

厦门唯科模塑科技股份有限公司
首次公开发行股票申请文件审核中心
意见落实函中有关财务事项的说明

大华核字[2021]009021 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

厦门唯科模塑科技股份有限公司
首次公开发行股票申请文件审核中心
意见落实函中有关财务事项的说明

目 录

页 次

一、	首次公开发行股票申请文件审核中心 意见落实函中有关财务事项的说明	1-35
----	-------------------------------------	------

首次公开发行股票申请文件审核中心 意见落实函中有关财务事项的说明

大华核字[2021]009021 号

深圳证券交易所上市审核中心：

由国金证券股份有限公司转来的《关于厦门唯科模塑科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕010602 号，以下简称落实函）奉悉。我们已对落实函所提及的厦门唯科模塑科技股份有限公司（以下简称“唯科模塑”或“公司”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

一、【落实函 1. 关于风险提示】招股说明书及审核问询回复显示：（1）由于发行人健康产品的生产和销售存在一定季节性，每年下半年特别是第四季度大量生产备货时临时性用工需求将大幅增加，因此存在临时性用工紧张的风险；（2）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发行人分担或全额承担加征关税金额，公司对美国客户的销售收入将可能出现下滑；（3）为应对关税压力，2019 年发行人在马来西亚新山市投资建厂，将部分注塑件生产业务转移海外。请发行人：（1）按生产流程或工作职能披露报告期内生产人员（含劳务派遣人员和外劳）构成，分析并披露报告期内从事健康产品生产的员工人数是否随生产计划波动，结合生产模式披露临时性用工需求主要集中在哪些种类职能的生产人员，分析并披露发行人在报告期内如何应对用工需求波动的情形；（2）补充披露报告期内受美国加征关税影响发行人是否存在实际分担加征关税金额的情形，请结合对美销售价格变动情况进行论证；（3）补充披露马来西亚唯科的设计产能和预计实现情况，分析并披露注塑件业务预计可以转移至马来西亚唯科的规模及对缓解关税压力的影响。请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）按生产流程或工作职能披露报告期内生产人员（含劳务派遣人员和外劳）构成，分析并披露报告期内从事健康产品生产的员工人数是否随生产计划波动，结合生产模式披露临时性用工需求主要集中在哪些种类职能的生产人员，分析并披露发行人在报告期内如何应对用工需求波动的情形。

1. 报告期内生产人员（含劳务派遣人员和外劳）构成和变动情况

报告期各期末，分工作职能的发行人生产人员（含劳务派遣人员和外劳）的构成情况如下（单位：人）：

人员类型	2020年12月31日			
	正式员工	劳务派遣人员	外劳	合计
模具生产人员	252	14	-	266
注塑生产人员	422	79	135	636
健康产品生产人员	239	32	-	271
其他人员 ^{注1}	158	7	-	165
合计	1,071	132	135	1,338

续：

人员类型	2019年12月31日			
	正式员工	劳务派遣人员	外劳	合计
模具生产人员	233	15	-	248
注塑生产人员	362	129	-	491
健康产品生产人员	72	- ^{注2}	-	72
其他人员	136	-	-	136
合计	803	144	-	947

续：

人员类型	2018年12月31日			
	正式员工	劳务派遣人员	外劳	合计
模具生产人员	233	2	-	235
注塑生产人员	459	48	-	507
健康产品生产人员	69	95	-	164
其他人员	119	10	-	129
合计	880	155	-	1,035

注1：其他人员为品质、物流等生产相关人员；

注2：为规范劳务派遣用工，发行人负责健康产品生产的子公司健康产业于2019年末对其劳务派遣人员进行了清退，因此2019年末健康产业无劳务派遣人员。

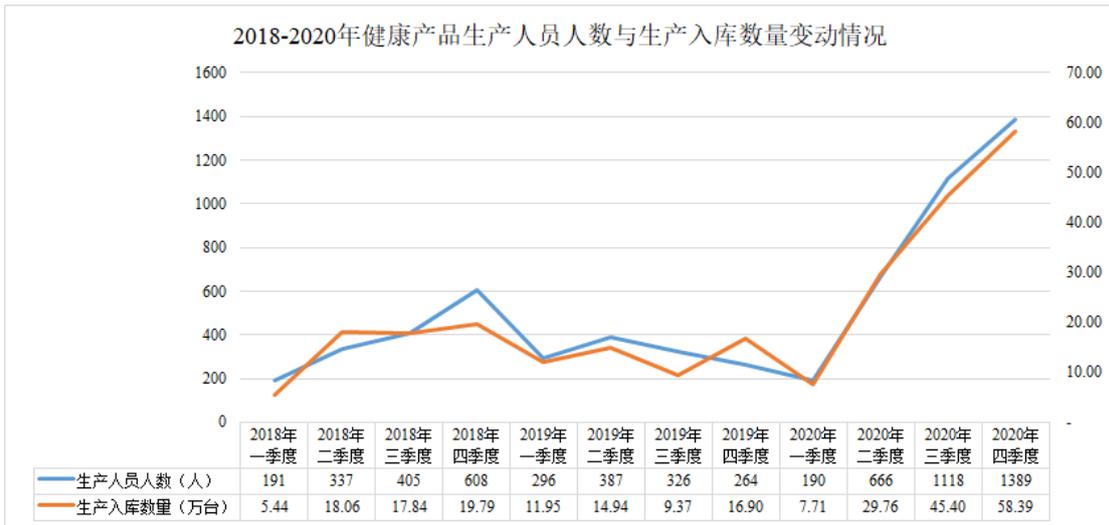
2019年末，发行人生产人员（含劳务派遣人员和外劳）较2018年末减少88人，主要原因为①负责健康产品生产的子公司健康产业2019年末无劳务派遣人员；②2019年发行人注塑事业部在优化生产线布局、提高自动化水平及推行生产人员KPI积分考核的同时优化了人员构成。

2020年末，发行人生产人员（含劳务派遣人员和外劳）较2019年末增加391人，主要原因为①2020年，随着子公司马来西亚唯科生产和销售规模的逐步爬升，马来西亚唯科大量使用外劳，2020年末使用外劳135人；②2020年下半年空气净化器等健康产品需求增加，子公司健康产业通过正式员工和劳务派遣人员等方式大幅扩充了生产人员，2020年末健康

产品生产人员较上年末增加 199 人；③随着生产规模的扩大，品质、物流等其他生产相关人员相应有所增加。

2. 报告期内从事健康产品生产的生产人员（含劳务派遣）随生产计划波动情况

报告期内，按季度统计的从事健康产品生产的生产人员（含劳务派遣）人数与健康产品的生产入库数量的变动情况如下：



注：生产人员包括劳务派遣人员，人数为按季度逐月累计计算。

如上图所示，报告期内，按季度统计的从事健康产品生产的生产人员（含劳务派遣）人数与健康产品的生产入库数量变动趋势较为一致，从事健康产品生产的生产人员（含劳务派遣）人数随生产计划波动。

3. 发行人临时性用工需求集中的生产环节和工种

报告期内，临时性用工需求主要集中在①注塑件生产过程中注塑成型、后加工等环节所需的注塑工和装配工，②健康产品生产过程中产品装配环节所需的装配工。一方面，由于这些生产环节的劳动均属于简单的机械性、重复性劳动，这些生产环节的生产人员仅需经过简单培训即能胜任；另一方面，发行人注塑件和健康产品的生产模式为以订单（包括正式订单和客户预测订单）为基础组织生产，因此发行人通常会根据订单和生产计划的变化而增减这些生产环节的生产人员，当注塑件、健康产品订单短期内大幅增加时，发行人将会新增大量的临时性用工需求。

4. 发行人应对生产用工需求波动的主要措施

报告期内，发行人应对生产用工需求波动的主要措施包括：

1) 通过员工招聘、劳务派遣、马来西亚外劳等多种渠道满足用工需求，提高用工的灵活性；

2) 通过加强生产人员的技能培训、绩效考核、职位晋升、薪酬提高等措施实现生产人员优胜劣汰，优秀生产人员的留用和晋升；

3) 针对季节性用工需求波动, 例如春节前后因员工返乡过年导致的用工短缺, 公司提前布局, 采取积极的奖励政策, 鼓励员工就地过年、按时返岗, 缓解春节前后的用工压力;

4) 通过优化生产线布局、提高自动化水平及推行生产人员 KPI 积分考核等措施提高生产人员劳动生产效率, 减少用工需求。

(二) 补充披露报告期内受美国加征关税影响发行人是否存在实际分担加征关税金额的情形, 请结合对美销售价格变动情况进行论证。

报告期内, 发行人注塑模具和注塑件产品销售收入前五大美国客户共 6 家, 其销售单价变动情况如下:

公司名称	产品类别	单位	2020 年度	2019 年度	2018 年度
康普集团	注塑模具	万元/套	75.77	9.55	52.57
	注塑件	元/件	5.18	4.73	6.16
丹纳赫集团	注塑件	元/件	0.61	0.56	0.60
福迪威集团	注塑件	元/件	3.91	3.47	3.62
柏林包装	注塑件	元/件	0.26	0.30	0.33
尼得科集团	注塑件	元/件	0.31	0.32	0.30
诺沃雷克斯集团	注塑件	元/件	0.06	0.06	0.05

注 1: 上表仅包含加征关税范围内产品;

注 2: 不包括修改模。

发行人注塑模具产品具有定制化的特点, 不同注塑模具单价差异较大, 不具有可比性。发行人注塑件产品数量众多, 种类繁多。发行人注塑模具和注塑件产品平均单价亦受到汇率波动、客户年降等因素的影响, 因此各年度平均单价变动情况参考意义较低。上述前五大美国客户中销售单价下滑的有柏林包装, 柏林包装报告期内单价下滑主要原因是由于汇率波动以及产品结构变动导致的。

公司与美国客户是以 FOB、CIF、DAP 等贸易模式进行交易, 美国进口关税均由美国客户申报缴纳。报告期内, 公司与美国客户因美国进口关税事项而实际分担加征关税的情况如下 (单位: 万元):

公司名称	分担加征关税情况	涉及实际分担关税合作主体销售金额			涉及实际分担关税的产品销售金额			实际分担关税影响金额		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
丹纳赫集团	2019 年 1 月份开始, 合作主体 Leica Biosystems Richmond, INC. 10 款产品按照 8% 降价	81.35	150.09	134.61	50.27	95.00	83.45	4.33	8.25	-
	2019 年 1 月份开始, 合作主体 Sendx Medical Inc. 2 款产品按照 6% 降价	294.56	254.34	236.08	31.98	23.08	28.22	2.09	1.47	-

公司名称	分担加征关税情况	涉及实际分担关税合作主体销售金额			涉及实际分担关税的产品销售金额			实际分担关税影响金额		
		2020年度	2019年度	2018年度	2020年度	2019年度	2018年度	2020年度	2019年度	2018年度
	小计	375.90	404.44	370.69	82.25	118.08	111.67	6.43	9.73	-
福迪威集团	2018年8月份开始,合作主体 Setra Systems Inc. 所有产品按照 3%降价	115.30	134.29	182.97	115.30	134.29	182.97	3.58	4.90	0.72
柏林包装	2019年开始,1款产品的3个订单单价下调 ^注	509.65	507.38	880.85	37.34	34.53	-	2.34	2.49	-
	合计	1,000.85	1,046.11	1,434.51	234.89	286.89	294.64	12.34	17.12	0.72

注1: 柏林包装该产品于2020年转移至马来西亚唯科进行生产以缓解关税压力;

注2: 涉及实际分担关税的产品销售金额包含退货和质量扣款。

报告期内发行人仅在少数客户的少数合作主体的个别产品存在实际分担加征关税金额的情形。除上述情形外,报告期内发行人不存在受美国加征关税影响发行人实际分担加征关税金额的情形。美国加征关税后,公司报告期内实际分担的关税金额分别为0.72万元、17.12万元及12.34万元,整体承担的关税金额较小。

(三) 补充披露马来西亚唯科的设计产能和预计实现情况,分析并披露注塑件业务预计可以转移至马来西亚唯科的规模及对缓解关税压力的影响。

马来西亚唯科主要生产、销售注塑件产品,注塑机为其主要生产设备。根据发行人对马来西亚唯科的规划:到2021年末,马来西亚唯科注塑机数量将由2020年末的35台扩充至42台,2021年规划产值较2020年的4,847.42万元翻一番,接近或达到10,000万元。

马来西亚唯科的主要客户及对缓解关税压力的影响情况如下(单位:万元):

客户名称	2020年度销售收入		备注
	金额	占比	
Intretech (Malaysia) Sdn.Bhd.	4,174.34	86.12%	主要客户盈趣科技的马来西亚子公司,其产品家用雕刻机最终销往美国,为配合盈趣科技缓解关税压力,而将生产由国内转移至马来西亚
Berlin Packaging LLC	404.94	8.35%	美国客户,为缓解关税压力而将生产由国内转移至马来西亚
其他客户	268.14	5.53%	当地客户
合计	4,847.42	100.00%	

假设马来西亚唯科对2020年主要客户的生产和销售规模在2021年保持相对稳定,根据发行人对马来西亚唯科的规划,2021年较2020年将可增加约5,000万元产值的生产及销售规模用于承接为缓解关税压力而将生产由国内转移至马来西亚的情形,该等规模约占2020年发行人对美国客户模具和注塑件的销售收入的62.34%,对缓解关税压力有积极作用。

(四) 会计师的核查与结论

1. 执行的核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

(1) 取得发行人报告期各期末的员工花名册，对生产人员（含劳务派遣人员和外劳）的构成和变动情况进行统计分析；取得报告期内按季度统计的健康产品生产入库情况及从事健康产品生产的人员数量，比较分析二者的变动情况；根据生产人员变动情况，分析临时性用工需求主要集中的生产环节、工种及相应的合理性；访谈人力资源相关人员，了解发行人应对用工需求波动（增加）的具体措施。

(2) 访谈公司业务部门相关人员了解加征关税、与客户间关税分担的情况；获取发行人报告期各期的销售明细，结合加征关税分担的安排，分析主要客户销售单价变动的原因；

(3) 了解马来西亚唯科的产能规划及预计实现情况，分析注塑件业务预计可以转移至马来西亚唯科的规模，测算缓解关税压力的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末，发行人生产人员（含劳务派遣人员和外劳）的构成和变动原因合理；报告期内，从事健康产品生产的生产人员（含劳务派遣）数量与健康产品的生产入库数量变动趋势较为一致，从事健康产品生产的生产人员（含劳务派遣）数量随生产计划波动；报告期内，临时性用工需求主要集中在注塑工、装配工等生产人员，具有合理性；对于用工需求波动，发行人已采取了积极的应对措施；

(2) 发行人存在少数客户受美国关税影响实际分担加征关税的情形，发行人整体承担关税的金额较小；

(3) 根据发行人对马来西亚唯科的规划，注塑件业务预计可以新增转移至马来西亚唯科的规模约 5,000 万元，对缓解关税压力有积极作用。

二、【落实函 2. 关于健康产品】招股说明书及审核问询回复显示：（1）2020 年 1-6 月，随着晨北集团销售规模、产品品类及推广策略变化，特别是其大力推广由其他供应商提供的新款空气净化器产品，发行人对晨北集团销售金额及供货份额大幅下滑，未能进入其前五大供应商；（2）2018 年至 2020 年发行人对晨北集团销售金额分别为 6,870.85 万元、4,838.25 万元、12,053.66 万元。请发行人补充披露：（1）晨北集团在 2020 年 1-6 月销售规模、产品品类及推广策略具体变化情况及大力推广其他供应商提供的新款空气净化器产品的原因，导致发行人对晨北集团供货份额下降的具体原因；（2）2020 年下半年发行人对晨北集团销售金额上升且 2020 年全年对晨北集团销售金额同比大幅增长的原因，发行人与晨北集团的合作策略是否发生变化，2020 年下半年对晨北集团的销售收入增长与其他健康产品客户相比是否存在异常。请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）晨北集团在 2020 年 1-6 月销售规模、产品品类及推广策略具体变化情况及大力推广其他供应商提供的新款空气净化器产品的原因，导致发行人对晨北集团供货份额下降的具体原因。

1. 发行人 2020 年 1-6 月对晨北集团供货份额下降的具体原因

根据晨北集团的招股说明书，晨北集团 2020 年 1-6 月销售收入为 1.29 亿美元，较上年同期增长 71.77%，销售规模迅速增长，产品品类也发生了较大变化，具体情况如下（单位：万美元）：

品牌	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月		品类
	金额	占比	金额	占比	
Leviot	6,038.7	46.7%	2,680.8	35.6%	空气净化器、加湿器、香薰机、真空吸尘器等
Etekcity	3,646.4	28.2%	3,182.6	42.3%	体重秤、智能 WiFi 插座、红外线测温仪、智能体脂称、智能 LED 灯
Cosori	3,234.8	25.0%	1,652.9	22.0%	空气炸锅机、烤箱、电热水壶
其他	5.5	0.1%	8.7	0.1%	-
合计	12,925.4	100.0%	7,525.0	100.0%	-

数据来源：晨北集团招股说明书

开发和推广策略上，2019 年晨北集团大幅增加研发投入，随后于 2020 年开始大力营销和推广其自主研发设计的新产品。具体到空气净化器产品，2019 年下半年晨北集团自主研发设计了一款新型号空气净化器产品，并向发行人发出为其代工生产该款新型号空气净化器的邀约，但双方未能在商务条款上达成一致，晨北集团因此转向与其他供应商合作；2020 年上半年晨北集团集中其营销资源大力推广该款新型号空气净化器，发行人贴牌生产的空气净化器属于老款产品，推广力度大幅下降。

综上，发行人 2020 年 1-6 月对晨北集团供货份额下降的具体原因为：发行人未能抓住为晨北集团代工生产新型号空气净化器的机会，恰逢 2020 年上半年空气净化器市场需求开始上升，晨北集团销售规模增加，导致发行人对晨北集团供货份额下降。

2. 发行人 2020 年 7-12 月对晨北集团销售金额上升且 2020 年全年对晨北集团销售金额同比大幅增长的具体原因

发行人 2020 年 7-12 月对晨北集团销售金额大幅上升的原因包括以下方面：①受“加州山火”、“新冠疫情”等因素影响，空气净化器产品下游需求进一步增加，终端市场出现供不应求的情形；②中国作为空气净化器主要生产国和出口国，2020 年下半年国内空气净化器生产企业都在全力生产供货，2020 年 7-12 月我国空气净化器出口数量为 5,918.89 万台，环比增加 424.49%；③晨北集团紧抓终端市场需求，大幅提升其空气净化器产品市场占有率，相应的采购规模大幅增加；④发行人为晨北集团贴牌生产的空气净化器老款产品为以前年度

爆款机型，消费者口碑较好、回头客较多。综上，在外部市场、客户需求及公司产品等多方面因素共同影响下，2020年下半年晨北集团大幅增加了对发行人空气净化器的采购，造成发行人2020年7-12月对晨北集团销售金额上升且2020年全年对晨北集团销售金额同比大幅增长。

3. 2020年7-12月对晨北集团的销售收入增长与其他健康产品客户的对比情况

发行人2020年上半年对晨北集团销售收入增长率及与发行人其他健康产品客户对比情况如下：

项目	2020年1-6月	2020年7-12月	增长率
发行人对晨北集团销售金额（万元）	2,826.38	9,227.29	226.47%
发行人其他健康产品客户销售金额（万元）	5,227.00	9,298.06	77.89%
我国空气净化器出口数量（万台）	1,128.50	5,918.89	424.49%

2020年下半年发行人对晨北集团的销售收入增长率显著高于发行人其他健康客户增长率，原因主要是：①2020年晨北集团业务规模扩张迅猛，年度业绩突破性增长，根据NPD Group, Inc.的统计，Levoit空气净化器的在美国市场份额由2019年1-9月份的8.8%迅速扩大到2020年1-9月份的12.7%；②由于晨北集团推广政策的影响，2020年上半年晨北集团向发行人采购金额较小。

4. 发行人与晨北集团合作的变化策略情况

针对晨北集团迅速增长的需求，发行人对与晨北集团的合作政策进行微调，①加大了与晨北集团联合开发的力度，发行人与晨北集团合作开发的C400S型号新款空气净化器目前已开始大批量出货；②优化排产安排，相同交期情况下，尽可能优先满足晨北集团的供货需求；③积极挖掘与晨北集团除空气净化器外其他品类产品的合作机会。

（二）2020年下半年发行人对晨北集团销售金额上升且2020年全年对晨北集团销售金额同比大幅增长的原因，发行人与晨北集团的合作策略是否发生变化，2020年下半年对晨北集团的销售收入增长与其他健康产品客户相比是否存在异常。

发行人已在本题（一）中对2020年下半年发行人对晨北集团销售金额上升且2020年全年对晨北集团销售金额同比大幅增长的原因，发行人与晨北集团的合作策略是否发生变化，2020年下半年对晨北集团的销售收入增长与其他健康产品客户相比是否存在异常做了回复，详情参见本题（一）之回复。

（三）会计师的核查与结论

1. 执行的核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（1）查阅晨北集团招股说明书、年度报告，了解晨北集团销售规模以及采购情况；对

晨北集团采购负责人进行访谈，了解晨北集团 2020 年度产品品类以及推广策略的变化情况以及大力推广其他供应商提供的新款空气净化器产品的原因，分析 2020 年上半年发行人对晨北集团供货份额下降的原因；

(2) 访谈发行人销售负责人，了解发行人与晨北集团的合作情况，分析 2020 年下半年发行人对晨北集团销售金额上升且 2020 年全年对晨北集团销售金额同比大幅增长的原因，分析 2020 年下半年对晨北集团的销售收入增长与其他健康产品客户相比是否存在异常；查询我国空气净化器海关出口数据。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 2020 年上半年发行人对晨北集团的供货份额下降具有合理性；

(2) 2020 年下半年发行人对晨北集团销售金额上升且 2020 年全年对晨北集团销售金额同比大幅增长具有合理性；针对晨北集团迅速增长的需求，发行人与晨北集团的合作政策进行了微调；2020 年下半年发行人对晨北集团的销售收入增长率高于发行人其他健康客户增长率具有合理性。

三、【落实函 3. 关于业务模式】招股说明书及审核问询回复显示：(1) 发行人主营业务收入以注塑件为主，收入占比分别为 49.40%、54.38%、50.32%，注塑模具收入主要来自汽车领域；(2) 发行人注塑模具存货周转天数略低于同行业公司宁波方正及海泰科，主要是因为发行人模具属中小型模具；(3) 2018 年和 2019 年发行人的汇兑损益较小，主要由于外币结算币种汇率变动方向和收付汇方向不同，汇兑损益相互抵消。请发行人：(1) 补充披露发行人行业分类选择“专用设备制造业”的原因，相关行业分类是否准确，是否符合《上市公司行业分类指引》的分类原则；(2) 结合发行人业务发展历程，分析并披露主营业务收入以注塑件为主、模具和注塑件均为中小型、注塑模具收入主要来自汽车领域的原因，与同行业以注塑件为主的可比公司业务特征是否相似，与同行业以注塑模具为主的可比公司业务特征存在差异的原因；(3) 补充披露模具大小影响存货周转天数的内在逻辑；(4) 说明外币汇率变动方向与收付汇方向不同导致汇兑损益相互抵消的具体过程；(5) 进一步披露发行人拥有《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条规定的“成长型”及“三创四新”特征的具体表现。请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

(一) 补充披露发行人行业分类选择“专用设备制造业”的原因，相关行业分类是否准确，是否符合《上市公司行业分类指引》的分类原则。

发行人原基于以下原因将行业分类选择为“专业设备制造业”：(1) 精密注塑模具业

务方面，从发行人主营业务的发展历程来看，精密注塑模具业务贯穿发行人发展始终，是发行人的核心业务，也是发行人持续经营以及得以向下游延伸的基础；（2）注塑业务方面，发行人注塑业务绝大部分来源于其精密注塑模具业务，生产注塑件产品所使用的注塑模具绝大部分为发行人自产模具，因此如无精密注塑模具作为基础，发行人注塑业务无法发展和壮大。

但鉴于发行人 2019 年、2020 年注塑件产品收入占主营业务收入的比重已超过 50%，按照《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）第 2 条等相关规定，发行人将行业分类更改为“C29 橡胶和塑料制品业”。

（二）结合发行人业务发展历程，分析并披露主营业务收入以注塑件为主、模具和注塑件均为中小型、注塑模具收入主要来自汽车领域的原因，与同行业以注塑件为主的可比公司业务特征是否相似，与同行业以注塑模具为主的可比公司业务特征存在差异的原因。

1. 发行人主营业务收入以注塑件为主、模具和注塑件均为中小型、注塑模具收入主要来自汽车领域等业务特征形成原因

1) 发行人的模塑业务发展历程

发行人于 2005 年在厦门市创立，东南沿海是上世纪 80 年代改革开放的前沿，外向型经济发达，外资或中外合资 3C 类电子产品（计算机类 Computer、通信类 Communication、消费类 Consumer 电子产品的统称）制造企业众多。唯科模塑创立初期，即与厦门灿坤实业股份有限公司等外资 3C 类电子制造企业进行合作，发行人在与客户的不断磨合中，逐步积累中小型精密注塑模具的经验，为后期发展奠定了基础。

鉴于汽车行业对注塑模具的重要性，发行人创立后不久便着手开拓汽车行业市场，但受制于福建厦门汽车产业集群有限，发行人仅能通过以下方式实现汽车行业的突破：一方面，唯科模塑积极探索模具出口境外车企供应商，例如 2009 年实现模具产品出口德国车厂一级供应商施耐德博士集团；另一方面，为辐射汽车制造行业最集中的长三角区域，2007 年设立上海克比为上海周边的均胜电子、艾福迈集团等车厂一级或二级供应商配套。

为了满足客户一站式需求，2012 年公司成功布局了规模化的注塑件生产，产品结构进一步优化，并与博格步集团、威卢克斯集团、丹纳赫集团等下游知名客户进一步开展了广泛合作，逐步形成了“模塑一体化”的经营模式。通过多年优质产品和服务的输出，目前公司与众多下游应用领域知名企业或大型企业客户建立了长期稳定的合作关系，积累了丰富的客户资源。

2) 发行人主营业务以注塑件为主的原因

注塑模具主要用来大批量生产注塑件，模具设计制造与注塑成型是同一产业链上的两个连续生产环节，因此模具又被称之为“效益放大器”，能帮助企业实现规模化效应。根据统计，模具可带动其相关产业产值的比例大约是 1:100，即模具发展产值 1 亿元，理论上可带

动相关产业产值 100 亿元。报告期内发行人生产模的数量分别为 191 套、304 套和 506 套，相应的模具收入分别为 1,946.43 万元、2,851.49 万元、4,538.05 万元，可带动发行人实现可观的注塑件产品收入。因此，发行人主营业务收入中注塑件占比较大。

3) 模具和注塑件均为中小型的原因

唯科模塑创立初期，即与厦门灿坤实业股份有限公司等外资 3C 类电子制造企业进行合作，配套中小型注塑模具设备为其生产注塑模具产品，该产品具有体积小、精密度高的特点，发行人在与客户的不断磨合中，逐步积累中小型精密注塑模具的经验，为后期发展奠定了基础。生产中小型模具和注塑件企业与生产大型模具和注塑件企业在生产设备、人员经验、管理制度等方面均有较大的差异，因此发行人成立至今主要生产中小型模具和注塑件。

4) 公司注塑模具以汽车产品为主但是注塑件以电子和家居产品为主的原因

报告期内，公司注塑模具以汽车产品为主但是注塑件以电子和家居产品为主的原因如下：①由于汽车行业是注塑模具下游最大的应用领域市场，且整体要求较高，因此一般而言汽车领域注塑模具销售数量及单价均高于电子、家居等领域，报告期内发行人汽车领域注塑模具销售数量分别为 446 套、384 套和 287 套，占各期模具销售总数的 59.39%、48.98%和 31.64%，占比较高，且单价为 30 万元/套左右，远高于发行人注塑模具的整体销售单价；②发行人汽车领域客户以均胜电子下属公司 Preh GmbH、施耐德博士集团、Altcam 集团、卡尔海丝公司等欧美企业为主，产品目的地在德国、西班牙等欧洲国家，配套生产注塑件的便利性、经济性不足，因此以直接销售模具为主；③注塑件以就近配套为主，如发行人与客户盈趣科技、博格步集团（厦门海沧保税区内的工厂）都在同一城市。

5) 发行人业务特征与同行业可比公司的比较情况

发行人同行业可比公司中以注塑件为主的有上海亚虹、天龙股份、肇民科技、横河模具和昌红科技等，其业务特征与发行人相似，大部分以注塑件为主的可比公司生产的模具和注塑件主要是中小型模具和注塑件，以注塑件为主的可比公司通常跨多个应用领域生产经营。

发行人同行业可比公司中以模具为主的可比公司有海泰科和宁波方正，其主要生产汽车保险杠、格栅、门板等大型模具。海泰科、宁波方正营业收入主要来源于模具的原因如下：

1) 大型模具注塑成型的注塑件体积较大，运输成本较高；2) 汽车保险杠、格栅及门板等部件对油漆喷涂的要求较高、运输过程中的磕碰会造成较大的损失；3) 汽车保险杠、格栅及门板等部件运用于汽车组装环节，对交期的要求较高。因此出于质量和成本考虑，汽车一级供应商通常自行建造注塑厂进行保险杠、格栅等汽车大型注塑件的制造，仅向海泰科、宁波方正等公司采购模具，未采购注塑件产品。生产中小型模具和注塑件企业与生产大型模具和注塑件企业在生产设备、人员经验、管理制度等方面均有较大的差异，因此海泰科、宁波方正较少从事中小型模具和注塑件的生产。

(三) 补充披露模具大小影响存货周转天数的内在逻辑。

公司注塑模具的存货周转率及存货周转天数与同行业可比公司比较情况如下：

可比公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	存货 周转率	存货 周转天数	存货 周转率	存货 周转天数	存货 周转率	存货 周转天数
海泰科	1.17	307.69	1.04	346.15	1.13	318.58
宁波方正	1.29	279.07	1.24	290.32	1.09	330.28
肇民科技	2.37	151.90	1.70	211.76	1.73	208.09
可比公司均值	1.61	223.60	1.33	270.68	1.32	272.73
发行人	1.27	283.46	1.37	262.77	1.36	264.71

注：上表数据中同行业可比公司的数据主要为 wind 财务数据、年报数据和招股说明书等；存货周转率=主营业务成本/各类存货余额期初期末平均值，存货周转天数=360/存货周转率；肇民科技仅披露了模具在产品与库存商品的数据，所以肇民科技的存货周转率为模具在产品与库存商品周转率。

发行人注塑模具的存货周转天数与同行业可比公司均值略有差异的主要原因是注塑模具为客户高度定制化产品，发行人与可比公司的客户所处细分应用领域和模具大小等不同。海泰科及宁波方正的客户所属应用领域主要集中在汽车领域且以大型模具为主；肇民科技主要应用于汽车、家用电器等领域，模具以中小型为主；发行人的客户所属应用领域较广，包括汽车领域、电子领域和家居领域等，以中小型模具为主。

模具的生产流程包括模具设计及评审、工艺编制、粗加工、精加工、装配、试模、修改、样品确认、模具入库及发货等阶段，生产流程的各个阶段耗时都将在一定程度上影响存货的周转天数。通常来说，在同等精密度的情况下，大型模具的镶件及零部件较多，而大部分的镶件及零部件都需要通过 CNC（铣）、研磨、线切割及电火花等多道工序才能成型；并且后续在装配、试模时，还需要综合考虑各镶件及零部件对注塑件成型的影响。因此模具越大，各组件加工及后续组装的时间通常就越长，将在一定程度上影响存货的周转天数。因此，模具大小影响存货周转天数的内在逻辑具有合理性。

(四) 说明外币汇率变动方向与收付汇方向不同导致汇兑损益相互抵消的具体过程

2018 年和 2019 年分别实现汇兑损益（“-”为收益）-9.10 万元和-99.33 万元，发行人的汇兑损益主要来源于外币货币资金汇率的折算、外币应收账款和其他外币往来款项汇率的折算以及结购汇过程等方面，由于主要结算币种汇率变动的方向与收付汇方向不同，进而导致汇兑收益和汇兑损失相互抵消，具体过程如下：

1. 2018 年汇兑损益产生及相互抵消的具体过程（单位：万元）

月份	主要结算外币对人民币期末汇率		主要结算外币月度之间汇率变动幅度(%) ^{注1}		外币货币资金汇率折算时产生的汇兑损益			外币应收账款汇率折算时产生的汇兑损益		结购汇过程中产生的汇兑损益				其他外币往来款项汇率折算时产生的汇兑损益	合计
	美元	欧元	美元	欧元	美元	欧元	其他币种	美元	欧元	美元	欧元	其他币种	其他调整 ^{注2}		
上年12月	6.5342	7.8023						/							
1月	6.3339	7.8553	-3.07	0.68	88.09	-0.15	0.99	145.72	-8.89	27.35	-0.13	1.16		3.44	257.58
2月	6.3294	7.7355	-0.07	-1.53	0.43	1.21	-0.91	1.17	44.55	-0.31	0.39	-		-0.51	46.02
3月	6.2881	7.7378	-0.65	0.03	4.49	-0.04	0.18	14.43	-13.15	3.53	-2.22	-		-0.44	6.78
4月	6.3393	7.6714	0.81	-0.86	-4.19	11.53	2.22	-34.14	26.41	-1.59	2.10	-0.02		1.31	3.63
5月	6.4144	7.4814	1.18	-2.48	-6.44	23.23	-0.33	-38.31	91.92	1.57	11.48	-0.57		-2.29	80.26
6月	6.6166	7.6515	3.15	2.27	-16.49	3.04	0.55	-123.18	-87.09	-5.44	-2.60	-0.01	/	5.12	-226.10
7月	6.8165	7.9799	3.02	4.29	-27.75	-7.98	1.41	-117.39	-166.01	-19.75	-7.03	0.15		9.97	-334.38
8月	6.8246	7.9646	0.12	-0.19	-1.07	1.71	-0.78	-13.27	6.44	-4.31	7.78	-		0.40	-3.10
9月	6.8792	8.0111	0.80	0.58	-8.03	0.12	1.36	-29.83	-19.78	-3.89	-4.25	-		3.20	-61.10
10月	6.9646	7.9008	1.24	-1.38	-13.33	1.39	-0.74	-48.81	65.46	-9.78	1.36	4.34		3.53	3.42
11月	6.9357	7.8991	-0.41	-0.02	4.19	0.03	0.21	16.41	0.07	11.15	2.49	-0.03		-2.42	32.10
12月	6.8632	7.8473	-1.05	-0.66	10.80	0.57	-0.08	139.36	49.03	17.35	2.62	2.23	-15.20	-20.89	185.79
	小计				30.70	34.66	4.08	-87.84	-11.04	15.88	11.99	7.25	-15.20	0.42	-9.10
	合计						69.44		-98.88				19.92	0.42	-9.10

注1：月度汇率变动幅度为负，表示当月人民币升值；反之，表示当月人民币贬值。

注2：调整合并财务报表中长期股权投资和实收资本的汇率差等。

如上表所示，2018年1月，美元对人民币汇率跌幅较大，在此期间人民币升值，外销形成的美元应收账款在1月末汇率折算时，产生145.72万元的汇兑损益，发行人在1月末持有439.77万美元，持有量约为2-11月平均持有量的3倍，持有美元在1月末汇率折算时，产生88.09万元的汇兑损益；2018年6月和7月，美元对人民币汇率涨幅较大，由于人民币贬值，外销形成的美元应收账款在6月末和7月末汇率折算时，分别产生-123.18万元和-117.39万元的汇兑损益。2018年1月和7月，发行人结汇的频率较高，且当月美元汇率变动幅度较大，分别产生27.35万元和-19.75万元的汇兑损益。美元汇率的波动与发行人产生汇兑收益或汇兑损失的趋势一致，美元相关的汇兑损益在不同月份之间形成相互抵消。

2018年5月和10月，欧元对人民币汇率跌幅较大，与同期美元汇率波动反向，外销形成的欧元应收账款在5月末和10月末汇率折算时，分别产生91.92万元和65.46万元的汇兑损益，抵消了当月美元对人民币汇率上涨带来的汇兑收益；2018年6月和7月，欧元对人民币涨幅较大，外销形成的欧元应收账款在6月末和7月末汇率折算时，分别产生-87.09万元和-166.01万元的汇兑损益。欧元汇率的波动与发行人产生汇兑收益或汇兑损失的趋势一致，欧元相关的汇兑损益在不同月份之间形成相互抵消。

综上所述，2018年外币货币资金汇率折算时产生69.44万元的汇兑损益，外币应收账款汇率折算时产生-98.88万元的汇兑损益，结购汇过程中产生19.92万元的汇兑损益，其他外币往来款项汇率折算时产生0.42万元的汇兑损益，前述项目形成相互抵消，全年汇兑损益金额为-9.10万元，2018年汇兑损益金额较小的原因具备合理性。

2. 2019年汇兑损益产生及相互抵消的具体过程（单位：万元）

月份	主要结算外币对人民币期末汇率		主要结算外币月度之间汇率变动幅度(%) ^{注1}		外币货币资金汇率折算时产生的汇兑损益			外币应收账款汇率折算时产生的汇兑损益		结购汇过程中产生的汇兑损益				其他外币往来款项汇率折算时产生的汇兑损益	合计
	美元	欧元	美元	欧元	美元	欧元	其他币种	美元	欧元	美元	欧元	其他币种	其他调整 ^{注2}		
上年12月	6.8632	7.8473													
1月	6.7025	7.6981	-2.34	-1.90	17.49	21.87	-0.37	174.44	67.68	37.71	28.69	0.10		-11.31	336.30
2月	6.6901	7.6082	-0.19	-1.17	0.79	6.59	-0.46	6.64	23.33	-5.12	11.59	-	/	-5.29	38.07
3月	6.7335	7.5607	0.65	-0.62	-3.97	2.90	0.61	-30.23	16.77	-7.40	5.88	0.84		-7.50	-22.10

月份	主要结算外币对人民币期末汇率		主要结算外币月度之间汇率变动幅度(%) ^{注1}		外币货币资金汇率折算时产生的汇兑损益			外币应收账款汇率折算时产生的汇兑损益		结购汇过程中产生的汇兑损益				其他外币往来款项汇率折算时产生的汇兑损益	合计
	美元	欧元	美元	欧元	美元	欧元	其他币种	美元	欧元	美元	欧元	其他币种	其他调整 ^{注2}		
4月	6.7286	7.5256	-0.07	-0.46	0.25	1.35	0.37	0.65	5.06	1.26	0.50	-		0.17	9.61
5月	6.8992	7.6833	2.54	2.10	-17.08	-5.43	0.02	-126.34	-78.95	-43.22	-13.90	0.06		-0.07	-284.91
6月	6.8747	7.8170	-0.36	1.74	2.68	-4.27	-0.24	11.66	-36.90	0.37	-3.92	0.14		2.66	-27.82
7月	6.8841	7.6803	0.14	-1.75	-1.46	8.31	2.19	-81.21	34.47	-0.04	16.27	-		27.27	5.80
8月	7.0879	7.8661	2.96	2.42	-20.36	-7.88	-1.81	-111.29	-78.60	-55.22	-14.23	0.31		7.78	-281.30
9月	7.0729	7.7538	-0.21	-1.43	2.57	8.62	-0.21	2.88	35.26	-4.90	-1.23	-		-1.70	41.29
10月	7.0533	7.8676	-0.28	1.47	3.38	-12.88	-1.98	12.79	-39.83	-0.65	-6.39	0.03		0.80	-44.73
11月	7.0298	7.7406	-0.33	-1.61	1.74	9.59	0.24	9.24	58.99	7.83	20.18	-		6.07	113.88
12月	6.9762	7.8155	-0.76	0.97	7.41	-4.63	-0.40	47.10	-15.87	3.55	-4.67	-0.34	-3.83	-11.74	16.58
	小计				-6.56	24.14	-2.04	-83.67	-8.59	-65.83	38.77	1.14	-3.83	7.14	-99.33
	合计						15.54		-92.26				-29.75	7.14	-99.33

注1：月度汇率变动幅度为负，表示当月人民币升值；反之，表示当月人民币贬值。

注2：调整合并财务报表中长期股权投资和实收资本的汇率差等。

如上表所示，2019年1月，美元对人民币汇率跌幅较大，在此期间人民币升值，外销形成的美元应收账款在1月末汇率折算时，产生174.44万元的汇兑损益，持有美元在1月末汇率折算时，产生17.49万元的汇兑损益；2019年5月和8月，美元对人民币汇率涨幅较大，由于人民币贬值，外销形成的美元应收账款在5月末和8月末汇率折算时，分别产生-126.34万元和-111.29万元的汇兑损益，持有美元在5月末和8月末汇率折算时，产生-17.08万元和-20.36万元的汇兑损益。2019年1月、5月和8月，发行人结汇的频率较高，且当月美元汇率变动幅度较大，分别产生37.71万元、-43.22万元和-55.22万元的汇兑损益。美元汇率的波动与发行人产生汇兑收益或汇兑损失的趋势一致，美元相关的汇兑损益在不同月份之间形成相互抵消。

2019年1月和11月，欧元对人民币汇率跌幅较大，形成的欧元应收账款在1月末和11月末汇率折算时，分别产生67.68万元和58.99万元的汇兑损益；2019年5月和8月，欧元对人民币汇率涨幅较大，由于人民币贬值，外销形成的欧元应收账款在5月末和8月末汇率折算时，分别产生-78.95万元和-78.60万元的汇兑损益。欧元汇率的波动与发行人产生汇兑收益或汇兑损失的趋势一致，欧元相关的汇兑损益在不同月份之间形成相互抵消。

综上所述，2019年外币货币资金汇率折算时产生15.54万元的汇兑损益，外币应收账款汇率折算时产生-92.26万元的汇兑损益，结购汇过程中产生-29.75万元的汇兑损益，其他外币往来款项汇率折算时产生7.14万元的汇兑损益，前述项目形成相互抵消，全年汇兑损益金额为-99.33万元，2019年汇兑损益金额较小的原因具备合理性。

（五）进一步披露发行人拥有《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条规定的“成长型”及“三创四新”特征的具体表现。

1. 创新、创造、创意特征

发行人专注于精密注塑模具及下游产品的研发、设计、制造和销售，一直以技术创新、产品创新作为企业发展的核心驱动力，通过多年创新发展，发行人已成长为规模较大的模塑一体化高新技术企业，是中国模具工业协会认定的“中国精密注塑模具重点骨干企业”之一，是福建省“省级工业设计中心”、“省级企业技术中心”，以及国家发展和改革委员会认定的“国家企业技术中心”。创新、创造、创意特征表现在以下几个方面：

（1）技术创新

公司将研发和创新作为公司的立足之本，始终保持较高水平的研发投入，报告期各期，公司的研发费用分别为2,590.13万元、3,382.23万元和3,260.81万元，占营业收入的比例分别为4.04%、4.84%和3.58%。通过多年来不间断地自主研发和创新，在精密注塑模具设计、精密注塑模具加工与装配和注塑成型方面，发行人积累多年生产经验并在原有工艺基础上进行创新，积累了模具滑块动作稳定保护技术、模具抽芯技术、模具动作变换控制技术、模具顶出及脱模技术、模具零件高速高精度加工技术、加工工艺排程与设备自动排产技术、多色注塑技术、气辅成型技术等多项核心技术，能够满足各类客户的开发需求，缩短产品的开发周期，优化产品的工序步骤。在健康产品研发设计方面，发行人配备有流体力学分析软件、高精度风量测试试验装置等先进的研发设备，积极探索市场需求并不断对现有产品进行升级。例如，发行人自主研发的可有效降低功率及噪音的技术，用在空气净化器产品中可以避免风轮与产品风道的共振点，使得吹出来的风更柔和，无异音。通过理论创新以及仿真计算流体力学软件的经验设计，优化出最佳气动性能的后向离心风轮的叶型设计方法，在不降低风量的前提下，降低功率以及噪音。截至本招股说明书签署日，公司拥有326项授权专利，其中包括20项发明专利。

相对中国注塑模具整体技术水平而言，发行人技术优势突出，公司的注塑模具的精度可达到 0.002mm，表面粗糙度 0.03um，最小 R 角 0.015mm，使用寿命 100 万次，技术水平已接近或达到国际先进水平。

（2）产品创新

精密注塑模具及注塑件产品广泛应用于汽车、电子、家电、信息、航空航天、军工、交通、建材、医疗、生物、能源等领域，是各领域产品开发和更新换代的不可或缺的工具之一。在一定程度上，注塑模具的开发速度决定了下游产品的开发和更新换代速度。同时，每套模具的设计、制造过程本身也是一个产品创新、创造过程，都是根据客户需求定制化的设计和生产的全新产品。发行人通过不断的设计、制造各行各业所需的精密注塑模具，并源源不断的提供高质量的注塑件产品，来满足下游客户产品开发以及持续、稳定的生产需要，具有优秀的产品创新、创造能力。发行人的产品创新、创造能力已得到了下游客户的广泛认可，不仅获得丹纳赫集团、福迪威集团、盈趣科技、金史密斯集团等世界 500 强或行业知名企业颁发的推荐供应商、优秀供应商、创新奖、供应链特别贡献奖等奖项，而且还被中国模具工业协会评为“优秀模具供应商”。

发行人产品创新能力另一个突出的表现为健康产品的自主研发、设计和生产。发行人紧跟时代步伐，致力于为人们日常生活研发和生产空气净化器、玻璃清洁机等便利、健康的产品。2020 年由于新冠病毒肆虐，抗菌杀毒产品需求急剧增加，发行人紧跟市场需求，开发出两款带 UV-C（紫外线）杀菌灯的空气净化器，根据广州市微生物研究所有限公司出具的检测报告显示，其对白色葡萄球菌、金黄色葡萄球菌、大肠杆菌、肺炎克雷伯氏菌和 H1N1 病毒的除菌率均超过 99.9%，产品一经推出即获得市场的青睐。发行人在空气净化器、玻璃清洁机的基础上，积极扩大健康产品的类别，于 2020 年布局开发即热式饮水机、咖啡机等厨电类产品，目前在手订单情况良好。除此之外，发行人多款产品获得“中国设计红星奖”等奖项，其中为客户 ODM 生产的空气净化器更是成为亚马逊等网站爆款产品。

2. 科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

（1）模式创新

由于精密注塑模具的质量往往决定了注塑件以及终端成品的生产规模、技术和质量水平，行业内具有较高技术水平的规模化生产企业往往会向下游注塑件业务领域延伸，实现较为先进的“模塑一体化”经营模式。凭借在精密注塑模具的技术积累，发行人不仅将业务延伸至注塑件业务领域，而且还进入了空气净化器、玻璃清洁机等健康产品领域，将产业链条进一步延伸至终端产品，从而更为充分的发挥各业务间的协同效应，可满足客户“一站式”采购要求，创新了高级版的“模塑一体化”。目前公司精密注塑模具、注塑件、健康产品等业务均具有一定的规模，为公司进一步做大做强奠定了坚实的基础。

（2）信息化融合，提升智能制造水平

公司将信息化融入采购、生产、销售、研发等各环节，引进 Oracle 的 ERP 系统，更为全面地实现了集团“人、财、物、产、供、销”等各方面的资源整合，能够高效对数据进行收集和分析，为公司决策提供了有效的支撑和保障，从而有助于公司不断提高生产能力和工作效率，缩短供应链流程的交付周期。

公司开发了针对模具设计和制造以及注塑生产的 CMIS、MES 等管理信息系统，对五轴数控加工中心、数控电火花机、数控线切割机、注塑机、机械臂等设备的联网，实现了生产、编程、设计端口数据共享，加强了模具设计和制造的系统化、标准化管理，提升了与注塑生产的联动性，在行业转型升级中起到了良好的示范作用。2018 年 1 月 27 日，公司获得中国电子技术标准化研究院颁发的“两化融合管理体系评定证书”，证明公司的管理体系符合《信息化和工业化融合管理体系要求》（GB/T23001-2017）。

（3）将服务融入设计、制造过程

公司精密注塑模具产品为非标准化定制产品，在产品的设计、生产过程中需与客户不断讨论设计方案和技术交流。为了加强与客户的沟通，公司以专业设计为驱动，以高品质产品为依托，积极打造以客户为中心的全球化营销服务网络，建立快速响应机制，加强本地化配套服务。目前公司已初步完成国际化布局，位于厦门市、上海市、德国耶拿市、马来西亚新山市等地的生产基地均兼有营销服务功能，能对收到的客户反馈进行及时回复和处理，保证公司产品交付的及时性。

同时，为了不断提高服务质量，公司组建了专业高效的售后服务团队，并组织了团队专业培训，在充分了解客户需求的基础上，为客户提供更具针对性的售前、售中、售后的技术服务。

3. 发行人符合创业板定位

（1）发行人不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业

发行人主营业务为精密注塑模具、注塑件及下游健康产品的设计、生产和销售，综合考虑公司所处行业特点、自身经营模式及核心技术和产品等因素，根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司所处行业为“C29 橡胶和塑料制品业”，不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业。

（2）公司拥有《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第二条的规定成长性及“三创四新”特征

1) 发行人是成长型创新创业企业

① 发行人市场空间广阔

精密注塑模具及注塑件产品广泛应用于汽车、电子、家电、信息、航空航天、军工、交通、建材、医疗、生物、能源等领域，市场空间广阔。根据相关统计数据，2019 年我国注塑模具市场规模约为 1,227.21 亿元，且模具进出口活跃；我国塑料零件及其他塑料制品规模以上企业实现收入 5,750.90 亿元。近年来，随着“以塑代钢”、“以塑代木”转型升级的稳步推进，客户企业纷纷加大产品创新力度，高档产品比重逐渐加大，配套服务不断完善，精密注塑模具及注塑件市场将迎来新增长点，预计市场需求将进一步扩大。综上，无论是注塑模具还是注塑件产品，都存在广阔的市场空间，为发行人持续稳定发展奠定了市场基础。

②发行人竞争优势明显

经过十多年的持续发展，发行人已具备了技术创新优势、产品和应用领域多元化布局优势、生产制造优势、客户资源优势、质量控制优势、快速响应的服务优势、信息化管理优势等相对明显的竞争优势。

③发行人的业务拓展能力和业绩成长性

发行人具备较好的业务拓展能力，从最初的电子领域到汽车领域，再到家居、医疗、运动器材、健康产品等领域，发行人已和均胜电子、施耐德博士集团、艾福迈集团、盈趣科技、康普集团、威卢克斯集团、博格步集团、宜家集团、丹纳赫集团、福迪威集团、安保集团、金史密斯集团、晨北集团、历德集团等各领域优质客户建立了长期、稳定的合作关系；从精密注塑模具、注塑件业务拓展至下游空气净化器、玻璃清洁机等健康产品。

报告期内，发行人经营业绩具有较好的成长性，2018 年至 2020 年公司的营业收入分别为 64,133.13 万元、69,925.76 万元和 91,053.54 万元，2018-2020 年复合增长率为 19.15%。报告期内，公司净利润分别为 3,621.94 万元、9,460.62 万元和 16,678.53 万元，2018-2020 年复合增长率为 214.59%。报告期内，公司资产及净资产规模持续扩大，经营活动现金净流量和财务状况良好，盈利能力持续增强，为公司未来发展奠定了良好的基础。

④发行人所属行业受到国家的支持和鼓励

国家出台的一系列相关政策法规不断规范引导模具、注塑制品市场向高端化迈进：《高端智能再制造行动计划（2018-2020 年）》政策推动我国颇具规模的制造业企业向满足更精细的零部件方向发展；《工业企业技术改造升级投资指南（2019 年版）》、《产业结构调整指导目录（2019 年本）》等政策中明确提出鼓励企业投资非金属制品精密模具的设计与制造。发行人所属行业得到国家多项产业政策的支持，具有广阔的市场前景与成长空间。

综上所述，发行人是成长型创新创业企业，符合“成长性”的相关规定。

2) 发行人符合“三创四新”的相关规定

发行人符合“三创四新”相关规定，具体内容参见本小题之“1. 创新、创造、创意特征”和“2. 科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”。

（六）会计师的核查与结论

1. 执行的核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（1）访谈发行人董事长、总经理，了解发行人行业分类选择“专用设备制造业”的原因，查阅《上市公司行业分类指引》（2012年修订）等规范性文件，对同行业可比公司行业分类情况进行比较分析；

（2）访谈发行人董事长、总经理，了解发行人业务发展历程，分析发行人主营业务收入以注塑件为主、模具和注塑件均为中小型、注塑模具收入主要来自汽车领域的原因；分析与同行业以注塑件为主的同行业公司业务特征是否相似，与同行业以注塑模具为主的同行业公司业务特征存在差异的原因；

（3）分析模具大小影响存货周转天数的内在逻辑是否合理；

（4）分析外币汇率变动方向与收付汇方向不同导致汇兑损益相互抵消的具体过程；

（5）查阅《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的相关规定，并与发行人情况进行比对；获取行业研究报告，访谈发行人实际控制人、销售、采购、生产和研发设计等部门负责人，了解发行人“成长型”及“三创四新”特征的具体表现。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）发行人行业分类更改为“C29 橡胶和塑料制品业”，符合《上市公司行业分类指引》的相关规定；

（2）发行人主营业务收入以注塑件为主、模具和注塑件均为中小型、注塑模具收入主要来自汽车领域具有合理性；

（3）模具大小影响存货周转天数的内在逻辑具有合理性；

（4）外币汇率变动方向与收付汇方向不同导致汇兑损益相互抵消的原因具有合理性；

（5）报告期内，公司深入贯彻创新驱动发展战略，依靠创新、创造、创意开展生产经营，系具有一定成长性的创新创业企业，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的规定。

四、【落实函 4. 关于成本】招股说明书及审核问询回复显示：（1）报告期内发行人注塑件成本结构中直接人工占比分别为 9.18%、7.57%、7.58%；（2）报告期内废料产出量与销售量差额分别为 8,530.27 万元、50,921.55 万元、61,269.86 万元，废料销售收入分别为 22.69 万元、9.58 万元和 10.64 万元；销售成本分别为 2.83 万元、0.35 万元和 0.03 万元；（3）2020 年马来西亚唯科注塑产品产量为 2,288.48 万件、销量为 2,624.47 万件。请

发行人补充披露：（1）注塑件成本结构中直接人工占比在 2019 年下降的原因；（2）报告期内废料销售政策，产出量与销售量的差额越来越高的合理性，2020 年废料销售收入较上年同期增加但销售成本下降的原因；（3）马来西亚唯科 2020 年注塑产品销量高于产量的原因及合理性。请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）注塑件成本结构中直接人工占比在 2019 年下降的原因。

注塑件的成本构成及与可比公司的对比情况（单位：万元）：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	20,426.04	74.47%	16,802.59	74.18%	14,025.21	69.38%
直接人工	2,079.11	7.58%	1,715.16	7.57%	1,855.50	9.18%
制造费用	4,921.65	17.94%	4,134.52	18.25%	4,335.12	21.44%
合计	27,426.80	100.00%	22,652.26	100.00%	20,215.83	100.00%

报告期内，公司注塑件营业成本结构较为稳定，2019 年和 2020 年注塑件直接材料占比有小幅上升，主要原因系加强控制人工和制费成本，生产效率提高以及单位材料价值不同的产品结构变化等。

注塑件成本结构中直接人工占比在 2019 年下降的原因：2019 年公司通过优化注塑生产线布局、提升自动化水平（如增加机械手）以及执行 2018 年底开始实施的生产人员 KPI 积分奖惩制度等措施提高注塑件直接生产人员的生产效率，使 2019 年公司注塑件直接人工成本减少。

（二）报告期内废料销售政策，产出量与销售量的差额越来越高的合理性，2020 年废料销售收入较上年同期增加但销售成本下降的原因。

1. 成本核算

注塑件在注塑成型加工过程中和配料生产过程中产生的废料主要为不可回收的废塑料，注塑模具在线切割加工、慢走丝和铣床等工序中产生的废料主要为废铁屑。由于发行人生产过程中产生的废料较少，废料价值较小，鉴于成本效益原则和重要性原则，发行人一般不单独核算成本，但是对于保税塑料粒子产生的废塑料单独核算成本，销售时按照采购部提供当时的市场价格结转成本，并按与客户协商确认的售价作为其他业务收入。保税塑料粒子属于海关监管的保税物资，应根据《中华人民共和国会计法》以及海关有关规定，设置符合海关监管要求的账簿、报表以及其他有关单证，记录与本企业加工贸易货物有关的进口、存储、转让、转移、销售、加工、使用、损耗和出口等情况，凭合法、有效凭证记账并且进行核算，故公司对保税塑料粒子产生的废塑料单独收集及独立成本核算以更好地满足海关监管要求。2020 年废料销售收入较上年同期增加但销售成本下降的主要原因系：公司从 2019 年下半年

起无销售保税塑料粒子产生的废塑料收入，公司 2019 年废料销售成本为销售保税塑料粒子产生的废塑料成本而 2020 年废料销售无该块成本，使 2020 年废料销售收入较上年同期增加但销售成本下降。

报告期内，公司销售保税塑料粒子产生的废塑料情况如下：

年度	数量 (KG)	收入(万元)	成本 (万元)
2018 年度	9,935.14	4.83	2.83
2019 年度	1,252.28	0.65	0.35
2020 年度	-	-	-

2. 销售政策

公司废料销售采用集中销售政策，一般根据废料市场价格行情和公司当期的废料处理计划需要进行集中销售，故期末一般留有库存。实际出售废料时，公司联系废料客户上门看料，根据市场行情由废料客户报价后协商确定实际销售价格。废料出库时，由废料客户委派车辆进厂装载废料并进行过磅称重，公司废料销售收入根据出库重量和与废料客户协商确定的销售单价在其他业务收入核算，与废料客户核对一致后开具发票或收据，并及时收回款项。

3. 报告期内产出量与销售量的差额越来越高的合理性

报告期内，废塑料和废铁屑的销售重量分别为 113,834.47 公斤,67,019.28 公斤和 98,381.04 公斤；销售收入分别为 22.69 万元、9.58 万元和 10.64 万元；销售成本分别为 2.83 万元、0.35 万元和 0.03 万元。报告期内，废塑料和废铁屑产出量与销售量差额分别为 8,530.27 公斤、50,921.55 公斤、61,269.86 公斤，报告期内的废料销售重量与废料产出量没有明显的匹配关系，主要原因系根据外部废料收购价格进行集中销售，而并非一个固定周期进行销售，存在当期销售以前的废料或当期形成的废料库存未在当期销售的情况。因此，报告期内，废塑料和废铁屑的产出量与销售量的差额越来越高的主要原因系公司生产规模扩大使废料产出量呈现增长趋势而公司的废料销售政策则为非固定周期的集中销售政策，原因具有合理性。

(三) 马来西亚唯科 2020 年注塑产品销量高于产量的原因及合理性。

2020 年初生产人员数量及设备不足导致产量不足，为此马来西亚唯科向唯科模塑采购成品。从 5 月份起，随着生产人员及设备逐步到位，生产逐渐正常运转。

2020 年，马来西亚唯科注塑产品销量大于产量的原因为：除自产外，马来西亚唯科还通过向唯科模塑等外购注塑产品的方式满足订单需求。2019 年、2020 年注塑产品生产、采购和销售情况如下（单位：万件）：

年度	期初数量	入库数量			出库数量		期末数量
		外购入库	生产入库	其他入库 ^注	对外销量	其他出库 ^注	
2019 年度	-	212.73	2.50	-	1.40	-	213.83

年度	期初数量	入库数量			出库数量		期末数量
		外购入库	生产入库	其他入库 ^注	对外销量	其他出库 ^注	
2020 年度	213.83	324.67	2,288.48	1.67	2,624.47	29.52	174.66

注：其他入库包括试模产品入库等，其他出库包括试模领料、报废出库等。

综上，马来西亚唯科 2020 年注塑产品销量高于产量的原因具有合理性。

（四）会计师的核查与结论

1. 执行的核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

- （1）复核各期人工成本，分析各期人工成本波动的原因及合理性；
- （2）了解报告期内废料销售政策，分析产出量与销售量的差额越来越高的合理性以及 2020 年废料销售收入较上年同期增加但销售成本下降的原因；
- （3）获取马来西亚唯科存货收发存明细表，检查并分析注塑产品产量与销售量的匹配性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

- （1）注塑件成本结构中直接人工占比在 2019 年下降的原因具有合理性；
- （2）报告期内，公司废料产出量与销售量的差额越来越高的原因和 2020 年废料销售收入较上年同期增加但销售成本下降的原因具有合理性；
- （3）马来西亚唯科 2020 年注塑产品销量高于产量的原因具有合理性。

五、【落实函 5. 关于转让及增资】招股说明书及审核问询回复显示：（1）2020 年 1 月周燕华等 10 名自然人的增资价格为 12.33 元/股，2020 年 10 月核算股份支付费用时发行人确定的每股公允价值为 18.68 元/股；（2）张侃受让张坚股权的转让款仍未支付，该股权转让已办理完工商变更登记；（3）2019 年 6 月实际控制人庄辉阳向林明山家族借出 620 万元，后者将该笔款项用于民间借贷赚取利差。请发行人：（1）结合 2020 年 10 月的每股公允价值，披露 2020 年 1 月外部投资者增资价格的公允性；（2）披露张侃自 2019 年 5 月受让股权至今未支付股权转让款的原因，相关股权变更的合法合规性，是否存在瑕疵；（3）披露报告期内庄辉阳与林明山家族存在大额资金往来的合理性，林明山家族及其控制企业是否与发行人客户、供应商及其股东、实际控制人之间存在资金或业务往来；庄辉阳是否直接或间接参与过高利贷等违法违规活动，是否存在违法违规行为；（4）分析并披露发行人承诺“依法向司法机关阐明法律法规或相关文件的规定，要求新股东承诺其所持股份上市后 36 个月之内不转让、不上市交易（继承、离婚原因除外）”的可实现性。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明核查过程以及依据。

回复：

（一）结合 2020 年 10 月的每股公允价值，分析 2020 年 1 月外部投资者增资价格的公允性。

计算 2020 年 10 月股权转让股份支付使用的每股公允价值 18.68 元/股与 2020 年 1 月外部投资者增资价格 12.33 元/股不一致的主要原因系：一方面，两次股权变动的定价基础年度、业绩基础与变动预期等参数不一致，如确定 2020 年 1 月外部投资者增资价格的基础年度为 2019 年而计算 2020 年 10 月股权转让股份支付使用的每股公允价值的基础年度为 2020 年，2020 年公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较 2019 年增加 3,992.00 万元；另一方面，2020 年 1 月外部投资者增资价格为基于净资产、评估值等经各方协商一致确定，而计算 2020 年 10 月股权转让股份支付使用的每股公允价值为基于谨慎性原则，采用三年中股份支付公允价值最高的市盈率倍数—12.85 倍计算。因此，发行人 2020 年 1 月外部投资者增资价格较为公允。

（二）披露张侃自 2019 年 5 月受让股权至今未支付股权转让款的原因，相关股权变更的合法合规性，是否存在瑕疵。

张坚与张侃系父子关系。张坚因涉嫌犯罪被公安机关采取刑事措施，为维护唯科有限的股权稳定，张坚将其所持唯科有限的股权转让给其子张侃。股权转让协议系由张坚的委托律师交由张坚签署，股权转让系张坚与张侃的真实意思表示，张侃所持有的股权为其本人所有，不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排，不存在纠纷或潜在争议。根据张侃的确认，对于唯科有限的投资资金来源于其自有资金，本次股权转让为父子之间的股权转让，股权转让双方不涉及纠纷或潜在纠纷。根据张侃的补充确认，本次股权转让属于家庭财产的分配，无须支付相关股权转让款。

张坚与张侃的股权转让行为已生效：

1) 股权转让协议自成立时生效

根据彼时有效的《合同法》的规定，当事人订立合同，应当具有相应的民事权利能力和民事行为能力。依法成立的合同，自成立时生效。张坚和张侃均为具有民事权利能力和行为能力的自然人，张坚与张侃签订的《股权转让协议》系双方真实意思表示，合同自双方签署时依法成立并生效。

2) 股权转让交易已经完成交付

《公司法》第三十二条：记载于股东名册的股东，可以依股东名册主张行使股东权利。公司应当将股东的姓名或者名称向公司登记机关登记；登记事项发生变更的，应当办理变更登记，未经登记或者变更登记的，不得对抗第三人。张侃的股东身份已经登记于公司股东名册，且上述股权转让已经办理了工商变更登记，股权转让已经完成。

相关股权转让款未及时支付在交易完整性上存在一定瑕疵，但股权转让款支付与否并不影响股权转让法律行为的生效，也不会影响股权转让行为的合法性，且张侃已经确认上述股权转让系家庭财产分配，无须进一步支付相关股权转让款，因此股权转让事项已经完整。

上述股权转让事项已经股东会决议通过，转让双方签署了股权转让协议，并办理了工商

变更登记手续，已履行了相关的法律程序。

（三）披露报告期内庄辉阳与林明山家族存在大额资金往来的合理性，林明山家族及其控制企业是否与发行人客户、供应商及其股东、实际控制人之间存在资金或业务往来；庄辉阳是否直接或间接参与过高利贷等违法违规活动，是否存在违法违规行为。

中介机构通过对庄辉阳与林明山家族资金往来的款项性质、交易对手方的合理性进行分析，获取资金实际用途证明资料等，核查报告期内庄辉阳与林明山家族存在大额资金往来的合理性。报告期内，庄辉阳及其关系密切家庭成员向林明山及其关系密切家庭成员收款主要原因或用途为收回以前年度借款本息、开具购房资产证明和投资厦门广道海程投资合伙企业（有限合伙）；庄辉阳及其关系密切家庭成员向林明山及其关系密切家庭成员付款主要原因或用途为林明山家族企业惠安县明兴石雕工艺有限公司生产经营需要、民间借贷、购置房产等，均可合理解释。一方面，由于林明山与庄辉阳交往时间久远，有着深厚的交情和信任，且长期以来两家人就有相互帮助的传统；另一方面，两家人的资金往来，与双方的家庭背景经济实力相匹配，因此报告期内庄辉阳与林明山家族存在大额资金往来具有合理性。

根据林明山及其关系密切的家庭成员，以及其家族企业惠安县明兴石雕工艺有限公司提供的资金流水，报告期内林明山家族及其控制企业与发行人主要客户、供应商及其股东、实际控制人之间不存在资金或业务往来。

林明山家族偶尔会向庄辉阳或其家庭成员借入资金用于民间借贷赚取利差，并会支付一定的利息。根据对庄辉阳、林明山的访谈确认，并测算庄辉阳向林明山出借款的年化利率，报告期内庄辉阳向林明山出借款的年化利率未超过同期银行贷款利率的四倍，根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，依法受法律保护，不属于高利贷的行为。

林明山主要经营家族企业惠安县明兴石雕工艺有限公司，从事泉州市级非物质文化遗产“惠安石雕”的创作，系当地颇有名气的工艺美术师，并非专业从事民间借贷，其民间借贷的对象多为石雕生意的上游供应商或下游客户。根据对林明山的访谈确认，查阅林明山的资金流水及其提供的借款合同等资料，林明山对外出借款未超过同期银行贷款利率的四倍，根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》，依法受法律保护，不属于高利贷的行为。

泉州市台商投资区公安分局东园派出所已于2021年6月1日出具了林明山的无犯罪记录证明，确认林明山不存在犯罪记录。厦门市公安局嘉莲派出所分别于2020年8月29日、2021年2月22日和2021年6月3日先后三次出具了庄辉阳的无犯罪记录证明，确认庄辉阳不存在犯罪记录。

综上，报告期内发行人控股股东、实际控制人庄辉阳不存在直接或间接参与过高利贷等违法违规活动，不存在违法违规行为。

（四）分析并披露发行人承诺“依法向司法机关阐明法律法规或相关文件的规定，要求新股东承诺其所持股份上市后36个月之内不转让、不上市交易（继承、离婚原因除外）”

的可实现性。

发行人于 2021 年 4 月出具承诺：若上述 2.14%股权在发行人上市前被采取司法措施进而发生股东变动，发行人将比照申报前一年新增股东进行核查和信息披露，并承诺将依法向司法机关阐明法律法规或相关文件的规定，要求新股东承诺其所持股份上市后 36 个月之内不转让、不上市交易（继承、离婚原因除外）。

上述承诺可实现性分析如下：

1. 所涉股权须通过司法拍卖、变卖等司法程序实施

根据《最高人民法院关于人民法院民事执行中拍卖、变卖财产的规定》的规定，在执行程序中，被执行人的财产被查封、扣押、冻结后，人民法院应当及时进行拍卖、变卖或者采取其他执行措施。因此，假设未来法院对于张侃所持部分股权进行没收或追缴时，应当采用拍卖、变卖等司法程序予以处理。

2. 公司将在司法处置的前置程序中依法向司法机关阐明锁定规定

《最高人民法院关于人民法院民事执行中拍卖、变卖财产的规定》第七条的规定：执行人员应当对拍卖财产的权属状况、占有使用情况等进行必要的调查，制作拍卖财产现状的调查笔录或者收集其他有关资料。因此，所涉股权司法处置前，司法机关应当依法向发行人调查上述股权的现状，在上述司法处置的前置程序中，公司将依法以书面形式向司法机关阐明法律法规或相关文件的规定，明确股权的受限制情况。同时，发行人已在向社会公开的招股说明书中对上述所涉股权的锁定事项进行描述，受让方在投标前应当对标的股权进行必要的检索调查。

3. 发行人将根据交易所的有关规定督促受让方履行股份锁定承诺

根据《深圳证券交易所上市公司业务办理指南第 7 号—限售股份解除限售》的规定，股东申请对限售股份解除限售应当满足的条件包括：① 股东所持股份解除限售，不影响该股东所做出的全部承诺。未履行相关承诺的股东转让其限售股份的，该承诺已由受让方承接；② 申请解除限售的股份不存在因相关法律法规、行政法规、规范性文件或者本所业务规则等要求不得转让的情形。

《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引（2020 年修订）》规定：承诺人作出股份限售等承诺的，其所持股份因司法强制执行、继承、遗赠、依法分割财产等原因发生非交易过户的，受让方应当遵守原股东作出的相关承诺。

基于上述规定，除上市前督促新股东积极做出股份锁定承诺外，发行人在办理相关股权解除限售时，也可积极督促新股东遵守相关锁定承诺。

此外，张侃也进一步追加锁定承诺为：自发行人本次发行上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人于本次发行上市前直接或间接持有的公司股份，也不提议由公司回购该部分股份。

综上，在相关规定已经明确股份锁定期的情况下，股东应当遵守该等规定，即使新股东未及时作出相关锁定承诺，其所持股份也将因违反法律法规、规范性文件或交易规则的规定

而无法解除限售，因此发行人的上述承诺具有可实现性。

（五）会计师的核查与结论

1. 执行的核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（1）查阅 2020 年 1 月外部投资者增资和 2020 年 10 月庄辉阳转让其持有的克比合伙出资份额给公司员工施阿海等 7 名员工的决议内容等文件；执行分析性复核、重新计算等程序，测算股权激励的公允价值以及股份支付费用金额，查阅同期可比案例公开交易信息，计算和比较发行人股份支付权益工具公允价值与同期可比案例估值，分析 2020 年 1 月和 10 月两次股权变动定价依据是否公允。

（2）查阅了张坚和张侃签订的《股权转让协议》；查阅了发行人的股东会决议及工商登记资料；就未支付股权转让款等相关事项对张侃进行了访谈制作了访谈笔录；查询了《合同法》、《公司法》等法律法规，对转让的合法合规性进行了分析。

（3）查阅了发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水；调取了林明山及其关系密切家庭成员的银行流水、林明山家族及其控制企业的银行流水；对庄辉阳、林明山及往来金额较大的家庭成员的访谈并制作访谈记录、取得资金用途所涉银行单据；取得了林明山家族控制企业的确认函；取得公安部门出具的庄辉阳、林明山无犯罪记录证明；对发行人主要客户、供应商进行了走访并取得主要客户、供应商出具的确认函。

（4）查阅了《最高人民法院关于人民法院民事执行中拍卖、变卖财产的规定》中对股权司法拍卖的相关规定，查询了深圳证券交易所对限售股解除锁定的相关规范文件，分析了对发行人出具承诺的可实现性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）结合 2020 年 10 月的每股公允价值考虑，2020 年 1 月外部投资者增资价格较为公允。

（2）相关股权转让款未及时支付在交易完整性上存在一定瑕疵，但股权转让款支付与否并不影响股权转让法律行为的生效，也不会影响股权转让行为的合法性，且张侃已经确认上述股权转让系家庭财产分配，无须进一步支付相关股权转让款，因此股权转让事项已经完整。

（3）基于林明山与庄辉阳交往时间久远，有着深厚的交情和信任，且长期以来两家人就有相互帮助的传统，因此报告期内庄辉阳与林明山家族存在大额资金往来具有合理性；报告期内，林明山家族及其控制企业与发行人客户、供应商及其股东、实际控制人之间不存在资金或业务往来；报告期内，庄辉阳不存在直接或间接参与过高利贷等违法违规活动，不存在违法违规行为。

（4）发行人承诺“依法向司法机关阐明法律法规或相关文件的规定，要求新股东承诺

其所持股份上市后 36 个月之内不转让、不上市交易（继承、离婚原因除外）”具有可实现性。

六、【落实函 6. 关于关联方与关联交易】招股说明书及审核问询回复显示：招股说明书及审核问询回复显示：发行人董事郭水源于 2017 年 12 月将其所持厦门康盛工贸有限公司（以下简称厦门康盛）的股权转让给无关联第三方，报告期内发行人与厦门康盛持续存在重叠供应商。请发行人补充披露：（1）郭水源转让厦门康盛的原因及背景，以及发行人与上述重叠供应商交易价格的公允性；（2）发行人控股、参股子公司中其他股东的基本情况，是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明发表厦门康盛不存在为发行人承担成本费用、利益输送等结论的依据、核查手段及过程。

回复：

（一）郭水源转让厦门康盛的原因及背景，以及发行人与上述重叠供应商交易价格的公允性。

厦门康盛工贸有限公司成立较早，主要系郭水源与康丽花设立，设立时系看中模具粗加工的市场而设立，2017 年 12 月，郭水源将其所持厦门康盛工贸有限公司的股权转让给无关联第三方，股权转让的背景及原因为 1、2017 年发行人启动改制上市计划，为减少和规范关联方、关联交易；2、郭水源拟担任股份公司董事，如仍持有厦门康盛股权，将可能存在利益冲突；3、厦门康盛虽然经营多年，但未能达到郭水源的投资预期。

1、厦门康盛的基本情况

公司名称	厦门康盛工贸有限公司			
成立时间	2006 年 11 月 21 日			
法定代表人	张丽云			
注册资本	580 万元			
住所	厦门市湖里区湖里大道 78 号万山一号厂房第一层西南侧			
股东构成	张丽云 50%，康培杰 50%			
主营业务	模具钢及模具配件的销售			
主要财务数据（未经审计）	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	总资产（万元）	800.07	1,403.30	723.72
	净资产（万元）	616.18	658.13	612.18
	营业收入（万元）	501.93	635.44	688.03
	净利润（万元）	-39.80	45.95	19.44

2、与发行人的业务或资金往来情况

厦门康盛于 2017 年 12 月转让，转让前后与发行人存在业务往来，2018 年厦门康盛与发行人的交易属于关联交易，2019 年后的交易，发行人仍比照关联交易对相关交易进行了披露。

3、经查阅厦门康盛的工商登记材料，2017 年 12 月董事郭水源转让厦门康盛股权的股权转让协议及支付凭证，并经厦门康盛及其股东康培杰、张丽云确认，其不存在替发行人实际控制人、董监高等方代持厦门康盛股权的情形。

4、重叠客户、供应商的情况

由于厦门康盛主要从事模具钢、模具配件的销售业务，转让前后存在部分供应商与发行人重叠的情况，不存在客户与发行人重叠的情况。根据厦门康盛提供的银行账户资金流水，厦门康盛转让前后与重叠的供应商的资金往来情况如下（单位：万元）：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
厦门唯恩电气有限公司	21.16	14.24	24.02	20.41
厦门协晟源模具有限公司	-	-	-	9.30
厦门精星扬模塑科技有限公司	2.30	1.50	5.00	7.50
厦门品杰精密科技有限公司	-	-	-	4.92
厦门华盛弘精密模具有限公司	-	-	0.07	3.37
厦门铭盛辉精密模具有限公司	-	-	-	1.20
厦门市欣益鑫工贸有限公司	21.71	10.63	5.16	0.71
其他重叠供应商	2.03	1.86	1.05	1.50
合计	47.20	28.22	35.30	48.92

注：其他重叠供应商年资金往来金额未超过 1 万元，基于重要性原则未详细披露。

2017-2020 年发行人与上述重叠的供应商的业务往来情况如下（单位：万元）：

重叠供应商	交易内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
厦门唯恩电气有限公司	注塑嵌件	179.95	185.53	211.67	188.77
厦门协晟源模具有限公司	塑料粒子	-	-	21.28	-
厦门精星扬模塑科技有限公司	注塑半成品委托加工	63.20	-	4.59	83.89
厦门品杰精密科技有限公司	模具配件及加工服务	-	-	-	1.44
厦门华盛弘精密模具有限公司	塑料粒子	-	9.36	-	-
厦门铭盛辉精密模具有限公司	模具配件及加工服务	-	-	-	1.54
厦门市欣益鑫工贸有限公司	模具及模具配件	-	2.11	28.15	-
合计		243.15	197.00	265.68	275.64

上述重叠的供应商均不是发行人主要供应商，2017-2020 年发行人对上述重叠的供应商采购内容及定价情况如下：

厦门唯恩电气有限公司成立于 2005 年，主要从事研发、生产和销售工业连接器等产品，

2017-2020 年发行人受客户艾福迈汽车系统(上海)有限公司指定向其采购销钉等注塑嵌件, 交易价格系客户直接与厦门唯恩电气有限公司协商确定。报告期内, 发行人向厦门唯恩电气有限公司采购销钉的均价为 1.18 元/件, 与客户艾福迈汽车系统(上海)有限公司提供的报价单中价格一致。

厦门协晟源模具有限公司成立于 2000 年, 主要从事模具及注塑产品的制造, 属于发行人的同行和竞争对手, 也是发行人客户赫比(厦门)精密塑胶制品有限公司供应商之一。2018 年发行人向厦门协晟源模具有限公司采购部分塑料粒子 (ABS 食品级), 交易均价为 19.13 元/公斤, 系根据客户赫比(厦门)精密塑胶制品有限公司的安排, 由厦门协晟源模具有限公司统一采购其产品生产所需的塑料粒子, 再平价销售给发行人, 符合行业惯例, 价格不存在明显异常。

厦门精星扬模塑科技有限公司成立于 2008 年, 主要从事模具及注塑产品的制造, 系发行人注塑委外加工商之一, 2017 年、2018 年发行人主要委托其加工工具箱隔片, 2020 年发行人子公司健康产业主要委托其加工空气净化器风道、电机支架等塑料零部件, 定价方式为分别注塑机型号按加工工时计价, 与其他注塑委外加工商一致, 价格不存在明显异常。

厦门品杰精密科技有限公司成立于 2009 年, 为模具粗加工生产企业, 系发行人机加工委外加工商之一, 2017 年发行人委托其进行少量模具零件的 CNC 加工, 定价方式系在发行人统一加工收费标准的基础上由双方协商确定, 定价方式与其他机加工委外供应商一致, 价格不存在明显异常。

厦门华盛弘精密模具有限公司成立于 2004 年, 主要从事模具及注塑产品的制造, 属于发行人的同行和竞争对手, 也是发行人客户盈趣科技的供应商之一, 2019 年发行人因生产盈趣科技产品缺料而由盈趣科技协调向其采购少量美国 RTP 公司一款黑色塑料粒子, 均价为 312 元/公斤, 交易价格与发行人正常采购美国 RTP 公司同款黑色塑料粒子一致, 价格不存在明显异常。

厦门铭盛辉精密模具有限公司成立于 2012 年, 为模具粗加工生产企业, 系发行人机加工委外加工商之一, 2017 年发行人委托其进行少量模具零件的慢走丝加工, 定价方式系在发行人统一加工收费标准的基础上由双方协商确定, 定价方式与其他机加工委外供应商一致, 价格不存在明显异常。

厦门市欣益鑫工贸有限公司成立于 2011 年, 主要从事模具及模具配件的生产, 发行人向其采购非标定制模具配件及模具, 定价方式为协商定价, 价格不存在明显异常。

综上, 发行人与上述重叠供应商的交易具有合理的商业背景, 定价不存在明显异常, 较为公允, 发行人不存在通过上述重叠供应商调节成本费用、利益输送的情形或其他利益安排。

(二) 发行人控股、参股子公司中其他股东的基本情况, 是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等关联方之间存在资金、业务往来、关联关系或其

他利益安排。
1、发行人控股子公司其他股东的基本情况

报告期内，发行人共有 3 家控股子公司存在少数股东情况，少数股东具体情况如下：

序号	控股子公司名称	少数股东姓名/名称	持股比例	股东基本情况
1	健康产业	钟思	7.00%	男，中国国籍，身份证号码 452527197409*****，住所为福建省厦门市翔安区新店镇****，1999 年 11 月至 2002 年 8 月任东莞康氏电器制品有限公司高级工程师，2002 年 9 月至 2009 年 3 月任漳州万利达光催化科技有限公司研发部经理，2009 年 4 月至 2011 年 10 月自由职业，2011 年 11 月至 2014 年 3 月任漳州蒙发利实业有限公司健康家电项目部研发部经理。2014 年 5 月入职发行人，现任健康产业总经理
		陈良格	3.00%	男，中国国籍，身份证号码 350524198201*****，住所为福建省厦门市思明区****，2015 年 5 月任智蓝环保总经理，2018 年 10 月入职发行人，原任健康产业市场总监，现已辞职
		梁丽新	3.00%	女，中国国籍，身份证号码 659001197609*****，住所为福建省厦门市海沧区****，2000 年 1 月至 2008 年 4 月任厦门兴联集团有限公司海外业务部经理，2008 年 5 月至 2015 年 3 月任厦门狄耐克电子科技有限公司业务副总经理。2015 年 4 月入职发行人，现任健康产业销售总监
		关纪忠	0.80%	男，中国国籍，身份证号码 412822197102*****，住所为河南省泌阳县板桥镇****，1993 年 7 月至 2004 年 11 月任东莞汇勋电器制品有限公司 QC 主管/QE，2004 年 12 月至 2009 年 4 月任漳州万利达光催化科技有限公司质量经理，2009 年 5 月至 2012 年 8 月任中山市致发电器有限公司技术部经理，2012 年 9 月至 2014 年 4 月任漳州万利达生活电器有限公司质量总监。2014 年 5 月入职发行人，现任健康产业品质总监
		吴建新	0.70%	男，中国国籍，身份证号码 350321198401*****，住所为福建省厦门市湖里区****，2006 年 7 月至 2010 年 9 月任漳州万利达生活电器有限公司小家电事业部设计工程师，2010 年 10 月至 2014 年 2 月任同致电子科技(厦门)有限公司工程部高级设计工程师。2014 年 3 月入职发行人，现任健康产业总经理助理
		郭勇发	0.50%	男，中国国籍，身份证号码 350521198212*****，住所为福建省惠安县百峰回族乡****，2014 年 7 月入职发行人，现任健康产业销售经理
		林建云	0.30%	男，中国国籍，身份证号码 350623198405*****，住所为福建省漳浦县沙西镇****，2014 年 4 月入职发行人，现任健康产业 ID 设计副经理
		王全军	0.40%	男，中国国籍，身份证号码 362426198412*****，住所为福建省厦门市翔安区新店镇****，2014 年 6 月入职发行人，现任健康产业物流经理
		罗玉梅	0.20%	女，中国国籍，身份证号码 422828198311*****，住所为福建省厦门市翔安新店镇****，2014 年 6 月入职发行人，现任健康产业采购经理
2	天津唯科	吴志峰	35.00%	男，中国国籍，身份证号码 350582199604*****，住所为福建省厦门市湖里区****，2016 年 5 月与发行人共同设立天津唯科并担任天津唯科综合管理部经理。
3	马来西亚唯科	Ong Boon Soon	2.60%	男，马来西亚籍，证件号码 640425-01-****，曾任 ELM Technologies Sdn Bhd 商务经理，现任马来西亚唯科董事。

中介机构取得并查阅上述发行人控股子公司少数股东的《股东核查表》，除 Ong Boon Soon 外其他少数股东的银行资金流水，并对少数股东进行了访谈确认，取得了 Ong Boon Soon 出具的《声明》，经核查：报告期内，发行人控股子公司少数股东与发行人控股股东、实际控制人、董监高、主要客户、供应商等不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

2、发行人参股子公司其他股东的基本情况

序号	参股子公司名称	股东名称/姓名	持股比例	股东基本情况
1	厦门康勃	林志鑫	33.33%	林志鑫，男，中国国籍，身份证号码为 350521198610*****，住所为福建省泉州台商投资区东园镇长新村****，现任厦门康勃董事长、经理。
		黄达平	33.33%	黄达平，男，中国国籍，身份证号码为 350521197312*****，住所为福建省泉州台商投资区东园镇锦峰村****，现任力达（中国）机电有限公司执行董事、力达（江西）机电有限公司执行董事、福建省泉州市力达机械有限公司执行董事等职位，系台湾证券交易所上市公司力达控股有限公司（股票代码 4552）实际控制人。
2	厦门百特盛康血液透析中心有限公司	百特盛康医疗香港有限公司	70.00%	纽交所上市医疗企业 Baxter International Inc.（股票代码 BAX）的子公司，主要开发亚洲血液透析市场，目前在大陆地区投资的企业包括上海百特盛原医院管理有限公司、成都温江百特盛康血液透析中心有限公司、厦门百特盛康血液透析中心有限公司等
3	厦门模具工程公共服务技术中心有限公司	厦门科技产业化集团有限公司	48.00%	厦门科技产业化集团有限公司，成立于 2012 年 9 月，注册资本 23,000 万元，控股股东为厦门国有资本运营有限责任公司，实际控制人为厦门市人民政府国有资产监督管理委员会。
		厦门捷昕精密科技股份有限公司	13.00%	厦门捷昕精密科技股份有限公司，成立于 2005 年 12 月，注册资本 1,500 万元，股权结构为林敏捷 95%、陈聪梅 5%，实际控制人为林敏捷，是一家专业的精密模具制造商，主要产品有精密冲压模具、精密注塑模具及冲压、注塑零件，原为新三板挂牌公司（832892）。
		厦门市松竹精密科技有限公司	13.00%	厦门市松竹精密科技有限公司，成立于 1995 年 10 月，注册资本 1400 万元，股权结构为肖立强 85%、陈芳 13%、何跃华 2%，实际控制人为肖立强，是一家以设计、制造精密模具，研发生产精密塑料零件为主的高科技企业。
		厦门勤川模具有限公司	13.00%	厦门勤川模具有限公司，成立于 2004 年，注册资本 210 万元，股权结构为李德勤 51%、王湘冀 49%，实际控制人为李德勤，主要从事卫浴行业塑料零件及模具生产和销售。
4	阿尔克比（上海）专用汽车零部件有限公司	ALTCAM AUTOMOTIVE S. L.	80.00%	ALTCAM AUTOMOTIVE S. L. 成立于 1986 年 4 月，注册资本 16.61 万欧元，专注于热塑材料的塑料制品制造，是全球各大汽车品牌注塑产品的优质供应商。系发行人汽车领域主要客户之一。

中介机构取得并查阅了厦门康勃其他股东林志鑫、黄达平的子公司股东核查表；通过国家企业信用信息公示系统等网络公开渠道查阅了厦门模具工程其他股东基本情况；通过纽交所网站等网络公开渠道查询了厦门百特盛康其他股东基本情况；通过海外资信报告、Altcam 集团网络等查询了阿尔克比（上海）专用汽车零部件有限公司其他股东的基本情况。

参股子公司其他股东中，仅林志鑫提供了银行资金流水，其他股东均未提供银行资金流水，具体情况如下：

（1）黄达平系台湾证券交易所上市公司力达控股有限公司（股票代码 4552）实际控制人，经中介机构对其访谈确认，其与唯科模塑仅为合作关系，不存在其他关联关系，不提供

银行资金流水；同时，黄达平出具了《声明》：“本人与唯科模塑控股股东、实际控制人、董监高等关联方及其主要客户、供应商不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排”。

(2) 百特盛康医疗香港有限公司系纽交所上市医疗企业 Baxter International Inc. (股票代码 BAX) 下属子公司，经中介机构对厦门百特盛康实地走访并对百特盛康的相关负责人进行了访谈确认，百特盛康医疗香港有限公司与唯科模塑仅为合作关系，不存在其他关联关系，不提供银行资金流水；同时，百特盛康医疗香港有限公司出具了确认函，确认自 2017 年 1 月 1 日至今，其与唯科模塑及其主要客户、供应商、股东、董监高、实际控制人之间不存在资金或业务往来。

(3) 厦门模具工程系厦门市国资委牵头，联合厦门市四家模具行业骨干企业共同出资组建的模具产业服务公司；其控股股东厦门科技产业化集团有限公司系厦门市国资委全资孙公司，其他股东厦门捷昕精密科技股份有限公司、厦门市松竹精密科技有限公司、厦门勤川模具有限公司均为厦门市模具行业骨干企业，与唯科模塑不存在关联关系，且均从事注塑模具及注塑产品的生产和销售，与发行人属于同一行业，存在竞争关系。厦门捷昕精密科技股份有限公司、厦门市松竹精密科技有限公司均出于保护自身商业秘密考虑，未提供银行资金流水且在回函中对相关事项不予确认；同时，厦门科技产业化集团有限公司、厦门勤川模具有限公司出于保护商业机密未提供银行流水，但出具了确认函，确认自 2017 年 1 月 1 日至今，其与唯科模塑及其主要客户、供应商、股东、董监高、实际控制人之间不存在资金或业务往来。

(4) 阿尔克比（上海）专用汽车零部件有限公司（该参股子公司公司注册资本未实缴也未开展生产经营活动）其他股东 ALTCAM AUTOMOTIVE S.L. 系发行人汽车领域主要客户之一，报告期内发行人主要向 ALTCAM AUTOMOTIVE S.L. 销售精密注塑模具等产品，销售金额分别为 1,897.53 万元、2,026.67 万元和 529.05 万元，未提供银行资金流水。根据客户的海外资信报告及客户访谈问卷，ALTCAM AUTOMOTIVE S.L. 与唯科模塑不存在关联关系。

因此，中介机构仅能通过查阅发行人控股股东、实际控制人、董监高的银行流水等方式核查未提供银行资金流水的其他股东与发行人控股股东、实际控制人、董监高的资金和业务往来。

经核查，参股公司其他股东与发行人控股股东、实际控制人、董监高等不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。除厦门捷昕精密科技股份有限公司、厦门市松竹精密科技有限公司、ALTCAM AUTOMOTIVE S.L. 外，根据其他股东提供的银行资金流水或确认函，其他股东与发行人主要客户、供应商不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

(三) 说明发表厦门康盛不存在为发行人承担成本费用、利益输送等结论的依据、核查手段及过程。

1、书面材料审查：(1) 取得了厦门康盛的全套工商档案资料，取得了郭水源转让厦门康盛的股权转让协议，支付凭证；(2) 取得了厦门康盛 2017 年至 2020 年的财务报表；

2、银行流水核查：(1) 查阅了发行人、发行人子公司、发行人控股股东、实际控制人及其近亲属、发行人董监高的银行流水；(2) 查阅了厦门康盛的银行流水；

3、走访确认：（1）对厦门康盛进行了实地走访并访谈了厦门康盛的两名股东；（2）对发行人主要客户、供应商进行了走访并取得了主要客户、供应商关联关系的说明（包含发行人主要客户、供应商与发行人股东及其关联方不存在交易和其他利益安排的确认）；（3）对发行人控股股东、实际控制人、董事长、总经理及主管采购销售的管理人员进行了访谈确认；（4）对郭水源进行了访谈确认；

4、取得并查阅了发行人与厦门康盛重叠的供应商的采购合同（订单），了解了采购内容及定价情况。

经核查，我们认为厦门康盛不存在为发行人承担成本费用、利益输送。

（四）会计师的核查与结论

1. 执行的核查程序

针对上述事项，我们履行了以下核查程序：

（1）对郭水源进行访谈，了解郭水源转让厦门康盛的原因及背景；取得发行人与重叠供应商交易的合同或订单，分析定价情况；

（2）查阅了发行人控股、参股子公司的工商登记资料；取得并查阅了子公司其他自然人股东的股东核查表；通过国家企业信用信息公示系统、纽交所网站等网络公开渠道以及海外资信报告、股东公司网站等查询了厦门百特盛康、厦门模具工程、阿尔克比（上海）专用汽车零部件有限公司其他机构股东的基本情况；取得并查阅了控股子公司其他股东（除 Ong Boon Soon 外）及参股子公司厦门康勃其他股东林志鑫的银行资金流水；取得 Ong Boon Soon、黄达平的《声明》以及百特盛康医疗香港有限公司、厦门科技产业化集团有限公司、厦门勤川模具有限公司出具的不存在资金、业务往来和关联关系的确认函；查阅了发行人控股股东、实际控制人、董监高的银行资金流水；查询了发行人主要客户、供应商情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）郭水源转让厦门康盛的原因合理；发行人与上述重叠供应商的交易具有合理的商业背景，定价不存在明显异常，较为公允。

（2）发行人控股子公司、参股子公司其他股东与发行人控股股东、实际控制人、董监高等不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。除厦门捷昕精密科技股份有限公司、厦门市松竹精密科技有限公司、ALTCAM AUTOMOTIVE S.L. 外，根据其他股东提供的银行资金流水或确认函，其他股东与发行人主要客户、供应商不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排。

专此说明，请予察核。

（以下无正文）

（此页无正文，为大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于厦门唯科模塑科技股份有限公司首次公开发行股票申请文件审核中心意见落实函中有关财务事项的说明（大华核字[2021]009021号）之签署页）

大华会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：



曹隆森

中国注册会计师：



熊志平

二〇二一年六月七日