



**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
件的第二轮审核问询函的回复**

保荐人（主承销商）



成都市青羊区东城根上街 95 号

二零二一年十二月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 7 月 14 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第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕010840 号）已收悉。成都盛帮密封件股份有限公司（以下简称“盛帮股份”、“公司”、“发行人”）与国金证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”、“国金证券”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，认真履行了尽职调查义务，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。

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。

本回复中的字体：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书修改、补充的内容	楷体（加粗）

目录

目录.....	2
1.关于业务成长性	3
2.关于新三板挂牌	27
3.关于厂房搬迁和租赁	41
4.关于关联方及资金流水核查	56
5.关于环境保护及行政处罚	87
6.关于知识产权与核心技术	102
7.关于信息豁免披露	115
8.关于创业板定位	122
9.关于股东信息核查	130
10.关于客户	131
11.关于主要供应商.....	142
12.关于收入确认	146
13.关于来料加工	154
14.关于收入季节性	161
15.关于成本	164
16.关于员工数量	188
17.关于应收账款	195
18.关于存货	199
19.关于期后业绩	204
20.关于运输费	223

1.关于业务成长性

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人的产品按应用领域分为汽车、电气、航空和其他产品。报告期内，发行人汽车类产品销售收入规模比较平稳，但收入占比从 65.32%下降至 58.04%。

（2）发行人汽车产品发展的制约因素主要包括产能饱和、新能源汽车和客户认证流程较长以及新客户门槛较高。针对上述制约因素，发行人拟通过募投项目、加快对新能源汽车技术和产品的研发以及加大与客户同步研发力度等措施提高市场份额和经营业绩。

（3）报告期内，发行人新能源汽车产品实现的收入分别为 1.00 万元、109.33 万元和 143.97 万元，总体来自新能源汽车的销售收入较小。发行人与比亚迪、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，随着发行人与新能源汽车客户同步研发产品的量产，发行人新能源汽车的收入将有望继续增长。

（4）发行人成立时间较长，但业绩增长缓慢，主要系汽车行业景气度下滑、汽车行业客户认证流程较长所致。随着技术实力的不断增强以及市场培育逐渐产生效果，发行人经营业绩将进入较好的发展阶段，预计 2021 年的经营业绩将较 2020 年有较大幅度的增长，发行人的持续经营能力和业务成长性不存在重大不确定性。

请发行人：

（1）说明“预计 2021 年的经营业绩将较 2020 年有较大幅度的增长”的依据，相关信息披露是否准确、完整；进一步说明报告期内发行人汽车类产品收入增长缓慢的原因及合理性，汽车类产品是否存在市场容量小、成长受限等不利影响，未来发展趋势，应对措施是否有效。

（2）说明与比亚迪、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的具体研发项目情况，包括开展时间、目前进展、预计在研项目转化情况及转化时间等，结合前述情况进一步分析说明发行人是否具备新能源汽车相关市场的开拓能力，新能

源车对传统燃油车的替代进程是否对发行人生产经营造成重大不利影响。

(3) 说明发行人业绩增长的核心要素与竞争对手或同行业可比公司的对比情况，是否存在差异及原因。

(4) 分析说明驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性的依据是否充分，并充分揭示相关风险。

请保荐人发表明确意见，并说明按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求进行核查的过程及结论性意见。

一、说明分析与补充披露

(1) 说明“预计 2021 年的经营业绩将较 2020 年有较大幅度的增长”的依据，相关信息披露是否准确、完整；进一步说明报告期内发行人汽车类产品收入增长缓慢的原因及合理性，汽车类产品是否存在市场容量小、成长受限等不利影响，未来发展趋势，应对措施是否有效。

(一) 说明“预计 2021 年的经营业绩将较 2020 年有较大幅度的增长”的依据，相关信息披露是否准确、完整

截至本回复出具日，2021 年 1-6 月、2021 年全年业绩预测情况以及与 2020 年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月	2021 年度（预计）		2020 年度
	金额	增幅	金额	金额	增幅	金额
营业收入	15,538.18	35.58%	11,460.47	31,263.85~ 32,623.15	15.00%~ 20.00%	27,185.96
其中：主营业务收入	14,840.83	31.65%	11,272.77	30,259.69~ 31,575.33	15.00%~ 20.00%	26,312.77
净利润	3,657.32	-21.78%	4,675.58	6,207.49~ 6,894.41	-19.23%~ -10.29%	7,685.46
扣非后净利润	3,175.31	82.76%	1,737.46	5,810.49~ 6,497.41	29.66%~ 44.99%	4,481.22

1、2021 年 1-6 月经营业绩同比增长主要原因

2021 年 1-6 月，公司各类产品主营业务收入较上年同期变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月
	主营业务收入	收入增幅	主营业务收入
汽车类	8,279.80	31.71%	6,286.58

电气类	3,725.99	20.34%	3,096.27
航空类	1,566.60	54.93%	1,011.19
其他类	1,268.44	44.35%	878.74
合计	14,840.83	31.65%	11,272.77

剔除 2020 年上半年厂房搬迁事项形成资产处置收益因素影响，2021 年 1-6 月公司扣非后净利润同比增加 82.76%，增长幅度较大，主要原因如下：

(1) 行业需求向好，主要客户收入增长

报告期内，公司汽车、电气和航空主要客户 2021 年 1-6 月主营业务收入、收入占比以及与 2020 年 1-6 月的对比情况如下：

单位：万元

应用领域	客户名称	2021 年 1-6 月			2020 年 1-6 月	
		销售收入	占该类产 品收入的 比例	变动幅度	销售收 入	占该类产 品收入的 比例
汽车	长城汽车	2,061.42	24.90%	64.59%	1,252.45	19.92%
	远景汽配	1,181.58	14.27%	-7.28%	1,274.42	20.27%
	法士特	831.89	10.05%	6.98%	777.58	12.37%
	航天三菱	537.51	6.49%	141.17%	222.88	3.55%
	浙江博弈	464.89	5.61%	4.10%	446.57	7.10%
	合计	5,077.29	61.32%	27.77%	3,973.89	63.21%
电气	施耐德	2,072.68	55.63%	25.96%	1,645.50	53.14%
	特锐德	152.54	4.09%	-0.97%	154.04	4.97%
	双杰电气	132.91	3.57%	-30.82%	192.13	6.21%
	合计	2,358.13	63.29%	18.40%	1,991.67	64.32%
航空	客户 C	450.97	28.79%	115.42%	209.34	20.70%
	客户 A	453.12	28.92%	8.18%	418.86	41.42%
	客户 B	385.15	24.59%	57.39%	244.71	24.20%
	合计	1,289.24	82.30%	47.69%	872.92	86.33%

(2) 公司竞争优势明显、市场开拓效果逐步显现，公司产品的毛利率有所提升，具体原因如下：

①公司高毛利率的航空类产品收入增长幅度较大，毛利率贡献率较大。公司航空产品主要应用于军用飞机上，产品技术要求高、行业壁垒高、生产工艺复杂，因此航空类产品的毛利率较高。2021 年 1-6 月公司技术附加值最高的航空类产品销售收入占比较 2020 年度增加 3.46 个百分点，拉动整体主营业务毛利率上升 2.78%。

②全球疫情和中美关系的变化，导致国内整车厂商调整供应商的采购规模，将原属于国外或合资品牌的份额向包括盛帮股份在内的内资企业倾斜，公司向高端客户和高端产品渗透，公司配套产品增加。

公司加强与主要客户的价格调整谈判，导致年降产品销售收入占比下降、公司主要客户年降产品范围缩小。报告期内，公司年降产品销售收入占比分别为 34.59%、32.65%、37.67%和 22.67%，主要汽车类客户法士特、远景汽配、浙江博赛、江淮汽车等暂停执行年降政策或缩小执行范围。

③针对原材料上升的趋势，公司通过与主要供应商签订长期协议，锁定采购价格，并通过优化生产工艺等方式提高产品良品率，缓解产品单位成本上涨压力，具体情况参见本回复“19（1）（一）2021 年 1-6 月公司业绩不存在下滑迹象，同比增长显著”。

（3）与同行业可比上市公司对比情况

2021 年 1-6 月，公司主营业务收入和毛利率与同行业可比上市公司对比情况如下：

领域	公司名称	主营业务收入		主营业务毛利率	
		金额（万元）	同比增幅	数值	增幅
汽车	中鼎股份	623,305.09	33.65%	24.20%	2.47%
	朗博科技	9,142.71	36.10%	42.03%	0.38%
	天普股份	15,114.37	25.38%	39.89%	-2.69%
	天诚股份	5,009.90	47.24%	34.49%	1.31%
	盛帮股份-汽车类	8,279.80	31.71%	45.11%	0.24%
电气	沃尔核材	247,090.73	50.83%	36.48%	-2.90%
	长缆科技	48,982.44	18.15%	51.72%	-2.46%
	盛帮股份-电气类	3,725.99	20.34%	31.00%	0.68%

注：主营业务毛利率增幅系 2021 年 1-6 月与 2020 年度比较，上述可比公司未将运输费用调至营业成本。

由上表可知，2021 年 1-6 月，公司主营业务收入变动趋势与同行业可比上市公司一致。公司主营业务毛利率变动与同行业可比公司并不完全一致，即使相同趋势，变动幅度也不尽相同，主要系产品细分结构、市场竞争程度影响所致。

2、2021 年度经营业绩预测情况

根据在手订单、往年产品的销售情况，以及原材料采购成本、期间费用等的变动趋势，公司预计 2021 年度营业收入为 31,263.85 万元~32,623.15 万元，较 2020 年度增长 15.00%-20.00%；扣非后净利润为 5,810.49 万元-6,497.41 万元，较 2020

年度增长 29.66%-44.99%。具体的预测过程参见本回复“19（1）（二）2021 年 7-9 月及全年公司经营业绩预计情况”之内容。

3、相关信息的披露情况

在签署日期为 2021 年 6 月 23 日的首轮问询函回复以及相应的招股说明书中，公司针对业绩增长预测的披露为：2021 年 1-4 月，公司各项主要经营指标均创历史最好水平，营业收入和扣非后净利润分别为 10,061.46 万元、2,349.62 万元（未经审计），分别较上年同期增长 90.36%、274.98%，预计 2021 年全年经营业绩将较 2020 年有一定幅度的增长。结合当前业务发展的情况，公司业绩增长预测调整如下：

2021 年 1-6 月，公司各项主要经营指标均**持续向好**，营业收入和扣非后净利润分别为 15,538.18 万元、3,175.31 万元，分别同比增长 35.58%、82.76%。**公司预计 2021 年 7-12 月的市场环境和经营情况不会发生重大不利变化，因此合理预计 2021 年度经营业绩将较 2020 年度有一定幅度的增长。预计 2021 年度营业收入为 31,263.85 万元-32,623.15 万元，较 2020 年度增长 15.00%-20.00%，扣非后净利润为 5,810.49 万元-6,497.41 万元，较 2020 年度增长 29.66%-44.99%。**

综上所述，公司针对 2021 年度的业绩预测依据充分，预测过程合理；公司相关信息披露满足问询函回复要求以及招股说明书指引等文件规定，信息披露准确、完整。

以上楷体加粗内容在招股说明书第六节“一（五）2、公司成立时间较长、业务规模和业绩增长缓慢的背景和原因”中补充披露。

（二）进一步说明报告期内发行人汽车类产品收入增长缓慢的原因及合理性，汽车类产品是否存在市场容量小、成长受限等不利影响，未来发展趋势，应对措施是否有效。

1、报告期内公司汽车类产品收入增长缓慢的原因

报告期内，公司汽车类产品收入增长缓慢的主要影响因素包括：汽车行业景气度下降、市场竞争激烈、公司主要客户以传统燃油车为主和公司多领域的发展战略，具体分析如下：

（1）汽车行业景气度下降

受宏观经济增速放缓、中美贸易摩擦及消费者信心下降等多重因素综合影响，

我国汽车行业景气度下降，报告期内产销量持续下降，但 2020 年度已经开始出现复苏现象。下游整车市场的变化直接导致公司汽车类产品的收入从 2019 年度的小幅下降变为 2020 年度的上升，2021 年 1-6 月同比增长 31.71%。

（2）传统燃油车市场竞争激烈

与合资企业和上市公司的竞争对手相比，公司竞争劣势明显；与同行业其他竞争对手相比，公司居于相对优势的地位。与主要竞争对手恩福（中国）、斯凯孚密封系统（芜湖）有限公司以及上市公司中鼎股份相比，公司技术实力、品牌知名度以及资产、经营规模处于劣势，导致公司获得行业重要客户大额订单的难度较大；公司资金压力导致设备自动化率不高，成本优势不明显；公司地处西南，距离长三角、珠三角等传统汽车零部件产业区域较远，运输成本较高，对优秀人才吸引力不及竞争对手。但与同行业其他竞争对手相比，公司在技术、市场等方面居于相对优势的地位，因此公司的收入规模和利润很长一段时间较为稳定，增长幅度较小。

（3）公司主要客户为传统燃油车企

与特斯拉、蔚来、小鹏、理想等新能源汽车造车新势力相比，公司主要客户长城汽车、吉利等传统车企因市场规划和发展战略导致其在新能源汽车市场占有率较低。作为汽车零配件供应商，公司产品与下游市场尤其是整车厂商的市场战略、发展规划以及市场品牌偏好等息息相关，该等车企新能源产品实现量产及收入规模均较少，因此公司现阶段来自新能源汽车市场的收入较少。

（4）多领域发展战略使得公司在汽车市场的投入有限

出于稳健发展，降低单一应用领域带来的经营风险之目的，公司确立多领域的发展战略，汽车、电气、航空等多领域的布局使得公司在汽车领域的投入受限，在降低公司在汽车行业经营风险的同时成功开拓了电气类、航空类等新的利润增长点，但也导致汽车领域的收入增长较慢。

公司成立至今的业务发展情况如下：

年度	主营业务发展情况	主要新增客户	专利数量	合计营业收入（万元）
2004-2009	汽车类橡胶密封产品，规模较小	法士特、远景汽配、施耐德、安徽江淮汽车股份有限公司发动机分公司、航天三菱、绵阳新晨、无锡开普机械有限公司、	1 个	14,892.66
2010-2013	汽车类橡胶密封产品发展较快，经营规模较前阶段有所提升；开始进入电气领域	比亚迪、长城汽车	35 个	40,040.38

2014-2017	汽车类橡胶密封产品稳定增长,大力拓展电气行业市场,积极培育航空、核电等新兴市场	莱尔德电子材料(深圳)有限公司、施耐德集团、浙江博奔	57 个	71,035.37
2018-2020	汽车领域收入占比下降,电气领域趋于稳定,航空领域快速增长,核电领域尚待持续培育	双杰电气股份有限公司、南京汽车集团有限公司、特锐德、金冠电气股份有限公司、客户 C、客户 A、客户 B	79 个	73,565.61

注: 2006-2011 年度营业收入数据未经审计。

2、汽车类产品市场容量

橡胶密封产品在燃油车和新能源车均有广泛应用。传统燃油车与混动汽车、纯电动车虽然动力系统有差异,但都需要使用橡胶密封。橡胶密封产品用量根据不同使用部位、车型和设计有所不同,整体市场规模及发展前景与整车市场发展趋势直接相关。根据我国汽车产量及单车橡胶密封用量情况估算,2020-2025 年公司汽车类产品对应的市场容量如下:

项目	2020	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
汽车产量(万辆)	2,522	2,625	2,733	2,845	2,962	3,083
市场容量(亿元)	151.32	157.50	163.98	170.70	177.70	184.99

注: 1、2020 年度汽车产量数据来自汽车工业协会;

2、根据全球大型汽车零部件集团上市公司 TI Fluid Systems 2020 年年报,预计 2020-2027 年全球轻型汽车产量复合增长率约为 4.1%;

3、单车价值为单车平均使用橡胶密封的数量约为 600 元/辆。

随着我国经济企稳、居民可支配收入的增加、消费环节的向好,公司汽车类产品市场容量有望逐年上升。

3、公司应对措施

公司通过提高技术研发能力、加大市场开拓力度等应对汽车行业的周期性波动,保证公司汽车类产品收入稳中有升,具体措施如下:

(1) 密切关注响应行业变化,不断提高技术和产品研发能力,加强与主要客户同步开发

公司密切关注跟踪响应行业变化,一方面根据最新的变化对现有燃油车产品进行相应改进及调整,另外一方面将积累的产品结构设计、材料配方技术、模具开发技术和生产经验等平移或优化至新能源汽车领域,开发新能源产品满足市场需求。

报告期内,公司与主要客户同步开发情况如下:

①燃油车市场的同步开发情况

序号	合作研发 客户名称	合作研发 项目/产品	主要客户	开展 时间	目前 进度
1	长城汽车	O 形圈密封圈、气门油封、滤清器座密封圈、机油冷却器密封圈节温器座密封垫、机油进油口出油口密封圈	长城汽车	2021	送样
		曲轴后油封	长城汽车	2020	小批量生产
		气门油封	长城汽车	2020	小批量生产
		其他静密封产品	长城汽车	2020	小批量生产
		EG 气门油封	长城汽车	2018	量产
		曲轴前/后油封	长城汽车	2018	量产
		EN9 个静态密封圈	长城汽车	2018	量产
		其它静态密封圈等	长城汽车	2018	量产
2	远景汽配	O 形圈	远景汽配	2021	送样
		制动器活塞		2020	送样
		曲轴后油封			OTS
		气门油封			OTS
		制动器分离活塞、离合器分离活塞		2019	OTS
		冷却油道密封圈、角接式密封圈、执行油道 O 形圈			
		曲轴后油封		2018	部分型号量产
		气门油封		2018	开发中
		静密封产品		2018	量产
3	法士特	O 形圈、唇形密封圈、气缸盖密封圈、活塞外密封圈、活塞内密封圈	陕汽、东方、柳汽、福田	2021	送样
		输出轴油封、油封	陕汽、东方、柳汽、福田	2018	量产
		堵头、O 形圈、油封、大壳油封	陕汽、东方、柳汽、福田	2018	小批量生产
4	浙江博弈	FS11 发动机装饰罩减震球头、	远景汽配	2020	量产
		进气歧管密封圈	北京汽车	2020	送样
5	航天三菱	发动机小循环软管、流体管路、静态密封	郑州日产	2020	送样
		曲轴前油封	柳汽	2019	量产
		绝缘体	北汽、柳汽	2019	量产
		曲轴后油封	北汽、柳汽	2019	量产
		线夹	北汽、柳汽	2018	PPAP
6	上汽通用	输入轴油封、热交换器、O 形圈、后端盖密封圈、高压压滤密封圈	上汽通用	2020	送样
7	浙江浩天铝业股份有限公司	壳体盖板密封圈	上汽	2019	送样
		凸轮轴罩盖垫圈（外圈）	上汽乘用车	2019	量产
8	南京汽车	塑料堵塞	上汽乘用车	2020	送样
		密封圈	上汽乘用车	2019	量产

		密封圈	上汽乘用车	2019	送样
		OCV 阀垫	上汽乘用车	2018	送样
9	江苏东方汽车装饰件有限公司	歧管密封圈	广汽	2021	送样
		油箱密封圈		2020	量产
10	北汽福田汽车股份有限公司	气门油封	福田汽车	2021	小批量生产
11	安徽江淮汽车集团股份有限公司	O 形圈	江淮汽车	2021	送样

注：南京汽车集团有限公司系上汽集团子公司。

②新能源汽车市场的同步开发情况

截至本回复出具日，公司与客户同步研发的产品情况如下：

序号	合作研发客户名称	合作研发项目/产品	数量	主要客户	开展时间	目前进度
1	比亚迪	电动机传动轴油封	4	比亚迪	2019	量产
2	上汽通用	密封圈	1	上汽通用	2020	送样
3	东风格特拉克	高速油封	3	华人运通控股有限公司	2021.1	开发中
		高速油封	3	东风汽车集团有限公司	2020.7	开发中
4	格特拉克（江西）传动系统有限公司	高速油封	2	广州橙行智动汽车科技有限公司	2020.11	开发中
		高速油封	2	威马汽车科技集团有限公司	2020.11	开发中
5	未势能源科技有限公司	缓冲垫	1	长城汽车	2020.3	小批量生产
		橡胶弹簧	1			
6	苏州新凯紧固系统有限公司	嵌件螺母橡胶套	1	大众汽车	2020	PPAP（生产件批准程序）
7	浙江鑫可传动科技有限公司	减速器油封	3	吉利汽车	2020.11	送样
		减速器油封	1	奇瑞汽车股份有限公司		
8	上海中科深江电动车辆有限公司	高速油封	1	中国第一汽车集团有限公司	2019	送样
		减速器油封	3		2020	
9	深圳市大地和电气股份有限公司	输入轴油封	6	福建新龙马汽车股份有限公司	2018.10	送样
1	远景汽配	安全阀堵塞	1	吉利汽车	2018	量产
		气门油封	1		2017.4	开发中
		变速器活塞	9		2019.12	开发中
		变速器活塞	1		2019.12	开发中
		凸轮轴油封	2		2019.12	开发中
		变速器活塞	2		2020.6	开发中
		曲轴油封	1		2017.4	开发中
2	比亚迪	密封圈	13	比亚迪	2011	量产
		曲轴油封	2		2009	量产
		气门油封	2			
		密封圈	18		2019	量产
		密封圈	18			
		气门油封	4		2018	小批量生产
3	上汽集团	气门油封	1	上汽集团	2016.6	量产
4	蜂巢电驱动科技河北有限公司	密封圈	20	长城汽车	2019.3	开发中
		输入轴油封	1			
5	重庆秦安机电股份有限公司	气门油封	1	长安汽车股份有限公司	2020	开发中
		曲轴油封	1			
		密封圈	4			
6	智新科技股份有限公司（注）	密封圈	4	东风汽车集团有限公司	2018.7	开发中
		堵盖	2			
7	宝能汽车供应链管理有限公司	曲轴油封	2	宝能汽车集团有限公司	2021.3	开发中
		气门油封	1			
		差速器油封	1			
		输入轴油封	1			
		操纵杆油封	1			
8	上汽通用	EP28-油封、杂件	-	上汽通用	2021	送样
9	柳州五菱汽车有限责任公司	电机油封	1	柳州五菱	2021.6	送样

注：智新科技股份有限公司成立于 2019 年 9 月 17 日，系东风电动车辆股份有限公司分立而来，原东风电动车辆股份有限公司涉及与新能源核心总成研发、制造和销售有关的业务、资产、人员、债权债务由分立后的智新科技股份有限公司承继。

公司主要客户比亚迪、长城汽车、上汽通用和上汽集团等均在积极开发新能源汽车，公司作为前述客户同步研发配套产品的供应商，具有先发优势，若公司参与同步研发的相关车型未来形成良好的市场销售，公司收入将实现较大增长。

③报告期内，公司与主要客户同步开发产品量产后的销售收入及占比情况

单位：万元

量产时间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
2017 年度	722.41	1,538.26	1,409.36	1,011.21	499.34
2018 年度	1,036.12	2,460.23	1,453.99	280.65	-
2019 年度	752.00	1,321.09	698.65	-	-
2020 年度	194.22	82.62	-	-	-
2021 年 1-6 月	52.88	-	-	-	-
合计	2,757.63	5,402.20	3,562.00	1,291.86	499.34
汽车领域主要客户销售收入	6,313.00	11,550.93	10,433.70	10,221.17	10,789.82
量产项目占汽车领域前十大客户销售收入比例	43.68%	46.77%	34.14%	12.64%	4.63%

随着公司研发实力提升和销售规模的增加，公司同步开发能力日益突出，增强客户黏度的同时提升了公司产品销售收入。

(2) 加大市场开拓力度，集中资源确保目标客户和市场优势

①核心客户方面

公司积极参与主要客户的同步研发，并通过质量管控措施确保核心客户的产品质量和交货期，从而获得核心客户高满意度并保持较强的合作粘性。报告期内公司前十大汽车类客户主要包括长城汽车、上汽集团、上汽通用、吉利汽车、比亚迪、江淮汽车等整车厂商，以及法士特、远景汽配、航天三菱等汽车零部件供应商，公司与主要客户的合作历史较长，随着公司产品受到客户认可，在主要客户供货份额逐步提升，公司已经成长为国产汽车发动机密封件领域的重要供应商之一。报告期内，公司前十大客户收入总体较为稳定，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。

报告期内，公司前十大汽车类客户收入及占公司营业收入比例情况如下：

期间	营业收入（万元）	占比
2021 年 1-6 月	6,313.00	40.63%
2020 年度	11,550.93	42.48%
2019 年度	10,433.70	42.70%
2018 年度	10,221.17	46.56%

②新客户开发方面

公司充分意识到不断开拓新客户是保证公司汽车类产品收入的重要措施之一，报告期内，公司汽车类产品新增客户数量及销售收入情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
数量（家）	9	32	30	31
收入（万元）	24.66	361.34	739.24	136.03
收入占比	0.16%	1.33%	3.03%	0.62%

注：新增客户口径为 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，2021 年 1-6 月新增客户系相对于 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年新增客户。

报告期内公司新增主要客户包括诺博汽车系统有限公司、上海汽车集团股份有限公司、法士特伊顿（宝鸡）轻型变速器有限责任公司等。由于汽车客户对供应商认证和产品认证周期较长，上述重要客户实现的销售收入占比较小。截至本回复出具日，公司与上汽大众汽车有限公司、浙江三花汽车零部件有限公司建立了合作意向，正在进行南京邦奇自动变速箱有限公司、上汽通用五菱汽车股份有限公司、东风日产乘用车公司、广汽三菱汽车有限公司等合格供应商认证程序。凭借公司在汽车行业多年的经验来看，一旦前述客户与公司的合作继续加深或公司取得相关认证、实现小批量生产，上述客户的销售收入以及公司汽车类产品销售收入将有可能快速增长。

综上所述，公司汽车类产品收入缓慢主要原因是我国宏观经济增速放缓、汽车行业景气度下降、公司在汽车领域之外进行电力航空等多领域布局导致资源分散。公司已积极采取多项应对措施，通过提高技术研发能力、加强市场开拓力度，在稳固现有市场份额的基础上不断开拓新市场、新应用。

（2）说明与比亚迪、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的具体研发项目情况，包括开展时间、目前进展、预计在研项目转化情况及转化时间等，结合前述情况进一步分析说明发行人是否具备新能源汽车相关市场的开拓能力，新能源车对传统燃油车的替代进程是否对发行人生产经营造成重大不利影响。

（一）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的具体研发项目情况，包括开展时间、目前进展、预计在研项目转化情况及转化时间等

公司紧跟新能源汽车的发展趋势以及下游主要客户的新能源发展规划同步进行相关产品的研发，截至本回复出具日，公司与比亚迪、上汽通用、上汽集团、东风格特拉克、长城汽车等客户同步研发的新能源汽车产品情况参见本回复“（一）（二）3（1）②新能源汽车市场的同步开发情况”之内容。比亚迪、上汽通用、上汽集团、长城汽车等是国内具有较强市场影响力的整车企业，公司与该等客户的同步开发到量产通常需要三年左右，随着公司与该等知名客户上述同步开发陆续形成量产后将增加公司在新能源汽车市场的销售收入和市场占有率。

（二）结合前述情况进一步分析说明发行人是否具备新能源汽车相关市场的开拓能力，新能源车对传统燃油车的替代进程是否对发行人生产经营造成重大不利影响。

目前从新能源汽车的电池技术、充电时间和需要大量资金投入充电桩建设等问题来看，新能源汽车对燃油车是长期逐步替代的过程，燃油车仍然是汽车市场的主力军。公司在传统燃油车方面积累的技术优势和客户优势为公司在新能源汽车的开拓具备一定能力，新能源汽车会对公司汽车类产品销售收入带来影响，但不会造成重大不利影响，主要原因是：

1、公司积累的传统燃油车技术可以平移或升级至新能源情况

公司通过多年对橡胶高分子材料的研究，公司掌握了橡胶耐高低温、耐油、耐水、耐磨、减震等特性，同时，公司熟悉发动机、变速器和车桥等关键零部件在汽车高速运行下的工作环境，因此公司具备新能源汽车市场开拓的技术基础。公司密切关注跟踪响应行业变化，将积累的产品结构设计、材料配方技术、模具开发技术和生产经验等平移或优化至新能源汽车领域，开发新能源产品满足市场需求。

报告期内，公司汽车类产品在燃油车市场和新能源车市场的主要技术平移和技术升级情况如下：

项目	燃油车	混动车	纯电动车
产品结构设计	旋转轴油封	旋转轴油封可平移	输入轴油封需升级，从耐单向高速旋转升级为耐双向高速旋转。其余油封可平移
	静密封件	密封结构可平移	
材料配方	耐油橡胶、耐水橡胶、耐天候橡胶	耐油橡胶、耐水橡胶、耐天候橡胶可平移，电池系统电芯密封圈材料需升级	
模具开发	油封模具、静密封件	油封模具、静密封件模具可平移	

项目	燃油车	混动车	纯电动车
	模具		
主要新产品	常规转速油封、气门油封、静态密封圈	常规转速油封、气门油封、静态密封圈、活塞、电池系统电芯密封圈	高速油封、常规转速油封，静态密封圈、活塞、电池系统电芯密封圈

公司在燃油车市场掌握的产品结构设计、材料配方和模具开发技术和经验部分可以平移到新能源汽车市场，部分需要进行技术升级。针对需要技术升级的部分，公司通过技术研发进行了相关的准备，并与主要客户开展了合作。公司与主要客户的同步研发情况参见本回复“（1）（二）3（1）②新能源汽车市场的同步开发情况”之内容。

2、优质的汽车客户资源保证了公司稳健发展，也为公司新能源汽车市场的开拓奠定了基础

公司深耕燃油车市场多年，具有产品结构设计、材料配方、模具开发、产品质量等优势，积累了上汽集团、长城汽车、比亚迪、吉利汽车、江淮汽车、北京汽车等优秀的内资品牌以及上汽通用等合资品牌客户，深度参与客户同步研发，公司主要客户稳定，报告期内，公司前十大汽车类客户收入分别为 10,221.17 万元、10,433.70 万元、11,550.93 万元和 6,313.00 万元，持续增长。随着公司燃油车客户市场占有率的提升和优质客户群体的增加，公司燃油车市场的收入将有所保证。

3、销售团队和生产能力建设为公司在新能源市场的开拓提供了必要条件，公司在新能源汽车市场开拓初见成效

公司销售团队拥有丰富的产品销售和服务经验，熟悉汽车行业客户需求和公司产品技术特点，尤其是通过与下游客户同步研发、技术产品讨论，在如何利用燃油车橡胶密封产品的特性服务于新能源汽车等方面形成独特的认识和体验，为公司开发新能源汽车产品带回第一手的资料和建议。

产品生产方面，新能源汽车中的混合动力汽车、纯电动汽车的生产工序与燃油车产品相比差异不大，公司现有的主要生产设备如注射硫化机、真空平板硫化机和自动切唇机、冷冻修边机等可用于新能源汽车产品的生产。未来募投项目之一“密封（绝缘）制品制造系统改扩建项目”建成投产后，还会进一步提高公司产能，满足新能源汽车的生产。

公司在新能源汽车领域的营业收入从 2018 年度的 1.00 万元增至 2020 年度

的 143.97 万元，2021 年 1-6 月收入 128.90 万元。未来随着同步研发产品的量产和下游客户新能源产能规划的落地，公司在新能源市场的产品收入有望持续快速增长。

4、公司提早布局其他应用领域，抵消了新能源汽车收入较小的不利影响

公司橡胶密封产品的应用领域广泛，在技术、生产等方面有一定的共通性。因此在保证汽车行业的纵深发展情况下，公司将部分资源和精力投入到其他发展前景广阔的领域，拓展电气、航空和核防护等领域，并取得较好成效。

报告期内，来自汽车领域以外的主营业务收入发展及营业收入情况如下：

领域	进入年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电气	2010	3,725.99	7,025.38	6,539.67	5,215.45
航空	2014	1,566.60	1,867.57	1,421.84	499.54
其他	2014	1,268.44	2,148.96	1,918.24	1,741.65
营业收入合计		8,279.80	15,270.86	13,874.24	14,042.81
营业收入合计占比		44.21%	41.96%	41.59%	34.68%

5、公司在招股说明书中充分揭示新能源汽车市场的风险如下：

“（三）新能源汽车替代传统燃油汽车带来的风险

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。

公司现有的汽车类产品主要应用于传统燃油汽车，虽然公司正在积极开发新能源汽车产品，但尚未实现批量生产。如果公司不能及时跟进汽车行业的变化趋势，持续开发出应用于新能源汽车的相关产品并形成规模化销售，随着未来新能源汽车的快速发展，公司经营业绩和盈利能力将受到较大冲击。”

（3）说明发行人业绩增长的核心要素与竞争对手或同行业可比公司的对比情况，是否存在差异及原因。

1、公司业绩与同行业可比上市公司对比情况

行业	公司	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度
		主营业务收入	与上年同期变动幅度	主营业务收入	变动幅度	主营业务收入
汽车	中鼎股份	623,305.09	33.65%	1,130,265.07	-0.56%	1,136,639.59
	朗博科技	9,142.71	36.10%	16,514.76	5.29%	15,684.51

行业	公司	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度
		主营业务收入	与上年同期变动幅度	主营业务收入	变动幅度	主营业务收入
	天普股份	15,114.37	25.38%	28,951.48	-12.26%	32,997.30
	天诚股份	5,009.90	47.24%	9,398.39	7.58%	8,736.16
	盛帮股份-汽车类	8,279.80	31.71%	15,270.86	10.07%	13,874.25
电气	沃尔核材	247,090.73	50.83%	399,559.36	2.50%	389,831.10
	长缆科技	48,982.44	18.15%	93,640.26	11.49%	83,987.32
	盛帮股份-电气类	3,725.99	20.34%	7,025.38	7.43%	6,539.67

2、公司业绩增长的原因与同行业上市公司对比情况

应用领域	公司名称	公司业绩变动原因
汽车	中鼎股份	公司持续推进海外工厂的成本控制和精细化管理的提升，增加海外公司的盈利水平；通过对全球资源的有效整合，使公司的技术、品牌、盈利水平、客户群体得到了快速提升，实现了内伸和外延的双轮驱动。
	朗博科技	面对疫情及汽车行业下行压力，公司维护、巩固前期的市场开拓成果，挖掘新市场，优化技术平台，持续推进技术创新，全面深化质量管理工作，积极寻求企业发展的新机遇，公司总体呈稳步发展的态势，业绩在预期范围内。
	天普股份	2020 年公司经营业绩下滑，主要受国内外受疫情影响。2021 年 1-6 月，公司深耕老客户、拓展新用户和新市场，深挖客户需求，实现公司业务稳步回升。
	天诚股份	2019 年度主要受重要客户汽车产量下降影响，2020 年度主要受汽车行业复苏影响，在市场消费恢复情况向好的背景下，汽车行业表现好于预期。受此正面影响，主机客户配套计划量增长明显。2021 年 1-6 月营业收入主要是上年同期受疫情影响，汽车行业在第一季度受到较大影响所致
电气	沃尔核材	公司聚焦新材料、新能源领域主业，始终坚持以客户需求为导向、以技术创新为驱动，积极开拓市场，优化内部管理，严控成本费用，取得了良好成果。同时，公司全面推动组织变革、模式创新，充分整合内外部资源，坚持推进“新材料+新能源”协同发展战略，重点发展新材料业务，积极开拓新能源业务。
	长缆科技	受疫情及国家电网投资趋缓、区域竞争日趋激烈等不利因素，行业面临一定的困难和挑战，公司董事会坚定的履行了股东大会赋予的职责，始终贯彻以“技术推动企业发展”为主导，以“营销体系建设”、“海外市场开拓”及“产业投资”为补充的整体发展战略，不断克服行业投资规模缩减、市场竞争日趋激烈、人工成本上升等不利因素影响，保证了业务规模和经营业绩的稳步增长。

注：公司航空类产品的主要竞争对手为西北橡胶研究设计院公司等军工单位或研究院所，该等企业的信息无法公开获取。

由上表可见，同行业可比上市公司主要通过市场开拓、加大技术研发、加强管理等手段应对宏观经济增速放缓、汽车行业不景气、疫情和市场竞争等不利影响。公司业绩增长的核心要素与其相比不存在较大差异。

（4）分析说明驱动发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性的依据是否充分，并充分揭示相关风险。

（一）发行人业绩增长的核心要素不存在重大不确定性

公司业绩增长的核心要素包括宏观经济发展、下游市场需求等外部因素以及公司技术研发能力、市场开拓力度等内部因素，在可预见的未来公司上述核心因素不存在重大不确定性，原因如下：

1、宏观经济发展前景良好，下游市场需求明朗

2020年11月3日十九届五中全会审议通过的《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》确定了“坚持扩大内需”这个战略基点。2021年是实施“十四五”规划的开局之年，当前我国经济运行开局良好，供需两端稳步增长。我国经济运行稳中有进，下游市场需求明朗，是公司业绩增长的重要因素，具体情况如下：

（1）汽车领域

汽车作为国民经济的支柱产业和居民改善生活质量的重要手段之一，汽车产销量均有所提升。根据世界汽车组织（OICA）统计数据，自2009年以来，我国汽车产销量已经连续十年保持全球第一。中国汽车产量从2009年的1,379.10万辆增长至2020年的2,522.50万辆，年复合增长率达5.64%；中国汽车销量从2009年的1,364.48万辆增长至2020年的2,531.10万辆，年复合增长率达5.78%。公司根据我国汽车产量及单车橡胶密封用量情况估算，2025年公司产品市场容量预计184.99亿元。

（2）电气领域

公司生产的电气类产品主要为配电设备中35kV及以下中低压等级的开关柜用母线连接器以及电缆附件产品。公司电气类产品的市场容量与我国电网基本建设有关，增量市场方面，我国电力发展在“十五”和“十一五”期间均保持了两位数的增长速度，“十二五”期间全社会用电量年均增速6.27%，“十三五”期间全社会用电量年均增速约6%，十四五期间，“双循环”发展格局将成为我国电力投资与建设的根本方向，电力将是国内大消费市场的关键一环；在存量市场方面，电气设备的平均寿命为10-20年，未来已经投入使用的电气设备的维修更换将成为公司产品市场容量的重要部分。

（3）航空领域

由于世界政治格局不断变化，周边环境中存在不确定及不稳定因素，我国需要维持相对较高的国防投入，其中空军作为重要的国防战略军种之一，近年来军用航空呈现“井喷”式发展势头。根据 Flight Global 发布的《World Air Forces》，2019 年和 2020 年，我国共有军机 3,210 架和 3,260 架，位列世界第三。通常一架歼击机上需要 1.2 万-1.5 万件橡胶制品，公司航空类产品主要为 O 形圈、皮碗、垫片等航空密封件，用量较大。

十四五期间我国的国防政策将由过去的“强军目标稳步推进”转变为“备战能力建设”，意味着武器装备的放量增长。而装备放量建设会导致体制内产能紧缺进而订单向大量的优质民参军企业外溢，优质民参军企业获得的订单量、盈利能力都将有显著提升。在上述产业政策支持、行业景气度持续向好的大背景下，公司航空类产品的市场容量前景广阔。

2、公司技术研发能力和市场开拓能力持续提升，保证公司业绩增长

（1）公司掌握了橡胶密封的核心技术并取得专利，通过主要客户的严格认证，是公司业绩增长的核心原因

作为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，公司紧紧围绕橡胶的密封、绝缘特性进行产品应用开发，公司相关技术积累在不同应用领域之间可以快速平移或升级。截至 2021 年 6 月 30 日，公司拥有 81 项专利，其中发明专利 18 项，实用新型专利 59 项，外观设计专利 4 项，逐年增加的研发投入和专利数量保证了公司技术研发能力水平和业务发展需要。

公司取得主要汽车和电气领域客户的合格供应商认证，取得开展军品业务所必需的经营资质和资格认证，上述结果体现了公司技术研发水平，亦为公司获得订单，提升业绩创造了条件。

（2）公司在各应用领域的持续开拓，是公司经营业绩增长的直接原因

报告期内，随着公司市场开拓力度的增加，公司各主要应用领域客户数量不断扩大，带动收入持续增长，具体情况如下：

单位：万元

领域	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	营业收入	客户数量	营业收入	客户数量	营业收入	客户数量	营业收入	客户数量

汽车	8,337.10	117	15,297.87	153	13,895.57	146	14,080.97	156
电气	3,913.29	148	7,356.75	162	6,937.61	133	5,378.54	107
航空	1,661.87	19	1,875.79	22	1,462.79	15	512.18	9

综上，公司业绩增长的核心要素在可预见的未来不存在重大不确定性。

（二）招股说明书中补充提示相关风险

“三、业务成长性风险

公司成立于 2004 年，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。报告期内，公司主营业务收入分别为 21,499.45 万元、23,753.99 万元、26,312.77 万元和 14,840.83 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 2,812.29 万元、3,165.29 万元、4,481.22 万元和 3,175.31 万元，2019 年度和 2020 年度的主营业务收入增幅分别为 10.49%和 10.77%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润增幅分别为 12.55%和 41.57%，公司营业收入增长速度较慢，利润规模较小。公司业绩成长的核心因素包括宏观经济发展、下游市场需求等外部因素，以及公司技术研发能力、市场开拓力度等内部因素，若未来上述内外部因素发生重大不利变化，公司的成长性将受到影响。”

以上楷体加粗内容在招股说明书第四节“三、业务成长性风险”中补充披露。

请保荐人发表明确意见，并说明按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求进行核查的过程及结论性意见。

关于上述事项，保荐机构的核查过程与核查结论如下：

序号	事项	核查过程	发行人情况
1	发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险	（1）查阅《中国橡胶工业年鉴》、《橡胶行业“十四五”发展规划规划纲要》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》、《中国制造 2025》等文件，了解发行人所处行业国家政策 （2）访谈发行人销售负责人，获取发行人报告期内销售明细表，结合发行人境内外销售收入结构及销售业务变动趋势，详细了解并分析中美贸易摩擦对发行人业务的影响	（1）发行人主要从事橡胶高分子材料制品研发、生产和销售，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，公司所处的“橡胶和塑料制品业”是国家重点鼓励发展的高新技术产业。近年来，国家相关部门发布一系列产业政策，将高分子新材料、合成橡胶列为我国新材料重点领域之一。发行人下游客户所处汽车、电气、航空等行业亦是国民经济的战略性、支柱性产业。根据国家发改委颁布的《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，公司和下游客户所处行业不属于国家限制或淘汰类行业； （2）报告期内，发行人销售区域以境内为主，对美国市场的主营业务收入分别为 703.38 万元、710.88 万元、535.95 万元和 324.95 万元，占公司主营业务

序号	事项	核查过程	发行人情况
			收入的比例分别为 3.27%、2.99%、2.04%和 2.19%；2018 年来，随着中美贸易摩擦加剧，美国陆续对华产品加征关税，公司出口美国的橡胶制品关税由零提升至 25%，导致 2018 年开始公司对美国市场销售收入有小幅下滑。经公司与客户协商，加征关税的部分产品陆续降价 8%-10%，公司与各客户的合作关系仍较为稳定，中美贸易摩擦对发行人整体业务的影响有限； （3）公司电气类产品的主要客户施耐德是总部位于法国的全球化电气企业。施耐德作为跨国公司，在全球 100 多个国家开展业务，发行人主要向施耐德在国内设立的合资企业销售产品，中美贸易摩擦不会对公司和施耐德之间的合作造成重大不利影响。报告期内，公司对施耐德的销售收入分别为 2,913.09 万元、3,476.83 万元、3,647.25 万元和 2,133.30 万元，保持增长态势
2	发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况	查阅《中国橡胶工业年鉴》、《橡胶行业“十四五”发展规划指导纲要》、《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》、《产业结构调整指导目录（2019 年本）》、《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》、《中国制造 2025》、《电力发展“十三五”规划》、《汽车产业中长期发展规划》等文件，并访谈发行人销售负责人，详细了解发行人所处行业及下游行业发展情况	橡胶制品业是国民经济传统的重要基础产业之一，根据中国橡胶工业协会历年编制的《中国橡胶工业年鉴》和《橡胶行业“十四五”发展规划指导纲要》，2010 年至 2019 年我国橡胶制品业主营业务收入由 5,777.46 亿元增长至 6,961.00 亿元，总体保持增长趋势。同时公司产品的主要应用领域汽车、电气和航空等行业属于国民经济的战略性、支柱性产业，下游市场空间广阔
3	发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势	（1）访谈发行人技术负责人，详细了解发行人的技术水平、技术成果、参与或主导制定的国家（行业）标准 （2）访谈发行人销售负责人，了解下游应用领域的准入门槛，发行人所处行业竞争环境 （3）分析发行人主要产品市场占有率	（1）发行人橡胶制品应用行业汽车、电气、航空等准入门槛较高，供应商资质审核内容涵盖研发能力、生产能力、产品质量、社会责任等多个维度，只有经过严格且长期的考核方能进入合格供应商名录，较大程度上避免了规模小且管理不规范的公司采取恶性竞争的行业，竞争环境较为良好。发行人坚持以研发为导向，经过多年技术发展和积累，已储备了较丰富的工艺技术，公司凭借产品质量优势和服务优势积累客户资源并与客户建立了长期稳定的业务合作关系； （2）发行人是国家（行业）标准制定单位，参与或主导制定了国家标准 9 项，行业标准 7 项。截至报告期末，发行人拥有 81 项专利，其中发明专利 18 项，实用新型专利 59 项，外观设计专利 4 项； （3）公司生产的往复油封和旋转油封在汽车行业的细分领域内占有一席之地，根据报告期内公司的油封产品占当年销售汽车所需骨架油封数量的比例测算，公司的油封产品市场占有率约为 7.94%。公司多年来经营稳健，财务状况良好
4	发行人所处行业上下游供求关系	（1）访谈发行人采购负责人、获取报告期内采购明细表，了解发行人	（1）发行人产品耗用的原材料主要为橡胶、橡胶助剂、金属骨架、弹簧和电缆附件配件等，大部分原

序号	事项	核查过程	发行人情况
	发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化	采购内容、采购模式，并分析报告期内原材料采购价格及供应商的变动情况 (2) 访谈发行人销售负责人、获取报告期内销售明细表，分析发行人产品售价及整体业务变动情况	材料在国内采购，供应充足。报告期内，原材料供给市场受供求变化会有所波动。报告期内，发行人前五名供应商（同一实际控制人口径）采购金额占采购总额的比例均未超过 50%，公司不存在严重依赖少数供应商的情形； (2) 发行人下游客户稳定，通过多年经营积累了丰富稳定的客户资源，以优质的产品、良好的服务和高效的管理水平与客户建立了长期稳定的业务合作关系，汽车、电气、航空等下游行业整体需求较为稳定
5	发行人因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势	(1) 访谈发行人总经理，了解发行人自成立以来业务发展情况及业务结构变化 (2) 获取发行人报告期内财务报表，计算净资产收益率等财务指标、分析发行人的盈利水平、经营状况	发行人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，发行人针对客户在应用环境、技术指标、实现功能和产品外观等方面的差异化需求进行产品定制。公司不断投入研发，掌握了橡胶高分子材料产品结构设计、材料配方研发、工装模具制造、生产制备工艺和检测试验分析等核心技术。公司以生产汽车动力总成橡胶密封产品起步，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、绝缘产品逐步在电力、航空等领域进行推广，未来还将继续探索橡胶制品的其他应用领域。 报告期内，发行人经营状况和财务状况良好，销售收入稳定增长，具有稳定的持续盈利能力
6	发行人重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响	(1) 获取发行人报告期内销售明细表，分析报告期内主要客户变化情况 (2) 访谈发行人销售负责人，了解与下游客户的合作模式	优质的客户资源是公司稳健发展的前提，也是市场对公司产品的认可。多年来，发行人积累了丰富稳定的客户资源，以优质的产品、良好的服务和高效的管理水平与客户建立了长期稳定的业务合作关系。在汽车领域，公司与上汽集团、长城汽车、比亚迪、吉利汽车、江淮汽车、北京汽车等优秀的自主品牌建立了长期合作关系；另外，公司还成功开拓了合资品牌市场，成为上汽通用等合资厂商的合格供应商；同时，公司与法士特、东风格特拉克、航天三菱等汽车零部件供应商也建立起良好的合作关系。在电气领域，公司主要客户包括施耐德、特锐德和双杰电气等大型电气设备制造商。另外，公司的优质客户还包括航空领域的中航工业、中航发下属单位等。相关客户均是拥有丰富行业经验和市场积累的参与者，具有较大的经营规模和较强的抗风险能力； 项目组通过公开渠道查询并结合主要客户访谈情况，相关客户报告期内与发行人业务开展正常，经营情况正常，并未发生重大不利变化
7	发行人由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产	(1) 访谈发行人技术负责人，了解发行人的工艺水平、研发流程、核心技术在产品中的运用等情况 (2) 获取资产明细表，检查相关资产现存状态及使用情况	(1) 报告期内，发行人不断加大研发投入，致力于保持和提升产品技术领先性。牢守产品质量可靠性的生命线，坚持丰富产品结构和多元化市场渠道开拓。在汽车领域以服务国内自主品牌为主，不断开拓合资品牌，提升产品升级迭代能力和速度；在电气领域，不断研发新产品，产品结构日益完善；公

序号	事项	核查过程	发行人情况
	或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩		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； （2）公司具备与下游客户同步开发的能力。汽车产业的快速发展使得新车研发生产周期不断缩短，要求汽车行业配套供应商必须具有产品研发能力，甚至具有同步开发能力。公司必须通过持续的研发投入，对于下游汽车客户新型产品实施超前跟踪，使产品配套能力满足汽车制造商产品的同步开发要求； （3）截至本回复出具之日，发行人的重要资产或主要生产线的利用较为饱和，未出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的迹象
8	发行人多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势，短期内没有好转迹象	获取报告期内发行人财务报表，计算相关财务指标，分析发行人财务状况	2018年至2021年1-6月，发行人扣非后加权平均净资产收益率分别为12.78%、12.88%、15.47%和9.75%，发行人具有稳定的持续盈利能力；发行人主要财务指标参见下表
9	发行人业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响	（1）查阅中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn）、企查查（https://www.qcc.com/）、天眼查（https://www.tianyancha.com/）等网站，并询问发行人法律顾问，详细了解发行人是否存在涉及商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的重大纠纷或诉讼 （2）访谈发行人技术负责人，了解发行人核心技术来源，以及是否向知识产权部门申请知识产权保护	发行人的核心技术来源于自主研发和长期积累，并已向知识产权主管部门申请知识产权保护；保荐机构和发行人律师核查了解发行人重要资产或技术不存在重大纠纷或诉讼的情况
10	其他明显影响或丧失持续经营能力的情形	访谈发行人总经理，并查阅公开信息，了解发行人内外部环境	发行人不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形

报告期内发行人主要财务指标如下：

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动比率（倍）	4.28	3.63	2.34	2.48
速动比率（倍）	3.52	2.91	1.73	1.79
资产负债率（母公司）	17.82%	18.42%	25.39%	24.13%
资产负债率（合并）	21.57%	24.72%	30.74%	27.71%
归属于母公司的每股净资产（元）	8.91	7.97	6.69	6.15
项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
应收账款周转（次）	1.24	2.32	2.57	2.82
存货周转率（次）	1.35	2.42	2.26	2.19
存货周转率（次）（营业成本未考虑运输费用）	1.33	2.37	2.26	2.19

息税折旧摊销前利润	4,959.50	10,305.14	5,333.92	4,927.18
利息保障倍数（倍）	558.82	165.52	26.52	23.42
归属于发行人股东的净利润	3,657.32	7,685.46	3,395.46	3,054.25
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润	3,175.31	4,481.22	3,165.29	2,812.29
经营活动产生的现金流量净额	2,005.64	5,120.41	2,531.19	2,293.38
研发投入占营业收入的比例	7.90%	7.86%	8.04%	7.64%
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	0.52	1.33	0.66	0.60
每股净现金流量（元/股）	0.35	0.62	0.11	0.23

综上，截至本回复出具之日，保荐人认为：

1、发行人不存在因所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险而影响持续经营能力的情况；

2、发行人所处行业因全球宏观经济下行、汽车产业发展周期等因素影响，增速有所放缓甚至出现负增长的情况，但不存在周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减等影响发行人持续经营能力的情况；

3、发行人不存在因所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势而影响持续经营能力的情况；

4、发行人不存在因其所处行业上下游供求关系发生重大变化，导致原材料采购价格或产品售价出现重大不利变化的情况；

5、发行人自成立以来未进行过业务转型，不存在因业务转型的负面影响导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势的情况；

6、发行人不存在因重要客户本身发生重大不利变化，进而对发行人业务的稳定性和持续性产生重大不利影响而影响持续经营能力的情况；

7、发行人不存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩情况；

8、报告期内发行人不存在多项业务数据和财务指标呈现恶化趋势、短期内没有好转迹象，从而影响持续经营能力的情况；

9、发行人不存在涉及商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的纠纷或诉讼；不存在已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重

大影响的情况；

10、发行人不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅发行人销售明细表，了解 2021 年 1-6 月公司各类细分产品销售收入情况以及变动情况；

2、访谈发行人总经理，了解发行人 2021 年 7-12 月营业收入预测过程；

3、查阅发行人与客户开展新能源汽车同步开发等合作情况；

4、访谈发行人技术、市场、生产负责人，了解发行人橡胶密封技术在不同领域的平移或优化情况；了解公司燃油车和新能源车在技术、生产、客户等方面的相关性和发展前景；

5、查阅同行业可比上市公司年报，了解报告期内上述公司业绩变动情况及原因；

6、查阅国家相关行业政策、十四五规划等政府文件以及相关的行业研究报告、统计文件，了解公司产品的市场容量等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、公司“预计 2021 年的经营业绩将较 2020 年有较大幅度的增长”的业绩预测依据充分，预测过程合理；公司相关信息披露满足问询函回复要求以及招股说明书指引等文件规定，信息披露准确、完整；

2、报告期内，公司汽车类产品收入增长缓慢的主要影响因素包括：汽车行业景气度下降、市场竞争激烈、公司主要客户以传统燃油车为主和公司多领域的发展战略。公司汽车类产品不存在市场容量小、成长受限等不利影响；

3、公司在传统燃油车方面积累的技术优势和客户优势为公司在新能源汽车的开拓具备一定能力。公司提早布局其他应用领域，抵消了新能源汽车收入较小的不利影响，因此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。公司在招股说明书中充分揭示了新能源汽车市场的风险；

4、公司业绩增长的核心要素包括宏观经济发展、下游市场需求等外部因素

以及公司技术研发能力、市场开拓力度等内部因素。公司业绩增长的核心要素既符合行业发展情况又符合公司发展特点，与同行业可比上市公司不存较大差异。公司业绩增长的核心要素在可预见的未来不存在重大不确定性；

5、关于发行人的持续经营能力，保荐人已逐项对照《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，不存在对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形。

2.关于新三板挂牌

申报文件及首轮问询回复显示，发行人股票目前在新三板停牌并暂停转让。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，发行人已经对该等问题进行相关会计差错更正。

请发行人：

（1）说明会计差错更正发生的背景和原因、简要过程，履行的程序是否合法合规，针对可能存在的内控缺陷所采取的整改措施和结果，发行人会计基础是否规范，相关违规情况是否构成本次申报的重大障碍，是否可能导致发行人被处罚或采取监管措施。

（2）除已披露信息外，说明是否存在其他与新三板挂牌的信息披露差异或新增内容；结合财务报告、关联方和关联交易的信息披露差异内容等，说明本次申报信息与新三板挂牌的财务信息是否构成重大差异。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

一、说明分析与补充披露

（1）说明会计差错更正发生的背景和原因、简要过程，履行的程序是否合法合规，针对可能存在的内控缺陷所采取的整改措施和结果，发行人会计基础是否规范，相关违规情况是否构成本次申报的重大障碍，是否可能导致发行人被处罚或采取监管措施。

（一）会计差错更正发生的背景和原因、简要过程

公司在IPO相关中介机构的指导下，为使财务信息更可靠、更准确，对部

分偶发事项会计处理原则进行统一，导致发生会计差错更正，具体如下：

1、调整部分收入、成本跨期

公司产品应用场景广泛，下游应用领域主要为汽车、电气及航空。客户所处行业的不同导致了发行人存在多种业务模式，按照新收入准则的相关规定，结合公司实际业务情况，公司收入确认方式主要包括上线结算、非军品验收结算、军品验收结算、外销 FOB 结算四种模式，其中结算单时间是收入确认的重要节点。公司在对报告期内所有结算单进行梳理时发现少量结算单时间存在异常，如某产品上线测试时间为 11 月 20 日至 12 月 20 日，正常的结算单时间应为 12 月 20 日，但实际获取时间在次年 1 月，主要原因为客户内部管理优化、供应链系统升级等导致实际提交结算单时间较晚。此类情形发生频率虽不高，为进一步提高财务信息质量，现按照一致性原则，将所有存在差异的产品根据合理取得结算单的期间确认收入并结转相应的成本。

2、调整费用暂估不准确

公司费用发生单元明细较为庞杂，前期年终结算时暂估营业成本、销售费用、管理费用、研发费用欠完整，现将实际发生的费用按照权责发生制进行调整。

3、更正张焕新代公司持有股份的会计处理

2017 年 7 月，公司将股票转让方式由做市转让方式变更为协议转让方式，需回购做市商持有的 28.1 万股公司股票（该股票已于 2020 年度 7 月转让给无关联独立第三方华体科技（SH.603679）董事长梁熹）。公司拟将上述股票用于员工激励。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、25%转让比例、信息披露要求等诸多限制，不便于员工激励的开展。综合各方面因素，公司决定由非高管人员张焕新自筹资金（向董事长借款）代公司受让并持有该部分股票，作为后续对员工进行股权激励的股票来源。根据 2017 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》和 2020 年 8 月公司与张焕新、赖喜隆签署的《还款协议》，为还原业务实质，将前期由张焕新代持的股票作为库存股，结合前述原因，调整增加其他应付款、库存股及财务费用/利息支出。

4、重分类调整

根据准则列报要求统一报告期口径，重分类调整预付款项、其他非流动资产等；因对票据背书、贴现业务理解不充分，导致现金流分类错误，重分类调整支付的其他与投资、筹资活动有关的现金等项目。

5、关联方及关联交易从严认定

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，将峰榆汽配和峰颜峰宇比照关联方进行披露，并重新梳理更正与关联方的交易金额。

上述事项对会计报表的影响总体较小，具体如下：

（1）2019 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
资产总额	36,936.66	37.43	36,974.08	0.10%
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%
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%

（2）2018 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
资产总额	32,915.14	-106.03	32,809.11	-0.32%
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%
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%

如上表所示，上述会计差错更正对公司净利润、净资产等影响均比较小，相关偏差未对公司财务报表使用者对财务报表的使用造成重大影响。

（二）履行的程序是否合法合规

2020 年 11 月 27 日召开的第四届董事会第八次会议（2020 年 11 月 30 日披露，公告编号：2020-075）、第四届监事会第七次会议（2020 年 11 月 30 日披露，公告编号：2020-076）和 2020 年 12 月 18 日召开的第五次临时股东大会（2020 年 12 月 21 日披露，公告编号：2020-097）审议通过了《关于公司前期会计差错

更正的议案》、《关于更正成都盛帮密封件股份有限公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年半年度报告及摘要的议案》。

综上，公司相关会计差错更正已履行了内部决策、审批程序并按规则进行了披露。

（三）针对可能存在的内控缺陷所采取的整改措施和结果

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、整体控制及制度建设方面

（1）召开专题会议和培训，要求公司董事、高级管理人员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）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以及管理，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。

2、具体业务方面

（1）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

公司建立客户档案，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。

(2) 针对上线结算模式下的收入跨期事项，公司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。

(3) 费用报销相关的内部控制流程

为加强财务管理工作，规范费用报销程序，合理控制经营费用，公司修订了《费用报销制度》，主要包括：报销人员按照各级审批手续严格进行费用报销，审批人员严格审批各项费用支出的真实性及合理性，相关会计核算人员严格审核报销单据是否合法合规、审批报销手续是否完善。

(4) 关联交易的控制

为规范关联方之间的经济行为，公司完善了《关联交易决策制度》，明确了关联方的界定，关联交易的定价、审批、执行和信息披露等内容，能较严格的控制关联交易的发生，与关联方之间的交易均签订了合同，切实做到了与公司控股股东的“五独立”，保证了关联交易公允。

综上所述，公司会计基础规范，针对内部控制的各个环节，公司制订了详细、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与财务报表相关的有效的内部控制。

(四) 发行人会计基础是否规范

1、公司会计核算符合会计法和会计准则的规定

公司根据实际发生的经济业务事项，按照《企业会计准则》及其相关规定确认、计量和记录资产、负债、所有者权益、收入、费用、成本和利润；申报期内公司资产、负债、所有者权益的确认标准或者计量方法保持一致，无随意改变的情形。公司未发生虚列、多列、不列或者少列资产、负债、所有者权益；公司的收入核算真实、完整，无虚列或者隐瞒收入；申报期内公司费用、成本的确认标准或者计量方法保持一致，费用、成本真实完整。

2、公司依法设置会计账簿

公司已设立完整的会计账簿体系，包括总账、明细账、日记账和其他辅助性账簿；公司使用用友 U9V5.0 互联网应用平台进行会计核算，包括财务、供应链、生产制造、成本管理、质量管理等，截至目前运行良好。管理信息系统设置了相应的权限管理，存在登陆或处理留痕等措施。

公司会计账簿符合国家统一的会计制度的规定；公司定期将电子会计账簿记录与实物、款项及有关资料核对，保证会计账簿记录与实物及款项的实有数额相符、会计账簿记录与会计凭证的有关内容相符、会计账簿之间相对应的记录相符、会计账簿记录与会计报表的有关内容相符。

3、公司会计凭证、会计账簿、财务会计报告和其他会计资料真实、完整

公司根据实际发生的经济业务事项进行会计核算，填制会计凭证，登记会计账簿，编制财务会计报告；公司的会计机构、会计人员按相应规定对原始凭证进行了审核，以确保原始凭证真实、合法；公司原始凭证记载的各项内容不允许涂改；原始凭证有错误的，由出具单位重开或者更正，更正处应当加盖出具单位印章。

4、公司财务人员配置合理

公司已设立专门的财务部门，截至报告期末，公司财务人员为 13 人；所有人员均具备会计专业知识；财务部门岗位齐备，建立了规范的财务会计核算体系。财务人员具备相应的专业知识及工作经验，不相容职责的岗位相分离，企业会计核算工作规范，财务报告编制有良好基础。

5、公司系统控制采用人工与自动控制相结合的方式

公司已建立会计系统控制并符合如下要求：记账人员与经济业务事项和会计

事项的审批人员、经办人员、财物保管人员的职责权限明确，并相互分离、相互制约；重大对外投资、资产处置、资金调度和其他重要经济业务事项的决策和执行的相互监督、相互制约程序已设立并执行；已建立定期财产清查的制度并执行。

公司建立了严格的资金授权、批准、审验、责任追究等相关管理制度，有效加强了资金活动的管理，保障公司资金的安全和有效使用。

公司对报告期内的会计差错更正所造成的财务数据影响较小，不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，不存在滥用会计政策或者会计估计，不存在操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形；发行人报告期内的会计差错更正符合《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》的规定，对发行人财务数据的影响较小，不构成重大差异；2020 年度申报财务报表与原始财务报表无差异。截至报告期末，公司会计基础工作规范，并建立健全了内部控制制度且被有效执行，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。

综上，公司的会计基础工作基本规范，相关内部控制符合《内部控制基本规范》的要求，相关内部控制健全并被有效执行，能够保证财务报表的可靠性。

（五）相关违规情况是否构成本次申报的重大障碍，是否可能导致发行人被处罚或采取监管措施。

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（深证上[2020]510 号）第 28 条相关内容：“发行人在申报前的上市辅导和规范阶段，如发现存在不规范或不谨慎的会计处理事项并进行审计调整的，应当符合《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》和相关审计准则的规定，并保证发行人提交首发申请时的申报财务报表能够公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量。申报会计师应按要求对发行人编制的申报财务报表与原始财务报表的差异比较表出具审核报告并说明差异调整原因，保荐人应核查差异调整的合理性与合规性。”、“发行人应在招股说明书中披露重要会计政策、会计估计变更或会计差错更正情形及其原因。”

此次会计差错更正主要是基于谨慎性原则以及公司财务人员对企业会计准则理解不到位等原因所致，公司已在申报前的上市辅导和规范阶段发现并进行调整，申报财务报表能够公允地反映发行人的财务状况、经营成果和现金流量。同

时，公司会计差错更正符合《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》相关规定。

申报会计师于 2020 年 10 月 15 日出具了《关于成都盛帮密封件股份有限公司原始财务报表与申报财务报表的差异情况的专项审核报告》，该专项审核报告已说明报告期差异调整的原因。同时，保荐机构已查阅并复核原始财务报表与申报财务报表的差异比较表、申报会计师对差异情况出具的专项审核报告等相关财务资料，并对差异调整的原因及合理性进行分析。

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（深证上[2020]510 号）第 28 条中所要求的内容均已在招股说明书中进行充分披露。

公司会计差错更正符合《企业会计准则》和《创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 28 条的相关规定，不构成本次申报的重大障碍。截至本回复出具之日，公司不存在因挂牌期间信息披露违规受到股转系统的自律监管措施、纪律处分或中国证监会的行政处罚、行政监管措施的情形。

（2）除已披露信息外，说明是否存在其他与新三板挂牌的信息披露差异或新增内容；结合财务报告、关联方和关联交易的信息披露差异内容等，说明本次申报信息与新三板挂牌的财务信息是否构成重大差异。

（一）除已披露信息外，说明是否存在其他与新三板挂牌的信息披露差异或新增内容；

1、除已披露信息外，公司不存在其他与新三板挂牌的信息披露差异或新增内容

2014 年 10 月 30 日起，公司在新三板挂牌并公开转让（股票代码：831247）；2020 年 12 月 1 日，公司向深圳证券交易所报送了首次公开发行股票并在创业板上市的申报材料，公司申请并经股转系统同意，公司股票于 2020 年 12 月 2 日开市起在股转系统暂停转让；公司本次发行上市申请于 2020 年 12 月 8 日获得受理，申请时报告期为 2017 年至 2020 年 1-6 月，经更新 2020 年年报和 2021 年半年报后，报告期为 2018 年至 2021 年 1-6 月。

公司新三板挂牌期间除公开转让说明书等申请文件外，主要披露了定期报告及重大事项临时公告。新三板挂牌期间信息披露系按照《非上市公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》、《全国中小企业股份

转让系统挂牌公司信息披露细则》等相关业务规则的要求进行披露，本次申报材料的信息披露按照创业板相关法规及其配套业务规则的要求进行披露，两者在信息披露规则、信息披露覆盖期间、信息披露的具体内容等方面存在一定差异。同时公司根据实际情况对财务报告、关联方和关联交易等部分内容进行了补充披露或更正。

公司本次申报材料与股转系统挂牌期间的信息披露差异包括财务信息差异和非财务信息差异。公司已在首轮审核问询回复“问题 4 关于新三板挂牌”之“一、（5）、（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和（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”进行了回复。

关于财务部分的信息差异，首轮审核问询回复时公司已在招股说明书第八节“四（二十六）会计差错更正的原因和内容”中补充披露；关于非财务部分的信息差异，本次回复时公司在招股说明书第五节“二（三）3、本次申请文件信息披露内容与新三板披露的信息在公司基本情况方面的差异情况”说明并补充披露如下：

公司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公司基本情况披露差异主要如下：

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类产品	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
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	根据公司业务发展的需要及战略调整，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

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
			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 744 人、715 人、711 人和 708 人	招股说明书中披露的报告期各期末的员工人数分别为 768 人、727 人、711 人和 708 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，本着实质重于形式原则对公司关联方范围进行了更全面地披露

为满足创业板上市公司的信息披露要求，公司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。公司基本情况的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。财务部分信息差异具体情况详见第八节“四（二十六）会计差错更正的原因和内容”。

除上述已披露事项外，公司不存在未披露的其他与新三板挂牌的信息披露差异或新增内容。

2、本次申报文件与股转系统挂牌期间的信息披露差异的事项，公司已在股转系统披露

公司本次申报文件与股转系统挂牌期间的信息披露差异的事项，公司已在股转系统进行了披露，具体情况如下：

公告时间	公告编号	公告名称	主要内容
2020-11-30	2020-078	《成都盛帮密封件股份有限公司前期会计差错更正公告》	根据《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》和中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编制规则第 19 号—财务信息的更正及相关披露》（2018 年修订）等文件相关规定，为了确保公司财务信息的可靠性和真实性，公司及中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）就公司最近三年及一期的财务信息进行了核查，并对前期涉及的

公告时间	公告编号	公告名称	主要内容
			会计差错事项进行了更正
2020-11-30	2020-079	《关于成都盛帮密封件股份有限公司会计差错更正事项专项说明的鉴证报告》	根据《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，会计差错更正对前期财务报表进行追溯调整。涉及收入、成本、费用、往来、现金流列报、会计估计、关联交易等内容
2020-11-30	2020-080	《成都盛帮密封件股份有限公司 2017 年年度报告更正公告》	更正内容涉及《2017 年年度报告》中的“第二节 公司概况”、“第三节 会计数据和财务指标摘要”、“第四节 管理层讨论与分析”、“第五节 重要事项”、“第七节 融资及利润分配情况”、“第八节 董事、监事、高级管理人员情况”、“第十一节 财务报告”中的相关内容
2020-11-30	2020-081	《成都盛帮密封件股份有限公司 2017 年年度报告摘要更正公告》	更正内容涉及《2017 年年度报告摘要》中的“一.重要提示、二. 主要财务数据、股东结构及股东情况、三. 涉及财务报告的相关事项”中的相关内容
2020-11-30	2020-082	《成都盛帮密封件股份有限公司 2018 年年度报告更正公告》	更正内容涉及《2018 年年度报告》中的第二节公司概况”、“第三节 会计数据和财务指标摘要”、“第四节 管理层讨论与分析”、“第五节 重要事项”、“第七节 融资及利润分配情况”、“第八节 董事、监事、高级管理人员情况”、“第十一节 财务报告”中的相关内容
2020-11-30	2020-083	《成都盛帮密封件股份有限公司 2018 年年度报告摘要更正公告》	更正内容涉及《2018 年年度报告摘要》中的“一. 重要提示、二. 主要财务数据、股东结构及股东情况、三. 涉及财务报告的相关事项”中的相关内容
2020-11-30	2020-084	《成都盛帮密封件股份有限公司 2019 年年度报告更正公告》	更正内容涉及《2019 年年度报告》中的第二节公司概况”、“第三节 会计数据和财务指标摘要”、“第四节 管理层讨论与分析”、“第五节 重要事项”、“第七节 融资及利润分配情况”、“第八节 董事、监事、高级管理人员情况”、“第十一节 财务报告”的相关内容
2020-11-30	2020-085	《成都盛帮密封件股份有限公司 2019 年年度报告摘要更正公告》	更正内容涉及《2019 年年度报告摘要》中的“一. 重要提示、二. 主要财务数据、股东结构及股东情况”、“三. 涉及财务报告的相关事项”中的相关内容
2020-11-30	2020-086	《成都盛帮密封件股份有限公司 2020 年半年度报告更正公告》	更正内容涉及《2020 年半年度报告》中的第二节 公司概况”、“第三节 会计数据和经营情况”、“第四节 重大事件”、“第六节 董事、监事、高级管理人员情况”、“第七节 财务报告”中的相关内容
2021-4-29	2021-021	《成都盛帮密封件股份有限公司 2020 年年度报告更正公告》	更正内容涉及《2020 年年度报告》中的“第二节 公司概况之三、企业信息”、“第四节 管理层讨论与分析之二、经营情况回顾（二）、（三）”、“第五节 重大事件之二、重大事件

公告时间	公告编号	公告名称	主要内容
			详情（三）”、“第八节 行业信息”中的相关内容
2021-6-29	2021-023	《成都盛帮密封件股份有限公司2020年年度报告更正公告》	更正内容涉及《2020年年度报告》中的“第四节 管理层讨论与分析”之“二、经营情况回顾”之“（三）2、（2）按产品分类分析”、“（五）研发情况 研发人员情况”、“（六）审计情况 2.关键审计事项说明”和“第十节 财务会计报告”之“三、财务报表附注”之“六、合并财务报表项目注释”之“34、营业收入和营业成本（2）按产品类别划分的主营业务收入情况”中的相关内容

公司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。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，不存在因本次申报文件与股转系统挂牌期间的信息披露存在差异而被自律监管措施或者处罚的情形。

（二）结合财务报告、关联方和关联交易的信息披露差异内容等，说明本次申报信息与新三板挂牌的财务信息是否构成重大差异。

1、公司财务报告相关会计差错更正不属于重大会计差错

公司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，根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第19号——财务信息的更正及相关披露》和《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》等有关规定，经公司第四届董事会第七次会议审议通过，公司对相关会计差错事项进行更正并编制了《会计差错更正事项专项说明》，业经中审众环鉴证并出具无保留意见的《关于成都盛帮密封件股份有限公司会计差错更正事项专项说明的鉴证报告》（众环专字[2020]170118号）。公司相关会计差错更正不属于重大会计差错，公司会计制度是健全及有效的，会计核算符合企业会计准则规定。

针对收入、成本费用跨期等事项涉及的内控制度，公司已进行整改，制订了更详细、完善的内控制度，如进一步完善对客户信息的管理，建立客户档案、强化执行对账制度等。报告期期末公司相关内控制度能够得到严格执行，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。

2、公司出于谨慎性和实质重于形式原则，新增关联方和关联交易认定，不属于重大差异。

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。

报告期内，补充确认的关联方和关联交易金额具体情况如下：

单位：万元

项目	交易内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
华强橡塑	采购商品	-	-	74.79	172.53
峰榆汽配	采购商品	173.06	197.97	93.81	-
峰颜峰宇	装修、维修改造等工程类服务	24.30	300.11	35.55	139.53
合计		197.36	498.08	204.15	312.06

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

公司补充确认的关联交易金额较小，对公司经营活动或业绩不存在较大影响。同时公司向华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇采购具有合理的业务背景，交易价格公允。补充确认的关联交易及其必要性、定价公允性已在招股说明书第七节“六（二）1（2）关联采购”中披露。

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财务方面不构成重要差异。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、访谈发行人管理人员，了解会计差错更正原因，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；检查公司前期会计差错更正的内容是否符合企业会计准则的相关规定；

2、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；

3、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；

4、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、监事会及股东大会决议文件；

5、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；

6、询问财务部门等相关人员，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；

7、查询中国证监会、中国证监会四川监管局、股转系统官方网站，核查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的情形等；

8、根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题44及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（深证上[2020]510号）第28条的规定，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；

9、通过全国股转系统信息披露平台对发行人公开披露的信息进行了逐项核查；查阅本次发行的《招股说明书》、《法律意见书》、《财务报告》、《反馈意见回复》等申报文件或信息公开披露文件，并与发行人上述公开披露的信息进行比对；访谈发行人财务负责人、董事会秘书等，了解信息披露差异原因。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人本次申报与新三板挂牌的财务信息差异主要包括个别客户收入、成本及费用跨期、张焕新代持股票和重分类错误，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会计差错更正，调整后会计核算符合《企业会计准则》相关规定；

2、发行人会计基础工作规范，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，并由申报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，并由申报会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告；

3、发行人已在招股说明书详细列明本次申报文件的信息披露情况与新三板挂牌期间的信息披露差异情况及差异产生的原因，不存在未披露的其他与新三板挂牌的信息披露差异或新增内容。发行人本次申报文件与股转系统挂牌期间的信息披露差异的事项，公司已在股转系统充分披露；

4、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不构成重要差异；截至本回复出具之日，发行人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，不存在因本次申报文件与股转系统挂牌期间的信息披露存在差异而被采取自律监管措施或者处罚的情形。

3.关于厂房搬迁和租赁

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人拥有的 1 宗土地使用权及对应厂房因政府实施“退城入园”政策被政府征收，发行人于 2020 年 4 月和 5 月累计收到拆迁补偿总价款 6,398.47 万元；报告期内，发行人及其子公司贝特尔均租赁厂房开展生产经营，租赁厂房面积较大。

（2）发行人于 2018 年 1 月与政府签订《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进行投资建设。新项目建设规划时并未考虑到发行人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，发行人拟将原有厂房搬迁的产能并入前述新建项目。根据 2019 年 8 月 29 日政府出具的规划红线图，新项目规划建设净用地面积约 80.052 亩，发行人目前正在按照规划红线图进行方案设计。

请发行人：

（1）说明“退城入园”的具体含义，发行人是否实现或将要实现“入园”，上述相关表述是否准确、完整。

(2) 说明新建项目的具体进展情况、未来规划、对发行人产能的影响，新建项目落地实施是否存在实质障碍；新建项目落地如存在实质障碍，请说明对发行人产能和生产经营的影响，并揭示相关风险。

(3) 结合发行人目前产能饱和情况，说明发行人及其子公司目前的厂房和设备利用率情况，对发行人产能和业绩的具体影响；上述情况是否对发行人生产经营构成重大不利影响。

(4) 结合上述问题 (1) - (3)，说明厂房搬迁及租赁是否对发行人资产完整性和经营独立性构成重大不利影响。

(5) 说明“退城入园”搬迁事项相关补偿款项的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、发行人律师对问题 (1)、(2)、(4) 发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题 (3)、(5) 发表明确意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

(1) 说明“退城入园”的具体含义，发行人是否实现或将要实现“入园”，上述相关表述是否准确、完整。

(一)“退城入园”的背景和含义

2019 年 8 月，中共成都市双流区委审议通过《关于高质量建设成都国际空港商圈打造全国一流空港商务区的决定》，要求将空港商务区作为空港商圈建设的主要抓手，商务区的建设聚焦于临空商务功能、国际消费功能、开放门户功能、生活城市功能。因公司原位于双流县成双大道南段 1077 号（“双国用（2015）第 19634 号”）土地建设项目为工业用途，与空港商务区功能定位不符且位于成都国际空港商务区国有土地拆迁项目红线范围内，因此被政府征收（以下简称“厂房搬迁”）。公司位于双流县成双大道南段 1077 号的土地被征收简称为“退城”。

2018 年 1 月，公司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》（以下简称“《投资协议书》”），约定公司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。公司将该行为简称为

“入园”。

综上，“退城”指的是公司位于双流县成双大道南段 1077 号所在土地被政府征收；“入园”指的是公司拟通过土地招拍挂程序取得位于西航港开发区内的目标地块的行为。

（二）“退城”和“入园”的关键时间表和相关各方主要工作内容

事项名称	时间	成都市双流区开展的工作	公司开展的工作
退城	2017.3	成都市双流区获批成为我国第 6 个国家级临空经济示范区	-
	2017.4.1	成都双流自贸试验区启动建设，成都市双流区政府聚力打造空港商圈	-
	2019.8	成都市双流区根据《关于高质量建设成都国际空港商圈打造全国一流空港商务区的决定》进行区内企业调整	公司位于双流县成双大道南段 1077 号的厂区被征收
	2019.9.24	-	公司与成都华锐签署《厂房租赁合同》
	2020.4	成都市双流区人民政府与公司签署《成都市国有土地上房屋搬迁补偿协议》	
	2020.12	公司收到成都市双流区人民政府东升街道办事处支付的全部搬迁补偿款合计 6,398.47 万元	
入园	2018.1	公司与成都市双流区人民政府签署《投资协议书》	
	2021.7.19	成都市双流区规划和自然资源局出具《关于全区各类项目新增建设用地指标需求情况的报告》	公司拟获得工业用地，规划面积约 79.53 亩
	2021.7.21	西南航空港经济开发区管理委员会出具情况说明，确认发行人与成都市双流区签署的《投资协议书》所述投资项目符合相关政策规定，西南航空港经济开发区管理委员会将积极支持公司参与目标地块土地招拍挂	-
	2021.11 (预计)	成都市双流区规划和自然资源局计划进行土地招拍挂，西南航空港经济开发区管理委员会将积极支持公司参与目标地块土地招拍挂	参与招拍挂，成功竞得该目标地块后，将与区规划与自然资源局签订《土地出让合同》

（三）“退城”前后公司土地使用权以及相关生产经营的变动情况

经营主体	盛帮股份	盛帮双核	盛帮股份	贝特尔
坐落	双流县成双大道南段 1077 号	双流县西航港街道空港二路 1388 号	双流区西航港开发区空港二路 1009 号的 25#厂房及部分空地	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
权属性质	自有	自有	租赁	租赁

权属方		盛帮股份	盛帮双核	成都华锐	射洪美丰资产经营管理有限责任公司
宗地面积		16,777.63	25,496.31	-	-
土地使用权 权属证号		双国用 （2015）第 19634 号	双国用 （2014）第 13367 号	-	-
现状		已被征收，厂 房已搬迁	自有土地，正 常经营	作为过渡厂区承接 被征收厂区之产能	租赁经营中
主 要 产 品	2021 年 1-6 月	无	电气类、航空 类、其他类- 核防护产品	汽车类	其他类-其他密 封产品
	2020 年度				
	2019 年度	汽车类、航空 类	电气类、其他 类-核防护产 品	无	
	2018 年度				
	2017 年度				

搬迁前汽车类产品和航空类产品在原成双大道厂区生产, 厂区征收后汽车类产品的生产场地搬迁至租赁的成都华锐厂房, 航空类产品生产场地由原成双大道厂区搬迁至盛帮双核园区的空置区域。电气类产品和核防护产品一直在盛帮双核园区内生产, 其他密封产品一直由贝特尔在租赁厂房内生产, 均未变化。

(2) 说明新建项目的具体进展情况、未来规划、对发行人产能的影响, 新建项目落地实施是否存在实质障碍; 新建项目落地如存在实质障碍, 请说明对发行人产能和生产经营的影响, 并揭示相关风险。

(一) 新建项目的进展、未来规划、对公司产能的影响

1、新建项目的进展情况

根据公司 2018 年 1 月与双流区人民政府签署的《投资协议书》及双流区规划和自然资源局 2021 年 7 月 19 日《关于全区各类项目新增建设用地指标需求情况的报告》, 公司新建项目规划用地面积约 79.53 亩 (53,020 平方米)。根据西南航空港经济开发区管理委员会出具的情况说明, 新建项目预计将在 2021 年 11 月启动目标地块的挂牌出让工作。公司新建项目的厂址比选、前期土地平整等工作正在有序推进。

2、新建项目的未来规划以及对产能的影响

公司新建项目建设目标为建成后年产 10 亿件汽车类、电气类、核防护类、通用机械类、特种装备类等行业特种橡胶及工程塑料件, 年产值 5.6 亿元。项目计划分两期建设, 预计于 2022 年内完成第一期建设, 占地面积 30 亩, 主要用途

为建设汽车类产品生产线、胶料混炼生产线及其相关辅助用房，拟建成厂房 25,600 万平方米，形成汽车类产品 2 亿件的生产能力；第二期建设公司尚未作出明确规划，未来将根据业务发展情况建设电气类、核防护等行业特种橡胶及工程塑料件制品生产线所需厂房以及相关辅助用房。

公司 2020 年度汽车类产品产量约为 1 亿件，项目一期建设完成后，公司拟将目前位于租赁厂区内的汽车类产品生产线整体迁入，其他类产品生产线陆续迁入，公司自有土地整体产能增至 5 亿件，将较现有产能有较大幅度的提升。

（二）新建项目落地实施不存在实质障碍

根据双流区规划和自然资源局 2021 年 7 月 19 日《关于全区各类项目新增建设用地指标需求情况的报告》和西南航空港经济开发区管理委员会 2021 年 7 月 21 日出具的专项说明，项目用地符合土地政策、产业规划，符合国家和地方土地管理及城市规划法律法规规定；项目用地处于成都市政府用地指标审批程序中，预计 2021 年 11 月启动招拍挂，土地取得不存在实质障碍。

公司业务不属于重污染行业，产品应用领域前景良好，业绩稳步增长，自有资金充足；公司技术优势、生产优势和客户优势明显，新项目具有良好的可行性。因此，项目建设投资不存在实质障碍。

综上，公司新建项目未来规划为年产 10 亿件汽车类、电气类、核防护类、通用机械类、特种装备类等特种橡胶及工程塑料件，项目建成后产能将有较大提升；项目用地符合土地政策、产业规划，符合国家和地方土地管理及城市规划法律法规规定；项目用地目前处于成都市政府用地指标审批程序中，预计 2021 年 11 月启动招拍挂，土地取得与项目建设均不存在实质障碍。因此，公司新建项目落地实施不存在实质障碍。

（三）招股说明书中针对新建项目未取得土地的风险披露

截至本回复出具之日，公司尚未取得双流区西航港开发区内工业用地指标并履行国有建设用地转让的招拍挂手续。根据双流区规划和自然资源局 2021 年 7 月 19 日形成的《关于全区各类项目新增建设用地指标需求情况的报告》，成都盛帮特种橡胶及工程塑料制品制造基地项目用地指标需求预计在完成前期基础工作后上报成都市规划与自然资源局初审，拟投资项目选址位于西航港开发区范围内，规划用途为工业用地，用地面积约 79.53 亩。

根据西南航空港经济开发区管理委员会于2021年7月21日出具的情况说明：

“根据成都盛帮说明，拟投资项目建设内容包括厂房和办公楼，主要用于生产特种橡胶及工程塑料制品。经西南航空港经济开发区管理委员会初步审查，成都盛帮上述拟投资项目符合目标地块（即西航港开发区范围约79.53亩工业用地）的土地政策、产业规划，成都盛帮在目标地块实施上述拟投资项目不违反国家和地方土地管理及城市规划法律法规规定。

根据初步计划，预计将在2021年11月启动目标地块的挂牌出让工作，西南航空港经济开发区管理委员会将积极支持成都盛帮参与目标地块土地招拍挂，若成都盛帮能成功竞得该目标地块，将与区规划与自然资源局签订《土地出让合同》，而后区规划与自然资源局将按合同和法定流程为成都盛帮办理土地证。目前不存在重大不确定性及实质性障碍”。

以上楷体加粗内容在招股说明书第六节“五（二）1、土地使用权”中补充披露。

（3）结合发行人目前产能饱和情况，说明发行人及其子公司目前的厂房和设备利用率情况，对发行人产能和业绩的具体影响；上述情况是否对发行人生产经营构成重大不利影响。

（一）公司厂房利用情况及其对公司产能和业绩的影响

厂房搬迁涉及的各类产品所使用的厂房和设备情况如下：

产品	搬迁前				搬迁后			
	厂房地址	厂房权属	厂房面积(m ²)	主要设备台数	厂房地址	厂房权属	厂房面积(m ²)	主要设备台数
汽车	双流县成双大道南段 1077 号	盛帮股份	7,474	87	双流区西航港经济开发区空港二路 1009 号	成都华锐	7,560+空地实际面积	89
电气	双流县西航港街道空港二路 1388 号	盛帮双核	14,301	60	双流县西航港街道空港二路 1388 号	盛帮双核	13,551	64
航空	双流县成双大道南段 1077 号	盛帮股份	约 600	14	双流县西航港街道空港二路 1388 号	盛帮双核	约 750	16

注：此处设备为硫化设备数量。

从上表可以看出，搬迁前后汽车类产品实际使用的厂房面积未发生显著变化，同时，公司将原成双大道厂区的全部处于正常使用状态的机器设备搬迁至租赁厂

区，并且针对部分设备进行了升级，搬迁未对汽车类产品的产能造成不利影响。

搬迁后航空类产品的生产场地由原成双大道厂区搬迁至盛帮双核园区的空置区域内，所使用的生产场地面积略有增加。此外，随着航空类业务的快速发展，公司除将原有机器设备搬迁至盛帮双核园区外，还新增 2 台硫化设备，提升航空类产品的产能，搬迁未对航空类产品的产能造成不利影响。

电气类产品一直在盛帮双核园区内进行生产，航空类产品搬迁至双核园区后占用的是原双核厂区闲置厂房，并未对电气类产品的实际使用面积造成影响，搬迁未对电气类产品的产能造成不利影响。

截至目前，公司汽车类产品和部分其他类产品的生产在租赁的房产上进行，电气类产品、航空类以及其它类产品中的核防护产品的生产在自有房产上进行，公司自有房产面积占全部房产面积的比例为 68.29%。

（二）公司设备利用率情况对公司产能和业绩的影响

1、公司目前主要生产设备能够满足公司生产经营需要

公司主要生产橡胶制品，生产过程包括胶料混炼、预成型、硫化、整修、检验等多个环节，生产工序较多。公司的主要生产工序使用的机器设备包括炼胶设备、硫化设备、整修设备和检验设备等，该等机器设备具有易拆卸和移动的特点，拆卸、搬迁与安装均较为方便。截至报告期末，公司主要生产设备情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	资产原值	账面价值	成新率
1	硫化设备	3,792.92	1,678.27	44.25%
2	检测设备	1,317.57	683.43	51.87%
4	整修设备	711.18	431.30	60.64%
5	混炼设备	636.86	317.68	49.88%
7	二段硫化设备	235.05	130.12	55.36%

目前公司各生产环节所使用的机器设备均能满足公司目前的生产经营需要。

2、公司现有硫化设备利用率趋于饱和，但可以通过更新自动化设备、更换工装模具、调整生产工艺、增加机器设备等方法提高产能

从技术上来讲，硫化环节作为公司生产主要产品的关键工序，其设备的运行时间能够相对合理地反映公司的产能情况，但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，故不能根据硫化设备的理论最高生产能力计算公司

主要产品的产能及产能利用指标，因此公司以硫化设备运行时间指标作为公司的产能指标进行替代性计算。报告期内，硫化设备的利用率为 95.02%、97.99%、99.18%和 96.89%，设备的运行时间趋于饱和。

公司硫化生产线由多台硫化设备组成，截至本回复出具之日，公司可使用的硫化设备约 200 台，均处于正常运行状态。当市场需求发生剧烈变化时，公司将通过以下几方面来提升产能或者优化生产效率：

（1）公司可以通过购置新的硫化设备来解决产能饱和的问题，公司目前自有厂房内仍有空间添置数台硫化设备。

（2）公司可以通过购置自动化程度更高的其他环节所需机器设备来提高生产效率。2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月新增机器设备分别为 1,452.53 万元、700.72 万元、740.78 万元和 423.42 万元，2018 年至 2021 年 6 月新增机器设备原值占 2021 年 6 月 30 日机器设备原值比例为 36.28%，增加的设备主要系橡胶注射机及自动化整修、压装设备及冷流道等自动化程度较高的生产设备，优化了生产效率。

（3）公司可以通过更换模具提高生产效率，具体表现为将腔数少的模具更换为腔数多的模具，在同样的硫化时间、压力和温度等参数设定前提下，模具的腔数越多，硫化一次产出的产品越多，得益于公司具有自主设计开发模具以及丰富的生产制备经验，公司具备通过更换模具提高生产效率的能力；此外，公司可以通过优化材料配方、调整硫化时间、压力和温度等参数进一步提高生产效率。

综上，公司以橡胶高分子材料为核心，拓展汽车、电气、航空等各个领域的应用，各类产品在研发、设计、生产工艺与流程等方面均有共通性，部分厂房与设备可共用，因此，在生产组织上集中布局有利于提高厂房与设备的利用效率。结合 2020 年 3 月的搬迁，公司进一步优化生产布局，提高生产效率。截至本回复出具之日，公司生产经营场所稳定，主要生产设备能够满足生产经营需要；虽然硫化设备的利用率基本饱和，但公司可以通过新增硫化设备提升产能、新增其他自动化程度更高的机器设备、更换工装模具、调整生产工艺、增加机器设备等方法优化生产效率；未来随着募投项目的顺利实施以及新土地的开工建设，公司生产经营面积和生产设备将有所增加，公司产能将得到进一步提升。前述情况不会对业绩产生重大不利影响。

(4) 结合上述问题 (1) - (3)，说明厂房搬迁及租赁是否对发行人资产完整性和经营独立性构成重大不利影响。

(一) 厂房搬迁及租赁未对公司的资产完整构成重大不利影响

1、公司及子公司具备稳定的生产经营场所

截至本回复出具之日，公司生产经营场所稳定，其中，汽车类产品和其他类产品中的其他密封产品在租赁厂区进行生产，电气类、航空类和其他类产品的核防护产品在自有厂区内进行生产。公司各类产品的经营主体、生产场所、厂房面积以及对应的权属情况如下：

产品分类	经营主体	生产场所	权属	面积 (m ²)
电气类产品	盛帮双核	成都市双流区空港经济开发区空港二路 1388 号	自有	25,817.48
航空类产品	盛帮股份			
其他类-核防护类产品	盛帮核盾			
汽车类产品	盛帮股份	双流区西航港开发区空港二路 1009 号的 25#厂房及部分空地	租赁	7,560+空地 实际面积
其他类-其他密封产品	贝特尔	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

2、厂房及租赁手续合法合规情况，不能续期风险较小

(1) 厂房及租赁手续的合法合规情况

盛帮股份及其子公司贝特尔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；租赁房屋的权属亦不存在纠纷或潜在纠纷。前述租赁厂房的权属虽存在一定瑕疵，但不会对公司的持续经营构成不利影响。前述租赁厂房的权属瑕疵如下：

①盛帮股份所租赁厂房尚未取得产权证书

盛帮股份所租赁的成都华锐的相关生产厂房尚未取得产权证书。但是根据双方签署的《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，根据合同约定获得相应补偿。

②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；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”）就前述房屋的租赁亦与发行人不存在纠纷或潜在纠纷。根据对西南航空港经济开发区管理委员会的访谈，发行人所使用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，发行人控股股东、实际控制人已出具承诺函，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。

（2）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 年设立起就与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。

射洪美丰持有贝特尔租赁厂房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,射洪美丰为国有企业,合法持有租赁厂房的相关产权证书;贝特尔自设立以来便与射洪美丰建立厂房租赁关系。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。

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,截至本回复出具之日,公司生产经营场所稳定,汽车类和其他类产品中的其他密封产品在租赁厂区进行生产,电气类、航空类和其他类产品的核防护产品在自有园区内进行生产;租赁厂房均在租赁合同有效期内,租赁厂房不能续期的风险较小。

(二) 厂房搬迁及租赁未对公司经营独立性造成不利影响

1、厂房搬迁未对公司生产经营和业绩造成重大不利影响

厂房搬迁对公司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,具体情况如下:

项目	金额(万元)
搬迁发生的支出	947.36
停工停产期间的损失	97.18
原厂房折旧与租赁费用的差异	40.11
合计	1,084.65

(1) 搬迁发生的支出

公司搬迁至过渡厂房实际发生成本费用 947.36 万元,收到与搬迁相关的补偿费用共计 1,983.95 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，公司 2020 年度的销售收入并未因搬迁停产受到实际影响。

（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、厂房搬迁未对公司的产能造成重大不利影响

（1）目前汽车类产品生产所处的租赁厂区面积与原成双大道厂区面积无显著差异，满足经营需要

公司原位于双流县成双大道南段 1077 号（“双国用（2015）第 19634 号”）土地建设项目为工业用途，与空港商务区功能定位不符且位于成都国际空港商务区国有土地拆迁项目红线范围内，因此被政府征收。基于前述土地被征收的背景，公司于 2019 年 9 月 24 日与成都华锐特种车辆有限公司签署《厂房租赁合同》，将汽车类产品生产线搬迁至租赁厂区，租赁厂房面积与原厂房面积没有显著差异，厂房搬迁前后各类产品生产涉及的厂房的情况参见本回复 3 “结合发行人目前产能饱和情况，说明发行人及其子公司目前的厂房和设备利用率情况，对发行人产能和业绩的具体影响；上述情况是否对发行人生产经营构成重大不利影响”。

（2）公司生产所需的主要机器设备具有易拆卸和搬移的特点，厂房搬迁并未对公司产能造成重大不利影响

公司于 2021 年 3 月顺利完成厂房搬迁工作，累计停产停工时间共计 15 天，公司将原成双大道厂区主要机器设备均搬迁至租赁厂区并且均能正常运行，厂房搬迁并未对公司的产能造成不利影响。

厂房搬迁前后各类产品生产涉及的设备情况参见本回复 3 “结合发行人目前产能饱和情况，说明发行人及其子公司目前的厂房和设备利用率情况，对发行人产能和业绩的具体影响；上述情况是否对发行人生产经营构成重大不利影响”。

3、租赁厂房的可替代性较强，厂房租赁不会影响公司的经营独立性

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。优秀的管理团队、多年积累的技术、优质的客户资源与资质是公司的核心资产，公司不是重污染企业，对厂房的要求不高，租赁厂房的可替代性较强，厂房租赁不会影响公司的经营独立性。

公司本次搬迁时选择租赁成都华锐厂房，主要是考虑到距离公司全资子公司盛帮双核的自有厂房仅约 300 米，方便集中管理，利于提高管理效率，且租金较为合理，约为 19.5 元/月/平方米。除成都华锐厂房外，公司所在地双流区西南航空港经济开发区还有多处厂房可供租赁选择。公司子公司贝特尔位于四川省射洪县，当地可供租赁的厂房数量众多，替代性强。

4、新建项目正在有序推进中，预计 2021 年内启动国有建设用地转让招拍挂程序

公司已就双流区西航港开发区工业地与双流区政府签署《投资协议书》，预计于 2021 年年内获得用地指标并启动国有建设用地转让招拍挂程序。公司将在上述土地上分期建设特种橡胶及工程塑料制品产线并逐步转移目前租赁厂房产能，届时公司将以自有物业开展全部的生产活动。新建项目的具体进展情况参见本回复 3 “说明新建项目的具体进展情况、未来规划、对发行人产能的影响，新建项目落地实施是否存在实质障碍；新建项目落地如存在实质障碍，请说明对发行人产能和生产经营的影响，并揭示相关风险”。

综上，厂房搬迁未对公司生产经营造成不利影响；公司目前生产经营场所稳定，自有及租赁厂房能够满足生产需求，租赁厂房均在租赁合同有效期内，租赁厂房不能续期的风险较小；公司租赁厂房所在地可供租赁的厂房较多，可替代性强，公司预计将于 2021 年年内获得双流区西航港开发区工业用地土地指标并逐步完成租赁厂房产能的转移，厂房租赁不会影响公司的经营独立性。因此，公司厂房搬迁及租赁厂房生产的事项对发行人资产完整性和经营独立性不构成重大

不利影响。

(5) 说明“退城入园”搬迁事项相关补偿款项的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。

公司关于厂房搬迁事项相关补偿款项的会计处理如下表：

单位：万元

序号	补偿类别	对应科目	补偿金额	是否符合《企业会计准则》的规定
1	被搬迁土地、房屋补偿	资产处置收益	3,335.52	本次拆迁属于政府按照房屋土地的市场价格向公司购买资产，双方的交易是互惠性交易，按资产处置相关规定进行了处理，将处置收益计入“资产处置收益”，会计处理符合《企业会计准则》的规定。
2	政策性补偿费	其他收益	983.96	移机补偿、停业停产经济损失、搬家补助费，与收益相关，在相关支出发生后计入“其他收益”，会计处理符合《企业会计准则》的规定。
3	政策性补贴	递延收益	708.52	用于购房支出的补偿系与资产相关的政府补助处理，计入“递延收益”，待资产购置投入使用后分摊；物管费补贴系用于补偿以后期间房屋购置后的补贴，属于补偿以后期间的相关成本费用或损失，计入“递延收益”。会计处理符合《企业会计准则》的规定。
4	提前搬迁奖励	其他收益	370.48	与收益相关，在完成搬迁和交付后计入“其他收益”，会计处理符合《企业会计准则》的规定。
5	其他补偿	递延收益/其他收益	1,000.00	关于临时建筑工料补偿、资产设备搬迁补偿，其对应的临时建筑支出、设备搬迁支出，属于资本化资产的计入“递延收益”根据受益期限进行摊销，补偿按受益期限摊销计入“其他收益”；如直接费用化的，补偿一次性计入“其他收益”。会计处理符合《企业会计准则》的规定。
	合计		6,398.48	

综上，厂房搬迁事项相关补偿款项的会计处理，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、检索双流区人民政府官方网站关于空港商务区的报道；

2、查阅《成都市人民政府关于加快工业集中发展区建设发展的试行意见》（成府发〔2008〕13号）、《关于进一步加强工业园区外工业企业管理工作的通知》（成工经领办〔2017〕20号）等地方性政策；

3、查阅发行人与成都市双流区人民政府东升街道办事处签署的《成都市国有土地上房屋搬迁补偿协议》及发行人与成都市双流区人民政府签订的《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》；

4、查阅双流区规划和自然资源局形成的《关于全区各类项目新增建设用地指标需求情况的报告》；

5、取得西南航空港经济开发区管理委员会出具的书面说明；

6、查阅发行人及其子公司与出租方签署的租赁协议，出租方产权证书及出租方出具的确认函；

7、取得发行人关于双流区西航港开发区内新建项目进展、未来规划及报告期内厂房搬迁事项影响等的说明；

8、查阅公司的硫化设备明细表，访谈公司生产人员，了解硫化设备的利用率，结合厂房面积和经营情况分析是否满足生产需求；

9、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及摘要信息；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；检查厂房搬迁事项相关补偿款项的会计处理，判断会计处理是否符合相关会计准则的规定。

（二）核查结论

针对问题（1）、（2）、（4），经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、公司“退城”指的是公司原厂区与空港商务区功能定位不符且位于成都国际空港商务区国有土地拆迁项目红线范围内，因此原厂区所在土地被政府征收；“入园”指的是公司拟通过土地招拍挂程序取得位于西航港开发区内的目标地块的行为。公司根据前述情况对相关表述进行了优化；

2、新项目未来规划主要为年产10亿件汽车类、电气类、核防护类、通用机械类、特种装备类等行业特种橡胶及工程塑料件，新建项目预计在2021年内启

动目标地块的挂牌出让工作；公司通过招拍挂程序取得目标地块的土地使用权后，拟在新土地上进行分批建设，首先完成过渡（租赁）厂房产能建设；新建项目落地实施不存在实质障碍；

3、公司目前生产经营场所稳定，自有及租赁厂房能够满足生产需求；公司预计将于 2021 年年内获得双流区西航港开发区工业用地土地指标并逐步完成租赁厂房产能的转移，公司厂房搬迁及租赁厂房生产的事项对发行人资产完整性和经营独立性不构成重大不利影响。

针对问题（3）、（5），保荐人、申报会计师认为：

1、公司及子公司目前的生产经营场所稳定，能够满足公司的生产经营需求；公司目前主要生产设备能够满足公司生产经营需要，虽然硫化设备的利用率基本饱和，但公司可以通过新增硫化设备提升产能、新增其他自动化程度更高的机器设备、更换工装模具、调整生产工艺、增加机器设备等方法优化生产效率；未来随着募投项目的顺利实施以及新土地的开工建设，公司生产经营面积和生产设备将有所增加，公司产能将得到进一步缓解。前述情况不会对业绩产生重大不利影响。

2、厂房搬迁事项相关补偿款项的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

4.关于关联方及资金流水核查

首轮问询回复显示：

（1）发行人实际控制人赖喜隆、赖凯及其密切关系人员控制或施加重大影响的企业较多，上述企业主要集中在房地产、矿产开发、教育咨询等行业，且最近 1 年业绩基本均为亏损。报告期内，发行人注销或转让关联方企业 12 家。

（2）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，上述 3 家关联企业的业务规模较小。

请发行人：

（1）说明实际控制人赖喜隆、赖凯及其密切关系人员（包括邓惠天）控制或施加重大影响的企业基本情况，包括但不限于主要资产、人员、主要客户和供应商等；上述关联企业业绩亏损或盈利规模较小的背景和原因，是否存在为发行人代垫成本费用或存在利益冲突的情形；上述关联企业与发行人是否存在重合客

户、供应商，与发行人主要客户、供应商及其实际控制人等关系密切人员是否存在关联关系、资金往来、业务往来或其他利益安排。

(2) 结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 9 的要求，说明实际控制人控制的房地产公司或建筑工程类公司的经营状况及受相关调控政策影响的情况，发行人控股股东、实际控制人是否存在大额债务未归还、相关股票被质押、司法冻结等风险事项，以及对发行人财务独立性、控制权稳定的影响，并对相关风险进行充分提示。

(3) 说明报告期内注销或转让的企业及其关键岗位人员等与发行人及其主要客户、供应商是否存在关联关系、业务或资金往来或其他利益安排，是否存在为发行人代垫成本、费用的情形。

(4) 说明华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇的基本情况，包括但不限于历史沿革、股权机构、主要客户和供应商、主要财务数据，上述企业是否主要为发行人服务，以及发行人对其业务收入贡献情况。

(5) 说明除已披露情形外，发行人是否存在其他未披露的关联交易或财务不规范情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人实际控制人是否存在债务风险所采取的核查程序、核查证据和核查结论。

请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明对发行人相关银行账户资金流水进行核查的相关情况，包括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) 说明实际控制人赖喜隆、赖凯及其密切关系人员（包括邓惠天）控制或施加重大影响的企业基本情况，包括但不限于主要资产、人员、主要客户和供应商等；上述关联企业业绩亏损或盈利规模较小的背景和原因，是否存在为发行人代垫成本费用或存在利益冲突的情形；上述关联企业与发行人是否存在

重合客户、供应商，与发行人主要客户、供应商及其实际控制人等关系密切人员是否存在关联关系、资金往来、业务往来或其他利益安排。

（一）实际控制人赖喜隆、赖凯及其密切关系人员（包括邓惠天）控制或施加重大影响的企业基本情况，包括但不限于主要资产、人员、主要客户和供应商等；上述关联企业业绩亏损或盈利规模较小的背景和原因，是否存在为发行人代垫成本费用或存在利益冲突的情形；

截至本回复出具之日，公司实际控制人赖喜隆、赖凯及其密切关系人员（包括邓惠天）控制或施加重大影响的企业基本情况及相关企业业绩亏损或盈利规模较小的背景和原因情况如下：

序号	名称	关联关系	主营业务	最近一年及一期经营业绩 (万元)	业绩亏损或盈利规模较小的 背景原因	主要资产	人员情况	主要客户、供应商情况
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%	房地产开发经营	2020 年度： 营业收入：0.00；净利润： -174.01 2021 年 1-6 月： 营业收入：0.00；净利润： -98.19	该公司自 2013 年起没有开发新项目，报告期内主要对原有项目进行维护，因此未产生收入	小型轿车一辆；其余资产主要为债权及货币资金等	人员规模：18 人 董监高：刘志远、陈莉菲、赖喜隆	(1) 报告期内未开发新的项目，无收入来源； (2) 报告期内支出主要为维持日常经营所需的人力、租金、办公等费用支出，不存在长期或固定合作供应商
2	绿岛（四川）食品有限公司	实际控制人赖喜隆、赖凯合计持股 100%	食用菌、蔬菜制品的生产、销售	2020 年度： 营业收入：38.64；净利润： -174.11 2021 年 1-6 月： 营业收入：27.00；净利润： -70.83	该公司原从事食用菌、蔬菜制品的生产、销售，后停止相关业务经营。报告期内除出租名下不动产，无其他业务经营，租金年收入约 40 万元，亏损主要系固定资产折旧和厂房折旧导致	温江区科林西路 388 号 4 栋不动产合计 6,053.81 m²，用于出租；“松包茸”等 11 项注册商标；其余资产主要为债权及货币资金等	人员规模：4 人 董监高：陈莉菲、赖吉龙	除向成都马力餐供有限公司出租温江区科林西路 388 号 4 栋不动产，无其他业务经营
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%	矿产品开发及销售	2020 年度： 营业收入：0.00；净利润： -48.77 2021 年 1-6 月： 营业收入：0.00；净利润： -21.34	该公司处于业务发展初期，尚未开展实质业务	货币资金、债权及矿产投资等	人员规模：3 人 董监高：赖喜隆、但永生	(1) 业务发展初期，尚无客户； (2) 存在采购化探服务的情形，主要供应商包括四川省地质矿产勘查开发局 202 地质队；四川省地质矿产勘查开发局 403 地质队
4	冕宁县利鑫矿业有限公司	实际控制人赖喜隆持股 70%	金属矿、非金属矿开采、加工、销售	2020 年度： 营业收入：0.00；净利润：0.01 2021 年 1-6 月： 营业收入：0.00；净利润：-0.3	因未能取得经营所需资质，该公司报告期内无实质业务经营	资产为货币资金、债权等流动资产，无固定资产或其他资产	人员规模：1 人 董监高：张文平、陈莉菲	报告期内无实质业务经营
5	四川嘉合泰工程项目管理有限公司	实际控制人赖喜隆、赖凯合计持股 95%	工程项目管理，企业管理咨询，建筑装饰装修工程	2020 年度： 营业收入：0.00；净利润：0.00 2021 年 1-6 月： 营业收入：0.00；净利润：0.00	该公司系房地产、建设工程类关联方配套的项目管理公司，因行业不景气，尚未开展实质业务经营	资产为货币资金、债权等流动资产，无固定资产或其他资产	人员规模：1 人 董监高：戴朝晖、凌燕	报告期内无实质业务经营
6	成都金雁出租汽车有限责任公司	实际控制人赖喜隆、赖	城市客运、汽车租赁	2020 年度： 营业收入：1,495.03；净利润： -257.50	由于受网约车的冲击，以及公交地铁的普及，传统出租车行业受到较大的冲击。	武侯区晋吉南路 66 号双楠锐派小区商铺；运营	人员规模：381 人 董监高：但永	(1) 主要客户为乘客，较为分散，单个客户对应收入金额较小； (2) 报告期内主要采购运营车辆，即收即付，

序号	名称	关联关系	主营业务	最近一年及一期经营业绩 (万元)	业绩亏损或盈利规模较小的 背景原因	主要资产	人员情况	主要客户、供应商情况
	公司	凯 合 计 持 股 100%		2021 年 1-6 月： 营业收入：964.18；净利润： 100.68	2020 年，受新冠疫情和网约车发展的双重影响，该公司出现亏损。随着新冠疫情的好转和政府帮扶政策的出台，2021 年 1 月起至今，该公司属于盈利状态，但盈利规模较小	所需的汽车资产；债权、货币资金等流动资产	生、许春明、赖福龙	不存在长期或固定合作供应商
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%	教 育 信 息 咨 询；组 织 策 划 文 化 交 流 活 动	2020 年度： 营业收入：0.00；净利润：0.40 2021 年 1-6 月： 营业收入：0.00；净利润：0.02	报告期内无实质业务经营	“斯瑞美”等 6 项 注册商标；债权、 货币资金等流动 资产	人员规模：1 人 董监高：樊明 琴、赖喜隆	报告期内无实质业务经营
8	四川省金雁建设有限责任公司	实 际 控 制 人 赖 喜 隆 持 股 13.08% 并 担 任 董 事	建 筑 装 修 装 饰 工 程 等	2020 年度： 营业收入：3,031.36；净利润： 8.76 2021 年 1-6 月： 营业收入：2,466.26；净利润： -8.75	民营房地产企业资产负债过高，出于风险考虑该公司放弃了民营房地产企业的工程项目业务，目前寻求政府投资项目或大型国有房地产企业的工程施工业务，处于业务转型期	建筑材料、债权、 货币资金等	人员规模：50 人 董 监 高：冯 卫、李玉婷、 赖喜隆、程化 芬	（1）报告期内主要客户包括荣经欣旅建设有限公司、中建科工集团有限公司、成都市东和林企业管理有限公司、成都平城企业管理有限公司、四川交投中油能源有限公司、中铁十四局集团第四工程有限公司、四川港航建设工程有限公司、成都市润弘投资有限公司、康定市交通运输局；成都市龙和投资开发有限责任公司、四川蓬安污水治理有限公司；蓬安县水利开发有限责任公司；重庆市合川区农村土地整治中心等，与发行人报告期主要客户不存在重合； （2）报告期内主要采购建筑材料和施工劳务，报告期内主要供应商与发行人主要供应商不存在重合
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%	学前教育	2020 年度： 营业收入：406.18；净利润： 37.04 2021 年 1-6 月： 营业收入：363.31；净利润： 63.70	营业利润与资产规模匹配，不存在业绩亏损或盈利规模较小的情形	“S”、“斯美乐幼儿园”等 10 项注 册商标；货币资 金	人员规模：53 人 法定代表人： 樊明琴	（1）收入来源为学生家长支付的教学费用，较为分散； （2）主要成本支出为租金、书本、餐食，供应商主要为个人供应商

序号	名称	关联关系	主营业务	最近一年及一期经营业绩 (万元)	业绩亏损或盈利规模较小的 背景原因	主要资产	人员情况	主要客户、供应商情况
10	成都润道 公关策划 有限公司	实际控制人赖凯前配偶邓惠天持股50%	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	2020 年度： 营业收入：684.44；净利润： -0.10 2021 年 1-6 月： 营业收入：919.17；净利润： -0.37	物料成本及人工成本相对较高，该行业整体利润不高	“钵钵门”2 项注册商标（国际分类：29、30）； 货币资金、债权等流动资产	人员规模：9 人 董监高：雷佳、邓惠天	（1）报告期内主要客户包括成都兰桂坊、成都波司登、成都大悦城、领地集团、银泰中心 in99、意大利领事馆、SKAP 万象城、阿狸田野乐园、群光大陆实业（成都）有限公司等大型商场或相关企业，与发行人报告期主要客户不存在重合； （2）报告期内主要供应商包括成都盛雅文化传播有限公司、成都萌蜜文化传播有限公司、湖南聚星引力文化传媒有限公司、四川亚玛文化传媒有限公司、成都福声声达文化传播有限公司、四川新浪文化互联文化传播有限公司、成都牧笛广告有限公司、成都傲然文化传播有限公司等，与发行人报告期主要供应商不存在重合
11	崇州市蜀州殡仪馆服务有限公司	实际控制人赖凯前配偶邓惠天持股65%	遗体搬运 存放服务； 火化、殡葬 礼仪服务； 殡葬用品 服务	2020 年度： 营业收入：2,968.51；净利润： 348.73 2021 年 1-6 月： 营业收入：1,613.97；净利润： 182.13	营业利润与资产规模匹配，不存在业绩亏损或盈利规模较小的情形	崇阳镇高墩村 1,364.25 m²自建房产一栋；殡仪车、冻尸柜、火化炉等开展殡葬业务相关的生产设备；货币资金、债权等流动资产	人员规模：45 人	（1）主要为个人客户，较为分散，单个客户对应的收入金额较小； （2）报告期内主要供应商包括都江堰恩思殡葬用品服务部、崇州永圣殡仪服务有限公司、成都双流胜利加油站、崇州市崇阳芳草地鲜花店、成都宏毅殡葬服务有限公司、成都市臻品装饰工程有限公司、成都银龙油料贸易有限公司、四川鸿福建设集团等，与发行人报告期主要供应商不存在重合

如上表所述，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，不存在与公司从事相同或类似业务或与公司处于同一产业链上下游的情况，相关业务不具有替代性、竞争性和利益冲突。

公司的资产、业务、人员、财务、机构与上述关联企业相互独立，双方不存在共用销售渠道、采购渠道的情形；上述关联企业经营业绩与其经营状况相匹配，报告期内不存在为公司代垫成本费用情形。

（二）上述关联企业与发行人是否存在重合客户、供应商，与发行人主要客户、供应商及其实际控制人等关系密切人员是否存在关联关系、资金往来、业务往来或其他利益安排

根据上述关联企业提供的报告期内主要客户、供应商清单/说明、报告期内的资金流水及出具的书面确认，上述关联企业主要客户、供应商与公司主要客户、供应商不存在重叠的情形；上述关联企业与公司主要客户、供应商及其实际控制人等关系密切人员不存在关联关系、资金往来、业务往来或其他利益安排。

（2）结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题9的要求，说明实际控制人控制的房地产公司或建筑工程类公司的经营状况及受相关调控政策影响的情况，发行人控股股东、实际控制人是否存在大额债务未归还、相关股票被质押、司法冻结等风险事项，以及对发行人财务独立性、控制权稳定的影响，并对相关风险进行充分提示。

（一）实际控制人控制的房地产公司或建筑工程类公司的经营状况及受相关调控政策影响的情况

根据关联方提供的财务报表，报告期内，公司实际控制人控制的房地产公司或建筑工程类公司的经营状况如下：

1、成都晋源房地产开发有限责任公司

单位：万元

项目	2021.6.30/2021年 1-6月	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
总资产	3,439.94	3,538.21	3,697.52	3,728.97
净资产	1,710.08	1,808.18	1,982.20	2,212.52
营业收入	0.00	0.00	0.00	0.00
净利润	-98.11	-174.01	-230.32	-152.16

成都晋源房地产开发有限责任公司是一家以在成都市范围内从事房地产开

发经营为主业的民营企业，该公司成立后开发了水润缙香、晋源彩庭、晋源博派等项目，从 2013 年之后便无其他项目继续开发，仅留有部分行政财务等人员进行未办产权处理、客户协调等工作，因此报告期内处于亏损状态，该亏损与房地产调控政策无关。

2、四川嘉合泰工程项目管理有限公司

单位：万元

项目	2021.6.30/2021 年 1-6 月	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
总资产	5,200.00	5,200.00	5,200.00	5,200.00
净资产	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
营业收入	0.00	0.00	0.00	0.00
净利润	0.00	0.00	0.00	0.00

四川嘉合泰工程项目管理有限公司成立至今未开展业务经营活动，不存在受房地产政策调控导致业绩亏损的情形。

3、四川省金雁建设有限责任公司

单位：万元

项目	2021.6.30/2021 年 1-6 月	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
总资产	8,146.36	8,954.89	6,875.65	6,482.99
净资产	5,530.75	5,604.72	5,604.72	5,731.59
营业收入	2,466.26	3,031.36	10,275.57	11,553.69
净利润	-8.75	8.76	209.46	218.92

四川省金雁建设有限责任公司主要从事建筑工程施工业务，目前拥有房屋建筑工程施工总承包二级资质、市政公用工程施工总承包二级资质、石油化工工程施工总承包三级资质及部分专业承包资质。报告期内该公司客户主要为民营房地产企业，受房价调控、融资收紧等政策的影响出现资产负债率过高、经营困难等情况，为规避业务风险，公司逐步放弃了与原民营房地产企业的合作，并寻求参与政府投资项目或国有企业开发项目的施工。但因本身规模较小，且政府投资项目、国有企业对施工单位的要求较高，该公司与竞争公司相比无明显竞争优势，报告期内盈利状况不佳。

（二）发行人控股股东、实际控制人是否存在大额债务未归还、相关股票被质押、司法冻结等风险事项，以及对发行人财务独立性、控制权稳定的影响，并对相关风险进行充分提示

截至本回复出具之日，公司控股股东、实际控制人除用于日常消费的信用卡贷款以及与其关联企业之间的资金往来，公司控股股东、实际控制人不存在其他债务未归还的情形。

截至本回复出具之日，公司控股股东、实际控制人不存在对外提供担保且担保债权未偿还完毕的情形。

截至本回复出具之日，公司控股股东、实际控制人所持有的发行人股份不存在质押冻结情形，也不存在可预见的质押冻结风险。

截至本回复出具之日，公司控股股东、实际控制人不存在尚未履行完毕或可预见的重大诉讼仲裁事项。

综上，截至本回复出具之日，公司控股股东、实际控制人不存在大额债务未归还、相关股票被质押、司法冻结等风险事项，不存在因股权质押、冻结或发生诉讼仲裁等不确定性事项。

(3) 说明报告期内注销或转让的企业及其关键岗位人员等与发行人及其主要客户、供应商是否存在关联关系、业务或资金往来或其他利益安排，是否存在为发行人代垫成本、费用的情形。

报告期内，注销或转让的关联方情况具体如下：

序号	名称	关联关系说明	注销/转让时间	注销/转让原因
1	成都盛帮特种橡胶制品有限公司	盛帮股份曾持股 100%	2018 年 6 月	设立后并未实际展开经营，因资质认证难度较高、周期较长等原因最终决定注销
2	成都盛帮复合材料有限公司	盛帮股份曾持股 100%	2018 年 6 月	设立后并未实际开展经营并最终因无法获取军工生产资质问题决定注销
3	成都蜀凯实业有限责任公司	赖喜隆曾持股 99%并担任执行董事兼总经理	2019 年 2 月	无业务不再经营注销
4	成都市金雁房产有限责任公司	赖喜隆曾持股 95%	2019 年 1 月	无业务不再经营注销
5	成都马先生汽车信息服务有限责任公司	赖喜隆曾持股 51%	2019 年 11 月	无业务不再经营注销
6	成都成龙水质净化有限公司	赖喜隆曾持股 47.9%并担任执行董事	2018 年 1 月	政府拆迁收购注销
7	成都锦江中央花园市场营销策划有限责任公司	赖喜隆曾持股 30%并担任董事长	2018 年 2 月	无经营被吊销后注销
8	成都双流自信出租汽车有限公司	赖喜隆曾持股 15.96%并担任副董事	2018 年 2 月	经营不善注销

序号	名称	关联关系说明	注销/转让时间	注销/转让原因
		长		
9	成都通达精锐机械设备有限公司（曾用名：成都通达特种橡胶有限公司）	赖喜隆曾担任执行董事兼总经理	2019 年 3 月	经营不善注销
10	成都万通典当有限责任公司	赖喜隆曾持股 38.82%，赖凯曾持股 10.71%	2019 年 1 月	无业务不再经营注销
11	四川隆基实业集团有限责任公司	赖喜隆曾持股 32.87%并担任董事长兼总经理，赖凯曾持股 24.20%	2018 年 4 月	实际控制人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进行股权转让
12	成都龙基置业有限责任公司	赖喜隆曾持股 30%并担任监事	2018 年 3 月	决议解散注销
13	四川国鼎贸易有限公司	赖凯曾持股 46%	2018 年 2 月	无经营被吊销后注销
14	重庆裕圣行商贸有限责任公司	赖喜隆曾持股 90%并担任监事	2018 年 3 月	赖喜隆对个人投资企业的业务范围调整，放弃洁具品牌代理业务，因此对外转让
15	成都市金雁物业管理有限责任公司	赖喜隆曾持股 60%	2018 年 1 月	赖喜隆对个人投资企业的业务范围调整，不继续涉足物业管理，因此对外转让
16	四川新城物业管理有限责任公司	赖喜隆曾持股 66%	2018 年 1 月	赖喜隆对个人投资企业的业务范围调整，不继续涉足物业管理，因此对外转让
17	昭通市昭阳区远通矿业有限公司	赖喜隆曾持股 70%	2018 年 8 月	赖喜隆对个人投资企业的业务区域调整，暂时取消省外业务，因此对外转让
18	昭通市德腾耀苏甲矿业有限公司	赖喜隆曾持股 45%	2018 年 5 月	赖喜隆对个人投资企业的业务区域调整，暂时取消省外业务，因此对外转让
19	四川领秀物业有限责任公司	成都蜀凯实业有限责任公司曾持股 90%（2018 年 1 月转让），赖喜隆曾担任董事（2020 年 9 月不再担任）	2018 年 1 月	赖喜隆对个人投资企业的业务范围调整，不继续涉足物业管理，因此对外转让
20	成都市中央花园物业有限责任公司	赖喜隆曾持股 57.46%（2018 年 1 月转让）并担任董事（2020 年 8 月不再担任）	2018 年 1 月	赖喜隆对个人投资企业的业务范围调整，不继续涉足物业管理，因此对外转让
21	成都誉佳宸银城文化传播有限公司	赖凯曾持股 20%	2020 年 5 月	该公司主要从事室内游乐场经营，因经营状况不佳，赖凯对外转让该公司股权

报告期内，除上表已披露的关联关系，上述关联企业转让或注销前关联企业

及其关键岗位人员等与公司及其主要客户、供应商不存在其他关联关系；除成都盛帮特种橡胶制品有限公司、成都盛帮复合材料有限公司清算后剩余的货币资产归公司所有，报告期内，上述关联企业转让或注销前关联企业及其关键岗位人员等与发行人及其主要客户、供应商不存在业务或资金往来或其他利益安排，不存在为公司代垫成本、费用的情形。

根据报告期已转让的关联企业出具的书面确认，公司实际控制人转让关联企业后，报告期内该关联企业及其关键岗位人员等与公司及其主要客户、供应商不存在关联关系、业务或资金往来或其他利益安排，不存在为公司代垫成本、费用的情形。

（4）说明华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇的基本情况，包括但不限于历史沿革、股权机构、主要客户和供应商、主要财务数据，上述企业是否主要为发行人服务，以及发行人对其业务收入贡献情况。

（一）华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇的基本情况

1、华强橡塑与峰榆汽配

（1）历史沿革及股权结构

①华强橡塑

华强橡塑由原成都市武侯区华强橡塑制品厂改制而来，经成都市武侯区经济贸易局编号为武经贸改革〔2004〕39号批复，成都市武侯区华强橡塑制品厂由投资人决定于2004年将原企业改为有限责任公司即华强橡塑，华强橡塑由魏长富、陈秀琼共同出资设立，设立时注册资本为50万元。其中，魏长富出资45万元，占注册资本的90%；陈秀琼出资5万元，占注册资本的10%。华强橡塑设立至今，注册资本及股权结构未发生变化，截至本回复出具之日，华强橡塑股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	魏长富	45.00	90.00%
2	陈秀琼	5.00	10.00%
合计		50.00	100.00%

②峰榆汽配

峰榆汽配由魏榆峰于2017年12月独资设立，设立时注册资本为200万元。峰榆汽配设立至今，注册资本及股权结构未发生变化，截至本回复出具之日，峰

榆汽配股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	魏榆峰	200.00	100.00%
合计		200.00	100.00%

（2）主要客户和供应商

华强橡塑实际控制人魏长富与峰榆汽配实际控制人魏榆峰系父子关系。峰榆汽配成立于 2017 年 12 月，2018 年未开展生产经营活动，2019 年起因华强橡塑厂房搬迁，峰榆汽配开始承接华强橡塑相关业务，2020 年华强橡塑相关业务已全部转移至峰榆汽配。报告期内，华强橡塑和峰榆汽配的规模较小，主要客户及供应商稳定，具体情况如下：

① 主要客户

报告期内，华强橡塑和峰榆汽配主要客户情况如下：

序号	客户名称	销售内容
1	盛帮股份	机油口盖、隔热套等
2	中汽成都配件有限公司	滤网等
3	四川巴斯迪科新技术发展有限公司	滤网总成、隔套等
4	广汉航源流体控制技术有限公司	线圈骨架等
5	德格县宗萨藏医院	藏药盒等

② 主要供应商

报告期内，华强橡塑和峰榆汽配主要供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购内容
1	上海耐特复合材料制品有限公司	塑料
2	成都晨光科技贸易有限责任公司	塑料
3	成都冠宇化工有限公司	塑料
4	东莞市银泰金属材料有限公司	铝管、铝棒

（3）主要财务数据

报告期内，华强橡塑和峰榆汽配主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021.6.30/2021 年 1-6 月		2020.12.31/2020 年度		2019.12.31/2019 年度		2018.12.31/2018 年度	
	华强 橡塑	峰榆 汽配	华强 橡塑	峰榆 汽配	华强 橡塑	峰榆 汽配	华强 橡塑	峰榆 汽配
总资产	75.43	209.07	75.43	153.12	150.50	130.01	127.09	-
净资产	75.43	69.17	75.43	50.02	75.43	23.01	88.81	-

项目	2021.6.30/2021 年 1-6 月		2020.12.31/2020 年度		2019.12.31/2019 年度		2018.12.31/2018 年度	
	华强 橡塑	峰榆 汽配	华强 橡塑	峰榆 汽配	华强 橡塑	峰榆 汽配	华强 橡塑	峰榆 汽配
营业收入	-	240.53	-	356.05	75.46	286.05	182.61	-
净利润	-	19.16	-	27.01	-13.34	23.01	3.49	-

2、峰颜峰宇

(1) 历史沿革及股权结构

峰颜峰宇由潘峰、李文凯于 2012 年 6 月共同出资设立，设立时注册资本为 100 万元。其中，潘峰出资 90 万元，占注册资本的 90%；李文凯出资 10 万元，占注册资本的 10%。峰颜峰宇设立至今，注册资本及股权结构未发生变化，截至本回复出具之日，峰颜峰宇股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例
1	潘峰	90.00	90.00%
2	李文凯	10.00	10.00%
合计		100.00	100.00%

(2) 主要客户和供应商

报告期内，峰颜峰宇主要客户情况如下：

序号	客户名称	销售内容
2021年1-6月		
1	王琼	眉山凯旋公馆私宅装饰
2	华阳天奕悦邻诊所	空间装饰
3	眉山大润发超市	空间装饰
4	盛帮股份	装修改造
5	金河路63号院	私宅装修
2020年度		
1	盛帮股份	装修改造
2	成都小柏家护信息技术有限公司	装饰装修
3	北京裕盛银泰商业管理顾问有限公司	装饰装修
4	四川省成都市武侯区机投桥街道潮音社区居民委员会	公共空间装修改造
5	成都言康健康管理有限公司	办公室装修
2019年度		
1	成都金汇源酒楼	装饰装修
2	锦江区东迎茶府	装饰装修
3	华阳慈旭诊所	装饰装修
4	盛帮股份	装修改造

5	成都市武侯区机投桥街道办事处白佛社区居民委员会	办公楼装修
2018年度		
1	盛帮股份	装修改造
2	成都市武侯区机投桥街道办事处白佛社区居民委员会	装饰装修

报告期内，峰颜峰宇主要供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购内容
2021年1-6月		
1	成华区嘉丰之家建材经营部	建材
2	成都市学平茂发建材有限公司	建材
3	武侯区学平建材经营部	建材
4	武侯区育峰装饰材料经营部	建材
5	成都耘鑫建筑材料有限公司	建材
2020年度		
1	武侯区育峰装饰材料经营部	建材
2	成华区嘉丰之家建材经营部	建材
3	武侯区浩林建材销售部	建材
4	成都奥金希斯科技股份有限公司	建材
5	武侯区荣鑫化工产品经营部	建材
2019年度		
1	成都市学平茂发建材有限公司	建材
2	武侯区浩林建材销售部	建材
3	成华区嘉丰之家建材经营部	建材
4	武侯区旭锋不锈钢建材经营部	建材
5	成都邦德美特斯门窗有限公司	建材
2018年度		
1	成华区嘉丰之家建材经营部	建材
2	武侯区学平建材经营部	建材
3	金牛区开美地毯商贸部	建材
4	成都耘鑫建筑材料有限公司	建材
5	武侯区育峰装饰材料经营部	建材

（3）主要财务数据

报告期内，峰颜峰宇主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2021.6.30/ 2021 年 1-6 月	2020.12.31 /2020 年度	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度
总资产	357.67	435.92	235.85	186.75
净资产	283.95	279.99	157.60	113.80
营业收入	250.31	958.33	556.82	146.56
净利润	3.95	122.40	43.78	9.96

(二) 上述企业是否主要为发行人服务，以及发行人对其业务收入贡献情况

报告期内，华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇与公司交易金额及占其营业收入比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2021.6.30/2021 年 1-6 月		2020.12.31/2020 年度		2019.12.31/2019 年度		2018.12.31/2018 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
华强橡塑	0.00	0.00%	0.00	0.00%	74.79	99.13%	172.53	94.48%
峰榆汽配	173.06	71.95%	197.97	55.60%	93.81	32.80%	-	-
峰颜峰宇	24.30	9.71%	300.11	31.32%	35.55	6.38%	139.53	95.20%

1、公司向上述企业采购的必要性及上述企业对发行人是否具有依赖的分析

(1) 向华强橡塑和峰榆汽配采购商品

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。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。2019 年起因华强橡塑厂房搬迁，峰榆汽配开始承接华强橡塑相关业务，公司改向峰榆汽配采购，不再向华强橡塑采购。2021 年 1-6 月，公司从峰榆汽配采购商品有所上升。主要原因系 2021 年上半年公司橡塑类产品的销量有所上升，该类部份产品需要使用峰榆汽配生产的塑料配件，但橡塑类产品不属于公司的主要产品类型，公司的主要产品为应用于不同领域的各类橡胶制品。报告期内，需使用峰榆汽配生产的塑料配件的橡塑类产品的销售收入占主营业务收入的比例为 1.05%、0.83%、1.04%和 1.32%，占比很小。

报告期内，公司对华强橡塑收入贡献占比较大，峰榆汽配承接华强橡塑业务后，正逐步拓展公司之外的其他客户，其业务收入对公司的依赖较华强橡塑更低。

（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。

公司向峰颜峰宇采购根据公司的装修装饰工程服务的需要具有偶发性，除 2018 年度发行人对峰颜峰宇业务收入贡献占比较高外，其他年度发行人对其收入贡献不足 50%，峰颜峰宇不存在业务收入主要依赖发行人的情形。

2、发行人向上述企业采购的公允性及不存在利益输送情况的说明

（1）向华强橡塑和峰榆汽配采购商品

公司向华强橡塑、峰榆汽配采购的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，再定制相应模具进行生产，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。公司与华强橡塑、峰榆汽配之间的交易定价系双方参考市场价基础上以成本加成方式协商定价，根据华强橡塑、峰榆汽配的说明，华强橡塑、峰榆汽配与发行人的定价模式与其向第三方客户的定价模式一致，具有公允性。

峰榆汽配是华强橡塑业务的延续，因此采购单价合并计算，公司报告期各期向华强橡塑、峰榆汽配采购产品的平均单价为 2.51 元/件、2.35 元/件、2.40 元/件和 2.48 元/件，报告期内采购价格基本稳定。

报告期内公司与华强橡塑、峰榆汽配交易金额总额较小，具有真实的交易背景且交易价格公允，不存在利益输送的情形。

（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，公司与峰颜峰宇之间的交易定价系双方参考市场价基础上以成本加成方式协商定价，根据峰颜峰宇的说明，峰颜峰宇与发行人的定价模式与其向第三方客户的定价模式一致，具有公允性。

报告期内公司与峰颜峰宇交易金额总额较小，具有真实的交易背景且交易价格公允，不存在利益输送的情形。

3、公司规范和减少关联交易的具体措施

公司在《公司章程》及《公司章程（草案）》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《总经理工作细则》、《关联交易管理制度》等公司治理文件中，对关联交易规定了严格的决策、控制和监督程序，建立了回避表决制度，明确了关联交易的决策程序，规定了独立董事对关联交易审查的职权。

报告期内，上述措施有效执行，公司分别于 2020 年 10 月 15 日和 2020 年 11 月 2 日召开第四届董事会第七次会议和 2020 年第四次临时股东大会，审议通过《关于确认公司 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日关联交易的议案》；公司于 2021 年 8 月 27 日和 2021 年 9 月 17 日召开第四届董事会第十一次会议和 2021 年第二次临时股东大会，审议通过《关于确认公司 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日关联交易的议案》。上述议案对公司报告期内发生的关联交易进行了确认，关联董事已回避表决；公司独立董事对上述关联交易情况进行了审核，对履行的审议程序的合法性和交易价格的公允性发表了无保留意见。

此外，公司的控股股东、实际控制人出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》，承诺：“1、自本承诺函签署之日起，本人、本人关系密切的家庭成员直接或间接控制的其他企业将尽量减少与发行人之间的关联交易；2、本人将尽量避免本人、本人关系密切的家庭成员以及其所控制的其他企业与发行人之间发生关联交易，对于不可避免的关联业务往来或交易将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允原则进行，交易价格将按照市场公认的合理价格确定；3、本人将严格遵守发行人公司章程及相关规章制度中关于关联交易事项的回避规定，所涉及的关联交易均将合法、合规的履行决策程序，并及时履行信息披露义务；4、本人保证不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过对发行人行使不正当的股东权利损害发行人及其他股东的合法权益。

如本人违反上述承诺，给发行人或其他股东造成损失的，本人将依法承担赔偿责任。上述承诺在本人依照中国证监会、证券交易所相关规定被认定为发行人的关联方期间持续有效。”

据此，公司与关联交易相关的内控措施完善，报告期内该等措施有效执行；公司的控股股东、实际控制人就减少和规范关联交易已出具承诺，能够有效保护非关联股东的利益。

综上所述，报告期内，发行人对华强橡塑、峰榆汽配业务收入贡献占比较高；

除 2018 年度发行人对峰颜峰宇业务收入贡献占比较高外，其他年度发行人对其收入贡献不足 50%，峰颜峰宇不存在主要为发行人提供服务的情形。报告期内，发行人与华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇之间的交易真实、交易价格公允，不存在利益输送的情形，上述关联交易不存在严重影响发行人独立性或者显失公平的情形；发行人与关联交易相关的内控措施完善，能够有效保护非关联股东的利益。

（5）说明除已披露情形外，发行人是否存在其他未披露的关联交易或财务不规范情况。

除已披露情形外，公司不存在其他未披露的关联交易，也不存在《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 25、《首发业务若干问题解答》问题 41 所述的财务内控不规范情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人实际控制人是否存在债务风险所采取的核查程序、核查证据和核查结论。

针对发行人实际控制人是否存在债务风险，履行了如下核查程序：

（1）取得中国人民银行征信中心出具的发行人实际控制人《个人信用报告》，确认发行人实际控制人是否存在未偿还贷款情况；

（2）查阅发行人实际控制人及其控制的关联方报告期内的流水，确认大额流水是否涉及偿债风险；

（3）取得发行人《证券质押及司法冻结明细表》，确认发行人实际控制人股权是否被质押、冻结；

（4）取得发行人实际控制人关于其债权债务、对外担保、诉讼仲裁情况的说明，确认其是否存在尚未偿还的大额债务、对外担保及尚未履行完毕的诉讼仲裁情况；

（5）通过裁判文书网、中国执行信息公开网检索发行人实际控制人的涉诉、执行信息，确认其是否存在因生效法律判决产生的大额金钱给付义务。

经核查，发行人实际控制人不存在可能对发行人财务独立性、控制权稳定产生重大不利影响的债务风险。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅发行人实际控制人及其密切关系人员控制或施加重大影响企业的工

商档案；

2、取得并查阅发行人实际控制人及其密切关系人员控制或施加重大影响企业的员工花名册、报告期内的银行流水、人民银行征信报告、报告期内的财务报表、应收应付明细账、报告期内主要客户、供应商的名单/说明及其对相关事项的书面确认；

3、查阅发行人实际控制人征信报告、发行人《证券质押及司法冻结明细表》并取得实际控制人关于其债权债务、对外担保、诉讼仲裁情况的说明；

4、取得实际控制人关于报告期内注销或转让关联企业相关情况说明以及转让关联企业出具的书面确认；

5、查阅华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇的工商档案、主要客户供应商的名单、报告期内的财务报表、与发行人关联交易的交易合同及凭证等资料；

6、查阅发行人、发行人实际控制人、发行人之董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水；

7、通过国家企业信用信息公示系统、裁判文书网、中国执行信息公开网、国家知识产权局官方网站等网站检索复核关联方完整性、关联企业与发行人主要客户、供应商关联关系、关联方无形资产及董监高信息、实际控制人及关联方涉诉、执行信息等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师和发行人律师认为：

1、实际控制人赖喜隆、赖凯及其密切关系人员（包括邓惠天）控制或施加重大影响的企业不存在为发行人代垫成本费用或存在利益冲突的情形；上述关联企业与发行人不存在重合客户、供应商，与发行人主要客户、供应商及其实际控制人等关系密切人员不存在关联关系、资金往来、业务往来或其他利益安排。

2、发行人控股股东、实际控制人不存在大额债务未归还、相关股票被质押、司法冻结等风险事项，不存在因股权质押、冻结或发生诉讼仲裁等不确定性事项。

3、报告期内注销或转让的子公司存在向发行人分配剩余资产事宜，除此以外注销或转让的企业及其关键岗位人员与公司主要客户、供应商不存在关联关系，报告期内不存在业务或资金往来或其他利益安排，不存在为发行人代垫成本、费用的情形。

4、报告期内发行人对华强橡塑、峰榆汽配业务收入贡献占比较高；除 2018 年度发行人对峰颜峰宇业务收入贡献占比较高外，其他年度发行人对其收入贡献不足 50%，峰颜峰宇不存在主要为发行人提供服务的情形。报告期内，发行人与华强橡塑、峰榆汽配、峰颜峰宇之间的交易真实、交易价格公允，不存在利益输送的情形，上述关联交易不存在严重影响发行人独立性或者显失公平的情形；发行人与关联交易相关的内控措施完善，能够有效保护非关联股东的利益。

5、除已披露情形外，发行人不存在其他未披露的关联交易，也不存在《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 25、《首发业务若干问题解答》问题 41 所述的财务内控不规范情形。

6、发行人实际控制人不存在可能对发行人财务独立性、控制权稳定产生重大不利影响的债务风险。

请保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明对发行人相关银行账户资金流水进行核查的相关情况，包括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。

保荐人、申报会计师已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明对发行人相关银行账户资金流水进行核查，具体情况如下：

（一）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、核查范围

资金流水核查范围包括：发行人及子公司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（采购、销售负责人和公司及子公司财务经理、出纳）报告期内的银行流水，以及与上述银行账户发生异常往来的发行人关联方及员工开立或控制的银行账户资金流水。

（1）报告期内，发行人及子公司正常存续的人民币账户 12 个，撤销的账户 7 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	中信银行股份有限公司成都双流支行	7412510182100001012	基本存款账户	正常	-
2	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	-
3	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	-
4	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	-
5	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	-
6	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	-
7	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	-
8	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	-
9	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	-
10	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	-
11	贝特尔	中国建设银行股份有限公司射洪支行	51001677108051501470	基本存款账户	正常	-
12	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	-
13	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
14	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
15	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
16	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
17	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	撤销	2021年6月7日
18	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	撤销	2021年3月31日
19	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) 保荐机构和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	-

序号	主体	开户银行名称	账号	账户性质	账户状态	销户日期
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	-

(3) 对控股股东、实际控制人控制或施加重大影响的其他企业银行账户核查范围如下：

序号	核查对象	银行账户数量	账户用途
1	成都晋源房地产开发有限责任公司	1	经营使用
2	绿岛（四川）食品有限公司	1	经营使用
3	四川德高德矿业有限责任公司	1	经营使用
4	冕宁县利鑫矿业有限公司	1	经营使用
5	四川嘉合泰工程项目管理有限公司	1	经营使用
6	成都金雁出租汽车有限责任公司	1	经营使用
7	成都斯美瑞教育咨询有限公司	1	经营使用
8	四川省金雁建设有限责任公司	7	经营使用
9	成都市武侯区中央花园幼儿园	1	经营使用

(4) 对发行人实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（采购、销售负责人和公司及子公司财务经理、出纳）报告期内的银行账户核查范围如下：

序号	核查对象	与发行人关联关系	银行账户数量	账户用途
1	赖喜隆	控股股东、实际控制人、董事长	13	自用
2	赖 凯	实际控制人、董事、总经理	5	自用
3	邓惠天	实际控制人赖凯前配偶	1	自用
4	范德波	董事、副总经理、主管航空（军工）业务及销售	4	自用
5	付 强	董事、副总经理、采购负责人、主管汽车业务及销售	8	自用
6	黄 丽	董事会秘书、财务负责人	13	自用
7	胡基林	监事会主席、职工代表监事、质量管理中心总监	9	自用
8	余全胜	监事、汽车事业部技术部经理	5	自用
9	邹兴平	监事、胶料事业部经理	7	自用
10	张焕新	盛帮双核总经理、主管电力业务及销售	10	自用

序号	核查对象	与发行人关联关系	银行账户数量	账户用途
11	谢 波	盛帮核盾总经理、主管核防护业务及销售	8	自用
12	李文忠	贝特尔总经理	8	自用
13	戴 梅	盛帮股份财务经理	12	自用
14	郑红梅	盛帮双核、盛帮核盾财务经理	8	自用
15	何春梅	贝特尔财务经理	5	自用
16	张和霞	盛帮股份出纳	6	自用
17	张光会	盛帮双核、盛帮核盾出纳	9	自用
18	覃莉莉	贝特尔出纳	3	自用
19	陈莉菲	实际控制人赖喜隆 助理	2	自用

(5) 对发行人报告期内需要扩大资金流水核查范围的情形分析

根据《首发业务若干问题问答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，对发行人报告期内需要扩大资金流水核查范围的情形分析如下：

序号	事项	发行人是否存在相关情形	扩大核查范围情况
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形；	否，发行人已建立健全的备用金、对外付款等资金管理制度	不适用
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	发行人毛利率高于同行业公司平均值	已将财务负责人、财务经理、出纳、采购负责人、实际控制人控制或施加重大影响的其他企业纳入核查范围
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否，报告期内，公司产品直销比例超过99%	不适用
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否，报告期内，公司外协加工总额及占采购总额比例低，委托加工费用不存在大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	不适用
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否，报告期内，公司采购总额进口（包括通过代理商采购）占比分别为10.78%、6.25%、7.05%和7.00%；境外销售占比分别为8.57%、7.41%、6.88%和7.34%；对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质不存在较大异常	不适用
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否，报告期内，发行人不存在重大购销交易、对外投资或大额收付款在商业合理性方面存在疑问	不适用
7	董事、监事、高管、关键	否，报告期内，发行人董监高及	不适用

序号	事项	发行人是否存在相关情形	扩大核查范围情况
	岗位人员薪酬水平发生重大变化	关键岗位人员薪酬水平未发生重大变化	
8	其他异常情况	报告期内，实际控制人赖喜隆存在通过陈莉菲将个人投资款划转至其控制的企业、通过陈莉菲进行家政生活费用支出的情形	已将陈莉菲主要银行账户纳入核查范围

对核查范围内的相关法人，保荐机构和申报会计师走访基本户开户行打印已开立银行账户清单，并取得企业征信报告、关于银行账户完整性的说明等文件，验证银行账户的完整性。走访报告期内涉及的银行并现场打印银行流水。

对核查范围内的相关自然人，保荐机构和申报会计师取得其关于个人银行账户完整性的说明，现场查询或打印其在该银行的借记卡账户清单并打印银行流水，并通过现场询问、查询等方式确认其是否在所走访银行开立账户，从而取得对银行账户完整性的合理保证。同时，在银行流水核查时，对个人账户间转账记录进行交叉核对，核查个人账户的完整性。

综上所述，资金流水核查涉及的账户清单范围完整。

2、资金流水核查异常标准及确定依据

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
报告期内，发行人及子公司报告期内已开立银行账户的所有银行流水；控股股东、实际控制人控制或施加重大影响的其他企业银行流水。	单笔收支≥60 万
报告期内，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、主要财务人员等个人银行卡流水	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

报告期内，发行人财务报表及财务信息重大事项或重要性水平标准为相关会计期间营业利润的 5%，或金额虽未达到营业利润的 5%但公司认为较为重要的相关事项；同时根据国金证券《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。项目组根据谨慎性原则，选择比例更低、更谨慎的指标，即 2018 年度至 2020 年度平均税前利润的 2.5%的计算抽查标准。经测算，发行人报告期内单笔大额银行流水金额的核查标准应为

126.95 万元。为汇总分析异常事项，实际执行的大额资金异常标准为计算标准的 50%（取整），定为 60 万元。

3、核查程序、核查证据

（1）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）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；

（3）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；

保荐机构和申报会计师对发行人资金流水核查的具体比例如下：

单位：万元

年度	项目	借方发生额 (收入)	贷方发生额 (支出)	合计
2021 年 1-6 月	核查总额	26,942.03	27,323.02	54,265.06
	总发生额	29,683.12	34,990.34	64,673.46
	占比	90.77%	78.09%	83.91%
2020 年度	核查总额	54,108.37	49,182.31	103,290.68
	总发生额	61,091.61	58,946.47	120,038.08
	占比	88.57%	83.44%	86.05%
2019 年度	核查总额	30,767.43	29,586.08	60,353.51
	总发生额	41,087.66	40,651.85	81,739.51
	占比	74.88%	72.78%	73.84%
2018 年度	核查总额	27,498.65	27,610.39	55,109.04

年度	项目	借方发生额 (收入)	贷方发生额 (支出)	合计
	总发生额	40,192.06	39,187.24	79,379.30
	占比	68.42%	70.46%	69.42%

(4) 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 19 位个人提供了各自名下借记卡的银行流水，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；

(5) 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。

(二) 相关事项的核查结论，并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、承担成本费用等发表明确核查意见

保荐机构和申报会计师在资金流水核查中，结合重要性原则和支持核查结论需要，重点核查报告期内发生的以下事项：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

查阅发行人资金管理相关制度，执行穿行测试及控制测试，评估内部控制设计的合理性以及运行有效性；检查发行人财务岗位设置情况，访谈相关人员，核实相关人员日常工作是否与职责相匹配，不相容岗位是否已恰当分离。

经核查，发行人已制定了完善的资金管理相关的内部控制制度且执行有效，发行人的资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。申报会计师中审众环于 2021 年 8 月 27 日出具《内部控制鉴证报告》（众环审字（2021）1700076 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 2021 年 6 月 30 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

保荐人、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

保荐人、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

保荐人、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

保荐人、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。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。

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		
2021 年 1-6 月	-	-	39.13	-
2020 年度	-	-	69.32	-
2019 年度	-	-	78.93	-
2018 年度	173.82	2	338.26	51.39%

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

保荐人、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。

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

保荐人、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。保荐人、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。

报告期内，公司实际控制人个人账户大额存现及大额取现达到重要性水平的金额、笔数及用途情况如下：

单位：万元

姓名	任职	期间	存现（单笔 5 万以上）			取现（单笔 5 万以上）		
			金额	笔数	用途	金额	笔数	用途
赖喜隆	实际控制人、董事长	2018 年度	140.07	14	亲属朋友往来存入	54.07	3	日常使用的备用金，主要用于日常生活消费、亲属朋友往来
		2019 年度	169.92	19	亲属朋友往来存入	30.00	1	
		2020 年度	35.33	5	亲属朋友往来存入	28.80	1	日常使用的备用金，主要用于日常生活消费、亲属朋友往来
		2021 年 1-6 月	8.00	1	日常生活结余存入	119.50	2	日常使用的备用金，主要用于日常生活消费、亲属朋友往来
		合计	353.33	39		232.37	7	
赖凯	实际控制人、董事兼总经理	2018 年度	12.00	1		40.00	1	日常使用的备用金，主要用于日常生活消费、亲属朋友往来
		2019 年度	-	0		38.00	2	日常使用的备用金，主要用于日常生活消费、亲属朋友往来
		2020 年度	-	0		-	0	
		2021 年 1-6 月	70.00	1	朋友偿还借款存入	-	0	
		合计	82.00	2		78.00	3	

经核查，报告期内公司实际控制人赖喜隆、赖凯大额存现主要系亲属朋友间的往来款存入及日常生活结余存入，大额取现系日常使用的备用金，主要用于日常生活消费、亲属朋友往来。

综上，报告期内公司实际控制人个人账户大额资金往来不存在无合理解释的大额资金往来或频繁大额存现、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

保荐人、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。

报告期内公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管取得的现金分红明

细及其主要资金流向和用途如下：

①公司控股股东、实际控制人

单位：万元

姓名	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	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	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	

经核查，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。

②公司董事、监事、高级管理人员

单位：万元

序号	姓名	任职	2018 年度利润分配金额	2020 年半年度利润分配金额	主要用途
1	范德波	董事兼副总经理	21.00	46.62	购买理财、购房、家庭及个人日常消费
2	黄丽	财务总监兼董秘	8.40	15.00	购买理财、家庭及个人日常消费
3	余全胜	监事	2.80	6.22	购买理财、家庭及个人日常消费
4	邹兴平	监事	2.24	4.97	购买理财、家庭及个人日常消费
5	付强	董事兼副总经理	19.60	43.51	偿还亲友借款、家庭及个人日常消费
6	胡基林	监事会主席	1.05	2.33	购买理财、家庭及个人日常消费

经核查，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。

综上，报告期内公司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。

（2）薪酬

保荐人、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

保荐人、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

保荐人、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，除发行人实际控制人赖凯于 2021 年因离婚存在股权分割的情况外，报告期内黄丽曾通过二级市场对外转让过股权，具体情况如下：

姓名	职务	报告期内卖出股票情况				
		交易方式	时间	转让数量 (万股)	金额(万元)	用途
黄丽	董事会秘书、 财务负责人	集合竞价	2019.6.11	4.70	35.77	直系亲属治病

除前述情况外，报告期内发行人控股股东、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）不存在因对外转让发行人股权获得大额股权转让款的情况。

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；董事会秘书黄丽转让发行人股份获取的股权转让款资金用途合理。

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

保荐人、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

保荐人、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，保荐人、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，保荐人、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。

5.关于环境保护及行政处罚

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）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，产生二氧化硫等危险废物。报告期内，公司硫化设备的利用率分别为 95.02%、97.99% 和 99.18%，设备利用率基本饱和。发行人环保设施及处理能力为“集气罩+碱洗+干式过滤+UV 光解+活性炭吸附装置+排气筒，收集率达到 90%”，运行情况为“达标排放”。报告期内，发行人环保投入金额分别为 34.35 万元、34.85 万元、

201.08 万元。

(2) 2020 年 3 月，遂宁市射洪生态环境局在现场检查中发现发行人子公司贝特尔“年产 400t 橡胶制品项目”存在“炼胶工序、一次硫化、二次硫化工序等产生挥发性有机废气的环节未在密闭空间内进行；炼胶工序、一次硫化工序未安装挥发性有机废气收集处理设施”的违法行为，并对其采取“责令贝特尔立即停止违法行为”的行政处罚措施；首次申报文件中未披露上述行政处罚事项。

(3) 2021 年，第三方检测机构对发行人及子公司的废水、废气、噪声进行检测，认为在监测期间，废水、废气、噪音等检测结果均满足《橡胶制品工业污染物排放标准》《大气污染物综合排放标准》等放标准限值要求。

请发行人：

(1) 说明报告期内危废物排放具体情况，危废物排放是否与发行人产能和收入相匹配，环保投入、环保设备、环保相关成本费用与危废物排放是否匹配，上述情况是否与同行业可比公司一致，发行人是否存在环保投入不足情况。

(2) 结合危废物具体排放标准，说明报告期内发行人及其子公司的危废物排放是否合法合规，是否存在被处罚风险。

(3) 说明发行人子公司贝特尔被环保处罚具体情况、对应产能和收入情况、对发行人生产经营的影响，整改措施及是否有效；首次申报文件未披露上述环保处罚的原因，是否存在其他未披露的被处罚或诉讼情况。

(4) 说明报告期是否存在员工曾患职业病情况或相关仲裁、诉讼情况，员工健康保护措施是否有效，是否存在相关纠纷或潜在纠纷。

(5) 结合发行人产能饱和情况，说明目前是否存在产能超过环保标准等违法违规情形，是否存在被处罚的风险。

请保荐人、申报会计师对问题（1）发表明确意见。

请保荐人、发行人律师对问题（2）-（5）发表明确意见，并说明按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 19 的要求进行核查的过程及结论性意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

(1) 说明报告期内危废物排放具体情况，危废物排放是否与发行人产能和收入相匹配，环保投入、环保设备、环保相关成本费用与危废物排放是否匹配，上述情况是否与同行业可比公司一致，发行人是否存在环保投入不足情况。

(一) 公司生产过程中产生的危险废物的情况，危废物排放是否与发行人产能和收入相匹配

1、公司生产过程中产生的危险废物的情况

公司主营业务为橡胶高分子材料制品的研发、生产和销售，不生产橡胶原料，不存在产生重污染的情形。公司的危险废物产生环节主要为表面处理、硫化、喷涂、设备维护以及试验等环节。报告期内，公司生产过程中产生的危险废物情况如下：

主体	产污环节	废物类别	废物成分	存储形态	包装方式
盛帮股份	表面处理	HW08 废矿物油与含矿物油废物	废钢丸	固态	袋装
	生产设备维护		废机油	液态	桶装
	表面处理	HW09 油/水、烃/水混合物或乳化液	乳化液	液态	桶装
	表面处理	HW17 表面处理废物	磷化液沉渣	固态	袋装
	表面处理	HW13 有机树脂类废物	废粘接剂	液态	桶装
				固态	袋装
	废气处理	HW49 其他废物	活性炭及滤网	固态	袋装
	硫化、表面处理		脱模剂、粘接剂空桶	固态	袋装
盛帮双核	试验、设备维护	HW08 废矿物油与含矿物油废物	试验废油、设备废油	液态	桶装
	喷涂	HW12 染料、涂料废物	废油墨和油墨沉渣	半固态	袋装
	喷涂、设备维护	HW49 其他废物	油墨包装物和油抹布、含油手套	固态	袋装
	机加工	HW09 油/水、烃/水混合物或乳化液	乳化液	液态	桶装
	检测实验	HW06 废有机溶剂与含有机溶剂废物	试验试剂	液态	桶装
		HW35 废碱	废碱液	液态	桶装
		HW23 含锌废物	含锌废物	固态	桶装/袋装
	局放检测	HW08 废矿物油	废矿物油	液态	桶装
贝特尔	硫化	HW08 废矿物油与含矿物油废物	废防锈油	液态	桶装
	硫化	HW49 其他废物	含油抹布、手套	固态	袋装

2、公司危险废物处理情况

根据《国家危险废物名录》（2021年版）、《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》、《危险废物转移联单管理办法》、《危险废物贮存污染控制标准》等规定，公司负责将生产过程中产生的危险废弃物收集、暂存在厂区内符合有关规定的临时设施中，然后由具备危险废物经营许可证的公司按照相关规定进行危废转运并对接收的危险废物规范存储和安全处置。

报告期内，发行人及其子公司均委托持有有效期内的《危险废物经营许可证》的单位处置危险废物，具体情况如下：

序号	委托方	处置单位	《危险废物经营许可证》记载详情		
			核准范围	有效期	初次发证日期
1	盛帮股份	四川省中明环境治理有限公司	经营方式：收集、贮存、利用、处置综合经营 核准危险废物类别：HW02、HW03、HW04、HW05、HW06、HW07、HW08、HW09、HW11、HW12（264-009-12、264-010-12、264-011-12除外）、HW13、	2020.09.29-2025.09.28	2009.11.08
2	盛帮双核		HW16、HW17、HW18、HW19、HW21、HW22、HW23、HW24、HW25、HW26、HW27、HW28、HW31（384-004-31、421-001-31除外）、HW32、HW33、HW34、HW35、HW36、HW37、HW38、HW39、HW40、HW45、HW46、HW47、HW48、HW49（309-001-49、900-039-49、900-040-49、900-041-49（不含感染性）、900-042-49（不含感染性）、900-045-49、900-046-49、900-047-49、900-999-49，本类别中无法确定理化特征的危险废物除外）、HW50，不得收集处置铅酸蓄电池（仅针对该项目）及含有多氯联苯的废物		
3	贝特尔	四川九洲环保科技有限公司	经营方式：收集、贮存、利用、处置综合经营 核准危险废物类别：HW08（900-199-08、900-200-08、900-201-08、900-203-08、900-204-08、900-205-08、900-209-08、900-210-08、900-211-08、900-212-08、900-214-08、900-215-08、900-216-08、900-217-08、900-218-08、900-219-08、900-220-08、900-221-08、900-222-08、900-249-08）、HW06（900-402-06、900-403-06、900-404-06）、HW09（900-005-09、900-006-09、900-007-09）、HW11（251-013-11、252-011-11、252-013-11、252-014-11、252-016-11、450-003-11、261-008-11、261-013-11、261-014-11、261-100-11、261-106-11、900-013-11、261-（124-134）-11、）、HW13（265-102-13、265-103-13、900-014-13）、HW39（261-070-39）、HW40（261-072-40）、HW49（900-041-49（除废包装容器外）、900-042-49、900-047-49、900-999-49、900-041-49（仅限废矿物油、成品润滑油容器）	2020.06.23-2025.06.22	2019.04.02

3、报告期内，公司危险废物的排放和处置情况如下：

单位：千克、万元

期间	排放量	处置量	危险费用处理费用
2021 年 1-6 月	6,719.79	7,872.00	3.29
2020 年度	8,546.22	7,300.00	5.23
2019 年度	4,276.43	4,230.00	2.69
2018 年度	6,539.88	6,735.00	1.86

从上表可以看出，报告期内，公司危险废物的排放量和处置量较小，2018 年、2019 年和 2021 年 1-6 月处置量超过排放量的原因系当期处置了以前年度暂存的部分危险废物。

4、公司危险废物的排放量与产能不存在明显的匹配关系

公司的危险废物产生环节主要为表面处理、硫化、喷涂、设备维护以及试验等环节，其中主要的危险废物包括磷化液沉渣、废油、废活性炭和抹布、手套等固态危险废物，前述危险废物的排放与产能或产量不能一一匹配，主要原因是：

（1）磷化液沉渣：公司使用 U 型磷化线对金属骨架进行脱脂清洗后会形成磷化液沉渣，公司定期将废渣沥干暂存，废渣积累到一定数量后交由专业公司处理，沥干的废渣重量无法对应产品产量；

（2）废油：公司设备在维修期间产生的废油无法对应产量；设备工作时产生的废油取决于设备的运行环境、设备使用寿命等，无法对应产品产量；

（3）废活性炭：公司废气处理环保设备运行一段时间后公司按照规定更换处理。该物资的使用周期取决于环保设备的运行时间，无法对应产品产量；

（4）抹布、手套等固态危险废物：该等工具使用一段时间后公司按照规定进行处理。该等工具的使用周期取决于工人的使用习惯、使用频率，无法对应产品产量。

5、公司生产过程中废气的产生和处理情况

根据盛帮股份取得的《排污许可证》（91510100762270090B001Y），公司生产过程中产生的主要污染物种类为废气和废水，具体包括颗粒物、NO_x、VOCs、COD、氨氮、其他特征污染物等，公司通过使用集气罩、碱洗、干式过滤、UV 光解、活性炭吸附装置和排气筒等措施处理废气，使其达到排放标准。

二氧化硫不属于公司生产过程中产生的主要废气类型，但长期吸入二氧化硫会对人体呼吸系统造成危害；同时，二氧化硫是涉及职业病危害的因素之一，公司按照职业卫生管理制度，对炼胶、硫化、表面处理、喷涂等涉害岗位职工，均落实了岗前、岗中和离岗体检要求，配备了相应的劳保用品，并为每一位涉害职

工建立了职业健康监护档案，客观地记录职工的从业情况和健康变化，系统地观察涉害岗位职工健康状况的变化，确保从事涉害岗位的职工不存在职业禁忌证。报告期内，发行人及盛帮双核每年定期进行职业健康检查，贝特尔特于 2021 年进行了职业健康检查，均未检测职工患有职业禁忌症和疑似职业病的情形；报告期内，发行人及盛帮双核每年定期进行职业危害因素检测，贝特尔特于 2020 年进行了职业危害因素检测，上述检测结果均显示发行人及子公司现场工作场所中各项职业病危害因素均符合国家相应职业接触限值的要求。

综上，公司不生产橡胶原料，不存在产生重污染的情形；公司的危险废物产生环节主要为表面处理、硫化、喷涂、设备维护以及试验等环节，主要危险废物包括磷化液沉渣、废油、废活性炭和抹布、手套等固态危废物，危险废物的排放量与产能不存在明显的匹配关系；公司根据相关规定将生产过程中产生的危险废弃物收集、暂存在厂区内符合有关规定的临时设施中，然后由具备危险废物经营许可证的公司按照相关规定进行危废转运并对接收的危险废物规范存储和安全处置。

（二）公司环保投入、环保设备、环保相关成本费用与危险废物排放是否匹配，上述情况是否与同行业可比公司一致，发行人是否存在环保投入不足情况

1、公司环保投入、环保设备、环保相关成本费用与危险废物排放的匹配情况

报告期内，公司环保投入主要包括环保设备投入和环保费用支出，情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
环保设备投入	31.59	153.22	1.13	21.76
环保费用支出	12.21	47.86	33.72	12.59
其中：危险废物处置费用	3.29	5.23	2.69	1.86
合计	43.80	201.08	34.85	34.35

公司高度重视环境保护，严格执行国家环保相关法律法规，根据国家相关规定配备了完善的环保设备，确保公司生产运行不会造成环境污染。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。2020 年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。

报告期内，公司危险废物处理费用分别为 1.86 万元、2.69 万元、5.23 万元和 3.29 万元，总体金额较少。报告期内，公司危险废物处置量和处置费用的匹配情

况如下：

（1）2019 年危废处置总量较 2018 年度降低但处理费用增加，主要系危险废物处理单价上升导致；

（2）2020 年度危险废物处置量和处理费用增加主要是因为：A、危险废物处理费单价有所上升；B、公司废气处理方式由酸雾处理塔方式改为“UV 光解+活性炭”方式，导致产生的废活性炭量较多，处理费用上升；

（3）2021 年 1-6 月，危险废物处理总量较 2020 年度上升，但处理费用降低主要是因为：①公司及子公司与危险废物处置单位签署书面合同后即应预付一笔处置费用，截至本回复出具之日，公司尚未与危险废物处置公司签署 2021 年度危险废物处置合同，因此，该笔费用尚未支出，且今年处置的一部分危险废物费用由去年预付的处置费用抵扣；②2021 年 1-6 月，盛帮股份设备集中保养产生废油较大，较 2020 年度多处理废机油 650 千克，该类危险废物处置费用相对较低。

据此，报告期内，公司危险废物处置量和处置费用支出情况相匹配。

2、上述情况是否与同行业可比公司一致

可比公司	危险废物/固体废物处置情况
中鼎股份	未查询到相关披露内容
朗博科技	发行人生产过程中会产生一定的废水、废气和固体废弃物，废水经公司污水处理站处理后用于生产回用，不外排；废气经过布袋除尘器、活性炭等设施处理后达标排放；固体废弃物委托有资质的单位处理
天普股份	公司及子公司生产经营符合国家和地方环保要求，未发生过重大环保事故；公司生产过程中产生的废水和废气分别经由废水处理设备和废气处理设备进行有效处理后达标排放，生产中少量固废、危废分别委托有资质的固废企业和危废企业回收处理
天诚股份	未查询到相关披露内容
长缆科技	将固体废物污染防治纳入生产经营管理，采取先进的生产工艺和技术，减少固体废物的数量、种类和产生源，开展固体废物的回收再利用，不具备回收利用条件的，不随意弃置和倾倒，建立岗位责任制，由专人负责废物的收集、管理和处置工作
沃尔核材	公司生产过程中不存在高危险、高污染的情形，少量污染物为固体废物、废水、废气以及噪音等。公司十分重视生产过程中的环境保护，对主要污染物均进行了妥善处理。公司拥有现时有效的《排放污染物许可证》

经查询同行业可比公司的招股说明书和定期报告，可比公司未在定期报告中披露环保投入金额；同时，除朗博科技和天普股份外，其他上市公司未详细披露固体废物和危险废物的具体处理方式，朗博科技和天普股份披露固废和危废需要委托有资质的单位处理，与公司一般固体废物和危险废物的处理方式不存在差异。

综上，公司严格按照《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》、《危险废物转移联单管理办法》收集、暂存危险废物，交由具备资质的公司进行处置，并

且足额支付了相关处置费用；公司危险废物的处置方式与同行业可比公司不存在差异；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，不存在环保投入不足的情况。

（2）结合危废物具体排放标准，说明报告期内发行人及其子公司的危险废物排放是否合法合规，是否存在被处罚风险。

（一）发行人及子公司生产经营过程中落实了危险废物管理要求

根据《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》、《危险废物转移联单管理办法》、《危险废物贮存污染控制标准》以及发行人及子公司建设项目的环评影响报告书（表）、环评批复及验收文件、主管部门对有关项目环境执行标准的批复，发行人及其下属企业建设项目不涉及危险废物排放数量标准，发行人及下属企业在生产过程中需严格执行危险废物的收集、暂存、处置的环境管理要求，其中：危险废物暂存执行《危险废物贮存污染控制标准》的相关要求，危险废物转移执行《危险废物转移联单管理办法》的相关要求。

《危险废物贮存污染控制标准》对危险废物暂存的主要要求及发行人落实情况如下：

主要要求	发行人落实情况
基础必须防渗，防渗层防渗效果等效于至少 1m 厚的黏土层（渗透系数 $\leq 10^{-7}\text{cm/s}$ ），或 2mm 厚的高密度聚乙烯，或至少 2mm 厚的其它人工材料（渗透系数 $\leq 10^{-10}\text{cm/s}$ ）	各厂区建设封闭危险废物暂存间暂存危险废物，暂存间内设置防渗、防漏托盘，满足危险废物暂存间的场地要求
危险废物堆要防风、防雨、防晒	
危险废物贮存容器应满足以下要求：应当使用符合标准的容器盛装危险废物；装载危险废物的容器及材质要满足相应的强度要求；装载危险废物的容器必须完好无损；盛装危险废物的容器材质和衬里要与危险废物兼容	各厂区均使用符合要求的容器暂存危险废物，未发生危险废物泄露的情形
危险废物贮存区设置危险废物贮存标志；无法装入常用容器的危险废物可用防漏胶袋等盛放。盛装危险废物的容器上必须粘贴危险废物标签	各厂区危险废物暂存容器均粘贴危险废物标签，能够与一般固体废物相区分

据此，发行人及子公司已按照环评批复文件的要求设置了危废暂存间并按照《危险废物贮存污染控制标准》落实危险废物的堆放、贮存设施的运行管理、贮存设施的安全防护与监测的各项要求。

根据《危险废物转移联单管理办法》，危险废物产生单位在转移危险废物前，须按照国家有关规定报批危险废物转移计划；经批准后，产生单位应当向移出地环境保护行政主管部门申请领取联单。危险废物产生单位每转移一车、船（次）同类危险废物，应当填写一份联单。

如前所述，报告期内，盛帮股份和盛帮双核分别与四川省中明环境治理有限公司签署了《危险废物安全处置委托服务合同》，贝特尔先后与四川省中明环境治理有限公司、四川九洲环保科技有限责任公司签署了《危险废物安全处置委托协议》，由四川省中明环境治理有限公司和四川九洲环保科技有限责任公司负责处置暂存的危险废物，四川省中明环境治理有限公司和四川九洲环保科技有限责任公司均持有尚在有效期内的危险废物经营许可证。

报告期内，发行人及子公司转移危险废物前，均通过“四川省固废管理信息系统”报批危险废物转移计划，具备危险废物经营许可证的公司在收到《危险废物转运通知单》后按照相关规定进行危废转运并对接收的危险废物规范存储和安全处置，符合《危险废物转移联单管理办法》的相关规定。

（二）发行人及子公司报告期内不存在因为违反危险废物管理的相关规定受到行政处罚的情形

公司已制定《危险废物污染防治责任制度》《危险废物管理制度》《危险废物仓库管理制度》等危险废物管理制度，对危险废物的收集、暂存、处置及责任人员进行了明确规定，严格落实法律法规对危险废物产生单位的管理要求。盛帮股份作为省级评价单位参与了 2018、2019 和 2020 年度环境信用评价，评价结果均为“环保良好企业”；盛帮双核作为区（县）级评价单位参与了 2019 和 2020 年度环境信用评价，评价结果均为“环保良好企业”；贝特尔作为市级评价单位参与了 2018、2019 和 2020 年度环境信用评价，评价结果均为“环保良好企业”。遂宁市射洪生态环境局分别于 2020 年 8 月 21 日、2021 年 1 月 5 日和 2021 年 8 月 5 日出具书面《证明》，证明自 2017 年 1 月 1 日至证明出具之日，贝特尔能够遵守国家 and 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。

成都市双流生态环境局分别于 2020 年 8 月 24 日、2021 年 2 月 24 日和 2021 年 8 月 4 日出具《情况说明》，分别确认盛帮股份及其子公司盛帮双核和盛帮核盾自 2017 年 1 月 1 日至本说明出具之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。

报告期内，发行人及子公司不存在因为违反危险废物管理的相关规定受到行政处罚的情形。

综上，发行人及子公司建设项目没有危险废物排放数量标准的限制，报告期内，发行人及子公司落实了危险废物的收集、暂存、处置的环境管理要求，符合相关规定；截至本回复出具之日，发行人及子公司不存在因违反危险废物环境管理要求被处罚的风险。

(3)说明发行人子公司贝特尔被环保处罚具体情况、对应产能和收入情况、对发行人生产经营的影响，整改措施及是否有效；首次申报文件未披露上述环保处罚的原因，是否存在其他未披露的被处罚或诉讼情况。

(一) 说明发行人子公司贝特尔被环保处罚具体情况、对应产能和收入情况、对发行人生产经营的影响，整改措施及是否有效

2020年3月23日，遂宁市射洪生态环境局向贝特尔出具了《责令改正违法行为决定书》（射环法违改字〔2020〕6号），该《责令改正违法行为决定书》记载遂宁市射洪生态环境局于2020年3月21日在现场检查中发现发行人子公司贝特尔“年产400t橡胶制品项目”存在“炼胶工序、一次硫化、二次硫化工序等产生挥发性有机废气的环节未在密闭空间内进行；炼胶工序、一次硫化工序未安装挥发性有机废气收集处理设施”的违法行为，遂宁市射洪生态环境局认为前述行为违反了《中华人民共和国大气污染防治法》第四十五条的规定，依据《中华人民共和国行政处罚法》第二十三条和《中华人民共和国大气污染防治法》第一百零八条的规定，责令贝特尔立即停止违法行为。

贝特尔收到上述《责令改正违法行为决定书》后，积极组织整改，具体情况如下：

责令改正问题	整改情况
未安装挥发性有机废气收集处理设施，挥发性有机废气的环节未在密闭空间内进行	1、2020年5月，贝特尔委托有资质的公司安装了两套挥发性有机废气收集处理设施，对炼胶工序和一次硫化工序产生的挥发性有机废气进行了收集处理； 2、2020年9月，委托第三方机构对贝特尔有组织废气排放情况进行监测，监测显示贝特尔有组织废气排放达标，其中二氧化硫排放低于监测仪器的检出限，远远低于标准值； 3、开展环境安全培训教育，明确生产现场门窗一律不得开启，减少挥发性有机废气无组织排放量； 4、开展环境安全隐患排查治理专项行动并安排专人负责环保设施的日常运行维护管理，加强各类污染治理设施的管理和维护，确保各项污染物排放达标

2021年4月6日，遂宁市射洪生态环境局出具书面《证明》，确认“前述环保设施已通过我局验收，废气排放经第三方机构监测达到排放标准，相关问题已整改完成。”

2021年9月23日,本次发行的中介机构与遂宁市射洪生态环境局访谈确认,除《责令改正违法行为决定书》所涉问题,报告期内遂宁市射洪生态环境局对贝特尔检查过程中,贝特尔环保设施运行正常,能满足其排污需求,未发现其他违规、违法情况,上述《责令改正违法行为决定书》所涉问题贝特尔已及时整改完成,目前不存在仍需要整改的环保问题。

上述整改对于贝特尔的产品生产和销售收入造成的影响较小,主要是因为安装有机废气收集处理设施的整改时间较短,且贝特尔通过工作时间调整等方式弥补了整改带来的影响。整改完成后,贝特尔向当地环境主管部门汇报并通过当地环境主管部门的验收,废气排放经第三方机构监测达到排放标准,整改措施有效,未对公司生产经营产生进一步影响。

针对报告期内环保整改情况,发行人已在招股说明书第四节“风险因素”之“(八)环保及安全生产风险”补充披露如下:

“公司所处行业虽不属于重污染行业,但公司生产过程中会产生废气、废水和固体废物(包含危险废物)等污染物。如果公司的环保措施不能正常运行、“三废”排放不能满足监管要求,将可能导致公司受到罚款、停限产等监管措施,从而对公司的生产经营造成不利影响。此外,如环境政策发生变化,随着环保标准的提高,公司可能需要进一步增加环保投入以满足国家及地方环保政策的要求,从而导致经营成本增加。

公司的生产过程中会产生噪声、粉尘、氢氧化钠、二氧化硫、丁酮等接触职业病危害因素,如公司的生产设备和防护措施不能正常运行、相关员工未正确使用个人防护用品,可能导致公司员工患上职业病,从而对公司的生产经营造成不利影响。”

(二) 首次申报文件未披露上述环保处罚的原因,是否存在其他未披露的被处罚或诉讼情况

根据《环境行政处罚办法(2010修订)》第十条之规定,环境行政处罚的种类包括“(一)警告;(二)罚款;(三)责令停产整顿;(四)责令停产、停业、关闭;(五)暂扣、吊销许可证或者其他具有许可性质的证件;(六)没收违法所得、没收非法财物;(七)行政拘留;(八)法律、行政法规设定的其他行政处罚种类。”

根据《环境行政处罚办法（2010 修订）》第十二条之规定，责令改正或者限期改正违法行为的行政命令的具体形式包括“（一）责令停止建设；（二）责令停止试生产；（三）责令停止生产或者使用；（四）责令限期建设配套设施；（五）责令重新安装使用；（六）责令限期拆除；（七）责令停止违法行为；（八）责令限期治理；（九）法律、法规或者规章设定的责令改正或者限期改正违法行为的行政命令的其他具体形式。”

根据《最高人民法院关于行政案件案由的暂行规定》（法发〔2020〕44 号），责令改正属于行政处理项下子案由，不属于行政处罚项下子案由。根据最高人民法院“（2018）最高法行申 4718 号”行政裁定书，最高人民法院认为：责令改正或限期改正违法行为是不同于行政处罚的行政行为，亦不存在包含或隶属关系。

依据前述规定及最高人民法院的判例，贝特尔报告期内收到的《责令改正违法行为决定书》不属于行政处罚，与行政处罚也不存包含或隶属关系。

《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》第六十条规定：“发行人应披露报告期内存在的违法违规行为及受到处罚的情况，并说明对发行人的影响。”

鉴于贝特尔报告期内收到的《责令改正违法行为决定书》不属于行政处罚，贝特尔相关违法行为也及时整改完毕，相关违法行为对公司后续生产经营未产生进一步影响，因此首次申报文件未披露贝特尔收到的《责令改正违法行为决定书》相关事宜。公司及子公司报告期内不存在未披露的重大行政处罚或诉讼情况。

（4）说明报告期是否存在员工曾患职业病情况或相关仲裁、诉讼情况，员工健康保护措施是否有效，是否存在相关纠纷或潜在纠纷。

公司已制定《安全生产目标管理制度》《安全生产责任制管理制度》《员工工伤保险与安全生产责任险管理制度》等安全生产制度并为生产员工配备相应的工作服、安全帽、安全鞋、手套、口罩等配套物资，为涉害职工配备与职业健康保护相适应的设施、工具。

报告期内，盛帮股份及盛帮双核每年定期组织涉害职工进行职业健康检查，贝特尔于 2021 年 4 月进行了职业健康检查，均未检测职工患有职业病的情形。

报告期内，盛帮股份及盛帮双核每年定期进行职业病危害因素检测，除 2019 年度盛帮股份军品事业部粘胶岗位二氯乙烷及表面处理车间噪声、2019 年度盛

帮双核清洗/装配/电缆剥切岗位噪声、2020 年度盛帮双核喷涂调兑区二甲苯及电缆剥切岗位噪声外，盛帮股份及盛帮双核历次检测结果显示盛帮股份及盛帮双核工作场所其他职业病危害因素均符合职业接触限值；对于上述超标职业病危害因素，盛帮股份及盛帮双核已采取了对应的改善措施、为相关员工配备呼吸或听力防护用品，根据盛帮股份及盛帮双核职业病危害因素检测报告，盛帮股份及盛帮双核针对超标职业病危害因素配备的个人防护用品有效。

报告期内，公司及其子公司员工不存在因患有职业病被劳动行政部门认定为工伤的情形；公司及其子公司也不存在因员工患有职业病情形导致的诉讼、仲裁情况。

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》，分别确认未接到盛帮股份及其子公司盛帮双核和盛帮核盾自 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。成都市双流区应急管理局于 2021 年 8 月 5 日出具《证明》，自 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 8 月 4 日，盛帮股份及其子公司盛帮双核和盛帮核盾能够遵守有关安全生产管理相关法律法规及政策规定，未发生重大安全事故，无违反安全生产法律法规而被投诉或遭受重大行政处罚情形。

射洪市应急管理局分别于 2020 年 8 月 6 日、2021 年 1 月 5 日和 2021 年 8 月 5 日出具《证明》，确认贝特尔自 2017 年 1 月 1 日至 2021 年 8 月 5 日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，不存在因违反前述规定而受到行政处罚的情形。

综上，报告期内，公司及子公司历次职业病检查过程中未发现员工患有职业病的情形，公司员工也不存在因患有职业病向发行人提出任何主张或因此导致诉讼、仲裁的情形；公司及其子公司员工健康保护措施有效，截至本回复出具之日，不存在因员工患有职业病导致的纠纷或潜在纠纷。

（5）结合发行人产能饱和情况，说明目前是否存在产能超过环保标准等违法违规情形，是否存在被处罚的风险。

《中华人民共和国环境影响评价法（2018 年修正）》第二十四条规定：“建设项目的环评文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产

工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件。”

根据《关于印发环评管理中部分行业建设项目重大变动清单的通知》（环办〔2015〕52号）：“建设项目的性质、规模、地点、生产工艺和环境保护措施五个因素中的一项或一项以上发生重大变动，且可能导致环境影响显著变化（特别是不利环境影响加重）的，界定为重大变动”。

据此，如发行人及其子公司环境影响评价文件经批准后，规模变化可能导致不利环境影响显著加重的，需要按照《中华人民共和国环境影响评价法（2018年修正）》的规定重新报批环境影响评价文件。

公司的产能是以硫化设备的利用率计算，报告期内，硫化设备利用率趋于饱和，但在现有的厂房和设备规模下，公司不存在实际产量超过公司及子公司的环评批复产能或环境影响报告书（表）规划产能的情况。

最近一年及一期，公司及其子公司环评批复产能与实际产量对比情况如下：

公司	产品类型	环评批复/环境影响报告书(表)规划产能	2020年度实际产量	2021年度1-6月实际产量
盛帮股份	特种橡胶制品（万件）	15,000	10,079.77	4,734.62
	胶管（万米）（注1）	500	0.70	1.60
盛帮双核	电气橡胶（半成品件）（吨）（注2）	662	552.80	222.50
	电气橡胶零配件（成品）（万套）	20.5	16.76	9.58
贝特爾	各类橡胶制品（吨）（注3）	400	241.55	162.82

注1：胶管制品属于公司正在开发的产品，目前产量较小；

注2：公司的胶料车间位于盛帮双核厂区内，所以公司胶料混炼的规划产能系由盛帮双核报批；

注3：贝特爾的环评批复中橡胶制品的计量单位为吨的原因系贝特爾生产的橡胶制品基本为密封圈类纯橡胶制品，该类橡胶制品体积小、数量多且产品结构不包含金属骨架，所以在项目报批时以吨计。

如上表所述，公司及子公司实际产能不存在超出环评批复产能或环境影响报告书（表）规划产能的情形且较批复产能或规划产能的最高额仍有一定空间，预计公司及其子公司短期内不会出现超批复或规划产能生产的情形。

2021年9月23日，本次发行的中介机构分别与成都市双流区生态环境局、遂宁市射洪生态环境局访谈确认，发行人及其子公司有关关建设项目已依法办理环境影响评价手续并完成了环境保护设施竣工验收程序，截至访谈日，发行人及子公司不涉及建设项目重大变需重新报批环境影响评价文件的情形；报告期内，

环境主管部门未发现发行人及其子公司存在实际产能超过批复产能或违规/超量排放污染物之情形。

综上所述，截至本回复出具之日，公司的硫化设备利用率趋于饱和，但不存在建设项目规模发生重大变动未按《中华人民共和国环境影响评价法（2018 年修正）》的规定重新报批环境影响评价文件的违法行为，不存在因超产能被环境保护主管部门处罚的风险。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、查阅《国家危险废物名录》（2021 年版），了解危险废物的分类；
- 2、访谈公司环保工作相关负责人，了解公司生产过程中产生的危险废物的类别、产物环节、排放量和处置情况，贝特尔责令改正整改情况；
- 3、查阅同行业可比公司对于危险废物的处理方式；
- 4、查阅发行人及其子公司报告期内与危废处置单位签署的处置协议，处置单位资质证书、危险废物转移联单等文件；
- 5、查阅发行人及其子公司环境管理体系证书及环保制度、报告期内环保信用评级情况；
- 6、查阅遂宁市射洪生态环境局、成都市双流生态环境局出具的合规证明，对遂宁市射洪生态环境局、成都市双流生态环境局相关人员进行访谈，了解主管部门报告期内的环保检查情况；
- 7、查阅遂宁市射洪生态环境局出具的《责令改正违法行为决定书》（射环法违改字〔2020〕6 号）以及遂宁市射洪生态环境局就上述违法行为整改情况出具的书面证明；
- 8、查阅贝特尔签署的《VOC 废气治理 UV 光解采购安装合同书》；
- 9、查阅发行人及其子公司 2018 年至今职业健康检查、执业危害因素检测报告；
- 10、查阅发行人及其子公司有关建设项目的环评批复、环评报告及环评验收文件；
- 11、取得发行人对相关事项的书面说明。

（二）核查结论

经核查，针对问题（1），保荐人、申报会计师认为：

1、公司生产过程中产生的危险废物为矿物油与含矿物油废物、油/水、烃/水混合物或乳化液、其他废物（活性炭）、表面处理废物和有机树脂类废物，公司严格按照《中华人民共和国固体废物污染环境防治法》、《危险废物转移联单管理办法》收集、暂存危险废物，交由具备资质的公司进行处置，并且足额支付了相关处置费用；公司危险废物的处置方式与同行业可比公司不存在差异；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，不存在环保投入不足的情况；

经核查，针对问题（2）-（5），保荐人、发行人律师认为：

1、发行人及子公司建设项目没有危险废物排放数量标准的限制，报告期内，发行人及子公司落实了危险废物的收集、暂存、处置的环境管理要求，符合相关规定；截至本回复出具之日，发行人及子公司不存在因违反危险废物环境管理要求被处罚的风险。

2、就遂宁市射洪生态环境局《责令改正违法行为决定书》（射环法违改字（2020）6号）要求整改的违法行为，贝特尔及时完成整改，未对贝特尔的生产经营造成影响，亦未对贝特尔当年产能和收入造成影响，整改措施合法有效，发行人及子公司报告期内不存在未披露的行政处罚或诉讼情况。

3、报告期内，发行人及子公司历次职业病检查过程中未发现员工患有职业病的情形，发行人员工也不存在因患有职业病向发行人提出任何主张或因此导致诉讼、仲裁的情形；发行人及其子公司员工健康保护措施有效，截至本回复出具之日，不存在因员工患有职业病导致的纠纷或潜在纠纷。

4、截至本回复出具之日，发行人的硫化设备利用率趋于饱和，但不存在建设项目规模发生重大变动未按《中华人民共和国环境影响评价法（2018年修正）》的规定重新报批环境影响评价文件的违法行为，不存在因超产能被环境保护主管部门处罚的风险。

6.关于知识产权与核心技术

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人拥有 71 项专利，其中发明专利 17 项，实用新型专利 53 项，外

外观设计专利 1 项。17 项发明专利与发行人核心技术密切相关。发行人子公司盛帮双核与四川瑞霆公司签署协议约定双方免费授权对方公司利用特定专利进行产品研发、生产、销售。

(2) 发行人与高校、科研院所等开展产学研合作，但未充分说明对发行人生产经营的具体影响。

请发行人：

(1) 结合发行人 17 项发明专利的专利授权时间较早情况，说明发行人核心技术是否具有先进性，与同行业可比公司或行业通用技术相比是否具有竞争力；发行人技术水平处于“国内先进”的依据，相关表述是否客观、准确。

(2) 说明盛帮双核与四川瑞霆公司免费授权对方使用专利情形对发行人生产经营和业绩的具体影响，是否对发行人具有实际贡献，发行人电气类产品否对技术合作产生重大依赖。

(3) 说明报告期内发行人与高校、科研院所合作研发的投入、产出情况，对发行人生产经营和业绩的具体影响，是否对发行人具有实际贡献。

(4) 说明报告期内发行人与客户合作研发主要情况、预计量产时间及对应销售收入、利润的影响，是否存在合作研发终止的风险；结合上述情况，说明发行人与客户合作研发是否足以支撑发行人未来业绩增长，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

(1) 结合发行人 17 项发明专利的专利授权时间较早情况，说明发行人核心技术是否具有先进性，与同行业可比公司或行业通用技术相比是否具有竞争力；发行人技术水平处于“国内先进”的依据，相关表述是否客观、准确。

(一) 结合发行人 17 项发明专利的专利授权时间较早情况，说明发行人核心技术是否具有先进性；

公司围绕产品结构设计、材料配方研发、工装模具制造、生产制备工艺和检

测试分析取得了多项发明专利，覆盖了汽车、电气、航空和其他领域。公司自 2010 年起逐步开始申请与生产经营活动相关的专利，截至 2021 年 6 月 30 日，公司取得 18 项发明专利，另有 21 项发明专利正在申请中，具体情况如下：

1、已经获得授权的发明专利情况

期间	发明专利数量
2011-2014 年	8 个
2015-2018 年	8 个
2019-2021 年 1-6 月	2 个

2、正在申请的发明专利情况

序号	专利权人	申请号	专利名称	申请时间	专利状态	应用领域	专利技术	实用新型专利是否授权
1	盛帮股份	202110439378.1	一种核辐射防护服用复合材料及其制备方法	2021/4/23	已受理	核防护	材料配方研发/生产制备工艺	否
2	盛帮双核	202110424107.9	一种侧拼母线连接器试验终端	2021/4/20	已受理	电气	产品结构设计/检测试验分析	否
3	盛帮股份	202110403898.7	一种胶乳凝固剂及其制备方法和应用	2021/4/15	进入实审	核防护	材料配方研发	否
4	盛帮股份	202110062871.6	气门油封试验装置及其试验方法	2021/1/18	已受理	汽车	检测试验分析	否
5	盛帮核盾	202011535008.X	一种无铅核辐射防护手套及其制备方法	2020/12/23	已受理	核防护	材料配方研发/生产制备工艺	否
6	盛帮股份	202010684161.2	一种耐辐照无铅辐射屏蔽的柔性材料及制法和应用	2020/7/16	进入实审	核防护	材料配方研发/生产制备工艺	否
7	盛帮股份	202010674424.1	一种高精度多腔小尺寸 O 型圈模具加工成型工艺	2020/7/14	已受理	汽车	工模具制造	是
8	盛帮股份	202010459015.X	兼具核辐射防护和电磁屏蔽功能的柔性材料及制法和应用	2020/5/27	进入实审	核防护	材料配方研发/生产制备工艺	否
9	盛帮双核	202010138186.2	一种智能测温型内锥插拔式终端	2020/3/3	进入实审	电气	产品结构设计	否
10	盛帮双核	202010138187.7	一种金属封闭开关主母线测温装置	2020/3/3	进入实审	电气	产品结构设计	是
11	盛帮股份	201910617886.7	带骨架环形密封圈整修设备及其整修方法	2019/7/10	已受理	汽车	生产制备工艺	是
12	盛帮双核	201811008480.0	一种开关柜连接装置及安装方法	2018/8/31	进入实审	电气	产品结构设计	是
13	盛帮股份	201810336014.9	一种采用熔盐芯模的中空 O 形密封圈成型工艺及产品	2018/4/16	进入实审	航空	生产制备工艺	否
14	盛帮股份	201810336003.0	中空 O 形密封圈用熔盐芯模的成型工艺、熔盐芯模及模	2018/4/16	进入实审	航空	生产制备工艺/工模具制造	是

序号	专利权人	申请号	专利名称	申请时间	专利状态	应用领域	专利技术	实用新型专利是否授权
			具					
15	盛帮股份	201810297316.X	一种自动涂润滑油脂机	2018/4/4	进入实审	汽车	生产制备工艺	是
16	盛帮股份	201810031933.5	一种橡胶冷锅硫化装置及其橡胶冷锅硫化方法	2018/1/12	进入实审	汽车	生产制备工艺	是
17	盛帮股份	201711050007.4	一种三元乙丙橡胶基密封件及其制备方法	2017/10/31	进入实审	汽车	材料配方研发/生产制备工艺	否
18	盛帮双核	201710915982.0	一种用于智能电网监控系统的可分离连接器	2017/9/30	进入实审	电气	产品结构设计	是
19	盛帮双核	201710166065.7	一种管型母线连接终端及其安装方法	2017/3/20	进入实审	电气	产品结构设计	是
20	盛帮双核	201610968501.8	一种连接套管	2016/10/28	进入实审	电气	产品结构设计	是
21	盛帮双核	201610963671.7	一种后插式可分离连接器及其加工方法	2016/10/28	进入实审	电气	产品结构设计/生产制备工艺	是

公司早期专利主要集中于汽车动力总成系统，源自公司与客户的同步开发。由于燃油车发展相对较为成熟，动力总成系统相关产品技术需求变化相对较小，公司专利技术能够满足主流客户的需求，公司由此获得客户认可并与主要客户保持长期、稳定的合作关系。

2016 年以后，随着公司技术能力的提升、产品运用领域的增加，公司申请的专利以前瞻性为主。由于发明专利审查时间相对较长，公司针对部分技术专利同时申报发明专利与实用新型专利，前述 21 项未授权的发明专利所涉及的核心技术已有 11 项获得了实用新型专利的保护，同时已经运用至量产产品或新产品开发中。

综上，公司自 2010 年起逐步开始申请与生产经营活动相关的专利。截至 2021 年 6 月 30 日，公司取得 18 项发明专利，另有 21 项发明专利正在申请中，公司所持有的以及正在申请的发明专利覆盖了所有公司产品的应用领域，产品获得了主要客户的认可。同时，公司积极参与行业先进技术的推广，参与或主导了 9 项国家标准和 7 项行业标准的撰写工作，另有 2 项国家标准和 1 项行业标准已完成送审稿、1 项国家标准处于征求意见阶段、1 项国家标准和 2 项行业标准处于申请阶段，公司于 2019 年获得国家（行业）标准制定有突出贡献单位奖。

综上，公司核心技术具有先进性。

（二）与同行业可比公司或行业通用技术相比是否具有竞争力

公司与竞争对手和同行业通用技术对比情况如下：

应用领域	核心技术	对应子项名称	关键技术指标和先进性表现	竞争对手/行业参数指标	对比情况
汽车	产品结构 设计	无弹簧低摩擦旋转轴油封	耐压：-15~20kPa	竞争对手标准：耐压-5~20kPa	公司产品指标优于竞争对手
		旋转轴油封	油封耐久试验满足孔跳动、轴跳动值指标： 孔：TIR0.3，轴：TIR0.3	美国通用汽车 GMW3157 标准： 孔：TIR0.2，轴：TIR0.2 日本三菱汽车 ES-X14002 标准： 孔：TIR0.2，轴：TIR0.2	公司产品指标优于行业先进水平
		旋转轴油封	油封唇口干磨损试验： 试验条件：轴周向转速 12m/s，测试 2min，油封唇部及轴表面脱脂。 试验结果：唇口磨损宽度 ≤0.4	德国大众汽车 VW-01150-19 标准，试验条件：轴周向转速 12m/s，测试 2min，油封唇口及轴表面脱脂。 试验结果：唇口磨损宽度 ≤0.4	公司产品指标达到行业先进水平
		旋转轴油封	油封唇口摩擦扭矩试验： 曲轴后油封试验条件：80℃，轴转速 6000rpm，润滑油液面至轴中心。 试验结果：摩擦扭矩 ≤15N.cm	日本日产汽车公司标准：曲轴后油封试验条件：80℃，轴转速 6000rpm，润滑油液面至轴中心。 试验结果：摩擦扭矩 ≤16N.cm	公司产品指标达到行业先进水平
		静密封	汽缸盖类密封件技术标准： 装配后有效接触宽度 ≥1mm，最大接触应力 ≥0.8~1MPa	通用汽车标准：有效接触宽度 ≥1mm，最大接触应力 ≥1MPa	公司产品指标达到行业先进水平
		气门油封	区分不同工况，通过结构设计设计不同的泄漏量（单位 ml/10h） 低 0.005~0.05、中 0.05~0.20、高 0.20~1.0	通用汽车标准：0.01~0.28(ml/10h)	公司产品指标达到行业先进水平
	材料 配方 研发	耐甲醇高耐磨的气门油封氟橡胶材料	密封件的橡胶材料性能满足以下技术指标，在甲醇 M100 中经 23℃×70h 浸泡后：硬度变化，最大-10 Shore A；拉伸强度变化率，最大-30%；拉断伸长率变化率，最大-30%；质量变化率，最大+5%；体积变化率，最大+10%	竞争对手指标中无氟橡胶耐甲醇的要求，竞争对手指标为在 E10 燃油（90%汽油和 10%乙醇按体积比配制而成）中经 23℃×70h 浸泡后：硬度变化，最大-10Shore A；拉伸强度变化率，最大-50%；拉断伸长率变化率，最大-50%；体积变化率，最大+10%	公司产品指标达到行业先进水平
		变速器用油封	丙烯酸酯橡胶满足以下技术指标：在齿轮油中经 150℃×336h 浸泡后，硬度变化，±8 Shore A；拉伸强度变化率，最大-40~+5%；拉断伸长率变化率，最大-35~+5%；体积变化率，最大+10%	竞争对手指标为在 IRM903#油中经 150℃×70h 浸泡后：硬度变化，最大-20Shore A；拉伸强度变化率，最大-40%；拉断伸长率变化率，最大-40%；体积变化率，最大+30%	公司产品指标达到行业先进水平
		气缸盖罩密封圈材料技术	高温型丙烯酸酯橡胶材料，具有优异的高、低温性能、低压缩永久变形性能、耐全合成发动机油性能及良好的注射成型工艺性。在 150℃×1008h 热空气老化后，拉伸强度变化率，最大-50%；拉断伸长率变化率，最大-50%；在 150℃×70h 下压缩永久变形率为最大 25%	竞争对手指标耐 150℃×1008h 热空气老化后，拉伸强度变化率，最大-50%；拉断伸长率变化率，最大-50%；在 150℃×70h 下压缩永久变形率为最大 40%	公司产品指标达到行业先进水平
	生产 制备	往复气门油封“冷	硫化余胶约 0.3g/件，一模硫化 64~100 腔	竞争对手硫化余胶约 0.3g/件，一模硫化 36 腔	公司产品指标优于竞争

应用领域	核心技术	对应子项名称	关键技术指标和先进性表现	竞争对手/行业参数指标	对比情况
	工艺	锅”硫化生产技术			对手
		往复气门油封在线自动化检测技术	可自动检测弹簧槽是否开裂	竞争对手一般不能自动检测弹簧槽是否开裂	公司工艺水平超过竞争对手
	检测试验分析	气门油封性能测试技术	测试气门油封泄漏量及耐久性能	通用汽车 GMW16694 标准	检测技术达到行业先进水平
		油封性能试验技术	测试油封工作寿命, 满足通用 GMW3157 标准	通用汽车 GMW3157 标准	公司产品指标达到行业先进水平
		静密封寿命检测技术	对标通用汽车 GMW3155 试验标准	通用汽车 GMW3155 试验标准	公司产品指标达到行业先进水平
电气	产品结构		以 35kV 产品为例, 工频耐压 124kV/5min, 局部放电 50kV 下, 放电量 $\leq 5\text{pC}$ 雷电冲击:250kV	以 35kV 产品为例, 工频耐压 95kV/5min 或 117kV/5min, 局部放电 45kV 下, 放电量 $\leq 10\text{pC}$ 雷电冲击:200kV	公司产品指标达到行业先进水平
	材料配方研发		绝缘硅橡胶击穿强度 $\geq 23\text{kV/mm}$, 体积电阻率 $\geq 1 \times 10^{14} \Omega \text{ cm}$, 部分材料 V0 级阻燃	绝缘硅橡胶击穿强度 $\geq 20\text{kV/mm}$ 体积电阻率 $\geq 1 \times 10^{13} \Omega \text{ cm}$	公司产品指标达到行业先进水平
	工装模具开发		公司产品采用多腔冷流道模具结构	模具结构相对简单。工装设备不能满足产品性能高于高标的测试要求	公司产品结构更有利于提高生产效率
	生产制备工艺		公司采用自动喷涂生产线, 根据不同的产品结构设计了二层或三层橡胶成型工艺	基本采用手工喷涂, 对涂层厚度和均匀度管控难度大	公司生产工艺有利于提高产品稳定性和喷涂层附着力
	检测试验分析		公司有国家认可的 CNAS 实验室, 可对橡胶材料性能, 产品尺寸, 产品性能, 老化性能等方面进行检测试验	一般不进行橡胶材料性能检测和老化性能检测	公司检测能力达到行业先进水平
航空	**全氟醚橡胶配方及制造工艺		1、可在温度 $> 320^\circ\text{C}$ 条件下工作; 2、2018 年 5 月 28 日, 客户 B 召开材料鉴定审查会, 公司开发的**全氟醚橡胶材料通过鉴定审查, 产品已批量使用;	长期工作温度 250°C , 短期工作温度 300°C	公司产品指标达到行业先进水平
	橡胶材料		1、与双马系列预浸料的相容性以及热循环($180^\circ\text{C} \times 24\text{h}$)使用寿命满足工艺要求; 2、2020 年 9 月 11 日, 客户 C 召开关于公司研制的橡胶材料技术评审会, 与会专家认为**橡胶材料与进口**材料橡胶性能与国外进口材料**橡胶相当、可替代进口	与国外进口**橡胶的工艺适用性能相当	可替代进口
核防护	材料配方研发		新开发的防护服材料在 X 射线等级为 50kVp、70kVp、90kVp、110kVp 屏蔽下衰减率分别为 95.69%、90.50%、	美国**公司防护服, 在 X 射线等级为 50kVp、70kVp、90kVp、110kVp 屏蔽下衰减率实测值分别为 98.36%、93.04%、83.60%、	公司材料指标基本达到行业先进水平

应用领域	核心技术	对应子项名称	关键技术指标和先进性表现	竞争对手/行业参数指标	对比情况
			83.29%、72.20%；无铅辐射屏蔽的柔性材料 CS-137 测试衰减率为 64%；核辐射防护手套屏蔽铅当量为 0.1mmPb	71.50%； 美国**公司无铅辐射屏蔽的柔性材料 CS-137 测试衰减率为 61%； 美国**公司核辐射防护手套屏蔽铅当量为 0.1mmPb	

(三) 发行人技术水平处于“国内先进”的依据，相关表述是否客观、准确

公司技术水平处于“国内先进”的主要依据如下：

1、技术实力对比

(1) 公司核心技术的部分关键指标、参数达到或者超过行业平均水平情况参见本回复“6（1）（二）与同行业可比公司或行业通用技术相比是否具有竞争力”。

(2) 研发能力情况

截至 2020 年 12 月 31 日，公司知识产权、研发投入与同行业可比公司的情况如下：

公司名称	中鼎股份	朗博科技	天普股份	天诚股份	长缆科技	沃尔核材	盛帮股份
一、专利情况							
1、发明专利（项）	拥有有效授权专利 767 项（其中国内发明专利 110 项，国外专利 289 项）	8	16	6	3	截至 2020 年 12 月 31 日，拥有有效专利 1,300 余项	17
2、实用新型（项）		24	17	32	102		58

数据来源：同行业可比上市公司 2020 年年度报告，天诚股份专利情况取自其官网信息。

(3) 研发投入情况

报告期内，公司持续投入研发，研发费用率分别为 7.64%、8.04%、7.86%和 7.90%，高于同行业可比上市公司平均研发费用率。

2、行业标准制定数量

公司积极参与行业先进技术的推广，参与或主导了 9 项国家标准和 7 项行业标准的撰写工作，另有 2 项国家标准和 1 项行业标准已完成送审稿、1 项国家标准处于征求意见阶段、1 项国家标准和 2 项行业标准处于申请阶段。同时，公司曾先后获得国家（行业）标准制定有突出贡献单位、四川省科技进步三等奖、成都市专利优秀奖、成都市科技进步二等奖、成都市科技进步三等奖、成都市自主创新产品奖等。

3、科技成果鉴定、评价情况

近年来公司完成的项目中有 8 项通过省、市级科技成果鉴定/评价，部分成果鉴定/评价达到国内领先水平，具体情况如下：

序号	成果名称	组织鉴定单位（注）	鉴定结果	鉴定文号	评价/鉴定时间
1	清洁能源（甲醇）汽车用橡胶密封件	成都融信创科评估中心	该项目成果在甲醇燃料汽车用橡胶密封件领域达到国内领先水平	融信创（评价）字[2019]第1211号	2019/12/11
2	无线无源测温型配网电缆可分离连接器	成都市金信企业服务中心	该产品整体技术达到国内先进水平，其中多层屏蔽结构、感应取能技术达到国内领先水平	企服评字[2019]第2003号	2019/7/9
3	汽车发动机高性能气门油封成套技术	四川省科学技术厅	该项目整体技术处于国内领先水平，部分性能指标达到国际先进水平	川科鉴字[2016]第330号	2016/5/25
4	新型牙轮钻头密封圈	四川省科学技术厅	该项目技术处于国内同行业领先水平	川科鉴字[2012]第677号	2012/12/19
5	车用新型结构高速旋转轴密封圈	四川省科学技术厅	该项目技术处于国内同行业领先水平	川科鉴字[2012]第572号	2012/8/28
6	发动机气门油封试验台	四川省科学技术厅	填补了国内发动机气门油封试验装置空白，总体技术处于国内领先	川科鉴字[2011]第391号	2011/7/11
7	新型中压电器橡胶导电套筒系列产品	四川省科学技术厅	该项目已具有自主知识产权的产品及技术，产品技术处于国内同类产品领先水平	川科鉴字[2010]第427号	2010/7/28
8	石油钻探用特种橡胶密封圈系列产品	成都市科技局	该成果属自主创新，技术自有，产品在技术和整体性能上居国内领先，达到和超过进口同类产品的技术指标可替代进口产品	成科鉴字[2008]第32号	2008/6/25

综上，鉴于公司技术指标参数达到同行业先进水平，公司参与制定了一定数量的国家和行业标准，公司部分技术成果被相关单位鉴定或评价“达到国内领先水平”，公司技术表述为“国内先进”有充分、合理的依据。

（2）说明盛帮双核与四川瑞霆公司免费授权对方使用专利情形对发行人生产经营和业绩的具体影响，是否对发行人具有实际贡献，发行人电气类产品否对技术合作产生重大依赖。

（一）盛帮双核与四川瑞霆互相授权专利的用途

1、合作背景

2017 年度，盛帮双核完成测温方案在可分离连接器产品上的应用研究，并于 2017 年 9 月 30 日申请“一种测温型可分离连接器”实用新型专利（专利号：ZL201721276736.7）。2018 年 8 月 16 日，四川瑞霆电力科技有限公司（以下简称“四川瑞霆”）作为专业的电力设备状态监测技术即服务提供商，独立研究并申请了“带测温功能的肘型电缆接头的绝缘堵头”实用新型专利（专利号：

ZL201821321401.7)。盛帮双核与四川瑞霆在知晓对方专利申请情况后进行了专利市场化的探讨，双方认为各自拥有的专利有利于测温型可分离连接器产品的生产和销售，为了更好地开拓市场实现双赢，双方于 2020 年 5 月 22 日签署《专利权许可协议》，约定在电缆头内置式测温技术所涉及的领域均免费授权对方公司利用协议约定的专利进行产品的研发、生产、销售。

2、互相授权专利对发行人生产经营和业绩的具体影响

公司生产的 10kV 可分离连接器产品配合上四川瑞霆的电压激励型温度传感器，可以将现有产品进行快速升级为智能测温型产品，不需要大幅度调整产品结构就可以起到监控产品运行时电缆导体温度作用，方便对已运行产品升级为智能测温型产品，有利于公司进入智能电网的中高端市场。

目前盛帮双核和四川瑞霆分别小批量采购了对方的温度传感器产品和 10kV 可分离连接器产品，主要用于智能电网用测温型新产品的开发，已经形成了 10kV 测温型可分离连接器产品。截至本回复出具之日，上述产品尚处于市场开拓阶段，尚未形成批量销售。随着产品的逐步推广，相关业务量有望进一步增加。

3、发行人电气类产品对技术合作不存在重大依赖

公司电气类产品涉及种类较多，包括可分离连接器型电缆附件、内锥插拔式终端型电缆附件、顶部连接母线、侧面连接母线等。公司与四川瑞霆的技术合作只是涉及可分离连接器中的测温型细分产品，合作成功将对公司业务量的增长带来有利影响。但目前该类产品的市场销售规模较小，且公司的专利技术在其他类型的传感器上也可以运用，因此公司电气类产品对技术合作并不存在重大依赖。

综上，盛帮双核与四川瑞霆的合作有利于提高可分离连接器产品的温度测量功能，扩大电气类产品应用领域，但公司的电气类产品对技术合作没有重大依赖。

（3）说明报告期内发行人与高校、研究院所合作研发的投入、产出情况，对发行人生产经营和业绩的具体影响，是否对发行人具有实际贡献。

报告期内，公司与高校、研究院所合作研发的投入、产出情况如下：

单位：万元

支付对象	合作内容	投入情况		产出情况
		计划投入	已投入	

支付对象	合作内容	投入情况		产出情况
		计划投入	已投入	
四川大学	盛帮股份-四川大学高分子科学与工程学院共同组建产学研基地	50	50	四川大学对公司的“螺旋桨轴承”、“胶垫”等预研课题提供了技术指导，帮助公司研发人员提升专业技术能力
西华大学	高性能 ACM 变速器油封的研制项目	20	10	本项目成功研发出一款高性能 ACM 油封材料，该材料的主要性能优势是摩擦系数小、耐变速箱油性能优异，适用于变速器油封；该材料现已在上汽通用、浙江鑫可等多家客户新型变速器项目的油封上应用，处于客户验证阶段，对公司 ACM 油封产品质量的提升及稳定起到了重要作用
	防辐射、抗爆一体化装甲板材的研制	10	5	本项目成功研发了一款防辐射、抗爆一体化的装甲板材，该板材具有良好的韧性，并且在实弹射击实验中能兜住弹丸破碎碎片；该板材在具备抗爆能力的同时，还有具有屏蔽核辐射和阻燃的能力，为公司研发防弹防辐射领域的产品积累了宝贵的经验，目前尚未形成批量销售
	动力总成橡胶密封有限元优化设计方法研究项目	20	10	本项目的分析方法已应用于上汽 GS64-曲轴前后油封项目、吉利 3DHT 活塞项目等多个密封件项目，提升了公司的产品设计能力
	高回弹、自润滑耐磨 PTFE 油封唇片材料研究与应用	3	0.04	该项目重点围绕 PTFE 油封唇片材料的高回弹性、自润滑耐磨展开研究，西华大学为主要承担单位，公司为合作完成单位。在该项目中，公司主要负责 PTFE 唇片材料的加工、油封试制与台架实验
	高压往复密封圈 PTFE 材料预研	10	5	公司通过了解航空领域客户的潜在需求，实现自主可控，突破关键技术，掌握市场主动，自主立项进行高压往复密封圈 PTFE 材料预研。现处于材料研发阶段
中广核研究院有限公司	新型中子防护材料研发项目	130	130	该项目的实施提升了公司在中子防护材料研发方面技术水平，为公司在辐射防护材料的研发领域拓展了新的技术方向，目前尚未形成批量销售

报告期内，公司与高校、研究院所开展的产学研合作以及合作研发对公司的影响更多的是帮助公司研发人员开阔视野，提升公司的研发水平；同时，该类高校、科研院所对行业的前沿技术、市场的动向甚至具体客户需求情况等都有较为深入的了解，公司与其开展合作有利于更加针对性的进行产品开发，对开拓市场具有实际贡献。

（4）说明报告期内发行人与客户合作研发主要情况、预计量产时间及对应销售收入、利润的影响，是否存在合作研发终止的风险；结合上述情况，说明发行人与客户合作研发是否足以支撑发行人未来业绩增长，是否对发行人可持续经营能力构成重大不利影响。

（一）说明报告期内发行人与客户合作研发主要情况、预计量产时间及对应销售收入、利润的影响，是否存在合作研发终止的风险；

1、公司持续与主要汽车客户开展新的合作开发项目

报告期内，公司与主要客户同步开发的项目并在报告期内实现量产的销售收入分别为 1,291.86 万元、3,562.00 万元、5,402.20 万元和 2,757.63 万元，量产项目占汽车领域主要客户销售收入比例分别为 12.64%、34.14%、46.77%和 43.68%。

报告期内，公司参与主要客户同步开发且尚未实现量产的情况如下：

客户名称	同步开发产品名称	配套新增机型	预计量产时间	预计实现销售收入（万元/年）
上海汽车	GS61 气门油封	荣威、名爵	2022 年	300.00
	SGE-OCV 阀密封	荣威、名爵	2022 年	60.00
	GS64-曲轴前后油封	荣威、名爵	2023 年	待定
上汽通用	EP28-油封杂件	别克、凯迪拉克新能源车型	2022 年	100.00
	BEV3-杂件		2022 年	60.00
吉利汽车	3DHT	吉利混动车型	2022 年	700.00
	P10	缤越	2022 年	待定
	BPULAS	领克、缤越	2022 年	520.00
	1DHT	BX11、SX21	2022 年	80.00
长城汽车	EN	哈弗系列、魏、坦克等	2022 年	62.00
	EMO1	高端摩托	2023 年	88.00
未势能源科技有限公司	燃料电池	长城所有新能源车型	2023 年	72.00
北汽福田	2.0L/2.5L	福田欧康等	2022 年	102.50
北汽动力	156T2	北汽所有车型	2022 年	168.00
法士特	6AT	皮卡、乘用车 SUV	2023 年	800.00
	AMT	重卡	2022 年	600.00
合计				3,712.50

注：1、统计标准为报告期内已经开展同步研发工作但在报告期内尚未实现量产的产品；
2、预计实现销售收入是依据各产品的预计销售价格*预计销售数量测算得出。

2、是否存在合作研发终止的风险

公司持续加强自主研发，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，根据整车厂的计划和时间节点配合整车开发进度，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。同步开发项目成功的标志即为该机型实现批量生产，一个车型能否实现批量生产受多方面因素影响，所以纵使公司具备与下游客户同步开发的能力，但是如果该同步开发项目所对应的机型无法成功实现量产，则存在被终止的风险。

报告期内，公司与主要客户合作研发终止的项目情况如下：

客户名称	项目名称	对应机型	开始时间	终止时间	终止阶段	项目终止原因
上汽集团	GS43	GS43	2017	2018	样品阶段	客户该项目停止
江淮汽车	研发机型	研发机型	2018	2019	样品阶段	客户该机型未研发成功
浙江博弈	13T	13T	2016	2018	小批阶段	该机型停产
上汽集团	GS44	GEP3	2019	2020	样品阶段	客户该机型项目停止
江苏东方汽车装饰件有限公司	2.0TM	2.0TM	2018	2019	小批阶段	该机型未量产

报告期内，公司存在因同步开发项目对应的机型未研发成功、未量产、停产等原因导致公司与主要客户同步开发项目终止的情形，但此类情形较少，公司投入较小，对公司的影响很小。

（二）说明发行人与客户合作研发是否足以支撑发行人未来业绩增长，是否对发行人可持续经营能力构成重大不利影响。

1、公司每年持续与主要汽车客户开展新的合作开发项目，是公司业绩增长的一个重要因素

公司完善的研发体系、较强的检测试验能力、自主设计开发工装模具的能力、丰富的生产制备经验、良好的产品质量以及优秀的售后服务水平均为公司与主要客户持续开展同步开发项目奠定了坚实的基础。公司较强的同步开发能力是公司业绩增长的一个重要因素，报告期内，公司与主要客户长城汽车、远景汽配、法士特、浙江博弈、航天三菱、上汽通用等公司持续进行同步开发工作，同步开发实现的销售收入分别为 1,291.86 万元、3,562.00 万元、5,402.20 万元和 2,757.63 万元，逐年增长。报告期内，公司与主要客户同步开发情况参见本回复“1（1）（二）3、公司应对措施”。

2、报告期内，公司的业绩增长不完全依赖于与汽车客户同步开发，公司产品应用领域的广泛和良好发展前景是公司未来业绩增长的保障

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，产品应用领域广泛且具有较强的需求驱动特征。公司业绩增长主要受下游市场需求变动的影响，市场需求包括同步研发的新产品带来的增量需求，也包括成熟产品的存量市场需求。报告期内，汽车行业的回暖、电气领域的稳步发展、航空领域的快速发展和核防护领域产品逐步得到市场的认可都为公司业绩稳步提升创造了较好的外部环境。报告期内，公司各类产品销售收入及占比变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月			2020 年 1-6 月	
	金额	比例	增幅	金额	比例
汽车类	8,279.80	55.79%	31.71%	6,286.58	55.77%
电气类	3,725.99	25.11%	20.34%	3,096.27	27.47%
航空类	1,566.60	10.56%	54.93%	1,011.19	8.97%
其他类	1,268.44	8.55%	44.35%	878.74	7.80%
合计	14,840.83	100.00%	31.65%	11,272.77	100.00%

(续上表)

产品类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	金额	比例	增幅	金额	比例	增幅	金额	比例
汽车类	15,270.86	58.04%	10.07%	13,874.25	58.41%	-1.20%	14,042.81	65.32%
电气类	7,025.38	26.70%	7.43%	6,539.67	27.53%	25.39%	5,215.45	24.26%
航空类	1,867.57	7.10%	31.35%	1,421.84	5.99%	184.63%	499.54	2.32%
其他类	2,148.96	8.17%	12.03%	1,918.24	8.08%	10.14%	1,741.65	8.10%
合计	26,312.77	100.00%	10.77%	23,753.99	100.00%	10.49%	21,499.45	100.00%

在可预见的未来，公司主要应用领域发展较为明确，公司业绩将有望继续提升。

综上，公司具备与汽车客户同步开发的能力，如果同步开发的机型实现批量生产，公司具备规模化生产的能力，能够保证产品质量；另外，公司已开拓的其它领域产品销售收入均呈现增长或快速增长，公司的可持续经营能力不存在重大不利影响。

二、核查程序及核查结论

(一) 核查程序

- 1、查阅公司所持有的专利证书，登陆国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询网站 (<http://cpquery.sipo.gov.cn/>) 查询发行人及其子公司的专利信息；
- 2、访谈公司技术负责人，了解公司各业务领域的发展历程、发明专利申请的背景，了解发行人核心技术在各类业务领域中的具体应用和体现、相关技术指标、行业平均技术水平情况、公司技术先进性表现；
- 3、查阅公司的科技成果鉴定、评价文件；
- 4、访谈盛帮双核销售人员和技术人员，了解盛帮双核与四川瑞霆免费授权对方使用专利的情形，实际形成销售的情况以及对发行人生产经营和业绩的影响；
- 5、访谈发行人技术人员，了解发行人与高校、研究院所合作研发的投入、

产出情况，以及对发行人将来获取订单、开拓业务和业绩的影响；

6、搜集报告期内公司与客户同步开发产品的相关信息。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为：

1、公司自 2010 年起逐步开始申请与生产经营活动相关的专利，截至 2021 年 6 月 30 日，公司围绕产品结构设计、材料配方研发、工装模具制造、生产制备工艺和检测试验分析取得 18 项发明专利，另有 21 项发明专利正在申请中，公司所持有的以及正在申请的发明专利覆盖了所有公司产品应用领域。另外，公司参与或主导了 9 项国家标准和 7 项行业标准的撰写工作，公司核心技术具有先进性。

2、盛帮双核与四川瑞霆认为各自拥有的相关专利有利于测温型可分离连接器产品的生产和销售，为了更好地开拓市场实现双赢，双方免费授权对方公司利用合作协议约定的专利进行产品的研发、生产、销售。公司与四川瑞霆的技术合作只是涉及可分离连接器中的测温型细分产品，合作成功将对公司业务量的增长带来有利影响。但目前该类产品的市场销售规模较小，且公司的专利技术在其他类型的传感器上也可以运用，因此公司电气类产品对本项技术合作不存在重大依赖。

3、报告期内，公司与高校、科研院所开展的产学研合作以及合作研发对公司的影响更多的是帮助公司研发人员开阔视野，提升公司的研发水平；同时，该类高校、科研院所对行业的前沿技术、市场的动向甚至具体客户需求情况等都有较为深入的了解，公司与其开展合作有利于更加针对性的进行产品开发，对开拓市场具有实际贡献。

4、公司具备与汽车客户同步开发的能力，如果同步开发的机型实现批量生产，公司具备规模化生产的能力，能够保证产品质量；另外，公司电气类、航空类和其他类产品销售收入均呈现增长趋势，公司的可持续经营能力不存在重大不利影响。

7.关于信息豁免披露

首轮问询回复显示，发行人仅有部分产品涉及国家秘密并申请信息披露豁免，但招股说明书中未明确相关信息披露豁免涉及的产品范围。同时，发行人就相关

商业秘密内容申请信息披露豁免。此外，由于注册地址发生变更，发行人换发军品业务资质许可或证书处于核发中，尚未取得核发后的新证书。

请发行人：

（1）说明军品业务相关资质许可或证书对发行人生产经营和业绩的影响，军品相关资质许可的取得或换发新证书的进展情况，是否存在无法取得或续期的实质障碍，上述事项是否构成本次发行上市的法律障碍。

（2）结合近期军工资质取消三级保密资格政策等，说明相关监管政策变化情况，以及对发行人生产经营的影响。

（3）完善招股说明书中涉及申请信息披露豁免相关内容，并说明相关信息披露豁免是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的要求。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，请说明发行人信息披露豁免是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的要求，并完善信息披露豁免申请专项核查报告，说明涉及国家秘密的信息披露豁免及保密所履行的审批程序是否完备、合法合规。

回复：

一、说明分析与补充披露

（1）说明军品业务相关资质许可或证书对发行人生产经营和业绩的影响，军品相关资质许可的取得或换发新证书的进展情况，是否存在无法取得或续期的实质障碍，上述事项是否构成本次发行上市的法律障碍。

1、报告期内关于开展军品业务相关资质要求的变化情况

公司军品业务开展以具备相关资质为前提，具体情况如下：

事项	资质要求	法规依据	报告期内资质要求的变化情况及对发行人的影响
从事武器装备科研生产许可目录所列的武器装备科研生产活动	武器装备科研生产许可证	《武器装备科研生产许可实施办法》	2019 年 7 月，为落实国务院“放管服”改革要求，在简化事前准入审批的同时，规范和加强对武器装备科研生产许可放开部分的事中事后管理，国家国防科技工业局颁发《武器装备科研生产备案管理暂行办法》（科工局〔2019〕835 号），自该办法印发之日起，国家国防科技工业局对列入《武器装备科研生产备案专业（产品）目录》的武器装备科研生产活动实行备案管理。

事项	资质要求	法规依据	报告期内资质要求的变化情况及对发行人的影响
			公司生产的特种橡胶产品由武器装备科研生产许可目录产品变更为武器装备科研生产备案目录产品，公司目前持有的武器装备科研生产许可证到期后将依法进行武器装备科研生产活动的备案
承担涉密武器装备科研生产任务的企事业单位	武器装备科研生产单位三级保密资格证书	《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》 《武器装备科研生产许可实施办法》	根据国家保密局于 2021 年 6 月 30 日发布的《关于公布武器装备科研生产单位保密资格调整有关事项的公告》（〔2021〕年第 3 号，以下简称“3 号公告”），武器装备科研生产单位保密资格调整为一级和二级两个等级，不再受理新的三级保密资格申请，2021 年 7 月 1 日前受理的三级保密资格申请单位，通过审查后其三级保密资格在证书有效期内继续有效。 公司目前持有的武器装备科研生产单位三级保密资格证书在有效期内不受影响，该证书有效期至 2026 年 2 月。3 号公告对公司的影响详见本题第（二）部分所述
承担武器装备及配套产品科研、生产、修理、技术服务任务的单位	装备承制单位资格（含武器装备质量管理体系认证）	《装备承制单位资格管理规定》 《装备承制单位资格审查工作实施细则》	不涉及

2、公司具备开展军品业务相关的全部资质

公司 2019 年 12 月住所发生变更，根据相关规定需向有关单位报备或变更资质许可证，截至本回复出具之日，公司已就地址变更换发了新的资质证书或履行了相关报备义务，公司持有有效期内的《武器装备科研生产备案凭证》《武器装备科研生产单位三级保密资格证书》《A 类装备承制单位资格证书》等从事军工生产、销售全部必要的资质许可文件，具体如下：

资质/证书名称	资质证书换发/地址变更报告情况	资质证书编号	有效期限
武器装备科研生产备案凭证	公司持有的《武器装备科研生产许可证》已于 2021 年 10 月到期，公司已于 2021 年 11 月 5 日取得四川省国防科学技术工业办公室颁发的《武器装备科研生产备案凭证》	-	2021 年 11 月 5 日至 2026 年 11 月 4 日
武器装备科研生产单位三级保密资格证书	已按照《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》第三十三条之规定就注册地址变更申请换发新证并于 2021 年 2 月取得换发后的证书	-	至 2026 年 2 月
A 类装备承制单位资格证书（符合 GJB 9001C《质量管理体系要求》）	已按照《中国人民解放军装备承制单位资格审查管理规定》第四十九条规定，就注册地址变更于 2020 年 1 月上报至军事代表室核准，核准后的文件于 2020 年 3 月报送至装备采购合同履行监管部	-	至 2023 年 4 月

	门		
--	---	--	--

综上，截至本回复出具之日，公司具备从事军工生产、销售全部必要的资质许可文件，不存在无法取得军工资质或资质续期的实质障碍，军工资质事项不构成本次发行上市的法律障碍。

（2）结合近期军工资质取消三级保密资格政策等，说明相关监管政策变化情况，以及对发行人生产经营的影响。

3号公告政策实施前后各级保密资格可承担的密级科研生产任务变化情况如下：

保密资格等级	3号公告实施前可承担的密级任务	3号公告实施后可承担的密级任务
一级	绝密级、机密级、秘密级	绝密级
二级	机密级、秘密级	机密级或秘密级
三级	秘密级	不再受理新的三级保密资格申请，已取得的三级保密资格证书在有效期满前继续有效，期满后根据承担的任务密级申请一级或二级保密资格

公司系3号公告发布前申请取得《武器装备科研生产单位三级保密资格证书》，有效期至2026年2月，在上述证书有效期届满前，公司可依据目前已取得的保密资格证书承担秘密级科研生产任务，上述证书有效期届满的，公司如需继续承担秘密级科研生产任务，应申请二级保密资格证书。

根据目前有效的《武器装备科研生产单位三级保密资格标准》、《武器装备科研生产单位二级保密资格标准》，二级保密资格标准较三级保密资格标准对资格申请人的考察均系围绕保密组织机构、保密制度、保密管理等项目开展，公司已取得武器装备科研生产单位三级保密资格证书超过8年，拥有健全的保密组织机构、完善的保密制度和有效的保密管理体系，公司三级保密资格证书有效期至2026年2月，在公司现有的军工保密政策实施经验基础上公司有充裕的时间准备并达到武器装备科研生产单位二级保密资格标准的要求，预计届时公司取得二级保密资格证书不存在实质性障碍。

综上，3号公告实施后，公司现持有的《武器装备科研生产单位三级保密资格证书》在有效期内仍然有效，该证书到期后公司换发《武器装备科研生产单位二级保密资格证书》预计不存在实质障碍，3号公告的实施不会对公司生产经营造成重大不利影响。

(3) 完善招股说明书中涉及申请信息披露豁免相关内容，并说明相关信息披露豁免是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的要求。

(一) 完善招股说明书中涉及申请信息披露豁免相关内容

报告期内，公司航空类产品的销售收入分别为499.54万元、1,421.84万元、1,867.57万元和1,566.60万元，占主营业务收入的比例分别为2.32%、5.99%、7.10%和10.56%。公司生产的航空类产品包括O形圈、皮碗、垫片等橡胶制品，主要用于军用飞机及发动机，公司的营业收入中有部分来自军工单位。根据《中华人民共和国保守国家秘密法》、《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等相关规定和国家国防科技工业局于2020年12月出具的《关于成都盛帮密封件股份有限公司首次上市特殊财务信息豁免披露有关事项的批复》，本次发行相关信息中对军品名称、型号、规格以及类别，军品产能、产量和销量，涉军供应商及客户名称和重大军品合同等信息采用代称、打包、或者汇总等方式，脱密处理后对外披露。此种信息披露方式符合国家保守秘密规定和涉密信息公开披露的相关规定，且符合军工企业信息披露的行业惯例，但可能影响投资者的精确判断。

以上楷体加粗内容在招股说明书第四节“九（一）军工企业信息披露限制风险”中补充披露。

(二) 说明相关信息披露豁免是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的要求

1、公司已按照深圳证券交易所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的相关要求提交了《关于首次公开发行股票并在创业板上市信息披露豁免的申请报告》，并就是否符合相关豁免要求说明如下：

(1) 关于涉及国家秘密

①公司**申报前**持有尚在有效期内的《武器装备科研生产许可证》，根据《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》的相关规定，公司先后向四川省国防科技工业办公室、国家国防科技工业局申请军工事项审查和信息披露审查并且取得了相关审查、批复文件。公司根据国家国防科技工业局出具的《关于成都盛帮密封件股份有限公司首次上市特殊财务信息

豁免披露有关事项的批复》进行了信息披露豁免。

②公司全体董事、监事、高级管理人员出具了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，已同本次申请文件一并提供。

③公司控股股东、实际控制人出具了对已履行和能够持续履行相关保密义务承诺函，已同本次申请文件一并提供。

④公司在《信息披露豁免申请》中说明了已披露的相关信息披露文件符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》及有关保密规定。

⑤公司建立了《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，形成了完备的保密体系并严格执行，通过了四川省国家保密局和四川省国防科技工业办公室的审查，不存在因违反保密规定受到处罚的情形。

⑥根据国家国防科技工业局于 2020 年 3 月 19 日颁布的《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理工作常见问题解答》，《军工涉密业务咨询服务安全保密条件合格证书》不再作为中介机构承接涉密业务咨询服务的必备条件。

公司聘请了本次发行的保荐机构国金证券股份有限公司、审计机构中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）、法律顾问北京市中伦律师事务所，并按照规定与前述中介机构签署了《保密协议》，公司对中介机构履行保密协议及安全保密管理的情况进行了监督指导。公司于 2020 年 11 月向四川省国防科学技术办公室提交了军工涉密业务咨询服务信息备案文件。

⑦在公司提交披露的审核问询函回复中，涉及国家秘密的相关事项已采用代称的方式脱密后对外披露，与公司上市申请文件相比，本次信息披露豁免申请内容不存在实质性增减，亦不存在已经泄密的风险。

（2）关于涉及商业秘密

①公司《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）的回复因部分披露信息涉及商业秘密提出了相关商业秘密豁免披露的申请，相关申请符合以下要求：

A、公司已建立相应的内部管理制度，包括《信息披露管理制度》和《信息披露豁免管理制度》等，与相关客户签订了保密协议，内部审核程序清晰明确，

对于信息豁免披露事项进行了审慎认定。相关商业秘密脱密处理的方式对投资者了解公司的经营情况等重要信息不存在不利影响,对本次发行上市不构成实质性障碍。

B、公司董事长已在信息披露豁免申请文件中进行签字确认。

C、公司在《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)回复中,涉及商业秘密的相关事项已脱密后对外披露,本次豁免披露的相关信息尚未泄漏。

②公司《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〕010840号)的回复不涉及商业秘密豁免披露的情况。

综上,公司提交的《成都盛帮密封件股份有限公司关于首次公开发行股票并在创业板上市信息披露豁免的申请报告》符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题21的相关要求。

二、核查程序及核查结论

(一) 核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师实施了以下核查程序:

1、查阅发行人《武器装备科研生产许可证》《**武器装备科研生产备案凭证**》《武器装备科研生产单位三级保密资格证书》、《A类装备承制单位资格证书》等军工资质证书;

2、与发行人相关业务部门负责人访谈;

3、取得并查阅国家国防科工局出具的《关于成都盛帮密封件股份有限公司首次上市特殊财务信息豁免披露有关事项的批复》;

4、取得并查阅发行人全体董事、监事及高级管理人员出具的声明文件及发行人控股股东、实际控制人出具的保密承诺函;

5、查阅发行人相关保密制度以及与客户签署的保密协议;

6、取得并查阅发行人董事长签字的信息披露豁免申请文件。

(二) 核查结论

经核查,保荐机构、发行人律师、申报会计师认为:

1、截至本回复出具之日,发行人具备从事军工生产、销售全部必要的资质

许可文件，不存在无法取得军工资质或资质续期的实质障碍，军工资质事项不构成本次发行上市的法律障碍。

2、3 号公告实施后，发行人现持有的《武器装备科研生产单位三级保密资格证书》在有效期内仍然有效，该证书到期后公司换发《武器装备科研生产单位二级保密资格证书》预计不存在实质障碍，3 号公告的实施不会对发行人生产经营造成重大不利影响。

3、发行人信息披露豁免符合相关规定、不影响投资者决策判断、不存在泄密风险；

4、中介机构已就前述事项出具专项核查报告。

8.关于创业板定位

申报文件及首轮问询回复显示，发行人所属证监会行业为“橡胶和塑料制品业（C29）”，发行人未对是否符合创业板定位作充分分析说明。

请发行人结合自身主营业务范围、核心竞争力及与同行业公司对比情况，围绕创新、创造、创意的生产经营特点及成长性等情况，充分披露发行人是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明分析与补充披露

（一）公司主营业务范围符合创业板定位

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，主要利用橡胶高分子材料耐高低温、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，根据其应用领域分为汽车、电气、航空和其他产品。

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《国民经济行业分类》GB/T4754 -2017）（2017年修订版），公司所属行业为“C2913橡胶零件制造”。根据《战略性新兴产业分类（2018）》，“高性能有机密封材料制造-合成高分子密封材料”属于

战略性新兴产业；根据《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》(2016年版)，高品质合成橡胶和高性能密封材料属于战略性新兴产业重点产品，其中高品质合成橡胶为耐热、耐蚀、耐磨损功能橡胶，特种橡胶材料，氟橡胶、硅橡胶，热塑性弹性体、新型反式丁戊共聚橡胶等其他橡胶材料；高性能密封材料包括动力传动、减振、制动系统用密封材料。

综上所述，公司所处行业为不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的行业领域，符合创业板规定的行业范围。

以上楷体加粗内容在招股说明书第二节“五（一）公司所处行业”中补充披露。

（二）公司具备持续盈利及不断成长的核心竞争力

1、公司掌握了开发橡胶制品的多项核心技术，建立了完整的研发体系，为公司的多元化经营方针奠定了坚实的基础

通过多年的研发和生产积累，公司建立了从工装模具制造、材料配方研发、胶料混炼、硫化成型、组装到检验的完整生产链。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，拥有与核心技术密切相关的 18 项发明专利，在行业技术创新方面处于国内先进水平，保持了较强的核心竞争力。

公司持续加强自主研发，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。公司把在汽车领域与客户的同步开发产品的业务模式复制到电气领域，与重要客户施耐德就部分产品开展同步研发工作，增加了客户粘性，为公司在电气领域的发展奠定了良好的基础。

多年来，公司不断加大技术研发投入，一方面注重培育自身的研发团队，成立技术中心；另一方面，公司与高校、科研院所等开展产学研合作，与中广核共同建立了“四川省柔性密封与核防护材料工程技术研究中心”，与四川大学共同组建了“盛帮一川大特种橡塑高分子材料研发中心”，建立了较为完善的技术创

新组织体系，不断提高研发能力。

2、公司不断拓展橡胶制品的应用领域，优化客户结构，主要客户优质稳定，公司抗风险能力强

公司利用橡胶耐高低温、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，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。多年来，公司积累了丰富稳定的客户资源，以优质的产品、良好的服务和高效的管理水平与客户建立了长期稳定的业务合作关系。在汽车领域，公司与长城汽车、比亚迪、吉利汽车、江淮汽车等优秀的内资品牌建立了长期合作关系；另一方面，公司还成功开拓了合资品牌市场，成为上汽通用等合资厂商的合格供应商，并与法士特、东风格特拉克、航天三菱等零部件制造企业建立起良好的合作关系。在电气设备领域，公司主要客户包括施耐德、特锐德和双杰电气等电气设备制造商；公司航空领域的客户包括中航工业、中航发下属单位等。公司的主要客户优质稳定。

3、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

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。

综上所述，公司具备持续盈利以及不断成长的核心竞争力。

（三）与同行业公司对比情况

公司主营业务及主要竞争产品与同行业可比上市公司的对比情况如下：

公司简称	主营业务	与公司竞争领域及主要产品
中鼎股份	密封件、特种橡胶制品的研发、生产、销售与服务	汽车类，发动机用气缸盖罩密封垫、O 型圈类静密封产品
朗博科技	橡胶零部件的研发、生产和销售	汽车类，发动机用旋转轴油封、气门油封类橡胶密封产品
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	汽车类，橡胶密封产品
天诚股份	汽车系列油封及橡胶杂件产品的研发、生产、销售与售后服务	汽车类，橡胶密封产品
沃尔核材	高分子核辐射改性新材料及系列电子、电力、电线新产品的研发、制造和销售	电气类，电缆附件
长缆科技	专业从事电力电缆附件及配套产品的研发、生产、销售及服务	电气类，电缆附件
惠程科技（注）	以电气设备为主的高端智能制造和互联网游戏	电气类，电缆附件，母线连接器
盛帮股份	橡胶高分子材料制品研发、生产和销售	汽车类密封产品、电气类绝缘产品、航空密封件

注：惠程科技与公司在电气类产品上存在竞争关系，所以在进行毛利率分析时将惠程科技列入可比公司范围，但惠程科技的主营业务为游戏板块，其他各项指标与公司差异较大，故未在其他地方做对比分析。

由上表可以看出，在汽车领域，公司产品主要应用于汽车发动机、变速箱和车桥等总成系统，是保证汽车安全运行的关键部件之一，技术难度相较于普通非轮胎橡胶密封制品高。在电气领域，公司产品主要为中低压产品，技术含量相对较低，因此公司采取完善产品系列，从单一的橡胶绝缘密封产品发展到母线连接器的整体解决方案、把握前沿技术方向，在常规产品基础上开发智能测温型系列电缆附件等一系列措施缩小与同行业可比公司的差距。

但是，与上市公司相比，公司融资能力受到较大限制，目前融资主要依靠银行贷款方式，不能满足技术更新和业务扩张的资金需求，不利于公司长远发展。同时，公司体量较小，还需要加大自动化设备和高精度模具设备投入，压力相对较大。因此公司本次上市募集资金用于扩大产能及提升公司研发水平，符合创业板关于“服务成长型创新创业企业”的定位要求。

（四）公司创新、创造、创意的生产经营特点

自成立以来，公司一直高度重视研发创新，主要业务具备创新、创造、创意相关特征。

1、技术创新情况

在技术研发方面，公司坚持以客户需求为导向，不断进行技术创新，通过多年的研发和实践探索掌握了产品结构设计、材料配方研发、工装模具制造、生产制备工艺和检测试验分析等核心技术，获得与核心技术密切相关的 18 项发明专利，参与或主导制定国家标准 9 项、行业标准 7 项。同时公司通过创建院士（专家）创新工作站、省级企业技术中心、四川省柔性密封与核防护材料工程技术研究中心、盛帮一川大特种橡塑高分子材料研发中心等举措，吸引优秀的技术人才，提高和巩固公司的技术领先地位。公司一直坚持研发投入，围绕橡胶材料在汽车、电气、航空以及核防护等领域的应用开展研发工作，报告期内研发投入占营业收入的比例均超过 7%。在汽车领域，公司以汽车动力总成密封产品为切入点，与汽车行业客户进行同步开发；在其他领域，公司紧跟橡胶密封、绝缘制品行业发展趋势和市场需求变化情况，在电气、航空、核辐射防护等领域持续加大研发投入，取得了较好的技术积累，并形成多项专利成果。

2、产品创新情况

（1）公司产品属于战略性新兴产业重点产品

根据《战略性新兴产业分类（2018）》，“高性能有机密封材料制造-合成高分子密封材料”属于战略性新兴产业；根据《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》（2016 年版），高品质合成橡胶和高性能密封材料属于战略性新兴产业重点产品，其中高品质合成橡胶为耐热、耐蚀、耐磨损功能橡胶，特种橡胶材料，氟橡胶、硅橡胶，热塑性弹性体、新型反式丁戊共聚橡胶等其他橡胶材料；高性能密封材料包括动力传动、减振、制动系统用密封材料。

（2）产品创新性

①不断拓展橡胶产品的应用领域

公司成立初期，由于创始团队对于橡胶材料和汽车行业有一定的研究与认识，因此公司以汽车橡胶密封产品作为业务发展的基础，开发出应用于汽车发动机、变速箱等部位的动密封和静密封产品。鉴于橡胶拥有耐高低温、耐油、耐水、耐磨、减震、绝缘、阻燃等诸多良好性能，橡胶制品的工业应用领域非常广泛，多年来公司通过持续对橡胶材料特性的深入研究，根据自身的技术储备、下游市场的发展情况，将密封、绝缘产品在电气、航空、核辐射防护等领域进行推广，开发出应用于电气开关柜的母线连接器和电缆附件的橡胶绝缘类

产品、应用于军用飞机及发动机的橡胶密封类产品和应用于核辐射防护领域的新型柔性屏蔽材料、无铅核辐射防护服、铅硼聚乙烯板材和核医疗放射源储存罐产品。

②加大公司橡胶产品在汽车领域的应用开发力度

汽车橡胶制品分为轮胎橡胶制品和非轮胎橡胶制品。非轮胎橡胶制品主要包括密封产品、减震制品、安全制品、胶管制品和胶带制品等，是汽车的重要配套部件，其质量和性能直接关系到汽车的安全、节能和环保等。据统计，通常汽车非轮胎橡胶件价值占整车的2%左右，假设一辆乘用车单车价格10万元，一辆商用车为20万元，2020年度我国乘用车和商用车的产量分别为1,999.40万辆和523.10万辆，在此基础上测算得出汽车非轮胎橡胶件中国市场空间约为600亿元，市场空间十分广阔。

公司目前主要产品为乘用车密封产品，公司利用对橡胶材料的研发能力和乘用车产品销售经验，加大商用车密封产品的开发以及应用，同时开发胶管、塑料件拓展产品品类，把乘用车领域优势复制到商用车领域。

3、业务模式创新

公司持续关注新技术、新产业的发展趋势，并积极与自身业务相结合，不断创新自身业务模式，具体情况如下：

（1）发挥技术研发优势，保持并提升与行业客户同步研发能力

作为一家专业从事橡胶高分子材料制品研发的高新技术企业，公司掌握橡胶材料配方、电场分析、辐射防护理论、功能填料表面改性等一系列跨学科的知识和技术，并通过多年的生产销售经验不断提升技术研发水平，公司凭借技术研发参与国内主要发动机生产厂商多个新机型的同步开发。公司通过与下游客户进行充分沟通，详细了解客户对产品应用环境、技术指标、实现功能和产品外观等各项需求，为新机型产品配套设计橡胶密封制品并不断进行性能优化以达到客户的产品性能及规格要求。

（2）紧跟行业技术进步，为新能源汽车进行技术储备

汽车密封技术壁垒较高，对产品可靠性要求极高，其中动密封（如往复油封、旋转油封）的技术难度高于静密封等其他密封产品。公司在新能源汽车高速油封、车桥防尘罩产品设计与材料开发，清洁能源（甲醇）汽车发动机用橡胶材料开发

等方面取得了突破。公司开发的清洁能源（甲醇）汽车用橡胶密封件能够满足甲醇对橡胶的腐蚀等要求，经第三方科学技术成果评价处于国内领先水平，并于2021年1月取得一项发明专利。

（3）坚持技术标准化和产品系列化战略

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。如公司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，公司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。

橡胶制品大多为非标准件，每个部件因其应用的车型不同而不同，但因其功能类似，其构造上也有一定的相似性。多条生产线由多台设备组成，得益于技术标准化和产品系列化的战略，当所需产品型号发生变化时，公司通过更换工装模具、局部调整工艺流程或更换少量辅助设备，各生产线即可迅速实现生产对象的转换。同时，每条生产线均能够根据产品对象的特征，快速应对客户和市场需求的变化，实现产品制造的批量化转换。通过柔性化的生产模式，公司缩短了产品的生产周期，提高了生产效率，使得公司与整车厂在开发、制造和服务方面实现更加紧密的合作。

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，公司不仅生产曲轴油封、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。

（五）公司创新与产业融合情况

公司充分利用技术创新和产品创新能力，在汽车、电气和航空领域完成技术、产品与产业的融合。通过早期研发掌握的橡胶高分子材料特性，公司以生产汽车动力总成密封产品起步，伴随中国汽车工业的崛起，不断积累汽车行业的优质客户，在部分细分市场领域取得并保持一定的市场占有率；同时，公司抓住国家电网规划和建设的有利时机，利用橡胶高分子材料的绝缘特性开发应用于母线连接器及电缆附件的产品，从而进入电气领域；在航空领域和核辐射防护领域，公司取得开展军品业务所必需的经营资质和资格认证以及 EJ/T9001-2014 核工业质量管理体系认证证书，生产了军用飞机及发动机橡胶密封件和核防护橡胶高分子材料制品，成为少数可以生产军用飞机及发动机橡胶密封件和核防护橡胶高分子材料制品的民营企业。

（六）公司具备较好的成长性

报告期内，公司的主营业务收入分别为 21,499.45 万元、23,753.99 万元、26,312.77 万元和 **14,840.83 万元**，2019 年和 2020 年增幅分别为 10.49%和 10.77%；报告期内公司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 2,812.29 万元、3,165.29 万元、4,481.22 万元和 **3,175.31 万元**，2019 年和 2020 年增幅分别 12.55%和 41.57%，增长幅度较大。公司新旧产业相互补充，协调发展，收入规模及盈利能力稳定持续上升，具备一定的成长性。

（七）公司符合创业板定位

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，主营业务范围不属于创业板负面清单。公司在技术创新、客户资源和生产制备工艺等方面拥有核心竞争力，具备良好的成长性及创新、创造、创意的特征。

综上，公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定，符合创业板定位。

以上楷体加粗内容在招股说明书第二节“五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”和第六节“二（三）7、公司的创新、创造、创意特征、科技创新和产业融合情况”部分补充披露。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、取得发行人工商登记资料及营业执照，查看发行人生产经营场所，查阅发行人与主要客户签署的合同，访谈发行人高管，了解发行人的核心竞争优势；
- 2、根据发行人的行业定位，收集发行人所处行业的相关政策和行业研究报告，了解发行人所处行业情况；
- 3、查阅会计师出具的审计报告，核查发行人主营业务内容及主营业务收入来源；
- 4、对比同行业可比上市公司的公开信息，了解同行业可比上市公司的业务开展情况；
- 5、比对《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等文件关于创业板定位的要求。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

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，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的行业领域。公司在技术创新、客户资源和生产制备工艺等方面拥有核心竞争力，具备良好的成长性及创新、创造、创意的特征。公司符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》第十九条的规定，符合创业板定位。

9.关于股东信息核查

请保荐人和发行人律师按照中国证监会《监管规则适用指引——发行类第2号》的要求进行核查，并完善专项说明。

一、说明分析与补充披露

保荐人、发行人律师已按照《监管规则适用指引——发行类第2号》（以下简称“《2号指引》”）的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并提交专项说明。

根据《2号指引》的相关规定，发行人股票挂牌公开转让期间，通过集合竞

价、连续竞价、做市交易等公开交易方式增加的股东，不适用《2 号指引》。发行人股票挂牌公开转让期间，通过集合竞价、连续竞价、做市交易等公开交易方式增加的股东合计 115 名，剩余股东 56 名均为自然人股东，保荐人、发行人律师根据《2 号指引》的规定对上述 56 名自然人股东（以下简称“核查范围内股东”）进行了核查。

经核查，保荐人、发行人律师认为：（1）发行人核查范围内股东中不存在证监会系统离职人员入股的情况；（2）目前不存在关于《2 号指引》所称的“离职人员”入股发行人的重大媒体质疑。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、查阅了发行人历次股权演变全套工商登记资料；
- 2、查阅了发行人挂牌期间的历次股东名册；
- 3、查阅了发行人挂牌前股东、定向增发股东的入股协议、相关价款支付凭证；
- 4、查阅了发行人股东填写并签署的调查表、出具的确认函等文件；
- 5、对发行人部分股东进行访谈；
- 6、取得证监会四川监管局提供的发行人股东与证监会系统离职人员信息查询的比对结果；
- 7、取得发行人对相关问题的说明与确认。

（二）核查结论

经核查，针对上述问题，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、发行人核查范围内股东中不存在证监会系统离职人员入股的情况。
- 2、目前不存在关于《2 号指引》所称的“离职人员”入股发行人的重大媒体质疑。

10.关于客户

申报文件及首轮问询回复显示，报告期内，发行人主要客户比较稳定，应用领域包括汽车、电气、航空等领域。浙江浩天铝业股份有限公司成立于 2019 年 6 月，2019 年当年即成为发行人汽车类产品前十大客户。报告期内各期新增客户

数量分别为 125 家、135 家、103 家，报告期末共有客户 457 家，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%，新增客户占比较低。

请发行人：

（1）说明浙江浩天铝业股份有限公司的具体情况，成立当年即与发行人开展合作的原因及合理性；报告期内是否存在其他成立当年即与发行人开展合作的客户，如存在，请补充说明具体情况，包括客户名称、销售产品及金额情况，是否与发行人存在关联关系。

（2）说明报告期内退出客户情况，包括退出客户数量及对应收入金额、占比，是否存在因产品质量问题、产品价格调整、产品技术迭代等问题造成客户终止合作情形，结合客户留存率，分析说明发行人与主要客户之间的合作是否稳定。

（3）按销售金额区间分类补充说明汽车、电气、航空领域等各类客户的数量及占比情况，分析各期变动原因。

（4）结合报告期内产能及产能利用率变化情况、主要产品应用领域市场空间、新客户开拓的潜在难点，分析说明报告期内新增客户占比较低的原因，是否存在市场开拓不利的情形，如存在，请结合在研项目、转化情况及预计转化时间，进一步分析发行人是否具备持续开拓新客户的能力，并充分揭示相关风险。

请保荐人发表明确意见。

一、说明分析与补充披露

（1）说明浙江浩天铝业股份有限公司的具体情况，成立当年即与发行人开展合作的原因及合理性；报告期内是否存在其他成立当年即与发行人开展合作的客户，如存在，请补充说明具体情况，包括客户名称、销售产品及金额情况，是否与发行人存在关联关系。

（一）说明浙江浩天铝业股份有限公司的具体情况，成立当年即与发行人开展合作的原因及合理性

浙江浩天铝业股份有限公司（以下简称“浩天股份”）成立于 2019 年，注册地址为浙江省金华市永康市经济开发区银川东路 16 号第 5 幢，股东为孙智浩、

孙智雯兄妹。浩天股份关联方浙江浩天实业有限公司（以下简称“浩天实业”）成立于 2003 年，注册地址为浙江省永康市五金科技工业园区银川东路 16 号，股东为楼晓红、孙建勇夫妻，系浩天股份股东孙智浩、孙智雯之父母。公司与浩天实业于 2018 年建立业务合作关系，于 2019 年度开始发生交易。2019 年 8 月，公司收到浩天实业通知，其业务由浩天股份承接。

浩天股份和浩天实业主要业务为铝合金压铸件（及压铸件精加工）、通用汽油机水泵、发电机组等产品生产销售。浩天股份向公司采购橡胶密封产品，组装为凸轮轴罩盖总成产品后销售给上海汽车集团股份有限公司乘用车分公司。

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司向浩天股份销售的主要产品为静密封制品，销售金额分别为 422.14 万元、442.77 万元和 183.91 万元，占同期公司产品销售收入的比例分别为 1.73%、1.63%和 1.18%。

综上所述，浩天股份成立当年即与公司开展合作具有合理的业务背景。

（二）报告期内是否存在其他成立当年即与发行人开展合作的客户，如存在，请补充说明具体情况，包括客户名称、销售产品及金额情况，是否与发行人存在关联关系

1、报告期内，成立当年即与发行人开展合作的其他客户具体情况

报告期内，客户成立当年即与公司开展合作的主要原因包括：（1）原客户因内部机构调整，由新成立的关联方替代原客户与公司继续业务合作；（2）经老客户推荐后，公司与新客户发生业务合作。具体情况如下：

客户名称	成立时间	销售产品	销售金额 (万元)	占当年销售 收入比例	成立当年即发生业务原因
机构调整，关联方替代原客户					
埃斯杰贝变压器 (常州)有限公司	2019/3/27	静密封	2.97	0.0122%	客户 SGB-SMIT International GmbH 子公司
黑龙江釜隆瑞鑫精工科技有限公司	2020/5/19	静密封	23.28	0.0856%	客户哈尔滨东安实业发展有限公司子公司
老客户推荐					
辽宁龙飞电力工程技术有限公司	2018/2/12	电缆附件	66.97	0.3051%	北京华电森源电气有限公司推荐
成都洛子科技有限公司	2020/1/14	静密封	0.71	0.0026%	客户三奇忆氧科技(四川)有限公司推荐
常州星普动力科技有限公司	2020/1/20	静密封	10.18	0.0374%	无锡开普机械有限公司推荐
灌南县盛鑫贸易有限公司	2020/4/16	电缆附件	9.35	0.0344%	扬州新城鑫源电力工程器材有限公司推荐
台州新喆机械有限公司	2021/2/7	静密封	0.77	0.0049%	玉环安迈界机械有限公司推荐

客户名称	成立时间	销售产品	销售金额 (万元)	占当年销售 收入比例	成立当年即发生业务原因
台州程圣机械有限公司	2021/2/3	静密封	0.60	0.0039%	玉环安迈界机械有限公司推荐

由上表可知，成立当年即与公司开展业务合作的客户数量和收入较低，具有一定的商业合理性，对公司生产经营业绩影响小。

2、报告期内，成立当年即与发行人开展合作的客户与公司不存在关联关系

报告期内，成立当年即与发行人开展合作的客户股东信息与工商信息如下：

客户名称	成立时间	注册地址	主要股东及 持股比例	主要管理人员 (董监高)
浙江浩天铝业股份有限公司	2019/6/14	浙江省金华市永康市经济开发区银川东路16号第5幢(自主申报)	孙智浩 51%；孙智雯 49%	孙智浩、应华、李飒、孙建环、孙智雯、施春燕、施祖祯、耿方杰
埃斯杰贝变压器(常州)有限公司	2019/3/27	常州市金坛区兴明西路59号	SGB-SMIT International GmbH 100%	STEFANKARLHAUSBERGER；魏默砚；ZoltanAlter
成都洛子科技有限公司	2020/1/14	四川省彭州工业开发区柏江南路50号附4号1栋1-6层1号、2号	傅思梦 42%；沈凤清 30%；任敏 28%	傅思梦、任兴汉
黑龙江鑫隆瑞鑫精工科技有限公司	2020/5/19	黑龙江省哈尔滨市平房区集智街1号	杨光华 44.54%；哈尔滨东安实业发展有限公司 20%；杨坤 10%；其余 16 位自然人股东持股 25.46%。	杨光华、邱丽丽
辽宁龙飞电力工程技术有限公司	2018/2/12	辽宁省葫芦岛打渔山园区创业大厦附楼二楼2908室	陈素凤 100%	陈素凤、李佳曦
常州星普动力科技有限公司	2020/1/20	常州经济开发区横山桥镇星辰路32号	袁秀平 60%；史斌峰 40%	袁秀平、史斌峰
灌南县盛鑫贸易有限公司	2020/4/16	连云港市灌南县百禄镇中小企业园	徐英 100%	徐英、张正海
台州新喆机械有限公司	2021/2/7	浙江省玉环市沙门镇滨港工业城	潘载更 100%	潘载更、胡美平
台州程圣机械有限公司	2021/2/3	浙江省玉环市芦浦镇医药包装工业园区	高圣娥 50%；陈通钱 50%	高圣娥、陈通钱

公司及关联方与上述客户之间不存在关联关系。

综上，报告期内，客户成立当年即与公司开展合作具有一定的商业合理性，上述客户与公司及关联方不存在关联关系。

(2) 说明报告期内退出客户情况，包括退出客户数量及对应收入金额、占比，是否存在因产品质量问题、产品价格调整、产品技术迭代等问题造成客户终止合作情形，结合客户留存率，分析说明发行人与主要客户之间的合作是否稳定。

(一) 报告期内退出客户情况，包括退出客户数量及对应收入金额、占比，

是否存在因产品质量问题、产品价格调整、产品技术迭代等问题造成客户终止合作情形

公司将退出客户定义为：报告期上年度存在交易，当期或当年没有交易，后续报告期及可预计的未来，合理推断不会再发生交易的客户，具体情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退出客户数量（家）	3	7	15	6
当年退出客户上年收入（万元）	6.76	30.47	224.03	24.53
退出客户上年收入占上年营业收入比例	0.02%	0.12%	1.02%	0.12%

报告期内，公司退出客户上年收入占上年营业收入比例分别为 0.12%、1.02%、0.12%和 0.02%，占比极低，退出客户对公司经营业绩影响较小。

报告期内，公司客户退出的主要原因如下：

单位：家

类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户自身战略调整，原采购产品改为自主生产或经营不善放弃相关业务	3	2	7	3
客户的结算周期、信用政策等不符合公司要求，公司主动放弃与该客户继续合作		1	6	1
产品毛利空间低，公司主动放弃该细分产品导致客户退出		4	2	2
合计	3	7	15	6

报告期内，公司不存在因产品质量问题、产品价格调整、产品技术迭代等问题造成客户终止合作情形。2019 年度退出客户数量较多，主要系经过 2018 年汽车行业低谷潮，规模较小且经营不善的汽车企业在 2019 年退出较多，汽车类客户达 14 家，占比较大。

（二）结合客户留存率，分析说明发行人与主要客户之间的合作是否稳定。

存量客户的收入是公司主要收入来源，报告期内均发生交易的客户各期合计收入金额分别为 19,728.78 万元、21,274.99 万元、22,239.78 万元和 14,626.76 万元，占公司当年营业收入的比重分别为 89.88%、87.09%、81.81%和 94.13%。

汽车领域，公司报告期内前十大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，市场竞争能力强。在汽车行业总体企稳回暖的环境下，公司汽车客户经营状况向好，公司汽车领域销售收入前景明朗。

电气领域，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。在我国电力投资持续稳定的情况下，公司电气领域重点客户经营状况良好，公司与上述客户的业务合作稳定。

航空领域，公司是客户 A、客户 C 橡胶密封制品关键承制单位。报告期内，公司来自客户 B、客户 H、客户 C、客户 A 客户的销售收入快速增至。“十四五”期间我国的国防政策将由过去的“强军目标稳步推进”转变为“备战能力建设”，意味着来自航空领域的市场需求旺盛，公司与上述主要客户的合作稳定。

综上所述，公司与各领域主要客户建立的长期稳定的合作关系，丰富、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。

（3）按销售金额区间分类补充说明汽车、电气、航空领域等各类客户的数量及占比情况，分析各期变动原因。

（一）汽车领域

单位：万元、家

区间	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
1,000 万以上	3,243.00	38.90%	2	7,813.98	51.08%	3
500 万-1,000 万	1,369.40	16.43%	2	2,108.36	13.78%	3
100 万-500 万	2,269.94	27.23%	11	3,381.37	22.10%	12
100 万以下	1,454.76	17.45%	102	1,994.15	13.04%	135
合计	8,337.10	100.00%	117	15,297.87	100.00%	153
区间	2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
1,000 万以上	6,452.13	46.43%	3	5,727.86	40.68%	3
500 万-1,000 万	2,769.57	19.93%	4	3,614.60	25.67%	5
100 万-500 万	2,977.01	21.42%	10	2,982.94	21.18%	11
100 万以下	1,696.86	12.21%	129	1,755.57	12.47%	137
合计	13,895.57	100.00%	146	14,080.97	100.00%	156

注：上表为营业收入口径。

由上表可见，报告期内，受下游汽车行业回暖的利好影响，各区间客户的销售金额总体逐年上升，尤其是 2020 年度 1,000 万以上客户收入增长较多，导致公司汽车类产品 2020 年度收入较 2018 年度和 2019 年度均有所增长；各区间公

司客户总体数量较为稳定，2021 年上半年汽车类客户总体数量偏低，主要零星客户交易减少所致，100 万以下区间客户数量较上年减少 33 家。

（二）电气领域

单位：万元、家

区间	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
1,000 万以上	2,133.30	54.51%	1	3,647.25	49.58%	1
500 万-1,000 万	-	-	-	-	-	-
100 万-500 万	723.21	18.48%	6	1,802.17	24.50%	9
100 万以下	1,056.78	27.00%	141	1,907.34	25.93%	152
合计	3,913.29	100.00%	148	7,356.75	100.00%	162
区间	2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
1,000 万以上	3,476.83	50.12%	1	2,913.09	54.16%	1
500 万-1,000 万	679.00	9.79%	1	546.44	10.16%	1
100 万-500 万	1,440.45	20.76%	7	791.45	14.71%	4
100 万以下	1,341.33	19.33%	124	1,127.56	20.96%	101
合计	6,937.61	100.00%	133	5,378.54	100.00%	107

注：上表为营业收入口径。

报告期内，公司电气领域销售收入总体较为稳定，主要原因包括：（1）公司第一大客户施耐德收入较为稳定；（2）100 万-500 万元区间的客户数量和销售规模均有所上升。2019 年新增客户江苏伟拓力电力工程技术有限公司、青岛特锐德电气股份有限公司和天安电气集团浙江电气有限公司，当年分别实现销售收入 142.80 万元、288.20 万元和 200.80 万元；2020 年新增客户金冠电气股份有限公司当年实现销售收入 242.20 万元；（3）电气领域主要客户双杰电气因自身采购计划调整，公司对其销售收入由 2018 年度 546.44 万元、2019 年度 679.00 万元，下滑至 2020 年度 371.16 万元和 2021 年 1-6 月 160.32 万元；加之公司电气领域国内下游客户集中度低，导致 2020 年度、2021 年上半年短期内无客户销售金额进入 500 万-1000 万区间。

（三）航空领域

单位：万元、家

区间	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
300 万以上	1,294.09	77.87%	3	1,501.37	80.04%	3

100 万-300 万	159.81	9.62%	1	234.21	12.49%	2
50 万-100 万	50.27	3.02%	1			
50 万以下	157.70	9.49%	14	140.21	7.47%	17
合计	1,661.87	100.00%	19	1,875.79	100.00%	22
区间	2019 年度			2018 年度		
	金额	占比	客户数量	金额	占比	客户数量
300 万以上	1,218.21	83.28%	3	423.27	82.64%	1
100 万-300 万	109.56	7.49%	1			
50 万-100 万						
50 万以下	135.01	9.23%	11	88.91	17.36%	8
合计	1,462.79	100.00%	15	512.18	100.00%	9

注：上表为营业收入口径。由于航空领域系公司近两年兴起并快速发展的业务领域，客户销售规模相比汽车和电气领域较小，为更贴合航空领域销售情况，客户销售金额区间与汽车和电气领域区间更小。

报告期内，公司航空类产品销售收入快速增长，主要原因是：（1）随着公司在航空领域开拓取得效果，以及军工行业的高速发展，2019 年度起，公司航空领域客户数量开始快速增长，由 2018 年度的 9 家增至 2020 年度的 22 家、2021 年 1-6 月的 19 家；（2）销售收入 300 万以上的客户 2018 年度为客户 C，2019 年新增客户 A，当年实现销售收入 483.90 万元，同时客户 B 收入由 2018 年的 15.22 万元增至 399.63 万元，前述三家客户在 2020 年、2021 年 1-6 月收入规模一直维持在 300 万以上；（3）销售区间在 100 万元-300 万的客户数量和销售规模增长，2019 年度新增客户 H 当年实现收入 109.56 万元；2019 年度新增客户 D 当年实现销售收入 48.19 万元，2020 年度销售收入为 132.74 万元；2019 年度新增客户 E 当年实现销售收入 18.17 万元，2020 年度销售收入为 101.47 万元。

综上，公司在报告期内汽车领域的客户结构趋势稳定，销售金额区间分布无较大波动。电气领域和航空领域为公司近年拓展主要方向，电气领域客户数量呈快速上升趋势，第一大客户施耐德销售稳定；航空类产品收入持续快速增长，客户数量稳步增加。

（4）结合报告期内产能及产能利用率变化情况、主要产品应用领域市场空间、新客户开拓的潜在难点，分析说明报告期内新增客户占比较低的原因，是否存在市场开拓不利的情形，如存在，请结合在研项目、转化情况及预计转化时间，进一步分析发行人是否具备持续开拓新客户的能力，并充分揭示相关风险。

报告期内，新增客户对公司的营业收入贡献相对较小，主要原因具体分析如下：

（一）公司产能利用率接近饱和，需要向核心客户倾斜

公司产品主要为橡胶制品，其中硫化是橡胶制品的关键工序，也是制约公司橡胶制品产能的瓶颈工序，因此硫化设备的运行时间能够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分别为 95.02%、97.99%、99.18%和 96.89%。2020 年度在人工倒班、机器不停机（正常停工检修、保养除外）的情况下，硫化环节的产能利用率已达到 99.18%，已处于基本饱和状态。

在产能和规模有限的情况下，公司需要将产能向核心客户倾斜。公司既有核心客户包括汽车领域的长城汽车、远景汽配、航天三菱、法士特、浙江博弈，电气领域的施耐德，上述客户销售规模较大且稳定，因此在生产安排上，公司优先满足上述核心客户的订单；航空领域核心客户主要包括客户 C、客户 B，2019 年度新增客户 A、客户 H 等，该等客户为航空领域的重点客户，订单的完成对于公司未来获取更多的订单有示范性的重要作用，因此公司有意识地保证了该等客户的产品交付。

考虑到各领域客户的情况以及与公司业务合作历史和未来前景，公司将产能有意识地向核心客户倾斜，包括汽车和电气的既有核心客户以及航空领域的新增客户，因此报告期内，汽车和电气领域新增客户销售收入及占比较小，航空领域新增客户销售收入及占比较大。

（二）公司产品应用领域广泛，市场前景良好，公司具备较强的市场开拓能力，但客户认证严格，认证周期较长，导致公司市场开拓的效果显现周期较长

公司生产的橡胶制品应用领域广泛且具有较强的需求驱动特征。报告期内，主要应用领域的市场需求呈现以下特点：汽车行业和市场需求逐步回暖，电气行业市场需求稳定，航空领域因我国军工行业的高速发展而市场规模快速增长。在此背景下，公司合理分配有效资源，积极开拓相应市场，使得各应用领域的客户数量和收入总体均有所增长。

由于客户对供应商均有较为严格和周期较长的认证要求，因此公司市场开拓

的效果显现需要一定的时间。即便已经成其供应商，公司与客户合作伊始的订单规模通常较小，因此公司来自新增客户的销售收入较低。

综上所述，由于公司产能和规模有限，公司将生产资源向核心客户倾斜，同时公司下游客户对供应商的认证周期较长，因此报告期内，公司新增客户销售收入及占比较小。

（三）揭示相关风险

根据公司产品定制化和需要与下游客户进行同步开发的特点，若未来公司不能保留现有大客户，或不能持续有效发展新客户，将会导致该类业务存在经营较大波动的风险。

报告期内，公司新增客户销售收入分别为1,267.89万元、2,198.02万元、1,015.29万元和339.23万元，占营业收入的比例分别为5.78%、9.00%、3.74%和2.18%。新增客户对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客户，主要产能和研发资源倾向于既有客户，以稳定和巩固市场地位；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，通过新客户的供应商资质认证也需要较长时间。未来公司若在同步研发、工艺技术、产品质量等方面不能得到客户认可，或产能难以满足客户对供货及时性要求时，可能存在公司新产品无法顺利通过供应商认证、新客户开发效果不佳、无法顺利开拓新市场的风险，进而对公司的经营造成一定程度的不利影响。

以上楷体加粗内容公司在招股说明书第四节“二（六）市场开拓风险”补充披露。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、访谈发行人管理层，询问成立当年即与发行人开展合作的客户交易背景，判断是否具有合理性。了解相关客户与发行人及其关联方是否存在关联关系；

2、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/>)等网站核查成立当年即与发行人开展合作的客户的工商信息，以核查与公司及其关联方是否存在关联关系；

3、向发行人了解客户退出具体情况，是否存在因产品质量问题、产品价格调整、产品技术迭代等问题造成客户终止合作情形；

4、取得并审阅退出客户销售产品类型，退出客户数量及对应收入金额、占比；

5、取得并审阅按销售金额区间分类，汽车、电气、航空领域等各类客户的数量及占比情况，分析各期变动原因是否合理。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、浙江浩天铝业股份有限公司成立当年即与发行人开展合作主要系其业务内部转移所致，具有合理业务背景；其他报告期内成立当年即与发行人开展合作的其他客户，主要原因包括：原客户因内部机构调整，由新成立的关联方替代原客户与公司继续业务合作；经老客户推荐后，公司与新客户发生业务合作，相关业务背景具有合理性。

2、报告期内，成立当年即与发行人开展合作的客户，销售金额较小，占发行人主营业务收入比例低，对发行人经营业绩影响较小。相关合作具有合理业务背景，与发行人及其关联方不存在关联关系。

3、报告期内客户退出情况，发行人退出客户上年收入占上年营业收入比例分别为 0.12%、1.02%、0.12%和 0.02%，占比较小，退出客户对公司营业收入影响较小；报告期内，发行人不存在因产品质量问题、产品价格调整、产品技术迭代等问题造成客户终止合作情形。2019 年度退出客户数量较多，主要系经过 2018 年汽车行业低谷潮，规模较小且经营不善的汽车企业在 2019 年退出较多，汽车类客户达 14 家，占比较大。

4、报告期内，发行人汽车领域的客户结构趋势稳定，销售金额区间分部无较大波动；电气领域户数量呈快速上升趋势，第一大客户施耐德销售稳定；航空类客户数量稳步增加，产品收入持续快速增长。

5、报告期内，发行人新增客户对营业收入贡献相对较小，主要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既有客户，以稳定和巩固市场地位；公司产品定制化特点突出，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，通过新客户的供应商资质认

证也需要较长时间。发行人新增客户销售收入占比较低符合所处行业实际情况，与发行人发展现状和经营战略相匹配，具有合理性，发行人不存在市场开拓不利的情形。就市场开拓风险发行人已在招股说明书中补充披露说明。

11.关于主要供应商

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人主要供应商中，上海星杜新材料科技有限公司、四川鑫北辰科技有限公司和成都天府精诚密封制品有限公司等均为成立当年即与发行人开展合作。

（2）报告期内，发行人外协加工总额分别为 168.22 万元、309.03 万元和 492.45 万元。前五大外协加工厂中有五家于成立当年即与发行人开展合作。

请发行：

（1）说明部分主要供应商、外协加工厂成立当年或次年即开始合作的原因及合理性，是否与发行人存在关联关系，是否系发行人员工或前员工控制的企业。

（2）说明报告期内主要外协加工厂商的人员规模、资产规模及为发行人提供服务的比重占其销售的比例，是否主要为发行人提供加工服务。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、说明分析与补充披露

（1）说明部分主要供应商、外协加工厂成立当年或次年即开始合作的原因及合理性，是否与发行人存在关联关系，是否系发行人员工或前员工控制的企业。

报告期内，供应商或外协加工厂成立当年或次年即与公司开展合作，主要原因包括：1、公司原供应商相关业务团队离职后加入新公司与发行人延续合作；2、供应商为原材料代理商；3、原外协加工厂实际控制人重新设立公司与公司延续合作；4、出于采购金额小、采购便利、交货期等考虑，公司向刚成立的外协加工厂进行采购，具体情况如下：

序号	名称	成立时间	展开合作时间	成立当年或次年即开始合作的原因及合理性	实际控制人	实际控制人是否系发行人员工或前员工	与发行人的其他关联关系
----	----	------	--------	---------------------	-------	-------------------	-------------

序号	名称	成立时间	展开合作时间	成立当年或次年即开始合作的原因及合理性	实际控制人	实际控制人是否系发行人员工或前员工	与发行人的其他关联关系
主要供应商							
1	上海星杜新材料科技有限公司	2012/01/10	2012 年	实际控制人甘志星曾任职于美国迈图,美国迈图曾为公司供应商	甘志星	否	无
2	四川鑫北辰科技有限公司	2015/01/21	2015 年	实际控制人原为四川北辰商贸有限公司的业务人员,后自行创办了四川鑫北辰科技有限公司,四川北辰商贸有限公司自 2004 年起与盛帮有限建立合作关系	王皓	否	无
3	成都天府精诚密封制品有限公司	2009/05/15	2009 年	该公司相关业务人员原为成都川安机械有限公司业务人员,成都川安机械有限公司自 2004 年起与盛帮有限建立合作关系	吴浦泉	否	无
4	重庆标龙贸易有限公司	2007/01/30	2007 年	从事国内外橡胶材料及辅料的代理、销售业务	郭彪	否	无
5	成都市科阳商贸有限公司	2010/11/02	2010 年	实际控制人杨军曾任职成都市青羊区建立五金综合经营部,该经营部 2009 年为发行人供应商	杨军	否	无
外协加工厂							
1	射洪县联鑫精密模具加工厂	2009/03/25	2009 年	三家个体工商户由岳义公、岳兵兵父子负责经营,2007 年起岳义公即以个人名义与贝特尔进行合作,后成立个体工商户延续合作关系	岳义公、岳兵兵	否	无
2	射洪县鑫盛精密模具加工厂	2017/04/01	2017 年			否	无
3	射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	2017/04/25	2017 年			否	无
4	成都金旺隆科技有限公司	2017/06/07	2017 年	该公司实际控制人谢凯旋配偶黄宝松曾控制的成都市震发科技有限公司自 2016 年起即为公司的外协加工厂商,后由谢凯旋重新设立成都金旺隆科技有限公司延续与发行人的合作关系	谢凯旋	否	无
5	成都市武侯区力创模具加工部	2006/02/28	2006 年	该公司与公司厂区距离较近,采购便利	刘洋	否	无
6	武侯区兄弟三维雕刻部	2012/05/25	2012 年	该公司与公司厂区距离较近,采购便利	孔爱玲	否	无
7	成都凯艺焊接技术有限公司	2018/01/30	2018 年	该公司股东杨顺华曾任职的公司与发行人存在业务往来,杨顺华设立公司后与发行人展开合作	唐艳	否	无
8	四川新峰航科技有限责任公司	2020/04/21	2020 年	实际控制人原系射洪县太和镇联鑫精密模具经营部管理团队,后设立新公司延续与发行人的业务合作	梁贵生	否	无

综上，上述供应商和外协加工厂商在成立当年或次年即与公司展开合作具有业务合理性，上述供应商、外协加工厂商不存在系公司员工或前员工控制的企业的情形，与公司也不存在其他关联关系。

(2) 说明报告期内主要外协加工厂商的人员规模、资产规模及为发行人提供服务的比重占其销售的比例，是否主要为发行人提供加工服务。

报告期内，公司前五大外协加工厂商的人员资产规模、为公司提供服务的内容、占比等情况如下：

单位：万元

序号	外协厂商名称	2021.6.30		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		加工内容
		人员规模	总资产	外协加工金额	占其销售比例	外协加工金额	占其销售比例	外协加工金额	占其销售比例	外协加工金额	占其销售比例	
1	成都市奇祥工程塑料有限公司	18人	385.54	66.84	30.60%	78.86	19.88%	13.51	3.15%	12.10	2.42%	杂件加工
2	射洪县太和镇联鑫精密模具经营部	10人	200.90	34.53	31.14%	64.06	42.71%	24.29	17.99%	39.33	38.56%	模具加工
	射洪县鑫盛精密模具加工厂	8人	305.00	-	-	3.07	0.96%	47.74	15.91%	-	-	
	射洪县联鑫精密模具加工厂	10人	150.00	-	-	-	-	-	-	2.98	2.98%	
	小计		655.90	34.53	9.98%	67.13	10.33%	72.0385.54	12.53%	42.31	9.36%	
3	射洪县翔盛橡胶有限公司	45人	256.04	76.79	15.97%	55.28	22.47%	2.72	1.31%	31.81	19.05%	杂件加工
4	成都金旺隆科技有限公司	11人	358.20	10.40	9.82%	31.63	14.83%	55.72	39.37%	22.94	34.52%	模具加工
5	成都市武侯区力创模具加工部	7人	55.60	4.83	8.69%	30.91	51.52%	38.19	76.38%	13.23	44.11%	模具加工
6	武侯区兄弟三维雕刻部	10人	380.00	-	-	15.49	5.46%	24.69	11.21%	1.75	0.81%	模具加工
7	成都凯艺焊接技术有限公司	13人	172.41	-	-	-	-	23.77	27.74%	-	-	模具加工
8	四川新峰航科技有限责任公司	9人	138.50	9.70	8.69%	41.83	39.84%	-	-	-	-	模具加工

序号	外协厂商名称	2021.6.30		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		加工内容
		人员规模	总资产	外协加工金额	占其销售比例	外协加工金额	占其销售比例	外协加工金额	占其销售比例	外协加工金额	占其销售比例	
9	射洪永山橡塑有限责任公司	27人	342.39	94.10	54.83%	35.81	32.35%	-	-	-	-	模具加工
10	四川沃尔斯宏泰橡塑科技有限公司	46人	2,557.00	64.21	11.11%	10.68	0.95%	-	-	-	-	杂件加工

注：上述外协厂商人员规模、总资产、销售收入等数据为外协厂商提供并经其确认；公司基于合格供应商评价需要，定期要求外协厂商提供业务资质、生产能力和财务指标等信息，外协金额占其销售比例为根据外销厂商提供的销售收入计算所得。

如上表所示，报告期内，除成都市武侯区力创模具加工部、射洪永山橡塑有限责任公司为公司提供服务取得的收入占其营业收入的比例均接近或超过 50% 之外，发行人主要外协厂商不存在主要为发行人提供加工服务的情形。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、查阅发行人员工花名册；
- 2、查阅发行人报告期内的采购和外协费用明细表；
- 3、取得成立当年或次年即与发行人合作的外协厂商、供应商与发行人开展业务合作、是否系发行人前员工、与发行人关联关系的书面确认；
- 4、取得主要外协厂商关于人员规模、报告期内财务数据的书面确认；
- 5、取得发行人关于与成立当年或次年即合作的外协厂商、供应商原因的书面说明；
- 6、检索国家企业信用信息公示系统有关发行人主要供应商、外协厂商的工商登记信息。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

- 1、报告期内部分供应商和外协加工厂商在成立当年或次年即与发行人展开合作具有业务合理性，上述供应商、外协加工厂商不存在系发行人员工或前员工控制的企业的情形，与发行人也不存在其他关联关系。
- 2、除成都市武侯区力创模具加工部、射洪永山橡塑有限责任公司外，发行

人报告期内主要外协厂商不存在主要为发行人提供加工服务的情形。

12.关于收入确认

申报文件及首轮问询回复显示，报告期内，发行人军品业务存在未签订合同即发货的情形。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。发货到后续签订合同的时间周期一般为 3 至 12 个月。发行人认为，未签订合同即发货的产品已满足交易价格已确认的条件，因此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。

请发行人：

（1）说明将未签订合同即发货的产品在取得验收单时即确认收入是否符合军工行业惯例及《企业会计准则》的规定，如不符合，请说明相关处理的原因及合理性。

（2）模拟测算若将合同签订作为收入确认的前提条件对报告期财务数据的影响。

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）说明将未签订合同即发货的产品在取得验收单时即确认收入是否符合军工行业惯例及《企业会计准则》的规定，如不符合，请说明相关处理的原因及合理性。

（一）说明将未签订合同即发货的产品在取得验收单时即确认收入是否符合军工行业惯例

军工产品受交付及时性要求高、产品定型、军方审价等多种因素综合影响，普遍存在先交付后签署合同的情况。部分军工行业产品因军方审价，产品定型等因素影响，供应商在无法取得合同交易价格时，其收入金额无法和难以合理计量，故在取得结算合同时确认收入。但同行业上市公司亦普遍存在以产品交付，客户验收完成作为收入确认时点，合同形式表现为订单或协议。根据军工行业上市公司公开披露的相关信息，与公司的收入确认政策对比情况如下：

公司名称	收入确认的相关政策	主要产品
------	-----------	------

公司名称	收入确认的相关政策	主要产品
江航装备 (688586)	销售对象为国内军方的军品销售业务中，军品产出后经驻厂军方代表验收合格后取得军方代表出具的《产品验收合格证》，送货并取得对方签收单后确认收入。 销售对象为军工企业的军品销售业务中，军品产出后经驻厂军方代表验收合格后取得军方代表出具的《产品验收合格证》，送货并取得对方验收单后确认收入。 针对军方已批价的产品，在符合收入确认条件时，按照审定价确认销售收入和应收账款，同时结转成本；针对尚未批价的产品，符合收入确认条件时按照“暂定价格”确认收入和应收账款，同时结转成本，在收到军方审价批复文件后按差价在当期调整收入。	航空氧气系统、机载油箱惰化防护系统、飞机副油箱等航空产品
晨曦航空 (300581)	本公司的航空机电产品在满足下列条件时予以确认收入：（1）所销售的产品已与客户签订了合同或订单；（2）产品出库前已经本公司质量管理部门检验合格，军品同时需驻本公司军代表验收合格；（3）产品已交付给客户，取得产品交接单并经其验收无异议；（4）相关经济利益很可能流入本公司。	航空惯性导航、航空发动机电子及无人机领域
中航机电 (002013)	（1）对于航空军品，经检验合格发运客户及开具具有收款权利的票据（如增值税发票）时确认收入；（2）对于民品产品，则在与产品所有权相关的风险和报酬发生转移，取得产品移交证明单或者产品签收单及开具具有收款权利的票据（如增值税发票）时确认收入。	航空机电产品的设计研发、生产制造、市场开拓、售后服务、维修保障
航发动力 (600893)	航空发动机（含衍生产品）销售业务：按照合同或协议约定，产品初验完成，客户或其代表确认，产品交付，即转移货物控制权时确认收入。 航空发动机零部件外贸转包业务：按照合同或协议约定，工厂交货方式，产品已交付，客户验收完成确认收入；如约定口岸交货，相关产品报关完成确认收入；购货方指定货物代理商，产品交付给代理商时确认收入。	航空发动机（含衍生产品）、航空发动机零部件
盛帮股份	军工客户通过邮件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”）运送至客户处并由客户签收确认，公司根据合同约定将产品交付给客户且客户已验收合格，商品的法定所有权已转移。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。	航空类产品包括 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，公司未签订合同即发货的情形主要集中在来料加工模式下。公司已完交付验收而未能及时与客户签订合同的主要原因主要如下：

1、产品交付前双方已通过订单、价格协议、往来邮件记录、现场会议记录等，就产品品种、数量、交付时间、运输方式及单价等达成一致；

2、公司未签订合同已完成交付加工物资主要为已定型产品、已通过军方审价，即交易价格已基本确定，预计未来调整价格的可能性极低。根据后续补签合同来看，报告期内，公司不存在调整原有价格协议的情况，也不存在因军方审价调整价格的情形；

3、由于军工单位审批流程繁琐，公司单个订单金额偏低、供货量占比较低，客户为提高结算及审批效率，正式结算合同签订时累积一定金额，因此需要较长周期，存在合同签署滞后情形。

综上，公司军工产品交易价格已确定，未签订合同即发货的产品在取得验收单时确认收入符合实际经营情况。由于各军工供货企业产品不同有其各自的确认方式，也有同类上市公司与发行人确认方式相同，符合军工行业惯例。

（二）报告期内，公司就未签订合同即发货建立了完善的内部控制流程。

根据公司相关内部审批制度要求，为保证公司权益，就未签订合同即发货特殊程序仅适用于军工产品，且仅针对信誉度较好、资金实力较强的国有军工单位等客户。在业务经内部审批后，才能进行发货。其相关的内部控制制度健全且被有效执行。

公司针对未签订合同即发货的产品在安排备货、生产的内控流程与书面订单一致性方面，关键控制点及关键控制如下：

序号	关键控制点	关键控制
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 质量管理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；生产立项前，业务部门需确认公司已通过客户合格供应商评价，并取得书面材料或类似证明。
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，双方按照各自内部审价流程审定价格；未签订合同即发货的产品，需要与客户就价格或暂定价格约定达成一致。
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；已发货产品批量交付时首件鉴定已通过，保证公司产品技术和质量标准已由客户初步确定并鉴定合格。
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。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	客户验收	客户按照技术协议书进行验收。可以选择在交付地点或生产所在地对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，

序号	关键控制点	关键控制
		可以拒收；验收合格后，确认交付的合格产品数量。框架协议或交易习惯约定客户一般在实物交付的 5 日内进行验收。销售业务人员需要取得客户确认的验收单据，确认合格产品数量。
7	开具发票并收款	在订单或合同交付验收完成后，及时签订正式结算合同。按照内部管理流程开具增值税专用发票，并按照合同约定收取货款。
8	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。

（三）报告期内，公司未签订合同即发货的产品及期后合同补签情况

从期后合同补签情况来看，发货到后续签订合同的时间周期一般为 3 至 12 个月。具体情况如下：

单位：万件、万元

客户与合同号	订单号	产品数量	合同金额	销售收入	发货日期	验收日期	合同签订日期	发货到签订合同签订时间间隔（月）
客户 A 之 X01 号合同	第 1 批	0.23	4.74	4.19	2019/4/19	2019/4/29	2019/7/26	3
	第 2 批	0.04	0.84	0.74	2019/4/26	2019/4/29	2019/7/26	3
客户 A 之 X02 号合同	第 1 批	0.40	8.27	7.32	2019/4/30	2019/5/22	2019/10/14	5
	第 2 批	0.12	2.52	2.23	2019/5/21	2019/5/22	2019/10/14	5
	第 3 批	4.21	83.37	73.78	2019/5/25	2019/7/15	2019/10/14	3
客户 A 之 X03 号合同	第 1 批	0.31	5.97	5.28	2019/6/15	2019/7/29	2020/4/20	9
	第 3 批	0.65	12.52	11.08	2019/7/13	2019/7/22	2020/4/20	9
	第 4 批	3.82	93.37	82.63	2019/6/10	2019/10/28	2020/4/20	6
	第 5 批	0.05	0.93	0.82	2019/7/13	2019/7/18	2020/4/20	9
	第 7 批	3.66	74.02	65.50	2019/6/12	2019/10/28	2020/4/20	6
	第 8 批	0.03	0.57	0.50	2019/6/15	2019/6/17	2020/4/20	10
	第 9 批	0.65	14.47	12.81	2019/6/12	2019/10/14	2020/4/20	6
	第 10 批	0.42	8.25	7.30	2019/6/12	2019/6/24	2020/4/20	10
	第 12 批	3.31	65.34	57.82	2019/10/12	2019/12/2	2020/4/20	5
	第 13 批	0.57	10.93	9.67	2019/11/23	2019/12/9	2020/4/20	4
客户 A 之 X04 号合同	第 8 批	1.68	35.84	31.72	2019/8/14	2019/11/18	2020/8/20	9
	第 9 批	3.10	64.87	57.41	2019/8/9	2019/12/9	2020/8/20	9
	第 10 批	1.92	39.85	35.26	2019/8/24	2019/12/9	2020/8/20	9
客户 A 之 X05 号合同	第 6 批	0.81	20.01	17.71	2019/8/12	2019/12/16	2021/6/11	18
	第 11 批	0.01	0.13	0.12	2019/12/7	2019/12/9	2021/6/11	18
2019 年度合计		25.98	546.81	483.90				

客户与合同号	订单号	产品数量	合同金额	销售收入	发货日期	验收日期	合同签订日期	发货到签订合同签订时间间隔（月）
成都三航机电有限责任公司之 X01 号合同	口头订单	0.14	8.30	7.34	2020/10/14	2020/11/17	2020/12/10	2
客户 A 之 X05 号合同	第 6 批	1.00	25.41	22.49	2019/8/12	2020/10/26	2021/6/11	8
	第 11 批	0.72	25.83	22.86	2019/12/7	2020/10/26	2021/6/11	8
	第 15 批	3.63	103.09	91.23	2020/2/21	2020/10/19	2021/6/11	8
	第 16 批	6.35	120.65	106.77	2020/3/20	2020/10/26	2021/6/11	8
	第 17 批	6.30	151.94	134.46	2020/3/9	2020/10/26	2021/6/11	8
	第 18 批	6.45	152.56	135.01	2020/3/20	2020/11/2	2021/6/11	7
	第 19 批	2.93	47.68	42.20	2020/7/25	2020/11/2	2021/6/11	7
2020 年度合计		27.52	635.46	562.35				

注：截至本回复出具之日，受南京和成都疫情影响，公司于 2021 年 1-6 月内向客户 A 交付的产品对应的销售合同尚处于客户内部审批流程中。

由上表可知，公司根据与客户的书面或口头订单安排生产和发货，同时受客户装机计划、交付周期调整等因素的影响，订单存在小批量、多批次发货的特点。订单发货到签订正式合同时间间隔主要集中在 3-12 个月，其中个别批次因交付数量较小，客户为提高结算效率，合同签署较为滞后，时间间隔为 18 个月；2019 年度、2020 年度公司未签订合同即发货的产品在期后均已签订正式的结算合同，且结算单价与前期价格协议约定的价格不存在差异，结算数量与取得验收单不存在差异。

（四）公司军品业务的收入确认符合《企业会计准则》相关要求

《民法典》第四百六十九条之规定当事人订立合同，可以采用书面形式、口头形式或者其他形式。书面形式是合同书、信件、电报、电传、传真等可以有形地表现所载内容的形式。《民法典》第四百九十条之规定，当事人采用合同书形式订立合同的，自当事人均签名、盖章或者按指印时合同成立。在签名、盖章或者按指印之前，当事人一方已经履行主要义务，对方接受时，该合同成立。法律、行政法规规定或者当事人约定合同应当采用书面形式订立，当事人未采用书面形式但是一方已经履行主要义务，对方接受时，该合同成立。因此在公司履行了发货义务经客户验收确认，合同已经实际成立。

2019 年及以前执行的收入准则，强调“风险和报酬”的转移。2020 年开始

适用新的《企业会计准则第 14 号——收入》，强调“商品控制权”的转移。满足准则确认的主要条件有：

1、实物已完成交付与验收，并取得验收单

符合收入准则第五条“(一)合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；(二)该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务(以下简称“转让商品”)相关的权利和义务”相关规定。

2、货款款项已按交付验收情况陆续收回

符合收入准则第五条“(三)该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；(四)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)企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”相关规定。

3、价格协议对于履约义务具有法律约束力

在与客户签订正式合同之前，会签订价格协议，因公司单个产品价值较低，客户为便于内部审核结算，通常与公司以价格协议的方式签订框架协议，采取批量式结算并签订正式销售合同。根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南（2018 年修订），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）。

4、销售价格通过价格协议已确定

报告期内，公司与客户形成、签订的价格协议会对交易价格约定明确，且并未出现最终结算价格与价格协议偏差的情况。根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第十六条对可变对价的规定：“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。”

公司已交付产品并取得验收单前，相关交易的价格已经价格协议等确认。实物交付义务完成后，产品交付数量和质量合格得到客户确认，产品控制权发生转移。公司根据验收单数量、价格协议约定的价格能够合理确认收入金额，公司收入确认方法符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。同时公司就未

签订合同即发货建立了完善的内部控制流程，并得到有效执行。期后签署的结算合同也表明结算单价和数量与前期价格协议约定的价格、验收单确认的数量均不存在差异。

综上所述，公司将未签订合同即发货的产品在取得验收单时确认收入符合《企业会计准则》的规定，在相关业务背景和商业实质下具有合理性。

（2）模拟测算若将合同签订作为收入确认的前提条件对报告期财务数据的影响。

模拟将合同签订作为收入确认的前提条件，对报告期财务数据的影响情况如下：

单位：万元

项目	序号	2021年1-6月	2020年度	2019年度
应收账款	①=②+③	164.77	-186.52	-447.06
营业收入（注1）	②	145.81	-165.06	-395.63
应交税费	③=②*13%	18.96	-21.46	-51.43
信用减值损失	④=①*3%	4.94	-5.60	-13.41
应收账款-坏账准备	⑤=-④	-4.94	5.60	13.41
营业成本（注2）	⑥	15.85	-16.28	-54.87
存货	⑦=-⑥	-15.85	16.28	54.87
对净利润影响额	⑧=（②-④-⑥）*85%	106.27	-121.71	-278.25
扣除非经常性损益后净利润	⑨	3,175.31	4,481.22	3,165.29
调整后扣除非经常性损益后净利润	⑩=⑧+⑨	3,281.58	4,359.51	2,887.04
差异额占扣除非经常性损益净利润的比例	⑪=-⑧/⑨	-3.35%	2.72%	8.79%

注1：2019年度营业收入调整金额395.63万元=2019年度验收完成确认收入金额483.90万元-收入确认后在当年已签订合同金额88.27万元。

注2：为保持与2019年度数据可比性，上表营业成本数据未考虑公司2020年起执行新收入准则，运输费用归集科目发生变化的影响。

假设公司将合同签订作为收入确认的前提条件，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-278.25万元、-121.71万元和106.27万元，占公司扣除非经常性损益后净利润的比例分别为8.79%、2.72%和-3.35%，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。调整后扣除非经常性损益后净利润2019-2020年分别为2,887.04万元、4,359.51万元。累计净利润7,246.55万元，满足公司选取的《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)项上市标准。

二、核查程序及核查结论

(一) 核查程序

1、询问公司军工业务销售负责人军工业务的具体情况，了解公司未签订合同即发货的主要原因；

2、查询军工行业类似公司的收入确认政策，并对比公司确认政策是否一致；

3、查阅《企业会计准则第 14 号——收入》及其应用指南，审阅军工业务收入确认是否符合企业会计准则的规定；

4、了解公司就未签订合同即发货特殊程序建立的内部控制程序，并执行穿行测试；

5、就收入准确性认定取得并审阅双方认可的价格协议、纸质订单、邮件记录等；

6、就收入发生、截止性认定取得并审阅公司入库单、质检合格记录、出库单、发货快递单及送货记录、客户签收单、验收单、收入确认凭证等；

7、执行函证程序，向第三方客户确认交易记录和应收账款期末余额；

8、审阅期后签订的正式结算合同，检查结算单价与前期价格协议约定的价格是否存在差异，结算数量与取得验收单是否存在差异；

9、模拟将合同签订作为收入确认的前提条件，对报告期财务数据的影响情况。

(二) 核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

(1) 发行人已交付产品并取得验收单前，相关交易的价格已经价格协议等确认。实物交付义务完成后，产品交付数量和质量合格得到客户确认，产品控制权/风险和报酬发生转移。发行人根据验收单数量、价格协议约定的价格能够合理确认收入金额，收入确认方法未背离军工行业惯例，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。同时发行人就未签订合同即发货建立了完善的内部控制流程，并得到有效执行。期后签署的结算合同也表明结算单价和数量与前期价格协议约定的价格、验收单确认的数量均不存在差异。

(2) 模拟将合同签订作为收入确认的前提条件，对报告期财务数据的影响

较小。调整后扣除非经常性损益后净利润 2019-2020 年分别为 2,887.04 万元、4,359.51 万元，累计净利润 7,246.55 万元，满足公司选取的《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）项上市标准。

13.关于来料加工

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）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。

（2）来料加工定价方法为成本加成法，来料加工模式下，发行人与委托方签订加工承揽合同，合同价款表现为加工费，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，发行人按当月生产的产品定额工时分配至具体产品成本。

请发行人：

（1）区分辅助材料、人工成本、折旧费用、模具费用和检测检验费用等说明单位加工成本的构成情况，并分析各项变动的原因及合理性。

（2）说明产品定额工时具体标准，结合来料加工原材料、辅助材料及库存商品进销存情况、直接人工计算及分摊、燃料动力的使用、生产过程中原材料的损耗等对各成本细项采购金额与成本金额的匹配情况，并说明差异及原因。

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）区分辅助材料、人工成本、折旧费用、模具费用和检测检验费用等说明单位加工成本的构成情况，并分析各项变动的原因及合理性。

1、区分辅助材料、人工成本、折旧费用、模具费用和检测检验费用等说明单位加工成本的构成情况

公司航空类业务均为军品业务，包括来料加工和销售商品两种模式。因保密要求，公司成立军品事业部进行管理，安排单独的车间组织生产，保持材料、人员、生产地、设备等生产要素独立。来料加工和销售商品业务在同一生产车间进行，存在共用人员、生产设备等情形，人工成本和制造费用未按业务模式单独归

集，月末按照当月所有产品定额工时分摊。

来料加工业务涉及的主要成本有辅助材料、人工成本、折旧费用、模具费用和检测检验费用等。其中，辅助材料主要为酒精、汽油、砂纸、液氮、脱模剂、硫化机油和防护手套等机物料消耗品，主要用于生产设备保养维护和生产人员防护；人工成本及折旧费用、模具费用和检测检验费用等制造费用为军品车间发生的全部成本费用，月末按照料加工和销售商品产品的定额工时进行分配。

报告期内，公司来料加工业务单位成本的构成情况如下：

单位：万件、万元、元/件

项目	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度		
	金额	单位成本	单位成本占比	金额	单位成本	单位成本占比	金额	单位成本	单位成本占比	金额	单位成本	单位成本占比
数量	42.70			53.79			38.02			17.38		
人工成本(注)	85.40	2.00	65.05%	169.82	3.16	59.02%	55.93	1.47	65.79%	51.28	2.95	58.17%
辅助材料	10.44	0.24	7.95%	29.45	0.55	10.23%	6.67	0.18	7.85%	2.41	0.14	2.73%
折旧费用	9.65	0.23	7.35%	32.81	0.61	11.40%	11.63	0.31	13.68%	19.82	1.14	22.48%
模具费用	8.78	0.21	6.69%	26.27	0.49	9.13%	3.75	0.1	4.41%	5.69	0.33	6.45%
检测检验费用及其他	17.02	0.39	12.96%	29.42	0.55	10.22%	7.03	0.18	8.27%	8.96	0.52	10.16%
合计	131.29	3.07	100.00%	287.78	5.35	100.00%	85.01	2.24	100.00%	88.16	5.07	100.00%
单位成本变动比例	-42.62%			138.84%			-55.82%			-		

注：人工成本包含直接人工成本和计入制造费用的间接人工成本。公司于2020年1月1日起执行新收入准则，将运输费计入营业成本，为保证与2018年度、2019年度数据的可比性，上表数据成本结构未考虑运输费用影响。

报告期内，来料加工的单位成本分别为5.07元/件、2.24元/件、5.35元/件、3.07元/件。单位成本构成主要为人工成本，报告期内占比均在58%以上，其次为辅助材料、折旧费用、模具费用和检测检验费用等。

公司来料加工业务根据客户订单要求的产品、生产工艺以及交货时间安排组织生产，受产品需求、批次大小、交货时间、产品规格（如大小、形状差异）、产品工艺等影响，每月具体生产内容、数量等均存在较大差异，导致各期单位成本变动较大，变动比例分别为-55.82%、138.84%、-42.62%。

2、分析各项变动的原因及合理性

（1）2019年单位成本较2018年大幅降低原因

①2018年单位成本较高的主要原因系2018年来料加工业务规模较小

航空类业务系公司新开拓的业务领域，2018 年来料加工客户仅有客户 C，受托加工产销量较少，需要承担独立生产厂房和设备的折旧费用，故单位折旧费用较高，业务量小、产品批次多而散、生产不均衡使得单位人工成本较高；且 2018 年来料加工工艺以非结构胶接为主，以纯手工为主，且工艺难度较高，产品定额工时较高。

②2019 年单位成本降低的主要原因系来料加工产品以模压工艺为主，产品定额工时偏低，产量虽大幅增加，但定额工时同比增幅较低导致分摊至来料加工模式成本相对较少，单位加工成本偏低

报告期内，公司航空类产品来料加工和销售商品两种模式在同一军品车间生产，两种模式下人工成本和制造费用每月按照所有产品定额工时分摊。2019 年公司航空类产品销售商品业务收入同比增加 504.55 万元、增长 626.47%，来料加工业务销售收入同比增加 417.75 万元，增长 99.70%，但销售占比同比减少 25.03%；虽然 2019 年度公司来料加工产品数量同比增加 20.64 万件、增长 118.78%，但因新增订单加工产品规格较为统一、同一批次产品数量大，多腔数模压工艺等导致单位定额工时消耗同比大幅减少，2019 年定额工时消耗同比仅增加 0.83 万小时，增加 13.78%，产量增加的情况下定额工时消耗同比增幅较低，单位定额工时消耗较低；与此同时，2019 年度销售商品定额工时消耗增加 4.35 万小时，同比增加 1,140.59%，导致分摊至来料加工模式的产品成本相对较少，单位产品工时偏低。综上，由于 2019 年度来料加工业务工艺因为熟练程度提高，生产效率提高，定额工时消耗降低，加之 2019 年度航空类产品规模化效益增加，导致 2019 年度来料加工业务单位成本偏低。

报告期内，公司航空类产品主要生产工艺特点参见本回复“15（4）（二）1、直接人工及单位人工波动情况”之内容。

（2）2020 年单位成本较 2019 年度增加原因

①部分来料加工产品需要使用液氮进行冷冻修边，2020 年该类产品销售量有所增加，导致单位辅助材料成本上升；

②部分新产品加工工艺较为复杂，所需人员增加。2020 年公司增加 9 名航空类产品生产人员，人工成本投入较大导致单位人工成本上升；

③随着与客户 A 合作的进一步加深，公司承担更多品种的加工任务，所需模具更多，导致模具投入增加；

④此外，受 2020 年生产场地搬迁影响，车间改造等摊销支出增加。

另外，受 2020 年春节左右爆发的新冠疫情影响，供应商停工停产，导致部分品种材料延迟交付。受制于无法及时获取原材料，销售商品业务模式下订单堆积，待原材料到位后公司组织集中生产。大批量的销售商品业务订单集中生产，导致全年各月的人工及制造费用分配不均，在未排产或仅有少量排产的月份分配的人工及制造费用较少；反之，则由来料加工模式下产品承担，导致部分月份成本费用较多分摊至来料加工业务模式下。

综上，2020 年单位成本较 2019 年度增加是由于加工订单数量、新老产品结构、产品加工工艺以及因疫情影响生产安排不均衡所致。

（3）2021 年 1-6 月单位成本较 2020 年下降原因

2021 年 1-6 月受疫情影响较小，总体生产任务量进一步增加，原材料供应基本正常，故未再出现 2020 年度出现的集中突击生产来料加工或销售模式产品的情况，销售业务生产安排较为均衡，销售业务和来料加工的成本分摊相对均衡。

综上，来料加工模式下，公司主要提供辅助材料和加工服务。受具体产品因不同工艺导致定额工时消耗差异较大，加工难易程度差异，业务规模变化以及生产安排等因素影响，单位成本变动较大，随着公司生产规模的扩大，业务模式和主要产品结构的稳定，来料加工的单位成本将逐步趋于稳定。

（2）说明产品定额工时具体标准，结合来料加工原材料、辅助材料及库存商品进销存情况、直接人工计算及分摊、燃料动力的使用、生产过程中原材料的损耗等对各成本细项采购金额与成本金额的匹配情况，并说明差异及原因。

（一）说明产品定额工时具体标准

公司定额工时的制定方法为：产品达到稳定量产后，在正常的生产经营条件下，以标准的作业方法、工序及合理的人员配置、劳动强度和速度完成符合产品质量要求的工作所需的作业时间，公司结合实际生产情况对定额工时进行核验和修正，形成产品的定额工时。公司产品定额工时的制定主要采用类推比较法和统计分析法，具体如下：

1、类推比较法：以现有产品工时定额为依据，对同类或同系列产品对比分析，制定工时，并设计具有通用性的工时制定模板，减少核算过程中人为误差，简化类比产品制定工时的步骤。本方法主要适用于具有类似产品的产品工时定额

的制定。

2、统计分析法：统计一段时间内，同一类加工过程产生的数据，对其进行统计分析整理，计算出平均的工时消耗情况，以此为依据修订工时定额。本方法主要适用于前期已制定定额工时的产品修正。

公司采用定额工时而非实际工时对直接人工和制造费用进行分配，是因为公司以人工生产为主，小批量混合式生产的模式难以准确记录生产人员的实际工时，为了避免因实际工时统计不准确导致的单位成本变动，因此公司采用定额工时进行分配是谨慎、合理的。

（二）各成本细项采购金额与成本结转金额的匹配情况及差异原因

报告期内，公司航空类产品来料加工和销售商品业务在同一生产车间进行，存在共用人员、生产设备等情形，人工成本和制造费用未按业务模式单独归集，月末按照当月所有产品定额工时分摊，两种模式下人工成本和制造费用每月按照所有产品定额工时分摊；来料加工模式下受托加工物资（胶料）材料成本不纳入成本核算，仅对实物流转进行管理，并建立收发存台账以供委托方查验。

1、来料加工原材料、辅助材料及库存商品进销存情况

（1）原材料（受托加工物资）

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，报告期内主要原材料进销存数量情况如下：

原材料	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
混炼胶 （单位： kg）	期初数量	173.54	159.58	37.60	87.32
	期间收到	815.36	1,437.10	1,223.91	531.26
	期间使用（含损耗）	823.09	1,423.14	1,101.93	580.98
	期末结存	165.81	173.54	159.58	37.60
胶液 （单位： kg）	期初数量	23.18	27.94	28.30	39.10
	期间收到	194.30	433.05	450.25	439.10
	期间使用（含损耗）	201.13	437.81	450.61	449.9
	期末结存	16.35	23.18	27.94	28.30
其他 （单位： kg、m、m ² 等）	期初数量	427.15	301.80	473.20	452.04
	期间收到	1,074.36	2,057.01	1,389.67	1,703.95
	期间使用（含损耗）	1,130.09	1,931.66	1,561.07	1,682.79
	期末结存	371.42	427.15	301.80	473.20

原材料	项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
合计	期初数量	623.87	489.32	539.10	578.46
	期间收到	2,084.02	3,927.16	3,063.83	2,674.31
	期间使用(含损耗)	2,154.31	3,792.61	3,113.61	2,713.67
	期末结存	553.58	623.87	489.32	539.10

注：上述其他、合计项涉及的单位有 kg、m、m²等，表中为简单相加的结果。

报告期内，公司来料加工业务销售收入分别为 419.00 万元、836.75 万元、1,299.30 万元和 951.97 万元，收入增速较快。由上表可知，公司来料加工业务原材料的使用量与业务收入并无明显线性关系，主要系来料加工收入与加工产品工艺难度，工时耗用等直接相关，与材料耗用并无直接关系。各期产品结构、主要橡胶种类不同，导致产品材料消耗差异较大。公司来料加工收入的波动与具体产品及其工艺难度，工时耗用直接关系更强。

（2）辅助材料

辅助材料单位价值低，涉及的单位不一，其采购入库、耗用和结存金额情况如下表：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
当期采购	9.40	31.11	6.67	2.41
当期使用	11.05	31.11	6.67	2.41
结转成本	10.44	29.45	6.67	2.41
期末结存	0.61	1.65	-	-

2020 年度辅助材料领用金额较大主要系加工产品产量同比增加 41.48%，硫化环节领用的橡胶助剂、砂纸、汽油、酒精等各类化学溶剂增加所致，其中部分来料加工产品需要使用液氮进行冷冻修边，2020 年该类产品销售量有所增加，导致单位辅助材料消耗增加。

（3）完工受托加工物资的结转（库存商品进销存情况）

受托加工完成产品主要有密封圈、橡胶垫、各类橡胶工艺件等，验收入库、发出和结存情况如下表：

单位：万件、万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
期初	9.70	16.23	-	-	-	-	-	-

期间入库	36.65	122.75	63.49	304.01	38.02	85.01	17.38	88.16
期间发出	42.70	131.29	53.79	287.78	38.02	85.01	17.38	88.16
期末结存	3.65	7.69	9.70	16.23	-	-	-	-

报告期，公司来料加工销售成本与期间发生结转金额、数量一致，同时因产品交付和验收较为及时，报告期内受托加工商品期末结存金额较小。

2、人工成本计算及分摊

军品事业部独立核算，部门人员随业务增长逐步增加，部门人工薪酬支出在当月加工的产品中按定额工时进行分摊。报告期内来料加工模式下人工成本结转具体情况如下：

单位：万元、万件、元/件

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期计提	80.87	179.36	55.93	51.28
当期分摊	90.41	179.36	55.93	51.28
结转成本	85.40	169.82	55.93	51.28
期末结存	5.01	9.54	-	-
加工数量	42.70	53.79	38.02	17.38
单位人工成本	2.00	3.16	1.47	2.95

2018 年公司航空类产品规模小，产品批次多而散、生产不均衡且工人熟练程度不够导致单位人工成本相对较高；2019 年新客户 A 早期产品工艺较为简单，批次少但各批次供货数量大，摊薄了单位人工成本；2020 年以来，在公司来料加工业务量持续增加的背景下，持续投产的大部分新产品工艺较为复杂导致人工成本投入较大。

3、燃料动力的使用

军品事业部使用的燃料动力为水电和燃气，主要为机器设备用电和照明用电。报告期内来料加工模式下，燃料动力采购和使用金额情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期采购	8.09	27.86	5.40	3.28
当期使用	9.57	27.86	5.40	3.28
结转成本	9.04	26.38	5.40	3.28
期末结存	0.53	1.48	-	-

报告期内，燃料动力的使用波动主要与来料加工和销售商品不同模式产量和

定额工时耗用占比波动相关，与生产工艺，自动化程度等关系较大。2020 年度燃料动力成本较高主要系硫化罐由天然气加热方式变更为电加热后电费上升所致。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、了解来料加工的业务流程、核算流程、各项目核算内容；
- 2、了解来料加工单位成本波动的原因；
- 3、检查各成本构成项目的采购、使用、分摊、结转情况及其勾稽关系；
- 4、检查和测试来料加工原材料、辅料和库存商品进销存管理情况；
- 5、了解定额工时制定依据、修订标准，判断其合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人来料加工业务单位加工成本受来料加工订单数量、新老产品投入不同、产品规格变化（如异形件）、技术工艺提升等因素影响，变动原因合理；
- 2、发行人报告期内来料加工产品定额工时制定方法较为合理，符合公司生产的实际情况。各成本项目采购金额与成本结转金额相匹配。

14.关于收入季节性

申报文件及首轮问询回复显示，发行人 2020 年二季度实现净利润 4262.16 万元，占全年净利润的比重 55.46%，2020 年二季度因“退城进园”搬迁事项形成资产处置收益，导致二季度净利润较高。此外，2018 年上半年净利润占比较高。

请发行人补充说明 2018 年上半年净利润占比较高、下半年占比较低的原因及合理性，是否与同行业可比公司一致。

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

（一）公司 2018 年上半年净利润占比较高、下半年占比较低的原因及合理性

公司 2018 年上半年净利润占比较高、下半年占比较低主要系下半年汽车行业的销售收入下降，销售费用、管理费用增加所致。2018 年上下半年净利润分布情况如下：

单位：万元

项目	净利润	
	金额	比例
2018 年 1-6 月	2,024.92	65.74%
2018 年 7-12 月	1,055.49	34.26%
合计	3,080.41	100.00%

公司 2018 年上、下半年净利润具体明细分析如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-6 月	2018 年 7-12 月	变动金额	变动比例
	①	②	③=②-①	④=③/①
一、营业收入	11,625.68	10,324.60	-1,301.08	-11.19%
二、营业成本	6,769.82	6,367.68	-402.14	-5.94%
税金及附加	175.07	161.33	-13.74	-7.85%
销售费用	592.79	848.70	255.91	43.17%
管理费用	735.55	1,078.18	342.63	46.58%
研发费用	883.32	793.94	-89.38	-10.12%
财务费用	123.46	64.48	-58.98	-47.77%
其他收益	16.22	291.19	274.97	1695.25%
资产减值损失	-10.97	-185.75	-174.78	1593.25%
资产处置收益	-6.01	-1.45	4.56	-75.87%
投资收益	-0.23	0.23	0.46	-200.00%
三、营业利润	2,344.69	1,114.52	-1,230.17	-52.47%
营业外收入	46.06	-34.54	-80.60	-174.99%
营业外支出	18.43	5.96	-12.47	-67.66%
四、利润总额	2,372.32	1,074.01	-1,298.31	-54.73%
所得税费用	347.40	18.52	-328.88	-94.67%
五、净利润	2,024.92	1,055.49	-969.43	-47.87%

如上表所示，2018 年下半年净利润占比较低的原因主要为：

1、汽车行业销售收入下降

受 2018 年下半年汽车行业景气度持续下降影响，公司 2018 年下半年汽车销售收入为 5,881.03 万元，较上半年销售收入 8,161.78 万元，减少 2,280.75 万元，减少 27.94%。

2、销售费用增加

公司下半年的销售费用增长主要由于业务招待费、职工薪酬和房租费、办公费及其他费用的增加。2018 年业务招待费 1-6 月为 78.66 万元，7-12 月为 171.12 万元，主要是下半年汽车行业不景气，公司增加了业务拓展相关费用所致。2018 年职工薪酬 1-6 月为 132.55 万元，7-12 月为 194.13 万元，主要是在年底根据全年业绩实现情况确认奖励，发放金额与预计金额在下半年计提所致。2018 年 1-6 月办公费、其他合计数为 39.56 万元，7-12 月为 127.14 万元，主要原因是下半年公司销售人员外出频繁，用车较多，下半年汽车费用较高。此外，为拓展销售市场，促进产品销售，下半年支出咨询费较多。

3、管理费用增加

公司下半年的管理费用增长主要由于职工薪酬和存货报废的增加所致。2018 年职工薪酬 1-6 月为 405.87 万元，7-12 月为 550.80 万元，主要是在年底根据全年业绩实现情况确认奖励，发放金额与预计金额在下半年计提所致。2018 年 7-12 月存货报废金额 190.27 万元，主要是根据状况对质量瑕疵或毁损无法继续出售的存货以及工艺更新、项目未及时停止导致的报废存货进行处理所致。

（二）同行业可比上市公司对比情况

同行业可比公司 2018 年上、下半年净利润占比情况如下：

期间	中鼎股份	朗博科技	天诚股份	沃尔核材	长缆科技	平均	盛帮股份
2018 年 1-6 月	59.02%	65.48%	63.24%	470.81%	56.86%	61.15%	65.74%
2018 年 7-12 月	40.98%	34.52%	36.76%	-370.81%	43.14%	38.85%	34.26%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：可比上市公司天普股份未披露半年报数据。

注 2：沃尔核材 2018 年第四季度巨额亏损，在计算行业平均值时将其剔除。

由上表可知，公司与同行业可比上市公司的净利润 2018 年上下半年占比情况基本一致，上半年净利润占比较高。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、查阅发行人 2018 年度半年度及年度财务报表，分析利润表各项目变动情况；

2、访谈发行人管理层，了解 2018 年下半年经营业绩变动原因；

3、查询同行业可比公司 2018 年度半年报及年度财务报表，分析对比同期净利润占比情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人 2018 年上半年净利润占比较高、下半年占比较低主要系下半年汽车行业销售收入下降、销售费用及管理费用增加所致，与同行业可比公司 2018 年上下半年净利润分布情况一致。

15.关于成本

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人 2018 年、2019 年的水、天然气的耗用量大幅下降，天然气 2020 年单位耗用量大幅下降。

（2）报告期内，发行人汽车类主要产品静密封的单位成本 2019 年大幅下降，原因系工艺提升、部分实现机器自动化以及硫化阶段生产方式优化。

（3）报告期内，发行人电缆附件的单位成本分别为 331.54 元/个、287.91 元/个和 162.65 元/个，逐年大幅下降，发行人在问询回复中仅定性说明产品结构变化较大所致。

（4）报告期内，发行人航空类产品单位成本分别为 6.22 元/个、5.28 元/个和 5.34 元/个，且航空类产品的单位成本结构存在较大变化。

请发行人：

（1）说明工艺提升、整修阶段机器自动化引进、优化硫化阶段的具体情况，量化说明胶料消耗与相关产品产量的匹配关系，结合前述情况量化说明静密封单位成本 2019 年大幅下降的原因及合理性。

（2）说明水和天然气的采购量 2018 年、2019 年大幅下降的原因，天然气 2020 年采购量大幅下降的原因及合理性，公司相关生产工艺流程是否发生改变。

（3）结合电缆附件具体产品类别、销量占比、单位成本等情况，量化分析电缆附件单位成本逐年大幅下降的原因及合理性。

（4）说明航空类产品单位成本结构存在较大变化的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师区分来料加工和传统模式生产就发行人成本核算过程、成本核算的准确性发表专项核查意见，逐项说明公司具体的成本核算过程、保证成本核算准确的内部控制手段及有效性、成本是否予以完整结转、成本与行业及经营情况是否匹配、保荐人对成本核查的比例等情况。

一、说明分析与补充披露

(1)说明工艺提升、整修阶段机器自动化引进、优化硫化阶段的具体情况，量化说明胶料消耗与相关产品产量的匹配关系，结合前述情况量化说明静密封单位成本 2019 年大幅下降的原因及合理性。

(一) 工艺提升、整修阶段机器自动化引进、优化硫化阶段的具体情况

静密封产品的生产工艺流程主要包括胶料准备、模具制造、硫化、整修等环节，公司持续对静密封生产工艺进行优化。2019 年主要在硫化优化和整修自动化两个方面取得较好的成效，具体情况如下：

1、硫化优化

静密封产品生产工艺的提升主要是对硫化工艺进行优化。2019 年度公司对多项静密封产品的硫化工艺进行了优化，其中最重要的改进是由原来的模压成型工艺改为注射成型工艺。模压成型工艺的主要设备为真空平板硫化机，硫化时需由人工将预成型的橡胶坯料放入模具型腔，然后硫化机合闭模具并加热加压，胶料受压流动后充满型腔进行产品成型。由于大部分静密封产品截面细小，对应的模具型腔非常狭窄，始终会有部分预成型胶坯的胶料放置于型腔之外，导致模具合闭时产生较多的毛边，胶料浪费较大。

注射工艺是近年发展的一项新工艺，主要设备为橡胶注射机和冷流道系统。硫化时硫化机首先合闭模具，料筒螺杆把预成型好的带状胶料自动卷入料筒塑化，通过冷流道系统，把橡胶材料精确的注射入模腔，模具型腔外几乎无多余胶料，明显较模压成型工艺节省胶料。同时，由于料筒螺杆具有事先塑化作用，胶料逐步升温，通过冷流道保护可确保胶料向模腔注射时已处于所需的合理高温状态，并且通过料筒的高压注射可以快速充填型腔，规避了模压工艺下人工填放常温胶坯入模腔耗时长、橡胶需经较长时间才能升至模具温度、硫化时间较长的缺点，生产效率明显提升。同时，采用注射成型工艺，预成型的橡胶坯料形状发生重大变化，由模压成型的小块状预成型胶坯改为悬挂的带状胶料，大大降低预成型胶

料的制备成本。此外，公司还采取新增冷转注模具、增加模具腔数等其他工艺改进技术，提高生产效率。公司有 10 余种产品采用冷转注工艺、20 余种产品增加单台设备的模具腔数，提高单台设备的产出。

通过上述优化措施，硫化环节的生产效率有较大提升，在材料成本节约和缩短硫化时间、提高硫化产量方面都有明显效果。例如，吉利汽车机油冷却器密封圈产品的模压工艺改为注射工艺后毛边大幅减少，胶料单耗从 4g/件下降至 3.1g/件，同时生产效率也提升明显，硫化节拍由原来的 400 秒/模减少至 250 秒/模，生产效率明显提高；GASKET 产品由两层板 1024 孔平板模具优化为 1089 孔冷转注模具，毛边减少节约胶料约 15%，并采用研磨方式进行整修去除毛刺，缩短制造工序，产品合格率提升 1.3 个百分点；AERFK02421 产品的硫化模具由模压模具 6 腔调整为注射模具 16 腔，日产量提升约 3 倍，生产效率大大提高。

2、整修自动化

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。长期以来，公司各类产品的整修主要以人工为主，该环节的工人数量多、自动化程度低。2019 年，公司静密封产品整修阶段通过新增光学智能检测分选机、研磨机、裁边机和冲压机等设备，大大提高了自动化程度，节约了人工成本及制造费用。如光学智能检测分选机品检效率较人工提高约 10 倍，1 台设备可替代 7 名品检工；研磨机一次最高可处理 40 万只产品的表面毛刺，在节约人工的同时每月减少报废产品约 20 万件；裁边机适用于部分撕边模具生产的密封圈类产品自动去毛边，效率较人工高 4 倍；对于部分毛边不易整修的产品改用冲压机对毛边进行冲压处理，提升效率约 10 倍。通过整修环节的自动化改造，2019 年底公司产品整修工人由 2018 年底的 116 人减少为 109 人，2020 年末进一步减少为 96 人，产品整修质量与整修效率持续得到较大提升。

公司 2018 年度和 2019 年度静密封产品种类以及涉及硫化优化和整修自动化产品的情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度
	产品种类	变动	产品种类
硫化工艺涉及模压成型工艺改为注射成型工艺的产品（A）	23	5	18
整修工艺涉及整修自动化产品（B）	453	72	381
小计（C=A+B）	476	77	399

静密封产品总种类 (D)	636	-62	698
占静密封产品种类的比例 (E=C/D)	74.84%	17.68%	57.16%

如上表所示，2019 年度涉及硫化优化和整修自动化的静密封产品占比较 2018 年度有所提升，因此硫化优化和整修自动化对于 2019 年度静密封产品的单位成本下降效果较为明显。

(二) 量化说明胶料消耗与相关产品产量的匹配关系

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，橡胶和橡胶助剂是公司最主要的原材料，产品产量与橡胶及橡胶助剂耗用的匹配关系明显。但因公司产品品种较多，各项产品的定制化特征突出，不同产品的胶料消耗差异巨大（从低于 1 克到数百克不等），所以各年度由于产品结构变动影响导致橡胶和橡胶助剂的单耗有所波动。

报告期内，橡胶与橡胶助剂材料耗用量与公司产品产量匹配情况如下：

材料类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产品产量（万件）		27,948.66	47,205.00	47,335.43	46,787.48
橡胶	耗用总量（kg）	406,169.42	736,288.48	750,079.87	640,693.40
	单耗(kg/万件)	14.53	15.60	15.85	13.69
橡胶助剂	耗用总量（kg）	178,314.40	264,532.78	264,731.98	262,755.34
	单耗(kg/万件)	6.38	5.60	5.60	5.62

注：单位采购量=采购总量/产品产量；单位耗用量=耗用总量/产品产量

2018 年度胶料单耗较低，主要是因为当年单耗极低的其他类产品产量占比高于其他年度所致。2018-2020 年度，其他类产品的产量为 37,013.05 万件、35,295.81 万件、36,353.78 万件，占总产量的比例分别为 79.11%、74.57%、77.01%，2018 年度的占比明显高于其他年度，拉低了当年的单耗。

(三) 量化说明静密封单位成本 2019 年大幅下降的原因及合理性

报告期内，公司静密封产品销售售价、单位成本、毛利率变动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售数量（万件）	3,315.30	5,710.68	5,574.82	4,675.46
销售收入（万元）	3,338.84	6,198.87	5,750.20	6,106.72
销售成本（万元）	2,178.31	4,074.93	3,952.20	4,110.31
其中：直接材料	1,185.21	2,182.98	1,874.94	1,986.53
直接人工	328.67	674.83	779.39	808.67
制造费用	664.43	1,217.12	1,297.87	1,315.11
毛利率	34.76%	34.26%	31.27%	32.69%

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售单价（元/件）	1.0071	1.0855	1.0315	1.3061
单位成本（元/件）	0.6570	0.7136	0.7089	0.8791
其中：直接材料	0.3575	0.3823	0.3363	0.4249
直接人工	0.0991	0.1182	0.1398	0.1730
制造费用	0.2004	0.2131	0.2328	0.2813

注：公司于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将运输费计入营业成本，为保证与 2018 年度、2019 年度数据的可比性，上表数据未考虑运输费用影响。

静密封产品销售单价和单位成本总体呈下降趋势，基本保持一致。但受各年度产品结构变动、材料与人工成本变化、工艺提升等因素影响，销售单价、单位成本与毛利率存在一定的起伏。

公司静密封单位成本 2019 年大幅下降的主要原因包括：（1）产品结构变化导致胶料单耗较上年有较大幅度下降；（2）主要原材料丙烯酸酯橡胶、氟橡胶采购均价下降；（3）生产工艺优化和工序自动化程度的提升降低直接人工和制造费用。具体情况如下：

1、单位材料成本下降

（1）产品结构变化导致胶料单耗下降幅度较大

报告期内，公司静密封产品型号繁多，不同产品的胶料消耗差异很大。报告期内公司静密封产品胶料单耗量区间分布情况如下：

2021 年 1-6 月						
胶料单耗量区间	型号数量	销数（万件）	销量占比	总耗胶量（kg）	耗胶量占比	胶料单耗（g/件）
100g 以上	13	17.69	0.53%	21,780.46	13.29%	123.12
50-100g（含 100g）	17	42.21	1.27%	30,058.17	18.34%	71.21
30-50g（含 50g）	9	39.99	1.21%	17,639.82	10.76%	44.11
20-30g（含 30g）	11	41.92	1.26%	9,501.81	5.80%	22.67
10-20g（含 20g）	29	106.19	3.20%	15,234.65	9.29%	14.35
5-10g（含 10g）	71	466.54	14.07%	31,100.05	18.97%	6.67
1-5g（含 5g）	257	1,222.08	36.86%	31,585.68	19.27%	2.58
1g 以下（含 1g）	180	1,378.69	41.59%	7,036.43	4.29%	0.51
合计	587	3,315.30	100.00%	163,937.07	100.00%	4.94
2020 年度						
胶料单耗量区间	型号数量	销数（万件）	销量占比	总耗胶量（kg）	耗胶量占比	胶料单耗（g/件）
100g 以上	15	46.70	0.82%	54,573.94	16.98%	116.85
50-100g（含 100g）	27	81.86	1.43%	52,966.82	16.48%	64.70

30-50g (含 50g)	12	133.93	2.35%	50,486.32	15.71%	37.70
20-30g (含 30g)	9	50.16	0.88%	11,022.55	3.43%	21.97
10-20g (含 20g)	35	202.98	3.55%	27,666.30	8.61%	13.63
5-10g (含 10g)	86	1,049.88	18.38%	68,647.77	21.36%	6.54
1-5g (含 5g)	268	2,163.32	37.88%	46,492.31	14.47%	2.15
1g 以下 (含 1g)	200	1,981.85	34.70%	9,485.80	2.95%	0.48
合计	652	5,710.68	100.00%	321,341.80	100.00%	5.63
2019 年度						
胶料单耗量区间	型号数量	销数(万件)	销量占比	总耗胶量(kg)	耗胶量占比	胶料单耗(g/件)
100g 以上	10	64.26	1.15%	71,340.58	24.71%	111.01
50-100g (含 100g)	36	99.48	1.78%	68,312.41	23.66%	68.67
30-50g (含 50g)	11	47.12	0.85%	18,796.85	6.51%	39.89
20-30g (含 30g)	9	52.79	0.95%	13,661.74	4.73%	25.88
10-20g (含 20g)	30	91.97	1.65%	12,916.74	4.47%	14.04
5-10g (含 10g)	87	775.09	13.90%	49,254.52	17.06%	6.35
1-5g (含 5g)	265	1,892.12	33.94%	44,838.39	15.53%	2.37
1g 以下 (含 1g)	181	2,551.97	45.78%	9,615.09	3.33%	0.38
合计	629	5,574.82	100.00%	288,736.32	100.00%	5.18
2018 年度						
胶料单耗量区间	型号数量	销数(万件)	销量占比	总耗胶量(kg)	耗胶量占比	胶料单耗(g/件)
100g 以上	9	86.37	1.85%	106,911.04	34.42%	123.79
50-100g (含 100g)	28	53.62	1.15%	42,130.41	13.56%	78.57
30-50g (含 50g)	15	47.03	1.01%	20,990.48	6.76%	44.63
20-30g (含 30g)	15	39.74	0.85%	9,359.40	3.01%	23.55
10-20g (含 20g)	34	168.72	3.61%	23,871.46	7.69%	14.15
5-10g (含 10g)	78	758.38	16.22%	48,404.29	15.58%	6.38
1-5g (含 5g)	275	1,912.38	40.90%	50,161.55	16.15%	2.62
1g 以下 (含 1g)	206	1,609.22	34.42%	8,786.40	2.83%	0.55
合计	660	4,675.46	100.00%	310,615.02	100.00%	6.64

报告期内,静密封产品的胶料单耗呈下降趋势,其中 2019 年度的单耗由 2018 年度的 6.64g/件下降为 5.18g/件,降幅为 21.99%,主要是因为单耗很小的 1g 以下静密封产品数量及其占比较 2018 年大幅上升所致。2019 年度公司静密封产品销量增长 899.36 万件,其中单耗 1g 以下的静密封产品较 2018 年度增长 942.75 万件,其他产品减少 43.39 万件,导致 2019 年度静密封销量增长 19.24%,总耗胶量反而下降 7.04%,单位材料成本下降 20.85%。2019 年度单耗 1g 以下的静密封产品销量增长部分主要为销售给宁波亿明汽车零部件有限公司 HQXMV11860

产品 1,000 万件，该产品销售单价为 0.0150 元/件、胶料单耗约为 0.1g。

（2）生产工艺优化和工序自动化程度提升降低胶料单耗

公司自 2019 年以来对部分产品生产持续进行优化，有针对性改进生产工艺，提升自动化程度。通过工艺提升，单模产生的废胶减少，导致胶料消耗下降，尤其是对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，整体材料成本下降。以硫化优化为例，公司在硫化环节推行冷转注生产工艺，取消原有工艺下的胶料预成型和人工排料两道工序，胶料填充环节采用模压注射方式定量注射胶料，精准填料，消除人工排料位置偏差，基本杜绝胶料填充不均的情况，并大大减少毛边，胶料单耗下降。2019 年度部分静密封代表性产品通过生产工艺优化和工序自动化程度提升降低胶料单耗的情况如下：

料号	产品名称	2019 年度				2018 年度	
		销量 (万件)	胶料单耗 (g/件)	降幅	胶料减少 (kg)	销量 (万件)	胶料单耗 (g/件)
AERAE03138	气缸盖罩密封圈	8.69	110.57	-9.17%	970.673	10.56	121.74
AERAC01255	气缸盖罩垫圈	44.22	108.77	-1.64%	800.382	69.05	110.58
AERAC04045	气缸盖罩密封垫	15.27	50.51	-8.26%	696.312	19.43	55.07
AERAC02640	摇臂盖垫	11.34	79.19	-2.19%	201.852	13.78	80.97
AEREP01606	橡胶堵塞	26.28	8.29	-8.37%	199.728	49.05	9.05
AERAC02977	滤清器座密封垫	31.84	3.45	-5.17%	57.312	25.57	3.63
AERHN03533	组合垫圈	40.01	1.25	-8.94%	48.012	41.87	1.37
合计		177.65	-	-	2,974.27	229.31	-

注：2019 年度胶料减少=2019 年度销量×（2019 年度胶料单耗—2018 年度胶料单耗）

上表中仅列示了部分贡献降幅和销量均较大的主要产品，以 2019 年度采购平均单价计算，该等产品胶料减少对成本降低的贡献影响材料成本的金额约为 14.31 万元，占 2019 年度材料成本的比例为 0.76%。

（3）2019 年度主要材料采购单价下降导致静密封单位材料成本下降

静密封产品主要材料为氟橡胶、丙烯酸酯橡胶、三元乙丙橡胶等橡胶原材料，报告期内合计成本占比均超过 70%。2019 年度氟橡胶、丙烯酸酯橡胶、三元乙丙橡胶采购均价变动情况如下：

原材料名称	2019 年度	2018 年度
-------	---------	---------

	采购量 (kg)	单价 (元/kg)	变动幅度	采购量 (kg)	单价 (元/kg)
氟橡胶	200,869.72	85.20	-1.21%	178,984.23	86.24
丙烯酸酯橡胶	69,134.16	52.55	-7.38%	119,240.39	56.74
三元乙丙橡胶	48,263.16	20.90	-17.72%	47,866.14	25.40

如上表所示,2019 年度上述三项主要原材料价格下降节约材料成本 71.58 万元;按照当年静密封产品耗胶量占有产品耗胶量的比例 38.49%计算,节约材料成本 27.55 万元,占 2019 年度静密封产品材料成本的比例为 1.47%。

综上,2019 年度静密封产品单位材料成本下降的主要原因是产品结构中低单耗产品占比大幅上升,此外,生产工艺优化和工序自动化程度提升降低胶料单耗、原材料采购单价下降也分别有一定的贡献。

2、2019 年度静密封单位人工成本和单位制造费用变动情况

2019 年度和 2018 年度的静密封产品生产成本明细对比如下:

项目	2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额
直接材料	1,874.94	-5.62%	1,986.53
单位材料 (元/件)	0.3363	-20.85%	0.4249
直接人工 (万元)	779.39	-3.65%	808.67
单位人工 (元/件)	0.1398	-19.19%	0.1730
制造费用 (万元)	1,297.87	-1.31%	1,315.11
单位制造费用 (元/件)	0.2328	-17.24%	0.2813

与单位材料成本相同,2019 年度静密封产品单位人工成本和单位制造费用的下降幅度较大,主要是受产品结构变动影响所致。

2019 年度单位人工成本下降主要系自动化程度提高或规模化效应增加所致,同时 2019 年度单位人工成本略低于单位材料成本的下降幅度,主要是因为胶料单耗及其采购价格下降和人力成本刚性上升所致。

2019 年度单位制造费用略低于单位材料成本的下降幅度,主要系机器设备增加相应机物料消耗相对增加,制造费用下降幅度小于直接材料。2019 年度机器设备增加背景下单位制造费用下降主要系折旧费用中新增机器设备折旧小于折旧年限届满设备的折旧;产品检验等辅助工序自动化水平提升导致间接人工减少;同时规模化效应增加所致。2019 年度新增设备折旧与折旧年限届满的设备折旧对制造费用的具体影响如下:

项目	金额 (万元)
----	---------

新增橡胶注射机设备原值	101.10
新增光学智能检测分选机、研磨机、裁边机和冲压机原值	40.88
上述新增设备导致 2019 年度新增折旧费	2.64
折旧年限届满的设备（高精密度自动成型机、多用途鼓风干燥箱等）原值	83.59
上述年限届满设备折旧较 2018 年减少折旧费	3.53
折旧对 2019 年度制造费用影响额	-0.89

综上，公司静密封产品单位成本 2019 年大幅下降，主要原因包括：低价值、低单耗产品数量大幅上升引发产品结构变化拉低了单位成本；丙烯酸酯橡胶、氟橡胶等主要原材料采购均价下降；生产工艺优化和工序自动化程度提升降低单位材料和制造费用。

（2）说明水和天然气的采购量 2018 年、2019 年大幅下降的原因，天然气 2020 年采购量大幅下降的原因及合理性，公司相关生产工艺流程是否发生改变。

报告期内，公司各期水和天然气的耗用情况如下：

能源类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产品产量（万件）		27,948.66	47,205.00	47,335.43	46,787.48
水	采购金额（万元）	13.29	32.78	28.37	30.95
	采购量（万吨）	3.12	7.91	6.99	7.71
	单位耗用（吨/万件）	1.12	1.68	1.48	1.65
天然气	采购金额（万元）	3.05	3.64	9.37	6.83
	采购量（万立方米）	1.06	1.52	3.68	2.91
	单位耗用（立方米/万件）	0.38	0.32	0.78	0.62

报告期内，公司自来水主要用于职工工作时间生活用水、食堂生活用水、宿舍职工生活用水、设备冷却循环水和部分产品清洁。其中大部分自来水用于生活用水，生产用水相对较少。2018 年较 2019 年耗水量较高是由于公司厂区设施老化导致水管多处爆管漏水，从 2018 年 3 月开始，公司通过根据探测的漏点确定维修点对厂区水管进行检修，漏水得到控制。此后，公司通过有效维护避免了爆管现象的发生，用水量得到较好控制。2020 年新搬迁厂区改造工程、厂房清洗、因生产紧张倒班房员工入住率大幅提高等因素导致用水量增加。

公司天然气主要用于职工食堂及老厂区的蒸汽锅炉加热。公司老厂区生产车间使用蒸汽锅炉供热用于表面处理水加热和硫化罐加热，2020 年 3 月搬迁至西航港开发区内新厂区后改用电力加热，每年减少工业用气约 1.6 万立方米，除此之外，其他生产工艺流程无重大改变。此外，由于新厂区与子公司盛帮双核厂区距离较近，两厂区员工工作餐统一由盛帮双核食堂提供而节约用气，减少民用气

约 0.5 万立方米。因此，2020 年度公司天然气耗用量较 2019 年大幅减少。

(3) 结合电缆附件具体产品类别、销量占比、单位成本等情况，量化分析电缆附件单位成本逐年大幅下降的原因及合理性。

(一) 结合电缆附件具体产品类别、销量占比、单位成本等情况

公司生产的电缆附件产品主要有 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、中直接头、堵头等。

报告期内，发行人电缆附件产品按照电压等级和使用部位划分如下：

单位：万件、万元、元/件

电压等级	使用部位	销售数量	销售收入	销售占比	单位成本
2021 年 1-6 月					
10KV	插头类	1.63	394.96	55.45%	225.32
	内锥类				
	其他类	0.14	61.65	8.65%	381.40
	小计	1.77	456.61	64.09%	237.47
35KV	插头类	0.04	21.88	3.07%	411.51
	内锥类	0.39	100.98	14.17%	200.74
	其他类	0.06	70.46	9.89%	764.83
	小计	0.49	193.32	27.14%	283.40
其他电压等级	插头类	1.06	50.83	7.13%	35.38
	内锥类				
	其他类	0.02	11.68	1.64%	427.50
	小计	1.08	62.51	8.77%	41.45
汇总	插头类	2.73	467.67	65.65%	154.04
	内锥类	0.39	100.98	14.17%	200.74
	其他类	0.22	143.79	20.18%	489.36
	合计	3.34	712.44	100.00%	180.89
2020 年度					
10KV	插头类	5.72	1,158.28	63.53%	192.47
	内锥类				
	其他类	0.25	80.50	4.42%	205.39
	小计	5.97	1,238.78	67.95%	193.01
35KV	插头类	0.04	64.47	3.54%	946.76
	内锥类	1.23	261.84	14.36%	103.27
	其他类	0.22	150.15	8.24%	312.02
	小计	1.49	476.46	26.14%	155.30
其他电压等	插头类	0.94	82.06	4.50%	68.48

级	内锥类				
	其他类	0.57	25.79	1.41%	17.61
	小计	1.51	107.85	5.92%	49.27
汇总	插头类	6.70	1,304.81	71.57%	179.32
	内锥类	1.23	261.84	14.36%	103.27
	其他类	1.04	256.44	14.07%	125.70
	合计	8.97	1,823.09	100.00%	162.65
2019 年度					
10KV	插头类	3.59	1,236.49	69.37%	312.76
	内锥类				
	其他类	0.23	74.52	4.18%	211.27
	小计	3.82	1,311.01	73.55%	306.77
35KV	插头类	0.04	108.56	6.09%	1,793.69
	内锥类	0.65	199.62	11.20%	147.77
	其他类	0.10	97.00	5.44%	373.54
	小计	0.79	405.18	22.73%	253.96
其他电压等级	插头类	0.33	61.18	3.43%	143.98
	内锥类				
	其他类	0.01	5.12	0.29%	805.92
	小计	0.34	66.30	3.72%	154.90
汇总	插头类	3.96	1,406.23	78.89%	312.40
	内锥类	0.65	199.62	11.20%	147.77
	其他类	0.34	176.64	9.91%	270.66
	合计	4.95	1,782.49	100.00%	287.91
2018 年度					
10KV	插头类	1.34	499.78	62.99%	399.91
	内锥类				
	其他类	0.09	33.62	4.24%	293.99
	小计	1.43	533.40	67.23%	393.24
35KV	插头类	0.03	69.52	8.76%	1,292.83
	内锥类	0.33	79.36	10.00%	119.61
	其他类	0.04	77.44	9.76%	920.31
	小计	0.40	226.32	28.53%	277.66
其他电压等级	插头类	0.16	28.60	3.61%	110.56
	内锥类				
	其他类	0.10	5.06	0.64%	30.79
	小计	0.26	33.66	4.24%	79.91
合计	插头类	1.53	597.90	75.36%	385.41
	内锥类	0.33	79.36	10.00%	119.61

	其他类	0.23	116.12	14.64%	279.39
	合计	2.09	793.38	100.00%	331.54

注：公司于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将运输费计入营业成本，为保证与 2018 年度、2019 年度数据的可比性，上表数据未考虑运输费用影响。

由上表可见，报告期内公司电缆附件主要产品为 10kV 插头类，占电缆附件销售收入比例分别为 62.99%、69.37%、63.53%、55.45%，10kV 插头类产品的单位成本波动对电缆附件单位成本波动影响最大。

（二）公司主要电缆产品单位成本变动原因

报告期内，10KV 插头类产品销售前五名客户销售情况如下：

单位：万件、万元、元/件

年度	客户名称	数量	销售收入	销售成本	单位售价	单位成本
2021 年 1-6 月	施耐德集团	0.38	112.39	109.44	295.84	288.08
	河南森源电气股份有限公司	0.25	62.43	58.91	249.53	235.46
	上海联众电力科技有限公司	0.13	52.13	41.33	406.60	322.35
	汇网电气有限公司	0.07	26.86	28.99	403.31	435.33
	杭州电狸科技有限公司	0.05	23.61	18.11	517.70	397.11
	合计	0.87	277.42	256.78	318.69	294.98
2020 年 度	施耐德集团	1.42	347.99	304.98	245.74	215.36
	金冠电气股份有限公司	1.13	190.57	179.26	167.95	157.98
	天津艾利德电气设备制造有限公司	1.15	172.31	180.20	149.54	156.38
	汇网电气有限公司	0.28	112.38	125.89	404.99	453.67
	特锐德	0.34	84.07	85.19	247.98	251.29
	合计	4.32	907.33	875.52	210.05	202.69
2019 年 度	施耐德集团	1.97	598.75	501.23	303.26	253.86
	汇网电气有限公司	0.52	215.30	238.31	413.41	457.58
	特锐德	0.30	115.35	114.46	389.57	386.57
	山东泰开箱变有限公司	0.20	88.21	83.88	443.27	421.49
	上海平高天灵开关有限公司	0.12	54.20	45.21	438.50	365.74
	合计	3.11	1,071.82	983.08	344.21	315.71
2018 年 度	施耐德集团	0.43	149.18	125.55	349.93	294.50
	汇网电气有限公司	0.25	106.26	129.96	421.16	515.09
	辽宁龙飞电力工程技术有限公司	0.14	57.96	66.11	401.39	457.80
	河北电力装备有限公司	0.13	55.18	60.87	417.43	460.48
	特锐德	0.10	39.63	46.51	409.36	480.43
	合计	1.05	408.20	428.99	388.03	407.78

注:公司于2020年1月1日起执行新收入准则,将运输费计入营业成本,为保证与2018年度、2019年度数据的可比性,上表数据未考虑运输费用影响。

结合电缆附件主要客户销售情况来看,2018年-2020年度公司10kV插头类产品的主要客户的单位成本逐年下降,主要原因如下:

2018年度单位成本较高主要是公司该类产品属于新品开发,初期工艺不稳定,材料耗费及废品率较高所致。

2019年度单位成本较高,主要原因包括:一是当年销售收入占比较大的施耐德集团产品对原材料的要求较高,其产品的橡胶原材料为进口材料,材料采购成本较高;汇网电气和特锐德的产品构成包括冷缩附件,配件增加导致单位成本较高。

2020年度单位成本下降,主要原因是收入占比较大的施耐德集团产品应用环境相较2018年度和2019年度有所差异,其产品对原材料的定制采购要求下降。

2021年1-6月,公司根据市场调整产品结构,减少低附加值电缆附件产销量。新增主要客户上海联众电力科技有限公司、杭州电狸科技有限公司等公司的产品构成包括冷缩附件,配件增加成本导致单位成本上升。

(三) 量化分析电缆附件单位成本逐年大幅下降的原因及合理性

报告期内,电缆附件的单位成本分别为331.54元、287.91元、162.65元和180.89元。电缆附件单位成本大幅下降的主要原因系产品结构变化,单位售价较低的产品销售数量逐年导致电缆附件单位成本逐年下降。报告期内各期,电缆附件产品不同售价区间销售情况及占比如下:

单位售价区间	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销售数量(万件)	占比	销售数量(万件)	占比	销售数量(万件)	占比	销售数量(万件)	占比
2000元以上	0.0320	0.96%	0.0686	0.76%	0.0728	1.47%	0.0393	1.88%
1000-2000元(含2000元)	0.0142	0.43%	0.0314	0.35%	0.0174	0.35%	0.0328	1.57%
500-1000元(含1000元)	0.0838	2.51%	0.1423	1.59%	0.2618	5.29%	0.0276	1.32%
400-500元(含500元)	0.5553	16.63%	1.5109	16.84%	1.9177	38.76%	0.7830	37.38%
400元以上合计	0.6853	20.52%	1.7532	19.54%	2.2697	45.88%	0.8827	42.14%
300-400元(含400元)	0.1957	5.86%	0.7062	7.87%	0.4995	10.10%	0.3233	15.43%
200-300元(含300元)	0.2268	6.79%	0.4763	5.31%	0.2463	4.98%	0.0493	2.35%
200元以上合计	0.4225	12.65%	1.1825	13.18%	0.7458	15.08%	0.3726	17.79%

单位售价区间	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售数量（万件）	占比	销售数量（万件）	占比	销售数量（万件）	占比	销售数量（万件）	占比
100-200 元（含 200 元）	0.6567	19.66%	1.5845	17.66%	1.3419	27.13%	0.5757	27.48%
50-100 元（含 100 元）	0.5679	17.00%	1.5680	17.48%	0.4065	8.22%	0.0688	3.28%
50 元以下（含 50 元）	1.0075	30.17%	2.8820	32.13%	0.1831	3.70%	0.1951	9.31%
200 元以下合计	2.2321	66.83%	6.0345	67.27%	1.9315	39.04%	0.8396	40.08%
合计	3.3399	100.00%	8.9702	100.00%	4.9470	100.00%	2.0949	100.00%

如上表所示，报告期各期单位售价 200 元以下的电缆附件产品占比分别为 40.08%、39.04%、67.27%和 66.83%；单位售价 400 元以上的电缆附件产品占比分别为 42.14%、45.88%、19.54%和 20.52%。2018 年至 2020 年，低价值的产品销售数量逐年上升、高价值的产品销售数量逐年下降，因此电缆附件单位成本逐年大幅下降。

2021 年 1-6 月单位成本上升主要系单位人工成本及制造费用出现上涨所致。一是因为面对日趋激烈的市场竞争形势，公司积极调整产品结构，不断增加新产品以满足客户需求，2021 年 1-6 月新增产品销售约占 20%，新产品由于操作不熟练，单位工时较高。二是因为需要手工操作完成的产品占比增加；如 2021 年 1-6 月需要剥电缆的产品占比较 2020 年增长 73.93%，剥电缆需要手工完成，剥除表皮后还需要组装、测试、包装，不同型号的电缆剥除表皮工序时长为 40 至 90 分钟。新产品以及需要使用人工工序的增加，增加了电缆附件的人工成本，按照定额工时分配的制造费用也同步增加。

（4）说明航空类产品单位成本结构存在较大变化的原因及合理性

报告期内，公司航空类产品成本构成及单位成本波动情况，按照来料加工和销售商品业务区分，具体情况如下：

单位：万元、万件、元/件

	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
来料加工	直接材料	10.44	7.95%	29.45	10.23%	6.67	7.84%	2.41	2.73%
	直接人工	66.35	50.54%	113.32	39.38%	41.76	49.12%	32.03	36.33%
	制造费用	54.50	41.51%	145.01	50.39%	36.58	43.03%	53.72	60.94%
	合计	131.29	100.00%	287.78	100.00%	85.01	100.00%	88.16	100.00%
	加工数量	42.70		53.79		38.02		17.38	

	单位成本	3.07		5.35		2.24		5.07	
销售商品	项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	直接材料	91.69	52.37%	62.20	70.28%	58.45	39.23%	3.02	9.64%
	直接人工	42.84	24.47%	17.61	19.90%	47.87	32.13%	11.37	36.31%
	制造费用	40.54	23.16%	8.68	9.81%	42.66	28.63%	16.93	54.05%
	合计	175.07	100.00%	88.50	100.00%	148.98	100.00%	31.32	100.00%
	销售数量	16.84		8.05		6.33		1.83	
	单位成本	10.39		11.00		23.54		17.07	

注：为保持与 2018 年度、2019 年度数据的可比性，上表数据不考虑 2020 年起执行新收入准则，运输费用归集科目发生变化的影响。

报告期内，公司航空类产品主要应用于军用飞机及其发动机。因应用机型不同、应用部位不同，细分产品多达 3000 余种，各产品单位耗胶量及材料单位价值差异较大，例如：不同牌号氟橡胶单价约为每公斤 75 元-650 元左右，氟醚橡胶约每公斤 5,500 元左右，全氟醚橡胶约每公斤 3-7 万元不等。产品单位耗胶料范围包括一克到上百克，导致各期直接材料成本变动较大；同时航空类产品还存在定制化程度高，产品差异化显著，生产工艺复杂程度不同等特点导致产品定额工时差异较大，不同产品加工难易程度、工时耗用差异导致各期人工成本和制造费用占比变动较大。

（一）单位材料成本的波动主要受具体产品使用材料不同影响

1、来料加工模式

报告期内，来料加工模式下直接材料主要系硫化环节领用的橡胶助剂、砂纸、汽油、酒精等各类化学溶剂及其他通用耗材，存在由委托方提供或者自主采购两种情况，各期材料成本占比较低。

2、销售商品模式

报告期内，销售商品模式下航空类产品直接材料与单位材料变动情况如下：

单位：万元、万件、元/件

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
直接材料	91.69	-	62.20	6.42%	58.45	1835.43%	3.02
销售数量	16.84	-	8.05	27.17%	6.33	245.90%	1.83
单位材料成本	5.44	-29.62%	7.73	-16.34%	9.24	460.00%	1.65

（1）2018 年度单位材料成本偏低主要系航空类产品业务发展初期，技术实

力尚未得到客户认可，主要销售产品原材料以氟橡胶为主，单位价值、单位耗胶量均相对较低。加之生产初期为保证良品率，多使用单腔模具，整修磨边等以纯手工为主，同时导致直接人工和制造费用占比较高；

（2）随着公司耐高温全氟醚橡胶配方技术、全氟醚橡胶硫化成型工艺技术完成产品验证并得到客户认可。全氟醚橡胶、氟醚橡胶相关产品销售增加，导致自 2019 年度直接材料成本占比和单位材料成本快速上升；

（3）2020 年度、2021 年 1-6 月单位材料成本有所下滑，主要系公司在 2020 年新承接了大批量（约 5 万件）材料成本较低的氟橡胶产品，2021 年新承制了大批量（约 9 万件）材料成本很低的塑料产品，同时产品硫化模具的改进和生产人员熟练度的提升导致单位耗胶量减少所致。

（二）单位人工和制造费用变化较大主要受各期产品工艺不同、定额工时差差异较大影响

报告期内，公司航空类产品来料加工和销售商品业务在同一生产车间进行，存在共用人员、生产设备等情形，人工成本和制造费用未按业务模式单独归集，月末按照当月所有产品定额工时分摊。

同时，公司航空类产品存在定制化程度高，生产批次不连续、各批次订单数量波动较大等生产经营特点，各月生产订单不均衡导致主要工序或产品无法采用计件工资，各月生产件数与生产人员工资未直接挂钩，月间人工成本波动较小的情况下，产能差异导致各月单位成本中人工成本占比波动较大；另外，产品定额工时因加工难易程度不同，工艺和模具腔数不同等存在较大波动，多重因素影响导致不同业务模式下各期人工成本占比波动较大。

1、直接人工及单位人工波动情况

报告期内，不区分业务模式，航空类产品单位人工成本及其变动情况如下：

单位：万元、万件、元/件、万小时、元/小时

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月
	金额	变动比例	金额
直接人工	109.19	81.08%	60.30
销量	59.55	79.86%	33.11
单位人工	1.83	0.48%	1.82
定额工时总额	12.54	84.41%	6.80
定额工时单位人工成本	8.71	-1.77%	8.87

(续上表)

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
直接人工	130.93	46.08%	89.63	106.52%	43.40
销量	61.84	39.45%	44.34	130.82%	19.21
单位人工	2.12	4.75%	2.02	-10.53%	2.26
定额工时总额	14.60	25.12%	11.67	81.51%	6.43
定额工时单位人工成本	8.97	16.76%	7.68	13.78%	6.75

由上表可知,报告期内,航空类产品直接人工成本总额与销量变动趋势一致,单位人工成本整体呈现下降趋势主要系销量增速较快,规模化效应急剧增加所致;同时,报告期内定额工时单位人工成本呈逐年上升趋势,与用工成本逐年增加等实际经营影响情况一致。报告期内,公司直接人工成本在不考虑业务模式的情况下,单位人工成本、定额工时单位人工成本可比性较高。不同业务模式下各期人工成本占比波动主要原因系产品结构不同,不同产品加工难度和耗用标准工时不同所致。

报告期内,航空类产品定额工时波动较大主要体现在生产工艺、模具腔数、生产难易程度不同,具体情况如下:

类型	主要应用产品	生产工艺特点
模压成型	O 型圈、胶垫等	胶料填入模腔,主要使用(真空)平板硫化机加热加压,让橡胶材料在模具型腔中成型产品。模具腔数一般为 1-64 腔,生产效率和标准工时耗用与模腔数基本呈反比例关系,即某产品使用 1 腔模具定额工时为 2 小时,更换为 2 腔模具后单个产品定额工时将降至 1 小时。而模具腔数主要取决于产品的材料成型加工难易程度、产量、供需双方在模具上愿意的投入成本等一系列因素有关。同时,不同类型的橡胶材料,硫化的时间长短也不一样,如 5080 型橡胶材料硫化时间 2400 秒,FX-17 型橡胶材料硫化时间为 900 秒。且根据材料牌号的不同,部分产品还需在电烘箱内进行二段硫化,二段硫化时间从 1~20 多小时不等,这些特点决定了产品工时差异较大
非结构粘接	管夹、卡箍等工艺结构件等	利用胶粘剂在连接面上产生的机械结合力、物理吸附力和化学键合力而使两个粘接件联接起来的工艺方法。粘接不仅适用于同种材料,也适用于异种材料。该工序基本以手工为主,对操作人员经验要求加高,粘接工序又分为产品需进硫化罐硫化的热粘和在规定温湿度条件的房间里冷粘两种工艺。根据产品制造大纲要求,决定了胶粘剂的类型、粘接面的打磨要求、清洗要求、产品停放时间的长短、后续测试等诸多要求不同。整体工时耗用较高,且因工人熟练程度、技能高低,致使产品合格率和耗胶量差异较大
挤出成型	胶管、胶条等	胶料在挤出机中进行加热,通过螺杆的旋转不断地往前输送,在一定的压力作用下通过模具(口型)挤出而得到所需的型材,然后在硫化罐中完成硫化,最后切割或加工成成品。产品的材料品种不同,单次加工产品的数

类型	主要应用产品	生产工艺特点
		量多少，因涉及启动高耗能的专用电锅炉、硫化罐及挤出机，不同产品、相同产品不同批次都会造成产品定额工时产生较大的变化

报告期内，公司航空类产品以模压成型工艺为主，各期产品模具腔数以 1-64 腔为主，模具腔数差异较大。对橡胶材料性能总体要求较高，硫化时间跨度大，材料种类较多、工艺性较差等直接影响效率与合格率等，导致各期产品平均定额工时波动较大。

2、制造费用及单位制造费用波动情况

报告期内，不区分业务模式航空类产品制造费用及其单位费用变动情况如下：

单位：万元、万件、元/件

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
间接人工	33.23	59.89	95.06%	30.70	21.27%	25.32
折旧费用	16.83	34.78	38.03%	25.19	-3.35%	26.07
模具费用	15.30	27.84	242.85%	8.12	8.45%	7.49
检测检验费用及其他	29.68	31.19	104.87%	15.22	29.25%	11.78
合计	95.04	153.69	93.96%	79.24	12.16%	70.65
销量	59.55	61.84	39.45%	44.34	130.82%	19.21
单位制造费用	1.60	2.49	39.09%	1.79	-51.41%	3.68

由上表可知，航空类产品制造费用主要包括品质检验等辅助人员工资，机器设备折旧费用，模具及检测检验费用等。报告期内，航空类业务发展迅速，产能扩大对品质检验等辅助人员需求增加，报告期内，军品事业部品质人员分别为 4 人、5 人、9 人和 9 人，导致间接人工逐年增加；同时随着生产设备和模具投入的增加，各期折旧费用和模具费用呈增长趋势。

报告期内，航空类产品单位制造费用总体呈下降趋势，主要系产销规模扩大、规模化效应所致，2020 年单位制造费用偏高主要系当期新产品投产相应工装模具增加，同时硫化罐加热锅炉由天然气变更为电加热，能源消耗同比增加所致。

综上所述，公司航空类产品定制化程度高，且种类繁多。各期产品结构差异较大，产品间材料消耗品种、消耗量均存在较大差异；产品不同工艺导致单位耗胶量、定额工时存在较大波动，同时存在小批量、多批次的生产经营特点导致各月成本结构波动较大。以上多种因素综合导致年度间单位成本波动较大，各期产品成本结构波动较大，具体变动情况与报告期内公司实际经营情况一致，具有一

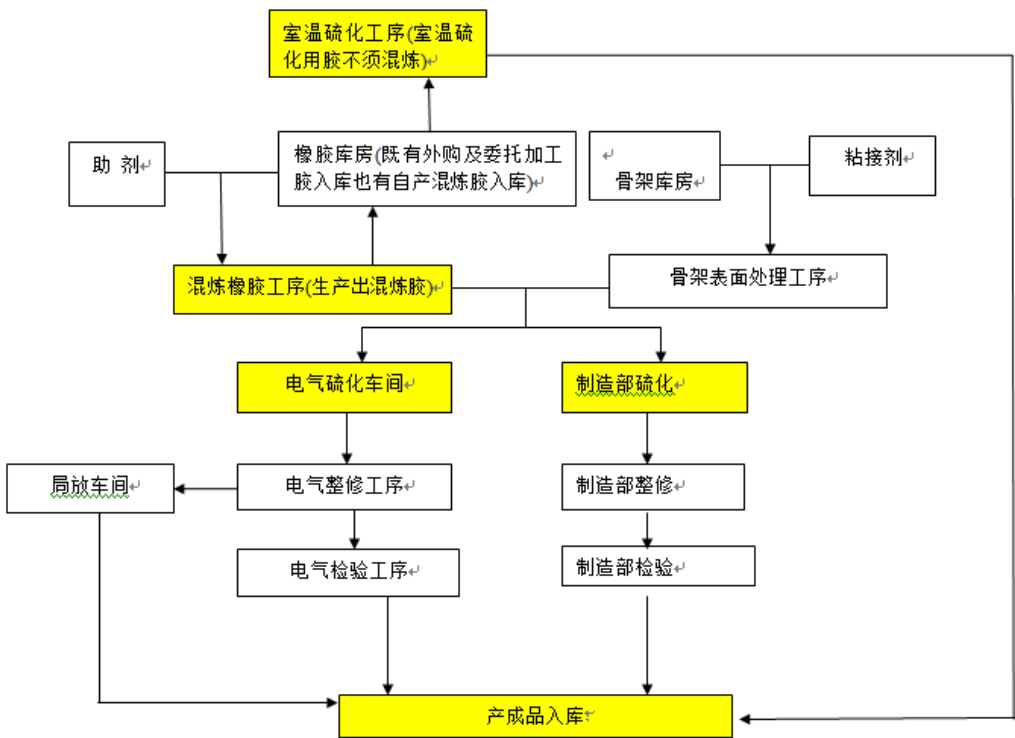
定的合理性。

(5) 请保荐人、申报会计师区分来料加工和传统模式生产就发行人成本核算过程、成本核算的准确性发表专项核查意见，逐项说明公司具体的成本核算过程、保证成本核算准确的内部控制手段及有效性、成本是否予以完整结转、成本与行业及经营情况是否匹配、保荐人对成本核查的比例等情况。

(一) 传统模式生产成本核算过程及成本归集、结转方法

发行人生产制造工序主要包括炼胶、挤出、硫化、切割组装等，产品成本核算方法为“品种法”和“订单法”，即按生产订单（生产订单为同一料品品种）作为成本对象归集成本，按品种法平行结转料、工、费。生产订单号的材料成本是实际领用的原材料的数量乘以原材料加权平均单价，直接材料成本核算准确；直接人工、制造费用按照生产订单中产品标准定额工时进行分配，该分配方法具有客观性、一贯性，符合发行人实际情况，具有分配的合理性和准确性。

具体核算过程如下图（黄色背景为产生生成订单的成本归集单元）：



公司产品成本包括直接材料、直接人工和制造费用及燃料动力，其归集和分配方法如下：

1、直接材料成本归集与分配

发行人在 ERP 系统的生产制造模块中录入生产订单，ERP 系统根据生产订单以及工艺部门制定的产品 BOM 生成相应的生产领料单，生产人员依据生产领料单进行生产领料，直接材料在 ERP 系统内按生产订单进行归集，通常每一个生产步骤（炼胶、硫化、整修等）设置一个生产订单。月末 ERP 系统根据产品生产订单实际领用的材料进行成本归集，并在 ERP 系统中自动生成记账凭证，领料单价根据全月平均自动计算得出，该订单总的领料数量*加权平均单价=该订单的直接材料成本。

2、直接人工的归集与分配

直接人工按车间进行归集，财务人员根据人资部门统计汇总的每月各车间从事产品生产工人的职工薪酬在 ERP 系统的财务模块中计入直接人工。月末 ERP 系统成本管理模块按照工艺部门制定的各产品生产定额工时进行分摊。

3、制造费用及燃料动力的归集与分配

制造费用及燃料动力按车间进行归集，主要包括机物料消耗、折旧费用、车间管理人员工资、燃料动力费用等，按实际发生额进行核算。月末，各车间发生的制造费用在 ERP 系统成本管理模块中按车间对应产品的生产定额工时进行分摊。

4、各环节完工产品与在制品的分配

各环节完工产品与在制品按约当产量进行分配，ERP 系统成本管理模块根据完工入库数量和在手约当数量比例，进行完工成本和在手成本分配，将本期合计生产费用在本期入库产量和本期末在手量之间进行合理的分摊，期末在制品分摊的成本作为期末结存成本，入库产品分摊得到的成本作为本期转出成本，转入库存商品或原材料（如混炼胶、模具）。

5、库存商品或发出商品结转

每月末销售财务人员确认销售收入后，ERP 系统自动结转成本并生成记账凭证，结转成本的数量系统直接取自确认收入的销售订单。系统中成品按月末一次加权平均结转营业成本。未满足确认收入条件的库存商品转移（如运送到客户主机厂仓库、外部第三方保管仓库等），在系统中将产品从成品仓库转入寄售仓库。

6、产品销售发出与相应营业成本结转、销售收入确认配比

发行人的收入成本结转均在 ERP 系统中进行核算,根据公司收入确认政策,当销售发出满足收入确认条件时确认收入,同时 ERP 系统自动结转销售成本;公司 ERP 系统的成本核算模块对每一规格型号的产品按编码规则设置产品编码,销售模块根据产品编码能够准确地区分各类产品的收入,并根据销售出库单按照销售出库的产品编码及数量自动取得出库成本进而认定结转各产品的营业成本,确保成本反映实际销售情况,并与销售收入实现配比。

(二) 来料加工模式成本的核算过程及成本归集、结转方法

公司对来料加工模式下的产成品成本的核算与传统模式生成基本相同,区别在 BOM 清单中不包含客供材料,即产成品的成本中不包括客供原材料成本,成本费用包括辅助材料、人工成本、专门车间及设备的折旧及燃料动力、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。公司收到客户订单及原材料后,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。

综上,发行人成本核算法为订单法加品种法,符合发行人产品定制化、以销定产、小批量、多批次的生产经营特点。

(三) 保证成本核算准确的内部控制手段及有效性

发行人已对生产和存货成本结转流程核算建立了《存货管理控制制度》、《成本费用控制制度》、《财务管理制度》等内控制度,以确保所有的材料消耗、人工及其他成本费用均按正确的金额反映在产品成本中。成本会计在成本核算账务处理过程中,对内部控制各环节关键控制点的书面证据进行复核,并据此进行成本核算,公司与成本核算相关的主要内控措施如下:

1、在 ERP 系统中按照产品类别、品种、料号分别设置成本明细账,按成本项目设置专栏。

2、ERP 系统根据已下达的生产订单生成相应的生产领料单,仓库人员根据生产领料单发料,财务人员将生产领料单数据和系统消耗的材料数据进行逐一核对,财务人员以及各仓库管理人员每月底对车间现场物料进行抽查盘点。ERP 系统供应链模块自动生成收发存、生成各生产订单的材料消耗数据,并在财务模块中自动生成记账凭证;

3、ERP 系统根据产品定额工时分配直接人工、制造费用，将各项费用分别按产品品种计入各相关成本项目；根据入库数量和在产品约当产量分配完工产品和在产品成本；记账模块根据分配结果自动生产记账凭证。成本会计定期核对折旧摊销、辅料领用、机物料消耗等费用计入部门、科目的准确性。

4、财务人员确认销售收入后，ERP 系统根据销售出货单自动结转营业成本，并自动生成记账凭证。每月末，成本会计核对销售数量与成本结转数量是否一致。

保荐机构和申报会计师采用穿行测试的方法证实了发行人成本核算方面的内部控制制度设计的有效性；通过控制测试的方法证实了发行人成本核算方面的内部控制制度运行的完整性和一贯性；发行人成本核算中各个环节相关的内部控制措施健全并能够有效执行。

（四）成本是否予以完整结转

保荐机构和申报会计师对于发行人成本核算、生产管理和仓库管理人员进行访谈，了解其在成本核算过程中的工作流程，查看 ERP 系统成本核算模块。各事业部生产车间按照生产订单生成各班组工序（工艺）流转单，产品加工完成、检验合格后及时办理入库；仓库及时验收并在 ERP 系统中办理入库，入库单递交至财务部，同时生产订单、工序（工艺）流转单统一交由档案室保管。财务部根据仓库递交的入库单据，与 ERP 系统中生产入库信息核对一致后结转在产品、产成品成本。

保荐机构和申报会计师抽查入库单，核对在产品是否全部结转到产成品，抽查结转产成品的产品是否都有入库单，经过双向检查证实发行人完工在产品均已结转产成品；抽查发行人成本结转凭证，核查成本结转数量与销售订单数量或结算单数量一致，对成本结转单价执行计价测试，未发现成本结转单价存在异常，确认结转单价准确。报告期内，发行人成本结转完整，结转数量、金额准确，收入成本具有匹配性。

（五）成本与行业及经营情况是否匹配

保荐机构及申报会计师经过实施访谈、检查等内控了解程序和内控测试程序后认为发行人成本核算过程真实、准确、完整；通过查看行业研究报告，分析橡胶和塑料制品行业上下游企业的生产经营情况，发行人成本与行业及经营情况相匹配。

（六）对成本核算的专项核查意见

1、核查程序

（1）了解成本核算内部制度，并执行内部运行有效性测试，包括但不限于取得《存货管理控制制度》、《成本费用控制制度》等财务内控制度文件，从原材料入库、人员工资的分配、单据制定及审核等环节判断财务核算流程的规范性与合理性；对发行人生产负责人及成本会计、仓库保管员进行访谈，了解发行人生产成本核算的过程、相关内部控制制度设计的合理性、运行的有效性和一贯性；

（2）了解发行人生产经营过程、ERP 系统运行过程，检查系统运行中生产的成本计算表，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；保荐机构和申报会计师随机抽取报告期各期 6 个月或者 3 个月（2021 年上半年）成本核算表进行核查，成本核算表的核查比例为 50%；

（3）取得发行人前 20 大供应商合同并结合对应的 ERP 出入库数据对原材料出入库进行检查，核实原材料入库真实性与金额准确性，报告期各期对采购合同、材料出入库核查比例为 63.34%、60.20%、57.43%和 61.89%；

（4）抽查报告期 3 月、6 月、9 月、12 月人工成本分配表，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；

（5）对报告期内生产过程中涉及的折旧摊销等费用进行测算，对除人员工资、折旧摊销等之外的费用进行截止性测试，检查相关费用的完整性；

（6）复核报告期内产品成本结转数量是否与销售数量一致，对成本结转单价执行计价测算，确认结转单价是否准确，检查账务处理是否正确，关注营业成本完整性；

（7）对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并与同行业可比公司进行比较，评估其合理性与准确性。

2、专项核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人采用的是以订单为基本核算单元，符合发行人产品非标、以销定产、小批量、多批次的生产经营特点。材料成本是实际领用的原材料的数量乘以原材

料加权平均单价，直接材料成本核算准确；直接人工成本和制造费用均是在统计实际发生额的基础上按照订单中各产品的定额工时进行分配，该分配方法具有客观性、一贯性。该种分配方法符合发行人实际情况，具有分配的合理性和准确性。

发行人为确保成本核算的准确性建立了岗位分离、互相复核、逐级审批的内部控制制度。原材料的领用以根据工艺文件编制的 BOM 表作为依据，仓库、车间、财务互相监督；人工成本每月通过各车间考勤统计，由人资部门计算当月人工、财务部进行分配，实现数据的准确传递与核算；制造费用由不同岗位每月通过电表、水表、折旧计算表、车间管理人员工资表等进行统计归集、汇总、核对、审批，再传递到财务部与相关费用发票核对、与以前月份发生额对比分析，确保统计数据准确，然后按照一贯的方法进行分配。

发行人原材料、在产品、产成品等存货账实相符；发行人产品成本结转数量金额准确，账务处理正确；发行人各期销售与成本均配比。

综上，发行人成本核算过程合理、成本核算数量、金额准确，符合发行人实际生产情况；发行人成本核算方面的内部控制制度设计有效，内部控制制度运行良好；发行人成本核算的方法与其行业特点和经营情况相符，成本与行业及其经营情况相匹配。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、对发行人生产、技术及财务等相关人员进行访谈，了解生产流程及财务成本核算流程，了解工艺提升的具体情况；

2、访谈财务部门负责人，了解静密封产品、电缆附件产品成本波动的原因，分析单位成本变化是否合理；

3、访谈发行人采购部门负责人，了解水和天然气采购量变化的原因；

4、检查发行人水管检修记录及费用支出情况，新厂区水费支付及抄表记录；天然气费用支付及抄表记录；

5、访谈发行人销售部门负责人，了解报告期内航空类产品结构变化；检查发行人航空类产品成本结构金额是否准确，分析发行人航空类产品单位成本结构波动的主要原因。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、2019 年度静密封产品单位成本大幅下降主要是因为低价值、低单耗产品数量大幅上升引发产品结构变化拉低了单位成本；此外，丙烯酸酯橡胶、氟橡胶等主要原材料采购均价下降，以及生产工艺优化和工序自动化程度提升也有不同程度的贡献。2019 年度静密封产品单位成本大幅下降原因合理。

2、2018 年、2019 年发行人自来水采购量大幅下降主要是因为对厂区自来水管进行检修后有效控制漏水所致；2020 年度发行人天然气采购量大幅下降主要是因为搬迁后将天然气蒸汽锅炉加热改为电加热，加之员工统一食堂集中用餐集约用气。除加热方式改变外，生产工艺流程无重大改变。

3、发行人电缆附件单位成本逐年大幅下降的原因主要系受电缆附件产品结构变化影响。报告期 200 元以下的电缆附件占比分别为 40.08%、39.04%、67.27%和 66.83%，400 元以上的电缆附件占比分别为 42.14%、45.88%、19.54%和 20.52%。产品价值较低的销售数量占比逐年上升、产品销售价格逐年下降，因此电缆附件单位成本逐年下降，发行人电缆附件单位成本波动与实际经营情况一致。

4、发行人航空类产品定制化程度高，且种类繁多。各期产品结构差异较大，产品间材料消耗品种、消耗量均在较大差异；产品不同工艺导致单位耗胶量、定额工时存在较大波动，同时存在小批量、多批次的生产经营特点导致各月成本结构波动较大。以上多种因素综合导致年度间单位成本波动较大，各期产品成本结构波动较大，具体变动情况与发行人实际经营情况一致，具有一定的合理性。

5、发行人关于成本核算的内控制度保证了成本核算的准确、有效性，发行人成本核算过程符合公司的生产经营特点。

16.关于员工数量

申报文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人员工总数分别为 768 人、727 人、711 人，其中，生产工人从 2019 年的 552 人下降到 500 人。

（2）首轮问询回复第 383 页与 385 页的 2019 年生产人员数量前后不一致。

请发行人：

（1）说明两处 2019 年生产人员数量前后不一致的原因，公司人员数量及分

类的准确性。

(2) 说明报告期内发行人员数量逐年下降的原因，发行人是否存在人员流失进而影响生产经营的情况，发行人是否与离职员工存在争议或纠纷。

(3) 说明发行人是否存在员工离职后（曾）在关联方任职的情形，若存在，请列表说明相关员工离职前后所任岗位、所从事的工作，以及是否在关联方领薪、为发行人提供劳务，是否存在关联方代垫成本费用的情形。

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) 说明两处 2019 年生产人员数量前后不一致的原因，公司人员数量及分类的准确性。

首轮问询回复中第 383 页与 385 页的 2019 年生产人员数量分别为 552 人和 522 人，前后不一致的原因为数据统计过程中重复统计所致，第 383 页数据应为 522 人。公司生产人员分为直接生产人员、生产管理人员及辅助生产人员，通常直接生产人员（硫化、整修、喷涂等）薪酬作为直接人工成本计入生产成本，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。报告期内，上述生产人员具体的分工根据公司生产情况进行调整，导致计入生产成本和制造费用的人员数量有所变动。2019 年度部分原辅助生产人员调整为直接生产人员，但工作人员仅调整了生产成本却未将该等人员从制造费用统计中删除，导致生产人员总数超过生产人员在册人数。更正后的生产人员数量如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接人工成本（万元）	1,136.42	2,054.10	2,131.14	2,110.62
工资计入生产成本的工人人数（人）	281	282	336	361
工资计入生产成本的工人月平均工资（元）	6,740.31	6,070.04	5,285.57	4,872.16
制造费用-人工（万元）	788.03	1,453.32	1,174.42	1,021.18
工资计入制造费用的工人人数（人）	212	218	186	197
工资计入制造费用的工人月平均工资（元）	6,195.20	5,555.50	5,261.74	4,319.71
累计人工成本（万元）	1,924.45	3,507.42	3,305.56	3,131.80
累计与生产相关工人人数（人）	493	500	522	558
工人月平均工资（元）	6,560.92	5,845.70	5,277.08	4,677.12

报告期各期末公司人员类别及数量情况如下：

专业类别	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例	人数	比例
行政人员	60	8.47%	61	8.58%	67	9.22%	72	9.38%
技术人员	114	16.10%	112	15.75%	98	13.48%	99	12.89%
销售人员	28	3.95%	25	3.52%	27	3.71%	26	3.39%
财务人员	13	1.84%	13	1.83%	13	1.79%	13	1.69%
生产人员	493	69.63%	500	70.32%	522	71.80%	558	72.66%
合计	708	100.00%	711	100.00%	727	100.00%	768	100.00%

公司根据人员的工作内容和性质进行员工分类，修改后报告期内分类标准一致，数量准确。

(2) 说明报告期内发行人员工数量逐年下降的原因，发行人是否存在人员流失进而影响生产经营的情况，发行人是否与离职员工存在争议或纠纷。

报告期各期末公司人员及变动情况如下：

专业类别	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	人数	本期变动人数	人数	本期变动人数	人数	本期变动人数	人数
行政人员	60	-1	61	-6	67	-5	72
技术人员	114	2	112	14	98	-1	99
销售人员	28	3	25	-2	27	1	26
财务人员	13	0	13	0	13	0	13
生产人员	493	-7	500	-22	522	-36	558
合计	708	-3	711	-16	727	-41	768

报告期内，公司员工数量从2018年末的768人减少到2021半年末的708人，主要减少因素是生产人员从558人减少到493人，行政人员从72人减少到60人。

(一) 生产人员和行政人员减少的原因

1、生产人员减少的原因

时间	期末减员(人)	工序	本期减少人数(人)	因机器替代人工减员(人)	因办公场地搬迁减员(人)	个人原因离职减员(人)
2019.12.31	36	胶料预成型	5	25	-	-
		硫化	13			
		整修	7			
		其他	11	-	11	-
2020.12.31	22	胶料预成型	3	22	-	-
		硫化	7			

		整修	12			
2021.6.30	7	硫化	5	5	-	-
		其他	2	-	-	2

报告期内，公司生产人员数量 2019 年末较 2018 年末减少 36 人，2020 年末较 2019 年末减少 22 人，2021 年半年末较 2020 年末减少 7 人，主要原因如下：

（1）为了提高生产效率，公司购置了生产设备，减少了生产人员

公司产品生产环节主要包括胶料准备（混炼、返炼、预成型）、金属骨架准备、模具准备、硫化、整修和其他生产环节（包括装潢、喷涂或涂覆、局方检测）等。其中，胶料备料的预成型环节和整修环节公司原通过人工操作较多，生产效率偏低，为提高生产效率，公司报告期内新增多台胶料备料的预成型设备及整修设备，以替代人工操作，导致胶料准备和整修环节生产人员数量减少。另外，正是由于胶料预成型环节由人工转为机器，硫化环节所需的预成型胶料合格度提高，变形粘连情况减少，需要人手工分离的情况减少，导致硫化环节生产人员数量减少。

（2）2020 年初公司原厂房搬迁导致部分生产员工选择离职

2020 年春节前后，公司汽车类产品的原生产厂区从东升街道成双大道南段 1077 号搬迁至双流区西航港开发区空港二路 1009 号，新旧厂区相距 15 公里，新厂房位于工业园区内，公共交通和生活便利均不如老厂区，因此部分家住老厂区附近的生产人员因通勤时间过长、通勤成本增加而申请离职，导致公司 2019 年末由于厂房搬迁导致生产人员减少 11 人。

2、行政人员减少的原因

时间	本期减员（人）	个人原因离职 减员（人）	因办公场地搬迁 减员（人）	岗位调整原因 减员（人）
2019.12.31	5	1	1	3
2020.12.31	6	0	6	0
2021.6.30	1	1	0	0

因母公司办公场地搬迁至子公司盛帮双核所在地，母子公司部分行政岗位人员重叠，出于提高人员效率降低管理费用的考虑，公司调整合并重叠的行政岗位；加之部分人员岗位调整，导致报告期内行政人员有所下降。

综上所述，报告期内公司员工数量逐年下降主要系公司在部分生产环节新增机器设备，提升生产效率，加之厂房搬迁等因素导致生产人员和行政人员减少所

致。

（二）公司不存在人员流失进而影响生产经营的情况

报告期内，公司经营规模和营业收入情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	15,538.18	27,185.96	24,429.37	21,950.28
归属于公司股东的净利润	3,657.32	7,685.46	3,395.46	3,054.25
归属于公司股东的扣非后净利润	3,175.31	4,481.22	3,165.29	2,812.29
生产人员数量（人）	493	500	522	558

报告期内，公司经营规模稳步提升，营业收入与净利润持续增长，生产效率持续提升，公司不存在生产人员的减少影响生产经营的情况。

（三）发行人与离职员工争议或纠纷情况

报告期内，盛帮双核与离职员工存在一项已了结劳动仲裁、诉讼，情况如下：

盛帮双核原职工肖萍在劳动合同期间内患病，在医疗期满后拒不返岗。双方在解除劳动合同中就赔偿事宜未能达成一致，于2019年8月27日申请劳动仲裁，该案已于2019年12月25日经成都市双流区劳动人事争议仲裁委员会下发仲裁裁决书（双劳人仲委裁字（2019）第389号）仲裁结案。

2020年1月盛帮双核和肖萍均不服上述裁决，分别向成都市双流区人民法院提起诉讼，经开庭审理后于2020年4月9日下发（2020）川0116民初311号民事判决书，判决：（1）盛帮双核于本判决发生法律效力之日起十日内支付肖萍违法解除劳动合同的赔偿金28,800元；（2）驳回肖萍的其他诉讼请求；（3）驳回盛帮双核的诉讼请求。成都市双流区人民法院于2020年5月14日下发判决书生效确认书。盛帮双核已于2020年5月23日向肖萍支付28,800元解除劳动合同赔偿金。

截至本回复出具之日，除上述情形外公司与离职员工不存在其他争议或纠纷，不存在其他劳动仲裁、诉讼情况，亦不存在其他潜在风险。

（3）说明发行人是否存在员工离职后（曾）在关联方任职的情形，若存在，请列表说明相关员工离职前后所任岗位、所从事的工作，以及是否在关联方领薪、为发行人提供劳务，是否存在关联方代垫成本费用的情形。

（一）发行人报告期内离职员工不存在离职后（曾）在关联方任职的情形

（1）报告期内离职员工情况

报告期内，公司离职员工主要为从事简单工序的生产工人。公司关联方从事的主要业务与公司存在较大差异，因此合理推断该等生产工人去关联方任职的可能性较小。

针对生产工人以外的其他离职员工，进行了电话确认，确认情况如下：

年度	离职总人数	离职前任职岗位	除生产人员外离职员工去向			
			明确去向	无法联系	拒绝提供	小计
2021年1-6月	129	技术人员 10；生产人员 117；行政人员 2	8	4	0	12
2020年度	251	财务人员 1；技术人员 24；生产人员 214；销售人员 3；行政人员 9	31	3	3	37
2019年度	178	技术人员 16；生产人员 150；销售人员 6；行政人员 6	19	8	1	28
2018年度	159	财务人员 2；技术人员 27；生产人员 119；销售人员 6；行政人员 5	24	15	1	40

上述明确去向的员工自离职之后不存在（曾）在公司关联方任职的情形。经查阅比对公司控股股东、实际控制人及其控制的关联方提供的员工名册，无法取得联系及拒绝提供去向的其他离职人员未在公司关联方任职。

公司关联方出具《确认函》，确认报告期内离职员工不存在离职后（曾）在关联方任职的情形，相关离职员工不存在在关联方领薪、为公司提供劳务，关联方代垫成本费用情形。

（二）发行人历史上离职员工离职后（曾）在关联方任职的情形

公司历史上存在曾任公司董事和关键财务人员离任后（曾）在关联方任职的情形，具体如下：

姓名	公司任职情况			关联方任职情况				关联方任职期间是否在关联方领薪
	任职时间	任职岗位	从事的工作内容	关联方名称	任职时间	任职岗位	从事的工作内容	
葛永会	2016年11月-2017年10月	董事	参与公司经营管理重大事项表决	四川德高德矿业有限责任公司(赖喜隆直接持股85%并担任执行董事兼总经理)	2019年4月至今	财务部经理	财务记帐、报销	是
				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)	2015年7月-2019年3月	行政部经理	行政事务管理	是

				成都万通典当有限责任公司(报告期内注销, 赖喜隆持股 38.82%, 赖凯持股 10.71%)	2011 年 9 月-2015 年 6 月	董事、副总经理	分管财务相关事务	是
				成都蜀凯实业有限责任公司(报告期内注销, 赖喜隆持股 99%并担任执行董事兼总经理)	2010 年 2 月-2011 年 8 月	出纳	财务记帐、报销	是
				四川隆基实业集团有限责任公司(已于 2018 年 4 月转让, 赖喜隆持股 32.87% 并担任董事长兼总经理, 赖凯持股 24.20%)	1999 年 10 月-2004 年 11 月	副总经理	分管行政、财务相关事务	是
赖福龙	2004 年 6 月-2018 年 6 月	出纳	资金往来结算; 票据、现金管理	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%)	2018 年 4 月至今	监事	对经营管理相关事项履行监督职责	是

葛永会系由公司董事会提名委员会提名并经 2016 年第四次临时股东大会审议, 选举为公司第三届董事会董事, 不曾在公司担任具体经营管理的职务, 未与公司建立劳动关系, 不属于公司员工。

经公司关联方出具《确认函》, 除上述情况外, 公司历史上不存在担任董监高、核心技术人员及关键财务人员的离职员工离职后(曾)在关联方任职的情形, 不存在在关联方领薪、为公司提供劳务, 关联方代垫成本费用情形。

二、核查程序及核查结论

(一) 核查程序

1、查阅报告期内的员工花名册, 了解人数变动情况; 与公司管理层访谈了解公司员工数量逐年下降的原因;

2、取得肖萍劳动仲裁、诉讼案件材料及解除劳动合同赔偿金转账凭证;

3、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/>)、中国裁判文书网(<http://wenshu.court.gov.cn>) 关于公司及其子公司的仲裁诉讼等情况;

4、查阅公司的工商资料、历次三会资料, 了解公司设立以来董监高及关键财务人员变动、离任情况;

5、查阅比对报告期内公司离职人员花名册和公司控股股东、实际控制人及其控制的关联方提供的员工花名册；

6、对公司报告期内除生产人员外的全部离职人员进行电话联系，了解离职去向；

7、取得公司关联方出具的相关确认函；

8、查阅葛永会辞职报告、调查问卷及选聘有关的三会决议文件；

9、访谈赖福龙，了解赖福龙在关联方的任职、领薪情况；

10、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、赖福龙的任职情况。

(二) 核查结论

经核查，针对问题（1）、（2）、（3），保荐机构、申报会计师认为：

1、公司根据人员的工作内容和性质进行员工分类，报告期内分类标准一致，数量准确，原回复两处不一致系统计过程中工作失误所致，公司已对相关内容进行修正。

2、报告期内，公司员工数量逐年下降主要系公司在部分生产环节新增机器设备，提升生产效率、加之厂房搬迁等因素导致生产人员和行政人员减少所致。

3、报告期内，公司经营规模稳步提升，营业收入持续增长，公司不存在生产人员的减少影响生产经营的情况。

4、报告期内，除盛帮双核与离职员工存在 1 项已了结劳动仲裁、诉讼之外，截至本回复出具之日，公司与离职员工不存在其他争议或纠纷，不存在其他劳动仲裁、诉讼情况，亦不存在其他潜在风险。

5、公司报告期内离职员工不存在离职后（曾）在关联方任职的情形，不存在离职后（曾）在关联方领薪、为公司提供劳务，关联方代垫成本费用情形。

6、除葛永会、赖福龙外，公司历史上不存在担任董监高、核心技术人员及关键财务人员的离职员工离职后（曾）在关联方任职的情形，不存在在关联方领薪、为公司提供劳务，关联方代垫成本费用情形。

17.关于应收账款

申报文件及首轮问询回复显示，2018 年末及 2019 年，逾期应收账款余额分

别为 2,808.91 万元、3,469.22 万元，截至 2021 年 2 月 28 日，前述逾期款项期后收回比例仅 79%和 84.55%。

请发行人说明上述逾期款项对应的客户情况及其资信情况是否发生变化，款项回收是否存在潜在纠纷，是否应识别为单项计提坏账的应收账款，如是，请说明上述情况对发行人财务报表的影响，结合前述情况进一步分析发行人应收账款坏账准备计提的充分性。

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

（一）2018 年末及 2019 年末公司逾期应收账款及期后回款情况

截至 2021 年 7 月 31 日，2018 年末及 2019 年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	已回款		未回款	
		金额	比例	金额	比例
2019.12.31	3,469.22	3,138.92	90.48%	330.30	9.52%
2018.12.31	2,808.91	2,255.12	80.28%	553.79	19.72%

2018 年末及 2019 年末，公司逾期应收账款金额分别为 2,808.91 万元、3,469.22 万元。截至 2021 年 7 月 31 日，前述逾期款项期后收回金额分别为 2,255.12 万元、3,138.92 万元，比例为 80.28%和 90.48%。

（二）2018 年末及 2019 年末逾期未收回款项对应的主要客户情况

1、截至 2021 年 7 月 31 日，2018 年末及 2019 年末逾期未收回款项对应的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年末逾期未收回金额	2019 年末逾期未收回金额	坏账准备单项计提情况	资信情况	是否存在纠纷
无锡开普机械有限公司	222.15	-	2018 年无需单项计提坏账准备，2019 年核销该笔应收款	2018 年度正常经营，2019 年度该公司进入最高人民法院所公示的失信公司（注 1）	否
Sealing Seal Supply Inc	81.01	82.35	2018 年暂按账龄组合计提坏账准备 68 万，2019 年已全额计	双方存在纠纷，2018 年与该客户的交易暂停，2019	是

客户名称	2018 年末 逾期未收 回金额	2019 年末 逾期未收 回金额	坏账准备单项计提情 况	资信情况	是否存 在纠纷
			提坏账准备，无需单 项计提坏账准备	年客户失信，双方 诉讼纠纷中	
重庆凯特动 力科技有限 公司	38.93	5.00	2018 年无需单项计 提坏账准备，2019 年 以商铺抵债 30.76 万 元，其余款项已全额 计提坏账准备	2018 年度正常经 营，2019 年度该公 司进入最高人民 法院所公示的失 信公司	否
Seal Design Inc.	32.79	33.33	2018 年暂按账龄组 合计提坏账准备， 2019 年全额计提坏 账准备，无需单项计 提坏账准备	双方存在纠纷，与 该客户的交易暂 停，2019 年客户失 信，双方诉讼纠纷 中	是
无锡开普动 力有限公司	19.83	-	2018 年无需单项计 提坏账准备，2019 年 核销该笔应收款	2018 年度正常经 营，2019 年度该公 司进入最高人民 法院所公示的失 信公司（注 1）	否
Astro-Tex Company Inc	14.72	14.96	2018 年暂按账龄组 合计提坏账准备，无 需单项计提；2019 年 全额计提坏账准备	双方存在纠纷，与 该客户的交易暂 停，2019 年客户失 信，双方诉讼纠纷 中	是
东风朝阳朝 柴动力有限 公司	11.83	13.83	2018 年无需单项计 提坏账准备；2019 年 全额计提坏账准备	2018 年度经营正 常（注 2）	否
重庆蓝黛动 力传动机械 股份有限公 司	11.35	11.35	2018 年无需单项计 提坏账准备；2019 年 全额计提坏账准备	产品主要用于售 后维修市场，回款 较慢，无资信异常 情况	否
辽宁龙飞电 力工程技术 有限公司	-	36.77	2019 年无需单项计 提坏账准备，2020 年 单项全额计提坏账准 备	2019 年经营正常， 2020 年出现经营 问题业务已停止	否
重庆北齿蓝 黛汽车变速 器有限公司	2.41	15.85	业务正常进行，无需 单项计提坏账准备	产品主要用于售 后维修市场，无资 信异常情况	否
北海银河开 关设备有限 公司	9.24	12.69	2019 年无需单项计 提坏账准备	2019 年度经营正 常，2021 年度该公 司进入最高人民 法院所公示的失 信公司（注 3）	否
安徽亨通智 能电力设备 有限公司	-	14.53	2019 年无需单项计 提坏账准备	2019 年度经营正 常	否
其他单位	109.53	89.64	-	-	-
合计	553.79	330.30	-	-	-

注 1：无锡开普机械有限公司、无锡开普动力有限公司于 2019 年被申请破产。

注 2：东风朝阳朝柴动力有限公司于 2020 年度被申请破产。

注 3：北海银河开关设备有限公司系上市公司贵州长征天成控股股份有限公司（600112）控股子公司。

由上表所示，对于逾期应收账款，除正常经营的客户外，公司已对破产、列入最高法失信名单等资信状况发生变化的客户及时足额计提应收账款坏账准备。

综上所述，虽然发行人少数客户由于经营不佳，出现了破产重整、主营业务停止经营或进入最高人民法院失信公司公示的情形，发行人对于上述客户，已经积极履行催收工作，及时并充分的计提了坏账准备。同时，对于已破产重整但尚有回款能力的客户，发行人积极沟通、催收并协调回款方案，努力减少公司的损失。

（三）结合前述情况进一步分析发行人应收账款坏账准备计提的充分性

截至 2021 年 7 月 31 日，2018 年末及 2019 年末公司逾期应收账款期后未回款项与累计已计提坏账准备情况如下：

单位：万元

时间	逾期应收账款余额	未回款		当期已计提坏账	
		金额	比例	金额	占未回款比例
2019.12.31	3,469.22	330.30	9.52%	705.18	213.50%
2018.12.31	2,808.91	553.79	19.72%	541.72	97.82%

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。

公司已严格按照企业会计准则的规定，结合报告期预期发生坏账损失的可能及客户的资信情况，制定了适合的坏账准备计提方法，并计提相应的应收账款坏账准备。如上表所述，2018 年末及 2019 年末逾期款项应收账款已计提坏账准备分别为 541.72 万元、705.18 万元，占期后未回款比例分别为 97.82%和 213.50%，坏账准备计提充分。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

1、对发行人管理层及销售部门负责人进行访谈，了解发行人的销售流程、销售政策、信用政策、客户管理等内控流程、内控制度及运行情况，并对上述内部控制运行有效性进行测试；了解逾期款项对应的客户信息及欠款的原因；

2、对财务部门负责人进行访谈，了解报告期内发行人坏账准备及信用减值损失的会计政策与会计估计，评价坏账准备及信用减值损失的会计政策是否符合企业会计准则的规定，会计估计是否合理，复核坏账准备与信用减值损失计算是否准确；

3、结合客户信用政策与应收账款期末余额，分析应收账款逾期情况；并核对各期末应收账款期后回款情况，对发行人逾期应收账款的可回收性进行核查分析，判断应收账款坏账准备计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内发行人应收账款期后回款情况良好，不存在重大的坏账风险；发行人对逾期款项对应的个别客户情况及其资信情况发生了变化，款项回收存在潜在纠纷、多次催收未果、预计无法收回的款项已足额计提了坏账准备，报告期内计提的坏账准备对逾期未收回的金额覆盖率较高，应收账款坏账准备计提充分。

18.关于存货

申报文件及首轮问询回复显示，发行人一年以上的存货金额分别为 858.38 万元、1,024.21 万元和 1,190.27 万元，主要为原材料、库存商品和发出商品。发行人解释称，一年以上的库存商品和发出商品主要为满足三包、客户临时改变装机计划或推迟装机计划导致的产品备货。

请发行人区分满足三包要求、客户改变装机计划等分类列示一年以上存货的金额及占比情况，对于满足三包要求的存货补充说明其期后领用情况，对于客户改变或推迟装机计划的存货补充说明发行人与客户协调的后续进展，相关存货后续是否退回，进一步分析说明对于一年以上的发出商品及库存商品是否存在减值，是否应全额计提存货跌价准备，发行人存货跌价准备计提的充分性。

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

（一）请发行人区分满足三包要求、客户改变装机计划等分类列示一年以上存货的金额及占比情况，对于满足三包要求的存货补充说明其期后领用情况，对于客户改变或推迟装机计划的存货补充说明发行人与客户协调的后续进展，

相关存货后续是否退回

1、基于满足三包要求、客户改变装机计划等因素形成的库存情况

报告期各期末，基于满足三包要求、客户改变装机计划等因素形成的库龄一年以上存货金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
三包备货	252.91	24.59%	244.09	25.68%	280.78	31.43%	181.85	24.85%
客户改变装机计划	456.53	44.38%	447.87	47.13%	434.38	48.63%	400.29	54.69%
零售	319.24	31.03%	258.41	27.19%	178.11	19.94%	149.74	20.46%
合计	1,028.68	100.00%	950.37	100.00%	893.28	100.00%	731.88	100.00%

库龄一年以上存货按所属产品分类，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
汽车类	587.97	57.16%	647.17	68.10%	682.60	76.42%	542.71	74.15%
电气类	261.61	25.43%	198.67	20.90%	108.20	12.11%	85.03	11.62%
航空类	0.02	0.00%	-	-	-	-	-	-
其他	179.08	17.41%	104.53	11.00%	102.49	11.47%	104.14	14.23%
合计	1,028.68	100.00%	950.37	100.00%	893.28	100.00%	731.88	100.00%

如上表所述，公司 1 年以上存货主要系汽车行业用于三包备货或者客户改变装机计划的待用产品。

2、对于满足三包要求的存货补充说明其期后领用情况

报告期各期末，公司汽车类三包产品期后领用情况如下：

单位：万元

期间	三包备货 1 年以上金额	期后销售结转金额	期后销售结转比例
2021.6.30	252.91	10.29	4.07%
2020.12.31	244.09	19.65	8.05%
2019.12.31	280.78	52.54	18.71%
2018.12.31	181.85	61.79	33.98%

注：期后销售结转金额统计截止至 2021 年 7 月 31 日。

报告期各期末，公司三包备货主要是为满足汽车领域客户质量三包、售后服务等所需而保持一定量的产品备货。鉴于汽车行业的特殊性，部分客户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 10 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销售。对于未在合同中备注需要提供售后零部件的客户，根据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。因此存放一定量的三包备件存货是保证正常生产和业务持续所必须的要求。主要客户三包备货合同条款具体约定如下：

客户名称	合同条款内容
长城汽车	卖方在被取消供货资格或向买方停止供货后，应保证其向保定市长城汽车售后服务有限公司零部件的 10 年供应
吉利汽车	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。如果依据法律要求，买方及其关联公司须延长相关配件或零部件的供货服务期限，卖方应延长相关配件或零部件的供货服务期限

3、对于客户改变或推迟装机计划的存货补充说明发行人与客户协调的后续进展，相关存货后续是否退回

报告期各期末，因客户改变或推迟装机计划的存货包括两种类型，其一是公司尚未发货，其二是公司已经发至客户中间仓。第二种类型的存货通常不会退回，留在中间仓待客户明确装机时间后随时领用。

因客户改变或推迟装机计划的存货期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
未发出的存货	362.87	365.27	358.08	328.79
中间仓的存货	93.66	82.60	76.30	71.49
合计	456.53	447.87	434.38	400.28
期后销售金额	5.28	46.81	81.86	104.73
期后销售结转比例	1.16%	10.45%	18.85%	26.16%

公司客户主要是行业内的重点客户，其市场销售计划制订稳健、慎重，较少发生装机时间大范围调整的情况；同时，在客户发生装机时间调整后，公司积极与客户保持沟通交流，在客户装机时间确定后及时将存货发至客户使用，因此报告期各期末，因客户改变或推迟装机计划的存货余额较小。

公司库龄超过 1 年以上的产成品主要系汽车类产品。根据公司多年来服务于汽车行业客户的经验结合客户实际情况，汽车类产品更新换代的年限大多为 5-8 年，公司的主要产品销售周期通常为 5-6 年，个别产品周期更长，同时因客户对供货及时性的要求非常严格（如延期交货影响客户生产，索赔以每小时为单位计算赔偿），为保证供货的及时性，公司必须要提前进行存货储备，以保障发货需

求。

公司库存超过 1 年以上的产成品未来存在明确的装机计划，其中主要客户装机安排如下：

客户名称	产能需求/预计产量
长城汽车	EN22 气缸盖罩密封垫匹配 EN22 气缸盖罩总成，2021-2025 年产能需求分别为 1 万件、3 万件、3.7 万件、4.8 万件及 9.5 万件
吉利汽车	Polestar3 (800V 及 400V) 2023-2029 年预计产量为 8.69 万辆；Lotus2022-2029 年预计产量为 7 万辆
法士特	2022-2025 年对应年需求量如下：AMT 机型 21 万台套；6AT 机型 9.5 万台；12 档机型 150 万台套；缓冲器机型 48 万台套；S 箱 39 万台套；小八档 75 万套，取力器 31 万套

从产品性质来看，公司橡胶制品经过橡胶材料配方和产品结构设计，经多工序加工生产而成，保质期通常被设定为 6 年，实际上 6 年后仍可使用。公司对橡胶产品的保存均有规范的管理制度，不存在库存品毁损、丢失等风险。

（二）进一步分析说明对于一年以上的发出商品及库存商品是否存在减值，是否应全额计提存货跌价准备，发行人存货跌价准备计提的充分性。

报告期各期末，公司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；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。

对于一年以上的发出商品及库存商品通过三包备货、零售或等待重新装机时间等方式及时处理，其减值迹象已得到显著改善，与其他存货按照相同的方法计提跌价准备。即：公司综合考虑持有目的、库龄、预计销售情况确定存货的可变现净值，具体方法如下：

1、用于三包备货市场的存货：汽车行业售后市场存在一定的需求，对于预期虽暂时不销售，但可以用于售后市场出售或替换的，对可用部分，以期后售价扣除估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，对无法使用部分全额计提跌价准备。

2、用于正常销售的存货：预测未来销售情况，其中可以用于正常销售的部分，以期后售价扣除估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值，其

他全额计提跌价准备。

报告期各期末，公司 1 年以上发出商品及库存商品存货跌价准备计提情况如下表：

单位：万元

期间	1 年以上金额	存货跌价准备	计提比例
2021.6.30	1,028.68	403.49	39.22%
2020.12.31	950.37	282.55	29.73%
2019.12.31	893.28	173.42	19.41%
2018.12.31	731.88	62.28	8.51%

由上表可见，1 年以上的存货余额主要系公司汽车类产品，其库龄超过一年的主要原因系三包备货、客户改变装机计划及零售。按照实际情况，即使对于客户改变或推迟装机计划的存货，公司产品仍可应用于三包备货及零售市场维修，即产品仍存在较为广阔的销售市场。

报告期内，公司因客户改变装机计划而导致库龄在 1 年以上的产成品金额保持稳定。公司已按会计政策和预计未来销售情况计提存货跌价准备，个别存货已根据实际情况全额计提存货跌价准备。截至 2021 年 6 月 30 日，在考虑期后销售的情况下，存货跌价准备的金额计提比例已经达到 39.83%。已经足额计提跌价准备。

期间	1 年以上金额	三包备货期后结转情况	客户改变装机计划存货期后结转情况	存货跌价准备	计提比例	计提比例（考虑期后结转情况）
2021.6.30	1,028.68	10.29	5.28	403.49	39.22%	39.83%
2020.12.31	950.37	19.65	46.81	282.55	29.73%	31.97%
2019.12.31	893.28	52.54	81.86	173.42	19.41%	22.85%
2018.12.31	731.88	61.79	104.73	62.28	8.51%	11.02%

综上，公司已按会计政策和预计未来销售情况计提存货跌价准备，个别存货已根据实际情况全额计提存货跌价准备，公司已充分计提存货跌价准备。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、检查销售合同中关于三包备货的约定；检查公司安全库存备货及售后备货制度；
- 2、检查客户改变或推迟装机计划的通知文件；并查阅公司与客户关于改变

或推迟装机计划协调沟通记录；

3、检查三包要求、客户改变装机计划等一年以上存货的金额及占比情况及期后销售情况；

4、检查公司存货跌价准备计提政策，复核存货库龄 1 年以上产品存货跌价准备计提情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人一年以上的库存商品和发出商品主要为满足三包、客户临时改变装机计划或推迟装机计划导致的产品备货。三包备货主要是为满足汽车领域客户质量三包、售后服务等所需而保持一定量的产品备货，其期后根据客户需要进行领用；对于客户改变或推迟装机计划的存货，为满足客户随时领用需要，发出至中间仓的产品不予退回，等待后续装机计划。发行人与客户及时协调后续装机进展，根据产品的销售周期判断后续装机的可能性及具体时间，期后根据客户装机计划进行领用；发行人对于一年以上的发出商品及库存商品公司已按《企业会计准则》和适用的会计政策计提存货跌价准备，个别存货已根据实际情况全额计提存货跌价准备，发行人存货跌价准备计提充分。

19.关于期后业绩

公开信息显示，发行人生产所用的橡胶等原材料期后单价存在大幅上涨的情况。

请发行人：

（1）说明 2021 年 1-6 月业绩情况及 2021 年 1-9 月业绩预计情况，若相关业绩存在下滑的，请分析原因。

（2）说明所用的原材料是否存在因价格影响而具备周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、发行人原材料备货情况、与客户的调价机制及调价频率等，量化分析原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对发行人生产经营的影响、发行人是否有能力传递原材料价格上涨风险，并进一步完善因原材料价格变动对发行人持续经营及毛利率影响的风险提示。

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) 说明 2021 年 1-6 月业绩情况及 2021 年 1-9 月业绩预计情况，若相关业绩存在下滑的，请分析原因。

(一) 2021 年 1-6 月公司业绩不存在下滑迹象，同比增长显著

2021 年上半年在国内经济企稳、下游行业景气度高的背景下，公司经营业绩有较好增长。2021 年 1-6 月公司实现销售收入 15,538.18 万元，同比增长 35.58%。扣除非经常性损益后归属于母公司净利润 3,175.31 万元，同比增长 82.76%。

公司 2021 年 1-6 月利润表主要科目及同比情况如下：

单元：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动金额	变动率
一、营业总收入	15,538.18	11,460.47	4,077.71	35.58%
其中：主营业务收入	14,840.83	11,272.77	3,568.06	31.65%
二、营业总成本	11,785.18	9,443.66	2,341.52	24.79%
减：营业成本	8,752.87	6,902.89	1,849.98	26.80%
减：营业成本（未考虑运输费用影响）	8,587.60	6,766.50	1,821.10	26.91%
其中：主营业务成本	8,456.46	6,776.15	1,680.31	24.80%
其中：主营业务成本（未考虑运输费用影响）	8,291.19	6,639.76	1,651.43	24.87%
税金及附加	187.86	143.00	44.86	31.37%
销售费用	881.98	502.65	379.33	75.47%
销售费用（未考虑运输费用影响）	1,047.25	639.04	408.21	63.88%
管理费用	714.53	920.96	-206.43	-22.41%
研发费用	1,227.16	878.41	348.75	39.70%
财务费用	20.78	95.75	-74.97	-78.30%
加：其他收益	465.37	1,572.35	-1,106.98	-70.40%
投资收益	66.96	15.59	51.37	329.39%
公允价值变动收益	1.11	-	1.11	0.00%
信用减值损失	66.42	-221.45	287.87	-129.99%
资产减值损失	-208.20	-33.11	-175.09	528.81%
资产处置收益	-5.36	2,128.65	-2,134.01	-100.25%
三、营业利润	4,139.30	5,478.84	-1,339.54	-24.45%
加：营业外收入	5.96	0.50	5.46	1092.12%
减：营业外支出	5.66	125.91	-120.25	-95.50%
四、利润总额	4,139.60	5,353.43	-1,213.83	-22.67%
减：所得税费用	482.29	677.86	-195.57	-28.85%

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动金额	变动率
五、净利润	3,657.32	4,675.58	-1,018.26	-21.78%
其中：归属于母公司的净利润	3,657.32	4,675.58	-1,018.26	-21.78%
非经常性损益	482.00	2,938.12	-2,456.11	-83.59%
扣除非经常性损益归属于母公司的净利润	3,175.31	1,737.46	1,437.85	82.76%

利润表主要科目变动分析如下：

1、公司主要下游行业景气较高，主营业务收入同比快速增长

2021 年 1-6 月公司各类产品主营业务收入构成及同比变动情况如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月			2020 年 1-6 月	
	金额	占比	同比	金额	占比
汽车类	8,279.80	55.79%	31.71%	6,286.58	55.77%
电气类	3,725.99	25.11%	20.34%	3,096.27	27.47%
航空类	1,566.60	10.56%	54.93%	1,011.19	8.97%
其他产品	1,268.44	8.55%	44.35%	878.74	7.80%
合计	14,840.83	100.00%	31.65%	11,272.77	100.00%

2021 年 1-6 月公司各类产品销售收入占比较为稳定，同比均大幅增长，主要受外部因素和公司内部因素的共同影响，具体表现为：

（1）公司下游行业景气度较高是公司销售收入增长的外部因素

2021 年上半年，国内疫情得到有效控制，宏观经济总体回暖，我国 GDP 增长 12.7%，居民人均可支配收入增长 11.6%。受宏观经济企稳回暖的影响，公司主要产品对应的汽车、电气和航空等下游行业景气度较高，市场需求旺盛，带动公司销售收入大幅增长。汽车行业方面，2021 年上半年汽车销售量同比增长 25.88%；电气行业方面，全国社会用电量同比增长 17.27%，全球电气巨头施耐德电气 2021 年上半年营收同比增长 19.0%，并上调全年营收增长目标至同比增长 11%-13%；航空领域方面，公司产品主要用于军用飞机及发动机，基于中美军用航空装备数量、质量的双重巨大差距，我国军用飞机及发动机行业迎来黄金增长期，景气度很高。

（2）公司较强的同步开发能力以及下游客户配套份额增加是公司销售收入增长的内生因素

随着公司研发实力提升和销售规模的增加，公司同步开发能力日益突出，增强客户粘性，带动公司产品销售收入增长。2021 年 1-6 月，公司与主要客户同步

开发情况参见本回复“1（1）（二）3、公司应对措施”。

同时，2020 年以来，受“华为事件”和中美政治关系变化等因素影响，国内自主汽车厂商供应链资源逐步由恩福、斯凯孚等外资品牌转向国内自主零部件厂商倾斜。在此背景下，2021 年上半年，公司汽车类主要客户配套份额增加，销售收入同比增长 31.71%，长城汽车、法士特、航天三菱、浙江博弈等主要客户销售收入均有不同幅度增长，其中长城汽车较上年同期销售收入增长 64.59%，增幅较大。

2021 年 1-6 月公司前十大客户(同一实际控制人)销售收入及同比情况如下：

单位：万元

客户名称	行业	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动额	比例
施耐德	电气	2,072.68	1,586.79	485.89	30.62%
长城汽车	汽车	2,061.42	1,252.45	808.97	64.59%
远景汽配	汽车	1,181.58	1,274.42	-92.84	-7.28%
法士特	汽车	831.89	777.58	54.31	6.98%
航天三菱	汽车	537.51	278.42	259.08	93.05%
浙江博弈	汽车	464.88	446.57	18.31	4.10%
客户 A	航空	453.12	418.86	34.26	8.18%
客户 C	航空	450.97	209.34	241.63	115.42%
客户 B	航空	385.15	244.71	140.44	57.39%
合计		8,439.20	6,489.14	1,950.05	30.05%

2、公司主要产品毛利率维持在较高水平是业绩增长的主要因素

报告期内，公司各类产品毛利率变动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度
	毛利率	增幅	毛利率
汽车类	45.11%	0.24%	44.87%
电气类	31.00%	0.68%	30.32%
航空类	80.44%	0.59%	79.85%
其他类	31.52%	0.30%	31.22%
主营业务毛利率	43.02%	1.93%	41.09%
主营业务毛利率（未考虑运输费用影响）	44.13%	1.78%	42.35%

注：上表各分类产品毛利率数据不考虑 2020 年起执行新收入准则，运输费用归集科目发生变化的影响。

2021 年初全球石油价格上涨，作为石油下游产品的橡胶价格随之上涨；疫情蔓延导致很多国外原材料生产厂停产、减产，同时汽车等行业需求增加，供应短缺、供需关系进展推动橡胶原材料市场价格上涨。在橡胶等原材料价格上涨背

景下，2021 年上半年公司各类产品毛利率保持稳定的主要原因分析如下：

（1）高毛利的航空类产品收入占比增加是主营业务毛利率稳定的主要因素

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献率	毛利率	收入占比	毛利率贡献率
汽车类	45.11%	55.79%	25.17%	44.87%	58.04%	26.04%
电气类	31.00%	25.11%	7.78%	30.32%	26.70%	8.10%
航空类	80.44%	10.56%	8.49%	79.85%	7.10%	5.67%
其他类	31.52%	8.55%	2.69%	31.22%	8.17%	2.55%
主营业务毛利率	44.13%	-	-	42.35%	-	-

注：上表毛利率数据及下述分析不考虑 2020 年起执行新收入准则，运输费用归集科目发生变化的影响。

从产品结构来看，技术附加值最高的航空类产品销售收入占比较 2020 年度增加 3.46 个百分点拉动整体主营业务毛利率上升 2.78%，对主营业务毛利率上升贡献最大，是导致 2021 年 1-6 月主营业务毛利率较上年度上升 1.78 个百分点的主要原因。通过应用领域和客户调整，公司总体业绩持续上升，原材料成本上涨压力得到缓解。

（2）公司年降产品收入占比下滑，部分客户暂停执行年降政策

2021 年 1-6 月，公司年降产品收入及其占比与 2020 年度的对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例
年降产品	3,364.08	22.67%	9,913.33	37.67%
非年降产品	11,476.75	77.33%	16,399.44	62.33%
合计	14,840.83	100.00%	26,312.77	100.00%

原材料上涨、供应链的紧张是行业共同面临的问题，因此经公司与下游客户的积极协商，主要汽车类客户法士特、远景汽配、浙江博弈、江淮汽车等暂停执行年降政策或缩小执行范围，2021 年 1-6 月，公司年降产品销售收入占比由 2020 年度的 37.67%下降至 22.67%，一定程度上缓解了原材料价格上涨带来的经营压力。

同时受华为供应链事件的影响，公司主要客户为保证供应链安全性向国内自主厂商倾斜。公司在主要客户的竞争对手为恩福、斯凯孚等外资品牌，随着该等外资品牌竞争对手份额的减少，公司配套份额和议价能力得到一定程度提升。

（3）公司通过锁定原材料采购价格、持续改进工艺等手段抵销原材料价格

上涨带来的成本压力

①橡胶等主要原材料采购价格波动的影响较小

公司橡胶等原材料受大宗商品价格指数、原油期货价格走势影响存在波动风险，通过提前支付货款锁定采购价格、提前适度备货、增加供应商等为公司主要采购策略和日常管理机制，也是供应链安全管理通行惯例；同时公司通过提前支付货款，支持供应商提前备货，共同抵御价格波动风险，有利于双方巩固市场份额，合作共赢。公司前述供应链管理措施在 2021 年 1-6 月收到了较好的效果，减少了原材料价格波动对公司经营业绩的影响。

2021 年 1-6 月、2020 年度公司主要材料价格变动及对成本的影响具体如下：

单位：元/kg、元/个、kg、万个

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		变动情况	
	采购 均价	消耗 均价	消耗数量	采购 均价	消耗 均价	消耗均价 变动	材料成本 影响额
	①	②	③	④	⑤	⑥=②-⑤	⑦=⑥*③
橡胶	55.46	55.18	406,169.42	51.18	50.52	4.66	189.27
橡胶助剂	22.01	21.32	178,314.40	22.17	22.38	-1.06	-18.90
电缆附件配件	9.76	10.27	579,478.09	13.68	10.74	-0.47	-27.24
金属骨架	0.25	0.25	3,195.75	0.27	0.27	-0.02	-0.01
弹簧	0.04	0.04	3,086.95	0.04	0.04	-	-
合计	-	-	-	-	-	-	143.13

上表显示，公司直接材料成本主要受橡胶采购价格的影响。2021 年 1-6 月，橡胶原材料采购均价较上年增加 4.66 元/kg，导致当期直接材料成本增加 189.27 万元，总体对毛利率影响较小。

2021 年上半年公司材料采购价格涨幅较小，主要是因为公司提前以较低价格储备了部分重要原材料。氟橡胶是采购量最大的单一原材料品种，公司于 2021 年 2 月与氟橡胶主要供应商成都道弘实业有限公司签订采购合同，并足额预付采购款项，提前锁定采购价格，采购了价值 300 万元的氟橡胶，导致 2021 年上半年氟橡胶采购价格较 2020 年度上涨较少。同时，公司于 2020 年 5 月在铜价尚处于低位时储备了 8 吨价值 75.69 万元的铜棒、铜管，较好地抵御了 2021 年上半年电缆附件配件上涨的压力。

②持续工艺改进的影响

公司持续进行工艺改进，提高产品合格率，一定程度地抵销了原材料价格上升带来的不利影响，实现毛利率的稳定，主要情况如下：

A、汽车类产品

公司往复油封硫化工序改进独有的“冷锅预热工艺”，可以有效回收模腔中的余料，累计节约胶料成本 22.68 万元；同时在检验环节增加自动化设备，人工仅需要对不合格品进行复检，单位成本下降；长城汽车往复油封产品销量上升，其产品耗用金属骨架如 K1478、K1479、K1480 等型号特殊，单价较高，导致单位材料成本上升。但公司通过采取要求供应商当天送货以避免材料生锈从而减轻磷化工序酸洗工作量、将工序由白班转为夜班等措施，减少了相关工作人员数量、酸、碱等化学溶剂耗用量以及生产用电成本等，导致单位人工成本和制造费用大幅下降；公司静密封产品增加了注射工艺占比，节约胶料耗用的同时减少修边工艺工作量。在售价未发生变化的情况下静密封产品缸盖罩密封件外观标准发生变化，整修环节工作量同比减少 80%，降低产品生产成本。

B、电气类产品

2021 年 1-6 月电气类产品毛利率较 2020 年度略有上升，主要因素包括：a、2021 年上半年母线连接器产品合格率相对于 2020 年上升 2.20%，废料减少和返工率降低同比节约成本 45.84 万元；b、持续改进生产工艺，2021 年上半年新增措施包括增强员工操作培训，固定作业动作、加强自检；增加模具模芯排气解决产品内部裂口，增加模芯降面排气槽减少产品闷气撕裂现象，改小外屏蔽孔径解决口部漏胶，下模板镶嵌下挖空减少飞边沾附等，因改进生产工艺导致成本同比减少 70.48 万元；c、2020 年 5 月公司在原材料单位价值较高的铜价尚处于低位时储备了 8 吨价值 75.69 万元的铜棒、铜管，一定程度上抵销了 2021 年上半年硅橡胶材料上涨的压力；d、增加母线连接器部份产品模腔数量，单位产品硫化时间大幅缩短，导致单位制造费用下降。

C、航空类产品

基于客户对公司技术实力与生产能力的信任，2021 年 1-6 月航空类产品规模快速增长，同时生产工艺日益成熟、生产批次趋于稳定、产品价格也较为稳定，因此航空类产品的毛利持续保持较高水平。公司航空类产品分为来料加工和销售商品两种模式，来料加工模式以收取加工费为主，基本不受原材料价格上涨风险影响；销售商品模式主要原材料为全氟醚橡胶、航空专用氟橡胶、氟醚橡胶、氟硅橡胶等混炼胶，橡胶单位价值和技术附加值较高，受基础原材料价格上涨风险较小。

此外，公司不断改进硫化工艺，调整材料配方，修正机器设备加工参数，增加整修、质检等环节自动化程度等提升产品合格率。2021 年上半年公司各类产品的合格率由 2020 年度的 97.78%提升至 98.16%，产品合格率的提升降低了单位材料消耗。

综上，从成本端和料工费角度来看，受基础材料价格上涨的影响，2021 年 1-6 月公司主要原材料橡胶采购价格波动导致直接材料成本增加 143.13 万元，占主营业务毛利 2.09%。同时公司通过工艺改进、提升产品合格率、提前备货等举措较好地抵御了材料上涨风险，主要产品单位成本均呈下降趋势；从销售端来看，高毛利率航空类产品销售收入的快速增长，导致综合毛利上升 2.78%，对主营业务毛利率上升影响最大；公司产品结构的不断完善，产品技术附加值较高，生产管理能力的不断提升是维持高毛利率的主要因素，公司已初步具备抵抗基础材料上涨、经济周期性波动风险的能力。

3、期间费用变动原因

2021 年上半年公司销售、管理、研发等费用率累计为 19.24%，同比减少 2.04 个百分点，期间费用率同比较为稳定，对经营业绩影响较小。

2021 年 1-6 月，公司主要费用及同比变动情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动 比例	变动原因
销售费用	881.98	502.65	75.47%	2021 年上半年销售收入增加，对应计提销售人员奖金，三包费用增加；国内新冠疫情影响控制较好，较去年同期公司加强了市场和商务推广频率，广告费、差旅费、业务招待费同比增加
销售费用(未考虑运输费用影响)	1,047.25	639.04	63.88%	
管理费用	714.53	920.96	-22.41%	2020 年上半年发生厂房搬迁费用 163.79 万元，造成管理费用同比偏高
研发费用	1,227.16	878.41	39.70%	2021 年上半年研发投入同比增加，其中职工薪酬、模具费用、材料与动力费同比增加较多。公司新能源电动汽车电池密封件、车用高负压发动机的低摩擦油封、35kV 电缆附件等项目加大研发力度
合计	2,823.67	2,302.02	22.66%	
合计(未考虑运输费用影响)	6,694.59	5,243.08	22.58%	
营业收入	15,538.18	11,460.47	35.58%	
销售费用率	5.68%	4.39%	1.29%	同比增加主要系 2021 年上半年公司加强了市场和商务推广频率，广告费、差旅费、业务招待费增加所致
销售费用率(未考虑运	6.74%	5.58%	1.16%	

项目	2021年 1-6月	2020年 1-6月	变动 比例	变动原因
输费用影响)				
管理费用率	4.60%	8.04%	-3.44%	同比减少主要系上期发生厂房搬迁费用所致
研发费用率	7.90%	7.66%	0.24%	公司对研发投入较为重视, 同比变动较小
期间费用率	18.18%	20.11%	-1.92%	
期间费用率 (未考虑运 输费用影响)	19.24%	21.28%	-2.04%	

4、营业利润、净利润变动原因

2020 年第二季度因“退城”搬迁事项形成资产处置收益, 导致 2020 年 1-6 月净利润较高。剔除该事项, 营业利润及净利润变动情况如下:

单元: 万元

项目	2021年 1-6月	2020年 1-6月	变动率
营业利润	4,139.30	2,013.86	105.54%
净利润	3,657.32	1,730.34	111.36%
归属于母公司的净利润	3,657.32	1,730.34	114.43%

由上表可见, 剔除厂房搬迁事项对公司 2020 年上半年净利润的影响后, 2021 年 1-6 月公司净利润同比增长 114.43%。

5、公司经营业绩与同行业可比上市公司对比情况

2021 年 1-6 月, 公司主营业务收入和毛利率与同行业可比上市公司对比情况如下:

领域	公司名称	主营业务收入		主营业务毛利率	
		金额(万元)	同比增幅	数值	增幅
汽车行业	中鼎股份	623,305.09	33.65%	24.20%	2.47%
	朗博科技	9,142.71	36.10%	42.03%	0.38%
	天普股份	15,114.37	25.38%	39.89%	-2.69%
	天诚股份	5,009.90	47.24%	34.49%	1.31%
	盛帮股份-汽车类	8,279.80	31.71%	45.11%	0.24%
电气行业	沃尔核材	247,090.73	50.83%	36.48%	-2.90%
	长缆科技	48,982.44	18.15%	51.72%	-2.46%
	盛帮股份-电气类	3,725.99	20.34%	31.00%	0.68%

注: 主营业务毛利率增幅系 2021 年 1-6 月与 2020 年度比较, 可比公司中未将运输费用调至营业成本。

由上表可知, 2021 年 1-6 月, 公司营业收入变动趋势与同行业可比上市公司一致。公司主营业务毛利率变动与同行业可比公司并不完全一致, 即使相同趋势,

变动幅度也不尽相同，主要系产品细分结构、市场竞争程度影响所致。

（二）2021 年 7-9 月及全年公司经营业绩预计情况

结合 2021 年 1-6 月实际经营情况、在手订单等，经初步测算，公司 2021 年 1-9 月业绩预计情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2021 年 7-9 月	2021 年 1-9 月		2020 年 1-9 月
	审定数	预测数	合计	同比增幅	未审数
营业收入	15,538.18	7,682.23~ 8,440.01	23,220.41~ 23,987.19	22.27%~ 26.26%	18,991.33
净利润	3,657.32	1,313.06~ 1,678.86	4,970.37~ 5,336.18	-20.43%~ 14.58%	6,246.83
扣除非经常性损益归 属于母公司的净利润	3,175.31	1,398.06~ 1,763.86	4,573.37~ 4,939.17	46.06%~ 57.74%	3,131.16

注：2021 年 7-9 月经营业绩系公司预计，2020 年 1-9 月财务数据未经审计，上述业绩预计不构成公司盈利预测或业绩承诺。

2021 年 1-9 月，公司营业收入预计为 23,220.41~23,987.19 万元，同比增长 22.27%~26.26%；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润预计为 4,573.37~4,939.17 万元，同比增长 46.06%~57.74%。

公司 2021 年度业绩预计情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2021 年 7-12 月	2021 年度		2020 年度
	审定数	预测数	合计	同比增幅	审定数
营业收入	15,538.18	15,725.67~ 17,084.97	31,263.85~ 32,623.15	15.00%~ 20.00%	27,185.96
其中：主营业务收入	14,840.83	15,418.86~ 16,734.50	30,259.69~ 31,575.33	15.00%~ 20.00%	26,312.77
净利润	3,657.32	2,550.17~ 3,237.10	6,207.49~ 6,894.41	-19.23%~ -10.29%	7,685.46
扣除非经常性损益归 属于母公司的净利润	3,175.31	2,635.17~ 3,322.10	5,810.49~ 6,497.41	29.66%~ 44.99%	4,481.22

注：2021 年 7-12 月经营业绩系公司预计，上述业绩预计不构成公司盈利预测或业绩承诺。

公司 2021 年度业绩预测依据如下：

（1）主营业务收入预测具体情况

公司汽车类产品客户以及电气类主要产品客户施耐德通常提前 1 个月左右向公司下达预示计划，公司根据预示计划结合往年的转化率可以测算汽车类和电气类产品的收入情况；航空类产品客户通常会提前 1 个月至 1 年向公司下达技术

协议确定产品类型和数量等要求，公司根据 2020 年度和 2021 年上半年收到的客户 A、客户 B、客户 C 等航空类产品主要客户下达的合同、生产订单并结合产品的交付周期预测航空类产品收入；公司其他类产品预测主要系公司根据往年的销售情况、结合与客户的日常需求沟通情况合理分析后作出的预测。

2021 年 7-12 月公司主要产品主营业务收入预测情况及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2021 年 7-12 月		2021 年度		2020 年 7-12 月	2020 年度
	审定数	预测数	同比增幅	合计数	同比增幅	审定数	审定数
汽车类	8,279.80	8,824.71~ 9,276.26	-1.78%~ 3.25%	17,104.51~ 17,556.05	12.01%~ 14.96%	8,984.28	15,270.86
电气类	3,725.99	3,893.20~ 4,403.45	-0.91%~ 12.07%	7,619.19~ 8,129.44	8.45%~ 15.72%	3,929.12	7,025.38
航空类	1,566.60	1,307.34~ 1,478.61	52.66%~ 72.66%	2,873.94~ 3,045.21	53.89%~ 63.06%	856.39	1,867.57
其他类	1,268.44	1,393.61~ 1,576.19	9.71%~ 24.09%	2,662.05~ 2,844.63	23.88%~ 32.37%	1,270.22	2,148.96
合计	14,840.83	15,418.86~ 16,734.50	2.52%~ 11.27%	30,259.69~ 31,575.33	15.00%~ 20.00%	15,040.00	26,312.77

公司预计 2021 年全年主营业务收入较上年增加 15%~20%，构成如下：

汽车类产品：受汽车“缺芯”影响 2021 年四季度产能存在一定不确定性，公司预计 2021 年下半年收入与上年同期基本持平；

电气类产品：2021 年上半年增幅为 18.90%，根据市场竞争现状合理预计全年增幅将有所下滑，预计 2021 年下半年电气类产品同比增幅为-0.91%~12.07%；

航空类产品：在国内军用飞机及发动机厂家聚焦核心主业、橡胶密封件由自主生产改为外扩采购、对外采购需求大幅增加的背景下，预计增长较大；

其他类产品：公司核电业务在手和意向性订单同比增加较多，盛帮核盾核防护类产品已经成为大亚湾、阳江、防城港、宁德、海阳等核电站指定使用品牌，同时医疗设备行业中制氧机、呼吸机密封件等国外客户需求激增，子公司贝特尔出口业务销售收入预计增幅较大。

综上，公司主要产品主营业务收入预测符合公司实际经营情况和发展趋势。

（2）合理考虑原材料价格持续上升对公司主要成本及毛利率的影响

公司结合报告期内材料成本波动对主营业务成本变动敏感性分析，已在 2021 年下半年业绩预测中假设考虑原材料采购价格上涨 5%或 10%。具体情况如下：

2021 年度及 2021 年下半年预计毛利率及同比情况如下：

单位：万元

产品类别	2021 年度预测数据			2020 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
汽车类	17,104.51~ 17,556.05	9,673.94~ 9,786.85	43.44%~ 44.25%	15,270.86	8,419.45	44.87%
电气类	7,619.19~ 8,129.44	5,418.16~ 5,700.46	28.89%~ 29.88%	7,025.38	4,895.04	30.32%
航空类	2,873.94~ 3,045.21	570.55~ 600.35	80.15%~ 80.29%	1,867.57	376.28	79.85%
其他类	2,662.05~ 2,844.63	1,879.70~ 1,980.04	29.39%~3 0.39%	2,148.96	1,478.11	31.22%
合计	30,259.69~ 31,575.33	17,542.36~ 18,067.69	42.03%~ 42.78%	26,312.77	15,168.89	42.35%
产品类别	2021 年 7-12 月预测数据			2020 年 7-12 月		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
汽车类	8,824.71~9 ,276.26	5,128.78~ 5,241.69	41.88%~ 43.49%	8,984.28	4,865.35	45.85%
电气类	3,893.20~4 ,403.45	2,847.08~ 3,129.39	26.87%~ 28.93%	3,929.12	2,693.78	31.44%
航空类	1,307.34~1 ,478.61	264.19~ 293.98	79.79%~ 80.12%	856.39	184.94	78.40%
其他类	1,393.61~1 ,576.19	1,011.12~ 1,111.45	27.45%~ 29.48%	1,270.22	785.06	38.20%
合计	15,418.86~ 16,734.50	9,251.17~ 9,776.50	40.00%~ 41.58%	15,040.00	8,529.13	43.29%

注：上表数据未考虑公司执行新收入准则运输费用的影响。

由上表可见，公司假设 2021 年 7-12 月原材料采购价格上涨 5-10%，预计下半年主营业务毛利率为 40.00%~41.58%，低于上年同期毛利率 43.29%。公司预测 2021 全年毛利率为 42.03%~42.78%，与 2020 年度基本持平。从具体产品来看，除航空类产品外其余产品毛利率均低于去年同期。公司已合理考虑原材料价格上涨对下半年业绩预测的影响。

公司预计业务规模扩大后规模化效益增加，2021 年全年销售费用率、管理费用、研发费用率同比小幅下降。2021 年全年业绩预测相关财务指标及同比情况如下：

项目	2021 年预测数	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务毛利率	42.03%~42.78%	42.35%	40.84%	40.80%
销售费用率	5.46%~5.70%	5.87%	6.24%	6.57%

项目	2021 年预测数	2020 年度	2019 年度	2018 年度
管理费用率	5.39%~5.62%	6.50%	6.52%	8.26%
研发费用率	6.78%~7.07%	7.86%	8.04%	7.64%
销售净利润率（注）	18.59%~19.92%	16.48%	12.96%	12.81%

注：销售净利润率=扣除非经常性损益后归属于母公司净利润/营业收入。公司于 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将运输费计入营业成本，为保证与 2018 年度、2019 年度数据的可比性，上表数据未考虑运输费用影响。

综上，公司结合 2021 年 1-6 月实际经营情况、在手订单等，在考虑原材料价格上涨的趋势下预计 2021 年全年营业收入为 31,263.85 万元~32,623.15 万元，同比增长 15.00%~20.00%；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润预计为 5,810.49~6,497.41 万元，同比增长 29.66%~44.99%。业绩预测过程与公司实际经营情况和发展趋势一致，预计业绩成长性明显，业绩下滑风险较低。

（2）说明所用的原材料是否存在因价格影响而具备周期性波动的特征，如是，请结合周期性波动的时间规律、发行人原材料备货情况、与客户的调价机制及调价频率等，量化分析原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对发行人生产经营的影响、发行人是否有能力传递原材料价格上涨风险，并进一步完善因原材料价格变动对发行人持续经营及毛利率影响的风险提示。

（一）公司橡胶等原材料是否存在因价格影响而具备周期性波动的特征

公司产品以橡胶原材料为主，通过胶料混炼、预成型、硫化、金属骨架处理、整修、质检等多个工序，最终形成密封和绝缘产品。公司产品主要采购的橡胶原材料为氟橡胶、硅橡胶和丙烯酸酯橡胶等合成橡胶。报告期内，上述主要原材料的采购价格、变动情况、与市场平均价格对比以及橡胶大宗商品交易价格情况如下：

单位：元/kg

原材料名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
氟橡胶	公司采购单价	82.23	79.42	85.20	86.24
	采购单价变动	3.54%	-6.78%	-1.21%	
	占采购总额的比例	18.78%	16.60%	16.32%	17.63%
氟橡胶-晨光科慕 26	市场价格	90.00	90.00	91.72	-
	单价变动	0.00%	-1.88%	-	-
氟橡胶-晨光科慕 246	市场价格	95.00	95.00	96.72	-
	单价变动	0.00%	-1.78%	-	-
氟橡胶-三爱富 26	市场价格	71.84	71.81	82.92	-
	单价变动	0.04%	-13.40%	-	-

氟橡胶-三爱富 246	市场价格	78.65	76.81	87.92	-
	单价变动	2.40%	-12.64%	-	-
硅橡胶	公司采购单价	44.76	36.47	37.01	42.07
	采购单价变动	22.73%	-1.46%	-12.03%	-
	占采购总额的比例	10.08%	10.41%	12.43%	10.15%
山东东岳硅橡胶 107	市场价格	27.83	20.30	19.85	-
	单价变动	37.09%	2.27%	-	-
山东东岳硅橡胶 110	市场价格	28.77	20.96	20.58	-
	单价变动	37.26%	1.85%	-	-
丙烯酸酯橡胶	采购单价	49.29	53.17	52.55	56.74
	采购单价变动	-7.30%	1.18%	-7.38%	-
	占采购总额的比例	2.90%	3.70%	3.46%	7.73%
橡胶	大宗商品指数平均数	47.88	37.18	41.79	41.29
	均价变动	28.78%	-11.03%	1.21%	-

注：橡胶大宗商品指数来源于同花顺 iFind，各期平均数系按照周指标计算。氟橡胶、硅橡胶市场价格来源于卓创资讯数据库；未能通过公开渠道查询丙烯酸酯橡胶市场价格。

由上表可知，公司主要橡胶采购价格波动与市场价格波动趋势一致。2021年上半年，公司汽车类产品主要橡胶原材料氟橡胶采购单价较2020年度增加3.54%，与市场上氟橡胶-三爱富246价格波动幅度基本一致；电气类产品主要橡胶原材料硅橡胶采购单价较2020年度增加22.73%，与市场上山东东岳硅橡胶110价格波动幅度基本一致。公司主要橡胶原材料变动趋势与橡胶大宗商品价格变动趋势一致，但2021年1-6月上漲幅度不及橡胶大宗商品指数变动幅度。

2011年初以来，橡胶类大宗商品价格指数走势图如下：

大宗商品价格指数(CPI):橡胶类



数据来源：同花顺iFind

从上图可以看出，2011年初至2016年初橡胶价格为长期下降周期，2016年中至2017年初，经历了一轮快速上涨，此后至2018年上半年跌至历史性低谷，然后是长达近三年的低位小幅波动，直至2021年初开始持续温和上涨。

据市场专业人士分析，2021 年初以来全球橡胶价格持续上涨的主要原因包括：2021 年初全球石油价格上涨，作为石油下游产品的合成橡胶价格随之上涨；主要发达国家为了应对疫情冲击，持续实行量化宽松政策，导致橡胶大宗商品价格上涨；疫情蔓延导致很多进口原材料生产厂出现停产、减产，造成供应链的短缺；同时全球性“碳中和”相关的政策进一步加剧了短期供需矛盾，推动橡胶大宗商品价格的上涨。

橡胶原材料的价格变动影响因素众多，目前除全球疫情较前期有所控制外，其他影响因素未出现较为明显的变化，结合橡胶历史周期性价格波动情况及当前价格水平与历史价格对比来看，公司预测可能进入上升周期，未来橡胶价格或将继续上升，但上升周期持续时间及上涨幅度无法判断。

（二）主要原材料的变动对公司经营业绩的影响

1、对公司经营业绩的影响

假设 2021 年 7-12 月原材料价格同比上涨 5%和 10%，分别预测公司 2021 年度经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2021 年度业绩预计数 (原材料价格上涨 5%)	2021 年度业绩预计数 (原材料价格上涨 10%)
主营业务收入	14,840.83	30,259.69~31,575.33	30,259.69~31,575.33
主营业务成本	8,291.19	17,287.13~ 18,067.69	17,542.36~ 18,345.01
主营业务毛利率	44.13%	42.78%~ 42.87%	41.90%~ 42.03%
净利润	3,657.32	6,433.11~ 6,894.41	6,207.49~6,649.27
扣除非经常性损益归属于母公司的净利润	3,175.31	6,036.11~ 6,497.41	5,810.49~ 6,252.26

注：上表数据未考虑公司执行新收入准则运输费用影响。

2、公司应对措施

（1）销售端

公司产品应用领域的供求关系和客户特点决定了公司产品价格的确定和调整，公司产品价格确定方式包括框架协议和一事一议，具体情况如下：

①框架协议方式下，公司售价相对原材料上涨反应滞后

汽车领域的部分主要客户和电气领域的施耐德与公司通过签订框架协议的方式锁定价格，框架协议到期后，客户与公司针对该类产品进行价格谈判，具体情况如下：

客户名称	行业	价格调整机制	调价频率
长城汽车	汽车	《配套产品采购合同》约定具体执行价格依双方签订的《价格通知单》为准，《价格通知单》有效期一般为半年；价格年降政策为：在产品销售规模上量后要求价格年降目标幅度一般为 6%左右，协商后实际执行的年降幅度一般为 2%-5%	每半年
远景汽配	汽车	《产品买卖合同》为一年一签，约定销售价格经双方协商后以《价格协议》形式体现在合同附件中，在合同期限内，可以对产品价格进行调整，重新协商一致后签订《价格调整协议》，《价格协议》的执行期限一般为一年	每年
法士特	汽车	按年度下达采购计划，合同价款结算按双方签订的调价协议执行，未达成调价协议的按年度采购合同单价结算，采购合同约定的销售单价有效期为一年。价格年降政策为：在产品销售规模上量后要求价格年降目标幅度一般为 5%左右，协商后实际执行的年降幅度一般为 1%-3%	每年
航天三菱	汽车	双方在《发动机零部件采购基本合同》下就采购价格双方另行签订《发动机零部件价格协议》，采购合同和价格协议有限期均为一年。合同期满 2 个月前重新商议	每年
浙江博弈	汽车	采购单价已在《材料采购商务合同》确定，合同有效期为一年。年降政策为：在产品销售规模上量后要求价格年降目标幅度一般为 5%左右，协商后实际执行的年降幅度一般为 2%-4%	每年
施耐德	电气	框架协议为一年一签，后附产品清单已明确采购单价，除非具体订单中另有规定外，框架协议中约定的价格为固定价格且不可更改。框架协议下发出的所有订单，双方同意后可以修改或变更数量、价格和交货期；价格年降政策为：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一般为 3%左右	每年

公司与客户首次签订框架协议时，产品定价考虑公司的研发投入和成本，因此新产品的价格能覆盖公司成本。框架协议的有效期限导致公司与上述主要客户的调价频率相对固定，同时出于维护重点客户关系和提升市场份额的考虑，公司无法将原材料价格成本上涨全部通过售价转移。

协议到期重新谈价时，公司根据客户的市场占有率、公司发展战略以及生产成本等与客户进行谈判，尽可能降低年降产品的比例和年降幅度；同时公司通过加大与客户的同步研发，提高非年降产品的占比、获取客户更多产品订单等方式平滑原材料价格上涨带来的压力。

②一事一议方式下，公司售价对于原材料上涨的反应相对及时

汽车领域和电气领域的其他客户以及航空领域的客户，其与公司产品的价格确定方式为“一事一议”。公司的产品售价主要为成本加成，因此公司原材料的上涨风险通常可以通过售价予以化解。

报告期内，公司加大了航空领域的投入和电气领域其他客户的开发，使得航

空领域和电气领域其他客户的收入规模逐年上升。通过应用领域和客户调整，公司总体业绩持续上升，原材料成本上涨压力得到缓解。

（2）采购端

采购部门每天动态跟踪石油、橡胶等原材料的期货价格走势，结合当前原材料市场的价格行情，加强数据分析和市场预判，对受市场价格波动影响较大的原材料与主要供应商进行协商，通过提前支付货款，锁定一定周期内采购价格；根据订单和库存情况，向供应商询价并采购，合理规划原材料的储备规模，以应对原材料短期内出现不利波动的风险。

报告期各期末，公司硅橡胶、氟橡胶等主要橡胶原材料库存情况如下：

单位：kg、元/kg、万元

主要原材料	2021.6.30			2020.12.31		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额
氟橡胶	25,477.92	90.06	229.47	22,115.28	89.83	198.67
硅橡胶	32,453.37	50.68	164.48	36,745.51	42.98	157.93
丙烯酸酯橡胶	11,658.29	48.06	56.03	12,367.26	49.25	60.91
乙烯丙烯酸酯橡胶	2,035.12	65.36	13.30	3,093.67	71.84	22.22
丁腈橡胶	19,870.09	25.13	49.93	11,817.81	20.61	24.36
三元乙丙橡胶	13,981.55	23.86	33.35	15,614.07	21.80	34.04
合计	105,476.34	-	546.57	101,753.60	-	498.13
主要原材料	2019.12.31			2018.12.31		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额
氟橡胶	30,585.76	67.89	207.65	23,718.00	92.45	219.28
硅橡胶	39,162.57	48.59	190.31	19,369.09	52.54	101.76
丙烯酸酯橡胶	5,776.07	45.58	26.33	22,127.87	49.35	109.21
乙烯丙烯酸酯橡胶	4,950.11	63.30	31.34	12,036.15	64.37	77.48
丁腈橡胶	13,846.02	21.60	29.91	16,485.10	21.08	34.76
三元乙丙橡胶	14,460.29	22.09	31.94	13,939.70	25.13	35.03
合计	108,780.82	-	517.46	107,675.92	-	577.50

2020年11月起橡胶等原材料采购价格已呈现上涨趋势，在疫情得到有效控制，上游产能逐步恢复的背景下，公司结合多年市场经营经验，认为市场供需关系紧张是短期性或者暂时性。在原材料价格快速上涨、公司无法及时让原材料价格波动传递至下游客户时，短期备货会增加公司存货库存压力和流动性风险，故未进行大批量供货。公司按照在手订单或预示计划合理确定安全库存。

在原材料价格上涨的情况下，公司针对部分使用量较大、涉及涨价预期的原

材料,通过适当放宽供应商付款政策,配合供应商提前备货;通过加快付款进度、缩短付款周期等信用政策与供应商锁定一定期限内的供应价格。同时,公司通过增加供应商选择范围,控制原材料的采购价格和上涨幅度。

(3) 生产端

面对全行业面临的原材料上涨问题,公司注重加强研发投入及生产技术管理,不断优化生产工艺,提高生产效率,提高原材料利用率,降低产品单耗和制造成本,缓解原材料价格上涨带来的成本压力。如硫化环节优化降低了静密封产品的单位耗胶量,具体情况参见本回复“15(一)工艺提升、整修阶段机器自动化引进、优化硫化阶段的具体情况”之内容。

综上所述,为应对原材料价格波动,降低公司经营风险,公司从采购、销售、生产等环节采取了相应的应对措施,缓解原材料价格上涨带来的成本压力。

(三) 主要原材料的变动对行人持续经营及毛利率影响的风险提示

招股说明书中相关风险提示如下:

(七) 原材料价格波动风险

公司主要原材料为橡胶、橡胶助剂、金属骨架、电缆附件配件、弹簧等,报告期内,公司材料成本占主营业务成本的比例分别为 56.43%、57.05%、57.58% 和 58.20%,占比较高,原材料的价格波动对公司生产成本的影响较大。原材料存在因价格影响而具备周期性波动的特征。

2018-2020 年度,公司主要原材料橡胶和钢材的采购价格较为平稳,自 2021 年以来,受新冠疫情、国际政治经济形势、市场供求、市场预期等多重因素影响,上述主要原材料的市场价格呈现上涨态势,如未来主要原材料市场价格仍然出现大幅上涨,公司产品价格变化未能与原材料变动幅度一致,可能导致公司存在毛利率下降及业绩下滑的风险,进而对公司的持续经营能力产生不利影响。

二、核查程序及核查结论

(一) 核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下主要核查程序:

1、核查发行人 2021 年 1-6 月主要经营业绩、财务指标,并与上年同期对比分析其变动的原因及合理性;

2、获取发行人 2021 年 1-9 月及 2021 年度全年业绩预计情况，了解其业绩预计过程。并与上年同期对比分析其变动的原因及合理性；

3、取得主要原材料的采购明细表，分析采购价格变化情况，并通过公开信息查询了相关原材料的市场价格以及变动原因；

4、复核测算主要原材料价格上涨对发行人毛利率、经营成果的影响；

5、对发行人生产、销售和财务等相关负责人员进行访谈，了解发行人应对原材料价格上涨的措施。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人 2021 年 1-6 月扣除非经常性损益归属于母公司的净利润为 3,175.31 万元，较去年同期增长 82.76%，主要系 2021 年 1-6 月公司下游行业景气度较高，主要客户采购需求增加所致。

2、发行人预计 2021 年 1-9 月扣除非经常性损益归属于母公司的净利润为 4,573.37~4,939.17 万元，同比增长 46.06%~57.74%；预计 2021 年全年营业收入为 31,263.85 万元~32,623.15 万元，同比增长 15.00%~20.00%；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润预计为 5,810.49~6,497.41 万元，同比增长 29.66%~44.99%；发行人合理考虑了原材料价格上涨的影响，2021 年 1-9 月及 2021 年业绩预测情况具有合理性，与发行人实际经营情况和发展趋势吻合，发行人不存在因原材料价格上涨导致期后业绩大幅下滑的风险，预计 2021 年的经营情况持续向好，相关业务具有成长性。

3、发行人原材料存在因价格影响而具备周期性波动的特征，公司橡胶采购价格或将进入上涨周期。

4、经发行人测算，假设 2021 年 7-12 月原材料价格上涨 5%时，发行人 2021 年扣除非经常性损益归属于母公司的净利润为 6,036.11~6,497.41 万元；原材料价格上涨 10%时，发行人 2021 年扣除非经常性损益归属于母公司的净利润为 5,810.49~6,252.26 万元，2021 年下半年原材料价格上涨对公司经营业绩影响较小；

5、发行人通过适当放宽供应商付款政策、及时调整新产品定价、不断优化产品和客户结构、改进生产工艺、提升自动化生产程度等措施降低原材料价格上涨对生产经营的不利影响；发行人已在招股说明补充披露原材料价格波动风险。

20.关于运输费

申报文件显示，报告期各期，发行人销售费用中的运输费分别为 238.14 万元、288.54 万元和 331.70 万元。

请发行人说明 2020 年发生的运输费是否为履约成本的一部分，销售费用中包含运输费是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否与同行业可比公司一致，模拟测算将运输费用计入营业成本对发行人报告期毛利率的影响。

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

（一）公司 2020 年发生的运输费属于履约成本的一部分

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行 2017 年最新修订的《企业会计准则第 14 号——收入》，根据《<企业会计准则第 14 号——收入>应用指南 2018》中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务，而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务。”

公司向客户销售橡胶制品并负责将货物运送至指定地点，在客户确认收货或办理结算后控制权转移给客户。公司的运输活动在产品的控制权转移给客户之前发生，不构成单项履约义务，构成公司为履行合同所发生的必要活动。

综上所述，公司发生的运输费属于履约成本的一部分。

（二）销售费用中包含运输费是否与同行业可比公司一致

1、公司与同行业可比上市公司对比情况

公司名称	执行新收入准则前	执行新收入准则后
中鼎股份	销售费用/运输费	营业成本
朗博科技	销售费用/运输装卸费	营业成本
天普股份	销售费用/运杂费	营业成本、销售费用/运杂费
天诚股份	销售费用/运输及车辆费用	销售费用/运输及车辆费用
沃尔核材	销售费用/运输费、路桥、燃料	销售费用/运输费、路桥、燃料

长缆科技	销售费用/运输费、路桥、燃油费用	销售费用/运输费、路桥、燃油费用
盛帮股份	销售费用/运输费	销售费用/运输费

由上表可知，同行业上市公司在执行新收入准则前后关于运输费用的科目列示部分公司进行了调整，部分未进行调整，由于各公司相关运输费用的核算内容差异，采用适合各自业务模式的具体核算方法。

2、公司与创业板 IPO 同期在审橡胶和塑料制品、汽车零部件企业对比情况

公司名称/审核状态	执行新收入准则前	执行新收入准则后
和顺科技（上市委会议通过）	销售费用/运输费	销售费用/运输费
宁波色母粒（已提交注册）	销售费用/运输费	销售费用/运输费
博云塑业（注册生效）	销售费用/运输费用	销售费用/运输费用
金钟股份（已提交注册）	销售费用/运输费	销售费用/运输费
正强股份（注册生效）	销售费用/运输费	销售费用/运输费
盛帮股份（在审）	销售费用/运输费	销售费用/运输费

上述公司的产品运输费在销售费用中列示，且执行新收入准则前后入账口径未发生变化。

（四）模拟测算将运输费用计入营业成本对发行人报告期毛利率的影响

模拟将运输费列报调整至营业成本，公司 2020 年度、2021 年 1-6 月财务报表和财务指标情况如下：

单位：万元

项目		2021 年 1-6 月			2020 年度		
		报表列报金额	模拟调整金额/比例	模拟调整后金额	报表列报金额	模拟调整金额/比例	模拟调整后金额
报表项目	营业成本	8,587.60	165.27	8,752.86	15,800.48	331.70	16,132.18
	销售费用	1,047.25	-165.27	881.99	1,595.34	-331.70	1,263.64
财务指标	毛利率	44.73%	-1.06%	43.67%	41.88%	-1.22%	40.66%
	销售费用率	6.74%	-1.06%	5.68%	5.87%	-1.22%	4.65%

模拟将运输费列报调整至营业成本，对公司 2020 年度、2021 年 1-6 月主要产品毛利率的影响情况如下：

单位：万元

产品类别	2021 年 1-6 月					
	毛利情况		模拟调整后毛利情况		调整运输费产生的影响	
	金额	毛利率	金额	毛利率	调整金额	调整毛利率
汽车类	3,734.64	45.11%	3,659.01	44.19%	-75.62	-0.91%
电气类	1,154.92	31.00%	1,099.10	29.50%	-55.82	-1.50%

航空类	1,260.23	80.44%	1,258.46	80.33%	-1.77	-0.11%
其他类	399.85	31.52%	367.79	29.00%	-32.06	-2.53%
合计	6,549.64	44.13%	6,384.37	43.02%	-165.27	-1.11%
产品类别	2020 年度					
	毛利情况		模拟调整后毛利情况		调整运输费产生的影响	
	金额	毛利率	金额	毛利率	调整金额	调整毛利率
汽车类	6,851.41	44.87%	6,679.24	43.74%	-172.17	-1.13%
电气类	2,130.34	30.32%	2,016.64	28.71%	-113.70	-1.61%
航空类	1,491.29	79.85%	1,489.63	79.76%	-1.66	-0.09%
其他类	670.84	31.22%	626.67	29.16%	-44.17	-2.06%
合计	11,143.89	42.35%	10,812.18	41.09%	-331.71	-1.26%

综上，公司将运输费用从销售费用模拟调整至营业成本，导致公司 2020 年度、2021 年 1-6 月整体毛利率和销售费用率分别减少 1.22%、1.06%，导致主要产品毛利率整体变动-1.26%、-1.11%，毛利率整体变动较小，对公司财务报表和相关指标的影响较小。

经过审慎研究，为了严格执行新收入准则，经董事会审议批准，发行人将按照新收入准则要求，对 2020 年年度财务报告进行差错更正。发行人已在招股说明书中对 2020 年财务数据按照新收入准则进行重述，将运输费用计入营业成本进行核算，调整后符合企业会计准则的相关规定。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

- 1、查阅销售合同，识别与运费相关的合同条款，评价运费确认是否符合企业会计准则的要求；
- 2、结合《企业会计准则》、《企业会计准则应用指南-会计科目和主要账务处理》的相关规定，复核发行人相关会计政策是否正确且一贯地运用；
- 3、查阅同行业上市公司年报和创业板 IPO 同期在审橡胶和塑料制品、汽车零部件企业招股说明书，了解其运输费的列报方式；
- 4、模拟测算运输费调整列报至营业成本对发行人财务报表及相关财务指标的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人发生的运输费是履约成本的一部分，由于将运输费用计入销售费用符合《企业会计准则应用指南——会计科目和主要账务处理》的基本精神，同时考虑到报告期的可比性以及上市公司运输费用会计处理相关情况，发行人2020年将运输费用计入销售费用核算。根据新收入准则要求，应当将相关运输费用计入合同履约成本核算，因此，经过审慎研究，为了严格执行新收入准则，发行人将按照新收入准则要求，对2020年年度财务报告进行差错更正，将运输费用计入营业成本进行核算，调整后符合企业会计准则的相关规定；

2、经测算，运输费列报调整至营业成本后对发行人财务报表和相关指标的影响较小。

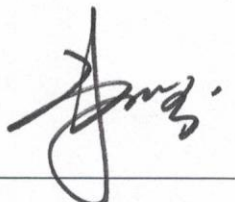
（本页无正文，为成都盛帮密封件股份有限公司《关于成都盛帮密封件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）



问询函回复报告的声明

本人已认真阅读成都盛帮密封件股份有限公司第二轮审核问询函回复报告的全部内容，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



赖喜隆

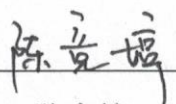


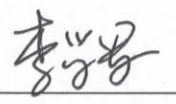
成都盛帮密封件股份有限公司

2021年 12月 7日

（本页无正文，为国金证券股份有限公司《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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：


陈竞婷


李学军

保荐机构董事长：

（法定代表人）


冉云



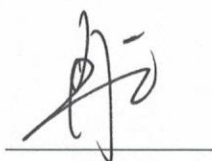
国金证券股份有限公司

2021年 12月 7 日

国金证券股份有限公司董事长声明

本人已认真阅读成都盛帮密封件股份有限公司第二轮审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



冉 云



国金证券股份有限公司

2021年12月7日