

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中有关问题的专项说明

大华核字[2021]001641 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于上海阿莱德实业股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第三轮审核问询函中有关问题的专项说明

目 录	页 次
一、首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函中有关问题的专项说明	1-80
二、事务所及注册会计师执业资质证明	

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核 问询函中有关问题的专项说明

大华核字[2021]001641号

深圳证券交易所：

由兴业证券股份有限公司转来的《关于上海阿莱德实业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函〔2021〕010302 号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的上海阿莱德实业股份有限公司（以下简称发行人、阿莱德公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

【问题第 2 条】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。

【回复】

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

1.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

我们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。

2.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

我们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。

3.赢创公司与发行人不存在关联关系

我们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，健康和安全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。

4.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

1.我们访谈了阿莱德公司主要客户爱立信，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。

2.我们对诺基亚进行了访谈，诺基亚表示其仅在 2020 年向公司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。我们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。

3.我们查阅了赢创化学公开相关产品介绍，同时经与吴靖及上海秀伯主要客户确认，PA12 材料主要运用于汽车及光纤光缆行业，我们访谈了上海秀伯的主要客户，其均表示与阿莱德不存在任何交易关系，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，公司产品不存在使用 PA12 原材料的情形。公司仅在 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。

我们获取了报告期内上海秀伯的客户清单，查阅了其重要客户的公开资料，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（国家限定企业营业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 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。

我们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，我们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公司产品相差较大，上海秀伯采购的塑料原材料不存在最终用于公司生产的情况。

【问题第 3 条】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。

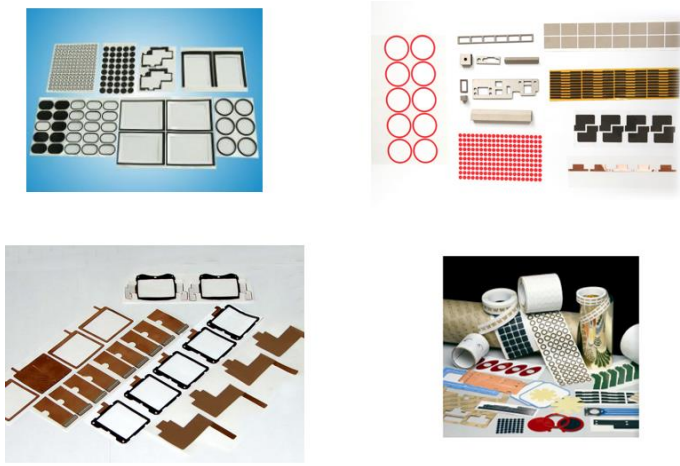
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明江苏易涟控股股东曾使用与公司相同商号的原因，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公司相同商号的原因

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	

序号	产品类别	图示
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公司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。由于深圳易涟实际跟公司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，为了避免跟公司产生不必要的纠纷，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，公司对上海容鼎信息科技有限公司的采购情况如下：

序号	时间	是否在公司前十大供应商	公司采购金额（万元）	占公司各期采购总额比例
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公司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。

公司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；公司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公司代垫成本费用的情形。

(二) 昆山吉昌橡塑有限公司

报告期内，公司对昆山吉昌橡塑有限公司的采购情况如下：

序号	时间	是否为公司前十大供应商	公司采购金额（万元）	占公司各期采购总额比例
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公司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，公司对子钧化工（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		

公司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；公司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公司代垫成本费用情形。

(三) 江苏易涟电子科技有限公司

报告期内，公司对江苏易涟电子科技有限公司的采购情况如下：

序号	时间	是否为公司前十大供应商	公司采购金额（万元）	占公司各期采购总额比例
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阿莱德公司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。

公司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；公司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公司代垫成本费用的情形。

(四) 徐州市国鑫工贸有限公司

报告期内，公司对徐州市国鑫工贸有限公司的采购情况如下：

序号	时间	是否为公司前十大供应商	公司采购金额（万元）	占公司各期采购总额比例
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公司。在合并计算公司对国鑫工贸和江苏易涟的采购情况下，公司对国鑫工贸和江苏易涟的 2017 年度采购金额为 206.08 万元，占公司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公司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。

公司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公司代垫成本费用的情形。

【会计师的核查程序与结论】

(一) 执行的核查程序

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。我们向前述供应商提供了阿莱德公司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

1.江苏易涟控股股东曾使用与公司相同商号系其个人原因,与公司无关。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公司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,为了避免跟公司产生不必要的纠纷,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公司主要客户和主要供应商重合或存在资金往来情况,不存在为公司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公司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年进入到公司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公司各期前十大客户和前十大供应商不存在资金往来情况,不存在为公司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。

【问题第 5 条】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。

【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。公司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，采购付款根据公司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，公司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，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，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。

公司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。

公司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，公司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。

【会计师的核查程序与结论】

（一）执行的核查程序

1.对公司相关管理人员进行访谈，了解公司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；获取公司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.对公司的采购业务抽取样本对其执行控制测试，测试公司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.取得公司 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，我们认为：

1.公司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.公司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.公司已于 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。

【问题第 7 条】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。

【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	

对于上述 2 份未回函的函证，我们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	我们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公司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、期末余额和付款金额的基础上，可以合理确认客户的交易金额。经核查，无异常。
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	Nokia Solutions and Networks India Pvt Ltd	2017	7,146,284.52	
			2018	7,021,557.72	
			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	

我们编制了根据调节表确认的余额和公司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，我们可以合理确认客户的交易金额。我们对于“付款金额”进行收款进账单抽凭核对检查。经核查，我们发现无异常情况，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，我们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，我们将从客户处取得的余额构成明细和公司记录的余额构成明细进行比对，编制差异调节表，向公司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	15,788.39	15,782.87	99.97%
2018 年度	15,680.91	15,675.01	99.96%
2019 年度	15,526.56	15,500.00	99.83%
2020 年 1-6 月	8,029.04	7,851.90	97.79%

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，对客户的走访及访谈情况具体如下（对于部分重要客户，有重复走访）：

序号	客户名称	走访日期	地点	访谈人	访谈对象	是否是前十大
1	南京爱立信熊猫通信有限公司	2019.9.11	南京池田路 32 号南京爱立信会议室	赵佳乐	张某某	是
2	Ericsson Eesti AS	2019.9.26	南京池田路 32 号南京爱立信会议室	高维锺	邓某某	是
3	Nokia Solutions and Networks India Pvt Ltd	2019.9.27	上海市宁桥路 388 号	高维锺	张某某	是
4	Nokia Solutions and Networks Oy	2019.9.27	上海市宁桥路 388 号	高维锺	张某某	是
5	深圳市泰日升实业有限公司	2019.9.27	深圳市光明新区圳美公常路北侧泰日升工业园深圳泰日升会议室	徐志伟	彭平	是
6	苏州东山精密制造股份有限公司	2019.9.16	苏州东山精密制造股份有限公司会客室	徐志伟	朱某某	是
7	国基电子（上海）有限公司	2019.9.19	上海南乐路 1925 路	徐志伟	尚某某	是
8	河北维冠机电设备有限公司	2019.9.24	北京市大兴区采育经济技术开发区北京维冠会议室	潘钰龙	尹某某	是
9	捷普电子（无锡）有限公司	2019.9.20	无锡保税区无锡捷普工厂	潘钰龙	程某某	是
10	Jabil Circuit de Mexico, S.de R.L	2019.9.20	无锡保税区无锡捷普工厂	潘钰龙	程某某	是
11	Jabil Circuit India Pvt Ltd	2019.9.20	无锡保税区无锡捷普工厂	潘钰龙	程某某	是
12	南京爱立信熊猫通信有限公司	2019.12.19	南京池田路 32 号南京爱立信会议室	张高琪	邓某某	是
13	Ericsson AS	2019.12.09	南京池田路 33 号南京爱立信会议室	张高琪	邓某某	是
14	伟创力电子技术（苏州）有限公司	2019.12.18	江苏省苏州市苏州工业园区苏茜路 9 号伟创力会议室	沈晓燕	于某某	是
15	安弗施无线射频系统（苏州）有限公司	2019.12.18	江苏省苏州市高新区新亭路 8 号安弗施会议室	沈晓燕	孙某某	是
16	重庆大江美利信压铸有限责任公司	2019.12.31	重庆市巴南区天安路 1 号重庆大江会议室	沈晓燕	赖某某	是
17	诺基亚中国	2020.01.13	上海市宁桥路 388 号	李丙仁	张某某	是
18	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	李丙仁	孔某某	是
19	Gemtek Technology Co.,Ltd	2021.01.22	视频访谈	高维锺	张某某	是
20	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	潘端楷	邓某某	是
21	诺基亚中国	2021.02.24	上海市宁桥路 388 号	潘端楷	张某某	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，我们每年抽取 4 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。我们从销售记录中每年随机抽样 50 多笔，对关键控制环节执行控制测试，细节测试，并于资产负债表日执行截止性测试。

现场督导期间，我们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，我们认为公司的销售循环内控得到了有效执行。

【会计师的核查程序与结论】

(一) 执行的核查程序

1.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；

2.访谈公司的总经理及销售总监，了解公司所处行业的发展情况，公司的销售业务模式，主要产品的销售变化情况，主要客户的销售情况等内容；

3.对主要客户进行实地走访或视频访谈，了解其与公司的合作历史，向公司采购产品类别、采购份额等内容；

4.获取公司产品销售清单，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；

5.按照公司报告期内的主要客户构成，分析其产品的销售变化情况；

6.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；

7.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；

8.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。

(二) 核查意见

通过执行上述核查程序，我们认为公司披露的收入相关信息真实、准确、完整，符合公司的实际经营情况。

【问题第 8 条】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】

阿莱德公司回复：

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单体的单价范围、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	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）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）其他与公司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

公司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
公司	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%）要略高于公司。

（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（C=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，进而导致公司毛利率下降的可能。

同时，若后期公司采取“低毛利、大规模”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 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 ($21,298.95 \div 216$, 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% 与公司的“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 (飞荣达未披露其“基站天线及相关器件类”与其非公开发行相关披露的“5G 天线罩零件及组件”的口径差异, 但根据行业内常理可推断两者的范围应存在较大重叠)。

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《飞荣达非公开发审委准备回复》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)	
公司	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)	
公司	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。

【会计师的核查程序与结论】

(一) 执行的核查程序

我们访谈了某 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, 公司的产品的技术含量较高, 公司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。

我们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。

我们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，我们认为：

（一）公司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，与公司的可比性低

我们此前检索了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

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
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。公司专注于通信领域，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，公司与上述厂商的可比性低。

2、公司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

公司的射频与透波防护器件产品以精密注塑产品为主。由于公司的完全可比公司较少，我们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
公司	射频与透波防护器件（移动通信）	41.26%	38.60%	41.47%	43.70%
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；其中与公司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%；公司 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，我们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（公司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. 公司与参考对比公司的毛利率基本处于同一水平

公司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
公司	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，公司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.公司的主要客户给予了发行人高度评价

公司最主要客户是爱立信，我们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，我们认为公司通过优良的商业服务获得了主要客户的高度评价。

6.公司的客户优势

目前，公司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公司获取主要客户订单的唯一因素。

（二）公司的 EMI 与 IP 防护器件的毛利率合理

公司的 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；在同一应用领域公司与中石科技的 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%
公司	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%，与公司产品毛利率处于同一水平。

公司 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）公司的电子导热散热器件的毛利率合理

公司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%，与公司同期“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，公司和中石科技、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%
	消费电子行业	收入占比	-	86.47%	85.16%	85.20%
		毛利率	-	33.56%	35.01%	34.20%
	通讯工业电子	收入占比	-	13.32%	14.65%	14.68%
		毛利率	-	45.40%	45.70%	49.07%
公司	电子导热散热器件	毛利率	59.31%	44.81%	44.61%	43.29%

公司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。

公司 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。

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，其在公司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）公司的细分行业、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。

公司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。发行人报告期内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，公司始终深耕于移动通信基站产业，通过多年不懈努力的积累，公司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。公司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。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。

综上所述，公司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，系公司产品结构的综合结果。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1.公司专注于通信行业，在具体细分领域，公司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。公司各细分业务毛利率水平合理，主要与公司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、以及公司核心竞争力、技术优势和成本的持续改善相关，真实地反应了公司的市场地位和技术水平；

2.公司已披露各类天线罩罩体的单价范围及相关变动情况，公司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大幅下降。公司的毛利率水平具有可持续性，尤其是公司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。同时公司已就毛利率下滑风险进行特别风险提示；

3.公司在对可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，同时公司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。

【问题第 9 条】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，其主要为公司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，公司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，因此公司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，阿莱德公司查阅了公司、公司董监高、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，公司认为金九厂的盈利水平与行业水平相符，公司相关方和金九厂相关方的资金往来无异常，公司和金九厂之间的关联交易公允、且占比逐年下降，不存在为公司代垫成本费用情形。

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，公司股东、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，与公司业务无关。

(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
公司向金九厂采购	169.31	2.49%	374.39	2.70%	633.34	5.00%	643.39	5.06%
公司向中港厂采购	19.91	0.29%	13.64	0.10%	0.64	0.01%	98.57	0.78%

注：上述“占比”项为“公司向金九厂或中港厂采购金额/公司采购总额”。

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“金九厂或中港厂向公司销售金额/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、中港与公司之间业务往来的汇总情况如下：

名称	公司向其采购的物品	与公司业务往来金额及占比	对于公司的依赖程度	是否为公司提供定制产品
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，公司为其唯一客户	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

根据上述自然人在公司子公司的任职情况、公司与上述企业的业务往来情况，对于李巧忠、屈建芳、中港厂、金九厂与公司的关系认定如下表所示：

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，未在公司、公司子公司任职，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	李巧忠在公司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，公司向金九厂采购罩盖、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，包装辅料对于公司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；公司向中港厂采购发生额极小，显著低于公司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，钟燕兼职情况与公司业务无关。

综上，通过对中港厂及其投资人、兄弟企业与公司的关系比较，综合认定中港厂非公司关联方，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，报告期内公司已在《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	公司是否披露
《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	直接或者间接地控制上市公司的法人	不适用

法律法规	对关联方的认定	公司是否披露
披露管理办法》	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	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、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、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 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
	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	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、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，公司的关联方认定符合《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。。

【会计师的核查程序与结论】

（一）执行的核查程序

- 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.对公司采购经理进行访谈，了解公司向金九厂采购产品的相关情况；
- 4.获取了公司、公司董监高、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”等网络平台核查公司实际控制人、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.取得了公司实际控制人、不存在应披露而未披露的其他关联方。及公司股东填写确认的调查表；
- 9.对公司的主要客户和主要供应商进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，我们认为：公司已真实、准确、完整的披露了关联方，公司关联交易定价公允，不存在为公司代垫成本费用的情况。

【问题第 10 条】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

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”之“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。其工艺流程与公司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，公司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

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内公司的采购情况”之“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降幅度造成毛利率较高外，报告期其他各期的毛利率水平波动不大，与公司该类产品的实际经营情况相符。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

公司已在招股书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、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：

模具主要是用于公司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，公司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

公司已在招股书“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	2012-8-22
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) 公司向各模具供应商采购金额占其当年收入的比例

公司已在招股书“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

公司已在招股书“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公司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。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、经营成果分析”之“（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飞荣达的可比业务毛利率处于同一水平”中补充披露如下：

公司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，公司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。以公司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%。若将公司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公司的成本，公司 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	公司				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，公司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，公司和飞荣达的成本构成情况基本一致。

【会计师的核查程序与结论】

（一）执行的核查程序

1.获取公司的销售收入、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.对公司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，查阅了公司主要模具供应商的资料，判断与公司是否存在关联关系；

5.对公司主要模具供应商进行了访谈，询问其对公司的模具销售占其总销售额的情况、市场价格比对情况、是否存在为公司承担成本费用的情形等情况；

6.对公司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公司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；其工艺流程与公司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，公司目前暂时不生产塑料标签面板。公司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，对其销售公司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。公司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公司承担成本费用的情形；

3.公司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，公司和飞荣达的成本构成情况基本一致。

【问题第 11 条】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》（incoterms2000）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%

客户	内外销	结算方式	收入（万元）	占该客户收入比例
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%

客户	内外销	结算方式	收入（万元）	占该客户收入比例
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%

【会计师的核查程序与结论】

(一)执行的核查程序

1.对公司管理层进行访谈，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，分析公司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.获取公司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）核查意见

经核查，我们认为：申报期内阿莱德公司对同一客户采用的会计政策具有一致性。

【问题第 12 条】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“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，上表中报价均折合成不含税价格。

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，客户一般都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。

公司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、公司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，相关供应商与公司实际控制人、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。

【会计师的核查程序与结论】

（一）执行的核查程序

1. 根据公司提供产品分类标，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，查阅了公司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. 对公司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）核查意见

经核查，我们认为：

1. 快速成型样件的相关供应商与公司实际控制人、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；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，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. 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. 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。

我们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）》的要求提交风险管理部审核，本所风险管理部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，风险管理部认为：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。

专此说明，请予察核。

(此页无正文, 仅为大华核字[2021]001641 号上海阿莱德实业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函中有关财务事项说明的签字页)



中国注册会计师:

陈赛红
陈赛红



中国注册会计师:

李丙仁
李丙仁



二〇二一年三月二日



统一社会信用代码

91110108590676050Q

营业执照

(副本) (7-1)



名称 大华会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人

杨雄, 梁

经营范围

成立日期 2012年02月09日

合伙期限 2012年02月09日至 长期

住所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

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

此件仅用于业务报告专用,复印无效。



登记机关

2020年01月16日



证书编号: 110001610296
 No. of Certificate
 批准注册协会: 上海市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2012 年 04 月 27 日
 Date of Issuance



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



陈赛红(110001610296)
 您已通过2018年年检
 上海市注册会计师协会
 2018年04月30日

本证书经检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

**此件仅用于业务报
告专用, 复印无效。**

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



陈赛红(110001610296)
 您已通过2019年年检
 上海市注册会计师协会
 2019年05月31日

年 月 日

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
 This certificate is valid for another year after this renewal.



陈赛红(110001610296)
 您已通过2020年年检
 上海市注册会计师协会
 2020年08月31日

年 月 日



姓名 Full Name 李丙仁
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1986-02-24
工作单位 Working unit 大华会计师事务所(特殊普通合伙)上海分所
身份证号码 Identity card No. 411081198602247273

证书编号: 110100750017
No. of Certificate
批准注册协会: 河南省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2010年10月26日
Date of Issuance



李丙仁(110100750017)
您已通过2020年年检
上海市注册会计师协会
2020年08月31日

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.

此件仅用于业务报
告专用, 复印无效。