

目 录

一、关于主要客户.....	第 2—11 页
二、关于最终用户.....	第 11—28 页
三、关于采购和供应商.....	第 28—40 页
四、关于收购宁波万詮.....	第 40—44 页
五、关于资金流水核查.....	第 44—57 页

关于东莞六淳智能科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕8-198号

深圳证券交易所：

我们已对《东莞六淳智能科技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第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕011362号，以下简称审核问询函）所提及的东莞六淳智能科技股份有限公司（以下简称六淳科技或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于东莞六淳智能科技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第二轮审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕8-5号、天健函〔2022〕8-22号）。因公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

本说明中，期后数据未经审计，此外除非文义另有所指，下列词语或简称具有如下含义：

六淳科技、公司	指	东莞六淳智能科技股份有限公司
淮安六淳	指	淮安六淳智能科技有限公司
秦皇岛六淳	指	秦皇岛六淳智能科技有限公司
宁波六淳	指	宁波六淳智能科技有限公司
昆山六淳	指	昆山六淳智能科技有限公司
深圳六淳	指	六淳胶粘制品(深圳)有限公司
珠海六淳	指	珠海六淳智能科技有限公司
六淳精密	指	东莞六淳精密电子科技有限公司
新加坡六淳	指	Singapore Hundred Gold PTE. LTD.
苹果公司	指	AppleInc.
苹果	指	AppleInc. 旗下的电子产品品牌

华为	指	华为技术有限公司及其旗下的电子产品品牌
三星	指	韩国三星电子株式会社及其旗下的电子产品品牌
VIVO	指	维沃移动通信有限公司及其旗下的电子产品品牌
OPPO	指	广东欧珀移动通信有限公司及其旗下的电子产品品牌
小米	指	小米科技有限责任公司及其旗下的电子产品品牌
鹏鼎控股	指	鹏鼎控股(深圳)股份有限公司及其下属子公司,包括庆鼎精密电子(淮安)有限公司、宏启胜精密电子(秦皇岛)有限公司等
歌尔股份	指	歌尔股份有限公司及其下属子公司
欧菲光	指	欧菲光集团股份有限公司及其下属子公司
富士康	指	鸿海精密工业股份有限公司及其控制的企业,包括但不限于业成光电(深圳)有限公司、业成科技(成都)有限公司、业成光电(无锡)有限公司、鸿富锦精密电子(重庆)有限公司、鸿富锦精密工业(深圳)有限公司、富士康(昆山)电脑接插件有限公司、重庆环镁精密电子有限公司及富誉电子科技(淮安)有限公司等
京东方	指	京东方科技集团股份有限公司及其下属子公司
台达电	指	台达电子工业股份有限公司及其下属子公司
瑞声科技	指	瑞声科技控股有限公司及其下属子公司
群创光电	指	群创光电股份有限公司及其下属子公司
吉利德	指	吉利德显示元器件(上海)有限公司
瑞仪光电	指	瑞仪光电股份有限公司及其下属子公司
紫翔电子	指	珠海紫翔电子科技有限公司
璨鸿光电	指	苏州璨鸿光电有限公司
楷威电子	指	楷威电子股份有限公司
鸿富瀚	指	深圳市鸿富瀚科技股份有限公司及其下属子公司
博硕科技	指	深圳市博硕科技股份有限公司及其下属子公司
达瑞电子	指	东莞市达瑞电子股份有限公司及其下属子公司
恒铭达	指	苏州恒铭达电子科技股份有限公司及其下属子公司
智动力	指	深圳市智动力精密技术股份有限公司及其下属子公司
飞荣达	指	深圳市飞荣达科技股份有限公司及其下属子公司
安洁科技	指	苏州安洁科技股份有限公司及其下属子公司
领益智造	指	广东领益智造股份有限公司及其下属子公司
宁波万詮	指	宁波万詮光电科技有限公司

一、关于主要客户

申请文件及首轮问询回复显示:

(1) 按同一控制下合并计算，发行人对报告期各期第一大客户富士康销售金额分别为 10,403.82 万元、12,538.48 万元、14,354.31 万元和 9,554.30 万元，占各期营业收入比例分别为 40.10%、42.26%、35.56%、40.60%，其中绝大多数是应用于 iPad 系列的产品。公开资料显示，富士康系 iPhone 的三大电子制造服务生产商(EMS)之一，全球市场份额在 70%左右。报告期内，发行人应用于 iPhone 产品的相关客户主要是鹏鼎控股、紫翔电子、瑞声科技、京东方等。

(2) 报告期各期，发行人对群创光电销售收入分别为 0、0、1,416.75 万元、1,619.64 万元，主要销售产品为笔记本/台式电脑类功能性器件。

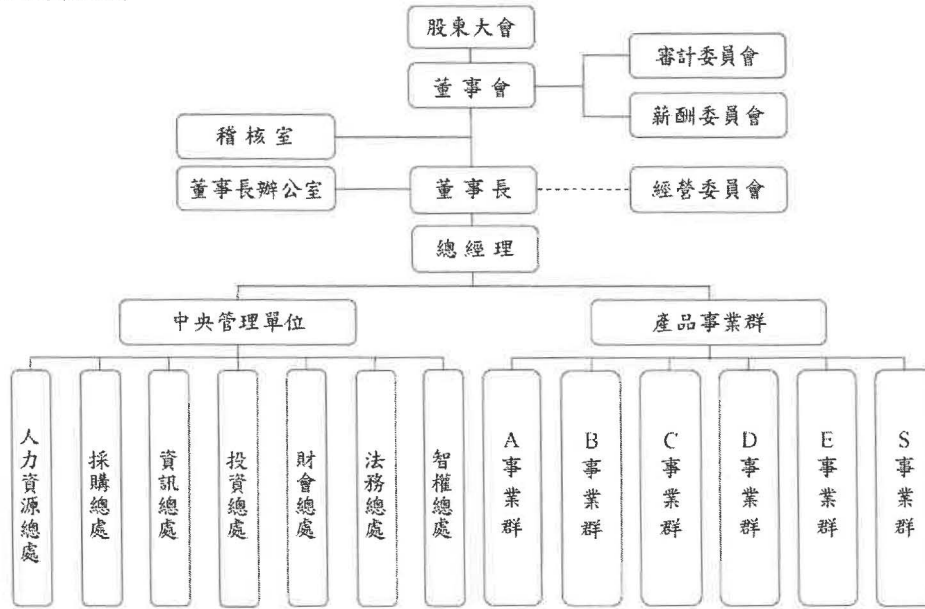
请发行人：(1) 说明与富士康的合作集中于 iPad 类业务，未拓展至 iPhone 类业务的原因。(2) 说明报告期内向群创光电收入大幅增长的原因，是否具有可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 2)

(一) 发行人与富士康的合作集中于 iPad 类业务，未拓展至 iPhone 类业务的原因

富士康旗下企业法人的数量众多，仅中国大陆地区控股的企业法人数量就上百家；富士康将旗下数量众多的企业法人分为若干个产品事业群（Business Group, BG），并按照产品或产品系列组织其业务活动，不同的产品事业群分别独立运营，包括各自采用不同的供应链管理体系，建立和管理不同的合格供应商名录、供应商代码等；一个产品事业群所认证的合格供应商代码，无法在其他产品事业群适用，需要按照其他产品事业群的规则重新认证。参考富士康 2020 年度报告，其组织结构图如下所示：

(一) 組織系統圖



上图所示的 A、B、C、D、E、S 事业群分别负责不同产品的运营：

名称	职责内容
A 事业群	负责智能手机等相关业务
B 事业群	负责可穿戴电子设备、平板电脑、笔记本电脑、智能音箱等业务
C 事业群	负责精密模具、电机等研发、生产、机构件生产与材料应用，检测验证平台服务业务
D 事业群	负责个人电脑、印表机、显示器、智能办公、智能家居等业务
E 事业群	负责液晶电视、游戏机、智能机器人、电控模组、AIOT 模组等业务
S 事业群	负责半导体设备、面板驱动 IC、功率放大器等业务

六淳科技是富士康 B 事业群的合格供应商，因此，报告期内向富士康销售的产品主要应用于 iPad、笔记本电脑等终端电子产品；报告期内，六淳科技尚未成为富士康 A 事业群的合格供应商，仅有少量打样合作，因此，向富士康销售的 iPhone 应用类产品较少。但是，2020 年 12 月，公司全资子公司昆山六淳已正式成为富士康 A 事业群的合格供应商，开始打样、试生产；未来，随着昆山六淳经营规模的逐步扩大，公司对富士康销售的产品应用场景将更加丰富，不仅包括 iPad 应用类产品，也包括 iPhone 应用类产品等，双方合作范围将不断扩大，合作深度将不断提升。与公司类似的电子产品塑料包装行业上市公司王子新材(002735)在招股说明书中就曾披露其从富士康旗下消费电子产品事业群(此为当时的事业群名称，后主要改组为 E 事业群)逐步渗透扩展至其它事业群的发展历

程。

（二）报告期内向群创光电收入大幅增长的原因，是否具有可持续性

1. 报告期内向群创光电收入大幅增长的原因

群创光电是中国台湾上市公司(3481.TW)，成立于2003年，主要从事大中小尺寸LCD面板及触控面板生产，拥有3.5G、4G、4.5G、5G、6G、7.5G、8.5G到8.6G各世代生产线。2020年度营业收入627.69亿元(按期末汇率折算)。群创光电主营的面板业务涉及大量的功能性器件产品需求，是公司一直致力于开拓的重要客户；但是，由于群创光电注重维护其供应链稳定性，合格供应商的进入和退出相对保守，公司一直没有合适的机会进入群创光电供应链体系，因此，2018年度、2019年度公司对群创光电的销售金额为0元。2020年，公司通过新设子公司宁波六淳整体收购了群创光电原有供应商宁波万詮的业务、人员及资产，从而以较快的速度进入群创光电的供应链体系，当年实现对群创光电销售收入1,417.20万元；2021年度，公司对群创光电实现销售收入3,704.51万元，呈持续增长趋势。

报告期内公司对群创光电销售收入增长较快的原因，本质在于：

(1) 公司凭借长期积累的技术资源、丰富的生产经验、高精度的产品尺寸、高可靠性产品品质以及快速响应能力，能够满足群创光电的功能性器件采购需求。

(2) 公司通过收购群创光电原有供应商宁波万詮快速成为群创光电的合格供应商，有效突破供应链准入门槛，实现了从零到大规模销售的跨越。

2. 公司对群创光电的销售增长具有可持续性

(1) 公司对群创光电的销售具有可持续的历史基础

一方面，公司成为群创光电的合格供应商是建立在整体收购群创光电原有供应商宁波万詮业务、人员、资产基础上的，基于宁波万詮与群创光电长达十几年的合作历史，公司与群创光电之间具有稳定、可靠的信任基础；另一方面，公司整体收购宁波万詮之后，进行系统改造提升，进一步扩大了生产能力，提升了管理效能，得到了群创光电的充分认可，在报告期内双方的合作规模呈持续增长态势。

(2) 公司对群创光电的销售具有可持续的现实基础

从期后的订单来看，2021年下半年，公司收到群创光电的订单金额合计约

2,000 万元，公司对群创光电的销售可持续性具有可靠的订单基础。

(3) 公司对群创光电的销售具有可持续的业务基础

群创光电是全球知名的面板厂商，而功能性器件是面板产品必不可少的零组件，公司与群创光电之间具有合作的业务基础。公司凭借长期积累的技术资源、丰富的生产经验、高精度的产品尺寸、高可靠性产品品质以及快速响应能力，能够为群创光电提供各种高精密、高品质的功能性器件，是经群创光电认证的合格供应商，公司在工艺技术水平、产品交货速度、产品质量稳定性等方面得到了群创光电的认可。

3. 在公司整体产能饱和以及终端应用为笔记本/台式电脑的产品毛利率较低的大背景下，报告期内终端应用为笔记本/台式电脑的产品销售收入增长加快的商业逻辑

报告期内，公司主营业务收入按照应用场景分类情况如下：

应用场景分类	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例	金额(万元)	比例
平板电脑	9,535.68	36.68%	25,308.50	45.75%	19,705.82	49.01%	14,898.79	50.43%
智能手机	9,404.25	36.18%	19,982.62	36.12%	16,594.40	41.27%	13,346.83	45.18%
笔记本/台式电脑	5,409.30	20.81%	6,579.89	11.90%	2,750.96	6.84%	554.52	1.88%
可穿戴电子设备等	1,325.40	5.10%	2,904.39	5.25%	975.34	2.43%	584.25	1.98%
汽车电子	321.47	1.24%	540.57	0.98%	179.38	0.45%	157.11	0.53%
合计	25,996.10	100.00%	55,315.96	100.00%	40,205.90	100.00%	29,541.49	100.00%

由上表可知，自2020年以来，终端应用于笔记本/台式电脑的收入金额和占比均有大幅度提升，这种变化主要是由于公司积极开发相关领域的新客户导致的。

报告期内，公司笔记本/台式电脑应用类功能性器件的主要销售客户情况如下：

客户名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	销售金额(万元)	占比	销售金额(万元)	占比	销售金额(万元)	占比	销售金额(万元)	占比
群创光电	1,940.92	35.88%	3,629.34	55.16%	1,416.75	51.50%	-	-
吉利德	544.27	10.06%	1,744.38	26.51%	263.81	9.59%	-	-
瑞仪光电	83.46	1.54%	135.11	2.05%	347.53	12.63%	-	-

台达电	94.83	1.75%	96.30	1.46%	194.56	7.07%	163.67	29.52%
鸿富锦(重庆)	8.29	0.15%	15.79	0.24%	72.42	2.63%	255.46	46.07%
昆山丰华	-	-	-	0.00%	3.39	0.12%	105.79	19.08%
其他客户	2,737.53	50.61%	958.97	14.57%	452.51	16.45%	29.60	5.34%
合计	5,409.30	100.00%	6,579.89	100.00%	2,750.96	100.00%	554.52	100.00%

注：鸿富锦(重庆)指鸿富锦精密电子(重庆)有限公司，昆山丰华指昆山丰华电子科技有限公司；上表中的销售金额指销售给该部分客户的笔记本/台式电脑应用类产品的收入金额

由上表可知，2020年公司笔记本/台式电脑应用类功能性器件收入增长主要来自于新设子公司宁波六淳开发的新客户群创光电。

报告期内，公司整体产能饱和；但是，宁波六淳作为在整体收购宁波万詮基础上新设的子公司，其业务和产能尚未饱和，2020年度、2021年度宁波六淳的产能利用率分别为78.58%和79.38%。群创光电是全球知名的面板厂商，而功能性器件是面板产品必不可少的零组件，其对功能性器件的需求较大；与此同时，公司在整体收购宁波万詮的基础上，凭借长期积累的技术资源、丰富的生产经验、高精度的产品尺寸、高可靠性产品品质以及快速响应能力，获得了群创光电的充分认可，与群创光电之间形成了良好的合作基础。因此，2020年以来，公司对群创光电所销售的笔记本/台式电脑应用类功能性器件的收入金额和占比增长较快。

2022年1-6月，公司的主要客户富士康为MacBook等笔记本电脑所配套的触控模组增长较快，公司为其相应配套的功能性器件产品因此也增加较多，带动本期笔记本/台式电脑应用类功能性器件销售规模大幅提升。

4. 公司的产能利用率相关情况

(1) 产能利用率同行业对比

同行业可比公司的产能利用率一般在招股说明书中披露，其上市后的公开信息未披露产能利用率，因此，公司与同行业可比公司的产能利用率对比选取2018-2020年期间进行。

可比公司	2020年	2019年	2018年
博硕科技	未披露	95.56%	80.12%

达瑞电子	76.72%	86.64%	81.69%
恒铭达	未披露	未披露	75.72%
鸿富瀚	85.94%	91.67%	93.07%
平均值	81.33%	91.29%	82.65%
公司	86.27%	90.67%	84.34%

注：达瑞电子2020年数据系消费电子功能性器件2020年1-6月的产能数据，恒铭达2018年数据系2018年1-6月数据；同行业其他可比公司飞荣达、智动力、安洁科技、领益智造等未披露报告期产能利用率情况

由上表可知，公司产能利用率与同行业平均水平接近，2020年公司产能利用率高于同行业平均水平约5个百分点，主要原因是：可比公司达瑞电子的产能数据系2020年上半年数据；受行业季节性影响，上半年产能利用率通常要低于下半年产能利用率；达瑞电子的数据拉低了同行业的平均水平。

(2) 产能利用率的计算方式同行业对比

同行业企业披露的产能计算方法对比如下：

公司名称	披露的产能计算方法	说明
智动力	公司产品生产的核心工序为精密模切，模切设备的产能决定公司的总产能，因此，公司总产能根据模切设备的产能计算得到。每套模切设备的产能与设备的速度和适用的模具面积直接相关，每套模切设备的年产能=设备速度×年工时×设备有效稼动率×模具面积，产能以面积计量。 其中，设备速度是指设备调试完成后开始量产的理论速度；设备有效稼动率是指剔除装卸材料、更换模具、设备调试和定期维护检修等因素，机器设备实际的生产时间与理论生产时间的比值，各类模切设备根据生产经验分别确定相应的稼动率；模具面积是指在兼顾产品精度、良品率、生产效率等因素的情况下设备所适用的常用模具面积。	计算公式考虑因素较为全面，但是假设参数过多，容易导致基于假设得出的估计结果与实际情况偏离较大。
博硕科技	公司产能利用率=实际生产工时/生产标准工时。 其中： A. 实际生产工时为公司供应链系统各期实际记录生产设备生产时间； B. 生产设备标准工时，为基于生产设备通常使用的运行工时，按照每天两班，一班8个小时，即每天的标准工时为16个小时计算； C. 当销售旺季时，为满足客户订单需要，公司存在加班生产的情况，举例来说，如在原有的标准工时16个小时基础上，加班4个小时，则产能利用率为125%，理论产能利用率的上限为150%，即每天24小时从事生产。	计算便捷，但是以工时作为产能衡量指标，与产量（单位：元/pcs）的计量单位不一致，反映不够直观。

威博精密	营业收入/CNC 加权机台数(万元/台)及营业收入/CNC 年总工时(元/小时)	计算便捷, 但是以工时作为产能衡量指标, 与产量(单位: 元/pcs)的计量单位不一致, 反映不够直观。
公司	第一步, 根据主要客户预测需求的产品明细确定各项产品核心工序的机器工时耗费情况; 第二步, 根据步骤一中的机器工时耗费情况确定需要的模切、热压、冲压等关键设备数量。第三步, 以步骤二需要的关键设备数量除以现有关键设备数量, 得出关键设备的利用率。第四步, 将步骤三计算的关键设备利用率换算为 100%时对应的主要客户需要的产品数量, 作为产能数据。	公司将工时和产成品数量有机结合, 产能数据与产量数据计量单位一致, 考虑因素较全面, 数据较为直观。

除上述同行业公司之外, 其他同行业公司大多基于设备工时估算产能, 但没有披露具体的计算方法。

事实上, 同行业公司采用的产能计算方法都存在一定程度的差异, 各家根据各自的管理方式、产品结构、设备状况等情况采取贴近实际需求、有利于日常管理的方法估算产能。

(3) 报告期内分季度的产能利用率

报告期内, 公司分季度产能利用率情况如下:

期 间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
第一季度	83.24%	81.29%	59.02%	77.81%
第二季度	82.96%	89.17%	77.82%	81.83%
第三季度	-	93.51%	99.22%	93.63%
第四季度	-	91.28%	102.45%	99.73%
全 年	83.10%	89.53%	86.27%	90.67%

公司各年度的产能利用率呈现下半年高于上半年的趋势, 与公司业务的季节性特点一致, 符合行业特点和公司的业务实际情况。

(4) 2021 年第四季度限电背景下的产能利用率情况

2021 年下半年, 公司各厂区限电政策、应对措施以及相应的影响汇总如下:

厂区	限电政策	应对措施	影响 (停产天数)
东莞	9 月 21 日—25 日用电高峰时段停止生产用电。	错峰生产、周末加班生产。	-
淮安	未收到限电通知。	-	-
秦皇岛	未收到限电通知。	-	-
昆山	9 月 26 日至 10 月 13 日, 用电高峰期停止动力用电; 10 月 14 日至 10 月 31 日, 每周一到周三错峰轮休, 周四至周日正常用电。	错峰生产、无限电期间加班生产。	6

宁波	9月30日、10月7日、10月11日用电高峰时段内实际用电负荷保持在运行容量的5%以下； 10月9日至11月8日，每周一、四、六的用电高峰时段内停止生产用电。	错峰生产、周末加班生产。	-
珠海	9月23日至9月27日错峰用电； 9月29日、10月6日用电高峰时段停止生产用电。	非限电期间加班生产。	6

由上表可知，在遵守各厂区所在地限电政策的前提下，公司通过错峰生产、未限电期间加班生产等措施基本保障了客户的订单需求，对公司的总体生产安排影响较小。2018年到2021年，公司第四季度的产能利用率分别为95.98%、99.73%、102.45%、91.28%。2021年第四季度产能利用率较低主要原因系2021年下半年，公司新增机器设备原值2,000多万元，新增机器设备的产能尚处于爬坡阶段，此外，2021年下半年，公司新增的两家子公司珠海六淳与六淳精密均处于投产初期，产能利用率相对较低。

(三) 核查程序与结论

1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 审阅富士康的年度报告等公开信息，了解其组织架构、运营模式等背景信息；同时，结合公司及其子公司在富士康不同产品事业群所获得的供应商代码信息，验证富士康旗下不同产品事业群采用不同的合格供应商名录、不同供应商代码的事实；

(2) 审阅公司收购群创光电原有供应商宁波万詮的协议、资产交割清单等资料，了解公司收购宁波万詮的背景和原因，进而了解公司对群创光电销售收入大幅增长的原因；

(3) 收集并审阅2021年下半年公司对群创光电的大额销售订单，判断公司对其销售可持续性；

(4) 对群创光电进行访谈，了解其对公司作为合格供应商的评价以及对双方持续合作的意愿；

(5) 审阅群创光电的年度报告等公开信息，了解其主营业务情况以及与公司合作的背景；

(6) 获取并审阅公司报告期内产能、产量统计表，复核产能计算方法，分析产能及产能利用率变动的原因并与同行业可比公司进行比较分析，对新设子公司进行实地走访，查验生产运营情况，获取新增大额机器设备采购合同并进行实地

查看；

(7) 审阅公司各厂区所在地供电部门发布的限电政策相关信息；获取并审阅公司关于限电政策的应对措施及影响说明文件。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 六淳科技是富士康 B 事业群的合格供应商，因此，报告期内向富士康销售的产品主要应用于 iPad、笔记本电脑等终端电子产品；报告期内，六淳科技尚未成为富士康 A 事业群的合格供应商，仅有少量打样合作，因此，向富士康销售的 iPhone 应用类产品较少。但是，2020 年 12 月，公司全资子公司昆山六淳已正式成为富士康 A 事业群的合格供应商；未来，随着昆山六淳经营规模的逐步扩大，公司对富士康销售的产品应用场景将更加丰富，不仅包括 iPad 应用类产品，也包括 iPhone 应用类产品等，双方合作范围将不断扩大，合作深度将不断提升；

(2) 报告期内公司对群创光电的销售收入大幅增长的原因在于：1) 公司能够满足群创光电的功能性器件采购需求；2) 公司通过收购群创光电原有供应商宁波万途快速成为群创光电的合格供应商，实现了从零销售到大规模销售的跨越。从历史合作、在手订单、业务需求与能力满足等方面来看，公司对群创光电的销售具有可持续性；

(3) 在公司整体产能饱和以及终端应用为笔记本/台式电脑的产品毛利率较低的大背景下，报告期内终端应用为笔记本/台式电脑的产品销售收入增长加快的商业逻辑为：宁波六淳作为在整体收购宁波万途基础上新设的子公司，其业务和产能尚未饱和，公司在整体收购宁波万途的基础上，凭借长期积累的技术资源、丰富的生产经验、高精度的产品尺寸、高可靠性产品品质以及快速响应能力，获得了群创光电的认可，与群创光电之间形成了良好的合作基础；

(4) 与同行业可比公司相比，公司产能利用率不存在明显差异，产能利用率计算方法合理，产能利用率情况与公司业务特点和行业季节性相匹配；限电政策对公司生产和产能利用率未造成重大影响，2021 年第四季度产能利用率较低主要与新增子公司和新增生产设备等情况相关。

二、关于最终用户

申请文件及首轮问询回复显示：(1) 发行人主要通过富士康、鹏鼎控股等一级供应商的合格供应商认证进入苹果供应链，属于苹果的二级供应商。发行人竞争对手中，领益智造、安洁科技、恒铭达、博硕科技等已成为苹果一级认证的功能性器件供应商。针对部分关键的功能性器件，苹果会限定由经其认证的一级供应商进行供应；在进行新品开发时，苹果也主要邀请一级供应商参与配套开发。(2) 报告期内发行人最终应用于华为品牌的产品销售金额分别为 409.20 万元、2,415.88 万元、4,654.62 万元、895.64 万元，占比分别为 1.58%、8.18%、11.58%、3.82%，2021 年以来大幅下滑。(3) 公开资料显示，由于疫情引发的全球供应链不畅，以及下游企业“缺芯”等问题，部分新型号电子产品推出计划受阻，进而导致对电子产品功能性器件的需求减少。

请发行人：(1) 说明发行人仅为苹果二级供应商的原因，发行人获取苹果一级供应商资质是否存在实质性障碍。(2) 说明最终应用于华为的产品收入大幅下滑对发行人的影响，期后合作情况。(3) 说明供应链不畅、下游“缺芯”、部分新型号电子产品推出计划受阻对发行人业绩的具体影响，并有针对性地补充相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 3)

(一) 发行人仅为苹果二级供应商的原因，发行人获取苹果一级供应商资质是否存在实质性障碍

1. 公司仅为苹果二级供应商的原因

(1) 产业链分工决定了功能性器件厂商是终端品牌商的二级供应商

从整个电子产业链的分工来看，相关企业可以分为四种类型：

1) 终端品牌商，如苹果、华为、三星等，它们直接面向最终消费者，处于整个产业链条的最前端位置。

2) 整机制造服务商，如富士康、伟创力等，它们直接从终端品牌商处获取订单，是终端品牌商生产系统的重要支柱；同时，为了提高经营效率，增加生产弹性，整机制造服务商会将整机组装过程中涉及的各类专门组件进一步细化分工，外包给不同的组件生产商。

3) 组件生产商，如鹏鼎控股、瑞声科技、京东方等，这类企业专注于产业链条的某些关键环节，其主要产品包括 FPC、显示屏、摄像头等，可以从制造服

务商和终端品牌商两个渠道获取订单。

4) 各种精密功能性器件生产商，如领益智造、安洁科技等。该行业处于电子产业链的最后端，为整个产业链条提供最基础的支撑。



功能性器件厂商直接面向整机制造服务商、组件生产商销售，而不是面向终端品牌商销售产品，因此，原则上无需成为终端品牌商直接认证的合格供应商，一般都是通过向整机制造服务商、组件生产商供货间接成为终端品牌商的二级供应商。

(2) 基于供应链管理效率等考虑，苹果公司对功能性器件厂商按照二级供应商管理

苹果公司的供应链体系分为一级供应商、二级供应商等若干层级；苹果公司对一级供应商进行直接的认证与管理，并通过一级供应商履行各自的合格供应商认证流程，实现对二级供应商的管理，从而提高整体的管理效率。由于苹果公司不直接采购功能性器件，因此，功能性器件厂商一般都是通过向整机制造服务商、组件生产商供货间接成为苹果公司的二级供应商。例如，博硕科技在《关于深圳市博硕科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》中披露：

“公司智能手机类电子产品功能性器件下游直接客户主要为制造服务商及组件生产商如富士康、信利光电等客户，公司通常不直接向终端客户如苹果、华为等客户提供产品。

因此公司须取得直接客户的供应商资格认证，通常不必取得终端品牌客户的认证。”

(3) 功能性器件厂商争取获得苹果公司直接认证的意义

虽然苹果公司不直接采购功能性器件，但是，针对部分关键功能性器件，苹果公司会要求其供应链上的整机制造服务商、组件生产商向其直接认证的功能性器件厂商进行采购；因此，行业内的部分企业(例如领益智造、安洁科技等)取得苹果公司直接认证的合格供应商资质，有利于争取苹果公司指定采购的这部分订单机会。

此外，苹果公司在进行新品开发时，如果需要同步配套开发新品的个别功能性器件，苹果公司主要邀请由其直接认证的合格供应商参与；能够参与苹果公司的新品开发项目，则未来该等项目量产后，参与开发的功能性器件厂商将成为该项目的供应商。例如，根据《苏州恒铭达电子科技股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》，2015年，苹果公司希望就外盒防护产品在外观设计、功能设计、工业设计方面进一步提升用户体验；恒铭达通过参与客户产品研发的前期论证，最终通过了苹果公司的产品开发流程，2016年3月开始成为苹果品牌手机外盒保护膜新型产品的指定供应商。但是，苹果公司在新品开发时需要同步细化到考虑功能性器件设计的情况不多，更常见的情况是：开发配套功能性器件的任务由整机制造服务商、组件生产商完成的。因此，功能性器件厂商一般是参与整机制造服务商、组件生产商的新品开发设计。

(4) 苹果公司限定由其直接认证供应商供应功能性器件的相关情况

1) 关于苹果公司限定供应的一般规律

按照产业链关系来看，一般规律是：与消费者体验关系越直接的零组件或生产环节，苹果公司越倾向于认为对终端品质具有重要影响，需要实施指定采购等强管控措施，例如，整机制造环节或者影响整体运行速度的芯片、影响续航能力的电池等零组件；反之，与消费者体验联系不直接或不明显的零组件或生产环节，苹果公司一般认为对终端品质影响较小，无需进行指定采购，由其整机制造服务

商、组件生产商自主采购即可。

按照是否需要取得苹果公司直接认证，苹果产业链上的功能性器件可以细分为关键功能性器件和基础功能性器件：A. 关键功能性器件，苹果公司认为关键的个别功能性器件，是容易产生重大终端品质风险的功能性器件（特别是影响消费者体验的品质异常），为了把控终端品质风险，苹果公司会指定产业链上的整机制造服务商、组件生产商向由其直接认证的供应商进行采购；B. 基础功能性器件，不涉及重大终端品质风险，由各整机制造服务商、组件生产商自主采购。对此，同行业上市公司万祥科技(301180)、安洁科技(002635)以及其他行业的苹果产业链企业凌云光技术股份有限公司、蓝特光学(688127)等均有类似的披露内容可印证。

同行业企业中，领益智造、安洁科技等通过取得苹果公司直接认证的供应商资质，从而进入苹果公司指定采购的关键功能性器件细分市场；而公司则立足于基础功能性器件市场，产品目前主要应用于苹果品牌终端电子产品的显示屏、FPC等组件，苹果公司对该等组件的供应链介入程度较低，未实施指定采购的强管控措施，因此，公司不需要取得苹果公司直接认证的供应商资质。

此外，苹果公司关于功能性器件对终端品质影响大小的判断是一个动态变化的过程，不存在一成不变的划分标准。一般来说，除了前述产业链关系的影响之外，苹果公司通常的考虑因素还包括：

① 终端电子产品创新或变革程度

如果终端电子产品有重大的技术变革，苹果公司在功能性器件乃至功能性材料等方面的参与程度就会比较高，通常会与整机制造服务商、组件生产商共同设计技术方案并决定功能性器件的供应商，保障终端品质以及良好的用户体验。如果终端电子产品不存在重大技术迭代，相应功能性器件选择的品质风险较小，苹果公司通常更倾向于由整机制造服务商、组件生产商自主采购。

iPhone、iPad等产品每隔一段时期都会进行迭代升级，其中，重要升级所引发的相关配套功能性器件的技术变革或设计方案变化等，是苹果产业链中关键功能性器件产生的主要来源，也是苹果公司控制终端品质风险的目的。但是，总体而言，苹果品牌的终端电子产品倾向于技术充分成熟后带给消费者最好的体验，一般不轻易实施重大技术变革，因此，每隔一段时期由于终端迭代升级而新增或

升级的关键功能性器件并不多。与此同时，即使在代际更替过程中涉及新技术的应用，其成熟度也是不断提高的，关键功能性器件的终端品质风险将逐步可控，苹果公司会适时调整其供应链的管控策略，从而强化竞争、降低成本；此时，前代的关键功能性器件会逐步演变成为基础功能性器件，不再需要苹果公司指定采购，而改由整机制造服务商、组件生产商自主采购。

以 iPhone 系列产品为例：根据苹果公司官网关于不同 iPhone 机型的技术规格对比，iPhone13 相对前代的 iPhone12 新增功能或技术改进合计 21 项，参考行业经验以及实际拆机验证情况，其中涉及的关键功能性器件数量约 12pcs，而 iPhone13、iPhone12 涉及使用的功能性器件的总体数量约 300pcs。据此估算，相对基础功能性器件而言，苹果品牌终端电子产品迭代升级过程中涉及的关键功能性器件相对较少。

② 成本、效率等考虑

在与苹果公司持续合作的过程中，整机制造服务商、组件生产商等往往希望拥有更大的采购自主权以更好地发挥主观能动性，对于相对成熟、常见的功能性器件设计方案，终端品质风险较小，苹果公司也会基于成本、效率等考虑给予整机制造服务商、组件生产商更大的自主权。因此，随着终端电子产品的市场竞争压力不断加强，苹果公司给予整机制造服务商、组件生产商的自主空间会越来越大，从而促进供应链的整体成本下降。基于市场竞争、自主选择产生的采购结果往往具有更高的效率，也减轻了苹果公司直接介入的压力，节省了苹果公司对供应链管理的资源投入。

2) 关于苹果公司限定供应的范围或占比情况

首先，苹果公司没有公开披露限定由其直接认证的供应商参与功能性器件项目情况或其占比情况；其次，已获苹果公司直接认证的功能性器件厂商，均未公开披露其参与苹果公司限定供应的功能性器件项目情况或其占比情况；最后，作为苹果产业链的二级供应商，公司自身不掌握苹果公司限定由其直接认证供应商参与的功能性器件项目或其占比情况。

但是，就苹果产业链相关功能性器件市场而言，基础功能性器件市场属于主体部分，而关键功能性器件市场属于非主体部分，这既是产业链分工的意义所在，也是苹果公司提高供应链管理效率的必然要求。公司选择立足于基础功能性器件

市场，主要目的就是要立足主体市场，发挥自己的比较优势，构筑核心竞争力。目前，公司的产品主要应用于苹果品牌终端电子产品的显示屏、FPC等组件，报告期内具体应用的金额及占比情况如下：

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比
应用于苹果品牌终端电子产品的显示屏	8,532.17	42.83%	19,992.63	47.19%	15,336.28	53.50%	12,817.45	56.48%
应用于苹果品牌终端电子产品的FPC	6,411.79	32.19%	12,898.23	30.45%	9,642.81	33.64%	7,993.89	35.23%
应用于苹果品牌终端电子产品的其他组件	4,977.65	24.99%	9,474.50	22.36%	3,688.85	12.87%	1,880.86	8.29%
公司的全部苹果产业链收入	19,921.61	100.00%	42,365.36	100.00%	28,667.94	100.00%	22,692.20	100.00%

公司的苹果产业链直接客户主要是富士康体系内的业成科技以及鹏鼎控股，这两家客户分别是苹果品牌终端电子产品的触控显示模组、FPC等组件的代表性供应商。根据对业成科技、鹏鼎控股的访谈，报告期内，业成科技、鹏鼎控股所生产组件需使用的功能性器件均不存在苹果公司限定只能由经其直接认证供应商进行供应的情况。同行业上市公司鸿富瀚的公开信息也印证了该等情况；根据鸿富瀚的公开信息披露，其不存在由苹果公司直接指定组件生产商、制造服务商向其采购功能性器件的情形，而是由组件生产商、制造服务商等直接客户自主采购，其主要直接客户富士康、鹏鼎控股等均自行决定其功能性器件的供应商及采购订单分配。

2. 公司获取苹果公司直接认证供应商资质是否存在实质性障碍

(1) 苹果公司直接认证的供应商资质基本情况

苹果公司作为国际著名的消费电子品牌商，具有完备、成熟的产业链，其供应商覆盖研发设计、原料加工、零部件供应、组装服务、物流、零售、技术支持、环保等多个领域。

苹果公司会对供应商执行严格的考察和全面的认证，结合过往合作案例，考虑与其建立长期合作关系，将其纳入合格供应商体系。苹果公司以现场考察和文件审核相结合的方式，对申请准入供应商的各方面情况进行评估。通过审核的供应商，苹果公司为其建立合格供应商代码，将其纳入合格供应商名单(Approved Vendor List)。

现有的公开信息显示，苹果公司制定了《Apple 供应商行为准则》，对供应商的合规经营、社会责任等方面提出了诸多要求和规范，苹果公司要求供应商按照准则中的原则和要求经营业务，并同时遵循其他所适用的法律法规等。若供应商出现违反《Apple 供应商行为准则》要求或出现其他违法、违规经营行为的，苹果公司可能会对相关供应商进行调整。除上述公开信息外，苹果公司未公开披露其选择供应商的方式、条件、周期等供应商筛选制度；同行业可比公司也未披露取得苹果公司合格供应商的具体评审标准，但是披露了其取得苹果合格供应商认证的大致流程，将其汇总概括如下：

序号	认证流程
1	根据要求签署保密协议
2	包括研发、检测、产能等方面的工厂资质的第一次现场审核
3	研发、检测、生产等人员能力，检测能力，模具能力，产能等方面的全面工厂资质第二次审核
4	对产品开发各阶段涉及的材料文件进行审核
5	在下游 OEM 工厂的线下和线上外观、尺寸、功能、适配、可靠性等产品验证
6	递交公司资质、银行信息、税务信息登记表等材料资质
7	创建交易代码

(2) 公司具备申请苹果公司直接认证供应商的条件

根据苹果公司的供应商认证审查项目清单 (Audit Checklist)，供应商认证涉及的评价供应商的来料品质检验 (IQC)、组装过程 (Process - Assy)、成品检验 (Product-Inspection)、可靠性测试 (Rel) 等方面，共计 75 项审查内容，六淳科技逐一进行了自我评估。经评估，公司满足苹果公司直接认证供应商的基本条件；同时，在过往的实践中，公司也一直按照苹果产业链供应商的标准执行，具备成为苹果公司直接认证供应商的基础，具体分析如下：

公司作为苹果产业链的二级供应商，苹果公司主要关注公司的产品表现情况，对公司的直接管理和考核相对较少，但是适用的标准、指引等基本相同，只是由整机制造服务商、组件生产商等主要负责对公司的考核；苹果公司披露的《Apple 供应商行为准则》规定：“供应商应定期评估自身及其分包商和下级供应商的设施和运营情况，以确保遵守适用法律法规及准则与标准。评估应至少每年进行一次。只要供应的产品和服务提供给 Apple、使 Apple 受益，或用于 Apple 产品，供应商都应允许由 Apple 和/或 Apple 指定的第三方，对供应商、其分包商及

其下级供应商的工厂和运营进行定期评估。”据此规定，整机制造服务商、组件生产商等作为苹果产业链一级供应商，定期对作为下级供应商的公司进行评估，评估内容包括但不限于苹果公司的要求范围。

当然，除了前述苹果公司的供应商认证审查项目清单(Audit Checklist)所列生产、技术、质量控制等硬性考核指标之外，供应商的产能规模、资金实力、团队沟通能力等方面的表现虽然没有明文规定的考核标准，但是，面对不同的备选供应商时，苹果公司也会优中选优，倾向于选择产能规模更大、资金实力更强、团队沟通更便利的供应商。

因此，苹果公司的供应商认证审查项目清单(Audit Checklist)所列项目系硬性考核指标，如果无法满足该等考核指标可能会构成供应商认证的障碍；但是，供应商的产能规模、资金实力、团队沟通能力等方面的表现并没有最低限定的标准或要求，不属于构成供应商认证障碍的要素，只是苹果公司择优考察因素。

(3) 苹果公司直接认证的供应商资质只有在公司未来进一步开拓关键功能性器件细分市场时才能发挥作用

如前所述，就苹果产业链相关功能性器件市场而言，基础功能性器件市场是主体部分，也是公司目前所选择的市场定位，并形成了自己独具特色的竞争优势；短期内，公司的发展规划仍然主要围绕基础功能性器件市场而展开。因此，尽管公司已具备苹果公司直接认证供应商的基本条件，但是，公司占据目标市场(基础功能性器件市场)优势地位的战略目标尚未实现，进一步开拓关键功能性器件细分市场的时机尚未完全成熟。合格供应商资质是进入苹果公司指定采购细分市场的必要条件，但并非充分条件；事实上，申请任何一项合格供应商的认证，都不仅仅只是考虑能否满足认证的基本条件，而是涉及市场竞争格局分析、资金运用筹划等多方面考虑因素的商业决策行为。未来，公司将在审慎考虑相关商业因素的基础上，合理决策是否进一步开拓苹果产业链的关键功能性器件细分市场，具体考虑因素包括：

1) 细分市场的竞争状况

苹果产业链上的关键功能性器件细分市场目前主要是领益智造、安洁科技等少数行业龙头企业在进行竞争；这些头部企业经营积累深厚，市场竞争难度较高，且整个细分市场已经形成了相对均衡态势；一旦新的竞争者加入，势必打破原有

的竞争格局，加剧竞争状况，压低经营利润空间。因此，是否进入新的细分市场领域，需要综合考虑自身的竞争实力、潜在利益以及细分市场格局变化趋势等因素。

2) 潜在的大量运营资金要求

开拓苹果产业链的关键功能性器件细分市场，主要目的是为了扩大与苹果公司合作的规模和深度。就苹果产业链相关功能性器件整体市场而言，虽然关键功能性器件细分市场属于非主体部分，但是该细分市场的参与主体较少，单一供应商可获得的指定采购订单规模仍然比较可观。为此，公司需要为潜在的订单做好准备，自购土地、兴建厂房、购买生产设备，形成更大规模的生产能力，这些都需要大量的资金；而且随着生产规模的扩大，原材料和其他存货必然会占用更多的流动资金；产品研发、技术改造等也需较多资金投入。

综上所述，现阶段公司仍然主要立足苹果产业链的基础功能性器件市场，并力争实现优势地位的战略目标。在此基础上，公司将综合考虑细分市场竞争状况、资金运用筹划等因素，从而决定是否进一步开拓苹果产业链的关键功能性器件细分市场。如果公司决定进入该等细分市场，将启动申请苹果公司直接认证的合格供应商资质相关事项。

3. 补充风险提示

针对前述情况，公司已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“(九)苹果公司调整其供应链管理的风险”补充披露如下：

按照产业链分工，功能性器件厂商一般不面向苹果公司等终端品牌商销售产品，原则上无需成为终端品牌商(例如苹果公司)直接认证的供应商，都是通过向制造服务商、组件生产商供货间接成为终端品牌商的二级供应商；基于供应链管理效率等考虑，苹果公司对功能性器件厂商原则上也是按照二级供应商管理，因此，公司目前只是苹果产业链的二级供应商。

按照是否需要取得苹果公司直接认证，苹果产业链上的功能性器件可以细分为关键功能性器件和基础功能性器件：(1)关键的功能性器件，苹果公司认为关键的个别功能性器件，是容易产生重大终端品质风险的功能性器件(特别是影响消费者体验的品质异常)；为了把控终端品质风险，苹果公司会指定产业链上的整机制造服务商、组件生产商向其直接认证的供应商进行采购；(2)基础功能

性器件,不涉及重大终端品质风险,由各整机制造服务商、组件生产商自主采购。同行业企业中,领益智造、安洁科技等通过取得苹果公司直接认证的供应商资质,进入苹果公司限定供应的关键功能性器件细分市场。此外,苹果公司在进行新品开发时,如果需要同步配套开发新品的个别功能性器件,苹果公司主要邀请由其直接认证的供应商参与;能够参与苹果公司的新品开发项目,未来该等项目量产,参与开发的功能性器件厂商将成为该项目的主要供应商;例如,根据《苏州恒铭达电子科技有限公司首次公开发行股票招股说明书》,2015年,苹果公司希望就外盒防护产品在外观设计、功能设计、工业设计方面进一步提升用户体验,并据此与供应链企业进行了多次沟通讨论;恒铭达通过参与客户产品研发的前期论证,最终通过了苹果公司的产品开发流程,2016年3月开始成为苹果品牌手机外盒保护膜新型产品的指定供应商。但是,苹果公司在新品开发时需要同步细化到考虑功能性器件设计的情况不多,恒铭达参与苹果公司产品开发的手机外盒保护膜虽然与功能性器件产品具有相通之处,但也存在一定差别;相对于其他应用于终端电子产品内部的功能性器件而言,手机外盒保护膜直接关系到消费者的直观感受,因此,苹果公司的介入程度相对较深,直接邀请了相关供应商参与产品开发设计。更常见的情况是,开发配套功能性器件的任务由整机制造服务商、组件生产商完成的,因此,功能性器件厂商一般是参与整机制造服务商、组件生产商的新品开发。

目前,公司立足于基础功能性器件市场,产品主要应用于苹果品牌终端电子产品的显示屏、FPC等组件,苹果公司对该等组件的供应链介入程度较低,未实施指定采购的强管控措施,公司不需要取得苹果公司直接认证的供应商资质。

但是,基于公司未取得苹果公司直接认证的合格供应商资质情况,如果未来苹果公司调整其供应链管理策略,大幅提高限定经其直接认证供应商供应功能性器件的比例,甚至要求全部由经其直接认证的供应商进行供应,而公司又未能及时取得苹果公司的直接认证,则可能导致公司丧失大多数订单机会,对生产经营构成重大不利影响。

同时,针对前述情况,公司已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、公司面临的竞争状况”之“(四)公司的市场地位”之“4. 公司的竞争优势与劣势”之“(2)竞争劣势”补充披露如下:

⑤ 仅为苹果产业链二级供应商

按照产业链分工，功能性器件厂商一般不面向苹果公司等终端品牌商销售产品，原则上无需成为终端品牌商（例如苹果公司）直接认证的供应商，都是通过向整机制造服务商、组件生产商供货间接成为终端品牌商的二级供应商；基于供应链管理效率等考虑，苹果公司对功能性器件厂商原则上也是按照二级供应商管理，因此，公司目前只是苹果产业链的二级供应商。

按照是否需要取得苹果公司直接认证，苹果产业链上的功能性器件可以细分为关键功能性器件和基础功能性器件：A. 关键的功能性器件，苹果公司认为关键的个别功能性器件，是容易产生重大终端品质风险的功能性器件（特别是影响消费者体验的品质异常）；为了把控终端品质风险，苹果公司会指定产业链上的整机制造服务商、组件生产商向其直接认证的供应商进行采购；B. 基础功能性器件，不涉及重大终端品质风险，由各整机制造服务商、组件生产商自主采购。同行业企业中，领益智造、安洁科技等通过取得苹果公司直接认证的供应商资质，进入苹果公司限定供应的关键功能性器件细分市场；公司立足于基础功能性器件市场，产品目前主要应用于苹果品牌终端电子产品的显示屏、FPC 等组件，苹果公司对该等组件的供应链介入程度较低，未实施指定采购的强管控措施，公司不需要取得苹果公司直接认证的供应商资质。

目前，公司作为苹果产业链二级供应商，是在产业链分工不断深化的大背景下，结合自身资源禀赋，专注发挥比较竞争优势，做出的符合市场需求的合理选择；公司过往的发展情况与业绩表现，也印证了这种细分市场定位的合理性，展示出了良好的持续盈利能力和较强的未来成长性。但是，相对同行业企业中已取得苹果公司直接认证供应商资质的领益智造、安洁科技等而言，公司暂时无法进入苹果产业链的关键功能性器件细分市场，从长远来看，存在一定的市场局限，从而构成公司相对其他竞争对手的劣势。

（二）最终应用于华为的产品收入大幅下滑对公司的影响，期后合作情况

1. 公司相关产品销售下滑的基本情况

公司终端应用于华为品牌的功能性器件产品按照应用场景划分，包括智能手机、平板电脑以及其他通讯类产品等；其中，华为品牌智能手机是公司产品的主要应用场景。具体而言，报告期内，公司产品应用于华为品牌不同终端的销售情

况如下：

终端应用场景	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
智能手机	108.05	14.12%	723.71	35.80%	4,135.71	88.85%	2,028.17	83.95%	409.20	100.00%
平板电脑	3.09	0.40%	68.56	3.39%	-	-	-	-	-	-
其他	654.18	85.48%	1,229.46	60.81%	518.92	11.15%	387.72	16.05%	-	-
合计	765.32	100.00%	2,021.73	100.00%	4,654.62	100.00%	2,415.88	100.00%	409.20	100.00%

注：其他主要是5G通信基站中涉及的通讯类产品等

由上表可知，报告期内，公司应用于华为品牌的产品销售收入大幅下滑主要是智能手机应用类产品销售下滑导致的。

2. 华为事件对公司的影响

中美贸易摩擦以来，美国对华为先后实施了三次制裁，并且逐次升级，使得华为的芯片供应受到极大限制，直接导致了华为品牌的智能手机出货量大幅下滑。

项目	2021年度	2020年度	2019年度
全球智能手机出货量(亿台)	13.55	12.92	13.71
华为品牌智能手机出货量(亿台)	0.35	1.89	2.41

数据来源：全球数据来源于IDC；华为2019年度、2020年度数据来源于IDC，2021年度数据来源于Omdia

如前所述，公司终端应用于华为品牌智能手机的产品销售收入从2020年度的4,135.71万元下滑至2021年度723.71万元，全年下滑幅度超过80%。2021年公司销售的产品主要终端应用于华为品牌的智能手机，主要使用的是华为之前采购的库存芯片，因此，其市场规模较小，相应的功能性器件产品采购需求也较少。

如果没有华为芯片供应受限的影响，公司终端应用于华为品牌智能手机的功能性器件产品持续增长，则公司的整体销售收入将在现有基础上得到进一步提升；以2020年度为基准，估计2021年度可以增加销售收入4,000万元以上，因此，终端应用于华为品牌智能手机的产品销售收入大幅下滑对公司具有重要影响。

但是，面对华为芯片供应受限的现实情况，公司已采用了有效应对措施，通过持续开拓其他优质客户、优质项目，总体经营情况仍然保持了持续健康增长，整体的经营业绩未因华为芯片供应受限而下滑。

3. 期后合作情况

从期后情况来看，2021 年下半年，公司终端应用于华为品牌智能手机的产品销售收入进一步萎缩，大额订单合计约 200 万元。

(三) 供应链不畅、下游“缺芯”、部分新型号电子产品推出计划受阻对公司业绩的具体影响，并有针对性地补充相关风险提示

1. 供应链不畅、下游“缺芯”、部分新型号电子产品推出计划受阻对公司业绩的具体影响

在全球芯片紧缺的背景下，公司主要终端客户苹果的芯片供应亦受到一定的影响，对芯片的需求无法得到完全满足。根据新闻报道，近期 iPhone、iPad 等终端电子产品也存在因芯片短缺而推迟订单的现象。公司产品终端应用主要是 iPad、iPhone 等苹果品牌的终端电子产品，苹果公司因芯片短缺而推迟订单，整个苹果产业链的订单都会相应地受到影响。对于客户由于芯片短缺而推迟订单的影响，公司进行了测算，主要测算依据和方法如下：

(1) 客户定期向公司提供的采购需求预测，如果相对过往水平出现大幅波动，公司一般会向客户了解原因；如果客户明确告知是由于芯片供应短缺需要推迟订单的，则根据客户在芯片短缺背景下修正的采购需求预测与过往正常采购需求预测水平之间的差额推算受影响的订单金额。2021 年以来，母公司六淳科技的主要客户业成科技明确解释了由于芯片紧缺而推迟订单的情况并相应调整了其采购需求预测；经推算，六淳科技 2021 年度累计推迟订单金额约 1,448.56 万元。

(2) 如果客户没有解释采购需求预测异常原因的，则测算其每期预测采购金额与最终实际执行订单金额的差异金额以及差异率；相对过往的水平而言，如果近期差异率出现大幅波动，则表明是芯片短缺等特殊情况导致的。2021 年以来，公司全资子公司淮安六淳这方面的表现比较突出，公司测算了淮安六淳的客户由于芯片紧缺导致的订单推迟影响，具体如下：

项目	2021 年 1-2 月	2021 年 3-5 月	2021 年 6-8 月	2021 年 9-12 月	合 计
实际执行订单金额(万元)	690.11	1,801.82	1,692.98	2,430.33	6,615.23
客户预测的订单金额(万元)	995.49	1,892.84	1,893.45	3,222.94	8,004.72
差异率	30.68%	4.81%	10.59%	24.59%	17.36%

根据上表统计，淮安六淳已完成订单与预测金额相比，累计差异率为 17.36%，

累计推迟的订单金额约 988.54 万元；其中，2021 年 1-2 月、9-12 月实际执行订单与预测订单相比差异率分别为 30.68%和 24.59%，芯片紧缺影响导致的下游客户订单推迟呈现比较明显的波动性。

总体而言，短期内公司经营业绩可能受到芯片短缺造成的下游采购订单推迟一定程度的影响。但是，长期来看，芯片短缺不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响，主要原因如下：

(1) 不同终端品牌商受芯片紧缺的影响程度不同，公司产品配套的终端产品主要是 iPad、iPhone 等，而苹果公司的订单规模始终保持了相对稳定。

(2) 芯片短缺对部分终端品牌商造成暂时性推迟订单，但并未出现大规模、长时间停产情况，终端产品产销的基数仍保持较大规模。

(3) 长期来看，终端电子产品消费的需求依然旺盛，随着芯片产能的逐步恢复，芯片紧缺问题对终端电子产品产销量的影响逐步减小。

2. 公司针对性地补充相关风险提示

公司已在招股说明书之“重大事项提示”之“三、公司特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列风险”之“(二)下游市场需求萎缩的风险”及“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“(一)下游市场需求萎缩的风险”补充披露如下：

此外，受新冠疫情爆发等因素的影响，2020 年第四季度以来全球芯片供应紧张，甚至出现短缺情况，导致了部分终端电子产品新机型推出受阻或迟延；特别是 2021 年 3 月后新冠疫情在东南亚等国家的蔓延加剧了全球芯片供应紧缺状况，公司的部分客户已因此推迟了采购订单。如果未来全球新冠疫情进一步蔓延或由于其他因素加剧芯片供应紧缺，可能会影响下游客户的生产计划安排，推迟甚至取消部分功能性器件的采购订单，进而对公司的经营业绩产生不利影响。

此外，针对报告期内公司经营活动产生的现金流量净额波动等情况，公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”之“(四)经营现金流量净额为负数以及大幅波动的风险”补充披露如下：

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,332.04 万元、-4,142.31 万元、10,801.28 万元、5,368.01 万元。公司经营活动产生的现金流量净额与净利润有一定差距，主要是因为公司业务处于快速发展期，销售规模持

续扩大，应收账款、应收票据及存货增长较快。此外，2019年公司与嘉铭融资租赁(上海)有限公司开展应收账款保理融资业务，公司将保理融入资金列示为筹资活动取得借款收到的现金也使公司经营活动产生的现金流量净额进一步减少。未来，如果公司经营规模持续扩大，而经营活动产生的现金流量净额无法保持相应的增长，公司可能会存在流动资金紧张的风险，进而可能会对业务持续经营产生不利影响。

(四) 核查程序及结论

1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 访谈公司苹果产业链的主要直接客户，了解苹果公司的供应链管理体质；了解苹果公司指定其产业链上的制造服务商、组件生产商向其直接认证的供应商采购功能性器件的相关情况；

(2) 查阅苹果公司的《Apple 供应商行为准则》、《Apple 供应商责任标准》以及年度的供应商责任进展报告、历年公布的核心供应商名单等公开信息，了解供应商的审查内容、程序以及主要供应商等信息；

(3) 审阅苹果公司发给公司的供应商认证之审查项目清单(Audit Checklist)，了解申请苹果公司直接认证的供应商资质所需审查的基本内容；审阅公司关于自身是否满足苹果公司供应商认证基本条件的评估文件说明，并抽查公司相关管理体系的制度文件、实际运行记录等进行验证；

(4) 检索同行业公司招股说明书、问询函回复等公开信息中关于其与苹果公司的合作模式的相关内容以及关于苹果公司直接认证的供应商资质的相关内容；

(5) 查阅美国商务部2019年5月以来对华为公司实施的主要限制政策内容；查阅相关行业研究报告，了解华为芯片供应受限的影响；查阅IDC、Omdia的专业机构发布的研究报告和数据，了解华为品牌智能手机的出货量变化情况；

(6) 查阅公司报告期内的销售明细表，了解终端应用于华为品牌智能手机的产品销售变化情况；审阅公司关于其产品终端应用于华为品牌智能手机的情况说明；对涉及华为产业链的公司直接客户进行访谈，了解由于华为因芯片供应受限对该等客户面向华为公司的销售影响；

(7) 查阅公司2021年下半年的销售明细表，了解终端应用于华为品牌智能

手机的产品销售情况，并收集相应的大额订单进行验证；

(8) 查阅近期关于 iPhone、iPad 等终端电子产品因芯片短缺而推迟订单的新闻报道；

(9) 审阅下游客户提供给公司的采购需求预测以及相关邮件往来，估算下游客户由于芯片短缺而推迟采购订单的规模。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司仅为苹果二级供应商的原因包括：1) 功能性器件企业所处产业链位置决定其是终端品牌商的二级供应商；2) 苹果公司基于供应链管理效率等考虑，对功能性器件厂商主要按照二级供应商管理；按照是否需要取得苹果公司直接认证，苹果产业链的功能性器件可以细分为关键功能性器件和基础功能性器件；针对关键的个别功能性器件，苹果公司会指定产业链上的整机制造服务商、组件生产商向其直接认证的供应商进行采购；未被苹果公司认定为关键功能性器件的，则由各整机制造服务商、组件生产商自主采购；行业内的部分企业获取苹果公司直接认证的合格供应商资质，主要是为了进入关键功能性器件细分市场，而公司根据自身情况选择立足于苹果产业链的基础功能性器件市场，立足市场主体部分，发挥比较优势，构筑核心竞争力；

(2) 公司作为苹果产业链二级供应商，长期接受下游直接基于苹果公司标准的考察；经自我评估，公司已具备申请苹果公司直接认证供应商的基本条件，获取相应的供应商资质不存在实质性障碍；但是，现阶段公司将仍然主要立足苹果产业链的基础功能性器件市场，并力争实现优势地位的战略目标；在此基础上，公司将综合考虑细分市场竞争状况、资金运用筹划等因素，决定是否进一步开拓苹果产业链的关键功能性器件细分市场；

(3) 最终应用于华为的产品收入大幅下滑导致公司 2021 年度未能获得约 4,000 万元的增量营业收入；从期后合作情况来看，2021 年下半年的大额订单金额合计约 200 万元，公司终端应用于华为品牌智能手机的产品销售收入进一步萎缩；

(4) 供应链不畅、下游“缺芯”、部分新型号电子产品推出计划受阻导致 2021 年度公司的客户推迟订单金额合计约 2,400 万元，总体影响程度有限，且长期来

看，芯片紧缺的影响将逐步得到缓解；公司已在招股说明书有针对性地补充了相关风险提示。

三、关于采购和供应商

申请文件及首轮问询回复显示：(1) 发行人 2019 年胶带采购量下降，2020 年保护膜采购量上升，发行人解释原因系当年含胶带或保护膜的产品生产数量发生变化，但未定量分析含胶带或保护膜产品产量与相关原材料采购量的关系。(2) 报告期各期发行人向贸易供应商采购原材料的金额分别为 5,480.45 万元、5,825.45 万元、6,457.40 万元、4,697.67 万元，占当期原材料采购金额的比例分别为 45.92%、52.99%、40.20%、46.09%。贸易供应商主要为 3M、德莎、日东等国际知名品牌的代理商，其最终货源来自其代理品牌的原生产厂商。(3) 发行人主要原材料包括胶带、保护膜、导电材料等，上述三种原材料合计占报告期各期原材料总采购金额的 68.87%、59.83%、55.86%、62.14%。2021 年 1-6 月，胶带类平均采购单价上涨 20.15%，导电类平均采购单价上涨 9.55%，但保护膜平均采购单价下滑 7.51%。

请发行人：(1) 进一步量化分析并说明报告期内含胶带或保护膜产品的产量与胶带或保护膜采购量是否匹配。(2) 说明同一产品向贸易商采购和向原厂采购的价格是否存在明显差异，向贸易商采购价格是否公允。(3) 说明 2021 年 1-6 月保护膜采购价格变动趋势与胶带类、导电类存在差异的原因，结合期后的主要原材料价格变动情况，进一步说明原材料价格上涨对发行人毛利率及经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 4)

(一) 进一步量化分析并说明报告期内含胶带或保护膜产品的产量与胶带或保护膜采购量是否匹配

报告期内，公司购买的胶带及保护膜等原材料多为高分子化学品和精细化工产品相关材料，采购计量单位为元/平方米。公司的产成品为电子产品精密功能性器件，计量单位为元/pcs，与原材料计量单位不一致；而且公司的产成品型号众多，尺寸不一，在原材料采购的计量单位与产成品的产量单位之间无法建立简单、直接的换算关系。

公司的产品主要应用于平板电脑、智能手机等终端电子产品中，因此每 pcs 产品的尺寸相对较小。以应用于苹果品牌的产品为例，其中应用于 ipad 的产品长度通常为 35 厘米以内，宽度通常为 2.5 厘米以内，应用于 iphone 的产品长度通常为 10 厘米以内，宽度通常为 3.5 厘米以内。因此，一平方米的原材料材料通常能产出数百 pcs 的产成品，且产成品规格型号众多、尺寸不一，原材料的整体采购数量单位与产成品的整体产量单位之间无法形成简单、直接的换算比值；但是，由于公司系根据直接客户提供的图纸制作 BOM 表并据此安排生产的，因此，可以根据 BOM 表逐一计算每一款产品所耗用相关原材料的数量。报告期内，胶带类原材料的采购量与生产的含胶带产品中胶带类原材料的耗用量情况如下：

类别	项目及单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
胶带类原材料	采购量(万平方米)	146.08	279.07	243.48	180.61
	减：直接销售量(万平方米)	4.89	9.41	12.98	8.93
	等于：净采购量(万平方米)	141.19	269.66	230.50	171.68
含胶带产品	根据 BOM 表换算的胶带类原材料生产耗用量(万平方米)	131.32	248.44	212.84	155.64
生产耗用量占净采购量的比例		93.01%	92.13%	92.34%	90.66%

报告期内，保护膜原材料的采购量与生产的含保护膜成品中保护膜原材料的耗用量情况如下：

类别	项目及单位	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
保护膜原材料	采购量(万平方米)	189.92	395.36	264.19	151.09
	减：直接销售量(万平方米)	1.31	3.06	4.02	2.62
	等于：净采购量(万平方米)	188.61	392.29	260.17	148.47
含保护膜产品	根据 BOM 表换算的保护膜原材料生产耗用量(万平方米)	179.42	373.62	241.54	135.24
生产耗用量占净采购量的比例		95.13%	95.24%	92.84%	91.09%

由上表可知，公司采购的胶带类和保护膜原材料主要用于生产成品，少量直接对外销售，报告期内，含胶带或保护膜原材料的产成品产量与胶带或保护膜类原材料的采购量基本匹配。

(二) 同一产品向贸易商采购和向原厂采购的价格是否存在明显差异，向贸易商采购价格是否公允

报告期各期前五大供应商的类型及其向公司所供应的原材料品牌等情况如下：

序号	所供应的原材料品牌	报告期各期涉及的前五大供应商	供应商类型
1	3M	深圳市亚飞亚电子科技有限公司	贸易商(拥有 3M 经销授权证书)
		深圳市向鸿科技有限公司	贸易商(拥有 3M 经销授权证书)
		深圳市卓邦包装制品厂	贸易商(拥有 3M 经销授权证书)
		深圳市狄之娇科技有限公司	贸易商(拥有 3M 经销授权证书)
		深圳市凯洋创富科技有限公司	贸易商(拥有 3M 经销授权证书)
2	TOYO	阿波罗展贸科技(深圳)有限公司	贸易商(拥有 TOYO 经销授权证书)
3	大象	DAESANG S. T CO., LTD.	该品牌的生产厂商
		英特盛科技股份有限公司	贸易商
		General Interface Solution Limited	贸易商
4	日东	威茂电子(深圳)有限公司	贸易商(拥有日东经销授权证书)
5	德莎	德莎胶带(上海)有限公司	该品牌的生产厂商
		东莞弘国贸易有限公司	贸易商(拥有德莎经销授权证书)
6	betaopto	楷威电子股份有限公司	该品牌的生产厂商

如上表所示，公司采购的 3M、TOYO、日东三个品牌的原材料均来自于贸易商类型的供应商，无法进行向贸易商采购和向原厂采购价格的比较；公司采购的德莎、大象两个品牌原材料的供应商类型，既包括该品牌的生产厂商，也包括相应的贸易商，因此可以进行向贸易商采购和向原厂采购价格的比较。

1. 公司未向 3M 等品牌原材料的生产厂商采购的原因

除德莎、大象品牌之外，公司所采购的 3M、日东、TOYO 三个主要的原材料品牌均来自于贸易商类型的供应商，而未向该等品牌的生产厂商采购，主要原因如下：

从产业链分工的角度来看，功能性器件行业存在的价值就在于解决上游功能性材料生产厂商大规模、标准化生产和下游电子产品整机制造服务商和组件生产商需求多样化、定制化之间的矛盾。一般情况下，包括公司在内的功能性器件厂商采购同一规格型号的原材料规模不大，原材料的生产厂商一般不愿意与功能性

器件厂商直接交易，而更倾向于通过经销商渠道发售其原材料；因为不同的经销商可以针对某一个或者几个规格型号进行批量采购，功能性器件厂商再根据各自的原材料需求面向不同的经销商采购，从而有利于提高整个产业链的经营效率。

3M、日东等国际品牌均确认在中国境内的销售策略主要是通过经销商渠道发售。

此外，经销商的经营策略相对灵活，一般会授予公司一定的赊销信用期，有利于公司的资金周转。

2. 德莎、大象等品牌原材料向贸易商采购和向原厂采购价格的比较

(1) 德莎品牌的原材料价格比较

针对德莎品牌旗下的同一款原材料而言，报告期内，公司同时向贸易商采购和向原厂采购涉及的全部原材料价格对比如下：

期间	物料代码	原厂		贸易商(东莞弘国贸易有限公司)		单价差异(元/平方米)	差异率
		采购单价(元/平方米)	采购金额(万元)	采购单价(元/平方米)	采购金额(万元)		
2022年 1-6月	1M-E-B-G-D-000139	65.00	113.65	65.00	0.31		0.00%
	1M-A-B-G-D-000477	255.82	50.55	278.00	3.14	-22.18	-8.67%
	1M-E-B-G-F-000011	42.04	43.84	43.75	2.40	-1.71	-4.07%
	1M-E-B-G-F-000003	50.00	17.98	52.83	1.31	-2.83	-5.66%
	1M-A-B-G-D-000511	310.06	5.67	323.00	1.97	-12.94	-4.17%
	1M-A-B-G-D-000479	38.72	1.94	37.08	7.42	1.64	4.24%
	1M-A-B-G-D-000532	117.33	1.65	112.30	4.54	5.03	4.29%
	1M-E-B-G-D-000078	45.00	1.13	43.30	0.71	1.70	3.78%
	1M-E-B-N-D-000035	56.85	1.04	56.20	0.34	0.65	1.14%
	1M-A-B-G-D-000379	59.49	0.82	58.41	2.80	1.09	1.83%
	1M-A-B-G-D-000401	50.00	0.62	52.83	3.28	-2.83	-5.66%
	合计		238.89		28.22		
2021年	01-EBAAD4-018	65.17	87.91	65.82	5.26	-0.66	-1.01%
	01-EBGAF1-014	42.04	77.29	43.75	2.40	-1.71	-4.07%
	01-DBAAF2-017	36.50	29.43	36.82	9.90	-0.32	-0.88%
	01-EBAAF1-004	50.00	22.94	53.50	4.59	-3.50	-7.00%
	01-EBGAF1-027	33.00	16.50	35.14	8.79	-2.14	-6.48%
	01-EBGAE1-001	264.13	14.50	244.46	75.31	19.67	7.45%
	01-DBKBF-001	367.92	5.85	387.20	4.03	-19.28	-5.24%

	01-EBAAF1-009	29.56	2.96	29.20	7.67	0.36	1.21%
	01-EBAAF1-001	33.54	1.26	32.41	2.43	1.13	3.37%
	01-EBGAD1-053	32.88	0.82	34.09	0.85	-1.21	-3.69%
	01-DBAAF2-009	35.15	0.71	35.93	0.31	-0.78	-2.22%
	01-EBGZF-006	54.50	0.68	55.04	0.22	-0.54	-1.00%
	01-EBAAD1-004	40.13	0.55	39.77	1.09	0.36	0.89%
	01-EBGAD1-093	27.81	0.36	29.30	0.09	-1.49	-5.36%
	01-EBAAD1-002	27.31	0.34	27.06	1.35	0.25	0.90%
	01-EBGZD-007	37.52	0.47	37.08	5.51	0.44	1.18%
	01-EBGAD1-086	76.18	0.94	75.22	0.43	0.96	1.26%
	01-EBGZD-009	30.70	0.38	30.35	0.38	0.35	1.12%
	01-EBAA1-010	27.08	0.34	27.60	2.42	-0.52	-1.94%
	合计		264.22		133.02		
2020年	01-EBGAE1-001	264.12	129.70	244.46	3.73	19.66	7.45%
	01-EBGAF1-014	42.04	28.84	43.75	61.96	-1.71	-4.07%
	01-DBAAF2-008	34.33	7.65	36.09	47.49	-1.76	-5.13%
	01-EBGID1-003	68.22	1.28	65.62	3.08	2.60	3.81%
	01-EBGAD1-086	76.18	0.94	78.49	0.09	-2.31	-3.03%
	01-EBGZD-007	37.52	0.94	37.08	5.56	0.44	1.18%
	01-EBAAD1-004	40.13	0.55	40.13	2.29	0.00	0.00%
	01-EBGZD-009	30.70	0.38	30.35	1.52	0.35	1.12%
	合计		170.29		125.71		
2019年	01-EBGAD1-052	40.13	1.10	39.82	15.92	0.31	0.77%
	01-EBAAF1-009	29.56	4.43	31.70	5.15	-2.13	-7.22%
	01-EBGAD1-065	212.58	1.73	229.72	1.87	-17.14	-8.06%
	01-EBNAE1-002	264.12	11.28	244.45	0.75	19.67	7.45%
	合计		18.54		23.68		

由上表可知，针对德莎品牌旗下的同一款原材料而言，公司向贸易商采购和向原厂采购的价格差异较小，向贸易商的采购价格公允。

(2) 大象品牌的原材料价格比较

针对大象品牌旗下的同一款原材料而言，报告期内，公司同时向贸易商采购和向原厂采购的涉及的全部原材料价格对比如下：

期间	物料代码	原厂		贸易商 (General Interface Solution Limited)		单价差异 (元/平方米)	差异率
		采购单价 (元/平方米)	采购金额 (万元)	采购单价 (元/平方米)	采购金额 (万元)		
2021 年	01-DEKBF2-001	166.55	405.31	163.73	338.85	2.82	1.69%
	合计		405.31		338.85		

注：2019 年、2020 年，公司未与大象品牌原材料的贸易商发生交易，2022 年公司未与大象品牌原厂发生交易，因此此处未列示比较情况

由上表可知，针对大象品牌旗下的同一款原材料而言，公司向贸易商采购和向原厂采购的价格差异较小，向贸易商的采购价格公允。

3. 价格公允性

国际品牌原材料的生产厂商面向经销商的销售政策相对统一，而经销商面向第三方的销售则由各经销商在授权经营范围内自主决策。一般规律而言，由于经销商采购同一规格型号原材料的规模较大，国际品牌原材料的生产厂商对经销商的销售价格会更优惠。

由于同一类别的原材料涉及的规格型号较多，彼此的价格差异较大，当同一类别下的不同规格型号原材料的采购占比发生较大变化时，会导致该类别原材料的采购均价相应变化。因此，针对价格公允性适合具体到不同规格型号的原材料来分析。下面以报告期各期公司所采购的前五大原材料为例，逐一对比分析向不同供应商的采购价格如下：

(1) 2019 年度

2019 年度，前五大原材料采购总额为 3,216.78 万元，占当期原材料采购总额的比例为 29.26%。前五大原材料的供应商及其相应的采购均价对比如下：

序号	料号	品牌及类别	供应商名称	供应商类型	采购均价 (元/平方米)
1	01-EEGBL1-001	3M-导电类	深圳市向鸿科技有限公司	贸易商	178.28
			深圳市凯洋创富科技有限公司	贸易商	180.62
			深圳市亚飞亚电子科技有限公司	贸易商	180.16
			苏州朗晶晖电子材料有限公司	贸易商	161.06

序号	料号	品牌及类别	供应商名称	供应商类型	采购均价 (元/平方米)
			深圳市狄之娇科技有限公司	贸易商	181.54
2	01-EEGBL1-002	3M-导电类	深圳市亚飞亚电子科技有限公司	贸易商	238.72
			深圳市向鸿科技有限公司	贸易商	176.19
3	01-EDNAQ2-002	TOYO-胶带类	阿波罗展贸科技(深圳)有限公司	贸易商	310.02
4	01-EBMAD4-001	日东-胶带类	晋昌电子材料(深圳)有限公司	贸易商	72.91
			苏州晋昌胶粘制品有限公司	贸易商	72.94
			淮安市鸿富瀚科技有限公司	同行业企业	71.72
			重庆创群电子材料有限公司昆山分公司	贸易商	58.41
5	01-EDNAQ2-001	TOYO-胶带类	阿波罗展贸科技(深圳)有限公司	贸易商	411.82

注：公司向同行业企业淮安市鸿富瀚科技有限公司采购，主要是基于行业内常见的同行之间原材料相互调剂

(2) 2020 年度

2020 年度，前五大原材料采购总额为 3,772.09 万元，占当期原材料采购总额的比例为 23.48%。前五大原材料的供应商及其相应的采购均价对比如下：

序号	料号	品牌及类别	供应商名称	供应商类型	采购均价 (元/平方米)
1	01-EEGBL1-001	3M-导电类	深圳市凯洋创富科技有限公司	贸易商	184.71
			深圳市亚飞亚电子科技有限公司	贸易商	184.71
			深圳市向鸿科技有限公司	贸易商	179.31
			深圳市狄之娇科技有限公司	贸易商	184.71
			深圳市稻兴科技有限公司	贸易商	184.74
			馨美(上海)国际贸易有限公司	贸易商	185.84
2	01-EEGBL1-002	3M-导电类	深圳市亚飞亚电子科技有限公司	贸易商	237.93
			深圳市狄之娇科技有限公司	贸易商	231.57
			名腾国际贸易(深圳)有	贸易商	237.93

序号	料号	品牌及类别	供应商名称	供应商类型	采购均价 (元/平方米)
			限公司		
			深圳市向鸿科技有限公司	贸易商	237.64
			深圳市稻兴科技有限公司	贸易商	230.00
			深圳市凯洋创富科技有限公司	贸易商	236.28
			馨美(上海)国际贸易有限公司	贸易商	234.69
3	01-DEKBF2-001	大象-胶带类	DAESANGS. TCO., LTD	贸易商	172.99
4	01-EDNAQ2-002	TOYO-胶带类	阿波罗展贸科技(深圳)有限公司	贸易商	302.43
5	01-EEKBL1-003	3M-导电类	深圳市亚飞亚电子科技有限公司	贸易商	180.81
			深圳市凯洋创富科技有限公司	贸易商	186.68
			上海普邦贸易有限公司	贸易商	183.67
			深圳市卓邦包装制品厂	贸易商	187.00
			深圳市狄之娇科技有限公司	贸易商	183.67

(3) 2021 年度

2021 年度，前五大原材料采购总额为 4,798.45 万元，占原材料采购总额的比例为 22.23%。前五大原材料的供应商及其相应的采购均价对比如下：

序号	料号	品牌及类别	供应商名称	供应商类型	采购均价 (元/平方米)
1	01-EEGBL1-002	3M-导电类	深圳市亚飞亚电子科技有限公司	贸易商	234.46
			深圳市凯洋创富科技有限公司	贸易商	234.46
			深圳市狄之娇科技有限公司	贸易商	229.37
			深圳市稻兴科技有限公司	贸易商	230.00
2	01-DEKBF2-001	大象-胶带类	DAESANG S. T CO., LTD	大象品牌的生产厂商	166.55
			General Interface Solution Limited	贸易商	163.73
3	01-YZAE4-009	Betaopto-保护膜	楷威电子股份有限公司	Betaopto 的生产厂	131.49

				商	
4	01-EEGBL1-001	3M-导电类	深圳市凯洋创富科技有限公司	贸易商	184.42
			深圳市亚飞亚电子科技有限公司	贸易商	184.71
5	01-10030694	Solartron-胶带类	长阳科技(香港)有限公司	Solartron的生产厂商	6.81

(4) 2022年1-6月

2022年1-6月,前五大原材料采购总额为1,918.65万元,占原材料采购总额的比例为17.29%。前五大原材料的供应商及其相应的采购均价对比如下:

序号	料号	品牌及类别	供应商名称	供应商类型	采购均价(元/平方米)
1	1M-E-F-G-M-000001	3M-导电类	深圳市亚飞亚电子科技有限公司	贸易商	231.95
			深圳市凯洋创富科技有限公司	贸易商	236.09
			深圳市狄之娇科技有限公司	贸易商	238.00
2	1M-D-F-L-F-000001	大象-胶带类	GeneralInterfaceSolutionLimited	贸易商	162.27
3	1M-E-D-N-Z-000003	TOYO-胶带类	阿波罗展贸科技(深圳)有限公司	贸易商	300.46
4	1M-R-Z-A-E-000011	Solartron-光学类	长阳科技(香港)有限公司	Solartron的生产厂商	7.48
5	1M-E-B-K-J-000004	Selen-胶带类	新纶功能材料(深圳)有限公司	Selen的生产厂商	135.78

报告期内,针对同一规格型号的原材料,公司向不同供应商的采购均价不存在重大差异,少量差异主要是不同供应商的经营效率、经营策略、原材料保质期长短等方面差异导致的。

总体而言,公司的原材料采购价格公允。

(三) 2021年1-6月保护膜采购价格变动趋势与胶带类、导电类存在差异的原因,结合期后的主要原材料价格变动情况,进一步说明原材料价格上涨对公司毛利率及经营业绩的影响

1. 2021年1-6月保护膜采购价格变动趋势与胶带类、导电类存在差异的原因

2020年度、2021年1-6月,胶带类、导电类及保护膜等主要原材料的采购价格及变动情况如下:

序号	大类	单位	平均价格		变动情况 (2021年1-6月较2020年)	
			2021年1-6月	2020年度	变动金额	变动比例
1	胶带类	元/平方米	30.89	25.71	5.18	20.15%
2	导电类	元/平方米	220.45	201.24	19.21	9.55%
3	保护膜	元/平方米	9.48	10.25	-0.77	-7.51%

公司所采购的胶带类原材料主要包含单面胶、双面胶、热熔胶、导电胶等；导电类原材料主要包含导电布、导电铜铝箔等；保护膜类原材料主要包含防静电保护膜、蓝色硅胶保护膜、棱镜片等。

随着终端电子产品的不断迭代升级，功能性器件产品的要求越来越高，产品层数增加、结构复杂度提升、所选用材料种类增多；同一类别原材料涉及的规格型号也较多，不同规格型号原材料的价格差异较大，随着市场需求的变化，同一类别下的不同规格型号原材料的采购占比变化时，会导致该类别原材料采购均价的相应变化。

2020年、2021年1-6月胶带类原材料分别包含600多款和500多款不同规格型号的原材料。随着终端电子产品的品质要求越来越高，性能强、价格高的胶带类原材料需求量也不断提升，相应规格型号的胶带类原材料采购规模扩大，导致胶带类原材料的整体采购均价上升。例如，由于新款iPad Pro于2021年4月21日发布，公司为该机型配套的功能性器件所需使用的01-EEKBL1-011与01-EEKBL1-013胶带类原材料价格较高(单价分别为约300元/平方米、约260元/平方米)，其占胶带类原材料采购总额的比例，从2020年的0.41%提升为2021年1-6月的9.55%，提升了胶带类原材料的整体采购均价。

2021年1-6月，由于终端电子产品迭代升级，公司所生产为之配套的功能性器件的原材料性能要求也不断提升，其中相应规格型号的导电类原材料升级，导致当期的导电类原材料整体采购均价提高。

2021年1-6月，公司终端应用于平板电脑、笔记本/台式电脑的产品规模扩大，生产该等功能性器件过程中需要使用大量的保护膜原材料，用于产品出货过程中起遮蔽和保护作用，该等功能性器件所使用的保护膜类原材料要求不高，价格相对便宜；但是，由于平板电脑、笔记本/台式电脑的所需配套的遮蔽和保护作用功能性器件尺寸较大，因此，所耗用的低价格保护膜类原材料数量也较多；

受终端应用于平板电脑、笔记本/台式电脑的产品规模扩大的影响，当期低价格保护膜类原材料采购占比提高，拉低了保护膜类原材料的整体采购均价。此外，公司通过扩大供应商遴选范围，新开发了苏州恒悦新材料有限公司、深圳市皓威胶粘制品有限公司等优质的保护膜供应商，增强了议价能力。

2. 期后的主要原材料价格变动情况

与 2021 年上半年相比，2021 年下半年的主要原材料价格变动情况如下：

序号	大类	单位	平均价格		变动情况	
			2021 年 7-12 月	2021 年 1-6 月	变动金额	变动比例
1	胶带类	元/平方米	33.02	30.89	2.13	6.91%
2	导电类	元/平方米	218.55	220.45	-1.90	-0.86%
3	保护膜	元/平方米	6.99	9.48	-2.49	-26.27%

由上表可知，2021 年下半年，胶带类原材料采购均价有所上升，导电类原材料采购均价略微下降，保护膜类原材料采购均价下降较多。其中，保护膜类原材料采购均价下降较多的主要原因：公司所采购的保护膜类原材料具体包括棱镜片、防静电保护膜、蓝色硅胶保护膜等；其中，棱镜片主要用于加工显示屏相关的功能性器件，主要发挥光源扩散、色散等作用，功能性较强，采购单价较高；除棱镜片之外，其他保护膜类原材料主要用于终端产品出货时发挥覆盖和保护作用的功能性器件产品，属于耗用型辅材，功能性要求不高，采购均价较低。当客户订单需求结构发生变化时，公司生产相应产品所采购具体的保护膜类原材料会相应变化；当各期所采购具体的保护膜类原材料占比变化较大时，保护膜类原材料的整体采购均价就会发生相应变化。具体分析如下：

序号	保护膜类别	2021 年 1-6 月(单位:万 pcs、元/pcs)			2021 年 7-12 月(单位:万 pcs、元/pcs)			均价变动比例
		数量	均价	金额占比	数量	均价	金额占比	
1	棱镜片	7.53	125.69	54.37%	4.08	111.84	30.89%	-11.02%
2	防静电保护膜、蓝色硅胶保护膜等其他保护膜	175.97	4.51	45.63%	207.46	4.93	69.11%	9.21%
合计/整体采购均价		183.49	9.48	100.00%	211.54	6.99	100.00%	-26.27%

由上表可知，2021 年下半年单价较高的棱镜片采购规模和占比的下降，从而导致保护膜类原材料的整体采购均价下降。棱镜片采购占比下降的原因：2021

年上半年，公司主要根据客户提供的需求预测提前采购相应的原材料棱镜片，造成积压较多(2021年6月30日棱镜片结存金额为367.37万元)；由于该原材料的采购价格较高，2021年下半年，公司调整备货策略，根据经验在保障客户需求的前提下适当减少价格较高的棱镜片原材料备货，提高了周转效率，因此，价格较高的棱镜片采购规模下降，从而导致保护膜类原材料的整体采购均价下降。

3. 期后原材料价格变动对公司毛利率及经营业绩的影响

与2021年上半年相比，2021年下半年胶带类原材料采购均价上升6.91%，导电类原材料采购均价下降0.86%，保护膜类原材料采购均价下降26.27%。上述主要材料采购均价变动对公司单位成本、毛利率的影响测算如下：

序号	项 目	胶带类	导电类	保护膜
1	2021年下半年采购均价(元/平方米)	33.02	218.55	6.99
2	2021年下半年采购均价变化(元/平方米)	2.13	-1.90	-2.49
3	2021年下半年单位耗用量(平方米/ pcs)	0.00080	0.00005	0.00139
4	2021年下半年单位成本变化(元/pcs)	0.00170	-0.00009	-0.00346
5	对毛利率的影响	0.90%	-0.05%	-1.83%

注：单位成本变化=采购均价变化×单位耗用量；采购均价对毛利率影响=单位成本变动/本期销售均价

由上表可知，总体而言，2021年下半年胶带类、导电类、保护膜类原材料采购均价变化情况对单位成本、毛利率的影响较小，未对公司经营业绩造成重大不利影响。

(四) 核查程序与结论

1. 核查程序

我们主要实施了以下核查程序：

(1) 获取并审阅公司报告期内的采购明细表，查看胶带类和保护膜原材料的采购数据；获取公司产成品收发存汇总表，查看含胶带或保护膜类原材料的产成品产量情况；查验含胶带类、保护膜类原材料的产成品BOM表，确认基于BOM表换算的原材料生产耗用量；

(2) 获取并审阅公司报告期内的采购明细表，对比分析向原厂和贸易商采购同一原材料的采购均价是否存在重大差异，比较公司向不同贸易商采购同一原材料的价格是否存在重大差异；

(3) 对主要原材料品牌的生产厂商进行访谈，了解其经营策略是否符合公司采购模式、采购询价等实际情况；

(4) 获取并审阅公司期后采购明细表，查验主要材料在期后的价格变动趋势；复核公司关于主要原材料价格变动对单位成本、毛利率及经营业绩的测算表。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内含胶带或保护膜类原材料的产成品产量与胶带或保护膜类原材料的采购量基本匹配；

(2) 同一款原材料向贸易商采购和向原厂采购的价格不存在明显差异，向贸易商采购价格公允；

(3) 2021 年 1-6 月保护膜采购价格变动趋势与胶带类、导电类存在差异的原因主要是：同一类别原材料涉及的规格型号较多，不同规格型号原材料的价格差异较大，随着市场需求的变化，同一类别下的不同规格型号原材料的采购占比变化时，会导致该类别原材料采购均价的相应变化。也就是说，保护膜类原材料的整体采购均价变动趋势与胶带类、导电类原材料存在差异的根本原因在于市场需求结构变化引起的原材料采购均价波动；

(4) 结合期后的主要原材料价格变动情况来看，原材料价格变动对公司毛利率及经营业绩影响较小，未造成重大不利影响。

四、关于收购宁波万詮

申请文件及首轮问询回复显示：(1) 2020 年 7 月，为获取群创光电供应商资格，发行人子公司宁波六淳以 649.41 万元对价收购了宁波万詮整体业务、人员及资产。(2) 2018 年、2019 年、2020 年 1-7 月，宁波万詮营业收入分别为 4,980.42 万元、4,904.39 万元、2,558.04 万元，净利润分别为-29.06 万元、-107.29 万元、2.55 万元，发行人未在首轮问询回复中按要求分析交易定价公允性。

请发行人：(1) 说明收购后至报告期末宁波万詮主要经营数据，与收购前是否存在较大差异。(2) 说明本次收购交易定价方法，分析交易价格的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 6)

(一) 说明收购后至报告期末宁波万途主要经营数据，与收购前是否存在较大差异

1. 收购前后至报告期末宁波万途主要经营数据

公司为收购宁波万途整体业务(包括其资产、业务、人员等)新设了全资子公司宁波六淳。本次整体业务收购于2020年7月完成交割后，宁波六淳承继宁波万途原有业务从事生产经营，而宁波万途除了进行剩余少量存货处置活动之外已不再进行生产经营，并于2021年8月完成注销。

收购前后，宁波万途及其承继主体宁波六淳于报告期各期的主要财务数据对比如下：

项目 (单位：万元)	收购后的宁波六淳			收购后的宁波万途			收购前的宁波万途		
	2022年 1-6月	2021年度	2020年 8-12月	2022年 1-6月	2021年度	2020年 8-12月	2020年 1-7月	2019 年度	2018 年度
营业收入	2,511.68	4,522.21	1,746.97	-	0.00	409.57	2,558.04	4,904.39	4,980.42
营业成本	1,844.79	3,505.00	1,427.33	-	0.00	389.57	2,216.19	4,206.62	4,365.22
毛利率	26.55%	22.49%	18.30%	-	0.00%	4.88%	13.36%	14.23%	12.35%
净利润	322.40	121.24	-137.15	-	-32.00	-118.66	2.55	-107.29	-29.06

项目 (单位：万元)	收购后的宁波六淳			收购后的宁波万途			收购前的宁波万途		
	2022年6 月末	2021年末	2020年末	2022年6 月末	2021年末	2020年末	2020年7 月末	2019年末	2018年末
资产总额	4,648.42	4,421.77	2,890.71	-	538.06	775.18	3,533.80	3,684.35	3,650.82
负债总额	3,341.93	3,437.68	2,027.86	-	5.60	210.71	2,850.67	3,003.78	2,862.95
所有者权益	1,306.49	984.09	862.85	-	532.46	564.46	683.13	680.57	787.86

注：宁波万途于2021年8月注销，上述数据为其截至注销时的财务数据

2. 收购前后主要经营数据变化的原因

本次整体业务收购于2020年7月完成交割后，宁波六淳承继宁波万途原有业务从事生产经营，而宁波万途除了进行剩余少量存货处置活动之外已不再进行生产经营，因此，为了确保收购前后经营数据变化具有可比性，收购后至报告期末宁波万途的经营数据采用上表中“收购后的宁波六淳”数据进行分析。

报告期内，宁波万途收购前后的收入规模变化不大，但毛利率有所提升，主要原因系收购前宁波万途对下游产品、终端产品的跟踪设计、持续工艺改进不足，毛利率较低；收购宁波万途后，公司管理层采取包括优化生产管理架构、新购设备并工艺改进、改善客户服务水平等多种措施提升管理水平，提高生产效率降低

损耗，使得毛利率有所增加。具体改进措施包括：

(1) 推动精细化管理，将不同工艺产品分区块进行独立核算，针对不同工艺产品区块生产中的问题，有的放矢的快速解决；修正不合理的生产物料标准，加强生产过程管理，提高生产效率；加强与母公司的沟通联络，共同实施规模采购，降低采购成本。

(2) 持续改进工艺，针对效率低下的机器设备进行优化升级，添置必要的先进设备，有力地提升了生产效率、降低了原材料损耗；

(3) 改善客户服务质量，针对产品交付过程涉及的客户不满意事项，分派专人跟进，及时反馈，有效提升了客户满意度，助推了销售规模的扩大。

(二) 本次收购交易定价方法，分析交易价格的公允性

1. 本次收购交易定价方法

本次收购交易价格系交易双方根据交易目的并结合整体业务收购中涉及的资产价值、人员遣散补偿费和资产转让税费等因素协商确定的。具体而言，本次交易对价 649.41 万元的确定方法如下：

(1) 本次交易目的是为了公司快速进入宁波万途原主要客户供应链体系，因此，公司通过新设全资子公司宁波六淳收购了宁波万途的整体业务(包括其资产、业务、人员等)；

(2) 整体业务收购中的资产为存货、固定资产(设备)，其截至 2020 年 7 月 31 日不含税账面价值为 309.47 万元，含税的账面价值为 349.41 万元；交易双方参考类似资产的近期市场价格酌定其含税价值约 400 万元；

(3) 整体业务收购中，公司通过新设全资子公司宁波六淳承接了被收购方宁波万途的主要生产经营人员。因此，交易双方在协商交易价格时估算宁波万途需要支付原有员工的遣散补偿费以及资产转让税费等与本次交易相关的成本约 250 万元。

2. 交易价格的公允性

本次交易并未以评估报告为依据进行定价，但是，根据前述的交易定价方法可知，本次交易价格系熟悉情况且无关联关系的交易双方在自愿原则下协商达成的，符合市场公允价值的基本要求。

在编制合并报表时，公司聘请开元资产评估有限公司对购买日可辨认资产进

行了评估,以便为宁波六淳合并对价分摊提供价值参考,并出具了以购买日(2020年7月31日)为评估基准日的《资产评估报告》(开元评报字(2020)670号)。该评估报告虽然不是本次交易定价的直接依据,但是也为本次交易定价的公允性提供了参考。

由于宁波六淳在合并中取得、识别出并可计量的可辨认资产仅包括存货和固定资产(设备),仅满足选用资产基础法评估,因此,前述《资产评估报告》只采用资产基础法确定可辨认资产公允价值。根据前述《资产评估报告》,购买日可辨认资产的公允价值为408.04万元(含税),再加上本次交易实际支付的宁波万詮员工遣散补偿费220.12万元以及资产转让税费16.98万元,合计为645.14万元;该金额与本次交易最终定价649.41万元基本相当,由此可以验证本次交易价格是公允的。

(三) 核查程序与结论

1. 核查程序

我们主要实施了如下核查程序:

(1) 审阅宁波六淳、宁波万詮及其他相关主体签署的《整体业务收购协议》;访谈公司实际控制人唐淑芳、莫舒润,以及宁波万詮实际控制人刘振源,了解收购宁波万詮的交易背景等事项,了解收购时交易作价的依据,关注交易作价是否合理;

(2) 审阅宁波万詮收购前后报告期内相关财务报表,分析其报告期内的经营情况;审阅报告期宁波六淳的财务数据,向公司管理层了解收购后的管理架构优化、工艺改进等提升毛利率的事项;

(3) 查阅宁波六淳整体收购时的资产组成明细、《资产评估报告》(开元评报字(2020)670号)等资料,关注资产转让价格与评估价值、账面价值是否存在显著差异,分析评估的方法、评估参数及依据的合理性;

(4) 查阅宁波万詮对员工遣散补偿的审批资料及支付单据等,查阅宁波万詮相关税金的缴纳情况。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 收购后至报告期末,宁波六淳(收购宁波万詮原有业务相关资产、人员

后的经营主体)的收入规模变化不大,但毛利率有所提升,这主要是因为:公司管理层采取了包括优化管理架构、新购机器设备、改进工艺技术、改善客户服务等多种措施,提高生产效率,降低损耗,提升业绩水平;

(2)本次交易价格系熟悉情况且无关联关系的交易双方在自愿原则下协商达成的,符合市场公允价值的基本要求,具有公允性。

五、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师对照中国证监会《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题54的要求,对发行人相关银行账户资金流水进行核查,详细说明核查方式、过程、比例和结果,就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。(审核问询函问题7)

(一) 公司相关银行账户资金流水核查情况

我们根据《首发业务若干问题解答(2020年6月修订)》问题54的要求进行了资金核查,具体如下:

1. 核查范围

核查的主体范围:公司及其子公司,公司实际控制人及其控制的其他企业、与实际控制人有主要往来的近亲属或关系密切人员,公司董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员。

核查的时间范围:2018年1月1日至2022年6月30日。

核查的银行账户范围:注销的账户、零余额账户、未启用账户、睡眠账户。

截至2022年6月30日,具体情况如下:

序号	核查对象	与公司关系	核查账户数量(个)
1	唐淑芳	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	11
2	莫舒润	控股股东、实际控制人	22
3	詹月明	董事、副总经理、董事会秘书、财务负责人	18
4	余海舰	董事、副总经理	18
5	钱文晖	董事(股东达晨创通提名的外部董事)	13
6	肖汉军	独立董事	10

7	徐洪辉	独立董事	14
8	汪丽丽	监事	13
9	郑志昌	监事、核心技术人员	10
10	李碧艳	监事、出纳	9
11	毛健	核心技术人员	11
12	袁向阳	采购总监	17
13	吴俊丰(已离职)	销售总监	10
14	林应冲	财务经理	12
15	莫若兰	实际控制人的成年子女	2
16	唐宗林	实际控制人的兄弟	9
17	唐宗森	实际控制人的兄弟	9
18	六淳科技	公司	16
19	淮安六淳	公司子公司	1
20	宁波六淳	公司子公司	5
21	秦皇岛六淳	公司子公司	1
22	昆山六淳	公司子公司	3
23	深圳六淳	实际控制人控制的其他企业	18
24	昆山科丽盈塑胶有限公司	实际控制人控制的其他企业	4
25	珠海六淳	公司子公司	2
26	六淳精密	公司子公司	1
27	新加坡六淳	公司子公司	1

2. 核查方式

(1) 银行流水的获取方式

1) 我们陪同打印公司及其子公司、实际控制人控制的其他企业《已开立银行结算账户清单》和报告期内的全部银行对账单；

2) 我们陪同前述自然人前往各大商业银行查询其开户情况；针对有开户情况的，则当场获取其在报告期内的全部银行资金流水记录。

(2) 账户完整性核查方式

1) 根据东莞市银行业协会所列的全部 37 家商业银行名单，陪同实际控制人逐一前往 37 家商业银行现场查询其开户情况，针对有开户情况的，当场获取

其在报告期内的全部银行资金流水记录；除实际控制人之外的其他自然人，主要选取 6 大国有银行(工商银行、建设银行、中国银行、农业银行、交通银行、邮储银行)、10 家全国性股份制商业银行(民生银行、中信银行、光大银行、浦发银行、兴业银行、招商银行、浙商银行、广发银行、华夏银行、平安银行)以及当地主要的城商行(广州银行、东莞银行)和农商行(东莞农村商业银行、昆山农村商业银行、东莞大朗东盈村镇银行)，陪同该等自然人逐一前往银行现场查询其开户情况，针对有开户情况的，当场获取其在报告期内的全部银行资金流水记录；

2) 针对自然人，获取其关于提供银行账户完整性的承诺函，并针对性地检查其工资卡、分红卡相关银行账户是否已包含在内；针对机构单位，获取《已开立银行结算账户清单》，核实取得的银行账户是否完整；

3) 针对已获取的银行资金流水记录，检查是否存在互转的账户(比如交易对手是本人的)；如有，则要求补充提供相应的银行账户信息；

4) 针对已获取的银行资金流水记录，检查流水记录信息是否完整，是否包括交易对手名称、对方交易账号、交易摘要等关键信息。

3. 核查比例

针对被核查自然人的资金流水：对单笔金额在 5 万元及以上的大额流水进行逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性，获取关于其用途的证明资料或向当事人访谈确认其用途。

针对公司及其子公司的资金流水：选取单笔金额 20 万元及以上作为大额流水的核查标准，逐笔核查，取得相关凭证，了解并核查交易背景及合理性；结合报告期内现金日记账、银行日记账及银行流水，对交易对手方为公司关联方及曾经的关联方、公司主要客户、供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员的往来进行逐笔核查。

针对纳入核查范围其他企业的资金流水：选取单笔金额 10 万元及以上作为大额流水的核查标准，逐笔核查，取得相关凭证，了解并核查交易背景及合理性；结合报告期内银行日记账及银行流水，对交易对手方为公司关联方及曾经的关联方、主要客户、供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员的往来进行逐笔核查。

4. 核查过程及结果

我们按照《首发业务若干问答解答》第 54 问的要求逐条执行了核查，具体核查过程及结论如下：

(1) 公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

我们获取了公司资金管理相关内部控制制度；对公司管理层进行了访谈，了解公司货币资金收入支付与审批等资金管理相关内部控制制度的设计情况；执行了货币资金穿行测试、现金收付内控测试等控制测试；抽取报告期内大额银行存款收支的原始凭证，检查款项是否与业务相关、交易对手是否与合同签订方一致、银行回单中记录的金额是否与账面金额一致。

经核查，公司资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

(2) 是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况

我们从公司的基本户开立银行查询并打印已开立银行结算账户清单原件，将获取的开立账户清单与公司财务账簿的银行账户进行核对，并对银行对账单中出现的银行账户进行勾稽，核查是否存在账户清单以外的账户；对公司报告期各期末所有已开立银行账户进行了函证；查阅了已开立银行账户使用情况，均系日常经营使用，未有长期未使用睡眠户情形。

经核查，报告期内，不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，也不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况。

(3) 公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

我们抽取公司报告期内超过重要性水平的银行流水及原始凭证，核查相关交易是否真实、合理，是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配。

经核查，报告期内，公司经营活动大额资金流入主要来源于公司收到的销售货款，资金流出主要用于支付供应商采购货款、缴纳税金以及支付费用等，公司经营活动大额资金往来与其经营活动相匹配；报告期内，公司投资活动大额资金往来主要为购建固定资产支出、支付土地出让金、投资设立子公司等，公司投资活动大额资金往来与其投资活动相匹配；报告期内，公司筹资活动大额资金流入

主要为股东投入的资本金、债务融资借入款项等，筹资活动大额资金流出主要是偿还借款及利息、支付股利、收购少数股权等，公司筹资活动大额资金往来与其筹资活动相匹配。

(4) 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

我们抽取公司报告期内超过重要性水平的银行流水及原始凭证，核查公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来，并取得相关资金用途说明或证明资料。同时，对控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内的银行流水进行核查，关注其是否与公司之间存在异常大额资金往来。

报告期内，公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等之间存在的大额往来主要包括：根据股东大会决议向股东分配股利；公司与实际控制人、实际控制人控制的企业存在资金拆借。

报告期内公司与上述核查对象资金拆借情况如下：

2019 年度

核查对象	拆出金额(万元)	收回金额(万元)	资金占用费(万元)
唐淑芳	65.60	71.56	-0.93
深圳六淳	612.20	711.35	-12.06
小 计	677.80	782.92	-12.99

注：资金占用费负数是公司收取资金利息

2019 年及以前，实际控制人唐淑芳、莫舒润及其控制的深圳六淳与公司之间较多的资金拆借情形。为规范关联方资金拆借，公司与关联方之间在 2018 年下半年清偿了大部分拆借资金，并在 2019 年底彻底清理完毕。

为杜绝关联方资金占用，公司制定了《防范大股东及其关联方资金占用管理制度》，明确规定了防范大股东及关联方占用公司资金的原则、措施和责任追究制度。公司已完成了上述问题的整改。

经核查，2020 年公司与核查对象无新增资金拆借行为，报告期内存在的资金拆借均全部结清，相应的利息收支、关联方拆借金额均已真实、准确地于申报财务报表中反映。

除上述情形外，报告期内，除正常工资薪金、报销等资金往来外，公司与控

股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。

(5) 公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

我们查阅了公司报告期内现金日记账，并结合对公司银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；抽取各银行账户大额资金往来，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

经核查，报告期内，公司不存在大额或频繁取现的情形，公司同一账户或不同账户之间，也不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

(6) 公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

我们抽取公司银行账户大额资金往来及重要的商务合同进行核查，关注大额资金往来的背景及合理性，核查是否存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形。

经核查，报告期内，公司大额购买无实物形态资产或服务的情形主要系支付土地使用权费用、本次发行上市聘请中介机构服务费用以及咨询服务费用。购买无实物形态资产或服务系公司及各部门基于实际业务需求采购发生的相关费用，相关支出真实合理，相关交易具有商业合理性。

(7) 公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

我们查阅了公司实际控制人的个人银行账户对账单，对单笔交易金额 5 万元及以上的交易进行逐笔核查，对款项性质、交易对手、背景及原因的合理性进行分析，获取关于其用途的证明资料或向当事人访谈确认其用途，核查实际控制人个人账户大额资金往来的合理性。

经核查，报告期内，公司实际控制人个人账户大额资金往来及取现均可合理解释，具体情况详见本说明五(一)4 (4) (8) (9) (10)之所述，不存在频繁异常大额存现、取现情形。

(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司

获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

1) 现金分红款

我们查阅了报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，核查其取得现金分红后的资金流向及使用情况。

报告期内，公司分红明细情况如下：

股东名称	2022年1-6月 (万元)	2021年度(万元)	2020年度(万元)	2019年度(万元)
唐淑芳	-	-	1,971.15	2,100.00
莫舒润	-	-	838.45	900.00
东莞泰富	-	-	104.26	-
东莞泰弘	-	-	101.83	-
达晨创通	-	-	44.23	-
追远投资	-	-	42.46	-
肖毅鹏	-	-	10.61	-
程丽英	-	-	1.77	-
皮昕	-	-	1.77	-
董永斌	-	-	2.65	-
合计	-	-	3,119.18	3,000.00

作为直接股东，报告期内，唐淑芳、莫舒润夫妇应取得含税分红款合计 5,809.60 万元，扣除唐淑芳以股权分红款抵偿其欠付公司款项 357.51 万元、公司代扣唐淑芳和莫舒润的分红个人所得税 1,161.92 万元、代扣 2020 年整体变更为股份有限公司时唐淑芳和莫舒润应缴纳的个人所得税 384.08 万元，唐淑芳和莫舒润作为直接股东从公司获得的分红款金额为 3,906.09 万元。

实际控制人之莫舒润作为员工持股平台东莞泰富、东莞泰弘的有限合伙人，报告期内从员工持股平台获得分红款金额 37.27 万元。

上述实际控制人分红款项合计 3,943.37 万元的主要用途和流向情况如下：

序号	金额(万元)	用途	备注
1	1,699.14	购置房产	
2	500.00	借出	出借给唐淑芳的近亲属用于经商，借款人已于 2021 年 1 月和 6 月分别归还 100 万元和 300 万元
3	300.00	股权投资	投资东莞泰富
4	300.00	股权投资	投资东莞泰弘

5	228.24	股权投资	投资广东伟斯盾智能装备有限公司
6	400.00	归还债务	清偿对昆山科丽盈塑胶有限公司的债务
7	240.00	归还债务	清偿对深圳六淳的债务
8	249.57	购买理财产品	
9	26.42	个人消费及其他	
合计	3,943.37		

经核查，实际控制人唐淑芳、莫舒润夫妇的银行资金流水的交易对手情况，现金分红款的主要资金流向不存在重大异常。

报告期内，员工持股平台东莞泰富、东莞泰弘主要分红明细情况如下：

① 东莞泰富

股东名称	2022年1-6月(万元)	2021年度(万元)	2020年度(万元)	主要分红资金用途
余海舰			27.95	归还银行借款
莫舒润			18.63	详见前述实际控制人分红款项用途说明
詹月明			12.42	亲属间往来用作家庭日常消费
其他		0.0146（东莞泰富2020年取得的公司2020年度分红款，于本年度实际支付给执行事务合伙人东莞嘉富信息咨询有限公司）	10.01	
合计		0.0146	69.01	

② 东莞泰弘

股东名称	2022年1-6月(万元)	2021年度(万元)	2020年度(万元)	主要分红资金用途
莫舒润			18.64	详见前述实际控制人分红款项用途说明
袁向阳			6.21	归还房贷
郑志昌			3.11	亲属间往来
毛健			1.25	日常消费开支
李碧艳			0.32	日常消费开支
其他		0.0049（东莞泰弘2020年取得的公司2020年度分红款，于本年度实际支付给执行事务合伙人东莞嘉富信息咨询有限公司）	37.88	

合 计		0.0049	67.41
-----	--	--------	-------

综上，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内从公司取得现金分红款的资金流向不存在重大异常。

2) 薪酬

我们查阅了报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行对账单，核查其从公司取得薪酬及其使用情况。

经核查，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内不存在从公司领取大额异常薪酬的情况，其正常领取的薪酬主要用于家庭及个人日常消费、房贷支出等。

3) 资产转让款

我们查阅了报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行对账单，核查其从公司处获得资产转让款的情况。

经核查，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内不存在从公司取得资产转让款的情况。

4) 转让股权

我们查阅了报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行对账单及其持有的公司股份变动情况，核查其转让公司股份及转让资金的使用情况。

报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员转让公司子公司股权情况如下：

姓名	被转让公司名称	转让股份数(万股)				股权转让金额(万元)
		2022年 1-6月	2021年 度	2020年 度	2019年度	
余海舰	昆山六淳				490.00	490.00

余海舰转让昆山六淳股权所得资金主要用于投资东莞泰富，不存在重大异常支出。

除此之外，公司报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在转让公司股权获得大额股权转让款的情形。

综上所述，报告期内，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员存在从公司获得大额现金分红款、转让公司子公司股权获得大额股权

转让款的情形，主要资金流向或用途不存在重大异常；公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从公司领取大额异常薪酬、资产转让款的情形。

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

我们查阅了公司实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水、与公司之间除了正常工资发放以外的其他收支往来进行核查，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析。同时，对报告期内公司主要关联方、客户、供应商进行访谈，确认其是否与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管存在资金往来或其他利益安排。

经核查，报告期内，公司实际控制人唐淑芳与关联方深圳六淳、昆山科丽盈塑胶有限公司(均为唐淑芳、莫舒润夫妇全资控制的公司)之间存在资金往来，具体情况如下：

核查对象	往来发生年度	收到金额 (万元)	支出金额 (万元)	交易对方	往来原因
唐淑芳	2019 年		240.00	深圳六淳	归还往来借款
唐淑芳	2020 年		400.00	昆山科丽盈塑胶有限公司	归还对昆山科丽盈的前期借款

公司实际控制人唐淑芳与关联方深圳六淳、昆山科丽盈塑胶有限公司之间系资金周转，资金往来不存在异常。

综上，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

(10) 是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

我们查阅了公司实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员以及主要关联方报告期内的银行流水，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注与公司客户、供应商之间是否存在异常大额资金往来或其他利益安排。同时对报告期内主要客户、供应商进行走访，确认其与公司关联方不存在异常资金往来或其他利益安排。

报告期内，公司实际控制人唐淑芳和关联方深圳六淳曾代公司向部分员工发放薪酬补贴、代垫部分费用以及代收租赁租金，具体情况如下：

1) 深圳六淳代付公司工资

2019年度深圳六淳代公司垫付工资 24.96 万元，按同期银行贷款利率计算利息 0.32 万元；2020 年无代付工资，尚未支付的代垫费用按同期银行贷款利率计算利息 2.91 万元。截至 2020 年 12 月 31 日，深圳六淳与公司往来余额已结清。

2) 唐淑芳代公司垫付工资、代收厂房分租租金

2018 年度唐淑芳代公司垫付员工工资及费用 166.30 万元，代收厂房分租租金 132.40 万元，按同期银行贷款利率计算支付代垫费用利息 5.96 万元，代收租金的资金占用费 20.02 万元；2019 年度，尚未支付的款项按同期银行贷款利率计算支付代垫费用利息 10.52 万元，代收租金的资金占用费 22.64 万元。截至 2020 年 12 月 31 日，唐淑芳与公司往来余额已结清。

3) 莫舒润代公司分期付款购车

2019 年度莫舒润代公司分期付款购买汽车，金额为 65.89 万元，截至 2019 年 12 月 31 日，公司已归还莫舒润代付款项 10.82 万元；截至 2020 年 12 月 31 日，莫舒润与公司往来余额已结清。

经核查，公司 2020 年已停止代垫付员工工资及费用、代收厂房分租租金等不合规行为；相关往来资金及补充测算的资金利息，在 2020 年底已全部结清；相应的费用、收入、利息、往来资金金额均已真实、准确地于申报财务报表中反映。除此以外，公司不存在其他关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

(11) 扩大核查范围的具体情况

除上述核查范围外，综合考虑公司是否存在以下情形，考虑是否扩大核查范围，具体情况如下：

序号	相关情形	公司是否存在相关情形
1	公司备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	报告期内，除涉及关联方资金拆借、关联方代垫费用、代收租金等情况之外，公司在备用金、对外付款等方面不存在其他不规范情形。 报告期内，公司涉及的关联方资金拆借、关联方代垫费用、代收租金等不规范情况详见本说明五(一)4(4)、(10)之所述。公司已在报告期内完成整改，报告期内存在的资金拆借、资金往来均全部结清，相应的利息收支、关联方往来金额均已真实、准确地于申报财务报表中反映，并召开董事会、股东大会就前述关联交易事项进行了追认，公司独立董事也就相关事项发表独立意见。

		前述不规范的关联方资金拆借、关联方代垫费用、代收租金等情况涉及的关联方为唐淑芳、莫舒润、深圳六淳，该等关联方的全部银行流水已包含在本次银行流水核查范围内，无需进一步扩大核查范围；截至报告期末，公司已根据相关法律法规和指引，制定了相关内部管理制度，用于提升公司内控管理能力。公司备用金、对外付款等资金管理不存在重大不规范情形
2	公司毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	<p>报告期，公司主营业务毛利率分别为 33.58%、34.20%、37.05%和 34.95%，期间费用率分别为 19.02%、11.94%、13.30%和 14.18%，销售净利率分别为 10.30%、15.34%、19.35%和 17.38%；其中，2019 年由于员工股权激励确认股份支付费用 1,828.01 万元，导致当期管理费用增加较多，净利润率有所影响，除此之外，其他各期波动均较小，不存在重大异常变化。剔除股份支付影响，报告期内，期间费用率分别为 12.86%、11.94%、13.30%和 14.18%，销售净利率分别为 16.46%、15.34%、19.35%和 17.38%。</p> <p>报告期内，同行业可比公司与公司相关业务的平均毛利率分别为 38.12%、36.03%、31.81%和 29.79%；平均期间费用率(剔除股份支付费用)分别为 14.89%、16.53%、15.36%和 14.07%，平均销售净利率分别为 13.29%、15.15%、9.93%和 10.20%。公司的期间费用率略低于行业平均水平，主要是因为公司产品的终端应用场景比较集中，主要是平板电脑等，其生命周期相对手机等终端电子产品更长，研发活跃度相对较低，因此，研发费用相比同行业其他企业略低；此外，公司债务融资能力有限，财务费用相对较低，从而导致期间费用率低于已上市的同行业企业；总体而言，公司各项指标与同行业可比公司不存在重大不一致</p>
3	公司经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	报告期内公司不存在经销商模式
4	公司将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	部分工序委外生产一般是涉及电镀等工序，由于公司不具备相应加工条件，因此将该部分工序交给有能力的委外生产供应商处理。公司报告期各期委外加工费占营业成本的比例分别为 0.66%、1.93%、1.57%及 2.06%，各期虽然有所波动，但不存在重大异常变化
5	公司采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	公司通过进口采购的情况很少。报告期内，公司出口销售的比例分别为 6.28%、10.01%、15.03%及 16.61%；其中，通过境内保税区/物流园/出口加工区出口的比例分别为 3.84%、8.81%、14.25%和 16.11%；直接出口境外的比例仅为 2.43%、1.20%、0.78%和 0.51%。同时，境外销售客户较为稳定，不存在异常情况

6	公司重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	报告期内，公司重大购销交易、大额收付款，在商业合理性方面不存在疑问，无重大对外投资
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	报告期内，董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平未发生重大变化
8	其他异常情况	报告期内，未发现其他异常情况

综上所述，公司不存在需要扩大资金流水核查范围的情形。

(二) 核查程序与结论

1. 核查程序

我们结合公司的资金流水情况，按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54进行逐条核查，主要实施了如下核查程序：

(1) 陪同获取公司银行账户开立清单，与账面情况进行核对，核查账户性质、检查是否存在与业务不匹配的账户，核查银行账户的实际用途是否合理，并查验是否存在受限账户，并对所有银行账户执行函证程序；

(2) 陪同获取报告期内公司所有账户的银行对账单，对大额收支与账面记录进行双向勾稽，核查资金收支是否有真实合理的交易背景，核实大额资金往来是否与账面记录、经济业务一致，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等匹配；

(3) 取得并查阅公司内控管理制度，核查其管理制度的建立健全情况，针对公司采购与付款、销售与收款等业务循环执行穿行测试，针对内控主要控制点取得执行的关键证据，评价内控设计的合理性以及执行的有效性；

(4) 查阅公司报告期内现金日记账，并结合对公司银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；

(5) 取得并查阅各核查对象的资金流水，关注各核查对象与公司及公司关联方之间的资金往来，关注各核查对象与公司主要客户、供应商及其主要股东、董事、监事、高管之间的资金往来，是否具有真实交易背景；

(6) 取得并查阅各核查对象的资金流水，关注款项性质，根据交易对手方的性质及往来金额确定重要性水平、判定是否属于异常往来，对相关主体进行访谈，了解其资金用途和目的，获取并核对相关证明材料进行印证；

(7) 查阅公司报告期内现金日记账，并结合对公司银行流水的核查，核查公

司是否存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形;

(8) 取得并查阅各核查对象的资金流水,关注控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员取得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让公司股权获得大额股权转让款后,主要资金的用途和去向是否存在异常;

(9) 对公司主要客户及供应商进行了实地走访或视频访谈,确认其与公司的关联方是否存在交易、资金往来或其他利益安排。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 报告期内,公司存在关联方资金拆借、关联方代垫费用、代收租金等财务不规范情况,公司已经针对上述不规范事项在报告期进行了清理及整改,相关交易的金额、损益均已真实、准确地于申报财务报表中反映;

(2) 除本说明已经披露的关联方资金拆借、关联方代垫费用、代收租金,不存在其他体外资金循环形成销售回款或体外承担成本费用的情形;

(3) 针对资金流水核查中发现的内控不规范情形,公司已经进行了全面整改和规范,公司已按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的内部控制。

专此说明,请予察核。



中国注册会计师: 陈应爵



中国注册会计师: 黄娜



二〇二二年十二月二十三日