



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  
的上市委审议意见的落实函的回复

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 的上市委审议意见的落实函的回复

## 深圳证券交易所：

贵所上市审核中心于 2021 年 5 月 28 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上市委审议意见的落实函》（审核函（2021）010597 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”）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上市委审议意见的落实函的回复》（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（注册稿）》（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。

## 问题：关于成长性

请发行人结合各主要产品 2014-2020 年收入和毛利率变动情况，进一步说明发行人业务的成长性，并在招股说明书中补充披露。请保荐人发表明确意见。

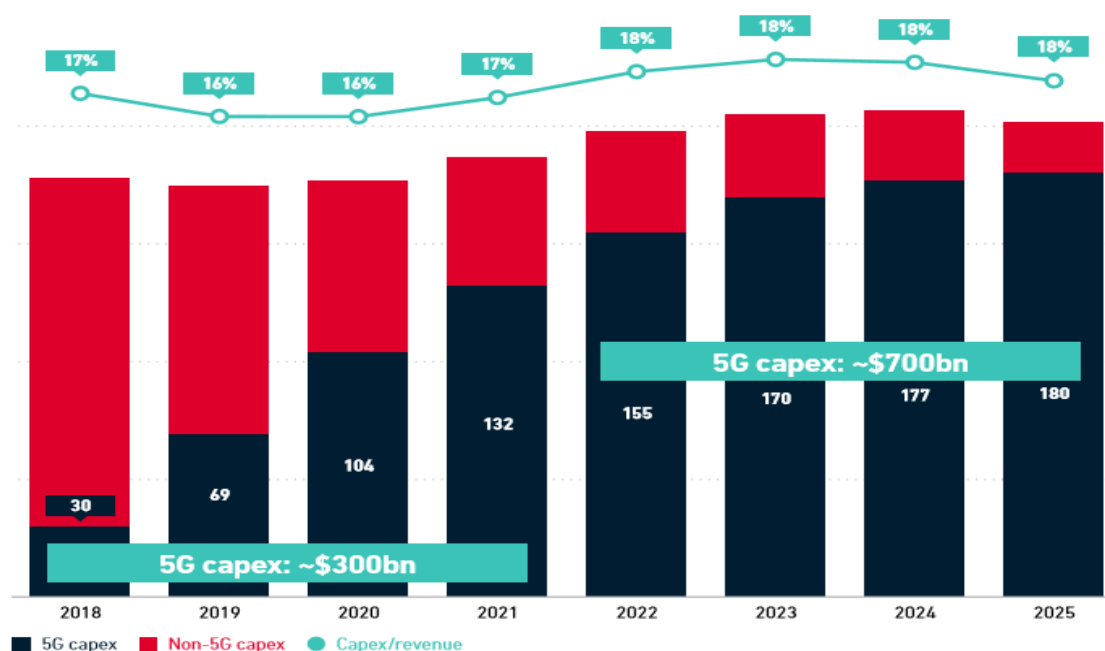
一、请发行人结合各主要产品 2014-2020 年收入和毛利率变动情况，进一步说明发行人业务的成长性，并在招股说明书中补充披露。

回复：

发行人已经在招股说明书中之“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。

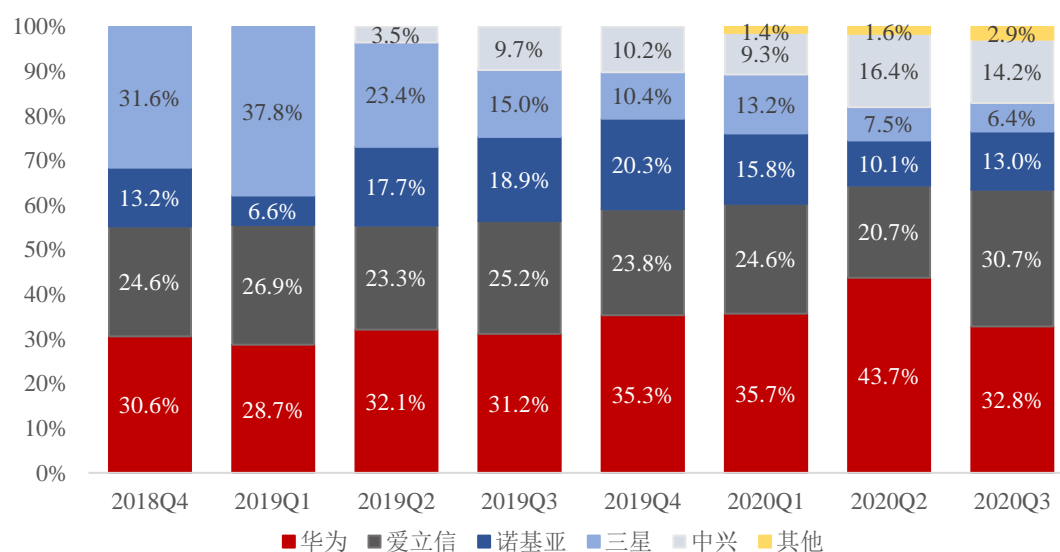
综上所述,公司与核心客户爱立信、诺基亚的合作长期稳定。

根据爱立信公布的 2021 年第一季度报告,其 Networks 部门(与公司业务直接相关的部门)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。根据爱立信 2021 年第一季度报告,2021 年第一季度其 Networks 部门毛利率(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 85 张 5G 网络。

根据诺基亚 2021 年第一季度报告,其 2021 年第一季度收入同比上升 3.32%(诺基亚 2020 年进行了部门重组,2021 年第一季度不再有可比的“Networks”部门数据),2021 年第一季度毛利率为 37.9%,同比上升 2.6%。根据诺基亚官网

披露的信息，截至 2021 年 4 月 30 日，诺基亚已经和 44 个国家的 84 家电信运营商签订了 5G 协议，建设 63 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、诺基亚和三星，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。

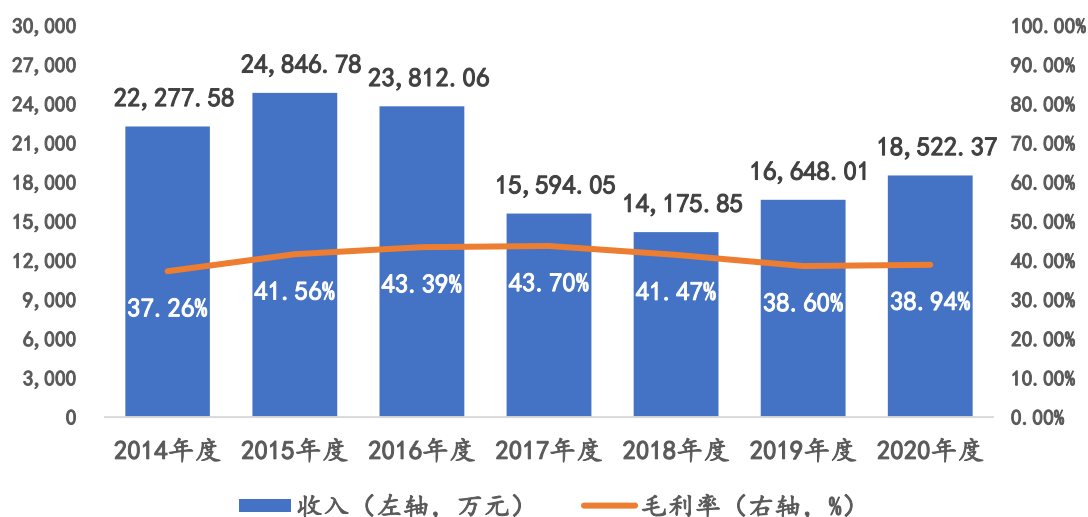
#### 4、公司各细分业务稳定发展，电子导热散热器件业务收入增长迅速

##### (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。

2014-2020 年间，公司射频与透波防护器件业务的收入和毛利率情况如下：

射频与透波防护器件收入、毛利率情况图



如上图所示，因行业周期波动，4G-5G 过渡期（2017-2018 年间）公司射频与透波防护器件业务收入较 4G 高峰期（2014-2016 年间）有所下降；随着全球 5G 建设的开启，报告期内公司射频与透波防护器件业务收入逐年上升。

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，同比增长 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。

根据行业权威协会 GSMA 的报告（《Global Mobile Trends 2020》），2020 年尚处于 5G 建设早期；随着 5G 建设活动的进一步开展，公司主要客户爱立信、诺基亚需求的增加，以及公司在中兴供应链中的拓展，公司射频与透波防护器件业务规模有望进一步增长，在 5G 建设周期内仍将保持良好的发展趋势。

2014-2020 年间，公司射频与透波防护器件业务的毛利率保持在 40%左右，较为稳定。公司持续拓展射频与透波防护器件业务的客户群体，随着客户群体的增加，该业务所面临的竞争将趋于激烈，将承担更大的毛利率下降压力；公司射频与透波防护器件业务的主要原材料（塑料材料）于 2020 年下半年到 2021 年 5 月间存在明显的价格上升，可能对公司射频与透波防护器件业务的短期毛利率造成一定的下降压力。

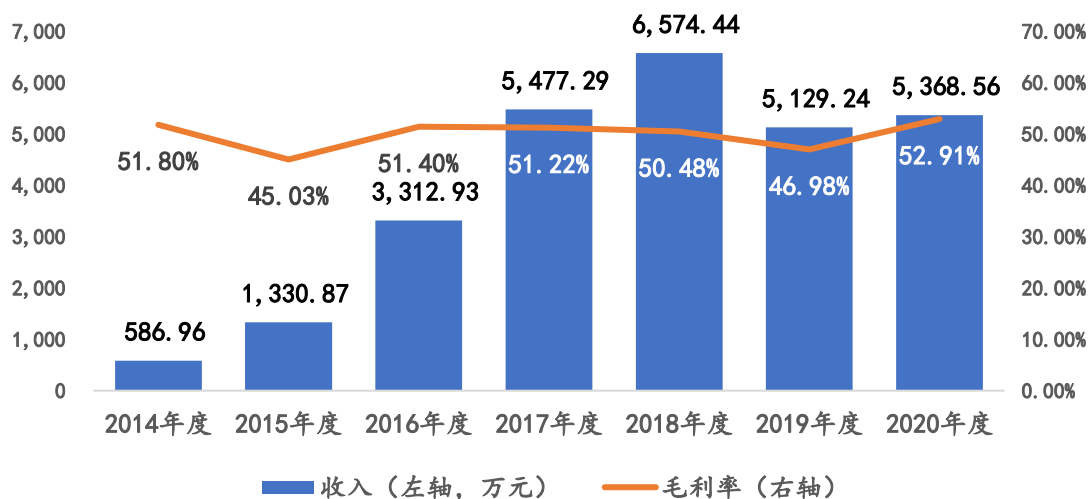
公司的射频与透波防护器件存在“多种类、小批量、多批次”的特点，对生产线进行调整以生产不同的零部件对生产效率有着较明显的影响（工时不能用于生产产品而用于调整生产线），因此客户对单一型号产品的采购数量上升（增加单批次数量）会优化整体生产效率。随着 5G 相关需求的放量，客户加大产品数量的采购所带来的规模效应可能对公司射频与透波防护器件业务的毛利率带来正面影响。

综上，公司射频与透波防护器件业务未来保持收入增长的可能性较高，毛利率将承受一定的下降压力，预期在 5G 周期内为公司贡献稳中有升的毛利金额。

## （2）EMI 及 IP 防护器件业务

2014-2020 年间，公司 EMI 及 IP 防护器件业务的收入和毛利率情况如下：

EMI 及 IP 防护器件收入及毛利率情况图



2014-2018 年间，公司 EMI 及 IP 防护器件业务保持较高的增长速度。2019 年度，客户中兴对 EMI 及 IP 防护胶条的需求变化，公司 EMI 及 IP 防护器件业务收入有所下降；2020 年度，公司 EMI 及 IP 防护器件业务恢复了增长，同比上升 4.67%。

公司的 EMI 及 IP 防护器件大部分属于 EMI 屏蔽材料 (EMI Shielding Material)，根据 MarketsandMarkets 的数据 (《EMI Shielding Market by Material, Method, Industry, and Region - Global Forecast to 2025》)，2020 年度全球 EMI 屏蔽材料的市场空间约为 6.8 亿美元，且预期在 2020-2025 年间将以 6.3% 的年均复合增长率增长。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。

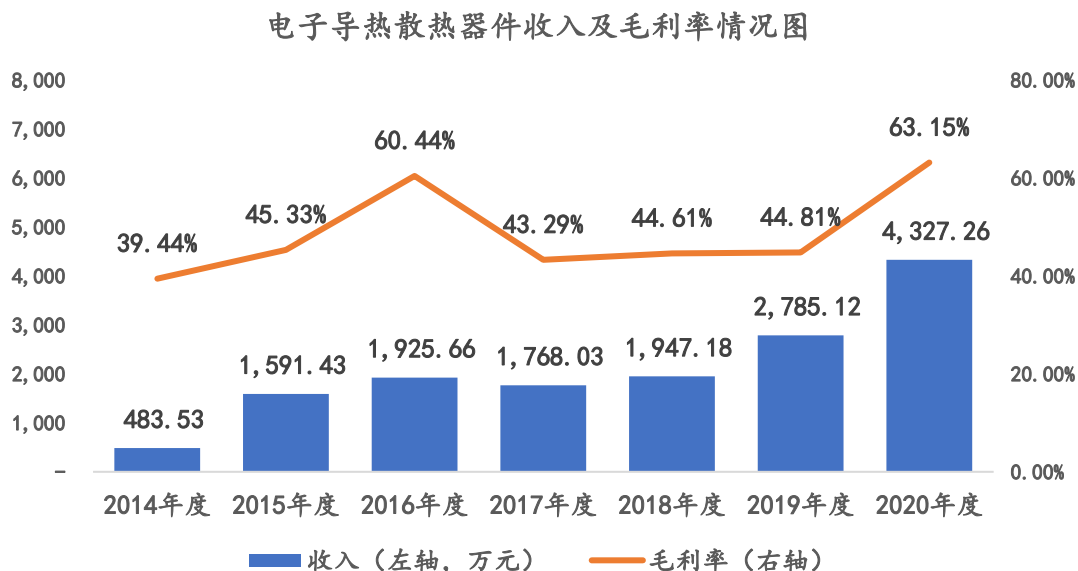
2014-2020 年间，公司 EMI 及 IP 防护器件的毛利率保持在 50% 左右，较为稳定。公司在 EMI 及 IP 防护器件业务方面积累了较多的配方及工艺技术，不断对 EMI 及 IP 防护器件的生产成本进行优化，明显降低了 EMI 及 IP 防护器件的成本。以 2020 年为例，公司 EMI 及 IP 防护器件中的“防护胶条”类产品的单位成本比 2019 年度下降了 33.12% (同期单价下降了 20.74%)，防护衬垫、胶圈产品的单位成本比 2019 年下降了 19.56% (同期单价下降了 3.85%)。公司对 EMI 及 IP 防护器件的相关成本优化持续进行，预计未来公司 EMI 及 IP 防护器件的毛利率仍将保持较高的水平。



综上，公司预期 EMI 及 IP 防护业务将保持较为稳定的收入和毛利率水平，在 5G 周期内为公司贡献稳定的毛利金额。

### (3) 电子导热散热器件业务

2014-2020 年间，公司电子导热散热器件的收入和毛利率情况如下：



如上图所示，2015-2018 年间，公司电子导热散热器件业务规模相对稳定；报告期内，公司电子导热散热器件业务增长迅速，主要原因是公司积累的相关技术转化为了高性能的产品(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)，相关产品受到了市场的认可。

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%。

公司的电子导热散热器件属于导热界面材料 (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。公司在电子导热散热器件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件业务将

成为公司最主要的业务增长点。

2014-2019 年间,公司电子导热散热器件的毛利率总体保持在 45%左右,2020 年因高性能新品类产品放量,相关产品毛利率较高导致电子导热散热器件毛利率水平总体上升较多。随着相关竞争对手的产品开发进度推进,公司预期未来高性能电子导热散热产品的销售价格将承担一定的竞争压力,对相关产品的毛利率水平产生一定的负面影响,但电子导热散热器件总体上仍将保持较高的毛利率水平。

综上,公司预期电子导热散热器件业务保持增长的可能性较高,保持较高的毛利率水平,为公司贡献持续增长的毛利金额。

#### 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,电子导热散热器件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、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、分析了 2014 年-2020 年发行人分产品的收入与成本明细表;
- 4、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:

- 1、发行人已经在招股说明书中结合各主要产品 2014-2020 年收入和毛利率变动情况,进一步补充说明并披露了发行人业务的成长性;
- 2、发行人的主营业务具有成长性。

（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上市委审议意见的落实函的回复》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上市委审议意见的落实函的回复》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，现就本次意见落实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上市委审议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，本次意见落实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

