



关于深圳市乾德电子股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
上市委审议意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



深圳市福田区福田街道福华一路 111 号

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 1 月 31 日出具的《关于创业板上市委审议意见的落实函》（审核函〔2021〕010220 号）（以下简称“《意见落实函》”）已收悉。

招商证券股份有限公司（以下简称“保荐人”或“保荐机构”）作为深圳市乾德电子股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“乾德电子”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，已会同发行人、天健会计师事务所（以下简称“申报会计师”或“天健”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”或“中伦”），就需要发行人及各相关中介机构做出书面说明和核查的有关问题逐项落实，并对招股说明书等申请文件进行了相应的修改、补充完善。现将《意见落实函》回复如下，请予审核。

发行人、保荐机构保证回复真实、准确、完整。

如无特别说明，本《意见落实函》回复使用的简称与《深圳市乾德电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中的释义相同。涉及招股说明书补充披露或修改的内容已在《招股说明书》中以楷体加粗方式列示。

黑体（加粗）	《意见落实函》所列问题
宋体（不加粗）	对《意见落实函》所列问题的回复
楷体（加粗）	涉及申请文件补充披露或修改的内容
楷体（不加粗）	对招股说明书内容的引用

在本《意见落实函》回复中，合计数与各分项数值相加之和若在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题：请发行人在招股说明书中结合主要产品所处产品周期的不同阶段，补充披露高毛利率的趋势是否具有可持续性，未来是否存在重大不利变化。请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充披露

（一）在“第八节 财务会计信息与管理层分析”中的补充披露情况

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十九 结合主要产品所处产品周期的不同阶段分析高毛利率的趋势是否具有可持续性”中补充披露如下：

“十九 结合主要产品所处产品周期的不同阶段分析高毛利率的趋势是否具有可持续性

（一）报告期内发行人各类连接器产品的收入及毛利率情况

发行人连接器的主要产品为 BTB 产品、Type-C 产品及“三选三”卡座产品。2017 年至 2020 年 1-6 月，三类产品的合计收入为 7,919.87 万元、29,913.64 万元、57,072.53 万元及 37,875.84 万元，占连接器产品收入的比例分别为 9.30%、28.91%、48.71%及 65.92%。

BTB 产品及 Type-C 产品的收入呈现快速上升态势，毛利率在 2017 年至 2020 年 1-6 月呈现逐步上升的态势。“三选三”卡座产品的收入及毛利率在 2017 年至 2019 年逐步上升，2020 年 1-6 月有所回落。

2017 年至 2020 年 1-6 月发行人各类连接器产品的收入及毛利率情况，具体如下：

单位：万元

连接器分类	2020 年度 1-6 月				2019 年度			
	收入	收入增长	毛利率	毛利率增加	收入	收入增长	毛利率	毛利率增加
1、BTB 产品	15,912.52	101.33%	46.73%	13.67%	15,807.20	11.83%	33.05%	-0.06%
2、卡类产品	17,423.76	-27.38%	41.02%	-6.11%	47,984.48	12.34%	47.13%	12.00%

其中：三选三卡座	8,480.96	-23.46%	46.30%	-8.59%	22,161.67	191.63%	54.89%	14.97%
3、I/O 类产品	14,759.87	13.87%	36.58%	0.40%	25,922.95	51.60%	36.17%	6.28%
其中：Type-C 产品	13,482.36	41.15%	37.71%	1.84%	19,103.66	133.54%	35.87%	12.40%
4、耳机连接器	4,862.68	-46.75%	28.38%	1.17%	18,264.14	-15.78%	27.21%	0.26%
5、其他类产品	4,494.19	-2.20%	45.01%	-6.20%	9,191.00	17.47%	51.21%	11.34%
其中：WTB 类	253.19	-85.21%	72.97%	-6.47%	3,424.84	62.26%	79.44%	1.33%
电池类	3,214.61	45.25%	52.35%	6.15%	4,426.40	1.44%	46.20%	8.32%
连接器产品合计	57,453.02	-3.97%	39.87%	1.65%	117,169.77	13.25%	40.02%	7.38%
连接器分类	2018 年度				2017 年度			
	收入	收入增长	毛利率	毛利率增加	收入	收入增长	毛利率	毛利率增加
1、BTB 产品	14,134.43	235.76%	33.11%	19.47%	4,209.70	-	13.64%	-
2、卡类产品	42,712.54	29.33%	35.13%	2.59%	33,026.10	-	32.54%	-
其中：三选三卡座	7,599.23	329.18%	39.92%	10.47%	1,770.63	-	29.45%	-
3、I/O 类产品	17,099.94	74.45%	29.89%	-6.65%	9,802.00	-	36.54%	-
其中：Type-C 产品	8,179.98	321.75%	23.47%	17.70%	1,939.54	-	5.77%	-
4、耳机连接器	21,686.59	-24.19%	26.95%	-8.16%	28,607.95	-	35.11%	-
5、其他类产品	7,824.22	-17.48%	39.87%	5.07%	9,481.43	-	34.80%	-
其中：WTB 类	2,110.75	110.95%	78.11%	-4.28%	1,000.58	-	82.39%	-
电池类	4,363.69	-24.12%	37.88%	-6.08%	5,750.64	-	43.96%	-
连接器产品合计	103,457.72	21.53%	32.64%	-0.54%	85,127.17	-	33.18%	-

注：2020年上半年增长率已年化处理。

总体来看，BTB 产品及 Type-C 产品处于产品周期的快速成长期，收入高速增长、高毛利率趋势具有可持续性；“三选三”卡座产品处于产品周期的稳定成熟期，在保持较大规模的收入水平和较高毛利率水平方面具有可持续性。

（二）BTB 产品处于产品周期的快速成长期，收入高速增长、高毛利率趋势

具有可持续性

1、BTB 产品应用领域较广、行业空间规模较大

BTB 产品为通用的标准料，可广泛应用在智能手机、平板电脑、智能手环、智能手表、无人机、AR/VR、蓝牙耳机等终端产品上。对于智能手机来说，涉及到几乎所有手机机型，BTB 的使用领域、使用 PIN 数、使用对数情况，具体如下：

使用领域	使用 PIN 数	使用对数
屏幕模组	40PIN、50PIN、60PIN	1-2 对
指纹模组	10PIN、20PIN	1 对
侧键模组	10PIN	1 对
前摄模组	20PIN、24PIN、30PIN	跟摄像头的个数对应，1 个摄像头用 1 对
后摄模组	20PIN、24PIN、30PIN、34PIN	
IR 摄像头模组	24PIN	1 对
主副板 FPC 模组	30PIN、40PIN、50PIN、60PIN	2 对

近年来，智能手机出货量维持在较大规模，2017 年至 2020 年 1-6 月，全球智能手机出货量分别为 14.66 亿台、14.03 亿台、13.71 亿台及 5.54 亿台，同时，智能手机可实现功能也增加较多，例如指纹识别、面部识别、多摄像头等，一般情况下，一个手机等移动终端产品可以应用 7-10 对 BTB 产品，功能较多及机型复杂的智能手机甚至使用 20 对 BTB 产品，一对 BTB 产品包括一个公座及一个母座，原则上公座及母座须配对使用。除智能手机外，目前智能手环、智能手表、无人机、AR/VR 等终端设备也在逐步兴起并普及，总体来看，BTB 产品的市场空间广阔。

根据天风证券于 2019 年 11 月 22 日发布的《电子行业深度研究：上游器件专题之连接器：B2B 连接器步入高景气周期，加速国产替代》：“（1）可穿戴设备市场被激发，拉动 BTB 连接器需求。可穿戴手表手环里面有 6 大连接器应用处：显示、触摸屏、扬声器/麦克风、电池连接、天线连接、交互 I/O 连接，其中 BTB 用量有望达到 1-3 对；（2）AR/VR 痛点逐步解决，有望迎来加速渗透期，继续打开 BTB 连接器市场空间。VR/AR 等可穿戴眼镜里面有 6 大连接器应用处：显示/

发射端/摄像头、扬声器/麦克风、模组与主板连接、交互连接、I/O 连接、无线模组连接，其中 BTB 连接器的用量有望达到 1-3 对，随着 VR/AR 痛点解决，叠加 5G 建设带来大带宽高速率，VR/AR 行业有望进入加速渗透期，据 Digi-Capital，预计 2021 年全球 VR/AR 市场规模将达到 1080 亿美元，BTB 连接器有望进一步打开市场空间；（3）智能手机多功能多模块下 BTB 需求拉升：多摄、5G 射频、马达。从用量来看，iPhone 中 BTB 连接器的用量 iPhone7 的 7 对增加到了 iPhone XS 的 14-16 对，而其他普通手机的 BTB 连接器用量在 7-10 对左右，智能手机对 BTB 连接器需求呈现出不断上升的趋势，高端市场仍有渗透空间”。

2、受益于 BTB 产品的国产替代趋势，中国 BTB 厂商面临难得的发展机遇

由于 BTB 连接器具备一定的技术和认证门槛，目前供给主体主要以日系、美系等境外连接器厂商为主，随着华为、小米、OPPO 等中国智能手机厂商的崛起，华为、小米及 OPPO 的全球智能手机出货量的合计数在 2017 年至 2020 年 1-6 月分别为 4.20 亿台、4.38 亿台、4.81 亿台及 2.12 亿台，呈现增长趋势，在国产替代及自主可控的趋势下，小米等中国智能手机厂商等下游客户为了维护供应链安全等考虑因素，逐步接受并采用中国 BTB 连接器厂商的产品，中国 BTB 厂商面临难得的发展机遇。

目前，国外 BTB 连接器厂商主要有美国的莫仕（MOLEX）、日本的日本航空电子（JAE）、广濑电机（Hirose）及京瓷集团等；中国在生产 BTB 连接器产品的厂商有信维通信、电连技术等上市公司。莫仕（MOLEX）为非上市公司，未查询到公开披露信息，其余企业均未单独披露 BTB 连接器产品的收入情况，其整体收入变化情况如下：

单位：亿元人民币

企业名称	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	收入	增速	收入	增速	收入	增速	收入
日本航空电子（JAE）	62.07	-3.56%	128.74	-13.37%	148.60	2.01%	145.67
广濑电机（Hirose）	37.93	-1.48%	76.99	-1.24%	77.95	7.94%	72.22
京瓷集团	473.3	-8.03%	1,029.34	1.02%	1,018.93	13.34%	899.01

	3						
电连科技	10.78	-0.23%	21.61	61.09%	13.41	-5.75%	14.23
信维通信	25.57	-0.38%	51.34	9.07%	47.07	37.04%	34.35
发行人	5.98	-4.70%	12.55	5.11%	11.94	16.72%	10.23
发行人 BTB	1.59	101.33%	1.58	11.84%	1.41	235.80%	0.42

注 1：上述同行业数据来源于其公开披露资料，其中日系企业的营业收入数据已按照完整会计年度整理；

注 2：报告期各期的汇率分别为 1 日元=0.0579 元人民币、0.0619 元人民币、0.0641 元人民币、0.0658 元人民币；

注 3：2020 年 1-6 月的增速已年化处理。

总体来看，近年来 BTB 产品的应用领域及范围得到拓展，智能手机等智能终端设备可实现功能的增加使得单个智能终端的 BTB 产品的使用量也在逐步提升，BTB 产品的增量市场在逐步扩大，在华为、小米、OPPO 及 VIVO 等中国智能手机厂商逐步崛起的过程中，国外 BTB 厂商（主要以日系厂商为主）的营业收入虽然规模较大，但是呈现逐步下滑的趋势，中国 BTB 厂商的营业收入增速较快。

3、与 BTB 竞争对手相比，发行人具备十多年的技术积累以及持续的研发投入，在技术及客户方面具有较强的市场竞争力

发行人注重研发投入，在 BTB 连接器领域具有十多年的技术及工艺积累，产品品质稳定，性价比较高，具有较强的行业竞争力，也获得了小米、OPPO、三星、传音控股等品牌手机客户的广泛认可。报告期内，发行人实施的研发项目有“0.35mm 端子间距 0.6mm~0.8mm 高度板对板公母座连接器项目”、“板对板连接器项目”及“大电流板对板盔甲项目”，整体预算金额为 6,320 万元，报告期内的投入金额分别为 715.63 万元、835.36 万元、2,313.02 万元及 1,517.31 万元；在 BTB 连接器领域积累了“大电流 BTB 连接器开发技术”、“四面裸镍电镀技术”、“窄间距 BTB 连接器母端子折弯技术”等具有较强行业竞争力的技术。报告期内，随着生产及销售规模的扩大，发行人 BTB 连接器产品的工艺流程及产品品质逐步成熟稳定，生产效率明显提升，在行业内具有较强的性价比优势，获得了客户的广泛认可。

发行人的技术优势、竞争对手研发及客户获取情况如下：

BTB 产品厂家	发行人 BTB 产品的技术及客户优势	竞争对手的研发及客户获取情况
发行人、日本厂商 JAE 及广瀨电机、美国厂商 molex、中国厂商电连技术、长盈精密、信维通信等	1、发行人在 BTB 产品方面具有十多年的工艺及技术积累，2017 年至 2020 年 1-6 月研发投入了 715.63 万元、835.36 万元、2,313.02 万元及 1,517.31 万元，致力于不断减小 BTB 连接器间距和高度，提升引脚数，减小占板面积，并提升大电流场景应用的适应能力。 2、发行人在大电流 BTB 连接器开发技术、四面裸镍电镀技术、窄间距 BTB 连接器母端子折弯技术等方面具有较强的技术优势和行业竞争力。 3、截至 2020 年 12 月 31 日，发行人已获得实用新型专利 19 项；已提交申请尚未获得发明专利 14 项，实用新型专利 12 项。 4、目前发行人的 BTB 产品实现了稳定量产，2020 年预计实现收入 3.74 亿元（尚未经审计或审阅），广泛应用在小米、OPPO、三星、传音控股等智能手机终端。	1、长盈精密 2019 年报披露的 BTB 产品研发情况如下：“快充大电流高嵌合力板对板连接器项目”已量产，“微型 pitch 信号和电流独立传输板对板连接器”正在开发中，但是未在公开披露资料中披露 BTB 产品的客户情况以及收入、毛利率等财务数据。 2、电连技术 2019 年报披露的 BTB 产品情况如下：“报告期内，公司开发出的射频 BTB 产品已出合格产品，并批量用于核心客户，取得了较好的市场反映。公司的普通 BTB 产品也在积累设计开发及工艺的基础上，不断提高产品的质量及生产效率，客户的信任度不断提升，争取缩短导入优质头部客户及批量生产的时间”，但未在公开披露资料中披露 BTB 产品的客户情况、研发投入情况以及收入、毛利率等财务数据。 3、信维通信 2019 年报披露的 BTB 产品情况如下：“高性能精密 BTB 连接器业务已批量出货，实现了中国供应商对国内、外主流品牌终端厂商的突破，技术水平达到国际领先”，但未在公开披露资料中披露 BTB 产品的客户情况、研发投入情况以及收入、毛利率等财务数据。

4、BTB 产品收入高速增长、高毛利率趋势在 2020 年度具有可持续性

2020 年全年 BTB 产品的收入为 37,409.19 万元（尚未经审计或者审阅），较 2019 年增长 136.66%；2020 年全年 BTB 产品的毛利率为 51.90%（尚未经审计或者审阅），较 2019 年增加 18.85%。

综上，发行人 BTB 产品处于产品周期的快速成长期，收入高速增长、高毛利率趋势具有可持续性。

（二）Type-C 产品处于产品周期的快速成长期，收入高速增长、高毛利率趋势具有可持续性

1、Type-C 接口逐步普及，已成为行业发展的重要方向

近年来，USB 接口规范和形式升级推动着 I/O 连接器的多功能集成化趋势，

最新的接口规范（USB 3.1）不仅向下兼容 USB 2.0 等上一代接口，还兼容供电、HDMI、VGA 等，故基于 USB 3.1 规范衍生的 Type-C 接口可以集成充电、音频、信号传输等功能，在防水防尘需求日益增强的背景下，使得智能手机的少孔化趋势得以实现。此外，Type-C 接口还具有支持正反拔插、传输速率快和传输功率高等优点，目前已成为消费电子接口发展的重要方向。

2、Type-C 连接器产品定制化明显，与竞争对手相比，发行人在技术及客户方面具有较强的市场竞争力

Type-C 接口为通用的标准接口，但是 Type-C 产品定制化明显。

一方面，不同客户对 Type-C 产品实现功能的要求不尽相同，给予的技术和产品溢价也存在较大差异，品牌移动终端客户等优质客户往往可以给与较高的溢价，同时品牌移动终端客户也存在较高的认证壁垒。发行人 Type-C 连接器产品的主要客户是苹果、小米、OPPO 等移动终端品牌厂商、伟创力、富士康等 EMS 厂商等，伟创力及富士康采购的 Type-C 产品主要是用于苹果系列的产品，包括苹果 Beats 耳机、键盘、电脑、充电器等。报告期内，发行人向小米、OPPO、苹果的 Type-C 产品的收入合计分别为 1,404.08 万元、6,345.42 万元、13,790.81 万元及 8,942.56 万元，占 Type-C 收入的比例分别为 72.39%、77.57%、72.19% 及 66.33%。

发行人的 Type-C 产品更多的是 Type-C 的母座产品，作为组件安装在手机等移动终端产品上，相对于 Type-C 产品的线端插头产品来说，工艺更为复杂，且需要根据终端客户的具体产品型号的需求定制。

另一方面，发行人在铍钉电镀等特殊电镀工艺、防水 Type-C 技术、大电流 Type-C 技术、液态硅胶（LIM）防水注塑技术、全自动多金属料带一次性埋入射出成型技术、Type-C 铁壳深抽引技术等方面具备较强的市场竞争力，可以紧紧围绕客户的潜在需求进行研发生产，满足客户的定制化要求，上述特殊工艺也会极大的提升产品的价值。

发行人的技术优势、竞争对手研发及客户获取情况如下：

Type-C 产品	发行人 Type-C 产品的技术及客户优势	竞争对手的研发及客户获取情况
-----------	-----------------------	----------------

厂家		
发行人、立讯精密、长盈精密、胜蓝股份等	1、发行人在 Type-C 产品方面保持较高强度的研发投入，2017 年至 2020 年 1-6 月的研发投入分别为 4,381.84 万元、2,455.81 万元、3,706.76 万元及 1,738.19 万元。 2、发行人在铱钉电镀技术、Type-C 铁壳深抽引技术、全自动多金属材料带一次性埋入射出成型技术、液态硅胶防水注塑技术等具有较强的市场竞争力。 3、截至 2020 年 12 月 31 日，发行人已获得发明专利 10 项，实用新型专利 89 项，外观专利 1 项；已提交申请尚未获得发明专利 25 项，实用新型专利 7 项。 4、发行人的 Type-C 产品实现了稳定量产，2020 年预计实现收入 4.49 亿元（尚未经审计或审阅），主要客户是苹果、小米、OPPO 等移动终端品牌厂商，2017 年至 2020 年 1-6 月，上述客户收入占 Type-C 总收入的比例分别为 72.39%、77.57%、72.19%及 66.33%。	1、根据胜蓝股份的招股说明书，其 Type-C 产品的主要客户是富士康、立讯精密，正在开展“TYPE-C 高速数据传输和快速充电连接线”项目的研发及 TYPE-C 母座项目的研发。 2、长盈精密 2019 年度报告披露的 Type-C 的在研项目是“24PIN 7A IP68 防水 USB TYPE C：防水等级 IP68；符合 USB3.1 标准；应用铱钉电镀，提高耐摩擦及抗腐蚀性；可通过充电电流 7A。” 3、立讯精密未在公开披露资料中披露 Type-C 产品的客户情况、研发情况以及收入、毛利率等财务数据。

3、Type-C 产品收入高速增长、高毛利率趋势在 2020 年度具有可持续性

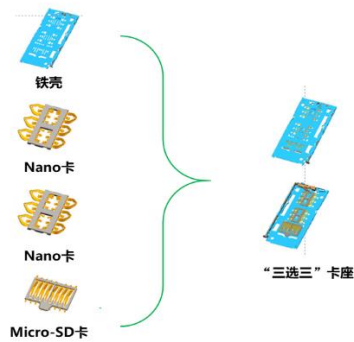
2020 年全年 Type-C 产品的收入为 44,924.50 万元(尚未经审计或者审阅)，较 2019 年增长 135.16%；2020 年全年 Type-C 产品的毛利率为 41.56%（尚未经审计或者审阅），较 2019 年增加 5.69%。

综上，发行人 Type-C 产品处于产品周期的快速成长期，收入高速增长、高毛利率趋势具有可持续性。

（三）“三选三”卡座产品处于产品周期的稳定成熟期，在保持较大规模的收入水平和较高毛利率水平方面具有可持续性

1、在中低端智能手机方面，“三选三”卡座产品正逐步迭代“三选二”卡座加单卡卡座的组合方案，具有较大的迭代空间

不同于一体式卡座产品，“三选三”卡座为分体式卡座产品，由一个铁壳，一个 Micro-SD 卡，两个 Nano 卡组成，四个零部件独立生产、包装、出货，客户可自行贴片组装后使用。“三选三”卡座产品的拆解示意图如下：



“三选三”卡座产品可同时装载 2 张 SIM 卡，1 张储存卡（Micro-SD 卡），目前在市场上，“三选三”分体式卡座为一体式卡座（“三选二”卡座加“单卡卡座”组合）的技术迭代产品。在 2017 年及以前，行业中采用的是一体式的卡座产品，“三选二”卡座及单卡卡座均是一体式的卡座产品，“三选二”卡座实现的功能是 2 张 SIM 卡及 1 张储存卡选取 2 张卡使用，单卡卡座的实现功能是装载 1 张 SIM 卡，为了同时实现双卡双待及拓展储存空间的需求，市场上普遍采用的是“三选二”卡座+单卡卡座的组合方案，一体式卡座产品在设计及生产方面比“三选三”卡座产品更加复杂，在生产过程中较难把控产品的品质稳定性，且售价较高；2017 年以后，发行人等在内的行业厂家通过设计创新解决客户痛点，逐步开拓生产工艺更为简洁的“三选三”卡座产品，“三选三”卡座由一个铁壳，一个 Micro-SD 卡，两个 Nano 卡组成，四个零部件独立生产、包装、出货，客户可自行贴片组装后使用。

由于全球智能手机中的出货主力大部分为中低端智能手机，使得“三选三”卡座产品的迭代空间较大。报告期内，发行人“三选三”卡座产品占三星、小米及全球智能手机出货量的占有率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
三星智能手机出货量（百万台）	112.5	295.7	292.2	317.7
小米智能手机出货量（百万台）	58.0	125.6	119.1	92.7
三星及小米智能手机出货量小计（百万台）	170.5	421.3	411.3	410.4
全球智能手机出货量（百万台）	554.2	1,371.0	1,402.6	1,465.5

三选三卡座（三星）（百万套）	24.8	104.1	11.8	-
三选三卡座（小米）（百万套）	33.0	35.2	14.9	7.7
三选三卡座（三星及小米）（百万套）	57.8	139.3	26.7	7.7
三选三卡座（发行人全部产品）（百万套）	83.2	174.4	64.9	14.1
在三星手机出货量中的占有率	22.07%	35.20%	4.03%	-
在小米手机出货量中的占有率	56.90%	28.06%	12.54%	8.33%
在三星及小米手机出货量中的占有率	33.91%	33.07%	6.49%	1.88%
在全球智能手机出货量中的占有率	15.01%	12.72%	4.63%	0.96%

注 1：三星、小米及全球智能手机的出货量的数据来源于 IDC；

注 2：一套“三选三”卡座包括一个铁壳，一个 Micro-SD 卡，两个 Nano 卡。

2、发行人在“三选三”卡座产品具有明显的先发优势，新进入者面临着规模化生产壁垒、工艺技术及专利壁垒、品牌及客户壁垒

2017 年以后，以发行人为代表的行业厂商通过加大研发投入及技术创新以进一步解决客户痛点，率先推出了生产工艺更为简洁、产品品质更稳定的“三选三”卡座产品，随着三星及小米在 2018 年至 2019 年逐步加大采购，发行人不断完善“三选三”卡座产品的生产工艺及生产流程，并提高设备自动化水平，随着生产规模扩大，规模化生产优势明显，具有明显的先发优势。

“三选三”卡座产品的进入者门槛主要在于：（1）规模化生产优势壁垒，发行人率先研发及生产了“三选三”卡座产品，之后充分利用与大客户之间良好合作关系迅速获取了大量订单，实现了规模化生产及自动化生产，以业界领先的模具加工水平确保大批量生产的一致性和稳定性，发行人可以在保持产品稳定高品质的情况下有效控制生产成本；（2）工艺技术及专利壁垒，从产品上看，单卡卡座、双卡卡座、“三选二”卡座、“三选三”卡座等产品在技术和工艺上有一定的延续性，发行人长期致力于生产各种卡类连接器产品，在技术及工艺上有着深厚的积累，在“三选三”卡座产品方面，发行人也在 2017 年申请并获授了相关专利（专利号：ZL201720778846.7，专利名：电子卡连接器，类别：实用新型，有效期限：从 2017 年 6 月 29 日起 10 年），发行人的“三选三”卡座产品存在一定的技术壁垒；（3）品牌及客户壁垒，发行人的“三选三”卡座产品的主要客户是三星、小米、VIVO、OPPO 等主流手机品牌客户，目前发

行人的“三选三”卡座产品已获得了主要智能品牌厂商的广泛认可，三星及小米等主流手机品牌商对产品品质和规模化供货能力的要求较高，供应商认证门槛高且周期长，即使新进入者能够进入三星及小米的供应商体系，新供应商获得客户的广泛认可也需要一定的时间，这在一定程度上形成了品牌及客户壁垒。

3、与竞争对手相比，发行人在技术及客户方面具有较强的市场竞争力

“三选三”卡座产品厂家	发行人“三选三”卡座产品的技术及客户优势	竞争对手的研发及客户获取情况
发行人、长盈精密、昆山捷皇(未上市)、昆山嘉华(未上市)等	1、发行人在卡类方面具有十多年的工艺及技术积累，在“三选三”卡座产品方面保持较大规模的研发投入，在2015年至2020年1-6月的投入规模分别为465.74万元、1,292.54万元、939.37万元、1,071.87万元、741.77万元及278.75万元，合计研发投入4,790.04万元，投入规模较大。 2、卡类产品必须按照终端设备情况研发设计并生产，以发行人为代表的厂商率先在行业内研发设计生产了该产品，发行人在“三选三”卡座产品方面具有明显的先发优势并实现了规模化生产。 3、截至2020年12月31日，发行人已获得“三选三”卡座产品的实用新型专利1项。 4、发行人的主要客户是三星、小米等移动终端品牌厂商，三星及小米的收入占比分别为56.13%、48.75%、83.50%及73.46%。	1、昆山捷皇未上市，根据官方网站，其卡类产品的主要客户是小米、魅族、传音控股、中兴、酷派、波导、闻泰科技等； 2、长盈精密及昆山嘉华未在公开披露资料中披露卡类产品的客户情况、研发情况以及收入、毛利率等财务数据。

4、“三选三”卡座产品的收入及毛利率在2020年度均有所回落，但收入规模及毛利率仍保持在较高水平

2020年全年“三选三”卡座产品的收入为18,709.22万元（尚未经审计或者审阅），较2019年增长-15.58%；2020年全年“三选三”卡座产品的毛利率为45.94%（尚未经审计或者审阅），较2019年减少-8.95%，收入及毛利率在2020年度均有所回落，但收入规模及毛利率仍保持在较高水平。

2020年“三选三”卡座产品实现收入较2019年下降了-15.58%，主要原因是三星的印度及越南工厂受新冠肺炎疫情疫情影响产能不足，三星将部分中低端手机组装委托给国内的闻泰、华勤等代工，使得发行人2020年对三星的“三选三”卡座连接器产品收入下滑，由2019年的14,639.85万元下降至2020年的6,359.66万元。

三星将部分中低端手机组装委托为国内的闻泰、华勤等代工，闻泰及华勤获得三星的手机组装产能后有自主采购权，发行人考虑到自身产能较为紧张，以及相较三星等品牌客户来说闻泰的采购价格相对较低，发行人未对三星转移至闻泰的产能进行供货，而是将产能优先满足苹果、小米等大客户的其他连接器产品，以及“三选三”卡座单价相对较好的华勤。2020 年发行人对闻泰的收入为 371.25 万元与 2019 的收入 133.36 万元变化不大，2020 年发行人对华勤的“三选三”卡座产品的收入为 2,648.20 万元较 2019 年的 402.34 万元增长较大。

“三选三”卡座产品的毛利率分别为 29.45%、39.92%、54.89%及 45.94%，2017 年至 2019 年毛利率逐步增长，2020 年毛利率有所下滑，主要原因是：①三星的“三选三”连接器产品的毛利率水平较高，且 2018 年至 2020 年均高于全部“三选三”连接器产品的毛利率水平，2020 年三星的收入占比下降明显，收入占比由 2019 年的 66.06%下降至 2020 年的 33.99%，减少了 32.07%；②2020 年“三选三”卡座产品进入产品周期的成熟期，单位成本的下降速度逐步趋缓，慢于单价下降的速度，使得 2020 年的毛利率水平有所下降，三星毛利率由 2019 年的 61.66%下降至 2020 年的 57.94%，小米毛利率由 2019 年 48.27%下降至 2020 年的 46.15%，其他客户毛利率由 34.80%下降至 33.90%。

综上，“三选三”卡座产品处于产品周期的稳定成熟期，在保持较大规模的收入水平和较高毛利率水平方面具有可持续性。”

（二）在“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中的补充披露情况

同时，未来受竞争加剧等各种因素的影响，上述三类产品报告期内的高毛利率水平不代表未来可持续获得高毛利率，发行人主要产品高毛利率趋势可能存在未来重大不利变化的情况，使得高毛利率趋势存在无法持续的风险，其中，针对“发行人营业收入、净利润及毛利率增长速度下降，甚至增长率为负的风险”、“发行人的主要产品竞争加剧、客户份额减少、产品被替代的风险”、“三选三卡座产品毛利率下降的风险”均已在招股说明书之“重大事项提示”中作出风险提示。

基于谨慎考虑，针对未来竞争加剧等因素可能导致发行人主要产品的高毛利率趋势存在无法持续的风险，发行人在招股说明书之“重大事项提示”中进一步补充披露如下：

“十八、发行人主要产品的高毛利率趋势存在无法持续的风险

报告期内，发行人的主要产品为连接器产品，其中发行人连接器的主要产品为 BTB 产品、Type-C 产品及“三选三”卡座产品，报告期内，上述三类产品的合计收入为 7,919.87 万元、29,913.64 万元、57,072.53 万元及 37,875.84 万元，占连接器产品收入的比例分别为 9.30%、28.91%、48.71%及 65.92%；发行人 BTB 产品的毛利率分别为 13.64%、33.11%、33.05%及 46.73%；Type-C 产品的毛利率分别为 5.77%、23.47%、35.87%及 37.71%；“三选三”卡座产品的毛利率分别为 29.45%、39.92%、54.89%及 46.30%，上述三类产品的毛利率均维持在较高水平。

上述三类产品报告期内的毛利率水平不代表未来可持续获得高毛利率。发行人的 BTB 产品及 Type-C 产品处于产品周期的快速成长期，“三选三”卡座产品处于产品周期的稳定成熟期，未来若行业政策及环境发生不利变化，或行业竞争进一步加剧，或发行人不能及时跟进行业发展趋势，或发行人不能继续有效执行“大客户”战略或控制产品成本，或者随着生产工艺及流程的逐步成熟完善，生产成本的下降速度逐步趋缓，甚至慢于单价的下降速度等，则发行人主要产品的高毛利率趋势将存在无法持续的风险。”

上述风险因素将同步在“第四节 风险因素”中补充披露。

二、保荐人核查意见

（一）核查程序

针对以上情况，保荐人进行了以下核查：

- 1、了解报告期内发行人与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、抽样检查报告期内销售相关的销售合同、销售订单、出库单、出口报关单、装箱单、货运提单、签收单、对账单、销售发票及收款银行回单等支持性证据；
- 3、核查发行人各类产品收入及毛利率的分类口径，复核收入及毛利率明细

表；了解发行人相关产品的技术壁垒情况；

4、查询同行业公司公开披露资料，分析同行业公司生产及销售的主要产品及竞争优势、主要研发情况、客户获取情况等；

5、分析精密连接器的行业发展情况及相关政策变化情况，以及发行人“大客户”战略执行情况、产品结构变化、技术水平提升、生产工艺优势、期间费用（不含研发费用）变化等因素对报告期内营业收入及毛利率的影响；

6、分析未来对发行人相关产品收入高速增长、高毛利率趋势产生不利影响的风险因素。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、BTB 产品及 Type-C 产品处于产品周期的快速成长期，收入高速增长、高毛利率趋势具有可持续性；“三选三”卡座产品处于产品周期的稳定成熟期，在保持较大规模的收入水平和较高毛利率水平方面具有可持续性。

2、未来受竞争加剧等各种因素的影响，发行人相关产品存在高毛利率趋势无法持续的风险，针对未来竞争加剧等因素可能导致发行人主要产品的高毛利率趋势存在无法持续的风险，发行人已在招股说明书之“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中作出风险提示，相关风险提示到位。

发行人董事长的声明

本人已认真阅读《关于深圳市乾德电子股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的上市委审议意见落实函的回复》的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应的法律责任。

董事长：王润鸣

王润鸣



深圳市乾德电子股份有限公司

2021年 2月19日

（本页无正文，为深圳市乾德电子股份有限公司《关于深圳市乾德电子股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的上市委审议意见落实函的回复》之签章页）

董事长： 王润鸣

王润鸣



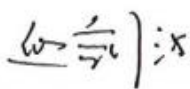
深圳市乾德电子股份有限公司

2021 年 2 月 19 日

上市委审议意见落实函回复报告的声明

本人已认真阅读深圳市乾德电子股份有限公司本次上市委审议意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，上市委审议意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：


熊剑涛



招商证券股份有限公司

2021年 2月 19日

(本页无正文，为招商证券股份有限公司《关于深圳市乾德电子股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的上市委审议意见落实函的回复》之签署页)

保荐代表人：

赵海明

赵海明

刘光虎

刘光虎

保荐机构总经理：

熊剑涛

熊剑涛



2021 年 2 月 19 日