

Hi-TECH

关于苏州高泰电子技术股份有限公司
首次公开发行股票并在沪市主板上市
申请文件审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



（成都市青羊区东城根上街95号）

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 3 月 17 日出具的《关于苏州高泰电子技术股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件的审核问询函》（上证上审[2023]205 号）（以下简称“《审核问询函》”）已收悉。苏州高泰电子技术股份有限公司（以下简称“高泰电子”、“发行人”或“公司”）会同国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”或“保荐机构”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”或“申报会计师”）、北京德恒律师事务所（以下简称“德恒律师”或“发行人律师”），对《审核问询函》所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本《审核问询函》回复中的简称或名词的释义与招股说明书中的含义相同，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

字体	含义
黑体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复说明
楷体（加粗）	对招股说明书的修改、补充

在本《审核问询函》回复中，若合计数与各分项数相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题1 关于委外加工	4
1.1问	4
1.2问	21
1.3问	23
问题2 关于员工持股平台	32
2.1问	32
2.2问	37
问题3 关于股权转让价格	40
问题4 关于子公司苏州辛格顿	42
4.1问	42
4.2问	47
问题5 关于独立董事制度	49
问题6 关于收入增长可持续性	55
问题7 关于境内保税区销售的收入确认时点	71
问题8 关于采购价格公允性	78
问题9 关于在建工程	90
问题10 关于理财产品	96
问题11 关于现金分红	101
问题12 其他问题	105
12.1问	105
12.2问	107
12.3问	109
12.4问	111
12.5问	113
12.6问	115
12.7问	116
12.8问	117
12.9问	118
12.10问	119

问题1 关于委外加工

1.1 问

1.1 根据申报材料，（1）报告期内公司委外加工成本占主营业务成本比重分别为36.84%、36.26%、41.95%、26.60%，远高于同行业可比公司，主要系公司无自有厂房，生产办公场地为租赁，产能扩张受场地限制所致；（2）公司委外生产包括全制程委外和部分工序委外，以全制程委外为主，外协产品主要系加工精度要求较低的产品，同行业可比公司中仅博硕科技存在全制程委外；（3）复合功能性材料的关键工序在于精密涂布，复合功能性器件及电子级追溯产品的关键工序在于精密模切。

请发行人说明：（1）各产品加工精度差异情况，报告期内公司自产、全制程委外、部分工序委外的生产成本中，低、中、高加工精度产品加工成本及占比情况；（2）结合同行业可比公司生产办公场所和机器设备自有/租赁情况，说明公司通过租赁生产办公场地开展生产经营的模式是否与同行业存在重大差异，公司前期未自行建造或购置自有厂房的原因及合理性；（3）结合前述（1）（2）相关情况，进一步说明公司外协采购占比远高于同行业可比公司、委外加工以全制程委外为主的生产模式是否异于行业惯例，该模式对公司生产经营的影响，公司与外协供应商是否存在其他利益安排；（4）结合全制程委外和部分工序委外是否包含精密涂布、精密模切等关键工序，说明是否存在将核心生产环节外包的情况，是否存在对外协厂商的重大依赖；（5）公司与外协厂商是否存在质量纠纷或潜在纠纷，如有，请说明纠纷处理情况。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、各产品加工精度差异情况，报告期内公司自产、全制程委外、部分工序委外的生产成本中，低、中、高加工精度产品加工成本及占比情况

（一）各产品加工精度差异情况

公司主要产品中，配套产品及自动化设备主要为碳带及少量应客户需求配套开发的自动化应用设备，无明显加工精度差异。电子级追溯产品、复合功能性器件及材料加工精度差异具体如下：

1、电子级追溯产品、复合功能性器件

电子级追溯产品、复合功能性器件生产制程中对加工精度存在差异化要求的为精密模切环节，精密模切工艺中，尺寸规格越小则对模切误差要求越高，相应加工精度越高，具体如下：

加工精度	模切误差要求	尺寸规格（mm*mm）
高	±0.1mm	10*10以下
中	±0.25mm	10*10-50*50
低	±0.5mm	50*50以上

此外，不同模切方法的选取亦对加工精度提出了差异化的要求。

2、复合功能性材料

复合功能性材料生产制程中对加工精度存在差异化要求的为精密涂布环节，精密涂布工艺中，核心在于涂胶的均匀性及厚度的稳定性，具体加工精度如下：

加工精度	涂胶厚度误差要求（标准厚度在20-50μm）
高	±5%
中	±10%
低	±15%

（二）报告期内公司自产、全制程委外、部分工序委外的生产成本中，低、中、高加工精度产品加工成本及占比情况

报告期内，公司产能扩张受场地限制，电子级追溯产品、复合功能性器件及材料除自产外，还存在利用全制程委外、部分工序委外补充产能情况，其中，低、中、高加工精度产品加工成本及占比情况具体如下：

1、2019 年度

单位：万元、%

加工精度	自产		全制程委外		工序委外	
	成本	比例	成本	比例	加工费	比例
高	1,027.04	36.58	134.18	8.54	6.68	11.32
中	1,151.63	41.02	223.56	14.22	33.87	57.42
低	628.94	22.40	1,213.89	77.24	18.44	31.26
合计：	2,807.61	100.00	1,571.64	100.00	58.98	100.00

注 1：自产、全制程委外仅统计电子级追溯产品、复合功能性器件及材料加工成本，配套产品及自动化设备无明显加工精度差异不予计算，其他年度口径相同；

注 2：工序委外中仅统计模切、印刷模切工序委外加工成本，其余外协工序无明显加工精度差异不予计算，其他年度口径相同。

2、2020 年度

单位：万元、%

加工精度	自产		全制程委外		工序委外	
	成本	比例	成本	比例	加工费	比例
高	1,269.05	34.27	143.83	7.79	17.69	8.25
中	1,720.50	46.46	468.16	25.35	58.33	27.19
低	713.39	19.27	1,235.02	66.87	138.53	64.57
合计：	3,702.95	100.00	1,847.01	100.00	214.55	100.00

3、2021 年度

单位：万元、%

加工精度	自产		全制程委外		工序委外	
	成本	比例	成本	比例	加工费	比例
高	2,857.19	52.74	281.23	9.18	8.43	3.93
中	1,806.97	33.36	693.61	22.65	74.89	34.90
低	753.00	13.90	2,087.60	68.17	131.24	61.17
合计：	5,417.17	100.00	3,062.45	100.00	214.55	100.00

4、2022 年度

单位：万元、%

加工精度	自产		全制程委外		工序委外	
	成本	比例	成本	比例	加工费	比例
高	4,742.58	66.07	158.79	5.64	-	-
中	1,628.85	22.69	338.97	12.04	65.53	31.45
低	807.06	11.24	2,316.59	82.31	142.79	68.55
合计：	7,178.49	100.00	2,814.35	100.00	208.32	100.00

可见，报告期内公司自产产品的加工精度以高、中档次为主，高、中档加工精度成本占总成本比例分别为 77.60%、80.73%、86.10%、88.76%；全制程委外、工序委外产品加工精度主要集中于中、低精度区间，其中，全制程委外的中、低档加工精度成本占总成本比例分别为 91.46%、92.21%、90.82%、94.36%；工序委外的中、低档加工精度成本占总成本比例分别为 88.68%、91.75%、96.07%、100%。

综上，公司自产、全制程委外、部分工序委外的生产成本中，低、中、高加工精度产品加工成本及占比符合公司业务实际情况，具有合理性。

二、结合同行业可比公司生产办公场所和机器设备自有/租赁情况，说明公司通过租赁生产办公场地开展生产经营的模式是否与同行业存在重大差异，公司前期未自行建造或购置自有厂房的原因及合理性

（一）结合同行业可比公司生产办公场所和机器设备自有/租赁情况，说明公司通过租赁生产办公场地开展生产经营的模式是否与同行业存在重大差异

经查询同行业可比公司公开披露资料，上市前生产办公场所通过租赁方式取得较为普遍，机器设备则不存在租赁情况。具体如下：

序号	公司名称	上市前生产办公场所自有/租赁情况	机器设备情况
1	世华科技	以自有房产为主，租赁面积占总使用面积比例为 11.35%	自有
2	方邦股份	全部为租赁房产	自有
3	隆扬电子	以自有房产为主，租赁面积占总使用面积比例为 7.20%	自有
4	达瑞电子	全部为租赁房产	自有
5	鸿富瀚	以租赁房产为主，租赁面积占总使用面积比例为 55.14%	自有
6	博硕科技	全部为租赁房产	自有
7	发行人	前期全部为租赁房产（2022 年涂布产线搬入武进基地自有厂房，模切产线因苏州园区基地尚未建设完成仍然使用租赁场地）	自有

可见，机器设备方面，发行人与同行业可比公司均为自有，不存在租赁情况，发行人与可比公司不存在差异。

生产办公场所方面，除世华科技、隆扬电子以自有房产为主外，其余可比公司均以租赁房产为主，系同行业可比公司均位于长三角、珠三角等全国电子产业集群区域，周边厂房资源丰富，考虑到出资构建自有房产可能带来的营运资金紧缺，更倾向于前期利用租赁房产进行生产经营以保持营运资金的高效率使用，待规模扩大或上市成功后，再构建自有房产。

综上，发行人前期主要通过租赁房产开展生产经营的模式与同行业相比不存在重大差异。

（二）公司前期未自行建造或购置自有厂房的原因及合理性

1、前期未购建的原因及合理性

公司前期未自行建造或购置自有厂房系出于业务发展规划及政府用地审批限制等因素，具体如下：

（1）前期业务规模较小资金实力弱

公司发展初期，受限于资金投入、人员规模、消费电子整体市场的发展状况，公司整体业务规模较小，若自行构建厂房，将投入较多资金，进而带来营运资金短缺，将对公司经营发展带来较大不利影响。

（2）苏州工业园区用地指标紧缺

公司所处的工业园区外商投资企业较多，公司相较于该部分企业，受限于前期业务规模较小，投资金额、用工指标、纳税贡献等均存在一定程度的劣势，园区政府优先保障规模较大的外商投资企业用地。公司后续随着经营规模扩大，多次向园区政府提出用地指标申请，均无土地资源可以供应。

2019年发行人本决意整体搬迁，经寻找木渎镇有土地资源，于2019年5月签署《土地出让合同》拟在木渎镇建设厂房，2019年8月动工。但2020年下半年，苏州工业园区推动“优质企业扎根计划”协调土地支持及留住优质企业，考虑到苏州工业园区地理位置更优、更有利于引进和留住人才，发行人再次调整计划，决意保留公司总部及注册地不迁出，同时调整木渎基地的业务规划。发行人于2021年8月签署《土地出让合同》并于2021年10月动工建设苏州工业园区生产基地，待自有厂房建成后整体搬入取代现有租赁场所。

（3）所处区域产业资源丰富一定程度缓解产能不足

公司自成立以来，便租赁苏州工业园区诺盾产业园厂房（巷灯街2号）经营至今。多年来公司始终坚持服务终端客户，一方面，开拓并稳固了工业园区周边昆山、吴中等地区配套苹果、戴尔、联想等终端厂商的制造服务商客户资源；另一方面，受限于租赁厂房的场地限制，公司产能无法满足飞速增长的业务规模需要，公司利用长三角地区丰富的产业资源，将规模化效果不显著、精度要求相对较低的产品进行外协，由外协厂商辅助完成机器加工。

（4）考虑经营团队的稳定性

公司自设立以来，非常重视生产、技术研发、管理、销售等各种人才的引进和培养，经过多年的沉淀，公司培养了一支经验丰富、技术过硬的员工团队，其中，核心员工忠诚度较高、人员稳定性较强，为公司的经营发展做出了突出的贡献。公司若搬离苏州工业园区，存在较大的核心员工流失风险，进而对公司的经营发展带来不利影响。

（5）公司制定的发展战略有重研发、重客户、轻资产的特点，在生产端充分利用长三角地区丰富的产业资源，因此自有厂房的建设相对较晚，优先集中资源投入到研发环节、建设客户服务体系环节。

综上，公司因前期经营规模偏小营运资金有限、后期园区用地指标紧缺、所处区域产业资源丰富以及经营团队稳定性等因素，未自行建造或购置自有厂房，而一直通过租赁场地开展经营直至取得常州武进、苏州木渎镇、苏州工业园区三处土地使用权。

2、当前自有厂房情况

随着经营规模的扩大、纳税贡献的增加，公司已分别于苏州木渎镇、常州市武进区、苏州工业园区取得土地并规划建设三个生产基地，总部位于苏州工业园区，以此布局形成良好的产品组合、业务协同与互补。

截至本问询函回复日，三处基地的工程建设进度如下：

序号	项目		建设进度
1	木渎基地	一期工程	因业务规划调整，已建成部分暂未投入使用，待二期建成后一并使用
		二期工程	预计2024年投入使用
2	武进基地	一期工程	已建成并投入使用
		二期工程	待募集资金到位后开工
3	工业园区基地		预计2023年末或2024年初投入使用

可见，公司木渎基地二期工程和苏州工业园区基地已先行以自有资金投资建设，未来，随着募集资金到位，常州武进基地二期工程也将开工建设，上述基地建成并投入使用后，公司将在自有厂房进行生产和办公，取代现有租赁厂房。

三、结合前述（1）（2）相关情况，进一步说明公司外协采购占比远高于同行业可比公司、委外加工以全制程委外为主的生产模式是否异于行业惯例，该模式对公

司生产经营的影响，公司与外协供应商是否存在其他利益安排

（一）结合前述（1）（2）相关情况，进一步说明公司外协采购占比远高于同行业可比公司、委外加工以全制程委外为主的生产模式是否异于行业惯例

1、公司与同行业可比公司的外协采购情况如下：

公司	外协内容	外协采购占比及外协类型	生产办公场所面积
世华科技	1、涂层加工、分切、离型层加工 2、加工精度情况未披露，但有披露外协负责非核心工序、主要承担机器加工职能	1、2017年、2018年、2019年世华科技外协加工费用金额占世华科技主营业务成本的比重分别为9.45%、3.67%、2.50% 2、以工序外协为主	以自有房产为主，自有房产使用面积为1.54万平方米，租赁面积为0.2万平方米
隆扬电子	1、涂层加工、模切/裁切、贴合、印刷、手工整理 2、加工精度情况未披露，但有披露外协负责非核心工序及模切仅少数料号	1、2019年、2020年、2021年隆扬电子外协加工成本占主营业务成本的比重分别为14.46%、12.51%、15.44% 2、以工序外协为主	以自有房产为主，自有房产使用面积为2.71万平方米，租赁面积为0.21万平方米，生产场地主要位于昆山、淮安、重庆等地
鸿富瀚	1、招股说明书及年报披露存在外协情况，但具体工序未披露 2、加工精度情况未披露，但有披露外协负责工艺简单环节	1、2018年、2019年、2020年鸿富瀚外协加工成本占主营业务成本的比重分别为0.50%、0.24%、0.34% 2、以工序外协为主	自有房产使用面积为1.94万平方米，租赁面积为2.40万平方米，生产场地主要位于东莞、深圳等地
达瑞电子	1、招股说明书披露存在外协情况，但具体工序未披露 2、加工精度情况未披露，但有披露外协负责工艺简单环节	1、2018年、2019年、2020年1-6月达瑞电子外协加工成本占主营业务成本的比重分别为2.14%、6.18%、7.31% 2、以工序外协为主	全部为租赁房产，租赁面积为3.17万平方米，生产场地主要位于东莞、苏州吴中区、越南等地
博硕科技	1、招股说明书披露存在外协加工及OEM模式，并以OEM为主，但具体工序未披露 2、加工精度情况未披露，但有披露外协负责工艺简单环节	1、2018年、2019年、2020年1-6月博硕科技外协加工成本占主营业务成本的比重分别为34.03%、24.11%、18.73% 2、以全制程外协为主	全部为租赁房产，租赁面积为4.16万平方米，生产场地主要位于深圳、郑州等地
发行人	1、模切、印刷/染色等工序外协及全制程外协 2、外协产品加工精度较低，外协负责非核心工序、主要承担机器加工职能	1、2019-2022年发行人外协加工成本占主营业务成本的比重分别为36.84%、36.26%、41.95%、31.07% 2、以全制程外协为主	总部位于苏州工业园区，前期全部为租赁房产，使用面积为0.41-0.56万平方米 （2022年涂布产线搬入武进基地自有厂房，面积2.46万平方米，模切产线因苏州园区基地尚未建设完成仍然使用租赁场地）

注：同行业可比公司外协采购数据均来自招股说明书或反馈回复，上市后未再披露相关信息；

可见，在武进基地自有厂房建成之前发行人租赁房产使用面积为0.41-0.56万平方米，同行业可比公司生产办公场所使用面积均超过1.5万平方米，大于发行人，因出租方场地有限发行人无法进行大面积的扩张，进而导致产能扩张受限，对于外协的需求更大。场地布局紧凑度不同，使得不同公司生产办公场所使用面积存在差异，以最近上市的隆扬电子为例，其2021年度营业收入4.28亿元，人均产值102万元，采购电费212.21万元，无天然气能耗；发行人2021年度营业收入3.60亿元，人均产

值 144 万元，采购电费 190.53 万元，采购天然气 85.79 万元。因而从人均产值和能耗的角度看，发行人的生产办公场所使用面积较小合理，具备实现相应产值的条件。

2、除同行业可比公司之外，以下选取其他具有公开信息、涉及模切工序的企业，分析其外协情况，具体如下：

公司	主营产品	外协模式	外协采购占比及外协类型
可川电子	电池电芯及电池包功能性器件	以全制程外协为主	2019 年度-2021 年 1-6 月可川电子外协加工成本占主营业务成本的比重分别为 32.62%、40.14%、34.27%
光大同创	防护袋、缓冲垫等模切器件等	存在 OEM 模式和外协加工模式	2019-2021 年，OEM 及外协加工成本占主营业务成本比例分别为 34.86%、37.01%、41.01%
科森科技	精密金属结构件	金属结构件的表面处理	2019-2021 年，外协加工成本占营业成本比例为 28.87%、30.50%、22.67%
捷邦精密	冲压及模切类功能性件、结构件	存在全制程委外和部分工序委外生产两种情况	2019-2021 年外协采购占主营业务成本比例 21.20%、21.23%、19.34%
久泰精密	柔性电路板模切类功能性件	全制程委外	2019、2020 年外协订单收入金额占营业收入比例分别为 40%、29%

经比较同行业可比公司、涉及模切工序的其他同行业公司的外协情况，可见：

（1）公司所在行业普遍存在工序外协、全制程外协的情况；

（2）公司外协采购比例、外协类型与博硕科技、可川电子、光大同创、捷邦精密、久泰精密相似，均占比较高且存在较大比例的全制程外协；

（3）从生产办公场所面积看，公司 2019-2020 年使用面积为 0.41-0.56 万平方米（2022 年涂布产线搬入武进基地自有厂房，面积 2.46 万平方米，模切产线因苏州园区基地尚未建设完成仍然使用租赁场地），相较于可比公司场地面积较小，相应的模切环节自有产能较小，有更大的外协采购需求。公司产能扩张一方面受出租方场地限制，另一方面产能扩张需履行技改环评等程序，在产能扩张幅度较小、未来搬迁需重新履行环评程序、长三角地区外协资源丰富的情况下，公司报告期内未进行大幅度的产能扩张，而是选择外协采购同时积极获取土地自建厂房，待自有厂房建成后再行扩充产能；

（4）从外协加工内容看，公司在产能不易扩张的情况下聚焦产品技术和工艺方案的开发以及产品的试制、测试验证等核心环节，将部分生产频次较低、规模化效果不显著的产品、加工精度相对较低的产品予以委外，由外协单位根据既定方案完成机器加工；

(5) 公司产品均为定制化开发，种类繁多，因具体规格、性能参数的差异对原材料、生产工艺、模具刀头有着不同的要求，报告期每年公司产品料号达数千个。对于部分需求量小的产品，若公司自行生产，其原料储备将增加仓储成本，车间亦将因生产工艺和模具刀头的更换影响生产效率。故将需求量小、低频次生产的产品予以全制程外协，可以一定程度优化仓储、生产环节流程，提高效率。

3、复合功能性材料领域发行人虽然存在一定比例的全制程委外，但核心环节均由发行人自行掌控，委外占比前期高但绝对值少，自建涂布生产线后重要项目均自主生产，委外占比已较低。且行业内龙头企业 3M、日东等亦存在全制程委外，发行人的生产模式与同行业公司不存在重大差异。

(1) 所选材料类可比公司不存在全制程委外系各家业务演变历程不同所致，材料类行业龙头 3M、日东等亦存在全制程委外的情况，发行人生产模式与同行业公司不存在重大差异。

根据公开披露信息，发行人选取的材料类可比公司世华科技、方邦股份不存在全制程委外，与发行人存在差异，系发行人与该等公司业务演变历程不同所致。

世华科技、方邦股份成立初期即建设了涂布生产线，后续业务演变，专注于复合功能性材料业务。其涂布工序产能自身能够满足订单需求，因而未进行全制程委外具有合理性。

发行人成立初期主营印刷、模切业务，主营产品为电子级追溯产品、复合功能性器件。随着行业积累和产业链认知的不断加深，2016 年开始布局复合功能性材料领域，引进人才和设备，从涂层开发切入，在积累了一定程度的涂层配方开发、涂层合成研究后，2019 年开始自建涂布生产线。经过 1-2 年的涂布工艺探索与积累，涂布工序生产良率从 2020 年度的 58.43% 提升至 2022 年度的 85.12%，自产产量从 2020 年度的 24.31 万平方米提升到 2022 年度的 142.15 万平方米。因此在 2020 年以前存在较大比例的全制程委外，但绝对值较小且发行人掌控核心的胶带开发与测试分析、应用分析环节，自建涂布生产线后新承接的重大项目均由发行人自主生产，委外占比逐年下降。

行业内龙头企业 3M、日东等均存在向韩国、中国企业采购 ODM 服务的情况。其中，上海晶华胶粘新材料股份有限公司招股书披露 3M 是其主要客户，向其提供

ODM/OEM 服务；上海永冠众诚新材料科技（集团）股份有限公司招股书披露 3M、日东是其主要客户，向其提供 ODM 服务。

（2）随着涂布工序产能、良率的提升，发行人复合功能性材料领域全制程委外的收入占比逐年下降，2021 年以来已是自主生产为主。

报告期内，公司复合功能性材料收入中外协的占比情况如下：

单位：万元、%

复合功能性材料收入	2022 年度	2021 年度	2020 年度
全制程委外部分	3,134.39	2,726.79	1,740.38
复合功能性材料总收入	18,798.89	12,075.88	3,609.21
占比	16.67%	22.58%	48.22%

可见，复合功能性材料收入中全制程委外的占比逐年下降，2021 年及 2022 年占比已较低。发行人自成立以来的发展战略有重研发、重客户、轻资产的特点，充分利用长三角地区丰富的产业资源，此外涂布生产线建设周期长，因此自有涂布产线的投产晚于胶带开发与测试分析、应用分析等技术的研究。

涂布生产线建设初期，受限于设备产能及生产良率，发行人在完成客户需求解析并建立测试标准，初步完成技术与工艺方案开发后，即通过委外生产，由外协厂商协助进行方案完善并按照确定的方案采购既定关键材料、完成生产制造，同时发行人还负责测试验证，分析问题点，组织双方力量进行技术攻关。

2021 年涂布工序产能、良率提升后，新增量产项目基本均为自主生产，相应的委外生产占比从 2020 年的 48.22%下降至 2022 年的 16.67%。2021 年发行人新建设的常州涂布生产基地已投入使用，未来随着涂布产能持续扩大，配合发行人在胶带开发方面的优势，委外生产比例将继续降低或逐步取消委外生产方式。

（3）全制程委外情况下，发行人把控产品生产的全流程，并负责客户需求解析、建立测试标准、主导技术与工艺方案开发、产品测试分析等核心环节。

进行全制程委外的复合功能性材料产品，从开发到制造的全流程如下：

步骤	阶段	工作内容	难易度	发行人职责	外协厂商职责
1	客户需求解析	将客户定性的需求转化为量化的性能参数（功能性维度、结构性维度、耐候性维度、应用便利性维度）	难度大	发行人负责	/

		建立测试标准	难度大	发行人负责	/
2	技术与工艺方案开发	①基材选择。根据解析的性能参数，通过比较力学性能（延展性、拉伸强度等）、光学性能（透光率、雾度等）、电学性能（介电常数、电阻率等）、化学性能、拉伸均匀性、厚度均匀性等属性，从广泛的材料中甄选出恰当的基材。 ②涂层开发。功能性涂层通常由主胶（1-2种或者更多）、功能性辅料（7-8种或者更多）、固化剂，按照特定的比例融合而成。 主要内容： 根据解析的性能参数，依据化学属性分析，选择合适的胶系（化学成份不同，如亚克力胶、硅胶等），即确定主胶。 根据解析的性能参数，通过比较基础材料的属性，选择多种功能性辅料。 按照配比关系，通过反复的实验和分析，确定最优配方。 ③涂布工艺。根据解析的性能参数，按照涂层厚度、精度要求、均匀性要求等不同，选择工艺路线（如狭缝、逗刮、微凹等）；按照生产条件不同，选择涂胶方式（如转涂、直涂等） ④固化方式。根据解析的性能参数，选择固化方式（热固化、UV固化等）	难度大	发行人主要负责；确定初步方案；负责测试验证，分析问题点并组织双方力量进行技术攻关；	协助发行人完善技术方案；配合发行人的测试分析，共同进行技术方案优化；
3	测试分析	样品试制后，进行测试验证，分析问题点	难度大	发行人负责	/
4	量产	按照技术与工艺方案，进行试生产、量产（涂布技术的高低决定生产良率，影响产品质量稳定性、交期及时性、合作持续性等）	难度相对小	发行人负责甄选关键材料并指定外协厂商采购；把控外协厂商整体生产环节；生产后负责质量检查；负责对接客户；	在发行人确定技术与工艺方案后，负责根据方案进行既定材料采购、生产制、保证质量

可见，虽然是全制程委外生产，但核心环节均发行人自行负责或把控，直至最终确定技术与工艺方案，外协厂商则根据技术方案采购既定的关键材料，完成涂布加工。

（4）全制程委外的产品在生产难易度、规模大小方面均相对较低，重要产品均发行人自主生产。

发行人进入复合功能性材料领域，所承接项目具有从易到难、规模从小到大的发展历程，因而全制程委外的产品相较于自主生产产品，在研发难度、精度要求、材料要求、应用场景、客户重视程度等方面均相对要低。

以报告期内自主生产和全制程委外产品中的代表性料号进行对比分析：

项目	料号 A（自主生产）	料号 B（全制程委外）
应用场景	IC 芯片的巨量转移环节	笔记本内部组件粘接固定
产品性能	UV 减粘性要求极高（在 UV 灯照射后，实际应用中芯片拉拔力要求控制在 2-3g 以内，且均匀性、一致性要求极高）	主要起粘接作用
研发周期	3 年	6 个月
配方开发难度	基材、涂层的力学性能（各向同性、拉伸强度、高频回弹性等）、光学性能（透光率、雾度等）、电学性能均有极高的要求；调配逾 400 次方确定最优配方；	基材为普通的 PET 材料，胶水亦无差异化性能
工艺要求	厚度误差、涂层均匀性等要求高	精度要求低

注：所选代表性料号为收入占比为第一或第二大的料号；

可见，相较于全制程委外产品，自主生产产品研发难度更大、生产工艺的加工精度要求更高、应用场景更苛刻。

综上，发行人在复合功能性材料领域虽然存在一定比例的全制程委外，但发行人掌控核心环节，且行业内龙头企业 3M、日东等亦存在全制程委外，发行人的生产模式与同行业公司不存在重大差异。

发行人存在全制程委外系公司发展战略具有重研发、重客户、轻资产的特点所致，委外生产产品在生产难易度及规模大小方面均相对较低，且委外生产中发行人把控产品生产的全流程，并负责客户需求解析、建立测试标准、主导技术与工艺方案开发、产品测试分析等核心环节。委外生产的占比逐年下降 2022 年为 16.67%，且随着新建成的涂布生产基地投入使用，未来委外生产比例将继续降低或逐步取消委外加工方式。

（二）委外加工模式对公司生产经营的影响

2019-2022 年，公司工序委外及全制程委外占主营业务成本的比重分别为 36.84%、36.26%、41.95%、31.07%。外协占比虽然较高，但不会对公司生产经营产生重大不利影响，具体分析如下：

1、公司把控产品生产的全流程并掌控核心环节，外协厂商主要负责根据技术方案进行机器加工，不会影响公司的核心竞争力

全制程委外及工序委外模式下，公司负责了客户需求解析、建立测试标准、主导技术与工艺方案开发、产品测试分析等核心环节，外协厂商的职能主要是根据公司提供的技术方案进行机器加工。公司所处长三角地区，周边产业资源丰富，市场上能够提供机器加工的企业较多，可替代性较强。此外，外协厂商不会对客户资源

造成威胁，发行人产品基本为“终端客户指定”，已由终端客户在其生产图纸中予以明确，且要通过终端客户的合格供应商资格认证具有较高门槛，一般外协厂商受限于其多领域的综合实力不足、研发实力不够、行业经验欠缺，无法达到上述要求。

2、公司周边地区配套加工资源丰富，不会对外协厂商形成依赖

公司位于长三角，属于消费电子配套加工资源最丰富的地区之一，市场上能够提供机器加工的外协厂商较多，供应充分，可替代性强。如外协厂商加工质量、响应速度等不能满足公司要求，公司可随时从合格供应商库及公开市场找到替代供应商，不会对外协厂商形成依赖。

3、公司严格把控外协厂商的产品质量，不会造成市场形象受损

《采购协议》对产品质量责任分摊做出了具体约定，外协产品的质量标准以公司书面确认的标准为准，产品质量问题所造成的损失由外协厂商承担。此外，为控制外协产品的加工质量，公司采取了以下措施：

（1）确定合作前，公司会对外协厂商进行资质、生产能力审查，再对产品进行打样与测试，性能符合要求后，进行小批量生产，质量稳定性符合要求后，将其录入《合格供应商名单》，而后进行批量采购；

（2）确定合作后，双方通过签订《质量及保密协议》《采购协议》《环保符合性声明书》等以明确质量要求及违约责任；

（3）合作初期，发行人会派遣技术人员提供技术支持及进行生产过程把控，协助外协厂商标准化作业流程，控制生产良率达到公司的技术标准，以保证量产后的产品交期及产品质量稳定性；

（4）合作中，发行人提供技术和工艺方案、生产图纸，并指定关键材料的供应商或品牌，同时对关键材料、工艺、设备等进行备案管理，每批次来料均按规范进行抽样检查，从源头控制风险；

（5）外协厂商完成产品加工后，向公司提交检验合格报告，发行人品质部进行复检，如复检不合格，则要求返工该批次产品，如造成交货期耽搁则需根据协议约定对发行人进行赔偿；

（6）对于已合作的外协厂商，公司实行动态准入管理，定期对外协厂商进行现

场 QPA（品质制程稽核）、QSA（品质系统稽核）审核，剔除无法达到要求的供应商。

通过上述多道环节的把控，报告期内外协加工产品未出现过重大质量问题，不存在因产品质量问题而导致批量退换货，进而影响公司市场形象的情况。

综上，公司业务完整，具备独立生产经营能力，且掌控最核心的客户需求解析、建立测试标准、技术与工艺方案开发等环节；周边地区配套加工资源丰富，外协厂商可替代性强；公司采取了严格的外协加工质量控制措施。因而公司的外协加工模式不会对生产经营产生重大不利影响。

（三）公司与外协供应商是否存在其他利益安排

公司与外协供应商之间不存在其他利益安排：

1、通过公开渠道查询外协供应商的工商基本信息，包含注册地址、注册资本、实际控制人、公司性质等，经核查外协供应商及其主要股东与发行人及其关联方之间不存在关联关系；

2、现场走访主要外协供应商，查看机器设备、办公场所、当面询问相关事项，经核查确认外协供应商具备加工能力，且与发行人及关联方之间不存在关联关系，与发行人之间不存在其他利益安排；

3、核查发行人往来及费用明细账，并执行细节测试，经核查不存在除正常货款往来外的其他资金往来；

4、核查发行人、实际控制人、股东、董监高的资金流水，经核查与外协供应商之间除正常货款往来外不存在其他资金往来，与外协供应商股东及其关联方之间不存在资金往来。

综上，发行人与外协供应商之间不存在其他利益安排。

四、结合全制程委外和部分工序委外是否包含精密涂布、精密模切等关键工序，说明是否存在将核心生产环节外包的情况，是否存在对外协厂商的重大依赖

因场地和设备限制，公司总体产能偏紧，因此存在部分非重要项目进行工序委外或全制程委外的情况。委外加工尽管涉及涂布工序、模切工序，但不存在将整个生产环节完全外包的情况，外协厂商据以加工的技术与工艺方案由发行人主导完成，发行人负责客户需求解析、建立测试标准、主导技术与工艺方案开发、产品测试分

析并组织多方力量进行方案优化。比如复合功能性材料的全制程委外产品生产过程，如前文“进行全制程委外的复合功能性材料产品，从开发到制造的全流程如下”中所述。因此，虽然是全制程委外生产，但核心环节均由发行人自行负责或把控，直至最终确定技术与工艺方案，外协厂商则根据技术方案采购既定的关键材料，完成涂布、模切等机器加工。

发行人所处行业，涂布、模切等机器设备产能充足，能够提供机器加工的厂商较多，但能够通过终端客户认证、能够深入参与终端客户产品开发的企业较少，因此大多数企业仅能向同行提供外协服务。因此，市场上外协厂商较多，可替代性较强，公司可短期内从合格供应商库及公开市场找到替代供应商，不会对外协厂商形成依赖。

综上，公司业务完整，具备独立生产经营能力，外协生产中发行人把控生产全流程，并负责客户需求解析、建立测试标准、主导技术与工艺方案开发、产品测试分析等核心环节，不存在将涂布、模切等生产环节完全外包的情况。同时，外协加工为行业惯例，周边地区产业资源丰富，外协厂商市场供给充足，公司不存在对外协厂商有重大依赖。

五、公司与外协厂商是否存在质量纠纷或潜在纠纷，如有请说明纠纷处理情况

报告期内，发行人外协加工合同得以有效执行，未发生外协加工有重大质量问题的情况，发行人与外协厂商之间不存在质量纠纷或潜在纠纷。

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人相关产品明细表，对发行人产品进行分类汇总，对比分析各类产品加工成本及占比情况；

2、访谈发行人财务负责人，核实发行人固定资产、房屋租赁情况；获取发行人固定资产清单、房产租赁合同，并通过公开信息获取同行业可比公司关于自有及租赁房产、设备的相关情况，对比分析发行人生产经营模式是否与同行业存在重大差异；

3、访谈发行人生产负责人，并查阅同行业上市公司招股说明书等公开资料，核查同行业公司进行外协加工的情况，分析是否属于行业普遍行为；

4、获取发行人及同行业的业务规模及外协加工数据，核实发行人外协加工采购量和业务规模的比例与同行业公司相比是否存在重大差异，并分析其合理性；

5、通过公开渠道查询外协供应商的工商基本信息，核查外协供应商及其主要股东与发行人及其关联方之间是否存在关联关系；

6、现场走访主要外协供应商，查看机器设备、办公场所、当面询问相关事项；

7、核查发行人往来及费用明细账，并执行细节测试，确认是否存在除正常货款往来外的其他资金往来；

8、核查发行人、实际控制人、股东、董监高的资金流水；

9、获取并查阅采购发行人与委托加工商签订的采购合同分析报告期内公司主要进行委托加工的具体内容、采购金额、占比情况、变动情况及变动原因等，核实是否存在将核心生产环节外包的情况；

10、访谈发行人生产部门负责人、采购部门负责人，并走访外协厂商，了解进行外协的业务背景、外协的产品及环节、业务模式等情况，核查进行外协的合理性，分析涉及外协的产品及环节的重要程度，判断对外协厂商是否存在重大依赖；

11、通过访谈发行人采购部门负责人及委托加工商、获取发行人供应商管理制度、获取发行人与外协方的采购合同，核查外协产品质量相关事项了解发行人控制外协产品质量的具体措施、发行人与外协方关于产品质量责任分摊的具体安排、是否存在质量纠纷或潜在纠纷，并分析相关制度措施的合理性。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人主要产品中，配套产品及自动化设备无明显加工精度差异；复合功能性材料及器件、电子级追溯产品在模切误差、涂胶厚度误差方面存在精度要求；报告期内，发行人自产、全制程委外、部分工序委外的生产成本中，低、中、高加工精度产品的加工成本及占比符合公司业务实际情况，具有合理性。

2、发行人通过租赁房产开展生产经营的模式与同行业不存在重大差异；发行人因前期经营规模偏小营运资金有限、后期园区用地指标紧缺、所处区域产业资源丰富以及经营团队稳定性等因素，未自行建造或购置自有厂房，而一直通过租赁场地开展经营直至取得常州武进、苏州木渎镇、苏州工业园区三处土地使用权后开始建造自有厂房，具有合理性；

3、发行人外协采购占比远高于部分可比公司，主要受其生产办公场所较小的影响，但也存在外协采购占比较高的其他同行业公司且外协加工以全制程外协为主，因此发行人生产模式符合行业惯例，不存在重大差异；

发行人业务完整，具备独立生产经营能力，掌握最核心的产品设计开发环节；周边地区配套加工资源丰富，外协厂商可替代性强；发行人采取了严格的外协加工质量控制措施。发行人的外协加工模式不会对生产经营产生重大不利影响；发行人与外协供应商之间不存在其他利益安排。

4、发行人业务完整，具备独立生产经营能力，掌握最核心的产品设计开发环节，不存在将核心生产工序完全外包的情况。同时，外协加工为行业惯例，周边地区产业资源丰富，外协厂商市场供给充足，发行人不存在对外协厂商有重大依赖。

5、报告期内，发行人外协加工合同得以有效执行，未发生外协加工有重大质量问题的情况，发行人与外协厂商之间不存在质量纠纷或潜在纠纷。

1.2 问

1.2 根据申报材料，发行人分别列举了工序外协和全制程外协主要料号的外协采购单价与市场上其他供应商提供的报价比较情况，以说明外协采购单价公允。

请发行人说明：所列举料号采购金额分别占各期工序外协和全制程外协采购金额比例，所列举料号是否具有代表性；其他供应商报价的获取方式，是否真实有效。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、所列举料号采购金额分别占各期工序外协和全制程外协采购金额比例，所列举料号是否具有代表性

报告期内，发行人申报材料中所列举料号采购金额分别占各期工序外协和全制程外协采购金额比例如下：

1、工序外协

项目	外协采购金额（万元）			
	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
列举料号	279.86	280.06	197.44	70.35
工序外协全部料号	339.50	312.77	251.69	96.18
占比	82.43%	89.54%	78.44%	73.15%

如上表所示，报表期内，列举料号的采购金额占工序外协采购金额的比例分别为73.15%、78.44%、89.54%、82.43%，超过50%，具有代表性。

2、全制程外协

项目	外协采购金额（万元）			
	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
列举料号	1,285.77	1,630.33	1,005.37	919.85
全制程外协全部料号	2,132.48	3,064.94	1,945.39	1,537.28
占比	60.29%	53.19%	51.68%	59.84%

如上表所示，报表期内，列举料号的采购金额占全制程外协采购金额的比例分别为59.84%、51.68%、53.19%、60.29%，超过50%，具有代表性。

综上，报告期内，申报材料中所列举料号的采购金额占各期工序外协和全制程外协采购金额的比例均超过 50%，所列举料号具有代表性。

二、其他供应商报价的获取方式，是否真实有效

比价涉及的其他供应商均为公司现有及历史合作供应商，双方合作关系较好，其外协价格系通过向相关供应商致电、微信询问等方式取得，并经其授权确认，其报价真实有效。

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人外协采购明细表，选取所列举的料号并计算其报告期各期采购金额，对比分析相关物料采购金额在报告期各期的外协采购金额比例，判断列举的料号是否具有代表性；

2、获取发行人采购与供应商相关管理规章制度，了解发行人对于外协产品询价流程；

3、获取报告期其余供应商的外协报价单，并与发行人目前外协单价比对，确认外协单价是否真实、有效。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、所列举料号采购金额占各期工序外协和全制程外协采购金额的比例均超过 50%，所列举料号具有代表性；

2、其他供应商报价的获取方式合理，报价数据真实有效。

1.3 问

1.3 根据申报材料，（1）苏州贵印电子科技有限公司（以下简称苏州贵印）为 2021 年公司新增全制程外协厂商，2021 年、2022 年 1-6 月为公司第一大全制程外协供应商；（2）苏州贵印成立于 2020 年 5 月 8 日，公司与其签订的框架协议于 2020 年 5 月 16 日生效；（3）苏州贵印实际控制人伍东源在行业内拥有多年的行业经验，主要从事印刷及模切加工，其产品通过了公司的供应商审查、产品质量测试、试样到批量采购等阶段的评估后达成量产合作；（4）苏州贵印向公司租赁木渎基地的厂房，租赁单价低于木渎基地其他租赁方单价和中介网查询的周边地区厂房租赁价格。

请发行人说明：（1）苏州贵印的生产场所、机器设备、员工情况，包括但不限于生产场所地点、面积、权属，机器设备数量、权属，员工数量等，并结合前述情况说明其是否具备向发行人提供全制程外协的生产经营条件；（2）伍东源的行业经验情况，在苏州贵印成立前是否与发行人或其实际控制人、股东、董监高、关联方存在业务往来，并说明具体情况；（3）结合发行人对全制程外协厂商的评估流程、评估平均耗时情况，说明苏州贵印在成立之初即通过发行人供应商评估并与发行人签订框架协议的合理性；（4）结合厂房租赁价格比价情况，说明发行人向苏州贵印租赁定价依据及公允性，发行人向苏州贵印提供厂房租赁与向其采购外协加工是否为独立商业行为，是否存在通过外协加工、厂房租赁进行利益输送情形。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、苏州贵印的生产场所、机器设备、员工情况，包括但不限于生产场所地点、面积、权属，机器设备数量、权属，员工数量等，并结合前述情况说明其是否具备向发行人提供全制程外协的生产经营条件；

发行人向苏州贵印的外协采购内容为印刷或印刷及模切服务，采购金额分别为 2021 年度 466.19 万元，2022 年度 469.86 万元。

苏州贵印生产场所位于苏州市吴中区木渎镇下李塔路 1 号，系租赁所得，面积 1,138.42 平方米；拥有员工 17 人；机器设备均为自行采购所得，拥有印刷、模切、打孔等各类型设备 12 台，主要设备具体如下：

序号	设备名称	台数（台/套）	性能	权属
1	模切机	2	高速，宽幅 330mm，平刀	自有
2	全自动丝网印刷机	6	宽度 320mm，丝网，单色	自有
3	半自动丝网印刷机	2	印刷面积 500mm*700mm，丝网，单色	自有
4	6+1 色全轮转印刷机	1	宽度 260mm，凸版，7 色	自有
5	全自动打孔机	1	高速	自有

苏州贵印创始人伍东源扎根行业多年，在模切印刷行业有二十多年的从业经验，熟练掌握丝印、凸印、模切等技术，同时设备配置齐全，可以满足不同印刷工艺、不同规格的产品所需。其中，丝网印刷机兼具全自动和半自动，可同时满足小尺寸、大批量印刷和大尺寸、小批量印刷需求；6+1 色全轮转印刷机，可以满足凸版印刷工艺，且可同时印刷多种颜色；模切设备均为高速机，且能满足大宽幅的产品规格。

综上，苏州贵印拥有的场地面积、人员数量、机器设备类型及数量能够满足其生产经营所需，具备向发行人提供全制程外协的生产经营条件。

二、伍东源的行业经验情况，在苏州贵印成立前是否与发行人或其实际控制人、股东、董监高、关联方存在业务往来，并说明具体情况；

（一）伍东源的行业经验情况

伍东源大专毕业于湖南理工学院计算机信息技术专业，毕业后即投身于印刷行业，积累了丰富的行业经验，除日常工作外，伍东源还曾多次参与业内专业培训，以提升专业技能。伍东源从业经历具体如下：

起讫时间	任职单位	职务	是否为股东	与高泰电子是否存在业务关系
1999 年-2001 年	深圳正峰印刷有限公司	丝印机长	否	否
2001 年-2002 年	东莞宏阳印刷有限公司	丝印组长	否	否
2002 年-2004 年	深圳市冠利得商标印刷有限公司	丝印课长	否	否
2004 年-2013 年	深圳市冠利得商标印刷有限公司	工程部经理	否	否
2014 年-2020 年	苏州智森印刷有限公司	独立事业部负责人	否	是
2020 年-至今	苏州贵印	总经理	是	是

可见，伍东源从 1999 年参加工作至今，一直从事印刷模切行业，历任丝印机长、丝印组长、丝印课长、工程部经理、事业部负责人、总经理等职务，具备丰富的行业经验和扎实的专业技能，具备向高泰电子提供外协服务的能力。

（二）在苏州贵印成立前是否与发行人或其实际控制人、股东、董监高、关联方存在业务往来，并说明具体情况

伍东源 2013 年从深圳市冠利得商标印刷有限公司离职后，加入苏州智森印刷有限公司，成立独立事务部并担任负责人。在苏州智森任职期间，凭借其个人行业积累，于 2016 年成功开拓了发行人业务，带领团队向高泰电子提供工序外协加工服务，每年交易额不到 100 万元；2020 年，经多年的积累，伍东源离职成立苏州贵印，因其一直为对接发行人业务的负责人，相关技术要求最为了解，发行人审查通过苏州贵印生产能力后将相关外协订单逐步从苏州智森切换至苏州贵印，后续因加工品质、反应配合度均较好，双方的业务合作从工序外协拓宽到全制程外协。

综上，在苏州贵印成立前，伍东源除与发行人从 2016 年开始在苏州智森有业务往来外，与发行人或其实际控制人、股东、董监高、关联方均不存在业务往来。

（三）伍东源在苏州智森期间，以及成立苏州贵印后，相应的场地、人员、设备、合作项目的变化情况及合理性

伍东源在苏州智森任职期间，以及成立苏州贵印后，其场地、人员、设备、合作项目的变化情况如下：

合作主体	苏州智森	苏州贵印	
合作期间	2016 年-2020 年 4 月	2020 年 5 月-2021 年 6 月	2021 年 7 月至今
生产场地	智森工厂独立事业部 (约 100 平方米)	智森工厂独立事业部 (约 100 平方米)	木渎厂房 (1,138.42 平方米)
人员	5-7 人	10-12 人	14-17 人
主要生产 设备	全自动丝网印刷机 4 台	全自动丝网印刷机 6 台 (2020 年新购入 2 台)	全自动丝网印刷机 6 台 全轮转印刷机 1 台 (2021 年购入) 条码打印机 1 台 (2021 年购入) 模切机 2 台 (2021 年购入) 全自动打孔机 1 台 (2021 年购入) 半自动丝网印刷机 2 台 (2022 年购入)
合作金额	不到 100 万元	2020-2022 年分别为 99.47 万元、466.19 万元、469.86 万元	
合作内容	以印刷工序外协为主， 全制程外协为辅	以印刷或印刷+模切的全制程外协为主，工序外协为辅	

根据伍东源的访谈资料，其成立苏州贵印后，仅短期内（2020 年 5 月-2021 年 6 月）因业务规模尚未上量，仍租赁原苏州智森独立事业部场地，机器设备除新购两台全自动丝网印刷机外，无其他新增设备，对应产能规模无明显扩张，人员亦无明显增加。2021 年，随着其主要客户索科威斯胶带(天津)有限公司、深圳市冠利包装制

品有限公司等业务规模扩大，现有场地无法满足需求，苏州贵印另行租赁场地并搬迁至木渎，场地规模由原来的 100 平方米左右提升至 1,138.42 平方米，并新购入多台印刷、模切、打印等机器设备，员工人数也增加至 17 人，产能有了较大的提升。

合作金额方面，苏州贵印成立之初，双方合作金额仍然较小，2020 年度为 99.47 万元。2021 年，苏州贵印搬迁至木渎，随着场地、人员、设备的增加，产能快速提升。与此同时，发行人自身业务规模扩大，2021 年主营业务收入同比上升 54.05%，相应的外协采购需求增加。此外，经过多年的合作，伍东源团队的技术实力及加工品质得到发行人认可，合作模式开始从工序外协转变为全制程外协，相应的采购金额快速上升。

合作内容方面，发行人随着自身业务规模的扩大，考虑到涉及印刷的产品，前道印刷工序及后道模切工序，其精准度都会影响最终成品的良率，相较于工序外协，全制程外协更能明确各方责任，方便对供应商的管控；另一方面，发行人外协给苏州贵印的产加工精度低、技术路线成熟，同时伍东源团队经过多年合作，技术实力、加工品质已得到发行人认可，苏州贵印搬迁至木渎后产能扩大，交付能力已能满足全制程外协的要求。因此，合作内容由工序外协为主转变为全制程外协为主。

综上，2020 年伍东源成立苏州贵印的第一年，因业务量较小仍然租赁原苏州智森独立事业部的场地从事生产活动，此后另行租赁了场地并搬迁至木渎，2021 年场地、人员、设备均大幅增加，相应产能大幅提升。发行人自身业务规模扩大，外协需求上升，同时考虑到印刷环节，全制程外协比工序外协更能明确各方责任，合作内容由工序外协为主转变为全制程外协为主，因此向苏州贵印的采购金额大幅提高。上述情况符合业务实质，具有合理性。

三、结合发行人对全制程外协厂商的评估流程、评估平均耗时情况，说明苏州贵印在成立之初即通过发行人供应商评估并与发行人签订框架协议的合理性；

1、对于新增的全制程外协厂商，发行人先审查供应商的基本信息、资质情况、质量管控情况、产能情况等文件资料，再进行现场考察、打样测试，依据实际情况编制《厂商评鉴表》，将通过资料评审、现场考察、样品测试三个环节的供应商列为候选供应商，而后进行小批量试用，试用合格者录入《合格供应商名单》，而后进行批量采购。后续定期进行现场稽核，实行动态准入管理。

发行人的评估流程及耗时情况一般如下：

序号	评估流程	平均耗时
1	资料评审	1 周
2	现场考察	1 周
3	打样测试	1 周
4	小批量试用	2 周

可见，一般情况下，如新增全制程外协厂商，发行人从资产评审开始到纳入合格供应商名单，评估流程整体耗时在 5 周左右。

2、对于切换开票主体的特殊情况，发行人的评估流程会根据是否影响生产能力有所简化，提高评估认证的效率尽量不影响原有生产计划

伍东源在苏州贵印成立前于苏州智森任独立事业部负责人，并于 2016 年拓展了发行人业务，与发行人开展合作。2020 年 5 月，伍东源注册成立苏州贵印，因其为对接发行人外协业务的负责人，相关技术要求最为了解，同时，苏州贵印成立初期，其生产场地、机器设备未变化，仍在原事业部车间生产，发行人经审查其变更合作主体的申请及新公司营业执照等信息，资料评审通过后，同意开票主体从苏州智森变更为苏州贵印，并签署与苏州贵印的合作协议。2021 年 7 月，苏州贵印搬迁生产场所至木渎，因生产场地、机器设备等影响生产能力的外部条件发生变化，发行人于 2021 年 7 月对其重新开展现场考察、小批量试生产等评估流程，以核实其外协加工生产能力情况。经考察评估，苏州贵印搬迁至新场所后仍然符合发行人对于外协厂商的要求，发行人将相关外协订单逐步从苏州智森切换至苏州贵印，继续合作至今。

综上，发行人与苏州贵印的合作系从苏州智森延续而来，合作内容未发生变化，因而在苏州贵印成立之初即通过发行人供应商评估并与发行人签订框架协议具有合理性。

四、结合厂房租赁价格比价情况，说明发行人向苏州贵印租赁定价依据及公允性，发行人向苏州贵印提供厂房租赁与向其采购外协加工是否为独立商业行为，是否存在通过外协加工、厂房租赁进行利益输送情形。

（一）结合厂房租赁价格比价情况，说明发行人向苏州贵印租赁定价依据及公

允性。

1、苏州贵印的租赁单价与其他租赁方单价对比如下：

单位：平方米、元

租赁方（实际使用方）	租赁位置	租赁面积	租赁单价 （每平方米月租金）
苏州贵印电子科技有限公司 （简称“苏州贵印”）	3号楼4层+连廊	1,138.42（其中连廊面积 占比9.48%）	21.58
苏州苏歆达电子科技有限公司 （简称“苏歆达”）	3号楼3层	1,174.00	24.47
中检（江苏）计量测试有限公司 （简称“中检（江苏）”）	2号楼1-4层	8,201.44	26.50

由上表可见，苏州贵印的租赁单价为中检（江苏）租赁单价的 81.43%，为苏歆达租赁单价的 88.19%，单价差异系苏州贵印所租赁厂房为大楼顶层及连廊，根据一般市场行情，楼层越高租赁单价越低，同时连廊位置的租赁单价也要低于常规场地，上述差异导致苏州贵印的租赁单价略低于其他楼层承租方，符合公开市场规则。

在限定距离及排除写字楼的条件下，2023 年 3 月 23 日经 58 同城等房屋中介网站查询，苏州贵印所在位置周边 5 公里内的 30 家厂房出租信息，月租赁价格区间为 16.67-25 元/平方米，平均租赁价格为月租金 21.03 元/平方米；此外，经实地走访所在区域的房屋中介苏州华天动力企业管理有限公司，其服务的租赁案例中，周边 5 公里内的木胥东路 80 号 1 幢 5 层、木胥东路 80 号 3 幢 5 层、宝带西路 5009 号 4 层的厂房出租单价分别为月租金 22 元/平方米、21 元/平方米、18.5 元/平方米。

可见，苏州贵印的厂房租赁价格系发行人根据周边厂房的市场租赁行情议定，价格与所在地附近其他厂房出租方的租赁价格无明显差异，租赁价格公允。

（二）发行人向苏州贵印提供厂房租赁与向其采购外协加工是否为独立商业行为，是否存在通过外协加工、厂房租赁进行利益输送情形。

1、发行人木渎基地一期厂房因暂时闲置而出租，具有合理性

发行人多年来受制于无自有厂房，多番申请苏州工业园区均无土地资源可以供应，发行人本决意以公司发展为重拟整体搬迁，经寻找木渎镇有土地资源，于 2019 年 5 月签署《土地出让合同》拟在木渎镇建设厂房，2019 年 8 月动工，2021 年 2 月完成一期厂房建设。

2020 年下半年，苏州工业园区推动“优质企业扎根计划”协调土地支持及留住优

质企业，考虑到苏州工业园区地理位置更优、更有利于引进和留住人才，发行人再次调整计划，决意保留公司总部及注册地不迁出，同时调整木渎基地的业务规划。发行人于 2021 年 8 月签署《土地出让合同》并于 2021 年 10 月动工。

因木渎基地的业务规划调整，发行人冲压及组装产品生产线建设有所推迟导致一期厂房暂时闲置，待二期厂房建成后一并置备机器设备建设生产线。发行人出于充分利用闲置资产提高投资回报的考虑，对外出租了部分厂房，承租方中恰好有一家为发行人的外协单位。

2、发行人因业务品质向苏州贵印采购外协服务，具有合理性

发行人向苏州贵印、苏州智森采购外协服务主要受技术负责人伍东源所带团队的影响。伍东源在模切印刷行业有二十多年的从业经验，历任深圳正峰印刷有限公司丝印机长（1999-2001 年）、东莞宏阳印刷有限公司丝印组长（2001-2002 年）、深圳市冠利得商标印刷有限公司丝印课长\工程部经理（2002-2013 年）、苏州智森印刷有限公司（2014-2020 年）事业部负责人、苏州贵印电子科技有限公司总经理（2020 年至今）。伍东源与发行人的业务联系从 2016 年开始，当时伍东源系苏州智森的独立事业部负责人，成功开拓了发行人业务并开始提供模切印刷加工服务。

2020 年伍东源带团队成立苏州贵印，因其为对接发行人外协业务的负责人，相关技术要求最为了解，发行人审查通过苏州贵印生产能力后将相关外协订单逐步从苏州智森切换至苏州贵印，后续因加工品质、反应配合度均较好，双方的业务合作从工序外协拓宽到全制程外协。

3、向苏州贵印采购外协服务的价格公允

经比较苏州贵印与苏州智森的加工单价，相同料号的加工价格基本无差异，如“5*****41”、“5*****P1”、“7*****8B”等主要料号。

4、出租厂房给苏州贵印的租赁单价公允

经比较苏州贵印的厂房租赁价格，其与其他承租方、与周边地区厂房租赁单价相近，无明显差异，租赁单价公允。具体比较情况参见本题“（一）结合厂房租赁价格比价情况，说明发行人向苏州贵印租赁定价依据及公允性”的回复。

5、发行人与苏州贵印及伍东源之间不存在关联关系、不存在异常资金往来。

经核查苏州贵印的股东及关键管理人员，其与发行人实际控制人、股东、董监高之间均不存在关联关系；

经核查个人资金流水，发行人实际控制人、股东、董监高与苏州贵印及其股东之间无资金往来。

综上，发行人向苏州贵印提供厂房租赁与向其采购外协加工是独立的商业行为，具有业务合理性且价格公允，不存在通过外协加工、厂房租赁进行利益输送。

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

- 1、对苏州贵印企业负责人伍东源进行访谈；
- 2、通过公开信息获取苏州贵印的工商信息、企业信用信息等相关资料；
- 3、获取发行人采购与供应商相关管理规章制度、访谈发行人采购部门负责人，了解发行人对外协厂商的评估认定流程及选择标准，并结合发行人对外协厂商的选择标准，分析与苏州贵印签订框架协议是否具有合理性；
- 4、通过公开信息查询发行人向苏州贵印出租厂房周边的厂房租金水平，走访当地的房产中介了解附近高层厂房的出租价格；
- 5、获取发行人及发行人董监高银行流水，检查是否存在与苏州贵印及其相关人员发生异常资金往来的情况，判断是否存在利益输送情形。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、苏州贵印拥有的场地面积、人员数量、机器设备类型及数量能够满足其生产经营所需，具备向发行人提供全制程外协的生产经营条件；
- 2、伍东源在模切印刷行业有二十多年的从业经验，在苏州贵印成立前，除与发行人从 2016 年开始在苏州智森有业务往来外，与发行人或其实际控制人、股东、董监高、关联方均不存在业务往来。
- 3、发行人与苏州贵印的合作系从苏州智森延续而来，合作内容未发生变化，因

而在苏州贵印成立之初即通过发行人供应商评估并与发行人签订框架协议具有合理性。

4、苏州贵印的厂房租赁价格系发行人根据周边厂房的市场租赁行情议定，价格与所在地附近其他厂房出租方的租赁价格无明显差异，租赁价格公允；发行人向苏州贵印提供厂房租赁与向其采购外协加工是独立的商业行为，具有业务合理性且价格公允，不存在通过外协加工、厂房租赁进行利益输送。

问题2 关于员工持股平台

2.1 问

2.1 根据招股说明书披露，海威斯特、高合惠仁系发行人员工持股平台，高合惠仁合伙人为公司员工或其配偶，两个平台的部分合伙人出资来源为叶健借款。

请发行人说明：（1）对于员工持股平台中的非员工合伙人，说明入股原因及背景、入股价格、资金来源、是否存在利益输送；（2）叶健向蔡晓艳、汪雄文等员工持股平台合伙人提供借款的原因、合理性，相关借款是否签署借款协议，协议约定的借款期限、利率、偿还方式等借款条款，借款方是否支付利息，并结合前述情况说明借款行为真实性，是否存在股权代持行为。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。请保荐机构、发行人律师核查涉嫌股权代持款项的借款协议、付款凭证、付息记录、还款记录等，对于发行人是否存在股权代持发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、对于员工持股平台中的非员工合伙人，说明入股原因及背景、入股价格、资金来源、是否存在利益输送；

发行人现有员工持股平台为高合惠仁、海威斯特，截至本问询函回复之日，两持股平台的合伙人身份如下：

序号	合伙人姓名	所属平台	合伙份额 (万元)	公司职位
1	汪义方	海威斯特	18.00	董事、总经理，实际控制人之一
2	叶健	海威斯特	354.2553	董事长，实际控制人之一
		高合惠仁	505.00	
3	邓安进	海威斯特	765.3025	董事、副总经理
4	蔡晓艳	海威斯特	239.3617	董事、董事会秘书、总经理助理
		高合惠仁	500.00	
5	汪雄文	海威斯特	239.3617	副总经理、运营高级经理
		高合惠仁	500.00	
6	汪乐涯	海威斯特	143.617	工程部课长
7	罗光亮	海威斯特	143.617	生产主管

序号	合伙人姓名	所属平台	合伙份额 (万元)	公司职位
8	李洋	海威斯特	23.9362	监事, IT部经理
9	徐宇斐	海威斯特	23.9362	PM部门经理
10	田兴	海威斯特	23.9362	机构研发经理
11	杨晓英	海威斯特	23.9362	财务负责人
12	金艳	高合惠仁	300.00	配偶张文阳系中国台湾人, 为公司资深研发经理
13	章李萍	高合惠仁	180.00	BD总监
14	岳威	高合惠仁	100.00	资深研发经理
15	黄蓉	高合惠仁	50.00	监事, 客服部经理
16	尤玲玲	高合惠仁	30.00	销售部大客户经理
17	张金祥	高合惠仁	30.00	资深研发工程师
18	钱威威	高合惠仁	30.00	资深TPM
19	刘凤歧	高合惠仁	30.00	生产部经理

可见, 两持股平台中非员工合伙人仅为自然人金艳。金艳为发行人资深研发经理张文阳之配偶, 张文阳作为骨干员工参与股权激励, 但为避免其中国台湾身份造成的合伙企业投资或变更手续办理繁琐, 经协商由其配偶金艳持有高合惠仁合伙份额。2021年12月15日, 金艳以其家庭自有资金向高合惠仁支付全部投资款。

金艳的入股价格与高合惠仁同批次的其他员工股东相同, 按照间接所持发行人整体估值(投前)10亿元确定。高合惠仁本次股权激励已按照相近时间外部股东顺皓创投、芯润管理入股时的整体估值20亿元作为公允价格确认股份支付费用。

综上, 员工持股平台中的非员工合伙人仅为金艳, 其以资深研发经理张文阳配偶身份参与持股且以自有资金入股, 价格与同批次其他员工股东相同, 且已按照外部股东的入股价格确认股份支付费用, 不存在利益输送。

二、叶健向蔡晓艳、汪雄文等员工持股平台合伙人提供借款的原因、合理性, 相关借款是否签署借款协议, 协议约定的借款期限、利率、偿还方式等借款条款, 借款方是否支付利息, 并结合前述情况说明借款行为真实性, 是否存在股权代持行为。

根据叶健与相关员工签署的借款协议, 上述借款年利率为5%, 期限5年, 到期后一次性还本付息。考虑公司分红、股份转让收益、自有房产等, 员工具备偿还能

力。上述核心员工的借款金额、借款期限、利率等情况详见下表：

序号	合伙人姓名	出资资金来源	是否签署借款协议	借款期限	利率	偿还方式	是否有还款
1	蔡晓艳	海威斯特应出资额375万元，其中向叶健借款325万元，	是	2020.12.29-2025.12.28	年利率5%	到期日起3日内一次性还本付息	否
		高合惠仁应出资额500万元，其中向叶健借款445万元		2021.12.10-2026.12.31			否
	合计	合计借款770万元，自有资金105万元	-	-	-	-	-
2	汪雄文	海威斯特应出资额375万元，其中向叶健借款310万元，	是	2020.12.29-2025.12.28	年利率5%	到期日起3日内一次性还本付息	否
		高合惠仁应出资额500万元，其中向叶健借款445万元，		2021.12.10-2026.12.31			否
	合计	借款755万元，自有资金120万元	-	-	-	-	-
3	汪乐涯	海威斯特应出资额225万元，其中向叶健借款225万元	是	2020.12.29-2025.12.28	年利率5%	到期日起3日内一次性还本付息	2021年3月已还款75万元
4	罗光亮	海威斯特应出资额225万元，其中向叶健借款190万元，其余35万元为自有资金	是	2020.12.29-2025.12.28	年利率5%	到期日起3日内一次性还本付息	否
5	李洋	海威斯特应出资额37.5万元，向叶健借款37万元，其余0.5万元为自有资金	是	2020.12.29-2025.12.28	年利率5%	到期日起3日内一次性还本付息	已提前全额清偿
6	岳威	高合惠仁应出资额100万元，其中向叶健借款50万元，其余50万元为自有资金	是	2021.12.10-2026.12.31	年利率5%	到期日起3日内一次性还本付息	否
7	刘凤歧	高合惠仁应出资额30万元，其中向叶健借款15万元，其余15万元为自有资金	是	2021.12.10-2026.12.31	年利率5%	到期日起3日内一次性还本付息	否

可见，上述员工借款中除李洋已向叶健提前偿还全部借款、汪乐涯已还款 75 万元外，其他员工均未提前偿还借款本金及利息。

实际控制人叶健为蔡晓艳、汪雄文等少数核心人员提供部分借款用于出资并约定到期一次还本付息，但不属于股权代持，具有合理性，原因如下：

1、公司系根据员工的具体职位、入职年限等因素综合确定授予的股份数量，对于部分贡献重大、入职时间较长的员工，其获得的股份较多，相关员工短期内筹集足额认购资金的压力较大，为避免影响员工正常生活，实际控制人考虑到上述员工对公司做出的贡献及其忠诚度，出借部分资金给对方，符合员工利益，具有合理性；

2、实际控制人考虑到诸多人员进行分期偿还，其分期测算还款金额较为繁琐，因此借款协议中约定到期一次还本付息，但员工也可以提前还款。其中李洋已全额清偿，汪乐涯已还款 75 万元；

3、上述借款员工，报告期内获取的薪酬及分红款，大部分用于员工平台出资，剩余资金除日常开支外可用于偿还的金额不多，因此未进行提前偿还具有合理性；

4、相关员工及员工持股平台均已作出承诺，直接或间接所持发行人股份的锁定期为自首次公开发行股票并上市之日起 36 个月，与实际控制人的锁定期一致，不存在代持的必要性；

5、上述借款员工的出资资金除部分资金向实际控制人借款外，也有相当金额的自有资金出资，如蔡晓艳自有资金出资 105 万元、汪雄文自有资金出资 120 万元等；

6、根据上述员工签署的持股平台合伙协议、出资凭证、调查问卷、员工持股管理办法并结合两持股平台的分红记录，上述员工间接持有的发行人股份均为真实持有，不存在代持等其他安排。

综上，叶健向员工持股平台部分合伙人提供部分借款用于出资，主要系部分员工授予股份较多，短期内筹措全部出资压力较大，为避免影响员工正常生活，实际控制人为其提供借款，具有合理性；借款均有签署借款协议并约定了期限、利率、偿还方式等条款，到期需支付利息，上述借款行为真实，不存在股权代持行为。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅发行人持股平台增资时的“三会”会议文件、员工股权激励计划管理办法、员工持股平台合伙协议、员工持股平台的工商登记资料；

2、获取张文阳、金艳的调查问卷、张文阳劳动合同、台湾居民往来大陆通行证及其与金艳的结婚证书；

3、获取与高合惠仁同期入股的顺皓创投、芯润管理与发行人签署的《投资协议》及高合惠仁投资款支付凭证；

4、获取发行人实际控制人与借款员工签署的借款协议及相关借款凭证，对前述借款人进行访谈并取得调查问卷；

5、核查借款人报告期内工资薪酬、奖金及分红款情况，获取持股平台合伙人还款资金流水；

6、获取发行人及其员工持股平台从报告期初至 2022 年 12 月 31 日的银行流水；

7、获取发行人员工花名册、工资支付流水、员工劳动合同，核查员工持股平台现任合伙人的任职情况；；

8、在裁判文书网、中国执行信息公开网搜索查询发行人股东、持股平台高合惠仁、海威斯特的诉讼、仲裁、执行信息情况，核查持股平台各合伙人相互之间，各持股平台合伙人与发行人及其股东之间是否存在因股权纠纷而提起诉讼、仲裁。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、员工持股平台中的非员工合伙人仅为金艳，其以资深研发经理张文阳配偶身份参与持股且以自有资金入股，价格与同批次其他员工股东相同，且已按照外部股东的入股价格确认股份支付费用，不存在利益输送；

2、叶健向员工持股平台部分合伙人提供部分借款用于出资，主要系部分员工授予股份较多，短期内筹措全部出资压力较大，为避免影响员工正常生活，实际控制人为其提供借款，具有合理性；借款均有签署借款协议并约定期限、利率、偿还方式等条款，到期需支付利息，上述借款行为真实，不存在股权代持行为。

2.2 问

2.2 根据申报材料，2019 年 9 月-12 月，因员工离职实控人叶健收回海威斯特中除邓安进以外的其他员工所持合伙份额，海威斯特中叶健的合伙比例从 60.79%增加到 85.19%，收回的合伙份额原系实控人叶健所转让，收回价格有一定溢价。

请发行人说明：2016 年 10 月股份支付对员工离职、退伙的主要约定，至 2019 年末相关员工离职情况；收回海威斯特份额前后，叶健直接和间接持有发行人股份的变化情况；海威斯特份额收回价格，与对应股份公允价值的比较情况；认定该事项不涉及股份支付是否符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 的有关规定。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、2016 年 10 月股份支付对员工离职、退伙的主要约定，至 2019 年末相关员工离职情况；收回海威斯特份额前后，叶健直接和间接持有发行人股份的变化情况；海威斯特份额收回价格，与对应股份公允价值的比较情况；

（一）2016 年 10 月叶健转让海威斯特合伙份额给张凤妮、胡富国、邓安进时，未对合伙人离职、退伙的情况做过约定，离职并不强制要求其退伙，后续叶健收回股份系其自愿转回给叶健，转让价格双方按照每股净资产协商确定，相较于实缴出资额已实现较大幅度增值。

发行人的《员工股权激励计划管理办法》为 2020 年 11 月制定，2020 年 12 月及 2021 年 12 月授予股份的员工均签署了管理办法并自愿遵守管理办法的相关约定。

截至 2019 年末张凤妮已离职，胡富国已退伙，均未在发行人处任职。经访谈张凤妮、胡富国，并取得书面声明，确认其二人 2019 年将所持海威斯特的份额转让给叶健为其真实意愿，并已办理完成交割、全额收到叶健所支付的对价，对于海威斯特的合伙份额及间接所持发行人的股权没有任何争议与纠纷。

（二）2019 年 9-12 月，叶健受让海威斯特份额的价格以间接所持高泰电子整体估值 2.5 亿元确定。而高泰电子估值系参考 2018 年末净资产 2.49 亿元协商确定。

时间	事项	海威斯特合伙份额	对价
2019年9月	张凤妮将实际所持合伙份额转让给叶健	认缴出资额173.4498万元 (实缴出资10.41万元)	240.90万元及承担剩余出资义务
2019年12月	胡富国将实际所持合伙份额转让给叶健	认缴出资额265.8132万元 (实缴出资15.95万元)	369.19万元及承担剩余出资义务

(三) 叶健于 2016 年 10 月转出海威斯特合伙份额，并于 2019 年 9-12 月收回海威斯特合伙份额，合伙份额变动前后叶健直接及间接持有发行人股份比例的情况如下：

时点：	2016年叶健转出时	2019年叶健收回后
主体：	叶健直接及间接持有发行人股份比例	
持股比例：	94.00%	93.52%
主体：	叶健及汪义方夫妇直接及间接持有发行人股份比例	
持股比例：	100.00%	98.62%

可见，叶健收回海威斯特合伙份额后的直接及间接所持发行人的股权比例低于 2016 年转出时。

二、认定该事项不涉及股份支付是否符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 的有关规定。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 的相关规定，本次事项不认定为股份支付理由如下：

- 1、叶健收回海威斯特合伙份额后的直接及间接所持发行人的股权比例，无论是叶健单人，还是叶健及汪义方夫妇合计，均低于转出时的持股比例，未有增持；
- 2、叶健收回海威斯特合伙份额与发行人获取叶健或汪义方的服务无关；
- 3、叶健收回海威斯特合伙份额，间接所持发行人的股份定价高于发行人转让前最近一期末的每股净资产，定价合理。

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅高泰电子及海威斯特工商档案、股权转让协议、对价支付凭证；

2、访谈张凤妮、胡富国，确认其转让股权是否真实、是否存在纠纷；

3、复核本次事项是否构成股份支付，是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定；

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2016 年 10 月叶健转出海威斯特合伙份额时未对合伙人离职、退伙的情况做出过书面约定，但经当事人书面确认其 2019 年退伙事宜情况真实、无纠纷；

2、叶健收回海威斯特合伙份额后的直接及间接所持发行人的股权比例，无论是叶健单人，还是叶健及汪义方夫妇合计，均低于 2016 年转出时的持股比例，未有增持；

3、叶健受让海威斯特合伙份额的价格按照间接所持发行人的整体估值确定，定价高于发行人转让前最近一期末的每股净资产，相较于实缴出资额已实现较大幅度增值，定价具有合理性；

4、叶健收回海威斯特合伙份额相较于其转出时未增持，且与获取职工服务无关，因此认定不涉及股份支付，符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 的规定。

问题3 关于股权转让价格

根据申报材料，(1) 2021 年 12 月 2 日，发行人及发行人股东叶健、海威斯特、永成网络与顺皓创投、芯润管理分别签署《投资协议》，约定叶健分别以对价 1,850 万元、1,000 万元向顺皓创投、芯润管理转让高泰电子 46.9543 万股、25.3807 万股股份，每股价格以公司整体估值 20 亿元确定；(2) 2021 年 12 月 21 日，发行人及发行人股东叶健、海威斯特、永成网络与智联创投、科技创投分别签署《投资协议》，约定叶健分别以对价 1,000 万元、1,000 万元向智联创投、科技创投转让高泰电子 20.7624 万股、20.7624 万股股份，每股价格以公司整体估值 25 亿元确定。

请发行人说明 2021 年 12 月两次股权转让定价公司估值差异较大的原因，说明分别的估值依据及其充分性、合理性，是否存在利益输送。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

发行人 2021 年 12 月的两次股权转让定价估值存在差异的原因主要系：

1、公司估值系双方根据企业状况及近期 Pre-IPO 的市场情况协商确定，因投资者不同、实际控制人目标定价有所差异，导致双方最终协商确定的公司估值不同；

2、2021 年 12 月 2 日顺皓创投、芯润管理入股时公司估值 20 亿元，主要系顺皓创投与 2021 年 7 月增资入股的股东顺融三期，同为苏州顺融投资管理有限公司所管理的两支基金，本次受让股份系苏州顺融投资管理有限公司的追加投资，因此定价参照 2021 年 7 月的公司估值 20 亿元确定。芯润管理与顺皓创投同批次入股，因此按照相同的估值来定价；

3、2021 年 12 月 21 日智联创投、科技创投入股时公司估值 25 亿元，主要系实际控制人考虑 2021 年度的经营业绩情况上调了目标估值，同时智联创投、科技创投看好高泰电子的发展前景，认可公司技术研发实力及生产能力，各方在参照 2021 年 7 月增资价格的基础上协商确定；

4、融资时点不同，智联创投及科技创投是在发行人与顺皓创投、芯润管理就入股价格等事宜达成一致意见后进行接洽。科技创投系国有控股的有限合伙企业，苏

州工业园区财政审计局持有 99.93% 合伙份额；

5、两次估值的市盈率参考 2020 年度的净利润测算分别为 18.30 倍（对应 20 亿估值）、22.88 倍（对应 25 亿估值），市盈率上升。

综上，发行人 2021 年 12 月的两次股权转让定价公司估值存在差异系投资者不同、投资性质不同所致，一者是追加投资，一者是首轮投资；追加投资定价系参考前一轮估值确定；首轮投资定价系参考企业状况及近期 Pre-IPO 的市场情况协商确定，按照上一年度净利润市盈率分别为 18.30 倍、22.88 倍，有所上升，定价依据充分、合理，不存在利益输送。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人股东大会决议、与投资方签署的投资协议、出资支付凭证等资料；
- 2、向股东了解两次投资的背景、估值确认方法，复核估值确认是否与实际相符；
- 3、了解公司 2020 年至 2021 年经营业绩变化情况；
- 4、了解行业相关政策及行业发展变化情况；
- 5、查询同行业公司相近期间的股权变动的市盈率情况，与发行人进行比较。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

发行人 2021 年 12 月的两次股权转让定价公司估值存在差异系投资者不同、投资性质不同所致，一者是追加投资，一者是首轮投资；追加投资定价系参考间隔时间较短的前一轮估值确定；首轮投资定价系参考企业状况及近期 Pre-IPO 的市场情况协商确定，按照上一年度净利润市盈率分别为 18.30 倍、22.88 倍，有所上升，定价依据充分、合理，不存在利益输送。

问题4 关于子公司苏州辛格顿

4.1 问

4.1 根据申报材料，（1）发行人控股子公司辛格顿（苏州）电子科技有限公司（以下简称苏州辛格顿）成立时为 Leading Growth Investment Corp 的全资子公司，其 100% 股权 2014 年 4 月被转让给苏州达誉印刷技术有限公司（以下简称达誉印刷），2014 年 12 月转让给辛格顿集团有限公司（以下简称辛格顿集团），2017 年 9 月转让给达誉印刷，2017 年 12 月转让给发行人；（2）达誉印刷为叶健控制的公司，已于 2019 年 2 月注销；辛格顿集团为叶健曾经在香港设立的公司，已于 2019 年 6 月注销。请发行人说明：（1）苏州辛格顿成立以来的主营业务、经营情况，历次股权转让的背景、原因、作价依据及公允性；（2）对于已被注销的关联方，请说明相关企业注销的原因，是否存在违法违规行为，是否存在为发行人代为承担成本费用等情况，上述企业实际经营的业务内容，是否曾与公司存在同业竞争或者关联交易。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、苏州辛格顿成立以来的主营业务、经营情况，历次股权转让的背景、原因、作价依据及公允性。

1、苏州辛格顿成立以来的主营业务

苏州辛格顿曾用名苏州合福科技有限公司（以下简称“合福科技”），成立之初主营业务为模切产品的生产及销售，后经多次股权转让于 2017 年成为发行人全资子公司，公司职能由模切产品的生产及销售调整为仅负责销售，相关机器设备纳入发行人生产车间，通过技改进行产能扩张。报告期内，苏州辛格顿主营业务所在行业未发生变化，职能从生产及销售调整为仅负责销售。

2、苏州辛格顿的经营情况

苏州辛格顿自 2017 年成为发行人全资子公司后，资产规模及经营规模均实现增长，到 2020-2022 年度经营情况已相对稳定，经审计的主要财务数据如下：

项目	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度（万元）	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度（万元）	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度（万元）
总资产	3,558.52	3,708.10	3,661.93

净资产	1,595.73	1,379.13	1,122.52
营业收入	3,098.25	4,749.81	4,033.99
净利润	216.76	257.98	197.45

3、历次股权转让的背景、原因、作价依据及公允性

苏州辛格顿成立以来历次股权转让的具体情况如下：

序号	股权转让时间	出让方	受让方	转让价格	背景及原因	作价依据
1	2014.04.28	LEADING GROWTH INVESTMENT CORP	苏州达誉印刷技术有限公司	120 万元	合福科技主要从事模切产品生产及销售，亏损严重，有意出售，此时发行人有意扩大产能采购模切设备，且双方距离较近。	根据账面净资产协商定价
2	2014.12.15	苏州达誉印刷技术有限公司	香港辛格顿集团有限公司	120 万元	实际控制人叶健有意以辛格顿“SG”品牌进入美国市场，香港辛格顿港资背景便于开展业务，遂进行同一控制下合并。	名义转让，以收购价作为定价依据，由于外汇管制原因未实际支付
3	2017.08.01	香港辛格顿集团有限公司	苏州达誉印刷技术有限公司	120 万元	因外汇管制资金无法汇出，香港辛格顿一直未实际支付受让款，此次股权转让系将股权退还于达誉印刷，受让方并未实际支付转让款。	原价退还股权
4	2017.12.15	苏州达誉印刷技术有限公司	发行人	675 万元	发行人为避免关联交易从集团层面进行股权架构调整，系同一控制股权收购	《评估报告》（中水致远评报字[2017]第020389 号）

可见，苏州辛格顿成立以来历次股权转让的背景真实、原因合理、定价依据充分，价格公允。

综上，苏州辛格顿主营业务所在行业未发生变化，职能从模切产品的生产及销售调整为仅负责销售；苏州辛格顿成立以来历次股权转让的背景真实、原因合理、定价依据充分，价格公允。

二、对于已被注销的关联方，请说明相关企业注销的原因，是否存在违法违规行为，是否存在为发行人代为承担成本费用等情况，上述企业实际经营的业务内容，是否曾与公司存在同业竞争或者关联交易。

（一）对于已被注销的关联方，请说明相关企业注销的原因，是否存在违法违规行为，是否存在为发行人代为承担成本费用等情况。

达誉印刷及香港辛格顿集团的注销原因如下：

序号	企业名称	关联关系	注销原因
1	苏州达誉印刷技术有限公司	发行人实际控制人实际控制企业	该公司将所持苏州辛格顿股权转让给发行人后已无实际经营活动，遂进行注销，于2019年2月25日完成注销
2	香港辛格顿集团有限公司	发行人实际控制人实际控制企业	该公司报告期内无实际经营活动，境外市场销售职能由收购的全资子公司苏州辛格顿负责，遂进行注销，于2019年6月14日完成注销

上述企业均不存在违法违规情况，具体如下：

1、达誉印刷。根据《公司准予注销登记通知书》《税务事项通知书》及《清税证明》，达誉印刷不存在违法违规的情况，准予注销；2019年2月15日，达誉印刷取得苏州工业园区市场监督管理局出具的《证明》，自2009年至证明出具日未发现违反相关法律、法规等规范性文件的情形。

2、香港辛格顿集团。经香港特别行政区“公司注册处综合资讯系统 (ICRIS)网上查册中心”（<https://www.icris.cr.gov.hk/csci/>）查询，香港辛格顿集团于2019年1月21日向公司注册处提交撤销注册申请书，2019年2月22在宪报刊登公告（公告编号1423），三个月后无相关实体反对并于2019年6月14日经香港特别行政区公司注册处同意后注销。在此之前，香港辛格顿集团已于2018年11月29日取得香港特别行政区税务局出具的《要求税务局局长发出不反对撤销公司注册的通知书》，税务局局长不反对公司注册处处长按照《公司条例》撤销公司注册。

报告期内达誉印刷、香港辛格顿集团均未开展实际经营活动，不存在为发行人代为承担成本费用的情况。

综上，达誉印刷、香港辛格顿集团注销前不存在违法违规行为，亦不存在为发行人代为承担成本费用的情况。

（二）上述企业实际的业务内容，是否曾与公司存在同业竞争或者关联交易。

达誉印刷持股苏州辛格顿期间与发行人存在同业竞争及关联交易的情形，2017年转让苏州辛格顿股权后，已无实际经营活动，与发行人之间已不存在同业竞争或者关联交易。

香港辛格顿集团仅为持股平台，无实际经营活动，与发行人之间已不存在同业竞争或者关联交易。

综上，达誉印刷及香港辛格顿集团在注销前已不存在实际经营活动，与发行人

之间不存在同业竞争或者关联交易。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

- 1、取得苏州辛格顿全套工商档案，核查苏州辛格顿的历史沿革情况；
- 2、取得苏州辛格顿历次股权转让的股权转让协议及对应的支付凭证；核查其股权转让及相关款项的支付情况；
- 3、对苏州辛格顿历次股权转让相关事项知情人员进行访谈，取得访谈笔录；
- 4、取得苏州辛格顿及香港辛格顿等注销关联方的财务报告表，了解报告期内经营情况；
- 5、取得中水致远资产评估有限公司出具的《评估报告》（中水致远评报字[2017]第 020389 号）；
- 6、取得达誉印刷等注销关联方《公司准予注销登记通知书》《清税证明》等文件；
- 7、登录香港特别行政区“公司注册处综合资讯系统 (ICRIS)网上查册中心”（<https://www.icris.cr.gov.hk/csci/>）核查香港辛格顿注销情况；
- 8、取得发行人报告期内的审计报告，核查发行人关联交易相关情况；
- 9、取得发行人对报告期内注销的关联方关联交易及代垫成本费用情况的说明。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、苏州辛格顿主营业务所在行业未发生变化，职能从模切产品的生产及销售调整为仅负责销售；苏州辛格顿成立以来历次股权转让的背景真实、原因合理、定价依据充分，价格公允。
- 2、达誉印刷、香港辛格顿集团注销前不存在违法违规行为，亦不存在为发行人代为承担成本费用的情况；注销前已不存在实际经营活动，与发行人之间不存在同

业竞争或者关联交易。

4.2 问

4.2 招股说明书中披露，根据 2022 年 3 月 5 日境外律师事务所 SAC ATTORNEYS LLP 出具的法律意见书，以及对公司日常运营情况的核查，截至 2022 年 6 月 30 日，苏州辛格顿驻美办事处在美国加州合法存续，遵守加州当地法律，不存在针对其提起索赔、诉讼、投诉、调查或其他行政、民事、监管或刑事行为，亦不存在注销等情形。

请发行人说明：针对境外律师事务所法律意见书出具后至 2022 年 6 月 30 日期间，苏州辛格顿驻美办事处运营合法合规性是否已获取充分证据。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

苏州辛格顿驻美办事处为发行人海外销售服务平台，主要负责业务开拓、与客户进行沟通对接、客户维护。自 2022 年 3 月 5 日境外律师事务所 SAC ATTORNEYS LLP 法律意见书出具日至 2022 年 6 月 30 日时间间隔较短且美国办事处资产、业务及人员规模较小，整体业务较为简单，故针对上述期间美国办事处的合规情况，通过核查往来明细、营业外支出明细、银行对账单、访谈财务总监进行判断，未委托境外律师另行出具法律意见书。

2022 年度完毕后，发行人再次聘请境外律师事务所 SAC ATTORNEYS LLP 于 2023 年 2 月 22 日出具法律意见书，截至其法律意见书出具日，苏州辛格顿驻美办事处在美国加州合法存续，遵守加州当地法律，不存在针对其提起索赔、诉讼、投诉、调查或其他行政、民事、监管或刑事行为，亦不存在注销等情形。

综上，境外律师事务所法律意见书出具后至 2022 年 6 月 30 日期间，判断苏州辛格顿驻美办事处的运营合法合规性已获取了充分证据，根据事后境外律师重新出具的法律意见书看，合法合规运营的结论不存在问题。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、查阅境外律师事务所 SAC ATTORNEYS LLP 分别于 2022 年 3 月 5 日及 2023

年 2 月 22 日出具的法律意见书；

2、核查 2022 年 3-6 月苏州辛格顿驻美办事处往来明细、营业外支出、银行对账单，确认是否存在涉嫌被处罚的情况；

3、访谈发行人财务总监，确认是否存在违法违规情况。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

境外律师事务所法律意见书出具后至 2022 年 6 月 30 日期间，判断苏州辛格顿驻美办事处的运营合法合规性已获取了充分证据，根据事后境外律师重新出具的法律意见书看，合法合规运营的结论不存在问题。

问题5 关于独立董事制度

根据申报材料，2019 年 7 月 5 日，发行人召开 2019 年第二次临时股东大会会议，因吉真来、倪建林、洪源辞任发行人第一届董事会独立董事职务，中止实施独立董事制度；2021 年 12 月日，发行人召开 2021 年第六次临时股东大会会议，重新实施独立董事制度。

请发行人说明：（1）2019 年 7 月独立董事辞任原因，以及辞任后发行人中止实施独立董事制度的原因；（2）独立董事制度中止期间，公司确保董事会运作独立性、公正性、客观性的措施，并说明涉及独立董事特别职权相关事项的运作流程，以及需独立董事发表独立意见相关事项的最终意见产生方式。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、2019 年 7 月独立董事辞任原因，以及辞任后发行人中止实施独立董事制度的原因；

2018 年 8 月，发行人召开股东大会审议通过《关于选举公司第一届董事会董事的议案》，选举洪源、倪建林、吉真来为公司独立董事并通过《关于制定〈苏州高泰电子技术股份有限公司独立董事工作制度〉的议案》等议案，建立独立董事制度。

2019 年 7 月，发行人召开股东大会审议通过《关于董事会人数变更及补选公司第一届董事会董事的议案》《关于修改〈苏州高泰电子技术股份有限公司董事会议事规则〉的议案》《关于中止〈苏州高泰电子技术股份有限公司独立董事工作制度〉的议案》等议案，中止独立董事制度。本次发行人中止独立董事制度主要系发行人上市计划的调整，主要原因如下：

1、主营业务产品方面的变化。随着行业竞争态势的发展，功能性器件和追溯产品领域的竞争越发激烈，发行人制定了向产业链上游拓展的发展战略，在新材料领域前期研发积累的基础上，2019 年发行人继续加大研发投入并计划在常州市武进区购置土地建设新材料生产基地，但新材料产品研发具有较大的技术难度，且客户认证测试需要较长时间，产品何时能量产尚存不确定性，发行人对未来几年的业绩能否保证持续稳定的增长有所顾虑；

2、生产办公场所方面的变化。发行人一直以来通过租赁开展生产经营，多年来受制于无自有厂房，虽多番申请但苏州工业园区均无土地资源可以供应，2019 年发行人决意以公司发展为重拟整体搬迁，经寻找木渎镇有土地资源，于 2019 年 5 月签署《土地出让合同》拟在木渎镇建设厂房，2019 年 8 月动工建造。虽然因 2020 年下半年苏州工业园区政府启动“优质企业扎根计划”协调供应了一宗地块，发行人考虑地理位置优势终止了搬迁计划，但上述事项决策之初，考虑到厂房搬迁、注册地址的变动、搬迁后需要有一段期间的稳定经营期等情况，发行人调整了上市进程；

3、发行人计划引入的外部股东、计划实施的股权激励，均因上述不确定而延后，使得股权架构调整时间延期，股权几近为实际控制人叶健、汪义方夫妇全资持有，因而调整了上市进程。

鉴于上述事项均无法在短期内完成且聘请独立董事、设置董事会专门委员会等事项并不是非上市公司的强制性规定，且需独立董事发表独立意见的事项较少，发行人预计不会产生关联采购、关联销售等，且股权几近为实际控制人叶健、汪义方夫妇全资持有，中止董事独立制度不会对发行人产生重大不利影响，经与发行人独立董事协商后中止独立董事制度。

综上，2019 年 7 月独立董事辞任主要系发行人上市计划调整且短时间内无上市安排，遂中止独立董事制度，经协商后各独立董事辞职。

二、独立董事制度中止期间，公司确保董事会运作独立性、公正性、客观性的措施，并说明涉及独立董事特别职权相关事项的运作流程，以及需独立董事发表独立意见相关事项的最终意见产生方式。

独立董事制度中止期间，发行人为非公众公司，股权几近为实际控制人叶健及汪义方全资持有。为确保董事会运作独立性、公正性、客观性，发行人制定并实施了《苏州高泰电子技术股份有限公司章程》《苏州高泰电子技术股份有限公司董事会议事规则》等制度，从制度上保证董事会规范运行。独立董事制度中止期间，非独立董事严格按照上述制度召开董事会审议相关事项，董事会平稳运行且公司业绩稳步提升，未给发行人生产经营造成重大不利影响。

根据《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》及《上市公司独立董事履职指引（2020 年修订）》等法律法规等规范性文件的规定，需要独立董事发表意见

的事项如下：

序号	需要独立董事发表意见的事项	依据	发行人是否适用
一	交易类事项		
1	需要披露的关联交易	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	适用
2	提供担保	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条、第二十六条	不适用
3	上市公司的股东、实际控制人及其关联企业对于上市公司现有或新发生的总额高于300万元或高于上市公司最近经审计净资产值的5%的借款或其他资金往来，以及公司是否采取有效措施回收欠款	《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》六	不适用
4	关联方以资抵债方案	《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知（2017修订）》三/（五）/3	不适用
5	上市公司以现金流量折现法或假设开发法等估值方法对拟购买资产进行评估并作为定价依据的（对评估机构的独立性、评估假设前提的合理性和评估定价的公允性）	《上海证券交易所上市公司关联交易实施指引》第五十一条	不适用
二	定期报告类		
1	内部控制评价报告	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	不适用
2	制定利润分配政策、利润分配方案及现金分红方案 公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜 对于有能力分红但不分红、现金分红水平较低或者大比例现金分红等	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条、第二十九条	不适用
3	因会计准则变更以外的原因作出会计政策、会计估计变更或重大会计差错更正	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	不适用
4	内部控制被会计师事务所出具非标准无保留审计意见	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	不适用
三	募集资金使用类（不适用）	——	不适用
四	股权激励、员工持股计划类		
1	董事会审议股权激励计划相关事项	《上市公司股权激励管理办法（2018年修订）》第三十五条	适用
2	股权激励计划设定的激励对象获授权益的条件是否成就/向激励对象授出权益与股权激励计划的安排存在差异	《上市公司股权激励管理办法（2018年修订）》第四十六条	不适用
3	就股权激励计划设定的激励对象行权权益的条件是否成就	《上市公司股权激励管理办法（2018年修订）》第四十七条	不适用
4	未按照既定安排实施员工持股计划	《上海证券交易所上市公司员工持股计划信息披露工作指引》第九条、第二十四条	不适用
5	对已经通过股东大会审议的股权激励方案进行变更和调整	《上市公司股权激励管理办法（2018年修订）》第五十条	不适用

五	并购重组类	——	不适用
六	发行上市、回购类	——	不适用
七	其他事项		
1	提名、任免董事	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	适用
2	聘任或解聘高级管理人员	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	适用
3	董事、高级管理人员的薪酬	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	适用
4	聘用或解聘会计师事务所	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	适用
5	独立董事认为可能损害中小股东权益的事项	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	不适用
6	承诺变更	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	不适用
7	制定资本公积金转增股本预案：	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	适用
8	管理层收购	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	不适用
9	优先股发行对公司各类股东权益的影响	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	不适用
10	法律、行政法规、部门规章、规范性文件、中国证监会、证券交易所和公司章程规定的其他事项	《上市公司独立董事履职指引（2020年修订）》第十六条	不适用

可见，发行人报告期内主要有关联交易、利润分配、股权激励、董事/高级管理人员聘任及其薪酬、聘用或者解聘会计师事务所、资本公积转增股本等事项涉及独立董事发表意见，独立董事中止期间上述事项审议过程如下：

1、关联交易

独立董事制度中止期间，除 2019 年发行人向实控人租赁房屋支付租金 49.67 万元外，发行人未发生关联采购、关联销售、资金拆借等事项。因此，关联交易涉及金额较小，不会损害发行人及中小股东利益。

发行人重启独立董事制度后，于 2022 年 3 月 15 日召开第二届董事会第四次会议对报告期内发生的关联交易进行了事后确认，认为上述关联交易未损害发行人及中小股东利益。

2、利润分配

2020 年 3 月及 2021 年 5 月，发行人分别召开董事会会议，由全体非独立董事一致通过《关于<苏州高泰电子技术股份有限公司 2019 年度利润分配方案>的议案》《关于<2020 年度利润分配预案>的议案》，由于公司并未聘请独立董事，故未对上述议案发表独立意见。董事会审议通过后上述议案均提交相应年度股东大会，由全体

股东审议后一致通过。独立董事中止期间，发行人正常实施利润分配，未损害中小股东利益。

3、股权激励

2020 年 11 月，发行人召开董事会，由全体非独立董事一致通过《关于公司新增股东的议案》，同步审议了《员工股权激励计划管理办法》，由于公司并未聘请独立董事，故未对上述议案发表独立意见。董事会审议通过后上述议案提交 2020 年第一次临时股东大会，由全体股东审议后一致通过。本次股权激励对象均为公司骨干员工，具有必须性，未损害发行人及中小股东利益。

4、董事、高级管理人员聘任及其薪酬

2021 年 7 月发行人召开董事会由全体非独立董事一致通过《关于选举公司第二届董事会董事的议案》并提交发行人股东大会，第一届董事全票当选第二届董事。2021 年 8 月，发行人第二届董事会聘任的高级管理人员未发生变更。

由于公司中止独立董事制度，2021 年度董事及高级管理人员薪酬并未通过发行人董事会及股东大会审议，但该期间董事、高级管理人员薪酬具有连续性未发生重大变化，故上述行为并未损害发行人及中小股东利益。

5、聘用或解聘会计师事务所

2020 年 3 月发行人召开董事会聘请苏州万隆永鼎会计师事务所有限公司为公司 2020 年审计机构，2021 年 5 月发行人召开董事会聘请天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2021 年审计机构，由于公司并未聘请独立董事，故未发表独立意见。董事会审议通过后上述议案后提交相应股东大会，由全体股东审议后一致通过。独立董事中止期间聘请的天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）自 2021 年度服务至今，故发行人独立董事制度中止期间更换审计机构并未对公司生产经营产生影响，未损害发行人及中小股东利益。

6、资本公积转增股本

2021 年 7 月，发行人召开董事会会议，由全体非独立董事一致通过《关于公司资本公积金转增股本的议案》，由于公司并未聘请独立董事，故未对上述议案发表独立意见。董事会审议通过后上述议案提交 2021 年第四次临时股东大会，由全体股东

审议后一致通过。独立董事中止期间，发行人本次资本公积转增股本充实了发行人注册资本，具有一定的必要性且未对公司生产经营产生不利影响，未损害中小股东利益。

综上，独立董事制度中止期间，发行人建立了《苏州高泰电子技术股份有限公司章程》《苏州高泰电子技术股份有限公司董事会议事规则》等制度确保董事会运作的独立性、公正性、客观性；发行人涉及独立董事特别职权的相关事项较少且性质可控，均由董事会及股东大会进行审议。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的“三会”文件，核查发行人独立董事及非独立董事对相关议案的表决情况；

2、获取报告期内发行人独立董事发表的独立意见，核查独立董事对相关事项的追认及认可情况；

3、获取发行人设立的《苏州高泰电子技术股份有限公司章程》《苏州高泰电子技术股份有限公司董事会议事规则》等制度；

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、2019年7月独立董事辞任主要系发行人上市计划调整且短时间内无上市安排，遂中止独立董事制度，经协商后各独立董事辞职。

2、独立董事制度中止期间，发行人通过《苏州高泰电子技术股份有限公司章程》《苏州高泰电子技术股份有限公司董事会议事规则》等制度确保董事会运作的独立性、公正性、客观性；发行人涉及独立董事特别职权的相关事项较少且性质可控，均由董事会及股东大会进行审议。

问题6 关于收入增长可持续性

根据申报材料，报告期内公司收入持续增长主要系持续有产品新增通过认证并开始量产供应所致。公司各产品认证周期 3 个月到 3 年不等，生命周期主要集中在 2-4 年。

请发行人说明：（1）结合已通过认证料号的剩余生命周期、终端客户需求量等，分析现有产品收入的可持续性；（2）结合正在认证料号的所处认证阶段、预计获认证时间、量产时间、生命周期、终端客户需求量等，分析新增认证产品预计产生收入情况；（3）结合前述（1）（2）相关情况测算发行人未来三年预计销量及收入规模，并说明测算主要参数选取、选取依据及合理性。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、结合已通过认证料号的剩余生命周期、终端客户需求量等，分析现有产品收入的可持续性。

消费电子行业通常采用“量产预告+订单/排程”的形式向下游采购，客户隔一定的期间会更新“量产预告”。“量产预告”通常覆盖未来 3-6 个月的生产计划，但并非客户承诺的需求量，仅供发行人据以提前安排原材料采购、生产计划制定，实际下达的采购订单所覆盖期间更短，一般在 1-2 个月内。下游客户并未给出已认证料号的生命周期，一般来说只要应用终端持续生产，相应的已认证材料便会持续采购。

因此，基于消费电子行业的“量产预告”惯例，已认证料号的生命周期由发行人结合应用终端从上市到停产的时长、相同类型应用终端的历史料号持续供应时长等信息进行估计；终端客户需求量由发行人结合“量产预告”以及下游应用市场的行情进行估计。

（一）已通过认证料号的剩余生命周期

1、估计总生命周期

发行人的主营产品包括复合功能性材料、复合功能性器件及电子级追溯产品，其中复合功能性材料

终端客户主要为苹果，复合功能性器件及电子级追溯产品的终端客户主要为戴

尔、联想；应用终端主要为电脑、手机及可穿戴设备。因此，将发行人的已认证料号按照不同产品类别区分应用终端，通过选取样本推测不同应用终端料号的总生命周期。

基于历史数据，选取 2021 年度或 2022 年度收入同比下滑 50% 以上的主要收入贡献料号作为样本，该方式所选样本基本可以认为处于生命周期的下行阶段，具有相对完整的持续供应时长，用以统计分析总生命周期具有可行性。具体情况如下：

产品类别	应用终端	截至 2022 年末加权平均供应时长 (以各料号收入占比为权数) [注 1]	估计总生命周期 [注 2]
复合功能性器件及电子级追溯产品	笔记本电脑	戴尔 (3.51 年)、联想 (3.44 年)	4 年
	台式电脑	戴尔 (3.72 年)	4 年
	服务器	戴尔 (3.99 年)	4 年
复合功能性材料	平板电脑、笔记本及台式电脑、手机及可穿戴设备	苹果 (主要料号已持续供应 4-5 年，且 2022 年销售额仍然较大或处于增长趋势)	6 年

注 1：不同品牌的不同应用终端均包含诸多个料号，因此以不同料号的收入占比为权属统计相关应用终端的持续供应时长；

注 2：收入同比下滑 50% 以上，表明该料号已处于生命周期的下行阶段，但通常还会持续采购若干年直至终结，因此估计总生命周期时取(n+1)整数，不再考虑后续时长；

发行人复合功能性器件及电子级追溯产品的主要应用领域为电脑，通过持续供应时长看主要料号已供应三年多，据此估计该类应用终端料号的总生命周期为 4 年。

发行人复合功能性材料基本应用于苹果终端，主要料号已持续供应 4-5 年，且 2022 销售额仍然较大，考虑到复合功能性材料作为模切产品的上游原材料，通常终端产品更新换代以调整尺寸规格居多，对材料性能不会有频繁变动，因而复合功能性材料大都能沿用几代产品，据此估计该类产品的总生命周期为 6 年。

2、推算剩余生命周期

报告期内发行人收入集中于苹果、戴尔、联想，因此通过选取 2022 年上述三大品牌的主要收入贡献料号为样本，通过区分不同应用终端，结合上文所估计的不同应用终端料号的总生命周期据以评估剩余生命周期。具体情况如下：

产品类别	终端客户	应用终端	生命 周期	所选样本占 2022 年同类 收入比例	按剩余生命周期区分的收入结构			
					3 年	2 年	1 年	0 年
复合功能性器件及电子级追溯产品	戴尔	笔记本电脑	4 年	74.69%	28.65%	17.21%	39.26%	14.88%
		台式电脑	4 年	78.26%	32.43%	32.89%	13.96%	20.73%
		服务器	4 年	96.00%	5.97%	24.28%	24.48%	45.27%

	联想	笔记本电脑	4 年	70.92%	35.36%	27.48%	18.38%	18.78%
--	----	-------	-----	--------	--------	--------	--------	--------

注：剩余生命周期=总生命周期-截至 2022 年末已供应年数，下同；

续下表：

产品类别	终端客户	应用终端	生命周期	所选样本占 2022 年同类收入比例	按剩余生命周期区分的收入结构				
					5 年	4 年	3 年	2 年	1 年
复合功能性材料	苹果	平板电脑	6 年	95.40%	-	29.84%	26.26%	30.20%	13.70%
		笔记本及台式电脑	6 年	100%	-	87.09%	12.91%	-	-
		手机及可穿戴设备	6 年	88.28%	-	29.2%	61.71%	6.78%	2.31%

可见，所选料号在 2022 年度不同应用终端中收入占比均较高，具有较强的代表性。据以估计的已认证料号剩余生命周期主要在 1 年以上，已完结的料号占比较低，收入具有可持续性。

（二）已通过认证料号的终端客户需求量

报告期内发行人下游应用领域主要为消费电子，收入占比达 87.80%，其他领域（IC 半导体、新能源储能/光伏、新能源汽车、5G 通信/云计算）收入占比 11.71%，单一领域收入金额相对较低，在预计已认证料号需求量时以消费电子领域为代表。

因客户下发的“量产预告”仅覆盖未来 3-6 个月的生产计划，发行人基于已获得的需求预告数据和对下游市场行情的自主研判，预测了 2023 年度的需求量，2024 年度及 2025 年度需求量则在考虑下游市场行情的基础上以生命周期内不同年度的收入变动系数¹进行估计。已通过认证料号剩余生命周期终端客户需求量具体情况如下：

单位：万元

产品类别	终端客户	应用终端	按剩余生命周期进行分类	剩余生命周期终端客户需求量
复合功能性器件及电子级追溯产品	戴尔	笔记本电脑	3 年	8,664 ~9,120
			2 年	1,480 ~1,558
			1 年	1,618 ~1,703
		台式电脑	3 年	1,020 ~1,073
			2 年	216 ~228
			1 年	80 ~84
		服务器	3 年	73 ~77

¹ 不同品牌不同应用终端的收入变动系数为历史经验值，以推测总生命周期时所选样本的收入进行统计。举例：第N年相较于第(N-1)年的收入变动系数=持续供应第N年的收入/持续供应第(N-1)年收入；

			2 年	100 ~106	
			1 年	45 ~47	
		戴尔品牌总收入:		13,295 ~13,996	
	联想	笔记本电脑	3 年	2,805 ~2,953	
			2 年	998 ~1,051	
			1 年	599 ~631	
		联想品牌总收入:		4,403 ~4,635	
复合功能性材料	苹果	平板电脑	4 年	3,449 ~4,927	
			3 年	1,690 ~2,415	
			2 年	1,162 ~1,660	
			1 年	267 ~382	
		笔记本及台式电脑	4 年	15,050 ~21,500	
			3 年	1,051 ~1,501	
		手机及可穿戴设备	4 年	1,219 ~1,742	
			3 年	1,632 ~2,331	
			2 年	101 ~145	
			1 年	16 ~23	
		苹果品牌总收入:		25,638 ~36,626	
		苹果、戴尔、联想三大品牌消费电子领域总收入:			

可见，仅就三大品牌的消费电子领域，已认证料号的剩余生命周期终端客户需求量预计收入为 43,336 ~55,255 万元，规模较大，收入具有可持续性。

此外，2022 年度发行人已在 IC 半导体、新能源储能/光伏、新能源汽车、5G 通信/云计算等领域取得突破，合计贡献收入达 4,584.95 万元，未来年度除已量产料号持续贡献外，新增料号将陆续通过认证并量产，收入具有可持续性。

二、结合正在认证料号的所处认证阶段、预计获认证时间、量产时间、生命周期、终端客户需求量等，分析新增认证产品预计产生收入情况。

（一）正在认证料号的所处认证阶段、预计获认证时间、量产时间

发行人重视研发创新，持续关注终端客户进行产品定制化开发，每年都会有相当数量的新产品通过客户的认证，良好的新老产品结构确保了公司经营规模的持续增长。发行人与苹果、戴尔、联想三大终端客户均已经合作超过 8 年，未来还将持续保持稳定合作，具体情况如下：

终端客户	通过认证时间	合作历史	主要合作领域	维持长期稳定合作的依据
苹果	2016年6月	8年	平板电脑、个人PC、手机及可穿戴设备	合作时间长，报告期各期持续产生较大金额的收入
戴尔	2012年12月	11年	个人PC、平板电脑	合作时间长，报告期各期持续产生较大金额的收入
联想	2014年6月	10年	个人PC、平板电脑	合作时间长，报告期各期持续产生较大金额的收入

报告期内发行人收入的持续增长主要源于上述老客户（指终端品牌）的持续稳定合作，既是老客户对公司的持续认可，也是公司技术及管理能力的不断升级，能够及时满足客户的动态需求。

发行人的新产品认证大致可分为三大阶段，打样试制、EVT（工程验证测试）、DVT（设计验证测试），具体认证周期根据产品类型、终端客户要求不同有所差异。其中，复合功能性器件及电子追溯产品的认证周期较短，基本为 1 年以内，获认证通过时间与量产时间一般间隔 2-3 个月；复合功能性材料因其是模切类产品的耗用材料，前期研发难度大、测试验证项目多，更新迭代速度较慢，相应的认证周期较长，一般在 1-2 年，部分料号要求高也有 3 年的情况，获认证通过时间与量产时间一般间隔 3-6 个月。截至 2022 年末，发行人三大类产品正在认证料号所处认证阶段、预计获认证时间、量产时间的具体情况如下：

1、电子级追溯产品

认证阶段	料号个数	预计获认证时间	预计量产时间
EVT（工程验证测试）	520	65.19%在 2023 年上半年完成认证，34.81%在 2023 年下半年完成认证	45.19%料号于 2023 年上半年量产，54.81%料号于 2023 年下半年量产
DVT（设计验证测试）	300	95.00%在 2023 年上半年完成认证，5.00%在 2023 年下半年完成认证	88.33%料号于 2023 年上半年量产，11.67%料号于 2023 年下半年量产
合计	820		

注：有预计量产时间的料号数小于期末在研料号数，一部分是公司进行的技术研究，另一部分是不同技术路线分别立项，随着项目推进部分料号方案被淘汰，下同；

2、复合功能性器件

认证阶段	料号个数	预计获认证时间	预计量产时间
EVT（工程验证测试）	636	70.13%在 2023 年上半年完成认证，29.87%在 2023 年下半年完成认证	35.69%料号于 2023 年上半年量产，64.31%料号于 2023 年下半年量产
DVT（设计验证测试）	46	78.26%在 2023 年上半年完成认证，21.74%在 2023 年下半年完成认证	73.91%料号于 2023 年上半年量产，26.09%料号于 2023 年下半年量产
合计	682		

3、复合功能性材料

认证阶段	料号个数	预计获认证时间	预计量产时间
试制	58	37.93%在 2023 年上半年完成认证，43.10%在 2023 年下半年完成认证，18.97%在 2024 年上半年完成认证	53.45%料号于 2023 年下半年量产，27.59%于 2024 年上半年量产，18.97%于 2024 年下半年量产
EVT（工程验证测试）	104	50.96%在 2023 年上半年完成认证，41.35%在 2023 年下半年完成认证，7.69%在 2024 年上半年完成认证	55.77%料号于 2023 年下半年量产，32.69%于 2024 年上半年量产，11.54%于 2024 年下半年量产
DVT（设计验证测试）	22	90.91%在 2023 年上半年完成认证，9.09%在 2023 年下半年完成认证	4.55%料号于 2023 年上半年量产，77.27%于 2023 年下半年量产，18.18%于 2024 年上半年量产
合计	184		

可见，电子级追溯产品、复合功能性器件认证时间相对较短，认证阶段集中于 EVT、DVT 阶段，主要料号可于 2023 年上半年完成认证，预计于 2-3 个月后量产形成收入；复合功能性材料认证时间相对较长，认证阶段以试制、EVT 为主，主要料号集中于 2023 年下半年以后取得认证，预计于 3-6 个月后量产形成收入。公司已形成良好的新老产品结构，在老产品生命周期陆续完结的情况下，不断有新产品通过认证并实现量产，未来收入具有持续性。

（二）正在认证料号的生命周期、终端客户需求量，分析新增认证产品预计产生收入情况

1、消费电子领域

发行人基于应用终端类型，客户对项目的预计情况以及自身对下游市场的研判，估计了正在认证料号的生命周期及 2023-2025 年度的终端客户需求量。具体情况如下：

单位：万元

下游应用领域	产品类别	应用终端	生命周期	2023 年度预计收入	2024 年度预计收入	2025 年度预计收入
消费电子	复合功能性器件及电子追溯产品	主要为戴尔笔记本电脑、台式电脑及服务器，联想笔记本电脑	4	3,925~4,132	10,242~10,544	14,502~14,659
	复合功能性材料	主要为苹果平板电脑、笔记本及台式电脑、手机及可穿戴设备	6	2,048~6,224	5,232~15,289	12,949~25,077
	苹果、戴尔、联想三大品牌新料号总收入：			5,973~10,356	15,474~25,833	27,451~39,736

注：2024-2025 年因经济环境、下游客户经营情况不确定性增大，相应的预测值不确定性较 2023 年度大。

2、IC 半导体、新能源储能/光伏、新能源汽车、5G 通信/云计算等新开拓领域

2022 年度发行人已在 IC 半导体、新能源储能/光伏、新能源汽车、5G 通信/云计算等领域取得突破，合计贡献收入达 4,584.95 万元，2023-2025 年度已量产料号及正在认证料号的预计收入系发行人依据客户对项目的预计情况以及自身对下游市场的研判所作，具体情况如下：

单位：万元

下游应用领域	产品类别	合作产品	2023 年度 预计收入	2024 年度 预计收入	2025 年度 预计收入
IC 半导体	复合功能性材料	主要客户 4 家，合作产品主要为固晶胶带、切割胶带，用于晶圆研磨、切割等生产制程中	2,205~ 2,450	2,800~ 4,000	4,200~ 6,000
新能源储能/ 光伏	电子级追溯产品	主要为耐高温产品	33~35	48~50	81~85
	复合功能性材料及器件	主要客户 3 家，合作产品主要为电池冷板用导热、绝缘、缓冲材料	1,647~ 1,830	2,744~ 3,430	3,444~ 4,920
新能源汽车	电子级追溯产品	主要为标识用低挥发产品	478~ 503	792~ 1,320	1,110~ 1,850
	复合功能性材料及器件	主要客户 4 家，合作产品主要为电池用耐高温材料、导热材料	523~ 550	1,029~ 1,715	1,769~ 2,948
5G 通信/云计算	电子级追溯产品	主要为低挥发、耐高温产品	209~ 220	209~ 220	238~ 250
	复合功能性材料及器件	主要客户 1 家，合作产品主要为高性能导热凝胶、导热材料	410~ 455	900~ 1,800	1850~ 3,700
新拓展领域总收入：			5,504~ 6,043	8,522~ 1,2535	12,691~ 1,9753

注：2024-2025 年因经济环境、下游客户经营情况不确定性增大，相应的预测值不确定性较 2023 年度大。

可见，正在认证料号 2023 年预计产生收入为 11,477-16,399 万元，占总收入的 19%-39%，相较于报告期内的情况新老产品结构未出现重大变化且收入规模较大。苹果、戴尔、联想等主要终端客户与发行人已合作多年，每年都有相当数量的新料号通过认证并形成量产，2019-2022 年度形成了良好的新老产品结构。在客户始终存在“合格供应商”资格审查机制、发行人研发及生产管理能力可以持续满足客户需求、更换供应商的效率损失成本较高等因素下，发行人出现无新料号通过认证的可能性较低，发行人收入具有可持续性。

三、结合前述（1）（2）相关情况测算发行人未来三年预计销量及收入规模，并说明测算主要参数选取、选取依据及合理性。

根据所处行业的“量产预告”惯例，客户下发的“量产预告”仅针对未来 3-6 个月，无法覆盖未来 3 年，且并非客户承诺的需求量，仅供发行人据以提前安排原材料采购、生产计划制定。因此发行人根据公司三大类产品已量产料号的历史供应情况，估计不同应用终端料号的生命周期以及生命周期内各年度的收入变动系数；

同时，基于公司 2022 年度收入、2023 年度预计收入，结合生命周期以及收入变动系数，测算未来三年的收入规模。

（一）测算主要参数选取、选取依据及合理性

1、公司用于预测 2023-2025 年的收入模型如下：

假定产品的总生命周期为 N，基期为 T，各年度收入变动系数为 X，基期收入为 A。生命周期内收入变动系数假定如下：

生命周期	等 1 年	等 2 年	等 3 年	...	等 N 年（完结）
收入变动系数	1	X1	X2	...	X（n-1）

注：收入变动系数 $X = (\text{本期收入} - \text{基期收入}) / \text{基期收入}$

则未来期间的收入预测如下：

按照 T 年所处生命周期阶段区分料号	剩余生命周期	基期收入	B:未来三年收入预测		
			T+1	T+2	T+3
料号（第 1 年）	N-1	A1	$A1 \times X1$	$A1 \times X2$	$A1 \times X3$
料号（第 2 年）	N-2	A2	$A2 \times X2$	$A2 \times X3$	$A2 \times X4$
...	...	...	...	...	...
料号（第 N-1 年）	1	$A(n-1)$	$A(n-1) \times X(n-1)$	-	-
料号（第 N 年）	0	A_n	-	-	-
合计收入：			各料号汇总		

2、主要参数的选择及合理性

发行人主营业务收入主要来源于苹果、戴尔、联想三大品牌的贡献，报告期合计收入占比各年度均超过 80%，所选终端客户具有代表性；应用终端主要为电脑、手机及可穿戴设备，三大品牌中收入占比均超 90%，所选应用终端具有代表性。因公司已认证并量产的料号数量有上万个、每年新增认证的料号数量有上千个，拟通过测算该三大品牌的主要料号生命周期、终端客户需求量以预测公司整体收入。

（1）总生命周期：报告期内发行人的复合功能性材料终端客户基本为苹果，复合功能性器件及电子级追溯产品的终端客户基本为戴尔、联想。基于历史数据，选取 2021 年度或 2022 年度收入同比下滑 50% 以上的主要收入贡献料号作为样本，该方式所选样本基本可以认为处于生命周期的下行阶段，具有相对完整的持续供应时长，用以统计分析总生命周期具有可行性。

所选样本的收入占比，戴尔笔记本电脑最高达 56.65%、戴尔台式电脑最高达 64.68%、联想笔记本电脑最高达 76.89%、苹果终端最高达 88.69%，因此所选样本具有代表性，据此估计不同应用终端料号的总生命周期合理。

（2）剩余生命周期：筛选 2022 年度苹果、戴尔、联想的主要收入贡献料号为样本，通过区分不同应用终端，结合上文所估计的不同应用终端料号的总生命周期据以评估剩余生命周期。

所选样本的收入占比，戴尔笔记本电脑达 74.69%、戴尔台式电脑达 78.26%、联想笔记本电脑达 70.92%、苹果平板电脑达 95.40%、苹果笔记本及台式电脑达 100%、苹果手机及可穿戴设备达 88.28%，因此所选样本具有代表性，据此估计已通过认证并量产料号的剩余生命周期合理。

（3）收入变动系数：以（1）中所选样本统计各料号在各年度的收入数据，按照持续供应年度进行分类汇总，通过比较持续供应第 N 年的收入相较于第 1 年的收入得出变动系数，同时结合对下游应用领域的市场行情研判，据此推算不同应用终端料号在生命周期中各年度的收入变动系数。

因所选样品在各品牌中收入占比均超过 50%，具有代表性，同时历史数据中既包含了行业上行周期也包含了下行周期，据此推算收入变动系数具有合理性。

（二）未来三年的收入预测结果

1、开展预测的假定条件

（1）报告期内，苹果、戴尔、联想三大终端客户合计收入占比超过 80%，且应用终端主要集中于电脑、手机及可穿戴设备等消费电子领域，未来三年的收入预计中消费电子领域收入以上述三大品牌的收入进行估计；

（2）其他新开拓的应用领域，如 IC 半导体、新能源储能/光伏、新能源汽车、5G 通信/云计算等，2022 年度合计贡献收入 4,584.95 万元，未来三年收入预计根据客户对项目的预计情况以及发行人自身对下游市场的研判进行估计；

（3）消费电子领域，2023 年度的预计收入由发行人结合客户提供的“量产预告”数据以及对下游市场的研判进行预测汇总；2024 年度及 2025 年度的预计收入由发行人结合收入变动系数进行预测；

（4）2023 年度新增料号的收入仅考虑 2022 年末在认证料号的收入贡献；2024 及 2025 年度新增料号收入，则假定电子级追溯产品及复合功能性器件每年有相同数量的新增料号通过认证（因该类产品认证周期通常在 1 年以内）；复合功能性材料则假定 2024 年无新增料号，2025 年有相同数量新增料号（因该类产品认证周期通常在 1-2 年）；

（5）仅统计未来三年的预计收入，生命周期超过三年的料号后续年度收入情况暂不予考虑；

（6）发行人最大收入贡献的应用终端为电脑（包括笔记本、台式及平板），下游行业的变动趋势以历史数据及 IDC 预测数确定。考虑 2019-2022 年度发行人的收入变动以及全球电脑出货量变动的历史情况，其中 2021 年达到峰值，2022 年度同比下滑 12.16%；并根据 IDC 机构预测，2023 年全球电脑出货量继续下滑 11.43%，2024 年开始恢复增长；

（7）复合功能性器件及电子级追溯产品主要终端客户为戴尔、联想，已合作多年，预计收入的波动范围相对较小；复合功能性材料主要终端客户为苹果，为报告期内收入快速增长产品，项目情况不确定性更大，相应的预计收入的波动范围相对较大；因间隔时间越长，全球经济环境及下游客户经营情况等不确定越大，相应的 2024-2025 年度预计收入的不确定性较 2023 年度大。

（8）预计收入下滑，主要考虑通货膨胀和经济衰退等宏观因素对下游行业需求量的影响，终端品牌商生产基地外迁的影响较小。近年来一些终端品牌的生产加工基地开始从境内搬迁到东南亚等国家，但发行人产品较为轻质，配送基本以快递方式，因而除运输成本有所增加外不影响客户的采购。此外发行人已随同在越南设立子公司，计划建设境外生产加工基地，相应的客户生产基地外迁影响较小。

2、预测结果

单位：万元

应用领域	项目	2022 年度 收入	预计收入		
			2023 年度	2024 年度	2025 年度
消费电子领域	已量产料号	/	20,680 ~25,347	13,033 ~16,811	7,200 ~9,637
	2023 年新增料号	/	5,973 ~10,356	10,965 ~21,324	9,150 ~21,435
	2024 年新增料号	/	-	4,284 ~4,509	6,257 ~6,587

	2025 年新增料号	/	-	-	11,129 ~11,715
	小计:	34,365	26,654 ~35,703	28,282 ~42,643	33,736 ~49,373
IC 半导体、新能源 储能/光伏、新能源 汽车、5G 通信/云计算等新领域	已量产料号及预计 可通过认证料号	4,585	5,504~6,043	8,522~1,2535	12,691~1,9753
其他		560	-	-	-
合计:		39,510	32,158 ~41,746	36,804 ~55,178	46,427 ~69,126
较上年度变动:		9.86%	-18.61% ~5.66%	14.45% ~32.18%	25.28% ~26.15%

可见，发行人未来三年的预计收入规模较大，2023 年度预计收入同比变动在下降 18.61%到增长 5.66%之间，下降主要受全球经济放缓、消耗库存等影响使得全球 PC 需求量下降所致，但电脑作为消费电子产品，一般的每 2-4 年需要进行更新换代，因此发行人收入具有可持续性。

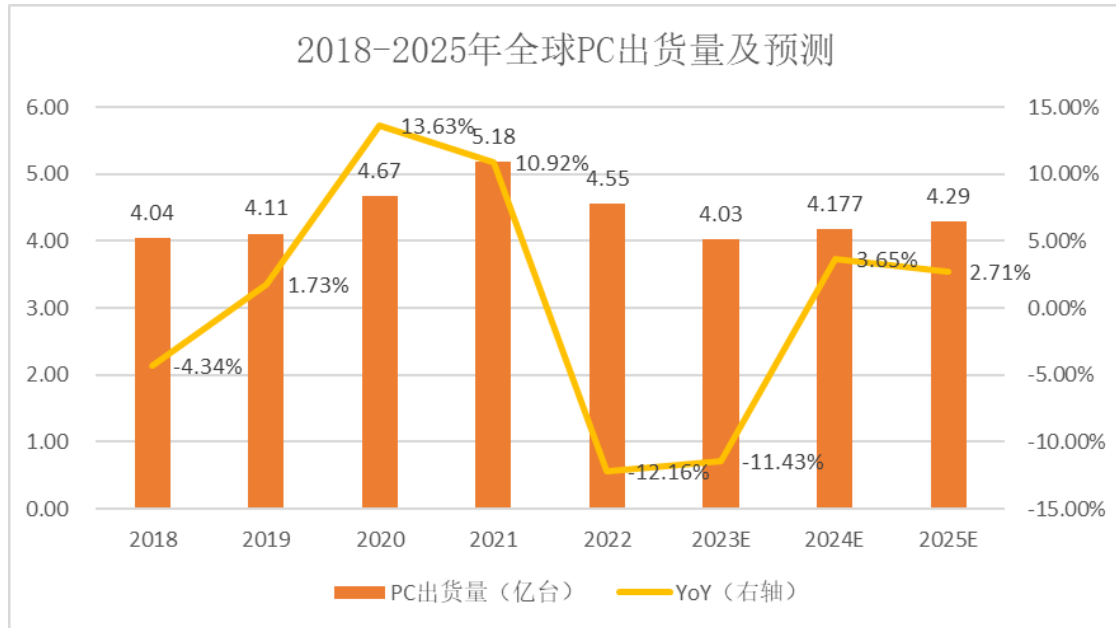
3、预计收入的变动率分析

发行人下游应用终端主要为 PC，因而全球 PC 出货量的变动与发行人的下游客户需求量息息相关，下文据此分析收入预测的合理性。

(1) 全球 PC 市场情况预测

根据 IDC²公司的最新发布，受需求疲软、库存过剩、宏观经济环境不佳等因素影响，2023 年一季度全球 PC 出货量下降 29%，预计到 2023 年底出货量将恢复正常。其中苹果降幅 41%、联想降幅 30%、戴尔降幅 31%。根据 IDC 公司的统计与预测，近几年全球 PC 的出货量情况如下：

² IDC，是全球著名的信息技术、电信行业和消费科技咨询、顾问公司；



根据 Gartner³公司的最新发布，2022 年全球 PC 库存水平增加，2023 年一季度主要在于消化库存，一季度需求量将是今年全球 PC 市场出货量降幅最大的一季，到 2023 年下半年出货量将恢复正常，受低迷经济市场的影响预计 2023 全年 PC 出货量下降 5.5%。

根据 Canalys⁴公司的最新发布，2023 年一季度全球 PC 出货量下降 33%，预计将是今年全球 PC 市场出货量降幅最大的一季，复苏将在今年下半年开始，并持续到 2024 年，其中苹果降幅 46%、联想降幅 30%、戴尔降幅 31%。

（2）2022 年全球 PC 市场需求量下滑的情况下，发行人收入增长的原因

2022 年全球 PC 市场需求量下滑的情况下，公司收入增长 9.86%，从产品的角度分析主要得益于复合功能性材料的收入贡献，其中复合功能性材料收入增长 55.67%，复合功能性器件及电子级追溯产品收入下降 14.32%；从季节性分布角度分析，受下游客户对全球公共卫生事件防控预判的影响，2022 年上下半年的收入分布呈现了不同的结构。通常消费电子行业因新机型发布时间以及“双 11”、圣诞节、春节等影响，第一、第二季度收入较少，第三、第四季度收入较多，呈现逐季度增长的结构，比如 2020 年及 2021 年上半年收入占比分别为 33.75%、39.45%，但 2022 年上半年收入占比为 58.39%。上述收入季节性分布的结构变化主要受非市场因素的影响所致，

³ Gartner，是全球权威的IT研究与顾问咨询公司，总部设在美国康涅狄克州斯坦福；

⁴ Canalys，是是全球前10的技术市场分析与咨询国际公司；

下游客户为降低无法及时采购到原材料的风险，在上半年进行了一定程度的超量备料。

2022 年，复合功能性器件及电子级追溯产品收入下滑主要受下游 PC 需求缩减导致销量下滑的影响，销售单价变动不大；复合功能性材料收入增长同样主要受销量增长所致，销售单价波动 1.51% 变动不大。2022 年度，发行人复合功能性材料销量增长的主要原因系：

①发行人应用于苹果电脑的几款新材料产品，经过 2 年左右的时间于 2020 年 12 月及 2021 年 6 月通过认证并开始导入量产订单。尽管 2022 年全球 PC 的需求量下滑但受益于上述新增项目，发行人复合功能性材料的销量实现增长，全年销量从 106.32 万平方米增长到 142.15 万平方米。

②应用于电脑的新材料产品经过知名品牌的市场认可，2022 年在其他品牌中，如戴尔、联想等也得到了一定数量的应用。

（3）发行人消费电子领域的预计收入

单位：万元

产品大类	2022 年度 收入	预计收入		
		2023 年度	2024 年度	2025 年度
1、复合功能性器件及电子级追溯产品	18,688	15,088~15,882	14,826~15,607	15,652~16,475
较上年度变动：	-15.42%	-19.26% ~ -15.01%	-1.74%	5.57%
2、复合功能性材料	15,677	11,566~19,821	13,456~27,037	18,084~32,898
较上年度变动：	59.31%	-26.23%~ 26.43%	16.34%~ 36.41%	21.68%~ 34.40%
其中：老料号	/	9,517~13,596	8,224~11,748	5,475~7,821
较上年度变动：	/	-39.29%~ -13.27%	-13.59%	-33.43%
新料号	/	2,048~6,224	5,232~15,289	12,949~25,077
消费电子领域收入合计	34,365	26,654~35,703	28,282~42,643	33,736 ~49,373
较上年度变动：	7.60%	-22.44%~ 3.89%	6.11%~ 19.44%	15.78%~ 19.28%

①2023 年度，发行人预计消费电子领域收入同比变动在下降 22.44%到增长 3.89%之间，下降主要因全球 PC 市场需求减少所致。2022 年以来，全球经济市场低迷、宏观经济环境不佳，各大品牌的 PC 出货量出现不同程度的下滑。

②复合功能性器件及电子级追溯产品，在报告期之前已是发行人的主营产品，

主要应用于戴尔、联想的个人电脑，直接用于整机或整机部件。根据发行人的预计，2023 年度收入将下滑，同比波动在下降 19.26%到下降 15.01%之间，下降幅度略大于 IDC 所作全球 PC 出货量的预测情况。

③复合功能性材料，2020-2022 年度收入占比分别为 15.52%、33.72%、48.03%，是发行人报告期内收入增长最快的产品，也是在 2022 年全球 PC 市场需求量下滑的情况下，公司收入增长 9.86%的主要原因。将产业链从竞争激烈的模切环节延伸至技术要求更高、利润空间更广、市场空间更大的上游新材料环节是发行人近年来所执行的重要发展战略。

A、2023 年预计受苹果笔记本及台式电脑、平板电脑需求量减少影响，老料号应用终端出货量将下降，2023 年度收入预计为 9,517~13,596 万元，同比波动在下降 39.29%到下降 13.27%之间，下降幅度大于 IDC 所作全球 PC 出货量的预测情况；

B、新料号受认证通过的不确定性 & 量产时间影响，预计收入的波动较大，2023 年度收入预计为 2,048~6,224 万元。总体上发行人预计复合功能性材料收入同比变动率为-26.23%~26.43%。

（4）发行人新开拓领域的预计收入

2022 年度发行人已在 IC 半导体、新能源储能/光伏、新能源汽车、5G 通信/云计算等领域取得突破，合计贡献收入达 4,584.95 万元，2023 年度预计实现收入 5,504~6,043 万元，为 2022 年已合作料号或 2023 年预计可通过认证并量产的料号，各领域的主要客户及主要合作产品均已确定。

2024-2025 年的预计收入为发行人依据当前所获信息及对下游市场的研判所作预测，未来因经济环境或下游客户的计划调整而出现变动的可能性较 2023 年度大。

【补充披露情况：】

一、发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（四）财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”中补充披露了“**2023 年 1-6 月的业绩预告数据**”。

二、发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”中补充披露：

“6、下游行业需求波动的风险

公司下游消费电子行业渗透于国民经济的各个领域，行业整体波动性与宏观经济形势具有较大的关联，其波动幅度甚至会超过宏观经济波动。如果未来全球经济不景气或长期处于低谷，全球消费电子行业的景气度也将随之受到影响，下游行业的需求减少将对公司的经营业绩造成不利影响。

2022 年以来，由于宏观经济环境变化，使得大众消费信心下滑、消费延迟、电脑换代意愿下降，从而导致全球电脑出货量下滑，对产业链相关企业均造成了不同程度的影响。电脑作为具有一定性能寿命的消费电子产品，如未来消费者换代意愿持续延后，同时公司在新能源、半导体、5G 通信等其他领域的业务开拓又无法弥补消费电子领域的下滑，则可能导致公司经营业绩无法企稳回升甚至进一步下滑。”

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅发行人的销售合同台账、销售明细表，分产品大类、分终端客户、分料号统计分析报告期内以及报告期以前年度的收入数据情况；
- 2、取得并查阅发行人报告期内销售合同台账、销售明细表，了解发行人对主要客户销售的主要产品类型、应用终端、销量、销售价格及波动情况；
- 3、查阅发行人取得的主要料号最新的“量产预告”数据；
- 4、查阅发行人所处行业相关研究报告、行业政策、行业协会报告等资料，了解未来几年的市场需求变动趋势；
- 5、查阅正在认证料号的认证进展资料并访谈相关负责人，了解正在认证料号的进展情况；
- 6、访谈发行人总经理、销售负责人，了解 2023 年的市场开拓情况，未来几年的下游市场需求情况，公司未来几年的发展规划情况；
- 7、复核未来收入预计模型的预测逻辑，复核所选关键参数的合理性；

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人与苹果、戴尔、联想等主要终端客户已持续合作多年，且具备有较强的研发实力，每年都有相当数量的新增料号通过认证并量产，保证了发行人收入的可持续性；发行人现有产品的剩余生命周期主要在 1 年以上，正在认证料号收入规模较大，收入具有可持续性。

问题7 关于境内保税区销售的收入确认时点

根据申报材料，发行人境内保税区销售和境外地区销售中均存在 FOB 贸易模式，其中境内保税区 FOB 模式在与客户对账时确认收入，境外地区 FOB 模式在取得报关单时确认收入。

请发行人说明：境内保税区销售与境外地区销售的 FOB 贸易模式，在业务流程、产品控制权转移相关合同条款等方面的差异情况，采用不同收入确认政策的合理性，是否符合企业会计准则相关规定，与同行业公司是否存在重大差异。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

（一）境内保税区销售与境外地区销售的 FOB 贸易模式，在业务流程、产品控制权转移相关合同条款等方面的差异情况，采用不同收入确认政策的合理性，是否符合企业会计准则相关规定

1、发行人销售存在寄售/非寄售两种模式，其在不同地区的收入分布如下：

单位：万元、%

销售模式	销售区域	2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比
寄售	境内非保税区	611.66	1.56	1,454.47	4.06
	境内保税区	3,346.81	8.55	3,426.83	9.57
	寄售合计	3,958.47	10.11	4,881.30	13.63
非寄售	境内非保税区	25,178.96	64.33	21,196.80	59.18
	境内保税区	6,945.56	17.75	6,359.29	17.76
	境外地区	3,055.03	7.81	3,378.03	9.43
	非寄售合计	35,179.55	89.89	30,934.12	86.37
合计		39,138.02	100.00	35,815.42	100.00

接上表

销售模式	销售区域	2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比
寄售	境内非保税区	1,095.48	4.71	1,083.27	6.19
	境内保税区	3,591.64	15.45	1,938.91	11.08

	寄售合计	4,687.13	20.16	3,022.17	17.27
非寄售	境内非保税区	14,280.07	61.42	11,126.19	63.58
	境内保税区	3,011.90	12.95	2,635.99	15.06
	境外地区	1,270.81	5.47	715.42	4.09
	非寄售合计	18,562.78	79.84	14,477.60	82.73
合计		23,249.91	100.00	17,499.77	100.00

可见，公司境外地区不存在寄售模式，寄售模式收入主要来自于境内保税区。

2、外销收入

公司外销收入主要来自 FOB 模式，FOB 贸易模式下，境内保税区与境外地区在报告期的销售收入分布情况如下：

单位：万元、%

销售区域	2022年度		2021年度		2020年度		2019年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
境内保税区	10,281.06	78.15	9,775.85	74.80	6,560.06	84.44	4,543.87	85.89
境外地区	2,874.45	21.85	3,293.99	25.20	1,208.83	15.56	746.44	14.11
合计	13,155.51	100.00	13,069.84	100.00	7,768.89	100.00	5,290.31	100.00

FOB 贸易模式下境内保税区销售与境外地区销售的主要客户的业务流程、产品控制权转移相关合同条款、收入确认政策如下：

销售区域	主要客户	业务流程	产品控制权转移相关合同条款	收入确认政策
境内保税区	光宝集团	寄售模式： 发行人在完成出口报关手续并取得经海关审核通过的报关单据后运往客户指定保税区的仓库中，待客户实际领用。发行人每月定期与客户核对确认上一个对账周期内的领用产品数量、金额，并据此开立发票、收款。	第一条：产品放置于甲方提供之寄放仓库保存，甲方依其需求提取领用。 第四条：乙方（发行人）应于甲方提领取用或受领产品，并经甲方确认产品之合格验收数量及金额无误后，由乙方开立发票依双方约定之付款条款及甲方之付款流程请领货款。 若本约定与其他进出口约定或国际贸易条件等约定相抵触者，该约定之效力优先于其他约定；	公司根据与客户确认无误的对账单上的数量、金额，并以对账确认日对销售收入进行确认。
	安洁科技	一般模式： 发行人在完成出口报关手续并取得经海关审核通过的报关单据后运往客户指定的保税区地址，送达时形式签收，对账周期内完成实质验收（检测产品结构、尺寸精度、性能指标	条款3.5：乙方发货时须将出口文件（含发票、装箱单、提单）邮件实时传递给甲方确认； 条款6.5：前述未通过验收而遭甲方拒收之物料，其保管、退换之费用及风险负担均由乙方（发行人）自行承担；物料之风险负担于验收完成时移转予甲方。 条款7.2：乙方通过甲方前期出厂检验或生产流程稽核，不代表甲方验收该批次物料，乙方仍应依第六条约定完全履行交货责任。	

销售区域	主要客户	业务流程	产品控制权转移相关合同条款	收入确认政策
	瑞仪光电	等)。发行人每个月固定对账日对上一个月对账周期内验收合格的产品数量、金额进行确认，并据此开立发票、收款。	条款3.2：乙方（发行人）应依甲方采购订单、交货排程等规定，由乙方或乙方指定且经甲方书面同意的第三方交付标的物予甲方仓库。 条款3.5：乙方交付标的物时，应同时交付一份加盖有其有效印章的发货明细表、有效发票、提单等文件； 条款4.1：甲方签收载明标的物数量、型号、规格的送货单、确认单、收货单等单据的行为，不视为甲方对标的物进行验收。	
境外地区	EPISTAR CORPORATION（晶元光电）	发行人将产品运送至指定机场或装运港口，并负责出口报关，但不负责产品离岸后的运输、保险、进口报关相关的费用，报关出口后不再进行对账。 发行人根据出口报关单开具形式发票、收款。	产品交付：乙方（发行人）应依采购订单所载之交货期将产品送达至甲方所指定的地点，乙方同意依甲方的验收方法与标准进行验收，乙方因本合同所须负担之一切义务，担保与责任并不因甲方完成验收而免除	因报关后不再对账，发行人根据出口报关单的时间、金额、数量等确认销售收入

（1）销售区域为境内保税区，且销售模式为寄售的主要客户为光宝集团，与其签订的合同条款一方面明确约定了“应于甲方提领取用或受领产品，并经甲方确认产品之合格验收数量及金额无误后，由乙方（发行人）开立发票依双方议定之付款条款及甲方之付款流程请领货款”，另一方面合同条款约定“若本约定与其他进出口约定或国际贸易条件等约定相抵触者，该约定之效力优先于其他约定”，这一点也充分说明产品所有权上的主要风险与报酬并未在 FOB 贸易模式下所约定在产品运送至指定机场或装运港口，并完成出口报关这个时点转移，而实质上于甲方领用并验收合格时客户方接受该商品并取得该商品所有权上的主要风险和报酬，公司才完成销售履约义务，享有现时收款权利，故公司根据与客户确认无误的对账单上的数量、金额，以对账确认日对销售收入进行确认符合《企业会计准则》关于收入确认的要求。

（2）销售区域为境内保税区，且销售模式为非寄售的主要客户为安洁科技及瑞仪光电，根据合同条款及实际执行情况，客户根据产品最终验收（即双方完成对账）情况确认数量及金额。由于发行人产品具有“小批量、多批次”、“面积小、数量多”的特点，且产品需要在特定的生产环境下使用，因此客户的实质验收通常是一个持续的过程，具体如下：

①形式签收。客户收到货物时仅做形式签收，通常对外观、型号、数量、包装、随附单据完整情况等进行初步验收；

②实质验收。在验收周期内客户会进行抽样检测或使用检测（检测结构、尺

寸精度、性能指标等)，但客户不会出具质量检测报告，验收合格的产品数量等信息在每个月的固定对账日进行确认。

报告期内，境内保税区内客户与发行人执行销售对账程序，经双方对账确认的入库明细方属于已通过客户验收的产品，验收具有实质性，发行人以对账完成时点作为商品风险报酬或控制权转移的时点更符合业务实质、容易获取证据、便于一贯执行，亦符合行业特性。

(3) 境外地区销售的主要客户为 EPISTAR CORPORATION（晶元光电），尽管合同条款约定乙方（发行人）的担保与责任并不因甲方完成验收而免除，但由于发行人与客户 EPISTAR CORPORATION 的交易产品是单一的，加之在长达数年的合作中不合格/退货的概率很小，说明发行人已于交货至客户指定港口，获取报关单时将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬，故 FOB 贸易模式下，发行人根据合同约定将产品发出，向海关办理报关出口手续，取得报关单时确认收入，具有合理性。

报告期内，发行人与境外地区的客户在实际交易过程中均不存在对账程序，结合发行人销售退货情况少的特点，以及 FOB 贸易模式的约定，发行人以向海关办理报关出口手续，取得报关单时点作为商品风险报酬或控制权转移的时点容易获取证据、符合业务实质、亦便于一贯执行。

综上，发行人对境内保税区 FOB 模式、境外地区 FOB 模式执行的收入确认时点不同，主要实际业务流程中控制权转移时点不同所致。境内保税区 FOB 模式因与客户执行对账程序，经双方对账确认的入库明细方属于已通过客户验收的产品，验收具有实质性，发行人获取经双方确认的对账单时点控制权方转移；境外地区 FOB 模式因实际执行中无对账验收程序，根据贸易术语约定，产品报关完成时点控制权即转移，因此，FOB 模式下不同收入确认时点具有合理性。符合业务实质及《企业会计准则》的规定。

（二）与同行业公司存在的差异及原因

同行业公司的收入确认政策如下：

同行业公司	外销收入确认政策	与发行人是否一致
世华科技	VMI 模式：公司在客户实际领用，并取得经双方确认的对账凭据时进	一致

同行业公司	外销收入确认政策	与发行人是否一致
	行收入确认	
	1、外销收入：公司在完成出口报关手续并取得经海关审核通过的报关单据时，确认外销收入。 2、披露的境内保税区销售业务流程未提及是否存在对账环节；核查的收入确认资料中无对账单。	境内保税区销售未提及是否存在对账环节，存在差异
方邦股份	1、出口销售：出口销售收入以办理报关手续且货物离港，公司取得提单作为收入的确认时点。 2、未对直接出口销售、向保税区或保税物流园区销售等销售方式的收入确认方法进行划分。	存在差异
隆扬电子	VMI 模式：公司将货物送至客户指定仓库并经客户领料对账后确认收入。	一致
	1、外销收入：根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产，办理报关出口手续并经双方认可后确认收入。 2、根据反馈回复的收入确认政策分析内容，其销售的商品（内销模式、外销模式）需经客户验收合格后才能确认控制权的转移，实践中双方在完成对账后视同客户对产品验收合格，从而达到确认收入的条件。	一致
达瑞电子	1、出口销售：对于出口销售，以完成报关手续，报关单上记载的出口日期作为确认外销收入的时点。 2、未对直接出口销售、向保税区或保税物流园区销售等销售方式的收入确认方法进行划分； 3、报关后不存在对账环节；	境内保税区销售报关后不存在对账环节，存在差异
鸿富瀚	VMI 模式：公司按客户实际领用产品数量及金额确认收入	一致
	1、国外销售：按客户订单要求将产品发运至相关港口或客户指定的保税区或物流园区，履行出口报关手续，取得相关凭据后确认收入。 2、披露的境内保税区销售业务流程未提及是否存在对账环节；核查的收入确认资料中无对账单。	境内保税区销售未提及是否存在对账环节，存在差异
博硕科技	VMI 模式：公司按客户实际领用产品数量及金额确认收入	一致
	国外销售：公司以产品发运至相关港口或客户指定的保税区或保税物流园区，履行出口报关手续，取得相关凭据后确认收入。	存在差异

可见，发行人的境外地区销售、境内保税区 VMI 模式销售的收入确认政策与同行业公司一致；

发行人境内保税区一般模式销售与隆扬电子一致，以报关后的对账时点确认收入；其他可比公司，因未区分直接出口销售、向保税区出口销售的收入确认方式，或者实际业务流程中报关后不存在对账环节，从而以报关单时点作为收入确认时点，导致存在差异。

发行人根据实际业务流程的差异，在出口销售中进一步区分了境外地区销售和境内保税区销售，由于发行人与境内保税区客户在实际执行中有设置报关后的对账程序，发行人考虑到产品“小批量、多批次”、“面积小、数量多”的特点、秉承谨慎的原则，以对账完成时点作为商品风险报酬或控制权转移的时点符合业务实质，虽然与同行业公司相比存在差异，但符合实际业务流程及企业会计准则的规定。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、访谈发行人客服部门负责人，了解主要客户签收发行人产品后的具体验收流程、验收周期，同时，查阅同行业可比公司的招股说明书、年报等公开披露数据，了解其销售流程及收入确认政策，并与发行人比对，确认公司收入确认政策与同行业可比公司是否存在重大差异；

2、访谈发行人销售部门负责人，了解公司收入的具体流程，识别其主要控制节点，并对发行人报告期内销售收入执行穿行测试，查验主要客户的合同、出库单、发运凭证、签收单、对账单、报关单、发票、期后银行回款等各流程对应凭证，确认控制权转移时点，并结合收入准则中关于控制权的规定，判定发行人收入确认时点是否符合会计准则；

3、获取发行人销售明细表，了解境内保税区、境外地区的主要客户，并查阅其相应合同条款、了解其业务实际执行情况，确认境内保税区销售采用对账完成时点作为收入确认时点的合理性、境外销售采用以获取报关单时点作为收入确认时点的合理性。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人对境内保税区 FOB 模式、境外地区 FOB 模式执行的收入确认时点不同，主要实际业务流程中控制权转移时点不同所致。境内保税区 FOB 模式因与客户执行对账程序，经双方对账确认的入库明细方属于已通过客户验收的产品，验收具有实质性，发行人获取经双方确认的对账单时点控制权方转移；境外地区 FOB 模式因实际执行中无对账验收程序，根据贸易术语约定，产品报关完成时点控制权即转移。因此，FOB 模式下不同收入确认时点具有合理性，符合业务实质及《企业会计准则》的规定；

2、除隆扬电子外，发行人与其他可比公司存在差异主要系可比公司因未区分直接出口销售、向保税区出口销售的收入确认方式，或者实际业务流程中报关后不存

在对账环节，从而以报关单时点作为收入确认时点，导致与发行人存在差异。

问题8 关于采购价格公允性

根据申报材料，发行人采购原材料包括胶带类、胶粘剂类、离型膜类等 7 类，与可比公司相比，胶粘剂类和薄膜基材类采购单价相对较高，胶带、保护膜、离型膜、泡棉基材采购价格处于同行业公司采购单价区间内，部分可比公司采购单价较高系客户指定采购大牌厂商原材料所致。

请发行人说明：（1）结合原材料客户指定采购比例、相应材料不同品牌间价格差异，和材质结构、性能结构等采购单价影响因素，进一步分析说明胶带类、离型膜类、保护膜类、泡棉基材类、导电布基材类采购价格处于可比公司采购单价区间内相对较低水平的原因；（2）报告期内前述 5 类原材料不同供应商间采购价格差异情况，若存在请说明具体原因，以及采购价格较低的供应商是否存在异常。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、结合原材料客户指定采购比例、相应材料不同品牌间价格差异，和材质结构、性能结构等采购单价影响因素，进一步分析说明胶带类、离型膜类、保护膜类、泡棉基材类、导电布基材类采购价格处于可比公司采购单价区间内相对较低水平的原因。

（一）胶带类

发行人胶带类原材料的采购单价比较情况如下：

单位：元/平方米

比较对象	期间	采购单价			
发行人	2022 年度-2019 年度	14.49	15.55	17.01	15.83
隆扬电子	2021 年度-2019 年度	-	33.06	25.39	30.20
达瑞电子	2020 年 1-6 月-2018 年度	-	25.60	20.95	26.87
鸿富瀚	2020 年度-2018 年度	-	27.29	27.98	30.03
博硕科技	2020 年 1-6 月-2018 年度	-	15.21	15.28	15.38

胶带类原材料作为模切工序的用料已经有相当程度的复合性，胶粘剂、基材等的材质差异、性能差异、规格差异已经使得胶带区分出诸多品类，无法按照少数几个维度进行有效的划分。发行人相较于隆扬电子、达瑞电子、鸿富瀚平均采购价格

出现差异主要受客户指定原材料的采购占比影响。

比较对象	胶带类材料中客户指定采购情况
发行人	指定采购较少，2019-2022 年占比分别为 9.29%、12.07%、8.10%、2.73%，所指定品牌为德莎、3M、日东。
隆扬电子	指定采购较多，2019-2021 年占比平均值为 62%，所指定品牌为德莎、3M。
达瑞电子	指定采购较多，具体占比未披露。反馈回复披露其胶带类材料前五大供应商所对应的材料品牌均为德莎、3M、日东、罗杰斯、韩国晓星。
鸿富瀚	指定采购较多，2018-2020 年占比平均值为 92%，所指定品牌为德莎、日东。
博硕科技	未披露有指定采购的情况。

可见，客户指定采购占比较少的发行人与博硕科技，其采购价格相对较低，隆扬电子、达瑞电子、鸿富瀚主要因指定采购的均为国际知名品牌，具有较大品牌溢价，其价格相对较高。

报告期内发行人胶带类原材料采购单价按照是否指定采购区分如下：

单位：元/平方米

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
指定采购单价	55.00	69.98	69.51	80.72
非指定采购单价	14.16	14.47	15.27	14.47

可见，发行人指定采购的胶带单价相对较高，与同行业可比公司情况相同，单价波动主要系客户所指定的德莎、3M、日东的材料型号不尽相同所致。

此外，可比公司中达瑞电子有披露 3M 导电单双面胶带的采购价格情况，发行人也存在向 3M 采购导电胶带，价格比较情况如下：

比较对象	期间	采购单价（元/平方米）		
达瑞电子	2020年1-6月-2019年度	-	331.43	332.74
发行人	2022年度-2020年度	327.43	328.02	331.86

注：数据来自达瑞电子反馈回复；

可见，相同类型的胶带，公司的采购价格与可比公司无显著差异。

（二）离型膜类

发行人离型膜类原材料的采购单价比较情况如下：

单位：元/平方米

比较对象	期间	采购单价			
发行人	2022 年度-2019 年度	1.93	1.76	1.72	1.64

比较对象	期间	采购单价			
隆扬电子	2021 年度-2019 年度	-	3.2	3.16	2.81
博硕科技	2020 年 1-6 月-2018 年度	-	1.48	1.47	1.46
达瑞电子	2020 年 1-6 月-2018 年度	-	3.23	3.34	3.5

离型材料的市场价格主要表现为厚度越大、离型力公差越小、双面硅、氟塑料材质、硅转移、带颜色、带雾度、带网纹、带抗静电等性能的会更贵。发行人的离型材料按照上述材质、性能进行区分，相应的单价及采购金额占比情况如下：

性能指标	单价区间 (元/平方米)	采购金额占比			
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主要指标为：厚度 50μm 以内、离型力 10-30g 公差 4-10g	(1, 2]	54%	69%	76%	88%
附加带颜色、带雾度、离型力公差更小等指标中的少数项目	(2, 4]	28%	23%	22%	12%
附加厚度更大、离型力公差更小、硅转移、带颜色、带雾度、带网纹、带抗静电、双面硅、氟塑料等指标中的多个项目	4 以上	18%	9%	2%	-

可比公司未有披露具体的性能参数，但受下游应用终端不同，不同企业之间离型材料的材质、性能存在一定的差异，从而导致平均采购单价出现不同。由上表可见，发行人所用离型材料采购单价主要集中于 1-2 元，但也有相当大一部分材料为采购单价 2-4 元，与隆扬电子、达瑞电子相比无太大差异。

(三) 保护膜类

发行人保护膜类原材料的采购单价比较情况如下：

单位：元/平方米

比较对象	期间	采购单价			
发行人	2022 年度-2019 年度	4.17	3.86	3.25	2.44
隆扬电子	2021 年度-2019 年度	-	5.49	5.4	3.98
鸿富瀚	2020 年度-2018 年度	-	5.39	5.74	5.05
达瑞电子	2020 年 1-6 月-2018 年度	-	5.15	5.37	5.3
博硕科技	2020 年 1-6 月-2018 年度	-	11.10	11.10	11.10
		-	1.55	1.51	1.46
		-	4.23	4.31	4.23

保护膜材料的市场价格主要表现为 FEP 材质、硅胶、双层、厚度越大、剥离力越大、带颜色、带雾度、带网纹、带抗静电、带阻燃等性能的会更贵。发行人的保

保护膜材料按照上述材质、性能进行区分，相应的单价及采购金额占比情况如下：

性能指标	单价区间 (元/平方米)	采购金额占比			
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主要指标为：PET 基材、亚克力胶、单层、厚度 60μm 以内	(1, 3]	26%	22%	34%	38%
附加双层、硅胶、带雾度、防静电等指标中的少数项目	(3, 5]	30%	53%	25%	36%
附加 FEP 材质、硅胶、双层、厚度越大、剥离力越大、带颜色、带雾度、带网纹、带防静电、带阻燃等指标中的多个项目	5 以上	44%	25%	41%	26%

受下游应用终端不同，所需材质、性能不同所致，不同企业之间保护膜材料存在一定的差异，从而导致平均采购单价出现不同。可比公司未有披露具体的性能参数。由上表可见，发行人所用保护膜材料采购单价主要集中于 3-5 元以及 5 元以上，采购价格与可比公司相比不存在较大差异。

（四）泡棉基材类

发行人泡棉基材类原材料的采购单价比较情况如下：

单位：元/平方米

比较对象	期间	采购单价			
发行人	2022 年度-2019 年度	25.47	25.82	33.07	-
鸿富瀚	2020 年度-2018 年度	-	58.69	78.61	64.10
达瑞电子	2020 年 1-6 月-2018 年度	-	26.78	26.16	26.49
博硕科技	2020 年 1-6 月-2018 年度	-	25.94	25.85	26.07

泡棉基材的市场价格主要表现为 PU/硅胶/EPDM 等材质、相同性能厚度越小、回弹性高、可压缩性好、阻燃、防水、屏蔽、导电等性能的会更贵。发行人的泡棉基材按照上述材质、性能进行区分，相应的单价及采购金额占比情况如下：

性能指标	单价区间 (元/平方米)	采购金额占比		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
主要指标为：PE 材质、100μm 以上	(10, 20]	14%	26%	26%
附加 PU/硅胶/EPDM 等材质、厚度越小、回弹性高、可压缩性好、阻燃、防水、屏蔽、导电等指标中的少数项目	(20, 60]	80%	67%	47%
附加 PU/硅胶/EPDM 等材质、厚度越小、回弹性高、可压缩性好、阻燃、防水、屏蔽、导电等指标中的多个项目	60 以上	6%	8%	27%

受下游应用终端不同，所需材质、性能不同所致，不同企业之间泡棉基材存在

一定的差异，从而导致平均采购单价出现不同。可比公司未有披露具体的性能参数。由上表可见，发行人所用泡棉基材采购单价主要集中于 20-60 元，采购价格与可比公司相比不存在较大差异。

（五）导电布基材类

发行人导电布基材类原材料的采购单价比较情况如下：

单位：元/平方米

比较对象	期间	采购单价			
发行人	2022 年度-2019 年度	14.08	14.39	16.13	-
隆扬电子	2021 年度-2019 年度	-	46.72	47.64	47.62
鸿富瀚	2020 年度-2018 年度	-	19.22	11.41	7.65
达瑞电子	2020 年 1-6 月-2018 年度	85.18	97.21	100.19	100.39

注：隆扬电子披露的导电材料较多，其中导电纤维布与发行人采购的导电布基材较为可比，此处列示该款材料采购单价；

导电布基材的市场价格主要表现为全方位导电、相同性能厚度越小、黑色（需增加表层处理工艺）、双面较单面、耐刮擦等性能的会更贵。发行人的导电布基材按照上述材质、性能进行区分，相应的单价及采购金额占比情况如下：

性能指标	单价区间 (元/平方米)	采购金额占比		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
主要指标为：厚度 80μm、灰色	(10, 20]	95%	78%	66%
附加厚度越小、黑色、双面等指标	(20, 50]	3%	16%	15%
附加厚度越小、黑色、双面、全方位导电、耐刮擦等多项指标	50 以上	1%	6%	19%

可比公司未有披露具体的性能参数，但受下游应用终端不同，不同企业之间导电布基材的材质、性能存在一定的差异，从而导致平均采购单价出现不同。由上表可见，发行人所用导电布基材采购单价主要集中于 10-20 元，同时也有部分材料为采购单价 50 元以上，与隆扬电子、达瑞电子相比无太大差异。

另一方面，发行人相较于隆扬电子、达瑞电子、鸿富瀚平均采购价格出现差异也受客户指定原材料的采购占比影响。

比较对象	导电布基材类材料中客户指定采购情况
发行人	导电布基材无指定采购情况
隆扬电子	存在部分指定采购，根据其反馈回复披露，导电布、导电海绵等屏蔽类材料2019-2021年指定采购占比分别为5.46%、9.23%、7.83%%。

比较对象	导电布基材类材料中客户指定采购情况
达瑞电子	基本为指定采购，根据其招股书披露，其采购的导电布基本来自于三星视界指定的国际知名品牌供应商。
鸿富瀚	指定采购较多，2018-2020年导电屏蔽类材料指定采购占比分别为77.51%、74.89%、82.60%，但所指定品牌为国产厂商，规模与国际知名品牌商相比存在较大距离。

可见，无客户指定采购占比的发行人采购价格相对较低，达瑞电子、隆扬电子主要因指定采购的均为国际知名品牌，具有较大品牌溢价，其价格相对较高；鸿富瀚虽然披露的导电屏蔽类材料指定采购占比较高，但因所指定品牌为国产企业，品牌溢价较低，且根据其披露信息，导电屏蔽类材料中，除 2020 年指定采购价格（22.09 元/m²）高于非指定采购价格，其余年度均差异较小，故平均采购价格与发行人相近。

二、报告期内前述 5 类原材料不同供应商间采购价格差异情况，若存在请说明具体原因，以及采购价格较低的供应商是否存在异常。

报告期内，发行人胶带类、离型膜类、保护膜类、泡棉基材类、导电布基材类材料的采购价格变动情况如下：

材料类别	单位	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
胶带	元/平方米	14.49	15.55	17.01	15.83
离型膜	元/平方米	1.93	1.76	1.72	1.64
保护膜	元/平方米	4.17	3.86	3.25	2.44
泡棉基材	元/平方米	25.47	25.82	33.07	-
导电布基材	元/平方米	14.08	14.39	16.13	-

可见，总体来说，上述原材料采购价格存在小幅波动，主要系同一大类原材料细分品类较多，供应商品牌、材质结构、性能结构等均存在差异，原材料结构的变化导致各期平均采购单价波动，具体到同一料号，则原材料的单价波动较小。

报告期内，上述 5 类原材料不同供应商间采购价格差异情况具体如下：

（一）胶带类

报告期内，公司胶带类材料采购较为分散，各期供应商近上百家，选取各期排名均靠前的供应商进行采购价格比较。

1、选取的供应商采购金额占比

供应商	采购占比			
	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
溧阳金利宝胶粘制品有限公司昆山分公司	16.52%	23.08%	20.16%	23.09%
东莞昱仑纤维制品有限公司	6.23%	12.68%	7.19%	6.10%
昆山迅羽电子科技有限公司	6.29%	8.88%	7.48%	1.01%
合计	29.05%	44.65%	34.84%	30.21%

报告期内，选取的三家供应商采购占比分别为 30.21%、34.84%、44.65%、29.05%，占比较低系胶带类采购较分散所致。

2、选取的供应商价格波动情况及原因

供应商	采购单价（元/平方米）			
	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
溧阳金利宝胶粘制品有限公司昆山分公司	9.91	10.44	9.68	9.85
东莞昱仑纤维制品有限公司	25.64	25.64	25.64	25.64
昆山迅羽电子科技有限公司	84.79	88.99	95.02	139.59
平均价格	14.49	15.55	17.01	15.83

可见，价格稳定性方面，报告期内，溧阳金利宝胶粘制品有限公司昆山分公司（以下简称“金利宝”）、东莞昱仑纤维制品有限公司（以下简称“东莞昱仑”）采购价格较为稳定，昆山迅羽电子科技有限公司（以下简称“昆山迅羽”）成逐年下降趋势。

价格区间方面，报告期内，金利宝低于胶带采购均价，东莞昱仑、昆山迅羽高于胶带采购均价。其中，昆山迅羽高出较多，主要系所用材质、性能差异所致。公司向金利宝采购的胶带为普通单面胶带，材质、性能均无特殊之处，故采购单价最低；向东莞昱仑采购的主要为尼龙布胶带，材质相较于向金利宝采购的普通胶带，存在差异，但性能方面无特殊之处，故价格较金利宝有所高出；而公司向昆山迅羽采购的胶带主要为耐高温胶带，其特殊的性能令其定价较为昂贵，远高于金利宝、东莞昱仑胶带采购价格；同时，因其部分为硅胶材质，较一般材质具有更强的耐高温性能，价格亦更高。报告期，公司向昆山迅羽的采购价格下降主要原因系：① 2019 年采购金额为 15.78 万元，规模较小，主要为硅胶材质耐高温胶带，后续年度开始大批量采购后，以一般材质的耐高温胶带为主，材质结构的变化导致了平均单

价的下降；②后续批量采购后，公司议价能力增强，每年均有一定程度降价。

综上，金利宝、东莞昱仑、昆山迅羽采购价格差异主要系所用材质、性能差异所致，具有合理性。

（二）离型膜类

1、选取的供应商采购金额占比

供应商	采购占比			
	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
扬州恒宇薄膜有限公司	59.34%	72.22%	75.99%	96.60%
苏州俊楠电子科技有限公司	13.25%	15.73%	18.62%	0.54%
合计	72.59%	87.96%	94.62%	97.14%

报告期内，选取的 2 家供应商采购占比分别为 97.14%、94.62%、87.96%、72.59%，集中度较高。

2、选取的供应商价格波动情况及原因

供应商	采购单价（元/平方米）			
	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
扬州恒宇薄膜有限公司	1.49	1.51	1.54	1.63
苏州俊楠电子科技有限公司	2.83	2.86	2.92	2.73
平均价格	1.93	1.76	1.72	1.64

可见，价格稳定性方面，报告期内，扬州恒宇薄膜有限公司（以下简称“扬州恒宇”）、苏州俊楠电子科技有限公司（以下简称“苏州俊楠”）采购价格均较为稳定。

价格区间方面，报告期内，扬州恒宇低于胶带采购均价，苏州俊楠高于胶带采购均价。扬州恒宇和苏州俊楠采购单价差异系其供应的离型膜的离型力公差大小、是否双面硅的区别所致。公司向扬州恒宇采购的离型膜仅单面含硅、且离型力公差为 $\pm 10\text{g}$ ；而向苏州俊楠采购的离型膜大多双面含硅，同时离型力公差为 $\pm 2\text{g}$ 。在离型膜产品中，双面含硅、离型力公差越小的产品性能越优良，相应价格有所提升，因此，扬州恒宇采购价格低于苏州俊楠具有合理性。

（三）保护膜类

1、选取的供应商采购金额占比

供应商	采购占比			
	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
苏州熠辉茂光电科技有限公司	41.31%	34.86%	6.12%	0.00%
昆山旭智鑫电子材料有限公司	23.78%	13.48%	13.64%	14.54%
苏州市星辰科技有限公司	0.07%	14.66%	13.90%	14.86%
合计	65.16%	63.00%	33.66%	29.40%

报告期内，选取的三家供应商采购占比分别为 29.40%、33.66%、63.00%、65.16%。2019-2020 年度占比较低系当年度采购较为分散所致，2021 年开始，发行人离型膜主要向苏州熠辉茂光电科技有限公司（以下简称“熠辉茂”）采购，占比相应提升。

2、选取的供应商价格波动情况及原因

供应商	采购单价（元/平方米）			
	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
苏州熠辉茂光电科技有限公司	5.03	4.89	9.25	-
昆山旭智鑫电子材料有限公司	1.96	2.01	2.22	2.07
苏州市星辰科技有限公司	4.51	4.13	3.60	3.08
平均价格	4.17	3.86	3.25	2.44

可见，价格稳定性方面，报告期内，昆山旭智鑫电子材料有限公司（以下简称“旭智鑫”）采购价格较为稳定，熠辉茂、苏州市星辰科技有限公司（以下简称“星辰科技”）存在一定波动，系采购的保护膜结构存在一定变动所致。

价格区间方面，报告期内，熠辉茂、星辰科技高于采购均价，旭智鑫低于采购均价，主要系三家供应商采购的保护膜对应胶水（硅胶/亚克力）、层数（单/双）不同所致。其中，公司向熠辉茂 2020 年采购保护膜主要以 PET 硅胶保护膜为主，2021 年开始主要以双层 PET 亚克力保护膜为主；向星辰科技采购主要以单双层 PET 亚克力保护膜，且双层保护膜占比逐年增加；向旭智鑫采购的保护膜以单层 PET 亚克力保护膜为主。因硅胶保护膜较亚克力保护膜具有优良的耐热性、快速黏性、剥离不留胶等差异化性能，相应采购价格高出较多，故存在硅胶保护膜采购的熠辉茂在三家供应商中采购价格最高，同时，双层保护膜相较于同材质的单层保护膜，采购价

格亦有所高出，因此以双层 PET 保护膜采购为主的熠辉茂、星辰科技采购均价高于旭智鑫。

综上，熠辉茂、星辰科技、旭智鑫采购价格差异系出于保护膜所用胶水、保护膜层数等不同所致，具有合理性。

（四）泡棉基材类

1、选取的供应商采购金额占比

供应商	采购占比		
	2022年度	2021年度	2020年度
湖北祥源新材科技股份有限公司	93.29%	99.86%	71.98%
苏州富进佳科技有限公司	3.39%	-	18.59%
合计	96.67%	99.86%	90.57%

报告期内，选取的 2 家供应商采购占比分别为 90.57%、99.86%、96.67%，集中度较高。其中，湖北祥源新材科技股份有限公司（以下简称“湖北祥源”）各期采购占比均超过 50%，对均价影响较大；苏州富进佳科技有限公司（以下简称“富进佳”）采购具有偶发性，2020 年采购 30.2 万元、2022 年采购 8.98 万元。

2、选取的供应商价格波动情况及原因

供应商	采购单价（元/平方米）		
	2022年度	2021年度	2020年度
湖北祥源新材科技股份有限公司	24.10	25.81	26.99
苏州富进佳科技有限公司	296.33	-	94.41
平均价格	25.47	25.82	33.07

可见，价格稳定性方面，报告期内，湖北祥源采购价格均较为稳定，富进佳采购价格存在较大差异。

价格区间方面，报告期内，湖北祥源与泡棉基材采购均价差异较小，富进佳高于泡棉基材采购均价较多。湖北祥源采购价格低于富进佳主要原因系：①富进佳为国际知名泡棉品牌罗杰斯的代理商，该品牌为客户指定采购，产品具有较高的品牌溢价，而湖北祥源为国内厂商，知名度低于罗杰斯，议价能力亦存在差距；②公司向湖北祥源采购的泡棉材质为 PE 材质，而向富进佳采购的泡棉以 PU 材质为主，PU

相较于 PE 材质，具有更耐磨、更耐高温、更为环保等特性，其价格相应较高。2022 年富进佳采购单价远高于 2020 年度，系产品差异所致，2022 年共计采购 8.98 万元，其中某款具有导电导热性能的泡棉类基材 8.36 万元，因性能较高定价 356.96 元/平方米，远高于其他产品。

综上，富进佳价格高于湖北祥源系品牌、材质的差异，具有合理性。

（五）导电布基材类

1、选取的供应商采购金额占比

供应商	采购占比		
	2022年度	2021年度	2020年度
梧州三和新材料科技有限公司	61.94%	26.71%	27.66%
山东天厚新材料科技有限公司	35.65%	57.38%	9.15%
合计	97.60%	84.09%	36.81%

注：公司 2019 年未采购导电布基材。

2020-2022 年度，选取的 2 家供应商采购占比分别为 36.81%、84.09%、97.60%，除 2020 年外，其余年度集中度较高。2020 年度占比较低系发行人从 2020 年开始采购导电布基材，前期同时向较多家供应商采购以比选质量，后续经考核，主要向几家服务优质、质量稳定的供应商集中采购。

2、选取的供应商价格波动情况及原因

供应商	采购单价（元/平方米）		
	2022年度	2021年度	2020年度
梧州三和新材料科技有限公司	13.68	13.68	13.68
山东天厚新材料科技有限公司	14.40	13.27	13.68
平均价格	14.08	14.39	16.13

可见，价格稳定性方面，报告期内，梧州三和新材料科技有限公司（以下简称“梧州三和”）、山东天厚新材料科技有限公司（以下简称“山东天厚”）均较为稳定，不存在明显波动；价格区间方面，梧州三和、山东天厚亦不存在明显差异。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取并复核发行人报告期内采购明细表，统计并复核主要供应商的采购内容及采购价格，核查主要原材料报告期内采购价格变动情况，分析是否存在异常变化；

2、通过公开数据查询，获取主要原材料的市场报价及同行业公司采购价格，对比分析其与发行人采购价格的差异，同时询问采购部门负责人如何进行采购定价，结合发行人实际经营情况，了解差异形成的原因并分析其合理性；

3、访谈采购部门负责人，了解公司原材料采购大类中，材质结构、性能结构、不同供应商品牌对于采购单价的影响；

4、获取报告期内采购明细表，并询问采购部门负责人，了解是否存在客户指定原材料品牌采购，其对应原材料的品牌、类别、材质、用途，具体金额，是否存在指定唯一品牌供应商的情况，并查询同行业公司客户指定原材料采购具体情况对比分析。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司胶带类、离型膜类、保护膜类、泡棉基材类、导电布基材类材料采购价格处于可比公司采购单价区间内相对较低水平主要受客户指定采购比例、原材料材质结构、性能结构等差异所致，具有合理性；

2、前述 5 类原材料不同供应商间采购价格差异原因与可比公司差异原因一致，均系客户指定采购比例、不同品牌间价格差异，以及材质结构、性能结构差异所致，具有合理性。

问题9 关于在建工程

根据申报材料，报告期各期，向苏州狮山建筑安装工程有限公司、江苏协盛建设工程有限公司、苏州格瑞尔机电工程有限公司、江苏美杰欣建设发展有限公司四家公司采购土建工程、洁净装修的金额占新增在建工程比例较高。

请发行人说明：（1）以表格列示报告期内涉上述四家供应商的在建工程名称、合同签订时间、建设周期、款项支付情况，建设进度、付款方式、付款进度与合同约定是否一致，存在差异的请说明具体原因；（2）公司控股股东、实际控制人与上述供应商及其关联方是否存在资金往来或其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

（一）以表格列示报告期内涉上述四家供应商的在建工程名称、合同签订时间、建设周期、款项支付情况。

除上述四家外，2022 年下半年新增江苏中赫建筑工程有限公司，合同造价共 4,945.43 万元。报告期内上述五家供应商涉及的在建工程名称、合同签订时间、建设周期、款项支付情况列示如下：

供应商	在建工程	合同签订时间	建设周期	截至 2023 年 2 月 28 日款项支付情况
江苏美杰欣建设发展有限公司	年产不干胶标签 600 万平方米等项目一期工程	2019 年 8 月 9 日	2019 年 11 月至 2021 年 1 月（已完工）	已支付 97%工程款 2,537.65 万元，剩余 78.59 万元质保金（3%）未支付。
江苏协盛建设工程有限公司	年产 6000 万平方米各类高性能精密特种胶带项目一期工程	2020 年 1 月 19 日	2020 年 4 月至 2021 年 10 月（已完工）	已支付 97%工程款 3,801.50 万元，剩余 117.58 万元质保金（3%）因质保期未满尚未支付。
		2022 年 2 月 26 日	2022 年 3 月至 2022 年 7 月（已完工）	已支付 97%工程款 145.81 万元，剩余 4.51 万元质保金（3%）因质保期未满尚未支付。
苏州格瑞尔机电工程有限公司	年产 6000 万平方米各类高性能精密特种胶带项目一期工程	2021 年 3 月 10 日	2021 年 3 月至 2021 年 12 月（已完工）	已支付 95%工程款 1,098.20 万元，剩余 59.97 万元质保金（5%）未支付。
		2022 年 1 月 25 日	2022 年 2 月至 2023 年 1 月（已完工）	已支付 80%工程款 125.44 万元，剩余工程款 23.52 万元（15%）及 7.84 万元质保金（5%）未支付。 增项工程：已支付 95%工程款 15.20 万元，剩余 0.80 万元质保金（5%）因质保期未满尚未支付。
苏州狮山建筑安装工程有限公司	功能性复合材料及器件产业化建设项目	2021 年 10 月 15 日	预计 2021 年 10 月至 2022 年 12 月（建设中，已超工期）	已根据建设进度及约定比例支付 57%的合同工程款 5,924.22 万元

江苏中赫建筑工程有限公司	功能性器件建设项目	2022年6月23日	预计2022年7月至2023年8月（建设中）	已根据建设进度及约定比例支付24%的合同工程款1,186.84万元
--------------	-----------	------------	------------------------	-----------------------------------

（二）建设进度、付款方式、付款进度与合同约定是否一致，存在差异的说明具体原因。

经核查，发行人的上述在建工程，工程进度受全球公共卫生事件、天气条件等因素影响，存在延后的情况；付款方式、付款进度则与合同约定的节点一致。具体情况如下：

1、江苏美杰欣建设发展有限公司（2019年8月9日基建工程合同）

建设进度	合同约定付款节点	付款方式及进度	付款金额（万元）	付款时间
已完工。 因施工单位原因导致工程延期，经协商一致，结算未扣款。	办公楼、仓库、厂房基础施工完成，并完成土方回填，经验收合格，并由乙方提出书面申请后15个工作日内进行第一次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	137.38	2020年4月30日
			255.13	2020年5月6日
	办公楼、仓库均完成两层结构即3层楼面时，经验收合格，并由乙方提出书面申请后15个工作日内进行第二次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	189.00	2020年5月21日
	厂房完成两层结构即3层楼面时，经验收合格，并由乙方提出书面申请后15个工作日内进行第三次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	224.00	2020年6月12日
	办公楼、仓库均封顶，经验收合格，并由乙方提出书面申请后15个工作日内进行第四次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	223.29	2020年6月18日
	厂房、门卫等均封顶，经验收合格，并由乙方提出书面申请后15个工作日内进行第五次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	276.57	2020年8月3日
	主体验收，经验收合格，并由乙方提出书面申请后15个工作日内进行第六次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	233.43	2020年10月8日
	所有合同范围内工程结束，经初步验收合格，并由乙方提出书面申请后15个工作日内进行第七次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	263.00	2020年11月30日
	竣工验收通过后（以项目所在地的质监站竣工验收备案表日期为准），并由乙方提出书面申请后的15个工作日内，支付至实际完成合同内工程价款的85%	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符，已累计支付合同造价的85%	388.00	2021年2月8日
	竣工结算审核完成经发包人确认后的30日内支付至97%，余款作为质量保修金（质保期2年，其中防水部分5年）	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符，已累计支付工程结算价的97%	200.00	2022年1月24日
			80.00	2022年7月8日
			67.86	2022年8月30日

2、江苏协盛建设工程有限公司（2020年1月19日基建工程合同）

建设进度	合同约定付款节点	付款方式及进度	付款金额 (万元)	付款时间
已完工。 因施工单位 原因导致工程延期，经 协商一致， 延期罚款已 在结算中扣 除。	办公楼、仓库基础施工完成，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第一次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	108.17	2020 年 8 月 11 日
	厂房基础施工完成，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第二次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	200.88	2020 年 8 月 11 日
	本工程增设钢结构预付款 80 万元，在总包钢结构主构件进场安装前一个月支付，如不按期进场，每天支付违约金 2 万元。预付款在后期钢结构进度款中扣回。	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	80.00	2020 年 8 月 12 日
	办公楼及仓库均封顶、厂房达到钢结构可施工面时，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第三次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	700.00	2020 年 12 月 1 日
	钢结构除屋面板外安装完成，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第四次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	284.00	2021 年 4 月 13 日
	主体验收，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第五次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	679.00	2021 年 1 月 22 日
	所有合同范围内工程结束，经初步验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第六次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	607.95	2021 年 12 月 28 日
	竣工验收通过后（以项目所在地地质站竣工验收备案表日期为准），并由乙方提出书面申请后的 20 个工作日内，支付至实际完成合同内价款的 85%	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符，已累计支付合同造价的 85%	400.00	2022 年 1 月 26 日
			170.00	2022 年 4 月 12 日
	竣工结算审核完成经发包人确认后的 30 日内，发包人向承包人支付至结算审定价的 97%，余款作为质量保修金（质保期 2 年）	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符，已累计支付工程结算价的 97%	571.50	2023 年 1 月 17 日

3、江苏协盛建设工程有限公司（2022年2月26日基建工程合同）

建设进度	合同约定付款节点	付款方式及进度	付款金额 (万元)	付款时间
已完工	工程全部完成经甲方验收合格 7 日内支付 85%合同工程款	电汇； 支付进度与合同约定相符，已累计支付合同造价的 85%	128.00	2022 年 9 月 22 日
按时完工	剩余工程款待结算审计结束 7 日内支付到审定金额的 97%，余款作为质量保修金（质保期 2 年）	电汇； 支付进度与合同约定相符，已累计支付工程结算价的 97%	17.81	2023 年 2 月 3 日

4、苏州格瑞尔机电工程有限公司（2021年3月10日车间工程合同）

建设进度	合同约定付款节点	付款方式及进度	付款金额 (万元)	付款时间
已完工。 因全球公共卫生事件原因导致延期，经协商一致，结算未扣款。	合同签订之日起 5 日内，甲方向乙方预付合同总价款的 30%	电汇； 支付进度与合同约定相符，已累计支付合同价款的 30%	336.00	2021 年 3 月 17 日
	空调主机设备到场之日起 3 日内，甲方支付合同总价款的 30%	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符，已累计支付合同价款的 60%	336.00	2021 年 4 月 27 日
	工程完工之日起 3 日内，甲方支付合同总价款的 20%	承兑汇票； 支付进度与合同约定相符，已累计支付合同价款的 80%	191.00	2021 年 8 月 19 日
	验收合格之日起 3 日内，乙方提供相关的竣工图及竣工资料并经甲方确认后，甲方支付合同总价款的 15%，剩余 5%作为质量保修金（质保期 1 年）	电汇； 支付进度与合同约定相符，已累计支付合同价款的 95%	168.00	2022 年 1 月 25 日
			67.20	2022 年 4 月 26 日

5、苏州格瑞尔机电工程有限公司（2022年1月25日车间工程合同）

建设进度	合同约定付款节点	付款方式及进度	付款金额 (万元)	付款时间
已完工。 按时完工	合同签订之日起 7 日内，甲方向乙方预付合同总价款的 30%	电汇； 支付进度与合同约定相符，已累计支付合同价款的 30%	47.04	2022 年 2 月 28 日
	空调主机设备到场之日起 7 日内，甲方支付合同总价款的 30%	承兑汇票； 支付进度与合同约定相符，已累计支付合同价款的 60%	47.04	2022 年 4 月 12 日
	工程完工之日起 7 日内，甲方支付合同总价款的 20%	电汇； 支付进度与合同约定相符，已累计支付合同价款的 80%	31.36	2023 年 1 月 17 日
	验收合格之日起 7 日内，乙方提供相关的竣工图及竣工资料，经甲方审核后，甲方支付合同总价款的 15%	电汇； 对方未请款	未支付	/
	剩余 5%质保金，质保期为验收合格之日起一年	支付进度与合同约定相符	未支付	/
	工程增项（增加外墙隔间）：完成后付 95%工程款	电汇； 支付进度与合同约定相符，已累计支付工程款的 95%	15.20	2023 年 2 月 3 日
	工程增项（增加外墙隔间）：剩余 5%作为质保金，质保期为验收合格之日起一年，期后工程无质量问题的，甲方在一周内以电汇方式支付。	支付进度与合同约定相符	未支付	/

6、苏州狮山建筑安装工程有限公司（2021年10月15日基建工程合同）

建设进度	合同约定付款节点	付款方式及进度	付款金额 (万元)	付款时间
尚未完工。 由于全球公共卫生事件、天气条件等客观原因导致工程延期，经协商一致，未作扣款。	地下室土方开挖完成，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第一次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	900.00	2022 年 1 月 19 日
			1,007.00	2022 年 7 月 5 日
	地下室顶板施工完成，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第二次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	900.00	2022 年 8 月 18 日
	厂房结构封顶，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第三次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	1,247.29	2022 年 11 月 16 日
			820.25	2022 年 11 月 28 日
	厂房主体结构验收、办公楼封顶，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第四次支付。	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符，已累计支付至合同造价的 57%	1,049.69	2023 年 1 月 13 日
	厂房竣工验收，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第五次支付	支付进度与合同约定相符	未支付	/
	办公楼竣工验收，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第六次支付	支付进度与合同约定相符	未支付	/
	竣工验收通过后（以项目所在地的质监站竣工验收备案表日期为准）并由乙方提出书面，申请后的 20 个工作日内，支付至实际完成合同内工程价款的 85%	支付进度与合同约定相符	未支付	/
	竣工结算审核完成经发包人确认后的 30 日内，发包人向承包人支付至结算审定价的 97%，余款作为质量保修金	支付进度与合同约定相符	未支付	/

7、江苏中赫建筑工程有限公司（2022年6月23日基建工程合同）

建设进度	合同约定付款节点	付款方式及进度	付款金额 (万元)	付款时间
尚未完工。 按进度建设中	桩基施工完成，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第一次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	432.23	2022 年 9 月 30 日
	地下室土方开挖完成，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第二次支付	电汇及承兑汇票； 支付进度与合同约定相符	57.25	2022 年 12 月 19 日
			57.25	2023 年 1 月 5 日
	地下室顶板施工完成，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第三次支付	电汇； 支付进度与合同约定相符，已累计支付至合同造价的 24%	640.11	2023 年 1 月 13 日
	所有厂房二层楼面浇筑完成，经验收合格，并由乙方提出书面申请后 20 个工作日内进行第四次支付	支付进度与合同约定相符	未支付	/

二、公司控股股东、实际控制人与上述供应商及其关联方是否存在资金往来或其他利益安排。

经核查发行人控股股东、实际控制人、董监高人员的银行流水，不存在与工程建设供应商及其关联方之间有资金往来的情况；通过执行走访、函证等程序确认上述供应商及其关联方与发行人控股股东、实际控制人之间亦不存在资金往来或其他利益安排。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅了发行人在建工程明细表、在建工程台账、工程预算文件等，取得并核查公司与上述供应商签订的合同。了解在建工程项目的基本信息。
- 2、取得主要工程建设付款明细以及相关合同，将付款明细与合同付款约定对比，分析是否按照合同约定付款取得并核查上述供应商相关工程的工程款进度报审表。
- 3、查询主要工程建设供应商工商信息，检查是否存在关联关系或其他利益往来。
- 4、取得并核查上述供应商已完成审计决算的相关工程的审计结算报告，与支付明细进行对比，检查是否按照工程节点进行付款。
- 5、取得并核查发行人及控股股东、实际控制人、董监高的银行流水，检查与上述供应商的主要股东及主要人员的资金往来情况。
- 6、对主要工程供应商执行函证或走访程序，了解发行人与对方的工程情况及款项支付情况。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，与在建工程相关资金支付的内控执行有效，工程支付情况与工程节点一致，付款进度与合同约定一致；发行人控股股东、实际控制人与工程建设供应商及其关联方之间不存在资金往来或其他利益安排。

问题10 关于理财产品

根据申报材料，2022 年 1-6 月，公司为提高资金使用效率，将闲置资金购买固定收益类理财产品 11,711.74 万元。

请发行人说明：报告期末持有理财产品的基本情况，是否存在本金损失风险，是否以其设置担保等。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、2022 年 6 月 30 日持有理财产品情况

截至 2022 年 6 月 30 日发行人持有理财产品 24,577.36 万元，其中浮动收益类理财产品 12,865.62 万元（账面列示为交易性金融资产），固定收益类理财产品 11,711.74 万元（账面列示为其他流动资产）。

（一）浮动收益类理财产品

公司购买的浮动收益类理财产品均为活期产品，无具体的锁定期，同时其底层资产除部分中风险产品配置的固定收益类资产比例为 0-90%区间外，其余产品配置固定收益类资产的比例为 80%-100%，其余部分配置权益类资产等其他金融工具，本金损失风险较小，风险等级较低。

截至本问询函回复出具日，该部分理财产品不存在本金损失，同时，经银行函证确认，该部分产品未设置担保及其他权利受限制措施。公司购买的非保本浮动收益类理财产品具体情况如下：

序号	产品管理人	产品名称	金额 (万元)	产品风险等级
1	建设银行	乾元-日鑫月溢（按日）开放式理财产品	436.00	中等风险 PR3 级
2	宁银理财	宁银理财天利鑫-A	403.08	低风险 PR1 级
3	建信理财	恒赢（法人版）按日开放式产品	562.80	较低风险 PR2 级
4	建设银行	乾元-私享（按日）开放式私人银行理财产品	476.00	中等风险 PR3 级
5	建设银行	乾元-安鑫（按日）现金管理类开放式净值产品	7,087.20	较低风险 PR2 级
6	建信理财	“天天利”按日开放式理财产品（T+1）	301.12	低风险 PR1 级

序号	产品管理人	产品名称	金额 (万元)	产品风险等级
7	宁银理财	宁银理财宁欣固定收益类 3 个月定期开放式理财 23 号	3,346.06	较低风险 PR2 级
8	中国银行	中银-日积月累日计划	9.94	较低风险 PR2 级
9	平安理财	平安财富-安盈成长现金人民币理财产品 A 款	95.07	较低风险 PR2 级
10	宁银理财	宁银理财天利鑫-C	148.36	较低风险 PR2 级

(二) 固定收益类理财产品

公司购买的固定收益类理财产品投资期限固定，同时合同锁定了收益率，到期日满后即可将本金和收益取回，截至本问询函回复出具日，该等产品均已到期并取得本金及收益，不存在本金损失风险，同时，经银行函证确认，该部分产品未设置担保及其他权利受限制措施。公司购买的固定收益类理财产品具体情况如下：

序号	产品管理人	产品名称	金额（万元）	本金及收益是否 收回	收益率
1	建设银行	随意存 2 号	662.36	是	1.74%
2	建设银行	随意存 2 号	238.91	是	1.74%
3	建设银行	随意存 2 号	393.62	是	1.86%
4	建设银行	随意存 2 号	1,560.88	是	1.83%
5	建设银行	随意存 2 号	1,550.19	是	2.13%
6	建设银行	随意存 2 号	345.89	是	2.15%
7	建设银行	随意存 2 号	343.04	是	2.25%
8	建设银行	随意存 2 号	403.64	是	2.23%
9	建设银行	随意存 2 号	1,679.30	是	2.33%
10	建设银行	随意存 2 号	3,796.67	是	2.32%
11	建设银行	随意存 2 号	737.23	是	2.33%

二、2022 年 12 月 31 日持有理财产品情况

截至 2022 年 12 月 31 日发行人持有理财产品 8,711.87 万元，其中浮动收益类理财产品 7,159.19 万元（账面列示为交易性金融资产），固定收益类理财产品 1,552.67 万元（账面列示为其他流动资产）。

(一) 浮动收益类理财产品

公司购买的浮动收益类理财产品除向宁波银行购买的 3,000 万单位结构化存款为定期保本浮动收益产品外，其余均为活期产品，无具体的锁定期，同时其底层资产除部分中风险产品配置的固定收益类资产比例为 0-90%区间外，其余产品配置固定收益类资产的比例为 80%-100%，其余部分配置权益类资产等其他金融工具，本金损失风险较小，风险等级较低。

截至本问询函回复出具日，宁波银行购买的 3,000 万单位结构化存款已到期并按照 3.35%年化收益率收回本息，其余理财产品亦不存在本金损失，同时，经银行函证确认，上述均未设置担保及其他权利受限制措施。公司购买的浮动收益类理财产品具体情况如下：

序号	产品管理人	产品名称	金额（万元）	产品风险等级
1	宁波银行	单位结构性存款	3,000.00	低风险 PR1 级
2	建信理财	建信理财“恒赢”（法人版）按日开放式净值型人民币理财产品	170.34	较低风险 PR2 级
3	建信理财	建信理财“安鑫”（按日）现金管理类开放式净值型人民币理财产品	77.34	较低风险 PR2 级
4	建信理财	建信理财嘉鑫（法人版）固收类按日开放式产品	1,556.59	较低风险 PR2 级
5	建设银行	“乾元-日鑫月溢”（按日）开放式资产组合型人民币理财产品	256.00	中等风险 PR3 级
6	华夏理财	华夏理财现金管理类理财产品 3 号	1,231.56	低风险 PR1 级
7	宁银理财	宁银理财宁欣天天臻金现金管理类理财产品 1 号	248.41	低风险 PR1 级
8	宁银理财	宁银理财宁欣天天臻金现金管理类理财产品 4 号	618.92	低风险 PR1 级

（二）固定收益类理财产品

公司购买的固定收益类理财产品投资期限固定，同时合同锁定了收益率，到期日满后即可将本金和收益取回，截至本问询函回复出具日，该等产品均已到期并取得本金及收益，不存在本金损失风险，同时，经银行函证确认，该部分产品未设置担保及其他权利受限制措施。公司购买的固定收益类理财产品具体情况如下：

序号	产品管理人	产品名称	金额（万元）	本金及收益是否收回	收益率
1	宁波银行	定期存款	1,397.5	是	3.95%
2	建设银行	随意存 2 号	155.17	是	2.98%

三、发行人关于理财产品购买的说明

公司理财产品购买根据相应产品的购买规模，遵照《对外投资管理制度》《货币资金管理制度》等规章制度之规定，均履行了严格的审批程序。报告期及未来期间，公司为保障资金的使用效率，在理财产品到期后，考虑营运资金的需求后，将闲置资金接续购买理财产品，以浮动收益类理财产品、固定收益类理财产品搭配组合购买。投资期限方面，以活期产品为主，定期产品的期限最长不超过 6 个月，以 1-3 月期限产品为主；风险等级方面，以底层资产主要为固定收益类资产的低风险理财产品为主，如确需购买中风险理财产品，则需根据内控制度规定履行相应风险评估、逐级审批程序；是否设定担保措施方面，因公司经营情况良好，营运资金充足，无需通过理财产品设置担保来获取流动资金。总体来说，公司购买理财产品，均履行了相关风险评估、审批决策程序，投资产品以低风险的活期浮动收益类产品或较短期限的固定收益类产品为主，总体本金损失风险较小，预计不会将其设定担保。

一、核查程序

针对上述问题，申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了发行人报告期各期所有银行账户流水对账单，并进行了流水核查，对购买理财产品的真实性进行核查。

2、取得并查阅了发行人购买各银行理财产品的产品说明书及相关合同。

3、对上述理财产品截至2022年6月30日及2022年12月31日余额、是否存在抵押、质押等权利受限制措施执行函证程序，回函比例100%，已与相关银行函证确认，回函金额与账面一致，不存在抵押、质押等权利受限制措施。

4、对上述理财产品到期赎回情况进行核查。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人购买的理财产品中，浮动收益类理财产品其底层资产以固定收益类资产为主，本金损失风险较小，截至本问询函回复出具日，均不存在本金损失，同时，经银行函证确认，该部分产品未设置担保及其他权利受限制措施；固定收益类产品其投资期限固定，同时合同锁定了收益率，不存在本金损失风险，截至本问询函回

复出具日，均已到期并收回本息，同时，经银行函证确认，该部分产品未设置担保及其他权利受限制措施；

2、未来公司如接续理财产品，均需履行严格的审批程序，投资品种以低风险的产品为主，本金损失风险较小，不存在设置担保及其他权利受限制措施等情况。

问题11 关于现金分红

根据申报材料，发行人报告期内全体股东累计分红 31,000.00 万元，截至 2022 年 10 月 27 日均已分派，其中控股股东、实际控制人取得的分红款除生活开支和实缴出资外，主要用于购买信托、理财产品。

请发行人说明：以表格列示控股股东、实际控制人以报告期内分红资金购买信托、理财产品的基本情况、投资期限、实际资金投向、是否到期及其后续资金流向、是否以其设置抵质押担保，并说明相关资金是否直接或间接流向客户、供应商及其关联方，或为发行人垫付成本费用，是否存在体外资金循环。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

截至 2023 年 2 月 28 日，控股股东永成网络、实际控制人叶健以报告期分红资金购买的信托、理财产品情况如下：

1、控股股东永成网络

产品成立日期	机构	产品名称	产品投资的 底层资产	是否有 抵质押 担保	金额 (万元)	到期日
2023/1/6	中国对外 经济贸易 信托	汇金鑫选100号系列17期-2	非标债权（外贸信 托与马上消费联合 贷形成的消费金融 资产）	否	2,300	2023/4/13
2022/9/23	国投泰康 信托	国投泰康信托招福宝9号集合 资金信托计划	标准化债权类资产	否	2,000	2023/9/25
2022/12/16	中国对外 经济贸易 信托	汇金58号系列31期-2	非标债权（捷信消 费金融公司的消费 金融资产）	否	500	2023/10/16
2022/10/26	五矿国际 信托	五矿信托-恒信日鑫66号-优 债臻远第12C57-1期集合资金 信托计划(新客专享)	标准化债权类资产	否	3,000	2023/11/2
2023/3/9	五矿国际 信托	五矿信托-恒信长宜83号-马 安B1号集合资金信托计划第 5期	非标债权（资金用 于马上消费的消费 贷款）	否	1,000	2024/3/8
2023/3/15	中国金谷 国际信托	金谷●五谷丰登H1号集合资 金信托计划	投向江苏、山东两 省的政信资产，其 中75%为交易所私 募债，25%为银行 间债券	否	2,000	2024/3/19
2023/3/10	五矿国际 信托	五矿信托-恒信日鑫66号-优 债臻远第12B97期集合资金 信托计划	标准化债权类资产	否	3,730	2024/3/20
2022/11/18	国投泰康 信托	国投泰康信托财富配置22号 集合资金信托计划	投向江苏盐城、泰 州政信资产，借款 人分别为盐城国	否	1,000	2024/12/18

			资、泰州国资控制的融资平台公司			
合计:					15,530	

可见，截至 2023 年 2 月 28 日，永成网络购买的信托产品存续金额合计为 1.55 亿元；所购买的信托产品均未到期，后续如若到期，将接续购买信托、理财产品；产品募集资金均投向地方财政实力较强的江苏、山东两地的政信资产（借款人为地方国资控股的融资平台公司）、标准化债权资产、其他非标债权（消费贷款）、银行存款等，不存在以其设置抵质押担保，亦不存在将产品相关资金直接或间接流向客户、供应商及其关联方或为发行人垫付成本费用，也不存在体外资金循环。

2、实际控制人叶健

产品成立日期	机构	产品名称	产品投资的底层资产	是否有抵质押担保	金额（万元）	到期日
2021/6/4	国投泰康信托	国投泰康信托鸿雁2987号潍坊诸城水务集合资金信托计划	投向潍坊市政信资产，借款人为潍坊诸城水务	否	300	2023/6/4
2021/6/10	五矿国际信托	五矿信托-恒信国兴510号-政兴51号B类1期集合资金信托计划	非标债权（向融资人唐山金融控股集团有限公司发放信托贷款）	否	300	2023/6/10
2021/7/7	国投泰康信托	国投泰康信托飞天78号集合资金信托计划	投向江苏省内政信资产，借款人或担保人均均为AA或AA+评级	否	300	2023/7/7
2021/7/9	华鑫信托	华鑫信托·鑫苏224号集合资金信托计划	浙江省内地方政府城投债券	否	300	2023/7/9
2022/8/26	国投泰康信托	国投泰康信托稳鑫配置1号集合资金信托计划	非标固收类资产、公募债基产品	否	200	2023/9/26
2022/5/19	国投泰康信托	国投泰康信托鸿雁3066号集合资金信托计划	江苏省内地方政府城投债券	否	300	2023/11/19
2022/11/17	五矿国际信托	五矿信托-恒信日鑫66号-优债臻选第12C56期集合资金信托计划（债券）	标准化债权资产	否	1,500	2023/11/23
2022/5/26	五矿国际信托	五矿信托-恒信国兴607号-永融62号1期集合资金信托计划	非标债权（向融资人扬州广江资产经营管理有限公司发放流动资金贷款）	否	300	2023/11/27
2021/12/15	国投泰康信托	国投泰康信托鸿雁3005号丹昇新农（丹阳）集合资金信托计划	江苏省内地方政府城投债券	否	300	2023/12/15
2022/12/8	国投泰康信托	国投泰康信托财富配置30号集合资金信托计划	江苏省内地方政府城投债券	否	300	2024/1/8
2022/1/28	国投泰康信托	国投泰康信托鸿雁3046号扬州仪征集合资金信托计划	江苏省内地方政府城投债券	否	300	2024/1/28
2023/2/3	国投泰康信托	国投泰康信托招福宝17号	标准化债权资产，主要包括国债、金融债、企业债券、公司债券、可转换债券、中央银行票	否	3,000	2024/1/31

			据等各类金融产品			
2022/2/10	五矿国际信托	五矿信托-恒信国兴650号-东李1号第一期集合资金信托计划第一期信托收益权	非标债权（向融资人青岛融海国有资本投资运营有限公司发放信托贷款）	否	2,000	2024/2/11
2022/2/15	华鑫信托	华鑫信托·顺鑫192号（永续债）集合资金信托计划	成都经开产业投资集团有限公司永续债	否	300	2024/2/15
2022/8/25	五矿国际信托	瑞华增利1号集合资金信托计划	上市公司定增	否	100.80	2024/2/25
2022/3/24	国投泰康信托	国投泰康信托鸿雁2994号集合资金信托计划	江苏省内地方政府城投债券	否	300	2024/3/24
2022/3/25	国投泰康信托	国投泰康信托金雕1732号盐城兴冈集合资金信托计划	江苏省内地方政府城投债券	否	600	2024/3/25
2022/8/12	华鑫信托	华鑫信托·鑫苏455号集合资金信托计划	成都市青白江区国有资产投资经营有限公司专项债权	否	300	2024/8/12
2022/8/11	五矿国际信托	五矿信托-璟弘11号第8期受益权	非标债权（融资人为青岛汽车产业新城开发有限公司）	否	2,000	2024/8/12
2022/9/23	国投泰康信托	国投泰康信托财富配置9号集合资金信托计划	江苏省内地方政府城投债券	否	300	2024/10/23
2022/12/15	华鑫信托	华鑫信托·鑫沪467号集合资金信托计划	双桥经开2022年度第一期债务融资工具（债券简称:22双桥经开PPN001）	否	300	2024/11/10
合计:					13,600.80	

可见，截至 2023 年 2 月 28 日，实际控制人叶健购买的信托产品存续金额合计为 1.36 亿元；所购买的信托产品均未到期，后续如若到期，将接续购买信托、理财产品；产品募集资金均投向地方财政实力较强的江苏、山东、成都三地的政信资产（借款人为地方国资控股的融资平台公司）、标准化债权资产、其他非标债权（消费贷款）等，不存在以其设置抵质押担保，亦不存在将产品相关资金直接或间接流向客户、供应商及其关联方或为发行人垫付成本费用，也不存在体外资金循环。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、申报会计师主要履行了以下核查程序：

1、获取实控人叶健、控股股东永成网络购买信托产品的认购合同、产品计划书，并查阅其合同条款，确认其投资期限、购买份额、产品成立日、到期日等信息；

2、访谈叶健并取得承诺函，确认叶健、永成网络购买的信托产品到期后的资金使用计划，是否存在抵质押担保，是否存在将产品相关资金直接或间接流向客户、

供应商及其关联方，或为发行人垫付成本费用的情况，是否存在体外资金循环；

3、访谈叶健、永成网络所购买信托的产品经理并获取确认函，确认相关信托产品的信息，相关信托产品是否存在抵质押担保，是否存在将产品相关资金直接或间接流向客户、供应商及其关联方，或为发行人垫付成本费用的情况；

4、查阅 2022 年 12 月 31 日永成网络所购买信托产品回函信息；

5、通过公开信息查询上述信托产品对应的具体资金投向，底层资产是否与计划书、认购合约一致；

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

控股股东、实际控制人所购买的信托产品未设置抵质押担保，不存在产品资金直接或间接流向发行人客户、供应商及关联方的情况，不存在为发行人垫付成本费用或进行体外资金循环的情况。

问题12 其他问题

12.1 问

12.1 根据申报材料，苏州环泰的一期项目相关房屋建筑物已建设完工并完成政府竣工验收，产权证经与政府部门确认，需二期工程完工后一并办理。请发行人说明产权证办理进度，预计办理时间，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

苏州环泰一期项目位于吴中区木渎镇姑苏路北侧、子冈路东侧，2019 年 7 月，发行人子公司苏州环泰取得上述地块国有建设用地使用权（环泰土地证苏（2019）苏州市不动产权第 6032944 号）。2019 年 8 月，苏州环泰作为发包人与江苏美杰欣建设发展有限公司签署《建设工程施工合同》。苏州环泰一期项目共涉及 1 号厂房、仓库、办公楼、门卫四栋建筑物，建筑面积约 17,061.77 平方米，上述建筑物的规划、施工许可手续齐全，并已取得苏州市吴中区住房和城乡建设局出具的建设工程消防验收备案凭证（备案编号：吴建消备字[2021]第 0055 号）、工程竣工验收备案凭证（备案编号：3205011903120105-JX-001~004）。

根据发行人的说明以及建设工程施工合同、工程进展情况，环泰二期项目预计于 2023 年 8 月完工施工，届时将依法为环泰一期、环泰二期申请办理房屋产权证。

苏州市吴中区木渎镇建设局 2023 年 3 月 31 日出具证明，明确表示环泰一期项目已完成竣工备案，但根据其产证办理流程，一期项目产权证暂不予办理，须在二期项目竣工后一并办理。

此外，苏州环泰报告期内已取得市场监督管理局、税务局、消防局等主管部门出具的报告期内不存在违法违规情况的证明。

截至本问询函回复出具日，苏州环泰不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，环泰一期项目已完成竣工备案，根据住建主管部门的工作安排产权证须在二期项目竣工后一并办理，预计于 2023 年 8 月二期工程施工完成后依法申领。

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

- 1、苏州市吴中区木渎镇建设局就环泰一期项目产证办理情况出具的证明；
- 2、苏州环泰“年产不干胶标签 600 万平方米等项目”一期工程《江苏省投资项目备案证》《建设用地规划许可证》《建设工程施工许可证》《环境影响报告表审核意见》等审批或报备文件；
- 3、苏州环泰“年产不干胶标签 600 万平方米等项目”一期工程建设工程消防验收备案凭证、工程竣工验收凭证；
- 4、苏州环泰“年产不干胶标签 600 万平方米等项目”一期工程招投标文件、比价表、直接发包登记表、苏州环泰与江苏美杰欣建设发展有限公司签署的《建设工程施工合同》；
- 5、发行人“基建大额付款台账”及支付凭证；
- 6、环泰土地证[苏（2019）苏州市不动产权第 6032944 号]、《国有建设用地使用权出让合同》及土地款支付凭证；
- 7、在裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站搜索查询发行人及江苏美杰欣建设发展有限公司的诉讼信息。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

环泰一期项目已完成竣工备案，根据住建主管部门的工作安排产权证须在二期项目竣工后一并办理，预计于 2023 年 8 月二期工程施工完成后依法申领。

12.2 问

12.2 请发行人补充披露租赁房屋的出租方李学兰是否办理登记备案，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

发行人租赁李学兰房产存在未办理房屋租赁登记备案的情形，该处租赁房产的具体情况如下：

序号	承租人	出租人	租赁地址	面积 (m^2)	租金 (元/月/ m^2)	租期	主要用途
1	高泰电子	李学兰	成都市双流区金河路 3997 号 9 栋 4 单元 4 楼 14 号	111.45	15.25	2022.7.18-2023.7.17	办公

经核查，发行人与出租方签订的相关租赁合同系双方真实意思表示且未约定以备案为生效条件，合同内容未违反相关法律法规的规定，合法有效。根据《中华人民共和国民法典》第 706 条的规定，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，故上述租赁合同已经构成对双方当事人具有约束力的法律文件。截至本问询函回复出具日，该等租赁物业履约正常，未发生租赁违约的情形，上述租赁不存在纠纷或潜在纠纷。

此外，该租赁房产为发行人在成都办事处的联络点，可替代性强，如发行人因上述瑕疵受到影响，致使不能继续使用该房产的，发行人能够较容易找到替代性物业，其经营活动不会因此而受到重大不利影响。

【补充披露情况：】

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“五、发行人资产情况”之“（三）房屋租赁情况”中补充披露：

“出租方李学兰未办理房屋租赁登记备案。

根据《中华人民共和国民法典》第 706 条的规定，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，发行人与李学兰签订的相关租赁合同系双方真实意思表示且未约定以备案为生效条件，合同内容未违反相关法律法规的规定，合法有效。报告期内该等租赁物业履约正常，未发生租赁违约

的情形，上述租赁不存在纠纷或潜在纠纷。”

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

- 1、发行人与李学兰签署的《房屋租赁合同书》及《东升街道办事处拆迁安置协议书》；
- 2、发行人租金支付凭证；
- 3、李学兰出具的关于不存在纠纷的声明；
- 4、在裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站搜索查询发行人及李学兰的诉讼信息。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人承租李学兰的房屋虽然未办理租赁合同登记备案，但不影响双方所签租赁合同的效力，该等租赁物业履约正常，双方之间不存在纠纷或潜在纠纷。

12.3 问

12.3 根据申报材料，发行人持有的《质量管理体系认证证书》《环境管理体系认证证书》有效期至 2022 年 10 月 8 日，发行人及苏州辛格顿持有的《安全生产标准化证书》有效期至 2022 年 7 月。请发行人说明前述证书到期事项对发行人经营生产的影响、续办安排、是否存在续办障碍。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

发行人相关证书续办情况如下：

1、《质量管理体系认证证书》《环境管理体系认证证书》均已完成续办，有效期至 2025 年 10 月 7 日。

2、苏州辛格顿报告期内仅作为发行人的销售主体之一，不从事生产活动，《安全生产标准化证书（三级）》到期后未再申请复评，后续亦不会从事生产活动。

3、发行人母公司高泰电子的《安全生产标准化证书（三级）》（编号：AQB320590QGIII201900063），已提交复评材料且通过了第三方评审，但新证尚未发放。根据 2023 年 3 月 27 日辖区应急管理局出具的证明，因国家应急管理部安全生产标准化信息管理系统更新，截至证明出具日苏州工业园区应急管理局的公告账号尚未配置，故无法进行新的三级安全生产标准化证书公告和发证。新证的发放时间尚无法确定。对照复评要求及应急管理局的证明文件，发行人通过续办不存在障碍。

根据《企业安全生产标准化建设定级办法》（应急[2021]83 号）的规定，证书有效期届满后，公司可自愿申请复评，换发证书；根据《苏州市企业三级安全生产标准化定级实施办法（试行）》（苏应急规[2022]1 号）的规定，该证书为自愿取得，不存在证照到期前必须续期的强制性规定，亦不会影响公司的生产经营。可见，《安全生产标准化证书（三级）》为发行人自愿申请评定，非政府要求必备资质，相关证书是否取得不影响企业日常生产经营。此外，公司已建立安全生产管理制度和流程，报告期内不存在因违反安全生产有关法律法规的行为而受到行政处罚的情形。

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅新取得的《质量管理体系认证证书》《环境管理体系认证证书》；
- 2、查阅《企业安全生产标准化建设定级办法》（应急[2021]83 号）、《苏州市企业三级安全生产标准化定级实施办法（试行）》（苏应急规[2022]1 号），确认相关证书是否为政府要求必备资质、复评条件是否满足；
- 3、走访应急管理局并获取证明文件，了解发行人三级安全生产标准化证书的复评进展情况；

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人自愿认证的《质量管理体系认证证书》《环境管理体系认证证书》已完成续办，有效期至 2025 年；自愿认证的《安全生产标准化证书（三级）》复评已通过了第三方评审，但因国家应急管理部安全生产标准化信息管理系统更新，苏州工业园区应急管理局的公告账号尚未配置，故尚未发放新证。对照复评要求完成续办不存在障碍，且标准化证书不是政府要求必备资质，不影响企业的日常生产经营。

12.4 问

12.4 根据申报材料，公司实际控制人之一叶健于 2006 年 3 月、2013 年 1 月委托他人代持股份的原因均系计划移民。请发行人说明叶健目前移民进展，相关事项未来可能对公司经营管理、控制权稳定等造成的影响，以及应对措施。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

1、实际控制人叶健移民进展

2006 年 3 月及 2013 年 1 月叶健因子女教育需要，曾计划移民美国，后叶健配偶汪义方及其子女已经取得美国绿卡，子女教育问题已经解决，基于发行人日常生产经营需要及移民需求的消失，叶健已未再申请移民。

2、相关事项未来可能对公司经营管理、控制权稳定等造成的影响

叶健、汪义方为公司实际控制人，合计控制公司 96.3396%的股权，自发行人设立至今其实际控制人地位未发生变化且后续也无变动计划。

发行人原董事会及现任董事会中，叶健及汪义方夫妇均共同推荐了超过半数董事会成员，且高管均由总经理汪义方提名推荐，报告期内发行人管理层人员未发生重大变化，分管的具体业务未发生重大调整，公司股东、董事会对现有管理人员的工作能力、工作经验比较认同，无大幅调整的计划或安排，同时叶健放弃移民，故该等情形对公司经营管理、控制权稳定等不会造成不利影响。

3、发行人保持经营稳定性的应对措施

（1）通过股权激励保持管理团队及骨干员工的稳定

发行人的骨干员工、管理团队核心人员已通过员工持股平台高合惠仁、海威斯特间接持有发行人股份，通过持股使员工与发行人的利益保持一致，以保持管理团队和骨干员工的稳定。

（2）通过严格落实公司各项内控制度，保证公司经营稳定

发行人已经建立起较为完善的研发、采购、生产及销售体系并严格落实各项内控制度，提高公司整体决策水平和抗风险能力，从制度上保证公司经营稳定。

（3）积极推进业务发展

发行人将持续投入技术研发和产品创新，优化产品设计、原材料采购、生产制造质量控制体系，完善内部质量检测标准，以增强企业竞争力，积极推进业务发展，从业务领域保持管理团队和骨干员工的稳定。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

- 1、与发行人实际控制人叶健访谈并取得访谈笔录、出具的声明；
- 2、取得实际控制人叶健配偶及子女的“美国永久居民卡”；
- 3、发行人董事、监事提名、任免的“三会文件”，现任董事、监事、高级管理人员的劳动合同；
- 4、员工持股平台高合惠仁、海威斯特的工商登记资料、合伙协议等资料；
- 5、发行人现行有效的内控制度汇编。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

实际控制人叶健已放弃移民计划，相关事项不会对发行人经营管理、控制权稳定造成不利影响；发行人已经建立起相对完善的内控制度，并通过员工持股等措施保持经营管理的稳定性。

12.5 问

12.5 请发行人、中介机构根据《监管规则使用指引——发行类第 4 号》相关要求，修改申报材料中涉及“三类股东”相关披露、核查。

【发行人回复：】

根据《监管规则使用指引——发行类第 4 号》4-4 相关要求，关于“三类股东”的核查情况如下：

1、发行人的第一大股东、控股股东为永成网络，实际控制人为叶健、汪义方夫妇，永成网络为叶健、汪义方 100%持股的公司，均不属于资产管理产品、契约型私募投资基金。

2、发行人共有 10 名股东，其中包括 1 名自然人股东、9 名机构股东。机构股东中有私募投资基金 5 家，均已进行私募基金备案，具体如下：

序号	股东名称	私募投资基金 备案编号	私募投资基金管理人	管理人 登记编号
1	顺融三期	SQB797	苏州顺融创业投资管理合伙企业（有限合伙）	P1014414
2	顺皓创投	STC622	苏州顺融投资管理有限公司	P1030063
3	茸世创投	SNL497	杭州领庆投资管理有限公司	P1023322
4	智联创投	SSS501	苏州工业园区极目成长投资管理合伙企业（有限合伙）	P1062535
5	科技创投	SQV838	苏州工业园区领军创业投资有限公司	P1070975

除上述已经备案的 5 家私募基金外，海威斯特、高合惠仁为公司的员工持股平台；永成网络、芯润管理为自有资金投资平台，不存在以公开或非公开方式向其他投资者募集资金，不存在公开或非公开方式募集资金的情形。

因此，发行人机构股东均依法设立并有效存续，私募基金均已纳入国家金融监管部门有效监管，并已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人也已依法注册登记。

3、发行人股东中不存在资产管理产品、契约型私募投资基金，相关信息已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十、发行人股本情况”之“（九）私募基金股东备案情况”、“（十）不存在三类股东”中进行披露。

4、发行人股东中不存在资产管理产品、契约型私募投资基金，所有股东均已按

照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的要求做出股份锁定及减持的合理安排。相关信息已在招股说明书“第十二节 附件”之“备查文件（七）/（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向等承诺”中进行披露。

【补充披露情况：】

上述内容已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十、发行人股本情况”之“（十）不存在三类股东”中进行修订披露。

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人核查底稿、申报材料关于“三类股东”相关信息；
- 2、查阅《监管规则使用指引——发行类第 4 号》《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》；

二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

发行人已根据《监管规则使用指引——发行类第 4 号》的相关要求，修改申报材料中涉及“三类股东”相关披露、核查内容。

12.6 问

12.6 请发行人在招股说明书中补充披露独立董事对关联交易履行的审议程序是否合法的意见。

【发行人回复：】

经核查，2019-2022 年度，发行人的关联交易情况如下：

- 1、关键管理人员的薪酬经董事会认可并按照公司制度执行，无需独立董事审议；
- 2、发行人仅 2019 年因美国办事处租用实控人房屋向其支付了 49.67 万元租金，租赁价格根据市场价格确定，相关款项已于 2019 年度内付清；
- 3、2021 年末及 2022 年 6 月末，因分红款未分派存在应付永成网络、叶健股东股利，至 2022 年 10 月 27 日已付清；
- 4、不存在销售商品、采购商品等其他关联交易。

发行人独立董事于 2021 年 12 月聘任，2022 年 3 月 15 日，发行人第二届董事会第四次会议对 2019-2021 年度发生的关联交易事项进行了确认，独立董事发表了独立意见，认为关联交易行为合理、公允，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

2023 年 2 月 28 日，发行人第二届董事会八次会议，对 2022 年度发生的关联交易事项进行了确认，独立董事发表了独立意见，认为关联交易行为合理、公允，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

综上，独立董事对关联交易履行的审议程序符合《上市公司独立董事规则》等规范性文件的要求。

【补充披露情况：】

发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“九、报告期内关联交易制度及执行情况”之“（三）独立董事关于关联交易的意见”中补充披露：

“独立董事对报告期内关联交易所履行的审议程序符合《上市公司独立董事规则》等规范性文件的要求。”

12.7 问

12.7 请发行人披露与顺皓创投、芯润管理签署的《投资协议》是否包含对赌条款，相关条款是否已解除、解除是否附恢复条款、是否约定自始无效。

请保荐机构、发行人律师说明核查依据、过程，并发表明确核查意见。

【发行人回复：】

发行人与顺皓创投、芯润管理签署的《投资协议》中无对赌等特别条款。

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内股本和股东变化情况”之“（四）股东特别条款（含对赌条款）及其解除情况”中补充披露：“公司股东中，除上述已解除特别条款的主体外，其他外部机构股东顺皓创投、芯润管理入股时未有约定过对赌等特别条款。”

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人与顺皓创投、芯润管理签署的《投资协议》；
- 2、查阅顺皓创投、芯润管理出具的《机构股东调查问卷》《无特殊条款确认函》；

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人与顺皓创投、芯润管理签署的《投资协议》中无对赌等特别条款。

12.8 问

12.8 请发行人在招股说明书中披露实际控制人签署《一致行动协议》的有效期。

【发行人回复：】

发行人已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“九、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东和实际控制人基本情况”中补充披露：

“此外，叶健、汪义方于 2022 年 10 月 22 日签署《一致行动协议》，主要内容约定如下：

.....

④一致行动期限自协议签署之日起十年，到期前 30 日协商确定是否续期。”

12.9 问

12.9 请发行人补充披露终端客户建立合作关系的具体情况，包括但不限于获取渠道、接洽起始时间、主要接洽人员、接洽方式、合同签署时间等。

【发行人回复：】

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“一/（四）/6、主要终端客户接洽情况”中补充披露：

项目	苹果	戴尔	联想	特斯拉
获取渠道	主动拜访	主动拜访	主动拜访	客户主动向发行人询价
接洽起始时间	2014 年 9 月	2011 年 1 月	2013 年 9 月	2016 年 6 月
主要接洽人员	产品设计师	采购经理	日本研发工程师	新产品导入项目经理
接洽方式	美国硅谷研发中心现场沟通	戴尔厦门工厂现场沟通	日本研发中心现场沟通	电话及邮件沟通
合同签署时间/订单开始时间	2016 年 6 月	2012 年 12 月	2014 年 6 月	2017 年 6 月

12.10 问

12.10 请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的重大媒体质疑情况，并就相关媒体质疑发表明确核查意见。

【发行人回复：】

一、媒体质疑情况

发行人于 2022 年 6 月 22 日在中国证券监督管理委员会首次披露招股说明书。自发行人本次公开发行股票并在沪市主板上市申请受理并公开披露以来，保荐机构通过网页搜索、新闻检索等方式，对关于发行人本次发行相关的媒体报道持续关注并对相关报道进行讨论分析，大部分报道为介绍性描述和简单分析，系摘录招股说明书相关内容，其中涉及媒体质疑的报道如下：

序号	文章标题	刊登日期	刊登媒体	主要关注事项
1	高泰股份实控人借钱给亲属参股，输送利益还是代为持股？	2022/10/10	集微网	员工借款、研发费率低于同行
2	高泰股份女创始人借上千万给老公亲戚参股，早年股权谜一样的操作	2022/12/20	慧炬财经	股权代持、员工借款、短期借款
3	高泰电子最大产品单价0.36元 实控人借款亲属间接入股	2023/2/21	中国经济网	员工借款
4	最大销售领域需求缩减 高泰电子拟沪市IPO	2023/2/22	每日经济新闻	22年业绩情况、毛利率高于同行、员工借款

上述报道主要质疑问题包括：发行人部分员工向实控人借款出资的真实性，消费电子行业下滑背景下发行人业绩的稳定性、发行人毛利率高于可比公司平均值的合理性、研发费率低于可比公司情况等。

二、发行人披露情况

针对媒体质疑的主要关注点，发行人披露情况如下：

（一）发行人部分员工向实控人借款出资的真实性

1、发行人已于招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“九、发起人、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（五）员工持股平台”披露了部分员工向实控人借款出资的真实性情况。

2、发行人已与本问询函回复之“2.1 问”披露了部分员工向实控人借款出资的真实性情况。

（二）消费电子行业下滑背景下发行人业绩的稳定性

发行人已在招股说明书的下列位置披露了相关信息：

1、于招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（八）市场供求情况”披露了发行人主营产品的下游行业市场需求变动情况，阐述了下游行业变动会给发行人业绩带来的影响。

2、于招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“七、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”披露了发行人的主营业务收入变动情况，阐述了消费电子行业下滑对发行人各类产品的收入变动影响。

（三）发行人毛利率高于可比公司平均值的合理性

发行人已于招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“七、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”披露了发行人的主营业务毛利率分析、与同行业可比公司的毛利率对比分析，阐述了毛利率高于可比公司平均值的合理性。

（四）研发费率低于可比公司情况

发行人已在招股说明书的下列位置披露了相关信息：

1、于招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（十三）行业内的主要企业及可比公司比较情况”披露了可比公司及发行人的研发费用率。

2、于招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“七、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”披露了发行人的研发费用构成、研发项目情况、以及研发费用率与可比公司对比情况。

（五）短期借款合理性

发行人已于招股说明书“第十节 其他重要事项”之“一/（三）借款合同”中披露进行短期借款的原因。

【中介机构核查情况：】

一、核查程序

针对上述问题，保荐机构主要履行了以下核查程序：

1、持续关注媒体对发行人的报道情况，通过网络搜索等方式，查阅媒体关于发行人的报道，核查媒体是否对发行人有关情况进行质疑，分析媒体对发行人的关注点；

2、查阅发行人的申请文件，核查发行人信息披露是否充分。

二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

截至本回复出具日，与发行人本次公开发行相关的媒体报道主要系对招股说明书的摘录或简单分析。针对相关质疑问题，发行人已在招股说明书或本回复中予以说明或披露，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，相关媒体关注事项不会对发行人本次公开发行上市构成实质性障碍。

（以下无正文）

保荐机构关于发行人回复的总体意见

对本问询函回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为《关于苏州高泰电子技术股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件审核问询函的回复》之发行人盖章页）

苏州高泰电子技术股份有限公司



2023 年 5 月 6 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于苏州高泰电子技术股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件审核问询函的回复》全部内容，确认回复内容真实、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： 叶健
叶 健

苏州高泰电子技术股份有限公司



2023 年 5 月 6 日

（本页无正文，为《关于苏州高泰电子技术股份有限公司首次公开发行股票并在沪市主板上市申请文件审核问询函的回复》之保荐机构签章页）

保荐代表人：



宋 滨



江 岚

国金证券股份有限公司



2023 年 5 月 6 日

国金证券股份有限公司董事长声明

本人已认真阅读苏州高泰电子技术股份有限公司本次审核问询函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，审核问询函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：



冉 云



国金证券股份有限公司

2023年5月6日