

## 目 录

一、 关于收入与客户.....	第 1-35 页
二、 关于成本与毛利率.....	第 35-58 页
三、 关于股份支付.....	第 58-68 页
四、 关于关联方及关联交易.....	第 68-71 页
五、 关于其他事项.....	第 71-89 页

# 关于深圳市骏鼎达新材料股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕3-93 号

深圳证券交易所：

我们已对《关于深圳市骏鼎达新材料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〔2022〕010886 号，以下简称审核问询函）所提及的深圳市骏鼎达新材料股份有限公司（以下简称骏鼎达公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于深圳市骏鼎达新材料股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕3-325 号）。因公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

**一、关于收入与客户。申请文件及首轮问询回复显示：（1）报告期内，发行人功能性保护套管销售收入快速增长，但产销率有所下滑；2020 年单丝销售收入同比增长 97.49%，2021 年则较为平稳。发行人收入分布存在一定季节性，其中 2020 年第四季度占比较高。（2）发行人客户数量多、集中度低，各期新增和退出客户数量均超过 700 家；发行人对贸易商客户采用买断式销售，报告期内贸易商客户数量在 300 家左右，各期新增和退出较多，年销售规模在 10 万元以下的贸易商数量占比超过 70%并以境外为主、核查配合度较低，部分贸易商通过电商平台或商超平台销售。（3）发行人的子公司和分公司较多，包括昆山骏鼎达、深圳杰嘉、武汉分公司、重庆分公司等。（4）发行人在部分销售合同中约定质保条款。请发行人：（1）区分应用领域说明主要产品销售收入增长与下游行业景气度变化是否匹配；区分境内主要地区列示对应客户数量、实现销售收入及占比，结合细分客户收入变动、发行人产业布局、市场拓展等，分析说明各区域销售收入变动的原因及合理性。（2）结合报告期各期主要客户需求**

变动、发行人新增订单、细分产品产销率、产品单价及销量变动，分析说明各类功能性套管收入增长的原因及合理性、2020年单丝销售收入大幅增长但2021年相对稳定的原因。（3）结合上述问题、在手订单、与主要客户协议续签安排及进展、下游行业景气度，进一步分析说明与相关客户合作的稳定性，未来收入增长是否具备可持续性。（4）对比同行业可比公司收入的季节性分布分析差异原因，结合客户订单进一步说明2020年第四季度销售收入占比较高的合理性、相关收入确认时点是否准确。（5）说明2022年上半年业绩情况，并结合疫情影响、各主要子公司及分公司运营情况、原材料价格变动等分析主要财务数据的变动情况及原因。（6）结合各应用领域与主要客户销售合同中的质保条款内容、售后维修及保修费用的实际发生情况，说明未计提预计负债的合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并详细说明：（1）对销售金额在50万元以下客户的核查程序、核查方法、核查比例及核查结论。（2）对退出贸易商客户最终实现销售实施核查的具体情况及其核查结论，在销售金额10万元以下贸易商占比较高且贸易商核查配合度较低情况下的替代测试程序是否充分，贸易商客户收入是否真实。（3）对通过电商平台或商超平台进行销售的贸易商客户的核查程序、核查方法、核查比例，“主要贸易商客户不存在为发行人囤货的情形”的结论依据是否充分。（4）对外销各国家/地区实现销售收入的核查方法及核查比例，外销收入是否真实。（问询函第2条）

（一）区分应用领域说明主要产品销售收入增长与下游行业景气度变化是否匹配；区分境内主要地区列示对应客户数量、实现销售收入及占比，结合细分客户收入变动、发行人产业布局、市场拓展等，分析说明各区域销售收入变动的原因及合理性

1. 公司主要产品销售收入增长与下游行业景气度变化基本匹配

报告期内，公司主要产品各应用领域的销售收入整体呈现增长趋势，具体情况如下：

单位：万元

主要产品	应用领域	2022年度		2021年度		2020年度
		销售金额	增长率	销售金额	增长率	销售金额
功能性保护套	汽车行业	26,563.98	31.85%	20,147.20	41.53%	14,235.38

主要产品	应用领域	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		销售金额	增长率	销售金额	增长率	销售金额
	工程机械	5,819.66	-4.36%	6,084.85	91.54%	3,176.84
	通讯电子	5,370.60	-5.42%	5,678.35	34.88%	4,209.78
	轨道交通	2,242.75	10.58%	2,028.15	14.54%	1,770.66
功能性单丝	厨卫	945.07	-43.99%	1,687.28	2.55%	1,645.26

公司各应用领域的收入变动情况与下游行业景气度变化相匹配，具体情况分析如下：

### (1) 汽车行业

报告期内，汽车行业是公司产品最主要的应用领域，公司在汽车行业的收入持续增长，该增长趋势与汽车行业的景气度，尤其是新能源汽车行业的高景气度相匹配：

1) 根据中国汽车工业协会统计数据，报告期内，我国汽车产量分别为 2,531 万辆、2,627 万辆、2,702 万辆，整体呈现稳中有增的发展态势；

2) 近年来，我国作为新能源汽车行业革新的重要参与者，市场规模不断发展壮大。根据国家统计局数据，2022 年我国新能源汽车产量同比增长高达 97.50%。

报告期内，公司各类新能源汽车产品销售收入分别为 2,266.87 万元、5,206.72 万元和 10,431.75 万元，2021 年、2022 年度同比增长分别为 129.69%、100.35%，呈现快速增长趋势。

### (2) 工程机械

报告期内，公司在工程机械行业的收入先上升后下降，该增长趋势与工程机械的景气度相匹配：以挖掘机为例，根据 wind 资讯数据，报告期内，主要企业挖掘机年销售量分别为 327,605 辆、342,784 辆和 261,346 辆，呈先上升后下降趋势。

### (3) 通讯电子

报告期内，公司通讯行业收入分别为 4,209.78 万元、5,678.35 万元、5,370.60 万元，2022 年受俄乌战争等因素影响，境外客户需求有所下降，对公司的采购订单有所下降，从而导致该年度公司通讯行业收入有所下降。

根据工业和信息化部数据，2020 至 2022 年我国电信业务收入同比增长率分

别为 3.9%、8.1%、8.0%，呈持续增长趋势。报告期内，公司国内通讯行业收入逐步增长，与国内通讯行业的景气度基本匹配。

#### (4) 轨道交通

报告期内，公司在轨道交通行业的收入持续增长，该增长趋势与轨道交通行业的景气度相匹配：

1) 我国高铁营业里程仍处于不断扩大的状态下，根据交通运输部、中国国家铁路集团有限公司、国家铁路局统计数据，2020-2022 年我国高铁营业里程分别为 3.8 万公里、4.0 万公里和 4.2 万公里。

2) 我国城市轨道交通运营总长度逐步攀升，根据中国城市轨道交通协会数据显示，2020-2022 年我国城市轨道交通运营线路总长度分别为 7,969.7 公里、9,206.8 公里和 10,291.95 万公里。

#### (5) 厨卫行业

公司功能性单丝基本在境内销售，客户主要为国内厨卫软管的生产商，厨卫行业受到地产行业景气度的影响，根据国家统计局数据，报告期内房地产开发投资完成额分别为 14.14 万亿元、14.76 万亿元和 13.29 万亿元。

报告期内，公司功能性单丝呈现先升后降的趋势，与地产行业的景气度变化一致，受房地产调控政策影响，2022 年以来房地产行业景气度有所下降，故公司功能性单丝销售下降幅度较大。

鉴于功能性单丝报告期各期的销售收入占公司营业收入的比重均未超过 6%，功能性单丝的销售收入波动对公司整体经营业绩的影响较小。另外，在单丝销售订单减少的情况下，公司可以将更多的单丝生产产能用于生产自用单丝，从而减少外购单丝的数量和金额，2022 年度，公司外购单丝的金额为 759.69 万元，同比下降 53.22%，单丝自产比例的提高有利于降低公司原材料采购成本。

综上所述，公司主要产品销售收入增长与下游行业景气度变化基本匹配。

2. 公司境内主要区域收入与细分客户收入变动、公司市场拓展等因素一致，具有合理性

报告期内，公司境内各区域客户数量、收入及占比情况如下：

单位：万元

主要区域	2022 年度			2021 年度		
	客户数量	销售金额	占比	客户数量	销售金额	占比
华东地区	882	15,864.84	40.41%	902	14,475.31	43.36%
华南地区	537	11,879.54	30.26%	567	8,826.05	26.44%
华中地区	239	4,792.49	12.21%	209	4,223.04	12.65%
西南地区	158	3,662.46	9.33%	143	2,187.95	6.55%
华北地区	135	1,980.32	5.04%	148	2,160.55	6.47%
东北地区	57	658.25	1.68%	63	891.04	2.67%
西北地区	25	425.50	1.08%	27	617.67	1.85%
合计	2,033	39,263.40	100.00%	2,059	33,381.62	100.00%

(续上表)

主要区域	2020 年度		
	客户数量	销售金额	占比
华东地区	850	10,390.77	41.99%
华南地区	556	6,521.03	26.35%
华中地区	192	2,664.88	10.77%
西南地区	134	1,295.57	5.24%
华北地区	147	2,213.46	8.95%
东北地区	64	953.31	3.85%
西北地区	31	704.45	2.85%
合计	1,974	24,743.48	100.00%

注：上表中的客户数量为单体客户的数量，同一实控人控制下的客户未合并计算

公司境内市场下游行业主要集中在汽车、通讯电子、轨道交通等应用领域，涉及的主要客户集中在华东、华南地区，报告期内，公司上述两个区域合计收入占境内收入比重分别为 68.35%、69.80%和 70.66%，公司境内主要销售区域的分布与当地经济发展水平、产业布局特点相符。

报告期各期，华东地区、华南地区系公司境内主要销售区域，上述销售区域的销售收入变动情况如下：

单位：万元

主要区域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售金额	销售金额同期变动比例	销售金额	销售金额同期变动比例	销售金额	销售金额同期变动比例
华东地区	15,864.84	9.60%	14,475.31	39.31%	10,390.77	27.50%
华南地区	11,879.54	34.60%	8,826.05	35.35%	6,521.03	17.73%

公司主要销售区域的产业布局、公司市场开拓情况及区域内主要客户需求变动等情况具体如下：

(1) 华东地区

报告期内，公司华东地区收入稳步增长，主要原因系：

1) 华东地区汽车产业基础雄厚，汽车产业体系健全，可供开发的客户众多。整车生产企业上汽集团、吉利集团、奇瑞汽车、特斯拉等在华东地区建设有生产基地；同时，上海也是我国重要的汽车零配件生产基地，Aptiv PLC(以下简称安波福)、大陆集团等汽车零部件巨头中国总部均设在上海；

2) 公司通过设立属地化的子公司，加大对华东地区客户的开发。为实现更快的信息获取以及客户响应目标，公司分别于 2013 年成立昆山骏鼎达电子科技有限公司(以下简称昆山骏鼎达)、2022 年成立苏州骏鼎达新材料科技有限公司(以下简称苏州骏鼎达)，在当地设立生产基地、销售团队，缩短与客户的距离，深耕该区域市场，客户数量有所增加。

3) 公司聚焦大客户需求，通过开拓新的合作产品类别及集团型客户内的其他交易主体等方式，进一步拓展与大客户合作的深度与广度，报告期内，华东地区前五大客户的合计收入及占比逐步提升，具体如下表所示：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安波福	1,292.04	8.14%	1,276.84	8.82%	1,088.71	10.48%
安费诺汽车连接系统(常州)有限公司及其关联方	879.23	5.54%	351.72	2.43%	205.07	1.97%
山东美晨生态环境股份有限公司	949.36	5.98%	746.92	5.16%	440.44	4.24%
沪光股份	909.42	5.73%	543.28	3.75%	108.02	1.04%
温州市明德国际贸易有限公司	617.94	3.90%	670.58	4.63%	532.56	5.13%

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合 计	4,647.99	29.30%	3,589.33	24.80%	2,374.80	22.85%

注：上表中前五大客户是指报告期内华东地区合计销售收入前五大的客户  
受宏观环境因素影响，2022 年第二季度，部分华东区域客户生产基地停工停产，相应减少了对公司产品的采购，导致 2022 年度公司华东地区的收入增长有所放缓。

## (2) 华南地区

报告期内，公司华南地区收入快速增长，主要原因系：

1) 珠三角地区经济发达，传统汽车工业基础雄厚，整车生产企业包括广汽集团、广汽本田、广汽丰田，华南地区车企日系品牌集中，广汽本田及广汽丰田等日系厂商在中国的总部均设在珠三角地区，受此影响，公司在本地区的客户开拓中，与日系品牌客户合作较多。同时，深圳市比亚迪供应链管理有限公司（以下简称比亚迪）等总部设在珠三角的新能源车企近年来发展迅猛，直接或间接来自上述客户的采购订单快速增长。

报告期内，公司日系直接客户主要为住友电气工业株式会社（以下简称住友电工）、古河电气工业株式会社（以下简称古河电工）、矢崎总业株式会社（以下简称矢崎）等，公司产品通过上述一级供应商最终供应至广汽本田、东风本田、东风日产等汽车厂商，公司对上述主要日系直接客户境内交易主体的销售收入情况如下：

单位：万元

直接客户	终端汽车厂商	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		销售金额	增长率	销售金额	增长率	销售金额
住友电工	广汽本田、 东风本田	1,250.76	2.87%	1,215.91	-2.74%	1,250.17
古河电工		866.23	40.05%	618.50	0.94%	612.76
小 计		2,117.00	15.40%	1,834.41	-1.53%	1,862.94
矢崎	东风日产	256.27	-11.71%	290.26	58.50%	183.13
合 计		2,373.26	11.70%	2,124.67	3.84%	2,046.07

注：以上直接客户均为国际大型汽车零配件厂商，上表中的销售金额为公司



与上述集团型客户境内主体的交易金额

报告期内，公司产品对应的主要日系汽车厂商零售销量情况如下：

单位：辆

终端日系厂商	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	销量	增长率	销量	增长率	销量
广汽本田	722,362	-6.24%	770,406	-4.48%	806,546
东风本田	652,406	-17.76%	793,272	-3.31%	820,393
小计	1,374,768	-12.08%	1,563,678	-3.89%	1,626,939
东风日产	897,924	-20.88%	1,134,889	-6.35%	1,211,893

数据来源：中国汽车流通协会

公司对日系直接客户的销售收入变动通常取决于多个方面，具体包括：①终端需求，终端车型的产销量的增加将会相应地增加对于上游汽车零配件的采购需求；②直接客户的市场份额，各主机厂商通常会与多个同类产品的一级供应商进行合作，公司的各直接客户在终端主机厂的市场份额的变动也将显著影响其对于公司产品的采购；③公司在直接客户中的市场份额，与主机厂类似，一级供应商也会同时合作和储备多家同类产品的二级供应商。公司一般通过提高产品渗透率以及开发该直接客户集团内其他交易主体等方式提升或者保持市场份额。

2021 年，广汽本田、东风本田、东风日产的销量整体较为稳定且有小幅下滑。其中，公司产品在矢崎的市场份额有较为明显的提升，从而使得公司对于矢崎的销售金额增幅较大，但整体交易规模较小；公司对住友电工和古河电工的销售收入保持稳定。

2022 年，受新能源汽车放量对于传统燃油汽车冲击等因素的影响，公司产品对应的主要日系品牌汽车的整体销售量均有一定程度的下滑。公司产品在住友电工和古河电工的市场份额有所提升，从而使得公司对于上述客户的销售金额有所增长；受终端主机厂需求减少的影响，公司对矢崎的销售收入有所下降。

2) 骏鼎达公司成立于 2004 年，总部所在地为深圳，另外，公司分别于 2017 年成立东莞骏鼎达新材料科技有限公司（以下简称东莞骏鼎达）、2020 年成立江门骏鼎达新材料科技有限公司（以下简称江门骏鼎达），在深圳、东莞、江门均设有生产基地，并在华南区域配有完善的销售团队，公司凭借多年来市场开拓，凭借优质的产品和服务，积累了包括比亚迪、住友电工、TE Connectivity

Ltd. (以下简称泰科电子)等数量众多的优质客户。

3) 公司聚焦大客户需求, 通过开拓新的合作产品类别及集团型客户内的其他交易主体等方式, 进一步拓展与大客户合作的深度与广度, 报告期内, 华南地区前五大客户合计收入及占比逐步提升, 具体如下表所示:

单位: 万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
比亚迪	3,831.22	32.25%	1,061.27	12.02%	224.08	3.44%
住友电工	1,250.41	10.53%	1,214.91	13.77%	1,250.17	19.17%
泰科电子	741.28	6.24%	501.78	5.69%	223.10	03.42%
深圳市得润电子股份有限公司	504.19	4.24%	444.19	5.03%	244.80	3.75%
深圳市特发信息股份有限公司	318.50	2.68%	224.58	2.54%	308.33	4.73%
合 计	6,645.61	55.94%	3,446.72	39.05%	2,250.49	34.51%

注: 上表中前五大客户是指报告期内华南地区合计销售收入前五大的客户

公司在华南地区市场布局完善, 以深圳为总部基地, 以东莞、江门为支点深耕华南市场, 建立了本地化的市场与服务团队。汽车领域内, 除进一步巩固与该区域内日系品牌汽车供应商的合作关系外, 公司加大了对于新能源汽车行业客户及产品的开发, 以比亚迪为代表的新能源汽车行业客户的销售订单大幅增加。截至 2022 年末, 公司华南地区在手订单金额为 2,738.09 万元, 同比增长 14.07%, 在手订单充足且保持增长态势, 未来收入具有可持续性。

综上所述, 公司境内主要区域收入增长与区域产业布局特点、区域内客户的需求变动以及公司的市场拓展等因素息息相关, 具有合理性。

## (二) 结合报告期各期主要客户需求变动、发行人新增订单、细分产品产销率、产品单价及销量变动, 分析说明各类功能性套管收入增长的原因及合理性、2020 年单丝销售收入大幅增长但 2021 年相对稳定的原因

1. 受境内新能源行业持续景气、境外疫情、产品结构改善等因素的影响, 公司报告期内各类功能性保护套管整体保持增长

报告期内, 公司各类功能性保护套管的销售收入、产销率情况如下:

单位：万元

主要产品	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	收入同比增长比率	产销率	收入	收入同比增长比率	产销率	收入	收入同比增长比率	产销率
纺织套管	19,202.54	11.49%	86.13%	17,223.52	42.59%	93.02%	12,079.13	5.33%	98.65%
编织套管	11,527.10	23.76%	98.92%	9,313.76	46.85%	90.12%	6,342.30	11.94%	90.63%
挤出套管	7,985.55	23.08%	92.45%	6,488.27	45.57%	99.52%	4,457.25	6.11%	95.98%
复合套管	3,895.83	0.24%	87.55%	3,886.62	35.25%	94.46%	2,873.62	61.01%	95.59%
合计	42,611.02	15.44%	93.02%	36,912.17	43.34%	93.83%	25,752.30	11.39%	94.20%

注：部分复合套管的规格与其它商品差别较大，无法统一度量衡，但该部分收入占比低，影响较小，因此在计算产销率时对该部分进行了剔除

报告期内，公司各功能性套管的产销率均较高，公司产出的产品适销情况良好，与公司实际经营情况一致。报告期内，公司产销率有所下降主要原因系：随着下游客户订单快速增加，为满足客户的供货需求并保证供货效率，公司加大了主要生产产品的生产力度，至期末，部分产品尚未交付给客户或达到收入确认条件实现销售所致。

根据订单情况，公司通过购置生产设备、优化工艺等方式持续增加生产产能以满足订单生产，江门研发制造基地厂房已于2022年6月建设完成并投入使用，因此，公司的产品销售不存在产能受限的情况。

报告期内，公司持续拓展与存量客户的业务合作，同时不断开发新客户，使得主营产品在不同应用领域的销售整体呈现增长趋势，具体如下：

#### (1) 纺织套管

报告期内，公司纺织套管的销售收入分别同比增加 610.72 万元、5,144.39 万元和 1,979.02 万元，同比增幅分别为 5.33%、42.59%和 11.49%，呈现持续增长的趋势。

报告期内，公司纺织套管的收入变动主要受境内新能源汽车等行业需求增加、境外客户需求变化等因素影响，具体如下：

1) 2020 年，受境外销售区域停工、停产的影响，公司纺织套管的主要境外客户 Gates Industrial Corporation plc（以下简称盖茨工业）、The Zippertubing Co.（以下简称 Zippertubing）、Essentra PLC（以下简称益升华）

等减少了对公司纺织套管的订单，境外纺织套管的销售收入由 2019 年的 3,796.10 万元下降至 2020 年的 2,863.10 万元，受此影响，公司该年度的纺织套管销售收入增速较低；

2) 2021 年，盖茨工业、Zippertubing、益升华等主要境外客户因上述原因而推迟的生产计划、采购需求重新启动，且随着合作深入，公司产品质量及服务获得上述客户的认可，公司对该等客户的销售金额随之大幅增加；同时，随着新能源汽车等行业的需求快速增加，公司纺织套管的内销收入也保持增长趋势。

3) 2022 年，受俄乌战争等因素影响，部分境外客户需求有所下降，从而导致该年度公司纺织套管的收入增速有所放缓。

## (2) 编织套管

报告期内，公司编织套管的销售收入分别同比增加 676.72 万元、2,971.47 万元和 2,213.33 万元，同比增幅分别为 11.94%、46.85%和 23.76%，呈现持续增长的趋势。

报告期内，公司编织套管的收入变动主要受境内新能源汽车等行业需求增加、境外客户需求变化等因素影响，具体如下：

1) 报告期内，公司编织套管单价分别为 1.04 元/米、1.14 元/米、1.36 元/米，持续上涨，主要原因系 2020 年下半年以来，新能源汽车行业持续利好，相关客户向公司采购了较多单价较高的金属编织套管以满足新能源汽车线束的屏蔽等性能需求，受此影响，公司报告期内境内编织套管收入持续增长；

2) 与纺织套管类似，2020 年，受部分销售区域停工、停产的影响，编织套管境外客户减少了对公司编织套管的订单，受此影响，公司该年度的编织套管境内外合计收入增速较低；2021 年，境外客户因上述原因而推迟的生产计划、采购需求重新启动，公司对境外客户的编织套管销售收入大幅上升；2022 年，部分境外客户因俄乌战争等因素影响，需求有所下降，受此影响，公司该年度的编织套管收入增速有所下降。

## (3) 挤出套管

报告期内，公司挤出套管的销售收入分别同比增加 256.62 万元、2,031.01 万元和 1,497.29 万元，同比增幅分别为 6.11%、45.57%和 23.08%，呈现持续增长的趋势。

报告期内，公司挤出套管收入的变动主要受产品结构变化、新能源汽车行业需求增加等因素的影响，具体如下：

1) 报告期内，公司挤出套管单价分别为 0.89 元/米、0.98 元/米、1.01 元/米，持续上涨，主要原因系：

① 新开发产品持续放量，螺旋管系公司新开发的挤出套管类产品，该产品报告期内获得盖茨工业等客户的订单，持续放量，该产品主要应用于工程机械领域，相比于其他类型的挤出套管，螺旋管的厚度更厚、口径更大，因此单价较高；

② 应用领域的变化，2020 年下半年以来，新能源汽车行业持续利好，公司波纹管中来自新能源汽车行业的订单持续增加，因新能源汽车对波纹管性能要求高，且规格较大，单价较高。

2) 报告期内，公司加大对新能源汽车行业客户的开拓，相关产品已直接或间接进入比亚迪、特斯拉、蔚来、小鹏、理想等新能源整车厂商的供应链体系，随着新能源汽车行业的快速发展，来源于该应用领域客户的订单数量、产品销量增加。

#### (4) 复合套管

报告期内，公司复合套管的销售收入分别同比增加 1,088.86 万元、1,012.99 万元和 9.21 万元，同比分别提升 61.01%、35.25%和 0.24%。

报告期内，公司复合套管的产销率均保持高位，收入的变动主要受产品结构变化带来的单价、订单、销量变化影响：

2019 至 2021 年，安波福等客户增加了对公司的隔热型复合套管的采购，隔热型复合套管的销售金额占复合套管总销售收入的比例分别为 23.32%、44.40%、49.36%，销售数量和金额增长较快。隔热型复合套管原材料包括铝箔、玻纤等多种材料，单价较高。

2022 年度，复合套管销售收入增速放缓的原因主要系：受宏观环境因素的影响，2022 年第二季度安波福等华东地区的客户停工停产，进而减少了对公司复合套管的采购。

综上所述，受境内新能源行业持续景气、产品结构改善等因素的影响，公司报告期内各类功能性保护套管持续增长。

## 2. 分析说明 2020 年单丝销售收入大幅增长但 2021 年相对稳定的原因

公司自主生产的尼龙 6 等材质的功能性单丝可直接向厨卫软管生产企业销售，作为原材料编织在软管外表面，起到耐磨、抗爆破等安全防护功能。公司掌握尼龙 6 等卫浴单丝的改性技术，制备的功能性单丝产品能够满足室内外紫外光照条件下应用工况的特殊应用要求。例如，按照 GB/T16422.3 标准，卫浴单丝产品可在辐照度  $0.76\text{W}/\text{m}^2/\text{nm}@340\text{nm}$  的曝光环境下持续测试 96 小时后不发生变色、脆裂等现象。相比于金属材质等材质编织类型的卫浴软管，使用公司卫浴单丝所制备的卫浴软管的耐磨、抗爆破等性能更为优越，且柔软度更好、重量更轻，在抽拉时所产生的噪音更小。

2019 至 2022 年，公司功能性单丝的销售收入分别为 870.66 万元、1,719.50 万元、1,772.93 万元和 1,012.22 万元，功能性单丝销售收入各期波动的主要原因具体如下：

(1) 受部分客户因内部组织架构调整而更换采购地等因素的影响，公司 2020 年功能性单丝收入大幅增长但 2021 年相对稳定

2019 年至 2021 年，公司功能性单丝的销售收入的波动主要由 LSP Products Group, Inc.（以下简称莱仕普）采购公司单丝的订单金额变动导致，2019 年至 2021 年，公司向莱仕普销售的功能性单丝的金额分别为 146.42 万元、490.68 万元和 94.77 万元，波动较大。公司对该客户销售收入波动的原因：公司最早是与莱仕普境内主体海南莱仕普卫浴有限公司交易，2020 年，莱仕普对内部组织架构进行了调整，向公司采购的主体由海南莱仕普卫浴有限公司变更为境外主体 LSP Products Group, Inc.，并随后注销了境内主体海南莱仕普卫浴有限公司。由于 LSP Products Group, Inc. 经营地为境外，导致其向公司采购功能性单丝的运输成本较高，2021 年，LSP Products Group, Inc. 基于节省运输成本等原因就近选择了境外的其他供应商，随后不再向公司采购。

剔除上述对莱仕普销售收入的影响，2019 年至 2021 年，公司功能性单丝的销售收入分别为 724.24 万元、1,228.82 万元和 1,678.15 万元，保持较快速增长。

(2) 受厨卫行业市场需求变动的的影响，公司 2022 年度功能性单丝销售金额有所下降，但对公司整体经营业绩影响较小

2022 年度，厨卫行业市场需求下降，公司功能性单丝的销售收入同比减少 760.71 万元，下降 42.91%。鉴于功能性单丝报告期各期的销售收入占公司营业收入的比重均未超过 6%，功能性单丝的销售收入波动对公司整体经营业绩的影响较小。另外，在单丝销售订单减少的情况下，公司可以将更多的单丝生产产能用于生产自用单丝，从而减少外购单丝的数量和金额，2022 年度，公司外购单丝的金額为 759.69 万元，同比下降 53.22%，单丝自产比例的提高有利于降低公司原材料采购成本。

**(三) 结合上述问题、在手订单、与主要客户协议续签安排及进展、下游行业景气度，进一步分析说明与相关客户合作的稳定性，未来收入增长是否具备可持续性**

1. 公司主要客户在手订单充足，合作时间长且大部分已签订长期合作协议，合作关系稳定

截至 2022 年末，公司在手订单金额为 9,242.52 万元，在手订单充足。报告期各期前五大客户的在手订单、协议签订情况具体如下：

单位：万元

集团客户名称	截至 2022 年末 在手订单金额	主要单体客户	合作开始时间	合同有效期	合同金额	履行情况
比亚迪	1,472.28	深圳市比亚迪供应链管理有 限公司	2009 年	长期有效	以订单为准	正在履行
安波福	400.52	安波福电气系 统有限公司	2019 年	2019.12.30-2023.12. .31	以订单为准	正在履行
		Hellermann Tyton GmbH	2012 年	未签订框架合同，以 客户实际下达订单为 准	以订单为准	正在履行
沪光股份	287.52	昆山沪光汽车 电器股份有限 公司	2019 年	2022 年 6 月 1 日至 2023 年 5 月 31 日。 合同到期前 3 个月 内一方没出具终止的 书面通知，则合同有 效期顺延一年，顺延 没有次数限制	以订单为准	正在 履行
中车集团	337.00	株洲中车时代 电气股份有限 公司	2015 年	采购产品最终保证期 限届满日期即为合同 的终止日期	以订单为准	正在履行

住友电工	78.73	港电商贸（深圳）有限公司	2015年	一年，合同届满180天前任何一方未书面表明异议，合同延续一年，以此类推	以订单为准	正在履行
Zippertubing	47.05	Zipper-Technik GmbH	2008年	2020.01.01-2024.12.31	以订单为准	正在履行
古河电工	66.46	武汉古河汽车系统有限公司	2015年	一年，合同期满的3个月前双方均未提出终止合同的，则每年自动更新，存续一年	以订单为准	正在履行
益升华	67.33	Essentra Plastics LLC	2013年	一年，到期后自动续期，除非提前3个月通知终止	以订单为准	正在履行
鹏翎股份	51.80	天津鹏翎集团股份有限公司	2019年	2020.01.01-2022.12.31，合同届满一个月无异议，合同延续一年，以此类推，最高不超过5年	以订单为准	正在履行
盖茨工业	239.61	Gates Corporation	2017年	2020.08.10-2021.08.11，合同到期后自动续期，每次续期12个月，除非一方在现行期限结束之前，提前至少30天发出不续期书面通知	以订单为准	正在履行
合计	3,048.29	---	---	---	---	---

如上表所示，公司与大多主要客户签订长期框架协议，双方友好合作，截至2022年末，上述主要客户在手订单合计为3,048.29万元，主要客户在手订单充足，为公司收入的持续增长带来动力。

公司与主要客户的合作时间多数超过五年，部分客户如比亚迪、安波福的合作时间已超过十年，优质且稳定的客户资源为公司收入增长可持续性提供了有效保障。汽车、工程机械、轨道交通等公司产品下游应用行业对零部件的性能指标要求较高，对供应商管理的体系较为严格。出于对产品质量稳定性、转换成本等方面的综合考虑，客户一般不会轻易更换供应商，且公司已与大部分主要客户签订了长期合作协议，合作稳定性较高。

2. 公司报告期内功能性保护套管产品销售收入持续增长、在手订单充足、与主要客户合作稳定、下游行业发展趋势良好，未来收入增长具备可持续性

(1) 公司报告期内功能性保护套管收入持续增长，发展态势良好



报告期内,公司功能性保护套管的销售收入呈现增长趋势,详见本说明一(二)之相关回复。

2022年度,公司实现销售收入52,214.83万元,同比增长11.90%,净利润11,414.22万元,同比增长15.90%,公司2022年度经营状况良好,营业收入和净利润保持稳步增长,展现了良好的发展态势。

(2) 公司在手订单充足,与主要客户合作稳定

截至2022年末,公司在手订单金额为9,242.52万元,在手订单充足,未来收入具有可持续性。

公司与主要客户合作稳定,为公司收入的持续增长带来动力,详见本说明一(三)1之相关回复。

(3) 公司下游行业景气度和发展趋势良好

公司下游行业景气度和发展趋势良好,公司未来收入增长具备可持续性,具体分析详见本说明一(一)1之相关回复。

综上所述,公司报告期内功能性保护套管收入持续增长,发展态势良好,在手订单充足,与主要客户合作稳定,下游行业景气度和发展趋势良好,在行业整体景气度不存在重大变化情况下,公司未来收入增长具备可持续性。

**(四) 对比同行业可比公司收入的季节性分布分析差异原因,结合客户订单进一步说明2020年第四季度销售收入占比较高的合理性、相关收入确认时点是否准确**

1. 公司报告期各期季度收入占比与可比公司相比不存在重大差异

2019年至2022年6月,公司与可比公司各季度收入占比情况对比如下:

年份	项目	必得科技	天普股份	沃尔核材	科创新源	合兴股份	泛亚微透	超捷股份	平均值	公司
2022年1-6月	第一季度	37.96%	52.74%	45.49%	46.84%	53.42%	51.37%	55.38%	49.03%	48.71%
	第二季度	62.04%	47.26%	54.51%	53.16%	46.58%	48.63%	44.62%	50.97%	51.29%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2021年	第一季度	19.27%	27.69%	21.77%	25.18%	22.22%	21.77%	23.66%	23.08%	22.25%
	第二季度	33.55%	22.80%	25.13%	27.64%	24.96%	23.34%	25.19%	26.09%	25.08%
	第三季度	16.28%	23.13%	25.60%	26.76%	23.91%	21.45%	24.94%	23.15%	26.86%
	第四季度	30.90%	26.38%	27.50%	20.42%	28.90%	33.44%	26.21%	27.68%	25.81%

	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2020年	第一季度	11.78%	20.39%	16.75%	19.54%	16.63%	15.11%	16.95%	16.74%	15.63%
	第二季度	33.62%	21.71%	24.44%	32.25%	21.95%	24.46%	23.63%	26.01%	24.96%
	第三季度	20.69%	25.66%	26.20%	22.48%	26.18%	26.98%	26.29%	24.93%	25.92%
	第四季度	33.91%	32.24%	32.60%	25.73%	35.25%	33.45%	33.13%	32.33%	33.50%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2019年	第一季度	11.46%		20.72%	27.21%		22.95%	19.17%	20.30%	23.16%
	第二季度	29.98%		25.30%	28.85%		22.95%	24.65%	26.35%	22.34%
	第三季度	26.90%		25.52%	20.66%		22.54%	26.06%	24.34%	24.64%
	第四季度	31.66%		28.46%	23.28%		31.56%	30.12%	29.02%	29.86%
	合计	100.00%		100.00%	100.00%		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：文依电气未按季度披露营业收入情况；天普股份、合兴股份未完整披露2019年各季度营业收入；除泛亚微透、文依电气外，其他同行业可比上市公司未披露2022年相关数据；以上数据来源定期报告、招股说明书

由上表可见，公司报告期各期季度收入占比与可比公司相比不存在较大差异。

2. 公司2020年第四季度收入占比较高，符合经营实际和行业情况，公司收入确认时点准确，不存在年末集中发货确认收入的情形

(1) 受宏观环境因素导致的上半年订单需求延后、汽车行业订单需求增加等因素的影响，公司2020年第四季度收入占比较高

2020年公司各季度收入、订单构成如下：

单位：万元

项目	收入		订单		订单与收入差异	
	金额	占比	金额	占比	差异金额	差异率
第一季度	5,089.45	15.63%	5,957.44	16.75%	867.99	17.05%
第二季度	8,127.71	24.96%	7,383.29	20.76%	-744.42	-9.16%
第三季度	8,440.57	25.92%	9,865.40	27.74%	1,424.83	16.88%
第四季度	10,910.71	33.50%	12,355.34	34.74%	1,444.63	13.24%
合计	32,568.43	100.00%	35,561.47	100.00%	2,993.04	9.19%

注：差异金额=订单金额-收入金额；差异率=(订单金额-收入金额)/收入金额

由上表可见，公司 2020 年第二季度以后订单金额持续增长，第四季度订单金额达到较高水平，相应带动对应季度的收入金额不断上升，各季度收入占比与订单金额占比匹配，具体分析如下：

1) 2020 年 1 月以来，受宏观环境因素影响，公司及下游客户在 2020 年 2-4 月进行了大规模停产停工，并于 2020 年第二季度逐步进行了复产复工，上半年的订单需求有所推迟；

2) 2020 年下半年以来，直接或间接来自境外的部分订单开始转移并由境内供应商承接，相应地，公司对安波福、住友电工等全球性客户在 2020 年三、四季度的销售收入出现较快增长；

3) 受 2020 年下半年汽车行业回暖及其他宏观因素的影响，根据中国汽车工业协会数据显示，我国 2020 年第四季度乘用车销量增长 9.4%、新能源汽车的交付量显著增加，公司下游市场的需求在下半年逐步释放，公司汽车行业相关收入在 2020 年第四季度收入占比亦较高；

4) 安波福、中国中车集团有限公司(以下简称中车集团)系公司 2020 年前五大客户，公司对上述客户在 2020 年第四季度的销售收入占该客户当年的销售收入的比例较高，且 2021 年的销售收入延续了快速增长的态势，因此，2020 年四季度收入的快速增长具有合理性。具体情况见下表：

单位：万元

客户	2020 年第四季度销售额占全年销售额比重	销售额				备注
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	
安波福	38.06%	2,701.28	2,431.23	1,786.74	983.98	公司产品相较于国外竞品较有竞争力，客户国产替代的动力强，因此 2020 年以来该客户向公司采购的订单持续增加
中车集团	37.38%	1,321.04	1,213.98	735.22	269.73	2020 年以来，公司与该客户合作日趋紧密，并开拓了该客户集团旗下其他交易主体，合并口径的各主要产品销售金额均持续增加

(2) 公司 2020 年第四季度收入占比较高，与可比公司基本一致，符合行业惯例

2020 年度，公司与可比公司第四季度收入占比情况对比如下：

必得科技	天普股份	沃尔核材	科创 新源	合兴 股份	泛亚 微透	超捷 股份	平均值	公司
33.91%	32.24%	32.60%	25.73%	35.25%	33.45%	33.13%	32.33%	33.50%

注：文依电气未按季度披露营业收入情况；以上数据来源定期报告、招股说明书

由上表可见，除科创新源外，公司与其他可比公司 2020 年四季度收入占比均较高，且数值接近，公司 2020 年第四季度收入占比较高，与可比公司基本一致，符合行业惯例。

(3) 公司收入确认时点准确，不存在提前确认收入的情况

2020 年 7 月至 2021 年 1 月，公司各月份确认收入的情况具体如下：

单位：万元

时 间	当月收入	当月收入占对应年度收入比例
2020 年 7 月	2,634.39	8.09%
2020 年 8 月	2,902.99	8.91%
2020 年 9 月	2,903.18	8.91%
2020 年 10 月	3,216.98	9.88%
2020 年 11 月	3,975.67	12.21%
2020 年 12 月	3,718.05	11.42%
2021 年 1 月	4,325.19	9.28%

如上表所示，2020 年下半年以来，公司营业收入整体上逐月增加，2020 年 12 月确认收入金额为 3,718.05 万元，低于 2020 年 11 月和 2021 年 1 月，因此，从各月收入分布来看，公司不存在年末集中发货确认收入的情形，收入确认时点准确。

综上所述，报告期各期，公司 2020 年各季度收入占比与订单金额占比匹配；受海外订单转移至国内、汽车行业回暖尤其是新能源汽车行业持续景气、部分主要客户 2020 年四季度以来订单持续增加等因素的影响，公司 2020 年第四季度收入占比较高；公司 2020 年第四季度收入占比较高与可比公司一致，符合行业惯例；公司收入确认时点准确，不存在年末集中发货确认收入的情形。

(五) 说明 2022 年上半年业绩情况，并结合疫情影响、各主要子公司及分公司运营情况、原材料价格变动等分析主要财务数据的变动情况及原因

公司 2022 年上半年业绩情况如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年1-6月	变动金额	变动幅度
营业收入	23,885.02	22,024.71	1,860.30	8.45%
剔除运费后的毛利率	46.94%	50.56%	下降 3.62 个百分点	
净利润	5,352.87	4,905.68	447.19	9.12%
归属于公司普通股股东的净利润	5,352.87	4,905.68	447.19	9.12%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	5,131.26	4,825.99	305.27	6.33%

注：2022 年 1-6 月数据已经审计，2021 年 1-6 月数据未经审计

2022 年 1-6 月，公司营业收入同比增加 1,860.30 万元，同比增长 8.45%；净利润同比增加 447.19 万元，同比增长 9.12%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比增加 305.27 万元，同比增长 6.33%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增幅低于净利润增幅，主要系 2022 年 1-6 月政府补助增加所致。具体变动分析如下：

#### 1. 营业收入

2022 年 1-6 月，公司营业收入为 23,885.02 万元，较去年同期增长 8.45%，主要系：

##### (1) 新能源汽车行业的收入快速增长

2022 年上半年，新能源汽车市场保持高速增长，根据国家统计局数据，2022 年上半年我国新能源汽车产量同比增长高达 111.2%，行业市场规模不断壮大；同时公司采取直接销售模式，直接对接客户，通过采取新产品和新能源产品技术的研发及针对新能源汽车客户的定制化服务等有效举措，来自新能源汽车行业客户的订单数量快速增加，2022 年上半年，公司各类新能源汽车产品销售收入 4,192.67 万元，同比增长 122.89%，继续保持快速增长趋势。

##### (2) 受疫情影响的子公司经营已恢复正常

2022 年第一季度以来，尤其是 2022 年 3 至 4 月，华东地区疫情导致公司昆山骏鼎达以及该区域内的客户停工停产，对公司的收入产生阶段性负面影响。公司及时组织各分子公司进行跨区域产能、库存调节，并制定产能、库存调节应用方案，以应对上述不利影响。

2022年1-6月，公司主要分子公司营业收入较为稳定，未出现大幅波动，目前经营正常。

## 2. 剔除运费后的毛利率

2022年1-6月，公司剔除运费后的毛利率为46.94%，相比去年同期下降3.62个百分点，由于该期价格较高的新能源产品大幅上升，公司产品整体单价同比略有上升，毛利率下降主要原因系原材料价格持续处于高位，具体分析如下：

报告期内，公司主营业务成本中材料成本占比较高，各期占比约65%，系占比最大的成本项目。公司主营产品功能性保护套管、功能性单丝的主要原材料树脂材料、复丝等系石油化工制品。2022年上半年，受上游石油价格的影响，公司主要原材料一直保持在较高的价位，进而导致公司单位成本高于去年同期约15%，从而拉低了公司毛利率水平。

公司的主要原材料树脂材料、复丝等的价格具有一定的波动性，为应对该类材料价格的波动，公司对其价格走势进行跟踪、分析和预测，并根据安全库存情况提前备货或锁价。同时，公司优化采购渠道，引入多家供应商，对同类原材料实施集中采购、集中谈判，增加规模效益，降低高价位原材料对公司经营业绩的影响。

根据敏感性测试，公司主要产品的毛利率波动幅度远小于主要原材料采购价格的变动幅度，原材料价格波动对毛利率的影响相对较小，详见本说明二（五）之相关回复。同时，2022年6月中旬以来，国际石油价格有所下降，原材料采购价格有所回落，原材料上涨导致公司毛利率下降的影响有所缓解。

## 3. 净利润

2022年1-6月，公司净利润为5,352.87万元，较去年同期增长9.12%，主要系：

(1) 营业收入的增长带来毛利额的增加，2022年上半年，公司新能源汽车行业收入4,192.67万元，同比增长122.89%，得益于新能源相关的收入快速增长，2022年1-6月，公司营业收入同比增长8.45%；2022年1-6月公司收入的增长抵消了毛利率下降对净利润的影响

(2) 受宏观环境因素的影响，公司2022年1-6月业务拜访和招待客户的活动减少，故业务招待费和差旅费减少；

(3) 2022年上半年美元总体处于升值趋势，汇兑收益增加，对净利润产生

积极影响。公司外销产品主要以美元计价，由于自 2022 年 3 月底至 2022 年 6 月末，美元兑人民币汇率总体处于快速上升趋势，即美元快速升值，公司 2022 年 1-6 月财务费用中汇兑收益为 227.85 万元，较上年同期增加约 362.68 万元。

综上，2022 年第一季度以来宏观环境因素对公司的收入产生阶段性负面影响，但由于新能源汽车行业相关收入快速增长，及 2022 年上半年美元总体处于升值趋势，汇兑收益增加，对净利润产生积极影响，上述因素共同导致公司 2022 年上半年营业收入、净利润稳中有升；受石油价格上升导致原材料价格持续处于高位，公司 2022 年上半年的毛利率略有下降，但根据敏感性测试，公司原材料价格波动对毛利率的影响相对较小，同时，2022 年 6 月中旬以来，国际石油价格有所下降，原材料采购价格有所回落，原材料上涨导致公司毛利率下降的影响有所缓解。

**(六) 结合各应用领域与主要客户销售合同中的质保条款内容、售后维修及保修费用的实际发生情况，说明未计提预计负债的合理性**

**1. 各应用领域与主要客户销售合同中的质保条款内容、售后维修及保修费用的实际发生情况**

**(1) 各应用领域与主要客户销售合同中的质保条款内容**

报告期内，公司各应用领域中涉及质保条款的主要客户明细如下：

应用领域	客户名称	质量保证范围和内容
汽车行业	客户 1	凡在质量保质期（最终消费者购买相关车辆之日起 36 个月或该车辆行驶 1 万公里，以先到者为准）内由于供方原因导致的产品质量问题，供方应赔偿由此给需方造成的全部损失
	客户 4	对于装配在整车、发动机上的所有零部件，乙方配套产品的保修规定及服务政策应与甲方配套的主机厂相应的规定、政策保持一致。在甲方产品质量保证期内，市场上因乙方产品质量问题而造成的一切损失由乙方承担
	客户 6	自甲方接受产品起一年内，乙方提供免费售后服务。如另有约定更长期限的，适用更长期限。如产品有瑕疵或不符合本约、附件或订单的规定，甲方除享有法律上及本约所述权利，还可以选择：1) 退回不符合规定产品，并由乙方予以替换或修理；2) 修复不符合规定产品

	客户 12	如有质量差异，买方应在发现质量差异后立即提出索赔。对于已装运货物和交货通知之间的数量差异，买方可以在商品地点目的港后的 15 天内提出索赔。未开封箱内的数量差异，应在发现后立即提出索赔，否则，任何索赔不予受理
	客户 14	自需方或需方客户经销商/服务店向终端用户出具机动车销售统一发票销售凭证当日起至需方就该产品向终端用户承诺的售后质保期截止日止。如果供方因产品质量问题导致供方在售前或售后出现质量事故，需求除有权要求供方赔偿损失外，有权要求供方按标准支付违约金
	客户 13	如若出现产品质量问题：(1) 买方及时反馈相关信息，卖方在规定的时间内提交整改措施报告，24 小时内未按时提交扣罚 200 元，重复质量问题，按照整改节点处以不同程度罚款（如整改过程不低于 2000 元，最终节点不低于 10000 元，整改结束后按照实际损失 2 倍处罚）；(2) 若卖方要求返工或挑选，买方应在规定时间内处理；(3) 产品质量缺陷不影响最终性能，按照双方协定做出让步接受品级使用，同时视质量影响程度按照相应批次货款总额的 10% 作为降级补偿索赔，影响交付的按客户罚款的 1.2 倍处罚；因产品缺陷需排查挑选造成停线的按照停工期间损失进行赔偿；因产品质量问题造成退货，按照每批 1000 元处罚；(4) 因买方某一零部件造成卖方产品损失，按照所有损失金额的 1.2 倍进行赔偿
轨道交通	客户 7	自产品验收合格之日起 24 月，由于供方原因出现质量问题，需方可以自行决定采用以下任何一种方式或任何几种方式的组合：(1) 需方拒绝接受商品，并且在供方承担违约责任和相关费用的前提下，将合同标的退回供方。供方应当在需方提出书面要求后 5 日内交付合格产品，逾期交付合格产品的，按本合同第九条执行。(2) 需方根据供方的要求，在供方承担相关责任和费用的前提下，需方可以修理或采取其他方法使商品符合质量标准。(3) 以需方认可的合理折扣价格接受商品。(4) 出现以下情况，除供方承担违约责任外，需方有权解除合同：a、供方产品无法修理；b、供方产品连续两次不能通过验收。保证期后，如确定属于供方责任影响商品正常使用的缺陷时，需方有权利要求供方赔偿因该缺陷造成的损失
通讯电子	客户 8	在质保期间，卖方应在不增加买方额外成本的情况下修理或更换在任一方面不能达到性能保证要求的任何产品，而且在修理或更换之后，该产品应在所有方面均符合性能保证要求

由上表可见，公司与客户之间约定的质量保证条款，是为向客户保证所提供产品满足合同约定的规格质量等既定标准，保护客户免于承担购买不合格产品的



风险，属于法定的要求和行业惯例。

(2) 售后维修及保修费用的实际发生情况

公司的主要产品为功能性保护套管以及功能性单丝，同时为客户提供其他自制品和配套商品，由于高分子改性保护材料的应用领域非常广泛，不同领域、不同客户对功能性保护套管的性能需求也普遍存在差异，公司产品定制化程度较高。公司在产品进行批量生产之前，已与客户沟通好生产工艺和质量标准，且会根据生产工艺和质量要求生成样品交于客户确认。因此产品出厂后，较少出现因生产工艺不达标而导致的质量问题。

报告期内，公司主要客户未发生售后维修及保修费用，出现质量问题一般会通过退货或者补发货方式处理。报告期内，公司退换货发生额分别为 122.32 万元、396.83 万元和 396.13 万元，占收入比重分别为 0.38%、0.85%和 0.76%，金额及占比均较小。个别客户因产品质量问题产生赔偿款，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	质量赔偿款		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
安费诺汽车连接系统（常州）有限公司			64.55
其他	1.72	6.95	8.53
合计	1.72	6.95	73.08

2020 年度罚没支出主要为公司对安费诺汽车连接系统（常州）有限公司的质量赔偿款，公司就该质量问题进行了有效地改进和沟通，2021 年针对该客户的销售金额有所提升。

公司持续加强产品质量管控，产品质量整体较好，未出现因重大产品质量问题向客户赔偿的情形，公司不存在因产品质量问题引起的重大纠纷或目前处于未决状态的重大诉讼案件，对生产经营不存在重大不利影响。

2. 说明未计提预计负债的合理性

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条，与或有事项相关的义务在同时满足“该义务是企业承担的现时义务”、“履行该义务很可能导致经济利益流出”和“该义务的金额能够可靠计量”三项条件时应确认为预计负债。公司报告期内公司存在少量因产品质量问题导致的质量赔偿款，发生的金额较小且具有偶然性，因此公司未确认预计负债。

综上所述，公司质保期属于法定的要求和行业惯例，不构成一项单项履约义务；此外报告期内公司主要客户未发生售后维修及保修费用，个别客户因产品质量问题产生赔偿款亦较小，公司在该等费用发生时直接计入当期损益，因此公司未对质保期间可能发生的售后服务费用计提预计负债具有合理性。

## （七）核查程序及核查结论

### 1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

（1）查阅下游市场报告、部分客户披露的公开财务数据等，访谈公司管理层，了解公司主营业务下游应用领域的景气度和发展趋势、公司区域布局及市场开拓情况等；取得并查阅公司收入明细表，分析主要产品收入增长是否与下游行业景气度变化匹配，公司各区域收入变动的原因及合理性；

（2）取得并查阅公司收入明细表、产销率数据，访谈公司销售负责人，分析各类功能性保护套管、单丝等产品的收入变化的原因及合理性；

（3）取得并查阅公司收入明细表、在手订单明细、与主要客户的协议，分析公司与主要客户合作的稳定性，了解公司主营业务下游应用领域的发展现状和趋势，分析公司未来收入增长的可持续性；

（4）查询同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，分析公司收入季节性分布与同行业之间的差异情况，取得并查阅公司收入明细表并访谈公司销售负责人、财务负责人，分析公司 2020 年第四季度收入占比较高的合理性及收入确认时点是否准确；

（5）对 2022 年 1-6 月与 2021 年 1-6 月的经营业绩进行比较，分析经营业绩波动的具体原因；访谈公司管理层，了解公司 2022 年上半年各主要子公司及分公司运营情况，分析原材料价格变动等对公司的影响；

（6）访谈公司管理层并查阅主要客户合同了解公司与客户交易时关于质保条款、售后维修及保修费用的相关约定；获取报告期内相关质量赔偿协议，了解公司实际发生质量赔偿情况，分析公司售后维修及保修费用未计提预计负债是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（7）对销售金额在 50 万元以下客户的核查程序、核查方法、核查比例及核查结论

1) 核查程序

① 访谈公司销售业务负责人员，了解公司销售业务模式、业务流程、产品类别、客户构成等；对公司销售收入确认的相关内部控制设计有效性进行了解、评价，并执行穿行测试、控制测试检查关键内部控制流程运行的有效性；

② 执行分析性复核程序，对公司报告期内的销售结构、销售单价、毛利率等变动情况及其合理性进行分析；

③ 通过现场走访、视频询问等方式对报告期内主要客户进行访谈，核实客户是否真实存在，了解报告期合作情况、销售内容、关联关系等，是否存在利益安排；通过函证等方式核查报告期内销售收入的真实性和准确性；具体核查情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售金额在 50 万元以下客户的销售金额①	10,441.41	10,636.72	8,762.31
发函金额②	1,079.57	689.27	1,418.18
发函占比③	10.34%	6.48%	16.19%
现场走访(或视频询问)④	1,575.97	1,481.17	1,392.76
现场走访(或视频询问)占比⑤	15.09%	13.93%	15.89%

报告期各期，我们通过发函及访谈对公司营业收入的核查比例分别为 73.45%、73.60%和 78.84%，各期总体核查比例较为接近。公司 2022 年及 2021 年销售收入相对较大，销售金额在 50 万元以上的客户（尤其是 500 万元以上客户）占比明显高于其他各期，基于上述原因，我们根据重要性原则选取 2022 年、2021 年营业收入的函证样本时所选取的销售金额在 50 万元以下的客户样本占比相对较小，从而导致上表中 2022 年、2021 年销售金额在 50 万元以下客户的发函比例相对较低。

④ 对收入实施细节测试：

公司产品特性呈现客户群体分散，销售订单多，单笔订单交易金额较小的特征。在各年度细节测试中，我们主要在公司收入循环内部控制的基础上确定各年度细节测试的样本量。鉴于公司订单频繁且单笔订单金额较小，我们对销售金额 50 万元以下客户采用随机抽样抽取测试样本，报告期对销售金额 50 万元以下客

户各期细节测试样本笔数为 70 笔、78 笔、60 笔。在细节测试中我们抽查了客户的销售合同、订单、出库单、对账单、提单、银行收款回单、销售发票等原始单据，并关注了期后的回款情况。

经核查，我们认为：公司报告期各期销售金额在 50 万元以下客户与公司交易真实。

(8) 对退出贸易商客户最终实现销售实施核查的具体情况 & 核查结论，在销售金额 10 万元以下贸易商占比较高且贸易商核查配合度较低情况下的替代测试程序是否充分，贸易商客户收入是否真实

报告期内，公司贸易商客户数量分别为 299 家、336 家和 321 家，占客户数量的比重分别为 13.15%、14.01%和 13.30%，占比较为稳定。报告期内公司新增和退出的贸易商客户数量虽然较多，但整体交易量较小。

报告期内，公司新增及退出贸易商客户的情况如下：

单位：家、万元

期 间	客户数量	销售金额	新增贸易商客户情况			退出贸易商客户情况		
			数量	销售金额	占本年销售金额的比例	数量	上一年的销售金额	上一年销售金额占本年销售金额的比例
2022 年度	321	5,886.51	104	442.13	7.51%	119	474.53	8.06%
2021 年度	336	6,415.05	117	656.97	10.24%	80	291.77	4.55%
2020 年度	299	4,352.99	90	384.51	8.83%	106	358.65	8.24%

注 1：本年新增、本年退出仅系与上年相比新增和退出客户的数量

注 2：上表中的客户数量为单体客户的数量，同一实控人控制下的客户未合并计算

报告期内，各期退出贸易商客户经营规模较小，其自身经营不稳定或者属于偶发性采购，无法形成对公司的连续采购，因此报告期各期均有一定数量的贸易商客户退出。但鉴于报告期退出贸易商客户数量与交易金额较小，且部分客户仅是个别年度未与公司交易，并未终止与公司的合作关系，该等变化不会对公司业绩造成重大不利影响。

1) 针对退出贸易商客户最终实现销售实施核查的具体情况如下：

① 了解、评价公司与收入确认相关的内部控制，并对关键控制运行有效性进行了测试；

② 访谈公司销售负责人、财务负责人，了解公司贸易商客户开发及退出方式、合作模式、订单签订方式、信用政策及其变化情况；

③ 获取公司的银行对账单、应收账款明细账，对退出贸易商客户回款情况进行检查，了解客户是否及时支付销售款项，判断销售的真实性；公司近三年末退出贸易商应收账款余额较小且基本已回款；

④ 通过“企查查”、“国家企业信用信息公示系统”等查询境内主要退出贸易商客户的工商信息，了解其成立时间、地址、营业范围、高管信息、股东情况等，核查公司与境内贸易商客户是否存在关联关系；

⑤ 报告期内，我们对公司退出贸易商客户执行函证、现场走访（或视频询问）等核查程序，具体比例如下：

单位：万元

项 目	2022 年退出上一年 销售额	2021 年退出上一年 销售额	2020 年退出上一年 销售额
退出贸易客户营业收入金额①	474.53	291.77	358.65
发函金额②	6.65	87.93	49.41
发函比例③	1.38%	30.14%	13.78%
现场走访(或视频询问)④	55.61	106.16	3.75
现场走访(或视频询问)占比⑤	11.72%	36.38%	1.05%

注：上表退出贸易商客户各期的数据指下一期退出贸易商对应的本期销售收入及核查比例情况

⑥ 对收入实施细节测试：

在各年度细节测试中，我们主要在公司收入循环内部控制的基础上确定各年度细节测试的样本量。我们对退出贸易商客户中销售额较大的客户执行细节测试，并对其他金额较小的退出贸易商客户采用随机方式抽取测试样本执行细节测试，对退出贸易客户各期细节测试样本笔数为 7 笔、5 笔。在细节测试中我们抽查了主要客户的销售合同、订单、出库单、对账单、提单、银行收款回单、销售发票等原始单据。

⑦ 对退出贸易商客户退换货情况进行检查，报告期内退出贸易商客户无退货情况。

经核查，我们认为：公司对退出贸易商客户已实现真实销售、最终销售。

2) 在销售金额 10 万元以下贸易商占比较高且贸易商核查配合度较低情况下的替代测试程序是否充分，贸易商客户收入是否真实

针对公司销售金额 10 万元以下贸易商占比较高且贸易商核查配合度较低的情况，我们执行了如下替代测试程序：

① 报告期内，我们对公司 10 万元以下贸易商客户执行函证、走访和视频询问及细节测试等核查程序，具体列示如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
10 万元以下贸易商销售金额①	541.23	531.74	588.99
发函金额②	86.92	13.77	9.76
发函比例③	16.06%	2.59%	1.66%
现场走访(或视频询问)④	17.55	6.65	4.74
现场走访(或视频询问)占比⑤	3.24%	1.25%	0.80%

② 对收入实施细节测试：

我们对 10 万以下贸易商客户采用随机方式抽取测试样本执行细节测试，对退出贸易客户各期细节测试样本笔数为 10 笔、8 笔、5 笔。在细节测试中我们抽查了主要客户的销售合同、订单、出库单、对账单、提单、银行收款回单、销售发票等原始单据

③对 10 万元以下贸易商客户回款情况进行检查

获取公司的银行对账单、应收账款明细账，对 10 万元以下贸易商客户回款情况进行检查，了解客户是否及时支付销售款项，判断销售的真实性；截至 2023 年 2 月 28 日，公司报告期各期末，10 万元以下贸易商应收账款回款情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
10 万元以下贸易商应收账款金额	49.89	49.86	60.38
期后回款金额	23.71	48.35	52.38
期后回款比例	47.52%	96.96%	86.75%

注：上述期后回款数据截至 2023 年 2 月末

④ 对 10 万元以下贸易商客户退换货情况进行检查

公司对贸易商客户销售属于买断式销售，交易完成后，相应的风险和报酬即

完成转移。报告期各期10万元以下贸易商客户退换货金额分别为1.72万元、2.30万元和3.67万元，占各期10万元以下贸易商收入的比例分别为0.29%、0.43%和0.68%，金额与占比均较小。

经核查，我们认为：我们对销售金额10万元以下贸易商执行的替代测试程序充分，公司对贸易商客户销售真实。

(9) 对通过电商平台或商超平台进行销售的贸易商客户的核查程序、核查方法、核查比例，“主要贸易商客户不存在为公司囤货的情形”的结论依据是否充分

1) 对通过电商平台或商超平台进行销售的贸易商客户的核查程序、核查方法、核查比例

基于商业秘密等原因，部分主要贸易商客户未向公司提供终端客户信息。根据已提供的贸易商客户的终端客户信息，通过电商平台或商超平台进行销售的贸易商客户列示如下：

单位：万元

直接客户	2022年销售额	2021年销售额	2020年销售额	终端客户的情况
明德国际	617.94	670.58	532.56	该贸易商主营出口美国业务，主要是通过亚马逊等电商平台进行线上销售
Electriduct, Inc	492.59	378.29	420.30	Electriduct 位于美国，是线路管理和交通管控产品的境外贸易商。Electriduct 向公司采购产品在境外销售，销售渠道、对象包括境外电子商务平台、工业品销售公司。
TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH	108.29	215.10	56.92	该贸易商位于德国，主要通过自有网店等网络电商平台进行线上销售，销售产品是电子、电脑周边线材及相关材料，销售自主品牌 Delock 和 Navilock。
Birgma Asia Trading Limited	134.26	140.13	105.34	该贸易商是 Biltema 下设主要负责采购等业务的公司，Biltema 是欧洲知名的工业品商超平台，集合功能性保护套管等各类基础零部件，进行全球采购和欧洲销售。
合计	1,353.08	1,404.09	1,115.13	

我们对电商平台或商超平台进行销售的贸易商客户执行的核查程序和核查比例如下：

① 实施相关的分析程序，评估各期收入和毛利率变动的合理性；

② 检查与境外贸易商客户收入确认相关的支持性文件，包括与客户签订的销售合同、订单、销售发票、发货单、出口报关单、销售回单等。

③ 对已知的通过电商平台或商超平台进行销售的贸易商客户发函，确认交易情况，发函比例 100.00%；

④ 现场访谈或视频询问电商平台或商超平台进行销售的贸易商客户，获取访谈记录，了解客户采购金额变化情况，了解交易的真实性、完整性以及终端销售情况，现场访谈或视频询问比例为 100.00%；

⑤ 现场访谈第一大贸易商客户温州市明德国际贸易有限公司并获取了其终端销售情况，具体为：

A. 访谈确认其向公司采购的主要产品为纺织套管和编织套管，主要用于出口贸易，其下游客户包括境外贸易商和知名电商平台；

B. 获取温州市明德国际贸易有限公司营业执照、库存明细表、货物出口报关单等资料，获取资料与其访谈确认的终端销售渠道及与向公司采购情况相匹配；

C. 网络核查其工商信息，确认与公司及主要关联方不存在关联关系或其他利益安排。

2) “主要贸易商客户不存在为公司囤货的情形”的结论依据是否充分

① 对主要贸易商客户进行现场访谈或视频询问，了解其与公司的交易情况；发函确认报告期各期末采购公司产品的数据等，并实施相关的分析程序，评估贸易商客户的采购频次及各期收入和毛利率变动的合理性等；

② 贸易商客户采购行为分析

贸易商客户报告期各期第 1 季度和第 4 季度向公司的采购金额对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1 季度	2021 年 1 季度	2020 年 1 季度
采购金额	1,273.99	1,260.78	577.99
项目	2022 年 4 季度	2021 年 4 季度	2020 年 4 季度
采购金额	1,610.27	1,638.32	1,283.49

贸易商客户各期第 4 季度向公司的采购金额略大于第 1 季度，其中 2020 年 1 季度客户向公司采购金额较小主要系宏观环境因素导致停工所致；如若各期末



上述客户协助公司囤货，则其较大可能存在下一报告期初向公司大额退货或采购金额出现显著下降情形，公司贸易商基本无退货，因此，上述客户通过囤货协助公司提升业绩的可能性较低。

### ③ 贸易商客户信用政策分析

报告期内，公司不存在通过放宽主要贸易商客户信用政策促进销售的情形。而若公司需要客户配合囤货，则存在故意放宽该等客户信用政策的可能，从而减少该等客户因为囤货造成的资金压力，因此，主要贸易商商通过囤货协助公司提升业绩的可能性较低。

综上，通过对主要贸易商客户实地走访、视频询问等、客户采购行为和信用政策方面的核查认为主要贸易商客户不存在为公司囤货的情形的结论依据充分。

(10) 对外销各国家/地区实现销售收入的核查方法及核查比例，外销收入是否真实

针对外销各国家/地区实现销售收入执行了以下主要核查程序：

1) 访谈公司相关业务负责人，检查销售合同、订单条款，了解公司境外客户的开发方式、合作模式、订单签订方式、信用政策及其变化情况；

2) 了解公司与销售和收款业务有关的内部控制，并测试关键内部控制是否得到执行，以评价其内部控制是否有效，并得到执行；

3) 实地走访或视频询问公司主要外销客户，了解境外客户与公司合作的历史、业务开展情况、支付方式等情况；发函询证境外主要客户的销售金额，以确认报告期内公司与主要客户的交易情况；具体核查比例如下：

单位：万元

地 区	项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
北美洲	收入	4,625.61	5,324.56	2,853.03
	实地走访或视频询问金额	3,450.55	4,069.52	2,096.05
	实地走访或视频询问比例	74.60%	76.43%	73.47%
	函证金额	3,717.96	4,082.51	2,168.06
	函证比例	80.38%	76.67%	75.99%
欧洲	收入	4,321.89	4,534.37	2,754.74

地 区	项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	实地走访或视频询问金额	2,770.47	2,983.31	1,675.47
	实地走访或视频询问比例	64.10%	65.79%	60.82%
	函证金额	3,464.66	3,219.26	1,873.91
	函证比例	80.17%	71.00%	68.02%
亚洲(除中国)	收入	2,501.05	2,223.83	1,345.11
	实地走访或视频询问金额	928.00	1,040.24	667.32
	实地走访或视频询问比例	37.10%	46.78%	49.61%
	函证金额	1,151.11	824.59	428.12
	函证比例	46.02%	37.08%	31.83%
大洋洲	收入	1,015.19	729.30	607.43
	实地走访或视频询问金额	594.56	387.76	368.92
	实地走访或视频询问比例	58.57%	53.17%	60.73%
	函证金额	711.69	425.17	424.87
	函证比例	70.10%	58.30%	69.95%
其他	收入	372.77	402.37	264.64
	实地走访或视频询问金额	130.86	168.01	147.60
	实地走访或视频询问比例	35.11%	41.76%	55.77%
	函证金额	168.92	139.61	124.33
	函证比例	45.31%	34.70%	46.98%
合计	收入	12,836.52	13,214.42	7,824.95
	实地走访或视频询问金额	7,874.44	8,648.84	4,955.35
	实地走访或视频询问比例	61.34%	65.45%	63.33%
	函证金额	9,214.34	8,691.12	5,019.29
	函证比例	71.78%	65.77%	64.14%

4) 执行收入细节测试：公司产品特性呈现客户群体分散，销售订单多，单笔订单交易金额较小的特征。在各年度细节测试中，我们在执行公司销售与收款

循环内部控制测试的基础上确定各年度细节测试的样本量。鉴于公司订单频繁且单笔订单金额较小，我们对外销客户中销售额较大的客户执行细节测试，并对其他金额较小的外销客户采用随机抽样方式抽取测试样本执行细节测试，抽查了主要客户的销售合同、订单、出库单、对账单、提单、银行收款回单、销售发票等原始单据；

5) 核查客户回款情况，获取银行对账单、应收账款明细账，对外销客户回款情况进行检查，了解客户是否及时支付销售款项，判断销售的真实性。截至2023年2月28日，公司境外客户应收账款期后回款情况良好，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收账款余额	1,484.02	1,653.40	1,088.60
期后回款金额	1,007.92	1,653.40	1,088.60
回款占比	67.92%	100.00%	100.00%

6) 获取境外客户中信保海外资信报告，了解境外客户的相关背景等，分析相关客户是否与公司存在关联关系，是否存在利益安排；

7) 对比外销数据和海关出口数据、电子口岸数据以及出口退税数据，分析与账面境外销售收入的差异及原因，核查公司境外销售的真实性；

经核查，我们认为报告期内境外销售收入具有真实性。

## 2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司各应用领域的收入变动情况与下游行业景气度变化相匹配；公司境内主要区域收入增长与区域产业布局特点、区域内客户的需求变动以及公司的市场拓展等因素息息相关，具有合理性；

(2) 受境内新能源行业持续景气、产品结构改善等因素的影响，公司报告期内各类功能性保护套管持续增长；受报告期内部分客户改变采购主体、采购供应商的影响，公司2020年功能性单丝收入大幅增长但2021年相对稳定；

(3) 报告期内，公司功能性保护套管收入持续增长，发展态势良好，在手订单充足，与主要客户合作稳定，下游行业景气度和发展趋势良好，在行业整体景气度不存在重大变化情况下，未来收入增长具备可持续性；

(4) 报告期各期，公司各季度收入占比与可比公司不存在较大差异；公司

2020 年各季度收入占比与订单金额占比匹配；受海外订单转移至国内、汽车行业回暖尤其是新能源汽车行业持续景气、部分主要客户 2020 年四季度以来订单持续增加等因素的影响，公司 2020 年第四季度收入占比较高，与可比公司基本一致，符合行业情况；公司收入确认时点准确，不存在年末集中发货确认收入的情形。

(5) 2022 年第一季度以来，国内宏观环境因素对发行人 2022 年上半年的销售收入产生阶段性负面影响，但新能源汽车行业相关收入快速增长及美元升值趋势导致的汇兑收益增加对净利润产生积极影响，上述因素共同导致 2022 年上半年营业收入、净利润稳中有升；受石油价格上升导致原材料价格持续处于高位，公司 2022 年上半年的毛利率略有下降，但根据敏感性测试，公司原材料价格波动对毛利率的影响相对较小，同时，2022 年 6 月中旬以来，国际石油价格有所下降，原材料采购价格有所回落，原材料上涨导致公司毛利率下降的影响有所缓解；

(6) 报告期内公司主要客户未发生售后维修及保修费用，个别客户因产品质量问题产生赔偿款亦较小，公司未计提预计负债具有合理性。

**二、关于成本与毛利率。申请文件及首轮问询回复显示：（1）发行人主要原材料包括石油化工下游产品，为控制采购成本与部分原材料供应商签订锁价合同并预付一定比例货款。（2）报告期内，发行人对贸易商客户的销售毛利率高于生产型客户，但从单价来看，对贸易商客户的平均销售单价逐期下降，对生产型客户的平均销售单价则逐期上升。（3）报告期内四类保护套管毛利率均较高，其中纺织套管和编织套管的成本构成中原材料占比超过 50%，挤出套管的成本构成中原材料占比约 30%；四类套管成本构成中单位人工成本和单位制造成本的变动趋势存在一定差异。（4）报告期内，发行人各期毛利率分别为 49.36%、48.75%和 45.96%，逐期下滑，同行业可比公司毛利率均值呈现先升后降趋势，其中 2021 年下降 4.43 个百分点。请发行人：（1）说明与主要供应商签订锁价合同的基本情况，包括供应商名称、原材料种类、锁价期间、锁定价格、预付比例，报告期内原材料入库与预付材料款波动及结转情况的匹配性；结合上述情况及市场价格变动趋势，量化分析锁价协议对控制原材料采购成本的影响。**

(2) 列示主营业务成本中单位材料成本、单位人工成本及单位制造费用的金额及占比，分析各期变动的的原因；结合各类产品生产工艺、产能利用率变动、人工工时等因素，分析四类功能性保护套管的单位人工成本和单位制造成本的变动趋势存在差异的原因及合理性。(3) 结合主要客户、产品结构等，分析对贸易商客户平均销售单价逐期下滑但对生产型客户销售单价逐期上升的原因，说明两类客户销售毛利率存在差异的合理性。(4) 结合发行人与同行业可比公司在原材料采购、产品定价、客户结构、成本构成等方面的差异，分析说明发行人 2020 年毛利率变动趋势与可比公司相反、2021 年毛利率较为平稳的原因及合理性。(5) 结合主要产品耗用原材料种类及比例测算原材料价格波动对发行人毛利率的敏感性分析；结合报告期内原材料价格变动及 2022 年上半年主要原材料价格，进一步分析说明主要产品的毛利率是否存在大幅波动的风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见。(问询函第 3 条)

(一) 说明与主要供应商签订锁价合同的基本情况，包括供应商名称、原材料种类、锁价期间、锁定价格、预付比例，报告期内原材料入库与预付材料款波动及结转情况的匹配性；结合上述情况及市场价格变动趋势，量化分析锁价协议对控制原材料采购成本的影响

1. 报告期内原材料入库与预付材料款变动及结转情况相匹配

上游石油化工产品价格波动对公司原材料采购成本的波动影响较大，为了减少材料成本波动对于公司经营的影响，提高成本管控的主动性，公司通常会根据市场情况的波动对树脂材料、复丝等原材料进行一定备货或锁价，通常的方式为，公司与原材料供应商签订采购订单，并支付一定比例的预付款，约定在未来一定时间内公司以约定价格采购原材料。报告期内，公司锁价采购中的前三大供应商金额占比接近 80%，上述主要供应商的情况如下：

单位：元/kg

序号	供应商名称	原材料种类	锁价期间	锁定价格	预付比例
1	海安县晋宏化纤有限公司	尼龙复丝	2019 年 12 月-2021 年 1 月	已申请豁免	
			2019 年 12 月-2021 年 7 月		55.37%
			2020 年 5 月-2021 年 6 月		80.69%

序号	供应商名称	原材料种类	锁价期间	锁定价格	预付比例
			2021年6月-2021年9月		65.00%
			2021年6月至今		59.11%
			2021年10月-2022年1月		74.04%
			2022年4月至今		50.00%
			2022年4月至今		50.00%
		特多龙复丝	2021年6月-2022年2月		66.96%
2	武汉安捷塑胶有限公司	PET	2019年12月-2021年2月		10.00%
			2020年4月-2020年6月		
			2020年5月-2020年11月		
			2020年9月-2021年5月		
			2020年11月-2021年7月		
			2020年12月至2022年10月		10.00%
			2021年6月-2022年6月		10.00%
3	供应商5	涤纶复丝	2019年5月-2020年1月		30.00%
			2019年12月-2020年3月		30.00%
			2019年12月-2020年9月		30.00%
			2020年1月-2020年3月		30.00%
			2020年9月-2021年2月		30.00%
			2020年11月-2021年4月		20.54%
			2020年11月-2021年9月		30.00%
			2021年2月-2021年8月		30.00%
			2021年3月-2021年8月		30.00%
			2021年3月-2021年9月		30.00%

序号	供应商名称	原材料种类	锁价期间	锁定价格	预付比例
			2021年3月-2022年1月		30.00%
			2021年6月-2021年12月		30.00%
			2021年6月-2021年12月		30.00%
			2021年6月至2022年6月		30.00%
			2022年1月-2022年6月		30.00%
			2022年11月至今		30.00%

注1：公司大部分锁价合同未约定锁价期间，对已执行完毕的锁价合同，锁价期间指支付第一笔预付款日期至最后一笔货物入库日期，对尚未执行完毕的锁价合同，锁价期间指支付第一笔付款日期起

注2：由于同一原材料种类存在不同规格，故上表存在因规格不同而导致同一供应商在相同月份、相同原材料种类而锁定价格差别较大的情况

报告期各期，公司锁价合同涉及的原材料入库、预付款情况如下：

单位：万元

年份	原材料入库金额（含税）	预付款结转金额	预付款结转金额/ 原材料入库金额	当年末预付款金额
2022年度	2,607.42	1,790.38	68.66%	605.32
2021年度	2,421.72	1,026.78	42.40%	1,093.09
2020年度	1,028.43	290.48	28.25%	439.36

由上表可见，2020年以来公司锁价采购增加，锁价涉及的预付款结转金额、年末预付款金额有所增加。公司向海安县晋宏化纤有限公司锁价采购的预付比例较高，2021年至2022年，公司向该供应商锁价采购原材料入库的比例提高，从而导致公司相应期间预付款结转金额/原材料入库金额比例较高。

综上所述，由于入库的原材料预付比例有所差别，导致各期预付款结转金额/原材料入库金额比例略微有所波动，公司报告期内原材料入库与预付材料款波动及结转情况相匹配。

## 2. 量化分析锁价对控制原材料采购成本的影响

报告期内，公司涉及锁价的原材料为树脂材料、复丝，锁价协议对原材料采

购成本的影响测算如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
锁价引起的采购成本变动金额（A）	-293.83	-265.53	55.18
当年度原材料采购金额（B）	13,039.96	10,375.83	5,818.61
锁价引起的采购成本变动比例（C=A/B）	-2.25%	-2.56%	0.95%

注 1：锁价引起的采购成本变动金额=（市场价格-锁定价格）×入库数量，  
市场价格=锁定价格×可比产品价格  
在锁价期间的价格变动幅度

注 2：涉及锁价的树脂材料包括 PA、PA6、PA66、PE、PET、PP，复丝包括尼龙复丝、特多龙复丝、涤纶复丝，其中可比产品价格来源分别为：PA 来自 wind 资讯锦纶切片市场价，PA6 来自 wind 资讯 PA6 常规纺切片市场价，PA66 来自 wind 资讯 PA66 华南地区市场价，PE 来自 wind 资讯高密度聚乙烯出厂价，PET 来自 wind 资讯常州华润聚酯市场价，PP 来自 wind 资讯 PP 国内现货价，尼龙复丝、特多龙复丝来自 wind 资讯锦纶 FDY 市场价，涤纶复丝来自 wind 资讯涤纶长丝 DTY（150D/48F）华东地区市场主流价格

报告期各期，公司通过锁价安排有效地缓解了原材料采购价格的波动对采购成本的影响，2021 年至 2022 年度，石油制品的市场价格持续上行，公司锁价效果较为显著，分别减少了 265.53 万元和 293.83 万元的原材料采购成本。

**（二）列示主营业务成本中单位材料成本、单位人工成本及单位制造费用的金额及占比，分析各期变动的原因；结合各类产品生产工艺、产能利用率变动、人工工时等因素，分析四类功能性保护套管的单位人工成本和单位制造成本的变动趋势存在差异的原因及合理性**

1. 列示主营业务成本中单位材料成本、单位人工成本及单位制造费用的金额及占比，分析各期变动的原因

报告期内，公司功能性保护套管的销售收入占主营业务收入的比例约为 80%，系公司主要产品。报告期内，公司功能性保护套管单位材料成本、单位人工成本及单位制造费用的金额及占比情况如下：



单位：元/米

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单位材料	0.55	55.99%	0.48	54.80%	0.41	52.04%
单位人工	0.19	19.30%	0.19	21.28%	0.18	22.49%
单位制造费用	0.24	24.70%	0.21	23.92%	0.20	25.47%
合 计	0.98	100.00%	0.87	100.00%	0.78	100.00%

注：因部分复合套管因其规格型号差异大需按件计量，其不同种类产品的材质和工序的差异较大，不同期间销量不具可比性。因此，本说明列示的单位材料、单位人工、单位制造费用为可按统一度量单位计量的功能性保护套管的成本

### (1) 单位材料

功能性保护套管产品的主要原材料树脂材料、复丝、单丝系石油化工制品，单位材料成本及占比在报告期内持续上升，变动趋势与国际石油价格变动趋势一致。报告期内，国际石油价格变动情况如下：



注：数据来源于 Wind，单位为美元/桶

### (2) 单位人工

报告期内，单位人工成本波动较小，2022 年由于报告期内单位材料、单位制造费用的占比整体呈现上升的趋势，导致单位人工占比有所下降。

### (3) 单位制造费用

报告期内，随着生产规模的扩大，公司增加了设备投入，机器设备的规模不

断扩大，功能性保护套管的单位制造费用持续增加。

报告期内，功能性保护套管的产能利用率和相关机器设备的价值如下：

单位：千米、万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
产能	255,511.80	218,881.86	176,740.25
产能的增长幅度	16.74%	23.84%	16.31%
产能利用率	93.16%	96.90%	87.79%
产能利用率变化率	-3.74%	9.12%	-1.96%
期初相关机器设备原值	3,767.55	2,839.41	2,000.19
期末相关机器设备原值	5,219.73	3,767.55	2,839.41
期末相关机器设备原值 增长率	38.54%	32.69%	41.96%

注：本表以及本说明列示的为影响对应产品产能的关键生产设备的价格

由上表可见，相关机器设备规模的扩大及产能利用率的略微下降共同导致2022年度单位制造费用上升；2021年度相关机器设备规模扩大的比例高于产能的增长幅度，故当年度单位制造费用亦有所上升。

2. 结合各类产品生产工艺、产能利用率变动、人工工时等因素，分析四类功能性保护套管的单位人工成本和单位制造成本的变动趋势存在差异的原因及合理性

(1) 单位人工成本

报告期内，公司四类功能性保护套管的单位人工成本情况如下表所示：

单位：元/米

产品类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
纺织套管	0.36	2.40%	0.36	1.30%	0.35
编织套管	0.12	-3.57%	0.12	-2.62%	0.13
挤出套管	0.10	10.08%	0.09	6.84%	0.09
复合套管	1.24	12.59%	1.10	22.23%	0.90

1) 报告期内，纺织套管、挤出套管单位人工成本整体呈现上升趋势，由于

2021 年人工薪酬增幅较大及 2022 年江门工厂投产后生产饱和度有所下降，纺织套管、挤出套管的单位人工成本有所上升

报告期内，公司直接人工成本中的职工薪酬的变动与人数、薪酬水平情况如下：

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
职工薪酬（万元）	4,299.91	3,799.65	2,653.48
期初人员数量	376	320	319
期末人员数量	460	376	320
人均薪酬（万元/年）	10.29	10.92	8.31
人均薪酬增幅	-5.79%	31.47%	2.14%

注：人均薪酬=职工薪酬/人员平均数量

为激励员工积极性，公司于 2021 年度进行了大幅度调薪，当年度直接人工成本中人均薪酬增幅 31.47%。同时，2022 年下半年公司江门工厂投产，新增生产人员，生产饱和度低于上年，单位产品耗用工时升高。上述因素导致公司 2021 年至 2022 年纺织套管、挤出套管的单位人工成本有所上升。

2) 受技术升级改变的影响，编织套管单位人工成本逐年下降

报告期内，公司编织套管的工艺特点进行有针对性地技术升级和改进，有效提升自动化生产水平和良品率，编织套管单位人工成本整体呈现下降趋势，主要情况如下：

提升和改进方向	编织套管
自动化生产水平	应用全自动化打纱机、自动锁扣式走马锭，实现工序简化，提高自动化程度
良品率	上述设计可有效减轻编织张力，使得编织套管的外管更加平整，提升了作业的质量稳定性

编织套管主要由各类功能性单丝通过编织工艺制成，与其他类功能性保护套管相比，编织套管的单位人工成本在单位成本中的占比相对较高，技术升级后，单位人工成本持续下降。

3) 受产品结构改变的影响，复合套管单位人工成本逐年上升

报告期各期，不同复合套管的销售比例、单位人工成本情况如下：

单位：元/米

产品类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	占复合套管销售的比例	单位人工成本	占复合套管销售的比例	单位人工成本	占复合套管销售的比例	单位人工成本
隔热型复合套管	56.37%	1.89	49.36%	2.14	44.40%	1.69
常规型复合套管	35.99%	0.52	41.74%	0.48	47.06%	0.48
屏蔽型复合套管	7.64%	2.28	8.90%	2.25	8.54%	2.09
合计	100.00%	1.24	100.00%	1.10	100.00%	0.90

公司复合套管主要分为常规型复合套管、隔热型复合套管，由于工序复杂程度不同，两者生产所耗用的人工工时差别较大：常规型复合套管主要是通过纺织带、编织带和布料上贴附魔术贴、按扣、拉链等材料而复合制成，工序相对简单，耗用人工工时相对较少；隔热型复合套管根据具体情况需要编织、定型、模切或分切、贴合、针车、超声波焊接、热熔、打扣或贴覆等多种工序复合而成，复杂度高，进而所耗用的人工工时相对较多。

报告期内，部分客户增加了对公司的隔热型复合套管的采购，隔热型复合套管的销售金额占复合套管总销售收入的比例分别为 44.40%、49.36%和 56.37%，增长较快，受隔热型复合套管销售占比上升的影响，报告期内，复合套管的单位人工成本逐年上升。

综上，报告期内，受技术升级、工艺改进的影响，编织套管单位人工成本整体呈现下降趋势，人工薪酬及江门工厂投产引起的生产饱和度变化导致纺织套管、挤出套管的单位人工成本略有上升，而产品结构改变导致复合套管单位人工成本逐年上升，因此，上述产品的单位成本变动趋势存在差异符合公司经营实际，具有合理性。

## (2) 单位制造费用

报告期内，公司四类功能性保护套管的单位制造费用情况如下：

单位：元/米

产品类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
纺织套管	0.37	18.43%	0.31	8.45%	0.29	3.61%

编织套管	0.32	16.72%	0.27	-2.22%	0.28	9.17%
挤出套管	0.06	30.22%	0.05	18.36%	0.04	8.46%
复合套管	0.48	43.26%	0.34	8.16%	0.31	26.43%

由上表可见，除 2021 年编织套管单位制费略有下降外，各类功能性保护套管各期单位制造费用均有所上升，主要原因系随着生产规模的扩大，公司增加了设备投入，机器设备的增幅大于产能的变动幅度，单位制造费用持续增加。

2021 年，编织套管单位制造费用略有下降，主要原因系：一方面当期应用全自动化打纱机等工艺改进的效果明显，自动化水平提高，编织套管的实际生产效率有所提升；另外，当期公司来自境外的编织套管订单有所增加，相比于境内，境外编织套管单个订单量一般较大，机器设备连续生产不中断的时间较长，因此，单位制造费用有所下降。

2022 年，随着江门工厂的建成及投入使用，公司新购置了部分机器设备，厂房及新购置的机器设备的折旧增加导致单位制造费用有所上升。

**(三) 结合主要客户、产品结构等，分析对贸易商客户平均销售单价逐期下滑但对生产型客户销售单价逐期上升的原因，说明两类客户销售毛利率存在差异的合理性**

报告期内，公司对生产型客户与贸易商客户销售的产品均以功能性保护套管为主，具体的产品种类、单价和毛利率如下表所示：

单位：元/米

项 目		2022 年度			2021 年度		
		销售占比	单价	毛利率	销售占比	单价	毛利率
生产型 客户	纺织套管	45.42%	3.61	58.04%	47.99%	3.78	60.82%
	编织套管	26.16%	1.42	36.05%	23.76%	1.19	44.24%
	挤出套管	19.53%	1.01	36.78%	18.98%	1.00	38.54%
	复合套管	8.89%	12.26	53.93%	9.28%	12.06	57.88%
	小计	100.00%	1.93	47.77%	100.00%	1.89	52.38%
贸易商 客户	纺织套管	41.85%	2.87	66.05%	37.25%	2.67	66.77%
	编织套管	35.08%	1.07	44.98%	35.68%	0.95	47.60%
	挤出套管	11.65%	1.02	49.62%	7.65%	0.78	39.44%

项 目	2022 年度			2021 年度		
	销售占比	单价	毛利率	销售占比	单价	毛利率
复合套管	11.41%	5.74	53.56%	19.42%	6.64	53.20%
小计	100.00%	1.65	55.32%	100.00%	1.55	55.21%

(续上表)

项 目		2020 年度		
		销售占比	单价	毛利率
生产型客户	纺织套管	47.42%	3.87	64.59%
	编织套管	23.18%	1.05	43.97%
	挤出套管	18.67%	0.88	39.96%
	复合套管	10.72%	10.37	59.64%
	小计	100.00%	1.75	54.68%
贸易商客户	纺织套管	43.10%	2.97	70.32%
	编织套管	35.31%	0.98	44.77%
	挤出套管	7.20%	1.05	47.81%
	复合套管	14.39%	6.18	60.14%
	小计	100.00%	1.67	58.21%

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，为增加可比性，本表计算 2020 年度、2021 年度和 2022 年度毛利率时成本均不含运输费；本表计算单价不包括无法统一度量衡的少量复合套管

2020 年-2021 年，公司对生产型客户的平均销售单价分别为 1.75 元/米和 1.89 元/米，单价上升，对贸易商客户的平均销售单价分别为 1.67 元/米和 1.55 元/米，单价下降。2022 年，公司对两种类型客户的销售单价均有所上升。两种类型客户的销售毛利率和销售单价变动趋势存在一定差异，主要系对两种类型客户销售的产品结构差异、客户及订单特征不同所致，具体如下：

1. 产品结构差异系生产型客户和贸易商客户 2020 年-2021 年平均销售单价的变化趋势不同的主要原因

(1) 2020 年-2021 年，公司向生产型客户销售的金属材质编织套管、螺旋管、隔热型复合套管等单价较高的产品的比例不断增加，导致对生产型客户的平均销

售单价逐年上升

2020年-2021年，公司对生产型客户销售的编织套管、挤出套管和复合套管的平均销售单价均上升，主要原因系：

1) 编织套管平均单价分别为 1.05 元/米、1.19 元/米，单价上升主要原因系：比亚迪等生产型客户增加了对金属材质编织套管的采购，公司对生产型客户销售的金属材质编织套管的金额占其对该类型客户销售的编织套管的收入总金额的比例分别为 4.63%、9.79%，而金属材质编织套管的平均销售单价分别为 4.71 元/米、6.01 元/米，远高于生产型客户编织套管平均销售价格，随着金属材质编织套管的销售金额的上升，编织套管的平均销售单价逐年上升；

2) 挤出套管平均单价分别为 0.88 元/米、1.00 元/米，单价上升主要原因系：盖茨工业等生产型客户增加了对螺旋管的采购，公司对生产型客户销售的螺旋管的金额占其对该类型客户销售的挤出套管的收入总金额的比例分别为 3.63%、9.28%，而螺旋管平均销售单价分别为 4.49 元/米、4.71 元/米，远高于生产型客户挤出套管平均销售单价，随着螺旋管的销售金额的上升，挤出套管的平均销售单价逐年上升；

3) 复合套管平均单价分别为 10.37 元/米、12.06 元/米，单价逐年上升主要原因系：安波福等生产型客户增加了对隔热型复合套管的采购，公司对生产型客户销售的隔热型复合套管的金额占其对该类型客户销售的复合套管的收入总金额的比例分别为 50.35%、58.70%，而隔热型复合套管平均销售单价分别为 12.86 元/米、15.94 元/米，高于生产型客户复合套管平均销售价格，其中上述客户 2020 年开始增加对隔热型复合套管中隔热套筒的采购，而隔热套筒的单价远高于其他隔热型复合套管，导致了隔热型复合套管的单价有所上升。

(2) 2020年-2021年，贸易商客户增加对规格较小的自卷式纺织套管的采购，导致平均销售单价有所下降

2020年-2021年，公司对贸易型客户销售的各类产品中，纺织套管占比最大，且其销售价格下降，系公司对贸易商客户平均销售单价变动的主要原因，具体为：

2020年-2021年，贸易商客户采购的纺织套管主要是直径为 15MM 以下的自卷式纺织套管，采购金额占其纺织套管销售收入总金额的比例分别为 40.25%、46.41%，而由于直径为 15MM 以下自卷式纺织套管规格较小，其销售单价分别为

2.05 元/米、1.88 元/米，低于对贸易商客户销售的纺织套管平均销售单价，并且基于市场竞争因素，公司对直径为 15MM 以下自卷式纺织套管主要贸易商客户的销售价格进行下调，进而导致了直径为 15MM 以下自卷式纺织套管价格下降。随着贸易商客户对规格较小的自卷式纺织套管采购的增加，贸易商客户的平均销售单价有所变动。

2. 由于生产型客户和贸易商客户在客户及订单特征、产品结构等方面存在差异，导致贸易商客户的整体销售毛利率水平略高于生产型客户

(1) 客户及订单特征不同系导致贸易商客户的销售毛利率高于生产型客户的原因之一

相比于生产型客户主要为境内外大型的汽车、工程机械、轨道交通等主机厂或大型零配件配套厂商，贸易商客户规模及订单金额一般较小，公司对贸易商客户拥有更强的议价能力。另外，公司在开拓大型生产型客户时所面临的竞争更为激烈。上述客户及订单特征的不同系导致贸易商客户的销售毛利率高于生产型客户的原因之一。

(2) 公司向贸易商客户销售的自卷式纺织套管等毛利率较高的产品的比例较高，系导致贸易商客户的销售毛利率高于生产型客户的又一重要因素

以自卷式纺织套管为例，报告期内，公司销售的自卷式纺织套管的毛利率分别为 67.76%、65.94%和 62.00%，属于公司毛利率水平较高的细分产品。报告期内，公司向贸易商客户销售的自卷式纺织套管占贸易商客户功能性保护套管的总销售金额的比例分别为 36.24%、31.85%和 34.68%，高于生产型客户的 29.90%、30.51%和 31.86%，上述产品结构差异系导致贸易商客户销售毛利率高于生产型客户的又一重要因素。

(3) 2022 年度，生产型客户大幅增加了对公司的金属材质编织套管的采购，导致毛利率有所下降

2022 年度，生产型客户大幅增加了对公司的金属材质编织套管的采购，当期采购金属材质编织套管的金额占生产型客户编织套管销售总金额的比例由 2021 年的 9.79%上升至 29.26%，而公司金属材质编织套管的销售毛利率低于编织套管整体销售毛利率，拉低了生产型客户的整体销售毛利率水平。

综上所述，生产型客户和贸易商客户平均销售单价变化趋势不同和销售毛利



率存在差异的原因主要系客户及订单特征、产品结构不同所致，具有合理性。

**(四) 结合发行人与同行业可比公司在原材料采购、产品定价、客户结构、成本构成等方面的差异，分析说明发行人 2020 年毛利率变动趋势与可比公司相反、2021 年毛利率较为平稳的原因及合理性**

1. 2020 年公司综合毛利率变动趋势与可比公司存在差异的主要系公司计算 2019 年综合毛利率时营业成本未包含运输费用所致

公司 2020 年毛利率与可比公司变动趋势相反，而 2021 年毛利率变动趋势与可比公司相同的主要原因系：公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将运输费计入营业成本，而计算 2019 年毛利率时营业成本未包含运输费用。

如果统一报告期各期毛利率的计算口径，计算各期综合毛利率时均将运输费用计入营业成本，2019 至 2022 年，公司的毛利率分别为 45.96%、48.75%、45.96% 和 43.30%，而同行业可比公司的毛利率平均值分别为 40.08%、42.98%、38.55% 和 37.17%，二者变动趋势均为先上升后下降，保持一致，具体情况如下表所示：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度		
				毛利率	运费占营业收入的比例	毛利率(考虑运费影响)
必得科技	58.25%	54.97%	49.05%	63.00%	2.06%	60.93%
天普股份	35.61%	37.83%	42.46%	41.66%	0.76%	40.90%
沃尔核材	31.17%	32.49%	37.47%	35.63%	2.71%	32.93%
科创新源	26.35%	29.19%	48.99%	41.84%	1.18%	40.66%
合兴股份	29.79%	30.93%	34.17%	30.10%	1.57%	28.53%
泛亚微透	45.45%	44.75%	45.88%	46.80%	2.74%	44.06%
超捷股份	30.59%	34.56%	39.79%	33.03%	1.17%	31.86%
文依电气	40.17%	43.72%	46.05%	42.89%	2.13%	40.76%
平均值	37.17%	38.55%	42.98%	41.87%	1.79%	40.08%
公司	43.30%	45.96%	48.75%	49.36%	3.40%	45.96%

数据来源：上市公司招股说明书、定期报告

注 1：截至本说明出具日，除泛亚微透、文依电气外，其他同行业可比上市公司尚未披露 2022 年年报，故列示 2022 年 1-6 月数据

注 2：本表计算毛利率时成本均含运输费

相比于同行业可比公司，公司运费占营业收入的比例较高的原因主要为：

(1) 公司产品销售具有显著的“小批量、多批次”特征，客户集中度较低，单一订单的金额较小而订单数量较多，因此，实现相同销售收入的情况下，公司送货的次数更多，运费更高；

(2) 公司产品多为管状形态，产品包装的体积较大，单位价值量的货物运费价格更高。

2. 2021 年公司综合毛利率变动较为平稳的主要原因系公司产品单价和产品结构保持相对稳定且公司综合毛利率受主要原材料价格波动的影响较小

2021 年公司综合毛利率较 2020 年下降 2.79%，而同行业可比公司的平均综合毛利率下降 4.43%，公司综合毛利率波动较为平稳的主要原因分析如下：

(1) 公司主要产品结构和产品单价保持相对稳定以及公司综合毛利率水平受到原材料价格波动的影响较小，进而导致公司综合毛利率变动幅度较小

报告期内，公司主要产品功能性保护套管销售占比分别为 79.07%、79.22% 和 81.79%，产品结构保持稳定，并且功能性保护套管的平均单价分别为 1.74 元/米、1.84 元/米和 1.90 元/米，变动较小。

公司综合毛利率下降主要系受到主要原材料价格波动所致，根据敏感性测算，主要原材料价格上涨 10%，公司综合毛利率波动幅度约为 2.10%，原材料价格波动对毛利率的影响相对较小，所以公司 2021 年综合毛利率水平较 2020 年变动相对平稳。

(2) 公司产品结构和成本构成与同行业可比公司存在差异，导致公司毛利率波动幅度与同行业可比公司存在差异

公司主营产品为功能性保护套管和功能性单丝，应用领域涵盖了汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等领域，公司的主要产品、应用领域、客户结构与同行业可比公司存在较大差异，进而导致公司毛利率波动幅度与同行业可比公司不同。

2022 年公司综合毛利率同比下降 2.67%，与文依电气的毛利率下降幅度较为接近，其他同行业公司尚未披露年度信息，故以 2021 年为例，与同行业可比公司进行对比。

2021 年公司综合毛利率同比下降 2.79%，与合兴股份、文依电气的毛利率下降幅度较为接近，而与必得科技、沃尔核材、科创新源和超捷股份的毛利率波动

幅度差异较大，主要原因系产品结构和成本构成存在差异，具体分析如下：

可比公司	2021 年综合毛利率 较 2020 年变动幅度	对比分析
必得科技	5.92%	根据必得科技的年报显示，必得科技城轨车辆配套产品毛利率为 58.96%，高于整体毛利率水平，而该产品销售占比增加 6.28%，进而导致其毛利率有所上升
沃尔核材	-4.98%	根据沃尔核材的年报显示，其毛利率下降主要原因原材料价格的上涨所致。沃尔核材的营业成本中直接材料占比约为 75%，而公司直接材料占比约为 65%，所以沃尔核材毛利率受原材料价格波动影响较大
科创新源	-19.80%	根据科创新源的年报显示，2021 年科创新源新开发消费电子行业、传统家电行业，收入占比为 45.11%，毛利率分别为 15.66%、14.25%，其原电力、通讯行业产品毛利率分别为 56.24%、46.72%，较低毛利率水平产品的销售占比提升较大，导致毛利率明显下降
超捷股份	-5.23%	根据超捷股份的年报显示，2021 年超捷股份的毛利率下降较多的主要原因系以钢材为主要原材料的异形连接件毛利率下降 9.39 pct，而与公司产品原材料材质相近的塑料紧固件产品的毛利率下降了 3.04 pct，与公司毛利率波动不存在较大差异
公司	-2.79%	报告期内公司主要产品结构和成本构成较为稳定

数据来源：上市公司招股说明书、定期报告

(3) 公司产品毛利率水平高于同行业可比公司平均值的主要原因

1) 自主研发的核心技术以及产品竞争力为公司取得较高毛利打下坚实基础

公司经过多年的持续研发投入和生产经验积累，已形成了围绕材料配方和产品结构设计、成型方面的核心技术。公司产品已取得多个下游应用领域关键技术和性能指标的测试或认证，满足客户的性能要求，且整体性能指标比肩外资领先厂商同类产品水平，部分关键技术具有行业先进性和独创性，形成一定的产品性能竞争优势。自主研发的核心技术以及产品竞争力为公司取得较高毛利打下坚实基础。

2) 公司掌握关键原材料单丝的自主生产，实现供应链垂直一体化，凸显产品性能、研发、成本优势

功能性单丝系编织套管、纺织套管的主要原材料之一，国内外主要竞争对手基本依靠向单丝生产厂商采购单丝以满足自身生产需要，而公司是少数掌握功能性单丝配方设计和改性生产能力的功能性保护套管企业之一。公司通过实现功能性单丝的自产，实现向自身所处产业链条的上游延伸，可在以下方面提升产品竞争力：

① 有利于保证产品品质和提升产品性能

公司从树脂材料开始，自主开发改性配方，生产功能性单丝，可以有效贯彻研发理念，保证单丝性能的稳定性和一致性，并与公司产品结构设计及成型技术适配，共同实现功能性保护套管产品在各种极端工况下对于线束系统或流体管路系统的安全防护功能。因此，公司通过多年积累、不断适配而自主掌握的功能性单丝的配方设计和改性生产能力是保证功能性保护套管产品品质以及提升产品性能的关键之一。

### ② 有利于缩短研发周期，快速响应客户需求

公司下游客户需求具有很强的多样性和多变性，产品种类多、更新换代快，例如主机厂的新车型或原有车型升级。功能性保护套管的生产企业往往通过研发新的材料配方或者优化产品结构及成型技术两个途径来提升产品的性能。同时兼具上述两种核心技术的企业因不需要材料供应商的配合，在研发新产品时更具优势和效率，进而能够快速响应下游客户对于产品性能的新需求。

### ③ 降低原材料采购成本

公司通过大部分单丝自主生产有效降低了原材料采购成本，根据公司外购单丝的单价以及自产单丝的单位成本测算，报告期内，公司通过自产单丝减少的原材料采购成本分别约为 644.66 万元、846.85 万元和 623.50 万元，未来随着公司单丝产能的扩张和企业的经营规模的扩大，公司成本优势将进一步凸显，有利于公司持续保持或提高产品的毛利率水平。

### 3) 产品应用领域、在产业链中所处的位置等有利于公司保持较高毛利率

同行业可比公司中，泛亚微透、文依电气与公司毛利率水平较为接近，必得科技毛利率水平高于公司，而其他可比公司毛利率水平低于公司，从产品应用领域及在产业链所处位置具体分析如下：

#### ① 产品应用领域集中度差异导致毛利率水平不同

从下游应用领域来看，公司主营产品主要应用于汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等传统领域，其中汽车领域销售收入占主营业务收入的比例约为 50%，系公司产品的主要下游应用领域。公司针对行业发展趋势和客户增量需求，能够在传统行业和新兴领域中获得更多高毛利率的产品应用机会，并进行一系列新产品品类和技术的开发，从而提高公司竞争力。

同行业可比公司中，必得科技的产品主要集中应用于轨道交通，毛利率水平

高于公司；沃尔核材主营产品中电线产品销售占比较高，该类产品的毛利率较低，进而拉低了沃尔核材的整体毛利率水平；科创新源 2019 年、2020 年的毛利率分别为 41.84%和 48.99%，与公司较为接近，2021 年科创新源新开发了消费电子和传统家电行业，受此影响，整体毛利率大幅下降。

② 公司为汽车产业链的二级供应商，且产品的单位价值较低，来源于下游的价格压力相对较小

公司主营产品主要应用于汽车行业，且为汽车产业链中的二级供应商，可比公司中，泛亚微透、文依电气、合兴股份和超捷股份与公司上述特点相似，其中，泛亚微透、文依电气与公司的毛利率水平较为接近，而合兴股份、超捷股份由于产品构成中金属类产品占比较大，其整体毛利率低于公司，超捷股份主营产品中与公司产品材质较为相似的塑料紧固件产品的毛利率约 41.67%，与公司较为接近。另外，天普股份为汽车产业链的一级供应商，产品单位价值较高，且面临的下汽车主机厂的降本压力相对较大，进而毛利率水平低于公司。

另外，相较于同行业其他可比公司的产品，公司主营产品功能性保护套管在客户的采购成本中占比相对较小，单位价值量较低，同时，功能性保护套管产品对汽车、工程机械、轨道交通等线束系统及流体管路系统具有重要的安全防护作用，相比于采购单价，客户更加注重相应产品的保护性能。因此，公司面临的来自于终端主机厂、一级供应商的价格压力相对较小，有利于公司产品保持较高的毛利率水平。

4) 公司具有丰富的产品线布局，并提供定制化的保护功能技术解决方案，形成一站式和个性化的服务能力

为适用不同的应用领域、实用工况和材质要求，公司快速响应新产品和新工艺的开发需求，不断增加研发投入，进行技术创新，积极拓展产品品类，公司功能性保护套管产品种类从早期单一的编织套管类别逐步向纺织套管、挤出套管、复合套管等多品类拓展，并从提供单一定制化产品到提供整体定制化解决方案，逐步实现向综合型服务商的转变。公司通过多年生产实践积累，能够覆盖各主要类型的线束系统和流体管路安全防护需求，并主动总结不同细分领域的共性需求，推出定制化的保护功能技术解决方案，形成一站式服务能力。

公司具有丰富的产品品类和定制化服务能力，能够满足客户一站式、个性化

的需求，有助于公司维系现有的客户关系和维持较高的毛利率水平。与公司毛利率相近或者毛利率水平高于公司的同行业可比公司中，必得科技和文依电气产品体系也具有产品品类丰富、定制化服务的特点，具体如下：

同行业可比公司	产品优势
必得科技	在通风系统方面，公司开发出新型软风道、轻量化风道、功能风道、主电动机风道和废排装置等系列产品，种类齐全
文依电气	提供约 13,000 种不同规格型号的产品，能满足客户的多样化需求。此外，公司还可以根据客户的个性化需求，进行产品的定制开发和设计
公 司	公司下游应用领域广泛，产品类型、型号众多，能够提供超过 20,000 种不同规格型号的产品，并且能够为客户提供定制化的保护功能技术解决方案，满足一站式采购和个性化需求

资料来源：上市公司招股说明书、定期报告

5) 公司生产布局完善，销售服务网络覆盖主要下游客户聚集区域，有利于及时响应客户的需求

公司生产布局完善，根据国内客户分布情况，就近设立了多个生产基地，以此来实现更快的信息获取以及客户响应目标。①公司主要下游客户集中在长三角、珠三角以及长江中上游地区，因此，公司相应建立了深圳、东莞、昆山/苏州、武汉、重庆、江门六大生产基地，不仅能够就近客户生产，有效缩短交付周期，也可以及时获取客户需求信息，并方便调配生产资源，应对局部不可抗力导致停工等突发事件，满足客户对按时交付的需求。

相比于外资厂商的管理、研发、采购、生产等机构分布在全球不同地区，公司更为贴近境内客户，因而更加具有响应及时、沟通效率高、运营成本低等方面的优势，上述方面也为公司产品保持较高毛利率奠定了一定基础。

综上所述，与同行业可比公司和国内外竞争对手相比，公司在产品性能、垂直一体化生产、一站式和个性化服务能力、应用领域广泛、面临下游价格压力、生产布局和销售网络等方面具有一定竞争优势，有利于公司产品保持较高毛利率水平。

**(五) 结合主要产品耗用原材料种类及比例测算原材料价格波动对发行人毛利率的敏感性分析；结合报告期内原材料价格变动及 2022 年上半年主要原材料价格，进一步分析说明主要产品的毛利率是否存在大幅波动的风险**

1. 结合主要产品耗用原材料种类及比例测算原材料价格波动对公司毛利率的敏感性分析

报告期内，除配套商品外，公司其他产品均为自主生产，公司自主产品耗用主要原材料种类和比例的情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	耗用金额	耗用占比	耗用金额	耗用占比	耗用金额	耗用占比
树脂材料	4,301.00	27.40%	3,188.08	24.89%	2,334.77	29.66%
复丝	2,813.50	17.93%	2,602.35	20.31%	1,371.82	17.43%
单丝	906.99	5.78%	1,515.60	11.83%	842.94	10.71%
功能助剂	1,548.38	9.86%	1,416.25	11.06%	903.10	11.47%
合 计	9,569.87	60.97%	8,722.29	68.09%	5,452.63	69.27%

注：上述占比计算的合计数不包括配套商品采购金额

报告期内，公司功能性保护套管等自主产品销售毛利率分别为 55.62%、53.09%和 49.12%，在假设其他条件不变的情况下，公司主要原材料价格下降/上涨 5%、10%和 15%对自主产品的毛利率的影响值的相关情况如下：

单位：%

类 别	2022 年度			2021 年度		
	下降/上涨 5%	下降/上涨 10%	下降/上涨 15%	下降/上涨 5%	下降/上涨 10%	下降/上涨 15%
树脂材料	±0.48	±0.97	±1.45	±0.40	±0.80	±1.21
复丝	±0.32	±0.63	±0.95	±0.33	±0.66	±0.98
单丝	±0.10	±0.20	±0.31	±0.19	±0.38	±0.57
功能助剂	±0.17	±0.35	±0.52	±0.18	±0.36	±0.54
合 计	±1.08	±2.15	±3.23	±1.10	±2.20	±3.30

(续上表)

类 别	2020 年度		
	下降/上涨 5%	下降/上涨 10%	下降/上涨 15%
树脂材料	±0.42	±0.84	±1.26
复丝	±0.25	±0.49	±0.74

单丝	±0.15	±0.30	±0.45
功能助剂	±0.16	±0.32	±0.49
合计	±0.98	±1.96	±2.94

注：对自主产品的毛利率的影响值=自主产品主要原材料耗用金额\*价格变动比率/自主产品当期营业收入

由上表测算可知，公司自主产品的毛利率波动幅度远小于主要原材料采购价格的变动幅度，原材料价格波动对自主产品的毛利率的影响相对较小。

2. 结合报告期内原材料价格变动及 2022 年上半年主要原材料价格，进一步分析说明主要产品的毛利率是否存在大幅波动的风险

报告期内，公司主要原材料采购价格情况如下表所示：

单位：元/kg、万元

类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	采购占比	单价	同比变动	采购占比	单价	同比变动	采购占比	单价	同比变动
树脂材料	26.36%	10.16	12.13%	25.65%	9.06	8.53%	29.14%	8.35	-11.24%
复丝	18.87%	17.68	4.72%	20.01%	16.89	14.82%	17.16%	14.71	-30.33%
单丝	4.52%	39.44	100.48%	11.54%	19.67	11.16%	10.92%	17.7	-18.09%
功能助剂	10.47%	40.24	-1.40%	11.15%	40.81	14.96%	11.43%	35.5	7.69%
合计	60.22%	14.92	6.43%	68.35%	14.02	14.28%	68.65%	12.27	-14.58%

注 1：上述占比计算的合计数不包括配套商品采购金额；报告期各期自主产品产销率较高，期初和期末存货中所含原材料成本的差异相对较小，对各期结转成本的影响有限，因此自主产品当期耗用原材料金额可以反映当期原材料结转金额

报告期内，公司主要原材料平均采购单价较去年变动比例分别为-14.58%、14.28%和 6.43%，而公司报告期内剔除运费后的综合毛利率分别为 52.04%、49.57%和 46.61%，分别变动-2.47%和-2.96%，变动比例较小，与原材料采购单价变动趋势保持一致。

基于以下原因，公司主要产品的毛利率随原材料价格变动而大幅波动的风险较小：

(1) 根据敏感性测试，公司主要产品的毛利率波动幅度远小于主要原材料采



购价格的变动幅度，原材料价格波动对毛利率的影响相对较小。

(2) 公司原材料主要为石油化工类产品，2022 年 6 月中旬以来，国际石油价格有所下降，原材料采购价格有所回落，原材料上涨导致公司毛利率下降的影响有所缓解。



注：数据来源于 Wind，单位为美元/桶

(3) 公司通过适当备货等方式，对部分原材料价格进行锁定，有效缓解了原材料价格波动对经营业绩的影响。具体参见本说明二（1）之相关回复。

(4) 公司持续增加研发投入，不断开发新产品、新技术，以提升公司产品的竞争力，保证产品的利润空间。为了保证公司产品的核心竞争力，公司以市场、客户需求和最新产品前沿应用为导向不断制定新产品研发计划，截至本说明出具之日，公司在研产品及其相应技术项目的数量为 23 项，项目预算总金额约 3,100 万元，研发产品应用方向主要包括新能源汽车、商用车、轨道交通和医疗等多个领域。

综上所述，根据敏感性测试，公司主要产品的毛利率波动幅度远小于主要原材料采购价格的幅度，另外，公司通过主动备货以及不断研发新产品和新技术，有效缓解原材料价格波动对公司毛利率的影响，因此，公司主要产品的毛利率随原材料价格变动而大幅波动的风险较小。

## （六）核查程序及核查结论

### 1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得并查阅公司与主要供应商的采购订单、预付账款明细表、采购明细表，分析原材料入库与预付材料款波动及结转的匹配性；查询主要原材料公开市场价格，分析锁价对原材料采购成本的影响；

(2) 取得并查阅公司成本明细表、固定资产明细表、薪酬明细表，访谈公司财务负责人，分析公司单位材料成本、单位人工成本及单位制造费用的变动原因，取得并查阅公司产能利用率数据，与公司管理层进行访谈，了解公司产品技术和工艺特点，分析各类功能性保护套管单位人工成本和单位制造成本变动趋势存在差异的原因及合理性；

(3) 取得并查阅公司收入成本明细表、主要生产型客户和贸易商客户的销售合同/订单、报价单等资料，并访谈公司销售负责人和财务负责人，对比分析公司向生产型客户和贸易商客户销售单价变动趋势不同及毛利率存在差异的原因；

(4) 查询同行业可比公司披露的公开资料，访谈公司财务负责人，分析公司综合毛利率水平与同行业可比公司变动趋势存在差异的原因和产品毛利率水平高于同行业可比公司平均值的主要原因；

(5) 取得并查阅公司主要原材料采购和耗用的明细表，测算原材料价格波动对公司毛利率的影响；访谈公司管理层，分析主要产品的毛利率是否存在随原材料价格变动而大幅波动的风险。

## 2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 2020 年来公司锁价采购增加，锁价涉及的预付款结转金额、年末预付款金额均有所增加，各期预付款结转金额/原材料入库金额比例为接近，报告期内原材料入库与预付材料款波动及结转情况相匹配；

(2) 受国际石油价格变动的的影响，公司功能性保护套管的单位材料成本及占比在报告期内呈现持续上升的趋势，随着公司设备投入的增加，单位制造费用呈现上升的趋势，单位人工成本波动较小，由于报告期内单位材料、单位制造费用的占比整体呈现上升的趋势，导致单位人工占比有所下降；受技术升级、工艺改进、人工薪酬、产品结构、订单规模等因素的影响，公司部分功能性保护套管的单位人工成本和单位制造成本变动趋势存在一定差异；

(3) 生产型客户和贸易商客户平均销售单价变化趋势不同和销售毛利率存

在差异的原因主要系客户及订单特征、产品结构不同，具有合理性；

(4) 报告期内公司综合毛利率水平先上升后下降，与同行业可比公司平均毛利率变动趋势保持一致；与同行业可比公司和国内外竞争对手相比，公司在产品性能、垂直一体化生产、一站式和个性化服务能力、应用领域广泛、面临下游价格压力、生产布局和销售网络等方面具有一定竞争优势，有利于公司产品保持较高毛利率水平；

(5) 根据敏感性测试，公司主要产品的毛利率波动幅度远小于主要原材料采购价格的幅度，另外，公司通过主动备货以及不断研发新产品和新技术，有效缓解原材料价格波动对公司毛利率的影响，因此，公司主要产品的毛利率随原材料价格变动而大幅波动的风险较小。

**三、关于股份支付。申请文件及首轮问询回复显示：（1）发行人有新余博海和新余骏博两个持股平台，用于对核心员工实施股权激励，分别直接持有公司 8.66%和 1.73%的股份，发行人按照股权激励的服务期分摊计入管理费用，报告期各期确认股份支付金额为 134.89 万元、40.37 万元和 41.28 万元。（2）2020 年 11 月，许介兰、陈海滨、李琴等非员工合伙人将持有的财产份额转让给公司员工并退伙，系持股平台清理非员工合伙人，双方属于自由转让，未进行股份支付处理。（3）新余博海授予的限制性股权自授予之日起至 2019 年度审计报告出具之日止为第一次锁定期（总计约五年）。发行人 2018 年的净利润超过了 3,600 万，达到了解锁条件，股份解锁后确认的股份支付则在确认当期一次性计入管理费用。根据员工持股计划约定，新余博海员工辞职或劳动合同到期后不与公司续签的，该合伙人持有的合伙企业的出资额由合伙企业的普通合伙人以该合伙人取得激励股权所支付的对价予以回购。（4）发行人实际控制人杨凤凯的亲属徐学良间接持有发行人股份，招股说明书中未披露其股份锁定承诺情况。请发行人：（1）说明 2020 年 11 月，许介兰、陈海滨、李琴等非员工合伙人退伙原因、股份转让价格公允性，是否涉及发行人换取受让方服务的原因及依据，并测算如进行股份支付对发行人财务数据影响情况（2）结合新余博海员工持股计划关于锁定期、员工离职后股份转让安排等，说明新余博海服务期情况，发行人在各服务期内股份支付确认金额及依据；新余博海 2018 年达到解锁条件后**

是否仍存在锁定期等隐形服务期，发行人股份支付金额确认准确性。(3)……。请保荐人、申报会计师对问题(1)、(2)发表明确意见。(问询函第4条)

(一)说明2020年11月,许介兰、陈海滨、李琴等非员工合伙人退伙原因、股份转让价格公允性,是否涉及发行人换取受让方服务的原因及依据,并测算如进行股份支付对发行人财务数据影响情况

1. 非员工合伙人退伙原因、股份转让价格公允性

(1) 非员工合伙人退伙的原因

自持股平台新余博海设立以来,曾出现三名非员工合伙人入股,分别为许介兰、陈海滨、李琴,退出前,三人通过新余博海间接持有公司的股份比例合计为0.56%,比例较低。2020年11月,上述三名非员工合伙人将持有的新余博海的财产份额转让给其他员工合伙人,从而退出员工持股平台,至此,公司员工持股平台的所有合伙人均为公司员工。非员工合伙人退伙的原因主要为:

1) 随着公司经营业绩持续增加,公司将IPO提上日程,为进一步明确员工持股平台的员工激励属性,方便合伙企业对于各合伙人转让财产份额、退伙等事务进行统一管理,并确保持股平台合伙人能够严格遵守上市后股份减持等相关法律法规以及承诺,经友好协商,公司于2020年11月对持股平台中的非员工合伙人进行清退;

2) 受让非员工合伙人财产份额的员工合伙人分别为林铭钊、王宁和罗彪,上述三人分别担任东莞骏鼎达厂长、昆山骏鼎达厂长和厂务经理,均系担任公司重要职位的核心员工,通过本次受让,将进一步增加上述核心员工的持股份额,提高公司对于核心员工的激励力度。

(2) 退伙时转让价格的公允性

2020年11月,三名非员工合伙人将持有的新余博海的财产份额转让给其他员工合伙人,从而退出员工持股平台,转让价格及定价依据具体如下表所示:

序号	非员工合伙人	转让时间	股数(股)	转出价格	定价依据
1	许介兰	2020.11	51,936	13元/股	参照最近一次外部投资者的入股价格,具体为:2018年2月深创投等外部投资人入股价格为15.58元/股,2019年8月,公司资本公积转增股本后,股本数增加至3,000万股,除权后的深创投等外部股东入股价格约为12元/股
2	陈海滨		64,920		
3	李琴		51,936		

注：上表以及本题中其他涉及的持股平台合伙人持有的股数均为该合伙人持有的持股平台的财产份额穿透后对应的公司的股数

转让双方通过协商确定转让价格为 13 元/股，定价依据参照了最近一次外部投资者的入股价格（除权后为 12 元/股）。

2019 年 11 月，公司实际控制人杨凤凯、杨巧云通过新余骏博对部分核心员工实施股权激励，授予价格为 13 元/股。非员工合伙人退伙时的股权转让价格与新余骏博的股权授予价格保持一致。

综上，非员工合伙人退伙时的股权转让价格系双方协商确定，转让价格参照了最近一次外部投资者的入股价格，且与公司最近一次股权激励的股份授予价格保持一致，因此，定价具有公允性。

2. 是否涉及公司换取受让方服务的原因及依据，并测算如进行股份支付对公司财务数据影响情况

(1) 非员工合伙人入股不涉及公司换取受让方服务的情形

2016 年 7 月，陈海滨、李琴参与了新余博海的第二次股权激励，股权受让价格为 6 元/股，系当次股权激励中的最高授予价格；2017 年 1 月，经杨凤凯介绍，新余博海员工合伙人曹素荣因个人资金需求将其持有的新余博海的财产份额转让给许介兰，转让价格为曹素荣取得激励股权所支付的对价。

三名非员工合伙人入股背景情况如下：

1) 陈海滨，因其具备一定的汽车零部件行业的渠道资源，自 2009 年起为公司拓展客户资源，系公司的销售服务商之一，因与公司合作多年并看好公司发展前景，2016 年从杨凤凯处受让部分新余博海的财产份额。陈海滨与公司签署销售服务合同，公司依据合同约定向其支付销售服务费，相关情况详见首轮问询回复十(二)之相关回复，因此，陈海滨向公司提供的销售服务均已按照合同约定向公司收取相关费用，不涉及公司通过上述股权安排换取受让方服务的情形；

2) 李琴、许介兰，与公司实际控制人杨凤凯为朋友关系，因看好公司发展，2016 年 7 月、2017 年 1 月，李琴、许介兰分别从杨凤凯、新余博海的员工合伙人曹素荣处受让股份。出于朋友关系，李琴、许介兰曾向杨凤凯及公司提供过零星的业务信息，但均未与公司建立长期、正式的业务合作关系。

李琴主要从事国际货运代理等方面的工作，入股前后分别任职于深圳市尚世

国际货运代理有限公司、深圳市沃购电商科技有限公司、深圳市邦太供应链管理有限公司等，其中，深圳市尚世国际货运代理有限公司曾于 2015 年以前为公司提供过少量的货运服务，交易金额较小；许介兰于 2004 年退休，退休前于上海铁路局担任列车话务员、事务员。

经对李琴、许介兰以及报告期内主要客户、供应商进行网络查询、访谈确认等核查，除上述李琴的关联公司曾在 2015 年以前为公司的货运供应商外，李琴、许介兰均不存在在公司客户、供应商中任职或以任何方式直接或者间接拥有权益的情况，也不涉及公司通过上述股权安排换取受让方服务的情形。

(2) 非员工合伙人入股时均进行了股份支付处理

三名非员工合伙人入股时，公司均已按照《企业会计准则》相关规定对三名非员工合伙人入股时的受让价格与公司股份的公允价值之间的差异进行确认了股份支付，其中，公允价值参照了公司 2017 年 1 月向招商证券等做市商定向发行股票时的价格 8.50 元/股，具体情况如下表所示。

非员工合伙人	入股时间	受让股数（股）	受让价格（元/股）	受让价格对应的 PE 倍数	是否进行股份支付处理	公允价值（元/股）	已确认股份支付费用（万元）
陈海滨	2016.7	50,000	6.00	6.94	是	8.50	12.50
李琴	2016.7	40,000	6.00	6.94	是	8.50	10.00
许介兰	2017.1	40,000	4.00/4.50	4.63/5.20	是	8.50	17.25

(3) 非员工合伙人退伙时系持股平台清退非员工合伙人，未进行股份支付处理，如进行股份支付对公司财务数据影响较小

2020 年 11 月，许介兰、陈海滨、李琴等非员工合伙人将持有的财产份额转让给公司员工并退伙，系持股平台清退非员工合伙人，公司未进行股份支付处理。如进行股份支付对公司财务数据的影响如下：

单位：万元

事项	转让股数（股）	转让价格	公允价值	股份支付	2020 年度净利润	占比
许介兰、陈海滨、李琴等三名非员工合伙人退伙	168,792	13 元/股	16.95 元/股	66.67	7,062.51	0.94%

经测算，如对非员工合伙人转出股份确认股份支付，股份支付费用为 66.67

万元，占当期净利润的比例为 0.94%，影响较小。

(二) 结合新余博海员工持股计划关于锁定期、员工离职后股份转让安排等，说明新余博海服务期情况，发行人在各服务期内股份支付确认金额及依据；新余博海 2018 年达到解锁条件后是否仍存在锁定期等隐形服务期，发行人股份支付金额确认准确性

1. 结合新余博海员工持股计划关于锁定期、员工离职后股份转让安排等，说明新余博海服务期情况，公司在各服务期内股份支付确认金额及依据

(1) 结合新余博海员工持股计划关于锁定期、员工离职后股份转让安排等，说明新余博海服务期情况

1) 锁定期

公司实际控制人杨凤凯、杨巧云通过新余博海分别于 2015 年 7 月和 2016 年 7 月实施了两次股权激励。依据与员工持股平台新余博海相关的股权激励方案，新余博海员工持股计划关于锁定期的相关约定具体为：

① 授予的限制性股权自授予之日起至 2019 年度审计报告出具之日止为第一次锁定期（总计约五年）。如公司在第一次锁定期内任一年度营业收入达到或者超过 2 亿元人民币且净利润达到或者超过 3,600 万元人民币，自公司该年度审计报告出具之日起，限制性股权提前解锁；

② 除根据本方案规定进行的转让、回购外，激励对象根据本激励方案获授的限制性股权在锁定期内不得转让、用于担保或偿还债务；

③ 在锁定期届满之后，激励对象可根据股权转让发生时的市场价格，转售其所享有比例的激励股权，有限合伙的普通合伙人享有优先购买权。在激励对象转让其激励股权后，即不再享有公司的利润分配权。

2) 员工离职后股份转让安排

根据新余博海合伙协议、股权激励等相关文件的约定，在股权激励锁定期内，新余博海员工合伙人离职后股份处理办法具体如下：

序号	离职原因	股份转让安排
1	因不能胜任岗位工作、触犯法律、违反职业道德、泄露公司机密、失职或渎职等行为损害公司利益或声誉等情况，导致公司解除与激励对象劳动关	在情况发生之日，该合伙人持有的合伙企业的出资额由合伙企业的普通合伙人以该合伙人取得激励股权所支付的对价予以回购；若限制性股权在授予后，公司发生派息且派息已支付予合伙人的，回购价格应相应扣除合伙人已取得的派息额（含

	系的	税)
2	辞职或劳动合同到期后不与公司续签	在情况发生之日, 该合伙人持有的合伙企业的出资额由合伙企业的普通合伙人以该合伙人取得激励股权所支付的对价予以回购; 若限制性股权在授予后, 公司发生派息且派息已支付予合伙人的, 回购价格应相应扣除合伙人已取得的派息额 (含税)
3	因工伤丧失劳动能力而离职	在情况发生之日, 对合伙人将完全按照丧失劳动能力前《股权激励方案》规定的程序进行, 其个人绩效考核条件不再纳入解锁条件
4	非因工伤丧失劳动能力而离职	在情况发生之日, 该合伙人持有的合伙企业的出资额由合伙企业的普通合伙人回购, 回购价格以合伙人取得激励股权所支付的对价加上银行同期基准定期存款利率计算所得的利息计算
5	其他未说明情况	由公司董事会认定并确定其处理方式

### 3) 新余博海服务期情况

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》中关于“等待期内自资产负债表日的处理”的相关规定如下:

① 完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付, 在等待期内的每个资产负债表日, 应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础, 按照权益工具授予日的公允价值, 将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积;

② 在资产负债表日, 后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的, 应当进行调整, 并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付, 等待期为授予日至可行权日的期间; 对于可行权条件为规定业绩的股份支付, 应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。

公司 2018 年的净利润超过 3,600 万元, 达到了规定业绩相关的解锁条件。2018 年资产负债表日, 公司根据 2018 年业绩情况等信息调整了对于可行权权益工具数量的估计。

鉴于以上锁定期约定、员工离职后股份转让安排、股份解锁情况等, 公司将自股份授予日至解锁日的期间认定为服务期, 并在服务期每个资产负债表日, 对可行权权益工具数量的最佳估计为基础, 按照权益工具授予日的公允价值, 将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。实际控制人通过新余博海实施的



两次股权激励的服务期情况如下：

股权激励	服务期
2015年7月，实际控制人杨凤凯和杨巧云合计将新余博海出资份额200万元中的123.05万元转让予袁昌根等28名公司员工	授予日至2018年末
2016年7月，实际控制人杨凤凯将其持有的新余博海出资78.15万元份额转让予张军等35名股权激励对象，其中新增王宁等23名股权激励对象入伙	授予日至2018年末

(2) 各服务期内股份支付确认金额及依据

服务期内，公司通过员工持股平台新余博海实施股权激励及历次合伙人变动相关的股份支付确认情况如下表所示：

单位：万股、万元

事件	变动情况	转让价格	公允价值	股数	股份支付金额
首次授予	2015年7月，实际控制人杨凤凯和杨巧云合计将新余博海出资份额200万元中的123.05万元转让予袁昌根等28名公司员工	4.00	5.00	88.25	88.25
		5.00		34.80	
第二次授予	2016年7月，实际控制人杨凤凯将其持有的新余博海出资78.15万元份额转让予张军等35名股权激励对象，其中新增王宁等18名股权激励对象入伙	4.50	8.50	25.40	101.60
		5.00		14.35	50.23
		5.50		6.00	18.00
		6.00		32.40	81.00
员工离职等情形下财产份额转让	2016年10月-2017年1月，覃付全、曹素荣转让其持有的财产份额	6.00	8.50	2.00	5.00
		4.00		2.50	11.25
		4.50		1.50	6.00
	2018年1月-2018年11月，陈莉、方青莹、李琦兴、代慧俊转让其持有的财产份额	4.00	15.58	1.00	11.58
6.00		4.40		42.15	

根据《企业会计准则第11号—股份支付》的相关规定，公司在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积，具体为：

1) 针对上表中首次授予和第二次授予所确认的股份支付费用在服务期内分期确认，其中，2015年至2017年，由于公司业绩未达到解锁条件，公司以自授予之日起至2019年度审计报告出具之日止为作为服务期，分摊股份支付费用；2018年，由于当年度公司业绩达到解锁条件，公司调整可行权日期，将总的股

份支付费用减去以前年度已确认的股份支付费用一次性在 2018 年确认；

2) 员工合伙人因离职或者资金需求将股份转让给其他员工时，公司将该转让视同新的股份授予，并根据转让时的公允价值再次确认股份支付费用。上述已离职或退休的员工尚未分摊的股份支付费用则不再分摊。2016 年至 2017 年，公司以自转让之日起至 2019 年度审计报告出具之日止为作为服务期，分摊股份支付费用；2018 年度，以前年度尚未分摊完毕的以及本年度因员工合伙人将股份转让给其他员工而产生的股份支付费用在当期一次性进入管理费用。

根据以上原则及方法，公司针对新余博海员工持股在各期确认的股份支付费用分别为：

单位：万元

年 度	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度
2015 年首次授予	17.65	17.65	17.65	35.3
2016 年第二次授予		61.46	58.46	103.84
员工离职等原因向其他员工合伙人转让		0.33	8.23	67.42
合 计	17.65	79.44	84.34	206.55

2. 新余博海 2018 年达到解锁条件后是否仍存在锁定期等隐形服务期，公司股份支付金额确认准确性

(1) 新余博海 2018 年达到解锁条件后的锁定期相关情况

2019 年 7 月，经新余博海全体合伙人一致决议通过，对 2015 年 6 月制定的《深圳市骏鼎达新材料股份有限公司股权激励方案》进行了修订，补充约定了关于第二次锁定期的相关内容；2021 年 6 月，经新余博海全体合伙人一致决议通过，不再执行《深圳市骏鼎达新材料股份有限公司股权激励方案》（2015 年 6 月制定、2019 年 7 月修订），并一致同意制定并执行《新余博海投资合伙企业（有限合伙）合伙人稳定计划》。

上述《深圳市骏鼎达新材料股份有限公司股权激励方案》（2015 年 6 月制定、2019 年 7 月修订）、《新余博海投资合伙企业（有限合伙）合伙人稳定计划》中关于锁定期以及锁定期内员工辞职或不续签劳动合同的股份安排的主要内容如下：

文件	锁定期相关主要内容	锁定期内员工辞职或不续签劳动合同的股份安排的主要内容
《深圳市骏鼎达新材料股份有限公司股权激励方案》(2015年6月制定、2019年7月修订)	1) 激励股权自处置窗口期满之日(2019年7月16日)起进入第二次锁定期; 2) 为配合公司的未来上市计划, 并保证合伙企业的稳定性, 本方案设置第二次锁定期为五年。如果公司上市成功, 但对合伙企业持有的公司股票锁定时间长于第二次锁定期的, 第二次锁定期延长至上述股票锁定解锁之日; 对合伙企业持有的公司股票锁定时间短于第二次锁定期的, 则经执行事务合伙人同意后第二次锁定期提前届满。	在锁定期内, 激励对象辞职或劳动合同到期后不与公司续签的, 在情况发生之日, 该激励对象持有的合伙企业的出资额由合伙企业的执行事务合伙人或其指定的第三人按照公司上一年度末的每股净资产值换算出的该出资额所间接对应的股权价值作为对价予以回购
《新余博海投资合伙企业(有限合伙)合伙人稳定计划》	1) 从2019年7月开始计算5年(以下简称稳定期), 在此期限内, 除根据本计划规定进行的转让、回购外, 合伙人所持的合伙份额不得转让、用于担保或偿还债务。2) 如果公司上市成功, 但对合伙企业持有的公司股票锁定时间长于上述稳定期的, 上述稳定期延长至公司股票锁定解锁之日; 对合伙企业持有的公司股票锁定时间短于上述稳定期的, 则经执行事务合伙人同意后上述稳定期提前届满	在稳定期内, 合伙人辞职或劳动合同到期后不与公司(含子公司)续签的, 在情况发生之日, 该合伙人持有的合伙企业的出资额由合伙企业的执行事务合伙人或其指定的第三人按照公司上一年度末的每股净资产值换算出的该出资额所间接对应的股权价值作为对价予以回购

根据上述锁定期及锁定期内员工辞职或不续签劳动合同的股份安排的相关约定, 公司将第二个锁定期(后改为稳定期, 自2019年7月16日开始)作为新余博海员工持股的服务期, 相关股份支付费用将在上述服务期内进行分摊。

(2) 2018年达到解锁条件后, 新余博海涉及股份支付的相关情况

2018年达到解锁条件后至报告期末, 新余博海员工合伙人或者财产份额变动以及股份支付相关情况如下表所示:

单位: 万股、万元

时间	变动情况	转让价格	公允价值	股数	股份支付金额
2019年6月	杨凤凯将其剩余财产份额分别转给彭俊杰等3名对象	8.21元/股	16.95元/股	7.25	63.37
	李发元、杨树金、袁昌根等员工离职并转让其持有的财产份额	8.21元/股	16.95元/股	7.80	68.17

2020年 11月	许介兰、陈海滨、李琴等非员工合伙人分别将其财产份额转让给林铭钊等员工合伙人	13.00元/股	16.95元/股	16.88	
2022年 7月	2022年7月，陈朋博转让其持有的财产份额	13.10元/股	35.19元/股	0.65	14.34
合计					145.88

1) 2019年6月，杨凤凯、李发元、杨树金、袁昌根等将财产份额转让给其他员工合伙人，以上财产份额转让发生在股份解锁之后且在第二次锁定期之前，因此，相关股份支付计入2019年管理费用。

2) 2020年11月，许介兰、陈海滨、李琴等非员工合伙人分别将其财产份额转让给林铭钊等员工合伙人并退伙，系持股平台清理非员工合伙人，未进行股份支付处理。如进行股份支付对公司的财务数据影响较小，具体详见本说明三（一）之相关回复。

3) 2022年7月，陈朋博将财产份额转让给其他员工合伙人发生在第二次锁定期，因此，相关股份支付在第二次锁定期的剩余锁定期分摊计入管理费用。

综上，2018年达到解锁条件后，公司员工持股平台新余博海通过对股权激励方案进行修订或者制定合伙人稳定计划，约定了新的锁定期（或稳定期）。自进入新的锁定期后，除清退非员工合伙人以及陈朋博离职转让其所持有的财产份额外，新余博海的合伙人以及合伙人的财产份额转让在锁定期的剩余服务期间进行分摊。自2018年达到解锁条件后，公司确认的股份支付金额准确。

### （三）核查程序及核查结论

#### 1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得并查阅公司持股平台的合伙协议、股权激励方案、非员工合伙人出资及转出财产份额的相关协议和凭证，访谈持股平台执行事务合伙人、历史上存在的非员工合伙人，了解非员工合伙人退伙原因、转让价格公允性以及公司是否存在通过持股安排换取非员工合伙人服务的情形；复核公司对于非员工合伙人入股时股份支付金额的准确性，并测算如对非员工合伙人转出股权时进行股份支付对公司财务数据的影响情况；

(2) 取得并查阅持股平台的合伙协议、股权激励方案、《新余博海投资合伙企业（有限合伙）合伙人稳定计划》等资料，并访谈新余博海执行事务合伙人和

公司财务负责人，了解新余博海员工持股的锁定期、解锁情况、员工离职后的股份安排情况，复核各期股份支付的计算过程及结果等；

## 2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司为推进 IPO 工作、进一步明确员工持股平台的员工激励属性以及便于统一管理，2020 年 11 月，对非员工合伙人进行清退；非员工合伙人退伙时的股权转让属于自由转让，转让价格参照了最近一次外部投资者的入股价格，且与公司最近一次股权激励的股份授予价格保持一致，定价具有公允性；非员工合伙人入股不涉及公司换取受让方服务的情形，且入股时均进行了股份支付处理。如进行股份支付对公司财务数据影响较小；

(2) 鉴于新余博海股权激励方案中的锁定期约定、员工离职后股份转让安排、股份解锁情况等，公司将自股份授予日至解锁日的期间认定为服务期，并在服务期每个资产负债表日，对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积，服务期各期间确认的股份支付费用准确，符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》的相关规定；2018 年达到解锁条件后，公司员工持股平台新余博海通过对股权激励方案进行修订或者制定合伙人稳定计划，约定了新的锁定期（或稳定期）。但自进入新的锁定期后，除清退非员工合伙以及陈朋博离职转让其所持有的财产份额人外，新余博海的合伙人以及合伙人的财产份额转让在锁定期的剩余服务期间进行分摊。自 2018 年达到解锁条件后，公司确认的股份支付金额准确。

**四、关于关联方及关联交易。申请文件及首轮问询回复显示：（1）深圳市子灵塑胶电子有限公司系发行人关联方，公司董事、副总经理杨巧云的姐夫周亮持股 50%。（2）深圳市宝安区松岗骏鼎达电子塑胶经营部、深圳市宝安区沙井子灵塑胶电子配件部系发行人曾经的关联方，为公司董事、副总经理杨巧云的姐夫周亮经营的个体工商户，截至目前已注销。请发行人：（1）……（2）说明关联方、曾经的关联方与发行人是否存在从事相同或相似业务的情形，如有，请进一步说明该事项是否对发行人独立性构成重大不利影响；发行人与关联方、曾经的关联方是否存在客户、供应商重叠的情形，如有，请说明相关交**

易情况及发行人与相关客户、供应商交易价格公允性。请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。（问询函第5条）

（一）说明关联方、曾经的关联方与发行人是否存在从事相同或相似业务的情形，如有，请进一步说明该事项是否对发行人独立性构成重大不利影响；发行人与关联方、曾经的关联方是否存在客户、供应商重叠的情形，如有，请说明相关交易情况及发行人与相关客户、供应商交易价格公允性

1. 关联方、曾经的关联方与公司不存在从事相同或相似业务的情形

杨巧云亲属经营企业的基本情况如下表所示：

序号	关联方名称	关联关系	经营状态	成立时间	注册资本（万元）	股权结构	董监高/经营者	经营规模	主营业务
1	深圳市宝安区沙井迪耐科电子经营部	公司董事、总经理杨凤凯的姐夫胡忠平经营的个体工商户	存续	2010年10月15日	1	不适用	胡忠平	2022年营业收入约为11万元	裁切电热工具的销售
2	深圳市子灵塑胶电子有限公司	公司董事、副总经理杨巧云的姐夫周亮持股50%	存续	2011年11月14日	50	周亮持股50%，周益谋持股50%	执行董事兼总经理：周益谋 监事：周亮	2022年营业收入约为53.68万元	塑胶扎带和端子的销售
3	深圳市宝安区沙井源丰模具经营部	公司董事、副总经理杨巧云的妹夫陈加力经营的个体工商户	存续	2012年8月16日	3	不适用	陈加力	报告期内未开展实际经营	模具加工服务
4	深圳市宝安区松岗骏鼎达电子塑胶经营部	公司董事、副总经理杨巧云的姐夫周亮经营的个体工商户	2020年3月注销	2003年12月26日	1	不适用	周亮	报告期内未有实际经营	塑胶扎带和端子的销售
5	深圳市宝安区沙井子灵塑胶电子配件部	公司董事、副总经理杨巧云的姐夫周亮经营的个体工商户	2021年4月注销	2007年4月18日	0.5	不适用	周亮	报告期内未有实际经营	塑胶扎带和端子的销售
6	深圳市宝安区松岗键源丰模具经营部	公司董事、副总经理杨巧云的妹夫陈加力经营的个体工商户	2021年10月注销	2014年9月2日	5	不适用	胡忠平	报告期内未有实际经营	模具加工服务

注：深圳市子灵塑胶电子有限公司的执行董事兼总经理周益谋系周亮的父亲，该公司的实际经营及管理人为周亮

上述主体均是杨巧云亲属因个人创业成立的企业，经营规模较小，不属于公司上下游企业，报告期内与公司之间不存在交易及资金往来。

2. 公司与关联方、曾经的关联方是否存在客户、供应商重叠的情形，如有，请说明相关交易情况及发行人与相关客户、供应商交易价格公允性

报告期内，公司与深圳市宝安区沙井迪耐科电子经营部存在少量客户重叠的情形，该部分客户向公司主要采购内容为功能性保护套管，与向深圳市宝安区沙井迪耐科电子经营部采购的产品种类不同；公司个别零星采购的配套商品供应商与深圳市子灵塑胶电子有限公司、深圳市宝安区沙井迪耐科电子经营部的部分供应商存在重叠，具体情况如下：

(1) 客户重叠情况

单位：万元

关联方名称	公司向关联方的重叠客户主要销售内容	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占公司营业收入比例	金额	占公司营业收入比例	金额	占公司营业收入比例
深圳市宝安区沙井迪耐科电子经营部	功能性保护套管	29.16	0.06%	104.06	0.22%	62.90	0.19%

报告期内，公司向重叠客户的销售金额分别为 62.90 万元、104.06 万元和 29.16 万元，分别占公司同期营业收入的 0.19%、0.22%和 0.06%，占比较小。

重叠客户向公司采购的主要产品为功能性保护套管，向深圳市宝安区沙井迪耐科电子经营部采购的产品为热裁切刀具，采购的主要产品种类不同，且从公司采购的规模较小，对公司的生产经营影响较小，交易真实独立、定价公允。

(2) 供应商重叠情况

单位：万元

关联方名称	公司向关联方的重叠供应商主要采购内容	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占公司营业成本比例	金额	占公司营业成本比例	金额	占公司营业成本比例
深圳市子灵塑胶电子有限公司	配套商品	37.12	0.13%	46.14	0.18%	22.60	0.14%

深圳市宝安区沙井迪耐科电子经营部	配套商品	3.62	0.01%	4.18	0.02%	0.53	0.00%
合 计		40.75	0.14%	50.32	0.20%	23.13	0.14%

报告期内，公司向重叠供应商的合计采购金额分别为 23.13 万元、50.32 万元和 40.75 万元，分别占公司同期营业成本的 0.14%、0.20%和 0.14%，占比较小。

重叠供应商为公司零星采购的配套商品供应商，交易规模较小，对公司的生产经营影响较小，交易真实独立、定价公允。除上述情形外，报告期内公司与杨巧云为亲属关系的关联方及曾经关联方不存在客户、供应商重叠的情形。

## （二）核查程序和核查结论

### 1. 核查程序

我们执行了以下核查程序：

现场走访与杨巧云为亲属关系的关联方、曾经的关联方并取得其出具的说明，了解上述企业的主营业务、主要产品以及经营规模；取得并查阅与杨巧云为亲属关系的关联方、曾经的关联方的客户和供应商清单，逐一与公司的客户和供应商清单进行比对，筛选出公司与上述企业重叠的客户和供应商；获取公司的收入成本明细表和采购明细表，分析公司与重叠客户和重叠供应商的交易情况，分析其交易价格的公允性。

### 2. 核查结论

经核查，我们认为：公司主要产品为功能性保护套管和功能性单丝等，与实际控制人的关联方、曾经的关联方不存在从事相同或相似业务的情形。报告期内，公司与实际控制人的关联方、曾经的关联方存在少量重叠客户及供应商，公司与重叠客户、供应商的交易真实独立、定价公允，交易规模及占比均较小，对公司的生产经营影响较小。

**五、关于其他事项。申请文件及首轮问询回复显示：（1）发行人存货中在产品及库存商品均尚未达到匹配客户订单的阶段，为保证经济生产量或最低开机量，针对通用型产品通常汇总多个订单后进行生产；1 年库龄以上的存货以原材料和库存商品为主，两类存货的期后结转率逐期下滑。（2）发行人单丝主要用于编织套管和纺织套管生产，外购单丝品种包括 PA66、PET 等六种。（3）发行人存在部分境内外销售服务商，境内销售服务费占收入比重逐期下滑，境外**



则呈现波动趋势；主要的法人销售服务商成立时间均较短，发行人与境外自然人 Enrico Renzi 自 2006 年起开始合作。（4）发行人研发材料投入主要去向包括形成样品赠送客户、合理损耗和直接报废的废料。请发行人：（1）区分主要产品说明成本中的单丝种类、金额及占比，各期单丝耗用量与对应产品产量的是否匹配；结合同行业可比公司存货跌价计提方法，说明在“在产品及库存商品尚未达到匹配客户订单阶段”的情形下，发行人对在产品和库存商品的减值测试的具体方法，是否符合行业惯例。（2）结合上述问题、发行人生产和销售周期、原材料和库存商品结转率变动、分库龄的跌价准备计提比例，分析说明部分存货是否存在滞销的风险、1 年库龄以上存货的跌价准备是否计提充分。（3）说明主要销售服务商成立时间较短即与发行人开始合作的原因，与境外自然人 Enrico Renzi 的合作背景和原因；结合销售服务费计提标准、终端客户销售收入变动，分析说明境内、境外销售服务费占对应收入比重的变动趋势的原因及合理性。（4）区分研发材料投入的主要去向列示各期的金额及占比，与各期研发项目数量是否匹配；结合同行业可比公司研发材料投入及产出情况，分析说明废料处理方式是否符合行业惯例；发行人针对废料回收及管理的相关内控措施及执行情况，是否存在体外实施资金循环的情形。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（问询函第 7 条）

（一）区分主要产品说明成本中的单丝种类、金额及占比，各期单丝耗用量与对应产品产量是否匹配；结合同行业可比公司存货跌价计提方法，说明在“在产品及库存商品尚未达到匹配客户订单阶段”的情形下，发行人对在产品和库存商品的减值测试的具体方法，是否符合行业惯例

1. 区分主要产品说明成本中的单丝种类、金额及占比，各期单丝耗用量与对应产品产量的是否匹配

（1）主要产品成本中的单丝种类、金额及占比

报告期内，公司自产及外购的单丝主要用于编织套管和纺织套管，考虑到报告期各期初、期末产成品中所含的单丝成本的差异相对较小，对各期结转成本的影响有限，因此，当期各类产品耗用的单丝的情况基本可以反映当期成本中单丝的情况。各主要产品各期耗用的单丝种类、金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	耗用单丝种类	各产品耗用单丝成本及占比					
		2022 年度			2021 年度		
		金额	金额占比	数量占比	金额	金额占比	数量占比
编织套管	PET	826.80	51.40%	84.34%	832.15	52.73%	86.19%
	PA66	761.65	47.35%	15.27%	728.84	46.18%	13.61%
	其他	19.97	1.24%	0.38%	17.30	1.10%	0.19%
	小计	1,608.43	100.00%	100.00%	1,578.29	100.00%	100.00%
纺织套管	PET	785.56	80.04%	92.49%	537.58	79.90%	92.83%
	PE	165.90	16.90%	7.27%	74.83	11.12%	6.61%
	其他	30.01	3.06%	0.24%	60.37	8.97%	0.56%
	小计	981.47	100.00%	100.00%	672.79	100.00%	100.00%

(续上表)

产品类别	耗用单丝种类	各产品耗用单丝成本及占比		
		2020 年度		
		金额	金额占比	数量占比
编织套管	PET	637.38	61.96%	90.76%
	PA66	316.40	30.76%	8.59%
	其他	74.86	7.28%	0.65%
	小计	1,028.63	100.00%	100.00%
纺织套管	PET	331.69	70.89%	88.52%
	PE	76.10	16.26%	10.97%
	其他	60.11	12.85%	0.52%
	小计	467.90	100.00%	100.00%

报告期内，编织套管耗用的单丝类别主要为 PET 单丝和 PA66 单丝，纺织网管耗用的单丝类别主要为 PET 单丝和 PE 单丝。

1) 编织套管耗用的各类主要单丝的金额占比波动的原因主要为：

报告期内，公司 PA66 材质的编织套管销售收入持续增加，分别为 906.07 万元、1,533.43 万元和 1,677.71 万元，因此，所耗用的 PA66 单丝的金额和数量整体有所增加，另外，PA66 单丝的单位成本远高于 PET 单丝，导致 PA66 单丝的金额占比的涨幅远高于其数量占比的涨幅。随着纺织套管耗用 PA66 单丝的金额占比增减波动，PET 单丝的耗用金额占比也随之变动；

2) 纺织套管耗用的主要单丝类别为 PET 单丝，报告期各期的数量占比在 90%

左右，金额占比分别为 70.89%、79.90%和 80.04%，其中：

①2021 年，PET 单丝耗用金额占比上升的主要原因系该年度耗用 PET 单丝的纺织套管销售收入有所上升。

②2022 年度，公司在综合考虑单丝的自产产能及成本后，提高了耗用最多的 PET 单丝的自产比例，同时减少了耗用量较小的 PE 单丝的自产比例。而外购单丝的价格高于自产单丝的单位成本，进而导致该年度 PE 单丝耗用金额占比上涨幅度高于耗用数量占比上涨幅度。

综上，耗用的各类的单丝成本占比的波动主要与使用该类单丝生产的产品的销售收入变化以及该类单丝自产和外购的比例相关，符合公司经营实际，具有合理性。

(2) 各期单丝耗用量与对应产品产量相匹配

各期单丝的耗用量与对应产品的匹配情况如下表所示：

单位：千米、吨、千克/千米

产品类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	单丝耗用量	产品产量	配比	单丝耗用量	产品产量	配比	单丝耗用量	产品产量	配比
编织套管	1,028.13	85,554.92	12.02	1,111.13	91,003.77	12.21	816.37	67,521.05	12.09
纺织套管	672.74	63,288.55	10.63	573.70	51,025.24	11.24	380.43	32,689.13	11.64

注：配比=单丝耗用量\*1000/产品产量

报告期内，各期单丝的耗用量与对应产品产量的配比关系较为稳定，编织套管、纺织套管的产量与单丝耗用量配比的波动趋势及原因具体如下：

1) 编织套管产品产量与其单丝耗用量的匹配情况

报告期内，单丝耗用量和对应编织套管的产品产量的配比关系总体较为稳定，呈现先上升后下降的趋势。

由于编织密度及原材料材质不同，不同类型编织套管的单位重量具有差异，进而影响单丝的耗用量。另外，金属编织套管耗用的是金属丝，不耗用单丝。报告期内，区分原材料材质、克重规格的编织套管的产量占比情况如下表所示：

产品	编织套管类型	克重规格	该类型的编织套管的产量占编织套管总产量比例		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度

编织套管	塑胶材质的 编织套管	10 克以上	51.59%	56.06%	52.83%
		10 克及以下	43.12%	40.49%	45.31%
	金属编织套管(基本不耗用单 丝)		5.29%	3.45%	1.86%
合计			100.00%	100.00%	100.00%

注：克重系每米编织套管产品耗用单丝的重量

由于产品的编织密度越大，单位长度的编织套管的克重越大，进而耗用的单丝数量越多，报告期内，单位克重较大的编织套管的产量占比呈先上升后下降的趋势，与单丝耗用量和对应编织套管产量的配比的波动趋势匹配。

## 2) 纺织套管产品产量与其单丝耗用量的匹配关系

根据工艺、材质等方面的不同，纺织套管可进一步细分为空心纺织套管、热收缩纺织套管和自卷式套管，其中，空心纺织套管系用复丝经纺织工艺制成，不耗用单丝。报告期内，耗用单丝的纺织套管中，不同克重规格的纺织套管产量占比具体如下表所示：

产品	纺织套管类型	克重规格	该类型的纺织套管的产量占纺织套管（除空心纺织套管）的产量比例		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度
纺织套管	自卷式套管、 热收缩纺织套 管	10 克以上	33.11%	37.86%	27.94%
		10 克及以下	66.89%	62.14%	72.06%
合计			100.00%	100.00%	100.00%

注：克重系每米纺织套管产品耗用单丝的重量

报告期内，在耗用单丝的纺织套管产品类别中，单丝克重规格在 10 克以上的产品产量占比分别为 27.94%、37.86%和 33.11%；剔除空心纺织套管的影响后，报告期内，纺织套管产品产量与其耗用单丝量的配比分别为 19.29 千克/千米、19.25 千克/千米、29.81 千克/千米和 27.41 千克/千米，配比的波动趋势与克重规格较大的纺织套管产品产量占比的波动趋势一致，具有匹配性。

综上所述，报告期内，各期单丝的耗用量与对应产品产量的配比关系较为稳定，配比的波动主要与各类产品中单丝克重规格较大的产品产量占比的变动相关，具有匹配性。

2. 结合同行业可比公司存货跌价计提方法，说明在“在产品及库存商品尚未达到匹配客户订单阶段”的情形下，公司对在产品和库存商品的减值测试的具体方法，是否符合行业惯例

(1) 同行业可比公司的存货跌价计提方法

公司及同行业可比公司的存货计提方法均为：在资产负债表日，采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。其中，可变现净值的确认依据分别为：

可比公司	可变现净值确认依据
必得科技	1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础；2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备
天普股份	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。可变现净值是基于评估存货的可售性、市场价格及产品的更新换代等确定的。存货减值要求管理层在取得确凿证据，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素的基础上作出判断和估计。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
沃尔核材	1) 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；3) 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，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。
科创新源	1) 产成品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；2) 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；3) 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，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

合兴股份	1) 直接用于出售的存货, 在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值; 2) 需要经过加工的存货, 在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值; 3) 资产负债表日, 同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的, 分别确定其可变现净值, 并与其对应的成本进行比较, 分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额
泛亚微透	1) 直接用于出售的存货, 在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值; 2) 需要经过加工的存货, 在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值; 3) 资产负债表日, 同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的, 分别确定其可变现净值, 并与其对应的成本进行比较, 分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
超捷股份	1) 直接用于出售的存货, 在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值; 2) 需要经过加工的存货, 在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值; 3) 资产负债表日, 同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的, 分别确定其可变现净值, 并与其对应的成本进行比较, 分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额
文依电气	1) 产成品、发出商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货, 在正常生产经营过程中, 以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额, 确定其可变现净值; 2) 需要经过加工的材料存货, 在正常生产经营过程中, 以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额, 确定其可变现净值; 3) 资产负债表日, 同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的, 应当分别确定其可变现净值, 并与其相对应的成本进行比较, 分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额
公司	1) 直接用于出售的存货, 在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值; 2) 需要经过加工的存货, 在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值; 3) 资产负债表日, 同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的, 分别确定其可变现净值, 并与其对应的成本进行比较, 分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额

数据来源: 招股说明书、定期报告

从上表可知, 除表述略有差异外, 公司与同行业可比公司的存货跌价计提方法基本一致。

(2) 说明在“在产品及库存商品尚未达到匹配客户订单阶段”的情形下, 公司对在产品 and 库存商品的减值测试的具体方法, 是否符合行业惯例

公司采用成本与可变现净值孰低计量, 按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。针对各期末尚未达到匹配客户订单阶段的在产品 and 库存商品, 根据其预计售价计算可变现净值。

报告期内, 公司主要产品的单价较为稳定, 具体如下:

产品类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售均价	变动额	销售均价	变动额	销售均价	变动额
功能性保护套管 (元/米) (注)	1.90	0.06	1.84	0.10	1.74	0.03
功能性单丝 (元/ 千克)	20.84	-1.38	22.22	-2.70	24.92	2.51

注：已剔除部分无法统一度量单位的产品收入和销量

基于以上，公司确定预计售价的依据情况如下：

1) 针对各期末尚未匹配客户订单的库存商品：如公司期后有相同类型库存商品销售，则将其期后售价作为预计售价计算可变现净值；如期后没有相同类型库存商品销售，则将最近一年的相同类型库存商品的销售平均价格作为预计售价计算可变现净值；

2) 在产品：在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。其中产成品的估计售价确认方法参照上述尚未匹配客户订单的库存商品可预计售价的确认方法。

同行业可比公司中未具体披露在计算尚未匹配订单的库存商品及在产品的可变现净值时的预计售价的确认方法。可比公司超捷股份披露了针对库龄在一年以上的不能对应销售订单的库存商品的预计售价的确认依据，另外，与公司同为“橡胶和塑料制品业”的家联科技、玲珑轮胎、赛轮轮胎等披露了预计售价的确认依据，具体情况如下表所示：

可比公司	可变现净值确认依据
超捷股份	①项目停产或遇阻等情况及售后维护服务产品：经识别分析后认定为陈旧、呆滞、无利用价值的库存商品全额计提跌价，对于可用于售后市场的，对可用部分，按期后售价或预期售价计算可变现净值，对于可变现净值低于成本的产品计提存货跌价准备；对于无法使用部分全额计提跌价准备；②对于库龄在一年以上的样品，未通过样品 PPAP 检验的，全额计提跌价；尚未检验的不计提跌价；已通过检验的按预计售价或期后售价计算可变现净值后判断是否计提存货跌价准备
	②对于库龄在一年以上的样品，未通过样品 PPAP 检验的，全额计提跌价；尚未检验的不计提跌价；已通过检验的按预计售价或期后售价计算可变现净值后判断是否计提存货跌价准备
家联科技	对于尚未签订销售合同/订单的存货，预计售价按照同类产品最近的销售合同/订单的价格或市场售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定
玲珑轮胎	产成品预计售价按照同型号、同花纹轮胎在资产负债表日次月的出厂价计算，若次月无同型号、同花纹轮胎销售，则采用资产负债表日当月销售价格。可变现净值按照预计售价扣除相关税费计算

赛轮轮胎	公司在评估产成品可变现净值时，已按照各单项产品的近期销售价格作为其预计售价，以预计售价乘以折扣率并扣除相关税费计算可变现净值，从而考虑计提存货跌价准备
------	---

数据来源：招股说明书、首次公开发行问询函回复以及上市公司再融资问询函回复

公司针对各期末尚未匹配客户订单的库存商品、在产品按照同类产品的期后售价或者近期售价作为预计售价计算存货的可变现净值，与上表公司不存在显著差异，符合行业惯例。

**(二) 结合上述问题、发行人生产和销售周期、原材料和库存商品结转率变动、分库龄的跌价准备计提比例，分析说明部分存货是否存在滞销的风险、1年库龄以上存货的跌价准备是否计提充分**

1. 公司存货周转天数与生产周期和销售周期相匹配，并且各期之间周转天数差异较小

报告期内，公司存货周转天数、产品生产和销售周期如下：

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业成本（万元）	29,606.96	25,214.06	16,707.62
在产品+委托加工物资（万元）	1,598.91	1,309.91	737.40
库存商品+发出商品（万元）	4,352.77	3,463.49	2,513.71
“在产品+委托加工物资”周转天数（天）	17.68	14.62	14.25
“库存商品+发出商品”周转天数（天）	47.52	42.67	46.47
生产周期	10-20 天		
销售周期	29-52 天		

注：计算周转天数时，一年按 360 天计算

报告期内，公司“在产品+委托加工物资”周转天数分别为 14.25 天、14.62 天和 17.68 天，“库存商品+发出商品”周转天数分别为 46.47 天、42.67 天和 47.52 天，与公司生产周期和销售周期相匹配，并且各期之间周转天数差异较小。

2. 公司存货库龄结构持续改善，长库龄存货跌价准备计提比例整体上逐期上升

报告期内，各类存货分库龄的跌价准备计提比例如下：



单位：万元

项 目		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
		余额	跌价计提比例	余额	跌价计提比例	余额	跌价计提比例
一年以 内存货	原材料	3,443.79	0.32%	2,181.68	0.27%	1,228.76	0.03%
	库存商品	2,143.77	2.67%	1,683.95	6.49%	868.88	7.58%
	在产品	1,418.18	2.15%	965	1.01%	598.56	0.84%
	发出商品	1,924.76	0.56%	1,557.97	1.02%	1,254.06	0.44%
	委托加工物资	68.04	0.00%	236.12		70.6	
	小计	8,998.54	1.22%	6,624.73	2.12%	4,020.86	1.91%
一年以 上存货	原材料	219.49	55.80%	221.87	46.82%	176.36	45.61%
	库存商品	257.21	65.23%	213.33	37.72%	199.59	11.63%
	在产品	109.44	62.33%	108.17	3.14%	68.2	0.52%
	发出商品	27.02	43.92%	8.25		191.18	0.42%
	委托加工物资	3.25	0.00%	0.61		0.04	
	小计	616.42	60.08%	552.23	34.00%	635.37	16.50%
合计		9,614.96	4.99%	7,176.96	4.58%	4,656.23	3.90%

报告期各期末，一年以上存货余额分别为635.37万元、552.23万元和616.42万元，占存货总额比例分别为13.65%、7.69%和6.41%，比例持续下降，库龄结构持续改善。

公司按照可变现净值与成本孰低的方法对长库龄存货的跌价情况进行测算，充分计提存货跌价准备。

### 3. 公司存货滞销风险较低，并已对长库龄存货充分计提跌价准备

报告期内，公司一年以上各类存货余额、跌价计提比例和期后结转比例情况如下：

单位：万元

类 别	2022 年末			2021 年末		
	余额	跌价计提比例	期后结转/销售的比例	余额	跌价计提比例	期后结转/销售的比例
原材料	219.49	55.80%	19.03%	221.87	46.82%	54.38%
库存商品	257.21	65.23%	5.63%	213.33	37.72%	54.25%

在产品	109.44	62.33%	16.38%	108.17	3.14%	63.96%
发出商品	27.02	43.92%	2.15%	8.25		44.08%
委托加工物资	3.25			0.61		100.00%

(续上表)

类别	2020 年末		
	余额	跌价计提比例	期后结转/销售的比例
原材料	176.36	45.61%	74.42%
库存商品	199.59	11.63%	59.49%
在产品	68.20	0.52%	63.59%
发出商品	191.18	0.42%	97.77%
委托加工物资	0.04		100.00%

注：期后指的是截至 2023 年 2 月末

由于是以截至 2023 年 2 月末完成结转的数据计算各类存货期后结转比例的，因此，随着计算期后结转的时间的缩短，报告期各期的存货期后结转率逐期下滑。

#### (1) 原材料

截至 2023 年 2 月末，报告期各期末一年以上原材料存货跌价计提比例和期后结转比例较高，而且公司原材料主要是树脂材料、单丝、复丝等，材质保存期间长，不易变质且适用于生产各类产品，尚未计提跌价准备的原材料无法实现期后结转的风险较低。公司基于成本和可变现净值孰低的原则进行减值测试，充分计提了原材料存货跌价准备。

#### (2) 在产品、库存商品

报告期各期末，公司对在产品和库存商品进行跌价测试时综合考虑到以下因素：

1) 由于公司产品具有性能可向下兼容的特点，公司可将长库龄的库存商品销售给不同客户，例如公司为某汽车领域客户备货生产了部分高性能产品，后续该客户需求减少而导致上述备货的产品结转较慢，公司可以将上述备货的产品销售给汽车或者通讯电子等领域中对产品性能要求相对较低的其他客户，进而逐渐消化长账龄的库存商品。报告期内，长库龄的在产品、库存商品在期后陆续结转。

2) 报告期内，公司主要产品的单价保持稳定，毛利率维持在较高水平，可

变现净值未发生较大改变。

基于以上情况，公司按照可变现净值与成本孰低的方法对长库龄存货的跌价情况进行测算，并基于谨慎性的原则，综合考虑了存货的库龄情况计提跌价准备。截至 2022 年末，公司对在产品 and 库存商品分别计提了 62.33%和 65.23%的跌价准备，跌价计提充分。

### (3) 发出商品、委托加工物资

报告期各期末，发出商品和委托加工物资均有订单覆盖，期后结转比例较高，公司对其计提存货跌价准备的比例较低，具有合理性。

综上所述，报告期各期末，公司存货周转天数与生产周期和销售周期相匹配，并且各期之间周转天数差异较小；公司存货结构持续改善，长库龄存货跌价准备计提比例整体上逐期上升；公司存货滞销风险较低，并已对长库龄存货充分计提跌价准备。

**(三) 说明主要销售服务商成立时间较短即与发行人开始合作的原因，与境外自然人 Enrico Renzi 的合作背景和原因；结合销售服务费计提标准、终端客户销售收入变动，分析说明境内、境外销售服务费占对应收入比重的变动趋势的原因及合理性**

1. 部分主要销售服务商成立时间较短即与公司开始合作的原因，与境外自然人 Enrico Renzi 的合作背景和原因

#### (1) 部分主要销售服务商成立时间较短即与公司开始合作的原因

公司主要销售服务商中，淳然信息科技（上海）有限公司（以下简称淳然上海）成立于 2018 年 2 月 9 日，并从 2019 年 2 月开始为公司提供销售服务，在与公司开始合作时成立时间刚满一年，成立时间相对较短。

淳然上海的实际控制人戚培元从事汽车零部件行业多年，对汽车零部件市场和流程较为熟悉，积累了较为丰富的客户资源和业务经验。2019 年初，公司与淳然上海经商务谈判建立合作关系，约定以交易额为基础和固定收费比例结算费用。合作初期，双方在 2019 年度的合作主要是项目前期的沟通等工作，并未促成实际业务，2020 年开始，随着公司开始向相应的客户实现供货，双方结算费用金额逐渐增加。

综上，尽管淳然上海成立于 2018 年初，但其实际控制人具有较为丰富的行

业经验，已具备为公司提供销售服务的能力。公司与淳然上海于 2019 年初建立合作关系，但是前期交易规模较小，从 2020 年开始逐渐增加，交易情况与上述背景和汽车零部件行业开发周期等特点相符，双方合作具有合理性。

(2) 与境外自然人 Enrico Renzi 的合作背景和原因

中国企业通过销售服务商开拓和维护境外客户，在包括新材料行业在内的多个行业都较为常见。对于公司而言，由于未在当地设立子公司或经营机构，获取境外客户信息的途径相对有限，也较难在当地开拓和维护业务；对于部分境外客户而言，由于其对中国企业的了解相对有限，但是又存在从中国企业采购物美价廉产品的需求，因此，通常需要由销售服务商作为沟通媒介，协助中国企业和境外客户建立和维持合作关系。

Enrico Renzi 出生于 1977 年，系意大利籍自然人，经朋友介绍在早年间开始为中国企业提供欧洲尤其意大利当地的销售服务。2006 年前后，Enrico Renzi 根据当地客户需求在中国寻找编织套管供应商，经其他服务对象介绍，其与公司建立了联系和合作关系并持续至今，双方合作关系稳定。除公司外，Enrico Renzi 多年来提供销售服务的对象主要包括温州龙华日用电子有限公司、沃尔核材等。

综上，公司与 Enrico Renzi 合作和公司未在欧洲地区设立经营机构的情况相符，属于中国企业开拓和维护境外客户的常见方式，具有合理性。

2. 结合销售服务费计提标准、终端客户销售收入变动，分析说明境内、境外销售服务费占对应收入比重的变动趋势的原因及合理性

报告期内，公司仅通过销售服务商协助小部分客户的业务开发与维护，因此，随着公司自主开发客户收入的占比提高，公司境内外销售服务费占整体收入的比重均呈现下降趋势。就销售服务对应收入而言，占比则主要随服务商费用标准的构成变化而有所变化：

单位：万元

地区	指标	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内	销售服务费	317.75	246.14	202.02
	销售服务对应收入	2,697.58	2,258.39	1,747.09
	占比	11.78%	10.90%	11.56%
	主营业务收入	39,263.40	33,381.62	24,743.48
	占比	0.81%	0.74%	0.82%

境外	销售服务费	140.87	186.67	128.47
	销售服务对应收入	1,529.98	1,561.35	1,154.73
	占比	9.21%	11.96%	11.13%
	主营业务收入	12,836.52	13,214.42	7,824.95
	占比	1.10%	1.41%	1.64%

境内市场方面，报告期内销售服务费占相应收入以及主营业务收入比例保持相对稳定。

境外市场方面，报告期内销售服务商以 Enrico Renzi 为主，费用标准较为固定，因此销售服务费占相应收入的比例保持相对稳定，2022 年度占比有所下降主要是因为公司新引入两家印度地区销售服务商的费率相对较低，费用占相应收入比例约 4%。

综上，公司报告期内销售服务费的变动与各服务商的收费标准、对应的收入变动相匹配，占整体收入的比例随着公司自主开发客户收入的占比提高而呈现下降趋势，具有合理性。

**(四) 区分研发材料投入的主要去向列示各期的金额及占比，与各期研发项目数量是否匹配；结合同行业可比公司研发材料投入及产出情况，分析说明废料处理方式是否符合行业惯例；发行人针对废料回收及管理的相关内控措施及执行情况，是否存在体外实施资金循环的情形**

1. 区分研发材料投入的主要去向列示各期的金额及占比，与各期研发项目数量是否匹配

研发材料经研发处理后，去向包括研发试验消耗后形成废料、形成样品和合理损耗等，构成情况如下报告期内，公司的研发费用中材料费的金额分别为 346.94 万元、438.53 万元和 519.60 万元，占研发费用的比例分别为 25.00%、22.32%和 23.08%。研发材料经研发处理后，去向包括研发试验消耗后形成废料、形成样品和合理损耗等，构成情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
研发试验消耗后形成废料	477.59	91.91%	400.56	91.34%	322.74	93.03%
形成样品	12.23	2.35%	16.02	3.65%	9.80	2.82%

合理损耗及其他	29.78	5.73%	21.96	5.01%	14.39	4.15%
合 计	519.60	100.00%	438.53	100.00%	346.94	100.00%

公司在研发试制过程中会采用不同的配方和工艺参数进行反复测试研发，研发试制的投入较大，而该过程会因为配方试验和耐磨、阻燃、隔热、抗冲击等测试而产出废弃料，相比之下，最终完成试制形成样品送样的金额较小。因此，研发试验消耗后形成废料是公司报告期内研发领料的主要去向。公司在研发试制过程中会采用不同的配方和工艺参数进行反复测试研发，研发试制的投入较大，而该过程会因为配方试验和耐磨、阻燃、隔热、抗冲击等测试而产出废弃料，相比之下，最终完成试制形成样品送样的金额较小。因此，研发试验消耗后形成废料是公司报告期内研发领料的主要去向。

## (2) 研发材料投入与各期研发项目数量是否匹配

报告期内，公司研发材料费用与研发项目数量的配比保持相对稳定，研发投入与研发项目数量相匹配，具体情况如下：

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发材料费（万元）	519.60	438.53	346.94
研发项目数量(个)	23	24	21
单个研发项目材料投入（万元/个）	22.59	18.27	16.52

单个研发项目的材料投入金额取决于具体项目的研发内容、预算、难度、周期等多个因素，因此不同研发项目之间的材料投入金额存在差异。报告期内，单个研发项目材料投入金额随项目的变化而略有波动，整体保持相对稳定水平。

2. 结合同行业可比公司研发材料投入及产出情况，分析说明废料处理方式是否符合行业惯例

报告期内，公司研发活动形成的废料主要是试验后形成的废弃塑料、金属丝、已耗损的保护套管等，回收价值较低，对于有回收价值的废料，通常对外销售给废品回收商，对于无回收价值的部分，公司委托前述废品回收商一并处理，但不额外产生废品销售收入或处置费用。

与生产形成的废料相比，研发废料较少，出于管理成本考虑，公司没有对研发废料和生产废料分仓库进行管理，通常将研发废料和生产废料一并集中处置，因此无法进一步区分统计研发废料销售的金额。公司对研发废料的上述处理方式

和会计处理与可比公司不存在重大差异。

(1) 公司研发废料处理方式符合行业惯例

上市公司和拟上市公司一般仅在首发问询过程中被问及研发材料的投入、产出时才披露相关情况，公司选取的同行业可比公司均未披露具体的研发材料投入和产出情况。部分橡胶和塑料制品业、应用材料行业的上市公司/拟上市公司披露的研发材料投入和产出情况如下：

可比公司	所属行业	研发材料投入及产出情况
聚石化学 (688669.SH)	橡胶和塑料制品业	1) 研发材料最终去向包括在各研发项目中继续留存使用、损耗、其他研发项目中继续使用、作为样品赠送客户或销售给客户、作为废料对外销售； 2) 研发材料在领用时计入当期损益；部分研发产出物作为样品赠送客户，公司会进行相关记录，若相关样品转为销售订单，取得的销售收入直接冲减研发费用，报告期内该部分金额均低于10万元；对于研发过程中产生的废料会与生产过程中产生的废料一同处理，由生产管理部将所有废料统一收集处理变卖，计入其他业务收入
珠海冠宇 (688772.SH)	电气机械和器材制造业	1) 研发实验室制作的样品在研发活动结束后主要形成废料报废，一般不会入样品仓；研发领料的最终去向为：①研发试制废品；②形成合格样品、半成品；③合理损耗； 2) 对于废极片、铝箔、铜箔、废电芯等存在可回收价值的废料，公司参考相关材料市场价格根据市场询价情况协商定价对外销售给废品回收商，废品回收商对其进行循环再生利用处理。对于无销售价值、无危害的废料，公司委托前述废品回收商一并处理，不产生废品销售收入以及废品处置费用
德冠新材（主板在审）	橡胶和塑料制品业	1) 公司在研发材料领用后，经过产品研发试制和检测，研发材料的去向由研发损耗、送检样品和研发废料处置三部分收入构成； 2) 公司研发领用物料，直接记入研发支出，研发形成的损耗和样品由于无对应的销售收入，账面不作会计处理；研发过程报废处理的材料，财务部门会计算废膜处理的价值，以回收价值冲减研发支出直接投入
美科科技（创业板在审）	金属制品业	1) 发行人研发材料在研发活动中会形成研发样品、回料、废料以及处于研发活动中的在研材料； 2) 直接材料投入形成废弃料无法再次利用。发行人研发废料为研发过程中产生的不符合预期性能标准的废弃物，由于其不符合预期性能标准，无法对外送样或销售，对其进行报废处理，作为废弃料符合同行业通行做法 3) 由于研发废料较少，考虑到管理成本，不会单独搬运或直接处置，一般都会与生产产生的废料一起搬运到废料仓集中处置，当研发废料进入废料仓时，无法再区分生产废料与研发废料，因此废弃料的处理记录与研发直接材料投入无法直接匹配

可比公司	所属行业	研发材料投入及产出情况
鼎泰高科（创业板已提交注册）	金属制品业	1) 公司研发领用钨钢的最终去向包括形成研发产品（钻针、铣刀及其他刀具）、废料（废金属料、钨钢粉）及合理损耗； 2) 公司研发和生产领用的钨钢和设备部件，都会形成废料，因废料具有同质性，公司从降低管理成本考虑，在日常经营中，没有对研发和生产过程中形成的废料分仓库进行管理，导致不能单独统计研发领用直接材料形成的废料，各期的销售金额情况

资料来源：可比公司招股说明书、问询回复等公开资料

如上表所示，上述上市/拟上市公司的研发材料投入去向主要包括形成研发样品、废料和合理损耗等，其中废料的处理方式包括对外销售、免费处置等，与公司的研发废料处理方式不存在重大差异。公司将研发废料处置收入计入其他业务收入，与聚石化学的会计处理方式一致，符合企业会计准则的要求，具有合理性。

### (2) 公司的主要废料回收商情况

报告期内，公司前五大废料回收商相应的其他业务收入合计为 177.74 万元，占公司其他业务收入比例 85.25%，基本情况如下：

序号	回收商	其他业务收入金额（万元）		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	佛山市三水区胜生资源回收中心	25.89	11.87	
2	东莞市桥头年永再生资源回收站	11.39	13.49	4.37
3	东莞市峻栖再生资源有限公司	29.10	10.19	5.33
4	昆山金鑫海物资再生利用有限公司	6.3	9.44	3.30
5	东莞市企石废旧物资回收有限公司			11.02
6	江门市清源物资回收有限公司	36.01		
合计		108.72	45.00	24.02

报告期内，公司的主要废料回收商与公司均不存在关联关系，双方定价参考市场价格商议定价，由于废料回收价值较低，因此其他业务收入金额较小，各期间占公司营业收入的比例均低于 1%。

### 3. 公司针对废料回收及管理的相关内控措施及执行情况，是否存在体外实



## 施资金循环的情形

公司针对研发费用建立了《研发费用管理与核算办法》，对研发费用的管理流程、审批程序、结算方式、科目设置等进行了规范管理；公司针对生产和研发废料的生产和处置流程建立了《废品出售内控制度》等内控制度，对废料的收集、管理、处置和收款等流程进行了规范管理。

废料处置时，公司依据过磅记录确认销售重量，按照双方确认一致的销售价格进行结算，公司根据相应结算单确认其他业务收入；由于研发废料是公司研发过程的合理损耗，是研发领料的组成部分，且公司从研发领料到形成废料的周期较短，因此，公司在研发材料领用时已计入当期损益，在废料处置时不再单独核算废料成本。

公司对废料成本核算内容、核算流程、结转和处置的会计处理及具体会计分录等进行规范，严格执行内部控制制度，原料的领用及消耗与废料处置具有匹配性，公司废料收入完整入账，不存在通过体外实施资金循环的情形。

### **(五) 核查程序及核查结论**

#### 1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 取得并查阅各类产品耗用单丝的明细，分析单丝耗用量与对应产品产量的匹配关系；查询同行业可比公司存货跌价计提方法以及“在尚未达到匹配客户订单阶段”情形下减值测试方法，分析公司的减值测试方法是否符合行业惯例；

(2) 取得并查阅存货库龄、跌价准备和期后结转明细表，将生产周期、交付周期等情况与存货周转天数进行对比；访谈公司管理层，了解1年以上各类存货跌价计提比例和期后结转情况变动的的原因，分析存货期后滞销风险和长库龄存货的跌价计提的充分性；

(3) 取得并查阅销售服务费明细，访谈公司管理层和主要销售服务商，了解主要销售服务商的基本情况及其合作背景，结合费用明细和收入明细分析销售服务费占收入比重的变动原因；

(4) 取得并查阅研发费用和研发项目明细，访谈公司管理层，了解公司研发材料投入的去向；查阅同行业可比公司的招股说明书、问询回复等公开资料，对比废料处理方式是否存在重大差异；访谈公司管理层，了解公司废料处理的内控

情况，并执行穿行测试检查其执行情况；取得公司、实际控制人出具的无关联关系承诺函，并通过互联网检索查询主要废料回收商与公司之间是否存在关联关系；取得并查阅公司、实际控制人、控股股东、董监高和其他关键人员的银行流水，核查是否存在体外实施资金循环的情形。

## 2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 各期单丝耗用量与对应产品产量相匹配；公司针对各期末尚未匹配客户订单的库存商品、在产品按照同类产品的期后售价或者近期售价作为预计售价计算存货的可变现净值，符合行业惯例；

(2) 公司存货滞销风险较低，对1年库龄以上存货的跌价准备计提充分。

(3) 报告期内境内外销售服务费占相应收入比例的变动与各家销售服务商的收费标准相匹配，占总体收入的比例均随公司自主开发客户收入占比提高而呈现下降趋势，具有合理性。

(4) 报告期各期研发材料投入的主要去向与各期研发项目数量相匹配；研发材料形成废料的处理方式与可比公司不存在重大差异，公司废料处理方式符合行业惯例；报告期内的主要废料回收商与公司之间不存在关联关系；公司针对废料回收及管理的相关内控措施及执行良好，不存在体外实施资金循环的情形。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

叶涵



中国注册会计师：

娜雷



二〇二三年三月二十九日



# 会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会〔2011〕25号

批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年6月28日改制



证书序号：0015310

## 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制

仅为关于深圳市骏鼎达新材料股份有限公司 IPO 审核问询函中有相关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



# 营业执照

统一社会信用代码

913300005793421213 (1/3)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



SCJDGL (副本) SCJDGL

名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 胡少先

出资额 壹亿捌仟壹佰伍拾伍万元整

成立日期 2011年07月18日

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

## 经营范围

审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计、法律、法规规定的其他业务。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)

仅为关于深圳市骏鼎达新材料股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营，未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传递或披露。

登记机关



2023年02月28日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



效一年。  
year after

叶涵  
310000074452  
深圳市注册会计师协会



姓名 叶涵  
Full name  
性别 女  
Sex  
出生日期 1987-08-23  
Date of birth  
工作单位 普华永道中天会计师事务所(特  
殊普通合伙)深圳分所  
Working unit  
身份证号码 36070219870823032x  
Identity card No.

证书编号: 310000074452  
No. of Certificate  
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs  
发证日期: 2015 年 12 月 31 日  
Date of Issuance

仅为关于深圳市骏鼎达新材料股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明叶涵是中国注册会计师, 未经本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。

注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

普华永道会计师 事务所  
CPAs  
(特普) 深圳分所  
转出协会盖章  
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
2017 年 12 月 31 日  
/y /m /d

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

天健会计师 事务所  
CPAs  
(特普) 深圳分所  
转入协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
2017 年 12 月 31 日  
/y /m /d

注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

事务所  
CPAs  
转出协会盖章  
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
年 月 日  
/y /m /d

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

事务所  
CPAs  
转入协会盖章  
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
年 月 日  
/y /m /d



中国注册会计师

姓名 雷丽娜

Full name

性 别 女

Sex

出生日期 1989-08-15

Date of birth

工作单位 天健会计师事务所(特殊普

Working unit 通合伙)深圳分所

身份证号码

Identity card No. 660124198908152149



仅为关于深圳市骏鼎达新材料股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件，仅用于说明雷丽娜是中国注册会计师，未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

年度检验登记

Annual Renewal Registration



雷丽娜  
330000010521  
深圳市注册会计师协会

效一年。  
r year after

证书编号:  
No. of Certificate

330000010521

批准注册协会:  
Authorized Institute of CPAs

深圳市注册会计师协会

发证日期:  
Date of Issuance

2019 03 08

年 月 日  
/y /m /d