



江苏安凯特科技股份有限公司

Jiangsu Ancan Technology Co., Ltd.

（江阴市月城镇工业园区月东路 221 号）

江苏安凯特科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

上市委审议意见的落实函之回复

保荐机构（主承销商）



（四川省成都市青羊区东城根上街 95 号）

深圳证券交易所：

贵所《关于创业板上市委审议意见的落实函》（以下简称“落实函”）已于2020年11月20日收悉，国金证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为保荐机构已按要求组织江苏安凯特科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）对落实函进行了认真讨论，对落实函中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要保荐人核查并发表意见的问题，已由保荐人出具核查意见。现回复如下，请予审核：

说 明

一、如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与招股说明书中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（加 粗）： 落实函所列问题

宋体（加 粗）： 对落实函所列问题的回复的主要标题

宋体（不加粗）： 对落实函所列问题的回复、说明及核查意见

楷体（加 粗）： 在招股说明书中补充披露、更新

本落实函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

1、请公司在招股说明书中：（1）补充披露主要产品的技术与电解槽原厂是否存在显著差异； （2）结合报告期电解槽原厂在存量市场份额的变化情况，补充披露电解槽原厂加大在存量 市场的竞争力度对发行人持续经营能力的影响。请保荐人发表明确意见。	5
一、补充披露主要产品的技术与电解槽原厂是否存在显著差异.....	5
二、结合报告期电解槽原厂在存量市场份额的变化情况，补充披露电解槽原厂加大在存 量市场的竞争力度对发行人持续经营能力的影响.....	6
三、请保荐人发表明确意见.....	10

1、请公司在招股说明书中：（1）补充披露主要产品的技术与电解槽原厂是否存在显著差异；（2）结合报告期电解槽原厂在存量市场份额的变化情况，补充披露电解槽原厂加大在存量市场的竞争力度对发行人持续经营能力的影响。请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、主要产品的技术与电解槽原厂是否存在显著差异

由于围绕市场不同，所以公司与原厂提供产品存在差异，原厂在新建市场提供工艺包服务和电解槽及相关配套产品，具备工艺包、电极涂层和电解槽结构等相关技术；公司只围绕存量市场，所以不具备工艺包技术，仅具备电极涂层和电解槽结构等相关技术。

在公司提供产品领域，公司主要产品的技术指标和质量与电解槽原厂不存在显著差异，分别从客户认可和技术指标进行分析，具体如下：

（一）客户认可层面：从市场的需求者，即氯碱企业角度而言，公司产品技术指标和质量已经基本达到旭化成、蒂森克虏伯等国际知名厂商的水平

公司在订单获取过程中，与上述竞争对手共同竞争，有竞争对手最终获取订单的情形，亦有公司成功获取订单的情形。同时，根据氯碱相关主要客户回复的产品满意度问卷调查，其对于公司产品和服务以及技术的认可度较高。从市场的需求者，即氯碱企业而言，在存量市场中，公司产品的技术指标和质量基本达到了旭化成、蒂森克虏伯、迪诺拉和北化机等国内外知名厂商的水平。

（二）技术指标层面：公开论文以及部分客户提供的指标对比

1、公开论文中竞争对手相关指标与公司对比情况

根据公开论文和相关报告的内容披露，安凯特电解槽的能耗理论值与公开渠道获得的其他竞争对手的能耗值对比如下：

名称	电解槽型号	电耗 (度/吨)	数据来源
安凯特	ANC330、ANC270-Z	2,060	安凯特整理的理论值
旭化成	NCZ 自然循环复极式 离子膜电解槽	2,080	侯伟,尹建平,刘培锋.零极距离子膜电 解槽换膜时机的选择[J].中国氯 碱,2019(07):8-9+34.

	ML-32NCH	2,150	邓选英. 国内常用复极式离子膜电解槽工艺技术的比较 [J]. 广东化工, 2017, 44 (05): 131-132.
氯工程 (蒂森克虏伯)	N-BiTAC-800	2,100	
北化机	NBZ-2.7 II 型	2,035	官网数据, 未显示时间
	NBZ-2.7	2,160	邓选英. 国内常用复极式离子膜电解槽工艺技术的比较 [J]. 广东化工, 2017, 44 (05): 131-132.
伍德 (蒂森克虏伯)	零极距 BM2.7	2,050	王梦楠, 董红波, 朱建勇, 闫进福, 马龙强. 氧阴极电解槽运行情况 [J]. 氯碱工业, 2019, 55 (02): 13-17.
	BM-2.7 五代	2,110	张隆刚, 张国奇, 张雄堂, 杭艳虎, 韩慧钰. 伍迪离子膜电解槽电流效率与电耗匹配情况及优化管理 [J]. 氯碱工业, 2015, 51 (06): 17-19.

注: 氯工程、伍德均属于蒂森克虏伯的下属公司。

由上表可见, 公司电解槽产品电耗理论值与公开渠道查询的上述电解槽原厂产品在电耗方面不存在显著差异。

2、客户电解槽设备实际运行情况的统计

由于电解槽的运行参数属于客户的内部信息, 大多数客户的电解槽运行数据公司无法取得, 而部分客户会对电解槽的运行参数进行持续跟踪并反馈给公司进行产品的后续改善, 根据部分客户提供的产品运行指标与竞争对手的对比情况, 公司产品在主要客户生产场所实际运行过程中的电压、能耗值两项主要产品运行指标与其他竞争对手相比不存在显著差异, 公司产品的技术指标和质量可以基本达到旭化成、蒂森克虏伯等电解槽原厂的水平。

以上楷体加粗内容, 已在招股说明书第六节之“二、(五) 3、(4) 主要产品的技术与电解槽原厂是否存在显著差异”中补充披露。

二、结合报告期电解槽原厂在存量市场份额的变化情况, 补充披露电解槽原厂加大在存量市场的竞争力度对发行人持续经营能力的影响

(一) 电解槽原厂和非原厂的竞争格局

存量市场可以主要分为电极更换市场和电解槽更换市场。

在电极更换市场中, 由于电极更新市场具有订单小、型号多、配套复杂等特点, 该类业务的综合配套服务内容、响应速度、价格、产品质量、技术水平、品牌等多方面因素成为客户选择供应商的要点, 非原厂企业在上述方面表现情

况良好。而原厂在存量市场中主要关注电解槽更换市场，电极主要通过外购，并不属于其主要产品，故而，原厂在电极更换市场加大市场投入和竞争力度的可能性较小。

电解槽更换市场中，原厂相对非原厂还是占据一定优势，主要是品牌和先发优势。电解槽更新市场仍主要被电解槽原厂占据，而非原厂企业通过在电极更换市场的深耕和服务的深化，以及在电解槽领域技术的积累，随着产品质量逐步趋于稳定，非原厂和原厂形成了较为稳定的竞争态势。

（二）电解槽原厂加大在存量市场的投入和竞争力度可能给发行人业务和经营业绩带来的具体影响

随着存量市场的逐步扩大，不排除电解槽原厂将加大其在存量市场的竞争力度，从而对发行人的业务发展带来一定影响。

由于电解槽原厂的主要优势为技术、品牌和先发优势，原厂加大竞争力度的主要方式为：（1）原厂通过低价战略或者加大市场推广从而影响公司电解槽产品的订单获取；（2）原厂通过技术投入改善自身的成本管理，优化其盈利情况，达到降低其报价的战略目标；（3）原厂通过技术更新改变电解工艺及电解槽型号，从而使得公司电解槽无法适配新的电解槽型；（4）原厂通过提高综合服务能力，更好的服务客户，从而进一步提高其在订单获取过程中的综合竞争力。

1、通过低价战略或者加大市场推广从而影响公司电解槽产品的订单获取

原厂低价战略或加大市场推广的影响：原厂如果通过压低其自身电解槽产品价格或者加大市场推广，从而对于公司的订单获取进行打压，将在一定程度上影响公司的报价，从而使得公司的毛利率受到一定影响。如若原厂通过持续性的低价或者市场推广投入，以压低整体市场的平均报价，将对于公司的毛利率造成持续的不利影响。

公司的应对策略：公司的毛利率整体情况良好，公司具备一定的价格抗压能力，同时，公司积极通过生产人员效率管控、工艺优化、原材料存货管理等多方面实现成本优化，积极与银行沟通信贷额度以应对临时性的资金需求，通过和客户沟通，更加强调长期合作的战略关系，避免因价格战导致的行业整体

质量水平下降，从而影响客户的生产。

2、原厂通过技术、工艺、存货管理等多方面，实现成本优化管理，从而达到降低其报价的战略目标

原产通过成本优化管理进行降价的影响：原厂可能通过持续的技术和工艺改进，以及存货的优化管理，可以改善自身的成本结构，优化成本情况，从而具备向氯碱企业降低报价，提升其市场竞争力。

公司的应对策略：公司对于自身的成本管理较为严格，通过持续的电极涂层技术研发投入、人员效率管理机制、良好的存货管理制度等多方面，对于公司的成本进行优化，从而为公司的产品降价提供更多空间，以应对市场价格因素的冲击。

3、原厂通过技术更新改变电解工艺及电解槽型号，从而使得公司电解槽无法适配新的电解槽型号

原厂技术变更使得公司电解槽无法适配原厂：如若原厂在新建市场采用新的电解工艺及电解槽型号，使得公司目前自主研发的电解槽无法在存量市场适配其新的电解槽型号，可能对于公司未来业务的开拓造成一定程度的不利影响。

公司的应对策略：公司始终重视对于新技术的发展，原厂在新建市场采用的新技术并非即时会对公司业务产生影响，分别将在未来 6-10 年和 16-20 年电极和电解槽达到生命周期时才会对公司产生影响。公司具备一定的技术人员储备，会努力在新出现技术领域积累技术经验、加大研发投入，从而应对市场的技术变化。

4、原厂通过提高综合服务能力，更好的服务客户，从而进一步提高其在订单获取过程中的综合竞争力

原厂提高服务能力的影响：目前，公司相对于原厂具有更好的快速响应服务和综合服务的能力，更好的满足客户的经营需要。如果未来原厂通过提高综合服务能力来加大对于存量市场的竞争，可能对于公司未来业务的开拓造成一定程度的不利影响。

公司的应对策略：公司重视与客户合作，积极与客户沟通使用设备过程

中的问题和难点，从经营者的角度出发，努力解决客户在设备运行中遇到的困难，从技术和专业角度，给予相应的建议，从而与客户形成良好的战略合作关系，当原厂提高服务的同时，公司也会持续改善自身的服务能力，努力保持在行业内的竞争力。

（三）电解槽原厂加大在存量市场的竞争力度从而带来的竞争加剧风险

电解槽原厂的业务重心虽然主要围绕新建市场，但同时仍关注存量市场的发展，尤其是电解槽更新市场。随着存量市场的发展，存量市场的规模逐年增长，电解槽原厂可能会加大在存量市场的投入，从而使得电解槽更新市场的竞争加剧。

电解槽原厂可能主要通过以下方式加剧市场竞争（包括并不限于）：（1）原厂通过低价战略或者加大市场推广从而影响公司电解槽产品的订单获取；（2）原厂通过技术投入改善自身的成本管理，优化其盈利情况，达到降低其报价的战略目标；（3）原厂通过技术更新改变电解工艺及电解槽型号，从而使得公司电解槽无法适配新的电解槽型；（4）原厂通过提高综合服务能力，更好的服务客户，从而进一步提高其在订单获取过程中的综合竞争力。

如果上述情形出现，公司将面临电解槽产品竞争加剧的风险，导致公司电解槽产品的销售价格有所下降，影响公司的毛利率和利润水平，从而对公司的业绩增长造成不利影响。

在其他因素不变的情况下，电解槽平均单价下降 5%对公司主营业务毛利、毛利率和净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对主营业务毛利的影响	-52.80	-264.35	-161.69	-115.50
对主营业务毛利率的影响	-0.35 个百分点	-0.59 个百分点	-0.47 个百分点	-0.45 个百分点
对净利润的影响	-44.88	-224.70	-137.43	-98.18

发行人在招股说明书第四节之“一、（三）电解槽原厂加大在存量市场的竞争力度从而带来的竞争加剧风险”、重大事项提示之“五、电解槽原厂加大在存量市场的竞争力度从而带来的竞争加剧风险”和第六节之“二、（五）6、行业发展态势及面临的机遇与挑战”补充披露。

三、请保荐人发表明确意见

（一）核查过程

保荐机构进行了以下核查：

1、通过公开渠道查询竞争对手网站信息、与竞争对手产品技术指标相关的文献记录，了解主要竞争对手产品技术指标情况；

2、对客户进行访谈，了解公司与客户的业务开展情况，通过查阅部分客户提供的入围通知书和评标结果公示文件、以及部分客户提供的电解槽运行参数情况，了解安凯特以及部分竞争对手产品实际运行指标情况；

3、取得并查阅了主要客户关于安凯特产品与竞争对手的比较情况、服务情况、质量情况相关的问卷调查表，了解安凯特产品与竞争对手的对比情况；

4、取得了《中国氯碱工业现状与发展》、《现代氯碱技术手册》等行业相关资料，查阅了需维护设备对应烧碱产能数据、电极面积和烧碱产能的折算标准等，取得公司销售明细表和销售台账，对市场占有率测算过程进行复核；

5、对公司实际控制人和高级管理人员进行访谈，了解行业竞争现状以及未来可能出现的竞争情况进行了解。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：公司主要产品的技术指标和质量与电解槽原厂在存量市场的同类产品不存在显著差异；电解槽原厂加大在存量市场的投入和竞争力度可能对发行人业务和经营业绩造成毛利下滑或收入下降的情形，但是不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响，发行人已经就相关事项在招股说明书中进行了充分披露。

（本页无正文，为《江苏安凯特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的上市委审议意见的落实函之回复》之盖章页）

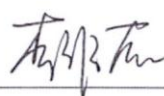


（本页无正文，为国金证券股份有限公司关于《江苏安凯特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的上市委审议意见的落实函之回复》之签章页）

保荐代表人：



李 爽



李维嘉



2020年 11月 24日

国金证券股份有限公司董事长声明

“本人已认真阅读江苏安凯特科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的落实函之回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

董事长：



冉云



国金证券股份有限公司

2020年11月24日