

关于上海阿莱德实业股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
的审核问询函中有关问题的专项说明

大华核字[2020]007118 号

大华会计师事务所（特殊普通合伙）

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于上海阿莱德实业股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核问询函中有关问题的专项说明

目	录	页 次
一、	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中有关问题的专项说明	1-125
二、	事务所及注册会计师执业资质证明	

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 中有关问题的专项说明

大华核字[2020]007118号

深圳证券交易所：

由兴业证券股份有限公司转来的《关于上海阿莱德实业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〕010305 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的上海阿莱德实业股份有限公司（以下简称阿莱德公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

【问题第 1 条】关于主营业务收入

申报材料显示：

（1）报告期内主要国家和地区的 4G 网络部署高峰已过，受此影响 2016-2018 年通信行业厂商的业绩明显下滑。报告期内，发行人老产品收入占比较高，如 2019 年射频与透波防护器件老产品销售占比超 6 成，主要客户爱立信、诺基亚均要求发行人逐年降低老产品的价格。

（2）2014-2019 年，发行人营业收入分别为 2.99 亿元、3.23 亿元、3.31 亿元、2.69 亿元、2.64 亿元、2.70 亿元，净利润分别为 5,723.46 万元、7,605.13 万元、8,867.64 万元、5,290.53 万元、6,029.14 万元、5,135.30 万元，自 2017 年起营业收入、净利润呈下滑趋势。

（3）发行人前次申报材料显示，由于通信设备集成化、小型化、轻量化趋势，相关零部件的价值总量有所下滑，受此影响，发行人 2017 年收入及利润下滑。本次申报材料未披露报告期内上述有关趋势的影响情况。

（4）发行人 2014-2019 年射频与透波防护器件销售收入分别为 24,889.43 万元、26,480.34 万元、26,418.12 万元、15,594.05 万元、14,175.85 万元、16,648.01 万元，2017 年起销售规模大幅下滑。

(5)发行人 2014-2019 年 EMI 及 IP 防护器件销售收入分别为 382.95 万元、993.57 万元、2,207.11 万元、5,477.29 万元、6,574.44 万元、5,129.24 万元，呈大幅增长趋势。2019 年销售收入下滑 21.98%，其中产品单价较 2018 年下降 11.46%，发行人未披露销量下滑的原因。

请发行人：

(1) 结合报告期各期射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器器件中新、老产品的销售收入及占比、产品单价、毛利率等情况，分析并披露 2017 年以来营业收入、净利润呈下滑趋势的原因，在发行人主要客户爱立信、诺基亚所在的主要市场北美、欧洲和日韩等地区 5G 建设缓慢的情形下，发行人持续经营能力是否存在重大不确定性，业务是否具有成长性；

(2) 结合行业需求、发行人市场占有率、主要客户等情况，分析并披露 2017 年以来射频与透波防护器件业务销售收入大幅下滑的原因；

(3) 结合 EMI 及 IP 防护器件主要客户情况，分析并披露 2014 年以来 EMI 及 IP 防护器件销售收入大幅增长的原因、与主要客户需求、行业趋势是否匹配，2019 年销量及单价下滑的原因；

(4) 分析并披露通信设备集成化、小型化、轻量化的趋势对发行人业绩是否存在重大不利影响，请在招股说明书中就上述风险进行提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期各期射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器器件中新、老产品的销售收入及占比、产品单价、毛利率等情况，分析并披露 2017 年以来营业收入、净利润呈下滑趋势的原因，在发行人主要客户爱立信、诺基亚所在的主要市场北美、欧洲和日韩等地区 5G 建设缓慢的情形下，发行人持续经营能力是否存在重大不确定性，业务是否具有成长性；

(一) 结合报告期各期射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器器件中新、老产品的销售收入及占比、产品单价、毛利率等情况，分析并披露 2017 年以来营业收入、净利润呈下滑趋势的原因

总体而言，公司 2017-2019 年营业收入、净利润规模低于 2014-2016 年主要是通信行业波动导致的客户需求周期性下降所致。

报告期内，新产品（当年第一次销售的为新产品，其他为老产品）增量收入推动公司 2017-2019 年主营业务收入逐年上升，毛利稳定，因汇率波动、研发投入增加等因素导致净利润有所波动。

公司结合报告期各期射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器中新、老产品的销售收入及占比、产品单价、毛利率等情况，对上述情况具体分析和披露如下¹：

1、通信行业波动导致爱立信 2017 年需求减弱，使得公司 2017-2019 年收入、净利润规模低于 2014-2016 年

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）总体情况分析”之“1、收入分析”之“（2）公司 2017-2019 年营业收入、净利润规模低于 2014-2016 年的原因”中补充披露如下：

公司 2017-2019 年营业收入、净利润规模低于 2014-2016 年的原因是通信行业周期波动导致公司主要客户爱立信的需求变化。按产品区分，2014-2019 年公司的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
主营业务收入	26,546.04	25,401.58	25,123.58	31,904.46	30,200.77	26,800.53
射频与透波防护器件	16,648.01	14,175.85	15,594.05	23,812.06	24,846.78	22,277.58
EMI 及 IP 防护器件	5,129.24	6,574.44	5,477.29	3,312.93	1,330.87	586.96
电子导热散热器	2,785.12	1,947.18	1,768.03	1,925.66	1,591.43	483.53
其他	1,983.68	2,704.10	2,284.21	2,853.80	2,431.69	3,452.47
其他业务收入	460.03	1,016.63	1,782.01	1,317.75	2,089.86	3,112.98
合计	27,006.07	26,418.21	26,905.59	33,222.21	32,290.63	29,913.51

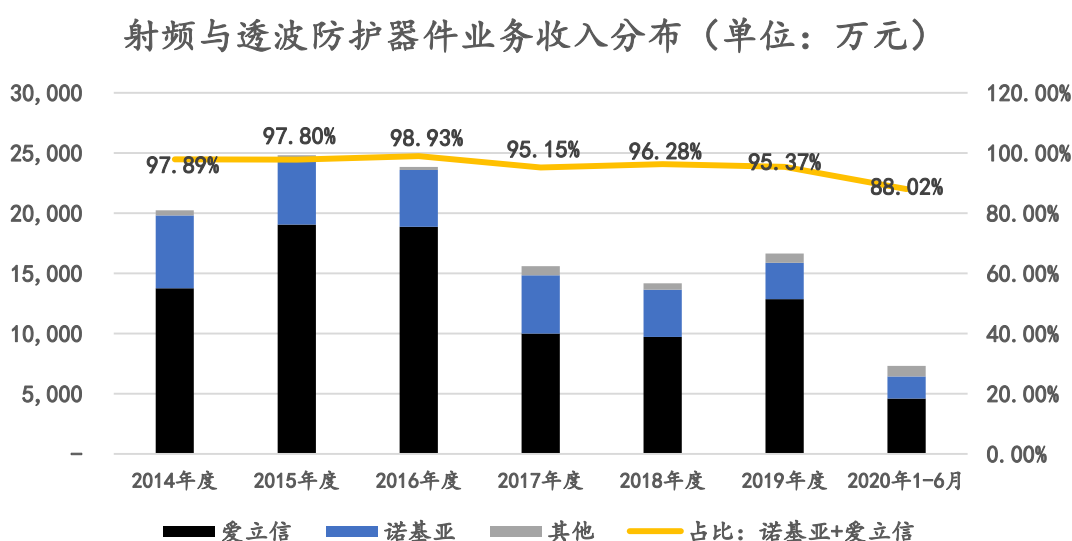
如上表所示，公司 2017-2019 年营业收入低于 2014-2016 年的主要原因是 2017-2019 年的射频与透波防护器件业务的收入低于 2014-2016 年。2014-2016 年是 4G 建设高峰期，爱立信在 2014-2016 年公司大量订购了特定 4G 基站设备的零部件，导致公司 2014-2016 年间射频与透波防护器件业务的收入较高。

¹本次申报公司的产品分类和前次申报有所变化，“射频与透波防护器件”、“EMI 及 IP 防护器件”与前次申报的“高分子材料及器件”、“EMI 屏蔽材料及器件”不同，具体差异详见对本题第二小题和第三小题的回复。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”之“3、主营业务收入分产品分析”之“（1）射频与透波防护器件”中补充披露如下：

①终端客户：公司射频与透波防护器件收入主要来自爱立信、诺基亚

自 2014 年起，公司的射频与透波防护器件业务收入主要来源于爱立信和诺基亚。按照终端客户口径区分，公司 2014 年-2020 年 6 月的射频与透波防护器件业务的收入情况如下：



公司 2017 年度来自爱立信的射频与透波防护器件收入减少较多，原因是爱立信的需求量变化。根据爱立信与公司的年度谈判招标情况以及爱立信的反馈，公司自 2014 年起一直占有爱立信的射频与透波防护器件供应端第一市场份额。

②收入变动：4G 老产品减少，5G 新产品带来增量

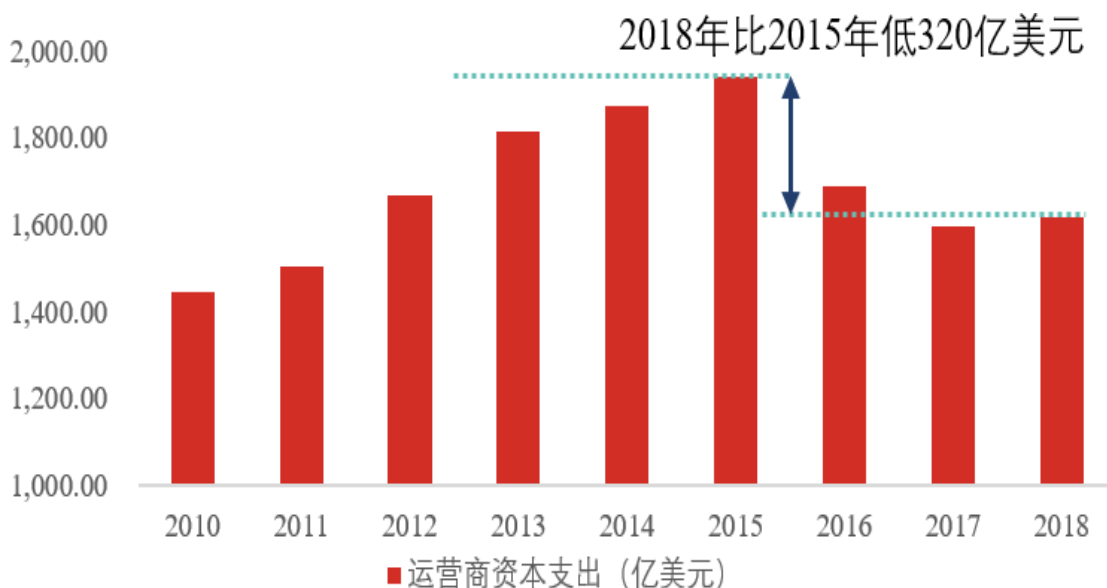
公司 2017 年射频与透波防护器件业务收入较 2016 年下降了 8,218.01 万元，主要原因是 2014-2016 年爱立信对其某一款 4G 基站的基站射频单元防护壳体零部件的需求较高(自 2017 年起爱立信开始主推其 4G 向 5G 转型的新平台产品，使得上述特定 4G 基站零部件的收入相比 2016 年减少了 8,898.07 万元)。2014-2017 年，上述特定 4G 基站零部件的收入情况如下：

单位：万元

产品编码	2017 年度		2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
06030080	634.32	4.07%	3,251.92	17.29%	4,294.66	19.48%	2,853.50	12.81%
06030076	536.91	3.44%	2,310.32	12.28%	3,090.31	14.02%	2,085.86	9.36%
06030081	620.50	3.98%	3,237.11	17.21%	2,722.47	12.35%	748.76	3.36%
06030078	465.54	2.99%	2,355.99	12.53%	1,980.42	8.98%	628.78	2.82%
合计	2,257.27	14.48%	11,155.34	59.31%	12,087.86	54.83%	6,316.89	28.36%

注：占比即该零部件收入占当年射频与透波防护器件收入的比例，上述产品均为基站射频单元防护壳体。

爱立信的相关采购情况与通信行业在 2014 年-2018 年 4G 至 5G 的周期变化一致。根据 GSMA 的数据，全球运营商的合计投资规模在 2015 年-2018 年开始出现了明显的负增长，影响了其对通信主设备商的采购，从而影响了通信主设备商对下游供应商的采购。



2、新产品增量收入推动公司 2017-2019 年度主营业务收入逐年上升

报告期内，公司新产品增量推动公司 2017-2019 年度主营业务收入逐年上升。公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”之“1、主营业务收入总体情况”中补充披露如下：

公司拥有较强的研发能力和技术积累，凭借核心技术不断研制出具有优越性能的新产品，如 5G 相控阵天线罩、高 K 值导热垫片和导热凝胶等，取得了爱立

信、诺基亚、三星采购相关产品的主要份额。

公司各期新产品的开发销售亦提升了公司的主营业务收入。2017 年度至 2019 年度，公司来自新产品的主营业务收入逐年提升，分别为 4,657.33 万元、5,870.02 万元和 7,796.65 万元。

以公司当年第一次销售的为新产品，其他为老产品进行对比分析，报告期内各期，公司的主营业务收入的情况如下：

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
新产品	1,748.51	14.06	7,796.65	29.37	5,870.02	23.11	4,657.33	18.54
老产品	10,687.02	85.94	18,749.39	70.63	19,531.56	76.89	20,466.24	81.46
合计	12,435.53	100.00	26,546.04	100.00	25,401.58	100.00	25,123.58	100.00

3、公司 2018 年度、2019 年度毛利率同比下降，主要原因是射频与透波防护器件和 EMI 及 IP 防护器件毛利率下降

报告期内各期，公司各类产品的主营业务毛利率和销售收入占比情况如下：

单位：%

产品类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
射频与透波防护器件	58.80	35.56	62.71	38.60	55.81	41.47	62.07	43.70
EMI 及 IP 防护器件	19.67	51.11	19.32	46.98	25.88	50.48	21.80	51.22
电子导热散热器件	13.13	59.31	10.49	44.81	7.67	44.61	7.04	43.29
其他	8.40	47.76	7.47	45.70	10.65	52.46	9.09	52.79
主营业务	100.00	42.76	100.00	41.40	100.00	45.21	100.00	46.14

如上表所示，公司 2018 年度、2019 年度主营业务毛利率下降，主要原因是射频与透波防护器件和 EMI 及 IP 防护器件的毛利率下降。

(1) 报告期内射频与透波防护器件毛利率变动

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“1、射频与透波防护器件毛利率变动分析”中补充分析、披露如下：

按新老产品划分，报告期内公司射频与透波防护器件业务的收入占比和毛利率如下：

单位：%

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
老产品	81.94	39.12	64.96	39.97	71.57	44.50	83.97	44.61
新产品	18.06	19.37	35.04	36.07	28.43	33.87	16.03	38.96
合计	100.00	35.56	100.00	38.60	100.00	41.47	100.00	43.70

① 2018 年毛利率同比下降的原因分析

公司 2018 年度射频与透波防护器件业务的毛利率为 41.47%，同比下降 2.23%，主要原因系处于导入期的新品增多，其规模效应尚未体现。2018 年度，公司射频与透波防护器件新老产品的收入占比有所变化；当年新产品占射频与透波防护器件业务收入的比例为 28.43%，比 2017 年度上升了 12.40%。

2018 年新产品的毛利率较低，主要原因是新产品尚未放量，其模具的销售毛利率较低。扣除新产品模具的对应收入和成本，公司 2018 年新产品的毛利率为 44.43%，射频与透波防护器件业务的整体毛利率为 44.48%，与 2017 年度的毛利率水平（43.70%）基本一致。

② 2019 年毛利率同比下降的原因分析

公司 2019 年度射频与透波防护器件业务的毛利率为 38.60%，同比下降 2.87%，主要原因是 2019 年 5G 基站建设尚未放量。由于 5G 基站建设尚未放量，在 2019 年客户向公司采购的射频与透波防护器件中，老产品占比超过 6 成，老产品的例行降价使公司的射频与透波防护器件的毛利率略有下降。同时，由于新产品尚未放量，新产品生产方面的规模效应未能体现，对新产品的毛利率造成了一定不利影响。

③ 2020 年 1-6 月毛利率同比下降的原因分析

公司 2020 年 1-6 月射频与透波防护器件的毛利率为 35.56%，同比下降 3.05%，主要原因是新产品的毛利率较低。2020 年 1-6 月，公司射频与透波防护器件新产品的毛利率仅为 19.37%，主要原因是新产品尚未放量，其模具的销售毛利率较低。扣除新产品模具的收入和成本，公司 2020 年 1-6 月新产品的毛利率为 41.12%，射频与透波防护器件业务的整体毛利率为 39.29%，与 2019 年度毛利率水平（38.60%）基本持平。

(2) 报告期内 EMI 及 IP 防护器件毛利率变动

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(四) 主营业务毛利率分析”之“2、EMI 及 IP 防护器件毛利率变动分析”中补充分析、披露如下：

按新老产品划分，报告期内公司 EMI 及 IP 防护器件业务的收入分布情况和毛利率情况如下：

单位：%

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
老产品	96.36	51.77	90.67	48.06	86.32	50.57	80.36	51.24
新产品	3.64	33.63	9.33	36.55	13.68	49.90	19.64	51.14
合计	100.00	51.11	100.00	46.98	100.00	50.48	100.00	51.22

报告期内，公司 EMI 及 IP 防护器件产品历年销售结构相对稳定，具体毛利率分析如下：

①2018 年毛利率同比下降的原因分析

2018 年度，公司 EMI 及 IP 防护器件的毛利率为 50.48%，同比下降 0.74%，主要系老产品例行降价所致。

③ 2019 年毛利率同比下降的原因分析

2019 年度，公司 EMI 及 IP 防护器件的毛利率为 46.98%，同比下降 3.50%，主要系老产品例行降价所致。2019 年度老产品占比为 90.67%，较 2018 年度上升了 4.30%；2019 年度老产品毛利率为 48.06%，较 2018 年度下降了 2.51%。2019 年度老产品毛利率下降的主要原因系客户与公司定期开展产品价格谈判，使价格有所下降。

③2020 年 1-6 月毛利率同比上升的原因分析

公司 2020 年 1-6 月 EMI 及 IP 防护器件的毛利率为 51.11%，同比上升 4.13%，主要原因是老产品的毛利率上升。公司 2020 年度老产品占比为 96.63%，毛利率为 51.76%。

2020 年 1-6 月公司 EMI 及 IP 防护器件的老产品毛利率上升的主要原因系老产品的工艺优化。公司自 2019 年起开展了“混炼工艺优化项目”和“烘道共挤出项目”，通过“混炼工艺优化项目”的实施，公司将碳镍混合料的混炼效率

提升了 13 倍；通过“烘道共挤出项目”的实施，公司开发出了相应的硅胶材料和导电胶材料，将公司铝银共挤出产品的挤出效率提升了 45%以上。通过上述项目的实施以及公司持续的工艺优化，2020 年 1-6 月，公司 EMI 及 IP 防护器件中的衬垫和胶圈类产品、碳镍材料胶条和铝银材料胶条的毛利率比 2019 年分别提升了 7.31%、5.16%和 12.60%。扣除上述产品，公司 2019 年度和 2020 年 1-6 月 EMI 及 IP 防护器件产品的毛利率分别为 49.78%和 49.94%，基本持平。

4、2017-2019 年公司毛利稳定，因汇率波动和研发投入增加等因素导致净利润有所波动

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）总体情况分析”之“3、利润分析：利润总额有所波动，除毛利因素外，主要是汇率波动、研发投入和存货跌价损失影响”中补充披露如下：

2017-2019 年，公司的毛利水平稳定在 1.1 亿元左右，而公司的净利润存在波动，主要是人民币对美元汇率波动、公司不断增加研发投入、包含政府补贴在内的营业外收支以及 2019 年公司出于谨慎考虑对 4G 老产品相关存货计提了较多存货跌价准备所致。扣除上述因素，公司营业利润趋势和整体毛利的波动基本一致，相关情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
整体毛利	11,043.61	11,538.50	11,661.32
营业利润	5,911.72	7,201.16	6,618.75
净利润	5,135.30	6,029.14	5,290.53
汇兑损益（注 1）	-97.77	-635.82	576.77
研发投入	1,969.61	1,691.08	1,418.51
存货跌价损失（注 2）	381.7	107.87	100.39
调整后营业利润（注 3）	8,165.26	8,364.29	8,714.42
营业外收入	19.21	200.01	1.96
营业外支出	19.26	37.45	41.87
调整后利润总额	8,165.20	8,526.85	8,674.51
调整后所得税费用（注 4）	1,224.78	2,131.71	2,168.63
调整后净利润（注 5）	6,940.42	6,395.14	6,505.88

注 1：正数代表汇兑“损失”；

注 2: 正数代表存货跌价“损失”;

注 3: 调整后营业利润=营业利润+汇兑损益+研发投入+存货跌价损失;

注 4: 母公司 2017、2018 年度所得税费率以 25%计算, 2019 年度所得税税率以 15%计算(母公司 2019 年取得高新技术企业认证);

注 5: 调整后净利润=调整后营业利润+营业外收入-营业外支出-所得税费用。

2020 年 1-6 月, 公司的净利润为 2,513.81 万元, 同比下降 8.63%, 主要系新冠疫情导致公司 2020 年第一季度的营业收入同比下降 31.75%所致。从 2020 年 4 月起, 公司积极复工复产; 受 5G 建设的带动, 2020 年第二季度, 公司的营业收入为 8,219.26 万元, 环比增长 82.23%, 同比增长 3.95%, 创报告期内的单季最高水平。

(二) 在发行人主要客户爱立信、诺基亚所在的主要市场北美、欧洲和日韩等地区 5G 建设缓慢的情形下, 发行人持续经营能力是否存在重大不确定性, 业务是否具有成长性

1、北美地区 Sub-6Ghz 频谱分配的问题已经基本解决

招股说明书中披露了“北美和欧洲市场存在一些使 5G 建设相对缓慢的因素”。根据美国 FCC (Federal Communications Commission, 联邦通信委员会) 的公告, 美国已经于 2020 年 9 月 2 日完成了 3.5Ghz (3,550-3,700 MHz) 的频谱拍卖, 并将于 2020 年 12 月 8 日开始 3.7-3.98 GHz 的频谱拍卖²。根据公司最大客户爱立信披露的 2020 年二季报, 爱立信 2020 年 1-6 月北美收入同比上升 7%。

鉴于上述情况, 公司管理层认为北美地区 Sub-6Ghz 频谱分配的问题已经基本解决, 5G 网络建设的确定性有所增加, 因此调整了招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“(二) 5G 建设不及预期的风险”的相关表述, 调整后的具体情况如下:

公司主要客户爱立信、诺基亚的主要市场在北美、欧洲和日韩。截至本招股说明书出具日, 北美市场的原有的 Sub-6Ghz 的频谱分配问题已经基本解决, 日本、韩国市场的 5G 建设进展较快, 主要客户爱立信、诺基亚的主要市场中仅有欧洲的 5G 建设相对缓慢。根据爱立信、诺基亚披露的年度报告, 2017-2019 年

² 以往 3.7-4.2Ghz 均用于卫星通信, FCC 将其中的 3.7-3.98Ghz 腾出给 5G, 3.98-4Ghz 用于缓冲。

爱立信、诺基亚分别有 17%、29%左右的收入来自欧洲市场。根据 GSMA 的预测，欧洲的 5G 建设将于 2021 年开始加速。

鉴于上述情况，欧洲 5G 建设相对缓慢可能会对公司的短期业绩造成一定的负面影响，存在业绩下滑的风险。

2、公司持续经营能力不存在重大不确定性，业务具有成长性

公司和主要客户爱立信、诺基亚的合作关系稳固，爱立信、诺基亚目前签署了较多 5G 合同，占据重要的市场份额；公司新产品、新客户的开发情况良好，产品具有较强的市场竞争力；公司财务表现稳健，能够保证公司的持续经营。鉴于上述情况，公司的持续经营能力不存在重大不确定性，业绩具有成长性。公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（八）公司持续经营能力分析”中补充披露如下：

1、公司的客户关系稳固

公司的业务覆盖欧洲、亚洲、美洲等地区，主要客户为全球知名的移动通信主设备商和电子制造服务商，包括爱立信、诺基亚、中兴等。公司已经与爱立信、诺基亚保持了十余年的良好合作关系，是爱立信、诺基亚评级最高的供应商之一。

爱立信、诺基亚、中兴等国际知名企业有着悠久历史，为保障自身品牌声誉、生产稳定性，其对于供应商的认证门槛较高，通过认证后这些企业一般不会轻易更换供应商。

随着各领域终端产品朝着集成化、平台化方向发展，公司与客户在前期研发时期的合作愈发频繁，研发、工程部等部门与客户研发中心保持密切的联系，公司在与客户合作开发过程中不断积累经验，自身技术得以提高，运营效率和经营管理水平亦同步提升。

同时，公司在与客户长期的合作过程中，不断通过工艺优化、设备自动化以提高生产效率、产品质量并降低生产成本，在客户群中形成了良好的口碑和宣传效应，从而形成良性循环，不断扩大公司的业务规模及客户群。

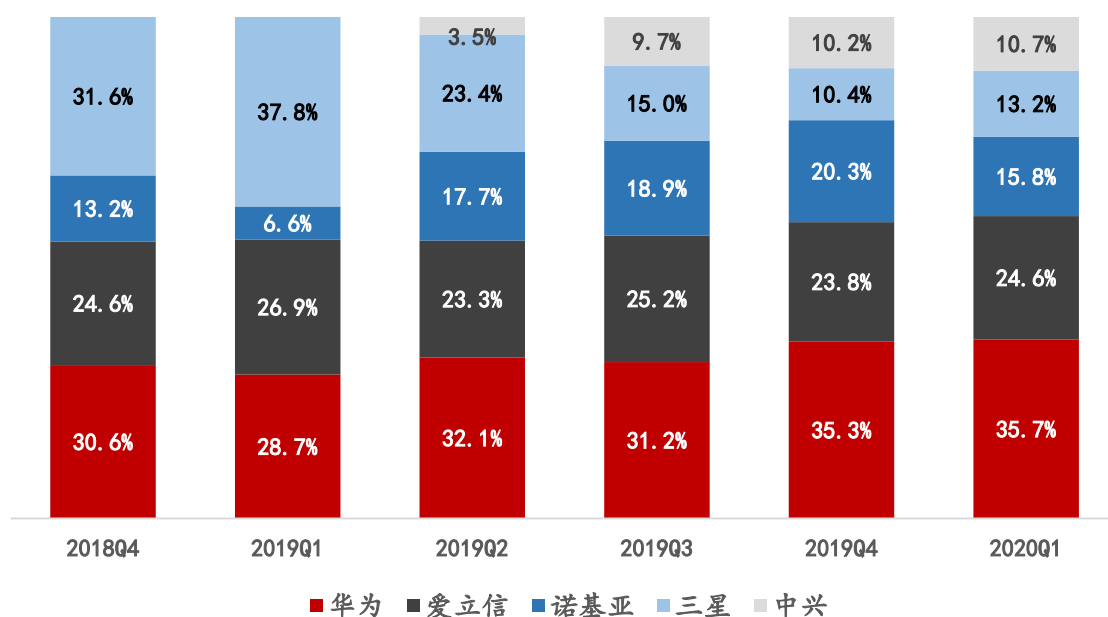
综上所述，公司与核心客户合作长期稳定。

2、公司所处市场处于上升期，主要客户占据重要的市场份额

公司所处的通信行业目前正处于 5G 网络建设的上升周期。公司所面对的市

场空间受电信服务运营商对通信设备需求总量的影响很大。根据 GSMA 的数据，2020-2025 年间，运营商将投入 8,580 亿美元用于 5G 网络的建设，运营商 2020-2025 年间 CAPEX 将以超过 1.7% 的年均复合增长率增长。

根据爱立信、诺基亚官网所披露的信息，截至 2020 年 8 月 31 日，爱立信已经和超过 100 家电信运营商签订了 5G 协议，在 29 个国家持续建设 56 张 5G 网络；诺基亚已经和超过 86 家电信运营商签订了 5G 协议，持续建设 33 张 5G 网络。根据通信行业知名咨询机构 Dell’Oro 的数据，目前爱立信、诺基亚在 5G 基站设备市场份额仅次于华为，二者的市场份额合计超过 40%，情况如下：



3、公司创新能力强，产品具有市场竞争力，不断拓展市场

公司具有较强的创新能力。报告期内，公司顺应 5G 市场的需求，研发了 5G 相控阵天线罩、高 K 值导热垫片等高性能产品，拓展了导热凝胶、导热脂、天线振子等新品类，并拓展了在中兴供应链的供应范围（取得了天线罩产品的认证并开始供应）。公司目前持续进行新品类的开发和客户认证，包括塑料滤波器腔体、FIP 流体屏蔽胶、30W 的导热垫片、8W 的导热凝胶等。报告期内，公司高性能产品、新品类的收入情况如下：

产品类别	新品类产品收入（万元）			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
导热凝胶	586.88	387.46	47.90	3.01
导热脂	64.80	12.47	0.23	3.20
高 K 值导热垫片	248.76	783.20	11.18	
天线振子	326.23	42.14	1.80	6.24
天线罩（中兴）	184.24			
合计	1,410.91	1,225.27	61.11	12.45

4、公司 2020 年第二季度起业绩增长态势良好

受新冠疫情的影响，公司在 2020 年第一季度的营业收入为 4,510.33 万元，同比下降 31.75%；公司自 2020 年 4 月起积极复工复产，受 5G 建设带动，2020 年第二季度营业收入为 8,219.26 万元，创公司 2017 年以来的单季新高。2020 年 7 月和 8 月，公司营业收入合计 6,275.96 万元（未经审计），延续了第二季度的良好情况。

综上所述，公司的客户关系稳固，主要客户的运营状况良好；公司的创新能力较强，产品具有较强的市场竞争力，公司不断开拓新市场；公司的经营活动现金流良好。受益于 5G 建设的带动以及自身竞争实力的增强，公司目前的业务发展情况良好，公司的业务具有成长性，公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

二、结合行业需求、发行人市场占有率、主要客户等情况，分析并披露 2017 年以来射频与透波防护器件业务销售收入大幅下滑的原因；

（一）公司本次申报和前次申报的产品分类口径不同

公司本次申报时的产品分类与前次申报时的产品分类有所区别：前次申报时的产品分类主要以原料差异进行区分，本次申报时的产品分类主要以功能差异进行区分，本次申报分类“射频与透波防护器件”与前次申报的“高分子材料及器件”的分类口径不同，相关差异情况如下：

单位：万元

期间	射频与透波防护器件 (本次申报)	高分子材料及器件 (前次申报)	差异
2014 年度	22,277.58	25,145.99	-2,868.42
2015 年度	24,846.78	26,573.29	-1,726.51
2016 年度	23,812.06	26,602.28	-2,790.22
2014-2016 年平均	23,645.47	26,107.79	-2,461.72

期间	射频与透波防护器件 (本次申报)	高分子材料及器件 (前次申报)	差异
2017 年度	15,594.05		
2018 年度	14,175.85		
2019 年度	16,648.01		
2017-2019 年平均	15,472.64		

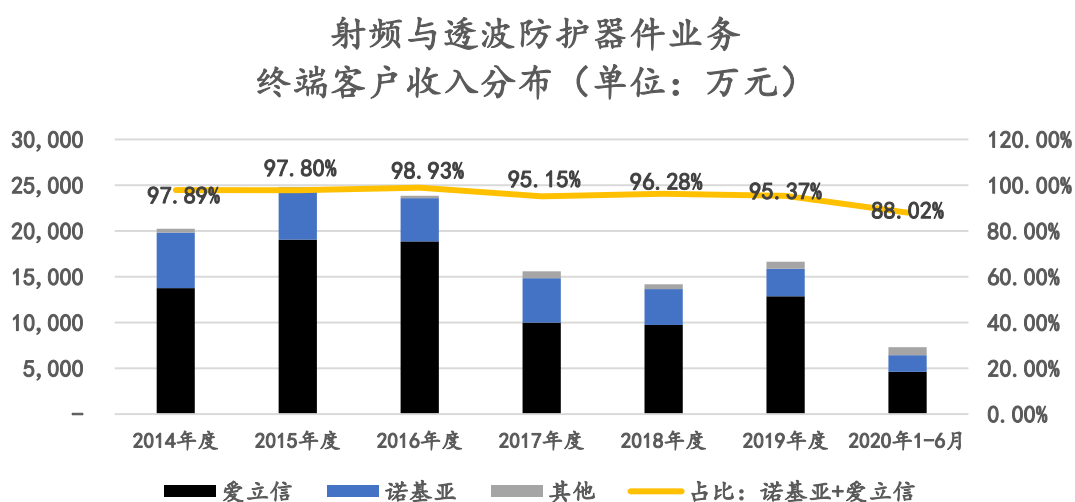
注：原“高分子材料及器件”中主要起到 IP 防护功能的产品在本次申报中归入“EMI 及 IP 防护器件”，与射频性能及外部防护无关的产品在本次申报中归入主营业务收入下的“其他”。

(二) 射频与透波防护器件 2017-2019 年收入规模低于 2014-2016 年的原因是通信行业周期变化导致的爱立信需求减少

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(二) 主营业务收入分析”之“3、主营业务收入分产品分析”之“(1) 射频与透波防护器件”中补充披露如下：

①终端客户：公司射频与透波防护器件收入主要来自爱立信、诺基亚

自 2014 年起，公司的射频与透波防护器件业务收入主要来源于爱立信和诺基亚。按照终端客户口径区分，公司 2014 年-2020 年 6 月的射频与透波防护器件业务的收入情况如下：



公司 2017 年度来自爱立信的射频与透波防护器件收入减少较多，原因是爱立信的需求量变化。根据爱立信的反馈以及爱立信与公司的年度谈判招标情况，公司自 2014 年起一直占有爱立信的射频与透波防护器件供应端第一市场份额。

②收入变动：4G 老产品减少，5G 新产品带来增量

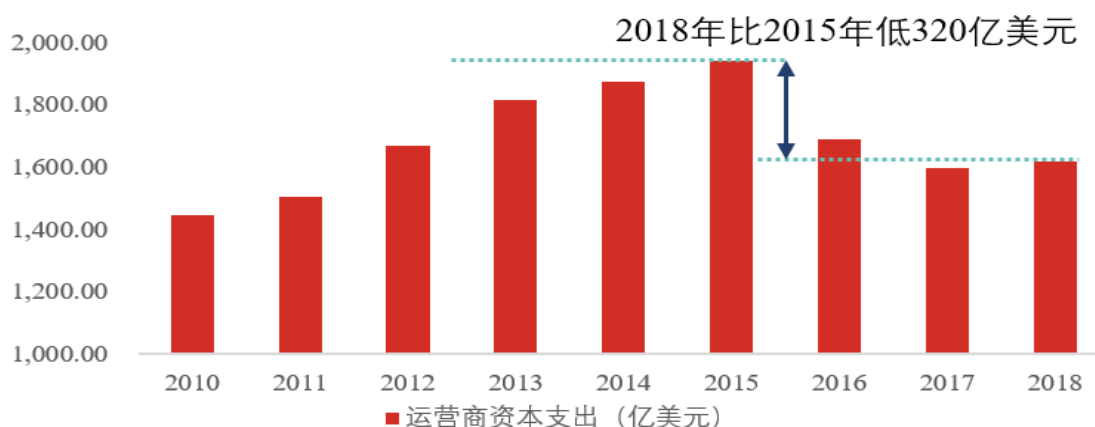
公司 2017 年射频与透波防护器件业务收入较 2016 年下降了 8,218.01 万元，主要原因是 2014-2016 年爱立信对其某一款 4G 基站的基站射频单元防护壳体零部件的需求较高(自 2017 年起爱立信开始主推其 4G 向 5G 转型的新平台产品，使得上述特定 4G 基站零部件的需求量相比 2016 年减少了 8,898.07 万元)。2014-2017 年，上述特定 4G 基站零部件的收入情况如下：

单位：万元

产品编码	2017 年度		2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
06030080	634.32	4.07%	3,251.92	17.29%	4,294.66	19.48%	2,853.50	12.81%
06030076	536.91	3.44%	2,310.32	12.28%	3,090.31	14.02%	2,085.86	9.36%
06030081	620.50	3.98%	3,237.11	17.21%	2,722.47	12.35%	748.76	3.36%
06030078	465.54	2.99%	2,355.99	12.53%	1,980.42	8.98%	628.78	2.82%
合计	2,257.27	14.48%	11,155.34	59.31%	12,087.86	54.83%	6,316.89	28.36%

注：占比即该零部件收入占当年射频与透波防护器件收入的比例，上述产品均为基站射频单元防护壳体。

爱立信的相关采购情况与通信行业在 2014 年-2018 年 4G 至 5G 的周期变化一致。根据 GSMA 的数据，全球运营商的合计投资规模在 2015 年-2018 年开始出现了明显的负增长，影响了其对通信主设备商的采购，从而影响了通信主设备商对下游供应商的采购。



(三) 报告期内射频与透波防护器件收入变化的原因分析和披露

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(二) 主营业务收入分析”之“3、主营业务收入分产品分析”

之“（1）射频与透波防护器件”中补充披露如下：

.....

④ 产品结构：2017-2019 年新产品收入占比逐年增加

2017-2019 年公司射频与透波防护器件新产品收入占比逐年增加。按新产品、老产品区分，报告期内公司射频与透波防护器件的收入结构如下：

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
新产品	1,320.80	18.06	5,832.82	35.04	4,030.12	28.43	2,499.21	16.03
老产品	5,991.84	81.94	10,815.18	64.96	10,145.73	71.57	13,094.84	83.97
合计	7,312.64	100.00	16,648.01	100.00	14,175.85	100.00	15,594.05	100.00

④ 细分品类：随着 5G 建设的推进，5G 天线罩类收入占比逐年提升

按照不同的细分产品类型区分，报告期内各期公司射频与透波防护器件业务的收入情况如下：

二级产品分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
5G 相控阵天线罩	3,272.23	44.75	8,460.09	50.82	1,839.98	12.98	405.20	2.60
基站射频单元防护壳体	3,140.49	42.95	6,590.10	39.58	9,742.36	68.73	12,713.14	81.53
无源交叉耦合器件	899.92	12.31	1,597.81	9.60	2,593.51	18.30	2,475.72	15.88
合计	7,312.64	100.00	16,648.01	100.00	14,175.85	100.00	15,594.05	100.00

如上表所示，报告期内公司 5G 相控阵天线罩类产品收入明显上升，基站射频单元防护壳体类产品、无源交叉耦合器件类产品收入明显下降；发生相关变化的原因是 5G 设备形态、需求发生变化以及供应链关系发生变化，具体原因如下：

a. 5G 基站设备要求天线罩有更好的介电性能和更轻的重量，而传统的玻璃钢制天线罩不能够完全满足上述要求。公司的 5G 相控阵天线罩采用塑料材料、复合材料制造，相比传统的玻璃钢制 4G 天线罩拥有更强的介电性能和较轻的重量，更适应 5G 基站设备的需求；

b. 由于 5G 基站设备的集成化更高，以往 4G 基站外置的 RRU (Remote Radio Unit, 负责数字信号和模拟信号转换以及模拟信号的处理) 集成到了天线中，因此相当一部分 RRU 防护壳体的收入被天线罩的收入所替代；

c. 公司的无源交叉耦合器件类产品是 RRU 中的滤波器的组件之一，由于 5G

基站设备的滤波器也集成到了天线中，产品形态发生了变化，因此下游客户减少了对无源交叉耦合器件的需求；

d.公司的无源交叉耦合器件的主要客户是爱立信，相关终端产品滤波器主要由东山精密为爱立信代工。2019 年爱立信将相关滤波器产品的供应方式由爱立信设计并指定东山精密向公司采购零部件转变为由东山精密自主设计并采购零部件以满足爱立信所提的需求，加剧了无源交叉耦合器件的竞争程度，压低了公司无源交叉耦合器件的单价。

三、结合 EMI 及 IP 防护器件主要客户情况，分析并披露 2014 年以来 EMI 及 IP 防护器件销售收入大幅增长的原因、与主要客户需求、行业趋势是否匹配，2019 年销量及单价下滑的原因；

（一）公司本次申报和前次申报的产品分类口径不同

公司本次申报时的产品分类与前次申报时的产品分类有所区别：前次申报时的产品分类主要以原料差异进行区分，本次申报时的产品分类主要以功能差异进行区分，本次申报分类“EMI 与 IP 防护器件”与前次申报的“EMI 屏蔽材料及器件”的分类口径不同，相关差异情况如下：

单位：万元

期间	EMI 与 IP 防护器件 (本次申报)	EMI 屏蔽材料及器件 (前次申报)	差异
2014 年度	586.96	407.85	179.11
2015 年度	1,330.87	1,544.75	-213.88
2016 年度	3,312.93	2,460.39	852.55
2014-2016 年平均	1,743.59	1,471.00	272.59
2017 年度	5,477.29		
2018 年度	6,574.44		
2019 年度	5,129.24		
2017-2019 年平均	5,726.99		

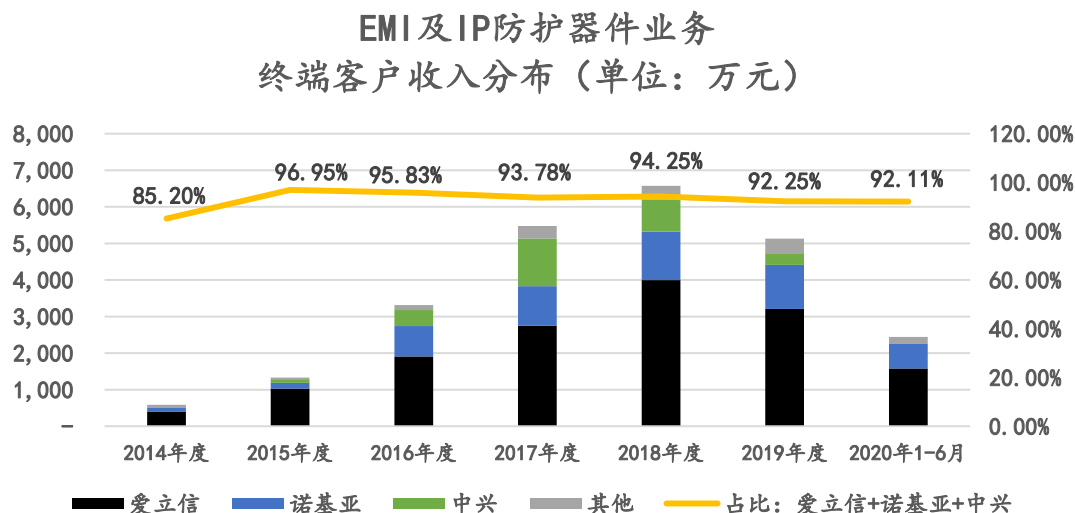
注：原“EMI 屏蔽材料及器件”中主要是 EMI 及 IP 防护橡胶类产品。

（二）结合 EMI 及 IP 防护器件主要客户情况，对 2014 年起公司 EMI 及 IP 防护器件销售收入变动的分析和披露

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”之“3、主营业务收入分产品分析”之“（2）EMI 及 IP 防护器件”之中补充披露如下：

①终端客户：公司 EMI 及 IP 防护器件收入主要来自爱立信、诺基亚

自 2014 年起，公司 EMI 及 IP 防护器件业务的收入主要来源于爱立信和诺基亚，2015-2019 年对中兴的相关业务也占有一定比例。按照终端客户口径区分，公司 2014 年-2020 年 6 月 EMI 及 IP 防护器件业务的收入情况如下：



如上图所示，公司 EMI 及 IP 防护器件业务的最大客户是爱立信，自 2014 年起公司 EMI 及 IP 防护器件业务的收入 50%以上来自爱立信。

②收入变动：2017、2018 收入增加，2019 年收入略有下降

2014-2016 年公司 EMI 及 IP 防护器件业务收入快速增长的原因是公司对爱立信、诺基亚相关品类业务进行拓展。

2017 年公司 EMI 及 IP 防护器件业务收入同比增长，主要原因是对爱立信相关业务的进一步拓展，以及对中兴相关业务的放量。

2018 年度，公司 EMI 及 IP 防护器件收入较 2017 年提高的主要原因是公司进一步提升了在爱立信供应体系内的 EMI 及 IP 橡胶产品的份额。

2019 年度，公司 EMI 及 IP 防护器件收入较 2018 年度略有下降的主要原因是常规的供应价格下降以及对中兴相关业务的减少。自 2018 年起，中兴调整了部分基站产品设计和性能要求，在其部分产品上选用不具备 EMI 屏蔽能力的胶条，导致公司对其销售额有所下降。

2020 年度 1-6 月，公司 EMI 及 IP 防护器件收入为 2,445.47 万元，与 2019 年同期基本持平。

（三）2019 年公司 EMI 及 IP 防护器件单价下滑的原因

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”之“3、主营业务收入分产品分析”之“（2）EMI 及 IP 防护器件”之“④产品单价：总体呈下降趋势”中补充披露如下：

公司的 EMI 及 IP 防护器件种类较多，按照不同的计量单位区分，主要的 EMI 及 IP 防护器件产品的销售金额占比如下：

类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
EMI 及 IP 防护胶条	25.27%	31.76%	40.89%	49.91%
防护衬垫、胶圈	31.62%	27.93%	22.56%	16.31%
防水防尘呼吸阀	19.81%	17.34%	14.73%	11.66%
其他	23.30%	22.97%	21.82%	22.12%

上述各类产品的销售单价情况如下：

类别	单位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
EMI 及 IP 防护胶条	元/米	5.41	6.10	6.44	7.28
防护衬垫、胶圈	元/个	1.79	1.89	1.89	2.06
防水防尘呼吸阀	元/个	1.23	1.14	1.49	2.51
其他	元/单位	3.35	3.86	2.90	3.09
整体平均单价	元/单位	2.00	2.24	2.53	3.45

报告期内，公司的 EMI 及 IP 防护器件的整体平均单价总体呈下降趋势，主要原因是：a.因中兴调整了部分产品设计和性能要求，在其部分产品上选用不具备 EMI 屏蔽能力的胶条，使得公司单价较高的 EMI 及 IP 防护胶条类产品的收入占比下降；b.公司 EMI 及 IP 防护器件产品中老产品的比例较高，受“例行降价”因素影响较大。报告期内各期，公司 EMI 及 IP 防护器件产品中老产品的占比分别为 80.36%、86.37%、90.67%和 96.63%。

四、分析并披露通信设备集成化、小型化、轻量化的趋势对发行人业绩是否存在重大不利影响，请在招股说明书中就上述风险进行提示。

（一）关于“通信设备集成化、小型化、轻量化的趋势”对公司业绩是否存在重大不利影响的分析内容

通信设备集成化、小型化、轻量化的趋势不会对公司的业务造成重大不利影响。公司拥有较强的研发能力和技术积累，报告期内，公司顺应 5G 市场的需求，

研发了 5G 相控阵天线罩、高 K 值导热垫片等高性能产品，拓展了导热凝胶、导热脂、天线振子等新品类，并拓展了在中兴供应链的供应范围（取得了天线罩产品的认证并开始供应）。公司目前持续进行新品类的开发和客户认证，包括塑料滤波器腔体、FIP 流体屏蔽胶、30W 的导热垫片、8W 的导热凝胶等。

报告期内，公司高性能产品、新品类的收入情况如下：

产品类别	新品类产品收入（万元）			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
导热凝胶	586.88	387.46	47.90	3.01
导热脂	64.80	12.47	0.23	3.20
高 K 值导热垫片	248.76	783.20	11.18	
天线振子	326.23	42.14	1.80	6.24
天线罩（中兴）	184.24			
合计	1,410.91	1,225.27	61.11	12.45

公司目前的产品结构已经完全适应 5G 通信设备的市场需求，2017-2019 年公司主营业务收入逐年上升；2017 年度至 2019 年度，公司来自新产品的主营业务收入分别为 4,657.33 万元，5,870.02 万元和 7,796.65 万元，新产品收入占比逐年提升，具体情况如下：

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）	收入（万元）	占比（%）
新产品	1,748.51	14.06	7,796.65	29.37	5,870.02	23.11	4,657.33	18.54
老产品	10,687.02	85.94	18,749.39	70.63	19,531.56	76.89	20,466.24	81.46
合计	12,435.53	100.00	26,546.04	100.00	25,401.58	100.00	25,123.58	100.00

由于新产品开发情况良好，公司的毛利率保持在较高水平，鉴于上述情况，公司认为公司已经为 5G 通信设备集成化、小型化和轻量化的趋势做好了相应的准备。

公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）行业的技术发展情况和未来发展趋势”之“3、5G 基站设备的变化对零部件提出的新要求”之“（4）基站设备的变化对公司的影响”中补充分析、披露如下：

基站设备的上述变化对公司提出了新的挑战，也为公司带来了新的机遇。一方面，5G 基站设备对零部件性能要求的提升对公司的研发能力提出了更高的要

求，公司必须不断吸收优秀的研发人才、增厚技术储备并深化基础层面的研究以加强竞争力，满足市场对于高性能零部件的需求；另一方面，基站设备对于零部件性能要求的提升扩大了公司高端产品的需求量，也使得公司的高分子材料产品可进入原属于金属材料零部件供应商的市场，扩大了公司的增长空间。鉴于公司已经为应对 5G 通信设备相关趋势的变化进行了相应准备，开发出了相应新产品转化为了公司的业绩（详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”），5G 通信设备集成化、小型化、轻量化等变化趋势不会对公司的业绩产生重大不利影响。

（二）关于“通信设备集成化、小型化、轻量化的趋势”的风险提示内容

公司针对现有通信设备的变化已经成功开发了多款产品，目前与通信设备变化相关的风险主要是技术与产品开发风险，公司已经在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、技术风险”之“（一）技术与产品开发风险”中细化了对技术与产品开发风险的表述，相关细化情况如下：

通信行业是技术驱动的行业，技术的演进日新月异，每一次通信技术的升级都会带动整个行业的进一步发展；通信行业涉及的技术领域较多，包括射频技术、材料技术和计算机技术等，是世界科技发展的前沿。技术研发和产品开发对通信行业的企业的生存与发展至关重要。

目前正在建设的 5G 网络所用的设备与以往的通信设备存在较大差异，5G 通信设备较以往的通信设备有更大的集成化、小型化、轻量化的需求；相关需求的变化对通信设备零部件供应商提出了新的挑战，包括材料技术方面的挑战、产品开发方面的挑战以及工艺优化方面的挑战等。为保持竞争力，公司必须持续投入大量的研发资源进行新材料配方研究、生产工艺开发优化、器件仿真分析和产品验证测试等研发活动，以满足上述产品技术要求。虽然公司不断提高研发投入，但仍存在因技术与产品开发进度不及预期或技术路线选择偏差而导致公司不能够应对市场发展的风险，从而使其市场份额下降。

【会计师的核查程序与结论】

（一）执行的核查程序

1、访谈阿莱德公司的总经理及销售总监，了解阿莱德公司所处行业的发展情况，阿莱德公司主要产品的销售变化情况，主要客户的销售情况等内容；

2、对主要客户进行访谈，了解其与阿莱德公司的合作历史，向阿莱德公司采购产品类别，采购份额等内容；

3、获取阿莱德公司产品销售清单，并按照产品大类、新老产品对报告期内收入、价格、成本和毛利率变化情况进行分析；

4、按照阿莱德公司报告期内的主要客户构成，分析其产品的销售变化情况；

5、查阅相关行业研究报告、咨询报告等，对主要客户的行业地位、市场份额、行业知名度等进行核查；

6、在公开网站查询主要客户爱立信、诺基亚年报相关内容，了解阿莱德公司主要客户自身需求变化情况；

7、访谈阿莱德公司研发总监，了解阿莱德公司新产品的开发情况，访谈阿莱德公司销售总监，了解阿莱德公司新客户的销售情况；

8、结合对阿莱德公司所处行业的了解，分析阿莱德公司的销售客户和产品的变化情况是否与行业发展趋势一致。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、阿莱德公司 2017-2019 年整体业绩水平、射频与透波防护器件业务收入规模低于 2014-2016 年主要是通信行业波动因素使阿莱德公司主要客户爱立信的需求周期性下降所致，原因合理；

2、阿莱德公司所处通信行业目前正处于上升期，主要客户占有重要的市场份额；阿莱德公司和主要客户保持良好、持续、稳定的合作关系，自身经营稳健，持续经营能力不存在重大不确定性，公司业务具有成长性；

3、阿莱德公司 2017 年以来射频与透波防护器件业务收入下降主要原因是在 2014-2016 年 4G 建设高峰时爱立信对特定 4G 基站零部件的需求较高，2017 年起爱立信开始主推其 4G 向 5G 转型的新平台产品，使得上述特定 4G 基站零部件的需求量减少；上述变动与行业趋势以及爱立信的整体需求一致；同时根据爱立信的反馈，报告期内阿莱德公司在爱立信的采购中仍占主要份额；

4、阿莱德公司 2014 年以来 EMI 及 IP 防护器件业务销售收入增长的主要原因是爱立信、诺基亚等主要客户的拓展，与爱立信等主要客户需求、行业趋势相匹配；2019 年 EMI 及 IP 防护器件业务销售相比 2018 年收入有所下降主要是

常规的供应价格下降以及中兴因产品结构调整减少了对公司 EMI 屏蔽能力的胶条的需求；2019 年 EMI 及 IP 防护器件业务平均单价下降主要是因上述中兴需求变化使得公司单价较高的 EMI 及 IP 防护胶条类产品的收入占比下降以及其他老产品例行降价所致；

5、“通信设备集成化、小型化、轻量化”的趋势对阿莱德公司的业绩不存在重大不利影响，阿莱德公司已经就相关情况进行了披露和风险提示。

【问题第 2 条】关于主要客户爱立信

(1) 申报材料显示，报告期内，发行人来自爱立信体系的收入（包括直接来自爱立信的收入、间接来自其供应链体系内其他公司的收入）分别为 14,229.93 万元、14,050.85 万元和 16,886.31 万元，收入占比分别为 56.64%、55.31%和 63.61%。发行人每年年底与爱立信谈判、竞标后签订新的《特定采购协议》。

(2) 公开资料显示，爱立信 2017-2018 年分别亏损 177.50 亿元、46.01 亿元，报告期各期，爱立信运营商网络业务收入分别为 1,013.67 亿元、1,055.05 亿元、1,156.96 亿元，2019 年发行人对爱立信销售收入增长速度高于爱立信相关业务规模增长速度。

(3) 申报材料显示，2019 年，发行人对爱立信销售占比增长 8.3%，发行人解释主要原因系发行人新产品 5G 天线罩对爱立信销售收入增长。

请发行人：

(1) 按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求，就发行人对爱立信销售集中度高、发行人是否存在年底竞标不成功的风险、发行人与爱立信的合作稳定性与业务持续性是否存在重大风险进行分析和风险提示；

(2) 结合报告期内发行人对爱立信销售金额占其同类产品采购金额比例，分析并披露在 2017-2018 年爱立信巨额亏损的情况下向发行人持续大额采购的原因，结合发行人新产品 5G 天线罩应用于爱立信相关 5G 项目情况，分析并披露 2019 年对爱立信销售收入增长较快的原因；

(3) 分析并披露发行人对爱立信销售主要产品的中标价格与其他中标方的中标价格、发行人可比产品对其他客户的销售价格是否存在较大差异，发行人对爱立信的销售价格是否公允；

(4) 披露按照最终设备商（按合并口径计算）列示的前五大客户的销售收入金额及占比情况，并进行变动情况分析。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求，就发行人对爱立信销售集中度高、发行人是否存在年底竞标不成功的风险、发行人与爱立信的合作稳定性与业务持续性是否存在重大风险进行分析和风险提示；

(一) 公司主要客户爱立信本身的经营不存在重大不确定性

根据爱立信披露的 2017-2019 年度报告和 2020 年上半年的财务报告，其业务主要分为“通信（Networks）”、“数字服务（Digital Services）”、“托管服务（Managed Services）”和“新兴业务和其他（Emerging Business and Other）”。2017-2018 年，爱立信亏损的主要原因是重组费用过高和非通信业务亏损过大，其通信业务财务表现良好；爱立信 2017-2019 年通信业务营业收入、营业利润、产品毛利率均呈现上升趋势，具体情况如下：

单位：人民币亿元（按照 1 瑞典克朗：0.8 人民币折算）

年度	项目	通信	数字服务	托管服务	新兴业务和其他
2017 年度	销售额	1,058.28	310.02	211.78	62.95
	营业利润	83.64	-218.26	-32.71	-110.62
	资产重组费用	-38.62	-20.10	-5.40	-3.88
2018 年度	销售额	1,108.56	304.71	206.16	67.27
	营业利润	155.37	-110.82	8.74	-43.36
	资产重组费用	-14.25	-42.93	-2.21	-4.74
2019 年度	销售额	1,240.07	318.86	204.52	54.28
	营业利润	198.14	-32.22	18.47	-99.88
	资产重组费用	-0.54	-4.91	-0.36	-0.57

根据爱立信 2020 年的半年报，其 2020 年 1-6 月的整体销售额同比增长了 2%。

根据爱立信官网披露的信息，截至 2020 年 8 月 31 日，爱立信已经与超过 100 家电信运营商签订了 5G 协议，在 29 个国家持续建设 56 张 5G 网络。根据通信行业知名咨询机构 Dell’Oro 的数据，从 2018 年第四季度到 2020 年第一季度，爱立信的全球市场份额都在 23% 以上，目前仅次于华为。

根据上述情况，考虑到目前通信行业整体处于上升周期，公司认为爱立信本身的经营不存在重大不确定性。

（二）公司和爱立信的合作关系长期、稳定、持续

公司自 2005 年开始与爱立信进行合作，2006 年和爱立信签订了供应商框架协议，至今已保持了十余年的良好合作关系，是爱立信评级最高的供应商之一。

爱立信对公司有较高的供应商粘性，具体分析如下：

1、根据爱立信采购部门给公司的反馈、爱立信向供应商开放的竞标情况、以及公司历年与爱立信签订的特定采购协议（Specific Purchase Agreement），公司在已供应的细分品类里均为爱立信的核心供应商，得到爱立信的高度认同；其中射频与透波防护器件和电子导热散热器件占据爱立信供应端第一市场份额、EMI 及 IP 防护器件占据爱立信供应端主要市场份额；

2、爱立信属于有着悠久历史的跨国企业，为保障自身品牌声誉、生产稳定性，其对于供应商的认证门槛较高，通过认证后不会轻易更换供应商；

3、随着各领域终端产品朝着集成化、平台化方向发展，公司与爱立信在前期研发时期的合作愈发频繁，研发、工程部等部门与爱立信研发中心保持密切的联系，为爱立信提供专业的解决方案并提供设计、生产一站式服务；

4、公司深耕移动通讯行业，不断通过工艺优化、设备自动化以提高生产效率、产品质量并降低生产成本，不断完善核心的产品体系以及技术体系并获得了爱立信的认可。

综上，公司和爱立信的合作长期、稳定、持续。

（三）客户集中度高具有行业普遍性

公司客户集中度高是通信行业特性所致，公司下游市场基本被华为、爱立信、诺基亚、中兴和三星占据，因此客户集中度高具有行业普遍性。2017-2019 年，A 股上市的近似公司披露的前五名客户收入（财务口径）占比情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
武汉凡谷	97.66%	96.21%	94.26%
大富科技	77.19%	74.36%	70.01%
欣天科技	66.05%	59.99%	65.95%
中石科技	60.84%	71.70%	73.33%
东山精密	54.89%	46.33%	51.91%

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
飞荣达	52.59%	59.83%	59.39%
平均值	68.20%	68.07%	69.14%
阿莱德	68.02%	60.68%	68.87%

由于上述公司未披露终端口径的销售收入，公司无法就终端口径和上述公司进行对比；根据上述公司披露，大多公司前五大客户中包含 EMS 厂商（代工厂），情况如下³：

1、武汉凡谷

武汉凡谷的年度报告未披露前五大客户名称。武汉凡谷于 2007 年上市，其招股说明书中未披露前五大客户名称。

2、大富科技

序号	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	客户名称	EMS	客户名称	EMS	客户名称	EMS
1	华为		华为		华为	
2	爱立信		爱立信		爱立信	
3	阿朗		西门子通信		凯士林	
4	博世公司		博世公司		西门子通信	
5	优创贸易		伟创力	是	伟创力	是

注：阿朗和西门子通信已被诺基亚收购；凯士林已被爱立信收购。

3、欣天科技

欣天科技的年度报告未披露前五大客户名称。欣天科技的招股说明书中披露的前五大客户情况如下：

序号	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	客户名称	EMS	客户名称	EMS	客户名称	EMS
1	诺基亚		诺基亚		诺基亚	
2	伟创力	是	伟创力	是	大富科技	
3	新美亚	是	大富科技		伟创力	是
4	富士康	是	富士康	是	新美亚	是
5	安费诺		新美亚	是	富士康	是

³部分名称进行了调整，和公司招股说明书中披露的名称统一；部分名称使用了简称。

4、中石科技

中石科技的年度报告未披露前五大客户名称。中石科技招股说明书中披露的前五大客户情况如下：

序号	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	客户名称	EMS	客户名称	EMS	客户名称	EMS
1	爱立信		迈锐		爱立信	
2	捷普	是	爱立信		迈锐	
3	富士康	是	捷普	是	DIC Co.,Ltd	
4	迈锐		中电第五十四所		捷普	是
5	昌硕	是	中航科防技研院		Interflex Co.,Ltd	

5、东山精密

东山精密本身有 EMS 业务，其招股说明书中披露的是终端口径客户，情况如下：

序号	2009 年度		2008 年度		2007 年度	
	客户名称	占比	客户名称	占比	客户名称	占比
1	波尔威	30.72%	波尔威	38.16%	波尔威	38.47%
2	SolFocus	22.04%	安弗施	11.40%	安弗施	19.32%
3	安弗施	12.91%	安德鲁	10.58%	安德鲁	13.08%
4	爱立信	6.18%	伟创力	8.56%	安伏电子	6.06%
5	安德鲁	5.71%	爱立信	3.91%	沙迪克	4.95%
	合计	77.56%	合计	72.61%	合计	81.88%

注：占比系该终端客户占主营业务收入的比重。

6、飞荣达

飞荣达的年度报告未披露前五大客户名称。飞荣达的招股说明书中披露的前五大客户情况如下：

序号	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	客户名称	EMS	客户名称	EMS	客户名称	EMS
1	华为		华为		华为	
2	和硕	是	和硕	是	富士康	是
3	富士康	是	捷荣		和硕	是
4	中兴		富士康	是	欧菲光	
5	诺基亚		胜利精密		东莞誉铭	

（四）“年底竞标”属于分产品、多轮次的谈判，可获得份额主要取决于产品竞争力和公司服务能力，公司已经补充了相关风险披露

公司在年度谈判中能“中标”多大的金额，主要取决于公司的客户的总需求量、公司的产品开发能力、公司的供应能力（供应规模、供应范围、供应速度）和产品价格，涉及的风险包括“技术与产品开发风险”、“下游客户压价的风险”、“境外经营的相关风险”和“供应链‘逆全球化’带来的不确定性风险”等。

1、公司已经在招股说明书之“第四节 风险因素”之“一、技术风险”之“（一）技术与产品开发风险”中补充披露如下：

通信行业是技术驱动的行业，技术的演进日新月异，每一次通信技术的升级都会带动整个行业的进一步发展；通信行业涉及的技术领域较多，包括射频技术、材料技术和计算机技术等，是世界科技发展的前沿。技术研发和产品开发对通信行业的企业的生存与发展至关重要。

目前正在建设的 5G 网络所用的设备与以往的通信设备存在较大差异，5G 通信设备较以往的通信设备有更大的集成化、小型化、轻量化的需求；相关需求的变化对通信设备零部件供应商提出了新的挑战，包括材料技术方面的挑战、产品开发方面的挑战以及工艺优化方面的挑战等。为保持竞争力，公司必须持续投入大量的研发资源进行新材料配方研究、生产工艺开发优化、器件仿真分析和产品验证测试等研发活动，以满足上述产品技术要求。虽然公司不断提高研发投入，但仍存在因技术与产品开发进度不及预期或技术路线选择偏差而导致公司不能够应对市场发展的风险，从而使其市场份额下降。

2、公司已经在招股说明书之“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）下游客户压价的风险”中补充披露如下：

近年来，由于消费者需求的升级，无线网络数据流量迅速上升。为保障网络通信质量，通信运营商投入不断增加，同时受限于竞争日趋激烈的行业现状，其收入变化不大而成本压力较大。通信运营商往往通过优化网络价格、提升运营效率、向通信主设备商压价等方式降低成本，相关主设备厂商则进一步向上游转移成本压力，比如公司主要客户爱立信、诺基亚均会在与公司的定期谈判中要求公司逐年降低老产品的价格。公司存在下游客户进一步压价导致毛利率下降的风

险。

3、公司已经在招股说明书之“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（四）境外经营的相关风险”中补充披露如下：

公司正在海外布局，目前设立的海外实际经营主体包括印度阿莱德和爱沙尼亚阿莱德。由于不同国家或地区的经营环境、法律政策及社会文化不同，境外经营在资源整合、市场开拓、内部控制、人员管理等方面对公司的管理层和内部管理水平提出更高的要求。如果公司管理层业务素质及管理水平不能适应公司规模扩张的需要，组织模式和管理制度未能及时调整、完善，公司将面临较大的管理风险和境外合规风险。公司的海外经营对公司获取更大的市场份额有着积极的意义，如公司境外经营不善，可能会对公司的市场份额造成不利影响。

4、公司已经在招股说明书之“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（七）供应链“逆全球化”带来的不确定性风险”中补充披露：

目前的国际政治局势使国际贸易受到一定程度的“逆全球化”影响，公司的客户群体以欧洲企业为主，受“逆全球化”影响的程度有限，但未来的趋势仍存在较大不确定性。除美国外，其他国家或地区的贸易环境及对我国的贸易政策总体上保持相对稳定，未发生重大不利变化。报告期内公司对美国地区销售金额占比较小，中美贸易摩擦未对公司整体经营产生重大不利影响。

由于国际局势瞬息万变，如果未来美国对相关法律进行修订，出现美国对第三方国家运往美国的包含中国厂商生产的零部件的产品加征关税的情形，将对公司经营活动产生不利影响。

综上，目前公司的业务尚未受到“逆全球化”的明显影响，但考虑到通信领域的特殊性，公司存在因“逆全球化”影响带来的不确定性风险，可能会使公司的市场份额下降。

（五）公司已经对爱立信销售集中度高的相关风险进行补充披露

因爱立信是公司的第一大客户，按照终端口径，报告期内公司来自爱立信的收入占公司主营业务收入的 50%以上，公司已经在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）客户集中度较高和大客户依赖的风险”中补充披露如下：

公司的下游通信设备市场的绝大部分份额由华为、爱立信、诺基亚、中兴和

三星占据，因此公司天然面对客户集中度较高的情况。公司目前主要服务爱立信、诺基亚、中兴、三星及上述四家厂商供应链内的其他公司，按终端口径计算，报告期内公司 85% 以上的主营业务收入来自于爱立信和诺基亚。鉴于通信行业的现有格局，在较长一段时间内，公司仍不可避免地存在客户集中度较高和大客户依赖的风险。如公司对主要客户的新产品项目开发失利，或在与主要客户的老产品份额竞标谈判中失去较大份额，公司的业绩可能受到重大负面影响。

二、结合报告期内发行人对爱立信销售金额占其同类产品采购金额比例，分析并披露在 2017-2018 年爱立信巨额亏损的情况下向发行人持续大额采购的原因，结合发行人新产品 5G 天线罩应用于爱立信相关 5G 项目情况，分析并披露 2019 年对爱立信销售收入增长较快的原因；

（一）爱立信 2017-2018 年亏损的原因是重组费用过高和非通信业务亏损过大，通信业务营业利润良好

根据爱立信披露的年度报告，其业务主要分为“通信（Networks）”、“数字服务（Digital Services）”、“托管服务（Managed Services）”和“新兴业务和其他（Emerging Business and Other）”。2017-2018 年，爱立信亏损的主要原因是重组费用过高和非通信业务亏损过大，其通信业务财务表现良好，情况如下：

单位：人民币亿元（按照 1 瑞典克朗：0.8 人民币折算）

年度	项目	通信	数字服务	托管服务	新兴业务和其他
2017 年度	销售额	1,058.28	310.02	211.78	62.95
	营业利润	83.64	-218.26	-32.71	-110.62
	资产重组费用	-38.62	-20.10	-5.40	-3.88
2018 年度	销售额	1,108.56	304.71	206.16	67.27
	营业利润	155.37	-110.82	8.74	-43.36
	资产重组费用	-14.25	-42.93	-2.21	-4.74
2019 年度	销售额	1,240.07	318.86	204.52	54.28
	营业利润	198.14	-32.22	18.47	-99.88
	资产重组费用	-0.54	-4.91	-0.36	-0.57

（二）2017 年-2019 年公司对爱立信销售收入增长与爱立信自身通信业务收入增长相一致

以“终端口径”计算的 2017-2019 年公司对爱立信销售收入和爱立信通信业务的销售收入增长趋势一致，情况如下：

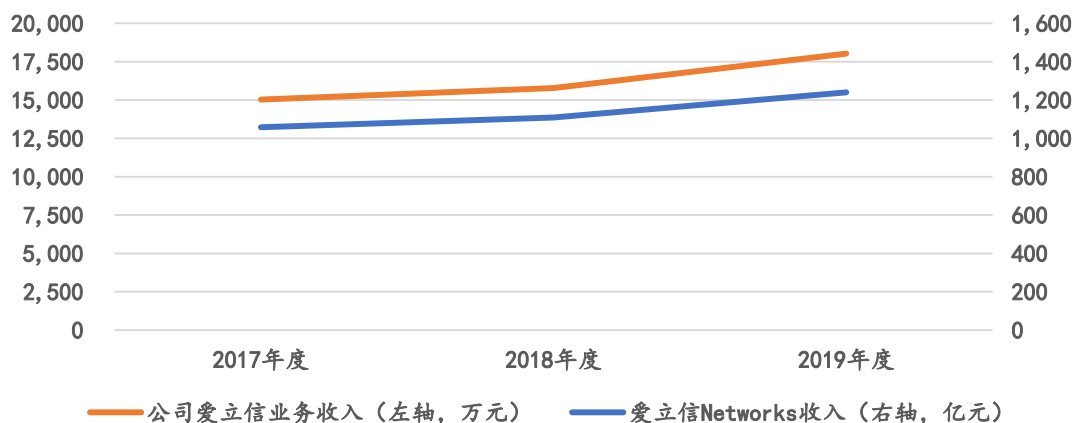
项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司对爱立信销售金额（万元）	18,030.58	15,783.55	15,033.09
公司对爱立信销售同比增长	14.24%	4.99%	-
爱立信自身营业收入（亿元）	1,240.07	1,108.56	1,058.28
爱立信自身营业收入同比增长	11.86%	4.75%	-

注：爱立信的收入为其 2019 年年度报告披露的 Networks 部门收入，为避免人民币汇率对其收入趋势造成的影响，上图表格中数据均按照 1 瑞典克朗=0.8 人民币折算。爱立信 2019 年年度报告显示其 2017 年度至 2019 年度通信业务的营业收入分别为 1,322.85 亿克朗、1,385.70 亿克朗和 1,550.09 亿克朗。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”之“2、主营业务收入分客户分析”中补充披露如下：

①爱立信

公司来自爱立信的收入的变动原因较多，包括行业波动导致爱立信的需求变化、公司对爱立信的新品类供应开拓等。总体上，公司对爱立信的收入变动与爱立信自身的通信业务收入变动相一致。2017 年至 2019 年，公司爱立信业务收入和爱立信“Networks”部门的收入变动趋势一致，情况如下：



数据来源：爱立信年度报告，按照 1 瑞典克朗=0.8 人民币折算。

（三）公司对爱立信销售金额占爱立信同类产品采购金额比例情况

爱立信未公开披露其具体的采购数据。经对爱立信采购部门访谈，爱立信认为其采购信息属于商业秘密，不方便向公司透露具体数据，但告知公司在已供应的细分品类里均为爱立信的核心供应商，其中射频与透波防护器件和电子导热散热器件占据爱立信供应端第一市场份额、EMI 及 IP 防护器件占据爱立信供应端

主要市场份额。鉴于上述情况，公司无法定量披露对爱立信销售金额占爱立信同类产品采购金额的比例情况。

三、分析并披露发行人对爱立信销售主要产品的中标价格与其他中标方的中标价格、发行人可比产品对其他客户的销售价格是否存在较大差异，发行人对爱立信的销售价格是否公允；

（一）公司无法获取其他供应商的供应价格

爱立信与供应商的年度谈判不是信息完全公开的招标，属于爱立信的商业秘密，公司仅能获知爱立信告知的内容，并不能获知其他供应商向爱立信提供的条件及其他中标方的产品中标价格，也不知道其他不在年度谈判范围内的产品的供应价格。据公司所知，无其他渠道能够获知其他爱立信供应商的供应价格信息。基于上述情况，公司确实无法分析或披露公司对爱立信销售主要产品的中标价格与其他中标方的中标价格是否存在重大差异。

通信行业的供应链分工较细，大部分通信设备的零部件均由供应商生产，终端厂商通常不自己生产零部件。如某重要零部件停产，有可能使终端厂商面临无法及时出货通信设备的风险，造成终端厂商违约，对终端厂商产生重大的负面影响。基于供应链稳定性的考虑，对于重要的零部件，即使不同供应商的供应价格存在差异，终端厂商仍倾向选择两家或两家以上供应商进行供应。

（二）除正常商业谈判外，不存在公司能够影响爱立信采购行为的情况

爱立信与公司不存在任何形式的关联关系，不存在除正常交易外的其他利益安排。爱立信是全球知名的通信巨头，内部采购有严格的流程；公司与爱立信分布于世界不同国家和地区的主体以及其他爱立信供应链内的知名厂商合作，不存在公司通过非正常流程影响爱立信采购的可能性，不存在爱立信向公司输送利益或公司向爱立信输送利益的可能性。

（三）公司与爱立信确定供应价格和份额的原则

爱立信作为通信领域的欧洲国际巨头企业，与公司的交易价格、交货条款是在正常的商业谈判中，结合双方合作历史、产品质量、产品性能、市场供需情况、交货效率、企业文化等一揽子因素综合确定，而非仅考虑低价因素。

（四）公司向客户供应的是非标定制化产品，非标产品间无法对比价格

公司向爱立信、诺基亚等客户供应的是非标定制化产品，不同客户定制的同

类产品没有可比性，原因如下：

1、终端产品由客户设计，决定了公司需要根据客户的需求定制产品

公司所供应的是终端产品的零部件。由于终端产品是爱立信、诺基亚等客户设计，所以不论是完全由公司设计开发的零部件，还是由客户提供设计公司负责生产的零部件，均需要符合终端产品的设计要求。

2、不同终端厂商的产品设计理念存在差异，不同终端厂商对类似用途零部件的定制方向有很大差异，导致零部件价格天然不存在可比性

根据公司了解的情况，下游华为、爱立信、诺基亚、中兴等厂商的产品设计存在较大差异，导致上述厂商对零部件的定制方向有很大差异，会对零部件的价格产生很大影响。以公司供应的主要产品为例：

对于天线罩，根据不同国家的法规以及客户自身的全球产品平台的规划，公司供应客户的天线罩会选择不同的材料，包括常规 PC、耐低温 PC、PP 等材料，其价格有很大差异。除原材料外，不同客户对于产品设计理念也存在较大差异。有的客户因芯片能力的限制，必须最大化地降低天线罩对于信号传输的负面影响，相关天线罩需要用到极低介电常数的材料和特殊的制造工艺，成本较高；有的客户通过电路补偿机制来解决信号覆盖问题，那么相对常规的天线罩同样可以满足要求。

对于电磁屏蔽材料，由于不同客户的产品设计理念不一样，EMC 测试要求的指标不尽相同，不同的系统屏蔽效能的要求对于屏蔽材料的要求有很大差异。即使使用同样的材料，其形状以及尺寸的要求不同，都会对产品成本有很大的影响。

对于导热材料，由于客户生产的终端设备的芯片类型不同、布局构架不同及散热方式不同，客户在热设计过程中对导热材料的导热系数要求不同。有的客户选择普通导热系数产品就可满足热设计要求，有的客户则需要选择高导热系数产品才可满足要求。不同导热系数产品的生产成本差异较大。

鉴于上述情况，公司为客户定制的非标产品之间无法有效地对比价格或毛利率。

（五）公司供应爱立信的总体价格水平应不超过其他竞争对手

爱立信向其他供应商的采购价格信息属于其商业机密，因此爱立信不方便告

知公司具体信息，仅告知公司，相较其他供应商，公司的产品具有性价比优势且公司的相关服务品质较高。基于爱立信的反馈，可合理推断公司供应给爱立信的产品总体价格水平应不超过其他竞争对手。

（六）对和爱立信相关交易价格公允性的补充披露

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”之“2、主营业务收入分客户分析”中补充披露如下：

.....

公司和上述终端客户不存在任何形式的关联关系，也不存在除正常交易外的利益安排。公司主要终端客户均为行业内知名巨头厂商，公司和上述终端客户的交易价格以市场化的定价方式确定，不存在定价不公允的情形。

四、披露按照最终设备商（按合并口径计算）列示的前五大客户的销售收入金额及占比情况，并进行变动情况分析。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”之“2、主营业务收入分客户分析”中补充披露如下：

公司对报告期内各期主要终端客户的主营业务收入情况如下：

单位：万元

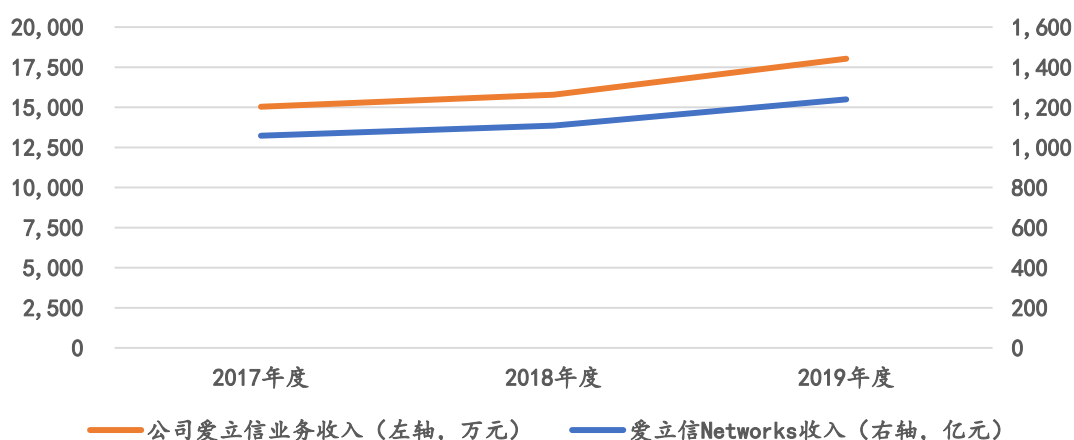
客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比（注）	收入	占比	收入	占比	收入	占比
爱立信	7,559.44	60.79%	18,030.58	67.92%	15,783.55	62.14%	15,033.09	59.84%
诺基亚	3,200.01	25.73%	4,843.18	18.24%	6,372.79	25.09%	6,744.23	26.84%
中兴	169.19	1.36%	317.3	1.20%	875.31	3.45%	1,304.12	5.19%
三星	113.83	0.92%	716.97	2.70%	9.69	0.04%		
安弗施	233.52	1.88%	485.68	1.83%	993.89	3.91%	769.77	3.06%
比克泰尔	0.4	0.00%	70.24	0.26%	47.36	0.19%	306.91	1.22%
锐珂	190.46	1.53%	341.24	1.29%	232.45	0.92%	243.22	0.97%
叹止新材料	7.71	0.06%	407.03	1.53%	97.38	0.38%	0.99	0.00%
嘉华通讯	333.36	2.68%	61.15	0.23%				
合计	11,807.92	94.95%	25,273.37	95.20%	24,412.42	96.12%	24,402.33	97.12%

注：占比为各终端客户的主营收入占当年主营业务收入的比列

公司和上述终端客户不存在任何形式的关联关系，也不存在除正常交易外的利益安排。公司主要终端客户为行业内知名巨头厂商，公司和上述终端客户的交易价格以市场化的定价方式确定，不存在定价不公允的情形。

（1）爱立信

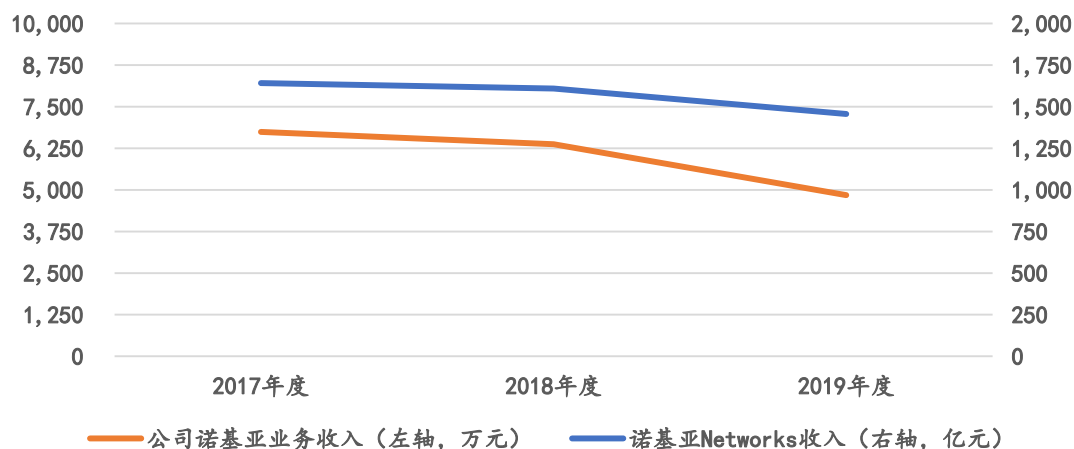
公司来自爱立信的收入的变动原因较多，包括行业波动导致爱立信的需求变化、公司对爱立信的新品类供应开拓等。总体上，公司对爱立信的收入变动与爱立信自身的通信业务收入变动相一致。2017 年至 2019 年，公司爱立信业务收入和爱立信“Networks”部门的收入变动趋势一致，具体情况如下：



数据来源：爱立信年度报告，按照 1 瑞典克朗=0.8 人民币折算

（2）诺基亚

2017 年至 2019 年，公司诺基亚业务收入与诺基亚“Networks”部门的收入变动趋势一致，情况如下：



数据来源：诺基亚年度报告，2017 年度、2018 年度数据用其当年年报披露

的“Networks Business”，2019 年度用“Networks”数据（诺基亚 2019 年度进行了业务部门重组），均按照 1 欧元等于 8 元人民币折算。

诺基亚自身收入下降的主要是其基站芯片设计问题导致其 5G 通信设备产品的市场推进活动慢于华为、爱立信、三星，影响了其整体份额。2017-2019 年，诺基亚 Networks 部门的收入同比下降 5.99%、1.96%和 9.50%。

（3）中兴

2017-2019 年，公司来自中兴的收入下降，系中兴调整了部分产品设计和性能要求，在其部分基站产品上选用不具备 EMI 屏蔽能力的胶条，导致公司对其销售额有所下降。自 2019 年起公司逐步获取中兴的 5G 射频与移动防护透波器件项目，销售收入自 2020 年起预计将有显著增加。

（4）三星

凭借高 K 值导热垫片产品,公司于 2019 年成功切入三星的供应链体系,为公司带来较多相关收入。三星主要市场韩国、日本的 5G 通信网络建设较早,在 2019 年已经完成了大量设备的部署,叠加新冠疫情的影响,韩国、日本市场 2020 年上半年的设备部署量有所下降,导致公司 2020 年上半年对三星销售收入有所下降。根据 2020 年 9 月的公开报道,三星和美国电信运营商 Verizon 签订了 66.5 亿美元的通信设备合同,预计 2020 年第四季度起公司对三星的收入将显著增长。

（5）安弗施

公司与安弗施合作的产品主要聚焦于传统的 4G 天线和线缆业务、尚未开展 5G 方面产品的大量合作。2019 年开始安弗施的市场份额下降使公司对其销售额受到一定不利影响。

（6）比克泰尔

比克泰尔为天线以及微站产品知名供应商,公司供应给比克泰尔的零部件主要用于比克泰尔供应给诺基亚的产品上。由于 2018 年比克泰尔未中标到新的诺基亚项目且诺基亚老项目的需求量也在逐步下滑,公司对比克泰尔的销售额有所下降。

（7）锐珂

锐珂是公司的老客户,为全球知名的医疗设备厂家。公司为锐珂提供各类用于生产医疗设备的塑料零部件,该类零部件不属于医疗产品。报告期内公司与锐

珂的合作稳定，持续开展新项目的合作。

(8) 叹止新材料

2019 年，叹止新材料向公司采购较多用于新能源汽车上的低瓦数导热垫片产品。

(9) 嘉华通讯

嘉华通讯是公司 2019 开发的新客户。报告期内，公司深入开拓 5G 市场，不断研发推出新品。公司为嘉华电子提供的塑料金属化天线振子，是未来通讯市场塑料金属化项目的重要产品，随着 5G 市场的发展，销售额可能逐步增加。

【会计师的核查与结论】

(一) 执行的核查程序

1、对阿莱德公司销售总监进行访谈，了解阿莱德公司与爱立信价格谈判与确定过程，了解阿莱德公司与爱立信建立业务的历史及合作方式，了解阿莱德公司主要客户收入变动原因；

2、对爱立信采购业务相关负责人进行访谈，了解爱立信与阿莱德公司的合作历史，爱立信向阿莱德公司采购产品类别、采购份额等内容；

3、在公开网站查询阿莱德公司主要终端客户报告期内的经营变化情况；

4、检查与爱立信签订的合同/订单，对爱立信进行函证并检查回款；

5、获取阿莱德公司产品最终设备商收入清单，分析按最终设备商口径客户收入变动原因；

6、查询相关行业报告、咨询报告等，对阿莱德公司主要客户的行业地位、市场份额、市场知名度以及通信行业的整体趋势等情况进行核查；

7、与阿莱德公司总经理、销售总监进行访谈，分析公司客户变化情况。

(二) 核查意见

经核查，我们认为：

1、阿莱德公司与爱立信的合作稳定性和业务持续性不存在重大风险，公司客户集中度较高的情况属于通信行业普遍情况，公司已经对客户集中度较高和年度谈判的相关情况进行了风险提示；

2、爱立信向阿莱德公司的采购增长符合爱立信本身的业务增长趋势，2019 年公司对爱立信销售收入增长较快的原因合理；

3、阿莱德公司无法获取爱立信其他供应商的中标价格，且公司向客户供应的是非标定制化产品，非标产品间无法对比价格；公司与爱立信的销售价格公允；

4、阿莱德公司已披露按照终端口径计算的前五大客户情况及其变动原因。

【问题第3条】关于发行人客户

(1) 发行人为爱立信及诺基亚的核心供应商。2014-2019 年发行人对诺基亚销售收入分别为 5,720.54 万元、3,139.18 万元、2,783.35 万元、2,615.26 万元、1,836.56 万元、1,205.13 万元，持续大幅下滑，与对爱立信的销售收入变动趋势明显不同。

(2) 报告期内，发行人对除爱立信及伟创力外的其他前十大客户销售收入均呈大幅下滑趋势，且各期前十大客户变动较大。

请发行人：

(1) 分析并披露报告期内对诺基亚销售收入持续大幅下滑、变动趋势与爱立信存在明显差异的原因；

(2) 结合报告期内前十大客户变动情况，分析并披露报告期内发行人客户的稳定性、持续性，其他客户向发行人采购金额持续下滑的原因，对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、分析并披露报告期内对诺基亚销售收入持续大幅下滑、变动趋势与爱立信存在明显差异的原因；

(一) 诺基亚自身生产方式调整为更多由代工厂生产，导致终端口径和财务口径计算的诺基亚收入差异较大

诺基亚近年关闭了较多自有工厂，其产品由代工厂生产的比例较高，因此终端口径计算的收入和财务口径计算的收入差异较大，情况如下：

单位：万元

期间	终端口径		财务口径	
	收入	同比变动	收入	同比变动
2020 年 1-6 月	3,200.01		1,022.57	
2019 年度	4,843.18	-24.00%	1,205.13	-34.38%

期间	终端口径		财务口径	
	收入	同比变动	收入	同比变动
2018 年度	6,372.79	-5.51%	1,836.56	-29.78%
2017 年度	6,744.23	5.70%	2,615.26	-6.04%
2016 年度	6,380.56	1.19%	2,783.35	-11.34%
2015 年度	6,305.35	-31.16%	3,139.18	-45.12%
2014 年度	9,159.46	-	5,720.54	-

（二）公司对爱立信、诺基亚的收入变动趋势符合客户自身的经营情况

按照终端口径计算，2017-2019 年公司对爱立信的收入逐年增加，对诺基亚的收入逐年减少，符合爱立信、诺基亚自身的经营情况。2017-2019 年，爱立信和诺基亚与公司直接相关部门的收入对比情况如下：

厂商	2019 年度	2018 年度	2017 年度
爱立信自身收入（注 1）	11.86%	4.75%	-9.00%
诺基亚自身收入（注 2）	-9.50%	-1.96%	-5.99%

注 1：2017 年爱立信进行了部门重组，因此 2019 年度、2018 年度的同比数据是根据爱立信 2019 年报披露的“Networks”部门收入数据计算，2017 年度的同比数据直接取自爱立信 2017 年度年报披露；

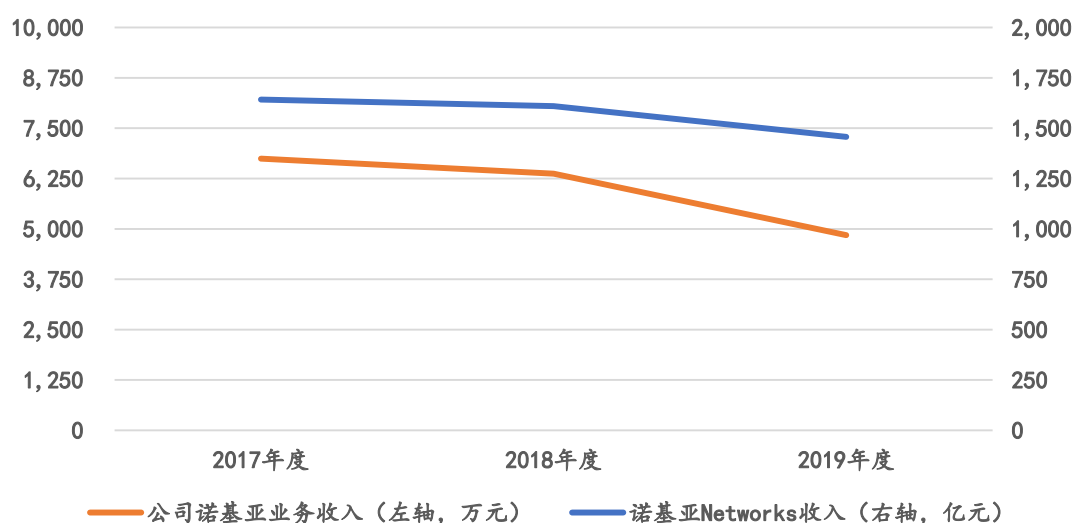
注 2：诺基亚数据用其年报披露的“Networks business”（2016、2017、2018）、“Networks”（2019）的收入计算。

同时，根据公开资料报道，在移动通讯从 4G 到 5G 的过渡期，诺基亚由于芯片的设计问题，其产品市场推进的整体进度较慢，对其市场销售造成不利影响，从而在 2019 年影响了公司对其销售金额。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”新增“2、主营业务收入分客户分析”中补充披露如下：

（2）诺基亚

2017 年至 2019 年，公司诺基亚业务收入与诺基亚“Networks”部门的收入变动趋势一致，情况如下：



数据来源：诺基亚年度报告，2017 年度、2018 年度数据用其当年年报披露的“Networks Business”，2019 年度用“Networks”数据（诺基亚 2019 年度进行了业务部门重组），均按照 1 欧元等于 8 元人民币折算。

诺基亚自身收入下降的主要是其基站芯片设计问题导致其 5G 通信设备产品的市场推进活动慢于华为、爱立信、三星，影响了其整体份额。2017-2019 年，诺基亚 Networks 部门的收入同比下降 5.99%、1.96%和 9.50%。

二、结合报告期内前十大客户变动情况，分析并披露报告期内发行人客户的稳定性、持续性，其他客户向发行人采购金额持续下滑的原因，对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。

报告期内，按照财务口径（按照会计准则的标准确认收入的销售对象）的主营业务收入排名，报告期内曾是公司前十大销售对象的厂商共有 14 家，其中 10 家为代工厂。公司对于代工厂等非终端客户的销售收入变化主要取决于终端客户的供应链安排，对非终端客户的销售收入变化不会对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

按终端口径，公司报告期内 85%以上的主营业务收入来自爱立信和诺基亚，主要客户情况稳定。以主营业务收入排名，公司历年前十大财务口径客户的排名情况和是否为终端客户的情况如下：

厂商	当年来自该厂商的主营业务收入排名				是否为终端客户
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	
爱立信	1	1	1	1	是
捷普	2	2	2	2	
伟创力	3	3	6	8	
诺基亚	4	4	3	3	是
富士康	5	7	7	4	
东山精密	6	5	4	9	(注)
嘉华通讯	7	33	-	-	是
新美亚	8	19	13	11	
安弗施	9	11	8	7	是
菲斯达	10	10	12	15	
大江美利信	12	9	9	10	
Silver Ocean	20	8	-	-	
维冠机电	21	6	5	6	
中电国际	-	14	10	5	

注：公司直接销售给东山精密的收入中，大部分是东山精密为爱立信、诺基亚代工产生的收入，仅小部分为按照终端口径应算入来自东山精密的收入。

上述前十大财务口径客户中，仅有爱立信、诺基亚、嘉华通讯、安弗施是公司的终端客户，相关收入变动情况详见本问询函回复对“问题 2、关于主要客户爱立信”第四小题的回复。

报告期内，公司来自爱立信、诺基亚的收入占主营业务收入的 85%以上，公司对其他厂商的收入变动不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”之“2、主营业务收入分客户分析”中进行补充披露，具体披露内容详见本问询函回复对“问题 2、关于主要客户爱立信”第四小题的回复。

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

1、从公开网站获取爱立信、诺基亚的年度报告，并查阅年报中披露的营业收入及毛利率的变动原因，并与公司对爱立信、诺基亚的销售收入变动趋势进行比较分析；

2、获取公司的销售清单和最终客户使用清单，分别按照账面核算口径和产

品最终客户口径，分析报告期内公司前十大客户的变化情况以及对前十大客户销售收入的变化情况；

3、根据按照财务核算口径和产品最终客户口径统计的对前十大客户的销售情况，分析公司对爱立信和诺基亚的销售变动情况；

4、对公司销售总监进行访谈，了解公司报告期内客户的变化情况及产品最终客户的变化情况；

5、访谈公司报告期内的前十大客户，了解其与公司的主要交易内容、交易金额及所占份额情况；

6、了解公司所处行业的变化情况及主要客户的市场份额情况，并分析主要客户的市场份额变化情况与公司对主要客户的销售变动趋势是否一致；

7、检查阿莱德公司报告期内前十大客户的销售合同或订单，并对各报告期的发生额和期末余额进行函证，同时，检查其期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内对诺基亚收入下滑的主要原因是诺基亚自身收入下滑带来的需求减少；

2、阿莱德公司前十大销售对象中大部分是代工厂，对代工厂的收入变动取决于终端客户的供应链安排，相关变动趋势真实、合理；

3、阿莱德公司对主要终端客户爱立信、诺基亚的收入保持稳定，对其他收入占比较小客户的收入变动不会对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

【问题第 4 条】关于可比公司选取

（1）申报材料显示，发行人仅选取了飞荣达一家公司作为发行人射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件产品的可比公司，且称两者产品结构存在一定差异。发行人未披露可比公司的具体选取标准。

（2）发行人前次申报材料显示，欣天科技、飞荣达及中石科技为发行人可比公司，本次申报材料仅选择飞荣达及中石科技为发行人可比公司。据前次申报材料第 276 页，发行人认为其与欣天科技较为可比、毛利率较为接近，并认为与飞荣达及中石科技的客户行业、产品应用领域存在差异，因此毛利率存在差异。

公开资料显示，欣天科技报告期内毛利率分别为 36.37%、31.00%、27.99%，显著低于发行人毛利率，且欣天科技主营业务报告期内未发生重大变更。

(3) 公开资料显示，新三板公司杰事杰(834166.OC)、金发科技(600143)等上市公司均从事 5G 基站天线罩业务。杰事杰 2019 年年报披露，其可比业务“通讯用改性塑料业务”2018-2019 年毛利率分别为 25.98%、36.08%，显著低于发行人毛利率。

请发行人：

(1) 分析并披露本次申报材料未将欣天科技作为可比公司的原因，报告期内发行人毛利率显著高于欣天科技的合理性；

(2) 分析并披露未将杰事杰、金发科技等从事 5G 基站天线罩业务的上市公司作为可比公司的原因，报告期内发行人毛利率显著高于上述两家公司的原因；

(3) 披露可比公司的具体选取标准，结合爱立信、华为、中兴通讯等通信设备商发行人可比产品的供应商情况，披露完整、全面的可比公司情况，并就相关主要财务指标与发行人进行对比分析。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、分析并披露本次申报材料未将欣天科技作为可比公司的原因，报告期内发行人毛利率显著高于欣天科技的合理性；

(一) 公司两次申报均未将欣天科技作为可比公司，仅作为参考对比

欣天科技和公司均为通信设备零部件厂商，但欣天科技和公司的产品有很大差异：欣天科技的产品为金属零部件，公司的产品为非金属零部件。鉴于公司和欣天科技的产品差异，公司管理层认为欣天科技不是公司的可比公司。

公司在两次申报中均未将欣天科技作为可比公司，公司在前次申报中已说明欣天科技和公司的产品存在差异，并说明选取欣天科技作为“参考对比公司”的原因，相关披露（前次申报招股说明书）如下：

公司作为通信设备零部件厂商，主要服务于通信行业客户诺基亚和爱立信，境内无与公司业务完全可比的上市公司；公司的主要竞争对手莱尔德、诺兰特和派克的产品覆盖面、客户群体较公司更广，公司实际竞争对手系莱尔德、诺兰特

和派克的特定部门，由于莱尔德、诺兰特和派克均没有单独披露与公司存在竞争关系业务部门的数据，无法和公司进行对比。

为增加投资者对公司情况的了解，选取以下几家公司作为参考对比公司与公司进行对比：

序号	参考对比公司	主营业务	选取理由
1	欣天科技	从事移动通信产业中射频金属元器件和射频结构件的研发、生产和销售，射频金属元器件为其主要产品	客户群体与公司类似，主要为诺基亚等通信设备企业及其 EMS 厂商，如伟创力、国基电子等，但欣天科技主要产品为射频金属元器件，与公司产品差异较大
2	中石科技	研发、生产导热材料、EMI 屏蔽材料、电源滤波器等，产品应用于消费电子、通信、汽车电子、装备制造、医疗电子等领域	中石科技生产的电磁屏蔽材料产品、导热界面材料产品与公司的部分主营产品相似，其部分产品客户为爱立信、诺基亚、捷普等
3	飞荣达	主要从事电磁屏蔽和导热器件的研发、设计、生产和销售，产品主要应用于通讯设备、消费电子、汽车电子、家用电器	生产的电磁屏蔽材料产品、导热界面材料产品与公司的部分主营产品相似，但面对客户群体与公司不同

（二）本次申报和前次申报与欣天科技的对比范围没有实质差异

公司本次申报和前次申报与欣天科技的对比范围没有实质差异，相对情况如下：

项目	本次申报是否对比	前次申报是否对比
客户集中度	是	否
外销占比	是	否
销售费用率	是	是
管理费用率	是	是
应收账款周转率	是	是
存货周转率	是	是
综合毛利率	否	是
产品毛利率	否	否

本次申报中比前次申报多对比了“客户集中度”、“外销占比”，比前次申报少对比了“综合毛利率”，在两次申报中，公司均未就“产品毛利率”和欣天科技进行对比。前后两次申报与欣天科技的对比范围不存在实质性差异。

公司未找到产品结构与公司近似的具有公开资料的公司，因此在两次申报中的各处对比中均使用“参考对比公司”形容相关厂商，并在招股说明书不同章节处将公司与相关厂商可比的部分进行对比。

（三）报告期内公司毛利率高于欣天科技的原因是欣天科技其自身毛利率逐年下滑，其毛利率下滑的原因可能是自身产品结构老化

1、欣天科技 2016 年度毛利率和公司相近，2017 年起毛利率逐年下降

根据欣天科技的年度报告，2016-2019 年公司与欣天科技的毛利率对比如下：

公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
欣天科技（注 1）	30.64%	30.85%	32.93%	37.60%	48.89%
公司	42.76%	41.40%	45.21%	46.14%	45.30% ^{注 2}

注 1：欣天科技的营业收入分为“射频金属元器件及结构件”和“其他”；2016 年-2020 年 6 月，欣天科技“射频金属元器件及结构件”占营业收入的比例分别为 88.18%、85.29%、79.42%、76.42%和 69.31%；

注 2：本次申报对 2016 年度、2017 年度收入有略微调整，此处为调整后的 2016 年度毛利率。

如上表所示，公司 2016 年度毛利率和欣天科技的毛利率相近。报告期内，公司的毛利率高于欣天科技射频金属元器件及结构件的原因是欣天科技自身毛利率持续下滑。

2、报告期内欣天科技毛利率逐年下滑的原因可能是产品结构老化

根据欣天科技的年度报告和业绩说明公告，欣天科技多次提到毛利率较低的产品占比上升、市场竞争加剧、采取销售降价策略。欣天科技毛利率逐年下降的原因可能是老产品的销售金额占比较高，老产品持续被压价。

欣天科技所公告的部分情况如下：

根据欣天科技的 2017 年的年度报告，欣天科技 2017 年度的毛利率同比下降的原因包括：“（1）产品价格方面：鉴于移动通信 4G 建设高峰期已经过去，5G 建设尚未开始，移动通信射频器件和射频金属元器件处于行业周期波动的低谷期，市场需求下降，行业竞争加剧，公司采取销售降价策略，部分产品持续降价。（2）材料成本方面：公司的主要原材料主要为铜、铝、不锈钢等有色金属材料，由于 2017 年市场有色金属价格上涨，公司主要原材料市场采购价格同比出现较大幅度的上涨，导致公司材料成本同比上升。（3）毛利率较低的产品盖板、消费电子结构件等销售收入占比有较大幅度的提高，导致公司产品毛利率下降近而降低了公司营业毛利。”

根据欣天科技公告的 2018 年度业绩网上说明会实录，欣天科技 2018 年毛利率同比下降的原因包括：“（1）产品售价方面：受市场需求变化、行业竞争加

剧的影响，公司采取降价策略，下调了部分产品售价。（2）成本方面：2018 年受公司部分产能从深圳转移到苏州的影响，深圳与苏州两地管理与生产人员重叠，部分产品工艺流程尚在调试及试产阶段，出现产品制程不稳定等状况，导致直接人工及制造费用增加，从而增加经营成本，导致毛利率下降。”

根据欣天科技公告的 2019 年度业绩网上说明会实录，2019 年欣天科技营业收入小幅下降的原因是：“主要是因为产品结构变化、产品降价等多种因素造成。”

3、公司不存在产品结构老化的情况

公司不存在产品结构老化的情况。公司产品结构迭代较快，以往年度老产品的销售收入占比逐年下降。报告期内各期，按照产品首次销售年度区分，公司的主营业务收入的情况如下：

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)	收入 (万元)	占比 (%)
新产品	1,748.51	14.06	7,796.65	29.37	5,870.02	23.11	4,657.33	18.54
老产品	10,687.02	85.94	18,749.39	70.63	19,531.56	76.89	20,466.24	81.46
合计	12,435.53	100.00	26,546.04	100.00	25,401.58	100.00	25,123.58	100.00

（四）关于欣天科技可比性的披露情况

公司没有找到在产品结构、客户结构方面与公司完全可比的其他公司，因此在招股说明书的不同部分，就具体对比内容选取有可比性的公司进行对比。在毛利率对比中，公司分产品类型与有同类型产品的公司进行对比；由于欣天科技没有和公司重叠的产品类型，因此公司仅在“第六节 业务与技术”之“三、发行人的技术创新特点与市场竞争情况”之“（二）公司的竞争对手和竞争地位”中补充披露如下：

3、在招股说明书中披露的参考对比公司的对比维度和原因

公司在本招股说明书中不同部分与诺兰特、飞荣达、中石科技、欣天科技等其他公司进行了对比，不代表上述公司是公司的可比公司；公司未发现在产品结构方面与公司完全可比的具有公开数据的公司，所对比的上述公司各仅有部分方面与公司具有可比性。

公司在本招股说明书中和各参考对比公司的对比维度情况如下：

序号	厂商	对比维度			部分维度未进行对比的原因
		竞争对手	产品性能	财务情况	
.....					
9	欣天科技	×	×	✓	行业相同，但产品属于不同领域，因此不是竞争对手，也无法对比产品性能和产品毛利率
.....					

二、分析并披露未将杰事杰、金发科技等从事 5G 基站天线罩业务的上市公司作为可比公司的原因，报告期内发行人毛利率显著高于上述两家公司的原因；

（一）杰事杰、金发科技未从事 5G 基站天线罩业务

杰事杰（834166）、金发科技（600143）与公司从事的行业不同，生产的产品也不同。根据杰事杰（834166）和金发科技（600143）的公告以及公司所了解的情况，杰事杰和金发科技主要从事改性塑料材料的研发、生产和销售，均属于证监会“C29 橡胶和塑料制品业”；两者生产用于 5G 基站天线罩的“材料”，并不生产 5G 基站天线罩“产品”，因此公司未将杰事杰、金发科技作为可比公司。

1、金发科技的相关披露情况

经检索金发科技的公告，金发科技涉及“天线罩”的披露如下：

“‘新基建’中 5G 先行。围绕 5G 基站‘减重’、‘透波’、‘耐候’等痛点，公司推出了一系列解决案，包括高透波的天线罩材料、代替金属振子的塑胶振子专用料等，在 5G 市场中得到广泛的应用，上半年 5G 基站相关材料销售超过 2,000 吨。”

根据上述披露，金发科技生产的是天线罩的材料，而非天线罩产品。

2、杰事杰的相关披露情况

经检索杰事杰的年度报告，杰事杰涉及“天线罩”的披露仅有该公司公开转让说明书中的披露，具体如下：

“2014年公司研发取得了较为明显的成效，在中止‘建筑模板用改性塑料’项目的情况下，依然实现了营业收入较快增长，新开发的通信基站用天线罩、食品级 PBT 合金材料等改性塑料产品，获得了客户认可并小批量供货。”

根据杰事杰的年度报告，其产品分类情况如下：

按产品分类分析:

√适用 □不适用

单位: 元

类别/项目	本期		上年同期		本期与上年同期金额变动比例%
	收入金额	占营业收入的比重%	收入金额	占营业收入的比重%	
汽车用改性塑料	434,159,123.72	49.35%	502,785,651.07	53.30%	-13.65%
电子电气用改性塑料	258,013,285.23	29.33%	257,039,300.00	27.25%	0.38%
家电用改性塑料	52,906,645.02	6.01%	81,740,737.71	8.67%	-35.28%
通讯用改性塑料	83,603,604.46	9.50%	34,722,768.85	3.68%	140.77%
其他用改性塑料	40,699,151.16	4.63%	47,223,484.27	5.01%	-13.82%
其他业务收入	10,363,060.49	1.18%	19,719,922.86	2.09%	-47.45%
合计	879,744,870.08	100.00%	943,231,864.76	100.00%	-6.73%

如上图所示,杰事杰的相关产品是“通讯用改性塑料”,是用于生产天线罩的原材料,不是天线罩产品。

(二) 在招股说明书中的补充披露情况

由于所处行业不同,公司毛利率与杰事杰、金发科技的毛利率不存在可比性。公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“(三) 行业的产业链关系情况和未来发展趋势”之“2、行业供应链关系现状”中补充披露如下:

公司作为通信设备零部件厂商,主要为通信主设备厂商及其产业链上的其他通信设备厂商服务。通信设备零部件厂商在整个通信产业链中处于相对上游的位置,具体的产业链关系如下:

产业链位置	产业链作用	代表厂商
基础材料厂商	提供树脂、硅胶、金属、粉体等原材料	杜邦、沙比克、科思创等 金发科技、杰事杰
零部件厂商	研发、生产通信设备零部件	阿莱德、诺兰特、飞荣达等
主设备厂商	设计通信解决方案;集成硬件、软件	华为、爱立信、诺基亚等
电信服务运营商	建设通信网络,提供终端服务	中国移动、AT&T、Verizon等
终端用户	使用电信服务运营商的各类服务	-

注:根据金发科技、杰事杰的公告,金发科技和杰事杰的主要业务是生产“塑料材料”,不是生产“用塑料材料生产的产品”。

三、披露可比公司的具体选取标准,结合爱立信、华为、中兴通讯等通信设备商发行人可比产品的供应商情况,披露完整、全面的可比公司情况,并就

相关主要财务指标与发行人进行对比分析。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业的产业链关系情况和未来发展趋势”之“6、与公司有近似产品的公司”中补充披露如下：

公司目前为爱立信、诺基亚供应射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器件，为中兴供应射频与透波防护器件和 EMI 及 IP 防护器件，向三星供应电子导热散热器件，未直接向华为供应产品。在华为、爱立信、诺基亚、中兴、三星的供应链中，与公司有近似产品的公司情况如下：

厂商名称	射频与透波防护器件	EMI 及 IP 防护器件	电子导热散热器件
爱立信	利利亚斯、诺兰特	诺兰特、中石科技	诺兰特、中石科技
诺基亚	飞荣达	诺兰特、中石科技、派克	诺兰特、中石科技、莱尔德、派克
中兴	飞荣达	诺兰特	迪睿合
三星			迪睿合
华为	飞荣达、兆威、硕贝德	诺兰特	诺兰特、中石科技

注：上述华为供应商为公司搜索相关公告推测得出。

由于公司未进入华为供应链，公司仅与爱立信、诺基亚、中兴、三星的其他供应商存在竞争关系，相关竞争情况详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的技术创新特点与市场竞争情况”。

公司在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的技术创新特点与市场竞争情况”之“（二）公司的竞争对手和竞争地位”中补充披露如下：

公司的不同产品的竞争对手有所差异，相关竞争情况如下：

公司	射频与透波防护器件	EMI 与 IP 防护器件	电子导热散热器件
诺兰特		○	○
莱尔德		○	○
飞荣达	○	○	○
利利亚斯	○		
迪睿合			○
中石科技		○	○

公司的竞争地位	(1) 产品份额: 在公司所供应的射频与透波防护器件品类内, 公司是爱立信、诺基亚的核心供应商。 (2) 产品性能: 公司的 5G 相控阵天线罩拥有优异的性能, 在 5G 高频段透波率最高超过 98%; 因无竞争厂商的公开数据, 公司无法对比相关性能。	(1) 产品份额: 在公司所供应的 EMI 与 IP 防护器件品类内, 公司是爱立信的核心供应商。 (2) 产品性能: 根据相关厂商的公开信息, 在可比产品里, 公司的 EMI 与 IP 防护器件性能与行业竞争对手水平基本相当。	(1) 产品份额: 在公司所供应的电子导热散热器内, 公司是爱立信的核心供应商。在高端导热垫片方面, 公司是三星基站的核心供应商。 (2) 产品性能: 根据公开信息, 在可比产品里, 公司的电子导热散热器新型高端产品性能高于同行业竞争水平。
---------	--	--	--

注: ○代表存在直接竞争。

.....

3、在招股说明书中披露的参考对比公司的对比维度和原因

公司在本招股说明书中不同部分与诺兰特、飞荣达、中石科技、欣天科技等其他公司进行了对比, 不代表上述公司是公司的可比公司; 公司未发现在产品结构方面与公司完全可比的具有公开数据的公司, 所对比的上述公司各仅有部分方面与公司具有可比性。

公司在本招股说明书中和各参考对比公司的对比维度情况如下:

序号	厂商	对比维度			部分维度未进行对比的原因
		竞争对手	产品性能	财务情况	
1	诺兰特	✓	✓	✗	诺兰特未单独披露与公司存在竞争关系的部门的数据
2	莱尔德	✓	✓	✗	莱尔德未单独披露与公司存在竞争关系的部门的数据
3	飞荣达	✓	✓	✓	-
4	利利亚斯	✓	✗	✗	没有公开的利利亚斯产品、财务数据
5	迪睿合	✓	✓	✗	迪睿合未单独披露与公司存在竞争关系的部门的数据
6	中石科技	✓	✓	✓	-
7	武汉凡谷	✗	✗	✓	行业相同, 但产品属于不同领域, 因此不是竞争对手, 也无法对比产品性能和产品毛利率
8	大富科技	✗	✗	✓	行业相同, 但产品属于不同领域, 因此不是竞争对手, 也无法对比产品性能和产品毛利率
9	欣天科技	✗	✗	✓	行业相同, 但产品属于不同领域, 因此不是竞争对手, 也无法对比产品性能和产品毛利率
10	东山精密	✗	✗	✓	行业相同, 但产品属于不同领域, 因此不是竞争对手, 也无法对比产品性能和产品毛利率

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“(四) 主营业务毛利率分析”与飞荣达和中石科技进行了财务对比分析。

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

1、从公开网站获取欣天科技披露的相关文件，查阅其披露的业务情况及产品毛利率情况，并与阿莱德公司的业务和产品毛利率进行对比分析；

2、访谈阿莱德公司的销售总监，了解公司与欣天科技的主营业务差异情况、产品差异情况及产品的毛利率差异情况；

3、从公开网站获取杰事杰、金发科技披露的相关文件；查阅其披露的主营业务情况及产品的毛利率情况，并与阿莱德公司的业务和产品毛利率进行对比分析

4、访谈阿莱德公司的销售总监，了解公司与杰事杰、金发科技的主营业务差异情况、产品差异情况及产品的毛利率差异情况；

5、从公开渠道查询爱立信、华为、中兴通讯的供应商体系中与阿莱德公司存在竞品的供应商情况，并与阿莱德公司进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、阿莱德公司已经就与欣天科技的可比事项进行了对比分析；报告期内阿莱德公司毛利率高于欣天科技的原因主要是产品差异造成的；

2、阿莱德公司未将杰事杰、金发科技作为对比公司是合理的，报告期内公司的毛利率高于杰事杰、金发科技的原因主要是行业差异造成的；

3、阿莱德公司已经在产品性能、产品毛利率、公司财务数据等方面对有可比性的可比公司进行了对比分析。

【问题第 5 条】关于发行人与可比公司毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，射频与透波防护器件毛利率分别为 43.70%、41.47%、38.60%。据招股说明书披露，可比公司飞荣达基站天线及相关器件业务 2016 年 1 月至 2019 年 6 月平均毛利率为 38.85%。飞荣达 2019 年年报披露，其基站天线及相关器件毛利率仅为 25.43%。

（2）报告期内，EMI 及 IP 防护器件产品毛利率分别为 51.22%、50.48%、46.98%，同行业可比公司飞荣达有关业务毛利率分别为 25.59%、30.48%、

33.46%，发行人毛利率显著高于飞荣达。

(3) 报告期各期，电子导热散热器器件毛利率分别为 43.29%、44.61%、44.81%，毛利率水平较高且较为稳定，可比公司飞荣达相关业务毛利率分别为 19.75%、25.14%、24.29%，中石科技相关业务毛利率分别为 34.88%、35.12%、33.74%。发行人毛利率显著高于可比公司毛利率。

请发行人：

(1) 分析并披露发行人射频与透波防护器件毛利率大幅高于飞荣达 2019 年可比业务毛利率的原因；

(2) 结合发行人与飞荣达、中石科技可比产品的用途、主要客户、销售单价等，量化分析并披露发行人各业务毛利率均显著高于可比公司的原因，详细分析发行人各主要产品类别毛利率较高的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、分析并披露发行人射频与透波防护器件毛利率大幅高于飞荣达 2019 年可比业务毛利率的原因；

(一) 飞荣达“基站天线及相关器件”业务过往毛利率与公司相近

公司检索了飞荣达的相关公告，根据飞荣达的公告（《深圳市飞荣达科技股份有限公司与长城证券股份有限公司关于深圳市飞荣达科技股份有限公司 2019 年度创业板非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》），飞荣达“报告期内”（2016 年 1 月-2019 年 6 月）“基站天线及相关器件”类产品的平均毛利率为 38.85%，与公司“射频与透波防护器件”的毛利率相近。

(二) 飞荣达 2019 年、2020 年 1-6 月“基站天线及相关器件”毛利率下降是其并购广东博纬通信科技有限公司所致

根据飞荣达 2019 年年度报告，其 2019 年度“基站天线及相关器件”产品毛利率为 25.43%，比 2018 年度下降 9.42%；飞荣达未披露上述毛利率下降的原因，但飞荣达 2019 年半年度报告、年度报告还披露了以下信息：

1、飞荣达 2019 年 1-6 月“基站天线及相关器件”收入 70,311,859.13 元，毛利率 36.19%；

2、飞荣达于 2019 年 4 月并表了广东博纬通信科技有限公司，后者主营业务

为“基站天线的研发、生产与销售”；

3、飞荣达 2019 年度“基站天线及相关器件”产品收入 2.44 亿元，同比增长 515.40%；

4、飞荣达 2019 年度合并广东博纬通信科技有限公司“购买日至期末被购买方的收入”1.11 亿元，合并“购买日至期末被购买方的净利润”645.02 万元，即广东博纬通信科技有限公司 2019 年 4 月 9 日至 2019 年 12 月 31 日销售净利率仅为 5.81%。

基于上述情况，公司认为飞荣达 2019 年度“基站天线及相关器件”毛利率下降系飞荣达合并广东博纬通信科技有限公司所致；其原有业务毛利率水平仍与公司一致。

（三）相关披露情况

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“1、射频与透波防护器件毛利率变动分析”之“（4）公司的射频与透波防护器件与相关厂商近似产品的毛利率对比”中补充披露如下：

根据飞荣达的公告，其“基站天线及相关器件”包含“基站天线”、“一体化天线振子”和“天线罩”，与公司“射频与透波防护器件”产品类型类似，相关产品的毛利率情况如下：

公司	产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司	射频与透波防护器件	34.81%	38.60%	41.47%	43.70%
飞荣达	基站天线及相关器件	19.60%	25.43%	2016 年 1 月-2019 年 6 月平均毛利率 38.85%	

注：飞荣达的数据来源于《深圳市飞荣达科技股份有限公司与长城证券股份有限公司关于深圳市飞荣达科技股份有限公司 2019 年度创业板非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》及飞荣达的年度报告。

飞荣达 2016 年 1 月-2019 年 6 月“基站天线及相关器件”的毛利率与公司相近。飞荣达 2019 年下半年和 2020 年 1-6 月“基站天线及相关器件”毛利率大幅下降，是飞荣达自身的并购情况所致。

根据飞荣达 2019 年年度报告披露，飞荣达于 2019 年 4 月并表了广东博纬通信科技有限公司，后者的主营业务为“基站天线的研发、生产与销售”，广东博

纬通信科技有限公司 2019 年 4 月 9 日至 2019 年 12 月 31 日的销售净利率仅为 5.81%。

二、结合发行人与飞荣达、中石科技可比产品的用途、主要客户、销售单价等，量化分析并披露发行人各业务毛利率均显著高于可比公司的原因，详细分析发行人各主要产品类别毛利率较高的合理性。

(一) 关于射频与透波防护器件的毛利率对比的披露情况

公司的“射频与透波防护器件”产品与飞荣达相关产品过往的毛利率水平接近，具体对比和披露详见本问询函回复对本题第一小题的回复。

(二) 关于 EMI 及 IP 防护器件的毛利率对比的披露情况

公司已经在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“2、EMI 及 IP 防护器件毛利率变动分析”之“（2）公司的 EMI 及 IP 防护器件与相关厂商近似产品的毛利率对比”中补充披露如下：

公司的外资竞争对手未单独披露相关产品的毛利率，公司就 EMI 及 IP 防护器件与飞荣达、中石科技对比如下：

公司	产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司	EMI 及 IP 防护器件	51.86%	46.98%	50.48%	51.22%
飞荣达	电磁屏蔽材料及器件	28.63%	33.46%	30.48%	25.59%
中石科技	EMI 屏蔽材料				42.27%

注：因 EMI 屏蔽材料收入占比低于 10%，中石科技 2018 年起未披露 EMI 屏蔽材料业务的毛利率。

①飞荣达的“电磁屏蔽材料及器件”和中石科技的“EMI 屏蔽材料”与公司的细分产品结构差异大

飞荣达的电磁屏蔽材料及器件和中石科技的 EMI 屏蔽材料的细分产品结构与公司有较大差异,根据飞荣达 2020 年半年度报告和中石科技的官网，相关细分产品结构情况如下：

产品一级分类	产品二级分类	是否可比
飞荣达 “电磁屏蔽材料及器件”	导电硅橡胶	是
	导电塑料器件	
	导电布衬垫	
	金属屏蔽器件	
	吸波器件	
中石科技 “EMI 屏蔽材料”	FIP 导电橡胶衬垫	是
	导电橡胶材料	是
	吸波橡胶	
	导电布衬垫	
	全导泡棉（注）	

注：公司也有少量的泡棉类产品销售，但公司不生产泡棉，均为外购，因此毛利率可能不可比。

如上表所示，飞荣达的“电磁屏蔽材料及器件”中 5 类细分产品仅有 1 类与公司可比，中石科技的“EMI 屏蔽材料”中 5 类细分产品中仅有 2 类与公司可比。

②飞荣达和中石科技以往披露的可比细分产品毛利率与公司相近

根据飞荣达的招股说明书，其“导电硅胶”产品 2013 年-2016 年 6 月的毛利率分别为 58.30%、59.21%、51.83%和 62.96%，与公司的 EMI 及 IP 防护器件的毛利率水平相近。

根据中石科技的招股说明书，中石科技 EMI 屏蔽材料 2014 年、2015 年、2016 年和 2017 年 1-9 月的毛利率分别为 49.32%、48.48%、50.55%和 40.49%，与公司 EMI 及 IP 防护器件产品的毛利率水平相近。

③飞荣达、中石科技上市后未披露可比细分产品毛利率数据

飞荣达上市后未单独披露与公司 EMI 及 IP 防护器件可比产品的毛利率，中石科技自 2018 年起未披露其 EMI 屏蔽材料产品的毛利率，考虑到产品结构差异较大，在无细分数据的情况下公司无法量化分析报告期内公司的 EMI 及 IP 防护器件产品与飞荣达、中石科技相关竞品的毛利率差异。

（三）关于电子导热散热器件的毛利率对比的披露情况

公司已经在“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“3、电子导热散热器件毛利率变动分析”之“（2）公司的电子导热散热器件与相关厂商近似产品的毛利率对比”中

补充披露如下：

公司的外资竞争对手未单独披露相关产品的毛利率，因此就公司电子导热散热器与飞荣达、中石科技对比如下：

公司	产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司	电子导热散热器	59.31%	44.81%	44.61%	43.29%
飞荣达	导热材料及器件	23.90%	24.29%	25.14%	19.75%
中石科技	导热材料	31.95%	33.74%	35.12%	34.88%

①飞荣达的“导热材料及器件”和中石科技的“导热材料”与公司的细分产品结构差异大

飞荣达的“导热材料及器件”和中石科技的“导热材料”的细分产品结构与公司有较大差异,根据飞荣达 2020 年半年度报告和中石科技的官网，相关细分产品结构情况如下：

产品一级分类	产品比二级分类	是否可比
飞荣达 “导热材料及器件”	导热界面器件	是
	石墨片	否，公司仅有少量贸易
	导热石墨膜	
	散热模组	
	吹胀板	
	热管	
	VC（均热板）	
	散热风扇	
	半固态压铸	
中石科技 “导热材料”	导热垫片	是
	导热凝胶	是
	导热硅脂	是
	天然石墨	否，公司仅有少量贸易
	TIM 低密度合成石墨	否，公司仅有少量贸易
	储热相变材料	公司尚未开始销售该产品
	导热相变材料	公司尚未开始销售该产品
	均热板	
	热管	

如上表所示，飞荣达的“导热材料及器件”中 9 类细分产品仅有 1 类与公司可比，中石科技的“导热材料”中 9 类细分产品中仅有 3 类与公司可比。

②中石科技细分可比产品毛利率与公司相近；整体“导热材料”毛利率低于

公司“电子导热散热器件”的原因是中石科技的合成石墨类导热材料的毛利率较低

中石科技的非石墨类的“导热材料”毛利率曾经与公司基本相同，公司电子导热散热器件毛利率高于中石科技的原因是中石科技的合成石墨材料毛利率较低。

根据中石科技的招股说明书，其“导热材料”中“合成石墨材料”的毛利率较低，“其他导热材料”的毛利率与公司接近；中石科技招股说明书中披露的情况如下：

项目	2017 年 1-9 月	2016 年度	2015 年度	2014 年度
导热材料	32.06%	37.76%	50.65%	57.44%
其中：合成石墨材料	30.49%	29.32%	33.63%	52.71%
其中：其他导热材料	46.39%	61.04%	73.07%	70.58%

如上表所示，中石科技 2017 年 1-9 月其他导热材料的毛利率为 46.39%，和公司电子导热散热器件 2017 年的毛利率 43.29%相近。

③飞荣达“导热材料及器件”毛利率低于公司的“电子导热散热器件”的原因可能是产品性能差异

根据飞荣达的招股说明书，2013 年-2016 年 6 月其“导热材料及器件”主要是“导热界面器件”，相关毛利率情况如下：

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度	2013 年度
导热材料及器件	28.17%	30.78%	27.69%	25.91%

根据飞荣达官网披露的产品信息，飞荣达的导热垫片、导热凝胶等导热界面材料产品性能低于公司（相关对比详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人的技术创新特点与市场竞争情况”之“（二）公司的竞争对手和竞争地位”之“2、公司与竞争对手的产品情况对比”）。

鉴于上述情况，公司推测飞荣达的“导热材料及器件”毛利率低于公司的“电子导热散热器件”的原因可能是产品性能差异。

④飞荣达、中石科技现阶段未披露细分产品数据，无法量化分析毛利率差异

飞荣达和中石科技自其上市后均未单独披露与公司电子导热散热产品可比产品的毛利率，考虑到产品结构差异较大，在无细分数据的情况下公司无法量化分析报告期内公司的电子导热散热产品与飞荣达、中石科技相关竞品的毛利率差异。

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

1、访谈阿莱德公司的总经理和销售总监，了解阿莱德公司与飞荣达和中石科技的主营业务的差异、产品的差异以及客户方面的差异；

2、通过飞荣达、中石科技的门户网站查阅其主要产品信息，并与阿莱德公司的产品进行对比分析；

3、通过公开网站查询飞荣达、中石科技披露的招股说明书及定期报告，查阅其管理层对经营情况的分析，获取其毛利率变动的原因，并与公司同类产品进行比较。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、飞荣达的“基站天线及相关器件”过往的毛利率与阿莱德公司的“射频与透波防护器件”毛利率接近，飞荣达 2019 年起“基站天线及相关器件”毛利率下降是飞荣达自身并购广东博纬通信科技有限公司所致；

2、根据飞荣达、中石科技过往披露的数据，除飞荣达的“导热界面器件”产品外，飞荣达（2017 年以前）、中石科技（2018 年以前）与阿莱德公司 EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器件可比的产品毛利率水平与阿莱德公司相近，以往未显著低于阿莱德公司；

3、由于飞荣达自 2017 年起、中石科技自 2018 年起未披露与阿莱德公司 EMI 及 IP 防护器件、电子导热散热器件可比的产品毛利率数据，无法确定飞荣达（2017 年起）、中石科技（2018 年起）与阿莱德公司相关可比产品的毛利率对比情况。

【问题第 6 条】关于毛利率变动

申报材料显示：

（1）发行人 2014-2019 年主营业务毛利率分别为 37.76%、41.15%、45.28%、46.14%、45.21%、41.14%，2016-2017 年毛利率增长较快。前次申报材料显示，发行人主要原材料为改性氯乙烯、聚碳酸酯等高分子聚合物。公开信息显示，上述主要原材料 2016-2017 年市场采购价格大幅增长，且同行业可比公司在此期间毛利率均有所下滑，但发行人毛利率仍然保持增长。

(2) 2018-2019 年射频与透波防护器件的平均销售单价分别为 7.52 元/每单位、12.87 元/每单位，2019 年同比大幅增长 71.14%，发行人称主要是产品结构变化所致。发行人射频和防护器件业务主要包括 5G 相控阵天线罩、基站射频单元防护壳体和无源交叉耦合器件，招股说明书未披露上述三种产品的销售收入及占比、毛利率情况等。

请发行人：

(1) 结合主要原材料改性氯乙烯、聚碳酸酯等大宗商品市场价格趋势、发行人采购单价变动情况，分析并披露在 2016-2017 年主要原材料市场采购价格大幅增长、可比公司毛利率下滑的情形下，发行人毛利率保持增长的合理性；

(2) 结合报告期各期射频与透波防护器件中 5G 相控阵天线罩、基站射频单元防护壳体和无源交叉耦合器件的销售收入及占比、销售单价、毛利率等情况，分析并披露 2019 年射频与透波防护器件销售单价大幅增长、报告期内毛利率变动的原因。

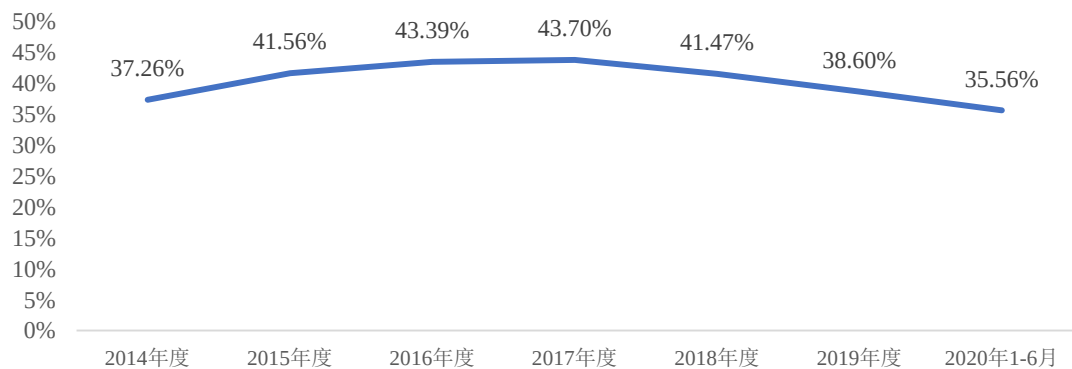
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合主要原材料改性氯乙烯、聚碳酸酯等大宗商品市场价格趋势、发行人采购单价变动情况，分析并披露在 2016-2017 年主要原材料市场采购价格大幅增长、可比公司毛利率下滑的情形下，发行人毛利率保持增长的合理性；

(一) 公司主要用到塑料原材料的是“射频与透波防护器件”产品

改性聚氯乙烯、聚碳酸酯是塑料材料，公司产品中主要是射频与透波防护器件使用塑料材料。2014 年-2020 年 6 月，公司射频与透波防护器件的毛利率情况如下：



如上图所示，2015 年度、2016 年度和 2017 年度，公司射频与透波防护器件的毛利率分别同比上升 4.30%、1.83%和 0.31%。

（二）公司主要类别塑料原材料的采购价格和市场趋势一致，因材料结构变动导致公司塑料原材料的整体平均采购单价相对平稳

公司会结合“客户对产品对性能、规格的要求”、“公司所掌握的材料工艺技术”以及“各类原材料的市场价格”动态调整物料采购，因此历年采购的原材料变动较大。公司 2015-2017 年采购的主要塑料材料的类别包括下列几类：

序号	通用名	中文含义
1	PC	聚碳酸酯
2	ABS	丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚物
3	PC/ABS	聚碳酸酯和丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚物和混合物

上述每类别塑料材料中包含较多具体型号的塑料原材料，不同型号塑料原材料的性能、作用和价格差异较大，但价格变动趋势存在一定共性。上述三大类塑料原材料 2015-2017 年的公开价格走势和公司的采购单价对比情况如下：

1、PC 的价格变动趋势

根据搜料网的数据，PC 材料 2015-2017 年价格稳定，仅 2017 年下半年略有上涨。公司选取了 3 款知名材料厂商 PC 材料，其 2015-2017 年度公开的代理商平均价格（价格上限和价格下限的算术平均值，下同）情况如下：

单位：元/吨

材料名称	2017 年度	2016 年度	2015 年度
LEXAN EXL9330	50,500	51,900	56,825
MAKROLON 2805	27,350	21,150	18,725
LEXAN 943A	29,500	25,950	26,525

数据来源：搜料网，上述为含税价。

2、ABS 的价格变动趋势

根据搜料网的数据，ABS 材料的 2015-2016 年 9 月的价格较为平稳，2016 年 10 月起价格上涨较多。公司选取了 3 款知名材料厂商的 ABS 材料，其 2015-2017 年度公开的代理商平均价格情况如下：

单位：元/吨

材料名称	2017 年度	2016 年度	2015 年度
Starex SD-0150	15,950	13,350	12,575
POLYLAC PA-757	17,100	14,900	12,700
LG AF312C	20,000	18,325	19,900

数据来源：搜料网，上述为含税价。

3、PC/ABS 的价格变动趋势

根据搜料网的数据，PC/ABS 材料的 2015-2016 年 9 月的价格较为平稳，2016 年 10 月起价格上涨较多。公司选取了 3 款知名材料厂商的 PC/ABS 材料，其 2015-2017 年度公开的代理商平均价格情况如下：

单位：元/吨

材料名称	2017 年度	2016 年度	2015 年度
CYCOLOY C2950	31,500	27,335	24,175
Bayblend FR3010	27,675	27,125	27,125
CYCOLOY MC1300	30,900	29,475	29,525

数据来源：搜料网，上述为含税价。

4、公司主要类别塑料原材料的采购价格和市场趋势一致，因材料结构变动导致公司塑料原材料的整体平均采购单价相对平稳

公司上述主要塑料原材料类别各年的平均采购单价情况如下：

单位：元/吨

类别	2017 年度	2016 年度	2015 年度
PC	24,103.73	23,724.19	22,926.80
ABS	20,235.84	18,907.46	19,921.11
PC/ABS	49,011.78	24,535.13	27,626.26
塑料材料平均	26,629.42	24,796.36	25,501.93

如上表所示，2015-2017 年公司的 PC、PC/ABS 和 ABS 材料的采购单价和公开数据的变动趋势基本一致。公司 2017 年度塑料材料整体采购单价相对平稳

主要是产品结构变化导致采购结构变化，价格上涨较大的 PC/ABS 采购比重降低。2015-2017 年，公司采购的上述类别塑料原材料的金额情况如下：

单位：万元

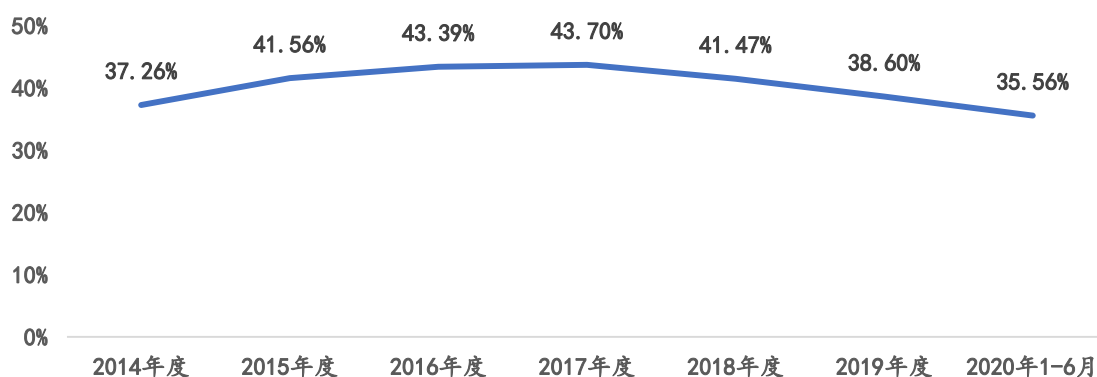
类别	2017 年度		2016 年度		2015 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
PC	2,157.00	38.82%	1,820.84	27.49%	2,671.74	34.62%
ABS	508.62	9.15%	654.45	9.88%	672.73	8.72%
PC/ABS	171.05	3.08%	2,106.09	31.79%	3,029.79	39.25%
小计	2,836.67	51.05%	4,581.38	69.16%	6,374.26	82.59%
塑料合计	5,556.36	100.00%	6,624.52	100.00%	7,718.27	100.00%

如上表所示，由于爱立信在 2015 年-2016 年大量采购特定的 4G 基站的系列零部件主要原材料为 PC/ABS、期间公司采购 PC/ABS 量较大；2017 年爱立信降低了相关特定的 4G 基站的系列零部件需求，相应公司减少了 PC/ABS 材料的采购。因此虽然 2017 年 PC/ABS 涨价较多，但由于公司对 PC/ABS 采购比重降低，整体塑料采购单价相对平稳。

（三）公司射频与透波防护器件 2015 年度、2016 年度毛利率同比上升的原因是特定产品毛利率较高

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“1、射频与透波防护器件毛利率变动分析”中补充披露如下：

2014-2020 年 6 月，公司射频与透波防护器件的毛利率情况如下：



（1）2015 年度、2016 年度毛利率提升的原因分析

2015 年度、2016 年度，公司射频与透波防护器件业务毛利率分别同比上升 4.30%、1.83%，主要原因是 2015-2016 年爱立信向公司大量采购了特定 4G 基站

的基站射频单元防护壳体类零部件带来的规模效应。由于客户采购量大，公司自主开发了非标自动化设备，通过六轴机器人和精密夹治具来实现全自动化生产，降低了生产人工成本，提高了生产效率和产品良率；同时，公司优化模具结构、模具水路和进胶点的设计，结合产品成型工艺参数的优化，大幅度地缩短产品成型周期，提升产出效率，降低产品成本。

2014-2017 年，上述特定 4G 基站的基站射频单元防护壳体类零部件的产品销售情况如下：

单位：万元

产品编码	2017 年度		2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
06030080	634.32	4.07%	3,251.92	17.29%	4,294.66	19.48%	2,853.50	12.81%
06030076	536.91	3.44%	2,310.32	12.28%	3,090.31	14.02%	2,085.86	9.36%
06030081	620.50	3.98%	3,237.11	17.21%	2,722.47	12.35%	748.76	3.36%
06030078	465.54	2.99%	2,355.99	12.53%	1,980.42	8.98%	628.78	2.82%
合计	2,257.27	14.48%	11,155.34	59.31%	12,087.86	54.83%	6,316.89	28.36%

注：占比即该产品收入占射频与透波防护器件总收入的比例，上述产品均为基站射频单元防护壳体。

上述 4 款产品的单价和毛利率情况如下：

产品编码	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	单价（元）	毛利率	单价（元）	毛利率	单价（元）	毛利率
06030080	116.72	53.81%	132.99	57.90%	141.49	51.88%
06030076	94.76	42.92%	105.99	47.80%	112.88	41.70%
06030081	119.69	54.82%	127.91	54.45%	140.06	51.34%
06030078	97.68	44.67%	100.95	41.78%	111.11	42.32%

注：上述产品均为基站射频单元防护壳体。

扣除上述 4 款产品前后，公司 2014-2016 年射频与透波防护器件毛利率的情况如下：

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	收入（万元）	毛利率	收入（万元）	毛利率	收入（万元）	毛利率
扣除前	23,812.06	43.39%	24,846.78	41.56%	22,277.58	37.26%
扣除后	12,656.73	37.64%	12,758.92	31.77%	15,960.68	33.21%

（2）2017 年度毛利率提升的原因分析

2017 年度，公司射频与透波防护器件毛利率同比上升了 0.31%，主要原因系

公司进一步降本增效。

按产品首次销售的年度划分，2016 年度、2017 年度公司射频与透波防护器件销售收入占比和毛利率的情况如下：

首次销售日期	2017 年度		2016 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
2014 年度及以前	47.01%	44.10%	78.99%	44.16%
2015 年度	16.26%	47.04%	14.22%	42.94%
2016 年度	20.70%	43.84%	6.80%	35.40%
2017 年度	16.03%	38.96%		

如上表所示，2017 年度公司射频与透波防护器件的毛利率同比上升主要原因是 2015 年度、2016 年度首次销售的产品的毛利率改善，相关毛利率改善的主要原因来自于生产工艺进一步优化后带来的成本降低。上述 2015 年度、2016 年度首次销售的可比产品⁴的 2017 年度的单位成本比 2016 年度平均降低了 5.43%。

二、结合报告期各期射频与透波防护器件中 5G 相控阵天线罩、基站射频单元防护壳体和无源交叉耦合器件的销售收入及占比、销售单价、毛利率等情况，分析并披露 2019 年射频与透波防护器件销售单价大幅增长、报告期内毛利率变动的原因。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“1、射频与透波防护器件毛利率变动分析”之“（3）报告期内的毛利率对比分析”中补充披露如下：

报告期内各期，按细分产品类型区分，公司的射频与透波防护器件的收入占比和毛利率情况如下：

单位：%

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
5G 相控阵天线罩类	44.75	36.48	50.82	39.47	12.98	25.82	2.60	19.91
基站射频单元防护壳体类	42.95	37.98	39.58	38.20	68.73	39.37	81.53	43.40
无源交叉耦合器件类	12.31	23.72	9.60	35.67	18.30	60.48	15.88	49.12
合计	100.00	35.56	100.00	38.60	100.00	41.47	100.00	43.70

⁴ 2016 年度和 2017 年度销售数量均大于 1,000 件的 2015 年度和 2016 年度首次销售产品。

按新老产品划分，报告期内公司射频与透波防护器件业务的收入分布情况和毛利率情况如下：

单位：%

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
老产品	81.94	39.12	64.96	39.97	71.57	44.50	83.97	44.61
新产品	18.06	19.37	35.04	36.07	28.43	33.87	16.03	38.96
合计	100.00	35.56	100.00	38.60	100.00	41.47	100.00	43.70

①2018 年毛利率同比下降的原因分析

公司 2018 年度射频与透波防护器件业务的毛利率为 41.47%，同比下降 2.23%，主要原因系处于导入期的新品增多，其规模效应尚未体现。2018 年度，公司射频与透波防护器件中新产品收入的占比为 28.43%，比 2017 年度上升了 12.40%。

2018 年新产品的毛利率较低，主要原因是新产品尚未放量，其模具的销售毛利率较低。扣除新产品模具的对应收入和成本，公司 2018 年新产品的毛利率为 44.43%，射频与透波防护器件业务的整体毛利率为 44.48%，与 2017 年度毛利率水平（43.70%）基本一致。

②2019 年毛利率同比下降的原因分析

公司 2019 年度射频与透波防护器件业务的毛利率为 38.60%，同比下降 2.87%，主要原因是 2019 年 5G 基站建设尚未放量。由于 5G 基站建设尚未放量，在 2019 年客户向公司采购的射频与透波防护器件中，老产品占比超过 6 成，老产品的例行降价使公司的射频与透波防护器件的毛利率略有下降。同时，由于新产品尚未放量，新产品生产方面的规模效应未能体现，对新产品的毛利率造成一定不利影响。

③2020 年 1-6 月毛利率同比下降的原因分析

公司 2020 年 1-6 月射频与透波防护器件的毛利率为 35.56%，同比下降 3.05%，主要原因是新产品的毛利率较低。2020 年 1-6 月，公司射频与透波防护器件新产品的毛利率仅为 19.37%，主要原因是新产品尚未放量，其模具的销售毛利率较低。扣除新产品模具的收入和成本，公司 2020 年 1-6 月新产品的毛利率为 41.12%，射频与透波防护器件业务的整体毛利率为 39.29%，与 2019 年度

毛利率水平（38.60%）基本持平。

公司射频与透波防护器件产品的单价对公司业绩没有明显指示意义。公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”之“3、主营业务收入分产品分析”之“（1）射频与透波防护器件”中补充披露如下：

⑤产品单价：结构差异大，单价无明显指示意义

报告期内各期，公司射频与透波防护器件的每类别细分产品单价情况如下：

单位：元/件、元/套

产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
5G 相控阵天线罩类	27.45	55.47	40.47	16.02
基站射频单元防护壳体类	8.59	11.86	13.99	21.77
无源交叉耦合器件类	2.25	2.66	2.27	2.67
总体	9.40	12.87	7.52	10.14

公司上述每类产品的单价变化主要受客户采购结构影响，对公司的业绩无明显指示意义。客户采购结构差异表现为：客户向公司下订单不是按照“一套天线罩”而是对天线罩的各个部件拆开零散下单，由于零部件众多且不同天线罩中有共用的组件，因此公司也无法按照“套”来加权量化“一套天线罩”的单价，仅能根据零部件总价格除以零部件总数量计算单价。当客户采购的天线罩罩体（单价高）更多时，则公司的 5G 天线罩类产品的整体单价上升；当客户采购的天线罩小零件（单价低）更多时，则公司的 5G 天线罩类产品的整体单价下降。

2019 年公司射频与透波防护器件整体单价上升的主要原因是单价较高的 5G 相控阵天线罩相关产品的收入占比由 2018 年度的 12.98% 上升到 50.82%。

公司射频与透波防护器件下细分各类别中包含的产品种类较多，报告期内各期所销售各细分类别下的产品种类数量情况如下：

单位：种

产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
5G 相控阵天线罩类	112	154	144	105
基站射频单元防护壳体类	401	454	383	336
无源交叉耦合器件类	149	57	339	237
合计	662	665	866	678

通过选取报告期内上一年度与本年度销售金额均超过 10 万元的射频与透波防护器件同一产品的价格进行对比(相关产品销售总金额占各期销售金额比均超过 50%)，报告期内上述产品在下一年度平均出现一定的降价趋势，价格变动的平均值如下：

产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
5G 相控阵天线罩类	-10.39%	-9.81%	-1.45%	
基站射频单元防护壳体类	-2.38%	-0.01%	-10.74%	
无源交叉耦合器件类	-0.23%	-5.14%	-7.13%	

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

1、访谈阿莱德公司采购部经理，了解阿莱德公司采购的主要材料以及供应商的选择方法，采购价格的维护等内容；

2、访谈阿莱德公司报告期内的主要供应商，询问与阿莱德公司的采购内容、采购价格、结算方式等主要的合同条款；

3、查询阿莱德公司主要材料供应商的工商信息，分析其与阿莱德公司是否存在关联关系；

4、查询阿莱德公司主要材料的市场行情，并与阿莱德公司采购的价格进行比对，分析阿莱德公司的采购价格是否合理，趋势和市场行情是否一致；

5、获取阿莱德公司的销售统计表，并对射频与透波防护器件的销售收入、销售单价及毛利率进行分析。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、经上述分析，阿莱德公司在 2016-2017 年主要原材料市场采购价格大幅增长、可比公司毛利率下滑的情形下，其毛利率保持增长的原因合理；

2、2019 年阿莱德公司射频与透波防护器件销售单价增长、毛利率变动原因合理。

【问题第 7 条】关于收入确认

申报材料显示：

（1）发行人销售确认政策直接套用准则或简述为“完成相关条款定义的卖

方义务时”，未按照《招股说明书信息披露审核关注要点》（以下简称《审核关注要点》）“28-1 收入确认政策”要求披露发行人具体业务的收入确认时点、收入确认依据，未区分境内外销售披露其收入确认时点情况等。

（2）发行人产品应用于户外移动通信基站系统，招股说明书未披露发行人产品是否需要安装。

（3）发行人前次申报材料披露了季度销售数据，而本次未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》有关规定，仅简述公司收入不具有季节性。

请发行人：

（1）按照《审核关注要点》“28-1 收入确认政策”要求，披露发行人具体业务、境内外销售的收入确认政策、时点、依据；

（2）披露发行人主要产品是否需要安装，如需安装，相关产品的安装至验收时长情况、报告期各期销售收入及占比、收入确认政策与可比公司是否存在较大差异；

（3）按照《审核关注要点》“31-6 收入季节性”要求披露报告期内的季度销售数据、12 月销售占比等情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、按照《审核关注要点》“28-1 收入确认政策”要求，披露发行人具体业务、境内外销售的收入确认政策、时点、依据；

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、重要会计政策和会计估计”之“（六）收入”中补充披露如下：

根据与客户约定的交货方式不同，确认收入的方式也有所不同。目前公司所采用的交货方式主要有 DAP、FCA、EXW 等 ICC（International Chamber of Commerce，国际商会）制订的《2010 年国际贸易术语解释通则》（Incoterms 2010）中定义的交货方式、模具销售和中转仓销售，相关收入确认情况如下：

缩写	中文翻译	具体定义	公司确认收入时点	公司确认依据
DAP	所在地交货	卖方负责用运输工具把货物运送到买方指定的目的地	客户签收时	客户签收单
FCA	货交承运人	卖方负责将货物交给买方承运人并负责清关（卖方将货物交给买方指定的承运人之后即风险转移，但有清关的义务）	完成清关时	报关单
EXW	工厂交货	卖方在自己的工厂将货物交给买方即转移风险	客户提货时（注）	客户提货单
FOB	船上交货	卖方负责将货物装入买方指定船只，货物整体越过船舷即转移风险	货物完成装船时	报关单
CIF	成本费加保险费加运费	在 FOB 的基础上卖方还需支付海运费和海运保险（但风险转移时点同 FOB）	货物完成装船时	报关单
	模具销售	公司按照客户要求定制开发的用于产品生产的模具，在取得客户的认可时即风险转移	客户验收完成或客户下达相关产品订单时	客户的验收通过报告、邮件通知、订单
VMI	供应商管理库存	公司将产品运至客户仓库，客户根据需求实时领用	客户领用货物时	结算单

注：对于境外主体下的 EXW 条款订单，公司出于谨慎起见在相关货物完成清关后才确认收入。

二、披露发行人主要产品是否需要安装，如需安装，相关产品的安装至验收时长情况、报告期各期销售收入及占比、收入确认政策与可比公司是否存在较大差异；

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、重要会计政策和会计估计”之“（六）收入”中补充披露如下：

公司的产品属于通信设备零部件，在交付给客户或客户的代工厂后由客户和客户的代工厂自行组装，相关组装和最终的设备安装与公司无关，不存在影响公司收入确认的潜在“安装义务”。

三、按照《审核关注要点》“31-6 收入季节性”要求披露报告期内的季度销售数据、12 月销售占比等情况。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（一）总体情况分析”之“1、收入分析”之“（3）收入不具有季节性”中补充披露如下：

公司的收入不具有季节性。报告期内公司分季度的销售收入情况如下：

季度	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
第一季度	4,510.33	35.43	6,610.29	24.48	6,065.44	22.96	6,819.91	25.35
第二季度	8,219.26	64.57	7,907.04	29.28	5,914.65	22.39	6,373.90	23.69

季度	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
第三季度			7,072.69	26.19	6,952.75	26.32	6,526.45	24.26
第四季度			5,416.05	20.05	7,485.37	28.33	7,185.32	26.71
合计	12,729.59	100.00	27,006.07	100.00	26,418.21	100.00	26,905.59	100.00

注：比例指该项收入占营业收入的比例，下同。

报告期内，公司 12 月的销售收入情况如下：

月份	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
12 月			2,223.65	8.23	3,100.96	11.74	3,127.48	11.62

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

- 1、对阿莱德公司财务总监、销售总监进行访谈，了解公司的业务相关情况；
- 2、实地查看阿莱德公司的主要生产经营场所，了解阿莱德公司主要产品和用途；
- 3、访谈阿莱德公司的主要客户，了解其与阿莱德公司合作历史，采购产品类别等内容；
- 4、针对不同贸易方式，抽取主要客户的销售合同或订单，检查合同或订单的主要贸易条款，确认其收入确认的会计政策是否合理；
- 5、对截至各资产负债表日前后的收发货记录等进行重点检查，检查是否存在跨期事项；
- 6、获取阿莱德公司销售清单，按季度汇总销售收入，分析报告期内的销售收入是否存在季节性波动。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、阿莱德公司已经按照要求在招股说明书中补充披露了收入确认政策、时点、依据，分季度的收入数据和各年 12 月的收入数据；
- 2、阿莱德公司的产品不需要公司进行安装。

【问题第 8 条】关于海外销售

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人外销收入分别为 1.53 亿元、1.22 亿元、1.18 亿元，占比分别为 60.91%、47.90%、44.39%，发行人未按照《审核关注要点》“31-3 外销”要求披露与海关出口数据、出口退税金额等的匹配情况等；

（2）发行人前次申报招股说明书披露，2017 年上半年发行人境内销售毛利率为 34.03%，境外销售毛利率高达 65.97%，境外销售毛利率显著高于境内销售。本次申报材料未披露境内、境外销售毛利率的差异情况及原因。

请发行人：

（1）根据《审核关注要点》“31-3 外销”要求，结合报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额等情况，分析并披露报告期内发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况，并披露保荐人、申报会计师对发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售的核查结论；

（2）分析并披露报告期各期境内、境外销售毛利率的差异及原因，对爱立信等主要客户是否存在同类产品境外销售价格、毛利率明显高于境内的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、根据《审核关注要点》“31-3 外销”要求，结合报告期各期发行人海关出口数据、出口退税金额等情况，分析并披露报告期内发行人境外销售收入与上述数据的匹配情况，并披露保荐人、申报会计师对发行人境外销售是否实现真实销售、最终销售的核查结论；

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“八、经营成果分析”之“（二）主营业务收入分析”之“4、主营业务收入区域分布：根据客户订单指定”中补充披露如下：

（1）公司境外销售收入与海关出口数据匹配

公司在发出产品、满足收入确认原则后即在账面确认出口收入。

报告期各期，公司出口收入与境外收入的情况具体如下：

单位：万美元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
海关电子口岸报关金额	670.62	1,413.25	1,108.00	1,398.68
加：出口至保税区金额（注 1）	73.06	189.64	701.59	809.37
境内交易无需报关金额（注 2）	15.47	45.81	59.29	46.47
境外中转仓销售金额（注 3）	9.66	117.19	233.93	322.81
减：出口至中转仓报关金额（注 3）		59.04	251.65	324.10
加：时间差异金额（注 4）	-26.46	-5.38	-5.50	9.63
小计	742.34	1,701.47	1,845.66	2,262.85
外销收入金额（注 5）	732.13	1,713.50	1,842.42	2,260.72
差异	10.21	-12.02	3.24	2.13
差异比例	1.39%	-0.70%	0.18%	0.09%

注 1：出口至保税区收入因实际交货地点在中国境内，未纳入海关出口统计；

注 2：公司模具等收入无需申报出口报关，未纳入出报关统计；

注 3：公司为满足爱立信爱沙尼亚工厂备货要求，在爱沙尼亚租赁仓库按客户预测提前备货，按客户实际需求送货，销售收入确认时点与实际出口时点存在差异；

注 4：出口数据上传至海关电子口岸需要一定时间，月末外销收入与出口报关金额存在时间差异；

注 5：报告期内各期的外销收入折算成人民币后的金额分别为 5,157.13 万元、11,770.84 万元、12,167.52 万元和 15,303.92 万元。

如上述数据所示，报告期内公司境外销售收入与海关出口数据匹配。

（2）公司境外销售收入与出口退税数据匹配

公司收集齐备出口资料和海关资料后才能向税务局申请退税，因此申请退税收入和账面确认出口收入存在一定的时间差；税务局收到公司申请退税资料后会对资料进行审查，一般到次月才会确认审查结果，审批后的金额在扣除了公司当月内销产品应纳税之后，差额部分退税。

报告期内，公司出口退税情况与出口销售收入对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期申报免抵税额 (A)	240.16	904.19	1,305.01	1,055.52
当期申报退税额 (B)	500.05	867.03	651.29	1,180.98
当期免抵退税出口货物劳务销售额 (C)	5,633.58	12,044.22	12,612.40	14,011.55
减：上期销售本期申报退税的收入	1,275.06	1,185.18	1,121.33	1,730.34
上期中转仓出口本期申报退税的收入	407.91	1,529.24	2,336.11	699.60
加：模具等未报关收入	109.58	315.12	393.72	317.82
本期境外中转仓收入	67.50	802.34	1,531.12	2,179.95
当期出口下期申报退税的收入	982.07	1,295.18	1,164.77	1,160.42
调节后金额 (D)	5,109.76	11,742.43	12,244.58	15,239.80
外销收入 (E) (注)	5,157.13	11,770.84	12,167.52	15,303.92
差异金额 (F=D-E)	-47.37	-28.41	77.06	-64.12
差异比例 (G=F/E)	-0.92%	-0.24%	0.63%	-0.42%
综合退税率 (H=(A+B)/C)	13.14%	14.71%	15.51%	15.96%
公司出口退税率	6%、10%、 13%、16%	6%、10%、 13%、16%	5%、6%、9%、 13%、15%、16%、 17%	5%、9%、13%、 15%、17%

注：外销收入金额不包含境外子公司销售收入。

如上述数据所示，报告期内公司境外销售收入与出口退税数据匹配，境外销售退税率比例合理。

我们对公司主要客户进行了走访及函证，并走访了海关部门取得了公司的外销数据；经核查，我们认为，公司外销收入真实。

二、分析并披露报告期各期境内、境外销售毛利率的差异及原因，对爱立信等主要客户是否存在同类产品境外销售价格、毛利率明显高于境内的情形。

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之中补充分析如下：

4、境内外毛利率差异说明

（1）公司境内外收入毛利率概况

报告期内公司境内收入的毛利率总体上高于境外收入的毛利率，公司主营业务收入分境内、境外的毛利率情况如下：

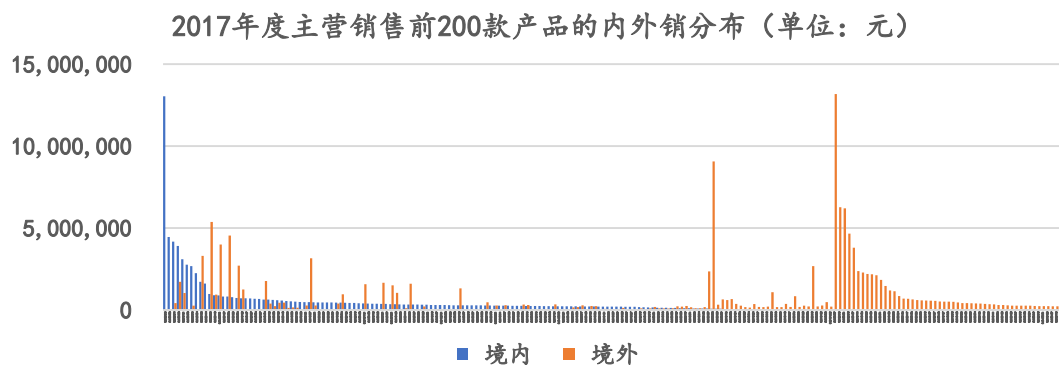
区域	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境内	41.07%	42.67%	48.90%	48.02%
境外	44.82%	39.90%	41.21%	44.93%
境内、外毛利率差异	-3.75%	2.77%	7.68%	3.08%

注：销往保税区的收入算境外收入。

（2）公司境内外收入和毛利率差异的原因

公司的境内、境外的销售收入取决于客户供应链内厂商的需求变化，当客户供应链在境内的生产活动多一些时，公司的内销收入高一些；反之亦然。公司的境内、境外销售毛利率差异和销售收入情况类似，当客户供应链在境内生产所用产品毛利率较高且总需求较高时，公司境内收入的毛利率就高一些；反之亦然。

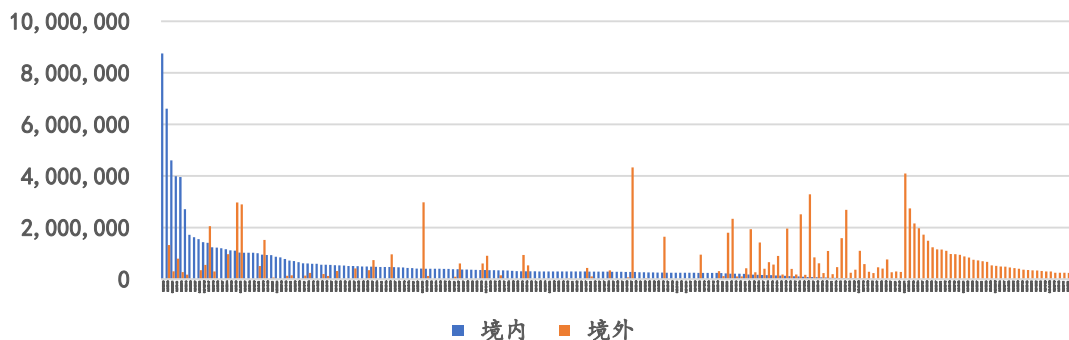
公司的境内、境外毛利率的差异总体上取决于客户的境内、境外产品需求变化。报告期内，客户供应链内境内、境外主体向公司采购的产品结构存在很大差异。以报告期内各期公司主营业务收入前 200 款产品的境内、境外收入情况为例⁵，各期公司主营业务收入前 200 款产品的境内、境外的销售结构情况如下：



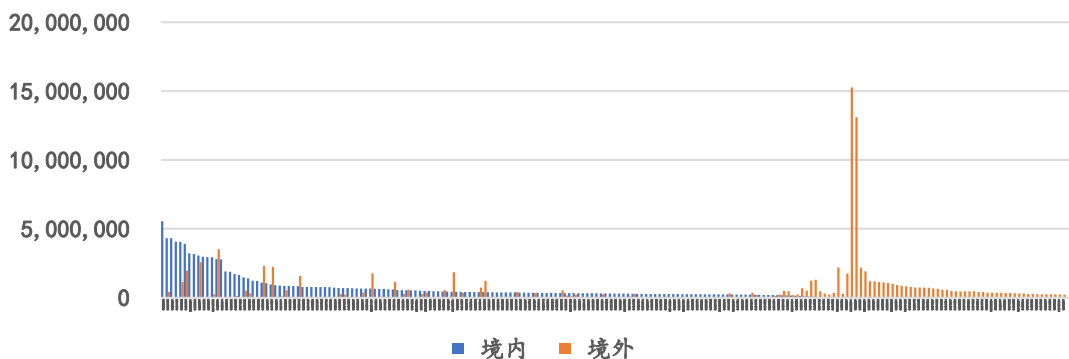
注：蓝色柱+橙色柱等于一款产品一年的销售情况，蓝色代表该产品在境内的销售金额，橙色代表该产品在境外销售金额；以产品当年境内收入降序排列；单位均为人民币元，下同。

⁵ 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司主营业务收入前 200 款产品的合计收入占主营业务收入的比例分别为 86.76%、76.63%、80.44%和 80.62%。

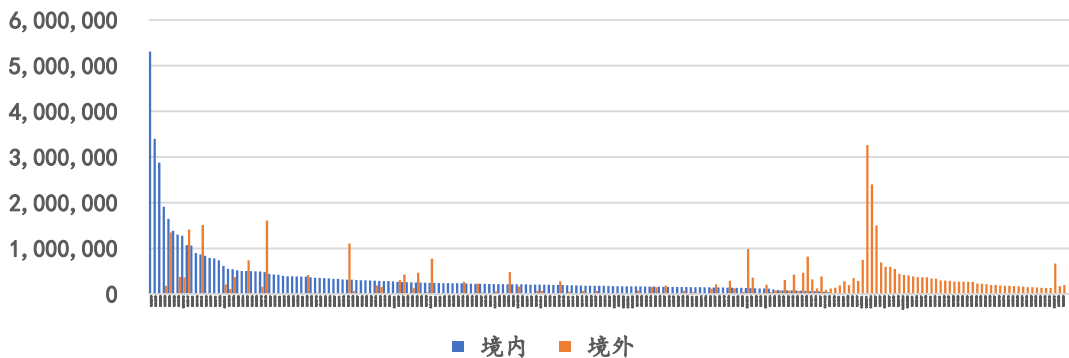
2018年度主营销售前200款产品的内外销分布（单位：元）



2019年度主营销售前200款产品的内外销分布（单位：元）



2020年1-6月主营销售前200款产品的内外销分布（单位：元）



(3) 公司境内外可比产品的境外毛利率未明显高于境内

报告期内各期，公司境内外可比产品的境外毛利率未明显高于境内。公司境内外销售收入均超过当年主营业务 0.3%⁶的产品的单价和毛利率情况如下：

⁶ 报告期内各期，公司主营业务的 0.3%分别为 75.37 万元、76.20 万元、79.64 万和 37.20 万元。

①2017 年度

产品编码	产品类别	单价（元）			毛利率		
		境内	境外	境内外差异	境内	境外	境内外差异
06020050	EMI 及 IP 防护橡胶产品	4.43	4.48	-1.19%	58.44%	54.44%	4.00%
06030076	基站射频单元防护壳体	85.27	83.33	2.28%	43.87%	42.87%	1.00%
06030080	基站射频单元防护壳体	107.86	100.34	6.97%	56.06%	53.23%	2.83%
06040188	基站射频单元防护壳体	15.58	15.62	-0.23%	56.77%	60.39%	-3.62%
060402731	防水防尘呼吸阀	3.52	3.79	-7.57%	57.24%	56.20%	1.04%
06050140	无源交叉耦合器件	8.96	8.67	3.28%	49.29%	50.61%	-1.32%

②2018 年度

产品编码	产品类别	单价（元）			毛利率		
		境内	境外	境内外差异	境内	境外	境内外差异
06020044	EMI 及 IP 防护橡胶产品	8.77	8.52	2.86%	40.90%	38.63%	2.27%
06020050	EMI 及 IP 防护橡胶产品	4.03	4.05	-0.51%	55.80%	47.23%	8.57%
06030117	基站射频单元防护壳体	17.34	18.80	-8.39%	26.48%	30.51%	-4.03%
06030130	基站射频单元防护壳体	15.19	12.95	14.78%	31.36%	19.54%	11.82%
060402731	防水防尘呼吸阀	2.99	3.13	-4.73%	48.19%	49.17%	-0.98%
06040373	基站射频单元防护壳体	19.35	19.53	-0.92%	58.57%	58.64%	-0.07%

③2019 年度

产品编码	产品类别	单价（元）			毛利率		
		境内	境外	境内外差异	境内	境外	境内外差异
06020050	EMI 及 IP 防护橡胶产品	3.62	3.54	2.01%	50.95%	46.03%	4.92%
06020160	EMI 及 IP 防护橡胶产品	0.93	0.91	2.59%	43.94%	38.91%	5.03%
06030117	基站射频单元防护壳体	16.27	17.00	-4.49%	27.86%	31.46%	-3.60%
06030130	基站射频单元防护壳体	14.16	12.90	8.89%	21.94%	14.73%	7.21%
06040357	基站射频单元防护壳体	10.05	10.04	0.12%	23.67%	24.36%	-0.69%
06060218	5G 相控阵天线罩	203.09	197.20	2.90%	41.55%	38.98%	2.57%

④2020 年 1-6 月

产品编码	产品类别	单价（元）			毛利率		
		境内	境外	境内外差异	境内	境外	境内外差异
06010308	导热垫片	23.92	25.27	-5.65%	52.13%	54.51%	-2.38%
06020102	EMI 及 IP 防护橡胶产品	1.24	1.27	-2.99%	61.76%	63.23%	-1.47%
06030117	基站射频单元防护壳体	15.30	15.96	-4.33%	27.68%	30.75%	-3.08%
06030130	基站射频单元防护壳体	12.24	13.18	-7.70%	15.69%	23.68%	-7.99%
06060190	5G 相控阵天线罩	133.87	134.28	-0.30%	55.53%	56.09%	-0.56%
06060276	5G 相控阵天线罩	303.51	303.49	0.01%	54.04%	53.98%	0.06%

上述同型号产品外销单价变动与毛利率变动趋势不一致的主要原因为不同月份销售的产品其成本单价波动所致。

【会计师的核查与结论】

（一）核查程序

- 1、访谈阿莱德公司总经理和销售总监，了解主要客户的境内境外销售情况、产品定价差异情况等主要内容；
- 2、取得阿莱德公司报告期内各期的销售收入明细表，分别按境内外、产品类别、产品最终客户等口径进行收入分析和毛利率分析；
- 3、从海关处取得报告期内各期申报出口的货值总额，并与阿莱德公司账面的境外收入进行比对，分析其差异原因；
- 4、检查阿莱德公司发往中转仓备货的报关单、从中转仓发货并销售给最终客户的发运单或提货单等单据；
- 5、了解阿莱德公司产品与所属行业的出口退税政策，检查阿莱德公司申报的出口退税是否政策一致；
- 6、取得报告期内阿莱德公司各期申报出口退税的纳税申报表，根据其列示的免抵税额、出口退税额和免抵退税出口货物销售额与阿莱德公司账面列示的境外收入进行分析比对，分析其差异原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、阿莱德公司外销收入与出口报关数据，出口退税数据基本匹配，差异原因为收入确认时点与报关时点存在差异所致；公司报告期内得而境外销售收入是真实的并已实现最终销售；
- 2、阿莱德公司对主要客户不存在同类产品境外销售价格、毛利率显著高于境内的情形。

【问题第 9 条】关于主营业务成本

申报材料显示：

- （1）报告期各期，发行人直接材料成本占营业成本比例分别为 75.16%、76.02%、76.97%，直接材料成本占比较高，发行人未参照《审核关注要点》“32

成本”披露直接材料具体构成情况，也未对主要原材料的采购价格公允性进行分析。

(2) 发行人前次申报材料提示了特定原材料供应商集中的风险，即生产部分特殊性能产品所需的特定硅胶材料、特定导电粉体等特定原材料存在只有少数几家厂商可以供应的情况。本次申报材料未披露上述事项并进行风险提示。

请发行人：

(1) 参照《审核关注要点》“32 成本”要求，披露报告期各期直接材料成本主要构成情况，结合同行业可比公司采购价格、市场公开报价等，分析并披露主要原材料采购价格的公允性；

(2) 披露本次申报未提示特定原材料供应商集中风险的原因，发行人主要产品对特定原材料供应商是否存在重大依赖，如是，请在招股说明书中进行风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、参照《审核关注要点》“32 成本”要求，披露报告期各期直接材料成本主要构成情况，结合同行业可比公司采购价格、市场公开报价等，分析并披露主要原材料采购价格的公允性；

(一) 参照《审核关注要点》“32 成本”要求，披露报告期各期直接材料成本主要构成情况

公司已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“(三) 主营业务成本分析”之“4、直接材料的构成”之中补充披露如下：

报告期内各期，公司主营业务成本-直接材料的构成情况如下：

单位：万元

材料一级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
可直接销售的材料成本				
产成品	764.37	1,778.73	1,470.55	618.58
模具	829.17	1,171.68	1,503.75	826.51
需加工后的材料成本				
塑料材料	2,233.75	3,869.03	3,846.59	4,173.84

材料一级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产品配件	582.77	2,928.88	1,308.15	1,790.69
粉体材料	545.23	1,213.32	1,403.86	1,490.38
硅胶材料	162.48	328.52	364.98	284.11
包装辅材	186.39	275.99	335.51	542.12
其他	147.63	431.91	347.74	429.58
合计	5,451.79	11,998.06	10,581.13	10,155.81

（二）结合同行业可比公司采购价格、市场公开报价等，分析并披露主要原材料采购价格的公允性

经检索，公司主要竞争对手和同行业其他上市公司均未披露具体原材料的采购单价，公司没有渠道获得其他公司的采购数据以进行对比。公司采购的物料可分为原材料、辅材零配件、成品采购、模具等。

公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”中补充分析、披露如下：

按照采购的类型区分，报告期内各期公司的采购情况如下：

单位：万元

采购类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料	4,069.73	6,662.00	6,965.61	7,486.62
半成品/零配件	791.96	3,318.11	1,854.96	2,120.94
成品采购	751.37	1,539.38	1,379.48	1,019.99
模具定制	678.00	1,783.64	1,652.90	917.88
外协加工	139.32	131.19	292.29	570.29
其他	357.92	447.31	523.50	598.83
合计	6,788.30	13,881.63	12,668.74	12,714.55

1、原材料的采购情况

报告期内各期，公司所采购的原材料情况如下：

单位：万元

采购类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
塑料材料	3,107.11	4,051.62	5,127.62	5,557.19
粉体材料	783.96	2,304.89	1,452.89	1,627.61
硅胶材料	178.66	305.49	385.10	301.82
合计	4,069.73	6,662.00	6,965.61	7,486.62

（1）原材料的主要供应商

报告期内各期，公司原材料的主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购内容	采购金额	占原材料采购额的比例（%）
2020 年 1-6 月	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,104.26	27.13
	沙伯基础	塑料材料	1,058.95	26.02
	科思创	塑料材料	284.47	6.99
	宁波市有为新材料科技有限公司	塑料材料	194.69	4.78
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	158.52	3.90
	合计	-	2,800.89	68.82
2019 年度	沙伯基础	塑料材料	1,849.15	27.76
	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	946.81	14.21
	福建联合新材料科技有限公司	粉体材料	648.05	9.73
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	585.66	8.79
	德玖山国际贸易（上海）有限公司	粉体材料	488.73	7.34
	合计	-	4,518.40	67.82
2018 年度	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,884.08	27.05
	沙伯基础	塑料材料	1,171.20	16.81
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	869.39	12.48
	科思创	粉体材料	599.93	8.61
	杜邦	塑料材料	464.79	6.67
	合计	-	4,989.39	71.63
2017 年度	科思创	塑料材料	1,273.97	17.02
	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,248.37	16.67
	杜邦	塑料材料	1,051.44	14.04
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	979.81	13.09
	沙伯基础	塑料材料	523.16	6.99
	合计	-	5,076.75	67.81

公司和报告期内原材料供应商不存在任何关联关系，也不存在除正常原材料交易外的利益安排；公司向原材料供应商的采购价格根据市场原则确定，采购价格公允。

公司采购的塑料材料、粉体材料和硅胶材料为原材料厂商根据基材改性加工后的改性材料；每家厂商的材料改性加工配方不同，改性后材料的作用、性能不

同，因此公司采购的每一款具体型号的原材料一般仅有一家供应商⁷。鉴于上述情况，对于具体型号的原材料，相关生产厂商的对外供应价格即是该型号原材料的市场价格。

报告期内公司采购的前20大原材料中⁸，仅有部分采购量较大的塑料材料有公开的其他代理商报价数据，公司与供应商的交易价格和可公开搜索到的代理商报价的对比如下：

单位：万元

材料类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比	采购金额	采购占比
PC EXL9330	207.39	6.67%	1,107.95	27.35%	307.76	6.00%	139.20	2.50%
PC 2805P					74.36	1.45%	1,242.56	22.36%
PC 6557	284.13	9.14%	371.26	9.16%	521.55	10.17%		
PA66 Zytel ST801			18.58	0.46%	114.48	2.23%	336.24	6.05%
合计	491.52	15.81%	1,497.79	36.97%	1,018.15	19.85%	1,718.00	30.91%

注：采购占比指该材料采购金额占塑料材料采购总金额的比例。

单位：元/KG

材料类别	价格	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
PC EXL9330(注 1)	公司采购均价	46.40	47.21	55.20	49.36
	外部价格区间	34.84~46.69	36.28~47.76	43.53~50.37	40.16~46.20
PC 2805P	公司采购均价			24.79	20.71
	外部价格区间			17.16~26.62	20.44~27.10
PC 6557 (注 2)	公司采购均价	18.21	19.10	23.15	
	外部价格区间	21.16~23.49	21.68~26.63	24.99~29.56	
PA66 Zytel ST801	公司采购均价		46.46	42.40	37.78
	外部价格区间		45.13~55.75		

数据来源：搜料网

注 1：PC EXL9330 2017 年度和 2018 年度价格高于外部价格区间主要原因为搜料网仅在 2017 年和 2018 年公布了黑色产品的相关价格，而公司采购的颜色

⁷ 公司大部分原材料直接从原材料生产厂商处采购，但市场上有其他代理商代理出售原材料，其他供应商也有相近的其他型号原材料供应。

⁸ 报告期内各期，公司对前 20 大原材料的采购额合计占原材料采购总额的 63.91%。

为彩色，因此价格偏高；

注 2：PC 6557 公司采购价格低于外部价格区间主要原因系公司向科思创批量采购，因此价格略低于外部价格区间。科思创系境外上市企业，为全球最大的聚合物生产商之一。

二、披露本次申报未提示特定原材料供应商集中风险的原因，发行人主要产品对特定原材料供应商是否存在重大依赖，如是，请在招股说明书中进行风险提示。

（一）披露本次申报未提示特定原材料供应商集中风险的原因

本次申报未提示特定原材料供应商集中风险的原因是公司已经有了相应的备选方案，公司前次申报时提到的特定原材料供应商集中已经不会对公司造成重大不利影响，除非公司现有供应商和备选供应商的政府不允许相关企业和中国公司交易。

公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”之“1、原材料的采购情况”之“（2）原材料来源的稳定性”中补充披露如下：

公司有完善的供应链管理制度，对于来自特定供应商的特定原材料均有备选方案/备选供应商，不存在对特定原材料依赖或者对特定供应商依赖的情形。以报告期内公司采购的前十大来自特定供应商的特定原材料为例，公司均有备份原材料方案，情况如下：

材料类型	材料名称	现有供应商	备选方案/备选供应商
粉体材料	102 号粉体	安特普纳	鞍钢实业的近似产品
塑料材料	PC EXL9330	沙伯	科思创、乐天、金发科技的近似产品
塑料材料	PC 2805P	科思创	金发科技的近似产品
塑料材料	ABS FW-620HT	金发科技	沙伯、科思创的近似产品
塑料材料	PC JH830	金发科技	沙伯、科思创的近似产品
粉体材料	217 号粉体	福建联合新材料	百图、锦艺的近似产品
塑料材料	PC EXL9132	沙伯	金发科技、科思创、乐天的近似产品
塑料材料	PC 6557	科思创	沙伯、金发科技的近似产品
塑料材料	ABS HF-606	金发科技	沙伯、科思创的近似产品
粉体材料	229 号粉体	福建联合新材料	日本三菱化学、辽宁诺科的近似产品

（二）发行人主要产品对特定原材料供应商是否存在重大依赖，如是，请

在招股说明书中进行风险提示

公司原材料众多，单款原材料一般仅从一家供应商采购，但公司有相应的备选配方和备选供应商可以选择（见对本题“二、（一）”中的回复），因此公司主要产品对特定原材料供应商不存在重大依赖。

【会计师的核查与结论】

（一）核查程序

1、访谈阿莱德公司负责生产的副总经理、采购经理，了解公司报告期内各类别产品的生产变动情况，耗用的主要材料的变化情况，主要材料采购价格变化情况及市场行情变化趋势等内容；

2、通过公开渠道查询采购的主要材料的市场行情走势，并与阿莱德公司的采购入库价格走势进行比对；获取阿莱德公司采购主要材料的供应商询价记录，与入库采购价格进行比对；

3、通过公开信息查阅公司主要供应商的经营范围，并对各主要供应商进行访谈，询问其主要的经营状况和实际经营情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、阿莱德公司已经在招股说明书中披露了直接材料的主要构成；报告期内，阿莱德公司同行业厂商未披露具体的原材料采购价格；报告期内，阿莱德公司的相对主要原材料采购价格具有公允性；

2、阿莱德公司对特定原材料有备选方案，未对特定供应商存在重大依赖。

【问题第 10 条】关于主要供应商

申报材料显示：

（1）发行人招股说明书未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号—创业板公司招股说明书》《审核关注要点》披露前五大供应商情况，且发行人前次招股说明书披露了有关内容，但本次未披露。

（2）2019 年发行人采购金额最大的为 Corebon AB 公司的 1506 天线板。Corebon AB 系发行人 2019 年新增前五大供应商，且当年即成为第一大供应商。

请发行人：

(1) 参照《审核关注要点》“21 主要供应商及变化情况”要求，披露报告期内主要供应商基本情况；

(2) 披露向 Corebon AB 采购的 1506 天线板与发行人对外销售天线罩的主要差异，采购后是否可直接用于销售，相关产品的销售毛利率情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、参照《审核关注要点》“21 主要供应商及变化情况”要求，披露报告期内主要供应商基本情况；

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”中补充披露如下：

报告期内，公司前五大供应商情况如下：

单位：万元

2020 年 1-6 月				
序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占总采购额比例(%)
1	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,104.26	16.27
2	沙伯基础	塑料材料	1,058.95	15.60
3	苏州爱福特精密模具有限公司	模具	386.04	5.69
4	科思创	塑料材料	284.47	4.19
5	上海壹安	塑料配件、成品	271.19	3.99
	合计	-	3,104.91	45.74
2019 年度				
序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占总采购额比例(%)
1	CorebonAB	塑料配件	1,933.98	13.93
2	沙伯基础	塑料材料	1,849.15	13.32
3	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	946.81	6.82
4	苏州爱福特精密模具有限公司	模具	938.31	6.76
5	福建联合新材料科技有限公司	粉体材料	648.05	4.67
	合计	-	6,316.30	45.50
2018 年度				
序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占总采购额比例(%)
1	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,884.08	14.87
2	沙伯基础	塑料材料	1,171.20	9.24
3	苏州爱福特精密模具有限公司	模具	964.14	7.61
4	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	869.39	6.86

5	平湖市金九塑料加工厂	塑料配件、成品	633.34	5.00
	合计	-	5,522.15	43.59

2017 年度

序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额	占总采购额比例(%)
1	科思创	塑料材料	1,273.97	10.02
2	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,248.37	9.82
3	杜邦	塑料材料	1,051.44	8.27
4	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	979.81	7.71
5	上海壹安	塑料配件、成品	897.38	7.06
	合计	-	5,450.97	42.87

按照采购的类型区分，报告期内各期公司的采购情况如下：

单位：万元

采购类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
原材料	4,069.73	6,662.00	6,965.61	7,486.62
半成品/零配件	791.96	3,318.11	1,854.96	2,120.94
成品采购	751.37	1,539.38	1,379.48	1,019.99
模具定制	678.00	1,783.64	1,652.90	917.88
外协加工	139.32	131.19	292.29	570.29
其他	357.92	447.31	523.50	598.83
合计	6,788.30	13,881.63	12,668.74	12,714.55

1、原材料的采购情况

报告期内各期，公司所采购的原材料情况如下：

单位：万元

采购类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
塑料材料	3,107.11	4,051.62	5,127.62	5,557.19
粉体材料	783.96	2,304.89	1,452.89	1,627.61
硅胶材料	178.66	305.49	385.10	301.82
合计	4,069.73	6,662.00	6,965.61	7,486.62

(1) 原材料的主要供应商

报告期内各期，公司原材料的主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购内容	采购金额	占原材料采购额比例(%)
2020 年 1-6 月	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,104.26	27.13
	沙伯基础	塑料材料	1,058.95	26.02
	科思创	塑料材料	284.47	6.99
	宁波市有为新材料科技有限公司	塑料材料	194.69	4.78

年度	供应商名称	采购内容	采购金额	占原材料采购额比例 (%)
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	158.52	3.90
	合计	-	2,800.89	68.82
2019 年度	沙伯基础	塑料材料	1,849.15	27.76
	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	946.81	14.21
	福建联合新材料科技有限公司	粉体材料	648.05	9.73
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	585.66	8.79
	德玖山国际贸易（上海）有限公司	粉体材料	488.73	7.34
	合计	-	4,518.40	67.82
2018 年度	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,884.08	27.05
	沙伯基础	塑料材料	1,171.20	16.81
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	869.39	12.48
	科思创	粉体材料	599.93	8.61
	杜邦	塑料材料	464.79	6.67
	合计	-	4,989.39	71.63
2017 年度	科思创	塑料材料	1,273.97	17.02
	上海美塑塑化科技有限公司	塑料材料	1,248.37	16.67
	杜邦	塑料材料	1,051.44	14.04
	北京安特普纳科贸有限公司	粉体材料	979.81	13.09
	沙伯基础	塑料材料	523.16	6.99
	合计	-	5,076.75	67.81

公司和报告期内原材料供应商不存在任何关联关系，也不存在除正常原材料交易外的利益安排；公司向原材料供应商的采购价格根据市场原则确定，采购价格公允。

.....

2、半成品/零配件的采购情况

报告期内各期，公司半成品/零配件的主要供应商情况如下：

单位：万元

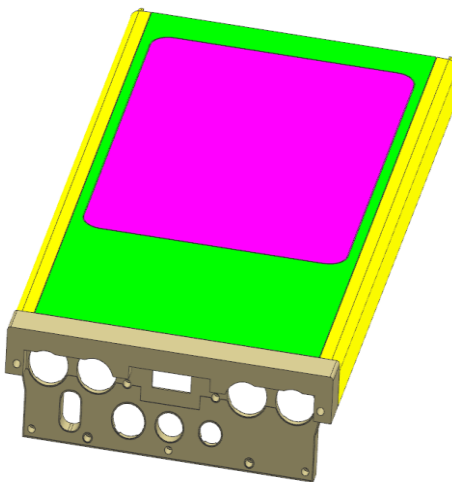
年度	供应商名称	采购金额	占半成品/零配件采购额的比例 (%)
2020 年 1 至 6 月	上海壹安	253.71	32.04
	平湖市金九塑料加工厂	58.74	7.42
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	55.33	6.99
	苏州工业园区新凯精密五金有限公司	54.36	6.86
	东莞蒲微防水透气膜材料有限公司	50.58	6.39
	合计	472.72	59.69
2019 年度	Corebon AB	1,933.98	58.29
	上海壹安	517.75	15.60

年度	供应商名称	采购金额	占半成品/零配件采购额的比例 (%)
	广东思泉新材料股份有限公司	168.60	5.08
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	73.05	2.20
	深圳德固赛诺技术有限公司	70.42	2.12
	合计	2,763.80	83.29
2018 年度	上海壹安	570.98	30.78
	平湖市金九塑料加工厂	282.42	15.23
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	141.88	7.65
	深圳德固赛诺技术有限公司	104.45	5.63
	上海鸿群耀印务有限公司	90.75	4.89
	合计	1,190.48	64.18
2017 年度	上海壹安	858.61	40.48
	平湖市金九塑料加工厂	329.60	15.54
	维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司	110.70	5.22
	上海容鼎信息科技有限公司	88.82	4.19
	上海鸿群耀印务有限公司	85.59	4.04
	合计	1,473.32	69.47

除金九厂外，公司和报告期内的半成品/零配件供应商不存在任何关联关系，也不存在除正常原材料交易外的利益安排；公司向半成品/零配件供应商的采购价格根据市场原则确定，采购价格公允。

二、披露向 Corebon AB 采购的 1506 天线板与发行人对外销售天线罩的主要差异，采购后是否可直接用于销售，相关产品的销售毛利率情况。

“1506 天线板”是公司向 Corebon AB 定制采购的一块板状的复合材料配件，“1506 天线板”（紫色部分）和天线罩整体（下图整体）的区别如下：



“1506 天线板”是公司定制的材料配件，除用于生产公司的天线罩产品外

没有其他用途，不能用于直接出售。

公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”中补充披露如下：

公司的供应商结构总体稳定，报告期内的新增前五大供应商仅有 2019 年新增的 Corebon AB（德国大众投资的一家瑞典材料公司）一家。公司 2019 年向 Corebon AB 的相关采购较多，采购的是公司定制的一款板状复合材料配件，公司内部命名为“1506 天线板”。“1506 天线板”是公司为爱立信设计的某天线罩产品的零配件，公司原定自产该零配件，但由于之前环评进度慢于预期，公司无法按计划增设设备；为不影响供应进度，经与爱立信确认，公司向 Corebon AB 采购零部件材料用于暂时替代。公司向 Corebon AB 采购的配件仅能用于生产公司的天线罩产品，不能直接对外出售，也没有其他用途。

公司与“1506 天线板”相关的仅有 2019 年批量销售的 1 款天线罩产品（涉及 2 个细分型号），当年销售毛利率为 31.99%，略低于公司天线罩产品 2019 年度的平均毛利率（39.42%）。与“1506 天线板”相关的天线罩毛利率较低的原因包括：1、生产该类产品所用的工艺和材料与以往产品有较大差异，属于公司新产品，规模效应尚未体现；2、由于客观原因，公司未能添置相关设备，导致公司短期内只能向 Corebon AB 购买配件，影响了毛利率。待公司募投项目“5G 通信设备零部件生产线建设项目”中的相关生产线完工后，公司将以自产原材料替代。

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

1、了解阿莱德公司与供应商管理有关的内部控制制度，与阿莱德公司负责采购的人员进行访谈，测试和评价其内部控制执行的有效性；

2、访谈各报告期主要供应商与阿莱德公司的交易内容，交易金额及主要的结算条款；

3、对各报告期主要供应商的采购交易额和期末余额进行发函询证；

4、通过公开渠道，查阅各报告期主要供应商的工商档案，分析是否存在关联方关系；

5、检查报告期各期主要供应商的合同、入库单、付款单、发票等原始凭证，

确认各报告期交易的完整性和期末余额的准确性；

6、检查各报告期期末的应付账款余额中各主要供应商期后付款情况。

7、访谈阿莱德公司研发、生产相关人员，了解 1506 天线板的用途和生产使用情况；

8、获取阿莱德公司销售收入明细表，分析 1506 天线罩的 2019 年毛利率情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、阿莱德公司已经在招股说明书中补充披露了报告期内的主要供应商基本情况；

2、阿莱德公司向 Corebon AB 采购的 1506 天线板仅是阿莱德公司最终销售的天线罩产品的零部件之一，不可直接用于销售；阿莱德公司已经在招股说明书中披露了与“1506 天线板”相关的产品毛利率情况。

【问题第 11 条】关于金九厂

申报材料显示：

（1）平湖市金九塑料加工厂（以下简称金九厂）系平湖阿莱德职员李巧忠配偶屈建芳投资的企业，注册资本为 20 万元。金九厂是发行人 2018 年第五大供应商，2018 年发行人向金九厂采购金额为 633.34 万元，占当年采购总额的 5.00%。

（2）报告期内，发行人向金九厂同时存在销售、采购情形，各期发行人向金九厂销售原材料的金额分别为 386.62 万元、410.17 万元、174.06 万元。发行人解释称主要是为控制产品品质，由发行人向第三方采购原材料后再出售给金九厂。

（3）报告期内，金九厂为发行人提供担保额度 250 万元，担保期限为 2018 年 12 月 21 日至 2021 年 12 月 20 日。

（4）发行人向金九厂采购的大量天线组件、防尘塞等产品直接进入成品仓。
请发行人：

（1）披露李巧忠在发行人子公司任职情况，金九厂作为发行人供应商及发行人职员配偶投资的企业向发行人提供大额担保的合理性；

（2）披露发行人向金九厂采购产品进入成品仓后是否直接用于销售、相关

产品对外销售的毛利率情况，对比向金九厂及其他供应商采购相同或相似产品的采购价格，分析向金九厂采购的价格是否公允；

(3) 结合相关产品，分析并披露报告期内发行人向金九厂同时存在大额销售的原因、必要性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人实际控制人及其主要近亲属与李巧忠、屈建芳是否存在异常资金往来的核查过程及结论。

【回复】

一、披露李巧忠在发行人子公司任职情况，金九厂作为发行人供应商及发行人职员配偶投资的企业向发行人提供大额担保的合理性；

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联关系”之“(四) 其他基于实质重于形式原则认定的关联方”中补充披露如下：

1、李巧忠在发行人子公司任职情况

李巧忠在发行人子公司平湖阿莱德任副总经理，负责物流管控、部分生产管理以及行政事宜。

2、金九厂向发行人提供担保的合理性

平湖阿莱德于 2018 年底对外采购机器设备和材料时，拟通过银行承兑汇票进行支付。根据平湖农村商业银行黄姑支行的相关规定，如当地企业有融资需求，需要一家注册在平湖本地且无股权关系的企业为其提供担保；金九厂作为注册在当地的企业，符合平湖农村商业银行黄姑支行上述要求。

金九厂与公司长期合作，双方的有较高的信任度，沟通成本较低，因此公司与金九厂协商让其为平湖阿莱德提供票据融资担保。报告期内，平湖阿莱德使用金九厂提供的担保对外签发的银行承兑汇票情况如下：

单位：万元

承兑人	出票日	到期日	金额	兑付日期
浙江平湖农村商业银行股份有限公司黄姑支行	2019.10.14	2020.4.14	109.04	2020.4.14
浙江平湖农村商业银行股份有限公司黄姑支行	2018.12.21	2019.6.21	99.19	2019.6.21

截至 2020 年 6 月 30 日，公司使用平湖农商行对外开具的银行承兑汇票余额为 0。

二、披露发行人向金九厂采购产品进入成品仓后是否直接用于销售、相关产品对外销售的毛利率情况，对比向金九厂及其他供应商采购相同或相似产品的采购价格，分析向金九厂采购的价格是否公允；

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易”之“（一）经常性关联交易”之“1、关联采购情况”中补充披露如下：

（1）向金九厂所采购产品情况以及其中成品情况

金九厂主要为公司生产对技术水平要求不高的产品或半成品。报告期内，公司向金九厂采购产品情况如下：

单位：万元

物料类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
罩盖	66.19	146.78	327.18	91.79
塞子	35.17	51.75	40.03	205.51
天线组件	21.39	54.77	131.09	73.59
防尘塞	20.91	51.04	19.88	157.40
移动底架	12.14	26.17	29.89	40.60
透气阀	5.85	21.76	21.58	0.11
其他	7.66	22.12	63.68	74.39
合计	169.31	374.39	633.34	643.39

上述向金九厂采购产品的入库仓位汇总如下：

单位：万元

仓位	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
成品仓	109.19	317.92	340.57	304.76
半成品仓	46.28	9.25	68.95	177.39
辅料仓	13.84	47.23	223.82	161.25
合计	169.31	374.39	633.34	643.39
成品仓金额占当期公司主营业务成本金额的比重	1.48%	2.04%	2.45%	2.25%

公司在 2017 年度至 2019 年度对金九厂的总采购额在逐年降低，其中公司采购金九厂的产成品金额占公司当期主营业务成本的比重为 2%-2.5%之间。2020 年 1-6 月的采购金额和采购比重均下降较多主要是公司给金九厂的订单量下降。

（2）向金九厂采购的直接用于销售的产品的毛利率情况

采购金九厂产品通过验收合格后进入成品仓的部分，公司用于直接对外销

售。该部分产品报告期内根据产品类别汇总的销售毛利率情况如下：

产品类别	报告期平均	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
射频与透波防护器件	55.18%	54.19%	59.36%	61.48%	45.68%
EMI 及 IP 防护器件	36.13%	37.79%	36.47%	34.13%	
其他	62.48%	68.61%	65.69%	63.39%	52.23%

(3) 向金九厂采购的直接用于销售的价格公允性

报告期内，公司不存在向其他供应商采购与金九厂相同的产成品。公司向金九厂采购的主要产品单价及其他供应商报价情况如下：

单位：元/pcs

物料编码	物料名称	平均采购单价	其他供应商报价区间
060300051	罩盖 E 组件 205	6.50	6.2-6.95
06060029	083 移动底架	0.34	0.31-0.39
06040297	0493 塞子	0.21	0.22-0.25
060402962	0492/2 防尘塞	0.20	0.22-0.24
06060009	09 天线活动件上盖	0.34	0.3-0.39
06040001	手柄 C 版	1.44	1.45-1.65
06040006	连接槽	1.13	1.09-1.35
06060004	天线活动组件	3.01	2.8-3.4
06060010	新天线活动块组件	2.65	2.23-2.4
06030005	罩盖组件 204	9.93	9.2-10.5

金九厂为注塑厂商。公司选取了申万二级行业“塑料”中的子行业“其他塑料制品”中的上市公司，共计 21 家，剔除净利润为负的 5 家厂商后，其净利率平均数、中位数与金九厂的净利率对比如下：

净利率 (%)	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金九厂	5.95	6.51	6.27	8.36
行业平均数	6.51	6.87	8.95	9.87
行业中位数	7.05	6.29	8.33	9.85

数据来源：Wind

由上表所示，报告期内金九厂净利率与其同行业公司相比并无异常，因此公司认为向金九厂的采购价格合理，公司向金九厂的采购的交易定价具有公允性。

三、结合相关产品，分析并披露报告期内发行人向金九厂同时存在大额销售的原因、必要性。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易”之

“（一）经常性关联交易”之“2、关联销售情况”中补充披露如下：

金九厂为公司提供对技术水平要求不高的产品，并作为公司峰值产能不足时的补充。报告期内公司对金九厂的采购金额及占比均逐年降低。因公司主要面对国际化的通信巨头，其对相关产品品质要求极高，公司相应的制定了严格的质量控制标准，为把控产品质量，公司要求金九厂采用特定的原材料进行产品生产；同时公司原材料集中采购具有价格优势，由公司对外集中统一采购原材料后转卖给金九厂。因此金九厂直接向公司采购原材料，符合行业通行做法。报告期内向金九厂销售实现的收入均来源于销售原材料形成，不存在销售其他产品类型收入。

报告期内，公司对金九厂实现的原材料销售收入占比如下：

单位：万元

项目类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
材料销售收入	94.97	174.06	410.17	386.62
销售金额占比（%）	0.75	0.64	1.55	1.44

报告期内，公司对金九厂的材料销售收入占比较小并逐步降低，对公司业绩影响极小。同时，公司销售材料给金九厂的主要目的为通过控制原材料的品质而控制产品的质量并进而维护公司对外的产品形象。因此，公司对金九厂的销售具有合理性和必要性。

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

- 1、对平湖农村商业银行黄姑支行相关业务人员进行了访谈；
- 2、对李巧忠之配偶屈建芳进行了访谈，了解金九厂设立的相关背景、与阿莱德公司之间交易的情况及金九厂为平湖阿莱德提供担保之原因；
- 3、对阿莱德公司采购经理进行了访谈，了解对金九厂采购和销售的商业背景及定价方式；
- 4、获取了阿莱德公司对金九厂的采购清单及对应产品的销售清单，并对产品毛利率进行分析；
- 5、获取了金九厂报告期内的财务报表，查询注塑行业上市公司报告期内净利率情况，并与金九厂比较，分析金九厂净利合理性；

6、获取了金九厂同类供应商的比价清单，并与向金九厂的采购价格对比；分析金九厂采购价格是否公允；

7、取得了实际控制人张耀华先生以及其配偶杜永芳女士和女儿张艺露的相关银行流水，并对张耀华进行了访谈；取得了张耀华配偶认购的弘骥（上海）投资中心（有限合伙）私募股权投资基金（以下简称“弘骥私募基金”）份额协议；

8、获取报告期内李巧忠及其配偶屈建芳的全部银行流水，逐笔查验是否存在与阿莱德公司董事、监事、高管、实际控制人及其配偶的异常资金往来；

9、对李巧忠进行了访谈，了解李巧忠在阿莱德公司处任职相关情况以及与金九厂交易的原因；取得李巧忠与张耀华私人委托投资私募基金往来的收据。

（二）核查情况

1、李巧忠曾委托张耀华投资弘骥私募基金

2016年6月20日，李巧忠个人因私人投资曾委托张耀华持有400万元弘骥私募基金份额。报告期内，张耀华应李巧忠提议于2017年7月26日退回李巧忠300万元委托持有的弘骥私募基金份额、本次退回后剩余委托张耀华持有100万元弘骥私募基金份额。

除此之外，报告期内张耀华及其近亲属与李巧忠、屈建芳不存在其他资金往来。

2、该笔私人委托投资弘骥私募基金背景

2015年5月，张耀华朋友设立了弘骥私募基金（基金编号SE9913），该私募基金投资管理人为上海弘骥投资管理有限公司，与张耀华及阿莱德公司无关联关系。弘骥私募基金专注于在高端制造业、大健康、大消费领域进行私募风险股权投资。张耀华于2015年12月以其配偶杜永芳名义认购了800万元弘骥私募基金份额。

2016年5月，李巧忠得知张耀华投资了私募股权基金后，表示也想参与认购部分私募投资，因与张耀华认识十多年、私人关系较好，便委托张耀华参与400万元弘骥私募基金份额。因弘骥私募基金为张耀华朋友设立且系半封闭管理，不便由李巧忠直接参与，故张耀华将其配偶持有的400万元弘骥私募基金份额转让给李巧忠并代其持有相关份额。2016年6月20日，李巧忠个人转账400万元给张耀华用于投资弘骥私募基金。

后续由于私募股权投资市场竞争激烈且投资期过长，2017 年 5 月李巧忠出于个人原因向张耀华提议退出部分弘骥私募基金份额降低投资额。考虑投资时间不久，2017 年 7 月 26 日张耀华向李巧忠退回了 300 万元，剩余帮李巧忠代为持有 100 万元弘骥私募基金份额。双方之间于 2017 年 7 月 28 日签订了更新的收据并说明委托持有情况。

3、该笔私人之间投资与阿莱德公司业务无关

根据我们对张耀华和李巧忠的访谈，张耀华配偶杜永芳的弘骥私募基金认购合伙协议，张耀华和李巧忠的转账记录以及双方之间的收据等，该笔投资系张耀华与李巧忠私人之间的投资情况，该笔投资往来与阿莱德公司业务无关；且截至本问询函回复之日双方不存在其他利益关系。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1、阿莱德公司已补充披露李巧忠的任职情况，金九厂向阿莱德公司提供担保的情形具有合理性；

2、报告期内，阿莱德公司向金九厂采购产品进入成品仓后直接对外销售，其销售的毛利率是合理的，价格是公允的；

3、报告期内，金九厂销售给公司的产品主要为公司提供对技术水平要求不高的产品，并作为公司峰值产能不足时的补充，同时，金九厂向公司采购原材料的主要目的是公司通过控制原材料的品质而控制产品的质量并进而维护公司对外的产品形象。因此，阿莱德公司与金九厂同时存在销售及采购的情形是必要的，且是符合行业惯例的；

4、除张耀华和李巧忠关于弘骥私募基金的私人投资往来外，报告期内阿莱德公司实际控制人及其主要近亲属与李巧忠、屈建芳不存在其他资金往来。

【问题第 12 条】关于外协采购

申报材料显示：

（1）发行人除向 Corebon AB 采购 1506 天线板以及向金九厂采购产品直接进入成品仓外，发行人还向苏州爱福特精密模具有限公司等公司采购多种天线罩。

（2）发行人以自主生产为主，少部分产品的包胶、电镀、喷漆、丝印等工

序委托外协厂商加工。发行人未披露外协采购的具体情况。

请发行人：

(1) 披露报告期内发行人是否存在向其他供应商采购成品天线罩或其他产成品用于直接对外销售的情况，上述相关产品的销售毛利率是否合理；

(2) 披露报告期各期发行人外协采购金额及占比、主要构成情况、向主要外协厂商采购情况，分析外协采购的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露报告期内发行人是否存在向其他供应商采购成品天线罩或其他产成品用于直接对外销售的情况，上述相关产品的销售毛利率是否合理；

公司向苏州爱福特精密模具有限公司采购的只有模具，没有天线罩成品；报告期内公司没有向供应商采购成品天线罩。公司向供应商采购的主要是模具以及公司不生产或者由公司生产不经济的成品，包括塑料标签面板、导电泡棉等辅助产品。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”中补充披露如下：

3、成品的采购情况

(1) 成品的主要供应商

报告期内各期，公司主要成品供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占成品采购额的比例 (%)
2020 年 1-6 月	江苏易涟电子科技有限公司	161.48	21.49
	平湖市金九塑料加工厂	109.19	14.53
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	103.10	13.72
	昆山市摩科模型厂	84.64	11.26
	昆山凯鸿达电子科技有限公司	70.08	9.33
	合计	528.49	70.34
2019 年度	江苏易涟电子科技有限公司	327.92	21.30
	平湖市金九塑料加工厂	317.71	20.64
	昆山市摩科模型厂	276.32	17.95
	昆山凯鸿达电子科技有限公司	191.43	12.44

年度	供应商名称	采购金额	占成品采购额的比例 (%)
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	126.90	8.24
	合计	1,240.28	80.57
2018 年度	平湖市金九塑料加工厂	340.57	24.69
	江苏易涟电子科技有限公司	278.37	20.18
	昆山市摩科模型厂	195.64	14.18
	昆山凯鸿达电子科技有限公司	121.55	8.81
	苏州易鑫龙电子材料有限公司	84.79	6.15
	合计	1,020.92	74.01
2017 年度	平湖市金九塑料加工厂	304.76	29.88
	徐州市国鑫工贸有限公司	155.83	15.28
	昆山市摩科模型厂	153.32	15.03
	昆山凯鸿达电子科技有限公司	128.39	12.59
	昆山吉昌橡塑有限公司	76.23	7.47
	合计	818.53	80.25

除金九厂外，公司和报告期内的成品供应商不存在任何关联关系，也不存在除正常原材料交易外的利益安排；公司向成品供应商的采购价格根据市场原则确定，采购价格公允。

(2) 公司采购成品对外销售的情况

公司向供应商采购的成品主要是公司不生产或者由公司生产不经济的产品，包括塑料标签面板、导电泡棉等辅助产品。报告期内各期，按所属的主营业务收入情况分类，公司所采购的成品情况如下：

单位：万元

项目	2020 年1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
射频与透波防护器件	294.14	588.58	517.73	426.53
EMI 及 IP 防护器件	205.45	407.66	403.68	227.36
电子导热散热器件	67.17	91.39	73.85	32.40
其他	184.61	451.75	384.22	333.70
合计	751.37	1,539.38	1,379.48	1,019.99

注：报告期内，公司未采购过天线罩成品。

公司采购成品对外销售的情况如下：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
射频与透波防护器件	433.52	1,130.16	1,081.27	674.50
EMI 及 IP 防护器件	331.96	741.59	716.22	229.17
电子导热散热器件	84.09	101.71	85.20	39.44
其他	382.56	902.79	752.91	724.87
合计	1,232.13	2,876.25	2,635.60	1,667.98
占主营业务收入比例 (%)	9.91	10.83	10.38	6.64

公司对外采购后销售的成品毛利率情况如下：

产品类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
射频与透波防护器件	34.10%	45.54%	54.01%	41.95%
EMI 及 IP 防护器件	47.81%	42.73%	39.40%	28.30%
电子导热散热器件	12.93%	10.46%	24.22%	13.08%
其他	52.51%	49.00%	47.85%	54.29%

对外采购的射频与透波防护器件产品主要为塑料标签面板等产品，除 2018 年由于标签面板的采购价格下降幅度大于销售价格的下降幅度造成毛利率较高外，报告期其他各期的毛利率水平波动不大，与公司该类产品的实际经营情况相符。

对外采购的 EMI 及 IP 防护器件主要为导电泡棉、屏蔽罩等产品。2018 年开始产品毛利率较高的原因是部分泡棉产品的毛利率较高。

对外采购的电子导热散热器件主要为石墨片产品，外购规模总体占比极小；因对应产品市场竞争激烈，故报告期内总体毛利率低于自产毛利率水平，其中 2018 年毛利率变化系外购产品类型发生变化以及同规格产品采购单价下降销售价格稳定使得毛利率有所提升。

对外采购的其他产品主要是为解决客户的定制化、个性化、差异化和及时性等各种特殊需求而制作的快速成型样件，销售价格则根据客户要求、时间要求、产品要求而异，大部分快速成型样件的报价高于公司自产的规模化的产品价格，同时，采购价格也会根据产品的工艺复杂程度、材料等综合成本考虑后确定供应商采购价格，因此，公司其他类产品的综合毛利率较一般产品的综合毛利率略高。

4、模具的采购情况

报告期内各期，公司主要模具供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	采购金额	占模具采购额比例 (%)
2020 年 1-6 月	苏州爱福特精密模具有限公司	386.04	56.94
	苏州鑫旭达精密模具科技有限公司	171.93	25.36
	昆山市张浦镇华皓精密模具厂	51.90	7.65
	昆山吉昌橡塑有限公司	17.22	2.54
	上海壹安	12.12	1.79
	合计	639.21	94.28
2019 年度	苏州爱福特精密模具有限公司	938.31	52.61
	苏州鑫旭达精密模具科技有限公司	502.55	28.18
	上海苏睿模塑科技有限公司昆山分公司	142.74	8.00
	昆山市张浦镇华皓精密模具厂	114.58	6.42
	上海壹安	32.06	1.80
	合计	1,730.24	97.01
2018 年度	苏州爱福特精密模具有限公司	964.14	58.33
	上海苏睿模塑科技有限公司昆山分公司	165.28	10.00
	昆山市张浦镇华皓精密模具厂	163.63	9.90
	昆山汉进源模具有限公司	121.79	7.37
	苏州鑫旭达精密模具科技有限公司	86.72	5.25
	合计	1,501.56	90.84
2017 年度	昆山汉进源模具有限公司	301.76	32.88
	上海苏睿模塑科技有限公司昆山分公司	149.15	16.25
	昆山市张浦镇华皓精密模具厂	135.61	14.77
	苏州爱福特精密模具有限公司	90.77	9.89
	苏州丰硕模具有限公司	58.97	6.42
	合计	736.26	80.21

公司和报告期内的模具供应商不存在任何关联关系，也不存在除正常原材料交易外的利益安排；公司向模具供应商的采购价格根据市场原则确定，采购价格公允。自 2018 年起，苏州爱福特精密模具有限公司为公司的第一大模具供应商；公司向苏州爱福特精密模具有限公司采购的只有模具，无天线罩成品。

二、披露报告期各期发行人外协采购金额及占比、主要构成情况、向主要外协厂商采购情况，分析外协采购的公允性。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”之“5、外协加工的采购情况”

中补充披露如下：

报告期内各期，公司的外协采购主要为包胶、喷涂等不涉及核心业务的工序，外协采购占当期采购的比例分别为 4.49%、2.31、0.95%和 2.05%；具体构成情况如下：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
包胶	55.72	88.02	213.25	196.43
喷涂、丝印等表面处理	26.83	37.78	9.15	366.35
其他	56.77	5.39	69.89	7.51
合计	139.32	131.19	292.29	570.29
占当期采购的比例（%）	2.05	0.95	2.31	4.49

2017 年度阿莱德公司向无锡海宝涂装有限公司采购了 358.47 万元的喷涂服务；2018 年度相比 2017 年度外协采购金额降低，主要是应客户要求部分生产产品无需进行喷涂，因此降低了对无锡海宝涂装有限公司的喷涂需求。

2019 年度相比 2018 年度外协采购金额降低，主要是因产品结构调整因此降低了对包胶的需求。

报告期各期，公司主要外协供应商情况如下：

单位：万元

年度	供应商名称	加工费金额	占外协采购额的比例(%)
2020 年 1-6 月	昆山吉昌橡塑有限公司	55.72	39.99
	苏州鑫旭达精密模具科技有限公司	52.28	37.53
	昆山申维立包装制品厂	26.55	19.06
	合计	134.55	96.58
2019 年度	昆山吉昌橡塑有限公司	88.02	67.09
	昆山申维立包装制品厂	28.48	21.71
	无锡海宝涂装有限公司	9.29	7.08
	合计	125.79	95.88
2018 年度	昆山吉昌橡塑有限公司	213.25	72.96
	苏州鑫旭达精密模具科技有限公司	37.95	12.98
	上海明正实业有限公司	16.31	5.58
	合计	267.51	91.52
2017 年度	无锡海宝涂装有限公司	358.47	62.86
	昆山吉昌橡塑有限公司	196.43	34.44
	昆山申维立包装制品厂	7.88	1.38
	合计	562.78	98.68

报告期内，公司合作过的外协厂商均非公司关联方。公司外协采购价格是在外协厂商产品质量满足公司要求的前提下，结合外协厂商的服务、价格等综合因素后协商进行确定，公司的外协采购价格公允。

公司外协采购的具体执行过程如下：公司根据客户的订单制定生产计划，并进行产能及成本效益评估，当生产中涉及到非核心工序，公司将执行外协采购计划，邀请生产质量符合公司要求的外协供应商进行报价。同时，财务部会结合报价对产品进行成本分析，为采购部门提供指导报价。采购部门根据采购指导价再通过非公开比价方式，在外协供应商产品符合公司质量标准的情况下，结合对外协厂商供货交期、不良率等综合服务水平确定性价比最高的外协供应商，并通过与供应商进一步谈判确定最终交易价格。

综上，公司外协采购的上述定价程序符合行业惯例，有利于节约采购成本，提高生产效率，保证交易的公允性，具有合理性。

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

- 1、了解阿莱德公司外协采购相关的内部控制流程，测试相关内部控制执行的有效性；
- 2、获取阿莱德公司采购明细表，检查与各外协厂商的采购金额及内容；
- 3、检查并获取外协采购合同、发票及入库单等原始单据，对外协厂商执行供应商函证程序，根据网络公开信息查询网站查询了主要外协厂商的工商信息；
- 4、结合阿莱德公司与外协厂商关于外协采购的业务模式，检查外协采购相关的会计处理是否符合企业会计准则的规定；
- 5、核查了阿莱德公司外协供应商的报价资料，对报告期内外协厂商采购价格趋势进行对比分析，分析其采购价格变动合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、报告期内，阿莱德公司未向供应商采购天线罩成品；阿莱德公司向苏州爱福特精密模具有限公司采购的是用于制造天线罩的注塑模具；阿莱德公司从外部采购后直接对外销售的产成品的毛利率是合理的；
- 2、阿莱德公司已补充披露报告期内公司的外协采购金额及占比、主要构成

情况及对主要外协厂商的采购情况；阿莱德公司的外协采购是真实的，采购价格是公允的。

【问题第 13 条】关于产能利用率

申报材料显示：

发行人 2019 年的注塑产线、压延产线的产能利用率分别为 72.20%、74.44%，较 2018 年的 123.78%、126.70% 下滑明显。发行人解释称，2019 年注塑产线产能利用率下滑的主要原因包括：产品更新换代，部分用于生产老产品的旧设备的开机时间较少；美国对 5G 发展路线的调整，毫米波段 5G 网络的部署延后，2019 年第四季度客户减少了公司相关零部件的订单。

请发行人分析并披露上述用于生产老产品的机器设备、产能利用率较低的机器设备是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人分析并披露上述用于生产老产品的机器设备、产能利用率较低的机器设备是否存在减值迹象，相关减值准备计提是否充分。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人生产情况和主要客户”之“（二）报告期内公司产能利用率情况”中补充披露如下：

1、公司用于生产老产品的注塑产线旧设备资产净值较少

截至 2019 年 12 月 31 日和截至 2020 年 6 月 30 日，公司用于生产老产品的注塑设备的资产净值仅占公司固定资产净值的 2% 左右，相关情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 6 月 30 日
生产老产品的机器设备及利用率较低的设备净值	109.95	94.49
公司的固定资产净值总额	4,882.94	4,931.10
占比（%）	2.25	1.92

2、利用率较低的设备中折旧已计提完毕的明细如下：

单位：万元

序号	设备名称	设备编号	2019 年 12 月 31 日账面净值	2020 年 6 月 30 日账面净值	截至 2019 年 12 月 31 日是否提足折旧	截至 2020 年 6 月 30 日是否提足折旧
1	注塑机	T-001	8.79	8.79	是	是
2	注塑机	T-005	3.36	3.36	是	是
3	注塑机	T-006	3.45	3.45	是	是
4	注塑机	T-008	2.94	2.94	是	是
5	注塑机	T-001	2.87	2.48	否	是
6	注塑机	T-005	0.29	0.29	是	是
	合计		21.70	21.31		

上述列示的设备为已折旧完毕但仍在正在使用的老设备。

3、利用率较低的注塑产线旧设备产生的毛利高于资产净值

2019 年度、2020 年 1-6 月，公司利用率较低的注塑产线旧设备产生的毛利远大于资产净值，情况如下：

单位：万元

期间	当期计提的折旧	期末净值	所生产的产品的毛利
2019 年度/2019.12.31	30.86	109.95	1,165.72
2020 年 1-6 月/2020.6.30	15.46	94.19	504.88

鉴于生产老产品的旧设备产生的毛利远大于资产净值，公司管理层认为相关设备不存在减值迹象。

【会计师的核查与结论】

(一) 执行的核查程序

1、了解阿莱德公司与固定资产减值有关的内部控制制度，测试其内部控制执行的有效性；

2、对公司主管生产的副总经理进行访谈，了解各报告期内生产设备的投入使用情况；

3、对 2019 年期末、2020 年 6 月末的固定资产进行盘点，并查看设备的实际使用和保养情况；

4、获取阿莱德公司报告期内产品的生产情况统计表，统计各报告期的设备生产使用情况；

5、分析注塑设备生产的产品的毛利率情况，评估其生产的产品是否能够带来经济利益的流入；

6、获取各报告期期末的固定资产折旧计提明细表，并结合设备的实际生产使用情况，评估各期末固定资产的减值情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为阿莱德公司用于生产注塑相关老产品的机器设备、产能利用率较低的机器设备每年为阿莱德公司带来的毛利整体高于其资产净值，因此不存在减值迹象，相关减值准备计提充分。

【问题第 14 条】关于期间费用

申报材料显示：

（1）发行人 2018 年确认管理费用-中介费用 497.77 万元，主要是前次申报主板 IPO 的相关费用。发行人 2017 年、2019 年分别确认 IPO 费用 385.47 万元、137.81 万元，并将 IPO 费用资本化计入其他流动资产。

（2）报告期内，发行人主营业务收入分别为 25,123.58 万元、25,401.58 万元、26,546.04 万元，运输费分别为 376.07 万元、215.34 万元、256.51 万元，2018-2019 年运输费下降较多，与收入变动趋势不一致。

请发行人：

（1）分析并披露 2017 年、2019 年将 IPO 费用资本化计入其他流动资产的合理性，可比公司是否存在类似会计处理方式；

（2）结合境内、境外运费构成情况，分析并披露 2018-2019 年运输费与收入变动趋势不一致的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、分析并披露 2017 年、2019 年将 IPO 费用资本化计入其他流动资产的合理性，可比公司是否存在类似会计处理方式

（一）分析并披露 2017 年、2019 年将 IPO 费用资本化计入其他流动资产的合理性

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“九、资产

质量分析”之“（一）流动资产分析”之“4、其他流动资产”中补充披露如下：

报告期各期，公司管理费用中 IPO 费用发生如下：

单位：万元

IPO 中介机构	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
兴业证券股份有限公司			238.68	
瑞华会计事务所（特殊普通合伙）			103.77	
国浩律师（上海）事务所			84.91	
北京荣大商务有限公司			14.72	
合计			442.08	

报告期各期末其他流动资产-IPO 费用余额明细如下：

单位：万元

IPO 中介机构	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
兴业证券股份有限公司	100.00			238.68
瑞华会计事务所（特殊普通合伙）				47.17
国浩律师（上海）事务所	66.87	23.58		84.91
境外律师	20.80	10.45		
大华会计师事务所（特殊普通合伙）	243.77	103.77		
北京荣大商务有限公司	8.58			14.72
合计	440.03	137.81		385.47

2017 年 11 月公司向中国证监会提出 IPO 申请，将当年支付的中介费 385.47 万元全部计入其他流动资产-IPO 费用，资本化处理。

2018 年公司撤回 IPO 申请，将前期资本化的 IPO 费用与 2018 年新发生的审计费用计入当期损益。2019 年公司重启 IPO 并开始申报工作，因此将 2019 年及 2020 年支付的 IPO 费用计入其他流动资产-IPO 费用，资本化处理。

（二）可比公司是否存在类似会计处理方式

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“九、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”中补充披露如下：

参考对比公司 IPO 过程如下：

参考对比公司	第一次申报	撤回	第二次申报
凌志软件（688588）	2016 年 6 月	2018 年 11 月	2019 年 4 月
圣元环保（300867）	2015 年 4 月	2017 年 10 月	2019 年 4 月
北鼎股份（300824）	2017 年 12 月	2018 年 4 月	2019 年 3 月

上述公司 IPO 费用处理方式如下：

单位：万元

参考对比公司	归集明细	2019 年 12 月 31 日	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
凌志软件 (688588)	预付账款-IPO 费用	325.91			1,040.30	564.82
	管理费用-中介费	102.11		1,248.52	34.43	
	合计	428.02		1,248.52	1,074.73	564.82
圣元环保 (300967)	其他流动资产-IPO 费用	301.04	200.00	45.00		287.25
	管理费用-中介费	292.38	157.93	223.53	617.25	137.38
	合计	593.42	357.93	268.53	617.25	424.63
北鼎股份 (300824)	预付账款-IPO 费用	339.63			370.85	
	管理费用-上市费			532.35		
	合计	339.63		532.35	370.85	

上述三家公司均为申报 IPO 撤回后重新申报材料且已过会发行，其对 IPO 费用的处理方式与公司类似，均在首次申报当年将 IPO 费用资本化，撤回申报材料后将前次资本化的 IPO 费用计入当期损益，第二次申报 IPO 后将所发生的中介费用资本化。

综上所述，公司 2017 年申报主板 IPO 时将相关中介费用资本化，2018 年撤回主板 IPO 申报，将前次资本化的中介费用计入当期损益，2019 年重新启动创业板 IPO 后将当期支付的中介费用资本化，符合一致性原则和《企业会计准则》的规定及《上市公司执行企业会计准则监管问题解答（2010 年第 1 期，总第 4 期）》，且与可比上市公司处理方式一致。

二、结合境内、境外运费构成情况，分析并披露 2018-2019 年运输费与收入变动趋势不一致的原因。

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“八、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用分析”之“（2）运输费”中补充披露如下：

① 报告期内，国内运费占内销收入比例相对稳定，国外运费占外销收入比例存在一定波动

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国内运费①	66.38	114.07	122.11	117.63
国外运费②	73.35	142.45	93.23	258.44
运费合计③=①+②	139.73	256.51	215.34	376.07
营业收入-境内④	7,548.12	15,222.85	14,250.70	11,601.67
营业收入-境外⑤	5,146.67	11,783.22	12,167.51	15,303.92
收入合计⑥=④+⑤	12,694.79	27,006.07	26,418.21	26,905.59
运费占收入比率（国内）=①/④	0.88%	0.75%	0.86%	1.01%
运费占收入比率（国外）=②/⑤	1.43%	1.21%	0.77%	1.69%
总运费占总收入比率=③/⑥	1.10%	0.95%	0.82%	1.40%

由上表所示，报告期内公司国内运费占内销收入比分别为 1.01%、0.86%、0.75%和 0.88%，波动较小；国外运费占外销收入比分别为 1.69%、0.77%、1.21%和 1.43%，2018、2019 年国外运费占外销收入比与 2017 年相比下降较大，因此报告期内，引起运费与收入变动趋势不一致的原因主要系外销运费占外销收入比例波动。

② 公司国外运费构成及分析

公司在外销中有多种交货方式。其中，在 DAP、CIF 交货方式下公司承担运费，在 FCA 模式下公司仅承担国内货代公司提货费。报告期内公司外销中按照交货方式及货运方式的运费分类如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国外运费①=②+③	73.35	142.45	93.23	258.44
其中：海运②	38.38	81.31	68.13	175.08
空运③	34.97	61.14	25.10	83.36
承担运费类国外营业收入（注） ④=⑤+⑥+⑦	699.03	1,870.24	2,082.05	4,475.50
其中：DAP 交货方式⑤	474.90	1,603.10	1,868.19	3,960.56
CIF 交货方式⑥	178.41			
FCA 交货方式⑦	45.71	267.14	213.86	514.94
运费占比⑧=①/④	10.49%	7.62%	4.48%	5.77%

注：因无锡捷普、上海国基的货物分别发往无锡和松江的保税区，其收入计入外销收入，但运费计入国内运费，因此此处扣除了对无锡捷普、上海国基的收入。

③ 2019 年公司新增印度子公司及韩国客户，导致运费增加

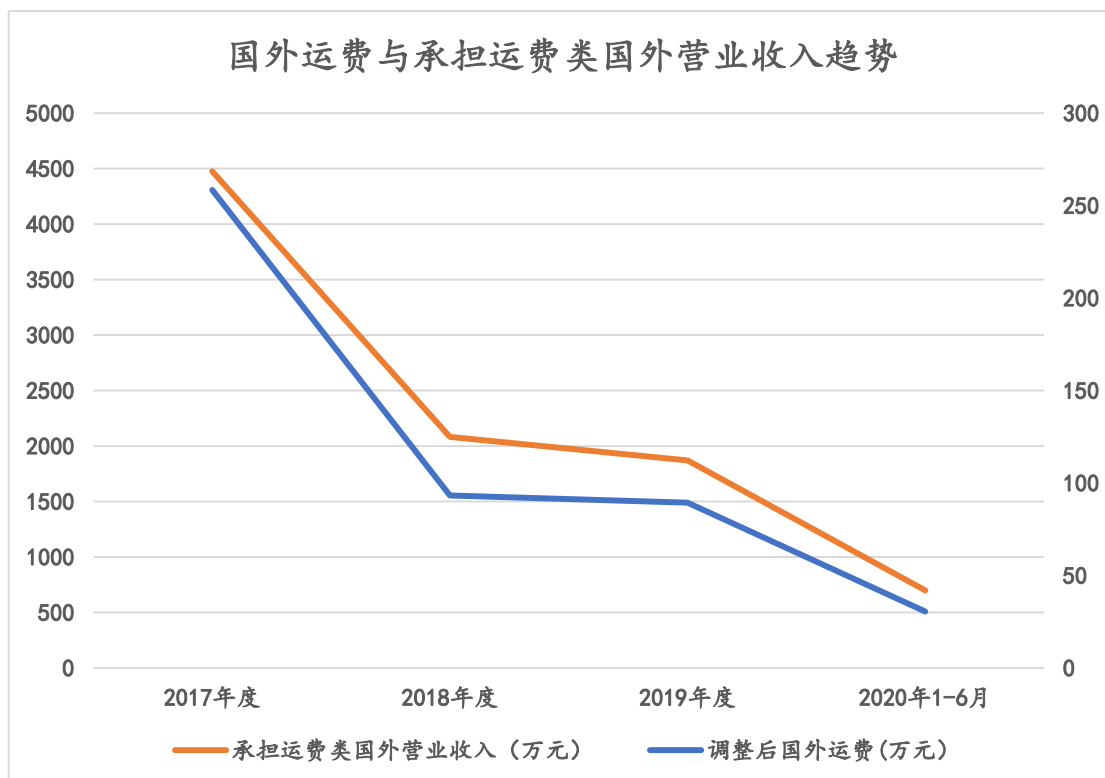
2018 年度和 2019 年度，公司运费和承担运费类收入变动趋势不一致，主要原因：1、2019 年公司设立印度子公司，2019 年度和 2020 年 1-6 月产生较多发往印度的原材料运费；2、2019 年公司新增韩国客户 Silver Ocean（韩国三星的代工厂），对该客户所产生的运费均由公司承担。2019 年度和 2020 年 1 至 6 月，公司对 Silver Ocean 产生较多运杂费，扣除印度子公司及 Silver Ocean 对运费的影响后，公司外销收入及运费情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国外运费①=②+③	30.54	89.37	93.23	258.44
其中：海运②	21.79	57.09	68.13	175.08
空运③	8.75	32.28	25.10	83.36
承担运费类国外营业收入 ④=⑤+⑥+⑦	699.03	1,870.24	2,082.05	4,475.50
其中：DAP 交货方式⑤	474.90	1,603.10	1,868.19	3,960.56
CIF 交货方式⑥	178.41			
FCA 交货方式⑦	45.71	267.14	213.86	514.94
运费占比⑧=①/④	4.37%	4.78%	4.48%	5.77%

④ 调整后，公司国外运费与承担运费类外销收入变动趋势一致

扣除印度子公司及 Silver Ocean 对运费的影响后，报告期内公司国外运费与承担运费类外销收入变动趋势一致：



【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

- 1、查阅企业会计准则及准则讲解等文件中有关 IPO 费用会计处理的相关规定；
- 2、通过公开渠道查阅相似公司信息，分析阿莱德公司 IPO 费用的会计处理与相似公司的 IPO 费用会计处理是否一致；
- 3、获取阿莱德公司报告期内的运费结算单、物流发票、物流单据、报关单等单据，检查运费结算单与发票金额是否一致；
- 4、获取期末预提运费的结算单明细、物流记录，并检查期后的结算及付款情况；
- 5、检查截至资产负债表日期前后的运费清单和结算单，核对运输业务发生日期和结算日期，检查运输费用是否计入恰当会计期间；
- 6、获取报告期内阿莱德公司的收入明细表，分析境内外运费与内外销收入的匹配情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、阿莱德公司 2017 年、2019 年将 IPO 费用资本化计入其他流动资产的会计处理是合理的；

2、阿莱德公司已经在招股说明书中补充披露了对境内外运费构成情况的分析；2018 年度和 2019 年度公司运费和承担运费类收入变动趋势不一致的主要原因是公司 2019 年新设印度子公司而增加的运输往印度的材料运费及新增韩国客户 Silver Ocean（三星的代工厂）而导致的运输费用增加。

【问题第 20 条】关于存货

申报材料显示发行人产品主要为定制化产品，报告期内发行人用于生产老产品的设备产能利用率大幅下滑，且发行人主要客户均会要求发行人逐年降低老产品的价格。报告期各期末，发行人产成品存货余额分别为 1,415.51 万元、1,858.64 万元、1,863.98 万元，产成品存货跌价准备计提比例分别为 13.14%、9.24%、11.78%。

请发行人：在老产品销售单价连年下降的情况下，结合产成品存货的产品类别、库龄情况、对应订单情况等，分析并披露 2018 年末产成品存货余额增加但计提跌价准备减少的原因，报告期各期末存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、在老产品销售单价连年下降的情况下，结合产成品存货的产品类别、库龄情况、对应订单情况等，分析并披露 2018 年末产成品存货余额增加但计提跌价准备减少的原因，报告期各期末存货跌价准备计提是否充分。

（一）在老产品销售单价连年下降的情况下，结合产成品存货的产品类别、库龄情况、对应订单情况等，分析并披露 2018 年末产成品存货余额增加但计提跌价准备减少的原因

公司 2018 年末产成品存货余额增加但计提跌价准备减少的原因为 2018 年公司根据客户订单和客户提供的预测需求而提前备货所致，其中 89.29%产成品的库龄为一年以内，按照公司减值准备计提政策库龄一年以内产成品无需计提跌价准备。

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“九、资产

质量分析”之“（一）流动资产分析”之“3、存货”中补充披露如下：

报告期内，相较于 2017 年末，公司 2018 年末产成品余额增加了 443.13 万元，主要是因为根据需求预测提前备货。截至 2018 年 12 月 31 日，公司存货中产成品 89.29%是库龄一年以内的产品（按照公司减值准备计提政策库龄一年以内产成品无需计提跌价准备），具体结构如下：

单位：万元

产成品分类	一年以内		1-2 年		2 年以上		合计数	
	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)	账面余额	比例 (%)
射频与透波防护器件	974.57	58.72	12.17	22.25	35.40	24.52	1,022.14	54.99
EMI 及 IP 防护器件	412.36	24.85	13.67	25.01	4.99	3.46	431.02	23.19
电子导热散热器件	105.57	6.36	15.71	28.74	13.15	9.11	134.44	7.23
其他	167.09	10.07	13.12	24.00	90.83	62.91	271.04	14.58
合计	1,659.59	100.00	54.67	100.00	144.38	100.00	1,858.64	100.00
占产成品期末余额的比例		89.29		2.94		7.77		100.00

截至 2018 年 12 月 31 日，公司的未完成订单金额远大于期末产成品余额，情况如下：

单位：万元

产成品分类	产成品期末余额 (A)	未完成订单金额 (B)	在手订单覆盖率 (C=B÷A)
射频与透波防护器件	1,022.14	1,648.76	161.31%
EMI 及 IP 防护器件	431.02	930.27	215.83%
电子导热散热器件	134.44	281.98	209.74%
其他	271.04	104.69	38.63%
合计数	1,858.64	2,965.71	159.56%

（二）报告期各期末存货跌价准备计提充分

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“九、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”之“3、存货”中补充披露如下：

报告期内各期末公司存货账面余额及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	2,698.75	357.45	2,134.11	204.72	1,484.70	121.20	1,602.95	147.43
产成品	1,722.93	372.12	1,863.98	219.60	1,858.64	171.72	1,415.51	185.94

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	账面 余额	跌价 准备	账面 余额	跌价 准备	账面 余额	跌价 准备	账面 余额	跌价 准备
其中：库龄 1 年以内	1,268.47	64.75	1,568.62	17.81	1,659.59		1,170.86	
库龄 1-2 年	294.20	147.11	187.15	93.58	54.67	27.34	117.41	58.70
库龄 2 年以上	160.26	160.26	108.21	108.21	144.38	144.38	127.24	127.24
半成品	440.84	95.97	318.68	94.36	267.45	7.29	120.66	4.47
委托加工物资	17.04		6.40		9.49		7.35	
发出商品	195.98		38.26		73.02		72.39	
合计	5,075.54	825.54	4,361.42	518.69	3,693.31	300.21	3,218.86	337.84

公司一直采用谨慎的存货跌价准备计提方式。公司存货的种类较多，除根据单个存货的具体减值迹象单项计提跌价准备外，期末库龄在 1 年以内的存货不计提存货跌价准备，库龄 1-2 年的存货按照期末余额的 50%计提跌价准备，库龄在 2 年以上的存货全额计提跌价准备。报告期内各期，公司和同行业其他 A 股上市公司的存货跌价准备计提情况对比如下：

存货跌价准备率	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
欣天科技	5.13%	5.64%	5.05%	1.92%
中石科技	1.43%	3.85%	3.81%	0.72%
东山精密	3.20%	3.40%	2.11%	1.18%
飞荣达	6.47%	7.47%	5.62%	4.64%
上述公司平均值	4.06%	5.09%	4.15%	2.11%
公司	16.27%	11.89%	8.13%	10.50%

如上表所示，公司的存货跌价准备率远高于同行业其他上市公司。公司各报告期末的存货跌价准备计提充分。

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

1、访谈阿莱德公司财务、生产及销售人员，了解各类产品订单及执行情况等信息；了解销售与收款环节、生产与仓储环节的内部控制制度及会计处理；了解公司存货盘点制度和盘点实际情况；

2、取得阿莱德公司报告期各期末存货及库龄明细表，获取期末在手订单资料进行分析，检查各类产品的库龄及周转情况等；

3、了解存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提所依据的资料、假设和方法是否与政策一致；

4、取得并查阅阿莱德公司存货相关管理制度和存货盘点表，对 2019 年末及 2020 年 6 月末的存货执行监盘程序，观察是否存在呆滞、损毁的存货等情况；

5、取得报告期内各期的主要订单，分析在手订单与期末库存商品的匹配性和订单覆盖率，抽样检查各类产品报告期各期的销售情况；

6、对阿莱德公司毛利情况执行分析性复核程序，关注公司产成品的盈利能力，核查存货是否存在减值迹象。

（二）核查意见

经核查，我们认为阿莱德公司 2018 年末的产成品存货余额增加但计提的存货跌价准备减少的原因是合理的，报告期各期末存货跌价准备的计提是充分的。

【问题第 21 条】关于应收账款

申报材料显示：

（1）发行人未披露应收账款函证有关情况。

（2）报告期各期末，发行人对维冠机电应收账款余额分别占当期对其销售收入的 69.17%、47.01%、52.37%，期末回款比例相对其他客户较低。

（3）发行人未披露已贴现未到期的应收票据情况，应收商业承兑汇票的坏账计提政策等情况。

请发行人：

（1）分析并披露维冠机电期末回款比例较低的原因；

（2）披露应收商业承兑汇票的坏账计提政策及计提比例，报告期内已贴现未到期的应收票据情况；

（3）披露保荐人、申报会计师对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、函证方式（书面、电子邮件）、具体回函方（公司、部门、个人）、未回函的主要客户及原因、期后回款情况等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、分析并披露维冠机电期末回款比例较低的原因；

公司与维冠机电约定的账期是 120 天，报告期内各期末公司对维冠机电应收账款占当期对维冠机电收入的比例基本符合公司和维冠机电约定的账期情况。2017 年年末公司对维冠机电的应收账款占当期对维冠机电收入的比例较高，原

因是当期对维冠机电的应收账款存在小部分逾期情况。

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“九、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”之“2、应收款项”之“（3）应收账款的客户情况”中补充披露如下：

报告期内各期末，公司对维冠机电的应收账款金额较高。公司与维冠机电约定的付款信用期为 120 天，报告期内公司对维冠机电的应收账款情况总体上符合公司与维冠机电的信用期约定。

2017 年末，公司对维冠机电的应收账款占当期对维冠机电收入的比例较高，原因是当期对维冠机电的 692.75 万元应收账款中有 121.38 万元超过信用期。

截至 2019 年末，维冠机电不存在未回款的情况。截至 2020 年 6 月 30 日，公司对维冠机电的应收账款未回款的部分尚在信用期内。

二、披露应收商业承兑汇票的坏账计提政策及计提比例，报告期内已贴现未到期的应收票据情况；

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“四、重要会计政策和会计估计”之“（八）应收商业承兑汇票的坏账计提政策及计提比例”中补充披露公司对应收商业承兑汇票的坏账计提政策及计提比例情况，具体如下：

1、应收商业承兑汇票的坏账计提政策

商业承兑汇票的坏账准备按照账龄组合法计提预期信用损失。

2、应收商业承兑汇票的坏账计提比例

公司的商业承兑汇票均是在收入确认时以应收账款初始确认后转为商业承兑汇票结算，按账龄连续计算原则计提坏账，坏账计提比例如下：

账龄	商业承兑汇票坏账计提比例(%)
1 年以内	5
1-2 年	30
2-3 年	50
3 年以上	100

3、报告期内已贴现未到期的应收票据情况

报告期内，公司不存在已贴现未到期的应收票据贴现情况。

三、披露保荐人、申报会计师对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、函证方式（书面、电子邮件）、具体回函方（公司、部门、个人）、未回函的主要客户及原因、期后回款情况等。

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“九、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”之“2、应收款项”之“（5）应收账款的函证情况”中补充披露如下：

①应收账款函证的发函情况

报告期内，保荐人、申报会计师对公司应收账款函证的发函情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
发函金额	9,603.07	7,571.71	9,459.01	8,582.57
其中：书面发函金额	6,140.18	4,898.49	7,433.39	5,911.61
邮件发函金额	3,462.89	2,673.22	2,025.63	2,670.96
发函比例（%）	89.80	88.54	85.98	89.76
其中：书面发函比例（%）	57.24	57.28	67.57	61.83
邮件发函比例（%）	32.28	31.26	18.41	27.93

②应收账款函证的回函情况

报告期内，保荐人、申报会计师对公司应收账款函证的回函情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
回函后确认金额	8,994.88	6,356.05	8,588.90	8,004.13
其中：公司回函	3,354.84	3,575.30	4,448.10	3,760.93
部门回函	5,447.69	2,773.03	4,033.83	4,060.83
个人回函	192.35	7.71	106.96	182.37
回函比例（%）	93.67	83.94	90.80	93.26
其中：公司回函（%）	34.94	47.22	47.03	43.82
部门回函（%）	56.73	36.62	42.65	47.31
个人回函（%）	2.00	0.10	1.13	2.12
回函后确认金额占应收账款余额的比例（%）	84.11	74.33	78.07	83.71

③未回函的主要客户及原因

报告期内，公司未回函的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
ERICSSON TELECOMUNICACOES S.A, Brazil	114.86			
深圳市中兴康讯电子有限公司	98.97			
Jabil Circuit de Mexico, S.de R.L.	61.32	336.84	517.91	455.88
Flextronics International Europe B.V		264.93	4.11	3.91
Flextronics International Poland		224.39	40.87	36.18
Jabil Circuit India Pvt Ltd		130.17		
合计	275.15	956.32	562.90	495.97
占期末余额比例	2.57%	11.18%	5.12%	5.19%

ERICSSON TELECOMUNICACOES S.A, Brazil 对 2017 年至 2019 年的交易事项进行回函，但未对 2020 年 1-6 月的交易事项予以回函。其余未回函客户未回函的主要原因是回函意愿低(大部分未回函客户系代工厂)；经多次催函，但仍未回函。

④期后回款情况

单位：万元

年度	应收账款期末余额	坏账准备	坏账比例(%)	2018 年累计回款	2019 年累计回款	截至 2020.9.15 回款	累计回款金额	累计回款率(%)
2017 年	9,561.65	506.01	5.29	9,455.39	70.19		9,525.59	99.62
2018 年	11,001.82	596.89	5.43		10,704.74	200.19	10,904.94	99.12
2019 年	8,551.43	499.62	5.84			8,348.08	8,348.08	97.62
2020 年 1-6 月	10,693.65	644.11	6.02			7,034.33	7,034.33	65.78

从上述表格可以看出，公司各期末的应收账款的回款情况极好，未回款率极低，其中 2017 年和 2018 年的未回款率不足 1%，远低于公司对应收账款计提预期信用损失的综合坏账比例。

【会计师的核查与结论】

(一) 执行的核查程序

1、访谈阿莱德公司的财务总监，了解公司与应收款项有关的坏账准备计提政策，评估公司制定的坏账准备计提政策是合理，是否符合企业会计准则的规定，公司是否定期与客户进行对账；

2、访谈阿莱德公司的销售总监，了解公司制定的客户信用政策；是否根据客户的资信情况及时调整客户的信用政策；检查阿莱德公司与维冠机电的销售合

同中约定的结算政策是否与阿莱德公司给予的信用政策一致；

3、根据公开的信息，评估阿莱德公司应收商业承兑汇票承兑人的承兑能力和信用状况；

4、根据企业准则的要求，评估阿莱德公司制定的与商业承兑汇票有关的会计政策是否与公司商业承兑汇票的管理方式一致，是否符合企业会计准则的规定；

5、对各报告期期末主要客户的应收账款余额进行函证，对未回函的应收账款检查其销售合同、发货单、报关单、签收单等原始凭证及期后回款情况；

6、对未回函的客户除已执行的替代审计程序外，通过电话、邮件等方式再次与客户确认期末应收账款的余额情况。

7、检查报告期内主要客户的期后回款情况，评估各报告期期末应收账款坏账准备计提的充分性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、阿莱德公司报告期内各期末对维冠机电的应收账款占当期对维冠机电收入的比例与公司和维冠机电约定的 120 天信用期基本吻合。而 2017 年年末公司对维冠机电的应收账款占当期对维冠机电收入的比例较高的原因是当期对维冠机电的应收账款存在小部分逾期情况。截至 2020 年 6 月 30 日，公司应收维冠机电的款项中未回款的部分尚在信用期内；

2、招股说明书已补充披露阿莱德公司对应收商业承兑汇票的坏账计提政策及计提比例情况；报告期内，阿莱德公司不存在已贴现未到期的应收票据贴现情况；

3、招股说明书已补充披露保荐人、申报会计师对应收账款的函证情况，相关情况真实、准确。

【问题第 22 条】关于物业和在建工程

申报材料显示：

（1）发行人持有沪（2017）奉字不动产权第 024023 号国有土地使用权证，并在该地块建设公司总部及研发中心。报告期各期末，在建工程余额分别为 400.85 万元、4,379.87 万元、9,016.63 万元，主要内容为奉贤总部及研发中心项

目，但招股说明书未披露有关明细情况。截至招股说明书签署日，该项目的大部分主体建筑的主体结构已经完成，正在进行下一步的施工，预计于 2021 年整体完工。

(2) 发行人租赁昆山市千灯镇萧墅路 821 号等三处房产。

请发行人：

(1) 披露奉贤总部及研发中心报告期支出的主要明细情况，主要服务提供商或供应商的名称、事项、金额、与发行人是否存在关联关系，相关支出是否真实、公允、是否存在资金体外循环情形；

请保荐人、申报会计师就上述事项（1）并发表明确意见。

【回复】

一、披露奉贤总部及研发中心报告期支出的主要明细情况，主要服务提供商或供应商的名称、事项、金额、与发行人是否存在关联关系，相关支出是否真实、公允、是否存在资金体外循环情形；

(一) 披露奉贤总部及研发中心报告期支出的主要明细情况

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“九、资产质量分析”之“(二) 非流动资产分析”之“2、在建工程”之“(1) 奉贤总部及研发中心报告期支出的主要明细”中补充披露如下：

单位：万元

工程名称	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
土建工程	8,779.72	8,138.80	3,656.55	
基坑工程	272.99	272.99	272.47	
幕墙工程	1,264.34	103.60	103.60	103.60
消防工程	437.02			
配电工程	127.25	127.25	49.58	28.86
安装工程	33.61	8.40	8.40	
监理费用	49.51	33.01	16.50	16.50
设计费用	165.00	165.00	165.00	151.37
其他	195.25	167.58	107.76	100.50
贷款利息	25.34			
合计	11,350.03	9,016.63	4,379.87	400.85

上述列支的工程支出情况已包含公司按照监理单位提供的工程进度暂估尚未结算的工程款。

（二）主要服务提供商或供应商的名称、事项、金额、与发行人是否存在关联关系

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“九、资产质量分析”之“（二）非流动资产分析”之“2、在建工程”之“（2）工程项目的主要建设服务商信息”中补充披露如下：

主要工程项目	施工方	合同金额 (万元)	实际控制人 /公司	是否存在 关联关系
土建及基坑工程	上海奉贤二建股份有限公司	10,279.72	万石龙	否
幕墙工程	上海华艺幕墙系统工程有限公司	3,163.00	颜飞鹏	否
配电工程	上海磐龙电力工程有限公司	701.56	王杰	否
消防工程	上海莱朋机电设备安装工程有限公司	560.41	何梦庚	否
弱电工程	建贤思齐智能科技(上海)有限公司智能安防	319.50	熊志宏	否
电梯采购及安装	通力电梯有限公司	194.97	通力电梯 (香港)有 限公司	否
合计		15,219.16		

由于上海奉贤二建股份有限公司（以下简称“奉贤二建”）为总承包商，主要的工程款项如土建工程、基坑工程、幕墙工程、消防工程等均由公司统一结算至奉贤二建，由奉贤二建再根据提交的各项工程进度支付工程款项给相应的工程分包商。

（三）相关支出是否真实、公允、是否存在资金体外循环情形

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“九、资产质量分析”之“（二）非流动资产分析”之“2、在建工程”之“（3）报告期内工程款支出情况”中补充披露如下：

单位：万元

项目	截至 2020 年 6 月 30 日累计情况		2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
	已开票	已付款	已开票	已付款	已开票	已付款	已开票	已付款
土建工程	4,540.00	4,540.00		800.00	3,840.00	3,340.00	700.00	400.00
基坑工程	288.00	288.00			50.00	50.00	238.00	238.00
幕墙工程	944.61	944.61	500.00	628.31	444.61	316.30		
消防工程	275.12	275.12		107.00	275.12	168.12		
合计	6,047.73	6,047.73	500.00	1,535.31	4,609.73	3,874.42	938.00	638.00

公司在选择施工单位时，采取招标方式，综合考虑其资质能力、价格、规模、信誉口碑、成功案例等因素。招标共计 2-3 轮，各轮报价后，公司管理层及项目

总负责人参加会议讨论，通过实地考察或查阅相关公开信息核查相关资质，综合考虑后选取最优施工单位。公司招标过程公开、公平、公正，内控制度完善。公司对奉贤二建的付款进度晚于实际工程进度，已根据工程进度暂估应付工程款。

综上，阿莱德公司关于奉贤总部及研发中心相关交易定价和付款具备真实性和公允性，不存在资金体外循环情形。同时，根据奉贤二建、华艺幕墙、磐龙电力、莱朋机电、建贤思齐和通力电梯出具的承诺函，以及对公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员自查情况，奉贤总部及研发中心的施工单位与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在关联关系或其他资金、业务往来。

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

1、了解阿莱德公司与工程项目有关的内部控制制度，测试和评估其内部控制执行的有效性；

2、检查与工程项目有关的可行性研究报告，项目立项文件，项目预算，董事会决议、招投标等文件，确认其与项目立项有关的程序是否符合内部控制和相关法律法规的要求；

3、检查与工程项目建设有关的用地、建设、施工许可等文件及发改委备案文件，确认工程项目的合法合规性；

4、根据投标文件列示的分项工程，核对账面记录的分项工程，确认已施工应记录的分项工程完整；

5、检查在建工程的付款记录，查看其支付对象是否与签署的合同约定的工程服务商一致，结算金额是否达到合同约定的一致；

6、现场查看工程项目的施工进度，并与账面记录的工程投入情况进行比对；

7、根据公开资料，查询工程承包商和专业分包商的工商档案，并对工程承包商进行访谈，确认其与阿莱德公司、实际控制人及高管之间是否存在关联关系，并对主要承包商和分包商进行访谈。

（二）核查意见

经核查，我们认为阿莱德公司与主要施工单位不存在关联关系，相关支出真实、公允，不存在资金体外循环情形。

【问题第 23 条】关于财务内控的规范性

申报材料显示：

(1) 发行人存在转贷行为。2017 年 8 月向银行借款 2,700 万元，流水显示受托支付 2,700 万元给平湖子公司，后平湖阿莱德于次日回款 2,000 万元左右；2019 年存在银行借款受托支付给平湖阿莱德的情形，发行人将已审批取得并存在公司银行账户的资金支付给供应商后，供应商将该等资金一次性转付给公司。

(2) 发行人未按照要求披露现金交易情况。

请发行人：

(1) 披露除平湖阿莱德外是否还存在其他供应商转贷行为，如存在，请披露相关具体情形；

(2) 按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 42 的要求，披露报告期内发行人现金交易相关情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露除平湖阿莱德外是否还存在其他供应商转贷行为，如存在，请披露相关具体情形；

公司不存在与供应商的转贷行为。报告期内，公司收到贷款资金后的用途如下：

单位：万元

年度	贷款主体	贷款银行	合同金额	借款期限	支付对象	支付金额
2017 年度	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2017.7.20 至 2018.7.10	平湖阿莱德	2,700.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2017.7.28 至 2018.7.26	平湖阿莱德	2,700.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2017.8.14 至 2018.8.9	平湖阿莱德	2,571.90
					非关联方供应商	128.10
2018 年度	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2018.7.9 至 2019.7.3	平湖阿莱德	2,700.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2018.7.18 至 2019.7.16	平湖阿莱德	2,700.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2018.8.7 至 2019.8.1	平湖阿莱德	2,700.00
2019 年度	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	1,000.00	2019.3.21 至 2019.10.10	平湖阿莱德	1,000.00
	上海阿莱德	交通银行股份有限公司	2,700.00	2019.5.27 至 2020.5.20	平湖阿莱德	2,700.00

年度	贷款主体	贷款银行	合同金额	借款期限	支付对象	支付金额
2020 年 1-6 月	上海阿莱德	交通银行股份 有限公司	2,700.00	2019.6.19 至 2020.6.17	平湖阿莱德	2,110.00
					非关联方供应商	590.00
	上海阿莱德	交通银行股份 有限公司	2,700.00	2019.7.3 至 2020.7.3	平湖阿莱德	1,000.00
					昆山阿莱德	1,700.00
	上海阿莱德	交通银行股份 有限公司	1,500.00	2019.9.27 至 2020.9.24	平湖阿莱德	1,500.00
	上海阿莱德	交通银行股份 有限公司	1,200.00	2020.5.28 至 2021.5.25	平湖阿莱德	637.20
					昆山阿莱德	130.00
					非关联方供应商	432.80
	上海阿莱德	交通银行股份 有限公司	2,700.00	2020.6.12 至 2021.6.10	平湖阿莱德	1,326.96
					昆山阿莱德	1,000.00
					非关联方供应商	373.04
	上海阿莱德	交通银行股份 有限公司	2,700.00	2020.6.24 至 2021.6.24	平湖阿莱德	1,973.19
					非关联方供应商	726.81
	上海阿莱德	交通银行股份 有限公司	1,000.00	2020.1.7 至 2024.12.31	奉贤二建	1,000.00
	上海阿莱德	交通银行股份 有限公司	500.00	2020.6.17 至 2024.12.31	奉贤二建	500.00

如上表所示，报告期内公司与外部供应商的受托支付金额分别为 128.10 万元、0 万元、590.00 万元和 3,032.65 万元，不存在受托支付后该供应商转回的情形。综上所述，公司与供应商不存在转贷行为。

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、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债结构分析”之“1、流动负债分析”之“（1）短期借款”中补充披露如下：

公司不存在与供应商的转贷行为。

二、按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 42 的要求，披露报告期内发行人现金交易相关情况。

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“九、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”之“1、货币资金”中补充披露如下：

公司报告期内的现金销售行为主要是零星的样品收入及废品收入，现金采购主要是零星的材料采购和计入制造费用的费用报销及职工福利费。现金交易的对象与阿莱德之间不存在关联方关系，且与公司的实际控制人及董监高之间也不存在关联关系。

(1) 报告期内的现金销售情况

报告期内公司的现金销售情况统计如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	交易金额	交易占比 (%)	交易金额	交易占比 (%)	交易金额	交易占比 (%)	交易金额	交易占比 (%)
废品销售收入	0.09	0.00	0.70	0.00	0.58	0.00	0.15	0.00
零星样品收入	0.13	0.00	0.08	0.00			0.11	0.00
小计	0.22	0.00	0.78	0.00	0.58	0.00	0.27	0.00

从上述表格的统计情况可以看出，公司报告期内的现金销售金额及占比极小。

废品的交易主要是由废品收购人员直接上门称重结算后将款项交至公司出纳并由出纳填开现金收款单据并将收据副联转交会计登记入账。

零星样品的交易主要是业务员将从客户处收到的现金带回交至公司财务出纳，出纳根据现金缴款金额填开现金收款单据并将副联转交会计人员记账核销对应客户的应收账款。

(2) 报告期内的现金采购情况：

报告期内公司的现金采购情况统计如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	交易金额	交易占比 (%)	交易金额	交易占比 (%)	交易金额	交易占比 (%)	交易金额	交易占比 (%)
零星材料采购	9.55	0.13	48.14	0.30	52.18	0.35	40.09	0.26
职工福利费	13.40	0.18	24.72	0.15	27.91	0.19	25.35	0.17
小计	22.95	0.31	72.86	0.46	80.08	0.54	65.44	0.43

从上述表格的统计情况可以看出，公司报告期内的现金采购金额较小，占年度采购交易的比重不足 0.6%，对公司的采购不构成重大影响。

零星的材料采购主要是计入公司制造费用的修理费，车辆维修费、有机物料及低值易耗品等项目由经办人员垫支相关的采购支出后凭借供应商开具的发票并填制相关的报销凭证，经相关人员审批后，由出纳将相关款项打入公司经办人员账户。

职工福利费主要是公司发放给生产人员的生产津贴，高温补贴等款项，由员

工凭借自己身份证件前至公司财务处领取现金，并在津贴发放表上予以签字确认。

【会计师的核查与结论】

（一）执行的核查程序

1、获取了阿莱德公司报告期内各账户的银行流水，查阅与供应商大额资金往来情况；

2、获取了阿莱德公司报告期内与平湖阿莱德、昆山阿莱德签订的《采购合同》及公司的收入明细表；

3、获取了阿莱德公司报告期内的现金交易明细账，核查了现金交易的会计凭证。

4、获取了阿莱德公司报告期内的现金交易明细账，核查了现金交易的会计凭证，核查现金交易对象是否为阿莱德公司关联方；分析现金交易占当期交易总额的比例，评估其对阿莱德公司正常经营的影响。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、阿莱德公司及子公司与供应商不存在转贷行为；

2、阿莱德公司报告期内的现金交易占比和金额均极小，交易对方非公司关联方，现金交易具有合理性、必要性。

专此说明，请予察核。

（此页无正文，仅为大华核字[2020]007118 号上海阿莱德实业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中有关财务事项说明的签字页）



中国注册会计师：陈赛红
陈赛红



中国注册会计师：李丙仁
李丙仁



二〇二〇年九月二十八日



统一社会信用代码

91110108590676050Q

营业执照

(副本) (7-1)



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息

名称 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 杨雄, 梁

经营范围

成立日期 2012年02月09日

合伙期限 2012年02月09日至 长期

审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 法律、法规规定的其他业务; 无(企业依法自主选择经营项目, 开展经营活动; 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动; 不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

北京市西城区西四环路16号院7号楼1101

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。



登记机关

2020年01月16日



会计师事务所 执业证书

名称：大华会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：梁春

主任会计师：

经营场所：北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010148

批准执业文号：京财会许可[2011]0101号

批准执业日期：2011年11月03日



证书序号：0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

此件仅用于业务报告专用，复印无效。



发证机关：

北京市财政局

二〇一七年十月十七日

中华人民共和国财政部制



姓名 陈赛红
Full name
性别 女
出生日期 1978-09-15
Date of birth
工作单位 大华会计师事务所(特殊普通合伙) 上海分所
Working unit
身份证号码 320902197809150547
Identity card No.

证书编号: 110001610296
No. of Certificate
批准注册协会: 上海市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2012 年 04 月 27 日
Date of Issuance



本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记
Annual Renewal Registration

**此件仅用于业务报
告专用, 复印无效。**

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



陈赛红(110001610296)
您已通过2019年年检
上海市注册会计师协会
2019年05月31日

年 月 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



陈赛红(110001610296)
您已通过2020年年检
上海市注册会计师协会
2020年08月31日

年 月 日



姓名 Full Name 李丙仁
 Sex 男
 出生日期 Date of birth 1986-02-24
 工作单位 Working unit 大华会计师事务所(特殊普通合伙) 上海分所
 身份证号码 Identity card No. 411081198602247273

证书编号: 110100750017
 No. of Certificate
 批准注册协会: 河南省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2010 年 10 月 26 日
 Date of Issuance



李丙仁(110100750017)
 已通过2020年年检
 上海市注册会计师协会
 2020年08月31日

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

证书编号:
No. of Certificate 110100750017

批准注册协会: 河南省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2010年10月20日
Date of Issuance



李丙仁(110100750017)
您已通过2020年年检
上海市注册会计师协会
2020年08月31日

此件仅用于业务报
告专用，复印无效。



姓名: 李丙仁
Full Name
性别: 男
Sex
出生日期: 1986-02-24
Date of Birth
工作单位: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所
Working Unit
身份证号码: 411081198602247273
Identity Card No.