



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
的第三轮审核问询函的回复

二〇二一年三月

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 的第三轮审核问询函的回复

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 2 月 19 日出具的《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第三轮审核问询函》（审核函〔2021〕010302 号，以下简称《问询函》）已收悉。

上海阿莱德实业股份有限公司（以下简称“公司”、“阿莱德”或“发行人”）和兴业证券股份有限公司（以下简称“保荐人”、“兴业证券”或“保荐机构”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“国浩律师”）和大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“大华会计师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对《问询函》进行了认真讨论研究，对《问询函》提出的问题进行了逐项核查落实，并完成了《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第三轮审核问询函的回复》（以下简称“本问询函回复”）。

如无特别说明，本问询函回复中的简称与《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招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本问询函回复的字体含义如下：

《问询函》中的问题原文	黑体
对《问询函》的回复	宋体
涉及对招股说明书等申请文件的修改内容	楷体（加粗）

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

问题 1. 关于发行人产品	4
问题 2. 关于上海秀伯	27
问题 3. 关于供应商	40
问题 4. 关于流水核查	50
问题 5. 关于内部控制	60
问题 6. 关于供应商核查	65
问题 7. 关于收入核查	69
问题 8. 关于毛利率	82
问题 9. 关于关联方	108
问题 10. 关于成本	117
问题 11. 关于收入确认.....	126
问题 12. 关于快速成型样件	133
问题 13. 关于成长性	143
问题 14. 关于股东信息披露	149

问题 1. 关于发行人产品

1. 关于核心技术

申报文件及审核问询回复显示：

（1）发行人的核心技术“高透波复合材料改性制备技术”包含材料配方与材料制备工艺，采用该技术开发的产品在客户爱立信、诺基亚 5G 基站的透波防护器件领域占有主要份额。

（2）发行人在材料改性、材料配方、制备工艺等方面积累了较多核心技术。发行人负责对塑料材料进行选型，并通过把控材料选型达到客户对电磁仿真的要求以及初始产品结构设计的要求；发行人为客户提供包括前期研发设计在内的一站式产品解决方案。

（3）发行人高频 5G 相控阵天线罩所用 1506 天线板为向 Corebon AB 采购。

保荐业务现场督导发现：

（1）发行人的生产工序不包含材料改性与材料制备，所使用的改性材料均直接向供应商采购，发行人实际生产环节中均未使用“高透波复合材料改性制备技术”。相关材料是委托供应商生产，对应收入仅为 2,907 万元，占报告期业务收入比例为 3.27%。发行人技术水平信息披露不准确。

（2）发行人仅向客户推荐塑料材料，相关材料由客户自行选定，发行人不对塑料材料选型进行把控。天线罩由客户设计，发行人不提供天线罩的设计服务，仅就连接结构部分提出设计意见。

请发行人：

（1）披露利用 1506 天线板生产高频 5G 相控天线罩是否具有技术含量及技术壁垒，发行人是否如问询回复所述“负责复合材料配方”、是否掌握高频 5G 相控天线罩的核心技术及工艺，是否具备工业量产复合材料板的能力，发行人高频 5G 相控天线罩产品对 Corebon AB 是否存在重大依赖。

（2）披露发行人是否掌握材料改性、材料配方、制备工艺等核心技术，发行

人主营业务是否仅为基于外采材料及模具的注塑业务。

(3) 披露中低频 5G 相控天线罩是否具有“在毫米波频段具有低介电常数、低介电损耗，具有优异的透波性能”的产品特性，发行人在“公司的主营业务”部分披露的信息是否准确。

(4) 结合上述情况，说明招股说明书对发行人核心技术相关披露是否存在误导性陈述，并相应修改招股说明书。

请保荐人：

(1) 就上述问题发表明确意见。

(2) 说明对发行人与主要客户及供应商就服务内容签署的合同条款、发行人与主要客户就材料改性/材料选型/产品设计等相关工作沟通邮件、发行人与主要委托生产供应商沟通邮件及相关模具设计图纸等的核查情况。

(3) 说明就发行人与客户具体合作模式、为客户提供的具体服务情况、对发行人主要客户的函询情况并提供相关证明材料。

(4) 结合相关核查情况就发行人对相关技术及业务模式的信息披露是否真实、准确、完整，是否存在误导性陈述发表明确意见。

发行人回复：

一、披露利用 1506 天线板生产高频 5G 相控天线罩是否具有技术含量及技术壁垒，发行人是否如问询回复所述“负责复合材料配方”、是否掌握高频 5G 相控天线罩的核心技术及工艺，是否具备工业量产复合材料板的能力，发行人高频 5G 相控天线罩产品对 Corebon AB 是否存在重大依赖。

(一) 公司掌握高频 5G 相控阵天线罩所需的技术，具有技术含量

高频 5G 相控阵天线罩所需的主要技术包括：1、复合材料配方和生产工艺；2、天线罩的整体后道组装工艺。

1、公司掌握复合材料的配方和生产工艺技术

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“(一)公司的核心技术情况”之“4、公司射频与透波防护器

件业务流程及竞争力介绍”之“（2）基于复合材料的模压成型工艺生产的 5G 相控阵天线罩整体开发流程介绍和竞争力体现”中补充披露如下：

公司自 2016 起研发高频 5G 相控阵天线罩产品及相关材料，于 2017 年开始先后申请了多项相关发明专利，经过三年的专利审查期，公司于 2021 年 1 月 26 日获得了其中最早申请（2017 年 11 月申请）的一项发明专利授权（其他后续申请的 4 项发明专利尚在审查中），相关专利主要是关于 5G 高频透波天线罩的结构和材料配方等，具体情况如下：

专利名称	一种高频透波天线罩
专利类型	发明
专利申请号	201711171503.5
专利申请日	2017 年 11 月 21 日
专利授权日	2021 年 1 月 26 日
专利摘要	本发明涉及天线保护技术领域。一种高频透波天线罩，包括一罩体，罩体为三明治夹芯结构，从外到内依次包括：外层、中层和内层；内、外层向下凹陷形成中空结构；内、外层为采用纤维增强树脂基复合材料制成的内、外层；内层的四周设有翻边；翻边、中空结构的侧壁和另一中空结构的侧壁构成所述罩体的边框；边框上设有实心结构的加强柱；中层设置于中空结构的下表面与所述外层之间；中层为采用蜂窝结构材料或泡沫结构材料中的一种或一种以上材料制成的中层；内层与所述外层之间除所述中层以外的地方为空心结构。本发明采用利用低介电常数的中层和边框空心化结构，可以大幅降低天线罩的介电常数和介电损耗，提高了天线罩的透波性能。
专利中涉及材料改性、材料配方的内容概要	材料改性、材料配方： 采用特定配方的玻璃纤维（5%~40%玻璃纤维、10%~30%石英纤维、1%~25%Kevlar49 纤维、10%~25%Spectra1000 纤维）对特定配方的树脂（酚醛树脂 10%~30%、环氧树脂 10%~30%、不饱和聚酯树脂 10%~40%、双马来酰亚胺树脂 5%~20%、氰酸酯树脂 1%~5%、聚酰亚胺树脂 5%~20%）进行改性增强，形成天线罩的外层和内层材料。 材料配方： 采用特定配方（10%~30%Nomex 蜂窝、10~20%Korer 蜂窝、5%~30%PU 泡沫、10%~30%PMI 泡沫）的蜂窝、泡沫形成天线罩的中层。 （上述外层、内层和中层合成了“复合材料”）

上述发明专利的相关复合材料配方及其生产工艺是属于公司的自主知识产权。报告期内公司销售的 5G 毫米波相控阵天线罩未使用公司自有高透波复合材

料技术制造的复合材料板，主要原因是公司此前因外部政策因素¹而未能及时取得环评备案以建设复合材料板生产线。

2、天线罩的整体后道组装工艺技术

后道组装工艺技术是指将天线板和天线罩框体进行有效结合形成天线罩的组装工艺技术。

后道组装工艺的技术难点在于如何将两种材料（天线板为复合材料、天线罩框架为塑料材料）良好地进行结合，在批量化生产的情况下既保证生产效率，又保证两种材料的结合质量。

考虑到天线罩户外基站的安装、防水、防尘、外观、尺寸精度等一系列要求，以及在整个寿命周期内产品质量的稳定性与可靠性，公司为客户先后设计开发多种结合工艺的解决方案，其中包括方案一：粘结结合方案（用结构胶来实现天线板和天线罩框架的结合，以此保证结合的强度，同时用密封胶覆盖，以此进一步保证防水、防尘等关键指标）；方案二和方案三：螺丝紧固结合方案（通过在天线罩框架上嵌入金属螺母，或在天线板上嵌入金属螺母，两种方案原理相同，再用橡胶密封条配合，最后用螺丝将天线板和天线罩框架紧固，以此来保证防水、防尘等关键指标）。上述三种方案各有优缺点，从产品可靠性、外观质量和成本经济等多角度考虑，最终客户选择胶水的结合工艺方案。

为实现上述效果，公司进行了大量的技术资料研究和实验，找到同时适用于两种材料的结构胶和密封胶以及最适合的使用方法；同时，公司开发出了一种可以控制两种材料组装后间隙均匀程度的机构及其使用方法，用于解决天线板和天线罩框架组装过程中的晃动、滑移、涂胶不匀和尺寸精度差等问题，并于 2019 年申请了相关发明专利（发明专利号：CN110541874A，专利状态：实质审查）。

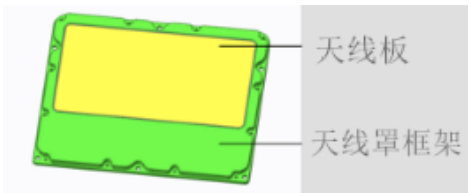
公司通过多次反复的粘胶结合工艺验证后，利用通用型点胶设备和自研制夹

1 由于复合材料的生产工艺和生产设备与以往所用的材料不同，增设复合材料生产线需要单独的环评备案。从 2016 年起，中央环保督查组开始开展环保督查，新增生产线的环评审批趋于严格；公司原拟于 2018 年建设相关复合材料生产线，因此未能实现。2018 年 5 月，生态环境部发文《禁止环保“一刀切”工作意见》，新华网和人民网也开始刊登关于反对“环保一刀切”的相关文章。经评估政策环境，公司于 2019 年 3 月申请相关环评备案，于 2019 年 4 月获批。

治具来辅助配合，实现复合材料天线板与天线罩框架的自动涂覆与粘接结合工艺，其关键依靠点胶设备和自研制夹治具的本身精度来保证组装结合的可靠性。最终公司在整个组装结合工艺流程中积累了大量的实践经验，并拟定了标准化的作业流程，使产品组装结合后的质量一致性和可靠性得到有效保证。

综合上述几个方面的成熟经验，使公司天线罩组件产品可以获得良好的粘结强度、防水防尘性能、以及良好的外观和尺寸精度。因此，生产高频 5G 相控阵天线罩组件的后道组装工艺具有如下特殊性和技术专业性：1、天线板和天线罩框架结合工艺的方案设计及应用；2、可适用两种不同基材产品结合的结构胶和密封胶选型及应用；3、天线罩组件结合工艺所用的夹治具方案设计及精度控制；4、需具备成熟的标准化规范和操作指南。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（一）公司的核心技术情况”之“4、公司射频与透波防护器件业务流程及竞争力介绍”之“（2）基于复合材料的模压成型工艺生产的 5G 相控阵天线罩整体开发流程介绍和竞争力体现”中的相关披露处进行进一步细化，具体情况如下：

序号	名称	工序简介	负责主体	具体介绍/竞争力体现
.....				
5	后道组装	复合材料工艺的天线罩的后道组装工艺中主要涉及的粘接固定工艺以及防水密封工艺	公司	 后道组装工艺的技术含量和技术壁垒在于如何将两种材料（天线板为复合材料、天线罩框架为塑料材料）良好地进行结合，在批量化生产的情况下既保证生产效率，又保证两种材料的结合质量。 为实现上述效果，公司进行了大量的技术资料研究和实验，找到同时适用于两种材料的结构胶和密封胶以及最适合的

			使用方法；同时，公司开发出了一种可以控制两种材料组装后间隙均匀程度的机构及其使用方法，用于解决天线板和天线罩框架组装过程中的晃动、滑移、涂胶不匀和尺寸精度差等问题，并于 2019 年申请了相关发明专利（发明专利号：CN110541874A，专利状态：实质审查）。 公司通过多次反复的粘胶结合工艺验证后，利用通用型点胶设备和自研制夹治具来辅助配合，实现复合材料天线板与天线罩框架的自动涂覆与粘接结合工艺，其关键依靠点胶设备和自研制夹治具的本身精度来保证组装结合的可靠性。最终公司在整个组装结合工艺流程中积累了大量的实践经验，并拟定了标准化的作业流程，使产品组装结合后的质量一致性和可靠性得到有效保证。 综合上述几个方面的成熟经验，使公司天线罩组件产品可以获得良好的粘结强度、防水防尘性能、以及良好的外观和尺寸精度。因此，生产高频 5G 相控阵天线罩组件具有如下特殊性和技术专业性： （1）天线板和天线罩框架结合工艺的方案设计及应用；（2）可适用两种不同基材产品结合的结构胶和密封胶选型及应用；（3）天线罩组件结合工艺所用的夹治具方案设计及其精度控制；（4）需具备成熟的标准化规范和操作指南。
--	--	--	--

（二）公司向供应商采购复合材料板进行替代的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（一）公司的核心技术情况”之“4、公司射频与透波防护器件业务流程及竞争力介绍”之“（2）基于复合材料的模压成型工艺生产的 5G 相控阵天线罩整体开发流程介绍和竞争力体现”中补充披露如下：

由于复合材料的生产工艺和生产设备与以往所用的材料不同，增设复合材料板生产线需要单独的环评备案。从 2016 年起，中央环保督查组开始开展环保

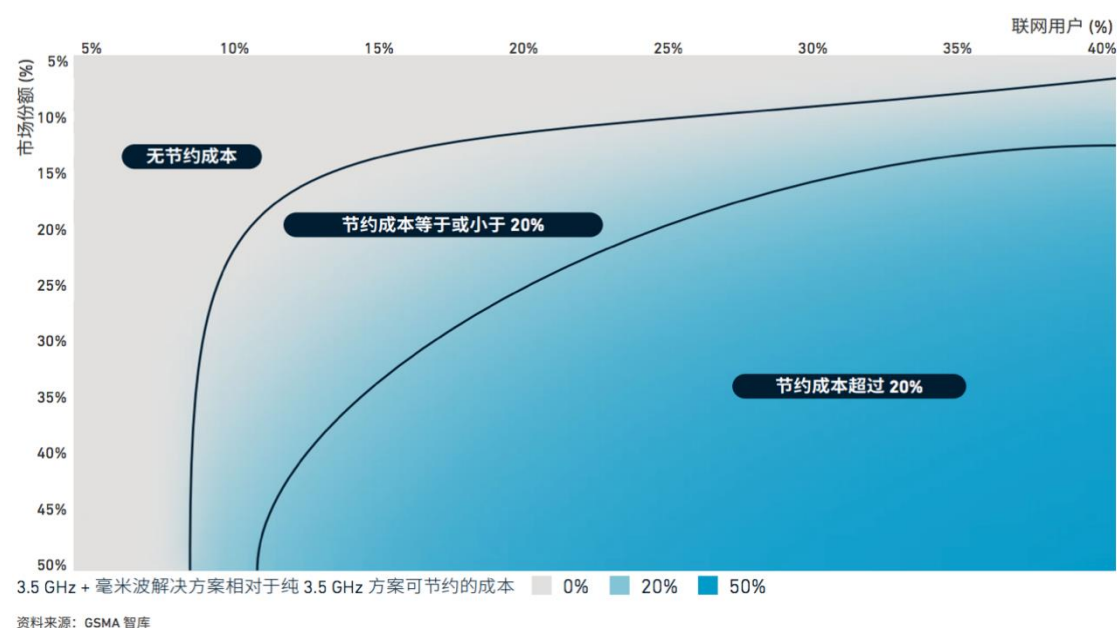
督查，新增生产线的环评审批趋于严格；公司原拟于 2018 年建设相关复合材料板生产线，因此未能实现。2018 年 5 月，生态环境部发文《禁止环保“一刀切”工作意见》，新华网和人民网也开始刊登关于反对“环保一刀切”的相关文章。经评估政策环境，公司于 2019 年 3 月申请相关环评备案，于 2019 年 4 月获批。

（三）公司目前尚未建设工业量产复合材料板的产线

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（一）公司的核心技术情况”之“4、公司射频与透波防护器件业务流程及竞争力介绍”之“（2）基于复合材料的模压成型工艺生产的 5G 相控阵天线罩整体开发流程介绍和竞争力体现”中补充披露如下：

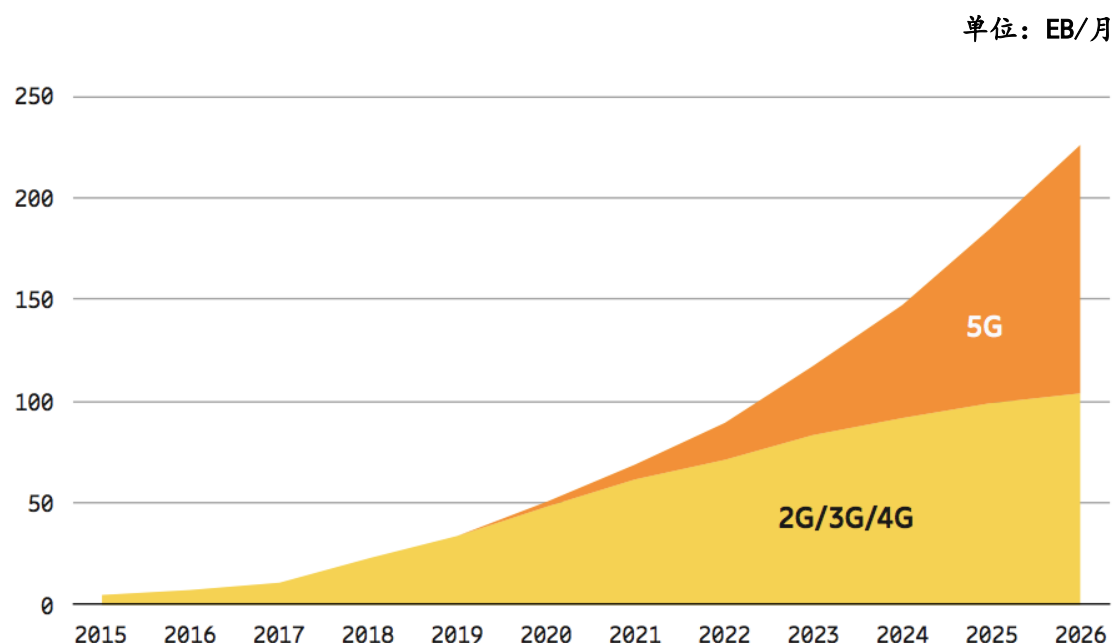
公司已经建设了可小批量生产复合材料板的试制线，其年产量可供生产 3,000 套高频 5G 相控阵天线罩。截至本招股说明书签署日，移动互联网用户的流量需求尚未放量，致使运营商尚未启动高频 5G 的批量建设。由于下游高频 5G 市场需求尚未明显释放，公司未加强复合材料板生产线的建设力度。公司将根据市场需求情况灵活调整复合材料板生产线的建设计划和建设进度。

5G 网络总体上可分为中低频和高频，中低频 5G 网络建设成本更低，高频 5G 网络的网速更快、延迟更低，根据 GSMA 的测算（《5G 毫米波经济性分析》），需要较多的高速联网用户在网的情况下加建高频 5G 基站才有成本优势。



如上图所示,在 GSMA 测算的欧洲城市场景中,当高速联网用户占比超过 10%、运营商市场份额超过 23%时, 加建毫米波基站才可以带来成本效益。

根据爱立信的数据 (《Ericsson Mobility Report November 2020》), 5G 网络流量目前占比仍较少, 但处于迅速上升中, 预计 5G 网络的流量到 2026 年会超过整个移动互联网流量的一半, 相关情况如下:



根据 Grand View Research 的报告 (《5G Infrastructure Market Size & Share Report, 2020-2027》), 2019 年度 5G 网络设备市场的 94.7%是中低频 5G。由于 5G 网络的重要特性 (超高速率、低延迟) 需要高频 5G 才能支撑, 未来运营商将逐步推进高频 5G 的建设。

鉴于上述情况, 大部分运营商将根据其网络中用户的流量使用情况来建设高频 5G 网络, 公司预计高频 5G 网络批量建设活动将于 2022 年开始逐步放量, 公司将灵活调整复合材料板生产线的建设进度, 以最大化地提高公司的经营效率。

(四) 公司高频 5G 相控阵天线罩产品对 Corebon AB 不存在重大依赖

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“(一) 公司的核心技术情况”之“4、公司射频与透波防护器

件业务流程及竞争力介绍”之“（2）基于复合材料的模压成型工艺生产的 5G 相控阵天线罩整体开发流程介绍和竞争力体现”中补充披露如下：

公司在 2017 年即掌握了生产复合材料的相关配方和核心工艺技术，并开始申请发明专利，但因政策调控原因，公司于 2019 年才完成相关环评备案，复合材料板生产线建设未能与公司的技术、产品开发进度同步。

美国从 2019 年开始推进高频 5G 网络建设，爱立信向发行人采购高频 5G 相控阵天线罩。由于公司在 2019 年尚未量产复合材料板，公司因此向爱立信供应商 Corebon AB 采购复合材料板用于生产高频 5G 相控阵天线罩，并于 2019 年批量销售。目前主要通信市场已经转向先行建设中低频 5G 网络，因此公司客户对高频 5G 相控阵天线罩的需求相应减少，公司预计后续高频 5G 网络市场的需求将于 2022 年开始释放。截至本招股说明书签署日，公司已掌握生产复合材料板的技术和专利，也取得了建设复合材料板生产线的环评备案，建设了小批量的复合材料板试产线，具备了相应的技术能力和生产经验；后续公司将根据市场需求释放进度建设大批量生产复合材料板的生产线，不存在对 Corebon AB 重大依赖的情形。

（五）其他对相关信息的补充披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（一）公司的核心技术情况”之“1、核心技术的概况、先进性及具体表征”中补充披露如下：

序号	技术名称	核心技术的概况、先进性和具体表征
1	高透波复合材料技术	概况： 自主设计的一种包含材料配方和材料制备工艺在内的复合材料技术，用于制备高频天线罩用的具有良好介电性能的复合材料。 先进性和具体表征： （1）大幅降低材料成本 有别于价格高昂的氰酸酯树脂体系，公司的高透波复合材料改性制备技术采用性价比高的环氧树脂进行改性的路线，使高频天线罩降到民用可接受的价格。 （2）制备的复合材料拥有优异的性能

		根据公司自己的测试和委托南京航空航天大学进行的测试，采用公司高透波复合材料改性制备技术制备的复合材料有优异的介电性能，在 5G 高频段综合透波率可达 98%，具体介电性能情况如下： @1Ghz：介电常数 1.09，介电损耗 0.004； @10Ghz：介电常数 1.6，介电损耗 0.0063； @39Ghz：介电常数 1.52，介电损耗 0.013。 除介电性能外，公司的复合材料还具有优异的机械性能和稳定性。抗高低温冲击、抗盐雾，阻燃达 UL94-V0 等级，无分层现象，平面变形度控制在小于 1mm 以内，为产品在户外恶劣环境下使用提供保障。
--	--	---

公司运用高透波复合材料技术使用复合材料通过模压成型工艺生产 5G 毫米波相控阵天线罩，报告期内公司 5G 毫米波相控阵天线罩相关收入为 2,907 万元，占报告期内主营业务收入的 3.27%。5G 毫米波基站的部署是行业未来的趋势，公司将高透波复合材料技术认定为核心技术的原因是基于对该技术未来的重要性、发展前景和市场需求的判断而非仅仅是该技术在报告期内的相关收入实现情况。

报告期内公司销售的 5G 毫米波相控阵天线罩未使用公司自有高透波复合材料技术制造的复合材料板，原因是公司未能及时获得环评批复以增设复合材料板生产线，客户基于确保供应链稳定的角度要求公司采购其他供应商的复合材料板制造 5G 毫米波相控阵天线罩（详见招股说明书“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“2、半成品/零配件的采购情况”）。

复合材料非塑料材料，公司其他仅使用塑料制造的天线罩产品不涉及高透波复合材料技术。

二、披露发行人是否掌握材料改性、材料配方、制备工艺等核心技术，发行人主营业务是否仅为基于外采材料及模具的注塑业务。

（一）公司掌握材料改性、材料配方、制备工艺等核心技术

公司在招股说明书中披露的“材料改性、材料配方、制备工艺”包括三类材料：复合材料、屏蔽材料和导热材料。公司掌握上述材料的相关核心技术，申请了相关专利，其中部分技术已经通过专利审查（发明专利的审查时间较长，自 2018 年开始，公司陆续申请的 55 项发明专利中仅有一项专利已经完成了实质审查流

程），具体情况如下：

1、复合材料相关发明专利情况

由于发明专利的审查时间较长，公司关于复合材料制备工艺的多项相关发明专利目前仍处于审查状态中，仅有 1 项最早申请的关于复合材料的材料改性、材料配方的发明专利已经通过了专利审查，具体情况如下：

序号	发明专利名称	专利与材料改性、配方、工艺相关主要内容
1	一种高频透波天线罩 (201711171503.5)	材料改性、材料配方： 采用特定配方的玻璃纤维（5%~40%玻璃纤维、10%~30%石英纤维、1%~25%Kevlar49纤维、10%~25%Spectra1000纤维）对特定配方的树脂（酚醛树脂 10%~30%、环氧树脂 10%~30%、不饱和聚酯树脂 10%~40%、双马来酰亚胺树脂 5%~20%、氰酸酯树脂 1%~5%、聚酰亚胺树脂 5%~20%）进行改性增强，形成天线罩外层和内层； 材料配方： 采用特定配方（10%~30%Nomex 蜂窝、10~20%Korer 蜂窝、5%~30%PU 泡沫、10%~0%PMI 泡沫）的蜂窝、泡沫形成天线罩的中层。 (上述外层、内层和中层合成了“复合材料”)

2、屏蔽材料相关发明专利情况

由于发明专利的审查时间较长，公司关于屏蔽材料改性、屏蔽材料配方的多项相关发明专利目前仍处于审查状态中，仅有 1 项较早申请的关于屏蔽材料制备工艺的发明专利已经通过了专利审查，具体情况如下：

序号	发明专利名称	专利与材料改性、配方、工艺相关主要内容
1	一种橡胶牵引机构 (201510406641.1)	制备工艺： 一种能够自动适应橡胶材料挤出速度变化的生产设备结构，能够保证产品尺寸的一致性

3、导热材料相关发明专利情况

由于发明专利的审查时间较长，公司较多关于导热材料的相关发明专利目前仍处于审查状态中。公司关于导热材料的已获批发明专利的具体情况如下：

序号	发明专利名称	专利与材料改性、配方、工艺相关主要内容
----	--------	---------------------

1	一种石墨复合垫片及其生产方法 (201510075069.5)	材料改性、材料配方： 一种石墨复合垫片的生产方法，其特征在于： 包括人工石墨片，所述人工石墨片表面的一侧涂覆有一层导热层，所述导热层由以下重量百分比的组分组成： 硅氧烷基树脂 5~15%、导热填料 80~90%、助剂 1~10%； 所述人工石墨片的厚度为 17 μm 或 25 μm 或 40 μm； 所述硅氧烷基树脂的粘度为 200cp~2000cp；所述导热层通过表面处理剂涂覆在人工石墨片上，所述表面处理剂为二甲基硅油、无水乙醇、丙酮、甲苯、硅烷偶联剂中的一种或两种的混合物或两种以上的混合物，所述导热层的厚度为 0.5~5mm； 制备工艺： (1) 将表面处理剂均匀的涂覆在人工石墨片的上表面，并将表面处理剂进行烘干处理，烘干温度为 100~150℃，烘干时间为 20~30min； (2) 将硅氧烷基树脂、助剂放入至双行星搅拌机内进行搅拌，搅拌时双行星搅拌机内的真空度为-0.1MPa，搅拌时间为 20~30min； (3) 在步骤(2)搅拌后的混合物中加入导热填料并搅拌均匀，搅拌时双行星搅拌机内的真空度为-0.1MPa，搅拌的时间为 30~40min； (4) 将步骤(3)混合后的混合物涂覆在步骤(1)处理后的人工石墨片表面，涂覆的厚度为 0.5~5mm； (5) 将步骤(4)涂覆后的人工石墨片通过烘箱进行烘干固化处理，烘干温度 120~130℃，烘干时间为 20~30min
2	一种导热硅胶垫片压延成型脱泡机构 (201510406317.X)	制备工艺： 一种可以彻底解决产品内夹有气泡并精确控制产品厚度的导热垫片生产设备结构
3	一种可交联的单组分导热可点胶 (201510988369.2)	材料改性、材料配方： 一种可交联的单组分导热可点胶，其特征在于：环氧官能化的液体硅胶 5~15%、乙烯基官能化的液体硅胶 0.5~2%、含氢硅油 0.5~2%、催化剂 0.05~0.5%、其余为导热填料；环氧官能化的液体硅胶的黏度为 50~5000mPa·s，乙烯基官能化的液体硅胶的黏度为 200~5000mPa·s；环氧官能化的液体硅胶的质量百分比为 8~12%
4	一种相变填充密封垫	材料改性、材料配方：

	(201610559705.6)	一种相变填充密封垫, 包括一密封垫基体: 所述密封垫基体设有由相变材料构成的相变层; 所述相变材料包括如下质量百分比的组分: 导热颗粒 60%~75%、石蜡 5%~20%、液态树脂 10%~20%、偶联剂 0.02%~2%; 制备工艺: 所述相变材料的生产方法, 包括以下步骤: (1) 将石蜡、液态树脂和偶联剂依次放入容器中加热搅拌得到均匀的液态混合物, 加热温度为 50~80℃, 搅拌时间为 10~15min, 使之完全熔融成液态; 容器的顶部设有紫外灯, 紫外灯的发光方向朝向液态混合物; (2) 在步骤(1)处理后的液态混合物中加热导热颗粒, 并在真空条件下进行加热混合, 加热温度为 80~120℃, 混合时间为 30~40min; (3) 将步骤(2)形成的混合物压制成片状成品, 压制温度为 100~120℃; (4) 将步骤(3)压制的片状成品冷却至室温得到相变材料; 容器位于搅拌器内; 容器的下端部设有一音腔, 所述音腔的下端面上设有超声波发生器, 所述超声波发生器生成的超声波的传播方向朝向上方; 容器设有一置物面, 置物面的下方设有凸轮, 凸轮通过传动装置连接一电机, 凸轮设有至少三个, 至少三个凸轮围成一环状, 且均位于音腔的外围; 容器通过一滑动机构连接一支架; 容器滑动方向为上下
5	一种具有吸波功能的柔性导热界面材料及其制备方法 (201610206135.2)	材料改性、材料配方: 一种具有吸波功能的柔性导热界面材料, 其特征在于: 乙烯基硅油 100 份、导热填料 100~1000 份、吸波材料 100~1000 份、含氢硅油 1~50 份, 铂金催化剂 0.01~1 份、抑制剂 0.01~1 份; 乙烯基硅油的粘度为 700mPa ·S; 导热填料为粒径为 20 μm 的疏水氧化铝; 吸波材料为粒径为 40 μm 的铁氧体; 制备工艺: (1) 将乙烯基硅油、含氢硅油、导热填料、吸波材料加入行星机中混合均匀, 混合温度为 25℃, 混合时间为 30min; (2) 将步骤(1)混合后的混合物升温至 120℃进行加热混炼, 加热混炼时间为 2h;

		(3) 将步骤(2)加热混炼后的物料在真空度大于0.095Mpa下进行脱低处理,并将物料冷却至25℃,脱低时间为1h; (4) 向步骤(3)脱低冷却后的物料中加入抑制剂、铂金催化剂,然后在压延加成反应快速硫化成型,压延温度为140℃
6	一种内置石墨纤维的相变填充密封材料 (201610559743.1)	材料改性、材料配方: 一种内置石墨纤维的相变填充密封材料,其特征在于:所述相变填充密封材料包括如下质量百分比的组分:导热颗粒 65%~80%、低熔点固体树脂 5%~20%、液态树脂 10%~20%、偶联剂 0.02%~2%;所述导热颗粒中包括石墨纤维,所述石墨纤维的重量占所述导热颗粒总重量的30%~60%; 制备工艺: 相变填充密封材料的生产方法,包括以下步骤: (1) 将低熔点固体树脂、液态树脂和偶联剂依次放入容器中加热搅拌得到均匀的液态混合物,加热温度为50~80℃,搅拌时间为10~15min,使之完全熔融成液态;容器的顶部设有紫外灯,紫外灯的发光方向朝向液态混合物; (2) 在步骤(1)处理后的液态混合物中加热导热颗粒,并在真空条件下进行加热混合,加热温度为80~120℃,混合时间为30~40min; (3) 将步骤(2)形成的混合物压制成片状成品,压制温度为100~120℃; (4) 将步骤(3)压制的片状成品冷却至室温得到相变材料;容器位于搅拌器内;搅拌器设有至少两个物料进口;容器的下端部设有一音腔,所述音腔的下端面上设有超声波发生器,所述超声波发生器生成的超声波的传播方向朝向上方;容器设有一置物面,置物面的下方设有凸轮,凸轮通过传动装置连接一电机,凸轮设有至少三个,至少三个凸轮围成一环状,且均位于音腔的外围;容器通过一滑动机构连接一支架;容器滑动方向为上下

(二) 公司的主营业务并非仅为基于外采材料及模具的注塑业务

公司为客户提供的是前期研发设计介入、中期产品开发、后期生产制造和最终产品验证在内的零部件整体解决方案,利用公司设计后外发加工的模具以及外采的原材料进行产品的注塑生产仅是公司业务的其中一部分。公司为客户提供的

附加值仅有较少一部分体现在生产方面，注塑生产也仅是生产方面的一部分，公司的主营业务并非仅为基于外采材料及模具的注塑业务。

公司已经在招股说明书“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“（一）公司的创新特征、技术特点和核心竞争力”中补充披露如下：

公司的创新特征主要体现在技术创新方面。公司专注于高分子材料（**主要是复合材料、屏蔽材料和导热材料**）相关的材料改性、材料配方和工艺技术的研发，积累了较多核心技术，转化为了受市场认可的高性能产品。按照产品类型划分，公司的主要技术积累和技术特点如下：

产品类型	主要技术积累	主要技术特点和创新特征
射频与透波防护器件	高分子树脂体系的材料改性、材料配方（ 应用于复合材料 ）和各类热塑性材料的工艺技术	以高性价比的材料实现透波性能以及大型功能器件的精度、稳定性控制
EMI 及 IP 防护器件	各类导电粉体和橡胶改性的配方和特殊工艺技术	实现低电阻率高屏蔽效能及最终产品的低永久压缩形变
电子导热散热器件	碳基材料、陶瓷材料、金属粉体等导热粉体和高分子橡胶体系改性的配方和特殊工艺技术	实现行业前列的高热传导性能及稳定的力学特性

公司的终端客户是全球化的企业，公司客户的产品线广、涉及产品开发的部门多、供应链管理复杂；为实现更快地响应下游电信运营商的需求，公司的终端客户对供应商的服务能力有很高的要求，这些要求体现在：

1、能提供零部件“落地”的解决方案

在基站整机产品的开发过程中，终端客户会利用供应链内的所有可利用资源来加速产品的“落地”，以在竞争中取得先机。在产品开发中，通常终端客户会完成产品的概念设计和框架设计，再把其余的产品开发步骤进行分工；在客户的产品开发过程中，所有涉及的供应链内厂商都要同步协作，否则会出现“短板效应”从而拖累产品的整体开发进度。

在公司射频与透波防护器件的相关环节中，公司的附加值即公司承担的“落地”任务主要是相关零部件产品的 DFM（Design for Manufacturing，可制造性

设计)、生产和交付,关于材料的选型推荐、产品连接结构设计、模具的设计和
产品生产方案的设计都是 DFM 的一部分。DFM 的意义在于可以将客户的需求最终
转化为可行的产品并满足产品开发进度的要求。

以某客户的需求为例,客户初始的设计是以预埋工艺埋入较多的连接结构,
而该设想在实际的生产中存在很多现实的困难,会导致良品率的明显降低,从而
影响交付数量和进度,进而可能影响客户对电信运营商的交付。在执行 DFM 程序
后,公司向客户建议改为热熔工艺嵌入连接结构,同样可以实现客户的需求且良
品率高,帮助客户实现产品“落地”。

2、能够快速响应

通信行业属于不断变化的行业,决定了行业内的厂商必须持续快速响应市
场的需求。公司所面对的终端客户对零部件的需求具有“多品种、小批量、多批
次”的行业特点,这种行业特点对供应商的供应链管理能力和生产线设计改造能
力和人员管理能力都提出了较高的要求。以公司的射频与透波防护器件产品为
例,相关要求具体体现在如下三个方面:

(1) 频繁的生产线调整

终端客户的需求绝大部分是定制产品,定制产品决定了以往的生产线必须
经过调整才能适应新产品的生产。这种调整包括设计设备、改造设备和新增设备,
也包括模具设计、工艺开发和人员培训,还包括生产线测试。由于终端客户的需
求有“多品种、小批量、多批次”的特点,供应商需要频繁地调整生产线,调整
的量变会产生质变,就会对供应商的生产线设计改造能力和人员管理能力提出
较高的要求。

(2) 复杂的供应链、物料管理

由于产品型号多,生产所用的物料也会较多,导致供应链和物料的管理较为
复杂。供应商需要在最快速地响应客户需求、最大化地利用资金和最高效的生产
管理效率之间做好充分的平衡。

(3) 及时的全球交付

通信行业的终端客户基本上是全球化的大型跨国公司，需求遍布全球，作为优质的供应商必须要有全球化供应的能力，以实现对客户的快速响应。

公司在快速响应方面一直得到客户的高度评价。根据保荐机构对爱立信相关采购经理的访谈，公司提供了良好的产品质量（good quality products），有竞争力的产品价格（competitive price），非常好的沟通及生产服务（very good communication, capacity），迅速而精确的产品交付（fast and precise delivery）。根据保荐机构对诺基亚相关采购经理的访谈，公司专注于响应客户（focus and willing to do business, have listening attitude），能够实现对客户的承诺（never over commit）。公司凭借良好的服务和坚实的产品质量取得了爱立信、诺基亚的最高供应商评级（Preferred Level）。根据爱立信中国采购经理的反馈，公司是爱立信首选的塑料材料产品供应商。

综上，提供零部件“落地”的解决方案和快速响应需要有较强的行业经验、产品技术实力和完善的公司运营体系。公司自 2004 年设立从零开始到成为爱立信最大的射频与透波防护器件供应商，不断向行业、向客户学习，持续与外资供应商竞争，逐步取得目前的产业链地位，在行业经验、产品技术实力和公司体系建设方面积累了较多软、硬实力，公司为客户提供的服务有较高的门槛和附加值。作为爱立信和诺基亚的重要供应商，公司是客户供应链的重要组成部分。

另外，公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（一）公司的核心技术情况”之“4、公司射频与透波防护器件业务流程及竞争力介绍”中补充披露如下：

公司的主营业务主要包括如下三类产品：射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件和电子导热散热器件，其中与注塑相关的主要是射频与透波防护器件。射频与透波防护器件业务涉及材料、模具和生产工艺。目前公司生产射频与透波防护器件的大部分原材料为外购，相关的模具由公司设计后发往供应商加工，产品量产的生产工艺由公司自主开发。

原材料的选取和处理、模具的设计、关键工艺参数的设置以及注塑机台、辅

助设备等设备本身的质量均是注塑成型过程中的重要组成要素。注塑成型工艺是保证产品质量的关键步骤。结合所具备的多种后道组装工艺能力以及产品性能测试能力，公司能够在有效保证生产效率、生产良率和成本控制的同时，保证最终的产品质量。

在模具方面，公司会根据选用材料进行模流分析和模具设计，完成初步设计后交由供应商按公司的设计要求进行制造²，整个模具制造的核心在于模具设计，相关情况已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人的采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”之“4、模具的采购情况”中进行了披露。

除对物料物性的了解和模具设计外，生产工艺也是公司射频与透波防护器件中非常重要的因素。生产工艺的重点在于物料物性、模具以及生产参数之间的整体协同搭配，属于注塑生产中重要的“know-how”（诀窍）。以 1,200mm 天线罩产品为例，通过公司设计的模具和工艺配合，相关产品的平面度可以控制在 $<1\text{mm}$ ，主壁厚波动量控制在 $\pm 0.05\text{mm}$ ，尺寸公差控制在 $\pm 0.3\text{mm}$ ，且在标准 D65 光源下倾斜 45° （双眼视力 4.8 以上， $<2\text{m}$ ）观察无任何外观缺陷痕迹，与常规工艺相比可省去喷漆和喷砂工序，成本可降低 20%左右，对环境友好。

三、披露中低频 5G 相控天线罩是否具有“在毫米波频段具有低介电常数、低介电损耗，具有优异的透波性能”的产品特性，发行人在“公司的主营业务”部分披露的信息是否准确。

毫米波属于高频波段，公司的中低频 5G 相控阵天线罩并非应用于高频波段，不具备在高频波段的情况下的低介电常数、低介电损耗性能。

公司已将招股说明书中的“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品情况及其变化情况”之“（一）公司的主营业务”中的披露细化如下：

² 模具是金属件，需要专门的生产设备，由于公司昆山工厂附近有丰富的模具代工厂资源，因此公司未专门购置相关设备。

公司拥有较强的研发能力和技术积累。公司自设立起专注于通信领域十余年，完整经历从 2G、3G、4G 到 5G 的移动通信产业发展，在材料改性、材料配方、制备工艺等方面积累了较多核心技术，并凭借核心技术不断研制出具有优越性能的新产品。公司已掌握了高透波复合材料改性制备技术和精密功能性通信零部件制备技术，开发的高频 5G 相控阵天线罩在毫米波频段具有低介电常数、低介电损耗，具有优异的透波性能，公司已掌握的技术能够应对未来高频 5G 网络建设的市场需求；现阶段公司销售的射频与透波防护器件主要应用于中低频 5G 网络基站(中低频 5G 天线罩非应用于毫米波段,不具备高频 5G 天线罩的透波性能)，在爱立信、诺基亚中占有主要份额；公司利用粉体表面包覆技术和流道诱导成型技术研制生产的高 K 值导热垫片以及高 K 值导热凝胶性能业内领先，较好解决了 5G 基站大数据处理芯片的热耗传导问题，公司也因此作为国内首家能够批量提供该规格产品的企业而成功获取了爱立信、诺基亚、三星 5G 基站设备中的相关导热产品的主要份额；基于导电粉体湿法改性技术及低压缩形变控制技术而研制的共挤出电磁屏蔽胶条达到高屏蔽效能，满足 5G 产品苛刻的电磁干扰要求，同时满足户外的防水防尘要求，在爱立信、诺基亚、中兴占有重要份额。

四、结合上述情况，说明招股说明书对发行人核心技术相关披露是否存在误导性陈述，并相应修改招股说明书。

公司已经对招股说明书相关表述进行了完善和细化，具体如下：

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（一）公司的核心技术情况”之“1、核心技术的概况、先进性及具体表征”中补充披露如下：

公司报告期内主要收入为射频与透波防护器件产品，其中主要为使用精密功能性通信零部件制备技术，通过注塑成型工艺生产的中低频 5G 相控阵天线罩产品和基站射频单元防护壳体类产品。

公司运用高透波复合材料技术使用复合材料通过模压成型工艺生产 5G 毫米波相控阵天线罩，报告期内公司 5G 毫米波相控阵天线罩相关收入为 2,907 万元，

占报告期内主营业务收入的 3.27%。5G 毫米波基站的部署是行业未来的趋势，公司将高透波复合材料技术认定为核心技术的原因是基于对该技术未来的重要性、发展前景和市场需求的判断而非仅仅是该技术在报告期内的相关收入实现情况。

报告期内公司销售的 5G 毫米波相控阵天线罩未使用公司自有高透波复合材料技术制造的复合材料板，原因是公司未能及时获得环评批复以增设复合材料板生产线，客户基于确保供应链稳定的角度要求公司采购其他供应商的复合材料板制造 5G 毫米波相控阵天线罩（详见招股说明书“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“2、半成品/零配件的采购情况”）。

复合材料非塑料材料，公司其他仅使用塑料制造的天线罩产品不涉及高透波复合材料技术。

同时，对业务核心竞争力细化描述（“第二节 概览”之“四、发行人主营业务经营情况”之“（一）主要业务和主要概况”、“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品情况及其变化情况”之“（一）公司的主营业务”和“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“（三）公司的竞争优势与劣势”）如下：

公司是一家高分子材料通信设备零部件供应商，为客户提供业内领先的射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件和电子导热散热器件等用于移动通信基站设备内、外部的零部件产品，以及包括前期研发设计介入（对于射频与透波防护器件，公司的前期介入主要包括材料选型推荐和连接结构的协助设计；对于 EMI 及 IP 防护器件和电子导热散热器件，公司的前期介入主要是分析客户需求和确定材料方案）、中期产品开发（包括模具开发、生产工艺开发和生产配套设备开发等）、后期生产制造和最终产品验证在内的零部件整体解决方案。

.....

公司不仅仅是产品的供应商，也是客户整体业务链条的重要组成部分和合作伙伴。公司的核心竞争力是通过在为客户提供一站式产品解决方案过程中，从产

品设计介入（对于射频与透波防护器件，公司的前期介入主要包括材料选型推荐和连接结构的协助设计；对于 EMI 及 IP 防护器件和电子导热散热器件，公司的前期介入主要是分析客户需求和确定材料方案）、模具开发、后道工艺、装配组装、质量管控和产品交付等全流程环节中，利用所掌握的核心技术确保了公司的产品能够满足客户的要求。

公司确实掌握所披露的相关技术，在招股说明书中披露的核心技术不存在误导性陈述。公司已经将核心技术的相关陈述进一步细化、完善，经细化、完善后的相关披露更为准确，不存在误导性陈述。

保荐人回复：

一、就上述问题发表明确意见。

保荐机构核查了发行人提供的相关技术资料和完整的生产实施方案，查阅了发行人的专利申请和专利授权情况，查阅了相关行业报告，对发行人主要客户、供应商进行了访谈，核查了发行人的招股说明书和相关信息披露材料。

经核查，保荐机构认为：

（一）发行人已经进行了相关情况的补充披露，发行人掌握高频 5G 相控阵天线罩的相关核心技术及工艺，销售的天线罩采用替代材料存在环保政策方面的客观原因，发行人目前尚未建设工业量产复合材料板的生产线；公司已掌握生产复合材料的技术和专利，也取得了建设复合材料板生产线的环评备案，建设了小批量的复合材料板试产线，具备了相应的技术能力和生产经验，后续公司将根据市场需求释放进度建设大批量生产复合材料板的生产线，对 Corebon AB 不存在重大依赖；

（二）发行人掌握复合材料、屏蔽材料和导热材料的改性、配方与制备工艺等核心技术。发行人主营业务包括射频与透波防护器件、EMI 及 IP 防护器件，电子导热散热器件，其中主要涉及到注塑的是射频与透波防护器件业务。发行人的射频与透波防护器件业务中原材料主要为外购，模具为自主设计外发加工，工艺为自主开发。原材料的选取和处理、模具的设计、关键工艺参数的设置以及注

塑机台、辅助设备等设备本身的质量均是注塑成型过程的重要组成要素。注塑成型是保证产品质量的关键步骤。结合所具备的多种后道组装工艺能力以及产品性能测试能力，公司能够在有效保证生产效率、生产良率和成本控制的同时，保证最终的产品质量。综上，发行人主营业务并非仅为基于外采材料及模具的注塑业务；

（三）发行人已经披露了中低频 5G 相控天线罩不应用于高频 5G 网络，不具备高频 5G 网络所需的透波性能，发行人在“公司的主营业务”部分披露信息准确；

（四）公司掌握所披露的相关技术，在招股说明书中披露的核心技术不存在误导性陈述。公司已经将核心技术的相关陈述进一步细化、完善，经完善、细化后的相关披露更为准确，不存在误导性陈述。

二、说明对发行人与主要客户及供应商就服务内容签署的合同条款、发行人与主要客户就材料改性/材料选型/产品设计等相关工作沟通邮件、发行人与主要委托生产供应商沟通邮件及相关模具设计图纸等的核查情况。

保荐机构核查了发行人与主要客户和主要供应商的框架合同和产品订单，以产品为索引抽查了 5 款产品的相关沟通记录与技术资料，获取了包括发行人与客户关于相关产品的产品设计、材料选型推荐、产品测试的相关工作沟通记录和设计图纸，以及发行人与主要供应商关于相关产品的邮件沟通记录和包括模具设计图纸在内的相关技术资料。

以发行人和主要客户之一的某项目为例，发行人与客户关于相关产品的产品设计、材料选型推荐、产品测试的相关工作沟通记录如下：

序号	时间	沟通内容	沟通概要
1	2019 年 1 月	材料选型	客户要求发行人开发一款产品，客户初步意向使用 PC 943 生产，鉴于客户要求要在-40℃下使用，而 PC 943 的耐低温性能一般，因此发行人推荐客户采用 PC EXL 9330 或 JH830LT，后续客户采纳了 PC EXL 9330 方案
2	2019 年 2 月	前期设计、	发行人为客户提供快速成型样件的方案以及产品的

		验证	DFM（Design for Manufacturability，可制造性设计）报告
3	2019 年 2 月 ~3 月	前期设计、 验证	为客户提供快速成型样件，基于样件的情况发行人持续客户讨论产品设计，客户要求发行人设计产品的橡胶屏蔽件和修改外壳设计，发行人和客户互相分享产品样件测试情况，反复沟通设计变更方案
4	2019 年 5 月	生产准备	产品设计基本定型，发行人内部讨论、设计具体的生产方案和工艺流程
5	2019 年 6 月	生产准备	完成设备评估，发行人决定改造部分设备，并新购置非标超声焊接设备
6	2019 年 6 月 ~7 月	下单模具	和模具供应商沟通项目事宜，向模具供应商发送设计和模具订单，通知供应商开模
7	2019 年 8 月	试模和反馈	发行人在昆山工厂试模，试模后向供应商反馈模具的相关问题，要求供应商修改

三、说明就发行人与客户具体合作模式、为客户提供的具体服务情况、对发行人主要客户的函询情况并提供相关证明材料。

针对发行人与客户的具体合作模式、为客户提供的具体服务情况，保荐机构对发行人主要客户爱立信、诺基亚的相关人员进行了访谈，其中主要相关内容如下：

（一）根据对爱立信负责塑料类零部件采购经理的访谈，其认为发行人参与了爱立信的前期研发工作，为爱立信提供了塑料材料选型推荐、产品设计和产品验证等服务，阿莱德是爱立信首选的塑料产品供应商；

（二）根据对诺基亚战略采购经理的访谈，其认为除产品供应外，发行人为诺基亚提供了材料选型推荐、产品设计和分析验证服务。

四、结合相关核查情况就发行人对相关技术及业务模式的信息披露是否真实、准确、完整，是否存在误导性陈述发表明确意见。

保荐机构核查了发行人的招股说明书和其他信息披露材料，查阅了发行人的专利申请和专利授权情况，获取了发行人与客户、供应商沟通的相关记录和技术资料，对发行人主要客户和主要供应商进行了访谈。

经核查，保荐机构认为：

（一）在发行人与客户的合作中，发行人为客户提供了除产品供应以外的服务，包括材料选型推荐、产品结构优化设计、产品可制造性设计等；

（二）发行人掌握复合材料、屏蔽材料、导热材料的改性、配方和工艺等核心技术；

（三）发行人已经就招股说明书等相关披露材料进行了进一步的细化和完善。

综上，保荐机构认为：发行人对相关技术及业务模式的信息披露真实、准确、完整，不存在误导性陈述。

问题 2. 关于上海秀伯

保荐业务现场督导发现：

（1）2017 年至 2019 年，发行人向供应商赢创特种化学（上海）有限公司（以下简称赢创）采购少量塑料原材料，金额分别为 0.48 万元、1.30 万元和 2.89 万元。关联方上海秀伯塑料科技有限公司（以下简称上海秀伯）主营业务为代理销售塑料原材料，其中主要为赢创的 PA12 产品。报告期各期，上海秀伯向赢创采购金额分别为 4,973.37 万元、5,977.34 万元、5,969.36 万元和 2,397.06 万元。

（2）上海秀伯实际控制人为发行人董事、副总经理吴靖。2018 年 8 月 30 日和 9 月 5 日，实际控制人配偶杜永芳分别向吴靖转款 200 万元和 120 万元，吴靖收到款项即通过上海秀伯转至赢创。保荐人解释前述款项为吴靖向杜永芳的借款，但是同期吴靖亦存在向他人提供借款的行为。

请发行人：

（1）披露上海秀伯向赢创采购塑料原材料类别及金额情况，相关塑料原材料是否可用于生产发行人产品。

（2）披露上海秀伯报告期内主要财务数据情况、报告期内主要客户及供应商情况、对各主要客户销售情况，是否存在相关原材料经周转最终用于发行人生产的情况。

(3) 披露吴靖在有充足现金流向他人提供借款的情况下，向发行人实际控制人借款用于支付货款的合理性，相关借款的偿还情况、利息支付情况。

(4) 结合上述情况，披露上海秀伯是否存在为发行人代垫成本费用的情况。

请保荐人、发行人会计师：

(1) 说明对上海秀伯、吴靖资金流水的核查情况，就上海秀伯是否存在为发行人代垫成本费用发表明确意见。

(2) 结合对发行人客户的访谈及函询情况，说明发行人产品是否使用 PA12。

(3) 结合对上海秀伯相关产品流转、上海秀伯下游客户等的核查情况，说明是否存在上海秀伯采购塑料原材料最终用于发行人生产的情况。

发行人回复：

一、披露上海秀伯向赢创采购塑料原材料类别及金额情况，相关塑料原材料是否可用于生产发行人产品。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（三）发行人研发模式、研发人员及研发费用情况”之“3、核心技术人员情况”中补充披露如下：

(1) 上海秀伯及其采购基本情况

截至本招股说明书签署日，吴靖持有上海秀伯 51%的股权并担任执行董事。上海秀伯的主营业务为代理一家世界知名的德国赢创工业集团的尼龙产品（其主要向德国赢创国内子公司赢创特种化学（上海）有限公司采购尼龙产品）；上海秀伯为纯贸易公司，无生产活动，与发行人从事的业务类型不同。

上海秀伯为赢创的代理商，上海秀伯向赢创采购的是 PA12 特种尼龙产品（尼龙是一类塑料的统称，PA12 是尼龙的一个子分类，除德国赢创外还有很多厂商生产 PA12，PA12 不是德国赢创独有的产品），其中采购的主要 PA12 品类及金额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------	---------

X7293 BK	2, 407. 58	2, 537. 81	2, 201. 44	1, 969. 52
SX8002 NA	960. 48	896. 44	665. 58	629. 83
CW1388 BK	462. 24	—	—	41. 30
LX9002 BK	479. 53	190. 07	269. 42	70. 63
L1670 NA	364. 80	331. 94	653. 37	362. 64
DX9304 BK	287. 63	79. 41	20. 41	28. 50
HS16 NA	228. 52	127. 40	191. 93	126. 00
L2140 NA	252. 84	180. 38	49. 88	91. 67
HS22 NA	56. 12	39. 12	255. 46	69. 00

根据赢创官网及其宣传材料，PA12 主要应用于汽车输油管及部件、空气制动管、电缆电线护套、音响系统和办公设备的齿轮、粘结磁体的粘合树脂、运动鞋底及其他运动配件、医用配件。

上海秀伯销售的 PA12 为特种尼龙产品，主要用于汽车零部件和光纤光缆电线行业，其主要客户为重庆溯联汽车零部件有限公司、四川川环科技股份有限公司、江阴标榜汽车部件股份有限公司和河南仕佳通信科技有限公司等规模较大的汽车零部件公司和光纤光缆电线公司。上海秀伯的主要客户和发行人的供应商不存在重合的情形。

2017 年至 2020 年 6 月，公司产品均不涉及 PA12 的使用。公司仅在 2020 年 12 月份对销售给诺基亚的一个样品上使用过 PA12，此样品为光纤连接器组件壳体的一个部件，其作用是使整个组件可轻松、快速安全地完成插接，同时其具有防水、防尘、耐腐蚀和抗老化抗盐雾等优点。该样品使用的 PA12（具体规格型号为 L20G Black9288）为诺基亚指定原材料，Grilamid EMS 公司为这一规格材料的指定原材料生产商。在公司的主要产品基站防护透波器件上均不使用 PA12 的材料。

上海秀伯销售的 PA12 不能用于替换公司生产产品所用的材料。以上海秀伯销售最多的 PA12 (X7293 BK) 和公司最常使用 PC EXL 9330 为例，相关性能的对比如下：

材料	冲击性能 (简支梁缺口冲击 强度, -30°C)	热性能 (热变形温度, 1.8Mpa, 未退火)	电气性能 (体积电阻率)
PA12 (X7293 BK)	7.0KJ/m²	45°C	1.0E+12
PC EXL 9330	60.0KJ/m²	124°C	1.0E+15

基于上述对比, 相关材料性能差异较大, 不能互相替代。

二、披露上海秀伯报告期内主要财务数据情况、报告期内主要客户及供应商情况、对各主要客户销售情况, 是否存在相关原材料经周转最终用于发行人生产的情况。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“(三) 发行人研发模式、研发人员及研发费用情况”之“3、核心技术人员情况”中补充披露如下:

(2) 上海秀伯的未经审计的主要财务数据

单位: 万元

报表项目	2020 年度 /2020. 12. 31	2019 年度 /2019. 12. 31	2018 年度 /2018. 12. 31	2017 年度 /2017. 12. 31
营业收入	8,841.10	6,897.52	5,508.59	6,145.85
利润总额	234.93	153.05	68.66	38.64
总资产	2,931.54	2,765.98	1,036.72	880.64
净资产	649.74	414.52	272.43	211.57

(3) 上海秀伯向主要客户 (2017 年-2020 年期间各年度的前五大客户) 的销售情况

单位: 万元

客户名称	所处行业	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
重庆溯联汽车零部件有限公司 ^{注1}	汽车零部件	4,028.69	45.57	4,332.44	62.81	3,529.03	64.06	2,964.56	48.24
四川川环科技股份有限公司 ^{注2}	汽车零部件	1,090.88	12.34	419.73	6.09	508.58	9.23	354.92	5.77
江阴标榜汽车部件股份有限公司 ^{注3}	汽车零部件	549.54	6.22	195.52	2.83	648.02	11.76	878.34	14.29

河南仕佳通信科技 有限公司 ^{注4}	光纤光缆	294.33	3.33	23.09	0.33	403.36	7.32	281.70	4.58
浙江启程汽车部件 有限公司	汽车零部件	224.95	2.54	315.58	4.58	89.75	1.63	-	-
浙江益友机械科技 有限公司	汽车零部件	149.75	1.69	-	-	-	-	-	-
东莞市源热电业有 限公司	电线	-	-	335.48	4.86	-	-	-	-
长飞光纤光缆（上 海）有限公司 ^{注5}	光纤光缆	-	-	11.90	0.17	191.28	3.47	48.00	0.78
扬州华光橡塑新材 料有限公司	汽车零部件	-	-	3.36	0.05	54.77	0.99	600.80	9.78
合计	-	6,338.14	71.69	5,637.08	81.73	5,424.78	98.48	5,128.31	83.44

注 1：重庆溯联汽车零部件有限公司为重庆溯联塑胶股份有限公司的控股子公司，重庆溯联塑胶股份有限公司于 2017 年 9 月披露了上市辅导备案公告。

注 2：四川川环科技股份有限公司（代码 300547）为上市公司。

注 3：江阴标榜汽车部件股份有限公司为拟上市公司，根据其招股说明书（申报稿于 2020 年 6 月 12 日报送），上海秀伯为其 2017 年度第四大原材料供应商。

注 4：河南仕佳光子科技股份有限公司（代码 688313）为上市公司，其通过河南杰科新材料有限公司持有河南仕佳通信科技有限公司 100% 股份。

注 5：长飞光纤光缆（上海）有限公司为上市公司长飞光纤光缆股份有限公司（代码 601869）的合营企业。

由上表可见，上海秀伯的主要客户的经营范围为汽车零部件和光纤光缆电线的生产制造销售，其客户自身规模亦较大，包括上市公司和拟上市公司等。其主要客户涉及的行业与发行人不同，所用原材料及产品差异亦较大。

（4）上海秀伯的主要供应商情况

上海秀伯的主要供应商为赢创特种化学（上海）有限公司，系德国赢创工业集团在中国的子公司。根据公开资料显示，德国赢创工业集团为全球领先的特种化工企业之一，2019 年度的营业利润达 21.5 亿欧元。根据公开资料显示及吴靖本人确认，上海秀伯不属于德国赢创工业集团及其子公司的重要客户，德国赢创工业集团及其子公司对上海秀伯不存在业务上的依存性，上海秀伯及吴靖不能决定或影响德国赢创工业集团及其子公司作出的业务决策。

（5）发行人向赢创采购的材料与上海秀伯销售的材料不同

报告期内公司在 2017 年度、2018 年度和 2019 年度曾向赢创采购过少量的

粉体 P107 原材料（规格型号为疏水白炭黑 R106），P107 是一种二氧化硅材料，不是塑料，公司主要将 P107 用于屏蔽材料产品中橡胶原材料的硅胶生胶的补强，P107 制作屏蔽材料中的自炼胶的原材料。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司向赢创采购 P107 的金额分别为 0.48 万元、1.30 万元和 2.89 万元，后由于公司研发出了上述自炼胶的替代产品，无需使用 P107，因此停止了采购。除 P107 之外，公司未向赢创采购其他原材料。

（6）上海秀伯不存在将相关原材料经周转最终用于发行人生产的情况

采购入库：上海秀伯根据客户订单向赢创采购相关产品，赢创的运输公司将货物发往上海秀伯租赁的第三方仓库，同时，上海秀伯将赢创相应的送货单信息发送到第三方仓库，仓库相关人员负责产品的入库。

销售出库：上海秀伯根据客户的需求，通过传真方式通知仓库出货和物流公司提货。物流公司凭借托运单至仓库提货，仓库人员根据收到的提货委托单核对托运单信息后将货物流转给运输公司，运输公司再将对应货物发往上海秀伯的客户指定的地点。

上海秀伯的主要客户均为终端客户（汽车零部件和光纤光缆电线行业），后者向上海秀伯所购买的材料用于自身生产，不存在销售或无偿赠送给阿莱德的情形。

综上，上海秀伯不存在相关原材料经周转最终用于发行人生产的情况。

三、披露吴靖在有充足现金流向他人提供借款的情况下，向发行人实际控制人借款用于支付货款的合理性，相关借款的偿还情况、利息支付情况。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（三）发行人研发模式、研发人员及研发费用情况”之“3、核心技术人员情况”中补充披露如下：

为支持上海秀伯的资金周转，吴靖于 2018 年 9 月向杜永芳借款 320 万元用以支付货款。上海秀伯为纯贸易公司，在采购量大时会需要相应资金垫付；吴靖自身在 2018 年 9 月流动资金紧缺，而此时上海秀伯需要支付采购货款，因此需

要资金。吴靖与张耀华、杜永芳夫妇相识十余年，系好友关系，吴靖向杜永芳借款用以周转支付货款属于朋友之间的资金往来，具有合理性。

截至本招股说明书签署之日，吴靖向杜永芳所借的 320 万元已全部偿还，因双方私人关系较好，杜永芳未向吴靖收取利息。

综上，上海秀伯不存在为发行人代垫成本费用的情况。

四、结合上述情况，披露上海秀伯是否存在为发行人代垫成本费用的情况。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人的核心技术与研发情况”之“（三）发行人研发模式、研发人员及研发费用情况”之“3、核心技术人员情况”中补充披露如下：

采购入库：上海秀伯根据客户订单向赢创采购相关产品，赢创的运输公司将货物发往上海秀伯租赁的第三方仓库，同时，上海秀伯将赢创相应的送货单信息发送到第三方仓库，仓库相关人员负责产品的入库。

销售出库：上海秀伯根据客户的需求，通过传真方式通知仓库出货和物流公司提货。物流公司凭借托运单至仓库提货，仓库人员根据收到的提货委托单核对托运单信息后将货物流转给运输公司，运输公司再将对应货物发往上海秀伯的客户指定的地点。

上海秀伯的主要客户均为终端客户（汽车零部件和光纤光缆电线行业），后者向上海秀伯所购买的材料用于自身生产，亦不存在销售或无偿赠送给阿莱德的情形。

综上，上海秀伯不存在相关原材料经周转最终用于公司生产的情况。

由上海秀伯的主要客户的行业类型可知，其销售的 PA12 主要是用于汽车零部件和光纤光缆电线行业。根据对爱立信相关采购经理的访谈，公司主要终端客户爱立信向公司采购的产品不涉及 PA12 的使用。根据对诺基亚相关采购经理的访谈，诺基亚与德国赢创不存在合作关系。

报告期内，公司不存在使用 PA12 的情况，仅在 2020 年 12 月销售给诺基亚的一个样品中使用诺基亚指定供应商 Grilamid EMS 生产的 PA12（PA12 是一大

类尼龙材料产品的名称, Grilamid EMS 生产的 PA12 与德国赢创的 PA12 无关)。

上海秀伯的主要客户和主要供应商与发行人不存在关联关系, 亦不存在其主要客户与阿莱德供应商重合的情形。上海秀伯的主要客户和阿莱德不存在资金往来及交易往来的情形, 亦不存在其私下无偿赠送原材料给发行人的情形。

为支持上海秀伯的资金周转, 吴靖于 2018 年 9 月向杜永芳借款 320 万元用以支付货款。上海秀伯为纯贸易公司, 在采购量大时会需要相应资金垫付; 吴靖自身在 2018 年 9 月流动资金紧缺, 而此时上海秀伯需要支付采购货款, 因此需要资金。吴靖与张耀华、杜永芳夫妇相识十余年, 系好友关系, 吴靖向杜永芳借款用以周转支付货款属于朋友之间的资金往来, 具有合理性。

截至本招股说明书签署之日, 吴靖向杜永芳所借的 320 万元已全部偿还, 因双方私人关系较好, 杜永芳未向吴靖收取利息。

综上, 上海秀伯不存在为发行人代垫成本费用的情况。

请保荐人、发行人会计师:

一、说明对上海秀伯、吴靖资金流水的核查情况, 就上海秀伯是否存在为发行人代垫成本费用发表明确意见。

(一) 报告期内, 上海秀伯和吴靖除与赢创存在资金往来外, 与发行人的客户及供应商不存在资金往来

保荐机构和发行人会计师获取了报告期内吴靖和上海秀伯的资金流水, 经核查, 报告期内, 上海秀伯和吴靖的资金流水中除与赢创因采购业务存在资金往来外, 不存在与阿莱德客户和供应商有相关资金往来的情形。

(二) 报告期内, 上海秀伯的主要客户与发行人供应商不存在重合的情形

保荐机构和发行人会计师获取了报告期内上海秀伯的主要客户清单, 经核查, 上海秀伯的主要客户与阿莱德供应商不存在重合的情形。

(三) 赢创公司与发行人不存在关联关系

保荐机构和发行人会计师查阅了赢创公司的工商资料, 工商资料情况如下:

企业名称	赢创特种化学(上海)有限公司
------	----------------

统一社会信用代码	91310000766462540L
公司类型	有限责任公司（外国法人独资）
注册地址	上海市化学工业区联合路 68 号
法定代表人	陈书峰
股权结构	赢创（中国）投资有限公司（100%）
营业期限	2004.09.01 至 2054.08.31
经营范围	许可项目：危险化学品生产；危险化学品经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：开发、生产、加工化工产品，销售自产产品；从事上述产品同类商品及肥料的进出口、批发和佣金代理，并提供技术和售后服务；贵金属的国内采购、批发和佣金代理（拍卖除外）；为关联企业提供产品生产、销售和市场开发过程中的技术支持及培训、市场开发及咨询、员工培训和企业内部人事管理等服务。承接境外公司的服务外包业务。向企业提供与其经营活动相关的生产、管理、研发、环保，健康和领域内的咨询服务和技术支持；自有房屋、设施、设备的租赁及物业管理服务；生产设施检修服务（涉及许可的除外）；销售生产设施相关的备品备件；向上海市化学工业园区内的公司提供基础设施的富余能力服务；仓储服务（不包括危险化学品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

由上述信息可知，赢创系外国法人在中国的独资企业，与发行人无关联关系。

（四）报告期内发行人赢创的采购金额极小

报告期内发行人与赢创发生的采购金额极小，均不足当年采购总额的 1%，具体情况如下：

年份	公司名称	采购金额（万元）
2017 年度	赢创特种化学（上海）有限公司	0.48
2018 年度		1.30
2019 年度		2.89
2020 年 1-6 月		-

综上所述，上海秀伯不存在为发行人代垫成本费用的情况。

二、结合对发行人客户的访谈及函询情况，说明发行人产品是否使用 PA12。

保荐机构及发行人会计师访谈了发行人主要客户爱立信，其表示对于其向阿莱德采购的相关产品不涉及 PA12 相关原材料的使用。

保荐机构及发行人会计师对诺基亚进行了访谈，诺基亚表示其仅在 2020 年向发行人采购的一个样品中使用 PA12，此样品为光纤连接器组件壳体的一个部件，其作用是使整个组件可轻松、快速和安全地完成插接，同时其具有防水、防尘、耐腐蚀、抗老化和抗盐雾等优点。保荐机构及发行人会计师获取了上述样品的图纸。经核查，上述行为系诺基亚指定向其原材料生产商 Grilamid EMS 采购 PA12 原材料。通过搜索赢创相关公开信息以及经与吴靖确认，赢创不生产上述诺基亚指定的 PA12。同时，诺基亚表示赢创不是其供应商；诺基亚与赢创化学不存在任何合作关系。

保荐机构及发行人会计师查阅了赢创公开相关产品介绍，同时经与吴靖及上海秀伯的主要客户确认，PA12 材料主要运用于汽车及光纤光缆电线行业。保荐机构及发行人会计师访谈了上海秀伯的主要客户，其均表示与阿莱德不存在交易关系，亦不存在将原材料销售给阿莱德的情形。

综上，2017 年-2020 年 6 月，发行人产品不存在使用 PA12 原材料的情形。发行人仅在 2020 年 12 月对一个样品上进行了 PA12 的使用，上述行为系诺基亚指定。

三、结合对上海秀伯相关产品流转、上海秀伯下游客户等的核查情况，说明是否存在上海秀伯采购塑料原材料最终用于发行人生产的情况。

上海秀伯为纯贸易公司，无生产活动，其经营方式较为简单，相关产品流转情况如下：

采购入库：上海秀伯根据客户订单向赢创采购相关产品，赢创的运输公司将货物发往上海秀伯租赁的第三方仓库，同时，上海秀伯将赢创相应的送货单信息发送到第三方仓库，仓库相关人员负责产品的入库。

销售出库：上海秀伯根据客户的需求，通过传真方式通知仓库出货和物流公司提货。物流公司凭借托运单至仓库提货，仓库人员根据收到的提货委托单核对托运单信息后将货物流转给运输公司，运输公司再将对应货物发往上海秀伯的客户指定的地点。

保荐机构和发行人会计师获取了上海秀伯的报告期内客户清单，查阅了其主要客户的公开资料，上海秀伯下游主要客户（2017 年-2020 年期间各年度的前五大客户）的基本情况如下：

（一）重庆溯联汽车零部件有限公司

公司名称	重庆溯联汽车零部件有限公司	成立时间	2013.11.26
注册资本	1,330 万元人民币	法定代表人	韩宗俊
企业地址	重庆市江北区港宁路 18 号 2 幢 1 层		
股东构成	重庆溯联胶股份有限公司（72.9323%）、上海沃尔达商贸有限公司（27.0677%）		
主营业务	生产、销售：汽车零部件（不含发动机）、摩托车零部件（不含发动机）；销售：化工产品（不含危险化学品）、机电产品（不含汽车）。**（国家法律、行政法规禁止的不得经营；国家法律、行政法规规定取得许可后方可从事经营的，未取得许可前不得经营）		

注：重庆溯联汽车零部件有限公司为重庆溯联塑胶股份有限公司的控股子公司，重庆溯联塑胶股份有限公司于 2017 年 9 月披露了上市辅导备案公告。

（二）四川川环科技股份有限公司

公司名称	四川川环科技股份有限公司	成立时间	2002.06.21
注册资本	2.17 亿元人民币	法定代表人	文琦超
企业地址	四川省达州市大竹县工业园区		
股东构成	川环科技为上市公司，其前 10 名股东持股情况如下：文建树（11.18%）、文琦超（8.35%）、王欣（5.14%）、四川省国有资产经营投资管理有限责任公司（5.00%）、文秀琼（3.32%）、王春（3.04%）、王荣（2.88%）、达州市中贸粮油有限公司（2.12%）、四川省水电集团大竹电力有限公司（1.77%）、欧如祥（1.57%）、邹宏波（1.15%）		
主营业务	橡塑软管及总成，橡塑密封件，橡塑减震制品和其他橡塑制品及其制造设备，新型材料研究、开发、生产与销售；技术咨询和检测服务；货运物流；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止出口的商品和技术除外）		

注：四川川环科技股份有限公司（代码 300547）为上市公司。

（三）江阴标榜汽车部件股份有限公司

公司名称	江阴标榜汽车部件股份有限公司	成立时间	2009.07.29
注册资本	6,750 万元人民币	法定代表人	沈皓
企业地址	江阴市华士镇华西九村蒙娜路 1 号		
股东构成	江阴标榜网络科技有限公司（44.44%）、赵奇（22.00%）、沈皓（10.67%）、江苏标榜贸易有限公司（4.44%）、朱裕金（3.82%）、李逵（2.96%）、沈炎		

	(2.96%)、蒋昶(2.96%)、上海石雀投资管理有限公司(2.22%)、施明刚(2.04%)
主营业务	汽车管路系统总成、油箱、排气系统及发动机排放控制装置、汽车内外饰件、连接件的制造、加工、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外；道路普通货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

注：江阴标榜汽车部件股份有限公司为拟上市公司。根据其招股说明书（申报稿于2020年6月12日报送），上海秀伯为其2017年度第四大原材料供应商。

（四）河南仕佳通信科技有限公司

公司名称	河南仕佳通信科技有限公司	成立时间	2007.01.13
注册资本	2,000 万元人民币	法定代表人	吕克进
企业地址	鹤壁国家经济技术开发区延河路 201 号（仕佳光电子产业园 7 号厂房）		
股东构成	河南杰科新材料有限公司（100%）		
主营业务	光缆及光纤连接器的研发、生产、销售、技术咨询；从事货物及技术进出口业务（但国家禁止或限制公司经营的货物及技术除外）		

注：河南仕佳光子科技股份有限公司（代码 688313）为上市公司，其通过河南杰科新材料有限公司持有河南仕佳通信科技有限公司 100% 股份。

（五）浙江益友机械科技有限公司

公司名称	浙江益友机械科技有限公司	成立时间	2015.10.29
注册资本	1,200 万元人民币	法定代表人	柴国生
企业地址	诸暨市店口镇三江口村（三江口自然村 188 号）		
股东构成	俞叶平（50.00%）、柴国生（50.00%）		
主营业务	从事机械技术的研究开发；制造销售：铸造机械及配件、汽车配件、建筑工程用机械配件、制冷配件、五金配件、水暖配件；从事货物及技术的进出口业务		

（六）东莞市源热电业有限公司

公司名称	东莞市源热电业有限公司	成立时间	2012.11.19
注册资本	50 万元人民币	法定代表人	俞嘉杨
企业地址	东莞市横沥镇田坑村开联厂房 1 栋 3 楼		
股东构成	开联电业制造有限公司（100%）		
主营业务	生产、销售：电线制品；货物进出口、技术进出口。（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

（七）浙江启程汽车部件有限公司

公司名称	浙江启程汽车部件有限公司	成立时间	2017.11.03
注册资本	5,000 万元人民币	法定代表人	李杰
企业地址	浙江省嘉兴市经济技术开发区开禧路 1360 号 4 幢		
股东构成	翁小琴（5.00%）、李勇（2.00%）、姜坤松（2.00%）、孟丹雷（3.00%）、韩晋（2.00%）、李杰（6.00%）、钱秀兰（15.00%）、王丽娜（10.00%）、郑玉曙（39.00%）、代皓元（15.00%）、于留平（1.00%）		
主营业务	汽车零部件的研发、生产、销售及相关售后服务；进出口业务；普通货运。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

（八）长飞光纤光缆（上海）有限公司

公司名称	长飞光纤光缆（上海）有限公司	成立时间	2002.10.30
注册资本	10,030 万元人民币	法定代表人	庄丹
企业地址	上海市松江区江田东路 212 号		
股东构成	长飞光纤光缆股份有限公司（75%）、德拉克通信科技公司（25%）		
主营业务	设计、生产光纤光缆器件材料及宽带接入网通讯系统设备，销售公司自产产品，并提供相关服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

注：长飞光纤光缆（上海）有限公司为上市公司长飞光纤光缆股份有限公司（代码 601869）的合营企业。

（九）扬州华光橡塑新材料有限公司

公司名称	扬州华光橡塑新材料有限公司	成立时间	1999.09.14
注册资本	5,000 万元人民币	法定代表人	任浩鹏
企业地址	沙头镇富佑路 88 号		
股东构成	任浩鹏（95%）、任俊（5%）		
主营业务	汽车零配件、塑料制品、金属制品研发、生产、销售和技术转让；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）；道路普通货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

由上述信息可知，上海秀伯的主要客户规模较大，包括上市公司和拟上市公司，其涉及的行业为汽车零部件和光纤光缆电线行业，与发行人所涉及的行业相差较大。

保荐机构和发行人会计师核查了上海秀伯的主要客户及其董监高、股东的公开信息，对上海秀伯的主要客户进行了视频访谈。

经核查，保荐机构及发行人会计师认为上海秀伯的主要客户和供应商与阿莱德不存在关联关系，上海秀伯的主要客户的董监高和股东与阿莱德供应商董监高和股东不存在重合的情形。根据相关访谈情况，上述公司的相关人员均表示其从上海秀伯采购的产品不存在用于阿莱德生产的情形。

综上所述，上海秀伯的主要客户均为终端客户，其收到产品后均用于其自身产品生产。上海秀伯所采购和销售的产品与发行人产品相差较大，上海秀伯采购的塑料原材料不存在最终用于发行人生产的情况。

问题 3. 关于供应商

保荐业务现场督导发现：

(1) 江苏易涟电子科技有限公司（以下简称江苏易涟）和徐州市国鑫工贸有限公司实际控制人为陈延，均为发行人报告期内主要成品供应商。陈延与发行人总经理薛伟系高中同学关系。江苏易涟的控股股东深圳市易涟科技有限公司2017年以前曾用名为“深圳市阿莱德科技有限公司”，与发行人名称接近。2018年薛伟向陈延及其配偶朱凤转款3笔，共计48.67万元。

(2) 上海容鼎信息科技有限公司系发行人的供应商，顾蓬元为其法定代表人。报告期内，薛伟向顾蓬元转款9笔，共计512.66万元，其中，2018年2月7日，薛伟向顾蓬元转款48.5万元，备注为“货款”；顾蓬元亦向薛伟转款7笔，共计455.96万元。

(3) 昆山吉昌橡塑有限公司系发行人报告期内主要外协供应商，邵健为其法定代表人且持有100%股权。实际控制人的一致行动人朱玲玲报告期内向邵健支付多笔款项，共计15万元。

请发行人：

(1) 说明江苏易涟控股股东曾使用与发行人相同商号的原因，江苏易涟、深圳易涟报告期内主要财务数据情况。

(2) 说明朱玲玲向邵健转款原因，薛伟向顾蓬元转款原因，相关资金后续流转情况。

(3) 说明报告期内前述供应商是否存在与发行人主要客户、供应商重合或存在资金往来情况，是否存在为发行人代垫成本费用等情形。

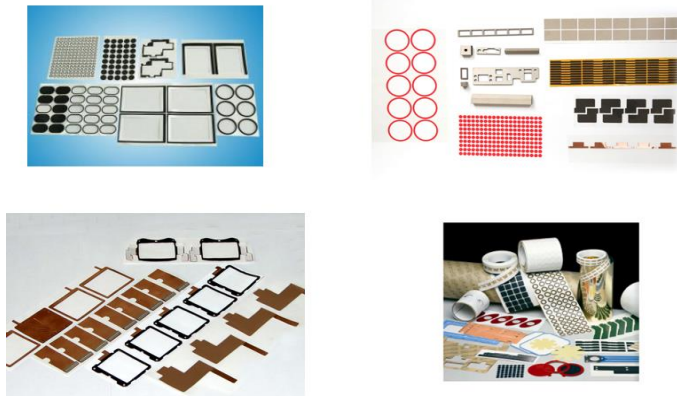
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明江苏易涟控股股东曾使用与发行人相同商号的原因，江苏易涟、深圳易涟报告期内主要财务数据情况。

(一) 江苏易涟控股股东曾使用与发行人相同商号的原因

深圳市易涟科技有限公司成立于 2013 年 12 月 18 日，主要从事标签、模切、丝印和钢化玻璃膜的生产和销售，其主要产品图示如下：

序号	产品类别	图示
1	保护膜类	
2	模切类	

3	丝印铭牌、薄膜开关类	
4	钢化玻璃类	

根据保荐机构对江苏易涟实际控制人陈延的实地访谈，江苏易涟控股股东曾用名与发行人名称重叠的原因是江苏易涟的实际控制人陈延和薛伟是高中同学，陈延认为阿莱德具有一定的品牌影响力，在创业初期想要借用其影响力。由于深圳易涟实际上跟发行人生产的产品类型存在显著差异，“阿莱德”商号未能预期提高其自身的经营业绩，为了避免跟发行人产生不必要的纠纷，于 2017 年进行更名。

（二）江苏易涟、深圳易涟报告期内主要财务数据情况

江苏易涟报告期内的主要财务数据（未经审计）情况如下：

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
资产总额（万元）	147.09	495.55	165.30	-
所有者权益（万元）	17.97	15.00	-0.16	-
营业收入（万元）	699.68	1,292.56	358.67	-
利润总额（万元）	3.20	15.95	-0.16	-

注：江苏易涟成立于 2017 年 11 月 10 日，2017 年度未经营，无报表数据。

深圳易涟报告期内的主要财务数据（未经审计）情况如下：

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
资产总额（万元）	4,528.21	4,665.91	3,596.63	2,226.33
所有者权益（万元）	761.81	835.36	819.92	809.23
营业收入（万元）	4,398.75	2,537.40	2,265.50	1,882.03
利润总额（万元）	114.16	32.63	11.13	-74.09

二、说明朱玲玲向邵健转款原因，薛伟向顾蓬元转款原因，相关资金后续流转情况。

（一）朱玲玲向邵健转款原因及相关资金后续流转情况

报告期内，朱玲玲划给邵健 15 万元人民币，系朱玲玲委托邵建的朋友代购物品。具体情况如下：

序号	时间	事宜
1	2018 年 11 月初	朱玲玲电话委托邵健代购中国台湾省出售的相关物品，包括钻石、眼镜和皮具，邵健遂委托其任职的昆山橡源科技电子有限公司实际控制人许家文代购，许家文又委托其朋友陈建良实际施行代购行为
2	2018 年 11 月 20 日前后	陈建良在中国台湾省代购了 I-Diamond 台湾爱钻（368,888 元新台币）、宝鸿堂钟表眼镜有限公司（120,000 元新台币）和路易威登（132,000 元新台币）三件物品
3	2018 年 11 月 21 日	朱玲玲向邵健转账 15 万元人民币支付上述代购款，因邵健与许家文尚存在其他债权债务关系，经双方协商，许家文豁免邵健向其转账该笔代购款，抵消许家文此前对邵健的债务
4	2018 年 11 月 24 日	许家文向陈建良转账 20 万元人民币

（二）薛伟向顾蓬元转款原因及相关资金后续流转情况

薛伟向顾蓬元的转款情况如下：

收款人	打款人	交易时间	交易金额（元）
某卡（一）			
顾蓬元	薛伟	2017.12.13	256,810.00
顾蓬元	薛伟	2017.12.13	252,620.00
顾蓬元	薛伟	2018.02.07	485,000.00
顾蓬元	薛伟	2018.03.16	200,180.00
顾蓬元	薛伟	2018.04.24	1,000,000.00
顾蓬元	薛伟	2018.04.25	500,000.00

某卡（二）			
顾蓬元	薛伟	2018.04.24	1,000,000.00
顾蓬元	薛伟	2018.04.25	1,000,000.00
某卡（三）			
顾蓬元	薛伟	2019.06.21	432,000.00

1、某卡（一）转款原因及相关资金后续流转情况

2017年12月13日，薛伟分2笔向顾蓬元转账256,810元和252,620元，其主要原因是薛伟归还借款（薛伟于2017年8月向顾蓬元借款用于购房，具体见下文本题回复之“4、资金汇总情况”）。顾蓬元将相关款项用于购房和房屋装修。

2018年2月7日和2018年3月16日，薛伟向顾蓬元分别转账485,000元和200,180元，其主要原因是薛伟归还借款。顾蓬元将相关款项用于购房。薛伟在向顾蓬元转账485,000元时，手机上误操作选择了“货款”备注选项，实际应该是还款。

2018年4月24日和2018年4月25日，薛伟向顾蓬元分别转账1,000,000元和500,000元，其主要原因是顾蓬元向薛伟借款用于买房。顾蓬元在购房后于2018年5月3日向薛伟转账1,500,000元，归还了薛伟于2018年4月24日和2018年4月25日向其转账的1,000,000元和500,000元。

2、某卡（二）转款原因及相关资金后续流转情况

2018年4月24日，薛伟向顾蓬元转账1,000,000元，其主要原因是顾蓬元向薛伟借款用于买房。顾蓬元在借款后发现资金富余，因此，其向薛伟退回了1,000,000元。在退回资金时，顾蓬元以为第一次操作未成功，因而再次向薛伟退回了1,000,000元。在发现误操作后，薛伟于2018年4月25日将多退回的1,000,000元转还给了顾蓬元。

3、某卡（三）转款原因及相关资金后续流转情况

2019年6月21日，薛伟向顾蓬元转账432,000元，其主要原因是顾蓬元向薛伟借款用于再次买房。顾蓬元将相关资金转给了其岳母，以其岳母名义买房。

2020 年 12 月 28 日，顾蓬元向薛伟转账 450,000 元，偿还了上述借款。

4、资金汇总情况

2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，顾蓬元累计向薛伟转账 8 笔，共计 5,009,610 元；2019 年 6 月 7 日，顾蓬元向薛伟的配偶孙向阳转账 400,000 元；上述情况具体如下：

收款人	打款人	交易时间	交易金额（元）
薛伟	顾蓬元	2017.05.31	50,000.00
薛伟	顾蓬元	2017.08.25	1,000,000.00
薛伟	顾蓬元	2018.05.03	1,500,000.00
薛伟	顾蓬元	2017.12.14	9,430.00
薛伟	顾蓬元	2018.03.19	180.00
薛伟	顾蓬元	2018.04.24	1,000,000.00
薛伟	顾蓬元	2018.04.24	1,000,000.00
薛伟	顾蓬元	2020.12.28	450,000.00
孙向阳	顾蓬元	2019.06.07	400,000.00
顾蓬元累计转账金额			5,409,610.00

2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日，薛伟累计向顾蓬元转账 9 笔，共计 5,126,610 元，具体情况如下：

收款人	打款人	交易时间	交易金额（元）
顾蓬元	薛伟	2018.03.16	200,180.00
顾蓬元	薛伟	2018.04.24	1,000,000.00
顾蓬元	薛伟	2018.04.25	500,000.00
顾蓬元	薛伟	2017.12.13	256,810.00
顾蓬元	薛伟	2017.12.13	252,620.00
顾蓬元	薛伟	2018.02.07	485,000.00
顾蓬元	薛伟	2018.04.24	1,000,000.00
顾蓬元	薛伟	2018.04.25	1,000,000.00
顾蓬元	薛伟	2019.06.21	432,000.00
薛伟累计转账金额			5,126,610.00

截至本反馈回复签署之日，薛伟夫妇尚欠顾蓬元 283,000 元。

三、说明报告期内前述供应商是否存在与发行人主要客户、供应商重合或存在资金往来情况，是否存在为发行人代垫成本费用等情形。

（一）上海容鼎信息科技有限公司

报告期内，发行人对上海容鼎信息科技有限公司的采购情况如下：

序号	时间	是否在为发行人前十大供应商	发行人采购金额（万元）	占发行人各期采购总额比例
1	2017 年度	否	93.39	0.73%
2	2018 年度	否	65.04	0.51%
3	2019 年度	否	27.69	0.20%
4	2020 年 1-6 月	否	30.15	0.44%

报告期内，上海容鼎信息科技有限公司不存在与发行人各期前十大客户和前十大供应商重合或存在资金往来的情况。

发行人和上海容鼎信息科技有限公司不存在关联关系，也不存在除正常采购交易外的资金往来；发行人报告期内各期对上海容鼎的采购金额较少，占各期采购总额比例均不足 1%。综上，上海容鼎信息科技有限公司不存在为发行人代垫成本费用的情形。

（二）昆山吉昌橡塑有限公司

报告期内，发行人对昆山吉昌橡塑有限公司的采购情况如下：

序号	时间	是否为发行人前十大供应商	发行人采购金额（万元）	占发行人各期采购总额比例
1	2017 年度	是	338.86	2.67%
2	2018 年度	是	337.26	2.66%
3	2019 年度	否	179.54	1.29%
4	2020 年 1-6 月	否	130.02	1.92%

报告期内，昆山吉昌橡塑有限公司与发行人各期前十大客户和前十大供应商不存在资金往来情况。吉昌橡塑因自身业务需要与阿莱德有三家供应商重合，分别为：子钧化工（中山）有限公司、帝胜达精密模具（昆山）有限公司和崇越贸易（上海浦东新区）有限公司苏州分公司，吉昌橡塑分别向以上三家供应商采购硫化剂、模具和原材料，吉昌橡塑和邵健与以上三家供应商的资金往来仅限于业

务关系，不存在替阿莱德承担成本的情况。

报告期内，发行人对子钧化工（中山）有限公司、帝胜达精密模具（昆山）有限公司和崇越贸易（上海浦东新区）有限公司苏州分公司的采购金额很少，其具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
子钧化工（中山）有限公司	3.81	6.01	12.06	-
帝胜达精密模具（昆山）有限公司	3.68	12.73	14.65	13.64
崇越贸易（上海浦东新区）有限公司苏州分公司	-	0.75	-	-

发行人和昆山吉昌橡塑有限公司不存在关联关系，也不存在除正常采购交易外的资金往来；发行人报告期内各期对吉昌橡塑的采购金额较少，占各期采购总额比例不足 3%。综上，昆山吉昌橡塑有限公司不存在为发行人代垫成本费用情形。

（三）江苏易涟电子科技有限公司

报告期内，发行人对江苏易涟电子科技有限公司的采购情况如下：

序号	时间	是否为发行人 前十大供应商	发行人采购 金额（万元）	占发行人各期 采购总额比例
1	2017 年度	否	20.24	0.16%
2	2018 年度	否	307.35	2.43%
3	2019 年度	否	364.87	2.63%
4	2020 年 1-6 月	是	182.73	2.69%

报告期内，江苏易涟电子科技有限公司与发行人的主要客户之一深圳市中兴康讯电子有限公司存在交易行为，其主要向中兴康讯供用于手机生产的模切辅料、钢化玻璃膜产品及通讯机柜上的标签和标牌等。

发行人和江苏易涟电子科技有限公司不存在关联关系，也不存在除正常采购交易外的资金往来；发行人报告期内各期对江苏易涟的采购金额较少，占各期采购总额的比例均不足 3%。综上，江苏易涟电子科技有限公司不存在为发行人代垫成本费用情形。

（四）徐州市国鑫工贸有限公司

报告期内，发行人对徐州市国鑫工贸有限公司的采购情况如下：

序号	时间	是否为发行人 前十大供应商	发行人采购 金额（万元）	占发行人各期 采购总额比例
1	2017 年度	否	185.84	1.46%

江苏易涟和国鑫工贸的实际控制人均为陈延，深圳易涟生产完产品之后销售给国鑫工贸和江苏易涟，国鑫工贸和江苏易涟再销售给客户。2018 年 6 月 26 日国鑫工贸注销后，深圳易涟生产的产品转通过江苏易涟销售给发行人。在合并计算发行人对国鑫工贸和江苏易涟的采购情况下，发行人对国鑫工贸和江苏易涟的 2017 年度采购金额为 206.08 万元，占发行人当年度采购总额比例为 1.62%。

报告期内，徐州市国鑫工贸有限公司不存在与发行人主要客户和主要供应商（各期前十大）重合或存在资金往来情况。

发行人和徐州市国鑫工贸有限公司不存在关联关系，也不存在除正常采购交易外的资金往来。综上，徐州市国鑫工贸有限公司不存在为发行人代垫成本费用情形。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、通过企查查等查阅了前述供应商及相关主要人员的公开信息；并对其进行访谈；并获得了前述供应商的主要客户和供应商清单；但对方因商业秘密原因，未能取得对方账户的银行资金流水记录。向前述供应商提供了发行人的主要客户及供应商清单，询问前述供应商是否与其客户或供应商存在重合及资金往来情况；
- 2、获得了薛伟、孙向阳和玲玲的个人流水原件；
- 3、对薛伟、朱玲玲等进行了访谈；
- 4、获得了薛伟与顾蓬元的部分微信聊天记录、陈建良的信用卡消费截图、许家文与陈建良之间的转账截图等；获得了顾蓬元的装修转账记录、购房转账记录、购房合同复印件及房产证复印件等。

（二）核查意见

经核查，保荐机构与申报会计师认为：

1、江苏易涟控股股东曾使用与发行人相同商号系其个人原因，与发行人无关。根据对江苏易涟实际控制人陈延的访谈，陈延和薛伟是高中同学，认为阿莱德具有一定的品牌影响力，在创业初期想要借用其影响力。由于深圳易涟实际跟发行人生产的产品类型存在显著差异，“阿莱德”商号未能预期提高其自身的经营业绩，为了避免跟发行人产生不必要的纠纷，于 2017 年进行更名；

2、朱玲玲向邵健转款系朱玲玲委托邵建的朋友代购物品；薛伟向顾蓬元转款系其私人间的正常资金拆借行为。经访谈相关人员，其后续资金流向清晰，不存在异常情况；

3、报告期内，上海容鼎信息科技有限公司、徐州市国鑫工贸有限公司不存在与发行人主要客户和主要供应商重合或存在资金往来情况，不存在为发行人代垫成本费用等情形；

4、报告期内，江苏易涟电子科技有限公司于 2020 年 1-6 月进入到阿莱德前十大供应商之列，但阿莱德对其采购金额只有 182.73 万元，占阿莱德当期采购总额的比例仅为 2.69%；江苏易涟电子科技有限公司与阿莱德主要客户之一深圳市中兴康讯电子有限公司存在交易和资金往来，其主要向中兴康讯供应用于手机生产的模切辅料、钢化玻璃膜产品及通讯机柜上的标签、标牌等；江苏易涟电子科技有限公司不存在为发行人代垫成本费用等情形；

5、报告期内，昆山吉昌橡塑有限公司于 2017 年和 2018 年进入到发行人的前十大供应商之列，但阿莱德对其采购额只有 338.86 万元和 337.26 万元，占阿莱德当期采购总额比例仅为 2.67%和 2.66%；昆山吉昌橡塑有限公司与发行人各期前十大客户和前十大供应商不存在资金往来情况，不存在为发行人代垫成本费用等情形；吉昌橡塑因自身业务需要与阿莱德有三家供应商重合，分别为：子钧化工（中山）有限公司、帝胜达精密模具（昆山）有限公司和崇越贸易（上海浦东新区）有限公司苏州分公司，吉昌橡塑分别向以上三家供应商采购硫化剂、模

具和原材料，吉昌橡塑和邵健向以上三家供应商的资金往来仅限于业务关系，不存在替阿莱德承担成本的情况。

问题 4. 关于流水核查

前述保荐业务现场督导发现的大额资金流水情况在保荐人提供的核查底稿中均未充分说明，且未在核查结论中体现。

请保荐人：

（1）说明对相关大额资金流水的核查方式、核查情况，相关资金后续流转情况，此前提提供的核查底稿中未充分说明且未在核查结论中体现的原因，资金流水核查是否完整、充分，核查结论是否审慎。

（2）说明对吴靖、薛伟、陈延、顾蓬元、邵健等人及其主要近亲属以及上海秀伯、江苏易涟、国鑫工贸、深圳易涟等法人实体资金流水的核查情况，与发行人供应商、客户是否存在资金往来。

（3）列表汇总各期实际控制人、董监高及其主要近亲属、相关人员控制的企业分别向各供应商及相关个人转款金额、与相关供应商交易金额，相关资金流水金额占各期采购总额的比例，测算若相关金额均计入采购总额，对发行人各期毛利率的影响情况。

回复：

一、说明对相关大额资金流水的核查方式、核查情况，相关资金后续流转情况，此前提提供的核查底稿中未充分说明且未在核查结论中体现的原因，资金流水核查是否完整、充分，核查结论是否审慎。

（一）保荐机构对相关大额资金流水的核查方式、核查情况

在申报尽职调查和反馈回复过程中，保荐机构对发行人实际控制人及其一致行动人以及其直系亲属和控制公司、全体董（不含独立董事，下同）监高的报告期内流水进行了核查，共计获得 20 位核查对象的 64 个银行账户流水，具体如

下：

姓名/企业名称	身份	卡号数量
张耀华	发行人实控人	4
杜永芳	发行人实控人的配偶	4
张艺露	发行人实控人的女儿	4
薛 伟	发行人董事、总经理	2
朱 红	发行人董事、实控人一致行动人	3
吴 靖	发行人董事、副总经理	3
潘焕清	发行人董事	3
钱 一	发行人董事、副总经理	1
李延民	发行人副总经理	1
程亚东	发行人副总经理	1
薛 杨	发行人董秘、副总经理	2
方 宇	发行人财务总监	3
翁春立	发行人监事	1
谢 军	发行人监事	1
陆 平	发行人监事	3
朱玲玲	发行人实控人的一致行动人	14
邱菊明	发行人实控人的一致行动人朱玲玲的配偶	5
上海英帕学企业管理中心（有限合伙）	发行人实控人的一致行动人	1
昆山鸿运塑料器材有限公司	发行人实控人一致行动人朱红控制的公司	4
上海秀伯塑料科技有限公司	发行人董事、副总经理吴靖控制的公司	4

核查程序包括：1、对单笔交易金额超过 5 万元的交易内容进行关注和合理性分析，对大额资金和频繁往来资金进行特别关注，将交易对手方名单与发行人报告期内前三十大供应商和各期模具前五大供应商、各期外协加工前三大供应商、各期快速成型样件主要供应商（主要供应商的选取标准为按照采购额从高到低排序，选取采购额占比达到当期采购总额 90%以上的）及根据公开信息能够查询到的上述供应商的主要人员名单进行匹配以判断是否存在重合情况，从而进一步判断是否可能存在体外资金循环和体外代垫成本等情况；2、分析核查对象与发行人的所有资金往来是否与发行人银行流水相符，重点核查对发行人增资及发行人分红等资金往来事项是否与核查对象个人流水准确对应；3、通过交叉核对分析

银行账户流水中交易对手方的账户信息，复核确认董监高等人员提供的银行账户的完整性、真实性；4、核查、分析各银行账户是否存在频繁的大额的存现、取现；5、对于各银行账户中单笔5万元以下的交易记录，分析复核是否存在频繁的大批量小额异常支出；6、获得了相关人员出具的保证所提供银行流水真实、准确、完整的承诺函；7、对上述银行流水核查过程中发现的大额异常资金往来情况进行了访谈以了解真实背景。

在现场督导之前，根据要求，实际控制人及其配偶、子女等主要近亲属、董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员在保荐机构项目组和会计师陪同下，前往中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、中国民生银行、广发银行、兴业银行、平安银行、上海农商行和上海银行共计16家银行查询个人账户清单，如发现此前未提供的流水，则补充提供。督导期间，核查对象增加了财务经理、出纳、内审部负责人、核心技术人员和实控人司机等8人，保荐机构获取了前述8人的59个银行账户流水。同时，保荐机构补充获取了原核查对象的172个银行账户流水，具体情况如下：

姓名	身份	补充获取 账户数量	补充获取账户中报告期内睡眠、无流水、无交易、已销户、零星交易或者虽正常使用但交易频率或者交易额很低的账户数量占比
张耀华	发行人实控人	6	100.00%
杜永芳	发行人实控人的配偶	13	100.00%
张艺露	发行人实控人的女儿	1	100.00%
薛 伟	发行人董事、总经理	12	100.00%
朱 红	发行人董事	19	84.21%
吴 靖	发行人董事、副总经理	9	100.00%
潘焕清	发行人董事	11	81.82%
钱 一	发行人董事、副总经理	16	81.25%
李延民	发行人副总经理	4	75.00%
程亚东	发行人副总经理	12	91.67%
薛 杨	发行人董秘、副总经理	15	100.00%

方 宇	发行人财务总监	17	100.00%
翁春立	发行人监事	12	100.00%
谢 军	发行人监事	11	81.82%
陆 平	发行人监事	8	100.00%
朱玲玲	发行人实控人的一致行动人	4	100.00%
邱菊明	发行人实控人的一致行动人的配偶	2	100.00%
合计	-	172	93.02%
陆 琴	上海阿莱德财务经理	7	此 8 人为新增核查对象，不适用此统计
李云兰	平湖阿莱德财务经理	7	
张 燕	昆山阿莱德出纳	6	
钟 燕	平湖阿莱德出纳	5	
李诗芊	上海阿莱德出纳	7	
朱月芳	内审部负责人	7	
范 勇	发行人核心技术人员	10	
戴林生	发行人实控人司机	10	
合计	-	59	-

由上表可知，以上新获取账户多为报告期内存在睡眠、无流水或者无交易、已销户、零星交易或是虽正常使用但交易额或频率较低的账户，致使相关核查对象存在遗漏提供之情形。上述遗漏账户已在督导期间补充完整，且此次补充核查结论与前次无实质性差异，不存在刻意规避核查的情形。

（二）保荐机构此前提供的核查底稿中对前述资金情况未充分说明且未在核查结论中体现的原因

薛伟于 2018 年 2 月 11 日转账给陈延时出现转账给“陈岩”的转账错误情况，导致保荐机构工作人员在后续录入及匹配过程出现遗漏，不存在刻意规避核查的情形；匹配供应商名单时，江苏易涟是发行人的供应商，深圳易涟非发行人的供应商，深圳易涟是江苏易涟的法人股东，在匹配发行人供应商主要人员名单时，未能直接发现朱凤是发行人供应商的间接股东，不存在刻意规避核查的情形。

上海容鼎信息科技有限公司是公司较小的供应商，不在保荐机构上述设定的供应商核查名单范围内，不存在刻意规避核查的情形。

朱玲玲对邵健转账是 3 笔单笔 5 万元，合计 15 万元，相关资金流水金额较小，未纳入进一步核查范围，不存在刻意规避核查的情形，保荐机构在现场督导时已经对朱玲玲和邵健进行了访谈，进一步核实了该笔资金的具体情况。

经保荐机构核查（具体情况见“问题 3、关于供应商”），上述资金往来情况不存在实质性异常。

（三）保荐机构对资金流水核查是否完整、充分，核查结论是否审慎

基于上述情况，保荐机构核查后认为前述事项不涉及实质异常情况，因此在先前的核查底稿中未单独做出充分说明。

此前保荐机构在核查中发现，发行人实控人张耀华与平湖金九实控人屈建芳配偶李巧忠存在资金往来，发行人采购经理、实控人一致行动人朱玲玲的配偶邱菊明与发行人供应商无锡海宝涂装有限公司法定代表人林定陆有资金往来的情况。保荐机构对此情况进行了特别关注，对相关当事人进行了访谈以及相关证据确认并在核查底稿中对相关情况进行了详细描述；另外，保荐机构对发行人实际控制人及其他董监高的流水中的大额资金情况进行了详尽的核查，并形成了详细完备的核查底稿。

综上，保荐机构认为银行流水核查已经完整、充分，谨慎发表了核查结论。

二、说明对吴靖、薛伟、陈延、顾蓬元、邵健等人及其主要近亲属以及上海秀伯、江苏易涟、国鑫工贸、深圳易涟等法人实体资金流水的核查情况，与发行人供应商、客户是否存在资金往来。

（一）对吴靖及其配偶、薛伟及其配偶、上海秀伯资金流水的核查情况

1、保荐机构取得了报告期内吴靖及其配偶的资金流水，核查后认为，在上述自然人中，不存在其他与发行人供应商、客户存在资金往来的情况；其中，吴靖于 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日之间因私人消费向艺术品拍卖公司累计竞拍购买艺术品支付 616.18 万元，其中向上海朵云轩拍卖有限公司、敬华（上海）拍卖股份有限公司、北京诚轩拍卖有限公司分别支付拍卖款 214.59 万元、209.31 万元和 100.00 万元，合计 523.90 万元，占支付拍卖款总额比例为

85.02%；保荐机构查询了上海朵云轩拍卖有限公司、敬华（上海）拍卖股份有限公司和北京诚轩拍卖有限公司的公开信息，上述三家拍卖行均为 2018 中国古代艺术品拍卖公司 TOP15（企查查查询），均为具有一定规模和实力的中大型拍卖行，均在业内具有一定的知名度；保荐机构查阅了吴靖向上述三家拍卖行竞拍购买艺术品的主要物品清单和收据，拍品均为名人艺术品，佣金费率为 12%-13.5%；保荐机构核查后认为，吴靖与上述拍卖行发生的资金往来属于具有真实背景的私人消费行为，不存在资金流入发行人供应商的情况；

2、保荐机构取得了报告期内薛伟及其配偶的资金流水，核查后认为，薛伟及其配偶因为私人事务与陈延（薛伟高中同学）及其配偶朱凤、顾蓬元（薛伟大学同学）有资金往来，薛伟 2018 年向陈延及其配偶朱凤转账 48.67 万元用于换汇；薛伟 2017 年和 2018 年收到陈延转账 8.86 万元用于陈延儿子的大学学费（陈延儿子在上海大学读书，薛伟的配偶孙向阳为上海大学教授，帮忙代缴学费）；薛伟与顾蓬元的往来具体情况见“问题 3、关于供应商”；薛伟的配偶孙向阳于 2017 年 4 月 14 日转账 150 万元给顾蓬元，原因是偿还顾蓬元于 2017 年 4 月 7 日借给孙向阳妹妹孙露阳的 150 万元欠款；薛伟的配偶孙向阳于 2019 年 6 月 7 日收到顾蓬元 40 万元的转账，原因是借款周转用于买房；朱玲玲因为私人事务与邵健有资金往来（具体情况见“问题 3、关于供应商”之回复），除上述事项外，不存在其他与发行人供应商、客户存在资金往来的情况；

3、保荐机构取得了上海秀伯报告期内的资金流水，核查后发现，上海秀伯除因为自身业务与赢创特种化学（上海）有限公司有资金往来外，未与发行人其他供应商、客户存在资金往来；

4、结合“问题 3、关于供应商”，保荐机构经核查后认为上述资金往来，与发行人没有关系，不存在替发行人体外承担成本的情况。

（二）对陈延、顾蓬元、邵健等人及其主要近亲属、江苏易涟、国鑫工贸、深圳易涟资金流水的核查情况

1、经保荐机构核查，薛伟及其配偶与陈延、顾蓬元因为私人事务在报告期

内发生过资金往来，朱玲玲与邵健因为私人事务在报告期内发生过资金往来，具体情况见“问题 3、关于供应商”以及“问题 4、关于流水核查”之“二、说明对吴靖、薛伟、陈延、顾蓬元、邵健等人及其主要近亲属以及上海秀伯、江苏易涟、国鑫工贸、深圳易涟等法人实体资金流水的核查情况，与发行人供应商、客户是否存在资金往来”之“（一）对吴靖及其配偶、薛伟及其配偶、上海秀伯资金流水的核查情况”，上述资金往来均属于正常私人事务往来，发行人与陈延、顾蓬元、邵健及其控制的公司不存在关联关系；

2、保荐机构、发行人向陈延、顾蓬元、邵健及其近亲属等人、以及江苏易涟、国鑫工贸、深圳易涟等法人要求提供其报告期内的银行流水，但对方认为自身与发行人只是商业合作关系且未有关联关系，因此对方出于隐私和保护商业秘密的考虑拒绝了此要求；

3、保荐机构对陈延、顾蓬元和邵健等人进行了访谈，邵健控制的吉昌橡塑因为自身业务需要有与阿莱德有三家重合供应商，分别为子钧化工（中山）有限公司、帝胜达精密模具（昆山）有限公司和崇越贸易（上海浦东新区）有限公司，吉昌橡塑分别向以上三家供应商采购硫化剂、模具和原材料，吉昌橡塑和邵健因自身业务开展的需要，与以上三家供应商存在资金往来，不存在替阿莱德承担成本的情况；

4、阿莱德报告期内向子钧化工（中山）有限公司、帝胜达精密模具（昆山）有限公司、崇越贸易（上海浦东新区）有限公司的采购金额很小，其具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
子钧化工（中山）有限公司	3.81	6.01	12.06	-
帝胜达精密模具（昆山）有限公司	3.68	12.73	14.65	13.64
崇越贸易（上海浦东新区）有限公司苏州分公司	-	0.75	-	-

5、除上述情况外，上述自然人、法人均承诺其不存在与阿莱德供应商、客

户发生资金往来之情形。

三、列表汇总各期实际控制人、董监高及其主要近亲属、相关人员控制的企业分别向各供应商及相关个人转款金额、与相关供应商交易金额，相关资金流水金额占各期采购总额的比例，测算若相关金额均计入采购总额，对发行人各期毛利率的影响情况。

（一）保荐机构取得了报告期内实际控制人及其一致行动人以及其直系亲属，全体董监高及其配偶与成年子女的全部资金流水，前述相关人员控制的企业的全部资金流水，除去本问题之“一、说明对相关大额资金流水的核查方式、核查情况”中列表汇总的资金流水账户获取情况，其余相关人员资金流水账户获取情况如下：

姓名	身份	账户数量
孙向阳	薛伟的配偶	15
张 京	吴靖的配偶	20
吴若轩	吴靖的成年子女	4
张国妹	潘焕清的配偶	5
潘 瑶	潘焕清的成年子女	9
黄海芳	钱一的配偶	9
钱 盈	钱一的成年子女	5
吴洁文	陆平的配偶	11
陆倩慧	陆平的成年子女	2
沈亚娣	翁春立的配偶	5
李榴香	谢军的配偶	13
李夏凡	谢军的成年子女	7
徐渔金	李延民的配偶	7
张 阳	程亚东的配偶	4
牛 敏	方宇的配偶	12

（二）保荐机构查询了发行人报告期内全部供应商（共 307 家）的法定代表人、自然人股东和董监高名单；

(三)保荐机构将上述获取的 423 个银行账户流水中单笔交易金额大于 5 万元的交易对手方与上述查询得到的全部供应商相关人员的名单进行了交叉比对；

(四)经保荐机构核查，报告期内各期实际控制人及其一致行动人以及其直系亲属，全体董监高及其配偶与成年子女、相关人员控制的企业不存在与供应商直接发生资金往来的情况，但报告期内上述少数人员因为私人事务向个别供应商法定代表人或者股东发生过资金往来，往来情况列表汇总如下：

年度	阿莱德的 相关人员	供应商的 相关人员	对应供应商	资金用途	往来金额 (万元)
2017 年度	张耀华（实控人）	李巧忠	平湖金九	弘骥投资款退回	-300.00
	邱菊明（朱玲玲的配偶）	林定陆	无锡海宝涂装	资金周转借款	-230.00
	邱菊明（朱玲玲的配偶）	林定陆	无锡海宝涂装	资金周转借款归还	30.00
	薛伟（阿莱德总经理）	陈 延	江苏易涟、徐州市国鑫工贸	陈延儿子学费 ^注	4.46
	薛伟（阿莱德总经理）	顾蓬元	上海容鼎	偿还欠款，后续用途为装修房子和作为后续购房款	-50.94
	薛伟（阿莱德总经理）	顾蓬元	上海容鼎	借款资金周转	105.94
	孙露阳（孙向阳的妹妹）	顾蓬元	上海容鼎	买房借款周转	150.00
	孙向阳（薛伟的配偶）	顾蓬元	上海容鼎	买房借款周转归还	-150.00
净额小计					-440.54
2018 年度	薛伟（阿莱德总经理）	朱 凤	江苏易涟、徐州市国鑫工贸	委托帮忙换取外汇	-25.00
	薛伟（阿莱德总经理）	陈 延	江苏易涟、徐州市国鑫工贸	委托帮忙换取外汇	-23.67
	薛伟（阿莱德总经理）	陈 延	江苏易涟、徐州市国鑫工贸	陈延儿子的学费 ^注	4.20

	薛伟（阿莱德总经理）	顾蓬元	上海容鼎	买房借款周转	-418.50
	薛伟（阿莱德总经理）	顾蓬元	上海容鼎	买房借款周转归还	350.02
	朱玲玲（实控人的一致行动人）	邵 健	昆山吉昌橡塑	委托邵健的朋友代购	-15.00
净额小计					-127.95
2019年度	孙向阳（薛伟配偶）	顾蓬元	上海容鼎	买房借款周转	40.00
	薛伟	顾蓬元	上海容鼎	买房借款周转	-43.20
净额小计					-3.20
2020年度	邱菊明（朱玲玲的配偶）	何阳（林定陆的配偶）	无锡海宝涂装	2017年资金周转借款归还	256.56
	薛伟（阿莱德总经理）	顾蓬元	上海容鼎	买房借款周转归还	45.00
净额小计					301.56
2017年-2020年合计					-270.13

注：陈延儿子在上海大学读书，薛伟的配偶孙向阳为上海大学老师，帮忙代缴学费。

经保荐机构核查，报告期内各期实际控制人及其一致行动人以及其直系亲属，全体董监高及其配偶与成年子女、相关人员控制的企业不存在与供应商直接发生资金往来的情况，但报告期内上述少数人员因为私人事务向个别供应商法定代表人或者股东发生过资金往来，相关金额占当期采购总额比例、相关金额计入采购总额对发行人各期毛利率的影响情况（假设相关金额计入采购总额全部当期消耗进入主营业务成本）列表汇总如下，具体如下：

年度	往来净额 (万元)	采购总额 (万元)	占比	对毛利率的影响
2017年	-440.54	12,714.55	3.46%	-1.75%
2018年	-127.97	12,668.74	1.01%	-0.50%
2019年	-3.20	13,881.63	0.02%	-0.01%
2020年1-6月	0.00 ^注	6,788.30	0.00%	0.00%

注：2020年年度财务数据未经审计，因此此处采用2020年1-6月数据的进行测算。

综上，发行人相关人员因为私人事务与供应商法定代表人或者股东发生的往

来净额占各期采购总额比例很低；经模拟测算，对发行人报告期内毛利率的影响较小。

问题 5. 关于内部控制

保荐业务现场督导发现，保荐人抽取 68 个采购付款细节测试样本资料后附 836 个采购入库单，其中 649 个采购入库单的创建人与审核人为同一人，不符合职责分离的内部控制要求，发行人与采购相关的内部控制存在瑕疵。

请发行人说明采购相关内部控制情况、内控执行情况，是否存在入库物料未入账的情况，内部控制制度是否健全、是否有效执行。

请保荐人、申报会计师详细说明对发行人采购相关内部控制的核查情况，并就发行人内部控制有效性发表明确意见。

发行人回复：

一、采购相关内部控制情况。

公司在采购业务的各个节点对不相容岗位设置了分离，以确保采购业务符合内部控制的要求。发行人的采购业务节点主要分为“采购申请单”、“采购订单”、“收料通知单”、“检验单”、“采购入库单”、“应付单”和“付款申请单”七个环节。采购业务各环节的具体分工和控制流程如下：

（一）采购申请单审批流程

在公司正常生产经营活动中，需求部门根据采购需求先创建采购申请单，采购申请单由采购工程师负责审核。

采购申请人与审核人员是相互分离的。

（二）采购订单审批流程

在审核通过采购申请后，采购工程师根据需求部门提出的采购物料在合格供应商库中询价、比价，在采购作业所需的全部条款与供应商达成一致后，采购工程师会根据采购申请单创建采购订单。相关采购订单会依据不同部门和金额情况，

由相关负责人员进行审核。

采购订单的经办人员与审核人员是相互分离的。

（三）收料通知单审批流程

在原材料采购收料环节，仓管员根据来料情况收料，并制作采购收料申请，其由采购工程师进行审核。采购收料主要是对材料的品名、规格型号及数量等的检查。

采购收料的经办人员与审核人员是相互分离的。

（四）检验单审批流程

在原材料检验环节，检验员根据检验情况对原材料出具检验单。

（五）采购入库审批流程

在采购入库环节，仓管员在原材料检验审批通过后，创建入库申请，并进行审批。入库申请的相关信息由上级环节（“收料通知单”、“检验单”）导入，仓管员无权进行修改，“采购入库单”的实质为仓管员对实物最终入库的确认。

公司已于 2021 年 1 月 8 日修正 ERP 系统中采购入库单的创建、审核等人员职责分工，由仓管员负责创建采购入库单，由采购人员对仓管员操作进行审核。

（六）应付单审批流程

在材料验收入库后，采购工程师收到供应商提供的增值税发票根据采购情况创建应付单，财务人员对应付单及发票进行审核。

应付单的经办人员与审核人员职责相互分离。

（七）付款申请单审批流程

采购经办人员结合与供应商付款条件，定期跟踪应付单到期情况，对到账期应付货款提出采购申请，采购付款根据发行人付款审批权限进行付款。

采购付款申请的经办人员与审核人员职责相互分离。

保荐业务现场督导组发现上述采购入库单的创建人与审核人为同一人的情况的原因是公司在材料采购入库前设置了采购收料环节，材料到货后由相关采购人员通知仓管员进行收货，仓管员在确认来料的品名、规格、数量、供应商名称

等主要信息后创建“收料通知单”，由采购人员对“收料通知单”进行审核；质量部门根据检验规范对来料进行检验或根据供应商交货时提供的质量证明资料，按其提供的出厂检测方式和方法的报告及相关数据进行检验，检验完成后由检验员出具“检验单”，至此原材料实物流已完成实质性的接收和检验。截止反馈回复日，公司已在 ERP 系统流程中的“采购入库单”环节设置具有不相容职位的制单人和审批人。

综上，发行人在采购业务的关键环节对不相容岗位设置了分离，截止反馈报告日，发行人已在 ERP 系统流程中的“采购入库单”环节设置具有不相容职位的制单人和审批人，做到实质与形式上均符合采购业务内部控制制度设计的有效性，符合内部控制的相关要求。

二、采购相关内控执行情况，是否存在入库物料未入账的情况，内部控制制度是否健全、是否有效执行。

（一）公司采购循环的内控有效，符合职责分离的内部控制要求

公司根据内部控制制度执行了内部控制措施，内部控制得到有效地执行。公司采购环节的内部控制符合职责分离的内部控制要求，保荐业务现场督导组发现的采购入库单的创建人与审核人为同一人的情况未构成公司内部控制的失效，相关原因如下：

公司的完整的采购收料环节包括“收料通知单”、“检验单”、“采购入库单”，材料到货后由相关采购人员通知仓管员进行收货，仓管员在确认来料的品名、规格、数量、供应商名称等主要信息后创建“收料通知单”，由采购人员对“收料通知单”进行审核；质量部门根据检验规范对来料进行检验或根据供应商交货时提供的质量证明资料，按其提供的出厂检测方式和方法的报告及相关数据进行检验，检验完成后由检验员出具“检验单”，至此原材料实物流已完成实质性的接收和检验，采购入库环节实质上已达到不相容职位的职责分离；“采购入库单”的相关数据由上级环节（“收料通知单”、“检验单”）导入，负责创建“采购入库单”的仓管员无权进行修改，“采购入库单”仅为对实物最终入库的

确认。

（二）公司对采购环节设计了完整的内部控制制度并有效执行，不存在入库物料未入账的情形

公司针对采购循环设计并建立了《采购控制程序》、《供应商考核管理规定》、《供应商管理程序》及《仓库作业管理规定》等内部控制管理制度。

公司采购业务通过金蝶云 K3 cloud ERP 系统对供应链进行流程管理，各部门根据采购流程相关制度要求及权限执行，需求部门根据采购需求先创建采购申请单；采购部门经过询价、比价后确定供应商，创建采购订单；仓管员根据收料情况，创建收料单，收料单与采购订单相关联；采购物料经质量部门检验合格后出具“检验单”，仓管员对经检验合格后的收料单据创建“采购入库单”并由采购负责人审核，采购入库每月下推并形成采购应付单，财务相应入库账务处理。采购入库流程通过各环节不相容职位完成相关控制得到有效执行，不存在入库材料未入账的情形。

发行人根据与供应商结算条款定期与供应商进行对账，确保财务入账金额完整性及准确性。

发行人具有健全且完善的存货盘点管理相关的制度规定，对仓库作业流程进行精细化管理，仓库每月执行动态盘点，年中及年末实施静态盘点，相关部门完成库存差异统计并查明库存差异产生原因，分类对库存差异进行初步汇总并完成《物料盈亏审批表》，由各部门负责人进行确认并进行 ERP 系统盘点差异处理及财务账务处理，确保账实相符。

综上，发行人不存在入库物料未入账的情况，采购循环内部控制制度健全且得到有效执行。

三、请保荐人、申报会计师详细说明对发行人采购相关内部控制的核查情况，并就发行人内部控制有效性发表明确意见。

（一）执行的核查程序

1、对发行人相关管理人员进行访谈，了解发行人采购循环所涉及的关键流程及控制措施，并记录了采购循环所涉及的岗位及人员分工；获取发行人与采购环节相关的内部控制制度，包括但不限于《采购控制程序》、《供应商考核管理规定》、《供应商管理程序》及《仓库作业管理规定》等，对内部控制设计有效性进行评价；

2、对发行人的采购业务抽取样本对其执行控制测试，测试发行人采购业务内控执行的有效性；

3、对采购入库控制点执行控制测试，对报告期内的采购入库抽样检查并核对其对应的采购入库单、来料检验单及供应商送货单，采购不存在入库物料未入账情形，相关内部控制有效；

4、对报告期内前五大供应商通过实地走访及视频等方式进行访谈，对报告期内大额交易和应付供应商余额执行函证程序，核查公司与供应商采购交易金额和余额的完整性和准确性；

5、对报告期内各资产负债表日的采购业务抽取采购入库样本执行截止测试，核查采购业务的截止性；

6、取得发行人2017年年末和2018年年末盘点记录并对盘点记录进行复核，对2019年年末和2020年6月30日、2020年12月31日的存货执行盘点程序，以确保公司存货账实相符，验证采购入账及时，不存在来料未入库未入账情形。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人建立了完整的采购业务内部控制制度，对采购的关键环节进行了不相容岗位的设置，内部控制制度得到了有效的执行，不存在入库物料未入账的情形；

2、发行人的采购收料环节包括“收料通知单”、“检验单”和“采购入库单”三个子环节，仓管员在确认来料的品名、规格、数量、供应商名称等主要信

息后创建“收料通知单”，由采购人员对“收料通知单”进行审核；质量部门根据检验规范对来料进行检验或根据供应商交货时提供的质量证明资料，按其提供的出厂检测方式和方法的报告及相关数据进行检验，检验完成后由检验员出具“检验单”，“采购入库单”的相关信息由“收料通知单”、“检验单”自动带入，“采购入库单”的创建人和审批人（仓管员）无权进行修改，“采购入库单”实际为仓管员对实物最终入库的确认。上述权限和流程的设置符合岗位职责分离的要求；

3、发行人已于 2021 年 1 月对“采购入库单”的创建、审核等人员职责分工进行优化，由仓管员负责创建“采购入库单”，由采购人员对仓管员操作进行审核。

问题 6. 关于供应商核查

保荐业务现场督导发现：

（1）保荐人的供应商函证程序执行不到位。供应商采易国际贸易（上海）有限公司 2017 年至 2019 年的函证回函未盖章确认，保荐人底稿记录函证回函相符；供应商上海弗翔电子材料有限公司 2017 年至 2019 年的函证回函不符，未见保荐人执行进一步核查程序。

（2）2017 年保荐人访谈 17 家供应商，其中 10 家未见实地拍照、6 家未见名片或身份证等证明文件；2019 年访谈 15 家供应商，其中 2 家未见实地拍照、2 家未见名片或身份证等证明文件，无法验证是否实地走访、被访谈者是否为供应商员工，保荐人的供应商访谈程序执行不到位。

请保荐人：

（1）结合期对供应商核查情况，说明对发行人供应商核查是否充分到位，并就发行人成本完整性发表明确意见。

（2）说明是否妥善保存核查和验证资料、工作底稿等信息和资料，保荐人是

否建立有效的质量控制体系，是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第六条的规定。

保荐人回复：

一、结合前期对供应商核查情况，说明对发行人供应商核查是否充分到位，并就发行人成本完整性发表明确意见。

（一）关于供应商函证的情况

供应商采易国际贸易（上海）有限公司 2017 年至 2019 年的函证回函（2017 年至 2019 年采购发生额分别为 0.00 元、0.00 元和 53.78 万元，应付账款余额分别为 0.00 元、0.00 元和 39.00 万元）未盖章，由于金额较小，保荐机构未重新发函，核对了该公司对会计师的回函（回函相符），但未复印放入底稿中。保荐机构已获取了会计师回函并补充了相应底稿。

上海弗翔电子材料有限公司 2017 年至 2019 年的函证回函不符（2017 年至 2019 年采购发生额分别为 101.23 万元、167.15 万元和 46.93 万元，应付账款余额分别为 0.00 元、13.21 万元和 1.96 万元），保荐机构已对回函不符情况进行了替代测试并补充相应底稿。

（二）关于供应商走访的情况

保荐机构严格按照《保荐人尽职调查工作准则》的要求对供应商进行了走访，走访供应商时均已取得了名片或身份证并与被访谈人进行合影，部分底稿因电子底稿未打印、项目周期较长而缺失，保荐机构已搜集整理并补充了相应底稿。

实地拍照方面，督导组发现 2017 年走访记录中有 10 家未见实地拍照纸质底稿，其中：保荐机构自查发现在电子底稿中留存了其中 5 家当时访谈时的实地拍照，已补充打印；另外 3 家北京安特普纳、上海壹安机电和沙伯基础，项目组于 2019 年又对上述 3 家供应商进行了实地走访并且进行了实地拍照和打印；剩余 2 家昆山汉进源和雅安百图的实地拍照遗失，保荐机构已经在督导期间对雅安百图进行了补充了视频访谈。督导组发现 2019 年走访记录中有 2 家供应商未见实地拍照，保荐机构自查发现在电子底稿中留存了当时对福建联合新材料科技有限

公司进行访谈时的实地拍照，另 1 家保荐机构执行了电话访谈程序并在电子底稿中留存了当时录制的访谈视频。

名片或身份证方面，督导组发现 2017 年走访记录中 6 家未见名片或身份证等证明文件、2019 年走访记录中 2 家未见名片或身份证等证明文件，目前除镇江博昊外（发行人已从 2017 年起与该供应商停止交易，报告期内未与其进行交易），其余供应商被访谈人的身份证或名片均已在督导期间补充齐备。

综上，相关底稿已补充完善，能够证明实地走访以及被访谈者为供应商员工。

（三）关于成本完整性

成本完整性方面，保荐机构执行了以下核查程序：

1、了解公司采购与付款循环、人力成本循环等的内部控制制度，评价其设计的有效性，并测试关键内部控制运行的有效性；

2、对发行人采购部负责人进行了访谈，了解公司的采购的主要材料及供应商的选择方法、公司的采购价格是否公允；

3、获取公司采购明细表、主要客户的采购合同/订单，对发行人的采购进行细节性测试，确认采购的真实性，准确性，完整性；

4、执行采购截止性测试，检查发行人成本是否有跨期情况；

5、采用积极式函证方式对发行人供应商进行函证，并对未回函的供应商执行替代程序；

6、对主要供应商进行实地走访或视频访谈，了解供应商与公司的交易金额、交易条款等内容，核查采购的交易实质与真实性；

7、对发行人的原材料、库存商品实施存货监盘程序；

8、取得实际控制人及其近亲属、董事监事和高级管理人员的资金流水，关注是否与主要供应商有大额异常资金流水往来。

综上，保荐人对发行人供应商履行了充分的核查程序，保荐人认为发行人的成本完整。

二、说明是否妥善保存核查和验证资料、工作底稿等信息和资料，保荐人是

否建立有效的质量控制体系，是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第六条的规定。

保荐人依据有关规定对发行人进行了尽职调查和辅导，查阅了发行人基本情况、业务与技术情况、公司治理与独立性情况、财务会计信息、募集资金运用与未来发展规划、投资者保护情况、风险因素等相关资料，实地调查了发行人主要经营场所、本次发行募集资金投资项目，对发行人管理层进行了访谈，征询了有关政府部门意见，参与重大事项和问题的讨论并按照有关法律法规的要求提出了意见。

发行人按照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第六条的规定依法向保荐人、证券服务机构提供真实、准确、完整的财务会计资料和其他资料，配合相关机构开展尽职调查和其他相关工作。

保荐人已建立了有效的质量控制体系，按照《保荐人尽职调查工作准则》对发行人进行了审慎核查并按照保荐人投行质量控制部发布的《IPO 项目尽职调查底稿目录》制作了电子和纸质工作底稿。保荐人的投行质量控制部进行了现场检查，对照监管要求及公司相关制度对项目底稿的完备性进行检查，对项目组尽职调查过程中发现的项目重大事项的核查情况和底稿进行复核，并对现场检查过程中发现的其他问题进行检查。检查验收通过后，质量控制部出具了阿莱德创业板 IPO 项目工作底稿验收报告和质量控制报告。

保荐人的投行质量控制部主持了项目内部问核程序，保荐业务负责人、项目签字保荐代表人、投行质量控制部等参与了问核过程。投行质量控制部的质量控制人员根据问核表及质量控制工作开展情况，询问该项目的尽职调查工作情况，以及项目组在尽职调查中对重点事项采取的核查过程、手段及方式，尽职调查过程等执业过程中发现的问题和风险。项目签字保荐代表人对质量控制人员提出的问题进行了回复，项目组其他成员进行补充。

问核会结束后，签字保荐代表人填写了《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》，现场誊写该表所附承诺事项并签字确认，保荐业务负责人在《关于

保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》上签字确认。

保荐机构的风险管理二部下设内核事务处为保荐人常设的内核机构，保荐人同时设立投行类业务内核委员会作为保荐人非常设的内核机构，履行对投行类业务的内核审议决策职责，对投行类业务风险进行独立研判并发表意见。阿莱德项目组向保荐人风险管理二部提交了阿莱德创业板 IPO 项目内核申请后，经内核事务处初步审核，提交保荐机构内核会议审议。内核会参会委员在听取项目组对项目情况汇报和对委员关注问题的解答及说明后，对阿莱德创业板 IPO 项目内核申请进行了表决，同意推荐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。因创业板发行上市相关法规变化，内核会参会委员通过邮件补充确认了内核会议评审结果。

综上，保荐人已建立了有效的质量控制体系。工作底稿中上述不完善事项主要系保荐人已履行相应核查程序但个别电子资料未打印所致，保荐人已在保荐工作底稿中补充完善。

问题 7. 关于收入核查

保荐业务现场督导发现：

（1）收入回函的金额及比例信息披露不准确。报告期各期，保荐人收入函证回函确认金额占营业收入比例分别为 51.91%、55.45%、43.73%、51.13%，与审核问询回复披露的 74.38%、81.20%、79.06%、85.38%差异较大。

（2）保荐人对收入函证的核查程序执行不到位。保荐人对报告期内 2 份未回函的函证，未执行进一步的核查程序；保荐人对仅回函会计师但未回函保荐人的 6 份函证，仅复印了会计师的回函，未见保荐人对会计师函证进行复核的记录，也未执行进一步的核查程序；保荐人对回函仅回复应收账款余额但未回复交易额的函证，未执行进一步的核查程序；保荐人未留存全部的快递形式发函记录和快递面单，2 份函证未留存回函快递面单。

请保荐人、申报会计师：

（1）说明对上述未回函、仅回复余额未回复交易额等客户的核查情况，对未回函及回函不符客户相关收入执行替代性程序情况，相关收入回款情况，回款方与合同约定的回款账户是否一致。

（2）说明对客户走访及访谈情况、对发行人销售循环内部控制测试的核查情况。

（3）就发行人收入真实性发表明确意见。

请保荐人说明基于核查情况，在《保荐工作报告》中发表的相关核查意见是否审慎，保荐人是否建立有效的质量控制体系，并说明对申报文件质量的内部质量控制程序及内核意见。

回复：

一、说明对上述未回函、仅回复余额未回复交易额等客户的核查情况，对未回函及回函不符客户相关收入执行替代性程序情况，相关收入回款情况，回款方与合同约定的回款账户是否一致。

（一）对上述未回函、仅回复余额未回复交易额等客户的核查情况

1、对上述未回函客户的核查情况

序号	主体	客户名称	年份	审定收入金额 (元)	未回函情况	核查情况
1	上海	Flextronics International Poland	2017	3,381,745.52	未回函	已补充执行了替代程序，通过检查合同或订单、报关单、发货单、发票及期后的回款确认收入的真实性、准确性和完整性，经核查，无异常
			2018	1,563,858.31		
			2019	4,118,270.33		
2	上海	Vatherm Technology(HK) CO.Limited	2018	96,869.35	未回函	
3	上海	上海安费诺永亿通讯电子有限公司	2020	453,316.15	未回函（仅回函会计师）	
4	上海	Ericsson Resource and Competence Center Sdn Bhd	2020	1,164,575.55	未回函（仅回函会计师）	

5	上海	Alliance Contract Manufacturing Sdn Bhd	2020	322,896.24	未回函（仅回函会计师）
6	平湖	苏州东山精密制造股份有限公司	2017	2,414,105.43	未回函（回函了会计师）
			2018	13,417,699.83	
			2019	7,278,132.21	
7	平湖	盐城东山通信技术有限公司	2017	-	未回函（回函了会计师）
			2018	-	
			2019	1,307,540.14	
8	平湖	重庆大江美利信压铸有限责任公司	2020	1,843,294.78	未回函（回函了会计师）

对于上述 2 份未回函的函证及 6 份仅回函会计师但未回函保荐机构的函证，保荐机构已在现场督导时补充执行了相关替代程序，通过检查合同或订单、报关单、发货单、发票及期后的回款等确认其收入的真实性、准确性和完整性。

2、对仅回复余额未回复交易额的客户的核查情况

序号	主体	客户名称	年份	审定收入金额（元）	核查情况
1	上海	苏州市永创金属科技有限公司	2019	2,144,231.86	保荐机构和申报会计师根据客户回函情况编制余额调节表；根据调节表确认的余额和发行人收款流水确认收入金额。上述确认过程所依据的公式是“期初余额+交易金额=付款金额+期末余额”，交易金额=期末余额-期初余额+付款金额。在确认了客户的期初余额、期末余额和付
2	上海	捷普科技（上海）有限公司	2019	1,165,747.07	
3	上海	艾蒂盟斯（苏州）压铸电子技术有限公司	2019	1,733,043.75	
4	上海	迈特通信设备（苏州）有限公司	2019	1,479,951.78	
			2020 年 1-6 月	616,699.36	
5	上海	昆山立讯射频科技有限公司	2018	28,908.59	
			2019	1,589,976.34	
6	上海	捷普电子（无锡）有限公司	2017	34,606,927.68	
			2018	33,793,422.89	
			2019	20,316,029.16	
			2020 年 1-6 月	18,385,612.75	
7	上海	NOKIA SOLUTIONS AND NETWORKS OY	2017	17,668,614.30	
			2018	9,694,651.74	
			2019	4,050,717.97	
			2020 年 1-6 月	3,499,039.87	
8	上海		2017	7,146,284.52	

		Nokia Solutions and Networks India Pvt Ltd	2018	7,021,557.72	款金额的基础上,保荐机构和申报会计师可以合理确认客户的交易金额。上述计算过程保荐机构和申报会计师已在现场督导时安排补充相关底稿。经核查,无异常
			2019	4,309,968.06	
			2020年1-6月	3,550,412.55	
9	上海	ERICSSON TELECOMUNICACOES S.A, Brazil	2017	8,449,022.06	
			2018	4,553,802.44	
			2019	2,453,227.95	
10	上海	Ericsson Resource and Competence Center Sdn Bhd	2017	3,257,430.44	
			2018	1,766,536.26	
			2019	2,016,333.72	
11	上海	Ericsson Eesti AS	2017	28,173,108.25	
			2018	19,073,927.31	
			2019	43,536,564.27	
			2020年1-6月	8,554,524.93	
12	平湖	东莞市建升压铸科技有限公司	2020年1-6月	442,412.18	
13	上海	Carestream Health, Inc.	2020年1-6月	1,159,711.59	
14	上海	Flextronics International Poland	2020年1-6月	3,610,610.82	
15	上海	国基电子(上海)有限公司	2019	6,124,613.29	

保荐机构和申报会计师已在现场督导时补充了根据调节表确认的余额和发行人收款流水倒推确认收入金额的计算过程的底稿。上述确认过程所依据的公式是“期初余额+交易金额=付款金额+期末余额”，交易金额=期末余额-期初余额+付款金额。在确认了客户的期初余额、期末余额和付款金额的基础上，保荐机构和申报会计师可以合理确认客户的交易金额。保荐机构和申报会计师对于“付款金额”进行收款进账单抽凭核对检查。经核查，保荐机构和申报会计师发现无异常情况，其推导的交易金额可以确认。

（二）对未回函及回函不符客户相关收入执行替代性程序情况

对于未回函客户，保荐机构已在现场督导后补充执行了相关替代程序，通过检查合同或订单、报关单、发货单、发票、当期回款及期后回款确认当期收入的真实性、准确性和完整性。

对于回函不符客户，保荐机构和会计师获取对方余额构成明细，编制差异调节表，向发行人财务人员询问差异原因，获取差异事项的原始单据（包括但不限于

于合同或订单、报关单、发货单、发票等），检查原始单据是否符合收入判断标准。

（三）相关收入回款情况，回款方与合同约定的回款账户是否一致

截至 2021 年 2 月 15 日，未回函及回函不符客户的收入回款情况如下：

时间	收入金额（万元）	累计回款金额（万元）	回款比例
2017 年度	16,166.82	16,161.31	99.97%
2018 年度	16,002.22	15,996.33	99.96%
2019 年度	15,657.31	15,630.76	99.83%
2020 年 1-6 月	8,248.66	8,071.52	97.85%

上述未回函及回函不符客户的回款方与合同签署主体或订单主体均一致，不存在第三方回款的情况。

二、说明对客户走访及访谈情况、对发行人销售循环内部控制测试的核查情况。

（一）对客户走访及访谈情况

报告期内，保荐机构对客户的走访及访谈情况具体如下（对于部分重要客户，保荐机构有重复走访）：

序号	客户名称	走访日期	走访地点	访谈人	访谈对象	职务	是否是前十大
1	上海泰尼高工程材料科技有限公司	2017.07.27	公司会议室	颜 力	史某	副总经理	是
2	深圳泰日升实业有限公司	2017.08.04	深圳市光明新区圳美公常路北侧泰日升工业园	刘 涛	刘某某	采购部副经理	否
3	Jabil Circuit (Wuxi) Co.,Ltd	2017.04.06	无锡	李立鸿	程某	采购经理	是
4	Jabil Hungary Ltd						
5	Jabil Circuit de Mexico, S.de R.L						

6	安弗施无线射频系统（上海）有限公司	2017.03.08	上海荣乐东路299号安弗施工厂	李立鸿	李某	采购经理	是
7	Nokia Solutions and Networks India Pvt. Ltd	2017.02.28	Manyata Embassy Park, Bangalore	李立鸿	P**	Global Sourcing Manager of plastics	是
8	Flextronics International Poland	2017.03.10	ul. Malinowska 28, Tczew, 83-100 Poland	刘 涛	J** D**	Commodity Buyer	是
9	Jabil Circuit India Pvt. Ltd	2017.03.02	MIDC Industrial Area, Ranjangaon	李立鸿	N** W**	Supply Chain Manager	是
10	Ericsson Eesti AS	2017.03.08	Peterburi tee 67A 11415, Estonia	刘 涛	M** M**	Purchaser	是
11	Ericsson Telecomunicacoes S.A, Brazil	2017.02.22	北京市朝阳区望京利泽东街5号	刘 涛	魏某某	战略采购经理	是
12	南京爱立信熊猫通信有限公司	2017.02.23	中国南京江宁经济技术开发区池田路32号	颜 力	于某	采购经理	是
13	北京维冠机电股份有限公司	2017.02.23	北京市大兴区采育开发区采伟路6号	刘 涛	尹某某	采购工程师	是
14	河北维冠机电设备有限公司						
15	国基电子（上海）有限公司	2017.02.17	上海南乐路1925号	李立鸿	丁某、尚某某	采购部主管	是
16	Balti Logistika（爱立信中转仓）	2018.03.12	Estonia	杨汉翔	S** K**、G** O**、K** A**	VMI Project Manager	是
17	S.C Kathrein Romania SRL	2018.03.06	电话访谈	刘宇浩	A**	Purchasing Manager	是
18	四海电子（昆山）有限公司	2018.03.08	四海电子（昆山）有限公司	刘宇浩	刘某	采购经理	否

19	菲斯达精密工业部件（苏州）有限公司	2018.03.07	菲斯达精密工业部件（苏州）有限公司	刘宇浩	杜某	采购经理	否
20	苏州东山精密制造股份有限公司	2018.03.07	苏州东山精密制造股份有限公司	刘宇浩	杨某	策略采购主管	否
21	比克泰尔（天津）无线通信产品有限公司	2018.03.09	比克泰尔（天津）无线通信产品有限公司	刘宇浩	徐某	采购经理	否
22	爱立信（中国）有限公司	2018.03.05	北京爱立信	颜 力	李某	战略采购经理	是
23	重庆大江美利压铸有限责任公司	2018.03.12	重庆大江美利压铸有限责任公司	刘宇浩	张某某	采购经理	否
24	南京爱立信熊猫通信有限公司	2019.01.23	南京池田路 32 号南京爱立信会议室	杨汉翔	邓某某	供应商运营经理	是
25	NOKIA SOLUTIONS AND NETWORKS OY	2019.02.20	上海天目西路 285 号	杨汉翔	P** N	Global Sourcing Manager	是
26	捷普电子（无锡）有限公司	2019.01.29	无锡保税区无锡捷普工厂	杨汉翔	程某	采购经理	是
27	苏州东山精密制造股份有限公司	2019.02.20	苏州东山精密制造股份有限公司会客室	颜 力	朱某某	滤波器事业部采购专员	是
28	河北维冠机电设备有限公司	2019.01.28	河北维冠机电设备有限公司会议室	刘宇浩	尹某某	采购工程师	是
29	安弗施无线射频系统（苏州）有限公司	2019.01.25	荣乐东路 299 号 RFS 会议室	杨汉翔	李某	采购经理	是
30	深圳市泰日升实业有限公司	2019.02.15	深圳市泰日升实业有限公司办公室	颜 力	彭某	采购经理	是
31	伟创力电子技术（苏州）有限公司	2019.01.29	伟创力电子技术（苏州）有限公司会议室	杨汉翔	周某某	采购经理	是

32	菲斯达精密工业部件（苏州）有限公司	2019.01.24	菲斯达精密工业部件（苏州）有限公司办公室	刘宇浩	杜某	采购经理	是
33	迈特通信设备（苏州）有限公司	2019.02.20	迈特通信设备（苏州）有限公司会议室	颜 力	孙某某	商务专员	否
34	苏州市永创金属科技有限公司	2019.02.20	苏州市永创金属科技有限公司会议室	颜 力	周某某	采购专员	否
35	南京爱立信熊猫通信有限公司	2019.12.09	南京池田路 32 号南京爱立信会议室	杨 灵	邓某某	供应商运营经理	是
36	Ericsson AS	2019.12.09	南京池田路 33 号南京爱立信会议室	杨 灵	邓某某	供应商运营经理	是
37	Samsung 三星	2019.12.30	129 Samsung-ro Yeongtong-gu, Suwon Gyeonggi-do 16677, Korea	陈 全	S** Y*	Principal Engineer	否
38	Silver Ocean Technology Ltd.	2019.12.30	Korea	陈 全	A** A**	President	否
39	诺基亚中国	2020.01.13	上海市宁桥路 388 号	杨 灵	张某	全球采购经理	是
40	上海叹止新材料科技有限公司	2019.08.14	上海市环城东路 312 号 1 号楼 4 层	杨 灵	靳某某	副总经理	否
41	中兴通信股份有限公司	2019.12.12	广东省深圳市南山区深圳市南山科技园中兴通讯大厦 B3-2	操陈敏	孔某	技术质量工程师	是
42	Gemtek Technology Co.,Ltd	2021.01.22	视频访谈	苏兴宇	张某某	采购经理	是

43	南京爱立信熊猫通信有限公司	2021.02.23	南京池田路 32 号南京爱立信会议室	颜 力	邓某某	供应商运营经理	是
44	诺基亚中国	2021.02.24	上海市宁桥路 388 号	杨汉翔	张某	全球采购经理	是

（二）对发行人销售循环内部控制测试的核查情况

申报期内，保荐机构每年抽取 2 个销售订单，追查至出库单、销售发票和收款单，进行穿行测试。由于收款单并非对应单笔订单的金额，保荐机构参照客户系统中核销的收款单据记录查找相应凭证及收款单据。同时每年抽样 120 多笔进行实质性控制程序检查，进行真实性和截止性测试。

现场督导期间，保荐机构和申报会计师根据督导组提供的细节测试样本执行了 211 笔销售循环内部控制测试，其中 2017 年执行了 57 笔，2018 年执行了 51 笔，2019 年执行了 50 笔，2020 年 1-6 月执行了 53 笔。

经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人的销售循环内控得到了有效执行。

三、就发行人收入真实性发表明确意见。

对于发行人收入的真实性，保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：

（一）了解、评估与销售业务有关的内部控制设计，并测试了关键控制程序执行的有效性；

（二）访谈发行人的总经理及销售总监，了解发行人所处行业的发展情况，发行人的销售业务模式，主要产品的销售变化情况，主要客户的销售情况等内容；

（三）对主要客户进行实地走访或视频访谈，了解其与发行人的合作历史，向发行人采购产品类别、采购份额等内容；

（四）获取发行人产品销售清单，并按照产品大类、新老产品、销售区域（内外销）等对报告期内收入、价格、成本和毛利率变化情况进行分析；

（五）按照发行人报告期内的主要客户构成，分析其产品的销售变化情况；

（六）检查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；

（七）采用抽样方式对销售收入确认相关的支持性文件（包括销售合同或订单、发货单、客户签收单、报关单、提单、发票等）进行检查，对出口外销业务，将账面确认的营业收入与从中国电子口岸系统获取的出口数据进行比对分析；

（八）对报告期临近资产负债表日的收入确认进行重点检查，包括检查销售合同或订单，判断交易背景的真实性，检查核对相关交易的发运单、客户签收单等证据，期后是否存在大额退回等事项。

通过执行上述核查程序，保荐机构和申报会计师认为发行人披露的收入相关信息真实、准确、完整，符合发行人的实际经营情况。

四、请保荐人说明基于核查情况，在《保荐工作报告》中发表的相关核查意见是否审慎，保荐人是否建立有效的质量控制体系，并说明对申报文件质量的内部质量控制程序及内核意见。

（一）请保荐人说明基于核查情况，在《保荐工作报告》中发表的相关核查意见是否审慎

保荐机构在原核查工作的基础上，补充核查了未回函、仅回复余额未回复交易额等客户情况，补充执行了相关替代程序和计算复核底稿等，同时根据督导组提供的细节测试样本补充执行了 211 笔销售循环内部控制测试，其中 2017 年执行了 57 笔，2018 年执行了 51 笔，2019 年执行了 50 笔，2020 年 1-6 月执行了 53 笔。

在上述核查工作的基础上，保荐机构认为在《保荐工作报告》中发表的相关核查意见是审慎的。

（二）保荐人是否建立有效的质量控制体系，并说明对申报文件质量的内部质量控制程序及内核意见

保荐机构建立了有效的质量控制体系，其内部审核流程主要包括尽职调查、立项审核、工作底稿验收、问核及内核审核。

1、尽职调查

项目组根据保荐机构制定的相关尽职调查工作规程对发行人开展尽职调查

工作，尽职调查工作所对应的主要内容包括但不限于：（1）发行人基本情况；（2）业务与技术；（3）同业竞争与关联交易；（4）高管人员；（5）组织结构与内部控制；（6）财务与会计；（7）业务发展目标；（8）募集资金运用；（9）风险因素及其他重要事项等。

2、立项审核

保荐机构的投行质量控制部负责项目的立项评审组织和协调工作。在立项审核阶段，项目组按照规定向投行质量控制部提出立项申请，由投行质量控制部进行完备性审核，确认材料完备后安排立项评审。

每次立项评审至少由五名以上（含五名）立项委员参加方为有效。其中，来自内部控制部门的委员人数不得低于参会委员总人数的 1/3。内部控制人员是指保荐人中以履行投资银行业务质量控制、合规、风险管理等内部控制职能为主要职责的人员。立项评审实行实名制，一人一票，不得弃权。投票表决结果分为同意、反对两种情况。每次表决结果中同意票超过 2/3，即为通过本次项目立项。

3、工作底稿验收

在本次发行申请文件和工作底稿基本齐备后，项目组按照要求向投行质量控制部提出现场检查申请。投行质量控制部收到现场检查申请后，对项目组提交材料的完备性进行检查。项目组提交的材料齐备后，投行质量控制部安排相关人员到项目现场进行现场检查，对照监管要求及保荐机构相关制度对项目底稿的完备性进行检查，对项目组尽职调查过程中发现的项目重大事项的核查情况和底稿进行复核，并对现场检查过程中发现的其他问题进行检查。

现场检查完成后，投行质量控制部出具现场检查报告。现场检查报告如实记录、反映现场检查情况，分析、判断项目风险和项目组执业情况，并形成明确的现场检查结论。

质量控制部门在认真审阅尽职调查工作底稿后，对相关专业意见和推荐文件是否依据充分，项目组是否勤勉尽责出具明确验收意见。验收通过的，质量控制部门制作项目质量控制报告，列示项目存疑或需关注的问题提请内核会议讨论。

验收未通过的，质量控制部门要求项目组做出解释或补充相关工作底稿后重新提交验收。工作底稿未验收通过的，不得启动内核会议审议程序。

4、内部问核

问核工作由投行质量控制部牵头组织实施，项目的保荐代表人或财务顾问主办人应当参加问核程序，对于无保荐代表人和财务顾问主办人的项目，由项目负责人参加问核程序。保荐机构保荐业务负责人或保荐业务部门负责人需参加首次公开发行股票并上市项目的问核。

投行质量控制部的质量控制人员根据问核表及质量控制工作开展情况，询问该项目的尽职调查工作情况，以及项目组在尽职调查中对重点事项采取的核查过程、手段及方式，尽职调查过程等执业过程中发现的问题和风险。项目签字保荐代表人应对质量控制人员提出的问题进行了回复，项目组其他成员可进行补充。

5、内核审核

（1）保荐人的内核机构

保荐机构风险管理二部下设内核事务处为保荐机构常设的内核机构，保荐机构同时设立投行类业务内核委员会作为保荐机构非常设的内核机构，履行对投行类业务的内核审议决策职责，对投行类业务风险进行独立研判并发表意见。

（2）内核事项

以保荐机构名义对外提交、报送、出具或披露投行类业务材料和文件必须按照保荐机构内核相关制度履行内核程序。

内核事项分为会议事项和非会议事项。以下内核事项为会议事项：

- ①是否同意保荐发行人股票、可转换债券和其他证券发行上市；
- ②是否同意出具上市公司并购重组财务顾问专业意见；
- ③是否同意承销债券发行；
- ④是否同意推荐申请挂牌公司股票挂牌、重大资产并购重组以及需中国证监会审核批准已挂牌公司的定向增发；
- ⑤是否同意设立专项计划、发行资产支持证券；

⑥规章和其他规范性文件、行业规范和自律规则以及保荐机构认为有必要的事项。

除上条会议事项以外的其他以保荐机构名义对外提交、报送、出具或披露投行类业务材料和文件的审批事项均为非会议事项，由内核事务处负责审议决策。

会议事项由项目内核委员会委员对内核申请材料进行审核，以投票表决方式决定保荐机构是否同意对外报送材料；非会议事项由内核事务处协调工作人员进行审核。

（3）内核程序

会议程序由项目组先提请内核申请。符合以下条件，且经项目所属业务部门负责人和质控部门审核同意后，内核事务处予以安排内核会议：

①已经根据中国证监会等监管机构和保荐机构有关规定，完成必备的尽职调查程序和相关工作，且已经基本完成项目申报文件的制作；

②已经业务部门预先审核，并出具业务部门明确的审核意见；

③已经履行现场检查程序（如必要），并按照质控部门的要求进行整改和回复；

④项目现场尽职调查阶段的工作底稿已提交质控部门验收，质控部门已验收通过并出具包括明确验收意见的质量控制报告；

⑤已经完成问核程序要求的核查工作，并对问核形成书面或电子文件记录；

⑥原则上应已全部获得必要的政府批复或证明；

⑦项目负责人已对项目存在的重大问题和风险进行列示，并确认发行人存在的重大问题均已得到解决或合理解释，不存在影响发行上市的重大障碍。

内核事务处受理项目组的内核申请后，协调工作人员负责对内核申请材料进行财务、法律等方面的初步审核，并结合现场检查（如有）、底稿验收情况、业务部门审核意见、质量控制报告、电话沟通、公开信息披露和第三方调研报告等，重点关注审议项目是否符合法律法规、规范性文件和自律规则的相关要求，尽职调查是否勤勉尽责。审议过程中发现项目存在问题和风险的，应提出书面反馈意见。

见。

每次参加内核会议的内核委员不得少于 7 名。内核会议表决采取不公开、记名、独立投票的方式，参加内核会议的内核委员一人一票。表决票设同意票和反对票，不得弃权。内核会议应当形成明确的表决意见，获得内核会议通过的项目应至少经三分之二以上的参会内核委员表决同意。项目组在申报前应当根据内核意见补充尽职调查程序，或进一步修改完善申报文件和工作底稿，质控部门应对项目组补充的尽职调查工作底稿进行补充验收。

对于非会议程序，项目组根据内核意见要求补充执行尽职调查程序或者补充说明，并形成书面或电子回复文件。内核机构对内核意见的答复、落实情况进行审核，确保内核意见在项目材料和文件对外提交、报送、出具或披露前得到落实。

兴业证券股份有限公司投资银行业务内核委员会于 2020 年 4 月 24 日召开 2020 年投行股权类业务第 7 次内核会议，对阿莱德创业板 IPO 项目召开了内核评审会。内核委员会成员和项目组成员出席了会议。

保荐机构风险管理二部内核审核人员介绍了阿莱德创业板 IPO 项目的基本情况和审核关注问题；内核委员就项目的主要问题进行了讨论，内核委员主要关注的问题包括前次申报撤回的原因、持续盈利能力、大客户依赖风险、历史沿革问题、募投合理性和必要性等；结合上述情况，形成阿莱德创业板 IPO 项目的内核审核意见；项目组对内核材料初审过程中和委员审核中共同关注的问题进行了回复。

在与会成员充分发表意见的基础上，会议以投票方式对阿莱德创业板 IPO 项目内核申请进行了表决，阿莱德创业板 IPO 项目内核申请获通过。

问题 8. 关于毛利率

保荐业务现场督导发现，保荐人计算飞荣达 5G 天线罩毛利率使用了飞荣达未来募投项目的单位成本和在售天线罩产品的销售均价，未使用募投项目的预测

销售均价。由于在售天线罩均价（162.55 元/件）高于募投项目的预测销售均价（138 元/件），如使用募投项目的预测销售均价计算，飞荣达 5G 天线罩的毛利率应为 28.55%，与发行人的 5G 相控阵天线罩毛利率存在较大差异。

首轮问询回复显示，射频与透波防护器件产品结构差异大，单价无明显指示意义。报告期各期，5G 相控阵天线罩类单价分别为 16.02 元、40.47 元、55.47 元、27.45 元。但第二轮问询回复显示报告期内，发行人 5G 天线罩体平均单价为 205.32 元/个，毛利率为 41.36%。

公开资料显示，报告期各期，注塑行业平均净利率为 9.85%、8.33%、6.29%、7.05%。发行人平均净利率为 19.66%、22.82%、19.02%、19.75%。

请发行人：

（1）披露报告期各期发行人各类天线罩罩体的单价范围及平均单价变动情况，是否存在明显降价趋势，结合单位成本及单价变动情况，分析并披露发行人高毛利是否具有可持续性，并按照《信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板招股说明书》第三十四条的规定，结合风险的实际情况，对风险产生的原因和对发行人的影响程度进行充分解释，并就毛利率下滑风险进行特别风险提示。

（2）说明可比公司毛利率数据计算过程中收入与成本是否匹配，计算方法是否合理，并修改招股说明书及问询回复相关内容。

请保荐人、申报会计师结合对权威行业专家、行业协会等的访谈情况，说明发行人各细分业务毛利率水平的合理性，并就上述问题发表明确意见。

回复：

一、披露报告期各期发行人各类天线罩罩体的单价范围及平均单价变动情况，是否存在明显降价趋势，结合单位成本及单价变动情况，分析并披露发行人高毛利是否具有可持续性，并按照《信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板招股说明书》第三十四条的规定，结合风险的实际情况，对风险产生的原因和对发行人的影响程度进行充分解释，并就毛利率下滑风险进行特别风险提示。

（一）报告期内公司各类天线罩罩体的单价范围、平均单价变动情况及单价变动的主要原因

公司在第一轮反馈回复时所述的“16.02 元、40.47 元、55.47 元、27.45 元”是指 5G 相控阵天线罩类收入的整体平均单价，第二轮反馈回复时为尽可能地和飞荣达所披露的信息进行价格对比，使用的是 5G 相控阵天线罩类收入中天线罩组件（罩体）的平均单价，两者范围有所不同。

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）营业收入分析”之“6、主营业务产品的单价分析”之“（1）射频与透波防护器件的价格分析”处补充披露如下：

报告期内，公司天线罩类收入的对应平均单价情况如下：

单位：元

分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	单价	占比	单价	占比	单价	占比	单价	占比
5G 相控阵天线罩类	27.45	44.75%	55.47	50.82%	40.47	12.98%	16.02	2.60%
其中：天线罩组件（罩体）	153.91	21.84%	361.27	33.08%	319.12	1.98%	-	-
天线罩零配件	11.29	16.81%	17.18	14.19%	12.97	4.08%	9.31	1.51%
天线罩组件及零配件模具	234,835.59	6.10%	155,740.79	3.55%	172,132.12	6.92%	73,774.37	1.09%

注：占比为各分类占射频与透波防护器件收入的比例。

报告期内，公司天线罩组件的单价范围情况如下：

单位：元

分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
天线罩组件（罩体）	52.70~ 1,202.29	49.51~ 2,004.02	56.75~ 617.40	-
其中：高频天线罩（罩体）	-	1,952.67~ 2,004.02	811.61 ^注	-
中低频天线罩（罩体）	52.70~ 1,202.29	49.51~ 1,523.52	56.75~ 617.40	-

注：该年仅有一款试验产品。

公司上述单价变化的主要原因是产品结构变化而非单价下降，以天线罩组

件（罩体）为例，2019 年和 2020 年 1-6 月的销售情况（列出的为任一年销售金额大于 100 万元的所有天线罩组件（罩体））如下：

分类	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	单价 (元/个)	数量 (个)	收入金额 (万元)	收入占比 (%)	单价 (元/个)	数量 (个)	收入金额 (万元)	收入占比 (%)
天线罩 1	204.37	25,981.00	530.97	16.23	205.21	27,050.00	555.08	6.56
天线罩 2	303.50	9,863.00	299.34	9.15	401.82	525.00	21.10	0.25
天线罩 3	133.96	12,525.00	167.78	5.13	162.91	29,099.00	474.05	5.60
天线罩 4	164.31	8,416.00	138.28	4.23	-	-	-	-
天线罩 5	150.96	7,041.00	106.29	3.25	262.43	16,447.00	431.62	5.10
天线罩 6	101.97	7,243.00	73.86	2.26	116.91	25,488.00	297.99	3.52
天线罩 7	-	-	-	-	2,004.02	7,617.00	1,526.46	18.04
天线罩 8	-	-	-	-	1,952.67	6,713.00	1,310.83	15.49
天线罩 9	-	-	-	-	260.98	4,634.00	120.94	1.43
其他 ^{注 1}	85.76	32,676	280.24	8.56	220.52	34,843	768.35	9.08
合计	153.91	103,745.00	1,596.76	48.80	361.27	152,416.00	5,506.41	65.09

注 1：单款收入不足 100 万元的数款天线罩合计。

注 2：收入占比为各天线罩占天线罩大类的比例。

如上表所示，公司天线罩组件（罩体）的平均单价由 2019 年度的 361.27 元下降到 2020 年 1-6 月的 153.91 元是由于产品结构变化所致。通信行业属于产品迅速迭代的行业，公司的产品结构始终处于快速变化的状态。

（二）天线罩产品单价下降并不必然导致毛利率的明显下降，公司天线罩产品的毛利率水平具有持续性

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“八、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、主营业务产品的单价分析”之“（1）射频与透波防护器件的价格分析”处补充披露如下：

上述天线罩的平均单价和平均成本情况（仅列示 2019 年度和 2020 年 1-6 月均有销售的）如下所示：

分类	平均单价(元/个)			平均成本(元/个)		
	2020 年 1-6 月	2019 年度	单价变化	2020 年 1-6 月	2019 年度	单位成本变化

天线罩 1	204.37	205.21	-0.41%	115.67	149.47	-22.61%
天线罩 2	303.50	401.82	-24.47%	139.56	169.47	-17.65%
天线罩 3	133.96	162.91	-17.77%	59.41	65.62	-9.46%
天线罩 5	150.96	262.43	-42.48%	66.91	75.41	-11.28%
天线罩 6	101.97	116.91	-12.78%	56.83	63.86	-11.01%

通常而言，随着时间的变化客户会要求公司降低产品的供应价格，公司也因工艺优化、生产熟练度提高等原因降低产品的生产成本，因此产品供应价格的下降并不必然导致对应产品毛利率的明显下降。

上述 5 款产品（2020 年 1-6 月收入占比为 36.01%）2020 年 1-6 月和 2019 年度的总体毛利率分别为 49.00%和 49.94%，未发生大幅下降情况。

分类	毛利率		收入占比	
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度
合计	49.00%	49.94%	36.01%	21.04%

注：收入占比为天线罩占各期天线罩大类的比例。

（三）公司的整体毛利率水平具有持续性

根据行业惯例，公司客户会要求公司定期降低老产品的价格，可能会对公司的毛利率造成负面影响。公司已经在招股说明书的“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）下游客户压价的风险”中进行了相关披露。

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之中增加“7、公司毛利率水平的可持续性”补充披露如下：

（1）其他与发行人射频与透波防护器件业务相似企业的毛利率目前处于较高水平

发行人射频与透波防护器件业务与参考对比公司的毛利率水平对比情况如下：

公司名称	产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	射频与透波防护器件	35.56%	38.60%	41.47%	43.70%
兆威机电 ^{注1}	精密注塑件	39.31%	39.64%	43.72%	46.45%

飞荣达（并购前） ^{注2}	基站天线及相关器件	-	2016年1月-2019年6月的平均毛利率为38.85%		
飞荣达（并购后）	基站天线及相关器件	-	25.43%	-	-

注1：由于兆威机电于2020年12月上市，此前未能在WIND的上市公司行业数据库中检索到；其数据来源于兆威机电的招股说明书，相关毛利率数据来源于兆威机电的“精密注塑件”的毛利率；其精密注塑件中应用于通信领域毛利率为52.62%、51.12%、46.57%和43.54%。

注2：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〈关于请做好飞荣达创业板非公开发行股票发审委会议准备工作的函〉之回复》，飞荣达披露了其基站天线及相关器件（与发行人可比的产品分类）2016年1月-2019年6月平均毛利率为38.85%，未披露2017年-2019年原有基站天线及相关器件每一年的毛利率，也未披露2020年的相关数据。

兆威机电（于2020年12月4日在创业板上市）从事微型传动系统、精密注塑件（精密注塑件在2019年度的收入为26,187.05万元），其应用于“移动通信行业”的精密注塑件主要为4G通讯基站的高精密组件、用于5G通讯基站的振子塑胶组件，与公司的射频与透波防护器件业务类似。报告期内兆威机电的精密注塑件整体毛利率与公司射频与透波防护器件业务毛利率基本一致，同时其通信领域的注塑业务毛利率（52.62%、51.12%、46.57%和43.54%）略高于公司。

（2）在定制化产品的生产过程中，发行人依赖技术积累和历史经验对生产工艺环节持续优化，提高生产效率逐步降低产品的生产成本

公司在给客户设计供应新产品时要价一般会较高，后期根据客户要求，经双方协商一致，大多数老产品每年都有不同程度的降价。在定制化产品的生产过程中，公司依赖技术积累和历史经验对生产工艺环节持续优化，提高生产效率逐步降低老产品的生产成本（如公司通过开发自动化热熔螺母设备，将原来的手工热熔及注塑预埋镶件工艺改变为后道自动热熔工艺从而提高工时利用率和降低产品不良率；针对大批量生产的产品，公司通过改进其生产工艺和生产设备达到提高产品质量和降低产品耗用的目的），消化掉了大部分降价的负面影响，使毛利率在较小的范围内波动。

报告期内，公司可比产品（上一年与下一年销售同一型号均超过10万元的产品）的毛利率对比分析如下：

指标	2020年1-6月 VS 2019年		2019年 VS 2018年		2018年 VS 2017年	
	2020年1-6月	2019年	2019年	2018年	2018年	2017年
可比产品收入占比	66.56%	54.45%	45.73%	64.82%	54.98%	63.96%

可比产品毛利率	45.94%	46.02%	43.16%	46.13%	45.63%	45.43%
可比产品毛利率变动	-0.09%		-2.97%		0.19%	
其中：结构因素	-4.34%		-2.48%		2.16%	
单价因素	-5.56%		-1.99%		-6.20%	
单位成本因素	9.81%		1.51%		4.23%	

注：结构因素=Σ(各产品下一年收入占比*各产品上一年毛利率)-Σ(各产品上一年收入占比*各产品上一年毛利率)

单价因素=Σ[各产品下一年收入占比*(1-各产品上一年单位成本/各产品下一年售价)]-Σ(各产品下一年收入占比*各产品上一年毛利率)

单位成本因素=Σ[各产品下一年收入占比*(1-各产品下一年销售成本/各产品下一年售价)]-Σ[各产品下一年收入占比*(1-各产品上一年单位成本/各产品下一年售价)]

从上可以看出，报告期内可比产品单价下降对毛利率的变动影响幅度分别为-6.20%、-1.99%和-5.56%，但相应可比产品成本节约改善后对毛利率的提升影响幅度分别为 4.23%、1.51%和 9.81%，有效地缓解了产品降价压力。

(3) 公司能够依赖自身全流程服务获得客户认可，持续为客户推出新产品

公司深耕通信行业十多年，对行业技术趋势的发展具备较强的判断力，对通信产品以及零部件的认知有着深刻的理解力，能够实现与客户高效的技术沟通。在大多数新产品开发中，公司为客户提供了全流程服务，在产品设计、材料选型、模具开发、后道工艺、装配组装、质量管控和产品交付等全流程环节中，利用所掌握的核心技术确保了公司的产品能够满足客户的要求，提高了客户满意度，增加了客户粘性。因此，公司能够持续获得客户的新项目标的。报告期内公司为客户供应的新产品（成品品号）分别为 707 个、934 个、951 个和 384 个。

由于能够为客户提供全流程服务的供应商较少且市场竞争不充分，公司在与客户就新产品协商定价时，可以充分考虑前期的各项投入，依据生产成本和合理利润空间确定销售价格并向客户报价。因此，公司新产品的价格一般相对较高。

(4) 公司在报告期内不断推出高端产品，提升产品的附加值，高端产品收入的占比提升支撑了公司的毛利率水平

在老产品存在降价压力的同时，公司持续加强高端产品的研发，如在电子导热散热产品方面针对 5G 基站散热需求的提高，陆续开发出技术含量较高的高 K

值导热垫片、高 K 值导热凝胶等产品。公司的高 K 值导热垫片于 2019 年通过了三星和诺基亚的认证准入，公司获得了三星和诺基亚基站设备中的相关导热产品的主要份额。

报告期内各期公司的导热凝胶、硅脂类收入以及高 K 值导热垫片收入保持良好的上涨趋势。报告期内各期，相关收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
导热凝胶、硅脂	645.82	405.46	58.14	6.21
高 K 值导热垫片	312.89	785.05	11.18	-

公司的导热凝胶、硅脂和高 K 值导热垫片均属于导热界面材料（Thermal Interface Material），根据 Grand View Research 的数据（《Global Thermal Interface Materials Market Size Report, 2020-2027》），2019 年全球导热界面材料的市场约为 18 亿美元，且预期在 2020-2027 年间以 11% 的年均复合增长率增长。

相关高端产品技术含量和附加值较高，其毛利率也较高。

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
导热凝胶、硅脂	70.12%	39.55%	75.56%	14.56%	67.33%	2.99%	44.84%	0.35%
高 K 值导热垫片	64.28%	19.16%	48.41%	28.19%	51.99%	0.57%	-	-

注：占比为各类项目占各期电子导热散热器收入的占比。

随着导热凝胶、硅脂和高 K 值导热垫片的逐步放量，在公司收入结构中的占比逐步上升，使得公司的主营业务毛利率维持较高水平。报告期内，导热凝胶、硅脂和高 K 值导热垫片对公司的毛利率贡献逐年提高，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月的毛利率贡献分别为 0.03%、0.76% 和 2.13%，相关情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务毛利率 (A)	42.76%	41.40%	45.21%	46.14%
主营业务毛利率 (扣除导热凝胶、硅脂和高 K 之导热垫片) (B)	40.63%	40.64%	45.18%	46.14%

导热凝胶、硅脂和高K值 导热垫片的毛利率贡献 (G=A-B)	2.13%	0.76%	0.03%	-
--------------------------------------	-------	-------	-------	---

综上，公司新品类产品的毛利率较高，收入快速增长，市场空间较大，上述情况支撑了公司的毛利率水平，公司的毛利率水平具有持续性。在新品类产品迅速发展的同时，公司的原有业务承受了一定的毛利率下降压力，2017-2020年1-6月公司的射频与透波防护器件业务的毛利率分别为43.70%、41.47%、38.60%和35.56%，呈现一定的下降趋势。相关毛利率下降主要是由于下游压价和产品结构变动所致，请投资者注意本招股说明书中的风险提示，尤其是“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）下游客户压价的风险”和“三、财务风险”之“（三）毛利率下降的风险”。

（四）对相关风险的披露

公司已经在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”之“（三）毛利率下降的风险”处补充披露如下：

现阶段公司主要聚焦于通信细分行业，移动通信领域目前形成了华为、爱立信、诺基亚、中兴通讯等主设备商寡头垄断的局面，上述主设备商的供应商准入标准较高以及其对产品成本的敏感程度较低使得公司所在细分行业毛利率较高。公司在2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月的主营业务毛利率为46.14%、45.21%、41.40%和42.76%，毛利率较高。2017年度、2018年度、2019年度和2020年1-6月，公司射频与透波防护器件的毛利率分别为43.70%、41.47%、38.60%和35.56%，呈现一定的下降趋势，鉴于射频与透波防护器件收入仍占公司主营业务收入的60%以上，若射频与透波防护器件的毛利率进一步下降，可能对公司的盈利水平造成较大不利影响。另外，虽然公司的EMI及IP防护器件和电子导热散热器件的毛利率没有下降趋势，但仍存在下降的可能。

随着行业发展，如果主设备商的供应商准入标准降低使得其他潜在竞争者进入、或行业内部竞争者进一步扩产压低价格使得行业竞争加剧，进而导致发行人毛利率下降的可能。

同时，若后期公司采取“低毛利、高规模”发展策略，向其他行业如消费电子、新能源汽车等行业拓展，由于相关行业竞争较为激烈，毛利率水平总体低于通讯行业，可能导致公司的收入规模增加，但总体的毛利率下降。

二、说明可比公司毛利率数据计算过程中收入与成本是否匹配，计算方法是否合理，并修改招股说明书及问询回复相关内容。

（一）计算飞荣达 5G 天线罩零件及组件毛利率的口径

飞荣达在《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《关于请做好飞荣达创业板非公开发行股票发审委会议准备工作的函》之回复》（以下简称《飞荣达非公开发审委准备回复》）中披露的相关预测单价和现有单价情况如下：

单位：元/件

序号	产品名称	目前公司在售同类产品售价区间	目前公司在售同类产品销售均价	本次募投项目测算平均售价
1	5G 天线罩零件及组件	130-195.1	162.55	138
2	5G 天线振子零件及组件	9.38-21.04	15.21	13
3	交换机类零件及组件	32.23-42.34	37.29	32
4	路由器类零件及组件	27.19-28.57	27.88	24
5	服务器类零件及组件	46.21-49.61	47.91	40

注：目前在售同类产品销售均价为公司在售同类产品售价区间之高价与低价的均值。

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》，飞荣达披露的募投项目预测成本如下：

单位：万元

序号	项目名称	5G 天线罩零件及组件	5G 天线振子零件及组件	交换机类零件及组件	路由器类零件及组件	服务器类零件及组件
1	直接材料	15,674.50	12,431.50	10,269.50	5,945.50	9,729.00
2	直接能源耗用	369.85	293.33	242.31	140.29	229.56
3	直接人工	2,540.11	2,014.57	1,664.21	963.49	1,576.62
4	制造费用	2,714.49	2,152.87	1,778.46	1,029.63	1,684.86

5	生产成本 小计	21,298.95	16,892.27	13,954.48	8,078.91	13,220.04
---	------------	-----------	-----------	-----------	----------	-----------

注：直接人工成本参考公司现有用工成本，按生产工人人均每年 8 万元、管理和技术人员人均每年 15 万元测算。

根据飞荣达的上述披露，公司计算飞荣达 5G 天线罩零件及组件毛利率的口径如下：

$$39.34\% = \frac{162.55 - 98.61}{162.55}$$

注 1：162.55 为飞荣达在公告中披露的在售的 5G 天线罩零件及组件的销售均价。

注 2：98.61（21,298.95÷216，216 万件是对应销售数量）是飞荣达公布的募投项目测算的 5G 天线罩零件及组件单件单位成本。

（二）不采用飞荣达募投项目的测算平均售价，而采用在售均价与募投预测单位成本计算毛利率的合理性

1、公司对比的是公司和飞荣达的现有毛利率水平

由于飞荣达年度报告披露的信息有限，公司通过查阅飞荣达非公开发行的相关公告信息来还原飞荣达的现有毛利率情况，并与公司进行对比。

飞荣达在《飞荣达非公开发审委准备回复》中披露如下：“本次募投项目达产后，项目的平均毛利率为 28.40%，报告期内，公司电磁屏蔽材料及器件类产品的平均毛利率为 29.96%，基站天线及相关器件类产品的平均毛利率为 38.85%，本次募投项目预测的毛利率属于合理范围内，较为谨慎。”（飞荣达所指的报告期为 2016 年-2019 年 6 月）

公司在招股说明书和反馈回复中采用飞荣达披露的“基站天线及相关器件类”的毛利率 38.85%与发行人的“射频与透波防护器件”产品进行了对比，通过飞荣达在《飞荣达非公开发审委准备回复》中披露的在售均价与募投预测单位成本计算出毛利率 39.34%是作为上述“38.85%”的补充印证。

飞荣达非公开发行募投项目 5G 通信器件产业化项目主要用于生产“5G 天线罩零件及组件”、“5G 天线振子零件及组件”、“交换机类零件及组件”、“路由器类零件及组件”和“服务器类零件及组件”，其中“5G 天线罩零件及组件”和“5G 天线振子零件及组件”属于“基站天线及相关器件”（根据飞荣

达 2019 年年度报告所披露的产品范围和行业常理判断）。

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》，其“5G 天线罩零件及组件”、“5G 天线振子零件及组件”的相关毛利率情况如下：

产品分类	现有毛利率	测算毛利率
5G 天线罩零件及组件	39.34%	28.55%
5G 天线振子零件及组件	39.04%	28.68%

注：上述“现有”指飞荣达披露《飞荣达非公开发审委准备回复》的时间，即 2019 年 11 月 25 日。

2、飞荣达非公开发行相关信息披露中体现了其现有相关产品的售价

飞荣达在《飞荣达非公开发审委准备回复》中披露的相关预测单价和现有单价情况如下：

单位：元/件

序号	产品名称	目前公司在售同类产品售价区间	目前公司在售同类产品销售均价	本次募投项目测算平均售价
1	5G 天线罩零件及组件	130-195.1	162.55	138
2	5G 天线振子零件及组件	9.38-21.04	15.21	13
3	交换机类零件及组件	32.23-42.34	37.29	32
4	路由器类零件及组件	27.19-28.57	27.88	24
5	服务器类零件及组件	46.21-49.61	47.91	40

注：目前在售同类产品销售均价为公司在售同类产品售价区间之高价与低价的均值。

根据《发审委准备回复》披露：

“虽然 5G 技术的商业应用将为通信行业带来巨大增量市场，也将直接拉动对天线及各类通信器件的市场需求，为本次募投项目效益的实现奠定了良好的基础，但公司在进行本次募投项目预测时考虑了未来相关产品产量扩大和市场竞争加剧可能存在一定的价格降低因素，测算的各类产品平均售价均较公司目前在售同类产品平均售价有所降低，估算相对比较谨慎。”

结合飞荣达的上述披露信息，公司认为 162.55 元/件可以代表飞荣达的现有相关产品售价，飞荣达的募投相关预测价格是考虑到未来可能情况下进行的下折计算，以 162.55 元/件作为对比现有毛利率的数据基础更有合理性。

3、飞荣达非公开发行相关信息披露中体现了其现有相关产品的成本

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》披露：

“本项目的生产成本主要用于生产 5G 天线罩等产品的直接材料、直接人工成本、水电等直接能源耗用和制造费用，公司主要根据不同产品的实际生产耗用、材料和现有人力成本等因素进行测算”。

基于飞荣达的上述描述，公司认为用飞荣达募投预测单位成本 98.61 元/件可以代表飞荣达现有相关产品的成本水平。

4、公司的计算方式具有合理性

综上，公司采用飞荣达披露的其现有相关产品的售价（162.55 元/件）与募投披露的成本（98.61 元/件）计算毛利率并与公司进行对比具有合理性。

5、对信息披露的补充

公司在《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第二轮审核问询函的回复》之“问题 6、关于毛利率变动”以及招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“5、与参考对比公司的毛利率分析比较”之“（1）公司的射频与透波防护器件业务毛利率和可比业务毛利率处于同一水平”之“①与参考对比公司可比业务的毛利率对比分析”中补充披露如下：

根据《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〈关于请做好飞荣达创业板非公开发行股票发审委会议准备工作的函〉之回复》（以下简称“《飞荣达非公开发审委准备回复》”），其基站天线及相关器件 2016 年 1 月-2019 年 6 月的平均毛利率 38.85%。《飞荣达非公开发审委准备回复》还披露了其截至披露时点的基站天线及相关器件业务毛利率水平，相关披露的情况如下：

飞荣达非公开发行募投项目 5G 通信器件产业化项目主要用于生产“5G 天线罩零件及组件”、“5G 天线振子零件及组件”、“交换机类零件及组件”、“路由器类零件及组件”和“服务器类零件及组件”，其中“5G 天线罩零件及组

件”和“5G 天线振子零件及组件”属于“基站天线及相关器件”（根据飞荣达 2019 年年度报告所披露的产品范围和行业常理判断）。

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》，其“5G 天线罩零件及组件”、“5G 天线振子零件及组件”的相关毛利率情况如下：

产品分类	现有毛利率	测算毛利率
5G 天线罩零件及组件	39.34%	28.55%
5G 天线振子零件及组件	39.04%	28.68%

注：上述“现有”指飞荣达披露《飞荣达非公开发审委准备回复》的时间，即 2019 年 11 月 25 日。

上述现有毛利率和测算毛利率的计算口径分别如下：

A. 现有毛利率

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》披露，其测算募投项目相关数据使用的是其现有成本，相关披露原文如下：

“本项目的生产成本主要用于生产 5G 天线罩等产品的直接材料、直接人工成本、水电等直接能源耗用和制造费用，公司主要根据不同产品的实际生产耗用、材料和现有人力成本等因素进行测算”

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》披露的现有产品和现有成本测算，得出飞荣达相关产品的现有毛利率。

B. 测算毛利率

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》披露，其测算募投项目相关财务数据时，成本水平是基于现有成本，价格水平是基于谨慎性考虑在现有成本的基础上进行了折价，相关披露原为如下：

“虽然 5G 技术的商业应用将为通信行业带来巨大增量市场，也将直接拉动对天线及各类通信器件的市场需求，为本次募投项目效益的实现奠定了良好的基础，但公司在进行本次募投项目预测时考虑了未来相关产品产量扩大和市场竞争加剧可能存在一定的价格降低因素，测算的各类产品平均售价均较公司目前在售同类产品平均售价有所降低，估算相对比较谨慎。”

根据《飞荣达非公开发审委准备回复》披露的未来预测价格和现有成本测算，

得出飞荣达相关产品的测算毛利率。

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层讨论分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“5、与参考对比公司的毛利率分析比较”之“（1）公司的射频与透波防护器件业务毛利率和可比业务毛利率处于同一水平”之“③飞荣达公告的5G天线罩零件及组件的毛利率与公司的5G天线罩组件毛利率没有较大差异”中补充披露如下：

根据飞荣达2019年披露的相关公告信息测算，其截至2019年11月25日的5G天线罩零件及组件的毛利率约为39.34%；与公司2019年的5G相控阵天线罩毛利率39.47%基本一致。

相关计算方法如下：根据2019年11月25日飞荣达披露的《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<关于请做好飞荣达创业板非公开发行股票发审委会议准备工作的函>的回复》：“目前在售5G天线罩零件及组件的销售均价为162.55元/件”。其单件单位成本约98.61元/件（按照上述公告的募投预计总成本21,298.95万元/总数216万件）。按照飞荣达截至上述回复公告日（2019年11月25日）的在售5G天线罩零件及组件平均单价162.55元/件、单位成本98.61元/件来计算，飞荣达5G天线罩及组件的毛利率为39.34%。

公司2019年的5G相控阵天线罩类产品毛利率为39.47%，与上述飞荣达5G天线罩及组件的毛利率39.34%没有显著差异，具体如下：

主体	产品	2019年度	
		毛利率	销售占总收入比例
飞荣达	5G天线罩零件及组件	毛利率为39.34%（截至2019年11月25日）	
发行人	5G相控阵天线罩类	39.47%	31.87%
	其中：天线罩组件	40.46%	20.74%
	天线罩零配件	44.78%	8.90%
	天线罩组件及零配件模具	9.06%	2.23%

另外，飞荣达上述公告中披露了在测算募投项目的毛利率时，考虑未来市场竞争因素情况下下调了测算产品价格，测算产品平均价格为138元/件，低于现

有产品平均单价（162.55 元/件）15.10%，根据测算产品平均价格计算，其测算的 5G 天线罩零件及组件未来毛利率为 28.55%。如公司也按照成本不变，收入下降 15.10%的口径计算，公司相关产品的毛利率情况如下：

主体	产品	2019 年度（模拟计算）	
		毛利率	销售占总收入比例
飞荣达	5G 天线罩零件及组件	毛利率 28.55%（募投项目相关预计毛利率）	
发行人	5G 相控阵天线罩类	28.70%	27.06%
	其中：天线罩组件	29.87%	17.61%
	天线罩零配件	34.96%	7.55%
	天线罩组件及零配件模具	-7.12%	1.89%

三、请保荐人、申报会计师结合对权威行业专家、行业协会等的访谈情况，说明发行人各细分业务毛利率水平的合理性，并就上述问题发表明确意见。

保荐机构访谈了某 A 股通信行业上市公司（2019 年销售收入 17.5 亿元）的董事、副总经理 Y 先生，访谈了上海新材料协会的秘书长，并进一步查阅了相关公开信息。根据上述访谈情况，发行人的产品的技术含量较高，发行人的各细分业务的毛利率处于行业正常区间，符合爱立信、诺基亚供应商的常规水平。

保荐机构检索了申万二级行业“塑料”中的子行业“其他塑料制品”中的上市公司相关资料，查阅了近期通过审核的拟上市公司和申报上市公司中有近似注塑类型业务的招股说明书及其他信息披露材料，分析其毛利率情况以及经营情况。

保荐机构查阅了相关行业发展报告，对发行人主要客户、供应商进行了现场走访、访谈、函证，对发行人的相关收入、成本、费用和技术资料进行核查。

经核查，保荐机构认为：

（一）发行人的射频与透波防护器件业务的毛利率合理

1、塑料行业的毛利率、净利率水平分化较大，与发行人的可比性低

保荐机构和会计师此前检索了 2020 年以前上市的申万二级行业“塑料”中的子行业“其他塑料制品”中的 16 家上市公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月的净利率情况如下：

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

上述 16 家厂商的产品、产业链位置和竞争情况存在较大差异，毛利率因此有很大差异，相关情况如下：

证券代码	证券简称	2019 年 毛利率 (%)	2018 年 毛利率 (%)	2017 年 毛利率 (%)	主要产品
000859.SZ	国风塑业	12.72	10.05	10.19	双向拉伸聚丙烯薄膜和双向拉伸聚酯薄膜等包装膜材料和电子信息用膜材料、木塑新材料、工程塑料以及蓝宝石晶片等
000973.SZ	佛塑科技	26.84	24.12	21.67	面向新能源、新能源汽车、高端电子信息和节能环保等战略性新兴产业的高分子功能薄膜等新型材料的研发与生产
002108.SZ	沧州明珠	16.08	16.56	27.96	生产橡胶和塑料制品业，主要产品是 PE 管道、BOPA 薄膜和锂离子电池隔膜产品
002395.SZ	双象股份	10.94	10.81	9.86	人造革合成革、聚甲基丙烯酸甲酯树脂（PMMA）的制造和销售
002825.SZ	纳尔股份	18.00	18.89	19.76	数码喷印材料的研发、生产和销售
300230.SZ	永利股份	28.04	28.87	29.67	各类轻型输送带的研发、生产及销售，主要产品包括高分子材料轻型输送带与高端精密模塑产品
300305.SZ	裕兴股份	18.76	14.40	14.69	特种电气绝缘用薄膜、光学材料用薄膜、电子材料用薄膜等薄膜产品
300539.SZ	横河模具	20.49	19.55	24.12	光模块业务及电机绕组装备制造业务
300586.SZ	美联新材	21.16	20.84	22.00	白色母粒、黑色母粒、彩色母粒、功能母粒及功能新材料

300717.SZ	华信新材	29.22	26.99	29.58	功能性塑料膜片材料的研发、生产和销售
601208.SH	东材科技	21.34	16.92	20.36	绝缘膜材料、光学膜材料、新型绝缘材料和制品、环保阻燃材料、精细化工材料等系列产品
603266.SH	天龙股份	25.62	25.53	27.49	精密模具设计开发、精密产品注塑
603580.SH	艾艾精工	44.07	46.47	48.85	轻型输送带的研发、生产及销售
603615.SH	茶花股份	29.14	25.80	29.90	现代家居用品的研发、生产和销售
603991.SH	至正股份	11.52	23.07	22.69	电线电缆、光缆用绿色环保型聚烯烃高分子材料的研发、生产和销售
605008.SH	长鸿高科	27.64	26.07	23.96	苯乙烯类热塑性弹性体（TPES）的研发、生产和销售
平均		21.70	22.86	24.43	-

如上表所示，不同塑料制品上市公司毛利率差异极大，高者如艾艾精工毛利率在 45%左右，低者如国风塑业、双象股份，毛利率在 10%左右。

上述公司的毛利率差异较大的主要原因是上述公司的产品不同、所处的产业链位置不同、竞争情况不同、收入规模不同。发行人专注于通信领域，是世界通信巨头爱立信最大的射频与透波防护器件供应商，与上述厂商的产品、产业链位置和竞争情况均存在较大差异，因此，发行人与上述厂商的可比性低。

2、发行人射频与透波防护器件业务的毛利率未高于其他相近的有注塑业务的公司

发行人的射频与透波防护器件产品以精密注塑产品为主。由于发行人的完全可比公司较少，保荐机构对比了近期审核通过的拟上市公司和申报上市公司的有近似注塑类型业务的毛利率情况如下：

公司名称	产品类别（行业分类）	毛利率			
		平均值	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	射频与透波防护器件	41.26%	38.60%	41.47%	43.70%

	(移动通信)				
兆威机电 ^{注1} (003021) (2020年12月上市)	精密注塑件	43.27%	39.64%	43.72%	46.45%
	其中: 精密注塑件 (移动通信)	50.10%	46.57%	51.12%	52.62%
	其中: 精密注塑件 (汽车电子)	38.05%	35.12%	37.86%	41.18%
肇民科技 ^{注2} (创业板待注册)	精密注塑件 (汽车部件)	41.41%	42.34%	40.87%	41.02%
	精密注塑件 (家用电器)	33.94%	34.49%	32.81%	34.53%
格林精密 ^{注3} (创业板已注册)	精密结构件 (消费电子)	23.15%	25.96%	22.46%	21.04%
唯科模塑 ^{注4} (申报创业板)	注塑件 (电子、汽车、家居)	38.92%	39.59%	35.53%	41.64%
思柏精密 ^{注5} (申报创业板)	内销 (主要是办公行业)	40.34%	35.61%	44.26%	41.16%
	一般贸易出口 (主要是办公行业)	38.03%	38.13%	37.89%	38.07%
星诺奇 ^{注6} (申报创业板)	精密注塑零件 (消费电子产品)	36.99%	39.07%	38.08%	33.83%
	精密注塑零件 (小型家用电器)	38.01%	27.92%	32.09%	54.01%
	精密注塑零件 (汽车)	23.19%	22.65%	24.10%	22.81%

注 1: 深圳市兆威机电股份有限公司于 2020 年 12 月上市, 由于其在 2020 年 12 月才上市, 此前未能在 WIND 上市公司行业数据库中检索到。

注 2: 上海肇民新材料科技股份有限公司。

注 3: 广东格林精密部件股份有限公司。

注 4: 厦门唯科模塑科技股份有限公司。

注 5: 思柏精密科技股份有限公司, 根据思柏精密的招股说明书披露, 该公司产品主要应用于办公领域。该公司有大量来料加工业务, 来料加工业务与公司的可比性较差, 因此表格中披露的是非来料加工业务的毛利率。

注 6: 苏州星诺奇科技股份有限公司。

如上表所示, 有较多拟上市公司的相关注塑业务的毛利率在 40%左右; 其中与发行人最为可比的兆威机电(于 2020 年 12 月 4 日在创业板上市), 其应用于移动通信行业的精密注塑件(主要为 4G 通讯基站的高精密组件、用于 5G 通讯基站的振子塑胶组件)在 2017-2019 年的平均毛利率为 50.10%; 发行人 2017-

2019 年射频与透波防护器件业务的平均毛利率为 41.26%，并未显著高于其他业务相近的公司。

3、同类型业务在通信行业的毛利率水平较高

为比较近似业务在通信行业和非通信行业的毛利率水平，保荐机构和会计师检索了跨行业的相关厂商的公开信息，相关情况如下：

（1）兆威机电（003021）

根据兆威机电的相关披露，其移动通信行业的精密注塑件 2017 年-2019 年的平均毛利率为 50.10%，比其汽车电子行业的精密注塑件 2017 年-2019 年的平均毛利率（38.05%）高 12.05%。

根据兆威机电的披露，其认为通信行业的注塑相关业务的毛利率较高，主要原因是通信行业对零部件有较高的要求。根据兆威机电的招股说明书披露，“公司精密注塑件主要定位于产品毛利率较高的领域，如汽车电子、移动通信等对产品精密程度、复杂程度、技术水平要求较高的领域，而有选择地放弃了毛利率较低的领域。”

（2）瑞玛工业（002976）

瑞玛工业也是爱立信、诺基亚的供应商，主要为爱立信、诺基亚提供金属零部件（发行人主要供应非金属零部件）。根据瑞玛工业的招股说明书披露，其 2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-9 月分行业的毛利率情况如下：

项目	2019 年 1-9 月	2018 年度	2017 年度
移动通信零部件	36.39%	36.03%	37.91%
汽车零部件	27.19%	28.23%	29.77%
电力电气零部件	22.18%	24.75%	28.46%

根据《华林证券股份有限公司关于苏州瑞玛精密工业股份有限公司首次公开发行股票之发行保荐工作报告》披露，瑞玛工业移动通信零部件的毛利率较高的原因是客户对产品成本的敏感度较低，相关披露如下：

“移动通信领域目前形成了华为公司、诺基亚、爱立信、中兴通讯等主设备商寡头垄断的局面，客户对产品成本的敏感程度较低，而汽车领域竞争较为充分，

客户对产品成本管控较为严格精细，公司移动通信零部件产品的毛利率与汽车零部件相比较为高。”

（3）星诺奇（申报创业板）

根据《关于苏州星诺奇科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函之回复报告》披露，星诺奇认为注塑类型业务在通信领域的毛利率要高于消费电子领域，相关披露如下：

“兆威机电毛利率较高，主要系其面向移动通信领域的精密注塑件细分领域除应用于智能手机外，还应用于通信基站系统等，终端产品定价较高，产品毛利率相对较高；发行人消费电子产品类精密注塑零件主要面向细分产品领域为照相机及智能手机等，整体产品毛利率低于兆威机电；天龙股份生产产品主要集中于汽车类塑料件和电工电器类塑料件，消费电子塑料件占比较少且逐渐下降，导致产品毛利率波动较大。”

4、发行人与参考对比公司的毛利率基本处于同一水平

发行人射频与透波防护器件业务与参考对比公司的毛利率水平对比情况如下：

公司名称	产品类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	射频与透波防护器件	35.56%	38.60%	41.47%	43.70%
兆威机电 ^{注1}	精密注塑件	39.31%	39.64%	43.72%	46.45%
飞荣达（并购前） ^{注2}	基站天线及相关器件	-	2016 年 1 月-2019 年 6 月的平均毛利率为 38.85%		
飞荣达（并购后）	基站天线及相关器件	-	25.43%	-	-

注 1：由于兆威机电于 2020 年 12 月上市，此前未能在 WIND 的上市公司行业数据库中检索到；其数据来源于兆威机电的招股说明书，相关毛利率数据来源于兆威机电的“精密注塑件”的毛利率；其精密注塑件中应用于通信领域毛利率为 52.62%、51.12%、46.57%和 43.54%。

注 2：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<关于请做好飞荣达创业板非公开发行股票发审委会议准备工作的函>之回复》，飞荣达披露了其基站天线及相关器件（与发行人可比的产品分类）2016 年 1 月-2019 年 6 月平均毛利率为 38.85%、未披露 2017 年-2019 年原有基站天线及相关器件每一年的毛利率，也未披露 2020 年的相关数据。

如上表所示，发行人射频与透波防护器件业务的毛利率与参考对比公司的毛利率基本处于同一水平。其中兆威机电（于 2020 年 12 月 4 日在创业板上市）从

事微型传动系统、精密注塑件（精密注塑件在 2019 年度的收入为 26,187.05 万元），其应用于“移动通信行业”的精密注塑件主要为 4G 通讯基站的高精密组件、用于 5G 通讯基站的振子塑胶组件，与公司的射频与透波防护器件业务类似。报告期内兆威机电的精密注塑件整体毛利率与公司射频与透波防护器件业务毛利率基本一致，其通信领域的注塑业务毛利率（52.62%、51.12%、46.57%和 43.54%）略高于公司。

5、发行人的主要客户给予了发行人高度评价

发行人最主要客户是爱立信，保荐机构和会计师对爱立信的相关人员进行了访谈，相关人员的反馈如下：

（1）根据对爱立信机械部经理（监管整个亚太区的采购）的访谈，其认为发行人是爱立信最好最稳定的天线罩供应商；

（2）根据对爱立信中国负责塑料类零部件采购经理的访谈，其认为发行人参与了爱立信的前期研发工作，为爱立信提供了塑料材料选型推荐、产品设计和产品验证等服务，阿莱德是爱立信首选的塑料产品供应商；

（3）根据对爱立信欧洲的采购经理访谈，发行人提供了良好的产品质量（good quality products），有竞争力的产品价格（competitive price），非常好的沟通及生产服务（very good communication, capacity），迅速而精确的产品交付（fast and precise delivery）。

综上，保荐机构和会计师认为发行人通过优良的商业服务获得了主要客户的高度评价。

6、发行人的客户优势

目前，发行人的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最大的采购份额，公司的 EMI 及 IP 防护器件占据爱立信供应端主要的市场份额。公司对爱立信的销售收入占到公司营业收入的 60%左右。

爱立信的通信业务现阶段持续向好，根据市场调研机构 Dell'Oro（通信行业独立的市场研究机构，其相关报告被全球知名网站引用，如 Financial Times 等）

最新发布的 2020 年前三季度全球 5G 通信设备市场份额，爱立信的市场份额达到 30.7%（全球第二、仅次于华为的 32.08%），爱立信的市场份额比例进一步大幅上升。根据爱立信的年报，爱立信通信网络业务在 2017 年-2019 年以及 2020 年第一季度和第二季度的毛利率分别为 32.8%、39.8%、41.8%、44.4%和 40.2%，维持在较高水平。

爱立信属于历史悠久的欧洲企业，对上游供应商的评价并不单纯考虑产品价格，还非常注重历史合作情况、产品质量、技术能力、交付能力、公司信誉、社会责任和环境保护等多个方面的因素。不同客户的产品需求和定价因素存在差异，因此产品价格并非是发行人获取主要客户订单的唯一因素。

（二）发行人的 EMI 与 IP 防护器件的毛利率合理

发行人的 EMI 及 IP 防护器件主要应用于通信领域；根据中石科技和飞荣达的年度报告披露其产品主要应用于消费电子领域；在同一应用领域发行人与中石科技的 EMI 及 IP 防护器件的毛利率处于同一水平。

主体	类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
飞荣达	导电硅胶	58.30%-62.96%（2013 年度-2016 年 1-6 月）			
中石科技	EMI 屏蔽材料	42.27%-50.55%（2014 年度-2017 年度）			
	通讯工业电子（分行业）	-	45.40%	45.70%	49.07%
发行人	EMI 及 IP 防护器件	51.11%	46.98%	50.48%	51.22%

根据中石科技的招股说明书，中石科技的 EMI 屏蔽材料在 2014 年度、2015 年度、2016 年度和 2017 年 1-9 月的毛利率区间为 40.39%-50.55%，因中石科技现阶段的 EMI 屏蔽材料收入占比低于 10%（2019 年其 EMI 屏蔽材料收入为 4,379.75 万元），中石科技 2018 年起未单独披露 EMI 屏蔽材料产品的毛利率，其按照行业类别披露了相关毛利率，其通讯工业电子的毛利率为 45.40%-49.07%，与发行人产品毛利率处于同一水平。

发行人 EMI 及 IP 防护器件毛利率高于飞荣达电磁屏蔽材料及器件整体毛利率主要是细分产品的结构性和应用领域的差异（飞荣达 2019 年报披露其电磁屏蔽材料产品收入为 91,489.89 万元，应用于通信通讯设备、智能手机、汽车电子、

电子计算机、数据中心、家用电器）；根据飞荣达的招股说明书，其销售的电磁屏蔽材料及器件中的细分产品“导电硅胶”与公司产品相似，其“导电硅胶”产品 2013 年-2016 年 6 月的毛利率区间为 51.83%-62.96%，和发行人及中石科技此前披露的“EMI 屏蔽材料”毛利率区间 40.39%-50.55%处于同一区间。

（三）发行人的电子导热散热器件的毛利率合理

发行人的导热材料主要应用于通信领域；根据中石科技和飞荣达披露的年度报告其产品主要应用于消费电子领域。根据中石科技 2017 年度-2019 年度的年度报告，其“消费电子”业务的毛利率低于“通讯工业电子”的毛利率，其 2017 年度-2019 年度“通讯工业电子”的毛利率区间 45.40%-49.07%，与发行人同期“电子导热散热器件”的毛利率区间 43.29%-44.81%基本一致。

报告期内各期，发行人和中石科技、飞荣达相关产品/行业的毛利率情况对比如下：

主体	类别	指标	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
飞荣达	导热材料及器件	毛利率	23.90%	24.29%	25.14%	19.75%
中石科技	导热材料	毛利率	31.95%	33.74%	35.12%	34.82%
		收入占比	-	86.47%	85.16%	85.20%
	消费电子行业	毛利率	-	33.56%	35.01%	34.20%
		收入占比	-	13.32%	14.65%	14.68%
		毛利率	-	45.40%	45.70%	49.07%
发行人	电子导热散热器件	毛利率	59.31%	44.81%	44.61%	43.29%

发行人与中石科技的导热材料及通讯工业电子的毛利率处于同一水平，均高于飞荣达，主要原因是细分产品结构的差异以及发行人更多专注于通信业务领域、未涉及消费电子行业。

发行人 2020 年 1-6 月电子导热散热器件的毛利率为 59.31%，略高于中石科技和飞荣达，主要原因是当期公司毛利率较高的导热凝胶产品放量。

报告期内发行人持续加强高端产品的研发，如在电子导热散热产品方面针对 5G 基站散热需求的提高，陆续开发出技术含量较高的高 K 值导热垫片、高 K 值导热凝胶等产品。发行人的高 K 值导热垫片于 2019 年通过了三星和诺基亚的认

证准入，发行人获得了三星和诺基亚基站设备中的相关导热产品的主要份额。

相关高端产品技术含量和附加值较高，其毛利率也较高。随着高端产品的逐步推广，其在发行人收入结构中的占比逐步上升。这进一步提高了发行人的综合毛利率水平。

（四）发行人的细分行业、产品特性及发展定位等决定了公司的高毛利率

由于基站是非常重要的基础设施，其户外使用寿命通常要保证在十五年以上。五大通信主设备商（华为、爱立信、诺基亚、中兴、三星）对供应商准入要求非常高，会对相关厂商从行业技术水平、生产流程、质量管理和工作环境法律法规、职业健康安全等各方面进行严格的考核。厂商在通过资质认定后还需经过相当一段时间的产品测试过程才能成为其正式的供应商。因此，相关厂商需要有较强的相关技术经验积累，这使得发行人所处的细分行业进入门槛较高。发行人深耕于移动通讯领域十数年，已在客户群中形成良好的口碑和宣传效应。由于细分市场规模相对有限且通信主设备商要求严苛，目前市场上参与竞争的供应商相对较少，竞争不充分。

发行人的产品主要应用于通信基站，其产品品质直接影响通信基站的稳定性和安全性，具有“小部件、大影响”的特点。同时，通信主设备商对产品需求的定制化属性以及其低库存策略决定了公司产品生产具有“多品种、多批次、小批量”的特点，单个产品在基站的用量较小，加之产品规格小，在通信基站中所占成本的比重相对较低。正因如此，公司不断丰富自身产品品类，与客户保持紧密合作，持续开发新产品，以“多品种”的产品结构来弥补单个产品“小批量”的不足，进而保证自身整体利润水平。报告期内发行人给客户供应的产品品号累计达 3,642 个，各期销售金额在 10 万元以内的产品品号的分别为 1,046 个、1,456 个、1,689 个和 1,165 个，占比分别为 77.71%、78.53%、81.52%和 82.68%。

相比其他通信行业的标准件产品而言，小批量的定制化产品对厂商的研发、生产、管理、交付等要求更高，因此厂商通常会要求更高的商业回报，同时由于产品的重要性的品质要求较高，单个产品的批量较小，客户的价格敏感性相对较

低，在认可公司产品质量的同时也给予一定的利润空间。

在市场竞争中，不同企业发挥各自优势以追求自身利润水平的最大化。公司深耕移动通信配套细分领域，虽已具备一定的生产规模，但面对日益激烈的市场竞争，公司在行业中仍不具有明显的规模优势，故并未通过“低价策略提升规模”的竞争方式开展业务。而是通过精细化运作，以持续开发优势和客户粘性帮助公司不断开发品质要求较高的小批量产品，丰富产品品类的同时将整体毛利率维持较高水平。

自 2004 年设立以来，发行人始终深耕于移动通信基站产业，通过多年不懈努力的积累，发行人在移动通信基站的供应链体系中拥有领先的技术地位和良好的客户结构。发行人目前是通信巨头爱立信、诺基亚的核心供应商（拥有最高的供应商评级）、三星 5G 基站高 K 值导热垫片的核心供应商。发行人不仅仅是产品的供应商，也是客户整体业务链条的重要组成部分和合作伙伴。公司的核心竞争力是通过在为客户提供一站式产品解决方案过程中，从产品设计介入（对于射频与透波防护器件，公司的前期介入主要包括材料选型推荐和连接结构的协助设计；对于 EMI 及 IP 防护器件和电子导热散热器件，发行人的前期介入主要是分析客户需求和确定材料方案）、模具开发、后道工艺、装配组装、质量管控和产品交付等全流程环节中，利用所掌握的核心技术确保了公司的产品能够满足客户的要求。

综上所述，发行人各细分产品毛利率水平较高主要系公司发挥自身竞争优势保证持续稳定发展的结果，系产品附加值的体现，与公司所处细分行业格局、产品特点、客户资源、服务能力、生产工艺等相关，系发行人产品结构综合结果。

（五）中介机构结论性意见

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、发行人专注于通信行业，在具体细分领域，发行人的射频与透波防护器件业务毛利率与参考对比公司飞荣达、兆威机电相关业务维持在同一水平；EMI 与 IP 防护器件和电子导热散热器件的毛利率水平与参考对比公司的中石科技相

关业务毛利率无显著差异。发行人各细分业务毛利率水平合理，主要与发行人所处的细分行业竞争不充分格局、客户定制化需求、客户结构、以及发行人核心竞争力、技术优势和成本的持续改善相关，真实地反应了发行人的市场地位和技术水平；

2、发行人已披露各类天线罩罩体的单价范围及相关变动情况，发行人天线罩罩体单价变化的主要原因是产品结构变化而非单价下降；客户会定期要求发行人降低产品的供应价格，发行人也因工艺优化、生产熟练度提高等原因降低产品的生产成本，因此产品供应价格的下降并不必然导致对应产品毛利率的大幅下降。发行人的毛利率水平具有可持续性，尤其是发行人的电子导热散热器件新品类产品的毛利率较高，且收入快速增长，支撑了公司的整体毛利率水平。同时发行人已就毛利率下滑风险进行特别风险提示；

3、发行人在对参考对比公司毛利率数据计算过程中收入与成本匹配，计算方法合理，同时发行人补充披露了按照飞荣达假设未来销售价格下降幅度模拟测算的毛利率对比情况。

问题 9. 关于关联方

保荐业务现场督导发现：

(1) 发行人向供应商金九厂采购定价可能不公允。报告期内，发行人向金九厂采购成品塑料零部件。金九厂系平湖阿莱德副总经理李巧忠配偶屈建芳作为法定代表人的公司。平湖阿莱德出纳钟燕多次参与金九厂日常经营事务。金九厂毛利率介于 10.87%-14.71%之间，同行业可比公司毛利率在 20.68%-24.43%之间，金九厂毛利率明显低于同行业可比公司。

(2) 李巧忠系发行人另一供应商平湖市中港包装制衣厂（以下简称中港厂）法定代表人。报告期内，发行人向中港厂采购栈板，金额分别为 98.57 万元、0.64 万元、13.64 万元和 19.91 万元。保荐人未将中港厂披露为关联方，且钟燕亦多

次参与中港厂日常经营事务。

请发行人：

(1) 分析金九厂毛利率显著低于同行业可比公司的原因，金九厂是否存在为发行人代垫成本费用情形。

(2) 说明未将中港厂参照关联方披露的原因，披露是否存在其他与金九厂、中港厂等相似情形的关联方，关联方认定是否完整。

请保荐人、申报会计师、发行人律师说明对关联方认定完整性、关联交易公允性以及关联方为发行人代垫成本费用的核查情况并发表明确意见。

回复：

一、分析金九厂毛利率显著低于同行业可比公司的原因，金九厂是否存在为发行人代垫成本费用情形。

(一) 金九厂毛利率低于同行业上市公司具有合理性

金九厂是一家小型工厂，其主要为发行人提供定制化非通用标准件。金九厂的毛利率与同行业上市公司不可比，原因如下：

1、金九厂和相关上市公司的商业实质不同

金九厂作为一家人数仅 10 人的小型工厂，和相关上市公司的体量完全不在一个量级；金九厂是一家配套厂，相关上市公司拥有完整的业务体系，金九厂在产业链中提供的附加值仅基于生产环节，而相关上市公司的附加值还包括产品研发、供应链管理、质量管控等环节。

2、金九厂和相关上市公司的生产的不是同类产品

金九厂生产的是发行人定制的零部件，与对比的 16 家上市公司的规模和主营业务不同，相关上市公司的主要产品情况如下：

证券代码	证券简称	主要产品
000859.SZ	国风塑业	双向拉伸聚丙烯薄膜和双向拉伸聚酯薄膜等包装膜材料和电子信息用膜材料、木塑新材料、工程塑料以及蓝宝石晶片等
000973.SZ	佛塑科技	面向新能源、新能源汽车、高端电子信息和节能环保等战略性新兴产业的高分子功能薄膜等新型材料的研发与生产

002108.SZ	沧州明珠	生产橡胶和塑料制品业，主要产品是 PE 管道、BOPA 薄膜和锂离子电池隔膜产品
002395.SZ	双象股份	人造革合成革、聚甲基丙烯酸甲酯树脂（PMMA）的制造和销售
002825.SZ	纳尔股份	数码喷印材料的研发、生产和销售
300230.SZ	永利股份	各类轻型输送带的研发、生产及销售，主要产品包括高分子材料轻型输送带与高端精密模塑产品
300305.SZ	裕兴股份	特种电气绝缘用薄膜、光学材料用薄膜、电子材料用薄膜等薄膜产品
300539.SZ	横河模具	光模块业务及电机绕组装备制造业务
300586.SZ	美联新材	白色母粒、黑色母粒、彩色母粒、功能母粒及功能新材料
300717.SZ	华信新材	功能性塑料膜片材料的研发、生产和销售
601208.SH	东材科技	绝缘膜材料、光学膜材料、新型绝缘材料和制品、环保阻燃材料、精细化工材料等系列产品
603266.SH	天龙股份	精密模具设计开发、精密产品注塑
603580.SH	艾艾精工	轻型输送带的研发、生产及销售
603615.SH	茶花股份	现代家居用品的研发、生产和销售
603991.SH	至正股份	电线电缆、光缆用绿色环保型聚烯烃高分子材料的研发、生产和销售
605008.SH	长鸿高科	苯乙烯类热塑性弹性体（TPES）的研发、生产和销售

（二）发行人向金九厂的采购价格公允

公司按照内部控制管理的要求，对从金九厂采购的产品根据供应商管理的内控流程要求进行询价；其他供应商的报价数据为询价过程中获悉的比价信息。公司结合询价情况及过往的合同履约情况确定最终的采购价格和供应商。外部报价单系供应商的客观报价行为，其相关的报价数据具有参考性及可靠性。

在盈利情况方面，发行人对比了金九厂和申万二级行业“塑料”中的子行业“其他塑料制品”上市公司的盈利能力情况。根据金九厂提供的财务报表和相关上市公司的公告，金九厂的净利率水平与相关上市公司的净利率水平基本相当，因此发行人认为金九厂的盈利情况合理。金九厂和相关上市公司的净利率水平对比如下：

项目	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

在资金往来方面，发行人查阅了公司、公司董事、监事、高级管理人员和金九厂相关方的流水，未发现正常交易往来和个人借贷之外的异常流水。

综上，发行人认为金九厂的盈利水平与行业水平相符，发行人相关方和金九厂相关方的资金往来无异常，发行人和金九厂之间的关联交易公允、且占比逐年下降，不存在为发行人代垫成本费用情形。

二、说明未将中港厂参照关联方披露的原因，披露是否存在其他与金九厂、中港厂等相似情形的关联方，关联方认定是否完整。

（一）平湖市中港包装制衣厂的简要历史沿革

经查询平湖市中港包装制衣厂（以下简称“中港厂”）工商档案，其简要历史沿革如下：

- 1、1999 年 4 月，李巧忠投资设立平湖市中港木器厂，出资额为 4.8 万元；
- 2、1999 年 10 月，李巧忠向平湖市中港木器厂增资，木器厂注册资本增加至 15.80 万元；
- 3、2004 年 1 月，平湖市中港木器厂名称变更为平湖市中港包装制衣厂。

综上，中港厂自设立至今，李巧忠是唯一出资人，发行人股东、董监高等其他关联自然人未曾在中港厂持有权益、未曾在中港厂担任职务。

（二）关于钟燕的情况

屈建芳系李巧忠的配偶，为平湖阿莱德出纳钟燕的配偶的姑姑，因此钟燕 2017 年、2018 年曾在金九厂、中港厂兼职，岗位为文员，偶尔会负责财务开票工作。

钟燕曾参与金九厂、中港厂文职事务系因其与屈建芳的亲属关系，与发行人业务无关。

（三）金九厂与中港厂与发行人之间的业务往来的具体情况

报告期内各期，公司向金九、中港采购金额，以及占公司当期采购总额的相应比例如下：

单位：万元

名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发行人向金九厂采购	169.31	2.49%	374.39	2.70%	633.34	5.00%	643.39	5.06%
发行人向中港厂采购	19.91	0.29%	13.64	0.10%	0.64	0.01%	98.57	0.78%

注：上述“占比”项为“发行人向金九厂或中港厂采购金额/发行人采购总额”。

报告期内，金九、中港向公司销售金额，以及占其当期销售总额的相应比例如下：

单位：万元

名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金九厂向公司销售	169.31	100%	374.39	100%	633.34	100%	643.39	100%
中港厂向公司销售	19.91	28.24%	13.64	11.10%	0.64	0.35%	98.57	51.96%

注 1：上述“占比”为“金九厂或中港厂向发行人销售金额/金九厂或中港厂全年销售金额”。

注 2：报告期内，公司是金九厂的唯一客户，但公司向金九厂的采购金额与金九厂的营业收入金额存在差异，其主要原因是为金九厂按照当期开发票金额确认营业收入，而公司按照权责发生制原则。采购金额为当期已验收入库的金额，包含当期已开票和暂估入库的未开票部分。

金九、中港与发行人之间业务往来的汇总情况如下：

名称	发行人向其采购的物品	与发行人业务往来金额及占比	对于发行人的依赖程度	是否为发行人提供定制产品
金九厂	罩盖、塞子、天线组件、防尘塞、移动底架、透气阀等办成品、产成品	金额较小，占比低	依赖度高，发行人为其唯一客户	是，提供定制产品
中港厂	栈板，为包装辅料	金额极小，占比极低	依赖度低 ^注	否，提供通用产品

注：中港厂向公司的销售金额占中港厂自身业务的占比较小。

（四）不认定中港厂为发行人关联方的理由

根据上述自然人在发行人子公司的任职情况、发行人与上述企业的业务往来情况，对于李巧忠、屈建芳、中港厂、金九厂与发行人的关系认定如下：

序号	姓名/名称	是否认定为关联方	认定理由
1	金九厂	是	金九厂系李巧忠的配偶屈建芳投资设立的企业。报告期内，公司是金九厂的唯一客户，其主要为公司提供定制化非标产品；因金九厂的生产经营对公司有较大的依赖，依据《中华人民共和国公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等规定所确立的实质重于形式原则，认定为公司关联方
2	屈建芳	否	屈建芳为李巧忠配偶，未在发行人、发行人子公司任职，不属于《中华人民共和国公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等前述规定的关联自然人情形
3	李巧忠	否	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，不属于《中华人民共和国公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等前述规定的关联自然人情形
4	中港厂	否	中港厂系李巧忠投资设立的企业。报告期内，发行人向金九厂采购罩盖、塞子、天线组件、防尘塞、移动底架、透气阀等办成品、产成品，向中港厂采购栈板等包装辅料，包装辅料对于发行人业务开展的重要性以及采购可替代性均显著低于金九销售的产成品、半成品；发行人向中港厂采购发生额极小，显著低于发行人向金九厂的采购金额；相较于阿莱德系金九厂的唯一客户，阿莱德与中港的业务发生额占中港的业务总额的比例较低，中港厂对于阿莱德不存在依赖性。综上，中港厂不属于《中华人民共和国公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等前述规定的关联方

据此，中港厂不属于《中华人民共和国公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规规定的关联方。

另外，钟燕曾参与金九厂、中港厂文职事务系因其与屈建芳的亲属关系，且其并不负责管理岗位，钟燕兼职情况与发行人业务无关。

综上，通过对中港厂及其投资人、兄弟企业与发行人的关系比较，综合认定中港厂非发行人关联方，相互之间的交易不构成关联交易。

（五）关联方认定的完整性

根据《中华人民共和国公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等规定对关联方认定的要求，报告期内发

行人已在《招股说明书（申报稿）》中对关联方的认定进行了完整披露，具体如下：

法律法规	对关联方的认定	发行人是否披露
《中华人民共和国公司法》	控股股东	是
	实际控制人	是
	董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业	是
《上市公司信息披露管理办法》	直接或者间接地控制上市公司的法人	不适用
	由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人	不适用
	关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人	是
	持有上市公司 5%以上股份的法人或者一致行动人	是
	直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人	是
	上市公司董事、监事及高级管理人员	是
	直接或者间接地控制上市公司的法人的董事、监事及高级管理人员	不适用
	直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人、上市公司董事、监事及高级管理人员的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母	是
	在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的	是
	中国证监会、证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的自然人、法人	是
《深圳证券交易所创业板股票上市规则》	直接或者间接地控制上市公司的法人或者其他组织	不适用
	由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	不适用
	由关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	是

法律法规	对关联方的认定	发行人是否披露
	持有上市公司 5%以上股份的法人或者其他组织及其一致行动人	是
	直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人	是
	上市公司董事、监事及高级管理人员	是
	直接或者间接地控制上市公司的法人的董事、监事及高级管理人员	不适用
	直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人、上市公司董事、监事及高级管理人员关系密切的家庭成员，包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母	是
	中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的自然人、法人或者其他组织	是
《企业会计准则第 36 号——关联方披露》	该企业的母公司	不适用
	该企业的子公司	是
	与该企业受同一母公司控制的其他企业	不适用
	对该企业实施共同控制的投资方	不适用
	对该企业施加重大影响的投资方	是
	该企业的合营企业或联营企业	是
	该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员。主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者	是
	该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员。关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员	是
	该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业	是

综上，发行人的关联方认定符合《中华人民共和国公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》的相关要求，

不存在应披露而未披露的其他关联方。

三、请保荐人、申报会计师、发行人律师说明对关联方认定完整性、关联交易公允性以及关联方为发行人代垫成本费用的核查情况并发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

保荐人、申报会计师和发行人律师履行了以下核查程序并查阅了以下相关文件：

- 1、获取了金九厂报告期内的财务报表、纳税申报表；
- 2、将金九厂和申万二级行业“塑料”中的子行业“其他塑料制品”上市公司的盈利能力情况进行对比；
- 3、对发行人采购经理进行访谈，了解发行人向金九厂采购产品的相关情况；
- 4、获取了发行人、发行人董监高、金九厂相关方和钟燕的流水；
- 5、查询平湖市中港包装制衣厂工商档案，获取了中港包装制衣厂的员工名册；
- 6、对李巧忠和钟燕进行了访谈；
- 7、通过“企查查”等网络平台核查发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东及其近亲属控制或施加重大影响的企业；
- 8、取得了发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及发行人股东填写确认的调查表；
- 9、对发行人的主要客户和主要供应商进行了访谈。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师和发行人律师认为：发行人已真实、准确、完整的披露了关联方，发行人关联交易定价公允，不存在为发行人代垫成本费用的情况。

问题 10. 关于成本

申报文件及审核问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人采购成品金额分别为 1,109.99 万元、1,379.48 万元、1,539.38 万元、751.37 万元，分别占当期采购金额的 8.02%、10.89%、11.09%、11.07%。其中，贴在天线罩及防护壳上用于指示每个接口作用的塑料标签采购金额分别为 674.50 万元、1,081.27 万元、1,130.16 万元、433.52 万元，该产品对外销售毛利率分别为 41.95%、54.01%、45.54%、34.10%。

(2) 发行人模具均为对外采购，报告期各期采购金额分别为 826.51 万元、1,503.75 万元、1,171.68 万元、829.17 万元。2018 年发行人向模具供应商苏州爱福特采购金额较上年增长十倍，并成为第一大供应商，2018 年至 2020 年 1-6 月，向其采购金额分别占模具采购金额的 58.33%、52.61%、56.94%。

(3) 发行人可比公司飞荣达天线罩及组件成本构成如下：直接材料 73.59%、直接能源 1.74%、直接人工 11.93%、制造费用 12.74%。报告期内，发行人射频与透波防护器件平均成本构成如下：直接材料 78.85%、直接人工 3.83%、制造费用 17.32%。发行人单位人工成本远低于飞荣达。

请发行人：

(1) 披露塑料标签的功能、技术难度情况，结合相关情况分析并披露采购金额及毛利率的合理性。

(2) 披露模具数量与发行人产品数量的匹配情况，主要模具供应商基本情况，发行人向其采购金额占其当年收入的比例，对比向主要模具供应商采购价格与市场价格的差异情况、向不同模具供应商采购价格差异情况，并结合上述情况分析并披露模具采购价格是否公允，模具供应商是否存在为发行人承担成本费用的情形。

(3) 披露发行人与可比公司天线罩产品成本构成差异情况，并分析差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露塑料标签的功能、技术难度情况，结合相关情况分析并披露采购金额及毛利率的合理性。

（一）塑料标签的功能、技术难度情况

发行人已在招股说明书“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“3、成品的采购情况”之“（2）公司采购成品对外销售的情况”中补充披露如下：

塑料标签面板，是通过丝印、背胶、打孔、模切、修边、检验、包装等工序加工而成，其主要功能目的是为了标识产品名称和性能信息。塑料标签面板产品是作为公司产品里面的一个辅件，目前均以外购为主。

如下图所示，灰色部分为设备外壳，白色部分为塑料标签面板。



塑料标签面板的工艺流程包括菲林图纸设计、刀模设计、丝印、背胶加工、打孔和模切等流程，其工艺流程与发行人的生产流程相差较大，同时由于塑料标签具有一定的专业性，发行人目前暂未生产塑料标签面板。

（二）结合相关情况分析并披露采购金额及毛利率的合理性

发行人已在招股说明书“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“3、成品的采购情况”之“（2）公司采购成品对外销售的情况”中补充披露如下：

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，也包括其他结构组件；对外采购的射频与透波防护器件中产成品的相关销售金额、收入占比、

成本和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月				2019 年度			
	销售收入	占比	成本	毛利率	销售收入	占比	成本	毛利率
标签面板 相关产品	334.99	77.27%	228.10	31.91%	687.30	60.81%	421.90	38.61%
其他结构组件	98.53	22.73%	57.60	41.54%	442.86	39.19%	193.53	56.30%
合计	433.52	100.00%	285.70	34.10%	1,130.16	100.00%	615.44	45.54%
项目	2018 年度				2017 年度			
	销售收入	占比	成本	毛利率	销售收入	占比	成本	毛利率
标签面板 相关产品	590.75	54.64%	305.66	48.26%	240.16	35.61%	157.73	34.32%
其他结构组件	490.51	45.36%	191.65	60.93%	434.34	64.39%	233.83	46.16%
合计	1,081.27	100.00%	497.31	54.01%	674.50	100.00%	391.56	41.95%

塑料标签面板的最终客户主要为爱立信。由于爱立信为全球采购，同时，向公司采购的标签面板的绝对金额相对较低，因此爱立信对标签面板价格的敏感性较低。

其他结构件主要为公司向金九厂等外部采购的罩盖等，为公司无法临时安排生产或生产不经济的产品。

由于公司与爱立信与诺基亚等合作多年，掌握销售渠道，对外销售该部分产品的毛利率一般不会低于其自产产品的毛利率水平，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跌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。因此，标签面板相关产品和其他结构组件的采购金额及毛利率具有合理性。

二、披露模具数量与发行人产品数量的匹配情况，主要模具供应商基本情况，发行人向其采购金额占其当年收入的比例，对比向主要模具供应商采购价格与市场价格的差异情况、向不同模具供应商采购价格差异情况，并结合上述情况分析并披露模具采购价格是否公允，模具供应商是否存在为发行人承担成本费用的情形。

（一）模具数量与发行人产品数量的匹配情况

发行人已在招股书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品情况及其变化情况”之“（四）公司的主要经营模式”之“2、各经营环节的具体模式”之“（3）采购模式”之“④模具采购”中补充披露如下：

模具主要是用于发行人射频与透波防护器件产品，且公司各年的模具主要是应用于新产品。以下是射频与透波防护器件的模具和新产品品类数量的匹配情况如下：

报表项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
模具数量 ^注	101	185	157	116	559
新产品品类数量	89	197	168	126	580
比例（%）	1.13	0.94	0.93	0.92	0.96

注：此处模具为每年新增模具。

由上表可见，发行人报告期内各期新增模具数量与新产品品类数量匹配情况较为一致，大致是 1 个模具对应 1 个产品（少量产品共用一套模具），上述比例具有合理性。

（二）主要模具供应商基本情况

发行人已在招股书“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“4、模具的采购情况”中补充披露如下：

报告期内，公司主要的模具供应商为苏州爱福特精密模具有限公司，苏州鑫旭达精密模具科技有限公司，上海苏睿模塑科技有限公司昆山分公司，昆山市张浦镇华皓精密模具厂和昆山汉进源模具有限公司。上述供应商的基本情况如下：

（1）苏州爱福特精密模具有限公司

公司名称	苏州爱福特精密模具有限公司	成立时间	2012.08.22
注册资本	500 万元人民币	法定代表人	何长城
企业地址	昆山市张浦镇沪光路 106 号 3 号房		
股东构成	黄金蓉（38.00%）、何长城（37.00%）、魏文军（25.00%）		
主营业务	生产、加工、销售：模具及配件、机械设备及配件、五金；销售：塑胶制品、塑料制品；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项		

	目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：图文设计制作；工业设计服务；专业设计服务；劳动保护用品生产；劳动保护用品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
--	---

(2) 苏州鑫旭达精密模具科技有限公司

公司名称	苏州鑫旭达精密模具科技有限公司	成立时间	2012.11.09
注册资本	1,000 万元人民币	法定代表人	刘伟
企业地址	巴城镇红杨路 886 号 1 栋		
股东构成	刘伟（50.00%）、罗军授（25.00%）、马鹏飞（25.00%）		
主营业务	塑胶模具、模具射出成型、五金产品、金属模具及零件、自动化设备的研发、设计、生产、组装、销售；机械加工，工装夹具生产；货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

(3) 上海苏睿模塑科技有限公司昆山分公司

公司名称	上海苏睿模塑科技有限公司昆山分公司	成立时间	2017.03.02
注册资本	-	法定代表人	-
企业地址	昆山市张浦镇花苑路 1 号		
股东构成	-		
主营业务	模塑科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；模具的加工；模具、刀具、金属制品、金属材料、机电设备、制冷设备、建材、电线电缆、仪器仪表、橡塑制品、电子产品、五金交电、日用百货的批发、零售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

(4) 昆山市张浦镇华皓精密模具厂

公司名称	昆山市张浦镇华皓精密模具厂	成立时间	2013.04.03
注册资本	-	法定代表人	陈丽华
企业地址	张浦镇塘桥路 6 号 5 幢		
股东构成	-		
主营业务	模具、金属制品、机械设备加工、销售；五金模具设计；塑料制品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

(5) 昆山汉进源模具有限公司

公司名称	昆山汉进源模具有限公司	成立时间	2014.08.06
注册资本	2,000 万元人民币	法定代表人	徐明娜
企业地址	昆山市张浦镇紫荆路 89 号 3 号房		
股东构成	吴晋海（50.00%）、徐明娜（50.00%）		
主营业务	塑胶模具制造及销售；塑胶成型；金属模具制造及销售；货物及技术的进出口业务；道路普通货物运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

（三）发行人向各模具供应商采购金额占其当年收入的比例

发行人已在招股书“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“4、模具的采购情况”中补充披露如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
苏州爱福特精密模具有限公司	20%	20%	20%	3%-5%
苏州鑫旭达精密模具科技有限公司	20%-25%	20%-25%	5%	-
上海苏睿模塑科技有限公司昆山分公司	-	25%-30%	25%-30%	25%-30%
昆山市张浦镇华皓精密模具厂	50%	50%	50%	50%
昆山汉进源模具有限公司	-	-	4%	10%

注：根据对上述各模具供应商的访谈，上述比例为其提供的大致数据。

（四）模具采购价格情况

发行人已在招股书“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“4、模具的采购情况”中补充披露如下：

公司采购的模具均为定制化产品，各模具供应商根据公司的设计和要求进行生产，因此，模具供应商给公司供应的模具不会供应给其他厂商。同时因模具为非标产品，不存在市场价格。

公司对于一款模具，仅会向一家供应商采购，不存在同款模具向多家供应商采购的情况。

根据公司的内部控制管理要求，对于模具的采购，公司采购人员需根据供应商管理的内控流程要求会选择 3-4 家合格模具供应商进行询价；模具供应商会相应根据公司需求进行报价，公司结合询价情况及过往的合同履约情况来确定最终的采购价格和供应商，因此采购价格公允，是询价的结果。以下为公司的模具询价样本信息。

单位：万元

模具名称	供应商的报价情况
------	----------

	爱福特	鑫旭达	华皓	苏睿	汉进源	彩佳俊
5666-1&5666-2 罩盖模具	4.5	4.8	3.9	-	-	5.4
1279 转换筒模具	3.0	2.6	3.0	2.0	-	-
0047 天线罩模具	17	15.79	-	22	-	-
1507/1 上盖模具	8.0	-	-	9.0	10.8	-
1687AAAA 套筒上盖模具	7.5	13.1	8.3	-	-	10.5

公司与主要模具供应商均无关联关系，采购价格均为询价产生的结果，相关价格公允，不存在模具供应商为发行人承担成本费用的情形。

（五）模具业务模式

公司本身不制造模具。模具是由公司完成模具设计和 2D、3D 图纸出图，以外发供应商制作的形式获得并由公司进行验收。

公司在客户对模具验收完成后或客户下达相关产品订单时确认模具收入，按照客户对模具的定价确认收入金额，结转相应模具的成本。模具的成本是公司委托外部供应商进行生产制作的采购成本，在收入确认时相应结转。

公司报告期内各期的模具收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

模具	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	880.04	1,422.70	1,930.61	1,068.00
营业成本	829.17	1,171.68	1,503.75	826.51
毛利率	5.78%	17.64%	22.11%	22.61%

如上表所示，报告期内，模具业务毛利率逐年降低。其中 2019 年度的模具毛利率较 2018 年度下降 4.47%，2020 年 1-6 月的模具毛利率较 2019 年度下降 11.86%，主要原因是公司为了应对市场竞争，获取更多的新客户，调整了模具的定价策略所致。

由于模具业务本身的收入和毛利占比不高、且更重要的是模具销售后能给公司带来相应新产品的订单收入，因此模具本身销售价格下降不会对公司造成重大不利影响。

三、披露发行人与可比公司天线罩产品成本构成差异情况，并分析差异原因

及合理性。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（四）主营业务毛利率分析”之“5、与参考对比公司的毛利率分析比较”之“（1）公司的射频与透波防护器件业务毛利率和可比业务毛利率处于同一水平”之“③飞荣达公告的5G天线罩零件及组件的毛利率与公司的5G天线罩组件毛利率没有较大差异”中补充披露如下：

发行人与飞荣达天线罩产品成本构成的差异情况主要是由于计算口径不同导致。根据飞荣达的“公司与长城证券股份有限公司关于《关于请做好飞荣达创业板非公开发行股票发审委会议准备工作的函》之回复”中披露显示，其在可行性分析预测计算直接人工成本时将生产工人和管理及技术人员的薪酬一并计算在内。

通常而言，与生产相关的管理及技术人员的薪酬一般在计入制造费用中。因此，发行人的直接人工成本计算口径仅包括一线生产工人的薪酬；生产管理及技术人员的薪酬计入在制造费用之内。以发行人主要生产射频与透波防护器件的昆山工厂为例，2019年昆山工厂的制造费用中的薪酬费用占比为54.65%。若将发行人制造费用中的薪酬归入直接人工成本，即若按照飞荣达的口径计算模拟发行人的成本，发行人2019、2020年1-6月射频与透波防护器件成本构成情况如下：

成本明细构成	发行人				飞荣达	
	2020年1-6月		2019年度		5G天线罩零件及组件	
	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)
直接材料	3,729.49	79.14	8,253.43	80.75	15,674.50	73.59
直接人工	213.30	13.45	363.83	12.13	2,540.11	11.93
制造费用	769.78	7.41	1,603.79	7.12	3,084.34	14.48
合计	4,712.58	100.00	10,221.05	100.00	21,298.95	100.00

由上述表格可知，发行人和飞荣达成本构成差异的情况主要是因为计算口径不同导致，若统一两者口径，根据模拟结果显示，发行人和飞荣达的成本构成情况基本一致。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

1、获取发行人的销售收入、成本明细表，根据公司提供产品分类标准，分析和统计了对外采购的射频与透波防护器件产成品的相关销售金额、收入占比、成本和毛利率情况；

2、对发行人生产相关人员进行了访谈，了解、分析了塑料标签面板的功能和技术难度情况；

3、分析和统计了模具与产品数量的匹配情况；

4、通过公开渠道，查阅了发行人主要模具供应商的资料，判断与发行人是否存在关联关系；

5、对发行人主要模具供应商进行了访谈，询问关于其对发行人的模具销售占其总销售额的情况、市场价格比对情况、是否存在为发行人承担成本费用的情形等情况；

6、对发行人的模具询价比价进行了核查，抽取了各期 10 个模具询价比较资料，判断其模具采购价格的公允性；

7、查阅了飞荣达的相关公开资料并分析了发行人和飞荣达对于成本构成情况差异原因。

（二）核查意见

1、塑料标签面板产品是作为公司产品里面的一个辅件，目前均以外购为主；其工艺流程与发行人的生产流程相差较大，同时由于塑料标签具有一定的专业性，发行人目前暂时不生产塑料标签面板。发行人塑料标签面板的最终客户主要为爱立信。由于爱立信为全球采购，同时，向公司采购的标签面板的绝对金额相对较低，因此爱立信对标签面板价格的敏感性较低；公司与爱立信与诺基亚等合作多

年，对其销售发行人外采产品的毛利率一般不会低于其自产产品的毛利率水平；标签面板相关产品和其他结构组件的采购金额及毛利率具有合理性；

2、公司采购的模具均为定制化产品，各模具供应商根据公司的设计和要求进行生产，因此，模具供应商给公司供应的模具不会供应给其他厂商。公司对于一款模具，仅会向一家供应商采购，不存在同款模具向多家供应商采购的情况。发行人采购模具时会进行询价，公司结合询价情况及过往的合同履约情况确定最终的采购价格和供应商；公司与主要模具供应商均无关联关系，同时，采购价格均为询价产生的结果，相关价格公允，不存在模具供应商为发行人承担成本费用的情形；

3、发行人和飞荣达成本构成差异的情况主要是因为计算口径不同导致，根据模拟计算结果显示，发行人和飞荣达的成本构成情况基本一致。

问题 11. 关于收入确认

申报文件及审核问询回复显示，发行人内销存在“所在地交货”“工厂交货”“模具销售”“供应商管理库存”等多种交货及收入确认政策，外销存在 DAP、FCA、EXW、FOB、CIF 等多种交货及收入确认政策。同时，发行人客户较为集中。

请发行人结合与各主要客户签署的合同条款情况，披露各交货条件及收入确认时点对应客户情况、金额及占比情况，对同一客户采用的会计政策是否具有一致性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合与各主要客户签署的合同条款情况，披露各交货条件及收入确认时点对应客户情况、金额及占比情况，对同一客户采用的会计政策是否具有一致性。

（一）公司的收入确认政策具有一致性

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“四、重要会计政策和会计估计”之“（六）收入”中补充披露如下：

公司按照和客户约定的国际通用商业条款进行交货，并根据具体交货条款来确认收入，相关收入确认政策具有一致性。

根据公司与客户签署的合同相关条款及业务模式，报告期内公司内销收入相关交货条款和对应收入确认政策如下：

交货条款	具体定义	公司确认收入时点	公司确认依据
所在地交货 (同外销 DAP)	卖方负责用运输工具把货物运送到到达买方指定的目的地	客户签收时	客户签收单
工厂交货 (同外销 EXW)	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	客户提货单
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
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

报告期内，公司外销收入相关交货条款和对应收入确认政策如下：

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到达买方指定的目的地	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	完成清关时	报关单
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

（二）公司和客户对于交货条款的约定根据谈判情况的不同存在差异

公司与各主要客户签署的合同条款情况如下：

客户简称	合同名称	合同中原文关于交货方式的条款	实际订单适用的交货条款
爱立信	《特殊采购协议》	《2010 年国际贸易术语解释通则》（Incoterms 2010）	FCA、EXW，DAP
捷普	《采购订单》	顺从最终客户爱立信或者诺基亚的合同条款	DAP、FCA、FOB
诺基亚	《采购协议》	除物流无间或产品附件中另有约定外，供应商应根据《2000 年国家贸易术语解释通知》（incoterms 2000）FCA 上海条件将产品交付到任何交付地点	FCA、EXW，DAP
伟创力	《采购订单》	顺从最终客户爱立信或者诺基亚的合同条款	FCA、EXW，DAP
东山精密	《采购订单》	依据采购订单上交货条款约定	DAP
维冠机电	《河北维冠机电设备长期订货合同》	物料的包装及运输方式，按甲方规格书的规定执行，由乙方负担包装及运输费用	DAP
富士康	《采购合约》	除双方另行约定交货条件者外，供应商应依 DDP 条件（依 Incoterms 2010 解释）交货	DAP、EXW
中电国际	《采购订单》	依据采购订单上交货条款约定	DAP
正文科技	《采购订单》	依据采购订单上交货方式约定	CIF、FOB

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：

公司和同一客户约定的交货条款并不固定，而是根据具体的商业谈判情况有所变化，以公司最大客户爱立信为例，公司与爱立信的交货条款包括 DAP、FCA、EXW 等多种。公司和客户谈判的时候会根据具体零部件产品的供应量和交货地点和客户约定条款。公司和客户谈判确定具体产品的交货条款是行业通行的商业行为，不涉及会计政策的变动。

公司的收入确认的一般原则为在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。故以相关商品或服务的控制权转移时点作为收入确认的时点。

根据《企业会计准则》相关规定，收入具体确认方法为：按照业务模式中各交货条件，分别分析其风险、控制权的转移时点，来判断相应的收入确认时点。

公司申报期内均按照上述收入确认的一般原则和具体确认方法确认各期收入，对同一客户采用的会计政策具有一致性。

（三）公司与前五客户各交货条件收入确认情况

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“四、重要会计政策和会计估计”之“（六）收入”中补充披露如下：

报告期内各期，公司与前五大销售对象按不同交货条款统计的收入情况如下：

①2020 年 1-6 月

客户	内外销	结算方式	收入（万元）	占该客户收入比例
爱立信	内销	所在地交货	1,443.31	47.05%
爱立信	内销	模具	313.58	10.22%
爱立信	内销	供应商管理库存	11.76	0.38%
爱立信	外销	FCA	1,147.48	37.41%
爱立信	外销	DAP	148.36	4.84%
爱立信	外销	模具	2.79	0.09%
爱立信	外销	EXW	0.13	0.00%
小计			3,067.41	100.00%
捷普	内销	所在地交货	1,863.18	67.62%
捷普	外销	FCA	840.05	30.49%
捷普	外销	DAP	51.88	1.88%
捷普	外销	FOB	0.37	0.01%
小计			2,755.48	100.00%
伟创力	内销	所在地交货	382.66	32.54%
伟创力	外销	EXW	444.03	37.75%
伟创力	外销	FCA	348.05	29.59%
伟创力	外销	DAP	1.35	0.12%
小计			1,176.09	100.00%
诺基亚	外销	FCA	538.83	52.69%
诺基亚	外销	EXW	103.85	10.16%

诺基亚	外销	DAP	103.58	10.13%
诺基亚	外销	模具	12.71	1.24%
诺基亚	内销	所在地交货	3.80	0.37%
诺基亚	内销	模具	259.80	25.41%
小计			1,022.57	100.00%
富士康	外销	EXW	317.32	90.37%
富士康	外销	DAP	33.81	9.63%
小计			351.13	100.00%
合计			8,372.68	
占收入比例			65.77%	

②2019 年度

客户	内外销	结算方式	收入（万元）	占该客户收入比例
爱立信	内销	所在地交货	4,268.92	40.92%
爱立信	内销	模具	552.49	5.30%
爱立信	内销	供应商管理库存	385.27	3.69%
爱立信	外销	FCA	4,371.74	41.91%
爱立信	外销	DAP	792.71	7.60%
爱立信	外销	模具	61.29	0.59%
小计			10,432.41	100.00%
捷普	内销	所在地交货	1,754.39	46.38%
捷普	内销	工厂交货	1.91	0.05%
捷普	外销	FCA	1,573.66	41.60%
捷普	外销	DAP	394.44	10.43%
捷普	外销	EXW	58.18	1.54%
小计			3,782.57	100.00%
伟创力	内销	所在地交货	891.29	47.63%
伟创力	外销	EXW	592.65	31.67%
伟创力	外销	FCA	387.46	20.70%
小计			1,871.40	100.00%
诺基亚	内销	模具	353.63	29.34%
诺基亚	内销	所在地交货	11.18	0.93%
诺基亚	外销	EXW	660.41	54.80%
诺基亚	外销	DAP	168.67	14.00%

诺基亚	外销	模具	11.24	0.93%
小计			1,205.13	30.27%
东山精密	内销	所在地交货	1,076.60	100.00%
合计			18,368.11	
占收入比例			68.01%	

③2018 年度

客户	内外销	结算方式	收入（万元）	占该客户收入比例
爱立信	内销	模具	1,126.56	18.79%
爱立信	内销	供应商管理库存	1,006.31	16.79%
爱立信	内销	所在地交货	931.40	15.54%
爱立信	外销	DAP	1,477.22	24.64%
爱立信	外销	FCA	1,396.23	23.29%
爱立信	外销	模具	56.51	0.94%
小计			5,994.24	51.12%
捷普	内销	所在地交货	259.63	5.03%
捷普	外销	DAP	3,379.34	65.49%
捷普	外销	FCA	1,390.58	26.95%
捷普	外销	FOB	119.43	2.31%
捷普	外销	EXW	11.44	0.22%
小计			5,160.41	100.00%
诺基亚	内销	模具	114.95	6.26%
诺基亚	内销	所在地交货	46.46	2.53%
诺基亚	外销	EXW	1,209.30	65.85%
诺基亚	外销	DAP	331.47	18.05%
诺基亚	外销	模具	134.38	7.32%
小计			1,836.56	100.00%
东山精密	内销	所在地交货	1,721.11	98.11%
东山精密	内销	模具	33.21	1.89%
小计			1,754.32	100.00%
维冠机电	内销	所在地交货	1,287.47	100.00%
合计			16,032.99	
占收入比			60.69%	

④2017 年度

客户	内外销	结算方式	收入（万元）	占该客户收入比例
爱立信	内销	供应商管理库存	1,665.73	22.97%
爱立信	内销	所在地交货	873.11	12.04%
爱立信	内销	模具	448.56	6.18%
爱立信	外销	DAP	2,764.57	38.12%
爱立信	外销	FCA	1,494.27	20.60%
爱立信	外销	模具	6.94	0.10%
小计			7,253.19	100.00%
捷普	内销	所在地交货	202.22	3.35%
捷普	外销	DAP	4,021.95	66.70%
捷普	外销	FCA	1,806.04	29.95%
小计			6,030.21	100.00%
诺基亚	内销	模具	65.18	2.49%
诺基亚	内销	所在地交货	6.91	0.26%
诺基亚	外销	EXW	1,786.64	68.32%
诺基亚	外销	DAP	579.10	22.14%
诺基亚	外销	模具	177.43	6.78%
小计			2,615.26	2.76%
富士康	外销	EXW	1,085.53	80.28%
富士康	外销	DAP	266.69	19.72%
小计			1,352.23	100.00%
中电国际	内销	所在地交货	1,277.67	100.00%
合计			18,528.55	
占收入比例			68.86%	

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）中介机构核查程序

1、对发行人管理层进行访谈，了解、评估与销售业务有关的内部控制设计，并测试其关键控制程序的执行有效性；

2、通过了解销售业务的经营模式和公司制定的收入确认政策，对与销售收入确认有关的商品控制权转移时点进行分析评估，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

3、查阅《2010 年国际贸易术语解释通则》的相关解释条款，分析发行人各业务经营模式中各种交货方式的风险转移时点、其收入确认时点，是否与《2010 年国际贸易术语解释通则》相符；

4、采取抽样方式选取部分客户实施了实地或视频访谈程序，了解与其他的业务合作模式，销售贸易条款等实际经营情况；

5、获取发行人申报期内大额销售客户的销售合同（包括但不限于框架协议、特殊条款协议、订单等），分析其销售主要条款，包括但不限于价格、交货方式、质量、运输方式等条款，关注其销售业务控制风险的转移时点。采用抽样方式对销售收入确认相关的支持性文件（包括销售合同或订单、发货单、客户签收单、报关单、提单、发票等）进行检查，对出口外销业务，将账面确认的营业收入与从中国电子口岸系统获取的出口数据进行比对分析。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：申报期内发行人对同一客户采用的会计政策具有一致性。

问题 12. 关于快速成型样件

申报文件及审核问询回复显示，发行人快速成型样件需求量较少，但是对产品的交期和质量有较高的要求，快速成型件的报价通常高于发行人自产的批量产品价格，毛利率较高。发行人采取委托加工模式进行生产，发行人申报文件未将其视为委托加工披露。

请发行人：

（1）披露快速成型样件成本金额、占比、成本构成情况，样件收入及成本金额变动趋势与新产品收入变动趋势是否匹配，样件开发试验阶段人员成本情况及其费用归集方式。

（2）披露快速成型样件采购产品毛利率与自产产品毛利率情况，主要委托加

工供应商基本情况，向不同快速成型样件供应商采购价格是否存在显著差异，快速成型样件开模费用、直接材料等成本的承担方，并结合上述情况分析快速成型样件供应商是否存在为发行人承担成本费用的情形。

(3) 分析并披露发行人将至对质量及交期有较高要求的产品委托加工生产而非自产的原因，委托加工供应商是否具有相应的生产能力，发行人生产技术是否存在技术壁垒。

(4) 发行人未将快速成型样件作为外协加工或 OEM 披露的原因，外协加工及 OEM 采购金额是否准确、完整。

请保荐人、申报会计师说明对快速成型样件供应商的核查情况，相关供应商与发行人实际控制人、董监高、核心技术人员是否存在关联关系，并就上述问题发表明确意见。

回复：

一、披露快速成型样件成本金额、占比、成本构成情况，样件收入及成本金额变动趋势与新产品收入变动趋势是否匹配，样件开发试验阶段人员成本情况及其费用归集方式。

(一) 快速成型样件的作用

快速成型样件用于产品前期设计阶段的初步验证（主要包括尺寸、干涉、安装以及基本的力学强度），加速产品设计的定型，与量产阶段零部件存在很大的区别。

以基站产品为例，基站产品包括很多零部件，经过初步设计的基站产品需要实物零部件来验证结构是否合理、装配是否方便。在产品的设计阶段，产品尚未定型，可能会有很多次的零部件设计调整，因此用快速成型样件来进行验证。

(二) 快速成型样件工艺与公司批量生产工艺的区别

快速成型样件采用机加工工艺或者 3D 打印制造，与公司批量生产零部件时的注塑工艺截然不同，不需要注塑工艺所使用的金属模具。快速成型样件所用的生产设备是数控机床或者 3D 打印机，而非注塑工艺使用的注塑机。

快速成型样件不使用注塑工艺的原因是采用机加工或 3D 打印生产更为灵活，更适应产品设计阶段进行初步验证的需求；但机加工或 3D 打印不适合批量生产零部件，机加工或 3D 打印生产出的零部件性能与注塑工艺生产的零部件也存在较大区别，仅能用于新产品设计的初步验证，不适合用于最终产品的批量生产。

生产快速成型样件的所用的技术、工艺和公司最终量产产品时所用的生产工艺不相关。

（三）公司采购快速成型样件的模式及原因

由于快速成型样件的量有限，且生产工艺和公司的主要产品的量产生生产工艺不同，购置相关设备并组建相关团队执行快速成型样件的生产不具备经济性，因此公司向外部供应商采购。

公司向供应商采购快速成型样件并不向供应商提供原材料，且快速成型样件直接向客户出售，因此公司将快速成型样件的采购分类为“成品采购”，而非“外协加工”。

（四）样件开发试验阶段人员成本情况及其费用归集方式

如前所述，快速成型样件是客户在新产品研发时进行样机模拟使用，但是对产品的交期和质量有较高的要求，需要公司与客户对产品性能、外观等参数与客户进行及时有效的沟通确认。

在新产品开发时，公司会成立包括研发人员、销售人员、采购人员在内的项目组；当项目组和客户确认好需求后，会由采购人员将产品设计图纸数据发给供应商，供应商根据需求生产快速成型样件交付销售给公司。

上述流程中不存在单独的快速成型样件开发试验阶段，公司的研发人员、销售人员就沟通快速成型样件的需求沟通，为其日常工作职责，未发生单独的相关成本费用，故不存在样件开发试验阶段人员成本及其费用归集核算。

（五）对快速成型样件相关信息的补充披露

公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“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

“3、成品的采购情况”之“（2）公司采购成品对外销售的情况”中补充披露如下：

快速成型样件主要用于新产品的前期验证。报告期内各期，公司快速成型样件收入、成本和射频与透波防护器件新产品的收入情况如下：

单位：万元

分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
快速成型样件收入	257.32	632.96	478.19	413.48
快速成型样件成本	142.29	360.04	300.54	195.89
射频与透波防护器件新产品收入	1,320.80	5,832.82	4,030.12	2,499.21
快速成型样件和射频与透波防护器件新产品收入的比例	19.48%	10.85%	11.87%	16.54%

注：快速成型样件在客户认可后可能会由于客户的需求变化而不一定带来新产品的订单，另外，即使能带来新产品的订单，其从被客户认可到客户下达新产品的正式量产订单也会有一段间隔时间。

如上所示，报告期内公司快速成型样件的收入和射频与透波防护器件新产品的收入基本成正比；同时由于客户对每一新产品的数量需求和采购金额不同，上述相关比例会有一定变动。

报告期内，公司快速成型样件的成本及占比情况如下：

单位：万元

分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
快速成型样件成本	142.29	360.04	300.54	195.89
主营业务成本	7,118.20	15,554.66	13,916.34	13,531.89
快速成型样件成本占比（1）	2.00%	2.31%	2.16%	1.45%
射频与透波防护器件成本	4,712.58	10,221.05	8,296.53	8,779.36
快速成型样件成本占比（2）	3.02%	3.52%	3.62%	2.23%
射频与透波防护器件新产品成本	1,065.01	2,728.91	2,665.15	1,525.58
快速成型样件成本占比（3）	13.36%	9.66%	11.28%	12.84%

2017 年度公司快速成型样件成本占主营业务成本的比例较低，原因是销售的新产品种类数量较少，只有新产品的验证才需要快速成型样件。报告期内各期，公司射频与透波防护器件新产品的种类数量情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新产品的种类数量	89	197	168	126

二、披露快速成型样件采购产品毛利率与自产产品毛利率情况，主要委托加工供应商基本情况，向不同快速成型样件供应商采购价格是否存在显著差异，快速成型样件开模费用、直接材料等成本的承担方，并结合上述情况分析快速成型样件供应商是否存在为发行人承担成本费用的情形。

（一）快速成型样件的毛利率情况

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“3、成品的采购情况”之“（2）公司采购成品对外销售的情况”中补充披露如下：

报告期内各期，快速成型样件的毛利率和自产射频与透波防护器件产品的毛利率情况对比如下：

分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
快速成型样件毛利率	44.70%	43.11%	37.15% ^注	52.62%
自产射频与透波防护器件毛利率	39.69%	40.02%	43.60%	45.60%

注：2018 年度快速成型样件毛利率较低的原因是爱立信当年购买了较多特定型号的快速成型样件，相关样件的毛利率较低，因此拉低了快速成型样件的整体毛利率。

客户对快速成型样件需求量较少，但是对产品的交期和质量有较高的要求，同时单次采购金额不高，因此客户对快速成型样件的价格敏感度低，相应公司销售外购快速成型样件的毛利率会高于自产批量化产品的毛利率，但外购快速成型样件的收入会远小于自产批量化产品。

（二）快速成型样件供应商基本情况

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“3、成品的采购情况”之“（1）成品的主要供应商”中补充披露如下：

报告期内各期，公司向快速成型样件的主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
昆山市摩科模型厂	84.64	276.32	195.64	153.32
昆山剑一模型治具有限公司	0.17	9.09	27.56	12.09

昆山乔拓模型科技有限公司	11.86	22.36	5.18	-
昆山晶兴品模型有限公司	-	9.08	25.50	2.09
江苏微众快速制造科技有限公司	10.02	20.13	-	-

上述快速成型样件供应商的基本情况如下：

① 昆山市摩科模型厂

公司名称	昆山市摩科模型厂	成立时间	2011.03.22
注册资本	3 万元人民币	法定代表人	-
企业地址	千灯镇支浦路 298 号		
股东构成	冯迁发（100%）		
主营业务	金属手板模型、模具、检具、治具的设计、制造、加工；以上相关配件的销售和上门服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

② 昆山剑一模型治具有限公司

公司名称	昆山剑一模型治具有限公司	成立时间	2008.05.28
注册资本	100 万元人民币	法定代表人	戚小金
企业地址	昆山开发区吴淞江南路 7 号 2 号房		
股东构成	戚小金（67%）、闫敏（33%）		
主营业务	模型、治具、自动化设备、电子产品的研发、生产及销售；金属制品、电子原材料、模具的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

③ 昆山乔拓模型科技有限公司

公司名称	昆山乔拓模型科技有限公司	成立时间	2018.04.03
注册资本	100 万元人民币	法定代表人	王远红
企业地址	昆山市玉山镇国际模具城科技创新区 5 号楼 1 室		
股东构成	王远红（56%）、余昭斌（44%）		
主营业务	模型科技领域内的技术研发、技术咨询、技术转让、技术服务；金属模型、塑料模型、金属制品、机械设备、金属模具的设计、生产、销售；计算机软硬件的开发、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

④ 昆山晶兴品模型有限公司

公司名称	昆山晶兴品模型有限公司	成立时间	2015.11.04
注册资本	50 万元人民币	法定代表人	莫洪兴
企业地址	昆山市张浦镇港浦东路 78 号 8 号房		

股东构成	彭日桃（50%）、葛洪兴（50%）
主营业务	生产、加工、销售金属手板模型、金属模具、金属制品；三维数模设计、工业编程设计；销售塑胶产品、金属材料、包装制品；自营和代理货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

⑤江苏微众快速制造科技有限公司

公司名称	江苏微众快速制造科技有限公司	成立时间	2017.07.20
注册资本	1,000 万元人民币	法定代表人	郑勇
企业地址	常州市金坛区河山环路 11 号		
股东构成	郑勇（40%）、李高洪（30%）、李彬（30%）		
主营业务	快速制造技术、3D 打印技术、快速成型制造技术的研究及相关产品的生产和销售；模具的研究、生产和销售；机械设备及配件、汽车配件、塑料制品的生产、加工、销售及技术服务；机电设备及配件、计算机、软件及辅助设备、化工原料（不含危险化学品）的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		

（三）快速成型样件的定价机制和价格情况

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“3、成品的采购情况”之“（1）成品的主要供应商”中补充披露如下：

快速成型样件属于定制化产品，定价机制为公司向供应商发送图纸，供应商向公司报价。不同快速成型样件之间的价格无法对比，相同快速成型样件各供应商间的报价差异较小；以昆山市摩科模型厂和昆山乔拓模型科技有限公司为例，相关报价情况如下：

快速成型样件名称	供应商报价情况（元/个）	
	昆山市摩科模型厂	昆山乔拓模型科技有限公司
OAS-90R8PD3-5112Y	200	256.41
SXA1148476/1/R2A	350	384.62
834376X1	120	120.69
SDF111578/1P1B	900	840.71

注：昆山市摩科模型厂一般以不含税价格报价，昆山乔拓模型科技有限公司一般以含税价格报价，上表中报价均折合不含税价格。

如上表所示，不同供应商向公司提供的报价基本处于近似的价格水平；公司

结合供应商报价、服务水平、产品质量等情况综合挑选供应商来供应快速成型样件，不存在特定供应商的价格水平显著低于其他供应商的情形。

（四）快速成型样件的成本承担情况

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“3、成品的采购情况”之“（1）成品的主要供应商”中补充披露如下：

公司向供应商下达的都是快速成型样件的闭口订单，快速成型样件的相应生产成本均由供应商承担，公司按约定向供应商支付订单款项即可。快速成型样件基本采用机加工或3D打印的方式生产，不属于注塑产品，不需要注塑工艺所用的金属模具，所以不存在需要分担模具费用的情形。故快速成型样件的直接材料等成本由供应商承担，不存在快速成型样件开模费用。

（五）不存在快速成型样件供应商为发行人承担成本费用的情形

公司所有快速成型样件的供应商均不是公司的关联方，公司综合结合供应商报价、服务水平、产品质量等因素选择合适的快速成型样件供应商，公司向供应商采购快速成型样件的定价机制公允，不存在快速成型样件供应商为公司承担成本费用的情形。

三、分析并披露发行人将至对质量及交期有较高要求的产品委托加工生产而非自产的原因，委托加工供应商是否具有相应的生产能力，发行人生产技术是否存在技术壁垒。

快速成型样件的性能、作用、生产方式与批量生产的零部件完全不同，相关差异详见对本题第一小题的回复。公司已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品情况及其变化情况”之“（四）公司的主要经营模式”之“2、各经营环节的具体模式”之“（1）销售模式”中补充披露如下：

在为客户进行研发、开发大部分射频与透波防护产品的过程中，客户一般会需要少量的新品样件进行样机模拟使用。由于该阶段客户端方案尚未完全确定，

客户设计可能会有较大变化。同时，客户对样件需求量少但对交货时间要求紧。为了快速响应客户需求，公司往往会根据客户对产品性能、外观等参数的要求自主设计后委托供应商机加工快速成型样件。

快速成型样件用于产品设计阶段的初步验证，与量产零部件存在很大的区别。快速成型样件采用机加工工艺或者 3D 打印制造，与公司批量生产零部件时的注塑工艺截然不同，不需要注塑工艺所使用的金属模具，所用的生产设备是数控机床或者 3D 打印机，而非注塑工艺使用的注塑机。快速成型样件仅用于初步验证，与公司最终量产产品的生产工艺无关。快速成型样件主要依赖机加工工艺或者 3D 打印制造，公司的快速成型样件供应商均具备生产快速成型样件的生产能力。

快速成型样件不使用注塑工艺的原因是采用机加工或 3D 打印生产更为灵活，更适应产品设计阶段进行初步验证的需求；机加工或 3D 打印不适合批量生产零部件，机加工或 3D 打印生产出的零部件性能与注塑工艺生产的零部件也存在较大区别，仅能用于初步验证，不适合用于最终产品的批量生产使用。

对于这部分外购快速成型样件的成本，公司采用单独核算计价的方式，最终销售给客户实现收入。快速成型件的销售价格依据产品的性能、质量要求及交付时间等而定。

发行人作为一家在移动通讯领域提供基站射频透波防护器件、EMI 和 IP 防护器件以及电子导热散热器件的零部件供应商，依托良好的客户资源，提供包括从前期研发设计介入（对于射频与透波防护器件，公司的前期介入主要包括材料选型推荐、连接结构的协助设计；对于 EMI 及 IP 防护器件和电子导热散热器件，公司的前期介入主要是分析客户需求、确定材料方案）、中期产品开发（包括模具开发、生产工艺开发、生产配套设备开发等）、后期生产制造到最终产品验证在内的零部件整体解决方案。因此，公司的生产技术存在相应的壁垒。

四、发行人未将快速成型样件作为外协加工或 OEM 披露的原因，外协加工及 OEM 采购金额是否准确、完整。

公司向供应商采购快速成型样件并不向供应商提供原材料，且快速成型样件直接向客户出售，因此公司将快速成型样件的采购分类为“成品采购”，而非“外协加工”或“OEM 采购”。公司相关采购金额披露准确、完整。

五、请保荐人、申报会计师说明对快速成型样件供应商的核查情况，相关供应商与发行人实际控制人、董监高、核心技术人员是否存在关联关系，并就上述问题发表明确意见。

（一）中介机构核查程序

1、根据公司提供产品分类标准，分析和统计了对外采购的快速成型样件的相关销售金额、收入占比、成本和毛利率情况；

2、通过公开渠道，查阅了发行人主要快速成型样件的供应商的资料；核查其股东、管理层资料背景；

3、对发行人的快速成型样件的询价比价情况进行了核查；

4、对快速成型样件供应商的相关负责人进行了访谈。

（二）中介机构核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、快速成型样件的相关供应商与发行人实际控制人、董监高、核心技术人员不存在关联关系；

2、快速成型样件用于产品设计阶段的初步验证，与量产零部件存在很大的区别。快速成型样件采用机加工工艺或者 3D 打印制造，与公司批量生产零部件时的注塑工艺截然不同，不需要注塑工艺所使用的金属模具，所用的生产设备是数控机床或者 3D 打印机，而非注塑工艺使用的注塑机。快速成型样件仅用于初步验证，与公司最终量产产品的生产工艺无关；

3、快速成型样件不使用注塑工艺的原因是采用机加工或 3D 打印生产更为灵活，更适应产品设计阶段进行初步验证的需求；机加工或 3D 打印不适合批量生产零部件，机加工或 3D 打印生产出的零部件性能与注塑工艺生产的零部件也存在较大区别，仅能用于初步验证，不适合用于最终产品的批量生产使用；

4、报告期内公司快速成型样件的收入和射频与透波防护器件新产品收入变动趋势匹配；

5、公司不存在单独的快速成型样件开发试验阶段，公司的研发人员、销售人员就沟通快速成型样件的需求沟通，为其日常工作职责，未发生单独的相关成本费用，故不存在样件开发试验阶段人员成本及其费用归集核算；

6、不同供应商向公司提供的报价基本处于近似的价格水平；发行人综合结合供应商报价、服务水平、产品质量等因素选择合适的快速成型样件供应商，不存在特定供应商的价格水平显著低于其他供应商的情形；

7、发行人所有快速成型样件的供应商均不是公司的关联方，公司向供应商采购快速成型样件的定价机制公允，不存在快速成型样件供应商为公司承担成本费用的情形；

8、发行人向供应商采购快速成型样件并不向供应商提供原材料，且快速成型样件直接向客户出售，因此公司将快速成型样件的采购分类为“成品采购”，而非“外协加工”或“OEM 采购”。公司相关采购金额披露准确、完整。

问题 13. 关于成长性

申报文件及审核问询回复显示，未来每年全球 5G 天线罩市场容量为 10 亿元，市场容量较小，发行人“基站射频单元防护壳体”产品主要用于 4G 基站，4G 基站建设近年来已大幅减少。

请发行人结合各产品细分行业市场容量及发展趋势情况，分析并披露发行人主营业务是否具有持续经营能力、是否具有成长性。

请保荐人发表明确意见。

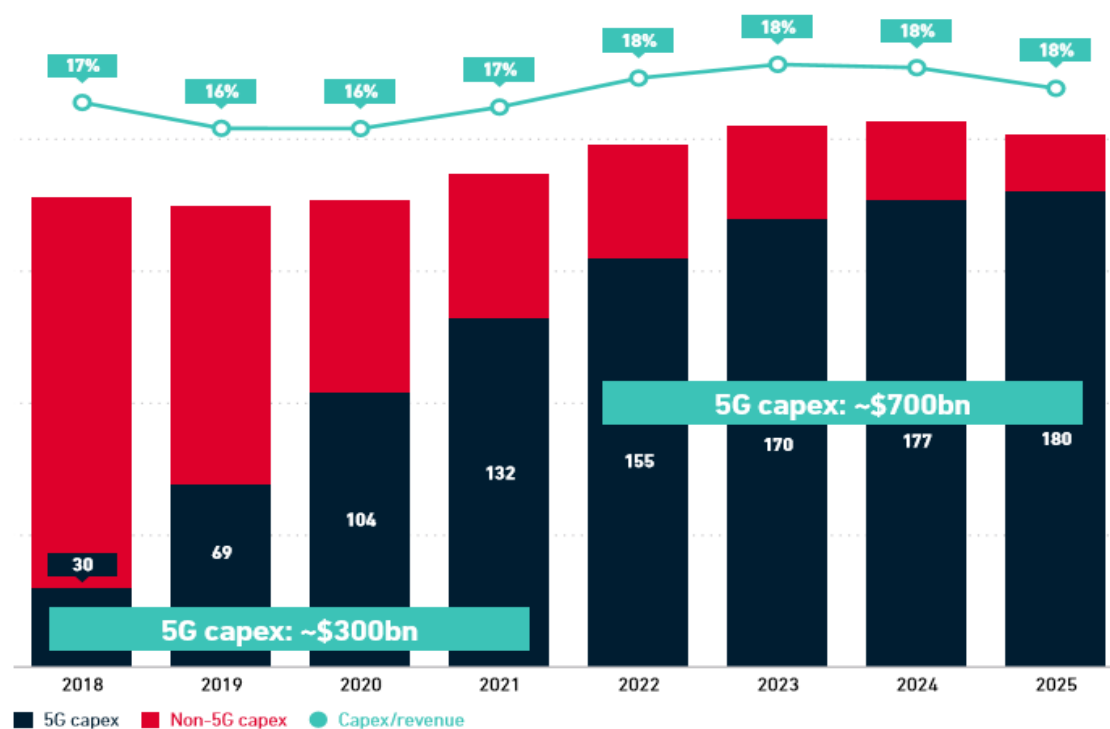
回复：

一、请发行人结合各产品细分行业市场容量及发展趋势情况，分析并披露发行人主营业务是否具有持续经营能力、是否具有成长性。

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）公司持续经营能力和成长性分析”中补充分析如下：

1、公司所处市场处于上升期

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 CAPEX 将以超过 1.7% 的年均复合增长率增长，其中有 8,580 亿美元用于 5G 网络的建设。运营商 CAPEX 将逐年上升，在 2023-2024 年间到达“5G 周期”的波峰，相关情况如下：



资料来源：GSMA, Peter Jarich 等《Global Mobile Trends 2020》，2019。

运营商 CAPEX 中包括很多方面的投资，包括 5G 频谱购买和 5G 网络设备的购置，其中 5G 网络设备的购置规模将对公司所面对的市场空间有较大的影响；根据 Grand View Research 的报告（《5G Infrastructure Market Size & Share Report, 2020-2027》），5G 网络设备的市场规模将以 59.6% 年均复合增长率增长。上述情况将对公司的业绩产生积极的影响。

2、公司的客户关系稳固，主要客户爱立信的业绩情况良好

报告期内，公司主营业务收入约 60%来自于爱立信，约 25%来自于诺基亚。公司和爱立信、诺基亚的关系稳固。爱立信、诺基亚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，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，公司与核心客户爱立信、诺基亚的合作长期稳定。

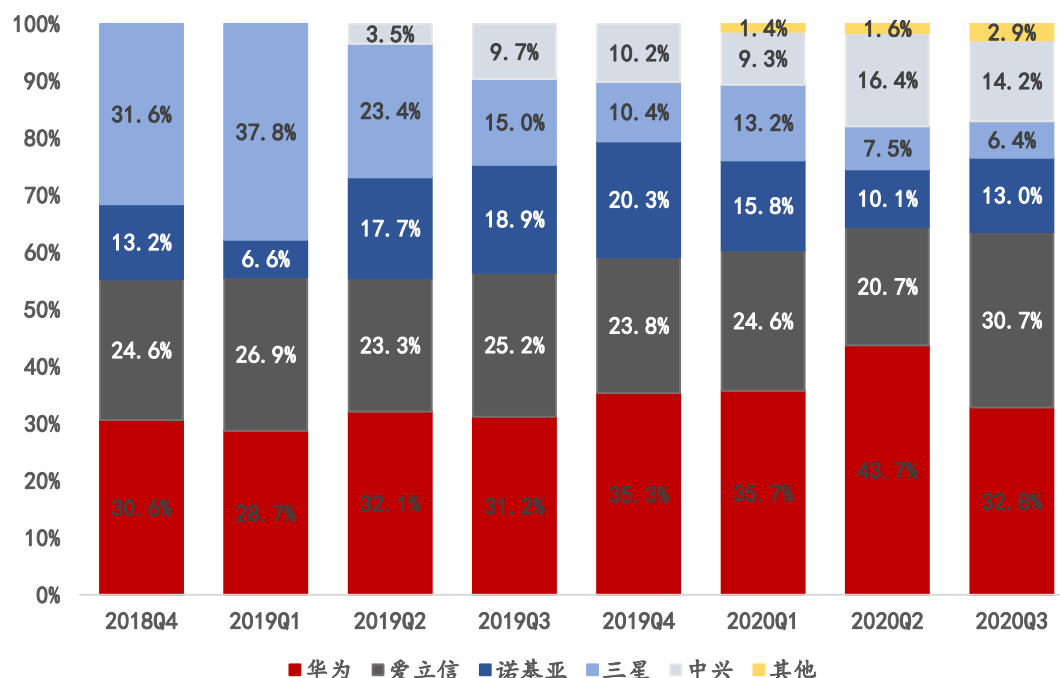
根据爱立信公布的 2020 年四季度报告，其 Networks 部门（与公司业务直接相关的部门）2020 年的收入同比上升 7.08%，其中硬件收入同比上升 12.01%，业务发展趋势良好。根据爱立信官网披露的信息，截至 2021 年 2 月 28 日，爱立信已经和 40 个国家的 131 家电信运营商签订了 5G 协议，建设 74 张 5G 网络。

根据诺基亚公布的 2020 年度报告，其 Networks 部门（与公司业务直接相关的部门）2020 年的收入同比下降 7.38%。根据诺基亚官网披露的信息，截至 2021 年 2 月 28 日，诺基亚已经和 82 家电信运营商签订了 5G 协议，建设 55 张 5G 网络。

根据爱立信、诺基亚官网所披露的信息，截至 2021 年 2 月 28 日，爱立信已经和 40 个国家的 131 家电信运营商签订了 5G 协议，建设 74 张 5G 网络；诺基亚已经和 82 家电信运营商签订了 5G 协议，建设 55 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%；2020 年第三季度

全球排名前五的厂商分别是华为、爱立信、中兴、诺基亚、三星，这 5 家 5G 设备供应商的市场份额分别达到了 32.8%、30.7%，14.2%、12.0%和 6.4%，爱立信的市场份额比例大幅上升，具体情况如下：



3、公司 2020 年第二季度起业绩增长态势良好

2017 年-2019 年，随着 4G 向 5G 的过渡以及公司不断开拓新客户、开发新产品带来了增量收入，公司的主营业务收入分别为 25,123.58 万元、25,401.58 万元和 26,546.04 万元，主营业务收入逐年提升。

受新冠疫情的影响，公司 2020 年 2 月、3 月的原材料采购、产品生产和成品交付等经营活动受到了较大冲击，导致公司 2020 年第一季度的营业收入为 4,510.33 万元，同比下降 31.77%；由于公司积极复工复产，自 2020 年 4 月起，公司的生产经营活动已基本恢复正常，受益于 5G 建设带动和自身竞争力的不断增强，公司 2020 年第二季度的营业收入为 8,219.26 万元，环比增长 82.23%，同比增长 3.95%，高于报告期内的此前其他各季度。

2020 年下半年，公司继续保持良好的增长态势。2020 年度公司尚未经审计的财务数据与 2019 年度对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2020 年度同比增加
收入	30,696.67	27,006.07	13.67%
净利润	6,918.20	5,135.30	34.72%
扣非归母净利润	6,627.51	5,036.16	31.60%

综上，2017 年-2019 年公司主营业务收入平稳增长；虽然新冠疫情影响了公司 2020 年第一季度的生产经营，但受益于 5G 建设带动和公司自身竞争力的不断提高，公司目前的经营态势已经超过疫情前水平，公司不存在业绩持续下滑的情形。

4、公司各细分业务稳定发展，电子导热散热器件业务收入增长迅速

(1) 射频与透波防护器件业务

公司的射频与透波防护器件业务的主要客户是爱立信和诺基亚，是爱立信最大的射频与透波防护器件供应商，也是诺基亚重要的射频与透波防护器件供应商。公司于 2020 年切入了中兴的射频与透波防护器件供应链，公司将持续致力于拓展公司在射频与透波防护器件的整体市场份额比例。

受益于爱立信、诺基亚需求的增加，以及新加入中兴的相关产品供应链体系，公司 2020 年度射频与透波防护器件业务收入为 18,522.37 万元（未经审计）同比上升 11.26%，其中 5G 相控阵天线罩收入为 9,584.81 万元（未经审计）同比增长 11.73%。

根据预计未来每年全球 5G 天线罩市场容量为 10 亿元，其中公司的 5G 相控阵天线罩在爱立信和诺基亚全球供应端中占据第一市场份额。公司的 5G 相控阵天线罩未来随着全球 5G 基地站的逐步推进、爱立信和诺基亚的需求增加，因此公司射频与透波防护器件业务在 5G 建设周期内仍将保持良好的发展趋势。

(2) EMI 及 IP 防护器件业务

2020 年度，公司的 EMI 及 IP 防护器件业务收入 5,368.56 万元（未经审计）同比上升 4.67%。根据 BCC Research 的预测，全球 EMI/RFI 屏蔽材料市场规模将从 2016 年的 60 亿美元提高到 2021 年的 78 亿美元，年复合增长率近 6%。公司预计 EMI 及 IP 防护器件业务在 5G 建设周期内仍将保持较为稳定的规模。

（3）电子导热散热器件业务

2020 年度，公司的电子导热散热器件收入 4,327.26 万元（未经审计）有了较大的增长，同比上升 55.37%（未经审计），其中新品类产品导热凝胶、硅脂的收入为 1,569.82 万元，同比上升 287.17%，高 K 值导热垫片收入为 1,353.01 万元，同比上升 72.35%。

在电子导热散热器件业务，公司持续加强高端产品的研发，如针对 5G 基站散热需求的提高，陆续开发出技术含量较高的高 K 值导热垫片、高 K 值导热凝胶等产品。公司的高 K 值导热垫片于 2019 年通过了三星和诺基亚的认证准入，公司获得了三星和诺基亚基站设备中的相关导热产品的主要份额。2020 年相关产品逐步放量。

公司的导热凝胶、硅脂和高 K 值导热垫片均属于导热界面材料（Thermal Interface Material），根据 Grand View Research 的数据（《Global Thermal Interface Materials Market Size Report, 2020-2027》），2019 年全球导热界面材料的市场约为 18 亿美元，且预期在 2020-2027 年间以 11% 的年均复合增长率增长。

根据万和证券 2020 年 8 月的研究报告，5G 网络由于部署在更高的频段，单基站覆盖范围较小，相比 4G 网络需要更小而密的基站布局以实现相同的网络覆盖，预计 5G 时代基站侧投资将较 4G 时期大幅增长。在市场需求大幅上升的同时，5G 基站功耗大幅增加，这对基站散热、屏蔽器组件的性能提出了更高的要求。

公司在电子导热散热器件方面已开发多款高端产品，随着市场需求的进一步释放，预期电子导热散热器件业务将成为公司最主要的业务增长点。

5、公司具有持续经营能力，具有成长性

综上所述，公司所处市场处于上升期；公司的客户关系稳固，主要客户的运营状况良好；公司 2020 年第二季度起业绩增长态势良好；公司各细分业务均稳定增长，电子导热散热器件业务的收入增长迅速。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，不存在业绩持续下滑情形，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、请保荐人发表明确意见。

保荐机构查阅了相关行业报告，查阅了发行人 2020 年度财务报表（未经审计），核查了发行人的销售、成本数据，查阅了发行人主要客户的信息披露情况，访谈了发行人的主要客户。

经核查，保荐机构认为：

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，业绩保持增长，发行人主营业务具有持续经营能力，业务具有成长性。

问题 14. 关于股东信息披露

请发行人：

（1）按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第二项的要求，出具相关承诺并将相关承诺对外披露。

（2）说明发行人历次自然人股东入股交易价格；交易价格明显异常的，按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第二项的要求，提交相关说明。

（3）说明是否存在中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第五项情形，并按要求说明相关股东穿透核查情况。

（4）按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第六项规定说明私募基金等金融产品纳入监管情况。

请保荐人、发行人律师按照《监管指引》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并提交专项核查说明。

发行人回复：

一、按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第二项的要求，出具相关承诺并将相关承诺对外披露。

发行人已按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第二项的要求出具了相关承诺：

（一）本公司已在《招股说明书》中真实、准确、完整的披露了股东信息；

（二）本公司历史沿革中存在的股权代持等情形已依法解除，不存在股权争议或潜在纠纷等情形；

（三）各股东均具备持有本公司股份的主体资格，不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有本公司股份的情形；

（四）本次发行的中介机构兴业证券股份有限公司、国浩律师（上海）事务所、大华会计师事务所（特殊普通合伙）或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接持有发行人股份情形；

（五）本公司不存在以发行人股权进行不当利益输送情形；

（六）本公司及本公司股东已及时向本次发行的中介机构提供了真实、准确、完整的资料，积极和全面配合了本次发行的中介机构兴业证券股份有限公司、国浩律师（上海）事务所、大华会计师事务所（特殊普通合伙）开展尽职调查，依法在本次发行的申报文件中真实、准确、完整地披露了股东信息，履行了信息披露义务；

（七）若本公司违反上述承诺，将承担由此产生的一切法律后果。

上述承诺已在招股说明书“重大事项提示”中披露。

二、说明发行人历次自然人股东入股交易价格；交易价格明显异常的，按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第二项的要求，提交相关说明。

发行人前身阿莱德塑业有限公司（以下简称“阿莱德塑业”）设立时，工商登记的股权结构如下：

股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
陆志萍	265	53
朱 红	100	20
孙向阳	85	17
张 京	50	10
合计	500	100

阿莱德塑业设立时，存在股权代持情形。阿莱德塑业实际由张耀华、朱红、薛伟、吴靖、潘焕清、陆平、翁春立、张力、钱一、陆志萍、朱玉宝共计 11 名股东共同出资设立，设立时部分实际股东的股权由陆志萍代持，实际股东薛伟的股权由其配偶孙向阳代持，实际股东吴靖的股权由其配偶张京代持，股权具体情况如下：

序号	实际股东	代持人	实际出资额（万元）	实际股权比例（%）	工商登记股东	工商登记出资额（万元）	工商登记股权比例（%）
1	陆志萍	-	10	2	陆志萍	265	53
2	张耀华	陆志萍	150	30			
3	潘焕清		35	7			
4	陆 平		30	6			
5	翁春立		15	3			
6	张 力		10	2			
7	钱 一		10	2			
8	朱玉宝		5	1			
9	朱 红	-	100	20	朱红	100	20
10	薛 伟	孙向阳	85	17	孙向阳	85	17
11	吴 靖	张 京	50	10	张京	50	10
合计		-	500	100	-	500	100

注：薛伟和孙向阳为夫妻关系，吴靖和张京为夫妻关系。

经核查，发行人设立至今共存在三次增资和三次股权转让，具体情况如下：

股东名称	入股时间	入股形式	背景和原因	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据及是否公允合理
张耀华、薛伟、吴靖	2007.10.26	股权转让	还原股权代持及变更代持人	-	未实际支付	1 元/注册资本	代持股权的代持人变更或还原，因此各方未实际支付股款
当时的全体股东	2013.08.09	增资	增加投入	自有资金	现金	1 元/注册资本	全体股东同比例增资，定价公允合理
潘焕清、陆平、翁春立、张力、陆晨弘、钱一、朱玉宝	2016.09.21	股权转让	解除股权代持关系，其中陆志萍因意外去世由其继承人陆晨弘继承	-	未实际支付	1 元/注册资本	代持股权的代持人还原，因此各方未实际支付股款
张艺露、朱玲玲	2016.10.26	股权转让	张耀华与张艺露、朱红与朱玲玲均系父女关系	-	未实际支付	1 元/注册资本	转让方与受让方系父女关系，因此各方未实际支付股款
英帕学	2016.10.26	增资	增强发行人控股股东、实际控制人张耀华对发行人的控制力	自有资金	现金	1.56 元/注册资本	以发行人 2016 年 7 月 31 日经审计的净资产值作为定价依据，定价公允合理
当时的全体股东	2017.03.24	增资	增加投入	自有资金	现金	1 元/股	全体股东同比例增资，定价公允合理

阿莱德塑业第二次增资时，英帕学实际缴纳新增出资额人民币 1,170 万元，计入实收资本的金额为 750 万元，其余计入资本公积。该次增资价格为 1.56 元/股（按照增资前净资产确定增资价格）。

英帕学是由公司创始股东、实际控制人张耀华持股 90%，公司创始股东、总经理薛伟持股 10%的企业，公司各股东同意英帕学增资系为增强公司控股股东、

实际控制人张耀华的控制权，以稳定公司的未来发展。由于张耀华、薛伟均为公司股东，公司在股改前未将英帕学增资事项认定为股份支付处理。根据中国证监会发布的《首发业务若干问题解答》，对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。根据上述规定，公司将英帕学增资事项调整为股份支付，按照未上市公司的估值（一般为 8 倍静态市盈率）确定其公允价值，追溯调整确认 2016 年的股份支付金额为 3,690.63 万元。

综上所述，发行人历史沿革中历次股权转让、增资所涉及的自然人股东的入股交易价格均具备合理理由且符合当时的公司历史背景，不存在交易价格明显异常的情形。

三、说明是否存在中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第五项情形，并按要求说明相关股东穿透核查情况。

截至本反馈回复出具之日，发行人共有 14 名股东，其中 13 名股东为自然人，1 名有限合伙股东英帕学为发行人实际控制人张耀华和发行人董事、总经理薛伟设立的合伙企业，不存在“股权架构为两层以上且为无实际经营业务的公司或有限合伙企业”的情形。

四、按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》第六项规定说明私募基金等金融产品纳入监管情况。

经核查，发行人不存在“私募投资基金等金融产品持有发行人股份”的情形。发行人企业股东英帕学由张耀华作为执行事务合伙人进行管理，除持有发行人股份外，未投资其他公司或企业。英帕学不存在以非公开方式向合格投资者募集资金的情形，不存在资产由基金管理人管理的情形，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》所定义的私募投资基金，无需按照该等法律、法规履行基金备案程序。

五、请保荐人、发行人律师按照《监管指引》的要求对发行人披露的股东信

息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并提交专项核查说明。

保荐人、发行人律师已按照《监管指引》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并提交了《兴业证券股份有限公司关于上海阿莱德实业股份有限公司股东信息披露专项核查报告》和《国浩律师（上海）事务所关于上海阿莱德实业股份有限公司股东信息披露专项核查报告》。

请保荐人、申报会计师、发行人律师的内核部门针对本次审核问询函的相关事项一并发表明确意见。

（一）保荐机构内核部门意见

保荐机构内核部门意见如下：

保荐人的内核部门已根据《证券法》《证券发行上市保荐业务管理办法》《证券公司投资银行类业务内部控制指引》等法律、法规及规范性文件以及对阿莱德首次公开发行股票并在创业板上市的相关事项予以审核。同时，保荐人的质控部门和内核部门对本次审核问询函的相关内容及其工作底稿进行了全面复核后，确认：本次问询函回复及修订后的招股说明书等文件真实、准确、完整。经保荐人内核流程通过后，保荐人同意对外报送本次审核问询函回复。

（二）申报会计师内核部门意见

申报会计师内核部门意见如下：

申报会计师已对本次审核问询函的相关事项进行了论证、分析，反馈形成相关底稿，按照本所《执业质量控制制度（2021年版）》的要求提交质控部门审核，本所质控部门对本次审核问询函的相关内容及其工作底稿进行了全面复核。基于上述工作，申报会计师质控部门认为：针对本次审核问询函的相关事项的核查工作已履行必要的程序，本所的执业勤勉尽责，发表意见准确。

（三）发行人律师内核部门意见

发行人律师内核部门意见如下：

发行人律师项目组遵循《国浩律师（上海）事务所证券项目质量控制和风险

防范指引》的要求，将本补充法律意见书提交事务所复核，在本补充法律意见书中，项目组已针对本次审核问询函的相关事项进行了论证、分析，最终通过复核律师复核，也通过了风控部门的相关底稿检查。发行人律师内核风控部门认为，就项目组针对上述相关事项的核查工作已履行必要的质量把关工作。

（本页无正文，为上海阿莱德实业股份有限公司《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第三轮审核问询函的回复》之盖章页）



（本页无正文，为兴业证券股份有限公司《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第三轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

陈全

陈 全

温国山

温国山



保荐机构董事长声明

本人作为上海阿莱德实业股份有限公司保荐机构兴业证券股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读上海阿莱德实业股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，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，本次审核问询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。”

保荐机构董事长：


杨华辉



保荐机构总经理声明

本人作为上海阿莱德实业股份有限公司保荐机构兴业证券股份有限公司的总经理，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读上海阿莱德实业股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，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，本次审核问询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。”

保荐机构总经理：



刘志辉

