

福建赛特新材股份有限公司

FUJIAN SUPERTech ADVANCED MATERIAL CO.,LTD.

(福建省连城工业园区)



关于福建赛特新材股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市 上市委会议意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



(福建省福州市湖东路 268 号)

上海证券交易所：

贵所于 2019 年 11 月 12 日出具的《关于福建赛特新材股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的科创板上市委会议意见落实函》（以下简称“上市委会议意见落实函”）已收悉。福建赛特新材股份有限公司（以下简称“赛特新材”、“发行人”、“公司”）与兴业证券股份有限公司（以下简称“兴业证券”、“保荐机构”）、北京市中瑞律师事务所（以下简称“发行人律师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就上市委会议意见落实函所列问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《福建赛特新材股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

上市委会议意见落实函问题	黑体（加粗）
上市委会议意见落实函问题的答复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体加粗

目 录

问题一	4
问题二	10

问题一

请发行人结合产品定价政策、两种模式下干法工艺和湿法工艺产品的销售数量以及产品成本等，进一步量化分析中间商销售模式与直接销售模式下毛利率相差较大的原因，以及中间商销售模式下毛利率远高于直接销售模式的合理性，并在招股说明书中作补充披露。请保荐机构核查并发表明确意见。

【发行人回复】

发行人已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”补充披露了相关内容，具体如下：

（1）公司的产品定价政策

公司真空绝热板产品规格多样，采取以销定产的定制生产模式，根据真空绝热板市场需求及竞争状况，结合客户需求、购买力等因素，在定价模式上形成了市场化、竞争化和盈利性的定价导向。实际执行中，公司根据客户对产品性能的具体要求（如导热系数、厚度、生产工艺、主要原材料等）、付款条件、竞争对手的报价、成本等因素综合考虑，与直接客户或中间商客户通过竞争性谈判商定产品定价。直接销售模式和中间商销售模式的定价模式无差异，外销的毛利率通常会高于内销。

（2）两种模式下干法工艺和湿法工艺产品的销售数量以及产品成本

公司经过多年研发和试验调试，干法工艺逐渐稳定并自 2018 年开始产量大幅提升并实现稳定量产，因此公司就 2018 年、2019 年 1-6 月两种销售模式下干法工艺和湿法工艺生产的真空绝热板销售数量以及产品成本进行对比，具体如下：

项目	2019 年 1-6 月				2018 年			
	销售数量 (万平方米)	成本 (万元)	单位成本 (元/平方米)	销售均价 (元/平方米)	销售数量 (万平方米)	成本 (万元)	单位成本 (元/平方米)	销售均价 (元/平方米)

干法工艺	直接销售模式	28.27	1,695.34	59.97	111.97	18.57	1,241.78	66.86	83.18
	中间商销售模式	46.48	2,177.03	46.84	95.75	51.12	3,214.60	62.88	102.37
	合计	74.75	3,872.37	51.81	101.88	69.69	4,456.38	63.94	97.25
湿法工艺	直接销售模式	105.01	6,523.88	62.13	102.67	217.25	12,928.73	59.51	103.07
	中间商销售模式	8.88	452.14	50.92	95.48	11.78	618.34	52.50	86.43
	合计	113.89	6,976.02	61.25	102.11	229.03	13,547.07	59.15	102.21

从上表可见，公司在直销模式和中间商销售模式下均对外销售利用干法工艺生产的真空绝热板，随着 2018 年下半年干法工艺逐渐稳定，产能大幅提升，固定分摊减少，使得 2019 年 1-6 月干法单位生产成本较 2018 年整体有所降低。其中 2019 年 1-6 月直销模式下利用干法工艺生产产品的单位成本高于中间商销售模式，这主要与公司定制化产品的业务模式相关。目前公司下游客户主要以国内外知名家电制造企业为主，下游客户终端产品不断推陈出新，这使得公司需要根据客户不同的设计方案进行定制化生产，下游客户终端产品多样因而对公司真空绝热板的性能、尺寸、厚度、形状等具有个性化、多样化的需求，不同规格型号真空绝热板的结构变化会影响当期产品的单位成本。其中，2019 年 1-6 月中间商模式下干法成本较 2018 年降幅较大原因除固定分摊减少外，主要原因如下：

2018 年和 2019 年 1-6 月，公司销售干法工艺产品的中间商客户主要以韩国世永、和翔商事为主，其中韩国世永受托代表 LG 电子全球工厂（中国地区除外）、和翔商事受托代表日立等分别向公司采购定制的干法工艺制造真空绝热板，二者采购的干法产品合计占公司中间商销售的 80% 以上。受下游家电制造企业终端产品销售机型变化影响，2019 年 1-6 月韩国世永、和翔商事采购低厚度真空绝热板的比重较 2018 年提升，由于同等面积下产品用料和单位成本随着厚度下降而减少，从而导致本期中间商销售模式下干法工艺产品的单位成本及售价均有所降低。

2018 年和 2019 年 1-6 月，公司销售给韩国世永、和翔商事不同厚度干法工艺真空绝热板的销量情况如下：

单位：万平方米

厚度	2019 年 1-6 月销量	2019 年 1-6 月销量占比	2018 年销量	2018 年销量占比
8mm	26.05	58.24%	19.91	39.86%
10mm	7.16	16.01%	3.77	7.55%
15mm	5.08	11.35%	15.55	31.13%
16mm	4.22	9.43%	1.32	2.64%
其他	2.22	4.97%	9.40	18.82%
合计	44.73	100.00%	49.95	100.00%

(3) 量化分析 2019 年 1-6 月中间商销售模式下毛利率远高于直接销售模式的原因及合理性

2018 年、2019 年 1-6 月，直销与中间商销售模式下毛利率具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月			2018 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
直接销售模式	14,097.71	8,323.79	40.96%	24,444.90	14,522.02	40.59%
中间商销售模式	5,301.61	2,637.15	50.26%	6,332.39	3,863.80	38.98%
合计	19,399.32	10,960.94	43.50%	30,777.28	18,385.82	40.26%

从上表看出，2018 年、2019 年 1-6 月直接销售模式下毛利率无明显变动，2019 年 1-6 月中间商销售模式下毛利率较 2018 年上升 11.28 个百分点，增幅较大。中间商销售模式下毛利率远高于直接销售模式的合理性进一步分析如下：

真空绝热板产品为公司主要收入来源，各期销售收入占比均超过 97%，其毛利率变动直接决定了公司毛利率变动趋势，故以下针对真空绝热板产品进行具体分析。2018 年、2019 年 1-6 月，中间商销售模式下真空绝热板产品的销售均价、单位成本变动情况如下：

单位：元/平方米

项目	2019 年 1-6 月		2018 年
	金额	变动率	金额
销售均价	95.71	-3.69%	99.38
单位成本	47.50	-22.05%	60.94
其中：直接材料	22.05	-11.12%	24.81

项目	2019 年 1-6 月		2018 年
	金额	变动率	金额
直接人工	9.16	-19.86%	11.43
制造费用	16.29	-34.05%	24.70
毛利率	50.37%		38.68%

真空绝热板产品销售均价及单位成本变动对中间商销售模式毛利率变动的具体影响情况如下：

项目	2019 年 1-6 月
销售均价对毛利率影响变动数	-2.35%
单位成本对毛利率影响变动数	14.04%
其中：单位直接材料对毛利率影响变动数	2.88%
单位直接人工对毛利率影响变动数	2.37%
单位制造费用对毛利率影响变动数	8.79%
对毛利率综合影响数	11.69%

注：上表通过连环替代法计算销售均价、单位成本变动对公司产品毛利率的影响。“销售均价对毛利率影响变动数”指假设其它因素不变，销售均价变动对毛利率的影响，计算公式=上期单位成本*（1/上期销售均价-1/本期销售均价）；“单位成本对毛利率影响变动数”指假设其它因素不变，单位成本变动对毛利率的影响，下同。

如上表所示，2019 年 1-6 月，公司中间商销售模式下真空绝热板的毛利率较 2018 年上升 11.69 个百分点，增幅较大，主要系当期向中间商销售产品的单位成本降幅较大所致，其主要原因为：

①当期中间商主要采购干法工艺生产产品，干法生产成本较 2018 年明显降低

2019 年 1-6 月，公司向主要中间商客户韩国世永、和翔商事销售的干法工艺制造的真空绝热板占中间商销售的 80%以上。因公司近几年一直加大干法工艺的研发生产投入，干法生产线经过几年来调试运行，2018 年产量逐步提升，2019 年 1-6 月月均产量较 2018 年月均产量提升超过 80%，规模效应提升致使固定成本分摊减少，成本优势凸显。2018 年、2019 年 1-6 月，公司干法工艺、湿法工艺单位成本明细如下：

项目	干法工艺		湿法工艺		干法工艺较湿法工艺 单位成本变化比例
	金额（万元）	单位生产成本（元/m²）	金额	单位生产成本（元/m²）	
2019 年 1-6 月					
直接材料	1,782.37	23.85	3,365.48	29.55	-19.29%
直接人工	774.43	10.36	1,108.15	9.73	6.47%
制造费用	1,315.58	17.60	2,502.40	21.97	-19.89%
合计	3,872.37	51.81	6,976.02	61.25	-15.41%
2018 年					
直接材料	1,729.06	24.81	6,864.92	29.97	-17.22%
直接人工	861.29	12.36	2,134.80	9.32	32.62%
制造费用	1,866.03	26.78	4,547.35	19.86	34.84%
合计	4,456.38	63.94	13,547.07	59.15	8.10%

公司2018年干法工艺生产的单位成本较湿法工艺生产的单位成本高8.10%，2019年1-6月则较湿法工艺降低15.41%。主要原因为：公司经过多年研发和试验，干法工艺至2018年下半年开始逐渐稳定，因此2018年全年干法芯材生产线的产量较小，对应的人员成本及机器设备固定折旧等分摊成本较高，导致单位人工及单位制造费用较湿法工艺分别高出32.62%、34.84%。而随着干法工艺的优化，加之该工艺下的产品性能受到客户充分认可后，干法工艺生产的芯材产量迅速增加，2019年1-6月的产量已经达到2018年全年产量的117%，规模优势也相应体现，尤其推动了单位人工成本和单位制造费用的大幅下降，相较2018年的降幅分别为16.18%、34.28%，同时受益于公司优化原材料配方，单位直接材料下降3.87%。因此2019年1-6月干法工艺生产芯材的单位成本较2018年综合下降18.97%。而湿法工艺则系公司多年来一直使用的芯材生产工艺，单位生产成本较为稳定。

②中间商客户对不同规格产品的需求结构变化导致单位成本降低

受下游家电制造企业终端产品销售机型变化影响，2019年1-6月韩国世永和翔商事采购低厚度真空绝热板的比重较2018年提升，由于同等面积下产品用料和单位成本随着厚度下降而减少，从而导致本期中间商销售模式下干法工艺

产品的单位成本降低。

2018 年和 2019 年 1-6 月，公司销售给韩国世永、和翔商事不同厚度干法工艺真空绝热板的销量情况如下：

单位：万平方米

厚度	2019 年 1-6 月销量	2019 年 1-6 月销量占比	2018 年销量	2018 年销量占比
8mm	26.05	58.24%	19.91	39.86%
10mm	7.16	16.01%	3.77	7.55%
15mm	5.08	11.35%	15.55	31.13%
16mm	4.22	9.43%	1.32	2.64%
其他	2.22	4.97%	9.40	18.82%
合计	44.73	100.00%	49.95	100.00%

③中间商销售主要系出口业务，出口退税率提升导致成本下降

中间商销售模式下的销售主要系出口销售，2018 年 9 月 15 日起公司产品的出口退税率从 13%上调至 16%，使得 2019 年 1-6 月份计入营业成本的进项税转出金额减少。

综上，2019 年 1-6 月中间商销售模式下毛利率高于直接销售模式具备合理性。

【保荐机构核查】

（一）核查程序

（1）访谈发行人销售负责人，了解发行人直销和中间商销售模式下产品定价政策，以及两种销售模式下干法工艺和湿法工艺产品的销售情况；

（2）访谈发行人管理层、核心技术人员以及相关负责人，了解干法生产工艺和湿法生产工艺流程；

（3）获取并复核发行人生产成本计算表，结合访谈情况分析干法工艺和湿法工艺下单位生产成本变动的原因；

（4）获取并复核发行人不同销售模式下的销售收入、销售成本和毛利率情况，对不同销售模式下的毛利率差异进行合理性分析；

(5) 查阅出口退税率相关政策文件，复核发行人出口报关明细，分析出口退税率上升对出口销售业务毛利率的影响。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人根据真空绝热板市场需求及竞争状况，结合客户需求、购买力等因素，与客户通过竞争性谈判商定产品定价，不同销售模式下的产品定价政策无实质性差异；

2、发行人已补充披露两种销售模式下干法工艺和湿法工艺产品的销售数量以及产品成本，相关数据披露真实、准确；

3、发行人已补充披露中间商销售模式下毛利率远高于直接销售模式的原因及合理性，符合公司实际情况。

问题二

请发行人补充披露：（1）2016 年发行人与前员工简达贞之间相关诉讼的原因、具体案情、诉讼结果以及执行情况，是否依然存在潜在纠纷及对发行人稳定经营的影响；（2）发行人完善员工入职离职流程、竞业禁止和保密措施的相关制度安排及执行情况。请保荐机构和发行人律师核查并发表明确意见。

【发行人回复】

发行人已经在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“五/（二）报告期内发生的涉及员工违反保密协议的纠纷”补充披露了相关内容，具体如下：

“（二）报告期内发生的涉及员工违反保密协议的纠纷

报告期内，公司曾发生涉及员工违反保密协议的纠纷，具体情形如下：

1、2016 年公司与前员工简达贞之间相关诉讼的原因、具体案情、诉讼结果以及执行情况，截至目前已不存在潜在纠纷，对公司稳定经营不会产生重大不利影响

简达贞曾任职公司品管部副经理，其不属于公司的核心技术人员或主要研发人员，主要参与公司样品检测、作业指导、客诉处理等工作，其在未与公司办理辞职及交接手续的情况下自行离职并服务及投资于同行业经营真空绝热板业务的浙江赛尔达真空新材料有限公司。公司在获知前述事项后，认为简达贞违反了与公司签订的《保密协议》中关于竞业禁止的约定从而触发了赔偿义务，于 2016 年 9 月 13 日以简达贞违反《保密协议》为由向连城县人民法院提起诉讼，要求简达贞承担相应的违约责任。2017 年 4 月 6 日，连城县人民法院作出（2016）闽 0825 民初 2571 号民事判决书，判决简达贞支付公司违约金 20 万元，律师费 1.5 万元。因不服前述判决，简达贞于 2017 年 4 月 15 日向龙岩市中级人民法院提出上诉，请求撤销连城县人民法院（2016）闽 0825 民初 2571 号判决书。2017 年 8 月 23 日，龙岩市中级人民法院作出（2017）闽 08 终 876 号民事判决书，判决简达贞支付公司违约金 15 万元，律师费 1.5 万元。2019 年 6 月 20 日，公司收到连城县人民法院转付的执行款，相关诉讼已经执行完结。经检索中国裁判文书网，“浙江赛尔达真空新材料有限公司已停止经营”且相关法院已经于 2019 年 3 月受理了相关方对浙江赛尔达真空新材料有限公司的破产清算申请；简达贞已按判决结果，根据《保密协议》约定支付了违约金，公司与其不存在潜在纠纷，相关事项对公司稳定经营不会产生重大不利影响。

根据上述违反保密协议纠纷，公司存在知识产权外泄风险，公司已经在招股说明书“第四节 风险因素”之“五/（三）知识产权外泄风险”中进行了风险提示。

2、公司完善员工入职离职流程、竞业禁止和保密措施的相关制度安排及执行情况

上述违反保密协议的纠纷发生后，公司完善员工入职离职流程、竞业禁止和保密措施的相关制度安排及执行情况如下：

(1) 完善公司员工入职、离职的管控制度和流程：①公司完善了人力资源管控体系，现有的人力资源制度涵盖了员工招聘及录用、培训、绩效考核、考勤管理、内部异动、离职管理、职位晋升、薪资调整、行为奖惩管理、人事档案管理。此外，公司将员工行为规范及相关制度制定成《员工手册》并在员工入职初期即安排相关培训和学习，便于指导员工行为规范；②员工入职流程方面，公司一方面加强了聘用环节对员工历史工作记录及诚信情况的考察，另一方面加强了对员工入职初期的培训和学习，包括但不限于对员工行为规范、保密制度规定等内容；③员工离职流程方面，一方面，公司明确离职必须提前一个月到人力资源部领取、填写申请表，完成清单要求的各项工作资料移交及工作交接并履行相应审批程序后方可离职。针对未按公司规定办理离职手续的，公司明确约定其需要承担的责任和后果。另一方面，在人员离职时，公司会进行离职事项提醒，包括但不限于提醒其有继续保守其在公司接触到的秘密的义务，提醒其在公司承担的本职工作或者公司分配的任务有关的发明创造、知识产权均属于公司所有，不得以任何方式泄露或者私自申请知识产权等。

(2) 完善保密制度体系并依据执行：前述纠纷发生后，公司于 2017 年 4 月、2017 年 12 月分别制定了专门的《保密制度》、《保密信息管理办法》，对公司秘密的范围、保密环节、违纪处理等事项进行了明确规定；此外，公司修订和完善了《保密协议》的相关条款，对保密范围与保密义务的履行、保密期限与违约责任等内容进一步细化和完善，公司与负有保密义务的在职员工进行了重新签署。同时，根据高级管理人员、相关研发技术人员及部分后勤人员的岗位特点，公司明确具体人员范围后，与其签订的《保密协议》中相应增加了竞业限制条款，对其任职期间和离职后的保密、竞业禁止进行了严格约定。此外，针对新入职的员工及岗位变动的员工，公司根据其对应的岗位特点，在其进入涉密岗位后，第一时间安排签署《保密协议》。

(3) 公司进一步鼓励和加强对自主研发成果的知识产权保护：公司运用市场已公开的知识和技术进行自主研发、持续创新，并形成了在真空绝热板芯材、阻隔膜、吸附剂的研发、检测及生产工艺等方面形成了自主核心技术。围绕该类核心技术，公司积极通过申请专利、商业秘密保护等手段保护公司知识产权。

且为进一步保障公司的研发成果及时申报专利，保护自有知识产权，保持研发技术优势，公司制定了《科技成果转化的组织实施与激励制度》、《专利及著作奖励办法》等切实可行的激励制度，调动技术人员的积极性和创造性，鼓励知识产权的成果转化与实施。截至本招股说明书签署日，公司及下属子公司已获授权专利 60 项，其中 24 项为发明专利，此外尚有多项专利处于正在申请阶段。

(4) 公司逐步完善针对研发人员的多层次激励机制以防范研发骨干人员流失：首先，结合研发人员对公司的贡献情况与地区和同行业市场行情，公司给予其相匹配的薪资及岗位；其次，公司在尊重主要研发人员个人意愿基础上，于 2016 年、2018 年分别通过直接股权受让、员工持股计划等方式对主要研发人员进行了股权激励；再次，公司建立了专项技术研究人员奖励体系，根据技术创新的内容、对技术成果所做的贡献以及为企业带来经济效益的不同，给予研发人员不同程度的物质奖励和精神鼓励，并积极协助申请相关人才引进补贴，以充分调动研发人员创新的积极性；此外，公司还注重研发人员培养，明确研发人员晋升渠道等。

(5) 公司积极应用法律武器保护核心技术和知识产权，聘请了外部专业法律机构协助处理与公司相关的知识产权纠纷。报告期内在涉及专利或技术保密的纠纷中，公司积极有效地保护了自有专利和技术的合法权益。

综上，前述违反保密协议的诉讼发生后，公司进一步完善了员工入职离职流程、竞业禁止和保密措施的制度安排并依据执行，报告期内，除与简达贞发生的诉讼外，公司不存在其他员工涉及违反保密协议的诉讼。”

【保荐机构、发行人律师核查】

(一) 核查程序

1、通过查阅发行人起诉简达贞违反保密协议的相关诉讼资料及执行资料、检索中国裁判文书网、检索企查查、天眼查等网站、查阅发行人说明文件并访谈发行人管理层，以核查 2016 年发行人与前员工简达贞之间相关诉讼的原因、具体案情、诉讼结果以及执行情况，确认是否依然存在潜在纠纷及对发行人稳定经

营的影响；

2、通过查阅发行人《人力资源管理制度》等人力资源管控体系相关制度、《员工手册》，并抽样核查发行人的招聘资料、离职文件、培训资料等；查阅《保密制度》、《保密信息管理办法》、比对修订前后的《保密协议》等文件；查阅发行人主要研发人员签署的《保密协议》；查阅《科技成果转化的组织实施与激励制度》、《专利及著作奖励办法》等制度；检索国家知识产权局网站、查阅国家知识产权局出具的专利状态证明文件，核查发行人的授权专利及正在申请中的专利情况；查阅对研发人员中的核心骨干进行股权激励的相关资料、优秀技术创新奖等专项奖励资料、人才引进补贴文件；查阅报告期内发行人涉及专利或技术保密的全部诉讼或纠纷资料；访谈发行人管理层等，以核查发行人完善员工入职离职流程、竞业禁止和保密措施的相关制度安排及执行情况。

3、查阅招股说明书中相关内容的补充披露情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露了 2016 年发行人与前员工简达贞之间相关诉讼的原因、具体案情、诉讼结果以及执行情况，相关内容真实、准确。截至目前，简达贞已按判决结果，根据《保密协议》约定支付了违约金，发行人与其不存在潜在纠纷，相关事项对发行人稳定经营不会产生重大不利影响。

2、前述违反保密协议的诉讼发生后，发行人完善员工入职离职流程、竞业禁止和保密措施的相关制度安排及执行情况如下：（1）完善发行人员工入职、离职的管控制度和流程；（2）完善保密制度体系并依据执行；（3）进一步鼓励和加强对自主研发成果的知识产权保护；（4）逐步完善针对研发人员的多层次激励机制以防范研发骨干人员流失；（5）积极应用法律武器保护核心技术和知识产权，聘请了外部专业法律机构协助处理与公司相关的知识产权纠纷。报告期内，除与简达贞发生的诉讼外，发行人不存在其他员工涉及违反保密协议的诉讼。

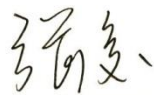
（以下无正文）

（本页无正文，为福建赛特新材股份有限公司《关于福建赛特新材股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市上市委会议意见落实函的回复》之签章页）

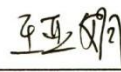


（本页无正文，为兴业证券股份有限公司《关于福建赛特新材股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市上市委员会意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：



张 俊



王亚娟



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读福建赛特新材股份有限公司与兴业证券股份有限公司《关于福建赛特新材股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市上市委员会意见落实函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：



刘志辉

