

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上市申请文件
反馈意见所涉事项的回复报告
天职业字[2023]27127号

目 录

反馈意见所涉事项的回复	1
-------------	---

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）
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上市
申请文件反馈意见所涉事项的回复

天职业字[2023] 27127 号

上海证券交易所：

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”）接受苏州高泰电子技术股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）委托，担任发行人 IPO 申报会计师。

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。

本所对《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。

问题1 关于委外加工

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。

问题2 关于员工持股平台

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
			2年	100 ~106
			1年	45 ~47

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；

		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、切割等生产过程中	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*X1	A1*X2	A1*X3
料号（第 2 年）	N-2	A2	A2*X2	A2*X3	A2*X4
...
料号（第 N-1 年）	1	A(n-1)	A(n-1)*X(n-1)	-	-
料号（第 N 年）	0	An	-	-	-
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	6,257

				~4,509	~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。

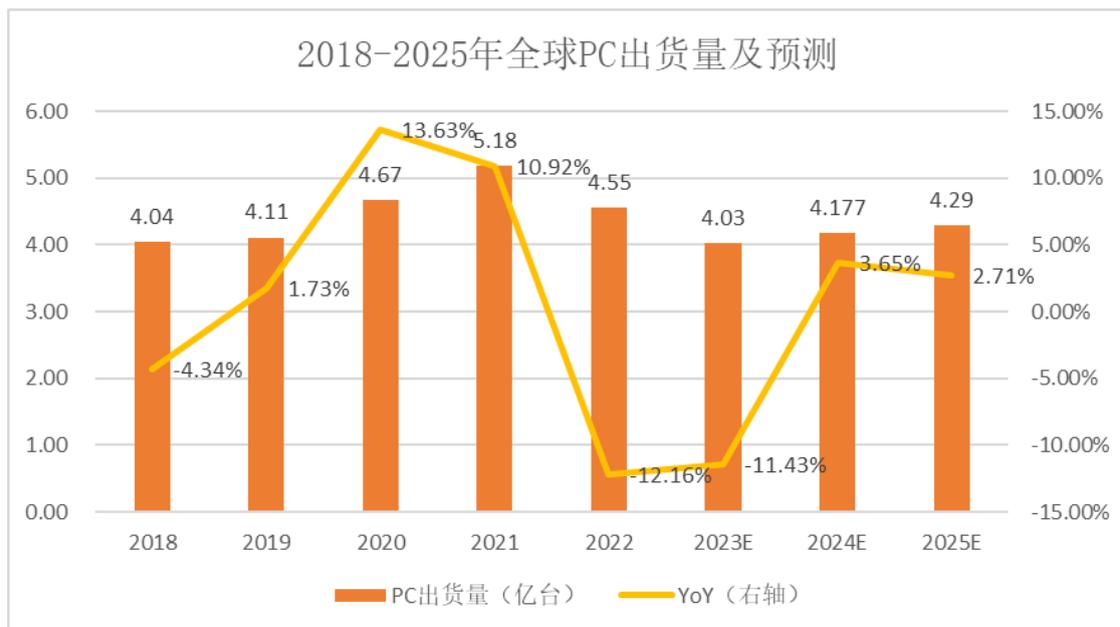
3、预计收入的变动率分析

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、联想等也得到了有一定数量的应用。

(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。

【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
-------	----------	----------

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行收入确认	一致
	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、带防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 50 μ m 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、带防静电、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、带防静电、带阻燃等性能的会更贵。发行人的保

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			
		2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
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			
		14.08	14.39	16.13	-
发行人	2022 年度-2019 年度				
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，金灵宝、东莞显仑、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±10g；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±2g。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的采购价格，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%）因质保期未满足尚未支付。
		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%）因质保期未满足尚未支付。
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%）因质保期未满足尚未支付。
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
	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	255.13	2020年5月6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	189.00	2020年5月21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	224.00	2020年6月12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	223.29	2020年6月18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	276.57	2020年8月3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	233.43	2020年10月8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%	263.00	2020年11月30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%	388.00	2021年2月8日
			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
	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金额的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%	170.00	2022年4月12日
		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款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	否	1,000	2024/12/18

			人分别为盐城国资、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、	否	3,000	2024/1/31

			公司债券、可转换债券、中央银行票据等各类金融产品			
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。

（以下无正文）

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上市申请文件
反馈意见所涉事项的回复（续）

天职业字[2023]27127号

[此页无正文]



中国注册会计师

(项目合伙人):



中国注册会计师:

