



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  
的审核中心意见落实函的回复

二〇二一年五月

# 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 的审核中心意见落实函的回复

## 深圳证券交易所：

贵所上市审核中心于 2021 年 4 月 30 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的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕010529 号，以下简称《意见落实函》）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”）与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”）和大华会计师事务所（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《意见落实函》进行了认真讨论研究，对《意见落实函》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的审核中心意见落实函的回复》（以下简称“本意见落实函回复”）。

如无特别说明，本意见落实函回复中的简称与《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（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本意见落实函回复的字体含义如下：

《意见落实函》中的问题原文	黑体
对《意见落实函》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）

本意见落实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. 关于成长性及业绩大幅波动 .....	4
问题 2. 关于主要客户爱立信 .....	6
问题 3. 关于外购产成品 .....	12
问题 4. 关于原材料采购公允性 .....	19
问题 5. 关于毛利率下滑风险 .....	27

## 问题 1. 关于成长性及业绩大幅波动

申报文件及审核问询回复显示，发行人 2014 年至 2020 年收入年复合增长率仅为 1.91%，主要财务指标周期性波动较大，发行人业绩受通信行业周期影响较大。

请发行人：

(1) 结合发行人历史业绩情况、国内及全球 4G 业务下滑和 5G 建设进展低于预期等情况，就发行人主营业务成长性在招股说明书中进行重大风险提示。

(2) 就发行人业务具有较强周期性、业绩存在大幅波动的风险在招股说明书中进行重大风险提示。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合发行人历史业绩情况、国内及全球 4G 业务下滑和 5G 建设进展低于预期等情况，就发行人主营业务成长性在招股说明书中进行重大风险提示。

2014-2016 年是 4G 网络建设的高峰，受益于此，公司 4G 相关收入在 2014-2016 年增长较快；2017 年度、2018 年度属于 4G-5G 的过渡期，受此影响，公司主营业务收入回落至周期波谷；全球主要市场自 2019 年起逐步开始 5G 网络的建设，公司的收入随之开始提升。

同时，在目前 5G 建设阶段，4G 业务的投入进一步下降。根据中国工信部于 2021 年 1 月发布的《2020 年通信业统计公报》，2020 年度，全国移动通信基站数达到 931 万个，全年基站总数净增 90 万个，其中 4G 基站新建仅 31 万个，较 2019 年度的增长数量减少 169 万个；2020 年全年新建的 5G 基站数量超 60 万个。

公司已经在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“**(七) 业务成长性风险**”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“**(十) 业务成长性风险**”中补充披露如下：

公司属于通信行业，公司业绩受到电信运营商网络建设规模的影响较大。2014-2020 年间，电信运营商的网络建设规模有明显的波动，公司主营业务收入受此影响亦存在一定的波动；2014-2020 年间公司各年度的主营业务收入分别为 26,800.53 万元、30,200.77 万元、31,904.46 万元、25,123.58 万元、25,401.58 万元、26,546.04 万元和 30,016.07 万元。目前全球主要市场已经进入 5G 网络的建设时期，电信运营商对 4G 网络的建设量明显下降，除中国以外市场的 5G 网络建设因新冠疫情、运营商资金受限和相关政府推动力度有限等原因建设进度慢于国内市场。公司收入主要集中于通信相关市场，若未来 5G 网络建设速度不及预期或建设规模缩减，导致相关市场需求不足，可能对公司的成长性造成负面影响。

二、就发行人业务具有较强周期性、业绩存在大幅波动的风险在招股说明书中进行重大风险提示。

通信行业是有明显周期性的行业。过去十余年来通信网络的建设周期基本与通信技术的演进保持同步。2013 年，我国颁发了第一张国内 4G 牌照，开启了 2014-2016 年的 4G 网络建设高峰；2017-2018 年属于 4G 到 5G 的过渡期，属于行业周期性波谷；全球主要市场自 2019 年起逐步开始 5G 网络的建设。

公司已经在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（八）业绩周期性风险”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（十一）业绩周期性风险”中补充披露如下：

公司属于通信行业，通信行业因技术演进原因存在周期性，公司业绩随通信周期有所波动；2014-2020 年，公司各年度的净利润分别为 5,752.60 万元、7,636.74 万元、8,867.51 万元、5,290.53 万元、6,029.14 万元、5,135.30 万元和 6,936.72 万元。公司在 4G 建设高峰期（2014-2016 年度）的净利润水平高于 4G-5G 的过渡期（2017-2018 年度）的净利润水平。通信行业具有较强的周期性，因此公司业绩存在相关周期波动风险。

三、请保荐人发表明确意见。

**(一) 保荐人的核查程序**

- 1、查阅相关行业报告了解了通信行业的相关情况；
- 2、核查了发行人的信息披露文件；
- 3、与公司管理层进行了沟通。

**(二) 保荐人的核查意见**

经核查，保荐人认为：

发行人已经在招股说明书中披露了“业务成长性风险”和“业绩周期性风险”，进行了相应的风险提示。

**问题 2. 关于主要客户爱立信**

申报文件及审核问询回复显示，按终端口径计算，报告期各期发行人对爱立信销售收入占比分别为 62.14%、67.92%、61.04%，为发行人第一大客户。

请发行人分析并披露对爱立信是否构成重大依赖、是否产生重大不利影响、发行人所采取的应对措施，并进一步在招股说明书中完善重大风险提示。

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对爱立信是否构成重大依赖、是否产生重大不利影响、发行人所采取的应对措施，并进一步在招股说明书中完善重大风险提示。

**(一) 公司的业绩受到爱立信的重大影响，业绩对爱立信存在较强的依赖性**

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“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：

**①爱立信**

公司和爱立信合作十余年，爱立信是公司长期以来的第一大客户。报告期内各期，按终端口径计算，公司分别有 62.14%、67.92%和 61.04%的主营业务收入

来自爱立信，爱立信相关业务贡献了公司 60%以上的毛利金额，公司的业绩对爱立信存在较强的依赖性。公司较多收入来自于单一客户属于通信行业供应商普遍存在的情况，符合通信行业的现有行业格局。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。

## （二）公司与爱立信的业务合作未产生重大不利影响

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“（二）营业收入分析”之“9、公司客户集中度较高和应对措施”之“（1）公司与爱立信的业务合作未产生重大不利影响”中补充披露如下：

### ①公司对爱立信业务占比较大与行业下游集中度较高的经营特点一致

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，根据通信行业知名咨询机构 Dell’ Oro 的数据，2020 年第三季度通信行业全球排名前五的厂商分别是华为、爱立信、中兴、诺基亚和三星，这 5 家 5G 设备供应商的市场份额合计达到了 97.1%、其中爱立信的市场份额为 30.7%，因此公司天然面对客户集中度较高的情况，公司对爱立信业务占比较大与行业下游集中度较高的经营特点一致。

### ②公司具备完善的业务体系，独立自主开展业务

公司设立于 2004 年，经过十余年的发展，公司建立了完善的业务体系，自主掌控技术研发、客户开发、产品销售、供应链管理、生产管理和产品交付等业务的各个环节。公司已在客户群中形成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和客户群体。

除与爱立信深度合作外，公司也与诺基亚、中兴和三星等主要通信设备商建立了良好的合作关系，是诺基亚相关零部件的主要供应商之一，也是三星高导热垫片的主要供应商。

公司具有独立、完整的面向市场经营的能力，不依赖于爱立信开展业务；爱立信属于全球通信巨头，公司与其不存在关联关系。

③公司主要客户爱立信本身的经营不存在重大不确定性

根据通信行业知名咨询机构 Dell’ Oro 的数据，爱立信在 2020 年第三季度全球的市场份额为 30.7%、持续上升，属于通信行业的全球巨头。根据爱立信公布的 2020 年第四季度报告，其 Networks 部门（与公司业务直接相关的部门）在 2020 年度的收入同比上升 7.08%，其中硬件收入同比上升 12.01%。

根据爱立信 2021 年第一季度报告，其 Networks 部门在该季度的收入同比上升 3.16%，其中硬件收入同比上升 9.99%，业务发展趋势良好；2021 年第一季度其 Networks 部门的毛利率（扣除重组费用）为 46.0%，同比上升 1.4%，毛利率持续改善。

根据爱立信官网披露的信息，截至 2021 年 4 月 30 日，爱立信已经和 42 个国家的 136 家电信运营商签订了 5G 协议，建设了 85 张 5G 网络。

根据知名机构 Gartner（百度百科：高德纳咨询公司，全球权威的 IT 研究与顾问咨询公司）的报告《Gartner 2021 Magic Quadrant》，Gartner 认为在所有的 5G 通信设备厂商中，爱立信有最好的执行能力（Ability to execute），前瞻性方面（Completeness of vision）仅略低于华为，相关情况如下：

Figure 1: Magic Quadrant for 5G Network Infrastructure for Communications Service Providers



Source: Gartner (February 2021)

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

#### ④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，在 2006 年和爱立信签订了供应商框架协议，双方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：

A、公司的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最大的采购份额，公司的 EMI 及 IP 防护器件占据爱立信供应端主要的市场份额，是爱立信评级最高的供应商之一。根据保荐机构对爱立信相关负责人员的访谈，爱立信相关负责人员对公司的产品质量和服务水平评价较高。根据公司的历史情况，公司目前来自爱立信的订单持续保持较高水平。公司与爱立信的合作长期稳定，预期未来仍将持续保持良好的合作；

B、爱立信属于有着悠久历史的跨国企业，为维护自身的品牌声誉和保障生产的稳定性，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；

C、随着各领域终端产品朝着集成化和平台化方向发展，公司与爱立信在前期研发时期的合作愈发频繁，公司的研发部门与爱立信研发中心保持密切的沟通。

综上所述，保荐机构认为：公司客户集中度较高属于通信行业供应商普遍存在的情况，爱立信本身的经营不存在重大不确定性，公司与爱立信保持长期、稳定、持续的合作关系，对爱立信的业务占比较高但对发行人无重大不利影响，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（深证上〔2020〕510号）之“7. 发行人客户集中度较高，中介机构应当重点关注哪些方面”的相关规定。

#### （三）针对客户集中度较高发行人所采取的应对措施

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“(二)营业收入分析”之“9、公司客户集中度较高和应对措施”之“(2) 针对客户集中度较高发行人所采取的应对措施”中补充披露如下：

①通过高质量产品及服务获得客户认可、保持客户粘性

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、技术体系以及服务质量并获得了爱立信的认可。

同时，爱立信对公司产品需求的定制化属性以及其低库存策略决定了公司产品生产具有“多品种、多批次、小批量”的特点。考虑到爱立信的全球化采购以及相关产品生产管理的复杂性，作为通信国际巨头，爱立信自身亦有着严格的供应商管理体系，不会轻易改变其供应格局。公司对爱立信的业务占比较高系历史综合积累的结果，属于双向互利关系。

基于 5G 建设的开展和爱立信对公司的认可，报告期内公司对爱立信的终端收入金额持续提升。

②持续维护其他战略客户以提升竞争力

除第一大客户爱立信外，公司也始终注重维护其他战略客户如诺基亚等，从而进一步提升营业收入和竞争力。

公司在 2018 年度、2019 年度和 2020 年度按终端口径计算的对诺基亚的销售收入分别为 6,372.79 万元、4,843.18 万元和 8,058.88 万元，占主营业务收入的比例分别为 25.09%、18.24%和 26.85%。其中 2020 年度对诺基亚的销售收入显著增长，主要是对诺基亚销售的电子导热散热器持续放量增长，同时公司拓展了射频与透波防护器件产品在诺基亚的供应范围。

③进一步开发高端新产品并拓展其他客户

凭借多年的投入，公司已积累了较多核心技术，并将部分技术以专利的形式转化为了知识产权，包括 18 项发明专利和 147 项实用新型专利。

公司目前为 5G 应用开发的零部件产品拥有业内领先的性能，在电子导热散热器方面提前布局并开发了一系列高端产品，例如高 K 值导热垫片的导热系

数超过 25W/m·K，绝缘导热垫片的导热系数超过 12W/m·K，高 K 值导热凝胶的导热系数超过 6W/m·K。

报告期内，公司通过高 K 值导热垫片成功进入了三星的供应链；在中兴的供应链中，公司在原有的 EMI 及 IP 器件领域外也拓展了射频与透波防护器件的供应。

随着 5G 的发展，公司将持续加大研发投入，在对市场变化趋势和技术发展趋势持续地进行追踪的基础上，开展对新技术的研究和新产品的开发，扩大产品和客户群体从而降低大客户依赖，进一步加强市场地位和提升技术领先程度。

#### （四）相关风险提示情况

公司已经在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（一）客户集中度较高和大客户依赖的风险”和“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，报告期内各期，公司来自爱立信的主营业务收入占比分别为 62.14%、67.92%和 61.04%，来自诺基亚的主营业务收入占比分别为 25.09%、18.24%和 26.85%，报告期内公司 85%以上的主营业务收入来自于爱立信和诺基亚，客户集中度较高，公司的业绩对爱立信的依赖性较强。

在与爱立信、诺基亚等主要客户的合作中，公司存在对主要客户的新产品项目开发或老产品份额竞标谈判中失利的可能；另外，主要客户自身收入或经营变化也会间接导致公司业绩变化。鉴于公司客户集中较高、大客户依赖性较强，上述情况会对公司的经营业绩产生重大影响。公司存在客户集中度较高和大客户依赖的风险。

## 二、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### (一) 保荐人、申报会计师的核查程序

- 1、查阅了通信行业的研究报告，了解通信行业设备供应商的集中度情况；
- 2、查阅了爱立信 2020 年第四季度报告和 2021 年第一季度报告，了解爱立信的经营相关情况；
- 3、查阅了诺基亚 2020 年第四季度报告和 2021 年第一季度报告，了解诺基亚的经营相关情况；
- 4、对爱立信相关业务人员进行了访谈，了解发行人与爱立信的合作情况；
- 5、对诺基亚相关业务人员进行了访谈，了解发行人与诺基亚的合作情况；
- 6、对三星相关业务人员进行了访谈，了解发行人与三星的合作情况；
- 7、对中兴相关业务人员进行了访谈，了解发行人与中兴的合作情况。

### (二) 保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人的业绩对爱立信存在较强的依赖性，但发行人的业务均独立于爱立信，不依赖于爱立信开展业务；发行人对爱立信业务占比较大属于通信行业供应商普遍存在的情况，符合通信行业的现有行业格局；发行人与爱立信的合作长期稳定，目前合作情况良好，预期未来仍将持续保持良好的合作；爱立信自身经营情况良好；发行人与爱立信的业务合作不存在重大不利影响，同时发行人正通过发展拓展产品品类等措施降低大客户集中的影响；

2、发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中披露了对爱立信的依赖情况。

## 问题 3. 关于外购产成品

申报文件及审核问询回复显示，报告期各期，发行人外购产成品综合毛利率分别为 47.32%、44.66%、41.98%，发行人自产产品的综合毛利率分别为 45.14%、41.87%、45.79%，外购产成品毛利率与发行人自产产品毛利率水平一致。

请发行人：

(1) 说明外购产成品的供应商自身毛利率情况、发行人向其采购金额占其销售收入的比例，并结合相关情况分析并说明发行人外购产成品的采购价格公允性、外购产成品毛利率较高的合理性。

(2) 说明外购产成品的供应商与发行人、实际控制人及其一致行动人、董监高是否存在关联关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明外购产成品的供应商自身毛利率情况、发行人向其采购金额占其销售收入的比例，并结合相关情况分析并说明发行人外购产成品的采购价格公允性、外购产成品毛利率较高的合理性。

(一) 外购产成品的供应商自身毛利率情况、发行人向其采购金额占其销售收入的比例

报告期内各期前五大外购产成品的供应商及发行人向其采购的产成品金额情况如下：

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 <sup>注</sup>	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	<b>1,062.97</b>	<b>68.61%</b>
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	<b>1,240.28</b>	<b>80.57%</b>

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%

报告期内上述前五大外购产成品的供应商的毛利率情况如下：

序号	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	平湖市金九塑料加工厂	10.54%	14.69%	11.44%
2	江苏易涟电子科技有限公司 <sup>注1</sup>	6.19%	5.26%	3.94%
	深圳易涟科技有限公司 <sup>注1</sup>	12.90%	19.57%	10.46%
	江苏易涟实际毛利率 <sup>注2</sup>	18.29%	23.80%	13.99%
3	苏州易鑫龙电子材料有限公司	6.49%	24.34%	4.21%
	昆山帝耀电子有限公司 <sup>注3</sup>	13.94%	28.73%	24.48%
	易鑫龙和帝耀合并 <sup>注4</sup>	11.47%	27.72%	20.93%
4	昆山市摩科模型厂 <sup>注5</sup>	10.34%	-	-
5	上海伯利恒环保塑料型材有限公司 <sup>注6</sup>	-	-	-
6	昆山凯鸿达电子科技有限公司	7.08%	8.34%	7.64%

注 1：江苏易涟电子科技有限公司是深圳易涟科技有限公司持股 90%的子公司，公司向江苏易涟电子科技有限公司采购产成品，相关产成品实际为深圳易涟科技有限公司生产，江苏易涟电子科技有限公司为贸易公司。

注 2：按照深圳易涟科技有限公司的毛利率将江苏易涟电子科技有限公司的成本进行还原测算的毛利率，成本还原公式为：还原成本=江苏易涟电子科技有限公司成本\*（1-深圳易涟科技有限公司当年的毛利率）

注 3：根据公司对供应商进行审核时苏州易鑫龙电子材料有限公司（以下简称“易鑫龙”）和昆山帝耀电子有限公司（以下简称“帝耀”）向公司提供的资料、保荐机构对易鑫龙和帝耀相关负责人的访谈情况以及易鑫龙提供的相关说明，易鑫龙实际为帝耀的一个部门（两家公司的工商信息没有股权关系）。公司未能获知易鑫龙和帝耀上述安排的具体原因和详情。与公司进行交易的仅有易鑫龙，帝耀与公司没有交易。易鑫龙和帝耀与公司均不存在关联关系，也不存在除正常交易外的其他往来，不存在为公司代垫成本的情形。

注 4：将易鑫龙和帝耀的收入和成本分别加总后计算整体毛利率。

注 5：昆山市摩科模型厂仅提供了 2020 年度的财务报表。

注 6：上海伯利恒环保塑料型材有限公司拒绝提供财务报表，公司未能获知其毛利率情况。

上述公司中，苏州易鑫龙电子材料有限公司和江苏易涟电子科技有限公司为发行人提供标签面板产品，昆山市摩科模型厂为发行人提供快速成型样件，昆山凯鸿达电子科技有限公司为公司提供导电泡棉、导电衬垫等 EMI 及 IP 防护器件。相关毛利率对比情况如下：

序号	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	发行人向平湖市金九塑料加工厂采购产品 对外销售毛利率	51.17%	54.57%	44.49%
	平湖市金九塑料加工厂毛利率	10.54%	14.69%	11.44%
2	发行人外购标签面板对外销售毛利率	32.31%	38.61%	48.26%
	易鑫龙和帝耀合并	11.47%	27.72%	20.93%
	江苏易涟实际毛利率	18.29%	23.80%	13.99%
3	发行人外购快速成型样件对外销售毛利率	32.31%	38.61%	48.26%
	昆山市摩科模型厂毛利率	10.34%	-	-
4	发行人外购 EMI 及 IP 防护器件 对外销售毛利率	41.44%	42.73%	39.40%
	昆山凯鸿达电子科技有限公司毛利率	7.08%	8.34%	7.64%

根据上述已提供财务报表的供应商的收入情况和发行人对其采购金额计算的发行人向其采购金额占其销售收入的比例情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平湖市金九塑料加工厂 <sup>注1</sup>	100.00%	100.00%	100.00%
易涟模拟合并 <sup>注2</sup>	6.92%	14.00%	13.48%
易鑫龙和帝耀合并 <sup>注3</sup>	27.32%	14.81%	13.26%
昆山市摩科模型厂	29.50%	-	-
昆山凯鸿达电子科技有限公司	1.41%	3.22%	2.43%

注 1：此处为直接根据公司是平湖市金九塑料加工厂的唯一客户的情况填列。平湖市金九塑料加工厂的报表收入与公司对其采购金额略有差异（主要原因是为平湖市金九塑料加工厂按照当期开发票金额确认营业收入）。

注 2：将江苏易涟电子科技有限公司和深圳易涟科技有限公司进行简单模拟计算，收入=江苏易涟电子科技有限公司+深圳易涟科技有限公司-江苏易涟电子科技有限公司成本。

注 3：将易鑫龙和帝耀的收入加总合并计算。

注 4：此表中比例为整体计算，既包括公司向相关公司采购的产成品金额，也包括公司向相关公司采购的半成品及其他物料的金额。

如上述表格所示，发行人对易涟采购的金额仅占其收入的 10%左右，发行人对易鑫龙采购的金额仅占易鑫龙和帝耀合计收入的 20%左右，2020 年度发行人对昆山市摩科模型厂采购的金额占其收入的 29.50%，发行人对昆山凯鸿达电子科技有限公司公司采购金额占其收入的 3%左右，因此与发行人的业务并非对上述公司毛利率的影响的主要因素。发行人未能获知上述公司与毛利率水平相关的进一步信息。根据易涟提供的客户清单，其主要客户是中兴通讯（SZ：000063）

和闻泰科技（SH：600745）。根据保荐机构对易鑫龙和帝耀的访谈情况，其主要客户是台达集团（TW：2308）和日月光（NYSE：ASX）等。

平湖市金九塑料加工厂对发行人销售产品的毛利率低于发行人向客户销售产品的毛利率符合其产业链地位。平湖市金九塑料加工厂的产业链附加值主要在生产环节，不包括研发、供应链管理、客户维护等，因此仅能在产业链中获取与生产环节附加值相匹配的回报。

发行人向平湖市金九塑料加工厂采购的产品主要是一些低值产品，不属于客户需求量较大的核心产品，客户对相关产品价格不敏感，因此发行人向客户销售相关产品时可以按照附加值较高的主要产品定价，保持较高的毛利率水平，但整体的毛利金额不高。

## **（二）公司外购产成品的采购价格公允**

### **1、公司建立了完善的产品采购制度**

公司建立了完善的产品采购制度，根据公司的供应商管理制度要求进行询价，会根据供应商的供应质量、供应服务和供应价格进行综合判断，选取最符合公司对产品质量要求和交期要求的供应商，并为供应商保留合理的毛利率水平。公司的采购制度完善、采购活动规范、采购定价符合市场规律。

### **2、公司不存在和供应商除正常业务外的资金往来**

公司不存在和供应商除正常业务外的资金往来。公司、公司的董事、监事和高级管理人员不存在与公司供应商除正常交易往来和个人借贷之外的异常流水。公司的成本核算准确、完整，不存在公司的供应商为公司代垫成本的情形。

### **3、公司的产成品供应商获取了与其提供附加值相匹配的回报**

公司的产成品供应商的产业链附加值主要在生产环节，在产业链中获取与生产环节附加值相匹配的回报。除生产环节外，产业链附加值较高的还包括产品技术研发和供应链管理等环节。

**4、除平湖市金九塑料加工厂外，报告期内公司的供应商与公司不存在关联关系**

报告期内，除平湖市金九塑料加工厂外公司的供应商与公司不存在关联关系。平湖市金九塑料加工厂的业务系为公司生产低值零部件，其业务依赖于公司，基于实质重于形式的原则认定为公司关联方，相关情况已经进行了披露。

综上，公司采购产成品的采购价格公允。

### **(三) 公司外购产成品毛利率较高合理**

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 年度和 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 种和 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。

公司外购的产成品主要是一些低价值的辅助性产品，销售量较小。报告期内各期，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%。由于辅助性产品并非核心的零部件，客户对相关产品的价格敏感性较低，因此公司向客户销售相关产品时可以按照附加值较高的主要产品定价，保持较高的毛利率水平，但整体的毛利金额不高。

在经营过程中，公司要不断地投入较多资源去进行研发设计，并跟踪服务和维护客户，对外销售产品的毛利率较高是公司整体价值链的体现；而公司外购产成品供应商则无需投入较多资源进行相关活动、其产品的附加值相对较低，故公司外购产成品供应商的毛利率会低于公司对外销售的毛利率。

综上，公司外购产成品毛利率较高具有合理性。

**二、说明外购产成品的供应商与发行人、实际控制人及其一致行动人、董监高是否存在关联关系。**

公司外购产成品的供应商中，仅平湖市金九塑料加工厂与公司存在关联关系（平湖市金九塑料加工厂的业务系为公司生产低值零部件，其业务依赖于公司，基于实质重于形式的原则认定为公司关联方），相关关联关系已在招股说明书中

进行了披露。

公司外购产成品的其他供应商与公司、公司实际控制人及其一致行动人、公司董监高不存在关联关系，也不存在利益输送、为公司代垫成本的情形。

### 三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### （一）保荐人、申报会计师的核查程序

1、获取公司报告期各期自外部采购的产品明细表和对外销售的明细表，按产品类别分析其外购产品对外销售的毛利率；

2、分析比较外购产品对外销售的毛利率和非外购产品的销售毛利率，并分析存在差异的原因；

3、访谈公司主管销售的副总经理和财务总监，询问其外购产品对外销售的毛利率情况和主要客户情况；

4、通过分析主要外购产品的产品属性和背景，分析公司外购产品对外销售的商业合理性和可持续性；

5、通过企查查核查了相关供应商的工商信息；

6、对外购产成品的主要供应商进行访谈并获得其财务报表、纳税申报表和确认函；

7、查阅了易鑫龙和帝耀的相关工商信息，对易鑫龙和帝耀的总经理进行了访谈；

8、核查了实际控制人及其一致行动人及其直系亲属、董监高和核心技术人员报告期内的银行流水；

9、核查了相关比价信息资料。

#### （二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、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；公司已建立完善的对外采购制度，外购产成品的供应商自身毛利率与其提供产品的附加值相符，发行人外购产成品的采

购价格公允；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自产产品的毛利率水平，外购产成品毛利率较高具有合理性；

2、公司外购产成品的主要供应商中，仅平湖市金九塑料加工厂与公司存在关联关系（平湖市金九塑料加工厂的业务系为公司生产低值零部件，其业务依赖于公司，基于实质重于形式的原则认定为公司关联方），相关关联关系已在招股说明书中进行了披露；公司外购产成品的其他供应商与公司、公司实际控制人及其一致行动人、公司董监高不存在关联关系，也不存在利益输送、为公司代垫成本的情形。

#### **问题 4. 关于原材料采购公允性**

申报文件及审核问询回复显示：

(1) 发行人采购的是改性材料，每一款具体型号的原材料一般仅有一家供应商。因此，发行人未对原材料采购公允性进行充分分析。

(2) 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。

请发行人结合备选供应商的采购价格或报价情况，进一步分析报告期内主要原材料采购价格的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合备选供应商的采购价格或报价情况，进一步分析报告期内主要原材料采购价格的公允性。

(一) 公司现有方案材料和备选方案材料的价格情况

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，相关材料的采购价格和备选材料的询价情况如下：

序号	现有方案		备选方案		价格差异原因和相关的注释
	材料	报告期内平均采购价格(元/kg)	材料	询价价格(元/kg)	
1	安特普纳 102号粉体	1,169.41	鞍钢实业 A款粉体	1,568.97	鞍钢实业无法提供安特普纳102号粉体同水平的产品价格
2	沙伯基础 PC EXL9330	48.13	科思创 PC FR6040	36.28-39.82 (阶梯价格)	见注1
3	金发科技 ABS FW-620HT	23.70	沙伯基础 FR15U	40.71	见注1、注2和注3
4	福建联合新材料 217号粉体	669.89	百图 T粉体 锦艺 Y粉体	-	公司相关人员与百图和锦艺的口头沟通中得知其价格不存在优势,未正式询价
5	沙伯基础 PC EXL9132	38.53	金发科技 PC JH860	33.63	见注1和见注2
6	科思创 PC 6557	19.73	沙伯基础 PC 945	21.68-26.72 (阶梯价格)	见注1
7	福建联合新材料 229号粉体	675.98	日本三菱化学 242号粉体	737.46 (通过日本三菱化学的国内代理商福思深德的采购价格)	价格基本处于同一水平
8	金发科技 PC JH830 LT	27.17 (从美塑塑化处 购买价格)	乐天 UH-1068	38.94	见注2和注4
9	安特普纳 103号粉体	389.97	新福佰 5号粉体 鞍钢实业 某粉体	-	安特普纳提供的103号粉体价格较为便宜且满足公司的需求,公司未向其他供应商进行询价
10	沙伯基础 PC 943	26.81	科思创 2407 MAS145	-	PC 943的用量较少(2018年后未采购),公司未进行替代材料的询价

注1:沙伯基础为业内顶级的塑料材料企业,其享有一定的品牌溢价,其塑料材料产品一般比其他厂商的同类产品价格高。

注2:金发科技作为市场上的后来追赶者,其市场策略与沙伯基础等厂商有所差异,对产品定价有所影响。

注3:FR15U的生产地为美国,两者价格差异还包括了运费等因素。

注4:UH-1068为进口原基材料后在国内合成产品,PC JH830 LT原基材料为国产,两款材料的价格差异包括了原基材料来源差异的因素。

如上表所示,公司选用的现有方案材料和备选方案材料存在一定的价格差异,相关价格差异的主要原因包括:1、不同厂商的品牌溢价和市场策略差异;2、产品产地或其原材料产地不同。另外,不同厂商的材料不属于同质化的材料,虽然公司选用的现有方案材料和备选方案材料存在替代性,均能满足公司生产的基本需求,但材料本身的性能有所差异。以沙伯基础的PC EXL9330和科思创的

PC FR6040 为例，两者在部分性能方面可以相互替代，但其他性能方面存在一定差异，情况如下：

材料	冲击性能 (简支梁缺口冲击 强度, -30°C)	弯曲性能 (屈服应力, 50mm/min)	热性能 (热变形温度, 1.8Mpa, 未退火)
PC EXL9330	60KJ/m <sup>2</sup>	55Mpa	124°C
PC FR6040	50KJ/m <sup>2</sup>	55Mpa	114°C

注：数据来源，沙伯基础和科思创官网。

如上表所示，PC EXL9330 和 PC FR6040 在弯曲性能方面性能一致，但 PC FR6040 在冲击性能和热性能方面均略低于 PC EXL9330。

原材料的采购价格基本与采购量存在一定的反比关系，采购量越大的原材料与供应商的议价空间越大。公司对部分替代材料未进行询价，主要原因是公司所用的原材料种类较多，供应链管理较为复杂，仅部分材料的采购量较大，大部分材料的采购量有限；为提升供应链管理效率，公司仅对用量较大的原材料的备选材料进行正式询价。

## (二) 报告期内主要原材料采购价格的公允性

如上所述，部分公司所使用的原材料价格高于其对应的备选原材料价格的情况；公司在选择原材料时会综合考量其性能、价格等情况，首选满足公司产品需求的原材料。除此之外，公司对报告期内公司采购的前 20 大原材料中存在公开其他代理商报价数据进行了比价，相关披露在招股说明书“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“(1) 原材料的主要供应商”中，具体情况如下：

报告期内公司采购的前 20 大原材料中<sup>1</sup>，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：

<sup>1</sup> 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%。

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%
<b>合计</b>	<b>1,104.08</b>	<b>16.05%</b>	<b>1,479.21</b>	<b>36.51%</b>	<b>829.31</b>	<b>16.17%</b>

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 <sup>注1</sup>	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 <sup>注2</sup>	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 在 2018 年度的采购价格高于外部价格区间主要原因为搜料网仅在 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 的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。

如上述披露所示，公司的主要原材料采购价格与公开的代理商披露价格没有实质差异。公司的原材料采购价格公允，采购价格不存在与市场趋势不同的情形。

### （三）主要原材料供应商的基本情况

报告期内，公司主要的原材料供应商为上海美塑塑化科技有限公司、沙伯基础、科思创、北京安特普纳科贸有限公司、雅安百图高新材料股份有限公司、福建联合新材料科技有限公司、德玖山国际贸易（上海）有限公司、杜邦和金发科技。上述供应商的基本情况如下：

#### （1）上海美塑塑化科技有限公司

公司名称	上海美塑塑化科技有限公司	成立时间	2013-10-25
注册资本	100 万元人民币	法定代表人	吴斌
企业地址	上海市青浦区清河湾路卓越世纪 2 号楼 1516 室		
股东构成	王露、李君艳、王天春		
主营业务	塑料制品及原料专业领域内的技术咨询、技术服务、技术开发、技术转让，销售：塑料制品及原料（除专项）、化工原料及产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、金属制品及材料、包装材料（除专项）、机电设备。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开		

	展经营活动】
--	--------

## (2) 沙伯基础

### ①沙伯基础创新塑料（中国）有限公司

公司名称	沙伯基础创新塑料（中国）有限公司	成立时间	1994-02-23
注册资本	9,090 万元人民币	法定代表人	李雷
企业地址	广州市南沙区南沙经济技术开发区		
股东构成	SABIC Innovative Plastics Hongd Kong Limited		
主营业务	化工产品批发（危险化学品除外）；塑料制品批发；合成纤维批发；初级形态塑料及合成树脂制造（监控化学品、危险化学品除外）；塑料薄膜制造；塑料板、管、型材制造；塑料粒料制造；机械设备租赁；房屋租赁；物业管理；企业管理服务（涉及许可经营项目的除外）		

### ②沙伯基础创新塑料国际贸易（上海）有限公司

公司名称	沙伯基础创新塑料国际贸易（上海）有限公司	成立时间	1996-09-16
注册资本	20 万美元	法定代表人	李雷
企业地址	上海市浦东自贸区爱都路 58 号		
股东构成	SABIC Innovative Plastics SIT Holding Limited		
主营业务	热塑性工程塑料产品，塑料合金、塑料板材、薄膜（农膜除外），各种塑料材料原料，化学颜料，添加剂（特定商品除外）的进出口、批发、佣金代理（拍卖除外）并提供相关附属服务；国际贸易，区内企业间的贸易及区内贸易代理；区内商业性简单加工；贸易咨询服务。（涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】		

## (3) 科思创

公司名称	科思创聚合物（中国）有限公司	成立时间	2003-01-21
注册资本	152,463.9568 万美元	法定代表人	LEI HUANLI
企业地址	中国上海市漕泾上海化学工业区目华路 82 号		
股东构成	科思创德国股份有限公司		
主营业务	开发、生产聚碳酸酯、双酚 A、碳酸二苯酯及聚碳酸酯与其他聚合物的掺混料，MDI、TDI、PET、PET 组合料、改性 MDI 及相关的中间产品，涂料及粘合剂及其副产品，组装低压浇注型聚氨酯设备，销售自产产品；生产氯并销售自产的富余氯；从事上述产品、其他化学产品、及化学加工设备、工程塑料及塑料合金，塑料板材及相关辅材，以及显示屏用片材的进出口、批发、佣金代理（拍卖除外），提供相关技术服务和售后服务，以及提供公用设施和		

	基础设施服务（如水、蒸汽服务等）；提供咨询服务；从事与所有上述产品有关的新产品及技术的研究开发，转让研究开发成果；为其所投资企业或关联企业提供技术支持、员工管理、市场开发服务及咨询服务，提供相关产品的市场营销、策划、咨询（广告除外）以及促销推广服务。（不涉及国营贸易管理商品，涉及危险化学品经营、配额、许可证管理、专项规定、质检、安检管理等要求的，需按照国家有关规定取得相应许可后开展经营业务）。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
--	--

#### (4) 北京安特普纳科贸有限公司

公司名称	北京安特普纳科贸有限公司	成立时间	2001-05-31
注册资本	100 万元人民币	法定代表人	曹智
企业地址	北京市朝阳区南磨房路 37 号华腾北塘大厦 917		
股东构成	曹智、王今朝		
主营业务	技术推广服务；销售化工产品、建筑材料、装饰材料、仪器仪表、电器设备、机械设备、汽车配件、五金交电、日用品、文具用品、医疗器械 I、II 类、电子计算机及配件、饲料添加剂、通讯设备；货物进出口；技术进出口；代理进出口；污染治理设施运营；出租办公用房；出租商业用房；不带有储存设施经营危险化学品（危险化学品经营许可证有效期至 2024 年 03 月 04 日）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		

#### (5) 雅安百图高新材料股份有限公司

公司名称	雅安百图高新材料股份有限公司	成立时间	2007-04-04
注册资本	2,823.8789 万元人民币	法定代表人	吴昊
企业地址	雅安市经济开发区（名山）大弓路 8 号		
股东构成	郭庆、雅安百图科技研发中心（有限合伙）		
主营业务	功能性粉体材料及其衍生制品的研发、生产、销售；粉体设备的研发、生产、销售；粉体工艺技术的研究开发及成果转让；进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

#### (6) 福建联合新材料科技有限公司

公司名称	福建联合新材料科技有限公司	成立时间	2013-01-04
注册资本	3,000 万元人民币	法定代表人	林兰英
企业地址	福建省福州市晋安区鼓山镇福新东路 478 号盛丰大厦 21 层西侧 01 室		
股东构成	林兰英、刘连弟		
主营业务	新型金属材料、电子材料、化工材料（不含危险化学品）、建筑材料、电子产品、普通机械设备及配件的研发、批发、代购代销；自营和代理各类商品和		

	技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
--	---

### (7) 德玖山国际贸易（上海）有限公司

公司名称	德玖山国际贸易（上海）有限公司	成立时间	2005-09-22
注册资本	65 万美元	法定代表人	上田徹 (UEDA TORU)
企业地址	上海市静安区威海路 511 号上海国际集团大厦 1003 室		
股东构成	株式会社 TOKUYAMA		
主营业务	国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易及贸易代理，区内商业性简单加工，商务咨询服务，化学品、矿产品、建材、机械设备、机电设备、五金交电、电子产品、橡塑制品、纸制品、塑料制品、口腔科材料的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口以及相关配套业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】		

### (8) 杜邦

#### ① 杜邦贸易（上海）有限公司

公司名称	杜邦贸易（上海）有限公司	成立时间	1996-08-21
注册资本	20 万美元	法定代表人	陈志东
企业地址	东育路 255 弄 4 号前滩世贸中心一期 A 座 28 楼		
股东构成	深圳杜邦农业科学投资有限公司（杜邦中国有限公司 100%持股）		
主营业务	农产品加工剩余物及非粮农作物的收购和批发（稻谷、小麦、玉米除外），化工原料及产品（危险化学品、易制毒化学品详见许可证，监控化学品、民用爆炸物品除外）、农药、纺织品、食品添加剂、食用香精、饲料添加剂、劳防用品、医疗器械产品（一类）及其零配件、机器设备及其相关产品的批发、佣金代理（拍卖除外）、上述产品及相关技术的进出口业务，相关的设备维修和配套服务，提供上述产品的技术服务，向关联公司提供采购、物流服务（除运输）、财务信息咨询管理服务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】		

#### ② 杜邦太阳能（深圳）有限公司

公司名称	杜邦太阳能（深圳）有限公司	成立时间	2008-04-30
注册资本	14,060 万美元	法定代表人	刘先甫
企业地址	深圳市光明新区光明高新区东片区杜邦太阳能科技工业园		
股东构成	深圳杜邦高性能材料投资有限公司（杜邦中国有限公司 100%持股）		
主营业务	一般经营项目是：经营进出口业务（以上商品进出口不涉及国营贸易、进出口配额许可证、出口配额招标、出口许可证等专项规定管理的商品，涉及其他专项规定管理的商品按照国家有关规定办理）。许可经营项目是：生产经营		

	共混高温尼龙、玻璃增强尼龙、改型聚甲醛、改型聚对苯二甲酸乙二酯、光致聚合物干膜成品、改性聚乙烯；共聚高温尼龙、玻璃增强尼龙、改型聚甲醛、改型聚对苯二甲酸乙二酯、光致聚合物干膜成品、改性聚乙烯及其零配件的研究、开发、设计、安装（太阳能材料除外）、批发和售后服务；以上所有项目的相关配套业务
--	---

### (9) 金发科技

公司名称	江苏金发科技新材料有限公司	成立时间	2010-11-19
注册资本	68,000 万元人民币	法定代表人	黄河生
企业地址	昆山经济技术开发区西江路 388 号		
股东构成	上海金发科技发展有限公司（上市公司金发科技（600143）全资子公司）		
主营业务	塑料及塑料制品、合成材料及合成材料制品、复合材料及复合材料制品的研发、生产、销售及技术服务；经营本企业自产产品的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅料的进口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；不含危险化学品的仓储服务；新材料科技领域内的技术咨询；会务服务；自有房屋租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

经核查，发行人实际控制人、董监高和核心技术人员与上述原材料供应商均不存在关联关系；报告期内各期实际控制人及其一致行动人以及其直系亲属、董监高、相关人员控制的企业不存在与上述供应商发生资金往来的情况。

## 二、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### (一) 保荐人、申报会计师的核查程序

- 1、获取发行人采购主要材料的供应商询价记录和备选材料供应商询价记录；
- 2、对发行人的研发总监和采购经理进行了访谈；
- 3、根据从公开渠道查询的公司报告期内前 20 大原材料的市场价格情况与公司的实际采购价格情况进行对比分析，评估公司采购价格的公允性；
- 4、通过企查查核查了主要原材料供应商的工商信息，对主要原材料供应商进行了访谈；
- 5、核查了实际控制人及其一致行动人以及其直系亲属、董监高和核心技术人员报告期内的银行流水。

## （二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、因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，备选原材料价格与公司所采购的原材料价格不可完全进行比较；

2、公司每一款具体型号的原材料一般仅有一家供应商，报告期内公司采购的前 20 大原材料中，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，公司的主要原材料采购价格与公开的代理商披露价格没有实质差异。公司的原材料采购价格公允，采购价格不存在与市场趋势不同的情形；

3、公司实际控制人、董监高和核心技术人员与主要原材料供应商均不存在关联关系；报告期内各期实际控制人及其一致行动人及其直系亲属、董监高、相关人员控制的企业不存在与主要原材料供应商发生资金往来的情况。

## 问题 5. 关于毛利率下滑风险

申报文件及审核问询回复显示，发行人老产品逐年降价。

请发行人结合行业竞争情况、产品价格年降情况等，进一步就毛利率下滑风险在招股说明书中完善重大风险提示。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合行业竞争情况、产品价格年降情况等，进一步就毛利率下滑风险在招股说明书中完善重大风险提示。

公司的主要客户爱立信、诺基亚注重供应商的产品质量和综合服务，产品价格并非是公司客户最关注的供应商选择因素。公司老产品逐年降价属于行业惯例，主要是客户自身对成本优化的要求。公司目前的业务和现有竞争对手总体上保持较为有序的良性竞争，不存在明显的通过压低价格恶性竞争的情况。

公司已经在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（二）下游客户压价的风险”和“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。**上述客户对公司的价格降低要求主要是由下游市场的成本压力传导所致**，公司存在下游客户进一步压价导致毛利率下降的风险。

公司已经在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（三）毛利率下降的风险”和“第四节 风险因素”之“三、财务风险”之“（三）毛利率下降的风险”中补充披露如下：

公司在2018年度、2019年度和2020年度的主营业务毛利率分别为45.21%、41.40%和45.47%，其中射频与透波防护器件的毛利率分别为41.47%、38.60%和38.94%，呈现一定的下降趋势，鉴于射频与透波防护器件收入仍占公司主营业务收入的60%左右，若射频与透波防护器件的毛利率进一步下降，可能对公司的盈利水平造成较大不利影响。另外，公司EMI及IP防护器件和电子导热散热器件的毛利率也存在下降的可能。

**公司在给客户设计供应新产品时的要价一般会较高，后期对于公司已经批量生产的老产品，客户会定期向公司提出降价要求，并以双方协商谈判的方式确定最终的降价幅度。公司大多数老产品每年都有不同程度的降价，对公司的毛利率产生一定的负面影响。**

报告期内各期，公司4G产品营业收入的占比分别为37.70%、20.98%和14.07%，逐年下降；公司4G产品的毛利率分别为39.26%、38.55%和40.27%。由于公司的老产品通常会随着时间的推移而降价，存在未来4G产品的毛利率下降的风险。

公司目前所处的细分行业总体处于较为有序的良好竞争格局。随着行业发展，存在主设备商降低供应商准入标准，行业内部竞争者开展价格竞争，或上游供应商、下游客户向公司所处行业延伸的可能性，上述情况可能会加剧行业竞争，进而可能导致发行人毛利率下降。

公司坚持通信主业，也尝试向其他行业拓展；报告期内各期，公司主营业务中 2.45%、4.57%和 2.61%的收入来自于非通信行业。非通信行业的产品需求和竞争情况与通信行业有所差异，因此毛利率水平也与通信行业产品有所差异；以应用于汽车行业的相关产品为例，报告期内公司应用于汽车行业相关产品的毛利率仅为 28.31%。鉴于上述情况，公司向其他行业拓展可能导致公司总体的毛利率下降。

## 二、请保荐人发表明确意见

### （一）保荐人的核查程序

- 1、查阅相关行业报告了解了通信行业的相关情况；
- 2、对公司主要客户爱立信、诺基亚进行了访谈；
- 3、核查了发行人的信息披露文件。

### （二）保荐人的核查意见

经核查，保荐人认为：

发行人已在招股说明书中结合行业竞争情况、产品价格的年降低情况等，进一步就毛利率下滑风险进行了披露。

(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的审核中心意见落实函的回复》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的审核中心意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人： 陈全  
陈全

温国山  
温国山

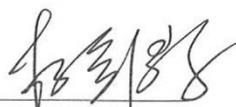


## 保荐机构董事长声明

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中心意见落实函回复的全部内容，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

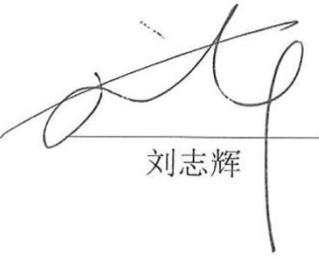


## 保荐机构总经理声明

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中心意见落实函回复的全部内容，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



兴业证券股份有限公司

2021年5月6日