

**东吴证券股份有限公司**

**关于**

**太仓展新胶粘材料股份有限公司**

**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**

保荐机构（主承销商）



**东吴证券股份有限公司**  
**SOOCHOW SECURITIES CO.,LTD**

（苏州市工业园区星阳街5号）

二零二一年八月

# 关于太仓展新胶粘材料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：

贵所下发的《关于太仓展新胶粘材料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〔2021〕010814号）已收悉，非常感谢贵所对申请文件提出的宝贵意见。太仓展新胶粘材料股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”或“展新股份”）会同东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），对问询函的有关问题逐项进行讨论研究和落实，对涉及《招股说明书》的部分进行了修改及补充说明。

如无特别说明，本回复说明中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

<b>黑体（加粗）</b>	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复，或招股说明书中原披露本次未修订的内容
<b>楷体（加粗）</b>	对审核问询函所列问题的回复涉及招股说明书等申请文件本次补充披露或修订的内容

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

## 目 录

目 录.....	2
1.关于实际控制人 .....	3
2.关于员工持股平台及股权激励 .....	11
3.关于发行人董监高 .....	28
4.关于注销关联方及境外子公司 .....	34
5.关于合同纠纷 .....	41
6.关于历史沿革 .....	45
7.关于税收优惠 .....	52
8.关于营业收入 .....	59
9.关于主要客户 .....	102
10.关于主营业务成本与采购 .....	116
11.关于供应商 .....	126
12.关于毛利率 .....	137
13.关于期间费用 .....	145
14.关于应收款项 .....	161
15.关于存货 .....	166
16.关于行业竞争状况及发行人市场地位 .....	177
17.关于行政处罚 .....	188
18.关于劳动用工 .....	192
19.关于资质及环保 .....	211
20.关于房产及租赁 .....	220
21.关于其他财务数据 .....	227

## 1. 关于实际控制人

申报文件显示：

(1) 发行人共同实际控制人为唐浩成和瞿清，唐浩成合计控制发行人 47.36% 的股份。瞿清直接持有发行人 3,884.88 万股股份，占发行人总股本的 44.65%，两人签署了《一致行动协议》。

(2) 黄丽为发行人实际控制人、董事长唐浩成的配偶，2021 年 4 月至今任展新股份董事兼证券事务代表，目前未持有发行人股份；发行人员工持股平台太仓联为 2015 年设立时，黄丽持有太仓联为 3.67% 的股份，2016 年 1 月 27 日黄丽将其占合伙企业 3.67% 的财产份额（未实际出资）无偿转让给瞿清。

请发行人：

(1) 说明《一致行动协议》的主要内容，并说明发生意见分歧或纠纷时的解决机制。

(2) 说明黄丽将相关财产份额无偿转让给瞿清的原因；说明黄丽的对外投资企业情况；结合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9，说明未将黄丽认定为共同实际控制人的合理性，是否存在规避共同控制人认定的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

(一) 说明《一致行动协议》的主要内容，并说明发生意见分歧或纠纷时的解决机制。

唐浩成和瞿清分别于 2016 年 2 月、2021 年 1 月签署了 2 份《一致行动人协议》，其主要内容及发生意见分歧或纠纷时的解决机制如下：

#### 1、2016 年 2 月《一致行动人协议》

##### (1) 《一致行动人协议》的主要内容

2016 年 2 月 19 日，唐浩成（“甲方”）、瞿清（“乙方”）签署《一致行动人协议》，主要内容如下：

“二、甲、乙两方作为公司股东，在职权范围内向股东会（或股东大会）提案时，应就提案的议题和具体决议表决事项作出共同意思表示，包括但不限于以下事项：

（1）在共同推荐董事时，应共同商议确定合适人选。

（2）就公司的经营方针和投资计划、利润分配方案和弥补亏损方案应共同商议，并作出相同意思表示。

（3）就公司增减资、合并、分立、解散、清算、修改公司章程、或者变更公司形式及发行公司债券等其他需要表决事宜，均应共同商议，作出相同意思表示。

三、甲、乙两方作为公司董事，在职权范围内向董事会提案时，应就提案的议题和具体决议表决事项作出共同意思表示，包括但不限于以下事项：

（1）就公司的经营方针和投资计划、利润分配方案和弥补亏损方案应共同商议，并作出相同意思表示。

（2）就公司增减资、合并、分立、解散、清算、修改公司章程、或者变更公司形式及发行公司债券等其他需要表决事宜，均应共同商议，作出相同意思表示。

（3）就公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、关联交易等事项均应共同商议，作出相同意思表示。

（4）就公司内部管理机构的设置及高级管理人员的聘任以及公司基本管理制度的制定均应共同商议，作出相同意思表示。

.....

八、本协议经各方签署之日起生效。”

#### **（2）发生意见分歧或纠纷时的解决机制**

唐浩成（“甲方”）与瞿清（“乙方”）于2016年2月签署的《一致行动人协议》关于发生意见分歧或纠纷时的解决机制约定如下：

“四、一致行动人通过下列方式形成相同意思表示：

(1) 在行使股东大会或董事会等事项的表决之前，一致行动人内部先对表决事项进行协调；

(2) 出现意见不一致时，以唐浩成意见为准。

一致行动人形成相同意思表示后，甲、乙两方在股东大会会议表决时或甲乙两方在董事会会议表决时应按照相同意思表示进行投票表决。”

## **2、2021年1月《一致行动人协议》**

### **(1)《一致行动人协议》的主要内容**

2021年1月，唐浩成（“甲方”）与瞿清（“乙方”）重新签署了《一致行动人协议》，主要内容如下：

“二、甲、乙两方作为公司股东，在职权范围内向股东大会提案时，应就提案的议题和具体决议表决事项作出共同意思表示，包括但不限于以下事项：

(1) 在共同推荐董事时，应共同商议确定合适人选。

(2) 就公司的经营方针和投资计划、利润分配方案和弥补亏损方案应共同商议，并作出相同意思表示。

(3) 就公司增减资、合并、分立、解散、清算、修改公司章程或者变更公司形式及发行公司债券等其他需要表决事宜，均应共同商议，作出相同意思表示。

(4) 其他属于公司股东大会职权范围的事项。

三、甲、乙两方作为公司董事，在职权范围内向董事会提案时，应就提案的议题和具体决议表决事项作出共同意思表示，包括但不限于以下事项：

(1) 就公司的经营方针和投资计划、利润分配方案和弥补亏损方案应共同商议，并作出相同意思表示。

(2) 就公司增减资、合并、分立、解散、清算、修改公司章程或者变更公司形式及发行公司债券等其他需要表决事宜，均应共同商议，作出相同意思表示。

(3) 就公司对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、关联交易等事项均应共同商议，作出相同意思表示。

(4) 就公司内部管理机构的设置及高级管理人员的聘任以及公司基本管理

制度的制定均应共同商议，作出相同意思表示。

(5) 其他属于公司董事会职权范围的事项。

.....

八、本协议自签署之日起生效，至公司股票上市之日起满 60 个月时终止。有效期满，各方如无异议，本协议自动延期三年。本协议一经签订即不可撤销，除非本协议所规定的期限届满。原一致行动协议自本协议生效之日起终止。”

## **(2) 发生意见分歧或纠纷时的解决机制**

唐浩成（“甲方”）与瞿清（“乙方”）于 2021 年 1 月签署的《一致行动人协议》关于发生意见分歧或纠纷时的解决机制约定如下：

“四、一致行动人通过下列方式形成相同意思表示：

(1) 在行使股东大会或董事会等事项的表决权之前，一致行动人内部先对表决事项进行协调；

(2) 出现意见不一致时，以唐浩成的意见为准。

一致行动人形成相同意思表示后，甲、乙两方或其控制的主体在股东大会会议表决时或甲、乙两方在董事会会议表决时应按照相同意思表示进行投票表决。”

## **3、2021 年 1 月重新签署《一致行动人协议》的原因**

控股股东、实际控制人唐浩成、瞿清双方于 2021 年 1 月重新签署《一致行动人协议》的原因为：1) 双方于 2016 年 2 月签署的《一致行动人协议》未明确约定《一致行动人协议》有效期，因此，双方于 2021 年 1 月重新签署《一致行动人协议》便于明确协议有效期；2) 双方于 2016 年 2 月签署《一致行动人协议》时发行人尚为有限责任公司，且并未设立董事会，同时，截至 2021 年 1 月，发行人的股本结构等事宜亦发生了一定变化。因此，虽 2016 年 2 月签署的《一致行动人协议》对发行人整体变更为股份有限公司后唐浩成、瞿清在股东大会、董事会上的一致表决作出了妥善安排，但为更好的就发行人经营管理及相关事务保持一致行动，促进发行人进一步开拓发展，保证公司的正常经营及股东的合法利益，双方于 2021 年 1 月重新签署了《一致行动人协议》。

#### **4、《一致行动人协议》的履行情况**

根据发行人 2019 年 1 月 1 日至今的股东大会、董事会会议记录等会议文件，2019 年 1 月 1 日至今，发行人股东大会、董事会均正常运行，唐浩成、瞿清在前述会议中的表决结果均相同。据此，唐浩成、瞿清于 2016 年 2 月、2021 年 1 月签署的《一致行动人协议》的履行情况良好，共同控制关系稳定，共同控制事宜并未影响发行人内部决策机构的正常运行。

**（二）说明黄丽将相关财产份额无偿转让给瞿清的原因；说明黄丽的对外投资企业情况；结合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9，说明未将黄丽认定为共同实际控制人的合理性，是否存在规避共同控制人认定的情形。**

##### **1、说明黄丽将相关财产份额无偿转让给瞿清的原因**

黄丽将其持有的太仓联为合伙份额无偿转让给瞿清的原因如下：

（1）在 2015 年末，经发行人实际控制人唐浩成及瞿清协商，安排作为发行人实际控制人之一唐浩成配偶的黄丽退出该平台，以便于未来将太仓联为作为非发行人实际控制人近亲属员工的股权激励平台。鉴于瞿清当时系太仓联为有限合伙人，相较作为普通合伙人的唐浩成更便于未来向激励对象转让合伙份额。故经唐浩成与瞿清协商，将黄丽等合伙人转出的合伙份额统一归集至瞿清名下，未来股权激励时，由瞿清统一向激励对象转让。因此，由瞿清受让了黄丽持有的太仓联为合伙份额。后 2020 年瞿清已按照发行人《股权激励计划》将持有的太仓联为合伙份额转让至激励对象。

（2）鉴于黄丽向瞿清转让的合伙份额尚未实缴，因此该次合伙份额转让系无偿转让。

##### **2、说明黄丽的对外投资企业情况**

黄丽无对外投资企业。

**3、结合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9，说明未将黄丽认定为共同实际控制人的合理性，是否存在规避共同控制人认定的情形**

（1）《创业板股票首次公开发行上市审核问答》等法律法规的规定



根据《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9，“实际控制人是拥有公司控制权的主体。在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。保荐人、发行人律师应通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见。”“实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。”

根据《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用—证券期货法律适用意见第 1 号》（证监法律字[2007]15 号，以下简称“《证券期货法律适用意见第 1 号》”），“三、发行人及其保荐人和律师主张多人共同拥有公司控制权的，应当符合以下条件：（一）每人都必须直接持有公司股份和/或者间接支配公司股份的表决权……”。

## （2）未将黄丽认定为发行人共同实际控制人的原因

①2019 年 1 月 1 日至本反馈意见回复日，黄丽未直接、间接持有发行人股份，不符合《证券期货法律适用意见第 1 号》对于每个共同实际控制人均需“直接持有公司股份和/或者间接支配公司股份的表决权”的要求；

②黄丽配偶唐浩成直接及间接控制发行人 47.36%股份。前述股份相应的提名权、表决权作为人身权均由唐浩成单独所有。

发行人共同实际控制人唐浩成、瞿清合计控制发行人 92.01%股份，根据发行人《公司章程》及相关法律法规的规定，唐浩成、瞿清可以通过持有的股份决定董事会成员人选，进而控制发行人董事会。

③黄丽不存在对外投资企业，最近三年不存在刑事犯罪或违法行为，且 2015 年 12 月，黄丽将持有的太仓联为合伙份额转让至实际控制人之一瞿清并不再直接或间接持有发行人股份，瞿清已经在其出具的《关于股份锁定相关事项的承诺函》中承诺其直接或间接持有的股份自发行人上市之日起锁定 36 个月。因此，发行人不存在通过不将黄丽认定为共同实际控制人以规避《创业板首次公开发行

股票注册管理办法（试行）》（以下简称“《管理办法》”）规定的发行条件中对于实际控制人要求的情形，亦不存在规避实际控制人股份锁定要求的情形。

综上所述：1、黄丽未直接或间接持有公司股份，不符合《证券期货法律适用意见第1号》关于共同实际控制人需“直接持有公司股份和/或者间接支配公司股份的表决权”的要求；2、未将黄丽认定为公司共同实际控制人之一符合发行人股东大会、董事会运作实际情况，符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人认定“尊重企业的实际情况”的原则；3、发行人不存在通过不将黄丽认定为共同实际控制人以规避《管理办法》规定的发行条件中对于实际控制人要求的情形，亦不存在规避实际控制人股份锁定要求的情形。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

- 1、取得并核查唐浩成、瞿清于2016年2月、2021年1月签署的《一致行动人协议》；
- 2、取得并核查发行人2019年1月1日至今的股东大会、董事会会议记录等会议文件；
- 3、取得并核查黄丽与瞿清签署的《合伙人出资额转让协议》；
- 4、取得并核查太仓联为的工商档案；
- 5、取得黄丽填写的《调查表》、确认函；
- 6、通过公开渠道查询黄丽对外投资的企业、违法违规情况；
- 7、取得唐浩成、瞿清出具的确认函；
- 8、取得瞿清出具的《关于股份锁定相关事项的承诺函》。

### （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

- 1、唐浩成、瞿清签署的《一致行动人协议》约定清晰、明确，对于发生意见分歧或纠纷时的解决机制作出了妥善安排，出现意见不一致时，以唐浩成的意

见为准；《一致行动人协议》的履行情况良好，共同控制关系稳定。

2、（1）2015年12月黄丽将其持有的太仓联为合伙份额无偿转让给瞿清主要是为了统筹安排后期的股权激励事项，由于未出资，因此为无偿转让；（2）黄丽不存在对外投资情况；（3）黄丽未直接或间接持有公司股份，不符合《证券期货法律适用意见第1号》关于共同实际控制人需“直接持有公司股份和/或者间接支配公司股份的表决权”的要求。未将黄丽认定为公司共同实际控制人之一符合发行人股东大会、董事会运作实际情况，符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人认定“尊重企业的实际情况”的原则。发行人不存在通过不将黄丽认定为共同实际控制人以规避《管理办法》规定的发行条件中对于实际控制人要求的情形，亦不存在规避实际控制人股份锁定要求的情形。

## 2. 关于员工持股平台及股权激励

申报文件显示：

(1) 发行人首发申报前通过员工持股平台太仓联为、太仓道合实施股权激励，分两次授予。

(2) 2020年4月20日、2020年12月21日发行人实施的股权激励每股授予价格为2.09元/股，对应市盈率倍数为10倍，第一次授予以2019年度净利润作为测算依据，第二次授予以2020年不考虑本次股份支付费用的净利润作为测算依据。

请发行人：

(1) 按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题22的信息披露要求，说明员工持股计划员工离职后股份处理等内容；结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26的规定，补充说明涉及股份支付事项的相关内容。

(2) 说明员工持股平台各股份持有人资金来源是否合法合规，是否符合股东适格性；历次股权激励相关人员是否足额缴纳股权激励款，是否存在实际控制人向员工提供财务资助情形；逐项说明报告期内员工持股平台股东股份转让情况、转让原因、转让价格、是否涉及股份支付，是否涉及代持或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、发行人律师对问题（2）发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的信息披露要求, 说明员工持股计划员工离职后股份处理等内容; 结合中国证监会《首发业务若干问题解答(2020 年 6 月修订)》问题 26 的规定, 补充说明涉及股份支付事项的相关内容。

1、按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的信息披露要求, 说明员工持股计划员工离职后股份处理等内容

### (1) 员工持股计划的设立背景

为充分调动员工的积极性、保持管理团队和人才队伍的稳定性, 为公司可持续发展提供重要保障, 发行人决定在申报前实施员工持股计划, 与员工共同分享公司发展的成果。

### (2) 员工持股计划的决策程序

发行人首发申报前实施了 1 次股权激励, 分两次授予。2020 年 4 月 18 日, 发行人召开 2020 年第一次临时股东大会, 审议通过《关于 2020 年股权激励计划的议案》等议案; 2020 年 12 月 12 日, 发行人召开 2020 年第四次临时股东大会, 审议通过《关于授予 2020 年股权激励计划后续份额的议案》等议案。本着员工自愿参加的原则, 发行人已经与员工签订了股权激励计划书, 对股权激励计划的相关事项进行了约定。

### (3) 员工持股计划的构成情况

发行人实施员工持股计划的主体为太仓道合和太仓联为, 全部为发行人的员工。发行人员工通过受让实际控制人持有的合伙企业份额的形式, 成为合伙企业的合伙人。

截至本反馈意见回复日, 太仓联为的合伙人结构如下:

序号	合伙人姓名	合伙人类型	任职情况	出资额(万元)	出资比例(%)
1	陈剑	普通合伙人	董事、部长	20.0431	6.4767
2	王惠青	有限合伙人	总监	83.5129	26.9863
3	张海龙	有限合伙人	董事会秘书、副总经理	20.0431	6.4767

序号	合伙人姓名	合伙人类型	任职情况	出资额（万元）	出资比例（%）
4	钱健	有限合伙人	董事、产品部副总	20.0431	6.4767
5	沈灵美	有限合伙人	副总经理	20.0431	6.4767
6	王志刚	有限合伙人	副部长	20.0431	6.4767
7	陈高峰	有限合伙人	监事会主席、部长	17.3707	5.6131
8	陈振东	有限合伙人	董事、副总经理	17.3707	5.6131
9	王琴	有限合伙人	财务负责人	8.4181	2.7202
10	苏志浩	有限合伙人	监事、部长	8.0172	2.5907
11	李强	有限合伙人	职工监事、 项目经理	8.0172	2.5907
12	黄秋敏	有限合伙人	副部长	5.8125	1.8782
13	曹菊花	有限合伙人	项目经理	4.8103	1.5544
14	瞿云栋	有限合伙人	项目经理	4.8103	1.5544
15	化啊赛	有限合伙人	副部长	4.8103	1.5544
16	戈雅燕	有限合伙人	副科长	4.8103	1.5544
17	黄伟	有限合伙人	副部长	4.8103	1.5544
18	瞿盛飞	有限合伙人	副部长	4.0086	1.2953
19	张良	有限合伙人	系长	4.0086	1.2953
20	吴琼	有限合伙人	科长	3.1401	1.0147
21	顾良荣	有限合伙人	科长	3.1401	1.0147
22	朱菊芳	有限合伙人	科长	3.1401	1.0147
23	李秀玲	有限合伙人	副主任	2.8060	0.9067
24	王霞	有限合伙人	副科长	2.8060	0.9067
25	仲召军	有限合伙人	科长	2.4051	0.7772
26	王志强	有限合伙人	副科长	2.4051	0.7772
27	殷红	有限合伙人	系长	2.4051	0.7772
28	偶志健	有限合伙人	系长	2.4051	0.7772
29	陈秀华	有限合伙人	副科长	2.0043	0.6477
30	陆晓玲	有限合伙人	主管	2.0043	0.6477
<b>合计</b>				<b>309.4646</b>	<b>100.0000</b>

截至本反馈意见回复日，太仓道合的合伙人结构如下：

序号	姓名	合伙人类型	职务	出资额（万元）	份额比例（%）
1	唐浩成	普通合伙人	董事长、总经理	90.0000	50.0000
2	瞿清	有限合伙人	董事、常务副总经理	43.5179	24.1766

序号	姓名	合伙人类型	职务	出资额（万元）	份额比例（%）
3	唐雅琴	有限合伙人	副科长	1.9540	1.0856
4	王君	有限合伙人	科长	1.9540	1.0856
5	李优	有限合伙人	主管	1.9540	1.0856
6	寇振	有限合伙人	主管	1.9540	1.0856
7	王慈恒	有限合伙人	科长	1.9540	1.0856
8	陈锦红	有限合伙人	专员	1.9541	1.0856
9	徐青	有限合伙人	副系长	0.9655	0.5364
10	居俊杰	有限合伙人	项目经理	0.9655	0.5364
11	郭琳琳	有限合伙人	项目助理	0.9655	0.5364
12	张红	有限合伙人	副系长	0.9655	0.5364
13	盛敏秋	有限合伙人	副系长	0.9655	0.5364
14	吕登兵	有限合伙人	副科长	0.9655	0.5364
15	吴强	有限合伙人	班长	0.9655	0.5364
16	蔡义浩	有限合伙人	班长	0.9655	0.5364
17	杜锋	有限合伙人	副系长	0.9655	0.5364
18	李保国	有限合伙人	副系长	0.9655	0.5364
19	王小兵	有限合伙人	助理工程师	0.9655	0.5364
20	贺国红	有限合伙人	助理工程师	0.9655	0.5364
21	石利红	有限合伙人	班长	0.9655	0.5364
22	顾超	有限合伙人	副班长	0.9655	0.5364
23	万秀平	有限合伙人	副系长	0.9655	0.5364
24	周利红	有限合伙人	组长	0.9655	0.5364
25	董振侠	有限合伙人	主管	0.9655	0.5364
26	王育庭	有限合伙人	副班长	0.9655	0.5364
27	展伟青	有限合伙人	班长	0.9655	0.5364
28	苏利彬	有限合伙人	班长	0.9655	0.5364
29	邱其玲	有限合伙人	主管	0.9655	0.5364
30	荣雁	有限合伙人	班长	0.9655	0.5364
31	赵庆花	有限合伙人	副班长	0.9655	0.5364
32	何带南	有限合伙人	副班长	0.9655	0.5364
33	张世秀	有限合伙人	副班长	0.9655	0.5364
34	席其艳	有限合伙人	班长	0.9655	0.5364
35	张等龙	有限合伙人	系长	0.9655	0.5364

序号	姓名	合伙人类型	职务	出资额（万元）	份额比例（%）
36	宋海英	有限合伙人	副班长	0.9655	0.5364
37	盛红	有限合伙人	工程师	0.9655	0.5364
38	位纯	有限合伙人	客服	0.9655	0.5364
39	王燕青	有限合伙人	专员	0.9655	0.5364
40	庄志强	有限合伙人	专员	0.9655	0.5364
41	钱海侠	有限合伙人	专员	0.9655	0.5364
42	刘永振	有限合伙人	班长	0.9655	0.5364
43	孟庆涛	有限合伙人	班长	0.9655	0.5364
44	刘众	有限合伙人	班长	0.9655	0.5364
<b>合计</b>				<b>180.00</b>	<b>100.00</b>

#### （4）价格公允性

发行人员工持股计划的激励价格折算取得发行人股份价格为 2.09 元/股。激励价格由发行人董事会制订，经股东大会批准，并经员工认可，价格合理。

#### （5）员工持股计划员工离职后股份处理

根据发行人股权激励计划书的约定，如果发行人员工离职，离职员工需要将其持有的合伙企业份额转让给持股平台的普通合伙人或者普通合伙人的指定内部人员，转让价格为原始价格加上同期银行存款利息。

发行人员工持股计划实施后，陆续有数名员工因个人原因离职，离职人员所持合伙企业的份额均转让给普通合伙人指定的其他员工受让，转让价格为原始价格加上同期银行存款利息，符合股权激励计划书的约定。

#### （6）员工持股计划的锁定期

太仓联为、太仓道合已经承诺：自发行人首次公开发行股票并上市之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该等股份。

太仓联为、太仓道合的合伙人已经承诺：自发行人首次公开发行股票并上市之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购该等股份。



## **(7) 规范运行及备案情况**

太仓联为、太仓道合作为发行人的员工持股计划平台，报告期内规范运行。太仓联为和太仓道合系公司相关内部人员共同出资设立的有限合伙企业，相关出资均为自筹资金，不存在募集出资的情形，且主营业务非私募基金管理类业务，不属于根据《私募投资基金监督管理暂行办法》等规范性文件规定的私募基金或私募基金管理人情形，不需办理相关基金备案或基金管理人登记。

## **2、结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26的规定，补充说明涉及股份支付事项的相关内容**

### **(1) 具体适用情形**

根据首发问答问题26的规定，对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第11号——股份支付》。

2020年4月18日，发行人召开2020年第一次临时股东大会，审议通过《关于2020年股权激励计划的议案》，拟向陈剑等员工以每股2.09元授予694.80万股（按除权后8,700万股本测算）；2020年12月12日，发行人召开2020年第四次临时股东大会，审议通过《关于2020年股权激励计划（修订稿）的议案》、《关于授予2020年股权激励计划后续份额的议案》，拟向唐雅琴等员工以每股2.09元授予101.10万股。

公司为获取服务，通过员工持股平台份额转让的方式向董事、监事、高级管理人员及员工授予股份，需要确认股份支付费用。

### **(2) 确定公允价值**

根据首发问答问题26的规定，在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：  
①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的PE入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评

估的每股净资产价值或账面净资产。

由于发行人未引进外部投资者，没有合理的 PE 入股价，因此在确认股份支付的公允价值时，主要考虑了同行业公司 IPO 时股份支付的市盈率水平。由于发行人可比公司安洁科技、飞荣达、智动力等上市时间较早，且上市前未实行股权激励。因此选取了近期部分材料行业公司 IPO 时股权激励估值采用的市盈率进行对比，如下表所示：

可比公司	事项	估值（万元）	净利润（万元）	市盈率（倍）
鸿富瀚	2020 年 9 月股权激励	79,976.23	8,807.95	9.08
世华新材	2018 年 4 月股权激励	57,900.00	8,743.73	6.62
松井新材	2018 年 2 月股权激励	28,922.60	2,335.48	12.38
平均				<b>9.36</b>
展新股份				<b>10.00</b>

如上表所示，同行业新材料公司股份支付参考估值的市盈率介于 6.62 倍至 12.38 倍之间，平均值为 9.36 倍。因此，发行人股权估值采用的市盈率定为 10 倍，股份支付权益工具公允价值计量方法及结果公允。

### （3）计量方式

根据首发问答问题 26 的规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

根据公司与认购对象签署的《股权激励计划书》，公司与激励对象之间约定了服务期限、限售安排等条款。其中服务期限不少于 3 年，限售期为 3 年。因此，发行人的股份支付费用应当在服务期内进行分期摊销，并作为经常性损益。

股份支付金额的具体计算过程如下：

#### ①股权激励授予价格

类别	时间	激励股份数 （万股）	总股数 （万股）	所占 比例	每股授 予价格 （元）	总授予成 本（万元）
首次授予	2020 年 4 月	694.80	8,700	7.9862%	2.09	1,449.82

类别	时间	激励股份数 (万股)	总股数 (万股)	所占 比例	每股授 予价格 (元)	总授予成 本(万元)
第二次授予	2020年12月	101.10	8,700	1.1621%	2.09	210.96

### ②股权激励公允价值

发行人股份支付的公允价值如下表所示：

类别	对应年度净利润 (万元)	市盈率倍数	股权激励占比	公允价值(万元)
首次授予*	4,505.75	10	7.9862%	3,598.39
第二次授予	8,004.28	10	1.1621%	930.15

注：假设首次授予也以2020年的净利润为基础，则市盈率为5.63倍。

发行人首次授予以2019年度净利润作为测算依据，第二次授予以2020年度不考虑本次股份支付费用的净利润作为测算依据。

### ③股份支付费用

单位：万元

类别	公允价值	总授予成本	差额(股份支付费用)
首次授予	3,598.39	1,449.82	2,148.57
第二次授予	930.15	210.96	719.19

各次股份支付费用在股权激励授予后的当月开始摊销，以服务期（3年）进行摊销，具体摊销情况如下：

单位：万元

摊销期间	首次激励	第二次激励	股份支付金额	年度	年度合计
2020年4月	59.68	-	59.68	2020年度	557.12
2020年5月	59.68	-	59.68		
2020年6月	59.68	-	59.68		
2020年7月	59.68	-	59.68		
2020年8月	59.68	-	59.68		
2020年9月	59.68	-	59.68		
2020年10月	59.68	-	59.68		
2020年11月	59.68	-	59.68		
2020年12月	59.68	19.98	79.66		
2021年1月	59.68	19.98	79.66	2021年度	955.92
2021年2月	59.68	19.98	79.66		

摊销期间	首次激励	第二次激励	股份支付金额	年度	年度合计		
2021年3月	59.68	19.98	79.66				
2021年4月	59.68	19.98	79.66				
2021年5月	59.68	19.98	79.66				
2021年6月	59.68	19.98	79.66				
2021年7月	59.68	19.98	79.66				
2021年8月	59.68	19.98	79.66				
2021年9月	59.68	19.98	79.66				
2021年10月	59.68	19.98	79.66				
2021年11月	59.68	19.98	79.66				
2021年12月	59.68	19.98	79.66				
2022年1月	59.68	19.98	79.66			2022年度	955.92
2022年2月	59.68	19.98	79.66				
2022年3月	59.68	19.98	79.66				
2022年4月	59.68	19.98	79.66				
2022年5月	59.68	19.98	79.66				
2022年6月	59.68	19.98	79.66				
2022年7月	59.68	19.98	79.66				
2022年8月	59.68	19.98	79.66				
2022年9月	59.68	19.98	79.66				
2022年10月	59.68	19.98	79.66				
2022年11月	59.68	19.98	79.66				
2022年12月	59.68	19.98	79.66				
2023年1月	59.68	19.98	79.66	2023年度	398.80		
2023年2月	59.68	19.98	79.66				
2023年3月	59.68	19.98	79.66				
2023年4月	-	19.98	19.98				
2023年5月	-	19.98	19.98				
2023年6月	-	19.98	19.98				
2023年7月	-	19.98	19.98				
2023年8月	-	19.98	19.98				
2023年9月	-	19.98	19.98				
2023年10月	-	19.98	19.98				
2023年11月	-	19.98	19.98				

发行人 2020 年度分摊确认股份支付费用 557.12 万元，2021 年 1-6 月分摊确认股份支付费用 477.96 万元，并计入经常性损益。

#### **(4) 中介机构的核查**

经核查，保荐机构、会计师认为，股份支付相关权益工具公允价值为 10 倍市盈率，计量方法及结果合理，与材料行业的公司估值不存在重大差异；公司与认购对象签署的《股权激励计划书》约定了不少于 3 年的服务期及 3 年的限售期，相关条件真实、可行，服务期的判断准确，服务期各年/期确认的员工服务成本或费用计算准确；发行人报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

**(二) 说明员工持股平台各股份持有人资金来源是否合法合规，是否符合股东适格性；历次股权激励相关人员是否足额缴纳股权激励款，是否存在实际控制人向员工提供财务资助情形；逐项说明报告期内员工持股平台股东股份转让情况、转让原因、转让价格、是否涉及股份支付，是否涉及代持或其他利益安排。**

**1、说明员工持股平台各股份持有人资金来源是否合法合规，是否符合股东适格性；历次股权激励相关人员是否足额缴纳股权激励款，是否存在实际控制人向员工提供财务资助情形**

发行人各员工持股平台合伙人资金来源均系自有或自筹资金，来源合法合规，各合伙人均系发行人员工，且均不存在现任及离任未达法定年限的公务员、军职人员、党政机关领导干部等法律法规规定不得直接或间接持有发行人股份的情形，亦不属于证监会系统离职人员，具备法律法规规定的间接持有发行人股份的资格。

根据各员工持股平台合伙人取得合伙份额所涉转让协议、支付凭证、发行人实际控制人、员工持股平台各激励对象出具的确认函、实际控制人报告期内的银行流水各员工持股平台合伙人已经足额支付取得激励份额的对价，不存在实际控制人向员工提供财务资助情形。

**2、逐项说明报告期内员工持股平台股东股份转让情况、转让原因、转让价格、是否涉及股份支付，是否涉及代持或其他利益安排**

##### **(1) 太仓联为报告期内合伙份额转让情况**

①2019年12月，太仓联为报告期内第一次合伙份额转让

2019年12月，瞿清分别与陈剑等32名员工签署《合伙份额转让协议》，将持有的合伙份额转让至前述32名员工，转让价格均为4.68元/合伙份额，对应发行人股份的价格为3.13元/股。转让具体情况如下：

序号	受让方姓名	转让份额（万元）	占太仓联为比例（%）
1	陈剑	20.0431	3.23
2	王惠青	83.5129	13.47
3	钱健	20.0431	3.23
4	陆燕	20.0431	3.23
5	王志刚	20.0431	3.23
6	沈灵美	20.0431	3.23
7	张海龙	20.0431	3.23
8	陈高峰	17.3707	2.80
9	陈振东	17.3707	2.80
10	苏志浩	8.0172	1.29
11	李强	8.0172	1.29
12	周剑	4.0086	0.65
13	黄秋敏	4.0086	0.65
14	化啊赛	4.0086	0.65
15	戈雅燕	4.0086	0.65
16	瞿云栋	4.0086	0.65
17	曹菊花	4.0086	0.65
18	瞿盛飞	4.0086	0.65
19	张良	3.2069	0.52
20	黄伟	2.0043	0.32
21	陈秀华	2.0043	0.32
22	朱菊芳	2.0043	0.32
23	王琴	2.0043	0.32
24	王霞	2.0043	0.32
25	吴琼	2.0043	0.32
26	李秀玲	2.0043	0.32
27	顾良荣	2.0043	0.32
28	殷红	1.6034	0.26

序号	受让方姓名	转让份额（万元）	占太仓联为比例（%）
29	仲召军	1.6034	0.26
30	王志强	1.6034	0.26
31	偶志健	1.6034	0.26
32	陆晓玲	1.2026	0.19

本次合伙份额转让原因系实施发行人员工股权激励第一次份额授予，涉及股份支付，本次合伙份额转让不存在代持或其他利益安排。

## （2）2020年12月，太仓联为报告期内第二次合伙份额转让

2020年12月，陆燕分别与王琴等18名员工签署《合伙份额转让协议》，将持有的合伙份额转让至前述18名员工，鉴于本次合伙份额转让系因陆燕离职，因此根据发行人《股权激励计划》，并经与陆燕协商，本次转让价格均为陆燕通过股权激励计划取得激励份额的原价4.68元/合伙份额，对应取得发行人股份的价格为2.09元/股。发行人于2019年12月股权激励第一次份额授予至本次份额转让期间进行了未分配利润转增（每10股转增5股），复权后本次份额转让对应发行人股份价格为3.13元/股，与2019年12月发行人股权激励第一次份额授予时对应发行人股份价格相同。本次份额转让具体情况如下：

序号	受让方姓名	转让份额（万元）	占太仓联为比例（%）
1	王琴	6.4138	1.03
2	张良	0.8017	0.13
3	陆晓玲	0.8017	0.13
4	偶志健	0.8017	0.13
5	殷红	0.8017	0.13
6	王志强	0.8017	0.13
7	仲召军	0.8017	0.13
8	王霞	0.8017	0.13
9	朱菊芳	0.8017	0.13
10	顾良荣	0.8017	0.13
11	黄伟	0.8017	0.13
12	吴琼	0.8017	0.13
13	李秀玲	0.8017	0.13
14	黄秋敏	0.8017	0.13

序号	受让方姓名	转让份额（万元）	占太仓联为比例（%）
15	戈雅燕	0.8017	0.13
16	化啊赛	0.8017	0.13
17	瞿云栋	0.8017	0.13
18	曹菊花	0.8017	0.13

本次合伙份额转让原因系陆燕离职，其根据发行人《股权激励计划》约定将持有的太仓联为合伙份额（均为陆燕通过股权激励计划，于2019年12月受让自瞿清的激励份额）转让至执行事务合伙人指定方，不涉及股份支付，本次合伙份额转让不存在代持或其他利益安排。

### （3）2021年5月，太仓联为报告期内第三次合伙份额转让

2021年5月，周剑分别与黄伟等5名员工签署《合伙份额转让协议》，将持有的合伙份额转让至前述5名员工，转让价格均为4.75元/合伙份额，对应发行人股份的价格为2.12元/股。本次转让价格系按照发行人《股权激励计划》约定，以出让方取得合伙份额原价及持有合伙份额期间同期银行存款利息之和确定转让总对价，并相应计算出每一合伙份额转让价格。转让具体情况如下：

序号	受让方姓名	转让份额（万元）	占太仓联为比例（%）
1	黄伟	2.0043	0.6477
2	黄秋敏	1.00215	0.3238
3	朱菊芳	0.33405	0.1079
4	吴琼	0.33405	0.1079
5	顾良荣	0.33405	0.1079

本次合伙份额转让的原因系周剑离职，其根据发行人《股权激励计划》约定将持有的太仓联为合伙份额（均为周剑通过股权激励计划，于2019年12月受让自瞿清的激励份额）转让至执行事务合伙人指定方，不涉及股份支付，本次合伙份额转让不存在代持或其他利益安排。

## （2）太仓道合报告期内合伙份额转让情况

### ①2020年12月，太仓道合报告期内第一次合伙份额转让

2020年12月，瞿清分别与唐雅琴等43名员工签署《合伙份额转让协议》，将持有的合伙份额转让至前述43名员工，转让价格均为4.54元/合伙份额，对应



发行人股份的价格为 2.09 元/股，发行人于 2019 年 12 月股权激励第一次份额授予至本次份额授予期间进行了未分配利润转增（每 10 股转增 5 股），复权后本次份额转让对应发行人股份价格为 3.13 元/股，与发行人股权激励第一次份额授予时对应发行人股份价格相同。本次份额转让具体情况如下：

序号	受让方姓名	转让份额（万元）	占太仓道合比例（%）
1	唐雅琴	1.7931	0.9962
2	王君	1.7931	0.9962
3	李优	1.7931	0.9962
4	寇振	1.7931	0.9962
5	王慈恒	1.7931	0.9962
6	陈锦红	1.7931	0.9962
7	徐青	0.9655	0.5364
8	居俊杰	0.9655	0.5364
9	郭琳琳	0.9655	0.5364
10	张红	0.9655	0.5364
11	盛敏秋	0.9655	0.5364
12	吕登兵	0.9655	0.5364
13	吴强	0.9655	0.5364
14	蔡义浩	0.9655	0.5364
15	李保国	0.9655	0.5364
16	王小兵	0.9655	0.5364
17	贺国红	0.9655	0.5364
18	吴谢芳	0.9655	0.5364
19	石利红	0.9655	0.5364
20	顾超	0.9655	0.5364
21	万秀平	0.9655	0.5364
22	周利红	0.9655	0.5364
23	董振侠	0.9655	0.5364
24	王育庭	0.9655	0.5364
25	展伟青	0.9655	0.5364
26	苏利彬	0.9655	0.5364
27	杜锋	0.9655	0.5364
28	邱其玲	0.9655	0.5364

序号	受让方姓名	转让份额（万元）	占太仓道合比例（%）
29	荣雁	0.9655	0.5364
30	赵庆花	0.9655	0.5364
31	何带南	0.9655	0.5364
32	张世秀	0.9655	0.5364
33	席其艳	0.9655	0.5364
34	宋海英	0.9655	0.5364
35	张等龙	0.9655	0.5364
36	盛红	0.9655	0.5364
37	位纯	0.9655	0.5364
38	王燕青	0.9655	0.5364
39	庄志强	0.9655	0.5364
40	钱海侠	0.9655	0.5364
41	刘永振	0.9655	0.5364
42	孟庆涛	0.9655	0.5364
43	刘众	0.9655	0.5364

本次合伙份额转让原因系实施发行人员工股权激励第二次份额授予，涉及股份支付，本次合伙份额转让不存在代持或其他利益安排。

### ②2021年3月，太仓道合报告期内第二次合伙份额转让

2021年3月，吴谢芳分别与唐雅琴等6名员工签署《合伙份额转让协议》，将持有的合伙份额转让至前述6名员工，转让价格均为4.56元/合伙份额。按照发行人《股权激励计划》约定，以出让方取得合伙份额原价及持有合伙份额期间同期银行存款利息之和确定转让总对价，并相应计算出每一合伙份额价格。本次份额转让情况如下：

序号	受让方姓名	转让份额（万元）	占太仓道合比例（%）
1	陈锦红	0.1610	0.0894
2	唐雅琴	0.1609	0.0894
3	王君	0.1609	0.0894
4	李优	0.1609	0.0894
5	寇振	0.1609	0.0894
6	王慈恒	0.1609	0.0894

本次合伙份额转让的原因系吴谢芳离职，其根据发行人《股权激励计划》约定将持有的太仓道合合伙份额（均为吴谢芳通过股权激励计划，于2020年12月受让自瞿清的激励份额）转让至执行事务合伙人指定方，不涉及股份支付，本次合伙份额转让不存在代持或其他利益安排。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

- 1、查阅了股权激励计划书及其修订稿；
- 2、查阅了发行人员工持股平台合伙人取得合伙份额所涉转让协议、支付凭证；
- 3、查阅了实际控制人报告期内的银行流水、出具的确认函；
- 4、查阅了太仓联为、太仓道合及其合伙人出具的股份锁定承诺函；
- 5、查阅了发行人员工持股平台工商档案；
- 6、访谈报告期内发行人员工持股平台合伙份额转让的受让方及除吴谢芳外其他出让方；
- 7、取得并核查发行人员工持股平台各合伙人出具的确认函、最近五年工作简历。

### （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

- 1、保荐机构、会计师认为：（1）离职员工的股份处理原则是需要将其持有的合伙企业份额转让给持股平台的普通合伙人或者普通合伙人的指定内部人员，转让价格为原始价格加上同期银行存款利息，相关约定符合法律、法规的规定；（2）员工持股计划的实施合法合规，不存在损害发行人利益的情形；（3）发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，并在36个月内分摊计入经常性损益，服务期的判断准确，服务期各年确认的员工服务成本或费用准确。发行人报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

2、保荐机构、发行人律师认为：发行人员工持股平台各股份持有人资金来源合法合规，符合股东适格性；历次股权激励相关人员已足额缴纳股权激励款，不存在实际控制人向员工提供财务资助情形；通过对报告期内员工持股平台股东股份转让情况、转让原因、转让价格的核查，不涉及代持或其他利益安排。

### 3. 关于发行人董监高

申报文件显示：

(1) 2020 年 11 月，董事陆燕因个人原因辞去董事职务。

(2) 发行人独立董事张华现任江苏大学财经学院财务管理系系主任，独立董事王俊现任苏州大学东吴商学院教授，独立董事范益波现任复旦大学微电子学院教授。

请发行人：

(1) 说明陆燕在发行人处任职的具体职责，辞去发行人董事职务的具体原因，结合陆燕在发行人经营管理、决策过程中所发挥的作用，说明其变动是否对发行人经营稳定构成重大不利影响。

(2) 说明相关独立董事任职是否需要履行高校内部关于校外兼职的审批程序，是否取得高校相关部门的确认。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人说明

(一) 说明陆燕在发行人处任职的具体职责，辞去发行人董事职务的具体原因，结合陆燕在发行人经营管理、决策过程中所发挥的作用，说明其变动是否对发行人经营稳定构成重大不利影响。

##### 1、说明陆燕在发行人处任职的具体职责，辞去发行人董事职务的具体原因

陆燕自 2010 年 6 月入职发行人营业部，历任项目经理、营业部部长等职务，主要负责部门管理，营业部的主要职责是客户维护、客户报价、统筹客诉处理等事项。陆燕于 2019 年 5 月经发行人 2018 年年度股东大会选举担任董事，后于 2020 年 12 月正式离职。

根据中介机构 2021 年 4 月对陆燕的访谈，陆燕离职的原因是个人家庭因素，于 2020 年 12 月正式离职。

中介机构已经获得陆燕报告期内的银行流水，并获取了其出具的银行流水已

经完整提供的承诺函。中介机构对陆燕的流水进行了核查，经核查，陆燕的流水不存在异常，不存在与发行人的客户或者供应商存在资金往来的情形，不存在体外代发行人承担成本或者费用的情形。除发行人实施第一次股权激励，在太仓联为持股平台，瞿清与陆燕等 32 名企业员工签订了《合伙份额转让协议》，陆燕陆续向瞿清支付股权转让款，以及陆燕退出合伙企业后，与受让合伙企业份额的对象存在转让对价的资金往来外，发行人实际控制人、董监高等人与陆燕不存在大额资金往来。

## **2、结合陆燕在发行人经营管理、决策过程中所发挥的作用，说明其变动是否对发行人经营稳定构成重大不利影响**

### **(1) 陆燕在发行人经营管理、决策过程中所发挥的作用**

发行人总经理负责制定产品实现的战略决策方案、份额目标、质量目标等经营计划内容，各部门主管根据总经理经营计划内容制定本部门的任务和目标，陆燕作为营业部部长根据总经理制定的经营计划内容制定本部门的任务和目标，并通过营业部的日常管理实施、执行总经理及本部门的的经营计划内容。

报告期内发行人的主要客户为京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、业成科技等行业第一梯队企业，具有严格的供应商选择标准；双方建立合作关系前，均需要经历产品品质认证、质量管理体系稽核、供应商信用评价等阶段，正式通过审核、导入为合格供应商并量产供货正常需要数月或数年的时间。发行人入选为合格供应商系凭借十多年的行业经验和技術积累，在光学胶精密无尘模切加工领域，通过精湛的加工技术、高水平的良率、可靠稳定的产品质量和一流的服务，得到了主要客户的认可。陆燕的离职未导致发行人上述主要客户发生变化，未对发行人经营稳定构成重大不利影响。

### **(2) 发行人建立了完善的营销团队**

发行人营业部于 2021 年 1 月经部门名称调整更名为营销部，营销部由销售科、市场科、销售客服科组成，人员配备齐全，各岗位分工明确，各司其职，相互配合。陆燕离职后，由苏志浩接任营销部部长。苏志浩于 2014 年 5 月至 2021 年 1 月历任营业部项目经理、市场开发科长，并于陆燕离职后自 2021 年 2 月始至今任职营销部部长，陆燕离职未对营销部的正常运行产生不利影响。

### (3) 陆燕辞任董事未对发行人经营稳定构成不利影响

陆燕经发行人股东唐浩成提名于 2019 年 5 月 16 日经发行人 2018 年年度股东大会选举担任董事，后因家庭原因于 2020 年 12 月自发行人处离职。陆燕任职董事期间，作为董事参与相关董事会、股东大会，并在董事会表决中均投赞成票。且于陆燕辞任董事后，发行人选举了报告期内一直在发行人处工作的陈振东、钱健为发行人董事，陆燕辞任董事未对发行人董事会的召开、表决等正常运行产生不利影响。发行人的经营管理和战略决策主要由实际控制人负责，部门负责人主要负责执行。同时发行人的客户结构稳定，故陆燕离职未对发行人的经营造成不利影响。

综上，发行人的主要客户均为知名企业，发行人与客户建立合作关系依靠的是发行人整体的核心竞争优势，陆燕任职期间担任发行人营业部部长，主要负责部门管理、客户维护、客户报价、统筹客诉处理等事项，其变动不会对发行人经营稳定构成不利影响。

## (二) 说明相关独立董事任职是否需要履行高校内部关于校外兼职的审批程序，是否取得高校相关部门的确认

### 1、高校人员担任独立董事的相关规定

为规范高等院校党政领导干部以及教师的校外兼职情况，中共中央组织部、教育部等相关主管部门相继出台了多项规定，主要规定内容如下：

序号	规定名称	主要内容
1	中共教育部党组关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知（教党[2011]22号）	三、直属高校校级党员领导干部原则上不得在经济实体中兼职，确因工作需要在本校设立的资产管理公司兼职的，须经学校党委（常委）会研究决定，并按干部管理权限报教育部审批和驻教育部纪检组监察局备案。 四、直属高校校级党员领导干部在社会团体等单位中兼职的，需经学校党委（常委）会研究同意后，按照干部管理权限报教育部审批。 六、直属高校处级（中层）党员领导干部原则上不得在经济实体和社会团体等单位中兼职，确因工作需要兼职的，须经学校党委审批。 七、经批准在经济实体、社会团体等单位中兼职的直属高校党员领导干部，不得在兼职单位领取任何报酬。
2	关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见（中组发[2013]18号）	一、现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）。

序号	规定名称	主要内容
3	中共教育部党组关于印发《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》的通知（教党[2016]39号）	二、严格执行兼职取酬管理规定。学校党员领导干部未经批准不得在社会团体、基金会、企业化管理事业单位、民办非企业单位和企业兼职；经批准兼职的校级领导人员不得在兼职单位领取薪酬；经批准兼职的院系及内设机构领导人员在兼职单位获得的报酬，应当全额上缴学校，由学校根据实际情况制定有关奖励办法，给予适当奖励。

经核查，王俊、范益波、张华均不属于校级党员领导干部、处级（中层）党员领导干部、党政领导干部，同时在发行人和高校任职未违反教育部等主管部门高校教职员工校外兼职的相关规定，不影响其在发行人的任职资格。

## 2、独立董事已经取得所在学校的说明

根据苏州大学东吴商学院出具的《说明》，苏州大学无关于校外兼职的内部规定，王俊未担任苏州大学党政领导干部等任何党政、行政领导职务，其担任展新股份独立董事亦无需履行学校内部关于校外兼职的审批程序，确认同意其担任展新股份独立董事。

根据独立董事张华提供的《江苏大学处级干部兼职管理办法》及江苏大学财经学院出具的《说明》，因张华不属于处级干部，其无需履行该校内部关于校外兼职的审批程序，确认同意其担任展新股份独立董事。

根据独立董事范益波提供的《复旦大学教职工校外兼职及离岗创业暂行规定》，“教职工在本人与学校签订聘用合同的聘期内，在履行好校内岗位职责、完成本职工作的前提下，通过相应程序申请并且获批后，方可在相应单位、组织从事与本人学科专业密切相关、能发挥其专业技术能力和作用的兼职活动”，“教职工在除学术团体以外的单位从事兼职工作，应当由其本人提出申请，所在单位经党政联席会、处务会等程序审批同意，报学校人事处审批同意。”根据复旦大学人事处出具的《证明》，同意范益波“在太仓展新胶粘材料股份有限公司从事兼职工作，兼职工作时间不违反其与学校签订的聘用合同中关于工作时间的规定。”

综上，发行人独立董事均不属于党政领导干部，同时在发行人和高校任职未违反教育部等主管部门高校教职员工校外兼职的相关规定；发行人独立董事范益波校外兼职已履行高校内部关于校外兼职的审批程序并取得高校人事处审批同



意，独立董事王俊、张华不需要履行高校内部关于校外兼职的审批程序，且三位独立董事校外兼职均已取得高校相关部门的确认同意。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

1、查阅陆燕任职期间与发行人签署的《劳动合同书》、陆燕的《辞职报告》与陆燕的访谈记录；

2、查阅陆燕报告期内的银行流水明细并取得陆燕出具的已完整提供全部借记卡账户的银行流水的承诺；

3、访谈发行人现营销部部长苏志浩及发行人董事长兼总经理唐造成；

4、查阅发行人提供的《经营计划管理控制程序》、《销售架构图》；

5、查阅发行人报告期内的三会等会议文件；

6、查阅独立董事张华提供的《江苏大学处级干部兼职管理办法》；

7、查阅独立董事范益波提供的《复旦大学教职工校外兼职及离岗创业暂行规定》；

8、取得独立董事任职高校就相关独立董事校外兼职出具的说明；

9、查阅中共中央组织部、教育部、人社部及其他相关主管部门为规范高等院校党政领导干部以及教师的校外兼职情况出台的规定；

10、取得发行人出具的说明。

### （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、陆燕任职期间担任发行人营业部部长，主要负责部门管理、客户维护、客户报价、统筹客诉处理等事项，辞职主要是基于个人家庭因素的考虑；发行人的主要客户均为知名企业，发行人与客户建立合作关系依靠的是发行人整体的核心竞争优势，发行人的经营管理和战略决策主要由实际控制人负责，部门负责人主要负责执行，因此陆燕离职不会对发行人经营稳定构成不利影响。

2、发行人独立董事范益波校外兼职已履行高校内部关于校外兼职的审批程序并取得人事处审批同意，独立董事王俊、张华不需要履行高校内部关于校外兼职的审批程序，且三位独立董事校外兼职均已取得高校相关部门的确认同意。

#### 4. 关于注销关联方及境外子公司

申报文件显示：

(1) 发行人存在多家报告期内吊销、注销关联方，如太仓永德包装等。

(2) 发行人拥有 1 家全资境外子公司香港展新国际贸易，主要从 3M 采购 OCA 光学胶原材料。

请发行人：

(1) 说明报告期内吊销、注销关联方情况，注销前相关关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否重叠，是否存在交易或资金往来，存续期间是否存在违法违规行为，注销后资产、人员、债务的处置或安置情况，是否存在纠纷。

(2) 说明相关投资的资金来源、是否履行境外投资相关备案程序，是否符合外汇管理的相关规定，是否存在被行政处罚的风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

##### 一、发行人说明

(一) 说明报告期内吊销、注销关联方情况，注销前相关关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否重叠，是否存在交易或资金往来，存续期间是否存在违法违规行为，注销后资产、人员、债务的处置或安置情况，是否存在纠纷。

##### 1、说明报告期内吊销、注销关联方情况

报告期内吊销、注销关联方情况如下：

序号	吊销/注销关联方名称	与发行人的关联关系	成立时间	吊销/注销时间
1	太仓创佳	发行人控股股东、实际控制人之一、董事、常务副总经理瞿清担任总经理的公司	2000.1.21	因逾期未年检于 2002 年 10 月被吊销营业执照
2	太仓永德	发行人控股股东、实际控制人之一、董事、常务副总经理瞿清持股 60% 并担任执行董事兼总经理的公司	2002.3.12	于 2005 年 9 月被吊销营业执照，于 2021 年 3 月注销

序号	吊销/注销关联方名称	与发行人的关联关系	成立时间	吊销/注销时间
3	扬州市爱家酒类销售有限公司	发行人独立董事王俊之兄贾生华任执行董事，且持股 100% 的公司	2006.11.16	于 2012 年 4 月被吊销营业执照

综上，上述三家关联方均在报告期外已经被吊销营业执照，未再从事生产经营活动。

## 2、注销前相关关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否重叠，是否存在交易或资金往来，存续期间是否存在违法违规行为

### (1) 太仓创佳

1) 太仓创佳系由沈伟华、沈伟杰兄弟于 2000 年 1 月设立的以主营业务为各类胶带材料销售的贸易商，员工 10 人（即沈伟华、沈伟杰、瞿清、沈惠玉等 10 人）；2) 自设立后一直业务量较小，因此瞿清于 2000 年 5 月离职，自离职时已无法与太仓创佳股东沈伟华、沈伟杰取得联系，其他员工也离职，太仓创佳即处于无人管理状态；3) 于被吊销营业执照前，太仓创佳的供应商为美华胶粘带（昆山）有限公司（于 2001 年 12 月 30 日被吊销营业执照），客户为苏州兴亚钉业有限公司、太仓本地防盗门窗厂，太仓创佳与发行人及发行人的客户、供应商不存在重叠，不存在交易或资金往来。

因无法与太仓创佳股东取得联系，无法获取太仓创佳银行交易明细且时间久远无法找到账目明细。经查阅太仓创佳工商档案资料所载银行开户行中国建设银行太仓分行出具的《情况说明》，自 2007 年 6 月 8 日至 2020 年 11 月 2 日销户日太仓创佳的一般结算账户不存在任何交易往来。

除上述 2002 年 10 月被吊销营业执照外，太仓创佳自设立至本反馈意见回复日不存在其他违法违规行为。

### (2) 太仓永德

1) 太仓永德系由瞿清、陈洪芳夫妇于 2002 年 3 月设立的以主营业务为生产、加工、销售各类胶带的企业；2) 后因太仓永德自设立后业务量一直较小，而瞿清与唐造成认识较久，希望共同经营展新有限，因此瞿清及陈洪芳夫妇于 2004 年 5 月入职展新有限，自 2004 年 5 月始太仓永德即处于无人管理、无经营业务状态，并因逾期未年检于 2005 年 9 月被吊销营业执照，2021 年 3 月经核准注销；

3) 被吊销营业执照前, 太仓永德的供应商为浙江权威胶粘制品有限公司、客户为苏州兴亚钉业有限公司, 且于被吊销营业执照后至注销前无实际经营业务, 因此, 太仓永德与发行人及发行人的客户、供应商不存在重叠, 不存在交易或资金往来。

因时间久远无法提供太仓永德的银行交易明细且无法找到账目明细, 经查阅太仓永德工商档案资料所载银行开户行中国建设银行太仓分行出具的《情况说明》, 自 2007 年 9 月 8 日至 2010 年 6 月 3 日销户日太仓永德的一般结算账户不存在任何交易往来。

除上述 2005 年 9 月被吊销营业执照外, 太仓永德自设立至本反馈意见回复日不存在其他违法违规行为。

### (3) 扬州爱家

1) 扬州爱家系由贾生华于 2006 年 11 月设立的主营业务为烟酒的批发零售的企业, 仅有员工 7 人, 后因经营业务不佳, 2010 年就已停止营业处于无人经营管理状态, 并于 2012 年 4 月被吊销营业执照, 被吊销营业执照后至今无实际经营业务; 2) 扬州爱家于 2012 年 4 月被吊销营业执照前, 其主营业务烟酒批发零售与发行人主营业务完全不同, 因此, 扬州爱家被吊销营业执照前, 其与发行人及发行人的客户、供应商不存在重叠, 不存在交易或资金往来。

除上述 2012 年 4 月被吊销营业执照外, 扬州爱家自设立至本反馈意见回复日不存在其他违法违规行为。

## 3、注销后资产、人员、债务的处置或安置情况, 是否存在纠纷

### (1) 太仓创佳

太仓创佳自设立至被吊销营业执照前, 业务规模较小, 于瞿清离职时除 2 名自然人股东外的员工均离职, 自谋职业, 资产、人员、债务的处置或安置不存在纠纷或潜在纠纷。

截至本反馈意见回复日, 太仓创佳不存在纠纷。

### (2) 太仓永德

根据太仓永德《清算报告》, 截至 2021 年 3 月 4 日, 太仓永德支付清算费用

0 元，支付职工工资、社会保险费用和法定补偿金 0 元，支付税款 0 元，清偿公司债务 0 元，收回债权 0 元；公司已清算完毕。

太仓永德注销时不存在资产、人员，不涉及资产、人员处置或安置情况，不存在纠纷或潜在纠纷。

截至本反馈意见回复日，太仓永德不存在纠纷。

### **(3) 扬州爱家**

扬州爱家自设立至被吊销营业执照前，业务规模较小，员工仅 7 人，被吊销营业执照后员工自谋职业，资产、人员、债务的处置或安置不存在纠纷或潜在纠纷。

截至本反馈意见回复日，扬州爱家不存在纠纷。

**(二) 说明相关投资的资金来源、是否履行境外投资相关备案程序，是否符合外汇管理的相关规定，是否存在被行政处罚的风险**

#### **1、说明相关投资的资金来源**

发行人向香港展新的 100 万美元投资款的资金来源系发行人的生产经营所得，资金来源合法合规。

**2、是否履行境外投资相关备案程序，是否符合外汇管理的相关规定，是否存在被行政处罚的风险**

##### **(1) 发展和改革主管部门关于企业境外投资项目的备案**

根据《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号，2018 年 3 月 1 日生效），实行核准管理的范围是投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目，实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目。实行备案管理的项目中，投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。

根据《江苏省企业境外投资管理办法》（苏发改规发[2018]1 号，2018 年 6 月 13 日施行），投资主体是省内企业的，中方投资额 3 亿美元及以上的境外投资项目由国家发展改革委备案；中方投资额 1 亿美元至 3 亿美元（不含）的境外投资项目由省发展改革委备案；中方投资额 1 亿美元（不含）以下的境外投资项目

由投资主体注册地的设区市发展改革委、省直管试点县（市）发展改革委备案。

发行人境外投资设立香港展新开展光学胶原材料的采购、销售业务不涉及敏感国家和地区，亦不涉及敏感行业，投资金额为 100 万美元，适用备案管理，备案机关为苏州市发展和改革委员会。

2019 年 7 月 15 日，苏州市发展和改革委员会向发行人核发《市发改委关于太仓展新胶粘材料股份有限公司在香港新设香港展新国际贸易有限公司项目备案的通知》（苏发改外[2019]41 号），对发行人设立香港展新予以备案，备案中方投资额为 100 万美元。

### （2）商务主管部门关于企业境外投资项目的备案

根据《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号），企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理；企业其他情形的境外投资，实行备案管理。对属于备案情形的境外投资，地方企业报所在地省级商务主管部门备案。发行人境外投资设立香港展新开展光学胶原材料的采购、销售业务不涉及敏感国家和地区，亦不涉及敏感行业，因此适用备案管理，备案机关为江苏省商务厅。

2019 年 8 月 14 日，江苏省商务厅核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200201900542 号），证载投资主体为发行人，中方境内现金出资金额为 100 万美元，境外企业为香港展新。

### （3）外汇登记

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号，2015 年 6 月 1 日生效），取消境内直接投资项下外汇登记核准与境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项，改由银行直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。因此，发行人境外投资设立香港展新涉及的外汇登记事项，应由银行直接审核办理。

根据中国银行股份有限公司太仓分行（展新股份向香港展新出资业务经办银行）出具的《业务登记凭证》，发行人向香港展新出资所涉“中方股东对外义务出资”业务已经国家外汇管理局太仓市支局办理。

#### （4）行政处罚

截至本反馈意见回复日，发行人未受到过发展和改革主管部门、商务主管部门、外汇主管部门的行政处罚。

综上，发行人于香港投资设立香港展新已经取得了苏州市发展和改革委员会和江苏省商务厅的境外投资项目备案，取得了中国银行股份有限公司太仓分行的《业务登记凭证》，已履行境外投资相关备案程序，亦符合外汇管理的相关规定，不存在被行政处罚的风险。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

1、通过“国家企业信用信息公示系统”、“中国裁判文书网”、“中国执行信息公开网”、“信用中国”、“12309 中国检察网”查阅发行人报告期内吊销、注销关联方太仓创佳、太仓永德、扬州爱家的相关资料信息及合规情况；查阅太仓创佳、太仓永德的工商档案资料；

2、对瞿清、陈洪芳、贾生华进行访谈；

3、查阅太仓市市场监督管理局出具的《告知单》及建设银行账户说明；

4、查阅《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号，2018 年 3 月 1 日生效）、《江苏省企业境外投资管理办法》（苏发改规发[2018]1 号，2018 年 6 月 13 日施行）、《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号，2015 年 6 月 1 日生效）；

5、查阅发行人的《境外汇款申请书》、江苏省商务厅向发行人核发的企业境外投资证书、苏州市发展和改革委员会向发行人核发的项目备案文件、中国银行股份有限公司太仓分行出具的业务登记凭证；

6、查询“苏州市发展和改革委员会”、“江苏省商务厅”、“国家外汇管理局江苏省分局”等公开网站。



## （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、太仓创佳、太仓永德、扬州爱家等关联方报告期外多年前已经被吊销营业执照，未从事生产经营活动，与发行人及发行人的客户、供应商不存在重叠、交易或资金往来；存续期间除被吊销营业执照外不存在违法违规行为，注销后资产、人员、债务的处置或安置不存在纠纷或潜在纠纷。

2、发行人向香港展新的投资款的资金来源系发行人的生产经营所得，资金来源合法合规；发行人于香港投资设立香港展新已经取得了苏州市发展和改革委员会和江苏省商务厅的境外投资项目备案，取得了中国银行股份有限公司太仓分行的《业务登记凭证》，已履行境外投资相关备案程序，亦符合外汇管理的相关规定，不存在被行政处罚的风险。

## 5. 关于合同纠纷

公开信息显示，发行人曾与苏州维艾普新材料、新乡天光科技存在分期付款买卖合同纠纷，与惠州创仕产生买卖合同纠纷，与太仓多美乐餐饮存在房屋租赁合同纠纷。

请发行人说明上述纠纷的具体情形、涉案金额、目前进展情况、相关会计处理情况，与多美乐餐饮的房屋租赁合同纠纷是否影响发行人的正常生产经营；相关纠纷较多的原因，是否涉及发行人产品质量问题，发行人与主要供应商及客户是否还存在其他纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

1、上述纠纷的具体情形、涉案金额、目前进展情况、相关会计处理情况，与多美乐餐饮的房屋租赁合同纠纷是否影响发行人的正常生产经营

(1) 上述 4 起纠纷的涉案金额、目前进展、相关会计处理情况具体如下：

序号	原告	被告	案由	涉案金额/判决、裁定金额	目前进展情况
1	发行人	苏州维艾普新材料股份有限公司	买卖合同纠纷	1、2018年11月6日，太仓市人民法院作出(2018)苏0585民初5967号《民事判决书》，判决被告于本判决生效之日起10日内支付原告货款24,340.00元、偿付原告以24,340.00元为基数自2018年6月18日起按中国人民银行同期贷款基准利率计算至本判决生效之日止的逾期付款利息。 2、2018年12月17日，太仓市人民法院作出(2018)苏0585破申36号《民事裁定书》，受理江苏广浩律师事务所对被告的破产清算申请。	根据《第二次债权人会议会议资料》，各债权人应在收到2021年6月3日的《破产财产分配方案》后15日内行使表决权，并经法院裁定认可后的15个工作日内，管理人将按《破产财产分配方案》执行。根据《破产债权清偿分配明细表》，发行人将受偿3,112.92元。
2	发行人	新乡市天光科技有限公司	买卖合同纠纷	2016年3月14日，太仓市人民法院出具(2016)苏0585民初60号《民事判决书》，判决被告于本判决生效之日起10日内给付原告货款38,375.00元及相应的逾期付款利息(自2016年1	2016年5月31日，被告向发行人支付38,375.00元。

序号	原告	被告	案由	涉案金额/判决、裁定金额	目前进展情况
				月5日起按中国人民银行同期同档贷款利率的1.5倍计算至被告实际付款之日)。	
3	发行人	惠州市创仕实业有限公司	买卖合同纠纷	2015年3月19日,博罗县人民法院出具(2015)惠博法民二初字第28号《民事判决书》,判决被告应于本判决生效之日起10日内向原告支付货款740,850.65元及利息(以737,495.65元为基数,自2014年12月1日起至还清之日止;以3,355.00元为基数,自2015年1月1日起至还清之日止;按照中国人民银行同期贷款利率计算)。2020年5月28日,被告的破产管理人发出《关于提请债权人会议审议债务人财产分配方案的通知》,载明博罗县人民法院于2019年11月29日作出(2015)惠博法民二破字第2号之民事裁定书,裁定认定《惠州市创仕实业有限公司破产清算案财产变价方案》。	2020年8月6日,根据《破产债权清偿分配明细表》,发行人受偿26,826.95元。
4	发行人	太仓市多美乐餐饮管理有限公司	房屋租赁合同纠纷	2017年11月17日,太仓市人民法院出具(2017)苏0585民初5142号《民事调解书》,原告同意被告继续租用厂房,被告于2018年4月30日前将租用厂房腾退给原告;被告应于2017年11月30日前一次性向原告支付自2017年8月1日至2018年4月30日的租金187,500.00元。	2017年11月27日,被告向原告支付187,500.00元。

(2) 关于上述合同纠纷的会计处理情况如下:

单位:元

公司名称	应收款项原值	已收回款项金额	应收款项余额情况
苏州维艾普新材料	24,340.00	-	已全额计提坏账准备
新乡天光科技	38,375.00	38,375.00	全额收回
惠州创仕	740,850.65	26,826.95	全额计提坏账,未收回坏账已核销
太仓多美乐餐饮	187,500.00	187,500.00	全额收回

(3) 与多美乐餐饮的房屋租赁合同纠纷是否影响发行人的正常生产经营

发行人的生产经营场所位于太仓经济开发区广州东路288号及四川省成都市崇州经济开发区晨曦大道南段188号普洛斯崇州物流园,未在太仓经济开发区

东亭北路 28 号开展经营活动，且多美乐餐饮已于 2018 年 4 月 30 日向发行人腾退租赁厂房。截至本反馈意见回复日，租赁厂房处于空置状态，且发行人与多美乐餐饮之间的房屋租赁合同纠纷已结案，因此双方之间的房屋租赁合同纠纷不会影响发行人的正常生产经营。

## **2、相关纠纷较多的原因，是否涉及发行人产品质量问题，发行人与主要供应商及客户是否还存在其他纠纷**

上述 4 起纠纷案件均系发行人作为原告的案件，该等纠纷的原因分别为被告苏州维艾普新材料股份有限公司、新乡市天光科技有限公司和惠州市创仕实业有限公司拖欠货款、被告多美乐餐饮收到不再续签的通知后仍继续占用租赁厂房，均不涉及发行人产品质量问题。

截至本反馈意见回复日，发行人及其子公司与主要供应商及客户不存在其他纠纷。

## **二、中介机构核查程序及核查意见**

### **（一）核查程序**

中介机构履行了如下核查程序：

1、查阅发行人 4 起纠纷相关的民事判决书、破产裁定书、民事调解书、款项支付的银行凭证、发行人记账凭证、天健审[2021]7998 号《审计报告》等资料；

2、实地走访发行人位于太仓经济开发区东亭北路 28 号园区内的厂房、发行人的生产经营场所太仓经济开发区广州东路 288 号及四川省成都市崇州经济开发区晨曦大道南段 188 号普洛斯崇州物流园；

3、查询“中国裁判文书网”、“中国执行信息公开网”、“国家企业信用信息公示系统”、“信用中国”及“12309 中国检察网”等公开网站；

4、取得发行人的说明。

### **（二）核查意见**

经核查，中介机构认为：

1、发行人与上述企业发生纠纷的原因为苏州维艾普新材料股份有限公司、

新乡市天光科技有限公司和惠州市创仕实业有限公司拖欠货款、多美乐餐饮收到不再续签的通知后仍继续占用租赁厂房。上述纠纷已经结案，发行人已经收回或者部分收回应收账款或者计提坏账准备。

2、发行人与多美乐餐饮之间的房屋租赁合同纠纷已结案，且租赁标的物非发行人的生产场地，因此双方之间的房屋租赁合同纠纷不会影响发行人的正常生产经营。

3、上述 4 起纠纷案件均系发行人作为原告的案件，均不涉及发行人产品质量问题，发行人及其子公司与主要供应商及客户亦不存在其他纠纷。

## 6. 关于历史沿革

申报文件显示：

(1) 发行人系唐浩成和唐浩英两位自然人于 2002 年 3 月共同投资设立, 2004 年 5 月唐浩英将其所持有的展新有限 30% 股权作价 15 万元转让给发行人现实际控制人之一瞿清。

(2) 发行人设立以来经过 3 次增资, 2 次股权转让; 2020 年 7 月股份发行人以未分配利润转增股本, 以截至 2019 年 12 月 31 日的未分配利润向全体股东按每 10 派发现金红利 1.20 元 (含税), 并以未分配利润向全体股东每 10 股送红股 5 股。

请发行人：

(1) 说明唐浩英履历情况, 与唐浩成的关系, 2004 年唐浩英向瞿清转让股权的背景、原因, 是否存在代持情形; 截至目前唐浩英及其近亲属在发行人处的全部直接或间接持股、任职情况, 与发行人的客户、供应商之间是否存在关联关系。

(2) 历次增资及股权转让的定价依据、对应当年市盈率水平, 历次出资来源情况、是否合法合规, 历次增资及股权转让是否足额缴纳税费, 是否为双方真实意思表示, 是否存在纠纷。

(3) 说明历次受让股权股东与发行人其他股东、董监高、本次发行中介机构负责人及其签字人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排, 新股东是否具备法律、法规规定的股东资格。

请保荐人、发行人律师发表明确意见, 请申报会计师对问题 (2) 发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 说明唐浩英履历情况，与唐浩成的关系，2004 年唐浩英向瞿清转让股权的背景、原因，是否存在代持情形；截至目前唐浩英及其近亲属在发行人处的全部直接或间接持股、任职情况，与发行人的客户、供应商之间是否存在关联关系

1、说明唐浩英履历情况，与唐浩成的关系，2004 年唐浩英向瞿清转让股权的背景、原因，是否存在代持情形

唐浩英系唐浩成妹妹，其工作经历如下：唐浩英，女，初中学历，1994 年 7 月至 2005 年 6 月，个体户；2005 年 8 月至 2006 年 10 月，于展新有限任生产科包装检验员；2006 年 12 月至 2008 年 2 月，于太仓市开开衬衫厂任生产科包装员；2008 年 3 月至今于展新有限/展新股份任仓储物流科员工。

2004 年 5 月唐浩英将其持有的展新有限 30% 股权转让至瞿清的原因为：(1) 鉴于公司经营需求，展新有限当时需进一步追加投资约 100 万元。但当时展新有限经营情况未达预期，截至 2003 年底，展新有限持续亏损，且净资产已经低于实缴出资。因此，唐浩英无意继续投入，并拟转让持有的展新有限股权；(2) 因瞿清具有相关行业经营经验，看好相关行业未来发展前景，且与唐浩成认识较久，希望可以加入展新有限共同经营。因此，瞿清受让了唐浩英持有的展新有限股权。

唐浩英、瞿清本次股权转让具有合理的背景，转让行为真实、有效，不存在代持情形。

2、截至目前唐浩英及其近亲属在发行人处的全部直接或间接持股、任职情况，与发行人的客户、供应商之间是否存在关联关系

截至本反馈意见回复日，唐浩英及其近亲属在发行人处的全部直接或间接持股、任职情况如下：

序号	姓名	与唐浩英关系	在发行人处持股情况	在发行人处任职情况
1	唐浩成	唐浩英之兄	直接持有发行 42.86% 股份，通过太仓道合间接控制发行人 4.5% 股份	董事长、总经理
2	黄丽	唐浩英之兄唐浩成配偶	未持有发行人股份	董事、证券事务代表
3	王燕青	唐浩英配偶	持有太仓道合 0.5364% 合伙份额，间接持有发行人 0.0241% 股份	总务专员

除上表所示外，唐浩英及其近亲属无其他对外投资、担任董事、监事及高级管理人员的企业。唐浩英及其关联方与发行人的客户、供应商之间不存在关联关系。

**(二) 历次增资及股权转让的定价依据、对应当年市盈率水平，历次出资来源情况、是否合法合规，历次增资及股权转让是否足额缴纳税费，是否为双方真实意思表示，是否存在纠纷**

发行人历次增资及股权转让的定价依据、对应当年市盈率水平、出资来源情况及完税情况如下：

序号	股权变动情况	股东姓名/名称	入股原因、背景	资金来源	定价依据	市盈率	完税情况
1	2002年3月，唐浩成及唐浩英合资设立展新有限	唐浩成、唐浩英	唐浩成及唐浩英设立发行人前身展新有限	均为家庭积蓄	协商确定每注册资本1元	-	公司设立，股东以现金增资，不产生纳税义务
2	1、2004年5月，唐浩英将其持有的15万元注册资本转让至瞿清 2、2004年5月，唐浩成、瞿清以货币方式合计向展新有限增资100万元	唐浩成、瞿清	1、股权转让：详见本题回复“一/（一）/1”； 2、增资：公司经营需要资金	唐浩成：家庭积蓄； 瞿清：家庭积蓄及自筹资金	1、股权转让：考虑到当时公司净资产低于实收资本，且公司处于设立初期，故经双方协商，以1元/注册资本的价格转让； 2、增资：考虑到本次增资系公司当时股东同比例以货币增资，故增资价格经协商确定为1元/注册资本	前一年度净利润为负数，无法计算市盈率	1、股权转让：唐浩英以原价转让股权，不涉及纳税义务。同时，本次转让股权对应的发行人前一年末每股净资产低于本次转让价格，因此亦不存在以不合理低价转让的情况； 2、增资：股东以货币增资，不产生纳税义务
3	2006年10月，唐浩成、瞿清以货币方式合计向展新有限增资350万元	唐浩成、瞿清	公司经营需要资金	唐浩成：家庭积蓄及自筹资金； 瞿清：家庭积蓄及自筹资金	协商确定每注册资本1元	20.32	股东以货币增资，不产生纳税义务
4	2016年1月，唐浩成、瞿清、太仓联为及太仓道合以货币方式合计向展新有限增资3,250万元	唐浩成、瞿清、太仓联为、太仓道合	公司经营需要资金	唐浩成、瞿清：向发行人前身出售其持有的四川展新、太仓迪科力股权所得股权转让款等自有资金； 太仓联为、太仓道合：合伙人实缴出资	考虑到增资方为原股东唐浩成、瞿清，当时由唐浩成、瞿清全资持股的太仓道合，以及展新有限当时董事、高级管理人员持股平台太仓联为，因此，经各方协商确定增资价格	0.24	股东以货币增资，不产生纳税义务 （唐浩成、瞿清就转让持有的太仓迪科力100%股权已经缴纳个人所得税11.24万元，唐浩成、瞿清转让持有的四川展新100%



序号	股权变动情况	股东姓名/名称	入股原因、背景	资金来源	定价依据	市盈率	完税情况
					为1元/注册资本		股权时系以平价转让，且四川展新转让上一年度年末净资产低于转让对价，故唐浩成、瞿清无纳税义务)
5	2020年7月，发行人以未分配利润转增股本	发行人全体股东	充实公司资本	发行人未分配利润	--	未分配利润转增，不涉及	根据《关于继续实施全国中小企业股份转让系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策的公告》(财政部、税务总局、证监会公告2019年第78号)规定，“个人持有挂牌公司的股票，持股期限超过1年的，对股息红利所得暂免征收个人所得税”。本次未分配利润转增时，发行人股东持股均超过一年，且发行人股东均为自然人、合伙企业，应纳税种类均为上述规定所述个人所得税。故发行人股东本次未分配利润转增免征个人所得税。
6	2020年12月，发行人员工持股平台太仓联为将持有的31.32万股股份转让至唐浩成、665.88万股股份转让至瞿清	唐浩成、瞿清、太仓联为、太仓道合	唐浩成、瞿清本次股权转让将通过太仓联为间接持有的发行人股份变更为直接持有，即：唐浩成、瞿清受让太仓联为持有的发行人部分股份，并将其持有	系唐浩成、瞿清变更持股方式，股权转让款与唐浩成、瞿清自太仓联为退伙所应得款项对抵	本次股份转让系唐浩成、瞿清将通过太仓联为间接持有的发行人股份变更为直接持有，非实质性转让，故转让价格为名义对价，经各方协商确定	0.58	本次股份转让价格低于出让方取得转让股份的成本价格，故未产生股权转让所得。 根据发行人提供的材料，发行人已经向国家税务总局太仓市税务局第一税务分局提交了本次股权转让的全套文件(包括记载本次转让股份数量、价格的股份转让协议，记载本次股权转让上月月末发行人净资产的截至2020年11

序号	股权变动情况	股东姓名/名称	入股原因、背景	资金来源	定价依据	市盈率	完税情况
			的与本次转让股份相应的太仓联为出资额进行了定向减少,从太仓联为退伙				月的财务报表),根据国家税务总局太仓市税务局第一税务分局于2021年8月20日出具的太税一分局股转[2021]第0006号《纳税人股权转让所得纳税说明联系单》,本次股权转让已于国家税务总局太仓市税务局第一税务分局完成个人所得税及印花税申报。根据发行人说明,经前述申报程序后,本次股权转让确认无需缴纳个人所得税。

发行人历次增资及股权转让均具有合理的背景,系真实意思表示,不存在纠纷或者潜在纠纷。

综合上表及上述,发行人历次增资及股权转让具有合理的定价依据,出资来源合法合规,依据相关法律法规或税务申报信息,发行人历次增资及股权转让不存在被主管税务机关要求缴纳个人所得税的情形,均为双方真实意思表示,不存在纠纷。

除上述增资及股权转让外,唐浩成、瞿清已就发行人2016年9月整体变更为股份公司事宜缴纳个人所得税410万元,足额完税。

**(三) 说明历次受让股权股东与发行人其他股东、董监高、本次发行中介机构负责人及其签字人员是否存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排,新股东是否具备法律、法规规定的股东资格**

发行人自设立以来共2次股权转让,受让方分别为瞿清、唐浩成/瞿清。唐浩成与发行人董事黄丽系夫妻,且唐浩成系发行人股东太仓道合执行事务合伙人,瞿清为太仓道合有限合伙人,最近十二个月内,唐浩成为发行人股东太仓联为执行事务合伙人,瞿清为太仓联为有限合伙人、太仓道合执行事务合伙人。除前述外,发行人历次受让股权股东与发行人其他股东、董监高、本次发行中介机构负

责人及其签字人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

唐浩成、瞿清不存在现任及离任公务员、军职人员等法律法规规定不得直接或间接持有发行人股份的情形，亦不属于证监会系统离职人员，具备法律、法规规定的股东资格。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

- 1、取得唐浩英、唐浩成、黄丽、瞿清、太仓联为、太仓道合填写的《调查表》及唐浩英与瞿清于 2004 年 5 月签署的《股权转让协议》；
- 2、取得展新有限截至 2003 年 12 月 31 日的财务报表；
- 3、取得四川展新 2014 年 12 月 31 日资产负债表；
- 4、通过公开渠道查询唐浩英及其关联方投资、兼职情况；
- 5、取得并核查发行人的工商档案及历次增资的验资报告、支付凭证、历次股权转让协议；
- 6、取得并核查发行人主要客户、供应商的工商档案及访谈发行人主要客户、供应商；
- 7、取得并核查发行人报告期内的银行流水；
- 8、取得并核查太仓联为、太仓道合现行有效的合伙协议；
- 9、取得 2015 年 11 月 23 日，唐浩成、瞿清就转让其持有的太仓迪科力合计 100% 股权分别与展新有限签署的《股权转让协议》；2015 年 11 月 30 日，唐浩成、瞿清就转让其持有的四川展新合计 100% 股权分别与展新有限签署的《股权转让协议》；前述股权转让相关的股权转让款支付凭证及完税凭证；
- 10、取得发行人股东关于出资来源的说明及确认函；
- 11、取得本次发行各中介机构出具的说明；
- 12、访谈发行人全体历史及现有股东。

## （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、唐浩英和唐浩成为兄妹关系。唐浩英转让股权给瞿清具有合理的背景，转让行为真实、有效，不存在代持情形。唐浩英及其关联方与发行人的客户、供应商之间不存在关联关系。

2、发行人历次增资及股权转让均具有合理的背景，系真实意思表示，不存在纠纷或者潜在纠纷。增资及股权转让的参与方均为内部股东，定价合理，出资来源为自有资金或自筹资金、合法合规，依据相关法律法规或税务申报信息，发行人历次增资及股权转让不存在被主管税务机关要求缴纳个人所得税的情形，均为双方真实意思表示，不存在纠纷。

3、发行人历次股权转让受让的股东为实际控制人唐浩成、瞿清。唐浩成与发行人董事黄丽系夫妻，且唐浩成系发行人股东太仓道合执行事务合伙人，瞿清为太仓道合有限合伙人；最近十二个月内，唐浩成为发行人股东太仓联为执行事务合伙人，瞿清为太仓联为有限合伙人、太仓道合执行事务合伙人。除此之外，发行人历次受让股权股东与发行人其他股东、董监高、本次发行中介机构负责人及其签字人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。唐浩成、瞿清具备法律、法规规定的股东资格。

## 7. 关于税收优惠

申报文件显示：

(1) 根据财政部、海关总署、国家税务总局联合颁发的《关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》(财税〔2011〕58号)，自2011年1月1日至2020年12月31日，对设在西部地区的鼓励类产业企业减按15%的税率征收企业所得税，该政策自2011年1月1日起执行，四川展新2020年按15%的税率计缴企业所得税。

(2) 报告期内，公司合并报表范围内有两家高新技术企业，分别为母公司、太仓迪科力，母公司2020年12月公司已经通过高新技术企业的重新认定，太仓迪科力2018年度开始享受高新技术企业所得税优惠。

公开信息显示，江苏省近日取消多家高新技术企业资格，并追缴已享受的税收优惠。

请发行人：

(1) 说明2020年12月31日后对于西部地区鼓励类产业企业是否仍享受税收优惠，量化如无法继续取得该税收优惠对发行人经营业绩的影响，并补充相关风险提示。

(2) 说明太仓迪科力高新技术企业认定到期后预期能否重新获得认定。

(3) 说明发行人是否存在被取消高新技术企业资格认证的风险，及其对发行人财务状况的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题(1)、(3)发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 说明 2020 年 12 月 31 日后对于西部地区鼓励类产业企业是否仍享受税收优惠，量化如无法继续取得该税收优惠对发行人经营业绩的影响，并补充相关风险提示。

### 1、西部地区鼓励类产业税收优惠政策延续

根据财政部、海关总署、国家税务总局联合颁发的《关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》(财税〔2011〕58号)，自 2011 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，对设在西部地区的鼓励类产业企业减按 15% 的税率征收企业所得税，该政策自 2011 年 1 月 1 日起执行。

2020 年 4 月 23 日，财政部、国家税务总局、国家发改委发布《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》(财政部公告 2020 年第 23 号)，自 2021 年 1 月 1 日至 2030 年 12 月 31 日，对设在西部地区的鼓励类产业企业减按 15% 的税率征收企业所得税。自 2021 年 1 月 1 日起执行。

因此，四川展新 2020 年 12 月 31 日后仍然可以享受 15% 的西部大开发税收优惠政策。

### 2、若无法继续取得该税收优惠对发行人经营业绩不会造成重大不利影响

四川展新 2020 年开始按 15% 的税率计缴企业所得税，税收优惠占发行人利润总额的比重如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度
企业所得税税收优惠	97.43	88.08
利润总额	3,014.58	9,129.05
占比	3.23%	0.96%

综上，报告期内，四川展新企业所得税税收优惠占发行人利润总额的比重较低，因此若无法继续取得该税收优惠对发行人经营业绩不会造成重大不利影响。

发行人已经在招股说明书“第四节 风险因素/二、财务风险/(五) 所得税优惠政策变化风险”补充相关风险提示如下：

“母公司及太仓迪科力为高新技术企业，报告期内执行的企业所得税税率为

15%。如果未来公司高新技术企业资格三年有效期满后未能通过重新认定，或国家税收法律、法规中相关规定发生不利于公司的变化，公司将面临无法继续享受相关企业所得税税率优惠的风险。

四川展新 2020 年开始享受 15%的西部地区鼓励类产业税收优惠政策。根据财政部、税务总局、国家发改委发布《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》，该税收优惠政策自 2021 年起延续 10 年。若四川展新无法继续取得该税收优惠，则对发行人经营业绩会产生一定的不利影响。”

(二) 说明太仓迪科力高新技术企业认定到期后预期能否重新获得认定。

### 1、太仓迪科力符合高新技术企业的认定资格

(1) 企业申请认定时须注册成立一年以上；

太仓迪科力成立于 2009 年 6 月，已经满一年。

(2) 企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权；

太仓迪科力本次用于高新技术企业认定的发明专利 1 项，实用新型专利 11 项，拥有对其主要产品在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权。

(3) 对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围；

太仓迪科力提供的产品主要为半导体制造用胶膜，属于《国家重点支持的高新技术领域》中规定的范围。

(4) 企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%；

太仓迪科力职工总数 30 人，其中科技人员 6 人，占比为 20.00%，不低于 10%。

(5) 企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：1. 最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%；2. 最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%；3. 最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开

发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%；

太仓迪科力 2018-2020 年销售收入累计为 5,492.24 万元，研发费用累计为 550.20 万元，占比 10.02%，其中在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例为 100%，符合上述条件。

(6) 近一年高新技术产品(服务)收入占企业同期总收入的比例不低于 60%

太仓迪科力 2020 年销售收入为 1,855.34 万元，高新技术产品收入为 1,277.97 万元，占比 68.88%，不低于 60%。

(7) 企业创新能力评价应达到相应要求；

太仓迪科力主要从事半导体制造用胶膜业务，创新能力达到相应要求，拥有发明专利 1 项，实用新型专利 11 项。

(8) 企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。

太仓迪科力报告期内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。

综上，太仓迪科力符合高新技术企业认定的相关条件，预期能够获得重新认定。

## **2、太仓迪科力若未取得高新技术企业的认定资格对其经营没有不利影响**

太仓迪科力 2019 年-2020 年系小型微利企业，年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税；年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。小微企业的所得税税率低于高新技术企业，因此 2019-2020 年太仓迪科力享受的是小微企业的所得税税收优惠政策。

根据太仓迪科力的经营情况，2021 年仍然将享受小微企业的所得税税收优惠政策。因此若太仓迪科力 2021 年未通过高新技术企业的重新认定，不会对生产经营造成重大不利影响。



(三) 说明发行人是否存在被取消高新技术企业资格认证的风险，及其对发行人财务状况的影响。

#### 1、展新股份符合高新技术企业的认定资格

(1) 企业申请认定时须注册成立一年以上；

展新股份成立于 2002 年 3 月，已经满一年。

(2) 企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权；

截至 2021 年 6 月 30 日，母公司拥有发明专利 9 项，实用新型专利 33 项，拥有对其主要产品在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权。

(3) 对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围；

展新股份提供的产品主要为 OCA 光学胶膜、AMOLED 柔性显示器件，属于《国家重点支持的高新技术领域》中规定的范围。

(4) 企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%；

截至 2021 年 6 月末，母公司职工总数 330 人，其中科技人员 75 人，占比为 22.73%，不低于 10%。

(5) 企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求：1. 最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%；2. 最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%；3. 最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%；

母公司 2018-2020 年销售收入累计为 165,667.65 万元，研发费用累计为 6,043.20 万元，占比 3.65%，其中在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例为 100%，符合上述条件。

(6) 近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%

母公司 2020 年销售收入为 74,089.10 万元，高新技术产品收入为 62,910.75 万元，占比 84.91%，不低于 60%。

(7) 企业创新能力评价应达到相应要求；

母公司主要从事 OCA 光学胶膜、AMOLED 柔性显示器件业务，创新能力达到相应要求，拥有发明专利 9 项，实用新型专利 33 项。

(8) 企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。

展新股份报告期内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。

综上，展新股份符合高新技术企业认定的相关条件，被取消高新技术企业资格认证的风险较低。

## 2、展新股份若被取消高新技术企业的认定资格对其经营不会造成重大不利影响

报告期内，母公司企业所得税税收优惠占发行人利润总额的比重如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
企业所得税税收优惠	234.14	596.44	384.16	538.69
利润总额	3,014.58	9,129.05	5,074.84	5,664.54
占比	<b>7.77%</b>	<b>6.53%</b>	<b>7.57%</b>	<b>9.51%</b>

综上，报告期内，母公司企业所得税税收优惠占发行人利润总额的比重较低，因此如果母公司被取消高新技术企业的认定资格，不会对生产经营造成重大不利影响。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

- 1、查阅了西部地区鼓励类产业税收优惠政策延续的文件；
- 2、查阅了太仓迪科力 2021 年申请高新技术企业认定的文件；
- 3、查阅了发行人 2020 年申请高新技术企业认定的文件；

- 4、查阅了发行人截至 2021 年 6 月 30 日拥有的获得权属证书的专利；
- 5、查阅了截至 2021 年 6 月 30 日的发行人员工花名册。

## （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、西部大开发企业所得税优惠政策延续执行，四川展新可以享受该优惠政策。四川展新税收优惠金额占发行人利润总额的比例较低，因此若无法继续取得该税收优惠对发行人经营业绩不会造成重大不利影响。

2、太仓迪科力符合高新技术企业认定的条件，预期能够获得重新认定。太仓迪科力目前为小微企业，享受的是小微企业的所得税税收优惠政策，税率低于高新技术企业，因此若太仓迪科力 2021 年未通过重新认定，不会对生产经营造成重大不利影响。

3、发行人母公司符合高新技术企业认定的相关条件，被取消高新技术企业资格认证的风险较低。报告期内，母公司企业所得税税收优惠占发行人利润总额的比重较低，因此如果母公司被取消高新技术企业资格，不会对生产经营造成重大不利影响。

## 8. 关于营业收入

申报文件显示：

(1) 发行人主营产品为 OCA 光学胶膜，报告期各期 OCA 光学胶膜销售收入占主营业务收入比分别为 93.44%、94.39%、95.40%；OCA 光学胶膜主要运用于主要应用于 LCD、AMOLED 等触控显示模组的贴合和组装，终端应用包括智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备等消费电子行业产品。

(2) 报告期各期，发行人主要产品 OCA 光学胶膜的销售单价分别为 205.88 元/平米、187.34 元/平米、196.44 元/平米，主要原材料 OCA 光学胶的采购单价分别为 90.77 元/平米、97.28 元/平米、101.63 元/平米；2019 年，发行人 OCA 光学胶膜销售单价及销售单价与原材料 OCA 光学胶采购单价差价的降幅较大，2020 年小幅上升。

(3) 消费电子产品的的主流屏幕从前几年的 LCD 过渡到目前的 OLED，发行人 OCA 光学胶膜主要应用于 LCD 触控显示、AMOLED 柔性显示等行业用胶膜材料。

(4) 销售模式方面，发行人内销以直销模式为主，除半导体用胶膜部分采用经销模式外，其余均以直销模式进行销售；发行人外销主要包括一般贸易出口和进料加工，销售区域主要为境内保税区，报告期各期，发行人外销占比分别为 39.12%、22.78%、36.3%。

(5) 报告期各期，发行人其他业务收入分别为 3,158.40 万元、2,609.69 万元、2,386.10 万元，主要为光学胶膜原材料等贸易类业务。

请发行人：

(1) 按照智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备等消费电子行业产品分类说明报告期各期营业收入构成，各主要终端品牌、主要终端产品型号与发行人向主要直接客户的销售金额及占比的对应情况，并说明不同终端品牌收入、占比及变动情况与相关品牌终端产品的出货量情况是否匹配。

(2) 说明主要产品 OCA 光学胶膜销售价格的形成机制、调价周期，是否存在原材料价格对销售价格的传导机制或销售合同约定；结合市场需求、产品技术与工艺、终端产品市场份额变动、发行人与客户议价能力等，说明销售单价 2019

年降幅较大、2020 年小幅上升的原因。

(3) 说明目前 OLED 相关产品的产能情况，报告期内 OLED 相关产品的销售收入及占比、销量、单价、主要直接客户及应用领域情况，是否存在 OLED 相关产品未获得主要下游或终端客户认证情况，如存在，请补充披露认证进展、预计获得认证时间及相关风险。

(4) 说明半导体用胶膜产品采用经销模式的原因，间接销售的主要半导体制造商情况，发行人未直接向半导体制造商销售的原因；报告期各期内外销产品应用领域、主要直接客户的差异，内外销产品单价是否存在较大差异，并结合同行业可比公司境外销售情况、下游客户生产模式等说明发行人主要客户为境内触控显示屏制造商，销售区域中境内保税区销售占比较大的原因及合理性。

(5) 说明报告期内出口退税对发行人经营业绩的影响，发行人经营业绩对出口退税是否存在依赖，如存在，请补充披露相关风险。

(6) 说明报告期各期采用 VMI 模式的主要客户、收入及占比情况，相关客户 VMI 仓库的主要分布，采用 VMI 仓库的原因，发行人的收入确认依据；VMI 销售模式相关内部控制制度设计是否合理、执行是否有效；结合销售合同具体约定说明 VMI 销售模式下运输、保险、仓储等相关责任义务与费用的承担方，对争议的解决方式，报告期内与客户是否存在 VMI 销售模式相关的争议事项。

(7) 说明报告期各期各季度营业收入、净利润金额及占比情况，季节性波动是否符合行业特征，报告期内是否存在单一季度占比异常情况。

(8) 说明报告期各期退换货金额及占比、原因、涉及客户等，相关会计处理方式；报告期内订单被取消的情况、客户、涉及金额、取消原因。

(9) 说明其他业务收入具体构成，各项业务收入、毛利及其占比以及毛利率情况，并分析变动原因；开展光学胶膜原材料等贸易类业务的原因，与主营业务的关联度，报告期内其他业务收入相关的业务模式、主要客户与供应商、收付款及存货相关的内控制度及执行情况，是否存在因开展贸易类业务导致的存货跌价、资金链等方面的财务风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明外销收入与海关出口数据、出口退税金额的匹配情况，以及对发行人报告期内销售收入真实性的核查方式和过程，

并对销售收入真实性发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 按照智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备等消费电子行业产品分类说明报告期各期营业收入构成，各主要终端品牌、主要终端产品型号与发行人向主要直接客户的销售金额及占比的对应情况，并说明不同终端品牌收入、占比及变动情况与相关品牌终端产品的出货量情况是否匹配

### 1、按照智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备等消费电子行业产品分类说明报告期各期营业收入构成

报告期内，公司营业收入包括 OCA 光学胶膜及其原材料等贸易销售，贸易销售金额分别为 7,437.57 万元、13,837.20 万元、11,598.09 万元和 6,592.16 万元。

公司报告期内营业收入按产品终端应用情况构成如下：

单位：万元

产品终端应用分类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
智能手机	26,923.96	73.53%	42,729.09	54.89%	35,455.20	65.91%	18,339.25	46.15%
平板电脑	5,029.32	13.74%	27,270.24	35.03%	11,514.79	21.40%	14,414.32	36.28%
笔记本电脑	109.32	0.30%	511.95	0.66%	227.57	0.42%	876.87	2.21%
可穿戴设备	454.84	1.24%	764.27	0.98%	626.30	1.16%	378.55	0.95%
其他	4,097.17	11.19%	6,568.54	8.44%	5,974.99	11.11%	5,725.40	14.41%
合计	<b>36,614.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>77,844.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>53,798.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>39,734.39</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司销售的 OCA 光学胶膜主要应用于智能手机和平板电脑，报告期内，应用于智能手机和平板电脑的销售收入占营业收入的比例为 82.43%、87.31%、89.92%和 87.27%。

### 2、各主要终端品牌、主要终端产品型号与发行人向主要直接客户的销售金额及占比的对应情况

公司作为 OCA 光学胶精密无尘模切加工厂商，终端客户主要是华为、三星、

OPPO、小米、传音等消费电子品牌，下游客户主要是触控显示屏厂商，如京东方、华星光电、天马微电子等。

本行业的运作模式如下：下游客户根据终端客户的需求进行研发设计，经过打样、试产、检验等程序后终端客户正式向下游客户下达订单，下游客户根据其安排的生产计划再向公司下达相应配套 OCA 光学胶膜订单，公司依据订单快速安排生产计划，在合理利用产能的同时满足客户大批量、高品质的快速交付需求。下游客户主要负责生产触控显示面板，出于对终端品牌型号信息的保密需求，下游客户会对触控显示面板以其专门内部代号进行命名，其向公司下达的订单中会包含产品的料号、内部代号、规格等参数，但不会显示终端品牌及型号。在 OCA 产品前期设计、验证阶段，公司通过与下游客户沟通能够了解到有关产品的终端品牌，但较难了解具体型号等更为详细的信息。具体如下：

(1) 2021 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	产品终端应用分类	主要终端品牌	主要终端产品型号	终端产品型号对应收入	占客户销售比例
华星光电	智能手机	小米	MIX Fold	3,654.96	36.75%
			小米 10	305.24	3.07%
			其他	1,695.52	17.05%
		三星	-	2,031.10	20.42%
		传音	-	1,233.03	12.40%
		华为[注]	荣耀系列	268.06	2.70%
	其他	-	-	757.06	7.61%
	合计	-	-	<b>9,944.97</b>	<b>100.00%</b>
京东方	智能手机	华为	Mate X2	1,867.07	21.35%
			Mate 40Pro	895.34	10.24%
			Mate 40	657.03	7.51%
			Mate 30	598.66	6.85%
			荣耀系列	253.96	2.90%
			Mate X	135.03	1.54%
			其他	342.69	3.92%
		OPPO	-	1,931.50	22.09%

客户名称	产品终端应用分类	主要终端品牌	主要终端产品型号	终端产品型号对应收入	占客户销售比例
		三星	-	1,668.28	19.08%
	其他	-	-	396.04	4.52%
	合计	-	-	<b>8,745.60</b>	<b>100.00%</b>
天马微电子	智能手机	小米	-	3,063.19	45.75%
		OPPO	-	1,518.38	22.68%
		传音	-	703.04	10.50%
		三星	-	474.13	7.08%
		华为	Nova 6	105.61	1.58%
			荣耀系列	15.70	0.23%
			其他	244.38	3.65%
	其他	-	-	571.00	8.53%
合计	-	-	<b>6,695.43</b>	<b>100.00%</b>	
业成科技	平板电脑	苹果	iPad 系列	3,950.22	100.00%
	合计	-	-	<b>3,950.22</b>	<b>100.00%</b>
维信诺	智能手机	华为	Nova 8	1,100.12	55.82%
			Nova 8Pro	414.81	21.05%
			其他	198.44	10.07%
	其他	-	-	257.38	13.06%
	合计	-	-	<b>1,970.75</b>	<b>100.00%</b>

注：2020 年华为将荣耀业务资产整体出售，为保持报告期各期数据的一致性，本反馈意见回复中华为数据均包括荣耀。

(2) 2020 年度

单位：万元

客户名称	产品终端应用分类	主要终端品牌	主要终端产品型号	终端产品型号对应收入	占客户销售比例
京东方	智能手机	华为	Nova 7Pro	1,817.58	10.00%
			Mate X	1,639.58	9.03%
			Mate 40Pro	1,129.38	6.22%
			Mate X2	258.90	1.43%
			P30 Pro	201.45	1.11%
			Mate 30	181.24	1.00%



客户名称	产品终端应用分类	主要终端品牌	主要终端产品型号	终端产品型号对应收入	占客户销售比例	
			Mate 20	99.35	0.55%	
			其他	2,267.86	12.46%	
		三星	-	4,235.67	23.32%	
		OPPO	-	4,080.15	22.46%	
		其他	-	-	2,255.70	12.42%
		合计	-	-	<b>18,166.86</b>	<b>100.00%</b>
欧菲光	平板电脑	苹果	iPad 系列	14,803.50	100.00%	
	合计			<b>14,803.50</b>	<b>100.00%</b>	
天马微电子	智能手机	小米	-	3,322.60	24.44%	
		华为	Nova 6	1,042.04	7.67%	
			荣耀系列	826.12	6.08%	
			其他	502.99	3.69%	
		三星	-	2,289.22	16.84%	
		传音	-	2,169.60	15.96%	
		OPPO	-	1,931.41	14.21%	
		其他	-	-	1,509.80	11.11%
合计	-	-	<b>13,593.78</b>	<b>100.00%</b>		
业成科技	平板电脑	苹果	iPad 系列	12,388.62	100.00%	
	合计	-	-	<b>12,388.62</b>	<b>100.00%</b>	
华星光电	智能手机	小米	小米 10	2,025.15	19.61%	
			Redmi 9A	872.99	8.45%	
			MIX Fold	785.59	7.61%	
			Redmi Note 8	695.78	6.74%	
			Redmi Note 9	213.32	2.07%	
			其他	11.60	0.12%	
		传音	-	2,292.87	22.20%	
		OPPO	-	862.44	8.35%	
		华为	荣耀 9X/畅享 10Plus	489.88	4.75%	
			荣耀 V30	176.53	1.71%	
			荣耀系列	42.67	0.41%	

客户名称	产品终端应用分类	主要终端品牌	主要终端产品型号	终端产品型号对应收入	占客户销售比例
		三星	-	635.52	6.15%
	其他	-	-	1,222.07	11.83%
	合计	-	-	<b>10,326.41</b>	<b>100.00%</b>

(3) 2019 年度

单位：万元

客户名称	产品终端应用分类	主要终端品牌	主要终端产品型号	终端产品型号对应收入	占客户销售比例
京东方	智能手机	华为	P30 Pro	4,735.23	27.26%
			Mate 20	2,801.58	16.13%
			Mate X	164.53	0.95%
			Mate 30	88.38	0.51%
			其他	3,294.63	18.97%
	三星	-	3,759.50	21.64%	
	OPPO	-	2,033.05	11.70%	
	其他	-	-	493.80	2.84%
	合计	-	-	<b>17,370.70</b>	<b>100.00%</b>
欧菲光	平板电脑	苹果	iPad 系列	10,794.08	96.15%
	其他	-	-	432.41	3.85%
	合计	-	-	<b>11,226.49</b>	<b>100.00%</b>
天马微电子	智能手机	华为	荣耀系列	1,177.54	11.49%
			Nova 6	852.65	8.32%
			其他	3,289.61	32.11%
		小米	-	2,045.49	19.97%
		联想	-	951.58	9.29%
	传音	-	929.90	9.08%	
	其他	-	-	997.76	9.74%
	合计	-	-	<b>10,244.53</b>	<b>100.00%</b>
华星光电	智能手机	华为	荣耀 9X/畅享 10 Plus	1,777.50	26.87%
			荣耀 V30	415.73	6.28%
		小米	Redmi 9A	911.54	13.78%

客户名称	产品终端应用分类	主要终端品牌	主要终端产品型号	终端产品型号对应收入	占客户销售比例
			Redmi Note 8	790.50	11.95%
			小米 10	232.93	3.52%
			其他	0.58	0.01%
		传音	-	898.53	13.58%
		TCL	-	503.34	7.61%
	其他	-	-	1,084.69	16.40%
	合计	-	-	<b>6,615.34</b>	<b>100.00%</b>
维信诺	智能手机	小米	CC9 Pro	988.22	61.04%
			MIX Alpha	56.72	3.50%
			其他	22.53	1.39%
	其他	-	-	551.57	34.07%
	合计	-	-	<b>1,619.04</b>	<b>100.00%</b>

(4) 2018 年度

单位：万元

客户名称	产品终端应用分类	主要终端品牌	主要终端产品型号	终端产品型号对应收入	占客户销售比例
欧菲光	平板电脑	苹果	iPad 系列	13,775.60	80.90%
	其他	-	-	3,251.30	19.10%
	合计	-	-	<b>17,026.90</b>	<b>100.00%</b>
京东方	智能手机	华为	Mate 20	3,634.57	25.09%
			其他	3,153.98	21.77%
		三星	-	3,945.76	27.24%
		OPPO	-	3,258.87	22.49%
	其他	-	-	494.29	3.41%
	合计	-	-	<b>14,487.47</b>	<b>100.00%</b>
蓝思科技	光学胶膜原料	-	-	1,809.97	93.88%
	其他	-	-	118.00	6.12%
	合计	-	-	<b>1,927.97</b>	<b>100.00%</b>
华星光电	智能手机	TCL	-	714.62	38.93%
		LG	-	654.99	35.68%

客户名称	产品终端应用分类	主要终端品牌	主要终端产品型号	终端产品型号对应收入	占客户销售比例
		传音	-	140.71	7.66%
		天珑	-	100.96	5.50%
	其他	-	224.56	12.23%	
	合计	-	-	<b>1,835.84</b>	<b>100.00%</b>
天马微电子	智能手机	联想	-	295.86	51.75%
		华硕	-	147.21	25.75%
		OPPO	-	117.47	20.55%
	其他	-	11.15	1.95%	
	合计	-	-	<b>571.69</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司的主要客户为京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、欧菲光、业成科技等知名企业，上述客户均为中国主要的触控显示屏制造商。公司销售的应用于智能手机行业产品终端客户品牌主要为华为、三星、OPPO、小米、传音等，应用于平板电脑行业产品的终端客户主要为苹果，均为国内外知名企业。

### 3、不同终端品牌收入、占比及变动情况与相关品牌终端产品的出货量情况

报告期内，公司对主要终端品牌形成的营业收入、占比及变动情况与相关品牌终端产品的出货量如下：

单位：万元，百万片、百万部

产品终端应用分类	主要终端品牌	2021年1-6月					2020年				
		收入	占比	公司产品出货量	终端品牌出货量	公司出货量/终端品牌出货量	收入	占比	公司产品出货量	终端品牌出货量	公司出货量/终端品牌出货量
智能手机	华为	7,096.90	19.38%	20.31	35.10	57.86%	12,006.83	15.42%	44.81	189.00	23.71%
	小米	8,718.91	23.81%	21.86	101.70	21.49%	8,389.27	10.78%	45.31	147.80	30.66%
	三星	4,212.58	11.51%	37.64	134.30	28.03%	7,160.41	9.20%	42.74	266.70	16.03%
	OPPO	3,601.15	9.84%	20.10	70.30	28.59%	6,874.54	8.83%	39.74	115.10	34.53%
	传音	1,936.07	5.29%	16.04	26.80	-	4,462.47	5.73%	31.04	174.00	17.84%
	其他智能手机终端	1,358.35	3.70%	10.55	-	-	3,835.57	4.93%	21.91	-	-
平板电脑	苹果	4,802.57	13.12%	5.84	25.60	22.81%	27,213.38	34.96%	31.46	53.20	59.14%
	其他平板电脑终端	226.75	0.62%	0.57	-	-	56.86	0.07%	0.13	-	-
其他		4,661.33	12.73%	-	-	-	7,844.76	10.08%	-	-	-

产品终端应用分类	主要终端品牌	2021年1-6月					2020年				
		收入	占比	公司产品出货量	终端品牌出货量	公司出货量/终端品牌出货量	收入	占比	公司产品出货量	终端品牌出货量	公司出货量/终端品牌出货量
合计		36,614.61	100.00%	-	-	-	77,844.09	100.00%	-	-	-

(续上表)

产品终端应用分类	主要终端品牌	2019年					2018年				
		收入	占比	公司产品出货量	终端品牌出货量	公司出货量/终端品牌出货量	收入	占比	公司产品出货量	终端品牌出货量	公司出货量/终端品牌出货量
智能手机	华为	18,646.78	34.66%	85.38	240.60	35.49%	7,921.14	19.94%	36.61	206.00	17.77%
	小米	5,078.72	9.44%	33.90	125.60	26.99%	105.01	0.26%	0.75	122.60	0.61%
	三星	3,982.08	7.40%	41.04	295.80	13.87%	3,945.76	9.93%	29.77	292.30	10.18%
	OPPO	2,364.09	4.39%	17.95	120.20	14.93%	3,382.82	8.51%	24.10	113.10	21.31%
	传音	1,828.43	3.40%	13.57	137.00	9.91%	140.71	0.35%	0.87	124.00	0.70%
	其他智能手机终端	3,555.10	6.62%	17.71	-	-	2,843.81	7.17%	18.87	-	-
平板电脑	苹果	11,496.54	21.37%	12.03	49.90	24.11%	13,775.60	34.67%	15.07	44.90	33.56%
	其他平板电脑终端	18.25	0.03%	0.03	-	-	638.72	1.61%	1.47	-	-
其他		6,828.87	12.69%	-	-	-	6,980.82	17.57%	-	-	-
合计		53,798.85	100.00%	-	-	-	39,734.39	100.00%	-	-	-

注：(1) 因 IDC 每年仅发布前五大手机品牌出货量，上表中部分手机品牌部分年份未进入前五大的，其出货量数据来源于其他公开信息。该等数据发布机构统计口径存在一定的差异；  
(2) 传音为科创板上市公司，在非洲等地市场占有率第一，2018-2020 年的销量来源于其招股说明书或者定期报告，2021 年上半年的销量来源于网络查询仅包括其 tecno 和 itel 系列；  
(3) 公司出货量占终端品牌出货量的计算基于一般情况下一部智能手机或者平板电脑需要使用一片 OCA 光学胶膜。

公司的产品主要应用于智能手机和平板电脑。其中智能手机的终端客户主要是华为、三星、OPPO、小米、传音等企业，平板电脑的终端客户主要是苹果，上述企业在智能手机和平板电脑市场拥有较高的知名度和市场占有率。由于发行人的直接客户是京东方、华星光电、天马微电子等触控显示企业，因此，发行人的销售收入除受到终端品牌的出货量影响外，也会受到触控显示屏厂商对公司采购的影响。

#### (1) 智能手机产品

就智能手机而言，报告期内，华为、三星、OPPO、小米、传音等在全球智

能手机的市场占有率较高。

#### ①华为

报告期内，发行人对终端客户华为的销售金额分别为 7,921.14 万元、18,646.78 万元、12,006.83 万元和 7,096.90 万元。发行人主要通过下游客户京东方和天马微电子对华为进行销售。

从终端客户的角度而言，2020 年以来华为由于受贸易战的影响，出货量下滑较多，是导致公司对华为销售额减少的主要原因。

#### ②三星

报告期内，发行人对终端客户三星的销售金额分别为 3,945.76 万元、3,982.08 万元、7,160.41 万元和 4,212.58 万元。发行人主要通过下游客户京东方、华星光电和天马微电子对三星进行销售。

报告期内，三星的市场占有率较为稳定，每年的出货量维持在较高的水平。发行人对三星的销售额增长，主要在于对华星光电和天马微电子的销售额增加。报告期内，公司对华星光电的销售额分别为 1,835.84 万元、6,615.34 万元、10,326.41 万元和 9,944.97 万元，对天马微电子的销售金额分别为 571.69 万元、10,244.53 万元、13,593.78 万元和 6,695.43 万元。

#### ③OPPO

报告期内，发行人对终端客户 OPPO 的销售金额分别为 3,382.82 万元、2,364.09 万元、6,874.54 万元和 3,601.15 万元。发行人主要通过下游客户京东方和天马微电子对 OPPO 进行销售。

报告期内，OPPO 的市场占有率较为稳定，每年的出货量维持在较高的水平。发行人对 OPPO 的销售额增长，主要在于对天马微电子的销售额增加，同时通过京东方对 OPPO 的销售金额也有所增加。

#### ④小米

报告期内，发行人对终端客户小米的销售金额分别为 105.01 万元、5,078.72 万元、8,389.27 万元和 8,718.91 万元。发行人主要通过下游客户华星光电和天马微电子对小米进行销售。

报告期内，发行人对小米的销售额增长显著，一方面在于小米的出货量增长较多，市场占有率呈现增长的趋势；同时发行人对华星光电和天马微电子的销售额增加。

#### ⑤传音

报告期内，发行人对终端客户传音的销售金额分别为 140.71 万元、1,828.43 万元、4,462.47 万元和 1,936.07 万元。发行人主要通过下游客户华星光电和天马微电子对传音进行销售。

报告期内，发行人对传音的销售额增长较多，一方面在于传音的出货量持续增加；同时发行人对华星光电和天马微电子的销售额增加。

#### (2) 平板电脑产品

就平板电脑而言，苹果在全球平板电脑市场具有较高的市场占有率。报告期内，苹果的平板电脑出货量比较稳定，有所增长。

报告期内，发行人对终端客户苹果的销售金额分别为 13,775.60 万元、11,496.54 万元、27,213.38 万元和 4,802.57 万元。发行人对终端客户苹果的销售金额主要受下游客户欧菲光和业成科技的影响。

2018 年-2020 年，公司与欧菲光的交易金额较为稳定，分别为 17,026.90 万元、11,226.49 万元和 14,803.50 万元。2021 年 1-6 月，由于欧菲光与境外特定客户终止交易，公司与欧菲光的交易额大幅减少至 847.17 万元。

业成科技与发行人于 2019 年 10 月开始交易，当年交易金额较小为 702.46 万元。2020 年起，随着双方合作逐渐深入和稳定，业成科技大幅增加了对公司产品的采购，2020 年和 2021 年 1-6 月公司对业成科技的销售金额分别为 12,388.62 万元和 3,950.22 万元。

综上所述，公司不同终端品牌收入、占比及变动情况与相关品牌终端产品的出货量情况基本匹配。

(二) 说明主要产品 OCA 光学胶膜销售价格的形成机制、调价周期，是否存在原材料价格对销售价格的传导机制或销售合同约定；结合市场需求、产品技术与工艺、终端产品市场份额变动、发行人与客户议价能力等，说明销售单价 2019 年降幅较大、2020 年小幅上升的原因。

1、说明主要产品 OCA 光学胶膜销售价格的形成机制、调价周期，是否存在原材料价格对销售价格的传导机制或销售合同约定

发行人的 OCA 光学胶膜销售价格的形成机制为：在成本加成的基础上，考虑本身的毛利率水平及市场行情，保证自身具有一定的盈利能力，与客户协商，然后向客户发送书面报价单或系统投标报价，确定销售价格。公司报价时考虑的毛利率水平一般在 10%-25%之间，视产品种类、市场竞争行情等因素在区间内波动。由于消费电子产品上市后价格一般会逐渐下降，公司作为产业链上游供应商，OCA 光学胶膜销售价格也会相应逐渐下降。因此，OCA 光学胶膜产品调价的情况普遍存在，一般调价周期为按季度调价或按累计出货量调价，该价格调整机制为行业惯例。

公司与报告期内主要客户的价格调整机制如下：

客户名称	价格调整机制
京东方	价格调整主要考虑采购成本、市场行情、客户的议价能力等因素。投标时同时明确量产后 2-4 个季度的调价幅度
欧菲光	价格调整主要考虑采购成本、市场行情、客户的议价能力等因素。每季度客户来议价，发行人与客户商定调价幅度
天马微电子	价格调整主要考虑采购成本、市场行情、客户的议价能力等因素。项目投标时初步约定满一定出货量的降价百分比或季度调价百分比，并按季度与客户商定调价幅度
业成科技	价格调整主要考虑采购成本、市场行情、客户的议价能力等因素。按季度与客户商定调价幅度
华星光电	价格调整主要考虑采购成本、市场行情、客户的议价能力等因素。每季度客户给出目标价格，发行人与客户商定调价幅度

发行人与客户签订的框架协议，一般未约定产品的销售价格及价格传导机制。客户具体采购时会向发行人下订单，发行人与客户通过订单的形式，约定产品的数量和价格等信息。通常情况下，如果原材料采购价格调整，发行人会与客户协商调整产品售价；如果客户对相关产品降价，发行人也会与供应商协商，要求供应商相应降低原材料的价格。



2、结合市场需求、产品技术与工艺、终端产品市场份额变动、发行人与客户议价能力等，说明销售单价 2019 年降幅较大、2020 年小幅上升的原因。

发行人主要产品 OCA 光学胶膜的平均销售价格如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单价(元/平方米)	183.76	196.44	187.34	205.88

如上表，销售单价 2019 年降幅较大、2020 年小幅上升、2021 年 1-6 月下降，主要原因在于市场需求变化导致产品结构发生了变化，具体分析如下：

### (1) 市场需求变化导致发行人的产品结构发生了变化

作为消费电子行业的普遍现象，智能手机、平板电脑等产品从发售开始价格往往呈逐渐下降的趋势，带动上游供应链组件相应降价，因此，发行人作为 OCA 光学胶膜的供应商，销售的同种类 OCA 光学胶膜的单价在报告期内呈下降趋势，同时由于产品结构发生了变化，导致发行人 OCA 光学胶膜的单价有所波动。报告期内公司 OCA 光学胶膜销售情况如下：

项目	用途	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比
销售数量(万平方米)	OLED 手机屏用	33.85	20.15%	38.29	10.45%	30.94	12.00%	11.10	6.69%
	LCD 手机屏用	101.44	60.37%	195.06	53.23%	175.44	68.02%	92.42	55.68%
	触控平板电脑屏用	25.09	14.93%	116.76	31.86%	45.67	17.71%	56.72	34.17%
	其它屏用	7.64	4.55%	16.35	4.46%	5.86	2.27%	5.75	3.46%
	合计	<b>168.02</b>	<b>100.00%</b>	<b>366.46</b>	<b>100.00%</b>	<b>257.91</b>	<b>100.00%</b>	<b>165.99</b>	<b>100.00%</b>
销售金额(万元)	OLED 手机屏用	11,880.61	38.48%	14,366.24	19.96%	11,046.96	22.86%	4,250.47	12.44%
	LCD 手机屏用	12,408.95	40.19%	27,987.83	38.88%	24,362.46	50.42%	14,080.37	41.20%
	触控平板电脑屏用	5,029.32	16.29%	27,270.24	37.88%	11,514.79	23.83%	14,414.32	42.18%

项目	用途	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比	数量/金额	占比
	其它屏用	1,556.74	5.04%	2,361.51	3.28%	1,393.40	2.88%	1,429.72	4.18%
	合计	<b>30,875.62</b>	<b>100.00%</b>	<b>71,985.82</b>	<b>100.00%</b>	<b>48,317.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>34,174.88</b>	<b>100.00%</b>
单价（元/平方米）	OLED手机屏用	350.98	-	375.20	-	357.04	-	382.93	-
	LCD手机屏用	122.33	-	143.48	-	138.86	-	152.35	-
	触控平板电脑屏用	200.45	-	233.56	-	252.13	-	254.13	-
	其它屏用	203.76	-	144.43	-	237.78	-	248.65	-
	平均单价	<b>183.76</b>	-	<b>196.44</b>	-	<b>187.34</b>	-	<b>205.88</b>	-

如上表所示，公司应用于不同领域的产品销售单价有所不同，具体分析如下：

#### 1) OLED 手机屏用 OCA 光学胶膜

报告期内，公司 OLED 手机屏用 OCA 光学胶膜销售单价为 382.93 元/平方米、357.04 元/平方米、375.20 元/平方米和 350.98 元/平方米。近年来，OLED 显示技术发展较快，技术较为先进，由于 OLED 手机屏用 OCA 光学胶膜材料成本较高，因此，销售单价约为 LCD 手机屏用 OCA 光学胶膜的 2-3 倍。

#### 2) LCD 手机屏用 OCA 光学胶膜

报告期内，公司 LCD 手机屏用 OCA 光学胶膜销售单价为 152.35 元/平方米、138.86 元/平方米、143.48 元/平方米和 122.33 元/平方米，销售单价较低且总体呈下降趋势。主要原因为 LCD 显示技术为传统的显示技术，技术成熟，LCD 用 OCA 光学胶膜材料成本相对较低并呈下降趋势。

#### 3) 触控平板电脑屏用 OCA 光学胶膜

报告期内，公司触控平板电脑屏用 OCA 光学胶膜销售单价为 254.13 元/平方米、252.13 元/平方米、233.56 元/平方米和 200.45 元/平方米，公司触控平板电脑屏用 OCA 光学胶膜主要应用于 iPad，但其单价较高，主要原因为苹果产品的附加值较高。

#### 4) 其它屏用 OCA 光学胶膜

其他屏用 OCA 光学胶膜主要的应用场景是可穿戴设备和笔记本电脑。

公司报告期内 OCA 光学胶膜的平均单价波动主要受产品结构变化的影响，具体如下：

2019 年公司价格降幅较大的原因为：①公司 LCD 手机屏用产品平均销售单价由 2018 年的 152.35 元/平方米降至 2019 年的 138.86 元/平方米；同时 LCD 手机屏用产品销售额占比进一步上升，由 2018 年的 41.20% 增加至 2019 年的 50.42%；②触控平板电脑屏用 OCA 光学胶膜销售占比下降。触控平板电脑屏用 OCA 光学胶膜单位售价相对销量占比最大的 LCD 手机屏用产品较高，但 2019 年其销售占比由 2018 年的 42.18% 下降至 23.83%，拉低了发行人 2019 年的 OCA 光学胶膜平均销售单价。

2020 年价格小幅上升的原因为：①2020 年，由于有疫情的影响，消费者增加了对居家办公、在线教育的需求，平板电脑的销量止跌回升，根据 IDC 的统计，2020 年 iPad 全球市场出货量约 5,320 万台，同比增长 6.61%；②随着与业成科技合作逐渐深入和稳定，2020 年公司对业成科技的销售额大幅上升。因此，公司 2020 年触控平板电脑屏用 OCA 光学胶膜销售占比上升较快，由 2019 年的 23.83% 增加至 2020 年的 37.88%，且触控平板电脑屏用的 OCA 光学胶膜销售单价明显高于 LCD 手机用 OCA 光学胶膜，导致发行人 2020 年的 OCA 光学胶膜销售单价小幅上升。

2021 年上半年单价下滑的原因：2021 年上半年单价下滑的主要原因为发行人对欧菲光的销售收入大幅减少。欧菲光为发行人的重要客户，2020 年销售金额为 14,803.50 万元，其于 2021 年 3 月 17 日公告与境外特定客户终止供货关系，之后大幅减少向公司的采购，2021 年上半年发行人对欧菲光的销售金额为 847.17 万元。发行人向欧菲光销售的主要为触控平板电脑用 OCA 光学胶膜，终端客户为苹果，单价相对较高，因此销售金额大幅减少导致公司的销售单价降低。

#### **(2) 市场需求、产品技术与工艺、终端产品市场份额变动、议价能力等其他因素对销售单价的影响**

市场需求、产品技术与工艺、终端产品市场份额变动、议价能力等其他因素

对销售单价的影响较小。

市场需求方面，报告期内，智能手机和平板电脑等消费电子产品的市场规模维持在高位，发行人的产品具有较大的市场需求。

产品技术与工艺方面，发行人主要将 OCA 光学胶原材料精密无尘模切加工为成品，针对不同型号种类的产品，模切加工所使用的设备共用、技术工艺基本相同，产品的技术与工艺对销售价格的变动影响较小。

终端产品市场份额变动方面，报告期内，发行人 OCA 光学胶膜的终端产品主要是三星、苹果、华为、小米、OPPO 等终端品牌的手机或者平板电脑，发行人直接对接的是京东方等触控显示屏企业，产品的售价主要取决于 OCA 的材料特性、产品结构及尺寸等因素，与终端产品的市场份额变动关系不大。

产品议价能力方面，公司的直接客户主要是京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、业成科技等企业，保持稳定，报告期内发行人与客户维持了良好的合作关系，发行人的议价能力未发生重大不利变化。

**（三）说明目前 OLED 相关产品的产能情况，报告期内 OLED 相关产品的销售收入及占比、销量、单价、主要直接客户及应用领域情况，是否存在 OLED 相关产品未获得主要下游或终端客户认证情况，如存在，请补充披露认证进展、预计获得认证时间及相关风险**

### **1、OLED 相关产品的产能情况**

OCA 光学胶原材料主要经过原材料分条和精密无尘模切工序加工成 OCA 光学胶膜成品，并应用于 LCD 触控显示屏和 OLED 触控显示屏。应用于 LCD 触控显示屏和 OLED 触控显示屏的 OCA 光学胶膜虽然本身材料特性有所不同，但设备和产线均是共用的，模切加工流程是相同的。两者均使用模切机进行模切加工，均需通过分条、复卷、模切、包装等环节，核心工艺均为精密无尘模切工艺，故公司 LCD 与 OLED 产能未进行明显区分。

报告期内，公司 OCA 光学胶膜产能分别为 15,388.45 万片、20,181.20 万片、24,780.60 万片、15,993.40 万片，产能逐步提升，主要系智能手机、平板电脑等下游终端产品市场保有量大、需求旺盛，为满足业务增长需求，公司持续增加了生产设备的投入。

## 2、报告期内 OLED 相关产品的销售收入及占比、销量、单价、主要直接客户及应用领域情况

公司 OLED 产品主要应用于智能手机，其余应用于可穿戴设备等、占比较小。

(1) 报告期内，公司 OLED 产品销售收入及占比、销量以及单价情况如下：

年度	OLED 销售收入 (万元)	占营业收入的比例	销售数量 (万平方米)	单价 (元/平方米)
2021 年 1-6 月	12,823.15	35.02%	37.25	344.24
2020 年度	14,985.45	19.25%	42.24	354.74
2019 年度	11,332.18	21.06%	31.10	364.32
2018 年度	4,293.14	10.80%	11.11	386.34

报告期内，OLED 产品销售收入呈现逐步上升的趋势，主要原因是受益于近年来中高端手机逐渐采用 OLED 触控显示屏幕，OLED 显示技术在中小尺寸智能移动显示终端市场应用日益广泛，OLED 产品市场份额迅速增长，公司销售金额也随之增长。

报告期内，OLED 产品销售单价呈现下降的趋势，主要原因为在新产品上市后的一段时间内价格会逐渐下降，符合消费电子产品的特性。

(2) 报告期内，公司 OLED 产品的主要直接客户、应用领域情况如下：

单位：万元

产品终端应用分类	主要直接客户	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		销售金额	占 OLED 相关产品销售比例	销售金额	占 OLED 相关产品销售比例	销售金额	占 OLED 相关产品销售比例	销售金额	占 OLED 相关产品销售比例
智能手机	京东方	5,368.36	41.87%	8,284.57	55.28%	8,054.20	71.07%	3,873.28	90.22%
	华星光电	3,190.79	24.88%	3,425.19	22.86%	349.31	3.08%	14.19	0.33%
	其他	3,321.46	25.90%	2,656.48	17.73%	2,643.45	23.33%	363.00	8.46%
	小计	11,880.61	92.65%	14,366.24	95.87%	11,046.96	97.48%	4,250.47	99.01%
可穿戴设备	苏州安洁科技股份有限公司	264.02	2.06%	397.24	2.65%	-	0.00%	-	0.00%
	维信诺	21.91	0.17%	41.98	0.28%	278.32	2.46%	42.45	0.99%
	京东方	49.65	0.39%	109.47	0.73%	0.21	0.00%	-	0.00%
	其他	0.59	0.00%	0.41	0.00%	0.96	0.01%	-	0.00%
	小计	336.17	2.62%	549.10	3.66%	279.49	2.47%	42.45	0.99%

产品终端应用分类	主要直接客户	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
		销售金额	占OLED相关产品销售比例	销售金额	占OLED相关产品销售比例	销售金额	占OLED相关产品销售比例	销售金额	占OLED相关产品销售比例
	其他	606.37	4.73%	70.11	0.47%	5.73	0.05%	0.22	0.00%
	合计	12,823.15	100.00%	14,985.45	100.00%	11,332.18	100.00%	4,293.14	100.00%

报告期内，公司 OLED 产品主要直接客户系京东方和华星光电，其终端主要应用于智能手机和可穿戴设备领域，2021 年 1-6 月其他用 OLED 产品主要为公司将原材料分条为小卷后销售给客户，未经过精密无尘模切工序。

### 3、是否存在 OLED 相关产品未获得主要下游或终端客户认证情况，如存在，请补充披露认证进展、预计获得认证时间及相关风险

公司主要业务为对应用于 LCD 触控显示屏和 OLED 触控显示屏的光学胶原材料进行精密无尘模切加工，直接下游客户主要对公司的模切加工能力、产品品质、品质管理体系稽核、供应商信用评价、售后服务等进行全面认证，认证通过后将公司导入为其合格供应商并量产供货；当有新的 OLED 机种 OCA 产品需求时，发行人会将新产品打样交付给直接下游客户进行产品认证。终端客户的认证由触控显示屏厂商总体负责，发行人一般不需要通过终端客户认证。

报告期内，发行人 OLED 相关产品主要下游客户的认证情况如下：

客户	认证时间	认证方式
京东方	2019 年 12 月	现场稽核
华星光电	2020 年 11 月	现场稽核
天马微电子	2021 年 6 月	现场稽核
维信诺	2016 年 11 月	现场稽核

通过认证后，主要客户设有供应商定期评价制度，会对发行人的良率、品质等各方面进行跟踪评级。发行人均通过了主要客户的跟踪评级，不存在被主要客户踢出供应商名录的情形。

目前，公司 OLED 相关产品主要客户为京东方、华星光电、维信诺及天马微电子，均为国内显示面板知名企业，具有严格的供应商选择标准。公司 OLED 相关产品已通过京东方、华星光电、维信诺及天马微电子等企业认证，已签订合作协议并量产供货，合作关系稳定。截至本反馈意见回复日，公司不存在 OLED

相关产品未获得主要下游或终端客户认证的情况。

(四) 说明半导体用胶膜产品采用经销模式的原因，间接销售的主要半导体制造商情况，发行人未直接向半导体制造商销售的原因；报告期各期内外销产品应用领域、主要直接客户的差异，内外销产品单价是否存在较大差异，并结合同行业可比公司境外销售情况、下游客户生产模式等说明发行人主要客户为境内触控显示屏制造商，销售区域中境内保税区销售占比较大的原因及合理性。

1、说明半导体用胶膜产品采用经销模式的原因，间接销售的主要半导体制造商情况，发行人未直接向半导体制造商销售的原因

(1) 半导体用胶膜产品采用经销模式的原因

发行人设立有子公司太仓迪科力负责半导体制造用胶膜产品的研发、生产和销售。报告期内，发行人半导体制造用胶膜产品直销、经销情况如下：

单位：万元

收入类型	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直销收入	244.46	708.59	896.25	541.53
经销收入	593.84	924.13	624.54	395.48
合计	<b>838.3</b>	<b>1,632.72</b>	<b>1,520.79</b>	<b>937.01</b>

发行人部分产品采用经销模式的主要原因如下：

从市场开拓来看，半导体制造用胶膜的市场目前主要由国外品牌占据，发行人客户积累较少。发行人的经销商在半导体行业从业多年，积累了较强的客户资源，发行人与经销商双方优势互补，有利于扩大产品的销量。

从资源配置来看，半导体制造用胶膜的技术含量较高，技术研发工作量较大，太仓迪科力的员工较少，主要集中于研发、生产环节，设置的营销人员较少，经销模式有利于发行人集中精力从事研发和生产环节。

从满足客户需求来看，经销商在行业从事多年，有较强的服务能力，而发行人设置的营销人员较少，服务能力相对较弱，经销模式有利于满足客户的快速响应需求。

综上，发行人半导体用胶膜产品采用直销与经销相结合的模式，符合该业务

目前的发展阶段,有利于发行人降低营销成本,将更多的精力投入于研发和生产,扩大销量,采用直销和经销相结合的模式具备合理性。

## (2) 间接销售的主要半导体制造商情况

发行人半导体制造用胶膜经销模式下的主要间接客户为嘉盛半导体(苏州)有限公司、通富微电子股份有限公司(股票代码:002156)等,均为国内知名的半导体封装与测试供应商,报告期内,发行人半导体制造用胶膜经销模式下主要间接客户销售情况如下:

单位:万元

间接客户	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
嘉盛半导体	379.76	594.06	436.13	288.21
通富微电	154.57	256.89	87.05	2.35
<b>合计</b>	<b>534.33</b>	<b>850.95</b>	<b>523.18</b>	<b>290.56</b>

报告期内,发行人半导体制造用胶膜业务的经销收入持续上升,经销模式为发行人开拓市场发挥了积极作用。

2、报告期各期内外销产品应用领域、主要直接客户的差异,内外销产品单价是否存在较大差异,并结合同行业可比公司境外销售情况、下游客户生产模式等说明发行人主要客户为境内触控显示屏制造商,销售区域中境内保税区销售占比较大的原因及合理性。

(1) 报告期各期内外销产品应用领域、主要直接客户的差异,内外销产品单价是否存在较大差异

报告期内,公司产品销售按照内销外销分布情况如下:

单位:万元, %

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度		
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例	
内销	30,356.39	86.09	48,063.14	63.70	39,526.38	77.22	22,268.50	60.88	
外销	保税区销售	4,900.23	13.90	27,388.64	36.30	11,654.25	22.77	14,307.48	39.12
	境外销售	5.87	0.02	6.21	0.01	8.53	0.02	-	-
	<b>合计</b>	<b>4,906.10</b>	<b>13.91</b>	<b>27,394.85</b>	<b>36.30</b>	<b>11,662.78</b>	<b>22.78</b>	<b>14,307.48</b>	<b>39.12</b>
主营业务收入合计	<b>35,262.48</b>	<b>100.00</b>	<b>75,457.99</b>	<b>100.00</b>	<b>51,189.16</b>	<b>100.00</b>	<b>36,575.99</b>	<b>100.00</b>	



如上表，公司以产品销售是否应办理出口报关手续为依据区分外销与内销，出口的目的地主要是境内的海关特殊监管区域，境外销售极少。

报告期内发行人外销客户主要是欧菲光和业成科技，具体情况如下：

单位：万元

主要外销客户	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	外销金额	外销占比	外销金额	外销占比	外销金额	外销占比	外销金额	外销占比
欧菲光	846.50	2.40%	14,803.50	19.62%	10,784.42	21.07%	13,768.27	37.64%
业成科技	3,950.22	11.20%	12,388.62	16.42%	702.46	1.37%	-	-
合计	<b>4,796.72</b>	<b>13.60%</b>	<b>27,192.12</b>	<b>36.04%</b>	<b>11,486.88</b>	<b>22.44%</b>	<b>13,768.27</b>	<b>37.64%</b>

综上，报告期内，发行人外销的主要直接客户为欧菲光和业成科技，外销对应的终端应用主要为平板电脑；发行人内销的主要直接客户为京东方、天马微电子、华星光电等，内销对应的终端应用主要为智能手机。报告期内公司销售的平板电脑用OCA光学胶膜产品单价明显高于智能手机LCD触控显示屏用OCA光学胶膜，主要是与产品的类型有关，发行人的平板电脑用OCA光学胶膜主要应用于高端平板电脑，因此单价会显著高于智能手机LCD触控显示屏OCA光学胶膜（报告期内，公司智能手机LCD触控显示屏OCA光学胶膜销售单价为152.35元/平方米、138.86元/平方米、143.48元/平方米和122.33元/平方米；平板电脑屏用OCA光学胶膜销售单价为254.13元/平方米、252.13元/平方米、233.56元/平方米和200.45元/平方米），售价的差异与内外销没有直接关系。

## （2）销售区域中境内保税区销售占比较大的原因及合理性

### ①销售区域中境内保税区销售占比较大的原因及合理性

发行人的外销销售包括两部分：一部分是需要通过保税区，如发行人与欧菲光的交易；另外一部分是进料深加工，虽然不经过保税区，但也需要报关，接受海关监管，如发行人与业成科技的交易。

发行人与欧菲光和业成科技的交易情况如下：

单位：万元

客户	交易主体	2021年	2020年	2019年	2018年	收货地址	所属保税区	终端客户
欧菲光	太仓展新	846.50	14,803.50	10,784.42	13,768.27	江西省南昌市新建县樵舍镇儒乐湖大街欧菲光临空园区	南昌综合保税区	苹果

客户	交易主体	2021年	2020年	2019年	2018年	收货地址	所属保税区	终端客户
业成科技	太仓展新	105.87	3,760.86	702.46	-	成都高新西区合作路689号业成科技、深圳市宝安区龙华街道民清路北深超光电科技园G18	非保税区	苹果
	香港展新	-	1,525.10	-	-			
	四川展新	3,844.35	7,102.66	-	-			

发行人主要客户为境内触控显示屏制造商，但欧菲光和业成科技等部分客户涉及出口加工业务，需要与发行人通过外币进行交易，因此选择与发行人通过保税区贸易等方式进行交易，发行人与该类客户的业务开展方式与直接销售至境外的报关出口一致，即视同出口。因此，公司将该部分收入作为外销收入，符合行业惯例。

综上，虽然发行人的主要客户为境内触控显示屏制造商，但境内保税区销售占比较大具有合理性。

## ②与同行业公司比较

公司与同行业可比公司外销占比情况对比如下：

单位：%

公司简称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
安洁科技	-	48.87	44.28	57.51
飞荣达	34.45	26.82	19.25	18.09
智动力	37.29	43.62	27.93	54.12
平均值	35.87	39.77	30.49	43.24
发行人	<b>13.91</b>	<b>36.30</b>	<b>22.78</b>	<b>39.12</b>

注：安洁科技尚未披露2021年上半年数据，下同。

通过查阅同行业上市公司披露的公开数据，除飞荣达仅在招股说明书中披露其外销中保税区的销售情况外，安洁科技及智动力并未就相关信息进行披露。根据飞荣达招股说明书，2013年、2014年、2015年及2016年1-6月飞荣达保税区销售额占主营业务收入的比例分别为12.35%、12.28%、14.93%及16.39%。

如上表，发行人与可比公司的产品终端应用领域均涵盖消费电子行业，外销占比与同行业平均水平较为接近，具有合理性，2021年1-6月发行人外销占比低于同行业可比水平，主要原因为与欧菲光的交易金额大幅减少。

(五) 说明报告期内出口退税对发行人经营业绩的影响，发行人经营业绩对出口退税是否存在依赖，如存在，请补充披露相关风险

### 1、公司出口退税情况

报告期内，公司及子公司四川展新出口货物实行“免、抵、退”办法申报退税，2018年1-7月出口退税率为13%，2018年8月1日起出口退税率为13%、16%，2019年1月1日起出口退税率为13%、16%，2019年7月1日起出口退税率为13%。

### 2、出口退税对公司经营业绩影响情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
出口退税金额（万元）	341.22	519.60	449.92	75.26
当期利润总额（万元）	3,014.58	9,129.05	5,074.84	5,664.54
出口退税金额占利润总额的比例	11.32%	5.69%	8.87%	1.33%

报告期内，公司出口退税金额分别为75.26万元、449.92万元、519.60万元和341.22万元，占当期利润总额的比例为1.33%、8.87%、5.69%和11.32%，对公司经营业绩不存在重大影响，公司经营业务对出口退税不存在依赖性。其中2021年1-6月出口退税金额占当期利润总额的比例较大，主要系子公司四川展新公司2020年出口外销收入于2021年1-6月收到对应的出口退税款，影响出口退税金额209.54万元。

公司出口退税金额主要受外销金额、申报出口退税时间和不同进出口贸易方式占比影响，分析详见本题回复“(十)/2”。

综上，出口退税金额对发行人经营业绩的不存在重大影响，发行人不存在对出口退税的依赖。公司出口退税金额主要受外销金额、出口退税率和不同进出口贸易方式占比影响。

(六) 说明报告期各期采用 VMI 模式的主要客户、收入及占比情况, 相关客户 VMI 仓库的主要分布, 采用 VMI 仓库的原因, 收入确认依据; VMI 销售模式相关内部控制制度设计是否合理、执行是否有效; 结合销售合同具体约定说明 VMI 销售模式下运输、保险、仓储等相关责任义务与费用的承担方, 对争议的解决方式, 报告期内与客户是否存在 VMI 销售模式相关的争议事项;

1、报告期各期采用 VMI 模式的主要客户、收入及占比情况, 相关客户 VMI 仓库的主要分布, 采用 VMI 仓库的原因, 收入确认依据

报告期内, 公司采用 VMI 模式的销售收入分别为 3,256.93 万元、4,000.94 万元、2,806.33 万元和 1,465.78 万元, 占营业收入的比例分别为 8.20%、7.44%、3.61%和 4.00%, 占比较低, 其中采用 VMI 模式的主要客户、收入、占比, 相关客户 VMI 仓库的主要分布情况如下:

单位: 万元

客户	2021 年 1-6 月			2020 年		
	销售收入	占 VMI 模式收入比例	期末结存金额	销售收入	占 VMI 模式收入比例	期末结存金额
武汉华星光电技术有限公司	1,465.78	100.00%	68.60	2,731.37	97.33%	67.32
南昌欧菲光科技有限公司	-	-	-	-	-	-
合计	<b>1,465.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>68.60</b>	<b>2,731.37</b>	<b>97.33%</b>	<b>67.32</b>

(续上表)

客户	2019 年			2018 年		
	销售收入	占 VMI 模式收入比例	期末结存金额	销售收入	占 VMI 模式收入比例	期末结存金额
武汉华星光电技术有限公司	3,565.57	89.12%	141.00	-	-	-
南昌欧菲光科技有限公司	409.46	10.23%	-	2,999.22	92.09%	34.62
合计	<b>3,975.03</b>	<b>99.35%</b>	<b>141.00</b>	<b>2,999.22</b>	<b>92.09%</b>	<b>34.62</b>

如上表, 报告期内采用 VMI 仓库销售模式的客户主要是欧菲光和华星光电, 2019 年起公司对南昌欧菲光科技有限公司的销售额逐渐减少, 主要原因为南昌欧菲光科技有限公司减少了对公司产品的需求。基于客户需求, 公司从 2019 年开始与武汉华星光电技术有限公司进行 VMI 模式交易, 报告期内 VMI 模式销售

收入逐步减少主要原因为武汉华星光电技术有限公司减少了对公司产品的需求。

武汉华星光电技术有限公司 VMI 仓库地址：湖北省武汉市东湖新技术开发区光谷智能制造产业园左岭大道 8 号。南昌欧菲光科技有限公司 VMI 仓库地址：江西省南昌市昌北经济开发区黄家湖路。

公司采用 VMI 模式的原因主要系满足客户需求，另外通过在 VMI 仓库储备一定存货，可以及时满足客户生产需要，更好的为客户提供服务，并及时了解客户的需求量信息。

对于采用 VMI 方式销售的客户，公司根据客户 VMI 仓库管理系统或对账单中公司产品的领用日期确认收入。

## **2、VMI 销售模式相关内部控制制度设计是否合理、执行是否有效**

公司针对发出商品在产品出厂环节、运输途中环节、VMI 仓库环节及产品退货环节建立了完善的内部控制制度，具体情况如下：

### **(1) 产品出厂环节**

项目助理根据客户需求订单及交期，在系统中填写出货单，送成品仓库配货；成品仓库管理员根据出货单制作出货计划表，把出货单给到出货检验员，成品仓库管理员根据出货计划表中的产品名称、规格、型号、数量配货，然后通知出货检验员进行检验，出货检验员对实物、出货单进行核对，无误后在出货单上签字，返回给仓库管理员，仓库管理员在出货单上签字确认发货，发货时将出货单其中一联交给运输单位人员签字确认。运输单位人员将产品送达给客户指定仓库，由客户 VMI 仓库管理员确认，并在出货单上签字，即确认出货单回单或客户目的地仓库另行出具的到货通知单或入库单，回单交于仓储物流科，然后给到销售科，销售科核对后交于公司财务部。

### **(2) 运输途中环节**

公司仓库管理员在产品移交至运输单位后及时跟踪与掌握产品运输动态，以确保产品安全到达指定客户目的地。

1) 运输单位在产品送达客户目的地仓库后必须带回由客户 VMI 仓库管理员签字的出货单，作为运输单位已将货物安全送达的凭证及与公司结算的依据。

2) 运输单位在办理产品移交过程中, 若发生产品数量差异或者破损的, 应及时向仓储物流科反馈信息, 查明原因, 如确实破损的, 运输单位需提供改善报告, 和公司开异常会议确定处理办法, 如需扣款, 公司供应商质量工程师开具扣款单, 各相关科室签字确认, 采购科把扣款单发给运输单位。如破损的将破损产品负责运回。

### (3) VMI 仓库环节

对于因客户未领用而存放于 VMI 仓库的产品, 公司每月将客户 VMI 仓库管理系统或对账单中的未领用产品结存数量与财务账面结存数量进行核对。

### (4) 产品退货环节

品管部对退回的质量存在问题的产品进行评审, 并填写退、补货申请单。退、补货金额不超过 5,000 元的需经项目经理、品管部主管审批后及时进行相应的处理, 退、补货金额超过 5,000 元的还需经总经理审批。

退货在退货当期冲减原已确认的营业收入, 相应减少对客户的应收账款及相关税费; 换货增加换货当期的营业成本, 相应减少发出商品。

综上, 发行人已经针对 VMI 销售模式建立完善的内部控制制度, 内控制度设计合理、执行有效。

## 3、结合销售合同具体约定说明 VMI 销售模式下运输、保险、仓储等相关责任义务与费用的承担方, 对争议的解决方式, 报告期内与客户是否存在 VMI 销售模式相关的争议事项

(1) 公司与 VMI 客户签订的合同条款情况如下:

主要客户	运输相关责任义务及费用承担	保险相关责任义务及费用承担	仓储相关责任义务及费用承担	对争议的解决方式
南昌欧菲光科技有限公司	公司承担运输至 VMI 仓库的责任及费用, 客户承担自 VMI 仓库领用后的责任及费用	未做明确约定, 公司也未购买相关保险	由客户承担 VMI 仓库保管义务及费用, 但公司产品在 VMI 仓库中任何的风险都由公司承担	由双方沟通协商, 协商不成的提交至客户所在地法院解决
武汉华星光电技术有限公司	公司承担运输至 VMI 仓库的责任及费用, 客户承担自 VMI 仓库领用后的责任及费用	存放于 VMI 仓库的公司产品保险责任及费用由公司	由客户对 VMI 仓库的产品承担一般保管责任, 即仅承担由客户故意或重大过失造成的保管责任, 其他原因造成的产	均提交至客户所在地法院解决

主要客户	运输相关责任义务及费用承担	保险相关责任义务及费用承担	仓储相关责任义务及费用承担	对争议的解决方式
		承担	品毁损、灭失等风险由公司承担，VMI 仓库仓储费用由客户承担	

报告期内，公司与客户不存在 VMI 销售模式相关的争议事项。

(七) 说明报告期各期各季度营业收入、净利润金额及占比情况，季节性波动是否符合行业特征，报告期内是否存在单一季度占比异常情况；

发行人报告期各期各季度营业收入、净利润金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	营业收入	占当期营业收入比重	净利润	占当期净利润的比重	营业收入	占当期营业收入比重	净利润	占当期净利润的比重
第一季度	17,777.84	48.55%	1,030.55	36.74%	11,864.80	15.24%	943.99	11.82%
第二季度	18,836.77	51.45%	1,774.57	63.26%	21,454.64	27.56%	2,359.99	29.56%
第三季度	-	-	-	-	23,081.82	29.65%	2,485.75	31.13%
第四季度	-	-	-	-	21,442.84	27.55%	2,194.58	27.49%
合计	<b>36,614.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,805.12</b>	<b>100.00%</b>	<b>77,844.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,984.31</b>	<b>100.00%</b>

(续上表)

项目	2019 年度				2018 年度			
	营业收入	占当期营业收入比重	净利润	占当期净利润的比重	营业收入	占当期营业收入比重	净利润	占当期净利润的比重
第一季度	10,006.26	18.60%	739.95	16.42%	5,044.91	12.70%	640.45	12.79%
第二季度	13,150.49	24.44%	1,170.66	25.98%	8,236.81	20.73%	1,253.14	25.02%
第三季度	16,269.77	30.24%	1,681.36	37.32%	12,035.38	30.29%	1,859.11	37.12%
第四季度	14,372.33	26.71%	913.79	20.28%	14,417.28	36.28%	1,255.57	25.07%
合计	<b>53,798.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,505.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>39,734.39</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,008.27</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，公司报告期内季度收入和净利润呈现第一、二季度占比较低，第三、四季度占比较高的趋势。受终端消费者的消费习惯影响，消费电子产品的

销售旺季一般集中在电商大促、法定节假日、开学、产品上新的时期。OCA 光学胶膜企业作为消费电子产品的上游材料配套厂商，一般会在消费电子销售旺季前进入生产经营的旺季，即第三和第四季度。

公司的季节性波动与同行业上市公司对比情况如下：

单位：万元

各期营业收入占比	2021年1-6月					2020年度				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
安洁科技	100.00%				100.00%	21.46%	25.11%	24.58%	28.85%	100.00%
飞荣达	51.88%	48.12%			100.00%	19.76%	30.52%	26.22%	23.51%	100.00%
智动力	54.92%	45.08%			100.00%	16.73%	20.79%	28.57%	33.92%	100.00%
可比公司平均	53.40%	46.60%			132.08%	19.32%	25.47%	26.46%	28.76%	100.00%
公司	48.55%	51.45%			100.00%	15.24%	27.56%	29.65%	27.55%	100.00%

(续上表)

各期营业收入占比	2019年度					2018年度				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
安洁科技	21.30%	22.88%	25.57%	30.25%	100.00%	17.38%	23.87%	29.20%	29.54%	100.00%
飞荣达	14.04%	20.74%	29.25%	35.97%	100.00%	18.42%	23.21%	26.75%	31.61%	100.00%
智动力	23.65%	25.27%	25.89%	25.19%	100.00%	11.32%	32.63%	24.15%	31.90%	100.00%
可比公司平均	19.67%	22.96%	26.90%	30.47%	100.00%	15.71%	26.57%	26.70%	31.02%	100.00%
公司	18.60%	24.44%	30.24%	26.71%	100.00%	12.70%	20.73%	30.29%	36.28%	100.00%

与同行业相比，公司季节性波形符合行业的生产经营特征。

综上，公司下半年收入高于上半年，季节性波动符合行业特征，报告期内不存在单一季度占比异常情况。

(八) 说明报告期各期退换货金额及占比、原因、涉及客户等，相关会计处理方式；报告期内订单被取消的情况、客户、涉及金额、取消原因；

1、说明报告期各期退换货金额及占比、原因、涉及客户等，相关会计处理方式

(1) 报告期各期退换货金额及占比、原因情况如下：



单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
退货金额(A)	181.05	411.99	478.90	286.85
换货金额(B)	74.05	431.26	298.23	206.04
营业收入金额(C)	36,614.61	77,844.09	53,798.85	39,734.39
退货占比(A/C)	0.49%	0.53%	0.89%	0.72%
换货占比(B/C)	0.20%	0.55%	0.55%	0.52%

报告期内，公司退货金额占营业收入的比例分别为0.72%、0.89%、0.53%和0.49%，换货金额占营业收入的比例分别为0.52%、0.55%、0.55%和0.20%，主要系客户测试损耗以及产品质量原因返工产生。报告期内，公司退换货金额较小，占比较低。

(2) 报告期内各期退换货主要客户情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	退换货金额	占当期退换货的比例	占客户当期营业收入的比例
2021年1-6月	华星光电	150.06	58.82%	1.51%
	天马微电子	40.45	15.86%	0.60%
	京东方	39.70	15.56%	0.45%
	<b>小计</b>	<b>230.21</b>	<b>90.24%</b>	-
2020年度	京东方	214.02	25.38%	1.18%
	天马微电子	197.08	23.37%	1.45%
	华星光电	184.76	21.91%	1.79%
	维信诺	95.36	11.31%	4.78%
	业成科技	58.86	6.98%	0.48%
	欧菲光	39.30	4.66%	0.27%
	<b>小计</b>	<b>789.38</b>	<b>93.61%</b>	-
2019年度	天马微电子	389.30	50.09%	3.80%
	京东方	261.37	33.63%	1.50%
	欧菲光	71.59	9.21%	0.64%
	<b>小计</b>	<b>722.26</b>	<b>92.93%</b>	-
2018年度	京东方	313.38	63.58%	2.16%
	欧菲光	148.84	30.20%	0.87%
	<b>小计</b>	<b>462.22</b>	<b>93.78%</b>	-

报告期内，退换货的客户主要是欧菲光、京东方、天马微电子、华星光电，各期退换货主要客户均属于报告期内前五大客户，退换货金额占当期客户销售金额的比例均较小。

(3) 报告期内，公司退换货会计处理如下：

退货：在退货当月，如果对该客户的销售金额高于退货金额，则按照相同规格型号产品当月销售扣除当月退货后的数量及金额开具增值税发票；如果对该客户的销售金额低于退货金额，则开具增值税红字发票，并在退货当期冲减原已确认的营业收入，相应减少对客户的应收账款及相关税费。

换货：对于换货，公司仅补发数量及规格型号相同的产品给客户，不涉及收入及增值税发票的处理，并增加换货当期的营业成本，相应减少库存商品。

## 2、报告期内订单被取消的情况、客户、涉及金额、取消原因如下：

单位：万元

年度	主要客户	被取消客户 订单金额 (不含税)	占当期被取消订 单比例	订单被取消原因
2021年 1-6月	业成科技	161.01	59.39%	客户需求产品版本或型号变更
	京东方	36.25	13.37%	客户项目计划推迟；其在生产过程中对其产品进行改良，变更了公司产品参数
	华星光电	34.47	12.71%	其下游客户因终端产品市场需求减少取消订单；其在生产过程中对其产品进行改良，变更了公司产品参数
	无锡金玮电子科技有限公司	34.20	12.62%	客户需求变更
	其他	5.17	1.91%	
	<b>小计</b>	<b>271.10</b>	<b>100.00%</b>	
2020年	业成科技	35.10	71.30%	客户需求变更
	华星光电	7.81	15.86%	合同价格变更
	其他	6.32	12.84%	客户需求变更
	<b>小计</b>	<b>49.23</b>	<b>100.00%</b>	
2019年	天马微电子	20.08	32.76%	客户需求变更
	华星光电	18.21	29.71%	
	欧菲光	17.21	28.08%	
	其他	5.80	9.46%	

年度	主要客户	被取消客户 订单金额 (不含税)	占当期被取消订 单比例	订单被取消原因
	小计	<b>61.30</b>	<b>100.00%</b>	
2018年	京东方	41.79	71.53%	合同价格变更
	四川富乐德科 技发展有限 公司	11.08	18.97%	客户生产计划变动, 造成需求 减少
	其他	5.55	9.50%	客户需求变更
	小计	<b>58.42</b>	<b>100.00%</b>	

报告期内, 公司订单被取消金额分别为 58.42 万元、61.30 万元、49.23 万元和 271.10 万元, 被取消主要系客户原因导致。2021 年 1-6 月, 业成科技取消订单的金额为 161.01 万元, 系客户需求的版本或型号发生了变更, 客户在变更过程中将公司已生产的产品消耗完, 原材料也可以继续用于生产变更参数后的产品, 故对公司影响较小。

综上, 公司报告期内订单取消影响金额均较小, 不会对公司经营业绩造成重大影响。

(九) 说明其他业务收入具体构成, 各项业务收入、毛利及其占比以及毛利率情况, 并分析变动原因; 开展光学胶膜原材料等贸易类业务的原因, 与主营业务的关联度, 报告期内其他业务收入相关的业务模式、主要客户与供应商、收付款及存货相关的内控制度及执行情况, 是否存在因开展贸易类业务导致的存货跌价、资金链等方面的财务风险。

1、说明其他业务收入具体构成, 各项业务收入、毛利及其占比以及毛利率情况, 并分析变动原因

其他业务收入具体构成, 各项业务收入、毛利及其占比以及毛利率情况如下:

单位: 万元

分类	2021年1-6月				2020年度			
	收入	毛利	收入 占比	毛利率	收入	毛利	收入 占比	毛利率
原材料 贸易	1,236.37	168.41	91.44%	13.62%	2,230.96	360.21	93.50%	16.15%
其他	115.76	104.51	8.56%	90.28%	155.14	133.10	6.50%	85.79%
合计	<b>1,352.13</b>	<b>272.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>20.18%</b>	<b>2,386.10</b>	<b>493.31</b>	<b>100.00%</b>	<b>20.67%</b>

(续上表)

分类	2019 年度				2018 年度			
	收入	毛利	收入占比	毛利率	收入	毛利	收入占比	毛利率
原材料贸易	2,507.61	265.22	96.09%	10.58%	3,144.43	389.24	99.56%	12.38%
其他	102.08	60.13	3.91%	58.91%	13.97	7.80	0.44%	55.87%
合计	<b>2,609.69</b>	<b>325.35</b>	<b>100.00%</b>	<b>12.47%</b>	<b>3,158.40</b>	<b>397.04</b>	<b>100.00%</b>	<b>12.57%</b>

公司其他业务收入主要为原材料贸易业务，报告期内毛利率分别为 12.38%、10.58%、16.15%和 13.62%，其中 2018 年、2019 年毛利率较低主要系 2018-2019 年公司向欧菲光销售的光学胶原材料金额较多，分别为 925.80 万元和 393.66 万元，主要为三菱化学的 OCA 光学胶，而公司对三菱化学的 OCA 光学胶原材料采购量较少，采购成本较高，故导致毛利率较低。2020 年毛利率较 2019 年增加 5.57%，主要系公司向欧菲光销售的低毛利率的光学胶原材料大幅减少至 0.31 万元所致。

公司其他业务收入中的其他部分主要为废料销售收入及公司收取的模具费，成本较低，毛利率较高。

**2、开展光学胶膜原材料等贸易类业务的原因，与主营业务的关联度，报告期内其他业务收入相关的业务模式、主要客户与供应商、收付款及存货相关的内控制度及执行情况，是否存在因开展贸易类业务导致的存货跌价、资金链等方面的财务风险**

(1)公司贸易业务主要为光学胶原材料销售，系公司主营业务上游原材料，与公司主营业务存在关联性。

公司所开展的原材料贸易业务主要是由客户基于其需求主动发起的。报告期内，公司贸易业务的主要客户为蓝思科技、欧菲光、宁波惠之星新材料科技有限公司、深圳市鑫富艺实业有限公司等，上述客户自身具备光学胶原材料加工能力，因此有采购原材料的需求。

由于公司与 3M 的采购规模较大，采购单价较优，且公司能够给予原材料贸易业务客户较长的信用期限，因此，当客户综合考虑向发行人采购原材料的价格和信用期限等因素总体优于直接向 3M 采购时，客户会选择与发行人进行交易，

而发行人为赚取一定收益，会基于客户的需求开展相应的贸易类业务。

对于公司主要的客户欧菲光，虽然原材料贸易业务毛利率较低，但为加强欧菲光的合作关系，促进公司其他产品的销售，公司仍然会向其销售光学胶原材料。因此，公司开展光学胶原材料在一定程度上能够促进公司主营业务的发展。

(2) 公司其他业务收入主要系光学胶膜原料销售，其具体的业务模式如下：

报告期内，公司光学胶膜原料贸易业务的主要为 3M。公司与 3M 公司已合作多年，能够较为及时地关注贸易商品的价格变化情况。公司在收到下游客户订单时，与其签订合同，根据所掌握的价格信息与客户商定合理的销售价格，保证公司以较低的风险赚取上下游的差价。

(3) 报告期内其他业务收入主要客户如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	其他业务收入金额	占其他业务收入的 比例	其他业务收入 金额	占其他业务收入的 比例	其他业务收入 金额	占其他业务收入的 比例	其他业务收入 金额	占其他业务收入的 比例
宁波惠之星新材料科技有限公司	1,058.21	78.26%	-	-	-	-	-	-
蓝思科技	-	-	519.38	21.77%	1,309.08	50.16%	1,809.98	57.31%
深圳市鑫富艺实业有限公司	-	-	706.36	29.60%	4.89	0.19%	86.03	2.72%
欧菲光	0.67	0.05%	0.31	0.01%	393.66	15.08%	925.80	29.31%
苏州权耀电子材料有限公司	65.31	4.83%	328.36	13.76%	0.65	0.02%	27.61	0.87%
<b>合计</b>	<b>1,124.19</b>	<b>83.14%</b>	<b>1,554.41</b>	<b>65.14%</b>	<b>1,708.28</b>	<b>65.46%</b>	<b>2,849.42</b>	<b>90.22%</b>

如上表，公司其他业务收入的主要客户包括欧菲光、蓝思科技、宁波惠之星新材料科技有限公司等。宁波惠之星新材料科技有限公司为发行人 2021 年原材料贸易业务的新增客户，其主营业务为光学硬化膜的研发、生产和销售，发行人与宁波惠之星新材料科技有限公司于 2020 年 11 月开始初步接洽，并于 2021 年 3 月开始交易，其采购的光学胶原材料主要用于自身部分产品的多层加工贴合。

报告期内，公司光学胶原材料贸易主要向 3M 采购，占光学胶原材料贸易采

购额的比例分别为 58.40%、76.10%、84.86%和 99.03%。

#### （4）内控制度及执行情况

##### 1) 光学胶原材料贸易收款相关内控制度

除欧菲光、蓝思科技等客户外，公司销售光学胶原材料一般采取款到发货的信用政策，以减少信用风险，对于需要提供信用期的客户，需项目经理提交“客户账期申请/变更评定表”，并经营业部主管、财务部主管和副总经理或以上签核审批。截至 2021 年 6 月 30 日，公司对上述光学胶原材料贸易主要客户无应收账款余额。

##### 2) 光学胶原材料贸易付款相关内控制度

公司因光学胶原材料贸易采购的原材料一般与公司用于生产的原材料一并向供应商采购，故在付款时一般参照公司采购付款制度执行。一般情况下采购需提前三天凭仓管签字的供应商送料单或相关验收单、发票等填写付款申请单，填写好后的付款申请单及相关单据交于采购科主管、财务主管、副总经理、总经理分别签核，签核好后交予财务（出纳）付款并签字确认。

##### 3) 光学胶原材料贸易存货相关内控制度

光学胶原材料贸易采购后，收料时仓管根据送料单核对产品和采购订单，确认无误后点收，如与订单型号、数量、规格等不符，通知采购处理。确认无误后点收放置待检，并在《入库检验通知单》填写相应内容后通知来料质量控制部门，待检验合格后方可办理入库，并登记物料卡。

公司在收到下游客户订单时，与其签订合同，根据所掌握的价格信息再向供应商采购，因此不存在因开展贸易类业务导致的存货跌价风险。

综上所述，公司光学胶原材料贸易收付款及存货相关的内控制度设计合理，执行有效，不存在因开展贸易类业务导致的存货跌价、资金链等方面的财务风险。

(十) 说明外销收入与海关出口数据、出口退税金额的匹配情况，以及对发行人报告期内销售收入真实性的核查方式和过程，并对销售收入真实性发表明确意见。

1、报告期内，公司外销收入与海关出口数据的匹配情况：

单位：万美元

期间	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
出口销售收入[注]	843.37	4,034.60	1,694.10	2,143.10
海关出口数据	790.33	4,086.22	1,792.49	2,158.94
差异	53.04	-51.62	-98.39	-15.84
差异率	6.71%	-1.26%	-5.49%	-0.73%

注：出口销售收入系公司及子公司四川展新出口销售收入，下同。

报告期内公司出口销售收入与海关出口数据的差异分别为-15.84 万美元、-98.39 万美元、-51.62 万美元和 53.04 万美元，除 2019 年外，公司出口销售收入与海关出口数据的差异较小。

2019 年公司外销收入与海关出口数据差异较大主要系存在进料余料结转情况，进料余料结转时仅报关，不确认收入。对于不是位于海关特殊监管区域的境内企业，保税料件的贸易往来，通常是通过加工贸易手册来操作。加工贸易电子手册的使用期限一般为一年，手册到期前先要经过核销处理。进料余料结转是指进料深加工贸易手册到期需要核销，未使用完的剩余进口料件经海关批准从该手册(即余料转出手册)转入另一手册(即余料转入手册)继续加工出口，仅是采购的原材料在“转入手册”和“转出手册”之间转换。公司 2019 年将原 H2010 加工贸易管理系统中的电子手册剩余未加工成产成品的保税原材料余料金额共计 137.09 万美元结转至金关二期电子手册，之后在金关二期电子手册下进行产品的出口报关。

其余年度公司出口销售收入与海关出口数据产生差异的主要原因为公司出口销售收入包括保税区销售收入及境外销售收入，其中保税区销售收入公司按客户签收日期或验收日期进行确认，境外销售收入按货物提单日期进行确认，而海关出口数据按照海关结关日期进行统计，公司收入确认时间与海关结关时间存在一定时间差。

## 2、报告期内，公司外销收入与出口退税的匹配情况

公司及子公司四川展新每月在货物报关出口并开具销售发票后按照出口退税要求申报电子数据，在信息比对通过后进行申报。经税务局审核确认后并在收到出口退税当月确认应收出口退税，故公司及四川展新账面确认的出口销售收入与申报出口退税的出口销售收入、账面确认的应收出口退税与申报的出口退税与存在一定的时间差。

报告期内，公司及子公司四川展新出口销售收入与出口退税的比较情况如下：

单位：万元

项 目	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
出口销售收入（A）	5,476.10	27,920.81	11,663.66	14,331.50
加：出口销售时点与申报退税时点差异影响（B）	2,213.15	-1,717.45	1,580.83	-1,824.54
减：进料深加工销售额（C）	4,281.17	10,710.68[注 1]	687.20	32.27
减：视同内销收入（D）	9.67	22.25	15.75	22.14
申报表所属期间出口退税销售额（E=A+B-C-D）	3,398.41	15,470.43	12,541.54	12,452.55
按退税率计算的免抵退税额（F）	441.79	2,011.16	1,861.70	1,745.05
减：免抵退税额抵减额（G）	7.34	-102.62[注 2]	964.78	1,131.74
免抵退税额（H=F-G）	434.45	2,113.78	896.92	613.31
减：因内销产生的免抵税额（I）	244.00	1,451.07	439.34	538.05
根据申报表所属期间出口退税销售额确认的应收出口退税（J=H-I）	190.45	662.71	457.58	75.26
加：申报退税与确认应收出口退税时点差异影响（K）	150.77	-143.11	-7.66	-
财务账面确认的应收出口退税（L=J+K）	341.22	519.60	449.92	75.26

注：（1）2020年、2021年1-6月起进料深加工销售额较大，主要原因为2020年以来公司对业成科技销售额增加较多，公司与业成科技的销售模式为进料深加工。进料深加工销售由于使用了免税进口的原材料，仅享受免税优惠政策，免抵退税申报时，不作为免抵退税出口销售额；（2）2020年度，公司按照实际分配率办理上年度进料加工业务免抵退税核销，核销减少2020年度免抵退税额抵减额263.17万元。

报告期内，公司出口销售收入与申报所述期间出口退税销售额之间的差额主要原因为时间性差异：

公司出口销售收入包括保税区销售收入及境外销售收入，其中保税区销售收入公司按客户签收日期或验收日期进行确认，境外销售收入按货物提单日期进行确认，而公司出口退税通常在出口退税单证齐备后的下月提交申报系统进行信息比对，在通过后进行申报。公司收入确认时间早于提交出口退税申报时间。以



2021 年上半年为例，2021 年 1-6 月未申报并于 7 月份申报退税的出口销售收入金额 13.30 万元，2020 年度于 2021 年申报退税的出口销售收入 2,226.46 万元，导致 2021 年 1-6 月申报出口退税出口销售时点与申报退税时点差异影响 2,213.15 万元。

由上表可知，报告期内公司出口销售收入与出口退税的金额基本匹配，主要系申报退税的时间性差异影响、进料深加工销售仅享受免税优惠政策以及进料加工销售产生的免抵退税额抵减额所致。

综上，出口销售收入与海关出口数据、出口退税金额基本匹配，存在差异具合理性。

### 3、对发行人报告期内销售收入真实性的核查方式和过程，并对销售收入真实性发表明确意见。

保荐机构和申报会计师对报告期内销售收入真实性的核查方式和过程如下：

(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

(3) 对营业收入及毛利率按月度、产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(4) 对于内销及保税区收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、出库单、签收单据及客户对账单等；

(5) 对于境外收入，获取海关出口统计数据并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同或订单、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；

(6) 选取样本对重要客户实施实地走访或视频询问程序，实地走访范围和核查比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	36,614.61	77,844.09	53,798.85	39,734.39

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
实地走访金额	28,665.66	64,754.78	39,569.27	24,338.80
<b>实地走访占比</b>	<b>78.29%</b>	<b>83.19%</b>	<b>73.55%</b>	<b>61.25%</b>
视频询问金额	1,999.16	5,255.11	7,446.58	9,717.17
<b>视频询问占比</b>	<b>5.46%</b>	<b>6.75%</b>	<b>13.84%</b>	<b>24.46%</b>
实地走访及视频询问金额合计	30,664.83	70,009.89	47,015.85	34,055.97
<b>实地走访及视频询问占比合计</b>	<b>83.75%</b>	<b>89.94%</b>	<b>87.39%</b>	<b>85.71%</b>

中介机构实地走访及视频询问客户销售占比分别为 85.71%、87.39%、89.94% 和 83.75%。其中鄂尔多斯源盛光电有限责任公司、京东方（河北）显示技术有限公司、合肥京东方光电科技有限公司、北京京东方光电科技有限公司和云谷（固安）科技有限公司由于疫情原因，客户对于中介机构实地走访有所限制，故采用视频询问的程序进行核查，视频询问客户销售占比分别为 24.46%、13.84%、6.75% 和 5.46%。

中介机构通过对报告期内主要客户进行实地走访和视频询问，了解客户的经营地点、主营业务等背景资料；了解客户与公司的交易情况，包括与公司的合作历史、产品定价的公允性、结算方式、信用政策等；了解客户与公司是否存在技术、专利及研发成果方面的纠纷或潜在纠纷；了解客户与公司是否存在除日常采购外是否存在其他交易及合作事项，包括但不限于非交易性资金往来，提供融资、担保，投资合作情形；核查客户与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键经办人员及其关系密切的家庭成员之间是否存在关联关系；了解报告期内公司在与其业务往来过程中是否存在商业贿赂等不诚信行为。经访谈，确认发行人的客户主要为知名企业，双方合作的时间较长，交易具有正常的商业背景；发行人与客户交易的价格公允，不存在纠纷或者潜在纠纷；除正常的销售外，发行人与客户不存在其他非交易事项，客户不存在为发行人承担成本费用情形，不存在商业贿赂；发行人与客户不存在关联关系。

（7）选取报告期各期末应收账款余额超过重要性水平的全部客户及应收账款余额低于重要性水平但交易金额较大的主要客户，同时以随机抽样方式选取应收账款余额低于重要性水平以下的其他客户进行函证，确认公司与其交易金额，核查公司主要客户交易的真实性，回函情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业收入	36,614.61	77,844.09	53,798.85	39,734.39
发函金额	35,837.41	75,746.27	52,707.80	38,543.67
发函占营业收入的比例	97.88%	97.31%	97.97%	97.00%
回函确认收入	35,451.64	74,915.10	51,513.09	35,529.18
其中：回函相符金额	7,461.97	7,077.53	7,244.45	10,840.59
调节后相符金额	27,989.67	67,837.57	44,268.64	24,688.59
<b>回函确认收入占营业收入的比例</b>	<b>96.82%</b>	<b>96.24%</b>	<b>95.75%</b>	<b>89.42%</b>

回函可确认金额包括回函相符金额及回函虽不相符但调节后相符的金额。对回函不符的情况，中介机构获取了公司编制的销售对账调节表，并对差异相关业务单据进行了检查，回函不符主要系部分客户入账时间性差异所致，经调节后相符。

报告期内，未回函涉及收入金额占营业收入比例分别为 7.59%、2.22%、1.07% 和 1.05%，主要因客户规模较大或与公司不再合作等原因不愿意协助盖章确认回函。针对全部未回函的客户，主要执行了以下替代程序：

1) 以抽样方式检查与确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、销售发票、出库单、签收/验收单据、对账单等；

2) 以抽样方式检查已发函但未回函客户的收款银行回单。

(8) 核查报告期内回款情况及期后回款情况，确认销售的真实性；

(9) 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认。

经核查，中介机构认为，报告期内，公司销售真实、准确，收入确认在正确的会计期间。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

1、取得公司报告期内销售收入明细表，计算终端品牌及终端应用对应公司

产品销售金额和应用于 OLED 显示屏的产品销售数量、销售金额等；

2、针对收入明细执行细节测试，结合收入确认凭证，销售合同、销售订单、销售发票、出库单、签收单据及客户对账单等；收入确认是否真实、完整及准确，核查发行人业务分类是否准确；针 VMI 仓收入确认和退换货情况执行细节测试，核查发行人相关业务销售收入确认的真实性和准确性；核查发行人销售内控内部控制的有效性，了解销售活动流程和关键控制节点并实施穿行测试；

3、访谈发行人销售负责人，了解公司报告期内各主要产品终端客户情况、发行人与下游客户的认证流程、VMI 销售模式相关的内部控制制度设计情况、了解定价及调价的流程，报告期内主要产品的价格波动情况及原因，开展光学胶原材料等贸易类业务的原因、与主营业务的关联度和相关的业务模式、订单取消情况及原因、报告期内公司与客户是否存在 VMI 销售模式相关的争议事项；

4、获取发行人与主要客户、供应商所签订的合同、框架协议、订单、报价单、沟通邮件等定价、调价相关资料；

5、取得公司与 VMI 销售模式主要客户的销售合同，了解公司与客户在运输、保险、仓储等相关方面的责任义务及费用的承担方和对争议的解决方式；

6、对主要客户进行访谈，了解发行人的销售情况、产品价格调整机制，并向主要客户函证销售金额；

7、取得公司报告期各期各季度财务报表，计算报告期各期各季度营业收入、净利润占比情况，分析占比是否与公司季节性波动一致，并将公司的季节性波动与同行业上市公司进行对比；

8、获取公司报告期内退换货明细、被取消订单明细，了解被取消订单对应的客户、取消原因等情况。

9、取得公司其他业务收入明细表，计算各项业务收入、占比及毛利率情况并分析毛利率变动原因；

10、了解与 VMI 销售模式、光学胶原材料贸易收付款及存货相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

11、获取半导体制造用胶膜经销商的工商资料、经销协议，访谈经销商主要负责人，了解其销售情况，与发行人合作的背景及原因等，并向经销商函证确认数据；

12、访谈发行人财务负责人，了解外销业务情况，并查阅了同行业可比公司的外销数据与发行人进行比对；

13、查询智能手机、平板电脑主要终端品牌的出货量，并分析出货量与公司相应产品销售变动匹配情况；

14、获取公司销售相关的内控制度；

15、检查公司银行流水，确认销售的真实性。

16、取得公司报告期各期的出口退税申报表、报关出口数据，并与财务账面数据进行核对，计算出口退税占利润总额的比例，重新计算了报告期内出口退税应计金额，并与财务账面金额进行核对

17、向公司聘请的律师事务所实施函证程序。

## **（二）核查意见**

经核查，中介机构认为：

1、根据可获得的信息，公司不同终端品牌收入、占比及变动情况与相关品牌终端产品的出货量情况基本匹配；

2、发行人以成本加成的原则确定销售价格，存在定期、定量调价机制。发行人未与主要客户、供应商约定明确的价格传导机制，一般通过与客户协商的形式调整价格。发行人主要产品 OCA 光学胶膜销售单价 2019 年降幅较大、2020 年小幅上升的主要原因为产品结构的变化，具有合理性；

3、OLED 与 LCD 用 OCA 光学胶精密无尘模切共用设备、技术工艺基本相同，故产能无法明确区分。发行人 OLED 产品的主要直接客户是京东方、华星光电、维信诺及天马微电子，主要应用于智能手机领域。发行人需通过客户认证方能销售出货，发行人不存在 OLED 相关产品未获得主要下游或终端客户认证的情况；

4、（1）发行人基于人员配置、与经销商优势互补等方面的考虑，将半导体

用胶膜部分产品以经销方式销售，具有合理性。（2）发行人内销和外销产品由于产品在规格型号、终端应用等方面的差异，单价存在差异。发行人部分主要客户涉及出口加工业务，需要与发行人通过外币进行交易，因此选择与发行人通过保税区贸易等方式进行交易，发行人与该类客户的业务开展方式与直接销售至境外的报关出口一致，即视同出口。此外，发行人同行业可比公司普遍存在一定外销收入的情况，因此，发行人将该部分收入作为外销收入，具有合理性，符合行业惯例；

5、出口退税金额对发行人经营业绩的不存在重大影响，发行人不存在对出口退税的依赖；

6、（1）报告期内发行人涉及 VMI 仓的客户主要有欧菲光和华星光电，采用 VMI 仓的原因主要为满足客户需求；（2）发行人根据客户 VMI 仓库管理系统或对账单中公司产品的领用日期确认收入；（3）发行人对产品自公司仓库发出至实现销售的各个环节能够实施有效控制，发出商品的相关内部控制得到了有效执行；（4）发行人与客户在 VMI 模式下的责任与义务情况依据合同实际执行，报告期内，发行人与客户不存在 VMI 销售模式相关的争议事项；

7、报告期内，发行人业绩存在季节性特征，一般下半年业绩会高于上半年，符合消费电子行业的特征，不存在异常情况；

8、（1）报告期内，发行人存在退换货情况，退换货占营业收入比重较低，发生退换货时视不同情况冲减收入或增加确认成本；（2）公司报告期内订单取消影响金额均较小，不会对公司经营业绩造成重大影响；

9、其他业务收入的主要构成是光学胶原材料贸易业务。（1）发行人在报告期内为满足部分客户的需求进行原材料贸易业务，该类业务金额较小，主要客户是蓝思科技、宁波惠之星新材料科技有限公司等；（2）公司光学胶原材料贸易收付款及存货相关的内控制度设计合理，执行有效；（3）发行人一般在收到客户的订单后再向供应商采购，不存在因开展贸易类业务导致的存货跌价、资金链等方面的财务风险；

10、发行人报告期内出口销售收入与海关出口数据、出口退税金额基本匹配，差异具合理性。报告期内，公司销售真实、准确，收入确认在正确的会计期间。

## 9. 关于主要客户

申报文件显示：

(1) 报告期各期，发行人对前五大客户的销售占比分别为 90.22%、87.51% 和 89%，主要客户为京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、欧菲光、业成科技、蓝思科技等。

(2) 业成科技于 2019 年开始采购发行人产品，2020 年成为发行人第四大客户，控股股东为富士康关联方；维信诺于 2019 年开始采购发行人产品，2019 年为发行人第五大客户，2020 年未进入前五名客户名单，公开信息显示，维信诺主要产品为 OLED 屏幕模组；报告期内与蓝思科技的交易逐渐减少，自 2020 年 10 月起不再发生交易。

(3) 欧菲光于 2021 年 3 月 17 日公告与境外特定客户终止采购关系，招股说明书中披露了发行人如不能顺利开拓其他的大客户或者 AMOLED 柔性显示器件等产品的市场拓展不顺，则公司 2021 年的经营业绩面临可能下滑的风险；发行人自 2020 年开始实现 AMOLED 柔性显示器件产品收入 348.79 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期各期向前五名客户销售产品类别、主要应用领域、数量与客户对应的终端产品销量是否匹配，销售占该客户同类别产品采购的比例，结合上述情况分析对前五名客户销售金额变动的原因。

(2) 以股权结构图方式说明业成科技与富士康的关联关系；说明业成科技 2019 年开始向发行人采购，2020 年即成为发行人第四大客户的原因，结合所销售产品终端产品的未来销售预期分析交易的可持续性；说明与维信诺、蓝思科技在报告期内交易减少是否与产品技术未能达到客户需求、未能持续获得客户认证有关。

(3) 说明开拓其他大客户的主要方式、障碍以及目前对其他大客户的开拓、获得产品认证的进展情况；结合 AMOLED 柔性屏显示器件等产品的在手订单，与市面竞争产品在技术与工艺先进性、成本优势，下游市场规模等方面进一步比较说明产品市场拓展的相关风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

(一) 说明报告期各期向前五名客户销售产品类别、主要应用领域、数量与客户对应的终端产品销量是否匹配，销售占该客户同类别产品采购的比例，结合上述情况分析对前五名客户销售金额变动的原因。

报告期各期，公司向前五名客户销售的产品均为 OCA 光学胶膜，主要应用于 LCD、OLED 等触控显示模组的贴合和组装，终端应用产品包括智能手机、平板电脑等，其中对欧菲光和业成科技销售的主要为平板电脑用 OCA 光学胶膜、对其他客户销售的主要为智能手机用光学胶膜。

#### 1、公司销售数量与对应客户销售数量的匹配情况

根据主要客户披露的定期报告，公司 OCA 光学胶膜的销售数量与对应客户显示面板销量的对比情况如下：

2020 年度					
序号	客户名称	销售额 (万元)	销量	客户对外销量	对比分析
1	京东方	18,166.86	LCD 57.92 万平方米； OLED 24.71 万平方米	LCD 5,565.3 万平方米； OLED 50.1 万平方米	京东方显示面板种类较多，发行人销售占比较低，主要用于智能手机；发行人 OLED 用 OCA 光学胶膜销售量约占京东方销售量的 50%
2	欧菲光	14,803.50	1,758.94 万片	光学、光电子元件 128,602.91 万片	欧菲光产品种类较多，发行人销售占比较低；发行人销售的 OCA 光学胶膜主要用于苹果的平板电脑
3	天马微电子	13,593.78	8,311.93 万片	30,428.11 万片	发行人 OCA 光学胶膜销售量约占天马微电子显示面板销售总量的 27%
4	业成科技	12,388.62	1,376.65 万片	3,487.6 万片	发行人 OCA 光学胶膜销售量约占业成科技触控平板电脑显示面板销售总量的 40%
5	华星光电	10,326.41	63.96 万平方米	半导体显示 2,910 万平方米	华星光电显示面板种类较多，发行人销售占比较低。发行人销售的 OCA 光学胶膜主要用于智能手机



2019 年度					
序号	客户名称	销售额	销量	客户对外销量	对比分析
1	京东方	17,370.70	LCD 69.78 万平方米; OLED 24.57 万平方米	LCD 5,031.6 万平方米; OLED 26.9 万平方米	京东方显示面板种类较多, 发行人销售占比较低, 主要用于智能手机; 发行人 OLED 用 OCA 光学胶膜销售量约占京东方销售量的 90%
2	欧菲光	11,226.49	1,161.39 万片	光学、光电子元件 124,720.72 万片	欧菲光产品种类较多, 发行人销售占比较低; 发行人销售的 OCA 光学胶膜主要用于苹果的平板电脑
3	天马微电子	10,244.53	6,374.51 万片	31,953.55 万片	发行人 OCA 光学胶膜销售量约占天马微电子显示面板销售总量的 20%
4	华星光电	6,615.34	44.52 万平方米	半导体显示 2,218 万平方米	华星光电显示面板种类较多, 发行人销售占比较低。发行人销售的 OCA 光学胶膜主要用于智能手机
5	维信诺	1,619.04	362.41 万片	1,251.04 万片	发行人 OCA 光学胶膜销售量约占维信诺显示面板销售总量的 29%
2018 年度					
序号	客户名称	销售额	销量	客户对外销量	对比分析
1	欧菲光	17,026.90	2,417.34 万片	光学、光电子元件 97,006.5 万片	欧菲光产品种类较多, 发行人销售占比较低; 发行人销售的 OCA 光学胶膜主要用于苹果的平板电脑
2	京东方	14,487.47	LCD 73.13 万平方米	LCD 4,223.2 万平方米	京东方显示面板种类较多, 发行人销售占比较低, 主要用于智能手机
3	蓝思科技	1,927.97	5.27 万平方米	96,648.26 万片	发行人主要销售给蓝思科技 OCA 光学胶原材料, 报告期内交易额逐渐减少
4	华星光电	1,835.84	9.41 万平方米	半导体显示 1,792 万平方米	华星光电显示面板种类较多, 发行人销售占比较低。发行人销售的 OCA 光学胶膜主要用于智能手机
5	天马微电子	571.69	337.65 万片	33,601.30 万片	发行人与天马微电子初步合作, 交易规模较小

注: 主要客户 2021 年半年度定期报告未披露销量数据。

上述客户定期报告披露的销量数据未进一步细分。由于部分主要客户的业务涵盖范围均较广(如京东方、华星光电等), 包括智能手机、平板电脑、液晶电视、电脑显示器等, 其中京东方和华星光电作为中国主要的液晶电视显示面板制造企业, 液晶电视显示面板的销售面积极大, 同时电脑显示器、液晶电视一般不

带屏幕触控功能，故一般不使用 OCA 光学胶膜。发行人主要为客户的智能手机触控显示屏或者平板电脑触控显示屏提供 OCA 光学胶膜，故发行人销量占京东方、华星光电等客户总销量的比例较低。

发行人销售给京东方的 OLED 用产品占其总销售量比重由 2019 年的 90% 降至 2020 年的 50%，主要原因为随着 OLED 用产品市场需求的上涨，京东方增加了新的供应商，发行人的市场份额有所下降。2019-2020 年，发行人占天马微电子的销量占比较为稳定。整体来看发行人销售数量与主要客户的销售数量具有一定的匹配性。

## 2、发行人销售占该客户同类产品采购的比例

发行人的主要客户是京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、业成科技、欧菲光等知名企业，涵盖了中国主要的触控显示屏厂商，发行人在报告期内与主要集团客户下的一家或多家子公司针对不同系列的产品展开合作。中介机构在走访时，对于客户从发行人处采购的金额占同类产品采购金额的比重进行了询问，客户回复的具体情况如下：

集团公司	主要采购主体	采购占比
京东方	成都京东方	报告期内 2018-2020 年 60% 以上
	河北京东方	报告期内 2018-2020 年约 40%
	重庆京东方	回复比重较大，未提供具体数据
	绵阳京东方	回复比重较高，未提供具体数据
天马微电子	天马微电子	报告期内 2018-2020 年约 40%
业成科技	业成科技（深圳）	报告期内 2018-2020 年约 60%
	业成科技（成都）	报告期内 2018-2020 年约 80%
华星光电	华显光电（惠州）	报告期内 2018-2020 年约 60%
	武汉华星光电技术	2019-2020 年 30%-35%
	武汉华星光电半导体	2019-2020 年约 100%
欧菲光	欧菲光香港	2019 年 50% 左右、2020 年 70%-80%
维信诺	云谷（固安）科技	报告期内 2018-2020 年约 80%

综上，客户从发行人处采购的金额占同类产品采购金额的比重相对较高均在 30% 以上，并有部分采购占比到达 80% 以上。此外，上述采购占比在 2018 年至 2020 年年度内基本能够保持稳定，说明发行人与主要客户保持了良好的合作关

系。

### 3、对前五名客户销售金额变动的原因

报告期内，公司前五大客户情况如下：

单位：万元

排名	销售客户	销售金额	占营业收入比例
<b>2021年1-6月</b>			
1	华星光电	9,944.97	27.16%
2	京东方	8,745.60	23.89%
3	天马微电子	6,695.43	18.29%
4	业成科技	3,950.22	10.79%
5	维信诺	1,970.75	5.37%
<b>合计</b>		<b>31,306.97</b>	<b>85.50%</b>
<b>2020年度</b>			
1	京东方	18,166.86	23.34%
2	欧菲光	14,803.50	19.02%
3	天马微电子	13,593.78	17.46%
4	业成科技	12,388.62	15.91%
5	华星光电	10,326.41	13.27%
<b>合计</b>		<b>69,279.17</b>	<b>89.00%</b>
<b>2019年度</b>			
1	京东方	17,370.70	32.29%
2	欧菲光	11,226.49	20.87%
3	天马微电子	10,244.53	19.04%
4	华星光电	6,615.34	12.30%
5	维信诺	1,619.04	3.01%
<b>合计</b>		<b>47,076.09</b>	<b>87.51%</b>
<b>2018年度</b>			
1	欧菲光	17,026.90	42.85%
2	京东方	14,487.47	36.46%
3	蓝思科技	1,927.97	4.85%
4	华星光电	1,835.84	4.62%
5	天马微电子	571.69	1.44%
<b>合计</b>		<b>35,849.86</b>	<b>90.22%</b>

### （1）京东方

报告期内，京东方主营业务收入分别为 9,462,954.79 万元、11,286,912.90 万元、13,183,905.12 万元和 10,557,994.13 万元。报告期内，发行人对京东方的销售金额分别为 14,487.47 万元、17,370.70 万元、18,166.86 万元和 8,745.60 万元，保持在较大的金额。同时随着发行人与京东方合作关系的深化，发行人对京东方的销售金额有所增长。

### （2）欧菲光

报告期内，欧菲光主营业务收入分别为 4,270,681.11 万元、5,173,002.41 万元、4,684,770.24 万元和 1,163,214.23 万元。报告期内，欧菲光为发行人的重要客户，销售金额分别为 17,026.90 万元、11,226.49 万元、14,803.50 万元和 847.17 万元，销售占比分别为 42.85%、20.87%、19.02%和 2.31%。2018-2020 年，随着发行人销售规模的显著增长，对欧菲光的销售占比逐年下降，但欧菲光仍然是发行人的重要客户。

发行人对欧菲光销售的是用于平板电脑的 OCA 光学胶膜。随着欧菲光于 2021 年 3 月 17 日公告与境外特定客户终止供货关系，欧菲光已经大幅减少从公司的采购。

### （3）华星光电

报告期内，TCL 华星光电主营业务收入分别为 11,228,259.30 万元、7,405,638.90 万元、7,593,820.70 万元和 7,329,877.90 万元。报告期内，发行人对华星光电的销售金额分别为 1,835.84 万元、6,615.34 万元、10,326.41 万元和 9,944.97 万元，增长显著。主要原因是随着华星光电对发行人产品质量和服务的认可，双方的合作关系持续加强，因此增加了对发行人的采购。2021 年上半年华星光电成为发行人第一大客户，主要原因是发行人上半年实现柔性显示器件收入 2,614.98 万元，主要客户即为华星光电。

### （4）业成科技

2019 年至 2021 年 1-6 月，业成科技营业收入分别为 2,797,288.95 万元、2,969,736.82 万元和 1,433,280.26 万元。业成科技为发行人 2019 年开发的客户，发行人对业成科技销售的主要是用于平板电脑的 OCA 光学胶膜，当年发行人与

业成科技的交易规模较小。2020年，随着双方合作逐渐深入和稳定，业成科技大幅增加了对公司产品的采购，因此成为公司前五大客户。

#### （5）维信诺

维信诺同为国内知名的触控显示面板厂商，报告期内，维信诺主营业务收入分别为162,626.82万元、177,049.84万元、210,977.71万元和123,586.17万元。报告期内，公司与维信诺存在交易，其中2019年交易规模为1,619.04万元，因此成为公司前五大客户。2020年-2021年1-6月，公司与维信诺的交易金额分别为1,993.96万元、1,970.75万元，持续增长。

#### （6）蓝思科技

报告期内，发行人销售给蓝思科技的主要为OCA光学胶原材料。基于发行人与原材料供应商较大的采购规模以及良好的合作关系，发行人拥有较好的原材料采购渠道，因此报告期内发行人对蓝思科技存在贸易类业务。2018-2019年，蓝思科技主营业务收入分别为2,653,875.25万元和2,991,479.12万元。2018年发行人对蓝思科技销售OCA光学胶原材料1,927.97万元，蓝思科技成为发行人前五大客户，2019年之后由于蓝思科技逐步开始向3M直接采购光学胶原材料，故与发行人的交易逐渐减少。

#### （7）天马微电子

报告期内，天马微电子主营业务收入分别为2,852,736.80万元，3,005,267.00万元，2,904,328.34万元，1,580,906.09万元。2018年，发行人与天马微电子的交易金额为571.69万元。2019年起，随着双方合作逐渐深入和稳定，天马微电子大幅增加了对公司产品的采购，2019年、2020年和2021年1-6月公司对天马微电子的销售额分别为10,244.53万元、13,593.78万元和6,695.43万元。

报告期内，发行人主要客户均为国内面板显示行业龙头企业，销售金额较大。因此，发行人报告期各期对主要客户的销售金额占主要客户的主营业务收入比重较低。

(二) 以股权结构图方式说明业成科技与富士康的关联关系；说明业成科技 2019 年开始向发行人采购，2020 年即成为发行人第四大客户的原因，结合所销售产品终端产品的未来销售预期分析交易的可持续性；说明与维信诺、蓝思科技在报告期内交易减少是否与产品技术未能达到客户需求、未能持续获得客户认证有关。

### 1、以股权结构图方式说明业成科技与富士康的关联关系

业成科技（成都）有限公司的母公司 General Interface Solution (GIS) Holding Limited（简称“GIS”）为台湾上市公司，根据其披露的 2020 年年度报告，业成科技与富士康的关联关系如下图所示：



如上图所示，业成科技向上追溯的最大股东为富士康的母公司鸿海精密。

综上，业成科技为富士康的关联企业。

## 2、说明业成科技 2019 年开始向发行人采购，2020 年即成为发行人第四大客户的原因，结合所销售产品终端产品的未来销售预期分析交易的可持续性

### (1) 2020 年业成科技成为发行人第四大客户的原因

公司与业成科技于 2018 年 3 月开始初步接洽，并于 2019 年 8 月完成供应商认证。报告期内，公司销售给业成科技的产品主要应用于 iPad，2019 年 10 月-12 月，发行人与业成科技的交易金额为 702.46 万元。2020 年起，随着双方合作逐渐深入和稳定，业成科技大幅增加了对公司产品的采购，2020 年和 2021 年 1-6 月公司对业成科技的销售额分别为 12,388.62 万元和 3,950.22 万元。

### (2) 未来销售具有持续性

根据 IDC 的统计，苹果 iPad 平板电脑 2020 年全球出货量约为 5,320 万台，同比增长 6.61%，以 32.5% 的市场份额排名第一。相对于其他平板电脑，苹果 iPad 多年来市场占有率均为第一位，拥有较强的竞争优势；且 2020 年以来，由于疫情的爆发，消费者增加了对平板电脑的购买，根据 IDC 的统计，2020 年全球平板电脑市场出货量约 1.64 亿台，同比增长约 13.60%，止跌回升。作为 iPad 的供应商之一，2019 年至 2021 年 1-6 月，业成科技营业收入分别为 2,797,288.95 万元、2,969,736.82 万元和 1,433,280.26 万元，其 2018-2020 年触控平板电脑显示面板出货量分别为 3,735.70 万片、2,593.00 万片和 3,487.60 万片。

同时，发行人将在产品质量、交货速度等方面进一步完善提高，更好的为客户服务，保持与业成科技的合作关系稳定发展。2021 年 1-6 月，发行人对业成科技的销售金额为 3,950.22 万元，业成科技仍然为发行人第四大客户。

因此发行人对业成科技的销售具有可持续性，仍将保持较大的金额。

## 3、说明与维信诺、蓝思科技在报告期内交易减少是否与产品技术未能达到客户需求、未能持续获得客户认证有关

报告期内，发行人与维信诺、蓝思科技的交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
维信诺	1,970.75	1,993.96	1,619.04	151.09
蓝思科技	-	519.38	1,368.15	1,927.97

报告期内，发行人与维信诺的交易额逐年上升。发行人销售给维信诺的OCA光学胶膜主要用于OLED显示，2020年维信诺为发行人第六大客户，目前发行人与维信诺的合作关系稳定，2021年上半年维信诺成为发行人第五大客户。

报告期内，发行人与蓝思科技的交易额逐年下降。发行人基于较强的原材料采购渠道，主要销售给蓝思科技OCA光学胶原材料。2019年以来，由于蓝思科技逐步开始向3M直接采购光学胶原材料，故与发行人的交易逐渐减少。

综上，报告期内，发行人与维信诺的交易额逐年上升。发行人与蓝思科技的交易额逐年下降，主要是蓝思科技逐步开始向3M直接采购光学胶原材料，与产品技术未能达到客户需求、未能持续获得客户认证没有关系。

**（三）说明开拓其他大客户的主要方式、障碍以及目前对其他大客户的开拓、获得产品认证的进展情况；结合 AMOLED 柔性屏显示器件等产品的在手订单，与市面竞争产品在技术与工艺先进性、成本优势，下游市场规模等方面进一步比较说明产品市场拓展的相关风险。**

**1、说明开拓其他大客户的主要方式、障碍以及目前对其他大客户的开拓、获得产品认证的进展情况**

发行人开拓客户的主要方式为商务洽谈、招投标等。在客户开发过程中，发行人通过市场调查、信息收集，对潜在的目标客户进行跟踪、商谈合作意向，对有意向的客户进行具体分析并确认最终的合作方式。此外，获取新增业务的途径还包括现有客户的业务需求延续与扩展、潜在客户向市场了解、市场分析后开发等方式。

发行人开拓客户的障碍主要为新客户的认证周期较长、价格竞争较为激烈。公司下游客户主要为国内显示面板领域的知名企业，其一般具有严格的供应商选择标准，双方建立合作关系前，发行人需要经历产品品质认证、品质管理体系稽核、供应商信用评价等阶段，正式通过审核、导入为合格供应商并量产供货正常需要数月乃至数年的时间。同时，我国OCA光学胶精密无尘模切加工行业市场仍较为分散，目前国内存在众多的模切厂商，各厂商之间价格竞争较为激烈。

发行人目前主要的客户包括京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、欧菲光、业成科技、嘉盛半导体、通富微电等。除此之外，目前发行人其他客户认证



情况如下：

精密无尘模切加工领域		半导体制造用胶膜领域	
客户名称	认证情况	客户名称	认证情况
华映科技（集团）股份有限公司（OCA光学胶膜）	已通过产品认证并批量出货	泉州三安半导体	已通过产品认证并批量出货
友达光电（苏州）有限公司（OCA光学胶膜）	已通过供应商认证	成都先进功率半导体	
宝明科技（光学膜）	已通过产品认证	苏州科阳半导体	已通过产品认证并少量出货
隆利科技（反射膜）		紫光宏茂微电子	
联创光电（光学膜）		昆山中辰矽晶	
-	-	欧司朗光电半导体	产品认证中
-	-	长电科技	

**2、结合 AMOLED 柔性屏显示器件等产品的在手订单，与市面竞争产品在技术与工艺先进性、成本优势，下游市场规模等方面进一步比较说明产品市场拓展的相关风险**

（1）发行人目前 AMOLED 柔性屏显示器件的销售情况

发行人生产、销售的 AMOLED 柔性显示器件主要应用于柔性固曲屏手机和柔性折叠屏手机，其中自主研发、精密无尘涂布生产用于柔性固曲屏的 BP 支撑膜产品尚处于产品认证中，还未形成销售收入；用于柔性折叠屏的 CW 可折叠柔性盖板、可折叠缓冲器件、铜合金散热支撑组件已于 2020 年下半年实现销售收入 348.79 万元，2021 年 1-6 月合计实现销售收入 2,614.98 万元。截至本反馈意见回复出具之日，公司 AMOLED 柔性屏显示器件相关产品的前期订单均已交付完毕，无其他在手订单，公司目前尚有应用于可折叠笔记本电脑、可折叠手机的 AMOLED 柔性显示器件两款产品处于项目设计、验证阶段。

（2）发行人相比竞争产品在技术与工艺、成本方面的比较

发行人目前销售的 AMOLED 柔性显示器件主要为用于可折叠手机的 CW 可折叠柔性盖板、可折叠缓冲器件、铜合金散热支撑组件。

1) CW 可折叠柔性盖板

CW 可折叠柔性盖板是可折叠手机上屏体的主要组件，目前主要使用材料为 CPI 薄膜、HC-PET 硬化膜、UTG 玻璃，材料经过油墨印刷、激光切割、贴合等

多道工序制成 CW 可折叠柔性盖板。

发行人依靠 OCA 精密无尘模切加工积累的经验，对油墨印刷、激光切割、OCA 贴合进行全制程管控，直接交付给触控显示面板厂商完整的 CW 可折叠柔性盖板，已通过京东方、华星光电等客户产品认证。在该方面与发行人形成竞争关系的企业主要为日本日昌。

## 2) 可折叠缓冲器件

可折叠缓冲器件是可折叠显示屏下屏体的重要部分，部分品牌目前使用聚氨酯泡棉、PET 聚酯薄膜、PI 聚酰亚胺薄膜作为主要基材，生产工艺在以上基材双面涂布丙烯酸压敏胶或贴合丙烯酸双面胶、再模切成成品。由于聚氨酯泡棉、PET 聚酯薄膜、PI 聚酰亚胺薄膜等基材具柔软、可折叠等特点，折叠屏对产品模切边缘平整度、毛丝、压印等品质要求较高。

发行人依靠 OCA 光学胶膜精密无尘模切加工积累的经验，克服了可折叠缓冲器件精密无尘模切过程中的技术难点，目前已批量出货。在该方面精密无尘模切加工与发行人形成竞争关系的企业主要为领益科技。

## 3) 铜合金散热支撑组件

铜合金散热支撑组件是可折叠显示屏下屏体的重要组成部分，部分品牌目前使用铜箔作为主要材料，生产工艺主要为模切绝缘胶、双面胶并与铜箔双面贴合，由于该款产品由特定手机品牌与触控显示面板厂商、发行人合作开发，目前市场上暂无其他主要竞争对手。

由于可折叠触控显示手机市场前景广阔，虽尚未全面普及，但可折叠产品技术含量较高，产品组件单价较高，单一机种具有较大的销售额贡献。目前 CW 可折叠柔性盖板基本确定未来方向为 HC-PET 与 UTG 或 CPI 组合结构之外，其余可折叠缓冲器件、支撑组件等的核心材料选择逐步定型完善中。虽然可折叠柔性显示器件产品附加值较高，但目前的良率偏低，成本偏高，故发行人该部分业务如不能持续提升工艺技术水平、提升良率、加强市场开拓工作，则面临销售不能增长的风险。

## (3) 柔性屏显示器件的下游市场规模增长显著

近年来，智能手机的创新已经进入瓶颈期，可折叠手机成为智能手机领域的新一轮热点。比起传统手机，可折叠手机兼具娱乐和办公的功能，更符合当下消费者对于智能手机、平板电脑同时携带相比具有的便携性和功能多样性统一的现实需求。2019年2月，三星发布了旗下首款折叠屏手机 Galaxy Fold，为全球首款综合了手机和平板两种形态的折叠屏大批量量产机型，接着华为发布了旗下首款5G可折叠屏手机 Mate X。2021年小米也发布了其首款折叠屏手机 MIX Fold。

从销售数据来看，目前可折叠屏手机并未实现大规模销售，主要是高昂的价格阻碍了可折叠屏手机的销量，目前已发布的可折叠屏手机售价基本在万元以上。随着材料技术的进步以及良率的提升，可折叠屏的成本将逐步下降，越来越多的中国厂商如小米已推出低于一万元的 MIX Fold，随着售价的降低，可折叠屏手机的市场占有率有望逐步提升。

根据 DSCC 发布的报告显示，2020年全球折叠屏面板出货量310万台，同比增长454%。根据国金证券发布的《2019年柔性屏行业专题报告》指出，预计到2021年，搭载全柔性屏的折叠手机出货量有望达到1,420万台，而到2023年，折叠手机渗透率有望超过2%。

综上，目前可折叠手机已经成为智能手机主要的创新领域，可折叠手机的市场前景广阔，发行人的柔性屏显示器件部分产品已经实现批量销售，尤其是2021年上半年销售收入增长显著。但由于技术含量较高导致良率偏低成本偏高，故发行人该部分业务如不能持续提升工艺技术水平、提升良率、加强市场开拓工作，则面临销售不能增长的风险。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

1、查阅了公开信息核实了富士康与鸿海精密的股权关系，并走访了业成科技（成都），业成科技（深圳），进一步核实了业成科技与富士康集团的关联关系；

2、执行细节测试核实相关客户收入的真实性，并对相关客户进行访谈，了解双方的交易及合作情况，并向其函证确认销售数据；

3、访谈发行人销售负责人，了解发行人开拓客户的主要方式、障碍、目前其他客户的开拓、认证的情况；

4、访谈技术负责人，了解发行人柔性显示器件产品与市面竞争产品在技术与工艺先进性、成本优势方面的比较情况；

5、查阅公开市场资料，了解可折叠手机的市场规模和未来发展趋势。

## **（二）核查意见**

经核查，中介机构认为：

1、发行人报告期各期向前五名客户销售数量与客户对应的终端产品销量具有一定的匹配性，销售金额变动具有合理性；

2、业成科技与富士康集团存在关联关系；由于蓝思科技逐步开始向 3M 直接采购光学胶原材料，发行人报告期内与蓝思科技的交易逐渐减少，具有合理性；

3、（1）发行人主要采取商务洽谈、招投标等方式开拓客户，开拓客户的障碍主要为认证周期长、价格竞争激烈等；（2）发行人在精密无尘模切领域和半导体领域存在认证中和已通过认证的其他大客户；（3）发行人在柔性显示器件领域存在一定的技术优势，但由于技术含量较高导致良率偏低成本偏高，故发行人该部分业务如不能持续提升工艺技术水平、提升良率、加强市场开拓工作，则面临销售不能增长的风险。

## 10. 关于主营业务成本与采购

申报文件显示：

(1) 发行人主营业务成本主要由 OCA 光学胶膜业务构成。报告期各期，OCA 光学胶膜产品成本中直接材料 22,494.87 万元、35,799.38 万元和 52,012.05 万元；直接人工成本分别为 1,633.05 万元、2,162.73 万元、3,126.87 万元；制造费用分别为 1,189.02 万元、1,412.97 万元、2,966.37 万元，主要为机器设备的折旧、电费、包装材料费等，其中 2020 年制造费用还包含股份支付费及运输费。

(2) 报告期内发行人原材料采购主要包括 OCA 光学胶、离型膜和保护膜。

请发行人：

(1) 说明报告期各期各类产品的成本构成情况，各类产品成本中直接人工、制造费用的分配方式及分配合理性。

(2) 说明报告期各期 OCA 光学胶膜产品主要原材料的采购耗用比、原材料单位成本耗用、损耗率情况，并分析变动的的原因；结合公开市场或第三方资料说明报告期各期主要原材料采购单价的公允性。

(3) 说明报告期各期生产人员数量与产量的匹配关系，人员工资与同行业可比公司、当地平均工资的对比情况。

(4) 说明制造费用明细，并分析其变动情况，说明生产设备与产量的匹配关系；2020 年股份支付费用在主营业务成本中的归集方式。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

(一) 说明报告期各期各类产品的成本构成情况，各类产品成本中直接人工、制造费用的分配方式及分配合理性

#### 1、说明报告期各期各类产品的成本构成情况

公司产品主要有：OCA 光学胶膜、半导体制造用胶膜、AMOLED 柔性显示器件等胶膜材料。

### (1) OCA 光学胶膜

报告期各期，公司 OCA 光学胶膜成本及其构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	22,399.14	87.66%	51,855.88	89.24%	35,799.38	90.92%	22,494.87	88.85%
直接人工	2,024.98	7.92%	3,520.70	6.06%	2,162.73	5.49%	1,633.05	6.45%
制造费用	1,128.52	4.42%	2,728.70	4.70%	1,412.97	3.59%	1,189.02	4.70%
<b>合计</b>	<b>25,552.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>58,105.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>39,375.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>25,316.94</b>	<b>100.00%</b>

注：根据新收入准则，公司将 2020 年、2021 年 1-6 月运输相关费用列报于“营业成本”项目，下同。

OCA 光学胶膜的成本构成以直接材料为主，直接材料主要包括光学胶原材料、离型膜、保护膜等。报告期内，直接材料占成本构成比例分别为 88.85%、90.92%、89.24%和 87.66%，产品成本结构总体较为稳定。2021 年 1-6 月，直接人工占比增加，主要原因为 2021 年上半年产能利用率有所下滑。同时，由于公司应用于苹果的产品特性不同，生产完工后需要密封干燥包装，同时冷冻保存于公司冷库，在产品出货运输过程中、需要采用冷链运输，包装费相对较高，因此，公司在 2021 年对欧菲光的销售额下降，导致包装费用有所下降，因此制造费用占比减少，人工成本相应占比增加。

### (2) 半导体制造用胶膜

报告期各期，公司半导体制造用胶膜成本及其构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	264.17	58.89%	625.30	62.42%	640.92	64.59%	303.35	52.50%
直接人工	64.17	14.31%	140.75	14.05%	100.79	10.16%	91.06	15.76%
制造费用	120.23	26.80%	235.69	23.53%	250.61	25.25%	183.37	31.74%
<b>合计</b>	<b>448.57</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,001.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>992.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>577.78</b>	<b>100.00%</b>

半导体制造用胶膜的下游客户主要为半导体封装和测试等相关厂商，故其生产过程在精密无尘涂布制造、原材料精密无尘加工等方面有着较高的技术要求，

具有技术壁垒高、客户粘性强等特点。

半导体制造用胶膜的成本构成主要以直接材料和制造费用为主，报告期内，直接材料和制造费用占比分别为 84.24%、89.84%、85.95% 和 85.69%。报告期内，半导体制造用胶膜的直接材料占比较低，分别为 52.50%、64.59%、62.42% 和 58.89%，主要原因为半导体制造用胶膜产品每年产量相对较小，导致设备折旧等固定制造费用以及人工成本占比较高。2018 年材料成本占比偏低，主要系离型膜产量较小所致。2019 年起，公司离型膜开始量产，材料成本占比稳定在 60% 左右。

### (3) AMOLED 柔性显示器件

报告期各期，公司 AMOLED 柔性显示器件成本及其构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,515.72	74.40%	167.71	69.82%	-	-	-	-
直接人工	362.66	17.80%	66.09	27.52%	-	-	-	-
制造费用	158.89	7.80%	6.39	2.66%	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>2,037.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>240.19</b>	<b>100.00%</b>	-	-	-	-

AMOLED 柔性显示器件的成本构成主要以直接材料和直接人工为主，报告期内，直接材料和直接人工占比分别为 97.34% 和 92.20%。公司 AMOLED 柔性显示器件的直接人工占比较高，主要系该产品工艺较为复杂，精密无尘模切、多道贴合、全检等环节需要耗费较多人工，故直接人工成本较高，2021 年随着产量的显著上升，人工成本占比有所下降。

### (4) 其他胶膜、胶带

报告期各期，公司其他胶膜、胶带成本及其构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	428.96	77.94%	782.47	78.75%	638.87	77.86%	774.34	74.70%
直接人工	85.70	15.57%	132.03	13.29%	116.86	14.24%	214.88	20.73%
制造费用	35.75	6.49%	79.07	7.96%	64.85	7.90%	47.35	4.57%

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	550.41	100.00%	993.58	100.00%	820.58	100.00%	1,036.58	100.00%

报告期内，其他胶膜、胶带的料工费占比较为稳定。

## 2、各类产品成本中直接人工、制造费用的分配方式及分配合理性

公司产品中 OCA 光学胶膜、AMOLED 柔性显示器件及其他胶膜、胶带主要由公司及子公司四川展新负责生产加工，上述产品生产人员及生产设备存在部分的重合，但加工工艺流程、检验要求存在较大差异，一般情况下不同类别产品材料价值越高，加工工艺和要求也相对较高，且公司产品成本中材料占比较高，因此公司根据相关产品的领用材料的金额分配直接人工和制造费用；半导体制造用胶膜目前由公司子公司太仓迪科力负责生产，其发生的直接人工及制造费用直接计入半导体制造用胶膜产品中。

公司直接人工、制造费用按照上述分配方法分配至各类产品中符合公司的生产经营特点，分配方法具有合理性。

**（二）说明报告期各期 OCA 光学胶膜产品主要原材料的采购耗用比、原材料单位成本耗用、损耗率情况，并分析变动的的原因；结合公开市场或第三方资料说明报告期各期主要原材料采购单价的公允性**

### 1、报告期各期，公司 OCA 光学胶采购耗用比情况如下：

单位：万平方米

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
采购量	217.11	491.04	352.93	249.25
耗用量	187.02	436.23	281.81	201.73
采购耗用比	1.16	1.13	1.25	1.24

报告期各期，公司 OCA 光学胶采购耗用比分别为 1.24、1.25、1.13 和 1.16，总体较为稳定，受原材料备货量和客户订单情况变化的影响在区间内略有波动。

公司每周根据客户更新的出货需求计划，编制原材料用料计划，并向供应商下达采购订单。2018 年，发行人 OCA 光学胶原材料主要采购自 3M 深圳仓库，距离发行人较远，2019 年年中，3M 在上海设立 OCA 光学胶原材料仓库，距离发行人较近，发行人自 2019 年下半年起陆续由 3M 深圳仓库采购转为 3M 上海



仓库采购原材料。2018年和2019年采购耗用比较高，主要系3M深圳仓库距离发行人较远，发行人OCA光学胶原材料备货量较大所致。

## 2、报告期各期，公司主要原材料单位成本耗用、损耗率情况如下：

单位：万平方米

项 目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
耗用量	187.02	436.23	281.81	201.73
OCA光学胶膜产量	150.94	344.98	226.38	157.22
OCA光学胶膜单位耗用量	1.24	1.26	1.24	1.28
OCA光学胶膜损耗率[注]	19.29%	20.92%	19.67%	22.07%

注：OCA光学胶膜损耗率=（耗用量-OCA光学胶膜生产量）/耗用量

如上表所示，OCA光学胶膜单位耗用量及损耗率比较稳定，受各类产品规格型号的影响略有波动。

原料OCA光学胶需要经过原卷分条（即将原料OCA光学胶母卷根据产品的宽度分条成不同尺寸的小卷）和精密无尘模切工序（即将分条后的OCA光学胶小卷模切成规定的产品尺寸）加工成不同尺寸的OCA光学胶膜成品，为保证加工的产品尺寸符合要求，上述加工过程中公司通常会在产品规定尺寸基础上根据客户成品使用要求、设计结构、公司模切工艺要求预留一定宽度的余料，另外在原卷分条过程中分切后仍然会存在原材料母卷最外侧边缘废边去除，因此公司原料OCA光学胶在加工过程中存在一定的损耗。

不同规格型号、不同客户设计的OCA光学胶膜成品尺寸结构会存在一定差异，相应生产过程中额外预留的余料也会存在差异，此外为降低原卷分条过程中的损耗，公司通常需要根据生产订单将不同尺寸的OCA光学胶膜产品进行最优化的组合，因此报告期各期单位耗用量和损耗率的波动主要受产品规格型号、不同客户产品结构占比变化影响。

## 3、结合公开市场或第三方资料说明报告期各期主要原材料采购单价的公允性

由于OCA光学胶属于胶膜材料的细分领域，是非标准化材料且属于小众的原材料，因此无法在公开市场或从第三方资料获取可参考的价格信息。

3M为世界知名的跨国公司，在新材料等领域技术全球领先，是市场上主要

的OCA光学胶原材料供应商之一，在交易中拥有较大的议价权。根据中介机构对3M的访谈，3M在优先考虑自身的利润率水平的基础上确定与客户的交易价格。3M对客户的销售价格基本是一致的，根据客户的资质、采购规模、合作的情况等因素，3M主要是在付款条件、新的合作机会等方面，给予不同的待遇。3M光学胶原材料的其他主要客户包括厦门三德信、深圳怡钛积等，3M对其销售价格与发行人基本一致。

综上，3M与发行人交易的价格定价公允，与3M销售给其他客户的价格不存在较大差异。

### （三）说明报告期各期生产人员数量与产量的匹配关系，人员工资与同行业可比公司、当地平均工资的对比情况。

报告期内，发行人生产人员人均薪酬与同行业可比上市公司对比如下：

单位：万元/年

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
安洁科技	-	9.57	8.96	10.54
飞荣达	-	9.68	10.66	8.62
智动力	-	10.95	11.75	6.51
同行业平均	-	<b>10.06</b>	<b>10.46</b>	<b>8.56</b>
发行人	<b>4.55</b>	<b>8.93</b>	<b>8.29</b>	<b>9.08</b>

注：（1）同行业可比公司数据来源为上市公司定期报告；（2）同行业可比公司生产人员数量为年初人数与年末人数的平均值，发行人为按月度加权平均人数；（3）同行业可比公司半年度定期报告未披露人员数量，无法统计人均薪酬。

如上表所示，报告期内，发行人生产人员薪酬水平略低于可比上市公司平均水平，一方面是因为发行人位于苏州市太仓市，属于县级市，可比公司分别位于苏州市吴中区、深圳市和东莞市，可比公司当地薪资水平略高于发行人所在地区；另一方面是因为发行人劳务外包人员占生产人员的比例相对较高，劳务人员人均薪酬较在册员工相对较低。

报告期内，发行人生产人员数量、产量、薪酬情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
生产人员平均数量（人）	557	432	287	214
总产量（万平米）	215.00	449.47	307.85	190.14
人均产量（万平米/人）	0.39	1.04	1.07	0.89

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
直接人工(万元)	2,537.51	3,859.57	2,380.38	1,938.99
人均薪酬(万元/人/年或半年)	4.55	8.93	8.29	9.08
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资	-	6.78	6.48	5.83

注：(1) 生产人员包括在册员工及劳务外包人员，人员平均数量为按月加权平均数；(2) 苏州当地人均薪酬为城镇私营单位从业人员年平均工资，数据来源：苏州市统计局。

报告期各期，发行人人均产量为 0.89 万平米/人、1.07 万平米/人、1.04 万平米/人和 0.39 万平米/人。2019 年较 2018 年人均产量略有增加，主要原因为生产人员的增加速度低于产量的增加速度。2019 年，随着发行人业绩的增长，发行人产量增长 61.91%，同期生产人员增加 34.11%；2021 年 1-6 月年化人均产量较低，主要原因为：(1) 受行业季节性影响，上半年产量相对较低；(2) 公司 2021 年 1-6 月柔性显示器件产品销售增加，该产品面积较小，单价较高。

报告期各期，发行人生产人员人均薪酬为 9.08 万元/年、8.29 万元/年、8.93 万元/年和 4.55 万元/半年。2019 年，公司生产人员人均薪酬较低，主要原因为劳务人员占生产人员比例相对较高。

(四) 说明制造费用明细，并分析其变动情况，说明生产设备与产量的匹配关系；2020 年股份支付费用在主营业务成本中的归集方式。

#### 1、报告期各期，公司制造费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧费用	235.83	19.42%	419.05	16.85%	385.52	22.30%	295.43	20.81%
能耗费	207.72	17.10%	299.75	12.05%	235.91	13.65%	238.81	16.82%
模具费	170.54	14.04%	374.88	15.07%	165.31	9.56%	72.20	5.09%
包装物	333.75	27.48%	950.94	38.24%	742.13	42.94%	596.93	42.04%
其他费用	266.83	21.97%	442.25	17.78%	199.56	11.55%	216.38	15.24%
<b>合计</b>	<b>1,214.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,486.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,728.42</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,419.75</b>	<b>100.00%</b>

注：上表已剔除运输费用的影响，其中 2020 年度运输费用 562.98 万元，2021 年 1-6 月运输费用 228.73 万元。

报告期内，公司制造费用主要由折旧费用、能耗费、模具费和包装物构成。

##### ①折旧费用

报告期内，折旧费用分别为 295.43 万元、385.52 万元、419.05 万元和 235.83 万元，折旧费用逐年增加，主要系随着公司生产规模的扩大，专用设备有所增加，专用设备的原值分别为 3,006.10 万元、3,736.12 万元、4,510.59 万元和 4,923.07 万元，故折旧费用有所增加。

## ②能耗费

报告期内，公司能耗费分别为 238.81 万元、235.91 万元、299.75 万元和 207.72 万元，2018 年公司能耗费较高，主要原因为 2018 年子公司太仓迪科力生产了较多的保护膜卷材供太仓展新使用，增加了 2018 年的能耗费，报告期内能耗费总体变动趋势与产量一致。

## ③模具费

报告期内，模具费分别为 72.20 万元、165.31 万元、374.88 万元和 170.54 万元，主要原因是随着业务规模的扩大，公司为客户开发的产品机种数逐步增加，模具数量也相应增加，同时公司 2020 年、2021 年 1-6 月模具要求提高，导致模具成本增加。

## ④包装费

报告期内，公司包装费分别为 596.93 万元、742.13 万元、950.94 万元和 333.75 万元。随着业务规模的扩大，公司包装费同步增加，2021 年包装费有所下降，主要原因为欧菲光的销售收入大幅减少。

## 2、报告期各期生产设备与产量的匹配性分析

报告期各期末，为满足业务增长及工艺改进等需求，公司持续增加对专用设备的投入。报告期内，专用设备资产规模与产量匹配如下：

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
专用设备原值（万元）	4,923.07	4,510.59	3,736.12	3,006.10
总产量（万平方米）	215.00	449.47	307.85	190.14
单位生产设备产量 （平方米/万元）	436.71	996.47	823.99	632.52

报告期内，公司生产设备原值分别为 3,006.10 万元、3,736.12 万元、4,510.59 万元和 4,923.07 万元，单位生产设备产量分别为 632.52 平方米/万元、823.99 平方米/万元、996.47 平方米/万元和 436.71 平方米/万元，专用设备资产规模随着产

量上升而增加。2018年，发行人单位生产设备产量较低，为632.52平方米/万元，主要原因是当年的产能利用率为83.19%，相对较低；2019年，发行人单位设备产量较2018年有所增加，主要原因是发行人产能利用率有所提高为100.82%；2020年，发行人单位生产设备产量较2019年进一步提高，主要原因是发行人当年增购了数台技术较为先进的滚刀模切机，提升了产能和单位设备的生产效率，同时当年的产能利用率也较高为102.09%；2021年上半年，发行人单位生产设备产量有所降低，主要是2020年下半年新购置了模切设备等因素的影响，上半年的产能利用率较低为80.50%。

综上，报告期各期生产设备与产量具备匹配性。

### 3、2020年股份支付费用在主营业务成本中的归集方式

公司2020年主营业务成本中的股份支付费用系生产人员的相关股权激励费用，计入主营业务成本中的直接人工，招股说明书中“制造费用包含股份支付费用”为笔误，已经更正。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

1、访谈公司财务负责人，了解公司的成本的归集、分配方法以及股份支付费用在主营业务成本中的归集方式；

2、取得公司成本明细表，检查成本的归集、分配方法是否与了解的一致，并计算分析公司产品成本构成情况及变动原因；

3、取得公司采购明细表、材料领用明细表和成品入库明细表，并计算采购耗用比、单位成本耗用及损耗率情况，同时分析其变动原因；

4、对主要供应商3M进行走访，确认3M销售给公司和其他客户的价格不存在较大差异；

5、比对发行人的员工花名册及各类人员薪酬数据，分析人均薪酬的波动是否合理；

6、查阅同地区、同行业可比公司的薪酬情况，分析与发行人员工薪酬的差

异是否合理；

7、访谈生产负责人，了解各类产品的生产流程、人均产量波动的原因，采购耗用比，损耗情况；

8、抽查发行人的成本计算表，并抽取领料单、入库单进行核对，核查发行人成本核算和费用归集的准确性；

9、执行采购细节测试，以抽样方式检查与采购相关的支持性文件，包括订单、送货单、入库单、对账单、采购发票、进口报关单等，核实采购发生的真实性及记录的准确性；

10、向主要供应商函证采购额数据；

11、取得公司制造费用明细表，分析制造费用构成及变动原因；

12、取得公司生产设备明细表，分析生产设备与产量的匹配情况。

## （二）核查意见

经核查、中介机构认为：

1、发行人成本构成符合实际生产情况，成本归集方式符合公司的实际生产流程与经营特点，分配方法具有合理性；

2、（1）发行人在报告期内 OCA 光学胶采购耗用、损耗情况较为平稳，与实际采购生产情况相符，具有合理性；（2）3M 与发行人交易的价格定价公允，与 3M 销售给其他客户的价格不存在较大差异；

3、报告期内，发行人的产量与生产人员数量是匹配的，人均产量波动具有合理性，发行人各工种的人均薪酬变动具有合理性，发行人员工人均薪酬水平和同地区、同行业的差异具有合理性；

4、（1）报告期内，公司制造费用主要由折旧费用、能耗费、模具费和包装物构成，变动主要与产量等因素有关，具备合理性；（2）生产设备与产量具备匹配性，生产设备资产规模随着产量上升而增加；（3）2020 年股份支付费用在主营业务成本的归集方式为计入直接人工。

## 11. 关于供应商

申报文件显示：

(1) 报告期内，发行人向前五大供应商的采购额占当期采购总额的比例分别为 86.76%、91.06%、92.73%，其中，对第一大供应商 3M 集团的采购占当期采购总额的比例分别为 74.80%、83.19%、85.81%。

(2) 发行人存在为 3m 集团提供模切受托加工，收取加工费情况，报告期各期产生销售收入分别为 3.18 万元、352.14 万元、702.17 万元。

请发行人：

(1) 说明与 3M 集团签订采购协议与采购价格、采购量、结算付款相关，以及对发行人存在重大约束的其他条款，包括但不限于采购价格约定方式，是否有长期协议价，是否存在最低采购量或采购金额，是否存在限制向其他供应商采购 OCA 光学胶等约定；报告期内与 3M 集团续签采购协议的情况，结合续约条件、周期等说明发行人向 3M 集团采购原材料的稳定性，对 3M 集团是否存在重大依赖并进一步完善相关风险提示。

(2) 说明是否存在客户指定原材料供应商情况，结合不同供应商生产的 OCA 光学胶在技术指标、性能上的主要区别，以及单价对比情况说明是否有替代 3M 集团的 OCA 光学胶供应商；采购 OCA 光学胶的供应商选定标准，并结合前述分析说明发行人 2018 年存在向多个供应商采购 OCA 光学胶，2019 年、2020 年进一步集中向 3M 集团采购的原因。

(3) 说明向 3M 集团提供受托加工业务的会计处理方式是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 说明与 3M 集团签订采购协议与采购价格、采购量、结算付款相关, 以及对发行人存在重大约束的其他条款, 包括但不限于采购价格约定方式, 是否有长期协议价, 是否存在最低采购量或采购金额, 是否存在限制向其他供应商采购 OCA 光学胶等约定; 报告期内与 3M 集团续签采购协议的情况, 结合续约条件、周期等说明发行人向 3M 集团采购原材料的稳定性, 对 3M 集团是否存在重大依赖并进一步完善相关风险提示。

1、说明与 3M 集团签订采购协议与采购价格、采购量、结算付款相关, 以及对发行人存在重大约束的其他条款, 包括但不限于采购价格约定方式, 是否有长期协议价, 是否存在最低采购量或采购金额, 是否存在限制向其他供应商采购 OCA 光学胶等约定

发行人与 3M 的主要框架协议为《特约加工商协议》和《特约经销协议》, 一年一签, 到期续签, 主要条款大致相同, 具体如下:

### (1) 关于采购价格

特约加工商/经销商价格由 3M 确定, 并可以不时修改, 唯 3M 应在修改后的价格生效前向加工商/经销商发出书面通知。具体指定产品的特约加工商/经销商价格为双方另行约定的价格清单载明的价格, 或加工商/经销商登陆 3M 电子订单系统后被授权的价格。

### (2) 关于最低采购额

上述指定产品 (OCA 光学胶原材料等) 在本协议期内的最低采购额 2018、2019 年为人民币 30,000 元, 2020 年、2021 年为人民币 0 元。

### (3) 关于结算付款

公司与 3M 的交易结算付款条件按订单约定执行。

加工业务模式下的付款条件为: 自卖方向买方开具相应发票之发票日起的 30 天内付清货款, 实际付款期限按订单执行。

经销业务模式下的付款条件为: 款到发货。



#### **(4) 关于加工后的销售价格**

指定产品加工后/转售的定价由加工商/经销商完全自主决定。

#### **(5) 关于知识产权**

##### **① 《特约加工商协议》**

本协议并未授予、许可或转让 3M 在知识产权方面的任何其他权利予加工商，加工商承认 3M 或其关联企业对知识产权的独占的权利，加工商不得注册任何 3M 知识产权或与 3M 知识产权相关或近似以至于使他人混淆或产生误解的知识产权。

##### **② 《特约经销协议》**

经销商对于 3M 的注册商标和司标的使用应遵循在 3M 公司标识标准中明确规定的使用规范。建议经销商在使用 3M 商标和公司标识之前确认得到 3M 的书面批准。

#### **(6) 关于指定销售区域**

加工商/经销商知晓其指定区域已在附件二中明确规定，并且同意在本协议有效期间在指定区域（中国大陆地区）内销售指定产品。如加工商/经销商希望变更指定区域或在指定区域外增加新的区域，加工商/经销商应书面通知 3M 并得到 3M 的事先书面许可，随着加工商/经销商的业务发展情况，3M 有权评估并决定是否扩大加工商/经销商的指定区域。

#### **(7) 关于违约责任**

如果本协议任何一方由于不可抗力造成不能履行或迟延履行本协议，该项履行不能或履行迟延不构成对本协议的违约，但受影响一方应在不可抗力发生的十五日内毫不延迟地通知另一方，并提供有关不可抗力的具体信息和充分证据以解释其无法履行或迟延履行全部或部分本协议的原因，且该方应采取适当措施减少或减轻不可抗力的影响并在尽可能短的时间内恢复受不可抗力事件影响的协议义务的履行。本协议以及因本协议而产生的所有争议应受中华人民共和国法律（为本协议之目的，不包括香港、澳门、台湾地区法律）管辖；任何有关本协议的争议，如通过协商不能解决，该争议应提交 3M 中国有限公司所在地人民法院

管辖。

## (8) 其他约束条款

合同对发行人的其他限制条款主要包括约束条款包括 7.1 遵守法律、7.2 禁止贿赂、7.6 遵守贸易禁运和出口管制、7.7 保护国家秘密等。

综上，发行人与 3M 集团的采购价格、结算付款条件根据订单确定并执行，3M 集团与发行人未约定长期协议价；发行人销售给客户的产品价格由发行人自主决定；基本未约定最低采购金额；未约定限制发行人向其他供应商采购 OCA 光学胶原材料；指定销售区域为中国大陆地区，中国大陆地区是世界上最大的消费电子产品生产国和消费国，且发行人境外销售极少，指定销售区域限制程度低，不会对发行人造成重大不利影响。

2、报告期内与 3M 集团续签采购协议的情况，结合续约条件、周期等说明发行人向 3M 集团采购原材料的稳定性，对 3M 集团是否存在重大依赖并进一步完善相关风险提示。

### (1) 报告期内发行人与 3M 集团续签采购协议的情况

报告期内，发行人与 3M 集团每年都会签订采购框架协议，协议的有效期为一年，并于每年末续签。双方未针对续约设置任何条件，双方每年签署的采购框架协议合同条款基本一致，未发生明显变化。双方自开展合作以来，保持了良好的沟通和合作，合作关系稳定。

报告期内，发行人与 3M 集团签订的主要框架协议如下：

序号	供应商名称	合同名称	有效期
1	3M 集团	《特约加工商协议》	2017.12.4-2018.12.31
2			2019.1.9-2019.12.31
3			2019.11.21-2020.12.31
4			2020.11.26-2021.12.31
5		《特约经销协议》	2017.11.23-2018.12.31
6			2019.5.24-2019.12.31
7			2019.11.17-2019.12.31
8			2020.11.26-2021.12.31

公司与 3M 集团签订的框架协议不涉及具体的采购数量及价格，公司后续根

据具体采购需求，通过 3M 系统向供应商下达订单。

## （2）发行人向 3M 集团采购原材料稳定，对 3M 集团不存在重大依赖

报告期内公司向 3M 采购金额为 20,383.98 万元、33,448.13 万元、49,859.04 万元和 21,773.66 万元，占采购总额的比重分别为 74.80%、83.19%、85.81% 和 80.83%，占比较高。

### ①3M 是光学胶原材料的主要供应商之一，同时市场上存在其他的供应商

光学胶原材料的技术含量较高，目前，市场上光学胶原材料的供应商主要是 3M、日东电工、三菱化学等国外知名企业。这些企业积累了丰富的行业经验，掌握了研发和生产的核心技术，同时凭借完备的产品体系和全球的销售网络，在业内建立了良好的品牌形象，占据较大的市场份额。因此公司对单一供应商采购占比较高符合行业特性。随着国内企业积极投身于光学胶膜行业的发展、加大技术研发投入，未来国内企业有望在光学胶膜领域有所突破。

因此，虽然目前 3M 的市场占有率较高，但市场上还存在其他的光学胶原材料供应商，光学胶原材料市场存在竞争。

### ②发行人和 3M 的合作背景

发行人和 3M 之间的主要合作，是从 2014 年开始的。合作的背景是当时发行人在 OCA 光学胶精密无尘模切领域已经有一定的市场地位，下游客户较多，3M 作为材料行业的领军企业，与发行人合作共同开拓市场。

考虑到 3M 的产品质量较好，付款条件较优，服务更好，且双方合作顺畅，因此发行人对 3M 的采购规模越来越大，双方已经形成了战略合作的关系。发行人是 3M 目前在国内最大的 OCA 精密无尘模切加工合作伙伴之一。

### ③发行人主要从 3M 集中采购的原因

在 3M 之前，发行人的光学胶原材料主要采购自三菱化学，从 2016 年开始，发行人加大了对 3M 的采购力度，2017 年 3M 成为发行人第一大供应商至今。目前，公司也有部分光学胶原材料通过经销商采购自三菱化学，但采购量相对 3M 来说较少。

发行人在报告期内集中向 3M 采购的原因主要为：1)3M 的本地化服务更好。

从采购方式来看，三菱化学采用的是经销商销售制度，发行人采购三菱化学的产品需要通过其经销商从海外购买；而发行人与 3M 是直接合作的关系，有利于双方的沟通和交流。消费电子行业的技术和潮流更新换代较快，直接合作有利于产业链上的企业更有效率的应对下游消费市场的变化。同时，为了更方便的向发行人等精密无尘模切加工企业供货，3M 在上海、四川等地设有仓库，对发行人的采购需求就近备料，供货速度较快，有利于发行人库存管理，提高存货的周转速度。2) 集中采购具有规模化优势，有利于发行人降低采购成本，提高采购效率，便利供应链的管理；同时 3M 的付款条件更优，给予发行人一个月的信用期，而发行人通过经销商向三菱化学采购一般需要货到付款；3) 3M 作为世界知名的材料研发企业，技术实力较强，产品更加多元化，受到发行人客户的普遍认可。

#### ④发行人和 3M 是互惠互利的合作伙伴关系

发行人的优势在于：1) 发行人拥有国内领先的 OCA 光学胶精密无尘模切加工技术，自动化程度高，产品质量好、良率高；2) 发行人规模较大，拥有较强的资金实力，具备大规模采购和供货的能力；3) 发行人拥有较强的客户资源优势。由于公司技术先进、质量可靠、规模较大，同时交货速度快、服务能力强，公司的主要客户包括京东方、华星光电、天马微电子、业成科技、维信诺等，囊括了国内主要的触控显示企业；4) 从合作内容来看，除正常的采购外，发行人还会保持对产品应用的持续跟踪，收集客户的反馈意见并在研究分析后向 3M 提供有针对性的改进建议，作为下游客户和上游材料供应商之间的沟通纽带，及时、准确地反馈市场信息，以便 3M 更快地对市场需求做出反应。因此，发行人和 3M 是互惠互利的合作伙伴关系。

2014 年前，3MOCA 光学胶在中国市场上销售量较小，当时的欧菲光、及后续的京东方、华星光电、天马微电子等主流触控显示屏厂全贴合用 OCA 光学胶膜均主要采用三菱化学，同时发行人、怡钛积等精密无尘模切厂商也是以采购三菱化学为主，2014 年，3M 联系发行人表示希望双方在 OCA 光学胶领域展开合作，并给出了相对三菱化学较优惠的合作条件，后发行人考虑 3M 集团的各项优势，与 3M 展开合作，并将 3MOCA 光学胶精密无尘模切为成品后，对欧菲光、京东方等客户进行批量供货，3MOCA 在欧菲光、京东方等客户端份额持续上升，至此，发行人为代表的 OCA 光学胶精密无尘模切加工企业通过精湛的加工技术、

大规模的供货能力、快速响应速度、优质的客户资源将 3MOCA 光学胶推向市场，其市场份额持续提高。

综上所述，发行人与 3M 是互惠互利的战略合作关系，发行人主要基于 3M 良好的本地化服务优势、3M 产品的竞争优势、双方产业链上下游优势互补、成本控制等方面的考虑集中向 3M 采购 OCA 光学胶原材料。多年来发行人与 3M 保持了良好的合作关系，采购渠道稳定，未发生不利变化。除 3M 外，市场上还存在三菱化学、日东电工等其他 OCA 光学胶供应商，发行人从其他供应商采购原材料不存在障碍。发行人对 3M 不存在重大依赖。

发行人已经在招股说明书“第四节 风险因素/一、经营风险/（二）供应商高度集中的风险”补充相关风险提示如下：

“报告期内，公司的主要供应商为 3M。公司主要从 3M 采购 OCA 光学胶原材料。报告期内，公司从 3M 采购的金额占采购总额的比例分别为 74.80%、83.19%、85.81%和 **80.83%**，**采购光学胶占光学胶原材料采购总额的比例分别为 90.10%、97.43%、99.91%和 99.66%**，占比较高。

报告期内，发行人与 3M 集团每年都会签订采购框架协议，协议的有效期为一年，并于每年末续签。双方未针对续约设置任何条件，双方每年签署的采购框架协议合同条款基本一致，未发生明显变化。

3M 全名为明尼苏达矿务及制造业公司，拥有 100 多年的历史，为世界知名的跨国企业。发行人主要基于 3M 良好的本地化服务优势、3M 产品的竞争优势、双方优势互补、成本控制等方面的考虑集中向 3M 采购 OCA 光学胶原材料。多年来发行人与 3M 保持了长期、稳定、良好、互惠的合作关系，采购渠道稳定，未发生不利变化。除 3M 外，市场上还存在三菱化学、日东电工等其他 OCA 光学胶供应商。如果公司与 3M 的合作关系出现较大变化或外贸环境出现重大变化等因素导致原材料供应不足，将对公司的经营业绩产生不利的影响。”

(二) 说明是否存在客户指定原材料供应商情况, 结合不同供应商生产的 OCA 光学胶在技术指标、性能上的主要区别, 以及单价对比情况说明是否有替代 3M 集团的 OCA 光学胶供应商; 采购 OCA 光学胶的供应商选定标准, 并结合前述分析说明发行人 2018 年存在向多个供应商采购 OCA 光学胶, 2019 年、2020 年进一步集中向 3M 集团采购的原因。

1、说明是否存在客户指定原材料供应商情况, 结合不同供应商生产的 OCA 光学胶在技术指标、性能上的主要区别, 以及单价对比情况说明是否有替代 3M 集团的 OCA 光学胶供应商

(1) 客户一般不指定 OCA 原材料供应商

根据行业惯例, 发行人在中标前的报价阶段, 需要确定某款机型产品所使用的 OCA 光学胶膜的品牌及型号。由于国外品牌 OCA 光学胶技术较为成熟, 原材料供应商均为世界知名的材料企业, 客户出于供应链安全和成本考量, 对于各类产品会进行两个或以上品牌的材料进行认证, 故客户一般不指定原材料供应商。目前发行人的终端客户苹果有指定原材料供应商为 3M 的情况, 涉及发行人的主要客户有业成科技和欧菲光, 涉及的产品为触控显示平板电脑。

(2) 市场上存在替代 3M 集团的原材料供应商

目前市场上的 OCA 光学胶膜原材料供应商主要包括 3M、三菱化学、日东电工等, 其在技术指标、性能上的主要区别, 以及单价对比情况如下:

①技术指标、性能上的主要区别

OCA 光学胶作为一种技术含量较高的光学胶粘材料, 国外企业长期掌握着 OCA 光学胶水分子聚合、胶水无尘涂布原材料的核心技术。3M、三菱化学、日东电工等世界知名材料企业在 OCA 光学胶的技术指标、性能方面各有侧重, 产品质量较高。

对于消费电子行业比较前沿和潮流的技术, 3M、三菱化学、日东电工等基于各自对行业发展的前景和方向的判断不同, 侧重点不一样, 如 3M 在 OLED 柔性触控显示用 OCA 光学胶膜方面积累较多, 拥有较强的技术实力。

②价格上的差异

由于发行人集中向 3M 采购具有规模优势，同时，3M 在国内设立了制造工厂，且在上海、四川等地设立了仓库，方便向公司供货，相对三菱化学、日东电工一般需要从海外进口，总体而言，相对来说 3M 的售价更具竞争优势。

综上，OCA 光学胶原材料的供应商包括 3M、三菱化学、日东电工等企业，存在多数产品替代 3M 的其他供应商。OCA 光学胶作为一种技术含量较高的胶粘材料，国外企业长期掌握着 OCA 光学胶原材料的核心技术。由于 3M 的本地化服务做的更好且发行人集中向 3M 采购，因此 3M 的产品具有一定的价格优势。

**2、采购 OCA 光学胶的供应商选定标准，并结合前述分析说明发行人 2018 年存在向多个供应商采购 OCA 光学胶，2019 年、2020 年进一步集中向 3M 集团采购的原因。**

**(1) 发行人的供应商选择标准**

公司制定了《采购管理控制程序》、《供应商管理控制程序》等规章制度，规定了供应商的选取和导入过程。公司在选取 OCA 光学胶原材料供应商时会对供应商的制造能力、交付能力、产品品质等方面进行全面评估，经过评审等环节后导入为正式供应商；同时，当发行人的客户推出新产品及新的材料需求时，发行人需要追加产品审核程序，由供应商提供样卷，发行人精密无尘模切加工后提供给客户验证，验证通过后从供应商批量采购。目前，公司已导入的 OCA 光学胶供应商有 3M、三菱化学等。

**(2) 2019 年以来进一步向 3M 采购的原因**

2019 年以来，发行人进一步增加从 3M 的采购，主要原因是 3M 产品多元化、覆盖面广，且发行人集中采购有规模效应，有利于提高采购效率、降低采购成本。

具体如下：1) 3M 的本地化服务更好。从采购方式来看，三菱化学采用的是经销商销售制度；而发行人与 3M 是直接合作的关系。同时，为了更方便的向发行人供货，3M 在上海、四川等地设有仓库，对发行人的采购需求就近备料，供货速度较快。2) 集中采购具有规模化优势，有利于发行人降低采购成本；同时 3M 的付款条件更优，给予发行人一个月的信用期，而发行人通过经销商向三菱化学采购一般需要货到付款；3) 3M 作为世界知名的材料研发企业，技术实力较强，产品更加多元化，受到发行人客户的普遍认可。发行人与 3M 建立了稳

定的合作关系，因此采购规模进一步集中。

### **(三) 说明向 3M 集团提供受托加工业务的会计处理方式是否符合《企业会计准则》规定**

受托加工业务是指由客户提供主要原材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅料加工的业务。根据公司与 3M 材料技术（苏州）有限公司（以下简称 3M 材料公司）签订的加工协议，3M 材料公司将主要原材料提供给公司后，公司按照其要求进行加工和包装，收取的加工费与 3M 材料公司提供的主要原材料价格变动无关，不承担其提供的主要原材料价格波动的风险。

公司向 3M 材料公司提供上述加工业务收取的加工费，采用净额法确认为主营业务收入。对于加工过程中发生的辅料、人工及制造费用等，公司在归集后分配至对应的受托加工产品；加工完成后，公司将成品交还给客户，确认加工费收入并相应结转成本。公司向 3M 材料公司提供加工业务采用的上述会计处理方法符合《企业会计准则》的相关规定。

## **二、中介机构核查程序及核查意见**

### **(一) 核查程序**

中介机构履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人与 3M 签订的框架协议、订单，了解采购价格、采购量、结算付款相关，以及对发行人存在重大约束的其他条款；

2、执行采购细节测试，以抽样方式检查与采购相关的支持性文件，包括订单、送货单、入库单、对账单、采购发票、进口报关单等，核实采购发生的真实性及记录的准确性；

3、查阅了发行人采购管理制度、供应商管理制度，了解发行人的采购流程，供应商的筛选标准；

4、访谈销售负责人，了解客户的材料选定标准，报价流程，不同材料在技术指标、性能、市场应用上的区别；

5、访谈 3M 集团，了解双方的交易内容、结算方式、合作关系、未来发展前景等情况；



6、访谈采购负责人，了解公司与 3M 的合作历史与背景，双方的合作机制及合作原因

7、访谈公司财务负责人，了解公司的受托加工业务收入的确认方式，同时取得公司受托加工业务收入明细表，检查收入确认是否与了解的情况一致。

## （二）核查意见

经核查、中介机构认为：

1、（1）发行人与 3M 的采购价格、结算付款条件根据合同、订单等确定并执行；（2）3M 与发行人未约定长期协议价，基本未约定最低采购金额，未约定限制发行人向其他供应商采购 OCA 光学胶原材料；（3）报告期内，发行人与 3M 集团每年签订采购框架协议，并于每年末续签，合作关系稳定；

2、（1）除终端客户苹果外，客户一般不指定光学胶原材料供应商。除 3M 外，市场上还存在三菱化学、日东电工等其他 OCA 光学胶供应商，发行人对 3M 集团不存在重大依赖；（2）3M、三菱化学、日东电工等世界知名材料企业在 OCA 光学胶的技术指标、性能方面各有侧重，产品质量较高，发行人出于控制成本、库存管理、与 3M 战略合作关系等原因集中向 3M 采购，具有合理性。

3、发行人向 3M 集团提供受托加工业务收取加工费，采用净额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

## 12. 关于毛利率

申报文件显示：

(1) 报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 26.37%、19.54%、20.03%，其中主要产品 OCA 光学胶膜毛利率呈下降趋势，其他产品毛利率相对稳定。

(2) 报告期各期，同行业可比公司主营业务毛利率平均值分别为 27.15%、26.73%、22.99%，均高于发行人毛利率，主要原因是发行人与可比公司虽均为模切加工企业，但发行人与可比公司业务领域或业务侧重点有所不同。

请发行人：

(1) 结合报告期各期各类产品单位价格、单位成本及影响单位价格与单位成本因素的变化情况，分析说明各类产品毛利率变动的原因，OCA 光学胶膜产品毛利率在 2019 年较其他产品跌幅大的原因。

(2) 按照智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备等消费电子行业产品分类，说明报告期各期销售毛利及毛利率情况，结合各主要终端品牌、终端产品等情况分析不同领域毛利率差异的原因。

(3) 结合产品生产流程、上下游、产品特性等说明选取生产工艺以模切为主的企业而未选取光学膜类企业作为可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

(一) 结合报告期各期各类产品单位价格、单位成本及影响单位价格与单位成本因素的变化情况，分析说明各类产品毛利率变动的原因，OCA 光学胶膜产品毛利率在 2019 年较其他产品跌幅大的原因

1、结合报告期各期各类产品单位价格、单位成本及影响单位价格与单位成本因素的变化情况，分析说明各类产品毛利率变动的原因

报告期内，公司各类业务的毛利率变化情况如下：

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
OCA光学胶膜	17.24%	-2.04%	19.28%	0.77%	18.51%	-7.41%	25.92%
半导体制造用胶膜	46.49%	7.84%	38.65%	3.90%	34.75%	-3.59%	38.34%
AMOLED柔性显示器件	22.09%	-9.04%	31.14%	-	-	-	-
其它胶膜、胶带	41.04%	7.70%	33.35%	-5.90%	39.25%	10.05%	29.20%
合计	<b>18.93%</b>	<b>-1.11%</b>	<b>20.03%</b>	<b>0.50%</b>	<b>19.54%</b>	<b>-6.83%</b>	<b>26.37%</b>

如上表所示，公司主营业务毛利率2019年下滑6.83%，主要原因是2019年OCA光学胶膜产品毛利率下滑，2020年和2021年上半年基本保持稳定。

### (1) OCA光学胶膜

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
平均单价(元/平方米)	183.76	-6.45%	196.44	4.86%	187.34	-9.01%	205.88
单位成本(元/平方米)	152.08	-4.09%	158.56	3.86%	152.67	0.10%	152.52
毛利率	17.24%		19.28%		18.51%		25.92%

OCA光学胶膜毛利率变动的单位售价和单位成本双因素分析如下：

项目	2021年1-6月较2020年	2020年较2019年	2019年较2018年
单位售价因素	-5.57%	3.77%	-7.33%
单位成本因素	3.53%	-3.00%	-0.08%
合计	<b>-2.04%</b>	<b>0.77%</b>	<b>-7.41%</b>

如上表所示，发行人2019年毛利率下滑主要原因是销售价格的下滑。具体而言，报告期内，2019年毛利率下降7.41个百分点，主要是由于2019年平均售价下滑较大；2020年以来毛利率基本稳定。

#### 1) OCA光学胶膜单位售价对毛利率的影响

报告期内，公司OCA光学胶膜单位售价分别为205.88元、187.34元、196.44元和183.76元，总体呈现下降的趋势，单价变动的分析详见本反馈意见回复之“8.关于营业收入/(二)/2、结合市场需求、产品技术与工艺、终端产品市场份额变动、发行人与客户议价能力等，说明销售单价2019年降幅较大、2020年小

幅上升的原因。”

## 2) OCA 光学胶膜单位成本对毛利率的影响

报告期内，公司 OCA 光学胶膜单位成本总体稳定，成本变动主要受原材料采购价格影响。

报告期内，公司主要原材料 OCA 光学胶采购情况及价格变动趋势如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	21,624.96	49,902.57	34,331.35	22,623.20
采购量（万平方米）	217.11	491.04	352.93	249.25
平均单价（元/平方米）	99.61	101.63	97.28	90.77

如上表，报告期内，公司材料采购单价基本维持在较稳定的水平。

2019 年，OCA 光学胶的平均采购单价上升，主要原因是：（1）汇率变动增加了公司的采购成本。报告期内，公司的原材料 OCA 光学胶主要通过进口的方式采购自 3M 集团，公司进口原材料使用美元结算。公司 2019 年美元采购的平均汇率为 6.88，较 2018 年采购平均汇率 6.69 增加 0.19，在假定其他因素不变的情况下，汇率变动增加的采购成本为 2.69 元/平方米；（2）采购结构发生了变化。单价较高的 OLED 屏幕用 OCA 光学胶原材料采购占比提升。

## （2）半导体制造用胶膜

半导体制造用胶膜属于半导体辅材之一，主要运用于半导体封测和制造环节，起到保护、缓冲、固定、托载、粘接等作用，技术含量较高，因此毛利率较高。报告期内，公司半导体制造用胶膜的毛利率分别为 38.34%、34.75%、38.65% 和 46.49%，毛利率总体保持稳定。

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
平均单价（元/平方米）	41.56	-10.99%	46.69	-2.15%	47.72	2.99%	46.33
单位成本（元/平方米）	23.16	-18.87%	28.54	-7.84%	30.97	7.57%	28.79
毛利率	44.28%		38.87%		35.09%		38.87%

注：由于半导体制造用胶膜不同产品计量单位存在不一致，故选取了主要产品进行分析。

2021 年 1-6 月，半导体制造用胶膜材料毛利率上升，其中单位售价下降

10.99%，主要是销售价格较高的等离子喷涂用胶带销售占比下降，由 2020 年的 12.63% 下降至 4.45%；单位成本下降 18.87%，超过单位售价下降幅度，主要是当年发行人将产品生产过程中的主要原料胶水以自产替代了部分外购，原材料成本有所下降，导致半导体制造用胶膜的单位成本有所下降。

### （3）AMOLED 柔性显示器件

2020 年-2021 年 1-6 月，发行人柔性显示器件的毛利率为 31.14% 和 22.09%，具体如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度
	金额	增长率	金额
平均单价（元/平方米）	1,502.70	0.88%	1,489.60
单位成本（元/平方米）	1,170.72	14.13%	1,025.79
毛利率	22.09%	-	31.14%

注：2018 年度、2019 年度公司无销售。

2021 年发行人柔性显示器件产品毛利率下滑 9.05%，主要原因为成本有所上升。发行人柔性显示器件产品的技术工艺较为复杂，需要精密无尘模切、多道贴合、全检等工序，柔性显示器件中的可折叠组件处于技术、品质完善的提升期，2021 年量产过程中客户提高了品质要求，导致发行人的良率有所下滑，毛利率有所下降。

### （4）其它胶膜、胶带

公司生产的其他功能性胶膜、胶带，主要包括保护膜、美纹胶带、耐高温聚酰亚胺胶带、阻燃醋酸布胶带等产品。报告期内，毛利率分别为 29.20%、39.25%、33.35% 和 41.04%。其它胶膜、胶带的产品种类较多，单类产品销售金额相对较小，因此毛利率呈现一定的波动性。

（二）按照智能手机、平板电脑、笔记本电脑、可穿戴设备等消费电子行业产品分类，说明报告期各期销售毛利及毛利率情况，结合各主要终端品牌、终端产品等情况分析不同领域毛利率差异的原因

报告期内，公司按消费电子行业产品分类相关毛利率情况如下：

单位：万元

分类	2021年1-6月			2020年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
智能手机	26,923.96	22,653.55	15.86%	42,729.09	37,144.91	13.07%
平板电脑	5,029.32	4,017.34	20.12%	27,270.24	20,421.29	25.12%
笔记本电脑	109.32	83.54	23.58%	511.95	389.14	23.99%
可穿戴设备	454.84	277.76	38.93%	764.27	509.42	33.35%
其他	4,097.17	2,635.92	35.66%	6,568.54	3,768.83	42.62%
<b>合计</b>	<b>36,614.61</b>	<b>29,668.11</b>	<b>18.97%</b>	<b>77,844.09</b>	<b>62,233.59</b>	<b>20.05%</b>

注：同行业可比公司披露的定期报告中营业收入按产品进行分类，未将营业收入按终端应用进行分类，故此处未与同行业可比公司进行比较。

(续上表)

分类	2019年度			2018年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
智能手机	35,455.20	31,135.14	12.18%	18,339.25	14,552.99	20.65%
平板电脑	11,514.79	7,975.20	30.74%	14,414.32	10,141.25	29.64%
笔记本电脑	227.57	176.64	22.38%	876.87	566.41	35.41%
可穿戴设备	626.30	337.70	46.08%	378.55	92.93	75.45%
其他	5,974.99	3,847.66	35.60%	5,725.40	4,339.07	24.21%
<b>合计</b>	<b>53,798.85</b>	<b>43,472.34</b>	<b>19.19%</b>	<b>39,734.39</b>	<b>29,692.65</b>	<b>25.27%</b>

公司产品主要应用于智能手机、平板电脑行业，报告期内，该两类产品销售占营业收入的比例分别为 82.43%、87.31%、89.92%和 87.27%。应用于笔记本电脑、可穿戴设备等其他终端产品的收入占比较低。

公司智能手机用 OCA 光学胶膜的主要终端客户是三星、华为、小米、OPPO、传音等，由于该产品总体为成熟产品，竞争较为激烈，毛利率总体较低，分别为 20.65%、12.18%、13.07%和 15.86%。2019 年发行人应用于智能手机的产品毛利率下滑 8.47%，主要原因为中高端智能手机用 LCD 触控显示屏向 OLED 触控显示屏转变，LCD 手机向中低端市场集中，带动上游 LCD 手机用 OCA 光学胶膜销售价格降低，导致毛利率下降。2021 年 1-6 月，公司 OLED 手机屏用 OCA 光学胶膜销售占比上升，因此导致智能手机用 OCA 光学胶膜毛利率有所上升。

公司平板电脑用 OCA 光学胶膜的主要终端客户是苹果，终端产品是 iPad，

毛利率较高，分别为 29.64%、30.74%、25.12% 和 20.12%，2021 年平板电脑用 OCA 光学胶膜的毛利率有所下降，主要原因为发行人对欧菲光的销售额下降明显。

公司应用于笔记本电脑、可穿戴设备等其他终端产品的收入占比较低，因此毛利率有所波动。

### **(三) 结合产品生产流程、上下游、产品特性等说明选取生产工艺以模切为主的企业而未选取光学膜类企业作为可比公司的原因及合理性**

光学膜行业的上市公司主要有激智科技（股票代码：300566）、长阳科技（股票代码：688299）、三利谱（股票代码：002876）等。发行人选取生产工艺以模切为主的企业而未选取光学膜类企业作为可比公司的原因在于：

#### **1、生产工艺不同**

发行人的主营业务是 OCA 光学胶精密无尘模切，占主营业务收入的 90% 左右。OCA 光学胶模切的生产工艺主要为精密无尘模切加工。公司根据触控显示屏客户对尺寸、形状、性能等需求，将 OCA 光学胶原材料进行精密无尘分条、模切，并在胶面贴合光学离型膜后无尘遮光包装。

而光学膜类企业的生产工艺主要为材料表面微结构处理或涂布，涂布是将液态压敏胶聚合物、熔融态聚合物或聚合物熔液涂布于塑料薄膜、纸、布等各种基材上制成的复合胶膜材料的方法，与发行人的生产工艺较明显不同。

#### **2、上下游位置不同**

发行人作为以精密无尘模切加工为主的企业，主要负责将上游涂布企业生产的原材料加工为片材，下游客户是触控显示屏企业，发行人位于产品链的中游。

而光学膜类企业处于行业的上游，因此从产业链位置的角度未选择将光学膜类企业作为可比公司。

#### **3、产品特性不同**

发行人作为精密无尘模切加工企业，生产过程并未改变原材料的化学特性，改变的是产品的物理性质，如尺寸、形状等。

而光学膜类企业的产品是各种功能膜，主要改变的是原材料的物理和化学特

性，通过将多种不同粘性涂层材料与不同的基膜进行涂布结合，以实现特定的光学性、电学性、粘接性、耐候性、可加工性、微观特性、抗腐蚀性、透过性等性能。

#### 4、安洁科技、飞荣达、智动力等公司与发行人具有可比性

安洁科技、飞荣达、智动力等企业均与发行人为模切加工企业。虽然具体模切加工的产品不同，但在主营业务、生产工艺、应用领域、终端品牌等方面相似度较高，同时终端客户均为消费电子类企业，因此具备较强的可比性，具体如下：

公司名称	主营业务	生产工艺	应用领域	终端品牌
安洁科技	笔记本电脑和手机等消费电子产品中使用的内部和外部功能性器件	精密模切、冲压、锻造等	智能手机、笔记本电脑	苹果、惠普、华硕等
飞荣达	电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件的研发、生产与销售	覆膜贴合、精密模切等	通讯、计算机、手机终端、汽车电子和家电等	华为、中兴、诺基亚、基亚、思科、联想、微软、富士康等
智动力	为手机等消费电子产品功能性器件的研发、生产和销售	分切、精密模切、印刷等	手机、电脑、可穿戴设备、影音设备	三星、华为、小米、联想、OPPO等
发行人	研发、生产、销售LCD触控显示、AMOLED柔性显示、半导体制造等行业用胶膜材料	分切、精密无尘模切、印刷、涂布等	智能手机、平板电脑、智能穿戴、笔记本电脑、汽车及家电等	华为、苹果、三星、OPPO、小米、传音

注：以上数据来源为同行业可比上市公司公开信息披露。

综上，为避免给投资者造成误导，发行人选取模切工艺为主的企业作为同行业可比公司具有合理性。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

1、取得公司收入成本明细表，将公司各类产品的收入、成本按照产品性能、消费电子行业进行分类；

2、计算各产品报告期内的单位售价、单位成本，分析变动原因，结合主要产品单位售价、单位成本变化情况量化分析各产品毛利率变动原因；



3、查阅了光学膜类上市企业、模切加工上市企业披露的定期报告等公开资料，了解其主营业务、生产工艺、客户结构、终端应用等情况；

4、访谈技术负责人，了解 AMOLED 柔性显示器件的生产情况。

## （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、公司主营业务毛利率 2019 年下滑的主要原因是 2019 年 OCA 光学胶膜产品毛利率下滑，2020 年和 2021 年上半年主营业务毛利率保持稳定。发行人 2019 年 OCA 光学胶膜毛利率降幅较大的主要原因为产品结构及产品单价的变化：（1）LCD 手机屏用的 OCA 光学胶膜单价降低，同时销售占比提升；（2）触控平板电脑屏用 OCA 光学胶膜单价较高，同时销售占比下降。

2、发行人 OCA 光学胶膜产品的主要应用领域为智能手机及平板电脑，智能手机产品的毛利率相对较低，平板电脑产品的毛利率相对较高，具有合理性；

3、发行人根据主营业务、生产工艺、应用领域、终端品牌等角度选取同行业可比上市公司，具有合理性。

### 13. 关于期间费用

申报文件显示，发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率均低于同行业可比公司平均值。

请发行人：

(1) 结合发行人与可比公司报告期各期销售费用、管理费用、研发费用下各项明细占营业收入比例的对比情况，说明发行人期间费用率低于同行业可比公司的合理性。

(2) 结合人员变动及构成、薪酬政策等，说明报告期各期销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬变动的原因，对比同行业可比公司、同地区相关工种人员薪酬情况说明发行人人均薪酬的合理性。

(3) 结合产品销量、销售区域等说明报告期内运输费、报关费与产品销售的匹配性。

(4) 说明剔除销售费用运输费会计核算、股份支付费用影响后报告期各期销售费用率、研发费用率情况；结合发行人大客户开拓与产品市场拓展的具体形式及相关人员投入、费用支出，说明报告期各期调整后销售费用率、研发费用率变动是否合理，是否存在客户开拓与产品市场拓展投入不足或体外承担相关成本费用情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

#### 一、发行人说明

(一) 结合发行人与可比公司报告期各期销售费用、管理费用、研发费用下各项明细占营业收入比例的对比情况，说明发行人期间费用率低于同行业可比公司的合理性

##### 1、销售费用

报告期各期，公司与可比公司销售费用明细及营业收入占比如下：

单位：万元

年度	项目	职工薪酬			运输费用、报关费[注 1]			差旅费、业务招待费			其他[注 2]			合计	
		金额	占销售费用比	占营业收入比	金额	占销售费用比	占营业收入比	金额	占销售费用比	占营业收入比	金额	占销售费用比	占营业收入比	金额	占营业收入比
2021年1-6月	安洁科技	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	飞荣达	2,292.43	55.94%	1.90%	166.18	4.06%	0.14%	1,135.93	27.72%	0.94%	503.31	12.28%	0.42%	4,097.85	3.39%
	智动力	817.70	23.11%	0.73%	518.55	14.66%	0.46%	1,923.37	54.37%	1.71%	277.97	7.86%	0.25%	3,537.58	3.15%
	可比公司平均	1,555.06	40.73%	1.31%	342.36	8.97%	0.30%	1,529.65	40.07%	1.33%	390.64	10.23%	0.33%	3,817.72	3.27%
	公司	244.91	79.54%	0.67%	6.21	2.02%	0.02%	34.53	11.21%	0.09%	22.26	7.23%	0.06%	307.92	0.84%
2020年度	安洁科技	4,138.72	68.44%	1.42%	59.75	0.99%	0.02%	701.94	11.61%	0.24%	1,147.17	18.97%	0.39%	6,047.58	2.08%
	飞荣达	4,027.62	50.13%	1.37%	249.63	3.11%	0.09%	2,562.11	31.89%	0.87%	1,194.58	14.87%	0.41%	8,033.93	2.74%
	智动力	1,467.08	22.77%	0.63%	823.60	12.78%	0.35%	3,432.85	53.28%	1.48%	719.09	11.16%	0.31%	6,442.62	2.77%
	可比公司平均	3,211.14	46.94%	1.14%	377.66	5.52%	0.15%	2,232.30	32.63%	0.86%	1,020.28	14.91%	0.37%	6,841.38	2.53%
	公司	392.17	80.88%	0.50%	17.45	3.60%	0.02%	64.05	13.21%	0.08%	11.23	2.32%	0.01%	484.89	0.62%
2019年度	安洁科技	3,683.99	44.55%	1.17%	1,957.59	23.67%	0.62%	869.26	10.51%	0.28%	1,759.12	21.27%	0.56%	8,269.96	2.64%
	飞荣达	3,086.99	38.56%	1.18%	1,576.13	19.69%	0.60%	2,249.40	28.10%	0.86%	1,093.88	13.66%	0.42%	8,006.39	3.06%
	智动力	1,619.89	38.86%	0.93%	304.08	7.30%	0.17%	1,621.49	38.90%	0.93%	622.71	14.94%	0.36%	4,168.17	2.39%
	可比公司平均	2,796.96	41.04%	1.09%	1,279.27	18.77%	0.47%	1,580.05	23.19%	0.69%	1,158.57	17.00%	0.45%	6,814.84	2.70%
	公司	303.29	31.39%	0.56%	533.95	55.27%	0.99%	77.49	8.02%	0.14%	51.38	5.32%	0.10%	966.11	1.80%
2018年度	安洁科技	2,492.20	40.29%	0.70%	2,146.29	34.70%	0.60%	673.70	10.89%	0.19%	872.96	14.11%	0.25%	6,185.15	1.74%
	飞荣达	2,273.30	46.94%	1.71%	816.53	16.86%	0.62%	1,145.08	23.65%	0.86%	607.83	12.55%	0.46%	4,842.75	3.65%
	智动力	1,310.64	68.11%	2.01%	279.10	14.50%	0.43%	44.18	2.30%	0.07%	290.40	15.09%	0.45%	1,924.32	2.96%
	可比公司平均	2,025.38	46.91%	1.48%	1,080.64	25.03%	0.55%	620.99	14.38%	0.37%	590.40	13.67%	0.38%	4,317.41	2.78%
	公司	241.89	33.02%	0.61%	404.10	55.16%	1.02%	60.98	8.32%	0.15%	25.60	3.49%	0.06%	732.57	1.84%

注：（1）根据财政部修订后的《企业会计准则第 14 号-收入》公司将 2020 年度的运输费用和 2021 年 1-6 月的运输费用列报于“营业成本”项目，2020 年之前的发生额仍列报于“销售费用”项目；（2）其他项主要包括办公费用、折旧费用等，其他项已剔除股份支付费用的影响，下同。

报告期内，公司销售费用率分别为 1.84%、1.80%、0.62%和 0.84%，可比公司平均销售费用率分别为 2.78%、2.70%、2.53%和 3.27%。

发行人销售费用占比低于同行业可比公司的原因如下：（1）报告期内，公司的主要客户为京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、欧菲光、业成科技等知名企业，为中国主要的触控显示制造商。报告期内公司对前五大客户的销售占比

在 90%左右，客户集中，且客户基本稳定，因此客户开拓和维护成本较低；（2）由于发行人客户稳定，因此发行人销售人员数量远少于可比公司。2018 年-2020 年各年末，安洁科技的销售人员人数分别为 101 人、128 人和 174 人，飞荣达的销售人员人数分别为 176 人、273 人和 287 人，智动力的销售人员人数分别为 68 人、92 人和 114 人，而公司的销售人员分别为 13 人、21 人和 32 人。2020 年安洁科技、飞荣达、智动力收入分别约为 29 亿、29 亿、23 亿，发行人 2020 年收入约为 8 亿。（3）公司作为未上市的民营企业，对于费用的管控比较严，更注重提高费用的使用效率。

## 2、管理费用

报告期各期，公司与可比公司管理费用明细及营业收入占比如下：

单位：万元

年度	项目	职工薪酬			折旧费及摊销			中介机构服务费			办公费			其他			合计	
		金额	占管理费用比	占营业收入比	金额	占管理费用比	占营业收入比	金额	占管理费用比	占营业收入比	金额	占管理费用比	占营业收入比	金额	占管理费用比	占营业收入比	金额	占营业收入比
2021 年 1-6 月	安洁科技	-		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	飞荣达	5,664.01	56.18%	4.69%	1,869.49	18.54%	1.55%	1,178.73	11.69%	0.98%	266.67	2.64%	0.22%	1,370.19	13.59%	1.13%	10,082.42	8.35%
	智动力	2,593.73	69.86%	2.31%	595.63	16.04%	0.53%	333.09	8.97%	0.30%	861.55	23.21%	0.77%	190.34	5.13%	0.17%	3,712.78	3.31%
	可比公司 平均	4,128.87	59.86%	3.50%	1,232.56	17.87%	1.04%	755.91	10.96%	0.64%	564.11	8.18%	0.49%	780.26	11.31%	0.65%	6,897.60	5.83%
	公司	660.22	62.90%	1.80%	65.27	6.22%	0.18%	73.71	7.02%	0.20%	96.62	9.21%	0.26%	153.87	14.66%	0.42%	1,049.70	2.87%
2020 年度	安洁科技	12,781.71	50.41%	4.40%	6,275.37	24.75%	2.16%	432.93	1.71%	0.15%	496.43	1.96%	0.17%	5,367.55	21.17%	1.85%	25,353.99	8.73%
	飞荣达	10,151.17	51.66%	3.47%	2,920.07	14.86%	1.00%	2,644.67	13.46%	0.90%	475.46	2.42%	0.16%	3,458.27	17.60%	1.18%	19,649.64	6.71%
	智动力	4,607.04	49.36%	1.98%	1,396.13	14.96%	0.60%	738.09	7.91%	0.32%	1,869.84	20.04%	0.81%	721.72	7.73%	0.31%	9,332.82	4.02%
	可比公司 平均	9,179.97	50.68%	3.28%	3,530.52	19.49%	1.25%	1,271.89	7.02%	0.46%	947.25	5.23%	0.38%	3,182.52	17.57%	1.11%	18,112.15	6.48%
	公司	1,109.57	65.81%	1.43%	49.76	2.95%	0.06%	225.95	13.40%	0.29%	150.16	8.91%	0.19%	150.63	8.93%	0.19%	1,686.06	2.17%
2019 年度	安洁科技	11,094.05	45.71%	3.54%	7,363.83	30.34%	2.35%	1,230.95	5.07%	0.39%	355.34	1.46%	0.11%	4,228.86	17.42%	1.35%	24,273.03	7.74%
	飞荣达	7,480.43	53.40%	2.86%	1,684.05	12.02%	0.64%	1,928.83	13.77%	0.74%	374.59	2.67%	0.14%	2,539.10	18.13%	0.97%	14,007.00	5.36%
	智动力	3,993.05	48.80%	2.29%	1,472.14	17.99%	0.84%	671.19	8.20%	0.39%	793.94	9.70%	0.46%	1,252.32	15.30%	0.72%	8,182.65	4.70%
	可比公司 平均	7,522.51	48.57%	2.90%	3,506.67	22.64%	1.28%	1,276.99	8.25%	0.51%	507.96	3.28%	0.24%	2,673.43	17.26%	1.01%	15,487.56	5.93%
	公司	817.35	60.17%	1.52%	69.42	5.11%	0.13%	130.26	9.59%	0.24%	167.29	12.32%	0.31%	174.10	12.82%	0.32%	1,358.42	2.52%
2018 年度	安洁科技	11,462.36	53.13%	3.22%	5,405.21	25.05%	1.52%	840.73	3.90%	0.24%	435.77	2.02%	0.12%	3,432.01	15.91%	0.97%	21,576.08	6.07%
	飞荣达	3,708.09	53.65%	2.80%	479.44	6.94%	0.36%	1,134.71	16.42%	0.86%	230.28	3.33%	0.17%	1,358.59	19.66%	1.02%	6,911.09	5.21%
	智动力	2,571.82	49.16%	3.95%	846.58	16.18%	1.30%	382.91	7.32%	0.59%	518.65	9.91%	0.80%	911.92	17.43%	1.40%	5,231.87	8.04%

年度	项目	职工薪酬			折旧费及摊销			中介机构服务费			办公费			其他			合计	
		金额	占管理费用比	占营业收入比	金额	占管理费用比	占营业收入比	金额	占管理费用比	占营业收入比	金额	占管理费用比	占营业收入比	金额	占管理费用比	占营业收入比	金额	占营业收入比
	可比公司平均	5,914.09	52.62%	3.32%	2,243.74	19.96%	1.06%	786.11	6.99%	0.56%	394.90	3.51%	0.36%	1,900.84	16.91%	1.13%	11,239.68	6.44%
	公司	624.88	67.43%	1.57%	46.37	5.00%	0.12%	61.93	6.68%	0.16%	79.16	8.54%	0.20%	114.41	12.35%	0.29%	926.76	2.33%

报告期内，公司管理费用率分别为 2.33%、2.52%、2.17% 和 2.87%，管理费用率较为稳定，2021 年 1-6 月折旧费及摊销费用增加较多，故管理费用率略有上涨。

报告期内，可比公司平均管理费用率分别为 6.44%、5.93%、6.48% 和 5.83%。公司管理费用率低于可比同行业上市公司水平，主要系：（1）报告期内，公司的主要客户为京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、欧菲光、业成科技等知名企业，公司对前五大客户的销售占比在 90% 左右，客户集中且基本稳定，同时发行人的供应商主要是 3M 集团，采购也比较集中，减少了发行人的管理成本；（2）由于发行人客户和供应商稳定，因此发行人管理人员数量远少于可比公司。2018 年-2020 年各年末，安洁科技的管理人员人数分别为 406 人、387 人和 715 人，飞荣达的管理人员人数分别为 337 人、647 人和 725 人，智动力的管理人员人数分别为 462 人、273 人和 537 人，而公司的管理人员分别为 40 人、52 人和 58 人。（3）报告期内，公司主要产品为 OCA 光学胶膜，占营业收入的比例为 90% 左右，产品结构较为集中，管理效率较高；（4）发行人的折旧与摊销费用也远低于可比公司。由于发行人的土地、房屋及建筑物购入时间较早，原值较低，公司房屋建筑物和土地的原值分别为 2,101.25 和 572.47 万元，因此每年计提的折旧和摊销费用较少。（5）公司作为未上市的民营企业，对于费用的管控比较严，更注重提高费用的使用效率。

### 3、研发费用

报告期各期，公司与可比公司研发费用明细及营业收入占比如下：

单位：万元

年度	项目	职工薪酬		直接材料		折旧费用		其他		合计	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2021 年 1-6	安洁科技	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	飞荣达	5,871.99	4.86%	2,491.55	2.06%	517.94	0.43%	719.57	0.60%	9,601.05	7.95%

年度	项目	职工薪酬		直接材料		折旧费用		其他		合计	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2018年度	智动力	1,819.14	1.62%	2,967.05	2.64%	362.47	0.32%	567.23	0.51%	5,715.88	5.09%
	可比公司平均	3,845.56	3.24%	2,729.30	2.35%	440.20	0.38%	643.40	0.55%	7,658.47	6.52%
	公司	898.22	2.45%	806.65	2.20%	63.08	0.17%	335.44	0.92%	2,103.39	5.74%
2019年度	安洁科技	11,919.82	4.10%	7,392.23	2.54%	1,981.34	0.68%	1,418.94	0.49%	22,712.33	7.82%
	飞荣达	12,051.40	4.11%	5,948.68	2.03%	755.91	0.26%	1,264.84	0.43%	20,020.83	6.83%
	智动力	3,563.14	1.53%	6,729.72	2.90%	545.04	0.23%	658.33	0.28%	11,496.24	4.95%
	可比公司平均	9,178.12	3.25%	6,690.21	2.49%	1,094.10	0.39%	1,114.04	0.40%	18,076.47	6.53%
	公司	1,685.00	2.16%	1,130.31	1.45%	81.00	0.10%	510.73	0.66%	3,407.03	4.38%
2020年度	安洁科技	9,450.71	3.01%	9,385.19	2.99%	1,284.60	0.41%	1,346.84	0.43%	21,467.33	6.85%
	飞荣达	8,211.57	3.14%	3,471.23	1.33%	539.89	0.21%	601.81	0.23%	12,824.50	4.90%
	智动力	3,012.41	1.73%	4,084.61	2.34%	437.77	0.25%	1,098.06	0.63%	8,632.85	4.95%
	可比公司平均	6,891.56	2.63%	5,647.01	2.22%	754.09	0.29%	1,015.57	0.43%	14,308.23	5.57%
	公司	1,272.87	2.37%	550.97	1.02%	24.37	0.05%	319.28	0.59%	2,167.49	4.03%
2018年度	安洁科技	8,058.16	2.27%	9,706.36	2.73%	963.14	0.27%	1,460.19	0.41%	20,187.85	5.68%
	飞荣达	4,455.53	3.36%	1,974.66	1.49%	292.24	0.22%	99.50	0.08%	6,821.93	5.15%
	智动力	925.58	1.42%	1,482.93	2.28%	166.11	0.26%	104.78	0.16%	2,679.40	4.12%
	可比公司平均	4,479.75	2.35%	4,387.98	2.17%	473.83	0.25%	554.82	0.22%	9,896.39	4.98%
	公司	1,140.62	2.87%	335.17	0.84%	16.35	0.04%	165.99	0.42%	1,658.13	4.17%

报告期内，公司研发费用率分别为 4.17%、4.03%、4.38%和 5.74%。公司研发费用率较为稳定，公司为保持产品竞争力，不断加大研发投入。

报告期内，可比公司平均研发费用率分别为 4.98%、5.57%、6.53%和 6.52%。公司研发费用率低于可比同行业上市公司水平，主要系公司规模较小，资金实力有限，更注重研发效率。

安洁科技研发费用率较高，主要系：（1）2018 年收购苏州威斯东山电子技术有限公司，进入无线充电磁性材料领域，当年研发费用较上期增加 92.14%；（2）不断扩充消费电子无线充电模组产业链，布局新能源汽车动力电池无线充电设备，导致研发费用逐年增加。

飞荣达研发费用率较高，主要系：（1）2019 年，该公司确定了 31 个研发项

目并提交发明专利申请 14 项。其中：挤出导热帽套、9001EMI 电磁屏蔽胶圈、硅胶复合型相变储能材料、现场成型软镍碳液体导电胶衬垫项目已完成研发，弧度倒挂类 3D 保护膜技术开发项目已进入量产；（2）2020 年新增多项研发项目：一体化大列阵振子的开发、5G 屏蔽盖导电塑料复合工艺研究、导热凝胶产品的开发、相变储能胶、镀金 PI 膜新材料开发等。

（二）结合人员变动及构成、薪酬政策等，说明报告期各期销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬变动的原因，对比同行业可比公司、同地区相关工种人员薪酬情况说明发行人人均薪酬的合理性。

### 1、报告期内发行人人均薪酬与同行业公司、苏州地区的对比情况及其合理性

报告期内，发行人业务规模逐年扩大，销售人员、管理人员、研发人员人数相应逐年增加，人均薪酬与同行业可比公司、同地区人员薪酬的对比情况如下：

单位：万元/年

销售人员人均薪酬				
项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
安洁科技	-	27.41	32.17	23.62
飞荣达	-	14.38	13.75	14.53
智动力	-	14.24	20.25	19.42
同行业平均	-	<b>18.68</b>	<b>22.06</b>	<b>19.19</b>
发行人	<b>7.07</b>	<b>14.85</b>	<b>16.04</b>	<b>19.10</b>
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资	-	<b>6.78</b>	<b>6.48</b>	<b>5.83</b>
管理人员人均薪酬				
项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
安洁科技	-	23.20	27.98	21.31
飞荣达	-	14.80	15.20	12.04
智动力	-	11.38	10.87	8.14
同行业平均	-	<b>16.46</b>	<b>18.02</b>	<b>13.83</b>
发行人	<b>11.00</b>	<b>21.25</b>	<b>17.87</b>	<b>16.56</b>
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资	-	<b>6.78</b>	<b>6.48</b>	<b>5.83</b>
研发人员人均薪酬				
项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

安洁科技	-	13.98	11.38	10.08
飞荣达	-	13.73	12.35	9.32
智动力	-	10.05	11.05	8.49
同行业平均	-	<b>12.59</b>	<b>11.59</b>	<b>9.30</b>
发行人	<b>8.28</b>	<b>17.02</b>	<b>17.64</b>	<b>19.54</b>
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资	-	<b>6.78</b>	<b>6.48</b>	<b>5.83</b>

注：（1）同行业可比公司数据来源为上市公司定期报告；（2）同行业可比公司各工种人员数量为年初人数与年末人数的平均值，发行人为按月度加权平均人数；（3）苏州地区各工种人均薪酬未找到有效数据来源，故使用苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资，数据来源：苏州市统计局；（4）苏州市统计局未披露 2021 年上半年数据，同行业可比公司半年度定期报告未披露人员数量，无法统计人均薪酬。

#### （1）与同行业公司的对比情况

就销售人员而言，报告期内，发行人销售人员的人均薪酬低于同行业可比公司，且 2019 年以来差距较大，主要原因在于发行人 2019 年以来增加了销售人员的数量，2018-2021 年 1-6 月各期末公司的销售人员分别为 13 人、21 人、32 人和 33 人，增加的主要是客服人员，其主要工作职责是对于客户的到料情况、品质状况等进行跟踪和服务，收入相对较低，拉低了发行人销售人员的平均工资水平。

就管理人员而言，报告期内，发行人管理人员的人均薪酬总体略高于同行业可比公司，主要原因在于发行人管理人员较少且比较稳定，管理效率较高，随着近年来发行人业绩的增加，发行人相应增加了管理人员的薪酬，同时智动力的管理人员人均薪酬水平相对较低，拉低了可比公司的平均数。

就研发人员而言，报告期内，发行人研发人员的人均薪酬高于同行业可比公司。主要原因在于报告期内，公司作为非上市公司，更重视提高研发的效率，研发人员相对较少，导致研发人员的人均薪酬相对较高。

#### （2）与苏州地区的对比情况

报告期内，发行人的销售人员、管理人员、研发人员的人均薪酬均高于苏州地区的平均工资。发行人注重员工回报，在企业发展的过程中，提高员工的薪酬待遇，共同促进企业的成长。

综上，报告期内发行人人均薪酬与同行业公司、苏州地区的差异情况具备合



理性。

## 2、发行人各期销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬变动的原因

发行人员的薪酬包括基本工资和奖金等，其中基本工资根据发行人的岗位职责、工作年限、学历等确定，奖金根据员工本人的绩效及发行人的经营情况确定。报告期内，发行人的薪酬政策未发生变化。

就销售人员而言，报告期内，发行人销售人员的人均薪酬呈现下降趋势，主要原因在于发行人 2019 年以来增加了销售人员的数量，由 2018 年末的 13 人增加到 2021 年 6 月末的 33 人。增加的主要是客服人员，其主要工作职责是对于客户的到料情况、品质状况等进行跟踪和服务，收入相对较低，拉低了发行人销售人员的平均工资水平。

就管理人员而言，报告期内，发行人管理人员的人均薪酬总体略高于同行业可比公司，主要原因在于发行人管理人员较少且比较稳定，管理效率较高，随着近年来发行人业绩的增加、职位的晋升，发行人相应增加了管理人员的薪酬，同时智动力的管理人员人均薪酬水平相对较低，拉低了可比公司的平均数。

就研发人员而言，报告期内，发行人研发人员的人均薪酬呈现下降的趋势，但总体保持在较高的水平。报告期内为提高发行人的市场竞争力，发行人增加了研发费用的投入，研发人员的薪酬水平较高；同时，随着 2019 年以来发行人增加的研发人员主要为中基层员工，薪酬相对较低，导致 2019 年以来研发人员人均薪酬有所下降。

综上，报告期内发行人各期销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬变动的原因具备合理性。

**（三）结合产品销量、销售区域等说明报告期内运输费、报关费与产品销售的匹配性。**

### 1、结合区域分析运输费与营业收入的匹配性

年度	地区	营业收入（万元）	运输费（万元）	运费占营业收入比
2021 年 1-6 月	四川	10,126.56	24.26	0.24%
	太仓	26,488.05	204.46	0.77%
合计		<b>36,614.61</b>	<b>228.73</b>	<b>0.62%</b>

年度	地区	营业收入（万元）	运输费（万元）	运费占营业收入比
2020 年	四川	13,928.33	28.35	0.20%
	太仓	63,915.76	534.64	0.84%
合计		<b>77,844.09</b>	<b>562.98</b>	<b>0.72%</b>
2019 年	四川	57.91	1.47	2.54%
	太仓	53,740.94	517.56	0.96%
合计		<b>53,798.85</b>	<b>519.03</b>	<b>0.96%</b>
2018 年	四川	50.95	2.98	5.86%
	太仓	39,683.43	382.01	0.96%
合计		<b>39,734.39</b>	<b>384.99</b>	<b>0.97%</b>

如上表所示，2018 年、2019 年公司主要出货地为太仓地区，该部分运费占营业收入的比例约为 0.96%。2020 年太仓地区的运费占营业收入的比例降至 0.84%，主要原因为随着公司销售收入增长较快，运费支出具有规模效应；2021 年 1-6 月太仓地区的运费占营业收入比例较 2020 年有所下降，主要原因为公司 2021 年 1-6 月与业成科技深圳公司的交易额下降较多，目前公司与业成科技的交易主要通过四川展新与业成科技成都公司进行。

为满足京东方成都公司、京东方绵阳公司、业成科技成都公司等客户现地配套服务的需求，四川展新逐步量产、周边现地交货，进一步降低了运输成本。2018 年、2019 年四川展新处于业务拓展期，未形成规模收入。2020 年四川展新对周边客户实现大批量供货，由于运输距离近，因此运费相对较低。四川展新 2020 年实现收入 13,928.33 万元，占公司 2020 年新增收入的 57.93%，运费支出为 28.35 万元，因此虽然公司 2020 年收入增加较多，但运费增长有限。四川展新 2021 年 1-6 月占营业收入的比重继续上升，故发行人整体运费占营业收入比重进一步下降。

综上，发行人报告期内运费与营业收入匹配具备合理性。

## 2、结合销量分析运输费与产品销售的匹配性

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输费（万元）	228.73	562.98	519.03	384.99
OCA 光学胶膜销售面积（万平方米）	168.02	366.46	257.91	165.99
每平方米运费（元）	1.36	1.54	2.01	2.32

如上表所示，发行人每平方米运输费逐年下降，主要原因为：（1）2019 年平板电脑产品销售面积占比由 34.17% 下降至 17.71%，由于终端品牌主要为苹果，需要采用冷链运输，运输价格相对较高，因此平板电脑销售面积占比下降导致每平方米运费下滑；（2）2020 年、2021 年 1-6 月公司每平方米运费下降明显，主要原因为四川展新销售额逐年增加，占比提升较快。四川展新的客户基本位于周边区域，每平方米运费相对较低，因此整体运费节约效应明显。

报告期内前五大客户的销售收入与运费情况如下：

排名	销售客户	运费	销售金额	运费占营业收入比
<b>2021 年 1-6 月</b>				
1	华星光电	50.88	9,944.97	0.51%
2	京东方	47.54	8,745.60	0.54%
3	天马微电子	69.77	6,695.43	1.04%
4	业成科技	6.85	3,950.22	0.17%
5	维信诺	7.79	1,970.75	0.40%
<b>合计</b>		<b>182.83</b>	<b>31,306.97</b>	<b>0.58%</b>
<b>2020 年度</b>				
1	京东方	126.88	18,166.86	0.70%
2	欧菲光	71.12	14,803.50	0.48%
3	天马微电子	167.79	13,593.78	1.23%
4	业成科技	46.25	12,388.62	0.37%
5	华星光电	78.60	10,326.41	0.76%
<b>合计</b>		<b>490.64</b>	<b>69,279.17</b>	<b>0.71%</b>
<b>2019 年度</b>				
1	京东方	185.42	17,370.70	1.07%
2	欧菲光	61.36	11,226.49	0.55%
3	天马微电子	125.49	10,244.53	1.22%
4	华星光电	54.20	6,615.34	0.82%
5	维信诺	9.27	1,619.04	0.57%
<b>合计</b>		<b>435.74</b>	<b>47,076.09</b>	<b>0.93%</b>
<b>2018 年度</b>				
1	欧菲光	102.89	17,026.90	0.60%
2	京东方	176.73	14,487.47	1.22%

排名	销售客户	运费	销售金额	运费占营业收入比
3	蓝思科技	30.59	1,927.97	1.59%
4	华星光电	17.13	1,835.84	0.93%
5	天马微电子	10.14	571.69	1.77%
合计		<b>337.48</b>	<b>35,849.86</b>	<b>0.94%</b>

公司报告期各期前五大客户负担的运输费用与收入对比情况如上，报告期内，公司主要客户较为稳定，主要客户运费收入比总体也较为稳定，部分客户运费收入比略有波动：1) 天马微电子 2018 年运费占收入比较高，主要原因为发行人与天马微电子于 2018 年交易额较小，运费规模效应不明显；2) 2020 年、2021 年 1-6 月业成科技、华星光电、京东方运费占收入比逐渐小幅下降，主要原因为四川展新供货规模逐渐扩大，运输距离较近，运费价格较低。

综上所述，公司报告期内运费与营业收入匹配具备合理性。

### 3、报关费与外销收入的匹配性

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
报关费	6.21	17.45	14.92	19.11
报关笔数	231	697	715	847
单笔报关费	0.03	0.03	0.02	0.02
外销收入	4,906.10	27,394.85	11,662.78	14,307.48

发行人报关费与外销收入金额关联不大，与报关笔数相关，发行人报告期内共报关 2,490 次，单笔报关费用一般为 200-300 元，报告期内发行人报关费与实际报关情况匹配，具有合理性。

(四) 说明剔除销售费用运输费会计核算、股份支付费用影响后报告期各期销售费用率、研发费用率情况；结合发行人对客户开拓与产品市场拓展的具体形式及相关人员投入、费用支出，说明报告期各期调整后销售费用率、研发费用率变动是否合理，是否存在客户开拓与产品市场拓展投入不足或体外承担相关成本费用情况

**1、剔除销售费用运输费会计核算、股份支付费用影响后报告期各期销售费用率、研发费用率情况**

报告期各期，公司调整后销售费用率、研发费用率明细情况如下：

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用率	536.64	1.47%	1,047.87	1.35%	966.11	1.80%	732.57	1.84%
可比公司平均[注]	-	3.27%	-	3.18%	-	2.70%	-	2.78%
研发费用率	2,010.97	5.49%	3,301.13	4.24%	2,167.49	4.03%	1,658.13	4.17%
可比公司平均	-	6.52%	-	6.53%	-	5.57%	-	4.98%

注：由于苏州安洁科技股份有限公司 2020 年年度报告未披露调整至营业成本的运输费用金额，故计算可比公司平均数时，未统计其销售费用占比。

调整后公司销售费用率低于同行业上市公司，主要原因为：（1）报告期内发行人客户集中度高且较为稳定，客户开拓及维护成本较低；（2）由于发行人客户结构稳定，因此销售人员较少；（3）发行人子公司四川展新 20 年起产量逐年扩大，降低了运输成本。

**2、结合发行人对客户开拓与产品市场拓展的具体形式及相关人员投入、费用支出，说明报告期各期调整后销售费用率、研发费用率变动是否合理，是否存在客户开拓与产品市场拓展投入不足或体外承担相关成本费用情况**

**（1）报告期各期调整后销售费用率、研发费用率变动合理**

就销售费用率而言，调整后运输费占比约 50%左右，销售费用率为 1.84%、1.80%、1.35%和 1.47%，有所下滑，主要原因为四川展新运费费率较低，随着四川展新销售收入占总收入比重的增加，拉低了整体的销售费用率。

就研发费用率而言，调整后研发费用率为 4.17%、4.03%、4.24%和 5.49%，公司为保持产品竞争力，不断加大研发投入，报告期内，公司主要研发项目投入情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	技术特点及成果	报告期内研发投入
1	OCA 光学胶及生产装置的研发	避免胶体外溢，产品翘曲、偏位、脏污等不良现象，有效保护光学胶层四边洁净度，切割出摄像孔位置，实现屏下摄像头的装配，以适应市场对模切产品越来越强的“复合性”要求。该项目已取得 ZL202020673557.2 等专利成果。	240.23
2	模切机多功能装置的研发	产品自动整齐下料，在设置上辊和下辊，保持相同压力，避免产品出现气泡及溢胶问题；通过刻度值精确控制和调节各个模切刀片移动的距离，能够更好地精确控制产品模切的尺寸，有效地提高生产效率和加工质量。该项目已取得 ZL202020790694.4 等专利成果。	288.69
3	柔性显示屏上屏体印刷、贴合、加工的研发	使柔性屏与贴合板完全重合，并采用柔性显示屏色阶调节技术与柔性显示屏检测技术保证柔性屏的质量和在生产过程中防止发生易碎现象。相关专利已在申请中。	394.72
4	AMOLED 柔性显示屏支撑膜的研发	该项目为满足 OLED 材料的特性与折叠屏模组生产的需求，研制同时具备支撑性能，又不会影响屏体弯曲的支撑膜，该产品研发成功后，将达到国内领先水平。该项目已取得 ZL202110082801.7 的专利成果。	204.67
5	AMOLED 显示屏散热膜 SCF 的研发	该项目为满足智能设备的轻薄化的需求，研制同时具备满足散热、抗冲击跌落等多项功能的超薄复合材料散热膜，该项目研发成功后，将达到国内领先水平。该项目已取得 ZL202022166847.0 等专利成果。	352.47
6	LCD 显示屏 ESR 反射片、BEF 增亮膜的研发	反射片、增亮膜目前在加工中存在反射片分层、增亮膜毛丝等问题，通过高精度圆刀模具模切技术，解决上述问题。	155.18
7	OCA 成品包装模式的研发	开发新的 OCA 包装方式，在简化包装流程和降低包装难度的同时，确保成品包装在物流运输中保持原有状态，保证产品质量，避免在外力下受损。该项目已取得 ZL201720306857.5 等专利成果。	177.89
8	车载防爆膜的研发	研制解决大面积、曲面等新性能防爆膜带来的加工难点的车载防爆膜，如粉尘控制、大长边的毛丝控制、翘曲度、平整度等问题；研制成果后能够满足市场需求，达到国内领先水平。	196.04
9	车载中控一体化显示屏用 OCA 的研发	自动驾驶、智能座舱逐步推向市场，车载中控一体化显示方案的提出对精密无尘模切行业带来了较大的机遇，公司积极布局超大规模、异型的模切加工技术创新，目前中控一体化显示研发处于试产阶段。	418.90
10	多规格 OCA 光学胶良率提升工艺的研发	良率与成本决定着一家公司到底能走多远，唯有不断地钻研良率的提升与成本的下降，才能持续保持行业竞争力和领先的地位。该项目已取得 ZL202010647802.7 等专利成果。	704.66
11	高洁净多规格 OCA 光学胶高效精密生产技术的研发	解决生产过程中易出现的溢胶、洁净度不高、且只能单道贴膜，无法满足高洁净度光学胶多道贴膜的问题，提升产品良率。现已达到国内领先水平。该项目已取得 ZL201920315985.5 等专利成果。	932.22
12	高精度圆刀分条体系的研发	通过高精度圆刀分条系统，智能化控制张力，配合滑擦轴收卷，达到分条材卷松紧度一致，杜绝端面 S 型等不良问题，同时分条时同步进行贴合工序，省去后期模切工段的工序及节省设备工位，模切效率提升约 10%，达到国内领先水平。该项目已取得 ZL201922382968.6 等专利成果。	591.84
13	激光切割用偏光片生产技术的研发	采用激光切割偏光片技术，包括角度自检装置、模切装置，通过电脑自检模切角度，无震动偏差，精度高且稳定，无需制作刀模，提升品质及效率。	364.88
14	可折叠 AMOLED 显示屏 CPI/UTG 上屏体的研发	随着手机折叠屏概念提出以来，屏幕盖板材料的迭代是必然趋势；与硬屏传统生产模式不同，我公司计划投入完整的自主流水线，独立完成从印刷到成品的生产全过程，达到国内领先水平。	796.10
15	可折叠 AMOLED 显示	可折叠屏体由多层柔性材料贴合组成，显示屏的非折叠区域需要高强度材料以满足屏体高强度支撑需求，该项目目前属于小批量	284.23

序号	研发项目	技术特点及成果	报告期内研发投入
	屏 SUS 钢片的研发	试产阶段，将达到国内领先水平。	
16	模切废料收卷缓冲装置的研发	用以解决产品胶和废料粘连，排废时互相拉扯，断面不平整等问题，提高 OCA 产品良率，达到国内领先水平。该项目已取得 ZL201720306795.8 等专利成果。	197.97
17	石墨片高精度模切的研发	采用圆刀模切工艺，旨在解决传统的平压模切机的停顿压痕问题，提局石墨片品质良率，且石墨片材质较脆，也必须保证规整度不能有丝毫裂痕。	645.19
18	显示器偏光膜高精度模切的研发	在研发光学偏光片高精度加工工艺，通过自检装置的辅助，解决模切产品无角度参照及自检工序问题，确保偏光片的偏光角度在要求公差精度范围，同时也实现与模切机的连动，提高加工效率。	765.85

随着公司业务多元化的发展，产品线的丰富与拓展，公司逐渐加大了研发投入力度，2021 年起，公司将柔性显示、半导体制造等领域作为未来重点研发方向，为相关产品量产和销售做好技术储备，进一步增强公司在新业务领域的市场竞争力。

综上，报告期各期调整后销售费用率、研发费用率变动合理。

## (2) 发行人不存在客户开拓与产品市场拓展投入不足的情况

发行人开拓客户的主要方式为商务洽谈、招投标等。在客户开发过程中，发行人通过市场调查、信息收集，对潜在的目标客户进行跟踪、商谈合作意向，对有意向的客户进行具体分析并确认最终的合作方式。此外，获取新增业务的途径还包括现有客户的业务需求延续与扩展、潜在客户向市场了解、市场分析后开发等方式。

报告期各期末，发行人的销售人员分别为 13 人、21 人、32 人和 33 人，2019 年以来增加了部分销售人员。报告期内，发行人的业务招待费、业务宣传费和差旅费分别为 83.85 万元、99.54 万元、70.59 万元和 54.62 万元，基本保持稳定。

发行人的主要客户具有严格的供应商选择标准，双方建立合作关系前，均需要经历产品品质认证、品质管理体系稽核、供应商信用评价等阶段，正式通过审核、导入为合格供应商并量产供货正常需要数月或数年的时间。但一旦通过客户的供应商认证，客户基于供应商稳定、产品质量等考虑，更换供应商的可能性较低。发行人凭借十多年的行业经验和技術积累，在 OCA 光学胶精密无尘模切加工领域，通过精湛的加工技术、高水平的良率、可靠稳定的产品质量和一流的服务，得到了主要客户的认可。发行人的销售人员和相关费用投入较少，主要原因

在于公司的主要客户为京东方、华星光电、天马微电子、欧菲光、维信诺、业成科技等知名企业，囊括了中国主要的触控显示制造商。报告期内公司对前五大客户的销售占比均在 90%左右，客户集中，且客户基本稳定。

综上，报告期内，发行人的主要客户均为知名企业，客户结构保持稳定，发行人不存在客户开拓与产品市场拓展投入不足的情况。

### （3）发行人不存在体外承担相关成本费用的情况

为核查发行人是否存在体外承担相关成本费用的情况，中介机构执行了以下工作：1）中介机构对发行人实际控制人及其配偶、股东、董监高、关键岗位人员的银行流水进行了核查，经核查，上述人员或者机构不存在与发行人客户或者供应商存在资金往来的情形；2）中介机构对发行人的关联交易进行了核查，报告期内，发行人不存在经常性的关联交易，关联交易主要为关联方为公司提供担保，发行人不存在通过关联交易的方式由体外承担成本费用；3）中介机构对发行人主要的客户和供应商进行了走访，发行人主要的客户和供应商均为知名企业，确认除正常的交易外，不存在与发行人存在其他交易或者资金往来的情形，不存在对发行人进行利益输送的情形，不存在特殊安排；4）发行人实际控制人、董监高已经出具承诺，承诺发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排等情形。

综上，经核查，发行人不存在体外承担相关成本费用的情况。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

1、比对发行人的员工花名册及各类人员薪酬数据，分析人均薪酬的波动是否合理；

2、查阅同地区、同行业可比公司的薪酬情况，与发行人的人均薪酬进行比较；

3、核查了发行人实际控制人及其配偶、股东、董监高、关键岗位人员的流水、取得了实际控制人及董监高出具的不存在承担成本费用、利益输送的承诺；



4、获取了发行人的报关记录，与报关费用进行比对；

5、走访了发行人在四川地区的主要客户并函证销售数据，核查了发行人对四川地区主要客户销售收入的真实性和准确性；

6、获取了发行人的运输费用发生明细，与发行人的销售情况进行比对分析。

## （二）核查意见

经核查、中介机构认为：

1、发行人期间费用率低于同行业的原因主要为：（1）发行人客户集中且保持稳定，开拓和维护成本低；（2）发行人主要产品为OCA光学胶膜，占营业收入的比例为90%左右，产品结构较为集中，管理效率较高（3）发行人的销售人员和管理人员较少，人员成本较低；（4）发行人的土地、房屋及建筑物购入时间较早，原值较低，每年计提的折旧和摊销费用较少；（5）发行人作为未上市的民营企业，对于费用的管控比较严，更注重提高费用的使用效率；

2、（1）报告期内，发行人销售人均薪酬呈现下降趋势，主要原因为增加了客服人员，该类人员工资相对较低，拉低了销售人均薪酬；受益于发行人业绩的增长，发行人管理人均薪酬呈现增长趋势；发行人研发人均薪酬略有下降，主要原因为新增的研发人员薪酬相对较低；（2）发行人的销售人员、管理人员、研发人员人均薪酬与同行业平均水平不存在重大差异；发行人人均薪酬高于当地的平均水平；

3、（1）发行人运输费占收入及销量比重逐年下降，主要原因为子公司四川展新向客户就近供货收入占比上升，具有合理性；（2）发行人2019年较2018年单位销售面积运费有所下降，主要原因为产品结构变化导致，2020年起单位销售面积运费进一步下降，主要原因为子公司四川展新向客户就近供货收入占比上升，具有合理性；（3）发行人报关费与外销收入金额关联不大，与报关笔数相关，发行人报告期内共报关2,490次，单笔报关费用一般为200-300元，具有合理性；

4、（1）发行人剔除运输费会计核算、股份支付费的影响后研发费用率、销售费用率与实际情况相符，具有合理性；（2）报告期内，发行人的主要客户均为知名企业，客户结构保持稳定，发行人不存在客户开拓与产品市场拓展投入不足的情况。发行人不存在体外承担相关成本费用的情况。

## 14. 关于应收款项

申报文件显示：

(1) 报告期各期末，发行人应收账款净值分别 20,017.19 万元、21,680.21 万元和 28,900.66 万元；2020 年底应收欧菲光货款金额 3,645.31 万元。

(2) 报告期各期末，发行人应收票据及应收款项融资账面价值合计数分别为 1,222.68 万元、1,725.77 万元和 2,909.39 万元；报告期各期末应收票据的变动主要取决于营业收入的增长、当期客户使用票据进行结算的比例以及发行人是否将收到的应收票据对外贴现或背书等。

请发行人：

(1) 说明对欧菲光应收账款的期后回款情况，是否存在逾期款；结合 2021 年欧菲光生产经营与财务状况、向发行人采购及回款情况说明未来欧菲光是否存在较大的回款风险。

(2) 说明报告期各期应收票据对外贴现或背书转让情况、会计处理方式及对经营活动现金流量的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

(一) 说明对欧菲光应收账款的期后回款情况，是否存在逾期款；结合 2021 年欧菲光生产经营与财务状况、向发行人采购及回款情况说明未来欧菲光是否存在较大的回款风险。

#### 1、说明对欧菲光应收账款的期后回款情况，是否存在逾期款

截至 2021 年 6 月 30 日，公司对欧菲光的应收账款余额为 0 万元，应收账款已全部收回，不存在逾期款。

2、结合 2021 年欧菲光生产经营与财务状况、向发行人采购及回款情况说明未来欧菲光是否存在较大的回款风险。

(1) 2021 年欧菲光生产经营与财务状况

根据欧菲光于 2021 年 7 月 12 日披露的 2021 年半年度业绩预告，其 2021 年上半年预计盈利 3,200-4,800 万元，同比下降 90.44%-93.63%。欧菲光 2021 年半年度业绩大幅下滑的主要原因为其境外特定客户与其终止供货关系。

(2) 欧菲光向发行人采购及回款情况

发行人与欧菲光 2021 年 1-6 月的交易及回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月/2021 年 6 月 30 日
销售金额	847.17
回款金额	4,522.76
应收账款余额	0

截至 2021 年 6 月 30 日，公司对欧菲光的应收账款余额为 0 万元，应收账款已全部收回，不存在逾期款，未来不存在较大的回款风险。

(二) 说明报告期各期应收票据对外贴现或背书转让情况、会计处理方式及对经营活动现金流量的影响

1、报告期内，公司应收票据对外贴现或背书转让情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月					2020 年度				
	贴现或背书时终止确认金额	贴现或背书时未终止确认金额			合计	贴现或背书时终止确认金额	贴现或背书时未终止确认金额			合计
		期末已到期终止确认	期末未到期	小计			期末已到期终止确认	期末未到期	小计	
银行承兑汇票贴现	2,296.44	-	-	-	2,296.44	7,028.23	-	-	-	7,028.23
银行承兑汇票背书	418.27	2.00	-	2.00	420.27	748.77	282.51	186.37	468.88	1,217.65
商业承兑汇票背书	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>2,714.71</b>	<b>2.00</b>	<b>-</b>	<b>2.00</b>	<b>2,716.71</b>	<b>7,777.00</b>	<b>282.51</b>	<b>186.37</b>	<b>468.88</b>	<b>8,245.88</b>

(续上表)

项目	2019 年度					2018 年度				
	贴现或背书时终止确认金额	贴现或背书时未终止确认金额			合计	贴现或背书时终止确认金额	贴现或背书时未终止确认金额			合计
		期末已到期终止确认	期末未到期	小计			期末已到期终止确认	期末未到期	小计	
银行承兑汇票贴现	6,039.01	1,009.64	-	1,009.64	7,048.65	3,363.26	-	394.38	394.38	3,757.64
银行承兑汇票背书	1,578.39	838.57	139.28	977.85	2,556.24	869.71	339.76	438.14	777.90	1,647.61
商业承兑汇票背书	-	126.94	-	126.94	126.94	-	10.00	213.63	223.63	223.63
<b>合计</b>	<b>7,617.40</b>	<b>1,975.15</b>	<b>139.28</b>	<b>2,114.43</b>	<b>9,731.83</b>	<b>4,232.97</b>	<b>349.76</b>	<b>1,046.15</b>	<b>1,395.91</b>	<b>5,628.88</b>

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》(2017 年修订)规定,企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的,应当终止确认该金融资产;保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的,不应当终止确认该金融资产。

公司依据谨慎性原则对银行承兑汇票的承兑人的信用等级进行了划分,分类为信用等级较高的包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行六家大型商业银行,招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行九家上市股份制银行。信用等级一般的包括上述银行之外的其他商业银行。由于信用等级较高的商业银行承兑的银行承兑汇票到期不获支付的可能性相对较低,信用风险和延期付款风险很小,可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移,故公司将已背书或贴现的由信用等级较高的商业银行承兑的银行承兑汇票予以终止确认。对于由信用等级一般的商业银行承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认为应收票据,待票据到期后终止确认。

## 2、报告期内, 应收票据对外贴现或背书转让对经营活动现金流量的影响

公司在编制现金流量表时,对于因销售商品或提供劳务从客户取得的票据进行贴现的情况,如果票据在贴现时终止确认,贴现取得的现金计入“销售商品、提供劳务收到的现金”;如果票据在贴现时不满足终止确认条件,贴现取得的现金计入“收到其他与筹资活动有关的现金”;对于票据背书转让,因不涉及实际

现金收付，未在现金流量表中反映。应收票据对外贴现或背书转让对经营活动现金流量的影响具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
销售商品、提供劳务收到的现金因票据贴现减少			1,009.64	394.38
销售商品、提供劳务收到的现金因票据背书减少	420.27	1,031.29	2,543.90	1,219.47
经营活动现金流入减少小计	420.27	1,031.29	3,553.54	1,613.85
占经营活动现金流入比例	1.00%	1.38%	6.68%	5.27%
购买商品、接受劳务支付的现金因票据背书减少	375.29	650.72	2,384.90	735.52
经营活动现金流出减少小计	375.29	650.72	2,384.90	735.52
占经营活动现金流出比例	0.97%	0.89%	4.66%	2.06%
经营活动产生的现金流量净额减少合计	44.98	380.57	1,168.64	878.33

报告期各期，公司应收票据对外贴现或背书转让减少经营活动现金流入分别为 1,613.85 万元、3,553.54 万元、1,031.29 万元和 420.27 万元，占经营活动现金流入比例分别为 5.27%、6.68%、1.38%和 1.00%；减少经营活动现金流出分别为 735.52 万元、2,384.90 万元、650.72 万元和 375.29 万元，占经营活动现金流出比例分别为 2.06%、4.66%、0.89%和 0.97%。

因此，报告期内，应收票据对外贴现或背书转让金额较小，对经营活动现金流量的影响较低。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

- 1、查阅了欧菲光定期报告，了解其与苹果终止交易后的经营情况；
- 2、获取了欧菲光在 2021 年的回款单，核实回款的真实性和准确性；

3、获取并检查公司票据备查簿，核对其与账面记录核对是否一致；根据票据备查簿，将报告期内应收票据的出票人或前手人与公司客户进行核对，将背书转让的票据后手与供应商进行核对；根据银行信用等级的分类及票据备查簿，检查票据贴现或背书是否符合终止确认条件；

4、获取并复核公司现金流量表的编制过程，检查票据收款、背书、贴现及到期承兑对现金流量项目的影响。

5、对公司库存票据实施监盘程序；

6、询问公司管理层、内部审计部门、财务部门是否存在票据到期无法兑付或被追索的情况，同时向公司聘请的律师事务所实施函证程序。

## **（二）核查意见**

经核查、中介机构认为：

1、截至 2021 年 6 月 30 日，发行人对于欧菲光的应收账款已全部收回，不存在期后回款风险。

2、公司应收票据对外贴现或背书转让会计处理符合企业会计准则的相关规定，对经营活动现金流量影响较低，真实反映了公司经营活动现金流量情况，具有合理性。

## 15. 关于存货

申报文件显示, 存货净值分别为 2,887.84 万元、3,036.34 万元和 4,969.25 万元, 其中发出商品金额分别为 238.43 万元、558.81 万元、303.58 万元; 2020 年底库存商品金额为 1,667.12 万元, 占比较大。

请发行人:

(1) 结合库龄、在手订单及原材料、库存商品价格变动情况说明报告期各期末存货跌价准备计提的充分性。

(2) 说明报告期各期末发出商品中存放在 VMI 仓库与客户未签收商品的占比情况, 发出商品的期后结转情况。

(3) 说明 2020 年末库存商品余额增幅较大的原因, 结合期后结转时点、相关订单及客户情况说明是否存在收入调节情况。

(4) 说明报告期各期末主要原材料、库存商品、半成品、发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点结果等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

### 一、发行人说明

(一) 结合库龄、在手订单及原材料、库存商品价格变动情况说明报告期各期末存货跌价准备计提的充分性

#### 1、报告期各期末公司存货跌价准备计提情况

单位: 万元

项 目	2021.6.30			2020.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	3,894.71	75.33	3,819.38	2,994.30	44.20	2,950.11
在产品	-	-	-	-	-	-
库存商品	1,376.82	67.04	1,309.78	1,784.35	117.23	1,667.12
发出商品	220.45	-	220.45	303.58	-	303.58
其他周转材料	54.18	-	54.18	48.44	-	48.44
合 计	<b>5,546.16</b>	<b>142.37</b>	<b>5,403.79</b>	<b>5,130.68</b>	<b>161.43</b>	<b>4,969.25</b>

(续上表)

项 目	2019.12.31			2018.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	2,347.20	369.05	1,978.15	2,097.94	335.84	1,762.10
在产品	-	-	-	14.28	-	14.28
库存商品	728.84	32.77	696.07	881.63	54.17	827.46
发出商品	311.80		311.80	238.43	-	238.43
其他周转材料	50.32	-	50.32	45.56	-	45.56
合 计	<b>3,438.16</b>	<b>401.82</b>	<b>3,036.34</b>	<b>3,277.84</b>	<b>390.00</b>	<b>2,887.84</b>

## 2、存货跌价准备计提方法

资产负债表日，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，主要存货可变现净值按以下方法确定：

### (1) 原材料

对用于生产的原材料，公司根据原材料生产的产成品预计的售价减去至完工时预计将要发生的成本、预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

### (2) 库存商品和发出商品

对于库存商品和发出商品，公司采用预计的销售价格减去预计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

## 3、报告期各期末存货跌价准备计提的充分性

(1) 报告期各期末，公司存货的库龄及对应的存货跌价准备计提情况如下：

### 1) 2021年6月30日

单位：万元

项 目	6个月以内		7-12个月		12个月以上		小计	
	账面余额	跌价准备	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	3,589.62	-	245.34	38.91	59.75	36.43	3,894.71	75.33
在产品	-	-	-	-	-	-	-	-
库存商品	1,269.85	26.31	69.76	18.07	37.21	22.66	1,376.82	67.04



项 目	6 个月以内		7-12 个月		12 个月以上		小计	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
发出商品	220.45	-	-	-	-	-	220.45	-
其他周转材料	49.48	-	1.50	-	3.21	-	54.18	-
<b>合 计</b>	<b>5,129.40</b>	<b>26.31</b>	<b>316.60</b>	<b>56.98</b>	<b>100.17</b>	<b>59.09</b>	<b>5,546.16</b>	<b>142.37</b>
<b>占 比</b>	<b>92.49%</b>	-	<b>5.71%</b>	-	<b>1.81%</b>	-	<b>100.00%</b>	-

2) 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	6 个月以内		7-12 个月		12 个月以上		小计	
	账面余额	跌价准备	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	2,882.75	-	70.88	22.84	40.67	21.35	2,994.30	44.20
在产品	-	-	-	-	-	-	-	-
库存商品	1,728.75	86.67	16.72	12.87	38.88	17.69	1,784.35	117.23
发出商品	303.58	-	-	-	-	-	303.58	-
其他周转材料	41.75	-	2.38	-	4.31	-	48.44	-
<b>合 计</b>	<b>4,956.83</b>	<b>86.67</b>	<b>89.99</b>	<b>35.72</b>	<b>83.86</b>	<b>39.04</b>	<b>5,130.68</b>	<b>161.43</b>
<b>占 比</b>	<b>96.61%</b>	-	<b>1.75%</b>	-	<b>1.63%</b>	-	<b>100.00%</b>	-

3) 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	6 个月以内		7-12 个月		12 个月以上		小计	
	账面余额	跌价准备	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	1,883.06	43.17	122.04	58.11	342.11	267.76	2,347.20	369.05
在产品	-	-	-	-	-	-	-	-
库存商品	690.83	10.13	8.95	3.88	29.05	18.76	728.84	32.77
发出商品	311.80	-	-	-	-	-	311.80	-
其他周转材料	27.75	-	20.62	-	1.95	-	50.32	-
<b>合 计</b>	<b>2,913.44</b>	<b>53.30</b>	<b>151.61</b>	<b>62.00</b>	<b>373.11</b>	<b>286.53</b>	<b>3,438.16</b>	<b>401.82</b>
<b>占 比</b>	<b>84.74%</b>	-	<b>4.41%</b>	-	<b>10.85%</b>	-	<b>100.00%</b>	-

4) 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

项 目	6 个月以内		7-12 个月		12 个月以上		小计	
	账面余额	跌价准备	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	1,635.80	-	54.98	17.31	407.16	318.53	2,097.94	335.84
在产品	14.28	-	-	-	-	-	14.28	-
库存商品	809.13	36.39	32.37	3.46	40.13	14.32	881.63	54.17
发出商品	238.43	-	-	-	-	-	238.43	-
其他周转材料	35.09	-	7.34	-	3.13	-	45.56	-
<b>合 计</b>	<b>2,732.73</b>	<b>36.39</b>	<b>94.69</b>	<b>20.77</b>	<b>450.42</b>	<b>332.85</b>	<b>3,277.84</b>	<b>390.00</b>
<b>占 比</b>	<b>83.37%</b>	<b>-</b>	<b>2.89%</b>	<b>-</b>	<b>13.74%</b>	<b>-</b>	<b>100.00%</b>	<b>-</b>

如上表,报告期各期末,公司存货库龄集中在 6 个月以内,占比分别为 83.37%、84.74%、96.61%和 92.49%;库龄超过一年的存货账面余额别为 450.42 万元、373.11 万元、83.86 万元和 100.17 万元,占存货总额的比例分别为 13.74%、10.85%、1.63%和 1.81%,账面余额和占比均较小。其中库龄超过一年的存货账面余额占比 2018 年末、2019 年末较高,而 2020 年末、2021 年 6 月末较低主要系公司为加强存货管理,提高长库龄原材料的利用率,在 2020 年根据长库龄原材料状态进行了集中处理所致。

对于长库龄存货,公司重点关注其品质是否发生变化、后续是否可以正常使用或销售,并已按照存货跌价准备计提方法计提了跌价准备。

## (2) 结合在手订单的金额,分析对库存商品的覆盖情况

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
库存商品金额	1,376.82	1,784.35	728.84	881.63
在手订单	1,024.36	1,457.18	632.19	647.46
<b>库存商品在手订单覆盖率</b>	<b>74.40%</b>	<b>81.66%</b>	<b>86.74%</b>	<b>73.44%</b>
发出商品金额	220.45	303.58	311.80	238.43
在手订单	220.45	303.58	311.80	238.43
<b>发出商品在手订单覆盖率</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

公司与订单挂钩的存货主要是库存商品和发出商品。原材料和其他周转材料

的备货与订单不直接挂钩。公司通常会根据客户预测的交货计划表提前采购原材料，另外周转材料在耗用上存在共通性，因此公司原材料和其他周转材料一般无对应的订单。

由上表可知，公司的发出商品均有订单支持；库存商品订单覆盖率整体较高，无对应订单的库存商品主要原因为客户给出订单交期较短，生产配料周期较长，因此公司会根据主要客户月度采购量提前生产备货。

### (3) 原材料价格情况

公司主要原材料为 OCA 光学胶、离型膜和保护膜，主要原材料结存价格与最新采购价格比较情况如下：

单位：元/平方米

项目	2021年6月30日		2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	结存均价	2021年7月采购均价	结存均价	2021年一季度采购均价	结存均价	2020年一季度采购均价	结存均价	2019年一季度采购均价
OCA 光学胶原材料	96.18	94.79	93.91	93.72	86.00	83.27	83.36	94.29

注：（1）由于不同规格型号的原材料采购价格存在一定差异，为保证可比性，期后采购均价按照期后存在采购的规格型号原材料结存数量与期后实际采购单价加权平均计算得出；（2）由于 OCA 光学胶原材料规格较多，为保证大部分规格均有最新的采购价格，故选取期后一个季度进行统计。

从上表可以看出，公司主要原材料的期后采购价格与期末结存单价差异较小，除部分因存放时间较长的原材料计提了跌价准备外，不存在明显的减值迹象。

### (4) 库存商品价格情况

公司主要产品为 OCA 光学胶膜，报告期内，OCA 光学胶膜结存价格与最新销售价格比较情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月30日		2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	结存均价	2021年7月销售均价	结存均价	2021年一季度销售均价	结存均价	2020年一季度销售均价	结存均价	2019年一季度销售均价
OCA 光学胶膜	134.40	154.55	140.64	154.22	124.98	163.75	146.87	196.33

从上表可以看出，公司主要库存商品的期后销售价格均高于期末结存单价。除部分因产品迭代形成的无法正常销售的成品计提了跌价准备外，不存在明显的

减值迹象。

综上，发行人存货跌价准备计提充分。

(二) 说明报告期各期末发出商品中存放在 VMI 仓库与客户未签收商品的占比情况，发出商品的期后结转情况

1、报告期各期末，公司发出商品中存放在 VMI 仓库与客户未签收商品的占比情况如下：

单位：万元

项 目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户未签收产生的发出商品	151.86	68.88%	236.26	77.82%	170.8	54.78%	203.81	85.48%
存放于 VMI 仓库的发出商品	68.60	31.12%	67.32	22.18%	141.00	45.22%	34.62	14.52%
合 计	<b>220.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>303.58</b>	<b>100.00%</b>	<b>311.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>238.43</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为 238.43 万元、311.80 万元、303.58 万元和 220.45 万元，VMI 仓库存货余额占发出商品账面余额的比例分别为 14.52%、45.22%、22.18%和 31.12%。

2、发出商品的期后结转情况如下：

单位：万元

时 间	期末余额	期后 1 个月结转金额	占比
2021 年 6 月末	219.01	219.01	100%
2020 年 12 月末	303.58	303.58	100%
2019 年 12 月末	311.80	311.80	100%
2018 年 12 月末	238.43	238.43	100%

如上表，报告期各期末，公司发出商品均于期后 1 个月内确认收入并结转成本，结转情况良好。

(三) 说明 2020 年末库存商品余额增幅较大的原因，结合期后结转时点、相关订单及客户情况说明是否存在收入调节情况

2020 年末库存商品大幅增长，主要原因是 2020 年发行人收入增长较快，同

比增长 44.69%，2020 年末在手订单增加，发行人相应增加了库存商品的金额。

2020 年末库存商品期后结转情况如下：

单位：万元

期后结转时点	金额	期后结转比例
期后一个月结转	1,589.92	89.10%
期后两个月结转	60.42	3.39%
期后三个月结转	20.46	1.15%
<b>合计</b>	<b>1,670.80</b>	<b>93.63%</b>

2020 年末公司库存商品期后出库情况较好。期后一个月的销售结转率为 89.10%，期后三个月累计销售出库率为 93.63%。

2020 年末库存商品对应的主要客户及相关订单情况如下：

单位：万元

客户	在手订单金额	对应期末库存金额	订单覆盖率
华星光电	437.54	455.78	96.00%
深天马	363.28	394.32	92.13%
京东方	231.77	245.90	94.25%
业成科技	199.26	206.44	96.52%
欧菲光	92.70	97.71	94.88%
维信诺	43.07	43.90	98.11%
<b>合计</b>	<b>1,367.62</b>	<b>1,444.04</b>	<b>94.71%</b>

如上表，2020 年末，公司主要客户在手订单金额为 1,367.62 万元，主要客户对应库存商品余额为 1,444.04 万元，主要客户对应库存商品订单覆盖率为 94.71%，订单覆盖率较高。

综上所述，2020 年末公司库存商品余额增幅较大主要系 2020 年末在手订单较 2019 年末增幅明显，期后出库结转情况良好，2020 年末库存商品订单覆盖率较高，不存在收入调节情况。

**（四）说明报告期各期末主要原材料、库存商品、半成品、发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属、盘点结果等**

报告期各期末，公司根据存货盘点制度，对各类存货进行盘点清查，其中原材料、库存商品和的发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属和盘点结果如

下:

### 1、2021年6月30日

单位: 万元

存货类别	具体状态	存放地点	存放地权属	盘点金额	盘点比例	盘点结果
原材料	正常在库以备生产	公司及太仓迪科力仓库	自有	2,041.88	100.00%	盘点账实不存在重大差异, 也不存在盘亏、盘盈、毁损等重大异常情况, 盘点过程中发现的库龄较长的存货均已计提了跌价准备
		四川展新仓库	第三方	1,852.83	100.00%	
库存商品	正常在库以备销售	公司及太仓迪科力仓库	自有	981.51	100.00%	
		四川展新仓库	第三方	395.31	100.00%	
发出商品	在途或尚未被签收确认	-	-	-	-	
	客户已收货存放于VMI仓库待客户领用	客户仓库	客户	-	-	

### 2、2020年12月31日

单位: 万元

存货类别	具体状态	存放地点	存放地权属	盘点金额	盘点比例	盘点结果
原材料	正常在库以备生产	公司及太仓迪科力仓库	自有	1,780.74	100.00%	盘点账实不存在重大差异, 也不存在盘亏、盘盈、毁损等重大异常情况, 盘点过程中发现的库龄较长的存货均已计提了跌价准备
		四川展新仓库	第三方	1,213.56	100.00%	
库存商品	正常在库以备销售	公司及太仓迪科力仓库	自有	1,430.50	100.00%	
		四川展新仓库	第三方	353.85	100.00%	
发出商品	在途或尚未被签收确认	-	-	-	-	
	客户已收货存放于VMI仓库待客户领用	客户仓库	客户	-	-	

### 3、2019年12月31日

单位: 万元

存货类别	具体状态	存放地点	存放地权属	盘点金额	盘点比例	盘点结果
原材料	正常在库以备生产	公司及太仓迪科力仓库	自有	2,216.54	100.00%	盘点账实不存在重大差异, 也不存在盘亏、盘盈、毁损等重大异常情况, 盘点过程中发现的库龄较长的存货均已计提了跌价准备
		四川展新仓库	第三方	130.67	100.00%	
库存商品	正常在库以备销售	公司及太仓迪科力仓库	自有	727.14	100.00%	
		四川展新仓库	第三方	1.70	100.00%	
发出商品	在途或尚未被签收确认	-	-	-	-	

存货类别	具体状态	存放地点	存放地权属	盘点金额	盘点比例	盘点结果
	客户已收货存放于 VMI 仓库待客户领用	客户仓库	客户	-	-	价准备

#### 4、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

存货类别	具体状态	存放地点	存放地权属	盘点金额	盘点比例	盘点结果
原材料	正常在库以备生产	公司及太仓迪科力仓库	自有	2,081.17	100.00%	盘点账实不存在重大差异，也不存在盘亏、盘盈、毁损等重大异常情况，盘点过程中发现的库龄较长的存货均已计提了跌价准备
		四川展新仓库	第三方	16.77	100.00%	
库存商品	正常在库以备销售	公司及太仓迪科力仓库	自有	881.63	100.00%	
		四川展新仓库	第三方	-	100.00%	
发出商品	在途或尚未被签收确认	-	-	-	-	
	客户已收货存放于 VMI 仓库待客户领用	客户仓库	客户	-	-	

报告期各期末，公司主要原材料、库存商品主要存放于公司及子公司太仓迪科力自有仓库内，四川展新的原材料、库存商品存放于第三方租赁仓库内。报告期各期末，公司对存放于各个仓库的原材料、库存商品进行盘点清查，盘点数量与账面结存数量不存在重大差异，也不存在盘亏、盘盈、毁损等重大异常情况，盘点过程中发现的库龄较长的存货均已根据存货跌价准备计提方法计提了跌价准备；对存放于客户仓库的发出商品，公司主要通过将客户仓库管理系统或对账单中的产品结存信息与财务账面结存进行核对，核对不存在重大差异。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

- 1、了解与存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、复核公司管理层报告期各年度对存货可变现净值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；
- 3、以抽样方式复核公司管理层对存货估计售价的预测，将估计售价与历史

数据、期后情况、市场信息等进行比较；

4、评价公司管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计的合理性；

5、测试公司管理层对存货可变现净值的计算是否准确；

6、取得公司存货库龄明细表及收发存明细表，了解存货库龄情况及库存商品、发出商品的期后结转情况，并结合存货监盘，评价公司管理层是否已合理估计可变现净值；

7、取得公司报告期各期末在手订单明细表，检查相关存货是否有对应的订单并计算订单覆盖率；

8、取得公司采购明细表，并将报告期各期末主要原材料的结存单价与期后采购单价进行比较分析；

9、取得公司销售明细表，并将报告期各期末主要库存商品的结存单价与期后销售单价进行比较分析；

10、取得公司发出商品明细表，了解公司发出商品的状态，并以抽样方式检查发出商品结转确认收入时点的依据，包括签收单据、客户对账单等；

11、访谈财务负责人，了解存货跌价准备金额的估计过程，预计售价、销售费用率、相关税费假设，结合实施存货监盘程序过程中对存货状态的了解，判断参数依据的合理性，确定存货跌价准备计提的是否充分；

12、取得公司报告期各期末公司盘点计划及盘点表，并结合盘点计划组织安排监盘人员，对公司存货进行监盘。

## **(二) 核查意见**

经核查、中介机构认为：

1、公司采用可变现净值法计提存货跌价准备，计提金额与存货库龄、在手订单等情况相匹配，计提充分；

2、报告期各期末，公司发出商品均于期后 1 个月内确认收入并结转成本，结转情况良好；



3、发行人 2020 年收入规模进一步扩大，2020 年末库存商品金额也相应增加，其中大部分在期后正常交付并销售结转，不存在利用库存商品调节收入的情况；

4、发行人已经针对主要存货进行了盘点，盘点数量与账面结存数量不存在重大差异，也不存在盘亏、盘盈、毁损等重大异常情况，盘点过程中发现的库龄较长的存货均已根据存货跌价准备计提方法计提了跌价准备；对存放于客户仓库的发出商品，公司主要通过将客户仓库管理系统或对账单中的产品结存信息与财务账面结存进行核对，核对不存在重大差异。

## 16. 关于行业竞争状况及发行人市场地位

申报文件显示：

(1) 公司的主要产品为 OCA 光学胶膜，OCA 光学胶膜的精密无尘模切加工市场化程度较高，是充分竞争行业，市场较为分散，目前国内存在众多的模切厂商，其业务规模、产品加工质量及品质稳定可靠性参差较大。

(2) OCA 光学胶精密无尘模切加工行业及半导体制造用胶膜行业存在一定的客户认证壁垒。

(3) 发行人核心产品 OCA 光学胶膜主要运用于主要应用于 LCD、AMOLED 等触控显示模组的贴合和组装，其中应用于 AMOLED 模组的生产销售规模较小。公开信息显示，目前不同尺寸触控显示模组领域均出现多种 LCD 技术迭代产品，例如 OLED、AMOLED、mini LED、micro LED、QD-OLED 等产品。

请发行人：

(1) 说明相关核心技术是否具有技术门槛，是否为行业通用技术；自身所处行业地位情况，如市场份额、市场占有率、相关排名情况等；结合行业规模、行业内中小企业众多、竞争激烈等情况分析并说明发行人报告期内外的业绩增速合理性。

(2) 说明在 OCA 光学胶精密无尘模切加工行业及半导体制造用胶膜行业取得的主要客户认证情况，该客户是否存在其他认证的同类产品供应商。

(3) 分析 OLED、AMOLED、mini LED、micro LED、QD-OLED 等技术在智能手机、平板电脑、智能穿戴、笔记本电脑、汽车及家电等行业等发行人主要产品领域中的应用前景、当前技术发展阶段等，分析发行人产品是否存在技术过时、被替代的风险，并完善相关风险提示。

请保荐人发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 说明相关核心技术是否具有技术门槛，是否为行业通用技术；自身所处行业地位情况，如市场份额、市场占有率、相关排名情况等；结合行业规模、行业内中小企业众多、竞争激烈等情况分析并说明发行人报告期内外的业绩增速合理性。

### 1、发行人的核心技术具备技术门槛

报告期内，公司主要产品相关的核心技术如下表：

序号	技术名称	技术特点	技术来源	所处阶段
1	OCA 光学胶模切技术	OCA 光学胶平刀、圆刀模切设备及技术研发，可应用于不同结构 OCA 光学胶的生产加工。	自主研发	已量产
2	OCA 光学胶结构设计方案	不同的设计结构适用客户不同的设备需求及产品结构。	自主研发	已量产
3	OCA 光学胶专用包材设计方案	对包材进行避让、缓冲、加固等设计，确保产品存储运输过程中碰撞、震荡对产品品质的影响。	自主研发	已量产
4	车载中控一体化显示屏用 OCA 的研发及应用	车载中控一体化显示屏用大尺寸 OCA 的结构设计及加工工艺	自主研发	小批量量产阶段
5	半导体切割固定胶膜产品研发应用	半导体切割 UV 减粘膜，起到对被切割半导体的固定作用；初粘高，减少飞片，UV 后粘性大幅降低，便于被贴物切割后的分离，不易残胶，均一性好。	自主研发	量产阶段
6	OLED 屏制造 UV 承载膜产品研发应用	3D 贴合用 UV 减粘膜，减粘后无残留，产品良率高	自主研发	小批量量产阶段
7	ARF 抗酸膜产品研发应用	ARF 抗酸膜是专为硅片表面蚀刻制程而设计的特殊保护膜，保护适用产品被贴面不被腐蚀；不起泡、不脱落、不漏酸。	自主研发	批量试产阶段
8	可折叠 Foam 产品研发应用	折叠屏用双面涂胶 foam。用于粘结折叠屏体与 SUS，耐高低温，无脱层现象，耐弯折。	自主研发	量产阶段/涂布+模切一体化的处于试产阶段
9	BP 支撑膜产品研发应用	用于柔性 OLED 屏体支撑，起到对有机发光层 PI 基底支撑和保护。高温和高湿度环境下的粘结性能稳定，低撕膜电压，高洁净环境涂布。	自主研发	试产阶段
10	可折叠柔性盖板研发应用	可折叠柔性盖板应用于可折叠、可弯曲屏幕，具有耐弯折、高透明、耐高温等特性；产品表面进行特殊硬化处理，并印刷有高精度、耐弯折、高遮蔽的油墨遮盖区。	自主研发	批量试产阶段

序号	技术名称	技术特点	技术来源	所处阶段
11	散热组件产品研发应用	铜合金双面贴合 PSA 和绝缘胶带。完善的模切、贴合制程。产品贴合高精度，高洁净度。	自主研发	量产阶段
12	SUS 组件产品研发应用	SUS 双面贴合双面胶带。完善的模切、贴合制程。产品贴合高精度，高洁净度。	自主研发	小批量试产阶段
13	TPF 上保护膜产品研发应用	OLED 薄膜封装制程及出货保护。具有自动排气消泡功能。耐高温高湿，粘着力稳定不爬升，剥离无残留。	自主研发	研发阶段

上述核心技术涵盖 OCA 光学胶精密无尘模切、AMOLED 柔性显示器件和半导体制造用胶膜等发行人主营业务相关的领域，具备技术门槛，为行业通用技术。但发行人通过多年的技术研发和经验积累，在产品的良率、质量、技术工艺先进性等方面具有较大的优势。

OCA 光学胶膜的核心技术在于精密无尘模切技术，关键在于提高产品的良率和品质稳定可靠。公司注重生产工艺的创新设计，能够根据客户需求对生产工艺进行创意性改造，从而满足客户的定制化需求。公司拥有多种精密、智能化的检测设备，可对产品进行相关测试，确保产品的性能外观和尺寸精度。公司生产车间均为高度洁净的无尘车间，通过严格的无尘度监控，最大程度保证了产品的洁净度。公司设计了多条自动化生产线，拥有全系列高度自动化的精密加工设备，可完成全裁切、半裁切、模压加工、卷对卷贴合、片与片高精度贴合等多种工艺。公司的工艺技术在国内同行业处于领先水平，有效的保证了公司产品的高良率，降低了生产成本，构建了较强的技术优势，截至 2021 年 7 月 31 日，公司已取得发明专利、实用新型专利共 81 项。

在 AMOLED 柔性显示器件方面，公司已经掌握柔性可折叠材料的表面处理、精密印刷、精密切割、贴合组装、可靠性验证等核心关键技术。主要产品包括可折叠柔性盖板等、BP 支撑膜、可折叠缓冲泡棉器件、铜合金散热支撑组件等，其中可折叠柔性盖板具有 >20 万次耐弯折、高透明、耐高温、耐磨损等特性，已经获得了京东方、华星光电等客户的认证，部分产品已实现了量产并批量出货。

在半导体制造用胶膜方面，公司通过多年的自主研发，已经掌握相关材料的胶水涂层配方、通过独特的分子设计与聚合及精密无尘涂布工艺，实现了半导体制造用胶膜材料的量产并批量出货，产品具有耐高温、UV 前高粘着力、UV 后低粘着力、低纵向横向等均扩张收缩、高密着、防渗液、耐氢氟酸、高可靠性等

良好性能。

## 2、自身所处行业地位情况，如市场份额、市场占有率、相关排名情况等；

发行人的主要产品为OCA光学胶膜，是触控显示屏的重要组成器件，属于产品组件胶膜，所处行业较为细分，故市场上并无关于OCA光学胶膜的市场份额、市场占有率、相关排名情况等权威统计。发行人通过以下方式来说明自身所处行业地位情况：

### (1) 访谈客户确认

发行人的主要客户是京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、业成科技、欧菲光等知名企业，涵盖了我国主要的触控显示屏厂商。中介机构在走访时，已经询问客户从发行人处采购的金额占比，具体情况如下：

集团公司	主要采购主体	采购占比
京东方	成都京东方	报告期内 2018-2020 年 60% 以上
	河北京东方	报告期内 2018-2020 年约 40%
	重庆京东方	回复比重较大，未提供具体数据
	绵阳京东方	回复比重较高，未提供具体数据
天马微电子	天马微电子	报告期内 2018-2020 年约 40%
业成科技	业成科技（深圳）	报告期内 2018-2020 年约 60%
	业成科技（成都）	报告期内 2018-2020 年约 80%
华星光电	华显光电（惠州）	报告期内 2018-2020 年约 60%
	武汉华星光电技术	2019-2020 年 30%-35%
	武汉华星光电半导体	2019-2020 年约 100%
欧菲光	欧菲光香港	2019 年 50% 左右、2020 年 70%-80%
维信诺	云谷（固安）科技	报告期内 2018-2020 年约 80%

综上，客户从发行人处采购的金额占同类产品采购金额的比重相对较高均在 30% 以上，并有部分采购占比到达 80% 以上。此外，上述采购占比在 2018 年至 2020 年年度内基本能够保持稳定，说明发行人与主要客户保持了良好的合作关系。

### (2) 发行人出货量占终端消费电子产品出货量的比例

发行人OCA光学胶膜主要终端产品为智能手机和平板电脑。一般情况下，

一部智能手机或者平板电脑需要使用一片 OCA 光学胶膜。根据 IDG 的数据,2020 年全球智能手机出货量为 12.92 亿台,平板电脑出货量为 1.64 亿台,合计 14.58 亿台。2020 年,发行人 OCA 光学胶膜生产并销售的数量约 2.46 亿片。经粗略测算,发行人出货量占终端消费电子产品(智能手机和平板电脑)全球出货量的比例约为 16.87%。

综上,发行人是国内知名触控显示屏制造商 OCA 光学胶膜的主力供应商之一,具备一定的市场地位。

### 3、发行人报告期内外的业绩增速合理性

2016-2021 年 1-6 月,发行人销售收入金额如下:

单位:万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
销售收入	36,614.61	77,844.09	53,798.85	39,734.39	19,551.89	18,079.47

如上表,2016 年以来,发行人销售收入从 18,079.47 万元增长到 2020 年的 77,844.09 万元,增长显著,其中主要是从 2018 年开始,发行人收入明显增加。销售收入增长的主要原因如下:

#### (1) 终端产品智能手机、平板电脑等的市场规模仍保持在高位

报告期内,智能手机的销量虽然有所下滑,但仍然维持在高位。以 2020 年为例,据中国信通院(CAICT)报告显示,2020 年国内手机市场总体出货量达 3.08 亿部;根据 IDC 的统计,2020 年全球手机市场出货量约为 12.92 亿台,保持了巨大的市场空间。同时,随着中高端智能手机的屏幕由 LCD 为主逐渐转变为以 OLED 为主,有效提高了 OCA 光学胶膜的价值量。

同时由于有疫情的影响,消费者增加了对居家办公、在线教育的需求,平板电脑仍然保持了增长的态势,根据 IDC 的统计,2020 年全球平板电脑市场出货量约 1.64 亿台,同比增长约 13.60%。

中国是全球最大的智能手机生产国和消费国之一,同时智能手机尺寸大屏化趋势、OLED 屏幕的推广、可折叠手机的推出以及平板电脑的销量增长,均增加了对 OCA 光学胶膜的需求。

#### (2) 发行人具备较强的竞争优势

公司是我国 OCA 光学胶膜精密无尘模切领域中拥有核心技术，具备工艺技术优势、生产管控能力优势、质量控制优势、市场客户结构优势及原材料渠道优势等综合竞争优势的高新技术企业。公司拥有多项发明专利和实用新型专利。公司一直将产品的自主研发和技术创新作为持续发展的动力，目前已掌握了高洁净环境管理、精密无尘模切、柔性可折叠材料的表面处理、精密印刷、精密切割、贴合组装、可靠性验证等关键核心技术。公司产品具备较强的竞争力。

OCA 光学胶模切市场以中小企业居多，竞争比较激烈，公司凭借较强的竞争优势，在市场竞争中占有一定的有利位置。OCA 光学胶膜切的同行业公司中，还包括厦门三德信科技股份有限公司、深圳怡钛积科技股份有限公司等的企业。

厦门三德信科技股份有限公司成立于 2005 年，为客户提供光电显示行业专用的胶材、膜片材、专用吸塑包装及多工艺整体解决方案，主要产品包括 OCA 光学胶、偏光片、柔性盖板、吸塑托盘。曾经为新三板挂牌公司，2020 年已经摘牌。摘牌前 2017-2019 年销售收入为 13,179.33 万元、15,672.62 万元和 31,683.24 万元。

深圳怡钛积科技股份有限公司成立于 2001 年，主要产品有 LCD-TFT 和 OLED 屏光学显示材料、氟化学材料、UV 树脂材料以及光学胶、偏光片等显示材料的精密成型，其在发行人报告期内未披露过财务数据。

### （3）报告期内发行人与主要客户保持了良好的合作关系

2016-2017 年，发行人的主要客户是京东方和欧菲光。2018 年以来，发行人与华星光电、天马微电子、维信诺等知名企业交易金额大幅增加，同时，新开发了业成科技等客户。

由于公司工艺技术先进、质量可靠，具备大规模供货的能力，同时交货速度快、服务能力强，得到了客户的广泛认可，公司与京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、欧菲光、业成科技等国内一线厂商均建立了长期稳定的合作关系。上述主要客户均为知名企业，是国内主要的触控显示屏制造商，带动了公司产品销量的增长。

综上，2018 年以来，发行人销售收入增长显著，主要原因在于终端产品智能手机、平板电脑等的市场规模仍保持在高位、发行人具备较强的竞争优势，与

主要客户保持了良好的合作关系，具备合理性。

**(二) 说明在 OCA 光学胶精密无尘模切加工行业及半导体制造用胶膜行业取得的主要客户认证情况，该客户是否存在其他认证的同类产品供应商。**

### **1、OCA 光学胶模切行业的主要客户认证情况**

OCA 光学胶精密无尘模切业务作为发行人目前主要的收入来源，发行人通过认证的客户包括了国内主要的触控显示屏制造商，具体如下：京东方、华星光电、天马微电子、维信诺、欧菲光、业成科技、纬创资通、华映科技等。上述企业均为国内知名公司，发行人已经对上述企业批量供货。

### **2、半导体制造用胶膜行业的主要客户认证情况**

半导体制造用胶膜业务为公司正在大力发展的业务，发行人通过认证的客户如下：通富微电、嘉盛半导体、乐山无线电、泉州三安半导体（已通过认证并批量出货）、成都先进功率半导体（已通过认证并批量出货）、苏州科阳半导体（已通过认证并少量出货）、紫光宏茂微电子（已通过认证并少量出货）、昆山中辰矽晶（已通过认证并少量出货）、长电科技（认证中）等。其中通富微电、嘉盛半导体、乐山无线电已经实现批量供货，是目前发行人半导体制造用胶膜业务的主要客户。

### **3、该等客户存在其他认证的同类产品供应商**

一般情况下，客户出于保证供应安全、降低采购价格等的考虑，会同时从多家供应商采购。根据中介机构对客户的访谈，发行人客户存在其他认证的同类产品供应商，其中 OCA 光学胶模切业务发行人供应的占比较高。

**(三) 分析 OLED、AMOLED、mini LED、micro LED、QD-OLED 等技术在智能手机、平板电脑、智能穿戴、笔记本电脑、汽车及家电等行业等发行人主要产品领域中的应用前景、当前技术发展阶段等，分析发行人产品是否存在技术过时、被替代的风险，并完善相关风险提示。**

1、OLED、AMOLED、mini LED、micro LED、QD-OLED 等技术在智能手机、平板电脑、智能穿戴、笔记本电脑、汽车及家电等行业等发行人主要产品领域中的应用前景、当前技术发展阶段



OLED、AMOLED、mini LED、micro LED、QD-OLED 是不同的面板显示技术或显示背光发光技术，其应用前景及其当前技术发展阶段如下表所示：

序号	面板显示技术	简介	应用前景	当前技术发展阶段
1	OLED	Organic Light-Emitting Diode, 有机发光二极管显示器, 通过直接将电能转化为有机半导体材料分子的光能来实现显示	目前在高端手机显示领域已经占有主要的市场占有率, 但在大尺寸显示方面存在限制。	已实现大批量生产, 分为 AMOLED 和 PMOLED 两大类, AMOLED 显示技术具有更轻薄、功耗低、柔性好、发光效率高的特点, 是目前 OLED 技术的主流。
2	AMOLED	Active-matrix Organic Light-emitting Diode, 主动矩阵有机发光二极管显示器, 是目前主流的 OLED 技术	目前在高端手机显示领域已经占有主要的市场占有率, 但在大尺寸显示方面存在限制。	AMOLED 与 PMOLED 同属于 OLED 显示技术, 但 AMOLED 显示技术具有更轻薄、功耗低、柔性好、发光效率高的特点, 是目前 OLED 技术的主流, 现在市场上的 OLED 显示基本为 AMOLED 技术, 三星、BOE、华星光电、天马微电子目前量产和新投资的 6 代面板产线均为 AMOLED 显示技术。
3	mini LED	芯片尺寸介于 50~200 $\mu\text{m}$ 之间的 LED 器件; 由于芯片尺寸较大, 高于智能手机与平板电脑的单像素点尺寸; 主要应用于笔记本电脑、TV 电视等中大尺寸背光源中发光体, 属于背光技术, 不适合用于智能手机或平板电脑的图像显示像素	Mini LED 由于其无缝拼接、低功耗、长寿命等优势, 在商业显示领域和背光发光技术具备一定的应用前景。	Mini LED 目前已小规模量产, 但受限于技术成熟程度、终端产品价格等因素, 未大批量上市, 未来主要应用于 LCD 背光源上。
4	micro LED	微米发光二极管显示器, 是指高密度集成的 LED 阵列, 阵列中的 LED 像素尺寸达到 10 微米级, 同时每一个像素都能实现自发光	Micro-LED 具有工作电压低、发光效率高等优势应用范围较广, 但受到技术实现的限制, 短期内大规模应用存在一定限制。	没有形成稳定的量产机制, 还没真正推入消费级市场, 未来在中大尺寸中可能会替代 AMOLED, 但同样需要 OCA 光学胶进行屏幕全贴合, 目前处于技术研发阶段、应用拓展阶段, 尚未实现商业化进程。
5	QD-OLED	Quantum Dot Display, 量子点有机发光二极管显示器, 通过电流或者光能来	主要应用于 TV 电视, 但受到技术实现的限制,	本质为 OLED 技术, 处于技术研发阶段、应用拓展阶段, 尚未实现商业化进程,

序号	面板显示技术	简介	应用前景	当前技术发展阶段
		刺激量子点，不同大小的量子点由于能量的跳跃而实现显示	短期内大规模应用存在一定限制。	电视一般不带触控功能，故一般不使用OCA光学胶膜。

2、发行人产品是否存在技术过时、被替代的风险，并完善相关风险提示

(1) 面板显示技术的演进对发行人产品的应用影响有限

OCA 光学胶膜主要用于触控显示模组的全贴合，不论显示技术如何演进，由于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、车载显示等触控显示模组涉及盖板保护层或触控层与显示层的贴合，都需要用到OCA光学胶膜。因此，发行人产品随面板显示技术发展而被替代的风险较小。

(2) LOCA 液态光学胶对发行人的部分市场存在一定的替代风险

OCA 是膜状的固态光学胶，在智能手机、平板电脑等中小尺寸屏的触控显示模组全贴合方面具有便于操作、贴合效率高、贴合平整性好、设备投资成本较低、贴合良率高等优点，LOCA 为液态光学胶，在贴合中大屏触控显示模组时具有一定材料成本优势。

由于 LOCA 为液态胶水，其流平工艺、固化工艺、技术难度较大，设备投资较大，因工艺复杂导致贴合良率相对较低、综合成本与固态OCA光学胶膜不具明显优势，目前发展不如固态OCA光学胶膜成熟，但近年来随着中大屏显示面板技术的更新升级，LOCA 贴合技术也在逐渐进步，未来在中大屏触控显示模组方面如商业显示有可能部分替代固态OCA光学胶膜。

虽然发行人的产品应用终端主要以智能手机、平板电脑等中小尺寸智能终端为主，但发行人也有少量产品应用于车载显示等中大尺寸触控显示屏，因此，若未来LOCA 贴合技术在中大尺寸触控显示屏中普及，则会对发行人的产品存在一定的替代风险。

发行人已经在招股说明书“第四节 风险因素/一、经营风险/（六）技术迭代风险”完善相关风险提示如下：

“公司的OCA光学胶膜主要用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑等消费电子产品及汽车车载显示。随着技术的进步以及为不断吸引消费者，消费电子行

业保持着较高的技术更新频率。从屏幕的材质来说，主流中高端智能手机屏幕从前几年的 LCD 过渡到目前的 OLED；从屏幕的形状来说，市场上有直面屏、曲面屏，以及最新的折叠屏等，不断演化。这就使得公司需要持续进行研发投入，不断跟踪、适配终端厂商相应产品的更新计划和中长期的技术路线。若公司由于研发能力不足或市场开拓不及预期，无法满足客户的产品更新需求，则公司未来会面临订单流失、营收下降的风险。

光学胶粘接工艺分为固态 OCA 光学胶膜全贴合工艺和液态 LOCA 水胶全贴合工艺，LOCA 目前发展不如 OCA 成熟，但近年来随着中大屏显示面板技术的更新升级，LOCA 贴合技术也在逐渐进步，未来在中大屏触控显示模组方面如商用显示、车载显示等有可能部分替代 OCA，而应用于智能手机和平板电脑等中小屏显示未来仍以固态 OCA 光学胶膜贴合为主。若未来 LOCA 贴合技术在中大尺寸显示屏中普及，则会对发行人的部分产品存在一定的替代风险。”

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

1、访谈主要客户，了解发行人与其的合作关系及交易情况，销售额占其同类产品采购额的比例，向主要客户函证确认销售数据；

2、查阅公开市场资料，了解全球手机、平板电脑出货量，与发行人 OCA 产品出货量比对；

3、获取了发行人的专利权属证书，查阅并了解发行人的核心技术情况；

4、访谈技术负责人，了解各类显示技术的特点、发展阶段、应用领域，并了解行业中对发行人产品有替代性的其他技术。

### （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、（1）发行人核心技术具备技术门槛，为行业通用技术。但发行人通过多年的技术研发和经验积累，在产品的良率、质量、技术工艺先进性等方面具有较大的优势；（2）发行人所处行业较为细分，市场上并无市场份额、市场占有率、

相关排名情况等权威统计。发行人通过走访客户等方式确认，发行人是国内知名触控显示屏制造商的主力供应商之一，发行人具备一定的市场地位；（3）2018年以来，发行人销售收入增长显著，主要原因在于终端产品智能手机、平板电脑等的市场规模仍保持在高位、发行人具备较强的竞争优势，与主要客户保持了良好的合作关系，具备合理性；

2、发行人OCA光学胶精密无尘模切业务及半导体制造用胶膜业务已经通过多家知名企业的认证。客户出于保证供应安全、降低采购价格等的考虑，会同时从多家供应商采购，发行人客户存在其他认证的同类产品供应商；

3、发行人产品随面板显示技术发展而被替代的风险较小，若未来LOCA贴合技术发展成熟并在中大尺寸触控显示屏中普及，则会对发行人的产品存在一定的替代风险。

## 17. 关于行政处罚

申报文件显示，2020年11月，因发行人未在储存、使用酒精作业的场所设置可燃气体的报警装置，发行人被太仓市应急管理局处以1.5万元的罚款，发行人已经做出整改措施，并通过了太仓市应急管理局的复查。

公开信息显示，发行人2015年曾被太仓市市场监督管理局列入异常经营名录。

请发行人：

(1) 说明上述行政处罚的具体原因，太仓市应急管理局于2021年3月15日出具证明的主要内容；发行人安全生产内控措施是否健全，上述情形是否属于重大违法违规。

(2) 说明发行人被列入异常经营名录的原因，后续是否整改，是否存在行政处罚的风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

(一) 说明上述行政处罚的具体原因，太仓市应急管理局于2021年3月15日出具证明的主要内容；发行人安全生产内控措施是否健全，上述情形是否属于重大违法违规。

#### 1、行政处罚的原因

2020年11月23日，太仓市应急管理局出具（苏苏太）应急罚[2020]109号《行政处罚决定书（单位）》，载明展新股份因未在储存、使用酒精的作业场所设置可燃气体报警装置，依据《危险化学品安全管理条例》第七十八条规定处以罚款1.5万元。

展新股份已及时缴清上述罚款，并积极进行了整改，通过了太仓市应急管理局的复查。

## 2、太仓市应急管理局于 2021 年 3 月 15 日出具证明的主要内容

太仓市应急管理局出具证明的主要内容如下：

“兹证明，太仓展新胶粘材料股份有限公司，2020 年 11 月 23 日，因存在未在储存、使用酒精的作业场所设置可燃气体报警装置，我局出具《行政处罚决定书》（（苏苏太）应急罚[2020]109 号），对其违法行为处以罚款 1.5 万元的行政处罚，上述行政处罚不属于对重大违法行为作出的行政处罚。该公司除上述处罚外不存在其他因违反安全生产相关法律法规而受到行政处罚。

太仓展新胶粘材料股份有限公司自 2018 年 1 月 1 日起至今未发生生产安全死亡事故。”

## 3、发行人安全生产内控措施健全，上述情形不属于重大违法违规

发行人已经制定了《安全生产责任制管理制度》、《安全教育培训管理制度》、《危险作业管理制度》、《安全检查和隐患整改管理制度》、《安全警示标志管理制度》、《危险品安全管理制度》、《安全生产奖惩制度》等制度，对安全生产的各个环节进行了规定。由发行人总经理担任安全生产的第一责任人及主要负责人，牵头负责公司的生产安全；公司设置了安全负责人、安全管理员、部门主管、班组长，负责对各类生产设备、系统等生产设施进行安全巡视检查、隐患整改、维护、保养和安全检测，将安全生产责任落实到各个部门与个人，定期对员工进行安全培训。上述内部控制措施健全，并在生产过程中有效执行。

根据《危险化学品安全管理条例》第七十八条的规定：“有下列情形之一的，由安全生产监督管理部门责令改正，可以处 5 万元以下的罚款；拒不改正的，处 5 万元以上 10 万元以下的罚款；情节严重的，责令停产停业整顿。”据此，展新股份受到的处罚处于前述“5 万元以下的罚款”中的较低处罚标准，且未被处以“情节严重”违法行为所涉“停产停业整顿”的行政处罚。

太仓市应急管理局于 2021 年 3 月 15 日出具《证明》，确认上述行政处罚不属于对重大违法行为作出的行政处罚。

综上，展新股份受到的上述行政处罚所涉违法行为不属于重大违法行为。

(二) 说明发行人被列入异常经营名录的原因，后续是否整改，是否存在行政处罚的风险。

### 1、发行人被列入异常经营名录的原因

根据 2014 年 10 月 1 日开始生效的《企业信息公示暂行条例》第八条的规定，“企业应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日，通过企业信用信息公示系统向工商行政管理部门报送上一年度年度报告，并向社会公示。”2015 年为开始执行的第一年，发行人由于不熟悉新法规，导致 2015 年未在规定的期限内公示上一年度的年度报告，因此于 2015 年 7 月 7 日被列入异常经营名录。

### 2、后续已经整改，发行人不存在被行政处罚的风险

发行人知悉被列入异常经营名录后，积极整改，公示了 2014 年的年度报告。根据《经营异常名录管理办法》第十七条规定被列入经营异常名录的企业，可以在补报未报年份的年度报告并公示后，申请移出。2015 年 8 月 10 日，经发行人申请，太仓市市场监督管理局将发行人移出异常经营名录。

《企业信息公示暂行条例》第十七条规定，“有下列情形之一的，由县级以上工商行政管理部门列入经营异常名录，通过企业信用信息公示系统向社会公示，提醒其履行公示义务；情节严重的，由有关主管部门依照有关法律、行政法规规定给予行政处罚；造成他人损失的，依法承担赔偿责任；构成犯罪的，依法追究刑事责任：（一）企业未按照本条例规定的期限公示年度报告或者未按照工商行政管理部门责令的期限公示有关企业信息的；（二）企业公示信息隐瞒真实情况、弄虚作假的。被列入经营异常名录的企业依照本条例规定履行公示义务的，由县级以上工商行政管理部门移出经营异常名录；满 3 年未依照本条例规定履行公示义务的，由国务院工商行政管理部门或者省、自治区、直辖市人民政府工商行政管理部门列入严重违法企业名单，并通过企业信用信息公示系统向社会公示。被列入严重违法企业名单的企业的法定代表人、负责人，3 年内不得担任其他企业的法定代表人、负责人。”据此，发行人被列入经营异常名录、后又被移出经营异常名录持续时间仅约 1 个月，未满 3 年，不属于《企业信息公示暂行条例》规定的情节严重应受到行政处罚的情形。

太仓市市场监督管理局于 2021 年 7 月 19 日出具《证明》，未发现发行人违

反市场监管相关法律法规的行政处罚记录，据此，发行人未因被列入经营异常名录受到行政处罚。

综上，发行人虽未按规定公示年度报告被列入经营异常名录，但已及时补报年度报告并履行公示义务从而被移出经营异常名录，已及时整改，太仓市市场监督管理局亦已就发行人没有受到行政处罚出具《证明》，因此发行人不存在被行政处罚的风险。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

- 1、查阅了太仓市应急管理局作出的处罚文件及出具的相关证明；
- 2、查阅了发行人关于安全生产相关的内部控制制度；
- 3、查阅了发行人 2015 年列入异常经营名录的相关情况；
- 4、查阅了《危险化学品安全管理条例》、《企业信息公示暂行条例》；
- 5、查阅了太仓市市场监督管理局于 2021 年 7 月 19 日出具的《证明》。

### （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、展新股份因未在储存、使用酒精的作业场所设置可燃气体报警装置被处以 1.5 万元的罚款。公司已经积极整改，相关主管部门已经出具合规证明，上述处罚所涉违法行为不构成重大违法行为。发行人已经建立健全关于安全生产的内部控制措施，并在生产过程中有效执行。

2、发行人 2015 年被列入异常经营名录的原因是 2015 年未在规定的期限内公示上一年度的年度报告。发行人积极整改，已于当年被移出异常经营名录，太仓市市场监督管理局亦已就发行人没有受到行政处罚出具《证明》，因此发行人不存在被行政处罚的风险。



## 18. 关于劳动用工

申报文件显示：

(1) 报告期各期末，公司在册员工人数分别为 241 人、301 人和 486 人。

(2) 报告期内，公司劳务外包费用为 586.93 万元、945.80 万元、1,339.60 万元，占营业成本的比例为 1.98%、2.18%、2.15%。

请发行人：

(1) 说明发行人员工薪酬制度，不同岗位员工收入水平，与当地平均工资水平、同行业可比公司的比较情况，是否明显低于同行业、同地区平均薪酬水平；发行人是否存在劳务派遣情形。

(2) 说明劳务外包的主要情况，包括但不限于人数、工作内容、机构名称、劳务公司是否主要为发行人服务、定价的公允性，是否合法合规、是否存在劳务用工方面的纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 30 的要求进行核查的过程及结论性意见。

回复：

### 一、发行人说明

(一) 说明发行人员工薪酬制度，不同岗位员工收入水平，与当地平均工资水平、同行业可比公司的比较情况，是否明显低于同行业、同地区平均薪酬水平；发行人是否存在劳务派遣情形。

1、说明发行人员工薪酬制度，不同岗位员工收入水平，与当地平均工资水平、同行业可比公司的比较情况，是否明显低于同行业、同地区平均薪酬水平

(1) 发行人员工薪酬制度

发行人员的薪酬包括基本工资和奖金，其中基本工资根据发行人的岗位职责、工作年限、学历等确定，奖金根据员工本人的业绩及发行人的经营情况确定。报告期内，发行人的薪酬政策未发生变化。

(2) 不同岗位员工收入水平，与当地平均工资水平、同行业可比公司的比

较情况

①发行人不同岗位员工收入水平

单位：万元/年

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
生产人员	4.55	8.93	8.29	9.08
销售人员	7.07	14.85	16.04	19.10
管理人员	11.00	21.25	17.87	16.56
研发人员	8.28	17.02	17.64	19.54
发行人总人均薪酬	<b>5.74</b>	<b>11.81</b>	<b>11.50</b>	<b>12.31</b>

②发行人员工薪酬与同行业、同地区的比较情况

单位：万元/年

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
安洁科技	-	11.23	10.58	10.97
飞荣达	-	11.18	11.58	9.40
智动力	-	10.23	11.19	7.43
同行业平均	-	<b>10.88</b>	<b>11.12</b>	<b>9.26</b>
发行人	<b>5.74</b>	<b>11.81</b>	<b>11.50</b>	<b>12.31</b>
苏州市城镇私营单位从业人员 年平均工资	-	<b>6.78</b>	<b>6.48</b>	<b>5.83</b>

注：（1）同行业可比公司数据来源为上市公司定期报告；（2）同行业可比公司各工种人员数量为年初人数与年末人数的平均值，发行人为按月度加权平均人数；（3）苏州地区各工种人均薪酬未找到有效数据来源，故使用苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资，数据来源：苏州市统计局；（4）苏州市统计局未披露2021年上半年数据，同行业可比公司半年度定期报告未披露人员数量，无法统计人均薪酬。

（3）不存在明显低于同行业、同地区平均薪酬水平的情形

如上表，报告期内，发行人员工薪酬水平与可比上市公司基本一致；薪酬高于苏州当地城镇私营单位人均薪酬水平。发行人不存在员工薪酬明显低于同行业、同地区平均薪酬水平的情形。

2、发行人是否存在劳务派遣情形

经核查，发行人报告期内通过与员工签署劳动合同、与退休返聘人员签署劳务合同、与劳务公司签署劳务外包合同方式用工，不存在劳务派遣情形。

(二) 说明劳务外包的主要情况，包括但不限于人数、工作内容、机构名称、劳务公司是否主要为发行人服务、定价的公允性，是否合法合规、是否存在劳务用工方面的纠纷

### 1、劳务外包的主要情况

#### (1) 劳务外包的基本信息

发行人报告期各期末劳务外包人数、工作内容、机构名称等基本情况如下：

时间	使用外包	劳务公司	人数	工作内容
2021/6/30	展新股份	太仓市华裕人力资源服务有限公司	188	品质检验员，包装检验员，接片员；仓库管理员，驻厂管理人员，保洁员，保安，前台
		太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司		
		太仓长乐人力资源有限公司		
		苏州太安盛世保安服务有限公司		
	四川展新	四川瑞仁人力资源服务有限公司		
		四川昕航辰人力资源服务有限公司		
2020/12/31	展新股份	太仓市华裕人力资源服务有限公司	250	包装检验员，接片员，仓库管理员，品质检验员，驻厂管理人员，保洁员，保安
		太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司		
		太仓长乐人力资源有限公司		
		苏州荣盛物业管理有限公司		
	四川展新	四川瑞仁人力资源服务有限公司		
2019/12/31	展新股份	太仓市华裕人力资源服务有限公司	142	包装检验员，接片员，仓库管理员，品质检验员，保洁员，保安
		太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司		
		苏州君威人力资源有限公司		
		苏州美诚劳务派遣有限公司		
		太仓长乐人力资源有限公司		
		苏州荣盛物业管理有限公司		
2018/12/31	展新股份	太仓市华裕人力资源服务有限公司	109	包装检验员，接片员，仓库管理员，品质检验员，保洁员，保安
		太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司		
		苏州君威人力资源有限公司		
		苏州美诚劳务派遣有限公司		
		苏州荣盛物业管理有限公司		

太仓展新及四川展新报告期各期末劳务外包基本情况如上表所示，发行人其

他子公司报告期内不存在劳务外包情况。

上述劳务外包岗位具体工作内容如下：

序号	岗位名称	工作内容
1	包装检验员	对产品检验、粘贴标签、吸塑盒、纸箱等包装工作
2	接片员	对机台下来的成品进行整理、并放置于塑料盒中
3	仓库管理员	从事领料、发料工作
4	品质检验员	完成原材料、成品的检验
5	保洁员	清扫地面卫生
6	保安	维持进出厂秩序，车辆及人员进出登记
7	驻厂管理人员	管理外包人员，负责其日常培训、考勤、奖惩、结算等工作
8	前台	负责接待等事宜

发行人及其子公司生产经营中的核心部门及岗位为模切机操作师、研发部门及核心管理岗位，上表所示使用外包人员的岗位操作难度与技术含量较低、替代性较强，不属于发行人生产经营中的核心岗位与部门。

## (2) 劳务公司非主要为发行人服务

根据发行人提供的资料及说明，并经访谈劳务公司，该等劳务公司开始从事劳务外包服务的时间、其他客户及为发行人提供服务的收入占其报告期各期营业收入比例如下：

序号	劳务公司名称	开始从事劳务外包服务的时间、其他客户及为发行人提供服务占其营业收入比例
1	太仓市华裕人力资源服务有限公司	2011 年开始从事劳务外包业务，其他客户包括但不限于苏州巨泰电机维修有限公司、苏州新波科技有限公司等，为发行人提供服务的收入占其为发行人提供服务年度营业收入比例不超过 18%
2	太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司	太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司系太仓捷久人力资源有限公司分支机构 太仓捷久人力资源有限公司自 2017 年 3 月开始从事劳务外包业务，其他客户包括利丰供应链管理（中国）有限公司、上海春风来供应链管理有限公司、克朗斯机械（太仓）有限公司等。 报告期内太仓捷久分支机构为发行人提供服务的收入占其为发行人提供服务年度太仓捷久及其下属公司、分支机构合计营业收入比例不超过 6%。
3	苏州君威人力资源有限公司	2017 年 6 月开始从事劳务外包业务，其他客户包括但不限于舍弗勒集团、太仓市中医院等，为发行人提供服务的收入占其为发行人提供服务年度营业收入比例不足 1%
4	苏州美诚劳务派遣有限公司	2013 年成立后开始从事劳务外包业务，其他客户包括太仓卫普清洁用品有限公司、苏州新洋复合纤维制品有限公司等，

序号	劳务公司名称	开始从事劳务外包服务的时间、其他客户及为发行人提供服务占其营业收入比例
		报告期内，其为发行人提供服务的收入占其为发行人提供服务年度合计营业收入比例不超过 40%；自 2020 年 9 月起已经不再与发行人合作，根据现场查验，苏州美诚劳务派遣有限公司仍在为约 10 家客户招聘外包人员
5	太仓长乐人力资源有限公司	2014 年 7 月开始从事劳务外包业务，其他客户包括但不限于新大洲、本田摩托等，为发行人提供服务的收入占其报告期各期营业收入比例不超过 4%
6	四川瑞仁人力资源服务有限公司	2015 年开始从事劳务外包业务，其他客户包括但不限于捷普科技成都有限公司、成都中电熊猫显示科技有限公司、欧派家居，为四川展新提供服务的收入占其为四川展新提供服务年度营业收入比例不超过 13%
7	四川昕航辰人力资源服务有限公司	2020 年 3 月开始从事劳务外包业务（2020 年 10 月开始合作，报告期内为四川展新提供外包人员数量未超过 25 人/月），其他客户包括但不限于四川宏亿复合材料工程技术有限公司、成都中人瑞众汽车零部件有限公司，为四川展新提供服务的收入占其为四川展新提供服务年度营业收入比例不超过 8%
8	苏州荣盛物业管理有限公司	自 2021 年 1 月起，已经不再与发行人合作并拒绝接受核查，报告期内仅为发行人提供 3-4 名保安人员
9	苏州太安盛世保安服务有限公司	2010 年 8 月开始从事劳务外包业务，其他客户包括但不限于卡特彼勒、和路雪，为发行人提供服务的收入占其为发行人提供服务年度营业收入比例不超过 1%

根据上表所示：

（1）苏州荣盛物业管理有限公司未配合中介机构访谈调查，但其自 2020 年 12 月起已经不再与发行人合作，且报告期内其为发行人提供的劳务人员极少；

（2）其余劳务公司开始从事劳务外包时间均早于与发行人合作时间，且该等劳务公司除发行人外还拥有其他较多客户。

报告期内，除苏州美诚劳务派遣有限公司外，其他劳务公司为发行人提供服务的收入占其为发行人提供服务年度合计营业收入比例较低。苏州美诚劳务派遣有限公司为发行人提供服务的收入占其为发行人提供服务年度合计营业收入比例也未超过 40%，且其与发行人合作前、合作期间及终止合作后一直从事劳务外包业务。

故该等劳务公司不存在专门或主要为发行人服务的情形。

（3）定价主要依据市场价，定价公允

发行人与劳务公司间外包费用定价过程如下：

①展新股份：展新股份以劳务公司为其他客户提供技术难度、人员要求相仿

的岗位外包费用为基础，并考虑劳务公司为展新股份项目服务人员熟练程度等因素，经与劳务公司协商后确定了服务价格。

②四川展新：四川展新于 2020 年 5 月初次采购劳务外包服务时，经向同行业公司询价，选择了四川瑞仁人力资源服务有限公司作为劳务外包服务提供方，并结合外包岗位等因素与其协商确定了外包服务费用标准。后续新增劳务公司时，四川展新比照四川瑞仁人力资源服务有限公司外包服务费用进行定价。

综上所述，发行人劳务外包费用主要以劳务公司为其他客户提供服务费用为基础协商确定，或经向同类公司询价后协商确定，定价基础为市场价格，定价公允。

## **2、劳务外包是否合法合规、是否存在劳务用工方面的纠纷**

### **(1) 发行人劳务外包合法合规**

目前我国相关法律法规并无关于劳务外包的直接法律定义。实践中，劳务外包一般是指企业将部分简单性劳动事务发包给相关的机构，由其自行安排人员照企业的要求完成相应的工作内容。劳务外包双方实质上构成《合同法》（1999 年 10 月 1 日生效，2021 年 1 月 1 日失效，报告期内曾有效）、《民法典》（2021 年 1 月 1 日生效，现行有效）规定的承揽合同项下的法律关系，劳务外包行为需符合《合同法》“总则”、“承揽合同”章节及《民法典》“通则”、“承揽合同”章节规定。

发行人及其子公司报告期内与劳务公司签署的劳务外包合同对劳务公司、发行人及其子公司的权利义务、费用结算方式等进行了明确约定，该等劳务外包合同经各方当事人依法签署，系各方当事人的真实意思表示，不存在因违反法律法规强制性规定而无效的情形，符合《合同法》“总则”、《民法典》“通则”关于合同生效的相关规定。

依据发行人与劳务公司签署的合法、有效的劳务外包合同，劳务公司以其自有的（体现为劳务公司自行招聘、管理、发薪）、符合发行人及其子公司要求的劳力完成相关工作，发行人及其子公司根据合同约定或履约实际要求，负责为劳务外包人员提供场地、设施等与生产相关材料，前述发行人及其子公司通过劳务外包方式用工过程符合《合同法》、《民法典》关于“承揽合同”的规定。

根据太仓市人力资源和社会保障局于 2021 年 2 月 23 日、2021 年 7 月 20 日开具的《证明》，发行人报告期内没有因违反劳动法律法规而受到行政处罚的记录；根据崇州市人力资源和社会保障局于 2021 年 2 月 20 日、2021 年 7 月 19 日出具的《证明》，四川展新报告期内没有因违反劳动保障有关法律法规而受到行政处罚的记录。

经查询江苏省人力资源和社会保障厅官网、苏州市人力资源和社会保障局官网、四川省人力资源和社会保障厅官网、成都市人力资源和社会保障局官网，发行人及其子公司报告期内不存在因劳务外包方式用工被行政处罚的情形。

综上所述，发行人及其子公司与劳务公司签署的劳务外包合同合法、有效，合同实施过程符合《合同法》、《民法典》关于“承揽合同”的规定，主管部门已经书面确认发行人报告期内未违反劳动保障相关规定。据此，发行人报告期内通过劳务外包方式用工合法、合规。

## （2）发行人劳务外包是否存在劳务用工方面的纠纷

根据崇州市劳动人事争议仲裁委员会于 2021 年 2 月 20 日、2021 年 7 月 19 日出具的《证明》，自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 7 月 19 日，发行人及其子公司于崇州市劳动人事争议仲裁委员会不存在劳动争议仲裁案件记录。根据崇州市人民法院于 2021 年 2 月 22 日、2021 年 7 月 19 日出具的《证明》，截至 2021 年 7 月 19 日，发行人及其子公司在本院不存在尚未了结的案件。根据太仓市人民法院于 2021 年 2 月 22 日、2021 年 7 月 19 日出具的《证明》，自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 7 月 19 日，发行人及其子公司于前述人民法院不存在作为一方当事人的、尚未结案的诉讼及执行案件。

根据发行人出具的说明，并经访谈劳务公司，及通过中国裁判文书网、人民法院公告网等公开渠道进行查询，报告期内发行人通过劳务外包方式用工不存在劳务用工方面的纠纷。

经核查，报告期内发行人劳务外包不存在劳务用工方面的纠纷。

## 二、中介机构按照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 30 进行核查的过程及结论性意见

中介机构对照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 30 进行核查

的过程及结论性意见如下：

1、劳务公司的经营合法合规性等情况，比如是否为独立经营的实体，是否具备必要的专业资质，业务实施及人员管理是否符合相关法律法规规定，发行人与其发生业务交易的背景及是否存在重大风险

报告期内发行人劳务外包合法合规情况如下：

(1) 劳务公司系独立经营的实体

劳务外包公司的基本情况如下：

序号	供应商名称	基本情况	
1	太仓市华裕人力资源服务有限公司	经营范围	境内劳动保障事业服务代理、境内职业介绍服务、提供供求信息、择业指导、政策咨询；劳务派遣。（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）
		成立时间	2011-04-15
		注册地址	太仓市陆渡镇花园街 41-103 号
		注册资本	201 万元
		股权结构	刘杰持股 87.56%、刘永彪持股 12.44%
		法定代表人	刘杰
2	太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司	董监高	执行董事兼总经理：刘杰 监事：刘永彪
		经营范围	在隶属公司经营范围范围内从事：人才中介服务；劳务派遣经营；企业管理咨询；物业管理；绿化工程；形象设计培训、计算机技术培训、企业管理培训、财会培训（不含国家统一认可的职业资格证书类培训）。（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）
		成立时间	2018-4-26
		营业场所	淮安经济技术开发区枚皋路 19 号智慧谷 B2 楼 108-2 室
3	苏州君威人力资源有限公司	股权结构	太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司系太仓捷久人力资源有限公司的分支机构；卞其迪持有太仓捷久人力资源有限公司 100% 股权
		负责人	卞其迪
3	苏州君威人力资源有限公司	经营范围	人力资源服务；以服务外包形式从事企业管理服务、业务流程管理；会务服务；物业管理；企业形象策划；市场营销策划；装卸搬运服务；仓储服务（危险品除外）；物流代理服务；演出组织、演出居间、演出票务、演员代理、演员签约、演出代理、演出制作、演出营销、演出行纪、演员推广。（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）



序号	供应商名称	基本情况	
			许可项目：劳务派遣服务（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，具体经营项目以审批结果为准）
		成立时间	2017-06-21
		注册地址	常熟高新技术产业开发区贤士路 88 号 1 栋 5 层 504
		注册资本	200 万元
		股权结构	江苏君威人力资源有限公司持股 100%
		法定代表人	陆嘉清
		董监高	执行董事：陆嘉清 监事：顾海峰
4	苏州美诚劳务派遣有限公司	经营范围	劳务派遣经营。生产线服务外包；企业管理咨询；商务信息咨询；物业管理；保洁服务；搬运装卸；企业形象策划。（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）
		成立时间	2013-01-07
		注册地址	太仓市经济开发区四通路 106 号 1 幢商铺 309 室
		注册资本	202 万元
		股权结构	韩明持股 75.25%、邱昌兰持股 24.75%
		法定代表人	韩明
		董监高	执行董事兼总经理：韩明 监事：邱昌兰
5	太仓长乐人力资源有限公司	经营范围	劳务派遣经营；以承接服务外包方式从事人力资源管理，企业管理服务；装卸搬运服务、仓储服务（不含危险品）；包装服务。（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） 许可项目：职业中介活动（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，具体经营项目以审批结果为准）
		成立时间	2014-07-10
		注册地址	太仓市娄东街道常胜北路 50 号 2 幢 04 室
		注册资本	1,000 万元
		股权结构	陈秀珍持股 50%、曹新华持股 50%
		法定代表人	曹新华
董监高	执行董事兼总经理：曹新华 监事：陈秀珍		
6	四川瑞仁人力资源服务有限公司	经营范围	一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；商务代理代办服务；企业管理；餐饮管理；家政服务；专业保洁、清

序号	供应商名称	基本情况	
			洗、消毒服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。 许可项目：劳务派遣服务；食品经营（销售散装食品）（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）。
		成立时间	2015-05-29
		注册地址	成都市金牛区一品天下大街 172 号附 3 号 4 层
		注册资本	200 万元
		股权结构	周建持股 54%、龙章琴持股 23%、张华持股 23%
		法定代表人	周建
		董监高	执行董事兼总经理：周建 监事：龙章琴
7	四川昕航辰人力资源服务有限公司	经营范围	人力资源服务；劳务派遣（凭许可证在有效期内经营）；劳务外包；企业管理咨询；商务信息咨询服务；组织策划各类文化艺术交流活动；建筑劳务分包；职业中介服务；家政服务；清洁服务；货物运输代理；仓储服务(不含危险化学品)；装卸搬运服务；物业管理；社保代理；园林绿化的设计、施工；提供驾驶员服务；环境卫生管理；研发：电子元器件；质检技术服务；销售：模具、电力设备及配件、化工产品（不含危险化学品）、汽车零配件、电子产品、机械设备及配件、计算机（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）。
		成立时间	2020-03-30
		注册地址	成都市温江区海科路东段 777 号 1 栋 2 单元 14 楼 1420 号
		注册资本	200 万元
		股权结构	黄帅持股 51%、王洪持股 49%
		法定代表人	黄帅
		董监高	执行董事兼经理：黄帅 监事：王洪
8	苏州荣盛物业管理有限公司	经营范围	物业管理、地面（地下）停车位租赁收费、房产中介代理，咨询服务。（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）
		成立时间	2004 年 7 月 22 日
		注册地址	苏州市相城区元和街道澄和路 324 号
		注册资本	50 万人民币
		股权结构	王学军持股 98%，窦海静持股 2%
		法定代表人	王学军

序号	供应商名称	基本情况	
		董监高	执行董事兼总经理：王学军 监事：窦海静
9	苏州太安盛世保安服务有限公司	经营范围	门卫、巡逻、守护（不含武装守护）、随身护卫、安全检查、安全技术防范、区域秩序维护；智能化安装工程；劳务派遣；物业管理服务；绿化管理；清洁服务；经销安防器材；安防工程设计、施工、维护。（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） 一般项目：停车场服务；城乡市容管理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
		成立时间	2010年8月13日
		注册地址	太仓市城厢镇人民南路36号圣德大厦515室
		注册资本	1,028万人民币
		股权结构	徐立军持股85%，施培良持股15%
		法定代表人	徐立军
		董监高	执行董事兼总经理：徐立军 监事：施培良

发行人及其子公司均系通过市场化方式选择劳务公司，该等劳务公司均非专门为发行人服务。同时，劳务公司与发行人及其控股股东、实际控制人、其他股东及董事、监事、高级管理人员间不存在关联关系；劳务公司与发行人及其子公司间除提供劳务外包服务外，不存在其他业务及财务往来；劳务公司与发行人控股股东、实际控制人、其他股东及董事、监事、高级管理人员间不存在业务及财务往来。

综上所述，劳务公司不存在受发行人、发行人控股股东、实际控制人、其他直接或间接股东、董事、监事及高级管理人员控制的情形，均为有效存续、独立经营的实体。

(2) 劳务公司为发行人提供劳务服务无需专业资质、许可

劳务公司为发行人提供的服务主要为发行人及其子公司生产过程中的品质检验、包装检验、接片等，该等业务无需专业的资质、许可。经查询《民法典》等相关法律法规，通过劳务外包方式开展业务本身无需取得特殊经营资质。故劳务公司为发行人提供劳务服务无需专业资质、许可。

(3) 业务实施及人员管理符合相关法律法规规定

劳务公司与发行人及其子公司间劳务外包业务实施过程符合《合同法》、《民法典》规定，合法有效。

截至本反馈意见回复日，劳务公司负责劳务外包人员的招募、培训组织，以及人员考核、工资发放、用工管理等事项，即劳务公司系自行实施人员管理。该等人员管理情况符合《合同法》、《民法典》关于履行承揽合同时，承揽方以“自己的劳力”履行合同的规定。

报告期内，发行人及子公司曾根据劳务公司实际需求，为劳务公司人员管理提供打卡机数据、安全培训及行为管理等协助，发行人该等协助行为符合《合同法》、《民法典》关于“承揽工作需要定作人协助的，定作人有协助的义务”的规定。

综上所述，发行人劳务外包业务实施及人员管理符合劳务外包要求。

#### (4) 发行人与其发生业务交易的背景及是否存在重大风险

①根据发行人提供的说明，发行人与劳务公司发生业务交易的背景为：发行人生产经营中的核心部门及岗位为模切机操作师、研发部门及核心管理岗位，其余部门及岗位具有操作难度较低、替代性较强、技术含量较低的特点。该等岗位通过劳务外包方式用工有利于发行人将资金及管理要素集中于核心部门及岗位，同时，非核心生产岗位通过劳务外包方式用工也系生产型企业常见操作。发行人选择具体劳务公司时，系通过市场化方式进行选择。

综上所述，发行人与劳务公司发生业务交易具备合理的商业背景。

②根据发行人提供的资料及说明，并经中介机构通过公开渠道核查：1) 发行人劳务外包合法合规，不存在法律风险；2) 发行人劳务外包的业务环节难度及技术含量较低，在劳务市场竞争充分、可替代性强，即使与全部或部分劳务公司不再合作，发行人亦可以在较短时间内寻找到其他第三方劳务公司；3) 发行人核心部门及岗位均不存在劳务外包情形，发行人的劳务外包情况不会对发行人独立研发、生产、经营能力产生不利影响。

综上所述，发行人与劳务公司发生业务交易具备合理的商业背景，该等业务交易不存在影响本次发行的重大风险。

据此，报告期内为发行人提供劳务外包服务的劳务公司的经营合法合规。

2、劳务公司是否专门或主要为发行人服务，如存在主要为发行人服务的情形的，应关注其合理性及必要性、关联关系的认定及披露是否真实、准确、完整。中介机构对于该类情形应当从实质重于形式角度按关联方的相关要求进行检查，并特别考虑其按规范运行的经营成果对发行人财务数据的影响，以及对发行人是否符合发行条件的影响

经核查：

(1) 苏州荣盛物业管理有限公司未配合中介机构访谈调查，但其自 2020 年 12 月起已经不再与发行人合作，且报告期内其为发行人提供的劳务人员极少；

(2) 其余劳务公司开始从事劳务外包时间均早于与发行人合作时间，且该等劳务公司除发行人外还拥有其他较多客户。

报告期内，除苏州美诚劳务派遣有限公司外，其他劳务公司为发行人提供服务的收入占其为发行人提供服务年度合计营业收入比例较低。苏州美诚劳务派遣有限公司为发行人提供服务的收入占其为发行人提供服务年度合计营业收入比例也未超过 40%，且其与发行人合作前、合作期间及终止合作后一直从事劳务外包业务。

故该等劳务公司不存在专门或主要为发行人服务的情形。

3、劳务公司的构成及变动情况，劳务外包合同的主要内容，劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配，劳务费用定价是否公允，是否存在跨期核算情形。

(1) 劳务公司的构成及变动情况

发行人报告期内劳务公司的构成及变动情况如下：

年份	用工主体	劳务公司名称	变动情况	变动原因
2021 年 1-6 月	展新股份	1、太仓市华裕人力资源服务有限公司 2、太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司 3、太仓长乐人力资源有限公司 4、苏州太安盛世保安服务有限公司	减少了苏州君威人力资源有限公司、苏州美诚劳务派遣有限公司、苏州荣盛物业管理	因苏州君威人力资源有限公司将主要劳务人员集中于国企等大型客户，苏州美诚劳务派遣有限公司配合度相对较低，且发行人拟减少劳务公司数量以便于对接

年份	用工主体	劳务公司名称	变动情况	变动原因
			有限公司 新增了苏州太安盛世保安服务有限公司	与管理，因此，与前述2家劳务公司不再合作 鉴于苏州荣盛物业管理有限公司提供的安保外包人员无法达到发行人要求。因此，发行人将提供安保外包人员的公司由苏州荣盛物业管理有限公司更换为苏州太安盛世保安服务有限公司
	四川展新	1、四川瑞仁人力资源服务有限公司 2、四川昕航辰人力资源服务有限公司	无变化	-
2020年	展新股份	1、苏州君威人力资源有限公司 2、苏州美诚劳务派遣有限公司 3、太仓市华裕人力资源服务有限公司 4、太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司 5、太仓长乐人力资源有限公司 6、苏州荣盛物业管理有限公司	无变化	-
	四川展新	1、四川瑞仁人力资源服务有限公司 2、四川昕航辰人力资源服务有限公司	新增	2020年四川展新订单快速增加，用工需求加大，为节省管理及招聘成本，增加了劳务外包用工
2019年	展新股份	1、太仓市华裕人力资源服务有限公司 2、太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司 3、苏州君威人力资源有限公司 4、苏州美诚劳务派遣有限公司 5、太仓长乐人力资源有限公司 6、苏州荣盛物业管理有限公司	新增太仓长乐人力资源有限公司	2019年业务发展较快，具有增加劳务外包用工的需求。同时，发行人希望引入规模较大的劳务公司提供外包服务。故增加了太仓长乐人力资源有限公司
2018年	展新股份	1、太仓市华裕人力资源服务有限公司 2、太仓捷久人力资源有限公司淮安分公司 3、苏州君威人力资源有限公司 4、苏州美诚劳务派遣有限公司 5、苏州荣盛物业管理有限公司	-	-

如上表，展新股份报告期共7家劳务外包供应商、四川展新共2家劳务外包供应商，基本稳定，变动不大。

## (2) 劳务外包合同的主要内容

发行人劳务外包合同的主要内容如下：

序号	条款类别	展新股份外包合同具体约定	四川展新外包合同具体约定
1	服务内容	乙方根据甲方的需要,承揽甲方外包用工项目,并自行选派作业人员在遵守甲方的有关管理规定,参照甲方管理体系和质量体系的前提下,到甲乙双方约定区域进行生产操作(注:生产区域为甲方室内生产线操作)	<p>1、在甲方业务覆盖区域内,乙方为甲方提供劳务外包服务。</p> <p>2、乙方根据本合同约定的业务范围,安排符合甲方要求的具体服务人员到甲方指定的场所完成本合同项下服务。甲方根据乙方提供的服务按本合同约定标准向乙方支付劳务服务费。</p> <p>3、乙方输出给甲方的服务人员,为乙方员工,由乙方与服务人员签订劳动合同,发放工资,并办理各项有关保险福利待遇等其他相关事宜,服务人员的劳动人事关系、工资保险关系和劳动用工手续归属乙方,即服务人员为乙方的员工,与乙方存在法律上之劳动关系。</p>
2	费用及结算方式	<p>1、约定了外包服务费为计时收费,并约定每人每小时的费用结算区间,及劳务公司管理费用结算标准。</p> <p>2、外包工最短工资结算为3天。如因国家或地方政策导致员工工资上调、报价按照该等基准进行调整。</p>	<p>1、甲方支付给乙方的服务费用、管理费用按双方事先约定的标准执行,约定为计时收费,按照每人每小时的费用结算区间进行计算。</p> <p>2、甲方以月为结算周期,甲方费用只与乙方结算,不与乙方的外包员工有任何费用往来。</p>
3	发行人/四川展新的权利和义务	<p>1. 甲方根据生产情况需提前一天通知乙方所需人力。</p> <p>2. 甲方有权利要求乙方保守甲方生产相关的商业机密,乙方也有权利要求甲方保守乙方承包的相关信息机密。</p> <p>3. 甲方负责提供一般医疗紧急服务(如医药箱或配合救治等)。甲方应向乙方外包工人工提供符合国家规定的工作场所和劳动保护。</p>	<p>1、甲方应向乙方明确具体服务人员的要求,由乙方据此开展项目工作。</p> <p>2、甲方应向乙方明确服务开展的地点、现场范围,根据业务需要,提供必要的工作场所、工作条件、安全保护或生产资料和工具,提供的场地需符合国家及地方法规政策规定的工作条件和卫生条件等。</p> <p>3、甲方有权对乙方提供服务过程中存在的问题提出改进意见。但如增加的服务涉及乙方费用增加的,甲方应另行与乙方协商增加费用。</p> <p>4、甲方根据项目要求和生产需要,有权要求乙方调整服务人员的工作岗位和工作内容,乙方应遵从甲方安排。</p> <p>5、甲方有权监督服务人员的工作情况,如服务人员严重违反甲方场所管理制度或者服务不能满足甲方要求或因违规操作而给甲方造成重大损失,甲方有权要求乙方更换服务人员。</p> <p>6、甲方应按照本合同约定按时向乙方支付服务费。</p> <p>7、如甲方需要减少或增加服务量,应</p>

序号	条款类别	展新股份外包合同具体约定	四川展新外包合同具体约定
			须至少提前7天书面告知乙方,以便乙方安置或录用相应服务人员,办理相关费用的缴纳与结算。
4	劳务公司的权利和义务	<p>1. 乙方需指定相关人员作为项目专员,专员负责外包人员的面试、培训、考勤、管理、奖惩等事项,并协调技术指导、生产作业过程控制和结果反馈、费用的结算和支付等方面的问题。</p> <p>2. 乙方负责外包人员入厂后管理和安全教育,并将甲方有关的规章制度和工作行为告知乙方外包人员。</p> <p>3. 乙方应保证具有履行本合同内容所需的资质或证照,符合国家相关法律法规要求。</p> <p>4. 乙方确认外包人员已知悉甲方相关的所有管理规章制度,乙方外包人员必须严格按照甲方厂内规章制度执行。</p>	<p>1、乙方应具备从事所约定的专业服务所应具备的资质营业范围、专业人员、专业设备、专业技术等条件。</p> <p>2、乙方应当与为甲方提供专业服务的劳务人员签订书面劳动合同,根据国家和地方规定为劳务服务人员缴纳养老保险、失业保险、医疗保险、工伤保险和生育保险等法定社会保险。乙方应尽力避免与提供劳务服务人员产生劳动争议,以免影响甲方相关外包业务的开展。乙方应提供与为甲方提供专业服务的劳务人员签订的书面劳动合同复印件或扫描件给甲方备案。</p> <p>3、乙方应及时按甲方的要求履行劳务外包服务义务,对甲方的指令及工作指派应及时传达并确保按时完成。</p> <p>4、乙方有义务按照甲方的要求以加强人员管理。</p>
5	工伤风险承担	乙方外包人员在甲方工作期间发生工伤、职业病、死亡等事故的,甲方及时通知乙方,乙方应立即处理。乙方应立即到场将受伤员工送至医院,并负责受伤员工的劳动能力鉴定、医疗费用的报销等相关事宜的处理,工伤涉及的相关费用均由乙方承担,甲方不承担任何责任和费用。	乙方服务人员在甲方工作期间发生工伤、职业病、死亡等事故的,甲方及时通知乙方,乙方应立即处理。乙方应立即到场将受伤员工送至医院,并负责受伤员工的劳动能力鉴定、医疗费用的报销等相关事宜的处理,工伤涉及的相关费用均由乙方承担,甲方不承担任何责任和费用。

(3) 劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配,劳务费用定价是否公允,是否存在跨期核算情形。

①劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配

报告期内,劳务外包人员数量及费用变动与发行人业绩的比较情况如下:

单位:人/万元

项目	2021年1-6月 /2021年6月30日	2020年度/2020 年12月31日	2019年度/2019 年12月31日	2018年度/2018 年12月31日
劳务外包人员	188	250	142	109
劳务外包费用	870.90	1,339.60	945.80	586.93
营业收入	36,614.61	77,844.09	53,798.85	39,734.39



项目	2021年1-6月 /2021年6月30日	2020年度/2020 年12月31日	2019年度/2019 年12月31日	2018年度/2018 年12月31日
营业成本	29,668.11	62,233.59	43,472.34	29,692.65
劳务外包费用 占营业成本 的比重	2.94%	2.15%	2.18%	1.98%

2021年6月末，发行人劳务外包人数相比有所减少，主要是在2021年6月份发行人根据生产经营的需要以及正式员工的招聘情况减少了部分劳务外包工。

如上表，报告期内，随着发行人营业收入的增长，劳务外包的人数及劳务外包费用随之增加，劳务外包费用占营业成本的比重基本稳定，劳务数量及费用变动与发行人经营业绩相匹配。

## ②劳务费用定价是否公允，是否存在跨期核算情形

发行人与劳务公司间外包费用定价过程如下：

1) 展新股份：展新股份以劳务公司为其他客户提供技术难度、人员要求相仿的岗位外包费用为基础，并考虑劳务公司为展新股份项目服务人员熟练程度等因素，经与劳务公司协商后确定了服务价格。

2) 四川展新：四川展新于2020年5月初次采购劳务外包服务时，经向同行业公司询价，选择了四川瑞仁人力资源服务有限公司作为劳务外包服务提供方，并结合外包岗位等因素与其协商确定了外包服务费用标准。后续新增劳务公司时，四川展新比照四川瑞仁人力资源服务有限公司外包服务费用进行定价。

因此，发行人劳务外包费用主要以劳务公司为其他客户提供服务费用为基础协商确定，或经向同类公司询价后协商确定，定价基础为市场价格，定价公允。

中介机构对劳务外包费用按照审计截止测试程序，执行了截止测试，经测试未见跨期现象。因此，报告期内，发行人的劳务外包费用已经按照会计准则的要求核算，计入职工薪酬科目，不存在跨期核算的情形。

## 三、中介机构核查程序及核查意见

### (一) 核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

1、取得发行人各类员工人数汇总及薪酬数据及与当地平均工资、同行业平

均水平比较情况；

2、取得发行人员工薪酬政策、员工花名册、工资表；

3、通过公开渠道查询发行人同行业上市公司公开披露的年度报告；

4、取得并核查发行人为员工各月缴纳社会保险及住房公积金缴纳凭证；

5、抽查发行人与员工签署的《劳动合同》

6、取得并核查报告期内为发行人提供劳务服务的劳务公司的营业执照、签订的劳务外包合同；

7、取得并核查报告期内为发行人提供劳务服务的劳务公司与其他部分客户签署的劳务服务合同；

8、访谈报告期内为发行人提供劳务服务的劳务公司；

9、通过裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）等公开渠道查询报告期内发行人劳务外包是否存在劳动用工方面的纠纷；

10、通过江苏省人力资源和社会保障厅官网（<https://rs.jshrss.jiangsu.gov.cn/index/?params=3&type=gsgg>）、苏州市人力资源和社会保障局官网（[http://hrss.suzhou.gov.cn/jsszhrss/yfxzgk/list\\_notime.shtml](http://hrss.suzhou.gov.cn/jsszhrss/yfxzgk/list_notime.shtml)）、四川省人力资源和社会保障厅官网（<http://rst.sc.gov.cn/rst/zfxxgkxzxkxhxczfsgs/zwgklist.shtml>）、成都市人力资源和社会保障局官网（<http://cdhrss.chengdu.gov.cn/cdrs/c109916/list.shtml>）等公开渠道查询报告期内发行人及其子公司是否存在被行政处罚的情形；

11、取得并核查发行人及其子公司报告期内营业外支出明细，确认其诉讼、仲裁费用支出情况；

12、核查发行人、发行人控股股东、实际控制人、其他股东、董事、监事及高级管理人员报告期内银行流水，前述人员填写的《调查表》，间接股东出具的确认函；

13、抽查劳务公司管理劳务人员相关文件，劳务外包费用结算单据及发票；

14、通过苏州统计局官网（<http://tjj.suzhou.gov.cn/>）查询报告期内各期苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资

15、访谈发行人人事部门负责人；

16、取得发行人出具的说明。

## （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、报告期内，发行人员工薪酬水平与可比上市公司基本一致；高于苏州当地城镇私营单位人均薪酬水平。发行人不存在员工薪酬明显低于同行业、同地区平均薪酬水平的情形。

2、报告期内，劳务公司不存在主要为发行人服务情形；发行人劳务外包费用主要以劳务公司为其他客户提供服务费用为基础协商确定，或经向同类公司询价后协商确定，定价公允；发行人报告期内通过劳务外包方式用工符合法律法规的规定，不存在纠纷或者潜在纠纷。

3、根据《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 30 进行核查后，中介机构认为：（1）劳务公司不存在受发行人、发行人控股股东、实际控制人、其他直接或间接股东、董事、监事及高级管理人员控制的情形，均为有效存续、独立经营的实体；劳务公司为发行人提供劳务服务无需专业资质、许可；发行人劳务外包业务实施及人员管理符合劳务外包要求；发行人与劳务公司发生业务交易具备合理的商业背景，该等业务交易不存在影响本次发行的重大风险。报告期内为发行人提供劳务外包服务的劳务公司的经营合法合规。（2）劳务公司不存在专门或主要为发行人服务的情形。（3）报告期内，发行人劳务外包供应商基本稳定，变动不大；随着发行人营业收入的增长，劳务外包的人数及劳务外包费用随之增加，劳务外包费用占营业成本的比重基本稳定，劳务数量及费用变动与发行人经营业绩相匹配；发行人劳务外包费用主要以劳务公司为其他客户提供服务费用为基础协商确定，或经向同类公司询价后协商确定，定价基础为市场价格，定价公允，不存在跨期核算的情形。

## 19. 关于资质及环保

申报文件显示：

(1) 发行人共有 5 家全资子公司，目前发行人及 2 家子公司太仓迪科力、四川展新持有固定污染源排污登记；发行人及 1 家子公司太仓迪科力持有出入境检验检疫报检企业备案表。

(2) 发行人子公司苏州迪科力半导体材料有限公司、苏州得糯化学有限公司尚未开展经营，申报文件中未提及其是否取得相关资质，发行人募投项目“半导体制造用胶膜材料产业化项目”由苏州迪科力建设。

(3) 发行人生产经营中涉及的主要环境污染物为废气、废水、固体废物、噪声，其中固体废物为一般废物及危险固废（废油墨、废树脂胶等）。

请发行人：

(1) 结合发行人及其各子公司业务范围，说明发行人及其各子公司是否取得生产经营所需全部资质、许可、认证，是否存在应办理相关营业资质而未办理，或者超越经营资质范围开展经营活动情形。

(2) 说明子公司苏州迪科力、得糯化学取得资质或预计取得资质情况，是否存在无法取得相应资质的风险，是否对募投项目实施造成影响。

(3) 说明报告期内环保投资和相关费用成本支出情况、环保设施运行情况，环保投入、环保成本费用是否与发行人产生的污染相匹配。

请保荐人、发行人律师对问题（1）、（2）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（3）发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 结合发行人及其各子公司业务范围，说明发行人及其各子公司是否取得生产经营所需全部资质、许可、认证，是否存在应办理相关营业资质而未办理，或者超越经营资质范围开展经营活动情形。

### 1、发行人及其子公司的业务范围

截至本反馈意见回复日，发行人及其子公司工商登记的经营范围及主营业务情况如下：

序号	公司名称	主营业务
1	发行人	生产、销售 OCA 光学胶膜以及其他光电显示薄膜器件
2	太仓迪科力	研发、生产和销售半导体制造用胶膜、柔性显示制造用胶膜原材料
3	四川展新	生产、销售 OCA 光学胶膜以及其他光电显示薄膜器件
4	苏州迪科力	尚未开始经营业务，拟开展主营业务为：研发、生产和销售半导体制造用胶膜、柔性显示制造用胶膜原材料
5	苏州得糯	尚未开始经营业务，拟开展主营业务为：研发、生产和销售半导体制造用胶膜、柔性显示制造用胶膜的原材料
6	香港展新	主要从 3M 采购 OCA 光学胶原材料

### 2、发行人及其子公司的经营资质

截至本反馈意见回复日，目前太仓展新及其子公司太仓迪科力、四川展新、香港展新实际开展经营业务，苏州迪科力、苏州得糯尚未开始经营业务。

发行人及其子公司拥有的与经营活动相关的资质、许可、备案、注册登记如下：

序号	持证主体	证书名称	编号	核发/备案机构	核发日期	有效期
1	展新股份	出入境检验检疫报检企业备案表	3207600320	中华人民共和国江苏出入境检验检疫局	2016.10.19	-
2		对外贸易经营者备案登记表	02260774	江苏太仓对外贸易经营者备案登记机关	2016.10.12	-
3		海关报关单位注册登记证书	3226961694	中华人民共和国太仓海关	2017.2.10	长期
4		固定污染源排污登	91320585736538102J001Z	全国排污许可证管理信	2020.3.17	至 2025.3.16

序号	持证主体	证书名称	编号	核发/备案机构	核发日期	有效期
		记		息平台		
5	太仓迪科力	出入境检验检疫报检企业备案表	3207602393	中华人民共和国江苏出入境检验检疫局	2016.5.18	-
6		对外贸易经营者备案登记表	01347220	江苏太仓对外贸易经营者备案登记机关	2014.1.6	-
7		海关报关单位注册登记证书	3226960755	中华人民共和国太仓海关	2016.4.18	长期
8		固定污染源排污登记	913205856907613754001X	全国排污许可证管理信息平台	2020.4.15	至 2025.4.14
9	四川展新	对外贸易经营者备案登记表	05127532	成都崇州对外贸易经营者备案登记机关	2020.7.24	-
10		海关报关单位注册登记证书	5101967863	中华人民共和国成都海关	2014.10.17	长期
11		固定污染源排污登记	915101225842129702001W	全国排污许可证管理信息平台	2020.6.23	至 2025.6.22

注：根据《海关总署公告 2018 年第 143 号—关于推进关检融合优化报关单位注册登记有关事项的公告》，自 2018 年 10 月 29 日起，对完成注册登记的报关单位，原《出入境检验检疫报检企业备案表》不再核发，2018 年 10 月 29 日前海关或原检验检疫部门核发的《出入境检验检疫报检企业备案表》继续有效。四川展新已取得《海关报关单位注册登记证书》，且原《出入境检验检疫报检企业备案表》不再核发。由此，四川展新未另行办理《出入境检验检疫报检企业备案表》。

根据《香港展新法律意见书》，香港展新“除了已领取的商业登记外，该公司不须要另外于香港取得业务经营所需的政府许可”。

### 3、发行人及其各子公司已取得生产经营所需全部资质、许可、认证，不存在应办理相关营业资质而未办理，或者超越经营资质范围开展经营活动情形

经查阅发行人所属行业、主营业务相关法律法规及政策，发行人所处行业为计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）中的“C3985 电子专用材料制造”，对于发行人及其子公司的主营业务，现行有效的法律法规没有规定强制性许可资质要求。

发行人及其有实际经营业务的子公司太仓迪科力、四川展新已取得相关主管

部门（包括市场监督管理、税务、公积金管理部门、人力资源和社会保障、生态环境、应急管理、消防、住房和城乡建设、自然资源和规划、海关）出具的合规经营证明。除发行人因未在储存、使用酒精作业的场所设置可燃气体的报警装置被太仓市应急管理局处以 1.5 万元的罚款外，发行人及其子公司报告期内未受到过行政处罚。

根据《香港展新法律意见书》，截至 2021 年 4 月 14 日，香港展新未涉及任何诉讼案件，亦没有成为被要求解散或清盘或破产对象；截至本反馈意见回复日，香港展新没有受到过任何政府调查、诉讼、仲裁、行政处罚。

综上，发行人及其子公司已取得生产经营所需全部资质、许可、认证，不存在应办理相关营业资质而未办理，或者超越经营资质范围开展经营活动的情形。

**（二）说明子公司苏州迪科力、得糯化学取得资质或预计取得资质情况，是否存在无法取得相应资质的风险，是否对募投项目实施造成影响。**

截至本反馈意见回复日，苏州迪科力、苏州得糯尚未实际开展业务。苏州迪科力和苏州得糯未来主营业务为“研发、生产和销售半导体制造用胶膜、柔性显示制造用胶膜的原材料”，其中募投项目“半导体制造用胶膜材料产业化项目、新建研发中心项目”由苏州迪科力作为建设单位。根据实际经营情况且如未来开展境外贸易，须取得对外贸易经营者备案登记表、海关报关单位注册登记证书、排污许可证或固定污染源排污登记。

由苏州迪科力作为建设单位的募投项目“半导体制造用胶膜材料产业化项目、新建研发中心项目”已按照有关法律法规的规定获得现阶段必要的批准、备案：

序号	项目名称	项目备案	环境影响评价批复
1	半导体制造用胶膜材料产业化项目	《江苏省投资项目备案证》（太行审投备[2021]181号）	《关于对苏州迪科力半导体材料有限公司新建半导体制造用胶膜材料生产项目及研发中心建设项目环境影响报告表的批复》（苏行审环评[2021]30181号）
2	新建研发中心项目		

**1、对外贸易经营者备案登记表**

《对外贸易经营者备案登记办法》（2021 年修订）第二条规定，从事货物进出口或者技术进出口的对外贸易经营者，应当向中华人民共和国商务部（以下简称商务部）或商务部委托的机构办理备案登记；但是，法律、行政法规和商务部

规定不需要备案登记的除外。对外贸易经营者未按照本办法办理备案登记的，海关不予办理进出口的报关验放手续。第五条规定，对外贸易经营者应向备案登记机关提交《登记表》、营业执照复印件。《中华人民共和国对外贸易法》、《对外贸易经营者备案登记办法》未就对外贸易经营者备案登记规定实质性要求。

根据上述法律规定，如苏州迪科力、苏州得糯未来开展货物进出口业务，须取得《对外贸易经营者备案登记表》，目前苏州迪科力、苏州得糯不存在无法取得该资质的风险；募投项目“半导体制造用胶膜材料产业化项目”、“新建研发中心项目”已按照有关法律法规的规定获得现阶段必要的批准、备案，其实施不以该资质的取得为前提，该资质仅在苏州迪科力、苏州得糯未来开展货物进出口业务时须取得，因此该资质不会对募投项目实施造成影响。

## **2、海关报关单位注册登记证书**

《中华人民共和国海关报关单位注册登记管理规定》（2018年修订）第四条规定，除法律、行政法规或者海关规章另有规定外，办理报关业务的报关单位，应当按照本规定到海关办理注册登记。第八条规定，报关企业应当具备下列条件：（一）具备境内企业法人资格条件；（二）法定代表人无走私记录；（三）无因走私违法行为被海关撤销注册登记许可记录；（四）有符合从事报关服务所必需的固定经营场所和设施；（五）海关监管所需要的其他条件。

根据上述法律规定，苏州迪科力、苏州得糯具备境内企业法人资格，法定代表人无走私记录，不存在因走私违法行为被海关撤销注册登记许可记录的情况，具有符合从事报关服务所必需的固定经营场所和设施，如未来开展货物进出口业务，具备取得《海关报关单位注册登记证书》的申领条件，目前不存在无法取得该资质的风险；募投项目“半导体制造用胶膜材料产业化项目”、“新建研发中心项目”已按照有关法律法规的规定获得现阶段必要的批准、备案，其实施不以该资质的取得为前提，该资质仅在苏州迪科力、苏州得糯未来开展货物进出口业务时须取得，因此该资质不会对募投项目实施造成影响。

## **3、排污许可证/固定污染源排污登记**

### **（1）苏州迪科力**

根据《关于对苏州迪科力半导体材料有限公司新建半导体制造用胶膜材料生



产项目及研发中心建设项目环境影响报告表的批复》、《建设项目环境影响报告表》及《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021年版）、《固定污染源排污许可分类管理名录》（2019年版），募投项目“半导体制造用胶膜材料产业化项目、新建研发中心项目”将于项目建成后根据《固定污染源排污许可分类管理名录》（2019年版）的规定进行简化管理，登录全国排污许可证管理信息平台进行网上申报，取得《排污许可证》。

因此，募投项目“半导体制造用胶膜材料产业化项目、新建研发中心项目”的建设单位苏州迪科力将于募投项目建成后及时提交排污许可证申请表，取得排污许可证，苏州迪科力目前不存在无法取得该资质的风险。

## （2）苏州得糯

苏州得糯非募投项目的建设单位，苏州得糯将会根据未来实际经营情况按照《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021年版）、《固定污染源排污许可分类管理名录》（2019年版）的规定取得排污许可证、进行简化管理或进行排污登记，不存在无法取得该资质的风险，且因苏州得糯非募投项目的建设单位，该资质的取得不会影响募投项目的实施。

（三）说明报告期内环保投资和相关费用成本支出情况、环保设施运行情况，环保投入、环保成本费用是否与发行人产生的污染相匹配。

### 1、报告期内环保投资支出情况、环保设施运行情况

报告期内发行人在环保方面的投入情况如下：

单位：万元

工厂	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
展新股份	1.90	5.54	8.44	98.13
太仓迪科力	0.32	12.63	25.69	0.01
四川展新	-	34.05	1.60	0.00
<b>合计</b>	<b>2.22</b>	<b>52.22</b>	<b>35.72</b>	<b>98.14</b>

如上表，发行人的环保投入集中于2018-2020年。发行人环保投入主要为环保设备及工程，每年需要支付的环境检测费、固废处置费金额较小，故2021年1-6月环保投入较少。

报告期内，公司及子公司各项环保设备情况如下：

公司	处理污染物类别	主要环保设备名称	单位	数量	投入金额(万元)
展新股份	废气	数显可燃气体探测器套装	套	1	0.38
		手持式 VOC 气体检测仪	台	1	1.60
	废水	水箱改造	套	1	101.07
	小计				<b>103.05</b>
太仓迪科力	废气	锅炉低氮改造	套	1	20.50
	固废	专用危废仓库标准建设和验收	套	1	1.70
	小计				<b>22.20</b>
四川展新	废气	二期项目 VOCs 废气处理工程	套	1	22.50
	小计				<b>22.50</b>
合计					<b>147.75</b>

公司所属行业不属于重污染行业。公司始终秉承“绿色发展”理念，高度重视生态环境保护治理工作，制定了《废弃物管理控制程序》、《废水、废气、噪声管理控制程序》等一系列环境保护管理制度，构建高效、清洁、低碳、循环的绿色制造体系。公司严格遵守国家和地方的法律法规，主要污染物排放达到了国家、地方和行业排放标准。

报告期内，发行人各项环保设备运行情况良好。发行人不存在环保方面的违法违规行。

## 2、环保投入与发行人产生的污染相匹配

发行人生产经营中涉及的主要环境污染物有废水、废气和固体废弃物等，主要排放情况如下：

污染物	排放情况
废水	报告期内，发行人废水排放量分别为 4,038 吨、4,727 吨、6,236 吨和 3,468 吨，主要为生活污水，少量为清洁生产用水。发行人产生的废水量较少，通过污水管网排入污水处理厂处理。
废气	主要经 RTO 焚烧炉处理后尾气通过 15 米高排气筒排放，符合排放标准。
固废	发行人固废排放量较少，主要为一般固废。

报告期内，发行人的环保投入分别为 98.14 万元、35.72 万元、52.22 万元和 2.22 万元。

公司生产中的污染物为废水、废气、固体废弃物等。其中生产废水主要为清

洁车间产生，废水量少，与生活污水通过污水管网排入污水处理厂处理。废气排放量少，经废气环保装置处理后达标排放；危险固废分类收集，集中管理后委托有资质的单位处置或回收利用，无直接废弃。

综上，公司报告期内环保投入与公司生产经营所产生的污染相匹配。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

1、查阅发行人所属行业、主营业务相关法律法规及政策，了解发行人主营业务、生产主要产品所需要取得资质、许可、备案、注册登记手续；

2、查阅发行人及其子公司所持有的与经营活动相关的资质、许可、备案、注册登记；

3、查阅相关政府主管部门出具的发行人及其子公司报告期内及补充核查期间合规经营的证明文件；

4、查阅境外律师就发行人境外子公司香港展新的经营合规情况出具的法律意见书；

5、查阅《对外贸易经营者备案登记办法》（2021年修订）、《中华人民共和国海关报关单位注册登记管理规定》（2018年修订）；《建设项目环境影响评价分类管理名录》（2021年版）、《固定污染源排污许可分类管理名录》（2019年版）；

6、查阅苏州迪科力的《关于对苏州迪科力半导体材料有限公司新建半导体制造用胶膜材料生产项目及研发中心建设项目环境影响报告表的批复》、《建设项目环境影响报告表》

7、取得报告期内公司环保投入明细表，了解报告期内环保投入情况及相关费用成本支出情况；

8、取得发行人的说明。

### （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、发行人及其各子公司已取得生产经营所需的全部资质、许可、认证，不存在应办理相关营业资质而未办理，或者超越经营资质范围开展经营活动情形；

2、子公司苏州迪科力、苏州得糯目前尚未开展实际经营，无须取得相关资质。根据实际经营情况且如未来开展境外贸易，须取得对外贸易经营者备案登记表、海关报关单位注册登记证书、排污许可证或固定污染源排污登记。苏州迪科力、苏州得糯不存在无法取得相应资质的风险，不会对募投项目实施造成影响。

3、发行人不属于重污染行业，始终秉承“绿色发展”理念，高度重视生态环境保护治理工作。发行人各项环保设备运行情况良好，环保投入与公司生产经营所产生的污染相匹配，不存在环保方面的违法违规行为。

## 20. 关于房产及租赁

申报文件显示：

(1) 发行人及子公司累计租赁房屋 10,382.20 平米，为生产和办公场地；发行人募投项目“太仓展新柔性显示材料扩产升级项目”及“四川展新柔性显示材料扩产升级项目”在租赁房屋上实施。

(2) 发行人存在两处房产未办理产证的情况，合计面积 312.43 平方米，房产未办理产证的原因是这两处建筑为违章建筑，不在规划红线图之内，因此无法办理产证。

请发行人：

(1) 说明租赁房产的租金定价公允性；发行人所租赁房屋是否均已办理权属登记及租赁备案手续，权属是否存在纠纷，是否存在不能续租的风险；是否存在租赁使用集体建设用地、划拨地及其上建造的房产等情形，是否存在被收回的风险；测算如无法续租搬迁成本等情况，说明相关厂房搬迁是否对发行人持续经营存在重大不利影响，以及如无法续租对募投项目的影响。

(2) 说明两处违章建筑是否存在被拆除及是否存在行政处罚风险，以及其对发行人的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

(一) 说明租赁房产的租金定价公允性；发行人所租赁房屋是否均已办理权属登记及租赁备案手续，权属是否存在纠纷，是否存在不能续租的风险；是否存在租赁使用集体建设用地、划拨地及其上建造的房产等情形，是否存在被收回的风险；测算如无法续租搬迁成本等情况，说明相关厂房搬迁是否对发行人持续经营存在重大不利影响，以及如无法续租对募投项目的影

### 1、说明租赁房产的租金定价公允性

通过 58 同城、安居客官网查询租赁房产周边可比房屋的租金价格，发行人租赁房产的租金价格与周边可比物业租金价格对比情况如下：

序号	出租方	承租方	地址	面积 (m <sup>2</sup> )	租赁用途	租赁期限	每月平均租金 (元/m <sup>2</sup> /月)	周边可比物业租金 (元/m <sup>2</sup> /月)
1	太仓德浩资产经营有限公司	展新股份	江苏省太仓市大连路 36 号	4,332.43	生产和办公	2020.5.1-2025.4.30	30	27 左右
2	普洛斯(崇州)仓储设施有限公司	四川展新	四川省成都市崇州经济开发区晨曦大道南段 188 号普洛斯崇州物流园	6,049.77	生产和办公	2019.6.1-2025.8.31	17 左右	17 左右

上述租赁房产的租金定价主要参考租赁房产周边区域同类房产租赁价格，并综合考虑到租赁时间、租赁面积、租赁位置等价格影响因素。据此，发行人及其子公司租赁房产的租赁定价公允。

2、发行人所租赁房屋是否均已办理权属登记及租赁备案手续，权属是否存在纠纷，是否存在不能续租的风险

(1) 发行人所租赁房屋是否均已办理权属登记及租赁备案手续，权属是否存在纠纷

发行人租赁房产的权属登记及租赁备案情况如下：

序号	出租方	承租方	地址	面积(m <sup>2</sup> )	证件编号	租赁备案情况
1	太仓德浩资产经营管理有限公司	展新股份	江苏省太仓市大连路36号	4,332.43	苏(2020)太仓市不动产权第8513334号	未办理
2	普洛斯(崇州)仓储设施有限公司	四川展新	四川省成都市崇州经济开发区晨曦大道南段188号普洛斯崇州物流园	6,049.77	川(2017)崇州市不动产权第0011342号	未办理

《中华人民共和国民法典》第七百零六条规定,“当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的,不影响合同的效力。”据此,上述房屋租赁合同未办理登记备案手续不影响租赁合同法律效力。截至本反馈意见回复日,出租方合法拥有租赁房产的所有权,不存在任何纠纷。

## (2) 是否存在不能续租的风险

根据发行人及其子公司与出租方签署的房屋租赁协议及相关补充协议,租赁房屋存在以下优先续租条款:

序号	出租方	承租方	地址	面积(m <sup>2</sup> )	租赁期限	优先续租条款
1	太仓德浩资产经营管理有限公司	展新股份	江苏省太仓市大连路36号	4,332.43	2020.5.1-2025.4.30	乙方须在租赁期届满至少90天之前书面通知甲方要求将本合同及租赁期限延长。经甲方同意,并与乙方就续租租金等相关事宜协商一致后,双方签订续租合同。租赁期满,同等条件下,乙方具有优先承租权。
2	普洛斯(崇州)仓储设施有限公司	四川展新	四川省成都市崇州经济开发区晨曦大道南段188号普洛斯崇州物流园	6,049.77	2019.6.1-2025.8.31	如果原合同及本协议没有根据原合同的任何条款被终止且承租人届时不存在任何违约情形,承租人应有权在本协议项下续租的房屋和扩租房屋的租赁期限终止前提前3个月书面通知出租人续租房屋,且承租人应在租赁期限终止前提前2个月与出租人签订续租协议,优先续租年限不超过5年。

综上,虽然发行人及其子公司四川展新与出租方约定了优先续租条款,租期较长,但发行人及其子公司四川展新仍存在租赁期限到期不能续租的风险。

### **3、是否存在租赁使用集体建设用地、划拨地及其上建造的房产等情形，是否存在被收回的风险**

发行人及其子公司的租赁房屋所涉土地系出租方出让取得的国有建设用地，不存在使用集体建设用地、划拨地及其上建造的房产等情形。截至本反馈意见回复日，发行人或其子公司与出租方就租赁房屋事宜未产生任何纠纷，租赁房屋所涉国有建设用地使用权及租赁房屋不存在被收回的风险。

### **4、测算如无法续租搬迁成本等情况，说明相关厂房搬迁是否对发行人持续经营存在重大不利影响，以及如无法续租对募投项目的影**

#### **(1) 厂房搬迁的成本及是否对发行人持续经营存在重大不利影响**

经测算，如果需要搬迁的话，发行人及四川展新搬迁成本约为 355.59 万元，占发行人 2020 年利润总额的比例为 3.90%，占比较低，相关搬迁成本由发行人及四川展新分别承担。因此相关厂房搬迁不会对发行人持续经营造成重大不利影响。

#### **(2) 如无法续租对募投项目不会造成重大不利影响**

发行人募投项目“太仓展新柔性显示材料扩产升级项目”及“四川展新柔性显示材料扩产升级项目”在租赁房屋上实施。该等募投项目对所需地块无特殊要求，可替代性高；租赁房产周边还有其他可供选择的厂房；如无法续租，发行人将尽快选取附近其他可租赁厂房。上述替代措施具有较高的可行性，无法续租对募投项目的实施不存在重大不利影响。

综上所述，如租赁房屋无法续租发行人及四川展新的搬迁成本占发行人 2020 年度利润总额的比例为 3.90%，占比较低，相关搬迁成本由发行人及四川展新分别承担；且租赁房产周边还有其他可供选择的厂房，如无法续租，发行人将尽快选取附近其他可租赁厂房。因此无法续租对募投项目的实施不存在重大不利影响。

#### **(二) 说明两处违章建筑是否存在被拆除及是否存在行政处罚风险，以及其对发行人的影响**

发行人子公司太仓迪科力位于广州东路 288 号厂区内的门卫室(118.79 m<sup>2</sup>)、配电间(193.64 m<sup>2</sup>)，因没有单独履行报建手续未取得房产证，2 处无证房产建



筑面积占发行人整体房屋使用面积约为 1.17%，占比较低。同时，2 处房产均不属于发行人生产经营过程中的核心生产场所。

太仓市住建局已经出具证明，报告期内，太仓迪科力未受到太仓市住建局的行政处罚。太仓市自然资源和规划局于 2021 年 8 月 11 日出具《情况说明》，“该等建筑物在公司合法取得的土地使用权上建设，且在城乡规划主管部门批准的规划总平面图内，符合相关城乡规划要求，不属于违法违章建筑，我局不会就现存无证房产而对迪科力进行处罚”。

针对太仓迪科力未取得房产证的情形，公司实际控制人唐浩成、瞿清出具《关于房屋建筑物瑕疵事宜的承诺函》承诺，“如发行人及其子公司上述尚未办理权属证书的房屋建筑物因存在违法建设等而面临被相关主管部门要求拆除、整改、搬迁或其他处置，或受到相关主管部门的行政处罚，本人将无条件且不可撤销地承担因此产生地全部责任、损失、罚款及可能发生的一切费用。本人承诺在承担上述责任后不向发行人及其子公司追偿，保证发行人及其子公司不会因此遭受任何损失。”

综上，由于两处无证房产建筑面积占发行人整体房屋使用面积约为 1.17%，占比较低；同时两处房产均不属于发行人生产经营过程中的核心生产场所；且报告期内太仓迪科力未受到太仓市住建局的行政处罚，太仓市自然资源和规划局已出具对太仓迪科力不予处罚的《情况说明》。因此，上述两处房屋被拆除及太仓迪科力被行政处罚的风险较低，不会对发行人的持续经营造成重大不利影响。

## 二、中介机构核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

- 1、通过 58 同城、安居客官网查询租赁房产周边可比房屋的租金价格；
- 2、查阅发行人及四川展新与出租方签署的相关协议；
- 3、查阅出租方太仓德浩资产经营管理有限公司及普洛斯（崇州）仓储设施有限公司的不动产权证书；
- 4、查阅出租方太仓德浩资产经营管理有限公司的《不动产登记簿查询记录》、

普洛斯（崇州）仓储设施有限公司的《成都市不动产登记信息查询结果》；

5、查阅募投项目太仓展新柔性显示材料扩产升级项目及四川展新柔性显示材料扩产升级项目的可行性研究报告；

6、取得发行人实际控制人唐浩成、瞿清出具的《关于房屋建筑物瑕疵事宜的承诺函》；

7、取得太仓市住建局、太仓市自然资源和规划局出具的证明；

8、对厂房搬迁成本的核算；

9、查询中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）等公开网站。

## （二）核查意见

经核查，中介机构认为：

1、（1）发行人租赁房产的租金主要参考租赁房产周边区域同类房产租赁价格，并综合考虑到租赁时间、租赁面积、租赁位置等影响因素，租赁定价公允。

（2）发行人所租赁房屋租赁合同未办理登记备案手续不影响租赁合同法律效力，出租方合法拥有租赁房产的所有权，租赁房产不存在任何纠纷。（3）虽然发行人及四川展新与出租方约定的租期较长，且约定了优先续租条款，但发行人及四川展新仍存在租赁期限到期不能续租的风险。（4）发行人及其子公司租赁房屋所涉土地系出租方出让取得的国有建设用地，不存在使用集体建设用地、划拨地及其上建造的房产等情形，不存在被收回的风险。（5）若无法续租需要搬迁，经测算搬迁成本金额较小，占发行人利润总额的比例较低，不会对发行人持续经营造成重大不利影响。如无法续租不会对募投项目造成重大不利影响。

2、由于两处无证房产建筑面积占发行人整体房屋使用面积约为 1.17%，占比较低；同时两处房产均不属于发行人生产经营过程中的核心生产场所；且报告期内太仓迪科力未受到太仓市住建局的行政处罚，太仓市自然资源和规划局已出具对太仓迪科力不予处罚的《情况说明》，因此，上述两处房屋被拆除及太仓迪

科力被行政处罚的风险较低，不会对发行人的持续经营造成不利影响。实际控制人已经出具承诺如果被强拆或者被行政处罚，将承担一切损失。

## 21. 关于其他财务数据

申报文件显示：

(1) 报告期各期，发行人经营活动现金流量净额分别为-5,010.73 万元、1,961.39 万元、1,604.37 万元，均低于各期净利润；筹资活动产生的现金流量净额分别为 6,185.65 万元、177.59 万元、4,075.87 万元，主要为银行短期借款流入。

(2) 报告期各期，发行人投资收益分别为 0.00 万元、-28.96 万元和-17.79 万元，金额较少，主要为处置金融工具取得的投资收益。

请发行人：

(1) 量化说明报告期各期经营活动现金流净额持续低于净利润金额的原因；对主要对客户的贷款信用期限以及 3M 集团对发行人的信用期限，是否存在应收款项收款期限长于应付款项付款期限情况，如存在，请说明相关应对措施，并补充披露相关风险；报告期各期末发行人银行借款均为短期借款的原因，是否存在短贷长投情况。

(2) 说明报告期各期购买及处置金融工具的具体情况，投资收益存在亏损的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

(一) 量化说明报告期各期经营活动现金流净额持续低于净利润金额的原因；对主要对客户的贷款信用期限以及 3M 集团对发行人的信用期限，是否存在应收款项收款期限长于应付款项付款期限情况，如存在，请说明相关应对措施，并补充披露相关风险；报告期各期末发行人银行借款均为短期借款的原因，是否存在短贷长投情况

#### 1、报告期各期经营活动现金流净额持续低于净利润金额的原因

报告期内，将公司净利润调节为经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润	2,805.12	7,984.31	4,505.75	5,008.27
加：资产减值准备	-47.94	546.91	243.62	963.73
固定资产折旧、油气资产折耗、 生产性生物资产折旧	294.99	523.43	427.67	357.86
使用权资产折旧	122.88	-	-	-
无形资产摊销	5.72	11.45	11.45	11.45
长期待摊费用摊销	112.18	123.54	45.76	24.03
处置固定资产、无形资产和其 他长期资产的损失(收益以 “-”号填列)	-	-0.22	-	-
固定资产报废损失(收益以 “-”号填列)	-	0.01	-	-
公允价值变动损失(收益以 “-”号填列)	-	-	-	-
财务费用(收益以“-”号填 列)	48.74	-182.04	351.74	102.39
投资损失(收益以“-”号填 列)	7.14	17.79	28.96	
递延所得税资产减少(增加以 “-”号填列)	27.22	-21.33	-12.99	-136.38
递延所得税负债增加(减少以 “-”号填列)	-	-	-	-
存货的减少(增加以“-”号填 列)	-514.37	-2,090.30	-311.48	-709.85
经营性应收项目的减少(增加以 “-”号填列)	1,323.75	-10,495.15	-4,158.47	-12,812.23
经营性应付项目的增加(减少以 “-”号填列)	-1,491.22	4,628.84	829.38	2,179.99
其他	477.96	557.12	-	-
经营活动产生的现金流量净额	3,172.18	1,604.37	1,961.39	-5,010.73
经营活动产生的现金流量净额 与净利润之比	113.09%	20.09%	43.53%	-100.05%

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-5,010.73 万元、1,961.39 万元、1,604.37 万元和 3,172.18 万元；与净利润之比分别为-100.05%、43.53%、20.09%和 113.09%。

2018-2020 年，公司经营活动现金流净额持续低于净利润金额的原因主要在于应收账款金额较大且有所增长。同时，2020 年随着公司收入的快速增长，公司相应增加了原材料的采购以及产品的生产，导致 2020 年存货金额增加，也减少了当年的经营活动现金流量净额。2021 年，随着公司收入规模逐渐稳定，经

营活动产生的现金流量净额与净利润之比已超过 100%，公司现金流情况与净利润较为匹配。

**2、对主要对客户的货款信用期限以及 3M 集团对发行人的信用期限，是否存在应收款项收款期限长于应付款项付款期限情况，如存在，请说明相关应对措施，并补充披露相关风险**

(1) 主要客户信用期限以及 3M 集团对公司的信用期限分析

报告期内，公司主要客户的信用政策情况如下：

客户名称	信用政策
华星光电	月结 90 天
京东方	月结 90 天
天马微电子	月结 60 天
业成科技	月结 90 天
维信诺	月结 90 天
欧菲光	月结 90 天
蓝思科技	月结 90 天

公司综合考虑客户背景、资信情况、合作年限等因素制定信用政策，在销售合同中通常约定销售信用期为按照开票之日起计算 90 天。公司仅对少数合作时间较长、付款较为及时的客户给予 3 个月以上的信用期，但最长不超过 6 个月，如纬创资通。

3M 集团给公司提供的采购信用额度为 4,580 万元，未超过额度的采购信用期为开票之日起计算 30 天，超过额度的，款到发货。

故应收款项收款期限长于应付款项付款期限。

(2) 发行人的应对政策

公司已制定了切实可行的销售及收款政策，已对定价原则、客户信用标准和条件、合同评审、款项回收管理、应收账款管理、问题账款管理、应收票据管理、和坏账计提及处理方式以及涉及销售业务的机构和人员的职责权限等相关内容作了明确规定。相关应收账款回款控制制度如下：

1) 加强新客户的信用评级工作，对新开发客户的信用条件进行严格把关；

2) 加强与客户的联系, 与客户保持良好的沟通。对于赊销金额大且信用品质有恶化特征的客户, 判断应收账款的质量状况, 对应收账款存在回款风险的客户执行相应的催款措施;

3) 积极与客户进行对账工作, 保证各项收款资料完整正确, 便于及时准确的催收应收账款, 加快应收回收速度;

4) 每月月初, 项目经理根据财务汇总的逾期款项明细, 通过邮件、微信等方式和客户及时确认逾期款项的付款时间, 并跟催至客户付款完成。公司结合逾期天数和近一年内逾期发生的次数, 酌情取消其信用额度;

5) 对于超期付款的客户, 公司 ERP 系统无法正常下单, 如需下单, 项目助理需和项目经理确认, 项目经理填写逾期款特殊客户放行申请单, 并由相关主管确认签字后方可下单;

报告期内, 发行人主要客户均为知名企业, 资信良好、实力较强, 发生坏账的风险较小, 未实际产生坏账损失。

同时, 发行人将积极通过银行贷款方式, 满足发行人的资金需求。报告期内, 发行人与银行保持了良好的合作关系, 贷款均为信用贷款, 且利息较低。

发行人已经在招股说明书“第四节 风险因素/一、财务风险/(六) 应收款项收款期限长于应付款项付款期限的风险”补充相关风险提示如下:

**“发行人给予主要客户的信用期一般为 90 天, 主要供应商 3M 集团给予发行人的信用期一般为 30 天, 发行人应收款项收款期限长于应付款项付款期限, 发行人存在一定的流动性风险。”**

### **3、报告期各期末发行人银行借款均为短期借款的原因, 是否存在短贷长投情况**

#### **(1) 报告期各期末公司银行借款均为短期借款的原因**

报告期各期末, 公司银行借款分别为 9,240.29 万元、9,289.51 万元、13,303.55 万元和 11,145.84 万元, 均为短期借款, 主要原因为: 1) 公司主要客户应收款项收款期限长于主要供应商应付款项付款期限, 存在一定的流动资金需求, 以满足日常资金周转需要; 2) 报告期各期公司以流动资产为主, 非流动资产增加较少,

自有资金可以满足相应资金需求，无需新增长期借款，具体情况如下：

1) 流动资金借款情况

报告期各期，公司新增流动资金借款具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
美元借款	3,314.72	100.00%	24,355.88	100.00%	12,592.56	82.02%	9,471.18	75.10%
人民币借款					2,760.00	17.98%	3,140.00	24.90%
流动资金借款合计	3,314.72	100.00%	24,355.88	100.00%	15,352.56	100.00%	12,611.18	100.00%

报告期各期，公司新增流动资金借款分别为12,611.18万元、15,352.56万元、24,355.88万元和3,314.72万元，其中新增美元借款分别为9,471.18万元、12,592.56万元、24,355.88万元和3,314.72万元，占新增借款的比例分别为75.10%、82.02%、100.00%和100.00%。

报告期各期，公司新增流动资金借款以美元为主，主要系公司原材料以进口为主，需要以美元进行结算，而公司销售则主要系内销，以人民币进行结算，存在一定的美元资金缺口，同时美元借款利率低于人民币借款利率，公司通过美元借款可以减少财务费用支出。其中2021年1-6月美元新增借款较小，主要系公司应收账款回款较好，适当减少了借款规模，以降低财务成本。

2) 非流动资产增加情况

报告期各期，公司非流动资产增加情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
非流动资产	8,456.52	6,752.59	5,360.04	4,415.91
非流动资产增加金额	1,703.93	1,392.55	944.13	

报告期各期，公司非流动资产增加金额分别为944.13万元、1,392.55万元和1,703.93万元，增加金额较少，主要系报告期内公司无购买土地、新建厂房等大规模工程投入以及公司主要生产设备单位价值不高所致。

(2) 是否存在短贷长投情况

报告期各期，公司短期借款主要用于支付进口原料采购款等流动资金需求，



不存在短贷长投的情况。

## （二）说明报告期各期购买及处置金融工具的具体情况，投资收益存在亏损的原因

报告期各期，公司处置金融工具取得的投资收益系公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则，将分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的应收票据贴现利息计入投资收益所产生。票据贴现需要向金融机构支付利息，因此投资收益存在亏损。另外，根据相关新旧准则衔接规定，对可比期间信息不予调整，故公司 2018 年票据贴现利息均计入财务费用。

根据新金融工具准则规定，对信用等级较高的商业银行承兑的银行承兑汇票，公司主要用于贴现或背书且符合终止确认条件，故分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，相关票据贴现利息计入投资收益；对于信用等级一般的商业银行承兑的银行承兑汇票和商业承兑汇票，因贴现时不符合终止确认条件，即不满足持有其作为出售模式管理，故分类为以摊余成本计量的金融资产，相关票据贴现利息支出计入财务费用。2019 年至 2021 年 1-6 月，公司票据贴现及贴现利息情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度		
	票面金额	贴现利息	贴现净额	票面金额	贴现利息	贴现净额	票面金额	贴现利息	贴现净额
分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的票据贴现	2,296.44	7.14	2,289.30	7,028.23	17.79	7,010.44	6,039.01	28.96	6,010.05
分类为以摊余成本计量的金融资产的票据贴现	-	-	-	-	-	-	1,009.64	7.32	1,002.32

## 二、核查程序及结论

### （一）核查程序

中介机构履行了如下核查程序：

- 1、查阅了公司与主要客户及供应商的合同及订单、核实结算条款、信用期限；
- 2、了解公司销售和回款政策，向销售人员了解公司日常催收回款过程；

3、检查公司借款台账，核查各期借款新增情况，并取得借款合同和借款提取相关流水进行核查；

4、检查公司固定资产、无形资产明细表，核查各期长期资产新增情况；

5、获取公司应收票据备查簿，了解应收票据贴现情况，并查看相关银行流水检查相关贴现金额是否准确。

## **（二）核查意见**

经核查，中介机构认为：

1、（1）2018-2020 年各期经营活动现金流净额持续低于净利润金额的原因主要是随着业绩的增加，发行人存在金额较大的应收账款，具有合理性；（2）发行人应收款项收款期限长于应付款项付款期限，发行人通过加强应收账款管理、银行借款等方式，满足资金需求；（3）公司短期借款均用于流动资金需求，不存在短贷长投的情况；

2、公司处置金融工具取得的投资收益系公司自 2019 年 1 月 1 日起执行财政部新金融工具准则，将分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的应收票据贴现利息计入投资收益所产生，因此投资收益存在亏损。

（此页无正文，为发行人《关于太仓展新胶粘材料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》之签字盖章页）

太仓展新胶粘材料股份有限公司



2021年8月27日

## 发行人董事长声明

本人已认真阅读太仓展新胶粘材料股份有限公司本次反馈意见回复报告的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

董事长： 唐浩成  
唐浩成



（此页无正文，为东吴证券股份有限公司《关于太仓展新胶粘材料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》之签字盖章页）

保荐代表人： 肖晨荣  
肖晨荣

冯洪锋  
冯洪锋



## 保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读太仓展新胶粘材料股份有限公司本次反馈意见回复报告的全部内容，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，反馈意见回复报告不存在虚假记载、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。

董事长、总经理：\_\_\_\_\_



范力

东吴证券股份有限公司



2021年8月27日