

目 录

一、 关于行业·····	第 1-16 页
二、 关于股份支付·····	第 16-25 页
三、 关于环保问题·····	第 25-32 页
四、 关于新三板挂牌·····	第 32-36 页
五、 关于收入与客户·····	第 36-85 页
六、 关于销售模式·····	第 85-102 页
七、 关于成本与采购·····	第 102-135 页
八、 关于单丝和配套商品·····	第 135-152 页
九、 关于毛利率·····	第 152-168 页
十、 关于期间费用·····	第 172-203 页
十一、 关于应收款项与预付账款·····	第 203-222 页
十二、 关于存货·····	第 222-247 页
十三、 关于非流动资产·····	第 247-260 页
十四、 关于资金流水核查·····	第 260-269 页
十五、 关于经营合规性·····	第 269-283 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〕3-92 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审核问询函》（审核函〔2022〕010547，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〕3-323 号）。因骏鼎达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、关于行业。申请文件显示：(1) 高分子改性保护材料行业的经营模式主要由下游行业的产业链特点决定，发行人所在行业的生产厂家一般作为下游主机厂商的二级供应商。汽车、工程机械、轨道交通等行业对零部件的性能指标要求较高，对进入供应链体系的资格认证较为严格，上游主要为树脂材料、复丝等原材料供应商。(2) 下游行业市场发展情况对发行人产品需求影响较大。2019 年以来，受全球宏观经济及新冠疫情蔓延影响，全球汽车销量有所下降；2021 年回暖同比增长 4.56%。(3) 发行人逐步开拓新客户及产品应用新领域，目前发行人产品已进入比亚迪、蔚来汽车等知名新能源主机厂供应商体系。(4) 发行人选取的同行业可比公司包括必得科技、天普股份、沃尔核材、科创新源、合兴股份、泛亚微透和超捷股份等。请发行人：(1)……。 (2)……。 (3)……。 (4) 结合下游汽车、工程机械、轨道交通等行业现状及发展趋势、产量、行业政策及新冠疫情的影响等因素，量化分析未来下游行业景气度对公司持续经营能力的影响，是否存在业绩下滑的风险，并在招股说明书中进行风险提示。(5) 结合下游主要客户

报告期内的经营业绩和自身资信变化情况，分析说明下游客户自身经营情况对发行人的产品需求、降价要求和赊销信用期政策的影响，并在招股说明书中进行风险提示。(6)说明报告期各期及 2022 年上半年主要产品应用于新能源汽车情况，包括产品类型、销售收入及占比、销售模式及主要客户、客户数量及占比、对应车型、应用场景等；结合上述情况，说明发行人新能源汽车产品未来发展趋势、存在的主要不足和挑战，采取的应对措施及是否有效，并充分揭示新能源汽车产品相关风险。请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题(4)、(5)、(6)发表明确意见。(问询函第 2 条)

(一) 结合下游汽车、工程机械、轨道交通等行业现状及发展趋势、产量、行业政策及新冠疫情的影响等因素，量化分析未来下游行业景气度对公司持续经营能力的影响，是否存在业绩下滑的风险，并在招股说明书中进行风险提示

1. 行业现状及公司面临的行业机遇

高分子改性保护材料应用在汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等国民经济的各大行业，是社会经济发展不可或缺的常用保护材料之一。

(1) 传统汽车存量境内外市场规模较大

根据国际汽车制造商协会统计数据，2021 年全球汽车产量达到 8,014.60 万辆，同比增长 3.13%，其中我国汽车产量 2,608.22 万辆，同比增长 3.40%，继续蝉联全球汽车产量第一，但占比也仅是全球市场的 32.54%。2022 来我国汽车市场仍保持良好增长状态，产销完成 2,702 万辆和 2,686 万辆，同比增长 3.4%和 2.1%。一方面，近年来全球汽车市场规模尽管略有波动，但已多年保持在较高水平，另一方面，未来随着我国向汽车强国迈进，作为重要配套产品的功能性保护套管预计将在境内外市场迎来更大发展机遇，相关企业将迎来行业发展红利。

(2) 新能源汽车发展将带来更多产品需求和发展机遇

过往传统燃油汽车由欧美和日本等发达国家或地区为先行主导，因此无论在传统燃油汽车的整车还是零部件供应领域，我国长期处于追赶者的位置。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，2021 年我国新能源汽车产量同比增长高达 145.6%；根据国家工信部数据，2021 年我国新能源乘用车产量 309 万辆，占全球市场份额突破 50%，全球新能源汽车前十畅销车型中国品牌占据六席。此外，根据中国汽车工业协会最

新发布数据显示，2022 年我国新能源汽车市场表现依旧相当亮眼，2022 年我国新能源汽车产销分别完成 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比增长超 90%，市场占有率达到了 25.6%。

以纯电动汽车为代表的新能源汽车，由于复杂的电气结构以及动力系统的调整，对功能性保护套管有着更严苛的产品标准以及更大的市场需求。随着相关车型出货量的逐步增长，产品的市场应用空间有望进一步深化，其中深度绑定头部车企的供应商将进一步享受到行业发展的红利，也为我国的汽车零部件产业提供了发展机遇。

(3) 工程机械设备需求的增长将带动新的市场需求

工程机械行业俨然是我国国民经济建设的重要支柱产业，近年来，我国主要工程机械产品销售量大幅攀升，市场运行情况良好。以挖掘机、装载机、叉车等重要品类为例，根据《中国工程机械年鉴》等公开资料，2015 年至 2022 年，挖掘机年销售量由 60,514 台增长至 261,346 台，复合增长率为 23.24%，装载机年销售量由 73,581 台增长至 123,355 台，复合增长率为 7.66%；叉车年销售量由 327,626 辆增长至 1,047,967 辆，年复合增长率为 18.07%。国内工程机械设备需求的增长将有力地带动功能性保护套管的市场需求。

(4) 高铁检修和城市轨交建设需求带动市场规模增长

《“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要》中便明确提出要加快建设交通强国，优化铁路货客布局；同时根据《中长期铁路网规划》，到 2025 年，铁路网规模将达到 17.5 万公里；到 2030 年基本实现内外互通、区际多路畅通、省会高铁连通、地方快速通达、县域基本覆盖。此外，自 2008 年我国高铁开始投入运营到现在，高铁即将迎来检修高峰期，根据渤海证券测算，2022 年将迎来五级维修高峰期，对应市场份额将达到 198.63 亿元；2025 年由于四级检修需求显著增长，市场规模有望突破 200 亿元。综上，轨道交通领域的建设和维修需求预计将带动功能性保护套管的市场需求，为细分领域企业带来发展机遇。

(5) 数字化转型和数据网络建设促进市场稳定增长

近年来，国内“宽带中国”战略的推动、三网融合以及大规模 5G 建设的持续投入构成我国光纤光缆行业大发展的长期驱动要素，推动我国的光纤光缆行业进入新一轮的增长周期。根据中国信通院数据显示，2021 年我国数据中心行业

市场收入达到 1,500.2 亿元，近三年年均复合增长率为 30.69%。未来，随着我国各行各业数字化转型的持续深入，我国数据中心市场潜力巨大，预计 2022 年我国数据中心市场规模将进一步达到 1,900.7 亿元。此外，5G 时代小基站技术应用将推动通信基站的大规模建设需求，根据工信部统计数据，截至 2022 年底，我国 5G 基站为 231.2 万个，全年新建 5G 基站 88.7 万个，占移动基站总数的 21.3%，占比较上年末提升 7 个百分点。我国的数字化转型和数据网络建设的加速将为功能性保护套管市场提供良好的增长空间。

2. 公司已形成核心竞争力，持续经营能力良好

公司主营产品广泛应用于下游各大领域的流体管路和线束系统保护，在各大行业具有较为坚实的应用基础。下游行业的良好发展趋势有利于公司持续提高业绩规模和服务能力，并由此保持自身的持续经营能力。

此外，公司经过多年的研发投入、生产经验积累和市场开拓，已在核心技术和客户资源方面建立了自身的核心竞争力。报告期内，公司在汽车、工程机械、轨道交通和通讯电子各大领域的销售收入均呈现增长趋势，整体盈利能力向好，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度
汽车行业	30,562.94	29.97%	23,515.63	43.61%	16,374.58	23.38%
其中：燃油汽车	20,131.18	9.95%	18,308.91	29.78%	14,107.71	33.43%
新能源汽车	10,431.75	100.35%	5,206.72	129.69%	2,266.87	-16.00%
通讯电子	7,071.91	-5.16%	7,456.77	35.67%	5,496.31	10.87%
工程机械	6,727.85	-0.53%	6,763.74	89.30%	3,573.00	-10.91%
轨道交通	2,974.92	13.03%	2,631.88	25.56%	2,096.17	13.55%
其他	4,762.30	-23.53%	6,228.02	23.86%	5,028.36	24.88%
主营业务收入合计	52,099.92	11.81%	46,596.05	43.07%	32,568.43	15.85%
净利润	11,414.22	15.90%	9,848.18	39.44%	7,062.51	24.59%

2022 年，在宏观环境因素对华东地区汽车等产业造成较大影响的情况下，公司实现销售金额 52,099.92 万元，净利润 11,414.22 万元，同比继续保持增长态势，体现了公司快速响应下游领域需求的市场服务能力。

综上，公司所处细分领域的下游行业发展趋势良好，得益于下游行业景气度和公司自身已形成的细分市场核心竞争力，公司在报告期内的业绩呈现较快速度的增长趋势，未出现对公司持续生产经营能力产生重大不利影响的事项。

报告期内，公司下游主要行业汽车、工程机械、轨道交通和通讯电子发展趋势较好，公司上述行业相关收入分别为 27,540.06 万元、40,368.02 万元和 47,337.62 万元，近三年的复合增长率约 31.11%，是公司收入的主要构成部分和增量来源。

2018 年至 2020 年，全球和国内汽车产销量呈现下降趋势，2021 年至 2022 年，随着新能源汽车发展等因素，产销量有所回升。尽管公司主营产品广泛应用于各大领域，风险较为分散，但是未来如果由于宏观经济等原因给下游行业整体景气度带来负面影响，公司仍可能面临下游需求减少和经营业绩下滑的风险。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”中对“全球汽车芯片供应短缺引发的行业风险”、“国际贸易摩擦的风险”等可能引起业绩下滑的风险进行了披露。

(二) 结合下游主要客户报告期内的经营业绩和自身资信变化情况，分析说明下游客户自身经营情况对发行人的产品需求、降价要求和赊销信用期政策的影响，并在招股说明书中进行风险提示

1. 主要客户报告期内的经营业绩和自身资信变化情况，以及对公司的产品需求情况

按报告期内各期的前五大客户统计，公司下游主要客户共有 Aptiv PLC(以下简称安波福)、Gates Industrial Corporation plc(以下简称盖茨工业)、The Zippertubing Co.(以下简称 Zippertubing)、住友电气工业株式会社(以下简称住友电工)、中国中车集团有限公司(以下简称中车集团)、天津鹏翎集团股份有限公司(以下简称鹏翎股份)、古河电气工业株式会社(以下简称古河电工)、Essentra PLC(以下简称益升华)、比亚迪股份有限公司(以下简称比亚迪)、昆山沪光汽车电器股份有限公司(以下简称沪光股份)等 10 家，均为境内外已上市或已经经营多年的较大规模企业，根据公开资料，其经营业绩和自身资信情况良好，具体如下：

(1) 安波福

安波福 1994 年成立，于 2012 年开始与企业合作，注册资本 1200 万美元，纽约证券交易所上市公司，总部位于爱尔兰，全球领先的汽车零部件制造商之一；

安波福原名为德尔福汽车有限公司，2017 年 12 月正式完成对其动力总成系统事业部拆分后改名为安波福公司，聚焦于加速推动主动安全、自动驾驶、提升驾乘体验和互联服务等领域，为全球汽车和商用车市场提供电子电气、动力传动、安全性和散热方面的技术解决方案。2019-2021 年营业收入分别为 143.57 亿美元、130.66 亿美元和 156.18 亿美元，除 2020 年有所减少外，整体保持较大规模和增长趋势。

(2) 盖茨工业

盖茨工业 1911 年成立，于 2017 年开始与企业合作，注册资本 3,000 万美元，纽约证券交易所上市公司，总部位于美国，是全球领先的流体管路及动力传输解决方案制造商之一；2019-2021 年营业收入分别为 30.87 亿美元、27.93 亿美元和 34.74 亿美元，除 2020 年有所减少外，整体保持较大规模和增长趋势。

(3) 住友电工

住友电工 1920 年成立，于 2015 年开始与企业合作，注册资本 997.37 亿日元，东京证券交易所上市公司，总部位于日本，是全球知名的汽车线束和电线制造商；2019-2021 年营业收入分别为 31,070.27 亿日元、29,185.80 亿日元和 33,678.63 亿日元，除 2020 年有所减少外，整体保持较大规模和增长趋势。

(4) 古河电工

古河电工 1896 年成立，于 2015 年开始与企业合作，注册资本 693.95 亿日元，东京证券交易所上市公司，总部位于日本，是全球领先的线缆及连接器制造商，产品涉及信息通信、汽车、电子产品、能源、建筑、材料等各个领域；2019-2021 年营业收入分别为 9,144.39 亿日元、8,116.00 亿日元和 9,304.96 亿日元，除 2020 年有所减少外，整体保持较大规模和增长趋势。

(5) 益升华

益升华 1950 年成立，于 2013 年开始与企业合作，伦敦证券交易所上市公司，总部位于英国，是全球知名的工业零部件制造商；2019-2021 年营业收入

分别为 9.74 亿英镑、8.97 亿英镑和 9.60 亿英镑，整体保持较大规模和相对稳定。

(6) 鹏翎股份

鹏翎股份 1988 年成立，于 2019 年开始与公司合作，注册资本 71,112.316 万元，深圳证券交易所上市公司，股票代码 300375，是全国规模较大、集设计、研发、生产、销售于一体的汽车零部件配套企业。2019-2021 年营业收入分别为 16.01 亿元、16.75 亿元和 16.57 亿元，整体保持较大规模和相对稳定。

(7) 中车集团

中车集团 2012 年成立，于 2015 年开始与公司合作，注册资本 230 亿元，由国务院国有资产监督管理委员会直接管理的中央企业，是一家全球规模领先、品种齐全、技术一流的轨道交通装备供应商；2019-2021 年营业收入分别 2,397.52 亿元、2,399.70 亿元和 2,384.29 亿元，整体保持较大规模和相对稳定；公司主要向其下属子公司时代电气(688187.SH)供货，时代电气最近三年营业收入分别为 163.04 亿元、160.34 亿元和 151.21 亿元，略有下降但保持较大规模。

(8) Zippertubing

Zippertubing 成立于 1957 年，于 2008 年开始与公司合作，总部位于美国，是全球多功能电缆设备和线束系统领域的领先开发商和生产商之一，其为非上市公司，未公开披露详细财务数据；报告期内，公司与 Zippertubing 下属主要交易对象为其德国子公司 Zipper-Technik GmbH，根据访谈记录，Zipper-Technik GmbH 的年营业额约 2,500 万欧元。

(9) 比亚迪

比亚迪成立于 1995 年，深圳证券交易所和香港联交所上市公司，是全球领先的新能源汽车制造商之一，2019-2021 年营业收入分别为 1,277.39 亿元、1,565.98 亿元和 2,161.42 亿元，规模较大，且保持增长趋势。

(10) 沪光股份

沪光股份成立于 1997 年，上海证券交易所上市公司，主要从事汽车线束设计、开发、加工、制作、销售，2019 至 2021 年，营业收入分别为 16.32 亿

元、15.31 亿元和 24.48 亿元，除 2020 年有所减少外，整体规模较大，且保持增长趋势。

2. 下游客户降价要求

公司产品最终供应至上汽通用、东风本田、比亚迪、卡特彼勒、三一重工、中车集团等知名客户，目标客户对产品质量要求较高。公司主营产品功能性保护套管在客户的采购成本中占比较小，总体来讲，下游客户给予公司的降价压力较小。

汽车行业存在要求上游供应商“价格年降”的行业惯例，因此，部分汽车行业客户也会要求公司针对部分“老产品”的价格进行年降调整，但涉及该类情形的客户及降价幅度均较小，对公司的经营业绩影响较小。为应对部分客户的降价要求，公司主要采取以下应对措施：

(1) 由于下游汽车行业客户不断推出新的品牌车型，公司产品需要不断地研发创新以满足配套要求，产品定制化较高，新产品的不断推出为主营产品的整体销售均价提供有力支撑；

(2) 对于部分客户，公司综合考虑合作关系、长期战略等要素，适当地通过商务谈判等方式将上游的成本压力予以传导，从而也在一定程度上减轻“年降”带来的售价压力；

(3) 在公司产能相对有限的情况下，公司从经济效益角度出发，择优选择开展生产活动，放弃小部分价格较低、利润空间较小的订单。

因此，整体而言，公司各类主营产品的售价在报告期内呈现稳定或上升趋势，各类产品的价格变动趋势如下：

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)	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

公司部分客户对存量产品存在一定降价需求，与行业惯例相符。公司面对客户的降价需求采取了较为有效的应对措施，功能性保护套管的产品结构分布情况较为稳定，报告期内的价格稳中有升。功能性单丝方面，受产品结构变化

和上游树脂材料等原材料价格周期波动影响，报告期内的销售均价变动幅度相对较大。

3. 下游客户对公司的赊销信用期政策

报告期内，公司赊销信用期政策未发生重大不利变化。其中，安波福信用政策发生正常变动，除此之外的主要客户的信用政策较为稳定。

其中，安波福旗下的安波福电气系统有限公司的信用政策变化的主要原因系：公司调整前的信用政策短于该客户对供应商的平均付款周期，随着该客户对公司采购量大幅上升，该客户书面要求调整信用政策。

整体而言，公司报告期内的应收账款周转率分别为3.23次、3.88次和3.27次，应收账款周转率保持较高水平且相对稳定，反映公司的整体信用期未发生重大不利变动。

综上，公司经过多年发展，积累了一批优质的客户，主要下游客户自身经营业绩及资信情况良好，报告期内产品需求呈现增长趋势，少量的降价压力和信用期变化对公司业务未产生重大不利影响。

4. 公司对下游客户经营情况变化的潜在风险进行了补充披露

公司经过多年发展，已陆续进入多家境内外汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等行业中知名终端主机厂的供应链体系，积累了优质的客户资源，报告期内，公司主要客户的经营情况良好。此外，报告期内公司前五大客户占比分别为16.88%、16.29%和20.42%，客户较为分散，受单一客户经营情况恶化的不利影响风险较低。

然而，未来若单一客户销售额占比较大且客户出现经营情况不利变化，或者由于宏观经济形势、行业景气程度、全球公共卫生事件等因素影响，客户经营发生系统性风险，公司经营业绩仍可能受到一定的不利影响。公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中对相关风险进行了补充披露。

(三)说明报告期各期及 2022 年上半年主要产品应用于新能源汽车情况，包括产品类型、销售收入及占比、销售模式及主要客户、客户数量及占比、对应车型、应用场景等；结合上述情况，说明发行人新能源汽车产品未来发展趋势、存在的主要不足和挑战，采取的应对措施及是否有效，并充分揭示新能源汽车产品相关风险

1. 报告期各期及 2022 年上半年主要产品应用于新能源汽车情况，包括产品

类型、销售收入及占比、销售模式及主要客户、客户数量及占比、对应车型、应用场景等

(1) 新能源汽车领域产品构成情况

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，占主营业务收入比例分别为 6.96%、11.17%和 20.02%，整体呈现增长趋势。

在产品类型方面，报告期内公司销往新能源汽车领域的产品以功能性保护套管为主，销售金额分别为 1,943.21 万元、4,497.86 万元和 9,114.36 万元，合计占主营业务收入总额的比例在 85%以上。

(2) 销售模式、客户数量及占比情况

公司采取直接销售模式，直接对接客户，及时响应新能源汽车领域下游客户需求，提供针对高压线束和电池系统应用场景的技术解决方案。报告期内，公司的新能源汽车领域下游客户数量均保持在 190 家以上，占比约 8%-13%。

(3) 主要客户、对应车型和应用场景

公司主营产品在新能源汽车领域主要应用于高压线束、电机系统和电池系统的多元保护，具体如下：

主系统/部件	系统工况及潜在风险	所需防护
高压线束：	电机运转或汽车行驶过程中的震动会引起较强的机械摩擦，导致线束磨损引起短路或断路	基于耐久性、安全性等要求，需要对线束进行耐磨、屏蔽、防撞击、标识等保护
用于连接动力电池、驱动电机、电控、高压分配盒、车载充电机、PTC 加热器、空调压缩机等部件传输高压电流的线束	高电压、大电流易对低压线束及电器部件造成电磁干扰	
	汽车发生碰撞时强冲击可导致高压线束短路或断路，引发安全事故	
电机系统：	电机运转或汽车行驶过程的震动引起绕组线圈相互摩擦，绝缘漆膜因此破损短路导致电机损坏	基于耐久性和稳定性要求，需对绕组线圈进行固定、耐磨等保护
应用于新能源汽车驱动车轮运动的电机		
电池系统：	电池包内部组件布局紧凑，电机运转或汽车行驶过程的震动会导致线束磨损，造成电池损坏	基于稳定性及耐久性要求，需对电池包内高低压线束进行耐磨、防火、标识、整理等保护
应用于新能源汽车提供电能的蓄电池，包含电芯、高压线束、低压线束、冷却水管、电池控制器等	电池包内，电芯发生热失控引起热扩散，造成火灾的风险	

报告期内，公司在新能源汽车领域的前五大客户累计共 7 家，主要客户较为稳定。各家主要客户的采购额基本呈现增长趋势，个别客户采购额略有波动。主要客户及应用车型、应用场景等情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	新能源汽车产品销售收入						主要应用车型	主要应用场景
	2022 年度		2021 年度		2020 年度			
	金额	占比	金额	占比	金额	占比		
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	3,554.00	34.07%	1,061.27	20.38%	224.08	9.88%	比亚迪秦、唐、宋、元、E5、E6、K9、秦 Pro、汉 EV	高压线束
乐清市八达光电科技股份有限公司	627.01	6.01%	496.31	9.53%	213.1	9.40%	北汽 EX5、EX3； 合众哪吒 V、哪吒 U； 长城欧拉好猫、欧拉黑猫； 东风岚图； 红旗 HS5；长安逸动	高压线束
安费诺汽车连接系统（常州）有限公司及其关联方	791.55	7.59%	331.06	6.36%	146.64	6.47%	小鹏汽车 P5、P7 和 G3； 吉利； 赛力斯华为智选 SF5	高压线束
深圳壹连科技股份有限公司	578.17	5.54%	315.25	6.05%	174.53	7.70%	宁德时代	电池系统
浙江永贵电器股份有限公司	407.83	3.91%	247.64	4.76%	121.61	5.36%	红旗 H9； 吉利几何、缤越； 比亚迪元 PRO、元 PLUS、唐 DM； 东风 EV EX1； 北汽新能源 EU5	高压线束
浙江力达电器股份有限公司及其关联方	507.96	4.87%	137.59	2.64%	128.46	5.67%	广汽埃安 Aion S、Aion Y	高压线束

昆山沪光汽车电器股份有限公司	544.25	5.22%	98.57	1.89%	32.67	1.44%	理想、赛力斯	高压线束
合计	7,010.77	67.21%	2,687.68	51.62%	1,041.09	45.93%		

报告期内，公司在新能源汽车领域的前五大客户较为稳定。各家主要客户的采购额基本呈现增长趋势，个别客户采购额略有波动。

应用场景方面，国内新能源技术的普及速度较快，公司主营产品的技术应用范围较为广泛，因此公司新能源汽车产品除了主流的乘用车领域外，也进入到金龙客车等商用车领域，主要应用于上述客户新能源车型的高压线束和电池系统等零部件。

2. 结合上述情况，说明公司新能源汽车产品未来发展趋势、存在的主要不足和挑战，采取的应对措施及是否有效，并充分揭示新能源汽车产品相关风险

(1) 公司新能源汽车产品的发展趋势

1) 新能源汽车发展速度较快，对供应商的反应速度和服务能力要求较高

近年来，国内新能源汽车产销量快速增长，新能源电池、充换电技术等发展速度较快，对汽车零部件供应商从传统燃油汽车技术切换至新能源汽车领域的反应速度要求较高，此外，对供应商配合主机厂商进行车型开发和量产的创新能力、产能规模等综合能力要求也有所提高。

2) 对高性能产品的新需求和高要求

① 高压线束对防撞击性能要求更高

与传统燃油汽车相比，新能源汽车内部不仅有常用的 12V-48V 的低压线束系统，同时配备了达 380V-450V 的高压线束系统，汽车遭遇碰撞后可能导致高压线路短路而引发安全事故，这对高压线束的防撞击性能提出严苛的新要求。

② 高电压、大电流工况对电磁屏蔽功能要求更高

在新能源汽车中高电压、大电流技术的应用，加剧了各大系统间的电磁干扰问题，具备电磁屏蔽功能的功能性保护套管可有效提升各系统的安全性、可靠性，具有更广阔的应用空间。

③ 紧凑的内部布局带来更高的安全防护需求

插电式混合动力(PHEV)、增程式混合动力(EREV)车型配备燃油和电动的双动力系统，两大动力系统常置于一个半封闭的机舱内，其内部布局更加紧凑，各子系统间相互干扰加剧，对耐磨、隔热、屏蔽、防撞击等安全防护功能提出了更高

的要求。

此外，相较于传统燃油汽车，新能源汽车增加了电池热管理系统、电控热管理系统、电机热管理系统、充电机热管理系统等，管路分支复杂，工况条件苛刻，特别是在电池包等内部空间狭小的位置，功能性保护套管能够提供可靠的防火、耐磨等安全防护。

④续航里程优化带来更高的产品性能需求

在新能源汽车领域，续航里程是影响行业发展的核心环节之一。除逐渐提升新能源电池技术外，提升新能源汽车续航里程的方式还包括汽车轻量化和节能管理等。

汽车轻量化是未来汽车行业发展的方向，以铝材、塑料等质量相对较轻的专用材料替代不锈钢、铜等金属成为有效降低汽车能耗、节能减排、提高能量效率的有效手段。在零部件轻量化的发展趋势下，高分子改性保护材料对关键零部件的耐磨、防撞击等防护功能的优化越发关键。

此外，在寒冷地区的渗透率和适应性仍是新能源汽车行业的一大痛点，在新能源汽车运转过程中，通过各种方式提高能量的使用效率是一大发展趋势。高分子改性保护材料的隔热、保温功能有助于减少热量、空调制冷的流失，提高新能源汽车整体的能量效率。

(2) 新能源汽车的发展为公司带来的挑战

1) 持续的研发投入

报告期内，公司研发费用金额分别为 1,387.99 万元、1,965.13 万元和 2,251.39 万元，持续加大研发投入力度。然而，面对新能源汽车行业的快速发展和技术革新，公司仍需要继续加大研发投入，加快培养和引入相关专业人才，进一步提升自身的技术实力和核心竞争力。

目前，公司技术研发仍主要以客户需求为导向。展望未来，公司需进一步加强对新能源汽车行业的前瞻性研发布局，力求为新能源汽车客户提供更具前瞻性的优化解决方案，也对公司的整体创新研发能力和技术实力提出了更高的要求。

2) 先发性市场开拓和紧密的客户联系

公司经过多年发展，已在传统燃油汽车领域积累了一批优质的客户，并建立了较为紧密的合作关系。随着新能源汽车的迅速普及，汽车产业格局面临重新洗

牌的趋势，以比亚迪和蔚来、理想、小鹏等中国造车新势力以及特斯拉为代表的新能源车企已在新能源汽车市场上赢得了一定的首发优势。

由于汽车零部件定制化程度通常较高的特点，在主机厂与供应厂商建立稳定的合作关系后，通常对其他供应商形成较高的准入壁垒。因此，在新能源汽车快速推广普及的浪潮下，供应厂商在早期阶段的技术实力、服务能力和业务开拓速度将有助于建立先发优势，也对公司的市场开拓和综合能力提出了较高的要求。

(3) 公司在新能源汽车领域采取一系列举措

1) 加大产品开发力度和积累相关技术储备

为有效应对因汽车产业向新能源化方向变革带来的新挑战并把握新的市场机遇，公司已制定了一系列针对新能源汽车领域的产品开发和技术研发项目，包括对防撞击、阻燃及电磁屏蔽性能水平和功能复合化提升的研究，并在环保绿色化方面开展相关技术储备。目前，其中部分技术研发项目已进入量产阶段，公司已推出一系列适用于新能源汽车的自卷式套管、波纹管、热收缩纺织套管、编织套管等产品，并取得了下游客户的订单。

2) 提升对下游主机厂的专业服务水平

公司设立新能源行业研究小组，针对性研究新能源汽车领域的行业发展趋势，并逐步参与到比亚迪、小鹏汽车、蔚来汽车、理想汽车、广汽集团、北汽集团等新能源汽车主机厂的零部件保护材料设计，根据车型的工况条件和防护要求，提供定制化解决方案，实现与产品适配车型的同步研发，以期在下游客户相关车型销售的同时，进一步实现公司新能源汽车产品收入的增长。

3) 公司在新能源汽车领域收入快速增长，新能源产品布局初见成效

通过对新能源产品技术持续研发及不断提升定制化服务水平等有效举措，报告期内，公司的新能源汽车产品实现较快增长，销售金额分别为 2,266.87 万元、5,206.72 万元和 10,431.75 万元，年均复合增长率达 114.52%，保持快速增长趋势。

(4) 新能源汽车产品的相关风险

公司主要从事高分子改性保护材料的设计、研发、生产和销售，广泛应用于汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等各大领域。随着新能源汽车等下游应用场景更新迭代，公司需要不断研发新技术、新工艺和新产品，以满足下游客户各

式多样的具体需求，因此，对公司高分子改性保护材料的配套设计研发能力、生产工艺水平、产品品质及快速供货能力等要求也越来越高。

但创新创造存在一定的不确定性，若公司在技术创新、新品研发和客户协同方面不达预期，从而不能满足下游行业的发展需要，将对公司经营产生重大不利影响，因此，公司面临技术创新与产品开发风险。

国内市场使用的高分子改性保护材料主要由辉门、德芬根等外资厂商供应。经过多年的发展和积累，公司已成为国内高分子改性保护材料领域的优势企业之一，产品技术和服务能力达到外资领先品牌的水平，并已取得多家知名终端主机厂的认可。然而，公司的主营产品应用范围广泛，随着市场规模扩大、客户需求变化和 product 技术更新，如果公司未来不能准确把握新能源汽车等新兴行业发展规律，并持续保持产品技术和 service 优势，可能将面临日趋激烈的行业竞争，从而对公司的盈利能力造成不利影响。

新能源汽车产品的相关风险主要集中在产品创新和市场竞争方面。公司已在招股说明书补充披露。

(四) 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) 对管理层进行访谈，查阅市场报告，了解公司主营业务下游应用领域的发展现状和趋势；

(2) 获取并查阅公司报告期内收入明细，通过互联网搜索、邓白氏、中信保报告等方式核查主要客户的基本背景情况；获取并查阅公司与主要客户的销售合同，了解销售单价和信用期变动情况和变动原因；

(3) 与公司管理层进行访谈，获取并查阅收入明细，了解公司向新能源汽车领域销售产品的应用场景、主要客户及变动情况，了解新能源汽车对公司产品性能的要求趋势等。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司下游行业主要包括汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等领域，下游行业发展趋势良好，公司持续经营能力较强，业绩下滑风险较低；

(2) 公司主要客户的经营业绩和资信情况良好，对公司产品需求、降价要求和赊销信用期政策的影响未产生重大不利影响；

(3) 公司凭借良好的产品质量和服务能力，已进入新能源汽车多家主机厂的供应商体系，报告期内向新能源汽车客户销售金额实现较快速度增长。

二、关于股份支付。申请文件显示，为实施股权激励，发行人设立新余博海和新余骏博作为员工持股平台。2015年5月，发行人实际控制人杨凤凯和杨巧云分别将其持有的5%的股权转让给新余博海对员工进行股权激励。新余博海直接持有发行人8.66%的股份，其执行事务合伙人是公司董事及高管杜鹃。新余骏博直接持有发行人1.73%的股份，其执行事务合伙人是发行人高管肖睿。请发行人：(1)……。 (2)说明员工持股平台的具体人员构成及确定标准，历史上是否存在人员变动，变动时间及具体情况，是否存在离职员工持股或股份代持情形，是否涉及股份支付及判断依据。(3)说明新余骏博直接持有发行人1.73%股份的股份来源，两次股权激励是否涉及股份支付；如是，请说明股份支付确认过程及相关会计处理；如否，请说明未确认股份支付的依据及合理性。(4)说明股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果，对应PE倍数，相关公允价值确认依据是否合理，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。请保荐人、申报会计师对问题(2)-(4)发表明确意见，并按照《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题26的要求说明对发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理、与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因、发行人报告期内股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定的核查情况及结论。(问询函第4条)

(一)说明员工持股平台的具体人员构成及确定标准，历史上是否存在人员变动，变动时间及具体情况，是否存在离职员工持股或股份代持情形，是否涉及股份支付及判断依据

截至本说明出具之日，公司共有新余博海企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称新余博海)和新余骏博企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称新余骏博)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，根据上述两个持股平台的股权激励方案，公司股权激励对象的范围为公

司核心管理团队与骨干员工，系按照公司工作年限、工作岗位、贡献度等综合确定。

截至本说明出具之日，两个持股平台的合伙人均为公司的员工，具体构成如下：

1. 员工持股平台的具体人员构成情况

(1) 新余博海

新余博海的具体人员构成列示如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额	出资比例	任职情况
1	杜鹃	普通合伙人	13.90	6.95%	董事、副总经理、东莞骏鼎达经理
2	肖睿	有限合伙人	12.25	6.13%	财务负责人
3	王朵	有限合伙人	12.00	6.00%	副总经理、市场部经理
4	杨波	有限合伙人	6.75	3.38%	董事、武汉分公司负责人、厂长
5	刘亚琴	有限合伙人	4.00	2.00%	董事、董事会秘书
6	黄兴	有限合伙人	4.00	2.00%	核心技术人员、研发工程师
7	刘中仁	有限合伙人	3.00	1.50%	监事会主席、市场总监
8	张宝辉	有限合伙人	3.00	1.50%	核心技术人员、技术负责人、研发经理
9	雷艳	有限合伙人	2.20	1.10%	监事、审计经理
10	彭俊杰	有限合伙人	1.00	0.50%	核心技术人员、战略品类主管、江门骏鼎达监事
11	黄莉	有限合伙人	1.00	0.50%	监事、生产组长
12	付闯、张军等 35名公司核心 员工	有限合伙人	136.90	68.44%	---
合计			200.00	100.00%	---

(2) 新余骏博

新余骏博具体人员构成列示如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资额	出资比例	任职情况
1	肖睿	普通合伙人	78.00	11.54%	财务负责人

2	杜鹃	有限合伙人	117.00	17.31%	董事、副总经理、东莞骏鼎达经理
3	王朵	有限合伙人	104.00	15.38%	副总经理、市场部经理
4	张宝辉	有限合伙人	45.50	6.73%	核心技术人员、技术负责人、研发经理
5	杨波	有限合伙人	39.00	5.77%	董事、武汉分公司负责人、厂长
6	付闯、尹喜斌等 14 名公司核心员工	有限合伙人	292.50	43.27%	——
合计			676.00	100.00%	——

2. 历史上是否存在人员变动，变动时间及具体情况，是否涉及股份支付及判断依据

(1) 股份支付判断依据

两个持股平台成立以来，公司实际控制人向激励对象转让持股平台财产份额或者合伙人退伙向其他合伙人转让财产份额时，若股份转让价格低于转让时点的股份公允价值时，公司将二者之间的差额确认为股份支付，反之，则不进行股份支付处理。公司各时期股权的公允价值及其确认依据如下：

财产份额转让期间	公允价值	公允价值确认依据
2015年7月至2016年6月	5元/股	2015年7月，公司首次实施股权激励。在此之前，公司股份无市场交易记录及公开市场参考价格，亦无第三方增资价格。因此将本次交易中的最高授予价格5元/股作为公允价值
2016年7月-2017年1月	8.5元/股	按照公司2017年1月向招商证券等做市商定向发行股票时的价格8.5元/股作为公允价值
2018年1月-2018年11月	15.58元/股	按照2018年2月向红土智能及深创投定向增发时的价格15.58元/股作为公允价值
2019年3月-2020年12月	16.95元/股	参考红土智能及深创投定向增发时的入股PE倍数进行测算公司股份公允价值为16.95元/股
2022年7月	35.19元/股	参考红土智能及深创投定向增发时的入股PE倍数进行测算公司股份公允价值为35.19元/股

注：上表中转让价格为转让的持股平台财产份额穿透后对应的公司股份的价格

从上表可知，除首次股权激励由于公司股份无市场交易记录及公开市场参考价格而选择以最高授予价格作为股份公允价值外，公司历次股权激励均选取了最近一次外部投资人的入股价格或者以入股PE测算的股权价格作为股份公允价值，公允价值的选取符合《企业会计准则第39号——公允价值计量》的相关规定。

(2)持股平台历次人员变动及相应股份处理情况，是否存在离职员工持股或股份代持情形

新余博海和新余骏博两个持股平台成立以来，存在部分合伙人因离职、个人资金需求、非员工合伙人退出等原因转出份额及退伙，历次转让系双方真实意思表示，截至本说明出具日，不存在离职员工持股或股份代持的情形。

1)新余博海历次人员变动及相应股份处理情况

新余博海历次具体变动及涉及股份支付情况具体如下表所示：

变动时间	变动原因	变动情况	转让价格	公允价值	是否涉及股份支付
2015年7月	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123.05万元转让给袁昌根等28名公司员工	4元/股、5元/股	5元/股	是
2015年12月	员工离职	实控人杨凤凯回购离职员工徐向阳的财产份额	5元/股		否
2016年6月	员工离职	实控人杨凤凯回购离职员工岳方明的财产份额	5元/股		否
2016年7月	第二次授予	实际控制人杨凤凯将其持有的新余博海出资78.15万财产份额转让给张军等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	4.5元/股、5.5元/股、5元/股和6元/股	8.5元/股	是
2016年10月	员工离职	覃付全将其财产份额转给杨树金	6元/股		是
2017年1月	个人资金需求	曹素荣将其财产份额转给许介兰	4.5元/股、4元/股		是
2018年1月	员工离职	实控人杨凤凯回购离职员工谭丹的财产份额	5元/股	15.58元/股	否
2018年1月	个人资金需求	陈莉、方青莹分别将其财产份额转给雷艳，其中雷艳系新增对象入伙	4元/股、6元/股		是
2018年5月、2018年11月	个人资金需求	李琦兴、代慧俊将其财产份额转给肖睿	6元/股		是
2019年3月	员工离职	实控人杨凤凯回购离职员工黄平生的财产份额	5元/股	16.95元/股	否
2019年6月	实际控制人转让股权	杨凤凯将其剩余财产份额分别转让给陈朋博、彭俊杰等3名对象，	8.21元/股		是

		其中陈朋博、彭俊杰系新对象入伙			
2019年6月	个人资金需求	李发元将其财产份额转让给刘德奎	8.21元/股		是
2019年6月	员工离职	杨树金将其财产份额转让给孙志勇、林铭钊	8.21元/股		是
2019年6月	员工离职	袁昌根将其财产份额转让给林铭钊、肖睿、高耀军	8.21元/股		是
2020年11月	非员工合伙人退出	许介兰、陈海滨、李琴分别将其财产份额转让给林铭钊、王宁、罗彪	13元/股		否
2022年7月	员工离职	陈朋博将其财产份额转让给其他员工	13.10元/股	35.19元/股	是

注1：陈海滨与实际控制人杨凤凯为朋友关系。同时，因具备一定汽车零部件行业的渠道资源，为公司提供销售服务；因其看好公司发展，2016年从杨凤凯处受让了5万元新余博海的出资份额

注2：李琴与实际控制人杨凤凯为朋友关系，因其看好公司发展，2016年从杨凤凯处受让了4万元新余博海的出资份额

注3：许介兰与实际控制人杨凤凯为朋友关系，因看好公司发展，经杨凤凯介绍，2016年从曹素荣处受让了4万元新余博海的出资份额

① 历次实际控制人授予股份、员工合伙人受让其他合伙人财产份额的情形均进行了股份处理。

② 持股平台合伙人所持股份因离职等原因退伙并由实际控制人回购的，不涉及股份支付，在实际控制人将回购财产份额再次授予其他员工时均确认了股份支付。

根据《监管规则适用指引——发行类第4号》中“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的相关内容：对于为公司提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。由于持股平台的股份完全来自于实际控制人杨凤凯、杨巧云的转让，且二人为夫妻关系，其他股东并未参与此前对持股平台的股份转让，那么实际控制人收回已授予股份的实质为股份还原，不属于超过其原持股比例获得新增股份的情况，即不属于股份支付。

根据财政部会计司于2021年5月18日发布会计准则应用案例《股份支

付准则应用案例—实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》之规定：因股权激励设立的持股平台的普通合伙人若以代持身份暂时持有受让股份，且未从受让股份中获得收益，则不构成新的股份支付。2015年12月至2019年3月，公司实际控制人之一杨凤凯根据股权激励方案的相关约定针对锁定期内离职员工间接持有的公司股份进行回购，回购价格均为当初授予该员工的股份的转让价格。因此，杨凤凯根据相关约定针对离职员工间接持有的股份履行回购义务，属于“以代持身份暂时持有受让股份的情形”，不构成新的股份支付。杨凤凯回购的上述离职员工的股份均分别于2016年7月和2019年6月重新授予了其他激励对象，且公司已进行了相应的股份支付处理。

③2020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。

2) 新余骏博历次人员变动及相应股份处理情况

截至报告期末，新余博海历次人员具体变动及涉及股份支付情况如下：

变动时间	变动原因	变动情况	转让价格	公允价值	是否涉及股份支付
2019年12月	2019年股权激励	2019年12月，实际控制人之一杨巧云与杜鹃等19名员工合伙设立新余骏博。杨巧云将其所持公司的52万股以13元/股的价格转让给新余骏博	13元/股	16.95元/股	是
2020年12月	实际控制人转让	杨巧云将其在新余骏博所持的13万出资额（对应1万股公司股份）转让给肖睿	13元/股		是

(二) 说明新余骏博直接持有发行人 1.73%股份的股份来源，两次股权激励是否涉及股份支付；如是，请说明股份支付确认过程及相关会计处理；如否，请说明未确认股份支付的依据及合理性

1. 新余骏博直接持有公司 1.73%股份的股份来源

2019年12月，实际控制人之一杨巧云与杜鹃等19名员工合伙设立新余骏博。杨巧云将其所持公司的52万股以13元/股的价格转让给新余骏博，股权转让完成后，新余骏博直接持有公司1.73%股份。

2. 两次股权激励股份支付确认过程及相关会计处理

(1) 新余博海股权激励相关股份支付确认过程及相关会计处理

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：

事件	变动情况	转让价格 (元/股)	公允价值 (元/股)	股份数量 (万股)	股份支付金 额(万元)
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	5	88.25	88.25
		5		34.8	
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	4.5	8.5	25.4	101.60
		5		14.35	50.23
		5.5		6.00	18.00
		6		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	8.5	2	5.00
		4、4.5		4	17.25
	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	15.58	1	11.58
		6		4.4	38.32
	2019年9月，杨凤凯、李发元、杨树金、袁昌根转让其持有的财产份额	8.21	16.95	15.05	131.54
2022年7月，陈朋博转让其持有的财产份额	13.10	35.19	0.65	14.34	

依据与员工持股平台新余博海相关的股权激励方案，授予的限制性股权自授予之日起至2019年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3,600.00万元人民币，自公司该年审计报告出具之日起，限制性股权提前解锁。公司2018年的净利润超过了3,600.00万元，达到了解锁条件。

锁定期内历次确认的股份支付费用按照剩余锁定期分摊计入管理费用，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，以上股份支付费用均作为经常性损益列报。

(2) 新余骏博股份支付确认过程及相应会计处理

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

事件	股权激励	转让价格	公允价值 (元/股)	股份数量	股份支付金 额(万元)
		(元/股)		(万股)	
首次授予	2019年12月，杨巧云将其所持公司的52万股转让给新余骏博，其中51万股授予了19名公司核心员工	13	16.95	51	201.45

第二次授予	2020年12月，杨巧云将其在新余骏博所持的13万(对应1万股公司股份)出资额转让给肖睿	13	16.95	1	3.95
-------	--	----	-------	---	------

根据新余骏博相关的股权激励方案，为配合公司的未来上市计划，并保证合伙公司的稳定性，股权激励方案的锁定期为五年。因此，新余骏博的股份支付费用按照五年分摊计入管理费用，且均作为经常性损益列报。

综上所述，公司通过新余博海和新余骏博两个持股平台实施的股权激励均进行了相应的股份支付，相关账务处理符合《会计准则》的相关规定。

(三) 说明股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果，对应 PE 倍数，相关公允价值确认依据是否合理，会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

1. 股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果合理

据《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》规定，权益工具公允价值的确定方法为：① 存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定；② 不存在活跃市场的，采用估值技术确定，包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

根据《监管规则适用指引——发行类第 4 号》中“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的相关内容：“存在股份支付事项的，公司应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：① 入股时期、业绩基础与变动预期、市场环境变化；② 行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③ 股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④ 熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤ 采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产，判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。”

2015 年 7 月，公司通过新余博海持股平台实施了首次股权激励，由于当时公司股份无市场交易记录及公开市场参考价格，公司选择以实施股权激励的最高

授予价格 5 元/股作为股份公允价值，对应公司的估值以及 PE 分别为 1 亿元和 14.12 倍。

2016 年 7 月以来，公司历次股权激励均选取了最近一次外部投资人的入股价格或者以入股 PE 测算的股权价格作为股份公允价值，符合《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》中在确定公允价值时应综合考虑因素“④ 熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价”的情形。

综上所述，公司股权激励涉及的股份支付权益工具的公允价值的计量方法和结果合理，符合《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》《监管规则适用指引——发行类第 4 号》等相关规定。

2. 权益工具公允价值与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因

截至目前，我国高分子改性保护材料行业暂无 A 股上市直接对标公司，但必得科技、天普股份、沃尔核材、科创新源、合兴股份、泛亚微透和超捷股份等所在行业同属于“橡胶和塑料制品业”且与公司在产品类型及下游应用领域方面具有一定相似性，因此列为行业相对可比公司。上述可比公司股权融资时对应的公司估值情况以及相近时间公司股份公允价值对应的估值情况如下表所示：

时间	可比公司	可比公司估值(PE)	相近时间公司股份公允价值对应的估值(PE)
2016 年 10 月	沃尔核材非公开发行股票，发行价格 15.09 元/股	15.15	9.83
2017 年 11 月	科创新源首次公开发行股票，发行价格 13.24 元/股	16.12	11.00
2020 年 8 月	天普股份首次公开发行股票，发行价格 12.66 元/股	16.31	8.97
2020 年 10 月	泛亚微透首次公开发行股票，发行价格 16.28 元/股	19.54	8.97

注：上表中的 PE=股票发行价格/上一年每股收益

考虑到公司与可比上市公司之间业务规模、产品类别、经营模式与发展阶段的不同，上市公司与非上市公司的股权流动性差异，以及股票市场定价受多种因素影响，公司与同行业可比公司估值存在一定差异具有合理性。公司根据最高授予价格、最近一次外部投资者入股价格或最近一次外部投资者入股 PE 倍数测算入股价格作为公允价值，反映了公司实际发展情况，因此，股份支付所依据的公允价值具有公允性和合理性。

3. 相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定

公司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 40.37 万元、41.28 万元和 44.86 万元。

公司根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求进行了股份支付会计处理，将公允价值与授予价值之间的差额确认为股份支付费用并在服务期内进行分摊，计入资本公积和管理费用，并将股份支付确认的金额作为当期经常性损益列报。

(四) 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) 取得并查阅了公司员工花名册、持股平台的合伙协议、股权激励方案、股东大会决议，了解员工持股平台的具体人员构成及确定标准，历史上人员变动、变动时间及具体情况；

(2) 查阅公司引入外部投资者的入股价格，分析公司股份支付相关权益工具公允价值的计量方法与同期外部投资者的入股价格是否存在重大差异，并与同期同行业可比公司估值情况进行对比分析，核实历次股权变动是否涉及股份支付；

(3) 访谈公司控制人、离职员工、持股平台合伙人，了解是否存在股份代持情形；

(4) 查看股权激励计划和股东大会决议中关于服务期的条款，结合企业会计准则及《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》的规定，复核公司股份支付费用的计算过程，评价相关依据和会计处理的合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司持股平台历史存在人员变动并涉及股份支付，适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》，不存在离职员工持股或股份代持情形；

(2) 新余骏博直接持有公司 1.73% 股份的股份来源系实控人转让，两次股权激励均涉及股份支付；

(3) 公司股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，与同期可比公司估值存在一定差异但具有合理性，相关公允价值确认依据合理；

(4) 公司报告期内股份支付相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

三、关于环保问题。申请文件显示：(1) 发行人所处行业不属于重污染行业，公司生产经营中存在废气、废水、固废等主要污染物。(2) 2019年6月4日，发行人重庆分公司因未依法报批环评擅自开工建设投入生产的行为而被重庆市江北区环境行政执法支队处以罚款4,220元。报告期内，发行人及其子公司、分公司存在超环评批复产能生产、先产的情形。发行人已完成整改且相关部门已出具证明，报告期内不存在重大违法行为。请发行人：(1) 说明发行人是否属于高污染高排放行业，生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力等；发行人的环保投入、相关费用和成本支出情况，环保设施实际使用、运行情况；报告期内环保投入、环保相关费用和成本是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额，是否符合国家和地方环保要求。(2)……。 (3)……。 (4)……。请申报会计师对问题(1)发表明确意见。(问询函第7条)

(一) 说明发行人是否属于高污染高排放行业，生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力等；发行人的环保投入、相关费用和成本支出情况，环保设施实际使用、运行情况；报告期内环保投入、环保相关费用和成本是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额，是否符合国家和地方环保要求

1. 公司不属于高污染高排放行业

报告期内，公司及子公司、分公司主营业务为高分子改性保护材料的设计、研发、生产与销售，主要产品包括功能性保护套管和功能性单丝等。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业为橡胶和塑料制品业（行业代码：C29）。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）（按第1号修改单修订），公司所处行业为橡胶和塑料制品业（行业代码：C29）中塑料制品业（行业代码：C292）分类下塑料板、管、型材制造（C2922）与塑料丝、绳及编织品制造（行业代码：C2923）。

根据生态环境部发布的《环境保护综合名录（2021年版）》，“橡胶和塑

料制品业”中属于“高污染”产品名录的为“塑料人造革、合成革制造（2925）”中的部分产品，公司主营业务不涉及上述行业及产品。因此，公司不属于高污染行业。

根据国务院发布的《打赢蓝天保卫战三年行动计划》（国发〔2018〕22号）明确规定，“加大秋冬季工业企业生产调控力度，各地针对钢铁、建材、焦化、铸造、有色、化工等高排放行业，制定错峰生产方案，实施差别化管理”。另外，根据广东省人民政府发布的《关于印发〈广东省打赢蓝天保卫战实施方案（2018-2020年）〉的通知》（粤府〔2018〕128号）：“3. 严控高污染高排放行业产能。重点清查钢铁、有色、水泥、玻璃、陶瓷、化工、造纸、印染、石材加工和其他涉 VOCs 排放等行业能耗、环保达不到标准的企业。”公司所在行业不属于上述高污染高排放行业。

综上所述，公司所处行业橡胶和塑料制品业（行业代码：C29），不属于高污染高排放行业。

2. 生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力等

报告期内，公司及其子公司、分公司在生产经营过程中会产生少量废气、固废及噪音，均已通过有效环保措施进行处理，未造成环境污染或者环保事故，具体情况如下：

(1) 废气

公司生产过程中的纺丝、成型、裁切、烫带、注塑等工序会产生少量废气。根据广东华科检测技术服务有限公司等环境检测机构出具的检测报告，公司及其子公司、分公司废气排放情况如下表所示：

主要污染物	排放量/浓度(mg/m ³)	治理效果
非甲烷总烃	0.71-7.91	符合下列标准的要求：《合成树脂工业污染物排放标准》（GB31572-2015）、《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）、《挥发性有机物无组织排放控制标准》（GB37822-2019）、《恶臭污染物排放标准》（GB14554-93）、《大气污染物排放限值》（DB44/27-2001）、《大气污染物综合排放标准》（DB50/418-2016）等
氨	0.07-2.19	
挥发性有机物	0.13-8.05	
颗粒物	<20	
总悬浮颗粒物	0.15-0.23	

针对生产过程中产生废气，公司集中采用集气罩进行收集，此后通过二级活性炭吸附装置，利用固体表面吸附能力，实现气体混合物分离，达到净化目的。

另外，在生产过程当中，公司一方面加强生产管理、规范操作；另一方面保持生产车间良好的通风情况，使得车间内无组织废气满足相应的车间浓度标准。通过上述处理后，公司废气排放达标。

(2) 固废

公司生产经营过程中会产生生活垃圾，一般工业固废（塑胶材质废料、废铜、纸箱废料等）及少量危险废物（废活性炭、废机油、废沾染物等）。生活垃圾由环卫部门清运或专业单位回收。一般工业固废在统一收集后委托专业固废处置单位处理。危险固体废物委托有资质单位接受、处置，报告期内，公司危险固体废物处理情况如下：

主要污染物	年处理量	治理效果
废机油	0.05-0.203 吨	危险固体废物均委托有专业资质的单位接受、处置，对当地环境不造成影响
废日光灯	0.002-0.02 吨/100 支	
含油抹布手套	0.01-0.15 吨	
废活性炭	0.05-2.34 吨	
废矿物油	0-0.2 吨	
废沾染物	0.001-0.01 吨	
废办公用品	0-0.0007 吨	
实验室废物	0.001 吨	

通过上述处理后，公司及其子公司、分公司无固体废物外排情况，不产生二次污染，对当地环境不造成影响。

(3) 废水

公司及其子公司、分公司生产经营环节无生产废水的产生及排放，生活污水均排入市政污水管网集中处理。根据广东华科检测技术服务有限公司等环境检测机构出具的检测报告，公司及其子公司、分公司生活污水排放指标情况如下表所示：

主要污染物	排放量/浓度（mg/L，除 pH 值外）	治理效果
悬浮物	6-207	符合下列标准的排放限值浓度要求：《水污染物排放限值》（DB44/26-2001）、《污水排入城镇下水道水质标准》（GB/T31962-2015）、《污水综
氨氮	0.02-50.70	
磷酸盐（以 P 计）	0.01-3.85	
动植物油	0-1.69	

化学需氧量	4-479	合排放标准》(GB8978-1996)等
五日生化需氧量	0.80-141.00	
pH 值	6.69-7.66	
总磷	0.18-7.70	
总氮	2.66-51.20	
石油类	0.08-3.53	
阴离子表面活性剂	<2.90	

(4) 噪声

公司及其子公司、分公司生产设备作业运行会产生部分噪声，通过加装减振垫、采取隔振、隔声等降噪装置，同时经车间墙体衰减，并通过场地、仓库、办公楼等合理布局后，满足标准要求。

3. 公司的环保投入、相关费用和成本支出情况，环保设施实际使用、运行情况。报告期内环保投入、环保相关费用和成本是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，公司及其子公司、分公司环保投入和相关费用成本支出情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
危险废弃物处理费	9.50	4.34	4.88
生活垃圾等处理费	12.44	11.91	7.22
其他(环保检测、环评手续等费用)	16.86	23.89	30.72
环保设施投入	103.87	50.28	63.96
合 计	142.67	90.42	106.78

(1) 针对废气：公司集中采用集气罩进行收集，并通过二级活性炭吸附装置，利用固体表面吸附能力，实现气体混合物分离，达到净化目的，报告期内，公司加大了对废气处置的环保设施投入，投入金额分别为 63.96 万元、50.28 万元和 103.87 万元；

(2) 针对固废：生产经营过程中产生的危险废弃物主要为用于废气处理的活性炭以及废机油、废污染物等，由与公司及其子公司、分公司签约的有资质的危险废弃物处理公司进行处理，报告期内危险废弃物处理费用分别为 4.88 万元、4.34 万元和 9.50 万元；

(3) 针对生活污水：公司及其子公司、分公司生产过程中的水均循环使用，基本不向外排放。生活污水进入市政排污管道排放。

综上所述，报告期内公司严格按照环保部门的要求建设和运行环保设施，废气、废水、固体废物污染物及噪音排放值均满足排放标准，采取的环保防治措施效果能满足国家有关排放标准要求。环保投入、环保成本费用与公司产生的污染相匹配。

4. 募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额，是否符合国家和地方环保要求

(1) 募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额

1) 生产功能性保护材料华东总部项目

生产功能性保护材料华东总部项目环保措施计划投入 75.31 万元，资金来源于本次 IPO 的募集资金，主要环保措施如下：

① 废气：主要为生产过程中产生的裁切废气、改性挤出造粒废气等，本项目采用“活性炭吸附装置+CO 催化燃烧装置”对废气进行治理；

② 废水：生产过程中无生产性废水，生产工序用水均循环使用，不向外排放，生活废水经预处理后污水处理厂处理；

③ 噪音：针对不同噪声源的特点，结合实际情况制定不同的降噪措施，如合理进行厂平面布局等；

④ 固体废弃物：本项目的废纱轴、废包装材料等一般工业固废，统一收集后委托专业固废处置单位处理；废活性炭、废包装容器等危险废物委托有资质的单位处理；生活垃圾等由环卫部门处置。

2) 研发中心及信息化建设项目

研发中心及信息化建设项目属于非生产性项目，项目实施及运营过程中可能会产生员工生活废水、生活垃圾。经妥善处理，废水排入市政排水管道，生活垃圾经收集后交由环卫部门处理。本项目是江门生产基地的组成部分之一，江门生产基地的环保投入约 60 万元，资金来源为自有资金。

(2) 募投项目是否符合国家和地方环保要求

本次募投项目均不涉及高污染、高排放，符合国家和地方环保要求，各募投项目的环境影响评价情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	拟使用募集资金投入额	环境影响评价手续完成情况
1	生产功能性保护材料华东总部项目	30,000.00	已办理
2	研发中心及信息化建设项目	13,614.80	已办理
3	补充流动资金项目	12,200.00	不适用
合计		55,814.80	

1) 生产功能性保护材料华东总部项目

2022年10月11日，生产功能性保护材料华东总部项目取得了苏州市生态环境局出具的《关于苏州骏鼎达新材料科技有限公司新建生产功能性保护材料华东总部项目建设项目环境影响报告表的批复》（苏环建〔2022〕07第0204号）。

2) 研发中心及信息化建设项目

2020年5月9日，江门生产基地项目已经取得《关于江门骏鼎达新材料科技有限公司特种保护材料研发制造基地(含功能性保护套管生产项目、研发中心建设项目)项目环境影响报告表的批复》（江江环审〔2020〕61号）。

本项目的研发中心项目是在上述环评批复的基础上变更了部分投资内容和增加了建设规模，但不增加污染物排放种类和数量。根据《关于印发〈广东省豁免环境影响评价手续办理的建设项目名录(2020年版)〉的通知》的规定以及在广东省生态环境厅官网上的咨询结果，本次研发中心项目属于对之前项目的改造，不涉及生产、不新增用地、不增加污染物排放种类和数量且基本不产生生态环境影响，无需重新办理环境影响评价审批或者备案手续。另外，本项目的信息化建设项目不涉及生产和污染物排放，无需办理环境影响评价审批或者备案手续。

3) 补充流动资金项目

本项目不涉及固定资产投资建设，不涉及对环境可能造成重大影响的因素，无需履行项目备案、核准或者审批手续，无需办理环境影响评价审批或者备案手续。

（二）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) 查询《环境保护综合名录（2021年版）》等文件，核查公司所处行业

是否属于高污染高排放行业；

(2) 实地查看公司的生产工艺、环保设施的设置,取得并查阅公司环保投入、费用的明细及会计凭证、危险废弃物处置台账、危废处理合同、环境检测报告、环评报告等文件,了解公司涉及污染物排放的主要生产环节、主要污染物及排放量、环保设施的实际使用和运行情况,分析公司环保投入、相关费用和成本是否与处理公司生产经营所产生的污染物相匹配;

(3) 取得并查阅本次募投项目的可行性研究报告,了解募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额,分析是否符合国家和地方环保要求。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

公司不属于高污染高排放企业,公司及其子公司、分公司在生产过程中会涉及少量废气、固废、生活污水及噪音,均已通过有效环保措施进行处理,未造成环境污染或者环保事故;报告期内,环保设施正常运行,环保投入与环保相关费用和成本与处理公司生产经营所产生的污染相匹配;募投项目已采取相关环保措施,符合国家和地方的环保要求,其中:生产功能性保护材料华东总部项目环保措施的资金来源为募集资金,研发中心及信息化建设项目环保措施的资金来源为自有资金。

四、关于新三板挂牌。申请文件显示,发行人曾于 2016 年 6 月在全国中小企业股份转让系统挂牌并于 2017 年 12 月终止挂牌。发行人未披露挂牌期间公司信息披露是否与本次招股说明书存在差异及具体情况。请发行人说明在全国中小企业股份转让系统挂牌期间在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面的合法性,披露摘牌或退市程序的合规性,是否存在受到处罚的情形;挂牌期间披露信息与本次申请文件和财务报表的内容是否存在实质性差异,如是,请补充说明具体差异情况。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见,并按照中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 22 的要求说明对报告期在全国中小企业股份转让系统挂牌及摘牌情况的核查过程和结论。(问询函第 8 条)

(一) 请发行人说明在全国中小企业股份转让系统挂牌期间在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面的合法性，披露摘牌或退市程序的合规性，是否存在受到处罚的情形；挂牌期间披露信息与本次申请文件和财务报表的内容是否存在实质性差异，如是，请补充说明具体差异情况

1. 公司在股转系统挂牌期间在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面的合法性

(1) 信息披露的合法性

在股转系统挂牌期间，公司制定了《信息披露制度》，建立健全了内部信息披露制度和流程。公司在股转系统挂牌期间依照《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则(试行)》等规范性文件的相关规定进行信息披露。截至本说明出具日，公司不存在因挂牌期间违反信息披露相关法律规定而受到中国证监会、股转公司的行政处罚或行政监管措施、自律监管措施等情形。

(2) 股权交易的合法性

公司于 2016 年 6 月 13 日起以协议转让方式在股转系统挂牌交易，于 2017 年 12 月 27 日起终止在股转系统挂牌。截至本说明出具日，公司不存在因挂牌期间股权交易事项而受到中国证监会、股转公司的行政处罚或行政监管措施、自律监管措施等情形。

(3) 董事会或股东大会决策的合法性

公司已严格按照《公司法》《证券法》《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》等法律法规的要求，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》，对董事会、股东大会的决策程序进行了明确规定。公司挂牌过程中及挂牌期间，董事会和股东大会依法规范运作，公司已按照相关法律法规和公司章程、董事会议事规则、股东大会议事规则等制度规定的程序召集和召开董事会和股东大会。截至本说明出具日，公司不存在因挂牌期间董事会、股东大会披露及决策事项受到中国证监会、股转公司的行政处罚或行政监管措施、自律监管措施等情形。

2. 披露摘牌或退市程序的合规性，是否存在受到处罚的情形

公司在 2017 年 11 月 3 日召开的第一届董事会第十七次会议和在 2017 年 11

月 18 日召开的 2017 年第五次临时股东大会审议通过公司股票在股转系统终止挂牌的事项。根据股转公司 2017 年 12 月 25 日出具的《关于同意深圳市骏鼎达新材料股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2017]7280 号），公司股票自 2017 年 12 月 27 日起终止在股转系统挂牌。

公司在股转系统摘牌事宜已经股东大会审议通过，并获得股转公司的审核同意，公司在股转系统摘牌过程中已依法履行信息披露义务并按规定申请股票暂停转让，符合《全国中小企业股份转让系统业务规则》等相关规定，不存在受到中国证监会、股转公司的行政处罚或行政监管措施、自律监管措施等情形。

3. 挂牌期间披露信息与本次申请文件和财务报表的内容是否存在实质性差异，如是，请补充说明具体差异情况

公司在股转系统挂牌期间按照《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则(试行)》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则(试行)》等规范性文件的相关规定进行披露。本次申请在创业板发行上市，公司需按照适用创业板上市申请的法律、法规或规范性文件的要求进行披露，与在新三板挂牌期间的披露规则、要求、细节、覆盖期间等方面不完全相同，同时公司的股本、人员、生产经营等情况相比于挂牌初期也有所变化，因此公司在挂牌期间的信息披露与本次申报文件的信息披露存在一定的差异，但不存在实质性差异。上述信息披露差异并未对相关投资者造成重大不利影响，亦不会因此对公司本次发行上市造成实质性影响。

公司挂牌期间的信息披露与《招股说明书》的信息披露差异可以分为财务信息差异和非财务信息差异，具体情况如下：

(1) 财务信息方面的披露差异情况

公司新三板挂牌期间涉及的财务报告期间为 2016 年、2017 年，而本次发行上市申请披露文件的财务报告期为 2019 年、2020 年、2021 年及 2022 年，新三板信息披露与本次发行上市申请披露文件的财务数据会计期间不重合。因此，公司在新三板系统挂牌期间财务信息披露与本次发行上市申请披露文件不涉及财务信息差异。

(2) 非财务信息披露方面的差异情况

公司的本次发行上市申请文件与《公开转让说明书》及年度报告所披露的信

息主要差异情况如下：

内容	新三板信息披露文件	本次发行上市申请披露文件
重大风险提示及风险因素	公开转让说明书及年度报告中披露了“实际控制人不当控制的风险”、“非专利技术保护及技术优势保持风险”、“公司所租赁的部分生产经营场所尚未取得房屋所有权证的风险”、“税收优惠政策变化的风险”、“汇率变动的风险”等风险因素	由于适用报告期不同，并根据创业板信息披露有关要求并结合公司经营情况更新、完善有关风险因素的披露内容
关联方、关联关系和关联交易	公开转让说明书及年度报告中根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则(试行)》等相关规定对关联方、关联关系和关联交易情况进行了披露	招股说明书根据《企业会计准则》《上市公司信息披露管理办法》和《深圳证券交易所创业板上市规则》等相关规定对关联方、关联关系和关联交易情况进行了披露
主要产品	公开转让说明书披露了主要产品包括纺织套管、编织网管、波纹管、特种套管、单丝等	招股说明书披露了主要产品包括功能性保护套管(具体包括纺织套管、编织套管、挤出套管和复合套管四大类)和功能性单丝等
主要经营模式/商业模式	公开转让说明书披露了商业模式为销售模式、采购模式、研发模式、生产模式	根据公司经营情况，对主要经营模式进行了更加系统、准确的披露
董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的简历	公开转让说明书中披露的当时任职的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的任职简历情况相对简洁	招股说明书更加充分、系统地对目前任职的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的任职简历情况进行披露

按照《企业会计准则》《上市公司信息披露管理办法》和《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定对于关联方的认定要求，本次发行上市招股说明书对新三板挂牌期间关联方认定范围进行调整和更新的具体情况主要为：

1) 本次申报报告期与新三板挂牌期间不重叠，公司更新了关联方的最新情况；

2) 进一步扩大了对公司董事、监事、高级管理人员关系密切的家庭成员的认定范围，并将包括其控制、共同控制或施加重要影响的其他企业作为关联方进行了披露；

3) 将报告期内离职（任）董监高及其关系密切的家庭成员投资或者任职的企业、现任董监高及其关系密切的家庭成员曾任职或投资的企业等作为曾经的关联方进行了披露。

（二）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) 取得并查阅公司在股转系统挂牌和摘牌过程中的公告文件、《公司章程》等规章制度、历次董事会和股东大会相关文件、历次增资及股权转让相关资料，并对公司董事会秘书进行访谈，核查公司新三板挂牌期间信息披露、股权交易、董事会及股东大会决策、股转系统挂牌和摘牌程序的合法合规性；

(2) 通过公开信息查询公司是否受到中国证监会、股转公司的行政处罚或行政监管措施、自律监管措施等情形；

(3) 比对本次申请文件和财务报表与公司股转系统挂牌信息披露文件是否存在实质性差异。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司在挂牌过程中，以及挂牌期间在信息披露、股权交易、董事会或股东大会决策等方面合法合规，摘牌程序合法合规，不存在受到中国证监会的行政处罚、行政监管措施以及全国股转公司的自律监管措施或纪律处分的情形；

(2) 公司在新三板挂牌期间的信息披露内容与本次申请文件和财务报表的内容不存在实质性差异。

五、 关于收入与客户。申请文件显示：(1) 报告期内，发行人主营业务收入来自功能性保护套管、功能性单丝、配套商品和其他产品销售，各期分别为 28,112.12 万元、32,568.43 万元和 46,596.05 万元，占营业收入比重均超过 99%；其中，其他产品收入呈现增长趋势，但未说明具体构成。其他业务收入分别为 48.13 万元、29.07 万元和 64.51 万元，主要为废料销售收入。(2) 发行人下游应用领域包括汽车、通讯电子、工程机械等，直接客户主要为相关领域的终端主机厂上游的零部件供应商。报告期内，发行人加大对新能源汽车行业客户开拓，相关订单数量持续增加。(3) 发行人销售以境内为主，各期境内收入占比分别为 71.26%、75.97%和 71.64%，主要客户集中在华东、华南地区；境外销售各期收入分别为 8,080.51 万元、7,824.95 万元和 13,214.42 万元，2021 年增幅为 68.88%，境外销售地区主要为北美、欧洲，主要涉及的国家包括美国、德国、意大利、印度等。(4) 报告期内，发行人向前五大客户的销售收入占营业收入比重分别为 15.71%、16.88%和 16.29%，客户集中度较低；2020 年、2021 年分别新增

两家前五大客户，发行人对变动原因说明较简单且未披露客户基本情况。请发行人：(1)说明主要产品对应客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、经营规模、订单金额及单价等，是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，是否存在细分业务依赖单一客户情形；结合销售合同分析各期订单是否发生较大变动，是否与客户规模及需求变动匹配，如是，请说明原因及合理性。(2)说明报告期内前五大客户变动情况及原因，包括但不限于新增前五大客户业务获取过程、订单金额，退出前五大客户销售金额及销售占比等；结合行业特征说明发行人前五大客户集中度与同行业可比公司比较情况及差异原因。(3)按合适的销售规模(如 0100 万元、100500 万元、5001000 万元、1000 万元以上)、主要产品分别列示报告期内新增客户和存量客户的数量、销售金额及占比，是否存在较多新增或退出情况，并结合发行人业务发展、客户获取及维护等说明客户体系的稳定性。(4)按应用领域、境内和境外分别列示主要产品的各期销售金额、单价及占比，对应直接客户及终端客户，各期是否发生较大变动，如是，请说明原因及合理性。(5)说明 FOB、CIF 等不同贸易模式下的外销收入及占比，结合各期发行人海关出口数据、出口退税金额分析境外销售收入与上述数据的匹配情况。(6)说明外销收入前五大客户的开发历史、交易背景、销售内容、销售金额及占当期发行人外销收入和主营业务收入比例，各期是否发生较大变动，如是，请说明原因及合理性；报告期内境内外销售种类、单价、毛利率是否存在显著差异，如是，请说明原因，是否符合行业特征。(7)说明境外各销售地区的主要国家，对应客户数量及集中度、销售金额及占比；发行人向美国销售的产品是否列入加征关税名单，如是，请说明相关情况及中美贸易对发行人出口业务的影响，发行人的应对措施；其他出口地区是否存在对发行人不利的贸易政策或潜在贸易摩擦风险。(8)说明主营业务收入中其他产品的具体构成、销售金额及占比，若各期存在较大变动，请分析原因；结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配，发行人废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。(9)结合主要产品的业务模式、销售地区等分析说明报告期各期收入确认方法、具体时点和依据，是否存在相同或类似业务采用不同收入确认方法的情形，是否符合行业惯例和《企业会计准则》规定；主要产品的销售合同中是否存在特殊条款(如

退换货安排、试用期、质保期)，如是，请说明对收入确认时点及金额的影响，相关收入确认依据是否充分。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各期主要产品收入确认和主要客户的核查过程、核查程序及核查结论，发行人是否存在收入确认凭证与后附原始凭证不一致或缺失情形，函证、访谈客户的选择标准、访谈内容、数量及占比，函证回函金额与发函金额存在差异的情况、原因及替代测试。（问询函第9条）

（一）说明主要产品对应客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、经营规模、订单金额及单价等，是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，是否存在细分业务依赖单一客户情形；结合销售合同分析各期订单是否发生较大变动，是否与客户规模及需求变动匹配，如是，请说明原因及合理性

1. 说明主要产品对应客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、经营规模、订单金额及单价等，是否存在成立时间较短即成为公司主要客户的情形，是否存在细分业务依赖单一客户情形

公司主营业务为高分子改性保护材料的设计、研发、生产与销售，主要产品包括功能性保护套管和功能性单丝。报告期各期，功能性保护套管对应的前五大客户合计十名，主要为全球性的大型汽车及工程机械的零部件厂商，主要客户采购的公司功能性保护套管产品最终主要应用于汽车线束系统、流体管路系统保护以及对于工程机械液压动力系统流体管路的保护；公司功能性单丝对应的前五大客户合计六名，主要为厨卫软管的生产厂商，功能性单丝作为原材料通过编织在水管外表面，起到耐磨、抗爆破等安全防护功能，主要产品对应客户的具体情况如下：

单位：万元，元/米、KG

产品类别	主要客户	主要终端应用场景	2022年度			2021年度			2020年度		
			收入	收入占比	平均单价	收入	收入占比	平均单价	收入	收入占比	平均单价
功能性保护套管	比亚迪	汽车线束系统保护	3,488.14	8.19%	3.44	971.75	2.63%	2.96	196.9	0.76%	2.42
	安波福	汽车线束系统保护	2,659.99	6.24%	3.07	2,420.65	6.56%	2.75	1,757.05	6.82%	2.46
	沪光股份	汽车线束系统保护	1,469.52	3.45%	3.83	539.59	1.46%	13.83	108.02	0.42%	9.70
	盖茨工业	工程机械液压动力系统流体管路保护	1,300.84	3.05%	4.48	1,500.57	4.07%	4.31	506.38	1.97%	4.71

	住友电工	汽车线束系统保护	1,250.76	2.94%	0.91	1,215.91	3.29%	0.90	1,250.17	4.85%	0.91
	Zippertubing	汽车线束系统保护	872.59	2.05%	3.41	1,142.78	3.10%	3.76	496.29	1.93%	3.18
	益升华	工程机械液压动力系统流体管路保护	517.22	1.21%	4.62	1,070.71	2.90%	3.92	454.76	1.77%	4.6
	鹏翎股份	汽车流体管路系统保护	950.97	2.23%	2.47	784.13	2.12%	4.23	1,114.74	4.33%	4.37
	温州市明德国际贸易有限公司	境外个人消费者自电商平台购买后用于家庭线缆的整理、保护	617.94	1.45%	1.10	670.58	1.82%	1.44	532.56	2.07%	1.32
	古河电工	汽车线束系统保护	870.66	2.04%	0.56	625.47	1.69%	0.59	614.82	2.39%	0.58
	小 计		13,998.63	32.85%	—	10,942.14	29.64%	—	7,031.69	27.31%	—
功能性单丝	宁波杜凯软管有限公司	厨卫软管的安全防护	378.19	37.36%	已申请豁免	421.20	23.76%	已申请豁免	297.14	17.28%	已申请豁免
	纽珀水暖配件(江门)有限公司		191.64	18.93%		351.30	19.81%		171.46	9.97%	
	菲时特集团股份有限公司		139.86	13.82%		328.99	18.56%		270.45	15.73%	
	福建过江龙卫浴有限公司		47.37	4.68%		106.81	6.02%		65.20	3.79%	
	广东顶尖管业科技有限公司		39.77	3.93%		50.80	2.87%		43.90	2.55%	
	LSP Products Group, Inc.					94.77	5.35%		490.68	28.54%	
	小 计		796.82	78.72%		—	1,353.87		76.36%	—	

注：公司报告期内产品型号较多，部分商品的规格与其它商品差别较大，单位与其它商品无法直接换算，公司无法统一度量单位产品的收入占比较小，为便于对比，其他披露的单价均为可以统一度量单位产品的平均单价

公司产品结构稳定，客户相对分散，其中各年前五大客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、销售规模详见本说明一(二)之相关回复。除公司前五大客户之外的按主要产品前五大客户基本情况列示如下：

主要客户	成立时间	合作时间	注册资本	销售规模
温州市明德国际贸易有限公司	2013年	2018年	10万元	已申请豁免

宁波杜凯软管有限公司	2004 年	2013 年	550 万元	
纽珀水暖配件(江门)有限公司	2001 年	2015 年	8,033.73 万港元	
菲时特集团股份有限公司	1992 年	2012 年	5,000 万元	
福建过江龙卫浴有限公司	2013 年	2014 年	3,000 万元	
LSP Products Group, Inc.	1998 年	2014 年	15 万美元	
沪光股份	1997 年	2019 年	43,677.60 万元	约 24.48 亿元
广东顶尖管业科技有限公司	2009 年	2019 年	500 万元	已申请豁免

注：其关于客户的成立时间、注册资本、销售规模数据来源于相关公司公开披露资料、官网、wind 资讯、中信保资信报告、企业信用信息公示报告和访谈记录等，全文同

部分非上市公司销售规模已申请豁免。报告期内主要产品功能性保护套管、功能性单丝对应的主要客户成立时间较早，不存在成立时间较短即成为公司主要客户的情形；主要产品客户较为分散，不存在细分业务依赖单一客户情形。

2. 结合销售合同分析各期订单是否发生较大变动，是否与客户规模及需求变动匹配，如是，请说明原因及合理性

(1) 各期销售订单与主营业务收入匹配

报告期内，随着下游客户需求量的不断增长，公司销售订单金额持续上升，复合增长率达到 23.19%，具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
获取订单金额 a	53,967.04	9.87%	49,117.46	38.12%	35,561.47	24.53%
主营业务收入金额 b	52,099.92	11.81%	46,596.05	43.07%	32,568.43	15.85%
收入 / 订单 (c=b/a)	96.54%	/	94.87%	/	91.58%	/

由上表可知，报告期各期，公司销售订单金额与当期主营业务收入金额较为匹配，订单转化率较高。

(2) 各期主营业务收入的增长与客户规模及需求变动匹配

公司主要客户通常为汽车、工程机械、轨道交通等领域规模较大的境内外知名公司，报告期内主营业务收入快速增长与主要客户订单需求的增长密不可分，

其中，2021 年和 2022 年收入增长金额排名前十大的客户的收入增长额分别为 5,854.43 万元、6,348.87 万元，占当期主营业务收入增长额的 41.74%、115.35%。

具体如下：

1) 2021 年收入增长额较高的客户

2021 年公司主营业务收入增长 14,027.62 万元，增长额前十大客户的情况如下：

单位：万元

2021 年收入增长额前十大客户	销售规模	2021 年度	2020 年度	2021 年增长额	增长额占比
盖茨工业	约 220 亿元	1,507.04	506.38	1,000.67	7.13%
比亚迪	约 2,161 亿元	1,061.27	224.08	837.19	5.97%
Zippertubing	约 2,500 万欧元	1,231.36	497.13	734.22	5.23%
益升华	约 83 亿元	1,127.09	469.32	657.77	4.69%
安波福	约 996 亿元	2,431.23	1,786.74	644.49	4.59%
中车集团	约 2,384 亿元	1,213.98	735.22	478.76	3.41%
昆山沪光汽车电器股份有限公司	24.48 亿元	543.28	108.02	435.26	3.10%
四川川环科技股份有限公司	7.76 亿元	373.98	0.17	373.81	2.66%
山东美晨生态环境股份有限公司	20.76 亿元	816.34	465.88	350.47	2.50%
TE Connectivity Ltd.	964.01 亿元	604.38	262.58	341.80	2.44%
合计	——	10,909.95	5,055.51	5,854.43	41.74%

2) 2022 年收入增长额较高的客户

2022 年公司主营业务收入增长 5,503.87 万元，增长额前十大客户的情况如下：

单位：万元

2022 年收入增长额前十大客户	销售规模	2022 年度	2021 年度	2022 年增长额	增长额占比
比亚迪	约 2,161 亿元	3,867.01	1,061.27	2,805.74	50.98%
沪光股份	24.48 亿元	1,469.87	543.28	926.59	16.84%
安费诺	693.44 亿元	925.69	373.91	551.78	10.03%
浙江力达电器股份有限公司及其关联方	约 10 亿元	667.52	204.33	463.19	8.42%

TE Connectivity Ltd.	约 964.01 亿元	910.23	604.38	305.85	5.56%
深圳壹连科技股份有限公司及其关联方	14.34 亿元	610.70	315.25	295.46	5.37%
四川川环科技股份有限公司	7.76 亿元	645.16	373.98	271.17	4.93%
安波福	约 996 亿元	2,701.28	2,431.23	270.05	4.91%
古河电工	约 480 亿元	870.66	625.48	245.18	4.45%
浙江永贵电器股份有限公司	11.49 亿元	461.50	247.64	213.86	3.89%
合 计	——	13,129.62	6,780.75	6,348.87	115.35%

2022 年，公司对比亚迪、沪光股份、安费诺等客户的销售收入增长较快，增长额前十大的客户的销售收入增长额占比达到了 115.35%，超过了公司整体销售收入的增长额。

综上所述，订单金额的变动主要受客户自身业务需求变动等因素的影响，与客户规模、需求相匹配。

(二)说明报告期内前五大客户变动情况及原因，包括但不限于新增前五大客户业务获取过程、订单金额，退出前五大客户销售金额及销售占比等；结合行业特征说明发行人前五大客户集中度与同行业可比公司比较情况及差异原因

1. 说明报告期内前五大客户变动情况及原因，包括但不限于新增前五大客户业务获取过程、订单金额，退出前五大客户销售金额及销售占比等

公司报告期内前五大客户较为稳定，部分客户因订单量增幅小于其他主要客户而退出前五大，但仍然维持着稳定的合作关系，前五大客户的上述变动未对公司的生产经营产生重大不利影响。

(1)新增前五大客户的情况及原因

公司报告期内新增前五大客户情况如下：

单位：万元、元/米

项目	客户名称	开始合作时间	业务获取方式	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
				销售	销售	单价	销售	销售	单价	销售	销售	单价
				金额	占比		金额	占比		金额	占比	
2022 年新增前五大客户	比亚迪	2009 年	互联网推广	3,867.01	7.42%	2.95	1,061.27	2.28%	2.60	224.08	0.69%	2.10
	沪光股份	2019 年	自主开发	1,469.87	2.82%	3.82	543.28	1.17%	13.83	108.02	0.33%	9.70

2021年新增的前五大客户	盖茨工业	2017年	自主开发	1,300.84	2.50%	4.48	1,507.04	3.23%	4.31	506.38	1.55%	4.71
	Zippertubing	2008年	互联网推广	879.22	1.69%	3.44	1,231.36	2.64%	3.76	497.13	1.53%	3.18

注：互联网推广是指公司将产品等相关信息上传至相关网站，提升品牌知名度，有产品需求的潜在客户通过网络搜索产品信息而与公司进行接洽、合作；自主开发是指公司通过电话、上门拜访、客户的相互介绍、展会等方式拓展新客户

1) 2022 年新增前五大客户采购公司产品的应用场景以及其新增为前五大客户的原因

① 比亚迪，合作始于 2009 年，比亚迪通过公司的网络推广信息了解到公司产品情况并进一步建立合作关系，报告期内主要向公司采购金属材质编织套管等产品，并应用于新能源汽车线束系统保护，2021 年下半年以来，随着新能源汽车行业爆发式增长，比亚迪新能源汽车销量大幅增加，采购公司产品的金额也随之大幅上升。

② 沪光股份，合作始于 2019 年，是国内领先的新能源汽车高压线束厂商，报告期内主要向公司采购纺织套管、复合套管等产品，并应用于新能源汽车线束系统保护领域。随着乘用车行业复苏及新能源汽车快速增长，沪光股份营业收入增长迅速，采购公司产品的金额也随之大幅上升。

2) 2021 年新增前五大客户采购公司产品的应用场景以及其新增为前五大客户的原因

① 盖茨工业，系全球最大的动力传动带制造商之一，主要购买公司空心纺织套管等纺织套管类产品用于工程机械的液压胶管及电气系统线束的保护，报告期内，该境外客户的销售单价较为稳定。该客户为 2019 年的前五大客户之一，受阶段性停工、停产的影响，2020 年的销售收入有所下降进而退出前五大之列。2021 年，盖茨工业等境外客户因上一年度推迟的生产计划、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，公司对该客户的销售金额随之大幅增加。

② Zippertubing，系汽车等领域的零配件制造商，主要购买公司纺织套管、编织套管等产品，并最终应用于汽车线束系统保护等领域。报告期内，该客户的销售单价持续上升，主要因为单价较高的纺织套管等产品的销售收入占比有所增加所致。该客户为境外集团型客户，随着合作深入，公司产品质量、服务获得客

户认可，客户采购需求逐步增加。

3) 2020 年新增前五大客户采购公司产品的应用场景以及其新增为前五大客户的原因

① 中车集团，系提供轨道交通装备产品的大型中央国有企业，采购公司各类功能性保护套管等产品，并应用于轨道交通列车线束系统的保护。报告期内该客户的销售单价较为稳定。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。

报告期内，公司与中车集团旗下不同交易主体交易金额如下：

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
株洲中车时代电气股份有限公司	983.11	74.42%	742.58	61.17%	514.48	69.98%
中车株洲电力机车有限公司	294.02	22.26%	412.93	34.01%	213.90	29.09%
湖南中车智行科技有限公司	0.51	0.04%	17.71	1.46%		
中车大连机车车辆有限公司	0.00	0.00%	13.82	1.14%		
株洲中车机电科技有限公司	11.07	0.84%	9.70	0.80%	1.49	0.20%
广州中车轨道交通装备有限公司	22.27	1.69%	8.79	0.72%		
资阳中车电力机车有限公司	9.11	0.69%	8.45	0.70%	5.13	0.70%
其他	0.94	0.07%			0.21	0.03%
合计	1,321.04	100.00%	1,213.98	100.00%	735.22	100.00%

② 古河电工，系全球知名的汽车线束和电线制造商，主要采购挤出套管、纺织套管等产品，并最终应用于汽车线束系统的保护。报告期内，该客户的销售金额及单价均较为稳定。2020 年由于全球宏观经济影响，部分境外主要客户的销售收入有所下降，使得古河电工的收入占比有所上升，进而进入前五大客户。

(2) 退出前五大客户的情况及原因

公司报告期内退出前五大客户情况如下：

单位：万元、元/米

项目	客户名称	开始合作时间	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
			销售金额	销售占比	单价	销售金额	销售占比	单价	销售金额	销售占比	单价

2022年退出的前五大客户	住友电工	2015年	1,250.76	2.40%	0.91	1,215.91	2.61%	0.90	1,250.17	3.84%	0.91
	Zippertubing	2008年	879.22	1.69%	3.44	1,231.36	2.64%	3.76	497.13	1.53%	3.18
2021年退出的前五大客户	鹏翎股份	2019年	951.03	1.83%	2.47	784.13	1.68%	4.23	1,114.74	3.42%	4.37
	古河电工	2015年	870.66	1.67%	0.56	625.48	1.34%	0.59	614.82	1.89%	0.58

1) 2022年退出前五大客户采购公司产品的应用场景以及其退出前五大客户的原因

① 住友电工，系全球知名的汽车线束和电线制造商，主要购买公司纺织套管和挤出套管，并最终应用于汽车线束系统保护等领域。报告期内，该客户的销售金额及单价均较为稳定。由于2022年公司对其他主要客户，包括比亚迪、安波福、沪光股份、中车集团等客户的收入有所增长，使得住友电工的收入占比有所下降，进而退出前五大客户，但仍系2022年第六大客户。

② Zippertubing，系汽车等领域的零配件制造商，主要购买公司纺织套管、编织套管等产品，并最终应用于汽车线束系统保护等领域。该客户美国公司需求发生变化，受此影响公司对该客户的销售额有所减少，但仍系2022年第十一大客户。

2) 2021年退出前五大客户采购公司产品的应用场景以及其退出前五大客户的原因：

① 鹏翎股份，系国内大型汽车零部件配套企业，深圳证券交易所上市公司，主要采购公司纺织套管等产品，并最终应用于汽车胶管的保护。报告期内，该客户的销售单价总体较为稳定。该年度鹏翎股份下游客户需求发生变化，受此影响公司对该客户的销售额有所减少，但仍系2021年第九大客户。

② 古河电工，系全球知名的汽车线束和电线制造商，主要采购公司挤出套管、纺织套管等产品，并最终用于汽车线束的保护。报告期内，该客户的销售金额及单价均较为稳定。由于2021年公司对其他主要客户，包括安波福、盖茨工业、中车集团等客户的收入有所增长，使得古河电工的收入占比有所下降，进而退出前五大客户，但仍系2021年第十一大客户。

2. 结合行业特征说明公司前五大客户集中度与同行业可比公司比较情况及差异原因

公司产品广泛应用于汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等多元领域，且

主要作为汽车、工程机械等产业链的二级供应商向数量较多的一级供应商销售。另外，公司产品型号多，单一客户的采购金额相对较小，具有典型的“小批量、多批次”的特点。因此，公司客户数量较多，报告期内客户数量逾 3,500 家，集中程度较低。公司主要产品在不同应用领域的前五大客户集中度情况如下：

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入占比	前五大客户集中度	收入占比	前五大客户集中度	收入占比	前五大客户集中度
汽车行业	58.66%	32.94%	50.47%	27.97%	50.28%	30.96%
通讯电子	13.57%	32.14%	16.00%	30.80%	16.88%	27.36%
工程机械	12.91%	42.64%	14.52%	50.58%	10.97%	42.65%
轨道交通	9.14%	67.52%	5.65%	66.56%	6.44%	62.58%
其他	5.71%	38.22%	13.37%	34.69%	15.44%	40.13%
合计	100.00%	20.46%	100.00%	16.29%	100.00%	16.88%

公司可比公司的主要应用领域、客户集中度情况如下：

可 比 公 司	主营业务/产品	主要下游应用领域	五大客户集中度		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度
天 普 股 份	橡胶软管及总成产品等汽车用高分子材料流体管路系统和密封系统零件及总成的研发、生产及销售	汽车行业		67.40%	65.84%
合 兴 股 份	汽车电子、消费电子产品的研发、生产和销售，主要包括连接器、变速箱管理系统部件、转向系统部件、线束等	汽车、消费电子		57.97%	60.29%
泛 亚 微 透	膨体聚四氟乙烯膜等微观多孔材料及其改性衍生产品、密封件、挡水膜的研发、生产及销售	汽车行业	33.85%	35.60%	40.89%
超 捷 股 份	高强度精密紧固件、异形连接件等产品的研发、生产与销售	汽车行业		40.30%	43.09%
必 得 科 技	车辆通风系统、电缆保护系统（含尼龙软管、编织套管等）、智能控制撒砂系统	轨道交通		73.33%	72.17%
沃 尔 核 材	热缩套管、标识管、双壁管、母排管等高分子核辐射改性新材料及系列电子、电力、电线新产品的研发、制造和销售	电子、汽车、轨道交通、通信		6.25%	6.69%
科 创 新 源	高性能特种橡胶密封材料的研发、生产和销售，并为客户提供高端的	通信、电力、矿业、轨道		23.20%	36.96%

	防水、绝缘、防火、密封等一站式综合解决方案	交通、消费电子、传统家电			
文依电气	电气连接与保护相关产品的研发、生产和销售，主要产品包括软管及软管接头、电缆接头、拖链、连接器等	轨道交通、汽车制造、电气机械等	23.77%	13.05%	15.82%

注：截至本说明出具日，除泛亚微透和文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露 2022 年年报

(1) 汽车行业领域的客户集中度对比

天普股份、合兴股份、泛亚微透、超捷股份等下游应用领域主要为汽车行业，报告期内，公司汽车行业的前五大客户集中度分别为 30.96%、27.97%和 32.94%，与泛亚微透、超捷股份较为接近，但低于天普股份和合兴股份。主要原因为：

1) 汽车产业链中的定位不同。天普股份作为橡胶软管及总成产品厂商，系汽车产业链的一级供应商。一级供应商面对的客户为汽车主机厂，通常客户较为集中；合兴股份虽然定位为汽车电子行业的二级零部件供应商，但汽车电子的一级供应商领域中，博世、大陆、博格华纳等国际巨头占据了主要份额，故合兴股份所在的汽车电子行业客户集中度相对较高；

2) 主营产品客单价有所不同。作为同属于汽车产业链二级供应商的泛亚微透、超捷股份的客户集中度与公司汽车行业的客户集中度差异相对较小，但相较而言，公司主营产品的细分类别、型号、规格更为繁杂，单一客户的销售金额相对较低，故客户集中度低于上述可比公司。

(2) 轨道交通行业领域的客户集中度对比

报告期内，公司轨道交通行业的前五大客户的集中度分别为 62.58%、66.56%和 67.52%。2021 年的前五大客户的集中度与必得科技客户较为接近，两者客户均较为集中，与轨道交通行业特性一致。国内轨道交通车辆整车制造行业非常集中，市场份额主要集中在中国中车下属的各整车制造企业。

(3) 多元应用领域的客户集中度对比

沃尔核材、科创新源、文依电气的下游应用领域涉及多个，与公司产品的应用领域较为多元的特点类似，故可用公司整体的客户集中度与上述公司的客户集中度对比。

1) 科创新源主营产品的应用领域不断拓宽，在通信、电力、矿业、轨道交

通等领域的基础上新增了消费电子、传统家电等行业，客户集中度逐年下降，其2021年的前五大客户集中度为23.20%，与公司较为接近。

2) 沃尔核材与文依电气的产品均具有规格较多、行业应用广泛的特点，因此，客户集中度均较低，与公司客户集中度较为接近。其中，沃尔核材业务规模相对更大，应用领域和产品种类更多，故其客户分布更为分散。

(三) 按合适的销售规模(如0-100万元、100-500万元、500-1000万元、1000万元以上)、主要产品分别列示报告期内新增客户和存量客户的数量、销售金额及占比，是否存在较多新增或退出情况，并结合发行人业务发展、客户获取及维护等说明客户体系的稳定性

报告期内，公司收入以各期的存量客户为主，占比分别为92.18%、94.23%和94.13%，客户体系稳定。各期新增客户和退出客户数量较多，但对收入的影响较小，报告期各期客户新增和退出情况如下表所示：

单位：家、万元

时间	当期合作数量	销售金额 (万元)	存量客户			新增客户			退出客户		
			数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	上年度金额	占本年收入比例
2022年度	2,414	52,099.92	1,676	49,042.52	94.13%	738	3,057.40	5.87%	723	1,949.11	3.74%
2021年度	2,399	46,596.05	1,656	43,906.93	94.23%	743	2,689.12	5.77%	617	923.74	1.98%
2020年度	2,273	32,568.43	1,541	30,020.88	92.18%	732	2,547.55	7.82%	781	1,320.13	4.05%

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，公司各期新增客户数量分别为732家、743家和738家，各期退出客户数量分别为781家、617家和723家，当期退出数量与新增数量大体相当。各期新增客户的整体销售规模均大于退出客户的整体销售规模。退出客户中主要系部分客户经营规模小或者属于偶发性的交易，无法形成对公司的连续采购，整体交易金额较小，对公司的经营业绩影响较小。

1. 按销售规模分析客户情况

报告期内，公司按销售规模列示的新增客户和存量客户的数量、销售金额及占比如下：

单位：家、万元

2022 年度						
区 间	存量客户			新增客户		
	数量	销售金额	销售占比	数量	销售金额	销售占比
0-20 万元	1,319	4,820.78	9.83%	712	1,258.82	41.17%
20-100 万元	253	11,008.68	22.45%	21	746.02	24.40%
100-500 万元	88	17,167.92	35.01%	4	492.12	16.10%
500-1,000 万元	13	9,683.87	19.75%	1	560.44	18.33%
1,000 万元以上	3	6,361.26	12.97%			
合计	1,676	49,042.52	100.00%	738	3,057.40	100.00%
2021 年度						
区 间	存量客户			新增客户		
	数量	销售金额	销售占比	数量	销售金额	销售占比
0-20 万元	1,309	5,030.66	11.46%	714	1,123.44	41.78%
20-100 万元	253	11,239.38	25.60%	25	953.61	35.46%
100-500 万元	81	17,004.70	38.73%	4	612.07	22.76%
500-1,000 万元	10	6,888.05	15.69%			
1,000 万元以上	3	3,744.14	8.53%			
合计	1,656	43,906.93	100.00%	743	2,689.12	100.00%
2020 年度						
区 间	存量客户			新增客户		
	数量	销售金额	销售占比	数量	销售金额	销售占比
0-20 万元	1,263	4,290.63	14.29%	712	1,006.12	39.49%
20-100 万元	211	8,867.98	29.54%	18	785.44	30.83%
100-500 万元	62	13,192.66	43.94%	2	755.98	29.67%
500-1,000 万元	4	2,419.44	8.06%			
1,000 万元以上	1	1,250.17	4.16%			
合 计	1,541	30,020.88	100.00%	732	2,547.55	100.00%

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，公司各期销售收入主要来源于存量客户，存量客户的销售收入占比分别为 92.18%、94.23%和 94.13%。客户销售规模方面，各期 100 万以上销售规模的存量客户的数量、销售金额以及销售占比均稳步增长。随着合作时间越来越长，存量客户对公司的产品质量、服务能力、信用水平的认可度不断提高，向公司的采购量持续增加，双方合作关系更为稳固。

2. 按主要产品分别列示报告期内新增客户和存量客户的数量、销售金额及占比，是否存在较多新增或退出情况

报告期内，新增客户和存量客户的数量、销售金额及占比按照主要产品分类如下：

单位：家，万元

时间	区间	存量客户			新增客户		
		数量	销售金额	销售占比	数量	销售金额	销售占比
2022 年 度	功能性保护套管	1,472	40,308.57	82.19%	579	2,302.45	75.31%
	功能性单丝	36	988.87	2.02%	6	23.35	0.76%
	配套商品及其他	730	7,745.07	15.79%	298	731.61	23.93%
	合计	——	49,042.52	100.00%	——	3,057.40	100.00%
2021 年 度	功能性保护套管	1,445	34,852.67	79.38%	592	2,059.50	76.59%
	功能性单丝	47	1,701.59	3.88%	10	71.34	2.65%
	配套商品及其他	691	7,352.67	16.75%	255	558.28	20.76%
	合计	——	43,906.93	100.00%	——	2,689.12	100.00%
2020 年 度	功能性保护套管	1,331	24,143.88	80.42%	573	1,608.42	63.14%
	功能性单丝	43	1,177.94	3.92%	14	541.56	21.26%
	配套商品及其他	688	4,699.06	15.65%	247	397.57	15.61%
	合计	——	30,020.88	100.00%	——	2,547.55	100.00%

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

注 3：同一客户可能向公司采购不同种类产品，不同类别产品对应的存量客户、新增客户存在部分重复

报告期内，公司各产品销售收入主要来源于存量客户。各期内，公司各类产品来源于存量客户的销售占比保持稳定。

3. 结合公司业务发展、客户获取及维护等说明客户体系的稳定性

报告期内，公司主要由员工通过主动拜访、互联网检索、存量客户介绍等方式与直接客户建立联系，后续通过技术交流、小批量试样等流程陆续深化与客户的沟通和合作，经客户通过工厂审核、样品认证等流程认可公司的供货资质后，主要通过商务谈判的方式与客户正式确立合作关系，并签订供货协议。

公司产品主要应用于汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等行业的设备内部线束系统和流体管路的安全防护。这些行业对运行安全可靠性的要求较高，对进入供应链体系的资格认证较为严格。业内企业需要具备相关体系认证，同时产品还需要符合各大主机厂的产品技术标准，例如，若要进入汽车行业，除需通过 IATF16949 等汽车行业的质量体系认证之外，还需要满足各个主机厂的产品认可，如通用汽车的 GMW14327 标准等。一般来说，整个认证周期可长达数年。鉴于此，主机厂通常会与被纳入合格供应商体系的供应商形成较为稳固的长期合作关系，并对其他供应商形成一定的准入壁垒。

公司高度重视对于存量客户的维护，在全国设立多个生产基地，覆盖华东、华南、华中、西南等多个重点区域，销售网络遍布全国，快速响应客户的需求。同时设有专业的售后服务团队，为客户提供优质的售后服务。另外，公司通过不断推出新的产品方案或者开发集团型客户中的其他潜在客户的方式，获得客户更多的采购份额。报告期内，公司来自存量客户的销售收入的复合增长率为 27.81%，平均销售占比达到 93.51%，存量客户稳定性较高。

(四) 按应用领域、境内和境外分别列示主要产品的各期销售金额、单价及占比，对应直接客户及终端客户，各期是否发生较大变动，如是，请说明原因及合理性

1. 按应用领域列示分析主要产品各期销售情况，对应直接客户及终端客户，各期是否发生较大变动，如是，请说明原因及合理性

(1) 按应用领域分别列示主要产品的各期销售金额、单价及占比

各应用领域主要产品的销售金额、占比及单价情况如下

单位：万元，元/米，元/kg

主要产品	应用领域	2022 年度				2021 年度				2020 年度		
		销售金额	销售金额占比	销售金额变动比例	单价	销售金额	销售金额占比	销售金额变动比例	单价	销售金额	销售金额占比	单价
功能性保护套管	汽车行业	26,563.98	50.99%	31.85%	1.83	20,147.20	43.24%	41.53%	1.71	14,235.38	43.71%	1.66
	工程机械	5,819.66	11.17%	-4.36%	3.40	6,084.85	13.06%	91.54%	3.93	3,176.84	9.75%	3.91
	通讯电子	5,370.60	10.31%	-5.42%	1.30	5,678.35	12.19%	34.88%	1.21	4,209.78	12.93%	1.13
	轨道交通	2,242.75	4.30%	10.58%	2.71	2,028.15	4.35%	14.54%	2.55	1,770.66	5.44%	2.57
功能性单丝	厨卫行业	945.07	1.81%	-43.99%	21.29	1,687.28	3.62%	2.55%	22.55	1,645.26	5.05%	25.41
合计		40,942.07	78.58%	14.92%	—	35,625.82	76.46%	42.29%	—	25,037.92	76.88%	—

注：功能性保护套管单位为元/米，功能性单丝单价为元/kg

公司功能性单丝下游客户主要为厨卫软管的生产厂家，2022 年收入有所下降，主要原因系厨卫行业市场需求下降，导致相关客户减少对公司功能性单丝的采购；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，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。

2022 年，受俄乌战争等因素的影响，公司工程机械、通讯电子行业的境外产品需求有所下降，并导致上述应用领域该年度的收入有所下降。

除此之外，其他应用领域的销售收入均在报告期内持续增加。

(2)应用领域对应直接客户及终端客户，各期是否发生较大变动，如是，请说明原因及合理性

报告期内，公司各应用领域的主要客户未发生重大变化，因市场及客户自身因素，部分客户个别年度销售额变动进入或退出前五大客户，具体如下表所示：

单位：万元

应用领域	直接客户	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比

汽车行业	比亚迪	3,867.01	12.65%	1,061.27	4.51%	224.08	1.37%
	安波福	2,463.13	8.06%	2,252.25	9.58%	1,571.01	9.59%
	沪光股份	1,469.87	4.81%	543.28	2.31%	108.02	0.66%
	住友电工	1,250.76	4.09%	1,215.91	5.17%	1,250.17	7.63%
	美晨生态	1,016.98	3.33%	816.34	3.47%	465.88	2.85%
	鹏翎股份	951.03	3.11%	784.13	3.33%	1,114.74	6.81%
	Zippertubing	879.22	2.88%	1,231.36	5.24%	497.13	3.04%
	古河电工	866.23	2.83%	618.50	2.63%	612.76	3.74%
	立讯精密工业股份有限公司	317.37	1.04%	434.89	1.85%	521.50	3.18%
	小计	13,081.61	42.80%	8,957.93	38.09%	6,365.29	38.87%
通讯电子	TE Connectivity Ltd.	899.02	12.71%	604.38	8.11%	258.37	4.70%
	RTE Di Brambilla Massimo, Giorgio e C. s.n.c	420.72	5.95%	409.75	5.50%	256.03	4.66%
	Molex LLC	333.57	4.72%	513.10	6.88%	409.68	7.45%
	特发信息	318.50	4.50%	224.58	3.01%	308.33	5.61%
	信邦电子股份有限公司	301.00	4.26%	426.70	5.72%	271.54	4.94%
	PMG (Plastronic) Limited	147.69	2.09%	342.56	4.59%	146.79	2.67%
	小计	2,420.50	34.23%	2,521.06	33.81%	1,650.74	30.03%
工程机械	盖茨工业	1,300.84	19.34%	1,507.04	22.28%	506.38	14.17%
	益升华	623.93	9.27%	1,127.09	16.66%	469.32	13.14%
	Pirtek Fluid Systems Pty Ltd	341.57	5.08%	247.72	3.66%	216.23	6.05%
	Alfa Gomma S.P.A.	334.46	4.97%	177.06	2.62%	189.05	5.29%
	Tompkins Industries Inc.	267.99	3.98%	291.06	4.30%	142.77	4.00%
	东莞市超业精密设备有限公司	103.39	1.54%	248.01	3.67%	90.1	2.52%
	小计	2,972.17	44.18%	3,598.00	53.20%	1,613.84	45.17%
轨道交通	中车集团	1,321.04	44.41%	1,213.98	46.13%	735.01	35.06%
	唐山市博业科技开发有限公司	229.09	7.70%	43.24	1.64%	11.76	0.56%
	广州市睿宝机械有限公司及其 关联方	163.16	5.48%	149.25	5.67%	231.30	11.03%
	上海文依电气股份有限公司	160.13	5.38%	134.81	5.12%	97.04	4.63%
	大连长之琳科技发展有限公司	135.15	4.54%	124.96	4.75%	59.54	2.84%

	盐城品匠机电设备有限公司及其关联方	71.27	2.40%	103.52	3.93%	182.95	8.73%
	南京万和交通配套工程有限公司	33.88	1.14%	128.84	4.90%	2.29	0.11%
	大连天辰翔科技有限公司	4.11	0.14%	46.07	1.75%	65.41	3.12%
	小计	2,117.83	71.19%	1,944.66	73.89%	1,385.30	66.09%
厨卫行业	宁波杜凯软管有限公司	378.19	39.24%	421.19	24.78%	297.33	17.96%
	纽珀水暖配件（江门）有限公司	191.64	19.89%	360.71	21.22%	174.14	10.52%
	菲时特集团股份有限公司	139.86	14.51%	329.75	19.40%	270.45	16.34%
	福建过江龙卫浴有限公司	47.37	4.92%	106.81	6.28%	65.2	3.94%
	广东顶尖管业科技有限公司	39.77	4.13%	50.80	2.99%	43.87	2.65%
	LSP Products Group, Inc.			94.77	5.57%	497.31	30.04%
	小计	796.83	82.68%	1,364.03	80.24%	1,348.30	81.45%

1) 汽车行业

报告期内公司汽车领域的主要客户未发生变化，因市场因素及客户自身情况影响公司内部排名次序变化，使得个别年度销售额变动进入或退出前五大客户。

由上表所示，公司在汽车行业的收入持续增长，主要原因系：

① 公司持续响应下游客户的应用需求，不断提升产品开发能力，如公司开发的复合套管异型隔热件、定制件，能满足汽车行业从“国五标准”转向“国六标准”后对温度管理的要求；

② 新能源汽车行业是公司着重发展的应用领域，随着新能源汽车的应用推广，且公司产品直接或间接进入比亚迪、蔚来、小鹏、理想等主要的新能源整车厂商供应网络，公司新能源汽车相关客户的订单数量快速增加；

③ 公司与存量客户合作加深，来自安波福、Zippertubing、住友电工等存量客户的订单增加，同时公司持续拓展新客户，比亚迪、昆山沪光汽车电器股份有限公司、四川川环科技股份有限公司（以下简称川环科技）三家上市公司为公司的重点新开发客户。

2) 通讯电子行业

报告期内公司通讯电子行业的主要客户未发生变化，因市场因素及客户自身情况影响公司内部排名次序变化，使得个别年度销售额变动进入或退出前五大客

户。

3) 工程机械行业

报告期内公司工程机械行业的主要客户未发生变化，因市场因素及客户自身情况影响公司内部排名次序变化，使得个别年度销售额变动进入或退出前五大客户。公司工程机械行业终端系卡特彼勒、山猫机械、小松、Vortex Granular Systems, LLC、CNH Industrial、宁德时代等，报告期未发生变化。因全球宏观经济影响，境外工程机械行业客户 2020 年采购金额有所下降。但均在 2021 年大幅增加了对公司产品的采购金额。

4) 轨道交通行业

报告期内，公司存在向中车集团直接销售以及向中车集团其他零配件供应商销售的情形，主要原因为中车集团涉及到多个主机厂以及更多数量的零配件厂商，每年涉及的采购配套项目也较多，不同主机厂的不同项目的采购方式有所不同。因此，存在主机厂商直接向公司采购的情形，也存在公司将产品销售给其他零配件厂商或者贸易商后，再与其配套的其他零配件一同销售给主机厂的情形。

报告期内，公司向中车集团其他零配件供应商销售的情形均为双方自主交易，不存在中车集团指定采购的情形。

5) 厨卫行业主要客户情况

报告期内，公司卫浴行业的主要客户稳定，前五大客户未发生变化。综上，公司主要产品应用领域各期销售金额逐年增长、单价及占比较为稳定，对应直接客户及终端客户，未发生较大变动。

2. 按境内和境外分别列示主要产品的各期销售金额、单价及占比，对应直接客户及终端客户，各期是否发生较大变动，如是，请说明原因及合理性

报告期内，除 2022 年功能性保护套管境外收入因市场需求下降及 2022 年功能性单丝收入因市场需求下降等原因影响有所下滑外，公司主要产品境内外的销售规模均实现了不同幅度的增长，且主要产品的销售单价不存在较大波动。

(1) 境内主要产品的直接客户及终端客户各期是否发生较大变动，如是，请说明原因及合理性

报告期内，公司主要产品的境内销售收入不断提高，销售单价较为稳定，具体如下：

单位：万元，元/米，元/KG

主要产品	2022 年度				2021 年度				2020 年度		
	销售金额	销售金额占比	销售变动比例	单价	销售金额	销售金额占比	销售变动比例	单价	销售金额	销售金额占比	单价
功能性保护性套管	32,517.13	82.82%	22.04%	1.78	26,645.32	79.82%	31.95%	1.74	20,194.09	81.61%	1.64
功能性单丝	1,010.71	2.57%	-39.68%	20.82	1,675.53	5.02%	36.85%	21.73	1,224.31	4.95%	21.89
合计	33,527.84	85.39%	18.39%	--	28,320.85	84.84%	32.23%	--	21,418.40	86.56%	--

注：功能性保护套管单位为元/米，功能性单丝单价为元/kg，全文同报告期内，公司境内销售的前五大客户具体如下表所示如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比
安波福	1,735.01	4.42%	1,632.85	4.89%	1,302.38	5.26%
住友电工	1,250.76	3.19%	1,215.91	3.64%	1,250.17	5.05%
中车集团	1,321.04	3.36%	1,213.98	3.64%	735.22	2.97%
比亚迪	3,867.01	9.85%	1,061.27	3.18%	224.08	0.91%
山东美晨生态环境股份有限公司	1,016.98	2.59%	816.34	2.45%	465.88	1.88%
鹏翎股份	951.03	2.42%	784.13	2.35%	1,114.74	4.51%
古河电工	866.23	2.21%	618.50	1.85%	612.76	2.48%
沪光股份	1,469.87	3.74%	543.28	1.63%	108.02	0.44%
合计	12,477.94	31.78%	7,886.26	23.62%	5,813.25	23.49%

报告期内，公司境内的主要客户未发生重大变化，大部分主要客户的销售规模在报告期内实现了不同幅度的增长。鹏翎股份因下游客户需求发生变化等原因2021年的销售额有所下降，下降金额对于公司的经营业绩影响较小。

(2) 境外主要产品的直接客户及终端客户各期是否发生较大变动，如是，请说明原因及合理性

报告期内，功能性单丝的境外销售金额占境外销售收入的比例分别为 6.33%、0.74%和 0.01%，占比较小，非境外销售的主要产品。功能性保护套管境外销售金

额、单价及占比情况如下表所示：

单位：万元、元/米

主要产品	2022 年度				2021 年度				2020 年度		
	销售金额	销售金额占比	销售变动比例	单价	销售金额	销售金额占比	销售变动比例	单价	销售金额	销售金额占比	单价
功能性保护性套管	10,093.89	78.63%	-1.68%	2.38	10,266.84	77.69%	84.71%	2.17	5,558.21	71.03%	2.20

2021 年，随着境外客户复工复产情况改善，公司境外订单需求及销售金额大幅增加。公司外销产品以外币计价，2022 年，受人民币汇率贬值等的影响，使得外销功能性保护套管以人民币计价的销售单价略有上升，但报告期内，功能性保护套管单价较为稳定。

2022 年，受俄乌战争等因素的影响，公司功能性保护套管的境外产品需求有所下降，导致该年度的境外收入略有下降。

公司报告期内境外前五大客户如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比
盖茨工业	1,261.19	9.83%	1,496.07	11.32%	496.94	6.35%
Zippertubing	879.22	6.85%	1,231.36	9.32%	497.13	6.35%
益升华	517.98	4.04%	943.94	7.14%	340.87	4.36%
安波福	966.27	7.53%	798.38	6.04%	484.36	6.19%
Molex LLC	192.40	1.50%	427.04	3.23%	320.55	4.10%
LSP Products Group, Inc.			94.77	0.72%	491.19	6.28%
Electriduct, Inc	492.59	3.84%	378.29	2.86%	420.3	5.37%
合计	4,309.66	33.57%	5,369.85	40.64%	3,051.34	39.00%

报告期内，公司境外主要客户未发生重大变化。销售金额呈现先上升后下降的趋势，且在 2021 年实现了较大增幅的增长。公司境外的终端客户主要包括山猫机械、卡特彼勒、大众汽车、施耐德、摩恩、DAF trucks 等，报告期未发生较大变化。

(五) 说明 FOB、CIF 等不同贸易模式下的外销收入及占比，结合各期发行人海关出口数据、出口退税金额分析境外销售收入与上述数据的匹配情况

1. 说明 FOB、CIF 等不同贸易模式下的外销收入及占比

报告期各期，公司境外收入分别为 7,824.95 万元、13,214.42 万元和 12,836.52 万元，占主营业务收入比重分别为 24.03%、28.36%和 24.64%，总体保持稳定。外销收入主要分为 FOB、EXW 和 CIF 模式，2022 年公司新增的交易主体中采用 EXW 模式的金额占比较高，故 2022 年 EXW 模式收入占比有所上升。

报告期各期，公司不同贸易模式下对应的收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
FOB	8,427.92	65.66%	10,256.46	77.62%	6,111.51	78.10%
EXW	2,847.66	22.18%	1,751.85	13.26%	1,030.08	13.16%
CIF	1,130.43	8.81%	971.65	7.35%	610.70	7.80%
其他	430.50	3.35%	234.46	1.77%	72.67	0.93%
合计	12,836.52	100.00%	13,214.42	100.00%	7,824.95	100.00%

注：FOB (Free On Board) 即“装运港船上交货”，指当货物在装运港越过船舷时，卖方即完成交货；EXW (EX Works) 指当卖方在其所在地或其他指定地点（如工场、工厂或仓库）将货物交给买方处置时，即完成交货；CIF (Cost, Insurance and Freight)，指货价的构成因素包括从装运港至约定目的地港的通常运费和约定的保险费

报告期内，公司外销收入主要分为 FOB、EXW 和 CIF 模式，各模式的收入占比保持相对稳定。

2. 结合各期公司海关出口数据、出口退税金额分析境外销售收入与上述数据的匹配情况

报告期内公司境外销售收入与海关出口数据对比情况

单位：万元

类别	2022 年收入	2021 年收入	2020 年收入
外销收入 A	12,684.69	13,214.42	7,824.95

海关出口金额 B	12,836.52	13,207.87	8,010.71
海关出口金额与账面外销收入差异 C=A-B	-151.82	6.55	-185.76
差异率	-1.18%	0.05%	-2.37%

报告期内公司海关出口金额与账面外销收入差异率整体较小，公司账面外销收入与海关数据之间的差异主要为收入确认时点与出口数据统计节点的时间性差异，具体情况为：

(1) 海关出口数据的统计时点为货物报关，而公司境外销售的收入确认依据和时点为货物装船后取得提单，上述时间点存在短期的差异，进而导致境外销售金额与海关出口金额存在差异；

(2) 2020 年以来，受海运货柜较为紧张的影响，公司年末出口的部分货物在办理完报关手续后，装船时间有所迟滞，相关收入未能在当年进行确认，进而导致当期末的境外销售金额与海关出口金额存在差异。

综上，公司境外销售收入与海关出口数据相匹配。

3. 报告期内公司境外销售收入与出口退税金额的匹配情况

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司外销收入 a	12,836.52	13,214.42	7,824.95
免抵退税申报货物计税额 b	12,702.23	12,720.13	7,931.29
当期免抵退税额 c	1,651.29	1,653.62	1,031.07
当期免抵税额	1,477.97	1,510.85	924.01
纳税申报表出口退税	173.32	142.77	107.05
收入差异 d=a-b	-134.29	494.29	-106.34
差异率 e=d/a	-1.05%	3.74%	-1.36%
测算退税率 f=c/b	13.00%	13.00%	13.00%
主要出口产品退税率	13.00%	13.00%	13.00%

免抵退申报表中收入金额与公司外销确认的收入金额差异系时间性差异引起，产生跨年申报出口退税的情形。根据国家增值税相关政策，报告期内税率 13%。公司测算退税率均在出口产品退税率变动范围之内，数据合理。

(六) 说明外销收入前五大客户的开发历史、交易背景、销售内容、销售金额

及占当期发行人外销收入和主营业务收入比例，各期是否发生较大变动，如是，请说明原因及合理性；报告期内境内外销售种类、单价、毛利率是否存在显著差异，如是，请说明原因，是否符合行业特征

1. 说明外销收入前五大客户的开发历史、交易背景、销售内容、销售金额及占当期公司外销收入和主营业务收入比例，各期是否发生较大变动，如是，请说明原因及合理性

(1) 外销前五大客户开发历史、交易背景等如下：

序号	客户名称	合作时间	开发历史	交易背景
1	盖茨工业	2017年	自主开发	盖茨工业成立于1911年，总部位于美国，是纽约证券交易所上市公司，是全球最大的动力传动带及汽车配件制造商。盖茨工业主要向公司采购功能性保护套管，终端应用客户为山猫机械（BOBCAT）等工程机械客户
2	Zippertubing	2008年	互联网推广	Zippertubing 成立于1957年，总部位于美国，业务涵盖汽车、医疗、电子等行业，产品涉及零部件防护、线缆管理、特殊应用的热缩技术应用、热防护材料及管理、电磁屏蔽、隔音、汽车、卡车和公共汽车、航海技术应用等。Zippertubing 主要向公司采购功能性保护套管，终端应用客户为 DAF trucks 等汽车行业企业
3	益升华	2013年	互联网推广	益升华成立于1950年，总部位于英国，是伦敦证券交易所上市公司，是特种塑料、纤维、泡沫和包装产品的领先供应商。益升华主要向公司采购功能性保护套管，终端应用客户为卡特彼勒等工程机械企业
4	安波福	2012年	自主开发	安波福是纽约证券交易所上市公司，是全球领先的、最大的汽车零部件制造商之一。安波福向公司采购功能性保护套管，终端应用客户为大众等汽车行业企业。
5	Molex LLC	2011年	互联网推广	Molex LLC（以下简称莫仕）成立于1938年，总部位于美国，是全球领先的连接器制造商之一。莫仕向公司采购功能性保护套管，终端应用行业主要为通讯行业
6	LSP Products Group, Inc.	2014年	自主开发	LSP Products Group, Inc.（以下简称莱仕普）总部位于美国，是全球领先的厨卫等管道设施制造商。莱仕普向公司采购功能性单丝，终端为摩恩等知名厨卫品牌
7	Electriduct, Inc	2011年	互联网推广	Electriduct, Inc 位于美国，是线路管理和交通管控产品的境外贸易商。Electriduct, Inc 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

注1：安波福旗下包括 HellermannTyton GmbH、HellermannTyton Pvt Ltd、HellermannTyton Co., Ltd 等境外主体

注2：互联网推广是指公司将产品等相关信息上传至相关网站，提升品牌知

名度，有产品需求的潜在客户通过网络搜索产品信息而与公司进行接洽、合作；自主开发是指公司通过电话、上门拜访、客户的相互介绍、展会等方式拓展新客户

公司主要境外客户基本为成立时间较长，且在相关领域具有较高知名度和竞争力的优质客户，与公司建立合作的时间均超过5年，合作关系持续、稳定。

(2)说明外销收入前五大客户的销售内容、销售金额及占当期公司外销收入和主营业务收入比例

报告期内，外销收入前五大客户的销售内容、销售金额及占当期公司外销收入和主营业务收入比例列示如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	主要销售内容	销售收入	同比变动	占外销收入比重	占主营业务收入比例
2022年度	1	盖茨工业	功能性保护套管	1,261.19	-15.70%	9.83%	2.42%
	2	安波福	功能性保护套管	966.27	21.03%	7.53%	1.85%
	3	Zippertubing	功能性保护套管	879.22	-28.60%	6.85%	1.69%
	4	益升华	功能性保护套管	517.98	-45.13%	4.04%	0.99%
	5	Electriduct, Inc	功能性保护套管	492.59	30.21%	3.84%	0.95%
	合计				4,117.25	—	32.07%
年度	序号	客户名称	主要销售内容	销售收入	同比变动	占外销收入比重	占主营业务收入比例
2021年度	1	盖茨工业	功能性保护套管	1,496.07	201.06%	11.32%	3.21%
	2	Zippertubing	功能性保护套管	1,231.36	147.69%	9.32%	2.64%
	3	益升华	功能性保护套管	943.94	176.92%	7.14%	2.03%
	4	安波福	功能性保护套管	798.38	64.83%	6.04%	1.71%
	5	莫仕	功能性保护套管	427.04	33.22%	3.23%	0.92%
	合计				4,896.78	—	37.06%

2020 年度	1	Zippertubing	功能性保护 套管	497.13	0.43%	6.35%	1.53%
	2	盖茨工业	功能性保护 套管	496.94	-37.59%	6.35%	1.53%
	3	莱仕普	功能性单丝	491.19	---	6.28%	1.51%
	4	安波福	功能性保护 套管	484.36	-12.50%	6.19%	1.49%
	5	Electriduct, Inc	功能性保护 套管等	420.30	5.21%	5.37%	1.29%
	合计			2,389.92	---	30.54%	7.35%

1) 报告期内，部分境外客户的销售收入存在一定波动

报告期内，盖茨工业、Zippertubing、益升华收入先上升后下降，主要原因系：受全球宏观环境因素影响，部分客户当期发生阶段性停工、停产、产能受限，供应链受阻等情形，从而减少了对公司的订单采购；随着境内外复产复工情况好转，上述境外客户的生产计划、采购需求重新启动，2021 年的销售订单大幅增加。

莱仕普 2021 年境外收入下降较大，退出境外收入前五大，主要原因系莱仕普境外主体改变了采购地，大幅减少了对公司的单丝采购。

2022 年，受 Zippertubing 美国公司、益升华等客户需求发生变化的影响，来自上述客户的销售额有较大幅度的减少

2) 随着对境外集团型客户内其他主体的开发及合作深入，部分境外客户合并口径的销售收入大幅增加

安波福均为全球性集团型客户，随着合作深入，公司产品质量、服务获得客户认可，客户采购需求逐步增加，另外，公司加大了上述集团型客户其他境外主体客户的开发，2021 年以来来自于上述客户的销售收入大幅增加。

Electriduct, Inc 为公司合作多年的客户，随着合作深入，公司产品质量、服务获得客户认可，客户采购需求逐步增加，2022 年来自该客户的销售收入大幅增加。

综上所述，外销前五大客户销售收入 2021 年实现较大幅度的增长，2022 年略有所下降。

2. 报告期境内境外销售种类、单价、毛利率是否存在显著差异，如是，请说明原因，是否符合行业特征

报告期境内境外销售种类、单价、毛利率，具体如下：

单位：万元，元/米，元/KG

年份	产品类别	境内				境外			
		销售额	销售占比	单价	毛利率	销售额	销售占比	单价	毛利率
2022年度	功能性保护套管	32,517.13	82.82%	1.78	46.77%	10,093.89	78.63%	2.38	54.20%
	功能性单丝	1,010.71	2.57%	20.82	57.11%	1.51	0.01%	50.19	82.54%
	合计	33,527.84	85.39%	—	47.08%	10,095.39	78.65%	—	54.21%
2021年度	功能性保护套管	26,645.32	79.82%	1.74	52.13%	10,266.84	77.69%	2.17	54.28%
	功能性单丝	1,675.53	5.02%	21.73	56.16%	97.4	0.74%	36.56	79.27%
	小计	28,320.85	84.84%	—	52.37%	10,364.24	78.43%	—	54.52%
2020年度	功能性保护套管	20,194.09	81.61%	1.64	54.59%	5,558.21	71.03%	2.20	56.95%
	功能性单丝	1,224.31	4.95%	21.89	53.23%	495.19	6.33%	37.96	80.84%
	小计	21,418.40	86.56%	—	54.51%	6,053.40	77.36%	—	58.91%

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，本表计算毛利率时成本均不含运输费；功能性单丝单位为元/kg，功能性单丝单位为元/米

(1)2020年至2021年，功能性保护套管境内外销售毛利率较为接近，2022年公司对比比亚迪的收入占比大幅上升，由于公司对比比亚迪的毛利率低于境内平均水平，从而导致2022年境内毛利率低于境外毛利率。

(2)报告期内，功能性保护套管境内外销售毛利率较为接近，境外单价高于境内的主要原因为：

1)功能性保护套管内外销应用领域、产品结构有所不同：以境内外占比最大的功能性保护套管纺织套管为例，外销客户集中在工程机械行业，主要的产品类型空心纺织套管，具体用于工程机械的液压动力系统的流体管路保护；内销客户集中在汽车行业，主要的产品类型自卷式套管，具体为汽车流体管路、线束提供安全防护。因自卷式套管直径显著小于空心织带，产品的单位材料成本较低，

故单价较低；

2) 公司在境内、境外市场面对的竞争环境不同，境外销售以欧美市场为主，客户单价接受度相对较高；

(3) 功能性单丝主要在境内销售，境外销售数量和销售金额远远小于境内销售，进而境外销售的单丝的单价、毛利率高于境内

综上所述，功能性保护套管是公司境内外销售的主要产品，境内外销售毛利率较为接近。2020 年至 2021 年，功能性保护套管境内外销售毛利率较为接近，2022 年公司对比比亚迪的收入占比大幅上升，由于公司对比比亚迪的毛利率低于境内平均水平，从而导致 2022 年境内毛利率低于境外毛利率；功能性单丝基本在境内销售，境外销售数量和销售金额远远小于境内销售，进而境外销售的单丝的单价、毛利率高于境内，境内外销售毛利率和销售单价的差异符合公司实际经营情况以及行业特征。

(七)说明境外各销售地区的主要国家，对应客户数量及集中度、销售金额及占比；发行人向美国销售的产品是否列入加征关税名单，如是，请说明相关情况
及中美贸易对发行人出口业务的影响，发行人的应对措施；其他出口地区是否存在对发行人不利的贸易政策或潜在贸易摩擦风险

1. 说明境外各销售地区的主要国家，对应客户数量及集中度、销售金额及占比

报告期内，公司境外各销售区域的主要国家和地区的情况如下：

单位：万元

区域	国家、地区	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
北美	美国	4,065.97	31.68%	4,727.90	35.78%	2,269.43	29.00%
	其他	559.64	4.36%	596.66	4.52%	583.59	7.46%
	小计	4,625.61	36.03%	5,324.56	40.29%	2,853.03	36.46%
欧洲	德国	1,657.64	12.91%	1,830.20	13.85%	937.60	11.98%
	意大利	857.95	6.68%	983.64	7.44%	665.45	8.50%
	英国	314.20	2.45%	464.78	3.52%	238.33	3.05%
	其他	1,492.10	11.63%	1,255.75	9.50%	913.36	11.67%

	小计	4,321.89	33.67%	4,534.37	34.31%	2,754.74	35.20%
亚洲（除中国大陆外）	印度	823.53	6.42%	887.60	6.72%	615.94	7.87%
	日本	292.76	2.28%	411.41	3.11%	123.53	1.58%
	其他	1,384.76	10.78%	924.82	7.00%	605.64	7.74%
	小计	2,501.05	19.48%	2,223.83	16.83%	1,345.11	17.19%
大洋洲	澳大利亚	927.42	7.22%	637.71	4.83%	573.90	7.33%
	新西兰	87.77	0.68%	91.58	0.69%	33.53	0.43%
	小计	1,015.19	7.91%	729.30	5.52%	607.43	7.76%
合计		12,463.75	97.10%	12,812.05	96.96%	7,560.31	96.62%

公司境外销售涉及多个国家及地区，其中，北美地区以美国为主，欧洲地区以德国、意大利、英国为主，大洋洲以澳大利亚为主，亚洲（除中国大陆外）的出口国家、地区相对较为分散，以印度、日本为主。

报告期内，境外各销售地区主要国家对应客户数量及集中度情况如下：

单位：家

区域	国家、地区	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		客户数量	前五大占比	客户数量	前五大占比	客户数量	前五大占比
北美	美国	64	66.46%	58	71.46%	42	66.22%
	其他	17	---	15	---	13	---
	小计	81	58.42%	73	63.45%	55	65.54%
欧洲	德国	19	86.79%	22	90.52%	22	87.91%
	意大利	20	73.94%	16	79.45%	18	69.82%
	英国	14	82.30%	11	97.22%	11	95.58%
	其他	70	---	70	---	52	---
	小计	123	46.77%	119	51.20%	103	45.00%
亚洲（除中国大陆外）	印度	31	72.92%	29	71.12%	31	71.48%
	日本	7	97.12%	9	98.94%	5	100.00%
	其他	20	---	71	---	63	---
	小计	130	27.19%	109	36.39%	99	40.54%
大洋洲	澳大利亚	23	81.90%	22	75.97%	19	83.26%

	新西兰	4	100%	6	99.65%	4	100.00%
	小计	27	76.29%	28	70.36%	23	79.29%

注：上表中的前五大占比=该国家（或者区域）的前五大客户的销售金额/该国家（或者区域）所有客户的销售金额

报告期内，境外主要销售国家的客户数量较多，但集中度较高，前五大客户占比普遍高于 70%。

2. 公司向美国销售的产品是否列入加征关税名单，如是，请说明相关情况中美贸易对公司出口业务的影响，公司的应对措施

(1) 公司向美国销售的产品被列入加征关税名单情况

中美贸易摩擦爆发于 2018 年初，并于 2019 年 12 月达成第一阶段协议。期间，美国对中国关税措施不断升级，对原产于中国的部分商品加征关税，涉及航空航天、信息和通信技术、机器人行业、机械领域、化学品、纺织品、食品、服饰及手袋、电子产品、金属制品和汽配产品等行业。

2018 年 9 月，美国对总价值为 2,000 亿美元的中国出口商品加征 10% 关税，产品清单中包括公司出口到美国的所有产品。2019 年 5 月，美国再次将原有的 10% 关税提高到 25%。虽然关税由客户承担，但加征关税降低了公司产品在美国市场的竞争力。

2022 年 3 月 23 日，美国贸易代表办公室 (USTR) 发布公告，宣布 301 中国法案 (China Section 301) 关税加征清单中的 352 项商品豁免加征关税 (以下简称豁免清单)，豁免期间自 2021 年 10 月 12 日至 2022 年 12 月 31 日。本次豁免清单涉及公司出口美国的纺织套管，豁免加征关税的产品占对美国 2021 年销售收入 71.36%，豁免加征关税率为 25%。本次关税豁免有利于进一步提高公司对美出口商品的竞争力，扩大公司在美的销售规模，对公司未来业绩将产生正面影响。

(2) 中美贸易摩擦对公司出口业务的影响

报告期内，公司对美国客户的销售收入分别为 2,269.43 万元、4,727.90 万元和 4,065.97 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 6.97%、10.15% 和 7.80%，中美贸易摩擦对公司出口美国业务影响较小。2021 年收入大幅上升，公司未因中美贸易摩擦出现对美国客户的销售收入大幅下滑的情况，但存在个

别客户要求降价情况。如果中美贸易摩擦未来进一步持续或升级，美国客户将可能要求公司分担或全额承担加征关税金额，假设公司按加征关税金额的20%、50%和100%降低销售价格，则对报告期内公司的经营业绩影响情况如下：

单位：万元

项 目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
对美国地区客户销售收入①		4,065.97	4,727.90	2,269.43
其中：加征关税产品营业收入②		4,065.97	4,727.90	2,269.43
营业收入③		52,214.83	46,660.56	32,597.50
加征关税金额④=②*25%		1,016.49	1,181.97	567.36
毛利⑤		22,607.87	21,446.50	15,889.88
按加征关税 20%降价	收入下降金额⑥=④*20%	203.30	236.39	113.47
	加征关税对营业收入影响⑦=⑥/ ③	0.39%	0.51%	0.35%
	加征关税对毛利影响⑧=⑥/⑤	0.90%	1.10%	0.71%
按加征关税 50%降价	收入下降金额⑨=④*50%	508.25	590.99	283.68
	加征关税对营业收入影响⑩=⑨/ ③	0.97%	1.27%	0.87%
	加征关税对毛利影响⑪=⑨/⑤	2.25%	2.76%	1.79%
按加征关税 100%降价	收入下降金额⑫=④*100%	1,016.49	1,181.97	567.36
	加征关税对营业收入影响 ⑬=⑫/③	1.95%	2.53%	1.74%
	加征关税对毛利影响⑭=⑫/⑤	4.50%	5.51%	3.57%

以上为假定公司按加征关税金额的20%、50%和100%降低销售价格对公司经营业绩影响的测算，经测算对公司业绩整体的影响相对较小。

(3) 公司对中美贸易摩擦的应对措施

为了应对未来中美贸易摩擦进一步升级对公司经营的影响，公司在业务布局等方面的应对措施如下：

1) 积极开拓其他境外市场和国内市场，公司经营场所主要在境内，仅在香港设立了子公司骏鼎达国际，境外市场开拓仍有较大的提升空间，公司未来将加强对于美国以外境外市场的开拓；国内市场方面，抓住“内循环”及“国产化替代”的战略契机，继续巩固和加强竞争优势；

2) 抓住新能源产业快速发展的机遇。在碳达峰、碳中和的时代背景下，全球能源结构转型势在必行，新能源汽车正凭借强大的节能、环保属性得到了各

地政府以及消费者的青睐。我国作为新能源汽车行业的重要参与者，近些年市场规模不断发展壮大。报告期内，公司应用于新能源汽车的产品收入快速增长，未来仍将作为公司重要战略布局市场领域；

3)增加产品竞争力。增加研发投入，做好产品的增值服务，并利用自身技术和制造优势，提升产品附加值，增加客户广度和黏度。

3. 其他出口地区是否存在对公司不利的贸易政策或潜在贸易摩擦风险

除美国对我国进口产品征收额外关税外，其他主要出口国家和地区均不存在采取设置贸易壁垒、提高关税征收额度或开展反倾销、反补贴调查等措施，不存在对公司不利的贸易政策或潜在的贸易摩擦风险。

(八) 说明主营业务收入中其他产品的具体构成、销售金额及占比，若各期存在较大变动，请分析原因；结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配，发行人废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1. 说明主营业务收入中其他产品的具体构成、销售金额及占比，若各期存在较大变动，请分析原因

报告期内，公司主营业务收入中其他产品主要为密封条、鱼竿套等产品，收入金额相对较小，各细分品类的收入占比较为分散，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
密封条	404.19	45.86%	331.88	34.38%	164.65	46.14%
鱼竿套	187.96	21.33%	319.15	33.06%	66.71	18.70%
其他	289.22	32.81%	314.23	32.56%	125.48	35.16%
合 计	881.36	100.00%	965.26	100.00%	356.84	100.00%

公司主营业务收入其他产品较多，主要产品为密封条、鱼竿套等。

报告期期初，公司与部分客户合作规模较小，在小批量产品符合客户要求后，公司与客户的合作不断加深，上述客户采购公司的鱼竿套产品相关的金额在2021年度大幅增长。

公司密封条产品2020年开始批量供货，销售订单不断增加，密封条在城轨车辆、动车车辆检修过程中使用，主要用于门、窗的密封，起到防水、防尘的作

用。

2. 结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况，说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配，公司废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

(1) 结合生产过程的主要损耗环节、生产损耗率及变动情况

公司主要生产功能性保护套管和功能性单丝等，生产产品的主要原材料包括树脂材料、金属丝等。在生产过程中产生的废料主要包含塑胶类废料、废铜、纸箱等。其中废铜主要在打纱、上纱、编织、定型等工序中产生；塑胶类废料主要在挤出阶段、打纱、纺织等工序中产生；纸箱废料主要在总装等工序中产生。

根据过往生产经验估算，公司塑胶材质废料(包括树脂材料、单丝、复丝)的年生产损耗率约为 3.50%-6.5%，废铜的年生产损耗率 4.50%-7.50%，其他的废料由于产品结构及不同产品生产工序差异等原因，无稳定生产损耗率。

(2) 说明各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗是否匹配

报告期内，公司各期废料收入情况如下：

单位：万元，%

类别	2022 年度	占比	2021 年度	占比	2020 年度	占比
塑胶类废料	43.47	37.83%	30.51	47.29	17.10	58.82
废铜	60.58	52.72%	19.43	30.12	4.76	16.38
纸箱	6.96	6.05%	7.49	11.60	4.29	14.75
其他	3.91	3.40%	7.09	10.99	2.92	10.05
合计	114.91	100.00%	64.51	100.00	29.07	100.00

报告期内，公司废料收入分别为 29.07 万元、64.51 万元和 114.91 万元，占营业收入的比例分别为 0.09%、0.14%和 0.22%，对公司经营不构成重大影响。

公司 2021 年废品收入较 2020 年有所上升，主要原因系：1) 公司金属材质类编织套管产品收入逐年上升，导致废铜的收入大幅上升；2) 随着公司报告期收入大幅上升，公司生产规模上升，相应的塑胶材质废料等废品收入亦有所上升。

公司 2022 年废铜收入较上年同期有所上升，主要原因系公司金属材质类编织套管产品收入继续大幅上升，导致废铜的收入大幅上升。

由于公司废料收入占比较小，其中铜废料有相对稳定的生产损耗率，故我们对公司废铜收入与铜材领用、耗费情况进行匹配。报告期内，公司产品生产中，塑胶类废料率与废铜废料率列示如下：

项 目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
塑胶材 质	生产投入量（吨）	7,543.85	5,889.04	4,195.63
	废料销售量（吨）	310.18	248.74	185.66
	废料销售量/生产投入量	4.11%	4.22%	4.42%
	根据生产经验估算的生产损耗率	3.50%-6.50%		
铜	生产投入量（吨）	403.53	104.69	32.76
	废料销售量（吨）	18.15	5.39	1.76
	废料销售量/生产投入量	4.50%	5.15%	5.36%
	根据生产经验估算的生产损耗率	4.50%-7.50%		

公司废料产生后销售较为及时，故可用废料销售量/投入量估算对应产品的废料率，由上表可知，报告期各期塑胶材质估算的废料率为 4.42%、4.22%和 4.11%，铜估算的废料率为 5.36%、5.15%和 4.50%，与公司根据生产经验估算的生产损耗率差异较小，报告期公司生产工艺、生产效率持续提高，生产损耗率有所下降。

(3) 废料收入与同行业可比公司比较情况

同行业可比公司中，超捷股份、泛亚微透和文依电气披露了废料收入的数据，具体如下：

单位：万元

同行业公 司	废料类型	2022 年		2021 年度		2020 年度	
		废料 收入	废料收 入/营业 成本	废 料 收 入	废料收入/ 营业成本	废料收入	废 料 收 入/营业 成本
超捷股份	废弃金属等	---	---			153.19	0.74%
泛亚微透	不合格品、废离型 纸、边角料等	---	---	178.97	1.02%	136.59	0.96%
文依电气	废铜、废钢和废塑 料粒子等	91.06	0.50%	115.02	0.81%	86.02	0.71%
平均值		91.06	0.50%	147.00	0.92%	125.27	0.80%
本公司	塑胶材质废料、废 铜等	114.91	0.39%	64.51	0.26%	29.07	0.17%

其中：废铜收入及其占与铜相关产品的成本的比例	23.33	2.60%	19.43	3.18%	4.76	2.40%
------------------------	-------	-------	-------	-------	------	-------

资料来源：上市公司招股说明书、定期报告

注：截至本说明出具日，除文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露相关数据；超捷股份未披露 2021 年废料收入

由上表可知，报告期内公司的废料收入占营业成本的比例低于同行业可比公司平均水平，主要原因系：

1) 公司产生废料的生产环节主要为不同生产批次切换时对机器设备进行清洗而收集的残留物料，以及各生产批次在上纱等工序完成后会剩余极少量的单丝、复丝等，为保证生产连续性 & 质量稳定性而主动进行报废所产生的废料等。随着公司生产工艺的持续改进、生产线自动化水平不断提高，公司废料销售量占生产投入量的比例持续下降；

2) 报告期内，公司对外销售的废料主要为塑胶材质的废料，而可比公司披露的废料主要为金属材质，前者的价格通常显著低于后者；

3) 公司塑胶材质的废料多为多种材质的废料杂混在一起，且上述废料在之前的生产工序中已添加过色母、阻燃剂等功能助剂，回收再利用的价值较低，因此废料销售的价格相对较低；

综上，公司废料收入占比低于同行业可比公司平均水平主要受废料材质、生产工艺等因素不同所致，具有合理性。

(4) 公司废料收入是否已完整入账，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

公司建立了废料相关内控制度并有效执行，公司针对废料生产和销售流程建立和完善了如《内部管理控制制度》《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。在财务核算层面，公司对废料成本核算内容、核算流程、结转和销售会计处理及具体会计分录等进行规范。公司严格执行内部控制制度，原料的领用及消耗与废料销售具有匹配性，公司废料收入完整入账。

废料销售时，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；由于废料是公司生产过程

的合理损耗，是产品成本的组成部分，因此公司在成本核算时将废料成本作为合理损耗分摊至产品成本中，生产废料不分摊成本。上述废料收入相关的会计处理符合《企业会计准则》规定。

结合报告期内公司铜材废料的领用及消耗与废料销售具有匹配性，并且公司废料收入相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定，符合行业惯例，公司各期废品废料收入金额完整。

(九) 结合主要产品的业务模式、销售地区等分析说明报告期各期收入确认方法、具体时点和依据，是否存在相同或类似业务采用不同收入确认方法的情形，是否符合行业惯例和《企业会计准则》规定；主要产品的销售合同中是否存在特殊条款(如退换货安排、试用期、质保期)，如是，请说明对收入确认时点及金额的影响，相关收入确认依据是否充分

1. 结合主要产品的业务模式、销售地区等分析说明报告期各期收入确认方法、具体时点和依据，是否存在相同或类似业务采用不同收入确认方法的情形

鉴于境内销售与境外销售、寄售模式与非寄售模式在合同条款、交货时点、收入确认依据等方面存在差异，公司区别境内销售与境外销售、寄售与非寄售制定收入确认政策。

公司报告期各期不同销售模式、销售地区的收入确认方法如下：

销售模式	具体收入确认方式
内销非寄售	公司已根据合同约定将产品交付给客户且经客户确认，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。
内销寄售	公司将寄售产品存放在客户指定仓库，在客户领用产品之前，仓库仅负责保管，此时客户未拥有寄售产品的法定所有权，所有权仍归属公司，客户提货领用后，取得寄售产品所有权上的主要风险和报酬，产品控制权发生转移。市场部和财务部人员按约定时点根据客户实际领用量进行对账，根据双方确认的对账单确认收入。
外销	公司将产品出库并办理报关出口手续，取得报关单、提单后，商品控制权转移，根据提单确认收入。

报告期内，公司各业务收入确认政策一致，不存在相同或类似业务采用不同收入确认方法的情形。

2. 收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定

根据上述条款，结合公司主要产品的销售政策，对公司内销非寄售、内销寄售、外销收入的确认政策与收入准则要点分别进行了比对，具体情况如下：

(1)内销非寄售收入确认方式的分析

报告期内，公司适用《企业会计准则第 14 号——收入》（2017）（以下简称新收入准则），公司内销非寄售的收入确认符合新收入准则的规定，结合合同条款分析如下：

控制权转移迹象	是否满足	结合合同条款具体分析
①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	是	公司将货物按约定交至指定的交付地点后，经公司和客户双方核对无误后，公司享有现时收款权利，客户负有现时付款义务
②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已经拥有该商品的法定所有权	是	公司将货物按约定交至指定的交付地点后，获取客户的签收单据后，该商品的法定所有权转移至客户
③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	是	公司将货物按约定交至指定的交付地点后，该商品实物转移至客户
④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	是	根据合同/订单约定及实际操作，在将货物交至指定地点前，该商品的所有损害和损失风险由供应商承担。在公司将货物交付并获取对方的签收单后，与该商品有关的主要风险和报酬转移至客户
⑤客户已接受该商品	是	客户在收货后向公司签发签收单，此时客户已接收该商品

(2)内销寄售收入确认方式的分析

报告期内，公司适用新收入准则，公司的寄售产品收入确认符合新收入准则的规定，结合合同条款分析如下：

控制权转移迹象	是否满足	结合合同条款具体分析
①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	是	根据合同/订单约定及实际操作，客户有权从寄售库存中提取寄售货物，公司在客户从寄售仓库提取领用货物后，依据双方对账单确认收入。此时公司享有现时收款权利，客户负有现时付款义务
②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已经拥有该商品的法定所有权	是	根据合同/订单约定及实际操作，客户从寄售库存中提取寄售货物，并在其正常的经营活动中使用，公司即已将商品法定所有权转移至客户
③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	是	根据合同/订单约定及实际操作，在客户领用寄售库存时，该商品的实物已转移至客户，即客户已实物占有该商品
④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬	是	根据合同/订单约定及实际操作，公司对寄售货物在仓库中的灭失或损毁负责，直至客户提取领用寄售库存

转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬		供其正常的经营活动中使用，此时该商品的法定所有权转移给客户，后续发生的毁损灭失风险及与该商品相关的所有经济利益归属于客户
⑤客户已接受该商品	是	根据合同/订单约定及实际操作，在公司交付货物时，客户检查寄售货物是否有明显可见的运输损坏，并检查其数量和特性是否与交付文件规定一致，另外客户在从寄售仓提取用于生产前另需对货物进行质量检查。因此当客户实际领用货物时，说明该商品已经通过其质量检验，此时客户已接收该商品

(3) 境外销售收入确认方式的分析

报告期内，公司适用新收入准则，公司的境外销售收入确认符合新收入准则的规定，结合合同条款分析如下：

控制权转移迹象	是否满足	结合合同条款具体分析
①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	是	根据合同/订单约定及实际操作，当公司将货物交付承运人并办理了出口报关手续，取得报关单、提单，即完成了交货履约义务。此时根据合同公司已享有现时收款权利，同时，客户也负有现时付款义务
②企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已经拥有该商品的法定所有权	是	根据合同/订单约定及实际操作，货物需装载至客户或客户代表提供的运输工具上，或交至合同指定的交付地点。公司在将货物交付客户指定的承运人并办理了出口报关手续，客户即已拥有该货物的法定所有权
③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	是	根据合同/订单约定及实际操作，货物需装载至客户或客户代表提供的运输工具上，或交至合同指定的交付地点。当公司将货物交付至客户指定的承运人并办理了出口报关手续，公司已将该货物实物转移给客户，客户已实际占有该商品实物
④企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	是	根据合同/订单约定及实际操作，在公司将货物交付至约定地点或客户代表并办理了出口报关手续后，该货物发生的减值或者毁损风险由客户承担，商品所有权上的主要风险已转移给客户；同时客户也享有该货物所带来的全部经济利益，与商品所有权上的报酬已转移给客户
⑤客户已接受该商品	是	公司向客户指定承运人交付货物并办理了出口报关手续时，承运人就货物进行检查确认，经检查确认货物类别及数量无误后进行收货确认，证明客户指定承运人接受该商品

综上，公司内销非寄售、内销寄售、外销收入的确认政策符合企业会计准则的要求。

3. 公司收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异

1) 公司内销收入确认政策与同行业可比公司比较情况如下所示：

公司名称	销售类型	收入确认政策
必得科技	——	根据合同约定的交货方式已将货物交付给客户，经客户验收并取得结算凭据时确认收入；需要安装的配件销售在安装完成经客户验收并取得确认凭据时确认收入。
天普股份	非寄售	公司将产品运送至客户指定仓库并由客户仓库保管员签收确认或客户上门提货后确认收入。
	寄售	公司将货物发往本公司第三方物流仓库或者客户寄售仓库，待客户从第三方物流仓库或者寄售仓领用后，公司通过邮件或供应商平台获取客户使用产品明细后确认收入。
沃尔核材	——	于商品发出、并取得签收货物有效凭据时确认收入。
科创新源	——	公司业务部门根据与客户签订合同和订单将商品发出并经客户验收后，公司财务部根据双方对账确认结果，在确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方后，确认销售收入。
合兴股份	非寄售	公司将产品发货至客户处或客户上门自提货物，公司在客户验收货物或验收货物并经客户对公司供货清单确认无误后确认收入。
	寄售	公司将产品运送至寄售客户指定的仓库，客户从寄售仓库中领用产品，公司与客户根据合同约定定期对账后确认收入。
泛亚微透	非寄售	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。公司与整车厂主要采用非寄售的合作模式，系根据实际发货数量并经客户验收后定期与整车厂对账完成后确认收入。
	寄售	客户已耗用公司产品，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。
超捷股份	非中间仓	在客户收到货物，签收或验收完成后通知公司对账确认；客户使用产品后与公司核对账确认。
	中间仓	客户设置有中间仓库的，公司将商品运至指定的中间仓库，客户领用货物出具清单后，公司确认收入。
文依电气	——	货物由公司或者公司委托的承运人运送至客户指定地点，取得客户签收单或第三方承运人提供的客户签收明细表。每月末公司根据客户签字确认的送货单或承运人提供的签收明细表与业务系统逐一核对各客户的产品销售数量、单价、金额并生成销售明细表，公司财务人员根据销售明细表确认销售收入并开具发票
公司	非寄售	公司已根据合同约定将产品交付给客户且经客户确认，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移
	寄售	公司将寄售产品存放在客户指定仓库，在客户领用产品之前，仓库仅负责保管，此时客户未拥有寄售产品的法定所有权，所有权仍归属公司，客户提货领用后，取得寄售产品所有权上的主要风险和报酬，产品控制权发生转移。市场部和财务部人员按约定时点根据客户实际领用量进行对账，根据双方确认的对账单确认收入

资料来源：上市公司招股说明书、定期报告

由上表可见，公司内销非寄售模式的收入确认依据与可比公司一致；公司寄

售模式的收入确认依据是对账，与可比公司均一致。公司内销收入确认方法符合行业惯例。

2) 公司外销收入确认政策与同行业可比公司比较情况如下所示：

公司名称	收入确认政策	收入确认依据
天普股份	公司境外销售结算模式一般为 FOB 和 CFR，公司根据销售订单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)后确认收入。	提单、对账单
沃尔核材	公司于完成海关报关手续、并确定相关货款能收回时确认收入。	无法确定
科创新源	公司外销为 FOB 和 CIF 的贸易方式，即货物已经报关并办理了出口报关手续，在确认已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方后，确认销售收入。	报关单
合兴股份	非寄售模式：公司根据合同运输条款，承担运输至外销指定地点的运费，在外销产品完成出口报关手续并越过船舷后确认收入。	完成清关手续并装船
泛亚微透	公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。	取得提单且产品销售收入金额已确定
超捷股份	FOB、CIF 贸易模式：公司将货物装船离岸并完成报关手续后，货物的主要风险报酬转移给客户，公司在取得货物出口报关单和货运提单时确认收入	报关单、提单
文依电气	公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单及海关出口报关单准确信息时确认收入	报关单、提单
公司	公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。	提单

资料来源：上市公司招股说明书、定期报告

注：必得科技未披露外销的收入确认政策

由上表可见，公司外销的收入确认依据是取得提单，与可比公司天普股份、泛亚微透、超捷股份、文依电气一致。公司外销收入确认方法符合行业惯例。

4. 主要产品的销售合同中是否存在特殊条款（如退换货安排、试用期、质保期），如是，请说明对收入确认时点及金额的影响，相关收入确认依据是否充分

报告期内，公司主要产品的销售合同不存在试用期的特殊条款安排，部分合同存在退换货、质保期条款，具体分析如下：

(1) 退换货条款安排

1)销售合同中的退换货条款

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。报告期内，公司退换货主要客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	退货金额	退货原因
2022 年度	1	湖南省华芯医疗器械有限公司	30.29	产品及包装问题
	2	苏州瑞可达连接系统股份有限公司	15.98	产品及包装问题
	3	川环科技	14.66	产品及包装问题
	4	安费诺	14.63	产品及包装问题
	5	盐城世明电子器件有限公司	14.25	产品及包装问题
	合计		89.81	——
年度	序号	客户名称	退货金额	退货原因
2021 年度	1	深圳市华峰塑胶有限公司	238.51	产品及包装问题
	2	无锡灵克科技有限公司	18.89	客户取消部分需求，友好协商退货
	3	宁波杜凯软管有限公司	9.38	产品及包装问题
	4	广西方裕汽车科技有限公司	9.23	客户经营不善，拖欠货款，公司要求客户退货以补拖欠货款
	5	纽珀水暖配件（江门）有限公司	6.42	产品及包装问题
	合 计		282.42	
2020 年度	1	惠州市慧开科技有限公司	31.63	客户拖欠货款，公司要求客户退货以补拖欠货款
	2	天海汽车电子集团股份有限公司	14.09	客户取消部分需求，友好协商退货
	3	湖北业鹏实业有限公司	11.16	产品及包装问题
	4	浙江峻和科技股份有限公司	8.81	产品及包装问题
	5	上海吉港电子有限公司及其关联公司	8.76	客户取消部分需求，友好协商退货

	合 计	74.44	
--	-----	-------	--

2021年7月至12月，因产品及包装问题，经与深圳市华峰塑胶有限公司协商后公司同意退货，该批货物发生退货后已陆续销售，截至2022年12月31日，公司已对上述退货的货物充分计提存货减值，存货账面价值为2.76万元。

公司退换货的主要原因包括运输过程中发生的产品碰撞、包装破损（如外部纸箱）及客户取消部分需求后经友好协商退货等。公司退换货金额占收入比重较小，且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。

公司与部分主要客户在销售合同中约定了退换货条款，具体如下表所示：

序号	客户名称	退换货政策
1	客户 1	如需方发现供方到货产品不符合前述质量标准，将通过本合同第 20.1 条附件《供需双方联系方式》中约定的供方因特网邮箱通知供方，供方应在通知要求的期限内及时提供符合质量要求的产品，所需一切费用均由供方自行承担
2	客户 2	买方在收到货后 30 天内检查所有出货的产品的标签、包装和数量。但是，任何此类检查不得减轻本协议内的供应商的义务、陈述和保证。30 天期限内买方有权拒绝任何装运的不合格产品或未能满足本协议的任何声明或保证的产品。买方可以拒绝所有不符合规范的产品，且不能影响买方的任何其他权利或补救措施，接到买方通知后，供应商应立即更换免费的产品，任何供应商的产品不能违反本协议下的任何声明或保证
3	客户 3	发现交付的产品不合格时，卖方按照买方的指示，应在指定的日期内交付代用品或对该产品进行修补
4	客户 4	对于交货验收不合格的产品，进行退货处理。特殊情况按让步接收、返修、挑选处理；无论提供的产品是否执行进货检测，属于产品质量引起的问题都应承担全部责任
5	客户 5	甲方在检查以及在甲方的客户在验收或组装以及在市场上发现了合同产品中有瑕疵的情况下：1) 甲方要迅速将瑕疵的内容通知给乙方。2) 乙方要迅速将正常的 OK 品（或者是特采品）提供给甲方。3) 甲方及乙方要协力迅速调查原因，进行对策实施。4) 如果瑕疵的原因是因乙方的合同品的性能、设计及制造、材料而引起，则由乙方承担责任，并负担损失费用
6	客户 6	如产品有瑕疵，客户可选择退回不符规定产品或由公司修复不符规定产品
7	客户 7	验收质量不合格产品需方可以采取：1) 拒绝接受商品，并在供方承担违约责任和相关费用前提下，将合同标的退回供方，供方应在需方提出书面要求后 5 日内交付合格产品；2) 根据供方要求，在供方承担相关责任和费用的前提下，需方可以修理或者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) 如出现供方产品无法修理或供方产品连续两次不能通过验收，供方需承担违约责任，需方有权解除合同
8	客户 8	卖方应负责修理并更换每个缺陷产品，并尽快向泰科重新交付达标产品，无论何种情况下，都不得晚于泰科收到缺陷产品之后的 5 天内，如卖方未能实现前述要求，泰科有权对支付给卖方的缺陷产品的采购价格要求立即全额退款。
9	客户 9	货到验收，如对数量、外观有异议，甲方须在收到货后 5 个工作日内书面通知乙方，逾期视为产品数量、外观验收合格。经甲方查验如发现货物错装、短缺、破损等现象，甲方应及时书面通知乙方，乙方在收到甲方书面通知后应及时进行调换或补充产品

10	客户 10	卖方在买方发出不合格货物拒收通知后四十八（48）小时（或在该情况下合理的更短时间）内未能书面通知买方卖方希望买方以何种方式处置不合格货物，则买方将有权处置该不合格货物而不对卖方承担任何责任，但是在任何情况下，买方均可选择安排将任何不合格货物运还卖方，费用由卖方承担。卖方应承担与不合格货物有关的一切损失，并将迅速支付或赔偿买方因送返、仓储或处理任何不合格货物而引起的一切费用。买方支付任何不合格货物的货款将不构成买方对不合格货物的接受，并且不限制或损害买方行使任何权利或补救措施的权利，也不解除卖方对不合格货物所负的责任
----	-------	--

报告期内，公司退换货金额占收入比重较小，且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，公司产品整体质量可靠。

2) 公司关于退换货的会计处理及其合理性

根据企业会计准则的规定，企业已经确认销售商品收入的售出商品发生销售退回的，应当在发生时冲减当期销售商品收入。销售退回属于资产负债表日后事项的，适用《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》。

报告期内，公司退换货金额较小，且根据相关合同条款无法估计退换货的可能性及数量、金额，因此，相关退换货条款不影响公司对于产品收入确认时点的判断。对于已确认收入的商品发生销售退回的，公司在发生时冲减当期收入，同时冲减当期营业成本；销售退回属于资产负债表日后调整事项的，公司根据销售退回情况调整资产负债表日的财务报表；公司换货重新发货时，重新确认销售商品收入，并结转销售商品成本。公司上述会计处理符合企业会计准则的规定。

(2) 质保期条款安排

1) 销售合同中的退换货条款

公司部分销售合同约定了质保期条款，主要客户中相关条款如下：

序号	客户名称	质量保证范围和内容
1	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
2	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
3	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) 退回不符规定产品，并由乙方予以替换或修理；2) 修复不符规定产品
4	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
5	客户 11	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
6	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
7	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

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) 公司关于质保期的会计处理及其合理性

新收入准则规定：企业应首先评估提供的质量保证服务是否构成一项单项履约义务，若构成一项单项履约义务，公司应就提供的质量保证服务确认合同负债。

基于以下原因，公司提供的质量保证服务不构成一项单项履约义务：其一，公司提供的质量保证服务作为产品销售的一部分，主要是保护客户免于承担购买不合格产品的风险，为一项法定的要求；其二，公司提供的质保期限属于行业惯例，不存在额外提供服务的情况；其三，公司提供的质保服务内容主要是为向客户保证所销售的产品满足合同约定的规格质量等既定标准，且更换产品是为了保证所销售的产品符合既定标准，不构成一项单项履约义务。因此，在新收入准则下，销售收入应按照合同价款全额确认。

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，质保期条款的存在不影响公司收入确认时点及方式。

(十) 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) 通过公开途径，如国家企业信用信息公示系统网站、企查查、天眼查、年报等，获取了主要国内客户的工商信息；通过查阅中国出口信用保险公司出具的主要客户的海外资信报告和通过互联网查询主要外销客户的公开信息；

(2)取得并查阅公司收入明细表、主要客户的销售合同、订单并访谈销售负责人，了解报告期内前五大客户的业务获取过程、变动情况及变动原因；查阅同行业公司招股说明书、定期报告等公开资料，对比是否与公司在客户集中度中存在显著差异并分析原因

(3)获取公司收入明细表，分析公司新增和存量客户的情况，评价客户体系的稳定性；分析客户体系的稳定性；访谈销售负责人，了解公司的业务发展、客户获取及维护、各期新增及退出客户的主要原因等情况；

(4)取得并查阅公司收入明细表、主要客户的销售合同、订单，走访主要客户并访谈公司销售负责人，了解公司产品的终端客户及应用情况，分析各个应用领域、境内境外主要产品各期的销售情况；

(5)取得并查阅公司收入明细表，分析不同贸易模式下外销收入情况；获取公司海关出口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；

(6)了解外销收入前五大客户开发历史、交易背景，分析报告期内外销收入前五大客户的变动情况及原因；分析境内外销售种类、单价、毛利率是否存在差异及原因；

(7)访谈销售负责人，了解公司的业务模式、对收入新客户基本情况、业务获取过程及终端情况，了解中美贸易摩擦对公司的影响以及公司的应对措施；获取公司收入明细表，分析新增客户和存量客户的变动情况，分析客户体系的稳定性；

(8)对公司管理层进行访谈，了解公司生产工艺和生产过程的主要损耗环节以及生产损耗率；取得公司废料销售台账，抽查报告期内主要客户的废料销售的过磅单、收款单据及会计凭证等资料，确认相关交易的完整性以及会计处理是否符合企业会计准则；

(9)取得并查阅公司收入明细表、主要客户的销售合同、订单，访谈财务负责人，了解不同业务模式和销售地区的收入确认方法、具体时点和依据；查阅同行业公司招股说明书、定期报告等公开资料，分析公司收入确认政策是否符合行业惯例和《企业会计准则》；查阅主要客户销售合同中退换货、质保期等相关条款，分析退换货及质保期安排对于收入确认时点及金额的影响，以及相关收入确认依据是否充分。

(10) 报告期各期主要产品收入确认和主要客户的核查过程、核查程序及核查结论，公司是否存在收入确认凭证与后附原始凭证不一致或缺失情形，函证、访谈客户的选择标准、访谈内容、数量及占比，函证回函金额与发函金额存在差异的情况、原因及替代测试情况

1) 我们对公司报告期内收入确认的核查程序如下：

①获取并查阅公司与主要客户合同或订单，对合同中约定的交货方式及货权转移、数量确认和质量检验、合同价格及货款结算等关键条款进行检查；

②了解公司设计的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检查主要客户的销售金额及回款账期，核查销售明细账和期后应收账款回款记录；

④执行函证程序并对主要客户进行实地走访，核实客户的真实性；

⑤执行收入细节测试和截止测试，抽查公司与主要客户的业务合同、销售订单、销售发票、验收单、提单等原始凭证，确定公司是否按照收入确认政策真实、准确、完整的确认、记录及列报营业收入。

经核查，我们认为：公司收入确认政策符合公司业务实际情况，公司收入确认符合《企业会计准则》规定，收入确认真实、完整、准确，公司不存在收入确认凭证与后附原始凭证不一致或缺失情形。

2) 我们对主要客户的核查过程如下：

①实地走访、视频询问公司报告期内主要客户，了解公司主要客户与公司合作的历史、业务开展情况、支付方式等情况；

②对公司与主要客户的应收账款及销售收入进行函证，核查公司销售收入、应收账款的真实性、准确性；

③通过企查查、全国企业信用信息公示系统查询公司主要客户的工商登记资料及股东情况，核查公司及其关联方与主要客户是否存在关联关系；

④登录公司主要客户的官方网站，获取公司主要客户年报信息(如有)，经营信息，了解公司主要客户的经营情况；

⑤获取公司与主要客户签订的业务合同、合作协议，了解公司与主要客户的结算方式、信用政策、合作产品等情况；

⑥抽查公司与主要客户的业务合同、销售订单、销售发票、验收单等原始凭证，核查公司与主要客户销售的真实性。

经核查，我们认为：公司报告期各期前五大客户销售金额、内容、占比披露准确；公司主要客户的基本情况与合作历史真实准确；报告期公司主要客户变化原因真实；公司与主要客户及其关联方、主要客户之间、主要客户和供应商之间不存在关联关系或其他利益安排。

3) 函证、访谈客户的选择标准、访谈内容、数量及占比，函证回函金额与发函金额存在差异的情况、原因及替代测试

现场走访（或视频访谈）：

①客户走访选取标准

A. 销售金额规模维度。报告期内对各客户的销售明细，按照销售规模筛选，对报告期每期前三十大客户纳入走访范围，对其业务开展实质及销售真实性进行确认；

B. 销售模式筛选维度。按照销售模式分析，对报告期内前十大贸易商纳入走访范围，对其业务模式真实性进行确认；

C. 销售合理性维度。对报告期内个别自然人客户进行走访，对业务开展背景及合理性进行确认；

D. 对于其他客户，按照交易区间分层后随机抽取部分客户。

按照上述筛选标的原则，我们共对 104 家主要客户进行实地走访，已走访客户的合计销售额占当期营业收入比例分别为 65.14%、64.80%和 68.52%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入(A)	52,099.92	46,596.05	32,568.43
走访金额(B)	35,696.43	30,196.42	21,215.23
走访占比(C=A/B)	68.52%	64.80%	65.14%

② 客户走访确认交易背景

A. 营业执照、工商登记资料的检查

查阅走访客户营业执照、工商登记资料，核对记载的注册资本、地址、成立时间、经营范围、法定代表人等信息，确认客户的真实存续，评估交易的商业合

理性、经营的合法性，并判断是否与公司之间存在关联关系。

B. 经营场所与仓库的核查

实地查看了客户的经营场所与仓库，确认客户均处于正常生产经营。

C. 对客户进行访谈和确认

对走访客户相关人员进行了访谈，对销售合同中的销售产品类型、信用政策、送货方式、付款方式等核心条款进行了确认，并请被访谈人员签字确认记录内容的准确性与完整性。

D. 对销售交易数据进行确认

对报告期内公司向客户的销售金额、销售数量，贸易商客户的终端客户、期末库存进行确认，确认交易的真实性。

客户函证：

①客户函证选取标准

A. 在考虑合并内各公司实际执行的重要性水平的基础上，为保证发函及回函比例，选取金额重大的客户进行函证；

B. 选取前十大贸易商客户进行函证；

C. 结合应收账款函证抽样程序进行的附加发函，在应收账款发函的同时，相应对该客户的销售交易金额也进行了函证；

D. 对于其他客户，按照交易区间分层后随机抽取部分客户。

②客户函证及替代性测试情况

根据上述函证样本选取标准，我们对 2020 年至 2021 年内的 153 家客户和 2022 年 168 家客户进行了函证，发函金额占收入比例分别为 71.60%、70.78%和 75.34%，回函确认占发函比例分别为 96.24%、96.15%、96.86%，未回函的均进行了替代测试，回函及替代性测试金额占发函金额比例均为 100.00%。

对于回函不符的客户，我们通过获取公司编制的函证差异调节表，复核公司对于函证差异事项的调节过程，检查形成差异的发货单、发票、签收单等原始单据等，了解到回函差异的原因主要系公司和客户的入账时间性差异，并将函证差异根据原始单据调节至相符。

对于未回函的客户，我们获取相关的销售明细，检查销售合同或订单、销售出库单、货物物流签收记录、结算对账单、销售发票等原始单据进行替代测试，

从而验证收入的真实性和准确性。具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入 a	52,099.92	46,596.05	32,568.43
发函金额 b	39,250.16	32,981.37	23,319.87
发函金额占收入比例 $c=b/a$	75.34%	70.78%	71.60%
回函确认金额 d	38,018.79	31,713.24	22,441.98
回函差异金额 (e)	215.48	139.49	38.97
回函差异率 ($f=e/b$)	0.55%	0.42%	0.17%
回函确认占发函比例 $g=d/b$	96.86%	96.15%	96.24%
未回函替代性测试金额 h	1,231.37	1,268.14	877.89
回函及替代性测试金额占收入比例 $i=(h+d)/a$	75.34%	70.78%	71.60%
回函及替代性测试金额占发函金额比例 $j=(h+d)/b$	100.00%	100.00%	100.00%

注：回函差异金额=发函金额-回函金额，回函差异率=回函差异金额/发函金额

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司不存在成立时间较短即成为公司主要客户的情形，不存在细分业务依赖单一客户情形；公司各期订单未发生较大变动，与客户规模及需求变动匹配；

(2) 报告期内，公司前五大客户较为稳定，部分客户因订单量增幅小于其他主要客户而退出前五大，但仍然维持着稳定的合作关系，前五大客户的上述变动未对公司的生产经营产生重大不利影响。因产品类型、下游客户性质、产品应用领域等方面不同，同行业可比公司客户集中度存在差异，公司与沃尔核材、科创新源、文依电气等可比公司的主营产品类型及下游应用领域均较多，客户集中度均较低；

(3) 公司客户体系稳定，存在较多客户新增或退出情况，主要为平均交易额较小的非核心客户，不会对公司业绩产生重大影响；

(4) 报告期各期公司主要产品应用领域、境内和境外的销售金额、单价、占比以及对应直接客户及终端客户未发生较大变动；

(5) 境外销售收入与海关出口数据、出口退税金额、贸易模式相匹配；

(6) 报告期各期外销收入前五大客户的销售内容、销售金额及占当期公司外销收入和主营业务收入比例未发生较大变动；

(7) 报告期内境内外销售种类无显著差异，单价、毛利率存在一定差异，具有合理性；

(8) 公司向美国销售的产品已列入加征关税名单，中美贸易对公司出口业务的影响相对较小；其他出口地区不存在对公司不利的贸易政策或潜在贸易摩擦风险；

(9) 公司不存在相同或类似业务采用不同收入确认方法的情形，符合行业惯例和《企业会计准则》规定；主要产品的销售合同中约定存在质量问题，均系一般通用条款，对收入确认时点及金额的未产生影响，相关收入确认依据充分；

(10) 主营业务收入中其他产品的变动较小；公司各期废料收入金额、废料率与原材料领用、消耗相匹配，公司废料收入已完整入账，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

六、关于销售模式。 申请文件显示：(1) 发行人采取直接销售模式，按客户类型分为生产型客户和贸易商客户两类。生产型客户主要是终端主机厂及其零部件供应商，贸易商客户主要是最终实现出口销售的境内外贸易商，发行人对其采取买断式销售，但未在招股书中说明两类客户的销售情况。(2) 报告期内，发行人对部分客户采用 VMI 模式进行结算，但未在招股书中说明具体情况。请发行人：(1) 区分生产型客户和贸易商客户列示报告期各期实现的销售内容、销售金额及占比、单价、毛利率、结算方式，是否存在显著差异或报告期内存在较大变动，如是，请说明原因及合理性。(2) 说明将采取贸易商销售划分为直销的原因及合理性，是否符合行业惯例；报告期各期贸易商客户的数量，是否存在较多新增或退出情形，如是，请分析原因。(3) 说明主要贸易商客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、经营规模、各期向发行人采购的金额及占客户该类业务采购总额的比重、最终销售实现及库存情况，是否存在为发行人囤货的情形，是否存在贸易商终端客户与发行人生产型客户重叠情形，贸易商客户是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系。(4) 说明报告期内寄售产品的相关情况，包括但不限于客户名称、存放地点、销售金额及

占比、单价、毛利率、寄售模式开始时间，采用寄售模式是否符合行业惯例，是否对同一客户存在两种销售模式，如是，请说明原因及合理性；寄售模式下各期末存货的具体情况，包括对应客户、数量、金额及占比，发行人对该类存货建立的内部控制措施及执行情况。(5)结合相关合同主要条款，说明对主要客户从发货到确认收入的平均时间、寄售产品的收入确认方式、时点及依据，与非寄售模式的收入确认原则是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定。请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对贸易商客户的走访、函证比例及替代程序、终端销售真实性的核查过程及结论、寄售模式下存货监盘的具体情况。(问询函第10条)

(一)区分生产型客户和贸易商客户列示报告期各期实现的销售内容、销售金额及占比、单价、毛利率、结算方式，是否存在显著差异或报告期内存在较大变动，如是，请说明原因及合理性

1. 两种类型客户的销售内容均以功能性保护套管为主，不存在显著差异；生产型客户的销售金额及销售占比较大，系公司主要的客户类型。两种类型客户的销售占比不存在较大变动

报告期内，生产型客户与贸易商客户采购的产品均以功能性保护套管为主，销售内容不存在显著差异，各类产品的销售占比较为稳定。具体情况如下：

单位：万元

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
生产型客户	功能性保护套管	38,334.04	82.95%	32,354.53	80.52%	22,686.16	80.41%
	功能性单丝	1,006.15	2.18%	1,768.12	4.40%	1,717.74	6.09%
	配套商品	6,054.69	13.10%	5,173.87	12.88%	3,483.11	12.34%
	其他	818.53	1.77%	884.48	2.20%	328.44	1.16%
	合计	46,213.40	100.00%	40,181.00	100.00%	28,215.44	100.00%
贸易商客户	功能性保护套管	4,276.98	72.66%	4,557.64	71.05%	3,066.14	70.44%
	功能性单丝	6.07	0.10%	4.81	0.07%	1.77	0.04%
	配套商品	1,540.63	26.17%	1,771.82	27.62%	1,256.67	28.87%
	其他	62.83	1.07%	80.78	1.26%	28.41	0.65%

	合计	5,886.51	100.00%	6,415.05	100.00%	4,352.99	100.00%
--	----	----------	---------	----------	---------	----------	---------

2. 两种类型客户销售价格不存在显著差异

公司向生产型客户、贸易商客户销售的产品主要为功能性保护套管，两种类型客户功能性保护套管的销售单价较为接近，不存在显著差异，具体如下：

单位：元/米

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产型客户平均销售单价	1.93	1.89	1.75
贸易商客户平均销售单价	1.65	1.55	1.67

2021 年度、2022 年度，贸易商客户销售单价相对较低，主要是产品结构差异所致。此外，公司贸易商客户销售金额中以外币计价的外销业务占比超过 50%，而 2021 年人民币对外汇率为升值趋势，2022 年为贬值趋势，因此，销售单价先下降后上升。

3. 贸易型客户自主产品的销售毛利率略高于生产型客户，但不存在显著差异

报告期内，除配套商品外，公司其他产品均为自主生产，自主产品的销售收入分别为 27,828.65 万元、39,650.36 万元和 44,504.60 万元，生产型客户、贸易商客户的自主产品的销售毛利率情况如下表所示：

自主产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产型客户毛利率	48.45%	52.86%	55.28%
贸易商客户毛利率	55.30%	54.85%	58.35%

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，本表计算毛利率时成本均不含运输费

报告期内，贸易型客户自主产品的销售毛利率略高于生产型客户，但不存在显著差异，2022 年公司对比比亚迪的收入占比大幅上升，由于公司对比比亚迪的毛利率低于生产型客户平均水平，从而导致 2022 年生产型客户毛利率有所下降。

4. 结算方式不存在显著差异，不存在较大变动

报告期内，公司生产型客户的应收账款周转率分别为 3.04 次、3.62 次、3.09 次，回款情况持续改善；贸易商客户的应收账款周转率分别为 5.42 次、6.91 次、6.01 次，保持较高水平。贸易商客户应收账款周转率较高，主要原因系贸易商客

户规模整体较小，相应的信用政策较短。

付款方式上，公司境外客户或者具有外资背景的境内客户基本通过银行转账方式结算，而其他境内客户的付款方式包括银行转账以及票据结算两类。由于贸易商客户中境外客户的比例较多，故贸易商客户付款方式中票据结算的比例较低。

(二)说明将采取贸易商销售划分为直销的原因及合理性，是否符合行业惯例；报告期各期贸易商客户的数量，是否存在较多新增或退出情形，如是，请分析原因

1. 贸易商销售划分为直销具有合理性，符合行业惯例

(1) 公司对贸易商客户销售属于买断式销售且不存在经销商管理相关制度，显著区别于经销模式

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。报告期内各期贸易商退换货金额分别为 4.76 万元、7.72 万元和 10.66 万元，占各期贸易商收入的比例分别为 0.11%、0.12%和 0.18%，金额与比例较小。

公司在日常客户管理中对生产型客户和贸易商客户采用相同的管理方式，不存在经销商管理相关制度，与贸易商客户不存在销售区域划分、制定年度销售目标、销售价格指导、销售价格折扣优惠、返利或奖励等与经销模式有关的合作条款或约定。公司将对贸易商客户的销售划入直销收入具备商业合理性，符合正常销售活动的实际情况。

(2) 生产型客户和贸易商客户的销售内容、单价、毛利率和信用政策不存在显著差异

通常情况下，存在经销模式的企业需要通过经营商拓展销售渠道、打开区域市场，需要给予经销商一定的利润空间，因此，向经销商销售的单价、毛利率往往低于直销模式客户。

报告期内，公司对贸易商客户和生产型客户的销售内容、销售单价、毛利率、信用政策均不存在较大差异，不符合经营商模式的经营特点。

(3) 公司存在贸易商客户具有商业合理性，符合行业惯例

公司存在贸易商客户是由产业链特征决定的，公司产品广泛应用于汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子领域，销售区域涵盖境内、美洲、欧洲、大洋洲、亚洲其他国家和地区，下游客户数量众多，集中度低，且地域分散，公司无法直

接覆盖所有的下游直接客户，贸易商依靠其区域化优势以及商业知名度，能凭借其自身的销售渠道进行覆盖，增加公司的产品涵盖区域，贸易商客户是对公司直接客户群体的一种有效补充。

与公司同属“橡胶和塑料制品业”（行业代码：C29）的上市公司天振股份、道恩股份、明冠新材同样将贸易商客户划分为直销，具体情况如下：

公司	销售模式
天振股份	公司主营业务为新型PVC复合材料地板的研发、生产和销售。公司产品销售均采用买断式直销模式，主要客户为国外知名的地板厂商和贸易商。
道恩股份	公司专业从事热塑性弹性体、改性塑料、色母粒的研发、生产和销售，采取直销为主，经销为辅的销售模式。直销是指公司与客户签订加工定制合同，将产品直接销售给客户，直销包括贸易商（其客户不在公司备案）。
明冠新材	公司的主营业务为新型复合膜材料的研发、生产和销售。公司产品的销售模式为直销，公司的客户可以分为光伏组件制造商、锂电池制造商及贸易商等其他类型的客户。

综上所述，公司将贸易商销售划分为直销具有合理性，符合行业惯例。

2. 报告期各期贸易商客户的数量，是否存在较多新增或退出情形，如是，请分析原因

报告期各期与公司交易的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 13.34%，占比较为稳定。报告期内各期新增和退出的贸易商客户虽然较多，但整体交易量较小。

报告期内，公司存在较多新增及退出贸易商客户的情况，具体如下：

单位：家、万元

期 间	数 量	销售金额	新增数量	新增贸易商的 销售金额	新增贸易商的 销售金额 占本年贸易 商销售金额 的比例	退出数量	退出贸易 商的上一年 的销售 金额	退出贸易商 的上一年 的销售金额占 本年贸易商 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

报告期各期，新增贸易商客户当期平均销售金额分别为 4.27 万元、5.62 万元和 4.25 万元，退出贸易商客户上一期的平均年销售金额分别为 3.38 万元、3.65 万元和 3.99 万元。新增贸易商客户的平均销售规模大于退出贸易商客户的平均销售规模，且持续增加，客户质量有所改善。

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。但鉴于各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。

(三)说明主要贸易商客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、经营规模、各期向发行人采购的金额及占客户该类业务采购总额的比重、最终销售实现及库存情况，是否存在为发行人囤货的情形，是否存在贸易商终端客户与发行人生产型客户重叠情形，贸易商客户是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系

1. 说明主要贸易商客户的基本情况，包括成立时间、注册资本、经营规模、各期向公司采购的金额及占客户该类业务采购总额的比重、最终销售实现及库存情况

报告期各期，公司前五大贸易型客户的基本情况如下：

单位：万元

	客户	成立时间	注册资本	销售金额
2022 年度	温州明德	2013 年	10 万元	617.94
	Electriduct, Inc	1955 年	100 万美元	492.59
	RTE Di Brambilla Massimo, Giorgio e C. s. n. c	1989 年	1,549.37 欧元	420.72
	东莞市靖莞塑胶有限公司	2018 年	50 万元	171.21
	上海菀桑电子科技有限公司	2010 年	50 万元	169.56
	合 计	—	—	1,872.02
	2021 年度	温州市明德国际贸易有限公司	2013 年	10 万元

	RTE Di Brambilla Massimo, Giorgio e C. s. n. c	1989 年	1,549.37 欧元	409.75
	Electriduct, Inc	1955 年	100 万美元	378.29
	PMG (Plastronic) Limited	1998 年	49 英镑	342.56
	TRAGANT Handels-und Beteiligungs GmbH	1992 年	40 万马克	215.10
	合 计	---	---	2,016.28
2020 年度	温州市明德国际贸易有限 公司	2013 年	10 万元	532.56
	Electriduct, Inc	1955 年	100 万美元	420.30
	RTE Di Brambilla Massimo, Giorgio e C. s. n. c	1989 年	1,549.37 欧元	256.03
	PMG (Plastronic) Limited	1998 年	49 英镑	146.79
	东莞市靖莞塑胶有限公司	2018 年	50 万元	125.77
	合 计	---	---	1,481.45

注：以上资料来源于相关公司公开披露资料、中信保资信报告、企业信用信息公示报告和访谈记录等

前五大贸易商客户的销售规模、占客户采购总额的比重、占客户该类业务采购总额的比重已申请豁免披露。

从上表可知，报告期内主要贸易商客户成立时间均较早，主要以境外公司及境内外贸公司为主，且不存在仅从公司采购的情形。由于属于贸易类企业，因此注册资本往往较小，其经营规模与向公司采购的金额相匹配。

2. 主要贸易商客户最终销售实现及库存情况，是否存在为公司囤货的情形，是否存在贸易商终端客户与公司生产型客户重叠情形，贸易商客户是否与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系

(1) 公司属于买断式销售，不存在经营商管理制度及管理方式

公司对贸易商客户销售属于买断式销售，在日常客户管理中对生产型客户和贸易商客户采用相同的管理方式，不存在经销商管理相关制度，与贸易商客户不存在销售区域划分、制定年度销售目标、销售价格指导、销售价格折扣优惠、返利或奖励等与经销模式有关的合作条款或约定。

交易完成后，相应风险和报酬均已完成转移，因此，公司无法知悉贸易商客户的终端销售具体情况。尤其鉴于终端客户信息系贸易类企业的核心商业秘密，贸易类客户不向公司提供具体终端客户及销售信息具有商业合理性。

(2) 报告期内，贸易商客户的退换货金额及比例较小

退货政策方面，公司贸易商客户与生产型客户不存在较大差异。除出现质量问题以外不允许退货，部分客户因订单错误、调整等因素经公司审批后允许换货，报告期内各期贸易商退换货金额分别为4.76万元、7.72万元和10.66万元，占各期贸易商收入的比例分别为0.11%、0.12%和0.18%，金额与比例较小。因此，不存在贸易商客户为公司进行囤货等情形，销售无异常。

报告期各期，公司前五大贸易商客户的终端客户主要为亚马逊平台客户、境外工业品商超及其他境外贸易商客户等，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，均不存在贸易商客户的终端客户与公司生产型客户重叠的情形；前五大贸易商客户均具有独立自主的销售和采购机制，不存在为公司囤货的情形，不存在与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系的情形。

(四) 说明报告期内寄售产品的相关情况，包括但不限于客户名称、存放地点、销售金额及占比、单价、毛利率、寄售模式开始时间，采用寄售模式是否符合行业惯例，是否对同一客户存在两种销售模式，如是，请说明原因及合理性；寄售模式下各期末存货的具体情况，包括对应客户、数量、金额及占比，发行人对该类存货建立的内部控制措施及执行情况

1. 说明报告期内寄售产品的相关情况，包括但不限于客户名称、存放地点、销售金额及占比、单价、毛利率、寄售模式开始时间

寄售模式主要公司指将产品送达客户中转仓库或指定仓库，客户根据生产需求进行领用，由客户对一定期间内领用的产品进行统计，并将统计后的领用清单与公司核对，公司根据双方确认的对账单开具发票，并确认收入。

报告期各期，公司向前五大寄售客户销售的情况如下：

单位：万元、元/米

期间	序号	客户名称	寄售模式开始时间	存放地点	收入	占寄售模式的收入比重
2022年	1	比亚迪	2016年	客户指定仓	3,864.80	57.22%

度	2	安费诺	2017年	库	781.94	11.58%
	3	川环科技	2019年		645.16	9.55%
	4	美晨生态	2014年		409.02	6.06%
	5	天海汽车电子集团股份有限公司	2019年		200.38	2.97%
	合计		---		---	5,901.30
2021年度	1	比亚迪	2016年	客户指定仓库	1,061.27	23.67%
	2	山东美晨生态环境股份有限公司	2014年		746.92	16.66%
	3	温州市明德国际贸易有限公司	2018年		670.58	14.96%
	4	中车集团	2018年		439.87	9.81%
	5	川环科技	2019年		373.98	8.34%
	合计		---		---	3,292.61
2020年度	1	温州市明德国际贸易有限公司	2018年	客户指定仓库	532.56	23.35%
	2	山东美晨生态环境股份有限公司	2014年		440.44	19.31%
	3	天海汽车电子集团股份有限公司	2019年		281.25	12.33%
	4	重庆新民康科技有限公司及其关联方	2017年		238.38	10.45%
	5	比亚迪	2016年		224.08	9.83%
	合计		---		---	1,716.71

注1：前五大寄售客户的销售单价、毛利率已申请豁免披露

(1) 部分寄售模式主要客户的销售单价、毛利率存在差异的原因

1) 应用领域不同，对产品的性能、规格要求差异较大

寄售模式主要客户中，比亚迪、山东美晨生态环境股份有限公司(以下简称美晨生态)、川环科技、重庆新民康科技有限公司、天海汽车电子集团股份有限公司为汽车领域客户；中车集团为轨道交通领域客户；温州市明德国际贸易有限公司(以下简称明德国际)主要通过亚马逊等电商平台销售给境外个人客户。不同应用领域对产品的性能、规格的要求差异较大。例如，若要进入汽车行业，除需通过 IATF16949 等汽车行业的质量体系认证之外，还需要满足各个主机厂的产品认可，如通用汽车的 GMW14327 标准等；进入轨道交通行业同样需要符合行业

的 EN45545-2 测试以及主机厂 Q/CRRC J106 中车技术规范等。公司需要经过多年的研发投入和技术积累才能获得行业及客户的认证。因此，应用领域不同的寄售模式客户的销售单价、毛利率存在差异具有商业合理性。

2) 产品类型及产品结构存在差异

公司产品类型和型号较多，不同的寄售客户采购的具体产品类型及各类产品的销售占比不同，也是销售单价、毛利率存在差异的原因之一，例如天海汽车电子集团股份有限公司采购的主要为玻纤自卷式套管，单价较高；明德国际采购自卷式套管性能要求较低，单价较低等。

3) 面临竞争环境不同

川环科技为公司报告期内新拓展的客户，单价及毛利率均较低，公司通过低价策略进入该客户体系，预计随着后续合作加深，单价、毛利率将有所改善；

(2) 部分寄售模式主要客户各期单价、毛利率存在一定波动的原因

报告期内，由于生产成本及客户采购产品的类型及比例的变化，部分寄售模式主要客户的销售单价及毛利率存在一定波动，具体如下：

1) 比亚迪报告期毛利率有所下降，主要原因系：随着采购金额的增加，客户采购的产品结构有所变化，毛利率较低的产品占比有所增加；

2) 天海汽车电子集团股份有限公司 2021 年、2022 年毛利率低于 2020 年，主要原因系：产品型号有所变化，2021 年以后毛利率较高的产品的销售占比有所下降。另外，2020 年原材料采购成本有所下降，进而毛利率水平较高；

2. 采用寄售模式是否符合行业惯例

(1) 主要寄售客户为汽车或轨道交通行业客户，采用寄售模式符合行业惯例

比亚迪、美晨生态、川环科技、中车集团等主要寄售客户均为汽车或轨道交通行业内主机厂商或者零配件供应商，属于规模较大或具有管理优势的企业，公司应客户要求采用了寄售模式进行销售。下游应用领域以汽车行业为主的天普股份、合兴股份、泛亚微透、超捷股份等同行业可比公司均存在寄售模式，公司对客户采用寄售模式，符合行业惯例。

(2) 公司与其他行业客户通过合同约定寄售模式，符合双方经营实际，具有商业合理性

寄售客户中，明德国际采购公司产品并进行简单加工后主要出口至境外，双

方在 2019-2021 年通过合同约定采用寄售模式，具体为：明德国际向公司下达采购订单和告知交付计划，公司将相关货物送至明德国际寄售仓后，双方约定单张订单货品完成交付后按该张订单货物数量、单价进行对账结算。经与客户友好协商，公司与温州明德的上述寄售模式已于 2021 年底终止，并自 2022 年起变更为非寄售模式。

2020 年末、2021 年末，公司对明德国际发出商品金额分别为 12.08 万元和 9.60 万元，金额较小；公司对明德国际的销售收入时点为单张订单完成交付后按照该张订单货物数量、单价进行确认，假设按照内销非寄售模式的收入政策进行收入确认，对 2020 年、2021 年主营业务收入的的影响金额分别为-41.98 万元和 20.96 万元，影响较小。

因此，明德国际基于其经营特点，与公司通过合同约定采用寄售模式，对于公司的存货管理以及收入确认的影响较小。

3. 是否对同一客户存在两种销售模式，如是，请说明原因及合理性

报告期内，公司不存在对同一客户采用两种销售模式的情形。

4. 寄售模式下各期末存货的具体情况，包括对应客户、数量、金额及占比，公司对该类存货建立的内部控制措施及执行情况

(1) 寄售模式下各期末存货的具体情况

报告期各期末，公司寄售模式下存货余额前五大客户如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	单位	数量
2022 年度	1	比亚迪	万米	484.10
	2	川环科技	万米	116.00
	3	潍柴动力股份有限公司	万个	0.91
			万米	0.00
	4	成都云内动力有限公司	万个	4.52
	5	安费诺	万米	16.24
			万个	0.00
	合计		万米	616.34
万个			5.43	

2021 年度	1	比亚迪	万米	99.28	
	2	川环科技	万米	147.18	
	3	美晨生态	万米	125.58	
			万个	1.31	
	4	重庆新民康科技有限公司及其关联方	万米	14.70	
			万个	1.71	
	5	潍柴动力股份有限公司	万米		
			万个	0.30	
合计			万米	386.74	
			万个	3.32	
2020 年度	1	美晨生态	万米	80.38	
	2	比亚迪	万米	50.69	
	3	天海汽车电子集团股份有限公司	万米	19.30	
	4	川环科技	万米	17.11	
	5	明德国际	万米	22.62	
	合计			万米	190.10
				万个	0.40

公司寄售模式下前五大客户存货余额及占比已申请豁免披露。

报告期各期末，公司寄售模式下发出商品余额分别为 262.57 万元、646.82 万元和 1,070.01 万元，逐年上升，增幅较大，主要原因系比亚迪、美晨生态、川环科技的订单持续增长，上述客户对应的发出商品余额随之增加。

(2) 公司对寄售模式下存货建立的内部控制措施及执行情况

公司在收到客户发货通知后，按照通知要求将寄售产品发至客户指定地点由客户签收及保管，公司对客户反馈的验收不合格产品及时进行清退及处理。公司对寄售产品在客户未领用之前拥有所有权，消耗后货物所有权转移给客户。

公司每月按客户约定对账时间与客户核对每月消耗产品数量、发出数量、库存数量进行对账。如果对账结果不相符，市场部应及时与客户核对并查明原因，对于差异事项及时沟通确认，并对差异进行报批处理。

对账结果核对无误后，双方按核对一致的当月产品实际使用量出具对账单，并进行盖章确认，市场部根据已确认好的对账单提供给财务部开具发票，财务部

复核后据以确认收入并开票。

市场部及财务部定期进行库龄分析，年末市场部及财务部人员前往主要客户仓库盘点，并将盘点数据与客户确认，对库龄异常产品提出警示并及时进行处理，随时关注寄售库存数量，对不合理的库存由市场部及时与客户沟通并进行调整。

报告期内未发生寄售货物损毁、灭失的情况，截至 2023 年 2 月末，包括寄售商品在内的发出商品期后结转成本的比例分别为 99.68%、98.07%和 75.67%，公司对于寄售仓库的内部控制措施有效，并得到有效执行。

(五)结合相关合同主要条款，说明对主要客户从发货到确认收入的平均时间、寄售产品的收入确认方式、时点及依据，与非寄售模式的收入确认原则是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定

1. 公司主要客户从发货到确认收入的平均时间

报告期内，公司报告期寄售模式前五大客户从发货到确认收入的平均时间情况如下：

客户名称	从发货到确认收入的平均时间（天）
比亚迪	50.80
美晨生态	203.04
温州市明德国际贸易有限公司	29.18
安费诺	60.84
中车集团	81.59
天海汽车电子集团股份有限公司	55.92
重庆新民康科技有限公司及其关联方	47.27
川环科技	82.22

公司寄售模式整体从发货到确认收入的平均时间为 42-85 天，部分前五大客户时间低于或高于这个区间，具体分析如下：

(1)美晨生态收入确认时间较长，主要原因系：2021 年美晨生态更换了库存管理系统，新系统数据维护未达到预期效果，导致双方对账时间大幅增加；2022 年下半年，美晨生态从寄售模式改成非寄售模式；

(2)明德国际收入确认时间较短，主要原因系：双方约定单张订单货品完成交付后按该张订单货物数量、单价进行对账结算，由于订单交付时间较短，故相应对账时间较短；

(3)中车集团收入确认时间较长，主要原因系中车集团系大型国有企业，内部对账审批流程较长。

2. 寄售产品的收入确认方式、时点及依据，与非寄售模式的收入确认原则是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定

寄售产品的收入确认方式、时点及依据，与非寄售模式的收入确认原则是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定详见本说明五(九)之相关回复。

综上所述，公司寄售模式收入确认政策根据主要销售合同/订单条款及实际执行情况制定，符合《企业会计准则》的相关规定。

(六)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：

(1)获取报告期内的销售明细表，分析生产型客户和贸易商客户销售情况，了解相关差异及变动的原因及合理性；

(2)了解公司将贸易商客户划分为直销的原因，查阅贸易商客户的合同条款、同行业公司招股说明书、定期报告等资料，评估公司将贸易商销售划分为直销的合理性及是否符合行业惯例；分析报告期各期贸易商客户的数量、新增及退出的情况，了解贸易商客户新增、退出的原因；

(3)查询主要贸易商中信保出具的资信报告、国内企业的工商档案等信息进行核查，对主要贸易商进行函证、访谈，了解其基本信息、财务等情况，分析主要贸易商是否存在为公司囤货，是否与公司生产型客户重叠，是否与公司及相关利益方存在关联关系等情形；

(4)获取寄售客户清单、销售明细表、存货明细表，分析报告期内寄售产品的相关情况、各期末的存货情况；访谈公司销售负责人，了解寄售产品的相关情况，并与协议、订单、对账单等凭证进行核对，查阅同行业公司招股说明书、定期报告等公开资料，评估公司采用寄售模式是否符合行业惯例；取得并查阅公司关于寄售存货的管理办法以及主要寄售客户的协议、订单、对账单等凭证，分析公司寄售模式下存货的内部控制措施及执行情况；

(5)获取销售明细表，了解、分析公司主要客户确认收入的周期，比较寄售模式、非寄售模式的关键业务条款，了解两种模式下的收入确认原则，分析是否

符合《企业会计准则》的规定；

(6)说明对贸易商客户的走访、函证比例及替代程序、终端销售真实性的核查过程及结论、寄售模式下存货监盘的具体情况

1) 对贸易商客户的走访

报告期内，公司对贸易商客户的走访情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入 a	5,886.67	6,415.05	4,352.99
走访金额(或视频访谈)b	2,762.55	3,541.21	2,419.03
走访占比 c=b/a	46.93%	55.20%	55.57%

2) 对贸易商客户的函证比例及替代程序

报告期内，公司对贸易商客户的函证情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
贸易商收入 a	5,886.67	6,415.05	4,352.99
发函金额 b	3,838.49	4,026.20	2,894.22
函证确认金额 c	3,838.49	3,811.11	2,837.30
函证确认金额占比 d=c/b	100.00%	94.66%	98.03%
替代性测试金额 e		215.10	56.92
函证确认及替代性测试占收入比 f= (c+e)/a	65.21%	62.76%	66.49%

对于未回函的客户，我们获取相关的销售明细，检查销售合同或订单、销售出库单、货物物流签收记录、结算对账单、销售发票等原始单据进行替代测试，从而验证收入的真实性和准确性。

3) 终端销售真实性的核查过程及结论

①走访贸易商客户，了解贸易商的主要终端客户信息，各期已获取主要终端客户信息的贸易商收入占贸易商收入总额的比例分别为 50.69%、47.18%和 48.71%。根据已获取终端客户信息，公司前五大贸易商客户的终端客户主要为亚马逊平台客户、境外工业品商超及其他境外贸易商客户等。

②通过工商信息查询、官方网站查询等方式，核查贸易商终端客户的经营类别、产品类别，与公司产品功能的相关性，终端客户采购的合理性，与公司是否

存在关联关系；

③现场走访第一大贸易商客户明德国际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. 获取明德国际营业执照、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。

经核查，我们认为：报告期各期，公司前五大贸易商客户的终端客户主要为亚马逊平台客户、境外工业品商超及其他境外贸易商客户等，公司报告期各期部分前五大贸易商基于商业秘密等原因，未向公司提供终端客户信息，已获取的贸易商客户的终端信息均不存在与公司生产型客户重叠的情形；前五大贸易商客户均具有独立自主的销售和采购机制，不存在为公司囤货的情形，不存在与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系的情形。

4) 寄售模式下存货监盘的具体情况

报告期各期末，公司寄售模式下发出商品余额分别为 262.57 万元、646.82 万元和 1,070.01 万元，占存货余额的比例为 5.64%、9.01%和 11.13%。寄售商品的金额及占比相对较低且较为分散，我们在 2020 年末、2021 年末未执行监盘程序，而采用对 2020 年末、2021 年末寄售存货相关客户进行函证，并结合期后测试对存货进行了核查，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年末	2020 年末
寄售商品余额 a	646.82	262.57
寄售商品发函金额 b	511.68	210.67
寄售商品发函占比 $c=b/a$	79.11%	80.24%
寄售商品回函金额 d	342.10	105.22
寄售商品回函相符金额 e	342.10	105.22
寄售商品函证确认比例 $f=e/a$	52.89%	40.07%
期后测试金额 g	567.20	257.06

期后测试比例 $h=g/a$	87.69%	97.90%
函证确认或期后测试合计金额 i	594.22	257.62
函证确认或期后测试比例 $j=(i/a)$	91.87%	98.12%

注：期后测试指对期后已结转的寄售商品，核查其结转明细、领用对账单、回款凭证等资料；合计金额及比例已剔除不同核查程序重复部分的影响

我们于 2022 年末抽取部分寄售仓库实施监盘程序，截至 2022 年 12 月 31 日，公司寄售模式下存货金额 1,070.01 万元，本次抽盘金额 855.13 万元，抽盘比例 79.92%。期末寄售存货监盘情况无异常，不存在重大盘盈盘亏情况。

综上，我们针对 2020 年和 2021 年寄售存货执行了函证程序、期后测试程序，测试比例分别为 98.12%、91.87%；对 2022 年 12 月 31 日的寄售存货执行了监盘程序，抽盘比例 79.92%。经核查，我们认为：公司寄售存货真实存在，数量准确。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司生产型客户和贸易商客户的销售内容、毛利率、结算方式不存在显著差异，报告期内不存在较大变动；公司生产型客户和贸易商客户报告期内销售金额及占比不存在较大变动，生产型客户为公司的主要销售对象，相应的收入占比较高；公司生产型客户和贸易商客户的销售价格不存在显著差异，由于公司单价较高的复合套管产品和应用于新能源汽车的功能性保护套管产品销量增加，报告期内生产型客户的销售价格有所上升；

(2) 公司将贸易商销售划分为直销具有合理性，符合行业惯例；公司报告期内虽然贸易商客户新增、退出较多但其与公司整体交易量并不高，且部分客户仅是个别年末与公司交易，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；

(3) 公司主要贸易商客户真实、独立，不存在为公司囤货的情形，不存在贸易商终端客户与公司生产型客户重叠情形，不存在与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系的情形；

(4) 公司采用寄售模式符合行业惯例，不存在对同一客户采用两种销售模式的情形，公司的寄售模式的内部控制措施有效，并得到有效执行；

(5)公司寄售模式整体从发货到确认收入的平均时间为 42-85 天，部分前五大客户因内部审批时间较长等原因导致时间与上述区间；寄售模式下，公司根据客户实际领用量与客户进行对账后并确认收入，与非寄售模式的收入确认原则存在一定差异，符合《企业会计准则》规定。

七、关于成本与采购。申请文件显示：(1) 发行人采购的原材料主要包括各类树脂材料、复丝、单丝及功能助剂等，整体价格因上游石油价格的变动呈现先降后升的趋势。辅料各期采购金额分别为 1,711.28 万元、2,392.09 万元和 3,699.29 万元，2021 年占原材料采购金额比例最高。(2) 报告期内，发行人营业成本全部为主营业务成本，各期分别为 14,260.59 万元、16,707.62 万元和 25,214.06 万元。(3) 报告期内，发行人主营业务成本均包括直接材料、直接人工和制造费用，三类要素占比较为稳定，直接材料占比约 65%。(4) 报告期内，发行人将部分工序委托外协加工商完成，主要包括空心纺织套管的丝印工序、热收缩纺织套管的辐照工序等非核心工序，各期委托加工费分别为 493.95 万元、539.92 万元和 747.96 万元，存在一定波动且未充分说明定价公允性。(5) 报告期内，发行人向前五大供应商的采购金额占采购总额比重分别为 28.56%、23.71% 和 26.57%，其中 2020 年、2021 年分别新增两家前五大供应商，发行人未充分说明主要供应商基本情况和变动原因。请发行人：(1) 说明报告期内发行人采购总体情况，包括原材料、能源、外协加工、半成品或成品(如有)等；原材料采购中辅料的主要内容、金额及比例、单价，各期变动的的原因；发行人采购原材料种类较多是否符合行业特点，供应商集中度与同行业可比公司的差异情况。(2) 说明发行人原材料采购的公允性，主要原材料采购价格是否与公开市场价格存在重大差异，报告期内价格变动是否与上游大宗商品变动趋势一致。(3) 说明主营业务成本中料工费构成与同行业可比公司的对比情况，如存在重大差异，请分析原因；直接人工及制造费用各期对应人员的数量和薪酬水平，与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平的对比情况及差异原因。(4) 简要列示主要产品的成本构成、耗用的原材料种类，与同行业可比公司及可比产品的差异情况；说明报告期各期原材料采购与耗用的匹配关系、能源采购与产品产量的匹配关系、主要材料采购价格与结转成本的平均价格的匹配关系。(5) 列示主要原材料的主要供应商的基

本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、经营规模、各期采购金额及占比、单价等，是否存在成立时间较短即成为发行人主要供应商的情形；区分单一来源采购与多来源采购列示各期采购金额及占比，是否存在发行人依赖个别供应商的情形。(6) 区分工序列示主要外协厂商成立时间、合作历史、经营规模，是否具备相关资质；说明各期对前五大外协供应商的采购金额及占比，外协采购金额的变动原因，与发行人经营规模的匹配关系；结合外协厂商定价模式、价格、同种工序对外销售价格等进一步说明外协采购价格的公允性。(7) 按合适的采购规模(如 0-50 万元、50-100 万元、100-500 万元、500 万元以上)列示各期供应商的数量和集中度、采购金额及占比，是否存在较多新增或退出情况，结合上游行业集中度、报告期内前五大供应商变动原因分析供应商体系的稳定性。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查过程及核查结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比。(问询函第 11 条)

(一)说明报告期内发行人采购总体情况，包括原材料、能源、外协加工、半成品或成品(如有)等；原材料采购中辅料的主要内容、金额及比例、单价，各期变动的的原因；发行人采购原材料种类较多是否符合行业特点，供应商集中度与同行业可比公司的差异情况

1. 说明报告期内公司采购总体情况，包括原材料、能源、外协加工、半成品或成品(如有)等

报告期内公司采购总体情况如下：

单位：万元

采购类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	13,039.96	54.66%	10,375.83	50.06%	5,818.61	45.08%
配套商品	5,380.03	22.55%	5,051.75	24.37%	3,525.57	27.31%
辅料	3,784.66	15.86%	3,699.29	17.85%	2,392.09	18.53%
能源(水电等)	1,129.58	4.73%	852.67	4.11%	632.10	4.90%
外协加工	522.61	2.19%	747.96	3.61%	539.92	4.18%
合计	23,856.84	100.00%	20,727.50	100.00%	12,908.29	100.00%

注：原材料主要包括树脂材料、复丝、单丝、功能助剂、金属丝、辅料等
 报告期内，除外协加工外，公司各类采购金额均随业务规模增加而呈现增长趋势。2022年，公司外协加工金额及占比较同期有所下降，主要系当期公司江门工厂投产，提高了产能，减少了外协加工采购，及当期客户采购涉及外协加工中丝印工序的产品金额有所下降。

2. 原材料采购中辅料的主要内容、金额及比例、单价，各期变动的的原因

采购的辅料主要包括耗材、包材、布料等，报告期内，公司各主要辅料采购金额占比较为稳定，采购金额随着公司收入规模的上升而增加。具体如下表所示：

单位：万元

辅料类别	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
耗材	1,493.67	39.47%	1,445.82	39.08%	897.50	37.52%
包材	1,074.85	28.40%	974.27	26.34%	729.55	30.50%
布料	983.30	25.98%	984.40	26.61%	653.50	27.32%
其他	232.84	6.15%	294.80	7.97%	111.54	4.66%
合计	3,784.66	100.00%	3,699.29	100.00%	2,392.09	100.00%

(1) 耗材主要包括各类钢扣、胶轮、金属扣、生产模具、轴承等机器配件；

(2) 包材主要为包括纸箱、纸盘、纱轴、标签、卡板等，主要作为产品的包装物等；

(3) 布料主要包括铝箔布、防水布、胶带等，主要应用于复合套管等产品的生产。

公司产品细分类别、品类众多，相应的辅料类别、品类繁多。单项采购金额较低，多为日常零星采购。不同品类的辅料无法直接对比单价，故抽取采购额最大5个辅料品类对比各年度采购单价变动，列示如下：

辅料品类	三年合计采购金额(万元)	单位	2022年度单价	2021年度单价	2020年度单价
纸箱	877.02	元/PCS	5.98	6.00	6.35
铝箔麦拉胶带	783.83	元/卷	2,621.08	3,053.73	2,903.30
纸盘	599.96	元/PCS	3.32	3.36	3.47
铝箔布	549.78	元/PCS	42.50	37.61	35.42

纱轴	286.75	元/PCS	23.18	20.35	12.19
----	--------	-------	-------	-------	-------

公司辅料中铝箔麦拉胶带类别较多，受客户需求变化的影响，2022 年采购的高性能铝箔麦拉胶带金额及占比下降，故单价有所下降；公司辅料中纱轴规格较多，2021 年以来采购的纱轴规格较大，故单价较高，除上述情况外，公司上表中主要辅料的价格各年度价格波动较小。

3. 公司采购原材料种类较多是否符合行业特点，供应商集中度与同行业可比公司的差异情况

(1) 公司采购原材料种类较多符合行业特点

公司产品下游应用领域广阔，广泛应用于汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等领域，为满足客户多样化需求，公司产品类型多，包括纺织套管、编织套管、挤出套管、复合套管等多类型产品，并且同种类型产品有不同型号，产品具有“小批次，多批量”的特点。公司采购的原材料包括 PA、PET、PP 等树脂材料、复丝、单丝、功能性助剂等，种类较多。

同行业可比公司中，必得科技、泛亚微透采购的原材料种类也较多，具体情况如下：

公 司	产品情况	采购情况
必得科技	公司产品具有多品种、小批量、定制化的特点，2019 年公司销售的产品细分种类型号多达千余种	主要材料的品种、规格型号较多，且具有定制化的属性。采购物料的品类、规格型号达千余种，主要包括铝管、裕得丽板和吸音材等
泛亚微透	主要产品包括 ePTFE 微透产品、密封件、挡水膜、吸隔声产品、气体管理产品、机械设备以及 CMD 等	采购的原材料种类众多，包括：PTFE 树脂、化学试剂、吸音棉、纤维、PE 膜、橡胶件、XPE、EPDM 类、EVA 膜、聚氨酯发泡料、PU 海绵类、隔离膜、格拉辛纸、胶带、胶水类

综上所述，公司采购原材料种类较多与公司产品类型、型号较多相符，符合行业特点。

(2) 供应商集中度与同行业可比公司不存在显著差异

报告期内，公司前五大供应商采购占比分别为 23.71%、26.57%和 29.34%，供应商集中度较低，主要原因系：

1) 公司原材料种类、规格型号高度分散，为了保证供货质量和稳定性，同时分散采购风险，公司对于每一类型的主要原材料一般选择 2-3 家优质供应商合作；

2) 公司上游主要为树脂材料、复丝、单丝等原材料供应商，上游行业成熟、

供应充足、市场竞争充分，可选择的供应商多。

报告期内，同行业可比公司供应商集中度情况如下：

同行业公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
必得科技	——	26.65%	31.21%
超捷股份	——	31.42%	35.22%
科创新源	——	29.35%	47.81%
天普股份	——	26.97%	33.80%
沃尔核材	——	25.89%	21.64%
合兴股份	——	23.82%	27.01%
泛亚微透	16.41%	16.53%	17.44%
文依电气	45.69%	43.86%	46.44%
平均值	31.05%	28.06%	32.57%
公司	29.34%	26.57%	23.71%

注：截至本说明出具日，除泛亚微透、文依电气外，其他可比上市公司尚未披露 2022 年年报且未在 2022 年半年报中披露供应商前五大集中度情况

从上表可知，同行业可比公司的供应商集中度普遍较低，公司与同行业可比公司的供应商集中度不存在显著差异。

(二)说明发行人原材料采购的公允性，主要原材料采购价格是否与公开市场价格存在重大差异，报告期内价格变动是否与上游大宗商品变动趋势一致

1. 公司主要原材料价格变动与上游大宗商品变动趋势一致

报告期内，公司主要原材料包括树脂材料、复丝、单丝、功能助剂，采购情况如下表所示：

单位：元/kg、万元

类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比
树脂材料	10.19	4,492.30	26.70%	9.06	3,610.74	25.65%	8.35	2,392.83	29.14%
复丝	17.68	3,175.71	18.88%	16.89	2,816.92	20.01%	14.71	1,408.78	17.16%
功能助剂	42.49	1,709.65	10.16%	40.81	1,569.50	11.15%	35.50	938.45	11.43%
单丝	39.44	759.69	4.52%	19.67	1,623.85	11.54%	17.70	896.23	10.92%

合计	——	10,137.36	60.25%	——	9,621.01	68.35%	——	5,636.29	68.65%
----	----	-----------	--------	----	----------	--------	----	----------	--------

注：上述占比计算的合计数不包括配套商品采购金额

2022年，公司减少了外购PET单丝的金额及比例，由于PET单丝单价较低，导致2022年单丝采购价格大幅上升。

树脂材料、复丝、单丝为石油化工制品，单价在报告期内呈现持续上升的趋势，价格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：

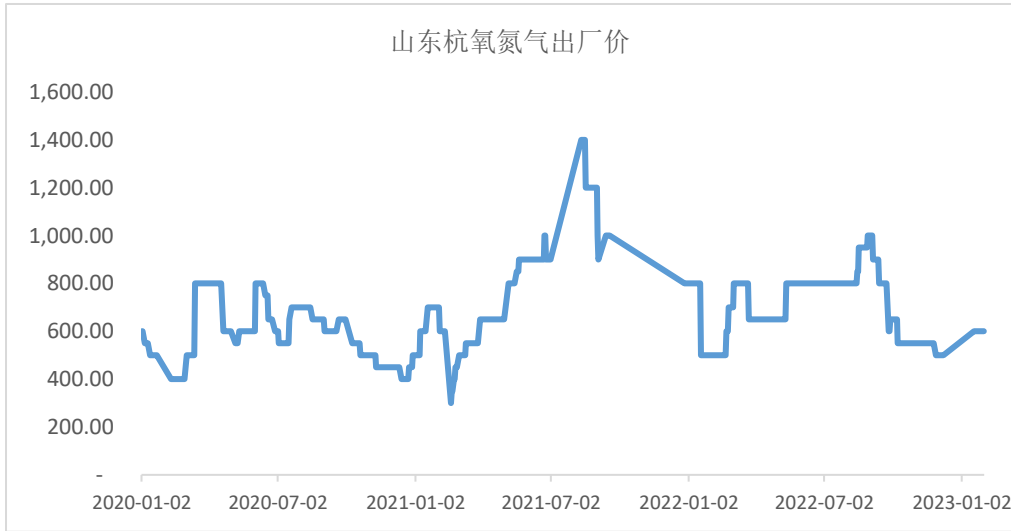


注：数据来源于 Wind，单位为美元/桶

公司功能助剂中阻燃剂、阻燃母粒等占比较高，其主要成分为磷，功能助剂2021年价格大幅上升，2022年价格保持稳定，价格变动趋势与磷价格变动趋势一致。报告期内，磷、氮价格变动情况如下：



注：数据来源于 Wind



注：单位：元/吨，数据来源于 Wind

2. 公司主要原材料采购价格与公开市场价格不存在重大差异

报告期内，公司用于生产主营产品的主要原材料包括树脂材料、复丝、单丝功能助剂等，以下主要对上述四类原材料的主要料号进行分析说明：

(1) 树脂材料采购价格与公开市场价格不存在重大差异

公司采购的树脂材料主要包括 PA、PET、PP 等，报告期内，各主要类别的树脂原材料的平均价格均呈先降后升趋势，变动趋势与国际石油价格趋势一致，PA、PET、PP 与公开市场价格对比情况如下：

单位：万元、元/kg

主要细类	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	金额	占树脂材料的比重	单价	公开市场价格	金额	占树脂材料的比重	单价	公开市场价格	金额	占树脂材料的比重	单价	公开市场价格
PA	1,738.74	38.70%	15.65	14.43	1,228.48	34.02%	14.90	14.83	752.76	31.46%	13.47	11.03

PET	1,093.60	24.34%	6.82	7.13	1,120.66	31.04%	5.94	5.79	707.48	29.57%	5.61	5.41
PP	1,123.04	25.00%	8.37	8.34	885.08	24.51%	8.76	8.76	708.74	29.62%	8.22	7.90
合计	3,955.38	88.05%	—	—	3,234.23	89.57%	—	—	2,168.98	90.64%	—	—

PA 公开市场价格来源：wind 资讯锦纶切片市场价，公司采购的 PA 是锦纶切片的一种；

PET 公开市场价格来源：2020 年度至 2021 年度来自华润材料（301090）招股说明书、年度报告中聚酯瓶片（PET）产品对应年度的营业收入/销量；由于华润材料尚未披露年报，2022 年数据来自 wind 资讯 CCFEI-聚酯切片价格

PP 公开市场价格来源：wind 资讯 PP 国内现货价

由上表可见，报告期内，公司 PA、PET、PP 等主要树脂原材料的采购价格与公开市场价格均不存在重大差异。

1) 公司向 PA 主要供应商的采购价格不存在重大差异

报告期内，公司向 PA 材料的主要供应商采购的价格情况如下：

单位：元/kg、吨、万元

供应商	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	单价	数量	金额	占 PA 的比重	单价	数量	金额	占 PA 的比重	单价	数量	金额	占 PA 的比重
供应商 14	14.70	686.63	1,009.60	58.07%	14.43	591.18	853.15	69.45%	13.60	336.68	457.99	60.84%
供应商 31	24.04	110.70	266.16	15.31%					21.74	14.40	31.31	4.16%
供应商 15	12.83	169.55	217.58	12.51%	12.81	97.30	124.61	10.14%	10.61	83.03	88.07	11.70%
供应商 16	12.18	100.00	121.78	7.00%	12.57	89.60	112.59	9.17%	10.43	74.18	77.36	10.28%
合计	15.14	1,066.88	1,615.12	92.89%	14.01	778.08	1,090.35	88.76%	12.88	508.28	654.73	86.98%

公司采购的 PA 主要包括 PA6、PA66，PA66 市场价格高于 PA6，公司向供应商 31 采购的为 PA66，故相对其他 PA6 供应商价格更高。PA6 的供应商中，上海柯言新材料科技有限公司采购的 PA6 稳定性较好，生产的功能性保护套管良品率较高，价格相对较高。但总体上，公司向不同供应商采购的 PA 的平均价格不存在重大差异。

2) 因原材料锁价安排、材料性能及质量有所不同，公司向 PET 主要供应商采购的价格存在一定差异，具有合理性

报告期内，公司向 PET 材料主要供应商采购的价格情况如下：

单位：元/kg、吨、万元

供应商	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	单价	数量	金额	占 PET 的比重	单价	数量	金额	占 PET 的比重	单价	数量	金额	占 PET 的比重
供应商 17	5.28	705.10	372.30	34.04%	5.30	1,086.80	575.69	51.37%	5.14	726.00	373.37	52.77%
供应商 18	5.94	199.10	118.31	10.82%	5.83	361.90	210.99	18.83%	5.74	127.60	73.26	10.35%
供应商 4	9.37	454.00	425.22	38.88%	8.24	239.80	197.64	17.64%	7.06	151.80	107.11	15.14%
合计	6.74	1,358.20	915.83	83.74%	5.83	1,688.50	984.32	87.83%	5.51	1,005.40	553.73	78.27%

公司向供应商 4 采购的 PET 性能与其他供应商有差异，主要用于生产耐磨性更优的功能性套管，故采购平均价格较高。

公司向供应商 17 采购的 PET 的平均价格较低，主要原因有：

①报告期内，公司向该供应商采购的数量分别为 726.00 吨、1,086.80 吨和 705.10 吨，向其他供应商采购的数量合计为 279.40 吨、601.70 吨和 653.10 吨，向该公司的采购具有“量大价优”的优势；

②报告期内，PET 等石油化工类原材料的采购价格波动较大，为应对价格波动对生产经营的影响，2019 年底以来，公司通过与供应商签署订单并支付一定比例的预付款的方式对部分原材料在一定采购数量下的采购价格进行锁定，因此，即使后续原材料的市场价格有所波动，公司仍可按照锁定的价格向该供应商采购原材料。公司通过上述锁价安排在一定程度上缓解了上游原材料价格上涨所带来的成本压力，亦是公司向供应商 17 采购的 PET 单价较低的原因之一。

3) 因原材料性能、质量有所不同，公司向 PP 主要供应商采购的价格存在一定差异，具有合理性

报告期内，公司向 PP 材料主要供应商采购的价格情况如下：

单位：元/kg、吨、万元

供应商	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	单价	数量	金额	占 PP 的比重	单价	数量	金额	占 PP 的比重	单价	数量	金额	占 PP 的比重
供应商 19	7.78	716.00	557.10	49.61%	7.63	455.00	347.18	39.23%	7.56	448.00	338.53	47.76%
供应商 20	7.62	179.00	136.39	12.14%	7.39	143.00	105.75	11.95%	7.61	25.00	19.03	2.69%
供应商 29	9.23	93.33	86.17	7.67%	9.94	198.90	197.70	22.34%	9.38	221.00	207.19	29.23%

合计	7.89	988.33	779.66	69.42%	8.16	796.90	650.63	73.52%	8.14	694.00	564.75	79.68%
----	------	--------	--------	--------	------	--------	--------	--------	------	--------	--------	--------

报告期内，公司向供应商 29 采购的 PP 韧性更好，生产的波纹管抗冲击性更好，故相应年度向该供应商采购价格有所上升。因原材料性能、质量有所不同，公司向 PP 主要供应商采购的价格存在一定差异，具有合理性。

(2) 因具体规格差异，复丝采购价格略高于选取的可比公开市场价格，但不存在重大差异

报告期内，公司复丝原材料主要包括涤纶复丝、尼龙复丝等，各类复丝原材料的平均采购价格均先降后升，变动趋势与国际石油价格趋势一致，各主要复丝原材料的采购价格与公开市场价格对比情况如下：

单位：元/kg、吨、万元

主要 细 类	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	金额	占复 丝的 比重	单 价	公 开 市 场 价 格	金额	占复 丝的 比重	单 价	公 开 市 场 价 格	金额	占复 丝的 比重	单 价	公 开 市 场 价 格
涤 纶 复 丝	1,670.17	52.59%	15.09	9.17	1,319.75	46.85%	14.35	8.96	656.99	46.64%	11.60	7.10
尼 龙 复 丝	1,171.02	36.87%	20.92	17.61	1,281.32	45.49%	19.52	18.36	551.89	39.17%	17.63	14.14
合 计	2,841.19	89.47%	---	---	2,601.06	92.34%	---	---	1,208.88	85.81%	---	---

涤纶复丝公开市场价格来源：wind 资讯涤纶长丝 DTY (150D/48F) 华东地区市场主流价，公司采购的涤纶复丝系涤纶长丝 DTY 的一种；

尼龙复丝公开市场价格来源：wind 资讯锦纶 FDY 市场价，公司采购的尼龙复丝系锦纶 FDY 的一种

报告期内，公司涤纶复丝、尼龙复丝的价格高于 wind 资讯披露的市场价格，主要原因系 wind 资讯披露的涤纶复丝、尼龙复丝的尺寸规格与公司采购复丝的尺寸规格不同。

1) 因原材料性能、质量及规格差异,公司向涤纶复丝主要供应商的采购价格存在一定差异,具有合理性

报告期内,公司向涤纶复丝的主要供应商采购的价格情况如下:

单位:元/kg、吨、万元

供应商	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	单价	数量	金额	占涤纶复丝的 比重	单价	数量	金额	占涤纶复丝的 比重	单价	数量	金额	占涤纶复丝的 比重
供应商 21	17.90	118.72	212.50	12.72%	18.23	262.65	478.8	36.28%	16.66	105.33	175.52	26.72%
供应商 5	10.26	165.45	169.77	10.16%	10.29	391.24	402.7	30.51%	9.34	382.25	357.11	54.36%
供应商 6	14.23	548.40	780.64	46.74%	14.12	99.79	140.89	10.68%				
供应商 32	16.89	78.00	131.74	7.89%	15.96	26.85	42.85	3.25%	15.18	7.88	11.96	1.82%
合计	14.22	910.58	1,294.65	77.52%	13.65	780.54	1,065.24	80.72%	10.99	495.46	544.58	82.89%

公司向供应商 21 采购的涤纶复丝强度更大,规格与其他供应商有所不同,价格更高;向供应商 5 采购的是性能相对通用的复丝,价格相对较低。

2) 因原材料具体型号差异,公司向尼龙复丝主要供应商采购的价格存在一定差异,具有合理性

报告期内,公司向尼龙复丝的主要供应商采购的价格情况如下:

单位:元/kg、吨、万元

供应商	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	单价	数量	金额	占尼龙复丝的 比重	单价	数量	金额	占尼龙复丝的 比重	单价	数量	金额	占尼龙复丝的 比重
供应商 21	20.59	433.96	893.32	76.29%	19.02	631.61	1,201.46	93.77%	16.71	248.23	414.79	75.16%
供应商 22	21.74	123.62	268.82	22.96%	31.68	20.38	64.58	5.04%	20.30	61.19	124.21	22.51%
合计	20.84	557.58	1,162.14	99.24%	19.42	651.99	1,266.04	98.81%	17.42	309.43	539.00	97.66%

2021 年度,公司向供应商 22 采购的尼龙复丝中彩色复丝的占比有所上升,彩色尼龙复丝工序较长,需添加色母等额外材料,而且采购数量较少,因此,2021 年度向该供应商的采购价格高于其他主要尼龙复丝供应商。

(3) 不同单丝供应商的采购价格差异较小,与市场价格不存在重大差异

报告期内,PET 单丝为公司对外采购单丝中占比最大的类型,各年平均单价

分别为 11.16 元/kg、11.59 元/kg 和 12.43 元/kg，变动趋势与国际石油价格趋势一致。报告期内，公司 PET 单丝的主要供应商的采购价格情况如下：

单位：元/kg、吨、万元

供应商	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	单价	数量	金额	占单丝的比重	单价	数量	金额	占单丝的比重	单价	数量	金额	占单丝的比重
供应商 23	11.92	24.52	29.23	35.04%	11.53	366.21	422.41	26.01%	10.66	268.75	286.57	31.97%
供应商 24	12.73	41.87	53.30	63.88%	11.87	237.00	281.34	17.33%	11.90	163.98	195.11	21.77%
供应商 25					10.53	49.79	52.40	3.23%	10.09	3.40	3.43	0.38%
供应商 26	12.12	0.74	0.90	1.08%	12.01	13.31	15.99	0.98%				
供应商 27									18.94	2.01	3.81	0.43%
合计	12.43	67.13	83.43	100.00%	11.59	666.31	772.14	47.55%	11.16	438.15	488.92	54.55%

公司向供应商 27 采购高阻燃 PET 单丝，具有良好的阻燃性能，且采购量小，因此采购价格高于 PET 单丝其他主要供应商的价格。

虽然未查询到单丝的公开市场价格信息，但是公司通过比价、竞争性谈判等方式与多家无关联第三方供应商确定产品价格，该价格已反映了采购该产品当时的市场价格水平。公司与供应商之间不存在关联关系，向不同主要供应商采购的型号及性能相近的单丝的价格差异较小，因此，单丝的采购价格与市场价格不存在重大差异。

(4) 功能助剂采购价格与公开市场价格不存在重大差异

阻燃剂系公司采购的功能助剂中占比最大的类型，2022 年阻燃剂占比 40.38%，报告期内，阻燃剂价格与公开市场价格对比情况如下：

单位：万元、元/kg

主要细类	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	金额	占功能助剂的比重	单价	公开市场价格	金额	占功能助剂的比重	单价	公开市场价格	金额	占功能助剂的比重	单价	公开市场价格
阻燃剂	690.39	40.38%	40.98	—	706.98	45.04%	38.76	40.31	380.09	40.50%	32.54	31.38

阻燃剂公开市场价格数据来源：苏利股份（603585）2020 年至 2021 年年度报告中阻燃剂及中间体产品对应年度的营业收入/销量，2022 年尚未披露年报

由上表可见，报告期内，公司阻燃剂的采购价格与公开市场价格不存在重大

差异。

报告期内，公司向阻燃剂主要供应商采购的价格情况如下：

单位：元/kg、吨、万元

供应商	2022 年度				2021 年度				2020 年度			
	单价	数量	金额	占阻燃剂的比重	单价	数量	金额	占阻燃剂的比重	单价	数量	金额	占阻燃剂的比重
供应商 2	41.99	31.00	130.18	18.86%	42.48	5.00	21.24	3.00%	--	--	--	--
供应商 33	53.75	22.20	119.33	17.28%	--	--	--	--	--	--	--	--
供应商 8	36.92	29.45	108.73	15.75%	36.32	65.00	236.05	33.39%	34.90	36.00	125.65	33.06%
供应商 34	29.00	30.10	87.28	12.64%	--	--	--	--	--	--	--	--
供应商 28	46.84	14.50	67.92	9.84%	42.46	17.80	75.58	10.69%	34.17	13.00	44.42	11.69%
供应商 1	--	--	--	--	37.68	38.83	146.28	20.69%	--	--	--	--
供应商 3	--	--	--	--	--	--	--	--	30.80	15.00	46.19	12.15%
合计	40.35	127.25	513.44	74.37%	37.84	126.63	479.15	67.77%	33.79	64.00	216.27	56.90%

公司阻燃剂成分包括磷、氮、溴等，向不同供应商采购的阻燃剂成分结构有所不同，导致采购价格存在差异：公司向供应商 1 采购的主要为磷氮系阻燃剂，由于该供应商的报价在 2021 年底大幅上升，为了降低采购成本，公司引入了供应商 2 作为替代供应商。

公司向供应商 33 采购的主要为溴系阻燃剂，溴系阻燃剂平均价格较高。

公司向供应商 8、供应商 34 采购的主要为氮系阻燃剂，氮系阻燃剂平均价格较低。

公司向供应商 28 采购的主要为环状磷酸酯类的阻燃剂，该类阻燃剂 2021 年的市场价格上升较多，导致 2021、2022 年公司向该供应商采购的价格高于其他阻燃剂主要供应商。

综上，报告期内，公司各主要原材料的平均采购价格与公开市场价格不存在重大差异，且与上游大宗商品的价格变动趋势一致。由于原材料的具体规格、性能及质量不同以及公司对部分原材料进行了提前锁价安排等原因，公司向部分主要原材料供应商采购的价格存在一定差异，具有合理性。

(三)说明主营业务成本中料工费构成与同行业可比公司的对比情况，如存在重大差异，请分析原因；直接人工及制造费用各期对应人员的数量和薪酬水平，与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平的对比情况及差异原因

报告期内，公司主营业务成本的料工费构成较为稳定，且与同行业可比公司不存在显著差异；公司直接人工及制造费用对应人员的薪酬略高于同行业可比公司、同地区制造业

平均工资，整体上不存在显著差异。

1. 说明主营业务成本中料工费构成与同行业可比公司的对比情况，如存在重大差异，请分析原因

公司与同行业可比公司的营业成本构成对比情况如下：

公司	项目	占比		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
必得科技	直接材料		79.38%	80.77%
	直接人工		11.55%	12.49%
	制造费用		9.07%	6.74%
沃尔核材	直接材料		73.52%	76.39%
	直接人工		11.67%	11.76%
	制造费用		14.80%	11.85%
科创新源	直接材料		71.50%	72.15%
	直接人工		13.13%	13.61%
	制造费用		15.37%	14.24%
合兴股份	直接材料		72.42%	69.33%
	直接人工		12.28%	11.62%
	制造费用		15.30%	19.05%
泛亚微透	直接材料	73.82%	71.99%	73.67%
	直接人工	10.09%	14.35%	13.82%
	制造费用	16.09%	13.67%	12.51%
超捷股份	直接材料		69.07%	63.35%
	直接人工		15.10%	19.31%
	制造费用		15.83%	17.34%
天普股份	直接材料		---	---
	直接人工		---	---
	制造费用		---	---

文依电气	直接材料	66.08%	61.34%	62.86%
	直接人工	12.03%	13.43%	9.83%
	制造费用	18.86%	21.59%	23.48%
平均值	直接材料	69.95%	71.32%	71.22%
	直接人工	11.06%	13.07%	13.21%
	制造费用	17.48%	15.09%	15.03%
公司	直接材料	65.23%	65.94%	64.21%
	直接人工	15.42%	16.15%	16.97%
	制造费用	19.34%	17.91%	18.82%

数据来源：上市公司招股说明书、定期报告

注：截至本说明出具日，除泛亚微透和文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露 2022 年相关数据

公司成本结构与超捷股份、文依电气较为接近，与同行业可比公司均值相比亦不存在重大差异。

2. 直接人工及制造费用各期对应人员的数量和薪酬水平，与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平的对比情况及差异原因

公司与同行业可比公司直接人工成本中的职工薪酬、同地区平均薪酬水平对比情况如下：

单位：人、万元/月

公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	期末人数	平均薪酬	期末人数	平均薪酬	期末人数	平均薪酬
必得科技	174	0.66	218	0.89	179	0.56
天普股份	420	—	522	—	566	0.49
沃尔核材	4,121	0.86	4,044	0.62	3,670	0.63
科创新源	475	0.83	580	0.42	258	0.85
合兴股份	759	1.08	839	0.62	1,382	0.53
泛亚微透	220	0.79	310	0.53	305	0.48
超捷股份	345	0.89	383	0.92	339	1.08
文依电气	190	0.83	—	—	—	—
平均值	838	0.85	985	0.67	957	0.66
深圳制造业平均工资	—	—	—	0.63	—	0.62

公司	376	0.91	320	0.69	319	0.68
----	-----	------	-----	------	-----	------

数据来源：上市公司招股说明书、定期报告、深圳市人力资源和社会保障局网站

注 1：注 1：天普股份、文依电气 2020 年、2021 年未披露相关数据；

注 2：截至本说明出具日，除泛亚微透和文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露 2022 年相关数据

注 2：2021 年深圳地区的平均工资暂时未披露

由上表可见，报告期内公司直接人工及制造费用对应人员的薪酬略高于同行业可比公司、同地区制造业平均工资，整体上不存在显著差异。

(四)简要列示主要产品的成本构成、耗用的原材料种类，与同行业可比公司及可比产品的差异情况；说明报告期各期原材料采购与耗用的匹配关系、能源采购与产品产量的匹配关系、主要材料采购价格与结转成本的平均价格的匹配关系

1. 简要列示主要产品的成本构成、耗用的原材料种类

公司主要产品包括功能性保护套管、功能性单丝，报告期内，主要产品的各项成本构成较为稳定，具体如下表所示：

单位：万元

主要产品	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
功能性保护套管	直接材料	12,314.30	56.15%	9,569.61	54.84%	6,021.39	52.07%
	直接人工	4,252.15	19.39%	3,721.87	21.33%	2,613.35	22.60%
	制造费用	5,366.47	24.47%	4,157.44	23.83%	2,928.32	25.32%
	合计	21,932.92	100.00%	17,448.92	100.00%	11,563.06	100.00%
功能性单丝	直接材料	407.26	93.88%	713.30	94.51%	630.17	94.40%
	直接人工	21.24	4.90%	34.22	4.53%	30.74	4.61%
	制造费用	5.29	1.22%	7.22	0.96%	6.61	0.99%
	合计	433.79	100.00%	754.75	100.00%	667.52	100.00%

注：为确保与可比公司进行对比的数据口径一致性，以上成本构成不包括运输费用

功能性保护套管产品的主要原材料包括树脂材料、复丝、单丝等，报告期内，

材料成本占比分别为 52.07%、54.84%和 56.15%，占比较低，主要原因系与功能性单丝相比，功能性保护套管的工序较为复杂，因此相应的直接人工成本、制造费用占比较高。

功能性单丝是公司功能性保护套管产品的重要原材料之一，在报告期内也存在对外销售的情形。功能性单丝的原材料主要为各类树脂材料及功能助剂等，单丝产品的直接人工成本、制造费用占比较低，主要原因系其产品一次成型且相关设备自动化程度较高，因此人工和设备等投入较小。

2. 与同行业可比公司及可比产品的差异情况

公司与同行业可比公司的营业成本构成对比详见本说明七(三)一之说明。

公司所在行业为细分领域市场，截至本说明出具之日，暂未有以功能性保护套管为主营业务产品的同行业 A 股上市公司，同行业可比公司针对可比产品披露的信息较少，已披露的可比产品的成本构成及原材料种类与公司不存在显著差异，具体如下：

根据创业板在审公司文依电气披露的招股说明书显示，其主营产品包括软管及软管接头、电缆接头、拖链、连接器、附件、其他等六大类产品，其中软管及软管接头中的塑料软管包含波纹管，公司挤出套管主要产品亦为波纹管，两者对比如下：

公司	产品类别	主要原材料	成本构成
文依电气	软管及软管接头中的塑料软管	尼龙（PA）、塑料粒子	2021 年直接材料、直接人工、制造费用占比分别为 86.21%、4.83%、8.97%
公司	挤出套管中的波纹管	PA、PET、PP 等树脂材料	2021 年直接材料、直接人工、制造费用占比分别为 77.25%、14.44%、8.31%

由上表可见，文依电气塑料软管（包含波纹管）与公司波纹管的主要原材料类型相近，且两者成本构成无显著差异。

3. 说明报告期各期原材料采购与耗用的匹配关系、能源采购与产品产量的匹配关系、主要材料采购价格与结转成本的平均价格的匹配关系

(1) 说明报告期各期原材料采购与耗用的匹配关系

公司自主产品主要采购的原材料为树脂材料、复丝、单丝、功能助剂，报告期内，公司自主产品主要原材料的采购量与耗用量的对比情况如下：

单位：吨

类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	采购量	耗用量	比例	采购量	耗用量	比例	采购量	耗用量	比例
树脂材料	4,408.41	4,404.53	1.00	3,983.66	3,558.12	1.12	2,865.16	2,816.37	1.02
复丝	1,795.91	1,580.37	1.14	1,668.24	1,581.98	1.05	957.98	910.90	1.05
单丝	192.62	268.01	0.72	825.44	780.84	1.06	506.40	490.36	1.03
功能助剂	402.39	372.32	1.08	384.60	345.34	1.11	264.38	253.89	1.04

注：采购耗用比=采购量/耗用量

报告期内，公司自主产品主要原材料耗用比基本稳定在 1 左右。2022 年度，公司对复丝的备货量有所增加，故该年度复丝的采购耗用比相对较高。2022 年度，公司江门工厂单丝生产线投产，减少了单丝采购量，从而导致该年度单丝的采购耗用比较低。2021 年度，公司对树脂材料、功能助剂的备货量有所增加，故该年度树脂材料、功能助剂的采购耗用比相对较高。总体上，公司主要原材料的采购符合公司的实际生产经营需求，主要原材料采购与耗用匹配。

(2) 能源采购与产品产量的匹配关系

公司日常生产经营所需的能源主要为电力，主要由当地供电公司负责提供，供应充足且价格较为稳定，可满足公司日常生产经营的需要。公司主要产品中，功能性保护套管的销售占比约 80%，而功能性单丝产品的单位无法与功能性保护套管统一，且大部分自产功能性单丝用于功能性保护套管生产，因此以下对公司报告期内的功能性保护套管产量和生产用电量进行匹配分析：

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
功能性保护套管产量(万米)	23,803.56	21,210.69	15,515.58
用电量(万千瓦时)	1,158.89	1,062.21	799.05
比例(米/千瓦时)	20.54	19.97	19.42

注：上表中的比例=功能性保护套管产量/用电量

报告期内，随着公司生产基数的改进和生产效率的提高，公司单位电量对应的功能性保护套管产量保持上升，能源采购与产品产量匹配。

(3) 主要材料采购价格与结转成本的平均价格的匹配关系

报告期内，公司自产产品主要材料采购均价与结转成本均价的对比情况如下：

单位：元/KG

类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购均价	结转成本单价	采购均价	结转成本单价	采购均价	结转成本单价
树脂材料	10.19	9.76	9.06	8.96	8.35	8.29
复丝	17.68	17.80	16.89	16.45	14.71	15.06
单丝	39.44	33.84	19.67	19.41	17.70	17.19
功能助剂	42.49	41.59	40.81	41.01	35.50	35.57

2022 年石油价格保持高位运行，公司当年采购的树脂材料均价较高，从而导致 2022 年树脂材料采购均价高于结转成本单价。2022 年，公司减少了外购 PET 单丝的金额及比例，PET 单丝单价较低，从而导致 2022 年单丝采购均价高于结转成本单价。报告期各期，公司主要原材料的采购均价与当期结转成本的均价基本匹配。

(五)列示主要原材料的主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、经营规模、各期采购金额及占比、单价等，是否存在成立时间较短即成为发行人主要供应商的情形；区分单一来源采购与多来源采购列示各期采购金额及占比，是否存在发行人依赖个别供应商的情形

1. 列示前五大原材料的主要供应商的成立时间、注册资本、经营规模、各期采购金额及占比、单价如下：

报告期内，公司主要原材料包括树脂材料、复丝、单丝、功能助剂，主要原材料主要供应商的采购金额与其经营规模匹配，不存在成立时间较短即成为公司主要供应商的情形。具体如下：

单位：万元，元/KG

原材料 大类	期间	前五大供应商	成立时间	注册资本	销售规模	采购金额	占比	单价
树脂材 料	2022 年度	上海柯言新材料 科技有限公司	2014 年	500.00	约 3.5 亿元	1,012.68	22.54%	14.73
		武汉晶鸿兴石化 有限公司及其关 联方	2012 年	500.00	约 8,300 万元	564.38	12.56%	7.77
		供应商 4	2004 年	300.00	约 1.12 亿元	425.22	9.47%	9.37
		武汉安捷塑胶有 限公司	2007 年	1,000.00	约 7 亿元	372.30	8.29%	5.28

		供应商 31	1995 年	138,680.00	约 680 亿元	266.16	5.92%	24.04
	2021 年度	上海柯言新材料 科技有限公司	2014 年	500.00	约 3.5 亿元	853.15	23.63%	14.43
		武汉安捷塑胶有 限公司	2007 年	1,000.00	约 7 亿元	575.69	15.94%	5.30
		武汉晶鸿兴石化 有限公司及其关 联方	2012 年	500.00	约 8,300 万元	349.30	9.67%	7.63
		深圳鼎盛塑化有 限公司	2018 年	200.00	约 1,700 万元	258.69	7.16%	10.24
		广州宇顺实业有 限公司	2017 年	100.00	约 3,400 万元	210.99	5.84%	5.83
		2020 年度	上海柯言新材料 科技有限公司	2014 年	500.00	约 2 亿元	457.99	19.14%
	武汉安捷塑胶有 限公司		2007 年	1,000.00	约 5.33 亿元	373.37	15.60%	5.14
	武汉晶鸿兴石化 有限公司及其关 联方		2012 年	500.00	约 1.2 亿元	349.18	14.59%	7.53
	深圳鼎盛塑化有 限公司		2018 年	200.00	约 1,500 万元	248.52	10.39%	9.19
	供应商 4		2004 年	300.00	约 1.12 亿元	107.11	4.48%	7.06
复丝	2022 年度	海安县晋宏化纤 有限公司	2001 年	1,000.00	约 2.1 亿元	1,105.82	34.82%	20.01
		供应商 6	2001 年	8,000.00	约 7.42 亿元	780.64	24.58%	14.23
		海阳科技股份有 限公司	1979 年	13,593.85	约 33 亿元	268.82	8.46%	21.74
		供应商 5	2010 年	12,000.00	约 3.4 亿元	169.77	5.35%	10.26
		供应商 32	2001 年	116,775.72	约 50.67 亿元	131.74	4.15%	16.89
	2021 年度	海安县晋宏化纤 有限公司	2001 年	1,000.00	约 2.1 亿元	1,680.26	59.65%	18.79
		供应商 5	2010 年	12,000.00	约 3.4 亿元	402.70	14.30%	10.29
		供应商 6	2001 年	8,000.00	约 7.42 亿元	140.89	5.00%	14.12
		海阳科技股份有 限公司	1979 年	13,593.85	约 33 亿元	132.02	4.69%	22.01
		上海浩纬科技开 发有限公司	1998 年	300.00	约 5,00 万-1 亿元	84.08	2.98%	1,404.31
	2020 年度	海安县晋宏化纤 有限公司	2001 年	1,000.00	约 1.5 亿元	597.60	42.42%	16.81
		供应商 5	2010 年	12,000.00	约 3 亿元	357.11	25.35%	9.34

		海阳科技股份有限公司	1979年	13,593.85	约26亿元	156.94	11.14%	19.13
		上海浩纬科技开发有限公司	1998年	300.00	约5,000万-1亿元	76.82	5.45%	1,298.21
		广州索睿伦化工有限公司	2016年	100.00	约2.600万元	53.51	3.80%	14.10
	2022年度	海宁市高博特种纤维股份有限公司	2000年	350.00	约7,400万元	676.05	88.99%	53.89
		东莞市笙隆新材料有限公司	2017年	100.00	约1,100万元	53.30	7.02%	12.73
		中山市润翔化纤制品有限公司	2011年	50.00	约5,000万元	29.23	3.85%	11.92
		中山市和瑞兴纤维科技有限公司	2015年	500.00	约1,200万元	0.90	0.12%	12.12
		东莞市中欣工艺品辅料有限公司	2016年	50.00	约100万元	0.22	0.03%	43.20
单丝	2021年度	海宁市高博特种纤维股份有限公司	2000年	350.00	约7,400万元	817.91	50.37%	52.13
		中山市润翔化纤制品有限公司	2011年	50.00	约5,000万元	422.41	26.01%	11.53
		东莞市笙隆新材料有限公司	2017年	100.00	约1,100万元	281.34	17.33%	11.87
		东莞市三国实业有限公司	2012年	100.00	约4,100万元	52.40	3.23%	10.53
		南通新帝克单丝科技股份有限公司	2005年	2,272.50	约4.5亿元	31.53	1.94%	187.15
	2020年度	海宁市高博特种纤维股份有限公司	2000年	350.00	约6,000万元	305.07	34.04%	47.13
		中山市润翔化纤制品有限公司	2011年	50.00	约4,100万元	286.57	31.97%	10.66
		东莞市笙隆新材料有限公司	2017年	100.00	约1,100万元	196.73	21.95%	11.93
		供应商7	2016年	100欧元	约1,600万欧元	63.72	7.11%	1,097.31
		南通新帝克单丝科技股份有限公司	2005年	2,272.5	约2.7亿元	40.72	4.54%	102.14
功能助剂	2022年度	供应商8	2015年	200.00	约2,500万元	191.58	11.21%	48.90
		供应商2	2021年	500.00	约200万元	130.18	7.61%	41.99

	供应商 9	2012 年	200.00	约 5,900 万元	123.10	7.20%	54.16
	供应商 33	2018 年	200.00	约 1,961 万元	119.33	6.98%	53.75
	供应商 10	2017 年	600.00	约 1,000 万元	105.96	6.20%	145.16
2021 年度	供应商 8	2015 年	200.00	约 2,500 万元	236.05	15.04%	36.32
	供应商 1	2018 年	1,000.00	约 5,900 万元	146.28	9.32%	37.68
	供应商 12	2012 年	200.00	约 5,900 万元	137.47	8.76%	49.87
	供应商 10	2017 年	600.00	约 1,000 万元	129.56	8.25%	141.59
	供应商 11	2009 年	3000.00	约 9,100 万元	87.74	5.59%	35.87
2020 年度	供应商 8	2015 年	200.00	约 1,500 万元	126.90	13.52%	35.10
	供应商 12	2010 年	20.00	约 6,400 万元	94.89	10.11%	34.89
	供应商 11	2009 年	3000.00	约 8,600 万元	76.61	8.16%	35.76
	供应商 13	2009 号	100.00	约 2,100 万元	62.79	6.69%	11.96
	供应商 9	2012 年	200.00	约 7,000 万元	62.52	6.66%	42.22

报告期内，公司向功能助剂主要供应商的采购金额与其经营规模匹配，前五大各期采购金额占比较稳定。

供应商 2 实际控制人长期在化学助剂销售相关公司任职，有较优的供应资源，早在 2013 年其就投资设立了从事化学助剂销售相关业务的公司，2021 年因自身业务拓展需要成立了供应商 2。公司按照供应商相关管理制度，对其资质、质量、服务、价格、稳定性等多维度进行考核后选择其为公司的供应商，因此，供应商 2 成立时间较短即成为公司供应商具有商业合理性。

除上述情形外，不存在其他成立时间较短即成为公司功能助剂主要供应商的情形。

2. 区分单一来源采购与多来源采购列示各期采购金额及占比，是否存在公司依赖个别供应商的情形

如本说明七(五)一之列示，报告期各期公司主要原材料树脂材料、复丝、单丝、功能助剂均系向多个供应商采购，不存在单一来源采购的情形。公司各类别原材料为充分竞争市场，且公司均有多个供应商供货，不存在依赖个别供应商的情形。

(六)区分工序列示主要外协厂商成立时间、合作历史、经营规模，是否具备相关资质；说明各期对前五大外协供应商的采购金额及占比，外协采购金额的变

动原因，与发行人经营规模的匹配关系；结合外协厂商定价模式、价格、同种工序对外销售价格等进一步说明外协采购价格的公允性

1. 区分工序列示主要外协厂商成立时间、合作历史、经营规模，是否具备相关资质

公司的外协主要工序包括空心纺织套管的丝印、热收缩纺织套管的辐照、挤出套管波纹管的真空镀膜等非核心工序，报告期内，公司外协加工服务费分别为 539.92 万元、747.96 万元和 522.61 万元，占公司主营业务成本的比例分别为 3.23%、2.97%和 1.77%，金额及占比均较小。

单位：万元

外协厂商	成立时间	合作开始时间	经营规模	主要外协工序	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
					采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
东莞市悦来光电科技有限公司	2017 年	2017 年	约 2,000 万元	辐照	121.23	23.20%	159.14	21.28%	217.76	40.33%
东莞嘉誉印刷包装有限公司及其关联方	2018 年	2020 年	约 280 万元	丝印	99.77	19.09%	132.93	17.77%	63.15	11.70%
东莞市贵锋五金塑胶有限公司	2018 年	2021 年	约 1,400 万元	真空镀膜	43.28	8.28%	13.93	1.86%	-	-
东莞市智峰光电科技有限公司	2014 年	2018 年	约 800 万元	真空镀膜	35.16	6.73%	71.84	9.60%	52.75	9.77%
东莞市黄江鑫三星胶粘制品厂	2004 年	2020 年	约 1,000 万元	冲压、复合	32.03	6.13%	29.96	4.01%	5.33	0.99%
深圳市创美织带有限公司	2008 年	2014 年	约 300 万元	丝印	26.19	5.01%	72.53	9.70%	37.79	7.00%
东莞市桥头芳芳玩具加工店	2019 年	2019 年	约 100 万元	包装	11.54	2.21%	57.11	7.64%	19.81	3.67%
株洲福纳瑞工贸有限公司	2020 年	2020 年	约 100 万元	冲压、分切	0.58	0.11%	2.31	0.31%	20.71	3.84%
合计	—	—	—	—	369.78	70.76%	539.76	72.16%	417.29	77.29%

注：其他公司的经营规模为 2021 年的营业收入，东莞市黄江鑫三星胶粘制品厂的经营规模为 2022 年的营业收入

(1) 外协工序涉及的行业均发展较为成熟，可供选择的外协厂商较多，公司向单个外协厂商的采购金额均较小，与其经营规模相匹配

报告期内，公司的外协主要工序包括丝印、辐照、真空镀膜等非核心工序，上述工序涉及的行业均发展较为成熟，公司可供选择的外协厂商较多。公司向单

个外协厂商的采购金额均较小，与其经营规模相匹配。

主要外协厂商中存在部分外协厂商成立时间较短即和公司展开合作的情形，上述外协厂商所涉及的工序较为成熟，可供选择的外协厂商较多，并且公司与上述公司初次合作年度采购金额均较小，具有合理的商业背景。

(2) 报告期主要外协供应商中存在少数环评许可资质不完备的情形，涉及的外协采购金额较小，公司已将相关外协业务切换至资质齐备的供应商

公司外协加工生产工序中，辐照、丝印、真空镀膜会产生部分工业污染物。涉及上述工序的加工厂商需取得环评许可资质。公司上述主要外协供应商存在少数环评许可资质不完备的情形。报告期内，公司向环评许可资质不完备的主要外协供应商采购的金额分别为 90.54 万元、144.37 万元和 61.35 万元，占主营业务成本的比例分别为 0.54%、0.57%和 0.21%，占比较小。

根据《中华人民共和国环境保护法(2014 修订)》第六十一条、第六十三条，相关外协厂商作为从事生产加工业务的主体，如未办理相关环境影响评价手续，存在受到相应行政处罚的风险。公司虽然过往存在向该等外协厂商采购的情况，但是并无法规规定公司作为采购方，需对该等外协厂商未办理相关环境影响评价手续的情形承担行政处罚责任。报告期内，公司未因与外协厂商的合作而受到环境保护主管部门的行政处罚。

截至本说明出具日，与公司合作的主要外协供应商资质齐备；公司向该等环评许可资质不完备的外协厂商采购占外协总采购金额的比例较小，且涉及的外协工序非核心生产环节，若因个别外协厂商因环保问题影响生产，公司可及时替换外协厂商，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

2. 说明各期对前五大外协供应商的采购金额及占比，外协采购金额的变动原因，与公司经营规模的匹配关系

报告期各期公司对前五大外协供应商的采购金额及占比列示如下：

单位：万元

期间	外协前五大供应商	工序	外协加工金额	占比
2022 年度	东莞市悦来光电科技有限公司	辐照	121.23	23.20%
	东莞嘉誉印刷包装有限公司及其关联方	丝印	99.77	19.09%
	东莞市贵锋五金塑胶有限公司	真空镀膜	43.28	8.28%

	东莞市智峰光电科技有限公司	真空镀膜	35.16	6.73%
	东莞市黄江鑫三星胶粘制品厂	冲压、复合	32.03	6.13%
	合 计	—	331.47	63.43%
2021 年度	东莞市悦来光电科技有限公司	辐照	159.14	21.28%
	东莞嘉誉印刷包装有限公司及其关联方	丝印	132.93	17.77%
	深圳市创美织带有限公司	丝印	72.53	9.70%
	东莞市智峰光电科技有限公司	真空镀膜	71.84	9.60%
	东莞市桥头芳芳玩具加工店	包装	57.11	7.64%
	合 计		493.55	65.99%
2020 年度	东莞市悦来光电科技有限公司	辐照	217.76	40.33%
	东莞嘉誉印刷包装有限公司及其关联方	丝印	63.15	11.70%
	东莞市智峰光电科技有限公司	真空镀膜	52.75	9.77%
	深圳市创美织带有限公司	丝印	37.79	7.00%
	株洲福纳瑞工贸有限公司	分切冲压	20.71	3.84%
	合 计		392.15	72.63%

报告期内，公司前五大外协厂商占比分别为 72.63%、65.99%和 63.43%，随着公司引入新的供应商降低成本、规范厂商资质，外协厂商集中度逐年下降。

报告期内公司外协金额分别为 539.92 万元、747.96 万元和 522.61 万元，占公司主营业务成本的比例分别为 3.23%、2.97%和 1.77%，占比较小且逐年下降。2022 年，公司外协加工金额及占比较同期有所下降，主要系当期公司江门工厂投产，提高了产能，减少了外协加工采购，及当期客户采购涉及外协加工中丝印工序的产品金额有所下降。公司外协采购金额的变动与公司经营规模匹配。

3. 结合外协厂商定价模式、价格、同种工序对外销售价格等进一步说明外协采购价格的公允性

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

单位：万元

工序	外协供应商	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	-------	---------	---------	---------

		金额	单价	金额	单价	金额	单价
辐照	东莞市悦来光电科技有限公司	121.23	0.37	159.14	0.43	217.76	0.50
	中广核金沃科技有限公司东莞分公司			1.75	0.42		
丝印	东莞嘉誉印刷包装有限公司及其关联方	99.77	0.22	132.93	0.21	63.15	0.24
	深圳市创美织带有限公司	26.19	0.25	72.53	0.27	37.79	0.27
真空镀膜	东莞市智峰光电科技有限公司	35.16	3.81	71.84	4.28	52.75	4.86
	东莞市贵锋五金塑胶有限公司	43.28	3.84	13.93	3.96		

公司主要外协工序在工艺技术、性能参数、外型尺寸、所需机器设备及加工复杂程度和耗时等方面各不相同，无公开市场价格可参考。公司同种外协工序的不同主要供应商的采购价格相差较小，公司外协加工定价系双方在自愿、平等协商的基础上确定，交易定价具有公允性。

(七)按合适的采购规模(如 0-50 万元、50-100 万元、100-500 万元、500 万元以上)列示各期供应商的数量和集中度、采购金额及占比，是否存在较多新增或退出情况，结合上游行业集中度、报告期内前五大供应商变动原因分析供应商体系的稳定性

1. 按合适的采购规模（0-50 万元、50-100 万元、100-500 万元、500 万元以上）列示各期供应商的数量和集中度、采购金额及占比

报告期内，公司不同采购规模供应商的数量、集中度、采购金额及占比情况如下：

单位：家、万元

2022 年度				
采购规模	供应商数量	采购金额	占比	集中度（前五大供应商采购占比）
0-50 万元	639	4,132.58	18.18%	5.68%
50-100 万元	31	2,264.77	9.97%	20.88%
100-500 万元	44	8,490.97	37.36%	24.59%
500 万元以上	7	7,838.94	34.49%	83.73%
小 计	721	22,727.26	100.00%	28.88%

2021 年度				
采购规模	供应商数量	采购金额	占比	集中度（前五大供应商采购占比）
0-50 万元	528	3,777.41	19.01%	6.18%
50-100 万元	36	2,500.62	12.58%	18.63%
100-500 万元	37	7,099.63	35.72%	26.72%
500 万元以上	8	6,497.18	32.69%	73.07%
小 计	609	19,874.83	100.00%	23.89%

2020 年度				
采购规模	供应商数量	采购金额	占比	集中度（前五大供应商采购占比）
0-50 万元	500	3,438.19	28.01%	6.90%
50-100 万元	28	1,869.88	15.23%	22.72%
100-500 万元	24	5,265.91	42.90%	34.97%
500 万元以上	3	1,702.21	13.87%	100.00%
小 计	555	12,276.19	100.00%	13.87%

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

报告期内，公司采购额随着销售规模增加而逐年增加。各采购规模供应商的集中度较为稳定。公司采购主要来源于年采购额在 50 万元以上的供应商。年采购额在 50 万元以下的供应商数量较多，但采购金额及占比较低。

2022 年，公司增加了对大规模供应商的采购比重，500 万元以上采购规模的采购占比有所上升。

2. 报告期各期，新增和退出的供应商主要集中在年采购额 50 万元以下的供应商，数量较多，但采购金额及占比较小。年采购额 50 万元以上的供应商新增和退出情况较少，供应商体系稳定

报告期内，公司不同采购规模供应商新增及退出情况如下：

单位：个、万元

年份	采购规模	新增供应商数量	新增供应商采购金额	新增供应商采购金额/该年度采购金额	退出供应商数量	退出供应商上一年采购额	退出供应商上一年采购金额/该年度采购金额
	0-50 万元	282	1,061.61	4.67%	174	426.82	1.88%

2022 年 度	50-100 万 元	3	170.70	0.75%	2	135.68	0.60%
	100-500 万元	4	925.31	4.07%	1	146.59	0.64%
	500 万元 以上						
	合计	289	2,157.62	9.49%	177	709.09	3.12%
2021 年 度	0-50 万元	205	657.85	3.31%	155	428.90	2.16%
	50-100 万 元	2	164.77	0.83%	1	63.72	0.32%
	100-500 万元	3	391.83	1.97%			
	500 万元 以上						
	合计	210	1,214.44	6.11%	156	492.61	2.48%
2020 年 度	0-50 万元	183	683.85	5.57%	132	338.13	2.75%
	50-100 万 元	1	64.81	0.53%	1	94.16	0.77%
	100-500 万元	1	373.37	3.04%	1	104.44	0.85%
	500 万元 以上						
	合计	185	1,122.03	9.14%	134	536.74	4.37%

注：本年新增、本年退出仅系与上年相比。同一实控人控制下的供应商未合并计算

报告期内，公司新增、退出供应商数量较多，但采购金额占比较小，且绝大部分系采购金额 50 万元以下交易金额较小的供应商，主要原因系：

报告期内，公司新增、退出供应商数量较多，但采购金额占比相对较小，且大部分系采购金额 50 万元以下交易金额较小的供应商，该情况与公司的采购业务经营模式及经营特点有关：

一方面，公司报告期内业务规模大幅增长，采购物料的种类和数量随之不断增加。同时，考察并发掘更加优质、性价比高的供应商也是公司采购部门的重要职责，公司建立了供应商管理制度，小批量采购后产品不能满足质量要求或发生供货不及时等情况的供应商，公司将减少采购金额甚至不再合作；在产品质量和供货及时性有保证的情况下，公司会着重考虑价格因素，经过比价，价格明显偏

高的供应商公司也会减少甚至停止合作。

另一方面，公司采购物料种类众多，其中包含很多诸如办公用品、机器配件等产品，该类产品采购金额较小，并且可选供应商众多，易于发生新增合作、退出合作的情形，且部分供应商仅是个别年度未与公司交易，并未终止与公司的合作关系。

综上，报告期内公司存在较多新增、退出供应商具备商业合理性，与公司实际经营情况相符。

3. 结合上游行业集中度、报告期内前五大供应商变动原因分析供应商体系的稳定性

公司主要原材料行业成熟、市场竞争较充分，公司选择空间相对较大。报告期内前五大供应商列示如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占采购总额比例
2022年度	1	怡江（厦门）铜材有限公司	金属丝	2,388.38	10.51%
	2	东莞市达永来新材料科技有限公司	配套商品	1,275.80	5.61%
	3	海安县晋宏化纤有限公司	复丝	1,105.82	4.87%
	4	上海柯言新材料科技有限公司	树脂材料	1,012.97	4.46%
	5	深圳市沃尔核材股份有限公司	配套商品	885.01	3.89%
	合计			6,667.98	29.34%
2021年度	1	海安县晋宏化纤有限公司	复丝	1,684.51	8.48%
	2	深圳市沃尔核材股份有限公司	配套商品	1,215.07	6.11%
	3	上海柯言新材料科技有限公司	树脂材料	864.42	4.35%
	4	海宁市高博特种纤维股份有限公司	单丝	817.97	4.12%
	5	怡江（厦门）铜材有限公司	金属丝	699.05	3.52%
	合计			5,281.02	26.57%
2020年度	1	深圳市沃尔核材股份有限公司	配套商品	1,104.60	9.00%
	2	海安县晋宏化纤有限公司	复丝	597.62	4.87%
	3	上海柯言新材料科技有限公司	树脂材料	468.89	3.82%
	4	武汉安捷塑胶有限公司	树脂材料	373.37	3.04%
	5	东莞市达永来新材料科技有限公司	配套商品	366.78	2.99%
	合计			2,911.25	23.71%

报告期内前五大供应商占比逐年上升，公司主要向前五大供应商采购树脂材料、复丝、单丝等石油化工制品，2020年石油价格较低，主要原材料采购价格较低，从而导致该年度前五大供应商的采购金额、集中度较低；2022年，公司金属材质的编织套管订单大增，相应增加了对怡江（厦门）铜材有限公司金属丝的采购，从而导致该期前五大供应商的集中度有所上升。

报告期前五大供应商均是在报告期外较早年间注册成立并成为公司合格供应商，各期前五大变动原因具体如下：

单位：万元

项目	供应商名称	主要采购内容	2022年采购金额	2021年采购金额	2020年采购金额	前五大变动的原因
2022年新增前五大供应商	东莞市达永来新材料科技有限公司	配套商品	1,275.80	640.47	366.78	2022年，公司为新能源客户配套销售的玻纤管订单大幅增加，相应增加了对该供应商配套商品的采购需求
2022年退出前五大供应商	海宁市高博特种纤维股份有限公司	单丝	676.05	817.97	305.71	该供应商系公司2022年第七大供应商，2022年公司江门工厂单丝生产线投产，减少了外购单丝，导致公司向该供应商的采购金额略有下降，进而退出前五大供应商
2021年新增前五大供应商	海宁市高博特种纤维股份有限公司	单丝	676.05	817.97	305.71	2021年，由于部分类别的编织套管订单增加，由于公司单丝产能有限，公司增加了对该供应商的单丝采购需求
	怡江（厦门）铜材有限公司	金属丝	2,388.38	699.05	137.64	应用于新能源行业的金属材质编织套管销售额增加，公司相应增加镀锡铜丝的采购额用于生产相应产品
2021年退出前五大供应商	武汉安捷塑胶有限公司	树脂材料	372.30	575.69	373.37	该供应商系公司2021年第七大供应商，公司向该供应商2021年的采购金额仍上升，2021年公司对其他主要供应商的采购订单有所增长，使得该供应商的采购占比有所下降，进而退出前五大供应商
	东莞市达永来新材料科技有限公司	配套商品	1,275.80	640.47	366.78	该供应商系公司2021年第六大供应商，公司向该供应商2021年的采购金额仍大幅上升，2021年公司对其他主要供应商的采购订单有所增长，使得该供应商的采购

						占比有所下降，进而退出前五大供应商
--	--	--	--	--	--	-------------------

综上所述，报告期内，公司主要原材料行业成熟、市场竞争较充分，公司选择空间相对较大。前五大供应商总体较为稳定，由于下游需求变动或者新增对其他同类供应商采购份额等原因，部分供应商暂时退出前五大供应商之列，但仍与公司保持稳定的合作关系，供应商体系稳定。

(八) 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) 查阅公司采购明细表，分析公司不同采购类别的总体情况、辅料的采购情况及各期变动的原因；访谈采购主管，了解公司采购原材料种类较多的原因，查阅同行业公司招股说明书、定期报告等公开资料，对比是否与公司在采购集中度中存在显著差异并分析原因；

(2) 对比主要原材料的采购价格与市场价以及从不同供应商采购的价格，分析主要原材料采购价格的公允性以及价格变动是否与上游大宗商品的变动趋势一致；

(3) 查阅公司成本明细表，对比公司与同行业可比公司在成本构成中是否存在显著差异并分析原因；公司生产员工薪酬明细账，与同行业可比公司、同地区平均薪酬水平对比，分析差异原因；

(4) 分析成本构成及原材料耗用情况，对比分析公司与可比公司耗用的原材料、可比产品的差异情况；比较分析原材料采购与耗用量的匹配关系、能源采购与产品产量的匹配关系、主要材料采购价格与结转成本的平均价格的匹配关系；

(5) 查阅主要供应商的公开披露资料、企业信用信息公示报告等材料及访谈采购主管了解主要供应商的情况，分析是否存在成立时间较短即成为公司主要供应商的情形；分析公司单一来源采购的情况，确认是否存在依赖个别供应商的情形；

(6) 了解公司主要涉及的外协工序以及主要外协供应商合作历史、资质等；分析前五大外协供应商采购金额变动原因；了解外协厂商采购定价情况，分析不同外协厂商的采购价格；

(7) 获取了公司采购相关制度，了解公司的采购模式、供应商选择与询价相

关流程；分析公司新增和退出供应商的情况，分析供应商体系的稳定性；

(8) 说明对公司报告期内向供应商采购真实性的核查过程及核查结论，包括但不限于核查方式、各方式下核查供应商家数、标的选择方法、核查采购金额占比

1) 了解、测试并评价公司与采购付款循环相关的关键内部控制设计和运行有效性；

2) 获取公司的采购明细表，查阅公司与主要供应商签署的采购协议或业务订单，了解主要合同条款或条件；

3) 访谈公司采购部、财务部等相关业务负责人，了解各类型主要供应商交易及结算流程、定价体系等信息；

4) 通过国家企业信用信息公示系统网站、企查查、天眼查等网络查询工具，查询主要供应商工商公示信息，了解供应商的情况；

5) 对于公司采购发生额，以抽样方式检查与采购与付款循环相关的支持性文件，包括采购合同或订单、采购发票、送货单或结算单、入库单和付款凭证等，检查采购入库的时点、数量和金额是否准确；

6) 采用现场走访(或视频询问)、函证等手段核查公司向供应商采购的真实性。核查情况具体如下：

7) 供应商走访

① 供应商走访选取标准

我们关于供应商走访范围的选择，主要采取以下选取标准：

A. 采购金额规模维度。根据公司报告期内对各供应商的采购明细，按照采购规模筛选，对报告期每期前二十大供应商纳入走访范围，对其业务开展实质及采购真实性进行确认；

B. 采购模式筛选维度。按照采购模式分析，对报告期内前五大外协供应商纳入走访范围，对其外协真实性进行确认；

C. 对于其他供应商，按照交易区间分层后随机抽取部分供应商进行走访。

按照上述筛选标的原则，共对 89 家供应商进行现场走访或视频询问，已走访或视频询问供应商的合计采购额占当期采购额比例分别为 73.18%、72.53%、67.93%。

② 供应商走访确认交易背景

A. 营业执照、工商登记资料的检查：查阅走访供应商营业执照、工商登记资料，核对记载的注册资本、地址、成立时间、经营范围、法定代表人等信息，确认客户的真实存续，评估交易的商业合理性、经营的合法性，并判断是否与公司之间存在关联关系；

B. 经营场所与仓库的核查：实地查看了供应商的经营场所与仓库，确认供应商均处于正常经营；

C. 对供应商主要经营者的访谈和确认：对走访供应商实际控制人或主要负责人进行了访谈，对采购合同中的采购产品类型、信用政策、送货方式、付款方式等核心条款进行了确认；

D. 对公司与采购交易数据进行确认：对报告期内公司向供应商的采购开票金额、采购数量进行确认，确认交易的真实性。

8) 供应商函证

① 供应商函证选取标准

A. 在考虑合并内各公司实际执行的重要性水平的基础上，为保证发函及回函比例，扩大函证范围，适当下调了函证样本选取标准下限，选取采购金额重大的供应商进行函证；

B. 结合应付账款、预付款项函证抽样程序进行的附加发函，在应付账款、预付款项发函的同时，相应对该供应商采购金额也进行了函证；

C. 对于其他供应商，按照交易区间分层后随机抽取部分供应商进行函证。

② 供应商函证确认采购金额真实

根据上述函证样本选取标准，报告期内我们对 132 家供应商进行了函证，均回函相符，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
函证确认金额	21,893.16	21,194.45	11,604.42
函证金额占采购总额的比例	70.15%	76.19%	71.74%

经核查，我们认为，公司向供应商采购具有真实性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司采购原材料种类较多符合行业特点，供应商集中度与同行业可比公司不存在重大差异；

(2) 公司原材料采购的具有公允性，主要原材料采购价格与公开市场价格不存在重大差异，报告期内价格变动与上游大宗商品变动趋势一致；

(3) 主营业务成本中料工费构成与同行业可比公司不存在重大差异；

(4) 报告期各期原材料采购与耗用、能源采购与产品产量、主要材料采购价格与结转成本的平均价格相匹配；

(5) 报告期内，公司主要原材料包括树脂材料、复丝、单丝、功能助剂，主要原材料主要供应商的采购金额与其经营规模匹配，各期采购金额占比较稳定，供应商 2 成立短即成为公司供应商具有商业合理性，除供应商 2 外，不存在其他成立时间较短即成为公司主要供应商的情形。公司不存在依赖个别供应商的情形；

(6) 报告期内存在部分外协厂商不具备相关资质情况，公司已中止与其合作，截至目前，主要外协厂商均具备相关资质；

(7) 各期对前五大外协供应商的采购金额及占比与公司经营规模的相匹配；外协采购价格的公允性；

(8) 公司存在较多新增或退出情况，主要为平均交易额较小的非核心供应商，不会对公司产生不利影响；公司整体供应商体系的较为稳定；

(9) 公司向供应商的采购具有真实性。

八、关于单丝和配套商品。申请文件显示：(1)报告期内，发行人存在采购单丝且对外销售自产单丝的情形，主要因为自产产能无法满足自用和对外销售的需求。海宁市高博特种纤维股份有限公司为发行人 2021 年前五大供应商，发行人向其采购单丝 817.97 万元。(2)功能性单丝的配方设计和改性生产能力是发行人在功能性保护套管市场中区别其他国内外厂商的主要竞争优势之一，也是关键核心技术之一。(3)报告期内，发行人配套商品各期收入分别为 3,955.27 万元、4,739.79 万元和 6,945.70 万元，占主营业务收入的比重分别为 14.07%、14.55%和 14.91%；配套商品各期成本为 2,619.11 万元、3,281.51 万元和

4,928.80 万元，占主营业务成本的比重分别为 18.37%、20.99%和 20.95%。各期毛利率分别为 33.78%、30.77%和 29.04%。(4) 发行人从供应商深圳市沃尔核材股份有限公司处主要采购配套商品，各期采购金额均超过 1000 万元；沃尔核材为发行人列举的同行业可比公司，主营产品包括热缩套管、标识管等高分子核辐射改性新材料，应用领域包括电子、汽车、轨道交通等。请发行人：(1) 列示报告期各期单丝自产、外购、生产耗用、销售的数量及金额，自产成本与外购单价的对比情况及差异原因，领用或销售后成本结转是否准确，生产耗用单丝与对应产品产量是否匹配。(2) 说明单丝主要供应商的基本情况，包括成立时间、经营规模、采购金额及占比等，是否存在依赖单一供应商的情形；外购单丝是否能直接用于功能性保护套管产品生产，是否为关键原材料，如是，请说明相关产品的核心技术如何体现，“功能性单丝的配方设计和改性生产能力是发行人主要竞争优势和核心技术”的论述是否充分。(3) 说明配套商品主要供应商的基本情况，包括成立时间、经营规模、采购金额及占比等，是否存在依赖单一配套商品供应商的情形；主要供应商的选择标准，是否存在客户指定供应商的情形，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系。(4) 说明配套产品供应商是否同时为发行人主要客户的供应商，主要客户通过发行人进行采购的原因，并结合前述情况进一步分析说明配套商品采购价格的公允性。(5) 按搭配销售、单独销售配套商品列示报告期各期发行人配套商品的销售金额及占比，结合发行人主要产品销量变动趋势分析说明配套商品销售收入各期波动原因及合理性。(6) 说明配套商品销售的主要客户、销售金额及占比、定价依据，配套销售情况下确认的收入是否需要在自有产品和外购配套商品之间分摊，如是，请说明分摊依据及相应的会计处理，是否符合行业惯例和《企业会计准则》规定；结合前述情况进一步说明在配套商品收入金额及占比逐年上升情况下毛利率逐年下滑的原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题(3)发表明确意见。(问询函第 12 条)

(一) 列示报告期各期单丝自产、外购、生产耗用、销售的数量及金额，自产成本与外购单价的对比情况及差异原因，领用或销售后成本结转是否准确，生产耗用单丝与对应产品产量是否匹配

1. 报告期各期单丝自产、外购、生产耗用、销售的数量及金额

公司具备功能性单丝的自主生产能力，自产单丝即是各类功能性保护套管的重要原材料之一，用于生产自用，又可以直接对外销售，下游客户主要为厨卫软管的生产厂家。

由于直接对外销售的功能性单丝基本为自主生产并占用了单丝的部分产能，剩余的单丝产能无法满足公司生产自用的需求。主要基于上述原因，公司对外采购了部分单丝作为生产补充。

报告期各期，功能性单丝的自产、外购、生产耗用、销售的情况如下表所示：

单位：吨、万元

期间	期初库存数量	新增				减少					期末库存数量
		自产		外购		生产耗用		销售		其他耗用	
		数量	成本	数量	金额	数量	成本	数量	金额	数量	
2022年	418.95	1,999.24	2,306.24	192.62	759.69	1,700.87	2,589.90	485.66	433.79	24.87	399.41
2021年	292.60	1,805.04	1,571.26	825.44	1,623.85	1,684.83	2,251.08	797.78	754.75	21.52	418.95
2020年	248.44	1,443.91	1,336.74	506.40	896.23	1,196.80	1,496.54	689.88	667.52	19.47	292.60

从上表可知，公司功能性单丝主要以自主生产为主，自产数量占各期“自产+外购”的比例分别为74.03%、68.62%和91.21%，比例呈先降后升，主要系2021年度随着经营规模及下游客户需求的持续增加，公司单丝的现有产能趋于饱和，为提高订单交付效率，公司提高了单丝外购的比例，2022年公司江门工厂完工投产，单丝产能增加，自产数量比例大幅上涨。

2. 自产成本与外购单价的对比情况及差异原因，领用或销售后成本结转是否准确

(1) 自产成本与外购单价的对比情况及差异原因

根据具体材质不同，单丝可进一步划分为PET单丝、PA6单丝、PA66单丝、PE单丝、PP单丝等。报告期各期，公司对外采购的PET和PA66两种材质单丝的合计金额占有外购单丝金额的比例分别为87.89%、93.99%和82.54%，系主要的外购单丝类型。上述两类单丝对外采购单价以及自产单位成本情况如下表所示：

单位：元/kg、万元

年度	类型	外购	自产	差异	模拟毛利率

		采购金额	采购占比	采购单价 (A)	单位成本 (B)	(C=A- B)	(D=C/A)
2022年	PET	83.43	10.98%	12.43	10.39	2.04	16.40%
	PA66	543.63	71.56%	49.46	33.83	15.63	31.60%
	合计	627.06	82.54%	---	---	---	---
2021年	PET	772.14	47.55%	11.59	7.54	4.05	34.94%
	PA66	754.12	46.44%	49.51	28.99	20.52	41.45%
	合计	1,526.26	93.99%	---	---	---	---
2020年	PET	488.92	54.55%	11.16	7.87	3.29	29.48%
	PA66	298.76	33.34%	46.41	29.08	17.33	37.34%
	合计	787.68	87.89%	---	---	---	---

1) 主要对外采购单丝的单价高于公司自产单丝的单位成本, 但差异在合理范围内

产品单价通常是在单位成本的基础上附加一定比例的产品毛利。如上表所示, 如果以外购单丝的单价以及自产单位成本测算, 模拟测算的毛利率为 16.40%-41.45%, 符合一般生产企业的毛利率平均水平。外购单丝的单价与公司自产单丝的单位成本之间的差异具有合理性。

2) 公司直接对外销售单丝毛利率较高, 在满足对外销售单丝生产需求前提下, 公司通过外购部分单丝用于生产补充, 具有经济性和商业合理性

公司自产的功能性单丝也可直接对外销售, 下游客户主要为厨卫软管的生产厂家。报告期内, 公司对外销售的功能性单丝的毛利率分别为 61.18%、57.43%和 57.14%, 显著高于上述模拟测算的毛利率, 因此, 在满足对外销售单丝生产需求的前提下, 公司通过外购部分单丝用于生产补充, 具有经济性和商业合理性。

公司具备单丝的自主生产能力, 在现有单丝产能无法同时满足生产自用和对外销售的需求时, 尤其是涉及到多颜色(生产完需要清洗机器)、多品种(切换频繁, 生产效率低)的单丝时, 公司选择外采单丝, 与使用自有设备生产相比效率和效益更高。

(2) 领用或销售后成本结转是否准确

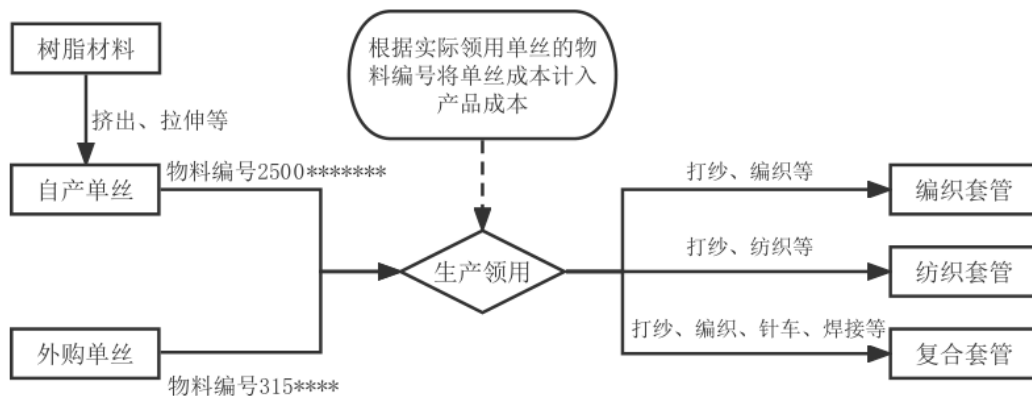
1) 单丝期末库存对于当期的成本结转的影响较小

报告期各期, 单丝的期末和期初的库存数量的差额分别为 44.16 吨、

126.35 吨和-19.54 吨，远小于当期生产耗用单丝的数量，期末库存对于当期的成本结转的影响较小。

2) 自产单丝和外购单丝使用不同物料编号规则，根据实际生产领用单丝的物料编号计入相应产品成本

公司生产耗用的单丝主要为自主生产，也有部分为对外采购。公司 SAP 系统将自产单丝和外购单丝均使用了不同规则的物料编号（自产单丝物料编号为 2500*****，外购单丝物料编号为 315****），并根据实际领用的单丝的物料编号将单丝成本计入相应产品成本，具体如下图所示：



综上所述，公司生产领用和销售单丝的成本结转准确。

3. 生产耗用单丝与对应产品产量是否匹配

公司单丝主要用于功能性保护套管产品的生产，报告期内，单丝生产耗用量与功能性保护套管产品产量的配比稳定，具体情况如下：

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产耗用单丝数量(吨)a	1,700.87	1,684.83	1,196.80
功能性保护套管产量(万米)b	23,803.56	21,210.69	15,515.58
单位耗用量(吨/万米)c=a/b	0.071	0.079	0.077

报告期内，生产耗用单丝的数量与相关主营产品产量的配比较为稳定，二者具有匹配性。由于单丝主要应用于编织套管、纺织套管等产品，上述产品的合计产量占比先上升后下降，因此上表中的配比先上升后下降。

(二)说明单丝主要供应商的基本情况，包括成立时间、经营规模、采购金额及占比等，是否存在依赖单一供应商的情形；外购单丝是否能直接用于功能性保护套管产品生产，是否为关键原材料，如是，请说明相关产品的核心技术如何体现，“功能性单丝的配方设计和改性生产能力是发行人主要竞争优势和核心技术”的论述是否充分

1. 说明单丝主要供应商的基本情况，包括成立时间、经营规模、采购金额及占比等，是否存在依赖单一供应商的情形

报告期各期，前五大单丝供应商的情况详见本说明七(五)1之相关回复。

报告期内，公司向单丝主要供应商的采购金额与其经营规模匹配，前五大各期采购金额占比较稳定且占比很高，不存在成立时间较短即成为公司单丝主要供应商的情形。

公司对于各类型单丝一般选择或储备 2-3 家优质供应商合作，另外公司已在江门工厂新建了四条单丝的生产线，运营平稳后，预计每年将增加约 2,340 吨单丝产能，届时将有效满足公司生产耗用及对外销售的需求，单丝的外购数量也将显著减少，因此，不存在依赖单一供应商的情形。

2. 外购单丝是否能直接用于功能性保护套管产品生产，是否为关键原材料，如是，请说明相关产品的核心技术如何体现，“功能性单丝的配方设计和改性生产能力是公司主要竞争优势和核心技术”的论述是否充分

(1) 外购单丝是否能直接用于功能性保护套管产品生产，是否为关键原材料，如是，请说明相关产品的核心技术如何体现

在产能不足或者订单交期较为紧张的情况下，公司在权衡成本、效率等因素后会选择外购部分单丝作为补充，外购单丝作为原材料用于生产编织套管及纺织套管，其中以编织套管为主。报告期内，公司外购单丝的数量占“自产+外购”总量的比例分别为 25.96%、31.38%和 8.79%，外购单丝的采购金额占公司原材料总采购金额的比例分别为 7.64%、8.49%和 3.42%，比例较低：

单位：吨、万元

类型	2020-2022 年度			是否可以自产
	采购数量	采购金额	采购金额占比	
PET	326.60	1,596.50	48.68%	是

PA66	1,171.58	1,344.50	40.99%	是
PPS	9.80	177.13	5.40%	是
PE	14.94	96.32	2.94%	是
PEEK	0.58	63.72	1.94%	否
PA6	0.96	1.61	0.05%	是
小计		3,279.78	100.00%	

公司采购的 PEEK 所对应的产品的销售收入分别为 119.55 万元、3.59 万元和 13.21 万元，金额较小且整体显著减少，对公司经营业绩的影响较小。除了 PEEK 单丝外，公司具备所有外购单丝类型的自主生产能力。

公司江门工厂已于 2022 年 6 月建设完成并投入使用，江门工厂新建了四条单丝的生产线，随着新单丝生产线的投入运营，公司 2022 年下半年单丝的外购数量已显著减少。

综上所述，公司具备生产经营所需单丝的自主生产能力，在产能不足的情况下，外购部分单丝作为原材料补充，市场上同类型的单丝供应商较多，公司的选择较多。因此，公司生产经营对于外购单丝不具有依赖性，外购单丝不是公司生产经营的关键原材料。

(2) “功能性单丝的配方设计和改性生产能力是公司主要竞争优势和核心技术”的论述是否充分

公司拥有功能性单丝的配方设计和改性生产能力，部分自主生产的单丝拥有核心材料配方，所制成的功能性保护套管或者功能性单丝的产品性能比肩外资领先厂商或者满足下游行业的特定标准。与国内外主要竞争对手相比，公司是少有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，有利于提升公司的研发效率和成本优势，系公司主要竞争优势之一，具体如下：

1) 掌握功能性单丝配方设计能力是实现功能性保护套管防护性能的关键之一

公司掌握材料配方开发、产品结构设计和成型等主要核心技术。经过长期的技术积累和持续的研发投入，公司开发并掌握了多种高性能高分子改性保护材料的配方，可以有效提升基础材料的韧性、强度、拉伸性、抗冲击性、阻燃性等性能，进而实现功能性保护套管各类产品耐磨、隔热、防撞击、屏蔽、抗爆破等安全防护功能。

公司主要功能性单丝配方技术及其应用情况如下表所示：

序号	配方	技术先进性和具体表征	典型应用产品	应用产品技术先进性指标
1	聚酯材料的耐磨改性技术	本技术通过选用聚酯树脂为基材，并对成核剂、抗氧化剂、阻燃剂等功能助剂进行适配性筛选，通过系统性的共混复配研究，同时结合单丝冷却、牵引拉伸和热定型工艺技术，来提升单丝材料的耐磨性能；制备的单丝具有良好的耐磨、耐温性及阻燃等特性	高耐磨型自卷式纺织套管	采用该聚酯单丝制备的自卷式纺织套管产品耐磨性能满足 GMW14327 标准，按照 ISO6722 刮摩测试方法达到最高等级 8 级，测试结果 >40 万次，按照 SAE ARP1536B 刮摩测试方法达到最高等级 E 级，测试结果 >100 万次，产品性能比肩外资领先厂商
			柔韧型自卷式纺织套管	采用该聚酯单丝制备的自卷式纺织套管在高温 175℃ 条件下，240h 的恒温测试后，产品不会脆裂、张口变形，产品性能比肩外资领先厂商
			防撞击型自卷式纺织套管	采用该聚酯单丝生产的自卷式防撞击套管产品经根据中国科学院兰州查新咨询中心出具的《科技查新报告》，公司防撞击保护产品的配方与工艺生产技术，在国内外均未见相同的研究文献及成果的报道；该类防撞击自卷式套管按照 MBN LV312-3 标准，满足 65J 的冲击要求，产品性能比肩外资领先厂商
2	尼龙材料的耐磨改性技术	本技术通过选用尼龙树脂为基材，并对润滑剂、扩链剂、抗氧化剂、阻燃剂等功能助剂进行适配性筛选，同时结合单丝的冷却、牵引拉伸和热定型工艺技术，来提升单丝材料的耐磨性能；制备的尼龙单丝具有良好的耐磨、耐温、阻燃等特性	高耐磨混编型编织套管	采用该尼龙单丝制备的编织套管耐磨性能满足 GMW14327 标准，按照 ISO6722 刮摩测试达到 83862 次~88241 次，达到 6 等级，产品性能比肩外资领先厂商
			高阻燃低烟无卤型尼龙编织套管	采用该尼龙单丝制备的编织套管阻燃性能满足 EN45545 标准 HL3 级别，阻燃氧指数达到 37.6% 以上，产品性能比肩外资领先厂商
3	聚酯单丝的阻燃改性技术	本技术通过对聚酯材料与阻燃剂的筛选，设计共混工艺路线，并结合单丝拉伸工艺过程中的阻燃涂覆技术，使单丝表面形成阻燃膜，制备的单丝阻燃性能更优	高阻燃低烟无卤型聚酯编织套管	采用该聚酯单丝制备的聚酯编织套管通过了 UL 认证，阻燃满足 VW-1 要求，通过 CSA 认证，阻燃满足 FT1、FT2 要求，产品性能满足行业认证要求
			高柔韧型自卷式纺织套管	采用该聚酯单丝制备的自卷式套管按照 UL1441 测试标准进行测试后，阻燃满足 VW-1 要求，产品性能满足行业认证要求

4	聚乙烯热收缩单丝的改性技术	本技术通过对聚乙烯的牌号、主抗氧化剂和副抗氧化剂间的协效作用进行研究并优化配方，并在经过电子束辐照后，聚乙烯单丝的交联度可以达到70%，制备的热收缩纺织套管具有良好的耐热、热收缩等特性	高耐磨型热收缩纺织套管	采用该聚乙烯单丝制备的热收缩纺织套管耐磨性能满足 GMW14327 标准，按照 ISO6722 刮摩测试达到 109,467-114,877 万次，达到 7 等级，产品性能比肩外资领先厂商
5	尼龙 6 卫浴单丝的改性技术	本技术通过选用尼龙树脂为基材，并对抗氧化剂及抗 UV 剂等助剂进行适配性筛选，同时结合单丝的高速牵引拉伸和热定型工艺技术，来提升单丝的抗热水老化性能	抗爆单丝	此单丝应用于厨卫软管行业，满足室内及室外紫外光条件下应用工况的特殊要求，按照 GB/T16422.3 标准，在辐照度 0.76W/m ² /nm@340nm 的曝光环境下，持续时间 96 小时测试后，单丝未发生变色、脆裂等现象，产品性能满足下游行业客户的要求

从上表可知，公司部分功能性保护套管、功能性单丝产品的性能指标比肩外资领先厂商或行业标准要求，系公司功能性单丝配方设计能力与产品结构设计及成型技术在适配情况下共同实现的。

2) 功能性单丝的配方设计和改性生产能力是公司主要竞争优势之一

与国内外主要竞争对手相比，公司是少有的掌握功能性单丝的配方设计和改性生产能力的功能性保护套管企业之一，有利于提升公司竞争优势和产品竞争力，具体体现在以下几点：

① 有利于保证产品品质和提升产品性能

公司主要产品功能性保护套管广泛应用于汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等多个应用领域，对各大领域的线束系统、流体管路等提供耐磨、隔热、防撞击、屏蔽、抗爆破、防火、降噪等安全防护作用。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或流体管路的安全防护功能。因此，公司通过多年积累、不断适配而形成的自主掌握功能性单丝的配方设计和改性生产能力有利

于保证功能性保护套管产品的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变化性，产品种类多、更新换代快，例如下游汽车整机厂不断推出新的车型。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 有利于降低产品成本，提升产品竞争力

公司具备功能性保护套管所用原材料单丝的自主生产能力，实现自身所处产业链条往上游延伸。公司实行垂直一体化生产，不仅能保证产品品质，而且具有显著的成本优势。另外，公司自主生产的抗爆单丝可直接对外销售，主要客户为卫浴软管生产企业。随着公司单丝产能的扩张，上述成本优势及单丝销售业务规模将进一步提高。

综上所述，对于“功能性单丝的配方设计和改性生产能力是公司在功能性保护套管市场中区别其他国内外厂商的主要竞争优势之一，也是公司的关键核心技术之一”的论述充分，符合实际情况。

(三)说明配套商品主要供应商的基本情况，包括成立时间、经营规模、采购金额及占比等，是否存在依赖单一配套商品供应商的情形；主要供应商的选择标准，是否存在客户指定供应商的情形，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系

1. 说明配套商品主要供应商的基本情况，包括成立时间、经营规模、采购金额及占比等，是否存在依赖单一配套商品供应商的情形

配套商品系公司对于根据下游客户需求有针对性的对外采购后销售的一类产品的统称，主要包括热缩管、玻纤管等。通常情况下，配套商品可以与公司自主产品配合使用。

报告期各期，公司的配套商品销售收入占比均未超过 15%。通过开展配套商品业务，有利于扩展产品品类，以满足现有客户的一站式采购需求，增加客户粘性，并可以拓展自主产品的潜在客户。

报告期各期，配套商品的主要供应商情况如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	成立时间	销售规模	采购金额	占配套商品总采购总额比例
2022年度	1	东莞市达永来新材料科技有限公司	2017年	约7,300万元	1,273.71	23.67%
	2	深圳市沃尔核材股份有限公司	1998年	54.07亿元	883.45	16.42%
	3	大连联合高分子材料有限公司	2002年	约7,500万元	428.75	7.97%
	4	东莞市美康航硅橡胶科技有限公司	2016年	约1,400万元	234.22	4.35%
	5	广东弘景科技有限公司	2018年	约3,300万元	190.53	3.54%
	合计					3,010.66
2021年度	1	深圳市沃尔核材股份有限公司	1998年	54.07亿元	1,206.82	23.89%
	2	东莞市达永来新材料科技有限公司	2017年	约7,300万元	640.27	12.67%
	3	大连联合高分子材料有限公司	2002年	约7,500万元	453.12	8.97%
	4	东莞思科德新材料有限公司	2017年	约4,300万元	223.71	4.43%
	5	昆山奥杰熙包装制品有限公司	2020年	约1,400万元	199.24	3.94%
	合计					2,723.16
2020年度	1	深圳市沃尔核材股份有限公司	1998年	40.95亿元	1,095.12	31.06%
	2	东莞市达永来新材料科技有限公司	2017年	约6,500万元	366.64	10.40%
	3	大连联合高分子材料有限公司	2002年	约5,500万元	326.39	9.26%
	4	东莞思科德新材料有限公司	2017年	约3,900万元	157.68	4.47%
	5	深圳市东三信纺织品有限公司	2008年	约7,045万元	147.78	4.19%
	合计					2,093.60

注：上表中供应商的经营规模为当期的销售收入规模

2. 主要供应商的选择标准，是否存在客户指定供应商的情形，是否与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系

(1) 主要供应商的选取标准

经过多年生产经营，公司积累了相当数量的优质客户，且对客户的产品标准及需求较为了解。公司将客户的需求与市场上各类配套商品的供应商进行匹配，并根据对于供应商的统一标准选择产品质量过硬、信用资质良好、服务能力出众的供应商进行合作，公司对供应商的主要选取标准如下：

序号	项目	开始合作时间
1	合法合规要求	供应商必须是经过国家有关部门注册批准、具有相应生产或经营资质的合法企业
2	质量及服务要求	供应商具有相应产品的生产、检测设施设备条件和较完善的质量保证体系，其产品满足相应的质量标准要求，售后服务完善，所有参与化学反应的原材料须通过小试试验及中试试验验证
3	供货价格要求	供货价格与市场价格相比处于合理水平
4	供应及时性要求	须按合同约定时间期限内交货
5	稳定性要求	供应商的供货质量及服务质量应持续满足上述标准，经跟踪评估不合格的，将视情况撤销其合格供应商资格

报告期内，公司包括配套商品在内的所有供应商均为市场化自主选择，不存在客户指定供应商的情形。公司配套商品的主要供应商亦不存在与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系的情形。

(四)说明配套产品供应商是否同时为发行人主要客户的供应商，主要客户通过发行人进行采购的原因，并结合前述情况进一步分析说明配套商品采购价格的公允性

1. 说明配套产品供应商是否同时为公司主要客户的供应商，主要客户通过公司进行采购的原因

(1)报告期内，存在少数配套商品主要客户同时向公司配套商品供应商采购的情形

报告期内，公司配套商品前十大客户中，存在部分客户同时向公司配套商品供应商直接采购的情形，相关配套商品主要客户的各期销售额占公司配套商品销售总金额的比例分别为 8.70%、7.58%和 12.80%，占比较低。

存在上述情形的主要原因系：为保证供应的稳定性，部分配套商品主要客户通常选择两家供应商进行合作。近年来，公司部分规模较大的配套商品供应商通过收购同行业公司而对上游行业进行一定程度的整合，进而导致公司与部分公司配套商品的供应商同时向同一客户供货的情形。

(2)主要客户通过公司采购配套商品的主要原因

配套商品可与自主产品的应用场景相近并可以配合使用，或者在功能作用上具有一定互补性，由公司统一采购的配套商品可以保证与公司自主产品具有更好的适配性。

公司销售的配套商品主要包括热缩管、玻纤管、胶带、魔术贴等，客户在使用公司自制产品时，需要通过上述配套商品进行装配、密封或者在防护功能上进行补充。热缩管和玻纤管为公司配套商品的主要品类，其与公司自制产品配套使用的场景如下：

配套商品种类	产品特点以及与公司自制产品的协同性	应用场景
热缩管	热缩管所使用的材料经过辐照交联技术处理，遇热后进行收缩。客户在部分应用场景下通过使用热缩管对公司自制的功能性保护套管的连接处进行固定，起到紧固、密封、绝缘的作用	
玻纤管	玻纤管具备耐电压、绝缘等特点，汽车线束系统内线束分支较多，布局紧凑，工况环境负杂，有绝缘要求的分支线束会选用玻纤管，有耐磨、防水、隔热要求的分支线束会选用公司自制产品，如编织套管、挤出套管等。玻纤管与公司自制产品在防护功能上有所区别、互为补充	

公司一直以来专注于高分子改性保护材料的研发、设计、生产和销售，对于高分子材料在汽车等内部的线束系统、管路系统的安全防护方面具有丰富的应用经验。公司选配的配套商品往往与公司自制产品具有更为良好的适配性，配套使用的情况下可以提供更好的安全防护效果。

(3) 配套商品具有“小批量、多批次”的特点，部分客户的采购金额一般较小，达不到供应商的订单门槛，相比而言，公司具有集中采购的规模优势，可满足客户的一站式采购需求

配套商品具有典型的“多而散”的特点，其包含的产品种类、型号繁多，订单金额通常较小，相应地，公司配套商品的客户及供应商的数量均较多，部分规模较小的客户的采购金额一般较小，达不到配套商品供应商的订单门槛，相比之

下，公司具有集中采购的规模优势，通常能获得一定的采购折扣，可满足该部分小规模客户的采购需求。

下游客户通过公司一站式采购，无需直接对接多个配套商品供应商，进而有效减少其对供应商的管理成本和沟通成本，提高采购效率。公司制定了严格的供应商管理制度，对配套商品主要供应商进行定期的评审和考核，能够满足下游客户对于配套商品质量、交付周期等方面的要求。

基于以上主要原因，公司通过对外采购配套商品满足下游客户一站式的采购需求，配套商品与公司自主产品均为独立定价，不存在必须搭配销售的情形。

2. 结合前述情况进一步分析说明配套商品采购价格的公允性

报告期内，公司配套商品的毛利率分别为 30.77%、29.04%和 31.13%，由于配套商品非自主生产，因此，毛利率与公司自主产品相比处于较低水平。

公司配套商品的供应商和客户与公司之间均不存在关联关系，属于独立第三方。公司与供应商、客户分别独立协商、谈判确定采购价格和市场价格，供应商与客户并不直接对接，采购价格和销售价格的确立已考虑各方资信、订单规模、合作时间等因素，并已反应了相关产品的市场价格水平，定价具有公允性。

(五)按搭配销售、单独销售配套商品列示报告期各期公司配套商品的销售金额及占比，结合发行人主要产品销量变动趋势分析说明配套商品销售收入各期波动原因及合理性

在某些应用场景下，公司自制产品与配套商品可以配合使用。下游客户根据自身需求向公司分别下单购买自制产品或者配套商品，公司与客户在合同或者订单中对于自制产品和配套商品分别约定价格和数量，公司不存在将自制产品与配套商品以打包价格向客户销售的情形。因此，公司自制产品与配套产品的销售不属于搭配销售的情形。

报告期内，以是否采购自制产品可将公司配套商品的客户分为两类，一类是既采购公司自制产品又采购公司的配套产品的客户，另一类为仅采购公司配套商品的客户。两种情况下的客户对应的销售入构成情况如下：

单位：万元

客户、收入类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

同时销售自制产品和配套商品的客户	35,307.90	96.88%	30,155.90	95.91%	20,117.07	95.67%
其中：功能性保护套管等自制产品的销售收入	28,849.76	79.16%	24,496.48	77.91%	16,288.16	77.46%
配套商品的销售收入	6,458.14	17.72%	5,659.42	18.00%	3,828.90	18.21%
报告期内仅销售配套商品的客户的销售收入	1,137.18	3.12%	1,286.28	4.09%	910.88	4.33%
合计	36,445.08	100.00%	31,442.18	100.00%	21,027.95	100.00%

从上表可知，报告期各期，公司对所有的配套商品客户实现的销售收入分别为 21,027.95 万元、31,442.18 万元和 36,445.08 万元，其中对同时销售自制产品和配套商品类型客户的销售收入占比均超过了 95%，且占比稳定。在对此类客户实现的销售收入中，功能性保护套管等自制产品的销售收入与配套商品的销售收入的配比分别为 4.25:1、4.32:1 和 4.47:1，配比关系比较稳定。报告期内，公司配套商品的销售规模随着自制产品的销售规模的扩大而增长，配套商品销售收入的波动具有合理性。

(六)说明配套商品销售的主要客户、销售金额及占比、定价依据，配套销售情况下确认的收入是否需要在自有产品和外购配套商品之间分摊，如是，请说明分摊依据及相应的会计处理，是否符合行业惯例和《企业会计准则》规定；结合前述情况进一步说明在配套商品收入金额及占比逐年上升情况下毛利率逐年下滑的原因

1. 说明配套商品销售的主要客户、销售金额及占比、定价依据，配套销售情况下确认的收入是否需要在自有产品和外购配套商品之间分摊，如是，请说明分摊依据及相应的会计处理，是否符合行业惯例和《企业会计准则》规定

报告期内，公司配套商品的前五大客户销售金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

期间	序号	客户	销售金额	销售占比
2022 年度	1	比亚迪	378.86	4.99%
	2	深圳市得润电子股份有限公司	332.06	4.37%
	3	湖北业鹏实业有限公司	258.77	3.41%
	4	立讯精密工业股份有限公司	213.73	2.81%
	5	Electriduct, Inc	186.47	2.46%

合计			1,369.89	18.04%
2021 年度	1	深圳市得润电子股份有限公司	370.74	5.34%
	2	湖北业鹏实业有限公司	317.61	4.57%
	3	RTE Di Brambilla Massimo, Giorgio e C. s.n.c	197.00	2.84%
	4	Electriduct, Inc	171.99	2.48%
	5	中车集团	155.42	2.24%
合 计			1,212.75	17.46%
2020 年度	1	湖北业鹏实业有限公司	321.61	6.79%
	2	深圳市得润电子股份有限公司	241.33	5.09%
	3	Electriduct, Inc	207.47	4.38%
	4	陕西万方天运汽车电器有限公司	166.40	3.51%
	5	RTE Di Brambilla Massimo, Giorgio e C. s.n.c	132.69	2.80%
合 计			1,069.49	22.56%

根据销售合同或者订单，自制产品和配套商品均分别定价和约定采购数量，公司不存在将自制产品与配套商品以打包价格向客户销售的情形。因此，公司不存在将销售收入在自有产品和外购配套商品之间分摊的情形。

2. 结合前述情况进一步说明在配套商品收入金额及占比逐年上升情况下毛利率逐年下滑的原因

报告期内，公司配套商品收入分别为 4,739.79 万元和 6,945.70 万元和 7,595.32 万元，占主营业务收入比例分别为 14.55%、14.91%和 14.58%，整体上占比较为稳定。

报告期内配套商品毛利率为 30.77%、29.04%和 31.13%，整体保持稳定。2021 年毛利率略有下降，主要原因系：部分规模较大的供应商通过收购同行业公司对上流行业进行一定程度的整合，并统一该类型产品的市场定价，配套商品的采购成本总体有所上升。扣除无法统一度量单位的小部分配套商品，2020 年-2021 年公司配套商品的单位价格分别为 1.00 元/米和 1.08 元/米，单位成本分别为 0.70 元/米和 0.80 元/米。2022 年公司配套商品的毛利率有所上升的主要原因系：2022 年配套商品境外销售金额占配套商品总销售金额的比重为 31.13%，而 2022 年人民币贬值较快，以及公司部分境外客户开始采购配套商品并且对单价的接受程度较高，进而导致配套商品外销单价有所上升。

公司未来仍始终聚焦于自主生产的产品销售，配套商品销售业务预计将随着公司整体经营规模的增加而持续开展，但整体而言配套商品的毛利率波动对公司业绩影响较小。

(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) 取得并查阅了报告期各期公司单丝自产、外购、生产耗用、销售的相关明细，对比分析自产成本和外购单价的差异情况，了解自产单丝和外购单丝的物料编号以及成本结转情况，对于生产耗用单丝的数量与对应产品产量进行匹配性分析；

(2) 取得并查阅单丝的供应商采购明细；通过走访、网络核查等方式获取单丝供应商的相关情况；访谈公司管理层，了解公司功能性单丝配方设计能力、外购单丝的应用情况以及单丝现有及规划产能情况，分析外购单丝是否为公司生产经营的关键原材料以及“功能性单丝的配方设计和改性生产能力是公司主要竞争优势和核心技术”的论述是否充分；

(3) 取得并查阅配套商品的供应商采购明细；通过走访、网络核查等方式获取配套商品供应商的相关情况；取得并查阅公司与主要配套商品客户及供应商签署的合同，了解是否存在客户指定供应商的情形；取得并查阅公司供应商管理相关制度；取得并核查公司控股股东、实际控制人、董监高及其他关键岗位员工的调查表和银行流水，以及通过网络核查的方式核查公司与配套商品供应商是否存在关联关系；

(4) 取得并查阅配套商品的销售明细；访谈配套商品主要客户，了解其同类型配套商品的主要供应商情况；访谈公司管理层，了解配套商品的具体应用、客户通过公司采购配套商品的原因以及配套商品的定价方式等；

(5) 取得并查阅“仅采购配套商品”和“配套商品与自主产品均有采购”等两类客户的销售明细，分析两类客户销售收入的销售金额及占比的波动情况及原因；

(6) 取得并查阅配套商品销售明细；走访主要配套商品贸易商客户以及公司管理层，了解配套商品的定价依据、业务模式、收入金额及占比、毛利率变动趋

势及原因；分析配套商品相关会计准则是否符合行业惯例和《企业会计准则》规定。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司主要对外采购单丝的单价高于自产单丝的单位成本，但差异在合理范围内；由于自产单丝和外购单丝对应不同物料编号规则，公司根据实际生产领用单丝的物料编号计入相应产品成本，因此，领用或销售后成本结转准确；生产耗用单丝的数量与相关主营产品产量的配比较为稳定，二者具有匹配性；

(2) 公司不存在依赖单一供应商的情形，外购单丝主要用于编织网管的生产，公司生产经营所需的单丝可以基本实现自主生产，外购单丝占公司原材料采购金额的比例较低，公司生产经营对于外购单丝不具有依赖性。因此，外购单丝不是公司生产经营的关键原材料；对于“功能性单丝的配方设计和改性生产能力是公司在功能性保护套管市场中区别其他国内外厂商的主要竞争优势之一，也是公司的关键核心技术之一”的论述充分，符合实际情况；

(3) 公司不存在依赖单一配套商品供应商的情形；主要供应商的选择标准包括合法合规、质量及服务、供货价格、供应及时性、稳定性等多维度的选取和考核要求；报告期内，公司包括配套商品在内的所有供应商均为市场化自主选择，不存在客户指定供应商的情形。公司配套商品的主要供应商亦不存在与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系的情形；

(4) 报告期内，公司配套商品前十大客户中，存在少数客户同时向公司配套商品供应商直接采购的情形。主要客户通过公司采购配套商品一方面可以保证配套商品和公司自主产品具有良好的适配性，另一方面，公司具有集中采购的规模优势，可满足客户的一站式采购需求；公司与配套商品的供应商和客户分别独立协商、谈判确定采购价格和市场价格，供应商与客户并不直接对接，采购价格和销售价格确定已考虑各方资信、订单规模、合作时间等因素，并已反应了相关产品的市场价格水平，定价具有公允性；

(5) 报告期内，公司配套商品的销售规模随着自制产品的销售规模的扩大而增长，配套商品销售收入的波动具有合理性；

(6) 公司配套商品和自制产品均分别定价,不存在搭配销售和打包定价的情形,销售收入不需要在自有产品和外购配套商品之间分摊,符合行业惯例和《企业会计准则》规定;2020年至2022年,配套商品销售收入金额随着发行人自主产品的销售规模的扩大而增长,其中2020年至2021年毛利率逐年小幅下滑的原因主要系部分规模较大的供应商通过收购同行业公司对上游行业进行一定程度的整合,并统一该类型产品的市场定价,配套商品的采购成本总体有所上升;2022年毛利率有所上升的原因主要系外销配套商品在人民币贬值的情况下单价有所上升及新购买配套商品的客户单价接受度较高。

九、关于毛利率。申请文件显示:(1)报告期内发行人综合毛利率分别为49.36%、48.75%和45.96%,高于同行业可比公司平均水平。剔除运费后的主营业务毛利率分别为49.36%、52.04%和49.57%。(2)报告期内,发行人主营业务产品毛利率均存在一定波动,功能性保护套管各期毛利率分别为51.94%、55.10%和52.73%,功能性单丝各期毛利率分别为46.46%、61.18%和57.43%。(3)报告期内,四类保护套管的毛利率变动趋势不一致,纺织套管、挤出套管毛利率先升后降,且在2020年分别提高3.88个百分点、7.84个百分点,编织套管毛利率逐年小幅上升,复合套管毛利率逐年下降。(4)同行业A股上市公司中暂无以功能性保护套管为主营业务产品的公司,且发行人产品应用领域较为宽泛,选取的公司可比性较差。请发行人:(1)结合四类保护套管的生产工艺、成本结构、主要客户等,分析说明报告期内四类保护套管毛利率变动趋势存在差异的原因;结合发行人核心技术、竞争地位、对供应商和客户的议价能力等进一步分析发行人功能性保护套管取得较高毛利率的原因。(2)说明主要产品的市场地位,结合发行人主要产品的平均单价、用量,测算发行人所在主要应用领域的市场容量、市场占有率;结合前述情况及改性材料的进入壁垒、发行人的产品线布局、发行人产品定价与境内外可比公司及可比产品的对比情况等,进一步论证发行人的高毛利率的合理性及是否可持续。(3)说明上市公司中是否存在同类细分产品,如是,请列示发行人细分产品单价、成本、毛利率与上市公司可比产品的对比情况,并结合客户群体、应用领域等分析差异原因。(4)列示报告期内对主要客户销售的产品种类、单价、成本及毛利率,是否存在较大差异,是否存在对个别客户销

售价格显失公允的情形，如是，请说明原因及合理性；按照境内、境外销售说明报告期各期同类产品销售毛利率是否存在显著差异，如是，请分析原因及合理性、是否符合行业特征。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（问询函第 13 条）

（一）结合四类保护套管的生产工艺、成本结构、主要客户等，分析说明报告期内四类保护套管毛利率变动趋势存在差异的原因；结合发行人核心技术、竞争地位、对供应商和客户的议价能力等进一步分析发行人功能性保护套管取得较高毛利率的原因

1. 结合四类保护套管的生产工艺、成本结构、主要客户等，分析说明报告期内四类保护套管毛利率变动趋势存在差异的原因

报告期内，公司各类功能性保护套管的毛利率情况如下：

产 品	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
纺织套管	58.79%	-2.62%	61.41%	-3.81%	65.22%
编织套管	37.21%	-7.61%	44.82%	0.72%	44.10%
挤出套管	37.58%	-1.01%	38.59%	-1.76%	40.35%
复合套管	53.89%	-2.93%	56.82%	-2.90%	59.71%

注：本表毛利率不含运输费用

公司各类功能性保护套管的主要生产工艺在报告期内未发生重大变动，各类功能性保护套管毛利率变动趋势存在差异主要是因为材料成本和产品结构等波动的影响，具体分析如下：

（1）纺织套管、挤出套管主要原材料为石油化工类产品，报告期内，原材料采购价格呈上升趋势，相应地，毛利率持续下降

报告期内，纺织套管、挤出套管的毛利率变动趋势为持续下降，结合各期单价和单位成本的变动情况分析如下：

单位：元/米

项 目		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
纺织套管	单价	3.52	-2.92%	3.63	-3.13%	3.75
	单位成本	1.45	3.67%	1.40	7.48%	1.30

	其中：单位材料成本	0.72	-1.97%	0.73	10.32%	0.67
	单位人工成本	0.36	2.40%	0.36	1.30%	0.35
	单位制造费用	0.37	18.43%	0.31	8.45%	0.29
挤出套管	单价	1.01	2.65%	0.98	10.27%	0.89
	单位成本	0.63	4.34%	0.60	13.52%	0.53
	其中：单位材料成本	0.47	0.51%	0.46	14.47%	0.40
	单位人工成本	0.10	10.08%	0.09	6.84%	0.09
	单位制造费用	0.06	30.22%	0.05	18.36%	0.04

从上表可知，报告期内纺织套管、挤出套管的单位成本波动幅度显著高于单价的波动幅度，且从成本结构来看，材料成本的占比最大，制造费用的波动幅度较大，因此，单位材料成本和单位制造费用波动系上述两类产品毛利率波动的主要因素。

纺织套管、挤出套管的主要原材料是树脂材料、复丝等石油化工下游产品，纺织套管、挤出套管单位材料成本受上游石油化工产品价格影响而持续上升，纺织套管、挤出套管的毛利率变动趋势与材料成本变动趋势相匹配。

报告期内，纺织套管平均销售单价持续小幅下降，而挤出套管平均销售单价持续小幅上升，两者变动趋势存在差异主要系产品结构变化导致。报告期内，纺织套管中应用于汽车行业的自卷式套管的销售金额占纺织套管的总销售金额的比重逐年上升，分别为 41.25%、44.35%和 53.49%，相比应用于其他领域的纺织套管，上述产品由于内径等规格较小原因而单价更低，报告期内单价分别为 3.13 元/米、3.18 元/米和 3.08 元/米，低于纺织套管的平均价格，因此，纺织套管整体平均单价略有下降；报告期内，公司新开发的主要应用于工程机械领域的螺旋管单价远高于其他挤出套管的平均价格，报告期各期的平均单价分别为 4.74 元/米、4.83 元/米和 4.57 元/米，且报告期内该类产品的销售金额占挤出套管销售金额的比重分别为 4.05%、9.39%和 9.70%，逐年上升，拉高了挤出套管的整体平均单价。

2. 编织套管材料成本占比较小，2020-2021 年毛利率保持稳定，2022 年毛利率有所下降

报告期内，编织套管的毛利率分别为 44.10%和 44.82%和 37.21%，2022 年毛利率有所下降。结合各期单价和单位成本的变动情况分析如下：

单位：元/米

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
编织 套管	单价	1.36	19.94%	1.14	9.57%	1.04
	单位成本	0.86	36.49%	0.63	8.15%	0.58
	其中：单位材 料成本	0.42	80.82%	0.23	32.36%	0.18
	单位人工成本	0.12	-3.57%	0.12	-2.62%	0.13
	单位制造费用	0.32	16.72%	0.27	-2.22%	0.28

与其他类功能性保护套管相比，编织套管的单位材料成本在单位成本中的占比相对较低，进而原材料价格波动对单位成本的影响相对较小。2019-2022 年，编织套管销售单价和单位成本均有所提高，2020-2021 年毛利率保持稳定，2022 年毛利率有所下降。

公司用于生产编织套管的单丝主要为自主生产，另有部分通过外购方式取得，而自产单丝的生产成本相对较低，进而编织套管的单位材料成本的占比较低。2021 年，随着下游客户需求的增加，在单丝的自产产能不足的情况下，公司增加了对外采购单丝的数量和金额，因此，编织套管的单位材料成本有所上升。

2022 年，部分客户增加了对公司的金属材质编织套管的采购，金属材质编织套管的销售金额占编织套管总销售收入的比例由 2021 年的 9.10% 增加至 2022 年的 26.62%，上升较快，而 2022 年金属材质编织套管单位材料成本为 5.01 元/米，远高于编织套管平均单位材料成本，因此随着金属材质编织套管销售比例的上升，编织套管单位材料成本有所上升，编织套管平均毛利率水平有所下降。另外，随着江门工厂建成使用，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，也是 2022 年编制套管毛利率下降的主要因素之一。

3. 复合套管的原材料种类更加多元，单位材料成本持续上升，较低毛利率水平产品的销售比例上升导致复合套管的平均毛利率呈小幅下降的趋势

报告期内，复合套管毛利率分别为 59.71%、56.82% 和 53.89%，呈现小幅下降的趋势。结合各期单价和单位成本的变动情况分析如下：

单位：元/米

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
-----	---------	---------	---------

		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
复合套管	单价	10.51	4.78%	10.03	8.09%	9.28
	单位成本	4.76	7.83%	4.42	14.76%	3.85
	其中：单位材料成本	3.05	2.10%	2.98	12.98%	2.64
	单位人工成本	1.24	12.59%	1.10	22.23%	0.90
	单位制造费用	0.48	43.26%	0.34	8.16%	0.31

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，但该部分收入占比小，影响较小，因此在计算单价、单位成本时对该部分进行了剔除

从上表可知，报告期内复合套管的单价及单位成本均持续提高，其中单位成本的增幅更大。复合套管毛利率变动原因具体分析如下：

1) 复合套管的原材料种类更加多元，不同类型原材料的采购价格变动趋势不同，以石油化工类材料为主要原材料的复合套管产品的原材料采购成本与国际石油价格变动趋势相匹配

复合套管是在纺织带、编织带和布料的基础上通过针车、焊接、贴覆等多种工艺将多种不同材料复合制成，不同类型的复合套管的主要原材料不同，既包括单丝、复丝等石油化工类材料，也包括铝箔、玻纤等其他类型原材料，复合套管中主要产品的原材料耗用种类、单价、成本和毛利率情况如下：

单位：元/米

产品类别	主要耗用原材料种类	2022年度				2021年度				2020年度			
		占复合套管销售的比例	单价	单位成本	毛利率	占复合套管销售的比例	单价	单位成本	毛利率	占复合套管销售的比例	单价	单位成本	毛利率
隔热型复合套管	铝箔、玻纤等其他类型材料	56.37%	12.04	5.91	50.94%	49.36%	13.36	6.68	50.03%	44.40%	10.87	5.75	47.06%
屏蔽型复合套管	镀锡铜等其他类型材料	7.64%	19.33	10.72	44.56%	8.90%	28.39	10.20	64.08%	8.54%	40.57	10.64	73.78%
常规型复合套管	单丝、复丝、魔术贴等石油化工类材料	35.99%	8.18	3.09	62.25%	41.74%	7.24	2.89	60.07%	47.06%	7.47	2.71	63.71%
合计		100.00%	10.51	4.76	54.67%	100.00%	10.03	4.42	55.95%	100.00%	9.28	3.85	58.51%

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，本表计算毛利率时成本均不含运输费；本表计算单价、成本和毛利率不包括无法

统一度量衡的少量复合套管

上表中常规型复合套管主要包括魔术贴套管、PVC 按扣套管和拉链套管等，上述产品主要是通过通过在纺织带、编织带和布料上贴附魔术贴、按扣、拉链等材料而复合制成。常规型复合套管主要原材料为石油化工类材料，2020 至 2021 年销售收入占复合套管销售收入总金额的比例分别为 47.06%和 41.74%，其平均单位材料成本分别为 2.71 元/米和 2.89 元/米，平均毛利率分别为 63.71%和 60.07%，2020、2021 年与国际石油价格变动趋势相匹配。虽然国际石油价格持续走高，但常规型复合套管 2022 年平均毛利率为 62.25%，上升了 2.18%，主要系人民币汇率变动所致，常规型复合套管 2022 年外销金额占常规型复合套管总销售金额的比例为 34.49%，在 2022 年人民币贬值的情况下，外销单价上升幅度超过材料成本上升幅度，进而导致毛利率有所上升。

2) 报告期内复合套管中隔热型复合套管销售比例上升，复合套管毛利率水平下降

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。隔热型复合套管原材料包括铝箔、玻纤等多种材料，报告期内其单位材料成本分别为 3.54 元/米、3.93 元/米和 3.37 元/米。隔热型复合套管报告期内毛利率分别为 47.06%、50.03%和 50.94%，低于复合套管整体毛利率水平。报告期内，随着隔热型复合套管销售比例的上升，复合套管平均毛利率水平有所下降。

3) 2022 年江门工厂建成投产并购置了较多生产设备，单位制造费用上升，复合套管毛利率水平下降

复合套管是在纺织带、编织带和布料的基础上通过针车、焊接、贴覆等多种工艺将多种不同材料复合制成，由于 2022 年江门工厂建成投产并购置了较多生产设备，厂房及新购置设备折旧的增加导致复合套管的单位制造费用上升，复合套管毛利率水平下降。

综上所述，纺织套管、挤出套管、复合套管等三类功能性保护套管产品的成本结构和单位成本变动幅度中，直接材料占比较大，制造费用变动幅度较大，两者系产品毛利率波动的主要影响因素，上述产品毛利率变化趋势与其主要原材料

的采购成本的变化趋势相匹配，同时 2022 年随着江门工厂建成和生产设备的增加，上述产品单位制造费用上升，进一步导致毛利率下降。编织套管材料成本占比较小，2020-2021 年毛利率保持稳定，2022 年毛利率因产品结构变化等因素而有所下降。

2. 结合公司核心技术、竞争地位、对供应商和客户的议价能力等进一步分析公司功能性保护套管取得较高毛利率的原因

(1) 自主研发的核心技术为公司产品取得较高毛利打下坚实基础

公司是国家高新技术企业和第一批工信部专精特新“小巨人”企业，已建立一支研发经验丰富、梯队结构合理的技术研发团队，能够快速响应客户的研发、设计需求，先后取得 16 项发明专利权、103 项实用新型专利权以及多项以技术秘密形式保护的材料配方技术。经过长期的技术经验积累及持续的研发投入，公司掌握了材料配方开发、产品结构设计和成型等多项自主开发的核心技术，主要产品功能性保护套管不仅符合 RoHS、REACH、无卤等国际通用环保标准要求，还通过了多个下游应用行业的测试或认证，形成了较强的市场竞争力。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) 公司已发展成为高分子改性保护材料行业的国内领先企业之一，享有国产替代的价格红利

公司自成立以来，一直专注于高分子改性保护材料的设计、研发、生产和销售，经过多年的技术积累，不断提高自身研发实力，掌握材料配方核心技术，具备改性材料自主开发能力，现有主营产品性能优良，比肩处于传统优势地位的跨国企业，同时公司还具有品类齐全、贴近客户、响应快速等优势。

公司主营产品所处细分领域正处于国产化替代进程中，辉门、德芬根等跨国公司仍占据目前市场的主要份额，根据公开数据，德芬根 2019 年的毛利率为 56.30%，由于跨国公司产品定价较高，为国内高品质功能性保护套管市场建立了较高的价格标杆，因此，公司在定价时能够充分享受相应的价格红利，从而获得较高的毛利率水平。

(3) 细分市场尚处于良性竞争阶段，价格竞争压力较小

公司产品广泛应用于汽车、工程机械、轨道交通和通讯电子行业，并最终供应至上汽通用、东风本田、比亚迪、卡特彼勒、三一重工、中车集团等知名客户。

目标客户对产品质量要求较高，而公司产品质量、服务水平处于细分领域内资厂商的领先地位，细分市场尚未存在大规模通过价格手段开展竞争的情形。

对于下游客户来讲，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，因此，客户给予公司的价格压力较小。

(4) 供应链垂直整合有效提高效益

公司掌握了 PET、PA、PP、PE 等材料的改性和配方技术，已实现自身所处产业链条往上游延伸，实现了功能性保护套管关键原材料单丝的自主生产，能有效降低材料成本，从而提高自身的经营效率，是公司毛利率处于较高水平的另一重要因素。

综上所述，经过多年的技术积累和研发投入，公司掌握了材料配方开发、产品结构设计和成型等多项自主开发的核心技术，主要产品功能性保护套管具有较强的市场竞争力；外资优势厂商为细分行业产品建立了较高的价格标杆，作为国内领先企业之一，公司充分享受国产替代的价格红利；细分市场尚处于良性竞争阶段，尚不存在通过大规模降价开展竞争的情形。公司产品在客户的采购成本中的占比较低，客户给予的价格压力较小；公司通过供应链的垂直整合，实现主要产品原材料之一的单丝的自主生产，是公司毛利率处于较高水平的另一重要因素。

(二) 说明主要产品的市场地位，结合发行人主要产品的平均单价、用量，测算发行人所在主要应用领域的市场容量、市场占有率；结合前述情况及改性材料的进入壁垒、发行人的产品线布局、发行人产品定价与境内外可比公司及可比产品的对比情况等，进一步论证发行人的高毛利率的合理性及是否可持续

1. 说明主要产品的市场地位，结合公司主要产品的平均单价、用量，测算公司所在主要应用领域的市场容量、市场占有率

公司所处行业为细分市场领域，目前市场上暂无相关的第三方市场报告。公司根据下游主要零部件汽车线束和管路系统的市场数据、相关上市公司公开数据等因素，测算出公司主营产品在主要应用领域汽车行业的国内市场规模约 60 亿元，测算过程如下：

应用场景	项 目	备 注	燃油车汽车	新能源汽车
汽车线束	2022 年整车产量（万辆）	①	1,996.20	705.80
	汽车单位线束价值（元/辆）	②	2,000.00	5,000.00

	汽车线束毛利率参考值	③	9.50%	9.50%
	功能性保护套管占汽车线束成本比例参考值	④	7.00%	7.00%
	汽车线束功能性保护套管单位价值（元/辆）	⑤=② *(100%- ③)*④	126.70	316.75
	汽车线束功能性保护套管市场规模（亿元）	①*⑤ /10,000	25.29	22.36
	汽车线束功能性保护套管市场规模小计（亿元）		47.65	
汽车管路	汽车单位管路价值（元/辆）	⑥	500.00	1,000.00
	汽车管路毛利率参考值	⑦	30.00%	30.00%
	功能性保护套管占汽车管路成本比例参考值	⑧	9.50%	9.50%
	汽车管路功能性保护套管单位价值（元/辆）	⑨=⑥ *(100%- ⑦)*⑧	33.25	66.50
	汽车管路功能性保护套管市场规模（亿元）	①*⑨ /10,000	6.64	4.69
	汽车管路功能性保护套管市场规模小计（亿元）		11.33	
	汽车行业功能性保护套管市场规模（亿元）		58.98	

数据来源：Wind 资讯、国家统计局、中国汽车工业协会数据；EV WIRE（上海国际新能源汽车线束连接器技术展览会）；昆山沪光汽车电器股份有限公司、溯联股份等相关产业上市公司公开数据

根据上述市场规模和公司相应产品销售额，公司目前在国内汽车行业功能性保护套管细分领域的市场占有率约 5%，由于细分领域市场较为分散，目前份额以外资领先厂商为主，公司在国内已处于的领先地位。

2. 结合前述情况及改性材料的进入壁垒、公司的产品线布局、公司产品定价与境内外可比公司及可比产品的对比情况等，进一步论证公司的高毛利率的合理性及是否可持续

经过多年的发展和积累，公司形成了自身的技术、客户、规模、人才等方面的竞争优势，为公司高质量发展打下坚实基础；公司产品品类齐全，而且能够根据客户需求提供一体化配套服务方案以及满足下游客户一站式采购需求；外资优势跨国公司作为国内高品质功能性保护套管市场建立了较高的价格标杆，公司采取

“一客一议”和跟随型定价策略，相较于外资竞争对手具有一定价格优势，有助于扩张市场份额，享受更多的国产替代红利，基于以上，公司高毛利率水平具有合理性和可持续性，具体如下：

(1) 改性材料的进入壁垒

进入壁垒	主要行业壁垒	公司优势
技术和工艺壁垒	1) 改性配方的开发以及工艺技术的精进需要企业经过较长时间的调试、试错和摸索，承担较高的试错成本才能掌握。缺乏技术积累的新进企业难以短期内具备相应的技术水平和研发能力； 2) 为满足缩短整体开发时间的需求，下游主机厂往往要求供应商在产品策划和概念开发阶段就参与到主机产品的开发中。新进入企业往往受制于技术积累较少、方案设计能力不足以及产品质量难以有效保证等，无法短时间内具备竞争力	1) 公司掌握材料配方开发、产品结构设计及成型的主要核心技术，可以自主研发高分子改性保护材料。经过长期的技术积累和持续的研发投入，公司开发并掌握了多种高性能高分子改性保护材料的配方 2) 经过多年研发及市场开拓，已进入多家汽车、工程机械、轨道交通等知名主机厂商的供应商体系，进而能够及时获取终端厂商新的产品需求，有利于提高新品研发的效率和市场命中率 3) 随着技术的积累，相较于新进入者，公司产品的方案设计能力、产品应用经验具有明显优势，有利于公司获得下游客户的新项目订单
资质认证壁垒	下游行业对运行安全可靠性的要求较高，对进入供应链体系的资格认证较为严格，包括对生产厂商的规模实力、工艺水平、质量稳定性、交付能力等多方面进行评审。整个认证周期可长达数年。	凭借自身的产品和服务优势，与汽车、工程机械、轨道交通和通讯电子等行业的多家知名终端品牌商、零部件供应商建立了良好的合作关系，并取得多家合资品牌和国内自主品牌终端主机厂的认证，是国内少数同时进入国产、合资与外资品牌主机厂供应链体系的功能性保护套管企业之一，逐步提高了细分领域的国产化水平
规模壁垒	1) 生产规模大、资金雄厚的企业在原材料采购和生产管理方面具有明显规模优势； 2) 下游客户的个性化需求，要求企业形成足够丰富的产品品类	1) 国内生产功能性保护套管的企业数量较多，但大部分国内企业在技术研发实力、产品质量稳定性、品种丰富程度、企业规模等领域相对公司而言尚有一定的差距，公司具备一定规模优势； 2) 公司产品品类齐全，而且能够根据客户需求，提供产品设计、工艺开发、产品测试、批量生产、快速供货、售后支持等一体化配套服务方案，可以有效满足下游客户一站式采购需求，并减少客户因向多家采购付出额外的认证和配套成本
人才壁垒	1) 本行业的应用性较强，需要经过多年的实践探索才能开发出兼顾性能、成本、量产稳定性优良的改性配方，属于专业技术门槛较高的行业； 2) 下游客户以及行业分布的广泛性要求技术人才具备多个行业的应用能力	1) 公司搭建起一支具备丰富的专业知识和研发经验积累的研发人才队伍； 2) 公司已形成人才培养机制，相关配套管理、奖励机制均已有效落实。

综上，高分子改性保护材料行业对于新进入者在技术工艺、资质认证、经营规模和专业人才等方面有明显壁垒。经过多年的发展和积累，公司形成了自身的技术、客户、规模、人才等方面的竞争优势，为公司高质量发展打下坚实基础，公司高毛利率水平具有合理性和可持续性。

(2) 产品线布局

公司致力于高分子改性保护材料的设计、研发、生产与销售，围绕下游客户

需求开展关键技术研究及产品方案开发，涉及改性材料配方研发、功能性单丝生产以及功能性保护套管成型，打造出以功能性保护套管和功能性单丝为代表的核心产品线，为客户提供多元化采购服务。公司的产品线情况如下：

产品类别		主要产品	
功能性保护套管	纺织套管	空心纺织套管、自卷式套管、热收缩纺织套管	
	编织套管	聚酯编织套管、尼龙编织套管、金属编织套管、高性能纤维编织套管	
	挤出套管	波纹管、硬质管、螺旋管、缠绕管、金属包塑软管等	
	复合套管	隔热型复合套管	铝箔波纹管、隔热套筒、异形隔热件
		屏蔽型复合套管	拉链屏蔽套管、魔术贴屏蔽套管、铝箔屏蔽套管
常规型复合套管		魔术贴套管、PVC 按扣套管、拉链套管	
功能性单丝		阻燃单丝、耐磨单丝、抗爆单丝	

公司主营产品主要面向汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等领域，应用的工况环境较为复杂，市场对产品的需求多样，公司产品品类齐全，而且能够根据客户需求，提供产品设计、工艺开发、产品测试、批量生产、快速供货、售后支持等一体化配套服务方案，可以有效满足下游客户一站式采购需求，并减少客户因向多家采购付出额外的认证和配套成本。

公司的下游行业产品和技术更新换代快，要求快速响应新产品和新工艺的开发需求，因此公司以市场、客户需求和最新产品前沿应用为导向制定产品研究和开发计划，不断增加研发投入，进行技术创新，积极拓展产品品类及应用领域，提高公司产品的核心竞争力，有利于维持企业的高毛利率水平。

(3) 公司产品定价与境内外可比公司及可比产品的对比情况

目前公司所处细分领域竞争对手主要是辉门、德芬根等外资厂商，跨国公司产品定价较高，为国内高品质功能性保护套管市场建立了较高的价格标杆。近年来随着终端主机厂降本增效和国产化替代的需求向产业链上游传导，部分国内企业逐渐缩小与国外优势企业间的差距。同时与国际巨头相比具有成本低、贴近客户、反应灵活等优势，在激烈的市场竞争中市场份额逐步扩大。公司采取“一客一议”和跟随型定价策略，相较于外资竞争对手具有一定价格优势，有助于扩张市场份额，享受更多的国产替代红利。

国内生产功能性保护套管的企业数量较多，相比于大部分国内企业，公司在产品质量稳定性、品种丰富程度、企业规模等方面具有一定优势。在汽车、工程机械等行业的目标客户群体中面临国内厂商的竞争相对较小，细分市场尚不存在大规模通过价格手段开展竞争的情形。

同行业可比上市公司中，与公司存在同类细分产品且披露产品单价信息的较少，根据公开披露的信息显示，必得科技和创业板在审公司文依电气披露了部分可比产品的价格信息，具体定价情况参见本说明九（三）之相关回复。

（三）说明上市公司中是否存在同类细分产品，如是，请列示发行人细分产品单价、成本、毛利率与上市公司可比产品的对比情况，并结合客户群体、应用领域等分析差异原因

截至本说明出具日，暂未有以功能性保护套管为主营业务产品的同行业 A 股上市公司，存在同类细分产品的上市公司也很少，根据公开披露的信息显示，已上市公司必得科技和创业板在审公司文依电气与公司存在同类细分产品。由于应用领域、产品材料等方面的不同，公司的部分产品与同行业可比公司的可比产品的单价、成本、毛利率存在一定差异，具体如下：

1. 必得科技

根据必得科技的招股说明书显示，必得科技的电缆保护系统产品主要运用于轨道交通领域，面向的主要客户为中国中车系客户，销售的产品主要包括编织网管、尼龙软管、固定卡、管吊、硅胶管和内涂塑铝管等，其中必得科技销售给中国中车系客户的闭口编织网管与公司销售给中车集团的编织套管相似，具有一定可比性。

必得科技的招股说明书披露了 2019 年闭口编织网管的销售单价为 13.18 元/米，未披露对应的成本和毛利率数据，而公司销售到中车集团的编织套管的单价低于必得科技的销售单价，两者存在差异的主要原因系产品型号、产品所对应的项目以及客户对于产品性能的要求不同导致，公司销售给中车集团的编织套管的主要为 PET 材质，产品性能更偏重于对阻燃等性能的要求。

2. 文依电气

根据文依电气的招股说明书显示，文依电气的产品运用于轨道交通、汽车制造、电气机械等领域，客户涵盖中国中车、三一重工、西门子等国内外企业，销

售的产品包括软管及接头、电缆接头、拖链等，其中塑料软管与本公司产品波纹管相似。

报告期内文依电气的塑料软管主要原材料为 PA 和塑料粒子等，其单价、成本和毛利率与公司主要原材料为 PA 的波纹管对比情况如下：

单位：元/米

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	单价	成本	毛利率	单价	成本	毛利率	单价	成本	毛利率
文依电气	3.44	1.55	54.94%	3.38	1.44	57.40%	3.65	1.51	58.63%
公司	1.81	1.11	38.38%	1.79	1.02	43.05%	1.85	0.97	47.29%

文依电气塑料软管的单价、成本和毛利率与公司主要原材料为 PA 的波纹管存在差异的主要原因如下：(1)应用领域差异，公司 PA 材质的波纹管主要应用于汽车领域，文依电气的塑料软管的主要客户为德特威勒（苏州）信息技术科技有限公司、深圳市汇川技术股份有限公司和三一集团等，产品运用于轨道交通、汽车制造、电气机械等领域；(2)原材料类型及材料成本差异，文依电气塑料软管的主要原材料包括 PA、塑料粒子等，2020 年-2022 年的平均采购单价分别为 18.96 元/千克、20.59 元/千克和 20.01 元/千克，而公司 PA 及其他树脂材料的平均采购价格分别为 8.35 元/千克、9.06 元/千克和 10.19 元/千克，文依电气的采购价格高于公司的采购价格，因此，原材料类型及成本差异也是导致可比产品的单价、单位成本、毛利率存在差异的重要因素之一。

综上所述，公司的产品属于细分市场产品，A 股上市公司涉及同类可比产品的情形较少，同行业可比公司披露的相似产品的单价、毛利率与公司存在一定差异，主要系产品材质、规格型号、应用领域、性能要求等不同所致，具有合理性。

(四)列示报告期内对主要客户销售的产品种类、单价、成本及毛利率，是否存在较大差异，是否存在对个别客户销售价格显失公允的情形，如是，请说明原因及合理性；按照境内、境外销售说明报告期各期同类产品销售毛利率是否存在显著差异，如是，请分析原因及合理性、是否符合行业特征

1. 列示报告期内对主要客户销售的产品种类、单价、成本及毛利率，是否存在较大差异，是否存在对个别客户销售价格显失公允的情形，如是，请说明原因及合理性

报告期内主要客户销售的产品种类、单价、成本及毛利率已申请豁免披露。

(1)不同应用领域的客户对于产品的规格、性能的要求不同，公司面临的竞争程度也不同，进而导致部分主要客户的销售单价、成本、毛利率存在差异

主要客户中，比亚迪、安波福、住友电工、鹏翎股份、古河电工、沪光股份为汽车行业客户，中车集团为轨道交通行业客户，盖茨工业和益升华为工程机械行业客户。而汽车行业中，终端车型又可进一步细分为美系、德系、日系、合资品牌。公司产品下游应用的工况环境较为复杂，不同应用领域的客户对产品性能、规格提出不同的要求，产品定制化程度不同。例如向主要客户销售的自卷式纺织套管和编织套管产品的单价、成本、毛利率存在差异主要原因系该等客户所属行业或者下游终端品牌不同所致；向比亚迪销售的编织套管的单价、成本、毛利率与其他主要客户存在差异主要原因系应用领域不同导致销售产品细类不同，比亚迪采购的主要是金属材质编织套管，2020年公司按比亚迪需求设计并向其推广，2021年开始放量，单价、成本和毛利率保持稳定。

另外，公司会根据各个下游领域中面临的竞争程度的不同而采取不同的定价策略。例如向同为日系汽车行业客户的住友电工和古河电工销售的波纹管产品的单价、成本、毛利率存在差异的主要原因系面临的竞争程度不同。

(2)应用领域及产品规格相似的主要客户的销售单价、单位成本、毛利率不存在较大差异

盖茨工业和益升华同为工程机械客户，销售产品均主要为空心纺织套管，销售单价、单位成本、毛利率不存在较大差异；住友电工和古河电工均为日系汽车行业客户，公司向上述两个客户销售的自卷式纺织套管型号相似，进而产品的单价、单位成本、毛利率不存在较大差异。

公司遵循“一客一议”的定价原则，并最终通过商务谈判与客户确定价格，不存在对个别客户销售价格显失公允的情形。

2. 按照境内、境外销售说明报告期各期同类产品销售毛利率是否存在显著差异，如是，请分析原因及合理性、是否符合行业特征

报告期内，功能性保护套管销售占比约80%，为公司主要产品，其各期境内外的平均毛利率差异较小，且总体稳定。因具体的产品结构、市场竞争等因素，各类型功能性保护套管境内外毛利率存在一定差异，具体情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
----	--------	--------	--------

	内销收入占比	内销毛利率	外销毛利率	内销收入占比	内销毛利率	外销毛利率	内销收入占比	内销毛利率	外销毛利率
纺织套管	69.91%	60.51%	54.78%	66.63%	64.60%	55.02%	76.30%	67.53%	57.77%
编织套管	73.64%	31.92%	51.99%	65.75%	39.73%	54.61%	68.13%	38.90%	55.22%
挤出套管	90.68%	35.71%	55.80%	90.02%	37.60%	47.51%	94.92%	39.43%	57.46%
复合套管	86.29%	53.18%	58.34%	82.45%	57.65%	52.91%	84.44%	59.79%	59.30%
合计	76.31%	46.77%	54.20%	72.19%	52.13%	54.28%	78.42%	54.59%	56.95%

由上表可知,报告期内,各类型功能性保护套管境内外的毛利率均保持稳定,不存在较大波动。其中,复合套管的境内外销售的毛利率差异较小,其他类型功能性保护套管的境内外毛利率存在一定差异,主要原因如下:

(1) 市场竞争差异及税收优惠政策

公司境外销售以欧美市场为主,客户单价接受度相对较高,相比而言,国内市场竞争相对激烈,进而毛利率相对较低。同时,报告期内公司出口产品适用出口退税政策,成本更具优势,进而国外销售毛利率高于国内。

(2) 产品类别及应用领域差异

纺织套管内外销应用领域、产品结构有所不同:外销客户集中在工程机械行业,主要的产品类型 of 空心纺织套管,具体用于工程机械的液压动力系统的流体管路保护;内销客户集中在汽车行业,主要的产品类型为自卷式套管,因此,产品具体类型及应用领域的不同是纺织套管境内外毛利率差异的主要原因。

综上所述,报告期内,公司主要产品境内外各期平均毛利率差异较小,且总体稳定。复合套管的境内外销售的毛利率差异较小,因产品结构、市场竞争、适用税收优惠等方面存在差异,纺织套管、编织套管、挤出套管的境内外销售毛利率存在一定差异,符合公司实际经营情况,具有合理性。

(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) 现场查看生产现场并访谈公司生产负责人,了解公司主要生产产品的生产工艺;取得并查阅公司收入成本明细表,对比不同产品的成本构成,查阅主要原材

料采购价格并与相关石油化工等大宗产品的价格波动趋势进行比对,分析公司不同产品毛利率变动趋势存在差异的原因;访谈公司销售负责人、技术负责人,了解公司核心技术、竞争地位、对供应商和客户的议价能力等,分析公司功能性保护套管取得较高毛利率的原因;

(2)查询公司下游主要零部件汽车线束和管路系统的市场数据、相关上市公司公开数据等因素,测算公司主营产品在主要应用领域汽车行业的国内市场规模;对生产负责人、技术负责人和销售负责人进行了访谈,查阅公司的专利信息和科技成果鉴定、评价文件,了解公司各类产品的生产工艺、核心技术、性能指标、产品线布局、定价策略以及高分子改性保护材料行业的进入壁垒、竞争状况、市场空间等情况;搜集境内外可比公司及可比产品的定价资料,对比公司的产品与境内外可比公司及可比产品的定价情况,进一步分析公司的高毛利率的合理性及是否可持续;

(3)查询上市公司或拟上市公司披露的可比产品的相关情况,访谈公司销售负责人,分析同类产品销售价格、成本和毛利率存在差异的原因;

(4)走访公司的主要客户,检查公司向主要客户销售产品的合同、订单及定价情况;取得并查阅公司收入成本明细表并访谈公司销售负责人和财务负责人,对比分析公司向主要客户销售的产品种类及各类产品销售订单、数量、单价及毛利率差异情况以及原因,分析是否存在对个别客户销售价格显失公允的情形,对比分析境内、境外主要产品毛利率的差异及原因。

2. 核查结论

(1)报告期内,公司四类功能性保护套管的毛利率整体波动较小,但毛利率变化趋势存在一定差异,经过多年的技术积累和研发投入,公司掌握了自主开发的核心技术,外资优势厂商为细分行业产品建立了较高的价格标杆,作为国内领先企业之一,公司充分享受国产替代的价格红利;细分市场尚处于良性竞争阶段,尚不存在通过大规模降价开展竞争的情形。公司产品在客户的采购成本中的占比较低,客户给予的价格压力较小;公司通过供应链的垂直整合,实现主要产品关键原材料的自主生产,基于以上,公司产品毛利率处于较高水平具有合理性;

(2)由于细分领域市场较为分散,目前市场份额仍以外资厂商为主,但公司已处于国内企业的领先地位;经过多年的发展和积累,公司形成了自身的技术、

客户、规模、人才等方面的竞争优势，产品品类齐全，能够根据客户需求提供一体化配套服务方案以及满足下游客户一站式采购需求；外资优势跨国公司为国内高品质功能性保护套管市场建立了较高的价格标杆，公司采取“一客一议”和跟随型定价策略，相较于外资竞争对手具有一定价格优势，有助于扩张市场份额，享受更多的国产替代红利，基于以上，公司高毛利率水平具有合理性和可持续性；

(3)公司的产品属于细分市场产品，截至本说明出具之日，A股上市公司涉及同类可比产品的情形较少，同行业可比公司披露的相似产品的单价、毛利与公司存在一定差异，主要系产品材质、应用领域等不同所致，具有合理性；

(4)不同应用领域的客户对于产品的规格、性能的要求不同，公司面临的竞争程度也不同，进而导致部分主要客户的销售单价、成本、毛利率存在差异。应用领域及产品规格相似的主要客户的销售单价、单位成本、毛利率不存在较大差异。公司遵循“一客一议”的定价原则，并最终通过商务谈判与客户确定价格，不存在对个别客户销售价格显失公允的情形；报告期内，公司主要产品境内外各期平均毛利率保持稳定。复合套管的境内外销售的毛利率差异较小，因产品结构、市场竞争、适用税收优惠等方面存在差异，纺织套管、编织套管、挤出套管的境内外销售毛利率存在一定差异，符合公司实际经营情况，具有合理性。

十、关于期间费用。申请文件显示：(1)报告期各期，发行人期间费用分别为7,184.85万元、7,455.63万元和9,621.20万元，占同期营业收入比重分别为25.51%、22.87%和20.62%。(2)发行人销售费用的主要构成为职工薪酬、业务宣传费、销售服务费和运输费，各期销售费用率分别为10.04%、10.29%和9.65%，显著高于同行业可比公司，主要是因为销售人员薪酬及客户维护支出较高，销售服务费主要为委托境内外服务商提供销售推广和咨询服务。(3)报告期各期，发行人各期管理费用率和研发费用率均低于同行业可比公司均值，其中各期研发费用率分别为4.68%、4.26%和4.21%，主要包括职工薪酬、材料费和检验检测费。(4)2021年，发行人研发费用为1,965.13万元，同比增长41.58%，发行人称主要因为研发人员数量和人均薪酬有所增长。2021年，计入研发费用的职工薪酬为1,021.96万元，同比增长39.38%，但同期研发人员人数为66人，较2020年有所减少。请发行人：(1)说明报告期列入销售费用、管理费用和研发费用的

职工数量、平均薪酬，与同行业可比公司是否存在较大差异；结合管理费用具体构成的变动原因、发行人管理模式等进一步说明管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。(2) 列示报告期内主要销售服务商的基本情况，包括成立时间、经营规模、销售区域及对应客户、对相关客户的销售金额、提供的主要服务内容、定价依据及支付方式；销售服务商是否存在大量个人等非法人实体，是否与客户的经办人员存在关联关系或密切关系，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系；对销售服务费的内部控制措施及执行情况，是否存在商业贿赂或其他利益输送情形。(3) 区分主要产品、境内外分别列示销售服务费的金额及占比，各期销售服务费变动与收入变动是否匹配；各期销售服务费预提的标准，结合销售服务费实际发生金额分析发行人计提是否充分。(4) 说明发行人销售活动具体开展方式，包括但不限于订单获取过程、售后服务、客户关系拓展及维护、与可比公司对比情况等；结合可比公司主要客户、销售模式、发行人销售人员薪酬政策等，进一步分析发行人销售人员平均薪酬及销售费用率均显著高于同行业可比公司的原因及合理性(5) 结合 2020 年后在营业成本中列示的运输费用及出口费用，说明发行人各期运输费用及出口费用与销售收入、发行人承担运输义务的销量、运输里程、运输单价的匹配关系。(6) 说明报告期发行人研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系；研发费用中直接材料投入的具体去向，包括直接投入数量、金额、废料情况、形成的样品情况、是否可对外销售；结合研发人员的划分标准说明是否存在将研发人员与生产人员混同的情形；结合研发费用核算、归集方法，说明直接材料、折旧摊销、人工在生产成本和研发费用之间的分配是否准确，相关内控制度是否完备及执行情况(7) 说明报告期内各期研发人员变动的原因、2021 年研发人员职工薪酬增长的原因及合理性；结合研发人员划分依据、具体工作内容等进一步分析说明研发人员划分的准确性、研发费用归集的准确性和完整性。(8) 列示报告期各期末员工专业结构、学历构成、年龄构成、工作年限、员工人数变化情况及原因；结合研发人员学历背景构成、薪酬、同行业可比公司人员构成等情况说明发行人是否具备持续创新能力。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合资金流水核查说明对期间费用归集准确性、完整性的核查过程及核查结论，是否存在体外支付费用的情形。(问询函第

14 条)

(一)说明报告期列入销售费用、管理费用和研发费用的职工数量、平均薪酬，与同行业可比公司是否存在较大差异；结合管理费用具体构成的变动原因、发行人管理模式等进一步说明管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

1. 说明报告期列入销售费用、管理费用和研发费用的职工数量、平均薪酬，与同行业可比公司是否存在较大差异

(1) 销售人员人均薪酬与同行业可比公司对比

2019-2021 年，公司与同行业可比公司销售人员人均薪酬比较情况如下：

单位：人、万元/年

公司简称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	期末人数	人均薪酬	期末人数	人均薪酬	期末人数	人均薪酬
必得科技	37	14.02	21	8.10	17	10.47
天普股份	14	26.14	14	12.25	35	9.48
沃尔核材	750	21.13	739	18.26	737	19.35
超捷股份	28	17.53	21	15.35	22	15.77
科创新源	42	22.82	48	21.82	32	32.82
合兴股份	74	28.01	66	28.37	60	29.93
泛亚微透	20	28.47	22	18.77	26	17.09
文依电气	52	19.14	53	15.55	53	16.42
平均值	127	22.16	123	17.31	123	18.92
平均值（剔除沃尔核材后）	38	22.30	35	17.17	35	18.85
公司	71	38.54	68	29.55	67	22.20

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告

注：上表中销售人员数量为期末人数，人均薪酬=职工薪酬金额÷期初期末平均人数；截至本说明出具日，除泛亚微透和文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露 2022 年相关数据

同行业可比公司中，沃尔核材主要由于业绩规模较大，销售人员数量明显较多。报告期各期末，剔除沃尔核材后，公司销售人员数量多于同行业可比公司均

值，与公司完全采取直销模式且客户数量较多、集中度较低的业务特点相符合。与同行业可比公司均值相比，公司的销售人员平均薪酬水平高，主要原因系：

1) 公司销售收入增速较快，销售人员薪酬水平得到相应提升

项 目	公司	同行业可比公司均值
2019-2021 年营业收入复合增长率	28.72%	11.48%
2019-2021 年销售人员人均薪酬复合增长率	31.76%	8.22%

2019 年度，公司销售人员薪酬水平与同行业可比公司较为接近。报告期内，随着公司销售收入实现较快速度增长，而销售人员数量未相应扩张，因此人均薪酬随业绩增长而得到相应提升，薪酬水平复合增长率与公司收入变动相匹配。

相比之下，同行业可比公司在报告期内收入增速相对较低，因此销售人员薪酬水平增速也相对较慢，导致 2020 年和 2021 年公司的销售人员薪酬水平相对较高。

2) 业务特点和发展现状对公司销售人员的工作能力要求较高，薪酬制度激励性较强

①在汽车行业，公司主要属于二级供应商，在业务拓展和维系时，销售人员通常需要与终端主机厂和相应一级供应商进行持续沟通，客户环节较多。此外，汽车行业主机厂普遍实行精细化管理，内部分工精细且明确，而公司主营产品广泛应用于汽车各类线束系统、流体管路等零部件，相应的沟通对象也较多，因此，结合公司客户数量较多、集中度较低的特点，销售人员的工作量较大；

②公司需根据终端客户和一级供应商的具体需求对主营产品进行配方、尺寸、外形等多维度设计，定制化程度较高，因此，对销售人员的行业经验、沟通能力和效率要求较高；

③公司销售团队整体保持较高稳定性，为公司自创立以来不断的业绩增长作出了较大贡献。为鼓励销售人员持续保持稳定性，公司为其提供了具有较强竞争力的薪酬待遇。

综上，报告期内薪酬水平相应提高，高于同行业可比公司。销售人员薪酬水平较高，与公司业务特点、客户数量、销售人员稳定性、业绩增长等情况相符。

(2) 管理人员人均薪酬与同行业可比公司对比

2019 年-2021 年，公司与同行业可比公司管理人员人均薪酬比较情况如

下:

单位: 人、万元/年

公司简称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	期末人数	人均薪酬	期末人数	人均薪酬	期末人数	人均薪酬
必得科技	45	31.71	48	28.43	54	29.06
天普股份	306	9.04	120	12.58	130	12.07
沃尔核材	558	25.22	588	23.42	555	26.89
超捷股份	94	20.37	47	22.84	50	22.57
科创新源	103	24.56	109	24.62	54	26.48
合兴股份	579	12.23	530	9.24	583	9.88
泛亚微透	41	28.12	38	22.15	33	19.14
文依电气	83	14.37	95	11.80	92	12.03
平均值	226	20.71	197	19.38	194	19.76
公司	87	18.81	82	15.06	86	13.48

数据来源: 可比公司招股说明书、定期报告

注 1: 人均薪酬=职工薪酬金额÷期初期末平均人数

注 2: 截至本说明出具日, 除泛亚微透和文依电气外, 其他同行业可比公司尚未披露 2022 年相关数据

公司管理人员数量处于同行业可比公司的数量范围内, 整体低于平均值, 主要是因为公司倡导精简高效的企业文化, 实行扁平化管理模式。此外, 部分上市公司业务规模较大, 因此相应要求的管理人员较多, 拉高了行业均值, 如沃尔核材、合兴股份

公司的管理人员薪酬水平与天普股份、合兴股份和文依电气较为接近, 略低于同行业平均水平, 主要是因为公司从外部引入中高级别管理人员相对较少, 而内部培养管理人员薪酬基数较低, 因此尽管薪酬水平逐年提高但仍低于

同行业可比公司。此外，公司实行扁平化管理模式，管理人员中基层行政、财务人员较多，也是公司管理人员薪酬平均水平较低的另一重要原因。

(3) 研发人员人均薪酬与同行业可比公司对比

2019年-2021年，公司与同行业可比公司研发人员人均薪酬比较情况如下：

单位：人、万元/年

公司简称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	期末人数	人均薪酬	期末人数	人均薪酬	期末人数	人均薪酬
必得科技	50	19.47	44	19.52	42	19.41
天普股份	170	8.04	132	10.54	69	12.83
沃尔核材	652	26.80	522	24.57	497	20.49
超捷股份	78	20.50	54	17.73	61	15.69
科创新源	132	19.24	88	14.45	77	18.33
合兴股份	627	7.82	545	9.30	280	12.67
泛亚微透	61	18.05	51	15.01	52	15.65
文依电气	49	16.05	-	-	-	-
平均值	227	17.00	205	15.87	154	16.44
公司	66	14.92	71	10.94	63	11.65

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告

注 1：人均薪酬=职工薪酬金额÷期初期末平均人数；文依电气为创业板审核终止企业，未披露 2020 年研发人员数量；截至本说明出具日，除泛亚微透和文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露 2022 年相关数据

与同行业可比公司相比，公司研发人员数量与必得科技、超捷股份、泛亚微透和文依电气较为接近，整体低于平均值，主要是因为部分上市公司业务规模较大，因此相应的研发人员较多，拉高了行业均值，如沃尔核材、合兴股份。

薪酬水平方面，公司研发人员薪酬水平与天普股份、合兴股份和文依电气较为接近，略低于同行业可比公司平均值，主要是因为公司所处行业属于高分子材料的细分领域，对实践经验尤为看重，相关人才在引入后往往也需要在具体项目的实践中逐步上手，市场上直接专业对口的人才较少，因此，公司相对更注重内部培养研发人员，由于该部分员工入职时薪酬基数相对较低，因此整体薪酬水平

略低于可比公司均值。此外，公司对研发人员提供股权激励、职务及职级晋升等多重激励措施，也是研发人员整体薪酬水平较低的原因之一。

薪酬待遇是吸引和留住优秀人才的重要因素之一，报告期内随着公司盈利能力提高和客户研发需求增加，研发人员薪酬水平也有所提升，与可比公司之间的差异已显著缩小。未来公司也将继续采取多项激励措施，逐步使公司研发人员的整体薪酬水平在同行业中更具竞争力。

综上，公司的销售人员、管理人员和研发人员薪酬水平与同行业可比公司存在合理差异，与公司的业务特点、人才战略和管理文化等客观情况相符，具有合理性。

2. 结合管理费用具体构成的变动原因、公司管理模式等进一步说明管理费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

(1) 管理费用率与可比公司对比情况

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司简称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
必得科技	16.05%	12.31%	8.00%
天普股份	15.53%	13.69%	12.20%
沃尔核材	4.73%	5.42%	6.70%
科创新源	18.60%	11.62%	18.10%
合兴股份	9.23%	8.45%	8.42%
泛亚微透	10.66%	12.06%	10.03%
超捷股份	8.71%	6.29%	5.54%
文依电气	7.36%	8.49%	8.88%
平均数	11.36%	9.79%	9.73%
公司	5.91%	6.04%	7.41%

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告

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

(2) 公司管理费用具体构成及占收入比例情况

具体而言，公司报告期内各项管理费用及其占收入比例情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
职工薪酬	1,801.23	3.45%	1,589.47	3.41%	1,264.82	3.88%
聘请中介费用	217.88	0.42%	329.67	0.71%	414.57	1.27%
办公费	233.81	0.45%	213.14	0.46%	148.46	0.46%
使用权资产折旧费	208.10	0.40%	208.95	0.45%		
折旧及摊销	229.16	0.44%	198.43	0.43%	187.05	0.57%
低值易耗品	83.86	0.16%	58.74	0.13%	37.98	0.12%
业务招待费	89.95	0.17%	53.18	0.11%	36.74	0.11%
水电费	56.03	0.11%	36.58	0.08%	34.10	0.10%
股份支付	44.86	0.09%	41.28	0.09%	40.37	0.12%
房租					154.79	0.47%
其他	122.94	0.24%	88.38	0.19%	96.74	0.30%
合 计	3,087.82	5.91%	2,817.82	6.04%	2,415.61	7.41%

报告期内公司管理费用主要由职工薪酬、聘请中介费用、办公费、房租(使用权资产折旧费)、折旧及摊销等构成，公司管理人员数量保持相对稳定，而人均薪酬逐步提升，随着业务规模的增长，办公费、房租、折旧摊销总体呈稳步上升趋势，聘请中介费用主要系公司上市聘请中介机构发生的费用。报告期内公司的管理费用率逐年降低，主要系管理费用主要由固定费用构成，随着 2021 年公司营业收入规模较以前年度明显增长，有效地摊薄相关管理费用，导致管理费用率下降。

(3) 公司管理费用率低于可比公司均值的原因说明

经比对同行业可比公司的管理费用构成，公司管理费用主要是职工薪酬和折旧摊销的支出占比低于可比公司均值。以 2021 年数据进行对比的具体情况如下：

公司简称	2021 年度各项管理费用占收入比例						
	职工薪酬	折旧摊销	业务招待费	办公费	中介咨询费	其他	合计
必得科技	4.90%	1.50%	3.24%	0.69%	0.37%	2.30%	12.31%
天普股份	6.28%	3.68%	0.25%	0.70%	0.38%	3.10%	13.69%

沃尔核材	2.67%	0.76%	未披露	0.10%	0.32%	1.67%	5.42%
科创新源	4.58%	3.52%	0.48%	0.33%	0.86%	2.18%	11.62%
合兴股份	4.77%	1.42%	0.19%	0.18%	0.30%	1.77%	8.45%
泛亚微透	3.51%	4.07%	0.53%	0.44%	1.53%	2.42%	12.06%
超捷股份	3.64%	0.44%	0.48%	0.96%	0.52%	1.21%	6.29%
文依电气	5.24%	1.81%	0.31%	0.37%	0.22%	0.91%	8.49%
平均数	4.45%	2.15%	0.78%	0.47%	0.56%	1.85%	9.79%
公司	3.41%	0.43%	0.11%	0.46%	0.71%	1.38%	6.04%

1) 职工薪酬

报告期内公司管理人员薪酬占比较同行业略低，具体回复详见本说明十(一)1(2)之说明；

2) 折旧、摊销及房租

报告期内，公司主要通过租赁方式取得经营场所使用权，资产规模相对较小，因此折旧及摊销费用和租赁费相对较小，故折旧摊销费及租赁费大幅低于同行业公司水平；

3) 业务招待费

公司持续控制和优化管理费用的业务招待开支，业务招待费占比略低于可比公司水平。

综上，公司倡导精简高效的企业文化，实行扁平化管理，且目前仍处于创业发展阶段，因此管理人员数量和薪酬水平均略低于同行业可比公司水平。此外，公司在报告期内主要通过租赁方式开展经营，自有物业较少，折旧、摊销和房租费用较小。因此，公司管理费用率低于同行业可比公司均值，与公司的人才战略、发展阶段和资产规模相符。

(二) 列示报告期内主要销售服务商的基本情况，包括成立时间、经营规模、销售区域及对应客户、对相关客户的销售金额、提供的主要服务内容、定价依据及支付方式；销售服务商是否存在大量个人等非法人实体，是否与客户的经办人员存在关联关系或密切关系，是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系；对销售服务费的内部控制措施及执行情况，是否存在商业贿赂或其他利益输送情形

1. 报告期内主要销售服务商的基本情况，包括成立时间、经营规模、销售

区域及对应客户、对相关客户的销售金额、提供的主要服务内容、定价依据及支付方式

(1) 报告期内主要销售服务商的基本情况

1) 主要销售服务商的成立时间、经营规模、销售区域和对应客户

报告期内，公司主要销售服务商的基本情况如下：

销售服务商	成立时间	开始合作时间	报告期内经营规模	公司占其业务比例	主要销售区域
Enrico Renzi(意大利籍自然人)		2006年	约350-900万元/年	约20%-33%	欧洲
淳然信息科技(上海)有限公司	2018年	2019年	约1,100-1,600万元/年	约8%-13%	华东
上海厥禅实业有限公司	2017年	2021年	约1,300万元/年	约5%	华东
上海亦粒金智能科技有限公司、陈海滨	2020年	2009年	约50-90万元/年	约25%-30%	华东
伍怀怀及其关联方		2018年	约350-560万元/年	约8%-50%	华南

注1：经营规模根据公司与服务商交易金额和服务商访谈提供的业务占比计算得出

注2：陈海滨自2009年起即为公司提供销售服务，并于2020年初入职上海亦粒金智能科技有限公司，由上海亦粒金智能科技有限公司继续为公司提供销售服务

公司主要销售服务商对应的直接客户和终端客户已申请豁免披露。

2) 销售服务商对应客户的销售金额、定价依据和支付方式

报告期内，公司销售服务商对应客户的销售金额分别为2,901.82万元、3,819.74万元和4,277.56万元，占公司营业收入的比例分别为8.90%、8.19%和8.11%，占比较低。公司与销售服务商均签订了服务协议，并按协议约定在相关收入确认或服务完成后，通过银行转账支付费用，具体金额和定价依据如下：

单位：万元

序号	服务商	销售服务费金额			对应产品/客户销售收入			服务费主要计算依据
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	
1	Enrico Renzi(意大利籍自然人)	125.30	177.99	127.07	1,146.55	1,483.21	1,058.90	以交易额为基础确定,费用率在10%-12%之间
2	淳然信息科技有限公司	133.56	163.91	115.34	907.92	1,081.15	780.18	以交易额为基础确定,费用率在10%-15%之间
3	上海厥禅实业有限公司	170.84	64.67		358.77	132.37		以最终单价与双方约定固定单价之价差和销量计算确定
4	上海亦粒金智能科技有限公司、陈海滨	13.34	17.55	21.27	190.64	250.74	303.87	以交易额为基础确定,费用率7%
5	伍怀怀及其关联方			45.31	1,240.24	733.84	613.53	按固定金额20万元/月和差旅等报销费用确定
6	其他	15.57	8.68	21.50	383.44	138.43	145.34	---
	合计	458.62	432.80	330.49	4,277.56	3,819.74	2,901.82	---
	占公司营业收入比例				8.11%	8.19%	8.90%	

报告期内,公司与销售服务商主要根据销售金额、单价和销量等情况确定费用金额。

2019年,公司聘请伍怀怀及其关联方提供产品认证和项目导入的辅导、咨询服务,约定合作期限为一年,后由于部分项目导入尚未完成,双方合作延续至2020年初。上述费用属于项目销售前期导入的咨询服务费用,与公司后续销售并不挂钩。2020年3月起,随着公司已实现相关项目的供货导入,双方按约定结束合作,相关项目在实现导入后由公司独立自行维护。2019年至2022年,项目收入持续发生,累计实现收入金额为2,821.16万元,累计服务费金额为279.45万元,占相应收入的比重约9.91%,接近于其他服务商的平均费用水平,预计随着后续收入的持续发生该占比持续降低,与上述服务的特点相符,具有合理性。

3) 销售服务商提供的主要服务内容

公司经过多年的市场拓展,已形成稳定的销售体系,报告期内营业收入实现较快增长。

然而，在境外市场方面，公司目前未在除中国大陆及中国香港外的其他地区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，较难在当地开拓业务机会，因此，公司与部分位于当地或长期从事外销的服务商建立合作关系，由服务商协助境外客户的业务开发、商务信息传递和关系维护等工作。

在境内市场方面，由于汽车等行业特点，公司产品所应用终端产品的开发周期较长且定制化要求较高，公司往往需要在其早期开发阶段即开始配合客户进行沟通 and 开发、研发工作，项目信息的沟通对公司业务的开发至关重要。此外，公司主要属于二级供应商，下游沟通环节和沟通对象较多，而销售人员数量在报告期内暂未实现相应的规模扩张。因此，对于少部分开拓难度较大、维护要求较高的客户和项目，公司聘请销售服务商协助进行沟通，了解客户的项目需求和认证要求，并进行相应的产品推广。

公司聘请销售服务商协助业务开发的情形在同行业可比公司和汽车零部件行业中较为常见，泛亚微透、科创新源、超捷股份等公司均存在同类型支出，具体情况如下：

公司	主营业务	费用背景	报告期内费用率情况
泛亚微透	膨体聚四氟乙烯膜等微观多孔材料及其改性衍生产品、密封件、挡水膜的研发、生产及销售	销售佣金主要系销售活动中居间人提供的居间服务所产生	佣金分别为95.16万元、182.28万元和293.59万元，占收入比例分别为0.39%、0.66%和0.93%
科创新源	高性能特种橡胶密封材料的研发、生产和销售	2019年起，存在市场开发费支出，但未披露具体费用内容	市场开发费分别为691.93万元、2,124.13万元和3,057.06万元，占收入比例分别为2.26%、6.92%和5.38%
超捷股份	高强度精密紧固件、异形连接件等产品的研发、生产与销售	①聘请第三方机构针对特定客户提供市场开拓、协调处理货物运输、仓储、配送服务而支付的款项；②根据共同开发客户协议而支付的客户开发费用和顾问费	2017至2019年IPO报告期间咨询服务费分别为172.45万元、90.98万元和27.41万元，占收入比例分别为0.62%、0.30%和0.09%
金钟股份	汽车内外饰件设计、开发、生产和销售	为拓展市场及维护客户关系，公司委托部分服务商为公司提供市场服务	服务费分别为456.95万元、466.91万元和527.47万元，占收入比例分别为1.22%、1.18%和0.96%
恒帅股份	车用微电机及以微电机为核心组件的汽车清洗泵、清洗系统产品的研发、生产与销售	公司为拓展客户资源，会与服务商签订协议开拓部分新客户或新产品	佣金分别为208.87万元、174.90万元和186.38万元，占收入比例分别为0.63%、0.51%和0.32%

神通科技	汽车非金属部件及模具包括汽车动力系统零部件、饰件系统零部件等研发、生产和销售,主要产品包括和模具类产品等	报告期内均存在市场服务费,但未披露具体费用内容	市场服务费分别为841.53万元、1,314.96万元和685.30万元,占收入的比例分别为0.53%、0.88%和0.50%
------	--	-------------------------	---

数据来源:上市公司招股说明书、定期报告

报告期内,公司销售服务费占收入比例分别为1.01%、0.93%和0.88%,与上述上市公司相比不存在重大差异。

2. 销售服务商是否存在大量个人等非法人实体,是否与客户的经办人员存在关联关系或密切关系,是否与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系

(1) 销售服务商是否存在大量个人等非法人实体

报告期内,公司存在部分个人销售服务商,其中以境外个人服务商 Enrico Renzi 为主,其于2006年与公司首次建立合作关系,至今已持续十多年。境内业务方面,公司仅在报告期初与部分个人销售服务商存在业务关系,随着公司与相应服务商的合作期限到期,公司与境内个人销售服务商合作已终止。2021年度,公司不再存在与境内个人销售服务商之间的合作。

(2) 销售服务商是否与客户的经办人员存在关联关系或密切关系,是否与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系

公司报告期内的销售服务商与客户的经办人员不存在关联关系或密切关系,与公司及公司之控股股东、实际控制人、董监高、员工和前员工亦不存在关联关系。

(3) 对销售服务费的内部控制措施及执行情况,是否存在商业贿赂或其他利益输送情形。

1) 对销售服务费的内部控制措施及执行情况

公司为规避及禁止有合规风险的活动发生,并保证公司接受销售服务所产生的费用支出合理、核算完整准确,制定了《第三方服务费管理制度》《销售佣金管理制度》《财务报销及付款制度》《反商业贿赂管理制度》等,对相应费用的开支范围、费用标准、单据要求、审批程序、付款程序等进行了明确规定,从制度和管理上保证相关费用的真实、合理、有效、可控。销售服务费协议由总经理进行审批,总经理、市场部和财务部对相关费用的发生进行审核和支付审批。

报告期内，公司严格执行与销售服务费相关的内控制度，费用发生具有商业合理性，相关协议和单据真实，财务部根据协议对相关费用进行了计提，确保其准确性、及时性和完整性。

2) 是否存在商业贿赂或其他利益输送情形

为禁止商业贿赂及其他利益输送行为，公司除制定《反商业贿赂管理制度》外，在与销售服务商签订的协议中附有廉政协议书或反贿赂条款，对双方业务开展过程中遵守廉政规定、廉洁行为、举报机制、限制行为等进行了明确约定。

报告期内，公司严格执行与销售服务费相关的内控制度，不存在商业贿赂或其他利益输送情形。

(三) 区分主要产品、境内外分别列示销售服务费的金额及占比，各期销售服务费变动与收入变动是否匹配；各期销售服务费预提的标准，结合销售服务费实际发生金额分析发行人计提是否充分

1. 区分主要产品、境内外分别列示销售服务费的金额及占比，各期销售服务费变动与收入变动是否匹配

报告期内，公司境内外销售服务费和收入占比情况如下：

单位：万元

地区	主要产品	指标	2022 年度	2021 年度	2020 年度
境内	功能性保护套管	销售服务费	317.75	246.14	202.02
		营业收入	39,263.40	33,381.62	24,743.48
		占比	0.81%	0.74%	0.82%
境外	功能性保护套管、配套商品	销售服务费	140.87	186.67	128.47
		营业收入	12,836.52	13,214.42	7,824.95
		占比	1.10%	1.41%	1.64%
合计	——	销售服务费	458.62	432.80	330.49
		营业收入	52,099.92	46,660.56	32,597.50
		占比	0.88%	0.93%	1.01%

公司境内外销售服务费和收入占比在报告期内保持相对稳定，略有下降，主要是因为公司通过销售服务商推广的销售收入占比有所下降。

2. 各期销售服务费预提的标准，结合销售服务费实际发生金额分析公司计提是否充分

报告期内，公司与销售服务商均签订了服务协议，对具体的费用标准进行了明确约定，详见本说明十(二)1之相关回复。公司根据协议约定的标准进行相应的计提，各年销售服务费实际发生金额与计提金额一致，相关计提充分。

(四)说明发行人销售活动开展方式，包括但不限于订单获取过程、售后服务、客户关系拓展及维护、与可比公司对比情况等；结合可比公司主要客户、销售模式、发行人销售人员薪酬政策等，进一步分析发行人销售人员平均薪酬及销售费用率均显著高于同行业可比公司的原因及合理性

1. 公司销售活动开展方式，包括但不限于订单获取过程、售后服务、客户关系拓展及维护、与可比公司对比情况等

同行业可比公司主营业务/产品、主要下游应用领域列示如下：

可比公司	主营业务/产品	主要下游应用领域
必得科技	车辆通风系统、电缆保护系统(含尼龙软管、编织套管等)、智能控制撒砂系统	轨道交通
天普股份	橡胶软管及总成产品等汽车用高分子材料流体管路系统和密封系统零件及总成的研发、生产及销售	汽车行业
沃尔核材	热缩套管、标识管、双壁管、母排管等高分子核辐射改性新材料及系列电子、电力、电线新产品的研发、制造和销售	电子、汽车、轨道交通、通信
超捷股份	高强度精密紧固件、异形连接件等产品的研发、生产与销售	汽车行业
科创新源	高性能特种橡胶密封材料的研发、生产和销售，并为客户提供高端的防水、绝缘、防火、密封等一站式综合解决方案	通信、电力、矿业、轨道交通
合兴股份	汽车电子、消费电子产品的研发、生产和销售，主要包括连接器、变速箱管理系统部件、转向系统部件、线束等	汽车、消费电子
泛亚微透	膨体聚四氟乙烯膜等微观多孔材料及其改性衍生产品、密封件、挡水膜的研发、生产及销售	汽车行业
文依电气	电气连接与保护相关产品的研发、生产和销售，主要产品包括软管及软管接头、电缆接头、拖链、连接器等	轨道交通、汽车制造、电气机械等

(1) 订单获取过程

报告期内，公司主要由员工通过主动拜访、互联网检索、存量客户介绍等方式与直接客户建立联系，后续通过技术交流、小批量试样等流程陆续深化与客户的沟通和合作，经客户通过工厂审核、样品认证等流程认可公司的供货资质后，主要通过商务谈判的方式与客户正式确立合作关系，并签订供货协议。

公司的订单获取过程与上述可比公司不存在重大差异，在直销模式下大多通过商业竞争性谈判获取订单，客户开发流程和周期也普遍较长，具体情况如下：

上市公司	订单获取过程
必得科技	公司主要通过招投标和竞争性谈判的方式获取订单
天普股份	<p>公司首先与潜在客户进行初期接洽或拜访；在初期接洽客户取得相对较好的印象过后，潜在客户发送信息邀请书给公司，对公司的基本信息、产品、服务等方面进行考察；通常考察评定合格后，客户会发报价邀请书给公司；公司进行技术评审和内部消化，然后安排报价，双方进行价格商谈，价格谈妥后达成初步的合作意向并签订开发协议</p> <p>同时，开发部会根据客户的需求进行产品的同步研发，研制出符合客户要求的匹配整车车型的胶管样品，经公司内部检验确认达到相应标准后提交客户。客户检测合格后，公司开始为其进行试生产和小批量供货，客户满意后签订框架合作协议，然后根据客户的整车生产计划转向批量生产供货</p> <p>公司的销售对象主要为汽车整车制造厂商和一级配套零部件厂商，所有汽车零部件生产厂商都面临主机厂认证的问题，并且主机厂对供应商提供的配件认证均有长短不同的认证期，这是汽车零部件供应商销售模式中固有的环节，亦是其销售实现的必要过程</p>
超捷股份	<p>公司通过拜访、客户推荐、行业网站推荐等方式开发新客户，积极参与客户前期产品设计过程，依托较强的产品开发能力获取样品试验资格，并由此开始小批量试产到批量出货。公司的汽车行业客户以知名一级供应商为主，客户会对公司进行供应商资质的质量管理评审，只有经评审进入客户的供应商体系，才具备参与项目开发的资格。汽车行业客户的项目开发周期较长，一般为 2-3 年，因此公司成功参与项目开发后，会对新进入者形成较高的进入壁垒</p>
科创新源	<p>公司直销主要通过招投标的方式。其中，通信设备商如华为、中兴等客户具有较强的供应链管理能力和较强的资质要求较高。要成为其稳定的一级供应商，通常需要 1-2 年资质认证，具体过程为：华为、中兴通过招标平台发布产品需求信息；公司通过该平台录入产品信息并向华为、中兴发送样品；华为、中兴在对产品进行实验测试合格后将公司录入供应商名录；之后在华为、中兴年度产品招标中标后开始向其销售产品。中国电信、中国移动等通信运营商目前系直接进行公开招标，公司产品中标后开始销售。其他直销客户主要通过业务洽谈后直接发送订单。公司 2017 年开始有少量境外销售，主要通过外贸平台（如阿里巴巴）、展会、Google 推广、Google 搜索、客户通过网络信息直接联系公司等方式获取订单</p>
泛亚微透	<p>公司大部分订单均通过参与客户询价的方式获得，通过多轮报价成为客户供应商后，公司将与客户签订长期技术合作协议和销售框架合同。公司一般在汽车主机厂新车型开发中期介入，样件经过测试并达到主机厂要求的标准后，公司开始小批量生产供货，经客户实</p>

	测认可后, 再进行规模化生产
文依电气	公司主要通过行业展会、客户拜访、网络推广、客户转介等方式接触新客户

信息来源: 上市公司招股说明书、定期报告

综上, 除部分可比公司同时采取了维护成本较低的经销作为销售模式外, 公司订单获取过程和可比公司之间不存在重大差异。

(2) 客户关系拓展、维护及售后服务

报告期内, 公司采用直销模式, 除少部分客户公司聘请销售服务商提供拓展和维护支持外, 公司的客户拓展、维护和售后服务均由市场部员工开展。截至本说明出具日, 公司在深圳、东莞、苏州、昆山、武汉、重庆、江门等地设有公司或分支机构, 并在全国多地设有联络点, 以便为当地的客户提供快速的服务和支持。

具体而言, 公司进行客户关系拓展的渠道主要为主动拜访、互联网检索、存量客户介绍等, 客户维护和售后服务主要由各地市场部员工按各自责任提供跟踪服务, 与同行业可比公司不存在重大差异。

公司产品规格较多, 具有小批量、多批次的供货特点, 单个客户需求量较小, 用户数量相对较大。报告期内, 公司客户数量逾 3,500 家, 前五大客户销售占比低于 21.00%, 客户集中度在同行业可比公司中处于较低水平。因此, 公司在客户关系拓展、维护和售后服务的投入和维护成本相对较高, 与公司产品特点相符, 具有合理性。

2. 结合可比公司主要客户、销售模式、公司销售人员薪酬政策等, 进一步分析公司销售人员平均薪酬及销售费用率均显著高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内, 公司的销售费用率与同行业可比公司的对比分析如下:

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
必得科技	4.33%	3.84%	1.14%
天普股份	1.66%	2.25%	1.60%
沃尔核材	6.09%	6.12%	8.18%
超捷股份	2.12%	2.01%	1.64%
科创新源	5.41%	8.52%	11.51%

合兴股份	2.38%	2.20%	2.03%
泛亚微透	4.09%	4.47%	4.40%
文依电气	5.62%	7.58%	7.25%
平均数	3.96%	4.62%	4.72%
本公司	8.08%	9.65%	10.29%

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告

注1：截至本说明出具日，除泛亚微透、文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露2022年度相关数据，故列示2022年1-6月数据

其中，职工薪酬是各家可比公司的销售费用主要构成，报告期内，公司销售费用职工薪酬占收入比例分别为6.12%、5.74%和5.44%，是公司销售费用率较高的主要原因。除职工薪酬之外的其他销售费用占收入的比例分别为4.17%、3.91%和2.64%，与同行业可比公司的差异相对较小。公司与同行业可比公司的销售费用率进一步对比如下：

销售费用项目		2022年1-6月	2021年度	2020年度
职工薪酬占收入比例	公司	5.48%	5.74%	6.12%
	可比公司均值	2.04%	1.95%	1.91%
	差异	3.44%	3.79%	4.21%
其他销售费用占收入比例	公司	2.10%	3.91%	4.17%
	可比公司均值	1.84%	2.67%	2.81%
	差异	0.26%	1.24%	1.36%
销售人员人均薪酬（万元/年/人）	公司	35.61	38.54	29.55
	可比公司均值	——	22.16	17.31

注：截至本说明出具日，除泛亚微透和文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露2022年相关数据；同行业可比公司未在2022年半年度报告中披露销售人员数量；2022年1-6月销售人员人均薪酬为年化后数据

报告期内，与同行业可比公司均值相比，公司销售费用率相对较高，主要原因包括：

(1) 销售人员薪酬水平较高

关于公司销售人员薪酬水平相对较高的原因，请见本说明十(一)1之相关回

复。

(2) 客户集中度和维护客户数量差异

公司客户数量较多、集中度较低。报告期内，公司客户逾 3,500 家，各期前五大客户占比均低于 21.00%，占比较低，在同行业可比公司中处于较低水平。

上述同行业可比公司中，客户集中度较低的公司销售费用率通常较高，具体情况如下：

公司	销售模式	2020-2021 年前五大客户占比区间	2020-2021 年销售费用率区间
沃尔核材	直销+经销	6.25%-6.69%	6.12%-8.18%
文依电气	直销+经销	13.05%-15.82%	7.25%-7.58%
科创新源	直销+经销	23.20%-36.96%	8.52%-11.51%
泛亚微透	直销+经销	35.60%-40.89%	4.40%-4.47%
超捷股份	直销+经销	40.30%-43.09%	1.64%-2.01%
合兴股份	直销	57.97%-60.29%	2.03%-2.20%
天普股份	直销	65.84%-67.40%	1.60%-2.25%
必得科技	直销	72.17%-73.33%	1.14%-3.84%
公司	直销	16.29%-16.88%	9.65%-10.29%

数据来源：上市公司招股说明书、定期报告

(3) 销售模式差异

与上述客户集中度同样较低的沃尔核材、文依电气和科创新源相比，公司在报告期内完全采用直销的销售模式，是公司销售费用率较高的另外一个重要原因。与经销模式相比，采用直销模式通常意味着相对较高的销售价格，但相应的费用开支也较高。报告期内，公司完全通过直销方式开展业务，无论客户规模大小，均由公司市场部人员与客户直接洽谈、对接，因此，相应的客户维护支出较大。

综上，公司销售费用率高于同行业可比公司均值，与公司的薪酬政策、销售模式和客户集中度等特点相符，具有合理性。

整体而言，公司销售费用、管理费用和研发费用三项期间费用合计占收入比例与同行业可比公司均值较为接近：

期间费用率	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度
本公司	17.47%	19.90%	21.96%

同行业可比公司平均值	23.50%	20.63%	20.12%
------------	--------	--------	--------

综上，公司期间费用水平与同行业可比公司不存在重大差异。

(五) 结合 2020 年后在营业成本中列示的运输费用及出口费用，说明发行人各期运输费用及出口费用与销售收入、发行人承担运输义务的销量、运输里程、运输单价的匹配关系

1. 运输费用与销售收入的整体匹配情况

报告期内，公司各期运输费用与销售收入变动情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运输费用	1,730.64	1,685.28	1,075.42
主营业务收入	52,099.92	46,596.05	32,568.43
其中：内销	39,263.40	33,381.62	24,743.48
外销	12,836.52	13,214.42	7,824.95
外销占比	24.64%	28.32%	24.00%
运输费用占主营业务收入比重	3.32%	3.62%	3.30%

从与收入规模的对比来看，公司运输费用占主营业务收入的比例分别为 3.30%、3.62%和 3.32%，2022 年运费占主营业务收入比例同比略有下降，主要是当年外销收入占比较低所致，公司运输费用整体保持上升趋势，销售公司运费与销售收入相匹配。

2. 运输费用与公司承担运输义务的销量的匹配情况

(1) 内销业务运输费用与销售数据匹配情况

内销业务方面，公司运费和销售收入、销量、运输里程的比例均保持相对稳定，匹配情况良好，具体情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
内销运输费用(万元)a	1,312.92	1,101.67	825.40
内销营业收入(万元)b	39,263.40	33,381.62	24,743.48
运费/收入比例 c=a/b	3.34%	3.30%	3.34%
销量(万米)d	21,504.15	17,905.90	14,109.46
按销量计算单位运费(元/米)e=a/d	0.06	0.06	0.06

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运输里程(万千米)f	4,836.96	4,147.81	2,950.14
按运输里程单位运费(元/千米)g=a/f	0.27	0.27	0.28

注：销量不包括无法统一度量衡的少量复合套管、配套商品及其他产品

(2) 外销业务运输费用与销售数据匹配情况

报告期内，公司外销运输费用主要包括 FOB 模式下从公司运输至港口的境内费用以及 CIF 模式下的境内外运费，公司运费和相关销售收入、销量的比例均呈现增长趋势，与报告期内外销运费的市场价格趋势一致，具体情况如下：

单位：万元

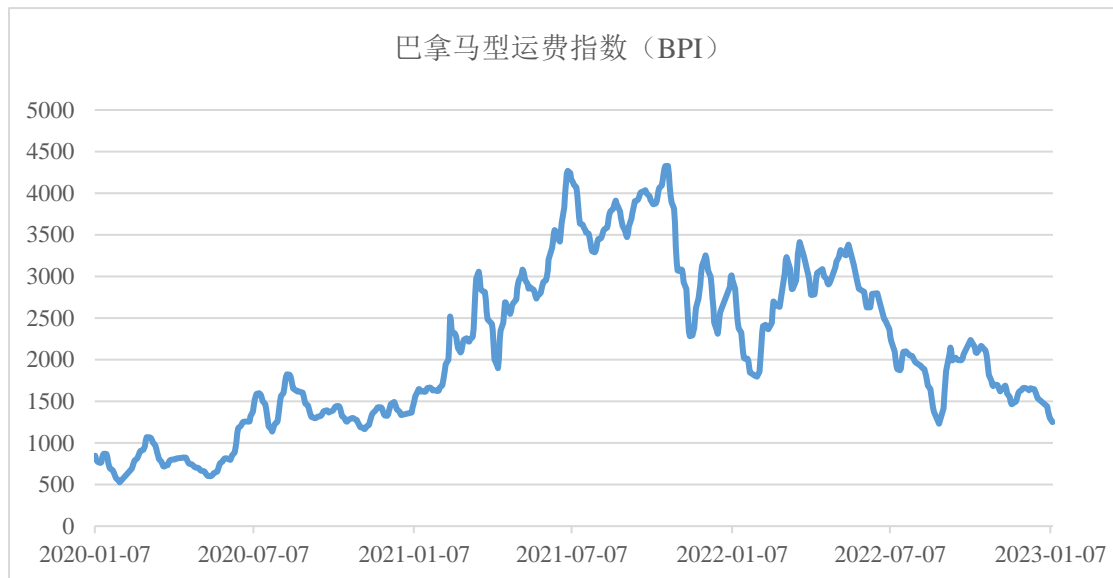
项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
外销运输费用(万元)a	417.72	583.60	250.02
外销 FOB、CIF 模式营业收入(万元)b	9,558.35	11,228.11	6,722.21
运费/收入比例 c=a/b	4.37%	5.20%	3.72%
外销 FOB、CIF 模式销量(万米)d	4,037.23	5,454.84	3,333.30
按销量计算单位运费(元/米)e=a/d	0.10	0.11	0.08

注 1：外销运输费用金额已包括仓位费、报关费等出口费用

注 2：销量不包括无法统一度量衡的少量复合套管、配套商品及其他产品

注 3：公司未对外销运输里程进行记录，因此未进行测算匹配

报告期内，巴拿马型运费指数(BPI)走势与公司外销运费单价不存在重大差异，具体走势如下：



数据来源：Wind 资讯

综上，公司报告期内的运费与销售数据匹配情况良好。

(六)说明报告期发行人研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系；研发费用中直接材料投入的具体去向，包括直接投入数量、金额、废料情况、形成的样品情况、是否可对外销售；结合研发人员的划分标准说明是否存在将研发人员与生产人员混同的情形；结合研发费用核算、归集方法，说明直接材料、折旧摊销、人工在生产成本和研发费用之间的分配是否准确，相关内控制度是否完备及执行情况

1. 说明报告期公司研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系

(1) 研发费用加计扣除金额及研发费用账面金额

报告期内，公司研发费用和加计扣除金额的变动情况如下

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发费用账面金额	2,251.39	1,965.13	1,387.99
税务主管机关认可的加计扣除研发费用金额	1,906.59	1,617.88	1,173.69
差异金额	344.80	347.25	214.30
差异 1：全资子公司未申请研发加计扣除	230.02	233.39	126.66
差异 2：会计核算与税务计算口径差异	114.78	113.86	87.64

1) 全资子公司未申请研发加计扣除

由于东莞市骏鼎达新材料科技有限公司(以下简称东莞骏鼎达)仅为母公司深圳市骏鼎达新材料股份有限公司(以下简称深圳骏鼎达)提供加工业务，其客户只有深圳骏鼎达，并无任何其他第三方，属于公司内部交易，不符合相关税法加计扣除的规定。因此，公司未对东莞骏鼎达的研发费用进行加计扣除。报告期内，东莞骏鼎达未加计扣除研发费用分别为 106.54 万元、193.75 万元和 189.51 万元。

由于江门骏鼎达新材料科技有限公司(以下简称江门骏鼎达)于 2022 年 6 月才建设完成，其研发支出主要为入职江门骏鼎达的研发人员，报告期内暂于深圳

骏鼎达开展研发工作，其研发支出不符合相关税法加计扣除的规定，因此，公司未对江门骏鼎达的研发费用进行加计扣除。报告期内，江门骏鼎达未加计扣除研发费用分别为 20.12 万元、39.64 万元和 40.51 万元。

2) 会计核算与税务计算口径差异

由于研发费用归集与加计扣除分别属于会计核算和税务范畴，会计核算口径由《企业会计准则》等规范；加计扣除税收规定口径由《完善研究开发费用税前加计扣除政策》(财税〔2015〕119号)、《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》(2017年第40号公告)、《关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》(国家税务总局公告2015年第97号)等规范，二者存在一定口径差异。

申报报表中不符合研发加计扣除范围的研发费用主要包括：

项 目	具体原因	差异金额		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
工薪支出	研发费用中包括研发人员从事研发辅助工作分配的薪酬，公司在申报加计扣除时从严考虑，未予抵扣		11.74	7.87
租金	不属于加计扣除政策规定范围的租金费用支出，	63.53	63.49	39.82
其他	申报加计扣除时，基于谨慎把研发费用中部分差旅、咨询、会务费等剔除。	51.25	38.63	39.94
合 计		114.78	113.86	87.64

综上，公司研发费用与纳税申报加计扣除的研发费用金额存在差异，相关差异符合企业会计准则和税务法规的相关规定，具有合理性。

(2) 高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用

报告期内，公司高新技术企业证书申报和研发费用的变动情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发费用账面金额	2,251.39	1,965.13	1,387.99
高新技术企业证书申报研发费用	不适用	不适用	319.66
差异金额	不适用	不适用	1,068.33

差异 1: 高新证书未到期, 不复审	不适用	不适用	983.32
差异 2: 全资子公司不是高新技术企业	不适用	不适用	126.66
差异 3: 计算口径的差异	不适用	不适用	-41.65

注: 2021 年和 2022 年公司及昆山骏鼎达高新证书未到期, 因此未进行复审, 其他子公司亦未进行高新证书申报; 2020 年公司高新证书未到期, 因此未进行复审

上述金额存在差异, 主要原因包括:

1) 2020 年深圳骏鼎达证书未到期, 未进行复审;

2) 全资子公司东莞骏鼎达和江门骏鼎达不是高新企业, 因此不涉及高新技术企业的申报或复审数据;

3) 高新技术企业资质复审申报研发费用的核算规则与企业会计准则上规定的研发费用核算口径存在差异: 会计核算口径由《企业会计准则》等规范, 高新技术企业资质复审口径为《高新技术企业认定管理办法》, 具体差异如下:

单位: 万元

项 目	差异原因	差异金额		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
工资薪金	深圳骏鼎达调整研发技术人员工资计提与实发差异			
直接投入	深圳骏鼎达、昆山骏鼎达根据实际情况调减账面金额			-46.05
其它相关费用 (含差旅办公费)	深圳骏鼎达、昆山骏鼎达申报高新技术企业资质时剔除不符合条件的差旅费用和办公费			4.40
合 计				-41.65

综上所述, 报告期公司研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用具有匹配性。

2. 研发费用中直接材料投入的具体去向, 包括直接投入数量、金额、废料情况、形成的样品情况、是否可对外销售

报告期内, 公司研发费用中直接投入的内容主要包括树脂材料、单丝、复丝、材料助剂等以重量单位计量的材料, 功能性保护套管等以长度单位计量的材料以及验证类耗材等单位难以统一度量衡的耗材(如用于耐磨测试的金属耗材、用于复合套管试验的铝箔布)等, 材料品种较多且计量单位各异, 具体数量和金额情况如下:

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
树脂材料、功能助剂（吨）	74.51	189.27	46.98	106.96	42.92	82.69
测试辅助材料（千个）	88.46	67.78	86.17	66.32	60.03	42.93
验证类耗材（千个）	3.06	47.41	4.69	65.84	5.76	54.11
试验模具（千个）	1.04	55.29	0.73	52.57	0.52	26.89
单丝、复丝、金属丝（吨）	31.13	88.62	21.06	50.97	17.76	42.31
各类功能性保护套管（km）	369.99	51.44	242.91	34.93	399.90	44.90
其他研发耗材（千个）	37.50	19.80	128.14	60.94	174.60	53.11
合 计		519.60		438.53		346.94

公司研发活动主要包括立项、设计、验证和量产等，过程中，直接材料经研发处理后的主要去向包括：

序号	具体去向	具体内容
1	样品(测试或者客户送检)	公司研发过程中的样品必须经过多步测试，进行研发结果的分析判定，研发项目人员根据反馈结果进行配方、工艺参数、生产设备的反复调整和不断优化。公司会对研发产出进行内部测试分析，判定研发样品外观指标、物理性能和化学性能是否符合预期效果，并根据客户的具体要求，部分送样给客户进行验证
2	废弃料报废处理	研发试制过程会采用不同的配方和工艺参数进行反复测试研发，该过程会因为配方试验和耐磨、阻燃、隔热、抗冲击等测试而产生废弃料，相关废弃料可用性和再利用价值较低，无法满足继续研发及生产所需合格原材料的标准，也无法用于对外销售
3	合理的正常损耗及消耗	研发项目必须经过产品立项、设计、验证和量产阶段，才可形成研发成果，整体研发过程历时较长、环节较多。在研发项目进行期间，公司通常需要对配方、结构设计、生产工艺等效果进行反复试验，直接材料在配方试验和耐磨、阻燃、隔热、抗冲击等测试过程中会产生正常、合理的损耗

综上，公司研发材料主要用于研发项目的试验、试生产和测试等环节，经研发处理后生成样品，此外在研发过程中由于配方试验和性能测试等原因存在合理损耗，所形成的研发废料可利用价值低，无法用于对外销售。

3. 结合研发人员的划分标准说明是否存在将研发人员与生产人员混同的情形

报告期内，企业不存在研发人员划分混同的情形。企业主要通过建立健全研发制度体系，规范研发流程以确保研发人工费用归集的准确性、完整性和真实性。根据企业的相关研发制度，研发项目实施过程中的研发人员管理流程如下：在开发立项阶段，项目负责人编制立项申请报告，成立项目小组，确认项目负责人和小组成员，研发负责人进行审核，总经理批准通过。人员信息在研发台账中登记，公司严格按照研发项目、考勤记录等编制工时统计表，相关统计表经研发部门确认，财务部门根据上述确认的工时统计表，将研发人员薪酬分配至不同的研发项目。公司通过上述内部控制确保不将非研发人员列为研发人员，不存在虚增研发人员或不当归集研发人员的情况。

4. 结合研发费用核算、归集方法，说明直接材料、折旧摊销、人工在生产成本和研发费用之间的分配是否准确，相关内控制度是否完备及执行情况

(1) 研发费用核算、归集方法

研发投入是指为公司研究开发活动形成的总支出。研发活动是指公司开展的与已立项的研发项目相关研究与开发活动。公司研发投入归集范围包括与研发活动相关的职工薪酬、直接材料、折旧摊销等相关费用，按照研发支出归集范围、标准，设置“研发费用”科目，按项目核算研发支出。公司根据《企业会计准则》《企业内部控制基本规范》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》等规定明确了研究开发活动与生产经营项目的范围。公司研发费用严格区分于其他成本和费用，按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在应计入项目成本的支出计入研发费用的情形。

(2) 直接材料、折旧摊销、人工在生产成本和研发费用之间的分配

1) 直接材料

根据公司《研发部项目管理制度》，公司研发项目分为四个阶段：立项阶段、设计阶段、验证阶段、量产阶段，其中，设计阶段和验证阶段是主要的领料环节。立项或上一环节结束时，研发项目主导人根据项目情况编制下一环节的《物料准备清单》，经研发主管/技术负责人审批后存档备案；实际发生领料需求时，由研发项目负责人指定需求人员作为领用人填写领料单，经研发项目主导人或研发主管审批后，由仓管员发料，领料完成后，财务部每月根据系统导出的研发领料清单进行相应的账务处理；各阶段结束后，由参与研发项目负

责人主导完成对应阶段的验证资料，并填写阶段总结报告，其中包括实际领料情况与《物料准备清单》内容的核对确认，经研发主管/技术负责人审批后确认环节结束，并存档备案。研发领料在预算报备、领料申请、部门审批、仓库发料、存货信息录入以及会计处理全过程均独立进行，涉及的单据、人员、入账价值均能够与生产领料严格区分。

2) 折旧摊销

折旧摊销系研发使用的机器设备的折旧费 and 无形资产的摊销，企业固定资产购买流程如下：由研发部门的人员进行申请，部门领导签字审核，总经理审批。公司研发设备与生产设备根据实际使用情况进行划分，研发部门申请并使用的就归为研发设备，生产部门申请并使用的就归为生产设备，可以进行严格划分研发设备和生产设备。无形资产的摊销主要系研发 CAD 等工程软件系统的摊销费用。

3) 研发人员薪酬

报告期内，企业不存在研发人员划分混同的情形。企业主要通过建立健全研发制度体系，规范研发流程以确保研发人工费用归集的准确性、完整性和真实性。根据企业的相关研发制度，研发项目实施过程中的研发人员管理流程如下：在开发立项阶段，项目负责人编制立项申请报告，成立项目小组，确认项目负责人和小组成员，研发负责人进行审核，总经理批准通过。人员信息在研发台账中登记，公司严格按照研发项目、考勤记录等编制工时统计表，相关统计表经研发部门确认，财务部门根据上述确认的工时统计表，将研发人员薪酬分配至不同的研发项目。公司通过上述内部控制确保不将非研发人员列为研发人员，不存在虚增研发人员或不当归集研发人员的情况。其一将研发直接从事研发活动的人员的工资薪酬计入研发费用工资，其二既是其他人员又是研发人员的人员其薪酬参照研发工作和管理工作的工时分摊进管理费用工资和研发费用工资。

(3) 相关内控制度是否完备及执行情况

公司制定了《研发部项目管理制度》等内部控制制度，明确研发费用支出的核算范围及管理流程。研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审核，设立和更新研发项目台账。财务部门根据研发费用支出范围和标准，判断是否

可以将实际发生的支出列入研发费用；在核定研发部门发生的费用时，根据公司制定的审批程序，按照金额大小由相关人员进行审批，并进行相应的账务处理。对于研发部门与其他部门共同使用的房屋、能源等情况，公司严格按照房屋使用面积、能源实际使用情况确认相应的费用，避免将与研发无关的费用在研发支出中列支。

综上，公司研发相关内控制度健全且被有效执行，通过制定并执行上述研发内控制度及措施，有效保证了研发投入核算的真实性、准确性、完整性。

(七)说明报告期内各期研发人员变动的的原因、2021年研发人员职工薪酬增长的原因及合理性；结合研发人员划分依据、具体工作内容等进一步分析说明研发人员划分的准确性、研发费用归集的准确性和完整性

1. 说明报告期内各期研发人员变动的的原因、2021年研发人员职工薪酬增长的原因及合理性

报告期各期末，公司研发人员数量分别为71名、66名和73名，研发人员较为稳定，未发生重大变化；报告期内研发人员的变动主要系员工入职、离职，员工离职前存在新旧员工工作交接，2020年年末存在新入职人员和待离职员工重叠，因此2020年末研发人员数量较高，2022年研发人员职工薪酬增长的原因如下：

(1) 公司对市场预期较为乐观，为更好应对市场上扬趋势，持续更新优化产品，提升研发团队积极性，公司加大了对研发部门人员的薪酬激励力度；

(2) 公司在日常经营过程中高度重视产品的持续竞争力，因此在发展过程中公司搭建了一支完整且成熟的研发人才队伍，构建了完善的研发体系，并为相关人员提供了良好的薪酬待遇，研发薪酬呈现增长趋势。

综上，公司报告期内研发人员数量和薪酬水平均呈现整体上升的趋势，与公司目前的发展阶段和战略相符，具有合理性。

2. 结合研发人员划分依据、具体工作内容等进一步分析说明研发人员划分的准确性、研发费用归集的准确性和完整性

公司按照前述规定，确定研发人员划分的标准为直接从事研发活动的人员。报告期内，公司主要通过规范研发流程以确保研发人工费用归集的准确性、完整性和真实性。在开发立项阶段，项目负责人编制立项申请报告，成立项目小组，

确认项目负责人和小组成员，技术负责人进行审核，总经理批准通过。人员信息在研发台账中登记，财务根据台账中项目的人员信息分摊人员工资费用。公司通过上述内部控制确保不将非研发人员列为研发人员，不存在虚增研发人员或不当归集研发人员的情况报告期各期末，公司研发人员数量分别为 71 名、66 名和 73 名，公司研发人员变动的原因为员工入职、离职，仅有 1 名员工因其个人意愿并经公司内部考核后，由生产部调入研发部，该员工调入研发部前的工资计入生产成本，未计入研发费用。上述调动属于正常的岗位调动，不属于研发人员与生产人员混同的情形。

综上所述，研发人员划分的准确、研发费用归集准确完整。

(八) 列示报告期各期末员工专业结构、学历构成、年龄构成、工作年限、员工人数变化情况及原因；结合研发人员学历背景构成、薪酬、同行业可比公司人员构成等情况说明发行人是否具备持续创新能力

1. 列示报告期各期末员工专业结构、学历构成、年龄构成、工作年限、员工人数变化情况及原因

报告期各期末，公司员工人数随着公司业务规模扩大而有所增加，其中主要是生产人员数量随着产能和产量扩张而增加，销售、研发人员数量较报告期初略有增加，行政管理人员数量则保持相对稳定，公司员工构成情况如下：

(1) 专业背景构成

专 业	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
生产人员	460	64.33%	376	62.67%	320	59.15%
销售人员	83	11.61%	71	11.83%	68	12.57%
研发人员	73	10.21%	66	11.00%	71	13.12%
行政管理人员	99	13.85%	87	14.50%	82	15.16%
合 计	715	100.00%	600	100.00%	541	100.00%

(2) 学历构成

学历	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士研究生及以上	2	0.28%	2	0.33%	1	0.18%

本科	47	6.57%	41	6.83%	39	7.21%
大专	123	17.20%	106	17.67%	103	19.04%
高中或中专	190	26.57%	158	26.33%	152	28.10%
高中或中专以下	353	49.37%	293	48.83%	246	45.47%
合计	715	100.00%	600	100.00%	541	100.00%

(3) 年龄构成

年龄	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
29岁及以下	141	19.72%	115	19.17%	113	20.89%
30岁至39岁	360	50.35%	327	54.50%	301	55.64%
40岁到49岁	192	26.85%	143	23.83%	115	21.25%
50岁及以上	22	3.08%	15	2.50%	12	2.22%
合计	715	100.00%	600	100.00%	541	100.00%

(4) 工作年限构成

工作年限	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
3年以内	26	3.64%	44	7.33%	44	8.13%
3年至5年	36	5.03%	39	6.50%	41	7.58%
5年至10年	100	13.99%	110	18.33%	101	18.67%
10年以上	553	77.34%	407	67.84%	355	65.62%
合计	715	100.00%	600	100.00%	541	100.00%

2. 结合研发人员学历背景构成、薪酬、同行业可比公司人员构成等情况说明公司是否具备持续创新能力

(1) 研发人员学历背景构成、薪酬情况

公司一向重视研发人员的招聘和培养,近年来随着业务规模的增长和研发需求增加,研发团队人员也有所增加。报告期各期末,公司研发人员数量分别为71人、66人和73人,人员数量较报告期初有所增加,2020年年末存在新入职人员和待离职员工重叠,因此2020年末研发人员数量较高。

截至2022年12月31日,公司研发人员的学历、专业背景和工作年限构成

情况如下：

1) 学历构成

学 历	2022 年 12 月 31 日	
	人数	占比
硕士研究生及以上	2	2.74%
本科	13	17.81%
大专	29	39.73%
高中或中专	17	23.29%
高中或中专以下	12	16.44%
合 计	73	100.00%

2) 专业背景构成

专 业	2022 年 12 月 31 日	
	人数	占比
机械与汽车方向	32	43.84%
化工与材料方向	8	10.96%
电子与电气方向	5	6.85%
其他专业方向	7	9.59%
高中或初中学历，无具体专业方向	21	28.77%
合 计	73	100.00%

3) 工作年限构成

工作年限	2022 年 12 月 31 日	
	人数	占比
3 年以内	3	4.11%
3 年至 5 年	5	6.85%
5 年至 10 年	18	24.66%
10 年以上	47	64.38%
合 计	73	100.00%

截至 2022 年 12 月 31 日，公司研发人员平均工作年限约 13 年，其中在公司工作年限平均约 5 年，具有较为丰富的行业工作经验，在公司所处细分领域也已

经有丰富的经验积累。

研发人员的学历水平显著高于公司的平均水平，大专及以上学历占比超过50%，其中大部分为机械与汽车、化工与材料、电子与电气等相关专业背景人才，与公司主营业务匹配程度较高。相比之下，公司高中或初中学历的研发人员平均工作年限约17年，其中在公司工作年限平均约6年，拥有相对更为丰富的工作经验。

(2) 公司是否具备持续创新能力

1) 与同行业可比公司对比

① 学历构成对比情况

从学历背景看，同行业可比上市公司的研发人员同样更为注重实际操作经验而非学历，研究生及以上学历占比较低，本科及以上学历的研发人员占少数，公司研发人员的学历背景构成与同行业可比公司不存在重大差异。截至2021年12月31日，公司和可比公司的研发人员学历构成情况如下：

公司名称	截至2021年12月31日	
	研究生及以上学历占比	本科及以上学历占比
沃尔核材	13.50%	49.23%
泛亚微透	9.84%	52.46%
科创新源	5.30%	23.48%
必得科技	2.00%	52.00%
超捷股份	1.28%	19.23%
天普股份	0.59%	21.76%
合兴股份	0.16%	31.42%
公司	3.03%	18.18%

注：文依电气未披露研发人员学历构成情况；截至本说明出具日，除泛亚微透、文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露2022年相关数据

② 人均薪酬对比情况

报告期内，公司研发人员的平均薪酬与同行业对比情况详见本说明十一(一)1(3)之相关回复。

因此，公司在多年的发展历程中，从外部引入成熟人才的情况较少，更重视对现有人才的自主培养，向潜力人才给予引导和项目锻炼加速其成长，向成熟人

才提供职务及职级晋升鼓励开创性研究，向资深人才给予股权激励分享公司发展红利。

同时，公司认为薪酬待遇是吸引和留住优秀人才的重要因素之一，未来公司也将继续采取多项激励措施，逐步使公司研发人员的整体薪酬水平在同行业中更具竞争力。报告期内随着公司盈利能力持续增强，研发人员薪酬待遇逐步提升，与同行业公司的差异已显著缩小。

2) 公司经过多年发展，已形成持续创新的能力

① 公司已建立完善研发体系

公司制定了完善的研发制度，在产品研发设计流程中的立项阶段、设计阶段、验证阶段、量产阶段等方面制定了相关的内控制度，建立起了完善的研发体系。公司设有独立研发中心，研发中心下设符合 CNAS 认可的检测中心，包括理化分析实验室、老化实验室、环境实验室、阻燃实验室、力学综合实验室等，并配备有符合 RoHS、无卤、QC/T、ASTM、SAE、UL、ISO、GB/T 等国际、行业及国内标准的各类测试设备，可以充分支撑现有产品及未来产品项目的研发、分析和检测验证的需求。

② 公司已形成以核心技术人员为主的稳定研发团队

公司已形成由核心技术人员杨凤凯、张宝辉、黄兴和彭俊杰为核心的持续稳定的研发团队，上述核心技术人员的主要研发成果如下：

核心技术人员	主要研发成果
杨凤凯	公司创始人，具有近 19 年的产品开发和项目管理经验，是公司多项核心技术、发明专利和实用新型专利的发明人。曾获得深圳市青年科技奖、宝安区高层次人才认定、深圳市十佳中小企业创业英才等荣誉
张宝辉	近 13 年的行业从业经验，具有丰富的改性材料工艺研发技术和产品结构创新技术，累计获得发明专利、实用新型专利多项。曾获得“深圳市五一劳动奖章”、“深圳市技能菁英”、“宝安区高层次人才”、“宝安工匠”等、“劳动模范工匠奖”、“深圳百优工匠”等荣誉
黄兴	将近 36 年的高分子材料配方改性经验，具有丰富的材料改性和树脂材料加工工艺技术，是公司多项核心技术研发的主要核心成员，并取得发明专利。2014 年，作为项目核心成员参与深圳市技术攻关项目“通讯行业高阻燃网管材料关键技术研发”，曾获深圳市高分子行业协会“工匠奖”
彭俊杰	将近 8 年的项目研发和下游应用行业研究经验，是公司多项核心技术和专利的发明人。2016 年，作为项目主要贡献人员，参与深圳市科技计划项目“车用耐高温波纹管材料及工艺关键技术研发”项目，曾获深圳市高分子行业协会“工匠奖”荣誉称号

上述核心技术人员有着多年的高分子改性保护材料从业经历，有着丰富的理

论与实践知识，对功能性保护套管、功能性单丝等产品和汽车、工程机械、轨道交通、通讯电子等应用领域具备长期的专业开发经验和深度的行业理解。截至本说明出具日，公司已先后取得 16 项发明专利权及 103 项实用新型专利权，公司研发团队具备良好的科研能力。

③ 完善的人才培养和激励机制

目前公司已经建立科学、完善的研发人才培养机制，通过积极培养优秀人才，加强人才的自身培养和梯队建设，充实公司的人才储备，以保证公司未来的技术创新能力。公司通过培训和“传帮带”打造全员参与的学习型团队。通过让年轻的研发人员参与更多的科研项目中，使得公司年轻研发人员在实践中得到充分的锻炼。报告期内，不断有年轻的研发人员参与到公司的科研项目以及专利申请活动中。

④ 优质的客户资源和长期的跟踪服务，有利于公司把握市场的创新需求

公司经过多年发展，积累了优质的客户资源，与安波福、住友电工、比亚迪、盖茨工业、时代电气、TE Connectivity Ltd. 等各领域优质零部件供应商建立了长期稳定的合作关系，产品最终应用于上汽通用、东风本田、广汽本田、东风日产、长安汽车、长城汽车、比亚迪、蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、广汽埃安等汽车厂商，卡特彼勒、三一重工等工程机械厂商，中车集团为代表的轨道交通车辆厂商，莫仕、深圳市特发信息股份有限公司（以下简称特发信息）等通讯电子厂商。公司保持与直接客户和终端客户的长期联系和跟踪服务，与客户进行深入的沟通与交流，充分了解下游客户对产品开发 and 工艺改进方面的新需求。根据客户对产品性能参数、功能特点、生产操作便利性等个性化要求，公司开展定制化的研发，确保新产品、新工艺的推出具有良好的市场基础，减少研发风险。

⑤ 持续的研发投入和生产经验积累推动公司持续创新

报告期内，公司研发费用分别为 1,387.99 万元、1,965.13 万元和 2,251.39 万元，研发投入逐年增加。同时，在公司所处的材料行业领域，材料配方和产品结构设计成型工艺是技术优化的重要前提，而材料配方和产品结构设计成型工艺的改进、优化和突破要求参与者在生产过程中实现生产经验的持续积累和对技术诀窍(know-how)的不断掌握，而公司业务规模在报告期内增长较快，相应的经验积累和诀窍掌握有助于公司保持持续创新的能力。

综上，公司已形成稳定且经验丰富的研发团队，且公司经过多年发展，已

建立完善的研发体系、人才培养激励机制、优质的客户资源，并持续地进行研发投入和生产经验积累，有效推动公司持续创新，公司具备持续创新的能力。

（九）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) 查阅同行业可比公司公开资料，对报告期内的期间费用、员工人数、薪酬水平和期间费用率进行对比；访谈公司管理人员，了解公司管理模式，员工薪酬水平和费用率与同行业可比公司存在差异的原因；

(2) 获取并查阅公司提供的销售服务费明细；获取并查阅公司与销售服务商签订的协议；走访主要销售服务商，了解服务背景和内容，获取销售服务商出具的与客户、公司及其主要个人不存在关联关系的声明；访谈公司财务负责人，获取并查阅与销售服务费相关的《第三方服务费管理制度》《销售佣金管理制度》等内控制度，了解相关的关键内部控制设计，对有效性进行评估并测试其运行有效性；通过核查网络公开信息，查阅公司及其董监高的《征信报告》《无犯罪记录证明》，了解公司及其董监高是否发生商业贿赂案件或诉讼纠纷情况；

(3) 对销售服务费明细与相关收入明细进行匹配分析；访谈财务负责人，了解销售服务费计提原则，结合明细判断费用计提是否充分；

(4) 查阅同行业可比公司公开资料，对报告期内的销售费用、销售员工人数、薪酬水平和销售费用率进行对比；访谈公司销售人员，了解公司销售活动的具体开展方式，与同行业可比公司对比情况；

(5) 获取并查阅运费明细表，并与销售收入、销量、运输里程、市场运费水平等信息进行比对，判断是否合理；

(6) 获取并查阅与研发费用相关的内控制度，了解相关的关键内部控制设计，对有效性进行评估并测试其运行有效性；获取并查阅企业所得税纳税申报表、高新技术企业证书复审资料，并将其中列示的研发费用与账面金额进行比对，结合企业会计准则等规定分析差异的合理性；获取并查阅的研发领料明细，以及对应的废料、样品明细，结合与技术负责人访谈了解其合理性；

(7) 获取并查阅员工花名册、薪酬明细表、薪酬政策制度、研发费用明细等资料，了解薪酬费用在成本费用中的分配原则，并检查相应的分配依据，核实人

员划分和费用计提的分配准确性；

(8) 访谈公司实际控制人和技术负责人，了解公司研发体系、研发特点及持续创新和研发能力的具体表现；

(9) 结合资金流水核查说明对期间费用归集准确性、完整性的核查过程及核查结论，是否存在体外支付费用的情形

我们对公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员等开立或控制的共计 397 个银行账户进行了核查，详见本说明十四之相关回复，公司期间费用归集准确、完整，不存在体外支付费用的情形。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内计入期间费用的职工薪酬和管理费用率与同行业可比公司存在合理差异，与公司的业务特点、人才战略和管理文化等客观情况相符，具有合理性；

(2) 公司在报告期内存在部分个人销售服务商，其中以境外个人为主，境内方面 2021 年已不存在个人销售服务商情形，公司销售服务商与客户的经办人员不存在关联或密切关系，与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工亦不存在关联关系，公司对于销售服务费的内控在报告期内有效运行，不存在商业贿赂或其他利益输送情形；

(3) 公司报告期内与销售服务商的交易具有合理的商业背景，与收入匹配度较高，公司与销售服务商均签订合作协议并根据协议约定充分计提相关费用；

(4) 公司报告期内销售费用率和销售人员薪酬高于同行业可比公司均值，与其销售模式、客户集中度和薪酬政策等特点相符，具有合理性；

(5) 公司报告期内运输费用与销售收入、销量和运输里程相匹配；

(6) 公司研发费用核算和归集准确，与纳税申报加计扣除、高新技术企业证书复审存在合理差异，生产成本和研发费用之间严格按照内控制度分别核算，分配准确；

(7) 公司报告期内研发人员划分标准统一，报告期内研发人员数量、薪酬变动与公司发展阶段相符，具有合理性；

(8)公司建立了以核心技术人员为核心的稳定且具有丰富经验的研发团队，结合完善的研发体系、人才培养和激励机制、优质的客户资源和持续的研发投入和生产经验积累，公司具备持续的创新和研发能力。

十一、关于应收款项与预付账款。申请文件显示：(1)报告期各期，发行人应收账款净额分别为 8,965.64 万元、10,127.12 万元和 12,684.42 万元，一年以内的应收账款占九成以上。(2)报告期各期，应收账款前五名客户余额合计分别为 1,689.96 万元、2,012.05 万元和 2,743.12 万元，占应收账款账面余额的比例分别为 17.81%、18.85%和 20.53%。(3)发行人各期末应收账款前五名客户变动较大，2021 年新增比亚迪、美晨生态，均不属于当年前五大客户，且公开信息显示，美晨生态 2022 年一季度净亏损 1.09 亿元；2020 年新增住友工业、中车集团和陕西万方天运，陕西万方天运不属于当年前五大客户。(4)报告期各期，发行人应收票据和应收款项融资账面金额分别为 2,290.47 万元、2,429.07 万元和 1,752.21 万元。(5)报告期各期，发行人预付账款余额分别为 522.46 万元、866.88 万元和 1794.78 万元，2021 年末增幅较大，主要为原材料采购款和预付租金，预付款项前五名均为原材料供应商。请发行人：(1)说明报告期各期对主要客户的应收账款构成、信用政策及制定依据、坏账计提等情况，是否存在放宽信用政策的情形，与同行业可比公司是否存在显著差异，如是，请分析原因。(2)说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括但不限于客户名称、账龄、逾期金额、逾期原因等；期后分阶段(如：期后 3 个月、半年、半年至一年)回收金额及占比，是否存在单项计提坏账准备的情况，是否存在客户经营或财务风险导致无法回款情形，如是，请说明具体情况及相应会计处理。(3)说明与比亚迪、美晨生态、陕西万方天运的合作情况、销售产品、金额及占比，并结合与其他主要客户的信用政策差异说明报告期各期末应收账款前五大客户与营业收入前五大客户存在差异的原因及合理性；结合公开信息、期后回款、应收账款回款措施等分析发行人对美晨生态的应收账款是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分。(4)结合新金融工具准则实施前后发行人应收账款坏账计提方法，说明报告期内坏账计提是否充分，与同行业可比公司是否存在显著差异。(5)说明报告期各期已背书及贴现且未到期的应收款项融资的具体情况，是否存在不能如期兑付情形，

是否符合终止确认条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形。(6)说明各期预付账款的具体构成、金额及占比、对应单位、期后结转情况，相关单位是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对各期末应收款项、预付账款核查过程及核查结论，包括核查方法、各方法下核查客户家数、选择标准、核查应收账款占比、对差异和未确认部分的替代程序，相关核查是否充分。（问询函第15条）

（一）说明报告期各期对主要客户的应收账款构成、信用政策及制定依据、坏账计提等情况，是否存在放宽信用政策的情形，与同行业可比公司是否存在显著差异，如是，请分析原因

1. 报告期各期对主要客户的应收账款构成、坏账计提等情况

报告期各期末，公司各期收入前五名客户的应收账款具体明细如下：

单位：万元

日期	序号	客户名称	账面余额	占比	坏账准备
2022年末	1	比亚迪	2,762.20	14.90%	138.11
	2	美晨生态	959.46	5.18%	47.97
	3	安波福	862.79	4.66%	43.14
	4	沪光股份	569.80	3.07%	28.49
	5	浙江力达电器股份有限公司及其关联方	532.05	2.87%	26.60
		合计	5,686.30	30.68%	284.31
2021年末	1	安波福	869.75	6.51%	43.49
	2	比亚迪	717.12	5.37%	35.86
	3	美晨生态	400.54	3.00%	20.03
	4	中车集团	393.23	2.94%	19.66
	5	乐清市八达光电科技股份有限公司	362.48	2.71%	18.12
		合计	2,743.12	20.52%	137.16
2020年末	1	安波福	777.02	7.28%	38.85
	2	住友电工	344.28	3.23%	17.21

日期	序号	客户名称	账面余额	占比	坏账准备
	3	鹏翎股份	328.62	3.08%	16.43
	4	中车集团	314.08	2.94%	15.70
	5	古河电工	248.04	2.32%	12.40
	合计		2,012.05	18.85%	100.60

报告期各期末，公司收入前五大客户主要为汽车、轨道交通、工程机械领域的大型企业，此类客户实力较为雄厚，并且应收账款账龄均在1年以内。公司应收账款发生坏账的可能性较低，总体风险较小，应收账款总体质量良好。

2. 报告期各期对主要客户的信用政策及制定依据，是否存在放宽信用政策的情形

公司对于各客户的信用政策是基于长期的业务实践、产品及业务特性、客户所在行业和抗风险能力、与合作的时间、市场行情并结合公司实际情况制定。

报告期内，主要客户的信用期政策详见本说明一(二)3之相关回复。山东美晨生态环境股份有限公司因内部管理变更，但调整前后双方实际结算周期未发生明显变化。

报告期内，公司主要客户信用政策不存在重大变化，部分客户存在延长或者缩短信用账期的情形，但均在合理范围内，不存在放宽信用政策增加收入的情形。

3. 报告期各期对主要客户的信用政策与同行业可比公司是否存在显著差异，如是，请分析原因

根据同行业可比公司年度报告、公告文件等公开资料，公司与可比公司信用政策对比如下：

可比上市公司	主要客户信用政策
必得科技	开票后 1 至 6 个月
天普股份	票到后 1 至 3 个月
科创新源	对于华为、中兴等通信设备商，一般授予 90-210 天信用期；对于中国移动等通信运营商，通常按照合同约定采用两次付款的结算方式，一般在开箱验收并收到发票 60 天内支付合同货款的 70%，待设备稳定后支付余款；对于合作期限长、以往信用情况及回款情况良好的境外客户，公司给予 30 至 90 天的信用期
合兴股份	主要客户的信用期为开票后 30 至 120 天
超捷股份	前五大客户为 30 至 120 天，境外主要客户为 60 至 120 天
公司	主要为票到 30 至 90 天、月结 60 至 90 天

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告，可比公司中沃尔核材、文依电气未披露主要客户信用政策的情况

从上表可知，公司信用政策与同行业上市公司不存在显著差异，信用期设置符合行业特征。

(二) 说明报告期各期末应收账款逾期情况，包括但不限于客户名称、账龄、逾期金额、逾期原因等；期后分阶段(如：期后 3 个月、半年、半年至一年)回收金额及占比，是否存在单项计提坏账准备的情况，是否存在客户经营或财务风险导致无法回款情形，如是，请说明具体情况及相应会计处理

1. 报告期各期末应收账款逾期情况及期后分阶段回收金额及占比

报告期各期末，公司逾期的应收账款金额及占比、期后分阶段回收金额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2022 年末	2021 年末	2020 年末
逾期应收账款余额		3,186.90	2,295.15	1,377.12
应收账款余额		18,534.56	13,365.46	10,674.74
逾期应收账款占比		17.19%	17.17%	12.90%
期后 3 个月	累计回收金额	1,465.89	1,800.50	949.11
	累计回收比例	46.00%	78.45%	68.92%
期后 6 个月	累计回收金额	不适用	2,051.45	1,129.54
	累计回收比例	不适用	89.38%	82.02%

项 目		2022 年末	2021 年末	2020 年末
期后 12 个月	累计回收金额	不适用	2,191.14	1,251.64
	累计回收比例	不适用	95.47%	90.89%

注：上述 2022 年末期后回款数据截至 2023 年 2 月末

因客户短期资金周转紧张、内部付款审批流程较长等因素，在公司实际销售收款过程中，存在部分客户回款周期长于约定信用账期的情形。报告期内，逾期应收账款占比分别为 12.90%、17.17%和 17.19%，整体呈上升趋势。

逾期应收账款期后 3 个月和 6 个月的回收比例均逐年提高，2020 年-2021 年期后 12 个月的回收比例接近或者超过 90%，逾期应收账款回款情况良好。

2. 主要应收账款逾期客户的情况

报告期各期末，主要应收账款逾期客户情况列示如下：

单位：万元

日期	序号	客户名称	应收账款余额	应收账款逾期金额	逾期金额占总逾期金额比重	账龄	期后回款金额	回款比例
2022 年末	1	山东美晨工业集团有限公司	925.82	508.39	15.95%	1 年以内		
	2	浙江力达电器股份有限公司	501.59	206.42	6.48%	1 年以内	206.42	41.15%
	3	陕西万方天运汽车电器有限公司	398.46	185.78	5.83%	1 年以内	30.00	7.53%
	4	成都云内动力有限公司	153.45	116.30	3.65%	1 年以内		
	5	潍柴动力股份有限公司	210.80	68.97	2.16%	2 年以内	72.53	34.40%
			合计	2,190.12	1,085.86	34.07%		308.95
2021 年末	1	菲时特集团股份有限公司	146.65	90.29	3.93%	1 年以内	146.65	100.00%
	2	益升华	193.73	89.56	3.90%	1 年以内	193.73	100.00%
	3	保定市宏腾科技有限公司	142.75	85.51	3.73%	1 年以内	142.75	100.00%
	4	广州市志飞电气设备有限公司	106.51	85.12	3.71%	1 年以内	72.64	68.20%
	5	安波福电气系统有限公司	284.27	83.67	3.65%	1 年以内	284.27	100.00%
			合计	873.91	434.15	18.92%		840.04
2020 年末	1	山东腾龙天元橡塑科技有限公司	85.86	63.61	4.62%	1 年以内	85.86	100.00%
	2	唐山市博业科技开发有限公司	55.04	55.03	4.00%	2 年以内	55.04	100.00%

日期	序号	客户名称	应收账款余额	应收账款逾期金额	逾期金额占总逾期金额比重	账龄	期后回款金额	回款比例
	3	盐城品匠机电设备有限公司	107.38	51.04	3.71%	1年以内	107.38	100.00%
	4	安波福电气系统有限公司芜湖分公司	139.01	40.61	2.95%	1年以内	139.01	100.00%
	5	南京康尼新能源汽车零部件有限公司	78.97	37.50	2.72%	1年以内	78.97	100.00%
		合计	466.26	247.80	17.99%		466.26	100.00%

注：上述期后回款数据截至 2023 年 2 月末

公司主要应收账款逾期客户因短期资金周转紧张、付款流程较长等因素导致短期逾期，账龄主要为 1 年以内。截至 2023 年 2 月 28 日，2021 年主要逾期客户的应收账款 96%以上已收回，不存在重大逾期情况。

3. 是否存在单项计提坏账准备的情况，是否存在客户经营或财务风险导致无法回款情形，

报告期各期末，公司不存在单项计提坏账准备的情况，也不存在客户经营或财务风险导致无法回款的情形。

(三) 说明与比亚迪、美晨生态、陕西万方天运的合作情况、销售产品、金额及占比，并结合与其他主要客户的信用政策差异说明报告期各期末应收账款前五大客户与营业收入前五大客户存在差异的原因及合理性；结合公开信息、期后回款、应收账款回款措施等分析发行人对美晨生态的应收账款是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分

1. 与比亚迪、美晨生态、陕西万方天运的合作情况、销售产品、金额及占比

公司与比亚迪、美晨生态、陕西万方天运汽车电器有限公司(以下简称陕西万方天运)的销售产品、金额及占比情况如下：

单位：万元

客户	主要销售产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
比亚迪	波纹管、自卷式套管、金属材质编织	3,867.01	7.42%	1,061.27	2.28%	224.08	0.69%

	套管						
美晨生态	热收缩纺织套管、 编织套管、隔热型 复合套管	1,016.98	1.95%	816.34	1.75%	465.88	1.43%
陕西万方 天运	复合套管、热缩管、 自卷式套管	293.67	0.56%	376.61	0.81%	498.57	1.53%

公司与比亚迪、美晨生态、陕西万方天运的合作情况如下：

公司与比亚迪合作始于 2009 年，比亚迪通过公司的网络推广信息了解到公司产品情况并进一步建立合作关系。报告期内主要向公司采购用于新能源汽车上的金属材质编织套管、波纹管以及自卷式套管。2020 年下半年以来，随着新能源汽车行业爆发式增长，比亚迪新能源汽车销量大幅增加，采购公司产品的金额也随之大幅上升。报告期内，比亚迪回款情况良好，不存在重大异常情况。

公司与美晨生态合作始于 2013 年，经公司主动接洽并建立合作关系，报告期内主要向公司采购热收缩纺织套管、编织套管以及隔热型复合套管，并与其生产的汽车胶管产品集成后销售给汽车主机厂商。报告期内，随着公司与美晨生态合作关系日趋紧密及终端客户销量增加，因此来自美晨生态的采购金额持续增长。2020 年-2021 年，美晨生态回款情况良好，不存在重大异常情况；2022 年末，公司对美晨生态的应收账款存在逾期情况，逾期金额为 508.39 万元，截止到本报告出具日，美晨生态已回款 48.50 万元，公司已提高对该客户回款的关注度和催收频率，并按比例计提坏账准备。

公司与陕西万方天运合作始于 2016 年，是公司主动开发接洽的客户。陕西万方天运是陕西汽车集团股份有限公司（以下简称陕汽集团）下属子公司，其线束产品主要用于陕汽集团下属生产的各类车型的整车线束配套等项目。2020-2021 年，公司对陕西万方天运的销售金额总体稳定，回款情况良好，不存在重大异常情况；2022 年末，公司对陕西万方天运的应收账款存在逾期情况，逾期金额为 185.78 万元，公司已提高对该客户回款的关注度和催收频率，并按比例计提坏账准备。

4. 结合与其他主要客户的信用政策差异说明报告期各期末应收账款前五大客户与营业收入前五大客户存在差异的原因及合理性

(1)2022 年期末应收账款前五大客户与营业收入前五大客户信用政策对比如下：

序号	应收账款前五大客户	主要单体信用政策	营业收入前五大客户	主要单体信用政策
1	比亚迪	已申请豁免披露	比亚迪	已申请豁免披露
2	美晨生态		安波福	
3	安波福		沪光股份	
4	沪光股份		中车集团	
5	浙江力达电器股份有限公司及其关联方		盖茨工业	

应收账款前五大客户中：美晨生态信用期相对较长，2022 年第四季度的收入为 289.02 万元，尚未开始回款，且报告期期末应收账款逾期金额达 508.39 万元，因此，美晨生态进入 2022 年末的应收账款前五大；2022 年 11-12 月公司对浙江力达电器股份有限公司及其关联方的收入为 179.50 万元，尚未开始回款，报告期期末应收账款逾期金额达 206.42 万元，因此，浙江力达电器股份有限公司及其关联方进入 2022 年末的应收账款前五大。

营业收入前五大客户实际回款及时；盖茨工业实际回款及时，因此，中车集团及盖茨工业未进入 2022 年末应收账款前五大客户。

(2)2021 年期末应收账款前五大客户与营业收入前五大客户信用政策对比如下：

序号	应收账款前五大客户	主要单体信用政策	营业收入前五大客户	主要单体信用政策
1	安波福	已申请豁免	安波福	已申请豁免
2	比亚迪		盖茨工业	
3	美晨生态		Zippertubing	
4	中车集团		住友电工	
5	乐清市八达光电科技股份有限公司		中车集团	

应收账款前五名中比亚迪虽未处于营业收入前五大客户中，但也是公司第七大客户，且比亚迪下半年收入 743.19 万元，金额较大，同时公司给予信用周期较长，大部分收入未到信用期故尚未开始回款。

应收账款前五名中美晨生态虽未处于营业收入前五大客户中，但也是公司第八大客户，且美晨生态下半年收入 470.77 万元，金额较大，同时公司给予信用周期较长，大部分收入未到信用期故尚未开始回款。

应收账款前五名中乐清市八达光电科技股份有限公司应收款项较高主要原

因系其第四季度收入 204.65 万元，金额较大且尚未开始回款。

(3)2020 年期末应收账款前五大客户与营业收入前五大客户信用政策对比如下：

序号	应收账款前五大客户	主要单体信用政策	营业收入前五大客户	主要单体信用政策
1	安波福	已申请豁免	安波福	已申请豁免
2	住友电工		住友电工	
3	鹏翎股份		鹏翎股份	
4	中车集团		中车集团	
5	陕西万方天运		古河电工	

应收账款前四大客户与营业收入前四大客户一致。应收账款前五名陕西万方天运汽车电器有限公司应收款项较高主要原因系下半年收入 288.38 万元，金额较大且尚未开始回款。

3. 结合公开信息、期后回款、应收账款回款措施等分析公司对美晨生态的应收账款是否存在回收风险，坏账准备计提是否充分

(1)美晨生态的相关情况

根据公开信息，美晨生态为深交所创业板上市公司，股票代码 300237.SZ，实际控制人为潍坊市国有资产监督管理委员会。美晨生态 2021 年年度报告显示，其主营业务主要包括汽车非轮胎橡胶制品和园林生态等两个业务板块，其中，母公司山东美晨生态环境股份有限公司和其控股子公司山东美晨工业集团有限公司为汽车业务板块的主要经营主体，也是与公司交易的主要主体。2021 年及 2022 年 1-6 月的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	美晨生态（合并报表）		山东美晨工业集团有限公司	
	2022 年 1-6 月	2021 年	2022 年 1-6 月	2021 年
营业收入	72,411.24	207,554.44	47,179.96	132,787.62
净利润	-26,804.01	-38,660.43	-5,659.33	3,304.00
资产负债率	78.01%	76.12%	67.97%	63.11%
经营性现金流净额	-412.87	3,517.90	未披露	未披露

数据来源：美晨生态定期报告

注：截至本说明出具日，美晨生态尚未披露 2022 年年报

(2)美晨生态应收账款、期后回款及回款措施等情况

报告期各期末，美晨生态应收账款、期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
期末应收账款余额	959.46	400.54	241.96
占当期营业收入的比例	1.84%	0.86%	0.74%
3 个月内回款金额	-	279.09	191.86
3 个月内回款比例	-	69.68%	79.29%
6 个月内回款金额	不适用	400.54	241.96
6 个月内回款比例	不适用	100.00%	100.00%

注：截至 2023 年 2 月末，美晨生态尚未回款

报告期各期末，公司对美晨生态的应收账款余额分别为 241.96 万元、400.54 万元和 959.46 万元，占当期营业收入的比例较低，2020 年-2021 年公司对美晨生态的应收账款均已在期后 6 个月内全部完成回款。

根据客户的回款情况，公司业务员及时通过邮件、电话等方式与客户催收沟通，对于经营状况异常的应收款客户，公司提高对相关客户回款的关注度和催收频率。2020 年-2021 年，美晨生态回款情况良好，不存在重大异常情况。2022 年末，公司对美晨生态的应收账款存在逾期情况，逾期金额为 508.39 万元，截止到本报告出具日，美晨生态已回款 48.50 万元，公司已提高对该客户回款的关注度和催收频率，并按比例计提坏账准备。

(四) 结合新金融工具准则实施前后发行人应收账款坏账计提方法，说明报告期内坏账计提是否充分，与同行业可比公司是否存在显著差异；

1. 结合新金融工具准则实施前后发行人应收账款坏账计提方法

公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，对应收账款减值准备的计提按照新金融工具准则要求，由“已发生损失”模型改为“预期信用损失”模型。

新金融工具准则实施后，公司应收账款坏账计提方法：

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

公司在每个资产负债表日评估应收账款信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果信用风险自初始确认后已显著增加，公司按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，公司按照该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。

公司利用可获得的合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，以确定金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。

于资产负债表日，若公司判断金融工具只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

适用新金融工具准则后，公司按组合进行预计信用损失计提的比例与适用新金融工具准则前按账龄分析法计提比例保持一致。根据新金融工具准则下预期信用损失法的相关理念，预期信用损失要求公司对历史准备率(历史平均结果)进行调整来体现有关现状、合理及可支持的预测及其对预期信用损失影响的信息。在未来经济状况及欠款人信用状况没有发生大的变化的情况下，采用预期信用损失法不会比原准则下的已发生损失法计提的减值准备少。基于上述理念及公司对预期信用损失的测算，同时考虑到，预期信用损失还受宏观经济状况、行业发展各方面因素的影响，本身也是一个对未来预期的估计，根据公司客户特点，不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异，相同账龄的客户具有类似预期损失率。从更谨慎的角度公司将预期信用损失的违约损失率和原账龄分析法的计提比例保持一致，报告期内坏账计提充分。

公司新金融工具准则实施前后对比如下：

账龄	2019年1月1日起预期信用损失率 (%)	2018年12月31日前账龄分析法计提比例 (%)
1年以内(含,下同)	5.00	5.00
1-2年	10.00	10.00
2-3年	30.00	30.00
3-4年	50.00	50.00

账龄	2019年1月1日起预期信用损失率 (%)	2018年12月31日前账龄分析法 计提比例(%)
4-5年	80.00	80.00
5年以上	100.00	100.00

公司客户资信情况良好，应收账款期末账龄基本均在1年以内，基于谨慎性原则，新金融工具准则实施前后公司应收账款计提方法未发生变化。

2. 同行业可比公司账龄组合下应收账款坏账准备计提比例对比分析：

可比公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
必得科技	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
天普股份	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
沃尔核材	5.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
科创新源	3.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
超捷股份	5.00%	30.00%	80.00%	100.00%	100.00%	100.00%
泛亚微透	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
合兴股份	5.00%	10.00%	30.00%	60.00%	60.00%	100.00%
文依电气	3.00%	30.00%	65.00%	100.00%	100.00%	100.00%
行业平均值	4.50%	17.50%	43.13%	76.25%	87.50%	100.00%
公司	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

报告期内，公司应收账款账龄1年内占比98.06%、99.22%和98.96%，公司整体应收账款坏账计提方法与同行业可比公司不存在显著差异。

(五) 说明报告期各期已背书及贴现且未到期的应收款项融资的具体情况，是否存在不能如期兑付情形，是否符合终止确认条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形

1. 说明报告期各期已背书及贴现且未到期的应收款项融资的具体情况，是否存在不能如期兑付情形，是否符合终止确认条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司不存在票据贴现行为。报告期各期末，公司已背书未到期的应收款项融资情况如下：

单位：万元

项目	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
已背书未到期应收款项融资	4,184.59	3,815.48	2,055.88
期后到期金额	1,419.92	3,815.48	2,055.88
期后到期已兑付金额	1,419.92	3,815.48	2,055.88
是否存在不能如期兑付的情形	否	否	否

注：上述期后到期的数据截至 2023 年 2 月末

报告期内，公司已背书未到期的应收款项融资均如期兑付，公司应收款项融资均系银行承兑汇票，由于银行承兑汇票信用良好，到期不获支付的可能性较低，故公司将已背书的银行承兑汇票予以终止确认。

综上，公司应收款项融资不存在不能如期兑付的情形，公司对应收款项融资终止确认的依据充分，符合终止确认的条件。

根据《企业会计准则第 23 号金融资产转移》第五条，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：1) 收取该金融资产现金流量的合同权利终止；2) 该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。《企业会计准则第 23 号金融资产转移》应用指南(2018 年修订)指出：“关于这里所指的‘几乎所有风险和报酬’，企业应当根据金融资产的具体特征作出判断。需要考虑的风险类型通常包括利率风险、信用风险、外汇风险、逾期未付风险、提前偿付风险(或报酬)、权益价格风险等。”

根据《上市公司执行企业会计准则案例解析(2020)》的相关解析，在判断承兑汇票背书或贴现是否将所有权上几乎所有的风险和报酬转移时，需要注意承兑汇票的风险，主要包括信用风险、利率风险、延期支付风险、外汇风险等。由银行承兑的银行承兑汇票，其信用风险和延期付款风险很小，可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，可以终止确认；对于商业承兑汇票和非银行承兑的银行承兑汇票，此类票据的主要风险为信用风险和延期付款风险，在票据背书或贴现时，相关风险未转移，不应终止确认。公司对于银行承兑的银行承兑汇票终止确认时点为背书转让日期、贴现日期或者到期日，对于

商业承兑汇票和非银行承兑的银行承兑汇票确认时点为承兑汇票到期日。报告期内，公司不存在票据贴现的情况。

综上，报告期内，公司应收票据的终止确认符合《企业会计准则》的规定。

2. 说明报告期各期是否存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形

公司不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资情况。

(六) 说明各期预付账款的具体构成、金额及占比、对应单位、期后结转情况，相关单位是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工存在关联关系。

报告期各期预付款项的具体构成、金额及占比情况如下：

单位：万元

款项性质	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预付材料款	907.95	92.48%	1,651.84	92.04%	502.68	57.99%
预付费用款	73.88	7.52%	142.94	7.96%	364.20	42.01%
合计	981.82	100.00%	1,794.78	100.00%	866.88	100.00%

报告期各期末，公司预付款项主要系预付原材料采购款及厂房租金。2020年以来，受上游石油化工产品价格波动影响，公司原材料采购成本的波动较大，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，公司加大了树脂材料等原材料的备货，具体方式为，公司与原材料供应商签订合同，并支付10%-50%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，基于以上原因，2021年，预付材料款金额大幅增加。随着公司陆续提货并结转预付款，且公司根据市场情况减少了通过预付材料款进行锁价备货的情况，因此2022年末的预付款金额明显减少。

其中，主要的预付款项情况如下：

单位：万元

2022年12月31日					
序号	单位名称	账面余额	占比	累计期后结转金额	是否为

				3个月内	6个月内	12个月内	公司关联方
1	海安县晋宏化纤有限公司	343.93	35.03%	23.91	不适用	不适用	否
2	杭州永兴化纤有限公司	135.23	13.77%	5.54	不适用	不适用	否
3	华峰集团有限公司	91.62	9.33%	63.98	不适用	不适用	否
4	广州宇顺实业有限公司	43.23	4.40%	43.23	不适用	不适用	否
5	绍兴勤源纺织有限公司	41.14	4.19%	34.73	不适用	不适用	否
合 计		655.15	66.73%	171.40			

2021年12月31日

序号	单位名称	账面余额	占比	累计期后结转金额			是否为公司关联方
				3个月内	6个月内	12个月内	
1	海安县晋宏化纤有限公司	387.79	21.61%	387.79	387.79	387.79	否
2	武汉晶鸿兴石化有限公司	370.79	20.66%	171.52	231.03	343.82	否
3	武汉安捷塑胶有限公司	282.24	15.73%	141.76	160.63	282.24	否
4	上海柯言新材料科技有限公司	203.23	11.32%	101.45	162.28	203.23	否
5	杭州永兴化纤有限公司	152.82	8.51%	103.53	152.82	152.82	否
合 计		1,396.87	77.83%	906.05	1,094.55	1,369.90	

2020年12月31日

序号	单位名称	账面余额	占比	累计期后结转金额			是否为公司关联方
				3个月内	6个月内	12个月内	
1	海安县晋宏化纤有限公司	214.69	24.77%	214.69	214.69	214.69	否
2	深圳市凡荣实业有限公司	140.80	16.24%	19.80	39.60	79.20	否
3	昆山市惠生金属容器再生有限公司	103.86	11.98%	56.57	103.86	103.86	否
4	上海柯言新材料科技有限公司	90.14	10.40%	90.14	90.14	90.14	否
5	广州恒达通科技有限公司	67.50	7.79%	67.50	67.50	67.50	否
合 计		616.99	71.17%	448.70	515.79	555.39	

除预付骆正、深圳市凡荣实业有限公司的厂房租金按照合同约定分期结转外，其他主要预付款项对应单位的预付款项均在期后一年内基本完成结转。公司的预付款主要对应单位与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工不

存在关联关系。

(七) 核查程序及结论

1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1)取得并查阅公司各期前五大客户的销售合同及订单等，并对公司财务负责人进行访谈，了解公司对主要客户的信用政策及变化情况，分析是否存在放宽信用政策的情形；查询同行业可比公司招股说明书及定期报告，对比分析公司与同行业可比公司对主要客户的信用政策以及应收账款周转率的差异情况及原因；

(2)取得并查阅公司应收账款明细账、应收账款回款的银行流水、应收账款坏账计提政策；走访及函证主要应收账款客户，并查询各期末主要逾期客户的工商登记信息、官网信息、涉及诉讼或行政处罚的情况，分析逾期应收账款期后分阶段回款情况，了解是否存在客户经营或财务风险导致无法回款的情形；

(3)取得并查阅主要应收账款客户的销售合同、订单及应收账款回款的银行流水等，访谈公司管理层，了解公司与比亚迪、美晨生态、陕西万方天运的合作情况，分析各期营业收入前五大客户与应收账款前五大客户存在差异的原因；取得并查阅公司与美晨生态的销售合同、订单、信用政策、应收账款回款银行流水，查询美晨生态的公开信息并访谈公司管理层，了解公司对美晨生态应收账款的回款措施，分析公司对美晨生态的应收账款是否存在回收风险；

(4)获取新金融工具准则实施前后公司应收账款坏账计提方法，查询同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策，分析公司坏账准备计提是否充分；

(5)取得并查阅公司报告期各期已背书未到期的应收款项融资的明细，并访谈公司财务负责人，核查已背书未到期的应收款项融资的兑付人、期后兑付及终止确认情况；根据《企业会计准则》的相关规定，分析公司期末终止确认的已背书未到期的应收款项融资是否符合终止确认条件；

(6)取得并查阅公司各期预付款项明细表、大额预付款项对应的采购合同、采购发票、银行流水、当期及期后结转凭证等，函证及走访主要供应商并查询各期末主要预付款项对应单位的公开信息，并访谈公司管理层及查阅《员工花名册》，了解预付款项的主要构成及变动原因，分析预付款项期后结转情况，核查主要预付款项对应单位与公司及其关联方是否存在关联关系。

(7) 对各期末应收款项、预付款项核查过程如下：

1) 应收账款核查

①对报告期主要客户进行实地走访、视频询问，对客户经营状况及信用状况进行了解，判断是否存在关联关系，对与公司之间的经济活动进行核实，验证应收账款是否真实并具有可回收性；报告期，对公司主要客户的走访情况详见本说明五(十)之相关回复；报告期内对 105 家客户应收账款期末余额走访情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款期末余额 a	18,534.56	13,365.46	10,674.74
走访金额 b	13,307.43	9,278.87	7,561.21
走访占比 c=b/a	71.80%	69.42%	70.83%

② 对应收账款余额较大客户和根据交易区间分层后随机抽取剩余客户执行函证程序；报告期内对 2019 年至 2021 年内的 153 家客户和 2022 年的 168 家客户进行了应收账款期末余额函证，具体列示如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款期末余额 a	18,534.56	13,365.46	10,674.74
发函金额 b	13,106.21	9,210.51	7,753.21
应收账款发函金额占收入比例 c=b/a	70.71%	68.91%	72.63%
回函确认金额 d	12,895.41	9,138.78	7,680.83
回函差异金额	348.91	314.52	25.19

对未回函的样本执行替代测试程序，检查相关的销售合同或订单、送货单、发票、对账单、提单及银行回单；

回函差异主要系时间差异所致，主要实施的替代测试程序为：①获取公司编制的函证差异调节表，了解函证差异形成的原因，复核公司对于函证差异事项的调节过程；②根据函证差异调节表，检查形成差异的销售合同或订单、送货单、发票、对账单、提单等原始单据，核实公司销售的真实性和入账的准确性；③检查公司与客户的银行流水记录和客户期后回款记录；

③在了解公司应收账款会计政策的基础上，根据业务流程特点，通过穿行测

试及控制测试检查公司相关内部控制；

④获取报告期内公司应收账款明细表、主要客户的销售与结算模式、信用政策，分析应收账款增长的原因，是否存在放宽信用政策对部分客户实现收入增长的情形；

⑤针对应收账款实施细节测试，取得各期应收账款明细表，针对各期大额客户，核查应收账款对应的销售合同、销售发票、出库单、对账单、报关单、提单、回款凭证等；

⑥查阅了同行业可比公司定期报告，分析公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司是否存在明显差异；

⑦通过检查银行询证函及中国人民银行出具的《企业基本信用信息报告》检查应收账款是否已被质押或出售；

经核查，我们认为：公司各期末应收款项形成真实、准确，核查充分。

2) 预付款项

①对预付款项余额较大供应商和根据采购区间分层后随机抽取剩余供应商执行函证程序；报告期内对预付款项期末余额函证情况如下：

单位：万元

项 目	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
预付款项期末余额 a	981.82	1,794.78	866.88
预付款项发函占比 b	86.83%	79.24%	69.97%
回函确认金额 c	852.48	1,422.16	606.58
预付款项回函占比 d=c/a	86.83%	79.24%	69.97%

预付款项函证全部回函，且回函相符。

②报告期，对公司主要材料供应商的进行走访，具体走访情况详见本说明七(八)之相关回复；并对预付费用类余额较大的共计 91 家进行走访，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
预付款项期末余额 a	981.82	1,794.78	866.88
走访金额 b	738.16	1,433.90	626.34

项 目	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
走访占比 c=b/a	75.18%	79.89%	72.25%

③在了解公司业务流程特点,通过穿行测试及控制测试检查公司相关内部控制;

④获取报告期内公司预付款项明细表,结合应付账款审计,检查是否存在同一供应商多处挂账、异常余额或与采购无关的其他款项;

⑤针对预付款项实施细节测试,取得各期预付款项明细表,针对各期大额供应商,核查预付款项对应的采购合同、送货单、付款凭证等;

⑥检查大额预付款项,核查期后的到货以及结转情况,是否与实际业务情况相符。

公司各期末预付款项形成真实、准确,核查完善、充分。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 公司主要客户信用良好,应收账款账龄均在1年以内,坏账准备计提充分;公司对主要客户的信用政策不存在重大变化,不存在放宽信用政策增加收入的情形,与同行业可比公司不存在显著差异;

(2) 应收账款不存在重大逾期情况,公司逾期应收账款最终无法收回的风险相对较低;报告期期末公司不存在单项计提坏账准备的情况,也不存在客户经营或财务风险导致无法回款的情形;

(3) 公司比亚迪、美晨生态、陕西万方天运等客户的合作时间较长,报告期内回款情况良好,不存在重大异常情况;应收账款前五大客户均是公司规模较大的客户,由于信用政策差异、个别年度短暂逾期或者下半年销售收入较多等原因,应收账款前五大客户与营业收入前五大客户存在一定差异,具有合理性;公司2022年-2021年对美晨生态的应收账款的期后回款情况良好,均在期后完成回款,坏账准备计提充分;2022年末,公司对美晨生态的应收账款存在逾期情况,逾期金额为508.39万元,截至本说明出具日,美晨生态已回款48.50万元,公司已提高对该客户回款的关注度和催收频率,并按比例计提坏账准备。

(4) 新金融工具准则实施前后公司应收账款坏账计提方法无显著差异,报告期内坏账计提充分,与同行业可比公司不存在显著差异;

(5) 报告期内，公司不存在票据贴现的情形。针对兑付人为商业银行的已背书未到期的应收款项融资相关票据，由于兑付人的信用较高且各期均已如期兑付，符合终止确认条件，公司终止确认了相应的应收款项融资，符合《企业会计准则》的规定。报告期内，公司不存在使用无真实贸易背景的应收票据进行融资的情形；

(6) 公司期末预付款项主要为预付原材料采购款及厂房租金，预付款项期后结转正常，相关单位与公司及其控股股东、实际控制人、董监高、员工或前员工不存在关联关系。

十二、关于存货。申请文件显示：(1) 报告期各期末，发行人存货账面金额分别为 3,561.15 万元、4,474.63 万元和 6,848.45 万元，主要由原材料、库存商品、发出商品和在产品构成，部分存货库龄超过 1 年。(2) 报告期内，发行人库存商品、发出商品、在产品和委托加工物资增长较快，发行人未说明变动的具体原因。(3) 报告期各期，发行人对存货按照 1 年以内、1 年以上分别计提跌价准备，未说明与同行业可比公司的对比情况及跌价准备计提的充分性。请发行人：**(1) 区分各子公司和发行人母公司列示各期末原材料、库存商品、在产品和发出商品的金额；各期末在产品、库存商品对应的具体订单、金额及占比，在产品期后入库情况，发出商品期后结转成本的情况；结合原材料采购、生产周期、交付周期进一步说明期末各类存货金额波动的原因及合理性。(2) 结合主要产品的生产工艺、订单特征及客户类型，说明发行人细分业务从下单、生产、发货到收入确认的周期；结合发行人与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，分析发行人存货周转率与同行业存在差异的原因。(3) 说明各期末各类存货的库龄、状态及存放地点等情况；结合订单覆盖比例、期后销售、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，进一步分析发行人各类存货跌价准备计提是否充分。(4) 说明库龄超过 1 年的存货的具体构成、对应客户及订单情况，是否存在订单取消或质量纠纷的情况，如是，请说明具体情况、原因、损失及承担方、减值计提是否充分及相应的会计处理。(5) 说明报告期内存货盘点制度、盘点情况，包括但不限于存货盘点时间、范围、对发出商品的盘点方式、盘点结果及中介机构监盘情况等。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及**

核查结论。(问询函第 16 条)

(一) 区分各子公司和发行人母公司列示各期末原材料、库存商品、在产品和发出商品的金额；各期末在产品、库存商品对应的具体订单、金额及占比，在产品期后入库情况，发出商品期后结转成本的情况；结合原材料采购、生产周期、交付周期进一步说明期末各类存货金额波动的原因及合理性

1. 区分各子公司和公司母公司列示各期末原材料、库存商品、在产品和发出商品的金额

公司存货存放在母公司、昆山骏鼎达及江门骏鼎达，按照公司主体区分列示各期末原材料、库存商品、在产品和发出商品的金额如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日				2021 年 12 月 31 日				2020 年 12 月 31 日		
	母公司及其分公司	昆山骏鼎达	江门骏鼎达	合计	母公司及其分公司	昆山骏鼎达	江门骏鼎达	合计	母公司及其分公司	昆山骏鼎达	合计
原材料	3,382.66	280.62		3,663.28	2,081.04	293.36	29.14	2,403.55	1,245.15	159.97	1,405.12
在产品	1,387.37	140.26		1,527.62	957.17	116.00		1,073.17	628.14	38.62	666.77
库存商品	2,073.83	327.15		2,400.98	1,701.35	195.92		1,897.27	966.19	102.28	1,068.47
发出商品	1,522.03	429.76		1,951.79	1,154.25	411.97		1,566.22	1,189.86	255.38	1,445.24
委托加工物资	71.29			71.29	236.74			236.74	70.41	0.22	70.63
小计	8,437.18	1,177.79		9,614.96	6,130.55	1,017.26	29.14	7,176.96	4,099.76	556.47	4,656.23

注 1：报告期内，由于东莞骏鼎达和江门骏鼎达主要是作为深圳骏鼎达的加工厂，深圳骏鼎达承接订单后由东莞骏鼎达和江门骏鼎达提供加工服务，因此存货均在深圳骏鼎达账上

注 2：江门骏鼎达 2020 年厂房尚处于建设前期，故无存货；江门骏鼎达 2021 年处于建设中并于 2022 年 6 月竣工转固，所以在 2021 年末购买了少量设备的配件耗材；

公司存货主要来自母公司深圳骏鼎达及其分公司和子公司昆山骏鼎达，存货主要由原材料、库存商品、发出商品和在产品构成。随着经营规模的提升，公司存货金额逐年上升。

2. 各期末在产品、库存商品对应的具体订单、金额及占比，在产品期后入库情况，发出商品期后结转成本的情况

(1) 库存商品对应的具体订单、金额及占比情况

报告期内，随着下游行业需求释放，公司各期末在手订单持续增加，期末在手订单（不含发出商品对应的在手订单）覆盖库存商品的比率均保持较高水平，具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
库存商品在手订单 （不含发出商品）的 成本金额 a	2,979.58	2,855.03	1,587.47
库存商品余额 b	2,400.98	1,897.27	1,068.47
期末订单覆盖库存商 品比率 c=a/b	124.10%	150.48%	148.57%

注：在手订单对应成本金额按当年销售业务毛利率测算，即在手订单成本金额=不含税在手订单金额*(1-当年销售毛利率)

报告期各期末，库存商品在手订单覆盖比例分别为 148.57%、150.48%和 124.10%，由于报告期内公司所处细分领域的下游行业发展良好，公司在手订单增加，库存商品期末订单覆盖率逐年增加。

(2) 在产品对应订单及期后入库情况

公司在产品主要为单丝和纺织织带，其中，单丝与复丝、金属丝等原材料经纺织工序制成纺织织带，再经过烫带、贴附、裁切、收卷等后道工序加工为各类型纺织套管或复合套管；单丝也可经过编织工序及其他后工序直接制成编织套管。

公司实行“以销定产+合理库存”的生产管理模式，公司根据销售订单和备货需求来确定生产工单，并交由生产部进行领料和生产。因在产品处于生产阶段且存在合理备货的情况，尚未到达匹配客户订单批号的后期阶段，故无法匹配公司期末在产品的订单情况。

截止 2023 年 2 月末，公司在产品期后结转入库的占比分别为 94.15%、91.47%和 49.29%，结转比例较高，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日

在产品 a	1,527.62	1,073.17	666.77
在产品期后入库金额 b	752.90	981.65	627.78
在产品期后入库占比 c=b/a	49.29%	91.47%	94.15%

注：期后结转指的是截至 2023 年 2 月末结转情况

报告期各期末存在少量在产品结转较慢主要原因系：公司在安排纺织织带及单丝等在产品的生产计划时，为避免频繁切换带来的生产效率的下降以及达到一次性开机的最低生产量，会增加某一批次的在产品生产数量。因此，部分订单生产完成后，相应在产品会产生少量结余。为避免频繁切换带来的生产效率的下降，结余的少量在产品后续一般应用于批量较小的生产订单，进而结转较慢。

对于长时间未结转且没有后续订单需求的在产品，公司则根据减值测试结果计提存货跌价准备。

(3) 发出商品期后结转成本的情况

截止 2023 年 2 月末，发出商品期后结转成本的比例分别为 99.68%、98.07% 和 75.67%，结转比例较高，具体如下表所示：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
发出商品 a	1,951.78	1,566.22	1,445.24
发出商品期后结转成本金额 b	1,476.83	1,535.94	1,440.63
发出商品期后结转成本占比 c=b/a	75.67%	98.07%	99.68%

注：期后结转指的是截至 2023 年 2 月末结转情况

报告期各期末未结转的部分主要是寄售模式下客户未领用的发出商品，金额较小。

3. 结合原材料采购、生产周期、交付周期进一步说明期末各类存货金额波动的原因及合理性

(1) 存货余额变动情况

报告期各期末，公司的主要存货类别变动情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
-----	---------	---------	---------

	余额	占比	同比	余额	占比	同比	余额	占比
原材料	3,663.28	38.10%	52.41%	2,403.55	33.49%	71.06%	1,405.12	30.18%
在产品	1,527.62	15.89%	42.35%	1,073.17	14.95%	60.95%	666.77	14.32%
库存商品	2,400.98	24.97%	26.55%	1,897.27	26.44%	77.57%	1,068.47	22.95%
发出商品	1,951.78	20.30%	24.62%	1,566.22	21.82%	8.37%	1,445.24	31.04%
合计	9,543.67	99.26%	37.51%	6,940.22	96.70%	51.35%	4,585.60	98.48%

从上表可知，随着公司经营规模的持续增长，报告期各期末，各类存货金额均有不同幅度的增长，其中增长较快的存货类别及原因主要为：

1) 公司原材料主要为树脂材料、复丝、单丝等，多为石油化工制品。2021年末和2022年末，受石油价格的波动影响，原材料采购成本增加，为了减少原材料成本波动对公司经营的影响，增加成本管控的主动性，公司增加了对部分通用型号的原材料备库数量，所以原材料余额大幅增加；

2) 随着公司经营规模的持续增长，2020年、2021年末和2022年末的在手订单分别同比增长73.27%和38.58%和5.56%，在手订单持续增长。为满足订单需求，公司积极生产备货，期末在产品 and 库存商品金额均大幅增加；

(2) 结合公司原材料采购、生产及交付周期具体情况，说明公司报告期内存货余额逐年增长的原因及合理性

报告期各期，公司存货周转天数分别为90.48天、84.48天和102.09天，具体如下列示：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
存货余额	9,614.96	7,176.96	4,656.23
营业成本	29,606.96	25,214.06	16,707.62
存货周转率	3.53	4.26	3.98
存货周转天数(天)	102.09	84.48	90.48
其中：原材料周转天数(天)	36.88	27.19	29.77
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

采购周期	7-15 天
生产周期	10-20 天
交付周期	29-52 天

结合公司材料采购、生产及销售周期具体情况，对存货周转天数和存货规模的合理性分析如下：

1) 采购流程及周期

公司原材料主要为树脂材料、复丝、单丝等，通常下单后 7 至 15 天到货。与原材料周转天数存在差异。公司增加了对部分通用型号的原材料备库数量，备货原材料的在库时间较长，进而提高了原材料的周转天数。

2) 生产流程及周期

一般外销订单的批量大于内销订单的批量，外销订单的生产周期主要约为 20-30 天，内销订单的生产周期主要约为 7-15 天，按照内外销 7:3 的比例加权平均后的生产周期主要约为 10-20 天，报告期内“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，因此，生产周期与存货的周转天数相匹配。

3) 交付周期

交付周期指从产成品入库到最终成本结转的时间，主要分为安全库存阶段、货物在途阶段和成本结转阶段，各阶段的时间周期具体如下：

销售模式	从发货到确认收入的平均时间	收入确认时间点
安全库存阶段	一般为 10-15 天	
货物在途时间	一般 2 至 5 天左右到达内销客户	2 至 10 天到达港口并完成装船
收入结转时间	寄售模式下收入确认平均为 40 至 80 天，非寄售模式下平均为 20 至 35 天	装船后 5 至 10 天取得报关单和提单，外销以取得报关单和提单作为收入确认时点
交付周期	按照内外销 7:3 的比例，寄售和非寄售 1:9 的比例测算，从产成品入到最终结转成本的交付周期约为 29 至 52 天	

报告期内，公司“库存商品+发出商品”的周转天数分别为 46.47 天、42.67 和 47.52 天，而公司产品的实际交付周期主要为 29 至 52 天，二者具有匹配性。

综上所述，报告期内公司各类存货金额的波动与相应的原材料采购、生产周期、交付周期匹配，与公司实际经营情况相符，具有合理性。

(二) 结合主要产品的生产工艺、订单特征及客户类型，说明发行人细分业

务从下单、生产、发货到收入确认的周期；结合发行人与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，分析发行人存货周转率与同行业存在差异的原因

1. 结合主要产品的生产工艺、订单特征及客户类型，说明公司细分业务从下单、生产、发货到收入确认的周期

(1) 虽然生产工艺复杂程度不同，但鉴于各类主要产品在报告期各期的销售收入占比较为稳定，且生产工艺未发生较大变化，因此产品工艺差异对于订单流转周期的影响较小

生产工艺方面，报告期内，各类型功能性保护套管的销售收入占公司自主生产的产品的销售收入的比例达到 90%以上，系公司的主要产品。各类型的功能性保护套管的工艺复杂程度从高到低依次为复合套管、纺织套管、编织套管和挤出套管，但各类型功能性保护套管的销售收入占比在报告期各期较为稳定，且生产工艺未发生较大变化，因此，产品工艺差异对于各期公司业务从下单、生产、发货、收入确认等订单流转周期的影响较小。

(2) 境内销售与境外销售以及寄售模式与非寄售模式下的订单的流转时间存在差异

不同订单特征及客户类型的订单流转时间存在一定差异，具体为：

1) 境外客户订单的批量相对较大且港口装船的等待时间较长，其生产周期和运输周期相对较长。境外销售以取得海关提单为收入确认的依据和时点，收入确认的时间短于境内销售；

2) 境内销售可进一步分为寄售模式和非寄售模式，由于寄售模式下，发出的货物需等客户实际领用并与公司对账后才能确认收入，收入确认的周期明显长于非寄售模式。

境内与境外、寄售模式与非寄售模式下的各阶段周期情况请参见本说明十二（一）3 之相关回复。

2. 公司及同行业存货周转率

公司与同行业可比公司的存货周转率对比如下：

可比上市公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
必得科技	0.75	1.07	1.15
天普股份	2.52	2.87	3.08

沃尔核材	4.95	6.40	5.14
科创新源	3.28	4.06	2.23
合兴股份	1.76	2.53	2.74
泛亚微透	2.80	3.27	3.12
超捷股份	2.03	2.44	2.50
文依电气	6.74	5.90	5.91
平均数	3.10	3.57	3.23
公司	3.53	4.26	3.98

注：截至本说明出具日，除泛亚微透、文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露 2022 年度相关数据，故列示 2022 年 1-6 月年化后的数据

从上表可以看出，报告期内公司存货周转率高于行业平均水平。以下可比公司存货周转率低于公司，且具体披露了存货周转率较低的原因，与公司情况比对其分析如下：

可比公司	存货周转情况	公司情况
必得科技	下游客户主要为轨道交通车辆整车制造企业，产品交付给客户并经对方装车调试、验收合格后，必得科技才能进行收入确认，所以必得科技与客户的结算周期较长，存货周转率较低	本公司一般作为二级供应商，一级供应商或主机厂会要求在批量供货前按要求送样测试，达到要求才正式下单采购，公司在后续供货不需要经过装车调试等步骤，销售周期相对较短
合兴股份	主要产品为汽车连接器、变速箱管理系统器件等汽车电子产品，所需原材料中部分铜材、塑胶料和电子元器件需要从国外进口，采购周期最长可达 8 个月；在生产周期方面，合兴股份的多种产品都需要经过电镀、贴片等委托加工工序，生产周期最长需要 8 周，由于原材料采购周期和生产周期较长，所以存货周转率较低	公司的主要原材料为石油化工制品，可供选择的供应商较多，基本不需要进口采购，另外，为降低原材料价格波动，公司会对通用型号材料进行备库，原材料采购周期通常 7 至 15 天就可以到货，周期较短；在生产周期方面，除部分产品涉及到辐照、丝印等外协工序，公司主要产品的主要工序均可自主完成，且具有“小批量，多批次”的特点，外销订单的生产周期主要约为 20-30 天，内销订单的生产周期主要约为 7-15 天
超捷股份	超捷股份的主要产品为高精密紧固件、异形连接件等，两种产品的工艺流程都需要经过表面处理等外协加工工序，平均生产周期为 30 至 45 日，存货周转率较低	公司主要产品的主要工序均可自主完成，且具有“小批量，多批次”的特点，外销订单的生产周期主要约为 20-30 天，内销订单的生产周期主要约为 7-15 天

从上表可知，由于产品类型、生产工艺、订单规模以及销售模式等方面的差异，公司与同行业可比公司的存货周转率存在一定的差异。公司的存货周转率符

合实际经营情况，具有合理性。

(三) 说明各期末各类存货的库龄、状态及存放地点等情况；结合订单覆盖比例、期后销售、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，进一步分析发行人各类存货跌价准备计提是否充分

1. 说明各期末各类存货的库龄、状态及存放地点等情况

各期末各类存货库龄 1 年以内部分如下表所示：

类别	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	1 年以内占比	金额	1 年以内占比	金额	1 年以内占比
原材料	3,663.28	94.01%	2,403.55	90.77%	1,405.12	87.45%
在产品	1,527.62	92.84%	1,073.17	89.92%	666.77	89.77%
库存商品	2,400.98	89.29%	1,897.27	88.76%	1,068.47	81.32%
发出商品	1,951.78	98.62%	1,566.22	99.47%	1,445.24	86.77%
委托加工物资	71.29	95.44%	236.74	99.74%	70.63	99.95%
合计	9,614.96	93.59%	7,176.96	92.31%	4,656.23	86.35%

根据上表所示，公司存货库龄较短，1 年以内存货占比分别为 86.35%、92.31% 和 93.59%，占比逐年增加。报告期内，公司的各类存货的材质保存期间长，不易变质，并且公司对存货管理严格，各项存货均可正常生产和销售，期间未发生大额的毁损、报废情况。

各类存货中，原材料、在产品和库存商品主要存放在公司及子公司、分公司的仓库或生产车间；发出商品主要是在途商品和寄售模式下的商品，寄售模式下的发出商品存放在对应客户的仓库或指定的第三方仓库；委托加工物资则存放于对应的供应商处。

2. 结合订单覆盖比例、期后销售、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况，进一步分析公司各类存货跌价准备计提是否充分

(1) 报告期各期末，公司对存货采用成本与可变现净值孰低的计量原则，对于成本高于可变现净值的部分，计提存货跌价准备。具体可变现净值确认方法如下：

存货项目	可变现净值确认方法
原材料	相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值

在产品	相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值
库存商品	相关产成品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值
发出商品	相关产成品估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值
委托加工物资	相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值

(2) 报告期各期末，存货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		
	金额	跌价计提金额	跌价计提比例	金额	跌价计提金额	跌价计提比例	金额	跌价计提金额	跌价计提比例
原材料	3,663.28	133.47	3.64%	2,403.55	109.73	4.57%	1,405.12	80.77	5.75%
在产品	1,527.62	98.74	6.46%	1,073.17	13.15	1.23%	666.77	5.41	0.81%
库存商品	2,400.98	224.95	9.37%	1,897.27	189.72	10.00%	1,068.47	89.06	8.34%
发出商品	1,951.78	22.57	1.16%	1,566.22	15.90	1.02%	1,445.24	6.36	0.44%
委托加工物资	71.29			236.74			70.63		
小计	9,614.96	479.73	4.99%	7,176.96	328.51	4.58%	4,656.23	181.60	3.90%

报告期内各期末，公司存货跌价准备计提金额较大的主要是原材料和库存商品。原材料跌价计提比例各期末占比分别为 5.75%、4.57%和 3.64%，其比例逐年降低，原材料主要系树脂材料、单丝、复丝等原料，其材质保存期间长，不易变质且适用于生产各类产品，跌价风险较小，故各年原材料备库增加，存货跌价准备逐年降低；库存商品跌价计提比例各期末占比分别为 8.34%、10.00%和 9.37%，主要系公司库存商品逐年增加，公司采用成本与可变现净值孰低的计量原则，充分计提存货跌价准备。

3. 各期末各类存货订单覆盖比例、期后销售、存货跌价准备计提比例

(1) 订单覆盖比例

报告期各期末，公司存货的订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
----	------------------	------------------	------------------

在手订单成本金额 a	4,931.36	4,421.25	3,032.71
存货 b	9,614.96	7,176.96	4,656.23
期末订单覆盖率 c=a/b	51.29%	61.60%	65.13%

注：在手订单成本金额=在手订单金额*(1-当年销售毛利率)，在手订单金额为不含税金额

报告期内各期末订单覆盖率为 65.13%、61.60%和 51.29%，覆盖比例较高，随着公司业务规模的扩张，公司期末在手订单快速增加，为保障客户订单能够准时交付，公司期末库存商品不断增长。

公司的存货主要是石油化工制品，材质保存期间长，不易变质，并且报告期内公司产品销售的毛利率维持在较高的水平，大部分产品的可变现净值未发生较大改变。公司结合订单覆盖情况、存货库龄、使用状态、市场价格进行谨慎的判断，按成本高于其可变现净值的金额充分计提存货跌价准备。

(2) 各类型存货期后结转和销售情况

1) 原材料

截止 2023 年 2 月末，报告期各期末的原材料结转情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
原材料 a	3,663.28	2,403.55	1,405.12
原材料期后结转成本金额 b	1,766.63	2,225.83	1,303.89
原材料期后结转成本占比 c=b/a	48.23%	92.61%	92.80%

注：期后指的是截至 2023 年 2 月末

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。公司基于成本与可变现净值孰低的原则进行减值测试并计提原材料存货跌价准备。

2) 在产品

截止 2023 年 2 月末，报告期各期末的在产品结转情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
-----	------------------	------------------	------------------

在产品 a	1,527.62	1,073.17	666.77
在产品期后入库金额 b	752.90	981.65	627.78
在产品期后入库占比 c=b/a	49.29%	91.47%	94.15%

注：期后指的是截至 2023 年 2 月末

报告期各期末，公司在产品期后结转入库的占比分别为 94.15%、91.47%和 49.29%，结转比例较高。对于长时间未结转的在产品，公司通过与客户进行沟通，了解原客户未来是否仍有相应的订单需求，并在满足条件的情况下向其他客户进行推荐。对于无明确下游需求的在产品，则根据减值测试结果计提存货跌价准备。

3) 库存商品

截止 2023 年 2 月末，报告期各期末的库存商品结转情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
库存商品 a	2,400.98	1,897.27	1,068.47
库存商品期后结转成本金额 b	1,285.45	1,654.61	981.48
库存商品期后结转成本占比 c=b/a	53.54%	87.21%	91.86%

注：期后指的是截至 2023 年 2 月末

截至 2023 年 2 月末，报告期各期末的库存商品结转分别为 91.86%、87.21%和 53.54%，公司产品主要是石油化工产品，保存时间长，不易变质，并且未结转的库存商品大都能够能够在期后陆续出售，产品销售毛利率维持在较高的一个水平，可变现净值未发生较大改变，库存商品的存货跌价准备计提合理。

4) 发出商品

截止 2023 年 2 月末，报告期各期末的发出商品截至 2023 年 2 月期后销售实现成本结转的比例分别为 99.68%、98.07%和 75.67%，结转比例较高；报告期各期末，发出商品未结转的部分主要是寄售模式下客户未领用的发出商品，金额较小，发出商品存货跌价准备计提比例较低相匹配。

(3) 存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的对比情况

可比上市公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
--------	---------	---------	---------

必得科技	6.55%	6.71%	3.86%
天普股份	7.53%	7.74%	6.46%
沃尔核材	5.28%	6.31%	5.17%
科创新源	6.12%	7.91%	1.35%
合兴股份	1.22%	1.69%	2.30%
泛亚微透	3.13%	3.95%	3.94%
超捷股份	4.66%	5.12%	7.06%
文依电气	2.47%	2.17%	4.39%
行业平均值	4.62%	5.20%	4.32%
公司	4.99%	4.58%	3.90%

与同行业可比公司存货跌价计提比例对比如下

注：截至本说明出具日，除泛亚微透、文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露 2022 年相关数据，故列示 2022 年 6 月 30 日数据

由上表可见，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平相近，不存在重大差异。以下可比公司存货跌价准备计提比例高于公司，与公司比对分析如下：

可比公司	存货跌价计提情况	公司情况
天普股份	根据天普股份招股说明书显示，其 2019 年两年以上库龄的存货占比为 9.27%。天普股份未披露 2020 年和 2021 年两年以上库龄的存货占比。	报告期各期末，公司两年以上的存货占比分别为 3.81%、6.95% 和 3.95%，该比例低于天普股份
科创新源	根据科创新源 2021 年年报，2021 年其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%，公司产品的毛利率明显下降，公司对存货计提了较多的存货跌价准备	报告期内，公司主要产品价格及毛利率较为稳定
超捷股份	根据超捷股份招股说明书，超捷股份的主要产品为汽车紧固件、异形连接件，属于非标定制产品，具体规格型号较多，其根据历史经验和预计客户需求进行备货，部分产品由于下游客户相应车型销量下降未能出售，并且每年都存在下游客户的项目停产、项目暂停、项目受阻等原因导致部分产品无法销售或预期以后能够实现销售而不处理的产品	公司的产品主要是功能性保护套管和功能性单丝，应用范围广，当出现下游客户需求减少时，部分产品库存商品能够通过其他客户或行业陆续出售，对于高度定制化的难以继续出售的产品，公司也充分计提了跌价准备

由上表可知，由于存货构成变动、库龄差异、业务变化、产品定制程度等不同，公司与部分可比公司存货跌价准备计提比例存在差异，具有合理性。

（四）说明库龄超过 1 年的存货的具体构成、对应客户及订单情况，是否存在订单取消或质量纠纷的情况，如是，请说明具体情况、原因、损失及承担方、减值计提是否充分及相应的会计处理

1. 说明库龄超过 1 年的存货的具体构成、对应客户及订单情况，是否存在订单取消或质量纠纷的情况

(1) 库龄超过 1 年的存货的具体构成如下表所示：

单位：万元

1 年以上的存 货	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	219.49	35.61%	221.87	40.18%	176.36	27.76%
库存商品	257.21	41.73%	213.33	38.63%	199.59	31.41%
发出商品	27.02	4.38%	8.25	1.49%	191.18	30.09%
在产品	109.44	17.75%	108.17	19.59%	68.20	10.73%
委托加工物资	3.25	0.53%	0.61	0.11%	0.04	0.01%
合计	616.42	100.00%	552.23	100.00%	635.37	100.00%

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货金额分别为、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，公司库龄结构持续改善。

报告期各期末，公司库龄 1 年以上存货的跌价准备计提比例分别为 16.50%、34.00%和 60.08%，可比公司中仅有泛亚微透、超捷股份披露了库龄 1 年以上存货的跌价准备计提比例的相关数据，具体对比分析如下：

1) 泛亚微透 2017 至 2019 年库龄 1 年以上存货的跌价准备计提比例分别为 11.39%、2.39%、5.82%，公司报告期内库龄 1 年以上存货跌价准备计提比例高于上述比例；

2) 超捷股份 2018 至 2020 年库龄 1 年以上存货的跌价准备计提比例分别为 65.49%、52.99%、58.94%，超捷股份库龄 1 年以上的库存商品主要系项目停产或取消及售后维护服务产品等原因所致，该等存货存在滞销或终端产品技术淘汰导致的重大跌价风险，故其相应区间计提比例高于公司。

(2)说明库龄超过1年的存货的对应客户及订单情况

1) 库龄超过1年的存货对应的订单情况

因公司原材料、在产品尚未到达匹配客户订单批号阶段，且公司存在合理备货的情况，故无法核算公司期末原材料、在产品的订单情况；发出商品均根据客户订单发货，因此在手订单覆盖率为100%。

报告期各期末，公司1年以上库龄库存商品对应单情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
1 年以上库龄的库存商品余额 (A)	257.21	213.33	199.59
1 年以上库龄的库存商品占各期末库存商品的比例	10.71%	11.24%	18.68%
期后订单对应的1年以上库龄的库存商品的金额 (B)	14.48	115.73	118.74
1 年以上库龄的库存商品期后结转比例 (C=B/A)	5.63%	54.25%	59.49%

注：期后订单指的是截至2023年2月末的订单情况

报告期内，公司1年以上库龄的库存商品占各期末库存商品的比例分别为18.68%、11.24%和10.71%，库存商品的库龄结构持续改善。截止2023年2月末1年以上库龄的库存商品期后结转比例分别为59.49%、54.25%和5.63%。

2) 库龄超过1年的存货对应的主要客户的情况

①库龄超过1年的发出商品对应的主要客户情况

截至2022年末，公司1年以上库龄发出商品的账面金额为27.02万元，金额较小。报告期各期，1年以上库龄发出商品对应的前五大客户的情况如下表所示：

单位：万元

时间	客户	1 年以上库龄发出商品余额 (A)	占 1 年以上库龄发出商品余额比例	期后结转成本金额 (B)	期后结转比例 (C=B/A)
2022 年末	川环科技	17.83	65.99%	0.51	2.87%
	成都云内动力有限公司	7.36	27.26%		
	重庆新民康科技有限公司及其关联方	0.93	3.45%	0.03	2.87%

	天海汽车电子集团股份有限公司	0.33	1.24%	0.18	52.56%
	比亚迪	0.32	1.18%	0.01	2.40%
	合计	26.78	99.11%	0.72	2.70%
2021 年末	美晨生态	3.91	47.40%	0.06	1.64%
	立讯精密工业股份有限公司	1.20	14.57%	1.20	100.00%
	比亚迪	1.04	12.56%	0.89	85.94%
	中国中车集团有限公司	0.78	9.42%	0.78	100.00%
	重庆新民康科技有限公司及其关联方	0.47	5.69%	0.12	26.43%
	合计	7.39	89.64%	3.05	41.29%
2020 年末	安徽光复电缆有限公司	103.5	54.14%	103.5	100.00%
	美晨生态	49.27	25.77%	45.43	92.20%
	大连众山新材料科技有限公司	6.39	3.34%	6.39	100.00%
	天津市大港胶管有限公司	3.47	1.81%	3.47	100.00%
	慈溪市慈恒密封制品厂（普通合伙）	2.94	1.54%	2.94	100.00%
	合计	165.57	86.60%	161.73	97.68%

注：期后结转指的是截至 2023 年 2 月末的结转情况

报告期各期末，库龄超过 1 年的发出商品对应的主要客户中，涉及金额较大的客户及原因如下：

截至 2020 年末，与安徽光复电缆有限公司（以下简称安徽光复）相关的 1 年以上库龄发出商品金额较大，主要系公司与安徽光复合同纠纷导致的未结转的发出商品，随着上述纠纷的解决，相关存货已于 2021 年完成结转；

截至 2020 年末，与美晨生态相关的 1 年以上库龄发出商品金额相对较大，系该客户尚未领用的寄售商品，该部分长账龄寄售商品的大部分已于 2021 年领用并结转。

②库龄超过 1 年的库存商品对应的主要客户情况

报告期内，公司 1 年以上库龄的库存商品占各期末库存商品的比例分别为 18.68%、11.24%和 10.71%，库存商品的库龄结构持续改善。公司 1 年以上库龄的库存商品对应客户情况如下：

单位：万元

时间	客户	该客户 1 年以上库龄库存商品余额 (A)	占 1 年以上库龄库存商品余额比例	期后结转成本金额 (B)	存货跌价计提金额 (C)	期后结转成本金额与跌价计提金额占 1 年以上库存商品余额比例 (D=(B+C)/A)	1 年以上库龄库存商品产生的原因
2022 年度	深圳市华峰塑胶有限公司	67.42	26.21%		64.65	95.90%	客户取消订单
	盖茨工业	25.02	9.73%	0.55	1.52	8.29%	备库存
	安徽光复电缆有限公司	22.63	8.80%		22.62	99.94%	备库存、客户订单取消
	深圳市特发信息光网科技股份有限公司	6.59	2.56%	0.15	4.30	67.66%	备库存
	Alliance Si	6.41	2.49%	3.12		48.61%	备库存
	合计	128.07	49.79%	3.82	93.10	75.68%	
2021 年末	安徽光复	22.41	10.50%	2.54	19.87	100.00%	备库存、客户订单取消
	深圳市特发信息股份有限公司	15.11	7.09%	8.86	6.26	100.00%	备库存
	唐山市博业科技开发有限公司	12.16	5.70%	12.16		100.00%	备库存
	惠州市慧开科技有限公司	11.25	5.27%	11.25		100.00%	客户订单取消
	黄山金马科技有限公司	10.37	4.86%	3.82	6.55	100.00%	备库存、客户订单取消

	合计	71.30	33.42%	38.62	32.68	100.00%	——
2020 年末	安徽光复	19.52	9.78%	0.44	19.08	100.00%	备库存、客户订单取消
	唐山市博业科技开发有限公司	15.05	7.54%	15.05		100.00%	备库存
	苏州沃翔电子材料有限公司珠海分公司	15.01	7.52%	15.01		100.00%	备库存
	广州市睿宝机械有限公司及其关联方	13.06	6.55%	12.91	0.15	100.00%	备库存
	南京万和交通配套工程有限公司	9.41	4.72%	9.41		100.00%	备库存
	合计	72.07	36.11%	52.83	19.23	100%	——

注：期后结转指的是截至 2023 年 2 月末的结转情况

由上表可知，公司 1 年以上库龄的库存商品对应的主要客户对应的长库龄库存商品产生的原因主要为公司对该客户部分备库存生产的产品的结转速度较慢以及部分客户取消了订单。其中，公司针对客户潜在订单需求而进行备货生产的原因具体为：公司产品类型、型号繁多，报告期各期末，库龄 1 年以上库存商品产品规格型号分别约为 1,010 种、1,150 种和 817 种，平均单种型号产品金额低于 0.35 万元，较为分散。公司为了缩短订单交付时间、减少频繁切换产品型号而导致的生产效率下降及原材料浪费而进行了适当的备货生产。

虽然备货生产的单一型号产品未能及时销售结转的数量较小，但由于产品规格型号较多，进而总体上形成了一定规模的 1 年以上库龄的库存商品金额。报告期内，公司营收及存货的规模均快速增长，但 1 年以上库龄的库存商品金额较为稳定，占比不断下降，存货的库龄结构持续优化。

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，大部分 1 年以上库龄的库存商品能够在期后陆续出售，且公司产品销售毛利率维持在较高水平，可变现净值未发生较大改变，库存商品的存货跌价准备计提合理。

2. 是否存在订单取消或质量纠纷的情况，如是，请说明具体情况、原因、损失及承担方、减值计提是否充分及相应的会计处理

(1) 订单取消具体情况、原因、损失及承担方、减值计提是否充分及相应的会计处理

报告期各期末，公司存在少量订单因客户或终端需求变化等原因而取消的情形，进而导致 1 年以上库存商品余额分别为 32.21 万元、56.05 万元和 99.92 万元，占 1 年以上库存商品余额的比例分别为 16.14%、26.28%和 38.85%。报告期内，1 年以上库存商品的跌价准备计提金额分别为 23.21 万元、80.46 万元和 167.77 万元，公司已充分计提存货跌价准备。

当客户提出取消订单需求时，公司会综合考虑双方过往合作历史、客户规模、客户在行业中的地位等因素判断后续订单量，若判断客户后续订单量大且取消的订单金额较小，公司为维护双方友好合作关系而同意取消订单。

考虑到长期合作关系、订单取消规模较小，公司与客户通常未约定取消订单后双方应履行的权利和义务，取消前双方会充分沟通友好协商，在客户取消订单时公司终止履行产品生产交付义务，客户终止履行付款义务。

订单取消的情况下，若存货已发出且已确认销售收入，公司在收到客户退回货物后，冲减相应的营业收入，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(2) 质量纠纷情况

1) 具体情况、原因、损失及承担方

公司与安徽光复合作始于 2018 年，2019 年以来，双方产生合同纠纷。2021 年 7 月，公司以未按期付款为由向法院提起诉讼，要求安徽光复支付货款及利息损失，同时申请冻结安徽光复银行账户。安徽光复获悉诉讼情况后，积极与公司协商，与公司就前述案件于 2021 年 9 月签订《和解协议书》，《和解协议书》约定公司合同单价下浮约 10%，随后公司向法院申请撤诉，其向公司支付货款，公司确认营业收入并结转成本。

2) 减值计提是否充分

2019年2月至5月，安徽光复与公司签署了相关货物采购合同，并向公司支付了150万元的预付款项，公司按照合同约定向安徽光复交付了货物。截至2020年末，安徽光复一直未与公司对账和结算的发出商品余额为103.74万元。鉴于上述发出商品均有对应的销售合同，公司预收货款150万元高于发出商品账面余额，且2021年双方和解后，公司回收货款高于发出商品的账面价值，因此，公司未在2019年末、2020年末针对上述发出商品计提跌价准备，符合《企业会计准则》的相关规定。

3) 相应的会计处理

根据《和解协议书》约定，原合同单价约下浮10%。《企业会计准则应用指南》中规定：“合同变更，是指经合同各方批准对原合同范围或价格作出的变更。合同变更既可能形成新的具有法律约束力的权利和义务，也可能是变更了合同各方现有的具有法律约束力的权利和义务。企业应当考虑包括合同条款及其他证据在内的所有相关事实和情况，以确定该变更是否形成了新的有法律约束力的权利和义务，或者变更了现有的有法律约束力的权利和义务。”《企业会计准则第14号——收入(2017年修订)》第八条规定：“企业应当区分下列三种情形对合同变更分别进行会计处理：

(一) 合同变更增加了可明确区分的商品及合同价款，且新增合同价款反映了新增商品单独售价的，应当将该合同变更部分作为一份单独的合同进行会计处理。

(二) 合同变更不属于本条(一)规定的情形，且在合同变更日已转让的商品或已提供的服务(以下简称“已转让的商品”)与未转让的商品或未提供的服务(以下简称“未转让的商品”)之间可明确区分的，应当视为原合同终止，同时，将原合同未履约部分与合同变更部分合并为新合同进行会计处理。

(三) 合同变更不属于本条(一)规定的情形，且在合同变更日已转让的商品与未转让的商品之间不可明确区分的，应当将该合同变更部分作为原合同的组成部分进行会计处理，由此产生的对已确认收入的影响，应当在合同变更日调整当期收入。”

根据企业会计准则上述第八条中(二)的规定，在合同变更日，原合同完全未履行，因此不存在“已转让的商品”，全部为未转让的商品，《和解协议书》针

对该“未转让的商品”的交易价格和数量作出实质性变更，应视为原合同终止，按照新合同进行会计处理。

因此，针对《和解协议书》中约定的关于产品价格下调，公司按照最新的产品价格交易价格，并按照该交易价格确认当期营业收入。

（五）说明报告期内存货盘点制度、盘点情况，包括但不限于存货盘点时间、范围、对发出商品的盘点方式、盘点结果及中介机构监盘情况等

1. 报告期内存货盘点制度

为加强对公司存货的管理和控制，保证存货的安全完整，提高存货运营效率，公司制定了《盘点制度》《内部管理控制制度》等相关存货管理制度。

根据相关制度，公司仓库所有的存货，仓储部、财务部应在每月报材料报表前抽盘一次，该盘点数据应与系统库存数据核对。公司每年年中、年终组织财务部、生产部、仓储部、市场部等相关人员对存货进行盘点，然后将盘存记录表上报公司管理层。

盘点结束后，财务部汇总盘点结果及分析盘点差异原因，并组织盘点总结会议；如存在差异，财务人员复核盘点结果并给出账务处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。

2. 报告期内公司盘点情况

报告期内，公司的盘点情况如下：

存货时点	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
盘点时间	2022年12月29日至2023年1月2日	2021年12月29日-31日	2020年12月31日-2021年1月3日
盘点人员	财务部、生产部、仓储部、市场部等相关人员		
盘点范围	原材料、库存商品、发出商品、在产品、委托加工物资		
盘点程序	制定盘点计划——组织盘点前会议——导出库存明细表及仓库明细清单——生产及仓储等相关人员现场盘点——财务复盘，整理各库位盘点差异清单——撰写盘点报告——组织盘点总结会议		
对发出商品的盘点方式	实地盘点		
盘点比例	详见下表		
是否账实相符	账实相符比例 99.99%	账实相符比例 99.98%	账实相符比例 99.97%
盘点结果	盘亏 0.71 万元	盘盈 1.21 万元	盘盈 1.33 万元

盘点差异产生原因	产品实际用量与标准用量差异
处理措施	财务人员复核盘点结果并给出账务处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理

报告期各期末存货金额及盘点比例如下：

单位：万元

类别	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	账面余额	盘点比例	账面余额	盘点比例	账面余额	盘点比例
原材料	3,663.28	100.00%	2,403.55	100.00%	1,405.12	100.00%
在产品	1,527.62	100.00%	1,073.17	100.00%	666.77	100.00%
库存商品	2,400.98	100.00%	1,897.27	100.00%	1,068.47	100.00%
发出商品	1,951.78	43.81%	1,566.22	35.42%	1,445.24	13.98%
其中：寄售商品	1,070.01	79.92%	646.82	85.76%	262.57	76.98%
非寄售商品	881.77		919.40		1,182.67	
委托加工物资	71.29	100.00%	236.74	100.00%	70.63	100.00%
合计	9,614.96	88.59%	7,176.96	85.91%	4,656.23	73.30%

注：非寄售商品主要系已发货给客户，截至报告期各期末尚未与客户对账存货

公司建立了完善的存货盘点制度，日常核查库存差异后调整财务库存金额，保证年末库存差异调整较少，报告期各期末，公司不存在重大的盘盈盘亏情形。

3. 中介机构监盘情况

中介机构各年度监盘情况如下：

类别	2022 年末抽盘比例	2021 年末抽盘比例	2020 年末抽盘比例
原材料	64.75%	55.56%	66.73%
在产品	50.38%	52.01%	45.40%
库存商品	49.45%	50.47%	41.75%
发出商品下寄售存货	79.92%		

2020 年末、2021 年末和 2022 年末抽盘结果与公司账面记录无重大差异，不存在异常情形。

4. 对发出商品的核查方式

(1) 对寄售发出商品的核查方式

公司发出商品包括寄售、非寄售两种，中介机构针对期末寄售发出商品执行了函证程序、期后测试程序。其中，期后测试指对期后已结转的寄售商品，核查其结转明细、领用对账单、回款凭证等资料，2020年、2021年测试比例分别为98.12%、91.87%；对2022年12月31日的寄售存货执行了监盘程序，监盘比例79.92%，具体详见本说明六(六)1之相关回复。

(2) 对非寄售发出商品的核查方式

非寄售的发出商品主要为在途运输以及报关在途存放于集装箱中的产品，执行监盘程序较为困难，故对该商品执行核查程序如下：

- 1) 抽查对应的销售订单，查看确认收入需达到的条件；
- 2) 抽查对应的发运单和运输记录，检查发运时点，核查是否均已发往客户；
- 3) 核查期后的收入确认情况，获取签收单、报关单、发票、对账单、回款凭证等，确认发出商品对应收入的真实性；
- 4) 核查是否存在发出时间较长的发出商品，询问了解具体原因，并检查期后收入确认及期后回款情况，判断是否存在异常情况；
- 5) 对非寄售的发出商品执行函证程序：

中介机构根据期末发出商品对应客户情况，选取主要客户执行函证程序，其中涉及到的对非寄售发出商品的函证情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
非寄售发出商品余额 (A)	881.77	919.40	1,182.67
非寄售发出商品发函金额 (B)	52.49	46.60	255.02
非寄售发出商品发函占比 (B/A)	5.95%	5.07%	21.56%
非寄售发出商品回函金额 (C)	52.49	46.60	255.02
非寄售发出商品回函相符金额 (D)	52.49	46.60	255.02
非寄售发出商品函证确认比例 (D/A)	5.95%	5.07%	21.56%

中介机构对报告期各期末非寄售的发出商品执行函证，均回函并确认相符。

(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) 获取报告期各期末的存货明细表以及在手订单明细表，检查与主要客户签订的合同，复核公司存货与订单的覆盖情况；获取公司报告期各期末在产品、库存商品和发出商品期后结转情况明细，检查在产品结转入库单据和库存商品、发出商品结转的凭证；通过实地查看生产流程，采访生产负责人、销售负责人、财务负责人，了解公司原材料采购及备货、生产周期、交付周期等情况，分析各类存货金额的波动的原因及合理性；

(2) 实地查看生产工艺流程并访谈采购、销售、生产和财务相关负责人，了解公司主要产品的生产工艺、订单特征、客户类型、采购和销售的模式以及订单流转的周期等；获取同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，了解同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等，分析公司存货周转率与同行业存在差异的原因；

(3) 获取存货库龄明细表以及现场监盘存货的盘点，了解各类存货的库龄、状态及存放地点等情况；获取报告期各期末的存货明细表以及在手订单明细表和在产品、库存商品和发出商品期后结转情况明细表，复核公司存货与订单的覆盖情况和期后结转、销售情况；获取同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，计算存货跌价准备计提比例等数据，并与公司进行比较分析；

(4) 分析库龄超过 1 年存货的构成及原因；访谈财务负责人，了解长库龄存货对应客户、订单情况，了解订单取消、质量纠纷导致长库龄的情况；查阅安徽光复合同纠纷相关的资料；分析订单取消、合同纠纷导致长库龄存货的跌价计提、会计处理的合理性；

(5) 了解公司的存货盘点制度，获取盘点计划及执行情况，评估存货盘点制度及盘点计划是否具有合理性及可操作性；对公司的存货执行监盘程序，将监盘结果与账面记录核对，核查存货是否账实相符，同时监盘过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时的、毁损和陈旧的存货；

(6) 2020 年末、2021 年末、2022 年末对公司存货实施监盘程序；

(7) 对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序如下：

1) 获取公司盘点计划，复核盘点人员分工及时间安排的合理性，存货存放地点的完整性；制定监盘计划，实施监盘，观察仓库中库存分布情况，观察公司盘

点人员的盘点过程；实施抽盘，选取存货明细表中部分存货追查至实物，以验证存货的存在；对主要发出商品进行函证，核查发出商品的真实性；

2) 获取公司存货存放地点清单，检查被审计单位存货的出、入库单，核查仓库租赁合同和费用支出明细，审查存货地点的完整性；检查公司与主要供应商和客户的合同、送货单、入库和出库单、对账单、发票交易资料，并核查存货相关会计凭证，核实存货入账结转情况；在现场存货抽盘中，选取现场实物与存货明细表进行核对，以验证存货的完整性；

3) 获取公司各类存货库龄明细表等，复核库龄计算是否正确；对库存商品做减值测试，同时结合存货的状态分析存货跌价准备金额计提的合理性，检查公司存货跌价准备的计提政策是否符合《企业会计准则》的规定；查询同行业可比公司公开披露文件，获取存货、营业成本等相关财务数据，比较存货跌价准备计提比例和存货库龄，分析公司存货跌价计提的充分性。

2. 核查结论

(1) 报告期内，公司存货主要由原材料、库存商品、发出商品和在产品构成，各类存货金额随着经营规模的增加而逐年上升，在产品、库存商品、发出商品的周转天数与相应的生产、交付周期匹配，由于公司对于原材料进行了额外的备料，因而原材料周转天数高于公司正常情况下的采购周期，具有商业合理性；

(2) 报告期内，由于产品类型、生产工艺、订单规模以及销售模式等方面不同，公司存货周转率高于行业平均水平，具有合理性；

(3) 报告期内，公司存货的库龄主要是 1 年以内，订单覆盖率、期后结转和销售比例均较高，存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平相近，存货跌价准备计提充分；

(4) 报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货主要由原材料、库存商品、发出商品和在产品构成；存货库龄超过 1 年的主要原因系公司产品型号、种类多，对原材料、在产品、库存商品备货所致，因订单取消导致公司库龄超过 1 年的情形很少；因合同纠纷而导致的库龄超过 1 年的存货均已在 2021 年完成结转，相应减值计提充分、会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

(5) 公司建立了包括月度盘点并调整差异在内的完善的存货盘点制度，日常核查库存差异后调整财务库存金额，保证年末库存差异调整较少，报告期各期末，

公司不存在重大的盘盈盘亏情形。我们对 2020 年末、2021 年末、2022 年末的存货实施了监盘程序，不存在异常情形；

(6) 公司存货真实、完整，存货跌价准备计提充分。

十三、关于非流动资产。申请文件显示：(1) 报告期内，发行人固定资产账面价值分别为 2,629.63 万元、3,574.92 万元和 5,315.26 万元，固定资产与生产经营紧密相关，不存在闲置或减值情形。(2) 报告期内，发行人功能性保护套管主要设备产能利用率存在一定波动，2019 年和 2020 年均不足 90%。(3) 报告期各期末，发行人在建工程账面价值分别为 0 万元、1,855.77 万元和 9,241.66 万元，2021 年末大幅增加，主要为江门工程新建厂房及配套工程，江门工厂建设预计 2022 年 5 月投入使用。(4) 发行人分别于 2020 年 10 月和 11 月与中天建设集团签署《建设工程施工合同补充协议》，分别新增合同金额 796.91 万元和 850 万元。(5) 发行人拟将 3 亿元募集资金用于生产功能性保护材料华东总部项目，目前尚未取得募投项目相关用地。请发行人：(1) 区分主要产品说明不同产品使用固定资产的具体情况，如固定资产种类、金额、成新率等，结合产品订单、产能利用率等分析报告期产能变动与固定资产变动的匹配情况，相关资产增长较快的合理性；固定资产减值测算的过程和具体计算方法，如何判断是否存在减值迹象，结合同行业可比公司情况说明报告期内未计提减值准备是否符合行业惯例。(2) 说明各类固定资产的使用情况，包括折旧政策、预计净残值、已计提折旧金额、成新率等，与同行业可比公司的对比情况，是否存在固定资产成新率较低的情形，如是，请说明原因。(3) 说明报告期内在建工程对应施工方的具体情况，包括施工方名称、合同条款、目前支付款项情况，是否存在提前预付工程款的情形；江门工程项目目前进展情况，是否与预计进展存在差异，转固后对发行人产能的影响，预计每年折旧摊销金额对发行人财务状况的影响。(4) 说明在建工程的核算内容及金额，成本归集、结转情况，是否存在资本化利息，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出，是否存在通过在建工程实施体外资金循环的情形。(5)……。请保荐人、申报会计师对问题(1)–(4)发表明确意见，并说明对固定资产及在建工程的真实性、完整性及减值计提充分性的核查过程和结论。(问询函第 17 条)

(一)区分主要产品说明不同产品使用固定资产的具体情况，如固定资产种类、金额、成新率等，结合产品订单、产能利用率等分析报告期产能变动与固定资产变动的匹配情况，相关资产增长较快的合理性；固定资产减值测算的过程和具体计算方法，如何判断是否存在减值迹象，结合同行业可比公司情况说明报告期内未计提减值准备是否符合行业惯例

1. 区分主要产品说明不同产品使用固定资产的具体情况，如固定资产种类、金额、成新率等，结合产品订单、产能利用率等分析报告期产能变动与固定资产变动的匹配情况，相关资产增长较快的合理性

(1)报告期内主要产品使用的固定资产的具体情况

报告期内主要产品使用的固定资产的具体情况列示如下：

单位：万元

产品类别	主要生产设备	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
		原值	成新率	原值	成新率	原值	成新率
功能性保护套管	织带机、编织机、挤出机、成型机、针车等	5,219.73	58.29%	3,767.55	57.38%	2,839.41	57.74%
功能性单丝	拉丝机	633.19	64.27%	338.09	42.34%	270.83	35.94%

注：本表列示的为影响功能性保护套管和功能性单丝产能的关键生产设备的价值

从上表可知，报告期各期末，公司功能性保护套管主要生产设备的成新率分别为57.74%、57.38%和58.29%，功能性单丝主要生产设备的成新率分别为35.94%、42.34%和64.27%。随着公司每年对于固定资产的有序更新，公司主要产品的的主要生产设备成新率整体保持稳定，不存在成新率过低的情形。

(2)产品订单情况与固定资产变动的匹配情况

1)功能性保护套管

①产品订单

报告期内，功能性保护套管的销售收入与生产功能性保护套管的机器设备的价值匹配情况如下：

单位：万

元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
订单收入 a	42,611.02	36,912.17	25,752.30
期初相关机器设备原值 b	3,767.55	2,839.41	2,000.19
期末相关机器设备原值 c	5,219.73	3,767.55	2,839.41
相关机器生产单位价值产出 $d=a*2/(b+c)$	9.48	11.17	10.64

注：本表列示的为影响功能性保护套管产能的关键生产设备的价值

从上表可知，报告期内，持续增加机器设备的投入以满足快速增长的产能需求，功能性保护套管相关机器设备的单位价值产出总体上保持相对稳定。2020年，受宏观经济因素影响，武汉分公司、重庆分公司和子公司昆山骏鼎达分别停工1至2个月，相关机器设备产能利用率下降，进而相关机器设备单位价值产出有所下降；2021年，随着国内宏观经济环境变化以及下游行业的迅速发展，公司产量和销量大幅增加，导致相关机器设备单位价值产出上升。

2022年上半年，公司功能性保护套管的主要生产基地之一昆山骏鼎达停工约1个月，相关机器设备产能利用率下降，以及随着江门工厂建成并投产，公司在2022年下半年大幅增加了机器设备的采购，部分机器设备年末完成装配和调试后才投入生产，导致了单位价值产出有所下降。

综上，相关固定资产的增长与公司营业收入规模的增长整体上相互匹配。

②产能、产能利用率

报告期内，功能性保护套管的产能、产能利用率和相关机器设备的价值如下：

单位：千米、万元、千米/万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
产能 a	255,511.80	218,881.86	176,740.25
期初相关机器设备原值 b	3,767.55	2,839.41	2,000.19
期末相关机器设备原值 c	5,219.73	3,767.55	2,839.41
相关机器设备单位价值产能 $d=a*2/(b+c)$	56.86	66.26	73.04
产能利用率 e	93.16%	96.90%	87.79%

注：本表列示的为影响功能性保护套管产能的关键生产设备的价值，不含配件的价值；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

分收入占比较小，因此在计算产能时对该部分进行了剔除

报告期内，随着公司经营规模的持续增加，公司新增购置了相关的生产设备，功能性保护套管的产能不断提高，且各期产能利用率较高。由于新购置的机器设备对比旧设备性能有所升级，生产稳定性更高，进而价格较高，相关机器设备单位价值产能有所下降。总体上，公司功能性保护套管相关固定资产的变动与其产能的变动相匹配。

2) 功能性单丝

①自产单丝成本

公司生产的功能性单丝是功能性保护套管的中间产品，公司既自用也对外销售，单丝的订单收入未体现自用部分的产出，所以通过自产单丝的成本来分析报告期单丝产能变动与相关固定资产变动的匹配情况：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
自产单丝的成本 a	2,306.24	1,571.26	1,336.74
期初相关机器设备原值 b	338.09	270.83	270.83
期末相关机器设备原值 c	633.19	338.09	270.83
相关机器生产单位价值产出 $d=a*2/(b+c)$	4.75	5.16	4.94

注：本表列示的为影响功能性单丝产能的关键生产设备的价值

2021 年，公司通过优化生产工艺以及更新生产设备，提高了单丝的产能和生产效率，相关机器设备单位价值产出持续提高。2022 年由于厨卫行业的市场需求下降导致相关客户的订单减少，以及功能性单丝的主要生产基地之一昆山骏鼎达停工约 1 个月，相关机器设备的产能利用率下降，此外，随着江门工厂建成并投产，公司在 2022 年下半年大幅增加了功能性单丝生产设备的采购，部分机器设备年末完成装配和调试后才投入生产，进而导致当期机器设备单位价值产出有所降低。因此，功能性单丝相关固定资产的增长与公司自产单丝成本的增长整体上相互匹配。

②产能、产能利用率

报告期内，功能性单丝的产能、产能利用率和相关资产设备的价值如下：

单位：吨、万元、吨/万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
产能 a	1,936.75	1,807.89	1,392.64
期初相关机器设备原值 b	338.09	270.83	270.83
期末相关机器设备原值 c	633.19	338.09	270.83
相关机器设备单位价值产能 $d=a*2/(b+c)$	3.99	5.94	5.14
产能利用率 e	103.23%	99.84%	103.68%

注：本表列示的为影响功能性单丝产能的关键生产设备价值；相关机器设备单位价值产能=产能*2/（期初相关机器设备原值+期末相关机器设备原值）

报告期内，同样是因为单丝生产工艺的不断优化以及 2021 年更新了部分机器设备，公司功能性单丝的产能不断提高，且产能较为饱和，功能性单丝的相关机器设备的单位价值产能逐年上升。2022 年下半年公司大幅增加了功能性单丝生产设备的采购，公司新购置的生产设备对比旧设备性能有所升级，生产稳定性更高，价格也相对较高，导致 2022 年机器设备单位价值产能有所下降。因此，功能性单丝的固定资产增长与其产能的增长相匹配。

综上所述，随着报告期内公司业务规模的扩大，公司通过增加生产设备的购置以及优化生产工艺提高相关产品的产能，固定资产的增加具有合理性，与下游订单需求及产能变动相匹配。

2. 固定资产减值测算的过程和具体计算方法，如何判断是否存在减值迹象，结合同行业可比公司情况说明报告期内未计提减值准备是否符合行业惯例

(1) 固定资产减值测算的过程和具体计算方法

报告期内，根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，公司于报告期各期末对固定资产是否可能存在减值迹象进行判断如下：

序号	减值迹象标准	公司状况	是否存在减值迹象
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	固定资产的市价并未大幅下跌	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大	公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期未发生重大变化，预计近	否

	大变化,从而对企业产生不利影响	期也不会发生重大变化,故不会对公司产生不利影响	
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高,从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率,导致资产可收回金额大幅度降低	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期未明显提高	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期各期末的盘点结果显示,主要固定资产不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期各期末的盘点结果显示,公司固定资产不存在闲置、终止使用或者计划提前处置情况	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期,如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等	报告期内,公司的资产和收入规模也在不断增加,固定资产创造的价值及现金流预期不会远远低于预计金额	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未发现其他可能导致减值的迹象	否

报告期各期末,公司固定资产运行情况正常、状态良好,不存在减值迹象,因此,公司未对固定资产计提减值准备,符合《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定。

(2) 对比同行业可比公司固定资产减值情况

同行业可比公司中,合兴股份、必得科技、天普股份、泛亚微透、超捷股份在报告期内未针对固定资产计提减值准备,沃尔核材和科创新源出于资产闲置等原因计提了固定资产减值准备,但占比均不超1%,占比较低。

因此,公司的固定资产在报告期内均处于可正常使用的状态,固定资产不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形,公司未计提固定资产减值准备符合行业惯例。

(二) 说明各类固定资产的使用情况,包括折旧政策、预计净残值、已计提折旧金额、成新率等,与同行业可比公司的对比情况,是否存在固定资产成新率较低的情形,如是,请说明原因

报告期内，公司各类固定资产的折旧政策和截至 2022 年末的已计提折旧金额、预计净残值和成新率等情况具体如下：

单位：万元

类别	折旧方法	折旧年限(年)	残值率(%)	2022 年 12 月 31 日		
				预计净残值	已计提折旧金额	成新率
机器设备	年限平均法	5-10 年	5	553.22	4,354.26	60.65%
运输工具	年限平均法	3-5 年	5	20.87	229.56	45.01%
办公及其他设备	年限平均法	3-5 年	5	50.39	459.73	54.38%
房屋及建筑物	年限平均法	20 年	5	547.66	260.14	97.62%
合计				1,172.14	5,303.69	77.38%

截至 2022 年 6 月 30 日，公司各类固定资产成新率与同行业可比公司的对比情况如下：

可比公司	房屋及建筑物	机器设备	电子设备及其他	运输设备
必得科技	70.16%	54.16%	3.58%	19.60%
天普股份	86.43%	51.92%	23.01%	35.56%
沃尔核材	76.07%	45.43%	31.55%	34.87%
科创新源		68.77%	31.48%	29.25%
合兴股份	67.96%	36.33%	47.23%	17.64%
泛亚微透	77.22%	50.81%	37.48%	17.48%
文依电气	63.86%	48.41%	14.56%	28.27%
平均值	73.61%	50.83%	26.98%	26.10%
公司	100.00%	56.25%	43.88%	32.82%

注 1：数据来源于上市公司 2022 年半年报；成新率=(固定资产原值-累计折旧)/固定资产原值*100%；超捷股份将固定资产分类为通用设备、专用设备、运输工具和房屋及建筑物，与公司的固定资产分类有较大差异，故不列入比较范围

注 2：截至本说明出具日，除泛亚微透和文依电气外，其他同行业可比公司尚未披露 2022 年度相关数据

公司各类固定资产中的成新率均高于或接近同行业可比公司平均值，机器设备等主要生产经营相关固定资产的成新率不存在较低的情形。

(三)说明报告期内在建工程对应施工方的具体情况，包括施工方名称、合同条款、目前支付款项情况，是否存在提前预付工程款的情形；江门工程项目目前进展情况，是否与预计进展存在差异，转固后对发行人产能的影响，预计每年折旧摊销金额对发行人财务状况的影响

1. 在建工程对应施工方的具体情况，包括施工方名称、合同条款

报告期内，公司主要的在建工程是江门研发制造基地的建设，地点位于江门市江海区，对应施工方为中天建设集团有限公司(以下简称中天建设)，具体情况如下：

单位：万
元

施工方	注册资本	成立时间	经营资质	同区域其他项目的建设经验	与公司开始合作的方式
中天建设	32.53亿元	1998年	建筑工程施工总承包特级；市政公用工程施工总承包壹级；地基基础工程专业承包壹级等	江门崇达电路技术有限公司小批量PCB项目(二期)厂房、江门孔雀城一期一标段总承包工程等	招投标

2020年7月，公司与中天建设签署了《骏鼎达特种保护材料江门研发制造基地项目建设施工合同》(以下简称主合同)，并分别于2020年10月和2020年11月签署了两份补充协议，主要合同条款如下：

单位：万元

合同名称	时间	合同金额(含税)	内容	付款相关的合同条款
主合同	2020年7月	7,516.45	厂房和生活配套楼的建设	1. 工程预付款：履约担保生效后，合同签订后及桩机进场后7天内支付合同总价10%的预付款； 2. 工程进度款：承包人根据工程进度提交已完成工程量报告，并附具进度付款申请单等资料给监理和发包人，经过确认后支付完成工程量80%的进度款； 3. 工程竣工款：工程完成及通过竣工验收后累计支付签约合同90%的进度款； 4. 工程结算款：经审定后支付至结算总价97%的工程款； 5. 工程质保金：剩余3%的工程款待工程质量缺陷责任期满，由承包人申请经复检合格后付清。
	2022年1月	1,581.45	主合同竣工结算审定增加金额	
补充协议一	2020年10月	796.91	地基换填、天棚抹灰、外墙清洗、设备安装配合等工程	
补充协议二	2020年11月	850.00	道路工程和给排水工程建设	
主合同及补充协议	2022年6月	168.69	整体工程竣工结算审定增加金额	

合计	10,913.50		
----	-----------	--	--

注：公司与中天建设集团有限公司签署的为单价合同，合同总金额为9,163.36万元，在竣工结算时需要根据实际建材耗用量等因素确定最后支付金额，于2022年1月主合同工程竣工结算时候审定增加1,581.45万元，并于2022年6月全部工程竣工结算时审定增加168.69万

2022年11月，公司同意中天建设《关于用工程维修保函置换保修金的申请》，中天建设提供与质保金等额的工程维修保函并减免工程款20.00万元来置换质保金。根据工程维修保函，中国建设银行股份有限公司在工程质量缺陷责任期内以保函金额为工程维修责任提供担保。2023年1月，公司收到有效保函后支付剩余质保金307.41万元给中天建设。

2. 目前支付款项情况，是否存在提前预付工程款的情形

报告期内，在建工程对应施工方具体情况如下：

单位：万元

项目名称	发包人	承包人	施工方	签订时间
江门研发制造基地厂房	江门骏鼎达新材料科技有限公司	中天建设集团有限公司	中天建设集团有限公司	2020年7月28日
江门研发制造基地生活配套楼	江门骏鼎达新材料科技有限公司			

(续上表)

项目名称	合同总金额(含税)	截至本说明出具之日已付款	付款进度
江门研发制造基地厂房	10,913.50	10,913.50	100.00%
江门研发制造基地生活配套楼			

江门在建工程项目分为江门研发制造基地厂房和江门研发制造基地生活配套楼两个项目，其施工方均为中天建设集团有限公司。截至本说明出具之日，江门在建工程项目已完工转固，公司按照合同金额已支付至全部款项的100.00%，支付工程款的进度符合项目实际进展及合同约定，不存在超过合同约定进行提前预付工程款的情形。

3. 江门工程项目目前进展情况，是否与预计进展存在差异，转固后对公司产能的影响，预计每年折旧摊销金额对财务状况的影响

(1) 江门工程项目目前进展情况，是否与预计进展存在差异

江门研发制造基地项目于 2020 年 7 月开工建设，根据《特种保护材料江门研发制造基地项目可研报告》，预计工程建设期限为 24 个月，项目已于 2022 年 6 月完工，与预计进展不存在差异。

(2) 转固后对产能的影响，预计每年折旧摊销金额对财务状况的影响

江门研发制造基地完成建设后预计的环评批复产能情况如下：

序号	产品类型		环评批复产能
1	功能性保护套管（千米）	编织套管	120,000
2		纺织套管	50,000
3		挤出套管	100,000
4		复合套管	3,000
5	单丝（吨）		5,981

江门研发制造基地在建工程转为固定资产的金额为 10,953.23 万元，其属于房屋及建筑物类别的固定资产，折旧年限为 20 年，残值率为 5%，每年折旧金额为 520.28 万元，占 2022 年营业收入的比重为 1.00%，每年折旧摊销金额对公司财务状况的影响较小。公司于 2022 年年末启动芙蓉科技大厦和生产功能性保护材料华东总部厂房建设，截至 2022 年 12 月 31 日，上述两个项目处于建设的前期阶段，公司尚未支付工程款。

(四) 说明在建工程的核算内容及金额，成本归集、结转情况，是否存在资本化利息，成本归集是否涉及与在建工程无关的支出，是否存在通过在建工程实施体外资金循环的情形

1. 说明在建工程的核算内容及金额，成本归集、结转情况，是否存在资本化利息

在建工程当期新增核算内容及金额具体如下：

单位：万元

年份	项目	序号	核算内容	金额	占当期在建工程支出的比重
	芙蓉科技大厦	1	工程设计	11.79	0.66%
		2	土地勘察	4.63	0.26%
		小计		16.42	0.91%
	生产功能性保	1	工程设计	42.16	2.35%

2022 年	护材料华东总 部厂房	2	造价咨询	16.89	0.94%
		3	土地勘察	6.89	0.38%
		4	其他	1.69	0.09%
		小计		67.62	3.77%
	江门研发制造 基地	1	厂房和生活配套 楼建设	1,263.2 3	70.35%
		2	室内装修装饰	220.97	12.31%
		3	配电工程	99.79	5.56%
		4	工程造价咨询、 工程管理咨询	66.42	3.70%
		5	资本化利息	29.47	1.64%
		6	其他	31.62	1.76%
小计		1,711.4 8	95.32%		
合计			1,795.5 2	100.00%	
2021 年	江门研发制造 基地	1	厂房和生活配套 楼建设	7,019.7 6	95.04%
		2	室内装修装饰	173.17	2.34%
		3	电梯买卖和安装	102.83	1.39%
		4	配电工程	33.96	0.46%
		5	资本化利息	7.93	0.11%
		6	其他	48.23	0.65%
合计			7,385.8 8	100.00%	
2020 年	江门研发制造 基地	1	厂房和生活配套 楼建设	1,729.4 0	93.19%
		2	工程设计	52.85	2.85%
		3	工程造价咨询、工程 管理咨询	50.09	2.70%
		4	其他	23.43	1.26%
合计			1,855.7 7	100.00%	

报告期内，上述江门研发制造基地的各项支出内容均按企业会计准则等规定结转入在建工程科目进行核算，在建工程于2022年6月进行竣工验收并转为固定资产，下半年公司与监理咨询和电梯安装供应商进行结算时因工作量增加而支付费用11.72万元，计入固定资产，江门研发制造基地转为固定资产的总金额为

10,953.23 万元。截至 2022 年 12 月 31 日，芙蓉科技大厦和生产功能性保护材料华东总部厂房尚处于建设的前期阶段。

2021 年度和 2022 年度，公司为建设江门研发制造基地向中国工商银行股份有限公司江门支行分别借了 300.00 万元和 1,500.00 万元的专门借款，在建工程转固前共产生利息 37.39 万元，公司按企业会计准则的规定对该部分利息进行资本化，计入在建工程；在建工程转固后至 2022 年 7 月偿还全部借款，共计产生利息 7.09 万元，计入利息费用。截至 2022 年 12 月 31 日，公司未因建设芙蓉科技大厦和生产功能性保护材料华东总部厂房而向银行借款，不存在资本化利息。

2. 说明成本归集是否涉及与在建工程无关的支出

公司制定了《固定资产管理流程》和《财务报销及付款制度》等相关内控制度，规范工程款付款流程、审批权限和在建工程的成本归集与结转等，具体内控措施如下：

阶 段	内控措施
工程计划	项目实施前，各部门商议确定实施计划，财务部形成资金预算，再上报公司领导审批后，按公司章程提交董事会和股东大会审批，通过后开始筹建，指定项目负责人，统筹策划实施本项目
合同签订	由项目负责人通过询价、比价、投标的方式选出实施单位，报公司审批确认，根据合同金额提交公司领导、董事会或股东大会审批，审批后签订合同
付款和成本归集	根据合同达到付款条件时，对手方提供相应的阶段性工作资料以及请款单、工程量进度资料、发票等提交至工程负责人，工程负责人审核确认后提交至公司财务部付款，公司会计按照支付款项性质费用类型分别计入相应的工程成本和费用科目
在建工程验收转固	整体工程完成竣工验收并达到可使用状态后，工程负责人确认后将竣工验收报告等资料提交财务部，财务部进行在建工程转为固定资产的账务处理

公司严格按照相关内控制度进行支付款项和成本归集，不涉及与在建工程无关的支出。

3. 说明是否存在通过在建工程实施体外资金循环的情形

报告期内，江门研发制造基地系公司主要的在建工程项目，施工单位中天建设成立时间较早，具备相应施工资质且项目的施工建设经验丰富。公司通过招投标选择了中天建设为江门项目的施工单位。施工单位与公司及公司董事、监事、高管及其他关键岗位人员不存在关联关系。

公司针对在建工程的资金预算、合同签订、付款和成本归集等建立了较为完

善的内控管理制度，不存在超出合同约定而提前付款的情形，在建工程的归集的成本均为实际产生，不存在通过在建工程实施体外资金循环的情形。

(五) 核查程序及结论

1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取公司固定资产清单、主要产品的销售明细等信息，复核公司产能测算过程，分析产能变动与固定资产变动的匹配情况以及相关资产增长较快的原因；取得并查阅公司固定资产相关的减值计提政策，并与同行业可比公司的减值情况进行比较分析；对公司重要固定资产实施监盘，监盘过程中重点关注固定资产的数量及状态，辨别固定资产是否存在减值迹象，复核公司固定资产减值评估的合理性；

(2) 了解固定资产折旧计提政策，抽查大额固定资产对应的记账凭证、合同、发票及验收单等；在监盘过程中，核查成新率较低的资产是否可以正常使用；与同行业可比公司的同类资产成新率进行比较分析，分析公司是否存在固定资产成新率较低的情形；

(3) 获取并核查江门研发制造基地建设工程项目施工合同、付款明细、发票、请款单、工程量验收单、竣工报告、结算书等资料，核查是否存在提前预付工程款的情形；实地走访项目现场并访谈公司管理层，了解在建工程项目进度是否与预计进度存在差异以及在建工程转固后对公司产能的影响；测算转固后每年折旧摊销金额对公司财务状况的影响；

(4) 获取公司在建工程的核算明细、专门贷款合同等，复核资本化利息及其他在建工程成本归集、结转情况；实地走访和函证在建工程施工单位，并核查了公司及其实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行账户流水，分析公司是否存在通过在建工程实施体外资金循环的情形；

(5) 对固定资产及在建工程的真实性、完整性及减值计提充分性的核查程序如下：

1) 对公司的财务负责人进行访谈，了解公司报告期内与固定资产等相关的内部控制制度、固定资产折旧政策及固定资产增减变动的原因；

2) 获取报告期各期末在建工程项目清单，查阅公司在建工程和固定资产验收

及决算文件，确认固定资产原值金额的准确性，检查公司主要固定资产的转固资料，查看是否有异常情况；

3) 查阅公司固定资产明细，抽查大额固定资产对应的记账凭证、合同、发票及验收单；

4) 函证报告期内主要固定资产和在建工程供应商，核查固定资产和在建工程采购的真实性；

5) 对公司报告期各期末重要固定资产、在建工程实施监盘程序，监盘过程中重点关注资产的真实性和资产的状态，是否存在闲置的固定资产，资产是否存在减值风险等；

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 报告期产能变动与固定资产变动相匹配,相关资产增长较快具有合理性;报告期各期末,公司固定资产不存在减值迹象,未计提减值准备符合行业惯例;

(2) 公司各类固定资产中的成新率高于或接近同行业可比公司平均值,机器设备等主要经营相关固定资产的成新率不存在较低的情形;

(3) 公司不存在提前预付工程款的情形;江门工程目前已完工转固,与预计进展不存在差异,转固后增加公司产能,转固后每年的折旧金额对财务状况影响较小;

(4) 公司对在建工程专门借款的利息进行了资本化并计入在建工程成本,在建工程成本归集不涉及与在建工程无关的支出,不存在通过在建工程实施体外资金循环的情形;

(5) 公司固定资产及在建工程具有真实性、完整性,公司未计提减值具有合理性。

十四、关于资金流水核查。请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题54的要求说明:(1)对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况,包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量及占比、取得资金流

水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。(2) 核查中是否存在异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关账户与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。(3) 结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。
(问询函第 18 条)

(一) 对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量及占比、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

1. 资金流水核查的范围、核查账户数量及占比

对公司及其控股股东、实际控制人、公司主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员等开立或控制的共计 397 个银行账户进行了核查，具体情况如下：

核查对象	具体主体/人员	核查账户数量
公司及其子公司	深圳骏鼎达及其子公司、分支机构	47
实际控制人、控股股东	杨凤凯、杨巧云	41
董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员	杜鹃、王朵、杨波、曾新晓、付闯、刘亚琴、肖睿、张宝辉、刘中仁、雷艳、黄莉	128
关键岗位人员、财务人员	严柏芳、胡梦蝶、麦羨怡、朱丽、蔡娟、刘婷、卜晓玲、田淑香	74
关键销售、采购人员	谭霞、刘婷、丁晓芳、栗新、罗中华、陈朋博、莫深兰、潘亚美、黄素美	105
其他主要关联方	新余博海、新余骏博	2
合计		397

2. 取得资金流水的方法、完整性的核查措施

(1) 取得资金流水的方法

对于公司及其子公司开立或控制的银行流水，由我们陪同前往开户行打印，或由公司出纳人员在我们陪同下，登录电子银行官方网站打印获取。

对于公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员的银行流水，由我们陪同相关个人前往中国银行、中国工商银行、建设银行、农业银行、招商银行、中信银行、交通银行、中国邮政储蓄银行、光大银行、浦发银行、民生银行、兴业银行、华夏银行、平安银行、深圳农商银行、浙商银行共 16 家银行现场打印并获取。对于部分自然人在其他银行设有个人银行账户的，由其打印后将原件交给我们，或由其在我们的陪同下登录个人网上银行打印并提供。

(2) 完整性核查措施

为确保相关主体提供的银行流水完整性，我们执行了以下核查程序：

1) 对于公司及其子公司银行账户流水，将其与已开立银行账户清单、企业信用报告进行核对和验证；

2) 对于相关自然人的银行账户流水，查阅相关个人“云闪付”APP 银行账户查询记录，核对其提供账户完整性；

3) 获取相关自然人签署的关于提供银行账户完整性的承诺函；

4) 结合上述核查范围内账户的银行转账记录和互转记录进行交叉核对，确认银行账户的完整性。

3. 核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施

(1) 金额重要性水平

结合公司的业务特点、经营模式、财务数据、规范运作水平等因素，确定对银行流水的检查金额重要性水平如下：

序号	核查对象	重要性水平
1	公司及其子公司	单笔 50 万元以上
2	公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员	单笔 5 万元以上

(2) 核查程序

除上述获取银行流水和完整性核查程序外，执行了以下核查程序：

对于公司及子公司银行流水：

1) 了解公司资金管理相关内控制度并进行测试，取得并查阅公司《财务管理制度》《货币资金管理制度》等相关内控制度文件，并访谈公司管理层，了解公司货币资金内控制度是否合理设计并得到有效执行；

2) 对公司及子公司报告期各期末的银行账户余额执行函证程序；

3) 执行双向交易核查，即从银行流水抽取大额资金交易与银行存款日记账进行核对，以及从银行存款日记账抽取大额资金交易与银行流水进行核对，并查阅相应的原始单据，核查是否存在记录遗漏或者不一致、不准确的情形；

4) 对公司及子公司的银行流水，核查是否存在频繁大额取现的交易。

对于实际控制人、董监高、关键岗位人员等自然人的银行流水：

① 核查是否存在大额异常取现、大额异常收支等情况，对于大额交易，通过与相关人员和交易对手方访谈、获取交易证明等方式核查交易性质，以确认是否存在与公司相关的资金交易；

② 核查是否存在与公司股东、客户、供应商及其实际控制人、董监高等主体之间的资金往来；

③ 获取公司及实际控制人、董监高、关键岗位人员、主要销售人员和主要采购人员出具的与公司客户、供应商及其实际控制人、董监高不存在异常资金往来或输送商业利益的承诺。

(3) 异常标准及确定程序

以公司内部控制是否健全有效、是否存在体外资金收支为依据，将下列情形认定为异常资金交易：

对于公司及子公司银行流水：

1) 与财务账面记录不一致的大额交易；2) 与公司股东、员工之间的大额频繁资金交易；3) 大额频繁取现交易；4) 与公司日常经营活动不相关的资金交易；5) 与非客户、非供应商之间无商业背景的大额资金交易；6) 其他显著超过公司日常交易规模的资金交易。

对于实际控制人、董监高、关键岗位人员等自然人的银行流水：

1) 与公司员工之间的大额频繁资金往来；2) 与公司客户、供应商及其主要人员之间的资金往来；3) 与公司股东之间的大额频繁资金往来；4) 大 额频繁取

现交易；5) 其他无合理解释的大额资金往来。

(4) 受限情况及替代措施

上述银行账户中，核查受限情况及替代措施如下：

1) 受限情况

公司独立董事卢少平、何君、邢燕龙因不参与日常具体经营事务以及流水涉及个人隐私，未提供银行流水；公司前任董事黄瑛已于 2019 年 12 月离职，且系公司股东深圳市创新投资集团有限公司派驻之外部董事，不参与日常具体经营事务，未提供银行流水。

2) 替代措施

通过对公司及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等核查，关注上述未提供银行流水个人在报告期内与公司及其子公司是否存在大额异常资金往来。同时，获取上述个人关于资金流水的承诺，承诺内容包括：“① 自 2019 年 1 月 1 日至 2023 年 2 月 15 日(承诺函出具日)，本人不存在通过其银行账户与公司之供应商、客户及其关联方或个人发生交易或资金往来，不存在为公司承担成本费用、代收款等情形；② 自 2019 年 1 月 1 日至 2023 年 2 月 15 日，本人不存在使用其银行账户从事商业贿赂等违法违规行为，不存在配合公司实现其收入、利润虚假增长等情形，不存在与公司及其实际控制人、董监高之间的特殊利益安排。”

(二) 核查中是否存在异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关账户与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

1. 公司及子公司

由于历史遗留的规避个税等财务不规范和内控意识原因，公司在报告期初曾存在通过员工等非公司银行账户支付工资和期间费用的情形。该部分费用资金来源均为公司银行账户，由公司银行账户提供资金后对外支付。上述费用金额已于公司申报财务报表中反映，报告期内金额分别为 322.19 万元、0.00 万元、0.00 万元，合计占公司期间费用的比例为 1.22%，占比较低。

截至 2020 年 5 月 31 日，公司上述情形已完成规范，不再存在通过非公司银

行账户对外支付费用的情形。相关员工已于 2020 年完成相关个税的补缴。截至本说明出具之日，公司已取得当地税务主管部门出具的不存在重大税务违法记录的证明。

经核查，报告期内，除上述已披露情形外，公司及子公司银行账户不存在其他异常交易情形。

2. 控股股东、实际控制人、董监高等自然人

(1) 大额取现

报告期内，公司实际控制人、董监高、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员中个别人员存在大额取现交易的情况，主要为取现用于个人消费、家庭开支备用、给予家人的生活赡养费用等。通过与相关自然人、交易对象访谈确认以及取得消费证明文件等方式对上述大额取现交易进行了逐一核查，不存在异常情形。

(2) 大额收付

1) 实际控制人

我们对公司实际控制人报告期内的银行流水大额收付情况进行了逐一核查。其中，除投资理财、分红款、买卖房产、装修、购车、股权转让、个税缴纳、工资、报销、个人账户和家庭内部互转以及其他消费支出等情形外，其他大额收付的情况汇总如下：

资金往来性质	累计大额收付金额(万元)						核查依据
	2022 年度		2021 年度		2020 年度		
	收入	支出	收入	支出	收入	支出	
亲友借款	35.00	170.00	115.00	100.00	8.00	15.00	访谈、相应借还款流水、借款协议或其他借款证明文件
员工借款	25.50	20.00	56.00	20.00	60.74	65.10	访谈、相应借还款流水、借款协议或其他借款证明文件
合计	60.50	190.00	171.00	120.00	68.74	80.10	——

2) 董监高、财务人员、主要销售人员、主要采购人员

对公司董监高、主要销售人员、主要采购人员、财务人员等自然人的银行流水大额收付情况进行了逐一核查。除投资理财、分红款、买卖房产、银行贷还款、装修、购车、股权转让、个税缴纳、工资、报销、个人账户和家庭内部互转、其他消费支出以及前述已提及的公司通过个人账户支付费用等情形外，其他大额收

付的情况如下：

个人	职务	累计大额收付金额（万元）						主要资金往来性质
		2022 年度		2021 年度		2020 年度		
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	
杜鹃	董事、副总经理	17.00	22.00			18.10	39.24	个人借款往来
刘中仁	监事会主席	6.00	6.00		30.00	10.71		个人借款往来
付闯	前任董事				35.00			个人借款往来
王朵	副总经理		33.52		19.00		21.50	个人借款往来
肖睿	财务负责人	40.00		28.58	50.00	69.90	106.30	个人借款往来
张宝辉	技术负责人				10.00			个人借款往来
其他		12.00	27.00	7.00	57.00	5.00	20.00	个人借款往来
合计	——	75.00	88.52	35.58	201.00	103.71	187.04	——

除上述情形外，公司其他董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员不存在大额收付的情形。

对于上述自然人的大额收入交易，对相关自然人进行了访谈确认，查阅了相应的借还款流水、协议等原始文件。经核查，上述自然人的银行流水不存在异常情形。

3. 是否存在相关账户与公司客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人、公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来

(1) 相关账户与公司客户、供应商之间的大额频繁资金往来情况

公司供应链管理部经理陈朋博在 2019 年出售自有房产后，向其配偶提供资金 79.46 万元，其配偶是公司供应商东莞市兰昭电子材料有限公司（以下简称东莞兰昭）的股东兼法定代表人。报告期内，公司主要向东莞兰昭采购 PVC 线槽等原材料，市场供应充足，采购金额分别为 61.61 万元、1.23 万元和 0 万元，占公司原材料采购金额的比例分别为 0.52%、0.01%和 0.00%，占比较低。自 2021 年 2 月以来，公司与东莞兰昭已不再发生交易往来，东莞兰昭已于 2022 年 1 月注销。

该个人资金往来属于陈朋博的个人行为，其资金主要来源于出售个人房产所得，与公司无关，公司不存在通过陈朋博个人账户支付采购货款的情形。公司与上述供应商之间采购定价公允，货款均由公司根据采购合同约定结算，供应商不存在为公司承担成本费用等情形。

除上述情形外，相关账户与公司客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人之间不存在大额频繁的资金往来情形。

(2) 相关账户与公司股东、公司其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来情况

公司实际控制人、董监高、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员中个别人员存在与公司股东、其他员工或其他关联自然人的大额资金往来情况。其中，上述自然人与公司股东之间的往来属于相关个人与新余博海、新余骏博两家员工持股平台的往来款，具体性质包括认购款、转让款和分红款，无异常情形；上述自然人与公司其他员工或其他关联自然人的大额资金往来均属于个人借款，与公司业务无关，无异常情形，具体情况请见本说明之十四(二)2之说明。

(三) 结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 关于公司是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

1) 对公司管理层进行访谈，获取并查阅公司《财务管理制度》《货币资金管理制度》，对公司货币资金流程进行穿行测试，核查公司是否对货币资金流程制定了合理内控措施并得到有效执行；

2) 获取公司、公司实际控制人、控股股东、董监高、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员和其他主要关联方报告期内的银行流水，并将账户信息与已开立银行账户清单、企业信用报告、个人“云闪付”APP 等信息进行核对，获取相关自然人出具的银行流水完整性承诺函，确保所获取银行流水的完整性；

3) 对公司报告期内的银行流水进行核查，查看是否存在异常的大额资金流水，通过银行流水与账面记录交叉比对、获取交易原始单据、访谈等方式确认交易性质，对于达到重要性金额水平的交易流水核查覆盖比例为 100%；针对陈朋博的相关流水执行了以下核查程序：

① 对陈朋博进行访谈，了解上述个人资金往来的发生原因和背景；

② 对东莞兰昭进行实地走访，了解其基本情况以及与公司之间采购交易的背景；

③ 获取并查阅陈朋博的个人银行流水，查看其向配偶转账的资金来源，核查是否存在其他与公司供应商、客户之间的大额资金往来；

④ 获取并查阅公司与东莞兰昭的采购订单、发票、付款单据，并与公司同类型原材料的其他供应商进行单价对比，核查其交易价格是否公允，付款结算时间是否异常；

4) 对公司实际控制人、控股股东、董监高、关键岗位人员、主要销售人员、主要采购人员和其他主要关联方报告期内的银行流水进行核查，查看是否存在异常的大额资金流水，通过访谈、获取交易证明文件等方式确认交易性质，对于达到重要性金额水平的交易流水核查覆盖比例为 100%；

5) 对公司报告期内的主要客户进行走访和函证，在走访时确认公司是否存在通过第三方账户收取货款的情形，走访和函证核查合计覆盖比例分别为 73.45%、73.60%和 78.84%；

6) 对公司报告期内的主要供应商进行走访和函证，在走访时确认公司是否存在通过第三方账户支付货款的情形，走访和函证核查合计覆盖比例分别为、76.90%、79.99%和 79.31%

7) 获取公司及实际控制人、董监高、关键岗位人员、主要销售人员和主要采购人员出具的与公司客户、供应商及其实际控制人、董监高不存在异常资金往来或输送商业利益的承诺。

(2) 是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序

1) 对公司控股股东、实际控制人、员工持股平台、董事、监事、高管、关键岗位人员、主要销售人员和主要采购人员报告期内的资金流水进行核查，核查是否存在大额和异常的资金往来情况；

2) 获取公司历次增资和股权转让的协议、银行转账回单、公司章程、验资报告等，核查公司是否存在股份代持情形；

3) 获取公司实际控制人、控股股东、员工持股平台从公司获得现金分红及资金用途的情况，核查是否存在股权代持的情形；

4) 对员工持股平台报告期内的资金流水进行了核查，确认是否均由合伙人

本人出资，是否存在代持的情况；

5) 对公司实际控制人、员工持股平台合伙人进行访谈，核查是否存在股权代持的情形。

2. 核查结论

经核查，报告期内，公司不存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用等情形，也不存在股份代持等情形。截至报告期末公司内部控制重大方面健全有效，报告期财务报表不存在重大错报情形。

十五、关于经营合规性。申请文件显示：(1) 报告期各期末，发行人第三方回款金额分别为 679.82 万元、1,203.63 万元和 1,092.94 万元，未说明形成第三方回款的具体原因、相应金额及占比。(2) 报告期内，发行人部分员工未缴纳或未足额缴纳社会保险及住房公积金，存在被追缴的风险。(3) 报告期内，发行人存在票据找零情形，其中各期向客户票据找零金额分别为 1,258.81 万元、406.05 万元和 0 元，收到供应商票据找零金额分别为 3.42 万元、2.17 万元和 2.90 万元。请发行人：(1) 列示各期第三方回款形成原因、对应金额、占营业收入的比例，结合销售规模、客户特征分析报告期内第三方回款金额变动的原因；说明针对第三方回款的内部控制措施及其执行情况，发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人是否与第三方回款客户、实际支付方存在关联关系。(2) 说明报告期内缴纳社保、公积金的基数水平，与员工实际工资、同行业可比公司、同地区社平工资是否存在显著差异，如是，请说明原因；量化测算补缴金额对发行人报告期各期财务数据的影响，并在招股书中补充披露补缴测算金额及扣除补缴金额后各期的利润水平。(3) 说明票据找零的基本业务模式，可能存在的风险，是否存在被相关主管部门处罚的潜在风险；报告期内与供应商之间进行票据找零所对应的交易情况，是否有合理的商业背景，是否存在变相通过供应商进行票据变现等情形。(4) 结合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 规定说明发行人内部控制制度是否健全及是否有效执行，通过非公司银行账户对外支付费用等不规范情形的整改情况，是否已针对性建立财务内控制度并有效执行；是否存在其他个人账户收付款、资金拆借情形，是否存在转贷、代收代付等其他财务内控不规范的情形，是否存在被处罚情形或风险。请保荐人、

申报会计师、发行人律师发表明确意见。(问询函第 19 题)

(一)列示各期第三方回款形成原因、对应金额、占营业收入的比例,结合销售规模、客户特征分析报告期内第三方回款金额变动的原因;说明针对第三方回款的内部控制措施及其执行情况,发行人及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人是否与第三方回款客户、实际支付方存在关联关系

1. 各期第三方回款形成原因、对应金额、占营业收入的比例,结合销售规模、客户特征分析报告期内第三方回款金额变动的原因

(1) 报告期各期第三方回款占营业收入的比例较低,主要为客户委托同一集团内或者其他关联方向公司支付货款的情形

报告期内,公司第三方回款占当期营业收入的比例分别为 3.69%、2.34%和 2.63%,占比较低,具体情况如下:

单位:万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	52,214.83	46,660.56	32,597.50
第三方回款金额	1,374.85	1,092.94	1,203.63
第三方回款金额占营业收入比重	2.63%	2.34%	3.69%

公司第三方回款形成原因主要分三种情况,其中客户委托同一集团内或者其他关联方向公司支付货款的情形为主,具体情况如下:

单位:万元

第三方回款类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占第三方回款比例	金额	占第三方回款比例	金额	占第三方回款比例
委托集团内其他公司付款	1,016.49	73.93%	791.63	72.43%	924.87	76.84%
客户实际控制人、股东、员工通过个人账户付款及其他关联公司付款	71.32	5.19%	183.45	16.79%	130.76	10.86%
无关联第三方付款	287.04	20.88%	117.86	10.78%	148.00	12.30%
合计	1,374.85	100.00%	1,092.94	100.00%	1,203.63	100.00%

注:同一集团指回款方与签订合同方的控股股东、实际控制人、股东或者法定代表人相同

1)委托集团内其他公司付款

公司的部分客户为经营规模较大的集团化企业，公司与该集团的某个下属企业进行交易，但付款由集团统一安排，导致付款主体与合同签订主体不一致。

2) 客户实际控制人、股东、员工通过个人账户付款及其他关联公司付款

公司客户数量较多且分散，下游客户中存在部分自然人控制的小型企，出于商业惯例以及操作便利性的考虑，这些客户存在由其实际控制人、股东、员工个人账户付款及其他关联公司付款的情形。

3) 无关联第三方付款

该情形主要包括以下两种情形：部分境外客户为了交易便利性委托货运代理公司或者财务公司代为结算；部分客户与其合作伙伴有业务往来，出于相互清账等需要委托合作伙伴支付货款。报告期内，客户通过无关联第三方回款占营业收入比例分别为 0.45%、0.25%和 0.55%，比例较低。

(2) 报告期内，公司第三方回款金额呈现先降后升的趋势，主要系集团内其他公司付款类的第三方回款金额的波动所导致

报告期内，公司第三方回款金额分别为 1,203.63 万元、1,092.94 万元和 1,374.85 万元，呈先下降后上升的趋势，主要系集团内其他公司付款类的第三方回款金额的波动所导致，具体情况如下：

1) 2020 年公司第三方回款金额同比增加 523.81 万元，其中集团内其他公司付款类的第三方回款金额增加了 519.60 万元，主要原因系：

① 2020 年，公司开拓了新的境外客户莱仕普，该客户委托集团内其他关联公司向公司支付货款 389.06 万元；

② 2020 年，公司与深圳市特发信息光网科技股份有限公司东莞分公司交易金额增加，该客户委托集团内其他关联公司向公司支付货款 59.71 万元。

2) 2021 年，公司第三方回款金额同比减少 110.69 万元，其中集团内其他公司付款类的第三方回款金额减少了 133.24 万元，主要原因系公司与莱仕普、深圳市特发信息光网科技股份有限公司东莞分公司当期的交易金额有所减少，相应地，上述两个客户委托其集团内其他公司向公司支付的货款金额有所减少。

3) 2022 年，公司第三方回款金额同比增加 281.91 万元，其中集团内其他公司付款类的第三方回款金额增加了 224.86 万元，主要原因系山东美晨等委托其集团内其他公司向公司支付的货款金额增加所致。

2. 针对第三方回款的内部控制措施及其执行情况，公司及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人是否与第三方回款客户、实际支付方存在关联关系

公司及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人与第三方回款客户、实际支付方不存在关联关系。公司针对第三方回款制定了完善的内部控制制度，具体情况如下：

(1)事前控制：公司财务部门建立了客户台账并对客户信息进行管理；公司与客户建立业务合作关系后，财务部门将客户提供的银行账户信息、开票信息等相关资料与签署的合同或协议信息进行核对，核对无误后录入系统；

(2)事中控制：公司财务部门建立并管理应收账款台账，并与市场部核对应收账款相关信息；公司收到客户回款后，财务部门将银行回单上的付款单位、付款摘要等信息与合同约定的付款方等信息进行核对。若存在第三方回款情形，财务部与市场部人员进行确认，并进一步从公开信息渠道查询付款方与客户是否存在关联关系。对于无法从公开渠道确认第三方与客户关系的，公司要求客户出具委托付款证明；

(3)事后控制：公司财务部门定期更新应收账款台账并与市场部台账核对，市场部定期与客户进行对账，进而对于第三方付款的事项进行再一次确认。

报告期内，公司第三方回款占其营业收入比较低，其中无关联第三方回款占收入比例分别为 0.45%、0.25%和 0.55%，比例低且处于合理可控范围，第三方回款内控有效。

(二)说明报告期内缴纳社保、公积金的基数水平，与员工实际工资、同行业可比公司、同地区社平工资是否存在显著差异，如是，请说明原因；量化测算补缴金额对发行人报告期各期财务数据的影响，并在招股书中补充披露补缴测算金额及扣除补缴金额后各期的利润水平

1. 报告期内缴纳社保、公积金的基数水平，与员工实际工资、同行业可比公司、同地区社平工资是否存在显著差异，如是，请说明原因

(1)报告期内，公司主要以所在地社会保险和住房公积金管理部门规定的缴费下限标准作为缴费基数，与员工实际工资、同地区社平工资存在一定差异

截至 2022 年末，公司缴纳社保和公积金的比例分别为 99.16%、97.90%，缴纳比例较高。公司主要以所在地社会保险和住房公积金管理部门规定的缴费下限标准作为缴费基数，因此，缴纳基数与员工实际工资、同地区社平工资存在一定差异。

公司主要经营地的社会保险和住房公积金缴费基数水平与员工实际工资、同地区社平工资、最低工资标准等对比情况如下：

1) 深圳骏鼎达

单位：元/月

时间	社会保险缴费基数					住房公积金缴纳基数	员工实际工资	同地区社平工资	同地区最低工资标准
	工伤保险	基本医疗保险	养老保险	生育保险	失业保险				
2020 年	2,200-10,200	5,585-10,646	2,200-10,200	2,200-10,200	2,200	2,200-16,000	1,272.73-31,938	10,646	2,200

2021年	2,200-10,200	6,388-11,620	2,200-10,200	2,200-10,200	2,200	2,200-16,000	2,488.21-34,860	11,620	2,200
2022年	2,360-10,200	6,972-12,964	2360-10,200	2,360-10,200	2,360	2,200-25,000	3,035.70-38,892	12,964.00	2,360.00

注 1：同地区社平工资采用上一年度当地在岗职工月平均工资

注 2：同地区最低工资采用当地在岗职工最低工资标准

注 3：员工实际工资采用上一年度员工月平均工资，超过社会保险或住房公积金缴费上限时，取对应缴费上限值

注 4：部分员工因未全勤，因此实际工资水平低于同地区最低工资

2) 东莞骏鼎达

单位：元/月

时间	社会保险缴费基数					住房公积金缴纳基数	员工实际工资	同地区社平工资	同地区最低工资标准
	工伤保险	基本医疗保险	养老保险	生育保险	失业保险				
2020年	2,906-5,000	4,895-5,305	3,376-5,000	2,906-5,000	2,906-5,000	2,940-14,940	1,425.55-27,391	6,168	1,720
2021年	3,376-5,000	5,305-5,825	3,376-5,000	3,376-5,000	3,376-5,000	2,940-27,391	1,800.08-27,391	6,633	1,720
2022年	3,958-5,000	3,958-7,916	3,958-5,000	3,958-7,916	3,958-5,000	2,940-27,391	711.79-27,391	7,413.75	1,900

3) 昆山骏鼎达

单位：元/月

时间	社会保险缴费基数					住房公积金缴纳基数	员工实际工资	同地区社平工资	同地区最低工资标准
	工伤保险	基本医疗保险	养老保险	生育保险	失业保险				
2020年	2,940-3,368	2,940-3,368	2,940-3,368	2,940-3,368	2,940-3,368	3,500-15,000	1,025.28-26,400	8,800	2,020
2021年	3,368-3,800	3,368-3,800	3,368-3,800	3,368-3,800	3,368-3,800	3,500-15,000	807.17-28,400	9,466.67	2,280
2022年	4,250	4,250	4,250	4,250	4,250	4,000-15,000	1,066.11-31,600	10,533.33	2,280

4) 武汉分公司

单位：元/月

时间	社会保险缴费基数					住房公积金缴纳基数	员工实际工资	同地区社平工资	同地区最低工资标准
	工伤保险	基本医疗保险	养老保险	生育保险	失业保险				

2020年	3,739.8	3,739.8	3,739.8	3,739.8	3,739.8	1,750	1,211.68-22,043.58	6,730.25	1,750
2021年	3,739.8 3,740	3,739.8 3,740	3,739.8 3,740	3,739.8 3,740	3,739.8 3,740	2,800	2,721.58-26,891.76	7,327.42	1,750
2022年	3,740 4,077	3,740 4,077	3,740 4,077	3,740	3,740 4,077	2,800	2,193.75-29,330.50	8,206.92	2,010

5) 重庆分公司

单位：元/月

时间	社会保险缴费基数						住房公积金缴纳基数	员工实际工资	同地区社平工资	同地区最低工资标准
	工伤保险	基本医疗保险	大额医疗保险	养老保险	生育保险	失业保险				
2020年	1,800 3,664	1,800 3,664	1,800 3,664	1,800 3,664		1,800 3,664	1,800	1,162.38-22,429	5,818.33	1,800
2021年	1,800 2,800	1,800 2,800	1,800 2,800	1,800 2,800		1,800 2,800	1,800-2,000	1,327.73-24,595	6,165.00	1,800
2022年	3,699 3,957	3,699 3,957	3,699 3,957	3,699 3,957	-	3,699 3,957	1,800-10,940	571.47-26,742	6,595.00	2,100

注：重庆市生育保险汇总在基本医疗保险中一并缴纳，故缴费基数处未填写

6) 江门骏鼎达

时间	社会保险缴费基数					住房公积金缴纳基数	员工实际工资	同地区社平工资	同地区最低工资标准
	工伤保险	基本医疗保险	养老保险	生育保险	失业保险				
2020年	1,550	3,505	3,376	3,505	1,550	1,550	5,480.91-9,351.90	6,585.17	1,550
2021年	1,550-1,720	3,505	3,376-3,958	3,505	1,550-1,720	1,550	5,173.59-11,212.20	7,245.92	1,550-1,720
2022年	1,720	3,822	3,958	-	1,720	1,550-1,720	283.49-13,990.88	7,634.83	1,720

(2) 报告期内，公司同行业可比公司未披露社保、公积金的缴费基数相关政策，部分同属于“橡胶和塑料制品”行业的公司与公司社保、公积金缴纳基数的相关政策不存在显著差异

由于同行业可比公司未披露社保、公积金的缴费基数的具体数值水平，部分同属于“橡胶和塑料制品”行业的公司披露了缴费基数相关情况，与公司社保、公积金缴纳基数的相关政策不存在显著差异，具体如下表所示：

同行业公司	缴存基数政策
万朗磁塑	缴费基数不低于同期用工地人力资源和社会保障部门发布的指导基数范围
集美新材	报告期内公司及其分支机构的员工社保、住房公积金的缴纳基数均高于公司及其分支机构所在地的最低缴纳基数
祥源新材	未按员工实发工资作为缴费基数进行缴纳社会保险和住房公积金
公司	公司实际缴费基数均不低于所在地社会保险和住房公积金管理部门规定的缴费下限标准

综上所述，报告期内缴纳社保、公积金的基数水平与实际工资、同地区社会平均工资有一定差异，主要是因为公司选择以最低基数缴纳社保公积金，所以实缴基数水平与员工实际工资水平存在一定差异。公司该政策与同行业可比公司不存在重大差异。

2. 量化测算补缴金额对公司报告期各期财务数据的影响，并在招股书中补充披露补缴测算金额及扣除补缴金额后各期的利润水平

(1) 量化测算补缴金额对报告期各期财务数据的影响

报告期内，按员工实际工资总额为缴费基数计算，公司报告期如补缴社会保险和住房公积金金额及其对公司净利润的影响情况如下：

单位：万元

缴费基数	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
按员工实际工	补缴社会保险金额	815.62	560.18	104.38
	补缴住房公积金金额	493.84	215.75	171.01
资金额作为缴	合计补缴金额	1,309.46	775.93	275.40
	考虑税前抵扣后影响金额	1,147.99	673.09	237.94
费基数	净利润	11,414.22	9,848.18	7,062.51
	补缴税后金额占净利润比重	10.06%	6.83%	3.37%

根据上表测算，需补缴的社会保险和住房公积金金额在考虑所得税影响后对公司净利润的影响金额分别为 237.94 万元、673.09 万元和 1,147.99 万元，占各年度净利润的比例分别为 3.37%、6.83%和 10.06%，对公司业绩影响相对较小。

根据公司及其子公司、分公司所在地社会保险管理部门、住房公积金管理部门出具的无违规证明和广东省企业信用报告（无违法违规证明版），报告期内公司及其子公司、分公司不存在因违反社会保险和住房公积金相关法律、法规或规章而被行政处罚的记录。

公司实际控制人杨凤凯先生和杨巧云女士已出具承诺：“如因公司及/或其控股子公司、分支机构未按照相关法律法规要求为员工缴纳或者足额缴纳社会保险、住房公积金而被社会保险主管部门或者其他主管部门要求补缴社会保险、住房公积金的，本人承诺将无条件按照主管部门核定的金额代公司及/或其控股子公司、分支机构足额补缴相关款项，无需公司及/或其控股子公司、分支机构承担任何补缴责任；如公司及/或其控股子公司、分支机构因此而受到行政处罚或者被员工主张经济补偿的，本人将无条件代公司支付相应款项保证公司及/或其控股子公司、分支机构不会因此而受到损失，且放弃向公司追偿的任何权利。”

公司已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十八 发行人员工情况”之“(三)员工社保及公积金的缴纳情况”之“1、社会保险及住房公积金缴纳基本情况”中补充披露。

(三)说明票据找零的基本业务模式,可能存在的风险,是否存在被相关主管部门处罚的潜在风险;报告期内与供应商之间进行票据找零所对应的交易情况,是否有合理的商业背景,是否存在变相通过供应商进行票据变现等情形

1. 票据找零的基本业务模式,可能存在的风险,是否存在被相关主管部门处罚的潜在风险

(1) 票据找零的基本业务模式

报告期内,存在向客户找零票据和收到供应商找零票据的情形,其涉及的主要业务模式如下:

1) 向客户票据找零

报告期内,部分客户使用票据向公司支付货款时,当公司收到的票据金额超过对应收货款金额,公司存在使用银行存款或小额票据找回上述差额的情形。该情形已于2021年消除,具体情况如下:

单位:万元

期 间	收到客户票据	公司找出票据	公司找出银行存款	占当期营业收入比例
2020年度	504.68	406.05	0.02	1.25%
2021年度				
2022年度				
合 计	504.68	406.05	0.02	1.25%

注:占当期营业收入比例=(公司找出票据+公司找出银行存款)/当期营业收入

2) 收到供应商票据找零

公司使用票据向供应商结算采购款时,支付的票据金额超过对应应付货款金额时,则供应商使用银行存款找回上述差额,报告期各期上述情形下,供应商找回银行存款的金额分别为2.17万元、2.90万元和0.00万元,金额较小,且自2021年6月起,公司未再发生供应商票据找零情形,具体情况如下:

单位:万元

期 间	公司支付票据	供应商找回票据	供应商找回银行存款	占当期营业收入比例
2020年度	65.41		2.17	0.01%
2021年度	30.00		2.90	0.01%

期 间	公司支付票据	供应商找回票据	供应商找回 银行存款	占当期营业 收入比例
2022 年度				
合 计	95.41	0.00	5.07	0.02%

注：占当期营业收入比例=（供应商找回票据+供应商找回银行存款）/当期营业收入

(2) 可能存在的风险, 是否存在被相关主管部门处罚的潜在风险

1) 公司“票据找零”行为均基于真实交易背景, 具有商业合理性

《中华人民共和国票据法》等法律法规未对“票据找零”行为作出直接规定或设置相应的处罚条款, 关于票据违规的相关规定具体如下:

第十条第一款: 票据的签发、取得和转让, 应当具有真实的交易关系和债权债务关系;

第一百零二条: 有下列票据欺诈行为之一的, 依法追究刑事责任: (一) 伪造、变造票据的; (二) 故意使用伪造、变造的票据的; (三) 签发空头支票或者故意签发与其预留的本名签名式样或者印鉴不符的支票, 骗取财物的; (四) 签发无可靠资金来源的汇票、本票, 骗取资金的; (五) 汇票、本票的出票人在出票时作虚假记载, 骗取财物的; (六) 冒用他人的票据, 或者故意使用过期或者作废的票据, 骗取财物的; (七) 付款人同出票人、持票人恶意串通, 实施前六项所列行为之一的。”以及第一百零三条“有前条所列行为之一, 情节轻微, 不构成犯罪的, 依照国家有关规定给予行政处罚。”

报告期内, 公司的票据找零行为均基于真实交易背景, 具有商业合理性, 符合《中华人民共和国票据法》第十条的规定。公司票据找零的行为并未给相关银行造成任何实际损失, 公司与票据找零相对方不存在纠纷或者潜在纠纷且公司不存在《中华人民共和国票据法》第一百零二条所规定的票据欺诈行为。

2) 公司“票据找零”整改情况以及主管单位出具的合规证明

报告期内, 公司票据找零金额较小且逐年减少, 公司已进一步完善了《货币资金管理制度》, 对票据使用行为进行规范, 自 2021 年起, 未再发生客户票据找零情形, 自 2021 年 6 月起, 未再发生供应商票据找零情形。

2022 年 2 月 10 日, 中国人民银行深圳市中心支行办公室出具《企业违法违规记录情况证明》, 经查, 2019 年 1 月 1 日起至 2021 年 12 月 31 日期间, 未发现深圳市骏鼎达新材料股份有限公司因违反人民银行及外汇管理相关法律法规、规章及规范性文件而受到中国人民银行深圳市中心支行及国家外汇管理局深圳市分局行政处罚的记录;

2022 年 2 月 15 日, 中国人民银行昆山市支行出具《关于昆山骏鼎达电子科技有限公司相关情况证明的函》, 经我支行核查: 昆山骏鼎达电子科技有限公司于 2019 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日期间, 未受到过我支行的行政处罚;

2022年2月7日，中国人民银行武汉分行营业管理部办公室出具《企业无行政处罚记录查询证明》，经查，2019年1月1日至2021年12月31日期间，我部未对深圳市骏鼎达新材料股份有限公司武汉分公司进行过行政处罚。

2022年8月1日、2023年1月18日，中国人民银行深圳市中心支行出具相关证明：“深圳市骏鼎达新材料股份有限公司自2022年1月1日起至2022年12月31日未发现因违反人民银行及外汇管理相关法律法规、规章及规范性文件而受到中国人民银行深圳市中心支行及国家外汇管理局深圳市分局行政处罚的记录。”

2022年8月16日，中国人民银行昆山市支行出具《关于昆山骏鼎达电子科技有限公司相关情况证明的函》：“兹证明，自2022年1月1日至2022年6月30日止，在我支行履职范围内，昆山骏鼎达电子科技有限公司未因违反《票据管理实施办法》规定，被我支行行政处罚。”

2022年7月13日、2023年1月12日，中国人民银行武汉分行营业管理部办公室出具《企业无行政处罚记录查询证明》：“经查，2022年1月1日至2022年12月31日期间，我部未对深圳市骏鼎达新材料股份有限公司武汉分公司进行过行政处罚。”

综上，公司票据找零业务被相关主管部门处罚的风险较小，不属于重大违法行为，不会对公司本次发行上市构成实质性障碍。

2. 报告期内与供应商之间进行票据找零所对应的交易情况，有合理的商业背景，不存在变相通过供应商进行票据变现等情形

报告期内，公司与供应商之间发生的少量票据找零对应的交易情况具体如下：

供应商名称	票据支付金额(万元)	票据找零金额(万元)
2020年度		
东莞市海蓝货运代理有限公司	6.76	0.13
海宁市高博特种纤维有限公司	21.00	0.55
广州索睿伦化工有限公司	16.13	0.81
上海柯言新材料科技有限公司	17.68	0.64
江西名成科技发展有限公司	3.83	0.03
合 计	65.41	2.17
2021年度		
东莞市海蓝货运代理有限公司	30.00	2.90
合 计	30.00	2.90

报告期内，公司与供应商之间发生的少量“票据找零”行为均以双方存在的真实采购合同作为依据，其商业背景真实、合法、合理，报告期内公司与供应商之间进行“票据找零”的累计金额及单笔金额均较小，不存在变相通过供应商进行票据变现的情形。

(四)结合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 规定说明发行人内部控制制度是否健全及是否有效执行，通过非公司银行账户对外支付费用等不规范情形的整改情况，是否已针对性建立财务内控制度并有效执行；是否存在其他个人账户收付款、资金拆借情形，是否存在转贷、代收代付等其他财务内控不规范的情形，是否存在被处罚情形或风险。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-8 财务内控不规范情形”以及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 25 条（已废止）关于财务内控不规范情形的相关规定，报告期内，公司财务内控规范情况如下：

序号	财务内控不规范情形	报告期内是否存在
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	否
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否
4	通过关联方或第三方代收货款	否
5	利用个人账户对外收付款项	是
6	出借公司账户为他人收付款项	否
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金	否
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	否
9	存在账外账	否
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	否

因此，报告期内，公司不存在其他个人账户收付款、资金拆借情形，不存在转贷、代收代付等其他财务内控不规范的情形。

通过非公司银行账户对外支付费用等不规范情形的整改情况，已针对性建立财务内控制度并有效执行，通过非公司银行账户对外支付费用等不规范情形详见本说明十四(二)1 之说明。

报告期内，除本说明十四(二)1 所述不规范情形外，公司不存在其他个人账户收付款、资金拆借情形，不存在转贷、代收代付等其他财务内控不规范的情形；通过非公司银行账户对外支付费用的情形已于 2020 年 6 月前完成整改。自 2020 年 6 月起，公司不存在《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-8 财务内控不规范情形”以及根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 25 条中的所有内控不规范情形，不存在被处罚的情形或风险。

(五) 核查程序及结论

1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

取得并查阅报告期内公司存在第三方回款明细、相关销售合同、委托付款书、付款银行流水记录、第三方回款相关内部控制制度等，访谈财务负责人，了解第三方付款形成及变动的的原因、第三方回款的客户特征；结合第三方回款的金额及占营业收入比例的变动及内控制度，分析公司关于第三方回款内部控制的有效性；对报告期主要的第三方回款客户进行函证、走访，确认业务的真实性及收入、应收账款的真实、完整性；通过工商信息查询网站和公开信息核查回款方与客户的股权关系，分析公司及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人是否与第三方回款客户、实际支付方是否存在关联关系；

(2) 取得并查阅公司社会保险、住房公积金缴纳明细、缴纳凭证，并对公司管理层进行访谈，了解公司社会保险及住房公积金缴纳的情况，对比分析公司缴纳基数与实际工资、同行业可比公司、同地区社平工资的差异情况，测算如按照员工实际工资缴纳社会保险及住房公积金对公司各期财务数据的影响；查询《中华人民共和国劳动法》等相关法律法规，取得并查阅相关主管部门出具的无违法违规证明文件、公司控股股东、实际控制人出具的相关承诺函；

(3) 获取并查阅公司票据台账、“票据找零”明细、相关客户和供应商的合同及订单，并访谈公司财务负责人，了解“票据找零”的基本业务模式、“票据找零”整改情况；查询《票据法》等相关法律法规中关于票据使用及“票据找零”的相关规定，分析“票据找零”行为是否存在被相关主管部门处罚的潜在风险、是否存在合理的商业背景以及是否存在变相通过供应商进行票据变现等情形；取得主管单位出具的合规证明以及实际控制人针对公司“票据找零”事项的承诺函；

(4) 查阅《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-8 财务内控不规范情形”及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第25条关于财务内控不规范情形的相关规定，并逐项对公司进行针对性尽职调查，分析公司报告期内是否存在财务内控不规范的情形。针对公司报告期存在的通过员工等非公司银行账户支付工资和期间费用的内控不规范问题的核查程序如下：

①调取并核查了报告期内公司使用的非公司银行账户的全部资金流水；访谈上述非公司银行账户的账户持有人，了解使用该等账户的背景、期间以及注销情况；

②获取并对公司董事（除独立董事）、监事、高级管理人员及关键销售、采

购人员的银行账户进行了核查，并通过云闪付核查其提供账户的完整性；取得上述人员关于完整提供报告期个人银行账户的声明，确认不存在其他体外代垫费用或者薪酬的情况；

③查阅申报期内员工花名册，核对了非公司银行账户发放薪酬的具体明细情况；核查公司使用上述账户对外支付期间费用的明细，访谈了费用金额较大的对手方，核查公司通过非公司银行账户对外支付费用的合理性；

④核查上述非公司银行账户支付工资和期间费用计入公司账务核算的情况；取得了补缴所得税和滞纳金 tax 的税单和银行流水，主管税务机关出具证明文件；取得并查阅公司资金管理相关的内控制度，确定是否得到有效执行。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司第三方回款形成的主要原因为客户委托同一集团内或者其他关联方向公司支付货款，对应金额占比较低且整体呈下降趋势；公司已建立了较为严格的内控制度并有效执行；公司及其控股股东、实际控制人、董监高及其关联人与第三方回款客户、实际支付方不存在关联关系；

(2) 报告期内，公司以所在地社会保险和住房公积金管理部门规定的缴费下限标准作为社保、公积金的缴纳基数，因此，与员工实际工资、同地区社会平均工资有一定差异。部分同属于“橡胶和塑料制品”行业的公司披露的社保、公积金的缴纳基数政策与公司不存在显著差异；按员工实际工资总额为缴费基数计算的补缴金额在考虑所得税影响后占各年度净利润的比例相对较低，扣除补缴金额后净利润指标仍满足创业板上市条件中的财务指标要求；根据公司及其子公司、分公司所在地社会保险管理部门、住房公积金管理部门出具的无违规证明，报告期内，公司及其子公司、分公司不存在重大违法违规行为；

(3) 公司报告期内存在票据找零的票据使用不规范情形不构成重大违法违规行为，公司已对该等情形进行整改，也未遭受行政处罚，公司是与其供应商之间进行票据找零所对应的交易情况具有合理的商业背景，不存在变相通过供应商进行票据变现等情形；

(4) 报告期初，公司曾存在通过员工等非公司银行账户支付工资和期间费用的情形。截至 2020 年 5 月 31 日，公司上述情形已完成规范。除此之外，公司不

存在根据《监管规则适用指引——发行类第5号》之“5-8 财务内控不规范情形”及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第25条中的所有内控不规范情形，不存在被处罚的情形或风险。公司内部控制制度健全且已被有效执行。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

叶涵



中国注册会计师：

雷娜



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（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



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，亦不得向第三方传送或披露。

登记机关



2023年02月28日



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



中国注册会计师协会

姓名 Full name 雷丽娜
 性别 Sex 女
 出生日期 Date of birth 1989-08-15
 工作单位 Working unit 天健会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
 身份证号码 Identity card No. 660124198908152149



仅为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



效一年。
 r year after

雷丽娜
 330000010521
 深圳市注册会计师协会

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 年 03 月 08 日