



关于深圳市曼恩斯特科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



深圳证券交易所：

根据贵所于 2022 年 5 月 9 日下发的《关于深圳市曼恩斯特科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010412 号）（以下简称“落实函”），民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“民生证券”）作为深圳市曼恩斯特科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“曼恩斯特”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，已会同发行人、发行人申报会计师大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、发行人律师北京市竞天公诚律师事务所（以下简称“发行人律师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实函所提问题逐条进行了认真核查、讨论及回复，具体情况如下文，请予审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词释义与《深圳市曼恩斯特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	落实函所列问题
宋体（不加粗）	对落实函所列问题的回复
宋体（不加粗）	引用招股说明书内容
楷体（加粗）	对招股说明书（申报稿）的修改

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值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.关于成长性及风险提示	4
问题 2.关于信息披露	38
问题 3.关于其他事项	44

问题 1. 关于成长性及风险提示

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人主要产品涂布模头市场容量较小，据发行人测算，预计 2021 年至 2023 年合计新增涂布模头的市场容量约为 15 亿元-45 亿元。

（2）发行人产品毛利率较高，报告期各期主营业务毛利率为 74.08%、67.87%和 70.66%。发行人重要客户宁德时代合资成立安脉时代为其提供智能涂布模头，发行人向安脉时代销售的涂布模头毛利率低于直接向宁德时代销售毛利率。发行人在招股说明书中就“毛利率下降的风险”进行了风险提示，但毛利率下滑原因分析较为简单。

（3）根据公开信息，2022 年新能源汽车补贴标准较 2021 年退坡 30%（非公共领域），2022 年 12 月 31 日补贴彻底退出。

请发行人：

（1）结合新能源汽车及锂电池产业政策变化、2021 年以来锂电池行业发展情况、涂布模头市场容量及未来预计市场容量情况，说明未来是否面临市场容量较小导致营业收入大幅放缓、成长性受限的风险，并就前述风险进行明确风险提示。

（2）结合涂布模头市场竞争环境、影响竞争格局的因素、发行人竞争优势、近期新冠疫情对汽车产业链的影响、新能源汽车产销量变化、新能源汽车及锂电池产业政策变化情况、在手订单变化等分析说明未来是否存在市场份额大幅下滑导致的业绩下滑风险，并就前述风险进行明确风险提示。

（3）说明发行人与主要竞争对手日本三菱、松下、美国 EDI 等关于锂电池涂布模头毛利率是否存在较大差异及原因，结合发行人产品高毛利率的具体原因、发行人与主要客户合作模式变化、下游客户进入涂布模头领域可能性等说明发行人未来能否维持高毛利率水平及原因，并就毛利率下滑风险进行针对性风险提示。

（4）披露 2021 年主要财务数据情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合新能源汽车及锂电池产业政策变化、2021 年以来锂电池行业发展情况、涂布模头市场容量及未来预计市场容量情况，说明未来是否面临市场容量较小导致营业收入大幅放缓、成长性受限的风险，并就前述风险进行明确风险提示。

（一）新能源汽车及锂电池产业政策变化情况

我国新能源汽车产业经过多年的培育，尽管经历补贴退坡、新冠疫情持续以及芯片短缺等考验，但是随着技术不断进步、产业链不断完善、下游市场逐步成熟以及基础配套逐步完善，消费者对于新能源汽车的认可度及购买意愿已持续提高，并在 2021 年迎来了市场需求的爆发。

1、2020 年补贴退坡后

根据中国汽车工业协会数据，2021 年度，我国新能源汽车销售已连续 7 年位居全球第一，新能源汽车产销分别完成 354.5 万辆和 352.1 万辆，同比均增长 1.6 倍，全年市场渗透率达到 13.4%，同比去年提高 8%；而从新能源汽车月度销量走势情况来看，2021 全年保持了“产销两旺”的发展局面，3 月份开始月销量超过 20 万辆，至 12 月份月销量已超过 53 万辆，且当月新能源汽车渗透率达到 19.1%的历史新高。

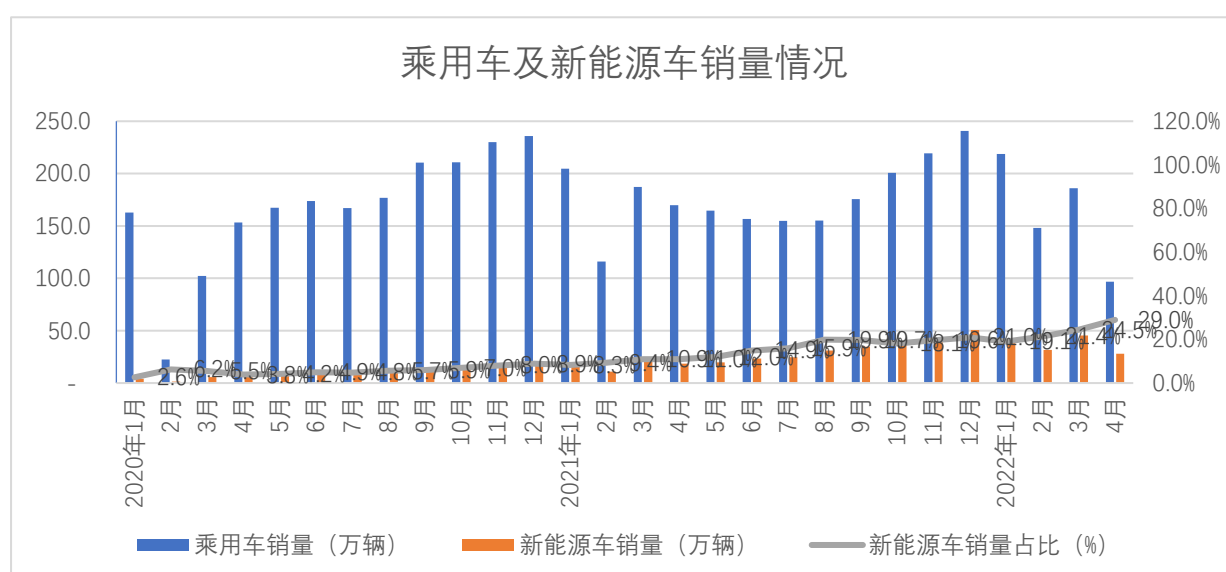
2、2021 年末补贴退坡后

2021 年末补贴退坡后，叠加上游动力电池材料涨价，新能源汽车出现涨价潮，包括特斯拉、大众、比亚迪、小鹏汽车、广汽埃安等主流厂商多款新能源车型宣布涨价，以此缓解补贴退坡以及上游动力电池价格上涨带来的压力，但是 2022 年一季度销售数据依然显示出较高的成长性。根据中国汽车工业协会统计，2022 年一季度，我国新能源汽车产销分别为 129.3 万辆和 125.7 万辆，同比均增长 1.4 倍，市场渗透率达 19.3%，市场需求延续良好增长态势。

3、新能源汽车下游市场需求预期

近年来，在国家政策强有力的支持下，叠加新能源汽车技术的不断突破，下游市场需求量不断增长，带动我国新能源汽车产业链进入加速发展阶段，行业内普遍对新能源产业的发展持积极预期。根据中国汽车工业协会的预测，2022 年我国汽车总销量预计将达 2,750 万辆，新能源汽车将达到 500 万辆，同比增长 42%，市场渗透率有望超过 18%；根据 GGII 的预测，至 2025 年，我国新能源汽车销量将达到 1,050 万辆，2021 年-2025 年年均复合增长率将达到 31.19%，持续增长势头强劲。

2020 年以来我国新能源汽车渗透率逐月上升，具体情况如下：



数据来源：乘联会

如上图所示，我国新能源汽车渗透率从 2020 年 1 月的 2.6%逐月快速上升至 2022 年 3 月的 24.5%和 2022 年 4 月的 29%（2022 年 4 月受疫情影响，汽车销量大幅下滑，但是新能源汽车下滑程度低于传统汽车，因此造成 2022 年 4 月份新能源汽车渗透率远超市场预期），显示出强劲的增长趋势。

世界范围内，其他国家和地区新能源汽车亦显示出快速增长的趋势，根据欧洲汽车制造商协会数据，2021 年欧洲 30 国实现新能源乘用车注册量 226.3 万辆，同比增长 65.7%，电动化率从 2020 年末的 11.5%提至 19.2%；根据美国汽车创新联盟数据，2021 年美国新能源轻型车实现销量 71.6 万辆，同比增长 124.6%，电动化率从 2020 年的 2.2%提至 4.8%。相应地，据 SNEResearch 统计，2021 全球新能源车动力电池使用量达 296.8GWh，同比增长 102.3%，呈现快速

增长态势。

新能源汽车产业发展早期，我国主要采取财政补贴和政府购买的形式对新能源汽车行业进行支持。随着新能源汽车产业规模快速增长，为保证新能源汽车及相关产业的健康、可持续发展，主管部门以续航里程及能量密度作为考核标准制定补贴政策。近年来，补贴门槛逐渐提高，且呈收紧趋势，具体情况如下：

2018-2022 年纯电动乘用车补贴政策					
续航里程	2018 年 补贴金额	2019 年 补贴金额	2020 年 补贴金额	2021 年 补贴金额	2022 年 补贴金额
150km-200km	1.5 万元	0 万元	0 万元	0 万元	0 万元
200km-250km	1.4 万元				
250km-300km	3.4 万元	1.8 万元	1.62 万元	1.3 万元	0.91 万元
300km-400km	4.5 万元				
400km 以上	5 万元	2.5 万元	2.25 万元	1.8 万元	1.26 万元
2018-2022 年插电混动乘用车补贴政策					
50km 以上	2.2 万元	1 万元	0.85 万元	0.68 万元	0.48 万元

注：1、上表数据来源：财政部等四部门发布的《关于调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》《关于 2022 年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》；2、以上均为车辆标准补贴额度，实际补贴标准根据车型不同、车型产品技术参数不同而不同。

由上表所示，国家对新能源汽车的补贴政策逐步退坡，续航里程较低的新能源汽车补贴逐渐取消，高续航里程的新能源汽车补贴金额有所下降。在国家补贴退坡的环境下，2021 年，我国动力锂电池出货量达 220GWh，同比增长 175%。新能源汽车行业处于快速增长的阶段，并逐步趋于市场化竞争。随着国家对新能源汽车补贴门槛的不断提高，动力锂电池产业链上下游市场将加速洗牌，行业格局呈现出较为显著的两极分化特征。一方面，国内主流梯队的锂电池产业链上下游企业订单较充裕、市场份额逐渐提升；另一方面，行业内大多数中小企业同质化严重，无法满足高端需求，订单减少、产能利用率不足。部分技术能力弱、生产规模小的中小企业可能无法适应市场环境的变化，进而被淘汰出局。

（二）2021 年以来锂电池行业发展情况

1、下游产业政策大力支持，锂电池行业市场前景广阔

下游产业政策方面，新能源汽车、新型储能均为国家大力支持发展的重要产业，是下游锂电池未来发展的重要支撑。

新能源汽车政策方面，国家发改委《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》提出发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措，愿景是到 2025 年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右，充换电服务便利性显著提高，从而有力带动锂电池产业链的快速发展。

新型储能政策方面，为加快构建清洁低碳、安全高效的能源体系，支撑碳达峰碳中和目标实现，使得新型储能成为能源领域碳达峰碳中和的关键支撑之一，国家发改委、国家能源局联合发布了《关于加快推动新型储能发展的指导意见》，明确提出主要目标到 2025 年，实现新型储能装机规模达 3000 万千瓦以上。到 2030 年，实现新型储能全面市场化发展。其中，上述意见明确要求推动锂电池等相对成熟新型储能技术成本持续下降和商业化规模应用。因此，随着相关配套政策的实施，新型储能相关的锂电池产业链将迎来较大的市场机会。

电动轻型车政策方面，2019 年 4 月《电动自行车安全技术规范》《电动摩托车和电动轻便摩托车通用技术条件》正式实施，将加速推动锂电池对铅酸电池的替代，持续利好相关产业链。

2、国内锂电池产业链竞争力增强，市场份额进一步提升

随着国家产业政策的长期支持与行业内企业的自主创新，中国锂电池企业已在国际锂电池市场具有相当竞争力。

在汽车动力锂电池领域，国内企业的市场占有率与技术水平不断增强。市场方面，宁德时代、比亚迪等知名企业市场占有率位居全球前列，与日韩企业齐头并进；技术方面，国内锂电企业相继推出 CTP、刀片电池、JTM（Jelly Roll to Module，从卷芯到模组）等新技术，显著提升电池系统电池能量密度，助推磷酸铁锂电池在新能源汽车市场应用领域的拓宽，实现降本增效。随着宁德时代进入特斯拉供应链，有望带动国产锂电池对外资知名车企的电池配套。

在电动工具电池领域，随着国内高倍率锂电池技术水平不断突破，亿纬锂能、力神电池、比克电池等多家国内锂电池供应商分别通过了 TTI、博世、史丹利百得、宝时得等一家或多家知名电动工具厂商的认证，打入了国际电动工具厂商供应链，逐步替代外资电池厂商的份额，未来具备持续增长空间。

综上，受下游锂电池产业政策大力支持与产业链国际竞争力不断增强，公司所处的锂电池设备行业的发展机遇较好。

（三）涂布模头市场容量及未来预计市场容量情况

根据公开资料测算，未来 3 年新增涂布模头的市场容量约为 15 亿元-45 亿元，存量涂布模头更新的市场容量为 5 亿元-15 亿元，合计约为 20 亿元-60 亿元。具体测算情况详见“关于深圳市曼恩斯特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复”之“问题 5.关于锂电涂布模头”相关内容。

（四）说明未来是否面临市场容量较小导致营业收入大幅放缓、成长性受限的风险，并就前述风险进行明确风险提示

发行人未来在涂布模头领域具有持续增长空间，具体如下：

1、下游行业市场空间广阔为公司业绩增长提供保障

发行人所处涂布模头行业下游为锂电池生产企业，锂电池下游应用场景主要包括新能源汽车、3C 数码以及储能系统等领域，其中新能源汽车产业是锂电池下游最为重要的应用，而储能系统是未来成长性最高的下游应用之一，在“碳达峰、碳中和”目标以及新能源汽车产业、电化学储能等发展规划的推动下，锂电涂布模头产业受益于锂电池市场长期可持续的需求，有望实现持续高速增长。

宏观环境方面，随着全球气候变化形势的日益严峻，越来越多的国家将“碳中和”上升为国家战略，提出了无碳未来的愿景，自 2020 年 9 月习近平主席在联合国大会首次提出“碳达峰、碳中和”目标以来，“双碳”目标已经上升为我国国家战略。2021 年 10 月，中共中央、国务院印发了《关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》，提出大力发展绿色低碳产业，加快发展新能源等战略性新兴产业，构建以新能源为主体的新型电力系统。具体而

言，在新能源汽车领域，2020 年 11 月，国务院办公厅印发的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》提出，到 2025 年新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20%左右，到 2035 年纯电动汽车成为新销售车辆的主流，公共领域用车全面电动化；2021 年 10 月，国务院印发的《2030 年前碳达峰行动方案》提出，加快形成绿色低碳运输方式，大力推广新能源汽车，逐步降低传统燃油汽车在新车产销和汽车保有量中的占比，到 2030 年当年新增新能源、清洁能源动力的交通工具比例达到 40%左右。2021 年度，我国新能源汽车产业链进入加速发展新阶段，新能源汽车销量达到 352.1 万辆、销售连续 7 年位居全球第一，同比增长 157.57%，新能源汽车渗透率亦一路攀升，至 2021 年 12 月已经达到 19.1%的历史新高；受益于此，我国动力电池 2021 年度出货量达到 226.0GWh，同比增长 182.5%。我国新能源汽车市场已经由政策驱动转向市场拉动，根据中国汽车工业协会的统计分析，预计 2022 年我国汽车总销量预计将达 2,750 万辆，新能源汽车将达到 500 万辆，同比增长 42%，全年市场渗透率有望超过 18%；根据 GGII 的预测，预计至 2025 年，我国新能源汽车销量将达到 1,050 万辆，2021 年-2025 年年均复合增长率将达到 31.19%，保持快速增长态势。

此外，在储能系统方面，在“碳达峰、碳中和”的背景下，预期我国未来将进行深刻的能源结构调整，光伏、风能等新能源的比重加速提升；储能电池作为动态供需平衡系统，对于电网储能具有重要意义。GGII 数据显示，2021 年我国锂电储能出货量为 48GWh，同比增长 196.3%，呈现出强劲的增长势头。根据 GGII 的预测，预计到 2025 年我国储能总出货量将达到 300GWh，2021 年-2025 年年均复合增长率将达到 58.1%。

2、公司客户关系稳固，主要客户投资预期明确

发行人客户已经覆盖国内动力电池前十名所有客户，该等客户国内动力电池市场占有率合计达到 92.2%，且均具有明确的投资扩产计划，需求稳定可持续，因此发行人未来收入增长具有可持续性。

序号	公司名称	装 车 量 (GWh)	市场占有率
1	宁德时代	80.51	52.1%
2	比亚迪	25.06	16.2%

3	中创新航	9.05	5.9%
4	国轩高科	8.02	5.2%
5	LG 化学	6.25	4.0%
6	蜂巢能源	3.22	2.1%
7	塔菲尔新能源	3.00	1.9%
8	亿纬锂能	2.92	1.9%
9	孚能科技	2.45	1.6%
10	欣旺达	2.06	1.3%
合计		142.54	92.2%

数据来源：公开新闻报道

根据相关公司公告，2021 年以来包括宁德时代、LG 化学，松下、比亚迪、国轩高科等数十家国内外锂电企业宣布新增规划产能合计达到 1,850GWh，将带动上游市场涂布模头的需求，市场需求巨大。其中，发行人主要客户已纳入统计的国内扩产计划及对应预期需求量如下：

单位：GWh

锂电厂商	已有产能	规划新增产能	已披露规划总产能
宁德时代	89	498	587
比亚迪	60	119	179
国轩高科	24	76	100
中创新航	20	181	200
亿纬锂能	17	160	176
天津力神	22	22	44
孚能科技	26	97	123
合计	258	1,153	1,409

数据来源：“大国重器”系列：锂电设备，超长景气，中金公司，2021 年 7 月 23 日

发行人上述主要客户规划新增产能是目前已有产能的 4.47 倍，已披露规划总产能为现有产能的 5.46 倍。按照发行人上述主要客户规划新增产能计算，客户涂布模头需求量（按照每 GWh 涂布模头平均需求量 8 台计算）为 9,224 台，按照已披露规划总产能计算，客户涂布模头需求量为 11,272 台，相比发行人目前的规模（发行人 2021 年涂布模头产量为 1,793 台），发行人仍然具有较大的增长空间。

3、公司加大研发力度，拓展涂布模头在其他行业的应用

公司已建立用于卷材类涂布的工程技术中心，积极开发面向未来的锂电涂布技术如高固含涂布、干法涂布、固态电解质涂布等，同时拓展周边新型领域的应用，如氢燃料电池电极涂布、钙钛矿太阳能涂布、多层陶瓷电容器（MLCC）涂布等；计划筹建用于平板类涂布的工程技术中心，积极拓展在半导体领域（如面板级扇出型封装等）和显示领域（如液晶显示、触摸屏、低温多晶硅、有机发光二极管（OLED）、透明非晶氧化物等）等应用，推动涂布技术的发展，打造涂布模头在多领域的进口替代，使之成为未来曼恩斯特业绩成长的有力保证。

综上所述，发行人主要产品涂布模头未来具备稳步持续增长空间，但不排除存在因市场容量较小未来销售增长有限的风险，发行人已在招股说明书中补充风险提示如下：

“2、下游行业需求波动风险

公司主要从事高精密狭缝式涂布模头、涂布设备及涂布配件的研发、设计、生产、销售，为锂电池生产企业提供锂电涂布整体解决方案。报告期内，公司的下游客户主要是锂电池生产商和锂电设备制造商，**报告期内，国家大力支持新能源汽车的发展，新能源汽车发展迅速，新能源汽车销量及渗透率逐渐增加。根据目前下游市场需求预测，预计 2021 年至 2023 年合计新增涂布模头的市场容量约为 15 亿元-45 亿元，存量涂布模头更新的市场容量为 5 亿元-15 亿元，合计约为 20 亿元-60 亿元，因此涂布模头在在锂电池制造领域存在市场容量增长有限的风险。**

同时锂电池行业需求与宏观经济及相应政策的关联度较高，若出现下游行业产能饱和或政策支持力度明显减弱，下游市场特别是新能源汽车市场增速不及预期，会导致锂电池增速放缓或下滑，对新增设备及现有设备升级需求显著降低，或公司核心客户需求增长不及预期或无法继续覆盖核心客户，以及其他同行业参与者纷纷加速扩产导致供需市场变化等情形，公司将面临未来在锂电池市场占有率下降、产品销售无法达到预期目标致使产能利用率不足的风险，同时若发行人不能进一步拓展其他应用行业业务，则存在收入及利润增速大幅放缓甚至收入下滑、成长性受限的风险。

二、结合涂布模头市场竞争环境、影响竞争格局的因素、发行人竞争优劣势、近期新冠疫情对汽车产业链的影响、新能源汽车产销量变化、新能源汽车及锂电池产业政策变化情况、在手订单变化等分析说明未来是否存在市场份额大幅下滑导致的业绩下滑风险，并就前述风险进行明确风险提示。

（一）结合涂布模头市场竞争环境、影响竞争格局的因素

根据 GGII 数据，在锂电涂布模头领域，公司在 2020 年中国新增产品市场占有率排名行业第三（按品牌排名）。根据中国电池工业协会证明，发行人主导产品高精密狭缝式锂电池极片涂布模头 2019 年至 2021 年连续三年市场占有率分别为 19%、21%和 26%，本土企业行业连续三年排名第一，且市场占有率连续增长。GGII 预计，随着宁德时代、比亚迪、中创新航等主流电池企业新一轮扩产潮来临，作为宁德时代、比亚迪等最主要模头供应商的发行人有望跃居中国锂电涂布模头市场第一的位置，进一步推动我国涂布模头国产化进程。

在涂布模头领域，行业内企业生产工艺相似度较高，产品的差异化优势、附加值的提升成为影响竞争格局的关键因素。目前涂布模头产品的主要生产商为发行人、日本三菱和日本松下。公司于 2017 年成功研发出狭缝式涂布模头实现对国外厂商的进口替代；相比国外竞争对手，公司产品及服务呈现出成本低、响应速度快等特点，进一步加速了公司产品替代进口产品的进程，公司于 2019 年实现锂电行业龙头企业的规模化供货。国外涂布模头厂商往往只提供标准化涂布模头，难以贴合国内客户的具体需求做出定制化的产品。而随着电池生产技术的迭代，电池企业的功能化需求越来越多，涂布模头生产企业需要针对客户的个性化需求提供一站式解决方案。

（二）发行人竞争优劣势

1、公司的竞争优势

（1）强大的自主研发能力，实现进口替代

对涂布技术的研发，需要流体力学、材料学、机械设计与制造等多学科融合，同时需要熟悉锂电池特性及加工工艺。公司已经建立了专门的涂布研发中心和涂布工程实验中心，包括 CFD 分析实验室，流体检测实验室，涂布实验室

和结构实验室等，各项先进涂布工艺及涂布产品是研发中心的主要研究方向。

公司根据市场当前需求及对市场趋势的预测，主动开发新产品，引领市场需求。公司在国内锂电池生产制作领域第一个完成具有自主知识产权的狭缝式涂布模头研制后，成功研制并生产了双腔镀层涂布模头、双层可调面密度涂布模头、全自动闭环调节涂布模头、高速边缘涂胶涂布模头等，率先开发完成了狭缝式涂布模头系列化并推动高精密涂布模头产品持续迭代。

在锂电池涂布环节，速度提升、幅宽变宽以及功能性涂层需求的更迭，都对涂布设备核心组件涂布模头提出了更高的挑战与要求。磷酸铁锂/三元正极、石墨/硅基负极等不同浆料体系，在高速流动状态下达到均匀分布所需的流道差异较大。幅宽变宽对模头的挑战更大，一方面要提高精度，另一方面流道的设计更加困难。根据中国电池工业协会出具的《科技技术成果鉴定证书》（中电池协科鉴字[2022]第 010 号），发行人锂电池涂布模头产品技术水平已达到国际先进水平，目前已在国内头部锂电池企业得到应用，实现了进口替代。

为了能够更迅速完美的解决客户在涂布生产过程中遇到的问题，曼恩斯特自成立以来不断加大研发投入，已拥有多项国内专利，截至本落实函签署日，公司拥有发明专利 8 项，实用新型专利 83 项（其中德国专利 2 项），5 项外观设计专利和 10 项著作权和多项专有技术。

（2）专业的定制化服务能力

由于不同客户的技术方案不同，公司生产的模头均为定制化产品。公司基于客户需求，为客户量身定制匹配浆料、设备的涂布模头。根据客户不同涂布浆料的特性和工艺要求，设计生产出更贴合客户自身特点，且满足客户特殊涂布需求的定制化设计制造涂布模头，确保交付即可投入生产。

国外涂布模头厂商往往只提供标准化涂布模头，难以贴合国内客户的具体需求做出定制化的产品。而随着电池生产技术的迭代，电池企业的功能化需求越来越多，涂布模头生产企业需要针对客户的个性化需求提供一站式解决方案。

（3）领先的高品质生产能力

公司拥有 CNC、精密磨床、三坐标等数十台生产制造及检测设备，能独立

完成涂布模头及配件的生产、维修。

在生产制造方面，公司团队由国内一批深耕模具行业数十年的工程师及高级技工组成，拥有丰富的高精度加工经验，具备研发能力相匹配的加工能力。

目前，曼恩斯特拥有数十台进口加工设备，同时配有恒温恒湿车间，最大工件加工能力为 2000*1000*600mm，平面度可稳定在 3 微米以内，直线度可稳定在 3 微米以内，占据国内主导地位。表面粗糙度可达 Ra0.025，产品具备超镜面效果。

（4）高效的售后服务能力

在极片涂布过程中，一旦出现问题将涉及多种因素，因此对涂布模头厂商快速解决问题的能力要求较高。对于海外涂布模头企业来说，囿于国外进口产品在中国只有代理商，或者技术人员及设备稀少，常存在维修售后不及时等情况。随着国产电池工艺的不断更迭与进步，进口涂布模头出现的问题越来越多，其售后服务方面的弱势将会与国产企业逐渐强大的解决问题能力形成鲜明对比。

公司拥有一支 20 多名专门从事涂布现场调试且实操经验超过五年的产品交付工程师，可基于客户需求驻场解决涂布异常，并能对客户涂布操机员工提供系统专业的培训服务。售后服务 8 小时内响应，珠三角 24 小时内到达问题现场，其他区域 48 小时内达到问题现场。

综上所述，与行业内竞争对手相比，曼恩斯特在研发、生产、安装调试、售后服务等多方面都具有较强优势。

（5）客户资源优势

公司秉承“客户至上、质量为先、合作共赢”的经营理念面向市场开拓业务，经过多年潜心耕耘，现已积累了大量的优质客户资源，其中在动力和储能锂电池领域，公司与宁德时代（300750.SZ，全球排名第一）、比亚迪（002594.SZ，全球排名第四）、中创新航（全球排名第七）、国轩高科（002074.SZ，全球排名第九）、亿纬锂能（300014.SZ，全球排名第十）、瑞浦能源、赣锋锂业（002460.SZ）、南都动力（300068.SZ）、欣旺达（300207.SZ）、塔菲尔新能源、孚能科技（688567.SH）、蜂巢能源、天津力神等知名电池企业建立了稳定的合

作关系。与 LG 新能源（全球排名第二）建立了合作关系；在 3C 数码锂电池领域，公司与 ATL（全球排名第一）、比亚迪等国内外知名电池企业建立了稳固的合作关系，与珠海冠宇（688772.SH）建立了合作关系；在锂电池设备制造领域，公司的主要客户包括璞泰来（603659.SH）、赢合科技（300457SZ）、先导智能（300450.SZ）等。

该类优质客户信誉良好，业务发展迅速，也带动了公司的快速成长。同时公司也借助这些优质客户扩大了在行业的影响力、强化了公司的品牌优势，为公司在锂电涂布模头行业打下了较为稳定的市场基础和良好口碑。经过多年的技术积累和沉淀，公司目前不仅拥有对客户快速响应的定制化订单生产能力，还具备了主动为客户提供涂布技术整体解决方案的能力，这为公司一直在行业内保持领先地位创造了有利条件。

（6）管理团队优势

公司拥有一支专业化管理团队，团队核心人员均拥有锂电涂布模头行业多年工作经历，积累了扎实的专业能力和丰富的管理经验。公司核心管理团队构成合理，涵盖经营管理、技术研发、市场营销、生产运营、质量控制、财务管理等各个方面，互补性强，保证了公司决策的科学性和有效性。

公司的核心管理人员在公司工作多年，对公司的发展理念和价值观高度认同，可以与公司长期共同成长。管理层的专业、稳定有利于公司制定科学合理的长期发展规划，并确保在日常工作中得以坚定地落实和执行，促进公司长期健康发展。

2、公司的竞争劣势

（1）融资渠道有限

高精密狭缝式涂布模头行业亦属于资本密集型行业，无论是技术研发还是产线建设都需要大量的资金投入。公司目前正面临新能源汽车、储能等下游新兴产业带来的市场机遇。公司在未来发展和争取市场机遇过程中需投入大量的资金来进行产品及工艺的研发、人才的引进与产能的提升。公司的资金主要依赖于股东投入、自有资金积累，融资手段有限，公司亟需拓展融资渠道，进一

步提高公司的综合实力。

（2）与国外龙头企业尚存在一定差距

全球领先涂布模头主要生产企业如日本松下、日本三菱、美国 EDI 等，已经实现国际化销售布局。公司多项产品技术指标与制造工艺处于国际或行业领先地位，但在技术能力、工艺积累、产品线丰富程度、企业规模、品牌知名度等各方面与日本三菱、日本松下等国际知名企业相比尚存在一定差距。具体表现如下：

技术指标	曼恩斯特	日本三菱	日本松下
最大长度规格 (越长表明机械加工能力越强)	2,000mm	3,800mm	3,000mm
流道粗糙度 (越小表明机械加工能力越强)	≤Ra0.025	≤Ra0.025	≤Ra0.01
平面度 (越小表明机械加工能力越强)	≤3μm	未披露	≤3μm
直线度 (越小表明机械加工能力越强)	≤3μm	≤2μm	≤2.5μm
硬度	HRA≥92	HRA≥91	未披露

根据上述衡量涂布模头机械精度的指标，公司相应指标理论值暂时落后于国外竞争对手。

但从涂布效率来看，公司产品不低于国外竞争对手，具体如下：

技术指标	曼恩斯特	日本三菱	日本松下
最大涂布速度（锂离子极片）	120m/min	120m/min	120m/min
当前应用最大涂布宽度 ^{注1}	1,600mm	1,600mm	1,600mm

注 1：锂离子电池涂布宽度主要受限铜/铝箔宽度。

面对激烈的市场竞争，公司仍需进一步加大科研投入、提高自主创新能力、丰富产品结构竞争力。

（三）近期新冠疫情对汽车产业链的影响、新能源汽车产销量变化、新能源汽车及锂电池产业政策变化情况

1、新冠疫情对汽车产业链的影响

2022 年 3 月起，全国部分地区疫情加重，上海、吉林作为国内重要汽车及汽车零部件生产基地，采取相应管控措施，导致区域内多家汽车及零部件企业正常经营受到影响；同时，由于疫情导致的物流受阻等因素，零部件厂商无法正常供货，部分车企又因零部件短缺而生产受限。此次疫情对汽车及零部件行业影响较为直接。2022 年 3 月、4 月，汽车产销情况表现不佳，汽车行业面临供给与需求双重压力。疫情对汽车供应链及消费市场后续影响有赖于疫情控制程度及行业产业链恢复情况。

根据中国汽车工业协会发布数据，2022 年 3 月，我国汽车产销分别达到 224.1 万辆和 223.4 万辆，分别同比下降 9.1%和 11.7%，汽车整体生产销售表现不佳。疫情中心地区车企 3 月产量下滑明显，主要产能位于上海的上汽集团 3 月产量同比下降 15.92%，产能布局于吉林的一汽解放 3 月产量同比下降 66.33%。据中国汽车工业协会推算，2022 年 4 月中国汽车销量预计 117.1 万辆，环比下降 47.6%，同比下降 48.1%；据乘用车市场信息联席会（简称“乘联会”）初步统计，4 月全国乘用车市场零售 105.2 万辆，同比下降 35%，环比下降 33%。

就行业现状而言，一方面，因疫情防控及零部件短缺因素影响，部分车企生产受限，产品延期交付，行业供给端受压。另一方面，部分城市实施封闭式管控，商户歇业，汽车线下销售无法开展，行业消费端受阻。汽车行业面临供给与需求双重压力。

新能源汽车方面，2022 年 3 月新能源乘用车批发销量达到 45.5 万辆，同比增长 122.4%，环比增长 43.6%。2022 年 1-3 月新能源乘用车批发 119.0 万辆，同比增长 145.4%。2022 年 3 月新能源乘用车零售销量达到 44.5 万辆，同比增长 137.6%，环比增长 63.1%，环比均好于历年 3 月走势。2022 年 1-3 月新能源乘用车国内零售 107.0 万辆，同比增长 146.6%。2022 年 4 月新能源乘用车批发销量为 28.0 万辆，同比增长 50.1%，环比下降 38.5%，环比下降幅度异常，新能源发展同样受到当前疫情波及和冲击。2022 年 4 月新能源乘用车零售销量为 28.2 万辆，同比增长 78.4%，环比下降 36.5%，异于历年 4 月走势。

新能源汽车及锂电池产业政策变化情况详见本落实函回复之“一、结合新能源汽车及锂电池产业政策变化、2021 年以来锂电池行业发展情况、涂布模头市场容量及未来预计市场容量情况，说明未来是否面临市场容量较小导致营业收入大幅放缓、成长性受限的风险，并就前述风险进行明确风险提示”相关内容。

截至目前，吉林疫情已经实现社会面清零，2022 年 4 月 18 日长春一汽已经全面复工。上海方面，在上海市各级政府支持下，上海整车及零部件生产企业均在有序推进企业复工复产的“白名单”中，2022 年 5 月 9 日上汽、特斯拉等整车企业连续实现整车下线，相关零部件配套企业也陆续复工。未来随着疫情进一步得到控制，疫情对汽车产业链的影响将逐步减弱。

2、新冠疫情对发行人的影响

2022 年以来，新冠疫情对发行人生产经营具有一定影响，但影响程度可控，具体如下：

（1）生产、原材料采购方面

公司的生产基地主要集中在深圳坪山区，发行人产品的主要原材料供应商以及部分非核心工序委外集中在珠三角区域，2022 年 1-5 月深圳、东莞、广州、珠海等珠三角主要城市的部分区域均被纳入过中高风险地区，疫情防控措施导致城市间物流出现暂时封堵，从而影响公司生产的正常运转。以 2022 年 3 月份为例，深圳市为有效管控疫情传播扩散风险，3 月 14 日-3 月 20 日期间要求“非城市保障型企业停止运营或居家办公”，公司一方面面临生产停产一周，另一方面外部生产物料无法实施采购，影响了后续生产连续性，导致 3 月份整体产量与包含有春节假期的 2 月份基本保持一致。

（2）客户产品交期方面

因全国各地疫情反复，使发行人对客户的产品交付受到一定影响，如智能款高精密狭缝式涂布模头和点胶设备等产品生产时所需电气类物料（PLC、芯片等）受疫情影响采购周期延长，从而导致整体产品交期延长；同时加上各地疫情措施政策的差异，公司产品在跨区域运输时，受到疫情防控政策影响在途运输周期延长，导致部分客户产品交期滞后。以 2022 年 3 月份为例，发行人高

精密狭缝式涂布模头和设备等产品出货量相比春节假期前的 1 月份下降 40%左右。

（3）产品验收方面

公司的主要客户集中在华南和华东区，其中上海市、宁德市、合肥市、常州市等锂电池厂商集中地，2022 年 1-5 月部分地区均被纳入过中高风险区域，部分地区严重时实行阶段性封城，人员和物料出现短期难以流通情况，而公司产品如高精密狭缝式涂布模头和设备需安装、调试之后客户予以验收，加上公司总部深圳在 2-3 月期间疫情较为严重，客户基于自身生产安全考虑对跨省进入其厂区人员执行相对较严的政策（如不接受行程码带星人员进入厂区），导致公司计划派驻前往客户进行安装、调试的人员有较大影响，从而导致部分客户部分产品验收周期延长。具体来看，新冠疫情对发行人 2021 年末存货期后结转影响情况具体如下：

2021 年末					
存货类别	账面余额	结转金额	结转比例	受新冠疫情反复影响金额	受新冠疫情反复影响占比
库存商品	940.63	33.11	3.52%	76.00	8.08%
发出商品	5,541.95	2,405.66	43.41%	315.91	5.70%
在产品	1,325.45	128.04	9.66%	43.96	3.32%

受 2022 年新冠疫情的影响，公司部分客户采取封闭式复产复工，因此，客户现场安装、调试及验收工作受到一定影响。

（4）新签订单方面

受疫情不确定性的影响，公司市场拓展受到一定程度的影响，主要表现为人员流通存在一定的障碍，无法正常的开展客户拜访、技术交流的工作或者受疫情防控措施影响整体效率较低，疫情对公司在新签订单方面存在一定的影响。截至 2022 年一季度末，公司在手订单为 40,161.19 万元，环比 2021 年四季度末的 42,028.35 万元下降 4.4%，总体影响程度可控。

截至目前，发行人尚未收到客户受疫情影响而取消已签订单的情形。

（5）对发行人应收账款回款的影响

报告期各期末，公司应收账款期后回款受新冠疫情反复影响的情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
期后半年以内	7,091.42	53.55%	3,077.67	47.32%	2,196.53	69.91%
期后半年至一年	-	-	1,928.11	29.64%	905.96	28.84%
期后一年至两年	-	-	768.68	11.82%	15.37	0.49%
期后两年以上	-	-	-	-	-	-
回款合计	7,091.42	53.55%	5,774.46	88.78%	3,117.86	99.24%
预计无法收回	77.44	0.58%	33.49	0.51%	18.18	0.58%
应收账款及合同资产期末余额	13,242.68		6,504.56		3,141.74	
期后回款比例	54.13%		89.29%		99.82%	
受新冠疫情反复影响导致回款延期金额	734.78		65.20		-	
受新冠疫情反复影响导致回款延期金额占应收账款及合同资产期末余额比例	5.55%		1.00%		-	

注：应收账款期后回款数据截止日为 2022 年 4 月 30 日。

公司 2020 年末、2021 年末应收账款及合同资产存在受新冠疫情反复影响导致期后回款较慢的情形，具体原因如下：部分订单质保期于 2021 年末到期，由于客户内部流程较长且受新冠疫情反复的影响，尚未回款；受部分客户所在地新冠疫情反复的影响，付款流程延长。

（四）在手订单变化，说明未来是否存在市场份额大幅下滑导致的业绩下滑风险，并就前述风险进行明确风险提示

得益于近几年下游新能源汽车产业链爆发式增长，发行人报告期内在手订单已呈现增长趋势，为后续公司业绩保持稳定增长奠定坚实的基础，具体情况如下：

单位：万元

年度	2022 年第一季度	2021 年	2020 年	2019 年
已签订单尚未发货	22,879.80	25,369.35	4,634.37	3,237.23
已发货尚未确认收入	17,281.39	16,658.99	2,866.61	4,466.44
合计在手订单	40,161.19	42,028.35	7,500.98	7,703.67

如上表所述，报告期各期末及截至 2022 年一季度末，发行人在手订单分别为 7,703.67 万元、7,500.98 万元、42,028.35 万元和 40,161.19 万元，因此发行人后续业绩将继续保持稳定的增长趋势。根据发行人与相关客户签订的销售合同、

相关产品的生产周期和预计验收情况，截至 2022 年一季度末的在手订单中，已发货尚未确认收入的 17,281.39 万元发出商品预计在 2022 年确认收入，已签订单尚未发货的 22,879.80 万元订单预计有 80%在 2022 年确认收入，其余 20%将在 2023 年确认收入。

综上所述，发行人的核心竞争优势主要包括强大的自主研发能力、专业的定制化服务能力、领先的高品质生产能力。目前发行人在手订单充足，发行人主要产品涂布模头未来市场份额大幅下滑风险较小，但不排除存在因疫情反复引致的汽车产业链相关风险，发行人已在招股说明书中补充风险提示如下：

“2、市场竞争风险

从整体市场份额来看，目前国内锂电设备涂布模头市场的主要竞争者仍主要为国外企业，如日本三菱（Mitsubishi Electric Corporation）、日本松下（Panasonic）、美国 EDI 等，其占据了国内市场一定份额。由于国内锂电设备涂布模头企业发展起步较晚，目前与上述境外企业在产品技术积累仍存在一定差距。公司在技术积累和市场份额等方面与国外竞争对手相比存在一定差距，同时面临着国内潜在进入者的竞争风险。

公司如无法扩大涂布系列产品的产能和销量、提升产品品质、发挥自身竞争优势，尽快进入更多优质新能源厂商的供应链体系，以保证未来对客户的谈判优势，则将有可能在市场竞争中处于不利地位，或因新能源汽车或锂电池行业产业政策发生重大不利变化，以及因战争或疫情等不可抗力影响，发生产业链中断等情形，将无法保证获得未来持续稳定的订单，上述情况均可能导致发行人市场份额大幅下滑导致的业绩下滑，从而对公司的持续经营和经营业绩产生不利影响。

三、说明发行人与主要竞争对手日本三菱、松下、美国 EDI 等关于锂电池涂布模头毛利率是否存在较大差异及原因，结合发行人产品高毛利率的具体原因、发行人与主要客户合作模式变化、下游客户进入涂布模头领域可能性等说明发行人未来能否维持高毛利率水平及原因，并就毛利率下滑风险进行针对性风险提示。

(一) 说明发行人与主要竞争对手日本三菱、松下、美国 EDI 等关于锂电池涂布模头毛利率是否存在较大差异及原因

1、毛利率对比情况

日本三菱、日本松下和美国 EDI（美国上市公司美国诺信之子公司）均为上市公司，根据其公开披露数据，其收入、利润和毛利率情况如下：

单位：亿元

公司	板块	项目	2019 年	2020 年	2021 年	备注
松下控股有限公司（上市代码：67520）	合并财务数据	销售收入	4,928.82	3,958.99	3,849.56	1、生活事业（含家电、消费电子等）、汽车事业、连接解决方案（含电脑、服务器等）、工业解决方案（含机电控制、工业设备等）、能源事业（含电池、能源系统等）、其他业务 2、2021 年 10 月 1 日，松下对集团业务进行重组，统计口径发生变化，已披露文件无法获取重组后业务板块在 2019 年的数据
		主营业务成本	3,513.43	2,791.85	2,764.73	
		毛利润	1,415.39	1,167.14	1,084.83	
		毛利率	28.72%	29.48%	28.18%	
	生活事业	销售收入	-	2,097.40	1,900.40	
		营业利润	-	98.64	59.19	
	汽车事业	销售收入	-	601.11	555.96	
		营业利润	-	-6.97	0.68	
	连接解决方案	销售收入	-	483.44	481.87	
		营业利润	-	-11.82	26.94	
	工业解决方案	销售收入	-	581.90	589.46	
		营业利润	-	24.05	43.35	
	能源事业	销售收入	-	354.60	398.25	
		营业利润	-	19.80	33.45	
	其他业务	销售收入	-	576.76	546.42	
		营业利润	-	5.32	9.22	
	交易抵消	销售收入	-	-736.21	-622.80	
		营业利润	-	23.82	13.44	
三菱综合材料株式会社（上市代码：57110，）	合并财务数据	销售收入	997.59	877.71	943.93	高性能产品（含电子材料）、加工事业（含硬质合金产品等）、金属业务（含黄金及其他贵金属等）、水泥业务、环境与能源事业（含回收业务及再生能源业
		主营业务成本	872.14	775.85	835.14	
		毛利润	125.46	101.86	108.79	
		毛利率	12.58%	11.61%	11.52%	
	高性能产品	销售收入	247.00	211.06	253.15	
		营业利润	2.15	1.71	7.66	
	加工事业	销售收入	98.88	70.56	69.08	
		营业利润	5.11	-0.70	7.35	
	金属事业	销售收入	437.58	430.42	519.49	
		营业利润	12.29	11.16	13.13	
	水泥事	销售收入	162.86	127.56	109.31	

	业	营业利润	8.03	3.93	1.67	务等)、其他业务
	环境与能源事业	销售收入	17.82	15.50	9.27	
		营业利润	1.10	1.06	1.15	
	其他业务	销售收入	187.72	157.64	132.13	
		营业利润	1.32	5.23	3.80	
	交易抵消	销售收入	-154.28	-135.03	-	
		营业利润	-5.02	-6.68	-	
诺信公司 (上市代码: NDSN)	合并财务数据	业务收入	154.97	137.35	156.11	工业精密解决方案: 工业涂料、非织造布、包装、聚合物加工、产品装配先进技术解决方案: 电子系统、流体管理、测试和检查
		主营业务成本	70.78	64.15	68.60	
		毛利润	84.20	73.20	87.50	
		毛利率	54.33%	53.30%	56.05%	
	工业精密解决方案	销售收入	85.35	74.04	82.40	
		营业利润	23.24	13.47	27.37	
	高级技术解决方案	销售收入	69.63	63.31	73.70	
		营业利润	14.52	12.41	17.95	

注: 上述数据根据期末日元和美元兑人民币汇率进行换算

日本松下和日本三菱均为世界大型企业集团, 其收入规模和产品种类远超发行人。2019年至2021年, 日本松下收入分别为4,928.82亿元、3,958.99亿元、3,849.56亿元, 毛利率分别为28.72%、29.48%、28.18%, 其涂布模头所属工业解决方案事业部2020年和2021年实现收入581.90亿元和589.46亿元, 其未单独披露该板块毛利率, 因此无法对比发行人产品毛利率和日本松下产品毛利率差异及其原因。2019年至2021年日本三菱营业收入分别为997.59亿元、877.71亿元和943.93亿元, 毛利率分别为12.58%、11.61%和11.52%, 其涂布模头所属加工事业部2019年至2021年营业收入分别为98.88亿元、70.56亿元和69.08亿元, 其未单独披露该板块毛利率, 因此无法对比发行人产品毛利率和日本三菱产品毛利率差异及其原因。美国EDI所属母公司诺信公司2019年至2021年营业收入分别为154.97亿元、137.35亿元和156.11亿元, 其收入规模亦远大于发行人, 其毛利率分别为54.33%、53.30%和56.05%, 低于发行人毛利率, 主要原因为诺信公司产品主要以设备(包括粉末喷涂、液体涂装、罐内喷涂、密封剂喷胶系统、汽车装配、UV固化系统等)为主, 毛利率低于发行人毛利率具有合理性。

2、产品售价对比情况

受涂布模头功能、调节方式、长度、客户技术要求等不同，不同产品价格相差较大，为了和竞争对手价格可比，发行人选择公司销量较大的长度为750mm 通用类基本款涂布模头和竞争对手同类产品价格进行对比，具体情况如下：

产品售价		曼恩斯特	日本三菱	日本松下
750mm 产品售价（单位：万元/台）	2021 年	17.70-27.43	30-40	30-40
	2020 年	20.35-26.90	30-40	30-40
	2019 年	21.55-29.40	35-45	40-50

注：美国 EDI 在国内销售数量较少，发行人未能获取其同类产品销售价格

从上表可知，国外竞争对手同等涂布模头产品价格高于发行人，由于未能获取竞争对手相应产品的成本数据，亦未能对比发行人与竞争对手产品的毛利率水平及差异。

（二）结合发行人产品高毛利率的具体原因、发行人与主要客户合作模式变化、下游客户进入涂布模头领域可能性等说明发行人未来能否维持高毛利率水平及原因，并就毛利率下滑风险进行针对性风险提示。

1、发行人产品高毛利率的具体原因

报告期内，公司毛利率水平较高，主要原因如下：

（1）针对下游客户的核心诉求，发行人具有竞争优势

①下游客户对锂电池安全性的诉求及发行人竞争优势

现阶段，锂电池的结构一般采用多极耳结构（卷绕方式或叠片方式），多极耳电池在极耳成型工序（刀模成型或激光成型）会产生端面毛刺，此毛刺在卷绕工序时会由于极耳堆叠焊接时刺穿隔离膜导致正负极接触短路。

发行人技术优势：基于锂电池厂商电池安全性能提升对极片边缘保护涂布制造工艺改进的需求，公司于 2017 年成立专项研发团队，通过设计绝缘胶和浆料混合涂布的涂布模头及供料系统，开展多轮次涂布测试实验，成功研制出一种可实现至少两种浆料同时涂覆的系统，快捷、有效地解决了绝缘胶和涂布浆料主材同时涂布问题，极大降低了电池内部正负极短路风险，有利于提升电池安全性能。

②下游客户对高容量锂电池的诉求及发行人竞争优势

根据 2019 年 3 月《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，我国对新能源汽车的补贴有所下降，政府鼓励高能量密度、低能耗车型应用，将补贴资金倾斜于具有更高技术水平的车型。国家补贴政策的标准提高，对动力锂电池的技术性能要求进一步提升，技术和研发能力及规模优势领先的企业将具备更强的竞争优势，行业集中度将提升。与此同时，动力锂电池头部企业为提升动力锂电池续航里程，对供应商产品性能要求进一步加大，对锂电池涂布设备企业研发创新提出了更高的要求。

发行人技术优势：基于锂电池厂商高容量电池对厚极片涂布制造工艺的需求，公司于 2017 年成立专项研发团队，通过双层涂布系统结构设计、流体仿真、涂布实验等研发项目，成功研制出一种涂布结构，使浆料经过涂布模头时能完成双层涂布的涂布模头，可有效提高涂布效率及电池的能量密度。

③下游客户对全自动涂布技术的诉求及发行人竞争优势

随着人口红利的消失，锂电池生产商对锂电池制程工序自动化需求越来越高，锂电池制程工序开始走向智能化新阶段。锂电涂布涉及的主材物料占据整个锂电池电芯 BOM 成本的 70%-90%，承载着电芯大部分性能，其智能化是未来发展趋势，对电池一致性，制程降本有着非常重要的作用，是一项持续改进的工作。

发行人技术优势：为了提升调试效率，降低调试成本，提升涂布品质一致性，公司 2016 年搭建相应研发团队，对涂布面密度检测结果与涂布模头狭缝流量调节控制的联动进行研究，通过开展多轮次涂布测试实验及控制系统编程算法优化，成功研制出以涂布面密度检测监控结果反馈至相应执行机构来调节涂布模头狭缝流量的涂布模头，搭载专业控制系统，与测厚、浆料输送、涂布机共同构成一个完整的闭环系统，可有效降低涂布模头调试过程中的浪费，降低涂布模头调试成本，提升涂布调试效率。

④下游客户对高倍率锂电池的诉求及发行人竞争优势

随着科技的不断进步，消费类电子产品已渗透到用户生活的方方面面，产

品的快充性能一直是人们关注的焦点，是用户选择产品所衡量的重要标准。目前，设备的智能化发展导致的耗电量增加、充电速度慢等情况为用户带来了极大的不便，影响用户的体验感及终端产品的市场销量，因此锂离子电池快充技术成为锂电池生产厂商亟需解决的问题。

发行人技术优势：基于锂电池生产厂商快充快放电池对薄层涂布制造工艺的需求，公司于 2019 年成立专项研发团队，通过设计负压组件优化涂布模头涂布时涂布唇口环境，开展多轮次涂布测试实验，成功研制出一种可进行正负压切换的真空负压腔体结构的涂布模头，解决了涂布模头在涂布涂层厚度较薄时敷料不均匀的问题，可实现涂布涂层最薄达 20g/m²。

⑤下游客户对高固含锂电池的诉求及发行人竞争优势

高固含涂布技术较传统湿法涂布技术具有一定优势，具体体现在 A、高固含技术能够减少溶剂的比例，降低锂电池涂布过程中的材料耗用；B、高固含技术在涂布过程中能够提升涂布速度，提高效率，降低烘烤温度、缩短烤箱长度，从而减少涂布烘烤段设备支出及涂布过程中的能源消耗，降低总成本；C、高固含技术能够提升浆料的稳定性和极片的一致性。

发行人技术优势：基于探索涂布工序革新对锂电池厂商电池制造降本及性能提升的影响，公司于 2020 年成立专项研发团队，通过研制高固含正极浆料制备方法、可以输送高固含及高粘度介质的供料系统及可减小涂布过程烘干时间的涂布模头，从而降低涂布工序中能源消耗。

⑥下游客户降本增效的诉求及发行人竞争优势

锂电池涂布过程中，因锂电池生产型号、浆料特性等差异，在切换锂电池生产型号或浆料时，需要关注涂布模头的适应情况并进行调试；同时，浆料使用过程中，环境温度的变化会影响涂布浆料的流变性能，涂布过程中涂布浆料在滞料未涂重新传输或传输过程中未进行恒温处理时，其粘度受温度影响会有差异，从而导致涂布浆料整体性能有波动，也需要关注涂布模头的适应情况并进行调试。高精密狭缝式涂布模头的调试受产品品质、智能化程度和调试人员的技术水平影响，调试时间存在不可控。锂电池电极涂布过程中的涂布模头调试可造成一定程度的成本浪费，具体情况如下：

涂布参数/原材料成本	调机 1 小时涉及的主材成本估算
1、涂布参数 涂布速度：60m/min、 涂布宽度：700mm-1200mm 正极涂布面密度：200mg/m ² 负极涂布面密度：150mg/m ² 2、原材料估算价格 NCM：280 元/kg、石墨：50 元/kg、 LiFePO ₄ ：120 元/kg、铜箔：90 元/kg、 铝箔：40 元/kg	按照保守估计，1 小时调机中有 30 分钟带料浪费： 1、主材成本 （1）正极材料浪费情况 磷酸铁锂、铝箔等材料的直接损失在 7~12 万左右； 三元、铝箔等材料的直接损失在 16~27 万左右； （2）负极材料浪费情况 石墨、铜箔等材料的直接损失在 4~8 万左右； 2、隐形成本 （1）参与调试人员的人工成本； （2）不良品流入后段工序带来的关联损失； （3）产品流入市场带来的品质口碑影响。

注：以上为参考目前市场数据进行估算。

发行人技术优势：公司在涂布模头腔体及流道设计方面具有一定竞争优势，可提升产品与锂电池浆料的兼容性，减少调机时长；此外，公司通过对涂布模头狭缝浆料、唇部浆料流量精细化调节进行研究，通过优化涂布模头唇口形变和涂布模头狭缝截流装置，开展多轮涂布测试实验，成功研制出使用推拉杆调节、微分头调节和执行机构电动调节等调节方法的涂布模头，可有效提升涂布过程中浆料流量调节有效性，从而提升涂布结果面密度一致性，避免客户过度调机的成本浪费。

（2）快速的客户响应服务

公司在长期的经营发展中积累了丰富的研发、生产、品质等应急处理经验及快速响应能力，为公司更好的服务客户奠定了基础。在人员方面，公司拥有一支专业素质高、技术能力强的客户服务团队，具备丰富产品开发、供应链开发、生产管理及售后服务经验，能够根据客户的需求或问题在较短时间内进行反馈，提供最佳的解决方案，提升了客户满意度。在产品开发方面，公司已建立了多部门联动快速响应机制，能够做到 8 小时给出产品应对方案，48 小时给出产品改善方案并将改善样品送达到客户端。在生产管理方面，公司可根据客户提出的需求，快速将产品样品进行批量化生产，当客户订单数量或者其他需求发生变更时，能够快速匹配资源，调整生产计划，在满足产品品质的前提下给客户提供优质的服务。为了能更加快速的响应客户需求，公司为宁德时代、宁德新能源、比亚迪等主要客户提供驻场售后服务，以满足客户的应急需求。

（3）定制化研发生产

高精密狭缝式涂布模头是锂电池涂布设备的核心部件之一，其技术参数、功能使用特点、扩展和改造性能等会对客户的后续使用产生重要影响。目前，涂布模头行业具有定制化生产、研发式生产的特点，具体项目执行过程中会涉及新工艺、新技术、新材料等的应用，会有客户个性化的技术、工艺、设计等要求，需要公司进行有针对性的技术攻关。一般来说，公司研发部人员根据客户需求形成产品方案，公司产品设计部按照研发部提供的产品方案进行产品设计，并经过样品试做、测试、修正，最终确定产品的生产图纸。因此，发行人产品定价体现了为客户定制化研发生产的特有价值。

（4）发行人产品实现了进口替代

公司是国内少数通过自主研发成功实现锂电池涂布模头产业化并在技术上具备较强竞争力的企业之一。近年来，凭借稳定的产品质量和良好的服务水平，公司生产的高精密狭缝式涂布模头得到国内外多家锂电行业龙头企业的认可。公司与本土竞争对手相比具有明显的技术研发优势及市场先发优势，与国际竞争对手相比公司的产品已实现进口替代。公司是国内主要锂电涂布模头供应商，处于行业领先水平。

综上所述，发行人核心产品高精密狭缝式涂布模头取得较高毛利率具有的合理性。

2、发行人与主要客户合作模式变化

（1）报告期内，发行人与主要客户合作模式情况如下：

客户名称	报告期内合作模式
宁德时代	2019 年和 2020 年为直销模式，2021 年起涂布模头产品主要销售至其关联公司安脉时代
安脉时代	2021 年开始合作，曼恩斯特将涂布模头本体部件销售至安脉时代，安脉时代进行智能化改造，最终销售至宁德时代
比亚迪	报告期一直为直销模式，未发生变化
宁德新能源	报告期一直为直销模式，未发生变化
中创新航	报告期一直为直销模式，未发生变化
赢合科技	报告期一直为直销模式，未发生变化
新嘉拓	报告期一直为直销模式，未发生变化

从上表可见，除宁德时代外，发行人与主要客户合作模式保持稳定，一直为直销模式。

（2）合作模式变化原因及相关客户毛利率情况

杭州安脉盛智能技术有限公司（以下简称“安脉盛”）是专注智能制造与工业大数据的国家高新技术企业。安脉盛组建了由国际智能制造领军人物、工业算法专家、数据科学家组成的技术团队，积累了多年传统工业智能化的研发经验和多个实践案例，为各类工业企业提供设备智能运维、过程智能控制、参数智能优化、质量智能检测等产品与服务，已帮助新能源、电力电网、轨道交通、烟草工业等国家关键领域的龙头企业实现了智能化转型升级。

基于杭州安脉盛智能技术有限公司的技术优势，为推动宁德时代电池产线及生产装备的智能化进程，2020年7月29日，宁德时代与安脉盛合资成立了合资公司安脉时代。安脉时代是一个专注锂电池生产线智能制造的高科技企业。为锂电池的生产企业提供软件产品、硬件产品和智能化平台的整体生产智能化解决方案。产品是锂电池生产企业的智能化解决方案，未来业务发展方向是通过智能化智能控制、智能检测和智能运维的相关技术和产品，帮助客户实现生产线智能化升级。

综上，安脉时代主营产品并不是涂布模头的研发生产与销售，其产品为锂电池生产企业的智能化解决方案，安脉时代并不生产涂布模头，其涂布模头本体部件主要来源为发行人。

发行人销售至宁德时代和安脉时代涂布模头产品的价格和毛利率对比如下：

客户名称	宁德时代	安脉时代
2021年涂布模头单价或价格区间（万元/套）	19.5-22.00	17.60-27.92
2021年毛利率	71.90%	70.26%

发行人销售给安脉时代的产品系安脉时代智能涂布模头产品的一部分，由于销售的产品仅为涂布模头本体机械部件，不含相关配件，故相关产品成本也低于发行人销售给其他客户的同类产品成本；且安脉时代采购相关产品后，发行人后续无需提供安装及现场服务，因此发行人向安脉时代产品售价低于发行

人向宁德时代同类产品售价。

同时由于销售给安脉时代的相关产品售价和成本均较其他同类产品有所下降，且公司不承担安装及现场服务，因此售价降低比例略高于成本降低比例，导致销售给安脉时代的相关产品毛利率略有下降，但毛利率下降幅度小于产品价格下降幅度，同时相关销售费用也有所下降，不会对公司盈利能力造成重大不利影响。

3、下游客户进入涂布模头领域可能性

基于发行人所处行业存在较高的技术壁垒和客户资源壁垒，发行人下游客户进入涂布模头领域可能性较低：

（1）技术壁垒

从行业本身特点看，对涂布技术的研发，需要流体力学、材料学、机械设计与制造、精密机械加工等多学科融合，同时需要熟悉锂电池特性及加工工艺；需要通过工艺技术、材料技术、机械设计技术的融合创新，才能实现产品的性能提升和成本降低等产业化目标，是一项复杂的系统工程，技术的发展呈现逐步提升、不断改进的特征，技术壁垒较高。

公司始终坚持以客户为中心，以持续为客户创造价值为导向，深耕狭缝式涂布技术领域，根据客户对涂布技术及设备的个性化需求，为客户提供创新性的方案设计及研发、安装调试等一体化服务。在此基础上，发行人凭借多年的项目执行经验及对行业知名客户的服务经历，有能力直接参与客户的需求定义环节，通过借鉴先进项目的设计理念，能给予客户创意性的需求设计建议，充分发挥核心技术能力及优势，为客户创造更高价值。同时公司在与合作过程中，得以密切跟踪客户产品及行业技术的变化趋势，有针对性的预研或者改造相关设备。提前思考行业内普遍遇到的问题和难点以及前沿技术路线以便能够提前思考应对措施和解决方案，从而帮助客户预测可能出现的问题，缩短产品交付周期，加速项目推进，避免大量因缺乏相关经验和行业知识可能遇到的问题，也能使公司相比其他业内竞争者形成独特的产品竞争力。

公司拥有完整的涂布模头设计、研发、制造能力。公司核心技术涵盖流体

力学计算分析能力，腔体结构设计能力，智能模头开发能力，精密机械加工能力，完善的质量管理体系以及基于长期与行业客户深度合作形成的产品迭代开发能力，是跨学科多种能力的融合体现。公司依靠自行研发的核心技术，打破了高精密狭缝式涂布模头产品的国外垄断，实现了进口替代。截至本落实函出具日，公司拥有 8 项发明专利、83 项实用新型专利（其中德国专利 2 项）、5 项外观设计专利、10 项软件著作权和多项专有技术，包括涂布模头和垫片的设计和加工工艺、各类涂布技术（包括适用于 HEV 电池的薄层涂布技术、适用于高容量电池的双层涂布技术、有效提高电芯安全性的绝缘胶体涂布技术和有效降低生产能耗的高固含量浆料涂布技术）、高精密调节机构、模头恒温供料技术、模头调节算法、软件平台等。公司已建立涂布研究院，积极开发面向未来的锂电涂布技术如干法涂布，拓展涂布技术在周边新型领域的应用，如氢燃料电池电极涂布，钙钛矿太阳能涂布，MLCC 涂布、半导体领域相关涂布等。

（2）客户资源壁垒

报告期内，公司主要客户均为锂电行业龙头企业或知名跨国公司，业务规模较大，对采购产品的质量、性能以及供货稳定性有着较高要求，均建立了严格的合格供应商认证制度，对供应商的产品质量、公司信誉、供应能力、财务状况、产品价格和社会责任等多方面进行审核，供应商通过认证后才能最终被纳入合格供应商名录，随后逐步实现批量供货。该类客户对拟合作供应商的遴选程序严格，考察周期长、考核标准高、涉及范围广，一旦被纳入合格供应商名录，双方即建立起较高稳定性的合作关系。此外，该类客户对公司产品的认可，产生较强的示范效应，对提升公司的品牌形象和知名度、拓展客户起到了促进作用。上述情况均对发行人竞争对手形成了较高的客户资源壁垒。

同时，由于发行人下游客户锂电池制造商互为竞争对手，由于下游锂电池生产企业市场集中度较高，且规模较大，发行人下游锂电池客户即使进入涂布模头领域，其产品也难以销售至其他锂电池生产企业，亦构成下游客户进入涂布模头领域的障碍。

（3）发行人所处行业特性和社会化分工

安脉时代是一家专注锂电池生产线智能化的高科技企业。为锂电池生产商

提供软件产品、硬件产品和整体生产智能化解决方案，其方案涉及锂电池生产的整个环节。安脉时代产品并不涉及涂布模头的研发与制造，其智能化产品载体涂布模头本体部件仍采购自发行人，由于发行人产品亦包含全自动涂布模头，因此从为客户提供智能化涂布模头产品角度上来看，安脉时代产品与发行人构成竞争关系。

锂电设备制造是一个较大的产业，根据相关行业研究报告，2021 年-2023 年锂电设备市场容量达 3,000 亿元，目前 A 股上市公司相关锂电设备产品毛利率亦高于 30%，并且高于宁德时代自身产品锂电池的毛利率，同时整个锂电设备市场容量远高于发行人所处涂布模头细分产品市场容量，相关锂电设备制造企业亦经历了进口替代过程，发展历程已经十年以上，但是截至目前相关锂电池制造企业并未进入其上游锂电设备制造业。

随着社会经济的快速发展，社会分工越来越细、专业化程度越来越高。根据《国民经济行业分类（2019 修改版）》，锂电设备制造商分类为 C3563 专用设备制造业之电子元器件与机电组件设备制造；锂电设备制造商下游客户主要为锂离子电池制造商，分类为 C3841 电池制造之锂离子电池制造。锂离子电池生产商在产品符合客户要求情况下，追求规模化效应，以期快速抢占市场，以标准化产品为主；锂电设备生产商则关注产品对生产工艺适应性，响应客户不断变化的工艺需求，以非标定制化产品为主。两个行业在产品、业态、竞争优势、发展战略等各方面均存在巨大差异，锂离子电池生产商在进军锂电设备制造业时无法获得对应的竞争优势，因此国内锂离子电池生产商均未进入锂电设备制造业。

综上所述，发行人下游客户进入锂电设备制造业及涂布模头行业可能性较小，但是工业生产智能化为大势所趋，仍不排除未来下游客户与宁德时代采取类似的模式，从而挤占发行人相关智能化产品的市场空间。

4、说明发行人未来能否维持高毛利率水平及原因，并就毛利率下滑风险进行针对性风险提示。

发行人未来能够维持高毛利水平，具体原因如下：

（1）公司产品竞争力较强

公司始终坚持以客户为中心，以持续为客户创造价值为导向，深耕狭缝式涂布技术领域，根据客户对涂布技术及设备的个性化需求，为客户提供创新性的方案设计及研发、安装调试等一体化服务。在此基础上，发行人凭借多年的项目执行经验及对行业知名客户的服务经历，有能力直接参与客户的需求定义环节，通过借鉴先进项目的设计理念，能给予客户创意性的需求设计建议，充分发挥核心技术能力及优势，为客户创造更高价值。同时公司在与合作过程中，得以密切跟踪客户产品及行业技术的变化趋势，有针对性的预研或者改造相关设备。提前思考行业内普遍遇到的问题和难点以及前沿技术路线以便能够提前思考应对措施和解决方案，从而帮助客户预测可能出现的问题，缩短产品交付周期，加速项目推进，避免大量因缺乏相关经验和行业知识可能遇到的问题，也能使公司相比其他业内竞争者形成独特的产品竞争力。

（2）下游市场空间较大

在能源安全、温室效应、大气污染等因素影响驱动下，全球范围内推动新能源汽车的发展与普及、减少燃油车的销售与使用，已成为汽车行业重要发展趋势。随着全球主流汽车强国对新能源汽车的政策支持、供应链及配套设施的日益完善、消费者对新能源汽车接受度不断提高、新能源汽车技术的不断进步，新能源汽车销量仍将在中长期内保持较高的增长势头。

锂离子电池是电动汽车的核心部件，随着全球汽车电动化、智能化、网联化与轻量化的逐步推进，以及锂离子电池生产技术提高、电动汽车续航里程稳定提升、电动汽车及配套设施的普及度提高等，未来电动汽车的动力电池需求仍将保持快速增长。根据 GGII 的预测，到 2025 年全球新能源汽车动力电池需求将达到 1,165GWh。全球动力电池产业的发展也并将支持全球汽车电动化、智能化、网联化的普及与发展。

（3）技术空间较大

项目	已实现技术指标	未来技术空间
高容量类	1、产品尺寸可达 2,000mm; 2、上中下模平面度: $\leq 0.003\text{mm}$; 3、上中下模唇口直线度: $\leq 0.003\text{mm}$; 4、腔体粗糙度 (Ra): ≤ 0.025 ;	1、产品尺寸可提升至 4,000mm; 2、上中下模平面度可提升至 0.0015mm ; 3、上中下模唇口直线度可提升至 0.0015mm ;

	5、涂布速度可达：120m/min； 6、可实现 2-4 种不同浆料同时涂布； 7、可实现上下层涂布厚度比例：1:4~4:1； 8、整体涂层厚度面密度：正极$\geq 600\text{g/m}^2$； 9、整体涂层厚度面密度：负极$\geq 150\text{g/m}^2$； 10、涂布涂层厚度均一性 cov 控制目标：$\leq 0.35\%$； 11、有效提高涂布效率及电池的能量密度。	4、腔体粗糙度可提升至 Ra0.02； 5、上下层涂布厚度比例可提升为 1:10~10:1； 6、涂层厚度实现在线反馈式闭环调节； 7、模头本体集成湿膜涂层厚度检测； 8、涂层厚度调节方式由手动调节往电动智能化调节； 9、开发模头、浆料关联数据分析平台，实现涂层厚度前馈式调节； 10、涂布涂层厚度均一性 cov 控制目标可提升至 0.2%； 11、开发多层涂布结构，提供双层、多层供料涂布一体化产品； 12、实现涂胶厚度闭环控制； 13、可进一步提升涂布效率及电池的能量密度。
高倍率类	1、产品尺寸可达 2,000mm； 2、模头本体平面度：$\leq 0.003\text{mm}$； 3、模头唇口直线度：$\leq 0.003\text{mm}$； 4、腔体粗糙度（Ra）：≤ 0.025； 5、带真空负压腔、负压箱； 6、涂布速度可达：120m/min； 7、负极最薄涂层：20g/m^2； 8、正极最薄涂层：55g/m^2； 9、涂布涂层厚度均一性 cov 控制目标：$\leq 0.35\%$； 10、可提升电池倍率性能。	1、产品尺寸可提升至 4,000mm； 2、模头平面度可提升至 0.0015mm； 3、模头唇口直线度可提升至 0.0015mm； 4、腔体粗糙度可提升至 Ra0.02； 5、负极最薄涂层可提升至 5g/m^2； 6、正极最薄涂层可提升至 10g/m^2； 7、涂布涂层厚度均一性 cov 控制目标可提升至 0.2%； 8、开发模头本体集成湿膜涂层厚度检测； 9、开发模头、浆料关联数据分析平台，实现涂层厚度前馈式调节； 10、开发间歇薄层涂布产品； 11、实现涂胶厚度闭环控制； 12、可进一步提升电池倍率性能。
高固含类	1、产品尺寸可达 2,000mm； 2、模头本体平面度：$\leq 0.003\text{mm}$； 3、模头唇口直线度：$\leq 0.003\text{mm}$； 4、腔体粗糙度（Ra）：≤ 0.025； 5、可实现模头腔体恒温，温度范围可达 50-100°C； 6、涂布速度可达：120m/min； 7、负极固体含量可达 65%； 8、正极固体含量可达 80%； 9、涂布涂层厚度均一性 cov 控制目标：$\leq 0.35\%$； 10、可降低涂布生产段能耗和厂房使用空间； 11、可提升浆料的稳定性和极片的一致性。	1、产品尺寸可提升至 4,000mm； 2、模头本体平面度可提升至 0.0015mm； 3、模头唇口直线度可提升至 0.0015mm； 4、腔体粗糙度可提升至 Ra0.02； 5、开发涂布、辊压一体化的高固含设备； 6、开发可以粉体计量的涂布模头，涂层厚度调节方式由手动调节往电动智能化调节； 7、负极固体含量可提升至 70%以上； 8、正极固体含量可提升至 85%以上； 9、涂布涂层厚度均一性 cov 控制目标可提升至 0.2%； 10、可进一步降低涂布生产段能耗和厂房使用空间； 11、可进一步提升浆料的稳定性和极片的一致性。

综上，报告期内，除宁德时代外，发行人与主要客户合作模式未发生变化，且与发行人销售至宁德时代涂布模头相比，发行人销售至安脉时代产品毛利率仅略有下降。同时由于技术壁垒和客户资源壁垒，下游客户进入涂布模头领域

的可能性较低。但不排除存在与下游客户合作模式的变化，或者下游客户进入涂布模头领域，导致竞争加剧，发行人产品毛利率下降的风险，发行人已在招股说明书中针对毛利率的下降风险补充提示如下：

“（四）毛利率下降的风险

高精度狭缝式涂布模头是涂布技术在各个新兴技术领域应用发展而逐步兴起的产品，采用精密狭缝式涂布技术的下游行业多为发展较快、对自动化水平和产品品质要求较高的行业。随着行业的快速发展，越来越多的企业加入，发行人面临的竞争日益加剧，整个产业也将逐渐进入成熟期。一般而言，随着产业从成长期逐渐进入成熟期，市场竞争加剧，将导致产品价格逐渐降低。

报告期内，公司主营业务毛利率为 74.08%、67.87%和 **71.81%**，处于较高水平，未来随着同行业企业数量的增多，市场竞争的加剧，行业供求关系可能发生变化，导致行业整体利润率水平产生波动，进而对发行人的主营业务毛利率造成相应的影响。其次，若公司在产品结构、客户结构、成本管控等方面发生较大变化，导致公司产品单价下降，成本费用上升，公司将面临主营业务毛利率下降的风险。再次，未来若下游客户改变合作模式，或者下游客户由于其资金实力雄厚，受发行人产品毛利率较高的影响投入相应研发资源进入涂布模头领域，亦将带来发行人产品毛利率下降的风险。”

四、披露 2021 年主要财务数据情况。

根据大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的标准无保留意见的《审计报告》（大信审字[2022]第 4-00369 号），发行人 2021 年主要财务数据情况如下（为便于对比，2019 年和 2020 年一并披露）：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
流动资产	45,266.10	22,572.74	11,606.26
非流动资产	8,766.61	2,668.57	1,809.51
资产总额	54,032.71	25,241.32	13,415.76

流动负债	19,227.28	6,565.50	6,791.78
非流动负债	1,655.76	70.07	72.14
负债总额	20,883.05	6,635.57	6,863.93
所有者权益合计	33,149.66	18,605.74	6,551.84
归属于母公司所有者权益合计	33,174.66	18,695.57	6,611.47

2、合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	23,937.30	14,728.90	12,150.93
营业利润	11,151.53	7,033.63	6,715.30
利润总额	11,064.40	6,986.54	6,871.25
净利润	9,452.60	5,984.29	5,857.25
归属于母公司所有者的净利润	9,516.76	6,024.71	5,907.46

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经营活动产生的现金流量净额	3,489.81	4,666.32	2,133.78
投资活动产生的现金流量净额	-9,634.26	94.29	-2,050.40
筹资活动产生的现金流量净额	3,151.71	5,671.61	-55.00
现金及现金等价物净增加额	-2,992.75	10,432.22	28.38

五、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人会计师履行了如下核查程序：

- 1、查阅新能源汽车相关产业政策；
- 2、查阅下游锂电池相关企业的公告，了解其扩产计划；
- 3、查阅公司国外竞争对手相关资料；
- 4、获取发行人报告期审计报告；

5、查阅发行人和外协供应商相关协议。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

1、发行人面临市场容量较小导致营业收入大幅放缓、成长性受限的风险较小，发行人就该等风险进行了明确风险提示。

2、发行人未来市场份额大幅下滑导致的业绩下滑风险较小，发行人就该等风险进行了明确的风险提示。

3、由于未能获取国外竞争对手涂布模头产品的毛利率，发行人无法进行相关毛利率对比；由于发行人具有核心竞争力，建立了技术壁垒和客户资源壁垒，下游客户进入涂布模头领域可能性较小，发行人未来能够维持高毛利率水平，发行人已就毛利率下滑风险进行了针对性的风险提示。

4、发行人已经披露了 2021 年主要财务数据情况。

问题 2. 关于信息披露

申请文件及问询回复显示：

（1）根据发行人已经实施的股权激励计划，被授权人持有的发行人股份在 60 个月服务期内可按规定比例分批处置。招股说明书中仅披露了对报告期财务状况的影响，关于上市后的行权安排未作披露。

（2）招股说明书关于发行人竞争劣势表述为在技术能力、工艺积累、产品线丰富程度、企业规模、品牌知名度等与日本三菱、日本松下等国际知名企业相比尚存在一定差距，但披露较为简单。

请发行人：

（1）根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第四十七条规定，完善股权激励部分信息披露。

（2）进一步披露发行人与国际竞争对手的产品或技术差距，完善招股说明

书“业务与技术”竞争劣势有关内容。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第四十七条规定，完善股权激励部分信息披露

发行人已在招股说明书第五节之“十、发行人股权激励、职工持股及其他制定安排和执行情况”完善股权激励部分信息披露如下：

“（一）发行人已经制定及实施的股权激励的基本情况

1、股权激励计划设立背景及人员构成

本次公开发行申报前，发行人通过现有股东长兴曼恩斯实施了股权激励计划，并建立了临沂曼特间接持股平台。除此以外，截至本落实函签署日，发行人不存在其他已经制定或正在实施的股权激励及相关安排。公司员工直接持股平台长兴曼恩斯的持股情况如下：

名称	持股数量 (万股)	持股比例	股份来源	持股时间	出资构成	
					出资人	出资比例
长兴曼恩斯	950.1281	10.56%	股权转让	2020 年 10 月	唐雪姣	1.00%
					临沂曼特	99.00%

截至本落实函出具日，发行人制定的股权激励计划已实施完毕，员工持股平台员工构成未发生变化，具体情况如下：

序号	持股平台	合伙人名称	出资金额 (万元)	出资比例 (%)	合伙人类型	具体职务
1	临沂曼特	黄毅	16.1616	16.1616	有限合伙人	董事、财务总监
2		彭亚林	4.0404	4.0404	有限合伙人	董事会秘书、人力资源总监
3		张中春	2.2626	2.2626	有限合伙人	品质管理总监、涂布研究院院长
4		诸葛挺	2.2626	2.2626	有限合伙人	涂布研究院副院长
5		边明前	2.2626	2.2626	有限合伙人	工艺工程部工程技术总监

6		李宁	2.2626	2.2626	有限合伙人	产品研发部产品研发总监
7		叶和光	2.2626	2.2626	有限合伙人	涂布研究院副院长
8		刘铮	1.6969	1.6969	有限合伙人	涂布研究院副院长、系统解决四部产品总监
9		刘宝发	0.9697	0.9697	有限合伙人	生产技术总监、生产二车间车间主任
10		唐岳静	0.9697	0.9697	有限合伙人	采购管理部经理
11		钟世良	0.9697	0.9697	有限合伙人	系统解决三部产品副总监
12		王祖云	0.9697	0.9697	有限合伙人	深圳天旭总经理
13		梁云鹏	0.8080	0.8080	有限合伙人	品质管理经理
14		龙兵	0.7273	0.7273	有限合伙人	深圳曼希尔副总经理
15		付帮勇	0.7273	0.7273	有限合伙人	深圳曼希尔监事
16		杨香武	0.6465	0.6465	有限合伙人	产品研发部项目经理
17		陈贵山	0.6465	0.6465	有限合伙人	产品研发部项目经理
18		许玉山	0.6465	0.6465	有限合伙人	资深主任研发工程师
19		程鹏飞	0.6465	0.6465	有限合伙人	资深主任设计工程师
20		王新运	0.5657	0.5657	有限合伙人	资深主任交付工程师
21		陈志伟	0.5657	0.5657	有限合伙人	生产三车间车间主任
22		姜喜锋	0.5657	0.5657	有限合伙人	资深主任交付工程师
23		蔡福润	0.2423	0.2423	有限合伙人	深圳传斯副总经理

本次股权激励原则遵循自主决定、员工自愿参加原则，没有以摊派、强行分配等方式实施股权激励计划。本次股权激励的平台为临沂曼特，临沂曼特的人员构成主要为对公司有一定贡献度的员工，激励员工均为自愿加入持股平台，激励员工人选不存在争议。

2、股权激励计划入股价格

激励对象按照公司整体估值 2.00 亿元取得临沂曼特合伙企业份额，和发行人公允价值之间差额公司已按照会计准则对股份支付金额进行了确认。

3、入伙、退伙、减少出资、出资份额转让及行权安排等约定

根据《合伙协议》《授予协议》关于入伙、退伙、减少出资、出资份额转让及可行权安排主要内容如下，

主要条款	《合伙协议》《授予协议》主要约定
执行事务合伙人约定	全体合伙人一致同意由普通合伙人担任本合伙企业的执行事务合伙人并对外代表合伙企业。经全体合伙人一致通过后，方可更换执行事务合伙人，但新担任执行事务合伙人必须是普通合伙人。 合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行普通合伙人合计享有100%的表决权；有限合伙人不享有表决权。但法律另有规定或本协议另有约定的除外（本协议无针对表决权的特殊约定）。
入伙	新合伙人入伙，应当经普通合伙人同意，并依法签订书面入伙协议。
普通合伙人转让	普通合伙人可自行决定其出资份额的减少及转让事项，无需经其他合伙人同意，但应通知其他合伙人并不得导致本合伙企业解散。
有限合伙人退伙、减资及出资份额转让	有限合伙人非因《合伙企业法》第四十八条、七十八条规定的当然退伙事由，不得退伙；有限合伙人不得擅自减少其对本合伙企业的出资；有限合伙人不得擅自转让其出资份额。
被授予人可行使股权的时间表	股权分5批行使，自股权授予日满12月之日（开始行权日）起，激励对象可开始行使首批股权，即激励对象被授予份额的10%，其余部分在之后48个月内分批行权，即每年可行权的比例为授予总量的10%、10%、25%、25%、30%。

4、关于人员离职后的股份处理的约定

根据《深圳市曼恩斯特科技有限公司股权授予协议》约定：

“1、被授予人理解并同意其获得公司授予的股权的权利是基于被授权人受雇于公司或向公司提供服务。如被授权人因任何原因终止其受雇于公司或向公司提供服务（本协议另有规定除外），本公司有权依据股权激励计划和本协议的规定回购被授权人已经获得并持有的激励股权，同时已经公司授权但尚未行使的激励股权自动失效。公司回购被授权人持有的激励股权的方式及价格根据本协议第9条确定。

9、被授权人同意，如果其已持有或将持有股权激励，在被授权人从公司离职情况下，公司有权指示该被授权人将其取得的激励股权以行权价格转让给公司指定的代持股东或公司指定的其他任何人。同时，已经公司授权但尚未行使的股权自动失效。”

5、股份锁定期

长兴曼恩斯、临沂曼特就所直接或间接持有发行人股份锁定事宜出具了股份锁定承诺，承诺自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人

管理本企业于本次发行上市前已直接或间接持有的公司股份，也不提议由公司回购该部分股份。

（二）发行人实施的股权激励对公司的影响

1、对公司经营状况的影响

发行人本次公开发行申报前已经实施的股权激励计划，进一步建立、健全了激励机制，充分调动了公司骨干员工的工作积极性，有利于发行人的经营发展。发行人已设立的股权激励计划以自愿参与为基本原则，且仅为员工激励举措之一。发行人综合股权激励、制度设立、绩效考核、文化建设等方式实施对管理层、核心技术团队及普通员工的激励工作，有效保持人才团队的稳定性。另一方面，公司已与发行人核心人员签订保密协议、竞业禁止协议等约束措施，从制度上保证核心人员的稳定性。

2、对公司财务状况的影响

公司已就上述股权激励确认了股份支付费用。2020 年度、2021 年度，公司分别确认的股份支付金额为 82.12 万元和 962.33 万元，未对公司财务状况造成重大影响。

3、对公司控制权变化的影响

股权激励实施前后，公司控制权未发生变化。员工持股平台的普通合伙人、执行事务合伙人为唐雪姣，有利于增强实际控制人对公司的控制。

4、上市后股权激励计划行权安排

截至本落实函签署日，发行人不存在已经制定、上市后实施的股权激励计划。发行人上市前制定的股权激励计划行权安排为：自股权授予日满 12 月之日（2020 年 11 月 30 日）起，激励对象可开始行使首批股权，即激励对象被授予份额的 10%，其余部分在之后 48 个月内分批行权，即每年可行权的比例为授予总量的 10%、10%、25%、25%、30%，发行人在授予之日起 5 年内确认股份支付，报告期内及上市后确认的股份支付金额具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
期间	2020 年 12 月- 2021 年 11 月	2021 年 12 月- 2022 年 11 月	2022 年 12 月- 2023 年 11 月	2023 年 12 月- 2024 年 11 月	2024 年 12 月- 2025 年 11 月
计算比例	10%/10%/2+ 25%/3+25%/4 +30%/5	10%/2+25%/3 +25%/4+30%/5	25%/3+25%/4 +30%/5	25%/4+30%/5	30%/5
比例	35.58%	25.58%	20.58%	12.25%	6.00%
金额	985.41	708.48	570.01	339.24	166.16

二、进一步披露发行人与国际竞争对手的产品或技术差距，完善招股说明书“业务与技术”竞争劣势有关内容。

发行人已在招股说明书第六节之“（五）公司的市场地位、技术水平及特点”之“5、公司的竞争劣势”完善公司的竞争劣势信息披露如下：

“（2）与国外龙头企业尚存在一定差距

全球领先涂布模头主要生产企业如日本松下、日本三菱、美国 EDI 等，已经实现国际化销售布局。公司多项产品技术指标与制造工艺处于国际或行业领先地位，但在技术能力、工艺积累、产品线丰富程度、企业规模、品牌知名度等各方面与日本三菱、日本松下等国际知名企业相比尚存在一定差距。其中，技术能力上看，具体体现如下：

目前体现公司产品综合性能的面密度一致性指标已优于国外竞争对手，公司产品仅在涂布模头本身的机械精度理论值落后于国外竞争对手，具体情况如下：

技术指标	曼恩斯特	日本三菱	日本松下
最大长度规格 (越长表明机械加工能力越强)	2,000mm	3,800mm	3,000mm
流道粗糙度 (越小表明机械加工能力越强)	≤Ra0.025	≤Ra0.025	≤Ra0.01
平面度 (越小表明机械加工能力越强)	≤3μm	未披露	≤3μm
直线度 (越小表明机械加工能力越强)	≤3μm	≤2μm	≤2.5μm

硬度	HRA≥92	HRA≥91	未披露
----	--------	--------	-----

根据上述衡量涂布模头机械精度的指标，公司相应指标理论值暂时落后于国外竞争对手。

但从涂布效率来看，公司产品不低于国外竞争对手，具体如下：

技术指标	曼恩斯特	日本三菱	日本松下
最大涂布速度（锂离子极片）	120m/min	120m/min	120m/min
当前应用最大涂布宽度 ^{注1}	1,600mm	1,600mm	1,600mm

注1：锂离子电池涂布宽度主要受限铜/铝箔宽度。

面对激烈的市场竞争，公司仍需进一步加大科研投入、提高自主创新能力、丰富产品结构与竞争力。”

三、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人股权激励协议，计算其对后续财务报表的影响；
- 2、查阅国外竞争对手产品技术参数。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

- 1、招股说明书已完善了股权激励部分信息披露；
- 2、招股说明书已完善了发行人竞争劣势关于发行人与国际竞争对手的产品或技术差距的信息披露。

问题 3. 关于其他事项

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人租赁厂房面积为 16,528 平方米，租赁房产建筑面积占比为 81.66%。租赁房产实现的收入或利润占比为 100%，部分租赁厂房未在国土规划

部门办理完成相关土地、房产手续，未取得集体土地使用权证书和房屋产权证书，未办理租赁备案。

(2) 报告期各期，发行人其他业务收入仅为 7.50 万元、2.25 万元、1.69 万元和 6.76 万元，主要为房租、废料销售等。

(3) 报告期各期，发行人采购标准件金额分别为 407.35 万元、1,006.91 万元、1,196.24 万元、2,900.30 万元，细分种类中电控类、液压类、传动类、辅料类标准件单价变动均较大。

(4) 2021 年 9 月末，发行人应收账款及合同资产余额 12,453.08 万元，应收票据中商业承兑汇票余额为 2,782.64 万元，存货余额 8,412.60 万元（其中发出商品 3,874.31 万元），金额较大且较 2020 年末大幅增长。2021 年 9 月末，发行人其他非流动资产 1,049.07 万元，主要为预付固定资产采购款。

请发行人：

(1) 结合《土地管理法》等法律法规的规定，说明租赁瑕疵房产是否存在被行政处罚的风险、是否可能构成重大违法违规行为。

(2) 说明其他业务收入的具体构成，废料收入极低是否符合发行人的生产经营特点，结合生产工艺、投入产出率、废料（副产品）处理方式等事项，分析废料收入与废料产生量、营业收入或产量的匹配关系，废料（副产品）收入核算是否准确、完整。

(3) 结合发行人主要产品对应的原材料及变动情况、备货策略等说明报告期内标准件、定制机加件采购规格变化较大的原因及背景。

(4) 说明报告期各期末应收款项、存货的期后结转情况，如存在大额长时间未予结转情形，请分析原因；说明其他非流动资产结转是否结转为固定资产，是否存在延期结转的情形。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见，请申报会计师对问题（2）、（4）发表明确意见。

回复：

一、结合《土地管理法》等法律法规的规定，说明租赁瑕疵房产是否存在被行政处罚的风险、是否可能构成重大违法违规行为。

(一) 发行人正在使用的租赁瑕疵房产

截至本落实函出具日，发行人及其分公司正在使用的租赁瑕疵房屋情况如下：

序号	承租方	出租方	租赁期限	房屋产权人	房屋坐落	租金(万元)	租赁面积(m ²)	租赁用途	土地性质	瑕疵情况
1	曼恩斯特	深圳市坪山区产业投资服务有限公司	实际交付日至2028.02.29	深圳市坪山竹坑股份合作公司沙梨元分公司	深圳市坪山区竹坑第三工业区C区3号厂房	2019.09-2021.02 : 15.568万元/月 ; 后三年递增10%	5,560	工业	农村集体所有的非农建设用地	未取得土地及房屋产权证书
2	曼恩斯特	深圳市坪山区产业投资服务有限公司	2020.12.16-2028.02.29	深圳市坪山竹坑股份合作公司石湖分公司	竹坑第三工业区C区9号厂房1-2层	2021.03-2022.12 : 7.215万元/月 ; 后三年递增10%	2,775	工业	农村集体所有的非农建设用地	未取得土地及房屋产权证书
3	曼恩斯特	深圳市广为智联产业园运营有限公司	2021.07.21-2024.05.30	深圳阿尔法特机电工业有限公司	深圳市坪山区金牛西路兰金15路2号阿尔法特厂房101	100,000元/月	3,025 ^{注1}	生产、员工宿舍	证载面积土地为国有建设用地	证载面积以外的500m ² 为临时建筑
4	曼恩斯	杭州烱铭物业有限公司	2022.01.21-2023.01.20	浙江世导服饰有限公司	浙江省杭州市余杭区	2,200元/月	40	办公	国有建设用地	未取得同意转

	特 杭 州 分 公 司	司		司	仓前街 道龙潭 路2号 世导科 技园3 幢102 室					租 证 明， 未 尚 完 成 办 理 租 租 赁 备 备 案
5	曼 恩 斯 特	深圳市 坪山区 住房保 障中心	2022.04. 01- 2025.03. 31	—	深圳 市坪山 区竹韵 花园	22,23 9.9 元 /月	1,270. 74	住宅	国有 建设 用地	未取 得房 产 证， 尚未 完成 办理 租赁 备案 ^{注 2}

注 1：租赁房屋建筑面积为 3,025 m²，其中厂房合计 2,725 m²，宿舍合计 300 m²；

注 2：该等房屋系深圳市坪山区作为公共住房出租给发行人作住宅使用的公租房，发行人未取得房屋所有权人提供的房屋产权证书。

（二）结合《土地管理法》等法律法规的规定，说明租赁瑕疵房产是否存在被行政处罚的风险、是否可能构成重大违法违规行为。

1、发行人取得和使用租赁瑕疵房产是否符合《土地管理法》等法律法规的规定

（1）租赁及使用农村集体所有的非农建设用地

就上表“一、发行人正在使用的租赁瑕疵房产”所列举第 1、2 项租赁房屋（以下简称“竹坑租赁房屋”）为“农村集体所有的非农建设用地”。根据深圳市规划与国土资源局大工业区分局于 2002 年 9 月 24 日核发的《关于坪山镇竹坑村非农建设用地的批复》（深规土工〔2002〕92 号），明确“同意你村使用位于坪山镇竹坑村的 G13122-0113 号土地作为农村非农建设用地，用途为工业用地，加入你村非农建设用地指标”；根据《建设用地规划许可证》（深规土规许字 08-2004-0039 号），用地单位为“深圳市龙岗村坪山镇竹坑村民委员会”。

发行人于 2019 年 9 月开始租赁“深圳市坪山区竹坑第三工业区 C 区 3 号厂房”，根据当时适用的《土地管理法》（2004 年修正）第四十三条的规定，兴办乡镇企业和村民建设住宅经依法批准可使用本集体经济组织农民集体所有的土地，或者乡（镇）村公共设施和公益事业建设经依法批准可使用农民集体所有

的土地。因此，兴办乡镇企业、乡（镇）村公共设施和公益事业建设之外的企业不具备使用农民集体所有土地的主体资格。

《土地管理法》（2019年修正）于2020年1月1日实施，根据第六十三条规定，土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用.....前款规定的集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意。根据当时适用的《坪山区股份合作公司物业交易管理办法》相关规定，“本办法适用于坪山区范围内由原农村集体经济组织改制组建的股份合作公司.....本办法规定的物业包括股份合作公司拥有的厂房.....本办法规定的物业交易是指股份合作公司将其拥有的厂房.....出售、出租给法人、自然人或者其他组织从事生产、经营活动，由承租人或买受人支付租金或转让金，并订立交易合同的过程。”因此，根据前述规定，产权人即股份合作公司可以将其在集体建设用地上的厂房出租给法人从事生产、经营活动。

“竹坑社区沙梨元居民小组”及“竹坑社区石湖居民小组”于2018年作出《股民户代表决议》，决议“根据《坪山区智能制造未来产业聚集区规划建设方案》（深坪府办函[2017]46号文），竹坑第三工业区位于坪山区智能制造未来产业聚集区中的未来拓展区，属于深圳首批未来产业聚集区之一.....同意将竹坑第三工业区C区3号产房5,560平方米厂房及竹坑第三工业区C区9号产房5,550平方米厂房通过坪山区公共资源交易中心采用单一来源方式出租给深圳市坪山区产业投资服务有限公司.....”。2021年2月3日，坪山产服、沙梨元分公司出具《关于深圳市曼恩斯特科技有限公司土地房产租赁凭证无法备案的情况说明》，说明3号厂房的土地和房屋属于沙梨元分公司的自有土地和房屋...由于历史原因，沙梨元分公司未在国土规划部门办理完成相关土地、房产手续，未取得集体土地使用权证书和房屋产权证书，租赁给深圳市曼恩斯特科技有限公司的土地和房屋未能办理相关租赁凭证。2021年6月24日，坪山产服、石湖分公司出具《关于深圳市曼恩斯特科技股份有限公司土地房产租赁凭证无法备案的情况说明》，说明9号厂房的土地和房屋属于石湖分公司的自有土地和房屋...由于历史原因，石湖分公司未在国土规划部门办理完成相关土地、房产手续，

未取得集体土地使用权证书和房屋产权证书，租赁给深圳市曼恩斯特科技股份有限公司的土地和房屋未能办理相关租赁凭证。因此，产权方沙梨元分公司、石湖分公司未办理完成相关土地、房产手续不符合《土地管理法》（2019年修正）相关规定。

综上，竹坑租赁房屋所在土地为农村非农建设用地（工业用地），符合城市规划，竹坑租赁房屋出租事宜已经股民户代表决议通过，竹坑租赁房屋所在土地系因产权方未完成土地、房产审批手续导致未取得集体土地使用证。

（2）租赁及使用临时建筑

就上表“一、发行人正在使用的租赁瑕疵房产”所列举第 3 项租赁房屋，合同约定的租赁面积为 3,025 平方米，经访谈租赁房屋产权人深圳阿尔法特机电工业有限公司相关人员，其说明其中 500 平方米的租赁房屋为临时建筑（以下简称“临时建筑”），阿尔法特目前没有收到政府部门要求拆除该临时建筑的通知，或要求阿尔法特对该临时建筑进行整改。发行人将该临时建筑作为仓库使用。根据《商品房屋租赁管理办法》第六条规定，属于违法建筑的房屋不得出租。根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》第三条规定，出租人就未经批准或者未按照批准内容建设的临时建筑，与承租人订立的租赁合同无效。因此，发行人与出租方阿尔法特签署的租赁合同存在被认定为无效的风险。根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，出租人有义务保证其有权出租租赁物业，若因出租人对所出租房屋存在权利上的瑕疵而导致承租人发生损失的，出租人应对该等损失承担赔偿责任。

综上，出租方出租未经批准的临时建筑不符合《商品房屋租赁管理办法》《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件适用法律若干问题的解释》等相关规定。若因上述租赁房屋的出租人对租赁房屋存在权利上的瑕疵而导致发行人损失的，发行人有权要求出租人对该等损失承担赔偿责任。

（3）未办理租赁备案的情形

上表“一、发行人正在使用的租赁瑕疵房产”所列举第 1 项、第 2 项竹坑租赁房屋为“农村集体所有的非农建设用地”。根据 2011 年 2 月 1 日实施的《商品房屋租赁管理办法》，“城市规划区内国有土地上的商品房屋租赁（以下

简称房屋租赁）及其监督管理，适用该办法”；“城市规划区外国有土地上的房屋租赁和监督管理，参照该办法执行”。因此，发行人承租竹坑租赁房屋不属于上述办法规定的城市规划区内外国有土地上的商品房屋租赁，无需根据上述办法办理租赁备案。

根据《商品房屋租赁管理办法》相关规定，其他应办理租赁备案手续的租赁房屋情况如下：

（1）就上表“一、发行人正在使用的租赁瑕疵房产”所列举第 4 项、第 5 项租赁房屋，截至本落实函出具之日，发行人及其分公司尚未完成办理租赁备案手续。

综上，发行人及其分公司的部分租赁房屋未办理租赁备案，违反《商品房屋租赁管理办法》的相关规定，存在被建设（房地产）主管部门责令限期改正；单位逾期不改正的，处以一千元以上一万元以下罚款的风险。

4、未取得同意转租证明

就上表“一、发行人正在使用的租赁瑕疵房产”所列举第 4 项租赁房屋，出租方非房屋所有权人，截至本落实函出具之日，发行人尚未取得房屋所有权人出具的同意转租证明。根据《商品房屋租赁管理办法》第十一条规定，承租人转租房屋的，应当经出租人书面同意。承租人未经出租人书面同意转租的，出租人可以解除租赁合同，收回房屋并要求承租人赔偿损失。

综上，对于上述未取得房屋所有权人同意转租证明的物业，存在出租方被认定为无权出租的风险。

5、说明租赁瑕疵房产是否存在被行政处罚的风险，是否可能构成重大违法违规行。

（1）就上表“一、发行人正在使用的租赁瑕疵房产”所列举的第项 1、第 2 项竹坑租赁房屋，2021 年 4 月 19 日，深圳市坪山区城市更新和土地整备局出具《关于深圳市曼恩斯特科技股份有限公司租用场地核查情况的复函》（深坪更新整备函〔2021〕326 号），2021 年 5 月 7 日，深圳市坪山区龙田街道办事处出具《关于商请为深圳市曼恩斯特科技股份有限公司出具租用场地可持续性经营

证明的复函》，均说明发行人的竹坑租赁房屋“不涉及已列入计划的城市更新单元、正在开展的土地整备利益统筹（含整村统筹）项目、正在开展的房屋征收项目。该租赁场地位于坪山区‘两个百平方公里级’高品质产业空间范围中的保留提升区…将保留提升区作为长期保留的制造业空间予以锁定，‘十四五’期间原则上不得纳入拆除重建类城市更新单元计划和土地整备计划。”

根据《土地管理法》（2019 年修正）第六十三条规定，土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用；第八十二条，擅自将农民集体所有的土地通过出让、转让使用权或者出租等方式用于非农业建设，或者违反本法规定，将集体经营性建设用地通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用的，由县级以上人民政府自然资源主管部门责令限期改正，没收违法所得，并处罚款。因此，履行集体经营性建设用地登记手续的责任主体是集体建设用地的产权方而非发行人，发行人作为承租方不存在因租赁该等房屋被处以行政处罚的风险。

（2）上表“一、发行人正在使用的租赁瑕疵房产”所列举第 3 项租赁房屋涉及部分违法建筑，根据《商品房屋租赁管理办法》第六条规定，属于违法建筑的房屋不得出租；第二十一条规定，违反本办法第六条规定的，由直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正，对没有违法所得的，可处以五千元以下罚款；对有违法所得的，可以处以违法所得一倍以上三倍以下，但不超过三万元的罚款。因此，出租方承担出租未经批准临时建筑的法律后果，发行人作为承租方不存在因租赁该房屋被处以行政处罚的风险。

（3）就上表“一、发行人正在使用的租赁瑕疵房产”所列举第 4 项、第 5 项租赁房屋，根据《中华人民共和国民法典》第七百零六条规定，当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。发行人及其分公司的部分租赁房屋未办理租赁备案，违反《商品房屋租赁管理办法》的相关规定，存在被建设（房地产）主管部门责令限期改正；单位逾期不改正的，处以一千元以上一万元以下罚款的风险。

根据《首发业务若干问题解答》问题 11，“重大违法行为”是指发行人及

其控股股东、实际控制人违反国家法律、行政法规，受到刑事处罚或情节严重行政处罚的行为。截至本落实函之日，发行人及其控股股东、实际控制人未因租赁或使用租赁瑕疵房产被处以行政处罚或受到刑事处罚，构成重大违法违规行为的可能性较小。

根据深圳市坪山区规划土地监察局出具文件及《企业信用报告》（无违法违规证明版）并经登录国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、中国市场监管行政处罚文书网及有关政府部门网站进行公开信息检索，截止本落实函出具之日，发行人及其控股子公司近三年不存在因违反土地、房屋租赁法律法规而被处罚的情形。

综上，保荐机构认为，发行人及其分公司存在因未办理上述房屋租赁备案而被主管部门责令限期改正以及逾期不改正则处以一千元以上一万元以下罚款的处罚风险。截至本落实函出具之日，发行人及其分公司未曾收到主管部门责令限期改正的通知，其因租赁瑕疵房产被处以行政处罚的风险较小，被认定为构成重大违法违规行为的可能性较小。

二、说明其他业务收入的具体构成，废料收入极低是否符合发行人的生产经营特点，结合生产工艺、投入产出率、废料（副产品）处理方式等事项，分析废料收入与废料产生量、营业收入或产量的匹配关系，废料（副产品）收入核算是否准确、完整。

（一）说明其他业务收入的具体构成，废料收入极低是否符合发行人的生产经营特点

报告期内，公司主营业务突出，营业收入主要来源于主营业务收入，报告期各期占比均在 99%以上，公司其他业务收入金额较小，收入占比不足 1%，具体构成如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
其他业务收入	8.17	1.69	2.25
其中：废料收入	8.17	1.22	-
其他	-	0.46	2.25

报告期内，公司其他业务收入主要为废料收入，其中，涂布模头 CNC 加工、

涂布配件 CNC 加工过程中产生的钢坯边角料销售收入占比较高。2019 年度、2020 年度，公司其他业务收入-其他主要为闲置厂房的租赁收入。

报告期内，发行人原材料投入除钢坯外，还包括标准件、定制机加件、包装材料等。由于标准件、定制机加件利用率高，产生的废料通常作为垃圾处理；生产过程中包装材料会产生零星的废纸皮。因此，报告期内发行人废料收入主要为投入钢坯原材料产生的废料。

报告期内，公司废料收入占营业收入比例极低的主要原因是公司经过多年的技术积累，拥有丰富的涂布模头、涂布垫片设计及加工工艺，生产过程中能够有效减少废料产生，使得废料产生量控制在较低水平。2019 年度，公司未形成废料收入的主要原因是本期产生的废料数量较少，主要为本期新增涂布配件 CNC 加工工序产生的钢坯边角料，上述废料在积累到一定程度后于 2020 年度集中出售。

综上，公司废料收入占营业收入比例极低具有一定合理性，符合公司生产经营特点。

（二）结合生产工艺、投入产出率、废料（副产品）处理方式等事项，分析废料收入与废料产生量、营业收入或产量的匹配关系

报告期内，发行人的废料主要系生产过程中产生的钢坯边角料、废钢屑以及零星废纸皮，产生废料的生产工序、出产产品及主要废料情况如下：

加工工序	出产产品	投入主要原材料	主要废料
外协 CNC 加工	涂布模头、涂布配件	钢坯	钢坯边角料、废钢屑
垫片 CNC 加工	涂布配件	钢坯	钢坯边角料、废钢屑
涂布模头 CNC 加工	涂布模头	钢坯	钢坯边角料、废钢屑
涂布模头粗磨	涂布模头	钢坯	废钢屑
涂布模头精磨	涂布模头	钢坯	废钢屑

外协 CNC 加工工序：报告期内，发行人外协 CNC 加工环节产生的废料主要为钢坯边角料与废钢屑。对于外协 CNC 加工阶段产生的钢坯边角料与废钢屑，由于运回发行人厂区集中销售不具备经济性，因此该部分废料委托外协 CNC 加工商自行整理、处置。

涂布模头、配件 CNC 加工工序：报告期内，随着发行人生产、加工工序

的完善，CNC 加工阶段会产生一定数量的钢坯边角料，发行人一般在积累到一定程度后，向回收商出售。

涂布模头粗磨、精磨工序：报告期内，发行人涂布模头、涂布配件粗磨、精磨阶段产生的废料主要为废钢屑。公司核心产品及其配件选用的钢坯材质差异较大，粗磨、精磨阶段产生的废钢屑难以按照钢坯材质进行区分，因此，粗磨、精磨阶段产生的废钢屑可回收价值不高，一般由发行人委托专业固废处理机构进行回收处理。

不良品：发行人在生产各工序环节中严格执行质量检测程序，对产品性能不符合要求的产品根据工艺情况选择重新加工或作为不良品报废处理。报告期内，公司基于存在技术泄密风险的考虑，未对生产过程中产生的不良品对外销售。

报告期内，公司废料收入与废料生产量、营业收入、主要产量之间的配比情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
废料收入（万元）	8.17	1.22	-
废料产生量（KG）	15,556.60	1,383.00	-
营业收入（万元）	23,937.30	14,728.90	12,150.93
废料收入/营业收入	0.03%	0.01%	-
涂布模头产量（套）	1,793.00	899.00	851.00
涂布配件产量（件）	51,416.00	24,737.00	10,520.00

报告期内，钢坯边角料主要来自涂布模头、涂布配件 CNC 加工过程，废纸皮主要是使用的包装材料、原材料的纸箱产生。上述废料日常产生量较小，发行人一般积累到一定程度后，向回收商出售。

2019 年度，公司未形成废料收入的主要原因是本期产生的废料数量较少，主要为本期新增涂布配件 CNC 加工工序产生的钢坯边角料，上述废料在积累到一定程度后于 2020 年度集中出售。

2021 年度，公司废料收入较 2020 年度大幅增长的主要原因是 2020 年下半年产生的废料及 2021 年度产生的废料于 2021 年度集中处理所致，具有原因如下：

1、随着公司经营规模的快速增长，2020 年度、2021 年度公司涂布配件产量随之逐年提升，上述期间公司涂布配件自主加工比例大幅提升，因此，该类产品 CNC 加工过程中产生的钢坯边角料随之大幅增加；

2、随着公司生产工艺的优化与完善，2021 年度公司部分涂布模头 CNC 加工环节由外协改为自主加工，因此，本期涂布模头 CNC 加工环节产生的钢坯边角料随之增加。

综上，公司废料收入与营业收入、产量相匹配。

（三）废料（副产品）收入核算是否准确、完整

公司建立了有效的内控制度对废料进行归集和处置管理，具体包括废料的收集、及时入库、定期处置、台账管理等主要环节。公司与专业废料回收公司形成了稳定合作关系，废料处置价格参考当时市场行情协商确定，废料处置出售形成收入时，严格按照会计准则的规定进行废料收入的核算，并开具增值税专用发票。报告期内，公司废料收入与废料产生量、营业收入、主要产品产量均具有合理的匹配关系。综上，公司废料收入核算准确、完整。

三、结合发行人主要产品对应的原材料及变动情况、备货策略等说明报告期内标准件、定制机加件采购规格变化较大的原因及背景

（一）发行人主要产品对应的标准件、定制机加件及变动情况

1、高精度狭缝式涂布模头

发行人高精度狭缝式涂布模头主要分为通用类、安全基本类、安全智能类、高容量类、高倍率类、高固含类，其主要功能性零部件情况如下：

项目	简介	主要标准件	主要定制机加件
通用类	基础款涂布模头	紧固件、密封件	调节螺钉、压板、压条、铰链
安全基本类	该类涂布模头可实现涂布过程中的精细化调节，其在通用基本款模头基础上增加了微分头、推拉杆等可量化调节零部件	紧固件、密封件、微分头、泛塞封	调节螺钉、推拉杆、压板、压条、铰链、T 型块、立柱、调整条、调节杆

安全智能类	该类涂布模头为全自动调节模头，其在安全基本类涂布模头基础上增加了大量电控类标准件	紧固件、密封件、微分头、泛塞封、笔形位移传感器、步进电机、输入输出模块、触摸屏	调节螺钉、推拉杆、压板、压条、铰链、T型块、立柱、调整条、调节杆、电柜
高容量类	该类涂布模头为双层结构，耗用的标准件与定制机加件数量较安全基本款有所增加	紧固件、密封件、微分头、泛塞封	调节螺钉、推拉杆、压板、压条、铰链、T型块、立柱、调整条、调节杆
高倍率类	该类涂布模头可实现薄层涂布，其所耗用的标准件、定制机加件与安全基本款无较大差异，其功能主要通过产品结构实现	紧固件、密封件、微分头、泛塞封	调节螺钉、推拉杆、压板、压条、铰链、T型块、立柱、调整条、调节杆
高固含类	该类涂布模头较安全基本类涂布模头增加加热装置	紧固件、密封件、微分头、泛塞封、加热管	调节螺钉、推拉杆、压板、压条、铰链、T型块、立柱、调整条、调节杆

2、涂布模头增值与改造

发行人涂布模头增值与改造业务主要功能性零部件情况如下：

项目	简介	主要标准件	主要定制机加件
涂布模头增值与改造	涂布模头的日常保养、维修及改造服务	紧固件、密封件、微分头、泛塞封	调节螺栓、推拉杆、铰链、T型块

3、涂布设备

发行人涂布设备主要包括点胶系统、研发用小型涂布机等，其主要功能性零部件情况如下：

项目	简介	主要标准件	主要定制机加件
点胶系统	该产品系基于公司研发的恒压点胶技术生产，主要用于锂电涂布过程中的点胶工序	螺杆泵、质量流量计、控制模块	缓存罐、车架、电柜、螺杆泵配件、搅拌桨、开关阀
研发用小型涂布机	该产品由公司自主研发、设计、生产，主要应用于下游客户的研发	不同研发用涂布机根据客户及设计需求采购标准件	不同研发用涂布机根据客户及设计需求采购定制机加件

4、涂布配件

发行人涂布配件主要包括分流模块、涂布垫片等，其功能性零部件情况如

下：

项目	简介	主要标准件	主要定制机加件
分流模块	该产品主要应用于点胶系统的胶体分流	泛塞封、微分头	联轴器、立柱

（二）报告期内标准件采购规格变化较大的原因及背景

1、报告期内，不同规格标准件采购数量情况

发行人标准件采购规格可按照不同价值区间分为低价值标准件、普通标准件和高价值标准件。发行人不同价值区间的材料规格存在较大差异。报告期内，发行人不同价值区间的标准件采购数量情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
低价值标准件（PCS）	2,405,908.68	967,679.38	905,436.46
普通标准件（PCS）	43,551.30	25,237.60	9,818.00
高价值标准件（PCS）	12,553.58	2,655.00	3,566.37
主营业务收入（万元）	23,929.14	14,727.21	12,148.68

注：低价值标准件为单价在 0 元-100 元之间的标准件；普通标准件为单价在 100 元-500 元之间的标准件；高价值标准件为单价在 500 元以上的标准件。

由上表可见，发行人标准件采购规格变化较大，其主要背景为：①报告期内，发行人涂布模头尺寸逐年增长、功能不断多样化；②发行人通过优化供应链，降低采购成本、提升产品质量；③发行人不断增加研发投入，将重要标准件通过自行设计、自行生产的方式，提升产品精度、降低采购成本。

2、报告期内标准件采购规格变化较大的原因

发行人采购的低价值标准件主要包括紧固件、密封件等，大量用于涂布模头、涂布设备、涂布配件等，整体价值较低，但采购数量较高；发行人采购的普通标准件主要包括国产机械式微分头、步进电机、压力传感器、全自动控制系统配件等；发行人采购的高价值标准件主要包括笔形位移传感器、伺服电机、输入输出模块、进口电子式及机械式微分头等，整体价值较高，但采购数量较少。

（1）发行人低价值标准件采购数量波动的主要原因

报告期内，发行人低价值标准件的采购数量分别为 905,436.46PCS、

967,679.38PCS、2,405,908.68PCS，发行人主营业务收入分别为 12,148.68 万元、14,727.21 万元、23,929.14 万元。

发行人低价值标准件的采购数量与主营业务收入具有较强的线性匹配关系，主要原因是：①随着发行人经营规模的增长、产品结构及功能的优化，发行人核心产品对低价值标准件的需求逐年增长；②随着发行人安全智能类涂布模头销售占比不断提高且客户对涂布模头精度要求更加严格，公司直接采购的驱动器在精度上已无法满足客户的要求，故 2021 年改为采购价值较低的电容贴片、PCB 板自行组装驱动器，因此，低价值标准件采购量有所增长。

（2）发行人普通标准件采购数量波动的主要原因

报告期内，发行人普通标准件的采购数量分别为 9,818.00PCS、25,237.60PCS、43,551.30PCS，发行人主营业务收入分别为 12,148.68 万元、14,727.21 万元、23,929.14 万元。

发行人普通标准件的采购数量与主营业务收入具有一定匹配关系，其中 2020 年度，发行人对普通标准件的采购数量较 2019 年度大幅增加的主要原因是：①自 2019 年度以来，公司采购的微分头逐步国产化，原属于高价值标准件的进口电子式/机械式微分头逐步被国产微分头替代；②本期发行人安全智能类涂布模头销量大幅提升，该类涂布模头较安全基本类涂布模头实现了自动化调节功能，增加了步进电机、气缸等普通标准件的需求。

2021 年度，发行人对普通标准件的采购数量进一步增加的主要原因是：①涂布模头尺寸的增加，对普通标准件的需求量随之增加，安全基本类、安全智能类涂布模头尺寸每增加 45mm，需对应增加一套量化调节组件，包括微分头、步进电机等普通标准件；②本期部分缓存罐、模头箱等零部件由外采改为自主加工，上述零部件对导轨、轴承等普通标准件的耗用较大。

（3）发行人高价值标准件采购数量波动的主要原因

报告期内，发行人高价值标准件的采购数量分别为 3,566.37PCS、2,655.00PCS、12,553.58PCS，发行人主营业务收入分别为 12,148.68 万元、14,727.21 万元、23,929.14 万元。

2020 年度，发行人高价值标准件采购数量较 2019 年度有所下降的主要原因是：①自 2019 年度以来，公司采购的微分头逐步国产化，原属于高价值标准件的进口电子式/机械式微分头逐步被国产微分头替代；②本期公司为客户定制的一批安全智能类涂布模头耗用较多温度传感器、压力传感器等普通标准件，同时该类产品减少了对高价值标准件的需求量。

2021 年度，发行人高价值标准件采购数量大幅增加的主要原因是：①本期发行人点胶系统在手订单大幅增加，对螺杆泵、伺服电机、输入输出模块等高价值标准件需求量较高，同时，部分点胶系统应客户需求增加高价值标准件质量流量计以提升产品流量精度；②随着发行人安全智能类涂布模头销量的不断增加及模头尺寸的不断增长，对笔形位移传感器等高价值标准件的需求量增幅较大。

（三）报告期内定制机加件采购规格变化较大的原因及背景

1、报告期内，不同价格区间定制机加件采购数量情况

发行人定制机加件采购规格可按照不同价值区间分为低价值定制机加件、普通定制机加件和高价值定制机加件。发行人不同价值区间的产品规格有较大差异。报告期内，发行人不同价值区间的定制机加件采购数量情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
低价值定制机加件（PCS）	456,745.00	226,422.00	142,824.30
普通定制机加件（PCS）	45,072.00	16,561.00	16,070.00
高价值定制机加件（PCS）	1,699.50	1,531.00	2,306.00
主营业务收入（万元）	23,929.14	14,727.21	12,148.68

注：低价值定制机加件为单价在 0 元-100 元之间的定制机加件；普通定制机加件为单价在 100 元-500 元之间的定制机加件；高价值定制机加件为单价在 500 元以上的定制机加件。

由上表可见，发行人定制机加件采购规格变化较大，其主要背景为：①报告期内，发行人涂布模头尺寸逐年变大、功能不断多样化；②发行人为降低成本，部分定制机加件由外购改为采购钢坯进行自主生产；③产品设计变更、定制机加件结构优化等导致规格变更。

2、报告期内定制机加件采购规格变化较大的原因

发行人采购的低价值定制机加件主要包括推拉杆、调节条、开关阀、立柱等，大量用于涂布模头、涂布配件、涂布设备等，整体价值较低，但采购数量较高；发行人采购的普通定制机加件主要包括应用于涂布模头的 T 型块、压板、压条、铰链，应用于涂布设备的搅拌桨等；发行人采购的高价值定制机加件主要包括应用于涂布设备的缓存罐、车架、电柜、螺杆泵配件等，整体单价较高，但采购数量较少。

（1）发行人低价值定制机加件采购波动的主要原因

报告期内，发行人低价值定制机加件的采购数量分别为 142,824.30PCS、226,422.00PCS、456,745.00PCS，发行人主营业务收入分别为 12,148.68 万元、14,727.21 万元、23,929.14 万元。

报告期内，发行人低价值定制机加件的采购数量与主营业务收入匹配度较高，主要原因是：①随着发行人经营规模的增长、产品结构及功能的优化，发行人核心产品对推拉杆、立柱等低价值定制机加件的需求逐年增长；②随着发行人采购规模的增加、供应商生产工艺的优化，规模化效应显现，原归属于普通定制机加件的材料逐渐成为低价值定制机加件。

（2）发行人普通价值定制机加件采购波动的主要原因

报告期内，发行人普通定制机加件的采购数量分别为 16,070.00PCS、16,561.00PCS、45,072.00PCS，发行人主营业务收入分别为 12,148.68 万元、14,727.21 万元、23,929.14 万元。

2021 年度，发行人普通定制机加件采购数量较 2020 年度大幅增加的主要原因是：①随着发行人涂布模头产品结构的优化，T 型块（普通定制机加件）结构优于调整条、调节杆等低价值定制机加件组合结构，因此，2021 年度大规模使用 T 型块；②该期发行人安全智能类涂布模头、点胶系统产量大幅提升，上述产品耗用的执行机构配件、质量流量计配件等普通定制机加件数量大幅增长。

（3）发行人高价值定制机加件采购波动的主要原因

报告期内，发行人高价值定制机加件的采购数量分别为 2,306.00PCS、

1,531.00PCS、1,699.50PCS，发行人主营业务收入分别为 12,148.68 万元、14,727.21 万元、23,929.14 万元。

2020 年度，发行人采购的高价值定制机加件数量较 2019 年度大幅减少的主要原因是：①原属于高价值定制机机加件的分流模块，本期发行人通过采购钢坯实现自主生产；②2020 年下半年，点胶系统产量有所下降，导致缓存罐、车架等高价值标准件采购量有所下降。

2021 年度，发行人采购的高价值定制机加件数量较 2020 年度有所增加的主要原因是：①随着发行人涂布产品的智能化升级，点胶系统、安全智能类涂布模头均配备一体机，其对应外装的电机、电柜等属于高价值定制机加件，采购数量随着该类产品产量的增加而增长；②发行人子公司传斯于 2021 年成功研制出螺杆泵，并于该期实现小批量生产，该类产品对应的配件属于高价值定制机加件。

四、说明报告期各期末应收款项、存货的期后结转情况，如存在大额长时间未予结转情形，请分析原因；说明其他非流动资产结转是否结转为固定资产，是否存在延期结转的情形

（一）报告期各期末应收款项的期后回款情况，如存在大额长时间未予结转情形，请分析原因

截至 2022 年 4 月 30 日，发行人报告期各期末应收账款（含合同资产）的期后回款情况如下：

单位：万元

报告期期末	应收账款（含合同资产）余额	期后回款金额	期后未回款金额	期后回款率
2021 年末	13,242.68	7,091.42	6,151.26	53.55%
2020 年末	6,504.56	5,774.46	768.68	88.78%
2019 年末	3,141.74	3,117.86	23.88	99.24%

2020 年末，应收账款（含合同资产）期后回款比例为 88.78%，其中，期后尚未回款金额在 10 万元以上的具体客户明细如下：

单位：万元

客户名称	期后未回款金额	未结转原因
------	---------	-------

天津市捷威动力工业有限公司	105.11	客户股权及人员变动导致付款流程延迟
中航锂电（洛阳）有限公司	96.58	客户人员变动导致付款流程延迟，预计 2022 年 5 月份回款
阜阳攀业氢能源科技有限公司	65.20	质保金（合同资产），客户总部位于上海，因疫情原因付款流程延迟
重庆比亚迪锂电池有限公司	54.92	质保金（合同资产），客户内部流程较长
天津银隆新能源有限公司	49.90	客户实控人变更导致付款流程延迟，预计 2022 年 6 月份回款
东莞塔菲尔新能源科技有限公司	48.44	客户人员变动导致付款流程延迟，预计 2022 年 6 月份回款
力信（江苏）能源科技有限责任公司	36.31	客户正在进行破产清算，已全额计提坏账
云南云天墨睿科技有限公司	29.50	质保金（合同资产），客户内部流程较长，预计 2022 年 8 月份回款
多氟多新能源科技有限公司	22.92	客户人员变动导致付款流程延迟，预计 2022 年 6 月份回款
深圳市比亚迪锂电池有限公司	21.75	质保金（合同资产），客户内部流程较长，预计 2022 年 8 月份回款
东莞市壮凌自动化科技有限公司	21.56	客户为设备商，其下游客户尚未向其结算货款，回款速度相对较慢
合肥国轩高科动力能源有限公司	17.32	客户内部流程较长，预计 2022 年 6 月份回款
杭州南都动力科技有限公司	15.90	客户内部流程较长，预计 2022 年 6 月份回款
江西星盈科技有限公司	14.25	客户股权变动导致付款流程延迟，预计 2022 年 8 月份回款
孚能科技（镇江）有限公司	11.43	客户内部流程较长
湖南三迅新能源科技有限公司	10.71	客户资金流不稳定，目前处于回款沟通中
哈尔滨光宇电源股份有限公司	10.71	质保金（合同资产），目前处于回款沟通中
肇庆遨优动力电池有限公司	10.67	客户已破产，已全额计提坏账。
河南克能新能源科技有限公司	10.59	客户人员变动导致付款流程延迟，预计 2022 年 8 月份回款
合计	653.77	

（二）报告期各期末存货的期后结转情况，如存在大额长时间未予结转情形，请分析原因

截至 2022 年 3 月 31 日，发行人报告期各期末存货的期后结转情况如下：

单位：万元

2021 年末				
存货类别	账面余额	期后领用/结转金额	期后未领用/未结转金额	期后领用/结转比例
原材料	2,195.73	1,706.30	489.43	77.71%
周转物资	55.23	32.11	23.12	58.14%
库存商品	940.63	33.11	907.52	3.52%
发出商品	5,541.95	2,405.66	3,136.29	43.41%
在产品	1,325.45	128.04	1,197.41	9.66%
委托加工物资	125.93	120.07	5.86	95.34%
合计	10,184.93	4,425.29	5,759.64	43.45%
2020 年末				
存货类别	账面余额	期后领用/结转金额	期后未领用/未结转金额	期后领用/结转比例
原材料	778.02	527.53	250.49	67.80%

周转物资	20.68	14.59	6.09	70.54%
库存商品	486.32	304.59	181.73	62.63%
发出商品	1,077.33	900.06	177.27	83.55%
在产品	423.22	248.37	174.85	58.68%
委托加工物资	141.08	140.52	0.56	99.60%
合计	2,926.66	2,135.66	790.99	72.97%
2019 年末				
存货类别	账面余额	期后领用/结转金额	期后未领用/未结转金额	期后领用/结转比例
原材料	314.20	281.91	32.29	89.72%
周转物资	36.14	35.71	0.43	98.82%
库存商品	118.86	111.84	7.02	94.09%
发出商品	2,076.14	1,952.54	123.60	94.05%
在产品	98.89	98.89	-	100.00%
委托加工物资	13.09	13.09	-	100.00%
合计	2,657.33	2,493.99	163.34	93.85%

注：原材料、周转材料、委托加工物资期后结转金额为按照期后领用口径统计，库存商品、发出商品、在产品按照期后销售口径统计。

2020 年末在产品、库存商品、发出商品的期后结转比例分别为 54.89%、62.63%、83.55%，其中期后尚未结转金额在 10 万元以上的产品具体明细如下：

单位：万元

存货类别	产品类别	客户名称	2020 年末余额	未结转原因
发出商品	涂布设备	哈尔滨光宇电源股份有限公司	10.94	已全额计提跌价
	涂布设备	肇庆遨优动力电池有限公司	10.89	已全额计提跌价
	涂布设备	惠州比亚迪电池有限公司	33.09	试用产品转订单，目前处于正常验收流程中
	涂布设备	深圳市博恩实业有限公司	91.06	客户在验收过程中对技术指标提出异议，目前处于二次改造中
	小计		145.98	
库存商品	涂布模头	宁德时代新能源科技股份有限公司	29.27	公司于 2021 年 7 月出货，待客户验收
	涂布模头	备件	13.96	客户备件
	涂布模头	惠州市赢合科技有限公司	15.54	公司于 2022 年 4 月出货，待客户验收
	小计		58.77	
在产品	涂布模头	宁德新能源科技有限公司	31.44	产品设计存在瑕疵，目前正进行方案优化
	涂布设备	重庆云天化瀚恩新材料开发有限公司	27.90	客户在验收过程中对技术指标提出异议，目前处于二次改造中

	小计	59.34	
	合计	264.09	

2020 年末原材料、周转材料、委托加工物资的期后结转比例分别为 67.80%、70.54%、99.60%。其中原材料期后尚未领用金额在 2 万元以上的产品具体明细如下：

产品	2020 年末数量 (PCS)	2020 年末余额 (万元)	未结转原因
国产 ZS 系列微分头	3,292.00	39.91	物料备货，处于持续领用中
进口机械式微分头	309.00	39.07	
T 型块-25 型号	4,375.00	28.04	
T 型块-45 型号	658.00	14.67	
顶丝联轴器	6,922.00	14.26	
微分头固定板	2,157.00	3.05	
电缆	100.00	3.41	
进口电子式微分头	39.00	12.61	客户订单变更，导致库存结余，后期如有匹配订单可继续使用
B 型堵柱	2,745.00	2.92	客户涂布模头增值与改造剩余材料，后期如有匹配订单可继续用于该服务
850 钨钢	21.00	2.84	
12F 螺杆泵	2.00	7.37	品质未达到客户装机要求，后期可用于研发测试
方形联轴器	348.00	4.47	材料升级，使用较少，后续可通过涂布模头增值与改造领用
ET200SP 输入输出模块	80.00	8.05	
控制器	29.00	3.90	
调节杆	462.00	2.66	
调整条	38.00	2.25	
AZ 系列组合用电路	14.00	2.38	
薄型电气比例阀	27.00	2.04	
合计	21,618.00	193.90	

2021 年度，发行人在产品、库存商品期后结转比例较低的主要原因是本期发行人在手订单大幅增长，存货备货量随之增加，导致期末结存金额较大。

（三）说明其他非流动资产结转是否结转为固定资产，是否存在延期结转的情形

2021 年末，发行人其他非流动资产明细如下：

单位：万元

产品类别	2021 年末余额	期后结转金额	期后结转比例	对应结转科目
设备款	615.91	11.60	1.88%	固定资产

装修款	149.23	30.35	20.34%	长期待摊费用
软件款及其他	30.42	13.72	45.09%	无形资产
合计	795.56	55.67	7.00%	

其中设备款、工程款期后尚未结转金额在 10 万元以上的产品具体明细如下：

单位：万元

产品类别	产品名称	2021 年末余额	未结转原因
设备类	涂布机与真空泵装置	589.61	涂布机预付款，设备于 2022 年 4 月到货，目前尚处于验收阶段
	630KV 高低预装式变压器	14.70	安徽子公司设备预付款
装修款	二号厂房装修工程	113.03	二号厂房装修预付款

注：期后结转统计截至日为 2022 年 3 月 31 日。

由上表可见，上述设备均处于预期转固计划内，不存在延期结转的情形。

五、核查程序和核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、取得发行人租赁合同，访谈相关房屋出租方；
- 2、取得政府部门关于发行人租赁房屋的复函。

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、了解发行人废料管理及收入核算相关的内部控制制度；
- 2、检查废料销售明细账、废料销售发票、废料管理台账及出入库凭证、收款记录及凭证确认废料收入的真实性、准确性和完整性；
- 3、结合废料产生量、营业收入、主要产品产量等指标执行分析性复核程序，验证废料收入及其变动的合理性；
- 4、访谈公司管理层，了解公司各类产品对应的标准件、定制机加件以及变动情况；
- 5、获取报告期内主要原材料采购明细，了解主要原材料对公司产品结构以及质量的具体影响；

6、获取发行人应收账款明细表及主要应收账款客户期后回款明细及流水，复核主要应收账款客户的期后回款金额的准确性，并核查了是否存在期后大额退回情况；

7、访谈发行人财务总监、销售负责人，了解报告期内发行人应收账款的回款情况，大额应收账款长期未回款的原因及实际发生坏账的情况；

8、结合对主要客户的核查，了解发行人与客户之间是否存在诉讼纠纷、主要客户是否存在财务困难等情况，判断是否存在后续款项无法收回的风险；

9、获取发行人在产品、库存商品、发出商品期后销售出库数据，原材料、周转物资、委托加工物资期后领用数据，复核数据准确性，并分析存货期后结转成本及领用情况；

10、访谈发行人财务总监、销售负责人，了解发行人长期未实现销售的在产品、库存商品、发出商品对应的销售合同执行情况，是否与客户存在纠纷；

11、访谈发行人财务总监、采购经理，了解发行人原材料的备货政策，长期未领用的原材料后续是否存在呆滞风险；

12、获取发行人其他非流动资产明细，了解其形成原因及期后结转情况；

13、访谈发行人财务总监、采购经理，了解其他非流动资产期后尚未结转的设备款、工程款后续的进度及转固计划。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人租赁瑕疵房产被处以行政处罚的风险较小，被认定为构成重大违法违规行为的可能性较小；

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人废料收入极低符合发行人的生产经营特点；发行人废料收入与营业收入、产量相匹配；发行人废料（副产品）收入核算准确、完整；

2、发行人 2020 年末的应收账款期后回款比例为 88.78%，未回款金额为

768.68 万元，截至 2022 年 4 月 30 日，尚未回款的主要原因如下：（1）部分客户内部人员变动、股权变动导致内部付款流程受到影响，回款有所延迟；（2）部分客户总部位于上海，受新冠疫情反复的影响，回款有所延迟；（3）部分款项为质保金，受客户内部流程影响，回款有所延迟。

3、发行人 2020 年末的存货期后领用或结转比例为 72.42%，未领用金额为 257.14 万元，其中原材料未领用的主要原因如下：（1）部分原材料为常规物料备货，处于正常持续领料中；（2）部分原材料由于材料升级，后续使用较少，可通过涂布模头增值与改造实现领用。在产品、库存商品、发出商品未结转金额为 549.92 万元，未结转的主要原因如下：（1）部分产品与客户验收过程中存在技术方案调整，目前处于二次改造过程中；（2）部分产品为试用产品，目前已与客户签订订单，处于正常验收流程中。

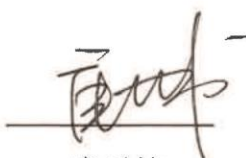
4、发行人 2021 年末的其他非流动资产，期后整体结转比例为 7.00%，其中大额未结转的设备主要为涂布机、真空泵装置，均处于预期转固计划内，不存在延期结转的情形。

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人标准件采购规格变化较大的主要原因为如下：（1）报告期内，发行人涂布模头尺寸逐年增长、功能不断多样化；（2）发行人通过优化供应链，降低采购成本、提升产品质量；（3）发行人不断增加研发投入，将重要标准件通过自行设计、自行生产的方式，提升产品精度、降低采购成本。

2、报告期内，发行人定制机加件采购规格变化较大的主要原因为如下：（1）报告期内，发行人涂布模头尺寸逐年变大、功能不断多样化；（2）发行人为降低成本，部分定制机加件由外购改为采购钢坯进行自主生产；（3）产品设计变更、定制机加件结构优化等导致规格变更。

（本页无正文，为《关于深圳市曼恩斯特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之发行人签章页）

法定代表人签名： 
唐雪姣

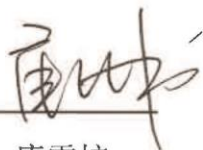
深圳市曼恩斯特科技股份有限公司
2022年5月25日



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于深圳市曼恩斯特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认审核问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人董事长：


唐雪姣

深圳市曼恩斯特科技股份有限公司

2022年5月25日



（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于深圳市曼恩斯特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人： 缪晓辉 马小军
缪晓辉 马小军



保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读《关于深圳市曼恩斯特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构董事长、总经理：


冯鹤年

