并与公司的实际情况比较，关注公司的坏账计提政策是否与行业惯例相符，公司应收账款坏账准备计提是否充分；

(7)查阅相关行业研究报告、上市公司公开信息，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、主要客户官网等公开渠道进行检索，分析公司主要客户的市场地位和资质情况，了解大额应收款项交易对手经营情况和资金实力、期后收款情况、历史坏账发生情况等，核查坏账计提政策是否谨慎、合理；

(8)检查承兑汇票台账，关注票据的接收、背书、质押、兑付是否存在异常；

(9)检查公司报告期各期末期后回款情况；

(10)检查应收账款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

(二)核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要客户资信情况良好，应收账款账龄主要集中在信用期内，逾期应收账款占比相对较低，整体回款情况良好；公司应收账款回款受下游行业景气度、新冠疫情的影响较小，在一定程度上受客户经营压力的影响，但影响在可接受范围内，应收账款坏账准备计提充分；2021 年，除因客户回款或其他偿债方式导致 2020 年末单项计提的坏账准备冲回 26.72 万元；2022 年 1-6 月，除因客户回款或其他偿债方式导致 2020 年末单项计提的坏账准备冲回 102.04 万元外，报告期内发行人不存在其他单项计提坏账准备冲回的情形，上述冲回依据合理，对公司财务数据的影响极小。

2、报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据充分，符合企业会计准则的规定；公司应收票据以银行承兑汇票为主，报告期内应收票据和应收款项融资金额大幅增长具备合理性，符合公司实际经营情况；公司以汇票作为结算方式与同行业对比不存在明显差异；报告期各期末应收票据及应收款项融资的期后兑付情况良好；报告期内发行人未发生承兑汇票到期无法兑付的情形。

3、发行人基于行业惯例与客户协商确定采用票据结算方式，具备真实的商业背景；报告期内，主要客户的结算方式未发生变动，与该类客户对外结算方式不存在重大差异。

4、报告期各期末公司的应收账款真实、准确、完整。

问题 19. 关于存货

申请文件显示：

(1)报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 10,929.64 万元、11,555.61 万元、10,137.06 万元和 10,182.84 万元。

(2)报告期各期末，发行人库存商品及发出商品账面余额合计分别为 7,258.07 万元、8,013.94 万元、6,975.30 万元和 7,304.59 万元，占存货余额的比例分别为 63.47%、65.35%、61.16%和 62.04%，金额及占比均较高。

请发行人：

(1)结合发行人材料采购、生产、各种销售模式下销售占比及销售周期，量化分析公司报告期各期存货中原材料、发出商品、库存商品等数量、金额、周转率的合理性；说明原材料占比较大的原因及合理性；结合经营模式、生产周期及过程，说明存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划、生产计划相匹配。

(2)说明存货各类别的库龄结构，发行人各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；进一步分析发行人发出商品占比较高的原因及合理性，是否与同行业竞争对手一致。

(3)说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异；结合各期末发行人存货库龄情况、产品更新换代情况及占比，各期末发行人存货跌价准备测试情况，计提是否充分。

请保荐人、会计师发表明确意见，并说明对各期末存货数量具体核查过程、各存货构成的核查方法、结论，对存在差异部分的替代核查程序，列示报告期各类存货通过监盘程序核实存货账面余额；说明针对发出商品执行的核查程序、核查比例和核查结论。

回复：

一、结合发行人材料采购、生产、各种销售模式下销售占比及销售周期，量化分析公司报告期各期存货中原材料、发出商品、库存商品等数量、金额、周转率的合理性；说明原材料占比较大的原因及合理性；结合经营模式、生产周期及过程，说明存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划、生产计划相匹配

(一)结合发行人材料采购、生产、各种销售模式下销售占比及销售周期，量化分析公司报告期各期存货中原材料、发出商品、库存商品等数量、金额、周转率的合理性

1、存货的总体构成情况

报告期各期末，公司存货账面余额分别为12,264.14万元、11,404.90万元、14,022.64万元和14,115.26万元。2020年末公司适度控制了存货备货规模，以及受客户生产领用计划及对账影响发出商品金额减少，导致账面余额相对较低，但整体来看，报告期内，公司存货规模较为稳定。

报告期各期末，存货的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年6月30日		2021年12月31日	
	金额	比例	金额	比例
原材料	2,902.09	20.56%	2,846.04	20.30%
在产品	313.23	2.22%	183.69	1.31%
库存商品	3,183.23	22.55%	3,466.22	24.72%
发出商品	6,190.11	43.85%	5,851.53	41.73%
委托加工物资	407.77	2.89%	429.73	3.06%
半成品	1,118.83	7.93%	1,245.44	8.88%
合计	**14,115.26**	**100.00%**	**14,022.64**	**100.00%**
跌价准备	**1,218.37**	-	**1,503.19**	-
账面价值	**12,896.89**	-	**12,519.45**	-
项目	**2020年12月31日**		**2019年12月31日**	
	金额	**比例**	**金额**	**比例**
原材料	3,096.89	27.15%	2,721.81	22.19%
在产品	163.49	1.43%	207.16	1.69%
库存商品	2,347.24	20.58%	3,178.28	25.92%
发出商品	4,628.06	40.58%	4,835.65	39.43%
委托加工物资	331.80	2.91%	283.71	2.31%
半成品	837.42	7.34%	1,037.52	8.46%
合计	**11,404.90**	**100.00%**	**12,264.14**	**100.00%**
跌价准备	**1,267.84**	-	**708.53**	-
账面价值	**10,137.06**	-	**11,555.61**	-

由上表可见，公司存货主要由原材料、库存商品和发出商品构成，其中原材料平均占比约 23%，库存商品及发出商品合计占比在 60%以上，在产品、半成品及委托加工物资合计占存货余额的比例不足 15%，对存货余额变动的影响较小。

2、不同类型存货数量、金额、周转率情况

(1)原材料

①原材料数量、金额情况

报告期各期末，公司原材料账面余额分别为 2,721.81 万元、3,096.89 万元、2,846.04 万元和 2,902.09 万元，账面价值分别为 2,303.34 万元、2,315.19 万元、1,902.82 万元和 2,119.12 万元，较为稳定，主要为基础原材料、橡胶件和五金件，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月			2021 年		
	数量	账面价值	占比	数量	账面价值	占比
基础原材料	-	1,209.85	57.09%	-	1,157.69	60.84%
其中：塑料原料（单位：吨）	755.63	826.00	38.98%	728.66	803.72	42.24%
橡胶件（单位：万件）	171.30	137.26	6.48%	149.87	140.03	7.36%
五金件（单位：万件）	838.83	287.06	13.55%	837.11	269.83	14.18%
其他原材料	-	484.95	22.88%	-	569.91	29.95%
合计	**-**	**2,119.12**	**100.00%**	**-**	**1,902.82**	**100.00%**
项目	**2020 年**			**2019 年**		
	数量	**账面价值**	**占比**	**数量**	**账面价值**	**占比**
基础原材料	-	1,299.27	56.12%	-	1,308.81	56.82%
其中：塑料原料（单位：吨）	1,027.18	966.00	41.72%	966.07	981.07	42.59%
橡胶件（单位：万件）	130.31	134.69	5.82%	259.44	252.20	10.95%
五金件（单位：万件）	1,051.73	279.78	12.08%	1,920.76	448.65	19.48%
其他原材料	-	601.45	25.98%	-	293.68	12.75%
合计	**-**	**2,315.19**	**100.00%**	**-**	**2,303.34**	**100.00%**

公司原材料主要由以塑料原料为主的基础原材料以及橡胶件、五金件等外购定制件组成。公司根据销售订单及预测订单制定生产计划，再根据生产计划和库存量制定采购计划，以保证原材料供应能够适应生产的需要。

②原材料周转率情况

报告期各期，公司原材料周转情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
原材料周转率(次/年)	20.28	18.79	15.41	13.68
原材料周转天数(天)	17.75	19.16	23.36	26.31

注 1：原材料周转率=营业成本/平均原材料账面金额（2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月的营业成本不考虑执行新收入准则的影响）；原材料周转天数=360 天/原材料周转率。

注 2：2022 年 1-6 月数据已年化列示。

报告期内，公司原材料周转天数分别为 26.31 天、23.36 天、19.16 天和 17.75 天（年化后），周转情况逐年提升。

公司原材料以基础原材料为主，各期占比均在 50%以上；橡胶件、五金件等外购定制配件，规格品类众多，各品类金额较为分散。通常情况下，对于基础原材料，公司会预留 2 周左右的安全库存；对于橡胶件、五金件等外购定制配件，由于部分产品在采购过程中有最低起订量的要求，因此该等配件的备货量一般在 1-2 个月。整体来看，公司原材料备货周期在 20-30 天，与原材料周转天数相符。

2020 年原材料周转率较 2019 年提高主要系口罩产品周转较快所致；2021 年和 2022 年 1-6 月，得益于客户需求的快速增加，公司原材料周转率进一步提升。

综上，公司原材料的库存数量、金额、构成情况以及周转率与公司经营特点及实际情况相符，具备合理性。

(2)库存商品和发出商品

①库存商品和发出商品数量、金额情况

公司主营业务为内燃机进气系统及配件的研发、生产和销售。公司根据客户需求生产和交付产品，在取得客户出具的结算凭据时确认收入。对于已生产完毕尚未出库的产品确认为“库存商品”，对于已从公司出库但尚未确认收入的产品计入“发出商品”。

报告期各期末，公司库存商品和发出商品账面余额分别为 8,013.94 万元、6,979.30 万元、9,317.76 万元和 9,373.34 万元，账面价值分别为 7,793.32 万元、6,707.19 万元、8,989.47 万元和 9,064.73 万元，具体构成如下：

单位：万元；万件

项目	2022 年 1-6 月			2021 年		
	数量	账面价值	占比	数量	账面价值	占比
汽车进气系统及配件	286.84	5,188.36	57.24%	305.36	5,264.72	58.57%
摩托车进气系统及配件	354.80	2,248.17	24.80%	387.90	2,207.42	24.56%
通用机械进气系统及配件	126.95	357.85	3.95%	157.65	404.90	4.50%
口罩产品	-	11.54	0.13%	-	39.81	0.44%
其他产品	-	1,258.81	13.89%	-	1,072.63	11.93%
合计	**-**	**9,064.73**	**100.00%**	**-**	**8,989.47**	**100.00%**
项目	**2020 年**			**2019 年**		
	数量	**账面价值**	**占比**	**数量**	**账面价值**	**占比**
汽车进气系统及配件	210.81	4,005.72	59.72%	230.28	4,579.96	58.77%
摩托车进气系统及配件	281.80	1,630.35	24.31%	336.46	1,816.04	23.30%
通用机械进气系统及配件	99.31	269.95	4.02%	105.24	303.90	3.90%
口罩产品	-	48.66	0.73%	-	-	-
其他产品	-	752.50	11.22%	-	1,093.42	14.03%
合计	**-**	**6,707.19**	**100.00%**	**-**	**7,793.32**	**100.00%**

注：其他产品主要包括园林机械、快速成型件及模具和消毒机等。

公司产品主要为内燃机进气系统及配件产品，根据下游应用领域，具体分为汽车进气系统及配件、摩托车进气系统及配件和通用机械进气系统及配件，下游客户主要为各领域知名的整车制造厂商。为保证能及时向客户提供产品，公司需要根据客户生产计划和预测需求维持一定数量的库存商品，同时由于产成品自公司出库至客户确认结算存在一定的时间差，尤其是部分客户要求公司设立中间仓，将产成品备货于中间仓内，导致公司库存商品及发出商品金额较大。

报告期各期末，公司产成品(库存商品和发出商品)金额存在一定的波动：2020 年末产成品金额较低，主要系由于公司适当控制了存货的备货规模，以及受客户生产领用计划及对账影响，2020 年末发出商品金额有所减少。2021 年末，库存商品及发出商品账面余额较 2020 年末增加 2,342.45 万元，主要原因系伴随新冠疫情常态化发展，下游整车市场逐渐回暖，客户需求增加，发出商品及公司备货相应增加。

②库存商品和发出商品周转率情况

报告期各期，公司产成品周转情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
产成品周转率(次/年)	4.52	5.05	4.91	4.42
产成品周转率(剔除口罩业务的影响)(次/年)	4.52	4.99	4.46	4.42
产成品周转天数(天)	79.67	71.30	73.33	81.43
产成品周转天数(剔除口罩业务的影响)(天)	79.47	72.10	80.79	81.43

注 1：产成品=库存商品+发出商品；产成品周转率=营业成本/平均产成品账面金额(2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月的营业成本不考虑执行新收入准则的影响)；产成品周转天数=360 天/产成品周转率。

注 2：2022 年 1-6 月数据已年化列示。

公司主要采用“以销定产”的方式组织生产，公司销售部门将销售订单传达给生产部门后，生产部门根据产成品库存情况制定生产计划并组织生产。通常情况下，从生产部门接受订单至产成品完工入库约 15 天左右，仓库会保有 15 天左右的安全库存；虽然公司主要产品的销售模式分寄售模式以及直接销售模式，两种模式各期销售金额基本持平，但两种模式下公司与下游客户结算的周期一般均为 30 天，因此不同销售模式下产成品从公司出库至经客户确认后结转成本的时间均在 1-2 个月。总体而言，公司需要确保 2-3 个月的产成品备货量。

报告期内，公司产成品周转天数分别为 81.43 天、73.33 天、71.30 天和 79.67 天，与公司经营模式、销售模式、生产和销售周期基本吻合。

从产成品周转天数的变动来看，2020 年，存货周转天数较 2019 年缩短 8.10 天，主要系当年新开展的口罩业务周转较快所致，剔除口罩业务的影响，2020 年产成品的周转天数为 80.79 天，与 2019 年基本持平；2021 年，产成品周转天数明显缩短，主要得益于客户需求快速增加带来的周转效率提升；2022 年上半年受新冠疫情影响，产成品的周转天数为 79.67 天，周转率略有下降，总体波动不大。

综上，公司产成品(库存商品和发出商品)的库存数量、金额、构成情况以及周转率与公司经营模式、销售模式、生产和销售周期相符，具备合理性。

(二)原材料占比较大的原因及合理性

报告期各期末，原材料账面余额分别为 2,721.81 万元、3,096.89 万元、2,846.04 万元和 2,902.09 万元，占各期末存货的比例分别为 22.19%、27.15%、

20.30%和 20.56%，原材料占比较大，主要原因系：公司期末结存的原材料主要系塑料原料为主的基础原材料、定制配件例如橡胶件、五金件等，上述材料均为公司日常经营所需物资，且在安全存放的条件下可使用年限相对较长。为了保证客户订单的正常、及时生产，公司通常会保留 2 周左右的安全库存；此外，部分定制配件在采购过程中有最低起订量的要求，而公司配件种类繁多，进一步扩大了原材料的结存金额。报告期各期末，原材料中外购定制件(塑料件、橡胶件、五金件)的账面余额分别为 722.55 万元、425.96 万元、549.84 万元和 541.03 万元，占原材料账面余额的比例分别为 26.55%、13.75%、19.32%和 18.64%，对各期末原材料结存金额产生了一定的影响。

公司原材料占比情况与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
安徽凤凰	25.45%	30.49%	29.42%	30.68%
华原股份	32.16%	19.04%	16.09%	21.95%
天普股份	27.72%	31.80%	28.91%	36.10%
浙江仙通	18.8%	23.60%	23.46%	18.96%
标榜股份	46.56%	47.18%	48.19%	33.61%
溯联股份	-	31.88%	24.15%	27.51%
平均值	**30.13%**	**30.67%**	**28.37%**	**28.14%**
恒勃股份	**20.56%**	**20.30%**	**27.15%**	**22.19%**

注：截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年半年报数据。

由上表可见，公司原材料占比处于同行业区间范围内，不存在明显异常。

综上，公司原材料占比较高符合公司实际经营情况，与同行业可比公司不存在明显差异，具备合理性。

(三)结合经营模式、生产周期及过程，说明存货结构是否与公司生产经营特点相符，是否与年度订单计划、生产计划相匹配

公司采取以销定产的销售方式，销售部门根据客户需求下达销售订单，生产部门根据产成品库存情况制定生产计划并组织生产，采购部确定相应的原材料采购计划。公司从原材料采购到车间领用，经各生产工序流转，进入成品库，货物交付客户，到最终经客户确认结转成本的完整周期在 4 个月左右，其中原材料期末平均备货量在 20-30 天，产品生产从接受订单、安排生产计划到成品入库约

15 天左右，产成品从公司出库至经客户确认后结转成本的时间均在 1-2 个月。因此公司存货以原材料、库存商品和发出商品为主，各期末合计占比均在 86%以上。

报告期各期末，公司在手订单与库存商品余额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
在手订单金额	6,513.58	5,909.86	5,456.87	3,906.06
库存商品余额	3,183.23	3,466.22	2,347.24	3,178.28
在手订单覆盖率	204.62%	170.50%	232.48%	122.90%

由上表可见，报告期各期末，公司库存商品余额与销售订单基本匹配。由于发出商品主要系客户结算周期等因素导致，一般均有订单支持。

综上所述，公司实际存货结构与经营模式、生产周期及过程相匹配，与年度订单计划、生产计划基本匹配。

二、说明存货各类别的库龄结构，发行人各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形；进一步分析发行人发出商品占比较高的原因及合理性，是否与同行业竞争对手一致

(一)说明存货各类别的库龄结构，发行人各期末是否存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形

1、各类别存货的库龄结构

报告期各期末，公司各类别存货的库龄情况如下：

单位：万元

期间	存货类别	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
2022 年 6 月 30 日	原材料	2,135.15	310.00	456.94	2,902.09
	在产品	313.23	-	-	313.23
	库存商品	2,895.32	192.14	95.77	3,183.23
	发出商品	6,024.55	117.18	48.38	6,190.11
	委托加工物资	407.77	-	-	407.77
	半成品	1,043.93	30.16	44.74	1,118.83
	合计	**12,819.95**	**649.48**	**645.83**	**14,115.26**
	占期末余额的比例	**90.82%**	**4.60%**	**4.58%**	**100.00%**

2021 年 12 月 31 日	原材料	2,040.95	387.78	417.31	2,846.04
	在产品	183.69	-	-	183.69
	库存商品	3,174.95	182.16	109.11	3,466.22
	发出商品	5,746.06	59.50	45.97	5,851.53
	委托加工物资	346.99	80.76	1.97	429.73
	半成品	1,060.66	46.86	137.92	1,245.44
	合计	12,553.29	757.07	712.29	14,022.64
	占期末余额的比例	**89.52%**	**5.40%**	**5.08%**	**100.00%**
2020 年 12 月 31 日	原材料	2,446.02	199.85	451.02	3,096.89
	在产品	163.49	-	-	163.49
	库存商品	2,058.32	226.83	62.08	2,347.24
	发出商品	4,545.75	44.97	37.35	4,628.06
	委托加工物资	316.4	15.40	-	331.80
	半成品	662.97	73.97	100.47	837.42
	合计	**10,192.94**	**561.03**	**650.92**	**11,404.90**
	占期末余额的比例	89.37%	4.92%	5.71%	100.00%
2019 年 12 月 31 日	原材料	2,100.26	264.36	357.18	2,721.81
	在产品	207.16	-	-	207.16
	库存商品	2,951.30	198.83	28.15	3,178.28
	发出商品	4,730.00	30.47	75.18	4,835.65
	委托加工物资	283.71	-	-	283.71
	半成品	917.37	80.53	39.62	1,037.52
	合计	**11,189.79**	**574.20**	**500.15**	**12,264.14**
	占期末余额的比例	91.24%	4.68%	4.08%	100.00%

由上表可见，报告期各期末，公司存货的库龄以 1 年为主，各期占比分别为 91.24%、89.37%、89.52%和 90.82%，存货库龄结构良好。

公司塑料件、橡胶件、五金件等外购定制件按应用情况可分为两类，一类为专用定制件，即该外购件仅可用于一种产成品的生产，反之则为通用定制件，可用于多种产成品的生产。报告期各期末，原材料中塑料件、橡胶件、五金件等外购定制件的账面余额情况如下：

单位：万元

期间	类型	1年以内	1-2年	2年以上	合计
2022年6月30日	外购定制件	444.37	27.16	69.50	541.03
	占比	82.13%	5.02%	12.85%	100.00%
	其中：专用定制件	212.93	12.00	28.61	253.54
2021年12月31日	外购定制件	424.53	28.07	97.24	549.84
	占比	77.21%	5.11%	17.68%	100.00%
	其中：专用定制件	182.37	13.84	34.76	230.97
2020年12月31日	外购定制件	265.43	54.95	105.58	425.96
	占比	62.31%	12.90%	24.79%	100.00%
	其中：专用定制件	122.31	20.17	49.81	192.30
2019年12月31日	外购定制件	550.26	97.40	74.88	722.55
	占比	76.16%	13.48%	10.36%	100.00%
	其中：专用定制件	266.61	49.77	33.47	349.84

由上表可见，库龄在1年以上的外购定制件账面余额分别为172.28万元、160.53万元、125.31万元和96.66万元，占各期末原材料账面余额的比例分别为6.33%、5.18%、4.40%和3.33%，占比较小。其中，专用定制件中，库龄在1年以上的金额分别为83.24万元、69.99万元、48.60万元和40.61万元，占各期末原材料账面余额的比例分别3.06%、2.26%、1.71%和1.40%，占比较低。

2、各期末库龄较长、滞销情形

报告期各期末，库龄在1年以上的存货占比分别为8.76%、10.63%、10.48%和9.18%，其中：

(1)库龄在2年以上的存货余额分别为500.15万元、650.92万元、712.29万元和645.83万元，占存货余额的比例分别为4.08%、5.71%、5.08%和4.58%，占比相对较低，主要原因系：公司客户主要为汽车、摩托车领域的整车制造厂商，对应的产品一般均为定制件。受下游终端车型停产、更替等因素影响，公司对应产品已不在量产新车型中装配，只作为停产车型的备件，导致公司存在部分库存商品、发出商品及其对应的原材料、半成品和委托加工物资形成长库龄，出现流动性低、呆滞的情况。对于该等存货，公司出于谨慎性考虑已全额计提存货跌价准备。

（2）库龄在 1-2 年的存货余额分别为 774.20 万元、561.03 万元、757.07 万元和 649.48 万元，占存货余额的比例分别为 4.68%、4.92% 、5.40%和 4.60%，主要由原材料及库存商品构成，平均占比为 77.33%。

对于库龄在 1-2 年的原材料，各期末余额分别为 264.36 万元、199.85 万元、387.78 万元和 310.00 万元，主要由非定制件构成，外购定制件的结存金额相对较低，分别为 97.40 万元、54.95 万元、28.07 万元和 27.16 万元，在各期末对应库龄原材料中的平均占比仅为 20.08%，其中专用定制件在对应库龄原材料中的平均占比仅为 9.09%。一般情况下，非定制原材料若妥善保管，可存放较长的时间，不会因库龄的延长丧失其使用价值；而定制件，尤其是专用定制件，受最终产成品销售情况的影响存在一定的跌价风险。从外购定制件的库龄结构来看，各期末库龄在一年以上的金额分别为 172.28 万元、160.53 万元、125.31 万元和 96.66 万元，库龄在 2 年以上的金额分别为 74.88 万元、105.58 万元、97.24 万元和 69.50 万元，由此可见，2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末，库龄在 2 年以上结存定制件金额均小于前一期末库龄在 1 年以上的结存金额，即各期末 1-2 年库龄的外购定制件在以后期间内均有正常耗用。

对于库龄在 1-2 年的库存商品，各期末余额分别为 198.83 万元、226.83 万元、182.16 万元和 192.14 万元，在库存商品期末余额的平均占比为 6.80%。其中，部分库存商品为园林机械类标准产品，各期末平均占比约 20%，剩下部分主要为主营业务客户售后件的备货。一般情况下，公司需要满足客户 10 年左右的售后件需求，因此公司需要备有一定数量的售后件。从库存商品的库龄结构来看，2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末，2 年以上库龄的库存商品占上一年末 1 年以上库龄的库存商品余额的比例分别为 27.35%、37.77%和 32.88%，因此总体来看，库龄在 1-2 年的库存商品大部分仍可以正常销售。

对于库龄小于 2 年的存货，公司先对库存商品、发出商品进行跌价测试，该存货的可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，并将其成本与可变现净值进行比较，若该存货的成本高于可变现净值按其差额计提相应的存货跌价准备；对与跌价产成品相关的在产品、原材料、委托加工物资、半成品进行进一步进行跌价测试，该类存货的可变现净值为在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，并将其成本与可变现净值进行比较，若该存货的成本高于

可变现净值按其差额计提相应的存货跌价准备。与此同时，对于滞销、不良等类型的存货，出于谨慎性考虑，期末可变现净值判断为0，全额计提存货跌价准备。报告期各期末，公司针对库龄在1-2年的存货，计提的存货跌价准备的金额分别为52.52万元、51.29万元、415.04万元和278.75万元，计提比例分别为9.15%、9.14%、54.82%和42.92%。

3、发出商品长期未结转情形

报告期各期末，发出商品余额分别为 4,835.65 万元、4,628.06 万元、5,851.53万元和6,190.11万元，其中2年以上未结转余额分别为75.18万元、37.35万元、45.97万元和48.38万元，占比分别为1.55%、0.81%、0.79%和0.78%，占比较低。对应的产品一般为停产车型的备件，周转率较低，出于谨慎性考虑，公司已对2年以上未结转的发出商品全额计提了存货跌价准备。

(二)发出商品占比较高的原因及合理性，是否与同行业竞争对手一致

公司发出商品为已出库但尚未确认收入的产品。一般来说，公司产品从出库至经客户确认结转成本的时间在1-2个月，导致公司存在一定金额规模的发出商品，进而使得发出商品占比较高。

报告期各期末，发出商品余额与当期营业成本的匹配关系如下：

单位：万元

日期	2022年6月30日/2022年1-6月	2021年12月31日/2021年	2020年12月31日/2020年	2019年12月31日/2019年
发出商品余额①	6,190.11	5,851.53	4,628.06	4,835.65
营业成本	20,395.35	39,625.80	35,592.59	32,740.51
月均营业成本②	3,399.22	3,302.15	2,966.05	2,728.38
比例①/②	1.82	1.77	1.56	1.77

注：2020年、2021年和2022年1-6月的营业成本已剔除执行新收入准则的影响。

由上表可见，报告期各期末，发出商品余额占当期月平均营业成本的比例分别为1.77、1.56、1.77和1.82，与公司发出商品结转周期相符，具备合理性。

报告期各期末，同行业可比公司发出商品余额及占比情况如下所示：

单位：万元

公司名称	2022年6月30日		2021年12月31日		2020年12月31日		2019年12月31日	
	发出商品余额	占存货余额的比例	发出商品余额	占存货余额的比例	发出商品余额	占存货余额的比例	发出商品余额	占存货余额的比例

安徽凤凰	1,573.38	13.17%	2,035.62	16.29%	1,616.99	17.45%	1,248.93	18.06%
华原股份	2,037.45	20.87%	4,991.66	41.13%	5,193.09	48.19%	1,793.20	24.39%
天普股份	/	/	/	/	/	/	1,241.40	24.98%
浙江仙通	6,842.07	39.12%	6,902.35	38.38%	5,195.84	43.69%	5,733.47	46.26%
标榜股份	1,976.05	16.31%	1,990.80	17.73%	1,386.16	13.43%	3,054.69	28.86%
发行人	6,190.11	43.85%	5,851.53	41.73%	4,628.06	40.58%	4,835.65	39.43%

注：天普股份 2020 年、2021 年年度报告和 2022 年半年度报告未将存货金额细分至发出商品等类别，故上表未作列示。溯联股份招股说明书中披露的存货类别未单独列示发出商品，故上表未作列示。

发出商品的期末余额与公司的销售规模、客户的结算模式及对账周期等因素紧密相关。同行业可比公司中，天普股份除供货境内主机厂外，境外销售客户收入占比为 40%左右；安徽凤凰主要面向境外客户；华原股份存在一定比例的售后收入系以签收为收入确认时点的；标榜股份的营业收入中 40%以上的收入均为自提/无需发运，且其以上线结算为结算模式的收入占比低于发行人，致使其发出商品占比相对较低。四家公司客户结构、销售模式与公司存在一定的区别。

浙江仙通的收入规模为 6-7 亿，与公司收入规模较为相近，且其主要客户为广汽集团、吉利集团、奇瑞集团等整车厂商，结算模式及对账周期与公司相似，因此浙江仙通的发出商品余额较大，占存货的比例亦与公司相近。

整体来看，公司发出商品占比较高符合公司实际经营情况，且与同行业可比公司不存在明显差异，具备合理性。

三、说明存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异；结合各期末发行人存货库龄情况、产品更新换代情况及占比，各期末发行人存货跌价准备测试情况，计提是否充分

(一)存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本的比较情况，是否存在重大差异

报告期内，公司主要产品的期末库存平均成本与各期销售结转的单位营业成本对比情况如下：

单位：元/件

主要产品	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日

	期末结存均价	单位营业成本	期末结存均价	单位营业成本	期末结存均价	单位营业成本	期末结存均价	单位营业成本
汽车进气系统及配件	18.63	19.48	16.19	18.98	19.38	18.79	20.44	18.36
摩托车进气系统及配件	6.41	6.62	5.14	6.51	5.95	6.17	5.52	6.33

从上表来看，报告期各期主要产品的期末结存均价和单位营业成本较为接近，不存在重大差异。其中 2019 年汽车进气系统及配件期末结存均价较当期单位营业成本略高，主要系由于 2019 年下半年汽车排放标准开始由“国五”升级至“国六”，期末结存了较多国六新品，均价相对较高；2019 年摩托车进气系统及配件期末结存均价较当期单位营业成本略低，主要系考虑到 2020 年春节时间较早且异地发货周期相对较久，2019 年末发行人台州总部工厂提前备货了较多五羊本田和新大洲本田等所需的摩托车副空滤器，该等摩托车副空滤器单价较低，拉低了 2019 年摩托车类产品的期末结存均价。

2021 年，汽车进气系统及配件期末结存均价较当期单位营业成本略低，主要系当期结存的成品中汽车其他配件的占比较高，约占总汽车类产品库存总量的 40%，其结存数量以单位成本较低(0.3 元/件左右)的减震垫等物料为主，拉低了 2021 年汽车类产品的期末结存均价。2021 年摩托车进气系统及配件期末结存均价较当期单位营业成本略低，主要系当期结存的成品中成本较低的副空滤器数量较多导致滤清器产品结存均价下滑所致。

2022 年上半年，汽车进气系统及配件期末结存均价较当期单位营业成本略低，主要系当期结存的成品中单价偏低的汽车其他配件数量占比较高，约占汽车类产品库存总量的 44.53%。2022 年上半年，摩托车进气系统及配件期末结存均价较当期单位营业成本相近。

综上所述，存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本之间不存在异常差异。

(二)结合各期末发行人存货库龄情况、产品更新换代情况及占比，各期末发行人存货跌价准备测试情况，计提是否充分

报告期各期末，公司存货库龄结构良好，产品更新换代情况正常，毛利率维持在合理区间，存货整体适销情况良好，存货跌价计提准备充分。

1、各期末存货库龄结构良好

报告期内公司采取“以销定产”的生产模式，各期末公司库龄 1 年以内的存货金额占比分别为 91.24%、89.37%、89.52%和 90.82%，占比平均在 90%左右，良好的库龄结构表明公司存货流转速度较快、存货呆滞情况较少，大大降低存货因积压呆滞而发生减值的风险。

2、公司毛利率维持在合理区间

报告期内，公司综合毛利率分别为 33.85%、37.92%、37.41%和 35.73%，毛利率保持在相对合理水平，良好的毛利率水平意味着公司生产经营的安全边际较高，即公司产品生产成本与实现销售的销售费用及相关税费之和远低于产品最终售价，因此存货发生减值的可能性较低。

3、公司产品更新换代情况正常，适销情况良好

公司所处的汽车、摩托车配件行业，受下游客户订单计划调整、产品更替等因素影响，存在部分产品对应车型更新换代、停产的情形，该等产品已不在量产新车型中装配，只作为停产车型的备件，导致公司存在部分库存商品和发出商品及其对应的在产品、原材料、半成品和委托加工物资形成长库龄，出现流动性低、呆滞的情况。

报告期各期末，库龄在 2 年以上的存货余额分别为 500.15 万元、650.92 万元、712.29 万元和 645.83 万元，占期末存货余额的比例分别为 4.08%、5.71%、5.08%和 4.58%，占比相对较低。对于该等存货，公司已全额计提存货跌价准备。

报告期各期末，公司存货库龄以 1 年以内为主，各期占存货余额的比例均在 89%以上；库龄在 1-2 年的存货余额分别为 574.20 万元、561.03 万元、757.07 万元和 649.48 万元，占存货余额的比例分别为 4.68%、4.92%、5.40%和 4.60%。

对于库龄小于 2 年的存货，公司先对库存商品、发出商品进行跌价测试，该存货的可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，并将其成本与可变现净值进行比较，若该存货的成本高于可变现净值按其差额计提相应的存货跌价准备；对与跌价产成品相关的在产品、原材料、委托加工物资、半成品进行进一步进行跌价测试，该存货的可变现净值为在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，并将其成本与可变现净值进行比较，若该存货的成本高于可变现净值按其差额计提相应的存货跌价准备。与此同时，对于滞销、不良等类型的存货，出于谨慎性考虑，期末可变现净值判断为 0，全额计提存货跌价准备。

经测试，报告期内各期末，库龄在 2 年以内的跌价情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	存货余额	跌价准备	存货余额	跌价准备	存货余额	跌价准备	存货余额	跌价准备
原材料	2,445.15	326.03	2,428.73	525.91	2,645.88	330.68	2,364.63	61.29
库存商品	3,087.46	128.74	3,357.11	156.88	2,285.15	138.16	3,150.13	46.29
发出商品	6,141.73	35.72	5,805.56	16.33	4,590.71	30.52	4,760.47	70.99
委托加工物资	407.77	81.71	427.75	79.76	331.80	104.35	283.71	-
半成品	1,074.09	0.34	1,107.51	12.03	736.95	13.20	997.90	29.83
在产品	313.23	-	183.69	-	163.49		207.16	-
合计	**13,469.44**	**572.54**	**13,310.36**	**790.91**	**10,753.98**	**616.91**	**11,763.99**	**208.38**
其中：口罩相关存货	357.37	292.80	571.58	450.65	670.75	463.17	-	-
剔除口罩影响后小计	13,112.07	279.74	12,738.78	340.25	10,083.23	153.74	11,763.99	208.38

2020 年末，公司适销存货跌价准备余额明显增长，主要系新冠疫情已取得明显成果，公司口罩业务相关订单有所下降，且其原材料熔喷布市场价格持续下跌，公司结合市场情况对于该业务相关的存货按可变现净值低于成本的部分计提了存货跌价准备。

4、同行业可比公司存货跌价准备计提情况

报告期各期末，同行业可比公司存货跌价计提情况如下：

公司名称	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
安徽凤凰	1.08%	0.86%	0.94%	0.90%
华原股份	5.98%	5.39%	5.32%	4.92%
天普股份	7.53%	7.74%	6.46%	1.80%
浙江仙通	5.41%	6.06%	10.94%	9.61%
标榜股份	1.92%	2.78%	5.62%	6.65%
溯联股份	-	5.22%	5.66%	4.65%
平均值	4.38%	4.68%	5.82%	4.76%
发行人	8.63%	10.72%	11.12%	5.78%

注：截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年半年报数据。

2020 年末及 2021 年末，公司存货跌价准备计提比例较高，主要系新冠疫情已取得明显成果，公司口罩业务相关订单有所下降，且其原材料熔喷布市场价格持续下跌，公司结合市场情况对于该业务相关的原材料、产成品、委托加工物资按可变现净值低于成本的部分计提了存货跌价准备。

整体来看，发行人存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，较为谨慎。

综上所述，报告期内各期末，公司存货库龄结构良好，产品更新换代情况正常，毛利率维持在合理区间，存货整体适销情况良好，存货跌价计提充分、合理。

四、对各期末存货数量具体核查过程、各存货构成的核查方法、结论，对存在差异部分的替代核查程序，列示报告期各类存货通过监盘程序核实存货账面余额；说明针对发出商品执行的核查程序、核查比例和核查结论

(一)对各期末存货数量具体核查过程、各存货构成的核查方法、结论，对存在差异部分的替代核查程序，列示报告期各类存货通过监盘程序核实存货账面余额

1、存货数量、构成的具体核查过程

申报会计师会同保荐人针对各期末存货数量、构成执行了以下核查程序：

(1)获取并核查了各期末存货余额明细表，分析各类别存货的明细构成、数量、金额等信息；

(2)对于存放于公司经营场所的原材料、在产品、库存商品，采用实地监盘，在执行监盘程序的过程中实地观察存货状态、归类摆放情况，并采用随机抽盘方式核查明细表中存货数量记录的准确性；

(3)对于存放于外协厂商的委托加工物资，选择主要外协供应商前往执行监盘程序，并通过函证核查其期末结存数量；

(4)对于存放于客户仓库和第三方物流仓库的发出商品，主要通过获取客户仓库和第三方仓库的结存报表、前往客户仓库和第三方仓库执行监盘程序、发放函证等方式核对其数量。

(5)对于实物差异，补充核查报告期末与盘点日之间的出入库单据，予以进一步核实，并要求发行人根据实际情况调整入账；如盘点过程中发现的盘盈、盘亏、毁损报废等存货，核实情况，查清产生原因，并相应按需进行账务调整；对于客户仓库或第三方物流仓库账面与发行人账面差异，取得相应的出入库单、次月开票结算通知单等进行核对。

2、存货监盘核实的账面余额

报告期各期末，对于发行人自有仓库的存货，包括原材料、在产品和库存商品，申报会计师及保荐人通过监盘程序予以核实，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
存货监盘金额	5,263.54	5,587.12	2,776.66	2,939.26
自有仓库存货余额	7,517.38	7,741.38	6,445.04	7,144.78
核查比例	70.02%	72.17%	43.08%	41.14%

对于存放于异地仓库的存货，包括委托加工物资和发出商品，申报会计师及保荐人执行了函证及监盘程序予以核查，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
异地仓库存货余额	6,597.88	6,281.26	4,959.86	5,119.36
盘点或回函确认金额	4,478.68	4,659.49	3,320.26	3,855.40
核查确认比例	67.88%	74.18%	66.94%	75.31%

3、存货核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期各期末，发行人存货管理较好，相关内部控制健全有效，各类存货数量真实、准确，存货账面记录与实际盘点数量不存在重大异常差异。

(二)针对发出商品执行的核查程序、核查比例和核查结论

申报会计师会同保荐人针对发出商品执行了如下核查程序：

1、了解与发出商品相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、检查主要的销售合同，了解合同约定的权利和义务，实地走访主要客户，重点关注风险转移、货款结算、退货等事项在交易中的实际执行情况，判断发出商品认定的合理性；

3、获取发行人报告期各期末发出商品的明细账，并与账面记录进行核对；

4、获取客户仓库和第三方仓库的结存报表，选取主要客户和第三方仓库执行监盘程序；

5、对期末发出商品金额较大的客户及第三方仓库寄发函证以确认期末结存数量；对于回函不符或未回函的，执行了替代测试程序，包括检查订单、出库单、获取次月对账单核查次月结转情况等，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
发出商品余额	6,190.11	5,851.53	4,628.06	4,835.65
核查确认金额	4,236.08	4,427.58	3,178.65	3,720.48
核查确认比例	68.43%	75.67%	68.68%	76.94%

6、计算发出商品的周转率，结合发出商品自发出至确认收入的周期判断各期末发出商品金额的合理性；

7、获取发出商品的库龄明细表，向发行人财务负责人、相关销售人员了解长期未结算发出商品的原因及合理性；

8、了解发行人存货跌价计提政策，测试了发出商品计价情况，并进行存货跌价测试。

经核查，申报会计师认为：报告期各期末，发行人发出商品的真实性、准确性可以确认。

五、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题履行了以下核查程序：

1、对发行人管理层进行访谈，了解存货相关的采购、生产、销售模式与周期，主要产品的生产、销售模式与周期，了解报告期内各类存货数量、金额的变动原因；

2、获取发行人存货明细表，分析各期末存货构成以及各类存货数量、金额变动的合理性，是否符合实际经营情况；获取报告期各期末的在手订单，分析库存商品金额变动的合理性；

3、获取发行人库龄分析表，分析各类存货的库龄结构，向管理层访谈了解长库龄的形成原因；

4、通过公开渠道查阅同行业可比公司公开披露信息，例如定期报告、招股说明书等文件，分析发行人存货构成是否符合行业惯例；

5、根据发行人提供的库存商品结存清单以及各期收入成本表，复核测算库存商品期末结存单价与当期结转的单位成本的匹配性；

6、检查发行人报告期各期末存货盘点情况，执行存货监盘程序，查看存货的存放地点和存货状态；对于存放于异地的发出商品和委托加工物资，还执行了函证程序予以核查；

7、了解发行人存货跌价计提政策并评价其合理性，取得存货跌价准备计提明细，核实跌价计提的准确性。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人存货中原材料、发出商品、库存商品等数量、金额、周转率具有合理性，符合公司的业务模式和实际经营情况；原材料占比较高系生产经营需要所致，与同行业可比公司不存在明显差异；发行人存货结构与生产经营特点相符，与年度订单计划、生产计划基本匹配。

2、报告期各期末，发行人存货库龄以 1 年以内为主，存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转情形，但总体占比较低，且已全额计提跌价准备；发行人发出商品占比较高与其销售模式相符，与同行业可比公司不存在明显差异，具备合理性。

3、存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本部分产品单位成本之间不存在重大异常差异；报告期各期末，发行人存货跌价准备计提充分。

4、发行人存货管理较好，相关内部控制健全有效，各类存货数量真实、准确，存货账面记录与实际盘点数量不存在重大异常差异；发出商品的真实性、准确性可以确认。

问题 20. 关于固定资产

申请文件显示，报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为固定资产净值分别为 15,073.48 万元、15,545.67 万元、16,052.33 万元和 15,682.73 万元，主要分为房屋及建筑物和机器设备等。

请发行人结合生产设备具体情况，分析说明相关设备成新率较低与发行人的生产和技术能力是否匹配，发行人的核心技术和生产设备是否具有先进性，是否与发行人的行业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，能否

支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1)发行人固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，是否存在虚构资产的情况。

(2)盘点过程中如何辨别固定资产的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否发现异常，请详细说明核查过程。

(3)报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，说明是否存在减值迹象。

回复：

一、请发行人结合生产设备具体情况，分析说明相关设备成新率较低与发行人的生产和技术能力是否匹配，发行人的核心技术和生产设备是否具有先进性，是否与发行人的行业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符，能否支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化。

(一)公司机器设备成新率较低不影响发行人的生产和技术能力

1、发行人机器设备成新率与同行业可比公司不存在明显差异

2022 年 6 月末，公司机器设备的成新率为 47.56%，与同行业具体对比情况如下：

公司名称	机器设备成新率
安徽凤凰（832000）	56.97%
华原股份（838837）	44.75%
天普股份（605255）	51.92%
浙江仙通（603239）	52.06%
标榜股份（301181）	59.17%
溯联股份（创业板 IPO 在审）	54.96%
平均值	**53.31%**
发行人	**47.56%**

注：截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年半年报数据，故上表以其 2021 年末机器设备的成新率替代。

2022 年 6 月末，发行人机器设备成新率处于同行业区间范围内，不存在明显差异。

2、主要设备能满足发行人日常生产经营需求

报告期内，公司主要产品的生产工艺未发生重大变化，虽然机器设备成新率相对较低，但公司通过对已有设备进行维护保养，能够较好地满足目前生产制造需求。为了进一步保证生产经营的稳定性和效率性，公司保持对生产机器设备的持续投入，2018-2022 年 6 月新增机器设备金额为 7,706.80 万元，占 2022 年 6 月末机器设备原值的比例为 48.99%。

公司根据下游整车厂的预测订单需求安排生产计划，现有生产设备的产能充足，各期产能利用率在 80%以上但尚未满负荷，能满足现有下游整车厂的采购需求，机器设备成新率较低未对公司生产能力产生重大不利影响。

3、公司核心技术能力与机器设备不存在直接的对应关系

公司的核心技术能力主要体现在工艺技术能力、产品和模具的设计能力等方面，与公司机器设备并不存在直接的对应关系，即公司机器设备成新率较低并未影响公司的核心技术能力。

综合上述分析，公司机器设备成新率较低符合公司实际生产经营情况，符合行业惯例，未对发行人的生产和技术能力产生重大不利影响。

(二)发行人的核心技术和生产设备具有一定的先进性，与发行人的行业地位相符

1、公司核心技术先进性的说明

公司已形成了围绕产品同步开发能力、模具设计开发能力、工艺技术能力和实验室检测能力为主导的核心技术，具体情况如下：

(1)产品同步开发能力

经过多年的技术积累，公司已经掌握内燃机进气系统及配件的研发和生产技术，具有较强的独立设计和分析能力，能够做到与整车厂同步开发，参与到整车零部件的设计、验证整个过程。公司根据整车厂提供的整车要求参数，独立进行产品的设计开发、实验验证，最终交付满足整车要求的零部件。

此外，随着汽车技术的进步和满足国五、国六排放标准的要求，内燃机进气系统发生了深刻的变化，从单一的过滤功能拓展到了减振降噪功能。在整车厂正向开发的过程中噪声识别技术、噪声仿真技术、噪声控制技术和噪声实验技术是现在 CAE 分析领域里较为复杂、技术难度较大的一门综合技术。公司已经能够根据整车厂的要求对内燃机进气系统进行不断改进优化，在保持原发动机进气流通

性能不变的前提下，大大降低了通过噪声水平。

(2)模具设计开发能力

模具的设计开发是评测汽车零部件企业竞争力的重要指标，公司产品较强的市场竞争力即建立在长期形成的模具开发优势基础之上。精密模具的研发和制造等各个环节对操作系统及技术水平要求较高，公司目前拥有各种大型 CNC 加工中心、精密电火花成型机、线切割机床、精密磨床、大型合模研配机等先进生产设备以及三坐标测量机。且经过长期实践经验的积累，公司熟练掌握各类多级抽芯、旋转抽芯、气辅成型等注塑模具的设计开发和加工工艺，并可提供模具可制造性分析(DFM)、塑料流动及成型缺陷分析、模具结构设计的全套技术解决方案。公司上述技术和设备的应用实现了精密模具设计、开发和加工全过程的精确控制和可视化，提高了模具的精确度和稳定性指标。

(3)工艺技术能力

公司是国内较早从事空气滤清器及进气系统的企业之一，在产品生产的工艺技术方面具备深厚的经验沉淀。凭借十数年的经验积累，公司将生产过程可能遇到的工艺难点在产品结构设计阶段就进行优化规避，使后续生产中的焊接气密性等更有保障，提升产品的可靠性。

同时，公司掌握并应用了多种成型、焊接工艺。针对传统注射成型工艺难以加工的厚、薄壁一体的制件，公司应用了气体辅助成型技术，可大幅度降低对注塑机和模具的要求，消除厚壁处的缩痕，提高表面质量和产品强度，达到轻量化的效果；高频振动摩擦焊、远红外焊接等多种先进焊接技术可处理大型、形状复杂的塑料件。

(4)实验室测试能力

公司拥有高水平的产品实验和检测中心。实验室主要从事进气系统、炭罐、橡胶、滤纸等产品的试验和检测。2015 年，实验室通过中国合格评定国家认可委员会(CNAS)评审，获得 CNAS 认可实验室证书。

公司实验室获得 CNAS 权威认证，并得到国际认可论坛(IAF)、国际实验室认可合作组织(ILAC)实验合作组织等多个国际组织的互认，具备了第三方检测的能力和权威。强大的实验测试能力是使整车厂放心交付产品研发任务的基础保证，对于同步开发来说，公司如不能对产品性能进行全方位检验，提交合格的检测报告，就无法获得整车厂的认可。具体而言，全方位的测试包括多个方面：1)各类

型材料的物性分析；2)性能检测(储灰能力、传递损失、进气阻力、使用寿命等)；3)强度检测(冲击、震动、高低温交叉震动以及各种撞击试验)；4)耐候性检测(高低温、臭氧、紫外线检测)。

2013 年，公司实验室与浙江大学合作建立联合实验室，凭借公司自身的 NVH 试验能力和 CAE 仿真技术，为客户提供全面的内燃机进气系统 NVH 解决方案。实验室配备了低噪半消声室(背景噪音 11dBA，远低于标准 18dBA 要求)，全球领先的 LMS 硬件和 LMS Test.Lab 软件，保证了试验数据的可靠性和数据后处理的快速性，能够完成空滤器 NVH 测试、空滤器专项实验平台建设、小型汽油机 NVH 分析及实验测试技术支持。

公司实验室拥有高标准的检测仪器，通过多年建设，实验室培养了一大批技术骨干，并积极开展对外交流合作，并与国内外汽车品牌如广汽、吉利、奇瑞、比亚迪、长城、东风日产等行业的知名企业及专家合作，为公司在新产品研发和创新方面，提供了强有力的技术保障，也为行业的发展起了积极的推进作用。

综上，公司拥有与整车厂同步开发的设计能力、较高的模具开发水平、成熟的工艺技术能力以及较强的实验室测试能力，该等因素从各个方面提升了公司整体技术水平，公司的核心技术具备一定的先进性。

2、生产设备先进性的说明

发行人根据生产需要向国内领先的注塑机机械制造商海天塑机集团有限公司采购了 MA 系列液压注塑机，应用高驱力伺服液压动力系统结合智能化运动控制技术，公司可实现注射过程的全闭环控制，提升了注射精度的同时使得机器运行更加平稳、效率更高。

同时，发行人向国际知名的乘用车发动机进气系统设备制造商意大利 ST BlowMoulding 采购了三维吹塑机，该设备具备高稳定性、高通用性，可加工 TEEE、TPV、PA6 等各类塑料粒子，并在生产过程中对熔胶温度、射胶长度、径向偏移实现精准、高效控制，确保生产过程中的材料加热性能和径向的稳定。

综上，公司部分生产设备具备一定先进性，与公司实际生产经营需求相符。

3、发行人的核心技术和生产设备与其行业地位相符

公司专注于内燃机进气系统及配件的研发、生产和销售，其经营规模处于国内行业前列。公司已经与广汽集团、吉利集团、奇瑞集团、比亚迪、长城汽车、东风日产、五羊本田、新大洲本田、大长江集团、春风动力、建设雅马哈、厦门

厦杏、本田动力、富世华等多家国内外知名品牌建立了长期稳定的合作关系，公司在行业里具备一定的市场地位。该等市场地位的形成主要得益于公司多年经营沉淀积累的核心技术以及与其相配的生产设备。

因此，公司的核心技术和生产设备与其行业地位相符。

(三)发行人的核心技术、生产设备与发行人产能、产量和经营规模匹配，可以支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化

1、核心技术对发行人产能、产量和经营规模的影响

公司多年来在内燃机进气系统及配件领域深耕细作，拥有与整车厂同步开发的设计能力、较高的模具开发水平、成熟的工艺技术能力以及较强的实验室测试能力，该等因素从各个方面提高了公司整体技术水平，有效提升了产品生产效率，保证了产品质量与稳定性，最终反映在公司对客户的开发及维护能力、客户采购体系中供应份额等方面，进而对公司报告期内的产能、产量和经营规模产生影响。

2、生产设备对发行人产能、产量和经营规模的影响

(1)生产设备与发行人产能、产量相匹配

报告期内，公司产能、产量情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
注塑机能力工时（小时）	364,754	773,508	699,331	734,158
注塑机实际工时（小时）	343,382	732,638	586,632	622,279
平均运行负荷	94.14%	94.72%	83.88%	84.76%
影响产能的注塑机台数（台）	168.00	168.00	165.00	161.00
产量-汽车进气系统及配件（万件）	570.53	995.91	848.72	861.43
产量-摩托车进气系统及配件（万件）	1,115.28	2,372.53	1,854.07	2,039.06

注 1：平均运行负荷=实际工时/能力工时；注塑机的能力工时按每台设备每月平均运行天数为工作日天数，每天运行 22 小时，并根据母子公司设备检修、维护及更换模具的时间的不同确定系数为 0.85 或 0.9，具体计算公式为：单台设备每月能力工时=工作日天数*22 小时/天*(0.85~0.9)；当月新增设备下月起计入能力工时。

注 2：纳入统计的注塑机不包括生产特殊产品或特殊工序的专用设备，仅包括共用性较强的注塑机。

公司理论产能系根据瓶颈工序注塑环节的主要设备注塑机的运转情况测算得出，实际产量在一定程度上受前述设备实际运转情况的影响。2020 年，公司

注塑机能力工时与实际工时均有所下降，主要系受新冠疫情的影响，机器运转时间减少所致。整体来看，公司产能、产量情况与对应的生产设备配置情况相符。

(2)生产设备与发行人经营规模相匹配

报告期内，公司生产设备原值与主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月	2021 年 12 月 31 日/2021 年	2020 年 12 月 31 日/2020 年	2019 年 12 月 31 日/2019 年
机器设备原值	15,732.41	15,433.51	14,814.08	12,690.55
主营业务收入	30,151.21	58,905.37	47,227.47	46,264.76

报告期内，发行人根据生产经营需要，保持了对生产设备的持续投入，生产设备原值逐年增加，与主营业务收入变动趋势一致。

2022 年 1-6 月，公司订单需求旺盛，单位机器设备的产值为 1.92，与同行业的对比情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
安徽凤凰（832000）	1.92	4.61	4.85	5.21
华原股份（838837）	3.34	6.70	6.01	5.84
天普股份（605255）	0.89	1.90	2.05	3.01
浙江仙通（603239）	1.28	2.59	2.42	2.81
标榜股份（301181）	1.96	4.42	6.89	6.77
溯联股份（创业板 IPO 在审）	-	5.08	4.61	3.27
平均值	**1.88**	**4.22**	**4.47**	**4.49**
发行人	**1.92**	**3.82**	**3.19**	**3.65**

注 1：单位机器设备的产值=主营业务收入/机器设备原值。

注 2：截至本回复出具之日，溯联股份尚未更新 2022 年半年度数据。

由上表可见，公司单位机器设备的产值处于同行业水平范围内，不存在明显异常。综合考虑收入规模，公司机器设备的配置符合行业惯例。

综合上述分析，发行人的生产设备与发行人产能、产量及经营规模相匹配。公司结合生产经营需要，保持了对生产设备的持续投入，现有生产设备可以支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化，不存在因设备产能不足制约公司业务发展的情况。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：(1)发行人固定资产盘

点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，是否存在虚构资产的情况。(2)盘点过程中如何辨别固定资产的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否发现异常，请详细说明核查过程。(3)报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，说明是否存在减值迹象。

(一)发行人固定资产盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、账实相符的情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施，是否存在虚构资产的情况

公司固定资产盘点采用实地盘存法，主要程序如下：

1、盘点前，由资产管理部门、财务部、使用部门根据公司固定资产的特点、盘存制度等，联合制作出盘点计划及盘点表，并分发至各盘点人员；

2、在盘点过程中，盘点人员清点数量并根据固定资产标识及固定资产卡片报出型号、规格，核对固定资产表账卡结存数量是否与实际相符，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废固定资产等情况进行备注说明；盘点中如发现差异，由相应复盘人再次进行盘点，如确认差异，则予记录并查明原因；

3、盘点完毕后，各个盘点人员在盘点表上签字进行确认。

报告期内，公司固定资产盘点情况如下：

期间	盘点/监盘时间	盘点/监盘地点	盘点/监盘人员	盘点/监盘范围	盘点/监盘比例
2022 年 6 月 30 日	2022 年 6 月 27 日-7 月 1 日	母子公司经营场所，分别位于浙江台州、广东江门、江苏常州和重庆	公司财务人员、各使用部门分管人员以及申报会计师、保荐人	全部房屋及建筑物；大额、关键机器设备、运输工具、电子设备及其他设备	81.58%
2021 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 29 日-31 日				84.09%
2021 年 6 月 30 日	2021 年 6 月 28 日-30 日				81.17%
2020 年 12 月 31 日	2020 年 11 月 12 日-12 月 31 日		公司财务人员、各使用部门分管人员以及申报会计师		82.90%
2019 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日				84.83%

申报会计师及保荐人参与了发行人的资产负债表日的盘点/监盘工作，实地观察了主要固定资产的运行状态，核对了固定资产实物数量与固定资产明细账的数量的一致性。经核查，报告期各期末，公司主要固定资产运行情况良好，固定资产账实相符，未发生盘点差异，不存在虚构资产的情形。

(二)盘点过程中如何辨别固定资产的真实性、可使用性，是否具有相关的专业判断能力，是否发现异常，请详细说明核查过程

报告期各期末，公司财务部和使用部门对期末固定资产账、卡、实物进行核对，中介机构参与并实施了监盘程序，对于盘点过程中不同类别的固定资产的真实及可使用性的辨别方法说明如下：

固定资产类别	固定资产的真实及可使用性的辨别方法与核查过程
房屋及建筑物	取得并核查相关不动产权证书，对比房屋及建筑物实际区域位置等信息与不动产权证书登记信息是否一致；实地观察房屋及建筑物的状态，查看房屋及建筑物是否具备可使用性
机器设备	查验机器设备铭牌上显示的品牌、规格等信息，是否与公司固定资产卡片及账面信息一致；观察机器设备的运转状况，是否属于公司控制
运输工具	取得相关运输设备的机动车登记证书、行驶证书等，并检查其有效性；与车辆实物进行比对，观察车辆的实地运行状况，查验能否稳定运行
电子设备及其他	该类设备单位价值较低，较为分散，通过抽查大额、关键的设备进行现场盘点与观察其运行状态，成新度等

综上所述，发行人与中介机构在盘点/监盘过程中通过核查不动产权证书、现场查看机器设备铭牌信息并与固定资产卡片、账面进行比对，观察主要设备的运行状况等方式验证了固定资产的真实性及可使用性，发行人协同参与的人员有使用部门、财务部等相关人员，上述人员对固定资产的规格型号、功能效用、投资金额及财务入账情况具备相关的专业判断能力，且发行人固定资产的真实性及可使用性的识别难度较低，经中介机构现场监盘核查，未发现异常情况。

(三)报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，说明是否存在减值迹象

公司于每年年终组织对固定资产的盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时进行处置或报废，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》进行减值测试。具体说明如下：

资产负债日判断长期资产存在减值迹象的，按单项资产为基础计算并确认可收回金额，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以资产组所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用；资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金

流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

报告期内，公司对固定资产减值迹象的判断过程如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	除口罩业务外，公司资产的市价当期无大幅度下跌情况	口罩业务相关设备存在减值迹象
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期无重大变化	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期无明显提高	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	陈旧过时及损坏资产已经处置，经盘点，无已经陈旧过时或者其实体已经损坏的资产	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	除口罩业务外，无将被闲置、终止使用或者计划提前处置的资产	口罩业务相关设备存在减值迹象
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等	除口罩业务外，企业内部报告显示无营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等的情况	口罩业务相关设备存在减值迹象
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

受新冠疫情影响，公司于 2020 年 3 月起陆续购置了口罩相关生产设备，并于当月开始投入生产使用。随着疫情防控逐步取得明显成果，口罩业务的市场需求减少，2020 年末，口罩相关的专业设备出现了减值迹象，公司对该类设备进行了减值测试。

公司口罩相关专业设备按照生产主体是否获取相关政府补助分为两类。公司进行减值测试时，设备的可收回金额采用资产负债表日第三方的设备报价为依据，当可回收金额低于设备账面价值减去已获取口罩设备相关政府补助中未摊销的余额(若有)时，公司按其差额计提减值准备，减值准备计提充分。

除口罩相关的专业设备外，报告期各期末，公司其余固定资产运行情况正常、状态良好，不存在减值迹象，公司无需进一步进行减值测试，无需计提减值准备。

三、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取了报告期各期末固定资产明细表，访谈了发行人管理层及相关岗位人员，了解发行人机器设备成新率较低的原因，并与同行业可比公司进行比较分析；了解报告期内发行人的产能及产量、生产设备和核心技术的先进性、发行人行业地位、报告期内经营业绩等情况并分析其匹配性，并将发行人单位机器设备产值与同行业进行比对，进一步分析生产设备配置的合理性；

2、获取了发行人固定资产相关的内部控制制度，获取了报告期各期末发行人的盘点表，并参与发行人期末的固定资产盘点，实施了监盘程序，核查是否账实相符、是否存在闲置等异常情况；除实地查看外，了解是否设定对外抵押；

3、了解发行人长期资产减值政策、减值测算的过程和计算方法，以确定其是否符合企业会计准则的相关规定；

4、报告期各期末对公司主要长期资产进行监盘，了解公司长期资产使用状态，是否存在闲置、异常等情况，分析是否存在固定资产减值的迹象，重点关注与公司口罩业务相关的设备使用状况和市场价值变动情况，复核其减值测算的过程和计算方法，分析固定资产减值的充分性。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司机器设备成新率较低符合公司实际生产经营情况，符合行业惯例，未对发行人的生产和技术能力产生重大不利影响；公司的核心技术和生产设备具有一定的先进性，与公司实际生产经营需求相符，与公司行业地位相符，与公司产能、产量及经营规模相匹配，能够支撑发行人报告期业务开展和经营规模变化。

2、公司主要固定资产运行情况良好，固定资产账实相符，未发生盘点差异，不存在虚构资产的情形；公司固定资产具有真实性及可使用性。

3、2020 年末，公司口罩业务相关的专业设备存在减值迹象，公司已严格按照长期资产减值的会计政策计提减值准备，减值准备计提充分；除此之外，报告期各期末，公司其余固定资产运行正常、状态良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

问题 21. 关于资金流水核查

申请文件显示：

(1)发行人实际控制人周书忠、胡婉音、周恒跋存在大额存取现，且与东莞铱诺存在大额资金往来。

(2)东莞铱诺科技有限公司存在实际经营业务，主营为模具研发、加工、生产、销售，系实际控制人周书忠控制的公司。

(3)胡婉音哥哥控制的企业，报告期内为发行人提供了合计 5,500 万元的担保。报告期内，东莞铱诺与浙江锦帆存在大额资金往来。

请发行人：

(1)说明三名实际控制人大额存取现原因。

(2)说明东莞铱诺主要客户和供应商情况，相关交易方与发行人实控人个人之间的大额流水情况，往来内容及合理性，是否涉及发行人客户供应商及其股东、关联方、董监高等，是否存在体外替发行人支付成本费用、体外循环等利益安排。

(3)东莞铱诺与浙江锦帆存在大额资金往来的原因，浙江锦帆主营业务，实际经营情况，与发行人客户供应商是否存在重合，是否存在体外支付成本费用、体外循环等利益安排，是否有能力偿还账款。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人关联方大额取现及资金往来的核查是否获取相应证据，是否涉及发行人体外资金循环。

回复：

一、说明三名实际控制人大额存取现原因

报告期内，发行人实际控制人存在大额存取现的情形主要系由个人习惯形成，存取现的资金来源及用途主要为实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存、与其控制的其他企业东莞铱诺之间的往来、朋友间往来借款、捐赠给发行人用于核心人员年终奖发放以及家庭生活支出等，不存在涉及发行人体外资金循环的情形。

(一)周书忠大额存取现原因分析

报告期内，周书忠不存在大额取现的情形，但存在大额存现的情形，报告期内 5 万元以上的大额存现具体情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	核查程序及获取证据
大额存现合计	-	-	**44.95**	**100.00**	-
其中：①实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存	-	-	24.95	50.00	梳理实际控制人控制的全部银行卡，逐一比对匹配现支现存情况，经核查该等资金均形成闭环
②与其控制的其他企业东莞铱诺之间的往来	-	-	-	50.00	取得并梳理东莞铱诺公司明细账进行核对
③朋友间往来款	-	-	20.00	-	访谈借款对象，了解背景、借款用途，该等借款系从王及兵账户取现后借出，当年度归还至周书忠账户，往来款项已结清

上表周书忠大额存现中，实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存资金均形成闭环，与东莞铱诺之间的往来主要系支取备用金、对方偿还预先垫付费用等，朋友间往来现金借款均已结清。

(二)胡婉音大额存取现原因分析

1、胡婉音大额存取现具体情况

报告期内，胡婉音单笔 5 万元以上的大额存取现具体情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	核查程序及获取证据
大额存现合计	-	-	**30.00**	**67.50**	-
其中：①与其控制的其他企业东莞铱诺之间的往来	-	-	-	67.50	取得并梳理东莞铱诺公司明细账进行核对
②实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存	-	-	20.00	-	梳理实际控制人控制的全部银行卡，逐一比对匹配现支现存情况，经核查该等资金均形成闭环
③朋友间往来款	-	-	10.00	-	访谈借款对象，了解背景、借款用途，10 万元系从周恒跋账户取现后借出，当年度归还至胡婉音账户，往来款项已结清
大额取现合计	-	-	-	**221.00**	-
其中：①支取现金捐赠给	-	-	-	120.00	取得实际控制人向发行人捐赠用于年终奖发放的清单，核

发行人用于核心人员年终奖发放					查年终奖发放主要对象的现金存款入账时间以论证合理性
②实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存	-	-	-	15.00	梳理实际控制人控制的全部银行卡，逐一比对匹配现支现存情况，经核查该等资金均形成闭环
③与其控制的其他企业东莞铱诺之间的往来	-	-	-	31.00	取得并梳理东莞铱诺公司明细账进行核对
④教会捐赠款	-	-	-	55.00	取得了台州市路桥区基督教竿蓬堂的《宗教活动场所登记证》，经了解胡婉音为该教堂负责人，捐赠主要用于教堂新装修

上表胡婉音大额存取现中，实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存资金均形成闭环，与东莞铱诺之间的往来主要系支取备用金、对方偿还预先垫付费用等，捐赠给发行人用于核心人员年终奖发放的资金中涉及报告期的相关费用已纳入发行人期间费用，朋友间往来现金借款均已结清。

2、实际控制人捐赠给发行人用于核心人员年终奖发放的具体情况

基于薪酬奖金保密的需求，报告期内发行人实际控制人存在通过从胡婉音账户以及王及兵农行卡支取现金捐赠给发行人用于核心人员年终奖发放的情况，其中 2019 年初支取的现金用于 2018 年年终奖发放，2020 年初支取的现金用于 2019 年年终奖发放。

对涉及报告期费用的相关年终奖捐赠金额，发行人已将其纳入发行人报告期内的期间费用，具体情况如下：

单位：万元

年度（年终奖归属年度）	从实际控制人家庭控制银行卡取现用于年奖金发放的金额			奖金发放实际金额	是否计入发行人成本费用
	胡婉音账户支取情况	王及兵农行卡账户支取情况	小计		
2022 年 1-6 月	-	-	-	-	-
2021 年	-	-	-	-	-
2020 年（发放的系 2019 年年终奖）	-	100.00	100.00	103.49	是，已计入 2019 年期间费用

2019 年（发放的系 2018 年年终奖）	120.00	30.00	150.00	发放的系 2018 年年终奖，不属于报告期内的期间费用，计入 2018 年期间费用，未计入报告期成本费用

综上，发行人实际控制人支取的捐赠给发行人用于核心人员年终奖发放的现金，涉及报告期的，均已计入报告期内成本费用。

(三)周恒跋大额存取现原因分析

报告期内，周恒跋单笔 5 万元以上的大额存取现具体情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	核查程序及获取证据
大额存现合计	-	-	**160.00**	**6.00**	-
其中：①实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存	-	-	80.00	-	梳理实际控制人控制的全部银行卡，逐一比对匹配现支现存情况，经核查该等资金均形成闭环
②朋友间往来款	-	-	80.00	-	访谈借款对象，了解背景、借款用途，该等借款系从王及兵账户取现后借出，当年度归还至周恒跋账户，往来款项已结清
③与其控制的其他企业东莞铱诺之间的往来	-	-	-	6.00	取得并梳理东莞铱诺公司明细账进行核对
大额取现合计	-	-	**20.00**	-	-
其中：①朋友间往来款	-	-	10.00	-	访谈借款对象，了解背景、借款用途，该等借款系从周恒跋账户取现后借出，当年度归还至胡婉音账户，往来款项已结清
②日常开支	-	-	10.00	-	经访谈，了解到主要用于日常生活支出

上表周恒跋大额存取现中，实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存资金均形成闭环，朋友间往来现金借款均已结清。

(四)实际控制人控制的王及兵尾号为 3375 农行卡大额存取现原因分析

报告期内，除周书忠、胡婉音和周恒跋实际控制人家庭本人名下的银行卡外，实际控制人还控制并使用王及兵名下尾号为 3375 的农行卡。除此之外，发行人实际控制人不存在控制其他非本人名下银行卡的情况。王及兵已于 2021 年 7 月

将该尾号为 3375 的农行卡注销，截至本回复出具之日发行人实际控制人不存在控制非本人名下银行卡的情形。

王及兵系实际控制人周书忠哥哥的女婿，除上述尾号为 3375 的农行卡外，王及兵其他本人实际使用的银行卡不存在异常的大额流水往来。

报告期内，王及兵尾号为 3375 的农行卡单笔 5 万元以上的大额存取现具体情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	核查程序及获取证据
大额存现合计	-	-	**100.00**	**15.00**	-
其中：①实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存	-	-		15.00	梳理实际控制人控制的全部银行卡，逐一比对匹配现支现存情况，经核查该等资金均形成闭环
②朋友间往来款	-	-	100.00		访谈借款对象，了解背景、借款用途，该等借款系从王及兵账户取现后借出，当年度归还至王及兵账户，往来款项已结清
大额取现合计	-	-	**505.00**	**184.00**	-
其中：①实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存	-	-	124.95	50.00	梳理实际控制人控制的全部银行卡，逐一比对匹配现支现存情况，经核查该等资金均形成闭环
②支取现金捐赠给发行人用于核心人员年终奖发放	-	-	100.00	30.00	取得实际控制人向发行人捐赠用于年终奖发放的清单，核查年终奖发放主要对象的现金存款入账时间以论证合理性
③家庭别墅等房产装修费用	-	-	60.00	104.00	取得了房产交易合同、房产证、装修合同、收据等资料
④朋友间往来款	-	-	200.00	-	访谈借款对象，了解背景、借款用途，2020 年从王及兵账户合计取现 200 万元后借出，其中 100 万元当年度归还至王及兵账户、80 万元当年度归还至周恒跋账户、20 万元当年度归还至周书忠账户，上述往来款项已结清
⑤日常开支	-	-	20.05	-	经访谈，了解到主要用于日常家庭支出

上表实际控制人控制并使用王及兵3375农行卡大额存取现中，实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存资金均形成闭环，捐赠给发行人用于核心人员年终奖发放的资金中已纳入发行人期间费用，朋友间往来现金借款均已结清。

综上，实际控制人存在大额存取现的情形主要系由个人习惯形成，不存在以现金交易进行的与发行人客户、供应商之间的利益安排或为发行人承担成本、费用的情形。发行人报告期内存在实际控制人现金捐赠用于支付核心人员奖金的情形，其中涉及报告期的费用已全部计入发行人费用，发行人不存在资金体外循环的情形。

二、说明东莞铱诺主要客户和供应商情况，相关交易方与发行人实控人个人之间的大额流水情况，往来内容及合理性，是否涉及发行人客户供应商及其股东、关联方、董监高等，是否存在体外替发行人支付成本费用、体外循环等利益安排

(一)东莞铱诺主要客户和供应商情况

1、东莞铱诺主要客户情况

报告期各期，东莞铱诺前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
1	铱诺国际贸易有限公司	5,374.04	9,642.51	6,572.35	18,597.90
2	比亚迪	359.12	1,036.47	6,410.78	6,078.20
3	富港电子(东莞)有限公司	-	193.60	6.01	835.27
4	四维尔丸井（广州）汽车零部件有限公司	37.60	239.10	277.35	17.10
5	东莞市达辉精密塑胶科技有限公司	-	520.41	53.30	-
6	东莞富强电子有限公司	75.87	214.96	547.01	169.72
7	耐普罗塑胶五金制品（深圳）有限公司	-	7.20	138.00	-
8	河源市西品精密模具有限公司	69.45	52.65	-	260.02
9	深圳市豪恩声学股份有限公司	387.86	755.58	-	-
10	东莞市宜安科技股份有限公司	184.55	-	-	-
11	东莞市万德电子制品有限公司	143.13	4.55	-	-

注：上表数据未经审计

2、东莞铱诺主要供应商情况

报告期各期，东莞铱诺前五大供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
1	深圳市鑫雅达化工有限公司	-	-	3,122.80	2,076.76
2	东莞市浚哲化工有限公司	1,233.17	2,063.81	1,062.43	2,536.17
3	深圳市中美涂料科技有限公司	381.17	154.96	667.03	1,018.50
4	上海甚轩国际贸易有限公司	-	290.68	442.68	1,409.97
5	东莞市佰事通电子有限公司	216.62	92.17	437.75	363.50
6	东莞富强电子有限公司	-	421.34	424.92	-
7	东莞市创晖电子科技有限公司	48.94	234.18	106.81	-
8	东莞市启天自动化设备股份有限公司	-	-	-	976.07
9	江苏宏泰高分子材料有限公司	166.10	-	-	-
10	惠州市惠阳区宏源涂装有限公司	135.15	-	-	-

注：上表数据未经审计

(二)相关交易方与发行人实控人个人之间的大额流水情况，往来内容及合理性

经比对上述东莞铱诺主要客户供应商与发行人实际控制人个人流水明细，报告期内上述相关交易方与发行人实际控制人个人之间不存在资金流水往来的情况。

(三)是否涉及发行人客户供应商及其股东、关联方、董监高等，是否存在体外替发行人支付成本费用、体外循环等利益安排。

东莞铱诺与发行人存在部分客户供应商重合的情况，具体如下：

1、与比亚迪交易重合情况

上述东莞铱诺主要客户供应商中，比亚迪同时为发行人和东莞铱诺共同的客户，具体如下：

单位：万元

公司名称	期间	东莞铱诺		发行人	
		金额	占东莞铱诺收入的比例	金额	占发行人收入的比例
比亚迪	2022 年 1-6 月	359.12	2.44%	1,929.86	6.08%

	2021 年	1,036.47	7.58%	2,938.47	4.64%
	2020 年	6,410.78	44.95%	1,689.38	2.95%
	2019 年	6,078.20	23.12%	1,457.24	2.94%

注：东莞铱诺相关财务数据未经审计。

比亚迪系比亚迪股份有限公司之全资子公司，主要负责集团内的供应链管理及配套相关业务。比亚迪股份有限公司主要从事二次充电电池业务、手机部件及组装业务，以及包含传统燃油汽车及新能源汽车在内的汽车业务，因此比亚迪的对外采购涉及以上三项业务。

报告期内，比亚迪向发行人及东莞铱诺采购的产品内容及具体合作生产基地存在差异，具体如下：

公司名称	交易内容	具体合作生产基地
东莞铱诺	华为、三星等 3C 产品的零部件，具体系提供手机、平板电脑等产品外壳的喷漆或真空镀膜工序	惠州比亚迪电子有限公司
发行人	汽车零部件	比亚迪汽车工业有限公司及其西安、长沙基地

因此，发行人及东莞铱诺与比亚迪均存在交易，但交易内容不存在交叉，具备合理性。

2、发行人与东莞铱诺其他客户供应商重合情况

报告期内，除比亚迪外，发行人与东莞铱诺存在其他客户供应商重合的情况，包括宁波灰太狼进出口有限公司和佛山市顺德区阿波罗环保器材有限公司，具体情况如下：

(1)与宁波灰太狼进出口有限公司(以下简称“宁波灰太狼”)交易重叠情况

报告期内，发行人与东莞铱诺均存在向宁波灰太狼采购的情况，具体如下：

单位：万元

公司名称	期间	东莞铱诺		发行人	
		金额	占东莞铱诺采购总额的比例	金额	占发行人采购总额的比例
宁波灰太狼	2022 年 1-6 月	-	-	-	-
	2021 年	-	-	134.03	0.38%
	2020 年	25.59	0.17%	13.51	0.05%
	2019 年	-	-	98.31	0.35%

注：东莞铱诺相关财务数据未经审计

2020 年 2 月，东莞铱诺向宁波灰太狼购入一批日本口罩用于日常生产经营及捐赠，采购金额为 25.59 万元，占其当期采购总额的比例为 0.17%，占比较低；2019 年、2020 年和 2021 年，发行人向宁波灰太狼采购进口 PP 的金额分别为 98.31 万元、13.51 万元和 134.03 万元，占其当期采购总额的比例分别为 0.35%、0.05%和 0.38%，占比较低。

根据企查查公开资料显示，宁波灰太狼于 2016 年 7 月成立，注册资本为 500 万元，出资结构为唐小月认缴 450 万元、张金兰认缴 50 万元，注册地为浙江省宁波市鄞州区钟公庙街道盛创大厦 1 号 8-1-6 室，主营货物进出口代理及批发零售，发行人和东莞铱诺分别向其采购进口 PP 及口罩具备商业合理性。

(2)佛山市顺德区阿波罗环保器材有限公司(以下简称“阿波罗”)交易重叠情况

报告期内，发行人与东莞铱诺均存在与阿波罗交易的情况，具体如下：

单位：万元

公司名称	期间	东莞铱诺		发行人		发行人	
		销售金额	占东莞铱诺收入的比例	销售金额	占发行人收入的比例	采购金额	占发行人采购总额的比例
阿波罗	2022 年 1-6 月	-	-	0.80	0.00%	47.74	0.28%
	2021 年	5.97	0.11%	76.14	0.12%	160.92	0.46%
	2020 年	0.27	0.002%	5.52	0.01%	146.67	0.51%
	2019 年	-	-	-	-	-	-

注：东莞铱诺相关财务数据未经审计

报告期内，东莞铱诺主要向阿波罗提供少量消毒机 LOGO 表面喷漆镀膜加工服务；发行人向阿波罗销售消毒机零部件消毒片，向阿波罗采购消毒机整机。

根据企查查公开资料显示，阿波罗成立于 2000 年 7 月，注册资本为 34,381.34 万港元，注册地址为广东省佛山市顺德区大良街道五沙社区顺源路 1 号，主营产品为环保器材、空气过滤器、酶杀菌过滤网、活性炭过滤网和冷触媒过滤网等一系列产品，其目前的出资情况为 FFT Beteiligungs-GmbH(德国)占比 75%，阿波罗展贸科技(香港)有限公司占比 25%。结合阿波罗的主营产品，发行人和东莞铱诺与阿波罗均存在交易具备商业合理性。

综上，东莞铱诺与发行人存在部分客户供应商重合的情况，包括比亚迪、宁波灰太狼和阿波罗，发行人和东莞铱诺与上述重合客户供应商之间的交易具备商业合理性；除此之外，东莞铱诺其他客户供应商不存在涉及发行人主要客户供应商及其股东、关联方、董监高等的情形；东莞铱诺不存在体外替发行人支付成本费用、体外循环等利益安排。

三、东莞铱诺与浙江锦帆存在大额资金往来的原因，浙江锦帆主营业务，实际经营情况，与发行人客户供应商是否存在重合，是否存在体外支付成本费用、体外循环等利益安排，是否有能力偿还账款

(一)东莞铱诺与浙江锦帆存在大额资金往来的原因

东莞铱诺系发行人实际控制人100%控制的其他企业，浙江锦帆系发行人实际控制人之一胡婉音哥哥胡德林担任经理、且由胡德林子女胡锦淑、胡忆谦合计100%持股的企业。东莞铱诺和浙江锦帆之间的资金往来主要为上述两家关联方之间的资金周转款项，与发行人无关。

截至本回复出具之日，东莞铱诺和浙江锦帆之间的往来款项均已结清。

综上，结合股权控制以及股东亲属关系情况，东莞铱诺和浙江锦帆间的往来具备合理性。

(二)浙江锦帆主营业务，实际经营情况，与发行人客户供应商是否存在重合，是否存在体外支付成本费用、体外循环等利益安排，是否有能力偿还账款。

浙江锦帆制冷器材有限公司(简称“浙江锦帆”)成立于2002年9月26日，注册资本为1,080万元，法定代表人为胡锦淑，注册地址为浙江省临海市沿江镇石牛村，出资情况为胡锦淑和胡忆谦分别持股50%。浙江锦帆原主要从事空调制冷阀的生产销售，已于2019年9月停止生产经营。

浙江锦帆与发行人主营业务存在较大差异，且其近两年来一直处于停业状态，其与发行人客户、供应商不存在重合，不存在为发行人体外支付成本费用、体外资金循环等利益安排的情形。

根据浙江锦帆出具的确认函及相关不动产权证，浙江锦帆名下拥有一处位于浙江省临海市的不动产，其有能力偿还账款，不存在资不抵债的情形。

四、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取发行人实际控制人家庭的银行账户流水及银行账户完整性承诺，并利用支付宝等网络核查方式分析已获取账户的完整性；

2、基于重要性原则，将大额资金的核查标准设定为单笔 5 万元以上的交易，逐笔分析实际控制人家庭大额资金的交易对手方、交易内容和交易金额，重点关注并分析大额现金收支的原因及合理性，并通过访谈借款对象、获取相应凭证等方式予以进一步核查；

3、获取东莞铱诺的财务报表、银行流水及客户、供应商明细，了解其主要客户、供应商情况，并将相关交易方与发行人实际控制人的个人流水进行比对，核查是否存在大额流水的情况；将相关交易方与发行人客户、供应商及其股东、关联方、董监高清单进行对比分析，核查是否存在重合的情形以及重合的原因及合理性，结合上述方式分析东莞铱诺是否存在为发行人体外支付成本费用、体外资金循环等利益安排的情形；

4、访谈发行人实际控制人，了解东莞铱诺与浙江锦帆存在大额资金往来的原因，取得了浙江锦帆出具的相关确认函以了解其主营业务、实际经营、与发行人客户供应商是否重叠、资产负债及偿债能力、是否存在对发行人进行利益输送等情况。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人实际控制人存在大额存取现的情形主要系由个人习惯形成，存取现的资金来源及用途主要为实际控制人家庭控制的各银行卡间现支现存、与其控制的其他企业东莞铱诺之间的往来、朋友间往来借款、捐赠给发行人用于核心人员年终奖发放以及家庭生活支出等，其中捐赠给发行人用于核心人员年终奖发放涉及报告期期间的均已计入发行人成本费用，不存在涉及发行人体外资金循环的情形。

2、东莞铱诺与发行人存在部分客户供应商重合的情况，包括比亚迪、宁波灰太狼和阿波罗，发行人和东莞铱诺与上述重合客户供应商之间的交易具备商业合理性；除此之外，东莞铱诺其他客户供应商不存在涉及发行人主要客户供应商及其股东、关联方、董监高等的情形；东莞铱诺不存在体外替发行人支付成本费用、体外循环等利益安排。

3、东莞铱诺和浙江锦帆之间的资金往来主要为两家关联方之间的资金周转款项，与发行人无关，结合双方股权控制及股东亲属关系，上述往来具备合理性；浙江锦帆原主要从事空调制冷阀的生产销售，已于 2019 年 9 月停止生产经营，其业务与发行人存在较大差异，与发行人客户供应商不存在重合，不存在为发行人体外支付成本费用、体外资金循环等利益安排的情形，浙江锦帆名下拥有一处位于浙江省临海市的不动产，其有能力偿还账款，不存在资不抵债的情形。

问题 22. 关于模具

申请文件显示：

(1)报告期各期末，发行人长期待摊费用分别为 1,599.77 万元、1,962.57 万元、1,784.01 万元和 1,477.25 万元，主要为模具费。

(2)发行人模具包括作为产品直接销售的生产模具和作为生产工具的摊销模具两种，相关会计处理存在差异。

请发行人：

(1)说明模具费相关的会计处理方法，包括不限于生产用模具和研发用模具的初始确认及时点、摊销政策、结转成本及时点等，相关会计处理是否与同行业可比公司一致。

(2)说明生产用模具和研发用模具的划分依据，分类说明报告期各期研发用模具和生产用模具的发生额和期末余额情况，分析并说明报告期各期新开发模具与产品产销情况的匹配性。

(3)说明相关模具采用差异化会计处理的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明模具费相关的会计处理方法，包括不限于生产用模具和研发用模具的初始确认及时点、摊销政策、结转成本及时点等，相关会计处理是否与同行业可比公司一致

(一)说明模具费相关的会计处理方法，包括不限于生产用模具和研发用模具的初始确认及时点、摊销政策、结转成本及时点等

1、发行人模具分类

发行人主要产品为内燃机进气系统及配件，以定制件为主，在与下游整车制造厂商合作时，发行人根据不同客户不同产品的需求开发设计或外购配套的模具，并与客户协商确定模具费的承担方式。

根据模具费承担责任划分的不同，发行人模具可分为作为产品直接销售的生产模具和作为生产工具的摊销模具两大类，具体如下：

模具类别	划分依据
生产模具	公司按照客户要求完成模具开发，模具完工并经客户验收合格后，公司将模具直接销售给客户并收取所有费用，客户拥有模具的所有权，但模具继续存放于公司，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户。
摊销模具	公司按照客户要求完成模具开发，开发成本全部通过量产后的零部件销售价格收回，不单独向客户收取模具费用，相应的开发成本随着产品销售进行摊销。

根据模具用途的不同，发行人模具又可分为生产用模具和研发用模具，其中上表列示的生产模具和摊销模具均用于产品的生产，故归属于生产用模具；研究开发阶段领用的模具则归属于研发用模具。

2、模具费会计处理

(1)模具生产及入库

模具成本主要包括直接材料、加工费与其他制造费用，模具耗用的直接材料系根据物料清单表中各模具所需的标准材料定额分配至各模具中；模具加工费、其他制造费用以各模具各工序的标准定额为基础进行分配。模具完工后由“生产成本”转入“存货-库存商品”核算。发行人直接向供应商采购的模具，在模具完工送达发行人的指定地点后，计入“存货-库存商品”核算。

(2)模具领用及出库

①生产用模具会计处理

发行人生产用模具的会计处理依据模具费承担责任划分的不同略有差异，具体如下：

A.作为产品直接销售单独收取模具费的生产模具

在生产模具经客户验收合格后，模具相关的风险报酬转移至客户，发行人根据客户可确认的模具款确认模具的销售收入计入其他业务收入，同时将模具成本

由存货结转至其他业务成本。生产模具确认收入并结转成本的时点为通过客户验收并取得客户出具的验收报告的时点。

B.作为生产工具不单独收取模具费的摊销模具

在模具对应的零部件实现量产的当月，发行人将模具由“存货”转入“长期待摊费用”，并按照平均年限法在摊销期(3 年)进行摊销。摊销模具计入“长期待摊费用”的时点为模具对应的零部件实现量产的时点。

②研发用模具会计处理

发行人研究开发过程中领用的模具，在领用时一次性计入“研发费用”。

(二)模具费相关会计处理与同行业可比公司一致

经核查，发行人同行业可比公司安徽凤凰、浙江仙通、天普股份及溯联股份暂未详细披露模具费的会计处理方式，为增加对比度，下表新增汽车零部件行业部分上市公司、在审企业关于发行人同类模具领用及销售环节的会计处理，具体如下：

公司名称	主要产品	会计处理方式
华原股份(838837.OC)	主要产品包括空气滤清器、柴油滤清器、机油滤清器	生产用模具从原先的周转材料调整至固定资产并计提折旧，工具器具的折旧年限为 3 年。
标榜股份（301181.SZ）	主要产品包括动力系统连接管路、冷却系统连接管路、连接件	生产用模具主要用于注塑成型环节，在通过试生产时转入“长期待摊费用”并按照平均年限法在摊销期（36 个月）进行摊销；研发用模具在领用时计入“研发费用”科目
神通科技(605228.SH)	主要产品包括汽车动力系统零部件、饰件系统零部件和模具类产品	(1)商品模具(即发行人生产模具)：根据协议约定，公司在商品模具经客户验收并取得验收报告后即完成产品主要风险和报酬的转移，公司在收到模具的验收报告后，确认模具销售收入并结转营业成本。 (2)生产模具(即发行人摊销模具)：公司不单独向客户收取模具费用，因此不确认生产模具收入。公司在该等模具生产的零部件产品达到量产条件后，模具成本结转至长期待摊费用并进行摊销。具体摊销方法为：生产模具金额不超过 10 万元的，直接计入当期产品的制造费用；金额超过 10 万元的，按五年预计使用年限直线摊销，摊

		销金额计入当期产品的制造费用。
中捷精工(301072.SZ)	主要产品为汽车减震零部件	(1)生产模具，以取得客户对产品认证合格文件作为确认模具收入的时点，并结转成本。 (2)摊销模具，通过“长期待摊费用”科目进行核算，其中冲压模具摊销期限为 3 年，压铸和注塑模具摊销期限为 1 年。
钧达股份(002865.SZ)	主要产品为汽车塑料内外饰件	(1)对于直接销售给客户的生产模具，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，产品价格中不含模具费用。这种模式下，公司于模具经验收合格达到批量生产条件，确认收入的同时将模具全额结转营业成本。 (2)对于模具开发成本全部由公司承担，客户不支付模具开发费的，待产品投入量产后采用直线法摊销，其中单项价值在 10 万元以下的模具一次性摊销、单项价值在 10 万元以上的模具在 2 年内摊销。
发行人	主要产品为汽车、摩托车进气系统及配件	(1)生产模具：在通过客户验收并取得客户出具的验收报告时确认收入并结转成本。 (2)摊销模具：通过“长期待摊费用”科目进行核算，在模具对应的零部件实现量产的当月开始摊销，摊销年限为 3 年。

由上表可见，发行人的模具费会计处理方式符合其生产经营实际情况，与汽车零部件行业上市公司、在审企业相关会计处理基本保持一致，不存在明显差异，符合行业惯例。

二、说明生产用模具和研发用模具的划分依据，分类说明报告期各期研发用模具和生产用模具的发生额和期末余额情况，分析并说明报告期各期新开发模具与产品产销情况的匹配性

(一)生产用模具和研发用模具的划分依据

发行人根据模具用途的不同，将模具分为生产用模具和研发用模具，其中生产用模具根据模具费承担责任划分的不同又可划分为作为产品直接销售的生产模具(发行人单独收取模具费)和作为生产工具的摊销模具(发行人不单独收取模具费)；研究开发阶段领用的模具则属于研发用模具。

(二)分类说明报告期各期研发用模具和生产用模具的发生额和期末余额情况，分析并说明报告期各期新开发模具与产品产销情况的匹配性

1、研发用模具

对于研究开发过程中领用的模具，发行人在领用时一次性计入“研发费用”，因此报告期各期末研发用模具均无期末余额，各期发生额分别为 38.33 万元、53.37 万元、82.90 万元和 13.81 万元。

2、生产用模具

报告期内，发行人存货中生产用模具的变动情况如下：

单位：万元

期间	期初余额	本期新增	本期转入长期待摊费用	本期结转销售成本	期末余额
2022 年 1-6 月	973.48	647.90	145.92	394.53	1,080.93
2021 年	440.49	1,353.49	475.90	344.59	973.48
2020 年	704.57	1,080.82	965.93	378.98	440.49
2019 年	1,012.70	1,384.90	1,362.12	330.91	704.57

发行人生产用模具以摊销模具为主。报告期内，由存货转入长期待摊费用的模具费主要受当期实现量产的零部件对应的模具成本结转的影响，因此长期待摊费用中的新增模具费与当期新产品的销售正相关。

发行人收入主要来源于汽车、摩托车进气系统及配件的销售。报告期内，上述两大类产品的新品销售情况如下：

产品类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
汽车进气系统及配件	销量(万件)	38.67	121.37	131.18	289.81
	销售收入(万元)	1,042.22	2,473.08	4,666.42	9,701.44
摩托车进气系统及配件	销量(万件)	14.87	136.94	107.45	211.65
	销售收入(万元)	412.82	2,124.57	2,033.73	2,394.73
小计	**销量(万件)**	**53.53**	**258.31**	**238.63**	**501.46**
	销售收入(万元)	**1,455.04**	**4,597.65**	**6,700.15**	**12,096.17**

由上表可见，报告期内，上述两大类产品的新品合计销售收入分别为 12,096.17 万元、6,700.15 万元、4,597.65 万元和 1,455.04 万元 ，呈下降趋势，与长期待摊费用中新增模具费变动趋势一致。2019 年，新产品销量及销售收入较高，主要受汽车排放标准由“国五”向“国六”升级、摩托车排放标准由

“国三”向“国四”升级等因素的影响，进而导致当期长期待摊费用中新增模具费金额较高。2021 年，新品的合计销量未随销售收入同步下滑，主要系均价较低的其他配件销量较 2020 年增加 88.69 万件，主要为配套用于空气滤清器、消音器产品的减震垫、堵头、螺钉等零配件。该等产品中，螺钉系外购件，不涉及模具的投入与使用；减震垫、堵头等零配件由于体积小、重量轻，单价很低，对应的模具费亦很少。

综合上述分析，各期新开发的摊销模具与对应零部件的产销存在较为明显的正向关系，符合发行人实际经营情况，具备合理性。

三、说明相关模具采用差异化会计处理的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

研发用模具和生产用模具由于用途存在差异，遵循《企业会计准则》不同的规定，故会计处理存在差异，具备合理性。

(一)研发用模具的会计处理符合《企业会计准则》的规定

对于研发用模具，发行人按照《企业会计准则第 6 号-无形资产》的相关规定进行会计处理。

根据《企业会计准则第 6 号-无形资产》的规定：

企业开展的研究开发活动应当区分研究阶段和开发阶段。企业内部研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益；企业开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：(1)完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；(2)具有完成该无形资产并使用或出售的意图；(3)无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；(4)有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发并有能力使用或出售该无形资产；(5)归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。

发行人在产品研究开发过程中投入的研发用模具，其主要目的为验证测试，未来能否产生经济利益尚存不确定性，因此公司产品开发阶段投入的研发用模具不符合无形资产的确认条件，于发生时计入当期损益(研发费用)，具备合理性，符合《企业会计准则》的相关规定。

(二)生产用模具的会计处理符合《企业会计准则》的规定

对于生产用模具，发行人主要按照《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定进行会计处理。

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》，发行人自 2020 年 1 月 1 日起执行。

无论新旧收入准则，就商品购销行为而言，收入确认的前提都强调合同约定义务的履行、风险报酬的转移以及收款权利，公司只有在不再负有向客户转让商品的剩余义务，且已收取的对价无需退回时才符合收入的确认条件。

对于生产模具，发行人按照客户要求进行模具设计开发，模具完工、经客户验收合格并取得其出具的验收报告后，发行人将模具直接销售给客户，客户拥有模具的所有权，此时针对该模具发行人不再负有向客户转让商品的义务，故应确认模具收入及成本。

对于摊销模具，合同约定模具收入全部体现在未来一定期间内用该模具生产的零部件产品收入中，发行人在生产模具后，针对该模具仍负有向客户转让其他商品的义务，故不应确认模具收入，而应在未来一定期间内用该模具生产的产品中，确认产品收入，相应的模具开发成本随着产品销售进行摊销。

因此，生产用模具中生产模具和摊销模具会计处理存在差异具备合理性，两者的会计处理均符合《企业会计准则》的相关规定。

四、核查程序及核查意见

(一)核查程序

申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、访谈了发行人财务负责人，了解发行人模具分类及其划分依据，对应的会计处理方式；

2、取得并核查了模具台账、成本计算表及销售明细表、各期末长期待摊费用模具明细构成表，验证各期模具发生额及期末余额的勾稽关系；

3、抽样核查了发行人与客户的业务合同，核查业务合同中关于模具的相关约定，并分析会计处理方式的合理性；

4、现场查看了研发用模具及生产用模具的使用场景；

5、查阅了同行业可比公司及汽车零部件行业上市公司、在审企业招股说明书、定期报告、问询函回复等公开资料，对比发行人模具费会计处理与其是否存在明显差异；

6、结合发行人产销量情况分析了各期新投入模具与产销情况的配比性；

7、查阅了《企业会计准则》相关规定，分析和判断模具采购、领用、销售等业务会计处理的合理性及是否符合《企业会计准则》相关规定。

(二)核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人模具费相关的会计处理符合其实际经营情况，具备合理性，与同行业可比公司及汽车零部件行业上市公司、在审企业处理方式具备可比性，不存在明显差异。

2、发行人按照模具用途分为生产用模具及研发用模具，划分依据合理；各期研发用及生产用模具发生额及期末余额具备勾稽关系；报告期各期，新开发的摊销模具与对应零部件的产销存在较为明显的正向关系，符合发行人实际经营情况，具备合理性。

3、公司不同类型模具采用差异化会计处理方式原因合理，符合《企业会计准则》相关规定。

（本页无正文，为中汇会计师事务所（特殊普通合伙）关于恒勃控股股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明之签字盖章页）

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·杭州

中国注册会计师：

中国注册会计师：

报告日期：2022 年 9 月 21 日