



**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的
发行注册环节反馈意见落实函的回复**

保荐人（主承销商）



成都市青羊区东城根上街 95 号

二零二二年三月

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

根据深圳证券交易所于 2022 年 2 月 22 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010204 号）（以下简称“意见落实函”）的要求，成都盛帮密封件股份有限公司（以下简称“盛帮股份”、“公司”或“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，针对意见落实函中提出的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：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
《招股说明书》补充披露或修改的内容	楷体、加粗

1.请发行人：（1）结合报告期各期存货规模、应收账款规模、销售回款金额及方式对经营性现金流量净额的影响，进一步说明经营活动现金流量净额与净利润的差异逐年增长的原因及合理性；（2）库存商品和发出商品合计占期末存货账面价值的比例分别为 70.59%、64.96%、66.50%和 66.94%，说明存货结构、库龄与同行业可比公司是否存在显著差异；（3）说明发行人主要客户的信用政策、支付方式是否发生变化，与同行业可比公司是否存在显著差异，产生变化的原因，对发行人生产经营是否构成不利影响，是否充分披露相关风险。请保荐机构、会计师核查并发表明确意见。

一、说明分析与补充披露

（一）结合报告期各期存货规模、应收账款规模、销售回款金额及方式对经营性现金流量净额的影响，进一步说明经营活动现金流量净额与净利润的差异逐年增长的原因及合理性

报告期内，公司净利润调节为经营活动现金流量净额过程如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润	6,546.47	7,685.46	3,402.40	3,080.41
经营活动产生的现金流量净额	6,032.96	5,120.41	2,531.19	2,293.38
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异	-513.52	-2,565.05	-871.21	-787.03
其中：存货的减少（增加以“—”号填列）	-524.78	466.19	-803.29	-191.67
经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	-1,272.22	-3,647.99	-2,437.88	-465.19
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	-24.62	-376.98	448.59	-1,632.73
非付现项目及非经营活动收益影响	1,308.10	993.73	1,921.37	1,502.55

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异分别为-787.03 万元、-871.21 万元、-2,565.05 万元和-513.52 万元，经营活动产生的现金流量净额小于净利润主要系公司营业收入增加、收入结构变动以及客户支付方式变化导致经营性应收项目增加所致。从存货规模来看，报告期内，公司存货期末余额变动较小，对经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异变动影响较小。

1、存货规模的变化对经营性现金流量净额的影响

报告期各期末，公司存货规模及构成情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
原材料	2,110.66	30.36%	1,596.88	26.41%	1,703.42	25.52%	1,515.42	25.14%
在产品	395.51	5.69%	428.77	7.09%	635.58	9.52%	257.33	4.27%
库存商品	1,904.34	27.39%	1,915.59	31.68%	1,880.27	28.16%	2,162.73	35.88%
发出商品	2,542.02	36.56%	2,104.67	34.82%	2,456.73	36.80%	2,092.54	34.71%
合计	6,952.53	100.00%	6,045.91	100.00%	6,676.00	100.00%	6,028.02	100.00%

报告期内，公司存货账面余额分别为 6,028.02 万元、6,676.00 万元、6,045.91 万元和 6,952.53 万元，存货账面余额总体变动较小。存货规模变动对净利润调节为经营性净现金流的影响分别为-191.67 万元、-803.29 万元、466.19 万元和-524.78 万元，影响相对较小。

2、应收账款规模对经营性现金流量净额的影响

报告期内，公司经营性应收款项主要包括应收票据、应收账款和应收款项融资，报告期各期末余额规模和变动，以及同期营业收入和变动对比情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
应收票据账面余额	2,116.70	1,547.41	640.78	4,005.96
应收账款账面余额	12,265.28	12,469.79	10,971.71	8,073.18
应收款项融资账面余额	5,002.68	4,106.43	2,925.68	-
合计	19,384.66	18,123.63	14,538.17	12,079.14
期末余额较期初增加	1,261.03	3,585.46	2,459.03	495.22
应收款项余额变动比例	6.96%	24.66%	20.36%	4.28%
其中：应收账款余额变动金额	-204.51	1,498.08	2,898.53	583.24
应收账款余额变动比例	-1.64%	13.65%	35.90%	7.79%
应收票据及应收款项融 资余额变动金额	1,465.53	2,087.38	-439.50	-88.02
应收票据及应收款项融 资余额变动比例	25.92%	58.53%	-10.97%	-2.15%
营业收入	31,181.93	27,185.96	24,429.37	21,950.28
营业收入变动比例	14.70%	11.28%	11.29%	5.07%

由上表可知，报告期各期末，公司应收款项规模增幅较快，主要原因是公司经营规模扩大导致营业收入增加、收入结构变化以及客户根据自身资金安排更多地选择票据支付，具体分析如下：

(1) 2018 年 12 月 31 日应收规模增加的原因

2018 年 12 月 31 日应收规模增加主要是营业收入增长导致的应收账款余额增加，

较为合理。

(2) 2019 年 12 月 31 日应收规模增加的原因

2019 年末应收规模增加主要来自应收账款的增加，应收账款大幅增加且超过营业收入增幅，主要是公司营业收入结构变动以及第四季度收入增长影响所致。

①收入结构变动的的影响

2019 年度公司主营业务收入、构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度/2019.12.31			2018 年度/2018.12.31	
	金额	占比	增幅	金额	占比
汽车类	13,874.25	58.41%	-1.20%	14,042.81	65.32%
电气类	6,539.67	27.53%	25.39%	5,215.45	24.26%
航空类	1,421.84	5.99%	184.63%	499.54	2.32%
其他	1,918.24	8.08%	10.14%	1,741.65	8.10%
合计	23,754.00	100.00%	10.49%	21,499.45	100.00%
应收账款余额	10,971.71		35.90%	8,073.18	

如上表所示，2019 年度公司电气和航空类产品主营业务收入合计同比增长 39.31%，合计占主营业务收入的比重较上年增加 6.93 个百分点，而同期汽车类产品的主营业务收入同比下降 1.20%，占主营业务收入的比重较上年下降 6.91 个百分点。电气类客户和航空类客户账期通常为 45-180 天，较汽车类客户的 30-90 天偏长，回款速度较汽车类客户较慢。

②2019 年第四季度汽车类产品收入同比增加的影响

2019 年第四季度公司销售收入较去年同期增加 2,149.32 万元，增长 42.06%，主要是由于汽车类产品主要客户供货份额上升，收入同比增加，导致 2019 年 12 月 31 日应收账款余额较 2018 年 12 月 31 日有所增加。

2019 年第四季度主要客户主营业务收入和变动，以及期末应收账款余额和变动情况如下：

单位：万元

项目	主营业务收入			应收账款期末余额		
	2019 年第四季度	2018 年第四季度	同比变动比例	2019.12.31	2018.12.31	同比变动比例
法士特	615.02	148.71	313.57%	764.32	212.27	260.06%
长城汽车	985.17	613.90	60.48%	1,223.71	802.57	52.47%
远景汽配	754.89	448.52	68.31%	764.32	212.27	260.06%
合计	2,355.08	1,211.14	94.45%	2,752.35	1,227.12	124.29%

由上表可知，2019 年第四季度公司主要客户销售收入与应收账款期末余额同比变动情况基本一致。

(3) 2020 年 12 月 31 日应收规模增加的原因

2020 年 12 月 31 日应收规模的增加主要是公司营业收入增长尤其是第四季度的增长较多，同时 2020 年度疫情和经济形势使得客户更加关注自身资金安排，客户使用票据支付的情况越来越多，相应延长了公司回款周期，导致期末应收票据和应收款项融资余额大幅增加。

①2020 年第四季度收入变动情况

受疫情的影响，我国汽车景气度在 2020 年度有所回升，而且第一季度的停工停产导致全年订单后延，2020 年后三个季度的收入同比均有所增长，导致应收账款余额增加。2020 年第四季度公司销售收入较去年同期增加 934.80 万元，增长 12.88%。2020 年第四季度收入同比增长主要系施耐德、长城汽车和远景汽配等主要客户供货份额上升所致。具体情况如下：

单位：万元

项目	销售收入			应收账款期末余额		
	2020 年第四季度	2019 年第四季度	同比变动比例	2020.12.31	2019.12.31	同比变动比例
施耐德	1,087.21	798.07	36.23%	3,647.25	3,476.83	4.90%
长城汽车	1,241.13	985.17	25.98%	3,401.57	2,913.01	16.77%
远景汽配	795.08	754.89	5.32%	2,818.72	2,173.65	29.68%
合计	3,123.42	2,538.13	23.06%	9,867.54	8,563.50	15.23%

2020 年第四季度主要客户销售收入增加导致应收账款期末余额增加，施耐德、长城汽车应收账款期末余额增幅低于销售收入主要系票据回款增加所致。

②应收票据和应收款项融资增加

公司主要客户为汽车整车厂商和施耐德等大型电气设备供应商，产业链中客户话语权较强，2020 年度疫情和经济形势导致客户更加关注自身的资金安排，越来越多的客户选择票据支付方式，相应延长了公司回款周期，因此公司应收票据和应收款项融资余额增长较快。

公司应收款项期末余额按客户性质区分及变动情况如下：

单位：万元

客户性质	应收科目	2020.12.31			2019.12.31
		金额	变动金额	变动比例	金额

汽车领域	应收票据	227.30	225.30	11265.00%	2.00
	应收款项融资	3,679.66	1,102.02	42.75%	2,577.64
	应收账款	5,802.67	526.30	9.97%	5,276.37
	小计	9,709.63	1,853.62	23.59%	7,856.01
电气领域	应收票据	935.78	472.85	102.14%	462.93
	应收款项融资	378.30	75.55	24.95%	302.75
	应收账款	3,978.64	122.64	3.18%	3,856.00
	小计	5,292.72	671.04	14.52%	4,621.68
航空领域	应收票据	353.82	177.97	101.21%	175.85
	应收款项融资	-	-	-	-
	应收账款	1,332.58	269.85	25.39%	1,062.73
	小计	1,686.40	447.82	36.16%	1,238.58
其他	应收票据	30.51	30.51	-	-
	应收款项融资	48.47	3.18	7.02%	45.29
	应收账款	1,355.90	579.29	74.59%	776.61
	小计	1,434.88	612.98	74.58%	821.90
合计	应收票据	1,547.41	906.63	141.49%	640.78
	应收款项融资	4,106.43	1,180.75	40.36%	2,925.68
	应收账款	12,469.79	1,498.08	13.65%	10,971.71
	合计	18,123.63	3,585.46	24.66%	14,538.17

(4) 2021年12月31日应收规模增加的原因

2021年12月31日公司应收规模增加主要是航空类产品销售收入增长较多所致。2021年度公司电气类产品销售收入为8,275.35万元，与2020年度7,025.38万元的销售收入相比增长了17.79%，航空类产品销售收入为2,701.99万元，与2020年度1,867.57万元的销售收入相比增长了44.68%，导致2021年12月31日应收规模较2020年12月31日增长1,261.03万元。

3、销售回款金额及方式变化的影响

(1) 报告期内，公司销售回款方式及具体情况

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
收到库存现金或银行转账金额(1)	15,368.89	12,339.54	10,726.28	11,011.62
收到商业承兑汇票金额(2)	3,041.18	2,026.81	1,113.76	335.91
收到银行承兑汇票金额(3)	18,222.55	15,219.26	12,595.69	15,194.07
销售共回款(4=1+2+3)	36,632.62	29,585.60	24,435.73	26,541.61
票据到期承兑金额(5)	3,847.12	3,979.63	3,654.19	4,847.23

销售商品、提供劳务收到的现金 (6=1+5)	19,216.02	16,319.18	14,380.46	15,858.85
含税营业收入(7)	34,976.95	30,888.68	27,594.37	25,329.58
含税营业收入回款比率(8=4/7)	104.73%	95.78%	88.55%	104.79%
含税营业收入收现比率(9=6/7)	54.94%	52.83%	52.11%	62.61%
现金回款占比(10=1/4)	41.95%	41.71%	43.90%	41.49%
商业承兑汇票回款占比(11=2/4)	8.30%	6.85%	4.56%	1.27%
银行承兑汇票回款占比(11=3/4)	49.74%	51.44%	51.55%	57.25%

报告期内,公司现金和票据合计销售回款占(含税)营业收入比例分别为 104.79%、88.55%、95.78%和 104.73%,除 2019 年度偏低外,其余年度销售回款情况良好;报告期内,公司票据回款占比分别为 58.52%、56.11%、58.29%和 58.05%,占比较高且逐年上升,为主要销售回款方式。主要系受国家货币政策调控的影响,资金周转期延长,公司主要客户更加倾向以票据支付所致。公司下游客户主要集中在汽车、电气及航空行业,公司的主要客户为汽车整车厂、主机厂及配套供应商、大型电气设备制造商和飞机及发动机制造单位,产业链中话语权较强,对供应商普遍采用以票据进行结算的方式,公司销售回款取得的票据金额较大符合实际经营情况。

报告期内,公司销售回款中银行转账等现金回款方式呈下降趋势,商业和银行承兑汇票回款占比呈上升趋势,应收票据和应收款项融资余额逐年增加导致经营性现金流量净额与净利润差异较大。

(2) 公司票据回款与同行业可比上市公司比较情况

同行业公司未披露票据回款占销售回款具体情况。报告期内,公司与同行业可比上市公司应收票据和应收款项融资期末余额占营业收入比重的对比情况如下:

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中鼎股份	9.89%	4.70%	4.01%	4.28%
朗博科技	65.03%	40.86%	32.02%	34.50%
沃尔核材	9.55%	6.75%	4.93%	4.87%
长缆科技	7.00%	3.91%	5.09%	5.87%
天诚股份	43.57%	23.25%	24.72%	26.40%
行业平均值	27.01%	15.89%	14.15%	15.18%
天普股份	0.15%	-	0.79%	-
盛帮股份	42.42%	20.80%	14.60%	18.25%

注 1: 上述可比公司数据取自公开年报、半年报或招股说明书中应收票据及应收款项融资的合计数。

注 2: 天普股份使用票据金额较小,且部分年份未使用票据,结算模式与其他同行业公司差异较大,因此在计算行业平均值时将其剔除。

注 3：截至本回复出具日，可比上市公司中仅有长缆科技披露了 2021 年年报，可比数据较少，故前述对比未包括 2021 年度。

报告期内，公司应收票据和应收款项融资期末余额占营业收入比重低于销售规模较为接近的朗博科技和天诚股份，高于中鼎股份、沃尔核材和长缆科技。中鼎股份境外销售占比高于公司，境外销售一般为不涉及承兑汇票结算，沃尔核材和长缆科技作为细分行业的龙头，市场地位较高，收入规模较大，因此应收票据和应收款项融资占营业收入比例相对偏低。

综上，报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额小于净利润且差异逐年增长，主要是公司营业收入增加、收入结构变动以及客户支付方式变化导致经营性应收项目增加所致，符合实际经营情况、具有合理性，未对公司生产经营构成重大不利影响。

4、招股说明书披露更正情况

公司首次提交招股说明书（注册稿）时，在第八节“十二（一）2、（1）报告期内，公司经营活动产生的现金流量与经营情况的比较情况如下”中就公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异原因描述如下：“报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异分别为-787.03 万元、-871.21 万元、-2,565.05 万元和-1,651.67 万元，经营活动产生的现金流量净额小于净利润主要原因系存货规模增加，资金占用压力较大，销售回款减缓，应收款项期末余额的增加，部分客户以汇票或抵债形式等实现的销售回款增加所致。与公司销售政策、采购政策及信用政策的变化情况相匹配。”

经核实，存货规模增加对公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异影响较小，非主要原因，根据谨慎性和重要性原则，公司在招股说明书（注册稿）第八节“十二（一）2、经营活动产生的现金流量与经营情况的比较”中更正披露如下：

“报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异分别为-871.21 万元、-2,565.05 万元和-513.52 万元，经营活动产生的现金流量净额小于净利润主要原因系应收项目增加所致，具体包括：①公司营业收入增长导致应收款项相应增加；②电气类和航空类产品收入占比提升，电气和航空客户的账期普遍较汽车客户较长导致应收款项增加；③下游客户使用票据回款比例较高且逐年上升导致应收票据和应收款项融资余额增加。”

（二）库存商品和发出商品合计占期末存货账面价值的比例分别为 70.59%、64.96%、66.50%和 66.94%，说明存货结构、库龄与同行业可比公司是否存在显著差异；

1、存货结构与同行业公司的比较情况

报告期各期末，公司存货由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，其中库存商品和发出商品合计占期末存货账面价值的比例分别为 70.59%、64.96%、66.50%和 62.14%，占比较高，是存货的主要构成部分，这与公司产品特点和业务特点相符。公司产品以橡胶为原料，生产周期较短，而且公司主要客户为整车厂及配套供应商和电气设备供应商，该等客户普遍存在“零库存”供应链管理方式，公司需要将产品发至中间仓并在中间仓维持一定的安全库存，由此导致库存商品和发出商品的占比较大。

(1) 报告期各期末，公司存货构成与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2021.6.30					2020.12.31				
	原材料	在产品	库存商品	发出商品	其他	原材料	在产品	库存商品	发出商品	其他
中鼎股份	27.43%	9.51%	30.45%	26.10%	6.51%	28.72%	9.90%	25.92%	27.72%	7.75%
朗博科技	36.08%	15.62%	29.21%	19.09%	0.00%	44.54%	17.17%	21.29%	17.01%	0.00%
天普股份	27.50%	15.48%	57.03%	0.00%	0.00%	28.62%	18.17%	53.20%	0.00%	0.00%
天诚股份	27.19%	4.27%	46.50%	12.80%	9.24%	22.92%	11.01%	39.87%	16.76%	9.43%
沃尔核材	36.80%	4.68%	41.73%	0.10%	16.69%	37.45%	4.78%	40.07%	2.79%	14.92%
长缆科技	38.55%	33.61%	19.58%	6.33%	1.93%	38.82%	31.30%	19.10%	8.63%	2.16%
行业平均	32.26%	13.86%	37.41%	10.74%	5.73%	33.51%	15.39%	33.24%	12.15%	5.71%
盛帮股份	25.86%	7.20%	32.75%	34.19%	-	26.41%	7.09%	31.68%	34.82%	-

(续)

公司名称	2019.12.31					2018.12.31				
	原材料	在产品	库存商品	发出商品	其他	原材料	在产品	库存商品	发出商品	其他
中鼎股份	29.21%	10.44%	25.75%	27.01%	7.59%	32.16%	6.83%	25.73%	24.46%	10.82%
朗博科技	39.44%	16.61%	24.99%	18.96%	0.00%	34.28%	16.81%	35.33%	13.58%	0.00%
天普股份	36.22%	18.84%	22.47%	22.47%	0.00%	36.80%	13.55%	26.77%	22.88%	0.00%
天诚股份	25.16%	14.58%	37.63%	12.41%	10.22%	14.25%	12.05%	52.03%	10.64%	11.02%
沃尔核材	32.24%	5.16%	45.37%	1.85%	15.39%	34.47%	8.88%	44.57%	0.54%	11.55%
长缆科技	42.81%	21.21%	18.83%	13.12%	4.03%	37.54%	21.47%	26.10%	11.40%	3.48%
行业平均	34.18%	14.47%	29.17%	15.97%	6.20%	31.58%	13.27%	35.09%	13.92%	6.15%
盛帮股份	25.52%	9.52%	28.16%	36.80%	-	25.14%	4.27%	35.88%	34.71%	-

注 1：上述可比公司数据取自年报或半年报；

注 2：计算公式为各类存货账面价值占存货账面价值的比例；

注 3：天普股份于 2020 年上市，上市后的年度报告未区分库存商品和发出商品分类披露，故上表中其 2020.12.31 和 2021.6.30 的发出商品占比为 0；

注 4：存货分类中，中鼎股份其他包括自制半成品、委托加工材料和周转材料；天诚股份其他包括周转材料、委托加工物资；沃尔核材其他包括委托加工物资、自制半成品、低值易耗品；长缆科技其他为低值易耗品。

注 5：截至本回复出具日，可比上市公司中仅有长缆科技披露了 2021 年年报，可比数据较少，故前述对比未包括 2021 年度。

由上表可以看出，公司存货构成与同行业可比上市公司相比基本一致，即库存商品和发出商品是存货的主要构成部分。其中库存商品占比与行业平均不存在明显差异，发出商品占比高于行业平均，主要原因包括运输距离、客户差异和产品类型差异，具体分析如下：

①运输距离

公司与同行业可比公司的主要生产经营所在地、主要销售区域和销售占比、运输距离等情况如下：

公司名称	主要生产经营所在地	主要销售区域	前述区域销售金额占比	运输距离
朗博科技	江苏常州	华东	60%以上	2-3天
天普股份	浙江宁波、上海	华东、华南、国际市场(注)	90%以上	2-3天
天诚股份	广东揭阳	华东、华南、西南	90%左右	2-3天、5-7天
盛帮股份	四川成都	华东、华北	60%以上	5-7天

注：天普股份国外销售业务结算模式为 FOB 和 CFR，公司发货并办理报关手续，产品装船离岸或者到达客户仓库（保税区）后确认销售收入，所以天普股份外销业务的运输距离为从公司生产所在地到码头或者保税区。

从上表可以看出，公司地处西南，主要客户集中于华东、华北地区，公司与客户之间的运输距离较远，为满足客户供货及时性要求，在安排中间仓仓储时，公司会有较多备货。其他可比公司的主要生产经营所在地距离主要销售区域较近，因此公司发出商品占比高于同行业可比公司。

②客户差异

A、公司发出商品占比高于中鼎股份主要系存货管理系统差异所致

中鼎股份主要客户为大众、通用、沃尔沃、宝马、奥迪等外资或合资客户，客户的中间仓管理系统较为先进和及时，中鼎股份能够根据客户的信息系统及时调整生产和备货，因此其发出商品占比较低。

B、公司发出商品占比高于朗博科技和天诚股份主要系产品配套级次差异所致

公司的主要客户为汽车主机厂、整车厂和二级配套供应商，为保证供货的快速响应，汽车主机厂、整车厂通常要求供应商进行中间仓备货。在零库存管理（中间仓）模式下，公司将货物存放在客户指定的库房或第三方物流仓库，待客户从中间仓领用、上线装配合格后方可进行对账结算，所以公司的发出商品占比较高。

朗博科技和天诚股份的主要客户中二级配套供应商占比较大，该类客户普遍不采用

中间仓管理模式，因此其发出商品占比较低。

C、公司发出商品占比高于沃尔核材和长缆科技主要系客户类型差异所致

沃尔核材的主要客户为各地的供电局、电力施工企业和经销商等，长缆科技的主要客户为国家电网、南方电网、各省供电局、电力公司、各用电企业和经销商等，这些类型的客户通常不采用中间仓管理模式；公司电气类产品的主要客户为大型电气设备供应商施耐德，施耐德采用中间仓管理模式，导致公司电气类产品发出商品占比较大。

③产品类型差异

产品类型差异也是导致公司发出商品占比高于天普股份和长缆科技的原因之一。

公司的汽车类产品为旋转油封、骨架油封、O形圈、异形圈、密封垫等静密封产品，产品尺寸较小，生产周期较短；天普股份主要生产汽车用高分子材料流体管路系统及密封系统零件及总成，产品尺寸较大，生产周期相对较长，因此天普股份的在产品占比高于公司的在产品占比，这也是其发出商品占比小于公司的原因之一。

长缆科技主营高电压产品，而盛帮股份主要经营中低压产品，长缆科技的产品生产周期较长，因此长缆科技的在产品占比高于公司的在产品占比，这也是其发出商品占比小于公司的原因之一。

综上，公司存货构成与同行业相比不存在显著差异，其中发出商品占比较可比公司高，主要受运输距离、客户类型、产品种类差异所致，具有合理性，符合实际经营情况。

(2) 公司发出商品期后确认收入的时间分布情况

单位：万元

期间	项目	3个月内	4-6个月	7-9个月	10-12个月	12个月以上	合计	占期末发出商品的比例(注2)
2021.12.31	金额	1,773.67					1,773.67	69.77%
	比例	100.00%					100.00%	
2020.12.31	金额	1,776.65	127.95	101.18	7.12	2.97	2,015.87	93.65%
	比例	88.13%	6.35%	5.02%	0.35%	0.15%	100.00%	
2019.12.31	金额	1,689.43	436.07	103.09	59.85	92.17	2,380.61	96.63%
	比例	70.97%	18.32%	4.33%	2.51%	3.87%	100.00%	
2018.12.31	金额	1,659.66	169.47	42.52	49.63	114.30	2,035.58	96.95%
	比例	81.53%	8.33%	2.08%	2.44%	5.62%	100.00%	

注1：截至报告期末发出商品期后确认收入的时间分布，统计至2022年2月28日；

注2：计算公式=报告期各期末发出商品期后合计实现销售收入对应成本/期末发出商品原值。

根据上表可知，公司发出商品大部分在期后 12 个月内可实现收入，公司 1 年以上发出商品主要系客户改变或推迟装机计划的待用产品，总体金额较小。

(3) 发出商品管理

报告期内，公司中间仓结算模式中异地仓库主要管理模式如下：

项目	客户自有仓库	第三方物流仓库
管理模式	客户统一管理	委托管理
发出商品管理	实物流转：仓库部门根据发货通知单将产品交付至第三方物流运输公司或者由客户自提；物流运输公司承运司机签收后，按发货通知单上的地址将产品运送至中间仓；产品送达后，异地仓库管理人员根据发货通知单清点产品明细，确认无误后、办理入库手续；异地仓库根据指令将公司产品移交给下游客户使用。	
	单证流转：异地仓库管理人员及时进行备查登记；财务部进行转库账务处理，借记发出商品、贷记库存商品，根据客户已使用产品明细或结算单结转成本	
实物的保管责任	客户负责	根据公司与中间仓签订的仓储服务协议的约定，中间仓管理方负责货物保管、日常管理，并承担仓储期间造成的货物短缺、损失等赔偿责任，承担仓储到配送过程中出现的因操作不当造成的货物质量和数量方面的损失赔偿责任
中间仓领用的内部控制程序	由客户自行领用，公司每月与客户就领用情况进行核对。公司主要通过追踪、查阅客户供应商管理系统发布的出库信息、当月结算通知单信息、待结算信息，对发出商品进行核对、计量，确保发出商品真实、准确、完整	异地仓库管理人员严格执行出入库手续，及时进行备查登记，产品遵循先入先出的原则进行配送；根据客户线上动态的供货订单进行配送，公司核对客户上线领用数量与中间仓存货管理人员反馈的发出数是否一致；公司业务人员不定期或定期在客户供应商管理系统上查看动态库存数量、移库数量；在使用过程中，如发现质量隐患产品，公司各片区业务人员收到客户通知后，及时按照“不合格控制程序”进行处理

公司要求中间仓管理方定期（按月）对托管存货进行盘点，并形成盘点记录表，交由公司业务人员审核、保管；业务人员根据业务情况进行不定期盘点；各年末公司财务部将会同销售部对中间仓进行全面核对，确认存放中间仓的结存数与公司记录是否相符。公司要求业务人员及时查看、清点中间仓库龄较长、长期未领用的存货，与异地仓库管理人员确认产品现状及领用情况，向客户询问后续使用计划情况。异地仓库管理人员若发现存货短缺，在核实相关情况后，及时告知公司业务人员，相关业务人员检查相关单据、信息后，及时将差异情况报批处理。对无法继续销售的存货发回公司仓库，并评估、报批进行相应处理，财务部对存在减值迹象的存货进行减值测试，并根据《企业会计准则》的要求计提存货跌价准备。

2、存货库龄与同行业公司的比较情况

报告期各期末，公司存货整体库龄较短，一年以内库龄的存货占比分别为 85.91%、85.14%、81.48%和 81.37%，其中在产品及产成品库龄一年以内金额占比分别为 84.00%、82.68%、80.07%和 79.49%。公司总体采用“以销定产”的生产模式，紧密围绕销售计划制定生产计划，一年以上的存货主要为少量特殊型号产品的备用原材料以及为部分主机厂客户备用的老型号产品，不存在产成品滞销的情形。

同行业可比上市公司中，仅天普股份披露了其 2018 年 12 月 31 日和 2019 年 12 月 31 日的在产品及产成品库龄结构，与公司较为接近，具体情况如下：

单位：万元

可比公司	期间	在产品及产成品 一年以内金额	在产品及产成品 一年以上金额	合计	一年以内占比
天普股份	2019.12.31	2,806.17	546.98	3,353.15	83.69%
	2018.12.31	3,091.39	511.94	3,603.33	85.79%
盛帮股份	2019.12.31	4,263.44	893.28	5,156.72	82.68%
	2018.12.31	3,843.35	731.88	4,575.23	84.00%

从上表可知，公司在产品及产成品占比与天普股份相比无较大差异。

（三）说明发行人主要客户的信用政策、支付方式是否发生变化，与同行业可比公司是否存在显著差异，产生变化的原因，对发行人生产经营是否构成不利影响，是否充分披露相关风险。

1、报告期内，公司主要客户的信用政策、支付方式情况

（1）报告期内，公司信用政策稳定，未发生变化

公司与主要客户在合同中一般会约定明确的信用条款，公司对于不同类型的客户分别给予不同的信用期，如：汽车类主要客户一般采用产品上线使用且发票入账后 30-90 天内结算，电气类主要客户一般按照验收并开票后 45-180 天结算，国外客户一般采用离港后 45 天内结算。

报告期内，公司收入前五大客户和应收账款前五大客户具体的信用政策及变化情况如下：

客户名称	所在行业	类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
施耐德	电气类	收入前五大和应收账款前五大	从交付且接受之日所在月末算起 90 或 65 天，在下个月第十日通过银行转账进行付款			

长城汽车	汽车类	收入前五大和应收账款前五大	自收到增值税发票挂账后 3 个月以银行承兑汇票（承兑期限 6 个月）支付全部货款
远景汽配	汽车类	收入前五大和应收账款前五大	卖方发票入账后次月 1 号起 45 天后，电汇支付
法士特	汽车类	收入前五大和应收账款前五大	根据双方约定 90 天后的当月底前以电汇、汇票或其他方式
浙江博弈	汽车类	收入前五大和应收账款前五大	供方供货后，需方自货物检验合格、收到合格的增值税专用发票后 90 天以转账支票、银行承兑汇票、现金等方式向乙方支付相应货款 银行承兑，月结 60 天，即当月送货货款在完成对账和发票开具后于 2 个月后甲方财务结算日予以支付
航天三菱	汽车类	收入前五大	甲方在收到乙方正规合法发票，于当月付款日通过银行以银行承兑汇票或银行转账的方式付款，具体付款方式按甲乙双方签订的价格协议执行，每月 30 日前为客户向发行人支付零部件货款的付款期
客户 A	航空类	应收账款前五大	定作方验收合格后通知承揽方开具增值税发票、发票挂账 3 个月支付合同款
双杰电气	电气类	应收账款前五大	电汇或银承、商承，账期为货到票到后 180 天
绵阳新晨	汽车类	应收账款前五大	按甲方实际使用数量结算，收到卖方发票后，90 天内扣除三包费后以存款或银承付款

报告期内，公司主要客户的信用政策未发生重大变化，同行业、性质相近客户之间信用政策无显著差异。报告期内，除浙江博弈信用期发生变化，其他客户未发生变化。浙江博弈信用期延迟系该客户主要向吉利供货，吉利当年延长与浙江博弈的结算账期，浙江博弈与公司协商将账期同步从 60 天上调至 90 天。

报告期内，公司的主要客户基本为信誉良好的汽车整车厂、主机厂及配套供应商、上市公司以及大型电气设备制造商，信誉良好、经营状况正常，业务稳定。公司与主要客户保持长期稳定的合作关系，双方在协议中所约定的信用期，系双方自初始合作时一直延续下来的协议条款；自建立合作关系以来，客户实际回款期一直保持在 1 年以内，公司严格执行一贯的客户信用政策。报告期内，公司不存在放宽信用政策实现收入增长的情况。

（2）支付方式

报告期内，公司销售回款中银行转账等现金回款方式呈下降趋势，商业和银行承兑汇票回款占比呈上升趋势，应收票据余额逐年增加导致经营性现金流量净额与净利润差异逐年增大。公司销售回款方式及具体情况参见本回复第 1 题“（一）3、销售回款金额及方式变化的影响”。

报告期内，公司票据回款占比分别为 58.52%、56.11%、58.29%和 58.05%，票据为

主要销售回款方式。受国家货币政策调控的影响，资金周转期延长，公司主要客户更加倾向以票据支付，导致报告期内公司票据回款占比略有所增加，但未发生显著变化。公司的应收票据基本都是银行承兑汇票，其信用度高、周转方便，基本不存在违约风险，并可以作为支付手段对外背书转让。

公司下游客户主要集中在汽车、电气及航空行业，主要客户为市场地位较高的汽车整车厂、主机厂及配套供应商、大型电气设备制造商和飞机及发动机制造单位，产业链中话语权较强，对供应商普遍采用以票据进行结算的方式，公司销售回款取得的票据金额较大符合实际经营情况，报告期内，公司不存在改变支付方式实现收入增长的情形。

2、与同行业可比上市公司信用政策及支付方式对比情况

同行业可比公司中，有 3 家公司披露了信用政策和结算方式信息，情况如下表：

公司名称	信用政策、结算方式
朗博科技	一般在开票后给予客户 4-6 个月的信用期，回款形式主要通过银行转账
天普股份	客户的结算一般为开票后 30-90 天，客户支付货款主要采用银行转账的方式，仅有少部分客户通过银行承兑汇票的方式结算
中鼎股份	对客户进行考核，对不同的客户采取有差别的信用政策，给予客户一定的信用期

由上表可知，报告期内公司主要客户的信用政策与同行业可比公司之间信用政策无显著差异。

报告期内，公司与同行业可比公司期末承兑汇票占营业收入比重的比较情况参见本回复第 1 题“(一) 3、销售回款方式的变化”。

3、对发行人生产经营是否构成不利影响，是否充分披露相关风险

报告期内，公司销售回款以票据为主，导致应收票据和应收款项融资期末余额快速增加，对公司资金流动性和融资成本造成一定不利影响。公司已在招股说明书第四节“四、财务风险”中补充披露如下：

“（三）应收余额较大的风险

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 10,266.53 万元、11,631.95 万元和 11,543.70 万元，占各期末流动资产的比例分别为 39.70%、37.95%和 29.99%。未来随着经营规模的不断扩大，公司应收款项余额可能仍保持较高水平；**报告期各期末，公司应收票据和应收款项融资账面价值分别为 3,507.18 万元、5,362.01 万元和 6,755.03 万元，占各期末流动资产的比例分别为 13.56%、17.50%和 17.55%。**受国家货币政策调控的影响，资金周转期延长，公司主要客户更加倾向以票据支付，公司票据销售回款

占比和期末余额可能进一步增加。

公司客户主要为汽车整车厂、汽车零部件制造商和大型电气设备制造商，行业集中度较高，应收账款回款往往具有一定周期。若公司主要客户未来财务状况或资信情况出现不良情形、与公司的合作关系不顺畅或者公司对应收账款的催收力度不够，将导致公司应收账款不能按期回收或无法收回，从而对公司经营业绩和生产运营产生较大不利影响；**同时若上游客户票据回款持续增加，下游原材料供应商接收票据背书转让意愿降低，公司存在资金流动性风险或提前贴现等融资成本增加的情形，对经营业绩产生较大不利影响。”**

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构和会计师执行的主要核查程序如下：

1、结合发行人客户构成情况、结算方式及应收账款信用政策、存货规模变动等因素，核查发行人经营活动产生的现金流量净额是否符合发行人实际经营情况；

2、获取发行人编制的现金流量表及补充资料，复核各项目列示的现金流量表金额与财务报表是否勾稽一致；分析存货、应收、应付等项目变动对经营活动产生的现金流量净额的影响程度；

3、访谈发行人生产、销售人员，了解发行人生产、销售备货的原因，检查存货结构表分析各期变动原因，对比同行业分析存货结构的合理性；

4、取得发行人各期末存货库龄明细，访谈发行人采购、销售部门负责人，核实库龄1年以上存货的构成及形成原因，对比同行业分析存货库龄的合理性；

5、访谈销售部门相关人员，了解公司的销售政策、信用政策、款项收取方式、款项收回情况，检查销售合同主要条款及执行情况；对比同行业分析应收账款占营业收入的合理性；

6、对发出商品的核查程序如下：

（1）核查发行人与客户销售协议，对其中的结算条款进行分析，并通过访谈发行人销售部门，了解模式确定方式，以判断目前的结算模式是否与销售协议相匹配；

（2）检查中间仓仓储协议；对公司中间仓内控管理流程进行了测试，取得并审阅了公司盘点资料，如：中间仓月度盘点记录、终端客户供应商管理系统截屏和电子文档，邮件、微信等界面截屏，中间仓现场盘点备案登记簿、盘点照片、视频和盘点表

签字记录等；

(3) 执行存货监盘，查看存货的存放地点、存货状态等；对发行人存放异地的发出商品进行现场监盘或函证；

(4) 检查发出商品物流单据、对应的订单或合同并执行细节测试；

(5) 核查发出商品的期后销售情况。

(二) 核查结论

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润差异逐年增长主要系经营性应收项目逐年增加所致，存货规模的变化对经营活动产生的现金流量净额影响较小。营业收入增加、收入结构变动以及客户支付方式变化导致经营性应收项目逐年增加；报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的差异逐年增长的原因符合实际经营情况，具有合理性，未对发行人生产经营构成重大不利影响。

2、报告期内，公司存货构成与同行业相比不存在显著差异，其中发出商品占比较可比公司高，主要受运输距离、客户类型、产品类型差异所致，具有合理性，符合实际经营情况；报告期内，公司发出商品真实，准确，发出商品的管控措施有效，报告期末发出商品期后大部分实现销售，不存在长期呆滞的产品；报告期各期末，发行人存货整体库龄较短，与同行业可比公司相比不存在显著差异；

3、报告期内，发行人信用政策稳定、支付方式未发生显著变化，与同行业可比公司不存在显著差异，不存在放宽信用政策或改变支付方式实现收入增长的情形；报告期内，发行人销售回款以票据为主，导致应收票据和应收款项融资期末余额快速增加，对公司资金流动性和融资成本造成一定不利影响。相关风险已在招股说明书中进行披露。

2.请发行人说明新能源汽车对非轮胎类橡胶产品的具体应用,是否与公司现有产品存在较大差异,公司是否具备相应的技术储备,以及公司相关技术的先进性,并进一步说明随着新能源汽车市场占比的提升,是否会导致发行人下游客户对发行人产品的需求下降,如是,请进一步完善风险提示相关内容。

说明分析与补充披露

(一) 新能源汽车对非轮胎类橡胶产品的具体应用及公司产品的应用情况

目前我国新能源汽车主要由纯电动汽车和混合动力汽车构成。纯电动汽车和燃油汽车最大区别是不再配置发动机和变速箱,由电池包代替燃油提供能源,电机替代发动机提供动力,通过减速机传递动力驱动车辆行驶;混合动力汽车是在保留燃油汽车发动机和变速箱的基础上,增添了电池包、电机等,因此混合动力汽车有两套动力系统。除了动力系统外,新能源汽车与传统燃油车的其他系统配置差异不大。

汽车用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,用于汽车的动力系统、车身、传动系统、行驶系统、制动系统、转向系统、电气设备、空调等系统。公司现有主要产品为非轮胎橡胶制品中的密封制品,主要用于动力系统的发动机、传动系统的减速机、行驶系统的车桥等,可以直接用于混合动力汽车上;此外,公司针对电机、减速机和电池包用橡胶密封制品已经有相应的技术或产品储备。

公司产品在新能源汽车非轮胎类橡胶产品的使用情况如下:

车型	应用系统	应用场景	需求产品	技术储备情况	公司产品情况
混动汽车	动力系统	发动机	往复油封、旋转油封、O形圈、异形圈、密封垫	已开发新油封材料,具备更低的摩擦系数、更优的耐润滑油性能	往复油封、旋转油封、O形圈、异形圈、密封垫
		电池包	电池组密封圈、电池包密封垫、电芯缓冲垫、水冷板缓冲垫、防水O形密封圈	已研发耐电解液的高氟含量橡胶材料用于电池组密封圈。正研发发泡硅胶,用于电池包密封垫、电芯缓冲垫、水冷板缓冲垫	防水O形密封圈
		电机	电机高速油封、电机罩盖密封等	已研发成功电机高速油封	电机高速油封、电机罩盖密封
	传动系统	变速箱	旋转油封、活塞、O形圈、异形圈、密封垫	已开发满足新能源车的变速箱活塞	旋转油封、活塞、O形圈、异形圈、密封垫
	行驶系统	车桥	旋转油封、密封垫	已开发性能超过现有氟橡胶、PTFE油封的新型车桥油封	旋转油封、密封垫
	电子控制系统	电池管理系统、电源插座	BMS密封垫、PDU密封垫等	公司现有橡胶材料满足BMS、PDU密封垫要求	产品研发中
纯电动汽车	动力系统	电池包	电池组密封圈、电池包密封垫、电芯缓冲垫、	已研发耐电解液的高氟含量橡胶材料用于电池组密	防水O型密封圈

			水冷板缓冲垫、防水O型密封圈	封圈。正研发发泡硅胶，用于电池包密封垫、电芯缓冲垫、水冷板缓冲垫，	
		电机	电机高速油封、电机罩盖密封等	已研发成功电机高速油封	电机高速油封、电机罩盖密封
	传动系统	减速机	减速机高速油封、O形圈、异形圈、密封垫等	已研发成功减速机高速油封，其余与燃油车密封技术相同	减速机高速油封、O形圈、异形圈、密封垫等
	行驶系统	车桥	旋转油封、密封垫	已开发性能超过现有氟橡胶、PTFE油封的新型车桥油封	旋转油封、密封垫
	电子控制系统	电池管理系统、电源插座	BMS密封垫、PDU密封垫等	公司现有橡胶材料满足BMS、PDU密封垫要求	产品研发中

综上，由于不同类型新能源汽车的动力系统配置不同导致橡胶密封产品的应用略有差异；公司现有橡胶密封产品与新能源汽车上的密封产品差异不大，均是以橡胶原材料为主，通过金属骨架处理、炼胶、硫化、整修、组装等多个工序，最终形成密封制品；目前公司正在凭借已经掌握的橡胶材料研发储备资源积极研发新能源汽车电子控制系统所需的橡胶密封产品等。

（二）公司在新能源汽车领域的技术和产品储备情况

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

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	旋转油封	旋转油封可平移	具备从耐单向高速旋转升级为耐双向高速旋转的能力；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，公司已有相应材料技术	
模具开发	油封模具、静密封件模具	油封模具、静密封件模具可平移	
主要新产品	旋转油封、气门油封、静态密封圈	具备旋转油封、气门油封、静态密封圈、活塞、电池系统电芯密封圈生产能力	具备生产高速油封、旋转油封，静态密封圈、电池系统电芯密封圈生产能力

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 to 新能源汽车市场，部分已完成进行技术升级。

2、公司在新能源汽车领域的技术储备

(1) 产品结构设计

应用部位	产品名称	技术来源	具体表现
动力系统	新能源汽车减速机超高速油封产品	自主创新	<p>公司采用橡胶唇低摩擦油封结构和“菱形回油线”结构技术实现了新能源汽车减速机输入轴的高转速和反向旋转的要求，开发出应用于新能源汽车的减速机超高速油封产品。</p> <p>电驱系统单元或减速机是新能源电动车必不可少的重要部分，为使电驱系统效率最大化，降低整车电耗及提高整车续航里程，减速机需提供尽可能较大范围的速比，这意味着减速机输入轴的转速会非常高，转速可达 16000rpm，远超过传统发动机（最高转速 7000rpm）；此外，输入轴还需承受短时间（约 10min）的反向旋转，最高可达 5000rpm。</p> <p>传统油封在超高速单向旋转密封时，由于技术原因不能同时满足反向的高速密封要求，这是因为传统油封利用螺旋泵吸作用，当轴的旋转方向与油封螺旋槽旋向一致时，将泄漏的油向油侧泵回，实现动态密封；但当轴旋转方向与螺旋槽旋向相反时，螺旋线产生抽吸效应，将油朝空气侧抽出，造成泄漏，不能同时满足反向的高速密封要求。</p> <p>公司克服了传统油封不能同时满足反向的高速密封要求的问题，形成了相应的技术储备，并且开发出相关产品。针对超高速（线速度$\geq 35\text{m/s}$），弹簧油封由于摩擦生热过高，已不能满足要求，公司选择采用橡胶唇低摩擦油封结构，该结构摩擦生热远低于弹簧油封，可满足线速度 40m/s 的转速要求。为满足正向旋转 16000rpm，反向 5000rpm 连续运行 10min 无泄漏的要求，公司创新采用“菱形回油线”结构技术，当轴反向旋转带动油向外泄漏时，油品在油封的菱形凹槽内受凹槽内壁阻挡，形成涡流，能量耗散，大幅度延缓了润滑油向外泄漏的速度。同时该回油线又满足泵吸原理，通过将菱边角度正反向设计不同，使正向泵吸量大于反向泵吸量，保证正向长时间旋转无泄漏。</p>
	新能源汽车输入轴油封	现有技术升级	<p>针对新能源减速机输入轴油封，目前市场主流使用的该类油封产品最高转速一般在 12000rpm，同时需要满足短时最高 4000rpm 的反向旋转。公司采用传统氟橡胶弹簧油封结构，在现有油封基础上进行技术升级，通过调整回油线参数等方式降低回油线的单位时间泵吸量，减缓反向旋转时润滑油被抽出的速度，同时调整副唇结构，使反向旋转时主唇朝外抽吸的气体被密封，形成内压，起到一定阻止润滑油外泄的作用。此外，为降低唇口的摩擦生热，优化整个密封唇的参数，经过理论推导和反复试验，使径向力较传统输入轴油封减小了 40%左右，从而满足高速旋转油封的寿命要求。公司已为深圳大地和、浙江鑫科等新能源减速机公司开发出前述油封产品，并已小批量使用。</p>

	新能源汽车动力系统密封件	现有技术平移	(1) 电动车减速机用差数器油封, 与现有燃油车差数器油封基本相同, 可直接用现有技术开发; (2) 电机、减速机用静密封圈, 公司现有橡胶材料、产品结构能满足工况需求; (3) 电机轴用防尘密封圈, 采用现油封用氟橡胶, 低摩擦唇形密封圈结构, 可实现防止润滑脂外泄, 外部杂质进入到电机内部的功能。公司正在为上汽通用、上汽变速箱、重庆秦安等新能源车用动力系统供应商开发前述产品。
车桥系统	汽车转向系统防尘罩	现有技术升级	防尘罩是汽车转向系统、悬置系统的典型产品, 用 TPU 产品替代传统橡胶制品获得产品更长寿命, 进一步保证汽车更持久稳定性、可靠性, 是行业发展的一个方向。公司通过产品结构优化设计、工艺优化, 目前已完成重庆卡福公司首轮 200 万次泥水试验。公司掌握了 TPU 材料的成型工艺, 为拓展新能源车领域的万向节、悬置防尘罩、充电桩及插头等 TPU 材料产品奠定了基础。

(2) 材料配方

材料名称	具体表现
超高速油封材料	为满足电动汽车变速器高转速油封 (16000r/min) 的使用要求, 公司成功开发出一种高速旋转油封材料, 以耐胺碱型氟橡胶为基材, 应用过氧化物硫化体系解决变速箱润滑油对传统氟橡胶的腐蚀问题; 填充导热型填料, 将油封摩擦生热及时导出; 通过材料配方优化降低摩擦系数, 进一步降低油封唇口温升, 延长油封使用寿命, 以满足电动汽车变速器高转速油封的苛刻工况和高质保期要求
清洁能源 (甲醇) 汽车用橡胶密封件材料	针对清洁能源 (甲醇) 汽车用橡胶密封件材料, 公司采用高氟含量三元双酚氟橡胶、新型无钙吸酸剂体系, 实现快速交联提高生产效率并增加材料的耐水性, 解决使用甲醇燃料时漏油、使用寿命短、密封失效等问题。同时, 公司还成功开发了耐甲醇的氢化丁腈橡胶材料, 主要应用于甲醇发动机润滑系统和冷却系统的密封
TPU 材料工艺的攻关	TPU 弹性体材料兼具橡胶特性及塑料性能, 耐磨、耐溶剂、耐水解、抗霉菌、耐环境、化学稳定性好, 强韧、拉伸和撕裂强度优, 压缩永久变形小, 便于加工, 综合性能优异。公司通过参与重庆卡福公司转向系统防尘罩产品的开发进入弹性体材料领域, 对公司传统的橡胶材料是有益的补充, 并为开拓新能源汽车类似产品奠定基础

(3) 检测与试验

为应对新能源汽车的不同产品工况要求, 公司通过新增设备等方式提高检测与试验能力, 具体表现如下:

检测与实验能力	具体表现
材料性能检测能力	为应对新能源车上对密封材料的不同工况要求, 公司加大了材料研发力度, 检测中心也相应增加了多台可进行材料介质相容性和热老化性能研究、测试材料热稳定性和基本物理性能的试验设备来提升材料开发试验能力, 开展了大量的应用于新能源车领域的新材料的性能验证试验工作
高速油封试验能力建设	公司检测中心配置了最高转速可达24000rpm的高转速油封性能试验机和高精度的红外测温仪, 用于研究高转速油封的唇口温升变化规律、为公司设计开发的适用于新能源车用低摩擦高转速油封的各项性能开展模拟工况测试评价提供测试手段支持
产品寿命评估能力建设	公司检测中心新建了产品寿命评估实验室, 增加了评估产品寿命的多套模拟工况试验系统, 可开展不同工况条件下的寿命评估试验, 为开发高品质的新能源车密封产品提供了有力的试验条件

3、公司与主要客户在新能源汽车领域的同步开发情况

截至2021年12月31日，公司与主要客户在新能源汽车领域的同步开发情况如下：

序号	合作研发客户名称	合作研发产品	数量	主要客户	是否量产
纯电动汽车					
1	比亚迪	电动机传动轴油封	4	比亚迪	是
		车桥油封	4	比亚迪	否
2	上汽通用	密封圈	1	上汽通用	否
3	东风鼎新动力系统科技有限公司 ¹	高速油封	3	华人运通控股有限公司	否
		高速油封	3	东风汽车	否
		密封圈	3	东风汽车	是
4	麦格纳动力总成（江西）有限公司 ²	高速油封	2	广州橙行智动汽车科技有限公司	否
		高速油封	2	威马汽车科技集团有限公司	否
5	未势能源科技有限公司	缓冲垫	1	长城汽车	否
		橡胶弹簧	1		
6	苏州新凯紧固系统有限公司 ³	嵌件螺母橡胶套	1	大众汽车	否
7	浙江鑫可传动科技有限公司	减速器油封	3	吉利汽车	否
		减速器油封	1	奇瑞汽车股份有限公司	否
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	否
		减速器油封	3		
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	否
10	浙江致威电子科技有限公司	密封圈	2	上汽通用	否
11	中国第一汽车集团有限公司	密封圈	4	红旗	否
12	上海交运汽车零部件制造公司	密封圈	1	上汽通用	是
13	郑州飞龙汽车部件有限公司	密封圈	2	北汽亿华通	是
		密封圈	2	广汽	是
14	东风汽车集团股份有限公司	密封圈	6	东风汽车	否
混合动力汽车					
1	远景汽配	安全阀堵塞	1	吉利汽车	是

¹ 东风鼎新动力系统科技有限公司的曾用名为东风格特拉克汽车变速箱有限公司

² 麦格纳动力总成（江西）有限公司的曾用名为格特拉克（江西）传动系统有限公司

³ 苏州新凯紧固系统有限公司的曾用名为苏州工业园区新凯精密五金有限公司

		气门油封	1		否
		变速器活塞	9		是
		变速器活塞	1		否
		凸轮轴油封	2		是
		变速器活塞	2		否
		曲轴油封	1		否
2	比亚迪	发动机密封圈	13	比亚迪	是
		曲轴油封	2		是
		气门油封	2		
		车桥, 电机等密封圈	18		是
		车桥, 电机等密封圈	18		
		气门油封\密封圈	6		是
3	上汽集团	气门油封	1	上汽集团	是
4	蜂巢电驱动科技河北有限公司	密封圈	20	长城汽车	否
		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	否
		曲轴油封	1		
		密封圈	4		
6	智新科技股份有限公司 ⁴	密封圈	4	东风汽车集团有限公司	是
		堵盖	2		
7	上汽通用	EP28-油封、密封圈	4	上汽通用	否
8	柳州五菱汽车有限责任公司	电机油封	1	柳州五菱	否
9	矩阵汽车有限公司	曲轴前后油封和气门油封	3	理想汽车	否
10	上海汽车变速器有限公司	EP28-油封、杂件	4	江铃汽车	否
11	航天三菱	曲轴油封	1	郑州日产	否
12	郑州飞龙汽车部件有限公司	密封圈	6	吉利汽车	是
13	长城汽车	密封圈, 曲轴油封、气门油封	23	长城汽车	否
14	湖南机油泵股份有限公司	密封圈	2	吉利汽车	否

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, 公司新能源汽车收入

⁴ 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。

将实现较大增长。2019年-2021年，新能源汽车产品实现的收入分别为109.33万元、143.97万元和815.11万元。

（三）公司技术先进性的表现

公司在新能源汽车产品结构设计、材料开发、检测与实验等方面积累了相应的先进技术，主要表现如下：

在产品结构设计方面，公司开发的超高速油封产品应用于减速机和电机上，采用橡胶唇低摩擦油封结构和“菱形回油线”技术，配合自主开发的具有更低摩擦系数和耐介质性能的氟橡胶，能够承受减速机正向转速达16000rpm，短时间（约10min）反向转速高达5000rpm的要求。新能源汽车电驱动系统电机峰值转速普遍在10000~16000rpm之间，公司开发的高速油封产品已经能够满足电驱动系统的最高峰值要求。截至本回复出具之日，公司申请的“一种双向旋转高速油封”（202210252151.0）发明专利已受理。

此外，公司针对混合动力汽车开发了多款自动变速器活塞产品，公司开发的该类产品较市场同类产品结构上更加紧凑，体积更小，更加符合汽车轻量化的趋势，部分机型产品目前已实现小批量生产。截至本回复出具之日，公司已经取得“一种应用于变速器的换挡活塞”（ZL202022979464.5）实用新型专利。

在材料开发方面，公司开发的耐电解液的高氟含量氟橡胶材料可满足新能源汽车电池组密封圈的要求；公司开发的三元乙丙橡胶材料具备优异的耐高、低温性能、绝缘性能、阻燃性能，能够满足新能源汽车电池管理系统和电源插座所需BMS、PDU密封垫的要求。

在检测与实验方面，公司拥有经中国合格评定国家认可委员会（CNAS）认可的检测实验室，且先后通过上汽通用（GP10）、上汽集团、江淮汽车的供应商实验室认可，是国内少有的拥有完整的材料性能检测和产品试验能力的公司，能够自主完成对新能源车用橡胶密封材料和产品各项性能的模拟工况测试评价，为开发高品质的新能源车密封产品提供了有力的试验条件。

（四）随着新能源汽车市场占比的提升，主要客户对公司产品需求的变动情况

1、新能源汽车市场扩大可能导致下游客户对公司产品需求有所变化，但不会造成重大不利影响

（1）纯电动汽车市场扩大可能会导致下游客户对公司现有产品需求下降

由于纯电动汽车的驱动装置不需要装载燃油发动机，因此纯电动汽车的发展对传统燃油车零部件供应商具有一定的影响。公司现有的汽车类产品主要应用于传统燃油汽车和混合动力汽车所需的发动机、变速箱，如果公司不能及时开发出应用于新能源汽车所需的电池包、电机和减速机相关产品并形成规模化销售，随着纯电动汽车的发展，下游客户对公司现有产品需求可能会下滑，导致公司经营业绩和盈利能力受到较大冲击。

(2) 混动汽车市场扩大不会导致下游客户对公司现有产品需求下降

根据中国汽车工程学会牵头修订编制的《节能与新能源汽车技术路线图 2.0》，到2035年，节能汽车(包括48V、HEV等混动技术方案)与新能源汽车年销售量各占50%。据此推算，未来15年内混动汽车或将逐步实现对传统燃油车的升级替代。

由于混动汽车是在燃油汽车发动机和变速箱的基础上增添了电池包、电机等，公司现有发动机、减速机、车桥密封产品可以继续用在混动汽车上使用。若公司持续开发的电池包、电机和减速机相关产品可以形成规模化销售，公司产品在混动汽车领域的应用将有所增加，因此混动汽车市场扩大不会导致下游客户对公司产品需求的下降。

(3) 新能源汽车橡胶密封产品相较于燃油车橡胶密封产品价值更高，新能源汽车市场占比的提升有助于公司经营业绩的增长

根据行业研究报告和公司测算，传统燃油车和新能源汽车在密封系统上使用的橡胶密封件产品对比如下：

燃油车		新能源汽车	
发动机密封	100-200 元	电池包密封	100 元
变速箱密封	100 元	电机密封	200-300 元
		变速箱/减速机密封	100 元
其他密封	400-600 元	其他密封	400-600 元
合计	600-900 元	合计	800-1,100 元

数据来源：华安证券《享新能源春风，拓智能底盘品类》

根据上表测算得出，传统燃油车使用橡胶密封产品的价值为600~900元/辆，混合动力汽车使用橡胶密封产品的价值为900~1,300元/辆，纯电动汽车使用橡胶密封产品的价值为800~1,100元/辆。新能源汽车用橡胶密封产品的价值整体上高于传统燃油车，主要系：①新能源汽车电机和电池包主要密封件所使用的原材料为高氟含量的氟橡胶，高氟含量的氟橡胶较普通氟橡胶具有更好的耐高温和耐电解质性能，能够满足新能源

汽车电机超高转速带来的温度更高以及电池耐介质的需求，售价更高；②此外，混动汽车在燃油汽车所需的密封件的基础上增加了电池包和电机密封件，导致其所需的密封件产品更多。因此新能源汽车市场占比的提升将有助于公司经营业绩的增长。

综上，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所需的电池包、电机和减速机相关产品并形成规模化销售，随着纯电动汽车的发展，下游客户对公司现有产品需求可能会下滑；但公司现有产品可以直接用于混动汽车的相关部位，配合持续开发的电池包、电机和减速机相关产品，未来公司产品在混动汽车领域的应用将更为广泛；加之新能源汽车橡胶密封产品相较于燃油车橡胶密封产品价值更高，总体来看，新能源汽车市场占比的提升将有助于公司经营业绩的增长。

2、公司的应对措施

(1) 公司在新能源汽车领域已经有技术和产品储备，公司积极与主要客户在新能源汽车领域展开同步开发工作

公司在新能源汽车领域的技术和产品储备情况以及与主要客户在新能源汽车领域的同步开发情况参见本回复第 2 题“(二) 公司在新能源汽车领域的技术和产品储备情况”的相关内容。

(2) 公司凭借与下游客户同步开发的优势，部分新能源车市场取得初步成效

公司的主要客户比亚迪、长城汽车和上汽集团为 2021 年新能源汽车市场排名前 10 的厂商，前述客户近三年来新能源汽车销量大幅增长，具体情况如下：

年度	比亚迪		长城汽车		上汽集团	
	销量(辆)	变动幅度	销量(辆)	变动幅度	销量(辆)	变动幅度
2021 年度	603,783	218.30%	136,953	138.51%	732,646	128.93%
2020 年度	189,689	-17.35%	57,421	45.34%	320,029	72.99%
2019 年度	229,506	-	39,509	-	185,000	-

公司多年前就已开始着手新能源汽车橡胶制品的市场调研，产品研究，实验验证，技术积累，与比亚迪、上汽通用、上汽集团、吉利汽车、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。公司凭借与下游客户同步开发的优势，紧跟主要客户的步伐，扩展了在公司新能源汽车领域的产品应用。2019 年-2021 年，公司新能源汽车产品实现的收入分别为 109.33 万元、143.97 万元和 815.11 万元，增长较快。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。

(3) 巩固既有主要顾客，持续做好同步开发；积极开拓新客户，加快开拓新能源汽车市场的步伐

目前，公司与吉利汽车就四款混合动力变速器活塞进行同步开发，已经进入量产阶段。截至本回复出具之日，公司已经收到浙江远景下发的预示计划 3,000 万元，该产品有望打破外资竞争对手在这一领域的技术壁垒垄断。此外，公司与上汽通用就 BEV3 电池包（壳体）与车身连接处用密封圈项目进行合作，目前已通过 PPAP，即将进入量产阶段。

在新客户开拓方面，公司就混合动力变速器活塞产品与麦格纳、上汽集团、坤泰车辆系统（常州）有限公司、吉孚汽车技术（苏州）有限公司进行前期合作交流，市场前景良好，有望成为公司新的利润增长点；公司与理想汽车针对增程式混合动力汽车发动机橡胶密封产品完成前期合作交流，已启动开发工作；公司为苏州新凯紧固系统有限公司开发的大众 MEB 平台电池包用橡胶制品即将进入量产阶段；公司为威马汽车增程式发动机开发的橡胶密封产品已经交付样品等。

(4) 公司将保持在燃油汽车领域的优势，抢占外资竞争对手的份额

①公司主要客户以自主品牌为主，自主品牌市场占有率持续提升，为公司业绩持续增长提供了有力的保障

近年来目前我国自主汽车品牌通过不断地自主研发及技术引进，自主品牌汽车销量逐年增长，逐步拉近与合资品牌的差距，且自主品牌的增长快于进口与合资品牌。公司主要客户以自主品牌为主，自主品牌市场占有率持续提升，为公司业绩持续增长提供了有力的保障。

②公司在主要客户的份额持续提升，凭借稳定的产品质量和优质的售后服务抢占竞争对手的份额

公司产品质量逐步达到外资竞争对手水平，且服务及价格占据优势，在主要客户处所占份额逐步加大。如长城汽车，以往发动机油封类产品以外资品牌为主，现在公司产品份额已占 70%以上。此外，公司已经成功开发 ACM 油封，可进入乘用车变速器油封领域，替代外资品牌产品，目前公司已经为上汽通用开发了替代产品；公司研发的自动变速器活塞已逐步在该领域取得份额，替代外资品牌，目前公司已经向吉利汽车批量供货。

③加大橡胶密封产品在商用车领域的应用开发力度

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。公司已经研发成功高寿命 PTFE 与橡胶复合型油封，较传统氟橡胶油封寿命提升近一倍。依托该新型产品，公司可以进入重车发动机领域，扩展重车变速器份额，深入重车车桥领域，目前公司已经向法士特小批量供货。

综上，公司在新能源汽车领域已经有技术和产品储备，并取得初步成效。公司将持续做好同步开发工作，巩固既有主要顾客；积极开拓新客户，加快开拓新能源汽车市场的步伐；同时公司将保持在燃油汽车领域的优势，抢占外资竞争对手的份额。前述措施将有助于公司抓住新能源汽车发展的契机提升公司产品市场占有率和经营业绩。

（五）风险提示的完善

公司在招股说明书重大风险提示“（一）3、新能源汽车发展和年降政策对公司汽车类业务发展的风险”和第四节“一（三）新能源汽车发展和年降政策对公司汽车类业务发展的风险”补充披露以下楷体加粗内容：

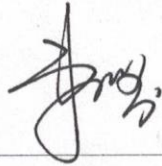
“目前汽车行业正在经历由燃油汽车逐步向新能源汽车的转变，由于新能源汽车中的**纯电动汽车**的驱动装置不需要装载燃油发动机，因此**纯电动汽车**的发展对传统燃油汽车零部件供应商具有一定的影响。公司现有的汽车类产品主要应用于传统燃油汽车和**混合动力汽车所需的发动机、变速箱**，报告期内来自新能源汽车领域的营业收入分别为 1.00 万元、109.33 万元、143.97 万元和 128.90 万元，金额较小。如果公司不能开发出应用于新能源汽车**电池包、电机和减速机**的相关产品并形成规模化销售，随着**纯电动汽车**的发展，**下游客户对公司现有产品需求下滑，进而导致公司经营业绩和盈利能力将受到较大冲击。**

公司的主要汽车客户存在采购价格逐年下降的调整惯例即“年降政策”。如果公司不能积极开拓新客户新产品，或者通过提高管理水平做好老产品的成本管控，公司将面临年降政策导致的产品平均售价下降风险，进而影响公司毛利率水平和盈利能力。”

（以下无正文）

(本页无正文，为《关于成都盛帮密封件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页)

法定代表人：_____



赖喜隆



(本页无正文，为《关于成都盛帮密封件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人签名： 陈竞婷
陈竞婷

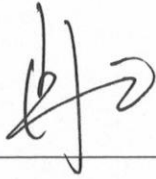
李学军
李学军



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读成都盛帮密封件股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函回复的全部内容，了解本回复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，本次发行注册环节反馈意见落实函回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：_____



冉云

