关于成都盛帮密封件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的回复

众环专字[2021]1700013 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2021 年 1 月 6 日出具的《关于成都盛帮密封件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〕010029 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”、“我们”或“申报会计师”）作为成都盛帮密封件股份有限公司（以下简称“盛帮股份”或“公司”或“发行人”），针对审核问询函相关问题进行了认真核查，现回复如下，请予审核。

本回复中，相比《成都盛帮密封件股份有限公司股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）报告期还包括首次申报时的 2017 年度/2017 年 12 月 31 日，本回复关于报告期间的释义如下：

报告期	指	2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年度
报告期各期末	指	2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日
报告期末	指	2020 年 12 月 31 日

除报告期间外，如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与招股说明书一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。如非特别注明，本回复中的金额单位均为人民币万元。此外，由于公司产品数量多、部分产品单价极低，为了便于阅读者计算和对比，对于部分单价低于 10 元的产品进行相关分析时，小数点后扩展为 4 位。

目 录

2.关于厂房搬迁 3
4.关于新三板挂牌 19
6.关于军工涉密信息豁免披露 50
8.关于环境保护 58
10.关于关联方和关联交易 63
11.关于董监高 90
12.关于子公司 100
13.关于主要客户 110
14.关于主要供应商 132
15.关于业务模式和收入确认 152
16.关于营业收入 173
17.关于营业成本及采购 221
18.关于持续经营能力 276
19.关于毛利率 298
20.关于应收账款、应收票据和应收款项融资 325
21.关于存货 346
22.关于期间费用 374
23.关于现金分红 415
24.关于应付票据和应付账款 431
25.关于预计负债 443

2.关于厂房搬迁

申报材料显示：

（1）发行人及其子公司的2处厂房分别位于成双大道南段1077号、空港经济开发区空港二路1388号，宗地面积分别为16,777.63平方米、25,496.31平方米。其中，第一处厂房因政府实施“退城入园”政策被政府征收，公司于2020年4月22日签署《成都市国有土地上房屋搬迁补偿协议》。截至目前，公司已完成搬迁腾空工作，并办理了移交手续，并于2020年4月和5月累计收到拆迁补偿总价款6,398.47万元。

（2）目前，发行人搬迁涉及的土地和房屋暂未办理过户手续。新土地使用权暂未落实到位的过渡期间，公司与成都华锐特种车辆有限公司签署了《厂房租赁合同》，租赁厂房的面积7,560平方米，租赁期3年。此外，发行人子公司贝特尔租赁厂房4,428.44平方米。

请发行人：

（1）结合租赁厂房和原厂房的具体情况，包括租赁厂房面积及占发行人全部厂房面积比例，使用租赁厂房产生的收入、毛利、利润情况，租赁厂房主要用途和搬迁费用等，对比说明目前租赁的厂房能否满足发行人的生产经营需要，租赁厂房是否存在不能续期的风险，测算厂房搬迁对发行人生产经营和业绩的影响。

（2）结合第三方价格或市场价格等，补充说明发行人租赁厂房是否定价公允，厂房及租赁手续是否合法合规，厂房出租方与发行人及其关联方是否存在关联关系；租赁厂房是否满足生产经营中的安全、环保等各类生产要求，是否需要相关部门进行确认。

（3）披露新厂房“进园”落户的进展及预计情况，测算新厂房建设及资金投入情况，新厂房搬迁对发行人的生产经营和业绩的影响，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（4）披露厂房搬迁是否涉及资产减值及资产减值准备计提是否充分，拆迁补偿款对发行人全年业绩的影响，拆迁补偿款的确认与计量、被拆迁资产处置、搬迁费用支出等会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

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

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）结合租赁厂房和原厂房的具体情况，包括租赁厂房面积及占发行人全部厂房面积比例，使用租赁厂房产生的收入、毛利、利润情况，租赁厂房主要用途和搬迁费用等，对比说明目前租赁的厂房能否满足发行人的生产经营需要，租赁厂房是否存在不能续期的风险，测算厂房搬迁对发行人生产经营和业绩的影响。

（一）租赁厂房的情况

1、截至本回复出具之日，公司与生产经营相关的房地产租赁情况

序号	承租方	出租方	租赁物坐落地	面积（㎡）	租赁期限	用途	主要产品
1	贝特尔	射洪美丰资产经营管理有限责任公司	太和镇城南“西部包装印刷城”内第H幢2号和第I幢标准厂房	4,428.44	2021.01.01-2023.12.31	生产和办公	其他类和汽车类产品，包括应用于通用机械、水暖卫浴洁具等领域的O形圈、异形圈、密封条等合成橡塑材料制品和静密封产品
2	公司	成都华锐特种车辆有限公司	双流区西航港开发区空港二路1009号的25#厂房及部分空地（以下简称）	7,560+空地实际面积	2019.10.01-2022.09.30	生产经营	汽车类产品，包括往复油封、旋转油封和静密封产品

2、租赁厂房的面积及占发行人全部厂房面积比例

报告期内，公司自有及租赁厂房的情况如下：

类别	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	面积（㎡）	比例	面积（㎡）	比例	面积（㎡）	比例	面积（㎡）	比例
自有厂房	25,817.48	68.29%	34,289.15	88.56%	34,289.15	88.56%	34,289.15	88.56%
租赁厂房	11,988.44	31.71%	4,428.44	11.44%	4,428.44	11.44%	4,428.44	11.44%
合计	**37,805.92**	**100.00%**	**38,717.59**	**100.00%**	**38,717.59**	**100.00%**	**38,717.59**	**100.00%**

报告期内，公司租赁厂房面积占公司全部厂房面积的比例分别为 11.44%、11.44%、11.44%和 31.71%。报告期内，子公司盛帮双核一直在自有厂房内开展生产经营活动；子公司贝特尔一直在租赁厂房内开展生产经营活动。2020 年度公司自有、租赁厂房比例变化原因系盛帮股份原汽车类产品生产所在地及厂房被政府征收、增加部分租赁厂房所致。

3、使用租赁厂房产生的收入、毛利、利润情况

报告期内，公司及子公司贝特尔使用租赁厂房产生的收入、毛利和净利润情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度		
	收入	毛利	扣非净利润	收入	毛利	扣非净利润
盛帮股份	10,744.64	5,041.12	2,310.67			
贝特尔	2,619.38	810.70	350.60	2,319.95	479.70	131.36
合计	**13,364.02**	**5,851.82**	**2,661.27**	**2,319.95**	**479.70**	**131.36**
项目	**2018 年度**			**2017 年度**		
贝特尔	2,459.14	515.07	102.30	2,754.26	618.93	241.77
合计	**2,459.14**	**515.07**	**102.30**	**2,754.26**	**618.93**	**241.77**

注：盛帮股份使用租赁厂房产生的收入、毛利、利润情况系以租赁厂房投入使用后销售的产品数量和生产的产品数量孰低计算，扣非净利润数据系依据毛利占比*扣非总净利润测算数据。

报告期内，公司租赁厂房产生的收入（未考虑内部交易）占比分别为 13.18%、11.20%、9.50%、49.16%，扣非后净利润占比分别为 7.13%、3.64%、4.15%、59.39%。2017 年度至 2019 年度占比较低，2020 年占比较高主要系汽车业务搬迁至临时过渡厂房所致。

（二）租赁厂房的搬迁费用

2020 年 3 月，公司搬迁至过渡厂房发生的搬迁费用主要包括厂区装修改造、设备拆装及运输费用、消防环保投入等，累计发生成本费用 947.36 万元。租赁产房搬迁费用明细如下：

单位：万元

搬迁费用事项	金额
厂区装修改造	619.90
设备拆装及运输费用	168.71
消防环保投入	136.93
新增设备设施	21.82
合计	**947.36**

根据公司与成都市双流区人民政府东升街道办事处签订的《成都市国有土地上房屋搬迁补偿协议》，除搬迁房屋补偿费、提前搬迁奖励、购房补贴和物管补贴外，公司收到搬迁至临时过渡厂房、后续搬迁至新建厂房相关的搬迁补偿费用和停产停业经济损失补偿费用共计 1,983.95 万元，具体明细如下：

单位：万元

收到与搬迁相关的补偿费用	金额
安装电话、宽带、天然气、电表和空调移机等政策性规定的补偿费用	2.41
临时安置补助费、停产停业经济损失费和搬家补助费等政策性补助费	981.55
临时建筑工料补偿、资产设备搬迁补偿费、苗木移栽费等其他补偿	999.99
合计	**1,983.95**

公司收到的搬迁补偿费用扣除搬迁至过渡厂房已发生的成本费用后结余1,036.59万元，余额基本能覆盖未来过渡厂房的搬迁费用。

（三）盛帮股份租赁厂房与原自有厂房的对比情况

类别	坐落	用途	面积（m2）
原自有厂房	东升街道成双大道南段1077号	办公、厂房等	8,471.67
租赁厂房	双流区西航港开发区空港二路1009号的25#厂房及部分空地	生产经营	7,560+空地实际面积

盛帮股份租赁厂房使用面积与原自有厂房相比不存在较大差异，租赁的厂房能够满足生产经营需要。

（四）租赁厂房不能续期的风险较小

1、贝特尔租赁厂房

贝特尔自2006年设立起就在太和镇城南“西部包装印刷城”内开展生产经营活动，一直与射洪美丰资产经营管理有限责任公司（以下简称“射洪美丰”）签署相关租赁协议。根据最新签订的《厂房租赁合同》（租赁期限为2021年1月1日-2023年12月31日），租赁期满，贝特尔若需继续租用，应提前30日向射洪美丰书面申请，并签订租赁合同。

射洪美丰持有坐落于太和镇城南美丰工业城的土地和房屋产权证书，射洪美丰的实际控制人为射洪市政府国有资产监督管理局。根据射洪美丰出具的《确认函》，射洪美丰与贝特尔之间的租赁关系合法合规，不存在纠纷与潜在纠纷。

综上所述，射洪美丰为国有企业，持有租赁物的相关产权证书；贝特尔自设立以来便与射洪美丰建立租赁关系。从以往租赁情况以及租赁协议的约定来看，租赁厂房不能续期的风险较小。

2、盛帮股份租赁厂房

盛帮股份于2019年9月24日与成都华锐特种车辆有限公司（以下简称“成都华锐”）签署《厂房租赁合同》，租赁期为2019年10月1日至2022年9月30日。根据合同约定，租赁期满后，成都华锐如继续出租该厂房，在同等条件下，

公司享有优先权。

成都华锐实际控制人为彭瑜，根据成都华锐出具的《确认函》，成都华锐与盛帮股份之间的租赁关系合法合规，不存在纠纷与潜在纠纷。

综上所述，租赁期满后，盛帮股份若需继续租用该厂房，在同等条件下，公司享有优先权，租赁厂房不能续期的风险较小。

（五）厂房搬迁对发行人生产经营和业绩的影响

厂房搬迁对公司生产经营业绩的影响主要包括搬迁发生的支出、停工停产期间的损失和原厂房折旧与租赁费用的差异。

1、搬迁发生的支出

公司收到与搬迁相关的补偿费用共计 1,983.95 万元，搬迁至过渡厂房实际发生成本费用 947.36 万元，结余 1,036.59 万元基本能覆盖未来过渡厂房的搬迁费用，故就搬迁本身公司未发生损失。

2、停工停产期间的损失

本次搬迁公司累计停产约 15 天，按照公司 2019 年度汽车类产品收入规模 13,874.25 万元（销售规模/（28 天/月*12 月）*停产天数）模拟测算，简单估算停产期间的收入影响金额为 619.39 万元，按盛帮股份（不含下属子公司）2019 年度净利润率 15.69%计算，影响归属于母公司股东的净利润 97.18 万元，对公司影响较小。后续公司通过提前备货、分产线复产、延长加班工时等措施，有效缓解了停工停产期间的交付压力。

3、原厂房折旧与租赁费用的差异

2020 年度公司原厂房应计提折旧费用为 137.13 万元，现租赁厂房租金约 177.24 万元，租赁厂房租金较原折旧费用高 40.11 万元，即厂房搬迁对公司 2020 年实际影响为 40.11 万元，对经营业绩的影响有限。

综上，公司厂房搬迁未对公司生产经营和业绩造成重大影响。

（2）结合第三方价格或市场价格等，补充说明发行人租赁厂房是否定价公允，厂房及租赁手续是否合法合规，厂房出租方与发行人及其关联方是否存在关联关系；租赁厂房是否满足生产经营中的安全、环保等各类生产要求，是否需要相关部门进行确认。

（一）发行人租赁厂房是否定价公允，厂房及租赁手续是否合法合规，厂房出租方与发行人及其关联方是否存在关联关系；

1、租赁厂房定价公允性

发行人两处租赁房产的租金支付情况如下：

承租人	出租人	租赁房产坐落地	租赁期限	面积（㎡）	租赁厂房合同租金	租赁单价
贝特尔	射洪美丰	太和镇城南“西部包装印刷城”内第H幢2号和第I幢标准厂房	2021.1.1-2023.12.31	4,428.44	2021年40元/平方米/年；2022年45元/平方米/年；2023年50元/平方米/年	0.11/㎡/天（2021年）
盛帮股份	成都华锐	双流区西航港空港二路1009号25#厂房及部分空地	2019.10.01-2022.09.30	7,560+空地实际面积	19.5元/月/平方米	0.65/㎡/天

公司租赁厂房所处区域市场单价情况如下：

第三方网站	查询时间	地址	租赁面积	租赁单价
安居客	2021年1月11日	西航港大道中二段	8,000㎡	0.67元/㎡/天
安居客	2021年1月11日	西航港空港四路	200㎡	0.67元/㎡/天
安居客	2021年1月11日	射洪县太和大道北段	360㎡	0.24元/㎡/天
安居客	2021年1月11日	射洪县涪江大道东段辅路	900㎡	0.15元/㎡/天

由上述对比可见，（1）盛帮股份租赁成都华锐厂房的租赁单价与市场价格接近；（2）贝特尔租赁射洪美丰的租赁单价较市场略低，原因如下：

贝特尔系政府招商引资入园企业，租赁价格有所优惠。根据射洪县人民政府2008年12月4日出具的《射洪县人民政府办公室关于同意射洪美丰资产经营管理有限责任公司提高标准厂房租金和申请财政专项补贴的批复》，同意将标准厂房的租金标准调整为35元/m²/年；截至2020年末西部包装印刷城现入驻企业的租金标准均为35元/ m²/年。根据2020年12月14日四川美丰（集团）有限责任公司向射洪市人民政府提请的《关于适当提高标准厂房租金的请示》请示，西部

包装印刷城占地面积 72,000.05m²，标准厂房面积 37,943.80m²，现入驻企业 19 家（其中两家已经停产），美丰集团申请从 2021 年 1 月 1 日起提高对入驻企业的租金，由 35 元/m²/年通过每年递增 5 元/m²/年，逐步达到 50 元/m²/年，对应租赁单价为 0.14/㎡/天，逐步接近市场公允价格。贝特尔租赁厂房的租金标准受政府统一管理，与所在园区其他企业一致。

综上所述，成都华锐、射洪美丰向发行人出租的厂房租赁价格合理，定价公允。

2、厂房及租赁手续合法合规情况

发行人及其子公司目前租赁的厂房签订租赁合同且均在租赁合同有效期内；报告期内未因厂房租赁出现任何纠纷、诉讼、行政处罚或其他妨碍发行人及其子公司持续正常使用相关厂房的事项；成都华锐及射洪美丰前述房屋的权属亦不存在纠纷或潜在纠纷。但存在下述瑕疵：

盛帮股份所租赁的成都华锐特种车辆有限公司的相关生产厂房尚未取得产权证书。根据双方签署的《厂房租赁协议》，“租赁期间，因厂房被征收或征用发生与乙方（发行人）相关的装修费，安置补偿费，停产停业补助费，新建或搭建的附属设施、建筑物、构筑物、增设附属设施的补偿等，乙方作为厂房的承租人享有该等补偿费用。”

此外，《厂房租赁协议》同时约定，“如因甲方（出租人）原因导致本合同无法履行或乙方无法正常使用租赁物，乙方有权提前解除本合同，在乙方以传真或信函等书面方式通知甲方之日起，本合同自动终止。乙方有权要求甲方返还已付剩余租金并双倍退还履约保证金，同时承担乙方因权利主张所产生的包括但不限于诉讼费、保全费、律师费等全部费用。”根据上述约定，发行人有权在该等无证厂房无法正常使用时，根据合同约定获得相应补偿。

公司及子公司贝特尔租赁的两处租赁房产相关方均未就租赁合同在相关房地产管理部门办理登记备案。根据《民法典》第七百零六条规定，当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。上述情况并不会导致租赁合同无效，相关厂房未取得权属证书或未办理租赁备案的情形并未影响发行人对该厂房的实际使用。此外，《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国城市房地产管理法》《商品房屋租赁管理办法》《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》等法律法规对于租赁未取得产权证房屋

情形下承租人需承担的相关法律责任均未作出明确规定，发行人作为承租方租赁无产权证书的房屋不存在被处罚的风险。

经核查，发行人及其子公司目前租赁的全部厂房均在租赁合同有效期内；根据发行人的确认，报告期内未因厂房租赁出现任何纠纷、诉讼、行政处罚或其他妨碍发行人及其子公司持续正常使用相关厂房的事项。成都华锐特种车辆有限公司与射洪美丰资产经营管理有限责任公司就前述房屋的租赁亦与发行人不存在纠纷或潜在纠纷。根据对西航港区管委会的访谈，发行人所使用的的空港二路的厂房在未来三年内无拆迁规划，发行人能够持续使用该租赁房产。

此外，发行人的控股股东、实际控制人已出具《关于房屋、员工社保公积金等有关事项的承诺函》，承诺：如因发行人及其子公司租赁房屋未履行相关备案手续等瑕疵导致发行人及其子公司受到任何损害、罚款或者需要变更办公场所的，控股股东、实际控制人将承担发行人及其子公司由此产生的全部损失及费用。

综上，上述房屋租赁行为系双方当事人的真实意思表示，并得到了实际履行。发行人及其子公司所承租的房产未取得产权证书及相关租赁合同未办理登记备案手续的情形并未影响发行人对该等房产的实际使用，发行人作为承租方租赁该等未取得产权证书的房产不存在被行政处罚的风险。该等瑕疵不会对发行人本次发行上市构成实质性法律障碍。

（二）厂房出租方与发行人及其关联方不存在关联关系

发行人两处厂房租赁的出租方具体信息如下：

1、射洪美丰

名称	射洪美丰资产经营管理有限责任公司
统一社会信用代码	91510922789104615D
注册资本	50 万元人民币
成立时间	2006 年 5 月 22 日
注册地址	射洪县太和镇文化路 302 号
法定代表人	任国建
经营范围	从事资产经营（出租、出售）、物业管理、对外合作、招商引资服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

射洪美丰系四川美丰（集团）有限责任公司 100%持股的全资子公司，实际控制人为射洪市政府国有资产监督管理局。

2、成都华锐特种车辆有限公司

名称	成都华锐特种车辆有限公司
统一社会信用代码	91510122762271878J
注册资本	5,050 万元人民币
成立时间	2003 年 6 月 11 日
注册地址	成都市双流区东升街道广都大道 199 号
法定代表人	杨毅
经营范围	生产、销售民用改装汽车；加工、销售汽车、农用车配件；从事货物和技术进出口的对外贸易经营。（依法须批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

成都华锐系四川腾中重工机械有限公司持股 100%的全资子公司，四川腾中重工机械有限公司控股股东为四川华通投资有限公司，实际控制人为自然人彭瑜。

以上两名出租方与发行人及其关联方之间不存在任何关联关系。射洪美丰、成都华锐特种车辆有限公司已出具《确认函》，确认其与发行人及发行人的关联方之间不存在任何关联关系。

（三）租赁厂房满足生产经营中的安全、环保等各类生产要求，相关部门确认情况

1、发行人租赁厂房的环评情况

（1）盛帮股份

2020 年 3 月，针对“成都盛帮密封件股份有限公司新建 1.5 亿件特种橡胶制品、胶管 500 万米生产线建设项目”，公司聘请中圣环境科技发展有限公司编制了《环境影响报告书》。2020 年 4 月 29 日，成都市生态环境局出具《成都盛帮密封件股份有限公司新建 1.5 亿件特种橡胶制品、胶管 500 万米生产线建设项目环境影响报告书的审查批复》（成环评审〔2020〕27 号），同意环评报告书结论。2020 年 10 月 23 日，发行人召开了新建 1.5 亿件特种橡胶制品、胶管 500 万米生产线建设项目竣工环境保护验收会，对建设项目进行验收，验收组同意项目通过竣工环境保护验收，并对前述验收意见进行了公示。

（2）贝特尔

2008 年 1 月，针对“四川贝特尔橡胶科技有限公司 400 吨橡胶制品项目”，公司编制了《建设项目环境影响报告表》。2008 年 4 月 11 日，遂宁市环境保护局出具《关于四川贝特尔橡胶科技有限公司“400 吨橡胶制品”建设项目环境影响报告表的批复》（遂环函[2008]31 号），同意环评报告表结论。2009 年 4 月 21 日，射洪县环境保护局对四川贝特尔橡胶科技有限公司400吨橡胶制品项目进行了验

收并出具了审查意见（射环验[2009]001 号）。

2、发行人租赁厂房所取得的与安全、环保相关的经营资质及许可情况

（1）安全生产许可资质情况

根据国务院 2014 年颁布的《安全生产许可证条例》第二条的规定，国家对矿山企业、建筑施工企业和危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品生产企业实行安全生产许可制度。发行人所从事的橡胶制品业务不属于前述依法需要取得安全生产许可证的行业。

（2）环保许可资质

根据生态环境部 2019 年 12 月 20 日发布的《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》（生态环境部令第 11 号），国家对排污单位实行排污许可重点管理、简化管理和登记管理。根据生态环境部办公厅 2020 年 1 月 6 日发布的《关于印发<固定污染源排污登记工作指南（试行）>的通知》（环办环评函〔2020〕9 号），对于污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小，依法不需要申请取得排污许可证的企业事业单位和其他生产经营者（以下简称排污单位），应当填报排污登记表。根据前述文件要求，盛帮股份属于简化管理的单位，贝特尔属于登记管理的单位。

目前，发行人已就租赁厂房地址取得成都市生态环境局颁发的编号为 91510100762270090B001Y 的《排污许可证》，有效期至 2023 年 7 月 29 日。

发行人子公司贝特尔已在全国排污许可证管理信息平台填写排污登记表，并取得了编号为 9151092279398263XT001Y 的《固定污染源排污登记回执》，有效期至 2025 年 4 月 1 日。

3、发行人租赁厂房报告期内安全生产与环境保护合法合规的证明

（1）安全生产合法合规证明取得情况

成都市双流区应急管理局分别于 2020 年 8 月 14 日和 2021 年 1 月 6 日出具《证明》，确认未接到盛帮股份自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日发生安全事故的报告，不存在因违反安全生产相关法律、法规、规章或规范性文件而受到行政处罚情形。

射洪市应急管理局分别于 2020 年 8 月 6 日和 2021 年 1 月 5 日出具《证明》，确认贝特尔自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 1 月 5 日，贝特尔能够按照安全生产方面的相关法律、法规、规章及规范性文件的规定履行安全生产“三同时”义务。

在前述期间内，未发生重大安全事故，不存在违反安全生产方面的法律、法规、规章和规范性文件的行为，不存在因违反前述规定而受到行政处罚的情形。

（2）环境保护合法合规证明取得情况

成都市双流生态环境局分别于 2020 年 8 月 21 日和 2021 年 2 月 24 日出具《情况说明》，确认盛帮股份自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 2 月 24 日未受到成都市双流生态环境局行政处罚，未发生重大环境污染事故。

遂宁市射洪生态环境局分别于 2020 年 8 月 24 日和 2021 年 1 月 5 日出具《证明》，确认子公司贝特尔自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 1 月 5 日遵守国家和地方环境保护法律、法规、规章规定的相关环保要求，不存在重大行政处罚，未发生重大环境污染事故。

综上所述，发行人两处租赁厂区均已通过环评验收，并已取得了与安全、环保相关的经营资质及许可情况，报告期内，未发生过安全生产事故与环境污染事故，发行人租赁厂房已满足生产经营中的安全、环保等各类生产要求。

（3）披露新厂房“进园”落户的进展及预计情况，测算新厂房建设及资金投入情况，新厂房搬迁对发行人的生产经营和业绩的影响，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（一）新厂房“进园”落户的进展及预计情况

基于业务发展规划，公司于2018年1月与成都市双流区人民政府签订了《成都盛帮密封件股份有限公司新建10亿件特种橡胶及工程塑料制品产能建设项目投资协议书》，约定拟选址成都市双流区西航港开发区工业地（具体位置以规划部门出具的规划示意图为准）进行投资建设。新项目建设规划时并未考虑到盛帮股份原有厂房会发生搬迁。2019年下半年原有厂房被要求“退城入园”后，公司根据自身资本运作规划和市场形势，拟将原有厂房搬迁的产能并入前述新建项目。

根据成都市双流区规划和自然资源局于2019年8月29日出具的规划红线图，新项目规划建设净用地面积约80.052亩，公司目前正在按照规划红线图进行方案设计。根据2021年1月19日对西航港经济开发区管委会的访谈，公司预计2021年内将取得用地指标。

综上所述，具体“进园”落户达成时间需要视相关部门具体程序的落实进展

而定，目前无法准确预计“进园”落户的具体时间。

（二）测算新厂房建设及资金投入情况，新厂房搬迁对发行人的生产经营和业绩的影响，是否存在纠纷或潜在纠纷

新厂房建设及资金投入因公司上市计划调整、市场形势多变等导致建设周期、预计进度或投资规模存在不确定性，同时基于公司主要经营所在地周边工业用地指标的稀缺，新项目规划建设净用地面积约 80.052 亩已确定。公司预计 2021 年内将取得用地指标，预计将支出土地成本约 3,600 万元。目前公司新项目的厂址比选、前期土地平整等工作正在有序推进，截至报告期末累计已发生厂址比选、场地平整等支出 234.83 万元。

新厂房建设对公司生产经营和业绩的主要影响主要为：投资规模扩大导致短期内现金流的短缺。截止报告期末公司货币资金余额为 7,199.62 万元，无银行借款或即将到期的大额负债，经营活动现金流净额增长稳定，短期内土地投资活动支出不会造成资金短缺，亦不影响正常生产经营活动。

公司确认土地使用权后，将首先完成过渡（租赁）厂房产能建设，结合盛帮股份老厂房以及目前租赁厂房的使用情况，盛帮股份未来在新土地上建设 8,000 平方米左右的厂房和办公楼即可满足现有产能。假设公司于 2021 年完成新土地招拍挂程序并启动相关建设工作，预计 2022 年完成首期建设，按照首期新厂房及办公室建设面积 10,000 平方米测算，新厂房建设及投入以及对发行人 2022 年的业绩影响如下：

单位：万元

影响事项	对业绩的影响金额
新增土地使用权摊销费用（A）	72.00
新建厂房折旧(B)	126.10
现租赁厂房租金（C）	177.24
差异（D=A+B-C）	20.86

注：1、未考虑搬迁费用主要系搬迁补偿尚结余 1,036.59 万元，基本能覆盖过渡厂房的搬迁费用；2、未考虑停工停产期间损失主要系搬迁周期较短，公司可以通过提前备货、分产线复产、延长加班工时等应对；3、新增土地使用权摊销费用按拿地成本 3,600 万元、工业用地 50 年使用权摊销计算；4、新建厂房折旧按可参考工业厂房每平米造价 2,600 元/㎡、建设面积 10,000 平方米、20 年摊销、残值率 3%计算。

综上，公司未来新厂房搬迁对公司生产经营的影响主要为投资活动产生支出将大幅增加，导致短期内现金流紧张，预计 2021 年至 2022 年将发生厂房建设支出 2,600 万元，土地成本 3,600 万元。公司融资需求和成本相应增加；对经营业绩

的影响主要为折旧和摊销成本增加，增加金额和目前租赁成本差异仅 20.86 万元，对经营业绩影响极低；公司搬迁周期约 15 天，搬迁周期短，能通过提前备货，延长加班时间等缓解交付压力，预计不会存在因搬迁造成减产或取消订单等情形；公司原有产能的搬迁系因政策性缘故，已收到政府足额搬迁补偿；公司拟通过招拍挂和出让程序取得新土地使用权，符合《土地法》及自然资源部相关的部门规章规定，不存在纠纷与潜在纠纷；公司不属于重污染行业，预计新厂房的环保验收工作不存在实质性障碍。

（4）披露厂房搬迁是否涉及资产减值及资产减值准备计提是否充分，拆迁补偿款对发行人全年业绩的影响，拆迁补偿款的确认与计量、被拆迁资产处置、搬迁费用支出等会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）厂房搬迁不涉及资产减值，无需计提资产减值准备，拆迁补偿款对发行人全年业绩的影响如下

公司收到的拆迁补偿款是在第三方评估机构按市场价格的评估结果基础上商定的，拆迁补偿款能够覆盖被拆迁土地使用权、房屋建筑物及其附属设施的账面价值，原厂房内的主要设备已搬迁至新租赁厂房继续使用，相关资产无需计提资产减值准备。公司已收到全部的拆迁补偿总价款6,398.47万元，该款项的构成为资产处置款3,335.52万元，其他拆迁补偿3,062.95万元，具体情况如下：

（1）截至报告期末，公司将原厂区的房屋建筑物账面净值1,204.16万元与处置款3,335.52万元的差额2,131.36万元，计入“资产处置收益”。

（2）截至报告期末，公司将已发生的新租赁厂房改造支出767.86万元计入“长期待摊费用”或“固定资产”，对应的临时建筑工料补偿作为“递延收益”并按受益期进行摊销计入“其他收益”；将发生的厂房租赁费、搬迁费等费用281.44万元计入“制造费用”、“管理费用”，同步将补偿款从“递延收益”计入“其他收益”。

（3）截至报告期末，公司将提前搬迁奖励和停业停产经济损失补偿共计1,247.52万元由“递延收益”转入“其他收益”。

综上，2020年度确认“资产处置收益”2,131.36万元、“其他收益”1,711.75万元，剩余“递延收益”余额1,351.20万元，待以后年度实际发生时或按相关资产受益期限摊销计入“其他收益”。

（二）拆迁补偿款的确认与计量、被拆迁资产处置、搬迁费用支出等会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 16 号——政府补助》规定，应区分与资产相关和与收益相关的政府补助：与资产相关的政府补助，应当确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配，计入当期损益；与收益相关的政府补助，用于补偿企业已经发生的相关费用和损失的，直接计入当期损益。用于补偿以后期间相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失期间，计入当期损益。

《企业会计准则第 16 号——政府补助》应用指南规定，公司收到的搬迁补偿是基于原址用地的公允价值确定的，实质是政府按照相应资产的市场价格向企业购买资产，企业从政府取得的经济资源是企业让渡其资产的对价，双方的交易是互惠性交易。

根据上述规定，发行人对本次厂房搬迁事项进行了如下账务处理：

根据《成都市国有土地上房屋搬迁补偿协议》，成都市双流区东升街道办事处以土地、房产的评估值作为定价依据开展土地收储工作，公司因土地收储收到的土地、房屋建筑物和地面附着物等补偿款，实质是按照市场价格处置土地、房屋建筑物和地面附着物等资产收到的对价，应当按照《企业会计准则第 4 号——固定资产》中资产处置的相关规定进行会计处理，将补偿款对价扣除账面价值和相关税费后的金额计入当期损益；将获得搬迁费用补偿、安置补偿、搬迁奖励等根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》的相关规定，区分与资产相关和与收益相关的政府补助进行处理。将收到的停业停产经济损失、移机支出、搬家费、提前搬迁奖励，计入“其他收益”；购房补贴、物管费补贴、临时建筑工料补偿、资产设备搬迁补偿、苗木移栽费补偿计入“递延收益”，待相关资产投入使用后，按期限进行摊销处理。

综上，本次厂房搬迁不涉及资产减值，相关资产无需计提资产减值准备；公司拆迁补偿款的确认与计量、被拆迁资产处置、搬迁费用支出等会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅发行人及其子公司与出租方签订的租赁协议，查阅第三方网站中与

租赁房产位于同一区域的房屋租赁价格；

2、结合厂房面积及经营情况分析是否满足生产需求；查阅租赁合同重要条款，实地查看承租厂房情况及分析是否可持续使用；

3、取得出租方就租赁价格、关联关系出具的确认函；

4、对出租方进行访谈；

5、查阅发行人实际控制人出具的《关于房屋、员工社保公积金等有关事项的承诺函》；

6、查阅租赁厂房上建设项目的环境评价报告、批复、验收意见文件；

7、查阅环保及应急管理部门出具的书面合规证明文件；

8、检索国家企业信用信息公示系统（http：//www.gsxt.gov.cn/index.html）有关出租方的工商登记信息；

9、就发行人新厂房“进园”落户事项对园区管理委员会进行访谈；

10、检索中国裁判文书网（http：//wenshu.court.gov.cn）有关发行人的涉诉信息；

11、查阅《成都市国有土地上房屋搬迁补偿协议》、拆迁补偿款项收款回单；询问及现场查看搬迁状况、交接记录等材料；关注补偿标准是否异常；检查补偿款项的分摊是否与补偿内容一致；检查被拆迁资产处置、搬迁费用支出等；判断厂房搬迁是否涉及资产减值，会计处理是否符合相关会计准则的规定。

（二）核查结论

经核查，针对上述问题，申报会计师认为：

1、目前租赁的厂房能够满足发行人的生产经营需要，租赁厂房不能续期的风险较小，厂房搬迁对发行人生产经营和业绩的影响较小；

2、发行人两处房屋租赁的价格具有合理性且租赁价格公允。两处房屋租赁行为系双方当事人的真实意思表示，并得到了实际履行。发行人及其子公司所承租的房产未取得产权证书及相关租赁合同未办理登记备案手续的情形并未影响发行人对该等房产的实际使用；该等瑕疵不会对发行人本次发行上市构成实质性法律障碍。厂房出租方与发行人及其关联方之间不存在任何关联关系；

3、发行人租赁厂区已通过环评验收，并已取得了与安全、环保相关的经营资质及许可情况，报告期内，未发生过安全生产事故与环境污染事故，发行人租

赁厂房已满足生产经营中的安全、环保等各类生产要求；

4、发行人未来新厂房搬迁不会对发行人的生产经营及业绩产生较大不利影响，新厂房搬迁事宜不存在纠纷与潜在纠纷。

5、厂房搬迁不涉及资产减值，拆迁补偿款的确认与计量、被拆迁资产处置、搬迁费用支出等会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4.关于新三板挂牌

申报材料显示：

（1）新三板挂牌期间（2014 年 10 月至今），发行人的股票转让方式先后为协议转让、做市商转让、协议转让、集中竞价转让、协议转让方式。2015 年 2 月，发行人向 4 家做市券商定向发行 200.00 万股股票，发行价格为 4.60 元/股。2017 年 7 月，为回购做市商持有的公司股票用于员工持股激励，发行人委托张焕新作为受让方代持 28.10 万股股票；2020 年 7 月，张焕新将其所代持的 28.10 万股股票转让给外部自然人梁熹。2020 年 3 月，发行人向 22 名核心员工定向发行 32.00 万股股票。

（2）发行人对前期的会计处理和列报事项进行了梳理，发现存在收入、成本费用跨期和重分类错误等事项，公司于申报前进行了会计差错更正处理。

请发行人：

（1）结合股票不同转让方式及期间，补充说明新增股东入股的背景和原因，是否具备法律法规规定的股东资格，入股定价依据、价格及公允性；2015 年定向发行价格低于同期入股价格的原因及合理性，是否构成股份支付。

（2）披露 2020 年 3 月发行人向 22 名核心员工定向增发的背景和主要内容，是否构成股权激励；如构成，请披露发行人股权激励方案的主要内容及合法合规情况，是否涉及股份支付。

（3）结合梁熹的履历情况，补充披露 2020 年 7 月张焕新将其所代持的 28.10 万股股票转让给自然人梁熹的背景和原因，股份转让价格的公允性，是否构成股权激励和股份支付。

（4）如上述（2）-（3）涉及股份支付，请披露发行人股份支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，与同期外部投资者入股价格和 PE、PB 倍数对比情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

（5）说明本次申请文件和财务报告信息披露内容是否与新三板披露的信息存在较大差异，列表说明差异及其原因； 是否存在被新三板采取监管措施或者处罚的情形；发行人历史是否存在“三类股东”，是否存在股东超过 200 人情形。

（6）披露上述收入、成本及费用跨期和重分类错误的具体情况，发生后的具体整改措施，收入确认相关内部控制制度的建立情况，相应内部控制措施是否

可以有效防范跨期确认收入、成本及费用。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明上述（6）的核查过程、所获证据、分析过程及结论。请发行人律师对问题（1）-（3）及问题（5）发表明确意见。

一、说明分析与补充披露

（1)结合股票不同转让方式及期间，补充说明新增股东入股的背景和原因，是否具备法律法规规定的股东资格，入股定价依据、价格及公允性；2015 年定向发行价格低于同期入股价格的原因及合理性，是否构成股份支付。

（一）新增股东入股的背景和原因，是否具备法律法规规定的股东资格，入股定价依据、价格及公允性

2014 年 10 月 30 日，公司股票正式在股转系统挂牌并公开转让，公司自挂牌以来至停牌之日的转让方式及期间情况如下：

期间	转让方式
2014 年 10 月 30 日至 2015 年 3 月 18 日	协议转让
2015 年 3 月 19 日至 2017 年 8 月 3 日	做市转让
2017 年 8 月 4 日至 2018 年 1 月 14 日	协议转让
2018 年 1 月 15 日至 2020 年 12 月 2 日	集合竞价

上述转让方式期间，新增股东及入股情况如下：

1、2014 年 10 月 30 日至 2015 年 3 月 18 日，协议转让阶段

本阶段最后一次下发股东名册的日期为 2015 年 3 月 13 日。经查阅对比发行人挂牌前股东名册及 2015 年 3 月 13 日的《证券持有人名册》，此期间新增股东情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数（万股）	持股比例（%）
1	金元证券股份有限公司做市专用证券账户	80	2.09
2	齐鲁证券有限公司做市专用证券账户	50	1.31
3	华鑫证券有限责任公司做市专用证券账户	40	1.04
4	太平洋证券股份有限公司做市专用证券账户	30	0.78
5	陈义	30	0.78
6	谢春梅	20	0.52

（1）四个做市商入股背景、资格和价格

2015 年 1 月，金元证券股份有限公司、齐鲁证券有限公司、华鑫证券有限责

任公司、太平洋证券股份有限公司因参与公司定向增发而成为公司股东，上述 4 家证券公司均系经全国中小企业股份转让系统有限责任公司同意从事做市业务的证券公司，具备法律法规规定的股东资格，前述证券公司通过其做市专用证券账户购入发行人股票并开展做市业务。

本次股票发行价格综合考虑了公司所处行业、公司成长性、静态、动态市盈率、市净率等多种因素，公司经与投资者协商后，确定本次发行价格为每股人民币 4.60 元。公司 2013 年度经审计的净利润为 7,182,709.76 元，每股收益为 0.20 元，2013 年 12 月 31 日净资产为 126,631,172.63 元，每股净资产为 3.49 元。本次股票发行价格公允。

（2）陈义的入股背景、资格和价格

陈义当时持有公司 30 万股股票，占总股本的比例为 0.78%，持股比例较小。根据股东陈义提供的相关身份信息与对陈义的访谈，其系在中国境内有住所的合法公民，其认购发行人股票系看好发行人发展前景进行的投资行为。

陈义符合《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理细则》（2013 年 12 月 30 日修改）第五条的条件，是参与发行人股票公开转让的合格自然人投资者，具备法律法规规定的股东资格。

陈义当时的入股价格为 4.5 元/股，根据《全国中小企业股份转让系统股票转让细则（试行）》（2013 年发布）的第七十五条规定：“投资者委托分为意向委托、定价委托和成交确认委托。”，其中意向委托与定价委托系委托主办券商进行挂单买卖，出让人无需指定受让人。根据对陈义的访谈确认，其与出让人之间不存在关联关系，其系在股转系统委托主办券商进行挂单买卖，受让价格为出让人在股转系统的挂单价格，受让股权的价格具有合理性与公允性。

（3）谢春梅的入股背景、资格和价格

谢春梅当时持有发行人 20 万股股票，占总股本的比例为 0.52%，持股比例较小，截至报告期末已不再持有发行人股票，因个人原因不愿配合申报会计师对于股东情况的核查，无法准确获悉其入股价格。

根据《证券持有人名册》，谢春梅系在中国境内有住所的合法公民，符合《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理细则》（2013 年 12 月 30 日修改）第五条的条件，是参与发行人股票公开转让的合格自然人投资者，具备法律法规规定的股东资格。

综上所述，发行人协议转让阶段新增入股的股东均具备法律法规规定的股东资格，入股价格参考二级市场定价，定价公允。

2、2015 年 3 月 19 日至 2017 年 8 月 3 日，做市转让阶段

本阶段最后一次下发股东名册的日期为 2017 年 7 月 31 日。经查阅对比 2015 年 3 月 13 日与 2017 年 7 月 31 日《证券持有人名册》，此期间新增股东情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数（股）	持股比例（%）
1	袁媛	680,000	1.7764
2	袁泽琼	319,000	0.8333
3	周文金	115,000	0.3004
4	潘健平	110,000	0.2874
5	宋道君	73,000	0.1907
6	邹兴平	64,000	0.1672
7	戴元平	50,000	0.1306
8	北京来共点熙金股权投资中心（有限合伙）	49,000	0.1280
9	童立	47,000	0.1228
10	连英	43,000	0.1123
11	张国厚	43,000	0.1123
12	赵铁军	40,000	0.1045
13	中泰证券股份有限公司	38,000	0.0993
14	刘圣荣	34,000	0.0888
15	孙庆	28,000	0.0731
16	吴卫东	25,000	0.0653
17	杨旅海	22,000	0.0575
18	吴晓北	20,000	0.0522
19	张富强	17,000	0.0444
20	王在全	15,000	0.0392
21	杨金荷	12,000	0.0313
22	李炯	10,000	0.0261
23	朱玲玲	10,000	0.0261
24	钱祥丰	10,000	0.0261
25	倪永兵	10,000	0.0261
26	熊利蓉	10,000	0.0261
27	李静涛	9,000	0.0235
28	于波	8,000	0.0209
29	傅鑫	8,000	0.0209
30	杜剑峰	8,000	0.0209
31	北京行远资本管理有限公司	8,000	0.0209
32	杭州桔坡投资管理有限公司－桔坡价值优选 1	8,000	0.0209

序号	股东姓名/名称	持股数（股）	持股比例（%）
	期私募投资基金		
33	夏薇	7,000	0.0183
34	罗振	7,000	0.0183
35	武汉盛泽川实业有限公司	7,000	0.0183
36	杨建云	6,000	0.0157
37	哈尔滨伟创投资管理有限公司－伟创锦囊 1 号投资基金	6,000	0.0157
38	张绍贵	5,000	0.0131
39	张瀚兮	5,000	0.0131
40	李巧文	5,000	0.0131
41	杨子明	5,000	0.0131
42	淄博贝升投资股份有限公司（曾用名：青岛贝升投资股份有限公司）	5,000	0.0131
43	蒲跃庆	4,000	0.0104
44	周月明	4,000	0.0104
45	严利媛	3,000	0.0078
46	李步春	3,000	0.0078
47	俞国珍	3,000	0.0078
48	易仁杰	3,000	0.0078
49	王锐	2,000	0.0052
50	杨林枫	2,000	0.0052
51	谢勇	2,000	0.0052
52	彭任	2,000	0.0052
53	任永芳	2,000	0.0052
54	殷海宁	1,000	0.0026
55	冯皓	1,000	0.0026
56	朱梦良	1,000	0.0026
57	林岐山	1,000	0.0026
58	张剑	1,000	0.0026
59	胡洪宇	1,000	0.0026
60	蒲书苏	1,000	0.0026
61	欧玉苹	1,000	0.0026
62	庄辉	1,000	0.0026
63	刘文静	1,000	0.0026
64	北京天星资本股份有限公司	1,000	0.0026
65	唐雅娟	1,000	0.0026

根据《证券持有人名册》，新增股东均系境内自然人或注册在境内的法人、投资基金等，符合《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理细则》（2013

年 12 月 30 日修改)和《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理细则》(2017 年 7 月 1 日第二次修订）关于投资者适当性要求的相关条件，系通过股转系统进行注册认证审核的合格投资者，具备法律法规规定的投资资格。

以上新增股东系从做市商手中买入股票入股发行人，系其作为普通证券投资者从事证券交易的行为，相关交易价格参考二级市场定价，定价公允。

3、2017 年 8 月 4 日至 2018 年 1 月 14 日，协议转让阶段

本阶段最后一次下发股东名册的日期为 2017 年 12 月 29 日。经查阅对比 2017 年 7 月 31 日与 2017 年 12 月 29 日的《证券持有人名册》，此期间新增股东情况如下：

序号	股东姓名	持股数（股）	持股比例（%）
1	董淑娟	35,000	0.0914
2	曹义勇	25,000	0.0653
3	钱江涛	1,000	0.0026

根据《证券持有人名册》及对以上股东的访谈或发放的调查问卷，以上股东均系住所在境内的中国公民，且均系通过股转系统进行注册认证审核的个人投资者，符合《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理细则》（2017 年 7 月 1 日第二次修订）关于投资者适当性要求的相关条件，具备法律法规规定的投资资格。

以上新增股东入股公司系作为普通证券投资者从事证券交易的行为，交易价格系出让人在股转系统挂单价格，以上股东与出让人不存在关联关系，受让股权的价格具有合理性与公允性。

4、集合竞价交易阶段

2018 年 1 月 15 日至 2020 年 12 月 2 日发行人交易方式为集合竞价，发行人股票自 2020 年 12 月 2 日起停牌。

经查阅对比 2018 年 1 月 15 日及 2020 年 12 月 2 日的《证券持有人名册》，此期间新增股东情况如下：

序号	股东姓名/名称	股东身份	入股方式	持股数（股）	持股比例（%）
1	梁熹	外部投资者	大宗交易	281,000	0.7280
2	陈立山	外部投资者	集合竞价	35,000	0.0907
3	郑红梅	公司员工	定向增发	30,000	0.0777
4	王海鱼	公司员工	定向增发	30,000	0.0777

序号	股东姓名/名称	股东身份	入股方式	持股数（股）	持股比例（%）
5	赵菲	外部投资者	集合竞价	24,089	0.0624
6	谢波	公司员工	定向增发	20,000	0.0518
7	张金梅	公司员工	定向增发	20,000	0.0518
8	罗萍	公司员工	定向增发	20,000	0.0518
9	唐淑容	外部投资者	集合竞价	17,700	0.0459
10	何怡	公司员工	定向增发	10,100	0.0262
11	肖良兰	公司员工	定向增发	10,000	0.0259
12	覃飞	公司员工	定向增发	10,000	0.0259
13	杨佳	公司员工	定向增发	10,000	0.0259
14	刘相平	公司员工	定向增发	10,000	0.0259
15	戚智华	公司员工	定向增发	10,000	0.0259
16	黄文荣	外部投资者	集合竞价	10,000	0.0259
17	姚美珍	外部投资者	集合竞价	10,000	0.0259
18	袁波	公司员工	定向增发	10,000	0.0259
19	王林	公司员工	定向增发	10,000	0.0259
20	周赟	外部投资者	集合竞价	10,000	0.0259
21	张晓凡	公司员工	定向增发	10,000	0.0259
22	冯文强	公司员工	定向增发	10,000	0.0259
23	高维平	外部投资者	集合竞价	9,360	0.0242
24	余驰	公司员工	定向增发	8,000	0.0207
25	于福田	外部投资者	集合竞价	7,599	0.0197
26	毛明婵	公司员工	定向增发	7,000	0.0181
27	常玮	外部投资者	集合竞价	6,000	0.0155
28	钟鸣	外部投资者	集合竞价	6,000	0.0155
29	张铭森	外部投资者	集合竞价	5,100	0.0132
30	贺逢建	公司员工	定向增发	5,000	0.0130
31	上海猎聚贸易有限公司	外部投资者	集合竞价	5,000	0.0130
32	谯晓花	公司员工	定向增发	5,000	0.0130
33	王涛	公司员工	定向增发	5,000	0.0130
34	翟仁龙	外部投资者	集合竞价	5,000	0.0130
35	张利娟	外部投资者	集合竞价	5,000	0.0130
36	许彩云	外部投资者	集合竞价	4,800	0.0124
37	天津市益佳家用纺织品有限公司	外部投资者	集合竞价	4,450	0.0115
38	刘志腾	外部投资者	集合竞价	4,400	0.0114
39	孙茂振	外部投资者	集合竞价	4,000	0.0104
40	秦松涛	外部投资者	集合竞价	3,500	0.0091
41	张栩铭	外部投资者	集合竞价	3,160	0.0082

序号	股东姓名/名称	股东身份	入股方式	持股数（股）	持股比例（%）
42	詹美华	外部投资者	集合竞价	3,000	0.0078
43	黄海英	外部投资者	集合竞价	3,000	0.0078
44	唐建萍	外部投资者	集合竞价	3,000	0.0078
45	董燕	外部投资者	集合竞价	3,000	0.0078
46	周扬	外部投资者	集合竞价	2,803	0.0073
47	金成虎	外部投资者	集合竞价	2,711	0.0070
48	杨桂红	外部投资者	集合竞价	2,611	0.0068
49	冯善雅	外部投资者	集合竞价	2,500	0.0065
50	汪潇蕾	外部投资者	集合竞价	2,233	0.0058
51	邱式林	外部投资者	集合竞价	2,100	0.0054
52	连建平	外部投资者	集合竞价	2,000	0.0052
53	苏芳	外部投资者	集合竞价	2,000	0.0052
54	吴昌煜	外部投资者	集合竞价	2,000	0.0052
55	许尤鹏	外部投资者	集合竞价	2,000	0.0052
56	庄浩	外部投资者	集合竞价	2,000	0.0052
57	李伟凡	外部投资者	集合竞价	2,000	0.0052
58	余立新	外部投资者	集合竞价	2,000	0.0052
59	曾祥荣	外部投资者	集合竞价	2,000	0.0052
60	梅红英	外部投资者	集合竞价	2,000	0.0052
61	管鲍齐赢（北京）资产管理有限公司	外部投资者	集合竞价	1,600	0.0041
62	余新军	外部投资者	集合竞价	1,200	0.0031
63	徐浩	外部投资者	集合竞价	1,140	0.0030
64	谷星	外部投资者	集合竞价	1,000	0.0026
65	陈安裕	外部投资者	集合竞价	1,000	0.0026
66	吴君能	外部投资者	集合竞价	1,000	0.0026
67	邱化峰	外部投资者	集合竞价	1,000	0.0026
68	孔灵	外部投资者	集合竞价	1,000	0.0026
69	谢德广	外部投资者	集合竞价	1,000	0.0026
70	殷峻松	外部投资者	集合竞价	900	0.0023
71	吕以光	外部投资者	集合竞价	670	0.0017
72	李立鸣	外部投资者	集合竞价	600	0.0016
73	冯芳	外部投资者	集合竞价	500	0.0013
74	高世跃	外部投资者	集合竞价	500	0.0013
75	蒋兴彪	外部投资者	集合竞价	500	0.0013
76	朱少明	外部投资者	集合竞价	500	0.0013
77	龚为民	外部投资者	集合竞价	500	0.0013
78	沈兰珍	外部投资者	集合竞价	500	0.0013
79	邓海鹏	外部投资者	集合竞价	500	0.0013

序号	股东姓名/名称	股东身份	入股方式	持股数（股）	持股比例（%）
80	陶发强	外部投资者	集合竞价	500	0.0013
81	谢华	外部投资者	集合竞价	497	0.0013
82	宣立虎	外部投资者	集合竞价	483	0.0013
83	戴俟旋	外部投资者	集合竞价	467	0.0012
84	周夏敏	外部投资者	集合竞价	306	0.0008
85	潘玉英	外部投资者	集合竞价	300	0.0008
86	王磊	外部投资者	集合竞价	300	0.0008
87	覃涛	外部投资者	集合竞价	300	0.0008
88	熊丹	外部投资者	集合竞价	200	0.0005
89	童行伟	外部投资者	集合竞价	200	0.0005
90	施栋业	外部投资者	集合竞价	199	0.0005
91	王伟平	外部投资者	集合竞价	100	0.0003
92	黄福池	外部投资者	集合竞价	100	0.0003
93	姚静楠	外部投资者	集合竞价	100	0.0003
94	珠海市诚道天华投资合伙企业（有限合伙）	外部投资者	集合竞价	100	0.0003
95	光建国	外部投资者	集合竞价	100	0.0003
96	袁科	外部投资者	集合竞价	100	0.0003
97	陈雁	外部投资者	集合竞价	100	0.0003
98	周宏良	外部投资者	集合竞价	1	0.0000

本阶段新增 98 名股东中梁熹系通过大宗交易的形式入股；20 名新增股东系公司核心员工，通过定向发行股票形式入股；其余新增股东系通过集合竞价交易形式入股。具体情况如下：

（1）大宗交易

2020 年 7 月 22 日，张焕新将其所持有的公司股份 28.1 万股转让给梁熹，本次股份转让价格为 8.59 元/股。本次股份转让价格系根据《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》进行的大宗交易，以当日发行人股份成交价格为基础进行定价，定价公允。具体情况参见本回复“4（3）结合梁熹的履历情况，补充披露 2020 年 7 月张焕新将其所代持的 28.10 万股股票转让给自然人梁熹的背景和原因，股份转让价格的公允性，是否构成股权激励和股份支付”。

梁熹系符合《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理办法》（2019 年 12 月 27 日）关于投资者适当性要求的相关条件的合格自然人投资者，具备法律法规规定的股东资格。

（2）定向发行股票

2020 年 4 月，发行人完成向 22 名在册员工定向发行股票，均为公司认定的核心员工，其中卢凤霞和魏发锐为公司原在册股东，王海鱼等 20 人为新增股东，前述人员属于《非上市公众公司监督管理办法》第四十二条规定的定向发行对象范围，具备法律法规规定的股东资格。

公司核心员工的认定程序如下：公司于 2020 年 2 月 9 日召开第四届董事会第二次会议审议通过了《提名核心员工》的议案，并在第四届董事会第二次会议召开后两个交易日内披露了《关于对拟认定核心员工进行公示并征求意见的公告》，公示期为 2020 年 2 月 11 日至 2020 年 2 月 19 日，公示期内向全体员工公示并征求意见；公司于 2020 年 2 月 20 日召开职工代表大会和监事会审议《提名核心员工》的议案；公司于 2020 年 2 月 26 日召开股东大会审议通过《提名核心员工》的议案。

该次股票发行的价格综合考虑了公司所处行业前景、成长性、公司每股净资产等多种因素，并与发行对象进行沟通后最终确定，高于发行人 2018 年 12 月 31 日的每股净资产 6.24 元/股（更正后为 6.15 元/股）和 2019 年 6 月 30 日的每股净资产 6.32 元/股，且高于发行人增发前六个月有交易的交易日的收盘价，本次股票发行价格具有公允性。

（3）集合竞价交易

本阶段除梁熹和通过定向发行股票形式入股的股东，其余新增股东均系通过集合竞价交易方式入股的股东。

根据《证券持有人名册》及对其中部分股东的访谈及其填写的调查表，发行人前述新增的自然人股东均系在中国境内有住所的公民，符合《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理细则》（2017 年 7 月 1 日第二次修订）和《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理办法》（2019 年 12 月 27 日）关于投资者适当性要求的相关条件的合格自然人投资者，具备法律、法规规定的股东资格；新增的机构股东均系合法注册的企业法人或有限合伙，符合《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理细则》（2017 年 7 月 1 日第二次修订）和《全国中小企业股份转让系统投资者适当性管理办法》（2019 年 12 月 27 日）关于投资者适当性要求的相关条件的合格机构投资者，其中属于私募基金的股东管鲍齐赢（北京）资产管理有限公司和珠海市诚道天华投资合伙企业（有限合伙）已在中国证

券投资基金业协会完成私募基金或私募基金管理人备案登记，备案登记情况参见本回复“10（5）说明发行人非自然人股东资格的合法合规性，是否存在私募基金尚未备案或登记的情形”，具备法律、法规规定的股东资格。

5、停牌阶段

本阶段新增股东邓慧天。2021 年 1 月 27 日，四川省成都市锦江区人民法院就赖凯与邓惠天离婚案出具“（2020）川 0104 民初 10669 号”《民事调解书》，经调解，赖凯与邓惠天自愿离婚。根据该《民事调解书》，赖凯所持有的公司 908.1 万股股票经分割后，由赖凯享有 828.1 万股股票，由邓惠天享有 80 万股股票。截至本回复出具之日，前述股份分割已完成过户登记，邓惠天持有公司 80 万股股票，占公司总股本的 2.0725%。

根据《证券非交易过户业务实施细则（适用于继承、捐赠等情形）》，邓惠天依法通过离婚财产分割成为公司股东，仅需直接在中国证券登记结算有限责任公司北京分公司申请办理非交易过户，无需满足全国中小企业股份转让系统的投资者适当性条件。根据《证券非交易过户业务实施细则（适用于继承、捐赠等情形）》第十七条，因邓惠天不具备证券账户开立资格，因此可以向中国证券登记结算有限责任公司登记开立账户，成为受限投资者（其证券账户交易权限为：只用于处置通过离婚受让的证券，不进行其他证券买卖）。根据邓惠天的个人身份证件及其填写的调查表，其系住所在境内的中国公民，符合《公司法》对于公司股东资格的要求。

综上所述，发行人股票不同转让阶段新增的股东均具有法律法规规定的股东资格。两次股票定向发行交易价格综合考虑公司所处行业前景、成长性、公司每股净资产等多种因素，并与发行对象进行沟通后最终确定，入股价格具有公允性；除两次定向发行外，入股价格均参考二级市场价格或由出让人在股转系统挂单进行，入股价格具有公允性。

（二）2015 年定向发行价格低于同期入股价格的原因及合理性，是否构成股份支付

1、2015 年定向发行价格低于同期入股价格的原因及合理性

2015 年 3 月，发行人 2015 年第一次临时股东大会决议审议通过定向发行方案，同意公司新增股本总额 200 万元，新增股本由金元证券股份有限公司、齐鲁

证券有限公司、华鑫证券有限责任公司、太平洋证券股份有限公司认购。本次股票发行的价格为每股人民币 4.6 元；2014 年 3 月，聚源盛宇将其所持有的盛帮股份 200 万股股份（占盛帮股份总股本的 5.5127%）以 9 元/股价格转让给可道茂华。2015 年 3 月公司向金元证券股份有限公司、齐鲁证券有限公司、华鑫证券有限责任公司、太平洋证券股份有限公司定向发行股票的价格低于公司最近一次股份转让价格的原因如下：

2014 年 3 月可道茂华受让公司股份时，发行人正在积极筹备新三板挂牌事宜，基于当时对公司未来前景的期待，可道茂华的受让价格相对较高，2014 年 10 月 30 日，发行人股票正式在股转系统挂牌并公开转让。2015 年 3 月，公司基于协议转让调整为做市转让的考虑需要向做市商进行定向发行，鉴于当时新三板市场交易极不活跃，本次定向发行的做市商对市场预期定价较低，为激励做市商更好地进行做市交易，公司结合前述做市需要、公司业务规模、业绩成长性、净资产、新三板市场交易情况等因素后与做市商协商确定本次定向发行价格。

综上所述，2015 年 3 月公司向金元证券股份有限公司、齐鲁证券有限公司、华鑫证券有限责任公司、太平洋证券股份有限公司定向发行股票的价格虽然低于 2014 年 10 月可道茂华受让公司股权的价格，但具有商业合理性，系市场化定价，定价公允。

2、该次定向发行不构成股份支付

发行人 2015 年 3 月定向发行股票价格公允，发行对象系做市商，公司未承担授予权益工具或者以权益工具为基础确定的负债义务，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，本次定向发行不构成股份支付，符合《首发业务若干问题解答》的相关规定。具体情况参见本回复“4（4）如上述（2）-（3）涉及股份支付，请披露发行人股份支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，与同期外部投资者入股价格和 PE、PB 倍数对比情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定”。

（2）披露2020年3月发行人向22名核心员工定向增发的背景和主要内容，是否构成股权激励；如构成，请披露发行人股权激励方案的主要内容及合法合规情况，是否涉及股份支付。

（一）本次定向增发的背景和主要内容

根据《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》第十五条约定，在全国股转系统连续挂牌满12个月的创新层挂牌公司，可以申请公开发行并进入精选层。公司当时为基础层挂牌公司，符合《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》第十一条挂牌公司进入创新层的财务指标，但是不符合第十二条公司挂牌以来完成过的定向发行股票累计融资金额不低于1,000万元的条件。

截至《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》发布之日，公司完成过一次定向发行股票，募集资金共计920万元。公司基于进入新三板精选层的考虑，启动进入创新层工作，同时为充分调动经营管理层和核心员工的工作积极性，发行人决定对公司做出贡献的员工定向发行股票，部分员工看好公司未来的发展认购了本次定向发行的股票。

2020年2月26日，公司召开2020年第一次临时股东大会，审议通过《成都盛帮密封件股份有限公司定向发行说明书》的议案，同意公司向22名公司核心员工定向发行不超过32.00万股（含32.00万股）股票，发行价格为6.70元/股。2020年4月9日，中审众环出具众环验字[2020]170003号《验资报告》，审验确认，截至2020年3月31日，盛帮股份已收到本次发行认购对象缴纳的股票认购款214.4万元，其中新增32万元注册资本，其余182.4万元计入资本公积。

2020年3月16日，股转系统向中国证券登记结算有限责任公司出具《关于对成都盛帮密封件股份有限公司股票定向发行无异议的函》（股转系统函〔2020〕550号），对盛帮股份股票发行的备案申请予以确认。

本次定向发行股票的发行对象为22名公司在册员工，具体认购情况如下：

序号	认购人	任职情况	认购数量（万股）	出资金额（万元）
1	卢凤霞	总裁办主任	3.50	23.45
2	王海鱼	盛帮双核副总经理	3.00	20.10
3	郑红梅	盛帮双核财务经理	3.00	20.10
4	魏发锐	装备工程部经理	3.00	20.10
5	张金梅	盛帮双核技术部部长	2.00	13.40
6	谢波	盛帮核盾总经理	2.00	13.40

序号	认购人	任职情况	认购数量（万股）	出资金额（万元）
7	罗萍	盛帮双核财务部会计	2.00	13.40
8	何怡	信息中心经理	1.00	6.70
9	肖良兰	内审部审计人员	1.00	6.70
10	毛明婵	盛帮双核销售片区经理	1.00	6.70
11	冯文强	盛帮双核销售片区经理	1.00	6.70
12	杨佳	盛帮双核行政部部长	1.00	6.70
13	刘相平	品质部经理	1.00	6.70
14	王林	技术中心设计工程师	1.00	6.70
15	张晓凡	技术中心设计工程师	1.00	6.70
16	覃飞	技术中心设计工程师	1.00	6.70
17	戚智华	行政部副经理	1.00	6.70
18	余驰	销售片区经理	1.00	6.70
19	袁波	模具事业部数控车工组长	1.00	6.70
20	王涛	盛帮核盾技术部部长	0.50	3.35
21	谯晓花	检测中心主任	0.50	3.35
22	贺逢建	模具事业部工程师	0.50	3.35
合计			**32.00**	**214.40**

其中，卢凤霞和魏发锐为公司原在册股东，剩余 20 名发行对象为新增股东。

（二）本次定向增发不构成股权激励，不涉及股份支付

本次股票发行的价格主要参考公司每股净资产、最近交易日价格，并结合公司成长性等因素，与发行对象沟通后确定。本次定向发行前最近一期公告的定期报告为 2019 年半年报，截至 2019 年 6 月 30 日，公司每股净资产为 6.32 元/股；公司的交易方式是集合竞价交易，截至 2020 年 2 月 11 日定向发行说明书披露之日，公司最近一个有交易的交易日的收盘价为 5.88 元，综合前述因素后本次股票发行定价为 6.70 元/股。

本次通过定向增发入股发行人的股东与通过二级市场入股发行人的股东权利完全一致，每一股份具有同等权利，不存在享有任何特殊股东权利的情形。

综上所述，本次股票发行对象虽然为公司在册员工，但本次股票发行价格高于公司 2019 年 6 月 30 日的每股净资产且高于公司最近六个月有交易的交易日的收盘价，交易价格公允，不属于股权激励；公司未承担授予权益工具或者以权益工具为基础确定的负债义务，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，本次定向发行不涉及股份支付，符合《首发业务若干问题解答》的相关规定。具体情况参见本回复“4（4）如上述（2）-（3）涉及股份支付，请披露发行人股份

支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，与同期外部投资者入股价格和 PE、PB 倍数对比情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定”。

（3）结合梁熹的履历情况，补充披露 2020 年 7 月张焕新将其所代持的 28.10 万股股票转让给自然人梁熹的背景和原因，股份转让价格的公允性，是否构成股权激励和股份支付。

（一）2020 年 7 月张焕新将其所代持的 28.10 万股股票转让给自然人梁熹的背景和原因

1、梁熹的履历情况

梁熹，男，中国国籍，无境外永久居留权。1982 年 7 月出生，本科学历，曾任四川华体灯业有限公司生产部经理、营销中心经理，现任四川华体照明科技股份有限公司董事长、总经理。

2、张焕新将其所代持的 28.10 万股股票转让给自然人梁熹的背景和原因

2017年7月，公司拟将股票转让方式由做市转让方式变更为协议转让方式，为回购做市商持有的公司股票用于员工激励之目的及操作便利性，由公司员工张焕新作为受让方受让做市商持有的公司股票并为公司代持该部分股票。

发行人基于进入新三板精选层的考虑，于2020年4月通过定向增发的方式完成了核心人员的持股安排。至此，以张焕新所持股票作为员工激励计划的股票来源已不具备必要性及可操作性，为解决该等历史遗留问题，经公司第四届董事会第五次会议审议并经2020年第二次临时股东大会审议，同意不再将张焕新所持的该部分股票用于实施员工激励，同时终止2017年7月公司在《关于做市商持有公司股票具体处理方式的议案》中拟定的方案；同意由张焕新以符合股转公司交易规则的方式将该28.1万股股票转让给指定的无关联独立第三方，转让价格确定为董事会召开日的收盘价，转让实施日为股东大会决议批准日；最终转让价格以市场成交价格为准。

本次股份转让的受让方梁熹系公司实际控制人赖凯的朋友，为上市公司华体科技（股票代码：603679）的实际控制人，具有一定资金实力，对证券市场及公司基本情况有一定了解且看好公司未来发展前景，故在知晓公司有意对外转让股份时表示愿意作为财务投资人受让该部分股票并谋求投资收益。

（二）股份转让价格的公允性，是否构成股权激励和股份支付

1、股份转让价格的公允性

根据《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》：

“第一百零一条 单笔申报数量不低于10万股，或者交易金额不低于100万元人民币的股票交易，可以进行大宗交易。

……

第一百零五条 大宗交易的成交价格应当不高于前收盘价的 130%或当日已成交的最高价格中的较高者，且不低于前收盘价的70%或当日已成交的最低价格中的较低者。

无前收盘价的股票大宗交易成交价格应当在当日最高成交价与最低成交价之间。”

2020年7月22日，张焕新将其所持有的公司股份28.1万股转让给梁熹，本次股份转让价格为8.59元/股，转让价款总计241.379万元。本次股份转让价格系根据股转公司的规则进行的盘后大宗交易，以当日发行人股份成交价格为基础进行定价，定价公允。

2、本次股份转让不构成股权激励，不涉及股份支付

本次股份转让交易价格符合《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》规定的大宗交易成交价格区间，作价公允，不涉及股份支付。股权激励目标为通过员工持股方式建立公司、股东与员工的利益共同体，提升公司价值进而实现股东利益增值。梁熹并非公司员工，仅为看好公司发展前景的一般外部投资人，发行人指示张焕新转让该部分股份也不是以获取职工或其他方服务为目的，该次交易系以当日发行人股份成交价格为基础进行定价，按照股转系统的规则进行的盘后大宗交易。

综上所述，本次股份转让的价格参考二级市场价格定价，定价公允，不构成股权激励，不涉及股份支付。

（4）如上述（2）-（3）涉及股份支付，请披露发行人股份支付的计算结果和过程，股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果是否合理，与同期外部投资者入股价格和PE、PB倍数对比情况，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

《企业会计准则第11号——股份支付》第二条规定，“股份支付，是指企业

为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”根据企业会计准则讲解的相关规定，股份支付具有以下特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易；二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易；三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

2020 年 4 月发行人向 22 名核心员工定向发行股票，认购价格为 6.7 元/股，该次股票发行的价格系参考公司每股净资产、最近交易日价格，并结合公司成长性等因素，与发行对象沟通后确定，最终定价高于最近一期每股净资产 6.32 元/股，也高于公司最近一个有交易的交易日的收盘价 5.88 元/股。本次定向发行认购价格经与发行对象沟通后确定，定价公允，不涉及股份支付。

2020 年 7 月，张焕新将其所持有公司的 28.10 万股股票转让给自然人梁熹，转让价格为 8.59 元/股，该次转让系通过全国中小企业股份转让系统盘后大宗交易的方式进行，相关价格以发行人在股转系统中当日集中竞价交易的价格为基准确定，符合《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》规定的大宗交易成交价格区间，是公平自愿交易的基础进行的，梁熹并非公司员工或供应商，系看好公司发展前景的一般外部投资人，本次股份转让价格公允，不涉及股份支付。

（5）说明本次申请文件和财务报告信息披露内容是否与新三板披露的信息存在较大差异，列表说明差异及其原因；是否存在被新三板采取监管措施或者处罚的情形；发行人历史是否存在“三类股东”，是否存在股东超过 200 人情形。

（一）本次申请文件信息披露内容与新三板披露的信息在非财务方面的差异情况

1、发行人本次发行上市申请文件与新三板挂牌的申报材料及公开披露文件的非财务信息披露差异主要情况如下：

项目	新三板信息披露文件	本次发行上市申请披露文件	差异情况说明
主营业务	公司主营业务为橡胶制品的研发、生产与销售，产品覆盖汽车、摩托车、电气、机械、石油、军工、船舶、冶金等领域	公司是一家专业从事橡胶高分子材料制品研发、生产和销售的高新技术企业，为汽车、电气、航空等领域客户提供高性能、定制化的密封绝缘产品	针对公司业务特点及发展情况，更加系统地对公司业务及相应业务模式的描述进行了完善
主要产品	公司的主要产品为特种橡胶制品。公司生产的产品按应用领域分为汽车类产品、电气类产品、通用机械类产品和石油	公司的主要产品细分类别较多，根据其应用领域可以分为汽车、电气、航空和其他产品	针对公司主要产品情况更新了产品种类，并相应更新了产品的相关介绍

项目	新三板信息披露文件	本次发行上市申请披露文件	差异情况说明
	类产品		
子公司	截至 2017 年末，共有贝特尔、盛帮双核、盛帮核盾、成都盛帮复合材料有限公司和成都盛帮特种橡胶制品有限公司 5 家子公司	截至本回复出具之日，共有贝特尔、盛帮双核和盛帮核盾 3 家子公司	根据公司业务发展需要及战略调整，分别注销成都盛帮复合材料有限公司和成都盛帮特种橡胶制品有限公司
核心技术人员	范德波、邹兴平、梅兴兵、王冬明、王海鱼、余全胜、张金梅	范德波、王冬明、余全胜、邹兴平、刘跃云、王海鱼、张金梅	由于公司业务发展，核心技术人员有所变化，依据招股说明书信息披露要求调整
董监高	赖喜隆、赖凯、范德波、葛永会、彭永臣、张光红、杨杰、刘智、余全胜、胡基林、付强、张金晶、黄丽	赖喜隆、赖凯、范德波、付强、张爱民、张腾文、李新卫、胡基林、余全胜、邹兴平、黄丽	根据董监高人员构成变动更新披露，人员变化主要系换届所致
报告期内员工人数	定期报告中披露的报告期各期末的员工人数分别为 732 人、744 人、715 人和 711 人	招股说明书中披露的报告期各期末的员工人数分别为 749 人、768 人、727 人和 711 人	申报文件根据实际情况修改披露口径，以实际情况披露
关联方及关联交易	公开转让说明书及定期报告根据《公司法》《企业会计准则》的要求对关联方和关联交易进行披露	根据《公司法》《企业会计准则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》等要求对关联方和关联交易进行披露	结合公司情况、《企业会计准则》及《股票上市规则》的有关规定，本着实质重于行事原则对公司关联方范围进行了更全面地披露

2、前述差异不构成实质性差异

为满足创业板上市公司的信息披露要求，发行人在本次申报上市前对照创业板发行上市、规范运作等相关规则认真梳理了公司基本情况、关键人员、关联方、财务会计等方面的情况，在本次上市申请文件中对相关信息进行了修订完善，相比公司在新三板挂牌时的信息披露情况存在部分差异。

非财务类差异主要是因企业经营情况自然发展产生的变化、创业板与全国中小企业股份转让系统适用规则口径不一致等引起的差异，不构成实质性差异。

综上所述，本次申请文件和财务报告信息披露内容与新三板披露的信息在非财务方面不构成实质性差异。

（二）本次申请文件信息披露内容与新三板披露的信息在财务方面存在的差异情况

1、本次申请文件和财务报告信息披露内容与新三板披露的信息在财务方面存在一定差异，申报时发行人已对新三板挂牌信息进行全面的更正，本次申请文件和财务报告信息披露内容在财务方面存在差异的主要情况如下：

（1）发行人客户主要为汽车、电气及航空领域优质客户。报告期内，个别客户因内部管理优化、供应链系统升级等，在验收、使用、上线测试并确认合格的产品数量之间存在跨期情形；现按照一致性原则，对收入、成本及相应税费等进行更正；

（2）发行人费用发生单元较为零碎，前期年终结算时暂估营业成本、销售费用、管理费用、研发费用不完整，现进行更正；

（3）更正张焕新代公司持有股份的会计处理，调整增加其他应付款、库存股及财务费用/利息支出；

（4）根据新准则列报要求并统一报告期列报口径，进行重分类调整；

（5）因对票据背书、贴现业务理解不充分，导致更正现金流量表销售商品、提供劳务收到的现金等项目；

（6）在上述更正调整的基础上，重新计算预计负债、坏账准备、应交税费以及所得税影响等；

（7）按照关联关系认定从严原则，补充披露视同关联方的相关主体信息及交易，并重新梳理更正与关联方的交易金额；

2、本次申请文件和财务报告信息披露内容与新三板披露的信息在财务方面具体的差异情况如下：

（1）财务报告

①2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月

单位：万元

项目	调整前	调整数	调整后	调整比例
流动资产	33,230.27	-258.69	32,971.58	-0.78%
非流动资产	10,422.02	25.67	10,447.69	0.25%
资产总额	**43,652.29**	**-233.02**	**43,419.27**	**-0.53%**
流动负债	10,725.13	282.66	11,007.80	2.64%
非流动负债	1,733.36	180.41	1,913.77	10.41%
负债总额	**12,458.49**	**463.07**	**12,921.57**	**3.72%**
股东权益总额	**31,193.80**	**-696.09**	**30,497.71**	**-2.23%**
营业收入	11,292.10	168.37	11,460.47	1.49%
营业成本	6,380.32	386.18	6,766.50	6.05%
利润总额	5,763.82	-410.39	5,353.43	-7.12%
净利润	**5,021.26**	**-345.69**	**4,675.58**	**-6.88%**
经营活动产生的现金流量净额	3,956.50	-385.45	3,571.05	-9.74%

项目	调整前	调整数	调整后	调整比例
筹资活动产生的现金流量净额	119.54	385.45	504.99	322.45%

2020 年上半年调整的事项如下所述，该等事项系本次 IPO 申报过程中对前期事项进行全面梳理后顺延调整所致：

A、流动资产：按新金融工具准则重新计算坏账准备，减少应收款项 139.25 万元；预付款项跨期成本费用调整及重分类至其他非流动资产，减少预付款项 62.51 万元；按实际发生的三包索赔款冲减应收账款，减少应收账款 26.01 万元等；以上事项共调减流动资产 258.69 万元；

B、非流动资产：预付款项重分类至其他非流动资产和受减值准备、预计负债等科目影响调整重新计算递延所得税资产等共调增非流动资产 25.67 万元；

C、流动负债：根据 2020 年 7 月公司与张焕新、赖喜隆及赖凯共同签署的《股份受让再转让协议》，公司将前期由张焕新代持的股票作为库存股，同时增加了“库存股”188.37 万元和“其他应付款/赖喜隆”208.98 万元，补计 2020 年 1-6 月财务费用/利息支出 5.05 万元，冲回库存股已分配的股利 9.84 万元；调整跨期费用，增加其他应付款 76.71 万元等，共调增流动负债 282.66 万元；

D、非流动负债：根据三包索赔情况和报告期内各期调整后的汽车类客户营业收入，累计增加预计负债 180.41 万元；

E、营业收入和营业成本：延续前期调整增加跨期不含税收入 168.37 万元；调整成本费用跨期和重分类，增加当期营业成本 386.18 万元；

F、现金流量表：重分类调整商业承兑汇票贴现收到的现金流，减少销售商品、提供劳务收到的现金 385.45 万元，增加收到其他与筹资活动有关的现金 385.45 万元。

②2019年12月31日/2019年度

单位：万元

项目	调整前	调整数	调整后	调整比例
流动资产	26,224.93	-363.32	25,861.61	-1.39%
非流动资产	10,711.72	400.75	11,112.47	3.74%
资产总额	36,936.66	37.43	36,974.08	0.10%
流动负债	10,740.96	327.34	11,068.30	3.05%
非流动负债	237.56	60.49	298.05	25.46%
负债总额	10,978.52	387.83	11,366.35	3.53%
股东权益总额	25,958.13	-350.40	25,607.73	-1.35%

项目	调整前	调整数	调整后	调整比例
营业收入	24,587.74	-158.37	24,429.37	-0.64%
营业成本	15,096.68	-412.49	14,684.18	-2.73%
利润总额	3,864.71	-38.60	3,826.11	-1.00%
净利润	3,410.89	-8.49	3,402.40	-0.25%
投资活动产生的现金流量净额	-561.86	158.37	-403.49	-28.19%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,530.57	-158.37	-1,688.94	10.35%

2019年调整的主要事项包括：

A、流动资产：厂房搬迁资本化支出，由其他流动资产重分类调整至其他非流动资产，金额188.81万元；流动资产中工程设备类预付款项重分类至其他非流动资产14万元；按新金融工具准则重新计算坏账准备，减少应收款项67.54万元；调整跨期费用减少预付款项23.34万元；调整当期所得税费用减少其他流动资产65.06万元等；上述事项共调减流动资产363.32万元；

B、非流动资产：补充确认土地场平支出208.71万元，计入其他非流动资产和应付账款；流动资产重分类至非流动资产等；共增加非流动资产400.75万元。

C、流动负债：补充确认土地场平支出和张焕新代持股权借款（如2020年差异说明之“③”项下所述）等事项，共增加流动负债327.34万元；

D、非流动负债：根据三包索赔情况和报告期内各期调整后的汽车类客户营业收入，累计增加预计负债60.49万元；

E、营业收入和营业成本：调减跨期不含税收入158.37万元；调整成本费用跨期和重分类，及入账科目错误，减少当期营业成本412.49万元；

F、现金流量表：重分类调整购买杜力新材料科技（上海）有限公司持有的子公司盛帮双核少数股权现金流科目。

③2018年12月31日/2018年度

单位：万元

项目	调整前	调整数	调整后	调整比例
流动资产	21,917.17	-174.98	21,742.19	-0.80%
非流动资产	10,997.97	68.95	11,066.92	0.63%
资产总额	32,915.14	-106.03	32,809.11	-0.32%
流动负债	8,571.51	197.95	8,769.46	2.31%
非流动负债	276.59	44.74	321.34	16.18%
负债总额	8,848.11	242.69	9,090.80	2.74%
股东权益总额	24,067.03	-348.73	23,718.31	-1.45%

项目	调整前	调整数	调整后	调整比例
营业收入	22,162.29	-212.00	21,950.28	-0.96%
营业成本	13,156.20	-18.70	13,137.50	-0.14%
利润总额	3,624.79	-178.46	3,446.33	-4.92%
净利润	3,255.42	-175.01	3,080.41	-5.38%

2018年调整的主要事项包括：

A、流动资产：调整跨期含税收入，减少应收账款62.74万元；合并范围内未实现损益75.91万元调整营业成本，减少存货；调整坏账准备减少应收款项16.28万元等；共减少流动资产174.98万元；

B、非流动资产：调整属于工程设备类预付款项至其他非流动资产和受减值准备、预计负债等科目影响调整重新计算递延所得税资产等共调增非流动资产68.95万元；

C、流动负债：调整张焕新代持股权（如2020年差异说明之“③”项下所述）借款等事项，共增加流动负债197.95万元；

D、非流动负债：根据三包索赔情况和报告期内各期调整后的汽车类客户营业收入，累计增加预计负债44.74万元；

E、营业收入和营业成本：调整跨期收入减少营业收入212.00万元、减少营业成本140.91万元；成本费用科目之间重分类增加营业成本122.21万元、减少研发等费用支出122.21万元。

④2017年12月31日/2017年度

单位：万元

项目	调整前	调整数	调整后	调整比例
流动资产	20,185.81	-240.24	19,945.57	-1.19%
非流动资产	10,957.96	295.97	11,253.93	2.70%
资产总额	31,143.76	55.74	31,199.50	0.18%
流动负债	10,006.57	213.47	10,220.04	2.13%
非流动负债	325.57	15.99	341.57	4.91%
负债总额	10,332.15	229.46	10,561.60	2.22%
股东权益总额	20,811.62	-173.72	20,637.89	-0.83%
营业收入	20,901.41	-11.21	20,890.20	-0.05%
营业成本	11,748.10	-66.73	11,681.36	-0.57%
利润总额	4,218.49	-17.74	4,200.75	-0.42%
净利润	3,677.04	14.65	3,691.68	0.40%

2017年调整的主要事项包括：

A、流动资产和非流动资产：工程设备类预付款项重分类至其他非流动资产261.83万元；受减值准备、预计负债等科目影响调整重新计算递延所得税资产34.14万元等事项；共调减流动资产240.24万元、调增非流动资产295.97万元；

B、流动负债：调整张焕新代持股权借款（如2020年差异说明之③项下所述）等事项，共增加流动负债213.47万元；

C、非流动负债：根据三包索赔情况和报告期内各期调整后的汽车类客户营业收入，累计增加预计负债15.99万元；

D、营业收入、营业成本和净利润：跨期收入调整、成本费用科目之间重分类、重新计算减值准备和所得税费用，影响净利润14.65万元。

（2）关联方及其交易

①新增认定关联方

此前公司对照《企业会计准则第 36 号——关联方披露》有关条款，未将峰榆汽配、峰颜峰宇认定为关联方；为进一步提高信息披露质量，2020 年 10 月 16 日经第四届董事会第七次会议讨论，基于实质重于形式原则，将峰榆汽配、峰颜峰宇视同关联方，将与其发生的交易作为关联交易进行补充确认，并且按有关程序进行表决和披露；另外，本次董事会将成都金雁出租汽车有限责任公司为公司提供担保的事项进行了补充确认：

关联方名称	与本企业的关系
峰榆汽配（与前供应商华强橡塑属同一实际控制人）	其他关联方
峰颜峰宇（赖凯远亲控制的公司）	其他关联方

②相应补充和修改披露关联交易内容

A、关联购销及劳务：增加认定上述公司为关联方后，补充披露的关联交易如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
峰榆汽配	采购商品	74.48	93.81		
峰颜峰宇	采购劳务	255.99	35.55	139.53	16.15
合计		**330.47**	**129.36**	**139.53**	**16.15**

注：原披露公司向华强橡塑 2017 年度、2018 年度和 2019 年度的采购金额为 196.71 万元、175.77 万元和 78.45 万元，本次核查发现存在零星误差，更正后分别为 199.71 万元、172.53 万元和 74.79 万元。

B、关联担保：担保金额无差异，补充披露成都金雁出租车有限责任公司等

关联方作为本公司流动资金借款的担保人。

C、按申报时点董监高口径，追溯统计报告期内关键管理人员报酬披露如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
原披露	52.97	202.70	200.32	186.34
更正后	138.54	273.21	269.46	259.80

D、其他关联交易

2017 年 7 月，公司由张焕新代为受让做市商持有的公司股票 28.1 万股，拟用于股权激励，系张焕新向实际控制人赖喜隆借款，如 2020 年差异说明之“③”项下所述，根据公司、赖喜隆及张焕新三方签署的协议，补充确认对赖喜隆的负债。初始借款本金 188.27 万元，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月分别产生资金利息 4.44 万元、10.65 万元、10.32 万元和 5.05 万元。

（3）关联方应收应付款项余额

①调整披露应付成都市武侯区华强橡塑制品有限公司余额

单位：万元

项目名称	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
应付账款：				
原披露		0.03	32.79	42.48
更正后	0.16	0.16	32.79	43.07
调整金额	0.16	0.13		0.60

②补充披露视同关联方的预付款项、应付账款余额

单位：万元

项目名称	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
其他非流动资产：				
峰颜峰宇		130.51		24.00
应付账款：				
峰颜峰宇	44.49		40.00	
峰榆汽配	31.42	60.43		
应付票据：				
峰榆汽配	38.42	22.56		
其他应付款：				
赖喜隆	210.83	205.79	205.30	194.65

（三）发行人不存在被新三板采取监管措施或者处罚的情形

1、新三板挂牌及公开转让程序的合规性

2014 年 5 月 5 日，发行人召开第一次临时股东大会，审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》，同意申请公司股票在股转系统挂牌并公开转让等有关事项。

2014 年 10 月 20 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具了《关于同意成都盛帮密封件股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2014]1542 号），同意发行人股票在股转系统挂牌。

2014 年 10 月 30 日，公司股票正式在股转系统挂牌并公开转让，转让方式为协议转让，证券简称“盛帮股份”，证券代码“831247”。

综上所述，公司已就挂牌事项履行相应的程序及信息披露义务，挂牌及公开转让过程符合相关法律法规规定，截至本回复出具之日，公司不存在因挂牌相关事项被新三板采取自律监管措施或者处罚的情形。

2、新三板挂牌期间交易和运作的合规性

（1）挂牌期间股票交易情况

在股转系统挂牌期间，发行人股票交易均按照《全国中小企业股份转让系统股票转让细则（试行）》（2014 年 5 月 17 日发布）、《全国中小企业股份转让系统股票转让细则》（2017 年 12 月 22 日发布）、《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》（股转系统公告〔2019〕1844 号）的相关规定和要求进行。

截至本回复出具之日，公司及其股东均不存在因发行人的股票交易而被新三板采取自律监管措施或者处罚的情形。

（2）挂牌期间运作情况

发行人挂牌期间均已按照《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》（2013 年 2 月 8 日发布，2013 年 12 月 30 日修改）、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》（股转系统公告〔2020〕3 号）、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》（2013 年 2 月 8 日发布）、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》（2017 年 12 月 22 日发布）、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》（股转系统公告〔2020〕2 号）等相关监管规定实施公司治理并履行相应信息披露义务。

截至本回复出具之日，公司不存在因公司治理及信息披露事项而被新三板采取自律监管措施或者处罚的情形。

综上所述，发行人在新三板挂牌及挂牌期间交易情况和运作情况均符合相关

法律法规的规定，不存在被新三板采取监管措施或者处罚的情形。

（四）发行人历史上存在“三类股东”，不存在股东超过 200 人情形

1、发行人历史上存在的“三类股东”

根据中国证券登记结算有限公司北京分公司定期下发的《证券持有人名册》，发行人自挂牌以来至停牌之日，曾存在以下 7 家“三类股东”，具体情况如下：

序号	股东姓名	持股数（股）	持股比例	持股期间	基金编号
1	北京国华汇金资产管理有限公司-国华汇金新三板 100 分层指数基金 1 号	2,000	0.52%	2015.04.30-2015.10.15	S28684
2	徐州天禹辰熙资产管理有限公司-辰熙 1 号私募投资基金	2,000	0.52%	2016.08.31-2017.05.31	SK8608
3	杭州桔坡投资管理有限公司-桔坡价值优选 1 期私募投资基金	3,000	0.78%	2016.10.14-2020.01.10	SL9721
4	哈尔滨伟创投资管理有限公司-伟创锦囊 1 号投资基金	6,000	1.57%	2016.11.15-2020.06.19	S65757
5	徐州天禹辰熙资产管理有限公司-辰熙新三板私募投资基金	30,000	7.84%	2017.04.28-2017.06.30	SS3668
6	深圳市前海合之力量创投资管理有限公司-合力量创起航 1 号量化投资基金	2,000	0.52%	2017.08.15-2017.09.29	SL8402
7	杭州桔坡投资管理有限公司-桔坡成长优选 2 期私募证券投资基金	7,000	1.83%	2020.01.10-2020.06.10	SS6973

经在中国证券投资基金业协会网站的查询，上述契约型基金均已依法办理基金备案。

截至本回复出具之日，前述三类股东均已通过股转系统交易退出，发行人现有股东中不存在三类股东。

综上所述，发行人历史上存在的三类股东均已依法办理基金备案，现存股东中不存在三类股东的情形。

2、发行人不存在股东超过 200 人的情形

根据中国证券登记结算有限公司北京分公司定期下发的《全体证券持有人名册》，发行人挂牌以来，股东人数逐步增加，直接股东一直未超过 200 人。截至发行人停牌之日，发行人直接股东人数为 177 名；截至本回复出具之日，发行人的直接股东共 178 名，其中自然人股东 171 名，机构股东 7 名。机构股东经穿透计算后为 12 名（排除与自然人股东重合人数），总计 183 名。

综上所述，发行人不存在股东超过 200 人情形。

（6）披露上述收入、成本及费用跨期和重分类错误的具体情况，发生后的具体整改措施，收入确认相关内部控制制度的建立情况，相应内部控制措施是否可以有效防范跨期确认收入、成本及费用。

1、公司收入、成本及费用跨期和重分类错误的具体情况参见本回复“4（5）说明本次申请文件和财务报告信息披露内容是否与新三板披露的信息存在较大差异，列表说明差异及其原因；是否存在被新三板采取监管措施或者处罚的情形；发行人历史是否存在“三类股东”，是否存在股东超过 200 人情形”。

2、发行人已在招股说明书第八节“四（二十六）4、公司的整改措施”中对收入、成本及费用跨期和重分类错误的具体情况及整改措施进行了以下补充披露：

公司客户主要为汽车、电气及航空领域优质客户，该等客户在产业链条中处于主导和优势地位。报告期内，个别客户因内部管理优化、工作人员变动、供应链系统升级等，在验收、使用、上线测试并确认合格产品数量之间存在跨期情形，本次申报按照一致性原则，根据财务核查获取的资料对前期收入、成本及相应税费等进行更正。

上述事项发生后引起了公司高度重视，采取以下整改措施：

（1）2020年9月召开专题会议和培训，要求高管、独董和财务相关人员就内部控制、会计基础、关联方的识别、证券法律法规相关知识进行交流并达成共识。

（2）重新梳理并完善各项内部控制制度，修订了《年度报告重大差错责任追究制度（2020）》、《信息披露管理制度》、《财务管理制度》、《差旅费报销管理办法》等，强调归位尽责，要求对费用性质及所属期间进行识别，并强化内部控制制度的执行力度。

（3）进一步完善对客户信息的管理，建立客户档案、强化执行对账制度

公司对客户建立档案，除常规的信用评审、合同及订单签订、产品发货及记录、客户结算或收货确认及跟踪、收款外，档案特别增加客户验收确认产品合格的信息反馈的及时性和准确性，通过建立客户档案，为后期甄选客户并给予不同销售策略做基础准备；同时，公司强化了与客户的对账机制，确定专人负责对账事宜，确保结算单、验收等资料的及时传递，以保证收入确认的真实性、完整性和及时性。

针对上线结算模式下的收入跨期事项，发行人在收入确认相关内部控制的主要控制点进行了整改完善，包括结算通知单的获取以及收入确认、发票开具时点

等，建立起了完善的内控制度并严格执行，具体情况如下：

①汇总各客户的结算方式，尤其是上线结算客户的结算通知方式、结算通知时间、结算区间等信息，要求销售业务员每月严格按时间跟踪并及时获取结算通知单。

②主管会计每月监督提醒相关业务员及时通过供应商管理系统或邮件系统获取并提交结算通知单和开票申请；

③主管会计根据业务员提交的经审批的开票申请，对应完成结算通知单明细、出库记录和开票信息复核后将发票信息录入ERP系统中，申请开具发票，并提交财务部经理和销售部经理审核。

④财务部经理和销售部经理每月统一复核结算和开票情况，对异常情况进行识别分析，并与业务员沟通了解具体情况，督促业务员及时获取结算通知单。

（4）组织相关人员加强学习

公司组织财务人员进一步了解业务流程与财务方面的衔接，学习会计准则相关要求与各项内部管理制度，加强对相关问题的认知，确保公司财务信息真实、准确、完整。此外，公司定期组织董事、监事、高级管理人员对相关法律、法规、规范性文件及上述内部控制制度进行培训学习，确保各项内部控制制度得到有效执行。

综上所述，公司针对内部控制的各个环节，制订了详细、完善的内控制度，并能够严格执行，可以有效防范跨期确认收入、成本及费用，公司于报告期末按照《企业内部控制基本规范》和相关规定，在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、获取并查阅了公司新增股东变动涉及的工商登记资料、公司章程、审计报告、验资报告、财务账簿、股东会决议、营业执照等资料；

2、获取并查阅公司股本变更的相关会计凭证及增资款银行回单；

3、检查公司做市商方案、股权激励方案、股权转让协议，判断公司对股份支付认定是否合理，检查挂牌价格及后续股票价格变动情况；

4、查阅发行人新三板挂牌期间在全国中小企业股份转让系统公告的信息披

露文件及备查文件，与《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等规定中的信息披露规则进行比对，就差异情况进行核实，确认是否存在信息披露违规事项；

5、核查发行人在新三板挂牌期间的公司治理及三会运作情况，确认是否符合《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等规定；

6、取得并查阅了发行人在新三板挂牌期间由中国证券登记结算有限责任公司定期出具的全体证券持有人名册、相关股东的交易记录，核查发行人在挂牌期间的交易情况；

7、查询中国证监会、四川省证监局、股转系统官方网站，对发行人是否存在因违反法律法规被采取监管措施或受到行政处罚或的情形等；

8、获取发行人新三板挂牌时公开转让说明书、申报财务报表与原始财务报表差异比较表；核查发行人在新三板挂牌期间公开披露的信息；

9、网络核查发行人机构股东的工商信息、基金备案信息；

10、获取发行人挂牌后增资的《验资报告》、增资款收款凭证等；

11、获取梁熹填写的调查表并对其受让股份事宜进行访谈；

12、获取张焕新代公司持有、转让股票的交易凭证、付款凭证、《还款协议》；

13、对发行人全部可获取联系方式的股东进行联系，获取了部分股东填写的调查表，对部分股东进行了访谈；

14、对发行人除内部员工外的全部可获取联系方式的股东发放了函证；

15、取得相关内控制度，测试关键控制制度的执行情况；了解整改情况，评价整改结果；

16、访谈发行人管理人员，了解会计差错原因，评价会计差错更正原因是否充分合理、对发行人报告期内财务状况和经营成果的影响程度；检查公司前期差错更正的内容是否符合企业会计准则的相关规定；

17、检查调整项目的收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、发货单、验收单或对账单等；

18、访谈财务总监和财务经理等相关人员，了解和评价财务核算基础和会计基础工作；检查公司员工名册，识别财务人员的编制和数量；检查公司会计管理制度并与原始凭证、记账凭证相核对；

19、复核发行人会计差错更正履行的程序，获取并检查发行人关于会计差错更正的董事会决议文件；

20、根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 44 的规定，检查发行人相关会计处理是否规范或谨慎，复核会计差错更正是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》等相关规定的要求。

（二）核查结论

经核查，针对上述问题，申报会计师认为：

1、发行人挂牌后新增股东均具备法律法规规定的股东资格，入股定价公允；2015 年定向发行价格低于同期入股价格具有合理性，不构成股份支付；

2、2020 年 3 月发行人向 22 名核心员工定向增发不构成股权激励，不涉及股份支付；

3、张焕新将其所代持的 28.10 万股股票转让给自然人梁熹的价格参考二级市场价格定价，具有公允性，不构成股权激励与股份支付；

4、发行人本次申报与新三板挂牌的财务信息差异主要包括报告期内执行新的金融工具准则导致的追溯调整以及个别客户收入、成本及费用跨期和重分类错误，调整金额占本次申报相关科目金额比例较小，发行人已经对该等问题进行相关会计差错更正，并对自身内控规范性和财务核算进行了全面的梳理，存在问题已经整改。发行人已经进行了相关更正，调整后会计核算符合《企业会计准则》相关规定；

5、发行人在新三板挂牌及挂牌期间交易情况和运作情况均符合相关法律法规的规定，不存在被新三板采取监管措施或者处罚的情形；发行人历史上存在的三类股东均已依法办理基金备案，现存股东中不存在三类股东的情形；发行人不存在股东超过 200 人情形；

6、公司会计基础工作规范，更正后的申报财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由注册会计师出具标准无保留意见的审计报告；整体调整金额较小，影响范围有限，且不存在滥用会计政策或会计估计的情形。发行人已充分披露会计差错更正情形及其原因，调整完成后，发行人的相关财务

数据指标仍然满足发行上市标准和信息披露要求；发行人于报告期末在所有重大方面保持了有效的内部控制，内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告。

6. 关于军工涉密信息豁免披露

申报材料显示，发行人按照相关规定对军工产品相关信息进行豁免披露。发行人已具备开展军工业务所必需的经营资质和资格认证，但由于公司注册地址发生变更，已申请换发相关资格认证证书，目前换发证书事宜待主管部门现场审核通过后核发新证。

请发行人：

（1）说明并提供国家主管部门关于发行人申请豁免披露的信息为涉密信息的认定文件；说明相关信息披露文件是否符合有关保密规定和《招股说明书准则》要求，涉及军工的是否符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》相关规定，豁免披露后的信息是否对投资者决策判断构成重大障碍。

（2）提供发行人全体董事、监事、高级管理人员出具关于首次公开发行股票并上市的申请文件不存在泄密事项且能够持续履行保密义务的声明；发行人控股股东、实际控制人对其已履行和能够持续履行相关保密义务出具承诺文件；对审核过程提出的信息豁免披露或调整意见，请相应回复、补充相关文件的内容，有实质性增减的，请说明调整后的内容是否符合相关规定、是否存在泄密风险。

（3）说明内部保密制度的制定和执行情况，是否符合《保密法》等相关法律法规的规定，是否存在因违反保密规定受到处罚的情形。

（4）披露发行人及其子公司是否始终具备生产经营业务的资质许可、认证；发行人开展军工业务所必需的经营资质和资格认证的具体内容，目前换发证书进展情况，是否存在无证经营情形或风险。

请保荐人、发行人律师对发行人信息豁免披露是否符合相关规定、不影响投资者决策判断、不存在泄密风险发表明确意见；请申报会计师对发行人审计范围是否受到限制及审计证据的充分性、以及对发行人豁免披露的财务信息是否影响投资者决策判断发表明确意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）说明并提供国家主管部门关于发行人申请豁免披露的信息为涉密信息的认定文件；说明相关信息披露文件是否符合有关保密规定和《招股说明书准则》要求，涉及军工的是否符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》相关规定，豁免披露后的信息是否对投资者决策判断构成重大障碍。

（一）国家主管部门关于发行人申请豁免披露的信息为涉密信息的认定文件

发行人于 2020 年 12 月取得国防科工局出具的《关于成都盛帮密封件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请材料信息豁免披露事项的批复》（以下简称“申请豁免批复”）。发行人及相关中介机构已依照此文件，向交易所重新提交了《信息豁免披露申请》，并对《招股说明书》等申报文件中相关信息进行了豁免披露或脱密处理。国防科工局出具的申请豁免批复为涉密文件，密级为秘密级，无法通过公开渠道传阅。

（二）说明相关信息披露文件是否符合有关保密规定和《招股说明书准则》要求，涉及军工的是否符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》相关规定，豁免披露后的信息是否对投资者决策判断构成重大障碍

公司相关信息披露文件已经过董事、监事、高级管理人员审核，符合公司保密规定，涉及军工的存在泄密风险的事项已根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》相关规定申请了豁免披露并且取得了国防科工局出具的豁免批复，且向交易所申请了豁免披露，信息披露文件中不存在泄密风险。

公司相关信息披露文件均按照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号--创业板公司招股说明书（2020 年修订）》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号--首次公开发行股票并在创业板上市申请文件（2020 年修订）》等相关规定进行文件制作和信息披露，符合相关规定要求。

公司已对照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》等相关规定的要求，从满足投资者投资判断的需要出发，在招股说明书等文件中充分披露了发行人的基本信息、产品特点、业务模式、核心技术、关联方及关联交易、财务信息分析等对投资者价值判断有

重大影响的信息。

本次申请豁免披露或脱密处理的信息不涉及对发行人财务状况、研发状况、经营状况、持续经营能力的判断有重大影响的信息，上述处理不影响投资者对公司基本信息、财务状况、经营成果、公司治理、行业地位、未来发展等方面的理解，不会对投资者的决策判断构成重大障碍。

（2）提供发行人全体董事、监事、高级管理人员出具关于首次公开发行股票并上市的申请文件不存在泄密事项且能够持续履行保密义务的声明；发行人控股股东、实际控制人对其已履行和能够持续履行相关保密义务出具承诺文件；对审核过程提出的信息豁免披露或调整意见，请相应回复、补充相关文件的内容，有实质性增减的，请说明调整后的内容是否符合相关规定、是否存在泄密风险。

（一）公司全体董事、监事、高级管理人员已出具《成都盛帮密封件股份有限公司董事、监事、高级管理人员关于申请文件不存在泄密事项且能够持续履行保密义务的承诺》，承诺如下：

“本人作为成都盛帮密封件股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）董事、监事、高级管理人员，特此承诺：

（1）发行人严格遵守《中华人民共和国保守国家秘密法》等相关法律、法规及规范性文件的规定，有效防范国家秘密泄露风险。

（2）本人已逐项审阅发行人首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件，并确认上述申请文件内容不存在泄露国家秘密的情形。

（3）发行人本次发行严格按照信息披露相关法律、法规及规范性文件的规定，依法履行信息披露义务。为保护投资者利益，除根据相关规定需要豁免披露或脱密处理后进行披露的信息外，发行人不存在以保密为由规避信息披露义务的情形。

（4）发行人本次发行申报文件中的内容均是公开和允许披露的事项，内容属实，不存在泄露国家秘密的风险。

（5）发行人已经并能够持续履行保密义务，不存在泄露国家秘密的情形，不存在涉密风险。”

（二）公司控股股东、实际控制人已出具《成都盛帮密封件股份有限公司控股股东、实际控制人关于已履行和能够持续履行相关保密义务的承诺函》，承诺如下：

“本人作为成都盛帮密封件股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）控股股东/实际控制人，特此承诺：

（1）发行人严格遵守《中华人民共和国保守国家秘密法》等相关法律、法规及规范性文件的规定，有效防范国家秘密泄露风险。

（2）本人已逐项审阅发行人首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件，并确认上述申请文件内容不存在泄露国家秘密的情形。

（3）发行人本次发行严格按照信息披露相关法律、法规及规范性文件的规定，依法履行信息披露义务。为保护投资者利益，除根据相关规定需要豁免披露或脱密处理后进行披露的信息外，发行人不存在以保密为由规避信息披露义务的情形。

（4）发行人本次发行申报文件中的内容均是公开和允许披露的事项，内容属实，不存在泄露国家秘密的风险。

（5）本人已依据国家保密相关法律法规规定履行并能够继续履行保密义务。”

（三）审核过程提出的信息豁免披露或调整意见情况

1、发行人根据国防科工局出具的申请豁免批复对信息披露豁免申请进行了调整，调整事项主要为根据批复内容对申请豁免披露的内容进行逐一说明，不存在实质性增减；

2、发行人在信息披露豁免申请中增加了关于商业秘密的信息披露豁免内容，公司申请关于商业秘密信息披露豁免的主要内容包括同步开发的对应机型情况、涉军产品销量、主要客户销售单价及毛利率、与主要客户的年降约定和实际执行的年降幅度等信息。

发行人申请豁免披露前述内容的主要原因包括：（1）由于审核问询函回复在深交所创业板审核动态网站向社会公众公开，若上述事项及信息不进行豁免披露，则将向社会公众公开，其中包括发行人客户及竞争对手等利益相关方；（2）发行人与部分客户在业务合作时已明确保密义务，未经对方同意，不得公开披露与该等客户合作的具体信息；（3）发行人若公开上述业务信息，则发行人核心商业细

节在客户及竞争对手中暴露，从而使得发行人在未来商业谈判、市场竞争中处于不利地位。公司相关信息披露文件已经过公司董事、监事、高级管理人员审核，存在泄密风险的事项已申请豁免披露，信息披露文件中不存在泄密风险。公司相关信息披露文件均按照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号-创业板公司招股说明书（2020 年修订）》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号-首次公开发行股票并在创业板上市申请文件（2020 年修订）》等相关规定进行文件制作和信息披露，符合相关规定要求。

（3）说明内部保密制度的制定和执行情况，是否符合《保密法》等相关法律法规的规定，是否存在因违反保密规定受到处罚的情形。

公司是武器装备科研生产三级保密单位，建立了《保密管理制度总则》《保密守则》《保密组织机构》《保密工作责任制度》《保密工作归口管理制度》《定密工作管理制度》《涉密人员管理制度》等 25 个保密制度。

公司设立了保密委员会为保密工作的领导机构，明确了公司保密工作职责与分工。主要负责人担任保密委员会主任，将保密工作纳入公司生产经营管理体系并实施绩效考核。

公司已与建立劳动关系的员工签署了《保密协议》，公司的内部保密制度和执行情况良好，不存在因泄漏秘密信息而侵害国家利益、第三方合法权益或与第三方发生纠纷或潜在纠纷的情形，亦不存在发行人员工因违反保密义务而与发行人发生纠纷或潜在纠纷的情形，符合《保密法》等相关法律法规的规定。

截至本回复出具之日，发行人不存在因违反保密规定受到处罚的情形。

综上所述，发行人保密制度完善且执行情况良好，符合《保密法》等相关法律法规的规定，不存在因违反保密规定而受到处罚的情形。

（4)披露发行人及其子公司是否始终具备生产经营业务的资质许可、认证；发行人开展军工业务所必需的经营资质和资格认证的具体内容，目前换发证书进展情况，是否存在无证经营情形或风险。

（一）发行人及其子公司生产经营业务的资质许可、认证情况

截至本回复出具之日，发行人及其下属子公司取得与主营业务相关的资质许可情况如下：

1、排污许可证

证照	持证主体	颁发/登记日期	发证/登记部门	编号	有效期
排污许可证	盛帮股份	2020.07.30	成都市生态环境局	91510100762270090B001Y	2020.07.30 至 2023.07.29
固定污染源排污登记回执	盛帮双核	2020.07.21	全国排污许可证管理信息平台	91510122569672602K001W	2020.07.21 至 2025.07.20
固定污染源排污登记回执	贝特尔	2020.04.02	全国排污许可证管理信息平台	91510922793982 63XT001Y	2020.04.2 至 2025.04.1

根据生态环境部 2019 年 12 月 20 日发布的《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》（生态环境部令第 11 号），国家对排污单位实行排污许可重点管理、简化管理和登记管理。橡胶零件制造业（编号 C2913）的企业，若年耗胶量 2,000 吨及以上，则属于需要简化管理的行业，实施简化管理的单位仍需取得排污许可证书；年耗胶量 2,000 吨以下则仅需登记管理，即网络填报排污登记表并取得《固定污染源排污登记回执》即可。根据生态环境部办公厅 2020 年 1 月 6 日发布的《关于印发<固定污染源排污登记工作指南（试行）>的通知》（环办环评函〔2020〕9 号），对于污染物产生量、排放量和对环境的影响程度很小，依法不需要申请取得排污许可证的企业事业单位和其他生产经营者，应当填报排污登记表。

2、报关单位注册登记证书

持证主体	颁发日期	发证部门	编号	企业经营类别	有效期
盛帮股份	2015.07.22	成都海关	5101964737	进出口货物收发货人	长期
贝特尔	2015.08.05	遂宁海关	5109963731	进出口货物收发货人	长期
盛帮双核	2016.03.22	成都海关	510196026A	进出口货物收发货人	长期

3、对外贸易经营者备案

备案主体	备案日期	备案登记表编号
盛帮股份	2020.08.03	03732826
贝特尔	2018.03.14	03725152
盛帮核盾	2016.05.13	01662564
盛帮双核	2016.03.22	02545483

4、出入境检验检疫报检企业备案

备案主体	备案日期	备案号码
盛帮股份	2015.08.25	5100603682
贝特尔	2018.03.12	5100601602

5、从事军品业务的全部资质许可

公司已取得开展军工业务所必需的经营资质和资格认证，根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》对该等证书涉及事项进行豁免披露。

综上，公司已经取得生产经营所必需的相关许可、资质、认证，满足所必需的国家、行业及地方标准规范，且相关资质、许可文件均在有效期内且合法有效。

（二）发行人开展军工业务所必需的经营资质和资格认证的具体内容及目前进展情况

发行人持有武器装备科研生产许可证、武器装备科研生产单位三级保密资格证书、装备承制单位注册证书和国军标质量管理体系认证证书，且均在有效期内。关于发行人开展军工业务所必需的经营资质和资格认证的具体内容，包括：

资质/证书名称	资质证书编号	有效期限
武器装备科研生产许可证		
武器装备科研生产单位三级保密资格证书		
装备承制单位注册证书		
国军标质量管理体系认证证书		

注：公司取得了国防科工局出具的信息披露豁免批复，军品业务部分资质证书属于信息豁免披露批复的范围。

由于盛帮股份注册地址变更，公司持有的开展军工业务的相关资质证书需要相应的履行变更程序。目前，公司换发军品业务资质许可的现场审核均已通过，目前国军标质量管理体系认证证书处于核发中，尚未全部取得核发后的新证书。若后续公司军品业务开展所必需的相关资质证书未能持续取得，将面临被取消相关经营资质或资格认证而无法继续从事军品生产的风险。发行人已经招股说明书“第四节 风险因素”部分予以风险提示。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅国防科工局出具的申请豁免批复；

2、查阅公司控股股东、实际控制人出具的《成都盛帮密封件股份有限公司控股股东、实际控制人关于已履行和能够持续履行相关保密义务的承诺函》和公司全体董事、监事、高级管理人员出具的《成都盛帮密封件股份有限公司董事、监事、高级管理人员关于申请文件不存在泄密事项且能够持续履行保密义务的承诺》；

3、查阅发行人的公司章程；

4、查阅发行人制定的保密制度；

5、查阅发行人所持有的与生产经营所必需的相关许可、资质、认证；

6、抽取并查阅发行人与公司员工签署的相关《保密协议》；

7、通过在中国裁判文书网（https：//wenshu.court.gov.cn/）检索发行人及其子公司的涉诉情况，网络核查发行人是否存在泄露秘密信息相关诉讼；

8、网络核查发行人行政、刑事处罚情况；

9、查阅发行人的《招股说明书》。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人相关信息披露文件符合有关保密规定和《招股说明书准则》要求，涉及军工的符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》相关规定，豁免披露后的信息不会对投资者决策判断构成重大障碍；

2、发行人已建立完善的保密管理制度并得到有效执行，发行人申请信息豁免事项公司信息豁免披露符合相关规定、不影响投资者决策判断、不存在泄密风险；

3、发行人始终具备生产经营业务的资质许可、认证。发行人换发军品业务资质许可的现场审核均已通过，部分资质许可证书处于核发中，尚未取得核发后的新证书。若后续公司军品业务开展所必需的相关资质证书未能持续取得，将面临被取消相关经营资质或资格认证而无法继续从事军品生产的风险；

4、在核查信息豁免披露情况时，我们的审计范围未受到限制，获取的审计证据充分适当，豁免披露后的财务信息不会影响投资者决策判断。

8.关于环境保护

申报材料显示，发行人所处行业为橡胶和塑料制品业，生产环节包括酸洗、硫化环节，产生一定的危废物。发行人的危废物排放量及与环保设施处理能力未量化分析。报告期内，发行人环保投入金额分别为 49.36 万元、34.35 万元、34.85 万元和 145.30 万元。

请发行人：

（1）披露发行人是否属于重污染行业，是否需要取得排污许可证等资格许可或认证，生产经营中主要污染物名称的排放量、主要处理设施及处理能力，量化分析二者是否匹配，是否存在环保处理能力不足的风险。

（2）披露报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配，结合环保设备成新率较低及产能等情况分析发行人是否存在环保投入不足的情形。

（3）说明智慧管理平台建设募投项目是否需要履行环评备案程序，募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额，发行人生产经营与募集资金投资项目是否符合国家和地方环保要求。

（4）披露环保检查或第三方环保检测情况，报告期内是否存在环保事故或环保检查不合格的情形。

（5）披露对员工的健康保护措施情况，是否存在违法违规情况。

请保荐人、发行人律师对问题（1）、（3）-（5）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）披露发行人是否属于重污染行业，是否需要取得排污许可证等资格许可或认证，生产经营中主要污染物名称的排放量、主要处理设施及处理能力，量化分析二者是否匹配，是否存在环保处理能力不足的风险。

……

（2）披露报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配，结合环保设备成新率较低及产能等情况分析发行人是否存在环保投入不足的情形。

（一）报告期内发行人环保投资和相关费用成本支出情况

报告期内，公司环保投入主要包括购买环保设备、支付环评费用、污水处理费、固体废物处置费用、环境检测费等，环保投入金额分别为 49.36 万元、34.35 万元、34.85 万元和 201.08 万元。

报告期内，公司环保投入和相关费用支出情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
环保设备投入	153.22	1.13	21.76	18.97
环保费用支出	47.86	33.72	12.59	30.38
其中：环评费用	15.28	16.98	-	15.00
污水处理费用	6.96	7.62	8.18	10.18
固体废物处置费用	5.00	2.86	1.86	2.11
环境检测费	2.74	1.11	1.16	1.24
其他	17.89	5.14	1.40	1.85
合计	**201.08**	**34.85**	**34.35**	**49.36**

①报告期内，公司的环保设备投入包括购买污水处理设施、废气处理系统和活性炭净化器等环保设备，主要用于处理公司生产过程中产生的废水、废气等相关污染物，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。2020年度公司环保设备投入大幅度增加系厂房搬迁新购置了废气和污水处理设施。

②报告期内，公司的环保费用支出主要包括环评费用、污水处理费用、固体废物处置费用和环境检测费等。

A、环评费用

环评费用每年差异较大系各年申报的固定资产投资项目的差异导致。

B、污水处理费用

污水处理费用系公司及子公司向当地自来水厂/水务局缴纳的污水处理费，污水处理费的计价依据为当月自来水使用量*单位数量污水处理费。报告期内，公司污水处理费用逐年下降的原因系：2017 年度盛帮股份由于自来水管老化，出现漏水甚至爆管情况，导致当年自来水用量较多；已于 2018 年度完成整修，自

来水用量恢复正常；2020 年度由于厂房搬迁，盛帮股份与盛帮双核共用一个食堂，自来水用量有所下降。

C、固体废物处置费用

固体废弃物处置费用的计价依据为公司及其子公司每年产生的废弃物的数量，废弃物处理公司通常按照每年约定废弃物数量向公司收取固定费用，并对超出额定部分的废弃物数量按合同约定的单价收取费用。2020年度费用有所上升的原因系公司于2020年度集中处理部分固体废弃物所致。

D、环境检测费

环境检测费系公司每年支付给第三方环境检测单位的与废气、废水、噪声以及环境检测相关的费用。

（二）环保设施实际运行情况

截至报告期末，公司主要环保设备运行良好，具体情况如下：

单位：万元

主体	主要污染物	主要环保设施	套数	设备原值	设备净值	成新率
盛帮股份	废水	工业污水处理设备	1	132.74	103.24	77.78%
	废气	气旋混动喷淋塔	3			
		干式过滤器	3			
		UV 光解净化器	3			
		活性炭吸附器	3			
		变频控制系统	3			
		离心风机	3			
盛帮双核	废水	化粪池	-	-	-	-
	废气	通风排气系统	3	19.98	12.68	63.47%
		活性炭净化系统	1	2.65	2.46	92.83%
		废气净化塔	2	20.30	14.73	72.58%
贝特尔	废水	-	-	-	-	-
	废气	UV 光解废气处理设施	1	4.70	3.29	70.09%
		气旋混动喷淋塔	2	17.82	17.39	97.58%
		UV 光解净化器	2			
		变频控制系统	2			
		活性炭吸附器	2			

注 1：报告期内，由于盛帮股份厂房搬迁，在租赁厂区新购置了一整套工业废气、废水治理处理系统；

注 2：盛帮双核无生产废水排放，生活污水经化粪池预处理后由市政管网进入华阳污水处理厂进一步处理；贝特尔厂房系租赁射洪美丰“西部包装印刷城”的标准厂房，无生产废水排放，生活污水进入印刷城排污管网，经过印刷城污水处理站处理。

报告期内，公司相关主要环保设施均有效运行，处理效果符合相关环保标准。为确保关键环保设施良好运行，公司定期开展检查，重点关注环保设施机械配置的齐备性以及关键控制参数是否处于合理范围，及时排查异常情况。同时根据生产发展的情况，淘汰落后环保设备，新增相应环保设备。

综上所述，公司的环保投入能够满足发行人环保的治理需求，环保设施运行正常，报告期内环保投入、环保相关费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配，不存在环保投入不足的情况。

（3）说明智慧管理平台建设募投项目是否需要履行环评备案程序，募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额，发行人生产经营与募集资金投资项目是否符合国家和地方环保要求。

……

（4）披露环保检查或第三方环保检测情况，报告期内是否存在环保事故或环保检查不合格的情形。

……

（5）披露对员工的健康保护措施情况，是否存在违法违规情况。

……

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、走访发行人及其子公司的生产场所，了解其生产工序与产生的污染情况；

2、审阅发行人所持有的《排污许可证》及其子公司所持有的《固定污染源登记回执》；

3、查阅发行人历年《职业危害因素监测报告》和《职业病现场评价报告》等；

4、查阅报告期内第三方检测机构出具的关于发行人废水、废气及噪声排放的监测报告；

5、查阅发行人安全生产管理相关制度；

6、查阅发行人员工报告期内参与职业卫生培训记录；

7、查阅2017-2019年度四川省环保厅关于企业环境信用评价结果的相关公告；

8、查阅发行人的危险废物处理台账、转移联单等。

（二）核查结论

针对问题（2），申报会计师认为：

发行人的环保投入能够满足发行人环保的治理需求，环保设施运行正常，报告期内环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

10. 关于关联方和关联交易

申报材料显示，发行人实际控制人赖喜隆、赖凯控制或施加重大影响的企业较多，包括成都晋源房地产开发有限责任公司、成都市中央花园物业有限责任公司等企业。报告期内，发行人注销或转让关联方企业 11 家。报告期内，发行人与华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇存在关联交易及往来余额，与赖喜隆存在其他应付款项。

请发行人：

（1）列表说明关联企业的成立时间、注册资本和实缴资本、股权结构及实际控制人、主营业务、最近 1 年主要财务数据，并说明上述关联企业与发行人是否从事相同或类似业务，与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面的关系，与发行人是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商和客户。

（2）说明发行人关联企业的其他股东基本情况，包括自然人股东与发行人及其实际控制人、董监高是否存在关联关系或资金、业务往来；结合非自然人股东的主营业务、股权结构、实际控制人等情况，说明非自然人股东是否与发行人存在相同或类似业务，与发行人是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商、客户。

（3）列表说明注销或吊销关联企业的情况，包括成立时间、注册资本和实缴资本、股权结构及实际控制人、主营业务、注销前主要财务数据，并说明上述企业注销、吊销的原因，生产经营的合法合规性，涉及资产处置情况和人员的去向，报告期内上述主体在资产、人员、技术、客户、供应商等方面与发行人的关系。

（4）说明转让四川隆基实业集团有限责任公司股权的原因，受让人基本情况、受让人是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其密切关系人员存在关联关系，定价是否公允；报告期内是否存在其他关联交易非关联化的情形。

（5）披露发行人向华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇关联采购的内容，结合第三方可比价格说明定价公允性，以及发生关联交易的原因和必要性；发行人与赖喜隆之间“其他应付款”的主要内容和必要性。

（6）披露报告期内发行人是否存在其他未披露的资金拆借、票据融资、转贷、第三方回款、个人收付款、大额资金取现、现金交易等财务不规范情形，发行人是否建立财务内控制度并有效执行。

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

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）列表说明关联企业的成立时间、注册资本和实缴资本、股权结构及实际控制人、主营业务、最近 1 年主要财务数据，并说明上述关联企业与发行人是否从事相同或类似业务，与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面的关系，与发行人是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商和客户。

1、截至报告期末，公司控股股东、实际控制人控制或施加重大影响的企业的基本情况

单位：万元

序号	名称	与发行人的关联关系	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	股权结构	主营业务	最近一年财务数据
1	成都晋源房地产开发有限责任公司	实际控制人赖喜隆持股 94.12%并担任总经理	2001/12/29	850	850	赖喜隆	赖喜隆 94.1176%；刘志远 5.8824	房地产开发、建筑装修工程施工	总资产 3,538.21；净资产 1,808.18；净利润-1,740,14
2	绿岛（四川）食品有限公司	实际控制人赖喜隆持股 89.57%、实际控制人赖凯持股 10.43%	1997/2/3	2,206	2,206	赖喜隆	赖喜隆 89.5739%；赖凯 10.4261%	研发生产食用菌、蔬菜制品、生产食品包装	总资产 5,196. 86；净资产-3,320.08；净利润-174.11
3	四川德高德矿业有限责任公司	实际控制人赖喜隆直接持股 85.00%并担任执行董事兼总经理	2019/3/22	6,000	6,000	赖喜隆	赖喜隆 85.00%；成都金雁出租汽车有限责任公司 13.33%；葛永会 1.67%	矿产品开发及销售	总资产 5,927.91；净资产 5,927.91；净利润-48.77
4	冕宁县利鑫矿业有限公司	实际控制人赖喜隆持股 70%	2016/8/29	300	300	赖喜隆	赖喜隆 70%；张文平 20%；陈莉菲 10%	金属矿、非金属矿开采、加工、销售	总资产 32.45；净资产 29.39；净利润 0.01
5	四川嘉合泰工程项目管理有限公司	实际控制人赖喜隆持股 60%、实际控制人赖凯持股 35%	2013/6/9	1,000	1,000	赖喜隆	赖喜隆 60%；赖凯 35%；戴朝晖 5%	工程项目管理，企业管理咨询，建筑装饰装修工程	总资产 5,200.00；净资产 1,000.00；净利润-
6	成都金雁出租汽车有限责任公司	实际控制人赖喜隆持股 58.82%、实际控制人赖凯持股 41.18%	1995/11/20	850	850	赖喜隆	赖喜隆 58.8235%；赖凯 41.1765	城市客运、汽车租赁	总资产 8,248.46；净资产 4,501.96；净利润-257.50
7	成都斯美瑞教育咨询有限公司	实际控制人赖喜隆持股 80%并担任监事	2017/5/22	200	200	赖喜隆	赖喜隆 80%；樊明琴 20%	教育信息咨询；组织策划文化艺术交流活动	总资产 170.95；净资产-11.05；净利润 0.40
8	四川省金雁建设有限责	实际控制人赖喜隆持股	2001/12/27	11,005	11,005	冯卫	宋鑫武 13.08%；刘德军 13.08%；	建筑装修装饰工程等	总资产 8,954. 89；净资产 5,604.72；

序号	名称	与发行人的关联关系	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	股权结构	主营业务	最近一年财务数据
	任公司	13.08%并担任董事					赖喜隆 13.08%；潘清伟 9.09%；邓树云 6.54%；刘国成 6.54%；豆海涛 6.54%；冯卫 6.54%；罗朝勇 4.54%；李玉婷 4.54%；王熠 4.54%；甯显波 4.54%；景吉勇 2.73%；李兰 2.27%；叶鹏 2.27%；成都市城市建设科学研究院 0.05%		净利润 8.76
9	成都市武侯区中央花园幼儿园	实际控制人赖喜隆持股 96.88%并担任理事	2004/1/4	320	320	赖喜隆	赖喜隆 96.88%；李建明 0.63%；樊明琴 1.87%；蒋雨彤 0.31%；夏雨 0.31%	学前教育	总资产 329.63；净资产 30.97；净资产变动额 37.04

注：2021 年 6 月 17 日，李新卫投资成都泰铭钧正叁号健康管理合伙企业（有限合伙）并持有该合伙企业 20%的财产份额，该合伙企业成立于 2021 年 4 月 23 日，报告期内与发行人未发生交易或资金往来。

上述关联企业主要集中在房地产、矿产开发、教育咨询等行业，不存在与发行人从事相同或类似业务的情况，前述企业与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面各自独立，不存在交叉、重合等情形；前述企业与公司不存在重叠供应商和客户；前述企业中除成都金雁出租汽车有限责任公司在报告期内为发行人的银行贷款提供担保外，其他关联企业与发行人不存在资金、业务往来。

成都金雁出租汽车有限责任公司为发行人的银行贷款提供担保情况如下：

单位：万元

担保方	被担保方	担保金额	担保期间
成都金雁出租汽车有限责任公司、盛帮双核、贝特尔、赖凯、邓惠天、赖喜隆	发行人	800.00	2016.11.22-2017.11.21

公司已向前述关联企业发放函证，截至本回复意见出具之日，已收到前述关联企业的回函，确认前述企业与发行人不存在相同或相似业务，不与发行人存在重叠供应商与客户。

2、截至报告期末，公司主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的重要家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业及其他关联法人

单位：万元

序号	名称	与发行人的关联关系	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	股权结构	主营业务	最近一年财务数据
1	成都润道公关策划有限公司	实际控制人赖凯原配偶邓惠天持股50%并担任监事	2009/12/1	200	200	邓惠天	邓惠天 50%；雷佳 30%；张义 20%	策划文化交流活动；礼仪服务；舞台设备租赁；企业管理咨询；市场调研；广告策划；广告设计、制作、发布、代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	总资产 200.43；净资产 194.43；净利润 0.01
2	崇州市蜀州殡仪馆服务有限公司	实际控制人赖凯原配偶邓惠天持股65%	2006/11/20	2,000	451.50	邓惠天	邓惠天 65%；王晓林 15%；四川惠源经济发展有限公司 15%；林中海 5%	遗体搬运存放服务；火化、殡葬礼仪服务；殡葬用品服务（国家法律、行政法规和国务院决定规定限制或禁止的除外）。	总资产 2,800.53；净资产 2,057.57；净利润 348.7
3	四川惠源经济发展有限公司	实际控制人赖凯原配偶邓惠天母亲王晓林持股83.99%并担任监事	2000/3/27	1,780	1,780	王晓林	王晓林 83.99%；邱航 16.01%	项目投资。（不得从事非法集资、吸收公众资金等金融活动）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	总资产 3,182.50；净资产 1,067.69；净利润-57.16
4	四川聚釜有盛新材料有限公司	独立董事张爱民持股13%并担任董事	2015/7/10	5,000	5,000	无实际控制人	马仁辉 22.60%；陶晓明 13.00%；周小莉 13.00%；张爱民 13.00%；胡晓麒 9.60%；吴克 4.80%；虞迪锋 4.80%；付绍云 2.40%；刘丽娟 2.40%；杨昀 2.40%；刘淼 2.40%；樊乘胜 2.40%；钟志强 2.40%；王欢 2.40%；肖虎 2.40%	新材料、塑料制品的研发、生产、销售及技术服务；网上贸易代理；货物进出口贸易；销售：机械设备、塑胶原料；包装装潢印刷品印刷（未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	总资产 2,987.90；净资产 2,153.08；净利润 -2,291.91
5	成都谦智明远科技有限公司	独立董事张爱民持股51%并担任执行董事兼总经理	2019/6/20	200	0	张爱民	张爱民 51%；林涛 39%；张啸宇 5%；成都慈石科技有限公司 5%	新材料、新能源设备的技术研发、技术咨询、技术推广、技术服务、技术转让；高分子材料及产品的研发、生产（仅限分支机构在工业园区内从事生产加工经营）、销售和技术服务；印刷材料及打印设备的研发、生产（仅限分支机构在工业园区内从事生产加工经营）、销售和技术服务；销售、研发：塑料及橡胶制品；机械设备研发、生产（仅限分支机构在工业园区内从事生产加工经营）、销售和租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活动）。	总资产 0.09；净资产 -0.10；净利润-0.01
6	上海德澈科技有限公司	独立董事张爱民持股20%并担任监事	2020/1/7	100	0	刘宁	刘宁 80%；张爱民 20%	从事新能源、节能、环保科技领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询，环保设备、机电	总资产 35.22；净资产 -10.93；

序号	名称	与发行人的关联关系	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	股权结构	主营业务	最近一年财务数据
								设备、金属材料、建筑材料、化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、石材、木材的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	净利润-10.93
7	四川迈斯铭达工程技术有限公司	独立董事张爱民持股34%的企业并担任董事	2020/1/6	1,000	0	周文广	周文广 53%；张爱民 34%；王惠 13%	工程技术服务；机械设备、仪器仪表的技术开发、技术咨询、技术服务；工程设计；工程造价咨询；销售：建材、化工原料及产品（不含危险化学品）、机电设备、五金交电、安防设备、压力容器。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	总资产32.83；净资产-35.23；净利润-35.23
8	成都天宇创新科技有限公司	独立董事张爱民持股35%并担任监事	2011/8/1	200	200	胡天华	胡天华 40%；张爱民 35%；谢爱贤 25%	电子信息技术开发；污水处理技术开发、技术咨询；销售机电产品（不含汽车）、化工产品（不含危险化学品）。（以上经营范围国家法律、法规禁止的除外，限制的取得许可后方可经营）。	总资产183.58；净资产183.90；净利润-0.03
9	四川科伦药业股份有限公司	独立董事张腾文担任董事	2002/5/29	143,869.0477	143,869.0477	刘革新	刘革新 26.35%；雅安市国有资产经营有限责任公司 6.48%；潘慧 4.80%；上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）-高毅邻山 1 号远望基金 4.03%；香港中央结算有限公司 3.37%；四川科伦药业股份有限公司回购专用证券账户 1.51%；程志鹏 1.07%；刘亚光 1.05%；王萍 1.05%；尹凤刚 1.00%	研究、生产大容量注射剂、小容量注射剂、冲洗剂；直立式聚丙烯输液袋的技术开发、生产；货物进出口、技术进出口；以下限分支机构经营：制造销售硬胶囊剂、颗粒剂、散剂、软胶囊剂、片剂、滴丸剂、中药前处理及提取；生产销售原料药；医疗技术服务；医疗技术咨询；计算机软件销售；软件和信息技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	总资产3,198,334.60；净资产1,400,316.88；净利润7,914.72
10	四川新永道知识产权代理有限公司	独立董事李新卫持股100%并担任执行董事兼总经理	2003/8/26	30	30	李新卫	李新卫 70%	商标及其他知识产权的代理和咨询服务。（含专利代理）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	总资产36.13；净资产24.20；净利润-0.04
11	新余鑫科投资管理中心（有限合伙）	独立董事李新卫持股99.38%并担任执行事务合伙人	2015/2/3	1,000	1,000	李新卫	李新卫 69.38%；李济甫 30%；张继毓 0.62%	项目投资、资产管理、投资管理（不含金融、证券、期货、保险业务）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	总资产740.69；净资产690.05；净利润-2.40

序号	名称	与发行人的关联关系	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	股权结构	主营业务	最近一年财务数据
12	四川威斯派克科技有限公司	独立董事李新卫担任董事	2013/5/8	2,400	2,152.20	王莞	王莞 67.8250%；黄果 10.0000%；成都维克永道科技中心（有限合伙）6.0000%；黄宇 3.0000%；新余鑫科投资管理中心（有限合伙）2.5500%；陈奕帆 2.0000%；马雯 2.0000%；禹金志 1.0000%；沈治平 1.0000%；王珑翔 1.0000%；李野红 1.0000%；顾敏海 1.0000%；刘进 0.6250%；佟林 0.5000%；李鹏跃 0.5000%	光谱仪产品及软件的研发和销售；自动化物流系统及设备的设计、销售、安装、调试、项目管理及技术服务；智能控制系统集成；物流供应链规划与设计；电子商务技术开发；电子设备、电子仪器仪表、光学设备、光学配件、机电设备、计算机软硬件及辅助设备的研发、销售、安装、维修和相关技术的咨询；医疗用品及器材（一类）、机械设备、通讯设备的销售、安装、维修和相关技术的咨询；货物及技术进出口（不含专营、专控、专卖商品及限制项目）；展览展示服务；实验室分析仪器销售、技术服务；软件开发。（以上经营范围依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	总资产 2,831.81；净资产 2,346.85；净利润 140.71
13	成都维克永道科技中心（有限合伙）	新余鑫科投资管理中心（有限合伙）（独立董事李新卫持股 99.38%并担任执行事务合伙人）担任执行事务合伙人，独立董事李新卫持股 7.50%并担任有限合伙人。	2017/5/18	216	216	李新卫	新余鑫科投资管理中心（有限合伙）51.6667%；张小英 16.6667%;王瑞琦琪 8.3333%；李新卫 7.5000%；谢国英 4.1667%；彭恩奇 4.1667%；曾学芩 4.1667%；周黎强 1.6667%；简霞 1.6667%	软件开发；企业管理咨询；企业形象策划。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	总资产 216.01；净资产 215.79；净利润-0.00
14	成都上井餐饮有限公司	独立董事李新卫配偶黄琳担任执行董事	2011/9/13	200	200	王荣富家族	上海井町餐饮管理有限公司 100%	餐饮管理、企业管理咨询。销售：预包装食品、散装食品；餐饮服务；冷热饮品制售。日餐类制售（含生食海产品、现榨饮料，不含凉菜、裱花蛋糕）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活动）。	总资产 530.99；净资产 256.10；净利润 49.47
15	成都九井餐饮有限公司	独立董事李新卫配偶黄琳担任执行董事兼总经理	2013/11/8	500	500	王荣富家族	上海井町餐饮管理有限公司 100%	日餐类制售（含生食海产品、含鲜果蔬汁；不含凉菜、裱花蛋糕）；餐饮企业管理服务；企业管理咨询；销售：预包装食品、散装食品；餐饮服务；冷热饮品制售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活	总资产 1,078.30；净资产 694.71；净利润 161.55

序号	名称	与发行人的关联关系	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	股权结构	主营业务	最近一年财务数据
								动）。	
16	成都山井餐饮有限公司	独立董事李新卫配偶黄琳担任执行董事	2015/6/8	160	160	王荣富家族	上海井町餐饮管理有限公司 100%	餐饮服务（未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动）；餐饮企业管理、企业管理咨询；预包装食品销售（含冷藏冷冻食品）（未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动）；散装食品销售（含冷藏冷冻食品）（未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动）；食品制售（未取得相关行政许可（审批），不得开展经营活动）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可展开经营活动）。	总资产 654.68；净资产 298.12；净利润 101.75

前述企业系公司主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的重要家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业及其他关联法人。根据其工商信息所示的经营范围以及相关关联自然人签署的调查表，上述关联企业主要集中在公关策划、殡葬礼仪服务、餐饮服务，医药器械制造、医药药品、知识产权代理等行业。独立董事张爱民持股的四川聚釜有盛新材料有限公司、成都谦智明远科技有限公司工商信息显示的经营范围包括新材料、塑料制品的研发、生产、销售及技术服务，与公司存在类似情况，符合其就职于四川大学高分子研究所、高分子材料工程国家重点实验室等专业背景。除此以外，前述企业与发行人不存在从事相同或类似业务的情形，与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面相互独立，与发行人不存在资金、业务往来。

公司已向前述关联企业发放函证，截至本回复出具之日，除四川聚釜有盛新材料有限公司尚未收到回函确认外，其他前述企业确认与发行人不存在重叠供应商与客户。

3、比照关联方披露的企业情况

报告期内，公司存在与实际控制人其他亲属（非关系密切家庭成员）控制的企业发生交易的情形，基于谨慎性的原则，将该等企业比照关联方进行披露，具体情况如下：

单位：万元

序号	名称	与发行人的关联关系	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	股权结构	主营业务	最近一年财务数据
1	华强橡塑	赖凯舅舅魏长富持股 90%的公司	1989/11/29	50	50	魏长富	魏长富 90%；陈秀琼 10%	生产、销售橡塑制品	华强橡塑 2020 年未开展经营
2	峰颜峰宇	赖凯表哥潘峰持股 90%的公司	2012/6/14	100	100	潘峰	潘峰 90%；李文凯 10%	建筑装饰装修工程	总资产 435.92；净资产 279.99；净利润 122.40
3	峰榆汽配	赖凯表弟魏榆峰持股 100%的公司	2017/12/21	200	200	魏榆峰	魏榆峰 100%	汽车零配件的生产、销售	总资产 153.12；净资产 50.02；净利润 27.01

报告期内，前述企业系发行人的供应商，与发行人存在业务往来。前述企业与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面相互独立，除正常采购交易往来外，不存在其他资金往来。根据前述企业提供的供应商和客户清单，报告期内，发行人与其不存在重叠供应商和客户。

（2）说明发行人关联企业的其他股东基本情况，包括自然人股东与发行人及其实际控制人、董监高是否存在关联关系或资金、业务往来；结合非自然人股东的主营业务、股权结构、实际控制人等情况，说明非自然人股东是否与发行人存在相同或类似业务，与发行人是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商、客户。

（一）说明发行人关联企业的其他股东情况，包括自然人股东与发行人及其实际控制人、董监高是否存在关联关系或资金、业务往来；

1、发行人关联企业的其他股东的基本情况

序号	关联企业名称	关联关系	其他股东情况
1	成都晋源房地产开发有限责任公司	赖喜隆持股 94.12%并担任总经理	刘志远
2	绿岛（四川）食品有限公司	赖喜隆持股 89.57%、赖凯持股 10.43%	无
3	四川德高德矿业有限责任公司	赖喜隆直接持股 85.00%并担任执行董事兼总经理	葛永会、成都金雁出租汽车有限责任公司
4	冕宁县利鑫矿业有限公司	赖喜隆持股 70%	张文平、陈莉菲
5	四川嘉合泰工程项目管理有限公司	赖喜隆持股 60%、赖凯持股 35%	戴朝晖

序号	关联企业名称	关联关系	其他股东情况
6	成都金雁出租汽车有限责任公司	赖喜隆持股 58.82%、赖凯持股 41.18%	无
7	成都斯美瑞教育咨询有限公司	赖喜隆持股 80%并担任监事	樊明琴
8	四川省金雁建设有限责任公司	赖喜隆持股 13.08%并担任董事	宋鑫武、刘德军、潘清伟、邓树云、刘国成、豆海涛、冯卫、罗朝勇、李玉婷、王熠、甯显波、景吉勇、李兰、叶鹏、成都市城市建设科学研究院
9	成都市武侯区中央花园幼儿园	实际控制人赖喜隆持股 96.88%并担任理事	李建明、樊明琴、蒋雨彤、夏雨
10	成都润道公关策划有限公司	邓惠天持股 50%并担任监事	雷佳、张义
11	崇州市蜀州殡仪馆服务有限公司	邓惠天持股 65%	王晓林、四川惠源经济发展有限公司、林中海
12	四川惠源经济发展有限公司	邓惠天母亲王晓林持股 83.99%并担任监事	邱航
13	四川聚釜有盛新材料有限公司	张爱民持股 13%并担任董事	马仁辉、陶晓明、周小莉、胡晓麒、吴克、虞迪锋、付绍云、刘丽娟、杨昀、刘淼、樊乘胜、钟志强、王欢、肖虎
14	成都谦智明远科技有限公司	张爱民持股 51%并担任执行董事兼总经理	林涛、张啸宇、成都慈石科技有限公司
15	上海德澈科技有限公司	张爱民持股 20%并担任监事	刘宁
16	四川迈斯铭达工程技术有限公司	张爱民持股 34%的企业并担任董事	周文广、王惠
17	成都天宇创新科技有限公司	张爱民持股 35%并担任监事	胡天华、谢爱贤
18	四川科伦药业股份有限公司	张腾文担任董事	上市公司
19	四川新永道知识产权代理有限公司	李新卫持股 70%并担任执行董事兼总经理	无
20	新余鑫科投资管理中心（有限合伙）	李新卫持股 69.38%并担任执行事务合伙人	张继毓
21	四川威斯派克科技有限公司	李新卫担任董事	王莞、黄果、成都维克永道科技中心（有限合伙）、黄宇、新余鑫科投资管理中心（有限合伙）、陈奕帆、马雯、禹金志、沈治平、王珑翔、李野红、顾敏海、刘进、佟林、李鹏跃
22	成都维克永道科技中心（有限合伙）	新余鑫科投资管理中心（有限合伙）担任执行事务合伙人，李新卫持股 7.50%并担任有限合伙人	张小英、王瑞琦琪、谢国英、彭恩奇、曾学芩、周黎强、简霞
23	成都上井餐饮有限公司	李新卫配偶黄琳担任执行董事	上海井町餐饮管理有限公司
24	成都九井餐饮有限公司	李新卫配偶黄琳担任执行董事兼总经理	上海井町餐饮管理有限公司

序号	关联企业名称	关联关系	其他股东情况
25	成都山井餐饮有限公司	李新卫配偶黄琳担任执行董事	上海井町餐饮管理有限公司

2、发行人关联企业其他股东中的自然人股东与发行人及其实际控制人、董监高是否存在关联关系或资金、业务往来

（1）经核查发行人银行流水，发行人关联企业的其他股东中的自然人股东与发行人不存在资金、业务往来；

（2）报告期内，实际控制人赖喜隆与葛永会、陈莉菲、甯显波、李建明存在资金往来，具体情况如下：

①葛永会为赖喜隆所控制的四川德高德矿业有限责任公司的财务人员，赖喜隆对四川德高德矿业有限责任公司的前期投入费用通过葛永会划转至相关账户的情况。此外，赖喜隆与葛永会之间存在个人借款往来；

②陈莉菲系赖喜隆的秘书，赖喜隆通过其将部分投资款划转至其控制的部分公司、通过陈莉菲进行家政生活费用支出；

③甯显波系四川省金雁建设有限责任公司经营部经理，其与赖喜隆之间的资金往来系因 2016 年时甯显波因承包经营投资项目向赖喜隆借款，2018 年甯显波进行了还款；

④李建明系成都市中央花园物业有限责任公司董事长，同时是成都市金雁物业管理有限责任公司的执行董事兼总经理、四川领秀物业有限责任公司董事兼总经理，与赖喜隆系朋友关系，其与赖喜隆之间的资金往来系支付给赖喜隆的对于成都市中央花园物业有限责任公司、成都市金雁物业管理有限责任公司、四川领秀物业有限责任公司的股权转让款。

除上述关联企业的自然人股东与实际控制人存在资金往来外，关联企业的其他自然人股东与实际控制人之间不存在资金和业务往来。

（3）经核查董监高银行流水以及董监高出具的确认函，发行人关联企业的其他股东中的自然人股东与除赖喜隆以外的其他董监高不存在资金和业务往来。

（二）结合非自然人股东的主营业务、股权结构、实际控制人等情况，说明非自然人股东是否与发行人存在相同或类似业务，与发行人是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商、客户。

发行人关联企业的非自然股东包括成都金雁出租汽车有限责任公司、成都市

城市建设科学研究院、四川惠源经济发展有限公司、成都维克永道科技中心（有限合伙）、新余鑫科投资管理中心（有限合伙）、成都慈石科技有限公司和上海井町餐饮管理有限公司。成都金雁出租汽车有限责任公司、四川惠源经济发展有限公司、新余鑫科投资管理中心（有限合伙）和成都维克永道科技中心（有限合伙）的基本情况参见本回复“10（1）1、截至报告期末，公司控股股东、实际控制人控制或施加重大影响的企业的基本情况”，除前述企业外的其他关联企业的非自然股东基本情况如下：

（1）成都市城市建设科学研究院

开办资金	435 万元
法定代表人	周六光
经营宗旨和业务范围	城市市政工程的科研、工程测试，信息。

注：成都市城市建设科学研究院系成都市事业单位。

（2）上海井町餐饮管理有限公司

成立时间	2017 年 1 月 14 日		
注册资本	2,000 万元		
股权结构	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
	香港宥楷控股有限公司（HK YC HOLDINGS LIMITED）	2,000	100
法定代表人	王荣富		
经营范围	餐饮管理，企业管理咨询，日用百货、餐饮设备的批发、进出口、佣金代理，并提供配套服务，以特许经营方式从事商业活动。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

（3）成都慈石科技有限公司

成立时间	2015 年 7 月 10 日		
注册资本	500 万元		
股权结构	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
	张晓东	500	100
法定代表人	张晓东		
经营范围	信息系统集成服务；信息技术咨询服务（不含信息技术培训服务）；技术推广服务；知识产权代理服务；商务信息咨询；科技中介服务；组织策划文化艺术交流活动；教育信息咨询（不含教学及培训）；企业管理咨询；会议及展览服务；企业营销策划；设计、制作、代理、发布广告；软件开发、销售；技术进出口；货物进出口；蔬菜、水果、花卉种植；新材料、新能源的技术开发、技术转让、技术咨询；水利水电工程；园林绿化工程服务；水处理安装服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。		

前述企业的经营范围与发行人的经营范围差异较大，与发行人之间不存在相

同或类似业务，前述企业与发行人之间不存在资金、业务往来。

公司已向前述关联企业的非自然人股东发放函证，截至本回复出具之日，除上海井町餐饮管理有限公司外，已收到前述企业的回函，确认前述企业与发行人不存在相同或相似业务，与发行人不存在重叠供应商与客户。

（3）列表说明注销或吊销关联企业的情况，包括成立时间、注册资本和实缴资本、股权结构及实际控制人、主营业务、注销前主要财务数据，并说明上述企业注销、吊销的原因，生产经营的合法合规性，涉及资产处置情况和人员的去向，报告期内上述主体在资产、人员、技术、客户、供应商等方面与发行人的关系。

（一）报告期内注销或吊销关联企业的情况

报告期内，已注销或吊销的公司关联企业共 12 家，其中 2 家全资子公司成都盛帮特种橡胶制品有限公司和成都盛帮复合材料有限公司的基本情况参见本回复“12（3）说明注销 2 家子公司的背景和原因，存续期间和注销过程是否合法合规，注销后相关人员、资产、业务、客户资源等去向或安排”，其余 10 家关联企业的基本情况如下：

单位：万元

序号	名称	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	股权结构	主营业务	注销时间	注销前财务数据	注销/吊销原因	资产处置情况和人员的去向
1	成都蜀凯实业有限责任公司	1997/5/26	1,880	1,880	赖喜隆	赖喜隆 99%；赖凯 1%	批发、零售汽车配件、建筑材料	2019/2/13	清算报告净资产余 1,000 元	无业务不再经营	按照股东出资比例分配公司净资产，赖喜隆分得 990 元，赖凯分得 10 元；员工遣散
2	成都市金雁房产有限责任公司	1995/7/11	1,000	1,000	赖喜隆	赖喜隆 95%；刘志远 2%；葛永会 2%；四川省金雁建设有限责任公司 1%	房地产开发	2019/1/11	清算报告净资产余 1,000 元	无业务不再经营	按照股东出资比例分配公司净资产，赖喜隆分得 950 元，刘志远分得 20 元，葛永会分得 20 元，四川省金雁建设有限责任公司分得 10 元；员工遣散
3	成都马先生汽车信息服务有限责任公司	2017/5/25	500	0	赖喜隆	赖喜隆 51.00%；许春明 13.00%；李健 10.00%；但永生 10.00%；卢敏 10.00%；王宏 2.00%；刘京 2.00%；陈琦 2.00%	汽车租赁	2019/11/4	无剩余资产	无业务不再经营	无剩余资产，员工遣散
4	成都成龙水质净化有限公司	2005/12/27	1,000	1,000	赖喜隆	赖喜隆 47.90%；四川金海环保工程股份有限公司 47.90%；赖凯 20.00%；唐烈	城市污水处理	2018/1/12	清算报告净资产余 1,000 元	政府拆迁收购	按照股东出资比例分配公司净资产，赖喜隆分得 479 元，赖凯分得 20 元，王才远分得 2 元，唐烈分得 20 元，史代琪（系四川金海

序号	名称	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	股权结构	主营业务	注销时间	注销前财务数据	注销/吊销原因	资产处置情况和人员的去向
						20.00%；王才远 2.00%					环保工程股份有限公司实际控制人）分得 479 元
5	成都通达精锐机械设备有限公司	1992/10/28	638.418	638.418	赖喜隆	四川隆基实业集团有限责任公司 60%；成都金雁出租汽车有限责任公司 40%	铁路机车配件、电子电气零部件	2019/3/24	清算报告净资产余现金 1000 元，实物土地一块	业务下降，不再经营。	（1）发行人现拥有的注册号为“1112351”号注册商标系受让自成都通达精锐机械设备有限公司； （2）2010 年，盛帮有限与成都通达签署了《债权债务转移协议》，约定盛帮有限全额受让成都通达截至 2009 年 12 月 31 日对北京福田环保动力等 35 家公司的合计 874.32 万元的应收账款债权。作为对价，盛帮有限同意代成都通达全额支付其对大金氟化工中国有限公司广州分公司等 10 家公司合计 29.97 万元债务，同意豁免成都通达豁免对其的 748.06 万元债务。双方确认，就本次债权债务整体转让，任何一方都不需向对方支付任何额外的对价； （3）清算时企业剩余清算资产为 1,000 元。按照股东出资比例分配公司净资产，成都金雁出租汽车有限责任公司分得 400 元，四川隆基实业集团有限责任公司分得 600 元。实物土地由成都金雁出租汽车有限责任公司管理，员工遣散。
6	成都双流自信出租汽车有限公司	1997/10/18	188	188	张绍松	张绍松 62.7660%；赖喜隆 15.9574%；罗才钦 10.6383%；潘蓉 10.6383%	公路客运，车辆出租	2018/2/1	系吊销后注销，注销时已无数据保留	经营不善未继续	注销时已无资产人员
7	成都万通典当有限责任公司（注）	2011/8/5	1,500	1,500	赖喜隆	成都金雁出租汽车有限责任公司 26%;成都晋源房地产开发有限责任公司 25%;李勋 15%;康尚成 14%;杨宁 10%;	质押、典当业务	2019/1/21	清算报告净资产为 12,291,416.68 元	无业务不再经营	按照股东出资比例分配公司净资产，成都金雁出租汽车有限责任公司分得 3,195,768.34 元、成都晋源房地产开发有限责任公司分得 3,072,854.17 元、李勋

序号	名称	成立时间	注册资本	实缴资本	实际控制人	股权结构	主营业务	注销时间	注销前财务数据	注销/吊销原因	资产处置情况和人员的去向
						葛永会 7%;刘速 3%					分得 1,843,712.50 元、康尚成分得 1,720,798.33 元、杨宁分得 1,229,141.67 元、葛永会分得 860,399.17 元、刘速分得 368,742.50 元。员工遣散。
8	成都锦江中央花园市场营销策划有限责任公司	1999/12/14	50	50	杨红	杨红 30%；赖喜隆 30%；李华夏 30%；杨培英 10%	房屋经纪、物业管理	2018/2/27	系吊销后注销，注销时已无数据保留	无经营被吊销后注销	注销时已无资产人员
9	成都龙基置业有限责任公司	1999/12/22	300	300	杨培英	杨红 30%；赖喜隆 30%；李华夏 30%；杨培英 10%	物业管理	2018/3/15	系吊销后注销，注销时已无数据保留	决议解散	注销时已无资产人员
10	四川国鼎贸易有限公司	2009/4/13	500	500	孔波	孔波 51%；赖凯 46%；万维正 3%	商品批发与零售、煤炭批发经营	2018/2/6	系吊销后注销，注销后已无数据保留	被吊销营业执照	注销时已无资产人员

注：赖喜隆系成都万通典当有限责任公司最终受益人，其通过成都晋源房地产开发有限责任公司和成都金雁出租汽车有限责任公司间接持有成都万通典当有限责任公司 38.82%的股权，赖凯通过成都金雁出租汽车有限责任公司间接持有成都万通典当有限责任公司 10.71%的股权。

根据前述企业的工商资料与注销登记书，并经检索前述企业的公开信息，未发现前述企业生产经营过程中存在重大违法违规行为，或因重大违法违规行为而受到重大行政处罚。前述企业已在市场监督管理部门进行了注销登记，获得了市场监督管理部门的《准予注销登记书》，履行了合法注销程序，不存在违法违规的情形。

（二）报告期内吊销后注销的企业不影响发行人实际控制人担任发行人董事、监事和高级管理人员的适格性

根据《公司法》第一百四十六条担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员。

发行人报告期内有四家注销的关联企业系吊销后注销，相关企业注销情况如下：

序号	关联方名称	关联关系	法定代表人	注销时间
1	成都双流自信出租汽车有限公司	赖喜隆持股 15.96%并担任副董事长	张绍松	2018.02.01
2	成都锦江中央花园市场营销策划有限责任公司	赖喜隆持股 30%并担任董事长	杨培英	2018.02.27
3	成都龙基置业有限责任公司	赖喜隆持股 30%并担任监事	杨培英	2018.03.15
4	四川国鼎贸易有限公司	赖凯持股 46%	万维正	2018.02.06

发行人实际控制人赖喜隆、赖凯仅为前述企业的普通股东，不担任前述企业的法定代表人，不存在《公司法》第一百四十六条规定的不得担任发行人董事、监事、高级管理人员的情形，不会因此对发行人实际控制人担任发行人董事、监事和高级管理人员的适格性构成实质性影响。

（三）报告期内上述主体在资产、人员、技术、客户、供应商等方面与发行人的关系

除 2 家全资子公司外，前述企业的主营业务如下：

序号	企业名称	主营业务
1	成都蜀凯实业有限责任公司	批发、零售汽车配件、建筑材料
2	成都市金雁房产有限责任公司	房地产开发
3	成都马先生汽车信息服务有限责任公司	汽车租赁
4	成都成龙水质净化有限公司	城市污水处理
5	成都通达精锐机械设备有限公司	铁路机车配件、电子电气零部件
6	成都双流自信出租汽车有限公司	公路客运，车辆出租
7	成都万通典当有限责任公司	质押典当业务
8	成都锦江中央花园市场营销策划有限责任公司	房屋经纪、物业管理
9	成都龙基置业有限责任公司	物业管理
10	四川国鼎贸易有限公司	商品批发与零售、煤炭批发经营

前述企业中，经营范围涉及到汽车零部件生产与销售的企业为成都蜀凯实业有限责任公司、成都通达精锐机械设备有限公司。

成都蜀凯实业有限责任公司的经营范围仅涉及汽车零配件的销售，不涉及汽车零配件的生产，且根据其《注销清算报告》，该企业于 2018 年 12 月已进行清算，清算时公司净资产仅余 1,000 元。根据实际控制人的确认，该企业清算前与发行人在资产、人员、技术等方面保持独立，不存在重叠客户、供应商。

成都通达于 2010 年 3 月 31 日完成税务注销；2019 年 3 月 24 日，成都市武侯区行政审批局核发了准予注销登记通知书，（武侯）登记内销字[2019]第 005501 号），准予成都通达注销登记。报告期内，成都通达已无实际经营，与发行人在

资产、人员、技术、客户、供应商等方面不存在重叠关系。

除此以外，上述关联企业的业务主要集中在房地产、矿产开发、城市公共交通运营、汽车零部件生产销售等行业。该等企业与公司在报告期内不存在资产、人员、技术、客户、供应商等方面的重叠。

（4）说明转让四川隆基实业集团有限责任公司股权的原因，受让人基本情况、受让人是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其密切关系人员存在关联关系，定价是否公允；报告期内是否存在其他关联交易非关联化的情形。

（一）转让股权的原因和受让人基本情况

2018 年 4 月，因赖喜隆与赖凯出于对个人控制的企业进行业务调整与重组的目的，赖喜隆将其持有隆基集团 32.87%股权中的 22.87%转让给西藏卓远机电设备有限公司，其余 10%转让给廖光辉；赖凯将其持有隆基集团 24.2%股权全部转让给西藏卓远机电设备有限公司。转让后隆基集团的股权结构为：

股东	出资额（万元）	持股比例（%）
西藏卓远机电设备有限公司	2,100.00	70
廖光辉	900.00	30
合计	**3,000.00**	**100**

截至本回复出具之日，西藏卓远机电设备有限公司的基本情况如下：

成立时间	2015 年 8 月 26 日		
注册资本	2,000 万元		
注册地址	拉萨市金珠西路 158 号世通阳光新城 1 栋 5 单元 6 层 1 号		
股权结构	股东	出资额（万元）	持股比例（%）
	李丽	1,200	60
	李勤	800	40
法定代表人	李丽		
经营范围	新能源发电设备、太阳能发电设备、水利水电设备、建筑材料、机电设备、机械设备、五金交电销售；机电安装工程施工；水利水电物资仓储（不含危化品及易燃易爆品）、电力技术咨询及技术推广服务；房屋租赁（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可经营该项目）。		

西藏卓远机电设备有限公司与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其密切关系人员不存在关联关系。

廖光辉因故不愿意配合对于本次股权转让的核查。根据发行人实际控制人、董监高填写的《关联方调查表》与发行人实际控制人的确认，廖光辉与发行人及

其控股股东、实际控制人、董监高及其密切关系人员不存在关联关系。

本次股权转让的股权共作价 1 万元，低于该公司财务每股净资产价格。根据赖喜隆与赖凯的确认，隆基实业的资产总额中入账的固定资产中有房屋建筑物为未报规报建无法取得不动产权的违章建筑。另有资产总额中其他应收款中部份账龄较长。股权受让方对上述两项资产及其在财务报表中的列报金额均不予认可。基于上述因素，双方同时考虑了违章建筑拆除费用的承担问题及该次股权转让已达成的共识，经充分协商一致，最终确定该次股权转让款为 1 万元。本次股权转让真实，不存在纠纷或潜在纠纷，相关交易价格系双方协商确定。

（二）报告期内是否存在其他关联交易非关联化的情形

报告期内，公司未与隆基集团发生交易，因此不存在关联交易非关联化的情形。

（5）披露发行人向华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇关联采购的内容，结合第三方可比价格说明定价公允性，以及发生关联交易的原因和必要性；发行人与赖喜隆之间“其他应付款”的主要内容和必要性。

（一）发行人向华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇关联采购的内容，第三方可比价格及定价公允性，发生关联交易的原因和必要性；

1、发行人向华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇关联采购的内容

（1）报告期内的关联交易主要是采购商品及接受劳务，具体情况如下：

①采购商品

单位：万元

项目	交易内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华强橡塑	采购商品	-	74.79	172.53	199.71
峰榆汽配	采购商品	197.97	93.81	-	-
采购金额合计		**197.97**	**168.60**	**172.53**	**199.71**
占公司同期营业成本的比例		**1.25%**	**1.15%**	**1.32%**	**1.71%**

②采购劳务

报告期内，峰颜峰宇向公司提供装修、装饰、车间搭建、维修改造等工程类服务，交易金额分别为 16.15 万元、139.53 万元、35.55 万元和 300.11 万元， 2018 年度和 2020 年度较高的原因为厂区宿舍楼和办公楼装修。

2、发生交易的原因及必要性和定价公允性

（1）发生交易的原因及必要性：

①向华强橡塑和峰榆汽配采购商品

公司向华强橡塑和峰榆汽配采购塑料配件主要为汽车类产品所需的机油口盖、隔热套、管夹塑料件等。华强橡塑长期从事橡塑制品的生产与销售，具备该类塑料件供货能力，因此出于成本效益原则的考虑向其采购。公司长期以来一直由华强橡塑供应此类产品，产品质量稳定，故一直合作至其搬迁为止。2019 年起，因华强橡塑搬迁，公司改向峰榆汽配采购。

华强橡塑实际控制人为公司实际控制人赖凯之舅舅魏长富，峰榆汽配实际控制人为魏长富之子魏榆峰。华强橡塑与峰榆汽配的主营业务及资质基本一致，能保证业务的正常、平稳延续，确保产品质量的稳定性，符合公司利益。

②向峰颜峰宇采购劳务

峰颜峰宇系公司实际控制人赖凯表哥潘峰控制的公司。公司主要向峰颜峰宇采购装修、装饰、车间内部整修、维修改造等工程类服务，该类工程总体金额较小、项目零星、分散，工作繁杂，第三方服务商提供服务的意愿不强。峰颜峰宇成立于2012年，具备建筑装饰装修工程及相关施工经验，服务质量较好，响应速度快，施工进度有保障，故选用其作为工程服务商。鉴于此类交易具有偶发性，经双方协商，采用成本加成模式定价。

（2）关联交易定价公允性：

①向华强橡塑和峰榆汽配采购商品

由于此类塑料制品配件需要根据客户需求确定公司生产的组件参数，再定制相应摸具进行生产，具有定制化、长期化的特点，因此较难获取第三方可比的采购价格。报告期内，关联交易金额整体发生较小，基于成本效益原则，公司与关联方之间的交易定价均由双方基于市场价或成本加成方式进行协商后自愿达成的价格。

峰榆汽配是华强橡塑业务的延续，因此采购单价合并计算，报告期内向其采购产品的平均单价为 2.47 元/件、2.51 元/件、2.35 元/件及 2.40 元/件，报告期内采购价格基本稳定。

②向峰颜峰宇采购劳务

报告期内，峰颜峰宇向公司提供装修、装饰、车间搭建、维修改造等工程类服务，该类工程项目金额较小，且具有偶发性和定制化特征，因此无法获取第三

方可比的采购价格，在双方基于平等协商的基础上，采用成本加成模式定价。综上所述，公司与华强橡塑、峰榆汽配和峰颜峰宇采购商品和劳务具有合理的业务背景，交易价格公允。

（二） 发行人与赖喜隆之间“其他应付款”的主要内容和必要性

报告期各期末，公司与赖喜隆之前的其他应付款余额分别为 194.65 万元、205.30 万元、205.79 万元和 0 万元，明细情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
股票回购操作借款及利息	-	203.94	203.45	192.80
代收代付款	-	1.85	1.85	1.85
合计	**-**	**205.79**	**205.30**	**194.65**

1、股票回购操作借款及利息主要情况

2017年7月，公司拟实施股权激励，鉴于股转系统对于挂牌公司自行回购股票作为库存股用于员工激励没有具体操作细则，自行回购存在不确定性；如由大股东回购后再行转让给激励对象，则受短线交易、董监高减持比例、信息披露要求等诸多限制，不便于员工激励工作的实施。综合各方面因素，公司决定由员工张焕新代公司受让持有该部分股票，作为后续对员工进行股权激励的股票来源。张焕新以每股6.7元的价格从做市商购入公司股票28.1万股，共计188.27万元。该笔回购资金来源于张焕新向实际控制人赖喜隆的借款，从业务实质上构成公司的借款，因此在公司财务报表上确认为公司对赖喜隆的“其他应付款”。公司、张焕新、赖喜隆及赖凯于2017年7月25日共同签署了《股份受让再转让协议》，公司根据该协议进行了相应账务处理，同时增加了“库存股”和“其他应付款/赖喜隆”。

后公司基于进入新三板精选层的考虑，启动进入创新层工作，同时为充分调动核心员工的工作积极性，对公司做出贡献的部分员工定向发行股票。至此，以张焕新所持股票作为员工激励计划的股票来源已不具备必要性及可操作性，经公司第四届董事会第五次会议审议并经2020年第二次临时股东大会审议，同意不再将张焕新所持的该部分股票用于实施员工激励，同时终止2017年7月公司在《关于做市商持有公司股票具体处理方式的议案》中拟定的方案。2020年7月22日，张焕新将其所持有的公司股份28.1万股转让给梁熹。

截至报告期末，公司与赖喜隆的欠款已于2020年10月结清，股权转让形成价差52.64万元已计入公司“资本公积”项下。

2、代收代付款主要内容为射洪县经济和科技信息化局分别于2013年和2016年就贝特尔作为纳税大户奖励其法定代表人赖喜隆0.97万元和0.88万元，该款项已于2020年11月份结清。

综上所述，报告期内发行人与赖喜隆之间形成“其他应付款”是基于历史原因形成；截至报告期末公司与赖喜隆的其他应付款已结清。

（6）披露报告期内发行人是否存在其他未披露的资金拆借、票据融资、转贷、第三方回款、个人收付款、大额资金取现、现金交易等财务不规范情形，发行人是否建立财务内控制度并有效执行。

（一）发行人报告期内不存在其他未披露的与关联方或其他第三方之间的资金拆借、个人收付款行为；

报告期内，公司主要通过银行金融机构借款、开具银行承兑汇票和自身经营积累等方式解决资金需求。

报告期内，除本回复“10（5）（二）发行人与赖喜隆之间“其他应付款”的主要内容和必要性” 所述发行人与赖喜隆之间存在往来款项外，不存在其他与关联方或其他第三方之间的资金拆借、个人收付款行为。

（二）发行人报告期内不存在未披露票据融资情况，公司应付票据全部为银行承兑汇票；

公司票据融资行为均用于正常生产经营，并未用于其他用途，不存在未披露的票据融资情况。

报告期内应付票据的发生额及余额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初余额	1,744.37	1,354.77	1,471.37	651.09
本期开具	2,881.22	2,875.52	2,983.84	3,048.02
本期支付	3,189.29	2,485.92	3,100.44	2,227.75
期末余额	1,436.30	1,744.37	1,354.77	1,471.37

上述票据用于购买原材料、设备和支付运输费用等，发行人报告期内开具的应付票据均具有真实交易背景，不存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的

商业票据、进行票据贴现后获得银行融资虚假票据融资行为。

报告期内的应收票据贴现情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银行承兑汇票贴现		-	519.69	578.41
商业承兑汇票贴现	400.00		-	-
期末已贴现未到期余额	200.00	-	203.78	-

上述贴现票据的前手单位均源于发行人的主要客户，具有真实交易背景。

报告期内贴现的应收票据贴现明细情况如下：

单位：万元

项目	年度	前手单位	贴现银行	贴现金额	票号
银行承兑汇票贴现	2017	沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司	中信银行成都分行	578.41	11052210200012017012 3069748894
	2018	重庆小康动力有限公司	中信银行成都分行	111.00	13085230154192018042 3184825082
		浙江远景汽配有限公司	中信银行成都分行	144.91	13093320000342018040 8179599795
		绵阳新晨动力机械有限公司	中信银行成都分行	60.00	13036590001982018060 7205143853
		浙江博弈科技股份有限公司	中信银行成都分行	132.23	13163450000272018070 4218796131
		沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司	中信银行成都分行	71.55	11052210200012018072 5228790050
		合计		**519.69**	
商业承兑汇票贴现	2020	北京双杰电气股份有限公司	中国建设银行股份有限公司北京中关村分行	100.00	SJDQ-20191129-001-00 0001
				100.00	SJDQ-20200102-014-00 0001
				200.00	SJDQ-20200117-014-00 0001
		合计		**400.00**	

（三）发行人报告期内不存在未披露转贷的情况；

报告期内，发行人各笔贷款的贷款主体与收款单位均相同，不存在为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道等转贷情形。

发行人取得的各笔贷款情况如下：

单位：万元

贷款单位	贷款行	金额	贷款时间	还款时间	收款单位
盛帮股份	中信银行成都双流支行	800.00	2016/7/14	2017/7/14	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	200.00	2016/8/15	2017/7/13	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	600.00	2016/8/15	2017/8/15	盛帮股份

贷款单位	贷款行	金额	贷款时间	还款时间	收款单位
盛帮股份	中信银行成都双流支行	300.00	2016/9/2	2017/8/14	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	300.00	2016/9/2	2017/9/2	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	550.00	2016/9/13	2017/9/1	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	550.00	2016/10/14	2017/10/14	盛帮股份
盛帮股份	成都农商银行温江支行	800.00	2017/1/3	2017/12/24	盛帮股份
盛帮股份	交通银行成都科技支行	1,000.00	2017/3/28	2018/2/5	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	1,000.00	2017/7/17	2018/7/17	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	900.00	2017/8/15	2018/8/15	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	850.00	2017/9/8	2018/9/8	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	550.00	2017/10/20	2018/10/22	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	1,000.00	2018/8/13	2019/8/8	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	900.00	2018/9/5	2019/9/5	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	850.00	2018/10/17	2019/10/17	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	550.00	2018/11/30	2019/11/13	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	1,000.00	2019/8/13	2020/7/2	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	900.00	2019/9/6	2020/7/2	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	850.00	2019/10/17	2020/7/2	盛帮股份
盛帮股份	中信银行成都双流支行	550.00	2019/11/18	2020/11/18	盛帮股份

（四）发行人报告期第三方回款和现金交易的情况；

1、第三方回款

报告期内，公司第三方回款的金额分别为 46.01 万元、141.64 万元、238.79 万元和 145.90 万元，占营业收入比例分别为 0.22%、0.65%、0.98%和 0.54%。发生前述第三方回款的客户主要包括上海汽车集团股份有限公司和格特拉克（江西）传动系统有限公司等，其根据内部管理需要，实施集中、统一采购，下属研发中心、分公司等产品使用单位直接向本公司付款所致，系同一集团下合同签订单位和执行单位差异产生的第三方回款。报告期内，公司不存在除上述情形以外的其它第三方回款。

2、现金交易

报告期内，公司现金交易的金额分别为 35.22 万元、33.98 万元、39.19 万元和 35.53 万元，占营业收入比例分别为 0.17%、0.15%、0.16%和 0.13%。报告期各期现金销售额主要为零售散客现场提货的货款，主要由于金额小、交易时不方便对公转账或现金更为方便快捷等原因，整体占比较小，现金采购主要系零星物资采购。公司主要通过银行对公账户和票据背书进行结算，现金交易金额及比例较

小，均为日常零散商品销售和采购，均不涉及关联方和关联交易。

关于报告期内公司第三方回款和现金交易的具体内容参见本回复“16（8）（一）关于第三方回款”和“16（8）（二）关于现金交易”。

（五）发行人报告期大额资金取现的情况

报告期内，公司单笔 5 万元以上取现及现金支付情况如下：

单位：万元

期间	单笔 5 万以上取现		当期现金支付金额	占比
	取现金额	取现笔数		
2020 年度	-	-	69.32	-
2019 年度	-	-	78.93	-
2018 年度	173.82	2	338.26	51.39%
2017 年度	213.06	2	452.00	47.14%

公司现金支付主要用于发放年终奖、实习生和离职员工工资、银行卡代发失败转而现金支付个别员工工资及零星劳务费用和零星采购。

其中，报告期内发行人现金支付员工工资具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
年终奖/先进奖励	1.37	4.81	140.84	214.77
实习生工资	0.33	0.58	1.70	0.55
离职人员工资	4.41	2.82	3.51	3.17
其他零星工资发放	18.63	20.74	33.63	40.85
合计	**24.74**	**28.95**	**179.68**	**259.34**
支付给职工以及为职工支付的现金流	5,805.60	5,950.08	5,665.96	5,234.72
现金支付占比	0.43%	0.49%	3.17%	4.95%

基于使用年终奖发放压岁钱、办理年货等当地风俗习惯考虑，公司员工存在以现金发放年终奖的诉求。为满足员工的要求，更好地发挥年终奖对员工的激励作用，报告期内公司存在以现金发放年终奖的情形。为规范公司经营管理，管控公司资金风险，自 2019 年起，除员工先进奖励小额款项外，公司年终奖金不再通过现金发放，除极个别情况需要支付现金外，公司不存在大额资金取现的情形。同时加强了对员工的教育培训和沟通力度，提升员工的规范意识。

（六）财务内控制度及执行情况

公司在不相容职务分离控制、授权审批控制、会计系统控制等基本控制活动

的基础上，建立健全了财务报告内部控制制度，合理保证持续符合规范性要求。公司已建立健全完善的内部控制体系，其现行有效的《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《财务管理制度》（具体包括资金管理、应收款项管理、会计核算等章节）、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》等制度，规定了公司在涉及资金拆借、票据融资、转贷、第三方回款、个人收付款、大额资金取现、现金交易等事项时的内部控制具体制度规定：

1、资金拆借和转贷：企业之间不得违反国家规定办理借贷、转贷和变向借贷融资业务；公司为了生产经营的需要而相互拆借资金或办理转贷业务的应按照法律规定及公司规定执行办理。

2、票据融资：《财务管理制度》中票据管理章节规定：按《中华人民共和国票据法》规定：“票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。票据的取得，必须给付对价，即应当给付票据双方当事人认可的相对应的代价。”、“公司运营过程中临时出现资金短缺的，可能通过票据贴现、票据拆分或短期融资等方式获取资金，票据拆分主要用于公司购买商品、接受劳务的货款支付。”

3、第三方回款：因销售商品提供劳务而产生的收款权力，其收款方式主要有：银行转账、现汇、银行承兑汇票、商业承兑汇票、类金融产品、第三方回款等。对于收款方式为客户第三方回款及银行承兑汇票和商业承兑汇票的收取按以下规定执行：公司销售部门应按照公司授权审批程序的规定申请审批后与客户和第三方签订三方协议后办理收款手续再将相关资料交财务中心进行收款并与银行回款单匹配存档。

4、大额资金取现及现金交易：《财务管理制度》中资金管理章节对现金使用范围作出了如下规定：“职工工资、奖金、加班费、补贴、津贴；个人劳务报酬；各种劳保、福利费、抚恤金、救济金以及国家规定的对个人的其他支出；出差人员必须随身携带的差旅费借款；向个人采购物资的价款；结算起点（1000 元）以下的零星报销费用支出；需要支付现金的其他支出。”超过规定使用现金范围的部分，应当以网银转账支付；特殊情况确需支付现金的，经领导批准后，以现金支付。公司库存现金限额为 1 万元。因业务变化需要增加的，由财务中心提出书面申请，经公司领导同意后，可以调整库存现金限额。

发行人上述内部控制将权利与责任落实到各责任单位、部门和个人，报告期

内均得到了有效执行。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、针对问题（1）-（4）的核查程序

（1）取得并查阅发行人关联方的工商资料和员工花名册；

（2）取得并查阅发行人关联方最近一期（已注销企业为注销前一期、已转让企业为转让前最后一期）财务报表；

（3）通过国家企业信用信息公示系统（http：//www.gsxt.gov.cn/）、企查查（https：//www.qcc.com/）、天眼查（https：//www.tianyancha.com/）等网站核查前述关联企业的工商信息；

（4）通过国家知识产权商标局网站（http://sbj.cnipa.gov.cn/sbcx/）、中国及多国专利审查信息查询网站（http://cpquery.sipo.gov.cn/）等网站核查前述关联企业的知识产权信息；

（5）取得发行人实际控制人关于前述企业与发行人业务、供应商、客户等不存在重叠的《确认函》；

（6）对前述关联企业发放函证，并取得了其中大部分关联企业的回函确认；

（7）对赖喜隆转让其所持有的四川隆基实业集团有限责任公司股权的受让方发放调查表，确认股权转让情况；

（8）取得赖喜隆、赖凯对于转让四川隆基实业集团有限责任公司股权的定价情况说明。

2、针对问题（5）、（6）的核查程序

（1）对公司管理层进行访谈，了解关联方、关联方非自然人股东与发行人是否从事相同或类似业务，与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面的关系，与发行人是否存在资金、业务往来或存在重叠供应商和客户；

（2）通过国家企业信用信息公示系统查询公司主要客户、供应商的股东以及董事、监事、高级管理人员等信息，并与关联方、自然人股东、非自然人股东进行交叉比对，确认是否存在员工、前员工及其近亲属或者关系密切的人员投资的情形；

（3）检查注销或吊销关联企业的情况表，了解相关公司处理情况；

（4）获取公司董事、监事、高级管理人员及其他经理层填写的《调查表》，检查董事、监事、高级管理人员及出纳个人卡，查看是否与公司关联方或非自然人股东是否存在资金往来；

（5）对客户、供应商进行函证和访谈，确认其股东、实际控制人、董监高及其他核心人员与公司主要股东、董监高是否存在亲属、持股、任职关系，确认公司员工是否在客户处任职或持股，与发行人及其实际控制人、董监高存在其他资金、业务往来；

（6）检查四川隆基实业集团有限责任公司股权转让合同，检查相关收款单据；

（7）与公司相关人员进行访谈，了解与华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇交易的历年合作背景及合作情况，检查交易明细表并对交易额及余额进行函证，分析其合理性及必要性；

（8）检查与赖喜隆之间“其他应付款”款项形成的银行单据等材料及相关人员说明、有关协议，检查相关账务处理是否符合企业会计准则的要求；

（9）获取发行人报告期内第三方回款明细表，复核第三方回款金额的准确性，并抽查相关的回款银行流水；通过网络查询、走访、函证等方式，核查第三方回款相关业务涉及的销售对手方和回款方与相关客户的关系；

（10）检查报告期借款合同、银行流水、企业信用报告、票据的收取承兑贴现等记录；对银行存款余额进行函证；

（11）查阅发行人现金管理制度，并了解制度的执行情况；核查现金日记账，对单笔金额较大的查验收付款会计凭证和原始凭证；分析日常库存现金余额是否合理，关注是否存在大额未缴存的现金，并对库存现金进行突击监盘；核查收入、采购、期间费用和货币资金明细账，关注是否存在现金交易，分析判断现金交易是否合理；检查现金发放奖金的记录；发行人报告期公司的现金收入主要是从银行提取日常备用金、零星物资出售等收入；现金支出主要为日常费用报销、员工借款等支出，现金支出均已执行相关审批流程；结合对客户、供应商的访谈，了解公司与其结算货款的方式，是否存在现金交易的情形；

（12）取得并查阅发行人财务管理制度、关联交易管理制度等内部控制制度和，并通过抽取相关会计凭证检查公司账务处理，核查发行人财务内控的有效性。

（二）核查结论

经核查，针对上述问题，申报会计师认为：

1、关联企业与发行人从事不同业务，与发行人在资产、人员、技术、知识产权等方面没有重合和关联关系，与发行人不存在资金、业务往来或存在重叠供应商和客户；

2、发行人关联企业的其他自然人股东与发行人及其董监高不存在关联关系或资金、业务往来，与发行人实际控制人存在资金、业务往来；关联企业的其他非自然人股东与发行人不存在相同或类似业务，与发行人不存在资金、业务往来或存在重叠供应商、客户；

3、注销或吊销关联企业注销前生产经营合法合规，不存在重大违法行为，报告期内注销或吊销关联企业在资产、人员、技术、客户、供应商等方面与发行人不存在重合、关联等关系；

4、四川隆基实业集团有限责任公司股权的受让人与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其密切关系人员不存在关联关系，该次股权转让定价公允；报告期内不存在其他关联交易非关联化的情形；

5、经询问相关人员，检查关联交易明细表及了解交易合作情况及背景，发行人向华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇采购具有必要性，定价合理。经检查相关协议、借款单据、账务处理，“其他应付款”主要系公司欠付实际控制人赖喜隆的垫付款；

6、经检查，报告期内发行人不存在其他未披露的资金拆借、票据融资、转贷、个人收付款等财务不规范情形；

7、经核查，报告期内发行人存在极小金额的第三方回款的情况，主要是集团集中向公司统一采购汽车类产品后由其下属研发中心、分公司等产品使用单位直接向本公司付款，具有合理性，第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；

8、经核查，发行人已建立完善的现金收支管理制度并得到有效运行。发行人的现金收付交易对会计规范核算无不利影响；

9、公司已建立健全的内控制度并有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

11. 关于董监高

申报材料显示，发行人主要董监高的简历信息披露不够完整。其中，发行人实际控制人、总经理赖凯曾在太平洋证券股份有限公司任职，其他主要董监高如范德波、付强、余全胜、邹兴平、黄丽、刘跃云均曾在关联方成都通达精锐机械设备有限公司任职。报告期内，葛永会辞去发行人董事职务。

请发行人：

（1）结合任职时间顺序等完善发行人董监高及核心技术人员的简历信息。

（2）结合赖凯在太平洋证券股份有限公司任职时间和职务、主要工作情况等，说明本次发行上市保荐工作及相关工作人员是否与太平洋证券股份有限公司和赖凯曾任职部门存在工作外包或人员混同等影响独立性的情形。

（3）结合成都通达精锐机械设备有限公司的历史沿革、股权结构、主营业务和注销前主要财务数据等，说明发行人主要董监高均曾在该公司任职的背景和原因，注销的背景和原因，存续期间和注销过程是否合法合规，注销后相关人员、资产、业务、客户资源等去向或安排，报告期内该公司与发行人及其客户、供应商资金、业务往来情况，是否存在为发行人代垫成本支出或费用情况。

（4）结合葛永会的履历及投资、控制的企业情况，说明葛永会辞去发行人董事的背景和原因，目前任职情况，与发行人及其实际控制人、董监高是否存在资金、业务往来。

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

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）结合任职时间顺序等完善发行人董监高及核心技术人员的简历信息。

……

（2）结合赖凯在太平洋证券股份有限公司任职时间和职务、主要工作情况等，说明本次发行上市保荐工作及相关工作人员是否与太平洋证券股份有限公司和赖凯曾任职部门存在工作外包或人员混同等影响独立性的情形。

……

（3）结合成都通达精锐机械设备有限公司的历史沿革、股权结构、主营业务和注销前主要财务数据等，说明发行人主要董监高均曾在该公司任职的背景和原因，注销的背景和原因，存续期间和注销过程是否合法合规，注销后相关人员、资产、业务、客户资源等去向或安排，报告期内该公司与发行人及其客户、供应商资金、业务往来情况，是否存在为发行人代垫成本支出或费用情况。

（一）成都通达的基本情况

1、历史沿革

（1）成都通达成立

成都通达是由四川省成都市双流县双江钢铁厂（中资，以下简称“双江钢铁厂”）和香港中晓发展有限公司（港资，以下简称“香港中晓”）共同出资并经成都市人民政府“外经贸蓉资字[1992]237 号”《中华人民共和国中外合资企业经营企业批准证书》批准成立的中外合资企业。1992 年 10 月 28 日，成都通达经中华人民共和国国家工商行政管理局注册登记，注册号企合川蓉总字第 294 号。设立时的股权结构为：

股东名称	出资形式（万美元）		比例
	货币	实物	
成都市双江钢铁厂	36	15	60%
香港中晓发展有限公司	-	34	40%
合计	**36**	**49**	**100%**

（2）1997 年股权转让

1997 年 12 月 16 日，成都通达召开董事会，一致同意将中方双江钢铁厂持有 60%的股份和债务转让给四川金雁集团有限责任公司（四川金雁集团有限责任公司于 1999 年 9 月 15 日更名为成都龙基集团有限责任公司，于 2004 年 9 月 10 日更名为隆基集团）。1997 年 12 月 17 日双江钢铁厂与四川金雁集团有限责任公司就本次转让事项签署了协议书。本次股权转让后，成都通达的股权结构变更为四川金雁集团有限责任公司（后更名为隆基集团）持股 60%，香港中晓发展有限公司持股 40%。

（3）2007 年股权转让

2007 年 9 月 13 日，成都市武候区商务局出具《关于同意成都通达特种橡胶有限公司投资方股权转让的批复》（成武府商务[2007]165 号），同意香港中晓将持

有的成都通达40%的股权转让给赖凯，转让完成后成都通达性质不再为中外合资企业；2007年9月16日，成都通达董事会同意股东香港中晓将其持有的255.3672万元出资额（占成都通达注册资本的40%）全部转让给中方自然人股东赖凯，转让后成都通达的性质由中外合资企业变更为内资企业。同日香港中晓与赖凯签署了股份转让协议。本次股权转让后，成都通达的股权结构变更为隆基集团持股60%，赖凯持股40%。

（4）2010年股权转让

2010年5月11日，成都通达召开股东会，同意股东赖凯将其持有的成都通达255.3672万元出资额（占成都通达注册资本的40%）全部转让给成都金雁出租汽车有限责任公司。同日，赖凯与成都金雁出租汽车有限责任公司签署了股权转让协议。本次股权转让后，成都通达的股权结构变更为隆基集团持股60%，成都金雁出租汽车有限责任公司持股40%。

（5）成都通达注销

成都通达自2009年开始进行公司注销工作，并于2009年12月后停止任何生产经营活动。

2009年12月16日，四川普林税务师事务所有限公司出具《企业各税清缴纳税申报鉴证报告》（川普税代审[2009]第626号）。2009年12月21日，成都通达申请税务注销，并于2010年3月31日完成税务注销。2010年12月20日，成都通达召开股东会，因公司经营困难，股东会同意按照《公司法》、《公司章程》的相关规定，解散成都通达并依法办理注销登记。

2019年3月24日，成都市武侯区行政审批局核发了准予注销登记通知书，（武侯）登记内销字[2019]第005501号），准予成都通达注销登记。

2、股权结构

成都通达注销前股权结构如下：

单位：万元

股东名称	出资额	出资比例
隆基集团	383.0508	60%
成都金雁出租汽车有限责任公司	255.3672	40%
合计	**638.4180**	**100%**

3、主营业务

成都通达系赖喜隆控制的企业，工商登记的经营范围为“开发、生产铁路机

车配件、电子电气零部件，汽车美容。（以上经营范围不含国家法律、行政法规、国务院决定限制或禁止的项目）。”成都通达完成税务注销前实际从事的主营业务为生产和销售应用于汽车、电气领域的密封绝缘类橡胶产品，与发行人成立时所从事的业务相同。

4、完成税务注销前主要财务数据

成都通达完成税务注销前两年的主要财务数据如下（未经审计）：

单位：万元

项目	2009.12.31/ 2009 年度	2008.12.31/ 2008 年度
资产总额	1,547.17	5,219.76
负债总额	1,081.53	4,472.29
所有者权益	465.64	747.46
营业收入	663.13	1,298.02
净利润	-185.54	-260.39

（二）发行人主要董监高均曾在该公司任职的背景和原因及注销的背景与原因

成都通达与发行人均系赖喜隆控制的企业，均从事汽车橡胶密封产品的生产与制造。受制于其生产场地狭小、设备陈旧落后，成都通达的产能和技术逐渐不能满足市场需求，经营陷入困难。

盛帮有限成立后，由于股东投入力度大，设备先进、发展势头较好，包括公司现任主要董监高在内的部分成都通达员工陆续离开成都通达加入盛帮有限。公司现任董监高中曾在成都通达任职的人员包括董事范德波、付强，监事胡基林、余全胜和邹兴平，高级管理人员黄丽和核心技术人员刘跃云。由于经营持续恶化，加之与成都通达从事相同业务的盛帮有限的业务发展势头良好，部分员工离开成都通达进入盛帮有限，因此成都通达已无存在之必要。2009 年，成都通达启动注销工作，并于 2010 年完成税务注销。由于工作人员失误，成都通达延误至 2019 年完成工商注销工作。

（三）存续期间和注销过程是否合法合规

根据武侯区税务局第一税务所 2021 年 4 月 20 日出具的《涉税信息查询结果告知书》，成都通达存续期间不存在因税务问题被处罚的情形。根据武侯区市场监督管理局 2021 年 4 月 25 日出具的《证明》，自 2016 年 1 月 1 日至成都通达注销之日，未发现其因违反市场监督管理方面的法律、法规被该局立案处罚的信息，

也未在国家信用信息公示系统中查询到该公司的违法记录。另经检索核查，未发现成都通达存续期间存在被处以重大行政或刑事处罚的情况。就其注销事宜，成都通达已按照相关规定进行了注销程序并取得了税务、市场监督管理部门关于准予注销的相关文件，注销过程合法合规。

（四）注销后相关人员、资产、业务、客户资源等去向或安排

成都通达于 2009 年启动注销工作，2009 年 12 月后，成都通达停止生产经营活动，并于 2010 年 3 月完成税务注销。成都通达注销相关的人员、资产、业务、客户资源去向与安排如下：

1、资产处置

（1）盛帮股份现拥有的注册商标“ ”（注册号 1112351）系受让自成都通达。2009 年 8 月 7 日，盛帮有限与成都通达签订《注册商标转让协议》，约定成都通达将该商标无偿转让给盛帮有限。2010 年 3 月 27 日，国家工商行政管理总局出具了《核准商标转让证明》。

（2）2010 年，盛帮有限与成都通达签署了《债权债务转移协议》，约定盛帮有限全额受让成都通达截至 2009 年 12 月 31 日对北京福田环保动力等 35 家公司的合计 874.32 万元的应收账款债权。作为对价，盛帮有限同意代成都通达全额支付其对大金氟化工中国有限公司广州分公司等 10 家公司合计 29.97 万元债务，同意豁免成都通达豁免对其的 748.06 万元债务。双方确认，就本次债权债务整体转让，任何一方都不需向对方支付任何额外的对价。

（3）成都通达注销清算报告涉及的资产

根据成都通达清算组成员于 2019 年 3 月 1 日签署的《注销清算报告》，截至 2019 年 3 月 1 日，成都通达资产为现金 0.10 万元和位于武侯区金花镇陆坝村一组划拨土地上的房屋 1,204 平方米，该房屋交由成都金雁出租汽车有限责任公司管理，并行使所有者的一切权益；清算后的现金由成都金雁出租汽车有限责任公司分得 0.04 万元，隆基集团分得 0.06 万元。

2、人员、业务、客户资源安排

（1）人员

成都通达逐渐停止经营至清算过程中，部分人员离职，部分人员陆续加入发行人；截至 2009 年末，根据成都通达在缴纳社保的人员名单，尚未离职且未加

入盛帮有限的员工中如下：

序号	姓名	性别	身份证号
1	戚智华	女	5113241983******
2	戴梅	女	5101221971******
3	李维枢	男	5101221948******
4	周勋北	男	5101111960******
5	魏长仲	男	5101221961******

上述人员中，戚智华、戴梅目前分别担任公司总裁办行政副经理、财务部部长；李维枢、魏长仲系公司设立时的股东，目前均未持有公司股份且未曾在公司处任职；周勋北未曾在公司处持股或任职。

（2）业务

成都通达完成税务注销前，公司前身盛帮有限已经设立开展业务，盛帮有限与成都通达从事同类业务，同时盛帮有限承接了成都通达的主要客户与供应商。

盛帮有限自成都通达承接的供应商共计 10 家，其与公司目前合作情况如下：

供应商名称	2020 年是否有合作
大金氟化工（中国）有限公司广州分公司（目前与其关联公司大金氟化工(中国)有限公司上海分公司合作）	是
江都市明峰弹簧有限公司（已更名为扬州市明峰弹簧有限公司）	否
上海旺欧福工贸有限公司重庆分公司（已注销）	否
重庆金阳化工有限公司	是
四川省金林物资有限责任公司	否
成都市兴双兴机械有限公司	否
成都市武侯区机投五金汽配厂	否
成都西路实业有限公司	是
成都茂腾机动车配件有限公司	否
四川巴斯迪科机械有限公司（已更名为四川巴斯迪科新技术发展有限公司）	否

（3）客户资源

盛帮有限自成都通达承接的客户共计 35 家，其与公司目前的合作情况如下：

成都通达客户名称	2020 年是否有合作
北京福田环保动力股份有限公司（目前与其关联公司北汽福田汽车股份有限公司北京福田发动机厂合作）	是
亚新科美联（廊坊）制动系统有限公司	否
保定长城内燃机制造有限公司（于 2016 年 10 月 18 日注销）	否
四川成都成工工程机械股份有限公司	否
成都成发汽车发动机有限公司	否

成都通达客户名称	2020 年是否有合作
沈阳新光华晨汽车发动机有限公司	否
沈阳新光华翔汽车发动机制造有限公司	否
陕西法士特齿轮有限责任公司	是
天津立林钻头有限公司	否
苏州百胜动力机器有限公司（已更名为苏州百胜动力机器股份有限公司）	是
安徽江淮汽车股份有限公司发动机分公司（已更名为安徽江淮汽车集团股份有限公司发动机分公司）	是
绵阳新晨动力机械有限公司	是
浙江吉利汽车零部件采购有限公司	否
江汉石油钻头股份有限公司潜江制造厂（已更名为中石化江钻石油机械有限公司潜江制造厂）	否
赣州标远机器有限公司	否
重庆力帆汽车发动机有限公司	是
无锡惠山泵业有限公司	是
江西为民机械有限公司	是
无锡开普机械有限公司	否
无锡华源凯马发动机有限公司	否
无锡开普动力有限公司	否
綦江齿轮传动有限公司	是
客户 F	是
施耐德（北京）中压电器有限公司	是
格特拉克（江西）传动系统有限公司赣州分公司（已注销）	否
成都博盈车桥有限公司	否
株洲欧格瑞传动股份有限公司	否
衡阳风顺车桥有限公司	否
芜湖奇瑞汽车备件有限公司	否
格特拉克（江西）传动系统有限公司南昌分公司	否
重庆勇钢电子机械有限责任公司	否
四川东轴机电设备维修有限公司	否
东方电气集团东方电机有限公司	是
重庆聚能汽车技术有限责任公司	否
四川东电通用机械有限公司	否

（五）报告期内该公司与发行人及其客户、供应商资金、业务往来情况，是否存在为发行人代垫成本支出或费用情况

成都通达从 2009 年后无任何生产经营活动；报告期内，成都通达与发行人及其客户、供应商不存在资金、业务往来，不存在为发行人代垫成本支出或费用的情况。

综上所述，成都通达存续期间和注销过程合法合规，报告期内不存在与发行人及其客户、供应商存在资金、业务往来情况，不存在为发行人代垫成本支出或费用情况。

（4）结合葛永会的履历及投资、控制的企业情况，说明葛永会辞去发行人董事的背景和原因，目前任职情况，与发行人及其实际控制人、董监高是否存在资金、业务往来。

（一）葛永会辞去发行人董事的背景和原因及目前任职情况

1、葛永会的履历及投资、控制的企业情况

根据葛永会填写的调查表，并经网络检索，葛永会的个人履历及主要对外投资情况如下：

（1）葛永会的个人履历

葛永会，女，1973 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。1992 年至 2019 年，历任成都金雁实业开发总公司出纳、财务经理、成都金雁广告有限公司会计、成都金雁化轻有限责任公司会计、隆基集团副总经理、成都蜀凯实业有限责任公司出纳、四川新隆基教育咨询服务有限责任公司监事、成都新立方投资有限公司监事、成都万通典当有限责任公司董事、副总经理、成都晋源房地产开发有限责任公司行政部经理。现任四川德高德矿业有限责任公司财务部经理、成都牧野旅游资源开发有限公司董事。

（2）葛永会投资、控制的企业情况

截至本回复出具之日，葛永会除持有公司 105 万股，占总股本 2.7202%的股份外，对外投资及控制的企业情况如下：

企业名称	注册资本	投资比例	主营业务	是否控制
成都牧野旅游资源开发有限公司	500 万元	15.56%	旅游资源开发	否
四川和信创投股权投资基金管理有限责任公司	1,600 万元	12.50%	股权投资	否
四川德高德矿业有限责任公司	6,000 万元	1.67%	矿业开发	否

2、葛永会辞去发行人董事的背景和原因

公司董事会于 2017 年 10 月 31 日收到董事葛永会递交的辞职报告，其因家庭琐事等个人原因无暇顾及除本职工作以外的其他工作事项，包括履行发行人董事的各项职责，因此提出辞去发行人董事一职。2017 年 12 月 5 日公司召开第三

届董事会第七次会议，2017 年 12 月 21 日公司召开 2017 年第二次临时股东大会，选举付强为公司第三届董事会董事。

（二）与发行人及其实际控制人、董监高的资金、业务往来

1、与发行人的资金、业务往来情况

报告期内，葛永会任发行人董事期间在发行人处领取董事津贴，2017 年 1 至 11 月合计领取 3.67 万元津贴。

报告期内，葛永会作为发行人股东共参与了 3 次现金分红，合计取得 153.51 万元分红，情况如下：

项目	股利支付时间	持股数量（股）	持股比例	分红
2016 年度利润分配	2017.6.19	1,050,000	2.74%	35.18
2018 年度利润分配	2019.6.6	1,050,000	2.74%	36.75
2020 年半年度利润分配	2020.9.29	1,050,000	2.72%	81.59

除上述情况外，报告期内葛永会与发行人之间不存在资金、业务往来。

2、与发行人实际控制人的资金、业务往来情况

（1）报告期内葛永会与发行人实际控制人赖喜隆之间存在资金往来的情况，包括：

①葛永会于赖喜隆所控制的四川德高德矿业有限责任公司处任财务人员，存在赖喜隆对四川德高德矿业有限责任公司的前期投入费用通过葛永会划转至相关账户的情况；

②赖喜隆与葛永会之间存在个人借款往来。

（2）报告期内葛永会与发行人实际控制人赖喜隆之间存在业务往来的情况，包括与赖喜隆存在共同对四川德高德矿业有限责任公司、成都万通典当有限责任公司、成都市金雁房产有限责任公司、隆基集团进行投资的情况。其中，成都万通典当有限责任公司、成都市金雁房产有限责任公司已于 2019 年 1 月注销，葛永会所持有的隆基集团股份已于 2018 年 4 月转让。

3、与发行人董监高的资金、业务往来情况

报告期内，葛永会与除赖喜隆之外的发行人董监高之间不存在资金与业务往来。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅成都通达的工商资料和成都通达税务、工商注销的证明资料；

2、登陆国家企业信用信息公示系统（http：//www.gsxt.gov.cn/）、企查查（https：//www.qcc.com/）、天眼查（https：//www.tianyancha.com/）核查成都通达的工商信息；

3、访谈赖喜隆，了解成都通达的业务演变以及部分在盛帮有限任职的成都通达员工情况；

4、查阅葛永会辞职报告及三会文件、调查问卷以及葛永会的个人银行流水；

5、登陆国家企业信用信息公示系统（http：//www.gsxt.gov.cn/）、企查查（https：//www.qcc.com/）、天眼查（https：//www.tianyancha.com/），核查葛永会的对外投资及任职情况；

6、查询葛永会自发行人获取的分红情况，对葛永会就持股情况、关联关系、与赖喜隆之间的资金往来情况进行访谈。

（二）核查结论

经核查，针对问题（3）、（4），申报会计师认为：

1、成都通达存续期间和注销过程合法合规，报告期内不与发行人及其客户、供应商存在资金、业务往来情况，不存在为发行人代垫成本支出或费用情况；

2、葛永会与发行人之间除正常领薪、分红以外不存在其他资金与业务往来的情形；与发行人实际控制人赖喜隆之间存在共同投资情况和资金往来的情形，但相关往来均系双方私人事务，与发行人的经营事宜无关；与除赖喜隆之外的发行人董监高之间不存在资金与业务往来。

12. 关于子公司

申报材料显示，发行人有贝特尔、盛帮双核、盛帮核盾 3 家全资子公司，其中盛帮核盾最近 1 年业绩为亏损状态，盛帮双核 2020 年上半年净利润大幅下滑。此外，报告期内发行人注销了成都盛帮复合材料有限公司、成都盛帮特种橡胶制品有限公司 2 家子公司。

请发行人：

（1）结合业务分工情况，说明盛帮核盾业绩亏损的原因，盛帮双核业绩大幅下滑的原因。

（2）说明报告期内母公司和各子公司之间的内部交易情况、定价机制，是否利用内部转移定价进行税务筹划。

（3）说明注销 2 家子公司的背景和原因，存续期间和注销过程是否合法合规，注销后相关人员、资产、业务、客户资源等去向或安排。

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

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）结合业务分工情况，说明盛帮核盾业绩亏损的原因，盛帮双核业绩大幅下滑的原因。

（一）盛帮核盾业绩亏损的原因

1、盛帮核盾设立背景及业务分工

公司全资子公司贝特尔 2008 年即与中国核动力研究设计院就“橡胶基柔性屏蔽材料及相关工艺及性能”展开合作。经过多年合作研究和开发，在橡胶基柔性核屏蔽材料方面形成了成熟的生产工艺和技术，并申请取得发明专利《一种无铅橡胶基弹性复合屏蔽材料及其制备工艺》（专利号：ZL201110318061.9）、实行新型专利《双层分体式射线屏蔽服》（专利号：ZL201220251598.8）、外观专利《射线屏蔽服》（专利号：ZL201230293795.1）。随着我国核电站建设项目的陆续启动及医疗放射设施的日益增多，公司生产的核屏蔽材料在核电站和医疗市场的应用日益凸显，为了更好地抓住机遇，公司将核屏蔽项目从全资子公司贝特尔中分离出来。

经 2015 年 5 月 15 日第二届董事会第十次会议决议同意，公司于 2015 年 6 月

设立全资子公司盛帮核盾，注册资金 1,000 万元，运营核屏蔽材料项目。主要生产经营地为：成都市双流区西南航空港经济开发区空港二路 1388 号，经营范围为：特种橡胶材料及辅料、防火防腐及绝缘材料、防核辐射产品研发、生产、销售及技术服务；核防护技术研发及咨询服务。（依法须经批准的项目，仅相关部门批准后方可开展经营活动）主营业务为：核辐射防护类产品的生产及销售。

2、核电行业投资回报周期较长，短期内市场开拓不及预期，未能形成规模效应，产品毛利率偏低等是导致盛帮核盾亏损的主要原因

报告期内，盛帮核盾主要经营成果及指标如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	836.70	479.91	331.34	208.39
营业成本	707.23	419.33	190.76	171.61
销售费用	125.97	84.41	79.18	50.14
管理费用	42.11	127.82	230.09	134.27
研发费用	77.61	44.83	6.47	0.46
营业利润	-146.95	-196.71	-183.11	-151.12
利润总额	-146.95	-196.71	-183.11	-143.32
净利润	-131.20	-154.06	-144.55	-107.49
毛利率	15.47%	12.62%	42.43%	17.65%
销售费用率	15.06%	17.59%	23.90%	24.06%
管理费用率	5.03%	26.63%	69.44%	64.43%
研发费用率	9.28%	9.34%	1.95%	0.22%
净利润率	-15.68%	-32.10%	-43.63%	-51.58%

由上表可知，报告期内盛帮核盾产品毛利率低，难以覆盖销售、管理、研发费用等支出，销售订单不饱和，管理成本、薪酬和设备折旧等固定成本难以稀释和消化，报告期内经营业绩均为亏损。

盛帮核盾进入核辐射防护类产品市场较晚，与国外竞争对手如：美国 3M 公司，霍尼韦尔公司，国内竞争对手如：武汉第二船舶设计研究所（719）、安徽应流机电股份有限公司（603308）等老牌厂商相比，产品成熟度还需要经过市场、用户实践验证。加之下游客户核电站配套建设、运营单位，核医疗放射源生产企业多为国有大型企业、上市公司，对供应商准入壁垒高，对产品质量可靠性、技术成熟性、产品安全性等方面要求高。公司作为中小规模民营企业，核防护产品还需要一定时间才能被市场广泛认可。随着公司产品得到市场认可，销售收入规

模快速增长，公司预计 2021 年盛帮核盾将实现盈利。

报告期内，盛帮核盾主要销售的产品包括新型柔性屏蔽材料、无铅核辐射防护服、铅硼聚乙烯板材、核医疗放射源储存罐四大类产品。其中新型柔性屏蔽材料、无铅核辐射防护服、铅硼聚乙烯板材主要应用于核电站辐射环境工作人员和特定环境应急作业的人员防护，公司产品最终用户包括阳江核电站、大亚湾核电站、福清核电站等；核医疗放射源储存罐主要应用于同位素药物、放源生物诊断试剂等核医疗放射源的储存，主要客户包括成都中核高通同位素股份有限公司、中国核动力研究设计院。

报告期内，盛帮核盾主要产品销售收入、收入占比和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
新型柔性屏蔽材料	488.16	58.34%	16.92%	87.60	18.25%	35.05%
核医疗放射源包装罐	106.01	12.67%	7.46%	207.90	43.32%	4.59%
铅硼聚乙烯板材	97.18	11.61%	23.96%	47.62	9.92%	29.22%
无铅核辐射防护服	86.89	10.39%	10.18%	74.78	15.58%	8.56%
其他	58.46	6.99%	12.08%	62.00	12.92%	0.02%
合计	**836.70**	**100.00%**	**15.50%**	**479.91**	**100.00%**	**12.62%**
项目	**2018 年度**			**2017 年度**		
	收入	**收入占比**	**毛利率**	**收入**	**收入占比**	**毛利率**
新型柔性屏蔽材料						
核医疗放射源包装罐	102.63	30.97%	44.61%			
铅硼聚乙烯板材	34.57	10.43%	11.01%	124.27	59.64%	17.82%
无铅核辐射防护服	150.98	45.57%	64.58%	53.81	25.82%	46.04%
其他	43.17	13.03%	-15.07%	30.30	14.54%	-33.48%
合计	**331.34**	**100.00%**	**42.43%**	**208.39**	**100.00%**	**17.65%**

注：上述收入、成本、毛利率等为盛帮核盾单体财务数据。

报告期内，盛帮核盾销售订单金额偏低且较为分散，生产批次多且各批次产量较低，基本以零星加工为主，故产品毛利率偏低。

3、公司投资盛帮核盾的主要目的为充分利用配套研发能力，抓住与核防护行业知名研究机构合作契机，抢占橡胶应用高端行业的先机，提升公司核心技术竞争力。

报告期内，公司陆续进入中国核动力研究设计院、中广核合格供应商目录，与中广核研究院有限公司签订《战略合作框架协议》，拟在新型中子屏蔽材料研

发、核电柔性屏蔽材料升级改造、3D 打印产业化应用及保温屏蔽一体化材料产业化开发应用等领域展开战略合作；盛帮核盾主要产品技术成熟度、可靠性和安全性已经过部分用户实践验证，市场反馈良好。随着公司产品知名度的提升，技术领先性的优势将进一步提升市场竞争力，下游核电站、核医疗行业市场需求日益旺盛，盛帮核盾盈利前景可期。

（二）盛帮双核业绩大幅下滑的原因

1、盛帮双核业务分工

我国电力工业的快速发展为电力工业相关产品发展提供了良好的机遇，国家对电网的规划和建设催生了对电气类产品的巨大需求。公司引进专业技术人才，将电气产品设计、材料配方研发、工装模具制造和检测试验分析等技术应用于母线连接器及电缆附件的产品开发及生产，形成了系列化电气产品，并逐步进入电气行业。盛帮双核成立于 2011 年 3 月，现为公司全资子公司，主营业务为电缆附件、橡胶密封件以及智能测温型开关柜所用的橡胶绝缘制品、环氧绝缘制品和智能测温的生产及销售，主要负责电气类产品的生产及销售。

2、盛帮双核业绩大幅下滑的原因

报告期内，盛帮双核主要经营成果及指标如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	7,730.73	3,490.24	7,442.43	6,198.43	4,118.86
营业成本	5,788.03	2,651.40	5,167.00	4,053.37	2,730.28
销售费用	357.06	145.72	372.85	354.52	278.65
管理费用	391.12	212.33	496.38	529.28	454.73
研发费用	570.48	266.12	489.36	533.54	392.17
营业利润	300.73	-2.28	587.42	221.70	-172.44
利润总额	304.78	-2.92	587.03	221.70	-161.26
净利润	318.25	26.12	488.54	256.00	-89.31
毛利率	25.13%	24.03%	30.57%	34.61%	33.71%
销售费用率	4.62%	4.18%	5.01%	5.72%	6.77%
管理费用率	5.06%	6.08%	6.67%	8.54%	11.04%
研发费用率	7.38%	7.62%	6.58%	8.61%	9.52%
净利润率	4.12%	0.75%	6.56%	4.13%	-2.17%

（1）业务分工转移的影响

公司基于提高生产效率、节约成本原则，从 2019 年 5 月 1 日起，将电气类产品和汽车类产品杂件生产统一管理，原盛帮双核法人主体下核算和生产的电气

类杂件产品全部交由盛帮股份橡胶杂件事业部生产。2020 年 1-4 月盛帮股份橡胶杂件事业部销售给盛帮双核电气类杂件内部交易毛利为 138.37 万元，即 2020 年盛帮双核与上年同期相比，业务分工转移导致毛利降低 138.37 万元。

（2）新冠疫情的影响

受 2020 年上半年新冠疫情影响，盛帮双核营业收入增长放缓，2020 年 1-6 月份实现销售收入 3,490.24 万元，占 2019 年度全年收入的比例为 46.90%，营业收入下滑一定程度上影响盛帮双核 2020 年 1-6 月经营业绩亏损； 2020 年 1-6 月毛利率为 24.03%，较 2019 年度毛利率 30.57%降低 6.54 个百分点，影响营业利润减少 228.26 万元，是导致 2020 年 1-6 月账面亏损的主要原因。

盛帮双核专业分工为电气类产品的生产和销售，报告期内，盛帮双核母线连接器、电缆附件的销售收入占比超过 80%。同时也存在盛帮股份为缓解短期内产品集中交付的压力，统筹盛帮双核零星生产非电力类产品的情形。2019 年度、2020 年 1-6 月和 2020 年度，盛帮双核主要产品销售收入和毛利率对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
母线连接器	5,178.32	66.98%	25.59%	2,376.48	68.09%	22.74%	4,862.45	65.33%	32.66%
电缆附件	1,771.77	22.92%	19.09%	758.54	21.73%	19.36%	1,782.49	23.95%	20.09%
旋转油封	0.36	0.0047%	15.73%	0.36	0.01%	14.25%	0.36	0.0049%	15.73%
静密封				-	0.00%	0.00%	115.51	1.55%	41.46%
其他密封	45.59	0.59%	10.00%	18.04	0.52%	15.79%	37.40	0.50%	8.65%
主营业务小计	**6,996.04**	**90.50%**	**23.84%**	**3,153.43**	**90.35%**	**21.89%**	**6,798.22**	**91.34%**	**29.38%**
房屋租赁和水电使用费收入	330.38	4.27%	46.40%	163.44	4.68%	67.59%	310.82	4.18%	66.52%
原材料	315.81	4.09%	31.55%	150.12	4.30%	21.07%	282.63	3.80%	18.27%
模具	88.49	1.14%	27.86%	23.26	0.67%	28.08%	50.75	0.68%	38.78%
其他业务小计	**734.68**	**9.50%**	**37.79%**	**336.82**	**9.65%**	**44.12%**	**644.21**	**8.66%**	**43.17%**
合计	**7,730.73**	**100.00%**	**25.13%**	**3,490.24**	**100.00%**	**24.03%**	**7,442.43**	**100.00%**	**30.57%**

注：上述收入、成本、毛利率等为盛帮双核单体财务数据。

盛帮双核 2020 年 1-6 月和 2020 年系母线连接器毛利率下降较大，导致业绩下滑。2020 年 1-6 月、2020 年全年因母线连接器毛利率下滑对营业利润影响金额

分别为-235.63 万元、-366.12 万元，主要原因系母线连接器产品的主要客户新产品采购需求下降，原有产品销售价格年降所致以及部分原高毛利产品采购量大幅下滑所致。

2020 年 1-3 月份受新冠疫情影响，电气行业招投标规模下降。电力建设周期滞后导致电气类产品更新周期延迟，产品采购需求较上年同期下降，主要客户施耐德产品销售价格存在年降政策，原有产品毛利率下滑导致盛帮双核 2020 年上半年业绩亏损和全年业绩下滑。随着下半年国内疫情的好转，2020 年盛帮双核销售收入较 2019 年增加 288.30 万元，增加 3.87%，同时毛利率水平有所回升，2020 年下半年毛利率为 26.03%，较 2020 年上半年毛利率增长 2.00 个百分点。

综上，受业务分工和新冠疫情影响导致盛帮双核毛利率下滑，2020 年度净利润较 2019 年度减少 170.29 万元，减少 34.86%。随着新冠疫情得到有效控制，公司不断丰富电气类产品种类、提高生产制备能力和自动化生产程度，盛帮双核的盈利能力将得到大幅提升。

（2）说明报告期内母公司和各子公司之间的内部交易情况、定价机制，是否利用内部转移定价进行税务筹划。

（一）报告期内，母公司和各子公司之间的内部交易情况

报告期末，贝特尔、盛帮双核、盛帮核盾均系发行人全资子公司，其实质是公司业务部门法人化。各子公司主要出于专业化分工、对外业务拓展、激励及考核需要而设立，各公司利用各自渠道在市场获取订单，内部消化排产，再对外销售。同时，公司内部之间还存在房屋租赁、产品检测等内部交易。该等交易在合并报表层面，均已按会计准则有关规定予以抵销。

报告期内，内部交易具体情况如下：

单位：万元

销售方/供方	采购方/需方	交易内容	2020 年度		
			销售收入	销售成本	毛利率
盛帮股份	盛帮双核	检测费	25.07		100.00%
盛帮股份	盛帮双核、盛帮核盾	模具	298.96	274.89	8.05%
盛帮双核	盛帮股份、盛帮核盾	房租水电费	330.06	177.07	46.35%
盛帮股份、盛帮双核、贝特尔	盛帮股份、盛帮双核、贝特尔	胶料等原材料	1,151.96	1,002.70	12.96%

母子公司以及子公司之间		并柜母线连接器、汽车静态密封等产品	3,028.98	2,380.09	21.42%
合计			**4,835.03**	**3,834.75**	**20.69%**
销售方/供方	**采购方/需方**	**交易内容**	**2019 年度**		
			销售收入	**销售成本**	**毛利率**
盛帮股份	盛帮双核	利息	47.17		100.00%
盛帮股份	盛帮双核	检测费	12.01	0.53	95.59%
盛帮股份	盛帮双核、盛帮核盾	模具	270.96	282.82	-4.38%
盛帮双核	盛帮股份、盛帮核盾	房租水电费	310.82	104.07	66.52%
盛帮股份	盛帮双核、贝特尔、盛帮核盾	胶料等原材料	1,150.90	1,065.32	7.44%
母子公司以及子公司之间		并柜母线连接器、汽车静态密封等产品	1,936.15	1,461.03	24.54%
合计			**3,728.01**	**2,913.77**	**21.84%**
销售方/供方	**采购方/需方**	**交易内容**	**2018 年度**		
			销售收入	**销售成本**	**毛利率**
盛帮股份	盛帮双核	利息	283.02		100.00%
盛帮股份	盛帮双核	检测费	15.98		100.00%
盛帮股份	盛帮核盾、盛帮双核、贝特尔	模具	265.79	246.39	7.30%
盛帮双核	盛帮股份、盛帮核盾	房租水电费	353.47	109.03	69.15%
盛帮股份	盛帮双核、贝特尔	胶料等原材料	1,785.18	1,877.32	-5.16%
母子公司以及子公司之间		并柜母线连接器、汽车静态密封等产品	1,613.45	1,161.08	28.04%
合计			**4,316.89**	**3,393.82**	**21.38%**
销售方/供方	**采购方/需方**	**交易内容**	**2017 年度**		
			销售收入	**销售成本**	**毛利率**
盛帮股份	盛帮双核	技术转让费	457.16		100.00%
盛帮股份	盛帮双核	利息	283.02		100.00%
盛帮股份	盛帮双核	检测费	13.56		100.00%
盛帮股份	盛帮核盾、盛帮双核、贝特尔	模具	131.82	104.05	21.07%
盛帮双核	盛帮股份、盛帮核盾	房租水电费	275.64	109.76	60.18%
盛帮股份	盛帮双核、贝特尔	胶料等原材料	1,275.90	1,260.01	1.25%
母子公司以及子公司之间		并柜母线连接器、汽车静态密封等产品	1,785.62	1,372.31	23.15%
合计			**4,222.72**	**2,846.13**	**32.60%**

（二）内部定价机制

报告期内，公司内部交易主要内容及定价机制具体情况如下：

序号	内部交易内容	定价机制
1	原材料及产品购销	为管控原材料质量、提高整体对外采购的议价能力，主要原材料集中统一采购，内部单位需要原材料及相互间发生内部交易时，由交易双方参照交易前后一段时间的市场价格并结合采购成本协商定价
2	技术转让	根据公司业务规划，盛帮双核负责拓展电力领域，盛帮股份将其研发的专有技术，包括电气设备连接终端技术、BOOTS 绝缘子技术、高屏蔽性可分离连接器技术等，经双方协商作价转让给盛帮双核，该事项业经当时的少数股东杜力新材料科技（上海）有限公司认可并经总经理办公会审议通过
3	资金拆借	基于厂房建设的需要，盛帮双核在业务发展过程中向盛帮股份借款，参考同期银行借款利率，在综合考虑借款成本的基础上，按照年利率 6%收取资金使用费
4	模具销售	模具是实现产品结构、提高生产效率的关键装备，模具的设计水平及生产工艺决定了产品的质量、合格率和生产效率，基于模具设计专业化要求和规范管理需要，公司产品所需的模具主要由盛帮股份自行设计制造。子公司采购模具的定价经双方协商，采用成本加成模式
5	厂房租赁	盛帮股份由于业务、经营管理职能以及军品业务保密验收等多方面因素考虑，从盛帮双核租赁房屋，用于生产及办公，主要是钢结构厂房和办公楼。西航港园区内市场租赁物单价从 8 元/㎡/月-25 元/㎡/月不等，参考市场价格，双方协商按照 16 元/㎡/月支付租金，水电费平价结算
6	检测费	有外部参考价的，按两至三家同行平均价格的 70-80%；无外部参考价的，成本加成 10%。委托外部三方进行的项目，按外部价格收取，不收取其他额外的服务费和管理费用

公司与子公司的内部交易时均按照独立交易原则，由双方协商定价，相关交易具有商业合理性。

（三）是否利用内部转移定价进行税务筹划

报告期内，发行人及子公司所得税税率及税收优惠政策情况如下：

纳税主体名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
盛帮股份	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
贝特尔				
盛帮双核			25.00%	25.00%
盛帮核盾	25.00%	25.00%		
盛帮复材	已注销			
盛帮特种				

报告期内，公司及子公司贝特尔属于西部大开发鼓励类企业，按照优惠税率

15%的企业所得税税率执行，报告期内盛帮股份与贝特尔无税率差异，不存在利用内部转移定价进行税务筹划的情形。盛帮复材和盛帮特种由于设立后均未实际经营，从 2015 年 6 月 16 日设立至 2018 年 6 月 15 日注销期间，未发生内部交易，不存在转移定价问题。

盛帮双核于 2019 年 11 月取得高新技术企业资格，按照优惠税率 15%的企业所得税税率执行。2019 年度、2020 年度盛帮股份、贝特尔与盛帮双核之间无税负差异，定价模式未发生变化，不存在利用内部转移定价进行税务筹划的情形。如内部交易具体情况表所示，2017 年度、2018 年度盛帮双核向盛帮股份、贝特尔销售产品金额毛利较高，盛帮股份、贝特尔向其销售毛利较低，不存在通过转移定价将高额利润留在低税率的交易对手方以进行税务筹划的情形。

报告期内，盛帮核盾税率为 25%，但其业务规模较小且亏损，与合并范围内其他公司交易额较小，报告期内定价模式也未发生变化，不存在通过转移定价将高额利润留在低税率的交易对手方以进行税务筹划的情形。

此外，公司及各子公司在报告期各年度向税务机关报送年度企业所得税纳税申报表时（一般为次年度 5 月 31 日前即企业所得税汇算清缴截止日期前），就其与关联方之间的业务往来附送了《企业年度关联业务往来报告表》，向税务机关如实申报了内部交易的情况供税务机关审核。根据国家税务总局成都市双流区税务局、国家税务总局射洪县税务局分别于 2021 年 1 月 29 日、2021 年 1 月 14 日出具的关于公司及子公司盛帮双核、盛帮核盾、贝特尔的证明（告知）书，报告期内公司及各子公司未发生重大税收违法违规事项。

综上，母子公司之间、子公司之间的内部交易均系根据业务实际需要发生，具有商业合理性，且定价合理，不存在利用内部转移定价进行税务筹划的情形。

（3）说明注销 2 家子公司的背景和原因，存续期间和注销过程是否合法合规，注销后相关人员、资产、业务、客户资源等去向或安排。

……

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、访谈盛帮核盾、盛帮双核总经理，了解业务分工和业绩亏损的原因；

2、访谈相关人员了解内部交易发生的背景、定价机制，以判断交易的必要

性、定价的合理性和一致性；

3、检查公司母公司、子公司之间交易明细表、发票、收付款凭证等原始凭证，以判断相关交易的真实性；

4、追踪内部交易相关产品的最终销售或耗用情况，汇总未实现内部销售损益，与合并抵消数据进行核对，以判断未实现内部销售损益是否全部抵消；

5、了解各公司适用税率情况及经营情况，分析其通过内部转移定价进行税务筹划的可能途径；

6、检查发行人报送税务机关的内部交易报告及税务局出具的证明；

7、查阅发行人已注销子公司的工商资料；

8、查阅发行人关于子公司设立及注销的相关董事会会议材料、股东大会会议材料；

9、查阅成都市双流区市场监督管理局就成都盛帮复合材料有限公司、成都盛帮特种橡胶制品有限公司存续期间合规情况出具的书面说明；

10、查阅国家税务总局成都市双流区税务局出具的《涉税信息查询结果告知书》；

11、通过全国企业信用信息系统查询成都盛帮复合材料有限公司、成都盛帮特种橡胶制品有限公司的工商及合法合规情况。

（二）核查结论

经核查，针对问题（1）、（2），申报会计师认为：

发行人已如实说明盛帮核盾业绩亏损和盛帮双核业绩下滑的原因；报告期内，母公司和各子公司之间的内部交易具有合理性和必要性，不存在利用内部转移定价进行税务筹划的情形。

13.关于主要客户

申报材料显示，报告期内，发行人前五大客户的销售占比分别为 46.06%、43.87%、43.90%、47.09%。主要客户包括为汽车、电气、航空等领域。发行人未按照本所审核关注要点的要求披露新增前五大客户、客户与供应商重叠、客户与竞争对手重叠情况等。

请发行人：

（1）区分汽车、电气、航空等应用领域分类披露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）披露发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力，客户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）结合报告期各期新增客户数量、种类、对应销售金额及占当期收入比重情况，披露主要新增客户的背景，与发行人是否存在关联关系，发行人新客户开拓能力，是否对主要客户存在重大依赖。

（4）报告期内是否存在客户和供应商、客户和竞争对手重叠情形，如存在，请披露相关交易内容、交易金额及占比、交易原因及合理性。

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

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）区分汽车、电气、航空等应用领域分类披露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、电气、航空等应用领域分类披露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；

1、汽车领域

（1）报告期内，公司汽车领域各期前十名客户销售收入、占公司营业收入的比例及销售排名具体情况如下：

单位：万元

序号	2020年度				
	客户名称	销售收入	销售占比	本年排名	上年排名
1	长城汽车	3,401.57	12.51%	2	2
2	远景汽配	2,818.72	10.37%	3	3
3	法士特	1,593.69	5.86%	4	4
4	浙江博弈	898.05	3.30%	5	6
5	航天三菱	693.23	2.55%	6	5
6	上汽集团	517.08	1.90%	9	8
7	浙江浩天铝业股份有限公司	442.77	1.63%	10	12
8	上汽通用	410.96	1.51%	11	9
9	江淮汽车	391.76	1.44%	12	22
10	比亚迪	383.10	1.41%	13	21
	合计	**11,550.93**	**42.48%**		
序号	**2019年度**				
	客户名称	**销售收入**	**销售占比**	**本年排名**	**上年排名**
1	长城汽车	2,913.01	11.92%	2	3
2	远景汽配	2,173.65	8.90%	3	2
3	法士特	1,365.47	5.59%	4	5
4	航天三菱	796.14	3.26%	5	4
5	浙江博弈	775.54	3.17%	6	6
6	上汽集团	630.33	2.58%	8	11
7	上汽通用	567.57	2.32%	9	10
8	浙江浩天铝业股份有限公司	422.14	1.73%	12	-
9	绵阳新晨	416.17	1.70%	13	7
10	江苏东方汽车装饰件有限公司	373.68	1.53%	15	14
	合计	**10,433.70**	**42.70%**		
序号	**2018年度**				

	客户名称	销售收入	销售占比	本年排名	上年排名
1	远景汽配	2,568.46	11.70%	2	1
2	长城汽车	2,025.77	9.23%	3	4
3	航天三菱	1,133.63	5.16%	4	3
4	法士特	989.72	4.51%	5	7
5	浙江博弈	918.00	4.18%	6	5
6	绵阳新晨	684.34	3.12%	7	6
7	上汽通用	515.47	2.35%	10	67
8	上汽集团	507.06	2.31%	11	11
9	比亚迪	485.10	2.21%	12	10
10	江苏东方汽车装饰件有限公司	393.62	1.79%	14	13
	合计	**10,221.17**	**46.56%**		
序号	**2017年度**				
	客户名称	**销售收入**	**销售占比**	**本年排名**	**上年排名**
1	远景汽配	2,488.90	11.91%	1	-
2	航天三菱	2,112.59	10.11%	3	-
3	长城汽车	1,912.71	9.16%	4	-
4	浙江博弈	884.57	4.23%	5	-
5	绵阳新晨	831.4	3.98%	6	-
6	法士特	764.23	3.66%	7	-
7	比亚迪	503.29	2.41%	10	-
8	上汽集团	502.37	2.40%	11	-
9	北汽福田汽车股份有限公司	441.93	2.12%	12	-
10	江苏东方汽车装饰件有限公司	347.83	1.67%	13	-
	合计	**10,789.82**	**51.65%**		

报告期内，公司汽车领域前十名客户销售收入分别为10,789.82万元、10,221.17万元、10,433.70万元和11,550.93万元，占营业收入比例分别为51.65%、46.56%、42.70%和42.48%。公司汽车领域主要客户中，长城汽车、法士特的销售收入规模和占比逐年上升；远景汽配、浙江博弈、上汽集团、比亚迪的销售收入规模和占比总体稳中有升，波动较小；航天三菱、绵阳新晨销售收入下降幅度较大。航天三菱主要为国内整车厂配套发动机，随着国内自主品牌汽车整车厂发动机自主设计、配套生产能力的提升，航天三菱相关市场份额下滑，其产品结构调整导致采购需求减少。公司通过加强与国内自主品牌整车厂商的合作，直接获取国内自主品牌整车厂的订单，弥补了航天三菱销售收入下滑风险；绵阳新晨主要为华晨汽车配套动力总成系统，报告期内受华晨汽车销量下滑影响，绵阳新晨采购需求下降，销售收入呈下滑趋势。报告期内，公司汽车类产品不存在因技术迭代不及时

丧失客户份额的情形。

（2）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	销售方式	销售主要产品	实际控制人	合作历史	结算方式	信用政策	发行人在其同类项目采购体系中所处地位
长城汽车	直销	往复油封、旋转油封、静密封	魏建军	2004 年至今	承兑汇票、对公转账	收到开具的 13%的增值税发票挂账后 3 个月以银行承兑汇票（承兑期限 6 个月）支付全部货款	报告期内供应产品种类超过 270 种，是其往复油封、旋转油封、静密封类产品的第一大供应商
远景汽配	直销	往复油封、旋转油封、静密封	李书福	2004 年至今	承兑汇票、对公转账	收到发票入账后次月 1 号起 45 天后电汇支付	报告期内供应产品种类超过 130 种，是其往复油封、旋转油封、静密封类产品的第一大供应商
法士特	直销	旋转油封、静密封	陕西省国资委	2004 年至今	承兑汇票、对公转账	在账期满 90 天前的最后一个月底前以电汇、汇票或其他方式支付	报告期内主要供应旋转油封，是其旋转油封的主要供应商
浙江博弈	直销	往复油封、旋转油封、静密封	钟建斌	2010 年至今	承兑汇票、对公转账	收到合格的增值税专用发票后 90 天以转账支票、银行承兑汇票、现金等方式支付	报告期内供应产品种类超过 100 种，是其静密封类产品的第一大供应商
航天三菱	直销	往复油封、旋转油封、静密封	国务院国资委	2004 年至今	承兑汇票	收到正规合法发票，于当月付款日通过银行以银行承兑汇票或银行转账的方式付款，每月 30 日前为客户向发行人支付零部件货款的付款期	报告期内供应产品种类超过 100 种，是其往复油封、旋转油封、静密封类产品的第一大供应商
上汽集团	直销	往复油封、静密封	上海市国资委	2013 年至今	承兑汇票、对公转账	自收到开具的 13%的增值税发票挂账后 3 个月现汇或以银行承兑汇票（承兑期限 6 个月）支付全部货款	报告期内是往复油封、静密封产品的重要供应商
浙江浩天铝业股份有限公司	直销	静密封	孙智浩	2018 年至今	承兑汇票、对公转账	收到发票 90 天以电汇、承兑汇票方式付款	报告期内是静密封类产品的第一大供应商
上汽通用	直销	往复油封、静密封	上海市国资委	2013 年至今	对公转账	开票后第 40 天付款	报告期内是其往复油封、静密封重要供应商
江淮汽车	直销	往复油封、旋转油封、静密封	安进	2010 年至今	承兑汇票、对公转账	自收到开具的 13%的增值税发票挂账后 3 个月以对公转账或银行承兑汇票（承兑期限 6 个月）支付全部货款	报告期内供应产品种类超过 100 种，是其往复油封、旋转油封、静密封类产品的第一大供应商
比亚迪	直销	往复油封、旋转油封、静密封	王传福	2009 年至今	承兑汇票、对公转账	到票月结 60 天付款	报告期内供应产品种类超过 170 种，是其往复油封、旋转油封、

客户名称	销售方式	销售主要产品	实际控制人	合作历史	结算方式	信用政策	发行人在其同类项目采购体系中所处地位
							静密封类产品的主要供应商
江苏东方汽车装饰件有限公司	直销	往复油封、旋转油封、静密封	聂刚龙	2015 年至今	承兑汇票、对公转账	每月 25 号前到票入账，2 月后支付货款。	报告期内供应产品种类超过 54 种，是其静密封类产品的第一大供应商
绵阳新晨	直销	往复油封、旋转油封、静密封	南邦投资有限公司	2004 年至今	承兑汇票	90 天内扣除三包费后付款	报告期内供应产品种类超过 50 种，是其往复油封、旋转油封、静密封类产品的第一大供应商
北汽福田汽车股份有限公司	直销	往复油封、旋转油封、静密封	北京市国资委	2004 年至今	承兑汇票、对公转账	原则上以银行承兑汇票支付，70 天付款	报告期内供应产品种类超过 39 种，是其往复油封、静密封类产品主要供应商

公司汽车类产品均为定制化产品，较少直接面向终端市场，故主要销售方式为直销。报告期内，公司主要客户结算方式为承兑汇票或对公转账，信用期一般为 45 天-90 天，结算方式和信用政策由双方协商确定，符合行业交易惯例。

公司以生产汽车动力总成密封产品起步，伴随中国汽车工业、国产自主汽车品牌的成长，与主要客户的合作历史较长。多年以来公司生产的往复油封、旋转油封和静密封产品受到客户认可，在主要客户供货份额逐步提升，成长为国产汽车发动机密封件领域的重要供应商之一。公司凭借稳定的产品质量、快速的服务能力、领先的同步配套研发能力，能够获取更多的配套份额，在乘用车和商用车细分领域积累了优质的客户资源。公司积极应对新能源汽车带来的行业变化，在新能源汽车领域进行技术和产品储备。在充分发挥研发优势，不断优化客户结构的基础上，汽车领域销售收入还存在较大的增长空间。

（3）报告期内，公司汽车类主要客户资信情况良好，具体情况如下：

客户名称	主要资信情况
长城汽车	“A+H”上市公司，注册资本 917,657.25 万元，控股股东为保定创新长城资产管理有限公司，实际控制人魏建军；成立于 2001 年 6 月 12 日，公司是中国最大的 SUV 和皮卡制造企业之一。目前旗下拥有哈弗、WEY、长城皮卡、欧拉四个品牌，并与宝马合作,成立光束汽车有限公司,产品涵盖 SUV、轿车、皮卡三大品类,动力包括传统动力、纯电动以及插电混动,具备发动机、变速器等核心零部件的自主配套能力。2019 年年报显示，公司实现营业总收入 962.11 亿元，2020 年年报显示，公司实现营业总收入 1,033.10 亿元，增长态势良好。

客户名称	主要资信情况
远景汽配	吉利汽车下属三级子公司，注册资本 5,000 万元。公司成立于 2008 年，主营业务为汽车发动机总成、变速箱、电子助力等产品的研发、生产、销售;吉利汽车集团是中国领先的汽车制造商,2017 年度成为国内自主品牌车企销量之首，2017-2019 年度，公司三大品牌合计销量（含领克品牌）分别为 124.7 万部、150.1 万部和 136.2 万部，连续三年排名国内自主车企销量第一。
法士特	大型国有企业，注册资本 50,000 万元，控股股东为陕西省国资委；注册地址及主要办公地为陕西西安；主营业务为汽车传动产品、锻件、铸件、机械零部件、汽车零部件的生产、销售，是中国齿轮行业首家年产销超百亿元企业，已形成年产销汽车变速器 120 万台、齿轮 5000 万只和汽车铸锻件 20 万吨的综合生产能力。企业各项经营指标连续十八年名列中国齿轮行业前列，重型汽车变速器年产销量连续十五年稳居世界前列，已跻身中国汽车工业 30 强、中国机械工业 100 强、中国制造业 500 强、国际国内汽车零部件“双百强”行列。
浙江博弈	大型汽车零部件生产企业，注册资本 6,000 万元，控股股东和实际控制人为钟建斌，注册地址及主要办公地为浙江台州；公司成立于 2009 年 10 月，主营业务为汽车整车、整机（发动机）塑料轻量化产品的研发、生产、销售；公司为吉利汽车主要供应商，国内汽车发动机歧管一流生产厂家。
航天三菱	中外合资企业，注册资本 73,825.00 万元，中国航天汽车有限责任公司占股比 30%，三菱自动车工业株式会社占股比 25%，沈阳建华汽车发动机有限公司占股比 21%，马中投资控股有限公司占股比 14.7%，三菱商事株式会社占股比 9.3%。航天三菱成立于 1997 年，位于辽宁省沈阳市，主营业务为制造、组装、销售 4G6、A9、4K 系列发动机（含变速箱）及其零部件，是日本三菱商标委员会授权在中国境内唯一合法使用三菱标志的发动机制造企业。
上汽集团	国内规模领先的汽车上市公司，注册资本 1,168,346.14 万元，控股股东和实际控制人为上海市国资委。主营业务为汽车，摩托车，拖拉机等各种机动车整车，机械设备，总成及零部件的生产、销售，公司是国内汽车产业链布局最完整、体系综合实力最强的汽车企业。已建立起全球联动的自主研发体系，自主创新能力以及合资企业的本土化研发水平国内领先；新能源汽车自主掌控核心技术，互联网汽车研发和产品应用全球领先，智能驾驶关键技术领域全面布局，移动出行服务、汽车金融服务、汽车产业链服务等领域创新能力突出，业务规模和服务能力处于国内行业领先地位。
浙江浩天铝业股份有限公司	汽车铝合金压铸件、结构件生产企业。公司成立于 2019 年 6 月，注册资本 1,128 万元，控股股东和实际控制人为孙智浩，注册地址及主要办公地为浙江金华；主营业务为汽车动力总成、汽车传动系统、汽车附件支架、新能源汽车等汽车铝合金压铸件、结构件的生产与制造，并逐步聚焦于车身结构件、新能源电池包/电机壳的产品开发。公司现拥有员工 500 余人，年产值约 5 亿元。主要客户包括上汽乘用车公司、上汽变速器公司、上汽通用汽车公司、广汽乘用车公司、奇瑞汽车公司等
上汽通用	中外合资企业，成立于 1997 年 5 月，注册资本 108300 万美元，由上海汽车集团股份有限公司、通用汽车公司共同出资组建而成。公司现有浦东金桥、烟台东岳、沈阳北盛和武汉分公司四大生产基地，共 4 个整车生产厂、2 个动力总成厂，是中国汽车工业的重要企业之一。目前旗下拥有别克、雪佛兰、凯迪拉克三大品牌，覆盖了从高端豪华车到经济型轿车各梯度市场，以及高性能豪华轿跑、MPV、SUV、混合动力和电动车等细分市场。
江淮汽车	公司是一家集商用车、乘用车及动力总成研发、制造、销售和服务于一体的综合型汽车厂商、上市公司，注册资本 189,331.2117 万元，控股股东和实际控制人为安徽省国资委。安徽省 12 家重点企业集团之一，先后荣获国家火炬计划重点高新技术企业、中国企业 500 强、中国汽车品牌前 4 强，是全国首家荣获我国工业领域最高奖项——中国工业大奖的综合型汽车集团。

客户名称	主要资信情况
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	比亚迪（A+H 股上市公司）全资子公司、供应链管理平台，注册资本 350,000.00 万，2013 年 10 月设立，控股股东和实际控制人分别为比亚迪、王传福。比亚迪主要从事包含新能源汽车及传统燃油汽车在内的汽车业务、手机部件及组装业务、二次充电电池及光伏业务。公司的主要产品为二次充电电池及光伏、手机部件及组装等、汽车及相关产品。比亚迪处于全球新能源汽车领域的行业领导地位。2019 年，比亚迪新能源汽车产品结构进一步完善，销量依旧位列全球前列。
江苏东方汽车装饰件有限公司	汽车零部件制造商，注册资本 1000 万元，控股股东和实际控制人为聂刚龙。公司主要产品包括：中空成型塑料油箱、塑料进气歧管、缸盖罩、膨胀水箱、保险杠、门内护板、注塑仪表台、聚胺脂软化发泡仪表台、模压成型顶棚、侧围、真空成型内饰件、PVC 成型地毯、汽车灯具类等产品。在国内的主要客户有：上汽集团（名爵、依维柯、跃进轻卡、上海汇众）、中国重汽、柳汽、北汽集团、江铃汽车、江淮、长城、比亚迪等汽车厂。年销售额 1.6 亿元，利税超过 1000 万元。
绵阳新晨	外商独资企业，注册资本 10,000 万美元，1998 年 3 月设立，是中国领先的自主品牌发动机研发制造商之一。新晨动力之母公司新晨中国动力控股有限公司为香港联交所主板上市公司（股票代码：01148），主要生产经营地为四川绵阳；主营业务为设计、制造内燃机和其它动力机械，是华晨宝马发动机曲轴的唯一供应商及华晨宝马发动机连杆的重要供应商，具有 60 万台发动机、60 万支曲轴和 160 万支连杆的年产能。
北汽福田汽车股份有限公司	A 股上市公司，大型商用车企业。公司成立于 1996 年 8 月，注册资本 657,519.2047 万元，控股股东和实际控制人分别为北京汽车集团有限公司、北京市人民政府国有资产监督管理委员会。公司是一家跨地区、跨行业、跨所有制的国有控股上市公司，同时也是中国品种全、规模大的商用车企业，目前公司旗下拥有欧曼、欧航、欧马可、奥铃、祥菱、瑞沃、图雅诺、福田风景、拓陆者、萨普、欧辉、福田智蓝新能源、时代等业务品牌，生产车型涵盖轻型卡车、中型卡车、重型卡车、轻型客车、大中型客车以及核心零部件发动机。公司在北京、河北、山东、湖南、广东五大区域布局 21 个工厂，现有整车产能 74.8 万辆/年、发动机产能 101.5 万台/年、变速箱产能 55 万台/年。在全球各地设有 KD 工厂，覆盖全球 110 个营销市场和服务网络，年生产能力约 10 万辆，已覆盖 6 大区域、25 个国家/地区。服务国家电力、通讯、石油化工、邮政、物流等系统，影响中国龙头企业。2019 年年报显示，公司实现营业收入 469.66 亿元，2020 年业绩预报显示，公司预计实现营业收入 579 亿元，增长态势良好。

如上表所述，公司汽车领域客户多为汽车行业知名主机厂和零部件生产企业，具有较大的规模和资金、技术实力，管理水平较高，市场竞争能力很强，经营状况、资信记录良好。优质的客户群体有效提高了公司的盈利能力和抗风险能力，是公司核心竞争力的重要组成部分。

2、电气领域

（1）报告期内，公司电气领域各期前五名客户销售收入、占公司营业收入的比例及销售排名具体情况如下：

单位：万元

序号	2020年度				
	客户名称	销售收入	销售占比	本年排名	上年排名
1	施耐德	3,647.25	13.42%	1	1

序号	2020年度				
	客户名称	销售收入	销售占比	本年排名	上年排名
2	特锐德	381.93	1.40%	14	19
3	双杰电气	371.16	1.37%	16	7
4	金冠电气股份有限公司	242.20	0.89%	21	-
5	天津艾利德电气设备制造有限公司	232.29	0.85%	22	73
	合计	**4,874.83**	**17.93%**		
序号	**2019年度**				
	客户名称	**销售收入**	**销售占比**	**本年排名**	**上年排名**
1	施耐德	3,476.83	14.23%	1	1
2	双杰电气	679.00	2.78%	7	9
3	特锐德	312.59	1.28%	19	-
4	汇网电气	258.06	1.06%	23	25
5	麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司	216.63	0.89%	26	19
	合计	**4,943.11**	**20.24%**		
序号	**2018年度**				
	客户名称	**销售收入**	**销售占比**	**本年排名**	**上年排名**
1	施耐德	2,913.09	13.27%	1	2
2	双杰电气	546.44	2.49%	9	113
3	麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司	288.17	1.31%	19	20
4	七星电气股份有限公司	197.91	0.90%	22	-
5	汇网电气	151.14	0.69%	25	-
	合计	**4,096.75**	**18.66%**		
序号	**2017年度**				
	客户名称	**销售收入**	**销售占比**	**本年排名**	**上年排名**
1	施耐德	2,223.36	10.64%	2	-
2	麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司	251.45	1.20%	20	-
3	东方电气集团东方电机有限公司	42.32	0.20%	48	-
4	上海羽轩电气有限公司	37.23	0.18%	52	-
5	双杰电气	9.82	0.05%	113	-
	合计	**2,564.18**	**12.27%**		

报告期内，公司电气领域前五名客户累计销售收入分别为2,564.18万元、4,096.75万元、4,943.11万元和4,874.83万元，占营业收入的比例分别为12.27%、18.66%、20.24%和17.93%。随着公司电气产品系列化成型，公司与核心客户施耐德建立了长期稳定的合作关系，同时开发了特锐德、双杰电气、麦克奥迪（厦门）

电气股份有限公司、金冠电气股份有限公司等大型电气设备制造商。公司在电气领域的快速发展降低了汽车行业波动给公司带来的不利影响，增强公司抗风险能力。

（2）报告期内，公司与电气领域主要客户合作情况如下：

客户名称	销售方式	销售主要产品	实际控制人	合作历史	结算方式	信用政策	发行人在其同类项目采购体系中所处地位
施耐德	直销	母线连接器、电缆附件	施耐德电器工业股份有限公司	2004 年至今	承兑汇票、对公转账	当月开票，从下个月 5 号开始算挂账 65 天付款	报告期内公司供应产品种类超过 375 种，是其母线连接器和电缆附件产品的第一大供应商
特锐德	直销	母线连接器、电缆附件	于德翔	2018 年至今	承兑汇票、对公转账	货到票到三个月付款	报告期内公司供应产品种类超过 47 种，是其母线连接器和电缆附件产品的重要供应商
双杰电气	直销	母线连接器	赵志宏	2017 年至今	承兑汇票、对公转账	账期为货到票到后 180 天	报告期内公司供应产品种类超过 17 种，是其母线连接器产品的重要供应商
金冠电气股份有限公司	直销	母线连接器、电缆附件	樊崇	2020 年至今	承兑汇票、对公转账	180 天	报告期内公司供应产品种类超过 76 种，是其母线连接器和电缆附件产品的重要供应商
天津艾利德电气设备制造有限公司	直销	母线连接器、电缆附件	宋勇	2019 年至今	承兑汇票、对公转账	货到票到 120 天内付款	报告期内公司供应产品种类超过 64 种，是其母线连接器和电缆附件产品的重要供应商
麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司	直销	母线连接器、电缆附件	陈沛欣	2015 年至今	承兑汇票、对公转账	65 天	报告期内公司供应种类超过 10 种，是其母线连接器中开关柜配件产品的第一供应商
汇网电气	直销	母线连接器、电缆附件	徐峰	2018 年至今	承兑汇票、对公转账	货到票到三个月付款	报告期内公司供应产品种类超过 37 种，是其母线连接器和电缆附件产品的重要供应商
七星电气股份有限公司	直销	母线连接器	黄春铃	2018 年至今	承兑汇票、对公转账	货到票到 180 天内付款	报告期内公司供应产品种类超过 12 种，是其母线连接器产品的重要供应商
东方电气集团东方电机有限公司	直销	母线连接器	国务院国资委	2005 年至今	承兑汇票、对公转账	货到票到 90 天内付款	报告期内公司供应产品种类超过 38 种，是其母线连接器产品的重要供应商

客户名称	销售方式	销售主要产品	实际控制人	合作历史	结算方式	信用政策	发行人在其同类项目采购体系中所处地位
上海羽轩电气有限公司	直销	电缆附件	秦雄	2016 年至今	承兑汇票、对公转账	货到票到 180 天内付款	报告期内公司供应产品种类超过 16 种，是其母线连接器产品的重要供应商

报告期内，公司在电气领域主要销售产品为适用于35kV及以下电压等级的电气开关柜配套产品和电缆附件，主要为国内外开关柜生产厂家、大型电气设备制造商配套，定制化生产特点突出，故主要销售模式为直销；主要客户结算方式为承兑汇票或对公转账，信用期一般为65天-180天，其中资金实力雄厚的施耐德信用期为65天，国内电气设备制造商一般为180天，公司与主要客户的结算方式和信用政策为双方协商确认。报告期内，公司电气领域客户信用政策较汽车领域客户宽松，主要由电气行业投资回收周期较长的行业特征决定，公司与电气领域客户结算方式和信用政策符合行业交易惯例。

（3）报告期内，公司电气领域主要客户资信情况良好。具体情况如下：

客户名称	主要资信情况
施耐德	全球化电气企业、巴黎证券交易所上市公司，创立于 1838 年，是全球著名品牌、世界公认的“能效管理专家”和“自动化领域专家”。施耐德为 100 多个国家的能源及基础设施、工业、数据中心及网络、楼宇和住宅市场提供整体解决方案，在能源与基础设施、工业过程控制、楼宇自动化和数据中心与网络等市场处于世界领先地位，在住宅应用领域也拥有强大的市场能力。截至 2019 年，中国已成为施耐德的全球第二大市场，其在中国拥有 26,000 名员工，3 个主要研发中心、1 个施耐德电气研修学院、26 家工厂及 8 个物流中心。
特锐德	A 股上市公司，2004 年 3 月成立，2009 年上市，并为创业板第一股，注册资本 99,757.0075 万元，控股股东为青岛德锐投资有限公司，实际控制人为于德翔。公司自成立以来一直专注户外箱式电力设备的研发与制造，目前已经成为中国最大的户外箱式电力产品系统集成商、中国最大的箱变研发生产企业。2019 年，公司实现营业收入 67.39 亿元，净利润 2.70 亿元。
双杰电气	A 股上市公司，2002 年 12 月成立，注册资本 58,572.06 万元，控股股东和实际控制人为赵志宏。公司主营业务为配电及控制设备的研发、生产和销售，主要产品包括 12kV 及以下环网柜、箱式变电站、柱上开关、高低压成套开关柜、配网自动化监控系 统及其它配电自动化产品。2019 年，公司实现营业收入 17.01 亿元。
金冠电气股份有限公司	A 股上市公司（688517）、于 2005 年 3 月 28 日成立，注册资本 10,208.19 万元。公司是一家专业从事输配电及控制设备研发、制造和销售的国家级高新技术企业，长期服务于以特高压为骨干网架、各级电网协调发展的坚强智能电网建设，主要为用户提供交、直流金属氧化物避雷器及智能配电网系列产品。避雷器是公司的主导产品，2019 年公司的金属氧化物避雷器产品被工信部认定为制造业单项冠军产品。公司主持和参与了多项国家/行业标准的制修订、是中国电器工业协会绝缘子避雷器分会副理事长单位，先后参与了多项国家重点工程。在国家电网、南方电网直流及 1000kV 特高压交流市场累计中标台数位居行业第一，在国家电网集中规模招标中 35kV-750kV 电压等级市场的累计中标台数位居前列。客户涵盖国家电网、南方电网、中国铁路集团、中国中车、国家电投、国家能源等大型企业。2019 年，公司实现营业收入 50,589.45 万元，净利润 6,414.45 万元。

客户名称	主要资信情况
天津艾利德电气设备制造有限公司	电缆附件生产专业制造企业。公司成立于 2013 年 1 月，注册资本 3000 万元，控股股东和实际控制人为宋勇。公司主要从事研发与生产电力电缆附件；主要产品有：35kV、10kV 冷、热缩户内（外）电缆附件；35kV、10kV 可分离连接器；35kV 绝缘防爆盒等系列产品。可广泛应用于输、配电线路及各用电场所。
麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司	A 股上市公司，公司于 2002 年 11 月成立，注册资本 51,016.3336 万元，控股股东和实际控制人分别为北京亦庄投资控股有限公司、北京经济技术开发区管理委员会。公司自成立以来一直致力于输配电设备核心部件——环氧绝缘件的研发、生产和销售，是国内产销规模最大、拥有国内同行业一流技术水平的环氧绝缘件专业制造商。公司设计开发并制造 10kV—550kV 各种电压等级的一系列绝缘零部件，产品广泛应用于各类输配电设备中，其技术水平和产销规模处于行业前列。2019 年，公司实现营业收入 111,809.29 万元，归属于上市公司股东的净利润 14,830.52 万元。2020 年，公司实现营业收入 118,660.06 万元，归属于上市公司股东的净利润为 13,905.60 万元。
汇网电气	电力设备制造商，公司于 2009 年 3 月成立，注册资本 21,000 万元，控股股东和实际控制人为徐峰。公司是专注 10Kv 及 35Kv 电力设备的制造、销售、安装和服务的综合性企业。前身是佛山市南华开关设备有限公司成立于 1983 年，有 20 余年专业制造 35kV 及以下电力变压器、成套开关柜等产品的丰富经验，产品系列齐全。
七星电气股份有限公司	公司成立于 1995 年 7 月，注册资本 15000 万元，实际控制人为黄春铃、林荣华。新三板挂牌公司（839644），已于 2019 年 12 月终止挂牌。公司是一家专注于配电开关和电力绝缘及其自动化领域的技术研究、产品开发、设备制造、市场推广、技术服务的国家重点高新技术企业。公司自 1995 年成立以来，主要从事配电开关类产品及相关绝缘产品的研发、生产和销售。公司下游客户主要为电网建设领域的公司。主要产品包括环网柜、高低压开关柜、接地故障指示器（LTU）、避雷器、熔断器、隔离开关、电缆附件等。
东方电气集团东方电机有限公司	东方电气（A 股上市公司）控股子公司，注册资本 341,569.33 万元，2008 年 1 月设立，公司前身是东方电机厂（始建于 1958 年）在 1993 年经股份制改制成立的东方电机股份有限公司，2007 年，东方电气集团主业资产整体上市后，由原东方电机股份有限公司主要经营性资产重新注册后成立。公司产品覆盖 150MW 以下混流、轴流、贯流、冲击式及抽水蓄能式水轮发电机组；60MW 以下常规、TRT、燃汽轮及热电联供汽轮发电机；1-3MW 双馈风力发电机；新能源电动车驱动系统；高效节能电机；军品电机等六大产业板块以及特种电机、中频电机，大、中型泵类设备，环保设备，大型水工金属结构件等产品的设计制造能力。
上海羽轩电气有限公司	电力电缆附件制造商。公司于 2007 年 1 月成立，注册资本 50 万元，控股股东和实际控制人为秦雄。公司主要从事电力产品的研发和生产，主要产品包括热缩型电力电缆附件、热缩型母排保护套管、电子产品用低温阻燃套管等，以及全冷缩电缆附件系列和通讯产品系列。

如上表所述，公司电气领域主要客户为知名跨国企业、A股上市公司等，具有较大的规模和资金、技术实力，管理水平较高，市场竞争能力很强。主要经营状况、资信记录良好。

3、航空领域

（1）报告期内，公司航空领域各期前五名客户销售收入、占公司营业收入的比例及销售排名具体情况如下：

单位：万元

序号	2020年度				
	客户名称	销售收入	销售占比	本年排名	上年排名
1	客户A	667.44	2.46%	7	10
2	客户C	530.39	1.95%	8	17
3	客户B	303.54	1.12%	19	14
4	客户D	132.74	0.49%	37	59
5	客户E	101.47	0.37%	40	105
	合计	**1,735.58**	**6.39%**		
序号	**2019年度**				
	客户名称	**销售收入**	**销售占比**	**本年排名**	**上年排名**
1	客户A	483.90	1.98%	10	-
2	客户B	399.63	1.64%	14	90
3	客户C	334.68	1.37%	17	13
4	客户H	109.56	0.45%	34	-
5	客户D	48.19	0.20%	59	-
	合计	**1,375.96**	**5.64%**		
序号	**2018年度**				
	客户名称	**销售收入**	**销售占比**	**本年排名**	**上年排名**
1	客户C	423.27	1.93%	13	13
2	客户I	34.89	0.16%	65	69
3	成都三航机电有限责任公司	19.17	0.09%	88	-
4	客户B	18.68	0.09%	90	-
5	客户J	6.02	0.03%	152	258
	合计	**502.03**	**2.30%**		
序号	**2017年度**				
	客户名称	**销售收入**	**销售占比**	**本年排名**	**上年排名**
1	客户C	348.31	1.67%	13	-
2	客户I	28.23	0.14%	69	-
3	成都杰翰航空技术服务有限公司	5.76	0.03%	139	-
4	成都德坤航空设备制造有限公司	3.63	0.02%	170	-
5	成都航飞航空机械设备制造有限公司	1.44	0.01%	203	-
	合计	**387.37**	**1.87%**		

报告期内，公司航空领域的主要客户为中航工业、中航发下属单位及国有军工单位。各期销售前五名累计销售收入分别为387.37万元、502.03万元、1,375.96万元和1,735.58万元，占营业收入的比例分别为1.87%、2.30%、5.64%和6.39%，主要客户累计销售贡献呈逐年上升趋势。公司航空领域核心客户的培育已初见成

效，报告期内，公司已成为客户A、客户C橡胶密封制品关键承制单位。报告期内，公司航空类产品营业收入高速增长，为公司橡胶制品下游应用领域销售增幅最快的，同时因产品附加值和毛利率高，已成长为公司重要利润增长点。公司航空领域的快速发展增强了公司的盈利能力，公司抵御宏观经济周期波动的能力得到进一步提升。

（2）报告期内，公司与航空领域主要客户合作情况如下：

公司进入航空领域时间较晚，特别是2017年、2018年收入规模较小，同时因为航空领域客户较为集中的特点，销售前五大客户中三至五名交易金额较小，主要客户合作情况中主要说明交易金额超过50万元以上的客户。

客户名称	销售方式	销售主要产品	实际控制人	合作历史	结算方式	信用政策	发行人在其同类项目采购体系中所处地位
客户 A	直销	航空密封件	国务院国资委	2019 年至今	承兑汇票	发票挂账 3 个月内支付合同款	橡胶密封制品关键承制单位
客户 C	直销	航空密封件	国务院国资委	2013 年至今	承兑汇票、对公转账	发票开出后，三个月内全款支付	橡胶密封制品关键承制单位
客户 B	直销	航空密封件	国务院国资委	2018 年至今	承兑汇票	发票开具后 3 个月内付清该批次全部货款	橡胶密封制品重要承制单位
客户 D	直销	航空密封件	空军装备技术部工厂管理部	2019 年至今	承兑汇票	收到发票挂账后 3 个月以银行转账、承兑汇票（承兑期限 6 个月）支付全部货款	橡胶密封制品重要承制单位
客户 E	直销	航空密封件	国务院国资委	2019 年至今	承兑汇票	自收到发票挂账后 3 个月以银行转账、承兑汇票（承兑期限 6 个月）支付全部货款	橡胶密封制品重要承制单位
客户 H	直销	航空密封件	事业单位、科研院所	2019 年至今	电汇或承兑汇票	收到发票 60 天以电汇、承兑汇票方式付款	橡胶密封制品一般承制单位

报告期内，公司航空类产品主要为O形圈、皮碗、垫片等航空密封件，主要配套军用飞机及发动机制造单位，定制化生产特点突出，故销售模式主要为直销，业务模式包括来料加工和销售商品；主要客户为中航工业、中航发下属单位及国有军工单位，符合航空领域、特别是军用飞机领域客户较为集中、主要为国资背景的行业特点；与客户的主要结算方式为承兑汇票或对电汇，信用期一般为60天-90天，结算方式和信用政策为双方协商确认，符合行业交易惯例。

（3）报告期内，公司航空领域主要客户资信情况良好

公司航空领域主要客户为中航工业、中航发下属单位及国有军工单位，具有较大的规模和资金、技术实力，主要经营状况、资信记录良好。

（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；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。

报告期内，公司各领域主要客户为上市公司、中外合资企业、跨国公司、国有企业、军工单位等，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；公司关联方与前述主要客户之间不存在业务、资金往来；公司作为新三板挂牌企业，通过二级市场交易成为自然人股东的人数较多，公司对持股 5%以上的股东进行了核查，经核查，公司直接、间接持股超过 5%的股东、以及同时担任公司董事、监事、高级管理人员的股东未在前述主要客户拥有权益或任职。

（2）披露发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力，客户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）结合报告期各期新增客户数量、种类、对应销售金额及占当期收入比重情况，披露主要新增客户的背景，与发行人是否存在关联关系，发行人新客户开拓能力，是否对主要客户存在重大依赖。

1、报告期各期新增客户情况

公司凭借较为明显的同步研发优势、产品质量优势和既有优质客户的认可等优势，积极开拓产品应用细分领域和客户群体。报告期内，公司各细分领域的新增客户数量、销售收入及占全年销售收入比例情况如下：

单位：家，万元

业务领域	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	数量	销售收入	占比	数量	销售收入	占比	数量	销售收入	占比
汽车领域	32	361.34	1.33%	30	739.24	3.03%	31	136.03	0.62%
电气领域	41	418.63	1.54%	57	574.06	2.35%	44	683.03	3.11%

航空领域	9	70.80	0.26%	9	681.94	2.79%	8	55.02	0.25%
其他领域	21	164.53	0.61%	39	202.78	0.83%	42	393.80	1.79%
合计	**103**	**1,015.29**	**3.74%**	**135**	**2,198.02**	**9.00%**	**125**	**1,267.89**	**5.78%**

注：新增客户口径为 2018 年度新增客户系相对于 2017 年新增客户，2019 年度新增客户系相对于 2017 年、2018 年新增客户，2020 年度新增客户系相对于 2017 年、2018 年、2019 年新增客户；占比为新增客户销售收入占营业收入的比例。

报告期内，公司具备较强的市场开拓能力，各期新增客户数量分别为 125 家、135 家、103 家，报告期末共有客户 457 家，客户资源储备充足。报告期内，新增客户销售收入分别为 1,267.89 万元、2,198.02 万元、1,015.29 万元，占营业收入的比例分别为 5.78%、9.00%、3.74%。新增客户对公司的营业收入贡献相对较小，一方面系公司产能和规模有限，需要维护各领域既有核心客户，主要产能和研发资源倾向于规模较大的核心客户，以稳定和巩固市场地位。报告期内，公司主要核心客户销售收入稳步上升；另一方面系公司产品定制化特点突出，公司作为同步研发配套产品的供应商，开发的产品从试制到量产需要较长时间。新增客户进入时间短，短期内尚未形成批量供货。随着公司与新客户合作关系的稳定发展，订单和收入金额将会有较大的增长空间。

报告期内，公司主要新增客户的背景如下：

单位：万元

新增期间	新增客户名称	新增方式	销售收入	占新增收入比	新增客户背景
2020 年度	蜂巢动力系统（江苏）有限公司	客户推荐/洽谈	243.31	23.96%	2018 年 8 月成立，民营企业，汽车主机厂供应商。
	金冠电气股份有限公司	客户推荐/洽谈	235.61	23.21%	2005 年成立，民营企业，大型电气设备供应商，A 股上市公司
	辽阳新风科技有限公司	客户推荐/洽谈	70.36	6.93%	2014 年 11 月成立，民营企业，主要生产柴油机高压共轨燃油喷射系统。
	福建泉源电气设备有限公司	客户推荐/洽谈	41.37	4.07%	成立于 2011 年，电气设备供应商。
	四川岷河管道建设工程有限公司	客户推荐/洽谈	33.16	3.27%	2000 年成立，民营企业，不锈钢燃气管道、管件，自来水管道、管件供应商。
	安徽碧华汽车零部件有限公司	客户推荐/洽谈	31.98	3.15%	2018 年 11 月成立，民营企业，汽车零部件供应商。
	黑龙江釜隆瑞鑫精工科技有限公司	客户推荐/洽谈	23.28	2.29%	成立于 2020 年 5 月,民营企业，汽车零部件供应商。
	库柏(宁波)电气有限公司	客户推荐/洽谈	21.85	2.15%	1996 年 10 月成立，合资企业，是一家专业生产中低压成套开关设备及中压元件的知名企业。
	合计	**-**	**700.92**	**69.03%**	**-**
2019	客户 A	合作方推	483.90	22.02%	我国军用航空工业机载系统液压、燃油和

新增期间	新增客户名称	新增方式	销售收入	占新增收入比	新增客户背景
年度		荐/洽谈			环控专业的研发单位。
	浙江浩天铝业股份有限公司	客户推荐/洽谈	422.14	19.21%	2019 年 6 月成立，民营企业，汽车零部件供应商。
	安徽康明斯动力有限公司	客户推荐/洽谈	198.09	9.01%	2012 年 7 月成立，合资企业，柴油机汽车主机厂供应商。
	江苏伟拓力电力工程技术有限公司	客户推荐/洽谈	142.80	6.50%	成立于 2006 年，电气设备供应商。
	客户 H	合作方推荐/洽谈	109.56	4.98%	从事航空先进材料应用基础研究的综合性科研机构。
	珠海康晋电气股份有限公司	合作方推荐/洽谈	91.04	4.14%	成立于 2006 年 6 月,是一家集智能电网配网设备研发、生产、销售及运行维护、电力工程设计、施工及技术服务为一体的高新技术企业。
	中国核动力研究设计院设备制造厂	投标/洽谈	83.19	3.78%	隶属于中核集团中国核动力研究设计院，1965 年建厂，是放疗设备和核电设备的集成供应商，具有较强的机械加工制造能力和核技术应用优势。
	客户 D	合作方推荐/洽谈	48.19	2.19%	系国家投资、军队管理、直接为部队战训服务的企业。
	合计	**-**	**1,578.90**	**71.83%**	**-**
2018 年度	七星电气股份有限公司	合作方推荐/洽谈	197.91	15.61%	1995 年成立，民企，电气设备供应商。
	汇网电气有限公司	客户推荐/洽谈	151.06	11.91%	2009 年成立，民企，电气设备供应商。
	成都中核高通同位素股份有限公司夹江分公司	投标/洽谈	100.85	7.95%	以中国核动力研究设计院为发起人，与上海联和投资有限公司等八家单位共同组建的。于 2002 年 5 月由国家经贸委批准成立。是我国乃至亚洲重要的堆照同位素生产基地之一。
	北京合纵实科电力科技有限公司	客户推荐/洽谈	84.33	6.65%	2002 年成立，民企，电气设备供应商。
	辽宁龙飞电力工程技术有限公司	客户推荐/洽谈	66.97	5.28%	2018 年成立，民企，电气设备供应商。
	河北电力装备有限公司	客户推荐/洽谈	59.95	4.73%	1969 年成立，国企，电气设备供应商。
	山东电力建设第三工程有限公司	客户推荐/洽谈	42.46	3.35%	1985 年成立，国企，电气设备供应商。
	Astro-Tex Company Inc	洽谈	39.89	3.15%	成立于 1974 年。公司主要经销 Lord 公司的产品，另外销售各种橡胶密封件，O 型圈，橡胶减震垫等。
	苏州百胜动力机器股份有限公司	客户推荐/洽谈	29.52	2.33%	2004 年 4 月成立，民营企业，通机零部件供应商。
	中国工程物理研究院核物理与化学研究所	投标/洽谈	24.62	1.94%	中国工程物理研究院第 6 研究所
	浙江核力特安全	合作方推	23.45	1.85%	浙江核力特安全设备有限公司于 2003 年

新增期间	新增客户名称	新增方式	销售收入	占新增收入比	新增客户背景
	设备有限公司	荐/洽谈			07 月 08 日成立。法定代表人李建华，公司经营范围包括：劳动安全防护设备、特种劳动防护用品、仪器仪表、办公用品、消防器材、五金工具、五金交电的销售。
	湖南容大智能变速器股份有限公司	客户推荐/洽谈	21.37	1.69%	2003 年 11 月成立，民营企业，变速箱主机厂供应商。
	合计	-	**842.38**	66.44%	-

报告期内，公司新增客户主要通过客户推荐、商务洽谈等渠道取得，新增客户具体产品采购需求符合其主要经营活动范围。新增客户来源于自主市场开拓，与公司无关联关系。报告期各期，公司主要新增客户均为其所在细分领域优秀或代表性企业，公司不断积累了优质的客户资源。

2、报告期内各期前五名客户相比上期新增情况

报告期内，公司主要客户较为稳定，前五名客户（同一实际控制人）的变化较小。报告期内前五名客户相比上期新增情况如下：

年度	客户名称	上期排名	客户基本情况
2020 年度	浙江博弈	6	原新三板挂牌公司（838169、2019 年 4 月已在新三板摘牌），拟 IPO 公司（已辅导备案），大型汽车零部件生产企业，注册资本 6,000 万元，控股股东和实际控制人为钟建斌，注册地址及主要办公地为浙江台州；成立于 2009 年 10 月，主营业务为汽车整车、整机（发动机）塑料轻量化产品的研发、生产、销售；为吉利汽车主要供应商，国内汽车发动机歧管一流生产厂家。自 2010 年起与公司合作
2019 年度	无	-	-
2018 年度	法士特	7	国内商用车变速器龙头企业之一，大型国有企业，注册资本 50,000 万元，成立于 1993 年 11 月 19 日，控股股东为陕西省国资委；是中国齿轮行业首家年产销超百亿元企业，已形成年产销汽车变速器 120 万台、齿轮 5000 万只和汽车铸锻件 20 万吨的综合生产能力。各项经营指标连续十八年名列中国齿轮行业前列，重型汽车变速器年产销量连续十五年稳居世界前列，已跻身中国汽车工业 30 强、中国机械工业 100 强、中国制造业 500 强、国际国内汽车零部件“双百强”行列。自 2004 年起与公司合作

报告期内，2018年前五名客户与2017年相比，法士特为新增，浙江博弈退出前五大客户下降为第6位，主要系受2018年乘用车市场不景气影响，浙江博弈销售收入增速放缓，同期商用车市场市场景气度好于乘用车，法士特销售收入较2017年增加29.51%，从销售排名第7名上升至第5名。2019年和2018年前五大客户无变化。2020年前五大客户与2019年相比，浙江博弈销售收入排名由2019年的第6名上升至第5名，航天三菱销售收入排名下降为第6名，主要系航天三菱主要为国

内整车厂配套发动机，随着国内自主品牌汽车整车厂发动机自主设计、配套生产能力的提升，航天三菱相关市场份额下滑，其产品结构调整导致采购需求减少所致。公司通过加强与国内自主品牌整车厂商的合作，通过增加直接获取国内自主品牌整车厂的订单，弥补航天三菱销售收入下滑。

综上所述，公司产品定制化特点突出，主要产品在定型、批量化生产后供应商难以替换，公司凭借领先的同步研发能力，以优质的产品、良好的服务和高效的管理水平，在各细分领域与主要客户建立了长期稳定的业务合作关系。报告期内，公司具备较强的市场开拓能力，在汽车、电力、航空等细分领域均拥有核心、优质客户，客户资源充足，对单一客户不存在重大依赖。

（4）报告期内是否存在客户和供应商、客户和竞争对手重叠情形，如存在，请披露相关交易内容、交易金额及占比、交易原因及合理性。

1、报告期内，公司是否存在客户和供应商重叠的情形。

报告期内，公司部分客户为贸易型公司和兼营贸易业务，存在为公司提供原材料，同时采购零星非定制类产品、通用件的情形。

报告期内，公司客户和供应商重叠情形具体如下：

单位：万元

年度	行业	交易对象	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	交易内容/交易原因
2017年度	电气	上海羽轩电气有限公司	插头	37.23	冷缩附件	9.39	其兼营电缆附件贸易业务，公司向其采购冷缩附件，同时其贸易类业务客户有公司插头产品需求
		湖南橡博电气有限公司	内锥、堵头	2.99	堵盖	20.75	开关柜厂家，其客户同时有公司内锥、堵头产品需求，要求其集中采购及供货
		上海星杜新材料科技有限公司	插头	1.08	胶料、油墨、硅脂	237.45	其同时进行生产及贸易业务，发行人向其采购胶料，同时其贸易类业务的客户有公司插头产品需求
		新疆昌鑫商贸有限公司	电缆户内终端	0.56	电缆附件	1.55	电缆附件贸易商，公司向其采购电缆附件，同时其下游客户有公司电缆户内终端产品需求
		武汉科能电气有限公司	双向导电套筒	0.51	电缆附件	1.48	电缆附件生产商，其下游客户同时公司双向导电套筒产品需求，要求其集中采购及供货
	小计			**42.37**		**270.62**	
	占营业收入或采购总额比例			**0.20%**		**3.49%**	

年度	行业	交易对象	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	交易内容/交易原因
2018年	电气	上海羽轩电气有限公司	插头	17.56	冷缩附件	51.90	其兼营电缆附件贸易业务，公司向其采购冷缩或电缆附件，同时其贸易类业务客户有公司插头产品需求
		四川高创电气技术有限公司	插头	9.17	电缆附件	37.34	
		武汉科能电气有限公司	双向导电套筒	3.36	电缆附件	0.15	电缆附件生产商，其下游客户同时公司双向导电套筒产品需求，要求其集中采购及供货
		湖南橡博电气有限公司	内锥、堵头	1.12	堵盖	48.34	开关柜厂家，其客户同时有公司内锥、堵头产品需求，要求其集中采购及供货
		扬州森源电力科技有限公司	内锥及堵头	0.75	连接器	17.59	电缆附件生产商，其下游客户同时有公司内锥及堵头产品需求，要求其集中采购及供货
	汽车	凤城市格汝特汽研有限责任公司	静密封、油封	3.16	后油封盖	40.52	同属航天三菱的供应商，格汝特与公司向航天三菱提供的最终产品中均包含对方生产的器件，因此形成相互采购及销售
		四川省宜航内燃机零部件制造有限公司	静密封	0.08	油封座	2.48	该供应商购买了少量的静密封产品做样品
	小计			**35.20**		**198.32**	
	占营业收入或采购总额比例			**0.16%**		**2.26%**	
2019年度	航空	客户 H	航空密封	109.56	橡胶	11.59	材料研发、生产机构，公司购买橡胶用于生产其他客户的产品，也根据对方要求生产其所需密封圈
	电气	上海科吉绝缘电气有限公司	绝缘堵头	78.01	穿墙套管、内锥插座	0.82	环氧件生产商，其客户同时有公司产品需求，要求其集中采购及供货
		四川瑞霆电力科技有限公司	插头、测温堵盖	43.91	标准型数据集中器、内芯导体	21.86	物联网智能产品生产商，发行人向其采购内芯导体、测温盒等，其下游客户同时有发行人产品需求，要求其集中采购及供货
		上海羽轩电气有限公司	插头	17.76	冷缩附件	83.38	兼营电缆附件贸易业务，发行人向其采购电缆附件，同时其贸易类业务客户有发行人产品需求
		四川高创电气技术有限公司	插头	5.76	电缆附件	2.56	兼营电缆附件贸易业务，发行人向其采购电缆附件，同时其贸易类业务客户有发行人产品需求
		浙江雷安电气有限公司	母线及堵头	5.12	套管	2.92	环氧件生产商，其下游客户同时有发行人产品需求，要求其集中采购及供货
		威尔迈特电力科技（常州）有限公司	插头	4.42	弹簧	0.36	恒力弹簧生产商，其下游客户同时有发行人产品需求，要求

年度	行业	交易对象	销售内容	销售金额	采购内容	采购金额	交易内容/交易原因
							其集中采购及供货
		扬州格瑞斯电气有限公司	母线及堵头	4.41	内锥插座、套管	174.49	环氧件生产商，其下游客户同时有发行人产品需求，要求其集中采购及供货
		成都合力兴电气有限责任公司	插头	1.26	冷缩附件	25.04	冷缩附件厂家，其客户同时有发行人产品需求，要求其集中采购及供货
		河南森源互感器制造有限公司	试验电缆	0.35	环氧套管	1.02	开关柜厂家，客户同时有发行人产品需求，要求其集中采购及供货
	小计			**270.56**		**324.05**	
	占营业收入或采购总额比例			**1.11%**		**3.09%**	
2020年度	航空	客户 H	航空密封	31.03	橡胶	20.75	材料研发、生产机构，公司购买橡胶用于生产其他客户的产品，也根据对方工艺要求生产其所需密封圈
	小计		**-**	**31.03**	**-**	**20.75**	**-**
	占营业收入或采购总额比例		**-**	**0.11%**	**-**	**0.20%**	**-**

报告期内，公司同一购销的情况主要集中在电气领域，主要系贸易型或兼营贸易业务客户存在为公司提供原材料，同时采购公司电气类产品向其客户销售的情形；汽车领域主要为双方产品存在相关配套情形，航空类产品主要为胶料采购用于第三方产品。报告期内，公司同一购销中销售金额分别为42.37万元、35.20万元、270.56万元和31.03万元，占营业收入的比例分别为0.20%、0.16%、1.11%和0.11%，采购金额分别为270.62万元、198.32万元、324.05万元、20.75万元，占采购总额的比例分别为3.49%、2.26%、3.09%和0.20%。同一购销金额较小，占销售和采购的比例极低。

综上所述，公司存在少量客户与供应商重叠情形，同一购销主要是由于公司或对方为满足各自少数客户的需求而进行的金额较小的零星交易，不存在稳定且金额较大的双向交易。报告期内，公司同一购销情况均为独立购销业务，购买和销售业务相对独立，采购和销售均具有商业实质，按照全额确认采购和销售金额符合企业会计准则要求。

2、报告期内，是否存在将产品销售给竞争对手的情况。

报告期内，公司不存在将产品销售给竞争对手的情况。公司产品定制化特点突出，主要为下游客户提供定制化、配套产品。下游汽车、电力、航空领域零部件配套行业存在严格的供应链追溯机制，客户一般直接向拥有配套研发、大规模

生产能力的生产厂家采购，存在直接竞争关系的零部件配套商之间不存在相互采购需求。客户与公司签订的销售合同一般存在排它条款，客户定制的产品不能销售给第三方。同时公司基于自身材料配方、生产工艺等保密要求，不会主动向竞争对手销售相关产品。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人销售管理相关制度，访谈发行人销售部负责人及其他相关人员，了解发行人客户开发、维护等相关流程，了解报告期内发行人与主要客户的合作情况，新增客户的取得方式，进入主要客户合格供应商体系的情况等；

2、获取发行人报告期内新增客户清单，检查新增客户档案、进入合格供应商库的证书或通知、销售合同、销售发票等原始单据；

3、通过公开途径，如国家企业信用信息公示系统网站、上市公司定期公告，对主要客户及主要新增客户进行调查，了解客户背景、业务性质和经营现状等基本情况；查询主要客户股权结构、主要人员与公司及关联方是否存在关联关系；

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、是否存在长期合作协议、相关的定价依据等，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、高级管理人员之间存在关联关系，是否与发行人关联方存在资金往来，发行人的直接、间接股东是否在客户公司拥有权益或任职；对确认无关联关系的取得承诺函；

5、取得并审阅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；

6、对比客户与供应商名单、客户与竞争对手名单，查看是否存在客户与供应商重叠的情况，向发行人销售和采购部门了解客户与供应商存在重叠的情况及原因，核查主要客户与供应商的合同、订单、验收单、银行回单等原始单据，核实客户与供应商重叠的原因及其交易模式的合理性和必要性。

（二）核查结论

经核查，针对问题（1）、（3）、（4），申报会计师认为：

1、发行人已充分披露各类产品对应的主要客户销售情况及合作历史等，发

行人与主要客户合作历史长，客户稳定，报告期内新增客户收入占比较低；

2、报告期内，发行人主要客户经营正常，发行人及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五大客户不存在关联关系；不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形；公司主要客户的市场需求符合其实际经营情况，发行人具有稳定的客户基础；报告期内，发行人不存在向单个客户销售金额超过销售总额50%以上的情况，不存在对单一客户的重大依赖；

3、报告期内，发行人存在少部分合作单位既是发行人客户又是供应商，同一购销行为系基于正常的商业需求，采购与销售不同产品、相互独立，具有合理性、必要性，交易价格公允；不存在客户和竞争对手重叠的情形。

14. 关于主要供应商

申报材料显示，报告期内，发行人前五大供应商采购占比分别为 36.96%、34.35%、33.34%、36.49%，前五大供应商变动较大。其中，四川鑫北辰科技有限公司 2019 年退出前五大供应商，中蓝晨光化工研究设计院有限公司 2019 年进入前五大供应商、上海星杜新材料科技有限公司 2018 年进入前五大供应商。发行人未按照本所审核关注要点的要求披露主要供应商与发行人的关系、新增前五大供应商。

请发行人：

（1）披露报告期内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、合作历史等；各期前五名供应商各年度的采购内容、采购数量、采购单价、不含税采购额及占比、采购方式、结算方式、付款周期等情况，新增供应商及单个供应商采购金额占比变化的原因；涉及贸易性质的供应商，请披露向贸易性质供应商采购的原因、最终供应商名称；发行人及关联方是否与主要供应商存在关联关系，是否存在关联交易非关联化的情况，是否存在员工或前员工控制的供应商；发行人主要股东、关联方与主要供应商是否存在异常交易和资金往来。

（2）说明报告期内主要供应商变化的原因及合理性，相关供应商进入及退出的原因，公司采购环境是否发生重大不利变化。

（3）说明发行人向前五名供应商采购的部件类别、数量、单价、金额及采购金额变动的原因，对比其他供应商价格，说明同类部件采购价格是否存在显著差异；发行人对主要供应商的选择过程、询价过程，说明发行人主要原材料采购单价是否公允，结合主要原材料市场价格变动情况，说明采购单价变动的原因及合理性。

（4）披露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，请披露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。

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、说明分析与补充披露

（1）披露报告期内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、合作历史等；各期前五名供应商各年度的采购内容、采购数量、采购单价、不含税采购额及占比、采购方式、结算方式、付款周期等情况，新增供应商及单个供应商采购金额占比变化的原因；涉及贸易性质的供应商，请披露向贸易性质供应商采购的原因、最终供应商名称；发行人及关联方是否与主要供应商存在关联关系，是否存在关联交易非关联化的情况，是否存在员工或前员工控制的供应商；发行人主要股东、关联方与主要供应商是否存在异常交易和资金往来。

（一）报告期内主要供应商的整体情况

公司产品主要原材料为橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配件。公司的主要客户为汽车整车厂、主机厂、零部件供应商、施耐德等电气设备制造商以及军工飞机及其发动机制造单位，客户对于供应商的选择都有非常严格的标准和程序。为满足下游客户供应链的要求，保证产品质量的稳定和供货的及时性，公司对主要原材料的采购供应有严格的追溯要求，因此报告期内公司主要供应商未发生较大变化。

报告期内，前五名供应商排名存在一定的变化，主要是公司为“以销定产”的生产模式，各期产品订单量的变动对各类原材料的采购量产生的影响，导致采购排名有所变动，扩大到前十大供应商后，主要供应商采购情况则相对稳定，以下为报告期内前十名的采购情况：

单位：万元

2020 年度					
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占比	是否新增前十大
1	成都道弘实业有限公司	氟橡胶、氯醚橡胶	1,370.71	13.36%	否
	四川道弘新材料有限公司	丙烯酸酯橡胶、促进剂	278.06	2.71%	
	小计		1,648.77	16.07%	
2	邛崃市蜀旺机械加工厂	金属骨架	816.24	7.96%	否
3	上海星杜新材料科技有限公司	硅橡胶、油墨等	594.65	5.80%	否

4	中蓝晨光化工研究设计院有限公司	硅橡胶、橡胶助剂颜料等	283.87	2.77%	否
5	东莞市泰伟康电气技术有限公司	电缆附件配件	252.01	2.46%	否
6	重庆瑞尔力橡塑有限公司	橡胶助剂颜料等	246.20	2.40%	否
7	扬州格瑞斯电气有限公司	电缆附件配件	227.49	2.22%	是
8	成都市科阳商贸有限公司	电缆附件配件、低值易耗品等	200.78	1.96%	是
9	广东聚合科技有限公司	硅橡胶	200.76	1.96%	否
10	中昊晨光化工研究院有限公司重庆分公司	氟橡胶	194.98	1.90%	是
合计		**-**	**4,665.75**	**45.47%**	
2019 年度					
序号	**供应商名称**	**采购内容**	**采购金额**	**占比**	**是否新增前十大**
1	成都道弘实业有限公司	氟橡胶	1,264.14	12.06%	否
	四川道弘新材料有限公司	丙烯酸酯橡胶	194.69	1.86%	
	小计		1,458.83	13.91%	
2	邛崃市蜀旺机械加工厂	金属骨架	721.03	6.88%	否
3	上海星杜新材料科技有限公司	硅橡胶、油墨、硅脂及其他	668.05	6.37%	否
4	中蓝晨光化工研究设计院有限公司	硅橡胶、橡胶助剂颜料	347.22	3.31%	否
5	苏州瑞玛精密工业股份有限公司	金属骨架	300.42	2.87%	是
6	广东聚合科技有限公司	硅橡胶	272.87	2.60%	是
7	上海耀澄贸易有限公司	氟橡胶	267.49	2.55%	否
8	东莞市泰伟康电气技术有限公司	电缆附件配件	236.28	2.25%	否
9	玉环联城电气有限公司	电缆附件配件	228.81	2.18%	是
10	四川鑫北辰科技有限公司	丙烯酸酯、橡胶助剂活性剂	221.46	2.11%	否
合计		**-**	**4,722.47**	**45.04%**	
2018 年度					
序号	**供应商名称**	**采购内容**	**采购金额**	**占比**	**是否新增前十大**
1	成都道弘实业有限公司	氟橡胶、橡胶助剂	1,146.13	13.09%	否
	四川道弘新材料有限公司	丙烯酸酯橡胶	63.88	0.73%	
	小计		1,210.01	13.82%	
2	上海星杜新材料科技有限公司	硅橡胶、油墨、硅脂及其他	660.42	7.54%	否
3	邛崃市蜀旺机械加工厂	金属骨架	413.99	4.73%	否
4	四川鑫北辰科技有限公司	丙烯酸酯、橡胶助剂活性剂	392.40	4.48%	否
5	东莞市泰伟康电气技术有	电缆附件配件	331.72	3.79%	是

	限公司				
6	上海华仲荣工贸有限公司	丙烯酸酯、氯丁橡胶、橡胶助剂等	282.02	3.22%	否
7	中蓝晨光化工研究设计院有限公司	硅橡胶、橡胶助剂颜料	254.96	2.91%	是
8	重庆瑞尔力橡塑有限公司	橡胶助剂颜料等	241.31	2.76%	是
9	大金氟化工(中国)有限公司	氟橡胶、橡胶助剂	207.07	2.36%	否
10	浙江正昌锻造股份有限公司	金属骨架	196.64	2.25%	是
合计		-	**4,190.52**	**47.85%**	

报告期内，前十大供应商中稳定前十大供应商与新进前十大供应商采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
前十名采购额	4,665.75	4,722.47	4,190.52
采购总额	10,260.10	10,485.14	8,757.27
前十名占总采购金额比例	45.47%	45.04%	47.85%
稳定前十大供应商采购额	4,042.50	3,920.37	3,165.90
稳定前十大供应商采购占比	39.40%	37.39%	36.15%
新进前十供应商采购额	623.25	802.10	1,024.63
新进前十供应商采购占比	6.07%	7.65%	11.70%

如上表所示，报告期内，主要供应商并未发生明显变化。

（二）报告期内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、合作历史等；

1、报告期内主要供应商的基本情况

报告期内，公司主要供应商均保持稳定，因各期产品订单量的变动对各类原材料的采购量产生了一定的影响，导致采购排名有所变动。报告期内主要供应商基本情况如下：

序号	供应商名称	注册地	注册时间	注册资本（万元）	经营范围	股权结构	实际控制人	合作历史
1	成都道弘实业有限公司	四川省	2002/10/11	1,000	生产、销售：橡胶密封制品及半成品；销售：建筑材料（不含危险品）、普通机械、金属材料（不含稀贵金属）、汽车摩托车配件、电子产品、五金交电、日用化工产品（不含危险品），货物及技术进出口。	周武刚 60.00%；徐青梅 40.00%	周武刚	2007 年开始合作
	四川道弘新材料有限公司（合并披露）	四川省	2013/4/9	2,000	研发、生产、销售氟橡胶、丙烯酸酯橡胶；本公司产品出口和所需原材料进口；销售其他橡胶制品、化工产品、化工原料（不含危险化学	周武刚 40.00%；林灵 30.00%；徐青梅 30.00%	周武刚	2018 年开始合作

序号	供应商名称	注册地	注册时间	注册资本（万元）	经营范围	股权结构	实际控制人	合作历史
					品）。			
2	邛崃市蜀旺机械加工厂（注）	四川省	2009/2/9	-	摩托车及汽车配件生产加工	孙惠玲 100%	孙惠玲	2013年开始合作
3	上海星杜新材料科技有限公司	上海市	2012/1/10	200	电气、汽车、新材料专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，化工设备及配件、仪器仪表、机械设备及零部件的销售，企业管理咨询（除经纪），仓储，从事货物及技术的进出口业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	甘志星 85.00%；宋岳 15.00%	甘志星	2012年开始合作
4	中蓝晨光化工研究设计院有限公司	四川省	1998/8/4	15,050	化工及相关产品（不含危险化学品）、机械设备及零配件的生产、销售、研制、测试以及成果转让、技术服务、咨询；化工工程、建筑工程、环保工程设计及施工；自有房屋租赁；电气、工业自动化系统设备的销售；货物及技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	中国蓝星（集团）股份有限公司 100.00%	国务院国有资产监督管理委员会	2004年开始合作
5	东莞市泰伟康电气技术有限公司	广东省	2008/2/3	50	研发：电气设备、电力器材；产销：电线、电缆连接器、电缆附件、电力金具配件、电器设备、电气设备。	颜春霞 60.00%；徐刚 20.00%；师文武 20.00%	颜春霞	2015年开始合作
6	苏州瑞玛精密工业股份有限公司	江苏省	2012/3/22	10,000	研发、制造、加工、销售：冲压板金件、模具、机械零配件、五金紧固件；销售：电子元器件、注塑件、金属材料；自营和代理各类商品及技术的进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外)。通信设备制造；通讯设备销售；电子专用材料制造；电子元器件制造；特种陶瓷制品制造；新型陶瓷材料销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	陈晓敏 56.67%；苏州工业园区众全信投资企业（有限合伙）5.15%；翁荣荣 5.37%；鲁存聪 1.20%；杨瑞义 1.06%；麻国林 1.06%	陈晓敏、翁荣荣	2014年开始合作
7	四川鑫北辰科技有限公司	四川省	2015/1/21	1,000	软件和信息技术服务业；科技推广和应用服务业；商品批发与零售。	王皓 51.00%；张毅 49.00%	王皓	2015年开始合作
8	成都天府精诚密封制品有限公司	四川省	2009/5/15	50	生产、销售：密封制品、塑料制品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。其他无需许可或审批的合法项目。	吴浦泉 80.00%；江秀群 20.00%	吴浦泉	2009年开始合作
9	上海华仲荣工贸有限公司	上海市	2004/3/4	5,000	危险化学品（详见许可证）批发（不带储存设施），化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品），橡塑化纤，电线电缆，机电设备，汽摩配件，通讯器材及相关产品，日用百货，文化办公用品销售，展览展示服务，从事化工科技专业领域内技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，从事货物进出口和技术进出口业务。	麻富华 100.00%	麻富华	2007年开始合作
10	上海耀澄贸易有限公司	上海市	2010/10/29	100	许可项目：危险化学品经营；货物进出口；技术进出口。（依法须经	何留英 45%、何平 55%	何平	2017年开始合作

序号	供应商名称	注册地	注册时间	注册资本（万元）	经营范围	股权结构	实际控制人	合作历史
					批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：销售化工产品（除监控化学品、易制毒化学品、民用爆炸物、烟花爆竹）、橡塑制品、五金交电、装潢材料、金属材料及制品、建材、机电产品、汽车配件、针纺织品、日用百货。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）			
11	大金氟化工（中国）有限公司	江苏省	2001/04/08	16,124 万美元	氟化工产品，氟化工产品的成形加工产品，氟化工产品的原材料及其组合产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品），溶剂回收、除臭、除湿关联设备，电缆及其配件，金属制品的进出品、批发，佣金代理（拍卖除外）（涉及配额许可证、专项管理规定的，按国家有关规定办理），促销及投资咨询服务，研究开发服务，技术咨询服务和技术服务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	日本大金工业株式会社 77.37%，大金（中国）投资有限公司 18.61%、三井物产株式会社 3.65%、三井物业（中国）有限公司 0.37%	日本大金工业株式会社	2006 年开始合作
12	成都市武侯区华强橡塑制品有限公司	四川省	1989/11/29	50	生产、销售：橡塑制品、汽摩零配件；销售：化工产品（不含危险品）、汽摩配件（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	魏长富 90%、陈秀琼 10%	魏长富	2004 年开始合作
13	重庆标龙贸易有限公司	重庆市	2007/01/30	50	销售:橡胶制品、塑料制品、化工原料及产品（不含危险化学品和一类易制毒品）、计算机软硬件、电子产品（不含电子出版物）、仪器仪表、机械配件、摩托车配件（不含发动机）、汽车配件（不含发动机）、五金交电、建材（不含危险化学品）、水溶性涂料（不含油气）；环保工程、室内外装修装饰工程的设计及施工(取得相关行政许可后方可经营)。**[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动]	郭彪 90%、罗晓娟 10%	郭彪	2007 年开始合作
14	重庆瑞尔力橡塑有限公司	重庆市	2011/08/29	100	销售：化工产品及原料（不含危险化学品）、橡胶制品、汽摩配件、建筑材料（不含危险化学品）、文化体育用品、保温防腐材料、日用百货（不含农膜）、化妆品；化工产品领域内的技术开发、技术咨询、技术服务。（以上范围国家法律、法规禁止经营的不得经营；国家法律、法规规定应经审批而未获审批前不得经营）*	汪自力 85%、柯露 15%	汪自力	2016 年开始合作
15	浙江正昌锻造股份有限公司	浙江省	1999/04/06	2,002.002	锻压件、汽车配件、摩托车配件的生产、销售；摩托车及配件、机械设备、仪表仪器及零配件销售；经营进出口业务。	正昌道森集团有限公司 50.05%、陈维 16.33%、陈洪豹 5%、孙玉鹏 4.8%、赵岳贤	陈维	2006 年开始合作

序号	供应商名称	注册地	注册时间	注册资本（万元）	经营范围	股权结构	实际控制人	合作历史
						0.57%、陈顺增 18.36%、吴丽清 4.9%		
16	广东聚合科技有限公司	广东省	2009/10/22	6,150	研发、生产、销售：有机硅材料、床上用品、床垫，玩具、服装鞋帽、内衣文胸及辅料，提供相关技术服务与咨询，货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外，法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)	Elkem ASA100%	Elkem ASA	2018年开始合作
17	玉环联城电气有限公司	浙江省	2015/03/19	100	配电开关控制设备、建筑及家具用金属配件制造及销售。	王伊洪 90%、潘玲雪 10%	王伊洪	2018年开始合作
18	扬州格瑞斯电气有限公司	江苏省	2015/12/15	1,000	高低压开关及配件、绝缘电气设备、绝缘制品生产、销售；机械设备及配件、模具加工；化工原料及产品（不含危险化学品）批发；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	许慧 49%、陈庭军 51%	陈庭军	2017年开始合作
19	成都市科阳商贸有限公司	四川省	2010/11/02	20	销售：五金交电、钢材、建材；其它无需许可或审批的合法项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	杨军 60%、王良 40%	杨军	2010年开始合作
20	中昊晨光化工研究院有限公司	重庆市	1965/2/1	102,384.21	化工产品（不含危险化学品）的销售及技术服务，销售塑料包装箱、金属包装容器、纸制品。（以上经营范围法律、法规禁止经营的，不得经营；法律、法规、国务院规定需经审批的，未获审批前，不得经营。）	昊华化工科技集团股份有限公司 100%	国务院国有资产监督管理委员会	2020年开始合作

注：邛崃市蜀旺机械加工厂的企业类型为个体工商户。

（三）各期前五名供应商各年度的采购内容、采购数量、采购单价、不含税采购额及占比、采购方式、结算方式、付款周期等情况，新增供应商及单个供应商采购金额占比变化的原因；

1、报告期内，公司前五名供应商（同一实际控制人口径）采购情况如下：

单位：万元

时间	序号	供应商名称	采购金额	比例	主要采购内容	采购方式	结算方式	付款周期
2020年度	1	成都道弘实业有限公司	1,370.71	13.36%	氟橡胶、氯醚橡胶	直接采购	银行承兑、电子承兑	90天
		四川道弘新材料有限公司	278.06	2.71%	丙烯酸酯橡胶、促进剂			先款后货/60天
		小计	1,648.77	16.07%				

时间	序号	供应商名称	采购金额	比例	主要采购内容	采购方式	结算方式	付款周期
	2	邛崃市蜀旺机械加工厂	816.24	7.96%	金属骨架	直接采购	银行承兑、电子承兑	90 天
	3	上海星杜新材料科技有限公司	594.65	5.80%	硅橡胶、油墨等	代理采购/直接采购	银行承兑、电子承兑	先款后货/30 天/60 天/90 天
	4	中蓝晨光化工研究设计院有限公司	283.87	2.77%	硅橡胶、橡胶助剂颜料等	直接采购	银行承兑、电子承兑	先款后货/30 天/90 天
	5	东莞市泰伟康电气技术有限公司	252.01	2.46%	电缆附件配件	直接采购	银行承兑、电子承兑	先款后货/30 天/60 天/90 天
	合计		3,595.54	35.04%				
2019 年度	1	成都道弘实业有限公司	1,264.14	12.06%	氟橡胶	直接采购	银行承兑、电子承兑	90 天
		四川道弘新材料有限公司	194.69	1.86%	丙烯酸酯橡胶			先款后货/60 天
		小计	1,458.83	13.91%				
	2	邛崃市蜀旺机械加工厂	721.03	6.88%	金属骨架	直接采购	银行承兑、电子承兑	90 天
	3	上海星杜新材料科技有限公司	668.05	6.37%	硅橡胶、油墨、硅脂及其他	代理采购/直接采购	银行承兑、电子承兑	先款后货/30 天/60 天/90 天
	4	中蓝晨光化工研究设计院有限公司	347.22	3.31%	硅橡胶、橡胶助剂颜料	直接采购	银行承兑、电子承兑	先款后货/30 天/90 天
	5	苏州瑞玛精密工业股份有限公司	300.42	2.87%	金属骨架	直接采购	银行承兑、电子承兑	45 天
	合计		3,495.56	33.34%				
2018 年度	1	成都道弘实业有限公司	1,146.13	13.09%	氟橡胶、橡胶助剂	直接采购	银行承兑、电子承兑	90 天
		四川道弘新材料有限公司	63.88	0.73%	丙烯酸酯橡胶			先款后货/60 天
		小计	1,210.01	13.82%				
	2	上海星杜新材料科技有限公司	660.42	7.54%	硅橡胶、油墨、硅脂及其他	代理采购/直接采购	银行承兑、电子承兑	先款后货/30 天/60 天/90 天
	3	邛崃市蜀旺机械加工厂	413.99	4.73%	金属骨架	直接采购	银行承兑、电子承兑	90 天
	4	四川鑫北辰科技有限公司	392.40	4.48%	丙烯酸酯、橡胶助剂活性剂	代理采购	银行承兑、电子承兑	先款后货/30 天/90 天
	5	东莞市泰伟康电气技术有限公司	331.72	3.79%	电缆附件配件	直接采购	银行承兑、电子承兑	先款后货/30 天/60 天/90 天
	合计		3,008.53	34.35%				
2017	1	成都道弘实业有	1,233.48	15.92%	氟橡胶、橡胶	直接采购	银行承兑、	30 天/90

时间	序号	供应商名称	采购金额	比例	主要采购内容	采购方式	结算方式	付款周期
年度		限公司			助剂		电子承兑	天
	2	邛崃市蜀旺机械加工厂	449.33	5.80%	金属骨架	直接采购	银行承兑、电子承兑	90 天
	3	四川鑫北辰科技有限公司	431.10	5.56%	丙烯酸酯、橡胶助剂 活性剂	代理采购	银行承兑、电子承兑	先款后货/30 天/90 天
	4	成都天府精诚密封制品有限公司	382.47	4.94%	金属骨架	直接采购	银行承兑、电子承兑	90 天
	5	上海华仲荣工贸有限公司	367.69	4.74%	橡胶、橡胶助剂	代理采购	银行承兑、电子承兑	先款后货
	合计		2,864.08	36.96%				

注：成都道弘实业有限公司与四川道弘新材料有限公司受同一自然人控制。

报告期内，公司不存在向单个供应商的采购比例超过采购总额 50%或严重依赖少数供应商的情形。

报告期内，公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与主要供应商不存在关联关系，不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

报告期内，公司向前五名供应商采购的原材料主要系用于公司生产经营的橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧等产品。橡胶是公司最主要的原材料，公司根据客户的具体应用场景、技术指标要求和需要实现的功能设计不同的材料配方，不同产品对应的橡胶耗用配比不同，公司依据不同的材料配方采购相应的橡胶等原材料。

公司原材料采购以向生产企业直接采购为主，有少量通过贸易商代理采购的情形，这是因为部分硅橡胶、丙烯酸酯橡胶、三元乙丙橡胶、炭黑等个别原材料因受质量或客户要求，需通过贸易商向迈图、陶氏、日本电气化学等企业进口。

公司前五名供应商的结算方式主要以承兑汇票为主，根据合同约定的不同，采购账期分为先款后货、30 天、60 天、90 天不等，报告期内公司主要供应商保持长期稳定，其结算方式未发生重大变化。

公司向前五名供应商采购原材料的采购单价参见本回复“17（3）（三）向同一供应商采购的价格波动情况、原因及合理性”。

2、主要新增供应商情况

为保证材料质量的稳定性和橡胶配方的技术保密，公司通常向较为固定的供

应商采购，因此报告期内公司主要供应商各期均保持了较强的稳定性。报告期各期前五大供应商相比上期新增的供应商为：

年度	供应商名称	合作历史与以前年度排名
2020年度	东莞市泰伟康电气技术有限公司	2015 年开始合作，2019 年度为公司第 8 大供应商，2018 年度为公司第 5 大供应商，2017 年度为公司第 27 大供应商
2019年度	中蓝晨光化工研究设计院有限公司	2004 年开始合作，2018 年度为公司第 7 大供应商，2017 年度为公司第 13 大供应商
	苏州瑞玛精密工业股份有限公司	2014 年开始合作，2018 年度为公司第 15 大供应商，2017 年度为公司第 11 大供应商
2018年度	上海星杜新材料科技有限公司	2012 年开始合作，2017 年度为公司第 8 大供应商
	东莞市泰伟康电气技术有限公司	2015 年开始合作，2017 年度为公司第 27 大供应商

上述新增供应商的成立时间、采购和结算方式、合作历史等情况参见本回复“14（1）（二）报告期内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、合作历史等”。

报告期内前五名单个供应商采购金额存在变化主要系因各期产品订单量的变化所耗用的材料不同，导致各期前五名的采购金额占比变化，不存在与公司合作当年即成为公司前五大供应商的情形，具体情况参见本回复“14（2）说明报告期内主要供应商变化的原因及合理性，相关供应商进入及退出的原因，公司采购环境是否发生重大不利变化。”

（四）涉及贸易性质的供应商，请披露向贸易性质供应商采购的原因、最终供应商名称；

1、主要供应商类型

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。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。

（1）报告期内，公司前五大供应商按性质分类具体情况如下：

序号	供应商名称	供应商类型
1	成都道弘实业有限公司	生产商
	四川道弘新材料有限公司	生产商
2	邛崃市蜀旺机械加工厂	生产商
3	上海星杜新材料科技有限公司	生产商/贸易商
4	四川鑫北辰科技有限公司	贸易商
5	中蓝晨光化工研究设计院有限公司	生产商

序号	供应商名称	供应商类型
6	东莞市泰伟康电气技术有限公司	生产商
7	成都天府精诚密封制品有限公司	生产商
8	上海华仲荣工贸有限公司	贸易商
9	苏州瑞玛精密工业股份有限公司	生产商

报告期内，公司根据主要供应商是否自行生产分为生产商和贸易商，如上表所示，公司主要材料以向生产商直接采购为主，部分产品基于客户要求和性能考虑，胶料配方中需要使用进口胶料，相关胶料生产企业在国内设有代理商，公司向代理供应商采购。

（2）报告期内，主要贸易类供应商的采购情况如下：

单位：万元

供应商	采购内容	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
上海华仲荣工贸有限公司	丙烯酸酯	9.05	0.09	35.74	0.34	282.02	3.22	367.69	4.74
上海星杜新材料科技有限公司	硅橡胶	555.58	5.41	668.06	6.37	660.42	7.54	237.45	3.06
四川鑫北辰科技有限公司	丙烯酸酯	86.91	0.85	221.46	2.11	392.40	4.48	431.1	5.56
合计		**651.54**	**6.35**	**925.26**	**8.82**	**1,334.84**	**15.24**	**1,036.24**	**13.37**

丙烯酸酯橡胶主要涉及缸盖罩密封圈、橡胶杂件和 O 形圈等汽车静密封产品，自 2019 年起，由于产品结构调整，汽车缸盖罩密封垫产品销量有所下降，加之根据客户要求，对材料配方进行了相应调整，公司向上海华仲荣工贸有限公司和四川鑫北辰科技有限公司的丙烯酸酯橡胶采购量下降较多。

通过上海星杜新材料科技有限公司进口硅橡胶主要系个别牌号进口产品稳定性更高，国内相同牌号产品暂无法满足公司产品质量要求所致。

（3）主要贸易类供应商的代理情况

供应商名称	采购内容	最终供应商名称	是否独家代理	备选供应商情况
上海华仲荣工贸有限公司	丙烯酸酯橡胶	日本电气化学株式会社	是	同牌号无
上海星杜新材料科技有限公司	硅橡胶	迈图高新材料集团、陶氏化学公司	否	泓众上海贸易有限公司（代理）
四川鑫北辰科技有限公司	丙烯酸酯橡胶	上海台优特种橡胶有限公司（注）	是	同牌号无

注：上海台优特种橡胶有限公司系橡胶生产商，主要使用日本瑞翁株式会社的生胶进行混炼加工。

（五）发行人及关联方是否与主要供应商存在关联关系，是否存在关联交易非关联化的情况，是否存在员工或前员工控制的供应商；发行人主要股东、关联方与主要供应商是否存在异常交易和资金往来。

报告期内公司及关联方与报告期各期前五大供应商不存在关联关系，不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形，不存在关联交易非关联化的情形。报告期内，不存在公司员工控制供应商的情形，发行人主要股东、关联方与主要供应商不存在异常交易和资金往来。

（2）说明报告期内主要供应商变化的原因及合理性，相关供应商进入及退出的原因，公司采购环境是否发生重大不利变化。

报告期内，公司前五名供应商未发生重大变化，公司与主要供应商合作关系稳定。但受实际原材料价格、质量、供应稳定等综合因素影响，公司各期采购金额有所变动，供应商排名相应发生变动。

（一）2018 年相较于 2017 年，前五大供应商变动原因分析

2018 年新进前五大供应商		2018 年未进入前五大供应商	
供应商名称	新进原因	供应商名称	未进入原因
东莞市泰伟康电气技术有限公司	2015 年开始合作，2017 年第 27 大供应商，主要是由于电缆附件配件中的金具和母线连接器导体的订单量增加造成采购量增加	成都天府精诚密封制品有限公司	主要开发的是老机型的骨架，由于其经营不善，资金缺少，后期对新产品开发投入减少，因此采购量逐渐减少
上海星杜新材料科技有限公司	2012 年开始合作，2017 年第 8 大供应商，主要是电气类产品订单量增加造成对硅橡胶的需求量增加	上海华仲荣工贸有限公司	主要是由于使用该供应商丙烯酸酯橡胶的缸盖罩采购订单量减少和部分密封圈材料进行了技术优化造成

（二）2019 年相较于 2018 年，前五大供应商变动原因分析

2019 年新进前五大供应商		2019 年未进入前五大供应商	
供应商名称	新进原因	供应商名称	未进入原因
中蓝晨光化工研究设计院有限公司	2004 年开始合作，2018 年第 7 大供应商，主要是由于施耐德的单双通、均压罩、绝缘罩等产品市场订单量增加造成使用该供应商的材料增加	四川鑫北辰科技有限公司	主要是由于使用该供应商丙烯酸酯橡胶的缸盖罩采购订单量减少和部分密封圈材料进行了技术优化造成
苏州瑞玛精密工业股份有限公司	2014 年开始合作，2018 年第 15 大供应商，主要是由于上汽通用气门油封订单量的增加造成使用该供应商的骨架	东莞市泰伟康电气技术有限公司	主要是由于电缆附件配件中的金具和母线连接器导体的订单量减少造成采购量减少

2019 年新进前五大供应商		2019 年未进入前五大供应商	
供应商名称	新进原因	供应商名称	未进入原因
	采购量的增加		

（三）2020 年度相较于 2019 年，前五大供应商变动原因分析

2020 年新进前五大供应商		2020 年未进入前五大供应商	
供应商名称	新进原因	供应商名称	未进入原因
东莞市泰伟康电气技术有限公司	主要是由于电缆附件配件中的金具和母线连接器导体的订单量增加造成采购量增加	苏州瑞玛精密工业股份有限公司	主要是由于上汽通用气门油封订单量的减少造成使用该供应商的金属骨架采购量的减少

公司采购的材料主要为橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧、电缆附件配件等，市场供应充足，报告期内前五名供应商虽然发生变动，但主要是基于公司使用所采购材料的产品的订单量变化所致，整体采购环境并未发生重大不利变化。

（3）说明发行人向前五名供应商采购的部件类别、数量、单价、金额及采购金额变动的原因，对比其他供应商价格，说明同类部件采购价格是否存在显著差异；发行人对主要供应商的选择过程、询价过程，说明发行人主要原材料采购单价是否公允，结合主要原材料市场价格变动情况，说明采购单价变动的原因及合理性。

（一）说明发行人向前五名供应商采购的部件类别、数量、单价、金额及采购金额变动的原因，对比其他供应商价格，说明同类部件采购价格是否存在显著差异

1、公司向前五名供应商采购的原材料种类、数量、单价、金额及变动原因

报告期各期，公司向前五名原材料供应商采购的主要原材料种类基本未发生变化，包括橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配件，采购的数量、单价和金额各年度有所波动，与公司产品的定制化特征相符，具有业务合理性。具体情况请参见本回复“17（3）（三）向同一供应商采购的价格波动情况、原因及合理性”。

2、对比其他供应商价格，说明同类部件采购价格是否存在显著差异

公司原材料标准化程度普遍较低，每次采购的橡胶牌号、金属骨架/弹簧规格、电缆附件配件型号随公司具体产品的材料配方、生产技术要求不同而做出调整，具体型号繁多，且对于同类原材料，不同供应商的产品亦存在一定差异，因此公司同类原材料不同供应商采购价格不存在直接可比性。具体情况请参见本回

复“17（3）（二）向不同供应商采购前述同类产品的价格差异、原因及合理性”。

（二）发行人对主要供应商的选择过程、询价过程，说明发行人主要原材料采购单价是否公允，结合主要原材料市场价格变动情况，说明采购单价变动的原因及合理性

1、发行人对主要供应商的选择过程、询价过程

公司制定了采购业务相关制度，对采购业务相关流程和供应商的准入与评价进行如下规定：

（1）选择供应商的标准

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。

（2）选择供应商的具体方式

公司建立了规范的供应商管理制度，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：供应中心通过同行介绍、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，供应中心对取得资料进行评估，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，供应中心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，由供应中心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

每月供应中心对供应商供货质量、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。

（3）询价过程

公司选择确定供应商后，将其纳入合格供应商名单。公司根据日常业务需要，对于新增料号的采购，向对应三家以上供应商发送采购信息，并获取相应报价，公司通过对其技术及产品质量等因素对比，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，并向其发送采购订单。并在一定期间内维持相同价格。

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。

2、结合主要原材料市场价格变动情况，说明采购单价变动的原因及合理性

公司生产橡胶制品所需的主要橡胶原材料为氟橡胶、硅橡胶、丙烯酸酯橡胶、乙烯丙烯酸酯橡胶、丁腈橡胶和三元乙丙橡胶等；公司生产橡胶制品所需的橡胶助剂包括硫化剂、增塑剂、分散剂、补强填充剂（如炭黑等）、促进剂等，其中用量最大的橡胶助剂为炭黑。与产品定制化特点相匹配，公司原材料采购也需要结合产品结构等因素进行定制化采购，各类主要原材料的规格型号繁多，不同橡胶品牌和牌号的橡胶价格差异很大，同一品牌不同牌号的合成橡胶的价格差异也较大，采购单价可比性差，导致主要橡胶和橡胶助剂的采购价格与市场价格不完全一致。具体情况参见本回复“17（3）（一）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”。

（4）披露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，请披露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。

（一）披露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；

公司所需原材料主要系氟橡胶、硅橡胶等橡胶及炭黑等橡胶助剂类大宗原材料，国内供应充足，因此供应商主要分布于境内，境外采购部分主要用于产品研发试验所用，金额极小。

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（包括贸易商）区域分布及变动情况如下：

单位：万元

地区	2020 年度			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量
东北	8.60	0.08%	1	15.09	0.14%	2	48.34	0.55%	3	52.78	0.68%	2
华北	123.00	1.20%	5	43.73	0.42%	9	11.80	0.13%	8	12.32	0.16%	6
华东	2,933.95	28.60%	82	3,835.38	36.58%	88	3,298.82	37.67%	83	2,660.87	34.34%	77
华南	597.11	5.82%	23	774.53	7.39%	27	603.68	6.89%	32	240.24	3.10%	33
华中	94.75	0.92%	6	121.38	1.16%	6	53.12	0.61%	4	25.98	0.34%	3
西北	126.16	1.23%	6	6.79	0.06%	4	22.14	0.25%	3	12.74	0.16%	5
西南	6,374.99	62.15%	118	5,688.23	54.25%	121	4,718.72	53.89%	126	4,744.50	61.22%	112
合计	**10,258.56**	**100.00%**	**241**	**10,485.14**	**100.00%**	**257**	**8,756.62**	**100.00%**	**259**	**7,749.42**	**100.00%**	**238**

公司供应商主要集中在公司所在地的西南地区及经济较为发达的华东地区。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、数量因具体项目而异，供应商数量亦发生变动，但公司主要供应商基本稳定。

A、西南地区

发行人供应商主要集中在公司所在地的西南地区，西南地区占比最大是与公司所处区域位置有关，供货时间等可控。各期不同供应商采购占比变化主要是由于使用所采购材料的产品订单量不同所致。

位于西南地区的主要供应商采购情况：

单位：万元

供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
成都道弘实业有限公司	1,370.71	13.36%	1,264.14	12.06%	1,146.13	13.09%	1,233.48	15.92%
四川道弘新材料有限公司	278.06	2.71%	194.69	1.86%	63.88	0.73%		
邛崃市蜀旺机械加工厂	816.24	7.96%	721.03	6.88%	413.99	4.73%	449.33	5.80%
中蓝晨光化工研究设计院有限公司新津分公司	283.87	2.77%	347.22	3.31%	254.96	2.91%	168.04	2.17%
成都天府精诚密封制品有限公司	148.13	1.44%	165.42	1.58%	182.54	2.08%	382.47	4.94%
重庆瑞尔力橡塑有限公司	246.20	2.40%	211.05	2.01%	241.31	2.76%	169.32	2.18%
四川鑫北辰科技有限公	143.77	1.40%	221.46	2.11%	392.40	4.48%	431.10	5.56%

供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
司								
成都市武侯区华强橡塑制品有限公司	-	-	67.38	0.64%	166.3	1.90%	196.71	2.54%
合计	**3,286.98**	**32.04%**	**3,192.39**	**30.45%**	**2,861.51**	**32.68%**	**3,030.45**	**39.11%**

B、华东地区

由于市场需求产品有变化造成在该区域采购物料有变化，位于华东地区的主要供应商采购情况：

单位：万元

供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海星杜新材料科技有限公司	594.65	5.80%	668.05	6.37%	660.42	7.54%	237.45	3.06%
扬州格瑞斯电气有限公司	227.49	2.22%	174.49	1.66%	72.01	0.82%	5.59	0.07%
氟乐泰科（厦门）新材料有限公司	117.70	1.15%	61.15	0.58%				
大金氟化工(中国)有限公司	95.7	0.93%	170.43	1.63%	207.07	2.36%	247.68	3.20%
昌邑市通达弹簧有限公司	123.43	1.20%	143.02	1.36%	88.18	1.01%	84.05	1.08%
青岛金海嘉和贸易有限公司	133.46	1.30%	163.25	1.56%	136.43	1.56%	39.45	0.51%
上海耀澄贸易有限公司	35.38	0.34%	267.49	2.55%	150.68	1.72%	282.84	3.65%
上海华仲荣工贸有限公司	35.08	0.34%	35.74	0.34%	282.02	3.22%	367.69	4.74%
苏州瑞玛精密工业股份有限公司	105.34	1.03%	300.42	2.87%	144.74	1.65%	173.77	2.24%
玉环联城电气有限公司			228.81	2.18%	0.58	0.01%		
合计	**1,468.23**	**14.31%**	**2,212.85**	**21.10%**	**1,742.13**	**19.90%**	**1,438.52**	**18.56%**

2、供应商采购金额区间分布情况

单位：万元

地区	2020 年度			2019 年度		
	金额	占比	供应商数量	金额	占比	供应商数量
100 万以上	6,885.33	67.11%	29	6,781.74	64.68%	24
50 万-100 万	1,727.94	16.84%	24	1,822.98	17.39%	25
50 万以下	1,646.84	16.05%	188	1,880.42	17.93%	208
合计	**10,260.10**	**100.00%**	**241**	**10,485.14**	**100.00%**	**257**
地区	**2018 年度**			**2017 年度**		
	金额	**占比**	**供应商**	**金额**	**占比**	**供应商**

			数量			数量
100 万以上	5,760.58	65.78%	22	5,226.44	67.44%	22
50 万-100 万	1,190.66	13.60%	16	857.57	11.07%	12
50 万以下	1,806.02	20.62%	221	1,665.69	21.49%	204
合计	**8,757.27**	**100.00%**	**259**	**7,749.71**	**100.00%**	**238**

报告期内，公司采购额 100 万元以上的供应商采购总额占各年度采购总额的比例均超过 60%，供应商及其采购量稳定。

（二）发行人是否涉及境外采购，如是，请披露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。

公司采购的来自境外的原材料由公司直接采购进口和通过代理商或贸易商进口两部分组成，以后者为主。公司直接进口的金额极小，主要为产品研发试验所用的面板及硅橡胶等；通过代理商或贸易商进口的金额较大，主要为生产所需的丙烯酸酯、硅橡胶等。报告期内，公司各类主要原材料境外采购相关情况如下：

单位：万元

年度	原材料名称	金额	采购占比	来源国	结算货币	进口方式
2017 年度	炭黑	46.34	0.60%	加拿大、中国台湾	人民币	代理进口
	橡胶	549.08	7.09%	日本、美国、德国、韩国	人民币	代理进口
	橡胶助剂	200.95	2.59%	日本、美国、法国、德国等	人民币	代理进口
	骨架	2.52	0.03%	中国台湾	人民币	代理进口
	其他	0.28	0.00%	比利时	欧元	直接进口
		205.15	2.64%	日本、美国、德国等	人民币	代理进口
	小计	**1,004.32**	**12.95%**			
2018 年度	橡胶	571.79	6.53%	日本、美国、韩国、德国	人民币	代理进口
	橡胶助剂	201.99	2.31%	日本、美国、法国、德国等	人民币	代理进口
	炭黑	52.43	0.60%	加拿大	人民币	代理进口
	其他	0.65	0.01%	比利时		直接进口
		115.77	1.33%	日本、德国、美国、中国台湾	人民币	代理进口
	小计	**942.63**	**10.78%**			
2019 年度	炭黑	46.93	0.45%	加拿大	人民币	代理进口
	橡胶	333.95	3.18%	美国、德国、韩国、日本	人民币	代理进口
	橡胶助剂	180.04	1.72%	日本、美国、德国、法国等	人民币	代理进口
	其他	94.03	0.90%	日本、德国、美国、中国台湾	人民币	代理进口
	小计	**654.95**	**6.25%**			
2020	炭黑	39.82	0.39%	加拿大	人民币	代理进口

年度	橡胶	367.80	3.58%	美国、德国、日本、韩国	人民币	代理进口
	橡胶助剂	191.00	1.86%	日本、美国、法国、德国等	人民币	代理进口
	其他	1.54	0.02%	法国	欧元	直接进口
		122.52	1.20%	日本、美国、德国、中国台湾	人民币	代理进口
	小计	**722.68**	**7.05%**			

公司从境外采购的原材料均系常规化工原材料采购，不属于出口国限制类产品，相关贸易国对公司的贸易政策稳定，公司采购从未受到过任何限制，境外采购风险较低。

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。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅发行人采购业务管理相关制度，访谈发行人负责采购业务的供应中心相关人员、材料总监、财务人员等，了解发行人采购业务相关控制，对其运行有效性进行评估和测试；

2、访谈发行人采购负责人，了解报告期内主要供应商的基本情况、合作历史、前五大供应商及采购金额变动的原因； 通过公开途径，如国家企业信用信息公示系统网站，对主要供应商及主要新增供应商进行调查，了解供应商背景、业务性质和营业规模等基本情况；

3、对报告期各期与主要供应商合同进行检查，核对其合同签订日期、产品型号、数量、金额，并与本期的账面采购金额进行核对；

4、获取采购明细账，选取样本检查与其对应的采购金额的相关单据等支持性文件。其中检查核对相关原始单据，如产品入库单、采购发票、验收单等资料，进口材料检查通关无纸化进口放行通知书、外汇付款单据、进口关税/增值税专用缴款书等资料，确认采购的真实性、完整性；

5、对报告期内的主要供应商进行函证，由供应商确认各期采购交易发生额，函证汇总情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发函采购含税金额	10,823.27	10,378.20	9,434.72	8,351.57
当期采购不含税金额	10,260.10	10,485.14	8,756.62	7,749.42
当期采购含税金额	11,542.94	11,872.46	10,122.40	9,006.49
发函金额占采购含税金额比例	93.77%	87.41%	93.21%	92.73%
回函采购含税金额	9,582.44	9,709.15	8,741.87	7,787.47
回函金额占发函采购金额比例	88.54%	93.55%	92.66%	93.25%

6、对主要供应商进行实地走访、视频访谈，主要询问与供应商之间合作程序、价格确定方式、对账方式、与发行人及其关联方是否具有关联方关系、是否存在交易及其他利益安排等内容。核实内容主要包括对供应商报告期内采购金额、往来期末余额。对报告期内的供应商进行走访，累计走访供应商共 68 家，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访及视频访谈供应商采购含税金额	11,034.63	9,379.18	8,224.23	7,183.83
当期采购含税金额	11,542.94	11,872.46	10,122.40	9,006.49
实地走访及视频访谈占比	95.60%	79.00%	81.25%	79.76%

7、核查发行人及其关联方、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水，核实其是否与供应商及其关联方存在异常资金往来。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人及关联方与主要供应商不存在关联关系，不存在关联交易非关联化的情况；不存在员工或前员工控制的供应商；发行人主要供应商与发行人主要股东、关联方等不存在异常交易和资金往来；

2、报告期内，发行人主要供应商变化与公司的经营相匹配，公司采购环境未发生重大不利变化；

3、发行人主要原材料采购单价公允，公司采购单价变动具有合理性；

4、发行人存在少量境外采购用于产品研发试验，金额较小，公司境外采购风险较低。

15.关于业务模式和收入确认

申报材料显示：

（1）发行人内销产品（不含军工产品）销售收入存在采用中间仓模式客户使用产品后确认收入和验收合格后确认收入。公司外销产品的一般贸易模式为FOB，根据货物出口报关单数量和确定的价格，确认销售收入。

（2）发行人航空类产品主要为来料加工，根据客户验收合格的产品数量和确定的价格确认销售收入，其中涉及需军方最终审价的产品，若合同中约定了产品的暂定价格，按合同暂定价格确认收入；未约定暂定价格的产品，按同客户同产品同规格同价格的原则，在验收合格的当期确认收入；审价完成的当期按审定价与暂定价格的累计差异调整当期销售收入。

请发行人：

（1）披露客户使用确认收入、验收合格确认收入以及的收入及占比、对应主要客户情况，采取中间仓模式结算的原因，系上线结算或下线结算，相关结算是否属于行业惯例；结合销售合同具体约定披露中间仓结算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，必要时对中间仓结算方式下存货管理风险作风险提示。

（2）说明中间仓结算模式，结算周期和取得外部证据的时间，客户领用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。

（3）说明来料加工的具体业务流程、与主要客户的权利义务约定、定价模式和收入确认方式，是否符合《企业会计准则》的规定；来料加工模式下的原材料、产成品的核算方式、是否独立核算采购与销售，发行人的具体加工工序、是否为产品核心加工环节；来料加工模式下，对各客户的加工费定价依据，并与自行组织生产同类产品并向其销售的售价与成本作对比分析；来料加工委托方的构成及变化情况、加工产品类型、数量及金额，各类产品毛利率的核算方式；报告期各期委托加工的各项费用是否归集完整，单位委托加工费是否公允，并提供相

关依据。

（4）披露军品价格审定的程序和依据，报告期内合同约定暂定价和未约定暂定价的收入及占比情况，发行人主要产品及在研产品通过设计定型批准、确定初始暂定价格、确定调整暂定价格的时间，暂定价较初始价调整较大的原因，是否面临再次调价及调价范围，相关收入确认的内部控制措施情况，并披露审价与调价对发行人生产经营的影响、金额及占比。

（5）说明报告期内是否存在未签订合同即发货的情形，如存在，请说明发货到后续签订合同的时间周期,相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在发出商品长期挂账情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）披露客户使用确认收入、验收合格确认收入以及的收入及占比、对应主要客户情况，采取中间仓模式结算的原因，系上线结算或下线结算，相关结算是否属于行业惯例；结合销售合同具体约定披露中间仓结算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，必要时对中间仓结算方式下存货管理风险作风险提示。

（一）报告期内，公司不同收入确认方式的收入构成及占比、对应主要客户情况，采取中间仓模式结算的原因，系上线结算或下线结算，相关结算是否属于行业惯例。

1、报告期内，公司不同收入确认方式的收入构成及占比、对应主要客户情况

报告期内，公司收入确认方式主要包括客户使用产品后确认收入（上线结算）、验收合格后确认收入和外销FOB结算三种模式。不同收入确认方式主要区别如下：

确认方式	基本业务内容及收入确认时点	主要产品及客户群体
1、上线结算（即客户使用产品后）确认收入	基本业务内容：公司将产品发至中间仓（客户自有仓库或第三方物流仓库），待客户领用并上线测试后，公司定期查询客户提供的供应商平台数据或以邮件等方式获取客户已使用产品明细或	汽车类产品、电气类产品。主要包括长城汽车、上汽集团、上汽通用、远景汽配、航天三菱、法士特、东风格特拉克等

确认方式	基本业务内容及收入确认时点	主要产品及客户群体
	结算单，根据客户使用产品数量和确定的价格，确认销售收入。 收入确认时点：取得客户已使用产品明细或结算单时	汽车类客户，以及施耐德集团部分境内子公司等电气类客户
2.1、验收合格后确认收入（非军品）	基本业务内容：公司将产品交付给客户且客户已验收合格，公司根据客户验收合格的产品数量和确定的价格，确认销售收入。 收入确认时点：取得客户验收单时	汽车类产品、电气类产品。 主要包括浙江博弈、吉利变速器等汽车类客户，以及双杰电气、汇网电气等电气类客户
2.2、验收合格后确认收入（军品）	基本业务内容：公司将产品交付给客户且客户已验收合格。公司根据客户验收合格的产品数量和确定的价格确认销售收入，其中涉及需最终审价的产品，若合同中约定了产品的暂定价格，按合同暂定价格确认收入；未约定暂定价格的产品，按同客户同产品同规格同价格的原则，在验收合格的当期确认收入；审价完成的当期按审定价与暂定价格的累计差异调整当期销售收入。 收入确认时点：取得客户验收单时	航空类产品、其他产品（均为军工产品）。 主要为中航工业、中航发下属单位等航空类客户
3、外销 FOB 结算	基本业务内容：公司发货并办理报关手续，产品装船离岸后，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，公司根据货物出口报关单数量和确定的价格，确认销售收入。 收入确认时点：取得货物出口报关单时	电气类产品、其他类产品。 主要包括施耐德集团境外各子公司、Dichtomatik Kft.、RT DYGERT、Seal Design Inc.等

如上表所示，不同销售模式下，公司产品交货时点、验收程序、风险报酬（控制权）转移的时点有所不同。

报告期内，公司不同收入确认方式的营业收入构成及占比如下：

单位：万元

确认方式	2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例
1、上线结算	14,302.24	52.61%	13,690.58	56.04%
2、验收结算	11,012.71	40.51%	8,929.14	36.56%
其中：非军品	9,042.24	33.26%	7,391.31	30.26%
军品	1,970.47	7.25%	1,537.83	6.30%
内销合计	25,314.96	93.12%	22,619.72	92.59%
3、外销 FOB 结算	1,871.00	6.88%	1,809.65	7.41%
合计	**27,185.96**	**100.00%**	**24,429.37**	**100.00%**
确认方式	**2018 年度**		**2017 年度**	
	金额	**比例**	**金额**	**比例**
1、上线结算	14,080.81	64.15%	14,566.33	69.73%
2、验收结算	5,988.93	27.29%	4,540.21	21.73%
其中：非军品	5,432.08	24.75%	4,115.25	19.70%
军品	556.85	2.54%	424.96	2.03%
内销合计	20,069.74	91.43%	19,106.54	91.46%
3、外销 FOB 结算	1,880.55	8.57%	1,783.66	8.54%

合计	**21,950.28**	**100.00%**	**20,890.20**	**100.00%**

2、采取中间仓模式结算的原因，系上线结算或下线结算，相关结算是否属于行业惯例。

公司汽车行业客户采用中间仓模式进行供应商管理是行业惯例，属于成熟的供应商管理模式。通过采用中间仓模式，下游客户在保证原材料及时供应、满足精益生产要求的基础上，可以最大化地降低原材料库存压力，减少采购资金占用，提高资金使用效率。因此在下游客户具备相关管理能力情况下，采用中间仓模式有利于提高运营效率、节约资金成本。电气行业客户中施耐德生产管理能力极强，也采取与汽车行业相同的中间仓模式进行供应商管理。

根据公司与客户签订的销售合同约定，中间仓模式下公司将货物存放在客户指定的库房或第三方物流仓库，待客户从中间仓领用、上线装配合格后，即完成产品交付义务，无须等到客户总装工序完成、产品下线后再办理结算。报告期内，公司不存在下线结算的情形，销售合同中关于产品交付义务完成时点符合行业交易惯例；公司在取得上线领用结算清单时确认收入，产品所有权或控制权转移时点判断符合《企业会计准则第14号——收入》的规定。

根据同行业可比上市公司公开披露的信息，中鼎股份、朗博科技、天普股份、天诚股份等均涉及中间仓或寄售模式。公司中间仓模式符合行业惯例。

（二）结合销售合同具体约定披露中间仓结算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，必要时对中间仓结算方式下存货管理风险作风险提示。

报告期内，公司中间仓结算模式中异地仓库主要管理模式如下：

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	委托管理
发出商品管理	实物流转：仓库部门根据发货通知单将产品交付至第三方物流运输公司；物流运输公司承运司机签收后，按发货通知单上的地址将产品运送至中间仓；产品送达后，异地仓库管理人员根据发货通知单清点产品明细，确认无误后、办理入库手续；异地仓库根据指令将公司产品移交给下游客户使用。 单证流转：异地仓库管理人员及时进行备查登记；财务部进行转库账务处理，借记发出商品、贷记库存商品，根据客户已使用产品明细或结算单结转成本	
运输和保险费用的承担	根据公司与客户签订的销售合同约定，一般由公司负责将货物运送至中间仓，运输费用由公司承担；货物交付第三方物流公司后，由其负责对运输中的货物进行保险，货物送达前、物流运输过程中造成公司产品丢失或损坏，物流公司对丢失或损坏产品进行赔偿；公司按月与第三方物流公司进行对账、结算运费。	

项目	客户自有仓库	第三方物流仓库
	同时存在部分客户基于自身管理需要，由其指定的第三方物流公司或自有物流上门自提、公司不承担运输费用的情形，如：长城汽车和其控制的诺博汽车系统有限公司、上汽通用等	
仓储费的承担	公司不承担仓库租金和转运费用	由公司承担仓储管理和转运费用，根据仓库租赁面积或供货金额为基础确定
实物的保管责任	客户负责	根据公司与中间仓签订的仓储服务协议的约定，中间仓管理方负责货物保管、日常管理，并承担仓储期间造成的货物短缺、损失等赔偿责任，承担仓储到配送过程中出现的因操作不当造成的货物质量和数量方面的损失赔偿责任
中间仓领用的内部控制程序	由客户自行领用，公司每月与客户就领用情况进行核对。公司主要通过追踪、查阅客户供应商管理系统发布的出库信息、当月结算通知单信息、待结算信息，对发出商品进行核对、计量，确保发出商品真实、准确、完整	异地仓库管理人员严格执行出入库手续，及时进行备查登记，产品遵循先入先出的原则进行配送；根据客户线上动态的供货订单进行配送，公司核对客户上线领用数量与中间仓存货管理人员反馈的发出数是否一致；公司业务人员不定期或定期在客户供应商管理系统上查看动态库存数量、移库数量；在使用过程中，如发现有质量隐患产品，公司各片区业务人员收到客户通知后，及时按照“不合格控制程序”进行处理
中间仓盘点程序	要求中间仓管理方定期（按月）对托管存货进行盘点，并形成盘点记录表，交由公司业务人员审核、保管；业务人员根据业务情况进行不定期盘点；各年末公司财务部将会同销售部对中间仓进行全面核对，确认存放中间仓的结存数与公司记录是否相符。公司要求业务人员及时查看、清点中间仓库龄较长、长期未领用的存货，与异地仓库管理人员确认产品现状及领用情况，向客户询问后续使用计划情况。异地仓库管理人员若发现存货短缺，在核实相关情况后，及时告知公司业务人员，相关业务人员检查相关单据、信息后，及时将差异情况报批处理。对无法继续销售的存货发回公司仓库，并评估、报批进行相应处理，财务部对存在减值迹象的存货进行减值测试，并根据《企业会计准则》的要求计提存货跌价准备	
风险报酬转移时点	根据销售合同约定，产品在客户上线领用、检验合格后，所有权或控制权才转移至客户。财务部每月根据客户已使用产品明细或结算单确认收入，并结转相应成本	
收入确认主要外部证据	移库清单、客户供应商管理系统结算和发票管理模块下结算记录、销售开票记录，邮件对账记录	中间仓库存报表，客户供应商管理系统发票开具和结算模块下结算请单和开票确认清单，邮件对账记录

报告期内，公司发出商品期末账面价值分别为 2,600.57 万元、2,092.54 万元、2,456.73 万元、2,104.67 万元，占流动资产的比例为 13.04%、9.62%、9.50%、6.87%。受公司对中间仓管理能力、物流配送时效的逐年提升等影响，发出商品期末余额占流动资产的比例呈下降趋势。随着公司业务规模的不断扩大，未来发出商品期末余额有可能增加，较大的发出商品余额可能会影响到公司的资金周转速度和经营活动的现金流量，降低资金运作效率。公司已在招股说明书第四节“四（二）存货规模较大和存货跌价风险” 中披露相关存货管理风险。

（2）说明中间仓结算模式，结算周期和取得外部证据的时间，客户领用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）报告期内，公司中间仓结算模式，结算周期和取得外部证据的时间，客户领用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。

报告期内，公司中间仓结算模式下，结算周期均为按月结算，不同客户结算时点略有不同，公司一般最晚于每月 10 日之前取得上月客户已使用产品明细或结算单、开票通知单。报告期内，公司采用上线结算模式的主要客户及结算周期，取得领用确认清单的时间情况具体如下：

客户名称	客户领用时间	取得外部证据（即开票通知单等下达）时间	结算期末至开票通知单下达时间差
长城汽车	每月 1 日至 31 日或每月 21 日到次月 20 日	10 日以前	10 天内或 21 天内
远景汽配	每月 1 日至 31 日	次月 10 日以前	10 天内
航天三菱	每月 1 日至 31 日	次月 10 日以前	10 天内
法士特	每月 16 日至次月 15 日	次月 20 日以前	5 天内
浙江博弈	每月 21 日到次月 20 日	次月 30 日以前	10 天内
绵阳新晨	每月 1 日至 31 日	次月 10 日以前	10 天内
上汽集团	每月 1 日至 31 日	次月 10 日以前	10 天内
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	每月 1 日至 31 日	次月 10 日以前	10 天内
江淮汽车	每月 21 日到次月 20 日	次月 30 日以前	10 天内
施耐德（北京）中低压电器有限公司	每月 26 日到次月 25 日	次月 30 日以前	5 天内
施耐德开关（苏州）有限公司	每月 19 日到次月 18 日	次月 25 日以前	7 天内

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下达时间之间的间隔较为一致，通常为 5-10 天。通常情况下，发行人均于当月取得客户上月领用产品的结算数据及开票通知。因此，结算通知单下达时间与公司获取结算通知单时间及确认收入时间均在同一月份。报告期内，公司与主要客户之间中间仓结算模式、结算周期在报告期内保持了一致性，未发生重大变化。

（二）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

中间仓结算模式下，公司在取得客户结算通知的当月确认收入，即客户领用前货物无论仍存放于异地仓还是存放于客户的生产现场均属于公司存货。

公司已建立相关内部控制制度，通过日常收发记录、月末对账、月末盘点的方式保证异地仓存货账实相符。具体为：

①仓库管理员在客户领用产品后，将相关领用产品信息在异地库报表系统中登记出库，公司获取异地库的出入库报表，与账面出库情况及时与客户进行核对，针对核对中发现的差异，由公司负责落实产生的原因并提出处理申请；

②每个月在收到客户结算通知单后，公司都会进行对账，根据结算单上的产品开票明细与出库记录进行核对；

③对于存放于异地仓的存货，公司要求异地仓管理方定期（按月）对托管存货进行盘点，并形成盘点记录表交由公司各片区业务人员审核、保管；销售人员根据业务情况进行不定期盘点；各年末公司财务部将汇同销售部对中间仓进行全面核对，确认存放中间仓的结存数与公司记录是否相符。

公司主要下游客户为各大主机厂、汽车零部件供应商、电气设备制造商，下游客户及其配套的异地仓库库存管理相对规范，与公司对账结算较为及时，盘点差异能够及时得到核实并进行账务处理。根据中间仓盘存情况、各期收发存核对情况，客户收入结算情况，报告期各期末，公司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重大差异情形。

（三）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，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、报告期内，公司是否存在因次月取得外部证据导致收入跨期确认和暂估确认收入的情形

对于上线结算客户，根据销售合同中约定的双方风险收益转移相关条款，公司存放在客户或其指定的第三方仓库的产品，在客户上线结算前，产品的所有权仍属于公司，在客户上线结算后产品所有权转移给客户，根据客户提供的已使用产品明细或结算单办理结算。公司对客户的供应商管理系统以及电子邮件等形式

出具的使用量或提交的结算使用量清单核对无误后，按照双方约定的价格确认收入并开具发票。

如前文所述，公司根据客户结算周期的不同，按照取得客户已使用产品明细或结算单的数量及销售合同约定的价格于当月确认收入，不存在暂估确认收入的情况。

2、公司中间仓收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定

新旧收入准则下，公司中间仓模式下按客户使用产品后确认收入是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》具体分析过程如下：

项目	收入确认条件	分析说明
旧准则	①公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方	中间仓模式下，中间仓主要为客户提供暂存及保管服务，只有产品在客户领用、上线装配合格后，与商品相关的风险与报酬才发生转移。
	②企业既没有保留通常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	中间仓的发出商品，公司保留了与所有权相联系的继续管理权。客户有权在后续使用过程中对检验不合格品退换货。只有客户领用后控制权或所有权才发生转移。
	③收入的金额能够可靠计量	取得客户已使用产品明细或结算单时，表明装配合格产品数量客户已进行确认，根据销售合同、订单约定的销售单价，收入确认的金额能够可靠计量。
	④相关经济利益很可能流入企业	根据销售合同约定，公司有权收取上线结算、装配合格后产品相关的收入款项。办理结算时已取得客户审批，客户已根据合同约定安排相应的付款计划，相关经济利益很可能流入公司。
	⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量	公司的销售成本系根据期初结存及本期入库情况加权平均计算而来，每月根据收入确认数量相应结转营业成本，故相关成本能够可靠计量。
新准则	①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	中间仓模式下，公司已与客户订立有法律约束力的权利义务合同。合同包括书面形式、口头形式以及其他形式（如隐含于商业惯例或企业以往的习惯做法中等）。
	②该合同明确了合同各方与所转让商品相关的权利和义务	公司与客户签订的销售合同中约定了各自与转让商品相关的权利和义务，包括产品质量、送货时间等。
	③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	合同已就交易价格和支付时间、方式等内容进行明确，不存在可变对价、非现金对价、重大融资成分等情况。
	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	公司通过销售商品获得营业收入和现金流，客户通过获得公司的产品进一步安排生产，双方履行合同改变了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	根据合同约定，公司有权收取上线结算、装配合格后产品相关的收入款项。办理结算时已取得客户审批，客户已根据合同约定安排相应的付款计划，相关经济利益很可能流入公司。

无论是新、旧准则，就商品购销而言，收入的确认前提实质上都强调合同约

定义务的履行以及对价很可能收取。中间仓模式下，公司通过定期查询客户提供的供应商平台数据或以邮件等方式获取客户已使用产品明细或结算单，根据客户使用产品数量和确定的价格，确认销售收入符合销售合同中关于交货时点、验收程序、退货政策、款项结算条款的约定；根据与客户签订的销售合同约定，公司在收到客户结算通知单后，表明客户已经确认结算通知单上的产品明细已经上线装配合格，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬或控制权转移给客户，取得了相应的收款权力；公司在收到客户的结算通知单后，根据结算通知单上的明细数量以及约定的产品价格开具增值税发票，即收入的金额能够可靠地进行计量或交易价格可以确认；在取得客户已使用产品明细或结算单时确认收入符合《企业会计准则第 14 号——收入》的要求。报告期内，公司在取得客户已使用产品明细或结算单时确认收入，收入确认的时间及依据保持一致。

3、公司上线结算收入确认方式与中鼎股份、朗博科技、天普股份及天诚股份等同行业可比上市公司一致，符合行业惯例。

报告期内，公司与存在中间仓或寄售模式的同行业可比上市公司收入确认时点一致，具体情况如下：

单位	主营业务和主要产品	收入确认政策
中鼎股份	密封件、特种橡胶制品（汽车、摩托车、电器、工程机械、矿山、铁道、石化、航空航天等行业基础元件）的研发、生产、销售与服务	汽车用橡胶制品收入确认的具体方法：一种是发货至客户指定地点，客户验收入库后确认收入；另一种是发货至客户指定地点，客户实际使用后出示验单或通过网络平台公示用量，公司在收到验单或在平台查询到客户公示的实际用量后确认收入
朗博科技	汽车用橡胶零部件的研发、生产和销售，主要产品包括车用 O 型圈、轴封、轮毂组件等产品，产品主要用于汽车空调系统。	国内销售：送货得到客户验收并确认无误后，确认收入实现。 出口销售：办理完出口报关手续，取得报关单，开具出口专用发票，据此确认收入
天普股份	汽车用高分子材料流体管路系统和密封系统零件及总成的研发、生产及销售。汽车流体管路主要为发动机附件系统、燃油系统、空调系统、车动力转向系统等软管及总成；汽车密封件产品主要为天窗排水管、大灯清洗管、底盘滴水管、密封垫、密封带、O 形圈、防尘器、减震器及其他异形制品。	国内销售业务，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，对于使用产品后结算的客户，公司将货物发往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，确认销售收入；对于收到产品后结算的客户，公司将产品运送至客户指定仓库并由客户仓库保管员签收确认或客户上门提货后，确认销售收入。
天诚股份	主要从事汽车系列油封及橡胶杂件产品研发、生产、销售与售后服务。主要产品有发动机气门油封、骨架油封、橡胶密封件、橡胶护套、绝缘、阻燃、橡胶制品、橡胶减震垫。	对于主机厂客户，公司将产品运抵客户指定的外仓，客户从外仓提货的产品销售，在客户实际从外仓提货使用并与公司对账确认后，公司根据开票通知单确认收入；对于维修客户，本公司将产品发往指定交货地点，在客户收到产品时确认收入。

单位	主营业务和主要产品	收入确认政策
盛帮股份	汽车类主要产品包括往复油封、旋转油封和静密封等产品，主要用于汽车发动机、变速箱和车桥三大总成系统	上线结算（即客户使用产品后）确认收入：公司将产品发至中间仓（客户自有仓库或第三方物流仓库），待客户领用并上线测试后，公司定期查询客户提供的供应商平台数据或以邮件等方式获取客户已使用产品明细或结算单，根据客户使用产品数量和确定的价格，确认销售收入

（3）说明来料加工的具体业务流程、与主要客户的权利义务约定、定价模式和收入确认方式，是否符合《企业会计准则》的规定；来料加工模式下的原材料、产成品的核算方式、是否独立核算采购与销售，发行人的具体加工工序、是否为产品核心加工环节；来料加工模式下，对各客户的加工费定价依据，并与自行组织生产同类产品并向其销售的售价与成本作对比分析；来料加工委托方的构成及变化情况、加工产品类型、数量及金额，各类产品毛利率的核算方式；报告期各期委托加工的各项费用是否归集完整，单位委托加工费是否公允，并提供相关依据。

（一）来料加工的具体业务流程、与主要客户的权利义务约定、定价模式和收入确认方式，是否符合《企业会计准则》的规定

1、来料加工的具体业务流程

报告期内，公司航空类产品主要应用于军用飞机及发动机，受产品应用领域的特殊性限制，对供应商技术和保密资质要求高，产品的非金属原材料及金属零件一般由客户提供，故交易模式多为来料加工。报告期内，公司航空类产品来料加工具体业务流程如下：

序号	业务流程节点	具体内容
1	供应商准入	在正式开展合作之前，客户会对公司综合业务能力、资质等开展评审，按照 GJB9001C 质量体系和保密要求进行现场审核，符合要求并经审核批准后，才会被纳入合格供应商范围。
2	产品报价	公司基于合作共赢、成本加成原则，结合加工成本、可比产品的历史价格，向客户提供初始报价，并与客户采购部门进行协商达成初步意向后，双方按照各自内部审价流程审定价格。
3	签订技术协议、首件鉴定	双方确定价格后，公司与客户签订技术协议、保密协议后，客户才会将相关技术标准、工程图纸发放给公司，公司根据技术协议中的约定，开展典型产品工艺研制及样品试制，经过双方及军方代表参与（有要求时）的首件鉴定、工艺评审、特殊过程评审符合要求后，将样品发给客户验收、装机验证。
4	批量订单与生产	按照相关规定要求完成前述工作、并经验收合格后，公司才会被纳入客户正式合格供应商目录。进入正式合格供应商目录后，客户才会将批量订单或合同下发至公司，委托加工合同对产品型号、数量、单价均有明确约定，如订单尚未对单价进行约定的，均签订价格协议。正式合同待双方完成审批流程后签署，合同中约定结算价格。报告期内，

序号	业务流程节点	具体内容
		公司军品类销售合同或委托加工合同最终结算价格与初始报价尚不存在价格差异。公司根据客户下达生产计划或订单指令后组织安排生产，严格按照技术协议完成生产，经质检部门检验合格后办理入库。
5	产品交付与结算	与公司经营所在地就近的客户，公司安排专人、专车根据合同约定交付周期如期交货，产品随附质检报告和军检合格单（有需求时），并取得签收记录；外地客户通过邮寄方式或客户指定方式发货，相关签收记录由客户签收后邮寄回传。
6	开具发票并收款	在订单或批次产品交付验收完成后，双方对账核对完成后，开具增值税专用发票，并按照合同约定收取货款。
7	对账	每个订单完成后或根据合同完成进度，公司与客户进行对账，确定未结算余额、应收款项余额等。

2、与主要客户权利、义务约定

报告期内，公司与来料加工主要客户具体约定如下：

客户名称	关于权利、义务的主要合同条款
客户 A	橡胶原材料由定制方（客户）提供，承揽方（公司）按照零件图纸及技术协议要求加工，完工出具零件合格证；加工物由承揽人负责运送至定作人指定地点，承揽人承担运输费用；承揽方对标的物先进行自检，自检合格开具合格证后交定作方验收。定作方按照技术协议书进行验收。定作方可以选择在定作方或承揽方所在地标的物进行全检或抽检，若认为任何部分或全部有缺陷或不合格的，可以拒收，承揽方均不得免除对标的物的质量责任；由定作方验收合格后，根据加工数量和约定的加工单价办理结算；合同内容涉及国家秘密的，应按照国家保密法律法规要求程序办理。
客户 C	甲方（客户）因生产需要，委托乙方（公司）生产加工，乙方以经双方确认的订单为依据进行生产，加工产品数量和进度按订单要求执行；乙方不得擅自调换甲方提供的原材料，否则甲方有权要求重做，并承担逾期交付违约责任；乙方送货，运费、装卸费、运输途中的保险费及运输过程中的一切风险由乙方承担。 甲方应当在收到货物 5 日内进行验收，乙方应当给予配合；验收方式为乙方验收合格后，由甲方进行入厂复验。甲方在验收中，如果发现产品的品种、型号、规格、质量等不符合规定，可代为保管或拒绝收货，并在 5 日内向乙方提出书面异议，甲方因代为保管发生的费用，由乙方承担。产品的质量缺陷必须使用后才能发现时，甲方应当在发现产品质量问题之日起六个月内提出异议；产品价格为双方商定价格或暂定价，涉及军方最终审价的，以军方审定价为准，多退少补；付款进度及期限为产品合格交付后，支付方式按甲方财务部要求；乙方严格遵守国家保密法律法规和甲方的保密管理制度。

3、定价模式及收入确认方式，是否符合《企业会计准则》的规定

公司采用成本加成模式定价。报告期内，公司来料加工模式具有较强的定制化特点，公司综合考虑该类产品的技术含量、加工复杂程度以及市场上其他厂家的供货能力等多种因素，采用成本加成模式向客户报价，成本主要包含直接人工成本、分摊的间接费用、模具费用、检测检验费用等。

客户通过邮寄、传真等方式向公司下达订单或者生产计划，公司完成订单后将产品或受托加工物资（以下统称“产品”）运送至客户处并交由客户签收、确

认。公司根据销售合同约定将产品交付给客户且客户已验收合格，根据客户验收合格的产品数量和确定的价格确认销售收入，其中涉及需军方最终审价的产品，若合同中约定了产品的暂定价格，按合同暂定价格确认收入。未约定暂定价格的产品，按同客户同产品同规格同价格的原则，在验收合格的当期确认收入，审价完成的当期按审定价与暂定价格的累计差异调整当期销售收入。报告期内，公司尚不存在军方最终审价与前期暂定价格差异的情况。

综上所述，报告期内，公司来料加工业务流程、与主要客户加工承揽合同中关于权利、义务的具体约定符合行业交易惯例；公司根据合同约定将产品交付给客户且客户验收合格，商品的法定所有权或控制权已转移，公司根据客户验收合格的产品数量和约定的价格确认销售收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

（二）来料加工模式下的原材料、产成品的核算方式、是否独立核算采购与销售，发行人的具体加工工序、是否为产品核心加工环节

1、报告期内，公司来料加工模式下原材料、产成品的核算方式

来料加工模式下，公司收到客户订单及原材料后，对原材料不进行账务处理，主要检查是否随附合格证，复核材料质量和重量是否与单证相符，并将实物单独保管、存放；报告期内，公司对来料加工模式下的产成品按批次法进行核算，即以不同产品的不同批次作为具体的成本核算对象，按照生产批次核算产品成本。产成品中成本中不包括客供原材料，主要成本费用包括辅助材料、人工成本、专门车间及设备的折旧、模具费用、检测检验费用等，公司按当月生产的产品定额工时分配至具体产品成本。

2、报告期内，公司来料加工是否独立核算采购与销售

报告期内，公司航空类产品主要应用于军用飞机及发动机，客户对供应商的生产场地、保密要求等均有较高标准，因此公司成立军品事业部专门负责航空类产品和其他军工产品的设计、生产与销售，并在专门的车间进行生产，独立核算采购与销售；报告期内，公司军品事业部对受托加工物资单独保管，并建立相应台账，完整记录材料入库、出库领用消耗情况，原料结余应客户要求退回或用于下批次产品继续生产。军品事业部中来料加工和其他生产模式的成本核算均按批次法核算，来料加工的采购和销售进行独立核算。

3、报告期内，公司来料加工具体加工工序、是否为产品核心加工环节

报告期内，公司来料加工具体加工工序主要包括胶料返炼、预成型、硫化、整修、检验检测等环节。公司在接收到受托加工的原材料及金属崁件后，进行入厂复验，技术部门按技术要求进行模具开发（客户未提供模具）、模具验证、工艺文件编制等，产品批量上线加工前会经历工艺评审、典型件生产、首件鉴定、特殊过程确认等环节。

根据公司与主要客户在加工承揽合同中的约定，所有生产工序均由公司自主完成，不得转包给第三方。生产过程中高品质模具开发、一段硫化、硫化罐硫化等产品成型工序都属于核心加工环节，公司加工完成的产品为最终成品，不需要继续加工，即可满足客户装配环节的要求。

（三）来料加工模式下，对各客户的加工费定价依据，并与自行组织生产同类产品并向其销售的售价与成本作对比分析

报告期内，公司航空类产品业务模式可分为两大类四小类，即自行组织生产模式下的客户委托生产和自主研制生产，来料加工模式下的甲供工装模具和自主设计工作模具，具体情况如下：

项目	业务模式	业务模式及主要客户
第一类	1.1 来料加工之甲供工装、模具	客户提供工装、模具的来料加工：由客户提供技术资料和非金属原材料、金属零件、工装模具，公司提供加工服务，主要成本为直接人工成本、检测、包装等费用。如客户 C。
第二类	1.2 来料加工之自主设计工装、模具	自主设计工装、模具来料加工：由客户提供技术资料和非金属原材料、金属零件，公司自主设计、加工工装模具，提供产品加工服务，主要成本为直接人工成本、检测、包装、模具费用分摊等费用。如客户 A。
第三类	2.1 销售商品之客户委托生产	由客户提供技术资料，公司根据其特定要求，采购橡胶混炼胶并进行入厂复验、模具开发、产品加工、交付等环节，主要成本为材料费用、直接人工成本、检测、包装、模具费用分摊等费用。如客户 B 部分产品。
第四类	2.2 销售商品之自主研制生产	由客户提供产品使用工况条件，公司根据产品使用要求，自主研制橡胶混炼胶，自行完成模具开发、样品试制、内部试验、装机试验等系列验证，符合要求并经客户或军方鉴定后方能批量生产交付。主要成本包含材料费用、直接人工成本、检测、包装、模具费用分摊等费用。如客户 B 部分产品。

公司的定价依据以第一类价格为基础，第二类在第一类价格基础上增加了模具费用分摊，第三类在第二类的基础上增加了材料费用分摊，第四类产品为公司核心竞争力产品，定价时需适当考虑了前期研发投入。

报告期内，公司航空类产品来料加工和销售商品情况如下：

单位：万元

类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售商品	主营业务收入	568.28	585.09	80.54	25.95
	销售占比	30.43%	41.15%	16.12%	6.93%
	销售单价	70.61	92.47	43.90	18.16
	单位成本	10.99	23.54	17.07	19.99
	毛利率	84.43%	74.54%	61.12%	-10.10%
来料加工	主营业务收入	1,299.30	836.75	419.00	348.31
	销售占比	69.57%	58.85%	83.88%	93.07%
	销售单价	24.15	22.01	24.11	35.16
	单位成本	5.35	2.24	5.07	10.59
	毛利率	77.85%	89.84%	78.96%	69.88%

公司航空类产品定制化程度较高和材质的特殊性，同一类明细产品不存在即来料加工又自行组织生产的情形，故无法对比分析明细产品自行组织生产和来料加工下的售价和成本，同时因定制化特点突出和明细产品差异较大，报告期内航空类产品自行组织生产和来料加工下的售价和成本不可比。

（四）来料加工委托方的构成及变化情况、加工产品类型、数量及金额，各类产品毛利率的核算方式。

1、报告期内，公司来料加工委托方的构成及变化情况、加工产品类型、数量及金额。

报告期内，公司来料加工产品主要为航空类产品，来料加工委托方主要为客户 C 和客户 A。主要委托方及加工数量、主营业务收入情况如下：

单位：万个，万元

客户名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	数量	收入	占比	数量	收入	占比	数量	收入	占比	数量	收入	占比
客户 A	32.80	667.44	51.37%	25.98	483.90	57.83%						
客户 C	16.26	530.39	40.82%	11.13	334.68	40.00%	17.38	419.00	100.00%	9.91	348.31	100.00%
其他零星加工	4.73	101.47	7.81%	0.91	18.17	2.17%						
合计	**53.79**	**1,299.30**	**100.00%**	**38.02**	**836.75**	**100.00%**	**17.38**	**419.00**	**100.00%**	**9.91**	**348.31**	**100.00%**

2、报告期内，公司来料加工模式下，各类产品毛利率的核算方式。

来料加工模式下，公司与委托方签订加工承揽合同，合同价款表现为加工费，加工费与主要材料价格变动无关，且均由客户提供主要原材料。公司在收到受托加工物资后，实物单独保管，不涉及原材料入库相关账务处理。公司根据产品交付时间等要求安排生产计划，以 ERP 系统归集的收入和成本金额来计算各类产

品的毛利率，毛利率=（收入-成本）/收入*100%。以不同产品的不同批次作为具体的成本核算对象，按照生产批次核算产品成本。通过 ERP 系统执行产品销售流程确认营业收入并结转对应产品营业成本，根据销售订单记录销售单价、发货数量、提取对应产品的成本、单价等信息，确保营业收入确认与营业成本结转的产品品种、数量保持一致，报告期内，公司来料加工模式下毛利率核算准确，核算方法符合《企业会计准则》要求。

（五）报告期各期委托加工的各项费用归集及委托加工费公允性

报告期内，公司委托加工费用包括辅助材料、人工成本、专门车间及设备的折旧、模具费用、检测检验费用等，委托加工的各项费用归集完整，按当月生产的产品定额工时分配至具体产品成本，分摊方法符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司委托加工费定价时已综合考虑直接人工成本、工艺复杂度、技术标准、加工数量、委托方其他要求（如交货时间、质量要求）等因素，并经双方协商一致后签订加工协议或相关价格协议确认；报告期内，委托方均为国有大型企业或其下属单位，其采购管理规范，委托加工费定价已通过内部审核流程，涉及军方审价的定型产品的价格或已通过军方最终审定，交易价格具有公允性。报告期内，公司与主要来料加工委托方不存在关联关系，委托加工费不存在显失公允和利益倾斜的情况。因受托加工产品属于定制化加工，且涉及航空行业保密要求高，难以通过公开渠道查询到公司主要客户与第三方的交易价格，无法进行比较。

（4）披露军品价格审定的程序和依据，报告期内合同约定暂定价和未约定暂定价的收入及占比情况，发行人主要产品及在研产品通过设计定型批准、确定初始暂定价格、确定调整暂定价格的时间，暂定价较初始价调整较大的原因，是否面临再次调价及调价范围，相关收入确认的内部控制措施情况，并披露审价与调价对发行人生产经营的影响、金额及占比。

（一）军品价格审定的程序和依据

根据军方采购制度规定，军队采购方式包括公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源、询价五种方式。根据《军品价格管理办法》，国内军方对军品采购的审价流程如下：

生产单位编制并向驻厂军代表室提出定价成本等价格资料和报价方案，驻厂

军代表室自收到报价方案之日起 1 个月内，提出对报价方案的意见。没有特殊理由在规定期限内未提出不同意见的视为同意。生产单位将驻厂军代表室核实并签署意见的报价方案连同有关资料报送军方价格主管部门，抄送军方装备订货部门。驻厂军代表室对报价方案有不同意见的，军方价格主管部门应当同军方装备订货部门协商。报送定价方案时，包括：军方定价申请表、制造成本和期间费用汇总表、主要原材料和外购件的消耗表和价格表，生产单位制造工时和军品、民品工时资料。

军队价格主管部门组织专家组审价，军品价格由军品定价成本和军品利润两部分组成。军品定价成本包括制造成本和期间费用，制造成本包括直接材料、直接工资、其他直接支出、制造费用和军品专项费用（如质量筛选费、试验及测试费、专用仪器设备费、原材料和外购件各种理化试验和测试实验，以及工艺试验费、工装费等）。军方价格主管部门确定军品价格，批复生产单位，抄送军队装备订货。

报告期内，公司军品业务主要为主机厂配套，因产品单位价值不高，价格调整空间小，在签订销售合同或加工承揽合同时绝大部分已确定价格，涉及军方审价的暂定价产品较少。军工单位在完成价格军方最终审定后，如有重大调整，会与公司重新就原暂定价格进行商议。报告期内，尚未出现对原暂定价格进行调整的情形。

（二）报告期内，公司合同约定暂定价和未约定暂定价的收入及占比情况，公司主要产品及在研产品通过设计定型批准、确定初始暂定价格、确定调整暂定价格的时间，暂定价较初始价调整较大的原因，是否面临再次调价及调价范围

报告期内，公司军工配套产品主要为已定型产品，绝大部分已通过军方价格审定。报告期内，公司军品验收模式下按确定价格和暂定价格确认收入情况如下：

单位：万元

类型	2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例
按确定价格确认收入金额	1,819.63	92.35%	1,534.57	99.79%
按暂定价格确认收入金额	150.84	7.65%	3.27	0.21%
合计	**1,970.47**	**100.00%**	**1,537.83**	**100.00%**
类型	**2018 年度**		**2017 年度**	

	金额	比例	金额	比例
按确定价格确认收入金额	556.07	99.86%	424.96	100.00%
按暂定价格确认收入金额	0.78	0.14%		
合计	**556.85**	**100.00%**	**424.96**	**100.00%**

报告期内，公司军品验收确认收入模式下包括已约定暂定价和确定价格两种模式，不存在未约定价格确认收入的情况。同时，截至本回复出具日，公司不存在因军方审价调整原暂定价格的情形。

报告期内，公司定型产品和非定型产品的销售收入情况如下：

单位：万元

类型	2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例
产品类小计	1,962.06	99.57%	1,493.54	97.12%
其中：定型产品	1,913.73	97.12%	1,490.66	96.93%
非定型产品	48.33	2.45%	2.88	0.19%
模具及材料	8.41	0.43%	44.30	2.88%
合计	**1,970.47**	**100.00%**	**1,537.83**	**100.00%**
类型	**2018 年度**		**2017 年度**	
	金额	**比例**	**金额**	**比例**
产品类小计	541.77	97.29%	409.69	96.41%
其中：定型产品	538.85	96.77%	409.69	96.41%
非定型产品	2.92	0.52%		
模具及材料	15.09	2.71%	15.26	3.59%
合计	**556.85**	**100.00%**	424.96	100.00%

报告期内，公司军工产品定制化程度高，经过客户的批准后方开始进行大批量的生产，大部分为已定型产品，商务磋商时在成本加成定价方式基础上已约定价格或不涉及军方最终审价；有少量产品在客户处尚在设计定型阶段，公司同客户都签有技术开发合同或小批量采购合同，明确约定采购数量及价格，产品交付验收合格后付款。

综上，报告期内，公司不存在未约定暂定价确认收入情况；公司主要产品为定型产品，未设计定型的产品均已约定产品价格和数量，报告期内，公司不存在因军方审价调整原暂定价格的情形。

（三）相关收入确认的内部控制措施情况

报告期内，公司制定的《销售管理制度》、《财务管理制度》等对销售收入进

行管理，与军品销售收入确认的相关控制措施主要如下：

1、军品事业部独立核算，并设置销售台账及时反映各种商品销售的开单、发货、收款、库存等情况；完整保存销售合同、客户订单、客户签收回执等相关购货单据；

2、销售人员及时监控物流发货情况，及时取得客户的收货确认单，避免货物丢失，造成公司损失；

3、每月末，公司与客户进行账务核对，确定已发货、已签收、已结算情况。

（四）报告期内涉及军方最终审价的产品及调价的影响

报告期内，公司所有军工产品收入的价格均已通过合同、订单、价格协议等约定暂定价或确定价格，截至本回复出具之日，公司不存在按暂定价确认收入后最终审价时调整价格的情形；报告期内，军品验收模式下按照暂定价确认销售收入金额分别为 0 万元、0.78 万元、3.27 万元和 150.84 万元，占销售收入的比例极低，军品销售审定价格下调对公司经营业绩影响极小。

（5）说明报告期内是否存在未签订合同即发货的情形，如存在，请说明发货到后续签订合同的时间周期，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在发出商品长期挂账情形。

（一）报告期内，公司存在未签订合同即发货的情形

报告期内，公司军品业务存在未签订合同即发货的情形。由于军品销售的特殊性，客户内部合同的审批流程较长，存在未签订合同，根据双方认可的委托加工订单发货的情形，委托加工订单及前期价格协议已对产品品种、数量及单价达成一致约定。

报告期内，公司未签订合同即发货的产品数量、含税金额等具体情况如下：

单位：万元

期间	产品数量（万件）	收入		占主营业务收入的比例	期后已签合同金额（含税）
		含税	不含税		
2019 年度	25.98	546.81	483.90	2.04%	546.81
2020 年度	27.52	635.46	562.35	2.14%	635.46

2019 年度、2020 年度存在未签订合同即发货的产品销售收入金额分别为 483.90 万元、562.35 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 2.04%、2.14%，未签订合同即发货产品销售收入占比较小。发货到后续签订合同的时间周期一般为

3 至 12 个月，截至本回复出具之日，2019 年度和 2020 年度未签订合同即发货的销售已全部补签销售合同，产品数量和价格、主要结算条款等均与委托加工订单及前期价格协议等约定一致。

（二）相关收入确认符合《企业会计准则》的规定

2019 年及以前执行的收入准则，强调“风险和报酬”的转移。收入确认的主要条件：在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，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，确认商品销售收入的实现；2020 年开始适用新的《企业会计准则第 14 号——收入》，与以往准则相比，新准则强调“合同”和“商品控制权”的转移。准则所称合同，是指双方或多方之间订立有法律约束力的权利义务的协议。合同包括书面形式、口头形式以及其他形式（如隐含于商业惯例或企业以往的习惯做法中等）。企业与客户之间的合同同时满足下列五项条件的，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，具体条件包括：一是合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；二是该合同明确了合同各方与所转让商品相关的权利和义务；三是该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；四是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；五是企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

公司未签订合同即发货的产品虽未形成书面合同，但存在双方认可的订单以及业务邮件、现场洽谈等隐含于商业惯例形式的合同约定，客户下达的订单、生产批次计划可以视为合同要约。客户向公司发出每一批次的订单并被公司接受后，其实质就是订立了受托加工业务的合同，在全部完成每一批次各种产品的加工后签订的书面合同，其实质是对原已订立的合同在交易完成后将其以正式的书面合同形式重新表述。因此，未签订合同即发货的产品已满足交易价格已确认的条件。另一方面，公司交付的产品已由客户控制并正常使用，对已完成交付的产品均已得到客户签字确认，相关控制权已转移至客户。基于上述交易背景，公司将未签订合同即发货的产品在取得对方验收单时确认收入符合《企业会计准则》的规定。

（三）不存在发出商品长期挂账情形

报告期内，公司军品业务存在未签订合同即发货的情形，主要客户为中航工业、中航发下属单位等。公司将产品运送至客户处并由客户签收无误、验收确认，商品所有权上的主要风险和报酬、控制权在此时转移，公司则确认收入的实现，因此不存在发出商品长期挂账的情况。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、访谈发行人财务部负责人、销售部相关人员，了解发行人销售循环内部控制，评价内部控制的设计是否合理，确定其是否得到执行；了解发行人销售模式、销售合同的签订过程、销售合同的执行情况、各收入结算模式下销售收入的确认政策；

2、查询发行人中间仓管理相关的内部控制制度，访谈公司销售业务人员、中间仓管理人员，了解发行人关于中间仓管理的相关内部控制，评价内控制度的设计是否合理，测试相关内部控制的运行有效性；

3、将报告期内的收入确认政策、采取中间仓管理及上线结算模式，与同行业可比公司进行比较，分析是否存在差异；

4、检查销售合同，了解主要合同条款或条件，结合与收入确认相关的订单、销售发票、发货单、签收单、客户对账单、结算单、报关单及提单，核实收入是否被记录于恰当的时点及收入金额的准确性；

5、了解军工产品业务客户背景、来料加工的业务流程、检查合同或订单，复核是否符合《企业会计准则》的规定；了解各客户的加工费定价依据，对成本、收入进行分析核实成本归集是否完整；

6、了解军品审价相关流程，询问发行人对已提交审价产品预计审价情况的判断，分析是否会存在审定价大幅低于暂定价格的可能性；

7、检查军工合同中的价格约定情况，获取产品销售明细清单，核对销售价格与合同或订货单价格是否一致；

8、检查报告期未签订合同发货的明细，复核相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人收入确认方式根据销售模式，销售合同中关于交货时点、验收程序、款项结算条款等因素综合考虑确定。报告期内，发行人销售模式和销售合同相关约定符合行业交易惯例，销售收入确认时点符合《企业会计准则第 14 号——收入》的要求，发行人已充分披露不同收入确认方式的收入构成及占比、对应主要客户情况；

2、采用中间仓结算模式的客户，结算周期固定，定期通过在线结算系统或邮件收取客户发出的结算单或开票通知单，客户采用零库存管理模式，实际上线时与供应商进行结算，客户按月发出结算单或开票通知单，因此实际领用时间和开票通知单下达时间存在时间差异，但公司采用一致的收入确认模式，上线结算符合行业惯例。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；不存在次月取得外部证据导致收入跨期确认的情形，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》规定；

3、来料加工主要是航空类产品，产品经客户验收后，将签收确认单发回公司，相关收入确认符合《企业会计准则》的规定；军品类业务由单独的军品业务部门管理，加工环节为该产品的核心程序环节，报告期各期委托加工的各项费用归集完整；

4、公司军品业务主要为主机厂配套，在签订销售合同或加工承揽合同时绝大部分已确定价格，涉及军方审价的暂定价产品较少。少部分约定暂定价，报告期内暂未发生调整价格的情况，相关收入确认的内部控制措施能有效实施；

5、报告期内发行人存在未签订合同即发货的情形，收入整体占比较小，与相关客户特征相符，收入确认及计量符合《企业会计准则》的规定，不存在发出商品长期挂账的情形。

16. 关于营业收入

申报材料显示：

（1）发行人主要从事橡胶高分子材料制品的研发、生产和销售，主要客户包括为汽车、电气、航空等领域。报告期内营业收入分别为 20,890.20 万元、21,950.28 万元、24,429.37 和 11,460.47 万元。其他业务收入主要为原材料和模具销售。

（2）发行人外销收入分别为 1,771.02 万元、1,875.35 万元、1,801.07 万元和1,036.15 万元，占当期营业收入的比重分别为8.53%、8.72%、7.58%和9.19%，发行人未按照本所审核关注要点的要求披露主要境外客户、与海关出口数据的匹配情况等。

（3）报告期内，发行人主营业务收入中 2017 年第四季度、2019 年第四季度占比较高，2020 年第二季度相比以前年度大幅增长。

（4）发行人未按照《招股说明书准则》的要求披露主要产品的销量、价格变化对收入增减变化的影响等，此外，发行人未按照本所审核关注要点的要求披露报告期内是否存在退换货情况、是否存在第三方回款和现金交易。

请发行人：

（1）按细分产品类别补充披露汽车、电气、航空及其他的主要客户销售量变化情况、新增客户的数量及金额，进一步定量分析报告期内各主要产品收入变动的原因；结合行业与技术、产业政策、整车厂相应车型产销量、同行业可比公司等说明发行人汽车类产品收入增长是否与下游乘用车市场需求波动一致，如存在差异，请分析差异原因及合理性。

（2）披露公司汽车、电气、航空、其他等各类主要产品单价情况、价格形成机制，定量分析上述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；披露报告期内国四、国五、国六标准下的汽车类产品收入、销量及单价变动情况，分析变动原因及合理性。

（3）披露公司汽车类产品是否为定制件，主要产品能否对应到整车制造商的具体车型，如能对应，请披露发行人产品产量、销量是否和具体车型车辆终端销售情况相匹配，发行人产品是否存在年降情形，如存在，请披露主要客户年降政策、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披露收入及占

比情况，并结合前述情况分析年降政策对发行人经营业绩的影响。

（4）披露发行人报告期各期是否存在退换货情况，如有，请披露客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退换条款及会计处理方式；是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

（5）披露报告期内营业收入、净利润各季度对比情况，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，分析并披露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，以及公司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 2017 年第四季度、2019 年第四季度收入占比较高、2020 年第二季度收入大幅增长的原因及合理性，是否存在突击确认收入情形。

（6）说明报告期内其他业务收入的主要内容、销售流程、成本结算方式，发生其他业务收入的原因，其他业务收入与其他业务成本的会计处理方式，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，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司一致。

（7）说明海关报关数据情况、增值税退税的流程、人民币汇兑损失的计算过程；结合报告期内外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系。

（8）披露发行人报告期内是否存在第三方回款，如存在，披露存在第三方回款的原因、是否符合行业经营特点、相关方是否为关联方，列表披露报告期各期第三方回款金额、占当期营业收入比例，并披露保荐人对发行人第三方回款所对应的营业收入真实性的核查结论；披露报告期内是否存在现金交易，如存在，请披露存在现金交易的原因、必要性与合理性、是否符合行业经营特点、相关方是否为关联方，相关收入确认及成本核算的原则与依据等，并列表披露报告期各期现金交易金额、占当期销售金额（如为现金销售）或采购总额的（如为现金采购）比例，并披露保荐人对发行人现金交易真实性、合理性和必要性的核查结论。

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、外销收入核查方法等。

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）按细分产品类别补充披露汽车、电气、航空及其他的主要客户销售量变化情况、新增客户的数量及金额，进一步定量分析报告期内各主要产品收入变动的原因；结合行业与技术、产业政策、整车厂相应车型产销量、同行业可比公司等说明发行人汽车类产品收入增长是否与下游乘用车市场需求波动一致，如存在差异，请分析差异原因及合理性。

（一）按细分产品类别补充披露汽车、电气、航空及其他的主要客户销售量变化情况、新增客户的数量及金额，进一步定量分析报告期内各主要产品收入变动的原因

报告期内，公司主营业务收入变动情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
汽车类产品	15,270.86	10.07%	13,874.25	-1.20%	14,042.81	-6.55%	15,027.15
电气类产品	7,025.38	7.43%	6,539.67	25.39%	5,215.45	63.83%	3,183.37
航空类产品	1,867.57	31.35%	1,421.84	184.63%	499.54	33.47%	374.27
其他类产品	2,148.96	12.03%	1,918.24	10.14%	1,741.65	-20.19%	2,182.21
合计	**26,312.77**	**10.77%**	**23,753.99**	**10.49%**	**21,499.45**	**3.53%**	**20,767.00**

报告期内，公司主营业务收入总体稳步增长，主营业务收入增幅分别为 3.53%、10.49%和 10.77%。报告期内，公司主营业务收入变动按产品分类分析如下：

1、汽车类产品

公司汽车类产品种类较多，按照产品的功能和用途，可划分为往复油封、旋转油封和静密封三类。报告期内，汽车类产品收入的具体构成如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
往复油封	4,372.79	0.89%	4,334.18	2.55%	4,226.24	-5.43%	4,468.90
旋转油封	4,699.20	23.99%	3,789.87	2.16%	3,709.85	-17.99%	4,523.41
静密封	6,198.87	7.80%	5,750.20	-5.84%	6,106.72	1.19%	6,034.84
合计	**15,270.86**	**10.07%**	**13,874.25**	**-1.20%**	**14,042.81**	**-6.55%**	**15,027.15**

从细分产品来看，报告期内，往复油封作为公司技术成熟的主打产品，客户

资源和产品结构较为稳定，报告期内销售收入波动较小。

报告期内，旋转油封销售收入波动较大。2019 年度，公司的旋转油封产品销售收入和上年度相比略有增长，主要是公司为法士特和长城汽车开发的多项新产品形成收入所致。2020 年度，公司旋转油封产品销售收入持续上升，较 2019 年增加 23.99%，主要系长城汽车基于公司产品质量的稳定性和服务及时性，增加了 EB、EC 型发动机旋转油封的供货份额，法士特增加了旋转油封采购订单所致。

静密封产品销售收入各年度变动趋势与往复油封和旋转油封不一致，主要原因是静密封产品包含的种类较多，不同年度之间客户及产品结构变化对冲导致总体变化不大。2019 年度静密封产品的收入下降主要是因为绵阳新晨、北京汽车、比亚迪等客户由于部分机型改造，导致公司产品销售有所下滑。2020 年度静密封产品收入增长 7.80%，主要系受益于汽车行业回暖，主要客户长城汽车、远景汽配、浙江博弈、江淮汽车等静密封产品采购需求均有所增加所致。

报告期内，汽车类产品收入主要客户销售收入及变化情况如下：

单位：万元

客户	产品分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
长城汽车	往复油封	1,088.85	-13.31%	1,255.96	26.84%	990.21	1.08%	979.67
	旋转油封	1,277.00	80.60%	707.10	552.13%	108.43	-0.67%	109.15
	静密封	1,035.72	9.03%	949.95	2.46%	927.14	12.53%	823.88
	小计	3,401.57	16.77%	2,913.01	43.80%	2,025.78	5.91%	1,912.71
	销售占比	22.27%		21.00%		14.43%		12.73%
远景汽配	往复油封	1,293.62	48.69%	870.03	10.61%	786.57	0.87%	779.76
	旋转油封	516.92	13.33%	456.13	-17.33%	551.74	-4.47%	577.56
	静密封	1,008.19	18.96%	847.49	-31.11%	1,230.14	8.71%	1,131.57
	小计	2,818.72	29.68%	2,173.65	-15.37%	2,568.45	3.20%	2,488.90
	销售占比	18.46%		15.67%		18.29%		16.56%
法士特	旋转油封	1,593.69	17.11%	1,360.85	37.50%	989.72	29.51%	764.23
	静密封		-100.00%	4.61				
	小计	1,593.69	16.71%	1,365.46	37.96%	989.72	29.51%	764.23
	销售占比	10.44%		9.84%		7.05%		5.09%
浙江博弈	往复油封							
	旋转油封	30.30	100900%	0.03	-90.32%	0.31	-82.86%	1.80
	静密封	867.76	11.89%	775.52	-15.49%	917.69	3.95%	882.78
	小计	898.05	15.80%	775.54	-15.52%	918.00	3.78%	884.57
	销售占比	5.88%		5.59%		6.54%		5.89%

客户	产品分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
航天三菱	往复油封	270.05	16.08%	232.65	-37.44%	371.91	-57.13%	867.60
	旋转油封	174.94	-2.10%	178.70	-57.82%	423.64	-59.93%	1,057.18
	静密封	248.24	-35.49%	384.79	13.82%	338.08	80.00%	187.82
	小计	693.23	-12.93%	796.14	-29.77%	1,133.63	-46.34%	2,112.59
	销售占比	4.54%		5.74%		8.07%		14.06%
上汽集团	往复油封	514.95	-17.65%	625.34	23.47%	506.46	10.01%	460.38
	静密封	2.13	-57.31%	4.99	1088.10%	0.42		
	小计	517.08	-17.97%	630.33	24.35%	506.88	10.10%	460.38
	销售占比	3.39%		4.54%		3.61%		3.06%
江淮汽车	往复油封	191.17	32.53%	144.25	-23.62%	188.86	32.98%	142.02
	旋转油封	117.79	70.93%	68.91	3.95%	66.29	-33.54%	99.75
	静密封	82.79	84.02%	44.99	-29.27%	63.61	-36.81%	100.67
	小计	391.76	51.75%	258.14	-19.02%	318.76	-6.91%	342.43
	销售占比	2.57%		1.86%		2.27%		2.28%
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	往复油封	88.92	92.84%	46.11	-53.04%	98.18	-41.83%	168.77
	旋转油封	43.82	-20.96%	55.44	-38.45%	90.07	-31.34%	131.18
	静密封	250.36	26.11%	198.53	-33.12%	296.85	45.99%	203.34
	小计	383.10	27.67%	300.08	-38.14%	485.10	-3.61%	503.29
	销售占比	2.51%		2.16%		3.45%		3.35%
江苏东方汽车装饰件有限公司	往复油封		-100.00%	3.99	1187.10%	0.31		
	旋转油封	34.11	-32.56%	50.58				
	静密封	289.53	-9.27%	319.10	-18.87%	393.31	13.08%	347.83
	小计	323.64	-13.39%	373.67	-5.07%	393.62	13.16%	347.83
	销售占比	2.12%		2.69%		2.80%		2.31%
绵阳新晨	往复油封	110.50	-37.92%	177.99	-36.59%	280.68	-19.05%	346.72
	旋转油封	61.02	-65.77%	178.27	-44.45%	320.90	-12.59%	367.11
	静密封	35.60	-40.58%	59.91	-27.62%	82.77	-29.60%	117.57
	小计	207.13	-50.23%	416.17	-39.19%	684.34	-17.69%	831.40
	销售占比	1.36%		3.00%		4.87%		5.53%
合计	**往复油封**	**3,558.07**	**6.01%**	**3,356.32**	**4.13%**	**3,223.18**	-13.93%	3,744.92
	旋转油封	**3,849.58**	**25.97%**	**3,056.01**	**19.79%**	**2,551.10**	-17.92%	3,107.96
	静密封	**3,820.31**	**6.42%**	**3,589.88**	**-15.53%**	**4,250.02**	11.98%	3,795.46
	小计	**11,227.96**	**12.25%**	**10,002.21**	**-0.22%**	**10,024.29**	-5.86%	10,648.31
	销售占比	**73.53%**		**72.09%**		**71.38%**		**70.86%**

报告期内，公司汽车类主要客户销售收入占比分别为70.86%、71.38%、72.09%和73.53%，主要客户销售收入情况较为稳定。

报告期内，公司汽车类产品新增客户数量、销售收入及占比情况如下：

单位：万元

产品分类	2020 年度新增客户			2019 年度新增客户			2018 年度新增客户		
	数量（家）	收入	占比	数量（家）	收入	占比	数量（家）	收入	占比
往复油封	7	100.46	2.30%	8	43.87	1.01%	6	28.75	0.68%
旋转油封	10	154.71	3.29%	13	105.37	2.78%	12	36.07	0.97%
静密封	26	106.17	1.71%	29	590.00	10.26%	26	71.21	1.17%
合计	**-**	**361.34**	**2.37%**	**-**	**739.24**	**5.33%**	**-**	**136.03**	**0.97%**

注：新增客户口径为 2018 年度新增客户系相对于 2017 年新增客户，2019 年度新增客户系相对于 2017 年、2018 年新增客户，2020 年度新增客户系相对于 2017 年、2018 年、2019 年新增客户；占比为各类产品新增客户收入占该类产品销售收入的比例。

汽车行业进入壁垒较高，成规模的整车厂商或主机厂性质的新客户开拓难度大、培育周期长。报告期内，公司新增客户主要为零星采购，收入占比低，对收入增长贡献小。2019年度静密封新增客户对其销售收入增长有较大贡献，与往复油封、旋转油封相比，静密封产品的技术难度相对较低，获取新客户相对较为容易。

2、电气类产品

公司电气类产品用于输配电领域，按照产品的功能和应用场景分为母线连接器和电缆附件两类，其收入及变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
母线连接器	5,202.29	9.36%	4,757.18	7.58%	4,422.08	55.46%	2,844.44
电缆附件	1,823.09	2.28%	1,782.49	124.67%	793.38	134.08%	338.93
合计	**7,025.38**	**7.43%**	**6,539.67**	**25.39%**	**5,215.45**	**63.83%**	**3,183.37**

随着我国电网投资的不断增长以及国家电力投资近年来逐渐向输配电建设方向倾斜，下游市场需求旺盛，公司着力开拓该细分市场，报告期内公司电气类产品总体销售收入持续增长。

（1）母线连接器

公司的母线连接器产品主要包括侧扩母线、顶扩母线、套管和开关柜中所用的绝缘件、密封件等。报告期内，公司母线连接器产品收入持续增长，主要原因为：①公司陆续成功开发了 10kV 顶部连接母线、35kV 顶部连接母线、10kV 侧拼

母联-8#等多项新产品，在报告期内逐步形成销售；②公司通过与电力设计院召开技术交流会、参加电力展会等方式开发目标客户群体，报告期内成功开发出双杰电气、汇网电气、川开电气有限公司（上市公司特锐德子公司）、七星电气股份有限公司等新客户，实现批量销售；③公司原有产品质量稳定，获得客户好评，订单需求持续增长，报告期内销售收入相应有所增长。

（2）电缆附件

报告期内，公司电缆附件产品收入持续增长，主要是因为公司成功开发内锥插拔式终端及堵头、35kV 可分离连接器、PT 连接电缆等新产品，报告期内在汇网电气、施耐德等客户中推广使用，实现销售收入。

报告期内，电气类产品收入主要客户销售收入及变化情况如下：

单位：万元

客户名称	产品分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
施耐德	母线连接器	3,152.78	15.27%	2,735.18	0.76%	2,714.49	23.60%	2,196.25
	电缆附件	404.59	-37.36%	645.88	285.00%	167.76	14238.46%	1.17
	小计	3,557.37	5.21%	3,381.06	17.31%	2,882.25	31.17%	2,197.42
	销售占比	50.64%		51.70%		55.26%		69.03%
双杰电气	母线连接器	368.60	-46.14%	684.35	25.24%	546.44	5464.56%	9.82
	销售占比	5.25%		10.46%		10.48%		0.31%
特锐德	母线连接器	213.05	38.93%	153.35	571.41%	22.84	3162.86%	0.70
	电缆附件	149.85	11.12%	134.85	183.18%	47.62	42.70%	33.37
	小计	362.89	25.92%	288.20	309.04%	70.46	106.81%	34.07
	销售占比	5.17%		4.41%		1.35%		1.07%
麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司	母线连接器	167.66	-22.00%	214.96	-22.44%	277.16	27.31%	217.71
	电缆附件	7.52	-29.59%	10.68	-3.00%	11.01	-60.32%	27.75
	小计	175.18	-22.36%	225.64	-21.70%	288.17	17.40%	245.46
	销售占比	2.49%		3.45%		5.53%		7.71%
金冠电气股份有限公司	母线连接器	43.42						
	电缆附件	192.19						
	小计	235.61						
	销售占比	3.35%						
合计	**母线连接器**	**3,945.51**	**4.16%**	**3,787.84**	**6.37%**	**3,560.94**	**46.87%**	**2,424.48**
	电缆附件	**754.15**	**-4.71%**	**791.41**	**249.58%**	**226.39**	**263.44%**	**62.29**
	合计	**4,699.65**	**2.63%**	**4,579.25**	**20.91%**	**3,787.32**	**52.30%**	**2,486.77**
	销售占比	**66.90%**		**70.02%**		**72.62%**		**78.12%**

报告期内，公司电气类产品主要客户销售收入占比分别为78.12%、72.62%、70.02%、66.90%，主要客户销售收入金额稳定但占比逐年下降，主要是因为随着公司市场开拓力度的加强和公司产品市场接受程度的提升，公司在保证与重点客户如施耐德销售收入的同时增加了其他客户销售收入。

报告期内，公司电气类产品新增客户数量、销售收入及占比情况如下：

单位：万元

产品分类	2020 年度新增客户			2019 年度新增客户			2018 年度新增客户		
	数量（家）	收入	占比	数量（家）	收入	占比	数量（家）	收入	占比
母线连接器	27	140.30	2.70%	35	308.15	6.48%	26	335.54	7.59%
电缆附件	21	278.33	15.27%	36	265.91	14.92%	23	347.49	43.80%
合计	**-**	**418.63**	**5.96%**	**-**	**574.06**	**8.78%**	**-**	**683.03**	**13.10%**

注：新增客户口径为 2018 年度新增客户系相对于 2017 年新增客户，2019 年度新增客户系相对于 2017 年、2018 年新增客户，2020 年度新增客户系相对于 2017 年、2018 年、2019 年新增客户；占比为各类产品新增客户收入占该类产品销售收入的比例。

报告期内，公司电气类产品新增客户对销售收入的贡献逐年下降，主要是因为公司的电气类产品以10kV产品为主，该细分领域竞争较为激烈。公司逐步向35KV及以上电压等级产品转型，通过丰富技术含量高的产品系列，增加销售收入和利润。

3、航空类产品

公司生产的航空类产品主要包括 O 形圈、皮碗、垫片等橡胶制品，主要用于军用飞机及发动机。报告期内，公司航空类产品主营业务收入分别为 374.27 万元、499.54 万元、1,421.84 万元和 1,867.57 万元，增幅分别为 33.47%、184.63%、31.35%，增长较快。由于航空领域应用场景的特殊性，客户对于其供应商的要求非常严格，需要通过合格供应商认证。通过多年努力，公司成为中航工业和中航发下属飞机制造单位及其他航空领域客户的供应商，销售规模持续上升。报告期内，随着公司产品配套的客户主机产品批量的快速增长，公司航空类产品收入相应快速增长。

报告期内，公司航空类产品主要客户销售收入及变化情况如下：

单位：万元

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
客户 A	667.44	37.93%	483.90				
客户 C	530.39	58.48%	334.68	-20.12%	419.00	20.29%	348.31

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
客户 B	303.54	-24.04%	399.63	2,525.69%	15.22		
客户 D	132.74	175.49%	48.19				
客户 E	101.47	458.40%	18.17				
小计	**1,735.58**	**35.11%**	**1,284.57**	**195.83%**	**434.22**	**24.66%**	**348.31**
航空类收入	**1,867.57**	**31.35%**	**1,421.84**	**184.63%**	**499.54**	**33.47%**	**374.27**
上述主要客户销售收入占比	**92.93%**		**90.35%**		**86.92%**		**93.06%**

报告期内，公司航空类主要客户销售收入占比分别为93.06%、86.92%、90.35%和92.93%，受国内军用航空制造企业较为集中的影响，公司航空类销售收入较为集中。公司凭借稳定的产品质量、过硬的加工能力和领先同行业的技术水平，与主要客户合作日益紧密。报告期内，各主要客户销售收入总体上均呈上升趋势。其中客户C2019年度销售收入较2018年度减少84.32万元，减少20.12%，主要系某外贸机型生产线转移至境外，由整机采购国家军工企业就近配套，公司配套订单减少所致；客户B2020年度销售收入较2019年度减少96.09万元，减少24.04%，主要系某型号机装机量减少所致。

报告期内，公司航空类产品新增客户数量、销售收入及占比情况如下：

单位：万元

2020 年度新增客户			2019 年度新增客户			2018 年度新增客户		
数量（家）	收入	占比	数量（家）	收入	占比	数量（家）	收入	占比
9	70.80	3.79%	9	681.94	47.96%	8	55.02	11.01%

注：新增客户口径为 2018 年度新增客户系相对于 2017 年新增客户，2019 年度新增客户系相对于 2017 年、2018 年新增客户，2020 年度新增客户系相对于 2017 年、2018 年、2019 年新增客户。

公司进入航空领域时间晚于汽车和电气领域，同时受制于军用航空制造企业较为集中、市场进入壁垒高的影响，客户群体数量远小于汽车领域和电气领域。报告期内新增客户主要以零星采购为主，2019年新增客户销售收入占比高，系新增主要客户客户A，基于公司领先同行业的模具开发、检测试验等技术优势，产品价格、行业口碑等市场因素，从2019年起与公司开始紧密合作，销售订单规模较大所致。

4、其他类产品

报告期内，公司其他类产品销售收入分别为 2,182.21 万元、1,741.65 万元、

1,918.24 万元和 **2,148.96** 万元。公司其他类产品主要包括 O 形圈、异形密封件、密封条等橡胶制品，以及核辐射防护产品等，主要应用于石油、医疗、通用机械、水暖卫浴、核电站等领域。应用于核电站的核辐射防护产品属于公司正在重点开发培育的领域，收入规模相对较小。

报告期内，其他类产品主要客户销售收入及变化情况如下：

单位：万元

客户	主要产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
hercules 集团	O 型圈	323.56	-25.40%	433.73	4.72%	414.19	-27.09%	568.05
中广核研究院有限公司	核防护	289.92	123.22%	129.88				
DichtomatikKft.	O 型圈	179.96	-48.90%	352.16	-5.10%	371.11	42.76%	259.95
中国核动力研究设计院	核防护	133.14	4.99%	126.81	1577.93%	7.56	-90.41%	78.84
Martbo Sealing Technologies	O 型圈	88.26	52.78%	57.77	-39.80%	95.97	32.25%	72.56
客户 F	密封圈	63.31	109.84%	30.17	22.43%	24.64		
Seal Design Inc.	O 型圈	54.63	-48.39%	105.84	107.84%	50.92	-31.28%	74.10
客户 G	密封胶条	44.42	-2.95%	45.77	590.91%	6.62		
Trelleborg Sealing Solutions USA Inc.	O 型圈	38.23	34.66%	28.39	-19.44%	35.23	38.61%	25.42
温州小鼎机械有限公司	O 型圈	34.89	-22.07%	44.77	28.91%	34.73	-17.46%	42.08
浙江派尼尔科技股份有限公司	油封、密封圈	6.90	315.66%	1.66	-95.37%	35.87	-29.13%	50.61
成都长印商贸有限公司	油封、气门油封、密封圈							72.52
无锡开普机械有限公司	油封、气门油封、密封圈					20.38	-78.18%	93.42
广州市南方劳保用品供应有限公司	核防护			7.00	-92.63%	95.00	125.91%	42.05
合计		**1,257.22**	**-7.83%**	**1,363.95**	**14.40%**	**1,192.22**	**-13.58%**	**1,379.60**
其他类销售收入		2,148.96	12.03%	1,918.24	10.14%	1,741.65	-20.19%	2,182.21
上述主要客户销售收入占比		58.50%		71.10%		68.45%		63.22%

报告期内，公司其他类主要客户销售收入占比分别为 63.22%、68.45%、71.10%、58.50%，报告期各期，客户资源较为稳定，未发生重大变化，主要客户每年销售变动主要受市场需求变动影响。

报告期内，公司其他类产品新增客户数量、销售收入及占比情况如下：

单位：万元

2020 年度新增客户			2019 年度新增客户			2018 年度新增客户		
数量（家）	收入	收入占比	数量（家）	收入	收入占比	数量（家）	收入	收入占比
21	164.53	7.66%	39	202.78	10.57%	42	393.80	22.61%

注：新增客户口径为 2018 年度新增客户系相对于 2017 年新增客户，2019 年度新增客户系相对于 2017 年、2018 年新增客户，2020 年度新增客户系相对于 2017 年、2018 年、2019 年新增客户；新增客户收入占比为占其他类产品销售收入的比例。

报告期各期，新增客户销售收入占比分别为 22.61%、10.57%、7.66%，新增客户销售收入占比逐年降低，主要系公司根据其生产能力，将市场开发重点集中在毛利率较高的航空领域客户培育方面所致。

（二）结合行业与技术、产业政策、整车厂相应车型产销量、同行业可比公司等说明发行人汽车类产品收入增长是否与下游乘用车市场需求波动一致，如存在差异，请分析差异原因及合理性。

1、行业与技术、产业政策对公司汽车类产品收入波动的影响

报告期内，公司汽车类产品销售收入分别为 15,027.15 万元、14,042.81 万元、13,874.25 万元和 15,270.86 万元，年复合增长率为 0.54%。公司汽车类产品销售收入集中在国内，不存在境外销售的情况。故以下主要与国内汽车产销量波动情况对比。

报告期内，公司汽车类产品销售收入与国内汽车产销量与公司汽车类产品对比情况如下：

单位：万辆、万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数量	增幅	数量	增幅	数量	增幅	数量
国内汽车产量	2,522.50	-1.92%	2,572.00	-7.51%	2,780.90	-4.16%	2,901.60
其中：乘用车	1,999.40	-6.40%	2,136.00	-9.22%	2,352.90	-5.15%	2,480.70
商用车	523.10	19.98%	436.00	1.87%	428.00	1.69%	420.90
国内汽车销量	2,531.10	-1.77%	2,576.80	-8.24%	2,808.10	-2.76%	2,887.89
其中：乘用车	2,017.80	-5.90%	2,144.40	-9.56%	2,371.00	-4.08%	2,471.80
商用车	513.30	18.71%	432.40	-1.08%	437.10	5.05%	416.10
项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
汽车类产品收入	15,270.86	10.07%	13,874.25	-1.20%	14,042.81	-6.55%	15,027.15

其中：乘用车	12,481.40	9.04%	11,446.56	-4.70%	12,011.26	-10.12%	13,363.90
商用车	2,789.46	14.90%	2,427.69	19.50%	2,031.55	22.14%	1,663.25

报告期内，国内乘用车市场产销量呈逐年下降趋势，乘用车产量增幅分别为-5.15%、-9.22%和-6.40%。公司与乘用车相关的汽车类产品销售收入增幅分别为-10.12%、-4.70%和 9.04%，2020 年度公司与乘用车相关的汽车类产品销售收入变动趋势与国内乘用车产量变动趋势不一致，主要系公司配套的国内自主品牌长城汽车和吉利汽车经营状况良好，市场份额稳定上升，采购需求和配套份额增加所致。

报告期内，国内商用车市场产销率呈逐年上升趋势，商用车产量增幅分别为1.69%、1.87%和 19.98%，公司与商用车相关的汽车类产品销售收入增幅分别为22.14%、19.50%和 14.90%。报告期内，公司与商用车相关的汽车类产品销售收入增幅超过行业水平，主要系公司配套的商用车客户法士特为商用车变速箱龙头企业之一，市场份额较高、采购需求持续增加所致，报告期内公司对法士特销售收入增幅分别为 29.51%、37.96%和 16.71%。

综上，报告期内，公司汽车类产品销售收入受国内汽车市场需求波动影响较大，同时公司凭借多年经营积累的优质客户资源降低了汽车行业周期性对经营业绩的影响。下游汽车行业产销率波动与宏观经济及居民消费能力强相关。下游汽车行业发展和技术发展对公司汽车类产品销售收入的影响分析参见本回复“1（1）披露报告期内汽车类销售收入及占比逐年降低的原因，与同行业公司相比是否存在较大差异，汽车类产品收入预计趋势、拟采取措施及对发行人业绩的影响；分析披露汽车类产品发展存在的主要瓶颈和制约因素，包括细分市场容量、核心竞争力、产能情况及是否属于有效产能等；进一步补充披露与竞争对手相比存在的劣势和市场竞争风险，发行人汽车类产品与其他类产品的生产线是否通用，是否存在资产减值风险”。

2、报告期内，公司汽车类产品配套的整车厂相应车型产销量情况对公司汽车类产品收入的波动影响

公司汽车类产品种类繁多，主要配套发动机、变速箱和车桥三大总成系统，基于汽车行业整车平台化发展战略，发动机、变速箱和车桥等主要零部件具有一定通用性，且主机厂、零部件供应商的终端销售、配套情况公司无法准确掌握。

主机厂是为整车厂配套的汽车零部件一级供应商，主机厂将公司及其他不同

供应商提供的产品组合、装配成发动机后销售给整车厂。主机厂基于保密原因向公司提交的产品订单信息只有零部件代号而不涉及具体车型信息，公司无法通过产品信息获取与具体车型的对应情况。同时，由于发动机的改良或更新迭代，存在同一型号往复油封、旋转油封、静密封产品可能用于某款发动机的多种衍生型号，所以客户向公司采购的密封产品可能应用于多个发动机型号。此外，部分整车厂相同排量车型会装配来自不同主机厂的相同排量的发动机。

综上，公司无法通过公开渠道掌握汽车类产品配套车型的具体信息，公司汽车类产品难以与整车厂的具体车型直接对应，公司产品产量、销量无法与整车厂具体车型车辆终端销售情况相匹配。

报告期内，公司汽车类产品直接客户与整车厂的主要对应情况：

最终客户	直接客户
长城汽车	长城汽车股份有限公司、诺博汽车系统有限公司、蜂巢动力系统（江苏）有限公司、蜂巢蔚领动力科技（江苏）有限公司、蜂巢传动科技河北有限公司、蜂巢电驱动科技河北有限公司、蜂巢电驱动系统（江苏）有限公司
吉利汽车	浙江远景汽配有限公司、浙江博弈科技股份有限公司、四川航天世源汽车部件有限公司、宁波立强机械有限公司、常熟塑擎汽车零部件有限公司
上汽集团	上海汽车集团股份有限公司、南京汽车集团有限公司
上汽通用	上汽通用汽车有限公司、上汽通用东岳动力总成有限公司
比亚迪	深圳市比亚迪供应链管理有限公司
江淮汽车	安徽江淮汽车股份有限公司、安徽康明斯动力有限公司

注：公司无法完整和准确掌握主机厂和零部件供应商对应整车厂商的配套情况，故就主要对应情况进行了汇总。

报告期内公司汽车类产品按主要整车厂对应后销售收入与其自身产销情况具体如下：

单位：万辆、万元

客户	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额
长城汽车	产量	109.91	1.34%	108.46	2.98%	105.32	1.17%	104.10
	销量	111.16	4.84%	106.03	0.69%	105.30	-1.61%	107.02
	市场份额	4.40%	6.80%	4.12%	9.57%	3.76%	1.62%	3.70%
	销售收入	3,401.57	16.58%	2,917.78	44.03%	2,025.78	5.91%	1,912.71
吉利汽车	产量	150.16	-3.85%	156.17	-3.63%	162.06	12.64%	143.87
	销量	151.10	-1.30%	153.09	-7.79%	166.03	18.34%	140.30
	市场份额	5.98%	0.67%	5.94%	0.34%	5.92%	22.06%	4.85%
	销售收入	4,042.11	28.45%	3,146.81	-11.70%	3,563.75	3.51%	3,442.93

客户	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额	增幅	数量/金额
上汽集团	产量	540.13	-11.24%	608.52	-12.28%	693.70	-0.55%	697.53
	销量	553.41	-10.35%	617.29	-11.98%	701.27	1.39%	691.64
	市场份额	21.90%	-8.64%	23.97%	-4.16%	25.01%	4.64%	23.90%
	销售收入	517.08	-17.97%	630.33	24.31%	507.06	9.83%	461.68
上汽通用	产量	16.66	-19.05%	20.58	6.30%	19.36	21.46%	15.94
	销量	18.00	-10.31%	20.07	4.10%	19.28	18.57%	16.26
	市场份额	0.71%	-8.97%	0.78%	13.04%	0.69%	23.21%	0.56%
	销售收入	410.96	-27.59%	567.57	10.11%	515.47	630.13%	70.60
比亚迪	产量	43.20	-4.91%	45.43	-14.17%	52.93	25.10%	42.31
	销量	43.11	-6.83%	46.27	-11.48%	52.27	23.10%	42.46
	市场份额	1.71%	-5.00%	1.80%	-3.23%	1.86%	26.53%	1.47%
	销售收入	383.10	27.67%	300.07	-38.14%	485.10	-3.61%	503.29
江淮汽车	产量	45.62	8.39%	42.09	-9.33%	46.42	-5.88%	49.32
	销量	45.30	7.55%	42.12	-8.91%	46.24	-8.47%	50.52
	市场份额	1.79%	9.15%	1.64%	-0.61%	1.65%	-5.71%	1.75%
	销售收入	614.30	34.65%	456.23	-20.38%	573.04	-1.65%	582.68

报告期内，公司直接或间接配套长城汽车的销售收入逐年上升，超过其起身产销量的增长趋势，主要受公司对长城汽车直接或间接配套的产品份额持续增加所致；2020 年度在吉利汽车产销量下滑背景下公司对其配套收入增加主要系公司通过远景汽配直接配套份额增加、通过浙江博弈间接配套份额增加所致；公司配套上汽集团、上汽通用、比亚迪、江淮汽车销售收入波动趋势与其产销量波动趋势基本一致。

综上，报告期内，向最终客户销售收入主要受公司明细产品供货份额和主机厂、零部件供应商对整车厂供货份额变动影响。汽车类产品收入增长与下游乘用车市场需求波动趋势基本一致，同时受配套产品份额变化存在一定差异。从公司配套的主要整车厂产销量来看，公司汽车类产品的主要终端客户市场份额较为稳定，主要客户经营状况良好，短期内对公司产品需求呈增长趋势。

3、报告期各期，公司汽车类产品销售收入与同行业可比公司对比情况

单位：万元

同行业公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	主营业务收入	变动幅度	主营业务收入	变动幅度	主营业务收入	变动幅度	主营业务收入

同行业公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	主营业务收入	变动幅度	主营业务收入	变动幅度	主营业务收入	变动幅度	主营业务收入
中鼎股份	1,130,265.07	-0.56%	1,136,639.59	-5.83%	1,207,060.96	4.89%	1,150,816.53
朗博科技	16,514.76	5.29%	15,684.51	-7.75%	17,001.84	-8.21%	18,523.46
天普股份	28,951.48	-12.26%	32,997.30	-16.78%	39,648.40	-2.37%	40,611.58
天诚股份	9,398.39	7.58%	8,736.16	-9.67%	9,671.59	-15.14%	11,396.84
盛帮股份-汽车类产品收入	15,270.86	10.07%	13,874.25	-1.20%	14,042.81	-6.55%	15,027.15

数据来源：可比公司定期报告，招股说明书。

2018 年度至 2020 年度，国内汽车产量持续下滑，下滑幅度分别为 4.16%、7.51%、1.92%。其中 2018 年度、2019 年度国内产量下滑速度快，跌幅较大。受汽车行业周期性下滑影响，2018 年度、2019 年度公司及主要同行业可比公司主营业务收入均呈现不同幅度下滑。2018 年天诚股份受影响最大，主营业务收入下降 15.14%，主要系主要客户配套量计划未达到预期所致；同年，中鼎股份主营业务收入逆势增长，实现增幅 4.89%，主要系自 2008 年以来实施的国际化战略渐渐进入收获期，海外企业并购业务在国内落地，业绩增速超预期所致；2019 年天普股份受汽车行业景气度下滑影响最大，主营业务收入下降 16.78%。

2020 年度国内汽车产量跌幅收窄，国内汽车行业复苏，主要受益于疫情对出行方式选择的改变、对汽车消费市场的刺激。随着 2020 年下半年新冠疫情在国内得到有效控制，2020 年度公司及主要同行业可比公司朗博科技、天诚股份主营业务收入均较上年有所增长。同时下半年国外疫情爆发，对境外销售占比较高的中鼎股份和天普股份影响较大，天普股份 2020 年度主营业务收入下降 12.26%，跌幅较高，主要系境外主要客户日产投资、日本仓敷等订单较 2020 年初预测大幅下降，销售减少所致。

综上，公司汽车类产品的销售情况整体波动趋势与汽车行业景气度密切相关，与同行业可比公司波动差异主要系客户结构不同、销售区域、配套份额差异所致，不同公司配套不同整车厂、主机厂对应市场占比不同，同类产品的配套份额的不同导致变动比例与同行业可比公司有差异。

（2）披露公司汽车、电气、航空、其他等各类主要产品单价情况、价格形成机制，定量分析上述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；披露报告期内国四、国五、国六标准下的汽车类产品收入、销量及单价变动情况，分析变动原因及合理性。

（一）披露公司汽车、电气、航空、其他等各类主要产品单价情况、价格形成机制，定量分析上述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，公司各类产品价格形成机制

公司产品定价通常采用成本加成模式，结合原材料价格、客户需求数量、生产制造成本以及市场竞争等因素与客户谈判确定产品价格。对于汽车行业客户和部分电气行业客户，存在原有型号产品价格逐年小幅下降的情形。这是因为公司在新品初始定价时会考虑工装、模具开发和产品研发费用，价格相对较高，后续批量供货时，随着客户需求量和市场变化，客户与公司进一步谈判调整产品售价，产品价格通常会有所调整。

报告期内，公司基于各类产品的技术含量、批量规模和市场竞争格局不同，针对不同类别产品的定价策略有所差异。汽车类产品是公司的传统优势产品，总体毛利率较高，但基于客户关系、市场份额战略等因素，公司坚持产品系列化开发，在同一汽车总成项目上尽量多争取配套产品份额的同时，也会承接个别毛利率偏低产品，保持与客户的全面配套能力以争取更多的供货额度；电气类产品的市场竞争激烈，总体毛利率偏低，通常在成本基础上基于市场竞争情况进行；航空类产品的进入壁垒较高，毛利率较高，定价系在成本基础上综合研发投入等因素与客户谈判确定。

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

（1）公司产品价格与主要原材料采购价格变动的联动性较小

①公司主要原材料种类较多，采购较为分散

报告期内，公司原材料品类繁多，生产所耗用原材料的型号、配件及规格品类达八千余种，主要原材料按大类归为橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配件等，报告期内，公司主要原材料采购较为分散，采购金额最大的单种材

料氟橡胶的占比也仅为15%-22%左右，单项原材料的价格波动对公司产品成本的影响较小。

②单种具体材料的价格波动对公司产品成本的影响程度相对不大

报告期内，公司材料成本占主营业务成本的比例分别为56.25%、56.43%、57.05%和57.58%，而同行业可比上市公司直接材料成本占比约为60%-80%左右。相比而言，公司直接材料成本占比不高，加之公司产品耗用的原材料种类较多，各种主要产品均会耗用多种胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧等原材料，因此，公司产品成本受单种具体材料价格波动的影响程度相对不大。

③产品价格与原材料采购价格的联动性较小

受制于市场竞争激烈、价格年降政策等影响，原材料价格的变动不易传导到产品销售价格上，原材料价格上升时，公司为保证市场份额，无法通过直接提升原有产品销售价格来维持毛利空间，只有通过不断提升内部管理水平、开发新产品，扩大毛利率较高的新产品的供货份额来保持业绩增长。

总体而言，报告期内，公司主要原材料价格波动较小。公司难以与客户就原材料价格波动而对相关产品价格进行协商调整，主要产品价格变动与原材料的价格变动不具有直接的联动关系，销售价格主要受市场竞争关系影响。

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，公司各类主要产品均价变动情况如下：

单位：元/个

应用领域	产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		均价	增幅	均价	增幅	均价	增幅	均价
汽车类	往复油封	0.9682	-1.46%	0.9825	-0.38%	0.9862	-3.34%	1.0203
	旋转油封	6.4143	16.26%	5.5173	23.49%	4.4679	-6.64%	4.7857
	静密封	1.0855	5.24%	1.0315	-21.02%	1.3061	-2.36%	1.3377
	小计	**1.3934**	**7.19%**	**1.2999**	**-9.36%**	**1.4342**	**-6.12%**	**1.5277**
电气类	母线连接器	5.0812	-10.02%	5.6471	11.96%	5.0439	14.33%	4.4116
	电缆附件	203.2383	-43.59%	360.3164	-4.86%	378.7162	-10.83%	424.7253
	小计	**6.8023**	**-11.86%**	**7.7176**	**30.04%**	**5.9347**	**20.35%**	**4.9312**
航空类	航空类	30.2009	-5.81%	32.0639	23.31%	26.0022	-21.25%	33.0178
其他类	其他类	0.0540	16.13%	0.0465	17.13%	0.0397	-41.62%	0.0680

公司产品应用领域较广、定制化特征明显，规格型号繁多，同一类别产品内部不同规格型号产品的价格相差较大。报告期内，公司主要产品单价波动主要系客户结构变化、产品结构变化以及年降政策等因素所致，具体分析如下：

（1）汽车类产品

往复油封的主要客户是长城汽车、远景汽配、上汽集团、航天三菱、江淮汽车。往复油封是公司技术成熟的主打产品，客户结构和产品结构较为稳定，报告期内各年度价格持续小幅下降，主要受年降政策影响所致。

旋转油封的主要客户是法士特、长城汽车、远景汽配、航天三菱、江淮汽车，其中法士特和长城汽车的收入规模明显高于其他客户。报告期内旋转油封产品单价持续上升，主要是因为产品单价较高的法士特和长城汽车两个大客户的收入占比持续上升所致。法士特是商用车客户，为其配套的旋转油封单个体量大、用料多，单价大大高于其他乘用车客户，且供货份额不断扩大，收入持续增长；报告期内，公司为长城汽车配套开发的多款新产品陆续形成收入，该等新产品单价高，客户认可度高，供货份额持续扩大，收入快速增长。2018-2020 年度，公司来自法士特和长城汽车两大客户的旋转油封收入合计占比分别 29.60%、54.57%和 61.09%，快速上升，导致旋转油封均价持续上升。其他主要客户中航天三菱由于产品结构变化影响导致各年度期间的产品均价变化较大。

报告期内影响旋转油封均价波动的主要客户情况列示如下:

单位：万元、元/个

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	均价	金额	均价	金额	均价	金额	均价
长城汽车	1,277.00	7.7612	707.10	6.7819	108.43	2.4843	109.15	2.6657
法士特	1,593.69	13.5725	1,360.85	11.9863	989.72	9.7334	764.23	10.4241
航天三菱	174.94	3.8038	178.70	2.9514	423.64	4.7926	1,057.18	6.0923
小计	3,045.63	-	2,246.65	-	1,521.79	-	1,930.56	-
旋转油封收入	4,699.20	-	3,789.87	-	3,709.85	-	4,523.41	-
收入占比	**64.81%**	**-**	**59.28&**	**-**	**41.02%**	**-**	**42.68%**	**-**

2018 年度原旋转油封主要客户航天三菱的收入占比 46.34%，航天三菱为主机厂，公司议价能力相对较高，产品单价相比其他客户略高，但受客户结构的变动以及年降政策影响导致公司旋转油封的销售单价分别同比下降 6.64%。

静密封的主要客户是长城汽车、远景汽配、浙江博弈、航天三菱、江苏东方汽车装饰件有限公司、比亚迪，其中长城汽车、远景汽配、浙江博弈的收入规模明显高于其他客户。静密封产品包含的种类较多，与往复油封和旋转油封相比，客户更为分散。报告期内，静密封的均价波动较大，主要受产品结构变化和年降政策双重影响所致。2019 年度静密封均价下降 21.02%，主要是因为新增客户宁波

亿明汽车零部件有限公司产品单价较低，均价仅为 0.0208/个且数量多达 1,062.45 万个，以及温州东联机车部件有限公司单价仅为 0.2213 元/个且销量由 2018 年度的 76.82 万个增长为 305.14 万个，大大拉低均价。2020 年度静密封均价增长 5.24%，主要是因为宁波亿明汽车零部件有限公司的低价产品 2020 年度下降 716.54 万个至 345.91 万件，低价产品占比下降，均价上升。

（2）电气类产品

母线连接器 2019 年度均价较上年上升 11.96%，主要是因为新开发的顶扩母线、侧扩母线及堵头等产品实现销售收入，新品技术含量较高，价格较高，导致销售单价增长幅度较大。2020 年度母线连接器均价较上年下降 10.02%，主要是因为施耐德电气越南分公司、上海肇民动力科技有限公司、廊坊天龙意航汽车部件有限公司等客户单价相对较低的侧扩母线及堵头销量增加、占比上升，高单价的顶扩母线销量减少所致。

电缆附件 2019 年度均价较上年下降 4.86%，主要是因为施耐德正常的年降要求以及高价产品数量占比略有下降所致。2020 年度，电缆附件均价较上年下降 43.59%，主要是因为主要客户施耐德产品单价由上年的 315.1240 元/个下降为 270.9564 元/个，以及天津艾利德电气设备制造有限公司电缆类产品销售由 2019 年的 170 件增长至 1.16 万个，但单价却由 335.2421 元/个下降为 151.7190 元/个；2020 年新增客户金冠电气股份有限公司新增销量 1.15 万个，单价仅为 167.2707/个，大大低于上年均价。

（3）航空类产品

航空类产品的主要客户是中航工业和中航发下属企业，主要产品包括 O 形圈、皮碗、垫片等橡胶制品。报告期内，公司航空类产品的生产模式主要是来料加工和销售商品两种，通常情况下来料加工类产品的单价低于销售商品。

单位：元/个

产品类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
来料加工	均价	24.15	22.01	24.11	35.16
	收入占比	69.57%	58.85%	83.88%	93.07%
销售商品	均价	70.61	92.47	43.90	18.16
	收入占比	30.43%	41.15%	16.12%	6.93%
合计	**均价**	**30.20**	**32.06**	**26.00**	33.02
	均价变动	**-5.80%**	**23.31%**	**-21.25%**	**-**

（4）其他类产品

公司其他类产品主要包括 O 形圈、异形密封件、密封条等橡胶制品，以及核辐射防护产品等，不同细分产品的价格差异巨大，如核辐射防护产品单价高达数百元，而某些 O 形圈单价低至 0.01 元甚至更低。2019 年度和 2020 年度其他类产品的均价持续上升，主要是因为公司持续进行产品结构调整，对细分品种进行优化，减少甚至放弃部分低价格、低毛利率产品，中高单价产品销售收入占比增加所致。

综上，公司产品规格型号繁多，同一类别产品内部不同规格型号产品的价格相差较大，各类主要产品单价波动主要是因为客户结构变化和产品结构变化所致，此外，汽车行业客户及电气行业客户施耐德年降政策因素也有一定影响。

4、公司主要产品的销量、价格变化对收入增减变化的影响

（1）2020 年度，公司主要产品的销量、价格变动对收入增减变化的影响

数量单位：万个、万件；单价：元/个

应用领域	产品类别	2020 年度							
		销售单价	增幅	销售数量	增幅	销售收入	占比	增幅	增幅贡献
汽车类	往复油封	0.9682	-1.46%	4,516.27	2.38%	4,372.79	16.62%	0.89%	0.16%
	旋转油封	6.4143	16.26%	732.61	6.65%	4,699.20	17.86%	23.99%	3.83%
	静密封	1.0855	5.24%	5,710.68	2.44%	6,198.87	23.56%	7.80%	1.89%
	小计	**1.3934**	**7.19%**	**10,959.56**	**2.69%**	**15,270.86**	**58.04%**	**10.07%**	**5.88%**
电气类	母线连接器	5.0812	-10.02%	1,023.83	21.53%	5,202.29	19.77%	9.36%	1.87%
	电缆附件	203.2383	-43.59%	8.97	81.21%	1,823.09	6.93%	2.28%	0.17%
	小计	**6.8023**	**-11.86%**	**1,032.80**	**21.88%**	**7,025.38**	**26.70%**	**7.43%**	**2.04%**
航空类	航空类	30.2009	-5.81%	61.84	39.47%	1,867.57	7.10%	31.35%	1.88%
其他类	其他类	0.0540	16.13%	39,788.57	-3.40%	2,148.96	8.17%	12.03%	0.97%
合计		**0.5073**	**12.66%**	**51,842.77**	**-1.73%**	**26,312.77**	**100.00%**	**10.77%**	**10.77%**

注：增幅贡献=销售收入增幅×上年销售收入占比

从收入结构上来看，公司 2020 年主营业务收入较上年增加 10.77%，汽车类产品销售收入增长贡献较大，增幅贡献为 5.88%，航空类产品、电气类产品次之，增幅贡献分别为 2.04%、1.88%。

从产品及销售价格、销售数量变动情况来看，2020 年汽车类产品销售收入受益于行业景气度回升，销售单价和销售数量分别增长 7.19%、2.69%，销售收入较上年度增加 10.07%。2020 年电气类产品主要受施耐德价格年降政策影响，销售单价较上年度下滑 11.86%，下滑幅度较大；公司通过增加配套份额，销售数量较上年度增加 21.88%，在销售数量大幅增加和销售单价下降的影响下电气类销售收入

较上年增长 7.43%。2020 年航空类产品受益于客户采购订单数量和公司交付验收合格数量增加，销售数量较上年度增长 39.47%，但因采购品种差异较大，2020 年销售商品模式下采购单价下滑较大，导致航空类产品销售平均单价下滑 5.81%，在销售数量大幅增加和销售单价下降的影响下航空类销售收入较上年增长 31.35%。2020 年其他类产品主要因为销售单价的上升导致收入较上年增加 12.03%。

（2）2019 年度，公司主要产品的销量、价格变动对收入增减变化的影响

数量单位：万个、万件；单价：元/个

应用领域	产品类别	2019 年度							
		销售单价	增幅	销售数量	增幅	销售收入	占比	增幅	增幅贡献
汽车类	往复油封	0.9825	-0.38%	4,411.19	2.93%	4,334.18	18.25%	2.55%	0.50%
	旋转油封	5.5173	23.49%	686.91	-17.27%	3,789.87	15.95%	2.16%	0.37%
	静密封	1.0315	-21.02%	5,574.82	19.24%	5,750.20	24.21%	-5.84%	-1.66%
	小计	**1.2999**	**-9.36%**	**10,672.92**	**9.00%**	**13,874.25**	**58.41%**	**-1.20%**	**-0.78%**
电气类	母线连接器	5.6471	11.96%	842.42	-3.91%	4,757.18	20.03%	7.58%	1.56%
	电缆附件	360.3164	-4.86%	4.95	136.84%	1,782.49	7.50%	124.67%	4.60%
	小计	**7.7176**	**30.04%**	**847.37**	**-3.58%**	**6,539.67**	**27.53%**	**25.39%**	**6.16%**
航空类	航空类	32.0639	23.31%	44.34	130.82%	1,421.84	5.99%	184.63%	4.29%
其他类	其他类	0.0465	17.13%	41,189.82	-6.21%	1,918.24	8.08%	10.14%	0.82%
	合计	**0.4503**	**14.37%**	**52,754.44**	**-3.39%**	**23,753.99**	**100.00%**	**10.49%**	**10.49%**

从收入结构上来看，公司 2019 年主营业务收入较上年增加 10.49%，电气类产品销售收入增长贡献较大，增幅贡献为 6.16%，航空类产品次之，增幅贡献为 4.29%，汽车类产品销售收入下降幅度较小。

从产品及销售价格、销售数量变动情况来看，2019 年汽车类产品受行业景气度影响，销售单价降低 9.36%，公司通过加大汽车静密封产品销售力度，汽车类产品销售数量较上年增加 9%，综合影响下，汽车类产品销售收入较上年降低 1.20%，降幅较小。电气类产品受益于高单价销售电缆附件产品销售数量增加、销售收入占比增加，平均销售价格大幅上升，销售单价增加 30.04%，2019 年电气类产品销售收入较上年增长 25.39%。随着公司技术研发和加工工艺日益成熟，2019 年航空类产品销售单价和销售数量分别增加 23.31%、130.82%， 2019 年度航空类产品销售收入较上年增长 184.63%。2019 年其他类细分产品中高单价产品销

售收入占比增加，导致平均销售单价增加 17.13%，2019 年其他类产品较上年增长 10.14%。

③2018 年度，公司主要产品的销量、价格变动对收入增减变化的影响

数量单位：万个、万件；单价：元/个

应用领域	产品类别	2018 年度							
		销售单价	增幅	销售数量	增幅	销售收入	占比	增幅	增幅贡献
汽车类	往复油封	0.9862	-3.34%	4,285.51	-2.15%	4,226.24	19.66%	-5.43%	-1.17%
	旋转油封	4.4679	-6.64%	830.34	-12.15%	3,709.85	17.26%	-17.99%	-3.92%
	静密封	1.3061	-2.36%	4,675.46	3.64%	6,106.72	28.40%	1.19%	0.35%
	小计	1.4342	-6.12%	9,791.31	-0.46%	14,042.81	65.32%	-6.55%	-4.74%
电气类	母线连接器	5.0439	14.33%	876.72	35.98%	4,422.08	20.57%	55.46%	7.60%
	电缆附件	378.7162	-10.83%	2.09	161.25%	793.38	3.69%	134.08%	2.19%
	小计	5.9347	20.35%	878.81	36.13%	5,215.46	24.26%	63.83%	9.78%
航空类	航空类	26.0022	-21.25%	19.21	69.40%	499.54	2.32%	33.47%	0.60%
其他类	其他类	0.0397	-41.62%	43,918.81	36.88%	1,741.65	8.10%	-20.19%	-2.12%
合计		**0.3937**	**-19.28%**	**54,608.15**	**28.25%**	**21,499.45**	**100.00%**	**3.53%**	**3.53%**

续表

应用领域	产品类别	2017 年度			
		销售单价	销售数量	销售收入	销售占比
汽车类	往复油封	1.0203	4,379.84	4,468.90	21.52%
	旋转油封	4.7857	945.19	4,523.41	21.78%
	静密封	1.3377	4,511.42	6,034.84	29.06%
	小计	**1.5277**	**9,836.45**	**15,027.15**	**72.36%**
电气类	母线连接器	4.4116	644.76	2,844.44	13.70%
	电缆附件	424.7253	0.80	338.93	1.63%
	小计	**4.9312**	**645.56**	**3,183.37**	**15.33%**
航空类	航空类	33.0178	11.34	374.27	1.80%
其他类	其他类	0.0680	32,085.92	2,182.21	10.51%
	合计	**0.4877**	**42,579.25**	**20,767.00**	**100.00%**

从收入结构上来看，公司 2018 年主营业务收入较上年增加 3.53%，电气类产品销售收入增长贡献较大，增幅贡献为 9.78%，航空类产品次之，增幅贡献为 0.60%，汽车类产品受 2018 年周期性下滑影响较大，对销售收入增幅贡献为负 4.74%。

从产品及销售价格、销售数量变动情况来看，2018 年汽车类产品受周期性下滑影响较大，销售单价和销售数量双双下滑，特别是旋转油封销售单价和销售数量分别下降 6.64%、12.15%，导致 2018 年汽车类产品销售收入较上年减少 6.55%。

为有效抵御汽车行业周期性下滑风险，公司加强了对其他行业的市场开拓力度，电气类产品销售数量较上年增加 36.13%，2018 年电气类产品销售收入较上年增长 63.83%。2018 年公司航空类产品销售单价虽然有所下滑，但销售数量较大，增加 69.40%，航空类产品销售收入较上年增长 33.47%。2018 年其他类细分产品中高单价产品销售收入占比降低，销售单价下滑的影响超过销售数量的增加，2018 年其他类产品较上年减少 20.19%。

公司产品应用领域较广、产品定制化特征明显，因此不同类产品之间甚至同类产品细分产品之间销售单价均存在差异。报告期内，主要产品平均单价的波动主要系受细分产品收入结构变化，产品工艺、结构不同的影响。

（二）披露报告期内国四、国五、国六标准下的汽车类产品收入、销量及单价变动情况，分析变动原因及合理性。

2019年起我国部分地区对机动车实施“国六”排放标准，2020年在全国范围内实施。由于公司汽车类产品在功能上与汽车废气排放无关，其收入、销量、单价与排放标准切换没有关联性，公司安装于国四、国五和国六标准的发动机及其他配套产品的产品销售数量并不会因为排放标准切换而出现大幅变化。报告期内，公司汽车类产品的销售单价波动与排放标准切换没有直接关系，排放标准的提升对销售数量、销售单价没有直接影响。

汽车排放标准是对汽车废气中排出的一氧化碳、碳氢化合物、氮氧化物、微粒、碳烟等有害气体含量的规定，国四、国五、国六排放标准是指国家第四、五、六阶段机动车污染物排放标准。不断提高的汽车排放标准主要通过提高发动机燃油燃烧性能与效率来实现，通过更好的催化转化器的活性层、二次空气喷射以及带有冷却装置的排气再循环系统等技术的应用，控制和减少汽车排放污染物到规定数值以下的标准；采取的措施主要包括厂家会针对燃烧室结构进行调整以优化燃烧，增加喷油压力使汽油雾化更充分，使用更多的电子设备以达到对发动机更精准的控制，加强三元催化器提高尾气处理能力等。

不同排放标准下的汽车发动机的润滑油种类、燃油种类、冷却液种类、发动机曲轴转速、曲轴材料、曲轴光洁度、曲轴跳动等基本不变或变化不大。公司的发动机密封件产品主要功能是防止发动机机油、燃烧废气和冷却液外泄，密封件基体为氟橡胶材料等，国四、国五和国六标准的发动机密封件所用橡胶材料基本

不变。只要发动机内压、曲轴转速、曲轴材料、曲轴光洁度、曲轴跳动、偶件尺寸等不变，公司的橡胶密封件结构变化也不大。因此，公司安装于国四、国五和国六标准的发动机及其他配套产品的产品主要受主机厂的产品结构如产品尺寸大小、油封或气门油封是否带法兰等影响，与汽车国四、国五和国六等排放标准变化无关。

（3）披露公司汽车类产品是否为定制件，主要产品能否对应到整车制造商的具体车型，如能对应，请披露发行人产品产量、销量是否和具体车型车辆终端销售情况相匹配，发行人产品是否存在年降情形，如存在，请披露主要客户年降政策、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披露收入及占比情况，并结合前述情况分析年降政策对发行人经营业绩的影响。

（一）披露公司汽车类产品是否为定制件，主要产品能否对应到整车制造商的具体车型，如能对应，请披露发行人产品产量、销量是否和具体车型车辆终端销售情况相匹配

报告期内，公司汽车类产品定制化特点突出，全部汽车类产品均为定制件，针对客户在不同应用环境、技术指标、实现功能和产品外观等方面的差异化需求，形成配套的定制化产品。

公司汽车类产品种类繁多，主要配套发动机、变速箱和车桥三大总成系统，基于汽车行业整车平台化发展战略，发动机、变速箱和车桥等主要零部件具有一定通用性，且主机厂、零部件供应商的终端销售、配套情况公司无法准确掌握。主机厂是为整车厂配套的汽车零部件一级供应商，主机厂将公司及其他不同供应商提供的产品组合、装配成发动机后销售给整车厂。主机厂基于保密原因向公司提交的产品订单信息只有零部件代号而不涉及具体车型信息，公司无法通过产品信息获取与具体车型的对应情况。同时，由于发动机的改良或更新迭代，存在同一型号往复油封、旋转油封、静密封产品可能用于某款发动机的多种衍生型号，所以客户向公司采购的密封产品可能应用于多个发动机型号。此外，部分整车厂相同排量车型会装配来自不同主机厂的相同排量的发动机。

综上所述，公司无法通过公开渠道掌握汽车类产品配套车型的具体信息，公司汽车类产品难以与整车厂的具体车型直接对应，公司产品产量、销量无法与整车厂具体车型车辆终端销售情况相匹配。

（二）发行人产品是否存在年降情形，如存在，请披露主要客户年降政策、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披露收入及占比情况，并结合前述情况分析年降政策对发行人经营业绩的影响。

报告期内，公司汽车类产品和销售给施耐德的电气类产品存在价格年降政策。公司的汽车行业客户主要为整车厂、主机厂以及零部件供应商。按照汽车零配件行业惯例，汽车整车厂制定的新车型销售价格计划一般呈逐年下降趋势，因此，整车厂在进行零部件采购时，也会根据其整车定价情况要求零部件企业逐年适当下调供货价格，即价格年降政策。

公司汽车密封件产品属于非标定制产品，与各型发动机、变速箱和车桥三大总成系统同步开发，产品开发成功并批量生产，规模上量后产品进入相对稳定期，公司汽车类产品生命周期随着整车车型、发动机的生命周期及市场供求波动而变化。基于价格年降政策，整车厂会要求与该车型配套的主机厂零部件价格随着该车型销售规模的扩大而逐年下降，主机厂会因此要求公司配套的产品价格相应下降，从而影响公司产品的销售收入及毛利率。

电气类客户施耐德与公司签订的采购框架协议中，在价格调整机制中约定：每年或每半年对产品价格进行审核和重新谈判，以双方谈判后同意的价格取代之前适用的产品价格，一般会要求调低上期产品售价。

1、报告期内，公司与主要客户的年降约定、实际降幅及周期等情况

报告期内，公司与汽车类客户关于产品价格年降政策的约定，一般在产品销售规模上量的半年或一年后，客户要求的价格年降目标幅度一般为6%左右。公司会结合后续订单金额、产品成本变动等因素，与客户确定实际执行的年降政策，一般实际执行的年降政策均低于6%；电气类客户施耐德根据采购协议，在每年8-12月提供下一年度产品降价目标，双方协商确定具体的年降产品清单及降价比例，从下一年度的1月1日开始执行，施耐德每年的提出的年度降价目标幅度通常为5%以上，公司与施耐德实际协商后执行的年降幅度基本上均低于5%。

2、报告期内，公司年降产品及非年降产品销售收入及占比情况

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
年降产品	9,913.33	37.67%	7,754.70	32.65%	7,437.32	34.59%	5,655.70	27.23%

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其中：汽车类	6,653.82	25.29%	4,610.86	19.41%	4,799.59	22.32%	3,499.94	16.85%
电气类	3,259.51	12.39%	3,143.84	13.23%	2,637.73	12.27%	2,155.76	10.38%
非年降产品	16,399.44	62.33%	15,999.30	67.35%	14,062.13	65.41%	15,111.30	72.77%
其中：汽车类	8,617.04	32.75%	9,263.39	39.00%	9,243.22	42.99%	11,527.21	55.51%
电气类	3,765.87	14.31%	3,395.83	14.30%	2,577.72	11.99%	1,027.61	4.95%
航空类	1,867.57	7.10%	1,421.84	5.99%	499.54	2.32%	374.27	1.80%
其他类	2,148.96	8.17%	1,918.24	8.08%	1,741.65	8.10%	2,182.21	10.51%
合计	**26,312.77**	**100.00%**	**23,753.99**	**100.00%**	**21,499.45**	**100.00%**	**20,767.00**	**100.00%**

报告期内，公司年降产品销售收入占比分别为27.23%、34.59%、32.65%、37.67%，因各期年降产品范围不同，各客户实际年降幅度不同，导致各期年降产品销售收入及占比存在波动。

3、报告期内，价格年降政策对公司经营业绩的影响

假设报告期内公司不存在年降政策，将各年度年降产品的销售价格调整至年降前销售价格，模拟测算后，公司年降产品的年降总金额、年降率、占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
①年降产品的年降总金额	308.49	253.41	233.43	236.30
②年降产品如不发生年降时的总金额	10,458.45	8,023.66	7,700.36	5,892.00
③年降率	2.95%	3.16%	3.03%	4.01%
④主营业务收入	26,312.77	23,753.99	21,499.45	20,767.00
⑤年降产品的年降总金额占主营业务收入的比例	1.17%	1.07%	1.09%	1.14%

注：①=（上年平均单价-本年平均单价）×本年销量；②=上年平均单价×本年销量；③=①÷②；⑤=①÷④

报告期内，公司年降产品的年降总金额占主营业务收入的比例分别为1.14%、1.09%、1.07%、1.17%，对各期经营业绩影响较小。整车厂执行年降政策是汽车制造行业的惯例，年降的结果可能受到客户的年度采购计划、市场变化及双方谈判结果的综合影响，故影响程度各年度存在一定差异。报告期内，公司通过加强同步配套研发能力，在汽车领域发展系统化、平台化产品，不断丰富产品种类和提高供货份额；加强对航空领域、电气领域市场开拓能力，优化收入结构，不断降低价格年降政策对公司经营业绩的影响。

（4）披露发行人报告期各期是否存在退换货情况，如有，请披露客户名称、退换货原因、具体金额与数量、退换内容、退换条款及会计处理方式；是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

（一）报告期内退换货基本情况及原因

1、报告期内，公司退换货汇总情况

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退换货数量（万件）	29.25	1,006.11	8,002.58	17.68
退换货金额（万元）	9.10	21.05	100.64	3.85
营业收入（万元）	27,185.96	24,429.37	21,950.28	20,890.20
退换货金额占当期营业收入比例	0.03%	0.09%	0.46%	0.02%

报告期内，退换货金额占当期营业收入比例分别为0.02%、0.46%、0.09%、0.03%。公司产品质量稳定，退换货总体金额小，占营业收入比例极低。

2、报告期内，公司退换货按客户分类如下：

年度	客户名称	退换货内容	数量（万个）	金额（万元）
2020 年度	浙江博弈	汽车静态密封、旋转油封	0.71	1.89
	四川岷河管道建设工程有限公司	其他密封	3.40	1.55
	无锡凯奥动力机械有限公司	旋转油封	0.49	1.52
	其他客户		24.65	4.13
	合计		**29.25**	**9.10**
2019 年度	Dichtomatik Kft.	其他密封件	1,000.00	11.77
	施耐德开关（苏州）有限公司	并柜母线连接器	0.0031	3.45
	沈阳航天新光汽车零部件有限公司	旋转油封	0.55	1.45
	其他客户		5.56	4.38
	合计		**1,006.11**	**21.05**
2018 年度	Dichtomatik Kft.	其他密封件	8,000.00	98.98
	其他客户		2.58	1.66
	合计		**8,002.58**	**100.64**
2017 年度	永嘉首科石油机械有限公司	其他密封件	5.10	1.17
	其他客户		12.58	2.68
	合计		**17.68**	**3.85**

报告期内，主要为零星退货，其中境外客户Dichtomatik Kft 2018年、2019年退换货数量和金额较大，主要系：GASKET（密封垫）产品部分批次的产品硬度不满足要求，部分产品外观不符合双方约定，客户要求退货所致。

3、报告期内，公司退换货的会计处理

报告期内，公司与汽车客户在销售合同中关于退换货的约定包括：“买方一旦发现卖方产品不合格，应及时通知卖方，如果卖方要求以书面形式的，买方可以事后以书面形式予以补发；同时符合下列条件的，经买方同意后卖方可以采取修理、更换、重作、退货等方式补救产品的缺陷：①买方开始使用产品（包括预装配、装配前的处理和装配）之前发现的缺陷，②卖方可以在其所在地或买方指定地点（须遵守买方的相关生产、安全、环保、劳务等相关管理规定），在不影响买方正常工作的前提下完成补救工作。③补救措施不会对买方的工作产生影响，包括其生产过程造成延误，或使买方发生额外费用。④补救措施须在买方规定的最终期限之前完成。买方会通过SRM（供应商关系管理）系统对产品的库存状态进行不定时更新，卖方应密切关注SRM系统关于不合格品状况的动态信息，应及时自动采取措施进行补货。”

报告期内，公司汽车类产品退换货主要发生在上线结算前，退换货产品未参与上线结算，不确认已确认收入的情况。在产品退回、二次入库检测时，公司对不合格品根据审批流程进行报废处理。

报告期内，公司与电气类客户在销售合同中就退货约定主要内容包括：“在缺陷被告知卖方后，按照买方的选择，卖方应当根据质保期内退货程序，修理或替换缺陷产品，或将缺陷产品的购买价格退还给买方，由此产生的成本和风险由卖方承担；经买方通知，卖方应当出具退货授权，退货运输费用由卖方支付或者补偿给买方；买方的所有质保期内退货按照买方的选择，冲抵货款、替换货物或者退款，如果选择退货后冲抵货款，这笔款项将由买方在应当支付给卖方的未付发票金额中冲抵，替换的零部件或产品应在在缺陷产品退回卖方后七日内运输给买方，卖方应当在收到买方退回的产品后五个工作日内确认收到产品及数量，如果卖方在上述时间内没有确认收到及收到的数量，卖方应当被视为已经收到了买方列于退货单上的产品且数量一致。”

报告期内，公司产品发生退货时，由销售人员提请退货申请后，财务部根据审核后的退货单开具红字发票，并进行账务处理，冲减营业收入和营业成本，并相应确认存货，并单独标识，报告期末统一考虑该部分存货的减值情况，具体会计处理如下：

借：主营业务收入

应交税费-应交增值税（销项税额）

贷：银行存款/应收账款

借：存货-库存商品

贷：主营业务成本

原收入准则及其讲解规定：①对于未确认收入的售出商品发生销售退回的，企业应按已计入“发出商品”科目的商品成本金额，借记“库存商品”科目，贷记“发出商品”科目。②对于已确认收入的售出商品发生退回的，企业一般应在发生时冲减当期销售商品收入，同时冲减当期销售商品成本。

新收入准则及其指南规定：①客户取得商品控制权之前退回该商品不属于销售退回。②企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即，不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。每一资产负债表日，企业应当重新估计未来销售退回情况，并对上述资产和负债进行重新计量。如有变化，应当作为会计估计变更进行会计处理。

2017 年至 2019 年，公司退换货的会计处理符合原收入准则相关规定。2020 年，公司执行新收入准则，考虑到发行人发生销售退回的概率极小，退换货金额占销售收入的比例也极低，故简化处理，在收入确认时估计预期因销售退回将退还的金额为零。

（二）报告期内，公司不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

报告期内，公司检查报告期内退换货明细、检查相关产品退换货原因、查看资产负债表日后的销售退回记录。报告期发生的退货金额较小，且为当期销售当期退回，不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

（5）披露报告期内营业收入、净利润各季度对比情况，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，分析并披露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，以及公司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 2017 年第四季度、2019 年第四季度收入占比较高、2020 年第二季度收入大幅增长的原因及合理性，是否存

在突击确认收入情形。

（一）披露报告期内营业收入、净利润各季度对比情况，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，分析并披露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，以及公司报告期内季度收入与净利润是否符合行业与业务特征；

1、报告期内，公司各季度营业收入及净利润**如下表所示：**

单位：万元

营业收入	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	4,259.00	15.67%	5,533.94	22.65%	5,719.61	26.06%	5,363.05	25.67%
第二季度	7,201.48	26.49%	5,753.13	23.55%	5,876.73	26.77%	5,388.60	25.79%
第三季度	7,530.85	27.70%	5,882.47	24.08%	5,243.43	23.89%	4,492.65	21.51%
第四季度	8,194.63	30.14%	7,259.83	29.72%	5,110.51	23.28%	5,645.90	27.03%
合计	**27,185.96**	**100.00%**	**24,429.37**	**100.00%**	**21,950.28**	**100.00%**	**20,890.20**	**100.00%**
净利润	**2020 年度**		**2019 年度**		**2018 年度**		**2017 年度**	
	金額	**比例**	**金额**	**比例**	**金额**	**比例**	**金额**	**比例**
第一季度	413.41	5.38%	773.54	22.74%	1,082.19	35.13%	1,468.33	39.77%
第二季度	4,262.16	55.46%	855.01	25.13%	942.73	30.60%	903.86	24.48%
第三季度	1,571.26	20.44%	629.79	18.51%	575.03	18.67%	737.26	19.97%
第四季度	1,438.63	18.72%	1,144.06	33.63%	480.46	15.60%	582.24	15.77%
合计	**7,685.46**	**100.00%**	**3,402.40**	**100.00%**	**3,080.41**	**100.00%**	**3,691.68**	**100.00%**

报告期内，公司各季度收入较为平稳，无明显的季节性波动，2020年一季度收入占比偏低主要受新冠疫情影响，下游客户停工停产，产品交付和结算数量减少所致。随着国内疫情得到有效控制，加之汽车消费政策不断刺激消费，下游汽车行业消费需求得到释放，公司第二季度营业收入逐渐回升，公司2020年上半年营业收入超过上年同期水平。

2020 年第二季度因“退城进园”搬迁事项形成资产处置收益，导致净利润较高。剔除“退城进园”搬迁事项，公司 2020 年度各季度净利润情况如下表：

单位：万元

季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年合计
净利润	413.41	1,316.93	1,400.82	1,431.05	4,562.21
全年占比	9.06%	28.87%	30.70%	31.37%	100.00%

2、报告期内，公司汽车类产品销售季节性与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对比情况

报告期内，公司汽车类产品销售收入季节性分布情况：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	2,518.03	16.49%	3,352.05	24.16%	4,355.72	31.02%	4,174.28	27.78%
第二季度	3,672.81	24.05%	2,942.67	21.21%	3,806.06	27.10%	3,755.89	24.99%
第三季度	4,077.57	26.70%	3,033.52	21.86%	2,971.46	21.16%	3,131.31	20.84%
第四季度	5,002.46	32.76%	4,546.02	32.77%	2,909.57	20.72%	3,965.68	26.39%
合计	**15,270.86**	**100.00%**	**13,874.25**	**100.00%**	**14,042.81**	**100.00%**	**15,027.15**	**100.00%**

报告期内，公司汽车类产品同行业可比上市公司收入季节性分布情况：

单位：万元

年度	季度	中鼎股份	朗博科技	平均值	盛帮股份	其中：汽车类产品
2020 年度	第一季度	21.75%	16.78%	19.26%	15.67%	16.49%
	第二季度	19.35%	24.55%	21.95%	26.49%	24.05%
	第三季度	26.46%	28.40%	27.43%	27.70%	26.70%
	第四季度	32.45%	30.28%	31.36%	30.14%	32.76%
2019 年度	第一季度	22.70%	23.63%	23.17%	22.65%	24.16%
	第二季度	24.99%	22.18%	23.59%	23.55%	21.21%
	第三季度	22.21%	22.51%	22.36%	24.08%	21.86%
	第四季度	30.10%	31.68%	30.89%	29.72%	32.77%
2018 年度	第一季度	24.59%	26.51%	25.55%	26.06%	31.02%
	第二季度	24.72%	25.72%	25.22%	26.77%	27.10%
	第三季度	21.45%	22.66%	22.06%	23.89%	21.16%
	第四季度	29.24%	25.10%	27.17%	23.28%	20.72%
2017 年度	第一季度	20.63%	23.98%	22.31%	25.67%	27.78%
	第二季度	25.09%	24.25%	24.67%	25.79%	24.99%
	第三季度	20.91%	22.57%	21.74%	21.51%	20.84%
	第四季度	33.37%	29.20%	31.29%	27.03%	26.39%

注：可比上市公司天普股份、天诚股份未披露季度数据。

由上表可知，鉴于公司与可比上市公司的各自产品结构、主要客户等方面存在一定差异，分季度营业收入占比并非完全一致。总体而言，公司与同行业可比上市公司的营业收入季节变动趋势基本一致，报告期内，第四季度销售占比偏高，与同行业可比上市公司季节性情况一致，同时公司第四季度收入占比低于同行业平均值。

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：

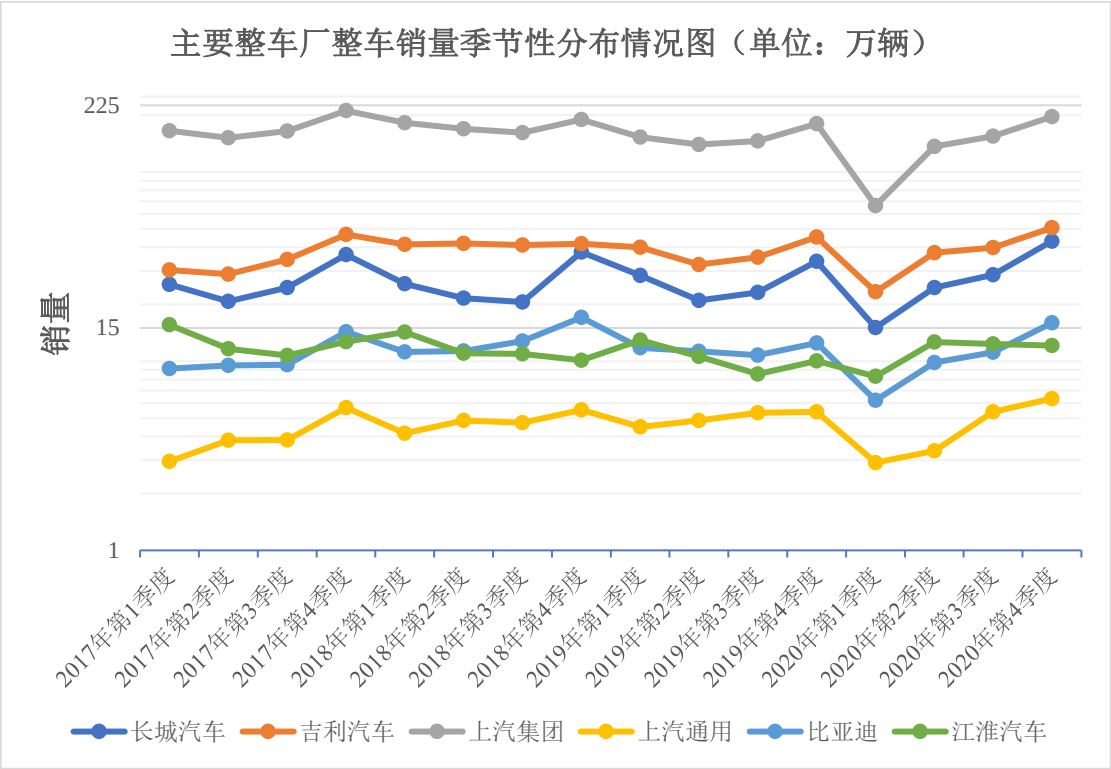
单位：万辆

公司名称	季度	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
长城汽车	第一季度	15.03	13.52%	28.38	26.77%	25.66	24.37%	25.42	23.75%
	第二季度	24.48	22.02%	20.97	19.78%	21.49	20.41%	20.66	19.30%
	第三季度	28.56	25.69%	23.06	21.75%	20.52	19.48%	24.48	22.87%
	第四季度	43.09	38.76%	33.62	31.71%	37.64	35.74%	36.47	34.07%
	小计	**111.16**	**100.00%**	**106.03**	**100.00%**	**105.30**	**100.00%**	**107.02**	**100.00%**
吉利汽车	第一季度	23.23	15.38%	39.96	26.10%	41.45	24.96%	30.26	21.57%
	第二季度	37.38	24.74%	32.41	21.17%	41.90	25.24%	28.83	20.55%
	第三季度	39.81	26.34%	35.42	23.13%	41.04	24.72%	34.46	24.56%
	第四季度	50.68	33.54%	45.31	29.60%	41.64	25.08%	46.75	33.32%
	小计	**151.10**	**100.00%**	**153.09**	**100.00%**	**166.03**	**100.00%**	**140.30**	**100.00%**
上汽集团	第一季度	66.43	12.00%	152.39	24.69%	181.63	25.90%	165.28	23.90%
	第二季度	136.15	24.60%	139.27	22.56%	169.14	24.12%	151.53	21.91%
	第三季度	154.70	27.95%	145.85	23.63%	161.19	22.99%	164.35	23.76%
	第四季度	196.13	35.44%	179.79	29.13%	189.32	27.00%	210.48	30.43%
	小计	**553.41**	**100.00%**	**617.29**	**100.00%**	**701.27**	**100.00%**	**691.64**	**100.00%**
上汽通用	第一季度	2.91	16.15%	4.49	22.37%	4.16	21.59%	2.95	18.14%
	第二季度	3.35	18.60%	4.85	24.19%	4.86	25.22%	3.81	23.43%
	第三季度	5.40	30.01%	5.33	26.58%	4.72	24.49%	3.83	23.55%
	第四季度	6.34	35.24%	5.39	26.87%	5.53	28.71%	5.67	34.88%
	小计	**18.00**	**100.00%**	**20.07**	**100.00%**	**19.28**	**100.00%**	**16.26**	**100.00%**
比亚迪	第一季度	6.21	14.40%	11.77	25.44%	11.18	21.39%	9.14	21.52%
	第二季度	9.85	22.84%	11.25	24.31%	11.33	21.68%	9.48	22.33%
	第三季度	11.13	25.82%	10.77	23.28%	12.74	24.37%	9.55	22.50%
	第四季度	15.93	36.95%	12.48	26.97%	17.02	32.56%	14.29	33.65%
	小计	**43.11**	**100.00%**	**46.27**	**100.00%**	**52.27**	**100.00%**	**42.46**	**100.00%**
江淮汽车	第一季度	8.30	18.33%	12.93	30.71%	14.23	30.77%	15.55	30.77%
	第二季度	12.60	27.81%	10.58	25.12%	11.00	23.78%	11.64	23.03%
	第三季度	12.32	27.20%	8.56	20.32%	10.93	23.63%	10.69	21.17%
	第四季度	12.08	26.66%	10.04	23.85%	10.09	21.82%	12.64	25.03%
	小计	**45.30**	**100.00%**	**42.12**	**100.00%**	**46.24**	**100.00%**	**50.52**	**100.00%**
合计	**第一季度**	**122.12**	**13.24%**	**249.92**	**25.38%**	**278.30**	**25.52%**	248.59	23.72%
	第二季度	**223.80**	**24.27%**	**219.32**	**22.27%**	**259.73**	**23.82%**	225.94	21.56%
	第三季度	**251.92**	**27.32%**	**228.99**	**23.25%**	**251.13**	**23.03%**	247.36	23.60%
	第四季度	**324.25**	**35.17%**	**286.64**	**29.10%**	**301.24**	**27.63%**	326.31	31.13%
	小计	**922.09**	**100.00%**	**984.87**	**100.00%**	**1,090.39**	**100.00%**	**1,048.20**	**100.00%**
行业	**第一季度**	**366.74**	**14.51%**	**636.89**	**24.73%**	**718.31**	**25.62%**	700.17	24.19%

公司名称	季度	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
	第二季度	656.32	25.97%	594.95	23.10%	687.99	24.54%	635.19	21.95%
	第三季度	686.28	27.16%	603.67	23.44%	638.65	22.78%	686.64	23.73%
	第四季度	817.41	32.35%	739.94	28.73%	758.94	27.07%	872.14	30.13%
	合计	2,526.76	100.00%	2,575.45	100.00%	2,803.89	100.00%	2,894.14	100.00%

注：数据来源为MarkLines全球汽车信息平台球产业平台

上述主要汽车厂商各季度的销量占比情况图示如下：



报告期内，汽车行业第四季度为下游客户销售相对旺季，公司汽车类产品销售收入季节性变化与下游对应的主要整车厂的销售季节性变化、汽车销售行业整体季节性变化基本保持一致。

（二）2017 年第四季度、2019 年第四季度收入占比较高、2020 年第二季度收入大幅增长的原因及合理性，是否存在突击确认收入情形

报告期内，2017 年第四季度、2019 年第四季度、2020 年第四季度收入占比较高，2020 年第二季度收入大幅符合与同行业可比上市公司相比，不存在显著差异。符合下游汽车行业第四季度销售相对旺季、2020 年下半年汽车行业销量快速回暖的客观情况。

1、2017 年第四季度收入占比较高的原因

2017 年，公司主营业务收入与主要客户汽车销量、行业汽车销量季节性分布对比情况如下：

单位：万元、万辆

项目	收入		主要客户汽车销量		行业汽车销量	
	金额	比例	数量	比例	数量	比例
第一季度	5,332.25	25.68%	248.59	23.72%	700.17	24.19%
第二季度	5,357.80	25.80%	225.94	21.56%	635.19	21.95%
第三季度	4,461.85	21.49%	247.36	23.60%	686.64	23.73%
第四季度	5,615.10	27.04%	326.31	31.13%	872.14	30.13%
合计	**20,767.00**	**100.00%**	**1,048.20**	**100.00%**	**2,894.14**	**100.00%**

2017年中国汽车市场终端累计销售2,804.4万辆，同比小幅增长2.0%，虽较2016年同期15.5%的高增速出现大幅回落，但仍有所增长。同时受主机厂第三季度高温假等因素影响，通常第四季度销售收入会偏高，公司2017年第四季度销售收入占比27.04%，销售收入占比高，与主要客户汽车销量、汽车行业销量季节性一致，公司2017年第四季度收入占比较高符合行业特征，具有合理性。

2、2019 年第四季度收入占比较高的原因

2019 年第四季度收入占比较高的原因系 2019 年前三季度收入较为平稳，2019 年第四季度公司收入较 2019 年第三季度增加 1,377.36 万元，较 2019 年第三季度增长 5.64%。2019 年第四季度公司收入增加的主要原因系法士特、长城汽车和远景汽配等主要客户供货份额上升所致，2019 年第四季度公司对法士特、长城汽车和远景汽配销售额较第三季度合计增加 1,127.21 万元。

2019 年第四季度公司主要客户法士特、长城汽车和远景汽配的销售收入与当年第三季度、上年第四季度同比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年第四季度销售金额	2019 年第三季度销售金额	2018 年第四季度销售金额
法士特	615.02	126.93	148.71
长城汽车	985.17	512.98	613.90
远景汽配	754.89	597.96	448.52
合计	**2,355.08**	**1,237.87**	**1,211.14**
公司当期营业收入	**7,259.83**	**5,882.47**	**5,110.51**
前述客户占当期营业收入的比例	**32.44%**	**21.04%**	**23.70%**

2019年第四季度法士特销售收入增加，主要系19109-5、10641041-1型号产品于2019年9月开始批量供货所致；2019年第四季度长城汽车销售收入增加，主要系配套EC、EG机型产品供货份额上升所致；2019年第四季度远景汽配销售收入增加，主要系4G18、14T机型分别在2019年9月和10月开始提升需求量，供货份额上升所致。

3、2020 年第二季度收入大幅增长的原因及合理性，是否存在突击确认收入情形

受新冠肺炎疫情影响，公司 2020 年第一季度营业收入和净利润占比较低，随着疫情得到控制，加之汽车消费政策不断刺激消费，下游汽车行业消费需求得到释放，同时电气类产品业务需求恢复，公司第二季度营业收入逐渐回升，2020 年第二季度的水平恢复到以往正常水平。随着 2020 年下半年新的车型集中上市和国内大型展会的开启，汽车市场良好的势头得以继续保持，公司第二、三、四三个季度的销售收入持续增长。

2020 年第四季度销售收入占比高，主要系施耐德集团、长城汽车和远景汽配等主要客户供货份额上升所致。2020 年第四季度，主要客户施耐德、长城汽车和远景汽配销售收入与同年第三季度、上年第四季度同比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年第四季度销售金额	2020 年第三季度销售金额	2019 年第四季度销售金额
施耐德	1,087.21	939.10	798.07
长城汽车	1,241.13	907.99	985.17
远景汽配	795.08	510.94	754.89
合计	**3,123.42**	**2,358.02**	**2,538.13**
公司营业收入	**8,194.63**	**7,530.85**	**7,259.83**
前述三客户收入占比	**38.12%**	**31.31%**	**34.96%**

2020年第四季度长城汽车销售收入增加，主要系长城汽车天津和徐水生产的EC、EG两个机型供货份额从9月份开始提升，江苏生产基地EG机型第四季度装机量上升所致；2020年第四季度远景汽配销售收入增加，主要系14T、18T、4G18机型需求量在9月份开始提升所致；电气类客户施耐德集团RM6和SM6型开关柜产品在2020年第四季度批量投产，施耐德北京、施耐德法国、班加罗尔、马贡工厂等施耐德客户第四季度相应采购增加。

综上所示，公司 2017 年第四季度、2019 年第四季度收入占比较高、2020 年

第二季度收入大幅增长主要受下游客户产销量和汽车行业景气度变化影响，符合实际经营情况和行业特征，具有合理性。报告期内，公司不存在突击确认收入情形。

（6）说明报告期内其他业务收入的主要内容、销售流程、成本结算方式，发生其他业务收入的原因，其他业务收入与其他业务成本的会计处理方式，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，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司一致。

（一）其他业务收入主要内容

报告期内，公司其他业务收入占营业收入的比例分别为 0.59%、2.05%、2.76%和 3.21%，占比偏低。主要销售内容为原材料和模具销售，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	644.55	73.82%	400.67	59.33%	272.46	60.43%	41.13	33.38%
模具	161.27	18.47%	274.71	40.67%	102.69	22.78%	78.99	64.12%
其他	67.37	7.72%			75.69	16.79%	3.07	2.49%
合计	**873.18**	**100.00%**	**675.37**	**100.00%**	**450.84**	**100.00%**	**123.19**	**100.00%**

报告期内，其他业务收入中其他主要为技术服务收入，其中2018年度其他业务收入-其他主要为子公司盛帮核盾为中广核研究院有限公司提供多功能防辐射材料研发技术服务费，实现销售技术服务收入72.11万元；2020年度主要系公司为中广核研究院有限公司提供辐射防护材料抗震计算评价服务，实现销售技术服务收入41.70万元。

报告期内，公司原材料销售主要包含电气零配件、核电特种零配件、胶料及其他。上述产品销售情况如下：

公司电气类产品母线连接器系列产品主要包含橡胶件、环氧套管和铜导体三类部件，公司主要生产其中的橡胶件，环氧套管和铜导体均为外购，个别客户因配套或其他需要存在单独采购环氧套管和铜导体的需求；

核电特种零配件的销售主要是为执行与中广核研究院有限公司的协议，公司采购部分尚无法自主生产的零配件，根据协议要求销售给客户后由客户自行组装；

报告期内，原材料销售的主要类别及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
电气零配件	216.62	42.18%	233.12	29.12%	60.07	25.10%	19.54	46.17%
核电特种零配件	379.72	18.41%	156.64	35.37%	204.37	40.21%	6.53	35.17%
胶料及其他	48.21	56.53%	10.91	34.81%	8.01	13.55%	15.06	-49.81%
合计	**644.55**	**29.25%**	**400.67**	**31.71%**	**272.46**	**36.09%**	**41.13**	**9.28%**

报告期内，电气零配件销售收入自2019年大幅增长主要系天安电气集团浙江电气有限公司、施耐德等客户对环氧配件的组装需求量增长所致。2020年度毛利率较2018年度、2019年度增长较大主要系公司对天安电气集团浙江电气有限公司销售环氧配件销售单价上升所致。

报告期内核电特种零配件销量增长主要系自2018年度增加客户中广核研究院有限公司，核电业绩实现大幅增长，开发的新产品核电管道屏蔽产品阳江核电站、宁德核电站实现应用。毛利率水平下降持续下降主要系原材料采购价格上涨所致。

2017年度公司折价销售废料一批，因此胶料及其他类产品毛利率水平为负；2017年度和2018年度贝特尔销售给客户的混炼胶产品由于生产工艺调整，毛利水平较低甚至为负，至2019年生产工艺优化后，毛利水平有所提升。

（二）其他业务的销售流程、收入确认方法、成本结算方式及会计处理

1、其他业务的收入确认方法

项目	销售流程	收入确认方法
原材料和模具	根据客户采购订单，双方洽谈价格，确定后向客户销售	交付验收后确认收入
技术服务/检测服务等	双方商定服务价格，按进度收款	实际提供服务完成并验收后确认收入

2、其他业务成本核算及销售情况成本结算方式

公司原材料销售主要是电气零配件、核电特种零配件、胶料及其他，成本主要包括原材料成本及分摊的人工及相关间接费用。在客户收到相关产品并验收后确认销售收入的实现，按月末一次加权平均法结转相应成本。会计处理分录为：借记其他业务成本，贷记原材料。

（三）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，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，是否与同行业可比公司一致。

1、模具采购及入库

公司下设模具事业部从事模具研发设计、生产制造。自制模具按批次编号进行成本归集，模具成本包括材料成本、人工成本和制造费用，直接材料主要包括模具钢、各类配件辅材等，按模具批次编号领用归集；直接人工为直接从事模具生产人员的职工薪酬，制造费用主要包括机器设备及按照工时分配的厂房折旧费、水电及压缩空气等能源动力费、车间管理人员工资及机物料消耗等间接费用。自用完工模具转入原材料库，计入“原材料”核算，准备销售的完工模具转入库存商品库，计入“库存商品”核算。

2、模具领用及出库

模具的发出均采用月末一次加权平均法。

由于公司采购及使用的模具难以准确计算使用年限或受益期，无法在一定期限内摊销，依据谨慎性原则，公司自用模具一次性计入成本或费用。

公司根据领用模具的情况分别进行账务处理，具体处理如下：

（1）生产领用模具计入对应所生产产品的间接费用

借：制造费用

贷：原材料

（2）研发领用模具计入所研发项目

借：研发费用

贷：原材料

（3）销售出库

借：其他业务成本

贷：库存商品

3、相关会计处理否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 1 号——存货》的相关规定：

存货的采购成本，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用。存货的加工成本，包括直接人工以及按照一定方法分配的制造费用。因此公司模具的采购及入库符合企业会计准则的规定。

模具的自行领用可在生产或研发过程中使用多次，可参照对低值易耗品的摊销方法进行，采用一次转销法或者五五摊销法，公司采用一次转销法计入相关存货的成本或者研发费用，符合《企业会计准则》的规定。

同行业可比公司未单独对模具使用时如何核算进行披露，因此无法对同行业可比公司进行比较。根据公司对企业会计准则的理解，同行业可比公司不外乎采用一次性转销或者分期摊销的方法，两种方法均符合企业会计准则的规定，具体公司选用哪种方式与模具的价值、模具耗用方式及其可否量化等因素相关。

（7）说明海关报关数据情况、增值税退税的流程、人民币汇兑损失的计算过程；结合报告期内外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系。

（一）报告期内，公司增值税退税的流程、人民币汇兑损失的计算过程；

1、报告期内，公司增值税退税的流程

报告期内，公司增值税退税业务在国家税务总局四川省电子税务局系统（以下简称“国税系统”）的“出口退税”办税平台上完成，具体出口退税流程如下：

序号	主要步骤	摘要
1	获取数据信息	公司通过海关出口报关系统取得出口报关单数据
2	数据录入	在“生产企业出口退税申报系统”中，将出口报关单数据录入出口退税申报系统，系统自动计算出出口人民币收入、商品退税率、应退税额及征退税差额（即进项税额转出金额）
3	退税数据信息比对	在国税系统中查询到报关单的准确出口日期后，在“生产企业出口退税申报系统"中录入增值税纳税申报表中的免、抵、退办法出口销售额和免抵退税办法不得抵扣的进项税额，在出口退税系统生成申报数据后，在国家税务总局四川省电子税务局网上办税平台中上传申报数据并进行出口退税申报数据自检
4	上报退税数据	自检通过后，向国税申报“生产企业出口货物免、抵、退税汇总/明细表”
5	纸质资料备份整理	整理打印生产企业出口货物免抵退税申报明细表、免抵退税申报汇总表以及相关发票进行装订归档

注：增值税退税申报期限为货物出口次年四月之前。

2、报告期内，公司人民币汇兑损失的计算过程

报告期内，发行人不主动持有外汇，在外币账户收汇时直接由银行根据收汇时点的现汇买入价兑换成本币。

汇兑损失=本次出口收到外币货款金额×收汇时点现汇买入价-本次出口报关外币金额×出口当月第一个工作日汇率中间价

（二）结合报告期内外销收入、海关报关数据、增值税退税金额说明相关数据之间的勾稽关系。

报告期内，公司营业收入的地区分布情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
内销	25,314.96	93.12%	22,619.72	92.59%	20,069.74	91.43%	19,106.54	91.46%
外销	1,871.00	6.88%	1,809.65	7.41%	1,880.55	8.57%	1,783.66	8.54%
合计	**27,185.96**	**100.00%**	**24,429.37**	**100.00%**	**21,950.28**	**100.00%**	**20,890.20**	**100.00%**

报告期内，公司销售区域以境内为主。公司外销主要以电气类产品和其他类产品为主，电气类产品客户主要为施耐德的境外子公司，其他类产品主要为 O 形圈、异形密封件、密封条等橡胶制品，主要销售的国家有美国、新加坡、匈牙利等。

1、报告期内，公司外销收入前五名客户（同一实际控制人）销售收入及占营业收入比例情况如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	金额	比例
2020 年度	1	施耐德集团（境外子公司）	866.65	3.19%
	2	hercules 集团	242.12	0.89%
	3	Freudenberg Sealing Technologies Kft.	209.75	0.77%
	4	Dichtomatik Kft.	179.96	0.66%
	5	Martbo Sealing Technologies	89.90	0.33%
	合计		**1,588.38**	**5.84%**
2019 年度	1	施耐德集团（境外子公司）	715.86	2.93%
	2	hercules 集团	365.80	1.50%
	3	Dichtomatik Kft.	352.16	1.44%
	4	Seal Design Inc.	105.84	0.43%
	5	All Seal Inc	65.68	0.27%
	合计		**1,605.35**	**6.57%**
2018 年度	1	施耐德集团（境外子公司）	786.11	3.58%
	2	Dichtomatik Kft.	371.11	1.69%
	3	hercules 集团	355.37	1.62%
	4	Martbo Sealing Technologies	95.97	0.44%
	5	Seal Design Inc.	50.92	0.23%
	合计		**1,659.48**	**7.56%**
2017	1	施耐德集团	684.16	3.28%

时间	序号	客户名称	金额	比例
年度	2	hercules 集团	483.35	2.31%
	3	Dichtomatik Kft.	259.95	1.24%
	4	Seal & Design, Inc.	74.10	0.35%
	5	Martbo Sealing Technologies	72.56	0.35%
	合计		**1,574.12**	**7.54%**

2、报告期内，公司外销收入与海关报关数据勾稽情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海关报关数据（美元）	127.44	188.68	207.30	220.41
海关报关数据（欧元）	121.21	65.60	76.95	47.23
海关报关数据（人民币）	32.50	1.61		
出口销售收入合计（折算人民币）	1,871.00	1,809.65	1,880.55	1,783.66
账面外销收入（人民币）	1,871.00	1,809.65	1,880.55	1,783.66
出口销售收入与账面收入差异	-	-	-	-

报告期内，公司海关报关美元、欧元金额采用报关完成当月初汇率中间价折算，其中人民币系东南亚地区个别订单销售按人民币进行结算。如上表所示，报告期内公司外销收入与海关报关数据勾稽一致。

3、报告期内，公司外销收入与申报出口退税销售额之间的勾稽关系

单位：万元

项目	序号	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司报关外销收入	①	1,871.00	1,809.65	1,880.55	1,783.66
申报出口退税销售额	②	1,778.67	1,959.92	1,724.03	1,873.12
按产品出口退税率计算的免抵退税	③=②*退税率	231.23	247.56	155.41	168.60
当期实际申报免抵退税	④	231.23	247.56	155.41	168.60
实际出口退税率	⑤=④/②	13.00%	12.63%	9.01%	9.00%

公司适用出口退税率 2017 年为 9%，2018 年 11 月起更改为 13%。上表中公司报关外销收入和申报出口退税销售额之间的差异原因为：公司在外销收入销售回款后申请退税，导致公司外销收入与申报出口退税销售额存在时间性差异，2019 年度实际出口退税率与法定退税率差异原因为 2019 年度申报部分 2018 年度外销收入适用 9%的退税率。总体上看，报告期内公司外销收入与申报出口退税销售额之间具备匹配性。

（8）披露发行人报告期内是否存在第三方回款，如存在，披露存在第三方回款的原因、是否符合行业经营特点、相关方是否为关联方，列表披露报告期各期第三方回款金额、占当期营业收入比例，并披露保荐人对发行人第三方回款所对应的营业收入真实性的核查结论；披露报告期内是否存在现金交易，如存在，请披露存在现金交易的原因、必要性与合理性、是否符合行业经营特点、相关方是否为关联方，相关收入确认及成本核算的原则与依据等，并列表披露报告期各期现金交易金额、占当期销售金额（如为现金销售）或采购总额的（如为现金采购）比例，并披露保荐人对发行人现金交易真实性、合理性和必要性的核查结论。

（一）关于第三方回款

报告期内，公司存在销售收入结算回款来自于非签订合同的法人主体的情况。具体情形为：存在部分客户子公司或集团内其他公司代付、客户指定第三方代付，具体情况如下表：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
客户子公司或集团内其他公司代付	115.90	238.79	141.64	46.01
客户指定第三方代付	30.00			
第三方回款金额合计	145.90	238.79	141.64	46.01
第三方回款占营业收入的比例	0.54%	0.98%	0.65%	0.22%

报告期内，公司发生第三方回款的客户包括上汽集团和格特拉克（江西）传动系统有限公司，系根据对方内部管理需要，其总部集中向公司统一采购汽车类产品后由其下属研发中心、分公司等产品使用单位直接向本公司付款，实际均系同一集团。报告期内，发生第三方回款的客户不存在通过公司关联方付款的情况。

保荐人根据《审核关注要点》第29-7条第三方回款，对发行人第三方回款所对应的营业收入真实性进行了核查，主要核查程序如下：

（1）取得发行人银行账户流水，核查第三方回款的相关凭证、银行流水等单据；获取相关客户代付款确认依据，以核实和确认委托付款的真实性、付款方和委托方之间的关系，了解第三方回款的合理原因；

（2）分析第三方回款金额占营业收入的比例和报告期各期变动情况；

（3）访谈公司财务负责人，了解第三方回款，尤其是境外第三方回款的原因、必要性及商业合理性；

（4）查阅发行人实际控制人、5%以上股东、董事、监事、高级管理人员填列的情况调查表，并与第三方回款的支付方比对；

（5）对中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统等网站进行检索，了解是否存在与第三方回款客户存在诉讼。

经核查，保荐人认为：报告期内发行人第三方回款具备真实的交易背景，不存在虚构交易或调节账龄的情形；第三方回款金额及占比较小，对经营业绩影响较小；第三方回款主要系客户子公司或集团内其他公司代付、客户指定第三方代付，具有商业合理性；发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排；报告期内公司不存在因第三方回款导致货款归属纠纷的情形；资金流、实物流与合同约定及商业实质一致；第三方回款对应的营业收入真实。

（二）关于现金交易

报告期内，公司存在少量现金交易的情况，具体情况如下表：

单位：万元

期间	收取货款	占收入比例	支付货款	占成本比例
2020 年度	35.53	0.13%	1.00	0.01%
2019 年度	39.19	0.16%	0.35	0.01%
2018 年度	33.98	0.15%	0.31	0.01%
2017 年度	35.22	0.17%	0.99	0.01%

报告期内，公司存在少量现金交易。报告期各期现金销售额主要为零售散客现场提货的货款，主要由于金额小、不方便对公转账或现金交易更为方便快捷等原因，整体占比较小，现金采购主要系零星物资采购。报告期内，公司主要通过银行对公账户和票据背书进行货款结算，现金交易金额及比例较小，均为日常零散产品销售和采购，符合行业特点，现金交易均不涉及关联方和关联交易。

报告期内，公司为减少现金交易采取了以下措施：

（1）公司对采购、销售人员进行培训，提升规范意识，在交易时协调通过对公银行账户进行银行汇款或转账；

（2）公司制定了《货币资金管理制度》，内容包括现金使用范围和额度、收付登记及审批权限等，以加强资金运营全过程的管理，统筹协调公司及子公司在生产经营过程中的资金需求，切实做好资金在采购、生产、销售等各环节的综合平衡，全面提升资金营运效率；

（3）报告期内所有收付款按照既定的审批流程执行，每笔付款业务必须附有效发票、合同或验收单据办理，并经经手人或报销人发起付款审批流程，经部门负责人、财务相关人员、财务总监、总经理签字审批后方可支付。针对现金交易的收付款等相关单据齐备、现金明细账记录明确，具备可验证性。

保荐人根据《审核关注要点》第29-8条现金交易，对发行现金交易真实性、合理性和必要性进行了核查，主要核查程序如下：

（1）了解公司现金交易相关的内控制度设计，对公司现金交易的内部控制进行核查；

（2）获取发行人现金日记账、客户及供应商往来科目明细账等，并核对现金收付款相关明细；

（3）访谈公司财务负责人，了解现金交易背景、原因、金额、占比等情况。

经核查，保荐人认为：发行人现金交易金额和占比较小，符合业务情况和行业惯例，具有真实性、合理性和必要性。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

申报会计师执行的核查程序主要包括：

1、访谈发行人管理人员、销售部门负责人等，了解公司销售模式、产品定价策略、主要结算方式和客户开发与合作情况；查阅发行人销售台账，了解报告期内发行人行业与业务发展情况、产品销售价格与毛利率变动原因，分析单价与毛利率变动的合理性、销售增长的合理性；

2、测试和评价与收入确认相关的关键内部控制，复核相关会计政策是否正确且一贯地运用；

3、了解同行业情况，查询同行业可比公司公开信息披露资料，核查发行人相关政策会否属于行业惯例；

4、对主要客户进行走访，了解主要客户的基本情况、与发行人的合作历史、交易模式等，查阅主要客户与发行人签订的业务合同，了解交易条款的认定，核查交易真实性、收入确认准确性；

申报会计师对主要客户的走访情况汇总如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访客户数量	59	59	59	59
走访客户金额	19,475.94	19,076.26	16,067.48	14,824.56
营业收入金额	27,185.96	24,429.37	21,950.28	20,890.20
占比	71.64%	78.09%	73.20%	70.96%

5、对报告期内主要客户销售收入金额和交易事项进行了函证，回函存在差异的核对发行人编制的差异调节表，就差异事项进行了逐项核实；对未回函客户执行替代测试，包括但不限于检查销售订单、出库单、运货单、海关报关单、签收单、验收单、结算单和客户销售回款记录、期后回款记录等；

函证抽样标准为：从报告各期销售金额及期末应收账款金额维度选取函证样本，将客户当年交易金额及期末应收账款金额进行排序，并结合客户重要性及审计抽样抽取约当年收入金额 80%的样本进行函证。

申报会计师对主要客户的函证情况汇总如下：

单位：万元

项目	序号	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入金额	①	27,185.96	24,429.37	21,950.28	20,890.20
函证金额	②	24,299.76	21,310.52	18,338.43	16,783.00
函证比例	③=②/①	89.38%	87.24%	83.55%	80.34%
回函金额	④	22,735.36	19,642.40	17,132.23	15,878.35
回函比例	⑤=④/②	93.56%	92.17%	93.42%	94.61%
回函金额占销售收入比例	⑥=④/①	83.63%	80.41%	78.05%	76.01%
其中：客户回函确认金额	⑦	22,665.35	19,593.06	17,132.23	15,851.23
回函差异金额	⑧=④-⑦	70.01	49.34	-	27.12
回函差异率	⑧/①	0.26%	0.20%	-	0.13%

报告期各期存在的回函不符情况，主要系公司开票与客户收到发票时间差异原因所致，相关差异原因均已查明，并经过调节后一致。对于回函有差异的客户的进一步核查程序包括：（1）编制应收账款、销售收入询证函差异调节表，分析差异的具体原因，包括查阅销售合同、订单、发票、出库单、报关单、提单、客户签收单、对账单、客户质量扣款通知单、各期及期后回款凭证等；（2）就部分事项采取与被询证单位书面沟通的方式确认差异原因；

6、获取报告期内外销客户的收入明细表，通过公开信息搜集和互联网检索等方式查询主要外销客户的基本情况、经营背景和业务规模。将外销订单、出库单、运货单、海关报关单、外销客户的销售回款记录及出口退税申报表与境外销

售明细进行核对，以确认销售收入真实性和完整性；

7、独立登录查看发行人电子口岸报关系统，导出中国电子口岸主页和生产企业出口退税系统相关数据，对比分析外销数据和海关出口数据是否与记载一致；

8、汇总分析发行人报告期内的产品售价，通过同类产品售价对比、同一客户售价变动分析，核查是否存在售价异常波动或单一客户售价异常的情况；

9、获取发行人报告期内银行对账单、银行流水以及国内外销售收款明细账，抽取样本，检查国内外销售收款对应的记账凭证、银行回单等原始资料，确认销售回款的真实性；

10、通过获取承诺函、查询天眼查、国家企业信用信息公示系统等方式，核查与发行人之间是否存在关联关系；

11、从销售收入的会计记录和发行人产品出库记录中选取样本，与该笔销售相关的合同、发货单、开票明细、发票、客户提供的结算通知单做交叉核对，特别关注资产负债表日前后的样本是否计入正确的会计期间；

12、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、开票通知单或签收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；

13、获取发行人退换货明细及相应会计处理规定，检查相关会计处理是否恰当；

14、对第三方回款、现金交易的核查程序，已在本题第 8 小问中详细说明。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已充分披露各细分产品的主要客户销售量变化情况、新增客户的数量及金额，报告期内各主要产品收入变动的原因；发行人汽车类产品收入增长与下游乘用车市场需求波动基本一致；

2、发行人已充分披露汽车、电气、航空、其他等各类主要产品单价情况、价格形成机制；发行人产品价格与主要原材料采购价格变动的联动性较小，报告期内，公司难以与客户就原材料价格波动而对相关产品价格进行协商调整，主要产品价格变动与原材料的价格变动不具有直接的联动关系，销售价格主要受市场竞争关系影响；报告期内，公司汽车类产品适用不同环保标准的发动机。公司汽

车类产品的销售单价与排放标准没有直接关系，排放标准的提升对销售数量、销售单价没有直接的影响；

3、报告期内，发行人汽车类产品定制化特点突出，全部汽车类产品均为定制件。但存在发动机平台化通用，主机厂和零部件厂商具体车型、整车厂配套情况保密等原因，发行人无法通过公开渠道掌握全部汽车类产品配套车型的具体信息，汽车类产品难以与整车厂的具体车型直接对应，公司产品产量、销量无法与整车厂具体车型车辆终端销售情况相匹配。但总体趋势上，报告期内，公司汽车类产品与主要终端客户产销量波动趋势一致，不存在显著差异；发行人已充分披露价格年降政策对经营业绩的影响，报告期内，公司年降产品的年降总金额占主营业务收入的比例分别为 1.14%、1.09%、1.07%、1.17%，对各期经营业绩影响较小；

4、报告期内，发行人退换货金额占当期营业收入比例分别为 0.02%、0.46%、0.09%、0.03%。公司产品质量稳定，退换货总体金额小，占营业收入比例极低。退换货原因符合销售合同约定和行业交易惯例。报告期发生的退换货主要为当期销售当期退回，不存在期末集中确认收入、期初退货的情形；

5、发行人报告期内各季度收入与净利润符合行业与业务特征；2017 年第四季度、2019 年第四季度收入占比较高、2020 年第二季度和第四季度收入大幅增长变动合理，不存在突击确认收入的情形；

6、发行人其他业务收入与其他业务成本的会计处理方式符合《企业会计准则》的相关规定；模具费相关的会计处理方法符合《企业会计准则》规定；

7、报告期内发行人出口销售业务真实、完整，发行人已充分披露海关报关数据情况、增值税退税的流程、人民币汇兑损失的计算过程；报告期内外销收入与海关报关数据、增值税退税金额等相关数据之间的逻辑关系勾稽一致；

8、报告期内发行人存在的第三方回款为客户方管理方式需求，不存在从关联方收款的情况，且占当期营业收入比例较小；报告期内，公司现金交易金额及占比较小，现金销售主要系少数客户支付的零星货款，客户基于交易习惯选择现金作为交易方式，现金采购主要系少量零星材料采购，现金交易均不涉及关联方和关联交易。

综上，申报会计师对发行人收入确认履行了充分、必要的核查程序，发行人主要客户均为国内知名汽车整车厂、主机厂和零部件供应商，发行人不存在通过

虚构客户、虚增收入等方式调节利润的情形。发行人收入确认符合《企业会计准则》，收入真实性、完整性、发生认定可以确认。

17. 关于营业成本及采购

申报材料显示，公司生产所需主要原材料为橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配件等，报告期各期，公司主营业务成本分别为 11,681.36 万元、13,137.50 万元、14,684.18 万元和 6,766.50 万元。此外，发行人还存在一部分外协加工。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司料工费构成情况，分析并披露报告期内营业成本构成的合理性，是否符合行业特征；最近一期材料成本占比和人工成本占比下降、制造费用占比增长的原因及合理性。按汽车、电气、航空及其他类产品分类分析并披露报告期内发行人各主要产品营业成本结构是否存在不一致，如存在不一致，请结合各主要产品原材料采购价格变动、各主要产品对应原材料消耗配比、各主要产品生产工艺变化分析并披露不一致的原因及合理性。

（2）说明汽车、电气、航空及其他类等各主要产品单位成本构成情况，存在变动的分析并披露原因及合理性，进一步分析各主要产品单位成本报告期内存在波动的原因。

（3）说明橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配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）结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素说明直接人工变动合理性；说明不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性。

（5）披露报告期各期公司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；公司报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系；公司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重大不符。

（6）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；主要外协加工厂商集中在射洪县的原因，

相关外协厂商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、申报会计师发表明确意见。

一、说明分析与补充披露

（1）结合同行业可比公司料工费构成情况，分析并披露报告期内营业成本构成的合理性，是否符合行业特征；最近一期材料成本占比和人工成本占比下降、制造费用占比增长的原因及合理性。按汽车、电气、航空及其他类产品分类分析并披露报告期内发行人各主要产品营业成本结构是否存在不一致，如存在不一致，请结合各主要产品原材料采购价格变动、各主要产品对应原材料消耗配比、各主要产品生产工艺变化分析并披露不一致的原因及合理性。

（一）结合同行业可比公司料工费构成情况，分析并披露报告期内营业成本构成的合理性，是否符合行业特征；

1、公司营业成本构成与同行业可比公司相比的合理性

报告期内，同行业可比公司营业成本的构成情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度			
		材料成本	人工成本	制造费用	合计
沃尔核材	金额	185,017.53	28,478.73	28,698.68	242,194.95
	占比	76.39%	11.76%	11.85%	100.00%
长缆科技	金额	32,775.33	5,579.26	4,786.21	43,140.80
	占比	75.97%	12.93%	11.09%	100.00%
平均值	金额	108,896.43	17,029.00	16,742.45	142,667.87
	占比	76.33%	11.94%	11.74%	100.00%
发行人	金额	9,166.14	2,077.95	4,556.38	15,800.47
	占比	58.01%	13.15%	28.84%	100.00%
公司名称	项目	2019 年度			
		材料成本	人工成本	制造费用	合计
天普股份	金额	11,389.28	3,327.91	4,573.94	19,291.13
	占比	59.04%	17.25%	23.71%	100.00%
沃尔核材	金额	188,811.16	30,951.07	32,225.91	251,988.14
	占比	74.93%	12.28%	12.79%	100.00%
长缆科技	金额	30,663.01	5,183.55	4,887.38	40,733.94
	占比	75.28%	12.73%	12.00%	100.00%
平均值	金额	76,954.48	13,154.18	13,895.74	104,004.40

	占比	73.99%	12.65%	13.36%	100.00%
发行人	金额	8,385.25	2,176.07	4,122.87	14,684.18
	占比	57.10%	14.82%	28.08%	100.00%
公司名称	**项目**	**2018 年度**			
		材料成本	**人工成本**	**制造费用**	**合计**
天普股份	金额	13,313.69	3,718.76	5,087.82	22,120.27
	占比	60.19%	16.81%	23.00%	100.00%
沃尔核材	金额	182,359.99	28,228.96	25,131.99	235,720.93
	占比	77.36%	11.98%	10.66%	100.00%
长缆科技	金额	24,701.62	3,839.82	3,733.31	32,274.75
	占比	76.54%	11.90%	11.57%	100.00%
平均值	金额	73,458.43	11,929.18	11,317.71	96,705.32
	占比	75.96%	12.34%	11.70%	100.00%
发行人	金额	7,333.23	2,147.22	3,657.06	13,137.50
	占比	55.82%	16.34%	27.84%	100.00%
公司名称	**项目**	**2017 年度**			
		材料成本	**人工成本**	**制造费用**	**合计**
天普股份	金额	14,043.08	3,870.07	4,815.36	22,728.51
	占比	61.79%	17.03%	21.18%	100.00%
沃尔核材	金额	143,455.08	12,786.67	15,805.08	172,046.83
	占比	83.38%	7.43%	9.19%	100.00%
长缆科技	金额	21,115.74	3,635.61	3,174.71	27,926.07
	占比	75.61%	13.02%	11.37%	100.00%
平均值	金额	59,537.97	6,764.12	7,931.72	74,233.80
	占比	80.20%	9.11%	10.68%	100.00%
发行人	金额	6,571.50	1,976.67	3,133.20	11,681.36
	占比	56.26%	16.92%	26.82%	100.00%

注：天普股份 2020 年度报告未披露成本分项信息，中鼎股份、朗博科技、天诚股份未披露成本分项目信息。

如上表所示，报告期内公司材料成本、人工成本、制造费用占比变动较小，材料成本占比在 55%至 60%之间，人工成本占比在 13%至 17%之间，制造费用占比在 26%至 29%之间。公司产品与同行业可比公司产品所对应的细分领域应用场景的不同、产品规格和材质不同，导致营业成本构成与同行业其他公司存在一定差异。

公司与天普股份相比料工费占比较为接近，与沃尔核材、长缆科技相比材料成本占比较低，制造费用占比较高。沃尔核材主要业务分为电子系列产品、电力

系列产品、电线系列产品和新能源系列产品，其中电子系列产品与公司电气产品较为相似，近年来材料成本占比在65%左右，制造费用占比在19%左右，与公司各项占比较为接近；长缆科技主要产品为500kV及以下各电压等级电缆附件，产品原材料包括金属材料（铜材、铝材等）、化工材料（硅橡胶、三元乙丙橡胶、环氧树脂等）、外购零配件及其他材料，与公司产品规格及主要原材料存在一定差异，故长缆科技材料成本占比较高。同行业可比主要产品、工艺特点与公司对比具体情况如下：

项目	主要产品	应用领域	产品特点	产品材质及主要工艺特点
天普股份	汽车发动机附件系统软管及总成、汽车燃油系统软管及总成、汽车空调系统软管及总成以及模压制品等	汽车和工程机械的动力总成、底盘和车身三大模块流体管路系统	以静密封为主，单个产品耗材相对较多	产品材质以各类橡胶、芳纶线、各种护套及零配件为主，其中橡胶主要为三元乙丙胶；软管及总成生产工艺主要为炼胶、挤出、硫化、组装、检验，生产效率较高。模压制品主要工艺为炼胶、模压成型、组装、检验；以软管总成为主，材料成本高、人工成本、制造成本低
盛帮股份-汽车类产品	往复油封、旋转油封、O形圈、气缸盖罩密封圈等静态密封制品	发动机、变速箱、车桥等	动密封居多，单个产品消耗材料较少	产品材质以氟橡胶、金属骨架为主，其他橡胶包括丙烯酸酯胶、氢化丁腈橡胶、三元乙丙橡胶、乙烯丙烯橡胶等；生产工艺主要包括炼胶、模压成型（含注射成型）组装、检验，生产效率较挤出成型低；与天普软管及总成产品相比材料成本低、人工成本、制造成本高
沃尔核材	热缩套管、热缩母排、热缩电缆附件、冷缩电缆附件、电缆分支箱、环网柜、高低压开关柜、WQFB全绝缘封闭母线、环保高温硅胶电线、耐高温PTFE套管、导体连接管、热缩复合双壁管、硅橡胶管、聚四氟乙烯套管、民用防滑花纹管、无卤环保PE交联电线等2500多种产品	电子、电力、电线、新能源四大系列产品广泛应用于电子、电力、冶金、石化、汽车、高铁、煤矿及航天航空等领域	产品在电力领域分布较广，单个产品的耗用材料较多；不仅涉及橡胶绝缘体，含涉及金具等配件	橡胶类产品工艺分为热缩和冷缩，热缩产品的主要材质有乙烯与醋酸乙烯酯，聚烯烃树脂、合成橡胶、阻燃剂、塑料助剂、抗氧剂等；冷缩产品以有机硅橡胶、三元乙丙橡胶等软性材料为原料；电线类产品主要为挤出成型，生产效率极高；部分模压成型；产品覆盖面广，部分新产品要求较高；已形成规模效应，导致人工成本、制造费用偏低
长缆科技	主要产品涵盖超高压电缆附件、高压电缆附件、中低压电缆附件等，包括输电线路用附件、通讯电缆用附件、	产品广泛应用于电网、发电、轨道交通、大型工程等重点工程	产品规格繁多，即包括单件产品，也包括各类成套或总成产品；高压、	橡胶类产品以高弹性特种优质硅胶为材料，化工材料主要为硅橡胶、三元乙丙橡胶、硅油、环氧树脂、聚丙烯等，金属材料主要为铜材、不锈钢、铝材等；生产工艺主要包括炼胶、模压成型（含注射成

项目	主要产品	应用领域	产品特点	产品材质及主要工艺特点
	电力金具、电缆接续金具、电工器材、电缆敷设成套机械、绝缘材料及制品的研发、生产和销售		超高压对产品的性能、材料要求更高	型）组装、检验等；高电压等级的产品拉高了材料成本，规模效应降低了人工费用、制造费用占比
盛帮股份-电气类产品	电气类产品主要包括适用于35kV及以下电压等级的电气开关柜配套产品和电缆附件，具体产品主要为：顶扩母线、侧扩母线、母线套管、电缆附件、可分离连接器及避雷器、内锥插拔式终端及堵头等	应用在电气开关柜之间，柜与电缆进出线之间连接，终端应用于各种场合的配电网络	主要产品以套为单位；着力于中低压产品，力求产品结构小型化。	主要产品材质包括硅橡胶、三元乙丙橡胶、紫铜、环氧树脂、油墨等；生产工艺包括炼胶、模压成型（含注射成型）组装、检验等；公司产品处于中低压等级，产品要求相对较低，在公司深度小型化开发的基础上，产品的材料构成成本相对较低；同由于未形成规模化生产，较销售体量几倍~10倍以上的企业，人工和制造费用相对较高

综上，公司营业成本构成与同行业可比公司主营业务成本整体结构相近，均以材料成本为主，但因公司产品与同行业可比公司产品所对应的细分领域应用场景的不同、产品规格和材质不同，导致主营业务成本构成与同行业其他公司存在一定差异。

（二）最近一期材料成本占比和人工成本占比下降、制造费用占比增长的原因及合理性。

报告期内，公司主营业务成本按性质构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	
	金额	比例
材料成本	8,734.88	57.58%
人工成本	2,054.10	13.54%
制造费用	4,379.90	28.87%
合计	**15,168.89**	**100.00%**

项目	2020年1-6月		2019年度	
	金额	比例	金额	比例
材料成本	3,590.84	54.08%	8,018.13	57.05%
人工成本	895.43	13.49%	2,131.14	15.16%
制造费用	2,153.49	32.43%	3,904.20	27.78%
合计	**6,639.76**	**100.00%**	**14,053.48**	**100.00%**

项目	2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例

材料成本	7,182.36	56.43%	6,542.87	56.25%
人工成本	2,110.62	16.58%	1,976.67	16.99%
制造费用	3,435.67	26.99%	3,112.06	26.76%
合计	**12,728.65**	**100.00%**	**11,631.59**	**100.00%**

材料成本包括直接材料、辅助材料和外购半成品；制造费用主要包括设备及厂房折旧费、水电及燃气等能源动力费、车间管理人员及公共生产工序人员工资福利费和机物料消耗等。

报告期内，公司主营业务成本的构成总体较为稳定。近年来，发行人增加设备投入和研发，提高生产效率，节约了人工成本，导致人工成本占比逐年降低，制造费用占比逐年上升。

2020 年 1-6 月人工成本占比降低、制造费用占比上升的主要系受新冠疫情和厂房搬迁影响，发行人第一季度的生产未能满负荷生产，享受疫情期间员工社保减免及公司租赁新厂房租金和装修改造费用增加。影响数据如下：

单位：万元

事项	项目	2020 年度	2020 年 1-6 月
疫情期间员工社保减免	人工成本	-225.52	-151.66
公司租赁新厂房租金	制造费用	72.02	31.63
装修改造费用	制造费用	123.40	22.93
合计		**-30.10**	**-97.10**

剔除上述影响后，成本结构与 2019 年度基本一致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
材料成本	8,734.88	57.47%	3,590.84	53.30%	8,018.13	57.05%
人工成本	2,279.62	15.00%	1,047.09	15.54%	2,131.14	15.16%
制造费用	4,184.48	27.53%	2,098.93	31.16%	3,904.20	27.78%
合计	**15,198.98**	**100.00%**	**6,736.86**	**100.00%**	**14,053.48**	**100.00%**

（三）按汽车、电气、航空及其他类产品分类分析并披露报告期内发行人各主要产品营业成本结构是否存在不一致，如存在不一致，请结合各主要产品原材料采购价格变动、各主要产品对应原材料消耗配比、各主要产品生产工艺变化分析并披露不一致的原因及合理性。

1、主营业务成本构成按照产品类别分析

单位：万元

产品类别	项目	2020 年度			
		材料成本	人工成本	制造费用	合计
汽车类	金额	4,801.45	1,207.89	2,410.11	8,419.45
	占比	57.03%	14.35%	28.63%	100.00%
电气类	金额	3,063.17	444.93	1,386.94	4,895.04
	占比	62.58%	9.09%	28.33%	100.00%
航空类	金额	91.65	130.93	153.69	376.28
	占比	24.36%	34.80%	40.85%	100.00%
其他	金额	778.62	270.35	429.16	1,478.13
	占比	52.68%	18.29%	29.03%	100.00%
合计	**金额**	**8,734.88**	**2,054.10**	**4,379.90**	**15,168.89**
	占比	**57.58%**	**13.54%**	**28.87%**	**100.00%**
产品类别	**项目**	**2019 年度**			
		材料成本	**人工成本**	**制造费用**	**合计**
汽车类	金额	4,335.65	1,272.86	2,356.30	7,964.81
	占比	54.44%	15.98%	29.58%	100.00%
电气类	金额	2,910.89	450.33	1,006.15	4,367.38
	占比	66.65%	10.31%	23.04%	100.00%
航空类	金额	65.11	89.63	79.24	233.98
	占比	27.83%	38.31%	33.87%	100.00%
其他	金额	706.48	318.33	462.50	1,487.31
	占比	47.50%	21.40%	31.10%	100.00%
合计	**金额**	**8,018.13**	**2,131.14**	**3,904.20**	**14,053.48**
	占比	**57.05%**	**15.16%**	**27.78%**	**100.00%**
产品类别	**项目**	**2018 年度**			
		材料成本	**人工成本**	**制造费用**	**合计**
汽车类	金额	4,287.04	1,329.01	2,056.91	7,672.96
	占比	55.87%	17.32%	26.81%	100.00%
电气类	金额	2,256.44	436.69	882.65	3,575.77
	占比	63.10%	12.21%	24.68%	100.00%
航空类	金额	5.42	43.40	70.65	119.47
	占比	4.54%	36.33%	59.14%	100.00%

其他	金额	633.46	301.53	425.46	1,360.45
	占比	46.56%	22.16%	31.27%	100.00%
合计	**金额**	**7,182.36**	**2,110.62**	**3,435.67**	**12,728.65**
	占比	**56.43%**	**16.58%**	**26.99%**	**100.00%**
产品类别	**项目**	**2017 年度**			
		材料成本	**人工成本**	**制造费用**	**合计**
汽车类	金额	4,387.06	1,343.07	1,798.76	7,528.89
	占比	58.27%	17.84%	23.89%	100.00%
电气类	金额	1,222.12	280.62	621.81	2,124.55
	占比	57.52%	13.21%	29.27%	100.00%
航空类	金额	2.51	50.88	80.10	133.49
	占比	1.88%	38.12%	60.00%	100.00%
其他	金额	931.18	302.10	611.39	1,844.67
	占比	50.48%	16.38%	33.14%	100.00%
合计	**金额**	**6,542.87**	**1,976.67**	**3,112.06**	**11,631.59**
	占比	**56.25%**	**16.99%**	**26.76%**	**100.00%**

如上表所示，报告期内公司汽车类和电气类产品的成本结构近似，原材料占比最大，制造费用次之，人工成本最小；航空类产品以来料加工为主，故原材料成本占比最小；其他类产品由于产品种类繁多，报告期的成本结构变动没有一定的规律。公司主要产品中汽车类、电气类与航空类产品的成本结构差异较大，主要是因不同的业务模式下原材料消耗存在差异以及不同类型产品材料耗用配比差异所致，具体情况如下：

（1）业务模式差异

汽车类产品、电气类产品及其他类产品以订单式生产模式为主。汽车类产品结构主要由橡胶、金属骨架和弹簧组成，电气类产品母线连接器的结构由橡胶母线连接器、环氧套管、铜导体等组成，电缆附件产品结构由橡胶件、导体连接件、电缆处理配件组成。公司自主采购橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧、电缆附件配件等主要原材料。公司根据销售订单下达生产计划，经过模具生产、胶料混炼、预成型、硫化、喷涂、装配、质检等工序生产完工成最终成品并组织销售。因此成本结构中材料成本占比较高。

航空类产品的主营业务成本占各年度主营业务成本比重分别为1.15%、0.94%、1.66%、2.48%，成本占比较小，以来料加工模式为主，主要原材料由客户提供，公司负责采购稀释剂、溶剂、工具、包装材料等辅料，按照技术协议、质

量协议、图纸、工艺规程及制造大纲受托加工生产，此类产品成本结构则以人工成本和制造费用为主，材料成本占比较低。

（2）各类产品材料消耗配比差异较大

为满足不同客户、不同应用场景的需求，公司产品定制化特点突出，与之相匹配，公司产品间材料耗用差异较大。根据各类产品BOM清单耗用主要材料的简单平均计算，材料消耗配比情况如下：

产品类别	产品名称	主要原材料	单位耗用配比
汽车类产品	往复油封	混炼胶	个体间存在一定差异，根据 BOM 清单，该类产品平均耗用量为 1：1.33g
		金属骨架	1：1 个
		弹簧	1：1 个
	旋转油封	混炼胶	个体间存在一定差异，根据 BOM 清单，该类产品平均耗用量为 1：12.05g
		金属骨架	1：1 个，少量产品需要配 2 个
		弹簧	1：1 个,部分不需要弹簧，部分需要 2-3 个
	静密封	混炼胶	产品间差异很大，如缸盖罩密封垫需要 70.5g、部分小型密封圈为 0.08g
		金属骨架	一般不需要，仅少量产品需要使用骨架
		弹簧	一般不需要，仅少量产品需要使用弹簧
电气类产品	母线连接器	混炼胶	产品间差异较大，如35kV环保气体柜所用侧扩母线连接器，单个产品橡胶重量约 1.5kg，而 10kV 标准侧拼母线连接器单个产品橡胶重量约 220g
		电缆附件配件	不同产品及不同客户连接母线配件不尽相同。如部分 10kV 侧扩母线，其配件只有清洁纸和硅脂；部分 10kV 侧扩母线，其配件除了清洁纸和硅脂外还有成本更高的铜导体、接地线等配件。再如，10kV 端子式顶部母线，其主要配件有堵头、螺杆、清洁纸和硅脂等，但 35kV 轴瓦式顶部母线连接器配件除以上配件外，还有铜瓦片及铜垫块等价值更高的配件
	电缆附件	混炼胶	电缆附件所用橡胶原材料根据不同产品有不同的种类。如绝缘保护帽类产品使用的是固体绝缘硅橡胶和固体半导电硅橡胶。而冷缩户内/外终端则使用液体绝缘硅橡胶和液体半导电硅橡胶。液体半导电硅橡胶成本是固体绝缘硅橡胶的 3 倍左右。不同产品的硅橡胶用量也不同，如 35kV 后插式避雷器,所用液体硅橡胶的重量约为 10kV 绝缘保护帽所用固体硅橡胶重量的 5 倍
		电缆附件配件	电缆附件配件主要指除电缆附件主绝缘体之外的其它辅助产品。不同产品，其配件的种类、数量、价值相差甚大。比如可分离连接器中所用的电缆附件配件就包含三指套、护套管、接地线、恒力弹簧、半导电带材、绝缘带材、填充胶、砂纸、硅脂、清洁纸、卷尺等。而绝缘保护帽产品所用的电缆附件配件只包含硅脂和清洁纸
其他类产品		混炼胶	产品间差异较大，如 GASKET 产品耗用配比为 0.17g/个，硼

产品类别	产品名称	主要原材料	单位耗用配比
			聚乙烯板为 42kg/个

报告期内，公司主要材料的耗用情况及对应的产品产量如下：

2020 年度				
主要原料	耗用数量	对应产品产量（万件）	每万件耗用量	对应产品
橡胶（kg）	736,288.48	47,205.00	21.20	除受托加工外的所有产品
橡胶助剂（kg）	264,532.78			
金属骨架（万个）	5,593.11	5,008.99	1.12	往复油封、旋转油封
弹簧（万个）	5,239.97		1.05	
电缆附件配件	2,894,450.37	699.92	4,135.40	电气类产品
2019 年度				
主要原料	耗用数量	对应产品产量（万件）	每万件耗用量	对应产品
橡胶（kg）	750,079.87	47,335.43	21.44	除受托加工外的所有产品
橡胶助剂（kg）	264,731.98			
金属骨架（万个）	5,860.76	5,155.38	1.14	往复油封、旋转油封
弹簧（万个）	5,405.48		1.05	
电缆附件配件	2,432,270.89	753.41	3,228.35	电气类产品
2018 年度				
主要原料	耗用数量	对应产品产量（万件）	每万件耗用量	对应产品
橡胶（kg）	640,693.40	46,787.48	19.31	除受托加工外的所有产品
橡胶助剂（kg）	262,755.34			
金属骨架（万个）	5,120.25	4,569.99	1.12	往复油封、旋转油封
弹簧（万个）	4,794.08		1.05	
电缆附件配件	3,476,221.13	837.15	4,152.45	电气类产品
2017 年度				
主要原料	耗用数量	对应产品产量（万件）	每万件耗用量	对应产品
橡胶（kg）	563,870.57	39,845.87	20.94	除受托加工外的所有产品
橡胶助剂（kg）	270,693.66			
金属骨架（万个）	6,681.59	5,889.20	1.13	往复油封、旋转油封、
弹簧（万个）	5,965.65		1.01	
电缆附件配件	222,949.43	570.38	390.88	电气类产品

如上表所示，除电缆附件配件外，发行人其他主要材料的每万件耗用量较为稳定，与产品配方基本一致。电缆附件配件每万件耗用量变化较大一是因为电缆附件产品间的差异较大，二是因为电缆附件配件种类繁多，计量单位有件、套、

米、毫米等，上表耗用数量系按ERP系统中数量简单相加，实际上可比性不强。

（3）各类产品材料采购价格对比情况

报告期内，主要原材料的价格变动情况如下：

单位：万元

主要原材料	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	均价	金额	均价	金额	均价	金额	均价
氟橡胶	1,703.04	79.42	1,711.41	85.20	1,543.56	86.24	1,759.91	80.98
硅橡胶	1,068.27	36.47	1,302.82	37.01	888.78	42.07	383.01	38.44
丙烯酸酯橡胶	379.38	53.17	363.3	52.55	676.57	56.74	710.43	57.46
乙烯丙烯酸酯橡胶	95.44	77.44	39.63	74.08	148.73	70.83	134.18	69.89
丁腈橡胶	107.23	16.99	117.3	19.59	159.15	20.28	101.7	19.82
三元乙丙橡胶	126.75	20.51	100.87	20.9	121.58	25.4	113.05	23.29
炭黑	165.58	12.65	156.22	12.97	179.68	13.35	170.47	11.57
金属骨架	1,489.80	0.27	1,608.81	0.26	1,092.48	0.22	1,379.98	0.20
弹簧	210.95	0.04	206.46	0.04	158.06	0.03	218.47	0.03
电缆附件配件	1,275.55	4.53	1,378.30	4.40	1,084.80	2.45	243.43	7.70

注：上表中橡胶及助剂类的均价单位为元/kg；金属骨架、弹簧的均价单位为元/个；电缆附件配件因类别繁多，计量单位有件、套、米、毫米等，上述均价系按 ERP 系统中汇总金额与数量简单相除。

如上表所示，报告期内，主要材料的价格波动整体幅度不大但仍存在一定的差异，主要与市场行情变动相关，对材料成本的影响较小。

综上所述，公司各类产品因其业务开展模式、材料消耗配比不同，导致报告期内各类产品的成本结构不一致，报告期内同类产品的成本结构受材料价格波动的影响而有所波动，上述情况符合公司定制化业务开展的实际情况。

（2）说明汽车、电气、航空及其他类等各主要产品单位成本构成情况，存在变动的分析并披露原因及合理性，进一步分析各主要产品单位成本报告期内存在波动的原因。

1、报告期内，公司细分产品单位成本构成及变动情况

单位：元/个，万个、万元

应用领域	产品类别	2020 年度			2019 年度		
		单位成本	销售数量	销售成本	单位成本	销售数量	销售成本
汽车类	往复油封	0.43	4,516.27	1,942.55	0.42	4,411.19	1,846.27

应用领域	产品类别	2020 年度			2019 年度		
		单位成本	销售数量	销售成本	单位成本	销售数量	销售成本
	旋转油封	3.28	732.61	2,401.97	3.15	686.91	2,166.33
	静密封	0.71	5,710.68	4,074.93	0.71	5,574.82	3,952.20
电气类	母线连接器	3.36	1,023.83	3,436.04	3.49	842.42	2,943.07
	电缆附件	162.65	8.97	1,459.01	287.91	4.95	1,424.31
航空类		6.08	61.84	376.28	5.28	44.34	233.98
其他类		0.04	39,788.57	1,478.13	0.04	41,189.82	1,487.31
合计		**0.29**	**51,842.77**	**15,168.89**	**0.27**	**52,754.44**	**14,053.48**

（续）

应用领域	产品类别	2018 年度			2017 年度		
		单位成本	销售数量	销售成本	单位成本	销售数量	销售成本
汽车类	往复油封	0.39	4,285.51	1,659.31	0.37	4,379.84	1,621.78
	旋转油封	2.29	830.34	1,903.33	1.93	945.19	1,825.30
	静密封	0.88	4,675.46	4,110.31	0.90	4,511.42	4,081.80
电气类	母线连接器	3.29	876.72	2,881.23	2.86	644.76	1,844.58
	电缆附件	331.54	2.09	694.54	350.84	0.80	279.97
航空类		6.22	19.21	119.47	11.78	11.34	133.49
其他类		0.03	43,918.81	1,360.45	0.06	32,085.92	1,844.67
合计		**0.23**	**54,608.15**	**12,728.65**	**0.27**	**42,579.25**	**11,631.59**

如上表所示，公司汽车类产品单位成本较为稳定；电气类产品间差异较大，单位成本存在一定的波动；航空类产品总体占比较小，单一订单对成本的影响较大。

（1）汽车类产品单位成本变动情况

①往复油封

报告期内，汽车类产品中的往复油封单位成本构成情况如下：

期间	销售数量（万件）	销售成本（万元）	单位成本（元/件）	单位成本构成		
				单位材料成本（元/件）	单位人工成本（元/件）	单位制造费用（元/件）
2020 年度	4,516.27	1,942.55	0.43	0.29	0.05	0.09
2019 年度	4,411.19	1,846.27	0.42	0.30	0.05	0.07
2018 年度	4,285.51	1,659.31	0.39	0.28	0.05	0.06
2017 年度	4,379.84	1,621.78	0.37	0.24	0.06	0.07

报告期内，往复油封单位成本较为稳定，2018年开始单位材料成本上升主要

系部分客户对骨架硬度有更高的要求，增加了渗碳工序，渗碳金属骨架较原有金属骨架采购单价更高。2020年单位制造费用上升主要是因为公司汽车产品生产车间本年搬迁至租赁新厂房，租金和装修改造费用较原折旧费用增加所致。

②旋转油封

报告期内，汽车类产品中的旋转油封单位成本构成情况如下：

期间	销售数量（万件）	销售成本（万元）	单位成本（元/件）	单位成本构成		
				单位材料成本（元/件）	单位人工成本（元/件）	单位制造费用（元/件）
2020 年度	732.61	2,401.97	3.28	1.64	0.56	1.08
2019 年度	686.91	2,166.33	3.15	1.67	0.55	0.93
2018 年度	830.34	1,903.33	2.29	1.31	0.44	0.54
2017 年度	945.19	1,825.30	1.93	1.39	0.25	0.29

旋转油封单位成本呈逐年上升趋势，2019年开始单位成本上升主要是因为：A、公司配合法士特公司进行油封老产品改型，修改旋转油封结构设计，造成成本上升；B、为提高油封座的装配精度，减少因装配偏心带来的漏油风险，航天三菱原油封座由冲压件改为铝合金座，导致成本上升。2020年单位制造费用上升主要是因为公司汽车产品生产车间本年搬迁至租赁新厂房，租金和装修改造费用较原折旧费用增加。

③静密封产品

报告期内，汽车类产品中的静密封产品单位成本构成情况如下：

期间	销售数量（万件）	销售成本（万元）	单位成本（元/件）	单位成本构成		
				单位材料成本（元/件）	单位人工成本（元/件）	单位制造费用（元/件）
2020 年度	5,710.68	4,074.93	0.71	0.38	0.12	0.21
2019 年度	5,574.82	3,952.20	0.71	0.34	0.14	0.23
2018 年度	4,675.46	4,110.31	0.88	0.42	0.17	0.28
2017 年度	4,511.42	4,081.80	0.90	0.45	0.20	0.26

静密封单位成本呈下降趋势，2019年度和2020年度静密封单位成本较低主要原因包括：A、工艺提升，单模产生的废胶减少，导致胶料消耗下降；B、生产数量增加导致单位人工成本及单位制造费用下降：C、部分产品整修阶段实现了机器自动化，节约了人工成本及制造费用；D、部分产品硫化阶段生产方式优化，胶料消耗下降，减少后续整修环节，整体成本下降。

（2）电气类产品单位成本变动情况

①母线连接器

报告期内，电气类产品中的母线连接器单位成本构成情况如下：

期间	销售数量（万件）	销售成本（万元）	单位成本（元/件）	单位成本构成		
				单位材料成本（元/件）	单位人工成本（元/件）	单位制造费用（元/件）
2020 年度	1,023.83	3,436.04	3.36	1.96	0.33	1.06
2019 年度	842.42	2,943.07	3.49	2.16	0.40	0.94
2018 年度	876.72	2,881.23	3.29	1.99	0.42	0.88
2017 年度	644.76	1,844.58	2.86	1.61	0.38	0.87

母线连接器单位成本呈上升趋势，母线连接器单位成本自2018年起上升主要原因包括：A、公司开发的10kV顶部连接母线、35kV顶部连接母线、10kV侧拼母联-8#等侧扩母线、顶扩母线新型号产品成功推向市场，客户数量和订单数量都有所增加，这几项新产品单位成本较高，拉高了母线连接器平均单位成本；B、公司侧扩母线连接器由只销售橡胶绝缘部件更改为成套供应，既销售橡胶绝缘部件也销售与之配套的导体、环氧套管等配件，导致母线连接器平均单位成本上升。

②电缆附件

报告期内，电气类产品中的电缆附件单位成本构成情况如下：

期间	销售数量（万件）	销售成本（万元）	单位成本（元/件）	单位成本构成		
				单位材料成本（元/件）	单位人工成本（元/件）	单位制造费用（元/件）
2020 年度	8.97	1,459.01	162.65	117.46	11.99	33.20
2019 年度	4.95	1,424.31	287.91	221.00	22.83	44.09
2018 年度	2.09	694.54	331.54	245.00	33.79	52.76
2017 年度	0.80	279.97	350.84	227.28	47.84	75.71

公司电缆附件包含多种产品，规格型号差异大，单位成本变化与产品结构变化关系很大，而同一产品各年度的成本变化不大。报告期内单位成本呈下降趋势，主要原因是2018和2019年度插头类产品占比较多，材料中价值较高的外购件用量大，且产量较低，单位人工成本及单位制造费用也偏高，随着其他产品的增加，单位成本较高的插头类产品占比下降，导致电缆附件产品平均单位成本逐年降低。

（3）航空类产品单位成本变动情况

航空类产品是公司新开发的应用领域，该类产品主要系军工类产品，公司采用单独的车间、设备以及人员安排生产，随着产销量的增加，单位人工成本与制

造费用呈现下降趋势。

（4）其他类产品单位成本变动情况

报告期内，其他类产品单位成本构成情况如下：

期间	销售数量（万件）	销售成本（万元）	单位成本（元/件）	单位成本构成		
				单位材料成本（元/件）	单位人工成本（元/件）	单位制造费用（元/件）
2020 年度	39,788.57	1,478.13	0.04	0.02	0.01	0.01
2019 年度	41,189.82	1,487.31	0.04	0.02	0.01	0.01
2018 年度	43,918.81	1,360.45	0.03	0.01	0.01	0.01
2017 年度	32,085.92	1,844.67	0.06	0.03	0.01	0.02

其他类产品主要包括核防护产品及其他杂项产品，各单项金额较小，单位成本区间跨度较大，单位成本的变化主要因产品结构不同所致。2018年境外客户Freudenberg Sealing Technologies Kft.开始加大对GASKET产品的采购量，当年采购量较2017年度增长约58.97%，此产品数量大，单位价值小，从而导致单位成本较2017年度下降。

（3）说明橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配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）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

报告期内，发行人主要原材料为橡胶、橡胶助剂、金属骨架、电缆附件配件、弹簧等，上述五类主要原材料合计占各期采购总额的比例分别为 72.87%、75.45%、72.68%、69.79%。公司主要原材料的采购占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
橡胶	3,751.72	3,847.42	3,672.95	3,219.98
电缆附件配件（注 1）	1,275.55	1,378.30	1,084.80	243.43
橡胶助剂	560.33	579.11	598.75	585.41
金属骨架	1,489.80	1,608.81	1,092.48	1,379.98
弹簧	210.95	206.46	158.06	218.47
合计	**7,288.34**	**7,620.10**	**6,607.04**	**5,647.28**
采购总额（注 2）	**10,260.10**	**10,485.14**	**8,757.27**	**7,749.71**

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主要原材料占比	71.04%	72.68%	75.45%	72.87%

注 1：公司采购的电缆配件附件主要包括金具配件、环氧件、冷缩终端、热缩终端、电缆、接地线等，品类较多，价值差异较大，故未单独列示各品类的采购情况。

注 2：采购总额口径为日常生产经营所需的物资采购，未包含固定资产采购。

1、橡胶、橡胶助剂

公司生产橡胶制品所需的主要橡胶原材料为氟橡胶、硅橡胶、丙烯酸酯橡胶、乙烯丙烯酸酯橡胶、丁腈橡胶和三元乙丙橡胶等；公司生产橡胶制品所需的橡胶助剂包括硫化剂、增塑剂、分散剂、补强填充剂（如炭黑等）、促进剂等，其中用量最大的橡胶助剂为炭黑。与产品定制化特点相匹配，公司原材料采购也需要结合产品结构等因素进行定制化采购，各类主要原材料的规格型号繁多，采购单价可比性差，因此这里仅选取金额相对较大的部分橡胶和橡胶助剂中的炭黑进行采购单价变动分析。报告期内，公司主要橡胶和橡胶助剂原材料采购情况如下：

单位：万元、元/kg

主要原材料	2020 年度			2019 年度		
	金额	均价	变动	金额	均价	变动
氟橡胶	1,703.04	79.42	-6.78%	1,711.41	85.20	-1.21%
硅橡胶	1,068.27	36.47	-1.45%	1,302.82	37.01	-12.03%
丙烯酸酯橡胶	379.38	53.17	1.18%	363.30	52.55	-7.38%
乙烯丙烯酸酯橡胶	95.44	77.44	4.53%	39.63	74.08	4.60%
丁腈橡胶	107.23	16.99	-13.27%	117.30	19.59	-3.38%
三元乙丙橡胶	126.75	20.51	-1.86%	100.87	20.90	-17.72%
炭黑	165.58	12.65	-2.41%	156.22	12.97	-2.83%

续表

主要原材料	2018 年度			2017 年度	
	金额	均价	变动	金额	均价
氟橡胶	1,543.56	86.24	6.49%	1,759.91	80.98
硅橡胶	888.78	42.07	9.44%	383.01	38.44
丙烯酸酯橡胶	676.57	56.74	-1.27%	710.43	57.46
乙烯丙烯酸酯橡胶	148.73	70.83	1.34%	134.18	69.89
丁腈橡胶	159.15	20.28	2.31%	101.70	19.82
三元乙丙橡胶	121.58	25.40	9.09%	113.05	23.29
炭黑	179.68	13.35	15.39%	170.47	11.57

公司根据客户的具体应用场景、技术指标要求和需要实现的功能设计不同的材料配方，不同产品的材料配方不同，公司依据材料配方采购相应的橡胶原材料；

而不同橡胶品牌和牌号的橡胶价格差异很大，同一品牌不同牌号的合成橡胶的价格差异也较大。综上所述，公司采购的橡胶和橡胶助剂在不同期间会有所波动。

（1）公司主要橡胶和橡胶助剂采购价格与市场平均价格的对比情况

公司通过公开渠道获取了氟橡胶、硅橡胶、丁腈橡胶、三元乙丙橡胶和炭黑的市场价格和公司主要原材料的采购单价进行了对比（未能通过公开渠道查询丙烯酸酯橡胶和乙烯丙烯酸酯橡胶的市场价格）。前述主要橡胶及橡胶助剂原材料的对比情况如下：

①氟橡胶

单位：元/ kg

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司平均采购单价	79.42	85.20	86.24	80.98
晨光科慕 26	90.00	91.72	-	-
晨光科慕 246	95.00	96.72	-	-
三爱富 26	71.81	82.92	-	-
三爱富 246	76.81	87.92	-	-

氟橡胶是特种合成橡胶，具备优异的耐高温性、耐油性、耐腐蚀性和耐天候老化性，在航天、航空、汽车、石油等领域得到了广泛应用，公司采购的氟橡胶主要用于汽车类产品。

与卓创资讯数据库公开的2019年和2020年氟橡胶生产企业晨光科慕和三爱富246和26牌号的市场销售价格情况进行对比，公司氟橡胶的平均采购单价与选取的市场价格不完全一致，主要原因系：

A、选取的市场价格仅对应几种牌号，而公司不同橡胶制品的应用领域不同，配方所选取的氟橡胶类型不同，公司根据材料配方采购相应的氟橡胶，所以公司采购的氟橡胶包含多种牌号，不同牌号的氟橡胶价格有所不同；

B、公司采购的氟橡胶主要为氟橡胶混炼胶，混炼胶是在生胶的基础上添加各类橡胶助剂混炼而成，混炼胶的定价原则为根据胶料配方及各组份的价格，再加上胶料生产的加工费用及损耗得出每公斤混炼胶的制造成本。氟橡胶混炼胶的生胶含量在70%左右，所需的助剂和添加剂用量较小，所以氟橡胶生胶价格和氟橡胶混炼胶价格差异不大。

②硅橡胶

单位：元/ kg

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司平均采购单价	36.47	37.01	42.07	38.44
山东东岳硅橡胶 107	20.30	19.85	-	-
山东东岳硅橡胶 110	20.96	20.58	-	-

硅橡胶是合成橡胶，具备优异的耐高温、耐低温、耐候性、绝缘性、耐油及化学试剂、生理惰性等性能，公司采购的硅橡胶主要用于电气类产品。

与卓创资讯数据库公开的2019年和2020年硅橡胶生产企业山东东岳107和110牌号的市场销售价格情况进行对比，公司硅橡胶的平均采购单价与市场平均销售价格差异较大，主要原因如下：

A、根据下游客户以及产品的需求，公司使用的硅橡胶既有固体硅橡胶，也有液体硅橡胶，液体硅橡胶销售价格高于固体硅橡胶，主要原因系液体硅橡胶的加工过程比固体硅橡胶复杂、硫化系统采用的是价格昂贵的铂金硫化系统；

B、公司所使用的硅橡胶为混炼胶，混炼胶的主要成分为硅胶生胶、白炭黑、结构控制剂、硅烷等，这些原料的价格都比生胶价格高，所以硅橡胶的混炼胶价格比硅橡胶生胶价格高出较多；

C、公司使用硅橡胶主要用于生产电气类产品，电气用硅橡胶对硅橡胶的质量要求非常高，利用硅橡胶耐高低温、耐臭氧、绝缘性好、等特性实现开关柜内部元器件的绝缘密封以及开关柜之间的连接。公司使用的部分硅橡胶为进口品种，进口品种的硅橡胶价格比市场普通硅橡胶价格偏高。

③丁腈橡胶

单位：元/ kg

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司平均采购单价	16.99	19.59	20.28	19.82
丁腈橡胶（1052）：广东市场镇江南帝	17.25	18.77	22.72	22.38
丁腈橡胶（1051）：广东市场镇江南帝	17.68	19.28	23.22	22.88

丁腈橡胶是特种合成橡胶，具备优异的耐热、耐寒、耐非极性溶剂、具有抗静电性等性能，公司采购的丁腈橡胶主要为NANTEX的1052、3365和1051牌号，用于O型圈、减震垫片等汽车静密封产品。

公司采购的丁腈橡胶为生胶。与卓创资讯公开的广东市场镇江南帝丁腈橡胶（1052）和广东市场镇江南帝丁腈橡胶（1051）的市场价格进行对比，公司丁腈橡胶的平均采购单价与所选的市场平均价格不存在明显差异。

④三元乙丙橡胶

单位：元/kg

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司平均采购单价	20.51	20.90	25.40	23.29
江苏市场美国陶氏三元乙丙橡胶（4570）	18.57	17.48	21.31	22.10
华东市场阿朗新科三元乙丙橡胶（2650C）	21.32	22.27	-	-
衡水市场美国陶氏三元乙丙橡胶（4640）	19.76	18.78	22.38	25.64

三元乙丙橡胶是特种合成橡胶，其耐臭氧、耐热、耐候等耐老化性能优异。三元乙丙橡胶（EPDM）主要生产厂商仍然以国外厂商为主，这与该行业较高的市场集中度有关。目前，全球产能为200万吨，而美国陶氏公司、埃克森美孚公司、SK化学公司、阿朗新科德国公司等拥有的EPDM总产能超过100万吨。公司采购的三元乙丙橡胶主要为陶氏的4570和4720牌号以及阿朗新科的2650牌号，主要用于汽车发动机耐冷却液密封制品、电力绝缘橡胶制品等。

与卓创资讯数据库公开的江苏市场美国陶氏三元乙丙橡胶（4570）、华东市场阿朗新科三元乙丙橡胶（2650C）和衡水市场美国陶氏三元乙丙橡胶（4640）的市场销售价格进行对比，公司2017年和2018年采购的三元乙丙的平均价格高于所选取的市场价格，主要原因系2017年和2018年公司使用的除前述三元乙丙橡胶牌号外还有日本三井化学的505A牌号三元乙丙橡胶，市场价格较高；自2019年度开始，由于材料配方发生变化，公司减少了对日本三井化学505A牌号三元乙丙橡胶的使用量，故公司三元乙丙橡胶的采购价格与所选取的市场价格平均水平差异不大。

⑤炭黑

单位：元/kg

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司平均采购单价	12.65	12.97	13.35	11.57
江西黑猫碳黑（N550）出厂价	6.16	6.51	8.33	7.28
江西黑猫碳黑（N330）出厂价	5.56	6.05	7.77	6.72
山西恒大化工（N774）企业出厂价	5.48	6.36	7.35	-
上海君宜化工销售中心（有限合伙）平均销售价格	-	11.43	11.88	10.19
上海乔迪化工有限公司	-	18.96	19.42	18.63

公司主要使用的是炭黑N550、N330、N774和N990牌号。与同花顺公开的炭黑（N550）、炭黑（N330）和炭黑（N774）的市场价格进行对比，公司炭黑的平均

采购单价高于碳黑（N330）、炭黑（N550）的市场平均销售价格，主要原因系：

A、公司汽车类产品使用的橡胶主要为特种合成橡胶，特种合成橡胶生胶的自身强度均比较低，而汽车密封件对低压缩永久变形要求高，所以需要采购高品质的炭黑进行补强填充。炭黑为橡胶工业不可缺少的原材料，全球炭黑产量按地域划分，排名前两位的为亚太地区和北美地区，其中中国和美国为炭黑主要生产国，为确保产品的质量和生产稳定性，公司使用的炭黑主要为进口品种，采购单价较高，能够获取的公开数据为国内市场数据，不具有可比性。

B、报告期内，公司主要向上海君宜化工销售中心（有限合伙）和上海乔迪化工有限公司采购炭黑。上海君宜化工销售中心（有限合伙）系美国卡博特公司代理商，卡博特公司系纽交所上市公司，是一家全球性的特种化学品和高性能材料公司，该公司是橡胶炭黑和特种炭黑全球领先的供应商；上海乔迪化工有限公司系加拿大肯卡博公司代理商，公司采购的系肯卡博N990牌号，属于特殊炭黑，售价较高。公司与上海君宜化工销售中心（有限合伙）和上海乔迪化工有限公司保持长期合作的关系，且国内炭黑供应充足，供应稳定可持续，不存在对重大供应商的严重依赖。

C、公司每年的炭黑采购量相对于供应商来说极小，公司的议价能力弱。

2、金属骨架

骨架油封的产品结构由橡胶密封体、金属骨架和弹簧构成，公司所需的金属骨架和弹簧用量较大。金属骨架属于常规金属制品，产品附加值不高，所以单位售价较低，供应商一般根据公司的设计图纸进行加工，销售价格一般与尺寸大小、加工工艺相关，无法获取公开市场数据。

公司从同一供应商采购的金属骨架不同年度的采购价格不存在显著差异。

3、电力电缆配件

公司采购的电缆配件附件主要包括金具配件、环氧件、冷缩终端、热缩终端、电缆、接地线等，品类较多，价值差异较大。

4、能源采购

公司生产所需能源主要是电、水和天然气，相关能源供应充足。报告期内公司生产用电、水和天然气采购情况如下：

类别	期间	用量（万度/万立方）	金额（万元）	采购单价（元/度/立方）

类别	期间	用量（万度/万立方）	金额（万元）	采购单价（元/度/立方）
电	2020 年度	974.41	577.76	0.59
	2019 年度	853.57	534.35	0.63
	2018 年度	858.54	565.98	0.66
	2017 年度	811.64	550.96	0.68
水	2020 年度	7.91	32.78	4.14
	2019 年度	6.99	28.37	4.06
	2018 年度	7.71	30.95	4.02
	2017 年度	9.57	38.17	3.99
天然气	2020 年度	1.52	3.64	2.40
	2019 年度	3.68	9.37	2.55
	2018 年度	2.91	6.83	2.35
	2017 年度	3.37	7.80	2.31

公司及子公司日常生产经营所使用的电、水和天然气系由当地供电公司、自来水公司和天然气公司供应，公司及子公司根据当地供电公司、自来水公司和天然气公司开具的缴纳清单或发票等凭证缴纳电费、水费和气费，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，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）向不同供应商采购前述同类产品的价格差异、原因及合理性

公司原材料标准化程度普遍较低，每次采购的橡胶牌号、金属骨架/弹簧规格、电缆附件配件型号随材料配方、生产技术要求不同而做出调整，具体型号繁多，且对于同类原材料，不同供应商的产品亦存在一定差异，因此公司同类原材料不同供应商采购价格不存在直接可比性。报告期内，公司向不同供应商采购主要橡胶、橡胶助剂、金属骨架和电缆附件配件的价格差异情况如下：

1、报告期内，公司主要橡胶原材料的采购情况如下：

单位：万元

主要原材料	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
氟橡胶	1,703.04	45.39%	1,711.41	44.48%	1,543.56	42.03%	1,759.91	54.66%
硅橡胶	1,068.27	28.47%	1,302.82	33.86%	888.78	24.20%	383.01	11.89%
丙烯酸酯橡胶	379.38	10.11%	363.3	9.44%	676.57	18.42%	710.43	22.06%
主要橡胶原材料小计	**3,150.69**	**83.98%**	**3,377.53**	**87.79%**	**3,108.91**	**84.64%**	**2,853.35**	**88.61%**
橡胶原材料	**3,751.72**	**100.00%**	**3,847.42**	**100.00%**	**3,672.95**	**100.00%**	**3,219.98**	**100.00%**

主要原材料	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计								
采购总额及橡胶占采购总额的比例	10,260.10	36.57%	10,485.14	36.69%	8,757.27	41.94%	7,749.71	41.55%

橡胶为公司生产经营所需的主要原材料之一。其中，氟橡胶、硅橡胶和丙烯酸酯橡胶的采购额占橡胶采购总额的比例分别为 88.61%、84.64%、87.79%和 83.98%，故此处重点分析公司向不同供应商采购氟橡胶、硅橡胶和丙烯酸酯橡胶的价格差异情况：

（1）氟橡胶

氟橡胶是公司汽车类产品用量最大的橡胶原材料，公司向报告期内前五大氟橡胶供应商采购氟橡胶的价格差异情况如下：

单位：元/kg

序号	供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价
1	成都道弘实业有限公司	80.48%	79.17	76.35%	82.42	78.08%	81.57	72.28%	77.74
2	中昊晨光化工研究院有限公司	13.41%	67.79	-	-	0.0022%	129.31	-	-
3	大金氟化工（中国）有限公司	3.73%	119.63	5.91%	143.46	8.48%	134.61	9.27%	118.91
4	上海耀澄贸易有限公司	2.27%	72.57	17.56%	75.83	10.49%	80.26	17.58%	74.04
5	供应商 A	0.08%	496.03	0.03%	483.19	-	-	-	-
6	上海橡胶制品研究所有限公司	-	-	0.04%	507.93	0.0022%	241.38	-	-
7	成都三爱富新材料销售有限公司	-	-	-	-	2.91%	88.85	0.51%	79.39
8	重庆瑞尔力橡塑有限公司	-	-	0.00%	1,345.14	0.04%	334.25	-	-
9	晨光科慕氟材料（上海）有限公司	-	-	-	-	-	-	0.36%	83.76
主要氟橡胶供应商小计		99.98%	79.33	99.90%	85.21	100.00%	86.24	99.99%	80.94
氟橡胶合计		100.00%	79.42	100.00%	85.20	100.00%	86.24	100.00%	80.98

报告期内，公司采购氟橡胶主要为氟橡胶混炼胶，平均价格分别为 80.98 元/kg、86.24 元/kg、85.20 元/kg 和 79.42 元/kg，由于每年采购的具体牌号不同导致价格有所波动。

①报告期内，公司主要向成都道弘实业有限公司采购氟橡胶混炼胶，牌号较多且各牌号采购单价有所差异，但整体来看公司向该供应商采购的平均价格波动

不大，且与公司采购氟橡胶的平均价格差异不大。

②从上表可以看出，报告期内，公司向大金氟化工（中国）有限公司、上海橡胶制品研究所有限公司、供应商 A 和重庆瑞尔力橡塑有限公司采购氟橡胶的平均价格显著高于公司采购氟橡胶的平均价格，主要原因系：a、公司向大金氟化工（中国）有限公司采购的为进口牌号氟橡胶，单价较高；b、公司向上海橡胶制品研究所有限公司和供应商 A 采购的主要系应用于航空类橡胶产品的专用氟橡胶，公司的航空类产品主要应用于军用飞机及发动机，对产品性能要求极高；c、子公司贝特尔向重庆瑞尔力橡塑有限公司采购的氟橡胶系根据客户试样需求采购，单价较高。

③2018 年度，公司向中昊晨光化工研究院有限公司采购氟橡胶的平均价格为 129.31 元/kg，高于当期氟橡胶的平均采购单价 86.24 元/kg，主要原因系当期子公司贝特尔根据客户需求零星向该供应商采购了少量特殊硅橡胶，用于柴油电喷类的 O 形圈和组合垫圈等静密封产品；2020 年度，公司向中昊晨光化工研究院有限公司采购氟橡胶的平均价格为 67.79 元/kg，低于当期氟橡胶的平均采购单价 79.42 元/kg，原因系当年公司主要向该供应商采购的是常规牌号的氟橡胶基础款生胶。

④报告期内，公司向上海耀澄贸易有限公司采购氟橡胶的平均价格略低于公司采购氟橡胶的平均价格，原因系公司主要向该供应商采购常规牌号的氟橡胶基础款生胶。

报告期内，公司向其他氟橡胶供应商的采购价格与公司采购氟橡胶的平均价格差异不大，存在差异的主要原因为不同橡胶品牌的合成工艺不尽相同，即使是基于相同品种的橡胶进行合成也会导致不同橡胶品牌的合成橡胶价格有所差异。

（2）硅橡胶

硅橡胶是公司电气类产品用量最大的橡胶原材料，公司向报告期内前五大硅橡胶供应商采购硅橡胶的价格差异情况如下：

单位：元/kg

序号	供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价
1	上海星杜新材料科技有限公司	50.61%	36.99	44.47%	40.00	66.65%	39.05	53.11%	29.21
2	中蓝晨光化工	18.32%	49.95	18.88%	49.66	21.87%	52.12	22.70%	55.97

序号	供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价
	研究设计院有限公司								
3	广东聚合科技有限公司	23.95%	25.41	31.06%	24.96	0.62%	22.28	-	-
4	重庆标龙贸易有限公司	6.04%	34.37	2.16%	32.84	2.84%	33.81	20.25%	25.74
5	成都市瑞和复合材料有限公司	0.56%	24.13	0.56%	22.44	1.39%	30.90	0.80%	26.65
6	深圳市合力兴科技有限公司	-	-	2.27%	37.11	0.33%	37.07	-	-
7	深圳市利群榕兴科技有限公司	-	-	0.14%	44.25	3.88%	51.64	-	-
8	迈高精细高新材料（深圳）有限公司	0.17%	39.82	-	-	0.97%	47.24	-	-
9	莱尔德电子材料（深圳）有限公司	-	-	-	-	-	-	0.30%	1,300.00
10	重庆金阳化工有限公司	0.21%	41.34	0.23%	41.47	0.38%	37.86	1.61%	26.50
主要硅橡胶供应商小计		99.86%	36.38	**99.77%**	**36.83**	**98.93%**	**42.13**	**98.78%**	**38.46**
硅橡胶合计		100.00%	36.47	**100.00%**	**37.01**	**100.00%**	**42.07**	**100.00%**	**38.44**

报告期内，公司采购硅橡胶的平均价格分别为 38.44 元/kg、42.07 元/kg、37.01 元/kg 和 36.47 元/kg，2018 年度硅橡胶的平均采购价格高于其他年度的原因系 2017 年开始持续到 2018 年的环保督察导致硅橡胶的原材料产量减少，供小于求导致价格上升。

①2017 年度，公司向上海星杜新材料科技有限公司采购硅橡胶的平均单价为 29.21 元/kg，低于当期硅橡胶的平均采购单价 38.44 元/kg，且低于报告期其他年度公司向其采购硅橡胶的平均价格，原因系当期公司主要向该供应商采购 DMDC-B6650-C-Red、DMSS-T50-C-Gray 牌号硅橡胶，价格偏低。

②中蓝晨光化工研究设计院有限公司属于橡胶研发生产企业，具备自主设计特种材料配方、自行生产的能力。报告期内，公司向该供应商采购硅橡胶的平均价格高于公司采购硅橡胶的平均价格，主要原因系：a、公司向该供应商采购的硅橡胶部分为液体硅橡胶，液体硅橡胶销售价格高于固体硅橡胶；b、公司向该供应商采购的部分硅橡胶系根据客户需求使用定制材料（具备阻燃功能）混炼而成，故公司向该供应商采购硅橡胶的平均价格高于公司采购硅橡胶的平均价格。

③广东聚合科技股份有限公司属于橡胶生产型企业，具备自主设计材料配方、

自行生产的能力，成本可控。报告期内，公司向该供应商采购硅橡胶的平均价格低于公司采购硅橡胶的平均价格，主要原因系公司向该供应商采购的硅橡胶系根据客户需求使用普通硅橡胶混炼而成，故公司向该供应商采购硅橡胶的平均价格低于公司采购硅橡胶的平均价格。

④报告期内，公司向重庆标龙贸易有限公司、重庆金阳化工有限公司采购硅橡胶的平均价格低于公司采购硅橡胶的平均价格，主要原因系前述两家公司为贸易公司，代理的是普通硅橡胶混炼胶，所以价格偏低；另外，因其不具备自主设计材料配方、自行生产的能力，所以其销售价格高于广东聚合科技股份有限公司的平均价格。

⑤2018 年度，子公司贝特尔向迈高精细高新材料（深圳）有限公司采购硅橡胶的平均价格高于公司采购硅橡胶的平均价格，主要原因系公司向该供应商采购的属于不需要二次硫化的特殊硅橡胶混炼胶，公司的电气类产品一般需要经过二次硫化工序，公司采购该类硅橡胶可以缩减一道工序，故单价相对偏高。

⑥2018 年度，公司向深圳市利群榕兴科技有限公司采购硅橡胶的平均价格高于公司采购硅橡胶的平均价格，主要原因系司向该供应商采购的属于特殊导电级硅橡胶混炼胶，故单价相对较高。

⑦2017 年度，公司向莱尔德电子材料（深圳）有限公司采购硅橡胶的平均价格远高于公司采购硅橡胶的平均价格，主要原因系公司向该供应商采购的是特殊导电硅橡胶混炼胶，其材料配方中包含贵金属银，故单价极高。

（3）丙烯酸酯橡胶

公司向不同供应商采购丙烯酸酯橡胶的价格差异情况如下：

单位：元/kg

序号	供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价
1	四川道弘新材料有限公司	74.95%	51.86	56.75%	49.23	10.90%	49.14	-	-
2	四川鑫北辰科技有限公司	21.48%	56.71	43.25%	56.89	49.85%	57.87	46.41%	57.69
3	上海华仲荣工贸有限公司	3.57%	59.29	-	-	35.05%	57.42	45.50%	57.26
4	上海华进实业有限公司	-	-	-	-	4.19%	57.26	8.09%	57.26
主要丙烯酸酯橡胶供应商小计		**100.00%**	**53.17**	**100.00%**	**52.55**	**100.00%**	**56.74**	**100.00%**	**57.46**

序号	供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价
丙烯酸酯橡胶合计		100.00%	53.17	100.00%	52.55	100.00%	56.74	100.00%	57.46

报告期内，公司采购丙烯酸酯橡胶的平均价格分别为 57.46 元/kg、56.74 元/kg、53.39 元/kg 和 53.17 元/kg。公司向各家供应商采购丙烯酸酯橡胶的价格差异不大，但由于各家的配方不尽相同，所以价格不完全一致。

公司采购丙烯酸酯橡胶主要用于汽车缸盖罩垫等汽车静密封产品，自 2019 年起，由于产品结构调整，汽车缸盖罩垫销量有所下降，加之根据客户要求，对材料配方进行了相应调整，所以自 2019 年开始，公司的丙烯酸酯橡胶采购量下降较多。

综上所述，报告期内，公司向不同供应商采购橡胶的平均价格有所差异的主要原因为采购的具体橡胶牌号有所不同，不同橡胶品牌的合成工艺不尽相同，即使是基于相同品种的橡胶进行合成也会导致不同橡胶品牌的合成橡胶价格差异较大。

2、报告期内，公司主要橡胶助剂的采购情况如下：

公司生产橡胶制品所需的橡胶助剂包括硫化剂、增塑剂、分散剂、补强填充剂（如炭黑等）、促进剂等，其中用量最大的橡胶助剂为炭黑。

报告期内，公司向不同供应商采购炭黑的价格差异情况如下：

单位：元/kg

序号	供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价
1	上海君宜化工销售中心（有限合伙）	77.92%	11.50	72.90%	11.43	74.05%	11.88	67.13%	10.19
2	上海乔迪化工有限公司	16.34%	18.63	20.54%	18.96	20.05%	19.42	16.79%	18.63
3	成都金昌盛化工有限公司	5.73%	11.33	6.56%	11.32	5.90%	11.09	1.02%	10.26
4	广州诠华贸易有限公司							12.21%	10.54
主要炭黑供应商小计		99.98%	12.65	100.00%	12.97	100.00%	13.35	97.15%	11.69
炭黑合计		100.00%	12.65	100.00%	12.97	100.00%	13.35	100.00%	11.57

报告期内，公司采购炭黑的平均价格分别为 11.57 元/kg、13.35 元/kg、12.97 元/kg 和 12.65 元/kg。

（1）公司向上海君宜化工销售中心（有限合伙）和成都金昌盛化工有限公

司采购炭黑的平均价格波动不大，且与公司采购炭黑的平均价格差异不大。

（2）公司向上海乔迪化工有限公司采购炭黑的平均价格远高于公司炭黑原材料的平均采购价格，主要原因系公司向该供应商采购的是加拿大肯卡博炭黑，为氟橡胶、丙烯酸酯橡胶、三元乙丙橡胶专用的低压变炭黑，售价较高。

（3）自 2018 年度开始，公司未与广州诠华贸易有限公司展开合作的原因系该供应商供应的炭黑与与其他供应商相比，价格和质量不具有优势，故公司未继续向其购买炭黑。

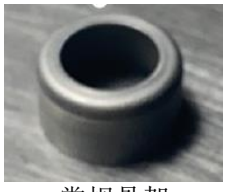
3、报告期内，公司骨架的采购情况如下：

骨架属于常规金属制品，产品附加值不高，所以单位售价偏低。报告期内，公司向不同供应商采购骨架的价格差异情况如下：

单位：元/个

序号	供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价
1	邛崃市蜀旺机械加工厂	63.07%	0.24	56.93%	0.21	54.48%	0.15	45.16%	0.15
2	成都博远机械制造有限公司	14.27%	0.22	16.01%	0.19	16.58%	0.12	12.17%	0.11
3	成都天府精诚密封制品有限公司	9.93%	0.27	10.69%	0.25	14.58%	0.24	13.44%	0.41
4	苏州瑞玛精密工业股份有限公司	4.81%	0.40	12.18%	0.40	7.47%	0.39	6.30%	0.41
5	浙江正昌锻造股份有限公司	0.10%	18.06	0.12%	19.30	0.20%	19.50	0.11%	18.40
6	成都市兴双兴机械有限公司					4.69%	0.08	21.75%	0.08
主要金属骨架供应商小计		**92.18%**	**0.27**	**95.93%**	**0.26**	**98.01%**	**0.21**	**98.93%**	**0.20**
金属骨架合计		**100.00%**	**0.27**	**100.00%**	**0.26**	**100.00%**	**0.22**	**100.00%**	**0.20**

公司的油封类产品主要由橡胶、骨架和弹簧构成，且往复油封和旋转油封的规格差异较大，旋转油封的尺寸显著大于往复油封。公司主要油封产品图片如下：

产品类别	示例图片	
往复油封	 常规骨架	 渗碳骨架

产品类别	示例图片		
旋转油封	 常规骨架	 常规骨架	 异形骨架

报告期内，公司采购骨架的平均价格分别为 0.20 元/个、0.22 元/个、0.26 元/个和 0.27 元/个，呈现上升趋势，主要原因系自 2019 年开始，公司与长城汽车配套开发 EC 曲轴后油封产品形成量产，该旋转油封产品使用骨架属于异形件，生产工序较多，价格高于普通骨架，导致平均采购价格有所上升。

（1）报告期内，公司主要向邛崃市蜀旺机械加工厂采购用于往复油封和旋转油封产品的骨架，报告期内采购价格逐年上升，主要原因系自 2019 年开始，公司与长城汽车配套开发 EC 曲轴后油封产品形成量产，该旋转油封产品使用骨架属于异形件，生产工序较多，价格高于普通骨架，导致平均采购价格有所上升。

（2）报告期内，公司主要向成都博远机械制造有限公司采购用于往复油封和旋转油封产品的，2017 年和 2018 年公司向其采购的平均单价低于公司当期采购骨架的平均单价原因系当期公司向该供应商采购的主要为气门油封骨架，尺寸较小，价格偏低；自 2019 年开始采购价格上升的原因系公司向其采购了部分用于旋转油封的异形骨架。

（3）2017 年度，公司向成都天府精诚密封制品有限公司采购骨架的价格为 0.41 元/个，高于当期公司采购骨架的平均价格 0.20 元/个，原因系当期公司向该供应商采购的主要为适用于航天三菱油封产品的骨架，根据客户要求该类骨架加工工序比其他常规骨架更多，所以价格偏高。后由于航天三菱销量下降，公司采购的前述特殊骨架量减少，2018 年-2020 年度，公司向其采购骨架的价格波动不大，且与公司当期采购骨架的平均价格差异较小。

（4）报告期内，公司向苏州瑞玛精密工业股份有限公司采购骨架的平均价格高于公司骨架的平均采购价格，主要原因系苏州瑞玛精密工业股份有限公司系上汽通用指定供应商，该供应商提供的金属骨架加工工艺上与普通骨架有所不同，包含了热处理环节，再加之运输成本，所以价格偏高。

（5）报告期内，公司向浙江正昌锻造股份有限公司采购骨架的平均单价约

为 18 元/个-20 元/个，远高于公司采购骨架的平均价格，原因系公司向该供应商采购的骨架应用于电气类产品，该类骨架材质是铜件，起导电作用。

（6）公司 2017 年度向成都市兴双兴机械有限公司采购骨架的平均单价为 0.08 元/个，远低于公司当期骨架的平均采购价格 0.20 元/个，原因系公司向该供应商采购的是往复油封骨架，该类骨架尺寸小，售价偏低；公司自 2018 年开始未与该供应商展开合作的原因系由于该公司搬迁至绵阳，物流和沟通成本增加。

综上所述，骨架油封的产品结构由油封体、加强骨架和自紧螺旋弹簧构成，所以公司所需的骨架和弹簧用量较大，骨架和弹簧属于常规金属制品，产品附加值不高，所以单位售价偏低，供应商一般根据公司的设计图纸进行加工，销售价格一般与尺寸大小、加工工艺相关，所以公司向不同供应商采购金属骨架的价格有所差异。

4、报告期内，公司电缆附件配件的采购情况如下：

（1）公司向报告期内前五大电缆附件配件供应商采购电缆附件配件的情况

单位：元/件、个

序号	供应商名称	采购产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价
1	东莞市泰伟康电气技术有限公司	铜件	19.73%	18.46	17.06%	17.26	30.29%	18.32	27.13%	17.49
2	扬州格瑞斯电气有限公司	环氧件	17.75%	129.54	12.08%	177.94	5.79%	148.89	2.22%	97.02
3	西安博隆电气有限责任公司福安分公司	避雷器芯体	9.06%	28.48	11.61%	34.64	10.59%	22.60	7.27%	51.78
4	四川汉诺森科技有限公司	冷缩终端	6.35%	104.71						
5	成都齐立兴科技有限公司	金具配件	5.29%	9.33	4.41%	8.44	3.69%	8.27	8.84%	11.14
6	成都科锐有色金属有限责任公司	金具配件	3.62%	6.20	8.68%	8.58	11.36%	12.75	3.20%	12.84
7	湖南橡博电气有限公司	环氧件	4.05%	10.53	6.01%	11.86	4.23%	10.40	8.52%	7.04
8	乐清市博览电力设备有限公司	接地线	4.01%	5.03	5.29%	5.47	9.47%	4.88	10.94%	4.18
9	裕宙电力科技（上海）有限公司	电缆配件附件							8.88%	204.80

序号	供应商名称	采购产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价	采购量占比	采购单价
10	上海羽轩电气有限公司	电缆附件配件	-	-	5.34%	83.63	4.78%	98.59	3.86%	203.27
主要电缆附件配件供应商小计			69.87%	17.84	70.47%	15.79	80.21%	13.61	80.85%	12.16
电缆附件配件合计			100.00%	4.53	100.00%	4.40	100.00%	2.45	100.00%	7.70

（2）向不同供应商采购电缆附件配件的价格差异的原因及合理性

公司采购的电缆配件附件主要包括金具配件、环氧件、冷缩终端、热缩终端、电缆、接地线等，品类较多，价值差异较大。公司向主要电缆附件配件供应商采购电缆附件配件价格波动的原因如下：

①报告期内，公司向东莞市泰伟康电气技术有限公司采购铜件，报告期各期价格波动不大。

②报告期内，扬州格瑞斯电气有限公司主要向公司提供各类环氧件，该类产品的体积较大，均含有金属导体，组合部分的材料成本较高，因此公司的单位采购成本较高；报告期内价格波动较大的主要原因是环氧件细分品类较多，且各细分品类的价格有所差异，公司每年向其采购的品类不同，导致各期价格有所差异。

③报告期内，公司向西安博隆电气有限责任公司福安分公司采购避雷器芯体，报告期内价格波动较大的主要原因是2017年度公司向其采购YH5WZ-17-45避雷器芯体套件，该类物料价格偏高；从 2018 年开始公司向其采购避雷器铭牌，该类物料单价较避雷器芯体套件价格偏低，随着采购量变动价格有所波动。

④2020 年度，公司由于电气市场需求向四川汉诺森科技有限公司采购冷缩终端产品及冷缩插拔组件产品，该类产品子件较多、工艺相对复杂，因此公司的单位采购成本较高。

⑤报告期内，公司向成都齐立兴科技有限公司和成都科锐有色金属有限责任公司采购金具配件，公司提供设计图纸，由供应商根据公司图纸要求进行加工，单位成本较低。

⑥报告期内，公司向湖南橡博电气有限公司采购的系 24kV 和 35kV 插头堵盖等环氧件，加工工艺成熟，单位成本较低；2017 年度公司向其采购的平均单价低于其他年度的原因系当期公司向其采购了部分单价更低的套筒扳手和不锈钢双头螺栓等环氧件产品。

⑦报告期内，公司主要向乐清市博览电力设备有限公司采购接地线等电缆附

件产品，相较于其他附件单位成本较低，报告期各期价格波动不大；

⑧2017 年度，公司主要向裕宙电力科技（上海）有限公司采购电缆附件组件，该类组件相较于单个零部件子件较多，单位造价较高；其后由于公司开发了其他能够供应同类电缆附件组件的替代供应商，公司未再与其展开合作。

⑨报告期内，公司向上海羽轩电气有限公司采购电缆附件配件，采购单价逐年下降的原因系电缆附件配件品类较多，各细分品类的价格有所差异，公司每年向其采购的品类不同，导致各期价格有所差异；2020 年度公司未与其开展合作。

（三）向同一供应商采购的价格波动情况、原因及合理性

报告期内，公司向主要原材料供应商采购的价格波动情况如下：

（1）成都道弘实业有限公司

年度	采购原材料名称	采购数量（kg）	采购金额（万元）	平均采购单价（元/kg）
2020 年度	氟橡胶、橡胶助剂	173,594.70	1,370.71	78.96
2019 年度		153,371.00	1,264.14	82.42
2018 年度		140,158.50	1,146.13	81.77
2017 年度		157,875.00	1,233.48	78.13

公司主要向成都道弘实业有限公司采购氟橡胶和少量橡胶助剂，各年度的平均价格波动不大。各年度采购价格存在差异的主要原因系公司不同橡胶制品的材料配方有所不同，公司根据材料配方采购相应的氟橡胶，所以公司采购的氟橡胶包含多种牌号，不同牌号的氟橡胶价格有所不同。

（2）上海星杜新材料科技有限公司

年度	采购原材料名称	采购数量（kg）	采购金额（万元）	平均采购单价（元/kg）
2020 年度	硅橡胶、硅脂、导电油墨	151,616.00	594.65	39.22
2019 年度		169,814.00	668.05	39.34
2018 年度		226,403.00	660.42	29.17
2017 年度		72,719.60	237.45	32.65

公司主要向上海星杜新材料科技有限公司采购硅橡胶，各年度的平均价格波动不大。各年度采购价格存在差异的主要原因系公司不同橡胶制品的材料配方有所不同，公司根据材料配方采购相应的硅橡胶，所以公司采购的硅橡胶包含多种牌号，不同牌号的硅橡胶价格有所不同。

（3）邛崃市蜀旺机械加工厂

年度	采购原材料名称	采购数量（个）	采购金额（万元）	平均采购单价（元/个）
2020 年度	金属骨架	34,362,964	816.24	0.24
2019 年度		34,800,710	721.03	0.21
2018 年度		27,239,955	413.99	0.15
2017 年度		30,443,182	449.33	0.15

公司主要向邛崃市蜀旺机械加工厂采购用于油封产品的金属骨架，报告期内采购价格逐年上升，主要原因系自 2019 年开始，公司旋转油封的销量增加，旋转油封尺寸较大，所以采购单价有所上升。

（4）东莞市泰伟康电气技术有限公司

年度	采购原材料名称	采购数量（个）	采购金额（万元）	平均采购单价（元/个）
2020 年度	金属骨架	136,425.00	252.01	18.47
2019 年度		136,385.00	236.28	17.32
2018 年度		179,625.00	331.72	18.47
2017 年度		37,745.00	66.03	17.49

公司向东莞市泰伟康电气技术有限公司采购的电缆附件配件为金具，各年度平均采购价格波动不大。

（5）中蓝晨光化工研究设计院有限公司

年度	采购原材料名称	采购数量（kg）	采购金额（万元）	平均采购单价（元/kg）
2020 年度	硅橡胶、橡胶助剂	64,905.00	283.87	43.74
2019 年度		81,355.00	347.22	42.68
2018 年度		63,042.00	254.96	40.44
2017 年度		57,346.00	169.62	29.58

除 2017 年以外，公司 2017 年向中蓝晨光化工研究设计院有限公司采购硅橡胶的平均价格各年度差异不大；2017 年公司向该供应商采购硅橡胶的平均价格低于其他各年度的主要原因系当年 GX 系列硅橡胶采购量较大，该系列硅橡胶单价位于 26 元/kg -32 元/kg。

（6）苏州瑞玛精密工业股份有限公司

年度	采购原材料名称	采购数量（个）	采购金额（万元）	平均采购单价（元/个）
2020 年度	金属骨架	2,622,000	105.34	0.40
2019 年度		7,447,800	300.42	0.40
2018 年度		3,737,020	144.74	0.39
2017 年度		4,247,043	173.77	0.40

①2020 年上半年由于疫情原因，加之公司该类原材料的库存数量能够满足客户需求，公司未从苏州瑞玛精密工业股份有限公司采购金属骨架产品，所以 2020 年度采购金额有所下降；

②公司向苏州瑞玛精密工业股份有限公司采购金属骨架的平均价格高于公司金属骨架的平均采购价格，主要原因系苏州瑞玛精密工业股份有限公司系上汽通用指定供应商，该供应商提供的金属骨架加工工艺上与普通金属骨架有所不同，包含了热处理环节，再加之运输成本，所以价格偏高。

（7）四川鑫北辰科技有限公司

年度	采购原材料名称	采购数量（kg）	采购金额（万元）	平均采购单价（元/kg）
2020 年度	橡胶、橡胶助剂	35,278.48	143.77	40.75
2019 年度		38,413.40	221.46	57.65
2018 年度		71,796.02	392.40	54.65
2017 年度		90,603.70	431.10	47.58

公司主要向四川鑫北辰科技有限公司采购丙烯酸酯橡胶和橡胶助剂。除 2017 年以外，公司 2017 年向该供应商采购的平均价格各年度差异不大；2017 年公司向该供应商采购的平均价格低于其他各年度的主要原因系本年度公司向该供应商采购橡胶助剂较其他年度略多，而该供应商橡胶助剂的售价低于丙烯酸酯橡胶的售价；2020 年度公司从该供应商采购的丙烯酸酯橡胶数量减少，而丙烯酸酯橡胶的售价高于公司从该供应商采购的橡胶助剂的售价，所以公司从该供应商采购的平均单价下降较多。

（8）成都天府精诚密封制品有限公司

年度	采购原材料名称	采购数量（个）	采购金额（万元）	平均采购单价（元/个）
2020 年度	金属骨架	5,448,604	148.13	0.27
2019 年度		6,663,968	165.42	0.25
2018 年度		7,422,241	182.54	0.25
2017 年度		9,341,996	382.47	0.41

公司向成都天府精诚密封制品有限公司采购金属骨架的平均价格有所下降的主要原因系该供应商主要开发的是配套旧机型的金属骨架，未在新品开发上持续投入研发，故公司对其采购量逐渐减少。

（9）上海华仲荣工贸有限公司

年度	采购原材料名称	采购数量（kg）	采购金额（万	平均采购单价

			元）	（元/kg）
2020 年度	橡胶、橡胶助剂	10,294.12	35.08	34.08
2019 年度		14,000.00	35.74	25.53
2018 年度		55,000.00	282.02	51.28
2017 年度		74,250.00	367.69	49.52

报告期内，公司向上海华仲荣工贸有限公司采购原材料的平均价格波动较大，主要原因系由于需要使用该供应商提供原材料的产品订单量减少，公司对部分材料配方进行了技术优化，逐步减少对该供应商提供原材料的用量。

（4）结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素说明直接人工变动合理性；说明不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性。

（一）结合报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素说明直接人工变动合理性。

1、人工成本及生产人员变动情况

公司生产人员分为生产管理人员、直接生产人员及辅助生产人员，根据公司生产组织的特点，将生产管理人员及辅助生产人员（包装、库房、品质等）薪酬计入制造费用，直接生产人员（硫化、整修、喷涂等）薪酬作为直接人工成本计入生产成本。报告期内，人工成本及生产人员变动情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接人工成本（万元）	2,054.10	2,131.14	2,110.62	1,976.67
工资计入生产成本的工人人数（人）	282	336	361	367
工资计入生产成本的工人月平均工资（元）	6,070.04	5,285.57	4,872.16	4,488.35
制造费用-人工（万元）	1,453.32	1,174.42	1,021.18	1,006.13
工资计入制造费用的工人人数（人）	218	216	197	192
工资计入制造费用的工人月平均工资（元）	5,555.50	4,530.94	4,319.71	4,366.88
累计人工成本（万元）	3,507.42	3,305.56	3,131.80	2,982.80
累计与生产相关工人人数（人）	500	552	558	559
工人月平均工资（元）	5,845.70	4,990.28	4,677.12	4,446.63

报告期内，2017 年至 2019 年公司人员较为稳定，2020 年第一季度受疫情和厂房搬迁影响人员有所下降，公司及时招聘以弥补工人缺失，但由于前期招聘的

新员工工作不适应辞职或试用期不合格而未被录用，因此 2020 年整体员工人数较上年减少较多。公司通过增加机械化设备等方式，提高生产效率，保障生产经营。人均薪酬稳步增长，2020 年因疫情减免社保导致直接人工成本降低。在产能增长的情况下，工人及制造工时没有相应的增加主要是因为公司加大设备投入，自动化程度提高所致。2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年度新增机器设备分别为 725.80 万元、1,452.53 万元、700.72 万元及 740.78 万元，近三年（2018 年至 2020 年）新增机器设备原值占 2020 年末机器设备原值比例为 33.14%，增加的设备主要系橡胶注射机及自动化整修、压装设备等自动化程度较高的生产设备。报告期内，随着公司产能不断扩大，生产线自动化程度不断提高，一定程度上减少了人工操作，节约了人工成本。

2、生产人员工资政策

报告期内，公司工资政策未发生重大调整，具体构成为：

基本工资：生产工人按等级分为操作员、经理和主管级别。公司按照员工等级确定基本工资。

效益工资：根据不同工资等级的效益系数*每月薪点值（以岗位确定）。

个人补贴；岗位补贴 +加班工资+绩效奖金+伙食费等。

综上，公司一线员工工资主要按照工时计算，报告期内时薪较为稳定，随着公司加大设备投入，自动化程度的提高导致了直接人工占比一定程度的下降。报告期内直接人工变动符合公司业务变动的实际情况。

（二）说明不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，结合报告期内产量、平均人数的变动，分析人均产量变动的原因及合理性。

发行人生产过程主要分为备料、硫化、整修及其他（如汽车类产品的装簧、电气类产品的喷涂）等环节，其中硫化是关键工序，所使用的机器设备为硫化设备。硫化设备并不局限于生产某一种特定产品，可以根据所使用的不同模具，设定相应的硫化时间、压力和温度等参数，生产制造出不同的橡胶制品，是制约产能的关键因素。整修是对硫化后的产品进行去除工艺余料或达到尺寸要求的加工过程，装簧是将弹簧装入油封的弹簧槽中的过程，整修和装簧环节一般主要依靠手工完成。公司经过多年研发，定制了一批自动化整修和装簧设备，提高了生产效率，人均产量逐年增加。

报告期内，随着公司购置部分自动化设备，逐步替代产品整修、装簧等环节的人工，人均产量逐年增加。报告期各期产量、员工人数及人均产量变动情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量（万件）	47,205.00	47,335.43	46,787.48	39,845.87
生产工人人数（人）	500	522	558	559
人均产量（件/人）	944,100.00	906,808.91	838,485.23	712,806.19

1、各类主要产品生产周期

公司汽车零部件依据材料和产品类别不同，产品生产周期一般为 5-8 天（不含原料采购周期 5-10 天）。其中备料通常需要 3-4 天，主要进行胶料准备（原材料配制、混炼、返炼、预成型）、骨架准备（喷砂、磷化、涂粘胶剂）和模具准备工作；一次硫化、整修（装弹簧）、二次硫化、检验、包装工序需要 2-4 天。

电气零部件产品大部分为库存式生产，生产周期一般为 7-10 天（不含原料采购周期 5-15 天），其中备料通常需要 3-4 天，主要进行胶料准备（原材料配制、混炼、返炼、预成型）、骨架准备（喷砂、磷化、涂粘胶剂）和模具准备工作；一次硫化、整修、二段硫化、喷涂、检验、耐压测试、包装等需要 4-6 天；

航空零部件类产品生产周期分为订单式生产和来料加工，订单式生产周期一般为 4-6 天（不含原料采购周期 20-30 天），主要包含胶料返炼、一次硫化或粘胶、整修、二次硫化、检验、包装等工作。

随着公司自动化设备的投入，各类产品生产周期在报告期内有一定幅度的提升。但由于公司产品生产中各个工序并非连续，生产部门为提高生产效率，一般会按照不同订单的产品及缓急程度进行统筹，将多个订单的相同工序集中安排生产，实际生产周期并无多大变化。

2、产能及产能利用率

公司产品的生产过程包括混炼、预成型、硫化、整修、检验等多个环节，其中硫化是关键工序，通过硫化设备对橡胶进行加热、加压，使胶料中的生胶与硫化剂等橡胶助剂发生化学反应改变分子结构，从而使胶料具备高强度、高弹性、高耐磨、抗腐蚀等优良性能。因此硫化设备的运行时间能够相对合理地反映公司的产能情况，公司以硫化设备运行指标作为公司的产能指标进行替代性计算。

报告期内，公司硫化设备的利用率情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
标准运行时间（小时）	804,129.50	903,724.00	839,418.00	684,949.32
实际运行时间（小时）	797,561.23	885,541.01	797,604.63	665,819.10
硫化环节利用率	99.18%	97.99%	95.02%	97.21%

注：2020 年度公司硫化设备的标准运行时间和实际运行时间较 2019 年度下降较多的主要原因系：第一、受 2020 年 1 月爆发的新冠疫情影响，公司当年 1 月和 2 月未能正常开工，故在计算标准运行时间时剔除了未能正常开工的天数；第二、2020 年 3 月受厂房搬迁影响，公累计停产约 15 天。

（1）标准运行时间=Σ机器数量*标准运行时间/日*每月工作日

（2）实际运行时间系剔除公司生产车间记录的停机时间后的实际运行时间

（3）硫化环节利用率=实际运行时间/标准运行时间

3、员工人数变动

报告期内，公司人员变动情况如下：

专业类别	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
行政人员	61	67	72	60
技术人员	112	98	99	88
销售人员	25	27	26	29
财务人员	13	13	13	13
生产人员	500	522	558	559
员工总人数	**711**	**727**	**768**	**749**

如上表所示，报告期内，公司人员存在一定的小幅波动。行政人员的变化主要是厂区搬迁后通过调整合并岗位，减少了部分后勤保障人员；2020 年度技术人员有所增长是因为加大了技术研发人员的培养，截止 2020 年末新招聘了 17 名各类技术人员；销售人员、财务人员较为稳定。

（5）披露报告期各期公司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；公司报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系；公司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重大不符。

（一）披露报告期各期公司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

1、公司原材料采购和耗用数量与产品产量的对应关系

（1）原材料采购规模与业务规模的匹配情况

报告期内，公司原材料采购总额与营业成本、产量的配比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
采购总额（不含税）	10,260.10	10,485.14	8,757.27	7,749.71
营业成本	15,800.48	14,684.18	13,137.50	11,681.36
占比	64.94%	71.40%	66.66%	66.34%
产量（万件）	47,205.00	47,335.43	46,787.48	39,845.87
单位产量采购额（元/件）	0.22	0.22	0.19	0.19

注：采购总额口径为日常生产经营所需的物资采购，未包含固定资产采购。

如上表所示，报告期各期公司原材料采购金额与发行人业务规模的变动基本匹配，单位产量的采购额报告期内均保持一定的稳定比例。

2019年，采购金额占公司营业成本比例较高主要系法士特、长城汽车、远景汽配新型号产品订单在第四季度增加较多，公司相应增加采购所致，同时销量提升及年底在手订单较多，原材料备货也相应有所增加。

（2）原材料采购量、耗用量与产量的匹配情况

①报告期内，公司各类产品产量情况如下：

单位：万件

产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车类产品	10,079.77	11,241.87	8,918.07	10,969.82
电气类产品	699.92	753.41	837.15	570.38
航空类产品	110.16	43.87	17.21	19.94
其他类产品	36,315.15	35,296.28	37,015.06	28,285.73
合计	47,205.00	47,335.43	46,787.48	39,845.87

公司汽车类产品产量2019年增幅较大，主要系法士特、长城汽车、远景汽配提升需求量所致。2020年产量与2019年相比略有下降主要系产品结构变化影响，静密封数量下降较多所致。

②原材料耗用匹配情况

公司原材料品类繁多，主要原材料为橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配件等，主要原材料耗用与产品的配比具体情况如下：

类别	具体品种	材料耗用匹配关系
橡胶	氟橡胶、硅橡胶、丙烯酸酯胶、丁腈橡胶、三元乙丙橡胶等	公司产品主要系在混炼胶、生胶的基础上添加各类橡胶助剂混炼而成，产品产量与橡胶耗用存在一定匹配关系，但因公司产品品种较多，且具有定制性，所以投入与产出匹配随着产品结构的变化而不同
橡胶助剂	炭黑、硫化剂、活性剂、填充剂等其他橡胶助剂	
金属骨架	金属骨架	骨架油封的产品结构由油封体、加强骨架和自紧螺旋弹簧构成，汽车类产品所需的金属骨架和弹簧用量较大
弹簧	弹簧	
电缆附件配件	金具配件、环氧件、冷缩热缩终端、电缆、接地线等	电缆附件配件包括内容多，价值差异较大，由产品具体设计结构装配所需，因此定制化较强。可比性不高

A、橡胶与橡胶助剂

报告期内，橡胶与橡胶助剂材料采购与耗用与公司所有产品存在一定的匹配关系，具体情况如下：

单位：kg

材料类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
所有产品产量		47,205.00	47,335.43	46,787.48	39,845.87
橡胶	采购总量	733,029.88	749,317.20	673,773.50	561,662.00
	单位采购量	15.53	15.83	14.40	14.10
	耗用总量	736,288.48	750,079.87	640,693.40	563,870.57
	单位耗用量	15.63	15.85	13.69	14.15
橡胶助剂	采购总量	252,737.40	267,860.60	269,903.32	276,980.16
	单位采购量	5.37	5.66	5.77	6.95
	耗用总量	264,532.78	264,731.98	262,755.34	270,693.66
	单位耗用量	5.62	5.60	5.62	6.80

注：单位采购量=采购总量/所有产品产量；单位耗用量=耗用总量/所有产品产量

如上表所示，公司橡胶及橡胶助剂单位采购量与耗用量较为匹配，各年度之间差异较小。

B、金属骨架与弹簧

报告期内，金属骨架与弹簧主要用于公司汽车往复油封、旋转油封产品，具体匹配情况如下：

单位：万个

材料类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
油封产品产量		5,008.99	5,155.38	4,569.98	5,889.20
金属骨架	采购总量	5,448.58	6,113.10	5,000.10	6,741.48
	单位采购量	1.09	1.19	1.09	1.14
	耗用总量	5,593.11	5,860.76	5,120.25	6,681.59
	单位耗用量	1.12	1.14	1.12	1.13
弹簧	采购总量	5,250.14	5,390.68	4,543.98	6,459.64
	单位采购量	1.05	1.05	0.99	1.10
	耗用总量	5,239.97	5,405.48	4,794.08	5,965.65
	单位耗用量	1.05	1.05	1.05	1.01

注：单位采购量=采购总量/油封产品产量；单位耗用量=耗用总量/油封产品产量

如上表所示，金属骨架及弹簧单位采购量与耗用量较为匹配，各年度之间差异较小，单位采购量及耗用较高。

（二）公司报告期各期耗用能源数量，与产品产量之间的对应关系

报告期内，公司各期能源耗用与产品产量对应关系的具体情况如下：

能源类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
所有产品产量（万件）		47,205.00	47,335.43	46,787.48	39,845.87
电	采购量（万度）	974.41	853.57	858.54	811.64
	单位耗用（度/件）	0.0206	0.0180	0.0183	0.0204
水	采购量（万吨）	7.91	6.99	7.71	9.57
	单位耗用（吨/件）	0.0002	0.0001	0.0002	0.0002
天然气	采购量（万立方）	1.52	3.68	2.91	3.37
	单位耗用（立方/件）	0.00003	0.00008	0.00006	0.00008

用电方面，报告期内，每年用电量基本相当，2020年用电量增大主要原因系：一是2020年新投入设备共72台套，其中烘箱合计16台套，耗电增多；二是炼胶和工模具制造产量提高，设备使用率有较大提升；三是倒班房员工入住率大幅提高。

用水方面，2019年度有所下降，主要原因系盛帮股份厂区水管得到有效维护避免了爆管现象的发生，减少了跑漏；2020年有所上升主要原因系：一是部分产品产量增加，大部分产品在半成品时为保证清洁度需要清洗而增加用水量；二是倒班房员工入住率大幅提高增加用水。

用气方面，2020年用气量大幅下降，主要原因系：一是停止使用蒸汽锅炉，减少了工业用气；二是盛帮自成双大道南段1077号搬迁至西航港开发区内后，员工工作餐统一由双核食堂提供而集约用气。

（三）公司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重大不符。

1、公司主要原材料价格采购单价、主要材料结转成本的平均价格的对比情况

（1）橡胶

单位：kg、元/kg、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初数量	111,075.41	111,838.08	78,757.98	80,966.55
期初单价	50.91	54.92	51.13	43.97
期初金额	565.45	614.20	402.68	355.99
采购数量	733,029.88	749,317.20	673,773.50	561,662.00
采购单价	51.18	51.35	54.51	57.33
采购金额	3,751.72	3,847.42	3,672.95	3,219.99
消耗数量	736,288.48	750,079.87	640,693.40	563,870.57
消耗单价	50.52	51.94	54.03	56.28
消耗金额	3,719.93	3,896.17	3,461.43	3,173.30
期末数量	107,816.81	111,075.41	111,838.08	78,757.98
期末单价	55.39	50.91	54.92	51.13
期末金额	597.23	565.45	614.20	402.68

如上表所示，报告期内橡胶采购单价与结转成本较为稳定。

（2）橡胶助剂

单位：kg、元/kg、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初数量	55,077.11	51,948.49	44,800.52	38,514.02
期初单价	25.23	28.42	26.49	33.67
期初金额	138.96	147.66	118.66	129.66
采购数量	252,737.40	267,860.60	269,903.32	276,980.16
采购单价	22.17	21.62	22.18	21.14
采购金额	560.33	579.11	598.75	585.41
消耗数量	264,532.78	264,731.98	262,755.34	270,693.66
消耗单价	22.38	22.20	21.68	22.03
消耗金额	592.00	587.81	569.75	596.41
期末数量	43,281.73	55,077.11	51,948.49	44,800.52

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末单价	24.79	25.23	28.42	26.49
期末金额	107.30	138.96	147.66	118.66

如上表所示，报告期内橡胶助剂采购单价与结转成本较为稳定。

（3）电缆附件配件

单位：件/套件/套等、元/件/套件、元/kg、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初数量	1,826,172.05	1,122,823.94	174,217.07	80,954.00
期初单价	2.12	2.86	4.31	5.35
期初金额	386.51	321.27	75.13	43.29
采购数量	2,817,439.00	3,135,619.00	4,424,828.00	316,212.50
采购单价	4.53	4.40	2.45	7.70
采购金额	1,275.55	1,378.30	1,084.80	243.43
消耗数量	2,894,450.37	2,432,270.89	3,476,221.13	222,949.43
消耗单价	4.14	5.40	2.41	9.49
消耗金额	1,199.63	1,313.06	838.67	211.59
期末数量	1,749,160.68	1,826,172.05	1,122,823.94	174,217.07
期末单价	2.64	2.12	2.86	4.31
期末金额	462.43	386.51	321.27	75.13

如上表所示，报告期内电缆附件的采购单价与结转成本单价年度间差异较大主要是因为具体品种间差异较大所致。

（4）金属骨架

单位：万件、元/件、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初数量	361.95	109.61	229.77	169.88
期初单价	0.38	0.35	0.26	0.21
期初金额	136.31	38.61	59.15	35.51
采购数量	5,448.58	6,113.10	5,000.10	6,741.48
采购单价	0.27	0.26	0.22	0.20
采购金额	1,489.80	1,379.98	1,092.48	1,608.81
消耗数量	5,593.11	5,860.76	5,120.25	6,681.59
消耗单价	0.27	0.26	0.22	0.20
消耗金额	1,521.83	1,511.12	1,113.01	1,356.34
期末数量	217.41	361.95	109.61	229.77
期末单价	0.48	0.38	0.35	0.26
期末金额	104.27	136.31	38.61	59.15

如上表所示，报告期内金属骨架采购单价与结转成本较为稳定。

（5）弹簧

单位：万件、元/件、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初数量	986.70	1,001.50	1,251.59	757.60
期初单价	0.04	0.04	0.04	0.05
期初金额	42.09	36.72	47.82	36.24
采购数量	5,250.14	5,390.68	4,543.98	6,459.64
采购单价	0.04	0.04	0.03	0.03
采购金额	210.95	206.46	158.06	218.47
消耗数量	5,239.97	5,405.48	4,794.08	5,965.65
消耗单价	0.04	0.04	0.04	0.03
消耗金额	212.49	201.09	169.16	206.89
期末数量	996.87	986.70	1,001.50	1,251.59
期末单价	0.04	0.04	0.04	0.04
期末金额	40.55	42.09	36.72	47.82

如上表所示，报告期内弹簧采购单价与结转成本较为稳定。

2、公司主要原材料价格采购单价与市场平均价格的对比情况

公司报告期主要材料平均采购价格与市场平均价格不存在重大差异，具体分析对比情况参见本回复“17（3）说明橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配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。”。

（6）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；主要外协加工厂商集中在射洪县的原因，相关外协厂商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，是否存在公司产生产的核心工序进行外协加工

1、外协加工内容

报告期内公司主要生产环节、生产工艺及外协加工内容具体情况如下：

生产环节	生产工艺	主要内容	生产方式
胶料准备	原材料配制	根据配方设计，拟生产橡胶的重量，对不同种类的	自主生产

生产环节	生产工艺	主要内容	生产方式
		橡胶、橡胶助剂进行用量计算，并称量的过程	
	混炼	将配制好的材料，通过密炼或开炼等工序加工成混炼胶的过程	自主生产
	返炼	混炼胶正式投入生产前，根据产品的不同要求，炼成不同厚度和宽度的胶片备用的过程	自主生产
	预成型	根据具体产品的工艺要求，将返炼胶加工成各种形状胶料的过程	自主生产
金属骨架准备	喷砂	利用高速砂流的冲击作用清理和粗化金属骨架表面的过程，增加金属骨架和橡胶之间的附着力	自主生产
	磷化	通过化学与电化学反应形成磷酸盐化学转化膜给金属基体提供保护，用于涂胶粘剂前打底，提高胶粘剂层的附着力与金属基体的防腐蚀能力	自主生产
	涂粘胶剂	通过在金属骨架表面涂粘胶剂，使橡胶与金属骨架在硫化过程中产生黏附力	自主生产
模具准备	模具制造	根据设计的要求，加工出模具的过程	自主生产+外协加工
	模具检验	判定模具是否合格的过程（包括模具试用）	自主生产
硫化	一次硫化	胶料填进或注射入模腔（模腔中事先放入骨架（如需）），通过设备对模具进行加热，使胶料充分交联反应，充分实现高分子橡胶材料的性能，初步成型产品的过程	自主生产
	二段硫化	为了满足产品性能需要，对部分使用特定品种橡胶材料进行一次硫化的产品再次用烘箱进行烘烤的过程	自主生产
整修	整修	对硫化后的产品进行去除工艺余料或达到尺寸要求的加工过程	自主生产+外协加工
其他生产环节	装簧	将弹簧装入油封的弹簧槽中的过程	自主生产
	喷涂或涂覆	将一定比例的导电材料和稀释剂配合均匀形成喷涂材料，涂覆于产品表面，在一定温度下烘干或自然晾干的过程	自主生产
	局放检测	测量产品在强电场作用下是否局部范围内发生放电情况的过程	自主生产

报告期内，公司外协加工主要分为工序外协和产品外协，其中工序外协的主要内容为模具加工、杂件整修等，产品外协主要是针对部分结构简单、对设备精度和员工技能要求较低的杂件产品。胶料准备、金属骨架准备、模具检验环节、硫化、装簧、喷涂或涂覆、局放检测等核心生产环节均为自主生产，汽车类、电气类、航空类主要产品均为自主生产，不存在产品外销情况，对应用环境技术要求较低的部分杂件存在产品外协的情况，负责杂件生产的子公司贝特尔存在产品外协的情况。

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，设备档次及技术先进度较高，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。

2、外协业务管理及外协费用定价

公司制定了《外包过程控制程序》，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。

针对工序外协，发行人以支付外协加工费的形式进行结算，产品外协则是以直接支付货款的方式进行结算并按照净额法进行财务核算，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、外协加工总额

报告期内，公司外协加工总额及占采购总额的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外协加工总额	**492.45**	309.03	168.22	122.32
年度采购总额	**10,260.10**	10,485.14	8,757.27	7,749.71
外协加工总额占采购总额比例	**4.80%**	2.95%	1.92%	1.58%
营业成本	15,800.48	14,684.18	13,137.50	11,681.36
占营业成本比例	3.12%	2.10%	1.28%	1.05%

报告期内，公司外协加工占采购总额比例、占营业成本较低，其变动对报表整体影响较小。报告期逐年增加，主要系为控制人工成本，提供交付效率，贝特尔逐渐将杂件整修及杂件产品加工等工序委托外协加工厂商进行所致。

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）主要外协加工厂商集中在射洪县的原因，相关外协厂商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

1、主要外协加工厂商加工情况

报告期内，前五名外协加工厂商的加工金额及占外协加工总额比例情况如下：

单位：万元

年度	序号	外协厂商名称	外协加工金额	占外协加工总额的比例	加工内容
2020 年度	**1**	成都市奇祥工程塑料有限公司	78.86	16.01%	杂件加工
	2	射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	64.06	13.01%	模具加工
		射洪县鑫盛精密模具加工厂	3.07	0.62%	
		小计	**67.13**	**13.63%**	
	3	射洪县翔盛橡胶有限公司	55.28	11.23%	杂件加工
	4	四川新峰航科技有限责任公司	41.83	8.49%	模具加工
	5	射洪永山橡胶有限责任公司	35.81	7.27%	杂件加工
	合计		**278.90**	**56.64%**	
2019 年度	1	射洪县鑫盛精密模具加工厂	47.74	15.45%	模具加工
		射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	24.29	7.86%	
		小计	**72.03**	**23.31%**	
	2	成都金旺隆科技有限公司	55.72	18.03%	模具加工
	3	成都市武侯区力创模具加工部	38.19	12.36%	模具加工
	4	武侯区兄弟三维雕刻部	24.69	7.99%	模具加工
	5	成都凯艺焊接技术有限公司	23.77	7.69%	模具加工
	合计		**214.39**	**69.38%**	**-**
2018 年度	1	射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	39.33	23.38%	模具加工
		射洪县联鑫精密模具加工厂	2.98	1.77%	
		小计	**42.31**	**25.15%**	
	2	射洪县翔盛橡胶有限公司	31.81	18.91%	杂件加工
	3	成都金旺隆科技有限公司	22.94	13.64%	模具加工
	4	成都市武侯区力创模具加工部	13.23	7.86%	模具加工
	5	成都市奇祥工程塑料有限公司	12.10	7.19%	杂件加工
	合计		**122.39**	**72.76%**	**-**
2017 年度	1	射洪县翔盛橡胶有限公司	31.47	25.73%	杂件加工
	2	成都市奇祥工程塑料有限公司	22.74	18.59%	杂件加工
	3	射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	8.73	7.14%	模具加工
		射洪县联鑫精密模具加工厂	7.89	6.45%	
		小计	**16.62**	**13.59%**	
	4	成都市武侯区力创模具加工部	6.91	5.65%	模具加工
	5	成都金旺隆科技有限公司	6.65	5.44%	模具加工

年度	序号	外协厂商名称	外协加工金额	占外协加工总额的比例	加工内容
	合计		84.39	68.99%	-

如上表所示，报告期内，公司主要外协加工厂商较为稳定，位置相对集中于射洪县，主要系发行人就合作关系、外协质量及成本优势等方面的综合考量，具有合理性。主要原因如下：

（1）双方合作关系稳定，外协厂商具有地理优势

子公司贝特尔注册地址为射洪县太和镇美丰工业园包装印刷城 1 栋，主要从事杂件类橡胶制品的生产与销售。为集中优势资源于产品生产的核心技术环节和关键工序，提高生产经营效率，贝特尔主要将模具加工及杂件产品生产等工序分别委托射洪县联鑫精密模具加工厂、射洪县鑫盛精密模具加工厂、射洪县太和镇联鑫精密模具经营部（同一实际控制人）和射洪县翔盛橡胶有限公司进行。自合作以来，该两家外协加工厂商的外协质量稳定，交付及时，与贝特尔保持了长期稳定合作关系。另一方面，射洪县太和镇联鑫精密模具经营部和射洪县翔盛橡胶有限公司的生产加工场所与贝特尔的经营场所距离较近，相距 5 公里，贝特尔外协需求及后续服务能够得到及时响应，此外，射洪县太和镇联鑫精密模具经营部在成都设有加工场所，能同时为发行人及子公司贝特尔提供加工服务，具有一定的地理优势。

（2）外协部分技术含量较低，集中采购具有成本优势

报告期内，发行人外协加工部分均系生产经营的非核心工序，技术含量较低。为降低沟通成本，提高采购效率，在保证外协质量稳定的前提下，发行人一般选取合作稳定的供应商集中采购，加之集中采购方式使发行人在外协定价过程中具有一定的议价能力，因此，发行人选取上述外协加工厂商具有成本优势。另一方面，公司制定了《外包过程控制程序》，对产品外协加工过程进行严格管理，报告期内，上述外协加工厂商不存在因提高成本优势而有意降低外协质量的情形。

2、主要外协厂商基本情况

报告期内，公司前五大外协加工厂商的基本情况如下：

序号	外协加工厂商	成立日期	实际控制人	注册地址	经营范围	服务内容	首次合作时间	是否为公司关联方
1	射洪县联鑫精密模具加	2009 年 3 月 25 日	岳义公、岳	射洪县美丰工业园西部包装	模具、模具配件、金属制品、橡塑制品批	模具加工	2009 年 3 月	否

序号	外协加工厂商	成立日期	实际控制人	注册地址	经营范围	服务内容	首次合作时间	是否为公司关联方
	工厂		兵兵	印刷城 i 栋	发零售及加工服务。			
2	射洪县鑫盛精密模具加工厂	2017 年 4 月 1 日	岳义公、岳兵兵	射洪县太和镇城南致远花园五期 C 栋 5 楼 502 室	模具销售、模具设计服务。	模具加工	2017 年 4 月	否
3	射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	2017 年 4 月 25 日	岳义公、岳兵兵	四川省遂宁市射洪县城南致远花园五期 C 栋 502 室	模具销售、模具设计服务。	模具加工	2017 年 4 月	否
4	射洪县翔盛橡胶有限公司	2011 年 3 月 16 日	唐永安	射洪县大于镇张家口村	橡胶制品研发、生产 、销售。	杂件产品生产	2015 年 9 月	否
5	成都市奇祥工程塑料有限公司	2000 年 9 月 13 日	刘奇智	四川省成都市成华区龙潭街办丛树社区坤泽物流公司 A 区 3 幢 8 号	销售塑料原料及塑料制品、化工原料（不含危险品）、橡胶制品；生产及加工橡胶及塑料制品。	杂件产品生产	2016 年 12 月	否
6	成都金旺隆科技有限公司	2017 年 6 月 7 日	谢凯旋	成都市温江区成都海峡两岸科技产业开发园蓉台大道北段 499 号 2 栋 1 楼 1 号	研发、设计、加工、销售：塑料制品、模具、机械设备、五金产品。	模具加工	2017 年 8 月	否
7	成都市武侯区力创模具加工部	2006 年 2 月 28 日	刘洋	成都市武侯区机投镇机投村一组(草金立交桥旁)	机械加工。	模具加工	2006 年 12 月	否
8	武侯区兄弟三维雕刻部	2012 年 5 月 25 日	孔爱玲	成都市武侯区簇锦街道铁佛段 1 号 1 幢 2 单元 815 号	电脑雕刻、模具雕刻服务及销售。	模具加工	2012 年 6 月	否
9	成都凯艺焊接技术有限公司	2018 年 1 月 30 日	唐艳	四川省成都天府新区正兴街道顺圣路 172 号	焊接技术及自动化专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询；新材料技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；电力工程；石油化工工程；通讯工程；消防工程；贸易代理；机械设备维修、安装、销售；销售：新材料、金属制品、五金交电、建材、劳保用品。	模具加工	2018 年 7 月	否

注：射洪县太和镇联鑫精密模具经营部、射洪县联鑫精密模具加工厂和射洪县鑫盛精密模具加工厂分别由岳义公和岳兵兵父子实际控制，外协交易金额合并披露，此三家单位统一以射洪县太和镇联鑫精密模具经营部特指。

发行人前五大外协加工厂商有四家单位注册地位于四川省射洪县，但从合并口径上看，由于射洪县太和镇联鑫精密模具经营部、射洪县联鑫精密模具加工厂和射洪县鑫盛精密模具加工厂分别由岳义公和岳兵兵父子实际控制，发行人与该三家单位在报告期内的外协交易金额合并披露，因此前五大外协加工厂商中出现的四家位于射洪县的企业合并披露后实际为两家。

3、相关外协厂商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

截至本回复出具之日，上述主要外协厂商与发行人不存在关联关系，不存在发行人员工或前员工实际控制主要外协厂商的情形。

（三）进一步定量分析说明外协加工定价的公允性

报告期内，发行人外协加工类型主要分为工序外协和产品外协。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。

报告期内，发行人工序外协以模具加工为主，产品外协以杂件产品加工为主。由于发行人主要产品的定制化特点明显，模具间和产品间存在一定的结构化差异。模具间的结构化差异主要是由于模具在产品结构、工艺技术、性能参数、外型尺寸等方面各不相同，产品间的结构化差异主要产品规格型号的不同，各工序所耗材料、人工成本等有所不同。因此，发行人模具加工和杂件产品加工的定价不存在可比的公开市场价格。基于发行人存在自主生产和外协加工并存的情形，本回复选取类似模具或产品的自主加工成本与外协成本进行比较。

（1）模具加工

报告期内，为发行人提供模具外协加工服务的外协加工厂商主要为射洪县太和镇联鑫精密模具经营部、成都金旺隆科技有限公司、成都市武侯区力创模具加工部和武侯区兄弟三维雕刻部，其中成都市武侯区力创模具加工部和成都凯艺焊接技术有限公司主要提供粗加工、表面处理及线切割等服务，工序相对简单且单价较低，发行人不自主加工，因此无法与自主加工成本进行比较。选取类似模具自主加工成本与外协成本比较如下：

单位：元/套

2020 年度				
外协加工厂商名称	料品/名称	规格	外协加工成本	自主加工成本

射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	45°O 形圈模板	1*16	2,100.00	2,500.00
	O 形圈	1*9	4,800.00	5,200.00
	摇臂室盖罩垫	1*1	16,500.00	17,800.00
成都金旺隆科技有限公司	45°O 形圈模板	1*16	2,200.00	2,500.00
	密封套	1*4	2,600.00	3,000.00
	密封堵盖	1*9	4,800.00	5,200.00
武侯区兄弟三维雕刻部	门框上下模	1*2	14,500.00	16,000.00
	大板型腔	1*2	4,500.00	5,200.00
	密封条上下模	1*39	1,200.00	1,500.00
2019 年度				
外协加工厂商名称	**料品名称**	**规格**	**外协加工成本**	**自主加工成本**
射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	水泵密封圈	1*16	7,500.00	8,000.00
	正方形橡胶	1*16	2,700.00	3,000.00
	凸轮轴罩盖密封垫	1*1	10,500.00	12,000.00
成都金旺隆科技有限公司	冷锅气封模板	1*36	3,500.00	4,000.00
	45°O 形圈模板	1*16	2,200.00	2,500.00
	中冷器水管密封圈	1*100	9,200.00	9,800.00
武侯区兄弟三维雕刻部	防水条	1*2	10,500.00	11,800.00
	导叶端面密封条	1*5	18,000.00	19,500.00
	油泵出油口密封圈	1*48	3,300.00	3,700.00
2018 年度				
外协加工厂商名称	**料品名称**	**规格**	**外协加工成本**	**自主加工成本**
射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	节气门密封圈	1*16	5,800.00	6,200.00
	防水条压模	1*1	6,800.00	7,200.00
	进气歧管	1*120	5,500.00	5,800.00
成都金旺隆科技有限公司	凸轮轴罩盖垫圈	1*2	8,900.00	9,500.00
	45°O 形圈模板	1*9	2,000.00	2,300.00
	组合垫圈	1*100	8,000.00	8,600.00
武侯区兄弟三维雕刻部	防水条	1*1	6,000.00	6,500.00
	水泵密封圈	1*4	6,000.00	6,400.00
	密封垫	1*144	11,800.00	13,000.00
2017 年度				
外协加工厂商名称	**料品名称**	**规格**	**外协加工成本**	**自主加工成本**
射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	盖板密封圈	1*2	1,600.00	1,800.00
	橡胶板	1*1	4,000.00	4,300.00
	缸盖出水口密封条	1*20	5,800.00	6,000.00
成都金旺隆科技有限公司	大垫片	1*9	4,800.00	5,200.00
	油分离器模块密封圈	1*6	7,000.00	7,600.00
	端子三通中层	1*4	13,500.00	14,800.00

武侯区兄弟三维雕刻部	中冷器密封条	1*8	4,500.00	5,000.00
	门框上模	1*2	1,900.00	2,300.00
	门框上下模	1*4	1,700.00	2,000.00

注：外协加工成本为整数主要系发行人为结算方便，按外协报价单取整数价评审后，双方协商一致并执行的价格；自主加工成本系发行人根据经验及工艺难度等预估的取整价格。

经比较得出，发行人类似模具加工工序的外协加工单位成本与自制单位成本不存在显著差异，具有公允性。

（2）杂件产品加工

发行人杂件产品外协加工主要由四川射洪县翔盛橡胶制品有限公司和成都市奇祥工程塑料有限公司两家外协加工厂商提供，各期选取发行人自主生产的料号产品与外协对应产品进行成本比较如下：

单位：元/个

2020 年度				
外协加工厂商名称	**料号**	**料品名称**	**外协加工成本**	**自主生产成本**
射洪县翔盛橡胶有限公司	HQXMV15575	O 型圈	0.02	0.03
	HQXNB10327	O 形圈	0.01	0.02
	HQXNB10393	O 形圈	0.03	0.04
成都市奇祥工程塑料有限公司	HQXCR10135	O 形圈	0.02	0.02
	HQXNB10588	O 形圈	0.21	0.23
2019 年度				
外协加工厂商名称	**料号**	**料品名称**	**外协加工成本**	**自主生产成本**
射洪县翔盛橡胶有限公司	HQRNB14324	杂件	0.01	0.01
	HQRNB16199	杂件	0.04	0.06
	HQRSB03529	定制品	0.05	0.07
	HQXEP15133	O 形圈	0.01	0.02
	HQXNB10327	O 形圈	0.01	0.02
成都市奇祥工程塑料有限公司	HQRNB16199	杂件	0.04	0.06
	HQRSB03529	定制品	0.05	0.07
	HQXNB14186	O 形圈	0.11	0.17
2018 年度				
外协加工厂商名称	**料号**	**料品名称**	**外协加工成本**	**自主生产成本**
射洪县翔盛橡胶有限公司	HQRNB12766	O 形圈	0.95	1.10
	HQRNB14324	杂件	0.01	0.01
	HQXCR10096	O 形圈	0.02	0.02
	HQXEP17119	O 形圈	0.03	0.05
	HQXNB16942	O 型圈	1.80	1.80
成都市奇祥工程塑料有限公	HQXEP17114	O 形圈	0.02	0.02

司	HQXEP17122	O 形圈	0.05	0.05
	HQXNB10588	O 形圈	0.21	0.23
	HQXNB14839	O 形圈	0.01	0.01
	HQXNB15493	O 型圈	0.01	0.01
2017 年度				
外协加工厂商名称	**料号**	**料品名称**	**外协加工成本**	**自主生产成本**
射洪县翔盛橡胶有限公司	CMRNR00164	操纵杆密封块	4.12	4.61
	HQRNB12766	O 形圈	0.95	0.95
	HQXEP16437	O 型圈	0.25	0.29
	HQXFK13670	O 形圈	0.27	0.29
	HQXNB12415	O 形圈	0.09	0.11
成都市奇祥工程塑料有限公司	CMRNB01064	下减震垫	2.20	3.50
	CMXNB01072	O 型圈	0.29	0.30
	HQRNB16199	杂件	0.05	0.05
	HQXEP10189	O 形圈	0.04	0.04

经比较得出，发行人自主生产的产品与外协对应产品的单位成本不存在显著差异，具有公允性。

综上所述，发行人主要工序或产品的外协加工成本与自主生产成本不存在显著差异，自主生产成本普遍高于外协加工成本，主要系上述外协加工厂商常年从事单一工序的生产加工，具有较强的规模效应，加工成本相对较低。发行人基于经济效益的考虑，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。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、访谈发行人财务负责人、采购负责人、人力资源负责人和生产负责人，了解发行人采购流程、生产流程、人员情况及财务处理情况；对生产与仓储内部控制循环、采购与付款循环、工资与薪酬循环进行了解并执行穿行测试，检查相关内控制度设计及执行的有效性；了解与采购、工薪、成本确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否健全，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、检查成本计算表，将直接材料、直接人工、制造费用分配总额和明细账核对，检查直接人工、制造费用分配过程，检查其合理性和核算的准确性；检查

人工成本分配表，将人工成本总额与工资表、社保缴纳凭证等进行核对，检查人工成本分配的合理性；复核产品成本结转，结转数量金额是否准确，检查账务处理是否正确，关注营业成本完整性；分析变动的合理性；

3、检查报告期内公司的成本明细表，对营业成本执行分析性程序，按汽车、电气、航空及其他类产品分析原材料成本、人工成本以及制造费用波动的原因，评估其合理性与准确性；

4、获取 BOM 单、了解各主要产品对应原材料消耗配比、各主要产品生产工艺情况、生产工时情况等；

5、获取采购入库单，查验并分析采购平均单价与市场价格的差异情况；分析采购量与金额是否与公司业务规模相匹配；

6、获取并查验能源耗用计算表，分析与产品产量之间的关系，是否具有合 理性和匹配性；

7、抽查原材料出库汇总表及产品成本计算单，检查直接材料成本的计算及领用是否正确；

8、检查人员工资表、花名册、工时表，了解人数变动、工资政策、制造工时等情况；与生产负责人与技术负责人访谈了解不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素；

9、了解同行业上市公司的料工费构成情况，与发行人的构成情况进行对比，并分析原因；

10、对发行人采购、生产及技术等相关人员进行访谈，了解发行人与外协加工厂商的业务模式、合作历史、外协加工的主要产品及工序、相关管理措施及执行情况，询问相应的生产能力以及对外协加工的依赖性；

11、获取发行人外协加工入库单及外协加工合同文件、外协加工费台账以及相关外协定价单等，对自产和外购单价进行比较分析，对定价公允性进行分析；

12、查询全国企业信用信息公示系统等网站公开信息，了解发行人主要外协加工厂商的基本情况；

13、将主要外协加工厂商的基本情况及其主要人员情况与发行人报告期内的员工花名册、社保缴纳人员明细、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的调查问卷进行比对，了解相关外协厂商与发行人是否存在关联关系，是否存在发行人员工或前员工实际控制主要外协厂商的情形；

14、走访发行人报告期内主要外协加工厂商，对发行人与外协加工厂商的交易情况、定价原则、结算模式及关联关系等进行了访谈确认，获取了外协加工厂商出具的无关联关系承诺函。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、由于各公司产品结构等差异，料工费构成不同，符合行业特征；最近一期材料成本占比和人工成本占比下降、制造费用占比增长主要是由于疫情期间社保减免导致人工成本下降及厂房搬迁租金及改造费用等计入制造费用的金额增加，剔除该两项影响后与其他期间一致。汽车、电气、航空及其他类产品营业成本结构存在不一致，不一致的主要原因是产品构成、各主要产品对应原材料消耗配比、各主要产品生产工艺不同所致；

2、汽车、电气、航空及其他类等各主要产品单位成本构成情况不同，各期存在变动，各主要产品单位成本报告期内存在波动的原因合理；

3、橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配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差异不大；报告期内由于产品的特性基本从同一供应商采购同类产品，报告期内向同一供应商采购的价格波动合理；

4、综合上述报告期内工人人数变动、工人工资政策调整、工人平均工资变化、制造工时等因素的情况，公司直接人工变动是合理的；不同类别产品的生产周期不同，制约产能的关键因素主要是硫化设备，在报告期内可以满足生产，结合报告期内产量、平均人数的变动，人均产量变动合理；

5、报告期各期公司原材料采购量和采购金额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存在对应关系，与产品结构相匹配；报告期各期耗用能源数量相对稳定，与产品产量相匹配；公司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基本一致，与市场平均价格未存在重大不符；

6、发行人外协加工费用中不包含材料费用，外协定价系综合加工工艺的难易程度、加工成本及合理的利润水平后，发行人与外协加工厂商双方在自愿、平等协商的基础上确定，同种工序外协成本和自主生产的成本差异主要是由于规模

效应造成，外协加工费定价合理公允；发行人外协加工的主要工序为模具加工、杂件整修及杂件产品加工，该部分工序为发行人非核心工序，不存在将生产的核心工序进行外协加工的情形；发行人的主要外协加工厂商集中在射洪县主要系发行人就合作关系、外协质量及成本优势等方面的综合选择，具有合理性；主要外协厂商与发行人不存在关联关系，不存在发行人员工或前员工实际控制主要外协厂商的情形。

18. 关于持续经营能力

申报材料显示：

（1）发行人主要收入来源于汽车类产品，并且主要应用于燃油车领域，报告期内，汽车类产品收入逐年下降，且该类产品毛利率最近三年持续下降。报告期内，发行人存在订单终止情形。

（2）主营业务收入中的其他产品销售收入分别为 2,182.21 万元、1,741.65 万元、1,918.24 万元和 878.74 万元，销售收入有所下降，公司其他产品主要包括 O 形圈、异形密封件、密封条等橡胶制品，以及核辐射防护产品等，主要应用于石油、医疗、通用机械、水暖卫浴、核电站等领域。其中，应用于核电站的核辐射防护产品属于公司正在重点开发培育的领域，但收入规模相对较小。

（3）报告期各期，发行人扣非归母净利润分别为 3,391.81 万元、2,812.29 万元、3,165.29 万元和 1,737.46 万元。公开信息显示，发行人申报期前两年的扣非归母净利润分别为 1,651 万元、2,182 万元。

请发行人：

（1）结合设立以来主要产品或服务、原材料采购、生产模式、经营模式、下游客户、产品终端应用领域、产能扩产、毛利率变动等方面的演变情况，分析并披露 2017 年发行人经营业绩大幅增长的原因及合理性。

（2）披露报告期内汽车类产品收入、毛利率逐年下滑的原因，相关不利因素是否已经消除，是否因技术迭代不及时丧失客户份额的情形，是否存在持续下滑的风险；结合主要客户产销情况、资信情况、对公司产品需求走势、行业景气度变化情况分析并披露对公司生产经营的影响，披露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。

（3）披露报告期内订单终止的具体情况，包括客户名称、细分产品、终止订单对应的销售收入，终止原因，相关终止原因是否已经消除，进一步分析终止订单对发行人报告期内经营业绩是否存在重大不利影响。

（4）说明公司重点开发培育的核辐射防护产品的技术储备情况、报告期内收入及毛利贡献情况，分析说明相关领域开拓的具体措施及对发行人未来业绩的提升作用。

（5）结合主要客户所在国家和地区的疫情状况、上下游产业链复工复产情况等，详细分析疫情对发行人目前生产经营、原材料采购、应收账款回款等方面

的主要影响；如新冠疫情对发行人有较大或重大影响，请披露该影响是否为暂时性或阶段性，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，对发行人持续经营能力及发行条件是否有重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）结合设立以来主要产品或服务、原材料采购、生产模式、经营模式、下游客户、产品终端应用领域、产能扩产、毛利率变动等方面的演变情况，分析并披露 2017 年发行人经营业绩大幅增长的原因及合理性。

公司 2015-2017 年度经营业绩变动情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
营业收入	20,890.20	17,865.06	16,729.81
其中：汽车领域销售收入	15,027.15	12,263.46	9,509.33
毛利率	44.08%	43.37%	38.13%
其中：汽车类产品毛利率	49.90%	48.61%	40.60%
归属于挂牌公司股东的净利润	3,702.19	2,283.33	2,051.43
扣非后归属于挂牌公司股东的净利润	3,391.81	2,621.93	1,381.94

自 2004 年成立以来，公司专注于橡胶高分子材料制品的研发与应用。公司产品定制化特征明显，一直采用直销模式和“以销定产”的生产模式。公司产品的应用领域广泛且具有较强的需求驱动特征，因此公司 2017 年度经营业绩大幅增长主要受下游应用领域特别是汽车行业景气度、公司生产能力和毛利率的提升以及原材料采购价格持续下降等共同因素的影响。具体分析如下：

1、汽车行业景气度变化的影响

公司成立之初，结合对橡胶材料的研究和市场竞争环境，确定汽车为主要的应用领域，并因此将主要的技术研发、设备和人力资源投入在汽车领域。随着我国加入 WTO 后，国内汽车市场得以快速发展，汽车产销量持续增长，汽车消费在 2017 年度达到一个高峰，公司产品的销售收入也呈现了持续上升的态势。

2010-2017 年度，我国汽车产销量情况如下：

单位：万辆

年度	产量	销量
2017	2,901.54	2,887.89
2016	2,811.88	2,802.82
2015	2,540.33	2,459.76
2014	2,372.29	2,349.19
2013	2,211.68	2,198.41
2012	1,927.18	1,930.64
2011	1,841.89	1,850.51
2010	1,826.47	1,806.19

数据来源：汽车工业信息网及中汽协。

随着中国加入 WTO，我国汽车市场进一步开放，取得了快速发展。汽车产销量保持持续增长，主要是因为一方面，消费者收入增长带来的购车新增需求，消费群体从一线城市已经逐步扩展到二三线城市；另一方面，已购车消费者的换车需求量也随着汽车保有量的增加而逐年递增；与此同时，国家出台了各项鼓励汽车行业发展的政策，积极推动了行业的发展。汽车行业的持续增长带动公司所处的汽车零配件产品的销售收入增长。

2、公司生产能力的增加

由于下游市场的需求旺盛，公司不断投入设备和人员，以满足日益增长的订单要求。公司 2015-2017 年度机器设备投入和人员持续增长，其中 2017 年度的增长较多，具体情况如下：

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
本期机器设备投入金额（万元）	725.80	517.40	429.13
期末机器设备账面原值（万元）	6,755.69	6,104.31	5,790.71
本期投入占比	10.74%	8.48%	7.41%
期初生产人员人数（人）	490	479	492
期末生产人员人数（人）	559	490	479
本期生产人员增加人数（人）	69	11	-
营业收入（万元）	20,890.20	17,865.06	16,729.81

上表可以看出，公司设备、人员等相关投入的增长与公司营业收入的增长趋势一致。

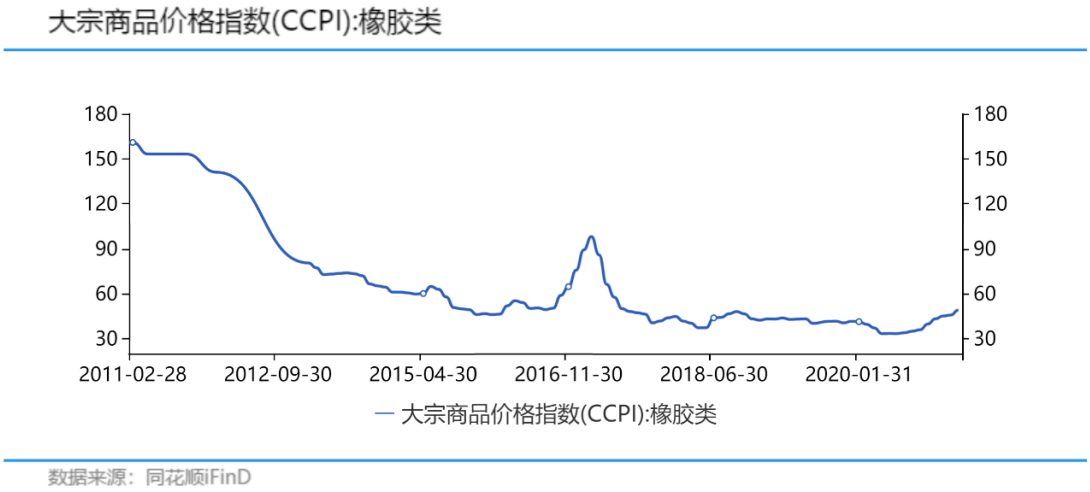
3、公司毛利率变动影响

2015-2017 年度公司营业收入中汽车领域的占比较大，因此公司总体毛利率的变动受汽车类产品毛利率变动影响较大。公司成立以来，专注于橡胶材料的研

发和在汽车领域的应用，凭借研发优势和客户优势，不断地提升与客户同步开发能力并优化客户结构和产品结构，因此公司汽车类产品毛利率持续上升。

4、原材料价格变动影响

公司产品的主要原材料为橡胶， 2011 年至今，橡胶大宗商品价格指数情况如下：



2015 年前公司橡胶的采购价格较高，公司经营规模较小，对于供应商的议价能力较弱，同时公司客户主要为知名的汽车主机厂、整车厂商或电气、航空领域的龙头企业，公司原材料采购价格的增长无法通过产品售价进行消化，因此公司业绩增长缓慢。2015 年后，橡胶的采购价格下降较多，同时公司通过优化客户结构和产品结构等方式保证销售收入水平，因此公司利润水平增幅有所提升。

5、公司变动情况与同行业相比不存在显著差异

2017 年以前，公司的主营业务收入来源于汽车类产品，所以此处选取汽车板块可比公司进行对比。2015-2017 年度公司与汽车板块同行业可比上市公司的经营业绩对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2017 年度		2016 年度		2015 年度	
	收入	净利润	收入	净利润	收入	净利润
中鼎股份	1,177,047.97	100,109.37	838,436.89	84,504.19	654,308.02	68,386.60
天普股份	41,846.63	8,995.24	36,657.85	6,356.06	-	-
朗博科技	18,747.08	3,490.08	15,633.98	2,982.24	14,234.03	3,368.86
天诚股份	11,431.56	1,072.08	11,587.00	1,551.18	10,267.32	1,914.67
盛帮股份	20,890.20	3,391.81	17,865.06	2,621.93	16,729.81	1,381.94

注：净利润为扣除非经常性损益的净利润；天普股份 2020 年 8 月上市，2015 年度财务数据未公开

从上表可以看出，除天诚股份以外，可比公司 2015 年-2017 年收入、利润规模整体呈现上升趋势，并且于 2017 年达到顶峰，与公司情况一致；天诚股份 2015 年至 2017 年收入、利润规模持续下滑的主要原因系其主要客户配套量计划发生变化所致。

综上所述，2015-2017 年度公司营业收入增长主要是因为下游汽车领域的高景气度所致，与同行业可比上市公司趋势基本一致，具有合理性。

（2）披露报告期内汽车类产品收入、毛利率逐年下滑的原因，相关不利因素是否已经消除，是否因技术迭代不及时丧失客户份额的情形，是否存在持续下滑的风险；结合主要客户产销情况、资信情况、对公司产品需求走势、行业景气度变化情况分析并披露对公司生产经营的影响，披露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）报告期内汽车类产品收入、毛利率逐年下滑的原因，相关不利因素是否已经消除，是否因技术迭代不及时丧失客户份额的情形，是否存在持续下滑的风险；

1、报告期内汽车类产品收入、毛利率波动的原因

报告期内，公司汽车类产品主营业务收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车类产品收入	15,270.86	13,874.25	14,042.81	15,027.15
增幅	10.07%	-1.20%	-6.55%	-
汽车类产品毛利率	44.87%	42.59%	45.36%	49.90%
变动	2.28%	-2.77%	-4.54%	-

报告期内，公司汽车类产品收入和毛利率均是先降后升，呈波动趋势。

（1）报告期内，公司汽车类产品销售收入波动原因

公司汽车类产品销售收入的波动主要受外部宏观经济增速放缓、政府对汽车行业政策的调整以及公司为应对汽车行业景气度变化采取的包括持续加强同步开发、与优质客户维持长期稳定的合作关系等因素共同影响。报告期内，公司汽车类产品收入波动原因的具体分析参见本回复“1（1）（一）2、公司汽车类产品销售收入变动的原因”和“16（1）（一）按细分产品类别补充披露汽车、电气、航空及其他的主要客户销售量变化情况、新增客户的数量及金额，进一步定量分析报告期内各主要产品收入变动的原因”。

（2）报告期内，公司汽车类产品毛利率变化主要原因

①行业景气度波动影响：2017 年度是汽车行业景气度的高峰，2018 年度开始行业景气度快速下降，在此背景下，整车厂逐级向上游零配件生产厂商传导降价压力，导致毛利率下降；经历了 2018 年和 2019 年度的下行后，在国家政策、疫情影响改变消费习惯等多方面利好刺激下，2020 年度汽车行业回暖，导致行业景气度再度上升；

②客户结构调整影响：受整车厂车型销售情况影响，部分高毛利率客户销量下降，毛利率偏低的客户销售额增加；

③产品结构差异影响：由于客户结构有所调整导致具体的产品结构发生变化，不同客户以及不同型号的产品对产品性能、参数指标的要求均有所不同，材料成本的构成不同、销售价格也不同；

④成本变动影响：市场价格的变化导致橡胶材料采购成本 2018 年较 2017 年略有上升，除此以外，其他年度同比均略有下降。

报告期内，公司汽车类产品毛利率波动原因的具体分析参见本回复“19（1）（二）披露影响各类产品毛利率的主要因素、产品结构具体变化等量化分析报告期内各类产品毛利率的变动原因，汽车类产品毛利率最近三年逐年下降、航空类产品毛利率最近三年逐年增长的原因及合理性”。

2、报告期内，公司不存在因技术迭代不及时而丧失客户份额的情形

较强的同步开发能力是公司的核心竞争力之一，公司在产品结构设计、材料配方研发与生产制备工艺上不断取得进步，具备与汽车领域客户同步进行设计开发的能力，能与新车开发同步进行计算分析、产品设计、提出子系统和产品的技术要求和提供样品。报告期内，公司取得专利数量由 57 个增至 79 个，截至本回复出具之日，正在审核中的专利数量为 28 个。

公司凭借可靠的产品质量和优质的服务得到了国内众多客户的认可，与主要客户持续合作时间较长，与前五大客户均已有十余年的合作历史，主要客户粘性较高。报告期内，公司不存在因技术迭代不及时丧失客户份额的情形。报告期内，汽车类产品收入主要客户销量变化情况参见本回复“16（1）（一）按细分产品类别补充披露汽车、电气、航空及其他的主要客户销售量变化情况、新增客户的数量及金额，进一步定量分析报告期内各主要产品收入变动的原因”；公司在主要客户同类项目采购体系中所处地位，合作历史等情况参见本回复“13（1）（一）

1（2）报告期内，公司与汽车领域主要客户合作情况如下”。

3、报告期内，公司汽车类产品收入和毛利率下降的相关不利因素已经消除，不存在持续下滑的风险

汽车产业是国民经济的战略支柱性产业之一，与宏观经济周期有较强的同步性。2018-2019 年我国汽车行业受到经济增速下降、中美经贸摩擦、环保标准切换等因素的影响导致产销量持续下降。随着 2020 年第二季度起国内疫情趋稳，消费需求回补明显，汽车产销逐步恢复正常，2020 年汽车销量较 2019 年下降 1.78%，同比上年跌幅收窄 6.45%。

随着我国宏观经济复苏、国家出台一系列政策刺激汽车消费，汽车行业景气度有望进一步回升。西部证券行业深度研究《汽车行业 2021 年策略报告-需求扩张与供给重构》预测：“2021 年可能迎来全球乘用车需求的扩张，同时伴随整车厂供给端的重构。国内市场，预计 2021 年销售 2,118 万辆，同比增长 10.5%。”与此同时，公司采取持续加大研发力度进行新产品开发并推向市场，不断优化客户及产品结构，公司汽车类产品销售收入有望在 2020 年的基础上持续增长。

截至 2021 年 4 月底，公司汽车类产品累计实现销售收入 5,657.34 万元，较上年同期增长 58.81%。2017-2021 年各年度 1-4 月汽车类产品销售收入及毛利率（未经审计）情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-4 月	2020 年 1-4 月	2019 年 1-4 月	2018 年 1-4 月	2017 年 1-4 月
收入	5,657.34	3,562.99	4,266.54	6,244.90	6,221.42
变动幅度	58.78%	-16.49%	-31.68%	0.38%	-
毛利率	43.31%	42.31%	38.97%	43.53%	46.51%
变动量	1.00%	3.34%	-4.56%	-2.98%	-

公司 2021 年 1-4 月汽车类产品收入接近同期历史最高记录，根据公司 2021 年度经营预算，预计 2021 年度汽车类产品收入较 2020 年度增长 6%-8%，达到历史最高水平，毛利率基本持平，汽车类产品业务的净利润增长 6%-8%。

综上所述，汽车类产品销售收入预计 2021 年度将持续增长，毛利率将与 2020 年度基本持平，公司不存在销售收入和毛利率持续下滑的风险。

（二）结合主要客户产销情况、资信情况、对公司产品需求走势、行业景气度变化情况分析并披露对公司生产经营的影响，披露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、报告期内，公司汽车类产品主要客户产销情况，资信情况、对公司产品需求走势、行业景气度变化情况对公司生产经营的影响

（1）主要客户产销情况

公司汽车类产品的主要客户包括整车厂或其控制的公司、主机厂和零部件供应商。报告期内，公司主要的整车厂客户或其控制的公司包括长城汽车、吉利汽车、上汽集团、比亚迪和江淮汽车等；主机厂客户包括法士特、绵阳新晨等；零部件供应商客户包括浙江博弈、江苏东方汽车装饰件有限公司等。主机厂和零部件供应商采购公司产品用于其发动机、变速箱、车桥系统等密封系统配套，产品完工后供应配套至整车厂。

公司的汽车类产品主要用于发动机和变速箱等部位，通过参与主要客户的同步开发工作，知晓主要产品具体应用的发动机或变速箱机型，但无法准确获悉具体配套车型，因此本处采用公司产品所配套供应的主要整车厂（即汽车品牌）的产销量进行分析。公司汽车类产品的主要配套整车厂为长城汽车、吉利汽车、上汽集团、比亚迪、江淮汽车、上汽通用等。报告期内公司汽车类产品主要整车厂客户的产销情况如下：

单位：万辆

最终客户	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
长城汽车	产量	109.91	4.36%	108.46	4.22%	105.32	3.79%	104.10	3.58%
	销量	111.16	4.39%	106.03	4.11%	105.30	3.75%	107.02	3.71%
吉利汽车	产量	150.16	5.95%	156.17	6.07%	162.06	5.83%	143.87	4.95%
	销量	151.10	5.97%	153.09	5.94%	166.03	5.91%	140.30	4.86%
上汽集团	产量	540.13	21.41%	608.52	23.66%	693.70	24.94%	697.53	23.99%
	销量	553.41	21.86%	617.29	23.95%	701.27	24.97%	691.64	23.95%
上汽通用	产量	16.66	0.66%	20.58	0.80%	19.36	0.70%	15.94	0.55%
	销量	18.00	0.71%	20.07	0.78%	19.28	0.69%	16.26	0.56%
比亚迪	产量	43.20	1.71%	45.43	1.77%	52.93	1.90%	42.31	1.46%
	销量	43.11	1.70%	46.27	1.80%	52.27	1.86%	42.46	1.47%
江淮汽车	产量	45.62	1.81%	42.09	1.64%	46.42	1.67%	49.32	1.70%
	销量	45.30	1.79%	42.12	1.63%	46.24	1.65%	50.52	1.75%

最终客户	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
合计	产量	905.68	35.90%	981.25	38.15%	1,079.79	38.83%	1,053.07	36.22%
	销量	922.08	36.43%	984.87	38.22%	1,090.39	38.83%	1,048.20	36.30%
汽车行业	产量	2,522.50	-	2,572.10	-	2,780.92	-	2,901.54	
	销量	2,531.10	-	2,576.90	-	2,808.06	-	2,887.89	

报告期内，前述主要整车厂客户或下游汽车品牌的合计汽车产量占中国汽车产量的比例分别为 36.22%、38.83%、38.15%和 35.90%，销量占中国汽车销量的比例为别为 36.30%、38.83%、38.22%和 36.43%。前述客户的业务规模较大，客户资信情况良好，虽然 2020 年前述客户的产销量占比略有下降，但其经营规模、资本实力仍保持在较高水平。公司来自上述整车厂客户或其控制的公司的回款情况良好，对公司的经营业绩不构成重大不利影响。

（2）公司汽车类产品主要客户的资信情况

报告期内，公司汽车领域客户多为上市公司、大型车企和零部件供应商，具有较大的规模和资金、技术实力，管理水平较高，市场竞争能力很强。主要经营状况、资信记录良好。优质的客户群体有效提高了公司的盈利能力和抗风险能力，是公司核心竞争力的重要组成部分。上述主要整车厂和其他主要客户的资信具体情况，参见本回复“13（1）（一）1（3）报告期内，公司汽车类主要客户资信情况良好，具体情况如下：”。

（3）公司汽车类产品主要客户对公司产品的需求走势

公司汽车类产品主要客户及其配套的整车厂均为国内主流汽车企业，公司与之均有长期合作，公司的产品质量和配合度得到客户的高度认可，合作关系十分稳定。公司在持续为该等客户配套生产产品的同时，还积极参与整车厂及主机厂客户的同步研发，多项产品型号的份额得到提升，主要客户对公司产品的需求总体呈上升趋势，带动公司销售收入增长。

报告期内，公司汽车领域前十名客户销售收入分别为 10,789.82 万元、10,221.17 万元、10,433.70 万元和 11,550.93 万元，占营业收入比例分别为 51.65%、46.56%、42.70%和 42.48%。公司与汽车领域的主要客户建立起了长期稳定的合作关系。根据汽车行业特点，除非配套供应商后续量产供货过程中出现严重质量问题，客户通常不会更换供应商，预计主要客户未来仍会与公司保持合作，提供新的订单需求。

（4）汽车行业景气度变化的影响

我国汽车产销量于 2009 年成为全球第一，经过近十年的快速增长，我国汽车产销量于 2017 年达到顶峰，后受中美经贸摩擦、经济增速放缓、环保标准切换等因素影响，2018-2019 年我国汽车产销量持续下滑，至 2019 年我国产销量分别下降至 2,572.10 万辆和 2,576.90 万辆。2020 年度爆发的新冠疫情成为汽车行业景气度变化的一个转向标，随着对新冠病毒通过呼吸道飞沫和接触传播特点更多的了解，许多国民调整出行方式，由乘坐公共交通工具转变为自驾出行。同时，为刺激消费，拉动内需，恢复生产和经济，全国各地相继出台刺激汽车消费政策，效果显著。在前述背景下，我国 2020 年汽车产销量分别为 2,522.5 万辆和 2,531.1 万辆，同比分别下降 2%和 1.9%，降幅比上年分别收窄 5.5 和 6.3 个百分点。另外，根据各行业机构、车企对 2021 年车市的预测，2021 年中国汽车市场有望实现小幅度正增长，增长幅度约在 0%-4%左右。

综上，公司认为，汽车类产品主要客户产销情况较好，资信情况良好，公司与之合作关系稳定，需求整体呈上升趋势，行业景气度由 2018-2019 年度的持续下滑转为平稳，公司生产经营持续向好，预计汽车类产品 2021 年实现的销售收入将较 2020 年增长 6%-8%。

2、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

近年来，新能源汽车发展十分迅猛，包括中国在内的世界各国纷纷出台系列产业政策给予扶持。与传统燃油汽车相比，新能源汽车具有节能环保的优势，在全球关注环境问题的大背景下，汽车产业正在经历由燃油汽车逐步向新能源汽车转变。大部分类型新能源汽车的驱动装置与传统燃油汽车完全不同，不需要装载传统的燃油发动机，各类为传统汽车驱动装置配套的零部件也将发生变化。虽然公司现有的汽车类产品主要应用于传统燃油汽车，但公司积极跟随汽车领域的技术进步和变动趋势，针对新能源汽车投入研发，形成一定的技术和产品储备，公司在新能源汽车领域进行技术和产品储备参见本回复“1（一）6（3）公司积极在新能源汽车领域进行技术和产品储备”。公司部分新能源汽车产品已初步获得市场认可，处于市场推广中，公司 2020 年度实现新能源汽车产品收入 143.97 万元。同时，公司与比亚迪、上汽通用、上汽集团、东风格特拉克、长城汽车等多家客户进行纯电动汽车和混合动力汽车配套橡胶产品的同步开发，随着公司与新

能源汽车客户同步研发产品的量产，公司新能源汽车的收入将有望继续增长。

新能源车目前各项技术尚未完全成熟，受到充电桩建设、其他相关配套体系建设进度的影响，新能源汽车和燃油车将是一个长期逐步替代的过程，未来一段时间里燃油车依旧是主力军。2020 年 4 月 23 日，财政部、工信部、科技部、发改委发布了《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底。报告期内，公司新能源汽车产品实现的收入分别为 0 万元、1.00 万元、109.33 万元和 143.97 万元，呈逐步上升趋势但总体来自新能源汽车的销售收入较小，因此上述情况导致新能源汽车会对公司汽车类产品销售收入带来影响，但影响程度有限。新能源汽车产业政策对公司业务成长性产生不利影响，公司已在招股说明书第四节“二（一）新能源汽车替代传统燃油汽车带来的风险”补充披露。

（3）披露报告期内订单终止的具体情况，包括客户名称、细分产品、终止订单对应的销售收入，终止原因，相关终止原因是否已经消除，进一步分析终止订单对发行人报告期内经营业绩是否存在重大不利影响。

1、报告期内订单终止的具体情况

报告期内，公司订单（预示计划）终止、取消情况如下：

单位：万元

序号	2020年度			
	客户名称	细分产品	销售订单金额	订单(预示计划)终止原因
1	安徽江淮汽车集团股份有限公司发动机分公司	旋转油封	3.30	技术变更，采购计划取消
2	赣州经纬汽车零部件有限公司	旋转油封	2.36	装机计划取消
3	重庆蓝黛变速器有限公司	旋转油封	2.03	装机计划取消
4	华晨汽车集团控股有限公司	旋转油封	1.89	装机计划取消
5	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	旋转油封	1.73	技术变更，采购计划取消
6	其他汽车类客户	汽车类产品	3.36	装机计划取消
	合计		14.67	
序号	2019 年度			
	客户名称	细分产品	销售订单金额	订单(预示计划)终止原因
1	莱尔德电子材料（深圳）有限公司	并柜母线连接器	55.53	产品设计方案调整，原有采购计划取消
2	重庆蓝黛变速器有限公司	旋转油封	5.99	装机计划取消
3	重庆力帆汽车发动机有限公司	旋转油封	5.01	装机计划取消

4	重庆长江轴承股份有限公司	旋转油封	1.12	装机计划取消
5	四川航天世源汽车部件有限公司	旋转油封	0.46	装机计划取消
6	其他汽车类客户	汽车类产品	0.61	装机计划取消
	合计		**68.72**	
序号	**2018年度**			
	客户名称	**细分产品**	**销售订单金额**	**订单(预示计划)终止原因**
1	江苏四达动力机械集团有限公司	旋转油封	18.11	调整四氟片，订单取消
2	重庆北汽银翔汽车有限公司	旋转油封	15.26	客户装机量萎缩，公司停供
3	浙江吉利变速器有限公司	旋转油封	7.48	技术变更，原采购计划取消
4	浙江派尼尔科技股份有限公司	旋转油封	3.86	装机计划取消
5	无锡开普机械有限公司	旋转油封	3.76	客户装机量萎缩，公司停供
6	其他汽车类客户	旋转油封	21.64	计划变更,客户装机量萎缩，公司停供等原因
	合计		**70.11**	
序号	**2017年度**			
	客户名称	**细分产品**	**销售订单金额**	**订单(预示计划)终止原因**
1	重庆凯特动力科技有限公司	往复油封	6.21	装机计划取消
2	重庆蓝黛动力传动机械股份有限公司	旋转油封	5.28	装机计划取消
3	南充吉利商用车研究院有限公司	旋转油封	3.60	技术变更，原采购计划取消
4	株洲齿轮有限责任公司	旋转油封	3.27	装机计划取消
5	无锡开普机械有限公司	旋转油封	2.29	装机计划取消
6	其他汽车类客户	汽车类产品	7.99	计划变更,客户装机量萎缩，公司停供等原因
	合计		**28.64**	

上述订单终止情形主要系客户技术路线调整取消采购计划、预示计划超额、客户装机量萎缩、公司主动停供等。报告期内，公司订单终止涉及销售收入分别为28.64万元、70.11万元、68.72万元和14.67万元，对公司经营业绩影响较小。

公司产品针对不同客户在应用场景、技术指标、实现功能和产品外观等方面的差异化需求进行定制化研究与生产，产品定制化特点突出。报告期内，为满足客户零库存管理（中间仓模式）和及时交货的需要，公司一般在收到客户下达预示计划后结合客户实际经营状况及适当备货的原则提前安排采购和生产。客户发货通知下达时间点较晚，一般根据实际装机计划确认正式订单，公司需要承担预示计划超量导致的存货积压风险。

零库存管理（中间仓模式）下客户将存货积压和资金占用成本完全转移给供应商，客户对预示计划的调整直接体现在正式订单上，不承担预示计划调整的风

险。报告期内，公司主要通过建立严格的预示计划评估制度，密切关注客户的实际经营情况，对经营不善的客户减少备货数量，同时通过零售市场和售后维修市场消化剩余的备货，减少预示计划超额带来的存货积压风险。

2、终止订单对发行人报告期内经营业绩的影响

公司生产主要遵循“以销定产”原则，可预见性强，原材料采购与生产安排计划性强，主要产品生产周期较短，预示计划超额情形少，对公司的经营业绩影响较小。公司汽车类产品基本上均为型号产品，公司根据客户的预示订单安排生产，在配套车型正常产销的情况下，不会出现订单终止的情形。只有在车型突然停产或车型销量出现断崖式下降的情形下才可能出终止订单，车型停产或车型销量大幅下降前其产销量会逐渐减少，通常情况下公司能够合理预见其订单的减少甚至取消，从而逐渐减少相应的原材料备货与中间仓的库存。报告期内，尚未发生过主要客户车型突然停产或销售出现断崖式下滑的情形。

报告期内，因预示计划超额导致的存货积压，对于难以通过零售市场和售后维修市场对外销售或库龄较长的存货，经公司业务部门和财务部门评估后，根据会计准则的要求足额计提了存货跌价准备。报告期内，公司存货跌价准备计提金额分别为 282.72 万元、62.63 万元、217.94 万元、381.86 万元，总体金额较小，对公司报告期内经营业绩不存在重大不利影响。

随着公司业务规模的不断扩大，未来中间仓模式下备货规模可能会增加，存货积压风险随之上升，公司已在招股说明书第四节“四（二）存货规模较大和存货跌价风险” 中披露相关存货管理风险。

（4）说明公司重点开发培育的核辐射防护产品的技术储备情况、报告期内收入及毛利贡献情况，分析说明相关领域开拓的具体措施及对发行人未来业绩的提升作用。

1、公司核防护产品的技术储备情况

在核辐射防护领域，公司抓住国家推动绿色低碳、核电清洁能源的发展契机，发挥公司在橡胶高分子材料领域的研发优势，不断研发新配方、开发新工艺，逐步建立核辐射防护装备的技术和产品体系。

针对核电站工作人员的个人防护，公司通过技术创新将高分子材料共混改性技术和屏蔽功能填料表面改性技术相结合，立足环保型无铅柔性屏蔽材料，积极

开展研究和前期技术储备，正在研发的个人防护装备涵盖了核辐射防护服、放射性污染物防护手套、手套箱用核辐射防护手套等；针对核电站核设施工程防护，公司通过在技术配方、生产工艺、产品结构设计上自主创新，研发出耐高温有机硅屏蔽材料类产品，可以实现对放射性物体的随形包覆，产品可以实现快速安装，克服了传统核电站铅防护装置占据空间面积大，安装不方便的缺点，极大的降低了工作人员受照辐射剂量；在核医学、放射医学领域，公司凭借稳定过硬的产品质量和快速响应优势，与放射源以及同位素药物生产上游企业建立了良好的合作关系，针对其产品配套研发了各类型的核医疗放射源储存包壳、放射性同位素药物储存罐等产品，目前已经实现了小批量的供货。

报告期内，公司核防护类产品应用的关键技术情况如下：

产品	应用的关键技术名称	关键技术主要内容	发展阶段	技术来源	技术水平
个人核辐射防护装备	人体工程学产品结构设计	基于人体工程学，充分研究客户的使用环境、穿戴体验等因素，结合防护装备材料的构成及作用、对其进行科学合理的设计，实现客户对核辐射防护服、防护手套等防护装备操作灵活性、舒适性、安全性的要求。	批量生产	自主研发	国内先进
	无铅辐射防护材料配方设计技术	根据客户不同的防护需求，采用先进的辐射防护计算模拟软件实现不同的无铅屏蔽材料配方初始设计，通过小样验证研究，最终完成配方的优化设计。	批量生产	自主研发	国内先进
	大尺寸高成品率生产制造技术	大尺寸产品生产制造技术难度大，成品率较低。结合材料配方以及模具结构，并通过优化产品制造中出片、保压、排气、保温等环节的生产工艺，将产品成品率大幅度提高。	批量生产	自主研发	国内先进

报告期内，公司在核防护领域形成的专利情况如下：

序号	专利权人	专利类型	专利号	专利名称
1	盛帮核盾	发明专利	ZL201110318061.9	一种无铅橡胶基弹性复合屏蔽材料及其制备工艺
2	盛帮核盾	实用新型专利	ZL201220251598.8	双层分体式射线屏蔽服
3	盛帮核盾	实用新型专利	ZL201920949738.0	一种核电站辐射屏蔽管道切割装置
4	盛帮核盾	外观专利	ZL201230293795.1	射线屏蔽服

2、报告期内，公司核防护产品收入及毛利贡献情况

报告期内，公司核防护类产品收入及毛利贡献情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	836.70	479.91	331.34	208.39

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业成本	707.03	419.33	190.76	171.61
毛利	129.67	60.58	140.58	36.78
收入占比	3.08%	1.96%	1.51%	1.00%
毛利占比	1.14%	0.62%	1.60%	0.40%

报告期内，公司核防护类产品销售收入逐年上升，但总体收入规模偏小，对公司毛利贡献低，主要系市场开拓不及预期未能形成规模效应，产品毛利率偏低所致。公司核防护类产品主要系由子公司盛帮核盾生产与销售，具体关于核防护类产品的市场情况与盛帮核盾的经营情况，参见本回复“12（1）（一）盛帮核盾业绩亏损的原因”。

3、公司在核防护领域开拓的具体措施及对发行人未来业绩的提升作用。

公司核防护产品下游终端客户主要为核电站、核医疗企事业单位，“随着 2030 年碳达峰、2060 年碳中和”的国家战略实施，清洁能源市场迎来利好，市场需求会更加旺盛，随着公司核防护主要产品技术日益成熟，可靠性和安全性逐渐得到了用户实践验证，报告期内销售收入呈明显上升趋势。为进一步拓展核防护的市场领域，公司在以下方面采取积极措施以增强和提升未来核防护领域的技术储备与经营业绩。

（1）积极开拓市场，培育战略合作伙伴

报告期内，公司进入中国核动力研究设计院、中广核、中国工程物理研究院下属研究所合格供应商目录，与中广核研究院有限公司签订《战略合作框架协议》，拟在新型中子屏蔽材料研发、核电柔性屏蔽材料升级改造、3D 打印产业化应用及保温屏蔽一体化材料产业化开发应用等领域展开战略合作，同时双方就共同开拓大亚湾核电站、阳江核电站、宁德核电站、田湾核电站核防护项目达成一致的实施意见，现项目已开始进入实施。

（2）强化研发机构建设，提升产品工程化技术能力储备。

2019 年，公司与中广核研究院有限公司联合共建“四川省柔性密封与核防护工程技术研究中心”并通过了四川省科学技术厅认定，为公司核防护领域的技术研发提供了有力平台，该研究中心有利于公司系统性和更高效地识别顾客需求，公司逐步承接了中广核防护材料研发项目。

（3）重视产品质量，逐渐建立品牌知名度

随着公司核辐射防护产品技术的日趋成熟，产品的可靠性和安全性已经过用

户不断实践验证，市场反馈良好。“核盾”牌防护服，一直以来受到核电站一致好评，目前已经成为阳江核电站、宁德核电站、防城港核电站、大亚湾核电站指定品牌。公司产品知名度逐渐提升，公司技术领先性的优势将进一步提升市场竞争力。

综上，随着公司核防护技术储备的增加、产品品种不断丰富以及市场开拓，公司对核辐射防护产品的前景有较强的信心。

（5）结合主要客户所在国家和地区的疫情状况、上下游产业链复工复产情况等，详细分析疫情对发行人目前生产经营、原材料采购、应收账款回款等方面的主要影响；如新冠疫情对发行人有较大或重大影响，请披露该影响是否为暂时性或阶段性，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，对发行人持续经营能力及发行条件是否有重大不利影响。

1、公司主要客户生产经营地主要集中在国内，受我国统筹推进疫情防控和经济社会发展工作持续取得积极成效的影响，截至本回复出具之日，公司及上下游产业链复工复产良好，公司业绩受新冠疫情影响总体较小。

报告期内，公司境内主营业务收入分别为 18,995.98 万元、19,624.10 万元、21,952.93 万元和 24,451.86 万元，占主营业务收入比例分别为 91.47%、91.28%、92.42%和 92.93%；公司主要（或终端）客户为国内自主品牌汽车生产厂商、汽车零部件供应商，施耐德、特锐德、双杰电气等电气设备制造商，中航工业、中航发下属单位等，公司的主要生产经营地和客户群体均集中在国内。

报告期内，公司主营业务收入的地区分布情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内	**24,451.86**	**92.93%**	**21,952.93**	**92.42%**	**19,624.10**	**91.28%**	**18,995.98**	**91.47%**
其中：华东	11,041.84	41.96%	8,909.36	37.51%	8,319.51	38.70%	7,578.96	36.50%
华北	6,498.13	24.70%	5,764.20	24.27%	4,422.15	20.57%	3,808.99	18.34%
西南	1,919.01	7.29%	2,138.74	9.00%	2,264.50	10.53%	2,970.85	14.31%
华中	1,121.41	4.26%	1,449.98	6.10%	655.77	3.05%	317.28	1.53%
西北	1,611.88	6.13%	1,387.62	5.84%	1,047.59	4.87%	815.92	3.93%
华南	1,242.33	4.72%	1,213.71	5.11%	1,438.87	6.69%	999.10	4.81%
东北	1,017.27	3.87%	1,089.32	4.59%	1,475.71	6.86%	2,504.88	12.06%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境外	**1,860.92**	**7.07%**	**1,801.07**	**7.58%**	**1,875.35**	**8.72%**	**1,771.02**	**8.53%**
其中：美国	535.95	2.04%	710.88	2.99%	703.38	3.27%	822.62	3.96%
新加坡	161.95	0.62%	455.89	1.92%	503.01	2.34%	486.33	2.34%
匈牙利	389.33	1.48%	352.16	1.48%	371.11	1.73%	259.95	1.25%
法国	534.65	2.03%	131.41	0.55%	74.60	0.35%	54.13	0.26%
印度	175.97	0.67%	116.32	0.49%	161.94	0.75%	116.30	0.56%
其他国家	63.08	0.24%	34.40	0.14%	61.31	0.29%	**31.69**	0.15%
合计	**26,312.77**	**100.00%**	**23,753.99**	**100.00%**	**21,499.45**	**100.00%**	**20,767.00**	**100.00%**

2020 年初因新冠肺炎疫情在全球范围内蔓延，公司主要客户受到了较大的冲击，被迫采取了减产、停产停工等防疫措施，远景汽配、长城汽车、法士特、浙江博弈、航天三菱、施耐德等主要客户的部分工厂于春节左右开始停工停产。由于我国政府及时发布各项防疫政策，各地防控政策落实到位，国内疫情得到了有效控制，大多数客户于 2020 年 2 月下旬起陆续复工复产。

汽车行业 2020 年第一季度受疫情影响下滑明显，汽车产销量同比下滑 44.89%和 42.20%，公司 2020 年第一季度汽车类产品销售收入较上年同期下滑 24.88%；自 2020 年 4 月起，疫情防控的好转和多地刺激汽车消费政策的推出，中国汽车市场稳步回暖，2020 年第二季度我国汽车产销量同比分别上升 14.13%和 10.34%，公司 2020 年上半年汽车类产品销售收入较上年同期下降 1.65%；随着 2020 年下半年新车的集中上市和国内大型展会的开启，车市良好的势头继续保持，2020 年第三季度我国汽车产销量同比分别上升 14.07%和 13.68%；2020 年全年汽车产销量分别为 2,522.5 万辆和 2,531.1 万辆，同比分别下降 2%和 1.9%，降幅比上年分别收窄 5.5 和 6.3 个百分点。公司 2020 年汽车类产品销售收入较上年增长 10.07%，公司汽车类产品销售收入整体受新冠疫情影响较小。

2、公司外销收入占比较低，海外疫情对公司经营业绩影响较小。

公司销往海外产品主要以电气类产品和其他类产品（食品行业、工业、农业灌溉等机器设备和成套设施设备用密封件产品）为主，电气类产品客户主要为施耐德的境外子公司，其他类产品主要为 O 形圈、异形密封件、密封条等橡胶制品，主要销售的国家有美国、新加坡、匈牙利、法国、印度等。

2020 年 3 月中下旬，美国、新加坡、匈牙利、法国、印度等疫情相继爆发，各国进入限工限产状态，海外客户订单明显下降，加上国际运输不畅，从而使一

些订单未按原计划交付，客户收货受到影响，公司海外销售受到一定程度的影响。从 2020 年 6 月开始，印度、美国疫情仍然较为严重，但是，随着各国逐步放开疫情管控措施重启经济，海外客户逐渐恢复生产经营，订单和交付也随之恢复。2020 年境外销售收入较去年增加 59.85 万元，未因海外疫情影响造成大幅下滑。

3、截至本回复出具之日，公司上下游产业链复工复产情况良好。

受新冠疫情影响，公司自 2020 年 2 月中旬开始分批复工复产，汽车板块业务因厂房搬迁，3 月中旬起陆续恢复正常生产。

公司主要原材料供应商集中在西南地区，不属于疫情严重地区，基本于 2020 年 2 月下旬陆续恢复生产，3 月基本恢复正常产能。公司 2020 年 2 月复工后主要消耗前期储备的原材料，3 月开始向主要供应商正常采购；公司国内大部分客户企业从 2020 年 2 月下旬或 3 月上旬开始复工复产，公司境内客户中东风格特拉克汽车变速箱有限公司、上汽通用汽车有限公司武汉分公司、东风轻型发动机有限公司等地处疫情严重的湖北地区，但在 2020 年 4 月后均全面复工复产。

截至本回复出具之日，发行人国内主要客户不存在受疫情影响严重，生产经营难以恢复正常的情况。

4、新冠疫情对公司目前生产经营的主要影响

（1）对原材料采购的影响

公司主要原材料供应商生产经营地位于西南地区，与公司地理位置接近，受物流管制的影响较小。公司生产所需的橡胶和橡胶助剂大部分直接从国内生产企业采购，其他主要原材料如金属骨架、弹簧、电缆附件配件等国内市场供应充足，公司均从国内厂商采购，货源充足。

疫情期间，公司与供应商保持紧密沟通，要求供应商至少备足公司 3 个月的需求量，并将供货信息及时与公司共享，以便公司有足够时间进行相应调整，防止突发供货中断的情形。由于管控得当，新冠疫情未对公司原材料采购产生较大影响。

2019 年度、2020 年度公司部分主要原材料价格采购单价变动情况如下：

单位：万元，元/kg

主要原材料	2020 年度			2019 年度	
	金额	均价	变动	金额	均价
氟橡胶	1,574.97	80.71	-5.26%	1,711.41	85.20
硅橡胶	1,068.27	36.47	-1.45%	1,302.82	37.01

丙烯酸酯橡胶	379.38	53.17	1.18%	363.30	52.55
乙烯丙烯酸酯橡胶	95.44	77.44	4.53%	39.63	74.08
丁腈橡胶	107.23	16.99	-13.27%	117.30	19.59
三元乙丙橡胶	126.75	20.51	-1.86%	100.87	20.90
炭黑	165.58	12.65	-2.41%	156.22	12.97

由上表可知，公司主要原材料采购单价较新冠疫情发生前未发生明显涨价情况，主要原材料采购单价受供求关系影响，整体呈下降趋势，国内合成橡胶产能充足，市场供应充足，新冠疫情对公司原材料采购影响较小。

综上所述，新冠疫情并未对公司的原材料采购产生重大不利影响，随着国内疫情的逐步缓和，疫情对国内原材料采购的不利影响已基本消除。

（2）对应收账款回款的影响

报告期各期末公司应收账款周转率如下：

财务指标	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款周转率（次）	2.32	2.57	2.82	2.85

受 2020 年上半年新冠疫情影响，部分客户回款周期延迟，公司的应收账款周转率下降，回款速度减慢。公司终端客户为国内外知名的汽车整车厂商或一级配套商以及大型电气设备制造商，客户资质较好。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人 2019 年末的应收账款已回款金额 9,878.41 万元，占 2019 年末的应收账款余额的比例为 90.04%；截至 2021 年 2 月 28 日已回款 10,341.74 万元，占比 94.26%，回款情况较好，新冠疫情对应收账款回款的影响较小。

5、新冠疫情未对发行人持续经营能力及发行条件产生重大不利影响

为了减少新冠疫情为公司带来的不利影响，降低其导致的损失，公司在疫情爆发后采取了如下措施：

（1）严格遵守所在地防疫要求，积极协调防疫物资资源，保障一线生产、销售及客服人员防护口罩、防护手套、防护眼镜、消毒液等物资供应，在做好厂区消毒、体温检测、口罩佩戴等相应防护措施后平稳有序地开展生产经营活动，公司 2020 年 2 月中旬开始分批复工复产后，公司的主要管理层人员和员工均能及时到岗履职，保证了公司复工复产后的正常生产经营；

（2）追踪公司主要客户停复工动态，积极与客户沟通，了解其采购需求，及时确定发货时间，以最快速度响应客户要求紧密沟通客户的新产品开发需求，加快新产品开发速度；

（3）及时跟进上游复工复产进度，合理安排原材料流转与安全储备。

随着上述疫情应对措施的实施，新冠疫情在公司内得到了有效控制，且对公司的影响仅是暂时性、阶段性的。2020 年第二季度开始，公司生产经营已经基本恢复正常，未对公司 2020 年全年经营业绩产生重大负面影响。公司 2020 年销售收入较 2019 年增加 2,756.59 万元，增加 11.28%，扣非后归属于母公司净利润为 4,481.22 万元，较 2019 年度增加 1,315.93 万元，同比增长 41.57%。公司经营业绩呈增长趋势，疫情未对公司持续经营能力造成重大不利影响。

公司本次上市选择的上市标准为《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》2.1.2 第（一）项，即“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元”。根据中审众环出具的《审计报告》（众环审字[2021] 1700002 号），公司 2019 年度和 2020 年度归属于母公司所有者的净利润分别 3,395.46 万元和 7,685.46 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 3,165.29 万元和 4,481.22 万元，累计净利润 7,646.51 万元，公司满足前述上市标准。

因新冠疫情仍存在不确定性，公司已在招股说明书第四节“二（三）新冠疫情影响风险”中披露新冠疫情可能对公司生产经营带来一定影响。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、访谈发行人总经理，了解发行人自设立以来主要产品、原材料采购、生产模式、经营模式、下游客户、产品终端应用领域、产能扩产、毛利率变动等方面的演变情况；了解新冠疫情对发行人生产经营的影响情况及公司的应对措施，了解客户与供应商的生产恢复情况；

2、访谈公司技术负责人，了解公司新能源汽车类产品、核辐射防护类产品技术储备，取得并审阅发行人新能源汽车类产品、核辐射防护类产品销售收入明细表；

3、查询并阅读发行人 2015 年以来新三板公告，新三板公开转让说明书；

4、通过汽车工业信息网及中汽协查询近年来汽车行业产销情况、报告期内发行人主要客户产销量，查询发行人同行业可比上市公司历史业绩；

5、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、主要客户官网，上市公司公告等公开渠道查询主要客户资信情况；

6、了解发行人订单终止情况，取得并审阅发行人订单终止明细表；

7、查阅《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》，并根据审计准则要求，就被发行人在财务、经营、其他方面存在的可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况进行核实；

8、关于公司持续经营能力，申报会计师已逐项对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的相关规定进行了核查。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、2017 年发行人经营业绩大幅增长主要系受益于汽车行业市场需求增长所致，2015 年至 2017 年公司原材料采购、生产模式、经营模式、下游客户等未发生重大变化，产能扩产和生产人员增长趋势与公司业绩增长趋势一致；2017 年发行人汽车类产品销售收入和利润增长较大符合汽车行业发展趋势，与同行业可比上市公司不存在显著差异；

2、2018-2019 年汽车行业景气度下降，市场需求增速放缓是导致同期公司汽车类产品收入、毛利率下滑的主要原因。报告期内，公司不存在因技术迭代不及时丧失客户份额的情形，2020 年度公司汽车类产品销售收入回升，短期内不存在持续下滑的情形；公司汽车类产品客户为主流汽车厂商和汽车零部件供应商，生产规模、技术资金实力雄厚，经营状况和资信状况良好，短期内不产生业绩下滑风险，对公司产品需求具有一定持续性。短期内，汽车行业景气度呈上升趋势；公司已充分披露新能源汽车产业政策对发行人主要产品销售的影响，可能对发行人成长性产生不利影响；

3、报告期内，发行人订单终止情形主要系客户技术路线调整取消采购计划、预示计划超额、客户装机量萎缩、公司主动停供等。报告期内，公司订单终止涉及销售收入分别为 28.64 万元、70.11 万元、68.72 万元和 14.67 万元，对公司经营业绩影响较小；

4、发行人已充分披露核辐射防护产品的技术储备情况、报告期内收入及毛利贡献情况，核辐射防护领域开拓的具体措施及对发行人未来业绩的提升作用；

5、发行人主要客户生产经营地主要集中在国内，受我国统筹推进疫情防控和经济社会发展工作持续取得积极成效的影响，截至本回复出具之日，发行人上

下游产业链复工复产良好，2020 年度公司经营业绩呈增长趋势，疫情未对公司持续经营能力造成重大不利影响。报告期内，发行人最近两年扣非后归属于母公司净利润分别为 3,165.29 万元和 4,481.22 万元，累计扣非后归属于母公司净利润 7,646.51 万元，符合发行人本次上市选择的上市标准《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》2.1.2 第（一）项的要求，即“最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元”。

19. 关于毛利率

申报材料显示，报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 43.99%、40.80%、40.84%和 41.10%。其中，毛利贡献最大的汽车类产品毛利率分别为 49.90%、45.36%、42.59%和 43.47%，最近三年逐年下降。电气类产品毛利率存在一定波动。航空类产品毛利率分别为 64.33%、76.08%、83.54%和 81.08%，最近三年大幅增长。

请发行人：

（1）从上下游、产品工艺等方面披露各类产品售价、单位成本、产品结构的变动趋势，各类产品毛利率差异较大的原因；披露影响各类产品毛利率的主要因素、产品结构具体变化等量化分析报告期内各类产品毛利率的变动原因，汽车类产品毛利率最近三年逐年下降、航空类产品毛利率最近三年逐年增长的原因及合理性。

（2）结合竞争对手与发行人在各类产品规格、材质、客户群体的异同分析并披露公司产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性；结合发行人所处的行业竞争地位分析并披露维持较高毛利率的原因及可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）从上下游、产品工艺等方面披露各类产品售价、单位成本、产品结构的变动趋势，各类产品毛利率差异较大的原因；披露影响各类产品毛利率的主要因素、产品结构具体变化等量化分析报告期内各类产品毛利率的变动原因，汽车类产品毛利率最近三年逐年下降、航空类产品毛利率最近三年逐年增长的原因及合理性。

（一）从上下游、产品工艺等方面披露各类产品售价、单位成本、产品结构的变动趋势，各类产品毛利率差异较大的原因

报告期内，公司各类产品毛利率和主营业务毛利率情况如下：

项目	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
汽车类产品	44.87%	42.59%	45.36%	49.90%
电气类产品	30.32%	33.22%	31.44%	33.26%
航空类产品	79.85%	83.54%	76.08%	64.33%

项目	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度
其他类产品	31.22%	22.46%	21.89%	15.47%
主营业务毛利率	42.35%	40.84%	40.80%	43.99%

注：公司其他类产品的细分产品和应用领域较多，但每种产品和每个应用领域的收入占比较小，因此以下毛利率分析只针对公司主要产品，即汽车类产品、电气类产品和航空类产品。

（1）报告期内，公司各类产品毛利率差异较大的原因

报告期内，公司产品毛利率由高到低的顺序为：航空类、汽车类、电气类。影响公司细分产品毛利率的因素主要包括产品技术要求、市场竞争、生产工艺和原材料采购成本，其中产品技术要求和市场竞争影响产品售价，生产工艺和生产成本影响单位成本，具体分析如下：

①产品技术要求的影响

公司产品主要利用橡胶耐高低温、耐油、耐水、耐磨、减震、绝缘、阻燃等诸多良好性能实现产品的密封、绝缘等功能。不同应用领域的应用环境和技术要求不同，导致产品毛利率有所不同。

汽车领域：公司汽车类产品主要用于汽车发动机、变速箱和车桥三大总成系统，起到密封燃油、润滑油、水和粉尘等介质的作用，是保证汽车安全、环保、平稳、高效、持久运行的重要零部件，因此对公司产品的安全性、可靠性和耐久性等方面的技术水平要求较高。

电气领域：公司电气类产品目前主要集中在中低压领域，产品需保持长寿命和良好的绝缘性能，稳定可靠。产品应用环境和产品运行机理决定了该细分市场的技术要求较中高压领域产品相比较低。

航空领域：公司航空类产品主要用于军用飞机及发动机，产品需在高速、高温、高压等特殊应用环境下起到良好稳定的密封、减振降噪、物理防护、介质隔离、流体传输等作用，对公司产品安全性、可靠性要求极高。

②市场竞争的影响

公司橡胶产品的应用领域广泛。目前公司涉足的汽车、电气和航空领域由于客户性质不同、对供应商管理不同以及细分市场的进入壁垒不同，导致各类产品在细分市场的竞争情况有所差异，进一步导致毛利率的差异。

汽车领域：公司客户主要为长城汽车、吉利汽车、上汽集团、比亚迪，江淮汽车等整车厂和航天三菱、法士特等主机厂，主要收入来源于上述一级配套厂商。

公司具有较强的与客户同步开发能力，并因此成为主要客户的合格供应商。但汽车领域的竞争较为激烈，而且汽车行业普遍存在年降政策，因此公司在汽车领域虽然存在一定的竞争优势，但定价话语权不明显。

电气领域：除重点客户施耐德以外，公司其他客户处于竞争非常激烈的中低压领域，而施耐德对其供应商亦采用年降政策，因此公司在电气领域的竞争优势不是很明显，公司产品售价水平较低。

航空领域：公司客户主要为中航工业、中航发等下属涉军企业，进入军品采购体系的壁垒极高，公司凭借较高的技术优势和产品质量优势获得了军品客户的认可。

③生产工艺的影响

公司产品均是以橡胶原材料为主，通过金属骨架处理、炼胶、硫化、整修、组装等多个工序，最终形成密封和绝缘产品。虽然主要生产环节相同，但为了满足不同领域的技术要求，各类产品的生产工艺存在较大的差异，具体情况如下：

汽车领域：产品数量相对较大，生产自动化程度较高。在生产的硫化环节需要快速装填骨架、硫化时间短、产品周转灵活，生产节奏较快才能保证产品的品质与一致性。

电气领域：产品体积大、且多为多层橡胶或橡胶加喷涂油墨结构，产品组装配件较多，总体生产工序较长，自动化程度较低。

航空领域：由于特殊的运用场景，产品需求数量少、品种多，需要较强的柔性生产管控能力，适应频繁生产切换；材料的工艺性能较差，需要更为严谨的工艺参数设定及执行能力，生产工艺难度较大。

④生产成本的影响

公司产品单位成本由材料成本、人工成本和制造费用三项明细构成，上述三项明细成本的具体构成和加工模式的不同，导致各类产品的生产成本有所差异，从而影响毛利率。

汽车领域：产品主要结构为橡胶或“橡胶+金属骨架+弹簧”的组合体，产品体积偏小；橡胶以氟橡胶为主，氟橡胶的采购成本是公司汽车类产品单位成本的主要影响因素。

电气领域：产品主要结构为“橡胶母线连接器、环氧套管、铜导体”的组合体或“橡胶件、导体连接件、电缆处理配件”的组合体，产品体积偏大；橡胶以

硅橡胶为主，其他配件如铜件、环氧套管等为外购产品，因此硅橡胶和铜件等部件的采购成本是公司电气类产品单位成本的主要影响因素。电气领域总成产品占比高，外采半成品和材料占比高，受原材料单价波动影响较大。

航空领域：产品主要结构为橡胶或“橡胶+金属骨架”的组合体，产品体积偏小。但产品的生产模式主要来料加工，材料成本占比相较汽车类产品和电气类产品低。

综上所述，由于航空类产品的技术要求高、行业壁垒高、生产工艺复杂、生产模式以来料加工为主，因此航空类产品的毛利率最高；汽车类产品涉及公共安全，技术要求高，生产工艺自动化程度较高，但竞争激烈、行业存在年降政策，汽车类产品毛利率较高；电气类产品处于技术壁垒较低的中低压领域，主要客户亦有年降政策，生产工艺自动化程度不高、外采材料占比高，因此电气类产品毛利率最低。

（2）报告期内，公司各类产品售价、单位成本等因素对产品毛利率影响

报告期内，公司各类产品售价、单位成本、产品结构、毛利率情况如下：

单位：元/个

产品类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车类产品-往复油封	销售单价	0.9682	0.9825	0.9862	1.0203
	单位成本	0.4301	0.4185	0.3872	0.3703
	毛利率	55.58%	57.40%	60.74%	63.71%
	收入占比	16.62%	18.25%	19.66%	21.52%
汽车类产品-旋转油封	销售单价	6.4143	5.5173	4.4679	4.7857
	单位成本	3.2786	3.1538	2.2922	1.9312
	毛利率	48.89%	42.84%	48.70%	59.65%
	收入占比	17.86%	15.96%	17.26%	21.78%
汽车类产品-静密封	销售单价	1.0855	1.0315	1.3061	1.3377
	单位成本	0.7136	0.7089	0.8791	0.9048
	毛利率	34.26%	31.27%	32.69%	32.36%
	收入占比	23.56%	24.21%	28.40%	29.06%
电气类产品-母线连接器	销售单价	5.0812	5.6471	5.0439	4.4116
	单位成本	3.3561	3.4936	3.2864	2.8609
	毛利率	33.95%	38.13%	34.84%	35.15%
	收入占比	19.77%	20.03%	20.57%	13.70%
电气类产品-电缆附件	销售单价	203.2383	360.3164	378.7162	424.7253
	单位成本	162.6503	287.9137	331.5389	350.8390
	毛利率	19.97%	20.09%	12.46%	17.40%

产品类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	收入占比	6.93%	7.50%	3.69%	1.63%
航空类产品	销售单价	30.2009	32.0639	26.0022	33.0178
	单位成本	6.0849	5.2766	6.2188	11.7762
	毛利率	79.85%	83.54%	76.08%	64.33%
	收入占比	7.10%	5.99%	2.32%	1.80%
其他类产品（注）	销售单价	0.0540	0.0465	0.0397	0.0680
	单位成本	0.0371	0.0361	0.0310	0.0575
	毛利率	31.22%	22.46%	21.89%	15.47%
	收入占比	8.17%	8.07%	8.10%	10.51%

从上表可以看出，公司各类产品之间以及同类产品的细分产品之间的销售单价和单位成本相差较大。公司产品定价原则为“成本加成”，除行业波动及市场竞争因素外，产品工艺是影响产品售价和成本的主要因素，具体分析如下：

公司产品以橡胶原材料为主，通过金属骨架处理、炼胶、硫化、整修等多个工序，最终形成密封和绝缘产品。主要产品的原料类型、主要工序和生产工艺情况如下：

产品类别	基础橡胶原材料类型	橡胶外其他主要原材料	主要工序	主要生产工艺
往复油封	氟橡胶为主	金属骨架、弹簧	金属骨架处理、炼胶、硫化、整修（自动化设备切除工艺余胶）、检验	橡胶注射硫化工艺
旋转油封	氟橡胶为主	金属骨架、弹簧	金属骨架处理、炼胶、硫化、整修、检验、金属骨架处理	真空平板硫化工艺
静密封	丙烯酸酯胶、氢化丁腈橡胶、三元乙丙橡胶、乙烯丙烯橡胶等	小部分带金属骨架，大部分为纯橡胶件产品	炼胶、硫化、整修（手工撕边）、冷冻修边、研磨检验等环节	橡胶注射硫化工艺和真空平板硫化工艺
母线连接器	硅橡胶、三元乙丙橡胶	铜件、环氧树脂、油墨	炼胶、硫化、整修、检验、喷涂、组装和局放耐压检测	橡胶注射硫化工艺
电缆附件	硅橡胶	铜件、环氧树脂、油墨	炼胶、硫化、整修、检验、喷涂、组装和局放耐压检测	橡胶注射硫化工艺
航空类产品	全氟醚橡胶、氟橡胶、氟醚橡胶、氟硅橡胶、丁腈橡胶及其胶板	金属骨架（客户提供）、粘接剂	模压制品典型工艺流程包含：金属件表面处理、胶料返炼、一段硫化、二段硫化、整修、检验包装等工序；非结构粘胶制品典型工艺流程包含：非金属件与金属件准备、打磨、涂刷粘接剂、粘接、硫化罐硫化、停放、整修、检验包装等工序	真空平板硫化工艺、硫化罐硫化工艺

A、汽车类产品

报告期内，汽车类产品中往复油封毛利率较高，主要系：从技术要求来看，往复油封主要使用在汽车发动机关键部位，工况对技术要求更高，产品技术附加值较静密封制品高；从材料生产工艺上来看，公司掌握多种独特的氟橡胶配方，

材料生产工艺性好；公司成功开发“冷锅”硫化技术使产品质量的稳定同时更加节省橡胶材料；从生产自动化程度来看，往复油封的生产线自动化程度高，其生产效率在汽车类产品中为最高；往复油封在线自动检测系统采用自动成像等技术，可自动检测产品的外观和尺寸以及弹簧装配情况等，判定标准统一，效率高、节约了人工成本，较其他产品具有成本优势。报告期内往复油封单位成本呈逐年上升趋势，主要系带法兰盘型号增多，骨架材料成本增加所致。

报告期内，静密封制品毛利率较低，主要系产品结构简单，市场准入和技术壁垒低，主要厂家均利用价格优势进行市场竞争，毛利空间小；生产工艺上，因为规格型号繁多，难以大规模自动化生产，整修工序甚至需要手工操作，故毛利率一直处于较低水平。

B、电气类产品

公司电气类产品主要原材料为硅橡胶、三元乙丙橡胶、铜件、环氧树脂、油墨等组成，主要工序包括炼胶、硫化、整修、检验、喷涂、组装与局放耐压检测等。电缆附件原材料中金具配件、环氧件、冷缩热缩终端、电缆、接地线等半成品配件较母线连接器品种多，外采比例及材料成本占比高；电缆附件的型号品类繁多，生产自动化程度较母线连接器低。工序、材料成本和生产自动化程度上的差异导致电缆附件毛利率低于母线连接器。

C、航空类产品

公司航空类产品收入以来料加工为主，公司提供辅助用材料和加工服务。公司航空类产品模具以自主设计、生产为主，公司模具制造工艺成熟，能够满足各类航空产品模具的精密制造，同时方便在硫化设备上安装与拆卸，生产效率较高。公司开发出的耐320℃的全氟醚橡胶制品已批量使用具有一定价格优势。同时，航空产品品种多、数量少，对品质要求极高，导致航空类产品的毛利率高于其他各类产品。

（二）披露影响各类产品毛利率的主要因素、产品结构具体变化等量化分析报告期内各类产品毛利率的变动原因，汽车类产品毛利率最近三年逐年下降、航空类产品毛利率最近三年逐年增长的原因及合理性

报告期内，公司各类产品毛利率变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率
汽车类	44.87%	2.28%	42.59%	-2.77%	45.36%	-4.54%	49.90%
电气类	30.32%	-2.90%	33.22%	1.78%	31.44%	-1.82%	33.26%
航空类	79.85%	-3.69%	83.54%	7.46%	76.08%	11.75%	64.33%
其他类	31.22%	8.76%	22.46%	0.58%	21.89%	6.42%	15.47%
主营业务毛利率	42.35%	1.51%	40.84%	0.04%	40.80%	-3.19%	43.99%

公司产品定制化程度较高，影响公司各类产品毛利率的因素主要包括产品技术要求、竞争环境、生产工艺、生产成本，以及下游客户需求变化、客户结构和产品结构变化等，具体分析如下：

1、汽车类产品

报告期内，公司汽车类产品销售和毛利率情况如下：

单位：万元

年度	产品类别	收入	收入占比	毛利率	变动幅度	毛利率贡献
2020年度	往复油封	4,372.79	28.63%	55.58%	-1.82%	15.91%
	旋转油封	4,699.20	30.77%	48.89%	6.05%	15.04%
	静密封	6,198.87	40.59%	34.26%	2.99%	13.91%
	合计	15,270.86	100.00%	44.87%	2.28%	44.87%
2019年度	往复油封	4,334.18	31.24%	57.40%	-3.34%	17.93%
	旋转油封	3,789.87	27.32%	42.84%	-5.86%	11.70%
	静密封	5,750.20	41.45%	31.27%	-1.42%	12.96%
	合计	13,874.25	100.00%	42.59%	-2.77%	42.59%
2018年度	往复油封	4,226.24	30.10%	60.74%	-2.97%	18.28%
	旋转油封	3,709.85	26.42%	48.70%	-10.95%	12.87%
	静密封	6,106.72	43.49%	32.69%	0.33%	14.22%
	合计	14,042.81	100.00%	45.36%	-4.54%	45.36%
2017年度	往复油封	4,468.90	29.74%	63.71%	-	18.95%
	旋转油封	4,523.41	30.10%	59.65%	-	17.95%
	静密封	6,034.84	40.16%	32.36%	-	13.00%
	合计	15,027.15	100.00%	49.90%	-	49.90%

报告期内，公司汽车类产品毛利率受行业景气度变化、产品结构、客户结构和年降政策等因素影响而波动。从宏观层面来看，主要是行业景气度变化影响；从微观层面来看，主要是总体的产品结构及同一客户不同年度产品结构变化影响所致。因此，以下从行业景气度、产品结构、客户结构和年降政策四方面来进行分析。

（1）行业景气度变化的影响

2017年度是汽车行业景气度的高峰，2018年度开始行业景气度快速下降，经历了2018年度和2019年度的下行后，在国家政策、疫情影响改变消费习惯等多方面利好刺激下，2020年度汽车行业回暖，导致行业景气度再度上升。在此背景下，2018年度和2019年度公司客户总体销售情况较差，销量下降，整车厂逐级向上游零配件生产厂商传导降价压力，导致公司产品毛利率下降。2020年度汽车行业下滑势头得到控制，行业转暖，公司毛利率随之上升。

（2）细分产品结构变化的影响

公司汽车类细分产品的毛利率由高到低为往复油封、旋转油封和静密封，毛利率相差较大。从技术要求来看，往复油封主要使用在汽车发动机关键部位，工况对技术要求最高，产品技术附加值高；旋转油封是汽车发动机、变速箱等重要总成的关键零部件，技术含量较高；静密封产品结构简单，技术含量相对较低，市场准入和技术壁垒低，市场竞争激烈，毛利率空间较小。从生产工艺来看，公司往复油封的生产线自动化程度最高，生产效率最高；旋转油封自动化程度较往复油封低；静密封因为规格型号繁多，难以大规模自动化生产，整修工序甚至需要手工操作。由于不同年度的细分产品结构有所差异，导致汽车类产品毛利率波动。

（3）主要客户产品结构变化的影响

不同客户同类产品的毛利率、同一客户不同期间产品的毛利率有所波动，主要原因是：公司产品定制化特征明显，若严格按照客户订单划分，公司汽车类产品包括7,000多种小类产品，其结构、材质、形状、重量等均有差异；加上产品定价考虑的竞争情况、客户性质、研发投入等多种因素，导致各小类产品毛利率的可比性不强。虽然为方便分析，将产品按照运动方式划分为往复油封、旋转油封和静密封，但因前述原因不同客户毛利率较大差异。

2018年度汽车类产品毛利率较2017年度下降4.54个百分点。从细分产品结构来看，旋转油封毛利率下降10.95个百分点，大大高于往复油封和静密封。从客户结构来看，毛利率较低的上汽通用和南京汽车的收入占比上升，分别上升630.13%和7.38%，毛利率较高的航天三菱和绵阳新晨的收入占比下降，分别下降46.34%和17.69%。上汽通用和南京汽车为整车厂商，航天三菱和绵阳新晨为主机厂，公司对于整车厂商的议价能力低于主机厂，客户结构的变动导致毛利率下降幅度较大。

2019年度毛利率较2018年度下降2.77个百分点。从细分产品结构来看，旋转油封、往复油封和静密封分别下降5.86、3.34和1.42个百分点。从客户结构来看，旋转油封主要客户法士特和长城汽车的产品结构与收入占比变化影响较大。法士特2019年进行产品改型，公司为此调整产品结构设计导致成本上升，毛利率下降9.73个百分点；长城汽车2019年度的收入由2018年度的108.43万元大幅增长至707.10万元，但毛利率由50.98%下降为38.82%。往复油封毛利率下降主要是因为上海汽车、上汽通用、吉利汽车（远景汽配）等客户要求增加金属骨架硬度，渗碳金属骨架较原有金属骨架采购成本增加，但销售价格未同步上升，导致往复油封毛利率下降。

2020年度毛利率较2019年度上升2.28个百分点。从行业背景来看，汽车行业景气度有所回暖，市场需求回升，旋转油封、静密封产品销售单价均有所回升，虽然单位成本有所增加，但是幅度小于销售单价增加幅度，导致汽车类产品毛利率有所回升。从细分产品结构来看，旋转油封和静密封的毛利率分别上升6.05和2.99个百分点，往复油封下降1.82个百分点。旋转油封毛利率上升较大主要系2020年度主要客户长城汽车、法士特的多种型号产品实现批量供货，销量大幅上升，毛利率高、收入占比大，带动旋转油封毛利较大幅度上升。

（4）年降政策的影响

作为汽车行业的上游供应商，公司汽车类产品的销售价格受汽车客户年降政策影响，每年年降的具体产品型号和降价幅度取决于客户年度采购计划、客户成本的总体控制、公司产品的质量、交货期、竞争对手报价等多种因素并经过多轮谈判确定，因此年降的具体产品和影响程度在各年度存在差异,即不同客户的年降产品和年降幅度、同一客户不同年度的年降幅度均有所差异。同时，报告期内

公司存在部分产品在某一期或几期为年降产品，另外一期或几期为非年降产品的情形。

报告期内，公司汽车类产品年降、非年降产品的销售情况及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	2020 年度			2019 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
年降产品	6,653.82	43.57%	50.28%	4,610.86	33.23%	46.26%
非年降产品	8,617.04	56.43%	40.69%	9,263.39	66.77%	40.76%
合计	15,270.86	100.00%	44.87%	13,874.25	100.00%	42.59%
产品类别	2018 年度			2017 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
年降产品	4,799.59	34.18%	48.41%	3,499.94	23.29%	54.66%
非年降产品	9,243.22	65.82%	43.78%	11,527.21	76.71%	48.46%
合计	14,042.81	100.00%	45.36%	15,027.15	100.00%	49.90%

报告期内，公司年降产品的毛利率总体高于非年降产品，主要原因是通常年降政策影响的是原有机型配套产品、大规模量产或客户采购规模较大的既有型号产品，规模化生产具有一定成本优势，导致毛利率水平高于非年降产品。2017-2019 年度年降产品与非年降产品的毛利率差异较为稳定。2020 年年降产品毛利率上升主要是因为年降产品结构变化所致。具体分析如下：

①部分高毛利率产品如油封AESFK04423、油封AEVFK04319等成为2020年度年降产品，且油封AESFK04223、油封AEVFK01884等高毛利率年降产品2020年度销售收入较2019年有较大幅度增长。2020年度和2019年度年降产品中高毛利率产品收入占比、毛利率及毛利率贡献如下：

类别	2020 年度			2019 年度		
	收入占比	平均毛利率	毛利率贡献	收入占比	平均毛利率	毛利率贡献
高于2019年年降产品平均毛利率的产品	59.12%	60.79%	35.94%	51.77%	63.96%	33.12%
低于2019年年降产品平均毛利率的产品	40.88%	35.09%	14.34%	48.23%	27.26%	13.15%

由上表可见，2020 年度高于 2019 年度平均毛利率 46.26%的产品收入占比为 59.12%，高于 2019 年度的 51.77%，即 2020 年度更多高毛利率产品进入了年降范围，导致 2020 年度年降产品平均毛利率升高。

②部分低毛利率产品由于 2020 年度起无需再执行年降政策转入非年降产品，

带动年降产品毛利率上升。该类产品的典型代表如气门油封 AEVFK03521 和 AEVFK04086 两项产品以及气门油封 AEVFK03790 产品，毛利率低、收入占比较高，2020 年度剔除出年降产品对毛利率上升贡献较大。

综上，2020年度年降产品毛利率上升主要是因为年降产品结构变化所致。

2、电气类产品

报告期内，公司电气类产品销售和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
母线连接器	**5,202.29**	**74.05%**	**33.95%**	4,757.18	72.74%	38.13%
电缆附件	**1,823.09**	**25.95%**	**19.97%**	1,782.49	27.26%	20.09%
合计	**7,025.38**	**100.00%**	**30.32%**	**6,539.67**	**100.00%**	**33.22%**
项目	**2018 年度**			**2017 年度**		
	收入	**收入占比**	**毛利率**	**收入**	**收入占比**	**毛利率**
母线连接器	4,422.08	84.79%	34.84%	2,844.44	89.35%	35.15%
电缆附件	793.38	15.21%	12.46%	338.93	10.65%	17.40%
合计	**5,215.45**	**100.00%**	**31.44%**	**3,183.37**	**100.00%**	**33.26%**

报告期内，公司电气类产品收入、成本均有较大幅度增长且增幅基本一致，毛利率整体波动不大，主要受细分产品毛利率、客户结构和产品结构以及年降的影响。

（1）细分产品毛利率的影响

①技术要求的影响

产品类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
母线连接器	毛利率	33.95%	38.13%	34.84%	35.15%
	收入占比	74.05%	72.74%	84.79%	89.35%
	毛利率贡献	25.14%	27.74%	29.54%	31.41%
	毛利率变动	-4.18%	3.29%	-0.31%	
电缆附件	毛利率	19.97%	20.09%	12.46%	17.40%
	收入占比	25.95%	27.26%	15.21%	10.65%
	毛利率贡献	5.18%	5.48%	1.90%	1.85%
	毛利率变动	-0.12%	7.63%	-4.94%	
电气类产品毛利率		30.32%	33.22%	31.44%	33.26%
电气类产品毛利率变动		-2.90%	1.78%	-1.82%	

从上表可以看出，公司电气类产品毛利率变动受母线连接器的影响较大。母线连接器作为电气开关柜等输变电设备的重要零部件，起到承载电压、电流并与

金属壳体保持密封、绝缘的作用，其短时工频耐受电压水平、局部放电水平、雷电冲击耐受电压水平和温升水平等是其关键性能，技术要求高导致其毛利率水平高。公司的电缆附件主要有10kV-35kV可分离连接器及避雷器、10kV-35kV内锥插拔式终端、户内/户外终端、中间接头、堵头等，起到电缆与电缆、电缆与开关柜等其它设备的连接作用，技术要求相对一般，毛利率较低。

②产品销售价格和生产成本的影响

报告期内，各细分产品的销售单价、单位成本及变动、毛利率及变动情况如下：

单位：元/个

产品类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
母线连接器	销售单价	5.0812	5.6471	5.0439	4.4116
	销售单价变动	-10.02%	11.96%	14.33%	
	单位成本	3.3561	3.4936	3.2864	2.8609
	单位成本变动	-3.94%	6.30%	14.87%	
	毛利率	33.95%	38.13%	34.84%	35.15%
	毛利率变动	-4.18%	3.29%	-0.31%	
电缆附件	销售单价	203.24	360.32	378.72	424.73
	销售单价变动	-43.59%	-4.86%	-10.83%	
	单位成本	162.65	287.93	331.53	350.83
	单位成本变动	-43.51%	-13.16%	-5.50%	
	毛利率	19.97%	20.09%	12.46%	17.40%
	毛利率变动	-0.12%	7.63%	-4.94%	
电气类产品毛利率		30.32%	33.22%	31.44%	33.26%
电气类产品毛利率变动		-2.90%	1.78%	-1.82%	

2018年度母线连接器毛利率较2017年度波动较小。2019年度母线连接器毛利率同比上升3.29个百分点，主要是当年新开发的顶扩母线、侧扩母线及堵头等产品实现销售收入，新品技术含量较高，导致销售单价同比上升11.96%所致。2020年度母线连接器毛利率同比下降4.18个百分点，主要是客户的产品结构改变，当年销售的侧扩母线及堵头销量增加、顶扩母线销量减少，顶扩母线平均销售单价高于侧扩母线导致销售单价同比下降10.02%。顶扩母线毛利率高于侧扩母线及堵头。

2017年度电缆附件产品结构较为单一，销售规模较小，毛利率水平尚不具有可参考性。2018年度公司新开发的电缆附件新产品推向市场，由于新品开发初期工艺不稳定，材料耗费及废品率较高，导致毛利率下降幅度较大。同时由于电缆

附件产品系列不完整，部分规格的产品采用外购，所以虽然销售额增加，但毛利较低。2019年度电缆附件产品逐渐完善并形成规模销售，毛利率回升。总体来看，公司电气类产品毛利率呈波动趋势，总体变动较小。

（2）客户和产品结构的影响

不同客户同类产品的毛利率、同一客户不同期间产品的毛利率相差较大，主要是因为公司电气类产品细分种类非常多，每种产品定制化特征明显，因此即便同类型产品，也存在单价和毛利率差异较大的情形，具有合理性。

（3）年降政策的影响

报告期内，公司电气类产品年降主要为施耐德的产品，相关情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度			2019 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
年降产品	3,259.51	46.40%	25.06%	3,143.84	48.07%	34.39%
非年降产品	3,765.87	53.60%	34.87%	3,395.83	51.93%	32.13%
合计	7,025.38	100.00%	30.32%	6,539.67	100.00%	33.22%
产品类别	**2018 年度**			**2017 年度**		
	收入	**收入占比**	**毛利率**	**收入**	**收入占比**	**毛利率**
年降产品	2,637.73	50.58%	38.32%	2,155.76	67.72%	38.53%
非年降产品	2,577.72	49.42%	24.40%	1,027.61	32.28%	22.20%
合计	**5,215.45**	**100.00%**	**31.44%**	**3,183.37**	**100.00%**	**33.26%**

电气类产品中的年降产品毛利率呈持续下降趋势，对毛利率影响较大。

3、航空类产品

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度		
航空类产品	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
	1,867.57	7.10%	79.85%	1,421.84	5.99%	83.54%
	2018 年度			2017 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
	499.54	2.32%	76.08%	374.27	1.80%	64.33%

报告期内，航空类产品的毛利率分别为64.33%、76.08%、83.54%和79.85%，毛利率维持在较高水平，主要系产品技术要求高和公司产品以来料加工为主的生产模式影响所致，具体情况如下：

（1）产品技术要求高，形成较高的技术壁垒

公司航空类产品主要包括O形圈、皮碗、垫片等橡胶制品，主要用于军用飞

机及发动机。公司通过多年的努力研发，产品技术与质量到客户的认可，成为中航工业和中航发下属单位的合格供应商。公司航空类产品应用场景的特殊性对产品性能要求极高，在当前国际形势下在某些特定的领域发挥了重要的保供作用，因此毛利率保持较高水平。

（2）生产管理水平高，能够快速响应客户需求

航空类产品具有小批量、个性化定制的特点，加之军工产品需求波动大，对公司的快速响应能力和生产管理能力提出了较高的挑战。公司充分发挥在橡胶密封制品行业多年积累的丰富经验，针对航空类产品的特点优化生产流程，在影响生产效率的关键设备模具方面，研发制造出能够硫化设备上快速安装与拆卸的模具，实现柔性生产，从而快速响应客户需求，保持较高的生产效率。此外，公司拥有一批训练有素的员工队伍，对橡胶密封制品生产有较好的理解，能够保证不同细分类别产品生产的快速切换。较高的生产管理水平和快速响应能力有利于公司保持较好的毛利率。

（3）不同生产模式对产品毛利率的影响

报告期内，公司航空类产品的生产模式包括来料加工和销售商品两种，两种模式下的销售均价及变动、单位成本及变动、毛利率及变动情况如下：

单位：元/个

类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
来料加工	销售均价	24.15	22.01	24.11	35.16
	单位成本	5.35	2.24	5.07	10.59
	毛利率	77.85%	89.84%	78.96%	69.88%
	收入占比	69.57%	58.85%	83.88%	93.07%
	毛利率贡献	54.16%	52.87%	66.15%	65.04%
	毛利率变动	-11.99%	10.98%	8.98%	-
销售商品	销售均价	70.61	92.47	43.90	18.16
	单位成本	10.99	23.54	17.07	19.99
	毛利率	84.43%	74.54%	61.12%	-10.10%
	收入占比	30.43%	41.15%	16.12%	6.93%
	毛利率贡献	25.69%	30.64%	9.85%	-0.70%
	毛利率变动	9.98%	13.33%	71.22%	-
合计	**销售均价**	**30.20**	**32.06**	**26.00**	33.02
	销售均价变动	**-5.80%**	**23.31%**	**-21.25%**	
	单位成本	**6.08**	**5.28**	**6.22**	11.78
	单位成本变动	**15.15%**	**-15.11%**	-47.20%	

类型	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	毛利率	79.85%	83.54%	76.08%	64.33%
	毛利率变动	-3.69%	7.46%	11.75%	

不同模式下航空类产品毛利率相差较大，主要是客户细分产品差异所致。随着公司技术优势以及产品在航空领域的市场占有率和知名度的提升，公司生产过程的优化和生产效率的提升，公司航空类产品毛利率预计将能够继续保持较高水平。

（2）结合竞争对手与发行人在各类产品规格、材质、客户群体的异同分析并披露公司产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性；结合发行人所处的行业竞争地位分析并披露维持较高毛利率的原因及可持续性。

（一）结合竞争对手与发行人在各类产品规格、材质、客户群体的异同分析并披露公司产品毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

（1）可比上市公司的选取标准

公司主要产品细分类别较多，根据应用领域主要可以分为汽车、电气、航空和其他产品，其中汽车类产品主要用于汽车发动机、变速箱和车桥三大总成系统；电气类产品主要适用于35kV及以下电压等级的电气开关柜配套产品和电缆附件；航空类产品主要用于军用飞机及发动机；其他类产品主要应用于通用机械、水暖卫浴洁具、核电站等领域。公司产品主要使用的橡胶为氟橡胶、硅橡胶、氢化丁腈橡胶、三元乙丙橡胶、全氟醚橡胶等各类合成橡胶。公司通过多年的研发和生产积累，成长为国内少数具有多种橡胶配方研发能力，同时掌握多领域产品应用设计、工装模具制造能力的橡胶制品生产商。根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为“C29 橡胶和塑料制品业”；根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）（2017 年修订），公司所属行业为“C29 橡胶和塑料制品业”之“C2913 橡胶零件制造”。

目前，国内橡胶制品行业还处于小而散的局面，中小企业占多数，并且橡胶制品种类繁多，应用领域广，如橡胶密封制品、橡胶减震制品、工程橡胶制品、国防橡胶制品等。公司查询国内非轮胎橡胶制品行业的上市公司及公众公司公开信息，以主要产品属于橡胶密封制品、所处细分行业相同或相近、部分细分产品和用途与公司具有可比性、主要客户类型具有可比性等为标准，按照主要应用领域选取了可比公司。

按照前述标准，公司在汽车领域选取了中鼎股份、朗博科技、天普股份、天诚股份作为可比公司，根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），前述同行业可比上市公司与公司均属于“C29 橡胶和塑料制品业”；公司在电气领域选取了竞争对手沃尔核材作为可比上市公司，选取存在直接竞争关系的惠程科技作为可比上市公司，因惠程科技为双主业驱动，除电力业务外还包括游戏板块，其他各项指标与公司差异较大，故仅做毛利率对比分析。选取电力电缆附件龙头企业之一的长缆科技作为可比上市公司。

报告期内，公司主要收入来源于汽车和电力领域，公司主要就汽车、电气领域与可比上市公司毛利率进行对比分析。

（2）公司产品毛利率与可比公司比较分析

①汽车类产品

报告期内，公司汽车类产品与可比上市公司的毛利率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	22.65%	25.34%	27.35%	28.40%
朗博科技	42.67%	41.47%	42.46%	46.29%
天普股份	42.49%	41.66%	42.12%	43.84%
天诚股份	33.33%	28.31%	32.68%	36.31%
盛帮股份-汽车类产品	44.87%	42.59%	45.36%	49.90%

总体来看，报告期内公司汽车类产品毛利率与朗博科技、天普股份较为接近，高于中鼎股份和天诚股份，公司产品毛利率较高的原因如下：

A、与中鼎股份对比情况

中鼎股份产品种类和在汽车的应用部位较多，低毛利率产品拉低了综合毛利率；同时，中鼎股份的境外销售占比较高，国内汽车零部件企业在国际市场中竞争中主要依赖成本优势，因此毛利率较低。盛帮股份规模有限，产品集中于汽车核心的动力总成系统，而且产品主要以境内销售为主，上述两个主要因素导致公司汽车类产品毛利率高于中鼎股份。

中鼎股份与公司在主要产品种类、汽车应用部位的对比情况如下：

项目	主要产品	应用领域	产品规格	产品材质
中鼎股份	冷却系统、降噪减振底盘系统、密封系统、空气悬挂及电机系统	发动机/新能源汽车电池冷却系统；汽车底盘减振系统；汽车发动机密封和新能源电机密封；汽车空气悬挂	金属管、胶管总成以米为单位，其他零部件以	以各类橡胶、金属件为主，其中橡胶主要为氟橡胶

项目	主要产品	应用领域	产品规格	产品材质
		系统、电机电控系统	件或套为主	
盛帮股份	往复油封、旋转油封、O 型圈、气缸盖罩密封圈等静态密封制品	发动机、变速箱、车桥、新能源汽车电机	主要产品以件或套为主	以氟橡胶、金属骨架为主，其他橡胶包括丙烯酸酯胶、氢化丁腈橡胶、三元乙丙橡胶、乙烯丙烯橡胶等

由上表可以看出，中鼎股份作为行业龙头、整体规模大、实力雄厚，主要特点为“大而全”，产品应用的领域更广，除发动机密封系统外，还包括新能源电池冷却系统、电机密封、汽车底盘减振系统等，产品规格上还包括电池冷却系统、碳罐出油罐等胶管总成，冷却油管、离合器高压油管等金属管总成，产品材质上金属件占比高。产品结构、规格和材质的不同导致毛利率存在较大差异，公司特点“专而精”，主要产品聚焦于汽车动力总成系统，因此产品细分种类的差异是公司毛利率高于中鼎股份的原因之一。

中鼎股份与公司在境外销售的占比和毛利率对比情况如下：

公司名称	销售区域	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
中鼎股份	境内	39.77%	30.52%	31.07%	35.18%	31.28%	38.07%	33.34%	40.67%
	境外	60.23%	22.63%	68.93%	21.73%	68.72%	19.42%	66.66%	17.45%
盛帮股份	境内	100.00%	44.87%	100.00%	42.59%	100.00%	45.36%	100.00%	49.90%

上表显示报告期内，中鼎股份的境外销售毛利率明显低于境内，主要是因为国内汽车零部件企业在国际市场中竞争中难显技术优势，存在以价格换市场的情况，销售毛利率普遍较低。而公司的汽车类产品销售主要集中在境内，与中鼎股份的产品销售区域结构不同是造成毛利率差异的原因之二。

B、与天诚股份对比情况

在汽车零部件领域，模具的设计、研发和制造能力不仅体现企业的技术水平，还影响到产品的成本进一步影响产品毛利率。根据天诚股份官网和年度报告显示，其模具依赖外协加工和进口，模具主要由美国、日本、台湾进口。而盛帮股份具有较强的工装模具设计开发能力，通过自主工装模具的设计和生产，拥有较为明显的成本优势，因此报告期内公司汽车类产品毛利率高于天诚股份。

②电气类产品

报告期内，公司电气类产品与可比上市公司的毛利率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
沃尔核材	39.32%	35.63%	32.20%	29.27%
长缆科技	54.13%	52.23%	53.54%	54.73%
惠程科技-电气类业务	26.88%	29.71%	31.36%	29.02%
盛帮股份-电气类产品	30.32%	33.22%	31.44%	33.26%

报告期内，公司电气类产品的毛利率与沃尔核材及惠程科技较为接近，低于长缆科技，公司产品毛利率较低的原因如下：

A、公司产品定位于中低压市场，竞争较为激烈导致产品毛利率较低

长缆科技与公司的主要产品和应用领域对比情况如下：

项目	主要产品	应用领域	产品规格	产品材质
长缆科技	主要产品涵盖超高压电缆附件、高压电缆附件、中低压电缆附件等，包括输电线路用附件、通讯电缆用附件、电力金具、电缆接续金具、电工器材、电缆敷设成套机械、绝缘材料及制品的研发、生产和销售	产品广泛应用于电网、发电、轨道交通、大型工程等重点工程	产品规格繁多，即包括单件产品，也包括各类成套或总成产品	橡胶类产品以高弹性特种优质硅胶为材料，化工材料主要为硅橡胶、三元乙丙橡胶、硅油、环氧树脂、聚丙烯等，金属材料主要为铜材、不锈钢、铝材等
盛帮股份	电气类产品主要包括适用于35kV及以下电压等级的电气开关柜配套产品和电缆附件，具体产品主要为：顶扩母线、侧扩母线、母线套管、电缆附件、可分离连接器及避雷器、内锥插拔式终端及堵头等	应用在电气开关柜之间，柜与电缆进出线之间连接，终端应用于各种场合的配电网络	主要产品以套为单位	硅橡胶、三元乙丙橡胶、紫铜、环氧树脂、油墨

公司进入电气领域较晚，产品结构完整程度、生产自动化程度、上游原材料市场议价能力与可比上市公司存在差距。报告期内公司电气类业务局限于中低压市场，激烈的市场竞争导致毛利率低于同行业可比上市公司。长缆科技拥有超高压电缆附件、高压电缆附件、中低压电缆附件等完整的产品线，产品成本优势明显，超高压、高压产品技术含量高，是毛利率远高于公司的主要原因。

B、公司主要客户为电气设备制造商，与长缆科技主要面向最终用户的差异导致公司毛利率较低

长缆科技的主要客户为国家电网和南方电网及其下属企业、经销商，经销商最终客户为全国各地中小型电力工程公司。盛帮股份的主要客户为施耐德、双杰电气、麦克奥迪（厦门）电气股份有限公司、汇网电气有限公司、特锐德等电气设备制造商，客户性质的差异导致公司产品毛利率与长缆科技的差异。

（二）结合发行人所处的行业竞争地位分析并披露维持较高毛利率的原因及可持续性

报告期内，公司主营业务维持较高毛利率的原因及可持续性具体如下：

（1）公司持续投入研发，掌握了多项核心技术，具备与下游客户同步研发的能力是维持较高毛利率的原因之一

公司一直将提高技术研发能力作为提升公司核心竞争力的关键。基于橡胶高分子材料制品种类繁多、应用领域广泛、产品性能差异较大的特点，公司通过深入了解行业发展趋势和各细分领域客户需求，在产品结构设计、材料配方设计、工模具开发、生产制备工艺和产品检测分析等方面持续投入资源进行研发，从而在细分领域内形成具有较强竞争优势的技术和产品，拥有与核心技术密切相关的17项发明专利，参与或主导制定了国家标准9项，行业标准6项。

汽车产业的不断发展使得每种车型的生命周期逐渐变短，新车研发生产周期也相应缩短，因此，对于汽车零部件制造企业产品研发设计、同步开发的能力提出了更高的要求。汽车零部件制造企业必须融入整车配套体系，充分理解整车设计的理念和需求，根据整车厂的计划和时间节点配合整车开发进度，及时同步推出配套产品的设计方案和最终产品。近年来，业内部分优秀企业加强自主研发，在产品设计、配方设计与加工工艺上不断取得新的进步，部分企业已拥有较强的技术水平与同步开发、模具设计开发和规模生产能力，成为全球供应体系中的重要一员。公司具有与汽车整车企业同步进行设计开发的能力，能与新车的开发进行同步的计算分析、产品设计、提出子系统和产品的技术要求和提供样品。公司凭借自身先进的技术开发水平与良好的客户关系能为更多新型产品进行配套，市场份额将逐渐扩大。公司把在汽车领域与客户的同步开发产品的优势复制在电气设备领域，与重要客户施耐德就部分产品开展同步研发工作，增加了客户对公司的粘性，为公司在电气领域的发展奠定了良好的基础。

（2）应用环境复杂、应用部位关键、性能指标要求高，公司产品具备较高的技术含量是公司主营业务毛利率较高的原因之一

公司生产的产品主要应用于汽车发动机、变速箱和车桥、电气开关柜等输配电设备、军用飞机和飞机发动机等，具有应用环境复杂、应用部位关键、性能指标要求高等特点。公司生产的汽车密封产品主要用于汽车发动机、变速箱、车桥等总成系统，其作用原理是利用橡胶高分子材料的耐高低温、耐油、耐水、耐磨

等特性，起到密封燃油、润滑油、水、气、防尘等的作用。由于汽车总成系统的密封产品多应用在高温、高压、腐蚀性介质、高臭氧浓度的环境下，局限于紧凑有限的车舱空间，同时在汽车运行当中始终处于频繁震动与扭转的疲劳状态，因此对产品性能与质量有较高的要求。

例如，现代汽车的研发设计倾向于高速化、轻量化，发动机舱所占用的空间趋于降低，发动机运行时产生的热量较高，因此需要发动机油封具备在相对极端工况条件下稳定发挥效用的性能。一方面由于发动机用油周期较长，且需要具备一定的润滑性能及较低的黏度系数，加之部分添加剂的腐蚀作用，对油封的耐油性及对机油的耐蚀性具有较高要求，另一方面需要橡胶密封制品在耐高温、长时间可靠性等方面具有优势。同时，为满足主机厂的自动化安装需要，对产品的一致性要求也很高。此外，作为动力总成不同位置的气门油封、O形圈、密封圈等，为汽车动力的输出也发挥着关键作用，对橡胶制品的性能均有较高的要求。

公司生产的电气绝缘产品主要为35kV及以下电压等级的电气开关柜配套使用，利用橡胶绝缘、导电、耐压、阻燃、密封等特性，将仿真设计、电场分析、模流分析等设计制造手段运用于电气开关柜等输配电设备和电缆附件的研发与生产，实现开关柜、环网柜内部的元器件密封以及开关柜、环网柜之间的连接及线路保护等功能，起到绝缘、密封、连接、输送等作用，是输电和配电环节以及保障电力系统正常运行的重要组成部分，公司智能电缆附件还可以同时实现对电气的实时运行提供无线无源监控信号。

公司生产的航空密封产品主要用于军用飞机和军用飞机发动机，主要为燃油、润滑油、空气、水等介质提供密封、减震等功能，是飞机各系统功能实现和保障必需的重要零件。我国目前装备型号升级换代较快，对密封件满足工况复杂、极限条件苛刻、极端工况严格等提出了更高的要求，产品具有高技术含量、基本上代表橡胶零件行业最高的技术水准，同时也是有较高附加值等特点。

（3）技术标准化和产品系列化战略带来的质量和成本优势

公司基于对橡胶高分子材料制品和市场的深刻理解和掌握，积极实施技术标准化和产品系列化战略，即在产品的设计、开发和制造过程中注重材料技术、模具技术、生产技术的标准化建设，提高开发效率、生产效率、提升产品质量；尽可能多的开发同一个总成上的橡胶零件，提高单机（总成）的销售额，既方便顾客一体化采购、增大销售，也降低了销售费率，进一步提升成本优势等。

通过技术标准化的战略实施，公司可以在产品设计、材料设计、工模具设计中简化设计工作，缩短设计周期，为缩短技术准备时间和发展新产品创造条件，又可以充分利用过去的工作成果，减少非关键设计的重复劳动，快速满足用户的要求。如我们既有油封模具的设计标准、也有硫化机满负荷安装油封模具的挂板标准，根据生产需要，我们可以按照标准快速的安装（拆卸）模具，提升生产效率；同时模具在硫化机上的位置相对固定，确保批次零件产品的一致性。

公司充分利用公司掌握动密封、静密封的设计与制造优势，可以提供总成的系列密封件。如在单台发动机上，我们不仅生产曲轴油封、凸轮轴油封、气门导管油封，还生产气缸盖罩密封圈、水管密封圈等10多种零件，既方便了顾客集中采购，增加顾客的粘性，也提升了销售额，降低了销售费率。技术标准化和系列化产品战略带来了公司产品质量的稳定和成本控制的优势，为公司产品在市场上取得竞争优势的主要原因之一。

（4）公司通过不断优化客户结构，主要客户优质稳定，抗风险能力强，报告期内主营业务毛利率保持在较高水平，具有可持续性

公司在长期发展过程中，紧紧把握技术和市场环境的发展与变化，将密封绝缘产品逐步在汽车、电气、航空等领域进行推广。

得益于公司在汽车发动机密封细分市场的先发优势以及良好的产品质量和成本控制水平，公司已经成为国内众多整车厂及知名汽车零部件生产企业的供应商。汽车整车厂及知名汽车零部件供应商具有严格的供应商审核体系，一旦形成稳定的供需关系后，双方合作通常不会发生变化。公司与主要客户已经合作多年，业务稳定，且客户资源优质。报告期内，公司凭借自身的技术和研发、质量控制、成本控制等优势，通过与众多知名整车厂及知名汽车零部件供应商的长期紧密合作，配合客户规范运作的要求，积累了丰富的研发、管理及生产经验，从参与产品的先期研发、生产、交付直至售后服务为客户提供高质量的全方位服务，形成了自身的竞争优势。

公司设立至2014年，公司以生产汽车动力总成（发动机、变速箱）密封产品起步，伴随中国汽车工业的崛起，在实际生产过程中逐步积累并不断提升技术水平，技术不断成熟。公司生产的密封产品受到市场认可，陆续成为吉利汽车、长城汽车、比亚迪等自主品牌的合格供应商，应用场景从乘用车扩大到商用车，开发出适用于商用车变速箱的密封产品。2015年，公司成为上汽通用合资品牌的合

格供应商，标志着公司在技术、质量、生产管理方面上了一个新的台阶。另外，公司继续深耕汽车领域，目前已开发出针对新能源汽车的密封产品，如高速油封、甲醇汽车密封件等。

我国输配电力行业的快速发展为电气行业相关产品发展提供了良好的机遇，如国家电网的建设催生了对电气绝缘产品的巨大需求。公司近年来在电气绝缘、密封以及高分子材料方面引进了大量高级人才，并投入了较多先进的研发设备、检测设备、生产设备，将研发、生产汽车动力总成密封产品所形成的高分子材料改性、工模具开发和检测技术等应用于电气绝缘产品，从而逐步进入电力行业，成为了施耐德、特锐德等客户优秀供应商等。

公司持续开发新产品，拓展新客户，逐步进入航空与核屏蔽防护领域。公司目前具备军工资质和核工业质量管理体系认证等，是少数可以生产军用飞机及其发动机橡胶密封件、核防护橡胶高分子材料制品的民营企业。公司成为中航工业、中航发下属飞机、飞机发动机制造单位的合格供应商。同时也是中广核、中核集团的合格供应商，具备向其集团总部及下属单位提供产品与服务的资格。

优质客户为公司带来了稳定、持续、大批量的采购订单，为公司带来稳定的收入，从而有利于公司保持整体毛利率稳定。

（5）公司生产制备经验丰富，具备规模化生产的能力和较强的运营管理能力，能够维持主营业务高毛利率水平

公司多年来在橡胶密封、绝缘制品生产制造领域深耕细作，积累了丰富的生产制备工艺经验。一方面，公司根据下游客户的要求确定具体产品的技术参数，进行工装、模具的设计、开发以及生产设备调试，迅速响应客户需求，保证及时交样和后续批量按时供货；另一方面，公司凭借多年来积累的生产经验，培养了一批训练有素的员工队伍，结合客户需求，根据季节、气候的变化对生产过程中的相关工艺参数等及时进行调整，确保产品质量稳定。

公司产品应用领域广泛，通过了一系列质量、环境、知识产权等体系认证，公司形成了较为健全的生产管理模式，在保证满足客户定制化需求的基础上实现了规模化生产，有效降低了产品的生产成本。其次，公司制定了薪酬管理制度、生产管理制度等多种考核制度，机构精简、管理精细、成本控制考核指标量化具体。公司积极借助各类信息化管理工具，上线ERP、OA等信息化管理系统，全面提升公司的经营管理能力，有效地降低了公司的运营成本，为公司的持续发展提

供了有力保证。

（6）完整的产业链及精益化成本控制能力

得益于技术标准化和产品系列化的战略，公司对产品和工艺的深入理解，公司从产品技术开发过程、产品的制造过程、以及产业链的一体化等方面可以持续地进行精益化的成本控制，具体分析如下：

①技术开发过程中的成本控制

公司的产品开发和工艺开发相辅相成，使公司从产品设计阶段就开始进行精益成本控制。公司通过结构设计、材料选择、精度及偏差控制等多个方面对产品质量、产品成本进行精益控制。

结构设计：通常情况下，在满足产品性能的前提下，产品结构设计越简单，后期产品出现故障的概率越小，产品质量更为稳定。公司在研发设计过程中贯彻精简设计理念，通过简化产品结构设计，达到了节约和控制成本，同时实现产品质量更加稳定的目的。

材料选择：随着材料技术的发展，新材料的选择将会对产品的成本、性能产生较大的影响。公司通过不断吸收、验证、应用新材料技术，不断的形成新的材料标准或修订以前的标准，使得产品在原料采购、加工过程更为节约和简化、达到节约成本，提高效益的目的。

精确度及偏差控制：精度控制往往与成本控制成反比，且精度控制达到一定水平后，更高精度意味着制造成本的增加。因而在产品设计过程中，对精确度、偏差的掌控程度也是公司核心竞争力的体现。该严的地方要严格，该宽松的地方要宽松，公司在产品设计过程中始终关注精确度、偏差控制与成本的最佳平衡，极力避免片面的过度设计，在保证产品质量的前提下寻求成本效益节约。

公司通过贯彻产品在技术开发过程中的成本控制使得公司产品从设计阶段即最优成本满足客户对产品的各项需求。

②产品制造过程的成本控制

得益于稳定的客户资源和技术标准化、产品系列化的战略，公司在产品的制造过程中实现了主要橡胶材料、模具的自制，同时向上、下游产业链进一步延伸，以更好的控制成本，提高产品的竞争力和毛利率。

A、公司掌握了橡胶材料开发与模具制造核心技术

橡胶材料是产品性能实现的重要保证，也是构成产品成本的重要因素。公司

有专门的橡胶材料与工艺开发团队、橡胶材料制造团队。建立了材料数据库，形成了橡胶材料标准，大部分橡胶材料都由自己生产，在外采购橡胶材料时，也有充分的价格谈判与质量管控能力，主要原材料的品质与成本控制在较好水平。主要工模具由公司自主设计与制造，基于对产品本身的充分了解，清楚产品需要保证的重要特性；基于对公司设备的充分了解，清楚如何充分利用硫化机的潜能、如何配置工装夹具提高生产效率等。大幅提高了产品的生产效率，降低了生产成本，同时满足了客户对于产品可靠性、一致性的要求。

B、与供应链共赢，获得供应商支持，提升市场竞争力

公司始终保持与供应商互利的原则，注重对供应商的培养。公司利用自身的技术优势、质量管理优势等，不断的对供应商进行管理帮扶，多年来，主要的合作供应商也得到了发展。形成了较为稳定的供应链。能够及时提供公司新产品开发胶料、骨架等材料，当材料市场价格有波动时，也能与公司共同分担市场压力。

C、较强的技术研发能力，为下游客户提供系统解决方案

公司在自身产品领域具备深厚的技术、经验积淀，且公司的工程研发团队在与客户同步研发过程中持续地学习和成长，市场认可度高。随着产品应用领域增加，对相关核心技术的理解和认识不断加深，已具备为客户提供系统化解决方案的能力。公司系统化研发能力大大增加了公司与客户的合作黏性，同时在产品同步设计中就系统考虑了产品全寿命周期的成本因素，成本管控做到了先期策划。

虽然整车厂商为了降低整车价格、提升产品市场竞争力，会逐年下调已有车型售价，进而降低零部件的采购价格，但整车生产厂商为保持竞争力而不断推出新款车型，使得技术实力较强的生产厂商拥有的同步开发合同数量逐年上升，由于新开发项目零部件的项目相对于成熟车型毛利率更高，对于拥有较强的同步开发能力的生产厂商来说，获取新项目可以有效抵消因老产品价格下调导致的毛利率下降影响。

公司具有较强的新产品研发设计能力，研发机制反应迅速灵敏，产品开发周期短，也通过持续地进行新客户和新项目的同步开发获取更多优质的订单，具备持续的维持较高的毛利率。

报告期内，公司部分传统产品如汽车产品毛利率有所下降，公司部分新开发航空产品收入增长较快且毛利率较高；电气领域随着市场逐步打开，产品销量上规模，利润可望提升；核屏蔽防护领域也将逐步走出孵化期，多个领域合力，公

司可持续性经营及抗风险能力得到进一步提升。

综上所述，基于公司技术标准化和产品系列战略，公司在行业内逐步积累了优质的客户资源，在细分市场拥有了较高的市场占有率和竞争优势，并形成了完整的产业链及精益化成本控制能力，使得公司的产品战略、客户与市场、产品制造能力、产品质量、成本控制形成了良性循环。同时，公司产品已在国家鼓励发展的汽车、电气、航空、核防护等领域实现多元化布局，使得公司具备了较强的可持续经营能力和抗风险能力。因此，报告期内，公司的产品在行业中保持较强的竞争力，产品毛利率维持在较高水平且较为稳定。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、获取收入成本明细表，比较分析不同产品之间及相同产品不同时期销售单价、成本及毛利率变动情况；比较分析客户之间及相同客户不同时期的同类产品销售单价、成本及毛利率变动情况；

2、访谈公司技术、销售等管理人员，了解各产品销售单价、成本及毛利率差异原因，了解各产品主要工艺、材质和规格；结合产品销售数据和客户公开信息分析差异原因合理性；

3、向公司管理层了解各类产品的上下游行业情况和产品工艺差异，查询有关产品行业背景的相关公众报告，结合各类产品售价、单位成本、产品结构的变动，分析各类产品的发展趋势和毛利率差异原因；

4、比较分析各类产品毛利率变动的具体原因，并与同行业可比公司同期毛利率比较，分析差异原因；

5、比较分析各类产品毛利率变化幅度、趋势与原材料价格变动、产品市场销售价格变动是否匹配。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、影响公司细分产品毛利率的因素主要包括产品技术要求、市场竞争、生产工艺和原材料采购成本，其中产品技术要求和市场竞争影响产品售价，生产工艺和生产成本影响单位成本。报告期内，公司产品毛利率由高到低的顺序为：航空类、汽车类、电气类，主要原因是：

（1）航空类产品的应用环境特殊、对产品的性能要求最高，因此技术含量和生产工艺要求较高，生产模式以来料加工为主，而且公司航空类产品属于军品，行业壁垒高，竞争环境与民品不同，因此公司航空类产品的毛利率最高；

（2）公司汽车类产品的应用环境复杂，技术和生产工艺有一定的要求，但汽车行业客户话语权较大，市场竞争较为激烈，公司通过参与同步研发等措施保证了汽车类产品的毛利率；

（3）公司电气类产品目前主要集中在中低压领域，技术要求相对较低、生产工艺自动化程度不高、外采材料占比高，因此电气类产品的毛利率最低。

2、2017-2019 年，汽车类产品毛利率逐年下降，主要是因为汽车零部件行业景气度持续下降所致。在此背景下，市场竞争加剧，加之年降政策影响，公司传统产品价格总体呈下降趋势，毛利率受压持续下降。公司加大技术研发投入，与客户密切配合进行同步开发，先后推出多款技术含量较高的新产品，优化产品结构与客户结构，较好地应对了毛利率的下降压力。2020 年，随着行业转暖，公司的新产品开发成效凸显，产品结构与客户结构进一步优化，实现收入和毛利率双双增长。

3、2017-2020 年度，发行人航空类产品的毛利率分别为 64.33%、76.08%、83.54%和 79.85%，毛利率先升后降。2017-2019 年度毛利率持续上升，主要是因为航空类产品小批量、个性化定制的特点非常突出，加之其作为军工产品需求波动大，2017 年度和 2018 年度的规模较小，生产的连续性、稳定性相对较差，毛利率相对较低；2019 年度收入规模大幅上升，且生产工艺与生产管理更加成熟，生产的连续性与稳定性大大提高，毛利率持续上升。2020 年度毛利率下降，主要是因为部分客户产品结构变化，低毛利率产品增加，同时公司军品场地搬迁，生产受到影响。

4、公司同行业可比上市公司分为汽车和电气两类公司，在汽车细分领域，报告期内公司汽车类产品毛利率与朗博科技、天普股份较为接近，高于中鼎股份和天诚股份；在电气领域，公司电气类产品的毛利率与沃尔核材及惠程科技较为接近，低于长缆科技。公司产品毛利率与同行业可比公司存在差异的主要原因如下：

（1）中鼎股份产品种类和在汽车的应用部位较多，低毛利率产品拉低了综合毛利率；同时，中鼎股份的境外销售占比较高，国内汽车零部件企业在国际市

场中竞争中主要依赖成本优势，因此毛利率较低。盛帮股份规模有限，产品集中于汽车核心的动力总成系统，而且产品主要以境内销售为主，上述两个主要因素导致公司汽车类产品毛利率高于中鼎股份；

（2）根据天诚股份官网和年度报告显示，其模具依赖外协加工和进口，模具主要由美国、日本、台湾进口。而盛帮股份具有较强的工装模具设计开发能力，通过自主工装模具的设计和生产，拥有较为明显的成本优势，因此报告期内公司汽车类产品毛利率高于天诚股份；

（3）公司电气类业务局限于中低压市场，激烈的市场竞争导致毛利率低于产品线更丰富、产品技术含量更高的长缆科技；同时公司主要客户为设备制造商，与长缆科技主要面向最终用户的差异导致公司毛利率较低。

20.关于应收账款、应收票据和应收款项融资

申报材料显示：

（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 6,974.17 万元、7,531.46 万元、10,266.53 万元和 10,455.13 万元。发行人 2017 年、2018 年的账龄计提政策为：1 年以内的 5%、1-2 年的 10%、2-3 年的 20%、3 年以上 100%；2019 年及以后年度的账龄计提政策为 1 年以内的 3%、1-2 年的 30%、2-3 年的 80%。账龄计提比例较同行业可比公司更不谨慎。

（2）报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资合计分别为 4,091.98 万元、3,992.82 万元、3,507.18 万元和 4,104.52 万元。公司应收票据和应收款项融资主要为银行承兑汇票和少量商业承兑汇票。发行人在招股说明书中仅披露了最近一期末已背书或贴现尚未到期的应收票据及应收款项融资的终止确认情况。

请发行人：

（1）结合报告期内主要客户信用政策变化的具体情况分析并披露报告期内应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策对部分客户实现收入增长的情形；披露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。

（2）分析并披露新冠疫情、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并披露应收账款坏账准备计提的充分性；按照同行业可比公司通用的坏账计提比例模拟测算报告期各期应收账款坏账计提的影响及对发行人经营业绩的影响；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。

（3）披露报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据、报告期各期末已背书或已贴现但尚未到期的应收票据及应收款项融资情况，并区分票据性质分类说明终止确认及未终止确认的金额；披露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，请分析并披露差异原因；披露各期末应收票据、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，请披露具体情况、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，并且：

（1）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。

（2）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，并说明相关核查是否充分。

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）结合报告期内主要客户信用政策变化的具体情况分析并披露报告期内应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策对部分客户实现收入增长的情形；披露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。

（一）结合报告期内主要客户信用政策变化的具体情况分析并披露报告期内应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策对部分客户实现收入增长的情形；

1、主要客户信用政策情况

公司与主要客户在合同中一般会约定明确的信用条款，公司对于不同类型的客户分别给予不同的信用期，如：汽车类主要客户一般采用产品上线使用且发票入账后 30-90 天内结算，电气类主要客户一般按照验收并开票后 45-180 天结算，国外客户一般采用离港后 45 天内计算。报告期内，公司收入前五大客户和应收账款前五大客户具体的信用政策及变化情况如下：

客户名称	所在行业	类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
施耐德	电气类	收入前五大和应收账款前五大	从交付且接受之日所在月末算起 90 或 65 天，在下个月第十日通过银行转账进行付款			
长城汽车	汽车类	收入前五大和应收账款前五大	自收到增值税发票挂账后 3 个月以银行承兑汇票（承兑期限 6 个月）支付全部贷款			
远景汽配	汽车类	收入前五大和应收账款前五大	卖方发票入账后次月 1 号起 45 天后，电汇支付			
法士特	汽车类	收入前五大和应收账款前五大	根据双方约定 90 天后的当月底前以电汇、汇票或其他方式			
浙江博弈	汽车类	收入前五大和应收账款前五大	供方供货后，需方自货物检验合格、收到合格的增值税专用发票后 90 天以转账支票、银行承兑汇票、现金等方式		银行承兑，月结 60 天，即当月送货货款在完成对账和发票开具后于 2 个月后甲方财务结算日予以支付	

客户名称	所在行业	类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
			向乙方支付相应货款			
航天三菱	汽车类	收入前五大	甲方在收到乙方正规合法发票，于当月付款日通过银行以银行承兑汇票或银行转账的方式付款，具体付款方式按甲乙双方签订的价格协议执行，每月 30 日前为客户向发行人支付零部件货款的付款期			
客户 A	航空类	应收账款前五大	定作方验收合格后通知承揽方开具增值税发票、发票挂账 3 个月支付合同款			
双杰电气	电气类	应收账款前五大	电汇或银承、商承，账期为货到票到后 180 天			
绵阳新晨	汽车类	应收账款前五大	按甲方实际使用数量结算，收到卖方发票后，90 天内扣除三包费后以存款或银承付款			

由上表可知，报告期内公司主要客户的信用政策未发生重大变化，同行业、性质相近客户之间信用政策无显著差异。报告期内，除浙江博弈信用期发生变化，其他客户未发生变化。浙江博弈信用期延迟系该客户主要向吉利供货，吉利当年延长与浙江博弈的结算账期，浙江博弈与公司协商将账期同步从 60 天上调至 90 天。

公司的主要客户基本为信誉良好的汽车整车厂、主机厂及配套供应商、上市公司以及大型电气设备制造商，信誉良好、经营状况正常，业务稳定。公司与主要客户保持长期稳定的合作关系，双方在协议中所约定的信用期，系双方自初始合作时一直延续下来的协议条款；自建立合作关系以来，客户实际回款期一直保持在 1 年以内，公司严格执行一贯的客户信用政策。报告期内公司主要客户的信用期结算方式未发生显著变化，不存在放宽信用政策实现收入增长的情形。

2、报告期内应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在放宽信用政策对部分客户实现收入增长的情形

（1）报告期各期末，公司应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款账面余额	12,469.79	10,971.71	8,073.18	7,489.94
坏账准备余额	837.84	705.18	541.72	515.77
应收账款账面价值	11,631.95	10,266.53	7,531.46	6,974.17
营业收入	27,185.96	24,429.37	21,950.28	20,890.20
应收账款账面余额/营业收入	**45.87%**	**44.92%**	**36.78%**	**35.85%**
应收账款余额增长率	13.65%	35.90%	7.79%	-
营业收入增长率	11.28%	11.29%	5.07%	-
应收账款账面价值/营业收入	**42.79%**	**42.03%**	**34.31%**	**33.38%**
应收账款周转率	**2.32**	**2.57**	**2.82**	2.85

（2）应收账款大幅增长的原因及合理性

报告期内公司的应收账款余额随着业务规模的扩大呈现上升趋势。2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司的营业收入分别较上年增加了 1,060.08 万元、2,479.08 万元和 2,756.59 万元，同比增长 5.07%、11.29%和 11.28%；相应地，报告期各期末公司的应收账款余额分别较上年末增加了 583.24 万元、2,898.53 万元和 1,498.08 万元，同比增长 7.79%、35.90%和 13.65%。

除 2019 年以外，报告期内公司的应收账款余额的变动幅度与营业收入的变动幅度基本一致。2019 年应收账款余额增幅高于营业收入增幅主要原因系：

①2019 年度公司的营业收入较上年增长 11.29%是由于电气类产品和航空类产品收入较上年有较大幅度增长所致。2019 年电气类产品和航空类产品销售收入合计较上期增长 39.31%，合计占营业收入的比重较上期增长 6.55%；

②电气类客户和航空类客户账期较汽车类客户偏长，回款速度较汽车类客户较慢，各行业客户的结算政策差异导致公司 2019 年应收账款余额增幅高于营业收入增幅；

③2019 年度第四季度销售收入较当年前三季度以及以前年度同期有较为明显的增长，截至年底部分客户账期未到，尚未结算货款。

综上，报告期内公司应收账款余额大幅增长的主要原因是公司营业收入增长和不同领域客户结算周期不同所致，公司销售信用政策符合行业及公司自身特点，不存在放宽信用政策获得收入增长的情况。报告期内，发行人应收账款周转率分别为 2.85、2.82、2.57 和 2.32，逐年下降主要是由于产品销售结构变动所致，电气类产品及航空类产品销售占比逐年增加，但其结算周期均长于汽车类产品。

（二）披露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、报告期各期末，公司逾期应收账款情况如下：

单位：万元

类别	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
信用期内	9,412.01	75.48	7,502.48	68.38	5,264.27	65.21	4,649.89	62.08
信用期外	3,057.78	24.52	3,469.22	31.62	2,808.91	34.79	2,840.05	37.92

类别	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
合计	12,469.79	100.00	10,971.71	100.00	8,073.18	100.00	7,489.94	100.00

报告期各期末，公司逾期应收账款余额占期末余额的比例分别为 37.92%、34.79%、31.62%和 24.52%。应收账款逾期主要原因是发票等单据传递尚在途、客户付款审批流程较长未能及时审结及客户自身资金头寸安排等因素未能及时付款，但公司与各主要客户一直在持续进行业务往来，其逾期期限基本在 1 年以内，实际回款期限也基本在 1 年内。

2、报告期各期末，公司逾期应收账款及期后回款情况如下：

单位：万元

时间	逾期应收账款余额	期后回款金额及占比									
		期后半年		半年至一年		一年至二年		二年以上		逾期应收账款期后回款合计	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020.12.31	3,057.78	1,659.29	54.26%							1,659.29	54.26%
2019.12.31	3,469.22	2,494.20	71.89%	421.07	12.14%	17.97	0.52%			2,933.24	84.55%
2018.12.31	2,808.91	1,866.38	66.45%	272.37	9.70%	74.90	2.67%	5.45	0.19%	2,219.11	79.00%
2017.12.31	2,840.05	2,165.11	76.23%	149.57	5.27%	132.04	4.65%	44.44	1.56%	2,491.16	87.72%

注：期后回款情况统计截止到 2021 年 2 月 28 日。

报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为 2,840.05 万元、2,808.91 万元、3,469.22 万元和 3,057.78 万元，占期末余额的比重分别为 37.92%、34.79%、31.62%和 24.52%，主要原因是发票等单据传递尚在途、客户付款审批流程较长未能及时审结及客户自身资金头寸安排等因素未能及时付款，但公司与各主要客户一直在持续进行业务往来，信用期外的款项基本在 1 年内收回。

截至 2021 年 2 月 28 日，2017 年期后累计回款与逾期金额的差额 348.89 万元，其中 141.96 万元已于 2018 年核销，30.50 万元于 2019 年核销；2018 年期后累计回款与逾期金额的差额 589.80 万元，其中 252.70 万元已于 2019 年核销，20.67 万元于 2019 年单项全额计提坏账准备；2019 年期后累计回款与逾期金额的差额 535.98 元，其中 20.67 万元于 2019 年单项全额计提坏账准备，54 万元于 2020 年单项全额计提坏账准备。

主要逾期客户 Sealing Seal Supply Inc、Seal Design Inc.、Astro-Tex Company Inc、东风朝阳朝柴动力有限公司、重庆蓝黛动力传动机械股份有限公司均已按账龄全

额计提坏账准备，河北电力装备有限公司、北海银河开关设备有限公司已按账龄依据预期信用损失率计提坏账准备。

公司针对逾期应收账款采取了如下措施：按照客户的信用评级情况，分别采取了不同频次的电话催收、邮件发函催收、发送律师函催收、直接起诉、实行前账不清后续不发货以及控制发货，或要求客户提交付款计划，按计划收到款后给予发货等方式进行应收账款的催收与管控。

（2）分析并披露新冠疫情、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并披露应收账款坏账准备计提的充分性；按照同行业可比公司通用的坏账计提比例模拟测算报告期各期应收账款坏账计提的影响及对发行人经营业绩的影响；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。

（一）分析并披露新冠疫情、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并披露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公司应收账款回款的影响

近年来，我国汽车行业景气度有所波动，汽车产销量呈现 2017 年高启，2018 年和 2019 年持续下降，2020 年反转上升的态势。2020 年我国汽车行业呈先抑后扬的态势，第一季度受疫情及前两年持续下滑影响，车市下滑明显。自 2020 年 4 月起，随着疫情防控的好转和多地刺激汽车消费政策的推出，中国汽车市场稳步回暖，2020 年后三个季度汽车产销量持续上升，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。

报告期内，受汽车行业波动及新冠疫情的影响，公司应收账款回款速度发生减缓，公司部分客户的应收账款发生逾期，主要受相关客户资金安排及复工情况的影响，但随着疫情的逐步缓解以及国内汽车市场的回暖，下游客户整体经营状况较为良好，应收账款无法回收可能性较小。2019 年末，公司应收账款余额为 10,971.71 万元，截至报告期末，公司 2019 年末的应收账款已回款金额 9,878.41 万元，占 2019 年末的应收账款余额的比例为 90.04%；截至 2021 年 2 月 28 日已回款

10,341.74 万元，占比 94.26%，未发生重大不利变化。

报告期末公司应收账款余额为 12,469.79 万元，已计提坏账准备余额 837.84 万元，截至 2021 年 2 月 28 日已回收 5,531.37 万元，回款比例为 44.36%，回款情况与以前年度同期相比未出现重大不利变化。

报告期内，面对行业波动和新冠疫情影响，公司密切关注客户的资信情况，如存在回款信用风险，及时采取包括现场催收、暂停发货、先款后货、要求提供保证等措施，随着疫情的逐步缓解以及国内汽车市场的回暖，公司下游客户整体经营状况较为良好，应收账款无法回收可能性较小。

2、主要应收账款客户的资信情况

公司终端客户为国内外知名的汽车整车厂商或一级配套商以及大型电气设备制造商，具有较大的规模和资金、技术实力，管理水平较高，市场竞争能力很强。主要经营状况、资信记录良好。优质的客户群体有效提高了公司的盈利能力和抗风险能力，是公司核心竞争力的重要组成部分。主要应收账款客户的资信情况参见本回复“13（1）（一）区分汽车、电气、航空等应用领域分类披露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”。

3、应收账款坏账准备计提的充分性

（1）2018 年 12 月 31 日以前公司应收账款坏账准备的计提方法

①单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

单项金额重大的判断依据或金额标准	**期末单项金额达到 100 万元及以上的款项。**
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，确认减值损失，计提坏账准备。单独测试未发生减值的应收款项，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。

②按信用风险组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提方法

确定组合的依据	
正常信用风险组合	已单独计提减值准备的应收账款、其他应收款外，公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况分析法确定坏账准备计提的比例。
无信用风险组合	合并范围内的关联方

按组合计提坏账准备的计提方法（账龄分析法、余额百分比法、其他方法）	
正常信用风险组合	账龄分析法
无信用风险组合	对合并范围内关联方确定可收回的款项认定为无信用风险组合，不计提坏账准备。

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	5
1 至 2 年	10
2 至 3 年	20
3 年以上	100

组合中，采用其他方法计提坏账准备的：

组合名称	应收账款计提比例（%）
无信用风险组合	不计提坏账准备

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	有客观证据表明单项金额虽不重大，但因其发生了特殊减值的应收款项应进行单项减值测试。
坏账准备的计提方法	结合现时情况分析法确定坏账准备计提的比例。

（2）2019 年 1 月 1 日及以后公司应收账款坏账准备的计提方法

公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

除了单项评估信用风险的金融资产外，基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。

对于不含重大融资成分的应收款项和合同资产，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

对于包含重大融资成分的应收款项、合同资产和租赁应收款，公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。选择简化处理方法，依据其信用风险自初始确认后是否已经显著增加，而采用未来12个月内或者整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
组合 1：账龄组合	本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征
组合 2：合并范围内关联方	本组合为本集团合并范围内关联方款项

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备的：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1 年以内（含 1 年）	3
1 至 2 年	30
2 至 3 年	80
3 年以上	100

（3）报告期各期末，应收账款坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

按性质分类	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
单项计提坏账准备的应收账款	**74.67**	**74.67**	20.67	20.67	-	-	26.91	26.91
按账龄组合计提坏账准备的应收账款	**12,395.12**	**763.17**	10,951.04	684.51	8,073.18	541.72	7,463.03	488.86
合计	**12,469.79**	**837.84**	**10,971.71**	**705.18**	**8,073.18**	**541.72**	**7,489.94**	**515.77**

①单项计提坏账准备的应收账款情况

单位：万元

单位名称	2020.12.31			
	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
辽宁龙飞电力工程技术有限公司	54.00	54.00	100.00%	诉讼事项，预计无法收回
北汽银翔汽车有限公司	15.67	15.67	100.00%	预计无法收回
重庆凯特动力科技有限公司	5.00	5.00	100.00%	预计无法收回
合计	**74.67**	**74.67**	**100.00%**	**-**
单位名称	**2019.12.31**			
	账面余额	**坏账准备**	**计提比例**	**计提理由**
北汽银翔汽车有限公司	15.67	15.67	100.00%	预计无法收回
重庆凯特动力科技有限公司	5.00	5.00	100.00%	预计无法收回
合计	**20.67**	**20.67**	**100.00%**	**-**
单位名称	**2017.12.31**			
	账面余额	**坏账准备**	**计提比例**	**计提理由**
Lutz Sales company	22.24	22.24	100.00%	预计无法收回

STERLING SEAL SUPPLY INC	0.76	0.76	100.00%	预计无法收回
其他零星往来	3.91	3.91	100.00%	预计无法收回
合计	**26.91**	**26.91**	**100.00%**	

②按账龄分析法或信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款情况

单位：万元

账龄	2020.12.31			
	账面余额	比例	坏账准备	预期信用损失率
1 年以内	11,524.01	92.97%	345.72	3.00%
1 年至 2 年	628.85	5.07%	188.66	30.00%
2 年至 3 年	67.35	0.54%	53.88	80.00%
3 年以上	174.91	1.41%	174.91	100.00%
合计	**12,395.12**	**100.00%**	**763.17**	**6.16%**
账龄	**2019.12.31**			
	账面余额	**比例**	**坏账准备**	**预期信用损失率**
1 年以内	10,161.32	92.79%	304.84	3.00%
1 年至 2 年	576.72	5.27%	173.02	30.00%
2 年至 3 年	31.70	0.29%	25.36	80.00%
3 年以上	181.29	1.66%	181.29	100.00%
合计	**10,951.04**	**100.00%**	**684.51**	**6.25%**
账龄	**2018.12.31**			
	账面余额	**比例**	**坏账准备**	**计提比例**
1 年以内	7,520.25	93.15%	376.01	5.00%
1 年至 2 年	262.34	3.25%	26.23	10.00%
2 年至 3 年	188.89	2.34%	37.78	20.00%
3 年以上	101.70	1.26%	101.70	100.00%
合计	**8,073.18**	**100.00%**	**541.72**	**6.71%**
账龄	**2017.12.31**			
	账面余额	**比例**	**坏账准备**	**计提比例**
1 年以内	6,977.55	93.49%	348.88	5.00%
1 年至 2 年	339.13	4.54%	33.91	10.00%
2 年至 3 年	50.35	0.67%	10.07	20.00%
3 年以上	96.00	1.29%	96.00	100.00%
合计	**7,463.03**	**100.00%**	**488.86**	**6.55%**

报告期各期末，公司应收账款账龄较短且结构较为稳定，公司账龄在 1 年以内的应收账款占比分别为 93.15%、92.79%和 92.97%，应收账款结构良好，符合公司销售结算模式和应收账款信用政策。公司的主要客户基本为汽车整车厂、主机厂及配套供应商、上市公司以及大型电气设备制造商，客户信用状况较好，且与

公司建立了长期稳定的良好合作关系，其应收账款形成的坏账风险较低。

综上，公司已严格按照企业会计准则的规定制定了适合的坏账准备的计提方法并计提相应的应收账款坏账准备，结合报告期实际预期发生坏账损失的可能及客户的资信判断，坏账准备计提充分。

（二）按照同行业可比公司通用的坏账计提比例模拟测算报告期各期应收账款坏账计提的影响及对发行人经营业绩的影响；

公司与同行业可比上市公司的应收账款按账龄组合计提坏账准备的计提比例如下表：

可比公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
中鼎股份	5%	10%	30%	50%	50%	100%
朗博科技	5%	10%	30%	50%	50%	100%
天普股份	5%	20%	50%	100%	100%	100%
天诚股份	5%	10%	30%	50%	50%	100%
沃尔核材	5%	20%	50%	100%	100%	100%
长缆科技	5%	10%	50%	100%	100%	100%
可比公司均值	5%	13%	40%	75%	75%	100%
盛帮股份（2018 年 12 月 31 日及以前）	5%	10%	20%	100%	100%	100%
盛帮股份（2019 年 1 月 1 日及以后）	3%	30%	80%	100%	100%	100%

由上表可知，2018 年 12 月 31 日及以前，公司 1-2 年应收账款坏账计提比例为 10%，公司 2-3 年应收账款坏账计提比例为 20%，较同行业上市公司偏低，主要系公司应收账款坏账计提比例根据公司实际情况，综合客户规模体量、履约情况、历史回款等情况综合判断制定，虽然与可比上市公司存在一定的差异，但结合单项应收账款坏账计提的判断，能够满足公司应对坏账损失的风险，符合公司的业务特征。

2019 年 1 月 1 日及以后，公司执行新金融工具准则，金融资产减值由“已发生损失法”改为“预期损失法”，公司运用迁徙率法计算 2017 年至 2019 年应收账款账龄组合的历史损失率，并考虑前瞻性影响，结合公司客户特点及应收账款账龄结构、回款及核销情况，确定最终预期信用损失率。1 年以内的应收账款预期信用损失计提比例较同行业可比公司略低，公司其他账龄应收账款的预期信用损失计提比例与同行业可比公司一致或更高，主要原因系各公司客户信用情况及历史损失情况存在差异所致。

报告期，按照可比公司坏账计提比例模拟测算，各期应收账款坏账计提金额及对报表的影响如下表所示：

单位：万元

项目	序号	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原坏账计提及收回或转回金额	①	136.02	400.76	180.16	88.65
按同行业可比上市公司政策模拟测算计提金额	②	163.27	453.58	235.67	159.40
模拟测算前后差异金额	③=②-①	27.25	52.82	55.51	70.75
递延所得税的影响金额（注）	④=③*15%	4.09	7.92	8.33	10.61
扣除非经常性损益后净利润	⑤	4,481.22	3,165.29	2,812.29	3,391.81
调整后扣除非经常性损益后净利润	⑥=⑤-③+④	4,458.06	3,120.39	2,765.11	3,331.67
差异额占扣除非经常性损益净利润的比例	⑦=③/⑤	0.61%	1.67%	1.97%	2.09%
考虑递延所得税影响后的差异额占扣除非经常性损益净利润的比例	⑧=（③-④）/⑤	0.52%	1.42%	1.68%	1.77%

注 1：暂按 15%的企业所得税税率测算递延所得税影响金额。

注 2：模拟测算坏账比例选取同行业可比上市公司政策与公司计提政策孰高，分别为 1 年内 5%、1-2 年 30%、2-3 年 80%、3 年以上 100%。

报告期内，公司按照同行业可比上市公司坏账准备政策模拟测算坏账准备，该测算金额变化对扣除非经常性损益后净利润的影响金额分别为 70.75 万元、55.51 万元、52.82 万元和 27.25 万元，占公司扣除非经常性损益后净利润的比例分别为 2.09%、1.97%、1.67%和 0.61%，对报告期各期影响金额及占比较小，未对公司盈利水平造成重大影响。

（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，请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；

报告期各期末，公司存在单项计提的应收账款坏账准备及核销的情况，不存在单项计提坏账准备后又冲回的情形，具体情况如下：

单位：万元

年度/期间	期初余额	期间变动金额				期末余额
		计提	收回或转回	转销或核销	其他变动	
2020 年度	20.67	54.00	-	-	-	74.67
2019 年度	-	262.65	-	241.98	-	20.67
2018 年度	26.91	95.75	-	122.66	-	
2017 年度	337.02	-	-	310.11	-	26.91

报告期内单项计提坏账准备及核销的情况如下：

单位：万元

年度	单位名称	账面余额	坏账金额	计提理由
2020年度	辽宁龙飞电力工程技术有限公司	54.00	54.00	诉讼事项，预计无法收回
2019年度	北汽银翔汽车有限公司	15.67	15.67	预计无法收回
	重庆凯特动力科技有限公司	5.00	5.00	预计无法收回
	无锡开普机械有限公司	222.15	222.15	预计无法收回，已于2019年核销
	无锡开普动力有限公司	19.83	19.83	预计无法收回，已于2019年核销
	合计	**262.65**	**262.65**	
2018年度	重庆凯特动力科技有限公司	51.40	51.40	预计无法收回，已于2018年核销
	重庆比速云博动力科技有限公司	31.96	31.96	预计无法收回，已于2018年核销
	益阳瑞能动力总成有限公司	12.40	12.40	预计无法收回，已于2018年核销
	合计	**95.75**	**95.75**	
2017年度	Seneca Rubber Technologies	26.55	26.55	预计无法收回，已于2017年核销
	Packing Seals Engineering LLC	71.29	71.29	预计无法收回，已于2017年核销
	Premiere Seals	98.99	98.99	预计无法收回，已于2017年核销
	C.Otto Gehrckens GmbH Co.KG	15.47	15.47	预计无法收回，已于2017年核销
	Lutz Sales	9.88	9.88	预计无法收回，已于2017年核销
	All Seals Incorporated	9.85	9.85	预计无法收回，已于2017年核销
	重庆汇浦液压动力制造有限公司	8.79	8.79	预计无法收回，已于2017年核销
	其他客户	69.29	69.29	
	合计	**310.11**	**310.11**	

（3）披露报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据、报告期各期末已背书或已贴现但尚未到期的应收票据及应收款项融资情况，并区分票据性质分类说明终止确认及未终止确认的金额；披露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，请分析并披露差异原因；披露各期末应收票据、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，请披露具体情况、原因及后续处理措施等。

（一）报告期内应收票据和应收款项融资的划分依据

执行新金融工具准则之前（即2018年12月31日及以前），发行人将收到的承兑汇票均在“应收票据”项目列报。执行新金融工具准则后，发行人将收到的银行承兑汇票列报于“应收款项融资”项目；将收到的商业承兑汇票列报于“应收票据”项目。具体划分依据如下：

按照新金融工具准则的相关规定，发行人出售金融资产（包括票据背书转让、贴现）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，这种管理模式就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；在缺乏现金时，则以承受银行贴现息为代价，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，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，公司背书转让、贴现的银行承兑汇票占各期收到票据的比例分别为 49.62%、49.91%、55.77%和 57.64%，可见，发行人出售金融资产（包括票据背书转让、贴现）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”项目。公司非常关注承兑银行的风险等级，不收取存在较高信用风险的银行承兑汇票，报告期内未发生银行承兑汇票到期不能承兑的情形。

对结算收取的商业承兑汇票，虽然公司也主要采用上述模式进行管理，但由于其信用等级低于银行承兑汇票，在贴现或背书时不满足终止确认的条件，因此无论未来是否贴现、背书或质押都不影响其业务模式，都应当分类为划分为以摊余成本计量的金融资产，列报于“应收票据”项目。

（二）报告期各期末已背书或已贴现但尚未到期的应收票据及应收款项融资情况

报告期各期末已背书或已贴现但尚未到期的应收票据及应收款项融资情况如下表：

单位：万元

项目	票据类别	2020.12.31 已背书未到期	2020.12.31 已贴现未到期	2019.12.31 已背书未到期	2019.12.31 已贴现未到期
应收款项融资	银行承兑汇票	3,377.36	-	2,526.64	-
应收票据	商业承兑汇票	3.00	200.00	20.00	-

项目	票据类别	2020.12.31 已背书未到期	2020.12.31 已贴现未到期	2019.12.31 已背书未到期	2019.12.31 已贴现未到期
合计		3,380.36	200.00	2,546.64	-

续表

项目	票据类别	2018.12.31 已背书未到期	2018.12.31 已贴现未到期	2017.12.31 已背书未到期	2017.12.31 已贴现未到期
应收票据	银行承兑汇票	2,871.47	203.78	2,485.39	-
	商业承兑汇票	16.09	-	-	-
合计		2,887.56	203.78	2,485.39	-

（三）区分票据性质分类说明终止确认及未终止确认的金额

终止确认及未终止确认的应收票据及应收款项融资按票据性质分类如下:

单位：万元

项目	票据类别	2020.12.31 终止确认金额	2020.12.31 未终止确认金额	2019.12.31 终止确认金额	2019.12.31 未终止确认金额
应收款项融资	银行承兑汇票	3,377.36	-	2,526.64	-
应收票据	商业承兑汇票	-	203.00	-	20.00
合计		3,377.36	203.00	2,526.64	20.00

续表

项目	票据类别	2018.12.31 终止确认金额	2018.12.31 未终止确认金额	2017.12.31 终止确认金额	2017.12.31 未终止确认金额
应收票据	银行承兑汇票	3,075.25		2,485.39	
	商业承兑汇票		16.09		
合计		3,075.25	16.09	2,485.39	

（四）披露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，请分析并披露差异原因

报告期内，公司与同行业可比公司期末承兑汇票余额占营业收入比重的比较情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	4.70%	4.01%	4.28%	4.28%
朗博科技	40.86%	32.02%	34.50%	24.43%
沃尔核材	6.75%	4.93%	4.87%	3.55%
长缆科技	3.91%	5.09%	5.87%	2.16%
天诚股份	23.25%	24.72%	26.40%	21.39%
行业平均值	**15.89%**	**14.15%**	**15.18%**	**11.16%**
天普股份	-	0.79%	-	0.13%

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
盛帮股份	20.80%	14.60%	18.25%	19.60%

注 1：上述可比公司数据取自公开年报或招股说明书，为年报或招股说明书中票据及应收款项融资的合计数；

注 2：天普股份使用票据金额较小，且部分年份未使用票据，结算模式与其他同行业公司差异较大，因此在计算行业平均值时将其剔除。

同行业可比公司使用承兑汇票结算货款的方式较为普遍，报告期内，公司承兑汇票期末余额占营业收入比重高于同行业可比公司的平均水平：

1、中鼎股份、沃尔核材和长缆科技业务规模大，在其所处行业的市场地位较高，应收票据占比相对较小，导致行业平均值较低；

2、与公司销售规模较为接近的朗博科技和天诚股份报告期各期的承兑汇票期末余额占营业收入比重均高于公司承兑汇票期末余额占营业收入比重，公司承兑汇票风险控制尚可；

3、公司下游客户主要集中在汽车、电气及航空行业，公司的主要客户为市场地位较高的汽车整车厂、主机厂及配套供应商、大型电气设备制造商和飞机及发动机制造单位，较为强势，对供应商普遍采用以票据进行结算的方式，公司销售回款取得的票据金额较大：

4、公司 2019 年应收票据占比大幅度下降的主要原因是 2019 年度营业收入相比 2018 年度增长 11.29%，同时应收票据和应收款项融资总额相比 2018 年度下降 10.97%。

（五）披露各期末应收票据、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，请披露具体情况、原因及后续处理措施等

1、报告期各期末应收票据、应收款项融资的期后回收情况

（1）应收票据期后回款情况

单位：万元

项目		2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收票据余额		1,547.41	640.78	4,005.96	4,093.98
其中：期末已背书或贴现但尚未到期金额		203.00	20.00	16.09	
其中：期末已质押但尚未到期金额				1,432.91	1,478.66
期后回收金额		530.58	640.78	3,886.06	4,093.98
其中：期后半年回收情况（注）	到期托收的应收汇票	330.58	387.34	1,268.30	1,597.82
	已背书或贴现的应收汇票		182.34	591.41	347.15
	已质押的应收汇票			527.35	670.34

项目		2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
	背书、贴现、质押票据到期兑付	200.00	20.00	1,449.00	1,478.66
半年至一年回款金额	到期托收的应收汇票		51.10	50.00	
	已背书或贴现的应收汇票				
到期无法兑付转为应收账款（注）				119.90	
期后半年回款金额占期末应收票据比		34.29%	92.03%	95.76%	100.00%

注：2020 年末期后数据统计截至 2021 年 2 月 28 日。

2、应收款项融资期后回款情况

单位：万元

项目		2020.12.31	2019.12.31
应收款项融资余额		4,106.43	2,925.68
其中：期末已背书或贴现但尚未到期金额		-	-
其中：期末已质押但尚未到期金额		973.27	1,059.05
期后回收金额		2,220.13	2,925.68
其中：期后半年回收情况	到期托收的应收汇票	475.15	643.14
	已背书或贴现的应收汇票	1,186.97	851.58
	已质押的应收汇票		371.92
	背书、贴现、质押票据到期兑付	558.00	1,059.05
期后半年回款金额占期末应收款项融资比		54.06%	100.00%

由上表可知，公司报告期各期末应收应收票据、应收款项融资的期后兑付情况良好。2018 年及 2019 年存在少量应收票据到期无法兑付的情况，具体情况、原因及后续处理措施见下：

单位：万元

票据性质	前手	票据到期日	票据金额	原因	后续处理措施
商业承兑汇票	重庆凯特动力科技有限公司	2018.11.17	51.40	客户到期无法兑付	转为应收账款并全额计提坏账
商业承兑汇票	重庆比速云博动力科技有限公司	2018.12.6	31.96	客户到期无法兑付	转为应收账款并全额计提坏账
商业承兑汇票	北京华电森源电气有限公司	2019.8.9	100.00	客户到期无法兑付	转为应收账款，2020 年 6 月 30 日因诉讼财产保全预计大部分能收回，按照 20%比例单项计提坏账。2020 年 7 月 24 日根据（2020）京 0116 民初 504 号民事判决书，公司胜诉，全额收回
商业承兑汇票	重庆力帆汽车发动机有限公司	2019.2.11 2019.4.4	19.90	客户到期无法兑付	转为应收账款，客户分别在 2019 年 9 月和 2020 年 3 月通过电汇支付 11 万元、8.9 万元。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并且：

（1）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，除施耐德外，公司其他主要客户均以承兑汇票作为主要结算方式报告期内，以票据结算的主要客户及其结算方式变动情况见下表：

主要客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
远景汽配	票据	票据	票据	票据、汇款
施耐德	汇款	票据、汇款	汇款	汇款
航天三菱	票据	票据	票据	票据
长城汽车	票据、汇款	票据、汇款	票据、汇款	票据、汇款
浙江博弈	票据	票据、汇款	票据	票据、汇款
法士特	票据、汇款	票据、汇款	票据、汇款	汇款
双杰电气	票据、汇款	票据、汇款	汇款	汇款
客户 A	票据	票据	未发生交易	未发生交易
绵阳新晨	票据	票据	票据	票据

报告期内结算方式未发生重大变化，公司与客户大都采用票据方式结算，也有部分采取汇款方式结算，主要由行业惯例及客户要求等决定，结算背景均为正常购销业务，结算方式与合同中约定方式相同。

公司主要客户中，长城汽车、双杰电气均为上市公司，与公司及其他供应商均采用相同结算方式。从整体来看，公司客户质地优良，具有规模较大、实力较强、信誉良好等特点，与公司合作关系持续、稳定。

（2）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，并说明相关核查是否充分。

（一）核查程序

1、了解发行人销售收款循环的内部控制制度，并进行穿行测试，测试销售收款内部控制的有效性；

2、访谈销售部门相关人员，了解公司的销售政策、信用政策、款项收回情况，检查销售合同主要条款及执行情况；

3、获取发行人报告期各期末应收账款期后回款情况明细表，对销售回款进行测试，检查报告期后客户回款的银行回单。对于期后未回款项，向发行人负责人员核实原因，查询公开信息了解客户是否存在经营异常的情况；

4、获取发行人应收账款账龄统计及逾期情况明细表，并抽取样本检查回款银行回单等原始单据；

5、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；

6、获取发行人应收账款明细表，核查期末应收账款主要客户的余额构成，结合收入确认时点检查账龄划分是否准确，检查不同客户类别预期信用损失率计算过程，根据公司会计政策对信用风险损失进行测算；

7、查阅同行业可比上市公司坏账准备计提比例，结合发行人历史坏账发生情况进行对比分析，检查是否存在少提坏账准备的情况；

8、通过检查银行询证函及中国人民银行征信中心出具的《企业基本信用信息报告》，检查应收账款、票据是否已被质押或出售；

9、通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、国家企业信用信息公示系统、天眼查、主要客户官网，公众公司客户公告等公开渠道查询主要客户资信情况；

10、选取报告期各期末余额前十大客户、各期新增客户中的前五名、并随机抽取其他客户，合计选取了各期交易金额占比均超过 70%的 59 家客户进行实地走访、视频访谈并进行函证确认，受新冠疫情影响，对部分客户核查采取视频访谈的方式进行。

实地走访及视频访谈的具体情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访客户数量（家）	42	42	42	42
实地走访客户应收账款余额（万元）	7,500.01	7,515.93	4,936.34	4,629.50
视频访谈客户数量（家）	17	17	17	17
视频访谈客户应收账款余额（万元）	915.55	968.48	417.65	361.85
实地走访及视频访谈客户数量合计（家）	59	59	59	59
实地走访及视频访谈客户应收账款余额合计（万元）	8,415.57	8,484.41	5,353.98	4,991.35

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末应收账款余额（万元）	12,469.79	10,971.71	8,073.18	7,489.94
实地走访及视频访谈客户应收账款余额占期末应收账款余额比例	67.49%	77.33%	66.32%	66.64%

函证的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款期末金额	12,469.79	10,971.71	8,073.18	7,489.94
发函金额	11,128.09	9,198.58	6,387.52	5,633.71
发函比例	89.24%	83.84%	79.12%	75.22%
回函金额	10,404.54	8,646.90	5,607.62	4,968.60
回函占期末余额比例	83.44%	78.81%	69.46%	66.34%
回函占发函金额比例	93.50%	94.00%	87.79%	88.19%

报告期各期实地走访及视频访谈客户金额占销售额比例均超过 70%，应收账款回函金额占发函金额比例均超过 85%，实地走访、视频访谈及回函情况均未见重大异常。

11、对存在差异或未回函确认的客户执行替代核查程序，包括检查销售合同、订单、出库单、运输单、签收单、验收单、结算单、开票通知单、销售发票、回款单、期后收款单据等。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人不存在通过放宽信用期实现收入增长的情况，报告期各期末的逾期应收账款回收情况良好，大部分均已实现回收，应收账款无法收回的风险较小；

2、发行人应收账款客户资信情况不存在明显的恶化情况，新冠疫情、汽车行业景气度变化及客户经营压力有一定的影响，但在可接受的范围内，根据迁徙率计算应收账款坏账准备计提充分；按照同行业可比公司通用的坏账计提比例模拟测算报告期各期应收账款坏账计提的差额对发行人经营业绩的影响很小，发行人计提的政策未随意发生变化，对部分不良应收款已采用单项认定的方式进行计提；报告期各期末发行人不存在单项计提坏账准备冲回的情形；

3、报告期内应收票据和应收款项融资的划分符合企业会计准则的规定，公司以汇票作为结算方式与同行业可比公司相比，虽然有一些差异，但由于各公司的规模等影响，在合理的范围内；报告期存在应收商业承兑票据期后未能及时回

收的情况，占应收票据余额的比例很小，公司已采取了积极的措施，对公司的经营业绩的影响很小；

4、报告期各期末，发行人应收账款由生产经营形成，应收账款余额真实、准确；

5、报告期内结算方式未发生重大变化，公司与客户大都采用票据方式结算，也有部分采取汇款方式结算，主要由行业惯例及客户要求等决定，结算背景均为正常购销业务，结算方式与合同中约定方式相同。

21.关于存货

申报材料显示，报告期内，公司存货账面价值分别为 5,616.26 万元、6,028.03 万元、6,676.00 万元和 6,527.15 万元，最近三年逐年增长。其中，公司存货主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，其中库存商品和发出商品占比较大。库存商品主要核算的是存放于发行人自有仓库的产品，发出商品主要核算的是存放于中间仓的产品及已被客户签收但尚未与客户对账确认收入的产品。

请发行人：

（1）结合公司材料采购、生产、各种销售模式下销售占比及销售周期，量化分析并披露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；披露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，披露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）披露存货各类别的库龄结构，公司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；各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息；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。

（3）区分存放中间仓和已被客户签收但尚未对账确认收入两类情形分类披露报告期各期末发出商品期末余额情况以及期后确认收入的时间分布情况，库存商品和发出商品账龄结构及变化情况，是否存在一年以上大额发出商品未确认收入情形；结合各期末公司存货库龄情况、产品更新换代情况及占比，补充披露各期末公司存货跌价准备测试情况，计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并且：

（1）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。

（2）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、说明分析与补充披露

（1）结合公司材料采购、生产、各种销售模式下销售占比及销售周期，量化分析并披露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；披露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，披露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）结合公司材料采购、生产、各种销售模式下销售占比及销售周期，量化分析并披露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、存货构成及周转率情况

公司存货主要为原材料、在产品、库存商品和发出商品。报告期各期末存货构成及存货周转率的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1,658.53	25.80%	1,737.23	25.20%	1,515.42	24.88%	984.04	16.68%
在产品	428.77	6.67%	635.58	9.22%	257.33	4.23%	338.20	5.73%
库存商品	2,188.00	34.04%	2,057.43	29.84%	2,218.22	36.42%	1,973.02	33.45%
发出商品	2,152.46	33.49%	2,463.71	35.74%	2,099.68	34.47%	2,603.72	44.14%
合计	**6,427.76**	**100.00%**	**6,893.94**	**100.00%**	**6,090.65**	**100.00%**	**5,898.98**	**100.00%**
营业成本	15,800.48	-	14,684.18	-	13,137.50	-	11,681.36	-
周转率	2.37	-	2.26	-	2.19	-	2.04	-
周转天数	151.76	-	159.17	-	164.27	-	176.78	-

注：周转率=营业成本/平均存货余额，周转天数=360/周转率

报告期内，公司以销定产，加强库存管理，控制库存数量，公司存货周转率逐年上升。

2、报告期各期末原材料的构成、数量、金额与周转率合理性分析

（1）报告期各期末原材料的构成、数量、金额与周转率合理性分析如下：

单位：万元

原材料名称	2020.12.31			2019.12.31		
	数量	余额	占比	数量	余额	占比
橡胶（单位：KG）	107,816.81	597.23	36.01%	111,075.41	565.45	32.55%
助剂（单位：KG）	43,281.73	107.30	6.47%	55,077.11	138.96	8.00%
金属骨架（单位：万个）	217.41	104.27	6.29%	361.95	136.31	7.85%
弹簧（单位：万个）	996.87	40.55	2.44%	986.70	42.09	2.42%
模具（单位：个）	201.00	264.82	15.97%	264.00	356.58	20.53%
电缆附件配件铜端子、避雷器芯体等	301,057.00	371.21	22.38%	465,837.00	352.70	20.30%
电缆附件配件电缆、铜棒等	8,021.39	88.77	5.35%	4,435.19	26.58	1.53%
电缆附件配件（其他类）		2.45	0.15%		7.23	0.42%
周转材料等其他原材料		81.93	4.94%		111.34	6.41%
合计		**1,658.53**	**100.00%**		**1,737.23**	**100.00%**
原材料名称	**2018.12.31**			**2017.12.31**		
	数量	**余额**	**占比**	**数量**	**余额**	**占比**
橡胶（单位：KG）	111,838.08	614.20	40.53%	78,757.98	404.80	41.14%
助剂（单位：KG）	51,948.49	147.66	9.74%	44,800.52	118.66	12.06%
金属骨架（单位：个）	109.61	38.61	2.55%	229.77	59.15	6.01%
弹簧（单位：个）	1,001.50	36.72	2.42%	1,251.59	47.82	4.86%
模具（单位：个）	245.00	157.38	10.39%	358.00	181.03	18.40%
电缆附件配件铜端子、避雷器芯体等（单位：件）	374,621.00	303.12	20.00%	171,252.00	68.20	6.93%
电缆附件配件电缆、铜棒等（单位：米）	4,731.30	12.75	0.84%	916.57	4.35	0.44%
电缆附件配件（其他类）		5.39	0.36%		2.58	0.26%
周转材料等其他原材料		199.58	13.17%		97.45	9.90%
合计		**1,515.42**	**100.00%**		**984.04**	**100.00%**

公司原材料主要为生产所需的橡胶、橡胶助剂、金属骨架、电缆附件配件、模具等主要原材料及外购部件。公司根据客户发布的预示采购计划或订单储备情况，结合生产规模和安全库存安排原材料的采购，以保证原材料供应能够适应生产的需要。期末原材料余额受原材料库存数量、原材料采购价格以及期末时点耗用情况和距离下一次采购的时间长短等因素的共同影响。报告期各期末，公司原材料期末余额及占比逐年上升，主要系随着业务规模的发展，以及公司业务结构的变化，公司为次年生产进行备货，年末生产备货需求增加，主要原材料库存余额随之增长。

通常情况下，公司主要原材料中，橡胶、助剂、电缆附件配件的采购周期为20-50天。除橡胶代理商的供货时间较长外，公司其他主要原材料采购周期较短，

公司会根据预计耗用量提前采购。公司原材料一般预留 2 周左右的安全库存，但也会根据原材料的供应紧张程度及市场价格趋势，在供应紧张和价格看涨时增加储备。

（2）报告期各期公司原材料周转情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末原材料余额	1,658.53	1,737.23	1,515.42	984.04
营业成本	15,800.48	14,684.18	13,137.50	11,681.36
周转率	9.31	9.03	10.51	14.41
周转天数	38.68	39.87	34.25	24.99

报告期内，公司以销定产，加强库存管理，合理控制原材料库存数量，保证生产经营需要；随着公司业务规模的扩大，销售订单的增加，为规避部分原材料价格上涨，公司提前备货所采购的原材料增加，因此报告期内原材料周转率有所下降。2019 年周转率偏低主要系应客户要求共同开发新品屏蔽管道、母线连接器等产品，电缆附件配件用量增加所致。

综上，公司的原材料库存数量、金额、构成情况及周转率情况与公司经营特点及发展情况相符，具有合理性。

3、各报告期末库存商品和发出商品的构成、数量、金额与周转率合理性分析

报告期各期末，公司库存商品和发出商品的主要构成如下：

单位：万元

产品类别	2020.12.31			2019.12.31		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
汽车类	3,703.01	2,427.61	55.93%	3,801.90	2,850.18	63.04%
电气类	188.78	1,641.85	37.83%	192.45	1,468.98	32.49%
航空类	9.70	16.23	0.37%	-	-	0.00%
其他类	6,183.58	254.77	5.87%	5,509.58	201.98	4.47%
合计	**10,085.06**	**4,340.46**	**100.00%**	**9,503.94**	**4,521.13**	**100.00%**
产品类别	**2018.12.31**			**2017.12.31**		
	数量	**金额**	**占比**	**数量**	**金额**	**占比**
汽车类	3,943.13	3,052.80	70.70%	4,066.69	3,416.04	74.64%
电气类	188.23	1,007.75	23.34%	157.91	679.11	14.84%
航空类	0.01	0.07	0.00%	0.01	0.11	0.00%
其他类	5,747.51	257.29	5.96%	6,632.39	481.49	10.52%
合计	**9,878.88**	**4,317.90**	**100.00%**	**10,856.99**	**4,576.74**	**100.00%**

公司汽车行业客户主要为汽车整车厂、主机厂和零部件制造商，电气类产品客户主要为施耐德等大型电气设备商，为保证供货的快速响应，该等企业通常要求供应商进行中间仓备货。报告期各期末公司产成品金额整体保持稳定，存在一定的变动，主要与公司报告期各期末公司在手订单及备货相关。

报告期各期，公司库存商品和发出商品的周转情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期末库存商品余额	2,188.00	2,057.43	2,218.22	1,973.02
期末发出商品余额	2,152.46	2,463.71	2,099.68	2,603.72
期末产成品余额	4,340.46	4,521.13	4,317.90	4,576.74
营业成本	15,800.48	14,684.18	13,137.50	11,681.36
产成品周转率	3.57	3.32	2.95	2.55
产成品周转天数	100.95	108.35	121.87	141.20

公司根据汇总客户订单需求进行采购及安排生产，按照客户订单组织发货，报告期内，公司加强库存管理，产成品周转率稳步上升。

发行人采用“以销定产”的生产模式，销售部门每月末根据客户需求情况制定销售计划并传达给生产部门，生产部门根据销售计划及成品安全库存制定生产计划并组织生产。通常情况下，为保证销售订单及时交付，公司通常需要按未来 6 周的排产量储备胶料原料，按未来 4 周的排产量储备弹簧、助剂、骨架等原材料；产品生产从接受订单、安排生产计划、产品出库约 15 至 30 天；公司将成品运输至客户附近中间仓库时间约 3 至 7 天；同时为了快速响应客户需求，保证销售订单及时交付，公司依据客户次月预计需求数量，结合公司异地库存货数量调整备货，总体需要确保 2 个月以上的产成品备货。

汽车类产品和电气类产品重要客户施耐德主要为“以上线结算为主、验收结算为辅”的结算模式，客户领用产品后，定期向公司发出结算通知结算货款。

综合以上因素，公司产成品存货周转天数约 100 天，报告期内存货周转率符合公司经营模式、生产周期、销售模式及销售周期特点，存货周转率较为合理。

（二）原材料占比较大的原因及合理性

报告期各期末，原材料账面价值分别为 984.04 万元、1,515.42 万元、1,703.42 万元和 1,596.88 万元，期末原材料账面价值占比分别为 17.52%、25.14%、25.52%和 26.41%，原材料占比较大的主要原因如下：

1、原材料品种多，且质保期较长

公司主要原材料为橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配件等，大多没有保质期或保质期较长，每一类别中有多个不同品种，品种之下有不同的规格型号，原材料多达八千多种，部分材料有单批最低采购限制，同时，为了节省物流成本，部分原材料亦会进行适当储备。

2、主要原材料具有定制特点，需要一定的采购周期

公司主要原材料中，橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配件供应商需要根据公司要求定制，采购周期较长，通常为 20-50 天。

3、公司需提前储备相关原材料

公司需提前储备相关原材料，以满足客户临时改变装机计划或产品使用需求导致产品备货，满足客户售后需求的售后备货，和公司为维修零售市场备货以及新产品和新订单的需求。

（三）结合经营模式、生产周期及过程，披露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

1、存货结构与公司生产经营、年度订单计划、生产计划的匹配性分析

由于公司采取“以销定产、适量备货”的经营模式，因而公司存货余额受销售订单和安全库存备货及售后备货影响。报告期各期末，公司预示计划/预计订单价值对应的成本分别为 3,070.70 万元、1,919.24 万元、2,498.83 万元、3,519.69 万元，各期末订单计划与存货产成品（包括库存商品和发出商品）余额对比如下：

单位：万元

时间	产品类别	期末库存余额	订单金额	订单预计成本	订单支持率
2020.12.31	汽车类	2,427.61	3,692.10	2,115.16	87.13%
	电气类	1,641.85	655.2	549.31	33.46%
	航空类	16.23	2,398.22	453.74	100.00%
	其他类	254.77	676.58	401.48	100.00%
	合计	4,340.46	7,422.10	3,519.69	81.09%
2019.12.31	汽车类	2,850.18	2,951.41	1,381.10	48.46%
	电气类	1,468.98	775.27	602.82	41.04%
	航空类	-	1,524.59	250.95	100.00%
	其他类	201.98	449.01	263.96	100.00%
	合计	4,521.13	5,700.28	2,498.83	55.27%
2018.12.31	汽车类	3,052.80	2,180.74	1,086.37	35.59%
	电气类	1,007.75	416.92	262.05	26.00%

时间	产品类别	期末库存余额	订单金额	订单预计成本	订单支持率
	航空类	0.07	1,129.89	270.27	100.00%
	其他类	257.29	413.93	300.55	100.00%
	合计	4,317.90	4,141.48	1,919.24	44.45%
2017.12.31	汽车类	3,416.04	3,818.49	2,230.41	65.29%
	电气类	679.11	239.2	136.21	20.06%
	航空类	0.11	962.43	343.3	100.00%
	其他类	481.49	448.22	360.78	74.93%
	合计	4,576.74	5,468.34	3,070.70	67.09%

公司采用的是“以销定产”的生产模式，紧密围绕销售计划制定生产计划，期末库存商品均按照主机厂需求及为主机厂储备的安全库存，与订单金额较为匹配。

报告期内，受 2018 年度汽车市场下滑影响，公司 2018 年末汽车产品订单支持率较低，2019 年以后逐步好转；电气类产品总体按照客户订单进行生产，同时亦对部分常规型号产品进行备货，订单主要受重要客户施耐德需求影响较大；航空类大部分产品由客户提供原材料，再按客户订单安排生产，符合业务特征。

（2）披露存货各类别的库龄结构，公司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；各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息；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。

（一）披露存货各类别的库龄结构，公司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、存货库龄结构分析

报告期各期末，公司存货各类别余额的库龄情况如下：

单位：万元

期间	项目	1 年以内	1 年以上	合计余额	1 年以内占比
2020.12.31	原材料	1,418.63	239.90	1,658.53	85.54%
	在产品	428.77		428.77	100.00%
	库存商品	1,439.25	748.75	2,188.00	65.78%
	发出商品	1,950.84	201.62	2,152.46	90.63%
	合计	5,237.49	1,190.27	6,427.76	81.48%
2019.12.31	原材料	1,606.29	130.94	1,737.23	92.46%
	在产品	635.58		635.58	100.00%

期间	项目	1年以内	1年以上	合计余额	1年以内占比
	库存商品	1,351.58	705.85	2,057.43	65.69%
	发出商品	2,276.28	187.43	2,463.71	92.39%
	合计	5,869.73	1,024.21	6,893.94	85.14%
2018.12.31	原材料	1,388.92	126.50	1,515.42	91.65%
	在产品	257.33		257.33	100.00%
	库存商品	1,638.04	580.18	2,218.22	73.84%
	发出商品	1,947.98	151.70	2,099.68	92.78%
	合计	5,232.27	858.38	6,090.65	85.91%
2017.12.31	原材料	903.56	80.48	984.04	91.82%
	在产品	338.20		338.20	100.00%
	库存商品	1,377.52	595.50	1,973.02	69.82%
	发出商品	2,478.63	125.09	2,603.72	95.20%
	合计	5,097.91	801.07	5,898.98	86.42%

报告期各期末，公司存货整体库龄较短，一年以内库龄的存货占比分别为86.42%、85.91%、85.14%和 81.48%。公司总体采用“以销定产”的生产模式，紧密围绕销售计划制定生产计划，一年以上的存货主要为少量特殊型号产品的备用原材料以及为部分主机厂客户备用的老型号产品，不存在产品大量滞销的情形。各存货按类别进行库龄分析如下：

（1）原材料

报告期各期末，期末库龄1年以内的原材料占比分别为91.82%、91.65%、92.46%和85.54%，总体占比较高，2020年末库龄1年以上的原材料占比上升主要系2019年公司为应对有色金属涨价提前储备电缆附件用金属材料所致。公司存在库龄1年以上原材料的主要原因是公司为避免订单集中时因缺货导致的无法按时交付风险，以及通过批量采购获得较为优惠的价格，同时考虑到通用型原材料的性能受库龄影响很小，公司会对通用型原材料进行提前备货。此外，公司报告期内进行高性能改性材料制备研究，因研发任务普遍周期较长，故与研发相关的原材料库龄较长。

（2）在产品

公司产品生产周期较短，在产品各期末库龄均在1年以内。

（3）库存商品

报告期各期末，公司库存商品库龄1年以内占比分别为69.82%、73.84%、65.69%和65.78%，库龄在1年以上的库存商品主要集中于汽车类产品，主要原因系公司

根据三包法要求、销售合同约定的及时送货、售后市场备货条款及零售维修市场需要，增加的备货所致。

公司汽车行业客户主要为汽车整车制造商和零部件制造商，该等企业对供应商供货的及时性有非常严格的要求（如延期交货影响客户生产，索赔以每小时为单位计算赔偿）。该等企业在签订的供货合同中标注公司所供产品配套的对应车型待该车型停售之日起，须为客户备足 5 到 15 年用于主机厂质量三包、售后服务等所需的库存商品，而且每年客户机型都在更新换代，每一年对以往的机型都会有相应的市场消化。对于未在合同中备注需要提供售后零部件的客户，根据三包法要求、行业经验以及对其历史服务的经验，在后续的过程中也会有售后服务的需求。因此存放一定量的备件是保证正常生产和业务持续发展所必须的要求。

（4）发出商品

报告期各期末，发出商品各期末库龄 1 年以内占比分别为 95.20%、92.78%、92.39%和 90.63%，整体库龄情况较好。通常公司根据客户订单计划，将产成品发货至在主机厂或第三方物流库，客户需要使用前，通知中间仓库送货或自行在仓库提货，使用后与公司结算。发出商品账龄一年以上的产成品主要为客户临时改变装机计划或推迟装机计划导致的产品备货。

2、产成品成本结转情况

公司报告期各期末产成品（库存商品和发出商品）余额及期后成本结转情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31			
	产成品余额	占比	期后 3 个月成本结转	成本结转占余额比例
汽车类	2,427.61	55.93%	979.65	40.35%
电气类	1,641.85	37.83%	629.79	38.36%
航空类	16.23	0.37%	8.80	54.22%
其他类	254.77	5.87%	132.31	51.93%
合计	**4,340.46**	**100.00%**	**1,750.54**	**40.33%**
项目	**2019.12.31**			
	产成品余额	**占比**	**期后 6 个月成本结转**	**成本结转占余额比例**
汽车类	2,850.18	63.04%	3,982.40	139.72%
电气类	1,468.98	32.49%	2,183.69	148.65%
航空类	0.00	0.00%	142.12	
其他类	201.98	4.47%	1,032.81	511.34%

合计	4,521.13	100.00%	7,341.01	162.37%
项目	2018.12.31			
	产成品余额	占比	期后 6 个月成本结转	成本结转占余额比例
汽车类	3,052.80	70.70%	3,836.48	125.67%
电气类	1,007.75	23.34%	1,787.89	177.41%
航空类	0.07	0.00%	76.60	109428.57%
其他类	257.29	5.96%	867.78	337.28%
合计	4,317.90	100.00%	6,568.75	152.13%
项目	2017.12.31			
	产成品余额	占比	期后 6 个月成本结转	成本结转占余额比例
汽车类	3,416.04	74.64%	3,764.44	110.20%
电气类	679.11	14.84%	1,062.27	156.42%
航空类	0.11	0.00%	87.99	79990.91%
其他类	481.49	10.52%	925.98	192.32%
合计	4,576.74	100.00%	5,840.68	127.62%

由上表可知，公司期后 6 个月成本结转金额大于期末存货余额，按照先进先出的原则，主要存货余额已实现销售，不存在库龄较长、滞销、发出商品长期未结转等情形。

（二）各期末库存商品、原材料的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点过程等相关信息

1、报告期各期末，原材料、库存商品、发出商品的存放地点、存放地权属及期末结存金额及占比情况。

（1）原材料和库存商品

报告期各期末，公司原材料和库存商品均存放于公司自有和租赁的生产厂区仓库，占比 100%，具体状态、存放地点、存放地权属等信息如下：

项目	2020 年度	2017 年度~2019 年度
具体状态	良好	良好
存放地点	①双流区西航港开发区空港二路 1009 号的 25#厂房（拆迁后租赁） ②双流区西南航空港经济开发区空港二路 1388 号（自有） ③太和镇城南“西部包装印刷城”内第 H 幢 2 号和第 I 幢标准厂房（长期租赁）	①双流区东升街道成双大道南段 1077 号（自有） ②双流区西南航空港经济开发区空港二路 1388 号（自有） ③太和镇城南“西部包装印刷城”内第 H 幢 2 号和第 I 幢标准厂房（长期租赁）
存放地权属	自有、租赁	自有、租赁

（2）发出商品

公司发出商品存放在主机厂或第三方物流库（以下简称“中间仓”），中间仓所有权属于主机厂或第三方。公司与中间仓签署仓储合同，约定主机厂或第三方物流单位对中间仓负有保管、灭失等责任，存放在异地物流库的货物所有权和使用权均归公司所用，因此，公司存放在中间仓的所有商品均系公司所有。发出商品报告期期末对应的前五名客户明细情况如下：

单位：万元

时点	序号	主要客户名称	期末结存金额	占期末发出商品余额比例
2020.12.31	1	远景汽配	285.61	13.27%
	2	长城汽车	265.58	12.34%
	3	施耐德	220.29	10.23%
	4	上汽集团	137.04	6.37%
	5	航天三菱	111.40	5.18%
	合计		**1,019.92**	**47.38%**
2019.12.31	1	长城汽车	320.87	13.02%
	2	远景汽配	313.22	12.71%
	3	施耐德	275.45	11.18%
	4	浙江博弈	128.49	5.22%
	5	天津艾利德电气设备制造有限公司	106.17	4.31%
	合计		**1,144.20**	**46.44%**
2018.12.31	1	长城汽车	281.02	13.38%
	2	施耐德	212.42	10.12%
	3	远景汽配	121.56	5.79%
	4	上汽集团	111.78	5.32%
	5	法士特	91.43	4.35%
	合计		**818.22**	**38.97%**
2017.12.31	1	远景汽配	259.58	12.36%
	2	上汽集团	220.85	10.52%
	3	航天三菱	162.35	7.73%
	4	长城汽车	153.93	7.33%
	5	施耐德	131.67	6.27%
	合计		**928.38**	**44.22%**

公司原材料和库存商品存放于公司自有和租赁的生产厂区仓库均为发行人所有；发出商品存放于异地物流中间仓库。中间仓均对应客户所布局的生产基地，与发行人客户的区域分布以及销售的区域分布特征相匹配，主要集中在华北、华东、西北等地区。

2、期末存货盘点情况

公司存货单位价值偏低，细分类别和规格型号多，计量单位多样。除日常进

行常规的收发存管理和每月抽样盘存外，发行人每年对原材料、在产品、库存商品、发出商品进行全面盘存，以保证账实相符、账账相符。盘点工作由财务部牵头，副总经理及各事业部经理负责分管部门、各事业部的盘点工作，财务总监负责组织协调、清查盘点、质量监督等工作。

盘点工作采用实地盘点、函证、对账、邮件确认等多种方式进行。对自有和租赁的生产厂区本地库原材料、在产品、库存商品及主要异地物流库发出商品采用实地盘点，对其他中间仓发出商品采用函证或者邮件确认等方式进行盘存。

本地库盘点当日，发行人尽量减少商品流动，保证盘点工作质量。按库存商品结余情况填列盘点明细表，由仓管人员进行盘点，财务人员进行监盘。对原材料中的弹簧、骨架、库存商品主要采用清点个数的方式，清点箱数及零星非整箱个数；原材料中的胶料主要采用核对产品重量标识的方式进行清查，对部分产品重量采用称重方式盘点。盘点结束后，在场的人员均需签字确认并核查结账日至盘点日之间的出、入库单据。

由于中间仓数量多，且较为分散，且各处金额均不大，在期末时点采用全部盘点的方式不符合成本收益原则，因此主要采用的是日常不定期去客户处开展业务协调事项时进行随机、临时、突击盘点。在结算日，发行人向异地物流库仓管人员索要库存商品结存表。

各本地库、异地库盘点小组出具盘点工作报告，对盘盈、盘亏、积压、毁损等情况进行总结并提出处理意见。由财务部统一汇总后，编制盘点报告。对资产清查中发现的盘盈、盘亏、毁损报废的财产，核实情况，查清产生原因，明确经济责任，按审批权限和程序予以处理并进行账务调整。

报告期各期末，公司对原材料、在产品和库存商品均全面盘点，盘点比例为100%，对发出商品的盘点比例分别为87.97%、79.36%、75.78%和77.12%。

报告期末，存货盘存情况如下：

单位：万元

存货类型	存放地点	期末余额	管理方式	盘点金额	盘点比例
原材料	自有、租赁厂房	1,658.53	全面盘点	1,658.53	100.00%
在产品		428.77	全面盘点	428.77	100.00%
库存商品		2,188.00	全面盘点	2,188.00	100.00%
发出商品	中间仓或客户仓库	2,152.46	函证、对账、抽查	1,660.01	77.12%
合计		**6,427.76**		**5,935.31**	**92.34%**

报告期内各期，公司均组织各部门相关人员参与期末存货盘点，且盘点差异较小。盘点小组对盘点过程中发现的差异进行复盘，仍存在差异的，查找原因并及时进行账务处理。

（三）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

1、报告期各期末，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情况如下：

单位：元/件

时点/年度	应用领域	产品类别	期末结存平均单位成本	当期销售单位成本	差异率
2020.12.31/2020 年度	汽车类	往复油封	0.48	0.43	11.63%
		旋转油封	2.75	3.28	-16.16%
		静密封	0.53	0.71	-25.35%
	电气类	母线连接器	5.39	3.36	60.42%
		电缆附件	39.84	162.65	-75.51%
	航空类		1.67	6.08	-68.73%
	其他类		0.0412	0.04	18.05%
2019.12.31/2019 年度	汽车类	往复油封	0.43	0.42	2.38%
		旋转油封	2.81	3.15	-10.79%
		静密封	0.69	0.71	-2.82%
	电气类	母线连接器	5.09	3.49	45.85%
		电缆附件	30.93	287.91	-89.26%
	航空类		-	5.28	-
	其他类		0.0367	0.0361	1.66%
2018.12.31/2018 年度	汽车类	往复油封	0.41	0.39	5.13%
		旋转油封	0.92	2.29	-59.83%
		静密封	0.77	0.88	-12.50%
	电气类	母线连接器	3.67	3.29	11.55%
		电缆附件	37.18	331.54	-88.79%
	航空类		8.59	6.22	38.10%
	其他类		0.0448	0.0310	44.52%
2017.12.31/2017 年度	汽车类	往复油封	0.36	0.37	-2.70%
		旋转油封	2.47	1.93	27.98%
		静密封	0.87	0.90	-3.33%
	电气类	母线连接器	3.70	2.86	29.37%
		电缆附件	36.55	350.84	-89.58%
	航空类		12.28	11.78	4.24%
	其他类		0.0726	0.0575	26.26%

公司产品大类下不同规格型号产品众多，不同品种单位成本差异较大，尤其

是电缆附件存在多种零部件组合销售的情形，故存在差异。发行人选取各大类品种中主要型号进行具体分析如下：

（1）2020 年 12 月 31 日/2020 年度

单位：元/件

产品类别	品名/规格	结转营业成本部分产品单位成本（①）	期末库存商品平均单位成本（②）	单位成本差异（③=①-②）	差异比率（④=③/②)
往复油封	AEVFK04409	0.6602	0.6769	-0.0167	-2.46%
往复油封	AEVFK04139	0.3231	0.3334	-0.0102	-3.07%
往复油封	AEVFK04086	0.6984	0.7003	-0.0020	-0.28%
往复油封	AEVFK03790	0.5707	0.5678	0.0029	0.51%
往复油封	AEVFK01884	0.2774	0.2833	-0.0059	-2.07%
旋转油封	AESFK04223	7.95	7.98	-0.03	-0.42%
旋转油封	AESFK00453	4.52	4.79	-0.27	-5.68%
旋转油封	ATSFK03793	6.93	6.79	0.14	2.10%
旋转油封	ATSNB00436	0.44808	0.43232	0.01576	3.65%
旋转油封	ATSNB04431	0.71129	0.70554	0.00575	0.81%
汽车静密封	HQRFK17320	1.29	1.29	-0.00	-0.04%
汽车静密封	AERAC04455	5.66	5.39	0.26	4.91%
汽车静密封	AERAC04454	4.28	4.66	-0.38	-8.13%
汽车静密封	AEXNB00058	0.0339	0.0340	-0.0001	-0.22%
汽车静密封	AEXFK04949	0.0487	0.0487	0.0000	0.00%
并柜母线连接器	BSRMV00834	55.21	53.15	2.06	3.88%
并柜母线连接器	BSRMV00648	21.88	23.13	-1.24	-5.37%
并柜母线连接器	BSXNB00002	0.0815	0.0813	0.0002	0.22%
并柜母线连接器	BSXWG02301	0.0791	0.0777	0.0014	1.84%
并柜母线连接器	HQXNB17063	0.0205	0.0205	-0.0000	-0.21%
电缆附件	BSCZZ31689	345.27	381.67	-36.40	-9.54%
电缆附件	BSCZZ31701	481.02	436.71	44.31	10.15%
电缆附件	BSEMV38382	6.25	6.25	0.01	0.09%
电缆附件	BSREP37978	2.10	1.85	0.24	13.23%
电缆附件	BSCLR37182	2.08	2.11	-0.02	-1.12%

（2）2019 年 12 月 31 日/2019 年度

单位：元/件

产品类别	品名/规格	结转营业成本部分产品单位成本（①）	期末库存商品平均单位成本（②）	单位成本差异（③=①-②）	差异比率（④=③/②)
往复油封	AEVFK03790	0.5987	0.5820	0.0168	2.88%
往复油封	AEVFK03521	0.6965	0.7000	-0.0035	-0.50%

往复油封	AEVFK04139	0.3209	0.3058	0.0150	4.91%
往复油封	AEVFK01884	0.2704	0.2665	0.0039	1.46%
往复油封	AEVFK04409	0.6953	0.6662	0.0291	4.37%
旋转油封	AESFK00453	5.60	5.28	0.32	5.97%
旋转油封	ATSWG04379	18.53	18.83	-0.30	-1.59%
旋转油封	AESFK04223	8.42	8.18	0.23	2.86%
旋转油封	ATSNB00300	0.4522	0.4159	0.0363	8.73%
旋转油封	ATSNB03838	0.4954	0.4840	0.0114	2.36%
汽车静密封	AERAC01255	9.13	9.72	-0.59	-6.08%
汽车静密封	AEXZZ04220	16.05	16.10	-0.05	-0.33%
汽车静密封	AERAC04453	5.39	5.24	0.15	2.83%
汽车静密封	AEXNB00055	0.0414	0.0447	-0.0033	-7.40%
汽车静密封	CMXFK04546	0.0305	0.0322	-0.0017	-5.34%
并柜母线连接器	BSRLR02135	41.62	42.38	-0.76	-1.79%
并柜母线连接器	BSRMV00648	21.82	23.75	-1.93	-8.12%
并柜母线连接器	BSEMV38743	114.76	114.11	0.65	0.57%
并柜母线连接器	BSXNB02514	0.0441	0.0437	0.0004	0.85%
并柜母线连接器	BSXNB00002	0.0837	0.0806	0.0031	3.87%
电缆附件	BSCZZ30298	433.95	433.90	0.05	0.01%
电缆附件	BSCZZ31701	488.76	484.97	3.79	0.78%
电缆附件	BSMZZ39022	376.69	360.10	16.59	4.61%
电缆附件	BSCZZ31682	389.13	365.15	23.98	6.57%
电缆附件	BSCMV39648	2.2767	2.2770	-0.0003	-0.01%

（3）2018 年 12 月 31 日/2018 年度

单位：元/件

产品类别	品名/规格	结转营业成本部分产品单位成本（①）	期末库存商品平均单位成本（②）	单位成本差异（③=①-②）	差异比率（④=③/②)
往复油封	AEVFK03521	0.7593	0.7510	0.0083	1.11%
往复油封	AEVFK03790	0.6287	0.6327	-0.0040	-0.63%
往复油封	AEVFK04086	0.6970	0.7140	-0.0170	-2.38%
往复油封	AEVFK04320	0.2715	0.2871	-0.0156	-5.42%
往复油封	AEVFK04319	0.2684	0.2779	-0.0095	-3.42%
旋转油封	AESFK00453	5.23	5.64	-0.4139	-7.33%
旋转油封	AESFK03770	1.60	1.84	-0.2392	-13.02%
旋转油封	AESFK04089	7.21	7.80	-0.5914	-7.58%
旋转油封	CMSFK00217	0.3778	0.4318	-0.0540	-12.51%
旋转油封	ATSAC01127	0.4203	0.4194	0.0009	0.21%
汽车静密封	AERAC01255	9.19	9.66	-0.4678	-4.84%

产品类别	品名/规格	结转营业成本部分产品单位成本（①）	期末库存商品平均单位成本（②）	单位成本差异（③=①-②）	差异比率（④=③/②)
汽车静密封	CMRFK04020	1.52	1.53	-0.0071	-0.46%
汽车静密封	AEXZZ04220	14.30	14.32	-0.0257	-0.18%
汽车静密封	ATXNB00271	0.0627	0.0630	-0.0003	-0.46%
汽车静密封	AEXFK03317	0.0585	0.0617	-0.0031	-5.07%
并柜母线连接器	BSRZZ02152	191.85	203.02	-11.17	-5.50%
并柜母线连接器	BSRLR02135	42.47	41.43	1.04	2.51%
并柜母线连接器	BSXNB02514	0.0469	0.0442	0.0027	6.17%
并柜母线连接器	BSXWG02300	0.0851	0.0891	-0.0041	-4.57%
并柜母线连接器	HQXNB17063	0.0201	0.0201	-0.0000	-0.01%
电缆附件	BSCZZ30298	494.46	501.59	-7.13	-1.42%
电缆附件	BSCZZ31682	530.72	513.04	17.69	3.45%
电缆附件	BSCZZ31689	475.70	473.52	2.18	0.46%
电缆附件	BSRWG30339	16.92	16.43	0.49	3.01%
电缆附件	BSCLR37182	1.8217	1.8214	0.0003	0.02%

（4）2017 年 12 月 31 日/2017 年度

单位：元/件

产品类别	品名/规格	结转营业成本部分产品单位成本（①）	期末库存商品平均单位成本（②）	单位成本差异（③=①-②）	差异比率（④=③/②)
往复油封	AEVFK03790	0.6600	0.6600	0.0000	0.00%
往复油封	AEVFK00455	0.2800	0.2900	-0.0100	-3.45%
往复油封	AEVFK04139	0.3287	0.3257	0.0030	0.91%
往复油封	AEVFK01033	0.3292	0.3296	-0.0004	-0.13%
往复油封	AEVFK00205	0.3290	0.3532	-0.0242	-6.84%
旋转油封	AESFK03770	1.5	1.46	0.04	2.74%
旋转油封	AESFK04089	6.86	6.83	0.03	0.44%
旋转油封	AESAE02934	0.65	0.67	-0.02	-2.99%
旋转油封	ATSAC00542	0.2488	0.2486	0.0003	0.12%
旋转油封	AESNB01673	0.2141	0.2141	-0.0000	0.00%
汽车静密封	AERAC01255	8.3	8.17	0.13	1.59%
汽车静密封	CMRFK04020	1.51	1.53	-0.02	-1.31%
汽车静密封	AERAC04045	6.56	6.31	0.25	3.96%
汽车静密封	CMRFK02453	1.32	1.32	0	0.00%
汽车静密封	AEXNB00055	0.0430	0.0420	0.0010	2.29%
并柜母线连接器	BSRZZ02152	186.27	187.90	-1.63	-0.87%
并柜母线连接器	BSRMV00833	18.13	18.11	0.01	0.07%
并柜母线连接器	BSRCR02558	11.32	11.42	-0.10	-0.85%

产品类别	品名/规格	结转营业成本部分产品单位成本（①）	期末库存商品平均单位成本（②）	单位成本差异（③=①-②）	差异比率（④=③/②)
并柜母线连接器	BSXNB02514	0.0525	0.0468	0.0057	12.18%
并柜母线连接器	BSXNB00002	0.0863	0.0825	0.0037	4.53%
电缆附件	BSCZZ31689	414.57	430.56	-16.00	-3.72%
电缆附件	BSCZZ31688	402.02	417.28	-15.26	-3.66%
电缆附件	BSEZZ30063	112.26	124.22	-11.95	-9.62%
电缆附件	BSCZZ30994	62.03	61.59	0.44	0.71%
电缆附件	BSCLR30101	74.70	85.57	-10.87	-12.70%

如上表所示，由于产品结转时采用按月加权平均计价，在计算上表数据时按照全年平均计算，因此由于各月间采购价格的变化或间接费用分摊的差异导致单位成本存在差异，部分电缆附件产品的构成包括多项材料，因此差异偏差较大。总体来看，公司主要各类别具体的库存商品单位成本，与当期结转营业成本部分产品单位成本不存在重大差异。

（3）区分存放中间仓和已被客户签收但尚未对账确认收入两类情形分类披露报告期各期末发出商品期末余额情况以及期后确认收入的时间分布情况，库存商品和发出商品账龄结构及变化情况，是否存在一年以上大额发出商品未确认收入情形；结合各期末公司存货库龄情况、产品更新换代情况及占比，补充披露各期末公司存货跌价准备测试情况，计提是否充分。

（一）区分存放中间仓和已被客户签收但尚未对账确认收入两类情形分类披露报告期各期末发出商品期末余额情况以及期后确认收入的时间分布情况

1、报告期各期末存放中间仓和已被客户签收但尚未对账的发出商品明细

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
存放中间仓	643.19	32.18%	737.87	31.50%	1,012.71	50.85%	1,141.65	46.17%
已签收未对账	1,355.49	67.82%	1,604.79	68.50%	979.04	49.15%	1,331.07	53.83%
合计	**1,998.68**	**100.00%**	**2,342.66**	**100.00%**	**1,991.75**	**100.00%**	**2,472.72**	**100.00%**

报告期内，公司发出商品主要为存放于中间仓及客户已签收未对账的存货，发出商品对应的客户主要为汽车类客户和电气类客户施耐德，该等客户实行“零库存”管理，于上线时进行结算符合行业惯例，具有商业必要性。报告期内，已被客户签收但尚未对账的发出商品前十大客户具体情况如下：

序号	2020.12.31			
	客户名称	数量（万件）	金额（万元）	占比
1	远景汽配	252.23	206.92	15.27%
2	施耐德	26.28	186.05	13.73%
3	长城汽车	164.02	108.82	8.03%
4	航天三菱	43.96	41.12	3.03%
5	浙江博弈	37.94	36.97	2.73%
6	北汽福田汽车股份有限公司	8.07	35.73	2.64%
7	四川鑫凌橡胶密封件有限公司	44.82	31.79	2.35%
8	上汽集团	51.26	30.98	2.29%
9	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	66.90	30.33	2.24%
10	法士特	3.39	28.08	2.07%
	合计	**698.87**	**736.80**	**54.36%**
序号	**2019.12.31**			
	客户名称	**数量（万件）**	**金额（万元）**	**占比**
1	浙江远景	304.03	223.12	13.90%
2	施耐德	25.30	185.99	11.59%
3	浙江博弈	125.02	128.49	8.01%
4	天津艾利德电气设备制造有限公司	2.12	106.17	6.62%
5	长城汽车	177.40	97.85	6.10%
6	双杰电气	0.71	61.17	3.81%
7	法士特	5.20	49.53	3.09%
8	东风汽车集团股份有限公司	62.71	42.69	2.66%
9	四川鑫凌橡胶密封件有限公司	44.82	31.88	1.99%
10	航天三菱	30.05	29.14	1.82%
	合计	**777.36**	**956.02**	**59.57%**
序号	**2018.12.31**			
	客户名称	**数量（万件）**	**金额（万元）**	**占比**
1	施耐德	23.93	190.03	19.41%
2	长城汽车	164.06	84.74	8.66%
3	双杰电气	0.41	61.53	6.28%
4	远景汽配	65.68	60.03	6.13%
5	江淮汽车	55.18	49.00	5.00%
6	法士特	8.29	45.42	4.64%
7	航天三菱	32.52	33.35	3.41%
8	四川鑫凌橡胶密封件有限公司	44.84	32.58	3.33%

9	绵阳新晨	31.22	29.55	3.02%
10	汇网电气有限公司	0.11	28.88	2.95%
	合计	**426.24**	**615.10**	**62.83%**
序号	**2017.12.31**			
	客户名称	**数量（万件）**	**金额（万元）**	**占比**
1	远景汽配	224.10	176.96	13.29%
2	航天三菱	132.97	106.20	7.98%
3	施耐德	25.22	91.51	6.87%
4	法士特	22.47	80.68	6.06%
5	长城汽车	82.58	63.01	4.73%
6	上汽通用汽车有限公司武汉分公司	80.00	61.21	4.60%
7	上汽通用东岳动力总成有限公司	80.86	57.37	4.31%
8	重庆蓝黛变速器有限公司	9.08	45.94	3.45%
9	绵阳新晨	49.24	44.80	3.37%
10	江淮汽车	52.95	37.84	2.84%
	合计	**759.46**	**765.51**	**57.51%**

2、发出商品期后确认收入的时间分布情况

单位：万元

期间	项目	3 个月内	4-6 个月	7-9 个月	10-12 个月	12 个月以上	合计	占期末发出商品的比例
2020.12.31（注）	金额	1,776.65					1,776.65	82.54%
	比例	100.00%					100.00%	
2019.12.31	金额	1,689.43	436.07	103.09	59.85	64.27	2,352.71	95.49%
	比例	71.81%	18.53%	4.38%	2.54%	2.73%	100.00%	
2018.12.31	金额	1,659.66	169.47	42.52	49.63	100.50	2,021.78	96.29%
	比例	82.09%	8.38%	2.10%	2.45%	4.97%	100.00%	
2017.12.31	金额	1,920.38	332.27	68.2	14.67	59.76	2,395.28	91.99%
	比例	80.17%	13.87%	2.85%	0.61%	2.50%	100.00%	

注：截至 2020 年 12 月 31 日发出商品期后确认收入的时间分布，统计至 2021 年 3 月 31 日。

根据上表可知，公司发出商品大部分在期后 3 个月内可实现收入，不存在一年以上大额发出商品未确认收入情形。

（二）库存商品和发出商品账龄结构及变化情况，是否存在一年以上大额发出商品未确认收入情形

1、库存商品库龄分布及变化情况

报告期各期末，公司库存商品库龄情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	1,439.25	65.78%	1,351.58	65.69%	1,638.04	73.84%	1,377.52	69.82%
1 年以上	748.75	34.22%	705.85	34.31%	580.18	26.16%	595.50	30.18%
合计	**2,188.00**	**100.00%**	**2,057.43**	**100.00%**	**2,218.22**	**100.00%**	**1,973.02**	**100.00%**

报告期各期末，公司一年以上库龄的库存商品占比整体比较稳定，该部分库存商品，主要原因系公司根据三包法要求、销售合同约定的及时送货、售后市场备货条款及零售维修市场需要，增加的备货所致，因近年来销售收入增加，随着时间的推移，要求的备货金额也相应增加。

2、发出商品的库龄分布及变化情况

报告期各期末，公司发出商品库龄情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 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	1,950.84	90.63%	2,276.28	92.39%	1,947.98	92.78%	2,478.63	95.20%
1 年以上	201.62	9.37%	187.43	7.61%	151.70	7.22%	125.09	4.80%
合计	**2,152.46**	**100.00%**	**2,463.71**	**100.00%**	**2,099.68**	**100.00%**	**2,603.72**	**100.00%**

发出商品各期末库龄 1 年以内占比分别为 95.20%、92.78%、92.39%和 90.63%，整体库龄情况较好。发出商品账龄一年以上的产成品主要为客户临时改变装机计划或推迟装机计划导致的产品备货。

综上，发行人库存商品和发出商品账龄结构较好，变化具有合理性，不存在一年以上大额发出商品未确认收入的情形。

（三）结合各期末公司存货库龄情况、产品更新换代情况及占比，补充披露各期末公司存货跌价准备测试情况，计提是否充分

在每个资产负债表日，公司对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
原材料	61.65	33.81	-

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
库存商品	272.41	177.16	55.49
发出商品	47.80	6.97	7.14
存货跌价准备合计	381.86	217.94	62.63
期末存货账面余额	6,427.76	6,893.94	6,090.65
计提比例	5.94%	3.16%	1.03%

2019 年末和报告期末，公司对无法继续使用的专用原材料计提了跌价准备，如 2019 年末公司计提原材料跌价准备的金额为 33.81 万元，主要原因系公司与电气类客户莱尔德电子材料（深圳）有限公司屏蔽衬垫产品订单终止，导致采购的用于该客户定制产品生产的专用材料预计使用可能性较低，可变现净值低于其成本，公司计提原材料跌价准备所致。

报告期各期末，公司库存商品和发出商品跌价准备的合计金额分别为 62.63 万元、184.13 万元和 **320.21 万元**，计提存货跌价准备的主要原因为：公司产品主要根据客户生产车型定制，且随着车型退出市场，多余产品转为售后件销售较产品销售缓慢，导致存货的可变现净值低于其成本。

1、公司存货跌价准备执行的计提政策

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备。期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。可变现净值的确定依据：以该库存商品的估计售价减去估计的销售费用、估计的相关税费和已发生的成本金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，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，确定其可变现净值；为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

2、报告期各期末存货跌价准备测试情况

（1）原材料

发行人根据原材料所属用途和对应产品的估计售价，减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额，与原材料账面价值进行对比，以计提存货跌价准备。

报告期各期末原材料库龄及跌价准备分析：

单位：万元

时间	1年以内	1年以上	合计	跌价准备	计提比例
2020.12.31	1,418.63	239.90	1,658.53	61.65	3.72%
2019.12.31	1,606.29	130.94	1,737.23	33.81	1.95%
2018.12.31	1,388.92	126.50	1,515.42		
2017.12.31	903.56	80.48	984.04		

公司一年以上库龄原材料较少，原材料主要为胶料、骨架、弹簧等，保质期长，且均用于正常生产。存在少部分库龄长原材料是因为个别型号产品备材后暂停生产，但是由于胶料、骨架、弹簧保质期长且非特制货品，企业定期清查或者日常生产活动中未发现变质、毁损等情况。

（2）在产品

报告期各期末在产品库龄均在6个月以内，按原材料跌价准备测试方法测试后，无需计提跌价准备分析：

（3）库存商品

发行人根据估计售价，减去估计的销售费用以及相关税费后的金额，与产成品账面价值进行对比，以计提存货跌价准备。

报告期各期末库存商品库龄及跌价准备分析：

单位：万元

时间	1年以内	1年以上	合计	跌价准备	计提比例
2020.12.31	1,439.25	748.75	2,188.00	272.41	12.45%
2019.12.31	1,351.58	705.85	2,057.43	177.16	8.61%
2018.12.31	1,638.04	580.18	2,218.22	55.49	2.50%
2017.12.31	1,377.52	595.50	1,973.02	279.57	14.17%

截至报告期末，公司库存商品账面余额2,188.00万元，1年以上库龄的库存商品主要用于售后市场备货和零售维修市场需要，库龄在1年以内的库存商品账面余额占比65.78%，库存商品整体库龄较短，周转情况较好。

（4）发出商品

报告期各期末发出商品库龄及跌价准备分析：

单位：万元

时间	1年以内	1年以上	合计	跌价准备	计提比例
2020.12.31	1,950.84	201.62	2,152.46	47.80	2.22%
2019.12.31	2,276.28	187.43	2,463.71	6.97	0.28%
2018.12.31	1,947.98	151.70	2,099.68	7.14	0.34%
2017.12.31	2,478.63	125.09	2,603.72	3.15	0.12%

发出商品主要是汽车类产品备货至主机厂客户异地物流仓，其整体毛利率较高，期后已基本实现结算，由于部分主机厂客户产品更新等原因，基于谨慎原则，公司已将部分长期未结算的产品计提跌价准备。

3、产品更新换代情况对存货跌价准备计提的影响

汽车类产品作为公司的核心产品，公司采用的是“以销定产”的生产模式，紧密围绕销售计划制定生产计划，期末库存商品都是紧密按照主机厂客户需求安排生产，公司存货结存情况和主机需求密切相关。公司总体上根据主机厂客户的产品需求变化和汽配维修市场的销售情况确认存货是否存在跌价风险，并结合产品的存放状态、机型更新换代情况进行综合判断存货情况。由于公司汽车类产品与排放标准切换没有直接关系，产品更新换代对存货跌价准备无直接影响。

4、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
中鼎股份	8.10%	7.19%	7.13%	6.46%
朗博科技	15.70%	11.69%	12.44%	8.49%
天普股份	6.46%	5.27%	4.10%	3.24%
天诚股份	5.71%	3.01%	3.17%	3.13%
沃尔核材	5.17%	4.80%	3.87%	3.46%
长缆科技	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
可比公司平均值	**6.86%**	**5.33%**	**5.12%**	**4.13%**
盛帮股份	**5.94%**	**3.16%**	**1.03%**	**4.79%**

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书。

公司存货跌价计提比例偏低的主要原因系公司为减少库存积压、提高管理效率，各报告期内对无法继续使用或无转让价值的存货进行了集中处置。2017 年度处置存货 142.70 万元（核销主要系全资子公司贝特尔清理的库存商品中无法继续使用或销售的 O 形圈、密封垫等其他密封产品），2018 年度处置存货 163.87 万元（处置主要系远景汽配横向禁锢螺栓密封垫和变速器油封；北京福田螺栓减震垫等产品），导致 2018 年末跌价计提比例偏低。

经查询可比公司的存货跌价计提情况，未发现报告期可比公司集中处置或折价处理存在跌价的存货。模拟还原已处置和折价处理的存货后，公司存货跌价计提比例与同行业相比不存在显著差异或明显偏低的情况。存货跌价计提比例和可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
存货账面余额（还原后）	6,734.43	7,200.62	6,397.33	6,041.68
存货跌价准备余额（还原后）	688.53	524.62	369.30	425.43
存货账面价值	6,045.90	6,676.00	6,028.03	5,616.26
跌价计提比例	10.22%	7.29%	5.77%	7.04%
同行业计提比例（平均值）	6.86%	5.33%	5.12%	4.13%

由上表可知，发行人的存货跌价计提比例与同行业可比公司相当，公司存货跌价准备计提谨慎、合理。

综上，存货跌价计提标准和主机厂需求、售价及产品质量、状态密切相关。发行人已按照产品质量、完损状态、产品库龄情况及可变现净值是否低于存货成本充分计提存货跌价准备。

二、核查程序及核查结论

（一）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。

1、存货数量具体核查过程及核查方法

申报会计师对报告期各期末存货进行了监盘。

原材料、在产品、库存商品监盘采用实地监盘。盘点当日，申报会计师同发行人仓管人员、财务人员一同参与盘点并进行监盘。申报会计师监盘过程中观察存货流动情况、存货分类摆放情况、是否有废品与毁损物品，以保证盘点结果及存货价值的准确性。对于胶料、助剂，对于包装完好的采用核对产品重量标识并抽样称重的方式，对部分散装原材料采用称重方式。对于骨架、弹簧、库存商品主要采用清点个数的方式，清点箱数及零星非整箱包装个数。申报会计师现场对发行人盘点结果实施随机抽盘复核。抽点结束后，将全部盘点记录进行归总，并据以登记盘点表。盘点结束后，参与盘点人员和监盘申报会计师签字确认，发行人、保荐机构及申报会计师等机构各留存一份盘点记录。申报会计师补充核查各报告期末至盘点日之间的出入库单据，核实各报告期结存。

对于部分异地物流库发出商品进行实地监盘。盘点当日，申报会计师人员同发行人销售人员向异地物流库仓管人员索要产品结存表，盘点方式同本地库。盘点结束后，在场的人员均需签字确认。同时取得物流库盘点日结存表和报告期末

到盘点日的出入库表编制倒扎表，记录盘点实物差异并核对物流库账面与发行人账面差异，列示差异原因。由于公司发出商品占异地物流库保管产品份额有限及新冠疫情的影响，大多数异地物流库不接受现场的盘点工作，主要采用独立寄发函证的方式进行确认。

对于实物差异，如盘点过程中发现的盘盈、盘亏、毁损报废、本地库发出客户未签收的存货，核实情况，查清产生原因，并相应按需进行账务调整。对于物流库账面与发行人账面差异，取得物流库出入库单、次月开票结算通知单进行核对。

2、存货监盘核实的存货账面余额

报告期各期末，公司存货主要由原材料、在产品和产成品构成，申报会计师通过监盘核查的各类存货账面余额具体情况如下：

单位：万元

项目	2020/12/31 账面余额			2019/12/31 账面余额			2018/12/31 账面余额			2017/12/31 账面余额		
	金额	监盘金额	核查比例	金额	监盘金额	核查比例	金额	监盘金额	核查比例	金额	监盘金额	核查比例
原材料	1,658.53	1,598.02	96.35%	1,737.23	1,623.62	93.46%	1,515.42	1,280.91	84.53%	984.04	809.87	82.30%
库存商品	2,188.00	2,178.66	99.57%	2,057.43	1,981.55	96.31%	2,218.22	2,197.35	99.06%	1,973.02	1,952.22	98.95%
在产品	428.77	427.57	99.72%	635.58	635.52	99.99%	257.33	257.33	100.00%	338.2	338.2	100.00%
发出商品	2,152.46	400.07	18.59%	2,463.71	482.48	19.58%	2,099.68	528	25.15%	2,603.72	565.26	21.71%
合计	**6,427.76**	**4,604.32**	**71.63%**	**6,893.94**	**4,723.17**	**68.51%**	**6,090.65**	**4,263.59**	70.00%	**5,898.98**	**3,665.55**	**62.14%**

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，存货盘点工作有序开展，仓管人员和销售业务人员对存货位置熟悉；通过监盘和抽盘程序，公司账面原材料、在产品、库存商品与实物量差异较小。微小差异已经在各年进行账务处理。

（二）发出商品执行的核查程序、核查比例和核查意见。

发行人发出商品主要核算已出库至异地物流仓库未到结算周期的产品或发行人已发货客户未签收的产品。

发出商品核查程序、核查比例具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中间仓数量（个）	209	219	207	209

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中间仓账面库存余额（万元）		2,152.46	2,463.71	2,099.68	2,603.72
已核查的中间仓库存金额（万元）		1,582.75	1,968.20	1,646.27	1,892.52
核查总占比		73.53%	79.89%	78.41%	72.69%
其中：①同时执行走访、监盘及函证程序的情况	中间仓数量（个）	8	8	8	8
	库存金额（万元）	400.07	482.48	528.00	565.26
	核查比例	18.59%	19.58%	25.15%	21.71%
②执行函证程序的情况	中间仓函证数量（个）	37	60	59	57
	其中：第三方物流仓库	17	21	21	21
	客户自有仓库	20	39	38	36
	中间仓函证金额（万元）	1,582.75	1,968.20	1,646.27	1,892.52
	其中：第三方物流仓库	770.57	790.18	838.92	1,010.96
	客户自有仓库	812.19	1,178.03	807.35	881.56
	发函占总数比例	73.53%	79.89%	78.41%	72.69%
	中间仓已回函数量（个）	29	47	46	46
	其中：第三方物流仓库	17	20	20	20
	客户自有仓库	12	27	26	26
	中间仓已回函金额（万元）	1,267.39	1,477.33	1,241.09	1,661.17
	其中：第三方物流仓库	770.57	759.60	807.09	997.55
	客户自有仓库	496.82	717.72	434.00	663.62
	回函占发函比例	80.07%	75.06%	75.39%	87.78%
	通过检查期后结算单等替代方式确认金额（万元）	298.59	490.88	405.18	231.34
	替代程序占比	23.56%	33.23%	32.65%	13.93%

1、中间仓核对差异主要系存货流转在途、账务处理时间性差异。

公司对中间仓回函差异进行了核对，并编制了差异调节表，报告期内发现的差异具体原因为：①中都物流有限公司、创科物流有限公司差异主要系临近期末中间仓库发给生产线的产品，因未使用结算，账面在中间仓库存，中间仓库已下账导致，已检查期后与客户结算产品内容，与差异相匹配；②浙江远景汽配有限公司系上线结算，产品发至客户自有仓库，客户认为存货已经交付，非销售退回，公司无权继续涉入管理，业务部门不配合确认未结算的存货；③长城徐水蜂巢动力分公司因其自身供应商管理系统原因，2017 年度历史数据无法核实；④浙江吉利变速器有限公司料号不一致，已要求公司重新梳理料号，核对后无重大差异。

2、公司建立了《中间仓管理办法》，并得到有效执行。

为实现配套产品快捷、准确、及时、安全的配送至客户，提高数量结算的准确性和及时性，公司于 2017 年发布《中间仓管理办法》：中间仓严格执行出入库手续，及时上下账，坚持日清日结、月清月结，产品遵循先入先出的原则进行配送；中间仓每日需提供上一日产品的配送详单给片区经理；每月中间仓进行月盘，形成盘点记录表发到公司各片区业务人员处；存放于中间仓的产品，为保证可靠性和安全性，各片区年初制定中间仓盘点计划，通过定期和不定期盘点的方式，保证所有中间仓每年被盘点一次。对于中间仓库存数量与账面之间的差异，及时核对清楚。每年 1 月份对上一年 12 月 31 日的期末数据，发往各中间仓询证函进行数据确认。

发行人申报会计师对公司中间仓内控管理流程进行了核查，取得并审阅了公司盘点资料，如：中间仓月度盘点记录、终端客户供应商管理系统截屏和电子文档，邮件、微信等界面截屏，中间仓现场盘点备案登记薄、盘点照片、视频和盘点表签字记录等，经核查内控得到了有效执行，未发现重大缺陷，仅存在如执行良莠不齐，缺乏有效的监督与考核机制等一般缺陷，已提请公司持续改进。

经核查，申报会计师认为，报告期各期末发行人发出商品期末余额可以确认。

（三）核查程序及核查结论

1、核查程序

（1）了解采购与付款、生产与仓储相关的内部控制，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；对发行人采购、生产及销售相关负责人进行访谈，了解原材料的采购模式、产品的生产经营特点及销售模式；

（2）获取及分析发行人各期原材料采购入库量、生产领用量以及期末存量，分析其期末结构合理性，获取及分析发行人各期库存商品、发出商品生产入库量、销售出库量以及期末存量，分析其期末结构合理性；比较发行人各期期末存货的数量和单价；

（3）获取发行人各期期末存货的清单、各期期末订单清单，将订单中相关数据，与账面记录的存货数据，销售数据等进行比对；

（4）分析报告期内存货周转率变动，并结合发行人生产经营特征及销售模式进行分析；

（5）检查发行人各报告期末存货盘点情况，执行存货监盘，查看存货的存放地点、存货状态等；

（6）对比分析库存商品单位成本与当期结转营业成本产品单位成本，查验成本波动原因；

（7）取得发行人各期末存货库龄明细，访谈发行人采购、销售部门线管负责人，核实库龄 1 年以上存货的构成及形成原因；了解一年以上未结转原因，确认各期末余额变动的合理性；

（8）询问发行人财务总监、销售部人员及其他相关人员，了解公司存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性；取得存货跌价准备计提明细，核实跌价准备计提的准确性。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期各期末，发行人存货结构合理；发行人存货余额与其生产经营模式及销售模式相匹配，原材料、在成品、库存商品及发出商品报告期内变动合理；公司各期末的存货周转率与公司采购、生产、销售周期相符，符合公司生产经营特征；公司各期末的产成品与订单计划相匹配。

（2）发行人对各期末各类存货的具体状态、存放地点、存放地权属等相关信息的说明符合实际情况，各期末存货真实、准确、完整。

（3）发行人存货中库存商品单位成本与当期结转营业成本产品单位成本波动主要是结转与结存结构化差异，原因合理。

（4）库存商品和发出商品库龄结构合理，不存在一年以上大额发出商品未确认收入情形，发行人报告期各期末存货计提的存货跌价准备充分适当。

22. 关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期内，公司期间费用分别为 4,826.72 万元、5,120.41 万元、5,250.77 万元和 2,534.17 万元，占各期营业收入的比例分别为 23.11%、23.33%、21.49%和 22.11%。除职工薪酬外，销售费用主要包括三包费、运输费、仓储费等，管理费用主要包括中介机构费、存货报废、搬迁支出；研发费用主要包括模具费、材料与动力费、综合物耗领用费等。

（2）报告期内发行人的销售费用率高于汽车类业务的可比公司，低于电气类业务的可比公司，主要系公司的业务涵盖汽车、电气和航空等多个领域，不同领域的业务模式差异较大，汽车类业务的销售费用率低于电气及其他业务。管理费用率略低于同行业可比公司平均水平。

请发行人：

（1）披露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。

（2）披露三包费的构成，主要涉及事项情况，公司产品质量是否存在重大问题，对后续公司产品销售的影响等；对比同行业可比公司三包费的计提比例，分析发行人三包费的计提是否合理充分，销售费用中的三包费与报告期各期预计负债计提及余额的匹配关系。

（3）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，分析报告期运输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；披露发行人销售模式、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；披露运输费 2019 年大幅增长的原因及合理性。

（4）列示主要仓储业务提供商的名称及金额、收费标准，说明报告期内仓储费变动是否与收入规模、中转仓库、发货数量、存货发出商品规模相匹配；进一步分析说明报告期各期仓储费用逐年下降且占收入的比重逐年下降的原因及合理性。

（5）披露中介咨询费的具体业务内容、交易对象及对应金额；存货报废的具体情况，相关报废损失计入管理费用是否符合《企业会计准则》的规定。

（6）详细披露研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、及其

所对应的研发项目、研发成果情况；进一步披露研发费用波动的原因及合理性；如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况；符合资本化条件的资本化支出资本化的时点和金额是否准确；结合不同研发项目中需要消耗的材料投入情况，补充披露材料投入费大幅波动的原因；模具费相关账务处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（7）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、研发费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；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、说明分析与补充披露

（1）披露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。

（一）披露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；

1、销售费用

（1）销售费用中的人员情况

报告期内，发行人销售费用中的职工薪酬主要归集国际市场部和销售部的人员工资薪酬。报告期内，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的具体情况如下：

单位：人

期间	在册人数	员工级别		入职时间分布			
		高层员工	一般员工	3年以下（不含3年）	3-6年（不含6年）	6-11年（不含11年）	11年及以上
2020年	30	2	28	8	4	9	9
2019年	28	0	28	6	5	10	7
2018年	26	0	26	5	5	8	8
2017年	28	0	28	9	5	7	7

注：销售费用中归集的销售人员数量与员工结构中的销售人员数量不一致，原因系个别行政人员（销售总监和销售内勤）和售后安装人员的费用归集于销售费用中。

报告期内，公司销售团队稳定、人员结构合理，专职销售人员从业多年，行业销售经验丰富。

（2）销售费用各期职工薪酬的构成情况

单位：万元

薪酬构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
基本工资	248.06	68.03%	159.62	50.08%	157.67	48.26%	164.56	43.55%
社保及其他	26.88	7.37%	32.13	10.08%	37.48	11.47%	45.40	12.01%
奖金	89.67	24.59%	127.01	39.84%	131.53	40.26%	167.95	44.44%
薪酬合计	364.61	100.00%	318.77	100.00%	326.68	100.00%	377.91	100.00%
人均月薪	1.01	-	0.95	-	1.05	-	1.12	-

注：销售费用人均月薪=销售费用职工薪酬合计/销售费用中归集的员工人数。

2、管理费用

（1）管理费用中的人员情况

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、人事、行政部门等管理部门人员薪酬。报告期内，公司管理费用归集的人员数量、员工级别及入职时间分布的具体情况如下：

单位：人

期间	在册人数	员工级别		入职时间分布			
		高层员工	一般员工	3 年以下（不含 3 年）	3-6 年（不含 6 年）	6-11 年（不含 11 年）	11 年及以上
2020 年	63	4	59	10	13	19	21
2019 年	69	6	63	11	16	19	23
2018 年	76	6	70	21	17	17	21
2017 年	71	6	65	22	15	18	16

报告期内，公司主要管理团队稳定，主要管理人员从业经验丰富。

（2）管理费用各期职工薪酬的构成情况

单位：万元

薪酬构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
基本工资	510.97	68.20%	585.73	63.33%	680.57	71.14%	570.19	61.44%
社保及其他	93.67	12.50%	149.87	16.20%	136.14	14.23%	110.83	11.94%
奖金	144.56	19.29%	189.28	20.47%	139.97	14.63%	247.07	26.62%
薪酬合计	749.20	100.00%	924.88	100.00%	956.68	100.00%	928.09	100.00%
人均月薪	0.95	-	1.12	-	1.05	-	1.09	-

注：管理费用人均月薪=管理费用职工薪酬合计/管理费用中归集的员工人数。

3、研发费用

（1）研发费用中的人员情况

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的具体情况如下：

单位：人

期间	在册人数	员工级别		入职时间分布			
		高层员工	一般员工	3年以下（不含3年）	3-6年（不含6年）	6-11年（不含11年）	11年及以上
2020年	94	1	93	33	13	20	28
2019年	86	1	85	29	6	25	26
2018年	86	1	85	30	6	23	27
2017年	69	1	68	17	8	26	18

报告期内，公司不断加强研发投入，研发人员数量呈上升趋势，研发人员超过管理人员、销售人员人数，研发人员从业经验丰富。研发组织结构符合公司以研发驱动为主的经营策略。

（2）研发费用各期职工薪酬的构成情况

单位：万元

薪酬构成	2020年度		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
基本工资	734.21	68.59%	685.59	74.21%	588.93	74.78%	453.55	74.88%
社保及其他	71.50	6.68%	118.56	12.83%	98.17	12.47%	62.37	10.30%
奖金	264.78	24.73%	119.67	12.95%	100.43	12.75%	89.76	14.82%
薪酬合计	1,070.50	100.00%	923.81	100.00%	787.53	100.00%	605.68	100.00%
人均月薪	0.95	-	0.90	-	0.76	-	0.73	-

注：研发费用人均月薪=研发费用职工薪酬合计/研发费用中归集的员工人数。

（二）报告期各期，报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的奖金与绩效匹配关系；

公司对各业务组织实行单独的业绩考核机制，各业务板块的奖金包主要根据其销售毛利、净利润、销售回款率、新市场开发情况、质量成本控制情况等内容确定，具体表现为：销售人员的奖金收入主要根据所属业务板块实现的销售毛利、回款率、新市场开拓及新品开发、日常工作执行情况等确定；管理人员的奖金收入主要根据所属业务板块的业绩情况、管理能力、人际关系协调等多方面进行综合考核；研发人员的奖金收入主要根据所属业务板块业绩完成情况、知识产权取

得情况、科技项目立项实施情况、公司经营情况等进行综合考核。

报告期内，公司计入期间费用的奖金与绩效的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	26,312.77	23,753.99	21,499.45	20,767.00
计入期间费用的奖金	499.01	435.96	371.93	504.78
计入期间费用的奖金占主营业务收入的比例	1.90%	1.84%	1.73%	2.43%

从上表可以看出，公司 2017 年度计入期间费用的奖金占主营业务收入的比例高于其他年度，自 2018 年度起逐步上升。报告期内，盛帮股份主要从事汽车类和航空类产品的研发、生产和销售，员工人数分别为 453 人、468 人、471 人和 475 人，占员工总人数的比例分别为 60.48%、60.94%、64.79%和 66.81%，占比较高；汽车行业的景气度直接影响公司从事汽车类产品业务板块的员工的奖金，进而对公司计入期间费用的奖金波动造成影响，具体情况如下：

（1）2017 年度计入期间费用的奖金最高的主要原因系 2017 年度汽车行业景气度达到顶峰，公司汽车板块当年超额完成销售任务和利润指标，汽车业务板块奖金整体较高，分配给管理人员和销售人员的奖金也随之较高；

（2）2018 年度计入期间费用的奖金较低的主要原因系自 2018 年度开始我国汽车产销量首次出现下跌，公司汽车板块受影响较大，公司汽车类产品实现的销售收入较上年相比下降 6.55%；公司汽车板块未完成当年的销售任务和利润指标，汽车业务板块奖金整体受到扣减，分配给管理人员和销售人员的奖金随之下降；

（3）2019 年度，公司结合 2018 年汽车产销量下降以及行业内对未来汽车产销量变动情况的预测对当年的盈利目标做出适当调整，公司汽车板块当年完成销售任务；另外，2019 年度，公司航空类产品的销售收入较上年增长 184.63%，超额完成销售任务；综合前述原因，2019 年度公司计入期间费用的奖金较上年度增加较多；

（4）2020 年度，公司各业务板块销售收入较上年度都有不同幅度的增长，计入期间费用的奖金也有所增长。

综上所述，报告期列入期间费用的奖金与公司整体及各板块的业绩及经营状况存在合理的匹配关系。

（三）相关工资与同地区同行业比较情况；

1、与同地区平均工资比较情况

公司员工主要位于四川省成都市和射洪县，与同地区平均工资比较情况如下：

单位：万元/年

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
盛帮股份	7.37	6.65	6.04	6.11
四川省同行业人均工资	-	5.87	5.44	4.91
成都市同行业人均工资	-	6.47	6.09	5.57

数据来源：四川省统计局、成都市统计局。

注：四川省同行业数据为四川省制造业城镇全部单位就业人员平均工资；成都市同行业数据为成都市制造业城镇全部单位就业人员平均工资。由于四川省和统计局未公布 2020 年城镇全部单位就业人员平均工资，所以 2020 年未与同地区平均薪酬进行比较。

公司人均薪酬均高于当期四川省制造业城镇全部单位就业人员平均工资，与成都市制造业城镇全部单位就业人员平均工资水平相近。

2、与同行业可比公司平均工资比较情况

单位：万元/年

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	12.41	12.55	12.26	11.72
朗博科技	7.37	7.25	7.61	7.00
天普股份	6.98	6.80	6.60	6.51
天诚股份	6.56	5.89	6.07	5.82
沃尔核材	11.14	11.00	8.97	8.28
长缆科技	9.27	8.83	7.62	6.64
可比公司平均值	**8.96**	**8.72**	**8.19**	7.66
盛帮股份	**7.37**	**6.65**	**6.04**	6.11

数据来源：定期报告、招股说明书、四川省统计局、成都市统计局。

注：平均薪酬=“短期薪酬”之“工资、奖金、津贴和补贴”本期增加额/当期领取薪酬员工总人数。

报告期内，公司人员平均薪酬略低于同行业上市公司的平均工资水平，主要原因包括：

（1）同行业可比公司中鼎股份、朗博科技、沃尔核材、长缆科技系上市公司，规模较大，整体资金实力较强；前述公司分别位于安徽省宁国经济技术开发区、江苏省常州市金坛区、广东省深圳市坪山新区、湖南省长沙高新开发区，地处长江三角洲地区较多，经济发展水平较高，地区总体工资水平较高；公司生产经营地位于成都市双流区西南航空港经济开发区，地处我国西部地区，总体工资水平较低；

（2）报告期内，公司与天普股份和天诚股份的工资水平基本相当。天普股份位于浙江省台州市仙居县现代工业集聚区，报告期内，台州市制造业城镇全部单位就业人员平均工资分别为 4.65 万元、4.79 万元和 5.57 万元，与四川省制造业城镇全部单位就业人员平均工资水平不存在显著差异。天诚股份和公司同为新三板挂牌公司，平均工资水平相当。

综上所述，公司人均薪酬符合所在地情况并具有一定市场竞争力。

（2）披露三包费的构成，主要涉及事项情况，公司产品质量是否存在重大问题，对后续公司产品销售的影响等；对比同行业可比公司三包费的计提比例，分析发行人三包费的计提是否合理充分，销售费用中的三包费与报告期各期预计负债计提及余额的匹配关系。

（一）披露三包费的构成，主要涉及事项情况，公司产品质量是否存在重大问题，对后续公司产品销售的影响等。

1、三包费的构成以及主要涉及事项

基于汽车行业产品质量《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》、公司与汽车类客户销售合同的约定，公司对已销售的尚在质保期内的产品，需要承担由于公司产品质量问题造成的主机损耗的赔偿责任和义务。

三包费主要系汽车类产品销售质保期内计提的质量三包费用，用以支付质保期内质保赔偿。报告期内，公司计提的三包费分别为 247.95 万元、231.71 万元、300.99 万元和 361.48 万元。

2、公司产品质量不存在重大问题和对后续公司产品销售的影响

公司成立以来，十分重视产品质量，严格遵守质量标准。为了满足客户对产品质量及稳定性的严苛要求，公司持续不断地完善自身的质量管理体系，先后通过了 IATF16949：2016 质量管理体系、ISO9001：2015 质量管理体系、ISO14001：2015 环境管理体系、EJ/T9001-2014 核工业质量管理体系、GB/T19022-2003/ISO10012：2003 测量管理体系和 GB/T29490-2013 知识产权管理体系等，建立了一整套质量保证体系并持续改进，质量控制体系涵盖了供应商管理、采购管理、生产管理、成品出厂等各个环节，确保产品整个研发、生产过程都在质量保证体系的控制范围之内，有效保障产品质量。为保证产品符合质量要求，公司设立了品质部门，负责对关键购进货物、生产过程、产成品进行质量管控，并借助工装、检具等工具

按检验标准进行检测监控，判定是否合格，对发现的不合格物资履行相应的处理措施，确保出厂产品质量合格。

报告期内，公司产品质量良好，三包支出稳定，与汽车类产品业务规模基本一致；公司三包费索赔金额对应不同批次、不同型号产品，主要为油封唇口异物卡咬、油封唇口异常模式：如偏磨以及模式宽度过大等、油封安装倾斜、油封唇口损伤、杂件产品安装损伤、杂件产品密封面损伤、产品二次装配等问题，未出现大规模产品质量问题，未发生因产品质量问题造成的重大事故，不会对公司后续销售产生重大不利影响。

（二）对比同行业可比公司三包费的计提比例，分析发行人三包费的计提是否合理充分，销售费用中的三包费与报告期各期预计负债计提及余额的匹配关系。

1、对比同行业可比公司三包费的计提比例，分析发行人三包费的计提是否合理充分

公司三包费计提比例与同行业可比公司基本保持一致，同行业可比公司三包费的计提比例如下：

可比公司	所属行业	是否计提预计负债	计提方法
中鼎股份	汽车	是	产品质量保证系根据当期销售收入的 0.3%计提，实际发生质量索赔时冲减账面预计负债-产品质量保证余额。
朗博科技	汽车	是	对已售出的产品在质保期内按销售收入的 0.5%计提产品质量保证金
天普股份	汽车	否	期末未计提预计负债，实际发生时计入当期销售费用
天诚股份	汽车	是	根据上一年度主营业务收入与质量保证费用的发生额之比，作为计算当年产品质量保证费用的最佳估计比率。根据当年主营业务收入与上一年度的估计比率，扣除已实际发生的质量保证费用，计算当年产品质量保证的预计负债最佳估计余额
沃尔核材	电气	否	期末未计提预计负债，实际发生时计入当期销售费用
长缆科技	电气	否	期末未计提预计负债，实际发生时计入当期销售费用-售后服务费
盛帮股份	汽车电气	是	根据历年的三包费支出情况，按照汽车类产品销售收入的1.65%计提三包费，实际使用时冲减预计负债余额。电气类产品销售未计提三包费。

注：天诚股份在定期报告中仅披露质量保证预计负债的计提方法，未披露具体比例。

如上表所示，部分汽车行业可比公司存在对已售出的产品按照销售收入的一定比例计提产品质量保证金的情形，而电气行业可比公司沃尔核材和长缆科技未对已售出的产品计提产品质量保证金，均于实际发生时计入当期损益。

公司根据历年的三包费支出情况，按照汽车类产品销售收入的 1.65%计提三包费，计提比例高于同行业公司中鼎股份和朗博科技，三包费率主要取决于产品性质、客户性质和产品运行环境等因素，公司的汽车类产品主要应用于汽车发动机、变速箱等关键部位，对产品性能要求更高，三包费计提比例也相应较高。

公司未针对电气类产品计提产品质量保证金，与同行业处理保持一致。

2、销售费用中的三包费与报告期各期预计负债计提及余额的匹配关系

报告期内，销售费用中三包费与报告期各期预计负债计提及余额的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
预计负债期初余额①	298.05	321.34	341.57	382.57
销售费用——三包费②	361.48	300.99	231.71	247.95
预计负债计提数③	361.48	300.99	231.71	247.95
当期实际发生额④	370.22	324.28	251.94	288.95
预计负债期末余额⑤=①+③-④	289.31	298.05	321.34	341.57

公司基于近 5 年产品质量保证金实际支出占比综合考虑与产品质量相关的或有风险、不确定性和货币时间价值等因素，确定按照汽车类产品销售收入的 1.65%计提相应产品质量保证金，计入“销售费用——三包费用”，故报告期各期，公司销售费用中的三包费与报告期各期预计负债计提数一致。公司在实际发生三包费用支出时，冲减预计负债余额。报告期各期末，发行人预计负债余额基本能覆盖下一年三包费的实际发生金额，与销售费用中的三包费较为匹配，具体情况请参见本回复“25 一（一）披露汽车类产品收入的三包费按照 1.65%计提的确定依据，除汽车类产品以外的其他产品未计提预计负债的原因及合理性，各报告期各类产品已计提预计负债与三包费实际发生情况。”

（3）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，分析报告期运输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；披露发行人销售模式、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；披露运输费 2019 年大幅增长的原因及合理性。

（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，分析报告期运输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

（1）报告期内，主要运输业务提供商的名称及金额如下：

单位：万元

年度	序号	运输业务提供商名称	金额	占比
2020 年度	1	“三通一顺一达”等快递公司	137.84	41.56%
	2	成都顺心捷达供应链管理有限公司	67.85	20.46%
	3	成都永聚物流有限公司	67.72	20.42%
	4	成都航信货运有限责任公司	27.45	8.28%
	5	成都市跨海物流有限公司	18.81	5.67%
	合计		**319.67**	**96.37%**
2019 年度	1	“三通一顺一达”等快递公司	110.66	38.35%
	2	上海华振运输有限公司成都分公司	92.24	31.97%
	3	成都永聚物流有限公司	64.10	22.22%
	4	成都市跨海物流有限公司	9.34	3.24%
	5	成都航信货运有限责任公司	6.20	2.15%
	合计		**282.54**	**97.92%**
2018 年度	1	“三通一顺一达”等快递公司	83.94	35.25%
	2	上海华振运输有限公司成都分公司	63.33	26.59%
	3	成都永聚物流有限公司	28.17	11.83%
	4	成都盟邦运输服务有限公司	25.54	10.72%
	5	成都佳羽物流有限公司	16.44	6.90%
	合计		**217.42**	**91.30%**
2017 年度	1	成都盟邦运输服务有限公司	144.93	48.12%
	2	“三通一顺一达”等快递公司	84.42	28.03%
	3	上海华振运输有限公司成都分公司	50.21	16.67%
	4	成都路宁运业有限公司	10.12	3.36%
	5	成都佳羽物流有限公司	8.71	2.89%
	合计		**298.39**	**99.07%**

（2）报告期内，主要运输业务提供商的收费标准如下：

序号	名称	收费标准
1	“三通一顺一达”等快递公司	根据起点、终点及重量确定
2	成都顺心捷达供应链管理有限公司	分为重货和轻货，根据距离不同，重货价格在 1~3.9 元/公斤之间，轻货在 200~460 元/公斤之间
3	成都永聚物流有限公司	根据区域和距离不同，价格为 0.9~1.3 元/公斤、160~260 元/方，送货费 150~350 元/公斤之间
4	成都航信货运有限责任公司	根据区域和距离不同，单价在 2.2~9 元/公斤之间
5	成都市跨海物流有限公司	根据起点、终点及重量确定
6	上海华振运输有限公司成都分公司	根据区域和距离不同，重量单价在 0.01-2.6 元/公斤之间，体积单价在 76.23~539 元/方之间
7	成都盟邦运输服务有限公司	根据区域及公里不同定价，单价在 2.4~14.5 元/公斤之间
8	成都路宁运业有限公司	根据起点、终点及重量确定

如上表所示，公司运输费用与运输次数、距离、运输方式和重量等相关。

2、报告期内运输费用与收入规模、销量、发货数量及销售区域的匹配情况

报告期内，公司运输费用的变化受销售规模、运输方式及运输距离等因素的影响。

（1）报告期内，发行人运输费与主营业务收入占比如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
运输费金额	331.70	288.54	238.14	301.19
主营业务收入	26,312.77	23,753.99	21,499.45	20,767.00
占比	1.26%	1.21%	1.11%	1.45%

报告期内，由于运费受到运输次数、运输距离、运输重量、运输货物体积、是否整车或整箱运输、运输方式、提货方式等因素影响各年运费占收入比呈现小幅波动状态。

（2）报告期内，公司的运输费按产品分类情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车类	172.17	51.91%	128.7	44.60%	128.04	53.77%	206.36	68.51%
电气类	113.7	34.28%	117.22	40.63%	73.71	30.95%	59.18	19.65%
航空类	1.66	0.50%	-	-	0.15	0.06%	-	-
其他类	44.17	13.32%	42.62	14.77%	36.24	15.22%	35.65	11.84%
合计	**331.70**	**100.00%**	**288.54**	**100.00%**	**238.14**	**100.00%**	**301.19**	**100.00%**

公司汽车类和电气类产品是公司营业收入的主要来源，发生的运输费用占比较高，故此处重点分析公司汽车类产品和电气类产品的运输费用与销售收入、销量、发货数量的匹配情况。

①汽车类产品

报告期内，公司汽车类产品运输费用与汽车类产品销售收入、销量和发货数量的匹配情况如下：

单位：万元/万个

项目	内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	运输费金额	172.17	128.7	128.04	206.36
	销售收入	15,270.86	13,874.25	14,042.81	15,027.15
	占比	1.13%	0.93%	0.91%	1.37%
销量	销量	10,959.56	10,672.92	9,791.31	9,836.44

项目	内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	单位运费	0.0157	0.0121	0.0131	0.0210
发货数量	发往异地库暂存的产品数量	10,063.54	9,584.63	8,709.22	10,144.79
	单位运费	0.0171	0.0134	0.0147	0.0203

公司汽车类产品主要通过“上线结算”方式进行结算，即发行人提前将产品运送至异地库暂存，因此运输费用与当期发往异地库暂存的产品数量有关。

A、2018 年度汽车类产品的运输费用占汽车类产品销售收入的比例以及与销量、发货数量的匹配关系较 2017 年度偏低主要系 2018 年 7 月开始，公司客户长城股份、诺博汽车系统有限公司变更运输费结算方式，由公司承担运输费变更为客户自行上门提取货物，导致运输费用有所下降；2018 年由于沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司等东北区域客户销售量下降，公司发往东北的运输费用有所减少。

B、公司 2018 年度和 2019 年度汽车类产品的运输费用占汽车类产品销售收入的比例以及与销量、发货数量的匹配关系波动不大；

C、公司 2020 年度汽车类产品运输费用占汽车类产品销售收入的比例以及与销量、发货数量的匹配关系较前两年相比有所上升，主要原因系当年订单增加和新冠疫情对公司生产交付的及时性产生一定影响，由于交付原因增加当年发货频次，部分客户的运费改由公司承担，导致 2020 年运输费用有所增加。

②电气类产品

报告期内，公司电气类产品运输费用与电气类产品销售收入、销量、发货数量的匹配情况如下：

单位：万个/万个/万套

项目	内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	运输费金额	113.70	117.22	73.71	59.18
	销售收入	7,025.38	6,539.67	5,215.45	3,183.37
	占比	1.62%	1.79%	1.41%	1.86%
销量	销量	1,032.80	847.36	878.82	645.56
	单位运费	0.1101	0.1383	0.0839	0.0917
发货数量	发货数量	1,033.91	892.65	925.94	758.05
	匹配关系	0.1100	0.1313	0.0796	0.0781

公司电气类产品运输费用变动受销售规模、不同结算模式和产品特点的影响，报告期内，公司电气类产品客户中施耐德采用“上线结算”方式进行结算，即公

司提前将产品运送至异地库暂存，运输费用与当期发往异地库暂存的产品数量有关；对除施耐德外的其他电气类产品主要通过客户验收方式进行结算，即公司将产品运送至客户处验收合格后确认收入及结算，运费由公司承担，因此各期运输费变动趋势与销售收入变动趋势一致，均呈上升趋势。

公司电气类产品品种较多，产品形状、大小、单重差异非常大，因各电气类产品销售比重的变化，加之运费受到运输次数、运输距离、运输重量、运输货物体积、是否整车或整箱运输、运输方式、提货方式等因素影响使得各年单位运费波动幅度较大。

（3）报告期内，公司运费与销售区域的匹配情况如下：

报告期内，公司销售以内销为主，公司销售分布情况如下：

区域	区域销售占比			
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华东	41.96%	37.51%	38.70%	36.50%
华北	24.70%	24.27%	20.57%	18.34%
西南	7.29%	9.00%	10.53%	14.31%
西北	4.26%	6.10%	3.05%	1.53%
华南	6.13%	5.84%	4.87%	3.93%
华中	4.72%	5.11%	6.69%	4.81%
东北	3.87%	4.59%	6.86%	12.06%
境外	7.07%	7.58%	8.72%	8.53%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

报告期内，公司运输费用占对应主营业务收入 1.45%、1.11%、1.21%和 1.26%，因不同区域的客户销量变化、产品特点（单件重量与体积不同，单件价格差异大）、产品结构、运输距离、运输频率和运输方式等多种差异导致运输费用占比存在一定波动。

从销售区域分布来看，报告期内公司收入主要集中在华东和华北，且逐年上升。东北地区下滑严重主要系 2018 年开始航天三菱装机量明显减少，销售收入持续下降，同时东北地区距离较远，发货数量的减少导致公司内销运输费用降低，故 2017 年度内销运输费占比为报告期最高。

综上，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；各期运输费用占当期主营业务收入的比重相对稳定，受各类产品销售比重以及销售区域的变化，加之运费受到运输距离、运输重量、运输货物体积、是否整

车或整箱运输、运输方式、提货方式等因素影响各地区运费占销售比重存在不同程度波动的情形，但总体来看波动不大。报告期内运输费变动与收入规模、销量、发货数量及销售区域变化情况较为匹配。

（二）披露发行人销售模式、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，根据公司与客户签订的销售合同约定，一般由公司负责将货物运送到客户指定的仓库，运输费用由公司承担；公司按月与第三方物流公司进行对账、结算运费。同时存在部分客户基于自身管理需要，由其指定的第三方物流公司或自有物流上门自提、公司不承担运输费用的情形。

报告期内，运输费用承担方式发生变化的客户主要有长城汽车和其控制的诺博汽车系统有限公司，其基于自身管理需要，与公司协商一致后于 2018 年 7 月起由原送货上门改为其指定的物流公司上门自提，公司不再承担运输费用。但销售模式未发生变化，仍为“上线结算”。报告期内，两种运输费用承担方式均符合行业交易惯例，一般由双方协商确认，送货上门公司承担运费模式下，交易对价中公司已合理考虑运输成本。

（三）2019 年运输费用增长的原因及合理性

2019 年度发生的运输费用较 2018 年度增加 50.40 万元、增长 21.16%主要是因为电气类产品运输费增加 43.51 万元和其他类产品运输费用增加 6.38 万元所致，具体为：

1、2019 年公司电气类产品收入增长 25.39%，其中新开发的顶扩母线、侧扩母线及堵头等产品实现销售收入，该等产品体积和重量较大，运输公司以重量计价，导致当年电气类产品运输费金额上升较大；

2、2019 年度，公司为保障电气类产品客户及其他类产品客户的供货及时性，针对产品需求紧急的远距离客户增加空运发货频次，运输距离增加及运输方式变化导致运输费用有所增长。

（4）列示主要仓储业务提供商的名称及金额、收费标准，说明报告期内仓储费变动是否与收入规模、中转仓库、发货数量、存货发出商品规模相匹配；进一步分析说明报告期各期仓储费用逐年下降且占收入的比重逐年下降的原因及合理性。

（一）列示主要仓储业务提供商的名称及金额、收费标准，说明报告期内仓储费变动是否与收入规模、中转仓库、发货数量、存货发出商品规模相匹配；

1、报告期内，公司主要仓储业务提供商的基本情况

公司仓储费用支出系公司部分客户采用“中间仓”管理模式所致，为满足客户零库存管理（中间仓模式）和及时交货的需要，公司将产品存放在中间仓以方便客户随时领用，根据与客户的合同约定，大部分中间仓由客户提供，费用由客户承担。

（1）报告期内，公司主要仓储业务提供商的名称及金额如下：

单位：万元

年度	序号	仓储业务提供商名称	金额	占比
2020 年度	1	安徽江汽物流有限公司	8.38	19.27%
	2	陕西普力特物流有限公司	7.55	17.37%
	3	南京众进物流装备科技有限公司	4.86	11.17%
	4	定兴县通利物流有限公司	3.58	8.25%
	5	厦门中远海运物流有限公司	2.92	6.72%
	小计		**27.29**	**62.78%**
2019 年度	1	陕西新西城弹簧科技有限公司	8.40	26.56%
	2	安徽江汽物流有限公司	4.53	14.32%
	3	重庆德宏物流有限责任公司长寿分公司	3.30	10.45%
	4	定兴县通利物流有限公司	3.03	9.58%
	5	厦门中远海运物流有限公司	2.51	7.93%
	小计		**21.77**	**68.84%**
2018 年度	1	陕西新西城弹簧科技有限公司	7.38	16.00%
	2	安徽江汽物流有限公司	5.29	11.47%
	3	定兴县通利物流有限公司	4.35	9.43%
	4	重庆德宏物流有限责任公司长寿分公司	4.11	8.91%
	5	沈阳航天物流有限公司	2.77	6.01%
	小计		**23.90**	**51.82%**
2017 年度	1	沈阳航天物流有限公司	10.80	17.11%
	2	中国航天工业供销东北有限公司沈阳物流分公司	10.11	16.02%
	3	安徽江汽物流有限公司	7.41	11.74%

年度	序号	仓储业务提供商名称	金额	占比
	4	陕西新西城弹簧科技有限公司	7.36	11.66%
	5	定兴县通利物流有限公司	3.65	5.79%
	小计		**39.33**	**62.32%**

（2）报告期内，公司主要仓储业务供应商的收费标准如下：

物流库名称	对应的客户名称	收费标准
陕西新西城弹簧科技有限公司/陕西普力特物流有限公司	西安法士特汽车传动有限公司	以实际提供的物资价值（法士特采购含税价）计算，年供货金额在 1000 万以下（含 1000 万）的按 0.7%计算，年供货金额在 1000 万以上（不含 1000 万）2000 万（不含 2000 万）的按 0.65%计算，年供货金额在 2000 万以上（含 2000 万）的按 0.6%计算；
安徽江汽物流有限公司	安徽江淮汽车集团股份有限公司发动机分公司/安徽康明斯动力有限公司	（1）仓储费：租赁 13 ㎡，单价 21 元/㎡；（2）配送费：盛帮含税销售额的 0.76%；（3）器具租赁费：200 元/月；（4）基本服务费：0 元/月；以上均为含税价，税点 6%。
南京众进物流装备科技有限公司	南京汽车集团有限公司	场地租赁费：面积 12 ㎡，单价 1.1 元/天/㎡，合计 402.3 元/月；操作配送费：0.009 元/件；其他：加班收货/紧急配送 300 元/车，托盘 10 元/个，退换货/试装件 80 元/车；库房仓储以入库数量面积当月开始结算，零件操作费以零件当月出库开始算，上述价格为不含税，税率 6%。
沈阳航天新光集团有限公司	沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司	（1）每年按实际接收数量计算，仓储费不足 1 万元按 1 万元收取（2）超出 1 万元按件计价，入库收费.费用核算为：仓储费=乙方接收数量*每件收费标准（费率）每件收费标准=三菱单件含税价格*0.004
定兴县通利物流有限公司	（1）长城汽车股份有限公司定兴分公司；（2）长城汽车股份有限公司天津哈弗分公司	（1）配送费：每月所开增值税发票*7‰；（2）占地面积：15 元/平方米/月；打膜费：5 元/拖。
重庆德宏物流有限责任公司长寿分公司	重庆小康动力有限公司	租赁面积 14 平方米，仓储费：租赁面积*18 元/平方米（其中 2 元为水电费）；配送费：按每月挂帐含税的金额及开票含税的金额*0.9%收取；每年按当地社平工资的增长进行涨幅，当月收取配送费不足 800 元时，按保底 800 元收取。
绵阳新华内燃机股份有限公司	绵阳新晨动力机械有限公司	受托方按委托方与买方的月交易之含税额的 7‰，向委托方收取卸货、仓储、信息管理等费用。

2、报告期内仓储费变动与收入规模、中转仓库、发货数量、存货发出商品规模的匹配

（1）仓储费变动与收入规模、中转仓库数量匹配关系

报告期内，公司对应中转仓库数量如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中间仓库数量	209	219	207	209
其中：发行人租用中间仓库数量	22	22	20	23

由于公司大部分中间仓由客户提供，公司仅需要承担小部分中间仓的费用，仓储费整体金额较小，与上线结算模式下的收入无直接匹配关系，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
仓储费	43.46	31.61	46.11	63.14
上线结算模式收入	15,270.86	13,874.25	14,042.81	15,027.15
仓储费/上线结算模式收入	0.28%	0.23%	0.33%	0.43%

（2）仓储费变动与发货数量、存货发出商品规模的匹配关系

从公司与主要物流仓储公司签订的仓储费收费标准可以看出，仓储服务收费标准主要分为两大类，一种是根据租赁的固定面积结算仓储费；一种是根据储存的产品数量或价值乘以一定的收费标准结算仓储费，仓储费收费与产品发货数量、存货发出商品规模无直接匹配关系。

（二）进一步分析说明报告期各期仓储费用逐年下降且占收入的比重逐年下降的原因及合理性；

报告期内，公司仓储费用逐年下降且占收入比重逐年下降的原因如下：

①2018 年仓储费相较 2017 年下降的主要原因是客户航天三菱销售量下降，航天三菱对应的仓储供应商为沈阳航天新光集团有限公司，其按接收的产品数量*每件收费标准（费率）收取仓储费，销售量下降导致对应仓储费减少；

②2019 年仓储费相较 2018 年下降的原因主要是，航天三菱、绵阳新晨动力机械有限公司、北汽福田汽车股份有限公司销售量下降，其提供仓储服务均按接收产品的数量或价值结算仓储费，销量下降导致对应仓储费减少；

③2020 年仓储费相较 2019 年有所上升的原因主要如下：A、江淮汽车、安徽康明斯动力有限公司仓储费费率提高，导致仓储费增加；B、2020 年法士特、长城汽车定兴分公司等客户销售额增加，仓储费随之增加。

报告期内，公司中间仓数量基本稳定，公司承担的仓储费用整体较小，仓储费用逐年下降且占收入的比重逐年下降的原因主要系下游客户（如航天三菱、绵

阳新晨等）销量变动所致，符合公司实际情况，具有合理性。

（5）披露中介咨询费的具体业务内容、交易对象及对应金额；存货报废的具体情况，相关报废损失计入管理费用是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）披露中介咨询费的具体业务内容、交易对象及对应金额

1、报告期内，公司中介咨询费明细构成情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新三板中介服务费用	41.49	43.59	56.16	46.70
IPO 中介服务费用	36.88	0.00	0.00	45.00
日常管理中介费用	15.95	18.48	15.41	16.14
其他中介服务费用	137.19	42.37	67.26	117.66
合计	**231.51**	**104.44**	**138.83**	225.50

中介咨询费为公司支付中介机构的咨询服务费，可以分为四类：

（1）新三板中介服务费用

公司是新三板挂牌公司，每年需要支付一定的持续督导、年度审计和法律顾问费给券商、会计师、律师等中介机构。

（2）IPO 中介服务费用2017 年度发生 IPO 中介服务费用主要系公司于 2017 年首次启动 IPO 申报工作，与北京市中伦律师事务所签订《专项法律服务合同》，且当年支付阶段性服务费用；2020 年公司再次启动 IPO 申报工作，公司于当年支付一定费用给提供 IPO 相关服务的机构。（3）日常管理中介费用

主要为公司日常经营活动中发生的法律顾问和质量、环境管理体系认证等长期合作的中介服务费用。

（4）其他中介服务费用

其他服务费用包括人力咨询管理服务、诉讼服务费、环保咨询费、环境影响评价咨询费等。报告期内，公司 2017 年和 2020 年发生的其他中介服务费用较高。2017 年中介咨询费较高的主要原因：公司为完善人力资源管理体系专门聘请中介机构进行人力资源管理体系梳理，为进一步落实绿色生产保护环境而产生环评资询费用；2020 年其他中介服务费用较高主要系厂房搬迁新增环评费用增加 26.24 万元，因商务纠纷发生相关诉讼费用较上年增加 34.11 万元所致。其中诉讼服务费主要为公司追讨货款、主张合同权利发生的诉讼费用，主要包括子公司盛帮双核诉辽宁龙飞电力工程技术有限公司买卖合同纠纷案，2020 年 12 月 2 日终审，

盛帮双核胜诉；子公司贝特尔诉鋐橡工业有限公司买卖合同纠纷案，上诉已受理，待开庭。报告期内，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

2、报告期内，公司中介咨询费的前五大咨询费服务商明细情况

年度	序号	咨询费服务商名称	费用类别	金额	占比
2020 年度	1	众律国际法律事务所	其他中介服务费用	34.11	14.73%
	2	四川中蓉圣泰环境科技有限公司	其他中介服务费用	26.24	11.33%
	3	北京荣大商务有限公司	IPO 中介服务费用	25.09	10.84%
	4	中审众环会计师事务所	新三板中介服务费	17.91	7.74%
	5	国金证券股份有限公司	新三板中介服务费	14.15	6.11%
	合计			**117.50**	**50.75%**
2019 年度	1	中审众环会计师事务所	新三板中介服务费	18.01	17.24%
	2	国金证券股份有限公司	新三板中介服务费	14.15	13.55%
	3	北京市中伦律师事务所	新三板中介服务费	11.43	10.94%
	4	北京市竞天公诚（成都）律师事务所	日常管理中介费用	11.23	10.75%
	5	莱茵技术监督服务（广东）有限公司成都分公司	日常管理中介费用	7.25	6.94%
	合计			**62.07**	**59.43%**
2018 年度	1	中审众环会计师事务所	新三板中介服务费	21.10	15.20%
	2	北京市中伦律师事务所	新三板中介服务费	20.83	15.00%
	3	国金证券股份有限公司	新三板中介服务费	14.23	10.25%
	4	上海德骞人力资源工作室	其他中介服务费用	13.18	9.49%
	5	北京市竞天公诚（成都）律师事务所	日常管理中介费用	8.30	5.98%
	合计			**77.64**	**55.92%**
2017 年度	1	北京市中伦律师事务所	IPO 中介服务费	47.83	20.51%
	2	上海德骞人力资源工作室	其他中介服务费用	25.65	11.00%
	3	金元证券股份有限公司	新三板中介服务费	25.00	10.72%
	4	中审众环会计师事务所	新三板中介服务费	18.87	8.09%
	5	四川和道环境评估有限公司	其他中介服务费用	15.00	6.43%
	合计			**132.35**	**56.74%**

（二）存货报废的具体情况，相关报废损失计入管理费用是否符合《企业会计准则》的规定；

1、报告期内，公司存货报废情况如下：

单位：万元

年度	报废原因	金额	占比

2020 年度	质量瑕疵或毁损无法继续出售	32.13	70.94%
	工艺更新，项目未及时停止导致的报废	13.16	29.06%
	合计	**45.29**	**100.00%**
2019 年度	质量瑕疵或毁损无法继续出售	31.27	100.00%
2018 年度	质量瑕疵或毁损无法继续出售	159.06	83.60%
	工艺更新，项目未及时停止导致的报废	31.20	16.40%
	合计	**190.27**	**100.00%**
2017 年度	质量瑕疵或毁损无法继续出售	9.85	12.51%
	工艺更新，项目未及时停止导致的报废	68.91	87.50%
	合计	**78.75**	**100.00%**

2018 年度存货报废金额较大，主要系本年新产品的质量不稳定，导致质量瑕疵较多，本次报废事项经公司第三届董事会第十五次会议审议通过。

2、相关报废损失计入管理费用是否符合《企业会计准则》的规定

公司报废的存货主要是由于管理不善导致的质量瑕疵或已过保质期、工艺更新，项目未及时停止等原因，相关产品无市场需求或无处置价值，因此在处理时计入“管理费用”。

根据《企业会计准则》指南之会计科目和主要账务处理“1901 待处理财产损溢”科目规定，企业在清查财产过程中查明的毁损类存货，首先，借记“待处理财产损溢”科目，贷记“原材料”科目；其次，按管理权限报经批准后处理时，且无残料，按可收回的保险赔偿或过失人赔偿，借记“其他应收款”科目，差额借记“管理费用”、“营业外支出”等科目，贷记“待处理财产损溢”科目。

综上，公司相关报废损失计入管理费用符合《企业会计准则》的规定。

（6）详细披露研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、及其所对应的研发项目、研发成果情况；进一步披露研发费用波动的原因及合理性；如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况；符合资本化条件的资本化支出资本化的时点和金额是否准确；结合不同研发项目中需要消耗的材料投入情况，补充披露材料投入费大幅波动的原因；模具费相关账务处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（一）详细披露研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、及其所对应的研发项目、研发成果情况；进一步披露研发费用波动的原因及合理性；

1、研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、及其所对应的研发项目、研发成果情况；

（1）研发费用的明细内容

报告期内，研发费用结构较为稳定，公司研发费用按类别列示如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	1,070.50	50.10%	923.81	47.06%	787.53	46.95%	605.68	47.84%
模具费	392.12	18.35%	426.36	21.72%	236.37	14.09%	241.06	19.04%
材料与动力费	287.58	13.46%	217.43	11.08%	121.55	7.25%	104.99	8.29%
折旧与摊销	130.40	6.10%	131.45	6.70%	240.72	14.35%	100.56	7.94%
差旅费	23.42	1.10%	51.71	2.63%	41.62	2.48%	44.51	3.52%
检验检测费	52.48	2.46%	49.82	2.54%	37.4	2.23%	50.21	3.97%
办公费	48.92	2.29%	48.17	2.45%	42.84	2.55%	26.04	2.06%
中介咨询服务费	28.19	1.32%	46.51	2.37%	48.59	2.90%	25.68	2.03%
综合物耗领用	23.15	1.08%	30.84	1.57%	36.69	2.19%	41.89	3.31%
其他	80.00	3.74%	37.04	1.89%	83.94	5.00%	25.42	2.01%
合计	**2,136.76**	**100.00%**	**1,963.15**	**100.00%**	**1,677.26**	**100.00%**	**1,266.03**	**100.00%**

报告期内，公司研发费用主要由职工薪酬、模具费、材料与动力费及折旧与摊销费用构成，分别占研发费用总额的 83.11%、82.64%、86.56%及 88.01%。

（2）研发费用的计算口径、核算方法和会计处理

报告期内，研发费用的计算口径、核算方法和会计处理如下：

计算口径	根据《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企〔2007〕194 号）等规定执行
核算方法	发行人按照研发项目归集研发费用，包括研发及研发辅助人员的职工薪酬，研发活动耗用的模具费、材料与动力费、综合物耗，折旧与摊销、检验检测费、差旅费、中介咨询服务费、办公费、其他等。研发辅助人员的人工按照工时在研发费用与其他成本费用之间进行分配；模具及材料按照研发项目进行领用，直接计入相关项目研发费用；动力及其他费用按照工时进行分配；研发部门的其他费用按照工时在各项目之间进行分配
会计处理	报告期内公司的开发支出不符合企业会计准则的规定的资本化条件，研发费用全部费用化

（3）研发费用所对应的研发项目、研发成果情况

①报告期内研发项目如下表所示：

单位：万元

项目名称	研发投入金额			
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度

项目名称	研发投入金额			
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
静密封件无飞边硫化技术开发	365.71			
某型号直升机发动机（xx 组）系列橡胶密封件研发项目	275.98			
唇口涂覆 PTFE 油封开发	228.49			
气门油封冷流道注射及硫化工序自动化开发	213.78			
35kV/2500A 顶部连接母线开发	206.82			
视觉检测系统研究与开发	183.92			
24kVC 型测试套管开发	183.87			
35kV 系列侧拼母联开发	183.78			
耐疲劳弹性体防尘罩开发	116.46			
无铅柔性核辐射屏蔽材料	44.52			
硅胶基钨系+铋系辐射防护材料研发	33.49			
超高速新型油封研发	28.04	274.48		
核电站用防沾污乳胶手套制备工艺技术研发项目	17.75			
耐高压气门油封研发	17.17	188.16		
某型号直升机系列密封圈研发项目	14.61	240.01		
清洁能源发动机密封圈研发	7.98	417.13		
开关柜塑料元件开发	7.21	166.99		
高转速油封试验台研究与开发	4.89	126.57		
20Kv 肘型电缆插头产品的设计开发	2.18	164.76		
10kV 侧扩型母线连接器的设计开发	0.12	172.32		
PT 连接电缆类产品的设计开发		117.86		
辐射防护机械装置研发		19.37		
核防护项目技术研发		13.53	203.24	
管道屏蔽橡胶件开发		13.20		
O 型圈成型技术研究		12.29	325.10	
橡胶冷却管产品研发		10.24	96.31	
ACM 油封研究与开发		8.48	170.07	
全氟醚橡胶开发及应用		8.22	97.48	35.02
缸盖罩的密封技术研究与开发		5.02	148.44	
新能源车用油封		4.53	176.49	
环保气体绝缘型内锥插拔式终端产品的设计开发			101.74	
智能测温型可分离连接器产品的设计开发			100.14	
10kV-35kV 绝缘保护帽系列产品的设计开发			91.76	
添加单臂碳纳米管橡胶喷涂材料的制备以及在橡胶绝缘制品上的应用			87.60	

项目名称	研发投入金额			
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
10kV 顶部扩展连接母线系列产品的设计开发			68.80	
高性能 PTFE 复合型油封研发			3.46	228.13
油封自动硫化技术研发			3.37	294.80
高性能静态密封圈研究			3.26	333.55
电力设备与电缆 T 形连接接头系列产品开发				134.84
空气管路密封件类产品开发				121.99
高速铁路用内锥插拔式终端系列产品开发				117.69
合计	2,136.76	1,963.15	1,677.26	1,266.03

②研发成果情况

报告期内，公司研发项目成果转化已形成 9 项实用新型专利、3 项外观专利及多项非专利技术。另有 5 项发明专利进入实审阶段、4 项实用新型专利申请已受理。

2、研发费用波动的原因及合理性

报告期内，公司的研发费用分别为 1,266.03 万元、1,677.26 万元、1,963.15 万元和 2,136.76 万元，逐年上升，主要原因如下：

（1）业务发展需要

为实现可持续发展，公司依托在汽车密封领域的技术积累，进一步深入研发汽车密封产品，大力拓展电气类产品、航空类产品、核防护产品等新产品的运用领域，努力完善市场布局。汽车类产品在全球关注环境问题的大背景下，除传统汽车项目外，向新能源技术方面储备延伸；电气类产品主要向电缆附件和母线连接器系列化开发，力求丰富产品品类；核防护产品主要在个人核辐射防护装备和核电站核设施工程防护方面布局；航空类产品主要面向军用飞机及发动机相关密封产品进行深入开发。

2018 年，在全球关注环境问题的背景下，公司在汽车行业布局了《新能源车用油封》项目，并在 2017 年基础上增加了电气产品的研发投入，增设《智能测温型可分离连接器产品的设计开发》、《添加单臂碳纳米管橡胶喷涂材料的制备以及在橡胶绝缘制品上的应用》等研发项目，在可分离连接器智能测温等方面开展了较多的技术研究。

2019 年，在汽车产业由燃油汽车向新能源汽车转变的大形势下，公司加大在

新能源汽车领域的研究，增设了《清洁能源发动机密封圈研发》项目，对清洁能源发动机密封圈进行了深入的研究。同时在电气领域开展了大量的电缆类产品研发，增设了《20kV 肘型电缆插头的设计开发》、《PT 连接电缆类产品的设计开发》等研发项目。航空类产品逐步到客户认可，设立《某型号直升机系列密封圈研发项目》，对该型号直升机相关密封圈进行了研发。与此同时，抓住与中广核研究院有限公司共建“四川省柔性密封与核防护材料工程技术研究中心”的契机，积极的开展核防护产品研发工作，增设了《管道屏蔽橡胶件开发》、《辐射防护机械装置研发》等核防护领域研发项目，在核设施工程防护方面进行了研发布局。

2020 年，公司继续深耕汽车和电气领域，加大航空与核防护领域的开拓力度。在汽车领域，公司设立《静密封件无飞边硫化技术开发》项目，以改进产品工艺，提升产品质量；设立《气门油封冷流道注射及硫化工序自动化开发》项目，以提升生产自动化程度。在电气领域，公司设立《35kV 系列侧拼母联开发》、《35kV/2500A 顶部连接母线开发》等项目，拓展公司在 35kV 电压等级下母线连接器的 2500A 大电流产品。在核防护领域，在自主可控、替代进口的迫切需求下，增设《无铅柔性核辐射屏蔽材料》、《核电站用防沾污乳胶手套制备工艺技术研发》等项目，开展新型防护材料的研制。

公司在汽车、电气、航空、核电等领域加大新产品的开发布局，需要持续进行大量人力资源的投入，以及材料开发费、模具费用、实验设备费用及试验费用等费用的大幅增加，以满足产品开发的进程，保证新产品开发进度。

（2）研发人员变动

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。为开展前述研发项目，公司研发费用归集的人员数量在报告期内也有所上升，分别为 69 人、86 人、86 人和 94 人，导致研发费用中的职工薪酬逐年上升。

（二）如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况；符合资本化条件的资本化支出资本化的时点和金额是否准确；

1、报告期内，公司研究与开发阶段划分方法如下：

研究阶段，是指为获取并理解新的科学或技术知识而进行的独创性的有计划的调查。研究阶段基本上是探索性的，是为进一步开发活动进行资料及相关方面

的准备，已进行的研究活动将来是否会转入开发、开发后是否会形成无形资产等均具有较大的不确定性。

开发阶段，是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。相对于研究阶段而言，开发阶段应当是已完成研究阶段的工作，在很大程度上具备了形成一项新产品或新技术的基本条件。

2、报告期内，公司研发费用金额全部在发生当期直接费用化，未进行资本化处理，不存在开发支出资本化的情况。

（三）结合不同研发项目中需要消耗的材料投入情况，补充披露材料投入费大幅波动的原因；

报告期内，公司研发费用中的材料投入分别为104.99万元、121.55万元、217.43万元和287.58万元，不同研发项目消耗研发材料投入情况如下：

单位：万元

年度	序号	项目名称	金额
2020年度	1	35kV/2500A顶部连接母线开发	55.30
	2	35kV系列侧拼母联开发	49.86
	3	静密封件无飞边硫化技术开发	43.16
	4	24kVC型测试套管开发	42.84
	5	唇口涂覆PTFE油封开发	39.72
	6	气门油封冷流道注射及硫化工序自动化开发	21.86
	7	其他6个项目	34.83
	合计		**287.58**
2019年度	1	20kV肘型电缆插头的设计开发	65.02
	2	清洁能源发动机密封圈研发	56.83
	3	10kV侧扩型母线连接器的设计	41.77
	4	PT连接电缆类产品的设计开发	23.13
	5	其他7个项目	30.68
	合计		**217.43**
2018年度	1	缸盖罩的密封技术研究与开发	25.64
	2	ACM油封研究与开发	21.57
	3	新能源车用油封	16.02
	4	O型圈成型技术研究	13.16
	5	10kV35kV绝缘保护帽系列产品的设计开发	11.57
	6	其他7个项目	33.59
	合计		**121.55**

年度	序号	项目名称	金额
2017 年度	1	油封自动硫化技术研发	39.07
	2	电力设备与电缆 T 形连接接头系列产品开发	17.11
	3	高性能静态密封圈研究	14.09
	4	高性能 PTFE 复合型油封研发	12.04
	5	空气管路密封件类产品开发	10.92
	6	全氟醚橡胶开发及应用	10.61
	7	其他 1 个项目	1.15
	合计		**104.99**

由于每年研发项目不同，每个研发项目研究的内容和目标不同，导致研发所领用的材料和所需数量不同，研发材料的耗用可比性不强。

2018 年研发材料较 2017 年上升 15.77%，主要原因是 2018 年新增 O 型圈成型技术研究、缸盖罩的密封技术、新能源车用油封和 ACM 油封研究与开发等项目，需反复试验，耗用材料较多。

2019 年度较 2018 年度材料投入上升 78.88%，主要原因是 2019 年度公司为适应市场及客户的需求，新增 20kV 肘型电缆插头、10kV 侧扩型母线连接器等多个电气类产品研发项目，并开展清洁能源发动机密封圈研发；前述项目需反复试验，耗用材料较多。

2020 年度较 2019 年度材料投入上升 32.26%，主要原因是：（1）2020 年对气缸盖罩密封圈等静密封产品开展了无飞边技术开发，需材料开发和多次工艺验证，部分产品单件体积较大，耗材较多，材料用量大；（2）为推进公司生产自动化水平，需对油封、气门油封等产品的注射成型工艺进行深入研究，需开展大量的材料开发及工艺试制，材料用量大；（3）开发汽车类新产品品种较往年多，需要的材料相应增加。

2、消耗材料较大项目试验情况如下：

单位：万元

项目年份	项目名称	材料耗费金额	试验情况	相关说明
2020 年度	唇口涂覆 PTFE 油封开发	39.72	1、研发 PTFE 涂层的耐磨性，需涉及多种材料，根据试验结果进行 15 次调试。 2、批量验证 PTFE 涂层喷涂的均匀性、批量验证 PTFE 涂层与产品橡胶体	1、PTFE 涂覆液的性能多次调整，每次需制成产品进行验证。 2、产品工艺验证需耗用橡胶材料、骨架、弹簧和 PTFE 涂覆液等。 3、材料单价高。

项目年份	项目名称	材料耗费金额	试验情况	相关说明
			的粘接牢固度。验证次数达 20 次，每次连续生产 1000 余件产品。	
2020 年度	24kVC 型测试套管开发	42.84	1.研发阶段 2 套模具总验证次数约 10 次，所有配件按照 bom 准备齐全。 2.小批验证阶段共生产约 100 套产品。	该类型产品的单件橡胶用量较大，两种硅橡胶材料用量约 1.6kg，另外还包含连接杆、连接管等金属件和电缆终端等配件，因此在研发阶段，产品验证数量较多时，材料消耗较大。
2020 年度	35kV 系列侧拼母联开发	49.86	1.研发阶段橡胶模具 3 套，外协环氧模具 1 套，验证次数共 18 次，验证模具过程中铜件用量较大。同时对导体通流情况验证时多次进行温升测试和机械测试。 2.小批验证阶段共生产产品约各 150 件。	该类型产品材料主要包含液体绝缘硅橡胶、铜件和环氧套管。其中液体绝缘硅橡胶单价较高，铜件费用较高，环氧套管中包含环氧树脂和铜件，且铜件重量较大。因此整个系列产品随着铜价上涨，材料费用增加较多。
2020 年度	35kV/2500A 顶部连接母线开发	55.30	1.研发阶段共包含 11 套模具，总验证了 42 次。	该类型产品是公司现有顶部母线中电压等级和电流等级都最高的产品，因此产品的橡胶用量和铜件用量都很多，1 件四通总的用胶量为 5kg，由于产品较大，因此在前期验证阶段材料消耗较大。
2020 年度	静密封件无飞边硫化技术开发	43.16	1、研发阶段反复的材料开发需耗费较多材料； 2、试制验证产品品种较多，总次数达 50 余次。	1、材料、工艺开发难度大，研发阶段根据试验结果不断调整材料方案 2、批量验证多种产品的工艺稳定性，试验次数多，耗胶量大。
2019 年度	20kV 肘型电缆插头的设计开发	67.99	研发阶段涉及 18 种具体产品，共验证 41 次	该项目产品属于电缆附件产品，两种结构产品共有 6 种型号，每种型号产品包含三个橡胶部分，因此该项目主要是产品种类多，导致研发时材料消耗较大。
2019 年度	清洁能源发动机密封圈研发	56.83	1、研发阶段根据试验情况调整材料配方，试验多达 15 次。 2、产品性能及工艺验证，试生产 23 次。	1、为满足耐甲醇，材料性能研发阶段不断调整方案，其中包括多种硫化体系氟橡胶。 2、过氧化物硫化体系三元氟橡胶工艺性很差，需不断调整硫化工艺、硫化模具，试验批次多
2019 年度	10kV 侧扩型母线连接器的设计	41.77	研发阶段共验证 9 次，但模腔数多达 32 腔，每次验证材料用量大。	该项目产品包含环氧套管、连接导体和固体硅橡胶，以及喷涂用材料。产品尺寸相对较小，但模具腔数较多，主体共有 32 腔，因此研发阶段验证模具时对橡胶材料消耗较大。

项目年份	项目名称	材料耗费金额	试验情况	相关说明
2018年度	缸盖罩的密封技术研究与开发	25.64	1、进行材料配方开发 26次。 2、产品的工艺验证约 32次。	开发注射用气缸盖罩，不仅要满足产品性能，对材料的工艺性、模具的工艺性等都需要做大量的验证试验。开发过程中材料的工艺性较差，如产品容易缩边，容易焦烧等，调整材料配方、工艺参数次数多

（四）模具费相关账务处理是否符合《企业会计准则》的规定；

1、模具费的具体内容

模具费是公司为满足研发和生产需求对外采购、或自行加工模具等所产生的费用。

（1）模具的类别及特点

公司采购或生产的模具主要分为研发模具、生产模具。研发模具为项目研发和产品开发过程中投入的模具，不同的模具生产的产品数量会有很大的差异，研发过程中产品会试验多次，因此一般会选用模腔较少的模具，在节约成本，缩短加工周期的同时仍然能满足样件及小批量生产的加工要求；生产模具为产品定型后投入的模具，一般根据设备最大限度设置模腔，能满足大批量生产的需求。

（2）模具采购或外协的具体流程

研发模具采购或外协制作；由技术部根据需要提出模具制作申请，负责人审批后交予模具事业部，模具事业部根据模具类型、要求交付周期等，确定采购、外协加工或是自制等制作方式。如为采购或外协加工，需经相关负责人审批，制作完成后进行验收、入库。

2、模具费相关账务处理

公司根据受益原则，分别按以下方法进行会计处理：

（1）首次开模，主要用于开发新品，该模具及相关支出根据项目直接计入研发费用；

（2）对于成熟的产品，需要复制新的模具，在领用的当月一次性计入制造费用，按照工时耗用分摊到产品成本；

（3）如存在计划开模后拟销售给客户的模具，转移至库存商品核算，确认销售收入的同时结转营业成本。

上述处理符合《企业会计准则》的规定。

（7）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、研发费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；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、研发费用率低于同行业可比公司的原因及合理性；

1、公司销售费用率与同行业可比公司比较情况如下：

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	3.57%	5.35%	5.19%	4.59%
朗博科技	2.83%	3.28%	3.71%	3.40%
天普股份	1.62%	2.28%	1.94%	2.41%
天诚股份	4.41%	5.00%	5.07%	4.79%
沃尔核材	10.02%	10.38%	9.43%	8.70%
长缆科技	20.12%	20.54%	20.67%	18.06%
可比公司平均值	**7.10%**	**7.81%**	**7.67%**	**6.99%**
汽车行业平均值	3.11%	3.98%	3.98%	3.80%
电力行业平均值	15.07%	15.46%	15.05%	13.38%
盛帮股份	**5.87%**	**6.24%**	**6.57%**	**7.16%**

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书

（1）报告期内，公司销售费用率低于可比公司的平均水平的原因

受各公司所在地、业务情况、下游客户集中度、销售区域、销售模式、内部管理情况等因素影响，公司与同行业公司的销售费用率存在一定差异。公司业务涵盖多个领域，不同领域的业务模式差异较大，汽车类业务的销售费用率低于电气业务。报告期内公司汽车类产品收入占比远高于电气类产品，因此公司销售费用率与汽车类业务的可比公司更相近。

汽车行业的销售费用率普遍低于电气行业的销售费用率，主要系汽车行业对产品质量、供货能力等要求较高，具有较高的准入门槛，一旦成为客户的合格供应商不会轻易更换，后续客户维护成本较低，此外，报告期内公司与汽车类主要客户合作历史较长，合作关系较为稳定，销售费用率相对较低；电气行业可比公司的客户主要是国家电网、南方电网等大型央企，定期通过招投标的方式确定供

应商，供应商需要持续投入维系客户关系，故销售费用率相对较高。

（2）报告期内，公司的销售费用率高于汽车行业可比公司平均值的原因

①报告期内公司的三包费占比相较于汽车行业可比公司偏高主要系公司商用车销售逐年增加，商用车因使用工况更为恶劣，发生的三包费用支出较乘用车偏高，同行业可比公司销售收入主要为乘用车；招待费占比偏高主要系公司市场开拓力度不断增加所致。

②朗博科技的销售费用率与同行业可比公司相比偏低的主要原因系其运输费占比、三包费用占比偏低；天普股份的销售费用率与同行业可比公司相比偏低的主要原因系运输费、招待费和三包费占比偏低。

（3）报告期内，公司的销售费用率低于电气行业可比公司平均值的原因

报告期内，公司的销售费用率低于电气行业可比公司平均值主要系销售模式差异导致。公司主要为配套销售、直接销售，主要电气类客户为施耐德，双方合作时间较长，后续维护成本较低；沃尔核材采用直销与经销相结合的销售模式，辅以电子商务线上销售；长缆科技销售模式包括直销和经销，直销客户包括国家电网、南方电网有限公司和重点行业客户等。

（4）报告期内，公司销售费用主要包括运输费用、职工薪酬、招待费用及三包费用，上述费用合计占各期销售费用的比例分别为 73.81%、72.58%、80.23%和 83.67%。以下就前述主要费用与同行业可比公司情况进行进一步比较：

①运输费用

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	-	1.15%	1.15%	1.04%
朗博科技	-	0.95%	0.85%	0.84%
天普股份	0.03%	0.76%	0.79%	1.07%
天诚股份	1.03%	1.15%	0.93%	1.04%
沃尔核材	2.63%	2.71%	2.35%	2.73%
长缆科技	2.00%	1.76%	1.58%	1.50%
可比公司平均值	1.42%	**1.41%**	**1.27%**	**1.37%**
盛帮股份	**1.22%**	**1.18%**	**1.08%**	**1.44%**

运输费用与运送次数、运送距离、运送重量或体积、运送方式等多因素相关，因此运输费用各公司不尽相同。

公司运输费用占销售收入的比例略低于同行业公司平均水平，主要系公司产品体积较小，以箱为单位进行发货，可供选择的物流服务供应商较多，成本更低。

电气行业产品相对汽车行业产品体积大、重量重，因此销售费用占比较高。公司的运输费占比与汽车行业可比公司较为接近。

②职工薪酬

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	1.72%	1.99%	1.80%	1.42%
朗博科技	1.10%	1.07%	0.96%	0.85%
天普股份	0.99%	0.98%	0.72%	0.79%
天诚股份	1.83%	1.94%	1.60%	1.52%
沃尔核材	3.29%	3.87%	3.60%	3.30%
长缆科技	3.29%	3.48%	2.74%	2.43%
可比公司平均值	2.04%	**2.22%**	**1.90%**	**1.72%**
盛帮股份	**1.34%**	**1.30%**	**1.49%**	**1.81%**

公司职工薪酬占销售收入的比例略低于同行业公司平均水平，主要系：A、电气行业可比公司的职工薪酬占比偏高，其销售人员中除市场开发人员外，还需要安装及售后服务人员，2020 年末沃尔核材、长缆科技销售人员占全体员工的比例分别为 12.54%、17.72%，明显高于公司销售人员 3.52%的水平；B、公司经营所在地为西南地区，相较于华东及东南沿海地区，人工成本较低。

③招待费用

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	0.24%	0.23%	0.16%	0.15%
朗博科技	1.42%	0.93%	1.42%	1.12%
天普股份	0.04%	0.11%	0.12%	0.11%
天诚股份	0.13%	0.26%	0.26%	0.12%
沃尔核材	0.49%	0.68%	0.51%	0.49%
长缆科技	0.99%	1.10%	0.75%	1.06%
可比公司平均值	0.55%	**0.55%**	**0.54%**	**0.51%**
盛帮股份	**1.02%**	**1.29%**	**1.14%**	**0.85%**

公司招待费用占销售收入的比例略高于同行业平均水平，主要系下列原因共同影响：A、公司重视市场开发，每年新增客户较多，由于公司产品定制化程度较高，需与客户就产品进行反复试制、测试以及研讨；B、公司下游客户主要为整车或发动机制造商，对供应商管理较为严格，现场考察频次相对较高。

④三包费用

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	0.35%	0.41%	0.22%	0.33%

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
朗博科技	0.16%	0.04%	0.17%	0.33%
天普股份	-	-	-	-
天诚股份	1.09%	0.94%	1.30%	0.51%
沃尔核材	-	-	-	-
长缆科技	1.18%	1.06%	1.11%	0.67%
可比公司平均值	0.70%	**0.61%**	**0.70%**	**0.46%**
盛帮股份	**1.33%**	**1.23%**	**1.06%**	**1.19%**

注：上表中中鼎股份取销售费用中的质量费用、朗博科技取销售费用中的质保金、长缆科技取销售费用中的售后服务费。

公司三包费用系根据合同约定及行业惯例，按照汽车类产品销售收入的 1.65%预提，与实际发生的三包支出较为接近。三包费用占销售收入的比例略高于行业平均水平，主要系公司商用车销售逐年增加，商用车因使用工况更为恶劣，发生的三包费用支出较乘用车偏高，同行业可比公司销售收入主要为乘用车。

2、公司管理费用率与可比公司对比情况如下：

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	7.62%	7.38%	7.32%	5.02%
朗博科技	17.75%	18.06%	16.74%	13.33%
天普股份	12.20%	10.34%	8.25%	7.09%
天诚股份	9.73%	11.09%	9.64%	9.94%
沃尔核材	6.70%	7.41%	5.84%	5.25%
长缆科技	7.73%	7.82%	8.83%	8.61%
可比公司平均值	**10.29%**	**10.35%**	**9.43%**	**8.21%**
盛帮股份	**6.50%**	**6.52%**	**8.26%**	**8.32%**

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书

（1）报告期内发行人的管理费用率低于可比公司的平均水平的原因

①公司经营较上市公司规模相对较小、管理层级较少且主营业务突出，管理成本较低；②公司行政管理人员较少，发行人与其子公司和事业部协同行政管理，因此办公成本较低；③公司办公物业集中且精简，相应折旧与摊销、租赁金额较低；④公司地处西南，人工成本偏低；⑤朗博科技管理费用率显著高于其他可比公司，主要原因为朗博科技管理费用中的职工薪酬、折旧与摊销和业务招待费占比都显著偏高。

（2）2019 年度公司管理费用率下降主要原因是公司进一步加强对存货的管理，报废损失大幅减少所致。

（3）报告期内，公司管理费用主要由职工薪酬、折旧与摊销、中介机构费用、招待费用构成，上述费用合计占各期管理费用的比例分别为 83.94%、77.47%、81.96%和 73.24%。以下就前述主要费用与同行业可比公司情况进行进一步比较：

①职工薪酬

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	3.85%	3.81%	3.43%	3.74%
朗博科技	7.81%	8.46%	8.06%	6.64%
天普股份	5.18%	4.55%	2.68%	2.26%
天诚股份	2.93%	3.72%	3.53%	3.23%
沃尔核材	3.27%	3.56%	2.57%	2.30%
长缆科技	4.83%	4.97%	5.33%	4.38%
可比公司平均值	4.65%	**4.85%**	**4.27%**	**3.76%**
盛帮股份	**2.76%**	**3.79%**	**4.36%**	**4.44%**

公司管理费用中职工薪酬占销售收入的比例略低于同行业平均水平主要系公司加强管理，减少管理层级，发行人母公司承担了子公司和事业部的行政管理职能，行政管理人员较少，因此人工成本较低；加之公司所在地较华东及东南沿海地区人工成本低。随着管理的提升、人员的精简，销售规模的逐渐扩大，职工薪酬占销售收入的比例逐年降低。

②折旧与摊销

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	0.79%	0.65%	0.57%	0.48%
朗博科技	3.84%	3.37%	2.48%	2.28%
天普股份	3.22%	2.91%	2.05%	1.67%
天诚股份	1.68%	1.98%	2.12%	1.91%
沃尔核材	0.99%	1.20%	0.78%	0.38%
长缆科技	0.93%	0.87%	1.03%	1.12%
可比公司平均值	1.91%	**1.83%**	**1.51%**	**1.30%**
盛帮股份	**0.86%**	**0.77%**	**0.90%**	**0.99%**

公司管理费用中折旧与摊销费用占销售收入的比例略低于同行业平均水平主要系公司办公物业集中且精简，相应折旧与摊销、租赁金额较低。

③中介机构费用

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	0.61%	0.45%	0.58%	0.00%
朗博科技	0.70%	0.67%	0.58%	0.22%

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
天普股份	0.95%	0.47%	0.34%	0.04%
天诚股份	1.65%	1.28%	1.38%	1.83%
沃尔核材	0.49%	0.68%	0.77%	0.67%
长缆科技	-	0.00%	0.00%	0.00%
可比公司平均值	0.88%	**0.59%**	**0.61%**	**0.46%**
盛帮股份	**0.85%**	**0.43%**	**0.63%**	**1.08%**

公司管理费用中中介机构费用占销售收入的比例与同行业平均水平较为接近。中介机构费用具有一定偶发性质，2017 年度和 2020 年度占比较高的主要原因系公司分别于 2017 年和 2020 年启动 IPO 工作，有一定的费用发生，具体参见本回复“22（5）披露中介咨询费的具体业务内容、交易对象及对应金额.....”

④业务招待费用

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	0.05%	0.05%	0.04%	0.09%
朗博科技	1.01%	0.60%	0.54%	0.32%
天普股份	1.12%	0.42%	0.35%	0.33%
天诚股份	0.38%	0.50%	0.39%	0.27%
沃尔核材	-	-	-	-
长缆科技	0.54%	0.48%	0.63%	0.97%
可比公司平均值	0.62%	**0.41%**	**0.39%**	**0.40%**
盛帮股份	**0.29%**	**0.36%**	**0.51%**	**0.47%**

公司管理费用中业务招待费用占销售收入的比例与同行业平均水平较为接近。公司加强对管理部门招待费用的控制，随着销售的收入的增长，比例逐渐降低。

3、公司研发费用率与可比公司对比情况如下：

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	4.38%	4.87%	4.45%	3.87%
朗博科技	5.22%	5.38%	5.05%	4.53%
天普股份	7.23%	5.17%	3.56%	4.31%
天诚股份	6.53%	8.49%	6.63%	5.18%
沃尔核材	6.22%	5.73%	5.55%	5.25%
长缆科技	6.52%	6.17%	5.74%	5.35%
可比公司平均值	**6.09%**	**5.97%**	**5.16%**	**4.75%**
盛帮股份	**7.86%**	**8.04%**	**7.64%**	**6.06%**

数据来源：可比公司定期报告、招股说明书

报告期内，公司研发费用率高于同行业平均值的主要原因如下：

（1）公司一直将提高技术研发能力作为提升公司核心竞争力的关键，基于橡胶材料研发及应用的改性制品种类繁多、应用领域广泛、产品性能差异较大的特点，公司需要在关键技术、材料配方等方面进行持续的研发投入，以满足客户对产品的多样化需求，确保公司核心技术与产品的市场竞争力；

（2）公司业务及产品线涉及多个行业及领域，包括汽车、电气、航空及核电等，这些行业对产品质量及技术要求较高，因此公司不仅在汽车类产品领域需持续投入研发资源，同时需要在电气、航空、核电等领域投入大量的研发成本；

（3）中鼎股份、沃尔核材和长缆科技的经营规模较大，营业收入和资产规模均远大于公司，而天诚股份和公司的规模相对较小，处于成长期，加上公司产品技术更新换代较快，应用领域不断拓展，需要投入较大比例的研发费用进行技术储备。

（4）报告期内，公司研发费用主要由职工薪酬、模具费、材料与动力费及折旧与摊销费用构成，上述费用合计占各期研发费用的比例分别为 83.12%、82.65%、86.55%和 88.01%。以下就前述主要费用与同行业可比公司情况进行进一步比较：

①职工薪酬

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	2.86%	2.95%	2.86%	2.15%
朗博科技	2.63%	2.94%	2.59%	2.02%
天普股份	3.49%	2.57%	1.73%	1.74%
天诚股份	3.84%	3.94%	2.66%	1.81%
沃尔核材	3.06%	2.59%	2.51%	2.29%
长缆科技	2.32%	1.73%	1.26%	1.01%
可比公司平均值	3.03%	**2.79%**	**2.27%**	**1.84%**
盛帮股份	**3.94%**	**3.78%**	**3.59%**	**2.90%**

公司研发费用中的职工薪酬占销售收入的比例高于同行业，主要系公司高度重视研发、持续加大研发投入所致，同时公司涉及汽车、电力、航空、核防护等多个领域，各领域的均需要配置专业化的研发人员。报告期内公司研发人员逐年增加，分别为 69 人、86 人、86 人、94 人；同时公司为吸引人材，为研发人员提供了更有市场竞争力的薪酬，报告期内公司研发人员平均工资分别为 7,315.00 元/月、7,631.10 元/月、8,951.69 元/月、9,490.21 元/月，呈逐年上升趋势。研发人员

和平均工资的增长导致研发费用中的职工薪酬逐年上升，加之公司生产销售规模较小，因此职工薪酬占销售收入的比例逐年上升。

②模具、材料与动力费

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	0.64%	0.68%	0.48%	0.44%
朗博科技	1.59%	1.62%	1.77%	1.86%
天普股份	2.81%	1.92%	1.38%	1.99%
天诚股份	1.28%	2.69%	2.69%	2.17%
沃尔核材	1.65%	1.18%	1.04%	0.68%
长缆科技	2.09%	2.47%	2.51%	2.05%
可比公司平均值	1.68%	**1.76%**	**1.65%**	**1.53%**
盛帮股份	**2.50%**	**2.64%**	**1.63%**	**1.66%**

注：可比公司中，研发费用构成中未单独披露模具费，故将模具费与材料与动力费合并比较。

公司研发费用中的模具、材料与动力费占销售收入的比例高于同行业，主要系公司高度重视研发，持续加大研发投入。同时业务版块及产品类型较多，需要投入更多的模具和材料进行研发。加之公司生产销售规模较小，因此模具、材料与动力费占销售收入的比例逐年上升。

③折旧与摊销费用

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中鼎股份	0.51%	0.57%	0.21%	0.22%
朗博科技	0.99%	0.82%	0.69%	0.64%
天普股份	0.54%	0.45%	0.26%	0.27%
天诚股份	0.96%	1.16%	0.97%	0.94%
沃尔核材	0.95%	1.05%	1.13%	1.35%
长缆科技	0.42%	0.47%	0.58%	0.66%
可比公司平均值	0.73%	**0.75%**	**0.64%**	**0.68%**
盛帮股份	**0.48%**	**0.54%**	**1.10%**	**0.48%**

公司研发费用中的折旧与摊销费用占销售收入的比例低于同行业可比公司平均水平，主要系与同行业可比公司相比，公司生产销售规模较小，尚无大额投入使用的研发专用大型设备，折旧费用相对较少。2018 年公司研发费用中的折旧与摊销费用占比较高，主要系一次性摊销中广核研究院有限公司的新型中子防护材料研究项目技术支持费用 122.64 万元，偶发的摊销费用增加所致，剔除该项偶发的摊销费用后，2018 年研发费用中的折旧与摊销费用占销售收入的比例为

0.54%，与报告期其他年度不存在显著差异。

（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。

公司期间费用主要包括职工薪酬、折旧与摊销、业务招待费、三包费、运输费、材料与动力费、办公通讯、中介费、模具费等。具体归集情况如下：

1、期间费用归集情况

（1）公司根据部门归集相应的职工薪酬费用，销售部门人员成本计入销售费用，行政人事、供应中心、财务中心、总经办、董事会办公室等部门人员成本计入管理费用，研发中心、检测中心、工艺设计组等部门人员成本计入研发费用。

（2）折旧与摊销按照设备使用的职能部门归集。

（3）业务招待费、办公通讯等其他费用按照报销人及费用所归属的职能部门归集。

2、是否存在漏记或者跨期确认的情形和关联方或前关联方为发行人承担费用的情况

公司按月根据部门归集人员工资、五险一金、年终奖金、按月计提相关部门资产的折旧费用、按月结算公司运输费、水电费等固定项目费用；同时公司建立了完善的费用报销管理制度，报告期内，公司依据《财务管理制度》和《单据报销管理规定》进行费用报销审批，按照费用发生期间列支当期费用，不存在漏记费用的情形；在公司具体经营管理过程中，针对少数因年底未能及时报销的费用，公司在年末进行充分暂估，不存在费用跨期确认的情形。

公司根据其自身经营管理需要发生相关期间费用，期间费用率水平合理，销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司具有合理性。公司严格按照《企业会计准则》的相关要求对期间费用进行确认和计量，报告期内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况

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、关于问题（1）的核查程序

（1）访谈行政人事部门负责薪酬的人员，检查发行人薪酬内部控制文件，

评估执行有效性；

（2）取得人员名册、劳务合同、工资表、工资汇总表，并分析人员划分是否准确，分析薪酬变动的原因；

（3）检查工资发放记录与计提数据是否一致；获取奖金发放的银行回单，与奖金计提数据核对是否一致；

（4）检查报告期内社保、公积金缴纳情况，实地走访其所在地社会保障部门和住房公积金管理中心等单位，分析报告期各期缴纳人数、缴存比例及缴纳金额是否符合国家和地方劳动保障法律法规的有关规定；

（5）分析报告期内各期董事、监事及高级管理人员薪酬变动情况；

（6）计算人均工资薪酬，根据级别、入职时间、岗位职责等分析其合理性，与同地区、同行业上市公司平均工资水平进行对比分析。

2、关于问题（2）的核查程序

（1）访谈质量部负责人，了解三包费的具体内容、处理方式以及双方谈判认定过程；访谈财务负责人，了解三包费的确定依据及会计处理方式；访谈销售部负责人，了解质保合同关于三包费的约定情况以及与发生三包费客户的后续合作及销售情况；

（2）检查汽车类产品主要销售合同，查看质量保证及退换货相关约定；获取三包费的明细账，将报告期内三包费的计提与实际发生额进行比较，分析计提是否充分；将三包费的计提情况与同行业上市公司进行比较，判断三包费的计提是与同行业一致；

（3）复核三包费计提的金额，检查预计负债计提及余额的匹配。

3、关于问题（3）的核查程序

（1）访谈销售部负责人，了解报告期与各客户运费结算方式及了解运费价格波动情况；

（2）结合收入变动及各区域销售情况，分析运输费变动的合理性；

（3）检查主要运输合同，将报告期内运输台账与运输费用明细账进行比较；

（4）检查运输费的计提、支付凭证，检查期后运输费用的列支情况，关注是否存在少计或跨期进行费用列支的情况。

4、关于问题（4）的核查程序

（1）访谈销售部负责人，了解报告期与各客户仓储费结算方式及了解仓储费价格波动情况；

（2）检查主要仓储合同，结合客户收入变动及中间仓仓储情况，分析仓储费变动的合理性；

（3）检查仓储费的计提、支付凭证，检查期后仓储费用的列支情况，关注是否存在少计或跨期进行费用列支的情况。

5、关于问题（5）的核查程序

（1）访谈财务部负责人，了解报告期主要中介费用的构成和结算方式；访谈财务部负责人、仓库管理负责人、销售负责人存货报废的原因；

（2）检查主要中介咨询费合同，检查合同金额和入账金额是否一致，记账期间是否与约定期间相匹配；

（3）检查中介费的计提、支付凭证，检查期后中介费用的列支情况，关注是否存在少计或跨期进行费用列支的情况。

（4）检查存货报废的具体明细表，检查相关报废手续是否合规，复核相关报废损失处理是否符合《企业会计准则》的规定。

6、关于问题（6）的核查程序

（1）访谈研发部、财务负责人，了解研发项目全过程、各期研发项目的相关情况以及研发费用归集核算的方法；

（2）获取研发费用辅助台账，抽取样本检查研发费用归集明细及相关的支持性文件，检查研发费用与生产成本及其他费用划分是否准确；

（3）检查是否存在研发费用资本化的情况；

（4）分析计入研发费用中的人工费、模具费、材料费、折旧与摊销等费用的合理性；

（5）结合不同研发项目及研发进度，分析消耗材料的合理性；检查模具费相关账务处理是否符合《企业会计准则》的规定。

7、关于问题（7）的核查程序

（1）访谈财务负责人，了解相关费用报销流程及控制制度，检查相关制度执行的有效性；

（2）将公司的销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业上市公司相比，分析差异是否合理；

（3）取得发行人管理层关于关联交易的声明，根据关联方清单检查关联交易情况；

（4）获取公司实际控制人、董事、监事与高级管理人员的银行流水，对大额银行流水逐笔核查；同时，查阅公司采购合同，对照财务结算情况，函证供应商，以检查是否存在关联方垫付成本费用的情形；

（5）分析性期间费用波动的合理性，对主要明细项目金额波动进行分析，检查变动是否与相关业务数据相匹配；

（6）检查期间费用的支付凭证，检查期后相关费用的列支情况，关注是否存在少计或跨期进行费用列支的情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，管理人员、销售人员、研发人员的薪酬变动原因合理，不存在异常；各类职工薪酬占费用的比例与同行业可比公司相比存在一定波动，差异原因具备合理性，不存在显著差异；公司当期已计提但尚未发放的奖金均在次年足额发放，不存在补提往期奖金或冲减已计提奖金的情况，不存在故意压低或虚增当期职工薪酬的情形，公司的职工薪酬金额计提充分、准确；研发人员划分的依据充分、准确，人员的内部管理制度完善、有效，研发人员薪酬的归集及核算准确，不存在虚增研发人员或不当归集研发人员的情况；

2、报告期内，汽车类产品未出现重大质量问题，三包费计提比例充足，与同行业可比公司基本一致；各期三包费的计提额、发生额及预计负债余额的信息准确；

3、报告期，运输费变动与报告期发货数量或销售数量、销售区域相匹配；运输费用承担方式符合行业惯例，有个别客户承担方式发生变化；运输费 2019 年大幅增长是由于公司原因额外承担了由客户承担的运输费用；

4、报告期内仓储费变动与相关业务数据相匹配，不存在少计期间费用和跨期费用列支的情况；仓储费用逐年下降且占收入的比重逐年下降的原因是由于跟客户约定的仓储费承担发生变化所致；

5、报告期内，中介咨询费会计处理正确，不存在少计期间费用和跨期列支费用的情况。由管理不善造成的存货报废损失计入管理费用符合《企业会计准则》的规定；

6、发行人能够合理划分研究与开发阶段，报告期内不存在开发支出资本化的情况；发行人研发支出的核算体系健全、能够准确地划分和核算各项研发支出，研发费用明细内容列示清晰准确合理；发行人材料费主要受研发投入规模、研发项目进度的影响，材料费波动原因合理；与研发相关的模具费计入研发费用的账务处理符合《企业会计准则》的规定；

7、发行人报告期销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业上市公司相比虽有差异，但符合发行人情况，具有合理性。公司期间费用归集准确，不存在漏记或者跨期确认的情形，不存在关联方或前关联方为发行人承担费用的情况。

23. 关于现金分红

申报材料显示，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 8 月，发行人现金分红金额分别为 1,282.38 万元、0 万元、1,329.97 万元和 2,999.22 万元。

请发行人：

（1）进一步说明发行人主要股东收到大额分红款项后，相关款项用途和流向。

（2）结合上市前后公司章程关于分红政策的约定情况，说明上市后发行人现金分红政策是否与上市前存在较大差异，现金分红实际执行情况是否与分红政策一致，是否有利于保护投资者利益。结合未来资金使用安排说明发行人未来是否存在分红不可持续的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并且：

（1）说明针对报告期内发行人大额分红的原因及分红款项用途和流向的核查过程、依据和结论，是否存在利益输送情形，并说明判断依据。

（2）说明是否已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人相关银行账户资金流水进行核查，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）进一步说明发行人主要股东收到大额分红款项后，相关款项用途和流向。

报告期内，发行人共进行过 3 次现金分红，具体情况如下：

项目	审批信息	分红决议时间	审批信息	分红总金额（万元，含税）	股利支付时间	每 10 股派现数（元，含税）
2016 年度利润分配	2016 年年度股东大会	2017.5.16	2016 年年度股东大会	1,282.38	2017.6.19	3.35
2018 年度利润分配	2018 年年度股东大会	2019.5.16	2018 年年度股东大会	1,329.97	2019.6.6	3.50
2020 年半年度利润分配	2020 年第三次临时股东大会	2020.9.15	2020 年第三次临时股东大会	2,999.22	2020.9.29	7.77

（一）实际控制人分红款项用途和流向

发行人实际控制人系赖喜隆、赖凯父子，其取得的现金分红明细及其主要资金流向和用途如下：

单位：万元

股东	公司任职	股利支付时间	分红金额	资金主要流向、用途	支出金额	分红款支出截止日
赖喜隆	董事长	2017.6.19	653.25	购买股票	400.00	2017.9.30
				家庭开支	134.34	
				向绿岛（四川）食品有限公司提供借款	130.00	
		2019.6.6	683.2	向四川德高德矿业有限责任公司还款	1,000.00	2019.7.12
		2020.9.29	1,521.44	购买股票	2,150.00	2020.10.14
赖凯	董事兼总经理	2017.6.19	303.85	亲友借款	226.80	2017.11.16
				成都斯美瑞教育咨询有限公司投资款	64.35	
				家庭开支	46.20	
				日常生活消费	21.24	
		2019.6.6	317.45	家庭开支	240.00	2020.1.24
				日常生活消费	72.45	
				朋友借款	12.22	
				购买保险	11.82	
		2020.9.29	705.59	离婚现金分割款	500.00	2021.3.21
				家庭开支	50.00	
				离婚律师费	15.00	
				日常生活消费	13.98	
				中信银行账户余额	133.23	

由上表可知，公司实际控制人赖喜隆、赖凯的现金分红主要用于向亲友转账、因被投资企业及个人资金周转需要向被投资企业提供借款及偿还借款、履约结算等，用途合理。

（二）其他主要股东分红款项用途和流向

发行人除实际控制人外，董事、监事、高级管理人员及持股 5%以上股东取得的现金分红明细及其主要资金流向和用途如下：

单位：万元

序号	股东	公司任职	分红金额			主要用途
			2016 年度利润分配	2018 年度利润分配	2020 年半年度利润分配	

序号	股东	公司任职	分红金额			主要用途
			2016 年度利润分配	2018 年度利润分配	2020 年半年度利润分配	
1	可道茂华	曾是公司持股 5%以上的股东	67.00	70.00	155.40	按合伙人出资份额分配
2	范德波	董事兼副总经理	20.10	21.00	46.62	家庭及个人日常消费
3	黄丽	财务总监兼董秘	8.04	8.40	15.00	家庭及个人日常消费
4	余全胜	监事	2.68	2.80	6.22	家庭及个人日常消费
5	邹兴平	监事	2.14	2.24	4.97	家庭及个人日常消费
6	付强	董事兼副总经理	2.01	19.60	43.51	家庭及个人日常消费
7	胡基林	监事会主席	1.01	1.05	2.33	家庭及个人日常消费
8	葛永会	曾任公司董事，于 2017 年 10 月 31 日辞职	35.18	36.75	81.59	家庭及个人日常消费

报告期内担任公司董监高的自然人股东取得的现金分红主要用于家庭及个人日常生活消费，不存在重大异常。持股 5%以上的股东可道茂华取得的现金分红按出资份额分配给其合伙人，公司进行前述三次分红时可道茂华的合伙人为徐劲松、张凯桦，不存在重大异常。

（2）结合上市前后公司章程关于分红政策的约定情况，说明上市后发行人现金分红政策是否与上市前存在较大差异，现金分红实际执行情况是否与分红政策一致，是否有利于保护投资者利益。结合未来资金使用安排说明发行人未来是否存在分红不可持续的风险。

（一）上市前后公司关于分红政策的相关约定

公司上市前的利润分配政策遵照《公司章程》和《成都盛帮密封件股份有限公司利润分配管理制度》执行，上市后的利润分配政策根据《公司章程（草案）》和《成都盛帮密封件股份有限公司上市后三年内股东分红回报规划》约定制订，本次上市前后的股利分配政策的对比情况如下：

内容	上市前利润分配政策	上市后利润分配政策	差异
利润分配原则	公司股利分配方案应从公司盈利情况和战略发展的实际需要出发，兼顾股东的即期利益和长远利益，应保持持续、稳定的利润分配政策，注重对投资者稳定、合理的回报，但公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。	1、公司实行连续、稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展。 2、公司可以采取现金或股票等方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。 3、公司优先采用现金分红的利润分配方式。公司具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利	增加了利润分配形式原则、优先采用现金分红的利润分配方式原则、决策充分考虑独立董事

内容	上市前利润分配政策	上市后利润分配政策	差异
		润分配。 4、公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事和公众投资者的意见。	和公众投资者意见原则
利润分配形式	公司采用现金、股票或者现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式分配利润。	公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配股利，并优先采用现金分红的方式。	分配形式类型无实质性差异，明确优先采用现金分红的方式
利润分配间隔	公司在经营情况良好，董事会认为发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以提出股票股利分配预案并交由股东大会审议通过。	公司董事会可以根据公司当期的盈利规模、现金流状况、发展阶段及资金需求状况，提议公司进行中期利润分配。	无实质差异
利润分配顺序	1、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。 2、公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。 3、公司从税后提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。 4、公司弥补亏损和提取公积金、任意盈余公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但《公司章程》规定不按持股比例分配的除外。股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。 5、公司持有的本公司股份不参与分配利润。	1、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。 2、 公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。 3、公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。 4、公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。 5、股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。 6、公司持有的本公司股份不参与分配利润。	无差异
利润分配的条件	1、公司现金分红的条件：公司在当年盈利、累计未分配利润为正，且不存在影响利润分配的重大投资计划或重大现金支出事项的情况下， 可以采取现金方式分配股利。公司是否进行现金方式分配利润以及每次以现金方式分配的利润占母公司可分配利润的比例须由公司股东大会审议通过。 2、公司发放股票股利的条件：公司在经营情况良好，董事会认为发	1、现金分红的具体条件 （1）公司当年实现盈利、且弥补以前年度亏损和依法提取公积金后，累计未分配利润为正值； （2）审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告； （3）未来十二个月内无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，或在考虑实施前述重大投资计划或重大现金支出以及该年度现金分红的前提下公司正常生产经营的资金需求仍能够得到满足。 上述重大投资计划或重大资金支出指以下情形之一：	明确了现金分红条件中重大投资计划或重大资金支出的具体情形，股票股利分配条件无差异

内容	上市前利润分配政策	上市后利润分配政策	差异
	放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以提出股票股利分配预案并交由股东大会审议通过。	①公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，或超过 5,000 万元； ②公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%。 2、股票股利分配条件 公司在经营情况良好，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足上述现金分红的条件下，提出股票股利分配预案。	
利润分配的比例	公司是否进行现金方式分配利润以及每次以现金方式分配的利润占母公司可分配利润的比例须由公司股东大会审议通过。	每连续三年以现金方式累计分配的利润不少于连续三年实现的年均可分配利润的百分之三十。在满足现金分红具体条件的前提下，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10%。 公司董事会应综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策： （1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%； （2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%； （3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%； （4）公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。	增加了差异化的现金分红政策，明确了在现金分红条件下的最低比例。
利润分配方案审议程序	公司董事会根据盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟定利润分配预案，并对其合理性进行充分讨论，利润分配预案经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议。股东大会审议利润分配方案时，公司应当通过各种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时回复中小股东关心的问题。	1、公司利润分配预案由董事会提出，但需事先征求独立董事和监事会的意见，独立董事应对利润分配预案发表独立意见，监事会应对利润分配预案提出审核意见。利润分配预案经 1/2 以上独立董事及监事会审核同意，并经董事会审议通过后提请股东大会审议。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、外部监事和公众投资者的意见。 2、公司因特殊情况而不进行现金分红时，董事会就不进行现金分红的具体原因、公司留存收益的确切用途及预计投资收益等事项进行专项说明，经独立董事发表意见后提交股东大会审议，并在公司指定媒体上予以披露。	增加了利润分配预案需经 1/2 以上独立董事及监事会审核同意条款、公司因特殊情况而不进行现金分红时应履行的审议披露程序条款
利润分配政策调整变更	公司根据行业监管政策、自身经营情况、投资规划和长期发展的需要，或者根据外部经营环境发生重大变化而确需调整利润分配政策的，调整后的利润分配政策不得违	如遇到战争、自然灾害等不可抗力，或者公司生产经营情况、投资规划、长期发展的需要或因外部经营环境、自身经营状况发生较大变化，或者有权部门下发利润分配相关新规定的情况，需要调整利润分配政策的，董事会应以股东权益保护	明确了决策程序，利润分配政策调整须经出席股东大会股

内容	上市前利润分配政策	上市后利润分配政策	差异
	反中国证监会和全国中小企业股份转让系统的有关规定以及其他法律法规。对《公司章程》规定的利润分配政策进行调整或变更，需经董事会审议通过后提交股东大会审议通过。	为出发点拟定利润分配调整政策，并在议案中详细论证和说明原因，独立董事、监事会应当对此发表审核意见。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。 调整利润分配政策的议案须经出席股东大会股东所持表决权 2/3 以上通过，公司应通过提供网络投票等方式为社会公众股东参加股东大会提供便利。	东所持表决权 2/3 以上通过

本次发行后的股利分配政策与发行前的差异主要体现为明确了利润分配具体原则、利润分配条件以及在现金分红条件下的最低比例、利润分配方案审议程序，发行前后股利分配政策无显著差异。

发行后股利分配政策更加明晰，具体约定符合《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》的相关规定，有利于保护投资者利益。

（二）现金分红实际执行情况与分红政策一致，有利于保护投资者利益

报告期内，在保证公司日常经营发展所需、符合公司当时股利分配政策的前提下，公司于 2017 年 6 月、2019 年 6 月和 2020 年 9 月分别发放现金股利 1,282.38 万元、1,329.97 万元和 2,999.22 万元，上述分配方案均经过公司董事会、股东大会审议通过，符合公司上市前所适用的《公司章程》，未违反公司分红政策，不存在损害投资者利益的情形。

2020 年 11 月 2 日，公司 2020 年第四次临时股东大会审议通过《公司章程（草案）》、《关于成都盛帮密封件股份有限公司上市后三年股东分红回报规划的议案》，明确了公司上市后的股利分配政策，包括利润分配的原则、利润分配的形式、利润分配顺序、利润分配条件和比例、利润分配方案审议程序和利润分配政策调整变更调等，有利于保护投资者的利益。

（三）发行人未来不存在分红不可持续的风险

公司未来资金主要计划用于募集资金项目的建设实施和公司的日常生产经营活动，在募集资金到位前，公司使用自有资金启动募投项目进行前期建设，待本次发行募集资金到位后，公司将加快募集资金运用项目的建设进度，力争项目早日投产、早日实现经济效益。未来随着公司业务增长和业绩提升，募集资金投资项目的建设完成以及资本结构进一步优化，资金使用效率提高，公司财务状况将持续向好。

此外，公司资产负债率一直保持较低水平，现金流良好。在持续分红的情况下，2017-2020 年度各期末公司资产负债率（母公司）分别为 32.51%、24.13%、25.39%和 18.42%，处于较低水平，财务状况稳健。同时，公司主营业务保持了较好的现金流，2017-2020 年度公司经营活动产生的现金流量净额分别为 2,912.72 万元、2,293.38 万元、2,531.19 万元和 5,120.41 万元，主营业务的“自我造血”功能较强。

综上，公司未来不存在分红不可持续的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并且：

（1）说明针对报告期内发行人大额分红的原因及分红款项用途和流向的核查过程、依据和结论，是否存在利益输送情形，并说明判断依据。

（一）核查过程和依据

1、向发行人管理层了解公司于 2017 年 6 月、2019 年 6 月和 2020 年 9 月实施现金分红原因，查阅发行人的审计报告，取得并查阅发行人历次分红的凭证及股转系统下发的收据、到账通知、分派结果反馈等文件；

2、针对大额分红款项的用途和流向，访谈担任发行人董监高的自然人股东和曾经担任发行人董事的股东葛永会、持股 5%以上的股东可道茂华，查阅该等股东分红款的银行流水，分析分红款用途的合理性；

3、查阅发行人《公司章程》、《成都盛帮密封件股份有限公司利润分配管理制度》、《公司章程（草案）》、《成都盛帮密封件股份有限公司上市后三年内股东分红回报规划》、股东大会会议、权益分派实施公告等文件；判断上市后发行人现金分红政策是否与上市前存在较大差异，现金分红实际执行情况是否与分红政策一致，是否有利于保护投资者利益，未来是否存在分红不可持续的风险。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、中国证监会、深圳证券交易所先后出台了《关于鼓励上市公司兼并重组、现金分红及回购股份的通知》、《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等一系列政策鼓励上市公司现金分红。公司作为新三板挂牌公司，拥有较强的社会责任感，为积极相应政府号召并切实保障广大投资者的权益，公司按照现行的利润分配制度对投资者进行分红回报。报告期内公司盈利能力良好，为回报股东支持并与全体股东共享公司经营成果，发行人根据利润分配制度的相关约定，向

全体股东进行现金分红。发行人在依法缴纳所得税，提取法定公积金、任意盈余公积金之后，在确保公司营运与发展所需资金的情况下，适度进行分红，现金分红行为和公司盈利水平相匹配，历次现金分红金额占当年归属于母公司股东的净利润比例较低，未超过当年归属于母公司股东的净利润，现金分红具有必要性及合理性；

2、2017 年 6 月、2019 年 6 月和 2020 年 9 月公司实施大额现金分红主要是公司综合自身盈利能力、实际经营情况、回报股东支持并与全体股东共享公司经营成果等方面综合考虑后进行的正常股利分配，均履行了董事会、股东大会的审议程序，不存在利益输送情形；

3、本次发行后股利分配政策与发行前的差异主要体现在明确了利润分配具体原则、利润分配条件以及在现金分红条件下的最低比例、利润分配方案审议程序，发行前后股利分配政策无显著差异；发行人现金分红实际执行情况与分红政策一致，发行人上市后利润分配政策及利润分配安排有利于保护投资者利益；发行人上市后不存在分红不可持续的风险。

（2）说明是否已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人相关银行账户资金流水进行核查，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

（一）说明是否已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人相关银行账户资金流水进行核查；

针对《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，申报会计师履行了如下核查程序：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人制定了《关联交易管理制度》、《对外投资管理办法》、《对外担保管理制度》、《募集资金管理办法》、《信息披露管理制度》和《内幕信息及知情人登记管理制度》等规章制度，发行人根据上述制度的要求，确定资金授权审批权限，以确保资金授权批准方式、权限、程序、责任和相关控制措施符合相关规定。

中审众环于2021年3月5日出具《内部控制鉴证报告》（众环审字[2021]1700003号）对于公司内部控制制度的结论性评价意见为：公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2020年12月31日在所有重大方面保持了与财务报告相关的有效的内部控制。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

申报会计师取得发行人已开立银行账户清单、进行银行函证，将获取的已开立账户清单与发行人财务账面的银行账户进行核对，并对报告期内大额资金往来的明细进行银行流水与发行人财务明细账的双向核对，核查资金流水是否均已入账。

经核查，报告期内，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

申报会计师抽取发行人报告期内大额资金流水进行逐笔核查，分析是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配。

经核查，报告期内，发行人大额经营活动资金流入主要来源于发行人收到的销售货款等款项，资金流出主要用于支付供应商采购款项、职工薪酬、税费等，发行人经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配。发行人大额资金往来不存在重大异常，亦不存在与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

申报会计师抽取发行人报告期大额资金流水进行逐笔核查，核查发行人与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来，并取得相关资金用途说明或证明资料。同时，查阅发行人实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键财务人员的个人卡银行资金流水，核查交易对方是否为发行人（日常薪资、奖金等除外），关注其是否存在与发行人之间的异常大额资金往来。

经核查，报告期内，除正常工资薪金、报销等资金往来外，发行人与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

申报会计师查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；并抽取发行人各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，报告期内发行人存在支取现金用于发放年终奖、实习生和离职员工工资、银行卡代发失败转而现金支付个别员工工资及零星劳务费用和零星采购的情况，具体情况参见本回复“10（6）”和“16（8）”。除上述情况外发行人同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

申报会计师抽取发行人各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务等情形。

经核查，报告期内，发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形。公司管理费用存在小额咨询费主要为新三板挂牌对应的中介服务费用及日常经营涉及的技术咨询费等相关费用，具体情况参见本回复“22（5）”。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

申报会计师查阅了发行人实际控制人的个人账户资金流水，对发行人实际控制人赖喜隆和赖凯单笔交易金额5万元以上或金额未达5万元但频繁发生的异常交易进行逐笔核查。申报会计师对前述资金往来款项性质、交易对手方的合理性进行核查分析，取得了资金实际用途证明的相关资料，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

经核查，报告期内，发行人实际控制人个人账户大额资金往来均可合理解释，不存在大额存现、取现情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

（1）现金分红款

申报会计师查阅持有发行人股份的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（公司及子公司的财务经理和出纳）报告期内的银行流水，核查其取得现金分红后的资金流向并取得相关方的说明或实际用途证明资料等。

经核查，报告期内，发行人存在现金分红的情况，主要资金流向或用途不存在重大异常，具体情况参见本回复“23（1）”。

（2）薪酬

申报会计师查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（公司及子公司的财务经理和出纳）报告期内的银行流水，核查其从发行人领取的薪酬情况及其资金流向。

经核查，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内不存在从发行人领取大额异常薪酬的情况，其正常领取的薪酬主要用于家庭及个人日常生活消费、理财等，不存在重大异常。

（3）资产转让款

申报会计师查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其从发行人获得资产转让款的情况。

经核查，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内不存在从发行人获得大额资产转让款的情形。

（4）转让发行人股权款项

申报会计师查阅持有发行人股份的实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（公司及子公司的财务经理和出纳）报告期内的银行流水，并对上述人员进行访谈或取得其填写的调查表。

经核查，报告期内除发行人实际控制人赖凯因离婚存在股权分割的情况外，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员（公司及子公司的财务经理和出纳）均不存在对外转让发行人股权的情况。实际控制人赖凯股权分割具体情况参见本回复“3（1）”。

综上，报告期内，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在从发行人获得大额现金分红款的情况，主要资金流向或用途不存在重大异常；发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（公司及子公司的财务经理和出纳）不存在从发行人领取大额异常薪酬、资产转让款的情况。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（公司及子公司的财务经理和出纳）报告期内的银行流水，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，并对发行人报告期内主要客户和主要供应商进行访谈确认其与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在资金往来。

经核查，发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（公司及子公司的财务经理和出纳）与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

申报会计师核查了报告期内发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键财务岗位人员报告期内的个人卡银行流水并获取了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的关于其本人及亲属不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的确认函。

针对关联法人，申报会计师取得了报告期内实际控制人控制、共同控制或施加重大影响的关联法人的主要银行账户流水，并对款项性质、交易对手方的合理性进行核查分析，针对除上述关联法人外的其他关联法人，申报会计师采取了函证的方式确认其与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在资金往来。

经核查，报告期内，发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（二）资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据

1、核查过程及核查依据

获取发行人内控管理制度、资金管理制度等相关规范性文件，访谈发行人财

务部门相关人员，了解发行人资金管理相关内部控制制度的设计情况，对资金管理相关内部控制的执行有效性进行评价；

2、确定资金流水核查范围及异常标准

资金流水核查范围包括：发行人报告期内已开立的银行账户、发行人实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（公司及子公司财务经理、出纳）报告期内的银行流水。

异常标准主要是依据中国证监会《首发业务若干问题解答》问题 54 中关于银行流水核查所需要重点关注的 10 个方面同时结合发行人自身的业务模式特点以及经营状况来进行制定，情况如下：

核查范围	大额资金异常标准
发行人报告期内已开立银行账户的所有银行流水	单笔收支≥60 万（注）
发行人实际控制人赖喜隆、赖凯、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、主要财务人员个人的报告期内个人所有银行流水	单笔交易金额 5 万元以上或金额未达 5 万元但频繁发生的异常交易进行逐笔核查

注：根据国金证券《关于明确 IPO 项目问核程序重要事项执行标准的指导意见》（质控通知[2016]17 号）的规定，针对大额银行流水核查，项目组应抽取所有金额大于平均税前利润的 2.5%的样本，经测算，发行人报告期内大额银行流水金额的核查标准应为 126.95 万元。结合银行流水单笔发生额的实际情况，为保证核查范围及效果，出于谨慎性考虑，项目组将大额银行流水的异常标准定为 60 万元。按照上述核查标准，发行人报告期内大额银行流水收入的核查比例分别为 74.23%、68.42%、74.88%和 88.57%，大额银行流水支出的核查比例分别为 74.26%、70.46%、72.78%、83.44%。

3、实地前往发行人银行账户开户行获取了发行人《已开立银行结算账户清单》，核对公司账面记录的银行存款账户是否完整；实地前往发行人主要银行账户各开户银行打印了《已开立银行结算账户清单》所列的账户报告期内或注销日止的银行账户交易流水，与发行人账面银行账户及财务账记录进行核对，查看账户数量与账户信息是否与账面记录一致；对发行人报告期内所有银行账户执行独立发函并取得回函，函证银行账户开立、注销、是否使用受限、存款余额等事项，检查是否与账面记录核对一致；

（1）报告期内，发行人及子公司正常存续的人民币账户 14 个，撤销的账户 10 个，具体情况如下：

序号	主体	开户银行名称	账号	账户性质	账户状态	销户日期
1	盛帮股份	中国工商银行股份有限公司成都双流支行	4402249019100013675	一般存款账户	正常	-
2	盛帮股份	中信银行股份有限公司成都双流支行	7412510182100001012	基本存款账户	正常	-

序号	主体	开户银行名称	账号	账户性质	账户状态	销户日期
3	盛帮股份	中国银行股份有限公司成都开发西区支行	115805437061	一般存款账户	正常	-
4	盛帮股份	中国农业银行股份有限公司成都机投支行	22827901040011272	一般存款账户	正常	-
5	盛帮股份	中国建设银行股份有限公司双流新城支行	51050152797800001007	一般存款账户	正常	-
6	盛帮股份	中信银行股份有限公司深圳前海分行	8110301012700509519	一般存款账户	正常	-
7	盛帮股份	交通银行股份有限公司双流分行	511511300013000356043	一般存款账户	正常	-
8	盛帮股份	中信银行股份有限公司成都双流支行	8111001012500648415	非预算单位专用存款账户	正常	-
9	盛帮双核	中信银行股份有限公司成都双流支行	7412510182100001926	基本存款账户	正常	-
10	盛帮双核	中国工商银行股份有限公司成都双流支行	4402249019100015080	一般存款账户	正常	-
11	盛帮双核	中国建设银行股份有限公司双流棠湖支行	51050152797300000840	一般存款账户	正常	-
12	贝特尔	中国工商银行股份有限公司射洪支行	2310464119201012462	一般存款账户	正常	-
13	贝特尔	中国建设银行股份有限公司射洪支行	510016771080515 01470	基本存款账户	正常	-
14	盛帮核盾	中信银行股份有限公司成都双流支行	8111001014300018566	基本存款账户	正常	-
15	盛帮股份	中信银行股份有限公司成都双流支行	7412510182100001012	一般存款账户	撤销	2017 年 08 月 08 日
16	盛帮股份	中国银行股份有限公司成都机投支行	115805437061	基本存款账户	撤销	2017 年 08 月 01 日
17	盛帮股份	中国农业银行股份有限公司成都机投支行	22827901040011272	一般存款账户	撤销	2019 年 02 月 03 日
18	盛帮股份	成都农村商业银行股份有限公司温江支行	022000000120010008084	一般存款账户	撤销	2018 年 11 月 15 日
19	盛帮股份	成都农村商业银行股份有限公司温江柳城支行	022008000120010020306	一般存款账户	撤销	2018 年 11 月 13 日
20	盛帮股份	中国银行股份有限公司成都机投支行	115805437061	一般存款账户	撤销	2017 年 08 月 11 日
21	盛帮股份	中国银行股份有限公司成都机投支行	115805437061	一般存款账户	撤销	2018 年 01 月 26 日
22	盛帮双核	交通银行股份有限公司四川省分行营业部	511601016018160197012	一般存款账户	撤销	2017 年 12 月 13 日
23	盛帮双核	华夏银行股份有限公司成都天府新区支行	113660000000000816	一般存款账户	撤销	2017 年 02 月 23 日
24	盛帮双核	中国建设银行股份有限公司双流棠湖支行	51050152797300000839	一般存款账户	撤销	2019 年 11 月 28 日

（2）申报会计师通过向银行函证的方式，确认了发行人外币账户信息，发行人及子公司外币银行账户基本情况如下：

序号	主体	开户银行名称	账号	账户性质	账户状态	销户日期
1	盛帮双核	中国工商银行股份有限公司成都双流支行	4402249019100029419	美元户	正常	-
2	盛帮双核	中国工商银行股份有限公司成都双流支行	4402249029100029750	美元户	正常	-
3	盛帮双核	中国工商银行股份有限公司成都双流支行	4402249019100029543	欧元户	正常	-
4	盛帮双核	中国工商银行股份有限公司成都双流支行	4402249029100029874	欧元户	正常	-
5	贝特尔	中国工商银行股份有限公司成都双流支行	2310464119201012338	美元户	正常	-
6	贝特尔	中国工商银行股份有限公司成都双流支行	2310464119380000205	欧元户	正常	-

4、获取报告期内发行人完整银行流水、报告期内银行存款明细账进行双向核对。即获取银行存款明细账，按照 60 万以上的标准抽取样本检查至银行对账单等支持性文件，以评价银行存款账面记录的准确性及真实性；获取银行对账单，按照 60 万以上的标准抽取样本检查至银行存款明细账，以评价银行存款账面记录的完整性；同时了解相关交易是否真实、合理，是否存在无合理解释的异常情况；

5、获取发行人实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、主要财务人员报告期内个人名下所有借记卡银行流水，对核查范围内全部银行流水进行审阅，按照异常标准逐笔核查是否存在异常的资金往来；就存疑的资金往来向账户持有人进行访谈，确认金额、用途，并与流水中交易摘要、对方账户名称进行验证，并取得上述人员提供完整银行账户的承诺函及访谈记录；

发行人截至报告期末现任实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、主要财务人员等 14 位个人提供了各自名下所有借记卡的银行流水，并对其银行流水的真实、准确、完整性及大额银行流水的用途等进行了承诺；

6、结合采购、销售进行的细节测试、穿行测试，对采购及销售中涉及的收付款凭证、出入库单、发票等相关财务资料进行核对，确认不存在通过关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（三）核查结论

经核查，申报会计师认为：

申报会计师已经按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人相关银行账户资金流水进行核查。发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

24. 关于应付票据和应付账款

申报材料显示，报告期各期末，发行人应付票据和应付账款余额合计数分别为 3,953.19 万元、3,949.34 万元、6,040.08 万元和 5,213.05 万元，2019 年末大幅增长，主要为支付给供应商的原材料采购款、工程款和设备款等款项。

请发行人：

（1）说明公司应付账款、应付票据各期变化与采购金额的变化是否匹配；区分原材料采购、设备采购、工程款等分类披露报告期各期末应付账款及应付票据发生额及余额情况，相关应付账款账龄情况，并说明各期末对应的前五名单位、欠款的款项性质、与发行人的合作关系、对应采购内容及账龄情况，是否与发行人存在关联关系。

（2）披露应付票据、应付款项余额报告期内大幅增长的原因，与采购业务的对应关系，供应商付款安排与合同约定是否一致，是否符合实际情况，相关款项期后结算情况，是否存在期限较长一直未予支付的情形，如存在，请披露原因；结合前述情况分析发行人是否存在较大的偿付压力。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）说明公司应付账款、应付票据各期变化与采购金额的变化是否匹配；区分原材料采购、设备采购、工程款等分类披露报告期各期末应付账款及应付票据发生额及余额情况，相关应付账款账龄情况，并说明各期末对应的前五名单位、欠款的款项性质、与发行人的合作关系、对应采购内容及账龄情况，是否与发行人存在关联关系。

（一）公司应付账款、应付票据各期变化与采购金额的变化是否匹配

报告期内，应付账款、应付票据余额各期变化与采购规模对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2020.12.31	2019 年度/2019.12.31	2018 年度/2018.12.31	2017 年度/2017.12.31
应付账款期末余额	4,380.06	4,295.71	2,594.57	2,481.83
应付票据期末余额	1,436.30	1,744.37	1,354.77	1,471.37
小计	**5,816.36**	**6,040.08**	**3,949.34**	**3,953.20**
应付账款及应付票据余额变动	-3.70%	52.94%	-0.10%	-

项目	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
比例				
采购总额（含税）	13,682.12	13,368.56	12,004.89	10,140.40
采购总额变动比例	2.35%	11.36%	18.39%	-
第四季度采购总额	3,606.01	3,518.53	2,907.56	2,773.62
第四季度采购总额变动比例	2.49%	21.01%	4.83%	-

注：此处采购总额口径包含材料采购、资产采购等，下同。

报告期内各期末发行人应付账款及应付票据余额变动情况与采购总额变动情况并不匹配，两者之间的关系受多种因素共同作用，如供应商开票周期差异、第四季度采购规模差异、票据支付占比及时间差异、采购内容与交易对手方、付款方式等综合因素影响。具体情况如下：

1、2018 年末公司应付账款和应付票据余额合计与上年末基本持平，但采购总额较上年增加 18.39%。主要系 2018 年度新增采购额主要集中在前三季度，而应付账款的结算周期主要在 90 天内，前三季度采购款项到第四季度末基本均已结清，导致采购额和年末应付账款及票据的变动不一致。从上表可以看出 2018 年期末第四季度采购总额较去年同期增加 4.83%，远低于全年增加比例 18.39%，即新增采购主要集中在前三季度。另外在 2018 年度汽车行业不景气的情况下采购总额较上年增加，主要系 2018 年度公司电气类产品收入较上年度增长 24.26%，电气类原材料采购需求增加导致。

2、2019 年度公司应付账款和应付票据余额合计较上年末增加 52.94%，超过采购总额较上年的增长比例 11.36%，主要原因系 2019 年末应付未到期的原材料款项及工程款增长较多所致。

（1）应付账款余额变动原因

2019 年末应付账款余额较上年末增加较多的原因系：

①2019 年第四季度销售业务处于旺季，如法士特的 19109-5、10641041-1 型号产品、长城汽车 EC、EG 机型产品、远景汽配 4G18、14T 机型产品均在第四季度提升需求量。为配合客户需求，采购额较去年同期增加 21.01%，货款账期未到信用期，故当年末未支付相应款项。

②厂房搬迁因素

此外，由于公司位于成双大道南段 1077 号的厂房拆迁，2019 年第四季度公司开始准备厂房搬迁工作，公司为厂房搬迁而进行的如环评、线路改造、车间整

改等一系列工程而增加工程项目及设备采购需求，长期资产采购较日常经营中的材料采购具有偶发性，其发生频率、期间、金额以及结算条款较日常采购差异性较大，可比性较低，该部分采购款项在年末尚未支付。厂房搬迁导致 2019 年末应付工程款较去年增加 208.68 万元，增长 482.61%。

2019 年应付账款与 2018 年应付账款相比增加较大的供应商明细如下：

单位：万元

供应商	采购内容	2019.12.31 期末余额	2018.12.31 期末余额	变动金额	变动率
成都道弘实业有限公司	橡胶、橡胶助剂	761.77	359.07	402.70	112.15%
邛崃市蜀旺机械加工厂	金属骨架	322.25	132.14	190.11	143.87%
四川三邦建筑工程有限公司	建筑劳务	223.71		223.71	100.00%
上海星杜新材料科技有限公司	橡胶、橡胶助剂	207.82	172.76	35.06	20.29%
苏州瑞玛精密工业股份有限公司	金属骨架	148.00	47.73	100.27	210.08%
西安博隆电气有限责任公司福安分公司	电缆配件	136.69	52.03	84.66	162.71%
玉环联城电气有限公司	电缆配件	94.61		94.61	100.00%
成都博远机械制造有限公司	电缆配件	93.75	37.90	55.85	147.36%
核工业工程研究设计有限公司	技术服务	67.54		67.54	100.00%
广东聚合科技有限公司	橡胶	65.29	2.90	62.39	2151.38%
成都迈特沃特科技有限公司	发动机曲轴后油封座	64.08		64.08	100.00%
成都市峰榆汽配有限公司	塑料制品配件	60.43		60.43	100.00%
合计		**2,245.95**	**804.53**	**1,441.42**	**179.16%**

（2）应付票据余额变动

2019 年末应付票据余额较上年末增加较多主要原因也与 2019 年第四节度销售业务处于旺季直接相关，采购需求量增加，支付的采购款项使用承兑汇票较第一季度、第二季度增加，应付票据期限均为 6 个月，开具支付给收款人的票据当年未到期。

3、2020 年度公司应付账款和应付票据余额合计较上年减少 3.70%，采购总额较上年增加 2.49%，主要原因系：

（1）上年末集中采购的存货开具的承兑汇票在本期支付，导致本年支付票据相较于上年大大增加，所以相对期末应付票据余额下降。

（2）2020 年由于汽车市场回暖导致采购额有所增加，2020 年四季度采购总额较去年同期增加 2.49%，为到期应付款增加所致。

（二）区分原材料采购、设备采购、工程款等分类披露报告期各期末应付账款及应付票据发生额及余额情况，相关应付账款账龄情况；

1、公司应付账款发生额及期末余额按原材料采购、设备采购、工程款等分类情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2020.12.31		2019 度/2019.12.31		2018 年度/2018.12.31		2017 年度/2017.12.31	
	应付账款余额	应付账款发生额	应付账款余额	应付账款发生额	应付账款余额	应付账款发生额	应付账款余额	应付账款发生额
原材料采购	4,057.05	11,542.94	3,874.91	11,872.46	2,486.59	10,122.40	2,377.75	9,006.49
设备采购	47.42	1,262.93	73.69	1,142.32	64.14	1,711.63	71.36	997.16
工程款	200.66	686.08	251.92	250.34	43.24	139.86	4.14	31.9
其他	74.93	190.17	95.19	103.44	0.6	31	28.58	104.85
合计	**4,380.06**	**13,682.12**	**4,295.71**	**13,368.56**	**2,594.57**	**12,004.89**	**2,481.83**	**10,140.40**

从上表可以看出，报告期内，公司应付账款余额主要由原材料等生产类采购形成。报告期内，随着原材料类采购规模的增加，公司应付账款余额也逐步增加；2020 年，原材料采购金额较 2019 年有所下降而公司应付账款余额增加主要系 2020 年末未到期支付的原材料采购货款增加所致；2019 年末应收账款余额较 2018 年末增加 1,701.14 万元，同比增长 65.57%，主要系 2019 年第四季度业务处于销售旺季，客户需求量增加导致采购量增加，因此公司在第四季度向主要供应商的采购金额较大，部分货款账期未到约定付款时间，故 2019 年末应付账款余额大幅增加。

2、报告期各期，公司应付票据发生额及期末余额按原材料采购、设备采购、工程款等分类情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2020.12.31		2019 度/2019.12.31		2018 年度/2018.12.31		2017 年度/2017.12.31	
	应付票据余额	应付票据发生额	应付票据余额	应付票据发生额	应付票据余额	应付票据发生额	应付票据余额	应付票据发生额
原材料采购	1,393.79	2,827.98	1,698.28	2,828.00	1,347.77	2,904.21	1,445.60	2,979.97
设备采购	-	8	20	21.43	-	13.64	-	-
其他	42.51	45.24	26.09	26.09	7	65.99	25.77	68.05
合计	**1,436.30**	**2,881.22**	**1,744.37**	**2,875.52**	**1,354.77**	**2,983.84**	**1,471.37**	**3,048.02**

公司开具的应付票据均因实际业务需要，均具有真实的交易背景及业务关系，

主要针对原材料采购业务开具。原材料采购具有持续、稳定的特征，交易对手均系公司常年供应商，交易双方互信度较高；相对而言，设备及工程类采购频率相对较低，具有偶发性，交易双方较少采用票据结算。由上表可见，报告期各期，公司应付票据发生额逐年降低，期末应付票据余额存在波动但总体保持稳定。

3、报告期各期末，应付账款按款项性质的账龄情况如下：

单位：万元

时间	款项性质	1 年以内	1 年以上	合计
2020.12.31	原材料采购	3,976.04	81.01	4,057.05
	设备采购	42.24	5.18	47.42
	工程款	89.21	111.45	200.66
	其他	74.93	-	74.93
	合计	**4,182.42**	**197.64**	**4,380.06**
2019.12.31	原材料采购	3,845.33	29.58	3,874.91
	设备采购	23.98	49.71	73.69
	工程款	249.17	2.75	251.92
	其他	95.15	0.04	95.19
	合计	**4,213.63**	**82.08**	**4,295.71**
2018.12.31	原材料采购	2,441.62	44.97	2,486.59
	设备采购	10.00	54.14	64.14
	工程款	40.00	3.24	43.24
	其他	0.60	-	0.60
	合计	**2,492.22**	**102.35**	**2,594.57**
2017.12.31	原材料采购	2,293.49	84.26	**2,377.75**
	设备采购	66.61	4.75	**71.36**
	工程款	0.49	3.65	**4.14**
	其他	28.07	0.51	**28.58**
	合计	**2,388.66**	**93.17**	**2,481.83**

报告期内公司与供应商保持较好的合作关系，应付账款结算正常，报告期各期末账龄 1 年以内的应付账款余额占比均在 95%以上。2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司账龄 1 年以上的应付账款余额分别为 93.17 万元、102.35 万元和 82.08 万元，金额较小且波动较为稳定；2020 年末公司账龄 1 年以上的应付账款余额为 197.64 万元，金额较上期末大幅增加，主要系四川三邦建筑工程有限公司建筑工程尾款未支付所致。

（三）各期末对应的前五名单位、欠款的款项性质、与发行人的合作关系、对应采购内容及账龄情况，是否与发行人存在关联关系。

报告期内，公司应付账款前五名供应商与发行人合作关系良好，主要应付款项供应商的账龄均在一年以内，不存在超过一年尚未支付的情形。除 2019 年末的四川三邦建筑工程有限公司的欠款性质为工程款，其余主要应付款项供应商的欠款性质均为原材料采购；报告期内公司与应付账款前五名供应商均不存在关联关系。具体情况如下：

1、2020 年 12 月 31 日，公司应付账款前五名情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	采购内容	应付账款余额	占比	账龄	合作历史	是否存在关联关系
成都道弘实业有限公司	橡胶、橡胶助剂	685.73	15.66%	1 年以内	2007 年开始合作	否
邛崃市蜀旺机械加工厂	金属骨架	449.49	10.26%	1 年以内	2013 年开始合作	否
扬州格瑞斯电气有限公司	电缆附件	181.30	4.14%	1 年以内	2017 年开始合作	否
四川鑫北辰科技有限公司	橡胶、橡胶助剂	169.13	3.86%	1 年以内	2004 年开始合作	否
上海星杜新材料科技有限公司	橡胶、橡胶助剂	129.74	2.96%	1 年以内	2012 年开始合作	否
合计	**-**	**1,615.39**	**36.88%**	**-**	**-**	**-**

2、2019 年 12 月 31 日，公司应付账款前五名情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	采购内容	应付账款余额	占比	账龄	合作历史	是否存在关联关系
成都道弘实业有限公司	橡胶、橡胶助剂	761.77	17.73%	1 年以内	2007 年开始合作	否
邛崃市蜀旺机械加工厂	金属骨架	322.25	7.50%	1 年以内	2013 年开始合作	否
四川三邦建筑工程有限公司	建筑劳务	223.71	5.21%	1 年以内	2019 年开始合作	否
四川鑫北辰科技有限公司	橡胶、橡胶助剂	216.70	5.04%	1 年以内	2004 年开始合作	否
上海星杜新材料科技有限公司	橡胶、橡胶助剂	227.82	5.30%	1 年以内	2012 年开始合作	否
合计	**-**	**1,752.24**	**40.79%**	**-**	**-**	**-**

3、2018 年 12 月 31 日，公司应付账款前五名情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	采购内容	应付账款余额	占比	账龄	合作历史	是否存在关联关系
成都道弘实业有限公司	橡胶、橡胶助剂	359.07	13.84%	1年以内	2007年开始合作	否
四川鑫北辰科技有限公司	橡胶、橡胶助剂	293.82	11.32%	1年以内	2004年开始合作	否
上海星杜新材料科技有限公司	橡胶、橡胶助剂	172.76	6.66%	1年以内	2012年开始合作	否
东莞市泰伟康电气技术有限公司	电缆附件	150.59	5.80%	1年以内	2015年开始合作	否
邛崃市蜀旺机械加工厂	金属骨架	132.14	5.09%	1年以内	2013年开始合作	否
合计	**-**	**1,108.38**	**42.72%**	**-**	**-**	**-**

4、2017年12月31日，公司应付账款前五名情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	采购内容	应付账款余额	占比	账龄	合作历史	是否存在关联关系
成都道弘实业有限公司	橡胶、橡胶助剂	333.23	13.43%	1年以内	2007年开始合作	否
四川鑫北辰科技有限公司	橡胶、橡胶助剂	243.63	9.82%	1年以内	2004年开始合作	否
苏州瑞玛精密工业股份有限公司	金属骨架	173.24	6.98%	1年以内	2014年开始合作	否
邛崃市蜀旺机械加工厂	金属骨架	148.93	6.00%	1年以内	2013年开始合作	否
成都天府精诚密封制品有限公司	杂件类产品	114.36	4.61%	1年以内	2004年开始合作	否
合计	**-**	**1,013.39**	**40.83%**	**-**	**-**	**-**

（2）披露应付票据、应付款项余额报告期内大幅增长的原因，与采购业务的对应关系，供应商付款安排与合同约定是否一致，是否符合实际情况，相关款项期后结算情况，是否存在期限较长一直未予支付的情形，如存在，请披露原因；结合前述情况分析发行人是否存在较大的偿付压力。

（一）披露应付票据、应付款项余额报告期内大幅增长的原因，与采购业务的对应关系；

报告期内，公司应付账款和应付票据余额增加主要系采购规模的增加所致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年度/2020.12.31	2019年度/2019.12.31	2018年度/2018.12.31	2017年度/2017.12.31

项目	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
应付账款期末余额	4,380.06	4,295.71	2,594.57	2,481.83
应付票据期末余额	1,436.30	1,744.37	1,354.77	1,471.37
采购总额（含税）	13,682.12	13,368.56	12,004.89	10,140.40
应付账款期末余额变动比例	1.96%	65.57%	4.54%	-
应付票据期末余额变动比例	-17.66%	28.76%	-7.92%	-
采购总额变动比例	2.35%	11.36%	18.39%	-

报告期内，公司应付账款期末余额的变动趋势与采购金额的变动趋势基本一致，变动比例存在一定差异主要系采购金额月度分布、付款方式中电汇与票据的结构比等因素所致。

报告期内，公司采购活动采用票据结算的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
开立应付票据	2,881.22	2,875.52	2,983.84	3,048.02
票据背书转让	8,772.69	7,024.11	7,064.05	6,657.34
票据结算合计	11,653.91	9,899.63	10,047.89	9,705.36
采购总额（含税）	13,682.12	13,368.56	12,004.89	10,140.40
占比	85.18%	74.05%	83.70%	95.71%

3、应付票据、应付款项余额与采购业务的对应关系

由于供应商给予公司的信用期一般为 30 天-90 天，因此报告期各期第四季度的采购规模与期末应付票据、应付账款余额的对应关系较强。具体情况参见本回复“24（1）（一）公司应付账款、应付票据各期变化与采购金额的变化是否匹配”。

（二）供应商付款安排与合同约定是否一致，是否符合实际情况，相关款项期后结算情况，相关款项期后结算情况，是否存在期限较长一直未予支付的情形，如存在，请披露原因；结合前述情况分析发行人是否存在较大的偿付压力。

1、供应商付款安排与合同约定是否一致，是否符合实际情况

报告期内，公司主要供应商付款安排与合同约定情况如下：

供应商	合同约定	实际执行	是否一致
成都道弘实业有限公司	90 天	90 天	是
四川道弘新材料有限公司	先款后货/60 天	先款后货/60 天	是
邛崃市蜀旺机械加工厂	90 天	90 天	是

供应商	合同约定	实际执行	是否一致
四川鑫北辰科技有限公司	先款后货/30 天/90 天	先款后货/30 天/90 天	是
上海华仲荣工贸有限公司	先款后货	先款后货	是
成都天府精诚密封制品有限公司	90 天	90 天	是
上海星杜新材料科技有限公司	先款后货/30 天/60 天/90 天	先款后货/30 天/60 天/90 天	是
中蓝晨光化工研究设计院有限公司	先款后货/30 天/90 天	先款后货/30 天/90 天	是
苏州瑞玛精密工业股份有限公司	45 天	45 天	是
东莞市泰伟康电气技术有限公司	先款后货/30 天/60 天/90 天	先款后货/30 天/60 天/90 天	是

报告期内，公司的主要原材料为橡胶、橡胶助剂、骨架、弹簧和电缆附件配件等。公司主要供应商给与公司的的授信期一般在 30 天-90 天内，一般从供应商开具发票之日起开始计算。公司选择电汇、支票或票据等方式支付货款，系按照合同约定，符合实际情况。

2、相关款项期后结算情况，是否存在期限较长一直未予支付的情形

（1）应付票据期后兑付情况

公司开具的应付票据均在 6 个月内到期，报告期内均及时兑付，不存在逾期兑付的情形，期后具体兑付时间分布如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期末余额	1,436.30	1,744.37	1,354.77	1,471.37
期后 0-3 个月兑付金额	475.05	835.33	740.00	893.57
期后 3-6 个月兑付金额	-	909.05	614.77	577.80
期后兑付合计	475.05	1,744.37	1,354.77	1,471.37
期后兑付比例	33.07%	100.00%	100.00%	100.00%

注：期后支付金额数据统计截至 2021 年 2 月 28 日。

由上表可知，2017 年-2019 年末，公司开立的应付票据在期后均已完成到期兑付。2020 年末应付票据于 2021 年 2 月 28 日前已到期的部分已 100%兑付，已兑付金额占期末余额 33.07%，尚未兑付的 961.25 万元预计分别于 2021 年 3 月至 6 月到期兑付。

（2）应付账款期后支付情况

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期末余额	4,380.06	4,295.71	2,594.57	2,481.83

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期后 0-6 个月支付金额	1,610.11	3,794.97	1,977.52	2,254.01
期后 6-12 个月支付金额	-	291.41	518.99	127.45
期后 12 个月以上支付金额	-	36.98	75.31	83.76
期后支付合计	1,610.11	4,123.36	2,571.82	2,465.22
期后支付比例	36.76%	95.99%	99.12%	99.33%

注：期后支付金额数据统计截至 2021 年 2 月 28 日。

由上表可知，公司报告期各期末应付账款在期后支付结算情况较为正常。截至 2021 年 2 月 28 日，2020 年末的应付账款期后已支付 1,610.11 万元，占比 36.76%，剩余款项公司预计在 2021 年内将按照合同约定的付款安排支付供应商货款。公司 1 年以上尚未支付的应付账款主要系工程及设备购买尾款，需质保期满后支付。

综上所述，报告期各期末，公司应付账款、应付票据的相关款项期后已及时结算，不存在大额期限较长一直未予支付的应付账款、应付票据情形。

3、结合前述情况分析发行人是否存在较大的偿付压力

报告期内，公司按照与供应商的约定采用电汇、支票或票据等方式付款，相关款项期后支付情况正常，不存在额期限较长一直未予支付的应付账款、应付票据。公司经营情况良好，应付账款、应付票据的产生来自于正常采购业务过程中供应商给予的商业信用，公司不存在较大的偿付压力。

（1）公司偿债能力分析

指标	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
流动比率（倍）	3.63	2.34	2.48	1.95
速动比率（倍）	2.91	1.73	1.79	1.40
资产负债率（合并）	24.72%	30.74%	27.71%	33.85%
资产负债率（母公司）	18.42%	25.39%	24.13%	32.51%
指标	**2020 年度**	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
息税折旧摊销前利润（万元）	10,305.14	5,333.92	4,927.18	5,773.45
利息保障倍数（倍）	165.52	26.52	23.42	18.53

①流动比率与速动比率

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.95 倍、2.48 倍、2.34 倍和 3.63 倍，速动比率分别为 1.40 倍、1.79 倍、1.73 倍和 2.91 倍。2020 年末，公司流动比率、速动比率相比 2019 年末出现大幅度上升，主要原因系 2020 年下半年公司偿还大额短期借款，导致流动负债金额降低幅度大于流动资产。公司注重资产的流动性管理，负债以流动负债为主，短期偿债能力较强，流动性风险较低。

②资产负债率

报告期各期末，公司资产负债率（合并）分别为 33.85%、27.71%、30.74%和 24.72%，公司资产负债结构较为稳健；未发生无法偿还到期债务的情况，公司未来债权融资空间较大。公司未来将进一步借助资本市场融资，拓宽融资渠道，提高偿债能力。

（2）公司报告期各期末应付账款、应付票据正常结算

公司报告期各期末应付款、应付票据期后均正常支付结算。截至 2021 年 2 月 28 日，2020 年末的应付账款期后已支付 1,610.11 万元，占比 36.76%，剩余款项公司预计在 2021 年内将按照合同约定的付款安排支付供应商货款。2020 年末的应付票据期后已到期部分已 100%支付。报告期各期末，公司不存在大额期限较长一直未予支付的应付账款、应付票据。

（3）公司现金流情况较好

2020 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 5,120.41 万元，经营性现金流量净流入较好，不存在资金较为紧张的情况，具有较强的偿付能力。

综上所述，公司不存在较大的偿付压力。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、访谈了采购和研发部门负责人，对发行人采购与付款进行穿行测试，了解相关内部控制；了解发行人与主要供应商的合作历史、供应商的股东结构、主营业务及与发行人交易的基本情况；

2、获取发行人报告期各期主要供应商及原材料采购明细，检查主要供应商的变动情况及相关交易的稳定性，检查新增供应商及相关交易的原因及合理性，对比发行人主要供应商报告期各期的材料采购单价，分析采购价格的变动趋势及合理性；

3、取得应付票据和应付账款台账，抽取大额应付票据的记账凭证，检查采购订单或合同、请款单与应付票据及应付账款信息是否一致，各期末对应付票据和应付账款进行函证；

4、查阅重要供应商合同，获取并复核应付账款明细表及银行对账单，补充披露应付账款的构成及主要支付对象，复核主要供应商是否与主要支付对象相匹

配；

5、结合银行对账单，检查期后应付账款、应付票据支付情况；

6、实地走访主要供应商，同时通过国家企业信用信息公示系统查询主要供应商的工商资料，核查发行人主要供应商的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等工商信息，了解发行人与主要供应商的合作起始时间、交易情况、定价及结算模式、是否与公司存在关联关系等。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人应付账款、应付票据各期变化与采购金额的变化基本匹配；结合原材料采购、设备采购、工程款等分类情况，报告期应付账款主要为应付材料款，主要支付对象与主要供应商基本相符。各期末应付账款及应付票据记录真实准确，应付账款大部分在一年以内，均与发行人有较长的合作，不存在未披露的关联关系及交易；

2、应付票据、应付账款余额报告期内增长主要系公司业务规模增长，第四季度采购额大幅增加所致，与采购业务较为匹配；供应商付款安排与合同约定基本一致，符合实际情况；相关款项在 1 年内基本结清，不存在期限较长一直未予支付的情形，发行人不存在较大的偿付压力。

25. 关于预计负债

申报材料显示，公司预计负债主要为汽车类产品计提的产品质量保证金，用于支付因公司产品质量问题而发生的产品质量损失等三包费用。公司根据历史三包费支出情况，按照汽车类业务收入的 1.65%计提三包费。

请发行人：

（1）披露汽车类产品收入的三包费按照 1.65%计提的确定依据，除汽车类产品以外的其他产品未计提预计负债的原因及合理性，各报告期各类产品已计提预计负债与三包费实际发生情况。

（2）结合报告期内退货、换货、索赔的具体情况，安全生产责任事故的发生、处理，公司诉讼案件情况，售后服务费的计提与实际发生金额等分析并披露计提预计负债的充分性；结合三包责任具体条款及实际发生情况，分析并披露发行人收入确认时点是否符合《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、披露汽车类产品收入的三包费按照 1.65%计提的确定依据，除汽车类产品以外的其他产品未计提预计负债的原因及合理性，各报告期各类产品已计提预计负债与三包费实际发生情况。

（一）披露汽车类产品三包费按照 1.65%计提的确定依据

基于汽车行业产品质量《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》、公司与汽车类客户销售合同的约定，公司对已销售的尚在质保期内的产品，需要承担由于公司产品质量问题造成的主机损耗的赔偿责任和义务。根据企业会计准则要求，资产负债表日公司应综合考虑与产品质量相关的或有风险、不确定性和货币时间价值等因素，按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数对预计负债（产品质量保证金）进行计量。

2017年12月31日，公司基于过去5年产品质量保证金实际支出占收入的比例，确定按照汽车类产品销售收入的1.65%计提相应产品质量保证金。因公司产品质量稳定，发生的退换货及赔偿与前述计提金额无重大差异、公司实际经营情况亦未发生重大变化，故报告期未做调整和变更，一直沿用上述计提政策及比例，对实际发生与计提数的差额计入当期损益。

报告期内三包费用的计提和发生情况如下文“（三）各报告期各类产品已计提预计负债与三包费实际发生情况”所示。

综上所述，汽车类产品收入的三包费按照1.65%计提系公司综合考虑产品质量相关的或有风险，结合公司的历史数据确定，符合《企业会计准则第13号——或有事项》相关准则的要求，三包费计提比例与公司经营实际情况基本相符，具有合理性。

（二）除汽车类产品以外的其他产品未计提预计负债的原因及合理性

报告期内，除汽车类产品以外，公司未对其他产品计提预计负债，而是在质量保证义务实际发生时将相关费用计入当期损益，主要原因如下：

1、其他产品发生售后质量问题的情况相对较少

报告期内，除汽车类产品以外的其他产品换货金额分别为3.12万元、3.47万元、17.87万元和3.58万元，占营业收入的比例分别为0.01%、0.02%、0.07%和0.01%，处于极低水平。公司其他产品发生售后质量问题的情况相对较少且偶发性较强，因此，根据重要性原则，公司在实际发生产品质量问题时，将退换货产生的相关费用直接计入当期损益。

2、其他产品未计提预计负债符合经营情况和行业惯例

报告期内，公司汽车类产品以外的其他产品实际发生产品质量问题的主要处理方式为换货，且金额较小。经查询可比上市公司公开披露信息，电气类产品可比的同行业上市公司长缆科技、沃尔核材均未就质保费用计提预计负债。公司针对质保费用的会计处理与同行业可比公司保持一致，符合行业惯例。

（三）报告期内，各类产品已计提预计负债与三包费实际发生情况

1、汽车类产品已计提预计负债与三包费实际发生情况

报告期内，汽车类产品已计提预计负债与三包费实际发生情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
预计负债期初余额①	298.05	321.34	341.57	382.57
汽车类产品销售收入②	15,270.86	13,874.25	14,042.81	15,027.15
计提比例③	1.65%	1.65%	1.65%	1.65%
按计提比例计提额④=②×③	251.97	228.93	231.71	247.95
三包费实际发生额⑤（注 1）	260.71	252.22	251.94	288.95
三包费期末余额⑥=①+④-⑤	289.31	298.05	321.34	341.57
法士特单独确认（注 2）	109.51	72.06	-	-

注 1：如表所示，公司各期三包费期末余额基本能覆盖当期实际发生额，如有不足，则将差额计入当期损益。该行数据不包含针对法士特单独确认的三包费用。

注 2：不同于其他客户的购销合同，公司与法士特签订的购销合同特别约定了在三包期内，公司需分担法士特最终用户使用过程中产生的部分三包费用，公司在接到通知后 5 日内办理数量补差或退货手续，提出异议申诉的时效最长不超过 7 日，否则视为自动放弃申诉。

鉴于导致法士特最终用户索赔的原因各异（如使用频次高、维护保养及工况各异等），公司的三包责任异于其他汽车类客户，且具有一定不确定性，故对法士特的三包责任单独进行追加计提。考虑各方责任认定复杂，基于双方长期合作的意愿，故对法士特除按销售金额的1.65%计提三包费用外，另按其索赔金额的50%直接确认为对方索赔当期的三包费用。

总体看，公司遵循一惯性原则计提三包费用，计提比例符合公司实际情况。

2、除汽车类产品以外的其他产品三包费实际发生情况

报告期内，公司汽车类产品以外的其他产品实际发生产品质量问题的主要处理方式为换货。报告期内，除汽车类产品以外的产品换货金额分别为3.12万元、3.47万元、17.87万元和3.58万元，占营业收入的比例分别为0.01%、0.02%、0.07%和0.01%，金额及占比均较小。

二、结合报告期内退货、换货、索赔的具体情况，安全生产责任事故的发生、处理，公司诉讼案件情况，售后服务费的计提与实际发生金额等分析并披露计提预计负债的充分性；结合三包责任具体条款及实际发生情况，分析并披露发行人收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定。

（一）结合报告期内退货、换货、索赔的具体情况，安全生产责任事故的发生、处理，公司诉讼案件情况，售后服务费的计提与实际发生金额等分析并披露计提预计负债的充分性

1、报告期内实际发生的退货、换货、索赔情况

报告期内，公司因产品质量瑕疵产生的退货、换货、索赔的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
退货	-	-	-	-	96.63	0.44%	-	-
换货	9.10	0.03%	21.05	0.09%	4.02	0.02%	3.85	0.02%
索赔	370.22	1.36%	324.28	1.33%	251.94	1.15%	288.95	1.38%
营业收入	27,185.96		24,429.37		21,950.28		20,890.20	

报告期内，公司经营状况良好，产品质量稳定，退货、换货、索赔金额较小，占营业收入比例极低，对公司经营业绩影响很小。其中 2018 年发生退货，退货原因主要系境外客户 Dichtomatik Kft 所购部分批次的密封垫产品硬度不满足要求或产品外观不符合双方约定，客户要求退货所致，该笔退货金额为 96.63 万元，占当期营业收入的比例为 0.44%，其余年度未发生退货；报告期内，公司的换货金额分别为 3.85 万元、4.02 万元、21.05 万元和 9.10 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.02%、0.02%、0.09%和 0.03%，占比很小；报告期内，公司客户索赔金额（即三包费）分别为 288.95 万元、251.94 万元、324.28 万元和 370.22 万元，金额较小，占营业收入的比例分别为 1.38%、1.15%、1.33%和 1.36%，对公司经营业绩的影响较小。

2、安全生产责任事故的发生、处理，公司诉讼案件情况

报告期内公司无安全生产责任事故发生，未发生与三包处理相关的诉讼案件。

3、售后服务费的计提与实际发生金额的情况

售后服务费的计提与实际发生金额如前文“汽车类产品已计提预计负债与三包费实际发生情况”之列表所示，数据表明，报告期内公司“预计负债-产品质量保证金”各期期末余额基本能覆盖下一年三包费的实际发生金额，如有差额，则计入当期损益。

公司基于公司历史经验数据，对汽车类产品按收入的1.65%计提三包费符合公司实际情况，计提充分、合理，报告期内保持了一惯性原则；产品质量保证金计提政策符合《企业会计准则第13号——或有事项》相关准则的要求；其他类产品未计提产品质量保证金与同行业可比上市公司不存在显著差异。

（二）结合三包责任具体条款及实际发生情况，分析并披露发行人收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定

公司与主要客户签订的合同关于三包责任的具体条款如下：

序号	客户名称	质量保证条款
1	长城汽车	自乙方停止合作之日起 36 个月，为乙方产品质量担保期。乙方供应产品的安全使用期限为汽车全生命周期，因乙方为甲方所供应的产品导致甲方顾客整车召回时，其所产生的全部费用及给甲方造成的损失由乙方承担；乙方供应的产品应满足 5 年或 15 万公里（以先到为准）
2	法士特	甲方依据售后反馈的售后服务报告单信息，编制质量商榷通知单，定期将三包质量索赔明细吉质量复核商榷通知单发至乙方进行复核确认，并对乙方所

序号	客户名称	质量保证条款
		供产品三包期内在最终用户使用过程中产生的正常合理的三包服务费用实施三包质量索赔。乙方对甲方的索赔信息有异议的，应在接收甲方索赔信息 7 个工作日之内按甲方要求提交书面申诉报告和证明材料。双方约定的三包期，以甲方与主机厂签订的三包期为准
3	浙江博弈	乙方所供产品三包期限不低于《家用汽车产品、修理、更换、退货责任规定》国家法规规定，甲方汽车可根据《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》及相关文件调整，乙方三包期应满足甲方主机厂发布的《质量保修细则》
4	航天三菱	以下范围属乙方三包责任范围（1）在甲方制造使用过程的三包责任：从甲方接收乙方合同产品开始，以及在甲方的加工或装配使用过程中，直至甲方产品在交付甲方用户之前所发生的乙方产品质量问题。（2）在甲方用户使用过程的三包责任：从甲方产品交付到甲方用户（整车厂、市场）、甲方用户在装配和使用过程中、在甲方的产品质量保证期内所发生的乙方产品质量问题
5	远景汽配	产品质量保证期，对于在生产汽车上安装或使用的产品，其质量保证期从产品交付给买方（或关联公司或买方指定的第三方）之日起计算，下列质量保证期以较长期限的为准：（1）该产品适用的新车质量保证期；（2）当地法律或政府要求的产品质量保证期。新车质量保证期包括：（1）买方或其关联公司对特定车辆及其零部件向最终用户作出的基本保证；（2）面向最终用户承诺的免费的延期质量保证，但并不包括可由最终用户另行购买的可选延期质量保证。对作为售后备件安装、使用或出售的产品，质量保证期从产品交付给买方之日起计算，下列质量保证期以较长期限的为准：（1）买方就该产品向最终用户承诺的质量保证期；（2）该产品所适用的新车质量保证期的剩余日期；（3）当地法律或政府要求的产品质量保证期。自当年车型产品生产完成后，卖方须在此后的 15 年间向买方供应该年度车型的售后备件及零部件

根据《企业会计准则第14号——收入》（财会〔2017〕22号）第三十三条：对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。

如上表所示，公司与主要客户签订的质量保证条款仅包含该产品正常质量保证范围之内的承诺，亦未通过其他明确或隐含的方式承诺向客户或最终用户承诺提供正常质量保证范围之外的服务，因此，公司向客户提供的质量保证是保证所销售的商品符合既定标准，即保证类质量保证，而并非向客户提供一项单独的服务，客户也没有单独购买质量保证服务，故公司提供的质量保证不构成单项履约义务。因此，公司因承诺提供退换货及赔偿产生的相关义务应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》规定进行会计处理。

结合与主要客户签订的合同及三包费实际发生情况，公司在收到客户结算通

知单后，已将商品所有权上的主要风险和报酬及控制权转移给客户，公司即拥有已售商品对应的收款权力，三包费的发生与否不影响客户对已售产品的控制及销售金额的确认。

综上所述，报告期内，公司退换货以及三包费实际发生等情况对收入确认时点不存在重大影响，公司确认收入时点符合《企业会计准则》规定。

三、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅发行人关于三包费用的相关制度，对发行人相关人员进行访谈，了解发行人关于三包责任的认定流程、索赔流程、申诉流程以及其他内部控制，并测试其有效性；

2、检查汽车类客户关于三包责任的相关条款，检查其他产品销售合同关于三包责任的约定等，检查报告期退换货以及索赔的情况；

3、对计提的三包费进行复核测算，对计提金额与实际发生金额进行对比，与同行业可比公司进行对比，分析三包费用计提的合理性；

4、检查实际发生三包费的凭证、发票、三包确认单等，确认发生的真实性；

5、公开渠道查询并向发行人及发行人律师了解是否存在因质量事故引起的诉讼事项。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人预计负债计提和结转充分考虑了汽车类产品质量相关的或有风险，除汽车类产品以外的其他产品未计提预计负债符合产品的特征和行业惯例，具有合理性；

2、通过对比分析三包费的计提与实际发生金额，发行人预计负债计提和结转充分考虑了产品质量相关的或有风险、发行人实际发生退货、换货、索赔情况等因素，预计负债计提充分；三包责任具体条款及实际发生情况对收入确认时点不存在重大影响，发行人收入确认时点符合《企业会计准则》规定。

此页无正文，为《关于成都盛帮密封件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的回复》签字页

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

（项目合伙人）：

李　慧

中国注册会计师：

张正峰

中国・武汉

二〇二一年六月二十三日