



关于深圳市博硕科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函的回复报告

保荐人（主承销商）



（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

深圳证券交易所：

贵所于2020年7月21日出具的《关于深圳市博硕科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010119号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。深圳市博硕科技股份有限公司（以下简称“博硕科技”、“发行人”、“公司”）与中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京市竞天公诚律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《深圳市博硕科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

审核问询函所列问题	宋体（加粗）
审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）
中介机构核查意见	宋体（不加粗）

招股说明书中对问询函中要求披露的回复内容，进行了补充披露。考虑到问询函中回复的完整性，不同问题的回复存在重复内容的情况。因此，招股说明书补充披露时，考虑招股说明书上下文联系及可读性，针对重复的内容进行了适当合并、节略，并按照招股说明书中编号重新进行了编排。

目 录

1.关于阿特斯精密.....	3
2.关于鸿德诚.....	15
3.周桂克、任善友对外投资情况.....	18
4.关于子公司少数股东.....	27
5.关于收入波动.....	30
6.关于收入确认.....	37
7.关于夹治具及自动化设备业务.....	43
8.关于富士康.....	56
9.关于超声电子、信利光电.....	67
10.关于采购.....	71
11.关于供应商.....	78
12.关于成本.....	83
13.关于毛利率.....	87
14.关于存货.....	100
15.关于期后业绩.....	106
16.关于应收账款.....	112
17. 关于租赁房产瑕疵.....	119
18.关于现金分红.....	126
19.关于货币资金.....	129
20.关于期间费用.....	133

1.关于阿特斯精密

申报材料显示：

（1）阿特斯精密系徐思通、周桂克等人于 2012 年 7 月成立的公司，设立时股东为深圳阿特斯科技（现名“广东阿特斯科技有限公司”，以下简称“阿特斯科技”）和徐思通，分别持有 80%及 20%股权。2016 年 5 月，因主要股东徐思通、周桂克、任善友等人在该公司发展经营规划存在一定分歧，主要股东未就上述规划达成一致，2016 年 8 月徐思通设立发行人前身博硕有限，拟独立开展业务。阿特斯精密为发行人 2017 年第二大客户，2017 年发行人向其销售金额为 4,412.63 万元、采购金额为 175.68 万元。

（2）2017 年 5 月，阿特斯精密停止经营活动。阿特斯精密于 2019 年 4 月完成工商注销登记手续。申报材料显示，阿特斯精密注销前存在股权代持。

请发行人：

（1）披露阿特斯精密的基本情况、历史沿革、注销前一年主要财务数据、注销程序的合法合规性；

（2）披露阿特斯精密注销的真实原因，阿特斯精密注销前相关股东是否存在其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（3）披露发行人从阿特斯精密承接的主要客户、供应商情况，与报告期内发行人客户、供应商重叠的比例，对从阿特斯精密所承接的客户、供应商是否存在重大依赖，及发行人从阿特斯精密承接的主要机器设备情况，相关机器设备的产能占发行人现有产能的比例。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见，同时请保荐人核查发行人实际控制人与阿特斯精密前股东之间的历史合作、利益安排等事项是否影响发行人控股股东所持股份权属清晰、稳定，并在《保荐工作报告》中说明核查过程、结论。

【回复】

一、发行人披露

（一）阿特斯精密的基本情况、历史沿革、注销前一年主要财务数据、注销程序的合法合规性

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联关系”之“（九）关于阿特斯精密”中进行了补充披露，具体如下：

1、阿特斯精密的基本情况

项目	内容
统一社会信用代码	914403000515248244
住所	深圳市龙岗区龙岗街道同乐社区水田路 26 号
法定代表人	徐思通
主要人员	总经理及执行董事：徐思通；监事：史新文
注册资本	1,000 万元
成立日期	2012 年 7 月 27 日
注销日期	2019 年 4 月 1 日
公司类型	有限责任公司
经营范围	一般经营项目是：电子产品的研发设计；国内贸易；货物及技术进出口。许可经营项目是：电子产品辅料、电子产品模切件、精密配件、保护膜的研发生产加工及销售

2、阿特斯精密历史沿革

序号	时间	工商变动事项	股权变动事项	股权变动原因	备注
1	2012 年 7 月	设立	阿特斯精密设立，注册资本 150 万元，阿特斯科技与徐思通分别持股 80%和 20%	阿特斯精密设立	阿特斯科技系周桂克控制的公司
2	2014 年 2 月	代持形成（未做工商变更）	阿特斯精密实际股东调整，代持形成，实际股东包括徐思通、周桂克、王琳、任善友、史新文持股比例分别为 28.80%、34.80%、8.80%、8.00%、19.60%	各股东协商确定	1、代持安排未办理工商登记 2、自 2014 年代持形成后，各实际持股股东实际所持阿特斯精密股权比例未发生变化
3	2015 年 2 月	第一次增资	阿特斯精密增资至 500 万元，股东同比例增资，增资后，阿特斯科技与徐思通分别持股 80%和 20%	扩大生产经营所需	实际股东未发生变化
4	2015 年 2 月	工商名义股权转让	阿特斯科技分别将所持阿特斯精密 300 万元出资额、100 万元出资额转让给赣州市赐彩油墨涂料实业有限公司及周桂克；股权转让后工商登记变更为周桂克、徐思通、赣州市赐彩油墨涂料实业有限公司分别持股 20%、20%和 60%	此次变更主要是阿特斯精密考虑发展新业务，需要通过赐彩实业开展新的业务领域	1、赐彩实业系任善友控制公司 2、实际股东未变化
5	2016 年 4 月	工商名义第二	赐彩实业分别将所持阿特斯精密 50%、10%股权转让给徐思通和周桂	阿特斯精密具备独立供	实际股东未变化

序号	时间	工商变动事项	股权变动事项	股权变动原因	备注
		次股权转让	克；股权转让后工商登记变更为徐思通、周桂克分别持股 70%和 30%	应能力，不需要赐彩实业支持	
6	2016 年 4 月	第二次增资	阿特斯精密注册资本增加至 1,000 万元，股东同比例增资	扩大生产经营所需	实际股东未变化
7	2016 年 9 月	工商名义第三次股权转让	周桂克将所持阿特斯精密 30%股权以 300 万元的价格转让给王琳，股权转让后工商登记变更为徐思通、王琳分别持股 70%、30%	便于管理及对外业务开展	实际股东未变化

①阿特斯精密设立

2012 年 7 月 1 日，阿特斯科技与徐思通签署《深圳市阿特斯精密电子有限公司章程》，约定设立阿特斯精密，注册资本为 150 万元，其中阿特斯科技以货币出资 120 万元，徐思通以货币出资 30 万元。

2012 年 7 月 27 日，阿特斯精密取得了深圳市市场监督管理局核发的《企业法人营业执照》。

根据阿特斯精密设立时的章程，阿特斯精密设立时的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	阿特斯科技	120.00	80.00
2	徐思通	30.00	20.00
合计		150.00	100.00

②2014 年代持形成（未办理工商变更）

2014 年 2 月，阿特斯科技将持有的阿特斯精密股权转让给徐思通、王琳、史新文、周桂克、任善友等五名自然人。出于简化工商登记手续、股东会易于作出决议及形成决策等考虑，各方未签署股权转让协议及办理工商变更登记，仍由阿特斯科技为阿特斯精密工商登记股东，由阿特斯科技代实际股东持有阿特斯精密股权。阿特斯精密各实际股东出资及持股比例如下：

序号	实际股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	周桂克	52.20	34.80
2	徐思通	43.20	28.80
3	史新文	29.40	19.60

4	王琳	13.20	8.80
5	任善友	12.00	8.00
合计		150.00	100.00

自 2014 年代持形成至阿特斯精密注销，各实际股东所持阿特斯精密股权比例未发生变化。

③2015 年 2 月增资

阿特斯精密于 2015 年 1 月 29 日召开股东会并作出决议，同意增加注册资本至 500 万元，增加部分 350 万元，其中阿特斯科技出资 280 万元，徐思通出资 70 万元，并于 2015 年 2 月 2 日完成工商变更登记。实际股东未发生变化。

本次增资完成后，阿特斯精密工商登记的股权结构如下：

序号	名义股东名称/姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	阿特斯科技	400.00	80.00
2	徐思通	100.00	20.00
合计		500.00	100.00

④2015 年 2 月股权转让

阿特斯精密于 2015 年 2 月 2 日召开股东会并作出决议，同意阿特斯科技分别将所持阿特斯精密 300 万元出资额、100 万元出资额转让给赣州市赐彩油墨涂料实业有限公司（以下称“赐彩实业”）及周桂克。

就本次股权转让，股权转让方阿特斯科技与股权受让方赐彩实业、周桂克于 2015 年 2 月 2 日签署了《股权转让协议书》，就上述股权转让事宜作出约定，股权转让价格分别为 60 万元及 20 万元。

就本次股权转让，阿特斯精密于 2015 年 2 月 2 日制定新的公司章程，并于 2015 年 2 月 5 日完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，阿特斯精密工商登记的股权结构如下：

序号	名义股东名称/姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	赐彩实业	300.00	60.00
2	周桂克	100.00	20.00
3	徐思通	100.00	20.00

合计	500.00	100.00
----	--------	--------

本次股权转让原因为阿特斯精密拟通过赐彩实业开展新的业务领域，故将由阿特斯科技代持的股权转由赐彩实业、周桂克代持。

因本次转让系工商登记股权转让，赐彩实业、周桂克未向转让方阿特斯科技履行价款支付义务，阿特斯精密的实际持股情况没有发生变化。

⑤2016 年 4 月股权转让及增资

阿特斯精密于 2016 年 4 月 13 日召开股东会并作出决议，同意赐彩实业分别将所持阿特斯精密 50%、10%股权以 1 元的价格转让给徐思通、周桂克。阿特斯精密于 2016 年 4 月 19 日作出变更决定，同意阿特斯精密注册资本增加至 1,000 万元，其中徐思通出资 700 万元，周桂克出资 300 万元。

就本次股权转让，股权转让方赐彩实业与股权受让方徐思通、周桂克于 2016 年 4 月 13 日签署了《股权转让协议》，就上述股权转让事宜作出约定，股权转让价格均为 1 元。

就本次股权转让及增资，阿特斯精密于 2016 年 4 月 19 日制定新的公司章程，并于 2016 年 4 月 19 日完成工商变更登记。

本次股权转让及增资完成后，阿特斯精密工商登记的股权结构如下：

序号	名义股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	徐思通	700.00	70.00
2	周桂克	300.00	30.00
合计		1,000.00	100.00

本次股权转让及增资的原因为阿特斯精密已取得开展业务所需资质，具备独立开展业务的能力，无需以赐彩实业作为股东的方式提供业务支持同时增资以扩大生产经营。

⑥2016 年 9 月股权转让

阿特斯精密于 2016 年 8 月 20 日召开股东会并作出决议，同意周桂克将所持阿特斯精密 30%股权转让给王琳。

就本次股权转让，周桂克与王琳于 2016 年 8 月 20 日签署了《股权转让协议》，就上述股权转让事宜作出约定。

就本次股权转让，阿特斯精密于 2016 年 8 月 20 日制定章程修正案，并于

2016年9月9日完成工商变更登记。

本次股权转让完成后，阿特斯精密工商登记的股权结构如下：

序号	名义股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	徐思通	700.00	70.00
2	王琳	300.00	30.00
合计		1,000.00	100.00

本次股权转让的原因为王琳实际参与阿特斯精密的运营，周桂克经营管理阿特斯科技，因此，为便于管理及对外业务开展，周桂克将代持股权转让由王琳代持。

本次股权转让完成后，阿特斯精密各实际股东出资及持股比例未发生变化，具体如下：

序号	实际股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	周桂克	348.00	34.80
2	徐思通	288.00	28.80
3	史新文	196.00	19.60
4	王琳	88.00	8.80
5	任善友	80.00	8.00
合计		1,000.00	100.00

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联关系”之“（九）关于阿特斯精密”中进行了补充披露，具体如下：

3、阿特斯精密注销前一年主要财务数据

根据天健会计师事务所出具的“天健渝审〔2017〕1389号”标准无保留意见的审计报告，2016年度，阿特斯精密实现营业收入19,961.21万元，净利润2,813.03万元，经营活动产生的现金流量净额-741.11万元；截至2016年12月31日，阿特斯精密资产总额18,778.11万元，所有者权益4,288.73万元。

4、阿特斯精密注销程序的合法合规性

阿特斯精密已履行了注销应履行的程序，其注销程序合法合规。阿特斯精密的注销程序如下：

（1）2016年12月21日，阿特斯精密各实际股东召开股东会并作出决议，同意授权徐思通和王琳根据阿特斯精密实际经营情况择机注销阿特斯精密。

(2) 2017 年 5 月，阿特斯精密停止实际经营。

(3) 2017 年 10 月，阿特斯精密客户及供应商货款陆续结算完毕。

(4) 2017 年 11 月 10 日，阿特斯精密召开股东会并作出决议，同意阿特斯精密解散并进入清算，同时成立清算组。

(5) 2018 年 11 月 29 日，国家税务总局深圳市税务局出具《清税证明》(深龙税税企清[2018]160380 号)，证明阿特斯精密所有税务事项均已结清。

(6) 2018 年 12 月 13 日，阿特斯精密在《深圳特区报》刊登注销公告。

(7) 2019 年 4 月 1 日，深圳市市场监督管理局出具《企业注销通知书》，核准阿特斯精密注销。

同时，阿特斯精密取得了深圳市市场监督管理局、国家税务总局深圳市税务局、深圳市人力资源和社会保障局、深圳市社会保险基金管理局、中国人民银行深圳市中心支行、深圳市龙岗区规划土地监察局、深圳市龙岗区应急管理局、中华人民共和国福中海关等出具的合规证明，证明阿特斯精密自 2017 年 1 月 1 日至注销之日(2019 年 4 月 1 日)期间不存在重大违法违规情形。

根据上述主管部门出具的证明、发行人说明并经查询国家企业信用信息公示系统、裁判文书网、中国执行信息公开网及阿特斯精密所属市场监管、税务、环保等主管机关官方网站，阿特斯精密注销程序合法合规。

(二)阿特斯精密注销的真实原因，阿特斯精密注销前相关股东是否存在其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联关系”之“(九)关于阿特斯精密”中进行了补充披露，具体如下：

5、阿特斯精密注销的真实原因

(1) 阿特斯精密股东就未来发展未达成一致

①经营发展理念存在一定分歧

以徐思通为核心的管理团队认为应该扩大业务品类及领域：手机类客户需求多样，除功能性器件外，还应加大投入，围绕其需求扩大业务品类；业务领域方面，车载电子、智能穿戴等领域具有较大潜力，应当加大前期的研发投入、引入团队，为后续业务布局。

周桂克、任善友等人认为，阿特斯精密在手机功能性器件业务形成了一定竞

争力，应当聚焦于该类业务，其他业务及领域存在不确定性，应当减少不必要的开支。

②股东股权调整未达成共识

以徐思通为核心的管理团队开拓了阿特斯精密的核心客户及业务，是阿特斯精密收入、利润的主要来源。周桂克、任善友作为阿特斯精密股东，未参与具体经营，但实际持股比例较高。

以徐思通为核心的团队认为按照贡献情况股权应当进行一定的调整，但主要股东未就股权调整事项达成共识。

(2) 徐思通设立发行人前身博硕有限独立发展业务

由于主要股东未就阿特斯精密发展规划达成一致，同时徐思通具备独立创业发展的基础，故其于 2016 年 8 月设立发行人前身博硕有限独立发展业务。

(3) 阿特斯精密的后续发展存在较大不确定性

周桂克和任善友当时除持有阿特斯精密股权外，还分别控制阿特斯科技、赐彩实业，二人均将主要精力及资源投入其各自产业发展。徐思通设立博硕有限后，将独立发展业务。因此，在所述情形下，主要股东不再经营管理阿特斯精密，将导致该公司未来发展存在较大不确定性。

周桂克控制的阿特斯科技于 2018 年被上市公司智动力 (300686.SZ) 收购控股权，2020 年 6 月 25 日，智动力发布非公开预案，拟收购周桂克持有的阿特斯科技剩余 49% 的股权，收购完成后，阿特斯科技将成为智动力全资子公司；任善友控制的赐彩实业则于 2020 年 5 月完成股改。

(4) 停止经营阿特斯精密有利于股东整体利益

由于前述情况导致阿特斯精密未来发展存在较大不确定性，若未来经营恶化将不利于股东整体利益，因此停止经营阿特斯精密有利于股东整体利益。

徐思通、周桂克、任善友等经过协商并于 2016 年 12 月达成一致，决定将阿特斯精密剩余订单完成后，不再继续经营阿特斯精密。

2016 年 12 月 21 日，阿特斯精密召开股东会并作出决议，同意授权徐思通和王琳根据实际经营情况择机注销阿特斯精密。同日，徐思通、周桂克、任善友、王琳、史新文等阿特斯精密实际股东签订了协议，就历史上阿特斯精密实际股权的情况、阿特斯精密的处置等进行了明确约定。

6、阿特斯精密注销前相关股东是否存在其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

经核查阿特斯精密股东会决议、相关股东徐思通、周桂克、任善友、王琳、史新文签订的协议，并对其进行现场访谈取得了其签字确认文件。

徐思通、周桂克、任善友、王琳、史新文等阿特斯精密实际股东于2016年12月21日召开股东会决议停止经营并择机注销，各股东签订了协议对阿特斯精密注销前相关股东权利及义务进行了明确约定，不存在纠纷或潜在纠纷。

阿特斯精密注销时已经按照相关股东实际持股比例将剩余资产进行了清算分配，徐思通、周桂克、任善友、王琳、史新文按实际持股比例，分别分得现金1,173.68万元、1,418.20万元、326.02万元、358.62万元和798.75万元，上述现金分配于2017年10月执行完毕。上述股东在阿特斯精密的权益得到了有效保障，不存在纠纷或潜在纠纷。

7、发行人股东出资均为自有资金，不存在代持及其他利益安排的情况

经核查发行人股东出资的证明文件、出资前后徐思通资金流水情况(2016年-2019年流水)、上述股东签订的协议，现场走访各股东取得其签字确认文件。

徐思通、周桂克、任善友、王琳、史新文等股东对发行人/发行人股东鸿德诚的出资均为自有资金现金出资，持有发行人/发行人股东鸿德诚的股权/合伙企业份额不存在任何委托持股或其他类似安排，不存在因阿特斯精密注销导致的其他利益安排。

(三) 发行人从阿特斯精密承接的主要客户、供应商情况，与报告期内发行人客户、供应商重叠的比例，对从阿特斯精密所承接的客户、供应商是否存在重大依赖，及发行人从阿特斯精密承接的主要机器设备情况，相关机器设备的产能占发行人现有产能的比例

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联关系”之“(九) 关于阿特斯精密”中进行了补充披露，具体如下：

7、发行人从阿特斯精密承接的主要客户、供应商情况，与报告期内发行人客户、供应商重叠的比例，对从阿特斯精密所承接的客户、供应商是否存在重大依赖

2016年底，阿特斯精密已经停止生产。2017年1-4月，阿特斯精密经营活

动为将剩余客户订单委托博硕有限生产，并向其客户销售。自 2017 年 5 月起，阿特斯精密不再实际销售和采购，所有经营活动均停止。

(1) 关于客户

阿特斯精密的主要客户为富士康、比亚迪，阿特斯精密与博硕有限主要客户重叠情况如下：

单位：万元

2016 年阿特斯精密主要客户收入情况			2017 年博硕重叠客户收入情况		
客户名称	收入金额	占主营业务收入比例	客户名称	收入金额	占主营业务收入比例
富士康	17,873.04	91.49%	富士康	21,361.24	75.92%
比亚迪	924.35	4.73%	比亚迪	918.61	3.26%
合计	18,797.39	96.22%	合计	22,279.85	79.18%

富士康等客户对供应商等具有严格的认证过程，博硕有限独立完成富士康等客户供应商认证，签订合同开始直接向其供货，并非从阿特斯精密承接客户。博硕有限其他客户有北京华懋伟业精密电子有限公司深圳分公司、惠州建邦精密塑胶有限公司、超声电子、深圳市激埃特光电有限公司等。

自 2017 年 5 月起，阿特斯精密不再实际销售和采购，所有经营活动均停止，阿特斯精密不再有客户。

报告期内，发行人收入规模已从 2017 年的 2.8 亿元增长到 2019 年的 5.05 亿元，不存在依赖阿特斯精密客户的情况。

(2) 关于供应商

2016 年底阿特斯精密已经停产。因此，2017 年开始，阿特斯精密不再采购原材料，仅东莞菱工实业有限公司、正一龙华特殊材料（深圳）有限公司、苏州天脉导热科技有限公司等供应商因部分 2016 年的采购订单于 2017 年 1 月份执行完毕，共计交付 175.68 万元的原材料。报告期内发行人与阿特斯精密供应商不存在重叠情况。

阿特斯精密历史主要供应商为江苏斯迪克新材料科技股份有限公司等材料供应商，上述供应商均为苹果等终端品牌客户指定供应商，2016 年阿特斯精密向江苏斯迪克新材料科技股份有限公司采购 1,857.64 万元。

发行人因客户指定供应商原因，按照自身供应商评审情况，与江苏斯迪克新材料科技股份有限公司建立合作关系，并非从阿特斯精密承接供应商。报告期内，发行人还向同为终端指定供应商的安徽明讯新材料科技股份有限公司进行采购，

发行人向江苏斯迪克及安徽明讯采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
江苏斯迪克新材料科技股份有限公司	222.03	1,074.70	761.94	1,485.91
安徽明讯新材料科技股份有限公司	792.05	2,254.84	1,184.03	52.24
合计	1,014.08	3,329.54	1,945.97	1,538.15
占发行人当期原材料采购额比例	11.84%	16.09%	15.96%	13.14%

8、发行人从阿特斯精密承接的主要机器设备情况，相关机器设备的产能占发行人现有产能的比例

广东中联羊城资产评估有限公司于 2016 年 12 月 20 日出具《深圳市阿特斯精密电子有限公司拟转让资产涉及其拥有的指定设备和设施工程价值资产评估报告书》(中联羊城评字[2016]第 JIMPY0528 号、评协备案号码 1500123044170039 号)，该评估报告以 2016 年 11 月 30 日为评估基准日，其中关于设备的评估结果如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估值	增值率
固定资产	1,005.48	1,238.07	23.13%
其中：机器设备	887.43	1,073.42	20.96%
电子设备	118.05	164.66	39.48%

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人从阿特斯精密购买的设备账面金额 479.25 万元，占发行人固定资产金额的比例为 16.63%，对发行人整体影响较小。

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人从阿特斯精密承接的主要机器设备产能占发行人现有产能的 10.88%，占比较低。

二、核查情况

(一) 核查过程

- 1、查阅了阿特斯精密工商档案；
- 2、查阅了阿特斯精密注销相关资料；
- 3、查阅了阿特斯精密注销前的财务报表；
- 4、查阅了深圳市市场监督管理局、国家税务总局深圳市税务局、深圳市人力资源和社会保障局、深圳市社会保险基金管理局、中国人民银行深圳市中心支行、深圳市龙岗区规划土地监察局、深圳市龙岗区应急管理局、中华人民共和国福中海关等出具的关于阿特斯精密的合规证明；

- 5、通过公开网络检索了阿特斯精密守法经营情况；
- 6、查阅了上市公司智动力关于收购阿特斯科技股权的相关公告；
- 7、对阿特斯精密实际股东进行访谈，并取得了其出具的书面《说明》；
- 8、查阅了阿特斯精密实际股东于 2016 年 12 月 21 日签署的《关于深圳市阿特斯精密电子有限公司之协议》；
- 9、查阅了广东中联羊城资产评估有限公司于 2016 年 12 月出具的《深圳市阿特斯精密电子有限公司拟转让资产涉及其拥有的设备和设施工程价值资产评估报告书》（中联羊城评字[2016]第 JIMPY0528 号、评协备案号码 1500123044170039 号）；
- 10、查阅了阿特斯精密与博硕有限公司 2016 年 12 月签署的《资产转让协议》《设施工程转让合同》《购销合同》《委托生产协议》等；
- 11、查阅了阿特斯精密 2016 年及 2017 年 1-4 月的审计报告，2016 年期末及 2017 年 4 月末应收账款及应付账款明细账、查阅了报告期内阿特斯精密设备产能利用率及可用工时。

（二）核查结论

保荐人及发行人律师，经核查认为：

- 1、阿特斯精密注销程序合法合规；
- 2、阿特斯精密注销实际原因为主要股东对其发展经营规划、股权调整存在分歧，原有主要股东不再参与其经营，导致该公司发展存在不确定性造成。

阿特斯精密注销前相关股东对权利及义务进行了约定和安排，不存在其他利益安排、纠纷或潜在纠纷。相关股东持有发行人股份不存在代持及其他利益安排。

- 3、发行人建立了自身的客户及供应商体系，报告期收入利润规模持续增长，不存在对阿特斯精密客户、供应商的重大依赖，发行人从阿特斯精密承接的主要机器设备产能占发行人现有产能的 10.88%，占比较低，不会产生实质影响。

三、保荐人保荐工作报告核查情况

保荐人已在保荐工作报告“第一节 项目运作流程”之“七、保荐机构对重要事项尽职调查及问核情况”之“（一）尽职调查中对重点事项采取的核查过程、手段及方式”之“6、其他重大事项的尽职调查”之“（20）关于阿特斯精密”中说明核查过程、发表明确结论。

“1) 核查过程

①查阅了阿特斯精密工商档案；查阅了阿特斯精密注销相关资料；

②查阅了阿特斯精密注销前的审计报告；

③取得阿特斯精密股东会决议、实际股东签署的协议及确认文件；

④对阿特斯精密股东进行现场走访，并取得其书面确认文件；

⑤核查徐思通资金流水、发行人各股东实际出资资金来源；

⑥查阅了深圳市市场监督管理局、国家税务总局深圳市税务局、深圳市人力资源和社会保障局、深圳市社会保险基金管理局、中国人民银行深圳市中心支行、深圳市龙岗区规划土地监察局、深圳市龙岗区应急管理局、中华人民共和国福中海关等出具的关于阿特斯精密的合规证明；

⑦通过公开网络检索了阿特斯精密守法经营情况；

⑧查阅了上市公司智动力关于收购阿特斯科技股权的相关公告；

⑨查阅了阿特斯精密与博硕有限公司 2016 年 12 月签署的《资产转让协议》《购销合同》《委托生产协议》等。

经核查：阿特斯精密注销实际原因为主要股东对其发展经营规划存在分歧，导致该公司发展存在不确定性造成；阿特斯精密注销程序合法合规，阿特斯精密注销前相关股东对权利及义务进行了约定和安排，不存在其他利益安排，纠纷或潜在纠纷，发行人股东所持股份不存在代持的情形，权属清晰、稳定。”

2.关于鸿德诚

申报材料显示：

2017 年 3 月 11 日，股东徐思通将其持有的博硕有限 30%股权以人民币 300 万元转让给深圳市鸿德诚科技合伙企业（有限合伙）。深圳市鸿德诚科技合伙企业（有限合伙）的股东为自然人王琳、史新文、任善友和周桂克。

请发行人披露阿特斯精密注销后，原股东又通过鸿德诚重新入股发行人的合理性，是否存在其他利益安排，股权转让定价依据及合理性，相关税费是否足额缴纳。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）阿特斯精密注销后，原股东又通过鸿德诚重新入股发行人的合理性

公司已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）持有公司 5% 以上股份的其他股东”中进行了补充披露，具体如下：

徐思通、王琳、史新文、周桂克和任善友为阿特斯精密注销前的实际股东。

2016 年 5 月，因阿特斯精密实际股东对阿特斯精密发展经营规划存在分歧，徐思通于 2016 年 8 月设立发行人前身博硕有限拟独立开展经营。

原股东通过鸿德诚重新入股发行人，系对各方历史合作、业务经营需要等一揽子安排统一协商的结果，具有合理性。

①王琳及史新文原为阿特斯精密实际股东，具备良好的经营管理及业务能力，阿特斯精密停止生产经营并注销后，引入二人通过鸿德诚持有发行人股权，并在发行人担任高管，对发行人的持续发展具有帮助。

②周桂克、任善友对阿特斯精密前期的发展也做出了相应的贡献，阿特斯精密注销后通过鸿德诚在发行人持有少部分股权，也是各方对历史合作的友好安排。

（二）原股东通过鸿德诚重新入股发行人是否存在其他利益安排

公司已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5% 以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）持有公司 5% 以上股份的其他股东”中进行了补充披露，具体如下：

阿特斯精密注销时，剩余资产均按照实际股东权益进行了清算分配，不存在任何纠纷及其他利益安排。

根据对王琳、史新文、周桂克、任善友访谈，及其出具的《说明》，以及实际出资情况，上述人员通过鸿德诚重新入股发行人，均为自有资金出资，不存在

任何委托持股、信托持股或其他类似安排，原股东通过鸿德诚重新入股发行人不存在其他利益安排。

(三)原股东通过鸿德诚重新入股发行人的股权转让定价依据及合理性，相关税费是否足额缴纳

公司已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“(二)持有公司 5%以上股份的其他股东”中进行了补充披露，具体如下：

1、原股东通过鸿德诚入股发行人的转让定价具备公允性和合理性

本次股权转让发生时，博硕有限设立仅半年，博硕有限经营尚处于起步阶段，当时发展仍具有不确定性，截至 2016 年 12 月 31 日，博硕有限每元出资额对应净资产值为 1.03 元。

本次股权转让价格为 1 元/博硕有限每元出资额。本次股权转让价格系转让双方根据博硕有限经营情况按照公平交易原则确定，股权转让价格具备公允性和合理性。

因本次股权转让系平价转让，转让方未产生所得，不涉及缴纳个人所得税。

2、王琳和史新文通过鸿德诚间接持有发行人股份不构成股份支付

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》及《企业会计准则-应用指南》，股份支付是指企业授予职工期权、认股权证等衍生工具或其他权益工具，对职工进行激励或补偿，以换取职工提供的服务，实质上属于职工薪酬的组成部分。

(1) 王琳、史新文间接持有发行人股份并非发行人为获取其服务而进行激励或补偿

发行人前身博硕有限设立初期，其实际控制人徐思通将部分股权转让给王琳、史新文（通过鸿德诚受让），主要是基于长期合作考虑，引入相关股东有利于公司的长远发展，是发行人股东合作的体现。

上述情形并不是发行人为了获取两人的服务而向其提供的激励或补偿，不符合股份支付的定义，不属于股份支付的情形。

(2) 王琳和史新文受让股权的价格合理，不构成激励或补偿

王琳和史新文通过鸿德诚持有博硕有限股权时，博硕有限设立仅半年，经营尚处于起步阶段，净资产规模较小，未来发展仍具有不确定性。上述股权转让价

格系各方根据博硕有限经营情况按照公平交易原则确定，价格合理。股权转让行为也是各方股东真实意愿，是各方合作的体现，不存在徐思通通过股权转让激励王琳、史新文的情况。

综上，王琳及史新文通过鸿德诚间接持有发行人股权，不构成股份支付。

二、核查情况

（一）核查过程

1、查阅了阿特斯精密实际股东于 2016 年 12 月 21 日签署的《关于深圳市阿特斯精密电子有限公司之协议》；

2、对阿特斯精密实际股东进行访谈，并取得了其出具的书面《说明》；

3、查阅了博硕有限《2017 年度财务审计报告》（天健渝审[2018]472 号）。

（二）核查结论

保荐人及发行人律师，经核查认为：

1、阿特斯精密原股东通过鸿德诚重新入股发行人系历史合作及业务经营需要等一揽子安排的结果，具有合理性；

2、阿特斯精密原股东通过鸿德诚重新入股，不存在其他利益安排；

3、阿特斯精密原股东通过鸿德诚受让发行人股权，发行人处于设立早期，净资产规模较小，转让定价依据合理。因转让未产生所得，不涉及缴纳个人所得税。

4、王琳及史新文通过鸿德诚持有发行人股权，不构成股份支付的情形。

3.周桂克、任善友对外投资情况

申报材料显示：

阿特斯科技系周桂克、任善友、史新文共同投资的公司，实际控制人为周桂克，三人持股比例分别为 43%、42%和 15%。王琳、史新文曾就职于阿特斯科技。

请发行人：

（1）披露阿特斯科技的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、主营业务，阿特斯科技与发行人及其股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系，报告期内与发行人是否存在资金或者业务往来；

(2) 披露周桂克、任善友对外投资、任职情况，周桂克、任善友对外投资、任职的主体是否与发行人存在同业竞争，是否与发行人存在客户、供应商重叠，是否与发行人及其客户、供应商存在资金往来。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

(一) 阿特斯科技的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、股权结构、主营业务，阿特斯科技与发行人及其股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系，报告期内与发行人是否存在资金或者业务往来

公司已在《招股说明书》“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联关系”之“(十) 关于阿特斯科技”中进行了补充披露，具体如下：

1、阿特斯科技基本情况

项目	内容		
统一社会信用代码	91441900560805560A		
住所	东莞市大岭山镇厚大路兴昂工业园 A 栋		
法定代表人	周桂克		
注册资本	1,176.47 万元		
成立日期	2009 年 9 月 4 日		
经营期限	长期		
公司类型	有限责任公司		
经营范围	消费类电子产品、汽车中控类产品、工控类产品、智能终端相关设备及其零配件的研发、销售、技术咨询与服务、技术成果转让；国内贸易；货物贸易及技术进出口。消费类电子产品、汽车中控类产品、工控类产品、智能终端相关设备及其零配件的生产。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)		
股权结构	股东名称/姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
	智动力	599.97	51.00
	周桂克	576.50	49.00
	合计	1,176.47	100.00

2、阿特斯科技主营业务

根据上市公司智动力披露的相关公告，2018 年其收购了阿特斯科技 51% 股权，目前正在收购周桂克持有的阿特斯科技剩余 49% 股权。

阿特斯科技是一家专业从事消费电子结构性器件的研发、生产与销售的高新技术企业，主要产品包括复合板材手机盖板、闪光灯罩、听筒网、心率镜片盖板、车载工控面板等电子产品部件。

3、阿特斯科技与发行人及其股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系

(1) 阿特斯科技与发行人的关联关系

阿特斯科技不属于发行人关联方，与发行人不存在关联关系。发行人具体关联方及关联关系可参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方与关联关系”。

(2) 阿特斯科技与发行人股东及其实际控制人的关联关系

自发行人设立以来，除阿特斯科技董事长周桂克通过持有鸿德诚 16%财产份额间接持有发行人股份外，阿特斯科技未持有发行人股东的股权、权益，发行人股东及其实际控制人未在阿特斯科技享有权益或担任职务，发行人自然人股东及其实际控制人与阿特斯科技自然人股东及董监高之间也不属于关系密切的家庭成员。

因此，阿特斯科技与发行人股东及其实际控制人不存在关联关系。

(3) 阿特斯科技与发行人董监高的关联关系

发行人董监高未在阿特斯科技、阿特斯科技控股股东智动力享有权益或担任职务，发行人董监高与阿特斯科技自然人股东周桂克、智动力持股 5%以上自然人股东、阿特斯科技及智动力的董监高之间不属于关系密切的家庭成员。

综上，阿特斯科技与发行人、发行人实际控制人、除周桂克以外的股东、董监高不存在关联关系。

4、阿特斯科技报告期内与发行人是否存在资金或者业务往来

经查阅阿特斯科技出具的说明、核查报告期内发行人与客户、供应商的交易订单情况及发行人银行流水，阿特斯科技报告期内与发行人不存在资金或者业务往来。

(二) 周桂克、任善友对外投资、任职情况，周桂克、任善友对外投资、任职的主体是否与发行人存在同业竞争，是否与发行人存在客户、供应商重叠，是否与发行人及其客户、供应商存在资金往来

公司已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）持有公司5%以上股份的其他股东”中进行了补充披露，具体如下：

（1）周桂克、任善友对外投资、任职情况

①周桂克对外投资、任职情况

根据国家企业信用信息公示系统的查询，除鸿德诚外，周桂克对外投资、任职情况如下：

序号	单位名称	经营范围	投资情况	任职情况
1	阿特斯科技	消费类电子产品、汽车中控类产品、工控类产品、智能终端相关设备及其零配件的研发、销售、技术咨询与服务、技术成果转让；国内贸易；货物贸易及技术进出口。消费类电子产品、汽车中控类产品、工控类产品、智能终端相关设备及其零配件的生产。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	持股49%	董事长
	阿特斯科技全资子公司东莞市度润光电科技有限公司（以下简称“度润光电”）	研发、生产、销售：光学元件、电子产品、塑料配件、金属制品；货物及技术进出口	阿特斯科技持股100%	执行董事
2	三明市沙县斯度诚企业管理服务合伙企业（普通合伙）	企业管理服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	持有12.76%份额	执行事务合伙人
3	深圳市星冠科技实业有限公司	一般经营项目是：计算机软件的研发；投资兴办实业；国内贸易；货物及技术进出口，许可经营项目	持股100%	执行董事兼总经理
4	ATC (HK) INDUSTRIAL CO., LIMITED	贸易	持股100%	董事

②任善友对外投资、任职情况

根据国家企业信用信息公示系统的查询，除鸿德诚外，任善友对外投资、任职情况如下：

序号	单位名称	经营范围	投资情况	任职情况
1	江西赐彩新材料股份有限公司 (以下称“赐彩新材”)	油墨、油漆、UV 涂料、稀释剂、易燃液体生产、销售(凭有效许可证经营); 各种丝印、移印器材和电子、汽车、LED 的新材料色板的生产、销售; 自有物业租赁; 新材料技术开发、咨询、合作; 玻璃表面新材料应用及处理; 国内外进出口贸易(国家有专项规定的除外)(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)	持股 90%	—
	赐彩新材全资子公司惠州市六感科技有限公司 (以下称“六感科技”)	电子元件、电子器件、五金制品、塑胶制品、玻璃制品的生产、销售; 丝印及移印器材、电子产品、LED 产品、汽车零部件、色板的研发、生产及技术咨询; 货物及技术进出口	赐彩新材持股 100%	—
	赐彩新材子公司江西省友创天成纳米技术有限公司(以下称“友创天成”)	纳米薄膜研发与生产; 消费类电子产品、汽车中控类产品、工控类产品、塑胶产品、模具、玻璃工艺品、光学微纹镀膜片、光电设备及零配件、光电薄膜、光学模具设计与制造; 精密机械设备、精密模具的研发、生产、销售和售后服务; 光电产品领域内的技术开发、技术咨询、技术服务及技术转让; 智能终端相关设备及其零配件的生产; 货物和技术的进出口业务。(除许可业务外, 可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目)(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)	赐彩新材持股 65%	—

(2) 周桂克、任善友对外投资、任职的主体是否与发行人存在同业竞争

①周桂克、任善友对外投资、任职的主体并非发行人竞争方

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》, 同业竞争的竞争方为发行人控股股东、实际控制人及其控制其他企业, 周桂克及任善友不是发行人控股股东、实际控制人, 不会对发行人产生重大影响, 不构成竞争方。

②周桂克对外投资、任职主体与发行人不存在同业竞争

A、主营业务及主要产品不同

周桂克对外投资、任职的主体中，三明市沙县斯度诚企业管理服务合伙企业（普通合伙）、深圳市星冠科技实业有限公司、ATC(HK) INDUSTRIAL CO., LIMITED 无具体业务。

阿特斯科技（包括其子公司度润光电）主要从事消费电子结构性器件的研发、生产和销售，其生产的消费电子结构性器件主要作为消费电子产品实现外观效果的重要组成部分。阿特斯科技（包括其子公司度润光电）主要产品包括复合板材手机盖板、闪光灯罩、听筒网、心率镜片盖板、车载工控面板等电子产品部件。

发行人主营业务为电子产品功能性器件、夹治具及自动化设备的设计、研发、生产和销售，主要产品是电子产品功能性器件，主要在电子产品的研发、生产过程中用于防护、防尘、粘贴、固定、绝缘、缓冲等。此外，发行人为客户配套提供夹治具及自动化设备，用于提升客户生产制造过程中功能性器件与其他电子元器件的组装、贴合效率。

因此，阿特斯科技与发行人的主营业务及主要产品不同。

B、工艺及主要设备不同，双方不具备生产对方产品的能力

以阿特斯科技主要产品手机盖板的生产流程为例，其需要借助热压成型机、UV 平板打印机等专业设备和弧高测量仪等精密模具，对复合板材等原材料进行包括但不限于 UV 转印、真空镀膜、UV 贴合、强化、烘烤、激光加工、CNC 加工等流程，从而实现工艺要求。

而发行人的典型产品防护类产品的生产流程涵盖但不限于借助分切和分条机、圆刀模切机等精密设备和自动化生产线，结合 BOM 清单对原材料进行材料分卷、精密模切、成型、品质检验、自动组装等工序，从而形成定制化的防护类产品。此外，发行人的夹治具及自动化设备的生产流程涉及对组件的中/慢走丝加工、数控车床加工、氧化、抛光、电镀，并进行结构组装、程序调试和优化、特殊功能装配等多道工序环节。

因此，阿特斯科技与发行人的工艺及主要设备不同，双方不具备生产对方产品的能力。

综上，阿特斯科技与发行人的产品功能及用途不同，产品不具有替代性，且双方产品的生产工艺、生产所需核心设备亦不相同，双方不存在同业竞争关系。故，周桂克对外投资、任职主体与发行人不存在同业竞争关系。

③任善友对外投资、任职主体业务与发行人不存在同业竞争

任善友对外投资、任职主体中，赐彩新材（包括其子公司六感科技、友创天成）主营业务为油墨、油漆、UV 涂料、稀释剂、易燃液体生产、销售，主要产品为油墨、油漆、UV 涂料、稀释剂等。

上述业务从产品形态、产品用途、生产工艺等各方面均与发行人明显不同，不存在同业竞争的情形。

综上，周桂克、任善友对外投资、任职的主体与发行人不存在同业竞争。

（3）周桂克、任善友对外投资、任职的主体是否与发行人存在客户、供应商重叠

①发行人的主要客户、供应商情况

最近三年及一期，发行人前五大客户情况如下：

年度	序号	客户名称
2020 年 1-6 月	1	富士康
	2	昆山力盟
	3	超声电子
	4	丘钛科技
	5	信利光电
2019 年度	1	富士康
	2	昆山力盟
	3	超声电子
	4	信利光电
	5	欧菲光
2018 年度	1	富士康
	2	超声电子
	3	信利光电
	4	比亚迪
	5	当纳利
2017 年度	1	富士康

年度	序号	客户名称
	2	阿特斯精密
	3	超声电子
	4	比亚迪
	5	努比亚

最近三年及一期，发行人前五大供应商情况如下：

年度	序号	供应商名称
2020 年 1-6 月	1	深圳大雄创新科技有限公司
	2	安徽明讯新材料科技股份有限公司
	3	深圳市利丰达展贸科技有限公司
	4	深圳市合盛兴业科技有限公司
	5	东莞市朗鑫橡胶制品有限公司
2019 年度	1	深圳大雄创新科技有限公司
	2	安徽明讯新材料科技股份有限公司
	3	深圳市欣瀚源科技有限公司
	4	江苏斯迪克新材料科技股份有限公司东莞分公司
	5	深圳市合盛兴业科技有限公司
2018 年度	1	深圳大雄创新科技有限公司
	2	深圳市欣瀚源科技有限公司
	3	安徽明讯新材料科技股份有限公司
	4	江苏斯迪克新材料科技股份有限公司东莞分公司
	5	深圳市宝之泰离型材料有限公司
2017 年度	1	江苏斯迪克新材料科技股份有限公司东莞分公司
	2	深圳市欣瀚源科技有限公司
	3	深圳市爱美斯特实业有限公司平湖分公司
	4	江西蓝海芯科技集团有限公司
	5	东莞市雄驰电子有限公司

② 供应商重叠的情况

周桂克、任善友对外投资、任职的主体所生产的产品与发行人存在本质差异，因此发行人的主要供应商与上述主体的主要供应商不存在重叠的情形。

③ 客户重叠的情况

2017 年度-2019 年度，任善友所投资、任职企业的主要客户（前十大）与发行人主要客户除比亚迪外，不存在其他重叠情形；赐彩新材向比亚迪供应油墨、油漆产品，与发行人向该等客户供应的电子产品功能性器件属于不同产品。

周桂克所投资、任职的企业当中阿特斯科技的主要客户（前十大）与发行人主要客户存在重叠的情形，具体如下：

主体	2019 年度	2018 年度	2017 年度
阿特斯科技	超声电子	超声电子	比亚迪

其中，阿特斯科技向比亚迪供应手机盖板，向超声电子供应车载面板，与发行人向该等客户供应的电子产品功能性器件属于不同产品。

发行人与阿特斯科技分别独立取得上述客户的供应商资质，独立开展相关业务。

（4）周桂克、任善友对外投资、任职的主体是否与发行人及其客户、供应商存在资金往来

经核查周桂克、任善友对外投资、任职主体工商信息资料；取得其投资、任职主体提供的证明文件；发行人客户、供应商往来明细；相关银行资金往来流水；现场走访周桂克、任善友等人，并取得其签字确认文件。

周桂克、任善友对外投资、任职的主体与发行人不存在资金往来。

周桂克投资的阿特斯科技与发行人存在部分客户重叠情况，但系行业特性及各方独立开展业务所形成。除上述阿特斯科技与重叠客户存在正常资金往来之外，周桂克、任善友对外投资、任职的主体与发行人及其主要客户、供应商不存在资金往来。

二、核查情况

（一）核查过程

1、查阅了穿透后发行人自然人股东徐思通、王琳、史新文、周桂克、任善友及发行人董监高填写的《询证函》；

2、通过天眼查等公开网络检索了周桂克、任善友对外投资、任职主体情况；

3、查阅阿特斯科技的工商档案，了解了阿特斯科技的历史沿革演变情况；

4、查阅了发行人报告期内的银行流水，以及发行人与客户、供应商的交易订单等情况；

5、查阅了智动力收购阿特斯科技股权相关的 2020 年《非公开发行 A 股股票预案》等公告；

6、查阅了发行人报告期内主要客户、供应商名单；

7、访谈了周桂克、任善友，了解其对外投资、任职主体的主要产品、生产工艺、主要客户及供应商等；

8、查阅了周桂克、任善友对外投资、任职主体出具的是否与发行人及其客户、供应商存在业务、资金往来的说明。

（二）核查结论

保荐人及发行人律师，经核查认为：

1、除周桂克外，阿特斯科技与发行人及其股东、实际控制人、董监高不存在关联关系，报告期内与发行人不存在资金或者业务往来；

2、周桂克、任善友对外投资、任职的主体与发行人不存在同业竞争。

周桂克投资的阿特斯科技与发行人存在部分客户重叠情况，但系行业特性及各方独立开展业务所形成，并未构成实际竞争；除正常业务往来之外，周桂克、任善友对外投资、任职的主体与发行人及其主要客户、供应商不存在资金往来。

4.关于子公司少数股东

申报材料显示：

（1）欧文灏持有发行人子公司深圳市磐峰精密技术有限公司的 15%的股权。

（2）深圳市鸿德旺科技合伙企业（有限合伙）成立于 2018 年 7 月，发行人子公司深圳市磐峰精密技术有限公司为其执行事务合伙人，持股 2%，吴洪持股 98%，且持有发行人子公司江苏远大博格科技有限公司的 25%的股权。鸿德旺已启动注销程序。

请发行人：

（1）披露欧文灏、吴洪的简历，与发行人实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系；

（2）披露博硕有限将所持磐峰精密认缴出资额转让给欧文灏的原因背景，欧文灏入股价格及定价合理性；

(3) 披露吴洪与磐锋精密合资设立鸿德旺科技的原因背景，鸿德旺科技参股发行人子公司江苏远大博格科技的原因背景，入股价格及定价合理性。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

(一) 欧文灏、吴洪的简历，与发行人实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系

公司已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股、参股公司的基本情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、欧文灏、吴洪的简历

欧文灏先生，1980年8月出生，中国籍，无境外永久居留权。2004年5月至2005年9月，就职于比亚迪股份有限公司；2005年10月至2007年8月，就职于东莞骏伟实业有限公司；2007年9月至2017年9月，就职于东莞市质量技术监督局；2017年10月至今，就职于磐锋精密，任副总经理。

吴洪先生，1981年8月出生，中国籍，无境外永久居留权。1999年10月至2002年1月就职于东莞嘉辉塑胶五金厂；2002年2月至2004年6月就职于深圳东泰塑胶五金厂；2004年8月至2015年4月就职于捷普绿点（苏州）有限公司，任经理；2015年5月至2018年7月就职于成都恒聚隆包装制品有限公司，任总经理；2018年8月至2019年11月就职于远大博格，任业务总监。

2、欧文灏、吴洪与发行人实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系

欧文灏、吴洪与发行人实际控制人、主要股东、董监高之间不存在亲属关系，也未在上述人员其他关联企业任职或持有权益，与发行人实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系。

(二) 博硕有限将所持磐锋精密认缴出资额转让给欧文灏的原因背景，欧文灏入股价格及定价合理性

公司已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股、参股公司的基本情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、博硕有限将所持磐锋精密认缴出资额转让给欧文灏的原因背景

博硕有限将所持磐锋精密认缴出资转让给欧文灏主要原因系：欧文灏具备相关行业管理经验，且具有与磐锋精密长期共同发展的意愿，考虑到发行人系新涉足磐锋精密所从事的业务，磐锋精密未来的发展面临诸多挑战，因此，亟需引进具有一定的行业经验、管理能力且愿意实现利益共享、风险共担的管理者，故发行人引入欧文灏作为磐锋精密的股东。

2、欧文灏入股价格及定价合理性

2017年11月，博硕有限将所持磐锋精密认缴出资45万元（实缴出资额0元）以1元的价格转让给欧文灏。

磐锋精密设立于2017年6月，本次股权转让时，磐锋精密设立时间短，且未形成对外销售，博硕有限以对磐锋精密未实缴出资转让，故而将转让价款定价为1元，具备合理性。

（三）吴洪与磐锋精密合资设立鸿德旺科技的原因背景，鸿德旺科技参股发行人子公司江苏远大博格科技的原因背景，入股价格及定价合理性

公司已在《招股说明书》“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股、参股公司的基本情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、吴洪与磐锋精密合资设立鸿德旺科技的原因背景及鸿德旺科技参股发行人子公司江苏远大博格科技的原因背景

引入吴洪通过鸿德旺参股远大博格主要考虑其具备相关的业务管理能力及开拓能力，其参股有利于实现利益共享及风险共担，有利于在华东开展相关业务，华东区域也是电子产业的聚集区，有利于公司业务的整体布局。

2、鸿德旺参股远大博格的入股价格及定价合理性

2018年8月，博硕有限与鸿德旺共同出资设立远大博格，其中鸿德旺出资250万元，持股比例为25%。

鸿德旺参股远大博格的方式为参与出资设立，认缴出资250万元，实缴出资额25万元，入股价格及定价合理。

二、核查情况

（一）核查过程

- 1、查阅了欧文灏、吴洪填写的《询证函》；
- 2、对欧文灏、吴洪进行访谈，并取得了其出具的说明；

3、查阅了发行人出具的关于博硕有限将所持磐锋精密认缴出资额转让给欧文灏的说明；

4、查阅了磐锋精密出具的关于与吴洪合资设立鸿德旺的说明。

（二）核查结论

保荐人及发行人律师，经核查认为：

1、欧文灏、吴洪与发行人实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系；

2、发行人引入欧文灏作为磐锋精密的股东意在引进具有一定的行业经验、管理能力且愿意实现利益共享、风险共担的管理者，其入股价格定价合理；

3、吴洪与磐锋精密合资设立鸿德旺、以及鸿德旺参股江苏远大博格主要为实现吴洪与远大博格业务发展的风险共担和利益共享，鸿德旺参股远大博格的入股价格定价合理。

5.关于收入波动

申报材料显示：

（1）报告期内发行人销售的产品最终应用于苹果、华为、小米、OPPO、VIVO等消费电子品牌商以及大众、奥迪等汽车品牌商，但未披露具体金额。

（2）报告期发行人智能手机类产品销售收入为 26,827.09 万元、26,668.44 万元、32,984.86 万元，2019 年同比增长 24%。

（3）报告期内发行人外销收入分别为 16,416.18 万元、2,262.13 万元、57.54 万元，下降幅度较大，主要系富士康等客户要求的送货地点和结算方式发生变化，2018 年下半年客户结算方式陆续改为人民币结算，送货地点也由境内保税仓变更为客户在郑州的生产基地。

请发行人：

（1）披露报告期各期发行人智能手机类产品最终应用于苹果、华为、小米、OPPO、VIVO 等终端消费电子品牌商的销售金额、占比情况，汽车电子类产品应用于大众、奥迪等汽车品牌商终端品牌销售金额、占比情况；

（2）在 2018-2019 年国内智能手机出货量连续下滑的情形下，请结合发行人主要客户需求、发行人产品最终应用情况等，分析并披露发行人智能手机类产品 2019 年收入大幅增长的原因；

(3)披露富士康等客户报告期内送货地点和结算方式发生变化的具体原因，量化分析上述变化对发行人运输费用、出口退税、汇兑损益等方面的影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

(一)披露报告期各期发行人智能手机类产品最终应用于苹果、华为、小米、OPPO、VIVO 等终端消费电子品牌商的销售金额、占比情况，汽车电子类产品应用于大众、奥迪等汽车品牌商终端品牌销售金额、占比情况；

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“(四)产品终端品牌情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、公司智能手机类产品应用情况

报告期内，发行人智能手机类产品应用于终端消费电子品牌商金额及占比情况如下：

单位：万元

终端品牌	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苹果	7,152.34	63.72%	26,444.98	80.17%	24,384.01	91.43%	25,487.66	95.01%
华为	2,222.71	19.80%	3,660.04	11.10%	1,742.52	6.53%	1,323.15	4.93%
VIVO	822.87	7.33%	1,225.46	3.72%	419.40	1.57%	-	-
OPPO	723.96	6.45%	512.50	1.55%	109.24	0.41%	-	-
小米	269.09	2.40%	399.75	1.21%	-	-	-	-
其他品牌	34.37	0.31%	742.13	2.25%	13.27	0.05%	16.28	0.06%
合计	11,225.34	100.00%	32,984.86	100.00%	26,668.44	100.00%	26,827.09	100.00%

报告期内，公司应用于华为、VIVO、OPPO 等终端品牌相关的智能手机类产品销售规模逐步上升，主要是公司在电子产品功能性器件领域具有丰富的生产经验、创新的生产工艺及快速响应能力，并与富士康、比亚迪等知名优质客户建立了稳定的合作关系，提高了企业品牌知名度，报告期内公司新增欧菲光、丘钛科技、伟创力等优质客户，业务规模持续增长。

2、公司汽车电子类产品终端品牌应用情况

报告期内，发行人汽车电子类产品应用于汽车终端品牌商的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

终端品牌	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
------	--------------	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
大众	523.01	23.40%	1,047.74	23.24%	214.31	9.78%	22.98	2.35%
标志-雪铁龙	385.28	17.23%	437.60	9.71%	134.73	6.15%	11.75	1.20%
福特	278.99	12.48%	301.96	6.70%	4.25	0.19%	-	-
奇瑞	108.31	4.85%	206.00	4.57%	0.28	0.01%	-	-
长城	106.13	4.75%	247.46	5.49%	41.59	1.90%	-	-
三菱	51.32	2.30%	132.22	2.93%	3.88	0.18%	-	-
雷诺	48.13	2.15%	12.23	0.27%	2.81	0.13%	-	-
现代	33.91	1.52%	33.97	0.75%	93.67	4.27%	29.51	3.02%
丰田	28.09	1.26%	97.84	2.17%	31.47	1.44%	-	-
吉利	23.13	1.03%	35.38	0.78%	1.94	0.09%	0.20	0.02%
其他品牌	649.17	29.04%	1,955.22	43.38%	1,663.09	75.87%	912.32	93.40%
合计	2,235.47	100.00%	4,507.65	100.00%	2,192.02	100.00%	976.76	100.00%

注：上述终端品牌以汽车母品牌合并计算，例如大众及旗下品牌包括大众、奥迪、斯柯达等子品牌。

与智能手机类产品不同，汽车电子产业链更加庞大、复杂，涉及的环节更多，公司下游汽车电子产品制造服务商、组件生产商更多，公司无法获知全部汽车电子类产品终端应用品牌。公司汽车电子功能性器件产品收入不断提升。

（二）在 2018-2019 年国内智能手机出货量连续下滑的情形下，请结合发行人主要客户需求、发行人产品最终应用情况等，分析并披露发行人智能手机类产品 2019 年收入大幅增长的原因；

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”中进行了补充披露，具体如下：

1、全球智能手机出货量大，公司终端品牌商智能手机产品市场占有率逐渐提高

2018 年及 2019 年，虽然国内智能手机出货量连续下滑，但是全球智能手机出货量仍保持在高位。报告期内，全球及国内智能手机出货量及变动趋势情况如下：

单位：亿台			
项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
全球智能手机出货量	13.71	14.07	14.60
同比增幅	-2.56%	-3.63%	-
国内智能手机出货量	3.72	3.90	4.61
同比增幅	-4.62%	-15.40%	-
主要全球性消费电子品牌厂商智能手机出货量	7.81	7.89	6.73

主要全球性消费电子品牌厂商智能手机市场占有率	57.00%	56.10%	46.10%
------------------------	--------	--------	--------

数据来源：wind。

注：上述表格中主要全球性消费电子品牌厂商包括苹果、华为、小米、OPPO 和 VIVO。

公司电子产品功能性器件产品最终应用于苹果、华为、小米、OPPO、VIVO 等全球性消费电子品牌厂商的产品。在全球智能手机保持较高出货量的同时，上述终端品牌商智能手机市场占有率逐步提高，由 2017 年的 46.10% 提升至 2019 年的 57.00%；出货量由 2017 的 6.73 亿部提升至 2019 年的 7.81 亿部，公司主要客户产品需求增加，报告期内公司销售收入持续增长。

2、公司主要下游直接客户销售情况良好

报告期内，下游客户电子产品制造服务商、组件生产商运营情况良好，主要客户与公司产品相关的业务收入规模整体保持稳定。

单位：万元

客户名称	收入类型	2019 年度收入	2018 年度收入	2017 年度收入
富士康	消费及智能产品收入	62,469,267.17	66,633,756.93	-
比亚迪	手机部件及组装收入	5,338,000.60	4,222,994.40	4,047,322.00
欧菲光	手机光学模组及传感器	5,126,780.63	4,227,758.06	3,321,711.84
信利光电	手机摄像及指纹识别模组	653,918.18	605,048.13	449,464.02
超声电子	车载电子显示等	388,392.67	398,030.90	345,855.70

注：1、富士康数据由鸿海精密官网业务占比结合其各期收入计算得出；鸿海精密未披露 2017 年产品占比情况。上述数据按人民币 1 元兑新台币 4.2 元折算；

2、比亚迪、欧菲光、信利光电及超声电子收入数据来源于年度报告中分业务的数据。

报告期内，主要下游客户与公司业务相关的收入规模保持较高水平，对功能性器件需求量较大，其中富士康 2019 年度消费及智能产品收入 6,246.93 亿元，销售规模较大；超声电子收入规模保持稳定；比亚迪、欧菲光、信利光电收入规模整体保持增长。公司不断提升产品开发能力，满足客户需求，报告期内公司销售收入持续增长。

3、公司与已有客户合作加深，并持续拓展新客户，2019 年公司智能手机类收入增长

报告期内，公司智能手机功能性器件的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售金额	同比增长	销售金额	同比增长	销售金额	同比增长	销售金额

智能手机 类产品收入	11,225.34	3.73%	32,984.86	23.68%	26,668.44	-0.59%	26,827.09
---------------	-----------	-------	-----------	--------	-----------	--------	-----------

公司智能手机功能性器件的销售收入 2018 年度与 2017 年度基本持平，主要原因为公司原有客户订单较为稳定；2019 年度，公司与老客户合作加深，并持续拓展新客户，公司 2019 年度智能手机功能性器件的销售收入较 2018 年度增加 6,316.42 万元，增长 23.68%。

(1) 深挖已有客户需求，合作不断深入

随着与老客户合作加深，在合作过程中不断挖掘老客户产品需求，2019 年公司原有客户富士康、信利光电、比亚迪等客户智能手机功能性器件订单持续增加，上述客户当期新增智能手机功能性器件销售订单 4,862.97 万元，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2019 年销售额	2018 年销售额	2019 年新增销售额
富士康	25,644.74	23,221.31	2,423.43
信利光电	3,265.87	1,377.48	1,888.39
比亚迪	1,314.98	763.83	551.15
合计	30,225.59	25,362.62	4,862.97

(2) 公司功能性器件新客户拓展策略取得成效

报告期内，公司积极推进客户开拓战略，随着公司新客户拓展取得成效，2019 年欧菲光、丘钛科技、伟创力等新增客户订单数量增加，当期增加智能手机功能性器件销售收入 1,595.17 万元，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2019 年销售额
欧菲光	1,403.57
丘钛科技	152.53
伟创力	39.07
合计	1,595.17

2020 年 1-6 月，公司 2019 年度新增客户销售金额持续增加，丘钛科技、欧菲光及伟创力销售收入较去年同期增长 1,550.57 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动金额
丘钛科技	1,127.43	-	1,127.43
欧菲光	774.37	535.10	239.27
伟创力	184.66	0.79	183.87

合计	2,086.46	535.89	1,550.57
----	----------	--------	----------

（三）披露富士康等客户报告期内送货地点和结算方式发生变化的具体原因，量化分析上述变化对发行人运输费用、出口退税、汇兑损益等方面的影响。

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”中进行了补充披露，具体如下：

1、2018 年国际贸易环境变动较大，公司根据富士康要求变更送货地点及结算方式

报告期内，公司境内保税区的销售比例分别为 58.34%、5.77%、0.03%，2020 年 1-6 月无境内保税区收入，下降幅度较大，主要系富士康等客户要求的送货地点和结算方式发生变化。

受国际贸易环境变动影响，2018 年下半年公司根据富士康要求将结算方式陆续改为人民币结算，送货地点由郑州境内保税仓变更为客户在郑州的生产基地。

2、富士康变更送货地点未对公司运输费用造成重大影响

2018 年下半年开始，公司根据富士康要求将送货地点由郑州境内保税仓变更为富士康在郑州的生产基地，上述送货地点均处于同一区域，变更前后的送货地点距离相近。

2018 年度及 2019 年度，公司与富士康销售相关的运输费用分别为 221.64 万元和 214.42 万元，变更送货地点未对公司运输费用造成重大影响。

3、富士康变更送货地点及结算方式对公司出口退税和汇兑损益的影响

（1）变更后富士康货物在保税区境内销售，出口退税金额减少

公司根据富士康要求变更货物送货地点后，公司外销金额逐渐下降，从 2017 年度的 58.34%下降至 2019 年度的 0.11%。报告期内，公司境内外销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销小计	19,114.92	98.45%	50,428.13	99.89%	36,964.96	94.23%	11,720.53	41.66%

外销小计	301.79	1.55%	57.54	0.11%	2,262.13	5.77%	16,416.18	58.34%
其中：境内保税区	-	-	14.32	0.03%	2,262.13	5.77%	16,416.18	58.34%
境外	301.79	1.55%	43.22	0.08%	-	-	-	-
总计	19,416.71	100.00%	50,485.67	100.00%	39,227.09	100.00%	28,136.71	100.00%

随着公司外销金额下降，公司出口退税金额也同步下降，与公司业务情况相匹配。报告期内公司收到的出口退税金额情况如下：

单位：万元

项目情况	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
出口退税	-	-	3.12	142.17

注：根据免、抵、退税管理办法，出口销售可退还与货物相关的进项税额，2019年及2020年1-6月公司境外销售额较小，公司根据免、抵、退税规定将与出口货物相关的进项税额全部抵扣公司内销货物的应交销项税额，因此当期期末可退还的进项税额为0，当期无出口退税。

（2）变更后富士康货物以人民币结算，汇兑损益影响减少

2017年度和2018年度，因人民币对美元升值，分别产生汇兑损失258.70万元和217.92万元。自2018年下半年公司根据富士康要求变更为以人民币结算货物，公司以外币结算的销售规模减少，汇率变动对公司财务费用的影响减少，与公司业务情况相匹配。报告期内公司汇兑损益变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
汇兑损益	-4.63	-2.97	217.92	258.70

二、核查情况

（一）核查过程

- 1、获取发行人智能手机类、汽车电子类产品对应的终端品牌商情况；
- 2、获取发行人报告期内客户销售清单，查阅发行人主要客户销售合同；
- 3、查阅行业研究报告，了解发行人下游客户及终端产品市场情况；
- 4、对公司管理层进行访谈，了解报告期内公司收入波动的原因；
- 5、获取发行人报告期内运输费用、出口退税、汇兑损益明细表，了解上述费用变动情况。

（二）核查结论

保荐人及申报会计师，经核查认为：

1、发行人拥有优质的客户资源，终端品牌主要为苹果、华为、小米、OPPO、VIVO 等消费电子品牌商以及大众、奥迪等汽车品牌商；其中智能手机类客户，苹果品牌占比较高。

2、全球智能手机出货量整体平稳，略有下降，但发行人主要终端品牌客户市场占有率在提升，发行人下游直接客户（终端品牌的组装、组件厂商）对产品需求增加，报告期内发行人销售收入持续增长，符合实际情况；

3、随着公司与老客户合作加深并持续拓展新客户，2019 年公司智能手机类收入增长符合实际情况；

4、富士康根据国际贸易环境，变更与发行人交易的送货地点及结算方式，变更前后送货地点距离较近，未对发行人运输费用造成重大影响；变更后富士康以人民币结算，导致发行人出口退税、汇兑损益金额减少。

6.关于收入确认

申报材料显示：

（1）报告期各期发行人收入季节性明显，下半年收入占比高达 70%-80%，《保荐工作报告》显示收入截止性测试时项目组与会计师发现发行人存在少量的收入跨期。

（2）《保荐工作报告》显示，报告期内发行人签收单存在没有签收日期的情况，但未披露具体情形。

（3）发行人未披露主要产品的良率和退换货金额。

请发行人：

（1）结合发行人主要客户富士康、昆山力盟、超声电子、信利光电等下半年销售收入占比情况，分析并披露发行人下半年收入占比明显高于可比公司的原因、与发行人主要客户收入季节性是否匹配；

（2）披露报告期内签收单没有签收日期涉及的客户、原因、日期、具体金额及占当期营业收入比例；

（3）披露报告期内发行人产品销售的退换货政策，报告期各期退换货金额及占当期营业收入比例。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

(一) 结合发行人主要客户富士康、昆山力盟、超声电子、信利光电等下半年销售收入占比情况，分析并披露发行人下半年收入占比明显高于可比公司的原因、与发行人主要客户收入季节性是否匹配

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(一) 营业收入构成及变动趋势分析”中进行了补充披露，具体如下：

1、主要客户下半年收入占比较高，呈现一定的季节性特征

报告期内，发行人主要客户富士康、昆山力盟、超声电子及信利光电的下半年销售收入占比情况如下：

客户名称	2019 年下半年	2018 年下半年	2017 年下半年
富士康	58.56%	60.18%	59.69%
昆山力盟	55.43%	63.03%	77.41%
超声电子	54.55%	54.13%	47.75%
信利光电	53.75%	53.91%	53.73%
平均值	55.57%	57.81%	59.64%

注：富士康、昆山力盟及信利光电未直接披露财务数据，上述数据引用其母公司上市公司鸿海精密、桦汉科技、信利国际的财务数据。

报告期各期，发行人主要客户下半年收入占比分别为 59.64%、57.81%、55.57%，发行人主要下游客户下半年收入也整体上呈现下半年高的特点，但上述客户营收规模均较大，且涉足业务领域较多、业务范围广，不同业务销售季节性差异对整体的收入季节性有一定平滑作用。

以富士康为例，其产品涉及资讯产业、手机产业、自动化设备产业、精密机械产业、汽车产业、光电产业等应用领域，其手机领域下半年销售较多，其他如资讯产业、汽车产业季节性不明显对整体业务收入季节性有一定平滑作用。

2、相对客户的业务范围，公司产品涉足的业务领域少，主要为智能手机领域，季节性更为明显

公司电子产品功能性器件业务聚焦于智能手机、智能穿戴设备等消费电子以及汽车电子两大应用领域，其中智能手机为公司主要的产品应用领域，报告期各期的收入占比分别为 95.35%、67.98%和 65.34%。

智能手机类电子产品功能性器件生产和销售受下游行业需求波动的影响较

大，例如受手机终端品牌机型发布周期、消费者消费习惯因素的影响，智能手机类消费电子功能性器件的生产、销售呈现出季节性。

报告期内，公司电子产品功能性器件业务各季度主营业务收入构成如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	5,808.92	14.61%	3,788.68	12.83%	3,978.47	14.14%
第二季度	7,405.30	18.62%	4,002.83	13.56%	2,819.16	10.02%
第三季度	14,351.14	36.09%	11,743.05	39.77%	6,070.13	21.58%
第四季度	12,199.94	30.68%	9,993.94	33.85%	15,260.73	54.25%
合计	39,765.30	100.00%	29,528.50	100.00%	28,128.49	100.00%

公司智能手机类电子产品功能性器件所对应的主要终端品牌苹果多在每年第三季度发布新机型，三、四季度通常为销售旺季；另外，受消费者消费习惯影响，手机等电子产品一般在节假日为销售旺季。

公司夹治具及自动化设备主要配套手机类终端客户需求，因此也具有季节性，下半年较多。

因此，公司主营业务收入呈现一定的季节性波动，下半年收入高于上半年，与公司业务情况相符。

3、受客户结构、下游终端品牌新品发布及量产时间等因素影响，公司下半年收入占比高于可比公司平均水平

报告期内，发行人收入季节性波动主要受客户结构、下游终端品牌产品发布及量产时间等因素影响，因发行人主要终端品牌商产品集中于第三季度末发布，报告期内发行人自三季度销售收入开始提升，四季度收入占比总体较高。

以 2019 年为例，发行人与同行业上市公司收入季节性波动情况如下：

公司名称	2019 年一季度	2019 年二季度	2019 年三季度	2019 年四季度
恒铭达	17.05%	19.45%	29.94%	33.56%
智动力	23.65%	25.27%	25.89%	25.19%
飞荣达	14.06%	20.77%	29.29%	35.88%
安洁科技	21.30%	22.88%	25.57%	30.25%
平均值	19.02%	22.09%	27.67%	31.22%
发行人【注】	14.61%	18.62%	36.09%	30.68%

注：不含夹治具及自动化设备收入

①季节性特点与恒铭达相对接近恒铭达产品主要应用于手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴设备等消费电子产品及其组件，其中手机类占比 50%左右，主要终端品牌客户为苹果，其三、四季度收入占比 63.50%，相对较高。发行人与恒铭达客户及产品相对接近，季节性特点也相对接近，三、四季度收入占比合计为 66.72%。

②其他同行业公司季节性分析

智动力的产品主要应用于三星、OPPO 等消费电子品牌，上述品牌手机机型相对较多，其季节性波动相对较小，所以智动力收入季节性相对不明显。

飞荣达产品主要面向手机终端、汽车电子、通讯等众多下游行业，其主要客户为华为、思科等，其行业收入季节性相对不明显。但 2019 年二季度及三季度飞荣达陆续收购两家子公司，导致飞荣达 2019 年下半年收入占比较高。

安洁科技产品种类较多，包括消费类电脑及通讯产品功能件、信息存储及汽车电子产品分部、消费类电子及通讯产品金属结构件等，其主要客户为微软、华为、联想等，涉及下游客户数量及行业较多，整体季节性不明显。

综上，公司整体客户与恒铭达相似，收入季节性特征与其相对接近，符合行业实际情况。

(二)披露报告期内签收单没有签收日期涉及的客户、原因、日期、具体金额及占当期营业收入比例；

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、发行人采用的主要会计政策和会计估计”之“(十三)收入确认”中进行了补充披露，具体如下：

1、受客户仓管人员配合、物流人员执行等因素的影响，报告期内发行人部分签收单据未签署签收日期

发行人送货单会标注发货日期，近途客户配送周期较短，当日或次日可送达，受客户仓管人员配合、物流人员执行、疏忽等因素的影响，存在客户只签收，未填写签收日期的情况。

随着内部控制的不断加强，发行人未签署签收日期的单据比例逐渐减少。

发行人基于业务实质情况，按照以下步骤确定客户签收日期并确认收入：

步骤情况	客户签收时间确认方式
步骤一	根据客户签收单确认签收日期
步骤二	如客户签收单未签署日期，与客户对账，以其入库日期为签收日

一般客户入库时间较为及时，签收当日或次日入库，时间间隔较短；发行人客户均为较大的知名厂商，按月及时对账；能够保障公司有效确认相关日期。

2、报告期内签收单未签日期涉及的金额、占比均较小

报告期内，公司产品签收单未签日期主要受客户仓管人员配合、物流人员执行等因素影响，因上述因素具有偶发性，未签日期的签收单涉及客户较多，单客户签收单累计未签日期的金额较小，对公司整体影响较小，报告期内占公司营业收入比例为 0.67%、0.27%、0.14%和 0.11%，具体情况如下：

单位：万元

对应年度	客户名称	金额	占当期营业收入比例
2020 年 1-6 月	汕头超声显示器技术有限公司	7.85	0.04%
	南昌欧菲光电技术有限公司	3.06	0.02%
	昆山丘钛微电子科技有限公司	2.72	0.01%
	其他客户	8.48	0.04%
	小计	22.1	0.11%
2019 年度	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	17.54	0.03%
	歌尔股份有限公司	10.37	0.02%
	富泰华工业（深圳）有限公司	8.69	0.02%
	汕头超声显示器技术有限公司	8.62	0.02%
	其他客户	27.15	0.05%
	小计	72.37	0.14%
2018 年度	富泰华工业（深圳）有限公司	38.18	0.10%
	汕头超声显示器技术有限公司	16.99	0.04%
	鸿富锦精密电子（郑州）有限公司	11.92	0.03%
	其他客户	38.33	0.10%
	小计	105.42	0.27%
2017 年度	汕头超声显示器技术有限公司	100.59	0.36%
	富士康精密电子（太原）有限公司	30.19	0.11%
	其他客户	57.64	0.20%
	小计	188.42	0.67%

（三）披露报告期内发行人产品销售的退换货政策，报告期各期退换货金额及占当期营业收入比例。

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”中进行了补充披露，具体如下：

1、公司产品销售的退换政策及退换流程

根据公司与客户签订的销售合同，在产品质保期内，当产品出现质量问题时客户方可进行退换货；在产品质保期外，公司不予退换货。

时间	产品退换政策	产品退换流程
产品质保期内	如产品出现质量问题，客户可进行退换货	当客户提出退换货需求时，公司质控人员会对产品质量进行检测并与客户沟通相关事宜，判定产品存在质量问题时双方执行退货流程
产品质保期外	不予退换货	不予退换货

2、报告期内公司产品良率较高，退换货金额占比小

公司持续增加先进的生产、检测、质量控制等设备投入，不断提高自动化程度，通过先进的设备和工艺自主对现有设备进行灵活的调整和改进，在生产过程中，对供应商的选择、用料、产线质量、成品、出货等各个环节进行严格、全面的质量管控，以提高公司产品品质及良率。

报告期内公司产品质量好、良率高，公司退换货规模及占比均较小，退换货占比在 1%左右。报告期内公司退换货情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退换货金额	189.17	581.32	552.00	82.42
销售总额	19,425.03	50,503.89	39,232.33	28,139.53
退换货金额比例	0.97%	1.15%	1.41%	0.29%

随着公司销售额逐渐增加，公司 2018 年、2019 年退换货金额有所增加，公司销售的少部分产品因包装破损、运输表面脏污、产品粘合异常等因素未完全达到客户要求被退回，上述退回产品使用情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
退换货金额	189.17	100.00%	581.32	100.00%	552.00	100.00%	82.42	100.00%
其中：报废	17.24	9.12%	51.94	8.93%	48.57	8.80%	40.73	49.42%
返工	171.93	90.88%	529.38	91.07%	503.43	91.20%	41.69	50.58%

公司针对具有返工价值的退回产品进行重新加工合格后进行销售，对无法重新利用的退回产品进行报废处理，报告期内公司报废率整体较低。

二、核查情况

（一）核查过程

1、获取发行人报告期内各季度销售收入明细，了解发行人下半年主营业务收入高于上半年的原因；

2、查阅发行人主要客户及同行业上市公司年度报告等公开信息，了解主要客户及同行业上市公司收入季节性波动情况；

3、获取发行人主要客户销售合同，查阅销售合同中产品退换政策及产品保质期条款；

4、核查收入确认记账凭证，核查对应的商品出库信息，包括送货单编号、商品数量、单价、出库日期等信息，核查客户签收日期和对账单；

5、获取发行人报告期内退换货统计表，核查退换货明细及会计处理情况。

（二）核查结论

保荐人及申报会计师，经核查认为：

1、发行人收入季节性特点主要受终端客户机型发布时间、产品结构等因素影响，发行人收入季节性符合行业实际情况；

2、发行人签收单未签署日期主要受客户仓管人员配合、物流人员执行等因素影响，整体比例较低，对发行人会计处理不会产生实质影响；

3、根据发行人与客户签订的销售合同，在产品质保期内，当产品出现质量问题时客户方可进行退换货；在产品质保期外，发行人不予退换货；报告期内发行人产品质量好、良率高，发行人退换货规模及占比均较小。

7.关于夹治具及自动化设备业务

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人夹治具及自动化设备销售金额分别为 8.22 万元、9,698.59 万元、10,720.37 万元，2018 年和 2019 年呈快速增长趋势，主要客户为昆山力盟与富士康。

（2）发行人与昆山力盟 2018 年开始合作，发行人主要向其销售夹治具及自动化设备，2019 年销售额为 8,997.65 万元。昆山力盟与发行人的框架性合同于 2018 年 11 月 22 日签订，有效期 2 年。

（3）夹治具及自动化设备主要采用 OEM 模式进行生产,主要供应商为深圳

大雄创新科技有限公司。

(4)2018-2019 年夹治具及自动化设备的销售毛利率分别为 22.20%、27.53%。

请发行人：

(1) 结合夹治具及自动化设备业务与发行人原有电子产品功能性器件业务的关系、业务获取背景、客户用途等，分析并披露 2018 年起夹治具及自动化设备业务收入爆发式增长的原因；

(2) 分析并披露发行人通过 OEM 模式生产夹治具及自动化设备的原因、商业合理性，富士康、昆山力盟不直接向 OEM 生产商深圳大雄创新采购的原因，除 OEM 采购外发行人的主要生产环节、内容、相关成本占总成本的比例；

(3) 披露昆山力盟的基本情况、股权结构、主营业务、与富士康的业务关系，结合昆山力盟的主要财务数据分析其购买发行人产品与其业务需求是否匹配，昆山力盟是否为夹治具及自动化设备的最终用户，2019 年向发行人采购金额大幅增长的原因，发行人与昆山力盟框架性合同有效期 2 年期满后是否继续合作、是否具有可持续性；

(4) 披露大雄科技基本情况、发行人采购金额占其营业收入比例，分析发行人向其采购价格是否公允。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，同时请保荐人在《保荐工作报告》中说明对昆山力盟、大雄科技与发行人实际控制人及任善友、周桂克及其控制的企业是否存在资金及业务往来的核查过程、结论。

【回复】

一、发行人披露

(一) 结合夹治具及自动化设备业务与发行人原有电子产品功能性器件业务的关系、业务获取背景、客户用途等，分析并披露 2018 年起夹治具及自动化设备业务收入爆发式增长的原因；

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(一) 营业收入构成及变动趋势分析”中进行了补充披露，具体如下：

1、公司开展夹治具及自动化设备业务的原因

(1) 夹治具及自动化业务与功能性器件业务的关系

夹治具是用于协助控制位置或动作的一种工具，广泛应用于自动化生产过程；自动化设备可执行对来料尺寸、外观、功能等进行高精度快速检测，对产品的零部件进行装配、贴合、覆膜、包装等多种自动化操作，能够有效取代人工提高生产效率。夹治具及自动化设备是公司客户生产组装产品过程的重要设备。

其与公司功能性器件的业务关系，是位于同一应用场景，即夹治具及自动化设备是用于电子产品功能性器件与其他电子元器件的组装、贴合、检测等过程。

(2) 公司开展夹治具及自动化设备业务的背景及原因

① 有利于满足客户需求、提升客户黏度

夹治具及自动化设备是公司客户重要的生产设备，公司结合客户的现实需求涉足夹治具及自动化设备领域，有利于提升客户服务的广度，进而提升客户的黏性。

② 有利于拓展公司业务品类，提升经营业绩

夹治具及自动化设备，是公司客户生产的重要设备，其具有较大的采购需求。发展该类业务，具备良好的市场潜力，有利于提升公司整体经营实力。因此，发展上述业务具有合理的商业因素。

同行业公司，如东莞市达瑞电子股份有限公司、深圳鸿富瀚科技股份有限公司、美国迈锐等企业，在生产消费电子产品功能性器件的同时发展夹治具及自动化设备业务：

公司名称	主营业务构成	主要客户
东莞市达瑞电子股份有限公司	主要业务为消费电子功能性器件及结构件，同时开展 3C 智能装配自动化设备业务	三星视界、鹏鼎控股、伟易达、歌尔股份等
深圳鸿富瀚科技股份有限公司	主要业务为功能性器件产品，同时还开展刀具及自动化设备业务	富士康、比亚迪、鹏鼎控股、欧菲光等
美国迈锐	业务包括电子、汽车等领域的功能性器件，同时开展自动化设备业务	美国迈锐为全球领先的功能性器件生产商

信息来源：上述信息来自公开披露信息及相关招股说明书。

③ 公司具备开展该类业务的基础

A、公司具备良好的客户基础

公司电子产品功能性器件的客户，生产均需要采购夹治具及自动化设备，公司原有客户的良好合作，有利于新业务的开拓。

B、公司设立了专业化子公司开展业务

公司对电子产品功能性器件结构、规格、模具设计所积累的设计经验，有助

于夹治具及自动化设备的设计、研发。

2017 年设立子公司磐锋精密，引入专业的夹治具及自动化业务团队开展相关业务。截至 2020 年 6 月 30 日，磐锋精密已配备 37 人的研发团队。

磐锋精密的设立，有利于公司更全面、更专业的服务客户，更及时响应客户需求。

C、公司原有为客户的服务经验也有助于业务的开展

在服务模式方面，在电子产品功能性器件业务方面，公司积极参与客户产品前期的研发设计，为客户提供产品设计、材料选型、快速供货和售后服务等综合服务。夹治具及自动化设备业务的合作模式与此类似，客户亦需要公司提供自方案设计到售后服务的整体解决方案。原有业务积累的客户服务需求经验，也有利于公司推进夹治具及自动化业务的发展。

(3) 夹治具及自动化业务具备持续发展的基础

①具备良好的技术及研发能力

经过前期积累及持续的研发投入，结合消费电子产品发展趋势，公司掌握并形成了“预折叠前摄像头排线治具”技术（消费电子产品呈小型化聚合化趋势，内部结构复杂，该技术可以降低排线折损率）、“数据线排线治具”技术（采用高精度六位自由对位平台，解决柔性线路板折弯精度等问题）等核心技术。

截至本回复出具之日，公司夹治具及自动化设备业务已经取得专利 10 项，在审未授权专利 6 项。良好的研发能力能够保障公司夹治具及自动化设备业务的持续增长。

②收入持续增长

公司夹治具及自动化设备业务收入整体呈上升趋势，最近三年及一期分别实现收入 8.22 万元、9,698.59 万元、10,720.37 万元和 4,759.49 万元，整体呈上升趋势。

③不断提升客户开拓能力

报告期内，公司夹治具及自动化设备业务客户虽然仅为富士康和昆山力盟，但上述优质客户积累的业务能力及经验为公司持续拓展客户打下了基础。

公司已取得信利光电的供应商资格、正在加快拓展维信诺等新客户的供应商资格。随着业务能力的提升及客户的开拓，为该项业务的持续发展打下了良好

的基础。

2、公司夹治具及自动化业务增长的原因

(1) 夹治具及自动化业务收入快速增长的原因

报告期内，公司夹治具及自动化设备业务呈增长趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额	同比增长	金额
夹治具及自动化设备收入	4,759.49	1,326.02%	10,720.37	10.54%	9,698.59	117,887.71%	8.22

基于客户的现实需求、结合公司业务发展策略以及在电子产品功能性器件领域所积累的技术经验与优势，公司于 2017 年设立子公司磐锋精密开展夹治具及自动化设备业务，当年由于业务开展时间较短，订单较少。

2018 年，经过近一年的技术储备及经验积累，开始获取原有客户富士康的夹治具及自动化设备批量订单，相关产品销售收入实现快速增长。

2019 年，在原有富士康客户基础上，磐锋精密还拓展了新客户昆山力盟的订单，客户及订单持续增长。

2020 年，在富士康、昆山力盟客户基础上，磐锋精密还取得电子产品功能性器件原有客户信利光电供应商资格，目前正在拓展维信诺等新客户。预计全年该业务继续保持增长态势。

综上，公司发展夹治具及自动化业务，具有客户及技术基础，随着客户开拓及业务能力提提升，其业务收入持续增长。

(2) 夹治具及自动化设备业务虽然增长较快，但是占公司收入、利润比重较小，未来仍有成长空间

公司为满足客户需求，为客户配套提供夹治具及自动化设备的设计、研发业务。报告期各年度，公司夹治具及自动化设备业务收入及利润情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入金额	10,720.37	9,698.59	8.22
收入占比	21.23%	24.72%	0.03%

毛利金额	2,951.05	2,153.13	1.23
毛利占比	13.54%	11.89%	0.01%

报告期内，公司夹治具及自动化设备业务主要为配套客户业务需求，业务整体收入、利润规模较小，对公司影响较小，未来仍有较大成长空间。

(二) 分析并披露发行人通过 OEM 模式生产夹治具及自动化设备的原因、商业合理性，富士康、昆山力盟不直接向 OEM 生产商深圳大雄创新采购的原因，除 OEM 采购外发行人的主要生产环节、内容、相关成本占总成本的比例；

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“(七) OEM 情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、发行人通过 OEM 模式生产夹治具及自动化设备的原因、商业合理性

(1) 从业务风险控制来看，采用 OEM 可以降低前期生产设备投入的风险

公司于 2017 年 6 月设立子公司磐锋精密开展夹治具及自动化设备业务，在业务开展的前期，上述业务的开拓存在一定的不确定性。

受资金投入、管理能力、经营场所等方面的制约，公司将业务经营的重点聚焦于前期方案设计与工程开发环节，将部分生产通过 OEM 方式实施。上述安排一方面有利于将资金集中投入核心的设计、研发环节，另一方面也有利于减少生产设备的投入风险。

报告期内，随着公司经营规模的扩大及可利用资源的增加，发行人自制占比逐步提升。

(2) 公司夹治具及自动化设备业务批量生产具有集中供货的特点，在自制产能无法满足需要时，需要采用 OEM 模式补充产能

报告期内，公司夹治具及自动化设备业务营业收入的季节性具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	3,909.00	82.13%	10.61	0.10%	50.82	0.52%	-	-
第二季度	850.49	17.87%	323.08	3.01%	160.97	1.66%	-	-
第三季度	-	-	5,882.24	54.87%	3,933.05	40.55%	-	-
第四季度	-	-	4,504.44	42.02%	5,553.75	57.26%	8.22	100.00%

合计	4,759.49	100.00%	10,720.37	100.00%	9,698.59	100.00%	8.22	100.00%
----	----------	---------	-----------	---------	----------	---------	------	---------

报告期内，公司夹治具及自动化设备主要应用于智能手机的生产制造环节。根据下游终端品牌厂商新品发布及量产计划，公司于上半年参与客户及终端品牌厂商产品及生产工艺设计研发过程，开发相关产品，公司于下半年终端品牌厂商新品发布前开始批量供货，供客户建立组装生产线。

2018 年度及 2019 年度，公司夹治具及自动化设备业务第三、四季度收入占比均超过 90%。由于相关产品批量供货较为集中，公司为满足客户交期，部分夹治具及自动化设备采用 OEM 模式进行生产。

(3) 随着业务规模的不断提升，公司自制能力逐步提升

报告期各期，公司夹治具及自动化设备自制与 OEM 成本具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自制成本	937.51	29.54%	1,505.15	19.37%	788.74	10.45%	-	-
OEM 成本	2,236.43	70.46%	6,264.17	80.63%	6,756.72	89.55%	6.99	100.00%
合计	3,173.94	100.00%	7,769.32	100.00%	7,545.46	100.00%	6.99	100.00%

报告期内公司夹治具及自动化设备自制能力逐步提升，2020 年 1-6 月，自制成本占比已达到 29.54%。

2020 年上半年磐锋精密搬迁至新的经营场所，上述场所已经装修调试完毕且经营面积大幅提升，预计自制比例将进一步提升。

2、富士康、昆山力盟不直接向 OEM 生产商深圳大雄创新采购的原因

(1) 公司是上述客户的合格供应商

富士康、昆山力盟均建立了严格的合格供应商管理制度，在综合考核供应商的设计研发能力、质量控制、售后服务，以及终端品牌商的认可等综合因素后，确定合作关系。

发行人及其子公司分别取得了富士康、昆山力盟的合格供应商资质，能够直接获取客户订单。

(2) 公司为上述客户提供从方案设计到售后服务的整体解决方案

公司的夹治具及自动化设备业务包括方案设计、工程设计开发、生产制造、产品检验等多个业务环节，在产品交付后，公司仍持续为客户提供售后服务。

因此，公司为客户提供的是整体的解决方案，并非单一的产品生产。对客户而言，选择具有综合服务能力的供应商有利于其聚焦主业，同时保证所采购产品的及时交付及质量控制。

综上，公司是富士康及昆山力盟合格供应商，具备综合的服务能力，能够满足上述客户订单的整体需求。

3、除 OEM 采购外发行人的主要生产环节、内容、相关成本占总成本的比例

(1) OEM 采购外发行人的主要生产环节、内容

公司自制夹治具及自动化设备的生产主要包括零件加工/采购及产品组装、包装、检验等环节，各环节的具体内容如下：

①零部件加工

零部件加工主要包括中走丝加工、CNC 加工以及抛光等，中走丝加工是指使用电火花加工技术的线切割机床将金属原材料切割成所需形状和尺寸的工件，CNC 加工是指利用由数控加工语言进行编程控制的加工机床将原材料生产成高精度零部件的过程，抛光是利用抛光机打磨零件以增加零件表面光洁度的过程。同时，部分标准零部件公司采用外购的方式获取。

②组装、装配及程序调试、检验

组装、特殊装配是指将各种零部件组装成公司产品的过程，部分产品对温度及力度有要求的情况下，需使用特殊装配方法进行组装。

程序调试、检验是指根据产品需求对夹治具及自动化设备产品进行程序编写及接线调试，不断优化直至符合产品要求的过程。

(2) 相关成本占总成本的比例

报告期各期，公司夹治具及自动化设备自制与 OEM 成本具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自制成本	937.51	29.54%	1,505.15	19.37%	788.74	10.45%	-	-
OEM成本	2,236.43	70.46%	6,264.17	80.63%	6,756.72	89.55%	6.99	100.00%
合计	3,173.94	100.00%	7,769.32	100.00%	7,545.46	100.00%	6.99	100.00%

(三)披露昆山力盟的基本情况、股权结构、主营业务、与富士康的业务关系，结合昆山力盟的主要财务数据分析其购买发行人产品与其业务需求是否匹配，昆山力盟是否为夹治具及自动化设备的最终用户，2019 年向发行人采购金额大幅增长的原因，发行人与昆山力盟框架性合同有效期 2 年期满后是否继续合作、是否具有可持续性；

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“(六) 前五大客户情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、昆山力盟的基本情况 & 股权结构

项 目	内 容
成立时间	2007 年 7 月 16 日
注册资本	2,000 万美元
法定代表人	钟煥祥
注册地址	江苏省昆山市玉山镇晨淞路 278 号
股权结构	HIGHAIM TECHNOLOGY INC.（萨摩亚公司）100%持股。 桦汉科技股份有限公司（股票代码 6414.TW）间接控股子公司。（桦汉科技为鸿海精密之联营企业）
经营范围	设计、研发、生产各种精冲模、精密型腔模、模具标准件；高档服务器（刀锋式服务器、机柜式服务器）、通信设备（网络交换机）等相关产品的制造；计算机等相关产品、电子及电动玩具等相关产品、电子游戏机（赌博工具除外，100%外销）等相关产品的设计、研发、制造；销售自产产品。模具、治具、五金制品、塑胶制品、机器设备、自动化设备、智能型机器人及其配件、智能交通机电设备及光电设备的销售；智能化系统集成、计算机系统集成，计算机领域内的技术开发、技术服务、技术转让。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
与发行人合作时间	2018 年

2、昆山力盟的主营业务及其与富士康的业务关系，结合昆山力盟的主要财务数据分析其购买发行人产品与其业务需求是否匹配，昆山力盟是否为夹治具及自动化设备的最终用户，2019 年向发行人采购金额大幅增长的原因

(1) 昆山力盟主营业务与富士康的业务关系

① 昆山力盟主营业务情况

昆山力盟是台湾上市公司桦汉科技股份有限公司（股票代码：6414.TW，以下简称“桦汉科技”）间接控股子公司，桦汉科技 2018 年度、2019 年度营业收入分别为 689.46 亿元新台币、815.06 亿元新台币，（约合人民币 164.23 亿元、194.06 亿元）。昆山力盟 2018 至 2019 年营业收入分别为 5.90 亿元、8.00 亿元。

从主营业务来看，昆山力盟主要涉及通讯设备、工业电脑、自动化设备及模具等业务领域，涉及范围较广。

② 与富士康的业务关系

富士康作为全球领先的组装厂商涉及业务领域较广，涵盖产业链各个方面。整体来看，双方业务既存在交叉竞争，也存在上下游合作关系。

根据昆山力盟母公司桦汉科技年报披露信息，存在与富士康交易的情况。

(2) 昆山力盟是否为夹治具及自动化设备最终用户

昆山力盟采购公司夹治具及自动化设备，主要作为部件，用于其组装复合型设备，形成成套装备。

昆山力盟采购公司产品，并用于其组装成套装备，最终将成套装备交付给组装厂商富士康，用于终端品牌商苹果产品的生产。昆山力盟不直接使用公司的夹治具及自动化设备产品。

(3) 公司向昆山力盟销售增长与其收入的匹配关系

单位：万元

项目	2019 年	2018 年
昆山力盟销售收入	80,000.00	59,000.00
公司向昆山力盟的销售收入	8,997.65	-

2019 年，公司对昆山力盟销售收入为 8,997.65 万元，与昆山力盟销售收入增长趋势整体一致。

公司向昆山力盟销售增长的主要原因系公司 2018 年成批量的向富士康供应夹治具及自动化设备，相关产品的设计以及交付能力得到了终端品牌客户的认可。

基于此，子公司磐锋精密积极开拓新客户，并取得昆山力盟合格供应商资格，后者采购公司产品，用于其组装成套自动化装备产品。

3、发行人与昆山力盟框架性合同有效期 2 年期满后是否继续合作、是否具有可持续性

2018 年 11 月 22 日，发行人与昆山力盟签署框架性合同，合同有效期 2 年。自开展合作关系以来，发行人与昆山力盟保持了良好的合作关系，发行人子公司磐锋精密已取得昆山力盟合格供应商认证，截至目前合同仍在有效期内。合同到期后，双方基于市场化原则协商是否继续合作，针对合作的不确定性及其可持续性发行人在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”部分增加“(六) 合约到期后客户不再续约的风险”进行风险提示如下：

“(六) 合约到期后客户不再续约的风险

公司与主要客户签署的合作框架协议通常为长期协议，但是与部分客户的协议签署期限较短，如，与昆山力盟的合作框架协议期限为两年。框架协议到期后，若客户不再与公司续签合作协议，则存在客户流失进而对公司的生产经营产生不利影响的危险。”

(四)披露大雄科技基本情况、发行人采购金额占其营业收入比例，分析发行人向其采购价格是否公允

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“(七) OEM 情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、大雄科技基本情况

项 目	基本情况
成立时间	2015 年 1 月 5 日
注册资本	1,000 万元
法定代表人	蔡振波
注册地址	深圳市龙华区观湖街道新田社区新樟路 70 号厂房 201
主要生产经营地	深圳市龙华区观湖街道新田社区新樟路 70 号厂房 201
主营业务	生产冲压件、金属结构件、精密模具、五金配件等
与发行人合作时间	2017 年

2、大雄科技业务情况及规模

报告期各期，公司向大雄科技及其同一控制下的企业（以下简称“大雄科技集团”）采购金额分别为 9.70 万元、6,789.98 万元、5,642.40 万元和 2,170.03 万元，大雄科技集团年营业额约为 4 亿元。

公司向其采购的金额占其业务规模的比例整体较低，约为其收入比例的 15% 左右。

除公司外，大雄科技集团其他主要客户有立讯精密工业股份有限公司（股票代码：002475.SZ）、苏州赛腾精密电子股份有限公司（股票代码：603283.SH）、广东利元亨智能装备股份有限公司、深圳市牧钢精密工业有限公司等，均为产业链内知名度较高、规模较大的企业。

发行人夹治具及自动化设备种类、规格型号众多，定制化程度较高，不同类产品所需投入原材料、工时规模差异较大，因此不同夹治具及自动化设备价格相差较远。由于产品为定制化的原因，发行人采购的产品与大雄科技向其他客户提供的产品差异整体较大，难以找到同类产品作对比，公司挑选通用的零部件产品进行销售价格对比，情况如下：

单位：元

销售方	采购方	产品名称	报价时间	产品单价
深圳大雄创新科技有限公司	深圳市磐锋精密技术有限公司	治具	2019年4月	6,478.00
	深圳市牧钢精密工业有限公司	治具	2019年10月	6,356.00

大雄科技向公司提供的产品与向其他客户提供产品价格相当，交易公允。

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息和管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）主营业务毛利及毛利率分析”中进行了补充披露

2020年1-6月公司夹治具及自动化设备业务毛利率为33.31%，毛利率较上年提升了5.78个百分点，主要是当期下游终端品牌客户新增春季机型，公司夹治具及自动化设备业务新产品订单增加，新产品毛利率水平相对较高。此外，随着公司自制能力提升，自制比例有所提高，也有利于毛利率的提升。

二、核查情况

（一）核查过程

1、访谈发行人总经理，了解夹治具及自动化设备业务与电子产品功能性器件业务的关系、业务获取背景、客户用途的情况；

2、获取报告期内发行人夹治具及自动化设备业务收入明细，了解发行人客户收入变动情况；

3、访谈发行人生产人员，了解发行人采用OEM模式生产夹治具及自动化

设备的原因，了解上下游经营模式；

4、获取发行人夹治具及自动化设备业务成本明细，查阅夹治具及自动化设备业务成本构成情况；

5、在公开网站查询富士康、昆山力盟、大雄科技的工商信息，核查上述客户企业基本信息；

6、查询发行人客户昆山力盟母公司桦汉科技年度报告等公开披露信息，了解昆山力盟主要下游客户及报告期内销售收入变动情况；

7、获取发行人与昆山力盟的销售合同，查阅合同有效期及合同期限条款；

8、访谈发行人供应商大雄科技，了解大雄科技基本情况、发行人采购金额占其营业收入比例及销售定价情况。

（二）核查结论

保荐人及申报会计师，经核查认为：

1、发行人基于业务开拓需要及自身业务经验自2017年开拓夹治具及自动化业务，2018年及2019年实现较快增长，符合其业务发展实际情况，相关业务收入真实；

2、发行人采用OEM生产模式，主要基于降低业务投入风险、资金有限，集中供货期产能受限等情况进行综合考虑，符合发行人实际情况；

3、昆山力盟及其母公司桦汉科技涉足业务领域较广，与富士康存在同类业务；由于涉及业务范围及产业链庞大，存在交叉竞争及合作关系。昆山力盟收入变动趋势与其向发行人采购变动趋势整体一致。

昆山力盟采购发行人夹治具及自动化设备，主要作为部件，用于其生产、组装复合型设备及产线，形成成套产品最终交付给用户生产手机等消费电子产品。

昆山力盟与发行人合作主要基于市场化原则进行，具备良好的合作基础，发行人补充披露了合约到期后不再续约的风险。

4、发行人向大雄科技采购主要基于业务需要；发行人与大雄科技及其关联方不存在关联关系。

大雄科技及其同一控制下的企业年营业额约为4亿元，发行人向其采购的金额占其整体业务规模的比例整体较低；

发行人向大雄科技采购双方基于市场化定价，价格公允，不存在为发行人输送利益的情况。

8.关于富士康

申报材料显示：

（1）报告期发行人对富士康的销售收入分别为 21,361.24 万元、32,919.38 万元、27,360.24 万元，占营业收入的比重分别为 75.91%、83.91%和 54.17%。

（2）发行人实际控制人曾在富士康任职。发行人主要通过取得终端品牌供应商资格获得向其制造服务商供货的机会获取客户，发行人已与苹果、富士康等建立长期稳定的合作关系。

（3）发行人与富士康的合同中未约定货物验收程序，供应商应于产品签收前依规格自行检验产品，与其他客户存在差异。

（4）公开资料显示，立讯精密将收购苹果代工厂纬创，富士康、和硕和纬创是 iPhone 仅有的三家代工厂。

请发行人：

（1）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问答 7 的要求，分析并披露发行人对富士康是否存在重大依赖、相关业务是否具有稳定性及可持续性；

（2）披露富士康采购发行人产品的主要终端应用品牌及产品型号，报告期内发行人对富士康的销售收入大幅波动的原因，波动情况与富士康相关终端产品销售情况是否匹配；

（3）披露发行人实际控制人曾在富士康的具体任职，发行人与富士康的合作历程，获得富士康和苹果合格供应商认证的过程，富士康订单获取过程是否存在商业贿赂、不正当竞争或者利益输送的情形；

（4）披露发行人与富士康约定的货物验收条款与其他客户存在差异的原因、未约定货物验收程序是否影响发行人的收入确认、报告期内富士康的退换货情况；

（5）披露立讯精密本次收购完成后，是否会对富士康、发行人的业务产生重大不利影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问答

7 的要求，分析并披露发行人对富士康是否存在重大依赖、相关业务是否具有稳定性及可持续性；

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（七）客户集中度情况”中进行了补充披露，具体如下：

接受同一实际控制人控制的客户合并计算，2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月，发行人对富士康的销售收入占营业收入的比重分别为 75.91%、83.91%、54.17%和 46.55%，虽然客户集中度有所下降，但整体集中度仍较高，主要是行业特点所造成。

结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的要求，公司客户集中不对公司持续经营能力构成重大不利影响，公司业务具有稳定性及可持续性，主要是因为：

1、客户集中度高符合行业特性，具有行业普遍性

（1）电子产品行业终端品牌商及制造服务商高市场集中度特性所致

在电子产品行业分工日益深化的同时，电子产品终端品牌商及其上游生产制造环节的电子产品制造服务商、组件生产商的集中度不断提高。

根据 IDC 统计数据，2017 年至 2019 年，全球智能手机出货量前五大品牌厂商的市场占有率分别为 60.90%、67.10%及 70.60%，市场集中度不断提高。

一方面，知名终端品牌商掌握了主导产业发展方向的核心技术和标准，逐渐将发展重心放在关键技术的研发、品牌推广以及渠道建设，委托制造服务商生产的比例不断加大；另一方面，制造服务商通过生产经验和技术的积累，以规模化的制造、良好的质量等优势，在电子产品制造服务领域取得进一步发展。以电子产品制造服务商为例，富士康、和硕、纬创、比亚迪等企业占据了市场主要份额。

其中富士康系全球最大的电子产业科技制造服务商，根据 Bloomberg 统计，富士康在 2019 年电子代工服务领域（EMS）之全球排名为第一名，市场占有率超过全球四成（41.10%）。

电子产品终端品牌商及制造服务商的高集中度，致使电子产品功能性器件领

域的生产企业销售呈现出相对集中的情况。

(2) 下游客户集中度较高属于行业普遍现象

下游知名客户为保证上游供应商的供货质量、数量和响应速度，建立了一系列的考核体系和认证制度，对供应商的生产工艺、质量管理、产能规模等方面进行严格考核，认证通过后，下游知名客户与供应商的合作通常比较稳定。同时，与客户结成稳定合作有利于供应商形成竞争优势和壁垒，符合供求双方利益，因此行业内普遍存在集中度较高的现象。

同行业可比上市公司前五大客户集中度也相对较高，具体如下：

公司名称	主要终端客户	前五大客户销售占比			
		2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
智动力	终端品牌客户主要为三星、联想、OPPO、VIVO	71.20%	89.29%	72.65%	93.00%
恒铭达	终端品牌客户主要为苹果、华为、小米	74.36%	76.33%	71.48%	68.16%
安洁科技	终端品牌客户主要为微软、华为、联想、苹果	41.85%	39.67%	48.22%	56.96%
飞荣达	终端品牌客户主要为华为、微软、联想	52.59%	59.83%	59.39%	58.71%

数据来源：Wind 资讯、上市公司年报

2、公司已与主要客户建立起长期、稳定的合作关系

(1) 公司已与富士康签订长期合作合同，具备长期合作能力

公司已与富士康签订了长期框架合作协议，在有效期满 5 年后，除双方协商一致不续约外，合作协议到期后自动续期。报告期内，公司稳定保持较高的产品质量与良率，能持续满足富士康的产品需求，公司具备与富士康长期合作的能力。

(2) 报告期内公司向富士康销售收入稳定增加

报告期内，公司与富士康合作良好，公司向富士康的销售收入从 2017 年度的 21,361.24 万元增加至 2019 年度的 27,360.24 万元，收入稳定增加，公司与富士康业务合作规模持续扩大。

(3) 公司持续具备富士康合格供应商认证

通过多年的生产经营经验积累，公司已获得富士康的合格供应商认证，也取

得终端品牌商如苹果的认证，可以向富士康销售产品并运用于苹果等下游终端客户产品中。合格供应商认证制度是同行业供应商的重要壁垒，公司持续具备富士康及苹果的合格供应商认证，持续处于富士康可选择的合格供应商范围之内，与富士康的合作具有可持续性。

3、公司具备独立面向市场获取业务的能力，相关业务具有稳定性以及可持续性

公司在已有业务基础上，具有较强的新业务领域扩展能力及新客户拓展能力，具备独立面向市场获取业务的能力，业务具有稳定性及可持续性：

（1）具备新业务领域扩展能力

自设立以来，在智能手机领域的功能性器件业务稳定发展的基础上，公司抓住智能穿戴设备、汽车电子产品快速发展的机遇，通过持续的技术创新及客户服务，推进相关领域业务的快速增长。同时，公司为客户配套提供夹治具及自动化设备的设计、研发、生产和销售业务。

报告期内，公司电子产品功能性器件中的智能穿戴设备、汽车电子产品和夹治具及自动化设备业务发展迅速，具体情况如下：

单位：万元

产品名称		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
电子产品功能性器件	汽车电子类	2,235.47	40.40%	4,507.65	105.64%	2,192.02	124.42%	976.76
	智能穿戴及其他	1,196.41	50.01%	2,272.78	240.22%	668.04	105.78%	324.64
夹治具及自动化设备		4,759.49	1,326.02%	10,720.37	10.54%	9,698.59	117,887.71%	8.22
小计		8,191.37	200.40%	17,500.80	39.35%	12,558.65	858.95%	1,309.62

（2）具备新客户拓展能力

公司在电子产品功能性器件领域具有丰富的生产经验、创新的生产工艺及快速响应能力，并与富士康、超声电子、比亚迪等知名优质客户建立了稳定的合作关系，提高了企业品牌知名度，可借此赢得其他潜在优质客户的认可从而获取更

多订单，报告期内，公司新增欧菲光、歌尔股份、丘钛科技等优质客户，与上述客户合作良好且业务规模持续增长。

4、公司客户集中不会对持续经营能力构成重大不利影响

报告期内公司对富士康的销售收入占比较高，富士康为全球第一的电子代工服务商，市场占有率超过全球四成，其经营不存在重大不确定性。

公司为富士康的合格供应商，已与富士康签订长期合作合同，报告期内公司向富士康销售收入稳定增加，公司已与富士康建立长期稳定的合作关系。

公司行业下游客户集中度高符合行业特性，具有行业普遍性，且公司具备新业务领域扩展能力和新客户拓展能力，公司在客户稳定性与业务持续性方面无重大风险。

综上所述，富士康收入占公司销售收入比例较高，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

(二)披露富士康采购发行人产品的主要终端应用品牌及产品型号，报告期内发行人对富士康的销售收入大幅波动的原因，波动情况与富士康相关终端产品销售情况是否匹配；

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“(六)前五大客户情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、富士康向发行人采购产品的主要终端应用品牌及产品型号情况

富士康向发行人采购的电子产品功能性器件主要应用于苹果品牌下游产品，报告期内，富士康向发行人采购产品的主要终端应用品牌及产品型号情况：

单位：万元

终端品牌名称	终端产品型号	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苹果	N8	340.16	3.76%	5,849.55	21.38%	3,690.16	11.21%	-	-
	N10	3,073.86	34.00%	5,584.12	20.41%	-	-	-	-
	D4	1,201.47	13.29%	4,801.30	17.55%	0.64	0.00%	-	-
	D3A	50.06	0.55%	1,845.33	6.74%	5,932.43	18.02%	10.34	0.05%
	D2B	101.33	1.12%	1,341.62	4.90%	3,198.65	9.72%	11,925.81	55.83%
	D1	64.38	0.71%	1,132.11	4.14%	1,844.89	5.60%	2,562.05	11.99%
	D3B	60.24	0.67%	1,073.45	3.92%	3,239.45	9.84%	743.22	3.48%
	D2A	74.96	0.83%	447.53	1.64%	2,698.52	8.20%	2,915.16	13.65%
合计		4,966.45	54.93%	22,075.00	80.68%	20,604.73	62.59%	18,156.58	85.00%

2、发行人对富士康的销售收入波动情况

富士康为全球最大的电子产品制造服务商，报告期内，富士康主要向公司采购电子产品功能性器件，此外还根据需求采购夹治具及自动化设备产品。公司向富士康的电子产品功能性器件销售收入呈现出稳定增长的趋势，具体变动情况如下：

单位：万元

产品	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电子产品功能性器件	6,965.65	25,644.74	23,221.30	21,353.02
夹治具及自动化设备	2,076.02	1,715.50	9,698.08	8.22
合计	9,041.67	27,360.24	32,919.38	21,353.02

①报告期内，公司向富士康销售的主要产品电子功能性器件收入保持稳定上升趋势，年增长率约为 10%。

②2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月为配套客户需求，公司还分别向富士康销售 8.22 万元、9,698.08 万元、1,715.50 万元、2,076.02 万元夹治具及自动化设备

公司向富士康销售夹治具及自动化收入存在一定波动，主要原因是夹治具及自动化设备具有一定的使用周期，富士康会根据生产终端品牌产品需求，综合考虑更新或补充等因素进行采购，导致各年度的采购额会有所波动。公司是富士康合格供应商，具备与富士康长期的合作基础，目前向富士康销售的夹治具及自动化设备整体规模较小，仍有较大成长空间。

3、富士康体量较大，富士康向公司的采购额占其整体采购额比例较小，公司向富士康销售收入与其终端收入的配比关系不明显

富士康作为全球最大的电子代工服务商，2019 年全球市场占有率超过四成（41.10%），其经营体量较大，2017 年至 2019 年销售金额分别为 11,206.51 亿元、12,604.29 亿元和 12,720.98 亿元。其业务涉及业务范围较广。

公司向富士康销售的产品主要与其消费及智能产品类业务相关，报告期各年，公司向富士康销售收入与其消费及智能产品业务收入的情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------

富士康消费及智能产品业务收入	62,469,267.17	66,633,756.93	-【注】
公司向富士康合计销售收入	27,360.24	32,919.38	21,361.24
占比	0.04%	0.05%	-

注：富士康数据由其母公司官网产品占比结合其各期收入计算得出，按人民币 1 元兑新台币 4.2 元折算；2017 年数据未披露。

整体来看，报告期公司向富士康销售与其相关业务收入波动趋势整体一致。

（三）披露发行人实际控制人曾在富士康的具体任职，发行人与富士康的合作历程，获得富士康和苹果合格供应商认证的过程，富士康订单获取过程是否存在商业贿赂、不正当竞争或者利益输送的情形；

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（六）前五大客户情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、发行人实际控制人曾在富士康的任职情况

发行人实际控制人徐思通曾于 2006 年至 2011 年就职于富士康，主要从事生产管理工作，曾担任部长职务，积累了丰富的经营管理经验。

2、发行人与富士康的合作历程

发行人主要股东及高管，在关联方阿特斯精密任职期间，于 2014 年拓展建立了与富士康的合作关系。在创立发行人后，经过业务开拓，于 2017 年取得富士康供应商资格，报告期内，持续向其销售产品，保持了良好的稳定性及持续性。

从发行人主要股东及高管的业务经历来看，具备较长时间开拓富士康客户的经验，因此保障了发行人业务的持续及稳定性。

3、发行人通过富士康和苹果合格供应商认证的过程

（1）富士康合格供应商认证过程

富士康的认证体系由其单独认证，通过认证后，合格供应商可以向其供货；涉及终端品牌指定产品的，还需与终端品牌客户签订保密协议，取得其认可。

公司获得富士康合格供应商认证，认证的具体流程及时间点情况如下：

序号	验证步骤	公司完成验证时间点
----	------	-----------

1	富士康事业部和集团各部门对工厂进行资质审核	2017 年 2 月
2	递交富士康框架协议、保密协议、品保协议等材料	2017 年 3 月
3	根据各组件要求, 对产品进行线下和线上外观、尺寸、功能、适配、可靠性等验证	2017 年 4 月
4	创建交易代码	2017 年 4 月

公司取得富士康供应商认证资格可以向其供货。公司已于 2017 年 2 月与终端品牌客户签订了保密协议, 取得了其认可; 因此在 2017 年 4 月取得富士康供应商资格认证后, 公司即可以向富士康终端品牌商指定产品供货。

(2) 苹果合格供应商认证过程

苹果的认证体系由其单独认证, 通过认证后, 合格供应商可以直接与苹果建立合作关系。

苹果对其供应商的要求十分严格, 从研发能力、生产管理、产品品质、产品交付能力、综合服务等各方面对供应商进行综合评价, 评价时间较长。获得苹果公司的供应商资格后, 有利于公司客户的稳定性及业务开拓。

公司获取终端品牌客户合格供应商认证的具体流程及时间点情况如下:

序号	验证步骤	公司完成验证时间点
1	根据要求签署保密协议	2017 年 2 月
2	包括研发、检测、产能等方面的工厂资质的第一次现场审核	2017 年 4 月
3	研发、检测、生产等人员能力, 检测能力, 模具能力, 产能等方面的全面工厂资质第二次审核	2017 年 5 月
4	对产品开发各阶段涉及的各项材料文件进行审核	2017 年 8 月
5	在下游 OEM 工厂的线下和线上外观、尺寸、功能、适配、可靠性等产品验证	2017 年 8 月
6	递交公司资质、银行信息、税务信息登记表等材料资质	2018 年 3 月
7	创建交易代码	2018 年 4 月

4、发行人获取订单的过程不存在商业贿赂、不正当竞争或者利益输送的情形

发行人生产工艺、质量管理、产能规模等方面均达到富士康合格供应商要求, 并履行了富士康及终端品牌厂商严格的合格供应商认证流程, 成为合格供应商之一。

富士康、终端品牌厂商均为国际知名厂商, 具备严格的采购管理流程以及反商业贿赂机制。发行人获取订单的过程不存在商业贿赂、不正当竞争或者利益输送的情形。

（四）披露发行人与富士康约定的货物验收条款与其他客户存在差异的原因、未约定货物验收程序是否影响发行人的收入确认、报告期内富士康的退换货情况

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（六）前五大客户情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、发行人与富士康约定的货物验收条款与其他客户存在差异的原因

报告期内，公司主要客户销售合同条款约定情况如下：

客户名称	合同对产品交付的约定	验收完毕时间
富士康	未约定验收程序。要求供应商应于产品签收前依规格自行检验产品	当日或次日完成
超声电子	产品交付后两天内完成验收，验收后风险转移	当日到料，次日完成
信利光电	经甲方验收合格后甲方接受时产品风险转移	一般2个工作日
欧菲光	产品交付后所有权由甲方所有，风险由甲方承担	一般2个工作日
比亚迪	货物的所有权及风险在货物交货后从乙方转移至甲方	当天验收完毕

公司与富士康约定的货物验收条款与其他客户存在差异主要系富士康有统一的采购框架合同模板，双方按照框架合同条款签订采购合约。

2、未约定货物验收程序不影响发行人的收入确认

发行人与富士康的框架销售合同未约定货物验收程序，不影响产品风险报酬转移，并不影响发行人的收入确认，主要是因为：

①根据与富士康的合同约定，公司产品出库前由供应商自行对产品进行检验，检验合格后将产品发往富士康，富士康认可供应商的产品检验结果；

②富士康签收后对产品进行外观、数量等方面的验收，验收后产品即可进入富士康仓库，富士康从产品签收至验收完毕间隔时间较短，产品签收后能够实现风险报酬转移。

3、同行业上市公司也采用相同收入政策

报告期内，与富士康发生交易的同行业上市公司包括恒铭达、飞荣达、智动

力，其主要的收入确认政策情况如下：

公司名称	收入确认方法
恒铭达	公司将产品交付至客户，客户对货物进行签收后确认收入；
飞荣达	公司在发出货物，客户签收确认后确认收入。
智动力	客户签收后确认收入，收入确认时点为客户在送货单上的签收日期；

数据来源：同行业上市公司招股说明书、年报

公司同行业上市公司恒铭达、飞荣达和智动力均以签收作为国内销售的收入确认时点，与公司收入确认政策一致。

4、报告期内富士康的退换货金额较小

报告期内，富士康的退换货情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退换货金额	19.50	188.96	325.21	32.04
富士康销售收入	9,041.66	27,360.24	32,919.38	21,361.24
退换货金额占销售收入的比例	0.22%	0.69%	0.99%	0.15%

报告期内，公司客户富士康的退换货金额较小，各期退货金额占比均在 1% 以内，对公司销售收入的影响较小。

综上，公司对富士康收入的确认政策符合会计准则的相关规定，符合公司实际情况。

（五）披露立讯精密本次收购完成后，是否会对富士康、发行人的业务产生重大不利影响

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（六）前五大客户情况”中进行了补充披露，具体如下：

立讯精密收购纬创后，并不对发行人的业务产生重大不利影响，主要原因有：

1、富士康、纬创集团、和硕集团均为发行人客户

行业中电子产品制造服务商具有集中度高的特点，随着发行人不断拓展新客户，富士康、纬创集团、和硕集团等知名电子产品制造服务商均为发行人合作

客户。报告期内，发行人向富士康、纬创集团、和硕集团销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
富士康	9,041.66	27,360.24	32,919.38	21,361.24
纬创集团	40.46	262.18	51.82	-
和硕集团	-	120.68	293.40	-
合计	9,082.12	27,743.10	33,264.60	21,361.24

发行人凭借自身较为领先的技术水平、快速响应能力、量产能力以及高效的信息化系统和丰富的行业经验，与上述电子产品制造服务商均建立起良好的合作关系，双方业务合作具有稳定性。

2、立讯精密收购纬创集团业务对公司开展业务的影响

公司重要客户富士康为全球最大的电子产品制造服务商，2017 年度至 2019 年度，富士康在电子代工服务领域占比分别为 39.50%、39.60%和 41.10%，市场占比逐渐上升，均位列全球第一。

富士康、纬创集团均为苹果等终端品牌的组装厂商，立讯精密收购纬创集团相关业务后，预计仍将围绕苹果等终端品牌的代工服务开展业务。相关市场份额的变动，主要受自身经营管理能力能否及时满足苹果等终端品牌商要求的影响。

公司产品的销售模式为交付给代工厂商富士康、纬创、和硕等，最终应用于终端品牌商的产品中，其业务主要受终端品牌商的影响。

公司与上述代工厂商均建立了业务合作关系，立讯精密收购纬创集团相关业务后，不会对富士康、发行人的业务产生重大不利影响。

二、核查情况

（一）核查过程

1、查阅了发行人行业研究报告和国家政策，了解了目前电子产品行业的市场格局和上下游集中度情况；查阅同行业上市公司公开披露信息，了解同行业上市公司下游客户情况；

2、对发行人销售人员进行访谈，了解报告期内富士康销售金额波动的原因；

3、对发行人实际控制人进行访谈，了解发行人实际控制人在富士康的具体任职情况及发行人与富士康的合作历程；对发行人销售人员进行访谈，了解行业现状及发行人取得富士康和下游终端品牌商合格供应商认证的过程；

- 4、获取公司与主要客户签订的销售框架合同，对比各客户的验收条款；
- 5、获取报告期内发行人退换货明细，了解退换货原因；
- 6、查阅发行人下游电子产品制造服务商年报，了解不同客户其代工服务市场份额情况。

（二）核查结论

保荐机构及申报会计师，经核查认为：

1、发行人客户集中度高符合行业特性，发行人与富士康建立了长期、稳定的合作关系，发行人向富士康收入占比较高，不会对经营产生重大不利影响。发行人具备独立面向市场获取业务的能力，发行人相关业务具有稳定性以及可持续性；

2、发行人向富士康销售主要产品整体保持稳定增长，发行人与其业务合作稳定。富士康整体销售规模较高，发行人向其销售符合实际情况；

3、发行人实际控制人徐思通曾于 2006 年至 2011 年任职于富士康，从事生产管理，曾担任部长职务，具备良好的生产制造管理经验；

发行人履行了富士康、终端品牌商严格的合格供应商认证流程，并取得供应商资格；发行人获取订单过程不存在商业贿赂、不正当竞争或者利益输送的情形；

4、发行人根据富士康制式合同与富士康签订销售框架合同；结合合同约定及实际情况，货物验收程序不影响公司的收入确认，收入确认符合企业会计准则的规定；报告期内富士康退货金额小；

5、下游终端品牌商的需求量是影响发行人业务的主要因素，组装厂商富士康、纬创集团、和硕集团均为发行人客户，立讯精密完成收购纬创相关业务，不会对发行人的业务产生重大不利影响。

9.关于超声电子、信利光电

申报材料显示：

报告期发行人向超声电子销售额分别为 1,257.26 万元、2,741.07 万元、5,386.28 万元，2018、2019 年发行人向信利光电销售额分别为 1,456.00 万元、3,516.57 万元。报告期内均大幅增长。

请发行人：披露与超声电子、信利光电的合作背景，主要终端应用品牌及产

品型号情况，报告期发行人向超声电子、信利光电销售额大幅增长的原因，是否与超声电子、信利光电相关业务的增长相匹配。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

一、发行人披露

(一) 与超声电子、信利光电的合作背景，主要终端应用品牌及产品型号情况

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“(六) 前五大客户情况”中进行了补充披露，具体如下：

超声电子（000823.SZ）、信利光电（母公司为信利国际，0732.HK）为大型的电子产品组件制造商，其产品制造需要采购电子产品功能性器件。上述公司在行业内寻找供应商过程中达成了与公司的商业合作。

报告期内，公司销售给超声电子、信利光电相关产品的主要终端品牌及采购产品情况如下：

客户名称	终端品牌	产品
超声电子	大众、奥迪、雪铁龙等	车载电子产品功能性器件
信利光电	华为、OPPO、VIVO 等	智能手机类电子产品功能性器件

(二) 报告期发行人向超声电子、信利光电销售额大幅增长的原因，是否与超声电子、信利光电相关业务的增长相匹配

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“(六) 前五大客户情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、公司向超声电子、信利光电营业收入情况及其业务增长情况

报告期各期，公司向超声电子、信利光电营业收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	金额	同比增长	金额	同比增长	金额
超声电子	2,587.99	5,386.28	96.50%	2,741.07	118.02%	1,257.26
信利光电	1,083.15	3,516.57	141.53%	1,455.94	-	-

(1) 公司向超声电子销售增长的主要原因

① 公司获得超声电子 A 级供应商评价

报告期内公司产品能够持续满足超声电子需要，品质及服务不断提升。超声

电子根据技术服务能力、产品质量、生产交付能力等多个角度评价供应商，公司持续获得其最高的 A 级供应商评价，双方合作不断深入。

②公司为客户提供前期研发配套，客户产品投产后带动公司销售

车载电子产品开发周期相对长（产品需要得到整车厂商认证，周期较长），公司配备专业研发团队前期即介入客户产品配套功能性器件的开发服务，随着其产品的定型及投产，公司配套的产品销售也将逐步提升。

如公司 2017、2018 年持续为客户提供其汽车电子产品配套光学膜功能性器件的研发，2019 年客户产品投产产量增加，也带动公司配套光学膜产品的快速增长。

公司得到客户的持续认可，以及持续的研发配套能力，保障了合作的持续及业务的发展。

（2）公司向信利光电销售增长的主要原因

2018 年 5 月，公司与信利光电开展业务合作，合作规模稳步增长，具体原因如下：

①公司具备良好的研发实力及供应能力

公司主要终端品牌客户苹果对品质及研发能力要求较高，公司在服务过程中积累了丰富的研发经验及较强的产品配套能力，在功能性器件方面已获得专利授权 33 项。

公司积累的研发及产品配套能力，能够较好的满足信利光电的需求，与其合作不断深入。

②公司具备持续的产品开发能力

公司具备持续的产品开发能力，能够根据客户需求持续进行产品的开发。2018 年 5 月，公司与信利光电建立合作关系，其后，公司配合信利光电进行产品开发，2019 年度相对 2018 年度量产产品品类快速增长，推动公司对信利光电的收入增长。

2、与超声电子、信利光电营业成本增长的匹配情况

报告期各年，超声电子、信利光电营业收入规模较大，涉及与发行人业务相关的收入规模变动整体不大。

（1）与超声电子营业成本的匹配情况

报告期各年度，公司向超声电子销售收入与其营业成本的比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
超声电子车载电子显示业务成本	303,988.85	316,512.84	272,841.06
公司向超声电子销售金额	5,386.28	2,741.07	1,257.26
占比	1.77%	0.87%	0.46%

数据来源：超声电子年度报告。

（2）与信利光电营业成本的匹配情况

报告期各年度，公司向信利光电销售收入与其各期营业成本的比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信利光电当期营业成本	1,421,437.65	1,095,988.13	1,231,288.05
公司向信利光电销售金额	3,516.57	1,455.94	-
占比	0.25%	0.13%	-

数据来源：信利光电公司债券年报，信利光电未披露分类业务成本。

根据以上数据，报告期各年，公司对超声电子、信利光电销售收入增长幅度高于其同期营业成本的增长，但由于公司对其销售金额占其自身业务规模比例极低，不会对上述公司经营产生影响，因此与其营业成本变动没有明显匹配关系。公司对其业务规模仍有较大提升空间。

二、核查情况

（一）核查过程

1、访谈发行人销售人员，了解发行人与超声电子、信利光电的合作历程，了解客户终端产品应用领域及应用情况，了解超声电子、信利光电销售金额变动情况及原因；

2、查阅发行人与超声电子、信利光电的销售合同，了解信用期限、结算方式、合同期限等条款；

3、查阅超声电子、信利光电年度报告等公开披露信息，了解报告期内超声电子、信利光电经营变动情况；

4、获取公司对超声电子、信利光电的销售明细，检查相应的送货单、发票、收款回单等支持性文件；

5、对超声电子、信利光电进行访谈，了解客户的基本情况、与公司的合作历程等信息；

6、对报告期内公司与超声电子、信利光电的往来款项余额及收入金额实施函证程序。

（二）核查结论

保荐人及申报会计师，经核查认为：

发行人与超声电子、信利光电的合作背景均为其对电子产品功能性器件有采购需求时，在行业内寻找供应商过程中达成了商业合作；

发行人与上述客户合作的加深，报告期内向上述客户销售金额增加，与发行人业务实际情况相符。

10.关于采购

申报材料显示：

（1）由于原材料品质对产品质量影响较大，下游客户通常指定产品使用的主要原材料型号。

（2）报告期内，发行人的主要原材料保护膜、光学膜、加工器具采购金额波动较大。

（3）报告期内，发行人模切、注塑工艺流程所需模具为对外采购，但招股说明书未披露相关采购金额。

请发行人：

（1）披露报告期内富士康指定采购原材料情况，包括名称、金额、供应商名称、占发行人采购金额的比例等，各期指定采购原材料的合计金额及占各期采购总额比例；

（2）披露报告期内原材料中保护膜采购占比逐年下滑，2019 年对光学膜采购占比增长较多，报告期内加工器具采购金额快速增长的原因；

（3）披露发行人外购模切、注塑工艺流程模具的原因，可比公司模具为自产还是外购，报告期各期发行人采购模具的内容、金额、供应商情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）报告期内富士康指定采购原材料情况，包括名称、金额、供应商名称、占发行人采购金额的比例等，各期指定采购原材料的合计金额及占各期采购总

额比例

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“(二) 公司主要产品原材料采购情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、下游终端客户指定原材料供应商

由于原材料品质对电子产品功能性器件质量影响较大，为保证终端产成品的良率，苹果等下游终端客户向电子产品功能性器件厂商指定部分原材料及材料供应商。安徽明讯新材料科技股份有限公司及江苏斯迪克新材料科技股份有限公司为下游终端客户指定的供应商，公司与上述供应商的具体采购情况为：

单位：万元

供应商	材料名称	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比
安徽明讯新材料科技股份有限公司	保护膜	792.05	9.25%	2,254.84	10.90%	1,184.03	9.71%	52.24	0.45%
江苏斯迪克新材料科技股份有限公司	保护膜	222.03	2.59%	1,074.70	5.19%	761.94	6.25%	1,485.91	12.69%
合计		1,014.08	11.84%	3,329.54	16.09%	1,945.97	15.96%	1,538.15	13.14%

2、下游终端客户指定的原材料采购金额占比情况

报告期内，下游终端客户指定采购原材料的合计金额及占各期原材料采购总额比例情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
指定原材料采购额	1,014.08	3,329.54	1,945.97	1,538.15
当期原材料采购总额	8,564.84	20,692.00	12,191.85	11,705.73
指定采购原材料占公司当期原材料采购总额比例	11.84%	16.09%	15.96%	13.14%

报告期内，随着公司业务规模持续扩大，下游终端客户指定的原材料采购金额稳步增长，占比略有波动。

(二) 披露报告期内原材料中保护膜采购占比逐年下滑，2019 年对光学膜采购占比增长较多，报告期内加工器具采购金额快速增长的原因

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“(二) 公司主要产品原材料采购情况”中进行了补充披露，具体如下：

公司采购的保护膜起防护、保护作用，主要应用于智能手机等消费电子产品功能性器件中；光学膜应用于对透光率等参数有较高要求的电子产品功能性器件中，主要应用于汽车电子类功能性器件。公司采购的加工器具主要为电子产品功能性器件业务工程开发所需的模具，以及夹治具及自动化设备业务所需的零部件。

报告期内公司保护膜、光学膜、加工器具采购及占原材料采购金额比例情况如下：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
保护膜	2,774.47	32.39%	7,706.22	37.24%	5,862.45	48.09%	7,423.79	63.42%
光学膜	1,275.86	14.90%	2,911.76	14.07%	236.97	1.94%	-	-
加工器具	1,478.95	17.27%	2,709.78	13.10%	1,590.68	13.05%	266.89	2.28%
合计	5,529.28	64.56%	13,327.76	64.41%	7,690.10	63.08%	7,690.68	65.70%

报告期内，公司保护膜、光学膜和加工器具采购金额变动主要与公司产品结构变动、夹治具及自动化设备业务收入增长及不断投入物料研发创新相关。

1、公司产品结构变动导致当期保护膜、光学膜采购变动

公司采购的保护膜主要应用于智能手机等消费电子产品功能性器件中，光学膜主要应用于汽车电子功能性器件产品，公司产品结构的变动导致当期公司保护膜、光学膜采购变动。报告期内，公司各类电子产品功能性器件相关收入变动情况如下：

单位：万元

产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
智能手机类	11,225.34	57.82%	32,984.86	65.34%	26,668.44	67.98%	26,827.09	95.35%
汽车电子类	2,235.47	11.51%	4,507.65	8.93%	2,192.02	5.59%	976.76	3.47%
智能穿戴及其他	1,196.41	6.16%	2,272.78	4.50%	668.04	1.70%	324.64	1.15%
合计	14,657.22	75.49%	39,765.29	78.77%	29,528.50	75.28%	28,128.49	99.97%

公司在智能手机领域保持稳步增长的基础上，持续在汽车领域和智能穿戴

设备等领域拓展且取得了良好的效果。报告期内，公司智能手机类电子产品功能性器件收入占主营业务收入比例从 2017 年度的 95.35%下降至 2019 年度的 65.34%，因终端产品销售金额占比下降，公司保护膜采购额占比亦从 2017 年度的 63.42%下降至 2019 年的 37.24%。

公司汽车电子类电子产品功能性器件收入占主营业务收入比例从 2017 年度的 3.47%上升至 2019 年度的 8.93%，公司光学膜采购额占比也上升至 2019 年度的 14.07%。

2、加工器具采购的变动原因

报告期内，公司加工器具采购金额占比分别为 2.28%、13.05%、13.10%和 17.27%。公司采购的加工器具主要为电子产品功能性器件业务工程开发所需的模具，以及夹治具及自动化设备业务所需的零部件，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
零部件	886.97	1,727.85	786.55	25.40
模具	591.98	981.93	804.13	241.49
合计	1,478.95	2,709.78	1,590.68	266.89

①零部件采购规模随公司夹治具及自动化设备业务规模增长

报告期内，公司夹治具及自动化设备业务快速增长，业务所需的产品零部件采购金额同步增加，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
夹治具及自动化设备收入	4,759.49	10,720.37	9,698.59	8.22
零部件采购金额	886.97	1,727.85	786.55	25.40

公司于 2017 年拓展夹治具及自动化设备业务，2017 年底交付样品，2018 年至 2019 年业务规模较为稳定，且持续提高自制比例，导致 2018 年度及 2019 年度夹治具及自动化设备零部件采购金额不断上升。

②公司不断投入物料研发创新，各期模具采购额快速增长

公司采购的模具主要为电子产品功能性器件业务工程开发所需，报告期内，公司主营业务收入、研发费用及模具费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	19,416.71	50,485.67	39,227.09	28,136.71
研发费用	1,881.50	2,985.01	1,971.17	942.83

模具费用	591.98	981.93	804.13	241.49
------	--------	--------	--------	--------

报告期各期，随着公司业务规模的扩大，公司根据客户需求不断进行产品、技术的创新，并积极拓展产品品类及应用领域，公司工程开发所需模具采购金额快速增长。

(三)披露发行人外购模切、注塑工艺流程模具的原因，可比公司模具为自产还是外购，报告期各期发行人采购模具的内容、金额、供应商情况

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“(二)公司主要产品原材料采购情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、外购模具的原因

(1) 公司业务的核心是设计环节

公司业务的核心环节在于功能性器件的设计。公司生产功能性器件所需模具的设计开发，均是自主完成。

市场上存在大量的模具加工厂，公司生产用模具，主要通过将设计方案交与模具厂，由其按照设计方案生产模具，并向其采购模具成品。

(2) 现有业务规模下，外购模具更具备经济性

①模具生产通常需要购置大量的机械、设备、仪器，引进专业制造人才，需要较大的资金投入。报告期内，公司现有业务量对模具需求量整体还不高。自制不具备规模效应，结合公司的模具需求量与所需投入的设备、人力，外购模具经济效益更高。

②模具产品具有非标准性、非重复性的特点，公司模具需求类型多、单品数量少，市场上存在大量模具供应商，公司可根据不同的模具需求选择最合适的供应商，模具采购具有可行性。

(3) 外购模具是行业的通行做法

外购模具是功能性器件行业的通行做法，根据智动力、飞荣达、恒铭达等同行上市公司公开信息，均存在外部采购模具情况，行业外购模具的情况普遍存在。

(4) 外购模具不会影响客户产品信息保密

①外购模具厂商无法获取客户产品信息。公司功能性器件产品，均为根据客

户产品配套需求进行自主设计，公司将自主设计的功能性器件产品方案交给模具厂商进行模具加工，模具厂商无法获取客户产品信息。

②外购模具厂商无法获取公司功能性器件产品方案全部信息

公司会根据自身产品工艺和制程需要，采取分散采购模具的策略，单一模具厂商无法获得公司产品的全部信息。例如，假设某功能性器件产品由 A 注塑件及 B 模切件两个零件组成，公司会选取两家厂商分别加工注塑件模具及模切件模具。因此，单一模具厂商无法获取所加工模具的全部用途，也无法获取公司产品全部方案信息。

③外购模具厂商与公司签有严格保密协议

公司与模具厂商均签有保密协议，对公司方案信息进行严格保密。

综上，公司外购模具不会导致客户产品信息的泄露。

2、报告期各期发行人采购模具的内容、金额、供应商情况

报告期各期，公司采购模具的前 5 大供应商情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占模具采购总额比例
2020 年 1-6 月	1	东莞市宝时捷模具科技有限公司	注塑模具	134.38	22.70%
	2	东莞登富五金塑胶制品有限公司	注塑模具	73.98	12.50%
	3	深圳市鸿兴精密模具有限公司	蚀刻、雕刻模	61.86	10.45%
	4	东莞市鸿祥模具制品有限公司	蚀刻、雕刻模、圆刀模	60.90	10.29%
	5	深圳市金树林科技有限公司	注塑模具	57.35	9.69%
	合计			388.47	65.63%
2019 年度	1	东莞登富五金塑胶制品有限公司	注塑模具	210.14	21.40%
	2	深圳市鸿兴精密模具有限公司	蚀刻、雕刻模	135.48	13.80%
	3	东莞市鸿祥模具制品有限公司	蚀刻、雕刻模、圆刀模	130.20	13.26%
	4	深圳市金树林科技有限公司	注塑模具	93.70	9.54%
	5	深圳市中航盛世模切机械有限公司	圆刀模	93.33	9.50%
	合计			662.85	67.50%
2018 年度	1	深圳市金树林科技有限公司	注塑模具	373.20	46.41%
	2	东莞市鸿祥模具制品有限公司	蚀刻、雕刻模、圆刀模	123.72	15.39%
	3	深圳市中航盛世模切机械有限公司	圆刀模	68.50	8.52%
	4	深圳市星如模具机械有限公司	五金模	44.09	5.48%
	5	深圳市哈德胜精密科技股份有限公司	圆刀模	37.74	4.69%

年度	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占模具采购总额比例
		合计		647.25	80.49%
2017年度	1	深圳市哈德胜精密科技股份有限公司	圆刀模	41.98	17.38%
	2	深圳市鸿兴精密模具有限公司	蚀刻、雕刻模	29.86	12.36%
	3	东莞市鸿祥模具制品有限公司	蚀刻、雕刻模、圆刀模	22.89	9.48%
	4	坂崎雕刻模具（昆山）有限公司	圆刀模	20.02	8.29%
	5	深圳市中航盛世模切机械有限公司	模具	13.22	5.47%
		合计		127.97	52.98%

公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员，以及持有公司 5%以上股份的股东均未在上述公司中任职或占有权益，公司与上述公司之间均不存在关联关系。

二、核查情况

（一）核查过程

1、取得和查阅发行人与主要供应商签订的采购合同，核查公司与供应商在合同中约定的采购产品类别、采购价格、结算方式等内容；

2、结合主要供应商的采购合同，抽查采购发票、入库单和付款凭证等；

3、对发行人采购人员进行访谈，了解报告期内公司大额原材料增减变动，并分析是否符合发行人的销售变动情况；

4、对报告期内主要供应商的往来款项余额及采购发生额实施函证程序；

5、实地走访主要供应商，并对其相关人员进行访谈，了解供应商的基本情况以及与发行人交易情况。

（二）核查结论

保荐机构及申报会计师，经核查认为：

1、报告期内，发行人终端客户通常指定主要的原材料供应商，随着发行人业务规模持续扩大，下游终端客户指定的原材料采购金额稳步增长，占比略有波动；

2、发行人采购的保护膜作为主要原材料被广泛运用于各类功能性器件中，保护膜及光学膜采购金额占比变动主要是产品结构变动造成；加工器具增加主要是为满足研发需要及夹治具业务开展需要增加采购额；

3、发行人外购模具主要基于考虑综合效益，目前规模采用外购模具更具经济性，同行业公司存在外购模具情况也是普遍做法，符合发行人实际情况。

11.关于供应商

申报材料显示：

（1）报告期内发行人向江苏斯迪克新材料科技股份有限公司采购金额分别为 2,315.01 万元、761.94 万元、1,074.70 万元。

（2）剔除 OEM 采购商大雄创新科技外，发行人 2018 年、2019 年前五大供应商占比均在 10%以内。

（3）2018 年发行人前 5 大供应商有 3 家为新增供应商。

请发行人：

（1）结合发行人产品类型、所用原材料等，分析并披露报告期内向江苏斯迪克采购金额大幅波动的原因；

（2）分析并披露发行人供应商集中度低是否符合行业惯例；

（3）披露报告期内新增前 5 大供应商的成立时间、合作历史、采购额大幅增长的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）结合发行人产品类型、所用原材料等，分析并披露报告期内向江苏斯迪克采购金额大幅波动的原因；

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）公司主要产品原材料采购情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、由于原材料品质对产品质量影响较大，发行人终端客户通常会指定产品

使用的部分原材料及合格供应商

由于原材料品质对电子产品功能性器件质量影响较大，为保证终端产成品的良率，下游终端客户通常指定产品使用的部分原材料及材料供应商。电子产品功能性器件生产企业为满足下游客户质量要求，通常在指定原材料供应商范围内采购原材料。

2、公司在终端客户指定的合格材料供应商范围内，综合衡量交货周期、品质、采购价格等因素进行选择

江苏斯迪克、安徽明讯为公司终端客户指定的合格供应商。报告期各年度，向江苏斯迪克的采购金额有所波动，主要是因为公司综合衡量产品交期、价格等因素，公司向同类指定供应商安徽明讯采购增加所致。

报告期内，公司向客户指定的供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安徽明讯新材料科技股份有限公司	2,254.84	1,184.03	52.24
江苏斯迪克新材料科技股份有限公司	1,074.70	761.94	1,485.91
合计	3,329.54	1,945.97	1,538.15

（二）分析并披露发行人供应商集中度低是否符合行业惯例；

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）公司报告期内采购情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、电子产品功能性器件品类丰富，生产所需原材料种类、规格及型号众多

电子产品功能性器件属于定制化产品，具有品类较多的特点，不同种类产品生产所涉及的原材料种类、规格及型号众多，因此电子产品功能性器件生产企业上游供应商众多，供应商集中度普遍较低。

2、公司同行业上市公司供应商集中度均较低

报告期各年度，公司同行业上市公司供应商集中度均较低，同行业上市公司前五大供应商采购占比平均值分别为 30.94%、27.21%和 19.67%。

名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
智动力	13.97%	39.43%	46.00%
恒铭达	38.93%	33.22%	35.18%
安洁科技	9.37%	15.57%	17.87%
飞荣达	16.42%	20.60%	24.71%
行业平均	19.67%	27.21%	30.94%
发行人	30.40%	37.51%	55.15%

数据来源：Wind 资讯。

注：上表列示数据为公司电子产品功能性器件业务前五大供应商采购占比，即电子产品功能性器件业务前五大供应商采购额/电子产品功能性器件业务总采购额。

随着公司客户结构多样化，产品种类和型号不断丰富，公司原材料种类、规格和型号逐渐增多，公司合格供应商数量也随之增加，公司前五大供应商采购金额占比呈现逐年降低，与同行业上市公司整体变动趋势一致。

（三）披露报告期内新增前 5 大供应商的成立时间、合作历史、采购额大幅增长的原因

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）公司报告期内采购情况”中进行了补充披露，具体如下：

1、发行人报告期各期新增前五大供应商基本情况

公司报告期各期新增前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元

项目	供应商名称	成立时间	注册资本	主营业务	合作历史
2019 年新增前五大供应商	深圳市合盛兴业科技有限公司	2014 年 10 月 27 日	1,000.00	薄膜、胶粘材料、光学材料、包装材料、电子辅料、电子材料、电子产品、半导体、照明产品、化工产品等	自公司成立以来开始合作
2018 年新增前五大供应商	深圳大雄创新科技有限公司	2016 年 8 月 12 日	1,000.00	电子产品、工业自动化设备、非标自动化设备、工装夹具、测试治具、工控软件、信息技术系统、智能机器及数字智能化产品的技术研发、技术服务与销售；精密零组件、仪器设备及配件、数控刀具等	2018 年开始合作
	安徽明讯新材料科	2013 年 3 月 18 日	8,389.86	光学级电子保护膜研发、生产、销售；新能源应用材料、环保节	2018 年开始合作

	技股份有限公司			能材料、电子产品配套材料销售等	
	深圳市宝之泰离型材料有限公司	2013 年 11 月 16 日	500.00	包装材料、电子材料、光电材料的销售；国内贸易，货物及技术进出口。淋膜纸、离型纸、复合纸、格拉辛纸分切与生产	自公司成立以来开始合作

公司与上述供应商形成了良好的购销合作关系。公司能够与供应商保持稳定的合作关系。

2、上述新增供应商采购增长的原因

报告期内，随着公司产品结构多样化、销售订单增多，公司前五大供应商有所变动，具体情况如下：

(1) 2018 年新增前五大供应商

2018 年公司前五大供应商新增深圳大雄创新科技有限公司、安徽明讯新材料科技股份有限公司及深圳市宝之泰离型材料有限公司。

①2018 年，公司夹治具与自动化设备业务快速增长，业务销售金额从 8.22 万元上升至 9,698.59 万元，当期向深圳大雄创新科技有限公司采购快速增加。

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	当期变动金额
公司夹治具及自动化设备收入金额	9,698.59	8.22	9,690.37
公司向深圳大雄创新科技有限公司采购金额	6,789.98	-	6,789.98

②公司终端客户指定安徽明讯新材料科技股份有限公司作为其产品保护膜材料供应商，在综合衡量供应能力及采购价格等因素后，公司当期增加向安徽明讯新材料科技股份有限公司的采购额。

③公司当期产品生产所需的离型材料量增加，导致公司当期向深圳市宝之泰离型材料有限公司采购额增加。

(2) 2019 年新增前五大供应商

2019 年公司前五大供应商新增深圳市合盛兴业科技有限公司，主要是当期公司车载电子显示设备及反光镜等涉及光学膜的汽车电子类产品订单增加，当

期向深圳市合盛兴业科技有限公司采购光学膜金额增加。

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动额
当期汽车电子类产品销售金额	4,507.65	2,192.02	2,315.63
向深圳市合盛兴业科技有限公司采购额	733.98	602.49	131.49

报告期内公司上述供应商变动情况，主要是公司产品结构多样化、销售订单增多所致的采购需求增加，皆系公司业务的正常开展所致。公司与前五大供应商形成并保持了良好的合作关系。

二、核查情况

（一）核查过程

- 1、获取报告期各期公司采购明细，了解各供应商的采购占比情况；
- 2、获取公司与主要供应商的采购合同，核查公司与主要供应商在合同中与供应商约定的采购产品类别、采购价格、结算条款、信用期限等内容；
- 3、查阅同行业上市公司招股说明书及年度报告，了解同行业上市公司采购情况、供应商集中度情况；
- 4、对报告期各期前五大供应商进行实地走访，了解供应商的基本情况与公司交易情况。

（二）核查结论

保荐人及申报会计师，经核查认为：

- 1、发行人向江苏斯迪克的采购金额波动主要是公司根据实际情况综合衡量供应商交期、价格及综合效益等因素进行采购，符合发行人业务的实际情况；
- 2、电子产品功能性器件行业产品品类丰富，生产所需原材料种类、规格及型号众多，且上游行业属于成熟行业，市场供应充足，发行人及同行业上市公司供应商集中度整体较低，符合行业特点；
- 3、报告期内，发行人与新增供应商发生的采购是发行人业务的正常开展需要，发行人与供应商形成并保持了稳定良好的合作关系。

12.关于成本

申报材料显示：

（1）报告期内耗电量与产成品数量的比例分别为 0.09%、0.17%、0.15%，主要是生产不同类型电子产品功能性器件所使用的材料、生产工艺、生产流程均有差异。

（2）报告期内，发行人产量（件数）分别为 17.22 亿件、15.12 亿件和 27.34 亿件，产量（工时）分别为 114,220 工时、289,141 工时、754,806 工时，主营业务成本为 13,981.31 万元、14,360.10 万元、22,430.45 万元。

请发行人：

（1）结合不同类型电子产品功能性器件的生产工艺和数量，量化分析耗电量与产成品数量比例波动原因；

（2）分析并披露产量（件数）、产量（工时）、主营业务成本之间的配比关系及差异原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）发行人电子功能性器件产品加工的特点

近年来，电子产品的功能日益丰富且体积日趋轻薄，产品智能化、精密化程度不断提升。为适应、推动电子产品的上述发展趋势，电子产品功能性器件本身实现的功能日益丰富、结构日益复杂。

受电子产品功能性器件上述发展趋势的影响，公司产品生产工艺难度逐步提升，整体由单一设备、单工序生产为主向多设备组合线、多工序生产转变。

（二）分析并披露产量（件数）、产量（工时）、主营业务成本之间的配比关系及差异原因。

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品产能、产量及销量情况”中进行了补充披露，具体如下：

（1）产量（件数）与成本配比关系

公司主营业务成本与产品销售数量直接相关，生产成本与产品产量（件数）直接相关。报告期内，公司产品产量（件数）与生产成本、销售量与主营业务成本匹配关系如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自产产量（万件）【注 1】	255,144.01	139,241.84	133,911.22
自产生生产成本（万元）	18,726.91	11,384.87	10,608.43
单位产品生产成本（元/件）	0.073	0.082	0.079
销售量（万件）	254,383.51	150,875.31	156,696.54
其中：自产产品销量	236,080.37	138,886.34	118,418.06
委外产品销量	18,303.14	11,988.97	38,278.48
主营业务成本（万元）	20,925.30	13,571.36	13,981.31
单位产品销售成本（元/件）【注 2】	0.082	0.090	0.089

注 1：发行人产量（件数）分别为 17.22 亿件、15.12 亿件和 27.34 亿件，其中部分产品为委外加工，为更好的体现产量（件数）与生产成本的匹配关系，以自产产量作为产量（件数）的统计口径。

注 2：发行人销售成本高于生产成本主要原因是，当期销售包含委外加工的产品，委外加工产品成本高于自产生生产成本。

报告期各年度，公司产品的产销率较高，库存商品金额较低，因此，自产生生产成本的变动趋势与主营业务成本变动趋势基本一致，均随着公司经营规模的扩大均稳步提升，单位产品生产成本的变动趋势与单位产品销售成本的变动趋势基本一致。

2017 年及 2018 年，公司单位生产成本及单位产品销售成本整体保持稳定。

2019 年较 2018 年略有下降，主要受公司产品结构变动及原材料价格变动影响：①公司智能穿戴类产品产量占比从 2018 年度的 1.11% 上升至 2019 年度的 12.77%，相比智能手机类、车载类产品，智能穿戴类产品规格较小，材料耗用少，单位生产成本低，进而拉低公司电子产品功能性器件的单位生产成本及销售成本；②公司 2019 年主要原材料采购价格较 2018 年也略有下降，导致当期产品单位生产成本下降。

（2）产量（件数）及产量（工时）配比关系

①产量（工时）的统计口径及调整

2017 年度、2018 年度、2019 年度，发行人的产量（工时）分别为 114,220 工时、289,141 工时、754,806 工时，上述产量（工时）的统计口径为发行人各年度主要生产设备的产量（工时）之和，单台设备产量（工时）为该设备当年开机生产的累计时间。

按照上述口径统计产量（工时）的优点在于以此计算的产能利用率能够充分体现公司生产设备的整体利用率，但其缺点在于与产量（件数）的匹配性较差，主要原因系：随着发行人所生产电子功能性器件产品工艺复杂程度日益增加，产品生产逐步由原来的单一设备、单一工序向多设备组合线、多工序发展，多设备组合相比单一设备生产产量并无优势，反而通常因产品复杂度高、产能受瓶颈设备制约等因素影响产量较低，但是在按照上述口径统计产量（工时）时，因其为多台设备，单位生产时间统计的产量（工时）与设备数量完全正相关，产量（工时）相比单台设备大幅上升。

按照上述口径统计的产量（工时）对比举例如下：

单机生产工时耗用：用 1 台机器 1 秒生产一件产品，其产量（工时）为 1 秒。

组合线生产工时耗用：用 3 台机器为一组合线，1 秒生产一件产品，其生产工时为 1 秒，但统计的组合线的产量（工时）为 $1+1+1=3$ 秒。

上述情况下，生产一件产品，示例组合线所统计的产量（工时）是单机线的三倍，但所形成的产品产量相同，因此，生产设备的产量（工时）与产量（件数）匹配性较差。为更好的体现产量（件数）与工时的配比关系，需要将组合线的工时统计方式进行调整，不考虑组合线的机器数量的影响，将其单位工作时间的工时统计为一个单位工时，如，上例中将组合线生产工时耗用统计为 1 秒。按照上述口径进行调整后，发行人 2017 年度、2018 年度、2019 年度的产量（工时）（调整后）分别为 110,849 小时、144,937 小时、274,208 小时。

②产量（件数）的统计口径及调整

报告期内，发行人产量（件数）分别为 17.22 亿件、15.12 亿件和 27.34 亿件，其中部分产品为委外加工，为更好的体现产量（件数）与产量（工时）的匹配关系，需以自产产量作为产量（件数）的统计口径。发行人 2017 年度、2018 年度、2019 年度的自产的产量（件数）分别为 12.03 亿件、13.92 亿件、25.51 亿件。

③产量（件数）及产量（工时）配比关系

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度【注】
自产产量（万件）	255,144.01	139,241.84	120,317.76
产量（工时）（调整后）	274,208	144,937	110,849
单位工时产量（件/小时）	9,304.76	9,607.06	10,854.20

注：因 2017 年度公司 1 季度系统未统计组合线工时，为保证统一口径，2017 年数据

不含1季度数据。

报告期内，公司单位生产线工时产量分别为 10,854.20 件/小时、9,607.06 件/小时、9,304.76 件/小时，整体稳中有降，主要是由于报告期内产品结构、工艺复杂程度不断提升，组合线生产比例提高以及车载电子产品功能性器件等单位工时产量较低的产品增加等因素所致。

(3) 产量（工时）与主营业务成本配比关系

报告期内，公司电子产品功能性器件主营业务成本构成如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	15,790.23	75.46%	10,144.59	74.75%	10,807.56	77.30%
直接人工	2,362.47	11.29%	1,525.42	11.24%	1,328.22	9.50%
制造费用	2,772.60	13.25%	1,901.35	14.00%	1,845.53	13.20%
其中：折旧	232.27	1.11%	171.00	1.26%	139.81	1.00%
合计	20,925.30	100.00%	13,571.36	100.00%	13,981.31	100.00%

2017 年度、2018 年度、2019 年度，公司电子产品功能性器件主营业务成本构成中折旧额分别为 139.81 万元、171.00 万元、232.27 万元，占主营业务成本的比重分别为 1.00%、1.26%、1.11%，占比极低。

公司各年度机器设备折旧金额与公司生产设备原值、折旧方法、预计净残值等相关，与产量（工时）无关。因此，产量（工时）与主营业务成本不存在明确的配比关系。

（三）结合不同类型电子产品功能性器件的生产工艺和数量，量化分析耗电量与产成品数量比例波动原因；

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品产能、产量及销量情况”中进行了补充披露，具体如下：

报告期内，公司电子产品功能性器件自产产量分别为 13.39 亿件、13.92 亿件、25.51 亿件，耗电量分别为 148.51 万度、219.62 万度、369.34 万度。

自产产量与用电量匹配关系的情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自产产量（万件）	255,144.01	139,241.84	133,911.22
用电量（万度）	369.34	219.62	148.51
单位耗电量（度/件）	0.00145	0.00158	0.00111

报告期内，公司电子产品功能性器件产品单位耗电量为 0.00111 度/件、0.00158 度/件和 0.00145 度，整体有所波动。

(1) 2018 年度单位耗电量较 2017 年度有所上升，主要原因系：

①2018 年度，公司新增较多设备，新设备处于调试、磨合阶段的生产效率较低，导致当年产能利用率仅为 80.12%，因此单位产品分摊的耗电较高；

②2018 年度，相较 2017 产品品类增加，工艺复杂度也有所提升，生产单位产品耗电量也略有增加。

(2) 2019 年度较 2018 年度单位耗电量略有下降，主要原因系：

上年新增设备达产，生产效率提高，2019 年的产能利用率提升至 95.56%，产量提升，因此单位产品分摊的耗电量有所下降。

二、核查过程

(一) 核查程序

1、获取公司报告期内生产耗电量、电子产品功能性器件产量、销量、主营业务成本等情况，核算上述各要素间匹配关系；

2、访谈公司销售人员、生产技术人员，了解公司报告期内公司产品结构、产品技术革新情况。

(二) 核查结论

保荐人及申报会计师，经核查认为：

(1) 发行人报告期内单位产品用电波动主要受产品结构、生产设备效率等因素影响，变动符合生产实际情况；

(2) 产量（件数）、产量（工时）、主营业务成本之间的配比关系及差异主要受产品结构、型号差异等因素影响，符合发行人实际情况。

13.关于毛利率

申报材料显示：

(1) 发行人报告期综合毛利率分别为 50.28%、46.17%和 43.16%，高于同行业平均值的 33.83%、32.61%、32.53%，其中智能手机类产品分别为 51.47%、56.92%和 51.96%。

(2) 受产品结构、应用领域、客户结构等诸多因素的影响，同行业上市公

司主营业务毛利率水平差异较大。据招股说明书，发行人电子产品功能性器件产品与恒铭达主营的功能性器件及防护产品较为接近，应用领域集中于手机和智能穿戴领域，终端品牌客户为苹果、华为等，因此发行人主营业务毛利率与恒铭达相近。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司恒铭达、智动力、飞荣达、安洁科技智能手机类产品的客户类型、终端品牌应用情况、客户集中度情况等，分析并披露发行人智能手机类产品毛利率明显高于可比公司智动力、飞荣达、安洁科技，但与恒铭达较为接近的原因；

（2）分析并披露发行人汽车电子类、智能穿戴及其他类产品毛利率远低于智能手机类产品的原因；

（3）分析并披露 2019 年发行人智能手机类功能性器件毛利率由 56.92%下降至 51.96%，但 2019 年可比公司毛利率基本持平、恒铭达毛利率同比增长的原因，并结合报告期后情况分析 2020 年发行人毛利率是否会进一步下滑。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）结合同行业可比公司恒铭达、智动力、飞荣达、安洁科技智能手机类产品的客户类型、终端品牌应用情况、客户集中度情况等，分析并披露发行人智能手机类产品毛利率明显高于可比公司智动力、飞荣达、安洁科技，但与恒铭达较为接近的原因；

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）主营业务毛利及毛利率分析”中进行了补充披露，具体如下：

消费电子行业产品品类繁多，应用领域也较多，不同公司产品结构因客户需求不同也都存在差异，导致各公司毛利率差异较大。目前不存在与公司业务和产品完全可比的上市公司。

结合同行业上市公司披露信息，选取同行业上市公司与公司手机类相近业

务毛利率比较情况如下：

同行业上市公司	业务名称	业务主要产品	2019 年度	2018 年度	2017 年度
恒铭达	手机类产品业务	包括功能性器件、防护产品及外盒保护膜等	47.58%	49.76%	45.78%
智动力	智能手机功能性器件业务	包括手机内部、外部功能性器件等	26.07%	20.98%	23.84%
安洁科技	消费类电脑及通讯产品功能件业务	消费电子、电脑、通讯设备功能性器件	38.15%	40.46%	37.27%
飞荣达	防护功能器件业务	消费电子、通讯设备防护功能性器件	30.21%	32.57%	30.12%
平均值	-	-	35.50%	35.94%	34.25%
发行人	智能手机类产品	手机类电子产品功能性器件	51.96%	56.92%	51.47%

数据来源：Wind 资讯。

受产品结构、应用领域、客户结构等诸多因素的影响，同行业各公司相近业务的毛利率也波动较大。同行业上市公司恒铭达手机类业务与公司智能手机类产品毛利率相对接近。

1、公司与同行业上市公司恒铭达毛利率比较情况

(1) 恒铭达与公司相对可比

同行业上市公司选择恒铭达手机类业务与公司比较，主要从产品结构、应用领域、客户结构相对可比：

同行业上市公司	业务名称	主要产品	应用领域	主要客户结构
恒铭达	手机类产品业务	包括功能性器件、防护产品及外盒保护膜等	手机	终端品牌主要为苹果、华为、小米
发行人	智能手机类产品	功能性器件	手机	终端品牌主要为苹果、华为等

(2) 恒铭达与公司毛利率的比较

同行业上市公司中，恒铭达手机类业务与公司毛利率比较情况如下：

同行业上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
恒铭达	47.58%	49.76%	45.78%

公司	51.96%	56.92%	51.47%
----	--------	--------	--------

整体来看，报告期内，公司与恒铭达手机类毛利率变动趋势一致，但整体高于恒铭达毛利率，主要原因是：

① 恒铭达手机类业务产品品类比公司更多

恒铭达手机类产品品类除包括功能性器件、防护产品外，还包括外盒保护膜等多类产品，不同产品结构变化会对恒铭达手机类业务整体毛利产生影响。

公司手机类产品主要是功能性器件，品类较为单一，也有利于规模化的生产效益，提升产品毛利率。

② 从客户结构来看，公司与恒铭达主要终端品牌客户的收入比重也有所差异。公司产品涉及的主要终端品牌客户的收入占比，高于恒铭达，优质客户收入比例高，也提升了公司毛利率水平。公司与恒铭达主要客户收入比重情况如下：

公司名称	主要客户收入占比情况
恒铭达	2019 年占比 34.48%、2018 年占比 42.97%、2017 年占比 43.20%
公司	2019 年占比 54.17%、2018 年占比 83.91%、2017 年占比 75.91%

(3) 公司与同行业公司产品定价的公允性

公司客户终端品牌客户具备完善的供应商管理体系。应用于其产品的功能性器件的价格，最终由终端品牌商统一定价，所有供应商均需按照终端品牌商确定的统一价格供货。

因此，公司无法单独确定其产品价格，其产品与同类供应商定价均为终端品牌客户统一定价，定价公允。

2、公司毛利率与其他同行业公司差异的原因

其他同行业上市公司披露的类似业务的分部信息包含的产品品类多、类型较多，各公司毛利率差异较大。

(1) 同行业其他上市公司相关业务与公司智能手机类业务比较的情况

智动力、安洁科技、飞荣达等上市公司披露分部信息，相关业务与公司智能

手机类业务，从应用领域、客户结构均存在差异，主要情况如下：

同行业上市公司	业务类型	主要产品	应用领域	终端客户结构
智动力	智能手机功能性器件业务	包括手机内部、外部功能性器件等	手机等消费电子领域	主要为三星、联想、OPPO
安洁科技	消费类电脑及通讯产品功能件业务	消费电子、电脑、通讯设备功能性器件	手机、电脑等消费电子领域	主要为华为、微软、联想
飞荣达	防护功能器件业务	消费电子、通讯设备防护功能性器件	手机、电脑、数码相机等消费电子领域	主要为微软、华为、联想
发行人	智能手机类产品	功能性器件	手机	主要为苹果、华为

(2) 同行业其他上市公司类似业务与公司智能手机类业务毛利率的比较

智动力、安洁科技、飞荣达相关业务与公司智能手机类业务毛利率比较情况如下：

同行业上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
智动力	26.07%	20.98%	23.84%
安洁科技	38.15%	40.46%	37.27%
飞荣达	30.21%	32.57%	30.12%
发行人	51.96%	56.92%	51.47%

报告期内，公司智能手机类业务毛利率与智动力、安洁科技、飞荣达手机相关业务毛利率存在差异，主要原因是：

①产品结构及应用领域差异

智动力功能性电子器件包括手机内部和外部的功能性器件，产品结构与公司存在差异；安洁科技消费类电脑及通讯产品功能件主要应用手机、电脑等领域，飞荣达防护功能器件主要运用于手机、电脑、数码相机等领域，不同应用领域间产品毛利率有所不同。智动力、安洁科技、飞荣达和公司相近业务主要产品、应用领域具体情况如下：

公司名称	业务名称	主要产品	应用领域
智动力	智能手机功能性器件业务	手机内部、外部功能性器件等	手机等消费电子领域

安洁科技	消费类电脑及通讯产品 功能件业务	消费电子、电脑、通讯设 备功能性器件	手机、电脑等消费电子 领域
飞荣达	防护功能器件业务	消费电子、通讯设备防 护功能性器件	手机、电脑、数码相机等 消费电子领域
公 司	智能手机类产品	功能性器件	手机

②客户结构差异

A、客户结构是影响电子产品功能性器件企业毛利率的重要因素

由于行业下游品牌集中度较高，电子产品功能性器件企业普遍存在下游客户较为集中的特点，由于不同客户所对应的终端品牌商有所不同，对应产品毛利率也有所不同，因此客户结构变动会对电子产品功能性器件企业毛利率产生影响，客户结构是影响电子产品功能性器件企业毛利率的重要因素。

以同行业拟上市企业东莞市达瑞电子股份有限公司（以下简称“东莞达瑞”）为例，其主要从事消费电子功能性和结构性器件的研发、销售，与公司电子产品功能性产品业务相近。东莞达瑞向三星视界的收入占比从2017年度的11.58%上升至2019年度的41.43%，优质客户收入金额增加，导致东莞达瑞消费电子功能性器件毛利率从2017年度的38.63%上升至2019年度的48.95%。

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
东莞达瑞营业收入	86,678.46	60,706.37	36,609.93
三星视界客户收入	35,908.71	16,682.15	4,239.62
收入占比	41.43%	27.48%	11.58%
东莞达瑞消费电子功能性器件毛利率	48.95%	42.77%	38.63%

2019年度，东莞达瑞第一大客户三星视界收入占比为41.43%，公司第一大客户富士康收入占比为54.17%，东莞达瑞与公司的客户结构相类似，东莞达瑞消费电子功能性器件毛利率与公司智能手机和智能穿戴及其他类业务毛利率相近，具体情况如下：

名称	毛利率项目	客户结构情况	2019 年度毛利率
东莞达瑞	消费电子功能性器件	三星视界为 2019 年度为第一大客户，收入占比为 41.43%	48.95%

公司	智能手机和智能穿戴及其他类	富士康为 2019 年度第一大客户，收入占比为 54.17%	51.20%
----	---------------	--------------------------------	--------

B、公司与智动力、飞荣达、安洁科技的客户结构差异情况

同行业上市公司中，智动力客户主要为三星、联想、OPPO 等，飞荣达客户主要为华为、微软、联想等，安洁科技客户主要为微软、华为、联想等，同行业上市公司的客户结构存在差异，导致产品毛利率有所差异。

由于行业下游品牌集中度较高，同行业上市公司普遍存在前五大客户收入集中度高特点，公司与同行业上市公司产品主要终端品牌和客户集中度情况如下：

公司名称	终端客户结构	客户集中度情况
智动力	主要为三星、联想、OPPO	2019 年前五名客户收入金额分别占当期收入金额的 32.90%、27.63%、4.73%、2.99%及 2.95%，合计占比为 71.20%
飞荣达	主要为华为、微软、联想	2019 年前五名客户收入金额分别占当期收入金额的 27.22%、9.91%、6.60%、4.69%及 4.17%，合计占比为 52.59%
安洁科技	主要为微软、华为、联想	2019 年前五名客户收入金额分别占当期收入金额的 17.99%、9.64%、6.45%、4.17%及 3.60%，合计占比为 41.85%
公司	终端主要为苹果、华为	2019 年前五名客户收入金额分别占当期收入金额的 54.17%、17.82%、10.67%、6.96%及 2.78%，合计占比为 92.40%

综上，智动力、飞荣达和安洁科技相近业务与公司智能手机类产品毛利率差异较大，主要原因是各公司产品结构、应用领域、客户结构有所差异导致，符合行业实际情况。

（二）分析并披露发行人汽车电子类、智能穿戴及其他类产品毛利率远低于智能手机类产品的原因；

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）主营业务毛利及毛利率分析”中进行了补充披露，具体如下：

报告期内，公司各类电子产品功能性器件毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率

智能手机类	11,225.34	76.59%	42.64%	32,984.86	82.95%	51.96%
汽车电子类	2,235.47	15.25%	18.87%	4,507.65	11.34%	19.06%
智能穿戴及其他	1,196.41	8.16%	41.99%	2,272.78	5.72%	37.11%
小计	14,657.22	100.00%	38.95%	39,765.29	100.00%	47.38%
项目	2018 年度			2017 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
智能手机类	26,668.44	90.31%	56.92%	26,827.09	95.37%	51.47%
汽车电子类	2,192.02	7.42%	29.34%	976.76	3.47%	27.04%
智能穿戴及其他	668.04	2.26%	20.17%	324.64	1.15%	23.05%
小计	29,528.50	100.00%	54.04%	28,128.49	100.00%	50.29%

报告期内，公司智能手机类电子功能性器件毛利率高于汽车电子类和智能穿戴类及其他，主要是因为：

1、汽车电子类产品毛利率低的原因

(1) 汽车电子类产品毛利率较智能手机类低的原因

行业特点决定了汽车类产品整体毛利率低于智能手机类产品。

智能手机类产品因为更新换代快，对产品工艺技术同步更新要求较高，需要每年大量投入研发以保持产品创新能力，因此毛利率相对高。

汽车产品相对更新换代速度较慢，定型后产品生命周期长，后续的持续更新及投入相对较低，因此毛利率较低。

(2) 报告期内公司汽车电子类产品毛利率变动原因

报告期内，公司汽车电子类产品毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
汽车电子类产品毛利率	18.87%	19.06%	29.34%	27.04%

2019 年度，公司汽车电子类产品毛利率较 2018 年度年下滑 10.28 个百分点，下降较多，主要是产品结构变化导致。随着新产品拓展，光学膜产品销售占比逐渐提高，2018 年度及 2019 年度公司汽车类电子产品具体销售情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度		
	收入金额	占比	毛利率	收入金额	占比	毛利率
光学膜产品	2,615.29	58.02%	13.09%	297.17	13.56%	17.74%
其他汽车电子产品	1,892.36	41.98%	27.33%	1,894.86	86.44%	31.16%
合计	4,507.65	100.00%	19.06%	2,192.02	100.00%	29.34%

①光学膜产品销售占比提升，光学膜产品毛利率较低拉低整体毛利水平

经过前期配套客户研发，2019 年公司光学膜产品销售占比提升较高，光学

膜产品毛利率相对较低，光学膜销售占比从 2018 年度的 13.56%提升至 2019 年度的 58.02%，导致公司当期汽车电子类产品毛利率有所下滑。

A、相对于其他汽车电子功能性器件产品，公司光学膜产品销售平均单价较高，2019 年光学膜产品平均单价为 10.32 元/片，其他汽车产品平均单价 0.87 元/片。虽然光学膜产品毛利率整体较低，但单位产品绝对毛利额较高，能够提升公司汽车电子产品的整体利润水平。

B、2018 年光学膜收入较少，毛利率高于 2019 年光学膜产品的毛利率，主要原因是产品型号不同。2018 年产品主要应用于雪铁龙车型，2019 年主要应用于大众等车型，不同产品型号结构规格存在一定差异，毛利率存在一定差异。

②原有其他汽车类产品毛利率也有所下降

原有其他汽车类产品整体收入稳定，由于技术更新汽车产品定型后技术更新少，产品售价也有所下降，导致毛利率有所下降。

2、智能穿戴及其他产品毛利率低的原因

(1) 智能穿戴及其他类产品毛利率较智能手机类低的原因

相对于智能手机类产品，目前公司智能穿戴及其他类产品收入规模相对较小，产品品类多，批量规模较小，规模效应低，不同产品毛利率差异较大，公司智能穿戴及其他类产品毛利率低于智能手机类产品。

随着公司不断拓展智能穿戴及其他类产品客户，客户新增订单不断增长，高毛利产品订单收入增长，智能穿戴及其他产品毛利率逐渐上升。

(2) 报告期内公司智能穿戴及其他类产品毛利率变动原因

报告期内，公司智能穿戴及其他类产品毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
智能穿戴及其他类产品毛利率	41.99%	37.11%	20.17%	23.05%

2019 年度，公司智能穿戴及其他类产品毛利率较 2018 年度提升较大，主要是公司当期与智能耳机（TWS）相关的产品收入增加，新增与终端品牌智能耳机（TWS）相关的产品，新产品当期收入占比达 42.86%，且上述产品毛利率整体较高，导致公司 2019 年智能穿戴及其他类产品毛利率上升较快。

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
TWS 相关产品收入	478.60	40.00%	974.24	42.87%	-	-	-	-

其他产品收入	717.81	60.00%	1,298.54	57.13%	668.04	100.00%	324.64	100.00%
合计	1,196.41	100.00%	2,272.78	100.00%	668.04	100.00%	324.64	100.00%

(三) 分析并披露 2019 年发行人智能手机类功能性器件毛利率由 56.92% 下降至 51.96%，但 2019 年可比公司毛利率基本持平、恒铭达毛利率同比增长的原因，并结合报告期期后情况分析 2020 年发行人毛利率是否会进一步下滑。

报告期内，除智动力（2018 年智动力有收购，导致毛利率有所变动）外，同行业上市公司与公司智能手机类业务相近业务毛利率整体呈现出 2018 年较 2017 年上升，2019 年较 2018 年下滑的变动趋势，公司智能手机类功能器件毛利率变动趋势与同行业一致。

同行业上市公司	相近业务情况	业务主要产品	2019 年度	2018 年度	2017 年度
恒铭达	手机类产品业务	包括功能性器件、防护产品及外盒保护膜等	47.58%	49.76%	45.78%
智动力	功能性电子器件业务	包括手机内部、外部功能性器件等	26.07%	20.98%	23.84%
安洁科技	消费类电脑及通讯产品功能件业务	消费电子、电脑、通讯设备功能性器件	38.15%	40.46%	37.27%
飞荣达	防护功能器件业务	消费电子、通讯设备防护功能性器件	30.21%	32.57%	30.12%
平均值	-	-	35.50%	35.94%	34.25%
发行人	智能手机类产品	手机类功能性器件	51.96%	56.92%	51.47%

数据来源：Wind 资讯。

注：同行业上市公司均未披露 2020 年上半年上述业务毛利率情况。

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）主营业务毛利及毛利率分析”中进行了补充披露，具体如下：

1、公司智能手机类功能性器件毛利率变动原因

报告期内，公司智能手机类电子产品功能性器件毛利率变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
智能手机类功能性器件	42.64%	51.96%	56.92%	51.47%

公司智能手机类电子产品功能性器件毛利率变动趋势与终端品牌商产品变化情况相关，通常终端品牌商智能手机升级幅度较大，对应公司产品的研发、

生产难度越高，相应毛利率水平也越高。

公司智能手机类电子产品功能性器件产品价格由终端品牌商确定，所有供应商按终端品牌商定价统一供货。

(1) 2018 年智能手机类功能性器件毛利率较 2017 年上升

公司 2018 年度电子产品功能性器件毛利率较 2017 年提升了 5.45 个百分点，主要原因系当年公司应用于终端产品新机型智能手机的功能性器件订单占比提升，相对于成熟稳定的机型，新机型屏幕尺寸增大，从 5.8 英寸上升至 6.1 英寸和 6.5 英寸，对功能性器件的设计研发要求较高，生产工艺程序也有所增加，公司产品毛利率整体较高。此外，2018 年公司终端品牌商开始要求产品必须满足环保要求，所以功能性器件产品有环保升级，毛利率上升。

(2) 2019 年毛利率较 2018 年有所下降

2019 年度公司智能手机类功能性器件毛利率较 2018 年下降了 4.96 个百分点，公司于 2019 年向下游终端品牌商销售的手机类功能性器件产品是在以往成熟产品上的简单升级，毛利率有所下降。

报告期内，公司智能手机类功能性器件毛利率变动趋势与同行业趋势一致，公司智能手机类功能性器件毛利率变动主要受下游终端品牌商产品技术革新、终端客户产品需求变动所影响，与行业实际情况相符。

2、公司 2020 年 1-6 月智能手机类功能性器件产品毛利率下降原因

2020 年 1-6 月公司智能手机类功能性器件毛利率为 42.64%，公司毛利率较 2019 年同期有所下降，主要是新开发客户毛利率较低，以及受新冠疫情影响原有客户毛利率有所下滑导致，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年 1-6 月		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
原有客户情况	9,906.01	88.25%	45.75%	10,576.51	98.48%	49.96%
其中：核心客户	6,965.65	62.05%		7,753.01	72.19%	
其他客户	2,940.37	26.19%		2,823.50	26.29%	
新增客户情况	1,319.33	11.75%	19.17%	163.05	1.52%	11.27%
合计	11,225.34	100.00%	42.64%	10,739.56	100.00%	49.38%

①新客户收入占比提升，其毛利率较低，拉低了整体毛利率

由于当期新客户收入占比由同比的 1.52%增加至 11.75%，收入占比提升较多。

由于新客户导入期毛利率较低，其采购规模小（平均单个新客户收入为131.93万元）缺乏规模经济性，当期新客户毛利率为19.17%，拉低了整体毛利率水平。

②原有客户整体毛利率下降，拉低了整体毛利率

受新冠疫情影响，公司生产经营受到一定影响，导致生产效率降低，公司原有客户收入及毛利率受到一定影响。

A、核心客户收入占比及利润率均有所下滑

利润率较高的核心客户出货不达预期，核心客户收入占比降低10.14个百分点。此外核心客户的毛利率较同期下降3.11个百分点，因此拉低了整体毛利率。

B、其他原有客户收入占比整体稳定，但由于其毛利率下降2.49个百分点，因此也拉低了整体的毛利率。

③受季节性特点影响，通常上半年毛利率低

受终端品牌发布时间影响，公司经营季节性明显，通常上半年生产销售较少，随着下半年销售旺季，以及下半年多为新品供货时间，新品的利润率也较高，下半年产品的毛利率提升会带动全年的毛利率水平，因此上半年毛利率通常低于下半年及全年毛利率水平。以2019年为例，公司上半年毛利率为49.38%，低于全年51.96%的毛利率水平。

④与同行业可比公司恒铭达变动趋势一致

2020年1-6月，公司智能手机类功能性器件产品毛利率较2019年同期有所下降6.74个百分点，变动趋势与公司较为可比的恒铭达手机类产品毛利率变动趋势一致，具体情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动幅度
恒铭达手机类产品毛利率	39.55%	48.53%	-8.98%
公司智能手机类产品毛利率	42.64%	49.38%	-6.74%

综上，随着下半年终端新机型的发布，公司核心客户的收入占比及毛利率将有所提升，2020年全年智能手机功能性器件毛利率水平会高于上半年水平。

3、2020年全年智能手机类功能性器件产品毛利率变动情况说明

(1) 公司受新冠疫情影响逐步减小

公司所在地为深圳市龙岗区，根据深圳市新冠疫情防控的相关要求，公司在

春节后延期复工,在做好新冠疫情防控措施后,由于国内疫情原因于2月份停产对经营造成一定影响。同时由于全球疫情不确定性,导致下游核心客户收入不达预期。整体来看2020年1-6月,疫情对公司利润水平产生一定影响。

对于2020年全年业绩情况,结合下游客户情况,随着疫情好转,下半年终端品牌将推出5G新机型,公司为新机型配套的功能性器件产品将批量投放,新产品通常毛利率也较高,有利于提升公司整体利润水平。

(2) 公司加大研发投入、积极拓展业务

2020年1-6月,公司持续加大产品研发投入,当期投入研发费用1,881.50万元,较2019年同期增加68.20%,公司积极研发新产品,有利于下半年的销售,保持产品盈利能力。

综上,公司2020年经营受新冠疫情一定影响,但随着相关因素转好,公司持续加大研发投入提升产品竞争力,结合客户订单情况,预计2020全年智能手机类功能性器件产品毛利率与2019年同期持平,继续保持良好水平。

二、核查情况

(一) 核查过程

1、获取报告期公司产品销售收入、成本明细表,按客户、产品类型分析毛利率;

2、查阅公司与主要客户签订的销售合同,了解公司下游主要客户、产品应用领域及客户集中度情况;

3、查阅同行业上市公司招股说明书及年度报告,了解同行业上市公司产品结构、产品应用领域及客户集中度情况;

4、访谈发行人销售人员,了解发行人不同产品毛利率差异原因,各类产品毛利率变动情况;

5、获取发行人2020年上半年主要财务数据,了解发行人2020年主要经营情况。

(二) 核查结论

保荐人及申报会计师,经核查认为:

1、发行人主营业务毛利率与恒铭达毛利率水平接近,高于同行业上市公司

智动力、飞荣达、安洁科技，主要原因是各公司产品结构、应用领域、客户结构有所差异导致，符合行业实际情况；

2、汽车电子类产品终端产品更新周期较长，工艺稳定，毛利率整体较低；智能穿戴及其他产品因报告期内产品批量较小，毛利率低于智能手机类产品；

3、公司公司智能手机类功能性器件毛利率变动趋势与同行业趋势一致，公司智能手机类功能性器件毛利率变动主要受下游终端品牌商产品技术革新、终端客户产品需求变动所影响，与行业实际情况相符；

2020 年上半年受新冠疫情影响，发行人毛利率仍有所下降；发行人已不断加大研发投入，提升技术水平，随着未来疫情好转以及销售旺季的到来，发行人毛利率整体仍能维持良好水平。

14.关于存货

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人存货余额为 1,680.44 万元、1,293.11 万元、2,332.99 万元，存货余额较低，报告期内发行人存货周转率为 11.88、14.2、15.83，大幅高于同行业公司平均值的 5.38、5.31、6.13。

（2）报告期发行人 VMI 销售金额分别为 0 元、42.05 万元、1,337.62 万元。VMI 销售模式下，发行人发出商品后，客户领用后才确认收入。报告期各期末发行人发出商品余额分别为 46.94 万元、135.74 万元和 46.27 万元。

请发行人：

（1）结合报告期内发行人接到订单后生产、交货时长、备货备料政策、与可比公司经营模式的差异等，分析并披露报告期内发行人存货余额较少、存货周转率大幅高于同行业的原因；

（2）分析并披露在报告期内 VMI 销售收入大幅增长的情形下，报告期各期末发出商品余额较少的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）结合报告期内发行人接到订单后生产、交货时长、备货备料政策、与

可比公司经营模式的差异等，分析并披露报告期内发行人存货余额较少、存货周转率大幅高于同行业的原因

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量情况分析”之“（一）资产结构及变动情况”和“（三）资产经营效率分析”中进行了补充披露，具体如下：

1、公司存货的周转情况

公司主要生产销售电子产品功能性器件，客户对公司产品交付及时、响应迅速的需求，决定了公司产品生产时间短、产品交付快。

产品周转与其整体的采购、生产、销售模式相关，公司相应的采购、生产、销售整体情况分析如下：

经营模式	采购、生产及销售过程	天数
1、采购模式：发行人建立供应链体系，主要依据产品订单、产品 BOM、现有库存量等情况进行合理预计，下达订单采购任务	订单评价及计划分解	1-3 天
	原材料备货	5-10 天
2、生产模式：依据在手订单及市场需求预测相结合方式组织生产，主要采用自产方式组织生产	领料及分卷	1 天
	精密加工	2-5 天
	组合加工	2-4 天
	品质检验	1-2 天
	生产包装	1-2 天
	仓储	2-14 天
3、销售模式：采用直销模式	销售周期	3-10 天
	总计	18-51 天

2、报告期内发行人存货余额较少的原因

报告期各期末，发行人存货余额具体结构如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30		2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电子产品功能性器件	1,700.35	64.70%	1,904.23	81.62%	1,174.75	90.85%	1,674.93	99.67%
夹治具及自动化设备	927.68	35.30%	428.76	18.38%	118.36	9.15%	5.51	0.33%
合计	2,628.03	100.00%	2,332.99	100.00%	1,293.11	100.00%	1,680.44	100.00%

报告期各期末，电子产品功能性器件存货占比较高，公司存货余额变动主要

由电子产品功能性器件存货变动引起。报告期各期末，公司电子产品功能性器件存货结构情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30		2019. 12. 31		2018. 12. 31		2017. 12. 31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	522. 43	30. 72%	464. 79	24. 41%	217. 29	18. 50%	118. 32	7. 06%
在产品	-	-	2. 91	0. 15%	-	-	-	-
库存商品	1, 112. 59	65. 43%	1, 374. 54	72. 18%	821. 04	69. 89%	1, 507. 04	89. 98%
发出商品	57. 45	3. 38%	46. 27	2. 43%	132. 28	11. 26%	46. 94	2. 80%
委托加工物资	7. 88	0. 46%	15. 72	0. 83%	4. 14	0. 35%	2. 63	0. 16%
合计	1, 700. 35	100. 00%	1, 904. 23	100. 00%	1, 174. 75	100. 00%	1, 674. 93	100. 00%

报告期各期末电子产品功能性器件业务存货余额较少原因如下：

(1) 公司的经营存在明显的季节性，公司下游客户需求主要在三、四季度，因此生产及销售旺季主要在三、四季度。次年 1 季度通常为淡季，因此年末为次年 1 季度生产销售的备货量减少，期末存货余额较少。

(2) 下游行业消费电子产品公司产品更新换代速度较快，为降低产品积压滞销的风险以及存货管理成本，公司仅针对销售周期长、合作稳定的大客户根据在手订单及预测需求情况，设置安全库存，故期末库存商品金额较小。

3、存货周转率高于同行业的原因

与同行业公司相比，公司由于客户集中度较高，且终端客户主要在三季度发布新机，导致公司生产销售季节性较为明显，主要集中在下半年，采用期初、期末存货余额算术平均值未能反映公司存货整体情况。

考虑到公司业务的季节性因素，采用计算期各月末存货余额算术平均值（全年各月末存货余额之和/12）衡量公司存货水平更加符合实际情况；此外，公司报告期内存在委外生产的情况，委外加工会提高公司存货周转率水平，因此公司各期主营业务成本剔除当期委外加工成本，以反映公司真实的生产周转情况。

考虑上述因素后，以同行业相对类似的恒铭达的存货周转率比较如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
恒铭达	2. 79	7. 19	6. 03	5. 43
发行人	4. 32	7. 97	7. 45	9. 33

注：发行人上述存货周转率已剔除夹治具及自动化设备业务。

2017 年公司存货周转率相对较高，主要原因是公司当期产品结构较为单一，客户集中度较高，有利于公司集中快速批量生产及销售。随着公司产品类型增加及客户增加，导致公司备货及生产及发货周期也不同，整体周转率有所下降。

报告期内，公司存货周转率与恒铭达相对接近，但整体略高，主要原因是：

(1) 相对于同行业上市公司，公司产品种类较少，单一产品销量大、周转快

公司电子产品功能性器件业务聚焦于智能手机、智能穿戴设备等消费电子以及汽车电子两大应用领域，产品主要用于防护、防尘、粘贴、固定、绝缘、缓冲等功能，产品类别、产品应用领域及产品功能均较同行业上市公司产品单一，具体对比情况如下：

公司名称	主要产品类别	产品主要应用领域	产品主要功能
恒铭达	消费电子功能性器件、消费电子防护产品、消费电子外盒保护膜	消费电子领域	防护、防刮、防伪、粘贴、固定、屏蔽、绝缘、缓冲、散热、防尘等
智动力	消费电子功能性器件、复合材料手机背板及精密光学器件	消费电子、智能家居、车载	粘贴固定、导热散热、导电屏蔽、缓冲密封、防护保洁等
飞荣达	电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件、基站天线及器件、防护功能器件	消费电子、通讯设备、汽车电子、医疗器械	屏蔽、导电、导热、缓冲、密封、抗震、防刮、防爆、防尘、固定等
安洁科技	消费电子精密功能性器件、精密结构件及无线充电模组，手机复合材料后盖等	消费电子、智能家居、汽车电子、信息储存设备	粘贴、绝缘、缓冲、屏蔽、遮光、散热、导电等
公司	电子产品功能性器件	消费电子及汽车电子	防护、防尘、粘贴、固定、绝缘、缓冲等

公司产品类别、产品应用领域及产品功能相对单一，单一产品销量大，产品种类相对同行业上市公司较少，因此公司经营所需的各类产品整体库存量相对较少，公司库存商品周转率高于同行业上市公司。

(2) 客户集中度高，主要产品批量规模大，响应速度快

公司主要客户先后启用供应商协同系统进行管理，公司可及时查询客户的采购需求计划，缩短了销售订单的响应时间。同时客户也要求公司能够及时响应订单需求，保障快速供货。

公司客户集中度相对较高，针对产品单一、销售量较大且长期合作的客户，公司根据在手订单及预测需求情况，对客户常年畅销机型适当提前响应，且由于批量规模大，生产效率较高，存货周转较快。

(3) 公司是两化融合企业，借助信息化提升公司存货管理水平

公司建立并实施了与产、供、销、财一体化管控能力建设相关的信息化和工业化融合管理体系，取得了“两化融合”认证，实现了生产线信息化、数字化。此外，公司拥有完善的 MES 和 ERP 管理系统，从客户下发订单至生产、入库送货等环节实时情况，全部通过 MES 和 ERP 系统实现自动化管理。公司能随时了解产品需求及库存状态，及时调整采购及生产计划，不断提升存货管理水平。

(二) 分析并披露在报告期内 VMI 销售收入大幅增长的情形下，报告期各期末发出商品余额较少的原因。

1、报告期内 VMI 模式销售收入情况

报告期内，公司客户上市公司欧菲光（002456）子公司欧菲光电和欧菲华光采用 VMI 销售模式，报告期各期 VMI 模式销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比	销售金额	销售金额占比
欧菲光电	507.39	2.61%	826.89	1.64%	4.09	0.01%	-	-
欧菲华光	262.36	1.35%	510.73	1.01%	-	-	-	-
合计	769.75	3.96%	1,337.62	2.65%	4.09	0.01%	-	-

报告期内，公司 VMI 模式销售收入逐年增加，主要系公司于 2018 年下半年开始与欧菲合作，2019 年双方合作进一步加强，使得当期销售额增加。

2、报告期各期末发出商品中 VMI 存货余额较少的原因

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量情况分析”之“（一）资产结构及变动情况”和“（三）资产经营效率分析”中进行了补充披露，具体如下：

报告期各期末，公司发出商品余额中 VMI 存货金额情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	占存货比例	金额	占存货比例	金额	占存货比例	金额	占存货比例
欧菲光电	22.88	0.87%	15.61	0.67%	-	-	-	-
欧菲华光	25.94	0.99%	7.96	0.34%	-	-	-	-
合计	48.82	1.86%	23.57	1.01%	-	-	-	-

2019 年末，公司存放于 VMI 存货余额 23.57 万元，占存货结存金额的比例 1.01%，VMI 存货余额较少，主要是公司与客户约定的 VMI 安全库存量少，且 VMI 销售模式下销售订单具有周期短、频次高、批量小的特点。

(1) 公司与客户约定的 VMI 安全库存量较小

根据公司与客户签订的 VMI 协议，公司与客户约定的 VMI 安全库存量为 5 天，为降低产品毁损丢失的风险，减少存货管理成本，公司根据客户订单需求时间及 VMI 安全库存量陆续向 VMI 仓库送货，报告期内公司小批量、高频次的向客户送货，2019 年度及 2020 年 1-6 月公司共向 VMI 模式客户发货 550 次及 324 次，单次发货平均金额分别为 2.39 万元及 2.16 万元，因此期末 VMI 发出商品余额较小。

单位：万元

客户名称	2019 年度商品出库金额	当期送货次数	单次送货平均金额	2019 年末存货金额
欧菲光电	848.41	312	2.72	15.61
欧菲华光	464.31	238	1.95	7.96
合计	1,312.72	550	2.39	23.57
客户名称	2020 年 1-6 月商品出库金额	当期送货次数	单次送货平均金额	2020 年 6 月末存货金额
欧菲光电	463.62	169	2.74	22.88
欧菲华光	235.70	155	1.52	25.94
合计	699.32	324	2.16	48.82

根据 VMI 协议约定，公司需根据客户的产品预测需求量进行备货，客户提前告知公司其产品的预测需求量，公司据此计算 VMI 仓库的安全库存量并进行备货。受客户预测需求量变动的影响，公司不同期间 VMI 仓库安全库存量亦有所变化。

(2) VMI 销售模式下订单具有周期短、频次高、批量小的特点

在 VMI 销售模式下，客户每周向公司发送物料需求，包括物料编码、VMI 库存、物料需求日期等信息，其订单具有周期短、频次高、批量小的特点，公司根据客户需求订单安排生产，产品生产完成后按照客户需求时间及需求量送至客

户指定的 VMI 仓库。

整体来看，公司基于客户要求采用 VMI 销售模式收入整体规模不大，且基于库存风险管理，以及客户订单具有周期短、频次高、批量小的特点，整体存放的 VMI 安全库存金额较小，符合发行人实际经营情况。

二、核查过程

（一）核查程序

- 1、获取报告期各期末存货明细，分析期末存货数量、金额、库龄；
- 2、访谈企划部、采购部相关人员，了解公司采购、生产、备货的业务模式；
- 3、检查生产成本的计价和分摊是否正确，对存货进行计价测试；
- 4、执行了存货监盘程序；
- 5、获取 VMI 仓库的存货结存明细表，检查 VMI 结存数据是否与账面发出商品结存数据一致；
- 6、以抽样方式对资产负债表日前后确认的营业收入核对至销售出库单、对账单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认。

（二）核查结论

保荐人及申报会计师经核查，认为：

- 1、发行人采用以销定产的生产模式，结合客户采购特点、存货管理风险控制、原材料采购效率、生产制造周期等因素，存货结存金额较少、整体存货周转效率较高，存货周转率高于行业水平，符合实际情况。
- 2、发行人与客户销售合同约定的 VMI 安全库存量少，且 VMI 销售模式下订单具有周期短、频次高、批量小的特点，因此报告期各期末发行人发出商品中 VMI 存货余额较小，符合发行人实际经营情况。

15.关于期后业绩

申报材料显示：

2020 年一季度发行人实现销售收入 10,361.03 万元，同比增长 78.04%，受 2020 年新冠疫情因素影响，同行业可比公司恒铭达、智动力、安洁科技营业收入较去年同期同比下滑 5%-10%。受春节假期影响，发行人 2020 年 1 月-2 月的合计产能利用率为 37.60%。

请发行人：

(1) 结合 2020 年一季度各月销售情况、产能利用率情况、对主要客户销售情况等，分析并披露在 2020 年 1-2 月产能利用率较低的情况下发行人一季度收入大幅增长 78.04%、而可比公司一季度收入同比下滑的原因；

(2) 结合海外疫情及终端品牌手机出货量，披露 2020 年上半年智能手机类产品的销售情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

一、发行人披露

(一) 结合 2020 年一季度各月销售情况、产能利用率情况、对主要客户销售情况等，分析并披露在 2020 年 1-2 月产能利用率较低的情况下发行人一季度收入大幅增长 78.04%、而可比公司一季度收入同比下滑的原因

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(一) 营业收入构成及变动趋势分析”中进行了补充披露，具体如下：

1、2020 年一季度各月销售情况、产能利用率情况、对主要客户销售情况

2020 年 1-3 月，公司销售情况如下：

单位：万元

产品名称		2020 年 1-3 月	2020 年 3 月	2020 年 2 月	2020 年 1 月
电子产品功能性器件	智能手机类	4,700.83	2,936.01	457.75	1,307.07
	汽车电子类	1,186.78	368.73	233.96	584.09
	智能穿戴及其他	564.42	152.69	87.65	324.08
	小计	6,452.03	3,457.43	779.36	2,215.24
夹治具及自动化设备		3,909.00	67.17	2,081.03	1,760.80
合计		10,361.03	3,524.60	2,860.39	3,976.04

2020 年 1-3 月，公司电子产品功能性器件主要设备产能利用率情况如下：

月 份	产能利用率
2020 年 1 月	46.70%
2020 年 2 月	24.53%
2020 年 3 月	66.31%

2020 年 1-3 月，公司前五大客户销售情况如下：

年度	序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
2020 年 3 月	1	富士康	1,958.97	55.58%
	2	超声电子	440.65	12.50%

年度	序号	客户名称	销售额（万元）	占营业收入比例
	3	丘钛科技	311.31	8.83%
	4	比亚迪	218.21	6.19%
	5	信利光电	197.56	5.61%
	合计		3,126.70	88.71%
2020 年 2 月	1	昆山力盟	2,026.33	70.84%
	2	超声电子	248.54	8.69%
	3	比亚迪	98.43	3.44%
	4	丘钛科技	63.21	2.21%
	5	欧菲光	60.91	2.13%
	合计		2,497.42	87.31%
2020 年 1 月	1	富士康	1,909.82	48.03%
	2	超声电子	711.94	17.91%
	3	昆山力盟	653.97	16.45%
	4	比亚迪	155.94	3.92%
	5	信利光电	146.83	3.69%
	合计		3,578.50	90.00%

2020 年 2 月，受新冠肺炎疫情影响，公司电子产品功能性器件产能利用率较低，相关产品收入规模较小，但因夹治具及自动化设备交付订单，相关产品收入占比较高。2020 年 3 月，公司陆续恢复生产经营活动，订单量亦有所回升，电子产品功能性器件收入规模环比增长较快。

2、2020 年一季度收入变动情况

单位：万元

产品名称		2020 年一季度	2019 年一季度	变动
电子产品 功能性器件	智能手机类	4,700.83	4,856.83	-3.21%
	汽车电子类	1,186.78	589.44	101.34%
	智能穿戴及其他	564.42	264.87	113.09%
	小计	6,452.03	5,711.14	12.97%
夹治具及自动化设备		3,909.00	108.39	3,506.42%
合计		10,361.03	5,819.53	78.04%

2020 年一季度，公司实现销售收入 10,361.03 万元，较 2019 年一季度增长 4,541.50 万元，增长幅度为 78.04%。

2020 年一季度收入较去年同期增长较快主要原因是：

①夹治具及自动化设备收入大幅增加

公司客户下游终端品牌新增春季机型，公司夹治具及自动化设备订单增加，相关业务收入同比实现增长 3,800.61 万元。（夹治具及自动化设备作为客户生产设备，需提前备货，自 2019 年 11 月份公司开始将部分产品设计方案提交 OEM

厂商生产，2020年1月陆续交付，公司检测调试并及时交付客户，满足了客户需求，受疫情影响相对小)。

②汽车、智能穿戴及其他类功能性器件收入有所增长

公司电子产品功能性器件中，汽车电子类功能性器件与智能穿戴及其他类功能性器件因产品品类增加、新客户拓展等因素导致相关产品同比合计增长740.89万元。

3、2020年一季度同行业可比上市公司收入变动情况

2020年一季度，同行业可比上市公司收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2020年一季度收入	2019年一季度收入	收入同比变动
恒铭达	9,099.80	9,991.89	-8.93%
智动力	38,845.21	41,217.47	-5.76%
飞荣达	57,885.91	36,730.86	57.59%
安洁科技	62,349.73	66,793.05	-6.65%
公司	10,361.03	5,819.53	78.04%

数据来源：Wind 资讯、上市公司季报

除飞荣达因合并范围增加导致2020年一季度收入同比增长较快外，其他可比上市公司2020年一季度营业收入同比均略微下降。

公司当期收入同比增长较快，主要系夹治具及自动化设备业务快速增长所致，相关业务的增长主要是由于终端客户开发春季机型，相应一季度夹治具及自动化设备需求增长；发行人智能手机类功能性器件同比下降3.21%，与可比公司相近。

(二) 结合海外疫情及终端品牌手机出货量，披露2020年上半年智能手机类产品的销售情况

1、终端品牌手机出货量情况

根据IDC统计，2020年1-6月，全球智能手机出货量为554.30百万台，同比下滑14.13%，具体情况如下：

单位：百万台

品牌名称	2020年1-6月			2019年1-6月	
	出货量	占比	变动幅度	出货量	占比
三星	112.50	20.30%	-23.68%	147.40	22.84%

华为	104.80	18.91%	-11.04%	117.80	18.25%
苹果	74.30	13.40%	5.24%	70.60	10.94%
小米	58.00	10.46%	-3.49%	60.10	9.31%
OPPO	48.80	8.80%	-7.40%	52.70	8.16%
其他	155.90	28.13%	-20.82%	196.90	30.50%
合计	554.30	100.00%	-14.13%	645.50	100.00%

数据来源：IDC

2020 年 3 月起，自国内新冠病毒持续爆发后，疫情逐步蔓延至全球，直至目前，全球性疫情仍较为严重。2020 年 1-6 月，由于疫情对智能手机上游供应链企业、物流配送企业、以及品牌实体店造成了较大影响，使得全球智能手机出货量出现一定程度的下滑。

2、公司 2020 年上半年智能手机类产品销售情况

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”中进行了补充披露，具体如下：

2020 年 1-6 月，公司智能手机类功能性器件产品收入金额为 11,225.34 万元，在全球智能手机出货量下滑的情况下较 2019 年同期增长上升 3.73%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动金额	增长幅度
智能手机类产品收入	11,225.34	10,821.29	404.05	3.73%
其中：丘钛科技	1,127.43	-	1,127.43	-
比亚迪	929.73	430.42	499.31	116.01%
欧菲光	774.37	535.10	239.27	44.72%
鹏鼎控股	221.77	67.91	153.86	226.56%

在疫情情况下，公司 2020 年 1-6 月智能手机类产品销售收入同比增长，主要系：（1）公司新客户拓展取得成效，其中对丘钛科技实现销售 1,127.43 万元；（2）部分原有客户合作进一步加深，订单规模有所扩大，其中对比亚迪销售同比增加 499.31 万元、欧菲光增加 239.27 万元、鹏鼎控股增加 153.86 万元。

3、2020 年 1-6 月公司整体业绩情况

2020 年 1-6 月，公司整体业绩情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动幅度
主营业务收入	19,416.71	13,544.86	43.35%
电子产品功能性器件	14,657.22	13,211.10	10.95%
其中：智能手机类	11,225.34	10,821.29	3.73%
汽车电子类	2,235.47	1,592.25	40.40%
智能穿戴及其他类	1,196.41	797.56	50.01%
夹治具及自动化设备	4,759.49	333.76	1,326.02%
利润总额	3,621.55	4,153.08	-12.80%
净利润	3,192.07	3,495.35	-8.68%

公司积极拓展业务,2020 年 1-6 月主营业务收入为 19,416.71 万元,较 2019 年同期增长 43.35%,主要原因是:①对于智能手机类业务,公司不断加强不断与比亚迪、鹏鼎股份等原有客户合作,并不断拓展昆山丘钛等优质新客户,当期收入同比增加 3.73%;②对于汽车电子类业务,公司加强与超声电子等原有客户合作,当期增加销售收入 637.34 万元,同比增长 40.40%;③对于智能穿戴及其他类业务,公司加强与歌尔股份等原有客户合作,当期增加销售收入 238.92 万元,同比增长 50.01%;④对于夹治具及自动化设备业务,公司客户下游终端品牌新增春季机型,公司夹治具及自动化设备订单增加,当期收入同比增长 1,326.02%。

公司 2020 年 1-6 月净利润较 2019 年同期下降 8.68%,主要是:①公司持续加大产品研发投入,2020 年 1-6 月投入研发费用 1,881.50 万元,较 2019 年同期增加 762.92 万元,同比增长 68.20%;②当期公司新客户收入占比上升,但由于处于导入期采购规模小,缺乏规模经济性,新客户产品毛利额较低;③受疫情影响,主要下游核心客户出货不达预期,核心客户收入占比降低,且疫情停工导致公司用工受到一定影响,生产效率降低,拉低了整体毛利率水平,导致产品利润总额未达预期。

二、核查情况

(一) 核查过程

- 1、获取发行人 2020 年一季度及上半年销售明细,了解发行人 2020 年一季度各月产能利用率情况;访谈发行人总经理,了解公司新冠疫情期间运营情况;
- 2、查阅同行业上市公司 2020 年第一季度报告,了解同行业上市公司营运情况;

3、查阅行业研究报告，了解 2020 年上半年智能手机出货量情况。

（二）核查结论

保荐人及申报会计师，经核查认为：

1、受春节假期及新冠肺炎疫情影响，发行人电子产品功能性器件一季度产能利用率较低，但因夹治具及自动化设备交付客户，使得同比收入仍有所增长；

2、发行人 2020 年上半年智能手机类功能性器件收入同比略有增长，符合实际情况。

16.关于应收账款

报告期各期末，发行人应收账款净额分别为 17,391.94 万元、30,618.75 万元和 28,033.76 万元，占各期营业收入的比例分别为 61.81%、78.04%和 55.51%。报告期各期末，发行人应收账款均在 1 年以内，账龄主要在 4 个月。发行人应收账款周转率明显低于同行业。

请发行人：

（1）结合客户信用账期、四季度销售情况等，分析并披露 2018-2019 年应收账款金额增长较多、应收账款周转率低于同行业的原因；

（2）披露报告期各期末应收账款账龄表（其中账龄 1 年以内的按 0-3 个月、3-6 个月、6-12 个月细分），以及报告期各期末应收账款逾期金额及占比、期后回款金额及占比，逾期的主要客户情况，包括客户名称、逾期金额及逾期账龄、期后回款情况；

（3）披露保荐人、申报会计师对发行人报告期内应收账款的函证情况，包括发函金额及占比、回函金额及占比，未回函客户的主要情况包括客户名称、未回函金额、原因等。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）结合客户信用账期、四季度销售情况等，分析并披露 2018-2019 年应收账款金额增长较多、应收账款周转率低于同行业的原因

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量情况分析”之“（二）资产的构成及变动情况分析”和“（三）资产经营效率分析”中进行了补充披露，具体如下：

公司报告期内给予主要客户的信用期为 90-120 天，客户财务结算流程通常在收到发票后 90-120 天付款，结合客户实际的财务审批流转环节，公司通常在 4-5 个月内实现回款。

公司销售存在季节性，主要销售集中在三、四季度，考虑到回款周期，大部分回款集中在次年回收，因此导致年末应收款余额较高。

公司客户集中度较高，前五名客户应收款占比在 90%以上，通过列示各年度前五名客户销售及信用期情况，分析公司应收账款金额的情况，具体情况如下：

1、2018 年及 2019 年期末应收账款余额前五名客户信用期及应收款增长情况

（1）2019 年度情况

单位：万元

客户名称	信用期	四季度含税销售额	当期最后 5 个月含税销售额	应收账款余额
鸿富锦精密电子（郑州）有限公司	票到 90 天，客户固定在月初付款，若到期日晚于付款日，往后顺延一个月	7,088.99	13,773.59	13,686.90
昆山力盟机械工业有限公司	发票日月结 60 天	3,960.30	8,078.58	3,960.30
富泰华工业（深圳）有限公司	票到 90 天，客户固定在月初付款，若到期日晚于付款日，往后顺延一个月	1,350.58	3,259.25	3,258.36
富士康精密电子（太原）有限公司	收到发票 90 天，客户固定在月初付款，若到期日晚于付款日，往后顺延一个月	1,148.34	2,546.46	2,524.53
信利光电股份有限公司	开票后月结 120 天	953.29	1,656.92	2,079.29 【注】
小计		14,501.50	29,314.80	25,509.38

注：信利光电期末应收款大于最后 5 个月销售额，主要是存在一定的逾期的应收款，上述款项期后已回收。

（2）2018 年度情况

单位：万元

客户名称	信用期	四季度含税 销售额	当期最后 5 个月含税销 售额	应收账款余 额
鸿富锦精密电子 (郑州)有限公司	票到 90 天, 客户固定在月初 付款, 若到期日晚于付款 日, 往后顺延一个月	5,665.19	11,629.30	10,884.27
鸿富胜精密电子 (郑州)有限公司	票到 90 天, 客户固定在月初 付款, 若到期日晚于付款 日, 往后顺延一个月	4,422.20	8,845.72	8,606.36
富泰华工业(深 圳)有限公司	票到 90 天, 客户固定在月初 付款, 若到期日晚于付款 日, 往后顺延一个月	4,012.29	6,848.91	6,807.95
富士康精密电子 (太原)有限公司	票到 90 天, 客户固定在月初 付款, 若到期日晚于付款 日, 往后顺延一个月	1,554.20	2,876.23	2,842.46
信利光电股份有 限公司	开票后月结 120 天	743.56	1,362.68	1,362.35
小计		16,397.44	31,562.84	30,503.39

报告期内, 公司应收账款增加, 主要是客户销售收入增加所致, 公司对主要客户信用政策保持稳定, 不存在通过放宽信用政策提升销售的情形。

客户应收账款余额与销售情况及信用政策整体匹配, 符合实际情况。

2、应收账款周转率低于同行业的原因

(1) 主要受季节性因素影响, 导致按当年计算的应收账款周转率偏低

由于公司客户集中度较高, 且主要终端品牌客户苹果公司通常在 3 季度发布新机型, 因此下半年是公司销售的高峰期, 公司销售季节性较同行业公司更为明显。报告期内, 公司及同行业上市公司各季度收入平均占比情况如下:

公司	报告期内一季度 收入平均占比	报告期内二季度 收入平均占比	报告期内三季度 收入平均占比	报告期内四季度 收入平均占比
智动力	23.74%	24.51%	23.61%	28.14%
恒铭达	19.49%	18.36%	29.56%	32.60%
飞荣达	17.93%	22.78%	27.27%	32.03%
安洁科技	18.16%	20.89%	28.07%	32.88%
平均值	19.83%	21.63%	27.13%	31.41%
发行人	11.82%	11.98%	33.87%	42.33%

注: 同行业上市公司恒铭达未披露 2017 年各季度财务数据, 上述平均值未包含恒铭达 2017 年季度收入情况。

由于公司主要销售期间在当年下半年, 主要回款周期在次年上半年。以每年 7 月 1 日至次年 6 月 30 日作为一个期间, 更能反应公司的实际应收款周转情况。

(2) 以每年7月1日至次年6月30日期间模拟计算应收账款周转率

考虑到公司从下半年开始销售额快速增加，至次年二季度完成销售回款，以每年7月1日至次年6月30日作为统计周期，计算公司应收账款周转率，具体情况如下：

公司名称	2019年7月1日至 2020年6月30日	2018年7月1日至 2019年6月30日	2017年7月1日至 2018年6月30日
恒铭达	3.42	3.26	-
智动力	4.32	4.39	5.10
飞荣达	3.58	3.10	3.11
安洁科技	3.65	3.77	4.57
行业平均值	3.74	3.63	4.26
发行人	3.89	5.11	6.61

注：恒铭达未披露2017年半年度数据。

报告期内，公司每年7月1日至次年6月30日的应收账款周转率分别为6.61次、5.11次和3.89次，整体应收款周转率保持了较好水平。

(二) 披露报告期各期末应收账款账龄表（其中账龄1年以内的按0-3个月、3-6个月、6-12个月细分），以及报告期各期末应收账款逾期金额及占比、期后回款金额及占比，逾期的主要客户情况，包括客户名称、逾期金额及逾期账龄、期后回款情况；

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量情况分析”之“(二)资产的构成及变动情况分析”中进行了补充披露，具体如下：

1、报告期各期末，公司应收账款余额账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
0-3个月	9,743.28	18,022.52	17,727.60	15,948.89
3-6个月	7,170.20	11,470.18	14,502.67	2,341.18
6-12个月	269.37	16.52	-	17.23
合计	17,182.85	29,509.22	32,230.27	18,307.30

报告期各期末，公司应收账款余额基本在6个月以内，与公司给予客户的信用期90-120天基本匹配。

2、报告期各期末，公司应收账款逾期及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
应收账款期末余额	17, 182. 85	29, 509. 22	32, 230. 27	18, 307. 30
逾期应收账款金额	1, 068. 31	449. 78	102. 75	332. 75
期末逾期金额占比	6. 22%	1. 52%	0. 32%	1. 82%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额占应收账款期末余额比例分别为1.82%、0.32%、1.52%、6.22%，占比较低。报告期各期末，逾期主要系客户资金安排导致的短期逾期。

报告期内，公司逾期应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
逾期应收账款金额	1, 068. 31	449. 78	102. 75	332. 75
期后回款比例	98. 37%	100. 00%	100. 00%	100. 00%

截至本回复出具之日，公司2017年末、2018年末及2019年末逾期应收账款已经全部回收；2020年6月末逾期应收账款回收情况良好，逾期应收账款回款比例达98.37%，其中信利（惠州）智能显示有限公司逾期应收账款未全部收回，主要是受新冠疫情、终端客户偿付等因素影响，公司下游客户未及时偿付公司货款。

报告期内，公司不断加强超期应收账款管理，并按照与同行业上市公司相比较为谨慎的坏账计提水平计提了坏账准备。截至2020年6月末，公司已计提应收账款坏账准备859.14万元，坏账准备能够覆盖可能发生的损失。

(1) 2020年6月末主要客户逾期情况如下所示：

单位：万元

客户名称	逾期金额	逾期账龄	逾期账款期后回款金额	逾期账款期后回款比例
昆山力盟机械工业有限公司	797. 46	1-5 个月	797. 46	100. 00%
信利光电股份有限公司	166. 29	1 个月	166. 29	100. 00%
信利（惠州）智能显示有限公司	36. 72	1-4 个月	19. 32	52. 61% 【注】
鸿富锦精密电子（郑州）有限公司	32. 56	1-2 个月	32. 56	100. 00%
WistronInfoComm(Zhongshan) Corporation	16. 46	1 个月	16. 46	100. 00%
福建飞毛腿动力科技有限公司	10. 88	1 个月	10. 88	100. 00%
深圳市锦瑞新材料股份有限公司	7. 82	1 个月	7. 82	100. 00%
合计	1, 068. 19	-	1, 050. 79	98. 37%

注：逾期未回款金额 17.40 万元。

截至 2020 年 6 月末，信利光电有 17.40 万元逾期款项尚未支付，主要是因客户自身结算原因导致，经公司催收，客户已经确认尽快支付，整体金额较小，收回可能性较高，不会对发行人应收款造成较大损失。

(2) 2019 年期末主要客户逾期情况如下所示：

单位：万元

客户名称	逾期金额	逾期账龄	逾期账款期后回款金额	逾期账款期后回款比例
信利光电股份有限公司	421.96	1 个月	421.96	100.00%
信利（惠州）智能显示有限公司	23.74	1-2 个月	23.74	100.00%
富泰华工业（深圳）有限公司	3.69	1-2 个月	3.69	100.00%
合计	449.39	-	449.39	100.00%

(3) 2018 年期末主要客户逾期情况如下所示：

单位：万元

客户名称	逾期金额	逾期账龄	逾期账款期后回款金额	逾期账款期后回款比例
当纳利（成都）印刷有限公司	72.65	1-2 个月	72.65	100.00%
东莞当纳利印刷有限公司	12.81	1 个月	12.81	100.00%
上海当纳利印刷有限公司	10.78	1 个月	10.78	100.00%
深圳市台冠科技有限公司	3.80	1 个月	3.80	100.00%
重庆市天实精工科技有限公司	2.21	1-2 个月	2.21	100.00%
合计	102.25	-	102.25	100.00%

(4) 2017 年期末主要客户逾期情况如下所示：

单位：万元

客户名称	逾期金额	逾期账龄	逾期账款期后回款金额	逾期账款期后回款比例
汕头超声显示器技术有限公司	189.18	1 个月	189.18	100.00%
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	105.51	1 个月	105.51	100.00%
深圳市瑞德丰精密制造有限公司	20.83	1 个月	20.83	100.00%
北京华懋伟业精密电子有限公司深圳分公司	17.23	2 个月	17.23	100.00%
合计	332.75	-	332.75	100.00%

发行人逾期账款占比较低，客户逾期账款期后回款较好，不会对发行人经营产生实质影响；

(三) 披露保荐人、申报会计师对发行人报告期内应收账款的函证情况，包括发函金额及占比、回函金额及占比，未回函客户的主要情况包括客户名称、未回函金额、原因等。

1、报告期各期，保荐人对应收账款的函证情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
应收账款余额	17,182.85	29,509.22	32,230.27	18,307.30
发函金额	16,976.54	27,561.81	31,608.70	18,213.67
发函占比	98.80%	93.40%	98.07%	99.49%
回函金额	16,976.54	27,561.81	31,608.70	18,213.67
回函占发函金额比例[注]	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：报告期内回函金额、回函金额占发函金额比例按照回函客户的函证金额填列。

2、报告期各期，申报会计师对应收账款的函证情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
应收账款余额	17,182.85	29,509.22	32,230.27	18,307.30
发函金额	16,976.54	27,561.81	31,608.70	18,213.67
发函占比	98.80%	93.40%	98.07%	99.49%
回函金额	16,976.54	27,561.81	31,608.70	18,213.67
回函占发函金额比例[注]	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：报告期内回函金额、回函金额占发函金额比例按照回函客户的函证金额填列。

二、核查情况

（一）核查程序

（1）检查主要客户报告期内不同年度签订的合同或订单，查看信用期约定条款，比较实际执行情况与约定条款是否一致，检查应收账款逾期情况；

（2）获取发行人关于主要逾期客户情况和造成逾期的原因说明；

（3）对报告期内主要客户进行走访，了解其经营情况，与公司的信用政策、交易情况；

（4）对主要客户执行发生额及往来款项余额函证程序，验证期末应收账款的真实性、准确性；

（5）对报告期各期的应收账款实施期后回款测试，核查期后回款对应的银行回单及应收票据。

（二）核查结论

保荐人及申报会计师，经核查认为：

（1）发行人 2018-2019 年应收账款金额增长较多主要受公司销售规模扩大影响；客户应收账款余额与销售情况及信用政策整体匹配，符合实际情况；

(2)发行人应收账款周转率低于同行业,主要受公司销售季节性因素影响,导致按会计年度计算的应收账款周转率偏低;发行人按照主要销售及回款期间测算的应收账款周转情况良好,符合发行人实际情况;

(3)发行人逾期账款占比较低,客户逾期账款期后回款较好,不会对发行人经营产生实质影响;

(4)已取得报告期内全部发函客户的回函,不存在未回函的情况。

17. 关于租赁房产瑕疵

申报材料显示:

发行人及其子公司租赁的房产存在未取得权属证书、未办理租赁备案登记等问题。

请发行人:披露未取得权属证书的租赁房屋的用途、是否为发行人开展生产经营的主要场所,相关面积占发行人全部房产面积的比例,前述房屋若进行搬迁所需的相关费用金额。

请保荐人核查并发表明确意见,同时请保荐人、发行人律师核查以下事项并在《保荐工作报告》和《律师工作报告》中发表明确意见:(1)发行人及其子公司租赁的房屋是否属于划拨地或者集体土地上建造的房产,是否存在改变土地用途情形,是否符合《土地管理法》等法律法规的规定,相关房屋是否为合法建筑;(2)相关房屋取得权属证书是否存在实质法律障碍。

【回复】

一、发行人披露

(一)未取得权属证书的租赁房屋的用途、是否为发行人开展生产经营的主要场所

公司已在《招股说明书》“第六节 业务和技术”之“六、发行人与业务相关的固定资产及无形资产”之“(一)固定资产”中进行了补充披露,具体如下:

招股说明书披露的发行人及其子公司租赁的未取得权属证书的房产中郑州博硕及郑州磐锋承租的房屋已取得豫(2019)新港区不动产权第0003975号国有土地使用权证,建设用地规划许可证(郑规地字第4101002018490074号),其

他相关建设证照及房屋权属证书正在办理中。发行人子公司郑州博硕尚未实际生产，郑州磐锋目前仅从事少量售后维护工作，其租赁房屋目前并非发行人开展生产经营的主要场所。

郑州博硕已经与郑州航空港经济综合实验区（郑州新郑综合保税区）国土资源局就 29,765.88 平方米的工业用地（宗地编号：郑港出[2019]72 号）签署《国有建设用地使用权出让合同》（合同编号：豫（郑港）出让[2019]第 086 号）并支付土地出让款，已取得国有土地使用权证（豫（2020）郑港区不动产权第 0010141 号），该土地将用于未来建设生产经营的主要厂房。

截至本回复出具之日，除郑州博硕及郑州磐锋承租的房屋外，发行人及其子公司未取得权属证书的租赁房屋及用途如下：

序号	租赁期限	地块	面积（m ² ）	承租方	使用用途
1	2018.10.01- 2022.06.14	深圳市龙岗区同乐社区水流田村园新路 22-9 号	3,700.00	博硕科技	办公及仓储
2	2020.03.13- 2021.03.12	深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区宝其路 2 号 2 层-3 层	1,650.00	博硕科技	员工厂外宿舍
小计			5,350.00	/	/
发行人租赁总面积			41,827.46	/	/
占发行人租赁总面积比例			12.79%	/	/

发行人未取得权属证书的租赁房屋主要用于办公、仓储、宿舍，并非发行人主要生产经营场所。上述租赁房产瑕疵不会对发行人生产经营产生实质影响。

（二）前述房屋若进行搬迁所需的相关费用金额

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量情况分析”之“（二）资产的构成及变动情况分析”中进行了补充披露，具体如下：

发行人生产工艺对厂房没有特殊要求。搬迁主要涉及装配设备，搬迁难度整体不高。

发行人所在的深圳市龙岗区是深圳市各类制造企业分布最密集的地区之一，现有租赁场所周边房产资源丰富，郑州博硕已经取得土地使用权，可以用于自建厂房。假如发行人未取得权属证书的租赁房产被要求搬离，搬迁可在较短时间及较低成本的情况下实现。各租赁房屋搬迁所需费用预计如下：

序号	租赁房屋地块	涉及房产面积	使用用途	预计搬迁费用（万元）	预计装修费用（万元）
1	深圳市龙岗区同乐社区水流田村园新路 22-9 号	3,700	办公及仓储	10	160
2	深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区宝其路 2 号 2 层-3 层	1,650	员工厂外宿舍	1	9
合计				180	

二、核查情况

（一）核查过程

1、查阅了发行人及其子公司的租赁合同、租赁房产的产权证明文件，取得了部分发行人及其子公司承租房产的租金支付凭证；

2、实地走访了发行人相关租赁房产，并取得发行人关于未取得权属证书的租赁房屋用途的说明；

3、查阅了磐锋精密 2020 年 4 月搬迁相关的搬迁合同、搬迁费用支付凭证等。

（二）核查结论

保荐人经核查认为：

1、发行人未取得权属证书的租赁房屋主要为办公、仓储、宿舍等用途，发行人子公司郑州博硕尚未实质生产，郑州磐锋目前仅从事少量售后维护工作，郑州博硕、郑州磐锋未取得权属证书的租赁房屋并非开展生产经营的主要场所；郑州博硕国有土地使用权证正在办理过程中，未来将用于建设生产经营的主要厂房；

2、除郑州博硕及郑州磐锋承租的房屋外，发行人未取得权属证书的租赁房屋面积占发行人全部房产面积的 12.79%，前述房屋若全部进行搬迁，所需费用约 180 万元，对发行人业务经营及净利润影响较小。

三、保荐人、发行人律师核查

（一）发行人及其子公司租赁的房屋是否属于划拨地或者集体土地上建造的房产，是否存在改变土地用途情形，是否符合《土地管理法》等法律法规的规定，相关房屋是否为合法建筑

1、发行人及其子公司租赁的房屋是否属于划拨地或者集体土地上建造的房产

发行人及其子公司租赁的房屋及所在土地性质、用途情况如下：

序号	承租方	地址	面积 (平方米)	产权证书	权利性质	规划用途	实际用途
1	博硕科技	深圳市龙岗区同乐社区水流田村 26 号	15,105.00	深房地字第 6000461755 号	国有土地	工业用地	生产经营场所
2	博硕科技	深圳市龙岗区同乐社区水流田村园新路 22-9 号	3,700.00	无	国有土地	--	办公及仓储
3	博硕科技	深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区乐园路 17 号第二栋两层厂房一楼 101	880.00	深房地字第 6000136334 号	国有土地	工业用地	生产经营场所
4	博硕科技	深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区宝其路 2 号 2 层、3 层	1,650.00	无	国有土地	--	员工厂外宿舍
5	磐锋精密	深圳市光明区光明街道白花居委会观光路南侧金鹏源辐照工业园 3#厂房	8,052.61	粤（2017） 深圳市不动 产权第 0047559 号	国有土地	工业用地	生产经营场所
6	磐锋精密	深圳市光明区光明街道白花居委会观光路南侧金鹏源辐照工业园 2#宿舍一层 104、301-315、403-411、413	1,520.04		国有土地	工业用地	员工宿舍
7	磐锋精密	深圳市光明区光明街道白花居委会观光路南侧金鹏源辐照工业园 2#宿舍 414, 501-511, 513-515	606.75		国有土地	工业用地	员工宿舍
8	郑州博硕	郑州航空港区新港大道与人民路交叉口智能终端手机产业园 B 区 3 号楼第 1-4 层西侧	5,033.63	豫（2019） 新港区不动 产权第 0003975 号	国有土地	工业用地	生产经营场所
9	郑州磐锋	郑州航空港区新港大道与人民路交叉口智能终端手机产业园 B 区 3 号楼第 1-4 层东侧	5,013.43		国有土地	工业用地	生产经营场所

（1）经核查，上述序号 1 至 9 的租赁房屋所在土地非划拨地，因此该等房屋不属于划拨地上建造的房产；

（2）根据《深圳市人民政府关于印发〈深圳市宝安龙岗两区城市化土地管理办法〉的通知》（深府[2004]102 号），深圳市宝安区、龙岗两区农村集体经济组织全部成员转为城镇居民后，原属于其成员集体所有的土地属于国家所有。上述序号 1 至 4 的租赁房屋所在土地已从集体土地转化为国有土地。上述序号 5 至 9 的

租赁房屋所在土地为国有土地。因此，上述序号 1 至 9 的租赁房屋均属于在国有土地上建造的房产，不属于在集体土地上建造的房产。

2、是否存在改变土地用途情形

根据深圳市龙岗区宝龙街道办事处出具的《证明》，发行人租赁的上述序号 1 至 4 的房屋所涉地块规划可用于工业生产，发行人承租使用的房屋用途为厂房、办公、仓储、宿舍等，与所涉土地用途相符，符合土地管理等相关规定。

上述序号 1、3、5、6、7、8、9 的租赁房屋所在土地性质为工业用地，发行人实际使用用途与规划用途不存在差异，不存在变更土地用途的情形。

3、是否符合《土地管理法》等法律法规的规定

上述序号 1、3、5、6、7、8、9 的租赁房屋已分别取得深房地字第 6000461755 号、深房地字第 6000136334 号、粤（2017）深圳市不动产权第 0047559 号及豫（2019）新港区不动产权第 0003975 号产权证书，相关租赁房屋合法拥有土地使用权，符合《土地管理法》等法律法规的规定。

上述序号 2、4 的租赁房屋为发行人租赁使用的村集体已建成的历史遗留生产经营性违法建筑，仅为使用目的而租赁，不存在直接租赁集体土地进行厂房建设的情形，也不存在将集体所有的土地使用权用于出让、转让或者出租的情形，未违反《土地管理法》等法律法规的规定。根据深圳市龙岗区规划土地监察局于 2020 年 8 月 3 日出具的《复函》，发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日在宝龙街道辖区不存在违法建设行为处罚情况。

综上，发行人上述租赁房屋符合《土地管理法》等法律法规的规定。

4、相关房屋是否为合法建筑

（1）上述序号 1、3、5、6、7 房屋分别取得了深房地字 6000461755 号、深房地字第 6000136334 号、粤（2017）深圳市不动产权第 0047559 号产权证书，为合法建筑。

（2）上述序号 2、4 房屋是历史遗留生产经营性违法建筑，历史遗留违法建筑在深圳属于普遍现象。截至目前，未收到有关部门要求其拆除或没收的有关处理决定。

深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区工作站于 2019 年 10 月 8 日出具《场所使用证明》，同意上述序号 2 的租赁房屋作为发行人经营场所场地使用。

深圳市龙岗区宝龙街道办事处于 2020 年 1 月 19 日出具《证明》，证明上述序号 2 的租赁房屋归属于翠华达实业，系深圳市农村城市化发展过程中形成的历史遗留建筑；该房屋已依据《深圳经济特区处理历史遗留违法私房若干规定》、

《深圳经济特区处理历史遗留生产经营性违法建筑若干规定》及《深圳市人民代表大会常务委员会关于农村城市化历史遗留违法建筑的处理决定》（以下称“《历史遗留违法建筑处理决定》”）等规定办理申报登记，目前尚未办理有关产权证书；深圳市龙岗区宝龙街道办事处未收到该房屋将于三年内拆迁的通知，发行人在租赁期限内可以正常使用该房屋。

深圳市龙岗区城市更新和土地整备局于 2020 年 2 月 24 日出具《复函》，证明上述序号 2 的租赁房屋不涉及已列计划的城市更新单元，该局将控制该片区的城市更新时序，确保该地块上的房屋三年内不纳入城市更新单元拆除计划。

（3）上述序号 8、9 房屋取得了豫（2019）新港区不动产权第 0003975 号国有土地使用权证，并办理了建设用地规划许可证（郑规地字第 4101002018490074 号）。根据郑州航空港经济综合实验区（郑州新郑综合保税区）规划市政建设环保局分别于 2019 年 12 月 24 日、2020 年 3 月 3 日出具的《证明》，前述房屋的其他相关建设证照及房屋权属证书正在办理中。

综上，上述序号 1、3、5、6、7、8、9 房屋均为合法建筑，上述序号 2、4 房屋为深圳市历史遗留违法建筑，但此类历史遗留违法建筑在深圳市普遍存在，发行人正常承租使用该等房屋不受影响。

（二）相关房屋取得权属证书是否存在实质法律障碍

1、关于上述序号 2、4 房屋

上述序号 2、4 房屋因深圳市历史遗留问题原因未取得房屋产权证书。

根据《历史遗留违法建筑处理决定》，历史遗留违法建筑申报、公告、临时管理及初审等事项，由违法建筑所在地街道办事处负责。针对经普查记录的违法建筑，处理方式包括确认产权、依法拆除或者没收、临时使用等。符合确认产权条件的，适当照顾原村民和原农村集体经济组织利益，在区分违法建筑和当事人不同情况的基础上予以处罚和补收地价款后，按规定办理初始登记，依法核发房地产证。经普查记录的违法建筑，尚未按照本决定和相关规定处理前，可以允许有条件临时使用。

深圳市龙岗区宝龙街道办事处于 2020 年 1 月 19 日出具《证明》，证明上述序号 2 的租赁房屋归属于翠华达实业，且已依据《历史遗留违法建筑处理决定》等规定办理了申报登记。根据《历史遗留违法建筑处理决定》等规定，可以临时使用。

上述序号 2、4 房屋产权证书办理需视相关土地征收及补偿等手续开展情况而定，如符合确认产权条件，则可以依据《历史遗留违法建筑处理决定》办理初始登记，依法核发房地产证。截至目前，上述序号 2、4 房屋尚未完成相应的土地征收与补偿等手续，尚无法办理土地出让及房屋产权登记手续。

上述序号 2、4 的租赁房屋并非发行人主要生产经营场所，易于搬迁，具有较强的可替代性，且发行人实际控制人徐思通已出具《关于承租物业的承诺函》，承诺将补偿发行人及其控股子公司因承租的房屋所有权权属瑕疵发生的支出或所受损失。该等租赁房屋未能取得权属证书不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

2、关于上述序号 8、9 房屋

上述序号 8、9 房屋已取得国有土地使用权证及建设用地规划许可证。根据郑州航空港经济综合实验区（郑州新郑综合保税区）规划市政建设环保局分别于 2019 年 12 月 24 日、2020 年 3 月 3 日出具的《证明》，郑州博硕、郑州磐锋租赁的智能终端（手机）产业园标准化工业厂房的相关建设证照及房屋权属证书正在办理中，郑州博硕、郑州磐锋租赁使用该房屋不存在法律障碍，该局不会对此进行处罚。

综上，发行人及其子公司未取得权属证书的租赁房屋中，上述序号 2、4 房屋尚无法办理土地出让及房屋产权登记手续，上述序号 8、9 房屋正在办理相关建设证照及房屋权属证书，序号 8、9 房屋取得权属证书不存在实质法律障碍。

尽管上述序号 2、4 租赁房屋尚无法办理房屋产权登记手续，但其并非发行人主要生产经营场所，该等租赁房屋易于搬迁，具有较强的可替代性，且发行人实际控制人徐思通已出具《关于承租物业的承诺函》承诺将补偿发行人及其控股子公司因承租的房屋所有权权属瑕疵发生的支出或所受损失。因此，上述序号 2、4 房屋未能取得权属证书不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

18.关于现金分红

申报材料显示：

2018-2020 年发行人分配现金股利金额分别为 1000 万元、2000 万元、6000 万元。报告期各期发行人经营活动产生的现金流量净额为 192.93 万元、1,766.76 万元、9,946.83 万元。

请发行人：分析并披露在报告期各期经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大、报告期各期末货币资金余额较少的情形下，报告期内持续大额现金分红、2019 年现金分红大幅增长的原因，是否具备必要性、恰当性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，同时请保荐人在《保荐工作报告中》说明报告期内实际控制人对历次分红资金的使用情况，是否与昆山力盟、大雄科技存在资金往来，并说明核查过程及结论依据。

【回复】

一、发行人披露

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）报告期内股利分配情况”中进行了补充披露，具体如下：

（一）现金分红情况

报告期内，公司现金分红情况如下：

单位：万元

分红实施时间	2020 年	2019 年	2018 年
分红所属年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
分红金额	6,000.00	2,000.00	1,000.00

2018 年、2019 年及 2020 年，公司综合考虑自身经营、财务情况，分别向全体股东分配上一年度现金股利 1,000.00 万元、2,000.00 万元和 6,000.00 万元。公司代扣代缴自然人股东应缴纳的个人所得税后，已将剩余分红款项支付给股东。

（二）现金分红的必要性及恰当性

1、现金分红的必要性

（1）符合《公司章程》现金分红政策的要求

根据公司章程规定“如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%。公司最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。”

报告期内，公司经营业绩持续向好，报告期各年度，分别实现营业收入 28,139.53 万元、39,232.33 万元和 50,503.89 万元，公司归属于母公司股东的净利润 6,817.09 万元、9,189.14 万元和 11,398.87 万元，营业收入复合增长率为 33.97%、公司净利润复合增长率为 29.31%，经营业绩实现大幅增长。

报告期内，公司无重大的资本性支出，无有息负债，报告期各年末资产负债率为 56.19%、50.04%和 36.35%，呈稳步下降趋势，财务状况良好。现金分红符合公司章程的相关规定。

（2）股东分红具有实际需求

公司法人股东摩锐科技的出资人为公司实际控制人、董事长、总经理徐思通；法人股东鸿德诚的出资人包括公司董事、副总经理、董事会秘书王琳及董事、副总经理史新文；自然人股东为徐思通。上述人员均为公司的核心管理层成员。

自公司设立以来，上述人员将资金及精力投入公司业务发展，在公司发展进入良性循环情况下，公司股东决议进行现金分红，相关人员的分红主要用于税费支出、家庭购买房产、偿还房贷等资金需要。

2、现金分红的恰当性

（1）三年累计现金分红占合计净利润比例为 29.49%，整体比例不高

公司盈利能力较好，报告期内各期分别创造归属于母公司股东的净利润 6,817.09 万元、9,189.14 万元、11,398.87 万元和 3,112.66 万元，累计创造净利润 30,517.76 万元，公司现金分红占累计净利润比例为 29.49%，分配比例相对较小，分配不会对发行后的新老股东利益产生重大不利影响。

（2）财务状况及现金流情况良好，现金分红不会对公司经营产生实质影响

报告期内，公司无待偿还有息负债，待偿付的负债主要为与公司日常经营相关的应付账款、应付职工款及应付税费等，公司偿债能力良好。报告期内各次现金分红后，公司资产负债率、流动比率、速动比率等财务指标均未出现下滑，公司进行现金分红并不影响公司运营能力及偿债能力

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月 30 日	2019 年度/2019 年 12 月 31 日	2018 年度/2018 年 12 月 31 日
支付现金股利金额	6,000.00	2,000.00	1,000.00
经营活动现金流净额	10,044.66	9,946.83	1,766.76
资产负债率	28.33%	36.35%	50.04%
流动比率（倍）	3.09	2.48	1.84
速动比率（倍）	2.82	2.33	1.77

二、核查情况

（一）核查过程

1、查阅了《公司章程》、相关法律法规及政策文件，与发行人历次现金分红相关的董事会、股东大会决议；

2、核查公司 2019 年末的期后分红执行情况；

3、取得发行人关于现金分红与发行人的业务状况、财务状况相匹配，具有必要性和恰当性的说明；

4、分析发行人进行现金分红的必要性、合理性、合规性，并分析分红对发行人财务状况、生产运营情况的具体影响；

（二）核查结论

保荐机构及申报会计师经核查，认为：

发行人报告期内现金分红符合《公司章程》规定、符合股东实际需要，具有恰当性及合理性。

三、实际控制人历次现金分红的使用情况

（一）发行人实际控制人收到现金分红的情况

报告期内，发行人实际控制人及其控制的持股平台摩锐科技收到的现金分红情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
个人直接现金分红	1,140.00	380.00	190.00	-	1,710.00
税后个人实收分红金额	912.00	304.00	152.00	-	1,368.00
其中：未使用金额				232.00	232.00
使用金额				1,136.00	1,136.00
摩锐科技收到的现金分红	3,060.00	1,020.00	510.00	-	4,590.00
其中：未使用金额				4,159.00	4,159.00
使用金额				431.00	431.00

截至本问询回复出具日，实际控制人直接或间接收到的现金分红合计

6,300.00 万元，具体使用情况如下：

①公司实际控制人累计直接收到税后现金分红 1,368.00 万元，其中为改善生活购房支出 1,136.00 万元，剩余未使用现金分红 232.00 万元；

②公司实际控制人累计间接收到现金分红 4,590.00 万元，其中考虑到摩锐科技日常运营办公的需要，2018 年摩锐科技购置房产 431.00 万元，剩余未使用现金分红 4,159.00 万元。

（二）保荐机构核查情况

1、核查过程

（1）取得报告期发行人实际控制人信用报告、银行卡信息；核查其个人银行流水资金往来信息；

（2）核查实际控制人现金分红资金流水，核查分红资金使用情况；

（3）对昆山力盟、大雄科技进行函证，核查发行人与昆山力盟、大雄科技销售及采购合同、资金往来情况，是否符合实际情况、是否存在与发行人实际控制人存在三方交易的情形；

（4）访谈及走访昆山力盟、大雄科技相关人员，访谈发行人实际控制人、财务人员；

（5）核查发行人实际控制人取得现金分红的必要性、合理性、合规性；

2、核查结论

保荐机构经核查，认为：

发行人实际控制人收到发行人现金分红后均进行正常支出，与昆山力盟、大雄科技不存在资金往来。

19.关于货币资金

申报材料显示：

报告期各期末发行人货币资金余额为 314.93 万元、310.78 万元、725.2 万元。请发行人结合采购付款、日常营运资金等，披露报告期各期末货币资金余额较少的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）发行人报告期各期末货币资金余额较少的原因

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量情况分析”之“（二）资产的构成及变动情况分析”中进行了补充披露，具体如下：

报告期各期末，发行人货币资金余额为 314.93 万元、310.78 万元、725.20 万元、3,806.17 万元，报告期各年度末货币资金余额较少，主要原因系：（1）经营规模扩大导致营运资金投入增加；（2）报告期各年度发行人购置设备以及理财等投资支出增加。具体如下：

1、报告期各年度发行人营运资金投入逐年增长

报告期各年度随着发行人经营规模的扩大，营运资金投入逐年增长，具体如下表所示：

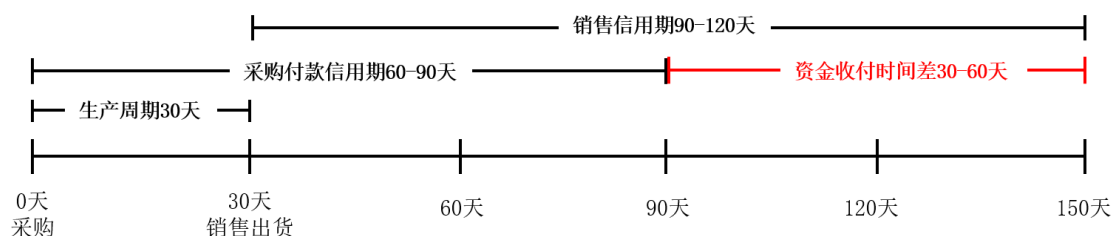
项目	2020 年 1-6 月	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2016 年末
当期经营性应收项目	18,718.12	32,158.00	33,511.36	18,731.40	206.58
当期经营性应收项目的减少 （增加为“-”）（①）	13,439.88	1,353.36	-14,779.96	-18,524.82	-
当期经营性应付项目	9,341.61	15,560.65	18,031.95	12,358.59	471.27
当期经营性应付项目的增加 （减少为“-”）（②）	-6,219.04	-2,471.30	5,673.36	11,887.32	-
存货余额的减少（增加为 “-”）（③）	-338.26	-1,056.70	372.03	-1,006.05	-
当期因应收应付项目变动新增投入的运营资金（增加为 “-”）（①+②）	7,220.84	-1,117.94	-9,106.60	-6,637.50	-
当期因应收应付及存货项目变动新增投入的运营资金 （增加为“-”）（①+②+③）	6,882.58	-2,174.64	-8,734.57	-7,643.55	-

由上表可知，经营性应收、应付项目的变动是影响公司营运资金投入的主要因素，报告期各年度经营性应收应付项目变动导致营运资金的投入增加额分别为 6,637.50 万元、9,106.60 万元、1,117.94 万元。随着公司业务规模的扩大，经营性应收应付年末占用资金较多的原因系购销信用期错配叠加业务季节性所致，具体如下：

①发行人购销存在期限错配

公司产品从原材料采购至销售出库的周期通常在 30 天以内，公司与供应商

的采购付款信用期为 60 天-90 天，与客户的销售信用期为 90 天-120 天。在正常的生产情况下，公司向上游供应商支付货款及收到下游客户货款之间存在 30 天-60 天的资金收付时间差，公司需要用自有资金先行支付采购货款。



②公司业务收入存在季节性，下半年购销金额较高，购销期限错配导致经营性应收应付资金占用增加

受公司下游终端品牌商产品发布周期影响，报告期内公司收入存在一定季节性，通常三、四季度销售收入较高，结合公司与客户、供应商的结算信用期导致的 30 天-60 天的资金收付时间差，公司存在当期支付供应商采购货款，次年收回对应产品销售货款的情况，因此，公司期末经营性应收应付项目资金占用金额较大，分别为 6,637.50 万元、9,106.60 万元、1,117.94 万元，进而影响公司期末货币资金余额。

③随着经营积累，公司货币资金及理财产品月平均余额逐渐上升

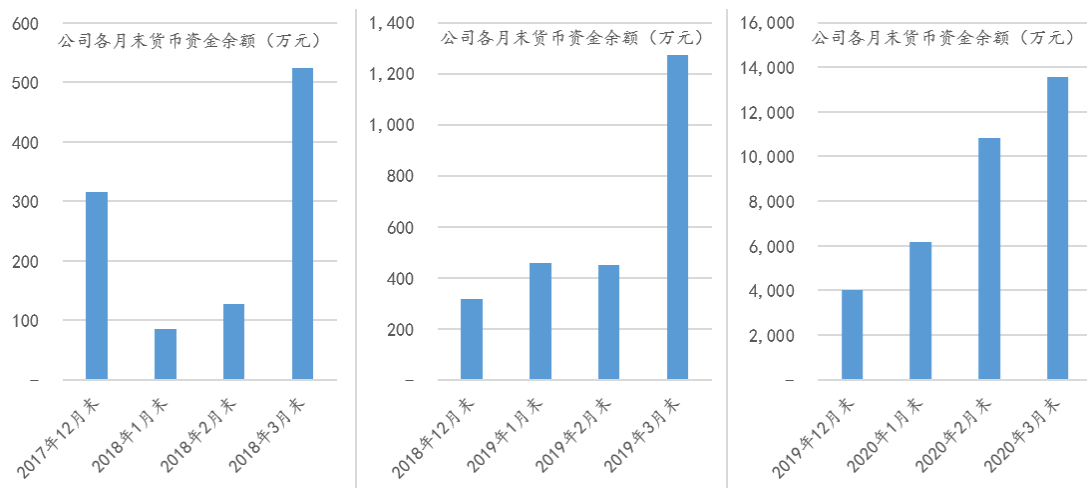
随着公司经营规模扩大，公司经营资金积累逐渐增加，货币资金及理财产品月平均余额逐渐上升，从 2017 年度的 524.95 万元上升至 2019 年度的 1,478.45 万元。

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
货币资金月平均余额	1,921.87	1,203.45	1,620.04	524.95
理财产品月平均余额	7,603.33	275.00	-	-
合计	9,525.20	1,478.45	1,620.04	524.95

④随着客户结算货款，公司各年度第一季度各月货币资金余额逐渐增加

报告期内，由于公司业务收入存在季节性，下半年购销金额较高，购销期限错配导致经营性应收应付资金占用增加，导致 2017 年末及 2018 年末货币资金余额较少。随着公司客户结算货款，公司第一季度各月货币资金余额逐渐增加，具体情况如下图所示。



2、报告期各年度发行人购置设备以及理财等投资支出增加

为提高现金的使用效率、降低资金的闲置成本，公司利用闲置资金购买稳健型的银行理财产品。此外，随着公司经营规模的扩大，为满足经营需要，公司报告期各期固定资产等长期资产投入增加。上述因素导致投资性支出占款增加。报告期各期理财及长期资产投资占款如下：

金额：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
固定资产等长期资产投资	1,061.22	2,695.32	1,570.70	2,518.09
银行理财	4,880.00	5,000.00	-	400.00
合 计	5,941.22	7,695.32	1,570.70	2,918.09

综上，随着公司经营规模的扩大营运资金增加以及投资性支出增加等因素导致公司期末货币资金余额较小。

(二) 发行人不存在重大流动性风险

截至2019年末及2020年6月30日，公司货币资金以及可根据资金需求灵活活动用的银行理财合计金额分别为5,725.20万元、8,686.17万元，能够满足公司生产经营所需；公司不存在有息借款，无债务偿付压力且公司报告期内经营活动产生的现金流量净额分别为192.93万元、1,766.76万元、9,946.83万元和10,044.66万元，经营现金净流入逐渐增加，为公司未来的生产经营提供了良好的现金保障。因此，公司不存在重大流动性风险。

二、核查过程

(一) 核查程序

- 1、获取报告期内发行人银行流水，核查是否存在异常收付记录；
- 2、抽查经营性应收应付项目变动相关的银行收款回单、银行付款回单、完

税凭证、采购合同、采购订单等相关附件；

3、抽查报告期各期新增固定资产、无形资产及其他长期资产对应的合同、发票等资料，对购置的固定资产进行实地察看，核实相关资产购买交易的真实性；

4、访谈发行人财务负责人，了解报告期内投资理财的具体情况资金来源，获取理财产品协议。

（二）核查结论

保荐机构及申报会计师经核查，认为：

受营运资金占用增加以及投资支出增长等因素影响，公司报告期各期末留存货币资金规模较小，公司报告期各期末货币金额余额符合公司的实际经营情况，不存在重大流动性风险。

20.关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人管理费用中职工薪酬分别为 1,354.91 万元、1,699.19 万元、2,415.28 万元，职工薪酬占管理费用比分别为 65.76%、63.41%和 67.07%。

（2）报告期各期，发行人研发费用分别为 942.83 万元、1,971.17 万元、2,985.01 万元，2018 年和 2019 年快速增长，研发项目数量分别 12 个、9 个、9 个。

请发行人：

（1）结合报告期内管理人员数量及平均薪酬水平，量化分析并披露管理费用中职工薪酬波动的合理性；

（2）分析并披露研发费用投入项目与发行人主营业务收入的相关性，2018 年、2019 年研发项目数量减少，但研发费用大幅增加的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人披露

（一）结合报告期内管理人员数量及平均薪酬水平，量化分析并披露管理费用中职工薪酬波动的合理性；

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经

营成果分析”之“（三）利润表其他项目分析”中进行了补充披露，具体如下：

报告期各年度，公司管理人员的平均数量、人均薪酬如下：

单位：万元

年度	管理人员薪酬总额	占比	管理人员人数	平均工资 (元/月)
2019 年度	2,415.28	67.07%	206	9,770.55
2018 年度	1,699.19	63.41%	161	8,794.98
2017 年度	1,354.91	65.76%	120	9,409.10

注：除行政管理人员外，公司管理人员主要包括品质管理人员、企划人员等。管理人员人数为月均人数。

报告期各年度，公司管理人员薪酬总额分别为 1,354.91 万元、1,699.19 万元、2,415.28 万元，整体呈增长趋势，主要系受管理人员人数及人均薪酬增加的影响，具体原因如下：

1、报告期各年度，公司经营规模逐步扩大，为满足经营管理的需求，各类管理岗位配置的人员数量快速增长。2018 年度及 2019 年度分别较上年增长 34.17%、27.95%；

2、报告期各年度，公司管理人均薪酬整体呈上升趋势，2018 年略有下降，主要系当年新入职较多低阶管理人员所致。

（二）分析并披露研发费用投入项目与发行人主营业务收入的相关性，2018 年、2019 年研发项目数量减少，但研发费用大幅增加的原因；

公司已在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）利润表其他项目分析”中进行了补充披露，具体如下：

1、研发费用投入的基本情况

报告期各期，公司主营业务收入和研发费用投入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	19,416.71	50,485.67	39,227.09	28,136.71
研发费用	1,881.50	2,985.01	1,971.17	942.83
研发费用占比	9.69%	5.91%	5.03%	3.35%

公司主要从事电子产品功能性器件的设计、研发、生产和销售，消费电子行业产品更新速度快，由此对企业的技术研发实力和创新能力有较高要求，公司产品生产工艺的先进性和研发实力是影响公司未来盈利能力稳定性、持续性和行

业地位的重要因素。为保证公司产品的核心竞争力，公司不断加大对研发项目的资金投入。报告期内公司的研发费用分项目的具体情况如下：

单位：万元

序号	立项名称	预算金额	研发投入情况			
			2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
1	一种泡棉无张力复合成型工艺项目	580.00	330.84	-	-	-
2	一种超薄壁硅胶保护模组生产工艺项目	700.00	182.80	-	-	-
3	一种热融型高密度装饰网成型工艺项目	400.00	310.92	-	-	-
4	挡板贴胶装置项目	280.00	29.57	-	-	-
5	可调节刀座机构项目	260.00	149.53	-	-	-
6	CCM 硅胶类半自动贴合机台项目	320.00	186.80	-	-	-
7	自动包装注塑半成品机构项目	350.00	176.70	-	-	-
8	一种主板固定机构的研发项目	330.00	319.88	-	-	-
9	一种加热保压机构的研发项目	150.00	162.86	-	-	-
10	一种弹簧测试装置项目	100.00	31.60	-	-	-
11	上料装置及自动贴装置研发项目	796.70	-	796.70	-	-
12	薄片系列注塑件双面胶自动装置研发项目	723.65	-	723.65	-	-
13	裁切装置及自动装置研发项目	376.01	-	376.01	-	-
14	上料机构及自动贴合装置研发项目	324.49	-	324.49	-	-
15	关于贴合机设备的研发项目	247.69	-	284.75	-	-
16	关于送料装置的研发项目	173.30	-	198.49	-	-
17	料带卡紧装置及贴合装置研发项目	145.39	-	145.39	-	-
18	关于 CAP 系列注塑件双面胶自动贴合装置的研发项目	314.98	-	95.10	219.88	-
19	关于无压印联动式自退料刀模的研究项目	264.62	-	40.43	224.19	-
20	关于数据线排线治具的研发项目	167.87	-	-	178.65	-

21	关于预折前摄像头排线治具的研发项目	47.99	-	-	57.82	-
22	关于可同时贴合多种材料的限位架的研究项目	269.30	-	-	269.30	-
23	关于圆刀辅料自动循环切割装置的研究项目	265.46	-	-	265.46	-
24	关于精确定位的走料装置的研发项目	261.93	-	-	261.93	-
25	关于套位切割自动排废激光机的研究项目	255.24	-	-	255.24	-
26	关于注塑件气动冲切水口治具的研究项目	238.71	-	-	238.71	-
27	关于切膜机自动清除废料装置的研发项目	239.10	-	-	-	239.10
28	关于3D曲面保护膜的生产工艺的研发项目	195.62	-	-	-	195.62
29	关于贴合机自动切割装置的研发项目	160.14	-	-	-	160.14
30	关于圆刀机自动切割装置的研发项目	99.64	-	-	-	99.64
31	关于高速组合精确套位装置的研发项目	96.08	-	-	-	96.08
32	关于圆刀模切产品自动收集装置的研发项目	39.75	-	-	-	39.75
33	旋转式机械手的研发项目	27.79	-	-	-	27.79
34	关于自动测量直角定位装置的研发项目	26.50	-	-	-	26.50
35	关于分条机自动清除废料装置的研发项目	20.84	-	-	-	19.21
36	关于分切机活动性安全防护装置的研发项目	139.69	-	-	-	16.30
37	关于多材料自动复合装置的研发项目	103.17	-	-	-	13.39
38	关于条状保护膜测量治具的研发项目	10.33	-	-	-	9.31
合计		9,501.98	1,881.50	2,985.01	1,971.17	942.83

2、研发费用投入项目与发行人主营业务收入的相关性

上述研发项目与公司主营业务及相关主营业务在报告期内形成的收入情况

列示如下：

单位：万元

序号	研发项目名称	研发应用领域	与研发应用领域相关的主营业务收入
2020 年 1-6 月			
1	一种泡棉无胀力复合成型工艺项目	电子产品功能性器件	14,657.22
2	一种超薄壁硅胶保护模组生产工艺项目		
3	一种热融型高密度装饰网成型工艺项目		
4	挡板贴胶装置项目		
5	可调节刀座机构项目		
6	CCM 硅胶类半自动贴合机台项目		
7	自动包装注塑半成品机构项目		
8	一种主板固定机构的研发项目		
9	一种加热保压机构的研发项目	夹治具及自动化设备	4,759.49
10	一种弹簧测试装置项目		
2019 年度			
1	上料装置及自动贴装置研发项目	电子产品功能性器件	39,765.30
2	薄片系列注塑件双面胶自动装置研发项目		
3	裁切装置及自动装置研发项目		
4	上料机构及自动贴合装置研发项目		
5	料带卡紧装置及贴合装置研发项目		
6	关于 CAP 系列注塑件双面胶自动贴合装置的研发项目		
7	关于无压印联动式自退料刀模的研究项目		
8	关于贴合机设备的研发项目	夹治具及自动化设备	10,720.37
9	关于送料装置的研发项目		
2018 年度			
1	关于 CAP 系列注塑件双面胶自动贴合装置的研发项目	电子产品功能性器件	29,528.50
2	关于无压印联动式自退料刀模的研究项目		
3	关于可同时贴合多种材料的限位架的研究项目		
4	关于圆刀辅料自动循环切割装置的研究项目		
5	关于精确定位的走料装置的研发项目		
6	关于套位切割自动排废激光机的研究项目		
7	关于注塑件气动冲切水口治具的研究项目		
8	关于数据线排线治具的研发项目	夹治具及自动化设备	9,698.59
9	关于预折前摄像头排线治具的研发项目		
2017 年度			
1	关于切膜机自动清除废料装置的研发项目	电子产品功能性器件	28,128.49
2	关于 3D 曲面保护膜的生产工艺的研发项目		
3	关于贴合机自动切割装置的研发项目		
4	关于圆刀机自动切割装置的研发项目		

5	关于高速组合精确套位装置的研发项目		
6	关于圆刀模切产品自动收集装置的研发项目		
7	关于自动测量直角定位装置的研发项目		
8	关于分条机自动清除废料装置的研发项目		
9	关于分切机活动性安全防护装置的研发项目		
10	关于多材料自动复合装置的研发项目		
11	关于条状保护膜测量治具的研发项目		
12	旋转式机械手的研发项目	夹治具及自动化设备	8.22

3、2018 年、2019 年研发项目数量减少，但研发费用大幅增加的原因

(1) 研发费用构成及变动

报告期内，发行人的研发费用及构成如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
物料消耗	1,097.90	1,510.65	1,056.70	384.73
职工薪酬	606.02	1,185.95	777.83	473.63
其他	177.58	288.41	136.64	84.47
合计	1,881.50	2,985.01	1,971.17	942.83

报告期各年度，公司持续加大研发投入力度，研发费用增长较快，主要原因是：①随着公司业务规模的扩大，公司根据客户需求不断进行产品、技术的创新，并积极拓展产品品类及应用领域，研发物料消耗金额从 2017 年度的 384.73 万元上升至 2019 年度的 1,510.65 万元；②公司重视研发团队的建设，报告期内研发人员数量从 2017 年末的 62 人增加至 2019 年末的 93 人，研发人员薪酬从 2017 年度的 473.63 万元增长至 2019 年度的 1,185.95 万元。

(2) 研发项目数量与研发费用的匹配关系

2017 年度、2018 年度、2019 年度，公司研发投入逐年增长，研发项目数量成下降趋势，单个研发项目投入金额增加，具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用	1,881.50	2,985.01	1,971.17	942.83
研发项目个数	10	9	9	12
单项目研发投入金额	188.15	331.67	219.02	78.57

2020 年 1-6 月份，单个研发项目投入下降，主要原因系部分项目处于在研阶段，尚未完成所致，根据预算，上述项目平均投入金额为 344 万元。

2017年度到2019年度,公司单个研发项目投入不断增加的原因系:一方面,公司报告期内所生产产品的复杂度、精密度逐步提升,针对高精度、复杂工艺的技术研究所需要的研发力量、物料投入大幅增加;另一方面,公司在进行研发立项时需要考虑研发成果在生产不同客户同类产品时的技术通用性,由于不同客户对同类产品性能、规格等要求存在一定的差异,因此,随着报告期内公司客户数量的增长,技术研发的难度逐步提升,单个项目的研发投入逐步增大。

二、核查过程

(一) 核查程序

- 1、对公司人资行政处相关人员进行访谈,了解公司的薪酬制度;
- 2、获取报告期内按岗位性质统计的人员构成表,了解报告期内员工人数变动情况及原因;
- 3、计算管理人员、研发人员的平均工资,结合向人事部门了解的情况,分析平均薪酬波动的合理性;
- 4、向公司财务总监了解研发费用的归集方法,获取研发相关的内部控制制度,了解研发相关的内部控制;
- 5、取得报告期内研发项目清单,以及各研发项目的立项报告,分析项目投入构成情况、各项目投入增加的原因、研发投入项目与发行人主营业务的关系;
- 6、检查主要项目支出的领料单据等;获取各研发项目对应的人员清单,了解人员在研发项目中的岗位职责,对研发部门主管进行访谈核实研发工作情况。

(二) 核查结论

- 1、报告期内发行人管理费用职工薪酬波动主要系受管理人员数量及平均薪酬的影响,变动合理。
- 2、报告期内,公司研发费用投入项目与主营业务密切相关。
- 3、2018年、2019年研发项目数量减少,研发费用大幅增加主要系单个研发项目物料投入及职工薪酬增加,与各研发项目的实际情况一致。

（本页无正文，为《关于深圳市博硕科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复报告》之签章页）



(本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于深圳市博硕科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复报告》之签章页)

保荐代表人：

赵旭

赵 旭

曹雪玲

曹雪玲

中信建投证券股份有限公司



关于本次审核问询函回复报告的声明

本人作为深圳市博硕科技股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读深圳市博硕科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长签名：_____



王常青

中信建投证券股份有限公司



2020年9月14日