



关于上海阿莱德实业股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
的审核问询函的回复

二〇二一年三月

关于上海阿莱德实业股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的审核问询函的回复

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 8 月 11 日出具的《关于上海阿莱德实业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〔2020〕010305 号，以下简称《问询函》）已收悉。

上海阿莱德实业股份有限公司（以下简称“公司”、“阿莱德”或“发行人”）和兴业证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“兴业证券”或“保荐机构”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“国浩律师”）、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“大华会计师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对《问询函》进行了认真讨论研究，对《问询函》提出的问题进行了逐项核查落实，并完成了《关于上海阿莱德实业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的回复》（以下简称“本问询函回复”）。

如无特别说明，本问询函回复中的简称与《上海阿莱德实业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本问询函回复的字体含义如下：

《问询函》中的问题原文	黑体
对《问询函》的回复	宋体
涉及对招股说明书等申请文件的修改内容	楷体（加粗）

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

问题 1、关于主营业务收入	5
问题 2、关于主要客户爱立信	29
问题 3、关于发行人客户	46
问题 4、关于可比公司选取	51
问题 5、关于发行人与可比公司毛利率	61
问题 6、关于毛利率变动	71
问题 7、关于收入确认	80
问题 8、关于海外销售	85
问题 9、关于主营业务成本	92
问题 10、关于主要供应商	98
问题 11、关于金九厂	104
问题 12、关于外协采购	111
问题 13、关于产能利用率	120
问题 14、关于期间费用	122
问题 15、关于专利纠纷	129
问题 16、关于大额股利分配	138
问题 17、关于有限公司设立出资	141
问题 18、关于 2016 年 10 月增资	152
问题 19、关于专利权与核心技术	155
问题 20、关于存货	175
问题 21、关于应收账款	179

问题 22、关于物业和在建工程	183
问题 23、关于财务内控的规范性	193
问题 24、关于人员变动与子公司注销	197
问题 25、关于业务资质	199
问题 26、关于中美贸易摩擦	201
问题 27、关于海外子公司	204
问题 28、关于与前次申报信息披露差异和申报文件质量	206

问题 1、关于主营业务收入

申报材料显示：

(1) 报告期内主要国家和地区的 4G 网络部署高峰已过，受此影响 2016-2018 年通信行业厂商的业绩明显下滑。报告期内，发行人老产品收入占比较高，如 2019 年射频与透波防护器件老产品销售占比超 6 成，主要客户爱立信、诺基亚均要求发行人逐年降低老产品的价格。

(2) 2014-2019 年，发行人营业收入分别为 2.99 亿元、3.23 亿元、3.31 亿元、2.69 亿元、2.64 亿元、2.70 亿元，净利润分别为 5,723.46 万元、7,605.13 万元、8,867.64 万元、5,290.53 万元、6,029.14 万元、5,135.30 万元，自 2017 年起营业收入、净利润呈下滑趋势。

(3) 发行人前次申报材料显示，由于通信设备集成化、小型化、轻量化趋势，相关零部件的价值总量有所下滑，受此影响，发行人 2017 年收入及利润下滑。本次申报材料未披露报告期内上述有关趋势的影响情况。

(4) 发行人 2014-2019 年射频与透波防护器件销售收入分别为 24,889.43 万元、26,480.34 万元、26,418.12 万元、15,594.05 万元、14,175.85 万元、16,648.01 万元，2017 年起销售规模大幅下滑。

(5) 发行人 2014-2019 年 EMI 及 IP 防护器件销售收入分别为 382.95 万元、993.57 万元、2,207.11 万元、5,477.29 万元、6,574.44 万元、5,129.24 万元，呈大幅增长趋势。2019 年销售收入下滑 21.98%，其中产品单价较 2018 年下降 11.46%，发行人未披露销量下滑的原因。

请发行人：

(1) 结合报告期各期射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器件中新、老产品的销售收入及占比、产品单价、毛利率等情况，分析并披露 2017 年以来营业收入、净利润呈下滑趋势的原因，在发行人主要客户爱立信、诺基亚所在的主要市场北美、欧洲和日韩等地区 5G 建设缓慢的情形下，发行人持续经营能力是否存在重大不确定性，业务是否具有成长性；

(2) 结合行业需求、发行人市场占有率、主要客户等情况，分析并披露 2017 年以来射频与透波防护器件业务销售收入大幅下滑的原因；

(3) 结合 EMI 及 IP 防护器件主要客户情况，分析并披露 2014 年以来 EMI 及 IP 防护器件销售收入大幅增长的原因、与主要客户需求、行业趋势是否匹配，2019 年销量及单价下滑的原因；

(4) 分析并披露通信设备集成化、小型化、轻量化的趋势对发行人业绩是否存在重大不利影响，请在招股说明书中就上述风险进行提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期各期射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器中新、老产品的销售收入及占比、产品单价、毛利率等情况，分析并披露 2017 年以来营业收入、净利润呈下滑趋势的原因，在发行人主要客户爱立信、诺基亚所在的主要市场北美、欧洲和日韩等地区 5G 建设缓慢的情形下，发行人持续经营能力是否存在重大不确定性，业务是否具有成长性；

(一) 结合报告期各期射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器中新、老产品的销售收入及占比、产品单价、毛利率等情况，分析并披露 2017 年以来营业收入、净利润呈下滑趋势的原因

总体而言，公司 2017-2019 年营业收入、净利润规模低于 2014-2016 年主要是通信行业波动导致的客户需求周期性下降所致。

报告期内，新产品（当年第一次销售的为新产品，其他为老产品）增量收入推动公司 2017-2019 年主营业务收入逐年上升，毛利稳定，因汇率波动、研发投入增加等因素导致净利润有所波动。

公司结合报告期各期射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器中新、老产品的销售收入及占比、产品单价、毛利率等情况，对上述情况具体分析和披露如下¹：

¹ 本次申报公司的产品分类和前次申报有所变化，“射频与透波防护器件”、“EMI 及 IP 防护器件”与前次申报的“高分子材料及器件”、“EMI 屏蔽材料及器件”不同，具体差异详见对本题第二小题和第三小题的回复。

1、通信行业波动导致爱立信 2017 年需求减弱，使得公司 2017-2019 年收入、净利润规模低于 2014-2016 年

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1、营业收入总体分析”之“（2）2017-2019 年与 2014-2016 年的总体营业收入对比情况”中补充披露如下：

公司 2014-2019 年的营业收入构成情况如下：

单位：万元

项目	本次申报数据			前次申报数据		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
主营业务收入	26,546.04	25,401.58	25,123.58	31,904.46	30,200.77	26,800.53
射频与透波防护器件	16,648.01	14,175.85	15,594.05	23,812.06	24,846.78	22,277.58
EMI 及 IP 防护器件	5,129.24	6,574.44	5,477.29	3,312.93	1,330.87	586.96
电子导热散热器件	2,785.12	1,947.18	1,768.03	1,925.66	1,591.43	483.53
其他	1,983.68	2,704.10	2,284.21	2,853.80	2,431.69	3,452.47
其他业务收入	460.03	1,016.63	1,782.01	1,317.75	2,089.86	3,112.98
合计	27,006.07	26,418.21	26,905.59	33,222.21	32,290.63	29,913.51

如上表所示，公司 2017-2019 年营业收入低于 2014-2016 年水平的主要原因是 2017-2019 年射频与透波防护器件业务的收入低于 2014-2016 年，其中，2017 年射频与透波防护器件业务收入较 2016 年下降了 8,218.01 万元。具体分析如下：

2014-2016 年是 4G 建设高峰期，爱立信在 2014-2016 年间向公司大量订购了特定 4G 基站设备的零部件—基站射频单元防护壳体（自 2017 年起爱立信开始主推其 4G 向 5G 转型的新平台产品，使得上述特定 4G 基站零部件的需求量相比 2016 年减少了 8,898.07 万元），导致公司 2014-2016 年间射频与透波防护器件业务的收入较高。2014-2017 年，上述特定 4G 基站零部件的收入情况如下：

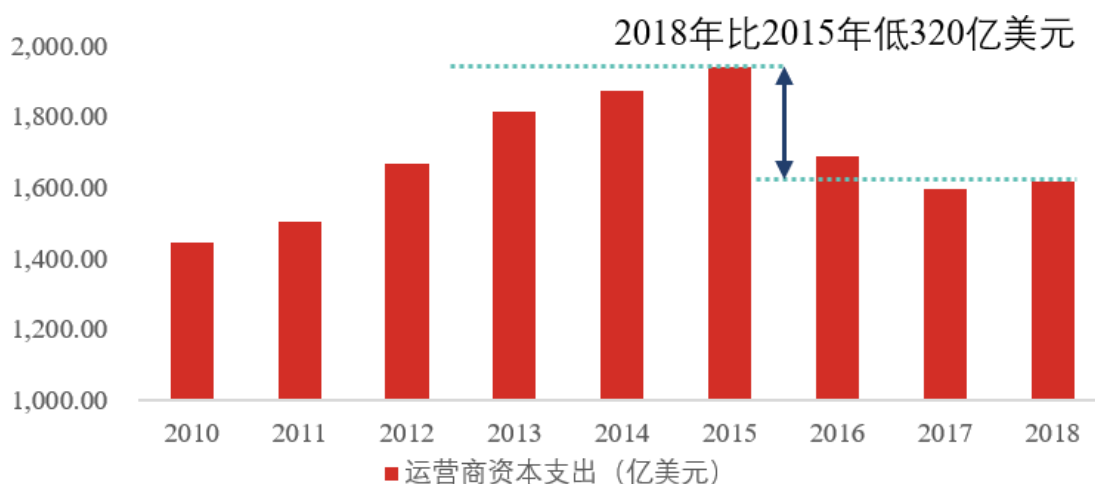
单位：万元

产品编码	2017 年度		2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
06030080	634.32	4.07%	3,251.92	17.29%	4,294.66	19.48%	2,853.50	12.81%
06030076	536.91	3.44%	2,310.32	12.28%	3,090.31	14.02%	2,085.86	9.36%
06030081	620.50	3.98%	3,237.11	17.21%	2,722.47	12.35%	748.76	3.36%

06030078	465.54	2.99%	2,355.99	12.53%	1,980.42	8.98%	628.78	2.82%
合计	2,257.27	14.48%	11,155.34	59.31%	12,087.86	54.83%	6,316.89	28.36%

注：占比即该零部件收入占当年射频与透波防护器件收入的比例，上述产品均为基站射频单元防护壳体。

爱立信的相关采购情况与通信行业在 2014 年-2018 年 4G 至 5G 的周期变化一致。根据 GSMA 的数据，全球运营商的合计投资规模在 2015 年-2018 年开始出现了明显的负增长，影响了其对通信主设备商的采购，从而影响了通信主设备商对上游供应商的采购。



综上所述，公司 2017-2019 年较 2014-2016 年营业收入下降的主要原因是通信行业周期波动。

2、随着 5G 建设的推进和新品类产品放量因素的影响，公司 2020 年度收入明显增长

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1、营业收入总体分析”之“（3）随着 5G 建设的推进和新品类产品放量因素的影响，公司 2020 年度收入明显增长”中补充披露如下：

2020 年第一季度，受新冠疫情的影响，公司当季营业收入仅为 4,510.33 万元，同比下降 31.77%；2020 年二季度，公司即从新冠疫情中恢复，当季营业收入 8,219.26 万元，同比增长 3.95%；受 5G 建设的推动，2020 年后三个季度，公司营业收入合计为 26,186.34 万元，同比增长 28.39%。公司 2020 年全年营业收入 30,696.67 万元，同比增长 13.67%。

上述 2020 年度收入增长主要来自于 5G 建设的推进和新品类产品放量的影

响，按产品划分，2020年度公司的收入增长情况如下：

单位：万元

收入分类	2020年度	2019年度	增长金额	增长率	主要原因
主营业务收入	30,016.07	26,546.04	3,470.03	13.07%	-
射频与透波防护器件	18,522.37	16,648.01	1,874.37	11.26%	随着5G建设的推进增长
EMI及IP防护器件	5,368.56	5,129.24	239.32	4.67%	-
电子导热散热器件	4,327.26	2,785.12	1,542.14	55.37%	新品类导热凝胶、导热脂和高K值导热垫片的放量
其他	1,797.87	1,983.68	-185.81	-9.37%	-
其他业务收入	680.60	460.03	220.57	47.95%	-
营业收入	30,696.67	27,006.07	3,690.60	13.67%	-

3、公司2018年度、2019年度毛利率同比下降，主要原因是射频与透波防护器件和EMI及IP防护器件毛利率下降

2017-2020年度，公司各类产品的主营业务毛利率和销售收入占比情况如下：

单位：%

产品类型	2020年度		2019年度		2018年度		2017年度	
	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
射频与透波防护器件	61.71	38.94	62.71	38.60	55.81	41.47	62.07	43.70
EMI及IP防护器件	17.89	52.91	19.32	46.98	25.88	50.48	21.80	51.22
电子导热散热器件	14.42	63.15	10.49	44.81	7.67	44.61	7.04	43.29
其他	5.99	47.89	7.47	45.70	10.65	52.46	9.09	52.79
主营业务	100.00	45.47	100.00	41.40	100.00	45.21	100.00	46.14

如上表所示，公司2018年度、2019年度主营业务毛利率下降，主要原因是射频与透波防护器件和EMI及IP防护器件的毛利率下降。

(1) 报告期内射频与透波防护器件毛利率变动

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“2、按产品分类的毛利率变动分析”之“（1）射频与透波防护器件毛利率变动分析”中补充分析、披露如下：

①2019年毛利率同比下降的原因分析

产品类别	2019年度	2018年度			

	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	产品毛利率变动影响	销售结构变动影响	对综合毛利率影响
5G 相控阵天线罩类	39.47%	50.82%	25.82%	12.98%	6.94%	9.77%	16.71%
基站射频单元防护壳体类	38.20%	39.58%	39.37%	68.73%	-0.46%	-11.47%	-11.94%
无源交叉耦合器件类	35.67%	9.60%	60.48%	18.30%	-2.38%	-5.26%	-7.64%
合计	38.60%	100.00%	41.47%	100.00%	4.09%	-6.96%	-2.87%

公司 2019 年度射频与透波防护器件业务的毛利率为 38.60%，同比下降 2.87%，其中受产品毛利率变动影响上升 4.09%，受销售结构变动影响下降 6.96%。公司 2019 年度射频与透波防护器件业务的毛利率下降的主要原因是：a、产品结构变化：基站射频单元防护壳体的占比下降较多；b、无源交叉耦合器件产品的毛利率下降较多：随着市场竞争的加剧，公司销售给东山精密的无源交叉耦合器件产品（其主要用于生产滤波器）的单价下降较多。

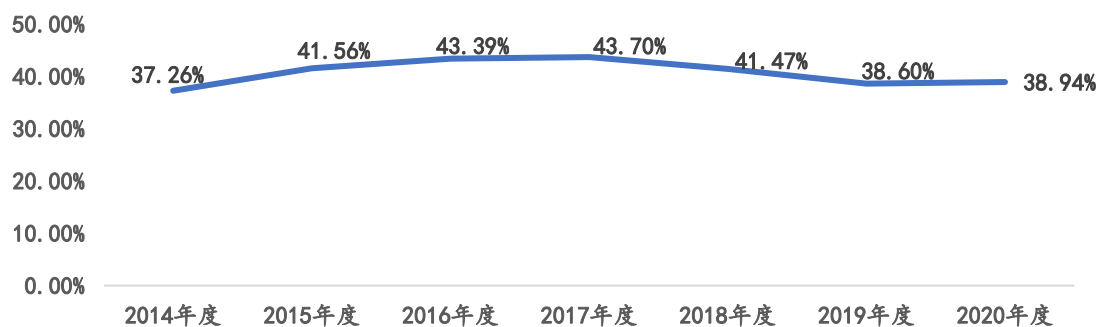
②2020 年度毛利率同比基本稳定

产品类别	2020 年度		2019 年度		产品毛利率变动影响	销售结构变动影响	对综合毛利率影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比			
5G 相控阵天线罩类	39.69%	51.75%	39.47%	50.82%	0.11%	0.37%	0.48%
基站射频单元防护壳体类	40.60%	40.42%	38.20%	39.58%	0.97%	0.32%	1.29%
无源交叉耦合器件类	25.45%	7.83%	35.67%	9.60%	-0.80%	-0.63%	-1.43%
合计	38.94%	100.00%	38.60%	100.00%	0.28%	0.06%	0.34%

2020 年度，公司射频与透波防护器件业务的毛利率为 38.94%，与 2019 年度基本持平。公司 2020 年度无源交叉耦合器件毛利率为 25.45%，同比下降 10.22%，主要原因包括：a、公司新开发的塑料天线振子收入开始放量，塑料天线振子属于公司开发的新品类产品，尚有较多成本优化空间；b、诺基亚增大了对两款特性型号产品的采购，相关产品的毛利率较低，拖低了无源交叉耦合器件的整体毛利率。

③报告期前（2014 年-2017 年）射频与透波防护器件业务毛利率变动分析

2014-2020 年，公司射频与透波防护器件的毛利率情况如下：



2014年-2017年公司射频与透波防护器件的可比产品（上一年与下一年销售同一型号均超过10万元的产品）收入占比较高，能够代表整体产品的毛利率变动情况，可比产品的毛利率对比分析如下：

指标	2017年 VS2016年		2016年 VS2015年		2015年 VS2014年	
	2017年	2016年	2016年	2015年	2015年	2014年
可比产品收入占比	70.18%	86.97%	86.61%	91.79%	84.95%	77.67%
可比产品毛利率	44.56%	44.51%	43.75%	42.34%	43.53%	39.58%
可比产品毛利率变动	0.05%		1.42%		3.95%	
其中：结构因素	-3.90%		-0.36%		2.15%	
单价因素	-5.46%		-3.78%		-5.45%	
单位成本因素	9.41%		5.55%		7.25%	

2015年度、2016年度，公司射频与透波防护器件业务可比产品毛利率同比相应上升3.95%和1.42%，其中可比产品单价下降对毛利率的变动影响幅度分别为-5.45%和-3.78%，但相应可比产品成本节约改善后对毛利率的提升影响幅度分别为7.25%和5.55%。2015-2016年爱立信向公司大量采购了特定4G基站的基站射频单元防护壳体类零部件带来规模效应。由于客户采购量大，公司自主开发了非标自动化设备，通过六轴机器人和精密夹治具来实现全自动化生产，降低了生产人工成本，提高了生产效率和产品良率；同时，公司优化模具结构、模具水路和进胶点的设计，结合产品成型工艺参数的优化，大幅度地缩短产品成型周期，提升产出效率，降低产品成本。

2017年度，公司射频与透波防护器件可比产品毛利率同比上升0.05%，其中可比产品单价下降对毛利率的变动影响幅度-5.46%，相应可比产品成本节约改善后对毛利率的提升影响幅度为9.41%，相关毛利率改善的主要原因来自于生产工艺进步优化后带来的成本降低。公司通过开发自动化热熔螺母设备对原来的手工

热熔及注塑预埋镶件工艺改变为后道自动热熔工艺等方式，将原来的手工或半自动生产改造为全自动生产、实现部分设备单人操作或无人操作，从而提高产品的生产效率；将原来的由液压机生产的产品改为电动机生产，通过锁定电动机射出、锁模控制功能来提高产品的排气性使产品填充更均匀，从而达到在产品质量不变的情况下降低产品的单耗。

(2) 报告期内 EMI 及 IP 防护器件毛利率变动

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(四) 主营业务毛利率分析”之“2、按产品分类的毛利率变动分析”之“(2) EMI 及 IP 防护器件毛利率变动分析”中补充分析、披露如下：

①2019 年毛利率同比下降的原因分析

产品类别	2019 年度		2018 年度		产品毛利率变动影响	销售结构变动影响	对综合毛利率影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比			
EMI 及 IP 防护胶条	46.17%	31.76%	50.65%	40.89%	-1.42%	-4.62%	-6.05%
防护衬垫、胶圈	40.54%	27.83%	47.39%	22.56%	-1.91%	2.50%	0.59%
防水防尘呼吸阀	52.46%	17.34%	49.66%	14.73%	0.49%	1.30%	1.78%
其他	51.76%	23.07%	53.91%	21.82%	-0.50%	0.67%	0.18%
合计	46.98%	100.00%	50.48%	100.00%	-3.34%	-0.16%	-3.50%

2019 年度，公司 EMI 及 IP 防护器件的毛利率为 46.98%，同比下降 3.50%，下降的主要原因来自 EMI 及 IP 防护胶条产品和防护衬垫、胶圈产品，上述产品 2019 年度较 2018 年度的毛利率变动影响分别-1.42%和-1.91%。

EMI 及 IP 防护胶条产品 2019 年度毛利率下降的主要原因是产品降价。2019 年度和 2018 年度，可比 EMI 及 IP 防护胶条产品（即 2019 年、2018 年销售金额均超过 10 万元的产品）的平均单价下降了 12.44%、平均单位成本下降了 6.47%，可比产品部分产品毛利率整体下降了 3.40%。

防护衬垫、胶圈产品 2019 年度毛利率下降的主要原因是产品降价。2019 年度和 2018 年度，可比防护衬垫、胶圈产品（即 2019 年、2018 年销售金额均超过 10 万元的产品）的平均单价下降了 10.62%、平均单位成本上升了 7.11%，可比产品部分产品毛利率整体下降了 11.01%。

②2020 年度毛利率同比上升的原因分析

产品类别	2020 年度		2019 年度		产品毛利率变动影响	销售结构变动影响	对综合毛利率影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比			
EMI 及 IP 防护胶条	54.57%	24.85%	46.17%	31.76%	2.09%	-3.19%	-1.10%
防护衬垫、胶圈	50.25%	30.79%	40.54%	27.83%	2.99%	1.20%	4.19%
防水防尘呼吸阀	55.78%	21.27%	52.46%	17.34%	0.71%	2.06%	2.77%
其他	52.03%	23.09%	51.76%	23.07%	0.06%	0.01%	0.07%
合计	52.91%	100.00%	46.98%	100.00%	5.85%	0.08%	5.93%

公司 2020 年 EMI 及 IP 防护器件的毛利率为 **52.91%**，同比上升 **5.93%**，上升的主要原因来自 EMI 及 IP 防护胶条产品以及防护衬垫、胶圈产品，上述产品 2020 年毛利率较 2019 年分别上升了 **8.40%**、**9.71%**。

2020 年，公司“EMI 及 IP 防护胶条”和“防护衬垫、胶圈”产品毛利率上升的原因是成本优化。公司自 2019 年起开展了“混炼工艺优化项目”和“烘道共挤出项目”，通过“混炼工艺优化项目”的实施，碳镍混合料的混炼效率提升；通过“烘道共挤出项目”的实施，公司开发出了相应的硅胶材料和导电胶材料，铝银共挤出产品的挤出效率提升。通过上述项目的实施以及公司持续的工艺优化，2020 年，公司 EMI 及 IP 防护器件中的“防护胶条”类产品的单位成本比 2019 年度下降了 **33.12%**（同期单价下降了 **20.74%**），防护衬垫、胶圈产品的单位成本比 2019 年下降了 **19.56%**（同期单价下降了 **3.85%**）。

4、报告期内公司营业收入逐年增长，2020 年公司净利润明显增长

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）总体情况分析”中补充披露如下：

报告期内，公司营业收入、毛利额、营业利润、净利润及其相关影响因素分析如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	30,696.67	27,006.07	26,418.21
营业成本	16,982.00	15,962.47	14,879.71
整体毛利额	13,714.67	11,043.61	11,538.50
营业利润	7,918.00	5,911.72	7,201.16

净利润	6,936.72	5,135.30	6,029.14
-----	----------	----------	----------

2018-2019年，公司的毛利水平稳定在1.1亿元左右，而公司的净利润存在波动，主要是人民币对美元汇率波动，公司不断增加研发投入以及2019年公司出于谨慎考虑对4G老产品相关存货计提了较多减值所致。

2020年度，公司的净利润为6,936.72万元，同比上升35.08%，主要原因是5G网络建设的推进增大了下游需求，以及公司电子导热散热器件的新品类产品高K值导热垫片和导热凝胶、导热脂产品开始放量。

(二)在发行人主要客户爱立信、诺基亚所在的主要市场北美、欧洲和日韩等地区5G建设缓慢的情形下，发行人持续经营能力是否存在重大不确定性，业务是否具有成长性

1、北美地区 Sub-6Ghz 频谱分配的问题已经基本解决

招股说明书中披露了“北美和欧洲市场存在一些使5G建设相对缓慢的因素”。根据美国FCC(Federal Communications Commission, 联邦通信委员会)的公告，美国已经于2020年9月2日完成了3.5Ghz(3,550-3,700 MHz)的频谱拍卖，并将于2020年12月8日开始3.7-3.98 GHz的频谱拍卖²。根据公司最大客户爱立信披露的2020年四季度报告，爱立信2020年北美收入同比上升5%。

鉴于上述情况，公司管理层认为北美地区Sub-6Ghz频谱分配的问题已经基本解决，5G网络建设的确定性有所增加，因此调整了招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“(二)5G建设不及预期的风险”的相关表述，调整后的具体情况如下：

公司主要客户爱立信、诺基亚的主要市场在北美、欧洲和日韩。截至本招股说明书签署日，北美市场的原有的Sub-6Ghz的频谱分配问题已经基本解决，日本、韩国市场的5G建设进展较快，主要客户爱立信、诺基亚的主要市场中仅有欧洲的5G建设相对缓慢。根据爱立信、诺基亚披露的年度报告，2018-2020年爱立信、诺基亚分别有15%、29%左右的收入来自欧洲市场。根据GSMA的预测，欧洲的5G建设将于2021年开始加速。

鉴于上述情况，欧洲5G建设相对缓慢可能会对公司的短期业绩造成一定的

² 以往3.7-4.2Ghz均用于卫星通信，FCC将其中的3.7-3.98Ghz腾出给5G，3.98-4Ghz用于缓冲。

负面影响，存在业绩下滑的风险。

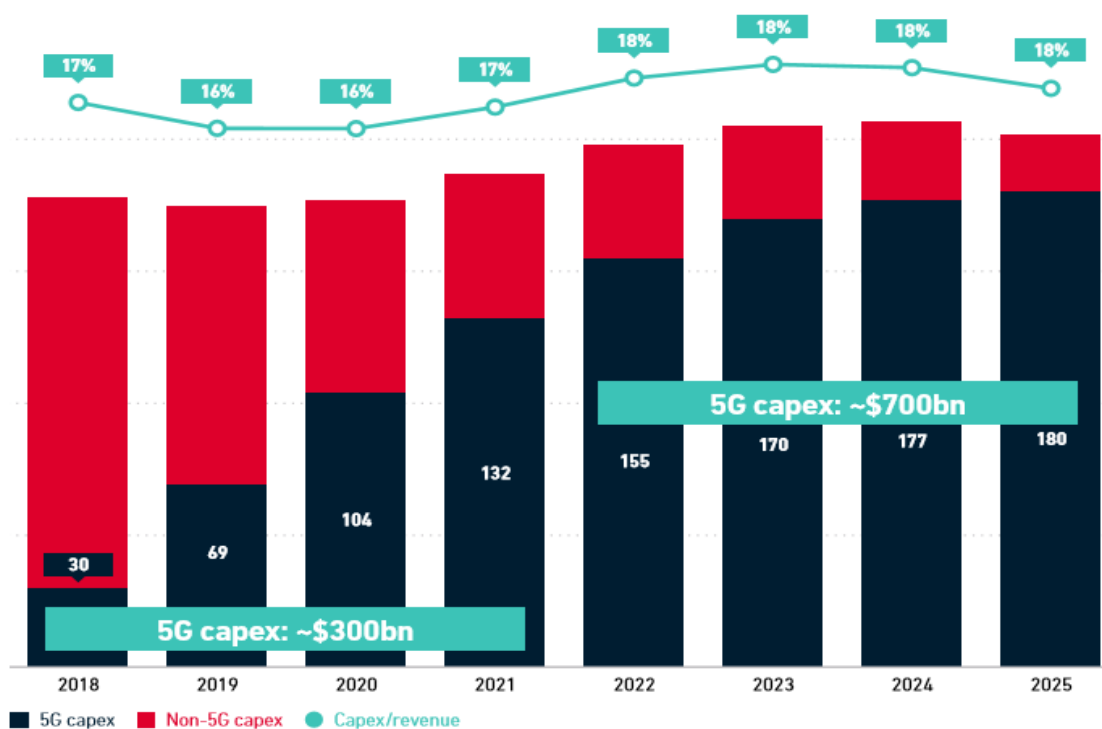
2、公司持续经营能力不存在重大不确定性，业务具有成长性

公司和主要客户爱立信、诺基亚的合作关系稳固，爱立信、诺基亚目前签署了较多 5G 合同，占据重要的市场份额；公司新产品、新客户的开发情况良好，产品具有较强的市场竞争力；公司财务表现稳健，能够保证公司的持续经营。鉴于上述情况，公司的持续经营能力不存在重大不确定性，业绩具有成长性。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（八）公司持续经营能力和成长性分析”中补充披露如下：

1、公司所处市场处于上升期

公司所处的通信行业目前正处于 5G 网络建设的上升周期。公司所面对的市场空间受电信服务运营商对通信设备需求总量的影响很大。根据 GSMA 的数据，2020-2025 年间，运营商 CAPEX 将以超过 1.7% 的年均复合增长率增长，其中有 8,580 亿美元用于 5G 网络的建设。运营商 CAPEX 将逐年上升，在 2023-2024 年间到达“5G 周期”的波峰，相关情况如下：



资料来源：GSMA, Peter Jarich 等《Global Mobile Trends 2020》，2019。

运营商 CAPEX 中包括很多方面的投资，包括 5G 频谱购买和 5G 网络设备

的购置,其中 5G 网络设备的购置规模将对公司所面对的市场空间有较大的影响;根据 Grand View Research 的报告(《5G Infrastructure Market Size & Share Report,2020-2027》),5G 网络设备的市场规模将以 59.6%年均复合增长率增长。上述情况将对公司的业绩产生积极的影响。

2、公司的客户关系稳固,主要客户爱立信的业绩情况良好

报告期内,公司主营业务收入约 60%来自于爱立信,约 25%来自于诺基亚。公司和爱立信、诺基亚的关系稳固。爱立信、诺基亚等国际知名企业有着悠久历史,为保障自身品牌声誉、生产稳定性,其对于供应商的认证门槛较高,通过认证后这些企业一般不会轻易更换供应商。

随着各领域终端产品朝着集成化、平台化方向发展,公司与客户在前期研发时期的合作愈发频繁,研发、工程部等部门与客户研发中心保持密切的联系,公司在与客户合作开发过程中不断积累经验,自身技术得以提高,运营效率和经营管理水平亦同步提升。

同时,公司在与客户长期的合作过程中,通过工艺优化、设备自动化以提高生产效率、产品质量并降低生产成本,在客户群中形成了良好的口碑和宣传效应,从而形成良性循环,不断扩大公司的业务规模及客户群。

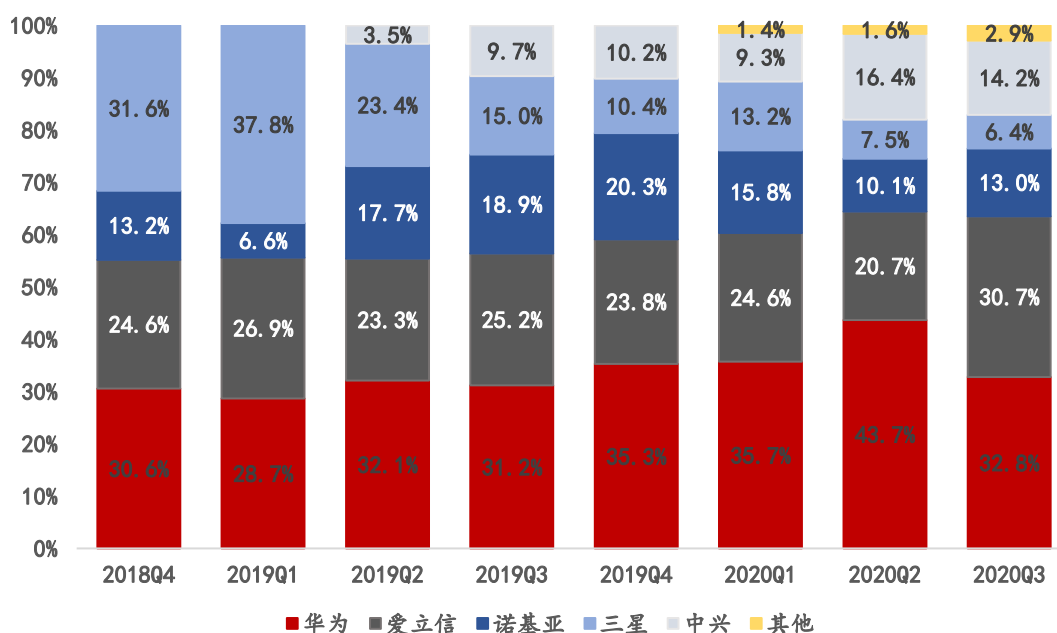
综上所述,公司与核心客户爱立信、诺基亚的合作长期稳定。

根据爱立信公布的 2020 年四季度报告,其 Networks 部门(与公司业务直接相关的部门)2020 年的收入同比上升 7.08%,其中硬件收入同比上升 12.01%,业务发展趋势良好。根据爱立信官网披露的信息,截至 2021 年 2 月 28 日,爱立信已经和 40 个国家的 131 家电信运营商签订了 5G 协议,建设 74 张 5G 网络。

根据诺基亚公布的 2020 年度报告,其 Networks 部门(与公司业务直接相关的部门)2020 年的收入同比下降 7.38%。根据诺基亚官网披露的信息,截至 2021 年 2 月 28 日,诺基亚已经和 82 家电信运营商签订了 5G 协议,建设 55 张 5G 网络。

根据爱立信、诺基亚官网所披露的信息,截至 2021 年 2 月 28 日,爱立信已经和 40 个国家的 131 家电信运营商签订了 5G 协议,建设 74 张 5G 网络;诺基亚已经和 82 家电信运营商签订了 5G 协议,建设 55 张 5G 网络。

根据通信行业知名咨询机构 Dell'Oro 的数据，目前爱立信、诺基亚在 5G 基站设备市场份额仅次于华为，二者的市场份额合计超过 40%；2020 年第三季度全球排名前五的厂商分别是华为、爱立信、中兴、诺基亚、三星，这 5 家 5G 设备供应商的市场份额分别达到了 32.8%、30.7%、14.2%、13.0%和 6.4%，爱立信的市场份额比例大幅上升，具体情况如下：



3、公司 2020 年第二季度起业绩增长态势良好

2018 年-2020 年，随着 4G 向 5G 的过渡以及公司不断开拓新客户、开发新产品带来了增量收入，公司的主营业务收入分别为 25,401.58 万元、26,546.04 万元和 30,016.07 万元，主营业务收入逐年提升。

受新冠疫情的影响，公司 2020 年 2 月、3 月的原材料采购、产品生产和成品交付等经营活动受到了较大冲击，导致公司 2020 年第一季度的营业收入为 4,510.33 万元，同比下降 31.77%；由于公司积极复工复产，自 2020 年 4 月起，公司生产经营已基本恢复正常，受益于 5G 建设带动和自身竞争力的不断增强，2020 年第二季度的营业收入提升至 8,219.26 万元，环比增长 82.23%，同比增长 3.95%。

公司 2020 年度继续保持良好经营态势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	同比增加
----	---------	---------	------

收入	30,696.67	27,006.07	13.67%
净利润	6,936.72	5,135.30	35.08%
扣非归母净利润	6,646.03	5,036.16	31.97%

综上，报告期内公司主营业务收入逐年增长；虽然疫情影响了公司 2020 年第一季度的生产经营，但受益于 5G 建设带动和公司自身竞争力的不断提高，公司目前的经营态势已经超过疫情前水平，公司不存在业绩持续下滑的情形。

4、公司各细分业务稳定发展，电子导热散热器件业务收入增长迅速

(1) 射频与透波防护器件业务

公司的射频与透波防护器件业务的主要客户是爱立信和诺基亚，是爱立信最大的射频与透波防护器件供应商，也是诺基亚重要的射频与透波防护器件供应商。公司于 2020 年切入了中兴的射频与透波防护器件供应链，公司将持续致力于拓展公司在射频与透波防护器件的整体市场份额比例。

受益于爱立信、诺基亚需求的增加，以及新加入中兴的相关产品供应链体系，公司 2020 年度射频与透波防护器件业务收入为 18,522.37 万元，同比上升 11.26%，其中 5G 相控阵天线罩收入为 9,584.81 万元同比增长 13.29%。

根据预计未来每年全球 5G 天线罩市场容量为 10 亿元，其中公司的 5G 相控阵天线罩在爱立信和诺基亚全球供应端中占据第一市场份额。公司的 5G 相控阵天线罩未来随着全球 5G 基地站的逐步推进、爱立信和诺基亚的需求增加，因此公司射频与透波防护器件业务在 5G 建设周期内仍将保持良好的发展趋势。

(2) EMI 及 IP 防护器件业务

2020 年度，公司的 EMI 及 IP 防护器件业务收入为 5,368.56 万元，同比上升 4.67%。根据 BCC Research 的预测，全球 EMI/RFI 屏蔽材料市场规模将从 2016 年的 60 亿美元提高到 2021 年的 78 亿美元，年复合增长率近 6%。公司预计 EMI 及 IP 防护器件业务在 5G 建设周期内仍将保持较为稳定的规模。

(3) 电子导热散热器件业务

2020 年度，公司的电子导热散热器件收入为 4,327.26 万元，有了较大的增长，同比上升 55.37%，其中新品类产品导热凝胶、导热脂的收入为 1,569.82 万元，同比上升 287.17%，高 K 值导热垫片收入为 1,353.01 万元，同比上升 72.35%。

在电子导热散热器业务，公司持续加强高端产品的研发，如针对 5G 基站散热需求的提高，陆续开发出技术含量较高的高 K 值导热垫片、高 K 值导热凝胶等产品。公司的高 K 值导热垫片于 2019 年通过了三星和诺基亚的认证准入，公司获得了三星和诺基亚基站设备中的相关导热产品的主要份额。2020 年相关产品逐步放量。

公司的导热凝胶、导热脂和高 K 值导热垫片均属于导热界面材料（Thermal Interface Material），根据 Grand View Research 的数据（《Global Thermal Interface Materials Market Size Report,2020-2027》），2019 年全球导热界面材料的市场约为 18 亿美元，且预期在 2020-2027 年间以 11%的年均复合增长率增长。

根据万和证券 2020 年 8 月的研究报告，5G 网络由于部署在更高的频段，单基站覆盖范围较小，相比 4G 网络需要更小而密的基站布局以实现相同的网络覆盖，预计 5G 时代基站侧投资将较 4G 时期大幅增长。在市场需求大幅上升的同时，5G 基站功耗大幅增加，这对基站散热、屏蔽器组件的性能提出了更高的要求。

公司在电子导热散热器方面已开发多款高端产品，随着市场需求的进一步释放，预期电子导热散热器业务将成为公司最主要的业务增长点。

5、公司具有持续经营能力，具有成长性

综上所述，公司所处市场处于上升期；公司的客户关系稳固，主要客户的运营状况良好；**报告期内**公司业绩增长态势良好；公司各细分业务均稳定增长，电子导热散热器业务的收入增长迅速。受益于 5G 建设的带动以及自身竞争实力的增强，公司目前的业务发展情况良好，不存在业绩持续下滑情形，公司的业务具有成长性，公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

二、结合行业需求、发行人市场占有率、主要客户等情况，分析并披露 2017 年以来射频与透波防护器件业务销售收入大幅下滑的原因；

（一）公司本次申报和前次申报的产品分类口径不同

公司本次申报时的产品分类与前次申报时的产品分类有所区别：前次申报时的产品分类主要以原料差异进行区分，本次申报时的产品分类主要以功能差异进行区分，本次申报分类“射频与透波防护器件”与前次申报的“高分子材料及器

件”的分类口径不同，相关差异情况如下：

单位：万元

期间	射频与透波防护器件 (本次申报)	高分子材料及器件 (前次申报)	差异
2014 年度	22,277.58	25,145.99	-2,868.42
2015 年度	24,846.78	26,573.29	-1,726.51
2016 年度	23,812.06	26,602.28	-2,790.22
2014-2016 年平均	23,645.47	26,107.19	-2,461.72
2017 年度	15,594.05	-	-
2018 年度	14,175.85	-	-
2019 年度	16,648.01	-	-
2020 年度	18,522.37		
2017-2020 年平均	16,235.07	-	-

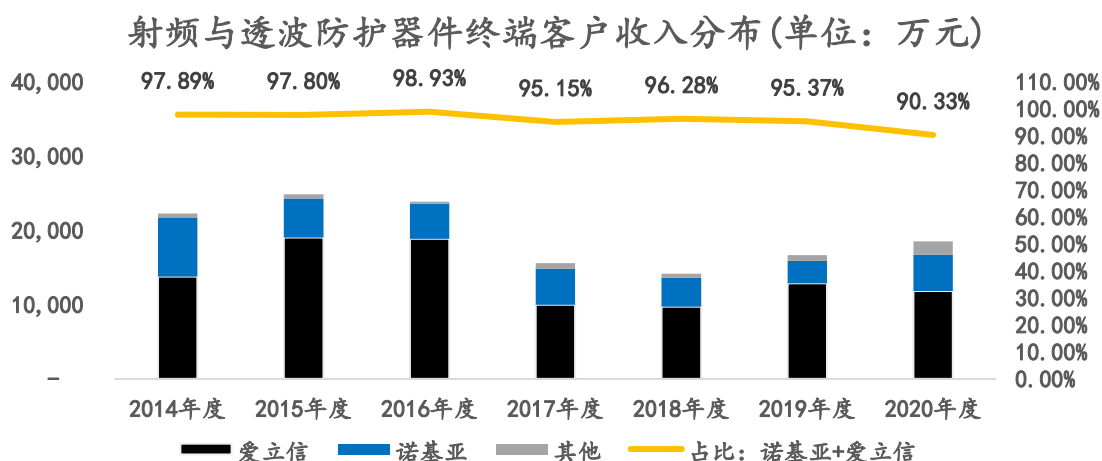
注：原“高分子材料及器件”中主要起到 IP 防护功能的产品在本次申报中归入“EMI 及 IP 防护器件”，与射频性能及外部防护无关的产品在本次申报中归入主营业务收入下的“其他”。

(二) 射频与透波防护器件 2017-2019 年收入规模低于 2014-2016 年的原因是通信行业周期变化导致的爱立信需求减少

公司射频与透波防护器件 2017-2019 年收入规模低于 2014-2016 年的原因是通信行业周期变化导致的爱立信需求减少，公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“1、营业收入总体分析”之“(2) 2017-2019 年与 2014-2016 年的总体营业收入对比情况”中补充披露，相关披露情况详见对问题“一”之“(一)”中的回复。

此外，公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“3、按照主营业务产品的终端客户分析”之“(2) 按照产品分类统计的终端客户收入分析”之“①射频与透波防护器件”中补充披露如下：

自 2014 年起，公司的射频与透波防护器件业务收入主要来源于爱立信和诺基亚。按照终端客户口径区分，公司 2014 年-2020 年的射频与透波防护器件业务的收入情况如下：



公司 2017 年度来自爱立信的射频与透波防护器件收入减少较多，原因是爱立信的需求量变化。根据爱立信的反馈以及爱立信与公司的年度谈判招标情况，公司自 2014 年起一直占有爱立信的射频与透波防护器件供应端第一市场份额。

(三) 报告期内射频与透波防护器件收入变化的原因分析和披露

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“2、主营业务收入分产品及变动分析”之“(1) 射频与透波防护器件”中补充披露如下：

按照不同的细分产品类型区分，报告期内各期公司射频与透波防护器件业务的收入情况如下：

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
5G 相控阵天线罩类	9,584.81	31.93%	8,460.09	31.87%	1,839.98	7.24%
其中：天线罩组件	5,747.16	19.15%	5,506.41	20.74%	280.60	1.10%
天线罩零配件	2,877.56	9.59%	2,361.87	8.90%	578.22	2.28%
天线罩组件及零配件模具	960.09	3.20%	591.81	2.23%	981.15	3.86%
基站射频单元防护壳体类	7,487.02	24.94%	6,590.10	24.83%	9,742.36	38.35%
其中：防护壳体	1,931.42	6.43%	2,396.21	9.03%	4,473.86	17.61%
壳体零配件	5,030.80	16.76%	3,887.98	14.65%	4,880.47	19.21%
壳体及零配件模具	524.80	1.75%	305.91	1.15%	388.03	1.53%
无源交叉耦合器件类	1,450.54	4.83%	1,597.81	6.02%	2,593.51	10.21%
其中：耦合器件类	1,377.57	4.59%	1,414.92	5.33%	2,474.28	9.74%

耦合器件模具	72.98	0.24%	182.89	0.69%	119.23	0.47%
合计	18,522.37	61.71%	16,648.01	62.71%	14,175.85	55.81%

注：占比为占当年主营业务收入的比列。

在细分产品类别中，报告期内公司 5G 相控阵天线罩类产品收入明显上升，基站射频单元防护壳体类产品、无源交叉耦合器件类产品收入明显下降。发生相关变化的原因是 5G 设备形态、需求和供应链关系均发生了变化（公司的 5G 相控阵天线罩和基站射频单元防护壳体产品存在一定的迭代关系），具体原因如下：

①5G 基站设备要求天线罩有更好的介电性能和更轻的重量。公司的 5G 相控阵天线罩采用塑料材料、复合材料制造，拥有更强的介电性能和较轻的重量，更适应 5G 基站设备的需求；

②由于 5G 基站设备的集成化更高，以往 4G 基站外置的 RRU (Remote Radio Unit, 负责数字信号和模拟信号转换以及模拟信号的处理) 集成到了天线中，因此相当一部分 RRU 防护壳体的收入被天线罩的收入所替代；随着 4G 基站的投入下降，公司基站射频单元防护壳体收入逐步下降；随着 5G 基站的逐步推广，5G 相控阵天线罩的收入和占比逐步上升；报告期内 5G 相控阵天线罩和基站射频单元防护壳体合计收入不存在下滑趋势；由于两者的迭代关系，后续基站射频单元防护壳体收入可能进一步下降，但相应 5G 相控阵天线罩收入也会进一步上升，不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响；

③公司的无源交叉耦合器件类产品是 RRU 中的滤波器的组件之一，由于 5G 基站设备的滤波器也集成到了天线中，产品形态发生了变化，因此下游客户减少了对无源交叉耦合器件的需求；

④公司的无源交叉耦合器件的主要客户是爱立信，相关终端产品滤波器主要由东山精密为爱立信代工。2019 年爱立信将相关滤波器产品的供应方式由爱立信设计并指定东山精密向公司采购零部件转变为由东山精密自主设计并采购零部件以满足爱立信所提的需求，加剧了无源交叉耦合器件的竞争程度，压低了公司无源交叉耦合器件的单价。

上述采购方式变化（由终端客户指定采购变为终端客户供应链内的其他厂商自主直接采购）的情况仅涉及滤波器相关零部件，截至本招股说明书签署日，公司其他零部件不涉及上述采购方式变化。滤波器相关产品的零部件产品的采购模式由终端客户指定采购变为滤波器生产厂商自主直接采购，这对公司的持续经营

能力不会造成重大不利影响。

三、结合 EMI 及 IP 防护器件主要客户情况，分析并披露 2014 年以来 EMI 及 IP 防护器件销售收入大幅增长的原因、与主要客户需求、行业趋势是否匹配，2019 年销量及单价下滑的原因；

(一) 公司本次申报和前次申报的产品分类口径不同

公司本次申报时的产品分类与前次申报时的产品分类有所区别：前次申报时的产品分类主要以原料差异进行区分，本次申报时的产品分类主要以功能差异进行区分，本次申报分类“EMI 与 IP 防护器件”与前次申报的“EMI 屏蔽材料及器件”的分类口径不同，相关差异情况如下：

单位：万元

期间	EMI 与 IP 防护器件 (本次申报)	EMI 屏蔽材料及器件 (前次申报)	差异
2014 年度	586.96	407.85	179.11
2015 年度	1,330.87	1,544.75	-213.88
2016 年度	3,312.93	2,460.39	852.55
2014-2016 年平均	1,743.59	1,471.00	272.59
2017 年度	5,477.29	-	-
2018 年度	6,574.44	-	-
2019 年度	5,129.24	-	-
2020 年度	5,368.56		
2017-2020 年平均	5,637.38	-	-

注：原“EMI 屏蔽材料及器件”中主要是 EMI 及 IP 防护橡胶类产品。

(二) 结合 EMI 及 IP 防护器件主要客户情况，对 2014 年起公司 EMI 及 IP 防护器件销售收入变动的分析和披露

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入分产品及变动分析”之“（2）EMI 及 IP 防护器件”中披露如下：

按照不同的细分产品类型区分，报告期内各期公司 EMI 及 IP 防护器件业务的收入情况如下：

产品类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
------	---------	---------	---------

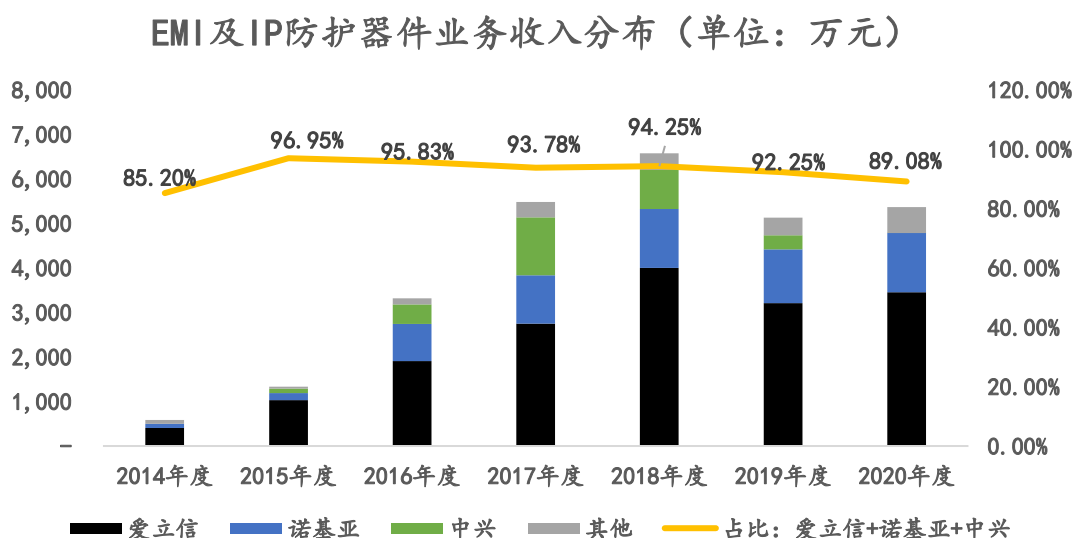
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
EMI 及 IP 防护胶条	1,334.08	4.44%	1,629.00	6.14%	2,688.52	10.58%
防护衬垫、胶圈	1,652.91	5.51%	1,427.50	5.38%	1,483.28	5.84%
防水防尘呼吸阀	1,141.87	3.80%	889.4	3.35%	968.28	3.81%
其他	1,239.70	4.13%	1,183.35	4.46%	1,434.36	5.65%
合计	5,368.56	17.89%	5,129.24	19.32%	6,574.44	25.88%

注：占比为占当年主营业务收入的比列。

2019 年度，公司 EMI 及 IP 防护胶条收入较 2018 年度下降较多。主要是因为公司的客户中兴调整了部分基站产品设计和性能要求，其在部分产品上选用不具备 EMI 屏蔽能力的胶条。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“3、按照主营业务产品的终端客户分析”之“（2）按照产品分类统计的终端客户收入分析”之“②EMI 及 IP 防护器件”中补充披露如下：

自 2014 年起，公司 EMI 及 IP 防护器件业务的收入主要来源于爱立信和诺基亚，2015-2019 年对中兴的相关业务也占有一定比例。按照终端客户口径区分，公司 2014 年-2020 年 EMI 及 IP 防护器件业务的收入情况如下：



如上图所示，公司 EMI 及 IP 防护器件业务的最大客户是爱立信，自 2014 年起公司 EMI 及 IP 防护器件业务的收入 50%以上来自爱立信。

（三）2019 年公司 EMI 及 IP 防护器件单价下滑的原因

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、主营业务产品的单价分析”之“（2）EMI 及 IP 防护器件的价格分析”中补充披露如下：

报告期内各期，公司 EMI 及 IP 防护器件的细分产品单价情况如下：

类别	单位	2020 年度	2019 年度	2018 年度
EMI 及 IP 防护胶条	元/米	5.27	6.10	6.44
防护衬垫、胶圈	元/个	1.81	1.89	1.89
防水防尘呼吸阀	元/个	1.22	1.14	1.49
其他	元/单位	3.20	3.86	2.90
整体平均单价	元/单位	1.99	2.24	2.53

报告期内，公司的 EMI 及 IP 防护器件的整体平均单价总体呈下降趋势，主要原因是：a、因中兴调整了部分产品设计和性能要求，在其部分产品上选用不具备 EMI 屏蔽能力的胶条，使得公司单价较高的 EMI 及 IP 防护胶条类产品的收入占比下降；b、公司 EMI 及 IP 防护器件产品中老产品的比例较高，受“例行降价”因素影响较大。报告期内各期，公司 EMI 及 IP 防护器件产品中老产品的占比分别为 86.32%、90.67%和 93.72%。

四、分析并披露通信设备集成化、小型化、轻量化的趋势对发行人业绩是否存在重大不利影响，请在招股说明书中就上述风险进行提示。

（一）关于“通信设备集成化、小型化、轻量化的趋势”对公司业绩是否存在重大不利影响的分析内容

通信设备集成化、小型化、轻量化的趋势不会对公司的业务造成重大不利影响。公司拥有较强的研发能力和技术积累，公司顺应 5G 市场的需求，研发了 5G 相控阵天线罩、高 K 值导热垫片等高性能产品，拓展了导热凝胶、导热脂、天线振子等新品类，并拓展了在中兴供应链的供应范围（取得了天线罩产品的认证并开始供应）。公司目前持续进行新品类的开发和客户认证，包括塑料滤波器腔体、FIP 流体屏蔽胶、30W 的导热垫片、8W 的导热凝胶等。

公司目前的产品结构已经完全适应 5G 通信设备的市场需求，报告期内公司主营业务收入逐年上升，其中来自 5G 相关零部件收入分别为 1,861.69 万元、

9,633.97 万元和 14,505.41 万元，来自 5G 相关零部件收入占比分别为 7.33%、36.29%和 48.33%，逐年上升；具体情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
通信产品	29,234.05	97.39	25,331.94	95.43	24,779.57	97.55
其中：5G 产品	14,505.41	48.33	9,633.97	36.29	1,861.69	7.33
通用产品	10,505.86	35.00	10,128.77	38.16	13,341.87	52.52
4G 产品	4,222.79	14.07	5,569.20	20.98	9,576.01	37.70
非通信产品	782.02	2.61	1,214.10	4.57	622.01	2.45
合计	30,016.07	100.00	26,546.04	100.00	25,401.58	100.00

由于新产品开发情况良好，公司的毛利率保持在较高水平，鉴于上述情况，公司认为公司已经为 5G 通信设备集成化、小型化和轻量化的趋势做好了相应的准备。

公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“(四) 行业的技术发展情况和未来发展趋势”之“3、5G 基站设备的变化对零部件提出的新要求”之“(4) 基站设备的变化对公司的影响”中补充分析、披露如下：

基站设备的上述变化对公司提出了新的挑战，也为公司带来了新的机遇。一方面，5G 基站设备对零部件性能要求的提升对公司的研发能力提出了更高的要求，公司必须不断吸收优秀的研发人才、增厚技术储备并深化基础层面的研究以加强竞争力，满足市场对于高性能零部件的需求；另一方面，基站设备对于零部件性能要求的提升扩大了公司高端产品的需求量，也使得公司的高分子材料产品可进入原属于金属材料零部件供应商的市场，扩大了公司的增长空间。鉴于公司已经为应对 5G 通信设备相关趋势的变化进行了相应准备，开发出了相应新产品转化为了公司的业绩(详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”)，5G 通信设备集成化、小型化、轻量化等变化趋势不会对公司的业绩产生重大不利影响。

(二) 关于“通信设备集成化、小型化、轻量化的趋势”的风险提示内容

公司针对现有通信设备的变化已经成功开发了多款产品，目前与通信设备变

化相关的风险主要是技术与产品开发风险，公司已经在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、技术风险”之“（一）技术与产品开发风险”中细化了对技术与产品开发风险的表述，相关细化情况如下：

通信行业是技术驱动的行业，技术的演进日新月异，每一次通信技术的升级都会带动整个行业的进一步发展；通信行业涉及的技术领域较多，包括射频技术、材料技术和计算机技术等，是世界科技发展的前沿。技术研发和产品开发对通信行业的企业的生存与发展至关重要。

目前正在建设的 5G 网络所用的设备与以往的通信设备存在较大差异，5G 通信设备较以往的通信设备有更大的集成化、小型化、轻量化的需求；相关需求的变化对通信设备零部件供应商提出了新的挑战，包括材料技术方面的挑战、产品开发方面的挑战以及工艺优化方面的挑战等。为保持竞争力，公司必须持续投入大量的研发资源进行新材料配方研究、生产工艺开发优化、器件仿真分析和产品验证测试等研发活动，以满足上述产品技术要求。虽然公司不断提高研发投入，但仍存在因技术与产品开发进度不及预期或技术路线选择偏差而导致公司不能够应对市场发展的风险，从而使其市场份额下降。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人的总经理及销售总监，了解发行人所处行业的发展情况，发行人主要产品的销售变化情况，主要客户的销售情况等内容；

2、对主要客户进行访谈，了解其与发行人的合作历史，向发行人采购产品类别，采购份额等内容；

3、获取发行人产品销售清单，并按照产品大类、新老产品对报告期内收入、价格、成本和毛利率变化情况进行分析；

4、按照发行人报告期内的主要客户构成，分析其产品的销售变化情况；

5、查阅相关行业研究报告、咨询报告等，对主要客户的行业地位、市场份额、行业知名度等进行核查；

6、在公开网站查询主要客户爱立信、诺基亚年报相关内容；了解发行人主要客户自身需求变化情况；

7、访谈发行人研发总监，了解发行人新产品的开发情况；访谈发行人销售总监，了解发行人新客户的销售情况；

8、结合对发行人所处行业的了解，分析发行人的销售客户和产品的变化情况是否与行业发展趋势一致。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人 2017-2019 年整体业绩水平、射频与透波防护器件业务收入规模低于 2014-2016 年主要是通信行业波动因素使发行人主要客户爱立信的需求周期性下降所致，原因合理；

2、发行人所处通信行业目前正处于上升期，主要客户占有重要的市场份额；发行人和主要客户保持良好、持续、稳定的合作关系，自身经营稳健，持续经营能力不存在重大不确定性，发行人业务具有成长性；

3、发行人 2017 年以来射频与透波防护器件业务收入下降主要原因是在 2014-2016 年 4G 建设高峰时爱立信对特定 4G 基站零部件的需求较高，2017 年起爱立信开始主推其 4G 向 5G 转型的新平台产品，使得上述特定 4G 基站零部件的需求量减少；上述变动与行业趋势以及爱立信的整体需求一致；同时根据爱立信的反馈，报告期内发行人在爱立信的采购中仍占主要份额；

4、发行人 2014 年以来 EMI 及 IP 防护器件业务销售收入增长的主要原因是爱立信、诺基亚等主要客户的拓展，与爱立信等主要客户需求、行业趋势相匹配；2019 年 EMI 及 IP 防护器件业务销售相比 2018 年收入有所下降主要是常规的供应价格下降以及中兴因产品结构调整减少了对公司 EMI 屏蔽能力的胶条的需求；2019 年 EMI 及 IP 防护器件业务平均单价下降主要是因上述中兴需求变化使得公司单价较高的 EMI 及 IP 防护胶条类产品的收入占比下降以及其他老产品例行降价所致；

5、“通信设备集成化、小型化、轻量化”的趋势对发行人的业绩不存在重大不利影响，发行人已经就相关情况进行了披露和风险提示。

问题 2、关于主要客户爱立信

(1) 申报材料显示,报告期内,发行人来自爱立信体系的收入(包括直接来自爱立信的收入、间接来自其供应链体系内其他公司的收入)分别为 14,229.93 万元、14,050.85 万元和 16,886.31 万元,收入占比分别为 56.64%、55.31%和 63.61%。发行人每年年底与爱立信谈判、竞标后签订新的《特定采购协议》。

(2) 公开资料显示,爱立信 2017-2018 年分别亏损 177.50 亿元、46.01 亿元,报告期各期,爱立信运营商网络业务收入分别为 1,013.67 亿元、1,055.05 亿元、1,156.96 亿元,2019 年发行人对爱立信销售收入增长速度高于爱立信相关业务规模增长速度。

(3) 申报材料显示,2019 年,发行人对爱立信销售占比增长 8.3%,发行人解释主要原因系发行人新产品 5G 天线罩对爱立信销售收入增长。

请发行人:

(1) 按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求,就发行人对爱立信销售集中度高、发行人是否存在年底竞标不成功的风险、发行人与爱立信的合作稳定性与业务持续性是否存在重大风险进行分析和风险提示;

(2) 结合报告期内发行人对爱立信销售金额占其同类产品采购金额比例,分析并披露在 2017-2018 年爱立信巨额亏损的情况下向发行人持续大额采购的原因,结合发行人新产品 5G 天线罩应用于爱立信相关 5G 项目情况,分析并披露 2019 年对爱立信销售收入增长较快的原因;

(3) 分析并披露发行人对爱立信销售主要产品的中标价格与其他中标方的中标价格、发行人可比产品对其他客户的销售价格是否存在较大差异,发行人对爱立信的销售价格是否公允;

(4) 披露按照最终设备商(按合并口径计算)列示的前五大客户的销售收入金额及占比情况,并进行变动情况分析。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求，就发行人对爱立信销售集中度高、发行人是否存在年底竞标不成功的风险、发行人与爱立信的合作稳定性与业务持续性是否存在重大风险进行分析和风险提示；

（一）公司主要客户爱立信本身的经营不存在重大不确定性

根据爱立信披露的 2017-2019 年度报告和 2020 年**四季度**的财务报告，其业务主要分为“通信（Networks）”、“数字服务（Digital Services）”、“托管服务（Managed Services）”和“新兴业务和其他（Emerging Business and Other）”。2017-2018 年，爱立信亏损的主要原因是重组费用过高和非通信业务亏损过大，其通信业务财务表现良好；爱立信 2017-2019 年通信业务营业收入、营业利润、产品毛利率均呈现上升趋势，具体情况如下：

单位：人民币亿元（按照 1 瑞典克朗：0.8 人民币折算）

年度	项目	通信	数字服务	托管服务	新兴业务和其他
2017 年度	销售额	1,058.28	310.02	211.78	62.95
	营业利润	83.64	-218.26	-32.71	-110.62
	资产重组费用	-38.62	-20.10	-5.40	-3.88
2018 年度	销售额	1,108.56	304.71	206.16	67.27
	营业利润	155.37	-110.82	8.74	-43.36
	资产重组费用	-14.25	-42.93	-2.21	-4.74
2019 年度	销售额	1,240.07	318.86	204.52	54.28
	营业利润	198.14	-32.22	18.47	-99.88
	资产重组费用	-0.54	-4.91	-0.36	-0.57

根据爱立信 2020 年**四季度报告**，其 2020 年的整体销售额同比增长了 **5%**。

根据爱立信官网披露的信息，截至 **2021 年 2 月 28 日**，爱立信已经和 **40 个国家**的 **131 家**电信运营商签订了 **5G 协议**，建设 **74 张 5G 网络**。根据通信行业知名咨询机构 Dell’Oro 的数据，**2020 年第三季度爱立信的全球市场份额达 30.7%**，目前仅次于华为。

根据上述情况，考虑到目前通信行业整体处于上升周期，公司认为爱立信本身的经营不存在重大不确定性。

（二）公司和爱立信的合作关系长期、稳定、持续

公司自 2005 年开始与爱立信进行合作，2006 年和爱立信签订了供应商框架协议，至今已保持了十余年的良好合作关系，是爱立信评级最高的供应商之一。

爱立信对公司有较高的供应商粘性，具体分析如下：

1、根据爱立信采购部门给公司的反馈、爱立信向供应商开放的竞标情况、以及公司历年与爱立信签订的特定采购协议（Specific Purchase Agreement），公司在已供应的细分品类里均为爱立信的核心供应商，得到爱立信的高度认同；其中射频与透波防护器件和电子导热散热器件占据爱立信供应端第一市场份额、EMI 及 IP 防护器件占据爱立信供应端主要市场份额；

2、爱立信属于有着悠久历史的跨国企业，为保障自身品牌声誉、生产稳定性，其对于供应商的认证门槛较高，通过认证后不会轻易更换供应商；

3、随着各领域终端产品朝着集成化、平台化方向发展，公司与爱立信在前期研发时期的合作愈发频繁，研发、工程部等部门与爱立信研发中心保持密切的联系，为爱立信提供专业的解决方案并提供设计、生产一站式服务；

4、公司深耕移动通讯行业，不断通过工艺优化、设备自动化以提高生产效率、产品质量并降低生产成本，不断完善核心的产品体系以及技术体系并获得了爱立信的认可。

综上，公司和爱立信的合作长期、稳定、持续。

（三）客户集中度高具有行业普遍性

公司客户集中度高是通信行业特性所致，公司下游市场基本被华为、爱立信、诺基亚、中兴和三星占据，因此客户集中度高具有行业普遍性。2017-2019 年，A 股上市的近似公司披露的前五名客户收入（财务口径）占比情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
武汉凡谷	97.66%	96.21%	94.26%
大富科技	77.19%	74.36%	70.01%
欣天科技	66.05%	59.99%	65.95%
中石科技	60.84%	71.70%	73.33%
东山精密	54.89%	46.33%	51.91%

飞荣达	52.59%	59.83%	59.39%
平均值	68.20%	68.07%	69.14%
阿莱德	68.02%	60.68%	68.87%

由于上述公司未披露终端口径的销售收入，公司无法就终端口径和上述公司进行对比；根据上述公司披露，大多公司前五大客户中包含 EMS 厂商(代工厂)，情况如下³：

1、武汉凡谷

武汉凡谷的年度报告未披露前五大客户名称。武汉凡谷于 2007 年上市，其招股说明书中未披露前五大客户名称。

2、大富科技

序号	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	客户名称	EMS	客户名称	EMS	客户名称	EMS
1	华为	-	华为	-	华为	-
2	爱立信	-	爱立信	-	爱立信	-
3	阿朗	-	西门子通信	-	凯士林	-
4	博世公司	-	博世公司	-	西门子通信	-
5	优创贸易	-	伟创力	是	伟创力	是

注：阿朗和西门子通信已被诺基亚收购；凯士林已被爱立信收购。

3、欣天科技

欣天科技的年度报告未披露前五大客户名称。欣天科技的招股说明书中披露的前五大客户情况如下：

序号	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	客户名称	EMS	客户名称	EMS	客户名称	EMS
1	诺基亚	-	诺基亚	-	诺基亚	-
2	伟创力	是	伟创力	是	大富科技	-
3	新美亚	是	大富科技	-	伟创力	是
4	富士康	是	富士康	是	新美亚	是
5	安费诺	-	新美亚	是	富士康	是

³ 部分名称进行了调整，和公司招股说明书中披露的名称统一；部分名称使用了简称。

4、中石科技

中石科技的年度报告未披露前五大客户名称。中石科技招股说明书中披露的前五大客户情况如下：

序号	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	客户名称	EMS	客户名称	EMS	客户名称	EMS
1	爱立信	-	迈锐	-	爱立信	-
2	捷普	是	爱立信	-	迈锐	-
3	富士康	是	捷普	是	DIC Co.,Ltd	-
4	迈锐	-	中电第五十四所	-	捷普	是
5	昌硕	是	中航科防技研院	-	Interflex Co.,Ltd	-

5、东山精密

东山精密本身有 EMS 业务，其招股说明书中披露的是终端口径客户，情况如下：

序号	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	客户名称	占比	客户名称	占比	客户名称	占比
1	波尔威	30.72%	波尔威	38.16%	波尔威	38.47%
2	SolFocus	22.04%	安弗施	11.40%	安弗施	19.32%
3	安弗施	12.91%	安德鲁	10.58%	安德鲁	13.08%
4	爱立信	6.18%	伟创力	8.56%	安伏电子	6.06%
5	安德鲁	5.71%	爱立信	3.91%	沙迪克	4.95%
	合计	77.56%	合计	72.61%	合计	81.88%

注：占比系该终端客户占主营业务收入的比重。

6、飞荣达

飞荣达的年度报告未披露前五大客户名称。飞荣达的招股说明书中披露的前五大客户情况如下：

序号	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	客户名称	EMS	客户名称	EMS	客户名称	EMS
1	华为	-	华为	-	华为	-
2	和硕	是	和硕	是	富士康	是
3	富士康	是	捷荣	-	和硕	是

4	中兴	-	富士康	是	欧菲光	-
5	诺基亚	-	胜利精密	-	东莞誉铭	-

（四）“年底竞标”属于分产品、多轮次的谈判，可获得份额主要取决于产品竞争力和公司服务能力，公司已经补充了相关风险披露

公司在年度谈判中能“中标”多大的金额，主要取决于公司的客户的总需求量、公司的产品开发能力、公司的供应能力（供应规模、供应范围、供应速度）和产品价格，涉及的风险包括“技术与产品开发风险”、“下游客户压价的风险”、“境外经营的相关风险”和“供应链‘逆全球化’带来的不确定性风险”等。

1、公司已经在招股说明书之“第四节 风险因素”之“一、技术风险”之“（一）技术与产品开发风险”中补充披露如下：

通信行业是技术驱动的行业，技术的演进日新月异，每一次通信技术的升级都会带动整个行业的进一步发展；通信行业涉及的技术领域较多，包括射频技术、材料技术和计算机技术等，是世界科技发展的前沿。技术研发和产品开发对通信行业的企业的生存与发展至关重要。

目前正在建设的5G网络所用的设备与以往的通信设备存在较大差异，5G通信设备较以往的通信设备有更大的集成化、小型化、轻量化的需求；相关需求的变化对通信设备零部件供应商提出了新的挑战，包括材料技术方面的挑战、产品开发方面的挑战以及工艺优化方面的挑战等。为保持竞争力，公司必须持续投入大量的研发资源进行新材料配方研究、生产工艺开发优化、器件仿真分析和产品验证测试等研发活动，以满足上述产品技术要求。虽然公司不断提高研发投入，但仍存在因技术与产品开发进度不及预期或技术路线选择偏差而导致公司不能够应对市场发展的风险，从而使其市场份额下降。

2、公司已经在招股说明书之“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）下游客户压价的风险”中补充披露如下：

近年来，由于消费者需求的升级，无线网络数据流量迅速上升。为保障网络通信质量，通信运营商投入不断增加，同时受限于竞争日趋激烈的行业现状，其收入变化不大而成本压力较大。通信运营商往往通过优化网络价格、提升运营效率、向通信主设备商压价等方式降低成本，相关主设备厂商则进一步向上游转移

成本压力，比如公司主要客户爱立信、诺基亚均会在与公司的定期谈判中要求公司逐年降低老产品的价格。公司存在下游客户进一步压价导致毛利率下降的风险。

3、公司已经在招股说明书之“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（四）境外经营的相关风险”中补充披露如下：

公司正在海外布局，目前设立的海外实际经营主体包括印度阿莱德和爱沙尼亚阿莱德。由于不同国家或地区的经营环境、法律政策及社会文化不同，境外经营在资源整合、市场开拓、内部控制、人员管理等方面对公司的管理层和内部管理水平提出更高的要求。如果公司管理层业务素质及管理水平不能适应公司规模扩张的需要，组织模式和管理制度未能及时调整、完善，公司将面临较大的管理风险和境外合规风险。公司的海外经营对公司获取更大的市场份额有着积极的意义，如公司境外经营不善，可能会对公司的市场份额造成不利影响。

4、公司已经在招股说明书之“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（七）供应链‘逆全球化’带来的不确定性风险”中补充披露：

目前的国际政治局势使国际贸易受到一定程度的“逆全球化”影响，公司的客户群体以欧洲企业为主，受“逆全球化”影响的程度有限，但未来的趋势仍存在较大不确定性。除美国外，其他国家或地区的贸易环境及对我国的贸易政策总体上保持相对稳定，未发生重大不利变化。报告期内公司对美国地区销售金额占比较小，中美贸易摩擦未对公司整体经营产生重大不利影响。

由于国际局势瞬息万变，如果未来美国对相关法律进行修订，出现美国对第三方国家运往美国的包含中国厂商生产的零部件的产品加征关税的情形，将对公司经营活动产生不利影响。

综上，目前公司的业务尚未受到“逆全球化”的明显影响，但考虑到通信领域的特殊性，公司存在因“逆全球化”影响带来的不确定性风险，可能会使公司的市场份额下降。

（五）公司已经对爱立信销售集中度高的相关风险进行补充披露

因爱立信是公司的第一大客户，按照终端口径，报告期内公司来自爱立信的收入占公司主营业务收入的50%以上，公司已经在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）客户集中度较高和大客户依赖的风险”中补

充披露如下：

公司的下游通信设备市场的绝大部分份额由华为、爱立信、诺基亚、中兴和三星占据，因此公司天然面对客户集中度较高的情况。公司目前主要服务爱立信、诺基亚、中兴、三星及上述四家厂商供应链内的其他公司，按终端口径计算，报告期内公司**80%**以上的主营业务收入来自于爱立信和诺基亚。鉴于通信行业的现有格局，在较长一段时间内，公司仍不可避免地存在客户集中度较高和大客户依赖的风险。如公司对主要客户的新产品项目开发失利，或在与主要客户的老产品份额竞标谈判中失去较大份额，公司的业绩可能受到重大负面影响。

二、结合报告期内发行人对爱立信销售金额占其同类产品采购金额比例，分析并披露在 2017-2018 年爱立信巨额亏损的情况下向发行人持续大额采购的原因，结合发行人新产品 5G 天线罩应用于爱立信相关 5G 项目情况，分析并披露 2019 年对爱立信销售收入增长较快的原因；

（一）爱立信 2017-2018 年亏损的原因是重组费用过高和非通信业务亏损过大，通信业务营业利润良好

根据爱立信披露的年度报告，其业务主要分为“通信（Networks）”、“数字服务（Digital Services）”、“托管服务（Managed Services）”和“新兴业务和其他（Emerging Business and Other）”。2017-2018 年，爱立信亏损的主要原因是重组费用过高和非通信业务亏损过大，其通信业务财务表现良好，情况如下：

单位：人民币亿元（按照 1 瑞典克朗：0.8 人民币折算）

年度	项目	通信	数字服务	托管服务	新兴业务和其他
2017 年度	销售额	1,058.28	310.02	211.78	62.95
	营业利润	83.64	-218.26	-32.71	-110.62
	资产重组费用	-38.62	-20.10	-5.40	-3.88
2018 年度	销售额	1,108.56	304.71	206.16	67.27
	营业利润	155.37	-110.82	8.74	-43.36
	资产重组费用	-14.25	-42.93	-2.21	-4.74
2019 年度	销售额	1,240.07	318.86	204.52	54.28
	营业利润	198.14	-32.22	18.47	-99.88
	资产重组费用	-0.54	-4.91	-0.36	-0.57

（二）2017 年-2020 年公司对爱立信销售收入增长与爱立信自身通信业务收入增长相一致

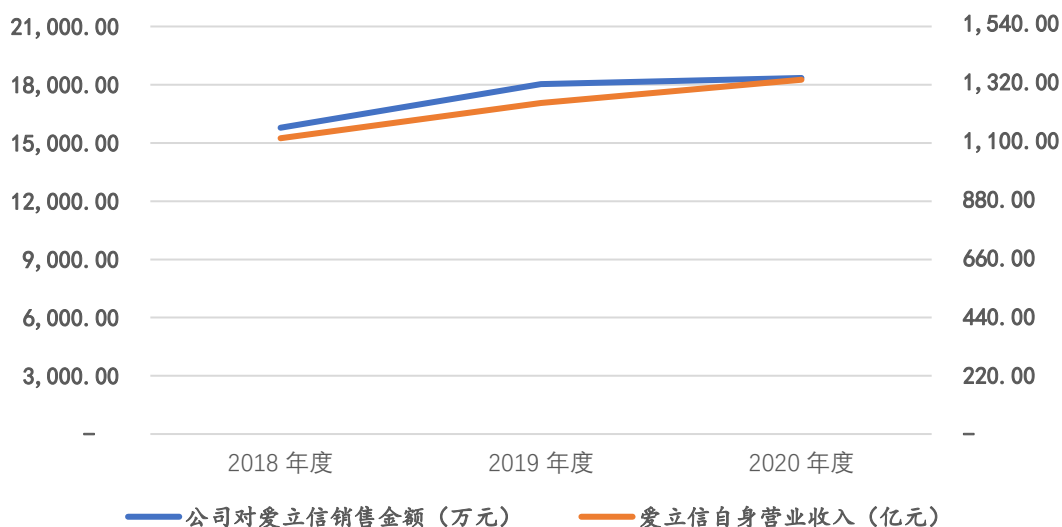
以“终端口径”计算的 2017-2020 年公司对爱立信销售收入和爱立信通信业务的销售收入增长趋势一致，情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司对爱立信销售金额（万元）	18,347.01	18,030.58	15,783.55	15,033.09
公司对爱立信销售同比增长	1.75%	14.24%	4.99%	-
爱立信自身营业收入（亿元）	1,327.82	1,240.07	1,108.56	1,058.28
爱立信自身营业收入同比增长	7.08%	11.86%	4.75%	-

注：爱立信的收入为其 2019 年年度报告披露的 Networks 部门收入，为避免人民币汇率对其收入趋势造成的影响，上图表格中数据均按照 1 瑞典克朗=0.8 人民币折算。爱立信 2019 年年度报告显示其 2017 年度至 2019 年度通信业务的营业收入分别为 1,322.85 亿克朗、1,385.70 亿克朗和 1,550.09 亿克朗。爱立信 2020 年第四季度报告显示其通信业务的营业收入为 1,659.78 亿克朗。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“3、按照主营业务产品的终端客户分析”之“（1）按照终端客户口径统计的主营业务收入总体分析”中补充披露如下：

公司来自爱立信的收入变动原因较多，包括行业波动导致爱立信的需求变化、公司对爱立信的新品类供应开拓等。总体上，公司对爱立信的收入变动与爱立信自身的通信业务收入变动相一致。2018 年至 2020 年，公司爱立信业务收入和爱立信“Networks”部门的收入变动趋势一致，情况如下：



数据来源：爱立信年度报告，按照 1 瑞典克朗=0.8 人民币折算。

(三) 公司对爱立信销售金额占爱立信同类产品采购金额比例情况

爱立信未公开披露其具体的采购数据。经对爱立信采购部门访谈，爱立信认为其采购信息属于商业秘密，不方便向公司透露具体数据，但告知公司在已供应的细分品类里均为爱立信的核心供应商，其中射频与透波防护器件和电子导热散热器件占据爱立信供应端第一市场份额、EMI 及 IP 防护器件占据爱立信供应端主要市场份额。鉴于上述情况，公司无法定量披露对爱立信销售金额占爱立信同类产品采购金额的比例情况。

三、分析并披露发行人对爱立信销售主要产品的中标价格与其他中标方的中标价格、发行人可比产品对其他客户的销售价格是否存在较大差异，发行人对爱立信的销售价格是否公允；

(一) 公司无法获取其他供应商的供应价格

爱立信与供应商的年度谈判不是信息完全公开的招标，属于爱立信的商业秘密，公司仅能获知爱立信告知的内容，并不能获知其他供应商向爱立信提供的条件及其他中标方的产品中标价格，也不知道其他不在年度谈判范围内的产品的供应价格。据公司所知，无其他渠道能够获知其他爱立信供应商的供应价格信息。基于上述情况，公司确实无法分析或披露公司对爱立信销售主要产品的中标价格与其他中标方的中标价格是否存在重大差异。

通信行业的供应链分工较细，大部分通信设备的零部件均由供应商生产，终端厂商通常不自己生产零部件。如某重要零部件停产，有可能使终端厂商面临无法及时出货通信设备的风险，造成终端厂商违约，对终端厂商产生重大的负面影响。基于供应链稳定性的考虑，对于重要的零部件，即使不同供应商的供应价格存在差异，终端厂商仍倾向选择两家或两家以上供应商进行供应。

(二) 除正常商业谈判外，不存在公司能够影响爱立信采购行为的情况

爱立信与公司不存在任何形式的关联关系，不存在除正常交易外的其他利益安排。爱立信是全球知名的通信巨头，内部采购有严格的流程；公司与爱立信分布于世界不同国家和地区的主体以及其他爱立信供应链内的知名厂商合作，不存在公司通过非正常流程影响爱立信采购的可能性，不存在爱立信向公司输送利益或公司向爱立信输送利益的可能性。

(三) 公司与爱立信确定供应价格和份额的原则

爱立信作为通信领域的欧洲国际巨头企业，与公司的交易价格、交货条款是在正常的商业谈判中，结合双方合作历史、产品质量、产品性能、市场供需情况、交货效率、企业文化等一揽子因素综合确定，而非仅考虑低价因素。

(四) 公司向客户供应的是非标定制化产品，非标产品间无法对比价格

公司向爱立信、诺基亚等客户供应的是非标定制化产品，不同客户定制的同类产品没有可比性，原因如下：

1、终端产品由客户设计，决定了公司需要根据客户的需求定制产品

公司所供应的是终端产品的零部件。由于终端产品是爱立信、诺基亚等客户设计，所以不论是完全由公司设计开发的零部件，还是由客户提供设计公司负责生产的零部件，均需要符合终端产品的设计要求。

2、不同终端厂商的产品设计理念存在差异，不同终端厂商对类似用途零部件的定制方向有很大差异，导致零部件价格天然不存在可比性

根据公司了解的情况，下游华为、爱立信、诺基亚、中兴等厂商的产品设计存在较大差异，导致上述厂商对零部件的定制方向有很大差异，会对零部件的价格产生很大影响。以公司供应的主要产品为例：

对于天线罩，根据不同国家的法规以及客户自身的全球产品平台的规划，公司供应客户的天线罩会选择不同的材料，包括常规 PC、耐低温 PC、PP 等材料，其价格有很大差异。除原材料外，不同客户对于产品设计理念也存在较大差异。有的客户因芯片能力的限制，必须最大化地降低天线罩对于信号传输的负面影响，相关天线罩需要用到极低介电常数的材料和特殊的制造工艺，成本较高；有的客户通过电路补偿机制来解决信号覆盖问题，那么相对常规的天线罩同样可以满足要求。

对于电磁屏蔽材料，由于不同客户的产品设计理念不一样，EMC 测试要求的指标不尽相同，不同的系统屏蔽效能的要求对于屏蔽材料的要求有很大差异。即使使用同样的材料，其形状以及尺寸的要求不同，都会对产品成本有很大的影响。

对于导热材料，由于客户生产的终端设备的芯片类型不同、布局构架不同及散热方式不同，客户在热设计过程中对导热材料的导热系数要求不同。有的客户选择普通导热系数产品就可满足热设计要求，有的客户则需要选择高导热系数产品才可满足要求。不同导热系数产品的生产成本差异较大。

鉴于上述情况，公司为客户定制的非标产品之间无法有效地对比价格或毛利率。

（五）公司供应爱立信的总体价格水平应不超过其他竞争对手

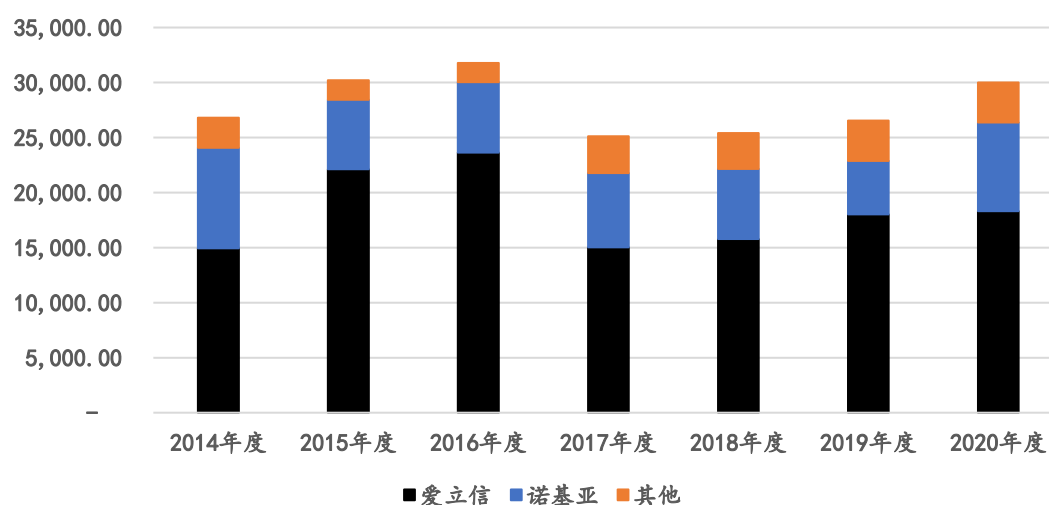
爱立信向其他供应商的采购价格信息属于其商业机密，因此爱立信不方便告知公司具体信息，仅告知公司，相较其他供应商，公司的产品具有性价比优势且公司的相关服务品质较高。基于爱立信的反馈，可合理推断公司供应给爱立信的产品的总体价格水平应不超过其他竞争对手。

（六）对和爱立信相关交易价格公允性的补充披露

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“3、按照主营业务产品的终端客户分析”中补充披露如下：

公司的收入大部分来自于爱立信、诺基亚。按终端口径区分，2014年起公司来自爱立信、诺基亚的收入占公司主营业务收入的85%以上。从2014年起，公司按客户区分的主营业务收入结构情况如下：

2014年-2020年公司分终端客户收入情况（单位：万元）



公司对报告期内各期主要终端客户的主营业务收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
爱立信	18,320.99	61.04%	18,030.58	67.92%	15,783.55	62.14%
诺基亚	8,058.88	26.85%	4,843.18	18.24%	6,372.79	25.09%
中兴	687.28	2.29%	317.30	1.20%	875.31	3.45%
安弗施	325.71	1.09%	485.68	1.83%	993.89	3.91%
三星	334.50	1.11%	716.97	2.70%	9.69	0.04%
锐珂	267.25	0.89%	341.24	1.29%	232.45	0.92%
富特	301.12	1.00%	205.12	0.77%	108.03	0.43%
Polarium (原 incell)	327.52	1.09%	205.29	0.77%	-	-
叹止新材料	7.71	0.03%	407.03	1.53%	97.38	0.38%
东山精密	156.74	0.52%	104.30	0.39%	174.98	0.69%
合计	28,787.70	95.91%	25,656.69	96.64%	24,648.07	96.36%

注：占比为各终端客户主营收入占当年主营业务收入的比列。

公司和上述终端客户不存在任何形式的关联关系，也不存在除正常交易外的利益安排。公司主要终端客户为行业内知名巨头厂商，公司和上述终端客户的交易价格以市场化的定价方式确定，不存在定价不公允的情形。

四、披露按照最终设备商（按合并口径计算）列示的前五大客户的销售收入金额及占比情况，并进行变动情况分析。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“3、按照主营业务产品的终端客户分析”中补充披露如下：

公司对报告期内各期主要终端客户的主营业务收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
爱立信	18,320.99	61.04%	18,030.58	67.92%	15,783.55	62.14%
诺基亚	8,058.88	26.85%	4,843.18	18.24%	6,372.79	25.09%
中兴	687.28	2.29%	317.30	1.20%	875.31	3.45%

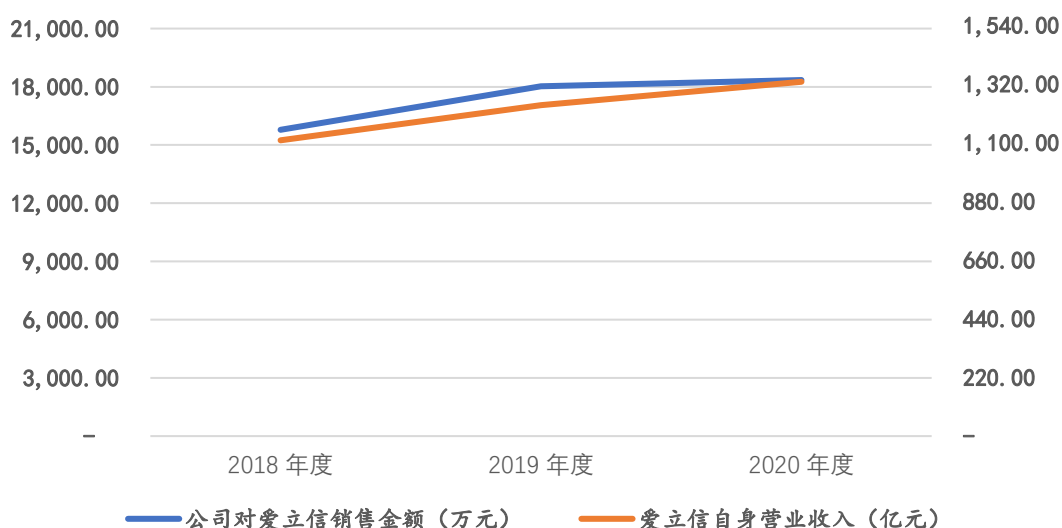
安弗施	325.71	1.09%	485.68	1.83%	993.89	3.91%
三星	334.50	1.11%	716.97	2.70%	9.69	0.04%
锐珂	267.25	0.89%	341.24	1.29%	232.45	0.92%
富特	301.12	1.00%	205.12	0.77%	108.03	0.43%
Polarium (原 incell)	327.52	1.09%	205.29	0.77%	-	-
叹止新材料	7.71	0.03%	407.03	1.53%	97.38	0.38%
东山精密	156.74	0.52%	104.30	0.39%	174.98	0.69%
合计	28,787.70	95.91%	25,656.69	96.64%	24,648.07	96.36%

注：占比为各终端客户的主营收入占当年主营业务收入的比例。

公司和上述终端客户不存在任何形式的关联关系，也不存在除正常交易外的利益安排。公司主要终端客户为行业内知名巨头厂商，公司和上述终端客户的交易价格以市场化的定价方式确定，不存在定价不公允的情形。

①爱立信

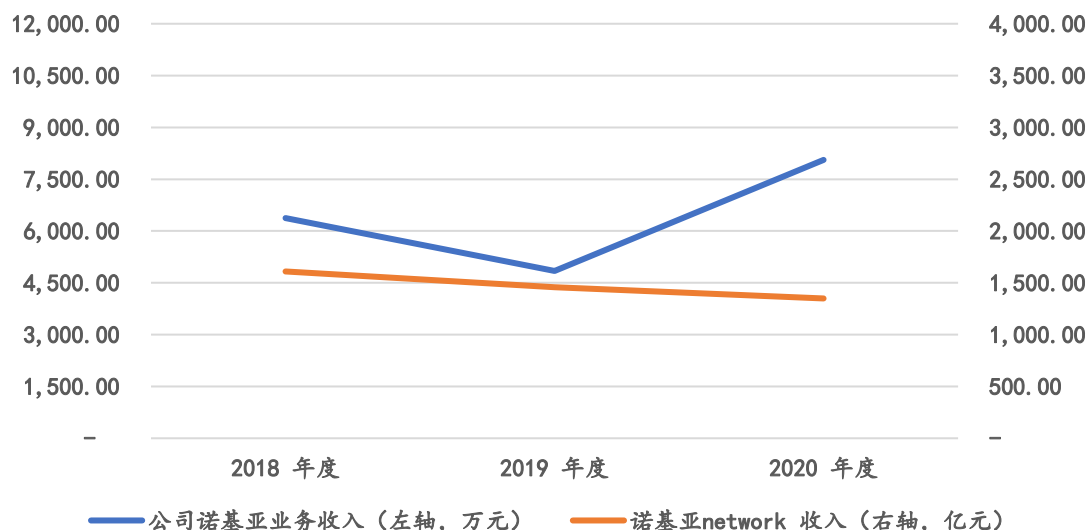
公司来自爱立信的收入的变动原因较多，包括行业波动导致爱立信的需求变化、公司对爱立信的新品类供应开拓等。总体上，公司对爱立信的收入变动与爱立信自身的通信业务收入变动相一致。2018年至2020年，公司爱立信业务收入和爱立信“Networks”部门的收入变动趋势一致，情况如下：



数据来源：爱立信年度报告，按照 1 瑞典克朗=0.8 人民币折算

②诺基亚

报告期内各期，诺基亚自身收入和公司诺基亚业务收入的情况如下：



数据来源：诺基亚年度报告，2018 年度数据用其当年年报披露的“Networks Business”，2019 年度和 2020 年度用“Networks”数据（诺基亚 2019 年度进行了业务部门重组），均按照 1 欧元等于 8 元人民币折算。

报告期内，诺基亚自身收入下降主要是其基站芯片设计问题导致其 5G 通信设备产品的市场推进活动慢于华为、爱立信、三星，影响了其整体份额。2018-2020 年，诺基亚 Networks 部门的收入同比下降 1.96%、9.50%和 7.38%。

2018 至 2020 年，公司对诺基亚业务收入同比-5.51%、-24.00%和 66.40%，其中 2020 年公司对诺基亚业务收入增长较多，且变动趋势和诺基亚 Networks 部门自身收入变动趋势变动不完全一致，主要原因为公司供应诺基亚的零部件产品领域增大，具体如下：第一，公司的高 K 值导热垫片、导热凝胶等新品类高性能产品在诺基亚供应链内的逐步放量；第二，公司拓展了射频与透波防护器件在诺基亚的供应范围。报告期内各期，公司对诺基亚的高 K 值导热垫片、导热凝胶、导热脂的收入情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高 K 值导热垫片	969.21	66.35	1.49
导热凝胶、导热脂	201.58	5.20	-
合计	1,170.79	71.55	1.49

③中兴

2019 年度，公司来自中兴的收入下降，系中兴调整了部分产品设计和性能要求，在其部分基站产品上选用不具备 EMI 屏蔽能力的胶条，导致公司对其销售额有所下降。自 2019 年起公司逐步获取中兴的 5G 射频与透波防护器件项目，

销售收入自 2020 年起显著增加，同比增长 116.60%。

④三星

凭借高 K 值导热垫片产品,公司于 2019 年成功切入三星的供应链体系,为公司带来较多相关收入。三星主要市场韩国、日本的 5G 通信网络建设较早,在 2019 年已经完成了大量设备的部署,叠加新冠疫情的影响,韩国、日本市场 2020 年上半年的设备部署量有所下降,导致公司 2020 年上半年对三星销售收入有所下降。根据 2020 年 9 月的公开报道,三星和美国电信运营商 Verizon 签订了 66.5 亿美元的通信设备合同。**2020 年度下半年公司对三星的收入较上半年增长了 93.85%。**

⑤安弗施

公司与安弗施合作的产品主要聚焦于传统的 4G 天线和线缆业务、尚未开展 5G 方面产品的大量合作。2019 年开始安弗施的市场份额下降使公司对其销售额受到一定不利影响。

⑥锐珂

锐珂是公司的老客户,为全球知名的医疗设备厂家。公司为锐珂提供各类用于生产医疗设备的塑料零部件,该类零部件不属于医疗产品。报告期内公司与锐珂的合作稳定,持续开展新项目的合作。

⑦叹止新材料

2019 年,叹止新材料向公司采购较多用于新能源汽车上的低瓦数导热垫片产品。

⑧富特

富特是国内知名的新能源充电桩和车载逆变器企业,其向公司采购导热垫片、EMI 屏蔽胶条等产品。

⑨Polarium (原 Incell)

Polarium 是专注于通信设备电源的瑞典企业,原名 Incell,其向公司采购相关产品的防护器件、防护胶条等产品。

⑩东山精密

东山精密是国内知名通信行业上市公司，公司与东山精密的大部分交易为爱立信指定，小部分为东山精密的自主采购。在对东山精密的销售中，公司将爱立信指定销售的算为爱立信为终端客户的收入，将东山精密自主采购的算为东山精密为终端客户的收入。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、对发行人销售总监进行访谈，了解发行人与爱立信的价格谈判与确定过程；了解发行人与爱立信建立业务的历史及合作方式；了解发行人主要客户收入变动原因；

2、对爱立信采购业务相关负责人进行访谈；了解爱立信与发行人的合作历史，爱立信向发行人采购产品类别，采购份额等内容；

3、在公开网站查询发行人主要终端客户报告期内的经营变化情况；

4、检查与爱立信签订的合同/订单，对爱立信进行函证并检查回款；

5、获取发行人产品最终设备商收入清单，分析按最终设备商口径客户收入变动原因；

6、查询相关行业报告、咨询报告等，对发行人主要客户的行业地位、市场份额、市场知名度以及通信行业的整体趋势等情况进行核查；

7、对发行人总经理、销售总监进行访谈，分析发行人客户变化情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人与爱立信的合作稳定性和业务持续性不存在重大风险，发行人客户集中度较高的情况属于通信行业普遍情况，发行人已经对客户集中度较高和年度谈判的相关情况进行了风险提示；

2、爱立信向发行人的采购增长符合爱立信本身的业务增长趋势，2019年公

司对爱立信销售收入增长较快的原因合理；

3、发行人无法获取爱立信其他供应商的中标价格，且发行人向客户供应的是非标定制化产品，非标产品间无法对比价格；发行人与爱立信的销售价格公允；

4、发行人已披露按照终端口径计算的前五大客户情况及其变动原因。

问题 3、关于发行人客户

申报材料显示：

(1) 发行人为爱立信及诺基亚的核心供应商。2014-2019 年发行人对诺基亚销售收入分别为 5,720.54 万元、3,139.18 万元、2,783.35 万元、2,615.26 万元、1,836.56 万元、1,205.13 万元，持续大幅下滑，与对爱立信的销售收入变动趋势明显不同。

(2) 报告期内，发行人对除爱立信及伟创力外的其他前十大客户销售收入均呈大幅下滑趋势，且各期前十大客户变动较大。

请发行人：

(1) 分析并披露报告期内对诺基亚销售收入持续大幅下滑、变动趋势与爱立信存在明显差异的原因；

(2) 结合报告期内前十大客户变动情况，分析并披露报告期内发行人客户的稳定性、持续性，其他客户向发行人采购金额持续下滑的原因，对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、分析并披露报告期内对诺基亚销售收入持续大幅下滑、变动趋势与爱立信存在明显差异的原因；

(一) 诺基亚自身生产方式调整为更多由代工厂生产，导致终端口径和财务口径计算的诺基亚收入差异较大

诺基亚近年关闭了较多自有工厂，其产品由代工厂生产的比例较高，因此终

端口口径计算的收入和财务口径计算的收入差异较大，情况如下：

单位：万元

期间	终端口径		财务口径	
	收入	同比变动	收入	同比变动
2020 年度	8,058.88	66.40%	2,019.12	67.54%
2019 年度	4,843.18	-24.00%	1,205.13	-34.38%
2018 年度	6,372.79	-5.51%	1,836.56	-29.78%
2017 年度	6,744.23	5.70%	2,615.26	-6.04%
2016 年度	6,380.56	1.19%	2,783.35	-11.34%
2015 年度	6,305.35	-31.16%	3,139.18	-45.12%
2014 年度	9,159.46	-	5,720.54	-

（二）公司对爱立信、诺基亚的收入变动趋势符合客户自身的经营情况

按照终端口径计算，2017-2020 年公司对爱立信的收入逐年增加，对诺基亚的收入逐年减少（除 2020 年），符合爱立信、诺基亚自身的经营情况。2017-2020 年，爱立信和诺基亚与公司直接相关部门的收入对比情况如下：

厂商	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
爱立信自身收入 ^{注1}	7.08%	11.86%	4.75%	-9.00%
诺基亚自身收入 ^{注2}	-7.38%	-9.50%	-1.96%	-5.99%

注 1：2017 年爱立信进行了部门重组，因此 2019 年度、2018 年度的同比数据是根据爱立信 2019 年报披露的“Networks”部门收入数据计算，2017 年度的同比数据直接取自爱立信 2017 年度年报披露。

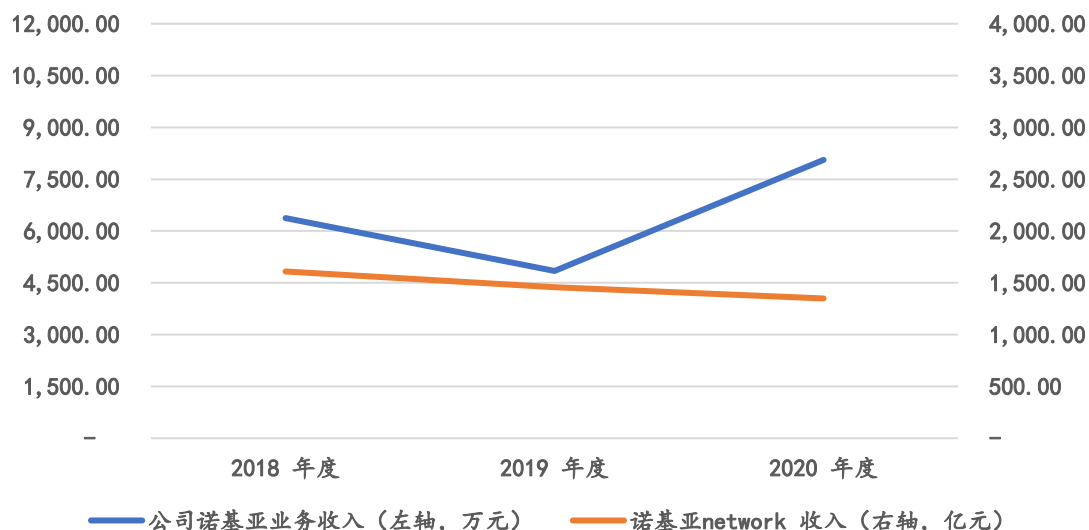
注 2：诺基亚数据用其年报披露的“Networks business”（2016、2017、2018）、“Networks”（2019 和 2020）的收入计算。

同时，根据公开资料报道，在移动通讯从 4G 到 5G 的过渡期，诺基亚由于芯片的设计问题，其产品市场推进的整体进度较慢，对其市场销售造成不利影响，从而在 2019 年影响了公司对其销售金额。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”新增“3、按照主营业务产品的终端客户分析”之“（1）按照终端客户口径统计的主营业务收入总体分析”中补充披露如下：

②诺基亚

报告期内各期，诺基亚自身收入和公司诺基亚业务收入的情况如下：



数据来源：诺基亚年度报告，2018 年度数据用其当年年报披露的“Networks Business”，2019 年度和 2020 年度用“Networks”数据（诺基亚 2019 年度进行了业务部门重组），均按照 1 欧元等于 8 元人民币折算。

报告期内，诺基亚自身收入下降主要是其基站芯片设计问题导致其 5G 通信设备产品的市场推进活动慢于华为、爱立信、三星，影响了其整体份额。2018-2020 年，诺基亚 Networks 部门的收入同比下降 1.96%、9.50%和 7.38%。

2018 至 2020 年，公司对诺基亚业务收入同比-5.51%、-24.00%和 66.40%，其中 2020 年公司对诺基亚业务收入增长较多，且变动趋势和诺基亚 Networks 部门自身收入变动趋势变动不完全一致，主要原因为公司供应诺基亚的零部件产品领域增大，具体如下：第一，公司的高 K 值导热垫片、导热凝胶等新品类高性能产品在诺基亚供应链内的逐步放量；第二，公司拓展了射频与透波防护器件在诺基亚的供应范围。报告期内各期，公司对诺基亚的高 K 值导热垫片、导热凝胶、导热脂的收入情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高 K 值导热垫片	969.21	66.35	1.49
导热凝胶、导热脂	201.58	5.20	-
合计	1,170.79	71.55	1.49

二、结合报告期内前十大客户变动情况，分析并披露报告期内发行人客户的稳定性、持续性，其他客户向发行人采购金额持续下滑的原因，对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

报告期内，按照财务口径（按照会计准则的标准确认收入的销售对象）的主营业务收入排名，报告期内曾是公司前十大销售对象的厂商共有 14 家，其中 10 家为代工厂。公司对于代工厂等非终端客户的销售收入变化主要取决于终端客户的供应链安排，对非终端客户的销售收入变化不会对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

按终端口径，公司报告期内 85%以上的主营业务收入来自爱立信和诺基亚，主要客户情况稳定。以主营业务收入排名，公司历年前十大财务口径客户的排名情况和是否为终端客户的情况如下：

厂商	当年来自该厂商的主营业务收入排名			是否为终端客户
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
爱立信	2	1	1	是
捷普	1	2	2	-
伟创力	3	3	6	-
诺基亚	4	4	3	是
富士康	7	7	7	-
东山精密	6	5	4	- ^注
嘉华通讯	17	33	-	是
新美亚	10	19	13	-
安弗施	19	11	8	是
菲斯达	13	10	12	-
大江美利信	21	9	9	-
Silver Ocean	16	8	-	-
维冠机电	9	6	5	-
中电国际	-	14	10	-
正文科技	5	91	-	-
中兴	8	-	-	是

注：公司直接销售给东山精密的收入中，大部分是东山精密为爱立信、诺基亚代工产生的收入，仅小部分为按照终端口径应算入来自东山精密的收入。

上述前十大财务口径客户中，仅有爱立信、诺基亚、嘉华通讯、安弗施、中兴是公司的终端客户，相关收入变动情况详见本问询函回复对“问题 2、关于主要客户爱立信”第四小题的回复。

报告期内，公司来自爱立信、诺基亚的收入占主营业务收入的 85%以上，公

司对其他厂商的收入变动不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“**3、按照主营业务产品的终端客户分析**”中进行补充披露，具体披露内容详见本问询函回复对“问题 2、关于主要客户爱立信”第四小题的回复。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、从公开网站获取爱立信、诺基亚的年度报告，并查阅年报中披露的营业收入及毛利率的变动原因，并与公司对爱立信、诺基亚的销售收入变动趋势进行比较分析；

2、获取公司的销售清单和最终客户使用清单，分别按照账面核算口径和产品最终客户口径，分析报告期内公司前十大客户的变化情况以及对前十大客户销售收入的变化情况；

3、根据按照财务核算口径和产品最终客户口径统计的对前十大客户的销售情况，分析公司对爱立信和诺基亚的销售变动情况；

4、对公司销售总监进行访谈，了解公司报告期内客户的变化情况及产品最终客户的变化情况；

5、访谈公司报告期内的前十大客户，了解其与公司的主要交易内容、交易金额及所占份额情况；

6、了解公司所处行业的变化情况及主要客户的市场份额情况，并分析主要客户的市场份额变化情况与公司对主要客户的销售变动趋势是否一致；

7、检查公司报告期内前十大客户的销售合同或订单，并对各报告期的发生额和期末余额进行函证，同时，检查其期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期内对诺基亚收入下滑的主要原因是诺基亚自身收入下滑带来的需求减少；

2、发行人前十大销售对象中大部分是代工厂，对代工厂的收入变动取决于终端客户的供应链安排，相关变动趋势真实、合理；

3、发行人对主要终端客户爱立信、诺基亚的收入保持稳定，对其他收入占比较小客户的收入变动不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。

问题 4、关于可比公司选取

(1) 申报材料显示，发行人仅选取了飞荣达一家公司作为发行人射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件产品的可比公司，且称两者产品结构存在一定差异。发行人未披露可比公司的具体选取标准。

(2) 发行人前次申报材料显示，欣天科技、飞荣达及中石科技为发行人可比公司，本次申报材料仅选择飞荣达及中石科技为发行人可比公司。据前次申报材料第 276 页，发行人认为其与欣天科技较为可比、毛利率较为接近，并认为与飞荣达及中石科技的客户行业、产品应用领域存在差异，因此毛利率存在差异。

公开资料显示，欣天科技报告期内毛利率分别为 36.37%、31.00%、27.99%，显著低于发行人毛利率，且欣天科技主营业务报告期内未发生重大变更。

(3) 公开资料显示，新三板公司杰事杰（834166.OC）、金发科技（600143）等上市公司均从事 5G 基站天线罩业务。杰事杰 2019 年年报披露，其可比业务“通讯用改性塑料业务”2018-2019 年毛利率分别为 25.98%、36.08%，显著低于发行人毛利率。

请发行人：

(1) 分析并披露本次申报材料未将欣天科技作为可比公司的原因，报告期内发行人毛利率显著高于欣天科技的合理性；

(2) 分析并披露未将杰事杰、金发科技等从事 5G 基站天线罩业务的上市公司作为可比公司的原因，报告期内发行人毛利率显著高于上述两家公司的原因；

(3) 披露可比公司的具体选取标准，结合爱立信、华为、中兴通讯等通信设

备商发行人可比产品的供应商情况，披露完整、全面的可比公司情况，并就相关主要财务指标与发行人进行对比分析。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、分析并披露本次申报材料未将欣天科技作为可比公司的原因，报告期内发行人毛利率显著高于欣天科技的合理性；

（一）公司两次申报均未将欣天科技作为可比公司，仅作为参考对比

欣天科技和公司均为通信设备零部件厂商，但欣天科技和公司的产品有很大差异：欣天科技的产品为金属零部件，公司的产品为非金属零部件。鉴于公司和欣天科技的产品差异，公司管理层认为欣天科技不是公司的可比公司。

公司在两次申报中均未将欣天科技作为可比公司，公司在前次申报中已说明欣天科技和公司的产品存在差异，并说明选取欣天科技作为“参考对比公司”的原因，相关披露（前次申报招股说明书）如下：

公司作为通信设备零部件厂商，主要服务于通信行业客户诺基亚和爱立信，境内无与公司业务完全可比的上市公司；公司的主要竞争对手莱尔德、诺兰特和派克的产品覆盖面、客户群体较公司更广，公司实际竞争对手系莱尔德、诺兰特和派克的特定部门，由于莱尔德、诺兰特和派克均没有单独披露与公司存在竞争关系业务部门的数据，无法和公司进行对比。

为增加投资者对公司情况的了解，选取以下几家公司作为参考对比公司与公司进行对比：

序号	参考对比公司	主营业务	选取理由
1	欣天科技	从事移动通信产业中射频金属元器件和射频结构件的研发、生产和销售，射频金属元器件为其主要产品	客户群体与公司类似，主要为诺基亚等通信设备企业及其EMS厂商，如伟创力、国基电子等，但欣天科技主要产品为射频金属元器件，与公司产品差异较大
2	中石科技	研发、生产导热材料、EMI屏蔽材料、电源滤波器等，产品应用于消费电子、通信、汽车电子、装备制造、医疗电子等领域	中石科技生产的电磁屏蔽材料产品、导热界面材料产品与公司的部分主营产品相似，其部分产品客户为爱立信、诺基亚、捷普等

3	飞荣达	主要从事电磁屏蔽和导热器件的研发、设计、生产和销售，产品主要应用于通讯设备、消费电子、汽车电子、家用电器	生产的电磁屏蔽材料产品、导热界面材料产品与公司的部分主营产品相似，但面对客户群体与公司不同
---	-----	--	---

（二）本次申报和前次申报与欣天科技的对比范围没有实质差异

公司本次申报和前次申报与欣天科技的对比范围没有实质差异，相对情况如下：

项目	本次申报是否对比	前次申报是否对比
客户集中度	是	-
外销占比	是	-
销售费用率	是	是
管理费用率	是	是
应收账款周转率	是	是
存货周转率	是	是
综合毛利率	-	是
产品毛利率	-	-

本次申报中比前次申报多对比了“客户集中度”、“外销占比”，比前次申报少对比了“综合毛利率”，在两次申报中，公司均未就“产品毛利率”和欣天科技进行对比。前后两次申报与欣天科技的对比范围不存在实质性差异。

公司未找到产品结构与公司近似的具有公开资料的公司，因此在两次申报中的各处对比中均使用“参考对比公司”形容相关厂商，并在招股说明书不同章节处将公司与相关厂商可比的部分进行对比。

（三）报告期内公司毛利率高于欣天科技的原因是欣天科技其自身毛利率逐年下滑，其毛利率下滑的原因可能是自身产品结构老化

1、欣天科技 2016 年度毛利率和公司相近，2017 年起毛利率逐年下降

根据欣天科技的年度报告，2016-2020 年 6 月公司与欣天科技的毛利率对比如下：

公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
欣天科技 ^{注1}	30.64%	30.85%	32.93%	37.60%	48.89%
公司	42.76%	41.40%	45.21%	46.14%	45.30% ^{注2}

注 1：欣天科技的营业收入分为“射频金属元器件及结构件”和“其他”；2016 年-2020 年 6 月，欣天科技“射频金属元器件及结构件”占营业收入的比例分别为 88.18%、85.29%、79.42%、76.42%和 69.31%。

注 2：本次申报对 2016 年度、2017 年度收入有略微调整，此处为调整后的 2016 年度毛利率。

如上表所示，公司 2016 年度毛利率和欣天科技的毛利率相近。报告期内，公司的毛利率高于欣天科技射频金属元器件及结构件的原因是欣天科技自身毛利率持续下滑。

2、报告期内欣天科技毛利率逐年下滑的原因可能是产品结构老化

根据欣天科技的年度报告和业绩说明公告，欣天科技多次提到毛利率较低的产品占比上升、市场竞争加剧、采取销售降价策略。欣天科技毛利率逐年下降的原因可能是老产品的销售金额占比较高，老产品持续被压价。

欣天科技所公告的部分情况如下：

根据欣天科技的 2017 年的年度报告，欣天科技 2017 年度的毛利率同比下降的原因包括：“（1）产品价格方面：鉴于移动通信 4G 建设高峰期已经过去，5G 建设尚未开始，移动通信射频器件和射频金属元器件处于行业周期波动的低谷期，市场需求下降，行业竞争加剧，公司采取销售降价策略，部分产品持续降价。（2）材料成本方面：公司的主要原材料主要为铜、铝、不锈钢等有色金属材料，由于 2017 年市场有色金属价格上涨，公司主要原材料市场采购价格同比出现较大幅度的上涨，导致公司材料成本同比上升。（3）毛利率较低的产品盖板、消费电子结构件等销售收入占比有较大幅度的提高，导致公司产品毛利率下降进而降低了公司营业毛利。”

根据欣天科技公告的 2018 年度业绩网上说明会实录，欣天科技 2018 年毛利率同比下降的原因包括：“（1）产品售价方面：受市场需求变化、行业竞争加剧的影响，公司采取降价策略，下调了部分产品售价。（2）成本方面：2018 年受公司部分产能从深圳转移到苏州的影响，深圳与苏州两地管理与生产人员重叠，部分产品工艺流程尚在调试及试产阶段，出现产品制程不稳定等状况，导致直接人工及制造费用增加，从而增加经营成本，导致毛利率下降。”

根据欣天科技公告的 2019 年度业绩网上说明会实录，2019 年欣天科技营业收入小幅下降的原因是：“主要是因为产品结构变化、产品降价等多种因素造成。”

3、公司不存在产品结构老化的情况

公司不存在产品结构老化的情况。报告期内各期，按照产品首次销售年度区分，公司的主营业务收入的情况如下：

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
新产品	6,793.43	22.63	7,796.65	29.37	5,870.02	23.11
老产品	23,222.64	77.37	18,749.39	70.63	19,531.56	76.89
合计	30,016.07	100.00	26,546.04	100.00	25,401.58	100.00

(四) 关于欣天科技可比性的披露情况

公司没有找到在产品结构、客户结构方面与公司完全可比的其他公司，因此在招股说明书的不同部分，就具体对比内容选取有可比性的公司进行对比。在毛利率对比中，公司分产品类型与有同类型产品的公司进行对比；由于欣天科技没有和公司重叠的产品类型，因此公司仅在“第六节 业务与技术”之“三、发行人的技术创新特点与市场竞争情况”之“(二)公司的竞争对手和竞争地位”中补充披露如下：

3、在招股说明书中披露的参考对比公司的对比维度和原因

公司在本招股说明书中不同部分与诺兰特、飞荣达、中石科技、欣天科技等其他公司进行了对比，不代表上述公司是公司的可比公司；公司未发现在产品结构方面与公司完全可比的具有公开数据的公司，所对比的上述公司各仅有部分方面与公司具有可比性。

公司在本招股说明书中和各参考对比公司的对比维度情况如下：

序号	厂商	对比维度			部分维度未进行对比的原因
		竞争对手	产品性能	财务情况	
.....
9	欣天科技	x	x	✓	行业相同，但产品属于不同领域，因此不是竞争对手，也无法对比产品性能和产品毛利率
.....

二、分析并披露未将杰事杰、金发科技等从事 5G 基站天线罩业务的上市公司作为可比公司的原因，报告期内发行人毛利率显著高于上述两家公司的原因；

（一）杰事杰、金发科技未从事 5G 基站天线罩业务

杰事杰（834166）、金发科技（600143）与公司从事的行业不同，生产的产品也不同。根据杰事杰（834166）和金发科技（600143）的公告以及公司所了解的情况，杰事杰和金发科技主要从事改性塑料材料的研发、生产和销售，均属于证监会“C29 橡胶和塑料制品业”；两者生产用于 5G 基站天线罩的“材料”，并不生产 5G 基站天线罩“产品”，因此公司未将杰事杰、金发科技作为可比公司。

1、金发科技的相关披露情况

经检索金发科技的公告，金发科技涉及“天线罩”的披露如下：

“‘新基建’中 5G 先行。围绕 5G 基站‘减重’、‘透波’、‘耐候’等痛点，公司推出了一系列解决案，包括高透波的天线罩材料、代替金属振子的塑胶振子专用料等，在 5G 市场中得到广泛的应用，上半年 5G 基站相关材料销售超过 2,000 吨。”

根据上述披露，金发科技生产的是天线罩的材料，而非天线罩产品。

2、杰事杰的相关披露情况

经检索杰事杰的年度报告，杰事杰涉及“天线罩”的披露仅有该公司公开转让说明书中的披露，具体如下：

“2014 年公司研发取得了较为明显的成效，在中止‘建筑模板用改性塑料’项目的情况下，依然实现了营业收入较快增长，新开发的通信基站用天线罩、食品级 PBT 合金材料等改性塑料产品，获得了客户认可并小批量供货。”

根据杰事杰 2019 年的年度报告，其产品分类情况如下：

按产品分类分析：

√适用 □不适用

单位：元

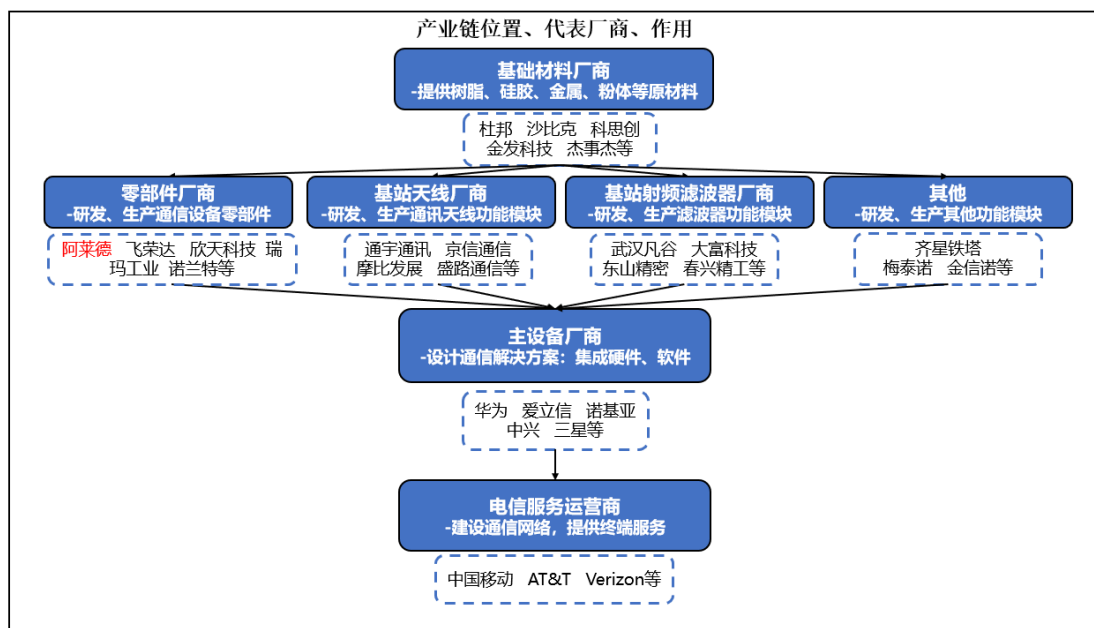
类别/项目	本期		上年同期		本期与上年同期金额变动比例%
	收入金额	占营业收入的比重%	收入金额	占营业收入的比重%	
汽车用改性塑料	434,159,123.72	49.35%	502,785,651.07	53.30%	-13.65%
电子电气用改性塑料	258,013,285.23	29.33%	257,039,300.00	27.25%	0.38%
家电用改性塑料	52,906,645.02	6.01%	81,740,737.71	8.67%	-35.28%
通讯用改性塑料	83,603,604.46	9.50%	34,722,768.85	3.68%	140.77%
其他用改性塑料	40,699,151.16	4.63%	47,223,484.27	5.01%	-13.82%
其他业务收入	10,363,060.49	1.18%	19,719,922.86	2.09%	-47.45%
合计	879,744,870.08	100.00%	943,231,864.76	100.00%	-6.73%

如上图所示，杰事杰的相关产品是“通讯用改性塑料”，是用于生产天线罩的原材料，不是天线罩产品。

（二）在招股说明书中的补充披露情况

由于所处行业不同，公司毛利率与杰事杰、金发科技的毛利率不存在可比性。公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业的产业链关系情况和未来发展趋势”之“2、行业供应链关系现状”中补充披露如下：

公司作为通信设备零部件厂商，主要为通信主设备厂商及其产业链上的其他通信设备厂商服务。通信设备零部件厂商在整个通信产业链中处于相对上游的位置，具体的产业链关系如下：



注：根据金发科技、杰事杰的公告，金发科技和杰事杰的主要业务是生产“塑料材料”，不是生产“用塑料材料生产的产品”。

三、披露可比公司的具体选取标准，结合爱立信、华为、中兴通讯等通信设备商发行人可比产品的供应商情况，披露完整、全面的可比公司情况，并就相关主要财务指标与发行人进行对比分析。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业的产业链关系情况和未来发展趋势”之“6、与公司有类似产品的公司”中补充披露如下：

公司目前为爱立信、诺基亚供应射频与透波防护器件、EMI及IP防护器件、电子导热散热器件，为中兴供应射频与透波防护器件和EMI及IP防护器件，向三星供应电子导热散热器件，未直接向华为供应产品。

由于通信行业较为封闭，下游客户的供应链管理较为严格，公司无法知悉爱立信、诺基亚等客户的全部供应商。根据公司了解和公开信息可以确认的范围内，在华为、爱立信、诺基亚、中兴、三星的供应链中，与公司有类似产品的公司情况如下：

厂商名称	射频与透波防护器件	EMI及IP防护器件	电子导热散热器件
爱立信	利力亚斯、诺兰特	诺兰特、中石科技	诺兰特、中石科技
诺基亚	美利达 ^{注2} 、飞荣达	诺兰特、中石科技、派克	诺兰特、中石科技、莱尔德、派克、迪睿合
中兴	东创精密 ^{注3} 、飞荣达	诺兰特	迪睿合
三星	-	-	迪睿合
华为 ^{注1}	东创精密、飞荣达、兆威机电、硕贝德	诺兰特	诺兰特、中石科技

注1：上述华为供应商为公司搜索相关公告推测得出。

注2：东莞市美利达塑胶模具制品有限公司。

注3：深圳东创精密技术有限公司。

由于公司未进入华为供应链，公司仅与爱立信、诺基亚、中兴、三星的其他供应商存在竞争关系，相关竞争情况详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的技术创新特点与市场竞争情况”。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的技术创新特点与市场竞争情况”之“（二）公司的竞争对手和竞争地位”中补充披露如下：

公司的不同产品的竞争对手有所差异，相关竞争情况如下：

公司	射频与透波防护器件	EMI与IP防护器件	电子导热散热器件
诺兰特		○	○
莱尔德		○	○
飞荣达	○	○	○
利力亚斯	○		
迪睿合			○
中石科技		○	○

公司的竞争地位	<p>(1) 产品份额: 在公司所供应的射频与透波防护器件品类内, 公司是爱立信、诺基亚的核心供应商。</p> <p>(2) 产品性能: 公司的 5G 相控阵天线罩拥有优异的性能, 在 5G 高频段透波率最高超过 98%; 因无竞争厂商的公开数据, 公司无法对比相关性性能。</p>	<p>(1) 产品份额: 在公司所供应的 EMI 与 IP 防护器件品类内, 公司是爱立信的核心供应商。</p> <p>(2) 产品性能: 根据相关厂商的公开信息, 在可比产品里, 公司的 EMI 与 IP 防护器件性能与行业竞争对手水平基本相当。</p>	<p>(1) 产品份额: 在公司所供应的电子导热散热器内, 公司是爱立信的核心供应商。在高端导热垫片方面, 公司是三星基站的核心供应商。</p> <p>(2) 产品性能: 根据公开信息, 在可比产品里, 公司的电子导热散热器性能与行业竞争对手水平基本相当。</p>
---------	---	--	--

注: ○代表存在直接竞争。

.....

3、在招股说明书中披露的参考对比公司的对比维度和原因

公司在招股说明书中已经完整选取了有公开数据的其他厂商, 考虑了市场整体容量以及整体上市公司披露情况, 在可比的部分进行了对比分析 (射频与透波防护器件领域参考对比公司为飞荣达, EMI 及 IP 防护器件和电子导热散热器器件的参考对比公司为中石科技), 参考对比公司从产品特性、行业应用领域等方面的选择均较为合理, 对从公开渠道可获取的信息进行了完整的对比披露。

公司在本招股说明书中和各参考对比公司的对比维度情况如下:

序号	厂商	对比维度			部分维度未进行对比的原因
		竞争对手	产品性能	财务情况	
1	诺兰特	✓	✓	×	诺兰特未单独披露与公司存在竞争关系的部门的部分数据
2	莱尔德	✓	✓	×	莱尔德未单独披露与公司存在竞争关系的部门的部分数据
3	飞荣达	✓	✓	✓	-
4	利利亚斯	✓	×	×	没有公开的利利亚斯产品、财务数据
5	迪睿合	✓	✓	×	迪睿合未单独披露与公司存在竞争关系的部门的部分数据
6	中石科技	✓	✓	✓	-
7	武汉凡谷	×	×	✓	行业相同, 但产品属于不同领域, 因此不是竞争对手, 也无法对比产品性能和产品毛利率
8	大富科技	×	×	✓	行业相同, 但产品属于不同领域, 因此不是竞争对手, 也无法对比产品性能和产品毛利率
9	欣天科技	×	×	✓	行业相同, 但产品属于不同领域, 因此不是竞争对手, 也无法对比

					产品性能和产品毛利率
10	东山精密	×	×	✓	行业相同,但产品属于不同领域,因此不是竞争对手,也无法对比产品性能和产品毛利率

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”与飞荣达和中石科技进行了财务对比分析。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、从公开网站获取欣天科技披露的相关文件，查阅其披露的业务情况及产品毛利率情况，并与公司的业务和产品毛利率进行对比分析；

2、访谈公司的销售总监，了解公司与欣天科技的主营业务差异情况、产品差异情况及产品的毛利率差异情况；

3、从公开网站获取杰事杰、金发科技披露的相关文件；查阅其披露的主营业务情况及产品的毛利率情况，并与公司的业务和产品毛利率进行对比分析；

4、访谈公司的销售总监，了解公司与杰事杰、金发科技的主营业务差异情况、产品差异情况及产品的毛利率差异情况；

5、从公开渠道查询爱立信、华为、中兴通讯的供应商体系中与公司存在竞品的供应商情况，并与公司进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司已经就与欣天科技的可比事项进行了对比分析；报告期内公司毛利率高于欣天科技的原因主要是产品差异造成的；

2、公司未将杰事杰、金发科技作为对比公司是合理的，报告期内公司的毛利率高于杰事杰、金发科技的原因主要是行业差异造成的；

3、公司已经在产品性能、产品毛利率、公司财务数据等方面对有可比性的

可比公司进行了对比分析。

问题 5、关于发行人与可比公司毛利率

申报材料显示：

(1)报告期内,射频与透波防护器件毛利率分别为 43.70%、41.47%、38.60%。据招股说明书披露,可比公司飞荣达基站天线及相关器件业务 2016 年 1 月至 2019 年 6 月平均毛利率为 38.85%。飞荣达 2019 年年报披露,其基站天线及相关器件毛利率仅为 25.43%。

(2)报告期内,EMI 及 IP 防护器件产品毛利率分别为 51.22%、50.48%、46.98%,同行业可比公司飞荣达有关业务毛利率分别为 25.59%、30.48%、33.46%,发行人毛利率显著高于飞荣达。

(3)报告期各期,电子导热散热器件毛利率分别为 43.29%、44.61%、44.81%,毛利率水平较高且较为稳定,可比公司飞荣达相关业务毛利率分别为 19.75%、25.14%、24.29%,中石科技相关业务毛利率分别为 34.88%、35.12%、33.74%。发行人毛利率显著高于可比公司毛利率。

请发行人：

(1) 分析并披露发行人射频与透波防护器件毛利率大幅高于飞荣达 2019 年可比业务毛利率的原因；

(2) 结合发行人与飞荣达、中石科技可比产品的用途、主要客户、销售单价等,量化分析并披露发行人各业务毛利率均显著高于可比公司的原因,详细分析发行人各主要产品类别毛利率较高的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、分析并披露发行人射频与透波防护器件毛利率大幅高于飞荣达 2019 年可比业务毛利率的原因；

（一）飞荣达“基站天线及相关器件”业务过往毛利率与公司相近

公司检索了飞荣达的相关公告，根据飞荣达的公告（《深圳市飞荣达科技股份有限公司与长城证券股份有限公司关于深圳市飞荣达科技股份有限公司 2019 年度创业板非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》），飞荣达“报告期内”（2016 年 1 月-2019 年 6 月）“基站天线及相关器件”类产品的平均毛利率为 38.85%，与公司“射频与透波防护器件”的毛利率相近。

（二）飞荣达 2019 年、2020 年 1-6 月“基站天线及相关器件”毛利率下降是其并购广东博纬通信科技有限公司所致

根据飞荣达 2019 年年度报告，其 2019 年度“基站天线及相关器件”产品毛利率为 25.43%，比 2018 年度下降 9.42%；飞荣达未披露上述毛利率下降的原因，但飞荣达 2019 年半年度报告、年度报告还披露了以下信息：

1、飞荣达 2019 年 1-6 月“基站天线及相关器件”收入 70,311,859.13 元，毛利率 36.19%；

2、飞荣达于 2019 年 4 月并表了广东博纬通信科技有限公司，后者主营业务为“基站天线的研发、生产与销售”；

3、飞荣达 2019 年度“基站天线及相关器件”产品收入 2.44 亿元，同比增长 515.40%；

4、飞荣达 2019 年度合并广东博纬通信科技有限公司“购买日至期末被购买方的收入”1.11 亿元，合并“购买日至期末被购买方的净利润”645.02 万元，即广东博纬通信科技有限公司 2019 年 4 月 9 日至 2019 年 12 月 31 日销售净利率仅为 5.81%。

基于上述情况，公司认为飞荣达 2019 年度“基站天线及相关器件”毛利率下降系飞荣达合并广东博纬通信科技有限公司所致；其原有业务毛利率水平仍与公司一致。

（三）相关披露情况

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“5、与参考对比公司的毛利率分析比较”之“（1）公司的射频与透波防护器件业务毛利率和可比业务毛利

率处于同一水平”中补充披露如下：

①与参考对比公司可比业务的毛利率对比分析

根据飞荣达的公告，其“基站天线及相关器件”包含“基站天线”、“一体化天线振子”和“天线罩”，与公司“射频与透波防护器件”产品类型类似；兆威机电（于2020年12月4日在创业板上市）从事微型传动系统、精密注塑件（精密注塑件在2019年度的收入为26,187.05万元），其应用于“移动通信行业”的精密注塑件主要为4G通讯基站的高精密组件、用于5G通讯基站的振子塑胶组件，与公司的射频与透波防护器件业务类似；上述公司相关产品的毛利率情况如下：

公司名称	产品类别	2020年度	2019年度	2018年度
发行人	射频与透波防护器件	38.94%	38.60%	41.47%
兆威机电 ^{注1}	精密注塑件	-	39.64%	43.72%
飞荣达（并购前） ^{注2}	基站天线及相关器件	2016年1月-2019年6月的 平均毛利率为38.85%		
飞荣达（并购后）	基站天线及相关器件	-	25.43%	-

注1：由于兆威机电于2020年12月上市，此前未能在WIND的上市公司行业数据库中检索到；其数据来源于兆威机电的招股说明书，相关毛利率数据来源于兆威机电的“精密注塑件”的毛利率；2018年度、2019年度，其精密注塑件中应用于通信领域毛利率分别为51.12%、46.57%。

注2：数据来源于《深圳市飞荣达科技股份有限公司与长城证券股份有限公司关于〈关于请做好飞荣达创业板非公开发行股票发审委会议准备工作的函〉之回复》，飞荣达披露了其基站天线及相关器件（与发行人可比的产品分类）2016年1月-2019年6月平均毛利率为38.85%，未披露2017年-2019年原有基站天线及相关器件每一年的毛利率，也未披露2020年的相关数据。

兆威机电（于2020年12月4日在创业板上市）从事微型传动系统、精密注塑件（精密注塑件在2019年度的收入为26,187.05万元），其应用于“移动通信行业”的精密注塑件主要为4G通讯基站的高精密组件、用于5G通讯基站的振子塑胶组件，与公司的射频与透波防护器件业务类似。报告期内兆威机电的精密注塑件整体毛利率与公司射频与透波防护器件业务毛利率基本一致，同时其通信领域的注塑业务毛利率（2018年度、2019年度分别为51.12%、46.57%）略高于公司。

根据《深圳市飞荣达科技股份有限公司与长城证券股份有限公司关于〈关于请做好飞荣达创业板非公开发行股票发审委会议准备工作的函〉之回复》（以下简称“《飞荣达非公开发审委准备回复》”），其基站天线及相关器件2016年1月-2019年6月的平均毛利率38.85%。《飞荣达非公开发审委准备回复》还披露了其

截至披露时点的基站天线及相关器件业务毛利率水平，相关披露的情况如下：

飞荣达非公开发行募投项目 5G 通信器件产业化项目主要用于生产“5G 天线罩零件及组件”、“5G 天线振子零件及组件”、“交换机类零件及组件”、“路由器类零件及组件”和“服务器类零件及组件”，其中“5G 天线罩零件及组件”和“5G 天线振子零件及组件”属于“基站天线及相关器件”（根据飞荣达 2019 年年度报告所披露的产品范围和行业常理判断）。

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》，其“5G 天线罩零件及组件”、“5G 天线振子零件及组件”的相关毛利率情况如下：

产品分类	现有毛利率	测算毛利率
5G 天线罩零件及组件	39.34%	28.55%
5G 天线振子零件及组件	39.04%	28.68%

注：上述“现有”指飞荣达披露《飞荣达非公开发审委准备回复》的时间，即 2019 年 11 月 25 日。

上述现有毛利率和测算毛利率的计算口径分别如下：

A. 现有毛利率

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》披露，其测算募投项目相关数据使用的是其现有成本，相关披露原文如下：

“本项目的生产成本主要用于生产 5G 天线罩等产品的直接材料、直接人工成本、水电等直接能源耗用和制造费用，公司主要根据不同产品的实际生产耗用、材料和现有人力成本等因素进行测算。”

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》披露的现有产品和现有成本测算，得出飞荣达相关产品的现有毛利率。

B. 测算毛利率

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》披露，其测算募投项目相关财务数据时，成本水平是基于现有成本，价格水平是基于谨慎性考虑在现有成本的基础上进行了折价，相关披露原为如下：

“虽然 5G 技术的商业应用将为通信行业带来巨大增量市场，也将直接拉动对天线及各类通信器件的市场需求，为本次募投项目效益的实现奠定了良好的基础，但公司在进行本次募投项目预测时考虑了未来相关产品产量扩大和市场竞争

加剧可能存在一定的价格降低因素，测算的各类产品平均售价均较公司目前在售同类产品平均售价有所降低，估算相对比较谨慎。”

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》披露的未来预测价格和现有成本测算，得出飞荣达相关产品的测算毛利率。

②飞荣达 2019 年年度报告和 2020 年半年度报告披露的基站天线及相关器件毛利率下降的原因

飞荣达 2016 年 1 月-2019 年 6 月“基站天线及相关器件”的平均毛利率为 38.85%与公司相近。飞荣达 2019 年下半年和 2020 年 1-6 月“基站天线及相关器件”毛利率大幅下降，是飞荣达对外的并购所致。

根据飞荣达 2019 年年度报告披露，飞荣达于 2019 年 4 月并表了广东博纬通信科技有限公司，后者的主营业务为“基站天线的研发、生产与销售”未包含“天线罩”，广东博纬通信科技有限公司 2019 年 4 月 9 日至 2019 年 12 月 31 日的销售净利率仅为 5.81%，远低于飞荣达 2019 年自身的销售净利率 13.48%。

③飞荣达公告的 5G 天线罩零件及组件的毛利率与公司的 5G 天线罩组件毛利率没有较大差异

根据飞荣达 2019 年披露的相关公告信息测算，其截至 2019 年 11 月 25 日的 5G 天线罩零件及组件的毛利率约为 39.34%；与公司 2019 年的 5G 相控阵天线罩毛利率 39.47%基本一致。

相关计算方法如下：根据 2019 年 11 月 25 日飞荣达披露的《深圳市飞荣达科技股份有限公司与长城证券股份有限公司关于<关于请做好飞荣达创业板非公开发行股票发审委会议准备工作的函>的回复》：“目前在售 5G 天线罩零件及组件的销售均价为 162.55 元/件”。其单件单位成本约 98.61 元/件（按照上述公告的募投预计总成本 21,298.95 万元/总数 216 万件）。按照飞荣达截至上述回复公告日（2019 年 11 月 25 日）的在售 5G 天线罩零件及组件平均单价 162.55 元/件、单位成本 98.61 元/件来计算，飞荣达 5G 天线罩及组件的毛利率为 39.34%。

公司 2019 年的 5G 相控阵天线罩类产品毛利率为 39.47%，与上述飞荣达 5G 天线罩及组件的毛利率 39.34%没有显著差异，具体如下：

主体	产品	2019 年度
----	----	---------

		毛利率	销售占总收入比例
飞荣达	5G 天线罩零件及组件	毛利率为 39.34% (截至 2019 年 11 月 25 日)	
发行人	5G 相控阵天线罩类	39.47%	31.87%
	其中：天线罩组件	40.46%	20.74%
	天线罩零配件	44.78%	8.90%
	天线罩组件及零配件模具	9.06%	2.23%

另外，飞荣达上述公告中披露了在测算募投项目的毛利率时，考虑未来市场竞争因素情况下下调了测算产品价格，测算产品平均价格为 138 元/件，低于现有产品平均单价（162.55 元/件）15.10%，根据测算产品平均价格计算，其测算的 5G 天线罩零件及组件未来毛利率为 28.55%。如公司也按照成本不变，收入下降 15.10%的口径计算，公司相关产品的毛利率情况如下：

主体	产品	2019 年度（模拟计算）	
		毛利率	销售占总收入比例
飞荣达	5G 天线罩零件及组件	毛利率 28.55%（募投项目相关预计毛利率）	
发行人	5G 相控阵天线罩类	28.70%	27.06%
	其中：天线罩组件	29.87%	17.61%
	天线罩零配件	34.96%	7.55%
	天线罩组件及零配件模具	-7.12%	1.89%

公司的 5G 天线罩均为客户定制化的产品、主要客户为爱立信和诺基亚等，飞荣达的 5G 天线罩零件及组件主要客户为华为和中兴等，两者的毛利率差异不大。

发行人与飞荣达天线罩产品成本构成的差异情况主要是由于计算口径不同导致。根据飞荣达的“公司与长城证券股份有限公司关于《关于请做好飞荣达创业板非公开发行股票发审委会议准备工作的函》之回复”中披露显示，其在可行性分析预测计算直接人工成本时将生产工人和管理及技术人员的薪酬一并计算在内。

通常而言，与生产相关的管理及技术人员的薪酬一般在计入制造费用中。因此，发行人的直接人工成本计算口径仅包括一线生产工人的薪酬；生产管理及技术人员的薪酬计入在制造费用之内。以发行人主要生产射频与透波防护器件的昆山工厂为例，2019 年（飞荣达公告的年度）昆山工厂的制造费用中的薪酬费用占

比为 54.65%。若将发行人制造费用中的薪酬归入直接人工成本，即若按照飞荣达的口径计算模拟发行人的成本，发行人 2019、2020 年度射频与透波防护器件成本构成情况如下：

成本明细构成	发行人				飞荣达	
	2020 年度		2019 年度		5G 天线罩零件及组件	
	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)
直接材料	9,060.31	80.11	8,253.43	80.75	15,674.50	73.59
直接人工	1,444.49	12.77	1,240.25	12.13	2,540.11	11.93
制造费用	804.92	7.12	727.36	7.12	3,084.34	14.48
合计	11,309.72	100.00	10,221.05	100.00	21,298.95	100.00

由上述表格可知，发行人和飞荣达成本构成差异的情况主要是因为计算口径不同导致，若统一两者口径，根据模拟结果显示，发行人和飞荣达的成本构成情况基本一致。

④发行人射频与透波防护器件业务的毛利率未高于其他相近的有注塑业务的公司

发行人的射频与透波防护器件产品以精密注塑产品为主。由于发行人的完全可比公司较少，发行人对比了近期审核通过的拟上市公司和申报上市公司的有近似注塑类型业务的毛利率情况如下：

公司名称	产品类别 (行业分类)	毛利率			
		平均值	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	射频与透波防护器件 (移动通信)	41.26%	38.60%	41.47%	43.70%
兆威机电 ^{注1} (003021) (2020 年 12 月上市)	精密注塑件	43.27%	39.64%	43.72%	46.45%
	其中：精密注塑件 (移动通信)	50.10%	46.57%	51.12%	52.62%
	其中：精密注塑件 (汽车电子)	38.05%	35.12%	37.86%	41.18%
肇民科技 ^{注2} (创业板待注 册)	精密注塑件 (汽车部件)	41.41%	42.34%	40.87%	41.02%
	精密注塑件 (家用电器)	33.94%	34.49%	32.81%	34.53%
格林精密 ^{注3}	精密结构件 (消费电子)	23.15%	25.96%	22.46%	21.04%

(创业板已注册)					
唯科模塑 ^{注4} (申报创业板)	注塑件 (电子、汽车、家居)	38.92%	39.59%	35.53%	41.64%
思柏精密 ^{注5} (申报创业板)	内销 (主要是办公行业)	40.34%	35.61%	44.26%	41.16%
	一般贸易出口 (主要是办公行业)	38.03%	38.13%	37.89%	38.07%
星诺奇 ^{注6} (申报创业板)	精密注塑零件 (消费电子产品)	36.99%	39.07%	38.08%	33.83%
	精密注塑零件 (小型家用电器)	38.01%	27.92%	32.09%	54.01%
	精密注塑零件 (汽车)	23.19%	22.65%	24.10%	22.81%

注 1: 深圳市兆威机电股份有限公司于 2020 年 12 月上市; 由于其在 2020 年 12 月才上市, 此前未能在 WIND 上市公司行业数据库中检索到。

注 2: 上海肇民新材料科技股份有限公司。

注 3: 广东格林精密部件股份有限公司。

注 4: 厦门唯科模塑科技股份有限公司。

注 5: 思柏精密科技股份有限公司, 根据思柏精密的招股说明书披露, 该公司产品主要应用于办公领域。该公司有大量来料加工业务, 来料加工业务与公司的可比性较差, 因此表格中披露的是非来料加工业务的毛利率。

注 6: 苏州星诺奇科技股份有限公司。

注 7: 相关公司尚未披露 2020 年度数据, 因此对比年度为 2017-2019 年度。

如上表所示, 有较多拟上市公司的相关注塑业务的毛利率在 40% 左右; 其中与发行人最为可比的兆威机电 (于 2020 年 12 月 4 日在创业板上市), 其应用于移动通信行业的精密注塑件 (主要为 4G 通讯基站的高精密组件、用于 5G 通讯基站的振子塑胶组件) 的 2017-2019 年的平均毛利率为 50.10%; 发行人 2017-2019 年射频与透波防护器件业务的平均毛利率为 41.26%, 并未显著高于其他业务相近的公司。

二、结合发行人与飞荣达、中石科技可比产品的用途、主要客户、销售单价等, 量化分析并披露发行人各业务毛利率均显著高于可比公司的原因, 详细分析发行人各主要产品类别毛利率较高的合理性。

(一) 关于射频与透波防护器件的毛利率对比的披露情况

公司的“射频与透波防护器件”产品与飞荣达相关产品过往的毛利率水平接近, 具体对比和披露详见本问询函回复对本题第一小题的回复。

（二）关于 EMI 及 IP 防护器件的毛利率对比的披露情况

公司已经在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“5、与参考对比公司的毛利率分析比较”之“（2）公司的 EMI 与 IP 防护器件的毛利率与飞荣达、中石科技可比业务毛利率处于同一水平”中补充披露如下：

公司的 EMI 及 IP 防护器件主要应用于通信领域；根据中石科技和飞荣达的年度报告披露其产品主要应用于消费电子领域；在同一应用领域公司与中石科技的 EMI 及 IP 防护器件的毛利率处于同一水平。

主体	类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
飞荣达	导电硅胶	51.83%-62.96%（2013 年度-2016 年 1-6 月）		
中石科技	EMI 屏蔽材料	40.39%-50.55%（2014 年度-2017 年度）		
	通讯工业电子（分行业）	-	45.40%	45.70%
发行人	EMI 及 IP 防护器件	52.91%	46.98%	50.48%

注：因相关公司尚未披露/未披露报告期内对比数据，公司比较了已披露的相关数据。

根据中石科技的招股说明书，中石科技的 EMI 屏蔽材料在 2014 年度、2015 年度、2016 年度和 2017 年 1-9 月的毛利率区间为 40.39%-50.55%，因中石科技现阶段的 EMI 屏蔽材料收入占比低于 10%（2019 年其 EMI 屏蔽材料收入为 4,379.75 万元），中石科技 2018 年起未单独披露 EMI 屏蔽材料产品的毛利率，其按照行业类别披露了相关毛利率，其通讯工业电子的毛利率为 45.40%-45.70%，与公司产品毛利率处于同一水平。

公司 EMI 及 IP 防护器件毛利率高于飞荣达电磁屏蔽材料及器件整体毛利率主要是细分产品的结构性和应用领域的差异（飞荣达 2019 年报披露其电磁屏蔽材料产品收入为 91,489.89 万元，应用于通信通讯设备、智能手机、汽车电子、电子计算机、数据中心、家用电器）；根据飞荣达的招股说明书，其销售的电磁屏蔽材料及器件中的细分产品“导电硅胶”与公司产品相似，其“导电硅胶”产品 2013 年-2016 年 6 月的毛利率区间为 51.83%-62.96%，和发行人及中石科技此前披露的“EMI 屏蔽材料”毛利率区间 40.39%-50.55%处于同一区间。

（三）关于电子导热散热器件的毛利率对比的披露情况

公司已经在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“5、与参考对比公司的毛利率分析比较”

之“（3）公司的电子导热散热器件的毛利率与中石科技通讯工业电子业务毛利率处于同一水平”中补充披露如下：

发行人的导热材料主要应用于通信领域；根据中石科技和飞荣达披露的年度报告其产品主要应用于消费电子领域。根据中石科技 2017 年度-2019 年度的年度报告，其“消费电子”业务的毛利率低于“通讯工业电子”的毛利率，其 2017 年度-2019 年度“通讯工业电子”的毛利率区间 45.40%-49.07%，与发行人同期“电子导热散热器件”的毛利率区间 43.29%-44.81%基本一致。

报告期内各期，公司和中石科技、飞荣达相关产品/行业的毛利率情况对比如下：

主体	类别	指标	2020 年度	2019 年度	2018 年度
飞荣达	导热材料及器件	毛利率	-	24.29%	25.14%
中石科技	导热材料	毛利率	-	33.74%	35.12%
		消费电子行业	收入占比	-	86.47%
	毛利率		-	33.56%	35.01%
	通讯工业电子	收入占比	-	13.32%	14.65%
毛利率		-	45.40%	45.70%	
发行人	电子导热散热器件	毛利率	63.15%	44.81%	44.61%

注：因相关公司尚未披露/未披露报告期内对比数据，公司比较了已披露的相关数据。

发行人与中石科技的导热材料及通讯工业电子的毛利率处于同一水平，均高于飞荣达，主要原因是细分产品结构的差异以及发行人更多专注于通信业务领域、未涉及消费电子行业。

发行人 2020 年度电子导热散热器件的毛利率为 **63.15%**，高于中石科技和飞荣达 2018、2019 年水平，主要原因是当期公司毛利率较高的导热凝胶、导热脂产品放量、高毛利率的高 K 值导热垫片的销量提升以及公司的成本优化活动带来的降本增效。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人的总经理和销售总监，了解发行人与飞荣达和中石科技的主

营业务的差异，产品的差异以及客户方面的差异；

2、通过飞荣达、中石科技的门户网站查阅其主要产品信息，并与发行人的产品进行对比分析；

3、通过公开网站查询飞荣达、中石科技披露的招股说明书及定期报告，查阅其管理层对经营情况的分析，获取其毛利率变动的原因，并与公司同类产品进行比较。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、飞荣达的“基站天线及相关器件”过往的毛利率与发行人的“射频与透波防护器件”毛利率接近，飞荣达 2019 年起“基站天线及相关器件”毛利率下降是飞荣达自身并购广东博纬通信科技有限公司所致；

2、根据飞荣达、中石科技过往披露的数据，除飞荣达的“导热界面器件”产品外，飞荣达（2017 年以前）、中石科技（2018 年以前）与公司 EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器件可比的产品毛利率水平与发行人相近，以往未显著低于公司；

3、由于飞荣达自 2017 年起、中石科技自 2018 年起未披露与发行人 EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器件可比的产品毛利率数据，无法确定飞荣达（2017 年起）、中石科技（2018 年起）与发行人相关可比产品的毛利率对比情况。

问题 6、关于毛利率变动

申报材料显示：

（1）发行人 2014-2019 年主营业务毛利率分别为 37.76%、41.15%、45.28%、46.14%、45.21%、41.14%，2016-2017 年毛利率增长较快。前次申报材料显示，发行人主要原材料为改性氯乙烯、聚碳酸酯等高分子聚合物。公开信息显示，上述主要原材料 2016-2017 年市场采购价格大幅增长，且同行业可比公司在此期间毛利率均有所下滑，但发行人毛利率仍然保持增长。

（2）2018-2019 年射频与透波防护器件的平均销售单价分别为 7.52 元/每单

位、12.87 元/每单位，2019 年同比大幅增长 71.14%，发行人称主要是产品结构变化所致。发行人射频和防护器件业务主要包括 5G 相控阵天线罩、基站射频单元防护壳体和无源交叉耦合器件，招股说明书未披露上述三种产品的销售收入及占比、毛利率情况等。

请发行人：

(1) 结合主要原材料改性氯乙烯、聚碳酸酯等大宗商品市场价格趋势、发行人采购单价变动情况，分析并披露在 2016-2017 年主要原材料市场采购价格大幅增长、可比公司毛利率下滑的情形下，发行人毛利率保持增长的合理性；

(2) 结合报告期各期射频与透波防护器件中 5G 相控阵天线罩、基站射频单元防护壳体和无源交叉耦合器件的销售收入及占比、销售单价、毛利率等情况，分析并披露 2019 年射频与透波防护器件销售单价大幅增长、报告期内毛利率变动的原因。

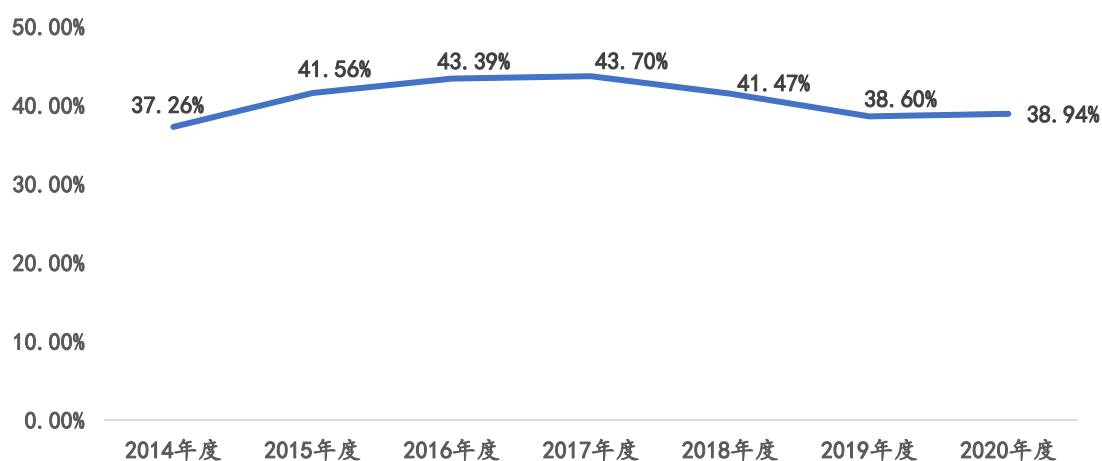
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合主要原材料改性氯乙烯、聚碳酸酯等大宗商品市场价格趋势、发行人采购单价变动情况，分析并披露在 2016-2017 年主要原材料市场采购价格大幅增长、可比公司毛利率下滑的情形下，发行人毛利率保持增长的合理性；

(一) 公司主要用到塑料原材料的是“射频与透波防护器件”产品

改性聚氯乙烯、聚碳酸酯是塑料材料，公司产品中主要是射频与透波防护器件使用塑料材料。2014 年-2020 年，公司射频与透波防护器件的毛利率情况如下：



如上图所示，2015 年度、2016 年度和 2017 年度，公司射频与透波防护器件的毛利率分别同比上升 4.30%、1.83%和 0.31%。

（二）公司主要类别塑料原材料的采购价格和市场趋势一致，因材料结构变动导致公司塑料原材料的整体平均采购单价相对平稳

公司会结合“客户对产品对性能、规格的要求”、“公司所掌握的材料工艺技术”以及“各类原材料的市场价格”动态调整物料采购，因此历年采购的原材料变动较大。公司 2015-2017 年采购的主要塑料材料的类别包括下列几类：

序号	通用名	中文含义
1	PC	聚碳酸酯
2	ABS	丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚物
3	PC/ABS	聚碳酸酯和丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚物和混合物

上述每类别塑料材料中包含较多具体型号的塑料原材料，不同型号塑料原材料的性能、作用和价格差异较大，但价格变动趋势存在一定共性。上述三大类塑料原材料 2015-2017 年的公开价格走势和公司的采购单价对比情况如下：

1、PC 的价格变动趋势

根据搜料网的数据，PC 材料 2015-2017 年价格稳定，仅 2017 年下半年略有上涨。公司选取了 3 款知名材料厂商 PC 材料，其 2015-2017 年度公开的代理商平均价格（价格上限和价格下限的算术平均值，下同）情况如下：

单位：元/吨

材料名称	2017 年度	2016 年度	2015 年度
LEXAN EXL9330	50,500	51,900	56,825
MAKROLON 2805	27,350	21,150	18,725
LEXAN 943A	29,500	25,950	26,525

数据来源：搜料网，上述为含税价。

2、ABS 的价格变动趋势

根据搜料网的数据，ABS 材料的 2015-2016 年 9 月的价格较为平稳，2016 年 10 月起价格上涨较多。公司选取了 3 款知名材料厂商的 ABS 材料，其 2015-2017 年度公开的代理商平均价格情况如下：

单位：元/吨

材料名称	2017 年度	2016 年度	2015 年度
Starex SD-0150	15,950	13,350	12,575
POLYLAC PA-757	17,100	14,900	12,700
LG AF312C	20,000	18,325	19,900

数据来源：搜料网，上述为含税价。

3、PC/ABS 的价格变动趋势

根据搜料网的数据,PC/ABS 材料的 2015-2016 年 9 月的价格较为平稳,2016 年 10 月起价格上涨较多。公司选取了 3 款知名材料厂商的 PC/ABS 材料,其 2015-2017 年度公开的代理商平均价格情况如下:

单位：元/吨

材料名称	2017 年度	2016 年度	2015 年度
CYCOLOY C2950	31,500	27,335	24,175
Bayblend FR3010	27,675	27,125	27,125
CYCOLOY MC1300	30,900	29,475	29,525

数据来源：搜料网，上述为含税价。

4、公司主要类别塑料原材料的采购价格和市场趋势一致，因材料结构变动导致公司塑料原材料的整体平均采购单价相对平稳

公司上述主要塑料原材料类别各年的平均采购单价情况如下:

单位：元/吨

类别	2017 年度	2016 年度	2015 年度
PC	24,103.73	23,724.19	22,926.80
ABS	20,235.84	18,907.46	19,921.11
PC/ABS	49,011.78	24,535.13	27,626.26
塑料材料平均	26,629.42	24,796.36	25,501.93

如上表所示,2015-2017 年公司的 PC、PC/ABS 和 ABS 材料的采购单价和公开数据的变动趋势基本一致。公司 2017 年度塑料材料整体采购单价相对平稳主要是产品结构变化导致采购结构变化,价格上涨较大的 PC/ABS 采购比重降低。2015-2017 年,公司采购的上述类别塑料原材料的金额情况如下:

单位：万元

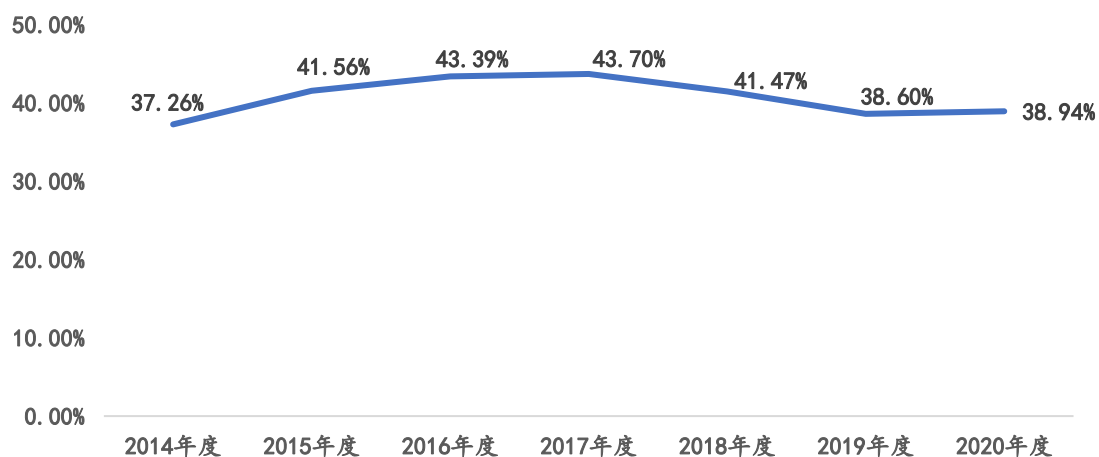
类别	2017 年度		2016 年度		2015 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
PC	2,157.00	38.82%	1,820.84	27.49%	2,671.74	34.62%
ABS	508.62	9.15%	654.45	9.88%	672.73	8.72%
PC/ABS	171.05	3.08%	2,106.09	31.79%	3,029.79	39.25%
小计	2,836.67	51.05%	4,581.38	69.16%	6,374.26	82.59%
塑料合计	5,556.36	100.00%	6,624.52	100.00%	7,718.27	100.00%

如上表所示，由于爱立信在 2015 年-2016 年大量采购特定的 4G 基站的系列零部件主要原材料为 PC/ABS、期间公司采购 PC/ABS 量较大；2017 年爱立信降低了相关特定的 4G 基站的系列零部件需求，相应公司减少了 PC/ABS 材料的采购。因此虽然 2017 年 PC/ABS 涨价较多，但由于公司对 PC/ABS 采购比重降低，整体塑料采购单价相对平稳。

（三）公司射频与透波防护器件 2015 年度、2016 年度毛利率同比上升的原因是特定产品毛利率较高

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“2、按产品分类的毛利率变动分析”之“（1）射频与透波防护器件毛利率变动分析”之“③报告期前（2014 年-2017 年）射频与透波防护器件业务毛利率变动分析”中补充披露如下：

2014-2020 年，公司射频与透波防护器件的毛利率情况如下：



2014 年-2017 年公司射频与透波防护器件的可比产品（上一年与下一年销售

同一型号均超过 10 万元的产品) 收入占比较高, 能够代表整体产品的毛利率变动情况, 可比产品的毛利率对比分析如下:

指标	2017 年 VS2016 年		2016 年 VS2015 年		2015 年 VS2014 年	
	2017 年	2016 年	2016 年	2015 年	2015 年	2014 年
可比产品收入占比	70.18%	86.97%	86.61%	91.79%	84.95%	77.67%
可比产品毛利率	44.56%	44.51%	43.75%	42.34%	43.53%	39.58%
可比产品毛利率变动	0.05%		1.42%		3.95%	
其中: 结构因素	-3.90%		-0.36%		2.15%	
单价因素	-5.46%		-3.78%		-5.45%	
单位成本因素	9.41%		5.55%		7.25%	

2015 年度、2016 年度, 公司射频与透波防护器件业务可比产品毛利率同比相应上升 3.95%和 1.42%, 其中可比产品单价下降对毛利率的变动影响幅度分别为-5.45%和-3.78%, 但相应可比产品成本节约改善后对毛利率的提升影响幅度分别为 7.25%和 5.55%。2015-2016 年爱立信向公司大量采购了特定 4G 基站的基站射频单元防护壳体类零部件带来规模效应。由于客户采购量大, 公司自主开发了非标自动化设备, 通过六轴机器人和精密夹治具来实现全自动化生产, 降低了生产人工成本, 提高了生产效率和产品良率; 同时, 公司优化模具结构、模具水路和进胶点的设计, 结合产品成型工艺参数的优化, 大幅度地缩短产品成型周期, 提升产出效率, 降低产品成本。

2017 年度, 公司射频与透波防护器件可比产品毛利率同比上升 0.05%, 其中可比产品单价下降对毛利率的变动影响幅度-5.46%, 相应可比产品成本节约改善后对毛利率的提升影响幅度为 9.41%, 相关毛利率改善的主要原因来自于生产工艺进步优化后带来的成本降低。公司通过开发自动化热熔螺母设备对原来的手工热熔及注塑预埋镶件工艺改变为后道自动热熔工艺等方式, 将原来的手工或半自动生产改造为全自动生产、实现部分设备单人操作或无人操作, 从而提高产品的生产效率; 将原来的由液压机生产的产品改为电动机生产, 通过锁定电动机射出、锁模控制功能来提高产品的排气性使产品填充更均匀, 从而达到在产品质量不变的情况下降低产品的单耗。

二、结合报告期各期射频与透波防护器件中 5G 相控阵天线罩、基站射频单元防护壳体和无源交叉耦合器件的销售收入及占比、销售单价、毛利率等情况,

分析并披露 2019 年射频与透波防护器件销售单价大幅增长、报告期内毛利率变动的原

因。公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“2、按产品分类的毛利率变动分析”之“（1）射频与透波防护器件毛利率变动分析”中补充披露如下：

①2019 年毛利率同比下降的原因分析

产品类别	2019 年度		2018 年度		产品毛利率变动影响	销售结构变动影响	对综合毛利率影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比			
5G 相控阵天线罩类	39.47%	50.82%	25.82%	12.98%	6.94%	9.77%	16.71%
基站射频单元防护壳体类	38.20%	39.58%	39.37%	68.73%	-0.46%	-11.47%	-11.94%
无源交叉耦合器件类	35.67%	9.60%	60.48%	18.30%	-2.38%	-5.26%	-7.64%
合计	38.60%	100.00%	41.47%	100.00%	4.09%	-6.96%	-2.87%

公司 2019 年度射频与透波防护器件业务的毛利率为 38.60%，同比下降 2.87%，其中受产品毛利率变动影响上升 4.09%，受销售结构变动影响下降 6.96%。公司 2019 年度射频与透波防护器件业务的毛利率下降的主要原因是：a、产品结构变化：基站射频单元防护壳体的占比下降较多；b、无源交叉耦合器件产品的毛利率下降较多：随着市场竞争的加剧，公司销售给东山精密的无源交叉耦合器件产品（其主要用于生产滤波器）的单价下降较多。

②2020 年度毛利率同比基本稳定

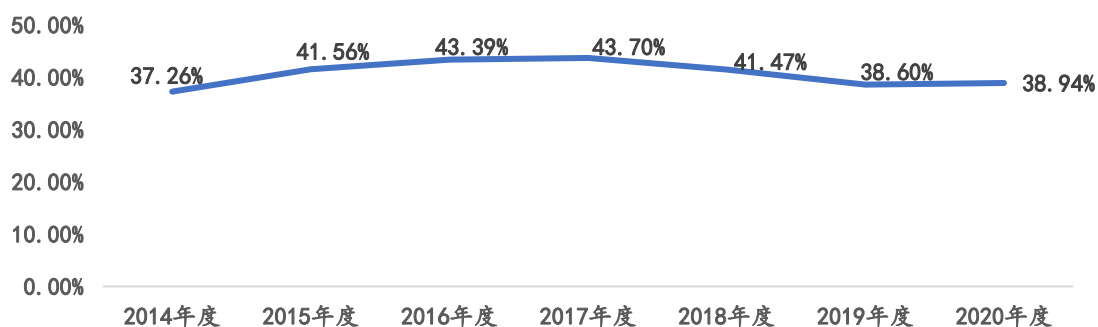
产品类别	2020 年度		2019 年度		产品毛利率变动影响	销售结构变动影响	对综合毛利率影响
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比			
5G 相控阵天线罩类	39.69%	51.75%	39.47%	50.82%	0.11%	0.37%	0.48%
基站射频单元防护壳体类	40.60%	40.42%	38.20%	39.58%	0.97%	0.32%	1.29%
无源交叉耦合器件类	25.45%	7.83%	35.67%	9.60%	-0.80%	-0.63%	-1.43%
合计	38.94%	100.00%	38.60%	100.00%	0.28%	0.06%	0.34%

2020 年度，公司射频与透波防护器件业务的毛利率为 38.94%，与 2019 年度基本持平。公司 2020 年度无源交叉耦合器件毛利率为 25.45%，同比下降 10.22%，主要原因包括：a、公司新开发的塑料天线振子收入开始放量，塑料天线

振子属于公司开发的新品类产品，尚有较多成本优化空间；b、诺基亚增大了对两款特性型号产品的采购，相关产品的毛利率较低，拖低了无源交叉耦合器件的整体毛利率。

③报告期前（2014年-2017年）射频与透波防护器件业务毛利率变动分析

2014-2020年，公司射频与透波防护器件的毛利率情况如下：



2014年-2017年公司射频与透波防护器件的可比产品（上一年与下一年销售同一型号均超过10万元的产品）收入占比较高，能够代表整体产品的毛利率变动情况，可比产品的毛利率对比分析如下：

指标	2017年 VS 2016年		2016年 VS 2015年		2015年 VS 2014年	
	2017年	2016年	2016年	2015年	2015年	2014年
可比产品收入占比	70.18%	86.97%	86.61%	91.79%	84.95%	77.67%
可比产品毛利率	44.56%	44.51%	43.75%	42.34%	43.53%	39.58%
可比产品毛利率变动	0.05%		1.42%		3.95%	
其中：结构因素	-3.90%		-0.36%		2.15%	
单价因素	-5.46%		-3.78%		-5.45%	
单位成本因素	9.41%		5.55%		7.25%	

2015年度、2016年度，公司射频与透波防护器件业务可比产品毛利率同比相应上升3.95%和1.42%，其中可比产品单价下降对毛利率的变动影响幅度分别为-5.45%和-3.78%，但相应可比产品成本节约改善后对毛利率的提升影响幅度分别为7.25%和5.55%。2015-2016年爱立信向公司大量采购了特定4G基站的基站射频单元防护壳体类零部件带来规模效应。由于客户采购量大，公司自主开发了非标自动化设备，通过六轴机器人和精密夹治具来实现全自动化生产，降低了生产人工成本，提高了生产效率和产品良率；同时，公司优化模具结构、模具水路

和进胶点的设计，结合产品成型工艺参数的优化，大幅度地缩短产品成型周期，提升产出效率，降低产品成本。

2017年度，公司射频与透波防护器件可比产品毛利率同比上升0.05%，其中可比产品单价下降对毛利率的变动影响幅度-5.46%，相应可比产品成本节约改善后对毛利率的提升影响幅度为9.41%，相关毛利率改善的主要原因来自于生产工艺进步优化后带来的成本降低。公司通过开发自动化热熔螺母设备对原来的手工热熔及注塑预埋镶件工艺改变为后道自动热熔工艺等方式，将原来的手工或半自动生产改造为全自动生产、实现部分设备单人操作或无人操作，从而提高产品的生产效率；将原来的由液压机生产的产品改为电动机生产，通过锁定电动机射出、锁模控制功能来提高产品的排气性使产品填充更均匀，从而达到在产品质量不变的情况下降低产品的单耗。

公司射频与透波防护器件产品的单价对公司业绩没有明显指示意义。公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、主营业务产品的单价分析”之“（1）射频与透波防护器件的价格分析”中补充披露如下：

报告期内各期，公司射频与透波防护器件的每类别细分产品平均单价情况如下：

单位：元/件、元/套

产品类别	2020年度	2019年度	2018年度
5G相控阵天线罩类	33.27	55.47	40.47
基站射频单元防护壳体类	7.23	11.86	13.99
无源交叉耦合器件类	3.08	2.66	2.27
总体	10.32	12.87	7.52

公司上述每类产品的平均单价变化主要由于产品物料品类较多，客户采购订单的结构变化影响。公司射频与透波防护器件下细分各类别中包含的物料种类较多，报告期内各期所销售各细分类别下的物料数量情况如下：

单位：种

产品类别	2020年度	2019年度	2018年度
5G相控阵天线罩类	189	154	144
基站射频单元防护壳体类	617	454	383
无源交叉耦合器件类	204	57	339

合计	1,010	665	866
----	-------	-----	-----

2019年公司射频与透波防护器件整体单价上升的主要原因是单价较高的5G相控阵天线罩相关产品的收入占比由2018年度的12.98%上升到50.82%。

公司5G相控阵天线罩类产品包括天线罩组件和天线罩零配件。当客户对单价较高的天线罩组件采购较多时，则公司的5G天线罩类产品的整体单价上升；当客户采购的天线罩零配件更多时，则公司的5G天线罩类产品的整体单价下降。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司采购部经理，了解公司采购的主要材料以及供应商的选择方法，采购价格的维护等内容；

2、访谈公司报告期内的主要供应商，询问与公司的采购内容、采购价格、结算方式等主要的合同条款；

3、查询公司主要材料供应商的工商信息，分析其与公司是否存在关联关系；

4、查询公司主要材料的市场行情，并与公司采购的价格进行比对，分析公司的采购价格是否合理，趋势和市场行情是否一致；

5、获取公司的销售统计表，并对射频与透波防护器件的销售收入、销售单价及毛利率进行分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、经上述分析，发行人在2016-2017年主要原材料市场采购价格大幅增长、可比公司毛利率下滑的情形下，其毛利率保持增长的原因合理；

2、2019年发行人射频与透波防护器件销售单价增长、毛利率变动原因合理。

问题7、关于收入确认

申报材料显示：

(1) 发行人销售确认政策直接套用准则或简述为“完成相关条款定义的卖方义务时”，未按照《招股说明书信息披露审核关注要点》（以下简称《审核关注要点》）“28-1 收入确认政策”要求披露发行人具体业务的收入确认时点、收入确认依据，未区分境内外销售披露其收入确认时点情况等。

(2) 发行人产品应用于户外移动通信基站系统，招股说明书未披露发行人产品是否需要安装。

(3) 发行人前次申报材料披露了季度销售数据，而本次未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》有关规定，仅简述公司收入不具有季节性。

请发行人：

(1) 按照《审核关注要点》“28-1 收入确认政策”要求，披露发行人具体业务、境内外销售的收入确认政策、时点、依据；

(2) 披露发行人主要产品是否需要安装，如需安装，相关产品的安装至验收时长情况、报告期各期销售收入及占比、收入确认政策与可比公司是否存在较大差异；

(3) 按照《审核关注要点》“31-6 收入季节性”要求披露报告期内的季度销售数据、12 月销售占比等情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、按照《审核关注要点》“28-1 收入确认政策”要求，披露发行人具体业务、境内外销售的收入确认政策、时点、依据；

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、重要会计政策和会计估计”之“（六）收入”中补充披露如下：

1、商品销售收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠

地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

根据公司与客户签署的合同相关条款及业务模式，报告期内，内销业务收入确认政策如下：

交货条款	具体定义	公司确认收入时点	公司确认依据
所在地交货 (同外销 DAP)	卖方负责用运输工具把货物运送到到达买方指定的目的地	客户签收时	客户签收单
工厂交货 (同外销 EXW)	卖方在自己的工厂将货物交给买方即转移风险	客户提货时	客户提货单
模具销售	公司按照客户要求定制开发的用于产品生产的模具，在取得客户的认可时即风险转移	客户验收完成或客户下达相关产品订单时	客户的验收通过报告、邮件通知、订单
供应商管理库存	公司将产品运至客户仓库，客户根据需求实时领用	客户领用货物时	结算单

外销业务收入确认政策按照交易方式不同列示如下：

缩写	中文翻译	具体定义	公司确认收入时点	公司确认依据
DAP	所在地交货	卖方负责用运输工具把货物运送到到达买方指定的目的地	客户签收时	客户签收单
FCA	货交承运人	卖方负责将货物交给买方承运人并负责清关（卖方将货物交给买方指定的承运人之后即风险转移，但有清关的义务）	完成清关时	报关单
EXW	工厂交货	卖方在自己的工厂将货物交给买方即转移风险	完成清关时	报关单
FOB	船上交货	卖方负责将货物装入买方指定船只，货物整体越过船舷即转移风险	货物完成装船时	报关单
CIF	成本费加保险费加运费	在 FOB 的基础上卖方还需支付海运运费和海运保险（但风险转移时点同 FOB）	货物完成装船时	报关单
-	模具销售	公司按照客户要求定制开发的用于产品生产的模具，在取得客户的认可时即风险转移	客户验收完成或客户下达相关产品订单时	客户的验收通过报告、邮件通知、订单

公司按照上述确定的内、外销收入确认政策进行收入确认，ERP 系统中记录销售订单的相关履约信息，包括内销外销、销售订单号、销售数量、销售金额、出库日期、报关单号及报关单日期等等。公司根据不同业务类型的不同收入确认时点及确认依据，进行收入确认，收入政策与实际收入确认处理一致。

公司的产品属于通信设备零部件，在交付给客户或客户的代工厂后由客户和

客户的代工厂自行组装，相关组装和最终的设备安装与公司无关，不存在影响公司收入确认的潜在“安装义务”。

公司和同一客户约定的交货条款并不固定，而是根据具体的商业谈判情况有所变化，以公司最大客户爱立信为例，公司与爱立信的交货条款包括DAP、FCA、EXW等多种。公司和客户谈判的时候会根据具体零部件产品的供应量和交货地点和客户约定条款。公司和客户谈判确定具体产品的交货条款是行业通行的商业行为，不涉及会计政策的变动。

公司的收入确认的一般原则为在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。故以相关商品或服务的控制权转移时点作为收入确认的时点。

根据《企业会计准则》相关规定，收入具体确认方法为：按照业务模式中各交货条件，分别分析其风险、控制权的转移时点，来判断相应的收入确认时点。

二、披露发行人主要产品是否需要安装，如需安装，相关产品的安装至验收时长情况、报告期各期销售收入及占比、收入确认政策与可比公司是否存在较大差异；

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、重要会计政策和会计估计”之“（六）收入”中补充披露如下：

公司的产品属于通信设备零部件，在交付给客户或客户的代工厂后由客户和客户的代工厂自行组装，相关组装和最终的设备安装与公司无关，不存在影响公司收入确认的潜在“安装义务”。

三、按照《审核关注要点》“31-6 收入季节性”要求披露报告期内的季度销售数据、12月销售占比等情况。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“7、营业收入的季节性分析”中补充披露如下：

报告期内各期，公司分季度的营业收入情况如下：

季度	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

	(万元)	(%)	(万元)	(%)	(万元)	(%)
第一季度	4,510.33	14.69	6,610.29	24.48	6,065.44	22.96
第二季度	8,219.26	26.78	7,907.04	29.28	5,914.65	22.39
第三季度	9,398.57	30.62	7,072.69	26.19	6,952.75	26.32
第四季度	8,568.51	27.91	5,416.05	20.05	7,485.37	28.33
合计	30,696.67	100.00	27,006.07	100.00	26,418.21	100.00

注：比例指该项收入占营业收入的比例，下同。

公司2020年第一季度营业收入较低主要是新冠疫情的影响，2020年4月公司即恢复正常生产。受益于5G建设的推进，公司2020年后三季度的营业收入均同比增加。

报告期内各期，公司12月的销售收入情况如下：

月份	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
12月	3,885.58	12.66	2,223.65	8.23	3,100.96	11.74

公司2020年度12月份收入高于往年数据，主要原因系随着疫情得到有效的控制以及5G建设的加速使得客户的需求逐步释放。

报告期内，公司的营业收入分布均匀，不具有季节性。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、对发行人财务总监、销售总监进行访谈，了解公司的业务相关情况；
- 2、实地查看发行人的主要经营场所，了解发行人主要产品和用途；
- 3、访谈发行人的主要客户，了解其与发行人合作历史，采购产品类别等内容；
- 4、针对不同贸易方式，抽取主要客户的销售合同或订单，检查合同或订单的主要贸易条款，确认其收入确认的会计政策是否合理；
- 5、对截至各资产负债表日前后的收发货记录等进行重点检查，检查是否存

在跨期事项；

6、获取发行人销售清单，按季度汇总销售收入，分析报告期内的销售收入是否存在季节性波动。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人已经按照要求在招股说明书中补充披露了收入确认政策、时点、依据，分季度的收入数据和各年 12 月的收入数据；

2、发行人的产品不需要发行人进行安装。

问题 8、关于海外销售

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人外销收入分别为 1.53 亿元、1.22 亿元、1.18 亿元，占比分别为 60.91%、47.90%、44.39%，发行人未按照《审核关注要点》“31-3 外销”要求披露与海关出口数据、出口退税金额等的匹配情况等；

（2）发行人前次申报招股说明书披露，2017 年上半年发行人境内销售毛利率为 34.03%，境外销售毛利率高达 65.97%，境外销售毛利率显著高于境内销售。本次申报材料未披露境内、境外销售毛利率的差异情况及原因。

请发行人：

（1）根据《审核关注要点》“31-3 外销”要求，结合报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额等情况，分析并披露报告期内发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况，并披露保荐人、申报会计师对发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售的核查结论；

（2）分析并披露报告期各期境内、境外销售毛利率的差异及原因，对爱立信等主要客户是否存在同类产品境外销售价格、毛利率明显高于境内的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、根据《审核关注要点》“31-3 外销”要求，结合报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额等情况，分析并披露报告期内发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况，并披露保荐人、申报会计师对发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售的核查结论；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“5、主营业务收入按内外销口径分析”中补充披露如下：

（1）公司境外销售收入与海关出口数据匹配

发行人在发出产品、满足收入确认原则后即在账面确认出口收入。

报告期各期，公司出口收入与境外收入的情况具体如下：

单位：万美元

项目	2019 年度	2018 年度
海关电子口岸报关金额	1,413.25	1,108.00
加：出口至保税区金额 ^{注1}	189.64	701.59
境内交易无需报关金额 ^{注2}	45.81	59.29
境外中转仓销售金额 ^{注3}	117.19	233.93
减：出口至中转仓报关金额 ^{注3}	59.04	251.65
加：时间差异金额 ^{注4}	-5.38	-5.50
小计	1,701.47	1,845.66
外销收入金额 ^{注5}	1,713.50	1,842.42
差异	-12.02	3.24
差异比例	-0.70%	0.18%

注 1：出口至保税区收入因实际交货地点在中国境内，未纳入海关出口统计。

注 2：发行人模具等收入无需申报出口报关，未纳入出报关统计。

注 3：发行人为满足爱立信爱沙尼亚工厂备货要求，在爱沙尼亚租赁仓库按客户预测提前备货，按客户实际需求送货，销售收入确认时点与实际出口时点存在差异。

注 4：出口数据上传至海关电子口岸需要一定时间，月末外销收入与出口报关金额存在时间差异。

注 5：2018 年、2019 年的外销收入折算成人民币后的金额分别为 12,167.51 万元、11,770.84 万元。

如上述数据所示，2018 年、2019 年的公司境外销售收入与海关出口数据匹配。2021 年初，公司与各海关相关部门（海关杨树浦路网点和奉贤海关企管处）联系，其均表示不再提供海关进出口数据。同时，发行人向报关服务的公司（DHL）

咨询后仍无法获得相关数据。除此之外，发行人在海关单一窗口（<https://www.singlewindow.cn>）订阅进出口数据，但仍无法获得。因此，因各海关相关部门不再提供进出口相关数据，发行人无法获得上述 2020 年度的海关电子口岸报关金额。

（2）公司境外销售收入与出口退税数据匹配

公司收集齐备出口资料和海关资料后才能向税务局申请退税，因此申请退税收入和账面确认出口收入存在一定的时间差；税务局收到公司申请退税资料后会对资料进行审查，一般到次月才会确认审查结果，审批后的金额在扣除了公司当月内销产品应纳税之后，差额部分退税。

报告期内，公司出口退税情况与出口销售收入对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期申报免抵税额 (A)	407.73	904.19	1,305.01
当期申报退税额 (B)	1,106.75	867.03	651.29
当期免抵退税出口货物劳务销售额 (C)	11,589.50	12,044.22	12,612.40
减：上期销售本期申报退税的收入	1,275.06	1,185.18	1,121.33
上期中转仓出口本期申报退税的收入	407.91	1,529.24	2,336.11
加：模具等未报关收入	412.53	315.12	393.72
本期境外中转仓收入	91.03	802.34	1,531.12
当期出口下期申报退税的收入	1,446.03	1,295.18	1,164.77
调节后金额 (D)	11,856.12	11,742.43	12,244.58
外销收入 (E) 注	11,865.48	11,770.84	12,167.51
差异金额 (F=D-E)	9.36	-28.41	77.06
差异比例 (G=F/E)	-0.08%	-0.24%	0.63%
综合退税率 (H=(A+B)/C)	13.07%	14.71%	15.51%
发行人出口退税率	13%、16%	6%、10%、13%、16%	5%、6%、9%、13%、15%、16%、17%

注：外销收入金额不包含境外子公司销售收入。

如上述数据所示，报告期内公司境外销售收入与出口退税数据匹配，境外销售退税率比例合理。

保荐机构、会计师对发行人主要客户进行了走访及函证，并走访了海关部门取得了发行人的外销数据；经核查，保荐机构、会计师认为，发行人外销收入真实。

二、分析并披露报告期各期境内、境外销售毛利率的差异及原因，对爱立信等主要客户是否存在同类产品境外销售价格、毛利率明显高于境内的情形。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之中补充分析如下：

4、公司境内外毛利率差异说明

（1）公司境内外收入毛利率概况

报告期内各期，公司主营业务收入分境内、境外的毛利率情况如下：

区域	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内	45.24%	42.67%	48.90%
境外	45.81%	39.90%	41.21%
境内、外毛利率差异	-0.57%	2.77%	7.68%

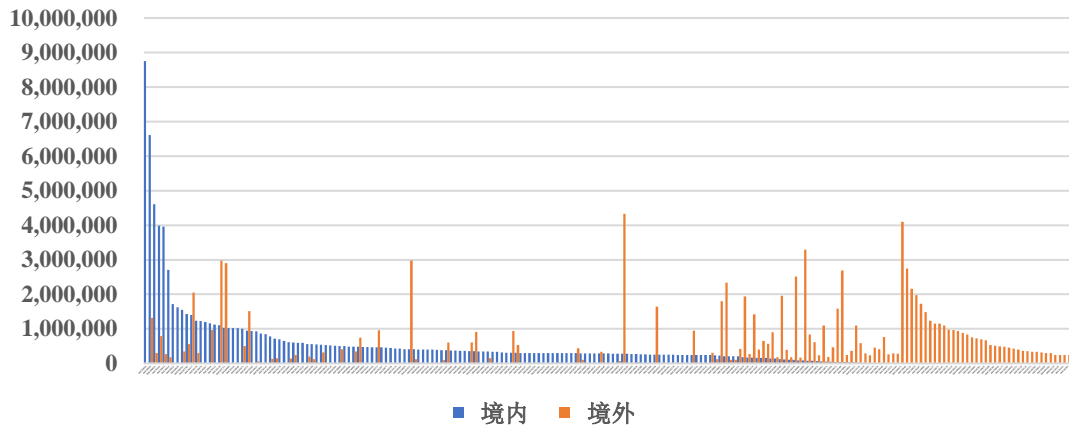
注：销往保税区的收入算境外收入。

（2）公司境内外收入和毛利率差异的原因

公司的境内、境外的销售收入取决于客户供应链内厂商的需求变化，当客户供应链在境内的生产活动多一些时，公司的内销收入高一些；反之亦然。公司的境内、境外销售毛利率差异和销售收入情况类似，当客户供应链在境内生产所用产品毛利率较高且总需求较高时，公司境内收入的毛利率就高一些；反之亦然。

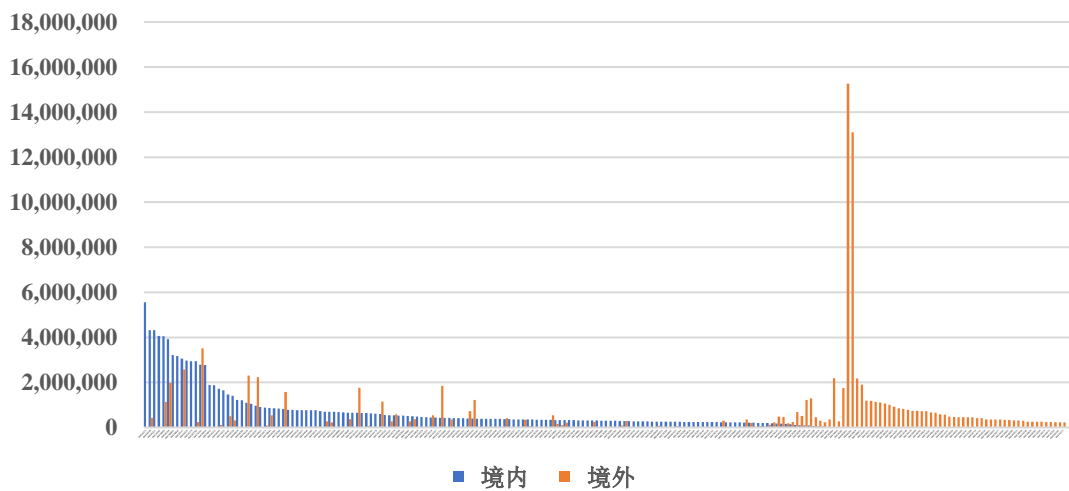
公司的境内、境外毛利率的差异总体上取决于客户的境内、境外产品需求变化。报告期内，客户供应链内境内、境外主体向公司采购的产品结构存在很大差异。以报告期内各期公司主营业务收入前 200 款产品的境内、境外收入情况为例（约占公司主营业务收入的 80%），各期公司主营业务收入前 200 款产品的境内、境外的销售结构情况如下：

2018年度主营销售前200款产品的内外销分布（单位：元）

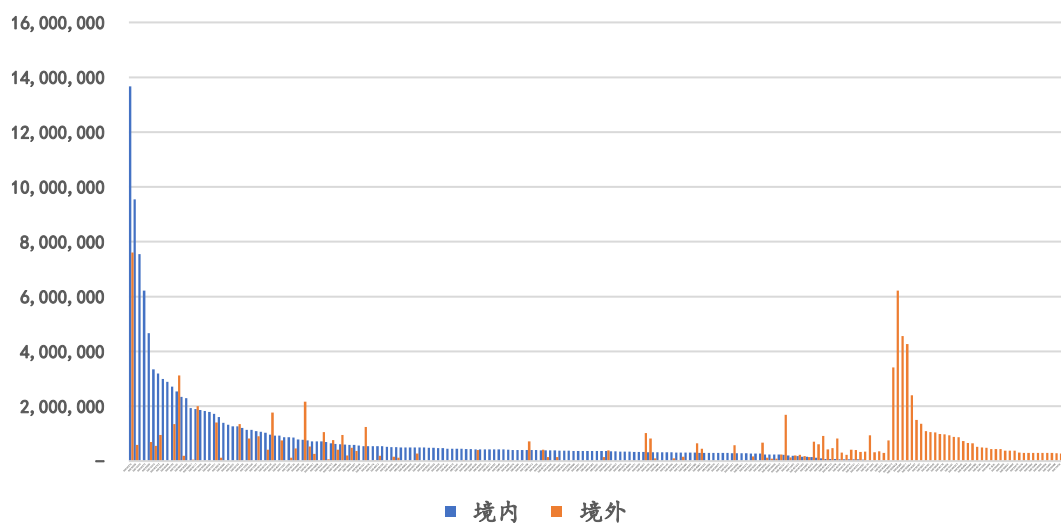


注：蓝色柱+橙色柱等于一款产品一年的销售情况，蓝色代表该产品在境内的销售金额，橙色代表该产品在境外销售金额；以产品当年境内收入降序排列；单位均为人民币元，下同。

2019年度主营销售前200款产品的内外销分布（单位：元）



2020年度主营销售前200款产品的内外销分布（单位：元）



(3) 公司境内外可比产品的境外毛利率未明显高于境内

报告期内各期，公司境内外可比产品的境外毛利率未明显高于境内。公司境内外销售收入均超过当年主营业务 0.3%⁴的产品的单价和毛利率情况如下：

①2018 年度

产品编码	产品类别	单价（元）			毛利率		
		境内	境外	境内外差异	境内	境外	境内外差异
06020044	EMI 及 IP 防护橡胶产品	8.77	8.52	2.86%	40.90%	38.63%	2.27%
06020050	EMI 及 IP 防护橡胶产品	4.03	4.05	-0.51%	55.80%	47.23%	8.57%
06030117	基站射频单元防护壳体	17.34	18.80	-8.39%	26.48%	30.51%	-4.03%
06030130	基站射频单元防护壳体	15.19	12.95	14.78%	31.36%	19.54%	11.82%
060402731	防水防尘呼吸阀	2.99	3.13	-4.73%	48.19%	49.17%	-0.98%
06040373	基站射频单元防护壳体	19.35	19.53	-0.92%	58.57%	58.64%	-0.07%

②2019 年度

产品编码	产品类别	单价（元）			毛利率		
		境内	境外	境内外差异	境内	境外	境内外差异
06020050	EMI 及 IP 防护橡胶产品	3.62	3.54	2.01%	50.95%	46.03%	4.92%
06020160	EMI 及 IP 防护橡胶产品	0.93	0.91	2.59%	43.94%	38.91%	5.03%
06030117	基站射频单元防护壳体	16.27	17.00	-4.49%	27.86%	31.46%	-3.60%
06030130	基站射频单元防护壳体	14.16	12.90	8.89%	21.94%	14.73%	7.21%
06040357	基站射频单元防护壳体	10.05	10.04	0.12%	23.67%	24.36%	-0.69%
06060218	5G 相控阵天线罩	203.09	197.20	2.90%	41.55%	38.98%	2.57%

⁴ 报告期内各期，公司主营业务的 0.3%分别为 76.20 万元、79.64 万和 90.05 万元。

③2020 年度

产品编码	产品类别	单价（元）			毛利率		
		境内	境外	境内外差异	境内	境外	境内外差异
06010311	高 K 值导热垫片	38.53	38.99	-1.21%	77.14%	68.66%	8.47%
06020102	防护胶圈、衬垫	1.24	1.24	-0.49%	65.93%	65.12%	0.81%
06020160	防护胶圈、衬垫	0.88	0.87	0.77%	52.13%	51.10%	1.03%
06030117	基站射频单元防护壳体	15.21	15.89	-4.43%	27.89%	30.47%	-2.58%
060402702	防水防尘透气阀	3.55	3.61	-1.72%	57.96%	59.17%	-1.21%
06060190	天线罩类	135.74	132.65	2.28%	57.89%	56.60%	1.29%
06060276	天线罩类	249.40	266.09	-6.69%	45.43%	51.44%	-6.01%

2020 年度，公司 06010311 高 K 值导热垫片外销毛利率低于内销毛利率的原因是外销主要是在 2020 年上半年，内销主要是在 2020 年下半年，由于公司持续进行工艺改进，该产品 2020 年下半年的平均成本较 2020 年上半年相应降低。相关生产优化措施详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“2、按产品分类的毛利率变动分析”之“（3）电子导热散热器件毛利率变动分析”之“②2020 年度毛利率同比变动的原因分析”。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人总经理和销售总监，了解主要客户的境内境外销售情况、产品定价差异情况等主要内容；

2、取得发行人报告期内各期的销售收入明细表，分别按境内外、产品类别、产品最终客户等口径进行收入分析和毛利率分析；

3、从海关处取得报告期内各期（除 2020 年度因海关不再提供外）申报出口的货值总额，并与发行人账面的境外收入进行比对，分析其差异原因；

4、检查发行人发往中转仓备货的报关单、从中转仓发货并销售给最终客户的发运单或提货单等单据；

5、了解发行人产品与所属行业的出口退税政策，检查发行人申报的出口退税是否政策一致；

6、取得报告期内发行人各期申报出口退税的纳税申报表，根据其列示的免抵税额、出口退税额和免抵退税出口货物销售额与发行人账面列示的境外收入进行分析比对，分析其差异原因；

7、与中国海关杨树浦路网点、奉贤海关和发行人报关服务的公司（DHL）进行联系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、发行人外销收入与出口报关数据，出口退税数据基本匹配，差异原因为收入确认时点与报关时点存在差异所致；公司报告期内得而境外销售收入是真实的并已实现最终销售；

2、公司对主要客户不存在同类产品境外销售价格、毛利率显著高于境内的情形。

问题 9、关于主营业务成本

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人直接材料成本占营业成本比例分别为 75.16%、76.02%、76.97%，直接材料成本占比较高，发行人未参照《审核关注要点》“32 成本”披露直接材料具体构成情况，也未对主要原材料的采购价格公允性进行分析。

（2）发行人前次申报材料提示了特定原材料供应商集中的风险，即生产部分特殊性能产品所需的特定硅胶材料、特定导电粉体等特定原材料存在只有少数几家厂商可以供应的情况。本次申报材料未披露上述事项并进行风险提示。

请发行人：

(1) 参照《审核关注要点》“32 成本”要求，披露报告期各期直接材料成本主要构成情况，结合同行业可比公司采购价格、市场公开报价等，分析并披露主要原材料采购价格的公允性；

(2) 披露本次申报未提示特定原材料供应商集中风险的原因，发行人主要产品对特定原材料供应商是否存在重大依赖，如是，请在招股说明书中进行风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、参照《审核关注要点》“32 成本”要求，披露报告期各期直接材料成本主要构成情况，结合同行业可比公司采购价格、市场公开报价等，分析并披露主要原材料采购价格的公允性；

(一) 参照《审核关注要点》“32 成本”要求，披露报告期各期直接材料成本主要构成情况

公司已经在招股说明书“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) 营业成本分析”之“3、主营业务成本的构成分析”之中补充披露如下：

报告期内各期，公司主营业务成本的构成情况如下：

成本构成	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)
直接材料	12,688.14	77.51	11,998.06	77.13	10,581.13	76.03
其中：塑料材料	5,769.73	35.25	3,869.03	24.87	3,846.59	27.64
粉体材料	1,336.04	8.16	1,213.32	7.80	1,403.86	10.09
硅胶材料	348.27	2.13	328.52	2.11	364.98	2.62
外购产成品	1,504.89	9.19	1,778.73	11.44	1,470.55	10.57
模具	1,602.02	9.79	1,171.68	7.53	1,503.75	10.81
产品配件	1,330.01	8.13	2,928.88	18.83	1,308.15	9.40
包装辅材	452.66	2.77	275.99	1.77	335.51	2.41

其他	344.52	2.10	431.91	2.78	347.74	2.50
直接人工	884.68	5.40	847.92	5.45	752.99	5.41
制造费用	2,796.27	17.08	2,708.68	17.41	2,582.21	18.56
合计	16,369.09	100.00	15,554.66	100.00	13,916.34	100.00

(二) 结合同行业可比公司采购价格、市场公开报价等，分析并披露主要原材料采购价格的公允性

经检索，公司主要竞争对手和同行业其他上市公司均未披露具体原材料的采购单价，公司没有渠道获得其他公司的采购数据以进行对比。公司采购的物料可分为原材料、辅材零配件、成品采购、模具等。

公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“(一) 报告期内公司的采购情况”中补充分析、披露如下：

按照采购的类型区分，报告期内各期公司的采购情况如下：

单位：万元

采购类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原材料	8,683.21	6,662.00	6,965.61
半成品/零配件	1,738.62	3,318.11	1,854.96
成品采购	1,549.55	1,539.38	1,379.48
模具定制	1,685.97	1,783.64	1,652.90
外协加工	466.47	131.19	292.29
其他	807.18	447.31	523.50
合计	14,931.00	13,881.63	12,668.74

1、原材料的采购情况

报告期内各期，公司所采购的原材料情况如下：

单位：万元

采购类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
塑料材料	6,879.80	4,051.62	5,127.62
粉体材料	1,410.09	2,304.89	1,452.89
硅胶材料	393.32	305.49	385.10
合计	8,683.21	6,662.00	6,965.61

(1) 原材料的主要供应商

报告期内各期，公司原材料的主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购内容	采购金额	占原材料采购额的比例 (%)
2020 年度	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	2,433.13	28.02
	沙伯基础	塑料材料	2,403.23	27.68
	科思创	塑料材料	692.02	7.97
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	413.09	4.76
	雅安百图高新材料股份有限公司	粉体材料	330.74	3.81
	合计	-	6,272.21	72.23
2019 年度	沙伯基础	塑料材料	1,849.15	27.76
	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	946.81	14.21
	福建联合新材料科技有限公司	粉体材料	648.05	9.73
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	585.66	8.79
	德玖山国际贸易（上海）有限公司	粉体材料	488.73	7.34
	合计	-	4,518.40	67.82
2018 年度	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,884.08	27.05
	沙伯基础	塑料材料	1,171.20	16.81
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	869.39	12.48
	科思创	粉体材料	599.93	8.61
	杜邦	塑料材料	464.79	6.67
	合计	-	4,989.39	71.63

公司和报告期内原材料供应商不存在任何关联关系，也不存在除正常原材料交易外的利益安排；公司向原材料供应商的采购价格根据市场原则确定，采购价格公允。

.....

公司采购的塑料材料、粉体材料和硅胶材料为原材料厂商根据基材改性加工后的改性材料；每家厂商的材料改性加工配方不同，改性后材料的作用、性能不同，因此公司采购的每一款具体型号的原材料一般仅有一家供应商⁵。鉴于上述

⁵ 公司大部分原材料直接从原材料生产厂商处采购，但市场上有其他代理商代理出售原材料，其他供应商也有相近的其他型号原材料供应。

情况，对于具体型号的原材料，相关生产厂商的对外供应价格即是该型号原材料的市场价格。

报告期内公司采购的前 20 大原材料中⁶，仅有部分采购量较大的塑料材料有公开的其他代理商报价数据，公司与供应商的交易价格和可公开搜索到的代理商报价的对比如下：

单位：万元

材料类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
PC EXL9330	421.87	6.13%	1,107.95	27.35%	307.76	6.00%
PC 6557	682.21	9.92%	371.26	9.16%	521.55	10.17%
合计	1,104.08	16.05%	1,479.21	36.51%	829.31	16.17%

注：采购占比指该材料采购金额占塑料材料采购总金额的比例。

单位：元/KG

材料类别	价格	2020 年度	2019 年度	2018 年度
PC EXL9330 ^{注1}	公司采购均价	46.17	47.21	55.20
	外部价格区间	34.84-52.35	36.28-47.76	43.53-50.37
PC 6557 ^{注2}	公司采购均价	18.01	19.10	23.15
	外部价格区间	20.35-27.41	21.68-26.63	24.99-29.56

数据来源：搜料网

注 1：PC EXL9330 2017 年度和 2018 年度价格高于外部价格区间主要原因为搜料网仅在 2017 年和 2018 年公布了黑色产品的相关价格，而公司采购的颜色为彩色，因此价格偏高。

注 2：PC 6557 公司采购价格低于外部价格区间主要原因系公司向科思创批量采购，因此价格略低于外部价格区间。科思创系境外上市企业，为全球最大的聚合物生产商之一。

二、披露本次申报未提示特定原材料供应商集中风险的原因，发行人主要产品对特定原材料供应商是否存在重大依赖，如是，请在招股说明书中进行风险提示。

（一）披露本次申报未提示特定原材料供应商集中风险的原因

本次申报未提示特定原材料供应商集中风险的原因是公司已经有了相应的备选方案，公司前次申报时提到的特定原材料供应商集中已经不会对公司造成重大不利影响，除非公司现有供应商和备选供应商的政府不允许相关企业和中国公

⁶ 报告期内各期，公司对前 20 大原材料的采购额合计占原材料采购总额的 71.55%。

司交易。

公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”之“1、原材料的采购情况”之“（2）原材料来源的稳定性”中补充披露如下：

公司有完善的供应链管理制度，对于来自特定供应商的特定原材料均有备选方案/备选供应商，不存在对特定原材料依赖或者对特定供应商依赖的情形。以报告期内公司采购的前十大来自特定供应商的特定原材料为例，公司均有备份原材料方案，情况如下：

材料类型	材料名称	现有供应商	备选方案/备选供应商
粉体材料	102 号粉体	安特普纳	鞍钢实业的近似产品
塑料材料	PC EXL9330	沙伯	科思创、乐天、金发科技的近似产品
塑料材料	ABS FW-620HT	金发科技	沙伯、科思创的近似产品
粉体材料	217 号粉体	福建联合新材料	百图、锦艺的近似产品
塑料材料	PC EXL9132	沙伯	金发科技、科思创、乐天的近似产品
塑料材料	PC 6557	科思创	沙伯、金发科技的近似产品
粉体材料	229 号粉体	福建联合新材料	日本三菱化学、辽宁诺科的近似产品
塑料材料	PC JH830 LT	美塑塑化	科思创、乐天、沙伯的近似产品
粉体材料	103 号粉体	安特普纳	鞍钢实业的近似产品
塑料材料	PC 943	沙伯	科思创、乐天、金发科技的近似产品

（二）发行人主要产品对特定原材料供应商是否存在重大依赖，如是，请在招股说明书中进行风险提示

公司原材料众多，单款原材料一般仅从一家供应商采购，但公司有相应的备选配方和备选供应商可以选择（见对本题“二、（一）”中的回复），因此公司主要产品对特定原材料供应商不存在重大依赖。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人负责生产的副总经理、采购经理，了解报告期内各类别产品的生产变动情况，耗用的主要材料的变化情况，主要材料采购价格变化情况及市

场行情变化趋势等内容；

2、通过公开渠道查询发行人采购的主要材料的市场行情走势，并与发行人的采购入库价格走势进行比对；获取发行人采购主要材料的供应商询价记录，与入库采购价格进行比对；

3、通过公开信息查阅发行人主要供应商的经营范围，并对各主要供应商进行访谈，询问其主要的经营状况和实际经营情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人已经在招股说明书中披露了直接材料的主要构成；报告期内，发行人同行业厂商未披露具体的原材料采购价格；报告期内，发行人的相对主要原材料采购价格具有公允性；

2、发行人对特定原材料有备选方案，未对特定供应商存在重大依赖。

问题 10、关于主要供应商

申报材料显示：

（1）发行人招股说明书未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号—创业板公司招股说明书》《审核关注要点》披露前五大供应商情况，且发行人前次招股说明书披露了有关内容，但本次未披露。

（2）2019 年发行人采购金额最大的为 Corebon AB 公司的 1506 天线板。Corebon AB 系发行人 2019 年新增前五大供应商，且当年即成为第一大供应商。

请发行人：

（1）参照《审核关注要点》“21 主要供应商及变化情况”要求，披露报告期内主要供应商基本情况；

（2）披露向 Corebon AB 采购的 1506 天线板与发行人对外销售天线罩的主要差异，采购后是否可直接用于销售，相关产品的销售毛利率情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、参照《审核关注要点》“21 主要供应商及变化情况”要求，披露报告期内主要供应商基本情况；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”中补充披露如下：

报告期内，公司前五大供应商情况如下：

单位：万元

2020 年度				
序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占总采购额比例
1	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	2,433.13	16.30%
2	沙伯基础	塑料材料	2,403.23	16.10%
3	苏州爱福特精密模具有限公司	模具	964.41	6.46%
4	苏州鑫旭达精密模具科技有限公司	模具、外协加工	716.88	4.80%
5	科思创	塑料材料	692.02	4.63%
-	合计	-	7,209.67	48.29%
2019 年度				
序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占总采购额比例
1	CorebonAB	塑料配件	1,933.98	13.93%
2	沙伯基础	塑料材料	1,849.15	13.32%
3	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	946.81	6.82%
4	苏州爱福特精密模具有限公司	模具	938.31	6.76%
5	福建联合新材料科技有限公司	粉体材料	648.05	4.67%
-	合计	-	6,316.30	45.50%
2018 年度				
序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占总采购额比例
1	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,884.08	14.87%
2	沙伯基础	塑料材料	1,171.20	9.24%
3	苏州爱福特精密模具有限公司	模具	964.14	7.61%
4	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	869.39	6.86%
5	平湖市金九塑料加工厂	塑料配件、成品	633.34	5.00%

-	合计	-	5,522.15	43.59%
---	----	---	----------	--------

按照采购的类型区分，报告期内各期公司的采购情况如下：

单位：万元

采购类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原材料	8,683.21	6,662.00	6,965.61
半成品/零配件	1,738.62	3,318.11	1,854.96
成品采购	1,549.55	1,539.38	1,379.48
模具定制	1,685.97	1,783.64	1,652.90
外协加工	466.47	131.19	292.29
其他	807.18	447.31	523.50
合计	14,931.00	13,881.63	12,668.74

1、原材料的采购情况

报告期内各期，公司所采购的原材料情况如下：

单位：万元

采购类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
塑料材料	6,879.80	4,051.62	5,127.62
粉体材料	1,410.09	2,304.89	1,452.89
硅胶材料	393.32	305.49	385.10
合计	8,683.21	6,662.00	6,965.61

(1) 原材料的主要供应商

报告期内各期，公司原材料的主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购内容	采购金额	占原材料采购额比例 (%)
2020 年度	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	2,433.13	28.02
	沙伯基础	塑料材料	2,403.23	27.68
	科思创	塑料材料	692.02	7.97
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	413.09	4.76
	雅安百图高新材料股份有限公司	粉体材料	330.74	3.81
	合计	-	6,272.21	72.23

2019年度	沙伯基础	塑料材料	1,849.15	27.76
	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	946.81	14.21
	福建联合新材料科技有限公司	粉体材料	648.05	9.73
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	585.66	8.79
	德玖山国际贸易（上海）有限公司	粉体材料	488.73	7.34
	合计	-	4,518.40	67.82
2018年度	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,884.08	27.05
	沙伯基础	塑料材料	1,171.20	16.81
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	869.39	12.48
	科思创	粉体材料	599.93	8.61
	杜邦	塑料材料	464.79	6.67
	合计	-	4,989.39	71.63

公司和报告期内原材料供应商不存在任何关联关系，也不存在除正常原材料交易外的利益安排；公司向原材料供应商的采购价格根据市场原则确定，采购价格公允。

.....

2、半成品/零配件的采购情况

报告期内各期，公司半成品/零配件的主要供应商情况如下：

单位：万元

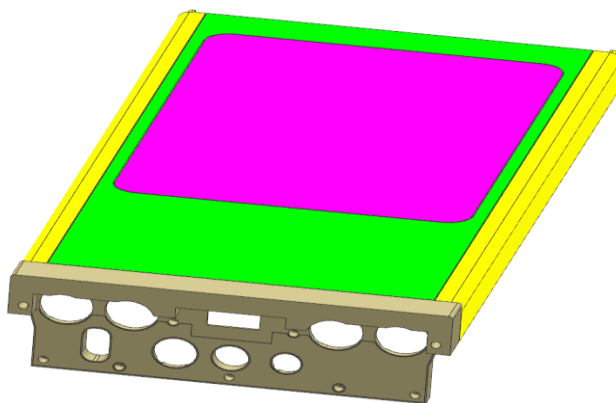
年度	供应商名称	采购金额	占半成品/零配件采购额的比例 (%)
2020年度	上海壹安	465.89	26.80
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	180.84	10.40
	东莞蒲微防水透气膜材料有限公司	128.15	7.37
	苏州工业园区新凯精密五金有限公司	119.63	6.88
	吴江市金鹰精密五金工具有限公司	118.29	6.80
	合计	1,012.80	58.25
2019年度	Corebon AB	1,933.98	58.29
	上海壹安	517.75	15.60
	广东思泉新材料股份有限公司	168.60	5.08
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	73.05	2.20

	深圳德固赛诺技术有限公司	70.42	2.12
	合计	2,763.80	83.29
2018 年度	上海壹安	570.98	30.78
	平湖市金九塑料加工厂	282.42	15.23
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	141.88	7.65
	深圳德固赛诺技术有限公司	104.45	5.63
	上海鸿群耀印务有限公司	90.75	4.89
	合计	1,190.48	64.18

除金九厂外，公司和报告期内的半成品/零配件供应商不存在任何关联关系，也不存在除正常原材料交易外的利益安排；公司向半成品/零配件供应商的采购价格根据市场原则确定，采购价格公允。

二、披露向 Corebon AB 采购的 1506 天线板与发行人对外销售天线罩的主要差异，采购后是否可直接用于销售，相关产品的销售毛利率情况。

“1506 天线板”是公司向 Corebon AB 定制采购的一块板状的复合材料配件，“1506 天线板”（紫色部分）和天线罩整体（下图整体）的区别如下：



“1506 天线板”是公司定制的材料配件，除用于生产公司的天线罩产品外没有其他用途，不能用于直接出售。

公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”之“2、半成品/零配件的采购情况”中补充披露如下：

公司 2019 年向 Corebon AB 的相关采购较多，采购的是公司定制的一款板状复合材料配件，公司内部命名为“1506 天线板”。“1506 天线板”是公司为爱

立信设计的某天线罩产品的零配件，公司原定自产该零配件，但由于之前环评进度慢于预期，公司无法按计划增设设备；为不影响供应进度，经与爱立信确认，公司向 Corebon AB 采购零部件材料用于暂时替代。公司向 Corebon AB 采购的配件仅能用于生产公司的天线罩产品，不能直接对外出售，也没有其他用途。

公司与“1506 天线板”相关的仅有 2019 年批量销售的 1 款天线罩产品（涉及 2 个细分型号），当年销售毛利率为 31.99%，略低于公司天线罩产品 2019 年度的平均毛利率（39.42%）。与“1506 天线板”相关的天线罩毛利率较低的原因包括：（1）生产该产品所用的工艺和材料与以往产品有较大差异，属于公司新产品，规模效应尚未体现；（2）由于客观原因，公司未能添置相关设备，导致公司短期内只能向 Corebon AB 购买配件，影响了毛利率。待公司募投项目“5G 通信设备零部件生产线建设项目”中的相关生产线完工后，公司将以自产原材料替代。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、了解发行人与供应商管理有关的内部控制制度，对发行人负责采购的人员进行访谈，测试和评价其内部控制执行的有效性；
- 2、访谈各报告期主要供应商与发行人的交易内容，交易金额及主要的结算条款；
- 3、对各报告期主要供应商的采购交易额和期末余额进行发函询证；
- 4、通过公开渠道，查阅各报告期主要供应商的工商档案，分析是否存在关联方关系；
- 5、检查报告期各期主要供应商的合同、入库单、付款单、发票等原始凭证，确认各报告期交易的完整性和期末余额的准确性；
- 6、检查各报告期期末的应付账款余额中各主要供应商期后付款情况；
- 7、访谈发行人研发、生产相关人员，了解 1506 天线板的用途和生产使用情况；

8、获取发行人销售收入明细表，分析 1506 天线罩的 2019 年毛利率情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人已经在招股说明书中补充披露了报告期内的主要供应商基本情况；

2、发行人向 Corebon AB 采购的 1506 天线板仅是发行人最终销售的天线罩产品的零部件之一，不可直接用于销售；发行人已经在招股说明书中披露了与“1506 天线板”相关的产品毛利率情况。

问题 11、关于金九厂

申报材料显示：

（1）平湖市金九塑料加工厂（以下简称金九厂）系平湖阿莱德职员李巧忠配偶屈建芳投资的企业，注册资本为 20 万元。金九厂是发行人 2018 年第五大供应商，2018 年发行人向金九厂采购金额为 633.34 万元，占当年采购总额的 5.00%。

（2）报告期内，发行人向金九厂同时存在销售、采购情形，各期发行人向金九厂销售原材料的金额分别为 386.62 万元、410.17 万元、174.06 万元。发行人解释称主要是为控制产品品质，由发行人向第三方采购原材料后再出售给金九厂。

（3）报告期内，金九厂为发行人提供担保额度 250 万元，担保期限为 2018 年 12 月 21 日至 2021 年 12 月 20 日。

（4）发行人向金九厂采购的大量天线组件、防尘塞等产品直接进入成品仓。

请发行人：

（1）披露李巧忠在发行人子公司任职情况，金九厂作为发行人供应商及发行人职员配偶投资的企业向发行人提供大额担保的合理性；

（2）披露发行人向金九厂采购产品进入成品仓后是否直接用于销售、相关产品对外销售的毛利率情况，对比向金九厂及其他供应商采购相同或相似产品的采购价格，分析向金九厂采购的价格是否公允；

(3) 结合相关产品，分析并披露报告期内发行人向金九厂同时存在大额销售的原因、必要性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人实际控制人及其主要近亲属与李巧忠、屈建芳是否存在异常资金往来的核查过程及结论。

【回复】

一、披露李巧忠在发行人子公司任职情况，金九厂作为发行人供应商及发行人职员配偶投资的企业向发行人提供大额担保的合理性；

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联关系”之“(四)其他基于实质重于形式原则认定的关联方”中补充披露如下：

1、李巧忠在发行人子公司任职情况

李巧忠在发行人子公司平湖阿莱德任副总经理，负责物流管控、部分生产管理以及行政事宜。

2、金九厂向发行人提供担保的合理性

平湖阿莱德于 2018 年底对外采购机器设备和材料时，拟通过银行承兑汇票进行支付。根据平湖农村商业银行黄姑支行的相关规定，如当地企业有融资需求，需要一家注册在平湖本地且无股权关系的企业为其提供担保；金九厂作为注册在当地的企业，符合平湖农村商业银行黄姑支行上述要求。

金九厂与公司长期合作，双方的有较高的信任度，沟通成本较低，因此公司与金九厂协商让其为平湖阿莱德提供票据融资担保。报告期内，平湖阿莱德使用金九厂提供的担保对外签发的银行承兑汇票情况如下：

单位：万元

承兑人	出票日	到期日	金额	兑付日期
浙江平湖农村商业银行股份有限公司 黄姑支行	2019.10.14	2020.4.14	109.04	2020.4.14
浙江平湖农村商业银行股份有限公司 黄姑支行	2018.12.21	2019.6.21	99.19	2019.6.21

截至 2020 年 12 月 31 日，公司使用平湖农商行对外开具的银行承兑汇票余额为 0 元。

二、披露发行人向金九厂采购产品进入成品仓后是否直接用于销售、相关产品对外销售的毛利率情况,对比向金九厂及其他供应商采购相同或相似产品的采购价格,分析向金九厂采购的价格是否公允;

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易”之“(一)经常性关联交易”之“1、关联采购情况”中补充披露如下:

(1) 向金九厂所采购产品情况以及其中成品情况

金九厂主要为公司生产对技术水平要求不高的产品或半成品。报告期内,公司向金九厂采购产品情况如下:

单位:万元

物料类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
罩盖	159.96	146.78	327.18
塞子	90.22	51.75	40.03
天线组件	32.50	54.77	131.09
防尘塞	33.42	51.04	19.88
移动底架	12.14	26.17	29.89
透气阀	9.36	21.76	21.58
其他	37.28	22.12	63.68
合计	374.88	374.39	633.34

上述向金九厂采购产品的入库仓位汇总如下:

单位:万元

仓位	2020 年度	2019 年度	2018 年度
成品仓	271.88	317.92	340.57
半成品仓	77.77	9.25	68.95
辅料仓	25.23	47.23	223.82
合计	374.88	374.39	633.34
成品仓金额占当期发行人 主营业务成本金额的比重	1.66%	2.04%	2.45%

公司采购金九厂的产成品金额占公司当期主营业务成本的比重为 1.6%-2.5% 之间。2019 年的采购金额和采购比重均下降较多主要是公司给金九厂的订单量下降。

(2) 向金九厂采购的直接用于销售的产品毛利率情况

采购金九厂产品通过验收合格后进入成品仓的部分，公司用于直接对外销售。该部分产品报告期内根据产品类别汇总的销售毛利率情况如下：

产品类别	报告期平均	2020 年度	2019 年度	2018 年度
射频与透波防护器件	58.31%	54.10%	59.36%	61.48%
EMI 及 IP 防护器件	34.82%	33.86%	36.47%	34.13%
其他	64.83%	65.41%	65.69%	63.39%

(3) 向金九厂采购的直接用于销售的产品价格公允性

报告期内，公司不存在向其他供应商采购与金九厂相同的产成品。公司向金九厂采购的主要产品单价及其他供应商报价情况如下：

单位：元/pcs

物料编码	物料名称	平均采购单价	其他供应商报价区间
060300051	罩盖 E 组件 205	6.50	6.2-6.95
06060029	083 移动底架	0.34	0.31-0.39
06040297	0493 塞子	0.21	0.22-0.25
060402962	0492/2 防尘塞	0.20	0.22-0.24
06060009	09 天线活动件上盖	0.34	0.3-0.39
06040001	手柄 C 版	1.42	1.45-1.65
06040006	连接槽	1.12	1.09-1.35
06060004	天线活动组件	3.01	2.8-3.4
06060010	新天线活动块组件	2.32	2.23-2.4
06030005	罩盖组件 204	9.93	9.2-10.5

金九厂为注塑厂商。公司选取了申万二级行业“塑料”中的子行业“其他塑料制品”中的上市公司，共计 23 家，剔除净利润为负异常的 4 家厂商后，其净利率平均数、中位数与金九厂的净利率对比如下：

净利率 (%)	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金九厂	5.59	6.51	6.27
行业平均数 (2020 年以前上市的公司)	7.64	6.87	8.95
行业中位数 (2020 年以前上市的公司)	8.13	6.29	8.33
行业平均数	10.73	9.60	10.82

行业中位数	10.16	8.04	8.97
-------	-------	------	------

数据来源：Wind。2020年以后上市的公司分别为洁特生物、润阳科技和宝丽迪，其净利率较高，因此导致行业平均数和行业中位数上升。上述公司尚未全部披露2020年年报，因此此处2020年度的行业数据为2020年1-9月的数据。

由上表所示，报告期内金九厂净利率与同行业公司相比并无异常，因此公司认为向金九厂的采购价格合理，公司向金九厂的采购的交易定价具有公允性。

三、结合相关产品，分析并披露报告期内发行人向金九厂同时存在大额销售的原因、必要性。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“2、关联销售情况”中补充披露如下：

报告期内，公司经常性关联销售的情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2020年度	2019年度	2018年度
金九厂	销售原材料	207.22	174.06	410.17
销售金额占营业收入总额比例		0.68%	0.64%	1.55%

注：公司销售给金九厂的原材料主要是为控制产品品质，由公司向第三方采购原材料后再出售给金九厂。

报告期内，公司对金九厂的材料销售收入占比较小并逐步降低，对公司业绩影响极小。同时，公司销售材料给金九厂的主要目的为通过控制原材料的品质而控制产品的质量并进而维护公司对外的产品形象。因此，公司对金九厂的销售具有合理性和必要性。

公司有严格的质量控制标准，为把控质量，公司要求金九厂采用特定的原材料进行产品生产，因此金九厂直接向发行人采购原材料。上述情况符合行业惯例，属于行业内通行做法；发行人向金九厂销售原材料，所销售的原材料的控制权、风险报酬均已经转移给金九厂，因此发行人用总额法确认收入并核算成本符合《企业会计准则》的规定。

金九厂为公司提供对技术水平要求不高的产品，并作为公司峰值产能不足时的补充。报告期内公司对金九厂的采购金额及占比均逐年降低。因公司主要面对国际化的通信巨头，其对相关产品品质要求极高，公司相应的制定了严格的质量控制标准，为把控产品质量，公司要求金九厂采用特定的原材料进行产品生产；同时公司原材料集中采购具有价格优势，由公司对外集中统一采购原材料后转卖给金九厂。因此金九厂直接向公司采购原材料，符合行业通行做法。报告期内向

金九厂销售实现的收入均来源于销售原材料形成，不存在销售其他产品类型收入。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人实际控制人及其主要近亲属与李巧忠、屈建芳是否存在异常资金往来的核查过程及结论。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、对平湖农村商业银行黄姑支行相关业务人员进行了访谈；
- 2、对李巧忠之配偶屈建芳进行了访谈，了解金九厂设立的相关背景、与发行人之间交易的情况及金九厂为平湖阿莱德提供担保之原因；
- 3、对发行人采购经理进行了访谈，了解对金九厂采购和销售的商业背景及定价方式；
- 4、获取了发行人对金九厂的采购清单及对应产品的销售清单，并对产品毛利率进行分析；
- 5、获取了金九厂报告期内的财务报表，查询注塑行业上市公司报告期内净利率情况，并与金九厂比较，分析金九厂净利合理性；
- 6、获取了金九厂同类供应商的比价清单，并与向金九厂的采购价格对比；分析金九厂采购价格是否公允；
- 7、取得了实际控制人张耀华先生及其配偶杜永芳女士和女儿张艺露的相关银行流水，并对张耀华进行了访谈；取得了张耀华配偶认购的弘骥（上海）投资中心（有限合伙）私募股权投资基金（以下简称“弘骥私募基金”）份额协议；
- 8、获取报告期内李巧忠及其配偶屈建芳的全部银行流水，逐笔查验是否存在与发行人董事、监事、高管、实际控制人及其配偶的异常资金往来；
- 9、对李巧忠进行了访谈，了解李巧忠在发行人处任职相关情况以及与金九厂交易的原因；取得李巧忠与张耀华私人委托投资私募基金往来的收据。

（二）核查情况

1、李巧忠曾委托张耀华投资弘骥私募基金

2016年6月20日，李巧忠个人因私人投资曾委托张耀华持有400万元弘骥

私募基金份额。报告期内，张耀华应李巧忠提议于 2017 年 7 月 26 日退回李巧忠 300 万元委托持有的弘骥私募基金份额、本次退回后剩余委托张耀华持有 100 万元弘骥私募基金份额。

除此之外，报告期内张耀华及其近亲属与李巧忠、屈建芳不存在其他资金往来。

2、该笔私人委托投资弘骥私募基金背景

2015 年 5 月，张耀华朋友设立了弘骥私募基金（基金编号 SE9913），该私募基金投资管理人为上海弘骥投资管理有限公司，与张耀华及发行人无关联关系。弘骥私募基金专注于在高端制造业、大健康、大消费领域进行私募风险股权投资。张耀华于 2015 年 12 月以其配偶杜永芳名义认购了 800 万元弘骥私募基金份额。

2016 年 5 月，李巧忠得知张耀华投资了私募股权基金后，表示也想参与认购部分私募投资，因与张耀华认识十多年、私人关系较好，便委托张耀华参与 400 万元弘骥私募基金份额。因弘骥私募基金为张耀华朋友设立且系半封闭管理，不便由李巧忠直接参与，故张耀华将其配偶持有的 400 万元弘骥私募基金份额转让给李巧忠并代其持有相关份额。2016 年 6 月 20 日，李巧忠个人转账 400 万元给张耀华用于投资弘骥私募基金。

后续由于私募股权投资市场竞争激烈且投资期过长，2017 年 5 月李巧忠出于个人原因向张耀华提议退出部分弘骥私募基金份额降低投资额。考虑投资时间不久，2017 年 7 月 26 日张耀华向李巧忠退回了 300 万元，剩余帮李巧忠代为持有 100 万元弘骥私募基金份额。双方之间于 2017 年 7 月 28 日签订了更新的收据并说明委托持有情况。

3、该笔私人之间投资与发行人业务无关

根据保荐机构、申报会计师对张耀华和李巧忠的访谈，张耀华配偶杜永芳的弘骥私募基金认购合伙协议，张耀华和李巧忠的转账记录以及双方之间的收据等，该笔投资系张耀华与李巧忠私人之间的投资情况，该笔投资往来与发行人业务无关；且截至本问询函回复之日双方不存在其他利益关系。

（三）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、公司已补充披露李巧忠的任职情况，金九厂向公司提供担保的情形具有合理性；

2、报告期内，公司向金九厂采购产品进入成品仓后直接对外销售，其销售的毛利率是合理的，价格是公允的；

3、报告期内，金九厂销售给公司的产品主要为公司提供对技术水平要求不高的产品，并作为公司峰值产能不足时的补充，同时，金九厂向公司采购原材料的主要目的是公司通过控制原材料的品质而控制产品的质量并进而维护公司对外的产品形象。因此，公司与金九厂同时存在销售及采购的情形是必要的，且是符合行业惯例的；

4、除张耀华和李巧忠关于弘骥私募基金的私人投资往来外，报告期内公司实际控制人及其主要近亲属与李巧忠、屈建芳不存在其他资金往来。

问题 12、关于外协采购

申报材料显示：

(1) 发行人除向 Corebon AB 采购 1506 天线板以及向金九厂采购产品直接进入成品仓外，发行人还向苏州爱福特精密模具有限公司等公司采购多种天线罩。

(2) 发行人以自主生产为主，少部分产品的包胶、电镀、喷漆、丝印等工序委托外协厂商加工。发行人未披露外协采购的具体情况。

请发行人：

(1) 披露报告期内发行人是否存在向其他供应商采购成品天线罩或其他产成品用于直接对外销售的情况，上述相关产品的销售毛利率是否合理；

(2) 披露报告期各期发行人外协采购金额及占比、主要构成情况、向主要外协厂商采购情况，分析外协采购的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期内发行人是否存在向其他供应商采购成品天线罩或其他产成品用于直接对外销售的情况，上述相关产品的销售毛利率是否合理；

公司向苏州爱福特精密模具有限公司采购的只有模具，没有天线罩成品；报告期内公司没有向供应商采购成品天线罩。公司向供应商采购的主要是模具以及公司不生产或者由公司生产不经济的成品，包括塑料标签面板、导电泡棉等辅助产品。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”中补充披露如下：

3、成品的采购情况

（1）成品的主要供应商

报告期内各期，公司成品的主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占成品采购额的比例
2020 年度	平湖市金九塑料加工厂	271.88	17.55%
	江苏易涟电子科技有限公司	247.45	15.97%
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	217.25	14.02%
	昆山市摩科模型厂	197.19	12.73%
	上海伯利恒环保塑料型材有限公司	129.20	8.34%
	合计	1,062.97	68.61%
2019 年度	江苏易涟电子科技有限公司	327.92	21.30%
	平湖市金九塑料加工厂	317.71	20.64%
	昆山市摩科模型厂	276.32	17.95%
	昆山凯鸿达电子科技有限公司	191.43	12.44%
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	126.90	8.24%
	合计	1,240.28	80.57%
2018 年度	平湖市金九塑料加工厂	340.57	24.69%
	江苏易涟电子科技有限公司	278.37	20.18%
	昆山市摩科模型厂	195.64	14.18%
	昆山凯鸿达电子科技有限公司	121.55	8.81%
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	84.79	6.15%
	合计	1,020.92	74.01%

除金九厂外，公司和报告期内的成品供应商不存在任何关联关系，也不存在除正常原材料交易外的利益安排；公司向成品供应商的采购价格根据市场原则确

定，采购价格公允。

.....

(2) 公司采购成品对外销售的情况

公司向供应商采购的成品主要是公司不生产或者由公司生产不经济的产品，包括塑料标签面板、导电泡棉等辅助产品。报告期内各期，按所属的主营业务收入情况分类，公司所采购的成品情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
射频与透波防护器件	655.42	588.58	517.73
EMI 及 IP 防护器件	391.19	407.66	403.68
电子导热散热器件	134.68	91.39	73.85
其他	368.26	451.75	384.22
合计	1,549.55	1,539.38	1,379.48

注：报告期内，公司未采购过天线罩成品。

公司采购成品对外销售的情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
射频与透波防护器件	966.61	1,130.16	1,081.27
EMI 及 IP 防护器件	608.63	741.59	716.22
电子导热散热器件	169.18	101.71	85.20
其他	776.43	902.79	752.91
合计	2,520.85	2,876.25	2,635.60
占主营业务收入比例	8.40%	10.83%	10.38%

公司对外采购后销售的成品毛利率情况如下：

产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
射频与透波防护器件	37.31%	45.54%	54.01%
EMI 及 IP 防护器件	41.44%	42.73%	39.40%
电子导热散热器件	16.49%	10.46%	24.22%
其他	53.78%	49.00%	47.85%
合计	41.98%	44.66%	47.32%

报告期内，公司采购产成品对外销售收入占主营业务收入比重分别为10.38%、10.83%和**8.40%**。报告期内各期，公司主营业务收入中采购成品对外销售综合毛利率与公司自产产品的综合毛利率对比如下：

产品类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司外购产成品的综合毛利率	41.98%	44.66%	47.32%
公司自产产品的综合毛利率	45.79%	41.87%	45.14%
外购产成品与自产产品的毛利率差异	-3.81%	2.79%	2.17%

如上表所示，公司外购产成品的综合毛利率与自产产品的综合毛利率水平基本一致。

公司对外销售的产品主要是非标定制化产品，且产品种类和规格较多，如公司在2018年度、2019年度、**2020年度**对外销售的射频与透波防护器件的产品种类分别为866种、665种、**1,010种**。同时，基于通信行业技术不断更新的压力，公司每年要不停地开发新产品，并为新产品的开发和生产相应匹配、调整生产线。因此，公司需要对外采购一些虽然利润率较高但无法临时安排生产或生产不经济的产品。由于公司掌握销售渠道，其对外销售该部分产品的毛利率一般不会低于其自产产品的毛利率水平。

公司对外采购的射频与透波防护器件产品主要为塑料标签面板等产品（贴在水公司的天线罩和防护壳体上，主要用于指示每个接口的作用）。塑料标签面板，是通过丝印、背胶、打孔、模切、修边、检验、包装等工序加工而成，其主要功能目的是为了标识产品名称和性能信息。塑料标签面板产品是作为公司产品里面的一个辅件，目前均以外购为主。

如下图所示，灰色部分为设备外壳，白色部分为塑料标签面板。



塑料标签面板的工艺流程包括菲林图纸设计、刀模设计、丝印、背胶加工、打孔和模切等流程。其工艺流程与发行人的生产流程相差较大，同时由于塑料标

签具有一定的专业性，发行人目前暂未生产塑料标签面板。

对外采购的射频与透波防护器件产品主要为塑料标签面板，也包括其他结构组件；对外采购的射频与透波防护器件中产成品的相关销售金额、收入占比、成本和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度				2019 年度			
	销售收入	占比	成本	毛利率	销售收入	占比	成本	毛利率
标签面板 相关产品	590.09	60.96%	399.41	32.31%	687.30	60.81%	421.90	38.61%
其他结构组件	377.90	39.04%	207.45	45.10%	442.86	39.19%	193.53	56.30%
合计	967.99	100.00%	606.85	37.31%	1,130.16	100.00%	615.44	45.54%
项目	2018 年度				2017 年度			
	销售收入	占比	成本	毛利率	销售收入	占比	成本	毛利率
标签面板 相关产品	590.75	54.64%	305.66	48.26%	240.16	35.61%	157.73	34.32%
其他结构组件	490.51	45.36%	191.65	60.93%	434.34	64.39%	233.83	46.16%
合计	1,081.27	100.00%	497.31	54.01%	674.50	100.00%	391.56	41.95%

塑料标签面板的最终客户主要为爱立信。由于爱立信为全球采购，同时，向公司采购的标签面板的绝对金额相对较低，因此爱立信对标签面板价格的敏感性较低。

其他结构件主要为公司向金九厂等外部采购的罩盖等，为公司无法临时安排生产或生产不经济的产品。

由于公司与爱立信与诺基亚等合作多年，掌握销售渠道，对外销售该部分产品的毛利率一般不会低于其自产产品的毛利率水平，除 2018 年由于标签面板的采购价格下降幅度大于销售价格的下降幅度造成毛利率较高外，报告期其他各期的毛利率水平波动不大，与公司该类产品的实际经营情况相符。因此，标签面板相关产品和其他结构组件的采购金额及毛利率具有合理性。

对外采购的电子导热散热器主要为石墨片产品，外购规模总体占比极小；因对应产品市场竞争激烈，故报告期内总体毛利率低于自产毛利率水平，其中 2018 年毛利率变化系外购产品类型发生变化以及同规格产品采购单价下降销售价格稳定使得毛利率有所提升。

公司对外采购的其他类产成品主要是客户定制的快速成型样件，其对外销售

的毛利率较高。快速成型样件是客户在新产品研发时进行样机模拟使用，其需求量较少，但是对样件的交期和质量有较高的要求，需要公司与客户对样件性能、外观等参数与客户进行实时的沟通确认，且客户的设计方案可能会随时调整变化。因此，快速成型样件和批量制造产品使用完全不同的工艺，公司对快速成型样件采取自主设计并委托外部供应商机加工快速制作的模式。由于是小批量且不确定后期客户是否会对相应产品下达批量生产订单，同时客户对样件的性能、质量要求及交付时间等要求高，因此快速成型件的报价均高于公司自产的批量产品价格，所以毛利率较高，符合样品类产品的定价模式。

快速成型样件主要用于新产品的前期验证。报告期内各期，公司快速成型样件收入、成本和射频与透波防护器件新产品的收入情况如下：

单位：万元

分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
快速成型样件收入	587.39	632.86	478.19
快速成型样件成本	289.07	360.04	300.54
射频与透波防护器件新产品收入	5,579.35	5,832.82	4,030.12
快速成型样件和射频与透波防护器件新产品收入的比例	10.53%	10.85%	11.87%

注：快速成型样件在客户认可后可能会由于客户的需求变化而不一定带来新产品的订单，另外，即使能带来新产品的订单，其从被客户认可到客户下达新产品的正式量产订单也会有一段间隔时间。

如上所示，报告期内公司快速成型样件的收入和射频与透波防护器件新产品收入的收入基本成正比；同时由于客户对每一新产品的数量需求和采购金额不同，上述相关比例会有一定变动。

报告期内，公司快速成型样件的成本及占比情况如下：

单位：万元

分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
快速成型样件成本	289.07	360.04	300.54
主营业务成本	16,369.09	15,554.66	13,916.34
快速成型样件成本占比	1.77%	2.31%	2.16%
射频与透波防护器件成本	11,309.72	10,221.05	8,296.53
快速成型样件成本占比	2.56%	3.52%	3.62%
射频与透波防护器件新产品成本	3,869.15	2,728.91	2,665.15
快速成型样件成本占比	7.47%	9.66%	11.28%

报告期内各期，公司射频与透波防护器件新产品的种类数量情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新产品的种类数量	195	197	168

报告期内各期，快速成型样件的毛利率和自产射频与透波防护器件产品的毛利率情况对比如下：

分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
快速成型样件毛利率	50.79%	43.11%	37.15% ^注
自产射频与透波防护器件毛利率	40.52%	40.02%	43.60%

注：2018 年度快速成型样件毛利率较低的原因是爱立信当年购买了较多特定型号的快速成型样件，相关样件的毛利率较低，因此拉低了快速成型样件的整体毛利率。

客户对快速成型样件需求量较少，但是对产品的交期和质量有较高的要求，同时单次采购金额不高，因此客户对快速成型样件的价格敏感度低，相应公司销售外购快速成型样件的毛利率会高于自产批量化产品的毛利率，但外购快速成型样件的收入会远小于自产批量化产品。报告期内公司快速成型样件销售金额中 85% 是销售给爱立信。不同于量产产品，快速成型样件主要用于产品验证，单一快速成型样件的采购量小，销售结构变动较大，不同年度快速成型样件毛利率变动主要是客户采购结构变动造成。

综上所述，公司采购后直接对外销售的成品均为公司无法临时安排生产或生产不经济的产品，是公司正常业务的组成部分，相关产品毛利率水平具有商业合理性和可持续性。

二、披露报告期各期发行人外协采购金额及占比、主要构成情况、向主要外协厂商采购情况，分析外协采购的公允性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”之“5、外协加工的采购情况”中补充披露如下：

报告期内各期，公司的外协采购主要为包胶、喷涂等不涉及核心业务的工序，外协采购占当期采购的比例分别为 2.31%、0.95% 和 3.12%；具体构成情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
注塑、模压成型等	276.22	0.65	62.52

包胶	137.29	88.02	213.25
喷涂、丝印等表面处理	48.78	37.78	9.15
其他	4.18	4.74	7.37
合计	466.47	131.19	292.29
占当期采购的比例	3.12%	0.95%	2.31%

2019 年度相比 2018 年度外协采购金额降低，主要是因产品结构调整因此降低了对包胶的需求。

2020 年度注塑外协大幅增加，主要原因系客户需求增加导致公司的峰值产能无法完全满足客户订单需求，因此对部分零部件增加了注塑的外协采购。

报告期各期，公司主要外协供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	加工费金额	占外协采购额的比例
2020 年度	苏州鑫旭达精密模具科技有限公司	266.23	57.07%
	昆山吉昌橡塑有限公司	137.29	29.43%
	昆山申维立包装制品厂	47.68	10.22%
	合计	451.20	96.73%
2019 年度	昆山吉昌橡塑有限公司	88.02	67.09%
	昆山申维立包装制品厂	28.48	21.71%
	无锡海宝涂装有限公司	9.29	7.08%
	合计	125.79	95.88%
2018 年度	昆山吉昌橡塑有限公司	213.25	72.96%
	苏州鑫旭达精密模具科技有限公司	37.95	12.98%
	上海明正实业有限公司	16.31	5.58%
	合计	267.51	91.52%

报告期内，公司合作过的外协厂商均非公司关联方。发行人外协采购价格是在外协厂商产品质量满足公司要求的前提下，结合外协厂商的服务、价格等综合因素后协商进行确定，公司的外协采购价格公允。

公司外协采购的具体执行过程如下：公司根据客户的订单制定生产计划，并进行产能及成本效益评估，当生产中涉及到非核心工序，公司将执行外协采购计划，邀请生产质量符合公司要求的外协供应商进行报价。同时，财务部会结合报价对产品进行成本分析，为采购部门提供指导报价。采购部门根据采购指导价再

通过非公开比价方式，在外协供应商产品符合公司质量标准的情况下，结合对外协厂商供货交期、不良率等综合服务水平确定性价比最高的外协供应商，并通过与供应商进一步谈判确定最终交易价格。

综上，公司外协采购的上述定价程序符合行业惯例，有利于节约采购成本，提高生产效率，保证交易的公允性，具有合理性。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、了解公司外协采购相关的内部控制流程，测试相关内部控制执行的有效性；

2、获取公司采购明细表，检查与各外协厂商的采购金额及内容；

3、检查并获取外协采购合同、发票及入库单等原始单据，对外协厂商执行供应商函证程序，根据网络公开信息查询网站查询了主要外协厂商的工商信息；

4、结合公司与外协厂商关于外协采购的业务模式，检查外协采购相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定；

5、核查了公司外协供应商的报价资料，对报告期内外协厂商采购价格趋势进行对比分析，分析其采购价格变动合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、报告期内，公司未向供应商采购天线罩成品；公司向苏州爱福特精密模具有限公司采购的是用于制造天线罩的注塑模具；公司从外部采购后直接对外销售的产成品的毛利率是合理的；

2、公司已补充披露报告期内公司的外协采购金额及占比、主要构成情况及对主要外协厂商的采购情况；公司的外协采购是真实的，采购价格是公允的。

问题 13、关于产能利用率

申报材料显示：

发行人 2019 年的注塑产线、压延产线的产能利用率分别为 72.20%、74.44%，较 2018 年的 123.78%、126.70% 下滑明显。发行人解释称，2019 年注塑产线产能利用率下滑的主要原因包括：产品更新换代，部分用于生产老产品的旧设备的开机时间较少；美国对 5G 发展路线的调整，毫米波段 5G 网络的部署延后，2019 年第四季度客户减少了公司相关零部件的订单。

请发行人分析并披露上述用于生产老产品的机器设备、产能利用率较低的机器设备是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人分析并披露上述用于生产老产品的机器设备、产能利用率较低的机器设备是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人生产销售情况和主要客户”之“（二）报告期内公司产能利用率情况”中补充披露如下：

1、公司用于生产老产品的注塑产线旧设备资产净值较少

截至 2019 年 12 月 31 日和截至 2020 年 12 月 31 日，公司用于生产老产品的注塑设备的资产净值仅占公司固定资产净值的 2% 左右，相关情况如下：

单位：万元

项目	2019.12.31	2020.12.31
生产老产品的机器设备及利用率较低的设备净值	109.95	79.03
公司的固定资产净值总额	4,882.94	5,462.62
占比（%）	2.25	1.45

2、利用率较低的设备中折旧已计提完毕的明细如下：

单位：万元

序号	设备名称	设备编号	2019年12月31日账面净值	2020年12月31日账面净值	截至2019年12月31日是否提足折旧	截至2020年12月31日是否提足折旧
1	注塑机	T-001	8.79	8.79	是	是
2	注塑机	T-005	3.36	3.36	是	是
3	注塑机	T-006	3.45	3.45	是	是
4	注塑机	T-008	2.94	已出售	是	是
5	注塑机	T-009	2.87	2.48	否	是
6	注塑机	T-013	0.29	0.29	是	是
-	合计	-	21.70	18.37	-	-

上述列示的设备为已折旧完毕但仍在正在使用的老设备。

3、利用率较低的注塑产线旧设备产生的毛利高于资产净值

2019年度、2020年度，公司利用率较低的注塑产线旧设备产生的毛利远大于资产净值，情况如下：

单位：万元

期间	当期计提的折旧	期末净值	所生产的产品的毛利
2019年度/2019.12.31	30.86	109.95	1,165.72
2020年度/2020.12.31	30.92	79.03	992.01

鉴于生产老产品的旧设备产生的毛利远大于资产净值，公司管理层认为相关设备不存在减值迹象。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构的核查过程

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、了解公司与固定资产减值有关的内部控制制度，测试其内部控制执行的有效性；

2、对公司主管生产的副总经理进行访谈，了解各报告期内生产设备的投入使用情况；

3、对2019年期末、2020年6月末的固定资产进行盘点，并查看设备的实

际使用和保养情况；

4、获取公司报告期内产品的生产情况统计表，统计各报告期的设备生产使用情况；

5、分析注塑设备生产的产品的毛利率情况，评估其生产的产品是否能够带来经济利益的流入；

6、获取各报告期期末的固定资产折旧计提明细表，并结合设备的实际生产使用情况，评估各期末固定资产的减值情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人用于生产注塑相关老产品的机器设备、产能利用率较低的机器设备每年为公司带来的毛利整体高于其资产净值，因此不存在减值迹象，相关减值准备计提充分。

问题 14、关于期间费用

申报材料显示：

（1）发行人 2018 年确认管理费用-中介费用 497.77 万元，主要是前次申报主板 IPO 的相关费用。发行人 2017 年、2019 年分别确认 IPO 费用 385.47 万元、137.81 万元，并将 IPO 费用资本化计入其他流动资产。

（2）报告期内，发行人主营业务收入分别为 25,123.58 万元、25,401.58 万元、26,546.04 万元，运输费分别为 376.07 万元、215.34 万元、256.51 万元，2018-2019 年运输费下降较多，与收入变动趋势不一致。

请发行人：

（1）分析并披露 2017 年、2019 年将 IPO 费用资本化计入其他流动资产的合理性，可比公司是否存在类似会计处理方式；

（2）结合境内、境外运费构成情况，分析并披露 2018-2019 年运输费与收入变动趋势不一致的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、分析并披露 2017 年、2019 年将 IPO 费用资本化计入其他流动资产的合理性，可比公司是否存在类似会计处理方式。

(一) 分析并披露 2017 年、2019 年将 IPO 费用资本化计入其他流动资产的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“(一) 流动资产分析”之“4、其他流动资产”中补充披露如下：

公司其他流动资产主要是 IPO 的相关支出，报告期内各期，公司其他流动资产的具体情况如下：

单位：万元

项目	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
待认证进项税	129.06	45.43	43.43
留抵进项税	94.59	8.09	34.67
待摊费用	57.05	49.43	23.50
预缴所得税	-	437.25	-
待转销项税	26.22	31.22	-
IPO 费用	577.23	137.81	-
合计	884.16	709.22	101.61

自 2017 年起, 公司 IPO 相关支出的划分情况如下：

1、管理费用

单位：万元

IPO 中介机构	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
兴业证券股份有限公司	-	-	238.68	-
瑞华会计事务所（特殊普通合伙）	-	-	103.77	-
国浩律师（上海）事务所	-	-	84.91	-
北京荣大商务有限公司	-	-	14.72	-
合计	-	-	442.08	-

2、其他流动资产

单位：万元

IPO 中介机构	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
兴业证券股份有限公司	100.00	-	-	238.68
国浩律师（上海）事务所	89.87	23.58	-	47.17
境外律师	25.01	10.45	-	84.91
大华会计师事务所（特殊普通合伙）	353.77	103.77	-	
北京荣大商务有限公司	8.58	-	-	-
合计	577.23	137.81	-	14.72

2017年11月公司向中国证监会提出IPO申请，将当年支付的中介费385.47万元全部计入其他流动资产-IPO费用，资本化处理。

2018年公司撤回IPO申请，将前期资本化的IPO费用与2018年新发生的审计费用计入当期损益。2019年公司重启IPO并开始申报工作，因此将2019年及2020年支付的IPO费用计入其他流动资产-IPO费用，资本化处理。

（二）可比公司是否存在类似会计处理方式

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”之“4、其他流动资产”中补充披露如下：

参考对比公司IPO过程如下：

参考对比公司	第一次申报	撤回	第二次申报
凌志软件（688588）	2016年6月	2018年11月	2019年4月
圣元环保（300867）	2015年4月	2017年10月	2019年4月
北鼎股份（300824）	2017年12月	2018年4月	2019年3月

上述公司IPO费用处理方式如下：

单位：万元

参考对比公司	归集明细	2019.12.31	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
凌志软件（688588）	预付账款-IPO费用	325.91	-	-	1,040.30	564.82
	管理费用-中介费	102.11	-	1,248.52	34.43	-

	合计	428.02	-	1,248.52	1,074.73	564.82
圣元环保 (300967)	其他流动资产-IPO 费用	301.04	200.00	45.00	-	287.25
	管理费用-中介费	292.38	157.93	223.53	617.25	137.38
	合计	593.42	357.93	268.53	617.25	424.63
北鼎股份 (300824)	预付账款-IPO 费用	339.63	-	-	370.85	-
	管理费用-上市费	-	-	532.35	-	-
	合计	339.63	-	532.35	370.85	-

上述三家公司均为申报 IPO 撤回后重新申报材料且已过会发行，其对 IPO 费用的处理方式与公司类似，均在首次申报当年将 IPO 费用资本化，撤回申报材料后将前次资本化的 IPO 费用计入当期损益，第二次申报 IPO 后将所发生的中介费用资本化。

综上所述，公司 2017 年申报主板 IPO 时将相关中介费用资本化，2018 年撤回主板 IPO 申报，将前次资本化的中介费用计入当期损益，2019 年重新启动创业板 IPO 后将当期支付的中介费用资本化，符合一致性原则和《企业会计准则》的规定及《上市公司执行企业会计准则监管问题解答（2010 年第 1 期，总第 4 期）》，且与可比上市公司处理方式一致。

二、结合境内、境外运费构成情况，分析并披露 2018-2019 年运输费与收入变动趋势不一致的原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用分析”之“（2）运输费”中补充披露如下：

①报告期内，国内运费占内销收入比例相对稳定，国外运费占外销收入比例存在一定波动

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国内运费①	178.39	114.07	122.11
国外运费②	262.71	142.45	93.23
运费合计③=①+②	441.09	256.51	215.34

营业收入（境内）④	18,772.01	15,222.85	14,250.70
营业收入（境外）⑤	11,924.66	11,783.22	12,167.51
收入合计⑥=④+⑤	30,696.67	27,006.07	26,418.21
运费占收入比率（国内）=①/④	0.95%	0.75%	0.86%
运费占收入比率（国外）=②/⑤	2.20%	1.21%	0.77%
总运费占总收入比率=③/⑥	1.44%	0.95%	0.82%

由上表所示，报告期内公司国内运费占内销收入比分别为 0.86%、0.75%和 0.95%，波动较小；国外运费占外销收入比分别为 0.77%、1.21%和 2.20%，因此报告期内，引起运费与收入变动趋势不一致的原因主要系国外运费占外销收入比例波动所致。

②公司国外运费构成

公司在外销中有多种交货方式。其中，在 DAP、CIF 交货方式下公司承担运费，在 FCA 模式下公司仅承担国内货代公司提货费。报告期内公司外销中按照交货方式及货运方式的运费分类如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国外运费①=②+③	262.71	142.45	93.23
其中：海运②	170.28	81.31	68.13
空运③	92.43	61.14	25.10
承担运费类国外营业收入 ^注 ④=⑤+⑥+⑦	2,553.03	1,870.24	2,082.05
其中：DAP 交货方式⑤	1,304.22	1,603.10	1,868.19
CIF 交货方式⑥	1,019.67	-	-
FCA 交货方式⑦	229.14	267.14	213.86
运费占比⑧=①/④	10.29%	7.62%	4.48%

注：因无锡捷普、上海国基的货物分别发往无锡和松江的保税区，其收入计入外销收入，但运费计入国内运费，因此此处扣除了对无锡捷普、上海国基的收入。

③2019 年公司新增印度子公司及韩国客户，2020 产生一笔大额加急空运费，导致运费增加

2018 年度和 2019 年度，公司运费和承担运费类收入变动趋势不一致，主要原因为：第一，2019 年公司设立印度子公司，2019 年度产生较多发往印度的原材料运费；第二，2019 年公司拓展韩国三星业务，2019 年度和 2020 年度公司承

担了相应的运费。

2020 年度，公司海运运费较 2019 年大幅增长，原因系新冠疫情导致 2020 年集装箱需求紧张，进而导致当年海运价格大幅提高。2020 年 11 月，应爱立信要求，公司加急空运一批货物至德国杜伊斯堡，产生空运运费 39.00 万元。

2019 年度和 2020 年度，扣除印度子公司、韩国三星业务以及 2020 年 11 月的大额空运运费对运费的影响后，公司外销收入及运费情况如下：

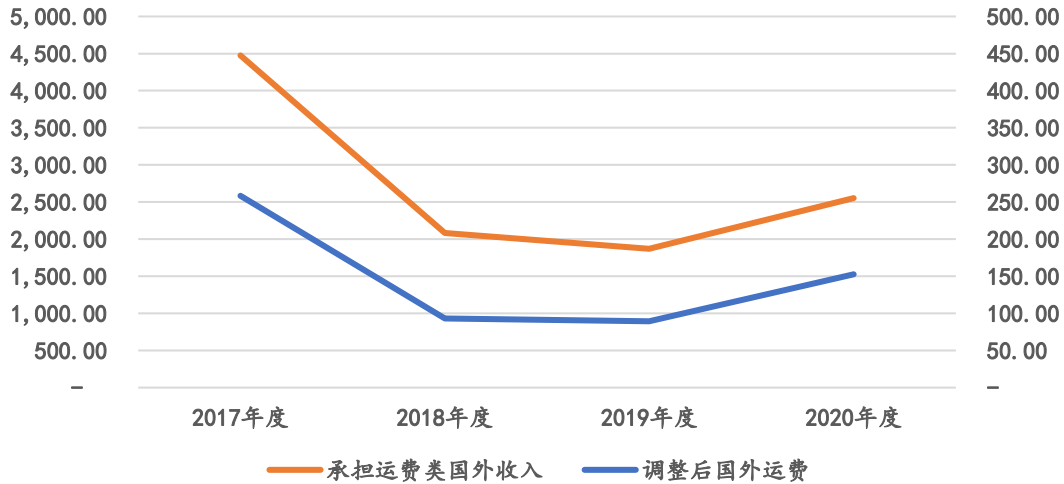
单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国外运费①=②+③	152.83	89.37	93.23
其中：海运②	133.88	57.09	68.13
空运③	18.95	32.28	25.10
承担运费类国外营业收入④=⑤+⑥+⑦	2,553.03	1,870.24	2,082.05
其中：DAP 交货方式⑤	1,304.22	1,603.10	1,868.19
CIF 交货方式⑥	1,019.67	-	-
FCA 交货方式⑦	229.14	267.14	213.86
运费占比⑧=①/④	5.99%	4.78%	4.48%

④调整后，公司国外运费与承担运费类外销收入变动趋势一致

扣除印度子公司、韩国三星业务及 2020 年 11 月发往德国急件产生的大额空运运费对运费的影响后，报告期内公司国外运费与承担运费类外销收入变动趋势一致：

国外运费与承担运费类国外营业收入趋势（单位：万元）



三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅企业会计准则及准则讲解等文件中有关 IPO 费用会计处理的相关规定；

2、通过公开渠道查阅相似公司信息，分析公司 IPO 费用的会计处理与相似公司的 IPO 费用会计处理是否一致；

3、获取公司报告期内的运费结算单、物流发票、物流单据、报关单等单据，检查运费结算单与发票金额是否一致；

4、获取期末预提运费的结算单明细、物流记录，并检查期后的结算及付款情况；

5、检查截至资产负债表日期前后的运费清单和结算单，核对运输业务发生日期和结算日期，检查运输费用是否计入恰当会计期间；

6、获取报告期内公司的收入明细表，分析境内外运费与内外销收入的匹配情况。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构与申报会计师认为：

1、公司 2017 年、2019 年将 IPO 费用资本化计入其他流动资产的会计处理是合理的；

2、公司已经在招股说明书中补充披露了对境内外运费构成情况的分析；2018 年度和 2019 年度公司运费和承担运费类收入变动趋势不一致的主要原因为公司 2019 年新设印度子公司而增加的运输往印度的材料运费及新增韩国客户 Silver Ocean（三星的代工厂）而导致的运输费用增加。

问题 15、关于专利纠纷

申报材料显示：

2020 年 1 月，公司收到平湖市市场监督管理局和上海市知识产权局投诉公司的通知，诺兰特新材料（北京）有限公司（以下简称北京诺兰特）投诉公司和平湖阿莱德涉嫌侵犯了由诺兰特硅化物技术有限公司排他授权的专利（ZL201180003504.4 号）。如国家知识产权局未通过公司提出宣告相关专利权无效的请求，且相关政府部门或人民法院认定公司侵权，公司可能被判令向北京诺兰特支付赔偿金。

请发行人：

(1) 披露北京诺兰特与公司、平湖阿莱德的专利侵权纠纷案件以及相关专利无效申请案件后续进展，相关专利侵权纠纷案件中中止审理的原因，结合专业机构意见披露对案件结果的预测判断及相关依据、预计负债计提情况；

(2) 结合上述涉案技术对发行人生产经营的重要程度，相关产品产生的收入、毛利及占发行人收入、毛利的比例，披露发行人如被认定侵权或者专利无效申请被驳回对发行人持续经营的影响，是否构成本次发行障碍。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露北京诺兰特与公司、平湖阿莱德的专利侵权纠纷案件以及相关专利无效申请案件后续进展，相关专利侵权纠纷案件中中止审理的原因，结合专业机构意见披露对案件结果的预测判断及相关依据、预计负债计提情况；

(一) 披露北京诺兰特与公司、平湖阿莱德的专利侵权纠纷案件以及相关专利无效申请案件后续进展，相关专利侵权纠纷案件中中止审理的原因

发行人在申报时对诺兰特硅化物技术有限公司排他授权的专利号（ZL201180003504.3 号）最后一位数字有填写错误；现已在招股说明书及本回复中进行修改并已楷体加粗。

1、北京诺兰特与公司、平湖阿莱德的专利侵权纠纷案件的由来

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（四）关于无形资产相关的纠纷”之“1、诺兰特的投诉情况”中补充披露如下：

诺兰特硅化物技术有限公司（以下简称“诺兰特技术”）持有一项专利名称为“用于电磁屏蔽的元件和系统”（专利申请号为“ZL201180003504.3”，以下简称“涉案专利”）的发明专利。2019年4月24日，诺兰特技术授权诺兰特新材料（北京）有限公司（以下简称“北京诺兰特”）在中国大陆区域内可以排他实施该项专利权，许可期限至2023年4月23日。

2020年1月，公司收到平湖市市场监督管理局和上海市知识产权局投诉公司的通知，北京诺兰特投诉公司和平湖阿莱德涉嫌侵犯了涉案专利，情况如下：

根据上海市知识产权局发送的答辩通知书及所附材料，北京诺兰特迟于2019年8月23日开始收集公司相关资料。

2019年9月25日，深圳市磁力科技有限公司（以下简称“深圳磁力”）向发行人发送采购订单，要求公司提供特定型号的EMI屏蔽胶条产品（公司此前无此型号产品），订单金额为8,800元。

2019年10月18日，公司向深圳磁力发送上述订单产品。北京诺兰特随后以此笔订单产品涉嫌侵权为由分别于2019年12月16日、2019年12月26日向平湖市市场监督管理局和上海市知识产权局投诉（以下简称“专利纠纷案件”）。

2、北京诺兰特与公司、平湖阿莱德的专利侵权纠纷案件中中止审理的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（四）关于无形资产相关的纠纷”之“2、公司的应对情况和目前的进展”中补充披露如下：

公司认为对方主张的专利不具有新颖性和创造性，不符合《专利法》第22条第3款关于创造性的规定。根据《专利法》第45条及《专利法实施细则》第65条的规定，平湖阿莱德于2020年1月8日向国家知识产权局提出宣告该专利权无效的请求，2020年1月9日，国家知识产权局专利复审和无效审理部下发《无效宣告请求受理通知书》。

根据《中华人民共和国专利法实施细则》第82条规定，在处理专利侵权纠

纷过程中，被请求人提出无效宣告请求并被专利复审委员会受理的，可以请求管理专利工作的部门中止处理。据此，平湖阿莱德和公司以涉案专利的无效宣告请求已获专利复审部受理为由，向相关部门申请中止处理案件。

2020年1月10日，平湖市市场监督管理局下发“平知法处字（2019）1号”《专利侵权纠纷案件中中止处理通知书》，决定自2020年1月10日起中止对北京诺兰特提出的专利侵权纠纷案件的处理。2020年2月20日，上海市知识产权局下发“沪知局处字（2020）第001号”《专利侵权纠纷案件中中止处理通知书》，决定自2020年2月20日起中止对北京诺兰特提出的专利侵权纠纷案件的处理。

3、专利无效申请案件及专利侵权纠纷案件的后续进展

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（四）关于无形资产相关的纠纷”之“2、公司的应对情况和目前的进展”中补充披露如下：

（1）专利无效申请案件的后续进展

2020年8月5日，国家知识产权局专利复审和无效审理部（以下简称“专利复审部”）下发《无效宣告请求审查决定书》（编号：45633号），决定维持专利号为“ZL201180003504.3”的专利权有效。公司第一次申请涉案专利无效被驳回的原因是公司提出的证据未能完全否定涉案专利的新颖性和创造性，公司目前已经准备了更详尽的证据并找到了新理由。根据相关规定，公司可以补充证据后再次向专利复审部提出专利无效申请，或者在收到《无效宣告请求审查决定书》之日起三个月内向北京知识产权法院起诉。

公司目前聘请上海微策知识产权代理事务所（普通合伙）（专利代理机构代码：31333，以下简称“上海微策”）为公司再次向专利复审部再次提起无效宣告请求事项提供咨询服务及专业支持。截至本招股说明书出具日，**发行人已参加无效宣告请求口头审理，目前尚未有结果。**

（2）专利侵权纠纷案件的后续进展

根据平湖市市场监督管理局下发“平知法处字（2019）1号”《专利侵权纠纷案件中中止处理通知书》、上海市知识产权局下发“沪知局处字（2020）第001号”《专利侵权纠纷案件中中止处理通知书》所载，专利侵权纠纷案件恢复处理的

时间由主管机关另行通知。截至本招股说明书出具日，公司、平湖阿莱德尚未收到主管机关向其下发的案件恢复处理通知。

（二）结合专业机构意见披露对案件结果的预测判断及相关依据、预计负债计提情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（四）关于无形资产相关的纠纷”中补充披露如下：

3、专业机构对涉案专利无效案件的判断

上海微策对宣告专利无效案件专业分析意见如下：

（1）涉案专利不符合《中华人民共和国专利法》第 22 条规定

《中华人民共和国专利法》第 22 条规定：“授予专利权的发明和实用新型，应当具备新颖性、创造性和实用性。新颖性，是指该发明或者实用新型不属于现有技术；也没有任何单位或者个人就同样的发明或者实用新型在申请日以前向国务院专利行政部门提出过申请，并记载在申请日以后公布的专利申请文件或者公告的专利文件中。创造性，是指与现有技术相比，该发明具有突出的实质性特点和显著的进步，该实用新型具有实质性特点和进步。实用性，是指该发明或者实用新型能够制造或者使用，并且能够产生积极效果。本法所称现有技术，是指申请日以前在国内外为公众所知的技术。”本案的争议焦点为涉案专利是否具有新颖性、创造性。

①在新颖性论证方面，涉案专利不属于现有技术，不具有新颖性

专利复审部认为权利要求 1 保护的方案（“权利要求”即涉案专利的相关权利保护方案，下同）与对比文件（“对比文件”即平湖阿莱德所提供的举证材料的统称，均系现有技术，下同）相比，区别在于所述突出部用于当所述元件装配到形成在所述第一部件和/或所述第二部件中的沟槽中时固定所述元件，因此具有新颖性。对此，上海微策认为，该判断是以该专利的实施例与对比文件进行的对比，但实际上权利要求 1 包含了对比文件的情形，即对比文件公开了涉案专利权利要求 1 的所有技术特征。因此涉案专利不属于现有技术，不具有新颖性。

②在创造性方面，涉案专利不具有突出的实质性特点和显著的进步，不具有创造性

专利复审部在支持了平湖阿莱德主张的涉案专利的权利要求 1 不具有创造性的区别特征（1）及区别特征（2）的基础上，认为平湖阿莱德提供的对比文件虽然具有突出或者凸起特征，但其功能不同，即证据中凸起主要起密封作用，而涉案专利的凸起与凹槽配合而固定该元件，因此涉案专利具有创新性。对此，上海微策认为，衬垫侧面设置突出部而与槽配合连接、二者相互固定是常规技术，对此上海微策已找到了相关新证据，能够证明已有在先专利公开了不使用粘结剂的情况下将该衬垫装配到槽内以达到在不使用粘结剂的情况下容易和快速装配的相同技术。因此，与现有技术相比，涉案专利不具有突出的实质性特点和显著的进步，故其不具有创造性。

此外，在涉案专利的其余权利要求中，权利要求 10 保护的技术方案与权利要求 1 实质相同；权利要求 2-权利要求 9 分别系对权利要求 1 中的技术特征进行的进一步限定。因此，如前述关于权利要求 1 不具有创造性的论证能够获得专利复审部的支持，那么权利要求 2-权利要求 10 均不具备创造性。

（2）涉案专利不符合《中华人民共和国专利法》第 26 条第 4 款的规定

上海微策在原有的论证理由上提出了一项新理由，权利要求 1 概括了不能解决说明书中记载的技术问题的技术方案，没有以说明书为依据，不符合专利法第 26 条第 4 款的规定，即“权利要求书应当以说明书为依据，清楚、简要地限定要求专利保护的范围”。

（3）结论意见

涉案专利中还存在较多的缺陷，经过无效证据的进一步补充检索，以及证据链的进一步完善，经证明涉案专利不具有新颖性、创造性，且权利要求书未以说明书为依据。

根据《中华人民共和国专利法》第 22 条、第 26 条以及《中华人民共和国专利实施细则》第 65 条的规定，发行人一方再次申请宣告专利无效获得支持的可能性较大。

4、专利侵权纠纷案件相关预计结果和影响

（1）如再次申请宣告专利无效获得主管机关的支持

《中华人民共和国专利法》第 47 条规定，宣告无效的专利权视为自始即不

存在。如阿莱德再次申请宣告专利无效获得了主管机关的支持，则视为诺兰特技术自始不享有涉案专利的专利权，任何主体对涉案专利的实施均不构成侵权。因此，发行人、平湖阿莱德也即不存在对涉案专利构成侵权。

(2) 如再次申请宣告专利无效未获得主管机关的支持

如再次申请宣告专利无效未获得主管机关的支持，则主管机关将恢复对专利侵权纠纷案件的处理。

北京诺兰特在向发行人作出的书面请求理由书中提出了以下请求内容：①请求判令被请求人许诺销售、销售、生产被控侵权产品的行为侵犯请求人的专利权；②请求责令被请求人立即停止生产、销售、许诺销售涉案被控侵权产品；③请求主管机关就被请求人的专利侵权赔偿事宜进行调解。北京诺兰特在向平湖阿莱德作出的书面请求理由书中提出了以下请求内容：①请求查阅、复制与被控侵权产品有关的合同、账册等有关文件；②请求对被请求人正在使用的被控侵权产品进行抽样取证并清点数量；③请求对被请求人的生产工厂生产被控侵权产品的模具、设备进行登记保存；④请求责令被请求人立即停止生产、销售涉案被控侵权产品；⑤请求责令被请求人立即销毁正在生产、销售的涉案被控侵权产品；⑥请求主管机关就被请求人的专利侵权赔偿事宜进行调解；⑦请求责令由被请求人承担本案的调处费用。

结合上述请求内容，公司及平湖阿莱德被认定为侵权后的主要法律后果为停止侵害、赔偿损失。发行人日常生产经营中不需要用到涉案技术，发行人运用到涉案技术的产品仅为深圳磁力定制的唯一批次产品，金额仅为 8,800 元（含税）。现行《专利法》第 65 条规定：“侵犯专利权的赔偿数额按照权利人因被侵权所受到的实际损失确定；实际损失难以确定的，可以按照侵权人因侵权所获得的利益确定。权利人的损失或者侵权人获得的利益难以确定的，参照该专利许可使用费的倍数合理确定。赔偿数额还应当包括权利人为制止侵权行为所支付的合理开支。权利人的损失、侵权人获得的利益和专利许可使用费均难以确定的，人民法院可以根据专利权的类型、侵权行为的性质和情节等因素，确定给予一万元以上一百万元以下的赔偿。”因此，该专利侵权纠纷案件不会对发行人持续经营产生重大不利影响。

综上所述，如国家知识产权局支持了公司提出宣告相关专利权无效的请求，

涉案专利将被视为自始无效，专利侵权纠纷案件对公司没有任何影响；如国家知识产权局未支持公司提出宣告相关专利权无效的请求，且公司被认定侵权，专利侵权纠纷案件也不会对公司的持续经营产生重大不利影响，不会构成本次发行的实质障碍。

5、预计负债计提情况

根据对公司自有专利情况和行业整体技术情况的判断，公司管理层认为公司被认定侵权的可能性低，不符合应确认预计负债的条件。同时，发行人、平湖阿莱德与北京诺兰特的专利侵权纠纷案件目前仍属于中止阶段。发行人、平湖阿莱德没有承担现时责任或很可能承担相应责任的情形，因此未做预计负债计提的处理。

二、结合上述涉案技术对发行人生产经营的重要程度，相关产品产生的收入、毛利及占发行人收入、毛利的比例，披露发行人如被认定侵权或者专利无效申请被驳回对发行人持续经营的影响，是否构成本次发行障碍。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（四）关于无形资产相关的纠纷”之“6、若涉案技术被认定侵权或无效申请被驳回对持续经营的影响”中进行了补充披露：

（1）发行人运用到涉案技术的产品仅为深圳磁力定制的唯一批次产品

发行人日常生产经营中不需要用到涉案技术，发行人运用到涉案技术的产品仅为深圳磁力定制的唯一批次产品。根据发行人提供的销售人员与深圳磁力的邮件记录，上述涉案技术（即涉案专利）系发行人根据与深圳磁力签署的《采购合同》，按照深圳磁力提供的图纸及设计要求定制生产的产品“4.3*3.9 铝银共挤导电胶条”（以下简称“涉案产品”）。根据《采购合同》的约定，该批次产品销售金额（含税）为人民币 8,800 元整。深圳磁力已于 2019 年 10 月 18 日收到上述产品。北京诺兰特随后以此笔订单产品涉嫌侵权为由向平湖市市场监督管理局和上海市知识产权局投诉公司侵犯了其 ZL201180003504.3 专利。发行人此前并不生产该形态的产品，此后未再生产过且也不会再生产该产品，仅有深圳磁力 2019 年定制生产的一单业务，涉案技术对发行人生产经营影响较低。

（2）运用到涉案技术的产品产生的收入、毛利及占发行人 2019 年营业收入、毛利总额的比例很低

发行人运用到涉案技术的产品仅为涉案产品，其产生的收入、毛利及占发行人 2019 年营业收入、毛利总额的比例很低。如前所述，发行人运用到涉案技术的相关产品仅为深圳磁力定制的唯一批次产品。涉案产品的合同销售金额(含税)为人民币 8,800.00 元，仅占发行人 2019 年营业收入总额的 0.003%；涉案产品毛利为人民币 8,400.12 元，仅占发行人 2019 年毛利总额的 0.008%。

(3) 发行人如被认定侵权或者专利无效申请被驳回不会对发行人持续经营产生重大不利影响

如再次申请宣告专利无效申请被驳回，专利侵权纠纷案件将恢复处理。在专利侵权纠纷案件中，如发行人、平湖阿莱德被认定侵权且北京诺兰特在专利侵权纠纷案件中提出的请求获得了主管机关的全面支持，结合请求内容及涉案专利相关事项，该专利侵权纠纷案件不会对发行人持续经营产生重大不利影响。

综上，发行人日常生产经营中不需要用到涉案技术；运用到涉案技术的产品仅为涉案产品，其产生的收入、毛利占发行人 2019 年营业收入、毛利总额的比例很低；发行人如被认定侵权亦不会对发行人的持续经营产生重大不利影响，不会构成本次发行的实质障碍。

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

(一) 中介机构核查程序

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序并查阅了以下相关文件：

- 1、核查涉案产品的采购合同、发行人与深圳磁力销售人员邮件记录；
- 2、《中华人民共和国专利法》；
- 3、《中华人民共和国专利法实施细则》；
- 4、专利复审部于 2020 年 1 月 9 日下发的《无效宣告请求受理通知书》；
- 5、平湖市市场监督管理局下发“平知法处字〔2019〕1 号”《专利侵权纠纷案件中止处理通知书》；
- 6、上海市知识产权局下发“沪知局处字〔2020〕第 001 号”《专利侵权纠纷案件中止处理通知书》；
- 7、国家知识产权局专利复审和无效审理部下发的《无效宣告请求审查决定

书》(编号: 45633 号);

8、公司与上海微策签署的《专利无效项目委托合同》;

9、与上海微策进行了沟通并取得了其出具的“上海微策知识产权代理事务所(普通合伙)关于平湖阿莱德实业有限公司相关专利无效申请案件的咨询意见”;

10、与公司总经理、销售总监及研发总监进行了沟通,了解相关产品运用相关技术专利的情况;

11、核查涉案产品的订单合同、销售额及毛利;

12、国家知识产权局下发的《复审、无效宣告程序中电子文件提交回执》;

13、国家知识产权局下发的转送文件通知书(编号: 4W111250);

14、国家知识产权局专利复审和无效审理部下发的《无效宣告请求口头审理通知书》(编号: 4W111250);

15、发行人的无效宣告请求书。

(二) 核查意见

经核查,保荐机构和发行人律师认为:

1、就专利无效申请案件而言,国家知识产权局专利复审和无效审理部下发《无效宣告请求审查决定书》(编号: 45633 号),决定维持专利号为“ZL201180003504.3”的专利权有效。对此,发行人拟再次向专利复审部就涉案专利再次提起无效宣告请求。发行人已与上海微策签署了《专利无效项目委托合同》,上海微策受聘就发行人向专利复审部再次提起无效宣告请求事项提供咨询服务及专业支持。截至本回复出具日,本案尚处于材料准备阶段。上海微策作为经国家知识产权局认定的专业代理机构,其作出的专业判断可信,即根据《中华人民共和国专利法》第 22 条、第 26 条以及《中华人民共和国专利实施细则》第 65 条的规定,阿莱德再次申请宣告专利无效获得支持的可能性较大;

2、就专利侵权案件而言,根据《中华人民共和国专利法实施细则》第 82 条的规定,北京诺兰特与公司、平湖阿莱德的专利侵权纠纷案件目前仍属于中止阶段。公司、平湖阿莱德没有承担现时责任或很可能承担相应责任的情形,因此未

做预计负债计提的处理。结合上海微策对涉案专利宣告无效的专业意见，根据《中华人民共和国专利法》第 47 条、第 65 条以及北京诺兰特的请求内容等，专利侵权纠纷案件不会对发行人持续经营产生重大不利影响；

3、发行人日常生产经营中不需要用到涉案技术；运用到涉案技术的产品仅为涉案产品，其产生的收入、毛利及占发行人 2019 年营业收入、毛利总额的比例很低；发行人如专利无效申请被驳回，专利侵权纠纷案件将恢复处理，在专利侵权纠纷案件中如被认定侵权不会对发行人持续经营产生重大不利影响，不会构成本次发行的实质障碍。

问题 16、关于大额股利分配

申报材料显示：

发行人前次申报 IPO 期间，曾因巨额分红受到媒体质疑。2016 年发行人分红金额为 3.66 亿元，分配后年末未分配利润仅为 1,534.80 万元。2015 年底发行人资产负债率仅为 13.22%，2016 年进行大额分红后，资产负债率增长至 73.57%。同时，短期借款增长 1.08 亿元。报告期各期，分配股利、利润或偿付利息支付的现金分别为 7,027.83 万元、3,360.83 万元、4,405.94 万元。

请发行人结合报告期内的债务情况、资产负债率及现金流情况等，分析并披露分配大额现金股利的必要性、恰当性。

请保荐人说明按照中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》第五十四条对发行人实际控制人对分红款的使用情况，以及是否与发行人的主要客户、供应商、外协厂商存在资金往来，是否存在为发行人分摊成本费用情形的核查过程、结论及依据。

【回复】

一、请发行人结合报告期内的债务情况、资产负债率及现金流情况等，分析并披露分配大额现金股利的必要性、恰当性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“(七)报告期内股利分配情况”中补

充披露如下：

3、报告期内公司股利分配的合理性

报告期内各期末，公司资产负债率分别为 48.44%、49.53%和 **50.53%**，流动比率分别为 1.30、1.07 和 **1.24**，资产负债率水平较均衡，资产负债结构合理。公司经营活动产生的现金流量净额合计数与净利润合计数的基本持平，2018 年度至 **2020 年度**经营活动产生的现金流量净额合计数与净利润的比例分别为 1.08、1.43 和 **0.98**，经营性现金流量情况良好。同时公司盈利能力和利息保障倍数总体较高，具备较强的偿债能力。**报告期内主要财务数据和财务指标如下：**

单位：万元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
未分配利润	16,092.77	9,504.54	9,092.48
货币资金	9,073.20	6,399.34	6,776.43
净利润	6,936.72	5,135.30	6,029.14
经营性现金流量净额	6,780.83	7,361.66	6,507.39
息税折旧摊销前利润	8,991.74	7,028.49	8,360.33
资产负债率	50.53%	49.53%	48.44%
流动比率（倍）	1.24	1.07	1.30
速动比率（倍）	1.05	0.86	1.10
利息保障倍数（倍）	26.57	17.22	23.17

截至 **2020 年度末**，公司账面货币资金和未分配利润金额均较高，公司仍持有充裕的货币资金用于开展生产经营。除此之外，公司综合授信额度较高，结合自身货币资金，与奉贤总部基地建设、平湖厂房建设匹配，亦可支持募投项目前期的支出，有足够的流动性偿付款项。

综上，分红系发行人根据自身业务经营模式，并在充分考虑业务开展资金需求的前提下进行的利润分配，符合发行人《公司章程》的规定，亦是对股东的合理投资回报，具有必要性。同时，公司的盈利能力及经营性现金流状况良好，且未分配利润较多，货币资金充裕，利润分配与公司财务状况匹配，具有恰当性。

二、请保荐人说明按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》第五十四条对发行人实际控制人对分红款的使用情况，以及是否与发行

人的主要客户、供应商、外协厂商存在资金往来，是否存在为发行人分摊成本费用情形的核查过程、结论及依据。

（一）中介机构核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、取得了实际控制人张耀华先生及其配偶杜永芳女士和女儿张艺露的相关银行流水；

2、取得了交通银行和平安银行出具的截至 2020 年 8 月 20 日实际控制人配偶杜永芳的理财基金份额清单；

3、对实际控制人进行了访谈并取得了实际控制人的相关承诺函；

4、取得了实际控制人相关缴税凭证和增资凭证；

5、核查发行人流水及会计账簿。

（二）核查情况

自 2016 年以来，张耀华先生共获得分红 10,890.40 万元（税后，包含英帕学分红款）。经核查，其分红主要使用情况如下：

2016 年 8 月 8 日，将 3,600 万元用于交通银行存单质押向发行人提供担保。

2016 年 10 月 19 日，将 1,053 万元用于向英帕学增资。

2017 年 1 月 25 日，将 171 万元用于缴纳发行人整体股改时产生的个人所得税。

2017 年 2 月 27 日，将 270 万元用于向英帕学增资（间接增资至发行人）。至此，张耀华对英帕学增资金额共计 1,323 万元。

2017 年 2 月 28 日，将 300 万元用于向发行人增资。

除上述用途之外，其余分红金额主要由张耀华配偶杜永芳女士用于银行理财基金或个人消费。

保荐机构对实际控制人进行了访谈，其资金主要由其配偶进行理财或基金投资，从其配偶杜永芳的银行流水的交易类型中可以查证上述银行理财购买事宜。

根据银行提供杜永芳的理财基金份额清单及存款情况，截至 2020 年 8 月 20 日，杜永芳女士的银行理财基金人民币和美元余额分别为 4,761.61 万元和 10.80 万元，活期账户人民币、美元和英镑余额分别为 155.33 万元、10.50 万元，和 0.06 万元。张耀华先生用于对公司提供担保、向公司增资及缴纳个人所得税的金额为 5,394 万元，加上其配偶投资及活期存款 5,064.84 万元（美元汇率以 6.92 计算，英镑汇率以 9.05 计算），共计 10,458.84 万元，与分红金额大致相同。

报告期内张耀华曾于 2017 年 7 月 26 日退回李巧忠 300 万元代理购买弘骥私募基金（2016 年 6 月 20 日李巧忠因私人投资曾委托张耀华代理购买 400 万元弘骥私募基金、退回后剩余委托张耀华持有 100 万元份额）。

除上述情形外，实际控制人及其近亲属不存在与发行人的主要客户、供应商、外协厂商存在资金往来的情况。

（三）核查意见

经核查，保荐机构认为：

实际控制人分红使用情况无异常，仅实际控制人与李巧忠有一笔私人委托投资基金的往来且与发行人业务无关，除此之外，实际控制人及其亲属与发行人主要客户、供应商、外协厂商不存在资金往来；实际控制人不存在为发行人分摊成本费用情形。

问题 17、关于有限公司设立出资

申报材料显示：

（1）阿莱德有限 2004 年设立时通过海浪咨询向阿莱德有限签发本票形式履行出资义务，阿莱德有限收到本票后立即向股东背书转让相关票据，相关股东将票据解付所得款项归还海浪咨询。阿莱德塑业成立后，股东陆续通过现金以及债权抵消方式偿还向阿莱德塑业所借出资款项。保荐工作报告、律师工作报告未对前述出资事项合法合规性发表明确意见。

（2）阿莱德塑业设立时，由于张耀华等股东尚在宏大器材任职等原因，存在股权代持。张耀华作为当时国有企业上海宏大训练保障器材厂的副总经理，未经

上海宏大训练保障器材厂批准而持股阿莱德有限的行为，违反了《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》（中纪发〔2004〕25号）第五条第一款的规定。依据上海升广科技有限公司（上海宏大训练保障器材厂于2006年改制设立的主体）于2016年12月21日出具的《情况说明》，对张耀华“离职前持股阿莱德有限的行为不再追究”。

请发行人：

（1）披露前述设立出资相关情形是否存在瑕疵，是否存在虚假出资、抽逃出资以及违反票据法等情形，是否存在被处罚的风险，各股东用于抵销其对发行人债务的债权是否真实合法有效；

（2）披露实际控制人是否存在因违反《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》等相关法律法规受到处罚的风险，上海升广科技有限公司是否有权作出对张耀华“离职前持股阿莱德有限的行为不再追究”的认定；

（3）披露阿莱德有限与宏大器材及其改制后延续主体的业务关联性，是否存在阿莱德有限主要资产、核心技术、客户来源于宏大器材的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露前述设立出资相关情形是否存在瑕疵，是否存在虚假出资、抽逃出资以及违反票据法等情形，是否存在被处罚的风险，各股东用于抵销其对发行人债务的债权是否真实合法有效；

（一）前述设立出资相关情形不存在瑕疵，不存在虚假出资

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立情况”之“（一）发行人前身设立情况”中补充披露如下：

（1）发行人股东与海玺实业（前身为海浪咨询）存在借贷关系

阿莱德塑业设立时，张耀华、朱红、薛伟、吴靖、潘焕清、陆平、翁春立、张力、钱一、陆志萍、朱玉宝共计11名实际股东通过名义股东陆志萍、朱红、孙向阳、张京向上海海玺实业有限公司（时称“上海海浪咨询服务有限公司”）借款500万元设立阿莱德塑业。2004年5月31日，海玺实业以自有资金向发行人显名股东出借款项共计500万元，支付方式是以阿莱德有限为收款人的4张金

额分别为 265 万元、100 万元、85 万元及 50 万元银行本票，与当时显名股东陆志萍、朱红、孙向阳及张京四人认缴的注册资本金的数额一致。

阿莱德有限显名股东与海玺实业之间虽未签署正式的书面借款协议，但构成了事实上的借贷关系。该借贷关系未违反法律的强制性规定，合法、有效。

(2) 2004 年 5 月 31 日，股东向阿莱德有限履行了出资义务

阿莱德有限设立时，海玺实业与借款股东达成一致意见，由海玺实业直接以阿莱德有限为收款人申请开立银行本票；在验资过程中，以阿莱德有限为收款人的本票不能体现股东个人向公司出资的过程，为能履行股东出资义务，阿莱德有限通过向显名股东背书转让四张本票的方式退还了前述阿莱德有限股东的借款资金，再由四名显名股东分别向阿莱德有限的验资专用账户解付本票，并最终完成了股东出资义务的履行。2004 年 5 月 31 日，上海华诚会计师事务所出具的“沪华会验字（2004）第 2790 号”《验资报告》，确认截至 2004 年 5 月 31 日，阿莱德有限（筹）已收到全体股东以货币形式缴纳的注册资本金共计 500 万元。

综上，阿莱德有限设立时，股东通过向海玺实业借款向公司履行了出资义务，该等出资资金来源合法，出资结果真实、有效，不存在虚假出资的情形。

(二) 前述设立出资相关情形不存在抽逃出资以及违反票据法等情形

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立情况”之“（一）发行人前身设立情况”中补充披露如下：

2、阿莱德有限股东不存在抽逃出资的情形

最高人民法院关于适用<中华人民共和国公司法>若干问题的规定（三）》第十二条规定：“公司成立后，公司、股东或者公司债权人以相关股东的行为符合下列情形之一且损害公司权益为由，请求认定该股东抽逃出资的，人民法院应予支持：（一）制作虚假财务会计报表虚增利润进行分配；（二）通过虚构债权债务关系将其出资转出；（三）利用关联交易将出资转出；（四）其他未经法定程序将出资抽回的行为。”

阿莱德塑业成立后，股东向阿莱德塑业借款 500 万元偿还了上述借款，该笔款项由阿莱德有限直接支付给海玺实业，海玺实业与各名义股东间的债权债务关系于当日消灭，各实际股东则按出资比例向公司承担该 500 万元的债务，后续通

过现金以及抵掉对阿莱德塑业的债权等方式偿还了向阿莱德塑业所借款项。全体实际股东向公司借款，具备银行凭证、公司会计凭证、股东还款的银行转账记录等明确的证明材料，并非虚构债权债务将资金转出；该等借款已于 2004 年 10 月至 2016 年 8 月分笔全部清偿，亦不存在公司、任一股东或者公司的债权人向法院请求认定公司股东存在抽逃出资的情形。

同时，依照《公司法》的有关规定，公司是企业法人，其有独立的法人财产，享有法人财产权。股东以出资方式将有关财产投入到公司后，该财产的所有权发生转移，成为公司的财产，公司依法对其财产享有占有、使用、收益和处分的权利。公司借款给股东，是公司依法行使其财产所有权的体现，股东与公司之间的这种关系属于借贷关系，合法的借贷关系受法律保护，公司对合法借出的资金依法享有相应的债权，借款的股东依法承担相应的债务。

阿莱德有限设立时各名义股东向第三方借款用于实缴注册资本，并于阿莱德有限设立后，全体实际股东以借款方式借出公司资金用于归还第三方借款，属于实际股东与公司之间的借贷关系，该等借贷关系未违反法律的强制性规定，合法、有效；该行为不属于相关法律法规认定的抽逃出资行为。

3、阿莱德有限设立时的相关票据转让行为符合票据法的规定

《中华人民共和国票据法》第十条规定，票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。票据的取得，必须给付对价，即应当给付票据双方当事人认可的相对应的代价。

2004 年 5 月 31 日，海玺实业向银行申请以阿莱德有限为收款人签发了四张本票。公司设立时，显名股东通过向海玺实业借款向阿莱德有限进行出资，为求便利，经各方协商一致，海玺实业直接以阿莱德有限为收款人申请开立了银行本票，此时，海玺实业申请开立本票的真实交易关系和债权债务关系是海玺实业与阿莱德有限股东之间的借贷关系，符合《中华人民共和国票据法》第十条规定。

2004 年 5 月 31 日，由于根据《公司注册资本登记管理暂行规定》的规定不能体现出股东个人向公司出资的过程、无法验资，阿莱德有限通过向显名股东背书转让四张本票的方式退还了前述阿莱德有限股东的借款资金。显名股东于当日即向阿莱德有限的验资专用账户进行了解付，履行了股东的实缴出资义务。因此，阿莱德有限向显名股东背书转让四张本票，系退还前述阿莱德有限显名股东为履

行股东出资义务向海玺实业借款的资金；显名股东取得该等本票后解付的行为，系股东履行出资义务的需要，均具有真实的交易关系和债权债务关系，符合《中华人民共和国票据法》第十条规定。

此外，根据《中华人民共和国票据法》第一百零二条、第一百零三条规定，有下列行为的，依法追究行政或刑事责任：（1）伪造、变造票据的；（2）故意使用伪造、变造的票据的；（3）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；（4）签发无可靠资金来源的汇票、本票，骗取资金的；（5）汇票、本票的出票人在出票时作虚假记载，骗取财物的；（6）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；（7）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。阿莱德有限设立时的票据背书转让行为不构成前述任一情形，因此阿莱德有限及当时的股东不存在被追究行政或刑事责任的风险。

综上，阿莱德有限设立时的票据背书行为符合《中华人民共和国票据法》第十条的规定，公司及当时的股东均不存在被追究民事责任、行政责任或刑事责任的风险。

（三）前述设立出资相关情形不存在被处罚的风险

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立情况”之“（一）发行人前身设立情况”中补充披露如下：

4、发行人股东不存在受到处罚的风险

发行人设立时实际股东以借款形式履行了实际出资义务，并陆续归还了对公司的500万元欠款，不存在虚假出资、抽逃出资的情形。

阿莱德有限设立时的票据背书行为符合《中华人民共和国票据法》第十条的规定，公司及当时的股东均不存在被追究刑事责任或行政责任的情形。

综上，就发行人设立出资的相关事项，发行人及设立时的股东不存在被处罚的风险。

（四）各股东用于抵销其对发行人债务的债权是否真实合法有效

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立情况”之“（一）发行人前身设立情况”中补充披露如下：

5、各股东用于抵销其对发行人债务的债权真实合法有效

各股东向发行人还款的具体过程如下：

自2004年起，阿莱德有限设立时的11名实际股东（以下简称“11名股东”）通过银行转账、现金缴存、替公司偿还债务、利润分红转为借款等方式向阿莱德有限提供借款，在公司账面上形成公司对股东的其他应付款的情形。

（1）2005年10月29日，公司将其给股东提供的借款500万元作为公司“其他应付款”借方余额列示。阿莱德有限于2004年6月7日代股东归还其对海玺实业的借款，由于公司在设立之初采用代理记账，未及时将该笔借款进行会计处理，正式建账后阿莱德有限于2005年10月29日进行了如上相关会计处理。

阿莱德有限于2004年至2008年分4次归集了11名股东向公司提供的部分借款，将11名股东向公司提供的相关借款归并或直接记录到“其他应付款—股东—股东姓名”贷方。2008年2月29日，阿莱德有限将“其他应付款—股东—股东姓名”贷方合计金额500万元与2005/10/29（记8）会计凭证中的“其他应付款”借方余额500万元予以抵销归还了相关借款，详情如下：

单位：元

股东	第一次归集	第二次归集	第三次归集	第四次归集	合计
张耀华	500,000.00	300,000.00	162,800.63	469,839.37	1,432,640.00
朱红	0.00	91,200.00	108,533.76	313,226.24	512,960.00
薛伟	100,000.00	170,000.00	92,253.70	266,242.30	628,496.00
吴靖	500,000.00	100,000.00	54,266.88	156,613.12	810,880.00
潘焕清	100,000.00	70,000.00	37,986.82	109,629.18	317,616.00
陆平	300,000.00	60,000.00	32,560.13	93,967.87	486,528.00
翁春立	150,000.00	30,000.00	16,280.06	46,983.94	243,264.00
张力	100,000.00	20,000.00	10,853.38	31,322.62	162,176.00
钱一	100,000.00	20,000.00	10,853.38	31,322.62	162,176.00
陆志萍	100,000.00	20,000.00	10,853.38	31,322.62	162,176.00
朱玉宝	50,000.00	10,000.00	5,426.69	15,661.31	81,088.00
合计	2,000,000.00	891,200.00	542,668.81	1,566,131.19	5,000,000.00

如上表所示，各股东以其上述“其他应付款-股东-股东姓名”贷方合计金额与其应偿还公司相应债务的金额（按股权比例计算）存在差异，具体如下：

单位：元

股东	“其他应付款-股东-股东姓名”科目归集金额	按股权比例应向公司归还借款金额	差额
张耀华	1,432,640.00	1,500,000.00	-67,360.00
朱红	512,960.00	1,000,000.00	-487,040.00
薛伟	628,496.00	850,000.00	-221,504.00
吴靖	810,880.00	500,000.00	310,880.00
潘焕清	317,616.00	350,000.00	-32,384.00
陆平	486,528.00	300,000.00	186,528.00
翁春立	243,264.00	150,000.00	93,264.00
张力	162,176.00	100,000.00	62,176.00
钱一	162,176.00	100,000.00	62,176.00
陆志萍	162,176.00	100,000.00	62,176.00
朱玉宝	81,088.00	50,000.00	31,088.00
合计	5,000,000.00	5,000,000.00	-

如上表所示，在偿还债务总额 500 万元不变的前提下，事实上形成了股东之间替代还款的关系即形成股东之间的债权债务关系，具体如下：吴靖分别代张耀华、薛伟、潘焕清还款 67,360.00 元、221,504.00 元、22,016.00 元，陆平分别代朱红、潘焕清还款 176,160.00 元、10,368.00 元，翁春立、张力、钱一、陆志萍、朱玉宝分别替朱红还款 93,264.00 元、62,176.00 元、62,176.00 元、62,176.00 元、31,088.00 元。

公司上述 11 名股东（因陆志萍已过世，由其子陆晨弘代陆志萍）确认，自公司设立以来至 2008 年 2 月 29 日，公司历史上股东历次向公司提供的借款以及股东间形成的事实上的债权债务关系均已了结，相关债权债务关系均已消灭，各主体间不存在任何纠纷或潜在纠纷。

(2) 2016 年，公司发现上述将 2004 年未分配利润分配的款项（54.266881 万元）转为股东向公司提供借款的行为存在瑕疵，因为当时阿莱德有限并无足够的留存利润可供分配，因此股东无法以该笔分红款转为向阿莱德有限提供的借款。2016 年 8 月 31 日，公司 11 名股东以货币资金向公司补缴了上述利润分红款 54.266881 万元。

(3) 根据瑞华会计师出具的“瑞华核字[2016]31020028 号”《验资复核报

告》，确认截至 2016 年 8 月 31 日，11 名股东已将 500 万元借款全部归还至发行人。

上海阿莱德实业有限公司设立时的 11 名股东用于抵销所欠公司债务的债权真实存在、合法有效；2004 年未分配利润不足导致的瑕疵，已经补正，不影响相关债务的清偿。

二、披露实际控制人是否存在因违反《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》等相关法律法规受到处罚的风险，上海升广科技有限公司是否有权作出对张耀华“离职前持股阿莱德有限的行为不再追究”的认定；

（一）实际控制人不存在因违反《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》等相关法律法规受到处罚的风险

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有公司 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人情况”中补充披露如下：

张耀华先生曾任国有企业宏大器材领导人员。

1、张耀华辞职创业的背景

宏大器材系上海市普陀区国有资产经营有限公司于 2001 年 9 月 28 日出资成立的国有独资企业，成立之初就着手筹划企业改制。为响应政策、自谋出路，张耀华于 2004 年投资创立阿莱德有限。因张耀华 2004 年时任宏大器材副厂长，为配合宏大器材改制工作暂时未办理离职手续。后续在改制工作基本完成时，宏大器材于 2005 年 10 月 30 出具了《企业改制职工解除劳动合同经济补充审核表》，与张耀华解除劳动关系，并向张耀华支付了相应的经济补偿金、自谋职业补偿金、职工家属劳保关系终止一次性补偿金。由于宏大器材改制期间工作交接等需要，解除劳动关系后，张耀华继续在宏大器材工作直至 2006 年 3 月 19 日取得《上海市单位退工证明》。

2、张耀华不存在因违反《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》等相关规定而受到行政处罚的风险

由于升广科技前身宏大器材从成立之日起即开始筹划改制，为自谋出路，张耀华作为国有企业的领导人员于 2004 年 6 月投资阿莱德有限，该行为违反了当

时有效的《关于国有企业领导人员廉洁自律的“四条规定”的实施和处理意见》中“不准个人私自经商办企业”的相关规定。根据该规范性文件，对于违反“四条规定”的行为，需要给予行政处分的，由主管部门、监察机关或所在企业，按照《企业职工奖惩条例》，比照本实施和处理意见予以处分。2004年12月12日，中共中央纪律检查委员会、中共中央组织部、监察部(已撤销)及国务院国有资产监督管理委员会发布《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》（中纪发〔2004〕25号），规定国有企业领导人员不得私自从事营利性经营活动，违反本规定的，应当根据违规行为的情节轻重，依照《企业职工奖惩条例》及企业纪律追究责任；国有企业领导人员中的共产党员违反本规定的，除依照前款处理外，依照《中国共产党纪律处分条例》给予相应的党纪处理。

根据当时有效的《中华人民共和国行政处罚法》（主席令第六十三号）规定及当时有效的《企业职工奖惩条例》（国发〔1982〕59号）规定，《关于国有企业领导人员廉洁自律的“四条规定”的实施和处理意见》及《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》（中纪发〔2004〕25号）所述的由企业根据《企业职工奖惩条例》进行的行政处分、根据企业纪律进行的纪律处分或者由党组织根据《中国共产党纪律处分条例》对党员进行的党纪处理、纪律处分或者由有任免权的机构进行的组织处理属于企业或组织对国有企业领导的违法失职行为采取的纪律性处理措施，均不属于行政处罚措施。

根据张耀华于2020年9月出具的说明，截至说明出具日，其本人不存在因违反《关于国有企业领导人员廉洁自律的“四条规定”的实施和处理意见》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》等相关法律法规而受到任何主管部门、监察机关或当时所在企业对其作出的行政处分、纪律处分、党纪处理、行政处罚或被追究任何形式的其他法律责任的情形；张耀华自2006年3月19日从宏大器材离职至今，其未再在任何国有企业中任职。

此外，根据当时有效的《中华人民共和国行政处罚法》（主席令第六十三号）第二十九条规定，违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。张耀华自2006年3月19日从宏大器材离职，至今已逾两年，不存在违反其他相关法律法规而受到处罚的风险。

综上，张耀华作为国有企业的领导人员投资设立阿莱德有限的行为不存在违反《关于国有企业领导人员廉洁自律的“四条规定”的实施和处理意见》、《国有

企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》等相关法律法规受到处罚的风险。

（二）上海升广科技有限公司有权作出对张耀华“离职前持股阿莱德有限的行为不再追究”的认定

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有公司 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人情况”中补充披露如下：

3、上海升广科技有限公司有权作出对张耀华“离职前持股阿莱德有限的行为不再追究”的认定

根据《关于国有企业领导人员廉洁自律的“四条规定”的实施和处理意见》规定，对于违反“四条规定”的行为，需要给予行政处分的，由主管部门、监察机关或所在企业，按照《企业职工奖惩条例》，比照本实施和处理意见予以处分。根据《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》（中纪发〔2004〕25号）规定，国有企业应当依据本规定制定规章制度，建立健全监督制约机制，保证本规定的贯彻执行。据此，张耀华当时所在的任职企业有权根据前述规定对其进行行政处分。

根据升广科技出具的情况说明，宏大器材于 2001 年 9 月 28 日设立，成立之初就着手筹划企业改制；2006 年 2 月 7 日宏大器材及其下属公司完成了企业改制，更名为升广科技；2006 年 3 月 19 日张耀华自宏大器材改制后的升广科技离职，离职前张耀华担任升广科技副总经理。

综上，升广科技系张耀华离职前的任职企业，有权对张耀华离职前持股阿莱德有限的行为不再追究作出的解释和认定。

三、披露阿莱德有限与宏大器材及其改制后延续主体的业务关联性，是否存在阿莱德有限主要资产、核心技术、客户来源于宏大器材的情形。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有公司 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人情况”中补充披露如下：

4、阿莱德有限与宏大器材及其改制后延续主体不存在业务关联性

根据升广科技出具的情况说明：（1）张耀华于 2005 年 10 月 30 日获得宏大器材出具的《企业改制职工解除劳动合同经济补充审核表》，同意张耀华与其解除劳动关系，并向张耀华支付了相应的经济补偿金、自谋职业补偿金、职工家属劳保关系终止一次性补偿金，由于改制期间工作交接等需要，解除劳动关系后，张耀华继续在单位工作直至 2006 年 3 月 19 日取得《上海市单位退工证明》；（2）由于升广科技前身宏大器材从成立之日起即开始筹划改制，作为个人自谋出路的行为，升广科技对张耀华在改制期间、正式离职前持股阿莱德有限的行为表示理解；（3）阿莱德有限设立至今，与升广科技（宏大器材）在业务上不存在供销、配套、协作等依存关系。

阿莱德有限与宏大器材及其改制后延续主体不存在业务关联性，阿莱德有限自 2004 年设立以来始终深耕于移动通信基站产业，宏大器材主要涉及军工、医疗业务，二者面向不同市场，生产经营过程中不发生交集。

5、阿莱德有限的主要资产、核心技术、客户来源均与宏大器材/升广科技无关

阿莱德有限设立时的主要资产源于发行人自有资金，如设备等均由公司以自有资金购置；发行人核心技术是公司自有研发团队根据客户对产品性能需求，持续研究发明取得；发行人客户均为阿莱德有限成立后，通过公司自行拓展获得。

综上，阿莱德有限不存在主要资产、核心技术、客户来源于宏大器材的情形。

四、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅了阿莱德有限出资时相关本票、银行进账单；查阅了海玺实业出具的说明文件；对海玺实业员工、阿莱德有限股东进行了访谈；查阅了上海华诚会计师事务所出具的“沪华会验字（2004）第 2790 号”《验资报告》；

2、查阅了阿莱德有限股东还款 500 万元时的阿莱德有限的相关会计凭证、后附单据、股东还款记录、瑞华会计师出具的“瑞华核字（2016）31020028 号”《验资复核报告》、股东出具的确认文件；

3、查阅了升广科技出具的情况说明、《关于国有企业领导人员廉洁自律的“四条规定”的实施和处理意见》、《企业职工奖惩条例》（国发〔1982〕59 号）、

《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》（中纪发〔2004〕25号）、《中华人民共和国行政处罚法》（主席令第六十三号）；并对发行人实际控制人进行访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人设立出资时相关情形不存在瑕疵，不存在虚假出资、抽逃出资以及违反票据法等情形，亦不存在被处罚的风险；发行人设立时的11名股东用于抵销所欠公司债务的债权真实存在、合法有效；2004年未分配利润不足导致的瑕疵已经补正，不影响相关债务的清偿；

2、实际控制人张耀华不存在违反《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》等相关法律法规受到处罚的风险，升广科技系张耀华离职前的任职企业，有权作出对张耀华当时离职前持股阿莱德有限的行为不再追究的解释和认定；

3、阿莱德有限与宏大器材及其改制后延续主体不存在业务关联性，发行人不存在主要资产、核心技术、客户资源来源于宏大器材的情形。

问题 18、关于 2016 年 10 月增资

申报材料显示：

2016年10月16日，阿莱德有限召开临时股东会作出决议，同意阿莱德有限的注册资本由3,000万元增至3,750万元，本次新增加注册资本750万元全部由新增股东英帕学认缴。本次增资以发行人2016年7月31日经审计的每股净资产值（1.56元/股）作为定价依据，旨在增强发行人控股股东、实际控制人张耀华对发行人的控制力。该次增资资金来自于张耀华和薛伟对英帕学的出资款。

请发行人：披露2016年10月相关股东增资资金来源、增资前是否取得相关股东放弃优先认购权书面声明，薛伟持有英帕学10%股权的原因背景，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露 2016 年 10 月相关股东增资资金来源、增资前是否取得相关股东放弃优先认购权书面声明，薛伟持有英帕学 10%股权的原因背景，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（一）披露 2016 年 10 月相关股东增资资金来源

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立情况”之“（二）发行人的设立情况”之“2、因调整确认股份支付导致股改时未分配利润为负数的情况”中补充披露如下：

2016 年 10 月 16 日，阿莱德有限召开临时股东，全体股东出席了该次会议并一致通过如下决议，同意阿莱德有限的注册资本由 3,000 万元增至 3,750 万元，本次新增加注册资本 750 万元全部由英帕学以其自有资金认缴，增资价格为 1.56 元/股（按照增资前净资产确定增资价格）。英帕学用于增资的资金来源系其合伙人张耀华、薛伟以其自有资金对英帕学进行的出资。

（二）2016 年 10 月，英帕学向发行人增资前已经股东会决议同意

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立情况”之“（二）发行人的设立情况”之“2、因调整确认股份支付导致股改时未分配利润为负数的情况”中补充披露如下：

根据上述股东会决议，公司此次增资全部由英帕学认缴，即全体股东已实质同意放弃优先认购权。根据英帕学出具的《关于股东自身情况等相关事项的承诺函》及与全体股东确认，阿莱德全体股东均认可上述股东会决议的效力，确认了英帕学通过该次增资取得阿莱德 20%的股权。

综上，2016 年 10 月英帕学向发行人增资前已经股东会决议一致同意，即全体股东以明确单一增资人的方式同意放弃相应的优先认购权，之后全体股东亦已再次确认了英帕学通过该次增资取得阿莱德 20%的股权，此次增资不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）薛伟持有英帕学 10%股权的原因背景，是否存在委托持股、信托持股或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立

情况”之“（二）发行人的设立情况”之“2、因调整确认股份支付导致股改时未分配利润为负数的情况”中补充披露如下：

英帕学是由公司创始股东、实际控制人张耀华持股 90%，公司创始股东、总经理薛伟持股 10%的企业，公司各股东同意英帕学增资系为增强公司控股股东、实际控制人张耀华的控制权，以稳定公司的未来发展。英帕学设立之前张耀华持有阿莱德有限 30%的股权，为了能增强控制权，张耀华计划向阿莱德增资。同时，考虑到薛伟在公司担任总经理，多年来对公司作出了很大贡献，张耀华向薛伟提出了一起增资的提议。张耀华、薛伟作为公司大股东、管理层，本着为公司的长期发展而共同努力的意愿，为向股东表明这样的决心，同时综合考虑税务因素、资金情况，最终两人商定通过合伙企业（英帕学）向公司增资，其中张耀华在英帕学持有 90%的出资份额，薛伟在英帕学持有 10%的出资份额。

英帕学系张耀华与薛伟共同出资设立的企业，张耀华与薛伟亦出具了《关于股东自身情况等相关事项的承诺函》。张耀华、薛伟所持英帕学的出资份额不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和发行人律师履行了以下核查程序：

1、保荐机构和律师对张耀华、薛伟进行了访谈，查阅了当时二者向英帕学出资的企业收据、银行转账记录、银行对账单以及大华会计师出具“大华验字（2020）000186 号”《验资报告》等；查阅了发行人 2016 年 10 月 16 日召开股东会相关决议等；

2、对公司全体股东进行了访谈，取得英帕学出具的《关于股东自身情况等相关事项的承诺函》；

3、取得张耀华、薛伟出具的《关于股东自身情况等相关事项的承诺函》，通过公开渠道对英帕学相关事项进行网络检索。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、阿莱德有限公司于 2016 年 10 月新增注册资本 750 万元对应的增资价款 1,170 万元全部由新增股东英帕学以其自有资金缴纳，英帕学用于增资的资金来源系其合伙人张耀华、薛伟以其自有资金对英帕学进行的出资；

2、2016 年 10 月英帕学向发行人增资前已经股东会决议一致同意，即全体股东以明确单一增资人的方式同意放弃相应的优先认购权，之后全体股东亦又再次确认了英帕学通过该次增资取得阿莱德 20%的股权，此次增资不存在纠纷或潜在纠纷；

3、英帕学系张耀华、薛伟共同出资设立的企业，张耀华、薛伟所持英帕学的出资份额系其本人真实持有，不存在委托持股、信托持股或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

问题 19、关于专利权与核心技术

申报材料显示：

(1) 发行人前次申报过程中，有媒体质疑发行人核心技术人员吴靖除在发行人任职外还多处兼职，且实际控制秀伯塑料并参股上海珩系新材料，2016 年薪酬仅为 26.20 万元，因而吴靖可能并未在发行人处投入较多研发精力。

发行人在前次申报上市前临时招聘核心技术人员程亚东。媒体质疑在程亚东加入发行人前，发行人实际核心技术人员为潘焕清。潘焕清，初中学历，历任宏大器材模具工程师，2005 年起任发行人总工程师，现任发行人董事、技术顾问。因而，媒体质疑发行人核心技术人员研发水平不高，研发投入低于同行业水平。

(2) 核心技术人员程亚东、吴靖均有同行业从业经历。吴靖持有秀伯塑料 51.00%股权，并担任执行董事。2020 年 5 月 15 日，核心技术人员袁角亮因个人原因向公司辞去研发部门复合材料产品经理一职。

(3) 截至招股说明书签署日，发行人及其子公司已获得专利合计 91 项，包括 16 项发明专利、75 项实用新型专利，另有 106 项专利正在申请中。

请发行人：

(1) 结合媒体质疑情况，对比同行业可比公司研发人员数量及占比、研发支

出占比情况，分析并披露发行人研发投入是否显著低于同行业公司，是否对发行人市场竞争能力产生重大影响；

(2)披露发行人核心技术形成过程、相关研发负责人员基本情况和任职经历，是否涉及职务发明、是否存在违反竞业限制情形、是否存在权属纠纷；

(3)披露吴靖对外持股和兼职情形是否违反竞业禁止义务或存在利益输送，披露袁角亮任职经历、任职期间对发行人核心技术的贡献、与发行人是否存在纠纷或潜在纠纷，吴靖、袁角亮投资或者任职企业与发行人业务的关联性、是否存在资金或业务往来，是否存在供应商、客户重叠情形；

(4)请删除申请中专利的情况。

请保荐人、发行人律师就上述事项(1)-(3)发表明确意见。

【回复】

一、结合媒体质疑情况，对比同行业可比公司研发人员数量及占比、研发支出占比情况，分析并披露发行人研发投入是否显著低于同行业公司，是否对发行人市场竞争能力产生重大影响；

(一)关于媒体质疑情况

吴靖先生主要负责公司的技术路线规划以及对外技术合作的管理。作为公司创始股东之一，吴靖先生以其自身的专业背景指导公司核心技术项目方案的制定设计、实施及优化等，协助公司在核心技术方面取得了重要突破。

潘焕清先生自1972年10月至2005年11月，任1104厂（宏大器材）模具工程师；2005年12月至2016年12月，任上海阿莱德实业有限公司总工程师；2016年以来，因年龄原因，任上海阿莱德实业股份有限公司技术顾问；其在模具技术及相关领域具有数十年的资深经验，具备良好的技术能力。

发行人前次招股说明书披露并无不准确之处。

(二)发行人不存在研发投入显著低于同行业公司的情形，不存在因研发投入低而对发行人市场竞争能力产生重大影响的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“(七)研发情况与参考可比公司对比”中补充披露如下：

报告期内，公司同行业参考对比公司的研发人员和研发支出情况如下：

公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	研发人员数量	占比	研发人员数量	占比	研发人员数量	占比
飞荣达	尚未披露	-	835	14.98%	495	15.23%
中石科技	尚未披露	-	139	18.58%	76	12.84%
武汉凡谷	尚未披露	-	245	7.38%	208	11.55%
大富科技	尚未披露	-	621	11.37%	613	10.97%
欣天科技	尚未披露	-	92	17.86%	95	16.91%
东山精密	尚未披露	-	3,510	17.05%	3,137	15.32%
平均值	-	-	907	14.54%	771	13.80%
阿莱德	57	17.12%	50	14.62%	50	14.37%

注：数据来源为相关上市公司年度报告，因各参考可比公司尚未披露 2020 年度报告，因此公司无法对 2020 年度研发人员数量进行对比。

单位：万元

公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	研发投入	占比 ^{注2}	研发投入	占比	研发投入	占比
飞荣达	尚未披露	-	12,824.50	4.90%	6,821.93	5.15%
中石科技	尚未披露	-	4,502.76	5.80%	3,265.26	4.28%
武汉凡谷	尚未披露	-	8,211.49	4.79%	6,485.66	5.43%
大富科技	尚未披露	-	21,482.03	9.19%	17,879.96	9.82%
欣天科技	尚未披露	-	2,316.66	10.10%	2,131.60	9.00%
东山精密	尚未披露	-	77,483.40	3.29%	47,720.76	2.41%
平均值	-	-	21,136.80	6.35%	14,050.86	6.02%
阿莱德	2,125.58	6.92%	1,969.61	7.29%	1,691.08	6.40%

注 1：数据来源为相关上市公司年度报告，因各参考可比公司尚未披露 2020 年度报告，因此公司无法对 2020 年度研发人员数量进行对比。

注 2：占比为研发投入占营业收入的比例。

2018 年度、2019 年度，公司研发人员数量占比均高于同行业近似公司的平均水平，研发人员数量较稳定；公司研发投入金额占公司营业收入的比例高于同行业近似公司的平均水平。

公司拥有较强的研发能力和技术积累，为保持产品的竞争力、开发新产品满足客户需要，公司历年来不断增加技术开发和研究的投入。公司凭借核心技术不断研制出具有优越性能的新产品，如 5G 相控阵天线罩、高 K 值导热垫片和导热凝胶等，取得了爱立信、诺基亚、三星相关产品采购的主要份额。公司新产品的

开发销售亦提升了公司的主营业务收入；**2018年度至2020年度**，公司来自新产品的主营业务收入分别为5,870.02万元、7,796.65万元和**6,793.43万元**。

综上，公司不存在研发投入显著低于同行业公司的情形，亦不存在公司因研发投入低而对市场竞争能力产生重大影响的情形。

二、披露发行人核心技术形成过程、相关研发负责人员基本情况和任职经历，是否涉及职务发明、是否存在违反竞业限制情形、是否存在权属纠纷；

（一）披露发行人核心技术形成过程、相关研发负责人员基本情况和任职经历

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（一）公司的核心技术情况”中补充披露如下：

3、公司核心技术形成及相关研发人员情况

发行人的技术主要包括掌握的高分子材料、EMI 屏蔽材料和导热材料的配方以及相关产品的规模化生产工艺。在核心技术方面，公司目前已获得 33 个授权专利，均为发行人设立后原始取得。公司核心技术形成、相关研发人员情况如下：

序号	技术名称	形成过程	研发负责人情况
1	高透波复合材料改性制备技术	<p>节点一：取得了复合材料蒙皮用基础树脂体系的进展</p> <p>2016年8月，通过采用低介电特性共聚物改性环氧树脂基体，调节改性环氧树脂的流动性，突破了常规环氧树脂介电特性偏高的问题，取得复合材料蒙皮用基础树脂体系的进展。</p> <p>节点二：取得了满足高透波用夹芯结构复合材料的进展</p> <p>2017年11月，通过将改性环氧树脂与玻纤布浸润复合作为蒙皮层、以微发泡材料作为芯层，调控环氧树脂基体与玻纤的合理配比、蒙皮层与芯层的最优厚度比例，突破了薄壁夹芯结构复合材料力学强度、介电性能难以兼顾的问题，取得满足高透波用的高力学强度、低介电常数和损耗的夹芯结构复合材料的进展。</p> <p>节点三：解决了薄壁夹芯结构复合材料成型困难的问题</p>	<p>吴靖：</p> <p>1989年8月至1995年12月，任华东理工大学聚合物加工研究室主任；</p> <p>1995年12月至1999年12月，任美国陶氏化学有限公司上海办事处市场销售总监；</p> <p>2000年1月至2004年6月，任上海昊元（集团）有限公司工程塑料部总经理；</p> <p>2004年7月至2016年12月，任上海阿莱德实业有限公司昆山分公司执行董事；</p> <p>2007年10月至2016年12月，任上海阿莱德塑业有限公司监事；</p>

		<p>2018年3月,通过模具结构优化、设计开发缓冲热压成型技术,突破了薄壁夹芯结构复合材料成型困难的问题,取得了壁厚均匀、平整度控制在1mm以内的天线罩用夹芯复合材料的进展。</p> <p>节点四:解决了复合材料产品生产效率低的问题</p> <p>2018年7月,通过采用热压成型工艺、设计自动化生产工序,结合环氧树脂基体固化温度与速率的调节、热压成型工艺参数的控制,突破了复合材料产品生产效率低的问题,取得降低产品生产成本的进展。</p>	<p>2013年8月至2018年8月,曾任上海矾系新材料有限公司董事。2004年4月至今,任上海秀伯塑料科技有限公司执行董事;2016年12月至今,任上海阿莱德实业股份有限公司董事,2019年5月至今,兼任副总经理;2019年2月至今,任阿莱德科技实业(新加坡)私人有限公司董事;2019年8月至今,任奉贤阿莱德总经理。</p> <p>程亚东: 2005年1月至2016年8月,担任诺基亚通信系统有限公司研发工程师、项目经理、研发经理、资深项目经理、研发总监; 2016年8月至2016年12月,担任上海阿莱德实业有限公司技术总监; 2016年12月至今,担任上海阿莱德实业股份有限公司副总经理、技术总监。</p> <p>袁角亮: 2012年4月至2013年7月,担任上海杰事杰新材料(集团)股份有限公司研发工程师; 2013年8月至2015年6月,担任上海交通大学航空航天新材料研究中心课题组科研人员; 2015年7月至2017年1月,担任威海两岸环保新材料科技股份有限公司技术经理; 2017年2月至2020年5月,担任上海阿莱德实业</p>
--	--	--	---

			股份有限公司研发部门复合材料产品经理。
2	精密功能性通信零部件制备技术	<p>节点一：解决了因浇口处局部过热导致外观缺陷的行业难题</p> <p>2015年3月，通过减少热流道对模具的热量传递，优化进浇点的结构与形式，以及3D打印水路技术的引进，突破解决天线罩、射频防护壳体等大型产品因浇口处局部过热导致外观缺陷的行业难题。取得产品表面太阳斑的大小由改善前的$\phi 50\text{mm}$减小到$\phi 5\text{mm}$以内，在D65光源下倾斜45°（双眼视力4.8以上，$<2\text{m}$）观察无任何外观缺陷痕迹，可以满足不同客户对产品外观要求的进展。</p> <p>节点二：解决了因平面变形导致产品安装、性能下降的问题</p> <p>2017年7月，通过对产品结构、模具设计、水路系统设计、成型工艺参数等关键技术的优化，突破解决因产品平面度变形过大问题导致安装和性能下降的问题。取得以下关键进展：</p> <p>1、产品长度尺寸500mm以内：平面变形度由改善前的5mm（max）\rightarrow改善后达到0.5mm（max）；</p> <p>2、产品长度尺寸500mm~1,000mm：平面变形度由改善前的10mm（max）\rightarrow改善后达到1mm（max）。</p> <p>节点三：取得大型产品尺寸精度的提升</p> <p>2018年11月，通过产品结构分析优化，精密收缩计算，产品补正，水路优化等技术；突破了大型通信零部件尺寸精度难于攻克的技术难题。取得了大型产品（1,000mm以上）尺寸精度可以达到$\pm 0.3\text{mm}$以内，产品壁厚控制在$\pm 0.05\text{mm}$以内的进展。</p> <p>节点四：解决了大型通信零部件低温冲击开裂的问题</p> <p>2019年3月，通过对产品加强筋结构设计，采用双排筋条和菱形筋条的设计，突破解决了大型通信零部件低温冲击开裂的问题。取得产品可以满足超低温落球冲击（$-50^\circ\text{C}@1.3\text{mm}/500\text{g}$）无任何破损，赋予产品在低温的恶劣环境下机械性能可靠性的进展。</p>	<p>唐荣政：</p> <p>2009年11月至2016年1月，担任上海（赫比）通讯科技有限公司工艺工程师；</p> <p>2016年5月至今任上海阿莱德实业股份有限公司研发部门塑料产品经理。</p> <p>潘焕清：</p> <p>1972年10月至2005年11月，任1104厂（宏大器材）模具工程师；</p> <p>2005年12月至2016年12月，任上海阿莱德实业有限公司总工程师；</p> <p>2016年至今，任上海阿莱德实业股份有限公司董事、技术顾问。</p>

3	介质材料与金属一体化精密模具制备技术	<p>节点一：实现了特种耐高温热塑性材料在特定部位精准的复合</p> <p>2015年3月，通过对产品结构和模具定位 Pin 的配合设计，确保在成型过程中金属嵌件不因树脂的流动冲击而发生位移，实现特种耐高温热塑性材料在金属嵌件的特定部位精准复合，取得金属与塑料成型后具有良好的结合力，可以满足 2,000h 盐雾，以及双 85 等严格试验性能指标要求的进展。</p> <p>节点二：取得了高温成型条件下产品尺寸公差达 0.02mm 的进展</p> <p>2016年8月，通过对金属嵌件进行预变形处理，并对模具结构进行预变形设计，取得高温成型工艺条件下产品的尺寸公差达到 0.02mm 高精度的进展。</p> <p>节点三：完成了可变式嵌件埋入定位模具结构的设计</p> <p>2017年2月，通过可变式嵌件埋入定位模具结构设计，包括定位槽、定位块，定位槽呈齿状；取得多款产品实现共模的进展。</p> <p>节点四：取得了全自动无人化生产的进展</p> <p>2018年5月，通过非标集成自动化生产设备的开发，采用六轴机器人、CCD 识别、检测结构、机械结构等功能模块设计，实现非标自动化和模具成型无缝衔接，使生产效率得到几何倍增。取得全自动无人化生产的进展。</p>	<p>唐荣政： 2009年11月至2016年1月，任上海（赫比）通讯科技有限公司工艺工程师； 2016年5月至今任上海阿莱德实业股份有限公司研发部门塑料产品经理。</p> <p>潘焕清： 1972年10月至2005年11月，任1104厂（宏大器材）模具工程师； 2005年12月至2016年12月，任上海阿莱德实业有限公司总工程师； 2016年至今，任上海阿莱德实业股份有限公司董事、技术顾问。</p>
4	导电粉体湿法改性技术	<p>节点一：解决了导电粉体在橡胶基体中难分散的问题</p> <p>2015年6月，通过化学包覆的方法在导电粉体表面引入乙烯基或环氧基等基团，增加导电粉体表面的反应活性点，改善导电粉体表面的极性，提高导电粉体与硅橡胶的相容性，促进导电粉体在硅橡胶中的分散，突破了导电粉体在橡胶基体中团聚、难分散的难题，在导电粉体自主改性领域取得突破性进展。</p> <p>节点二：突破了高导电硅橡胶力学性能低和耐候性差的难题</p> <p>2016年9月，通过自主设计高导电硅橡胶配方，以甲基乙烯基硅橡胶和硅树脂为基体，加入湿法改性的功能化导电粉体，导</p>	<p>尚晨光： 2002年7月至2004年10月，担任唐山松下产业机器有限公司结构工程师； 2004年10月至2006年1月，担任钜同电子厂结构工程师； 2006年1月至2012年8月，担任北京中石化科技有限公司产品研发工程师、技术支持工程师； 2012年8月至今，担任上海阿莱德实业股份有限公司屏蔽产品研发经理。</p>

		<p>电粉体的质量分数从 70%提高至 80%，实现导电粉体高填充，突破了高导电硅橡胶力学性能低和耐候性差的关键难题，在高品质导电硅橡胶材料领域取得有效进展。</p> <p>节点三：突破了高端电磁屏蔽密封胶条防腐性差、电阻不稳定和密封性差等的问题</p> <p>2017 年 11 月，通过自主设计硅橡胶与导电胶口模共挤工艺，并采用湿法改性导电粉体，制备共挤出电磁屏蔽密封胶条，突破了该类产品防腐性能差、表面电阻不稳定和密封性差等技术难题，在高端电磁屏蔽密封胶条领域取得重大进展。</p>	
5	超低永久压缩形变控制技术	<p>节点一：突破了材料配合控制永久压缩形变的技术难题</p> <p>2016 年 8 月，通过自主设计低压缩形变橡胶材料配方，以小分子含量低的有机硅橡胶为主要成分，同时优选复合硫化体系，选择不同活性氢含量和含氢位置（端氢/侧氢）的交联剂，合理控制橡胶材料的交联程度和交联均匀性，最大程度上避免了压缩过程中应力集中导致的分子链断裂和滑移，突破了材料配合控制永久压缩形变的技术难题，在传统硅橡胶应用领域取得突破性进展。</p> <p>节点二：突破了混炼工艺控制永久压缩形变的技术难题</p> <p>2017 年 10 月，通过自主设计低压缩形变橡胶密闭真空混炼工艺，采用密闭式捏合炼胶机，应用橡胶基体材料流动性、剪切力精控技术，解决传统开放式炼胶工艺而导致的橡胶分子链断裂问题，结合炼胶机腔体内部真空度控制技术，有效消除橡胶基体材料和各类助剂中的小分子，从而将混炼对橡胶材料的压缩形变性能产生的不利影响降至最低，突破了混炼工艺控制永久压缩形变的技术难题，在硅橡胶混炼工艺方面取得重大进展。</p> <p>节点三：突破了普通硅橡胶密封条可靠性差的应用难题</p> <p>2018 年 12 月，通过自主设计高可靠性密封条不拉伸结构，在橡胶主体水平方向上设置无伸缩线，使橡胶主体在水平方向上不能进行伸缩，在竖直方向上具有密封条的正</p>	<p>尚晨光：</p> <p>2002 年 7 月至 2004 年 10 月，担任唐山松下产业机器有限公司结构工程师；</p> <p>2004 年 10 月至 2006 年 1 月，担任钜同电子厂结构工程师；</p> <p>2006 年 1 月至 2012 年 8 月，担任北京中石化科技有限公司产品研发工程师、技术支持工程师；</p> <p>2012 年 8 月至今，担任上海阿莱德实业股份有限公司屏蔽产品研发经理。</p>

		常弹性, 保证密封的需求, 减少了橡胶主体的损坏, 进一步降低产品的永久压缩形变, 突破了普通硅橡胶密封条可靠性差的应用难题, 在高品质超低永久压缩形变密封条领域取得关键进展。	
6	ePTFE 材料二次封膜技术	<p>节点一: 取得了 ePTFE 膜与本体的粘结强度稳定性的提升</p> <p>2015 年 5 月, 通过自主设计内嵌式透气阀结构, 取得 ePTFE 膜与本体的粘结强度稳定可靠的进展, 避免了封模漏水导致产品单元故障。</p> <p>节点二: 克服了 PA6+10%GF 材料与透气膜材质 (ePTFE) 热熔性差的缺点</p> <p>2017 年 9 月, 通过 insert molding 工艺成功实现 PA6+10%GF 材料应用于透气阀壳体, 克服了 PA6+10%GF 材料与透气膜材质 (ePTFE) 热熔性差的缺点, 确保 M12 透气阀破坏扭矩大于 2.5N.m. 组装过程中不会断裂, 组装后螺纹不松退, 满足通讯设备、汽车电池组件等行业对透气阀材料的特殊要求, 取得了产品性能有效提升的进展。</p> <p>节点三: 取得了高透气量高 IP 防护等级产品的国产化替代的进展</p> <p>2018 年 2 月, 通过对注塑工艺射胶时间、透气膜单位面积受力控制, 解决了高压高速填充成型过程使透气膜受力过大而造成透气膜损坏或变形的技术难题, 取得透气阀产品透气量 >4,000ml/min 的性能要求, 同时满足 IP68 防护等级, 取得高透气量高 IP 防护等级产品的国产化替代进展。</p> <p>节点四: 取得了产品稳定性的提升、生产效率的倍增、生产成本的下降、生产良率达 99.7% 的成果</p> <p>2018 年 7 月, 通过自主开发设计了一套非标集成自动化生产设备, 采用六轴机器人、吸取结构、检测结构、机械结构等功能模块设计, 提高了聚四氟乙烯 (ePTFE) 膜与耐高温材料薄壁产品复合精度, 也使产品稳定性得到进一步提升, 生产效率得到几何倍增, 生产成本也得到大量下降, 生产良率达到 99.7%, 取得全自动化无人生产的进展。</p>	<p>唐荣政: 2009 年 11 月至 2016 年 1 月, 担任上海 (赫比) 通讯科技有限公司工艺工程师; 2016 年 5 月至今, 担任上海阿莱德实业股份有限公司研发部门塑料产品经理。</p> <p>潘焕清: 1972 年 10 月至 2005 年 11 月, 任 1104 厂 (宏大器材) 模具工程师; 2005 年 12 月至 2016 年 12 月, 任上海阿莱德实业有限公司总工程师; 2016 年至今, 任上海阿莱德实业股份有限公司董事、技术顾问。</p>
7	粉体表面包覆技术	<p>节点一: 取得了使用小粒径窄体分布粉体且提高导热系数的成果</p>	<p>范勇:</p>

	<p>2015年4月,通过先进的粉体搭配方式,筛选出球形度较高的导热粉体对其进行表面改性处理,并确定不同粒径的导热粉体进行复配使用,尽可能选用粒径较小且分布较窄的导热粉,保证其BLT下较小的接触热阻,突破了仅使用小粒径窄体分布粉体,其导热系数无法提高的局限,即单一使用10um球形氧化铝改性粉体可实现4W/mK及以上导热产品,并获得较低的接触热阻。</p> <p>节点二:突破了树脂体系中铂金催化剂中毒失效的难题</p> <p>2017年1月,通过等离子体处理粉体技术,配合超声雾化分散技术实现石墨纤维材料表面特殊结构修饰,突破了因导热填料在加工生产过程中存在的局限性使其表面可能含有微量的S、P、N等元素会导致树脂体系中铂金催化剂中毒失效的瓶颈,有效地将这些元素与催化剂隔离,避免了催化剂失效现象,使得树脂基体更充分地交联。同时改善了粉体表面极性,大大提高与树脂基体的结合能力,并使粉体在基体中具有更好的分散性。</p> <p>节点三:取得了95wt%高填充下保持胶泥或膏状状态同时具备良好点胶性能、高导热系数、高触变性能和低压缩力的成果</p> <p>2019年5月,通过陶瓷粉体表面包覆技术来增强粉体与硅油之间相容性、粘结力和有效降低粉体与基体界面间的热阻,实现95wt%高填充下依然保持胶泥或者膏状状态关键技术并赋予TGEL系列导热凝胶产品良好的点胶性能、高导热系数、高触变性能和低压缩力,在环境可靠性测试中取得重大进展,在经过长时间(连续测试时间为1,000小时)的严苛环境下(-45~125°C、85%湿度和85°C)中,产品的导热性能无变化,且垂直放置状态下未发生开裂、滑移、变粉等失效结果。</p> <p>节点四:突破了传统行星搅拌工艺高剪切才能均匀混合的限制</p> <p>2020年1月,通过离心混合工艺,保证包覆型粉体混合过程中包覆层损伤最小,突破了传统行星搅拌工艺高剪切才能均匀混合的限制,从而减少了粉体颗粒间的摩擦</p>	<p>2009年4月至2011年11月,担任天津莱尔德电子材料有限公司材料工程师;</p> <p>2011年11月至2013年7月,担任深圳德邦界面材料有限公司导热产品研发经理;</p> <p>2013年8月至2014年7月,担任北京中石伟业科技股份有限公司导热产品研发经理;</p> <p>2014年8月至今,担任上海阿莱德实业股份有限公司研发部门导热产品经理。</p>
--	---	--

		<p>效果，将已包覆的陶瓷颗粒发挥到最佳状态。</p> <p>节点五：解决了高导热高填充量下产品应力大以及低硬度下产品力学性能差的问题</p> <p>2020年7月，通过低粘度且低乙烯基含量的双端乙烯基硅油和低含氢量的端甲基侧氢硅油对球形陶瓷导热粉体进行包覆处理，降低陶瓷导热粉体的堆积密度，解决了高导热高填充量下产品应力大以及低硬度下产品力学性能差的问题，研发出低硬度 Shore OO 20 以下且高导热 12W/mK 绝缘型导热垫片产品。</p>	
8	流道诱导成型技术	<p>节点一：取得了通过定向排列从而提高粉体导热效率的进展</p> <p>2017年3月，通过对二维纤维型材料进行定向排列模拟计算，估算出粉体的定向排布可有利于导热通路的形成，从而突破填充结构中导热材料随机接触排列的限制，可大大提高粉体的导热效率，将其作用充分发挥。</p> <p>节点二：取得了通过矩阵式结构构建导热通路骨架从而提升导热效果的进展</p> <p>2018年1月，根据模拟计算结果，并采用流道诱导成型技术将陶瓷粉体和碳基材料进行诱导排列，形成矩阵式结构，人为干预构建 3D 导热通路骨架，在导热通路的搭建上取得良好的效果，大大提高其导热效果。</p> <p>节点三：取得了通过对各项异性填料有序排列从而解决填充型高导热产品回弹性差的进展</p> <p>2019年9月，采用流道诱导成型技术对各向异性填料有序排列，解决了填充型高导热产品因填充量较高而产品回弹性差的根本缺陷，使得产品在保证高导热效果的同时依然表现出优良的橡胶弹性特征，特别是在厚度方向上具有极好的回弹性（回弹率在 95%左右）和压缩柔软性（硬度在 Shore OO 60 以下），使得产品与元器件很好地贴合，并保持较低的安装应力，有效保护器件免于受损。</p> <p>节点四：取得了通过多种外设力场共同作用以形成贯穿导热垫片上下表面的导热通路的进展</p>	<p>范勇：</p> <p>2009年4月至2011年11月，担任天津莱尔德电子材料有限公司材料工程师；</p> <p>2011年11月至2013年7月，担任深圳德邦界面材料有限公司导热产品研发经理；</p> <p>2013年8月至2014年7月，担任北京中石伟业科技股份有限公司导热产品研发经理；</p> <p>2014年8月至今，担任上海阿莱德实业股份有限公司研发部门导热产品经理。</p>

		<p>2020年8月，结合外场作用的效果，对二维导热粉体进行软磁化处理，使之在外设磁场的作用下，导致各个磁矩重新排列，宏观的合成磁矩不再为零，而是沿着外磁场方向定向排列。</p> <p>上述方法是流道诱导成型技术的升级版，由原单一的力场主导，升级为多种外设场共同作用，进一步提高了导热粉体定向排列，增大了填料的接触机率，有利于形成贯穿导热垫片上下表面的导热通路。</p>	
--	--	---	--

（二）是否涉及职务发明、是否存在违反竞业限制情形、是否存在权属纠纷

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（一）公司的核心技术情况”中补充披露如下：

上述研发负责人、相关专利的发明人与公司签署员工保密协议，协议明确约定在其任职期间完成的、与发行人业务相关的发明均为职务发明。前述公司在核心技术方面已获得的33个授权专利均系相应研发负责人或发明人在公司任职期间完成的，属于在发行人的职务发明。

截至本招股说明书签署日，上述研发负责人未对除阿莱德以外的任何第三方负有竞业禁止或保密义务，未发生过违反竞业限制的情形。

同时，上述研发负责人也不存在因前述核心技术的权属问题与公司及其子公司或其他方（包括上述研发负责人、相关专利发明人的前就职单位）产生任何纠纷的情形。

综上，发行人核心技术的研发负责人在公司任职期间可以作为公司相关发明专利的发明人，但该等专利均为在发行人的职务发明，相关专利权归公司所有，其不存在违反竞业限制情形；公司产品所应用的核心技术均为自主研发，不涉及侵犯他人知识产权或存在潜在纠纷。

三、披露吴靖对外持股和兼职情形是否违反竞业禁止义务或存在利益输送，披露袁角亮任职经历、任职期间对发行人核心技术的贡献、与发行人是否存在纠纷或潜在纠纷，吴靖、袁角亮投资或者任职企业与发行人业务的关联性、是否存在资金或业务往来，是否存在供应商、客户重叠情形；

（一）吴靖对外持股和兼职情形不存在违反竞业禁止义务或利益输送的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（三）发行人研发模式、研发人员及研发费用情况”之“3、核心技术人员情况”中补充披露如下：

截至本招股说明书出具日，吴靖持有秀伯塑料 51%的股权并担任执行董事。秀伯塑料的主营业务为代理一家世界知名的德国赢创工业集团的尼龙产品（秀伯塑料主要向赢创国内子公司赢创特种化学（上海）有限公司采购尼龙产品）；秀伯塑料为纯贸易公司，无生产活动，与发行人从事不同业务种类。

吴靖于 2013 年 8 月至 2018 年 5 月期间，持有上海矾系新材料有限公司（以下简称“矾系新材料”）21%股权并担任董事。矾系新材料自设立以来，未开展生产经营活动，不存在相关业务，矾系新材料已于 2018 年 5 月注销。

……

据此，报告期内吴靖投资或者任职的企业与发行人的业务不存在关联性，不存在资金或业务往来，不存在客户重叠情形；存在一家供应商重叠，该供应商不属于对发行人经营情况构成重大影响的供应商，发行人与该供应商不存在利益输送的情形。

综上，吴靖的上述对外持股和兼职情形不违反竞业禁止义务，亦不存在利益输送的情形。

（二）袁角亮任职经历、任职期间对发行人核心技术的贡献、与发行人不存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员”之“（八）董事、监事、高级管理人员近两年来的变动情况”之“4、核心技术人员的变动情况”中补充披露如下：

袁角亮近五年的主要任职经历如下：2013 年 8 月至 2015 年 6 月，在上海交通大学航空航天新材料研究中心课题组担任科研人员；2015 年 7 月至 2017 年 1 月，在威海两岸环保新材料科技股份有限公司担任技术经理；2017 年 2 月至 2020 年 5 月期间，在阿莱德担任研发部门复合材料产品经理；2020 年 5 月至今，在上海浦景化工技术股份有限公司担任副高级研究员、共混改性中心负责人。

袁角亮在公司任职期间，作为专利发明人为公司取得了一项核心技术专利（专利号：201921245464.3，专利名称：一种 5G 毫米波通信基站用天线罩）。袁角亮已与公司签订《员工保密协议》，其中第三条第六款的约定前述由发行人享有的核心专利为职务发明。

袁角亮在阿莱德任职期间及离职后，与阿莱德不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（三）吴靖、袁角亮投资或者任职企业与发行人业务的关联性、是否存在资金或业务往来，是否存在供应商、客户重叠情形

1、吴靖投资或者任职企业与发行人在业务上的关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（三）发行人研发模式、研发人员及研发费用情况”之“3、核心技术人员情况”中补充披露如下：

关于上海秀伯塑料科技有限公司的情况介绍如下：

（1）上海秀伯及其采购基本情况

截至本招股说明书签署日，吴靖持有上海秀伯 51%的股权并担任执行董事。上海秀伯的主营业务为代理一家世界知名的德国赢创工业集团的尼龙产品（其主要向德国赢创国内子公司赢创特种化学（上海）有限公司采购尼龙产品）；上海秀伯为纯贸易公司，无生产活动，与发行人从事的业务类型不同。

上海秀伯为赢创的代理商，上海秀伯向赢创采购的是 PA12 特种尼龙产品（尼龙是一类塑料的统称，PA12 是尼龙的一个子分类，除德国赢创外还有很多厂商生产 PA12，PA12 不是德国赢创独有的产品），其中采购的主要 PA12 品类及金额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
X7293 BK	2,407.58	2,537.81	2,201.44	1,969.52
SX8002 NA	960.48	896.44	665.58	629.83
CW1388 BK	462.24	-	-	41.30
LX9002 BK	479.53	190.07	269.42	70.63
L1670 NA	364.80	331.94	653.37	362.64
DX9304 BK	287.63	79.41	20.41	28.50

HS16 NA	228.52	127.40	191.93	126.00
L2140 NA	252.84	180.38	49.88	91.67
HS22 NA	56.12	39.12	255.46	69.00

根据赢创官网及其宣传材料，PA12 主要应用于汽车输油管及部件、空气制动管、电缆电线护套、音响系统和办公设备的齿轮、粘结磁体的粘合树脂、运动鞋底及其他运动配件、医用配件。

上海秀伯销售的 PA12 为特种尼龙产品，主要用于汽车零部件和光纤光缆电线行业，其主要客户为重庆溯联汽车零部件有限公司、四川川环科技股份有限公司、江阴标榜汽车部件股份有限公司和河南仕佳通信科技有限公司等规模较大的汽车零部件公司和光纤光缆电线公司。上海秀伯的主要客户和发行人的供应商不存在重合的情形。

2017 年至 2020 年 6 月，公司产品均不涉及 PA12 的使用。公司仅在 2020 年 12 月份对销售给诺基亚的一个样品上使用过 PA12，此样品为光纤连接器组件壳体的一个部件，其作用是使整个组件可轻松、快速安全地完成插接，同时其具有防水、防尘、耐腐蚀和抗老化抗盐雾等优点。该样品使用的 PA12（具体规格型号为 L20G Black9288）为诺基亚指定原材料，Grilamid EMS 公司为这一规格材料的指定原材料生产商。在公司的主要产品基站防护透波器件上均不使用 PA12 的材料。

上海秀伯销售的 PA12 不能用于替换公司生产产品所用的材料。以上海秀伯销售最多的 PA12(X7293 BK)和公司最常使用 PC EXL 9330 为例，相关性能的对比如下：

材料	冲击性能 (简支梁缺口冲击强度, -30°C)	热性能 (热变形温度, 1.8Mpa, 未退火)	电气性能 (体积电阻率)
PA12 (X7293 BK)	7.0KJ/m ²	45°C	1.0E+12
PC EXL 9330	60.0KJ/m ²	124°C	1.0E+15

基于上述对比，相关材料的性能差异较大，不能互相替代。

(2) 上海秀伯的未经审计的主要财务数据

单位：万元

报表项目	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31

营业收入	8,841.10	6,897.52	5,508.59	6,145.85
利润总额	234.93	153.05	68.66	38.64
总资产	2,931.54	2,765.98	1,036.72	880.64
净资产	649.74	414.52	272.43	211.57

(3) 上海秀伯向主要客户（2017年-2020年期间各年度的前五大客户）的销售情况

单位：万元

客户名称	所处行业	2020年度		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
重庆溯联汽车零部件有限公司 ^{注1}	汽车零部件	4,028.69	45.57	4,332.44	62.81	3,529.03	64.06	2,964.56	48.24
四川川环科技股份有限公司 ^{注2}	汽车零部件	1,090.88	12.34	419.73	6.09	508.58	9.23	354.92	5.77
江阴标榜汽车部件股份有限公司 ^{注3}	汽车零部件	549.54	6.22	195.52	2.83	648.02	11.76	878.34	14.29
河南仕佳通信科技有限公司 ^{注4}	光纤光缆	294.33	3.33	23.09	0.33	403.36	7.32	281.70	4.58
浙江启程汽车部件有限公司	汽车零部件	224.95	2.54	315.58	4.58	89.75	1.63	-	-
浙江益友机械科技有限公司	汽车零部件	149.75	1.69	-	-	-	-	-	-
东莞市源热电业有限公司	电线	-	-	335.48	4.86	-	-	-	-
长飞光纤光缆（上海）有限公司 ^{注5}	光纤光缆	-	-	11.90	0.17	191.28	3.47	48.00	0.78
扬州华光橡塑新材料有限公司	汽车零部件	-	-	3.36	0.05	54.77	0.99	600.80	9.78
合计	-	6,338.14	71.69	5,637.08	81.73	5,424.78	98.48	5,128.31	83.44

注 1：重庆溯联汽车零部件有限公司为重庆溯联塑胶股份有限公司的控股子公司，重庆溯联塑胶股份有限公司于 2017 年 9 月披露了上市辅导备案公告。

注 2：四川川环科技股份有限公司（代码 300547）为上市公司。

注 3：江阴标榜汽车部件股份有限公司为拟上市公司，根据其招股说明书（申报稿于 2020 年 6 月 12 日报送），上海秀伯为其 2017 年度第四大原材料供应商。

注 4：河南仕佳光子科技股份有限公司（代码 688313）为上市公司，其通过河南杰科新材料有限公司持有河南仕佳通信科技有限公司 100% 股份。

注 5：长飞光纤光缆（上海）有限公司为上市公司长飞光纤光缆股份有限公司（代码 601869）的合营企业。

由上表可见，上海秀伯的主要客户的经营范围为汽车零部件和光纤光缆电线的生产制造销售，其客户自身规模亦较大，包括上市公司和拟上市公司等。其主要客户涉及的行业与发行人不同，所用原材料及产品差异亦较大。

(4) 上海秀伯的主要供应商情况

上海秀伯的主要供应商为赢创特种化学（上海）有限公司，系德国赢创工业集团在中国的子公司。根据公开资料显示，德国赢创工业集团为全球领先的特种化工企业之一，**2020 年度**的营业利润达 **19.1 亿欧元**。根据公开资料显示及吴靖本人确认，上海秀伯不属于德国赢创工业集团及其子公司的重要客户，德国赢创工业集团及其子公司对上海秀伯不存在业务上的依存性，上海秀伯及吴靖不能决定或影响德国赢创工业集团及其子公司作出的业务决策。

(5) 发行人向赢创采购的材料与上海秀伯销售的材料不同

报告期内公司在 2017 年度、2018 年度和 2019 年度曾向赢创采购过少量的粉体 P107 原材料（规格型号为疏水白炭黑 R106），P107 是一种二氧化硅材料，不是塑料，公司主要将 P107 用于屏蔽材料产品中橡胶原材料的硅胶生胶的补强，P107 制作屏蔽材料中的自炼胶的原材料。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司向赢创采购 P107 的金额分别为 0.48 万元、1.30 万元和 2.89 万元，后由于公司研发出了上述自炼胶的替代产品，无需使用 P107，因此停止了采购。除 P107 之外，公司未向赢创采购其他原材料。

(6) 上海秀伯不存在将相关原材料经周转最终用于发行人生产的情况

采购入库：上海秀伯根据客户订单向赢创采购相关产品，赢创的运输公司将货物发往上海秀伯租赁的第三方仓库，同时，上海秀伯将赢创相应的送货单信息发送到第三方仓库，仓库相关人员负责产品的入库。

销售出库：上海秀伯根据客户的需求，通过传真方式通知仓库出货和物流公司提货。物流公司凭借托运单至仓库提货，仓库人员根据收到的提货委托单核对托运单信息后将货物流转给运输公司，运输公司再将对应货物发往上海秀伯的客户指定的地点。

上海秀伯的主要客户均为终端客户（汽车零部件和光纤光缆电线行业），后者向上海秀伯所购买的材料用于自身生产，不存在销售或无偿赠送给阿莱德的情形。

综上，上海秀伯不存在相关原材料经周转最终用于发行人生产的情况。

由上海秀伯的主要客户的行业类型可知，其销售的 PA12 主要是用于汽车零部件和光纤光缆电线行业。根据对爱立信相关采购经理的访谈，公司主要终端客户爱立信向公司采购的产品不涉及 PA12 的使用。根据对诺基亚相关采购经理的访谈，诺基亚与德国赢创不存在合作关系。

报告期内，公司不存在使用 PA12 的情况，仅在 2020 年度销售给诺基亚的一个样品中使用诺基亚指定供应商 Grilamid EMS 生产的 PA12（PA12 是一大类尼龙材料产品的名称，Grilamid EMS 生产的 PA12 与德国赢创的 PA12 无关）。

上海秀伯的主要客户和主要供应商与发行人不存在关联关系，亦不存在其主要客户与阿莱德供应商重合的情形。上海秀伯的主要客户和阿莱德不存在资金往来及交易往来的情形，亦不存在其私下无偿赠送原材料给发行人的情形。

为支持上海秀伯的资金周转，吴靖于 2018 年 9 月向杜永芳借款 320 万元用以支付货款。上海秀伯为纯贸易公司，在采购量大时会需要相应资金垫付；吴靖自身在 2018 年 9 月流动资金紧缺，而此时上海秀伯需要支付采购货款，因此需要资金。吴靖与张耀华、杜永芳夫妇相识十余年，系好友关系，吴靖向杜永芳借款用以周转支付货款属于朋友之间的资金往来，具有合理性。

截至本招股说明书签署之日，吴靖向杜永芳所借的 320 万元已全部偿还，因双方私人关系较好，杜永芳未向吴靖收取利息。

综上，上海秀伯不存在为发行人代垫成本费用的情况。

吴靖于 2013 年 8 月至 2018 年 5 月期间，持有上海珩系新材料有限公司（以下简称“珩系新材料”）21% 股权并担任董事。珩系新材料自设立以来，未开展生产经营活动，不存在相关业务，珩系新材料已于 2018 年 5 月注销。

秀伯塑料、珩系新材料与发行人经营的主营业务不同，不构成同业竞争，不存在资金或业务往来，不存在客户重叠情形；与发行人不存在业务上的依存关系。秀伯塑料与发行人存在一家供应商重叠情形，即赢创特种化学(上海)有限公司。

赢创特种化学(上海)有限公司与发行人无关联关系，系外国法人独资企业，报告期内发行人与其发生的采购金额均不足当年采购总额的 1%，具体情况如下：

年份	公司名称	采购金额（万元）
2018 年度	赢创特种化学（上海）有限公司	1.30
2019 年度		2.89
2020 年度		-

因此，赢创特种化学（上海）有限公司不属于对发行人经营情况构成重大影响的供应商，发行人与赢创特种化学（上海）有限公司不存在利益输送的情形。

据此，报告期内吴靖投资或者任职的企业与发行人的业务不存在关联性，不存在资金或业务往来，不存在客户重叠情形；存在一家供应商重叠，该供应商不属于对发行人经营情况构成重大影响的供应商，发行人与该供应商不存在利益输送的情形。

2、袁角亮投资或者任职企业与发行人在业务上的关系

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员”之“（八）董事、监事、高级管理人员近两年来的变动情况”之“4、核心技术人员的变动情况”中补充披露如下：

报告期内，袁角亮的对外持股和任职情况如下：

序号	公司名称	对外投资或任职情况说明
1	威海两岸环保新材料科技股份有限公司	持股 0.89%且担任董事
2	上海浦景化工技术股份有限公司	担任副高级研究员、共混改性中心负责人
3	上海蕾聚新材料科技有限公司	持股 56%且担任监事，于 2020 年 7 月 14 日注销
4	昆山科塑环保科技有限公司	持股 10%，于 2019 年 10 月 18 日吊销营业执照
5	上海科塑环保科技有限公司	持股 15%，于 2018 年 6 月 23 日吊销营业执照

报告期内袁角亮投资或者任职的企业与发行人的业务不存在关联性，不存在资金或业务往来，亦不存在供应商、客户重叠情形，且袁角亮所任职务与业务部门的工作无关，不存在袁角亮通过上述公司向发行人进行利益输送的情形，具体情况如下：

威海两岸环保新材料科技股份有限公司主要业务为生物降解材料类的开发；上海浦景化工技术股份有限公司主要业务为化工类产品的经营；昆山科塑环保科

技术有限公司、上海科塑环保科技有限公司、上海蕾聚新材料科技有限公司未实际开展经营。自袁角亮入职以来，威海两岸环保新材料科技股份有限公司、昆山科塑环保科技有限公司、上海科塑环保科技有限公司、上海蕾聚新材料科技有限公司、上海浦景化工技术股份有限公司与发行人均不存在业务上的关联性，不存在业务或资金上的往来；据其所知，该等公司均与发行人之间不存在客户、供应商重叠的情形。同时，袁角亮在威海两岸环保新材料科技股份有限公司、上海浦景化工技术股份有限公司及阿莱德的日常经营中，不涉及由其负责联络、筛选、确认企业的客户、供应商的情形。

四、请删除申请中专利的情况。

公司已在招股说明书中删除相关情况。

五、请保荐人、发行人律师就上述事项（1）-（3）发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构及发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅并分析了发行人近三年研发人员的名单及劳动合同，并核对了阿莱德及相关上市公司年度报告中的财务数据，对占比做了计算、复核；

2、查阅相关人员劳动合同、聘用协议、竞业限制协议、保密协议，取得了核心研发人员填写的调查表，出具的确认函；发行人出具的《核心技术的取得及使用是否存在纠纷或潜在纠纷及侵犯他人知识产权的情形的说明》；

3、核查了发行人近三年的客户、供应商名单；获取了吴靖提供的秀伯塑料近三年及一期的客户、供应商清单；

4、查阅了大华会计师出具的“大华审字〔2020〕0012456号”《审计报告》；

5、核查了吴靖、袁角亮投资或者任职企业的工商档案；

6、通过公开资料查询赢创特种化学（上海）有限公司的相关信息；

7、**保荐机构和发行人会计师获取和核查了报告期内吴靖和上海秀伯的资金流水；**

8、**保荐机构及发行人会计师对诺基亚和爱立信进行了访谈；**

9、保荐机构及发行人会计师查阅了赢创公开相关产品介绍；

10、保荐机构对秀伯塑料的主要客户进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构与发行人律师认为：

1、发行人不存在研发投入显著低于同行业近似公司的情形，故亦不会出现因研发投入低而对公司市场竞争能力产生重大影响的情形；

2、发行人核心技术的研发负责人在公司任职期间可以作为公司相关发明专利的发明人，但该等专利均为职务发明，相关专利权归公司所有，其不存在违反竞业限制情形；公司产品所应用的核心技术均为自主研发，不涉及侵犯他人知识产权或存在潜在纠纷；

3、报告期内吴靖对外持股和兼职的情形不违反竞业禁止义务，不存在利益输送的情形；袁角亮在公司任职期间及离职后均与发行人不存在纠纷或潜在纠纷；报告期内吴靖、袁角亮投资或者任职企业与发行人彼此业务独立，不存在业务上关联性，不存在资金或业务往来；除赢创特种化学（上海）有限公司外，报告期内吴靖、袁角亮投资或者任职企业与发行人不存在供应商、客户重叠情形，不存在吴靖、袁角亮投资或者任职企业的供应商、客户向发行人进行利益输送的情形。

问题 20、关于存货

申报材料显示发行人产品主要为定制化产品，报告期内发行人用于生产老产品的设备产能利用率大幅下滑，且发行人主要客户均会要求发行人逐年降低老产品的价格。报告期各期末，发行人产成品存货余额分别为 1,415.51 万元、1,858.64 万元、1,863.98 万元，产成品存货跌价准备计提比例分别为 13.14%、9.24%、11.78%。

请发行人：在老产品销售单价连年下降的情况下，结合产成品存货的产品类别、库龄情况、对应订单情况等，分析并披露 2018 年末产成品存货余额增加但计提跌价准备减少的原因，报告期各期末存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、在老产品销售单价连年下降的情况下，结合产成品存货的产品类别、库龄情况、对应订单情况等，分析并披露 2018 年末产成品存货余额增加但计提跌价准备减少的原因，报告期各期末存货跌价准备计提是否充分。

(一) 在老产品销售单价连年下降的情况下，结合产成品存货的产品类别、库龄情况、对应订单情况等，分析并披露 2018 年末产成品存货余额增加但计提跌价准备减少的原因

公司 2018 年末产成品存货余额增加但计提跌价准备减少的原因为 2018 年公司根据客户订单和客户提供的预测需求而提前备货所致，其中 89.29%产成品的库龄为一年以内，按照公司减值准备计提政策库龄一年以内产成品无需计提跌价准备。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“(一) 流动资产分析”之“3、存货”中补充披露如下：

相较于报告期前 2017 年 12 月 31 日，公司截至 2018 年 12 月 31 日的产成品余额增加了 443.13 万元，主要是因为根据需求预测提前备货。

截至 2018 年 12 月 31 日，产成品 89.29%是库龄一年以内的产品（按照公司减值准备计提政策库龄一年以内产成品无需计提跌价准备），具体结构如下：

单位：万元

产成品分类	一年以内		1-2 年		2 年以上		合计数	
	账面 余额	比例 (%)	账面 余额	比例 (%)	账面 余额	比例 (%)	账面 余额	比例 (%)
射频与透波防护器件	974.57	58.72	12.17	22.25	35.40	24.52	1,022.14	54.99
EMI 及 IP 防护器件	412.36	24.85	13.67	25.01	4.99	3.46	431.02	23.19
电子导热散热器件	105.57	6.36	15.71	28.74	13.15	9.11	134.44	7.23
其他	167.09	10.07	13.12	24.00	90.83	62.91	271.04	14.58
合计	1,659.59	100.00	54.67	100.00	144.38	100.00	1,858.64	100.00
占产成品期末余额的比例	-	89.29	-	2.94	-	7.77	-	100.00

截至 2018 年 12 月 31 日，公司的未完成订单金额远大于期末产成品余额，情况如下：

单位：万元

产成品分类	产成品期末余额 (A)	未完成订单金额 (B)	在手订单覆盖率 (C=B÷A)
射频与透波防护器件	1,022.14	1,648.76	161.31%
EMI 及 IP 防护器件	431.02	930.27	215.83%
电子导热散热器件	134.44	281.98	209.74%
其他	271.04	104.69	38.63%
合计	1,858.64	2,965.71	159.56%

(二) 报告期各期末存货跌价准备计提充分

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“(一) 流动资产分析”之“3、存货”中补充披露如下：

报告期内各期末公司存货账面余额及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面 余额	跌价 准备	账面 余额	跌价 准备	账面 余额	跌价 准备
原材料	2,186.95	383.64	2,134.11	204.72	1,484.70	121.20
产成品	1,830.43	359.62	1,863.98	219.60	1,858.64	171.72
其中：库龄1年以内	1,466.03	99.95	1,568.62	17.81	1,659.59	-
库龄1-2年	209.47	104.73	187.14	93.57	54.67	27.33
库龄2年以上	154.93	154.93	108.21	108.21	144.38	144.38
半成品	416.01	30.58	318.68	94.36	267.45	7.29
委托加工物资	47.18	0.17	6.40	-	9.49	-
发出商品	341.08	-	38.26	-	73.02	-
合计	4,821.65	774.01	4,361.42	518.69	3,693.31	300.21

公司一直采用谨慎的存货跌价准备计提方式。公司存货的种类较多，除根据单个存货的具体减值迹象单项计提跌价准备外，期末库龄在1年以内的存货不计提存货跌价准备，库龄1-2年的存货按照期末余额的50%计提跌价准备，库龄在2年以上的存货全额计提跌价准备。报告期内各期，公司和同行业其他A股上市公司的存货跌价准备计提情况对比如下：

存货跌价准备率	2020年度	2019年度	2018年度
欣天科技	-	5.64%	5.05%

中石科技	-	3.85%	3.81%
东山精密	-	3.40%	2.11%
飞荣达	-	7.47%	5.62%
上述公司平均值	-	5.09%	4.15%
公司	16.05%	11.89%	8.13%

注：由于上述公司尚未披露 2020 年年报，因此无法对 2020 年度数据进行对比。

如上表所示，公司的存货跌价准备率远高于同行业其他上市公司。公司各报告期末的存货跌价准备计提充分。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司财务、生产及销售人员，了解各类产品订单及执行情况等信息；了解销售与收款环节、生产与仓储环节的内部控制制度及会计处理；了解公司存货盘点制度和盘点实际情况；

2、取得公司报告期各期末存货及库龄明细表，获取期末在手订单资料进行分析，检查各类产品的库龄及周转情况等；

3、了解存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提所依据的资料、假设和方法是否与政策一致；

4、取得并查阅公司存货相关管理制度和存货盘点表，对报告期内的存货执行监盘程序，观察是否存在呆滞、损毁的存货等情况；

5、取得报告期内各期的主要订单，分析在手订单与期末库存商品的匹配性和订单覆盖率，抽样检查各类产品报告期各期的销售情况；

6、对公司毛利情况执行分析性复核程序，关注公司产成品的盈利能力，核查存货是否存在减值迹象。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为发行人 2018 年末的产成品存货余额增加但计提的存货跌价准备减少的原因是合理的，报告期各期末存货跌价准备的计提是充分的。

问题 21、关于应收账款

申报材料显示：

(1) 发行人未披露应收账款函证有关情况。

(2) 报告期各期末，发行人对维冠机电应收账款余额分别占当期对其销售收入的 69.17%、47.01%、52.37%，期末回款比例相对其他客户较低。

(3) 发行人未披露已贴现未到期的应收票据情况，应收商业承兑汇票的坏账计提政策等情况。

请发行人：

(1) 分析并披露维冠机电期末回款比例较低的原因；

(2) 披露应收商业承兑汇票的坏账计提政策及计提比例，报告期内已贴现未到期的应收票据情况；

(3) 披露保荐人、申报会计师对应收账款的函证情况，包括发函金额及占比、回函金额及占比、函证方式（书面、电子邮件）、具体回函方（公司、部门、个人）、未回函的主要客户及原因、期后回款情况等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、分析并披露维冠机电期末回款比例较低的原因；

公司与维冠机电约定的账期是 120 天，报告期内各期末公司对维冠机电应收账款占当期对维冠机电收入的比例基本符合公司和维冠机电约定的账期情况。2017 年年末公司对维冠机电的应收账款占当期对维冠机电收入的比例较高，原因是当期对维冠机电的应收账款存在小部分逾期情况（当期对维冠机电的 692.75 万元应收账款中有 121.38 万元超过信用期）。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”之“2、应收款项”之“（3）应收账款的客户情况”中补充披露如下：

报告期内各期末，公司对维冠机电的应收账款金额较高。公司与维冠机电约定的付款信用期为 120 天，报告期内公司对维冠机电的应收账款情况总体上符合公司与维冠机电的信用期约定。截至 2020 年末，公司对维冠机电的应收账款 87.49%尚在信用期内，逾期部分(金额 78.82 万元)在 2021 年 1 月份均已收回。

二、披露应收商业承兑汇票的坏账计提政策及计提比例，报告期内已贴现未到期的应收票据情况；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、重要会计政策和会计估计”之“（八）应收商业承兑汇票的坏账计提政策及计提比例”中补充披露公司对应收商业承兑汇票的坏账计提政策及计提比例情况，具体如下：

1、应收商业承兑汇票的坏账计提政策

商业承兑汇票的坏账准备按照账龄组合法计提预期信用损失。

2、应收商业承兑汇票的坏账计提比例

公司的商业承兑汇票均是在收入确认时以应收账款初始确认后转为商业承兑汇票结算，按账龄连续计算原则计提坏账，坏账计提比例如下：

账龄	商业承兑汇票坏账计提比例（%）
1 年以内	5
1-2 年	30
2-3 年	50
3 年以上	100

3、报告期内已贴现未到期的应收票据情况

报告期内，公司不存在已贴现未到期的应收票据贴现情况。

三、披露保荐人、申报会计师对应收账款的函证情况，包括发函金额及占比、回函金额及占比、函证方式（书面、电子邮件）、具体回函方（公司、部门、个人）、未回函的主要客户及原因、期后回款情况等。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”之“2、应收款项”之“（5）应收账款的函证情况”中补充披露如下：

①应收账款函证的发函情况

报告期内，保荐人、申报会计师对公司应收账款函证的发函情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
发函金额	11,179.41	7,571.71	9,459.01
其中：书面发函金额	7,307.41	4,898.49	7,433.39
邮件发函金额	3,872.00	2,673.22	2,025.63
发函比例（%）	91.05	88.54	85.98
其中：书面发函比例（%）	59.51	57.28	67.57
邮件发函比例（%）	31.53	31.26	18.41

②应收账款函证的回函情况

报告期内，保荐人、申报会计师对公司应收账款函证的回函情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
回函后确认金额	9,616.26	6,356.05	8,588.90
其中：公司回函	3,462.28	3,575.30	4,448.10
部门回函	6,119.90	2,773.03	4,033.83
个人回函	34.08	7.71	106.96
回函比例（%）	86.02	83.94	90.80
其中：公司回函（%）	30.97	47.22	47.03
部门回函（%）	54.74	36.62	42.65
个人回函（%）	0.30	0.10	1.13
回函后确认金额占应收账款余额的比例（%）	78.32	74.33	78.07

③未回函的主要客户及原因

报告期内，公司未回函的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
Jabil Circuit de Mexico, S.de R.L.	1,246.22	336.84	517.91
Flextronics International Europe B.V	4.58	264.93	4.11
Flextronics International Poland	410.09	224.39	40.87
Jabil Circuit India Pvt Ltd	368.03	130.17	-
Alteams Poland Sp. z o.o.	42.28	-	-

合计	1,568.26	956.32	562.90
占期末余额比例	12.77%	11.18%	5.12%

未回函客户未回函的主要原因是回函意愿低(大部分未回函客户系代工厂);经多次催函,但仍未回函。

④期后回款情况

单位:万元

年度	应收账款 期末余额	坏账 准备	坏账 比例 (%)	2018年 累计回款	2019年 累计回款	截至 2021.3. 22回款	累计回 款金额	累计回款 率(%)
2018年	11,001.82	596.89	5.43	-	10,704.74	204.85	10,909.59	99.16
2019年	8,551.43	499.62	5.84	-	-	8,460.54	8,460.54	98.94
2020年	12,278.78	677.57	5.52	-	-	7,404.16	7,404.16	60.30

从上述表格可以看出,公司各期末的应收账款的回款情况**正常**,其中**2018年**和**2019年**的未回款率不足**2%**,远低于公司对应收账款计提预期信用损失的综合坏账比例。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序:

1、访谈公司的财务总监,了解公司与应收款项有关的坏账准备计提政策,评估公司制定的坏账准备计提政策是合理,是否符合企业会计准则的规定;公司是否定期与客户进行对账;

2、访谈公司的销售总监,了解公司制定的客户信用政策;是否根据客户的资信情况及时调整客户的信用政策;检查公司与维冠机电的销售合同中约定的结算政策是否与公司给予的信用政策一致;

3、根据公开的信息,评估公司应收商业承兑汇票承兑人的承兑能力和信用状况;

4、根据企业准则的要求,评估公司制定的与商业承兑汇票有关的会计政策是否与公司商业承兑汇票的管理方式一致,是否符合企业会计准则的规定;

5、对各报告期期末主要客户的应收账款余额进行函证，对未回函的应收账款检查其销售合同、发货单、报关单、签收单等原始凭证及期后回款情况；

6、对未回函的客户除已执行的替代审计程序外，通过电话、邮件等方式再次与客户确认期末应收账款的余额情况；

7、检查报告期内主要客户的期后回款情况，评估各报告期期末应收账款坏账准备计提的充分性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人报告期内各期末对维冠机电的应收账款占当期对维冠机电收入的比例与公司和维冠机电约定的 120 天信用期基本吻合。而 2017 年年末公司对维冠机电的应收账款占当期对维冠机电收入的比例较高的原因是当期对维冠机电的应收账款存在小部分逾期情况。**截至 2020 年末，公司对维冠机电的应收账款 87.49%尚在信用期内，逾期部分（金额 78.82 万元）在 2021 年 1 月份均已收回；**

2、招股说明书已补充披露公司对应收商业承兑汇票的坏账计提政策及计提比例情况；报告期内，公司不存在已贴现未到期的应收票据贴现情况；

3、招股说明书已补充披露保荐人、申报会计师对应收账款的函证情况，相关情况真实、准确。

问题 22、关于物业和在建工程

申报材料显示：

（1）发行人持有沪（2017）奉字不动产权第 024023 号国有土地使用权证，并在该地块建设公司总部及研发中心。报告期各期末，在建工程余额分别为 400.85 万元、4,379.87 万元、9,016.63 万元，主要内容为奉贤总部及研发中心项目，但招股说明书未披露有关明细情况。截至招股说明书签署日，该项目的大部分主体建筑的主体结构已经完成，正在进行下一步的施工，预计于 2021 年整体完工。

(2) 发行人租赁昆山市千灯镇萧墅路 821 号等三处房产。

请发行人：

(1) 披露奉贤总部及研发中心报告期支出的主要明细情况，主要服务提供商或供应商的名称、事项、金额、与发行人是否存在关联关系，相关支出是否真实、公允、是否存在资金体外循环情形；

(2) 披露自有土地使用权开发建设是否取得建设项目相关证书，是否存在未按期竣工、闲置土地等违规情形；

(3) 披露发行人租赁房产是否取得权属证书，是否存在权属瑕疵。

请保荐人、申报会计师就上述事项（1）并发表明确意见，请保荐人、发行人律师就上述事项（2）、（3）并发表明确意见。

【回复】

一、披露奉贤总部及研发中心报告期支出的主要明细情况，主要服务提供商或供应商的名称、事项、金额、与发行人是否存在关联关系，相关支出是否真实、公允、是否存在资金体外循环情形；

（一）披露奉贤总部及研发中心报告期支出的主要明细情况

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“（二）非流动资产分析”之“2、在建工程”之“（1）奉贤总部及研发中心报告期支出的主要明细”中补充披露如下：

单位：万元

工程名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
土建工程	9,054.40	8,138.80	3,656.55
基坑工程	272.99	272.99	272.47
幕墙工程	2,860.35	103.60	103.60
消防工程	488.43	-	-
配电工程	1,064.55	127.25	49.58
安装工程	372.84	8.40	8.40
监理费用	49.51	33.01	16.50
设计费用	184.68	165.00	165.00

工程名称	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
给水工程	169.08	-	-
室外总体	82.57	-	-
其他	237.50	167.58	107.76
贷款利息	105.06	-	-
合计	14,941.95	9,016.63	4,379.87

上述列支的工程支出情况已包含公司按照监理单位提供的工程进度暂估尚未结算的工程款。

(二) 主要服务提供商或供应商的名称、事项、金额、与发行人是否存在关联关系

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“(二)非流动资产分析”之“2、在建工程”之“(2)工程项目的

主要建设服务商信息”中补充披露如下：

主要工程项目	施工方	合同金额 (万元)	实际控制人/ 公司	是否存在 关联关系
土建及基坑工程	上海奉贤二建股份有限公司	10,279.72	万石龙	否
幕墙工程	上海华艺幕墙系统工程有限公司	3,163.00	颜飞鹏	否
配电工程	上海磐龙电力工程有限公司	701.56	王杰	否
消防工程	上海莱朋机电设备安装工程有限公司	560.41	何梦庚	否
弱电工程	建贤思齐智能科技(上海)有限公司 智能安防	319.50	熊志宏	否
电梯采购及安装	通力电梯有限公司	194.97	通力电梯 (香港)有 限公司	否
合计	-	15,219.16	-	-

由于上海奉贤二建股份有限公司(以下简称“奉贤二建”)为总承包商,主要的工程款项如土建工程、基坑工程、幕墙工程、消防工程等均由公司统一结算至奉贤二建,由奉贤二建再根据提交的各项工程进度支付工程款项给相应的工程分包商。

(三) 相关支出是否真实、公允、是否存在资金体外循环情形

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产

质量分析”之“(二)非流动资产分析”之“2、在建工程”之“(3)报告期内工程款支出情况”中补充披露如下：

单位：万元

项目	截至 2020 年 末累计情况		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	已开票	已付款	已开票	已付款	已开票	已付款	已开票	已付款
土建工程	8,540.00	8,540.00	4,000.00	4,800.00	3,840.00	3,340.00	700.00	400.00
基坑工程	288.00	288.00	0.00	0.00	50.00	50.00	238.00	238.00
幕墙工程	2,344.61	1,944.61	1,900.00	1,628.31	444.61	316.30	-	-
消防工程	333.92	333.92	58.80	165.80	275.12	168.12	-	-
合计	11,506.54	11,106.54	5,958.80	6,594.11	4,609.73	3,874.42	938.00	638.00

公司在选择施工单位时，采取招标方式，综合考虑其资质能力、价格、规模、信誉口碑、成功案例等因素。招标共计 2-3 轮，各轮报价后，公司管理层及项目总负责人参加会议讨论，通过实地考察或查阅相关公开信息核查相关资质，综合考虑后选取最优施工单位。发行人招标过程公开、公平、公正，内控制度完善。发行人对奉贤二建的付款进度晚于实际工程进度，已根据工程进度暂估应付工程款。

综上，发行人关于奉贤总部及研发中心相关交易定价和付款具备真实性和公允性，不存在资金体外循环情形。同时，根据奉贤二建、华艺幕墙、磐龙电力、莱朋机电、建贤思齐和通力电梯出具的承诺函，以及对公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员的自查情况，奉贤总部及研发中心的施工单位与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在关联关系或其他资金、业务往来。

二、披露自有土地使用权开发建设是否取得建设项目相关证书，是否存在未按期竣工、闲置土地等违规情形；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“(二)非流动资产分析”之“2、在建工程”中补充披露如下：

(4) 奉贤在建工程已取得建设项目相关证书，不存在闲置土地等违规情形，主体工程基本完工，因受疫情影响，预计相应延期竣工

①公司奉贤在建工程已取得建设项目相关证书

截至本招股说明书出具日，奉贤阿莱德在“沪（2017）奉字不动产权第024023号”土地使用权开发建设取得的建设项目相关证书的具体情况如下：

公司于2017年3月22日取得上海市奉贤区规划和土地管理局下发的“沪奉地（2017）BA31012020174198号”《建设用地规划许可证》；于2017年9月20日取得上海市奉贤区规划和土地管理局下发的“沪奉建（2017）FA31012020175023号”《建设工程规划许可证》；于2017年11月23日取得奉贤区建设和管理委员会下发的“1602FX0094D01号”《建筑工程施工许可证》，根据该许可证，公司应于发证之日起三个月内施工，合同工期为1,095天。

②奉贤在建工程基本完工但预计延期竣工

a.根据奉贤规划资源局和上海市奉贤区经济委员会（以下简称“奉贤经委会”）于2020年1月14日共同出具《确认函》：截至确认函出具日，奉贤规划资源局与公司签署的《土地出让合同》正在正常的履行中，不存在违约或解除的情形；公司应按照《施工许可证》所载的项目施工时间按时完成竣工。根据《施工许可证》、发行人与上海奉贤二建股份有限公司签署的《上海市建设工程施工合同》以及因疫情影响而签署的《上海市建设工程施工合同之补充协议（一）》所载，实际开工日期为2017年11月23日，合同工期为**1,345**天，竣工日期为**2021年7月27日**。截至本招股说明书签署日，公司奉贤在建工程项目尚在计划建设工期中。

b.根据奉贤在建工程的施工单位上海奉贤二建股份有限公司于**2021年1月18日**出具的《企业总部基地及研发中心建设项目工程项目月报审核表》，截至**2020年12月31日**，地下车库已全部完工；地上部分7幢楼的总体施工进度完成约**98%**；水电、暖通等安装工程及通风工程总体施工进度完成约**100%**；项目总体已完成的工作量占预计工作量的**99%**（由上海奉贤二建承包的部分）。

c.2020年1月以来，由于受疫情影响，根据《上海市人民政府关于延迟本市企业复工和学校开学的通知》（沪府发〔2020〕1号）及《奉贤区疫情防控管理要求》，上海市区域内各类企业不早于2月9日24时前复工，返沪员工上岗前需进行14天隔离。根据上海市经济和信息化委员会于2020年3月5日发布的《上海企业复工指南（3.5）》，建筑工地通过住建部门复工登记备案系统提交承诺书后，

视作备案完成，即可复工。奉贤建筑工地于 2020 年 3 月 17 日出具复工承诺书，2020 年 3 月 18 日通过住建部门复工登记备案系统完成备案、正式复工。据此，奉贤在建工程由于受到疫情影响，正常的施工进度被迫中断 46 天。根据上海市奉贤区规划和自然资源局（以下简称“奉贤规划资源局”）和发行人签署的《土地出让合同》及补充协议：发行人未能按照合同约定日期或同意延建所另行约定日期竣工的，需承担相应违约责任，但合同双方当事人任何一方由于不可抗力原因造成的本合同部分或全部不能履行的除外。

受疫情影响，发行人为遵守国家行政强制应急措施而延期复工继而导致的延期竣工系不可抗力因素，根据《土地出让合同》及其补充协议的约定，合同双方当事人任何一方由于不可抗力原因造成的本合同部分或全部不能履行可以免除责任，因此发行人不存在因此需承担合同违约责任的风险。

③奉贤在建工程不存在闲置土地的情形

《闲置土地处置办法（2012 修订）》第二条规定，闲置土地，是指国有建设用地使用权人超过国有建设用地使用权有偿使用合同或者划拨决定书约定、规定的动工开发日期满一年未动工开发的国有建设用地。

奉贤土规局与奉贤经委会已于 2020 年 1 月 14 日出具《确认函》，确认公司在建工程已于 2017 年 11 月 23 日开工，根据《闲置土地处置办法（2012 修订）》第二条的规定，公司不存在闲置土地的行为，没有被征缴土地闲置费或被无偿收回国有建设用地使用权的风险。

综上，发行人已在奉贤取得了开发建设所需的全部建设项目相关证书，截至本招股说明书出具日，不存在未按期竣工或闲置土地的**相关违规**情形；发行人因延期复工导致的延期竣工系遵守政府部门为控制疫情而采取的行政强制应急措施所致，属不可抗力因素，发行人不存在因此需承担《土地出让合同》及其补充协议约定的合同违约责任的风险。

(5) 平湖在建工程已取得建设项目相关证书，不存在未按期竣工、闲置土地等违规情形

①公司平湖在建工程已取得建设项目相关证书

平湖阿莱德的在建工程系在其现有厂区（“平湖国用（2010）第 00833 号”

土地使用权证)内实施,已取得建设项目所需的全部证书,具体情况如下:

平湖阿莱德早于2010年7月27日已就厂区建设取得了平湖市规划与建设局下发的“地字第330482201011011号”《建设用地规划许可证》;此次新增在建工程,系于2019年12月4日取得平湖市自然资源和规划局下发的“建字第330482201911070号”《建设工程规划许可证》;于2020年5月27日取得平湖市住房和城乡建设局下发的“330482202005270201号”《建筑工程施工许可证》。

②平湖在建工程不存在未按期竣工的情形

根据《施工许可证》,公司应于发证之日起三个月内施工,合同工期240天。根据平湖阿莱德与浙江鑫达建设有限公司签署的《建设工程施工合同》所载,实际开工日期为2020年5月28日,合同工期240天,竣工日期为2021年1月23日。据此,公司平湖在建工程项目已如期开工,目前尚在计划建设工期中。

③平湖在建工程不存在闲置土地的情形

平湖市自然资源和规划局于2019年11月5日、2020年8月21日及2021年1月21日出具了书面证明,确认了至2021年1月21日,平湖阿莱德遵守国家土地管理法律法规,无土地违法行为,未受到该局立案调查及行政处罚情形。

综上,平湖阿莱德已在平湖取得了开发建设所需的全部建设项目相关证书,截至本招股说明书签署日,不存在未按期竣工或闲置土地的情形。

三、披露发行人租赁房产是否取得权属证书,是否存在权属瑕疵。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的主要固定资产和无形资产”之“(二)房屋建筑物情况”之“2、公司租赁的房产”中补充披露如下:

2、公司租赁的房产

序号	出租方	地址	面积(M ²)	租赁期限	租金	租赁房屋产权证号/命令(“Order”)编号
1	昆山鸿运	昆山市千灯镇萧墅路821号3、4、7号房	7,136.48	2016.01.01-2025.12.31	1,044,696元人民币/年	昆房权证千灯字第181009231号

序号	出租方	地址	面积 (M ²)	租赁期限	租金	租赁房屋产权证号/命令 (“Order”) 编号
2	上海上勤实业有限公司	上海市寿阳路 99 弄 32、33 号 5 层、6 层	2,007.78	2019.11.16-2022.11.15	2,858,076 元人民币/年	沪房地静字 (2016) 第 020480 号
3	M/S. VARAMA AGENCIES	No. 19 to 21, 37 to 40, & 22 at Sancoale Industrial Estate, Phase III A, Goa	1,371.76	2019.04.01-2022.03.31	276,053 卢比/月	GIDC/ED/SAN/P-19/6039

公司与出租方均依法签署了房屋租赁合同，其中，境内的房产租赁均办理了租赁登记手续，出租方均持有房屋产权证书，为房屋的合法所有权人，均有权出租发行人承租的房屋。

印度阿莱德拥有的上述房产的租赁使用权真实、合法、有效。公司已取得印度果阿邦工业发展公司 (Goa Industrial Development Corporation) 于 2019 年 7 月 20 日签发的 “IDC/ED/SAN/Plot Nos.19-22&37-40/3655” 号关于工业区的土地分配及占有许可的命令 (Order)，确认 M/S. VARAMA AGENCIES 通过 “GIDC/ED/SAN/P-19/6039” 号转让命令 (Transfer Order) 取得了 “No. 19 to 21, 37 to 40, & 22 at Sancoale Industrial Estate, Phase III A, Goa” 的租赁使用权益，同意 M/S. VARAMA AGENCIES 与印度阿莱德签署的转租协议，并准予印度阿莱德将租赁房产用于制造注塑工业产品、基站设备机柜。

发行人合法拥有上述房产的租赁使用权，租赁协议合法有效，境内出租方均为房屋的合法所有权人，不存在权属瑕疵；根据印度果阿邦工业发展公司出具的命令和印度律师出具的境外法律意见，印度阿莱德的相关租赁行为已获得有权机构的批准，其拥有的租赁使用权真实、合法、有效。

四、请保荐人、申报会计师就上述事项 (1) 并发表明确意见，请保荐人、发行人律师就上述事项 (2)、(3) 并发表明确意见。

(一) 中介机构核查程序

1、保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

(1) 了解公司与工程项目有关的内部控制制度，测试和评估其内部控制执行的有效性；

(2) 检查与工程项目有关的可行性研究报告，项目立项文件，项目预算，董事会决议、招投标等文件，确认其与项目立项有关的程序是否符合内部控制和相关法律法规的要求；

(3) 检查与工程项目建设有关的用地、建设、施工许可等文件及发改委备案文件，确认工程项目的合法合规性；

(4) 根据投标文件列示的分项工程，核对账面记录的分项工程，确认已施工应记录的分项工程完整；

(5) 检查在建工程的付款记录，查看其支付对象是否与签署的合同约定的工程服务商一致，结算金额是否达到合同约定的一致；

(6) 现场查看工程项目的施工进度，并与账面记录的工程投入情况进行比对；

(7) 根据公开资料，查询工程承包商和专业分包商的工商档案，并对工程承包商进行访谈，确认其与公司、实际控制人及高管之间是否存在关联关系，并对主要承包商和分包商进行访谈。

2、保荐机构及律师查阅了以下证照和文件：

上海市奉贤区规划和土地管理局下发的“沪奉地(2017)BA31012020174198号”《建设用地规划许可证》；上海市奉贤区规划和土地管理局下发的“沪奉建(2017)FA31012020175023号”《建设工程规划许可证》；奉贤区建设和管理委员会下发的“1602FX0094D01号”《建筑工程施工许可证》；上海市奉贤区规划和自然资源局和发行人签署的《土地出让合同》及补充协议；发行人与上海奉贤二建股份有限公司签署的《上海市建设工程施工合同》；奉贤规划资源和上海市奉贤区经济委员会共同出具《确认函》；奉贤在建工程的施工单位上海奉贤二建股份有限公司于2020年7月7日出具的《企业总部基地及研发中心建设项目工程项目月报审核表》；《上海市人民政府关于延迟本市企业复工和学校开学的通知》(沪府发〔2020〕1号)；《奉贤区疫情防控管理要求》；上海市经济和信息化委员会于2020年3月5日发布的《上海企业复工指南(3.5)》；《闲置土地处置

办法(2012 修订)》;平湖市规划与建设局下发的“地字第 330482201011011 号”《建设用地规划许可证》;平湖市自然资源和规划局下发的“建字第 330482201911070 号”《建设工程规划许可证》;平湖市住房和城乡建设局下发的“330482202005270201 号”《建筑工程施工许可证》;平湖阿莱德与浙江鑫达建设有限公司签署的《建设工程施工合同》;平湖市自然资源和规划局出具的书面证明;发行人与上海奉贤二建股份有限公司签署的《企业总部基地及研发中心建设项目建设工程施工合同之补充协议(一)》;

3、保荐机构及律师取得并查阅了发行人境内租赁 2 处房产的房屋租赁合同及房屋产权证书;同时,保荐机构及律师取得了印度果阿邦工业发展公司出具的命令和印度律师出具的境外法律意见。

(二) 核查意见

经核查,保荐机构与申报会计师认为:

发行人与主要施工单位不存在关联关系,相关支出真实、公允,不存在资金体外循环情形。

经核查,保荐机构与发行人律师认为:

1、发行人已在奉贤及平湖取得了开发建设所需的全部建设项目相关证书,截至本回复出具日,奉贤及平湖在建工程不存在未按期竣工或闲置土地的**相关违规**情形。奉贤在建工程因延期复工而导致的延期竣工系遵守政府部门为控制新冠疫情而采取的行政强制应急措施所致,属不可抗力因素,发行人不存在因此需承担《土地出让合同》及其补充协议约定的合同违约责任的风险;

2、发行人及其分公司、子公司合法拥有相关房产的租赁使用权,租赁协议合法有效,境内出租方均为租赁房产的合法所有权人,该租赁房产不存在权属瑕疵;根据印度果阿邦工业发展公司出具的命令和印度律师出具的法律意见,印度阿莱德的相关租赁行为已获得有权机构的批准,其拥有的租赁使用权真实、合法、有效。

问题 23、关于财务内控的规范性

申报材料显示：

(1) 发行人存在转贷行为。2017 年 8 月向银行借款 2,700 万元，流水显示受托支付 2,700 万元给平湖子公司，后平湖阿莱德于次日回款 2,000 万元左右；2019 年存在银行借款受托支付给平湖阿莱德的情形，发行人将已审批取得并存在公司银行账户的资金支付给供应商后，供应商将该等资金一次性转付给公司。

(2) 发行人未按照要求披露现金交易情况。

请发行人：

(1) 披露除平湖阿莱德外是否还存在其他供应商转贷行为，如存在，请披露相关具体情形；

(2) 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 42 的要求，披露报告期内发行人现金交易相关情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露除平湖阿莱德外是否还存在其他供应商转贷行为，如存在，请披露相关具体情形；

公司不存在与供应商的转贷行为。2018-2020 年，公司收到贷款资金后的用途如下：

单位：万元

年度	贷款主体	贷款银行	合同金额	借款期限	支付对象	支付金额
2018 年度	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2018.7.9 至 2019.7.3	平湖阿莱德	2,700.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2018.7.18 至 2019.7.16	平湖阿莱德	2,700.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2018.8.7 至 2019.8.1	平湖阿莱德	2,700.00
2019 年度	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	1,000.00	2019.3.21 至 2019.10.10	平湖阿莱德	1,000.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2019.5.27 至 2020.5.20	平湖阿莱德	2,700.00

	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2019.6.19 至 2020.6.17	平湖阿莱德	2,110.00
					非关联方供应商	590.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2019.7.3 至 2020.7.3	平湖阿莱德	1,000.00
					昆山阿莱德	1,700.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	1,500.00	2019.9.27 至 2020.9.24	平湖阿莱德	1,500.00
2020 年度	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	1,200.00	2020.5.28 至 2021.5.25	平湖阿莱德	637.20
					昆山阿莱德	130.00
					非关联方供应商	432.80
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2020.6.12 至 2021.6.10	平湖阿莱德	1,326.96
					昆山阿莱德	1,000.00
					非关联方供应商	373.04
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2020.6.24 至 2021.6.24	平湖阿莱德	1,973.19
					非关联方供应商	726.81
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	1,000.00	2020.1.7 至 2024.12.31	奉贤二建	1,000.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	500.00	2020.6.17 至 2024.12.31	奉贤二建	500.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	1,500.00	2020.7.14 至 2021.7.13	平湖阿莱德	1,069.33
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司			非关联方供应商	430.67
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	200.00	2020.8.24 至 2024.12.31	非关联方供应商	200.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	700.00	2020.9.22 至 2024.12.31	奉贤二建	700.00
上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,000.00	2020.10.19 至 2024.12.31	奉贤二建	2,000.00	
上海阿莱德	交通银行股份有限公司	1,358.80	2020.11.30 至 2024.12.31	奉贤二建	1,358.80	
上海阿莱德	交通银行股份有限公司	1,000.00	2020.12.17 至 2024/12.31	奉贤二建	1,000.00	

如上表所示，报告期内公司与外部供应商的受托支付金额分别为 0 万元、

590.00 万元和 **8,722.12 万元**，不存在受托支付后该供应商转回的情形。综上所述，公司与供应商不存在转贷行为。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债结构分析”之“1、流动负债分析”之“（1）短期借款”中补充披露如下：

公司不存在与供应商的转贷行为。

二、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42的要求，披露报告期内发行人现金交易相关情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”之“1、货币资金”中补充披露如下：

公司报告期内的现金销售行为主要是零星的样品收入及废品收入，现金采购主要是零星的材料采购和计入制造费用的费用报销及职工福利费。现金交易的对象与阿莱德之间不存在关联方关系，且与公司的实际控制人及董监高之间也不存在关联关系。

（1）报告期内的现金销售情况

报告期内公司的现金销售情况统计如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	交易金额	交易占比 (%)	交易金额	交易占比 (%)	交易金额	交易占比 (%)
废品销售收入	0.16	0.00	0.70	0.00	0.58	0.00
零星样品收入	0.13	0.00	0.08	0.00	-	-
小计	0.29	0.00	0.78	0.00	0.58	0.00

从上述表格的统计情况可以看出，公司报告期内的现金销售金额及占比极小。

废品的交易主要是由废品收购人员直接上门称重结算后将款项交至公司出纳并由出纳填开现金收款单据并将收据副联转交会计登记入账。

零星样品的交易主要是业务员将从客户处收到的现金带回交至公司财务出纳，出纳根据现金缴款金额填开现金收款单据并将副联转交会计人员记账核销对

应客户的应收账款。

(2) 报告期内的现金采购情况：

报告期内公司的现金采购情况统计如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	交易 金额	占比 (%)	交易 金额	占比 (%)	交易 金额	占比 (%)
零星材料采购	43.65	0.26	48.14	0.30	52.18	0.35
职工福利费	29.16	0.17	24.72	0.15	27.91	0.19
小计	72.81	0.43	72.86	0.46	80.08	0.54

从上述表格的统计情况可以看出，公司报告期内的现金采购金额较小，占年度采购交易的比重不足 0.6%，对公司的采购不构成重大影响。

零星的材料采购主要是计入公司制造费用的修理费，车辆维修费、有机物料及低值易耗品等项目由经办人员垫支相关的采购支出后凭借供应商开具的发票并填制相关的报销凭证，经相关人员审批后，由出纳将相关款项打入公司经办人员账户。

职工福利费主要是公司发放给生产人员的生产津贴，高温补贴等款项，由员工凭借自己身份证件前至公司财务处领取现金，并在津贴发放表上予以签字确认。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取了发行人报告期内各账户的银行流水，查阅与供应商大额资金往来情况；

2、获取了发行人报告期内与平湖阿莱德、昆山阿莱德签订的《采购合同》及发行人的收入明细表；

3、获取了发行人报告期内的现金交易明细账，核查了发行人现金交易的会计凭证；

4、获取了发行人报告期内的现金交易明细账，核查了现金交易的会计凭证，

核查现金交易对象是否为发行人关联方；分析现金交易占当期交易总额的比例，评估其对发行人正常经营的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

- 1、发行人及子公司与供应商不存在转贷行为；
- 2、公司报告期内的现金交易占比和金额均极小，交易对方非公司关联方，现金交易具有合理性、必要性。

问题 24、关于人员变动与子公司注销

申报材料显示：

- （1）发行人原财务总监徐鹏 2019 年 5 月劳动合同到期未续约。
- （2）发行人子公司上海塑贝摩塑业有限公司因发行人业务调整，自 2017 年 4 月进入清算程序，并于 2017 年 7 月 13 日注销完毕。

请发行人：

- （1）披露徐鹏任职经历、到期未续约原因、离职后去向、现任职务；
- （2）披露上海塑贝摩塑业有限公司注销前主要从事的业务，存续期间是否存在违法违规行为。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露徐鹏任职经历、到期未续约原因、离职后去向、现任职务；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员”之“（八）董事、监事、高级管理人员近两年来的变动情况”之“3、高级管理人员变动情况”中补充披露如下：

徐鹏自从公司离任前五年的主要任职经历如下：

2013 年 10 月至 2015 年 2 月，徐鹏任上海古猿人石材有限公司财务总监；

2015年3月至2016年2月，徐鹏任上海亚赦机电科技有限公司财务总经理；2016年3月至2016年4月，徐鹏任金安国纪科技股份有限公司财务副总监(拟)；2016年5月至2019年5月，任阿莱德财务总监。徐鹏到期未续约原因系其身体欠佳，不适合承担公司IPO申报期间的高负荷工作，为不耽误公司本次发行的申报进度，自主选择了到期不再续约，离职后一直在家休养至今。

二、披露上海塑贝摩塑业有限公司注销前主要从事的业务，存续期间是否存在违法违规行为。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联关系”之“（六）发行人已注销的子公司”之“3、上海塑贝摩塑业有限公司（已注销）”中补充披露如下：

塑贝摩注销前主要从事塑料件生产业务。因发行人业务布局调整，塑贝摩自2017年4月进入清算程序，并于2017年7月13日注销完毕。塑贝摩存续期间不存在违法违规行为，注销前取得了以下合规证明：

序号	主管机关	证明内容
1	上海市宝山区市场监督管理局	2016年7月7日至2017年3月27日，没有发现因违反工商行政管理法律法规的违法行为而受到工商机关行政处罚的记录
2	主管税务机关（国、地税局）	从2017年1月1日至2017年3月31日，按时申报，无欠税，未受过行政处罚
3	主管税务机关（国、地税局）	截至2017年5月4日，所有税务事项均已结清
4	上海市社会保障事业管理中心	截至2017年2月，正常缴费，无欠款
5	上海市公积金管理中心	于2016年8月建立住房公积金账户，2016年12月该账户处于正常缴存状态，缴存人数为9人；自建立账户至2017年2月27日未有该中心行政处罚记录
6	上海市宝山区安全生产监督管理局	自2016年7月7日至2017年5月25日，在宝山区未发生生产安全死亡事故，未因违法违规生产受到该部门行政处罚

三、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构及发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了徐鹏签署的调查表并对徐鹏进行了访谈；
- 2、查阅了塑贝摩注销前的工商档案，通过网络公开对塑贝摩的相关事项进行检索并与张耀华和薛伟进行了沟通。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

- 1、徐鹏系因为个人身体欠佳，不适合承担发行人申报期间的高负荷工作，为不耽误公司本次发行的申报进度，自主选择了到期不再续约，离职后一直在家休养至今；
- 2、塑贝摩注销前主要从事塑料件生产业务，存续期间不存在违法违规行为。

问题 25、关于业务资质

招股说明书未披露发行人及其子公司开展业务所需取得及已取得的资质证书情况。保荐人在《审核关注要点》第 15 项之“发行人是否披露发行人及其合并报表范围各级子公司从事生产经营活动所必需的全部行政许可、备案、注册或者认证等”一列勾选结果为“否”。

请发行人：披露发行人及其合并报表范围各级子公司是否取得从事生产经营活动所必需的行政许可、备案、注册或者认证，并对照《审核关注要点》第 15 项相关要求，披露相关情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、披露发行人及其合并报表范围各级子公司是否取得从事生产经营活动所必需的行政许可、备案、注册或者认证，并对照《审核关注要点》第 15 项相关要求，披露相关情况。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“九、发行人生产经营所必需拥有的资质证书情况”中补充披露如下：

（一）发行人境内生产经营所必需拥有的资质证书情况

发行人主营业务为“高分子材料通信设备零部件的研发、生产和销售”，发行人及其境内子公司从事现有业务无需履行前置审批或后置审批的行政许可程序。

发行人及其境内子公司已取得的行政许可、备案、注册证书或认证均真实、合法、有效，不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险。

截至本招股说明书出具日，发行人及其境内子公司取得的行政许可、备案、注册证书或认证如下：

序号	资质名称	发证单位	登记号	颁发日期	有效期至	许可类型	持有人
1	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	奉贤海关	3117960271	2017年2月9日	长期	进出口货物收发货人	阿莱德
2	对外贸易经营者备案登记表	上海市商务委员会	02737649	2019年9月27日	-	-	阿莱德
3	原产地备案登记证	上海出入境检验检疫局	310910702	2017年4月25日	-	-	阿莱德
4	出入境检验检疫报检企业备案表	上海出入境检验检疫局	3100718007	2017年5月10日	-	自理报检	阿莱德
5	中华人民共和国海关报关单位注册登记证书	嘉兴海关	3304964935	2014年12月15日	长期	进出口货物收发货人	平湖阿莱德
6	自理报检企业备案登记证明书	嘉兴出入境检验检疫局	3307611394	2014年12月12日	-	自理报检	平湖阿莱德
7	对外贸易经营者备案登记表	浙江省商务厅	02270558	2016年5月30日	-	-	平湖阿莱德
8	武器装备科研生产单位二级保密资格证书	浙江省国家保密局、浙江省国防科技工业办公室	ZJB19006	2019年5月27日	2024年5月26日	-	平湖阿莱德

（二）发行人境外子公司取得的相关业务资质证照的情况

根据相关境外律师出具的法律意见，公司在香港及新加坡设立的境外子公司，

均为持股型公司，无需取得专门的业务许可。

根据爱沙尼亚律师出具的境外法律意见，鉴于爱沙尼亚阿莱德主要拟在当地开展塑料制品的装配业务，根据当地法律规定，开展此类业务无需取得专门的业务许可。

根据印度律师出具的境外法律意见，鉴于印度阿莱德主要拟在当地开展注塑工业产品的制造业务，根据当地法律规定，开展此类业务无需取得专门的业务许可。

综上，发行人及其控股子公司已取得现阶段从事生产经营活动所必需的行政许可、备案、注册或认证等证书，且该等证照不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险。

二、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构及发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了公司目前的《营业执照》及实际开展的业务情况、相关资质证书；
- 2、取得了境外律师出具的境外法律意见。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

发行人及其控股子公司已取得现阶段从事生产经营活动所必需的行政许可、备案、注册或认证等证书，且该等证照不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险。

问题 26、关于中美贸易摩擦

申报材料显示，公司主要客户爱立信、诺基亚的主要市场在欧洲和美洲，发行人未披露中美贸易摩擦对发行人业务的影响。

请发行人披露报告期各期对美国出口销售收入占比，发行人产品是否在美国

加征关税范围，中美贸易摩擦事项对发行人的影响，如存在重大影响，请对相关风险予以充分披露。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、请发行人披露报告期各期对美国出口销售收入占比，发行人产品是否在美国加征关税范围，中美贸易摩擦事项对发行人的影响，如存在重大影响，请对相关风险予以充分披露。

(一) 请发行人披露报告期各期对美国出口销售收入占比，发行人产品是否在美国加征关税范围

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、公司的境外经营情况”之“(二) 出口美国情况”中补充披露如下：

报告期内，公司直接出口到美国的销售金额很少，分别为 204.29 万元、253.15 万元和 **398.90 万元**，占当期公司主营业务收入的比重分别为 0.80%，0.95%和 **1.33%**。公司出口至美国产品种类亦较少，仅有个别产品在美国加征关税范围之内。根据现行有效的《美国海关关税编码》(Harmonized Tariff Schedule of the United States)，自加征关税以来，被加征关税商品的销售有关情况如下：

单位：万元

商品编号 ^{注1}	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比 ^{注2}	金额	占比	金额	占比
4016.93.10.00	-	-	0.55	0.22%	1.15	0.56%
8487.90.00.00	-	-	0.60	0.24%	-	-
3506.99.00.00	3.63	0.91%	1.92	0.76%	-	-
8547.20.00.00	0.04	0.01%	0.38	0.15%	-	-
合计	3.68	0.92%	3.45	1.36%	1.15	0.56%

注 1：下述 4 个商品编号产品均加征 25%的税率。

注 2：占比为被加征关税产品销售额占当年出口美国产品销售总额的比重。

(二) 中美贸易摩擦事项对发行人的影响，如存在重大影响，请对相关风险予以充分披露

截至目前，公司出口美国产品金额较少，中美贸易摩擦事项未对发行人造成重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“(七) 供应链‘逆全球化’带来的不确定性风险”中补充披露如下：

目前的国际政治局势使国际贸易受到一定程度的“逆全球化”影响，公司的客户群体以欧洲企业为主，受“逆全球化”影响的程度有限，但未来的趋势仍存在较大不确定性。除美国外，其他国家或地区的贸易环境及对我国的贸易政策总体上保持相对稳定，未发生重大不利变化。报告期内公司对美国地区销售金额占比较小，中美贸易摩擦未对公司整体经营产生重大不利影响。

由于国际局势瞬息万变，如果未来美国对相关法律进行修订，出现美国对第三方国家运往美国的包含中国厂商生产的零部件的产品加征关税的情形，将对公司经营活动产生不利影响。

综上，目前公司的业务尚未受到“逆全球化”的明显影响，但考虑到通信领域的特殊性，公司存在因“逆全球化”影响带来的不确定性风险，可能会使公司的市场份额下降。

二、请保荐人发表明确意见

(一) 中介机构核查程序

保荐机构核查了发行人的出口情况，与美国加征关税的清单进行对比分析，并和发行人管理层进行了沟通。

(二) 核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人直接出口至美国的产品金额较少，其中进入美国加征关税范围的产品各期销售额不超过 5 万元。考虑到发行人的主要客户是爱立信、诺基亚等欧洲厂商以及相关代工厂，保荐机构认为中美贸易摩擦未对发行人的生产经营产生重大不利影响。若未来美国对法律进行修订，对运往美国的包含中国制造的零部件的产品加征关税，这将对公司经营活动产生不利影响，公司已相应做了风险披露。

问题 27、关于海外子公司

申报材料显示，截至招股说明书出具日，印度阿莱德和爱沙尼亚阿莱德尚未正式投产；受新冠疫情影响，正式投产的时间尚不能确定，印度阿莱德正式投产尚需取得部分证照。

(1) 请发行人披露爱沙尼亚阿莱德、印度阿莱德未来的投产计划、开展业务所需证照是否存在取得障碍。

(2) 请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人披露爱沙尼亚阿莱德、印度阿莱德未来的投产计划、开展业务所需证照是否存在取得障碍。

(一) 请发行人披露爱沙尼亚阿莱德、印度阿莱德未来的投产计划

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、公司的境外经营情况”之“(一) 公司境外子公司情况”中补充披露如下：

截至本招股说明书出具日，印度阿莱德和爱沙尼亚阿莱德尚未正式投产；因国外疫情持续蔓延且较为严重，预期投产计划有所延误，正式投产时间根据公司当地疫情情况确定。

(二) 开展业务所需证照是否存在取得障碍

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、公司的境外经营情况”之“(一) 公司境外子公司情况”中补充披露如下：

根据公司聘请的印度律师事务所 SOLOMON & CO 出具的法律意见书，印度阿莱德在印度法律的规定下合法存续，正式投产尚需取得部分证照。截至本招股说明书签署日，根据印度律师的境外法律意见和目前的当地情况，印度阿莱德开展业务所需证照及取得情况如下：

序号	证书名称	取得情况
1	商业机构证	在印度阿莱德开始生产经营后 90 天内取得，暂无需取得

2	工厂注册与许可证 ^{注1}	已取得，主管机关于2020年7月2日签发，有效期至2020年12月31日，目前无需续期该许可
3	排污许可证/环评	已取得，主管机关于2020年3月17日签发，有效期至2035年1月20日
4	消防部门的无异议证明	公司目前正在筹划对印度阿莱德工厂进行调整、改造，将根据当地疫情情况和工厂调整、改造进度向工厂所在地消防部门申请现场勘查并取得相关无异议证明
5	关于工业区的土地分配及占有许可的命令	已取得，主管机关于2019年7月20日签发，有效期至2029年7月20日
6	与劳动和就业有关的登记 ^{注2}	暂无需取得

注1：印度果阿邦政府对工厂法（Factories Act (Goa Amendment) 2020）进行了修订，根据最新规定，公司因正式员工的人数少于20人无需再取得工业注册与许可证（Factory Licence），因此公司在该证于2020年12月31日到期后未再申请续期。

注2：具体包括用人单位雇主身份登记、流动工人登记、公积金登记、社保登记、退職金登记。取得与劳动和就业有关的登记的适用条件是印度阿莱德招募的正式员工达到一定人数，由于印度阿莱德正式投产时间根据当地疫情情况确定，因此印度阿莱德目前暂时无需招募正式员工，进而暂时无需取得该类证件。

截至境外法律意见出具日，印度律师认为印度阿莱德取得前述尚未取得的证照不存在任何实质障碍，印度阿莱德已取得的上述证照中不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险。

根据公司聘请的爱沙尼亚律师事务所 Advokaadibüroo Derling Primus OÜ 出具的法律意见书，爱沙尼亚阿莱德在爱沙尼亚法律的规定下合法存续。根据爱沙尼亚律师的境外法律意见，爱沙尼亚阿莱德开展塑料制品的装配业务不需要取得任何证照。

综上，印度阿莱德继续取得或保有相关证照不存在实质障碍；爱沙尼亚阿莱德开展塑料制品的装配业务不需要取得任何证照。

二、请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

1、保荐机构及发行人律师获取并查阅了发行人在印度以及爱沙尼亚的投产计划，并取得了境外律师出具的专项报告；

2、获取了印度阿莱德出具的说明；

3、获取了印度果阿邦政府对工厂法（Factories Act (Goa Amendment) 2020）的修订说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

爱沙尼亚阿莱德开展塑料制品的装配业务不需要取得任何证照；印度阿莱德继续取得或保有相关证照不存在实质障碍，印度阿莱德已取得的证照中不存在被吊销、撤销、注销、撤回的重大法律风险或者存在到期无法延续的风险。

问题 28、关于与前次申报信息披露差异和申报文件质量

（1）申报材料显示发行人曾于 2017 年 11 月申报上交所主板 IPO，由于行业周期性波动、汇率变化较大等原因，2018 年 4 月向证监会申请撤回 IPO 申请。2018 年 4 月末，立项转为申报创业板 IPO，2019 年 8 月转为科创板申报，本次又转为创业板申报。

（2）如本问询函问题 1、6、7、8、9、10 所述，本次申报材料对于业绩下滑风险、毛利率、原材料、季度销售数据、供应商情况等重要事项的披露方式与前次申报材料相比存在较大差异，且前次申报文件中多处重要信息在本次申报文件中均未体现。

请发行人对照前次申报文件信息披露内容，披露本次申报与前次申报的主要差异及存在相关差异的原因。对于前次申报已披露且对投资者决策具有重要影响的信息，请予以披露。

请保荐人全面核查本次申报与前次申报的主要差异，并说明本次申报文件与前次申报文件相关信息披露存在较大差异的原因，是否充分履行保荐人职责。对于前次申报已披露且对投资者决策具有重要影响的信息，请保荐人督促发行人进行披露，并切实提高申报文件质量。

【回复】

一、请发行人对照前次申报文件信息披露内容，披露本次申报与前次申报的主要差异及存在相关差异的原因。对于前次申报已披露且对投资者决策具有重要影响的信息，请予以披露。

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“五、本次申报和前

次申报的主要信息披露差异和原因”中补充披露如下：

（一）本次申报与前次申报的披露对比情况

公司本次申报和前次申报时的情况有较大差异，包括行业情况差异、公司产品情况差异、公司技术积累差异等；考虑到上述情况，以及本次申报和前次申报适用的招股说明书格式准则不同，本次申报和前次申报的信息披露方式和内容有所差异，相关主要差异和差异的原因如下：

项目	前次申报	本次申报	差异原因
业绩下滑风险	“风险因素”一节中披露了“业绩下滑风险”	对可能导致业绩下降的事项逐一具体披露相关风险，如“技术与产品开发风险”、“客户集中度较高和大客户依赖的风险”、“5G建设不及预期的风险”、“下游客户压价的风险”等	本次申报将各事项更具体地展开披露，使投资者了解相关事项对公司业绩的影响机制
分境内、境外披露毛利率	披露了境内、境外销售毛利率情况	首次申报时未披露相关信息，已补充披露	公司产品的销售地点取决于客户的需求，境内、境外的毛利率差异主要是客户供应链安排所致，客户（或客户的代工厂）在境内工厂需求的产品毛利率高则公司境内销售毛利率高，反之亦然。鉴于上述情况，公司境内外毛利率数据对公司的业绩没有明显的指示性；考虑到本次申报创业板的格式准则对境内外收入的相关情况没有明确要求，因此本次申报首次申报时未披露按境内、境外销售区分的毛利率数据
原材料相关风险	“风险因素”一节中披露了“特定原材料供应商集中的风险”	未披露	公司已经有了相应的备选方案，公司前次申报时提到的特定原材料供应商集中已经不会对公司造成重大不利影响，除非公司现有供应商和备选供应商的政府不允许相关企业和中国公司交易

季度销售数据	披露了分季度营业收入的具体数据	首次申报时未披露相关信息，已补充披露	创业板招股说明书格式准则中未明确要求披露分季度营业收入数据，仅要求“营业收入如存在季节性波动应说明原因”。而公司不存在季节性波动
供应商情况	披露了报告期内前五大供应商的具体采购数据	首次申报时未披露相关信息，已根据采购的类型区分补充披露	创业板招股说明书格式准则中未明确要求披露前五大供应商采购数据，仅要求“报告期内各期向前五名供应商合计的采购额占当期采购总额的百分比”
产品分类	高分子材料及器件产品、EMI 屏蔽材料及器件产品、导热界面材料及器件产品	射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件和电子导热散热器件	将产品按照功能性进行分类，大体上与原分类一致，但本次申报分类更符合公司的定位，更能够体现公司的实际经营情况

（二）本次申报与前次申报的差异原因

发行人本次申报和前次申报的招股说明书存在差异，主要原因是两次申报所适用的招股说明书格式准则不同，以及发行人近年经营发展所形成的本次和前次申报时内外部环境的差异。

1、适用的招股说明书格式准则不同

发行人前次申报拟上市板块为上交所主板，适用《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）》，此次申报拟上市板块为深交所创业板，适用《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》，上述两份招股说明书格式准则要求披露的内容有一定差异，因此导致发行人此次申报的招股说明书较前次申报上交所主板时的招股说明书存在差异。

因上述原因，本次申报和前次申报在以下几个主要方面的披露有所差异：

章节	前次申报内容	本次申报内容
发行人基本情况	披露了发行人的历史沿革信息	历史沿革信息按照申报文件准则要求单独申报
	无“董事、监事、高级管理人员”一节	按照新准则要求将此节加入“发行人基本情况”一节中
业务与技术	-	披露了核心技术具体情况

		新增“研发体系与研发机制”一节
公司治理与独立性	主板招股说明书中该部分内容分别为“第七节 同业竞争和关联交易”以及“第九节 公司治理”	合并“第七节 同业竞争和关联交易”以及“第九节 公司治理”为“第七节 公司治理与独立性”
财务会计信息与管理层分析	主板招股说明书中该部分内容分别为“第十节 财务会计信息”与“第十一节 管理层分析与讨论”	“第十节 财务会计信息”与“第十一节 管理层分析与讨论”合并为“财务会计信息与管理层分析”
	-	未披露母公司报表
	-	新增“关键审计事项”
	-	新增“第三方回款”事项
	股利分配政策为单独章节，为“第十四节 股利分配政策”，包含“报告期股利分配政策”、“最近三年股利实际分配情况”、“本次发行后的股利分配政策”、“本次发行前滚存利润的分配安排”	将“最近三年股利分配实际情况”并入财务会计信息与管理层分析章节；将“本次发行后的股利分配政策”、“本次发行前滚存利润的分配安排”相关内容并入“第十节 投资者保护”
募集资金运用与未来发展规划	主板招股说明书中该部分内容分别为“第十三节 募集资金运用”及“第十二节 业务发展目标”	将“募集资金运用”与“业务发展目标”合并为“第九节 募集资金运用与未来发展规划”
投资者保护	-	新增章节

2、发行人本次申报和前次申报时的经营状况不同

(1) 外部行业发展趋势不同

公司前次 2017 年申报时通信行业正处于 4G 建设向 5G 的过渡期，为通信行业波峰期向波谷过渡期，相应公司 2014 年-2017 年主营业务收入有所下滑；本次 2020 年申报时处于全球 5G 建设的开展期，为通信行业波谷期开始上升的周期，相应公司 2017 年-2020 年主营业务收入平稳上升；**2020 年度，公司的收入和净利润水平明显上升，预期将持续受益于 5G 建设。**

(2) 发行人新产品和新技术逐步开发、竞争力不断加强

为保持产品的竞争力、开发新产品满足客户需要，公司 2017 年以来进一步加大了技术开发和研究的投入。公司凭借核心技术不断研制出具有优越性能的新产品，如 5G 相控阵天线罩，高 K 值导热垫片和导热凝胶等，取得了爱立信、诺

基亚、三星相关产品的主要份额。公司新产品的开发销售亦提升了公司的主营业务收入；2018年度至2020年度，公司主营业务收入逐年增长，年均复合增长率为8.70%。

（三）补充披露相关信息

除根据本《问询函》的要求在《招股说明书》中补充披露的内容及上述已说明的差异外，本次申报与前次申报不存在其他实质性差异；上述差异内容公司已在本招股说明书中进行了补充披露并在反馈意见回复中进行了说明。

二、请保荐人全面核查本次申报与前次申报的主要差异，并说明本次申报文件与前次申报文件相关信息披露存在较大差异的原因，是否充分履行保荐人职责。对于前次申报已披露但对投资者决策具有重要影响的信息，请保荐人督促发行人进行披露，并切实提高申报文件质量。

（一）核查程序

保荐机构结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第28号——创业板公司招股说明书（2020年修订）》针对本次申报与前次申报的招股说明书进行了逐章节对比，并核查了主要差异情况。

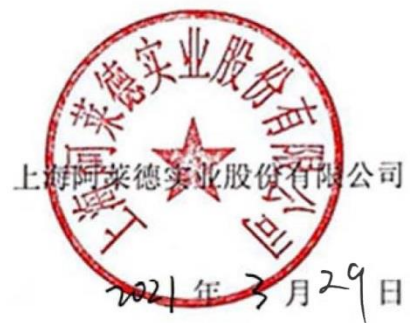
（二）核查结论

经核查后，保荐机构认为：

1、发行人本次申报和前次申报的招股说明书不存在矛盾，仅存在一定差异，主要是两次申报所适用的招股说明书格式准则不同以及发行人近年经营发展所形成的两次申报时内外部环境不同所致；

2、保荐人已依照适用的法律法规、规范性文件及行业准则的要求，勤勉尽责地对招股说明书等申报文件进行了审慎核查，并已督促发行人按照本问询函之要求在招股说明书中将前次申报未披露但对投资者决策具有重要影响的信息进行了充分披露。

（本页无正文，为上海阿莱德实业股份有限公司《关于上海阿莱德实业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审核问询函的回复》之盖章页）



(本页无正文，为兴业证券股份有限公司《关于上海阿莱德实业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的回复》之签章页)

保荐代表人： 陈全
陈全

温国山
温国山



保荐机构董事长声明

本人作为上海阿莱德实业股份有限公司保荐机构兴业证券股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读上海阿莱德实业股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长：


杨华辉



保荐机构总经理声明

本人作为上海阿莱德实业股份有限公司保荐机构兴业证券股份有限公司的总经理，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读上海阿莱德实业股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

保荐机构总经理：



刘志辉

