

关于苏州万祥科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件  
的  
第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



二〇二一年三月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2021 年 1 月 6 日下发的《关于苏州万祥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第二轮审核问询函》（审核函[2021]010030 号）（以下简称“问询函”）的要求，苏州万祥科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“万祥科技”）、东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”“东吴证券”）会同国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”）、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），就贵所提出的问题进行了认真讨论、核查，对《问询函》中所有提到的问题逐项予以落实并进行了书面说明，并对万祥科技申请文件有关内容进行了必要的修改、补充说明或解释。

如无特别说明，相关用语释义与《苏州万祥科技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”）一致。涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗方式列示。

|         |                  |
|---------|------------------|
| 宋体（加粗）  | 问询函所列问题          |
| 宋体（不加粗） | 对问询函所列问题的回复      |
| 楷体（加粗）  | 涉及申请文件补充披露或修改的内容 |

本回复中若出现总计数尾与所列值和不符的情况，均为四舍五入所致。

## 目录

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 1.关于毛利率.....       | 3   |
| 2.关于收入.....        | 19  |
| 3.关于存货.....        | 39  |
| 4.关于客户.....        | 79  |
| 5.关于应收账款.....      | 94  |
| 6.关于采购.....        | 99  |
| 7.关于股份支付.....      | 102 |
| 8.关于劳务派遣和劳务外包..... | 112 |
| 9.关于子公司.....       | 123 |
| 10.关于大额分红.....     | 129 |
| 11.关于产能.....       | 135 |
| 12.关于信息披露.....     | 139 |

## 1.关于毛利率

首轮问询回复显示：

（1）发行人产品售价降低的原因之一系公司为了获取更高的市场份额，部分订单报价较低。

（2）报告期内发行人热敏保护组件毛利率分别为 20.69%、27.13%、16.96% 和 20.47%，同行业可比公司方林科技消费电子类锂电池组件毛利率分别为 11.65%、11.11%、12.02%和 10.77%，发行人未能充分解释发行人该产品毛利率高于方林科技的原因。

（3）发行人解释称，热敏保护组件的前五大客户的销售毛利率整体高于非前五大客户的销售毛利率，同期公司热敏保护组件的客户集中度高于方林科技，使得公司热敏保护组件的毛利率高于方林科技。

（4）报告期内发行人精密结构件毛利率远高于同行业可比公司科森科技、安洁科技，发行人从销售占比和客户集中度未能充分解释发行人毛利率高于同行业的原因。

（5）2019 年度，常州高博能源聘请了发行人子公司常州微宙为其提供生产线搭建的一体化解决方案，销售收入为 121 万元，销售毛利率为 100%。

请发行人：

（1）披露报告期内报价较低的订单情况及其销售占比，相关客户为新客户还是老客户，报告期内毛利率为负的销售额及其占比。

（2）进一步分析并披露发行人热敏保护组件毛利率高于方林科技消费电子类锂电池组件毛利率的原因。

（3）结合更多行业案例，分析并披露客户集中度较高导致毛利率高的合理性。

（4）进一步分析并披露发行人精密结构件毛利率远高于同行业可比公司科森科技、安洁科技的原因。

（5）披露发行人为常州高博能源提供咨询服务的具体内容，付出的人工成

本，定价依据，相关款项是否已收回。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

## 【回复】

### 一、发行人分析及披露

(1) 披露报告期内报价较低的订单情况及其销售占比，相关客户为新客户还是老客户，报告期内毛利率为负的销售额及其占比。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品分析”之“（1）热敏保护组件”之“⑧订单情况分析”中补充披露如下：

#### A、报告期内报价较低的订单情况、销售占比及相关客户情况

报告期内，公司报价较低的热敏保护组件销售订单主要来自于遂宁伊连特、珠海冠宇、飞毛腿三家客户，情况具体如下：

单位：万件、万元，%

| 公司    | 2020 年度  |          |      | 2019 年度  |          |       | 2018 年度  |          |       |
|-------|----------|----------|------|----------|----------|-------|----------|----------|-------|
|       | 销量       | 收入       | 收入占比 | 销量       | 收入       | 收入占比  | 销量       | 收入       | 收入占比  |
| 遂宁伊连特 | 527.66   | 748.42   | 1.70 | 1,036.64 | 1,536.77 | 5.32  | 2,516.79 | 3,723.22 | 15.07 |
| 珠海冠宇  | 1,367.81 | 1,994.86 | 4.54 | 1,402.10 | 1,927.00 | 6.67  | 670.61   | 994.65   | 4.03  |
| 飞毛腿   | 1,716.26 | 1,170.03 | 2.66 | 2,141.23 | 1,228.82 | 4.25  | 1,358.61 | 706.31   | 2.86  |
| 合计    | 3,611.72 | 3,913.31 | 8.91 | 4,579.97 | 4,692.59 | 16.23 | 4,546.01 | 5,424.18 | 21.96 |

注：收入占比系对遂宁伊连特、珠海冠宇、飞毛腿的热敏保护组件销售收入占当期热敏保护组件销售收入总额的比例。

| 公司名称  | 合作关系 | 客户获取方式  | 最早合作时间     | 历史上的主要合作内容                           |
|-------|------|---------|------------|--------------------------------------|
| 遂宁伊连特 | 销售客户 | 自主接洽及开发 | 2013 年 2 月 | 公司主要向遂宁伊连特销售热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件等产品 |
| 珠海冠宇  | 销售客户 | 自主接洽及开发 | 2017 年 6 月 | 公司主要向珠海冠宇销售热敏保护组件，同时亦存在少量其他产品的销售     |

| 公司名称 | 合作关系 | 客户获取方式  | 最早合作时间  | 历史上的主要合作内容                      |
|------|------|---------|---------|---------------------------------|
| 飞毛腿  | 销售客户 | 自主接洽及开发 | 2016年6月 | 公司主要向飞毛腿销售热敏保护组件，同时亦存在零星的其他产品销售 |

如上表所示，报告期内，公司报价较低的热敏保护组件订单主要来自于遂宁伊连特、珠海冠宇、飞毛腿三家客户，公司与上述三家客户合作时间较早，属于公司的老客户。

2018年度至2020年度，公司向遂宁伊连特的销售占比呈逐年下降趋势，主要是由于公司销售予遂宁伊连特的热敏保护组件终端品牌主要为三星，以前年度，终端品牌为三星的热敏保护组件销售较少，公司出于整体战略考量，为了打开相关市场，并且预期公司对遂宁伊连特的销量将持续增长，因此，在与遂宁伊连特合作初期，给予相对优惠的销售价格。报告期内，一方面，随着遂宁伊连特的生产线逐渐向东南亚等劳动力成本更低的地区转移，公司未能获取其后续的大量订单，对遂宁伊连特的热敏保护组件销量呈下降趋势；另一方面，公司对遂宁伊连特的热敏保护组件整体盈利能力较差，在销量未呈明显上升的情况下，公司主动减少了对遂宁伊连特的销售。

2018年度至2020年度，公司向珠海冠宇的销售收入呈增长趋势，2020年度由于热敏保护组件收入总体涨幅较大，使得珠海冠宇的销售占比有所下降。根据珠海冠宇披露的《首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》，珠海冠宇2018年度、2019年度对热敏保护组件的整体采购金额分别为13,104.09万元、16,358.00万元，对热敏保护组件的需求较大，同时珠海冠宇对部分热敏保护组件采用了供应商竞价方式，因此为了获取更多份额，公司报价相对较低。

2018年度至2020年度，公司向飞毛腿的销售收入总体较为稳定，占比较小。公司销售予飞毛腿的热敏保护组件终端品牌主要为华为。飞毛腿的报价相对较低，公司出于整体战略考量，为了开拓相关市场，持续与飞毛腿进行合作。随着热敏保护组件的市场需求增加，公司会优先满足高毛利率客户的订单，因此公司向飞毛腿的销售占比较小。

#### B、报告期内毛利率为负的热敏保护组件销售情况

报告期内，公司毛利率为负的热敏保护组件销售情况具体如下：

单位：万元

| 客户          | 2020 年度  |         | 2019 年度  |         | 2018 年度  |         |
|-------------|----------|---------|----------|---------|----------|---------|
|             | 销售收入     | 占比      | 销售收入     | 占比      | 销售收入     | 占比      |
| 遂宁伊连特       | 69.37    | 5.58%   | 548.82   | 19.97%  | 2,036.82 | 81.31%  |
| 珠海冠宇        | 538.61   | 43.31%  | 854.05   | 31.07%  | 25.23    | 1.01%   |
| 欣旺达         | 437.09   | 35.15%  | 584.51   | 21.26%  | -        | -       |
| 其他          | 198.45   | 15.96%  | 761.37   | 27.70%  | 442.87   | 17.68%  |
| 合计          | 1,243.52 | 100.00% | 2,748.74 | 100.00% | 2,504.92 | 100.00% |
| 占热敏保护组件收入比例 |          | 2.83%   |          | 9.51%   |          | 10.14%  |

如上表所示，报告期内，公司销售毛利率为负的热敏保护组件销售收入分别为 2,504.92 万元、2,748.74 万元及 1,243.52 万元，占当期热敏保护组件销售收入总额的比例分别为 10.14%、9.51%、2.83%，逐年下降。主要是由于随着公司热敏保护组件产销量的提升，单位产品分摊的固定制费有所下降，使得部分料号扭亏为盈。

2018 年度，毛利率为负的热敏保护组件销售客户主要是遂宁伊连特，公司销售予遂宁伊连特的热敏保护组件终端品牌主要为三星，以前年度，终端品牌为三星的热敏保护组件销售较少，公司出于整体战略考量，为了打开相关市场，并且预期公司对遂宁伊连特的销量将持续增长，因此，在与遂宁伊连特合作初期，给予相对优惠的销售价格，因此毛利率为负数。

2019 年度及 2020 年度，毛利率为负的热敏保护组件销售客户主要是珠海冠宇、遂宁伊连特和欣旺达。珠海冠宇部分产品毛利率为负主要是公司基于珠海冠宇对热敏保护组件的需求较大，同时珠海冠宇对部分热敏保护组件采用了供应商竞价方式，因此为了获取更多份额，公司报价相对较低，部分产品毛利率为负；随着遂宁伊连特的生产线逐渐向东南亚等劳动力成本更低的地区转移，公司未能获取其后续的大量订单，对遂宁伊连特的热敏保护组件销量呈下降趋势，负毛利的产品收入及占比自 2018 年起已逐年减少；欣旺达有部分产品毛利率为负主要是有一款机种因使用的价格较高的热敏元件导致成本较高，该机种定价时毛利率较低，使得在欣旺达销售单价下降的趋势下出现负毛利的情形，该机种占公司向欣旺达的销售收入比重较小。

(2) 进一步分析并披露发行人热敏保护组件毛利率高于方林科技消费电子类锂电池组件毛利率的原因。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(五)主营业务毛利率分析”之“3、主营业务毛利率变动分析”之“(1)热敏保护组件”之“③同行业可比公司对比分析”中补充披露如下：

同行业可比公司中，方林科技的主要产品为消费电子类锂电池组件，系公司热敏保护组件的可比业务。报告期内，公司热敏保护组件与方林科技的消费电子类锂电池组件的毛利率对比情况具体如下：

| 项目              | 2020 年度       | 2019 年度 | 2018 年度 |
|-----------------|---------------|---------|---------|
| 方林科技—消费电子类锂电池组件 | 10.77%        | 12.02%  | 11.11%  |
| 万祥科技—热敏保护组件     | <b>23.46%</b> | 16.96%  | 27.13%  |

注：截至招股书签署日，方林科技尚未披露 2020 年度报告，因此此处仍披露方林科技 2020 年上半年数据。

如上表所示，报告期内公司的热敏保护组件毛利率高于方林科技的消费电子类锂电池组件，主要原因是发行人与方林科技在客户结构等方面存在一定的差异，具体分析如下：

#### A、终端品牌商结构差异

报告期内，公司热敏保护组件所应用的终端品牌产品与方林科技的主要区别在于方林科技未向苹果销售热敏保护组件而公司在指定采购模式下向苹果的销售比例较高。报告期内，在指定采购模式下，公司用于苹果电子产品的热敏保护组件金额分别为 9,805.90 万元、10,895.76 万元、11,770.57 万元，占热敏保护组件销售收入的比例分别为 39.70%、37.70%、26.79%，占比较高。

苹果公司为全球消费电子产品的行业引领者，其对产品的工业设计、使用体验有较高的追求，也致使其产品较其他品牌同类产品价格偏高。相对于其他消费电子品牌，苹果产业链在盈利能力、合作稳定性、技术领先性等方面都有明显优势。同时，因苹果对供应链管控的要求较高，对产品品质的要求亦较高，为保持其供应链的稳定，也会保证其供应商较高的利润空间。为保证产品品质、提高生产效率，公司亦自主研发、改进了自动化设备，提升了生产效率、原材料利用率

及人均产值。上述因素使得公司建立了较强的竞争实力，保持了较高的毛利水平。因此，公司向苹果销售热敏保护组件系公司产品毛利率高于方林科技的因素之一。

报告期内公司热敏保护组件产品毛利率情况如下：

| 项目          | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|-------------|---------|---------|---------|
| 苹果指定采购模式毛利率 | 27.23%  | 22.77%  | 34.88%  |
| 向宁德新能源销售毛利率 | 24.67%  | 17.82%  | 24.83%  |
| 向其他客户销售毛利率  | 8.35%   | 6.20%   | 20.81%  |

就公司自身而言，苹果指定采购模式下的热敏保护组件毛利率高于其他客户的毛利率。

#### B、直接客户结构差异

公司热敏保护组件业务的第一大客户为宁德新能源，系非指定采购模式。宁德新能源是日本上市公司 TDK 集团下全资子公司 Amperex Technology Limited（简称 ATL）在中国宁德设立的子公司，ATL 系全球最大的笔记本电脑、手机的锂离子电池制造商，市场地位高、与终端品牌商议价能力强，致使其产业链盈利能力也普遍较强。公司作为 ATL 电池零组件的重要供应商，产品毛利率较高。

报告期内，公司向宁德新能源销售热敏保护组件金额分别为 4,503.77 万元、11,222.38 万元、27,052.25 万元，占热敏保护组件销售收入的比例分别为 18.23%、38.83%、61.57%，金额及占比均大幅上升。同期，方林科技向宁德新能源的销售收入及占比均远小于公司。2018 年度，宁德新能源为方林科技的第四大客户，销售收入为 2,098.35 万元，销售占比为 5.28%。2019 年度宁德新能源未成为方林科技的前五大客户。因此，深度开发并服务业内一流电池制造厂商的能力也是公司毛利率高于方林科技的因素之一。

除苹果指定采购模式外，公司向宁德新能源销售的热敏保护组件的销售毛利率在报告期内亦明显高于向其他客户销售的毛利率。

#### C、客户集中度差异

2017-2019 年度，公司热敏保护组件业务与方林科技的前五大客户集中度比

较如下：

单位：万元、%

| 公司               | 2019 年度   |       | 2018 年度   |       | 2017 年度   |       |
|------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
|                  | 金额        | 占比    | 金额        | 占比    | 金额        | 占比    |
| 方林科技             | 13,792.88 | 34.18 | 13,914.98 | 35.03 | 13,792.78 | 38.41 |
| 万祥科技<br>——热敏保护组件 | 23,180.16 | 80.19 | 19,336.02 | 78.29 | 17,066.98 | 82.52 |

注 1：方林科技定期报告中未根据业务披露前五大客户，因此，使用营业收入的前五大客户进行客户集中度的对比分析。报告期内，由于方林科技消费电子类锂电池组件的销售收入占比均超过了 60%，因此，上述数据在进行客户集中度分析时仍具有一定的可比性；

注 2：由于方林科技半年报均未披露前五大客户销售收入及其占比，因此仅对 2017~2019 年度的相关数据进行对比分析。

公司热敏保护组件前五大客户的集中度远高于方林科技前五大客户的集中度。虽然方林科技亦服务于业内一流品牌或产业链制造商，但方林科技的客户更为分散。客户分散会导致生产过程中为满足不同客户不同产品的不同需求，需要更频繁地调试机器设备从而造成效率浪费。公司向大客户集中更利于公司在生产过程中产生规模效应，从而使公司的同类产品生产效率高于方林科技，生产效率优势也是公司热敏保护组件毛利率高于方林科技的因素之一。

综上，公司热敏保护组件产品的生产销售向一流终端品牌商及一流电池制造商集中的特点致使公司的同类产品毛利率高于方林科技。

（3）结合更多行业案例，分析并披露客户集中度较高导致毛利率高的合理性。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）主营业务毛利率分析”之“4、同行业相同或相似业务毛利率比较分析”之“（5）客户集中度对毛利率的影响分析”中补充披露如下：

除已披露的同行业可比公司外，公司同时选取了以下上市公司及拟上市公司进行客户集中度对比分析：

| 公司名称 | 基本情况                                                                               | 与公司可比性                                         |
|------|------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| 达瑞电子 | 东莞市达瑞电子股份有限公司于 2020 年向深圳证券交易所提交 IPO 申请文件，达瑞电子专注于消费电子领域，主要从事消费电子功能性和结构性器件的研发、生产和销售， | 达瑞电子在消费电子领域的功能性和结构性器件，与公司的精密结构件、柔性功能零组件存在相似之处。 |

| 公司名称 | 基本情况                                                                                                                                           | 与公司可比性                                                                                                |
|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      | 以及相关 3C 智能装配自动化设备的研发、生产、销售和租赁业务。                                                                                                               |                                                                                                       |
| 汇创达  | 深圳市汇创达科技股份有限公司于 2020 年在深圳证券交易所上市(股票代码:300909),汇创达主营业务为导光结构件及组件、精密按键开关结构件及组件的研发、设计、生产和销售。主要产品包括导光膜、背光模组等导光结构件及组件及金属薄膜开关、超小型防水轻触开关等精密按键开关结构件及组件。 | 汇创达与公司同处消费电子行业,其主要产品导光结构件及组件、精密按键开关结构件及组件,与公司的精密结构件、柔性功能零组件存在相似之处。                                    |
| 传艺科技 | 江苏传艺科技股份有限公司于 2017 年在深圳证券交易所上市(股票代码:002866),传艺科技主营业务为笔记本电脑及其他消费电子产品零组件的研发、生产和销售,主要产品包括笔记本电脑键盘薄膜开关线路板、柔性线路板、各类电脑键盘及周边产品、纹理膜、3D 玻璃面板等手机零部件等。     | 传艺科技与公司同处消费电子行业,终端产品主要为笔记本电脑,所处行业及终端产品与公司相同。传艺科技主要产品中的柔性线路板与公司的数电传控集成组件密切相关,其他主要产品亦与公司的柔性功能零组件存在相似之处。 |
| 飞荣达  | 深圳市飞荣达科技股份有限公司于 2017 年在深圳证券交易所上市(股票代码:300602),飞荣达主要从事电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件的研发、设计、生产与销售,能够为客户提供电磁屏蔽及导热应用解决方案。                                       | 飞荣达与公司同处消费电子行业,其主要产品电磁屏蔽材料及器件、导热材料及器件,与公司的柔性功能零组件存在相似之处。                                              |

2017~2019 年度,万祥科技的前五大客户集中度及综合毛利率与同行业可比公司、上述同行业公司的对比情况具体如下:

| 公司名称           | 主要终端品牌         | 2019 年度  |        | 2018 年度  |        | 2017 年度  |        |
|----------------|----------------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
|                |                | 前五大客户集中度 | 毛利率    | 前五大客户集中度 | 毛利率    | 前五大客户集中度 | 毛利率    |
| 科森科技           | 苹果、华为、联想、微软、小米 | 55.17%   | 18.19% | 63.35%   | 24.07% | 75.92%   | 29.33% |
| 恒铭达            | 苹果、华为、小米       | 74.36%   | 49.93% | 76.33%   | 49.00% | 71.48%   | 47.00% |
| 智动力            | 三星、联想、OPPO     | 71.20%   | 22.37% | 89.29%   | 19.22% | 72.65%   | 23.84% |
| 达瑞电子           | 三星视界、苹果        | 66.27%   | 47.97% | 71.06%   | 44.02% | 73.40%   | 41.77% |
| 汇创达            | 联想、戴尔、惠普、三星    | 85.60%   | 37.81% | 84.62%   | 36.50% | 67.32%   | 30.30% |
| 上述同行业公司平均值(注1) |                | 70.52%   | 35.25% | 76.93%   | 34.56% | 72.15%   | 34.45% |

| 公司名称           | 主要终端品牌      | 2019 年度  |        | 2018 年度  |        | 2017 年度  |        |
|----------------|-------------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
|                |             | 前五大客户集中度 | 毛利率    | 前五大客户集中度 | 毛利率    | 前五大客户集中度 | 毛利率    |
| 安洁科技           | 微软、华为、联想、苹果 | 41.85%   | 28.06% | 39.67%   | 31.28% | 48.22%   | 37.62% |
| 方林科技           | 三星、松下、索尼、LG | 34.18%   | 20.13% | 35.03%   | 19.61% | 38.41%   | 17.82% |
| 传艺科技           | 联想、戴尔、松下、三星 | 46.22%   | 21.43% | 44.04%   | 23.08% | 81.48%   | 25.44% |
| 飞荣达            | 华为、中兴、苹果、联想 | 52.59%   | 29.75% | 59.83%   | 30.94% | 59.39%   | 26.85% |
| 上述同行业公司平均值(注2) |             | 43.71%   | 24.84% | 44.64%   | 26.23% | 56.88%   | 26.93% |
| 万祥科技           | 苹果、惠普、戴尔、联想 | 79.02%   | 23.40% | 73.38%   | 31.18% | 67.22%   | 32.69% |

注1：系前五大客户集中度高于60%的同行业公司平均值，其中科森科技2017年度及2018年度的前五大客户集中度均高于60%，2019年度的前五大客户集中度也接近60%，因此将科森科技计入客户集中度高于60%的同行业公司并计算平均值；

注2：系前五大客户集中度低于60%的同行业公司平均值；

注3：上述同行业对比中的前五大客户集中度系营业收入/主营业务收入的前五大客户集中度，毛利率系综合毛利率/主营业务毛利率。

注4：截至招股书签署日，方林科技尚未披露2020年年报，2020年半年度报告未披露主要客户情况。

如上表所示，2017~2019年度，前五大客户集中度高于60%的同行业公司综合毛利率分别为34.45%、34.56%、35.25%，除2019年度公司因销售结构、市场竞争、定价策略、厂房搬迁、加征关税等多项因素的影响，低于上述平均毛利率外，整体上，公司综合毛利率与客户集中度高于60%的同行业公司毛利率处于相近水平。

近年来，消费电子市场各大终端品牌商竞争加剧，优质品牌商竞争力持续增强，行业资源加速整合，行业集中度不断提高。苹果、华为、三星、联想等一流终端品牌或行业知名零组件制造商占据的市场份额逐渐增加，这些企业作为全球消费电子品牌的领导企业，在市场上享有较高的知名度和美誉度，在品牌形象、产品设计、功能定位、质量稳定等方面较其他二三线品牌具有竞争优势，产品溢价也高于其他品牌产品，该等一流终端客户供应链中的厂商相应拥有相对较高的盈利能力。

同时，苹果等一流客户为维持其溢价能力，除不断强化产品研发设计外，亦对产品品质进行严格把控，对产品良率有更高的要求，因而对其供应链设置较高

的准入门槛，通过持续监管考核措施对其认证体系内的供应商进行严格管理。在此背景下，产品良率较高的供应商将获得更高的毛利水平，且供应商一旦通过样品测试并实现相关产品量产后，通常具有较高的合作稳定性，使得供应商能够维持较高的毛利水平。

因此，业务集中于消费电子行业一流终端品牌的零组件制造商的毛利水平会高于客户相对分散的同类企业。

(4) 进一步分析并披露发行人精密结构件毛利率远高于同行业可比公司科森科技、安洁科技的原因。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）主营业务毛利率分析”之“4、同行业相同或相似业务毛利率比较分析”之“（3）精密结构件”中补充披露如下：

报告期内，公司精密结构件的同行业可比公司可比业务主要包括：科森科技的手机及平板电脑结构件、安洁科技的消费类电脑及通讯产品金属结构件。报告期内，公司精密结构件的销售毛利率与上述可比上市公司可比业务的对比情况具体如下：

| 项目                    | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 | 2017 年度 |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|
| 科森科技——手机及平板电脑结构件      | /       | 13.77%  | 22.12%  | 28.51%  |
| 安洁科技——消费类电脑及通讯产品金属结构件 | -15.13% | 17.92%  | 22.72%  | 35.69%  |
| 行业平均                  | -15.13% | 15.85%  | 22.42%  | 32.10%  |
| 万祥科技——精密结构件           | 26.14%  | 45.79%  | 44.77%  | 38.27%  |

注 1：科森科技 2017 及 2018 年年度报告中将上述可比业务披露为“手机及平板电脑结构件”，2019 年年度报告中将上述可比业务披露为“消费电子产品结构件”；

注 2：安洁科技 2017 及 2018 年年度报告中将上述可比业务披露为“消费类电脑及通讯产品金属结构件”，2019 年年度报告中将上述可比业务披露为“智能终端精密结构件及模组类产品”；

注 3：由于科森科技的 2020 年度半年报未分业务披露毛利率数据，因此 2020 年 1~6 月仅使用安洁科技的数据进行对比分析。

注 4：截至招股说明书签署日，科森科技和安洁科技尚未披露 2020 年年度报告，因此可比公司仍披露 2020 年 1-6 月的数据。

如上表所示，报告期内，公司精密结构件的销售毛利率高于同行业可比上市

公司，具体分析如下：

报告期内，公司精密结构件销售对应的客户及毛利率情况如下：

单位：万元

| 年度    | 客户名称 | 销售金额      | 销售占比   | 毛利率     | 主要终端品牌      | 主要终端品牌占比 |
|-------|------|-----------|--------|---------|-------------|----------|
| 2020年 | 客户一  | 3,125.62  | 22.53% | 51.42%  | 戴尔、惠普       | 94.79%   |
|       | 客户二  | 2,108.43  | 15.20% | 9.67%   | 华为          | 100.00%  |
|       | 客户三  | 1,944.94  | 14.02% | 7.45%   | 苹果          | 75.75%   |
|       | 客户四  | 1,722.85  | 12.42% | 38.13%  | FACEBOOK、松下 | 100.00%  |
|       | 客户五  | 1,340.70  | 9.66%  | 34.81%  | 惠普          | 99.97%   |
|       | 合计   | 10,242.55 | 73.82% | 30.07%  |             |          |
| 2019年 | 客户一  | 4,508.70  | 39.93% | 61.14%  | 惠普、戴尔       | 97.33%   |
|       | 客户四  | 2,719.03  | 24.08% | 44.98%  | FACEBOOK、松下 | 100.00%  |
|       | 客户三  | 791.50    | 7.01%  | 27.37%  | 苹果          | 99.06%   |
|       | 客户六  | 768.64    | 6.81%  | 22.81%  | 西威          | 100.00%  |
|       | 客户二  | 502.49    | 4.45%  | 52.87%  | 苹果          | 100.00%  |
|       | 合计   | 9,290.36  | 82.27% | 49.91%  |             |          |
| 2018年 | 客户一  | 4,502.72  | 40.07% | 61.34%  | 惠普、戴尔、苹果    | 97.54%   |
|       | 客户四  | 1,928.12  | 17.16% | 48.76%  | FACEBOOK、松下 | 100.00%  |
|       | 客户七  | 1,089.43  | 9.69%  | 54.49%  | 三星          | 100.00%  |
|       | 客户三  | 791.86    | 7.05%  | 54.87%  | 苹果          | 96.27%   |
|       | 客户八  | 577.82    | 5.14%  | -12.84% | 大众          | 85.96%   |
|       | 合计   | 8,889.96  | 79.11% | 52.37%  |             |          |

注：主要终端品牌占比为列示的终端品牌销售收入占该客户精密结构件销售收入总额的比例。

上表可见，公司精密结构件整体毛利率较高系因公司销售予客户一及客户四的精密结构件产品毛利率较高且该两家客户的销售占比亦较高。公司向客户一主要销售电池框架产品、向客户四主要销售服务器结构件产品。报告期内，公司电池框架产品及服务器结构件产品毛利率情况及销售占比情况如下：

| 项目                 | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|--------------------|---------|---------|---------|
| 电池框架收入占精密结构件收入比例   | 26.06%  | 40.47%  | 36.77%  |
| 电池框架毛利率            | 47.88%  | 61.38%  | 66.97%  |
| 服务器结构件收入占精密结构件收入比例 | 12.41%  | 24.07%  | 18.06%  |
| 服务器结构件毛利率          | 38.17%  | 42.84%  | 49.07%  |
| 电池框架及服务器结构件收入合计占比  | 38.48%  | 64.54%  | 54.83%  |

#### ① 电池框架毛利率较高的原因

电池框架对笔记本电脑电池起到支撑、固定和保护作用，公司主要生产金属电池框架类产品。现阶段主流的电池的保护方案包括柔性材料保护方案及金属框架保护方案，柔性材料的优势在于成本较低，但由于材料刚性不及金属材料，在受到强烈的外部物理冲击时电池更易变形、受损并导致起火燃烧，安全性相对较低；以金属材质为主的电池框架能够起到更好的保护作用，安全性更好，但价格更高。高端或商务机型为保证更好的产品安全性能和用户体验，主要采用金属电池框架，由于高端机型售价通常较高，其对组件采购成本的敏感度相对较低，相应精密零组件的利润空间更大，因此公司的电池框架具有较高的毛利率水平。

#### ② 服务器结构件毛利率较高的原因

公司销售的服务器结构件终端用户为 FACEBOOK，FACEBOOK 是世界排名领先的社交网站，FACEBOOK 通过处理庞大的文字、图片、视频等信息并基于这些信息进行海量数据计算后向用户进行针对性的广告投放从而盈利，因此服务器的稳定性及安全性对 FACEBOOK 尤为重要。公司向 FACEBOOK 提供的服务器结构件起到承载、保护作用，对产品的强度、密封、美观、防火、防潮等性能要求较高，亦对生产该类产品的模具制造、冲压、焊接、表面处理、抗氧化等工艺提出了较高的要求，因此该类产品售价相对较高，公司凭借较好的加工工艺在该类产品中获得了较高的毛利率。

综上，公司的电池框架及服务器结构件等主要精密结构件产品均为相关终端产品的重要功能性零组件，毛利率水平较高。

#### ③ 科森科技及安洁科技毛利率低于公司的原因

2017-2019 年度，公司精密结构件业务与科森科技、安洁科技对比如下：

单位：万元

| 公司名称 | 项目                | 2019 年度    | 2018 年度    | 2017 年度    |
|------|-------------------|------------|------------|------------|
| 科森科技 | 消费电子产品结构件收入       | 176,770.20 | 205,774.37 | 188,797.84 |
| 安洁科技 | 智能终端精密结构件及模组类产品收入 | 94,776.16  | 102,800.61 | 48,077.47  |
| 万祥科技 | 消费电子产品结构件收入       | 11,291.87  | 11,238.16  | 11,645.02  |

上表可见，科森科技及安洁科技同类产品的销售收入规模远大于公司，为保持收入持续稳步增长，适度压缩一定的单位毛利以获取更高的市场份额是企业的常规策略，而公司定位于在稳定的收入规模下寻求高毛利产品，与相关公司的业务定位及策略不同致使公司精密结构件产品整体毛利率较高。

(5) 披露发行人为常州高博能源提供咨询服务的具体内容，付出的人工成本，定价依据，相关款项是否已收回。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”中补充披露如下：

#### ④咨询费收入

2019 年度，公司咨询费收入为 121.00 万元，系常州微宙为常州高博能源材料有限公司提供的咨询服务收入。常州高博能源材料有限公司进入国内的动力电池业务时，聘请了常州微宙为其提供生产线搭建的一体化解决方案，包括部分生产设备的选择、生产线搭建、部分生产技术咨询等在内的一体化解决方案，产生了销售收入 121.00 万元。由于上述一体化解决方案系常州微宙相关技术人员在研究动力电池业务时已经形成的现有方案，仅略做调整便实现销售，因此未就该咨询服务单独计量成本，销售毛利率为 100.00%，由于相关咨询服务业务的收入、成本金额均不重大，不会对公司财务报表产生重大影响。常州高博能源材料有限公司的动力电池主要应用于新能源汽车领域，常州微宙的微型锂离子电池主要应用于小型消费电子产品，两类业务不直接竞争，本次咨询业务不会损害公司的利益。具体如下：

#### A、本次咨询业务的承接背景

常州微宙成立于 2018 年 6 月并引入了具备丰富锂离子电池行业从业经验的

技术团队致力于微型锂离子电池的研发、生产和销售。由于常州高博能源材料有限公司拟新建动力电池生产线，基于对常州微宙技术团队专业能力 & 行业经验的认可，考虑到两类产品虽应用领域不同但在制片、烘烤、注液等工艺环节存在技术相通性，常州高博能源材料有限公司提出了技术咨询服务需求。因陈国、赵录辉、华挺飞等主要技术人员在动力电池制造领域有成熟的经验积累且对锂离子电池生产工艺理解较为深刻，因而承接了此次咨询业务。

#### B、本次咨询服务的具体内容

本次咨询服务具体的内容包括激光制片工艺的开发咨询、激光制片工艺的优化咨询、自动烘烤工艺的开发咨询、自动注液工艺的开发咨询、自动装配工艺的自动化咨询等。常州高博能源材料有限公司于 2019 年 3 月 16 日接受了常州微宙以书面形式出具的咨询报告书并出具了确认函。

#### C、付出的人工成本

常州微宙向常州高博能源材料有限公司提供的咨询服务相关人员及成本测算如下：

| 技术咨询内容      | 周期(月) | 报价工时(小时) | 主要技术人员 | 职务    | 月工资(元)    | 报价工时(小时) | 人工成本(元)   |
|-------------|-------|----------|--------|-------|-----------|----------|-----------|
| 激光制片工艺的开发咨询 | 2     | 200      | 陈国     | 总经理   | 70,000.00 | 50.00    | 9,722.22  |
|             |       |          | 赵录辉    | 工艺工程师 | 35,000.00 | 50.00    | 4,861.11  |
|             |       |          | 王劲松    | 技术员   | 12,000.00 | 50.00    | 1,666.67  |
|             |       |          | 于海成    | 技术员   | 7,000.00  | 50.00    | 972.22    |
| 激光制片工艺的优化咨询 | 2     | 40       | 陈国     | 总经理   | 70,000.00 | 10.00    | 1,944.44  |
|             |       |          | 赵录辉    | 工艺工程师 | 35,000.00 | 10.00    | 972.22    |
|             |       |          | 王劲松    | 技术员   | 12,000.00 | 10.00    | 333.33    |
|             |       |          | 于海成    | 技术员   | 7,000.00  | 10.00    | 194.44    |
| 自动烘烤工艺的开发咨询 | 1     | 100      | 陈国     | 总经理   | 70,000.00 | 33.33    | 6,481.48  |
|             |       |          | 华挺飞    | 技术员   | 25,000.00 | 33.33    | 2,314.81  |
|             |       |          | 于海成    | 技术员   | 7,000.00  | 33.33    | 648.15    |
| 自动注液        | 2     | 200      | 陈国     | 总经理   | 70,000.00 | 66.67    | 12,962.96 |

| 技术咨询内容       | 周期(月) | 报价工时(小时) | 主要技术人员 | 职务     | 月工资(元)     | 报价工时(小时) | 人工成本(元)   |
|--------------|-------|----------|--------|--------|------------|----------|-----------|
| 工艺的开发咨询      |       |          | 赵录辉    | 工艺工程经理 | 35,000.00  | 66.67    | 6,481.48  |
|              |       |          | 王劲松    | 技术员    | 12,000.00  | 66.67    | 2,222.22  |
| 自动装配工艺的自动化咨询 | 2     | 320      | 陈国     | 总经理    | 70,000.00  | 106.67   | 20,740.74 |
|              |       |          | 钱斌     | 技术员    | 30,000.00  | 106.67   | 8,888.89  |
|              |       |          | 邹宗岭    | 技术员    | 12,000.00  | 106.67   | 3,555.56  |
| 合计           |       | 860      |        |        | 579,000.00 |          | 84,962.96 |

#### D、定价依据

根据咨询服务合同，技术咨询人员提供服务按 1,000 元/小时报价，差旅费按预估的差旅次数 20 次、每次 5,000 元进行报价，提供采购的实验设备及检测服务报价合计为 25 万元。上述报价系经常州微宙与常州高博能源材料有限公司参考国际标准、结合国内收费水平后协商一致确定的。

综上，本次咨询服务价格的构成为咨询服务 86.00 万元、差旅费 10.00 万元、采购试验设备及测试劳务费用 25.00 万元及增值税 7.26 万元，合计 128.26 万元。

#### E、款项收回情况

该次咨询服务合同含税金额为 128.26 万元，截至 2020 年 12 月 31 日已经收到款项 115.43 万元，尚未支付款项为 12.83 万元。

#### 二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司相关业务人员，了解公司的定价策略、报价较低订单的区分标准；

2、查阅发行人收入成本明细表，根据区分标准分析报价较低的订单的具体情况、分析毛利率未负的产品销售情况；

3、访谈公司相关业务人员，了解公司与遂宁伊连特、珠海冠宇、飞毛腿等客户的合作历史；

4、查阅了方林科技、科森科技、安洁科技、达瑞电子、传艺科技、汇创达、飞荣达的公开数据并进行对比分析；

5、查阅部分消费电子行业其他上市公司的公开数据，并进行对比分析；

6、查阅了常州微宙与常州高博能源材料有限公司签订的咨询服务合同、就劳务成果出具的确认函、咨询服务合同相关的收款凭证；

### 三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已如实披露报告期内报价较低的热敏保护组件销售订单情况及其销售占比，公司与相关客户的合作背景，报告期内毛利率为负的销售额及其占比，相关披露真实、准确、完整。

2、发行人已如实披露热敏保护组件毛利率高于方林科技消费电子类锂电池组件毛利率的原因，相关披露真实、准确、完整。

3、发行人已结合行业案例披露客户集中度与毛利率的相关性，相关披露真实、准确、完整。

4、发行人已如实披露精密结构件毛利率远高于同行业可比公司科森科技、安洁科技的原因，相关披露真实、准确、完整。

5、发行人已如实披露为常州高博能源材料有限公司提供咨询服务的具体内容、人工成本、定价依据及款项收回情况，相关披露真实、准确、完整。

## 2.关于收入

首轮问询回复显示：

（1）报告期内，终端品牌商指定模式下，热敏保护组件新机种销售占比分别为 17.01%、4.37%、14.84%、1.20%，非终端品牌商指定模式下，新机种销售占比分别为 28.92%、3.63%、9.52%、6.39%。发行人称，报告期内公司热敏保护组件新机种销售占比较低导致的销售单价下降并非持续性现象。

（2）2020 年上半年，热敏保护组件需求量同比增长较多，受产能限制，公司在安排热敏保护组件的产能时，优先满足宁德新能源的订单需求，2020 年 1-6 月热敏保护组件产能利用率为 90.22%。

（3）由于公司难以准确获得数电传控集成组件产品的同行业竞争对手公开市场销售数据，因此不便直接比较。

（4）发行人其他业务收入包括模具、材料、样品等销售；公司拥有多家国际知名热敏元件供应商，因公司大客户对国际知名热敏元件供应商也存在少量的材料需求，故公司在满足自身生产的前提下，会向其销售一部分热敏元件。

（5）2019 年度柔性功能零组件销售收入同比上升 33.33%，而产量下降 40.74%，主要因公司产品结构变化，产品单价大幅上升，而产品生产数量大幅减少。

（6）公司称已与苹果、惠普、戴尔等优质终端品牌商建立了长期稳定的合作关系。

（7）报告期内，公司产品主要应用于笔记本电脑领域。

（8）2019 年 1-6 月及 2020 年 1-6 月，公司主营业务收入分别为 28,847.36 万元、43,193.57 万元，2020 年 1-6 月同比增长 49.73%。

请发行人：

（1）披露新机种和老机种的划分标准；结合热敏保护组件用于笔记本电脑和平板电脑的比例、笔记本生命周期、单个热敏保护组件产品的生命周期等，分析并披露新机种占比较低的原因、发行人新产品开发能力是否下降、持续经营能力是否受到影响；结合更长期间发行人产品单价变动情况，分析并披露认为单价

下降并非持续现象、对持续经营能力不构成重大不利影响的依据是否充分；分析并披露报告期内热敏保护组件单价持续下降是否与同行业一致。

(2) 结合产能利用率计算方式，说明热敏保护组件产能的决定性因素。

(3) 结合数电传控集成组件的具体用途和市场容量，说明无可比上市公司的合理性。

(4) 披露报告期内模具、材料、样品的销售金额，热敏元件销售的主要客户及其金额。

(5) 披露报告期内柔性功能零组件细分产品的收入、占比、单价，并分析波动原因。

(6) 披露与苹果、惠普、戴尔等终端品牌商的合作背景、供应商认证情况、指定采购情况。

(7) 披露公司产品用于笔记本电脑的比例，笔记本电脑出货量对发行人收入的影响。

(8) 分析并披露 2020 年收入大幅增长的原因，与同行业可比公司是否一致，与终端产品出货量是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

## **【回复】**

### **一、发行人分析及披露**

(1) 披露新机种和老机种的划分标准；结合热敏保护组件用于笔记本电脑和平板电脑的比例、笔记本生命周期、单个热敏保护组件产品的生命周期等，分析并披露新机种占比较低的原因、发行人新产品开发能力是否下降、持续经营能力是否受到影响；结合更长期间发行人产品单价变动情况，分析并披露认为单价下降并非持续现象、对持续经营能力不构成重大不利影响的依据是否充分；分析并披露报告期内热敏保护组件单价持续下降是否与同行业一致。

#### **1、新机种和老机种的划分标准**

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果

分析”之“（三）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品分析”之“（1）热敏保护组件”之“①终端品牌商指定模式”之“A、销售单价分析”中补充披露如下：

**注 2：报告期内，公司热敏保护组件的新机种与老机种的划分标准如下：满足以下条件的为当期的新机种：当期新建物料号，并且于当期实现销售的机种为当期的新机种，上述物料号在次一会计年度为老机种。未满足上述新机种条件的物料号全部为当期的老机种。公司针对每一个具体型号和规格的产品设定一个物料号，公司在以下情况下会新建物料号：a、当收到客户产品图纸时，由各负责事业部的工程人员确认其用料、规格、型号等方面与现有产品是否存在差异，若存在差异则认定为新产品并新建物料号；b、当既有产品因客户要求需要变更设计，导致其用料、规格、型号等方面出现变化的，将认定为新产品并新建物料号。**

具体举例如下：公司于 2018 年度新建编号为“物料 1”的产成品，并且“物料 1”于 2018 年度首次实现销售，则“物料 1”属于 2018 年度的新机种，属于 2019 年度及 2020 年度的老机种。

## **2、热敏保护组件新机种销售占比较低的原因分析**

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品分析”之“（1）热敏保护组件”之“③热敏保护组件新机种销售占比较低的原因分析”中补充披露如下：

**报告期内，公司热敏保护组件新机种销售收入的占比相对较低，具体分析如下：**

### **A、热敏保护组件主要终端产品笔记本电脑更新周期较长**

#### **a. 热敏保护组件终端应用情况**

**报告期内，公司热敏保护组件的终端应用情况具体如下：**

单位：万元

| 终端    | 2020 年度   |         | 2019 年度   |         | 2018 年度   |         |
|-------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
|       | 收入        | 占比      | 收入        | 占比      | 收入        | 占比      |
| 笔记本电脑 | 32,882.95 | 74.84%  | 21,046.27 | 72.81%  | 16,296.45 | 65.98%  |
| 平板电脑  | 9,875.97  | 22.48%  | 6,629.70  | 22.94%  | 7,695.89  | 31.16%  |
| 手机    | 1,176.26  | 2.68%   | 1,228.82  | 4.25%   | 706.31    | 2.86%   |
| 合计    | 43,935.18 | 100.00% | 28,904.79 | 100.00% | 24,698.65 | 100.00% |

如上表所示，报告期内公司大部分热敏保护组件的终端应用为笔记本电脑，因此，热敏保护组件新机种销售占比与笔记本电脑的生命周期相关度较高。

#### b. 笔记本电脑生命周期

鉴于苹果笔记本电脑是公司产品的重要终端应用之一，以苹果笔记本电脑产品线为例，其生命周期情况具体如下：

| 系列          | 型号                              | 上市时间      | 停止销售时间    | 生命周期<br>(年) |
|-------------|---------------------------------|-----------|-----------|-------------|
| MacBook     | 第一代 MacBook                     | 2006 年二季度 | 2009 年三季度 | 3.25        |
|             | MacBook Plastic Unibody         | 2009 年三季度 | 2011 年二季度 | 2.75        |
|             | MacBook Aluminum                | 2008 年三季度 | 2009 年二季度 | 0.75        |
|             | Retina MacBook 12 寸             | 2015 年一季度 | 2019 年二季度 | 4.25        |
|             | MacBook 系列平均生命周期                |           |           | 2.75        |
| MacBook Air | 第一代 MacBookAir 13 寸             | 2008 年一季度 | 2010 年四季度 | 2.75        |
|             | MacBook Air 13 寸 Flashstorage   | 2010 年四季度 | 2019 年二季度 | 8.50        |
|             | MacBookair 11 寸 Flashstorage    | 2010 年四季度 | 2016 年四季度 | 6.00        |
|             | MacBookair13 寸 Retina           | 2018 年四季度 | 至今        | 2.00        |
|             | MacBook Air 系列平均生命周期            |           |           | 5.75        |
| MacBook Pro | MacBook Pro 15 寸                | 2006 年二季度 | 2008 年四季度 | 2.50        |
|             | MacBook Pro 15 寸 Unibody        | 2008 年四季度 | 2013 年四季度 | 5.00        |
|             | MacBook Pro 15 寸 Unibody+Retina | 2012 年二季度 | 2018 年二季度 | 6.00        |
|             | MacBook pro 13 寸 Unibody        | 2009 年二季度 | 2016 年四季度 | 7.50        |
|             | MacBook Pro 13 寸 Unibody+Retina | 2012 年四季度 | 2017 年二季度 | 4.50        |

| 系列            | 型号                                               | 上市时间      | 停止销售时间    | 生命周期<br>(年) |
|---------------|--------------------------------------------------|-----------|-----------|-------------|
|               | MacBook Pro 13 寸<br>Unibody+Retina+Touchbar      | 2016 年四季度 | 至今        | 4.00        |
|               | MacBook Pro 15 寸、16 寸<br>Unibody+Retina+Touchbar | 2016 年四季度 | 至今        | 4.00        |
|               | MacBook Pro 17 寸                                 | 2006 年二季度 | 2008 年四季度 | 2.50        |
|               | MacBook Pro 17 寸 Unibody                         | 2009 年一季度 | 2012 年二季度 | 3.50        |
|               | MacBook Pro 系列平均生命周期                             |           |           | 4.50        |
| 苹果笔记本电脑平均生命周期 |                                                  |           |           | 4.10        |

注：上述产品的平均生命周期系已停售机型的产品周期的算术平均数。

如上表所示，苹果笔记本电脑的平均生命周期约为 4.10 年。

#### c. 公司热敏保护组件的生命周期

近年来，已经停止出货或接近生命周期末段的热敏保护组件部分主要机种的生命周期情况具体如下：

| 机种     | 首次出货时间      | 报告期内<br>最迟出货时间 | 状态                | 生命周期（年） |
|--------|-------------|----------------|-------------------|---------|
| 机种 1   | 2016 年 11 月 | 2020 年 1 月     | 已停止出货             | 3.25    |
| 机种 2   | 2016 年 4 月  | 2020 年 3 月     | 已停止出货             | 4.08    |
| 机种 3   | 2016 年 11 月 | 2019 年 4 月     | 已停止出货             | 2.50    |
| 机种 4   | 2016 年 7 月  | 2020 年 6 月     | 仍在出货，但出<br>货量显著减少 | 4.00    |
| 机种 5   | 2017 年 10 月 | 2020 年 6 月     | 仍在出货，但出<br>货量显著减少 | 2.75    |
| 平均生命周期 |             |                |                   | 3.32    |

如上表所示，报告期内，部分已停止出货，或接近生命周期末段的热敏保护组件主要机种的平均生命周期为 3.32 年，与苹果笔记本电脑的平均生命周期较为接近。

综上所述，苹果笔记本电脑是公司热敏保护组件的主要终端之一，由于其生命周期相对较长，使得公司单个热敏保护组件产品的生命周期亦较长，因此，公司热敏保护组件的销售结构中，新机种的销售收入占比较低。

同时，笔记本电脑在没有进行大幅更新换代的情况下，同款热敏保护组件产品可能会适用多代终端，亦会导致新机种收入占比较低。

## B、新机种的需求增长需要一定的时间周期

公司热敏保护组件新机种及老机种的划分标准为当期新建物料号,并且于当期实现销售的机种为当期的新机种,上述物料号在次一会计年度为老机种。对于单个热敏保护组件产品,其生命周期也会存在导入期、成长期、成熟期、衰退期,新机种在实现销售的初期一般销量较低,当其销量增长并逐渐进入成熟期后通常已经进入不同的会计年度,因此,公司新机种及老机种的划分标准也致使热敏保护组件新机种的销售占比相对较低。

此外,终端产品一般于年中进行新品发布并上市,导致公司新机种在某一年度间存续的时间较短,难以覆盖全年周期,亦导致新机种占比较低。

## 3、公司新产品开发能力及持续经营能力的影响分析

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“(三)营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品分析”之“(1)热敏保护组件”之“④热敏保护组件新机种销售占比较低对公司的影响分析”中补充披露如下:

### A、新产品研发因素

公司具体研发模式包括订单响应式和改良式。其中,订单响应式研发是公司应对客户新产品订单需求而进行的研发,以满足产品性能指标及提高量产效率为目标。公司在研发过程中参与产品的设计和优化,提升可制造性,实现低损耗、高效率、高质量的产品制造。改良式研发是指公司各部门对工艺技术持续改进和优化的研发过程。相对于订单响应式研发,改良式研发致力于工艺制程和产品设计的整体提升,是公司的长效研发机制。

公司的热敏保护组件系笔记本电脑等消费电子产品电池模组的过热保护装置,系消费电子产品的精密零组件,目前仍需根据终端消费电子产品的更新换代进行响应式研发,尚不具备先行开发并引领终端消费电子产品更新换代的能力。因此,目前公司的热敏保护组件的新产品研发的节奏和周期主要由终端品牌商笔记本电脑的更新换代的周期决定。

报告期内,公司热敏保护组件的终端应用主要为笔记本电脑,由于笔记本电脑的生命周期相对较长,公司热敏保护组件单个产品的生命周期亦较长,因此报

告期内公司热敏保护组件的新机种相对较少，新机种销售占比较低。

目前，公司与各终端品牌商保持密切联系，根据终端品牌商新机种的设计，提供配套解决方案。截至本招股说明书签署日，公司已有一款热敏保护组件新产品完成产品研发并进入试生产程序，原定于 2020~2021 年度替代原主要机种实现大规模量产，但受 2020 年度全球新冠疫情的影响，各终端品牌商均推迟了消费电子新产品的更新节奏，公司对应的热敏保护组件预计也将推迟至 2021 年 3~4 季度实现大规模量产及销售。

因此，从公司热敏保护组件新产品开发的角度分析，报告期内，受终端产品笔记本电脑生命周期较长、未发生大幅更新换代的影响，新机种的销售占比较低，但公司仍积极配合终端品牌商进行新产品的研发，目前已有热敏保护组件新产品进行试生产，预计将在 2021 年 3~4 季度实现大规模量产及销售，上述情形不会对公司的新产品开发能力及持续经营能力产生重大不利影响。

#### B、热敏保护组件销售因素

报告期内，公司热敏保护组件的销售情况具体如下：

| 项目       | 2020 年度   | 2019 年度   | 2018 年度   |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| 销售收入（万元） | 43,935.18 | 28,904.79 | 24,698.65 |
| 销量（万件）   | 27,897.90 | 19,184.77 | 15,278.28 |

如上表所示，报告期内公司热敏保护组件的销售收入分别为 24,698.65 万元、28,904.79 万元及 43,935.18 万元，销量分别为 15,278.28 万件、19,184.77 万件及 27,897.90 万件，销售收入及销量均逐年上涨。

从热敏保护组件销售角度分析，公司产品需求旺盛、销量良好，公司产品能够满足客户及终端品牌商的技术需求，新机种销售占比较低并未对公司的销售情况及持续经营能力产生重大不利影响。

#### 4、单价变动趋势分析

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品分析”之“（1）热敏保护组件”之“⑥热敏保护组件销售单价变动趋势分析”中补充披露如下：

2015 年度至 2020 年度，公司热敏保护组件的销售单价情况具体如下：



注：2015 年度及 2016 年度的财务数据未经审计。

2016~2017 年度，公司热敏保护组件的终端笔记本电脑有较大的更新换代，因此公司热敏保护组件在 2016~2017 年度销售单价同比有所增长。其中，终端品牌商指定模式下，新机种主要从 2016 年度开始量产并实现销售，因此 2016 年度终端品牌商指定模式下的热敏保护组件销售单价较 2015 年度有较大幅度增长；2017 年度，随着销售结构的变动，热敏保护组件的整体销售单价较 2016 年度同比上升。

报告期内，公司热敏保护组件的平均销售单价主要与终端产品笔记本电脑的更新换代周期、热敏保护组件自身的生命周期、产品销售结构、公司定价策略等多种因素密切相关。

如上图所示，2015 年度至 2020 年度，公司热敏保护组件的销售单价未持续下跌，呈现一定的波动趋势。因此，公司热敏保护组件的销售单价下降并非持续性现象，对公司持续经营能力不构成重大影响。

## 5、同行业对比分析

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品分析”之“（1）热敏保护组件”之“⑦热敏保护组件销售单价变动的同行业对比分析”中补充披露如下：

热敏保护组件系消费电子行业的细分领域，目前该细分领域中的主要厂商包括万祥科技、方林科技、苏州盈科电子有限公司、苏州聚天合科技有限公司，上述公司中苏州盈科电子有限公司、苏州聚天合科技有限公司均为非公众公司，方林科技为新三板挂牌的非上市公众公司。

截至本招股说明书签署日，方林科技的年度报告等公开资料中，暂未披露消费电子类锂电池组件的销量及单价，因此无法进行单价变动趋势的同行业对比分析。

## （2）结合产能利用率计算方式，说明热敏保护组件产能的决定性因素。

在计算产能利用率时，是通过计算标准产能和折算产量的方式实现的，其中标准产能是以各业务生产过程中的关键设备生产所选取的标准产品的生产能力来确定的。在计算热敏保护组件业务的标准产能时，所选取的关键设备是激光焊接机以及电阻焊接机，该等设备的数量以及生产效率是其标准产能的决定性因素。

在实际生产过程中，除设备因素外同时需要考虑到人力因素，在用工资源相对充裕的情况下，人力因素不会成为制约生产的主要瓶颈，但 2020 年一季度由于受疫情影响，一定程度上出现了用工短缺。

虽然热敏保护组件生产的自动化程度相对较高，但每条生产线仍须配备相应的操作人员及质检人员，若人员不足，部分生产线无法正常开展生产，进而影响生产能力。为兼顾各部门业务的有序生产，公司全面协调人力分配，受人力短缺的影响，公司整体开工率均有所下降。

在国家及各级政府强有力的疫情防控和政策支持下，公司在 2020 年一季度之后逐渐恢复正常生产运营。同时随着 2020 年度疫情影响之下的“宅经济”带动，全球笔记本电脑市场增长较快，公司业务规模增长较大，因此 2020 年全年公司整体产能利用率由 2020 年上半年的 91.19% 上升至 94.20%，其中热敏保护组件产能利用率由 90.22% 上升至 96.31%。

(3) 结合数电传控集成组件的具体用途和市场容量，说明无可比上市公司的合理性。

### 1、数电传控集成组件的具体用途

数电传控集成组件是笔记本电脑电池管理系统的重要传输控制组件，通过串并联将若干电芯组合成电池模组，实现电流导通、电池数据采集、信息传输和电源控制功能。公司所生产的数电传控集成组件主要包括金属结构、金属+FPC 结构以及金属+FPC+塑胶件结构三种类型，其中结构越复杂的数电传控集成组件集成性越好，同时数电传控集成组件为薄片结构，具有较好的空间优势，因此该类产品更多应用在结构设计较为精密的轻薄型笔记本电脑当中。

采用复杂数电传控集成组件能够更加充分利用笔记本电脑的内部空间来完成产品内部设计，在可用的空间内尽量增大锂电池模组的体积，提升锂电池模组容量以增强笔记本电脑的充电续航能力；但其劣势在于使得产品结构更加复杂，增加了设计成本和产品制造成本。笔记本电脑终端品牌商中，苹果追求其产品的精细化工业设计和尽可能高的空间利用效率以提升客户的使用体验，同时苹果笔记本电脑主要定位高端市场，其定价策略能够保证利润空间，因此苹果是设计并采用数电传控集成组件作为电源连接方案的主要终端品牌商。

报告期内，公司所生产的数电传控集成组件主要应用于苹果 MacBook 笔记本电脑当中，还有少部分应用在包括惠普在内的其他电脑品牌中。报告期内，公司数电传控集成组件业务中应用于苹果笔记本电脑的业务收入的占比分别为 93.17%、90.82%以及 97.55%。

### 2、数电传控集成组件的市场容量

苹果笔记本电脑是现阶段笔记本电脑产品中最主要的数电传控集成组件使用对象。使用数电传控集成组件的笔记本电脑中多数型号每台使用一件数电传控集成组件。2018 年度、2019 年度以及 2020 年度苹果 MacBook 笔记本电脑及笔记本电脑整体出货量情况如下：

单位：亿台

|                | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|----------------|---------|---------|---------|
| 苹果 MacBook 出货量 | 0.19    | 0.11    | 0.12    |

|            | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|------------|---------|---------|---------|
| 笔记本电脑整体出货量 | 2.21    | 1.72    | 1.63    |

数据来源：IDC、Strategy Analytics

数电传控集成组件整体市场容量视其他品牌笔记本电脑的电源连接和控制方案变化趋势而定，目前总体上以苹果笔记本电脑产品为主。

以公司 2020 年度销售予苹果的数电传控集成组件单价 20.79 元/件作为平均单价，同时以苹果笔记本电脑 2020 年出货量 1,853 万台作为基础，假设供应链加工损耗以及苹果产品测试等占实际销售数量的比率为 5%；假设 Apple Care 售后服务数量占实际销售数量的 10%，以每一台苹果笔记本电脑使用一个数电传控集成组件进行测算，2020 年度苹果笔记本电脑所使用的数电传控集成组件的市场容量约为 44,302.45 万元。同时考虑到其他笔记本电脑终端品牌商亦有少量数电传控集成组件的应用，因此估算 2020 年度数电传控集成组件的总体市场容量预计为 5~5.5 亿元。

上述测算是基于 2020 年公司实际销售情况以及终端的实际出货量为基础进行的，现阶段苹果笔记本电脑是采用数电传控集成组件的主要终端，从笔记本电脑市场整体来看，苹果笔记本电脑的市场份额为 8%左右，若未来更多终端品牌商采用数电传控集成组件方案，则公司产品在笔记本电脑市场仍有较大的市场空间。同时，随着消费电子工业的不断发展以及电子产品形态的不断革新，由于数电传控集成组件具有良好的集成性以及优秀的空间适应性，未来不排除在更多智能终端上采用该类产品设计，因此数电传控集成组件具有较为广阔的市场空间。

### 3、无可比上市公司的合理性

根据公司多年经营的行业经验，在公司数电传控集成组件所处的细分领域中，具有相同或相似业务的可比公司主要为苏州盈科电子有限公司、苏州聚天合科技有限公司以及方林科技，上述公司中苏州盈科电子有限公司及苏州聚天合科技有限公司均为非上市公司，方林科技为非上市公众公司。方林科技的消费电子类锂电池组件产品以热敏保护组件为主，因此公司选取方林科技该类业务作为热敏保护组件的可比业务。方林科技未在公开信息披露文件中具体列示其从事数电传控集成组件类产品的销售情况，因此未将方林科技作为数电传控集成组件业务的可比公司。

(4) 披露报告期内模具、材料、样品的销售金额，热敏元件销售的主要客户及其金额。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“1、营业收入变动分析”中对其他业务收入情况披露如下：

报告期其他业务收入主要构成如下：

单位：万元

| 项目     | 2020 年度  | 2019 年度  | 2018 年度  |
|--------|----------|----------|----------|
| 废料收入   | 3,086.12 | 1,375.43 | 1,384.17 |
| 材料销售收入 | 1,040.62 | 884.81   | 2,074.41 |
| 模具收入   | 231.73   | 121.96   | 78.01    |
| 样品收入   | 291.54   | 563.86   | 453.87   |
| 租金收入   | 7.88     | 19.53    | -        |
| 合计     | 4,657.89 | 2,965.59 | 3,990.46 |
| 其他业务收入 | 4,657.89 | 3,156.26 | 4,164.35 |
| 占比     | 100.00%  | 93.96%   | 95.82%   |

## (2) 材料销售收入

报告期内，材料销售收入主要为热敏元件销售收入。因公司大客户亦存在少量热敏元件采购需求，但单独采购无法形成规模效应，采购成本较大，因此在满足自身生产的前提下，公司会向其销售一部分热敏元件，具体情况如下：

单位：万元

| 客户名称     | 2020 年度  | 2019 年度 | 2018 年度  |
|----------|----------|---------|----------|
| 欣旺达      | 1,040.62 | 821.18  | 2,071.33 |
| 材料销售收入总额 | 1,040.62 | 884.81  | 2,074.41 |
| 占比       | 100.00%  | 92.81%  | 99.85%   |

报告期内，材料销售收入主要由客户根据自身需求确定，这部分材料销售价格按采购价格加上一定的再包装成本后直接销售给客户，基本不产生利润，与公司主营业务收入、产量不存在明确的匹配关系。

(5) 披露报告期内柔性功能零组件细分产品的收入、占比、单价，并分析波动原因。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品分析”之“（4）柔性功能零组件”中补充披露如下：

报告期内，柔性功能零组件的销售收入分别为 4,423.74 万元、5,898.00 万元、16,809.09 万元，占主营业务收入比例分别为 6.71%、8.69%、15.79%，占比相对较小。报告期内，公司柔性功能零组件细分产品的销售情况具体如下：

单位：万元、元/件

| 项目  | 2020 年度   |         |      | 2019 年度  |         |      | 2018 年度  |         |      |
|-----|-----------|---------|------|----------|---------|------|----------|---------|------|
|     | 销售收入      | 占比      | 单价   | 销售收入     | 占比      | 单价   | 销售收入     | 占比      | 单价   |
| 标签  | 8,276.65  | 49.24%  | 1.19 | 2,540.38 | 43.07%  | 0.84 | 1,251.02 | 28.28%  | 0.24 |
| 背胶  | 2,615.00  | 15.56%  | 0.95 | 749.75   | 12.71%  | 1.17 | 651.6    | 14.73%  | 0.63 |
| 托盘  | 2,501.87  | 14.88%  | 9.34 | 2,304.52 | 39.07%  | 9.05 | 2,426.20 | 54.84%  | 9.82 |
| 声学件 | 2,286.45  | 13.60%  | 0.11 | -        | -       | -    | -        | -       | -    |
| 其他  | 1,129.11  | 6.72%   | 0.33 | 303.34   | 5.14%   | 0.44 | 94.93    | 2.15%   | 1.25 |
| 合计  | 16,809.09 | 100.00% | 0.48 | 5,898.00 | 100.00% | 1.28 | 4,423.74 | 100.00% | 0.67 |

#### 1、标签及背胶

标签主要系用于粘贴在消费电子电池模组、各类铭板表面，起到标识、提示作用的柔性功能零组件，根据客户的定制化需求，亦可整合绝缘、阻燃等多种功能。报告期内，公司标签的销售收入分别为 1,251.02 万元、2,540.38 万元及 8,276.65 万元，系柔性功能零组件业务中占比最大的细分产品。

背胶主要系用于粘贴在柔性电路板、电芯等各类消费电子零组件表面的柔性功能产品，根据客户的具体需求不同，背胶还拥有绝缘、保护、导电等功能。报告期内，公司背胶的销售收入分别为 651.60 万元、749.75 万元及 2,615.00 万元，亦为公司柔性功能零组件的主要细分产品。

报告期内，公司标签及背胶的销售收入均逐年增长，主要原因包括：（1）2017 年度以来，随着柔性功能零组件业务的快速发展，公司精密模切工艺愈发

成熟，提高了单次模切工艺的产出，生产效率及设备利用率均大幅提高，因此，报告期内标签及背胶的产销量及销售收入快速增长；（2）随着公司柔性功能零组件业务的持续发展以及与客户合作的逐步深入，部分客户对公司的标签产品提出更高的需求，要求公司在标签及背胶的标识、提示等基础功能上，进一步集成绝缘、阻燃、保护、导电等附加功能，因此，报告期内公司标签及背胶的平均销售单价整体也呈增长趋势，销售收入随之上升；（3）管理层预期未来柔性功能零组件的市场空间较为广阔，未来公司柔性功能零组件产品的战略地位及销售占比将进一步上升，因此，公司持续扩张和发展柔性功能零组件业务，随着西南地区柔性功能零组件客户的深入开拓，报告期内标签及背胶产品的销量销售收入逐年上涨。

## 2、托盘

托盘系笔记本电脑电池模组生产过程中的过程性材料，主要用于笔记本电脑电池模组组装、安装过程的装配和保护。报告期内，公司托盘的销售收入分别为 2,426.20 万元、2,304.52 万元及 **2,501.87 万元**，具体分析如下：

报告期内，公司托盘销量分别为 247.03 万件、254.64 万件、**267.99 万件**，销售单价分别为 9.82 元/件、9.05 元/件及 **9.34 元/件**。自 2018 年度起，公司柔性功能零组件业务大幅扩张，托盘业务也在 2018 年后趋于稳定，2018 年度至 **2020 年度**，公司托盘的销量及平均销售单价均处于相对稳定的范围，托盘的整体销售收入也变动较小。

## 3、声学件

声学件主要应用在笔记本电脑和耳机等电子产品的声学器件中，主要包括防尘网、绝缘片、球顶等，分别起固定、绝缘和传导声音震动等功能。声学件的主要客户为瑞声光电，公司从 2020 年开始向其销售声学件。

## 4、其他

公司的其他柔性功能零组件包括起到缓冲防震功能的橡胶及泡棉产品、用于笔记本电脑触摸板表层的柔性功能产品、用于笔记本音箱及麦克风的柔性功能产品等，种类繁多，功能各异。

报告期内，公司其他柔性功能零组件的销售收入分别为 94.93 万元、303.34

万元及 1,129.11 万元，占柔性功能零组件销售收入的比例分别为 2.15%、5.14%、6.72%，整体占比较低。

2018 年度以来，公司管理层预期未来柔性功能零组件的市场空间较为广阔，公司柔性功能零组件产品的重要性进一步提升，因此，公司近年来持续拓展各类柔性功能零组件的细分产品，柔性功能零组件的种类及功能愈发丰富。

**(6) 披露与苹果、惠普、戴尔等终端品牌商的合作背景、供应商认证情况、指定采购情况。**

公司于招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（六）主要终端品牌商的合作、认证及指定采购情况”中补充披露如下：

### 1、合作背景

公司与苹果、惠普、戴尔等终端品牌商的合作背景情况如下：

| 名称 | 合作关系  | 终端品牌商获取方式 | 最早合作时间  | 历史上的主要合作内容                         |
|----|-------|-----------|---------|------------------------------------|
| 苹果 | 终端品牌商 | 自主接洽开发    | 2012 年度 | 主要销售热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件等 |
| 惠普 | 终端品牌商 | 直接客户推荐    | 2013 年度 | 主要销售热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件等 |
| 戴尔 | 终端品牌商 | 直接客户推荐    | 2014 年度 | 主要销售热敏保护组件、精密结构件、柔性功能零组件等          |

### 2、供应商认证情况

| 名称 | 供应商认证情况                                                                                                                      |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 苹果 | 苹果直接对万祥科技进行供应商认证，公司于 2012 年度获得苹果认证，取得合格供应商编码，至今持续向苹果品牌供应链提供产品。                                                               |
| 惠普 | 惠普通过新普科技间接对万祥科技进行供应商认证。公司与惠普进行合作前，由新普科技向惠普提交供应商变更申请，由惠普对万祥科技进行认证，认证通过后批准新普科技提交的供应商变更申请，公司于 2013 年度获得惠普的间接认证，至今持续向惠普供应链提供产品。  |
| 戴尔 | 戴尔通过新普科技间接对万祥科技进行供应商认证。公司首次与戴尔进行合作前，由新普科技向戴尔提交供应商变更申请，由戴尔对万祥科技进行认证，认证通过后批准新普科技提交的供应商变更申请，公司于 2014 年获得戴尔的间接认证，至今持续向戴尔供应链提供产品。 |

上述终端品牌商中，苹果主要采取直接认证的方式对供应商进行管理，惠普

及戴尔则对部分供应商采取间接认证的方式对供应商进行管理。主要区别在于，为严格控制成本并保证产品品质，苹果对于供应商管理的标准化程度较高，会向合格供应商提供供应商编码，并直接对供应商进行定价方面的管控；惠普和戴尔对于其部分材料的供应商采取的是供应商名录管理，供应商进入名录后即可进行合作，客户不直接对供应商进行定价方面的管控。

### 3、指定采购情况

报告期内，对于不同的终端品牌商，仅苹果存在指定模式的采购，惠普、戴尔等终端品牌商均不存在指定模式的采购。报告期内，苹果在指定模式下，通过新普科技、欣旺达、惠州德赛、顺达电子等公司向万祥科技采购产品，具体情况如下：

单位：万元

| 项目       | 2020 年度   | 2019 年度   | 2018 年度   |
|----------|-----------|-----------|-----------|
| 热敏保护组件   | 11,770.57 | 10,895.76 | 9,805.90  |
| 数电传控集成组件 | 30,442.74 | 19,772.25 | 23,829.86 |
| 合计       | 42,213.31 | 30,668.02 | 33,635.75 |

注：报告期内，苹果在指定采购模式下，主要通过新普科技、欣旺达、惠州德赛、顺达电子等公司向万祥科技采购，上述四家公司系苹果的供应商，同时系万祥科技的客户。

(7) 披露公司产品用于笔记本电脑的比例，笔记本电脑出货量对发行人收入的影响。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“6、主营业务收入终端产品用途及终端品牌分析”之“（3）终端应用及其出货量的影响分析”中补充披露如下：

报告期内，公司主营业务收入中终端应用为笔记本电脑的情况具体如下：

单位：万元

| 终端    | 2020 年度    |         | 2019 年度   |         | 2018 年度   |         |
|-------|------------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
|       | 收入         | 占比      | 收入        | 占比      | 收入        | 占比      |
| 笔记本电脑 | 86,597.00  | 81.36%  | 55,471.53 | 81.74%  | 53,035.97 | 80.43%  |
| 合计    | 106,436.75 | 100.00% | 67,866.78 | 100.00% | 65,940.47 | 100.00% |

如上表所示，报告期内公司生产的笔记本电脑相关的产品占主营业务收入的

比例分别为 80.43%、81.74%、81.36%，公司主营业务收入与笔记本电脑出货量对比情况具体如下：

| 项目               | 2020 年度    | 2019 年度   | 2018 年度   |
|------------------|------------|-----------|-----------|
| 主营业务收入（万元）（a）    | 106,436.75 | 67,866.78 | 65,940.47 |
| 笔记本电脑出货量（百万台）（b） | 221.00     | 172.00    | 163.00    |
| 比率（c=a/b）        | 481.61     | 394.57    | 404.54    |

如上表所示，报告期内公司主营业务收入与笔记本电脑出货量的比值分别为 404.54、394.57、481.61，整体呈上升趋势。由于公司各类产品的终端应用主要为笔记本电脑，主营业务收入整体与笔记本电脑出货量存在一定的相关性，报告期内，笔记本电脑出货量整体呈增加趋势，公司主营业务收入亦随之有所增长。

同时，报告期内公司深入地开拓市场、灵活地运用定价策略、积极地拓宽业务范围和产业链，公司业务整体得到快速发展，主营业务收入增速较快。报告期内，公司主营业务收入与笔记本电脑出货量的比值整体上涨较多，从 2018 年度的 404.54 增长至 2020 年度的 481.61。因此，公司主营业务收入的增长不仅来自于笔记本电脑出货量的增加，也与公司自身的业务深度和广度发展密不可分。

（8）分析并披露 2020 年收入大幅增长的原因，与同行业可比公司是否一致，与终端产品出货量是否一致。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品分析”中补充披露如下：

#### ①2020 年收入大幅增长的原因分析

2020 年度，受疫情影响，居家办公、在线学习等需求增加，笔记本电脑、平板电脑等智能终端的需求明显上升；同时，公司主要终端品牌商苹果的笔记本电脑产品线在 2020 年四季度推出搭载 M1 芯片的新型产品，推动苹果笔记本电脑销量显著增长，外部市场需求上升使得公司热敏保护组件、数电传控集成组件的业务规模显著提升。在此基础上，公司业务布局亦逐步完善，柔性功能零组件业务逐步成熟，业务规模快速上升，综合使得公司营业收入由 2019 年度的

71,023.04 万元增长至 111,094.64 万元，增幅 56.42%。具体分析如下：

**A、外部需求增长促使热敏保护组件、数电传控集成组件收入大幅上升**

**a. 笔记本电脑出货量增长迅速**

报告期内，笔记本电脑出货情况如下所示：

| 项目            | 2020 年度    | 2019 年度   | 2018 年度   |
|---------------|------------|-----------|-----------|
| 主营业务收入（万元）    | 106,436.75 | 67,866.78 | 65,940.47 |
| 主营业务收入增长率     | 56.83%     | 2.92%     | /         |
| 笔记本电脑出货量（百万台） | 221.00     | 172.00    | 163.00    |
| 笔记本电脑出货增长率    | 28.49%     | 5.52%     | /         |

根据上表，笔记本电脑出货量在 2020 年度的大幅上升带动了公司主营业务收入的上升。

**b. 原热敏保护组件主要供应商退出，释放了市场需求**

公司主要客户宁德新能源的原热敏保护组件供应商东莞新能德科技有限公司因其自身战略部署考虑，逐渐退出了热敏保护组件领域，据估算 2020 年度其释放的市场需求约在 1.5 亿件左右。公司凭借良好的产品品质获取了部分新增市场份额。

**B、柔性功能零组件业务规模快速上升**

2018 年度以来，公司管理层预期未来柔性功能零组件的市场空间较为广阔，未来公司柔性功能零组件产品的战略地位及销售占比将进一步上升，因此，公司近年来持续拓展各类柔性功能零组件的细分产品，致使公司柔性功能零组件的种类及功能愈发丰富。2020 年度，公司业务布局亦逐步完善，随着生产设备的投入、西南地区柔性功能零组件客户的深入开拓，柔性功能零组件业务逐步成熟，业务规模快速上升。

综上，公司 2020 年度主营业务收入大幅增长主要由笔记本电脑出货量整体大幅上升所带动，公司主营业务收入增长率高于笔记本电脑出货增长率系公司获取了东莞新能德科技有限公司所释放的热敏保护组件新增市场需求及深度开发柔性功能零组件业务的结果。

## 二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人相关业务人员，了解热敏保护组件新机种与老机种的划分标准、近年来主要热敏保护组件产品的生命周期；
- 2、查阅发行人报告期内的收入成本表、销售明细账；
- 3、检索有关行业数据，了解苹果笔记本电脑的生命周期；
- 4、访谈发行人相关研发人员，了解热敏保护组件新机种的研发情况、预期实现量产及销售的情况等；
- 5、查阅发行人 2015 年度及 2016 年度的收入成本表；
- 6、查阅同行业可比公司的定期报告，并进行对比分析；
- 7、检索了有关行业数据，包括苹果笔记本电脑的出货量数据以及笔记本电脑整体出货量数据；
- 8、与发行人确认数电集成组件的具体用途，了解笔记本电脑行业所采取的电池模组连接和控制方案；
- 9、与发行人确认数电传控集成组件细分行业的主要同行业公司情况，并网络查询了有关公司的基本情况；
- 10、访谈公司相关业务人员，了解公司与苹果、惠普、戴尔等终端品牌商的合作历史、认证情况、指定采购情况等；
- 11、查阅了发行人四大类业务的销售数据，核查了公司各产品最终应用于笔记本电脑的销售情况。

## 三、核查结论

保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人已如实披露热敏保护组件新机种和老机种的划分标准，相关披露真实、准确、完整；已如实披露热敏保护组件新机种销售占比较低的原因，相关披露真实、准确、完整；发行人新产品开发能力、持续经营能力未发生重大不利变化；发行人已如实披露更长期间热敏保护组件销售单价变动情况，热敏保护组

件的销售单价呈现波动情形，未持续下降，因此，发行人热敏保护组件单价下降并非持续现象、对持续经营能力不构成重大不利影响的依据充分；热敏保护组件细分领域内的主要经营者只有方林科技为非上市公司，方林科技定期报告中未披露热敏保护组件可比产品的销量及销售单价，因此，发行人未就热敏保护组件的单价变动进行同行业对比分析。

2、在用工充裕的情况下，发行人热敏保护组件业务的产能决定性因素是焊接工序的激光焊接机以及电阻焊接机，但 2020 年一季度由于用工短缺问题，受人力制约产能利用率有所下降。

3、发行人数电传控集成组件业务的可比公司主要为非上市公司，其中方林科技为非上市公司，但涉及的数电传控集成组件业务占比较低且未单独披露相关数据，因此发行人数电传控集成组件业务无可比上市公司具有合理性。

4、发行人已如实披露报告期内模具、材料、样品的销售金额，热敏元件销售的主要客户及其金额，相关披露真实、准确、完整。

5、发行人已如实披露报告期内柔性功能零组件细分产品的收入、占比、单价，并分析波动原因，相关披露真实、准确、完整。

6、发行人已如实披露与苹果、惠普、戴尔等终端品牌商的合作背景、供应商认证情况、指定采购情况，相关披露真实、准确、完整。

7、发行人已如实披露公司产品用于笔记本电脑的比例，以及笔记本电脑出货量对发行人收入的影响，相关披露真实、准确、完整。

8、发行人已披露 2020 年收入大幅增长的原因，相关披露真实、准确、完整；发行人 2020 年度的销售收入增长率高于同行业可比公司的平均值，原因合理；发行人 2020 年度的主营业务收入增长率高于笔记本电脑的出货量增长率，原因合理。

### 3.关于存货

首轮问询回复显示：

(1) 对于柔性功能零组件，发行人会适当根据订单预测情况提前生产部分产品。

(2) 报告期各期末，发行人产成品账面余额分别为 864.68 万元、3,221.08 万元、2,644.15 万元、2,331.92 万元，报告期内，公司执行以销定产为主的经营模式，根据客户订单的需求安排原材料采购、生产加工以及产品交付。

(3) 报告期各期末，发行人库龄 1 年以上的存货余额分别为 99.92 万元、331.72 万元、834.45 万元和 620.84 万元。

(4) 对于内销业务，发行人以客户签收确认作为收入确认时点。

(5) 2018 年末，公司产成品余额较上年末增长了 2,356.40 万元，主要原因是当年公司生产、销售规模均大幅扩张，导致产成品库存相应增加；2018 年、2019 年发行人营业收入分别为 70,104.81 万元和 71,023.04 万元。

(6) 2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日，保荐人及申报会计师对发行人存货的监盘比例分别为 96.91%和 94.58%。

请发行人：

(1) 结合柔性功能零组件具有较强的非标性，分析并披露报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额及其存货跌价准备计提是否充分、期后销售情况。

(2) 披露报告期各期末产成品的具体构成、对应的主要客户、期后销售情况、库龄情况、存货跌价准备计提情况。

(3) 披露报告期各期末存货的订单支持情况，存货周转率与同行业可比公司是否存在较大差异。

(4) 分析并披露库龄 1 年以上存货余额 2019 年末和 2020 年 6 月末大幅增长的原因，相关跌价准备计提是否充分。

(5) 结合收入确认时点，分析并披露报告期各期末发出商品余额为零的合

理性，是否符合行业惯例。

(6) 结合 2019 年生产、销售规模的增长情况，分析并披露 2018 年末产成品余额较上年末大幅增长的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对存货监盘的具体情况，包括但不限于时间、地点、人员、结果。

#### 一、发行人分析及披露

(1) 结合柔性功能零组件具有较强的非标性，分析并披露报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额及其存货跌价准备计提是否充分、期后销售情况。

##### 1、存货跌价准备计提的具体方法

公司的产品主要应用于各类消费电子产品，电子产品具有更新换代较快的特点，随着终端消费电子产品进入产品生命周期的衰退期，产品面临销量下降或停产；亦或终端消费电子产品上市后整体销售情况不佳，公司存货销售情况将随着终端应用的市场变化而波动。当终端消费电子产品不再有市场需求时，公司为客户产品所购买的专用原材料将不具备使用价值，半成品、库存商品将无法实现销售。期末公司会对存货进行全面清查，根据产品需求将存货区分为呆滞品和非呆滞品，并分别计提存货跌价准备：

##### (1) 呆滞品的存货跌价准备政策

呆滞品，即相应终端产品已停产、停售且终止了相应售后服务，而导致长期未使用的原材料、半成品及长期未销售的库存商品；或终端产品因销售不佳、存在设计问题等原因被战略放弃而导致已无后续需求的原材料、半成品及库存商品。

经销售部门认定无后续订单、经生产部、研发部、工程部等生产管理部门认定无加工再利用价值后，公司对其 100%计提存货跌价。

##### (2) 非呆滞品的存货跌价准备

非呆滞品，即正常销售的存货和虽然库龄较长但公司为满足客户换货、维修等需求而保留的存货。

非呆滞品按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。库存商

品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

2、报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额、跌价计提情况及期后销售情况

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产构成及变动分析”之“6、存货”之“（3）产成品存货跌价计提情况及期后销售情况”中补充披露如下：

#### ④柔性功能零组件产成品余额、跌价准备计提情况及期后销售情况分析

##### A、柔性功能零组件跌价准备计提情况

| 单位：万元            |           |               |        |         |                 |
|------------------|-----------|---------------|--------|---------|-----------------|
|                  | 产成品<br>余额 | 跌价准备<br>(a+b) | 跌价率    | 呆滞品 (a) | 低于可变<br>现净值 (b) |
| 2020 年 12 月 31 日 | 535.50    | 99.37         | 18.56% | 80.53   | 18.84           |
| 2019 年 12 月 31 日 | 424.39    | 11.65         | 2.75%  | -       | 11.65           |
| 2018 年 12 月 31 日 | 404.55    | 6.88          | 1.70%  | -       | 6.88            |

2018 年末、2019 年末及 2020 年末，柔性功能零组件的跌价准备计提比例分别为 1.70%、2.75%以及 18.56%。2018 年末及 2019 年末存货跌价准备的计提比例相对较低，而 2020 年末相对较高，主要是由于 2020 年末认定了呆滞品 80.53 万元并全额计提了存货跌价准备。

公司在每会计期期末会同销售部门、生产部门以及工艺技术部门对相关存货是否涉及呆滞情形进行认定，依据公司所确定的呆滞品认定方法，销售部门主要考察相关存货所适用的终端产品是否存在停产、停售、终止相应售后服务或终端产品被战略放弃而再无后续需求的情形，同时生产部门及工艺技术部门主要考察相关存货是否仍有利用价值，如再加工生产，用于其他型号产品的研发试制

等。

公司柔性功能零组件业务主要终端产品应用为笔记本电脑,以苹果笔记本电脑为例,其生命周期一般在4年左右,笔记本电脑产品整体更新换代相对缓慢,内部组件的换代周期较长。笔记本电脑主流终端品牌在推出全新机型后,通常原有机型会逐步停产,在原有机型库存消耗完毕后会停止销售。对于售后服务,由于消费者个人使用习惯、消费习惯等有所差异,部分消费者存在产品使用期限较长的情况,为满足消费者的诉求,笔记本电脑的官方售后服务的停止时间则难以准确界定。在此基础上公司通过与客户沟通确认或在客户未能明确确认相关产品是否仍有售后需求时,结合公司相关产品的库龄及销售出库情况判定售后需求是否基本终止。

在进行综合判定时,考虑到笔记本电脑产品生命周期较长,在其售后服务期间内,会有因维修服务而出现的零散组件采购。根据公司的历史经验,相关产品的售后需求具有不稳定性,以适用于笔记本电脑电池模组的标签产品为例,部分产品出货间隔时间分别为2018年10月及2020年9月、2019年1月及2020年11月、2019年5月及2020年11月,存在时间跨度较长的情形,但一般未超过2年。因此,公司对客户未能明确确认的、最近2年未有销售出库的库存商品界定为相关需求已基本终止,并认定为呆滞品。

基于上述标准,2018年末和2019年末,期末结存的长库龄库存商品仍有售后需求或在最近2年内有销售出库,因此未将该部分产品认定为呆滞品。公司依据可变现净值与成本孰低的原则对柔性功能零组件分别计提了存货跌价准备6.88万元和11.65万元。2020年末,经公司认定,柔性功能零组件呆滞品金额为80.53万元,已全额计提跌价准备。对于未认定为呆滞品的存货,公司依据可变现净值与成本孰低的原则,对相关存货计提跌价准备。

#### B、柔性功能零组件期后销售情况

单位:万元

| 期末时点        | 产成品<br>余额(a) | 期后销<br>售(b) | 期后销售<br>占比<br>(b/a) | 期后报<br>废、再加<br>工销售<br>(c) | 期后消耗<br>比率<br>(b+c)/a | 未销售余<br>额(a-b-c) |
|-------------|--------------|-------------|---------------------|---------------------------|-----------------------|------------------|
| 2020年12月31日 | 535.50       | 305.85      | 57.11%              | 7.86                      | 58.58%                | 221.79           |

|                  |        |        |        |       |        |       |
|------------------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|
| 2019 年 12 月 31 日 | 424.39 | 325.89 | 76.79% | 16.35 | 80.64% | 82.15 |
| 2018 年 12 月 31 日 | 404.55 | 300.47 | 74.27% | 54.04 | 87.63% | 50.04 |

注：期后销售系截至 2021 年 1 月 31 日的销售情况。

截至 2021 年 1 月 31 日，2018 年末结存的柔性功能零组件产成品期后销售比例为 74.27%，期后再加工销售 54.04 万元，合计期后消耗比例为 87.63%，累计未销售余额为 50.04 万元；2019 年末结存的柔性功能零组件产品期后直接销售比例为 76.79%，期后报废金额为 16.35 万元，合计期后消耗比例为 80.64%，累计未销售余额为 82.15 万元，其中 2019 年度新增 32.11 万元。

暂未销售的产品主要系公司超过当时订单需求提前生产的部分产品，提前生产主要原因是：在柔性功能零组件生产过程中，柔性功能材料按卷投料，由模切机进行模切加工，模切机在高速连续生产时效率最高，而进行重新投料时将产生一定的停机成本。公司柔性功能零组件业务处在发展阶段，订单规模不大且相对零散，生产时若完全依照订单生产会偶尔出现柔性功能材料单卷少量尾料剩余，为减少不必要的停机换料，公司会将当次投料全部加工。同时考虑到部分型号产品因终端维修售后服务需要会存在持续的零散订单，为合理规划生产成本，避免在具体订单下达时进行零散生产，因而提前生产了部分产品。

2020 年 12 月 31 日结存的柔性功能零组件产品，期后销售比例为 57.11%，期后报废金额为 5.35 万元，期后再加工销售金额为 2.51 万元，合计期后消耗比例为 58.58%。截至 2021 年 1 月 31 日，2020 年末结存的柔性功能零组件未销售余额为 221.79 万元，其中 2020 年当年新增 139.64 万元，由于相关期后销售数据为截至 2021 年 1 月 31 日的统计数据，间隔期间仅为 1 个月且公司 2020 年度柔性功能零组件已初具规模，供货量大幅上升，因此为方便材料利用、降低生产损耗而提前生产的情形有所减少，新增部分主要是已生产尚未按订单交付的产品及依据销售预计备货的产品等。

报告期各期末，随着柔性功能零组件业务规模及订单规模的不断扩大，提前生产和备货的产品相应增加，公司截至 2021 年 1 月 31 日累计未销售的柔性功能零组件产成品余额有所增长。报告期各期，公司未销售的柔性功能零组件产品当期增加额及其占当期柔性功能零组件业务收入的比重情况如下：

单位：万元

|                      | 2020 年度   | 2019 年度  | 2018 年度  |
|----------------------|-----------|----------|----------|
| 未销售的柔性功能零组件当期增加额 (a) | 139.64    | 32.11    | 44.40    |
| 当期柔性功能零组件业务收入 (b)    | 16,809.09 | 5,898.00 | 4,423.74 |
| 占比 (c=a/b)           | 0.83%     | 0.54%    | 1.00%    |

由上表数据可见,总体上因提前生产而形成的未销售产品占当期业务收入的比例较低且有所下降。报告期各期末,公司销售部门、生产部门及工程部门等联合对库龄较长的产成品进行认定,对综合判断无后续需求的产品认定为呆滞品,对非呆滞品按照成本与可变现净值孰低的标准确定其跌价准备。总体上,公司存货跌价准备的计提符合公司实际情况,存货跌价准备计提充分。

#### ⑤公司产成品跌价率与类似业务公司对比情况

.....

#### D、柔性功能零组件

报告期各期末,公司柔性功能零组件产成品的跌价计提比率与相似业务公司同期产成品跌价计提比率的对比情况如下:

|                   | 2020 年 12 月 31 日    | 2019 年 12 月 31 日 | 2018 年 12 月 31 日 |
|-------------------|---------------------|------------------|------------------|
| 恒铭达产成品            | 16.24% <sup>注</sup> | 16.09%           | 20.66%           |
| 智动力产成品            | 16.26% <sup>注</sup> | 19.16%           | 19.94%           |
| 类似业务公司平均数         | 16.25%              | 17.63%           | 20.30%           |
| 万祥科技-柔性功能零组件业务产成品 | 18.56%              | 2.75%            | 1.70%            |

注:由于恒铭达及智动力尚未披露 2020 年度财务报告数据,因此仍列示其 2020 年 6 月 30 日的相应跌价率作为对比。

由上表数据可见,公司 2018 及 2019 年末柔性功能零组件跌价率低于类似业务公司,2020 年末跌价率高于类似业务公司,主要原因如下:公司柔性功能零组件业务的终端应用与恒铭达以及智动力有所不同,公司柔性功能零组件业务的主要下游终端为笔记本电脑产品,而类似业务公司均主要从事手机、可穿戴设备等消费电子产品的组件生产。相较于手机类产品,笔记本电脑产品的生命周期更长,更新换代相对缓慢,内部组件的换代周期较长。因此,适用终端仍在售或有维修需求的柔性功能零组件产品并未出现彻底滞销的情形,因而未作为呆

滞品认定。在此基础上公司依据可变现净值与成本孰低的原则，对相关存货计提跌价准备。

2020 年末，考虑到部分柔性功能零组件产品积压时间较长，虽终端产品仍可能存在少量的售后需求，但公司将 2 年内未有销售出库记录的相关产品判定为需求已基本终止的呆滞品。基于该标准，2020 年末公司认定柔性功能零组件呆滞品金额为 80.53 万元，并已全额计提跌价准备，对其他产成品按照成本与可变现净值孰低的原则计提了跌价准备，因此公司 2020 年末柔性功能零组件产成品跌价率有所提升，高于类似业务公司平均水平。总体上，公司柔性功能零组件业务产成品跌价率处在合理水平。

(2) 披露报告期各期末产成品的具体构成、对应的主要客户、期后销售情况、库龄情况、存货跌价准备计提情况。

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产构成及变动分析”之“6、存货”之“（3）产成品存货跌价计提情况及期后销售情况”中补充披露如下：

### (3) 产成品存货跌价计提情况及期后销售情况

报告期各期末，公司产成品的具体构成、库龄情况及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

| 2020 年 12 月 31 日 |          |          |        |        |         |           |
|------------------|----------|----------|--------|--------|---------|-----------|
| 项目               | 期末余额     | 1 年以内    | 1 年以上  | 跌价准备   | 跌价准备率   | 当期末确认的呆滞品 |
| 数电传控集成组件         | 817.78   | 806.50   | 11.28  | 11.22  | 1.37%   | 10.73     |
| 热敏保护组件           | 978.92   | 955.98   | 22.94  | 26.86  | 2.74%   | 17.73     |
| 精密结构件            | 763.74   | 589.75   | 173.99 | 138.16 | 18.09%  | 95.68     |
| 柔性功能零组件          | 535.50   | 451.69   | 83.81  | 99.37  | 18.56%  | 80.53     |
| 微型锂离子电池          | 47.20    | 47.20    | -      | 47.20  | 100.00% | -         |
| 合计               | 3,143.15 | 2,851.13 | 292.02 | 322.81 | 10.27%  | 204.67    |
| 2019 年 12 月 31 日 |          |          |        |        |         |           |

| 项目               | 期末余额     | 1 年以内    | 1 年以上  | 跌价准备   | 跌价准备率  | 当期末确认的呆滞品 |
|------------------|----------|----------|--------|--------|--------|-----------|
| 数电传控集成组件         | 760.64   | 513.61   | 247.03 | 234.74 | 30.86% | 1.40      |
| 热敏保护组件           | 890.32   | 869.09   | 21.23  | 44.47  | 4.99%  | 20.55     |
| 精密结构件            | 568.80   | 527.79   | 41.01  | 55.50  | 9.76%  | 13.51     |
| 柔性功能零组件          | 424.39   | 364.75   | 59.64  | 11.65  | 2.75%  | -         |
| 合计               | 2,644.15 | 2,275.24 | 368.91 | 346.36 | 13.10% | 35.46     |
| 2018 年 12 月 31 日 |          |          |        |        |        |           |
| 项目               | 期末余额     | 1 年以内    | 1 年以上  | 跌价准备   | 跌价准备率  | 当期末确认的呆滞品 |
| 数电传控集成组件         | 1,543.90 | 1,536.46 | 7.44   | 233.56 | 15.13% | 1.40      |
| 热敏保护组件           | 970.67   | 950.79   | 19.88  | 34.41  | 3.54%  | 20.55     |
| 精密结构件            | 301.96   | 289.35   | 12.61  | 34.83  | 11.53% | 13.51     |
| 柔性功能零组件          | 404.55   | 394.67   | 9.88   | 6.88   | 1.70%  | -         |
| 合计               | 3,221.08 | 3,171.27 | 49.81  | 309.68 | 9.61%  | 35.46     |

报告期各期末，公司产成品的期后销售情况如下：

单位：万元

| 2020 年 12 月 31 日 |             |                |                |                             |                       |                         |                   |                   |
|------------------|-------------|----------------|----------------|-----------------------------|-----------------------|-------------------------|-------------------|-------------------|
| 项目               | 期末余额<br>(a) | 期后直接<br>销售 (b) | 期后其他<br>出库 (c) | 其他出库<br>原因                  | 期后直接<br>销售占比<br>(b/a) | 期后消耗<br>比率<br>((b+c)/a) | 未销售余<br>额 (a-b-c) | 当期末<br>确认的<br>呆滞品 |
| 数电传控集成组件         | 817.78      | 630.63         | 7.40           | 再加工销售                       | 77.11%                | 78.02%                  | 179.75            | 10.73             |
| 热敏保护组件           | 978.92      | 809.51         | 0.21           | 研发领用                        | 82.69%                | 82.72%                  | 169.20            | 17.73             |
| 精密结构件            | 763.74      | 251.45         | 51.12          | 18.26 万元报废；<br>32.86 万元研发领用 | 32.92%                | 39.62%                  | 461.17            | 95.68             |
| 柔性功能零组件          | 535.50      | 305.85         | 7.86           | 5.35 万元报废；<br>2.51 万元再加     | 57.11%                | 58.58%                  | 221.79            | 80.53             |

|                          |             |                |                   |                                                |                           |                         |                  |                   |
|--------------------------|-------------|----------------|-------------------|------------------------------------------------|---------------------------|-------------------------|------------------|-------------------|
|                          |             |                |                   | 工销售                                            |                           |                         |                  |                   |
| 微 型<br>锂 离<br>子 电<br>池   | 47.20       | -              | -                 | -                                              | -                         | -                       | 47.20            | -                 |
| 合计                       | 3,143.15    | 1,997.44       | 66.60             | -                                              | 63.55%                    | 65.67%                  | 1,079.10         | 204.67            |
| 2019 年 12 月 31 日         |             |                |                   |                                                |                           |                         |                  |                   |
| 项目                       | 期末余额<br>(a) | 期后直接<br>销售 (b) | 期后其<br>他出库<br>(c) | 其他出库<br>原因                                     | 期后直<br>接销售<br>占比<br>(b/a) | 期后消耗<br>比率<br>((b+c)/a) | 未销售余<br>额(a-b-c) | 当期末<br>确认的<br>呆滞品 |
| 数 电<br>传 控<br>集 成<br>组 件 | 760.64      | 506.90         | 242.46            | 10.40 万<br>元报废；<br>232.06<br>万元不<br>良报废        | 66.64%                    | 98.52%                  | 11.28            | 1.40              |
| 热 敏<br>保 护<br>组 件        | 890.32      | 861.65         | 5.73              | 3.83 万<br>元报废；<br>1.90 万<br>元再加<br>工销售         | 96.78%                    | 97.42%                  | 22.94            | 20.55             |
| 精 密<br>结 构<br>件          | 568.8       | 374.7          | 68.23             | 44.18 万<br>元研发<br>领用，<br>24.05 万<br>元报废        | 65.88%                    | 77.87%                  | 125.87           | 13.51             |
| 柔 性<br>功 能<br>零 组<br>件   | 424.39      | 325.89         | 16.35             | 报废                                             | 76.79%                    | 80.64%                  | 82.15            | -                 |
| 合计                       | 2,644.15    | 2,069.14       | 332.77            | -                                              | 78.25%                    | 90.84%                  | 242.24           | 35.46             |
| 2018 年 12 月 31 日         |             |                |                   |                                                |                           |                         |                  |                   |
| 项目                       | 期末余额<br>(a) | 期后直接<br>销售 (b) | 期后其<br>他出库<br>(c) | 其他出库<br>原因                                     | 期后直<br>接销售<br>占比<br>(b/a) | 期后消耗<br>比率<br>((b+c)/a) | 未销售余<br>额(a-b-c) | 当期末<br>确认的<br>呆滞品 |
| 数 电<br>传 控<br>集 成<br>组 件 | 1,543.90    | 1,242.88       | 265.07            | 232.06<br>万元不<br>良报废；<br>33.01 万<br>元再加<br>工销售 | 80.50%                    | 97.67%                  | 35.95            | 1.40              |
| 热 敏<br>保 护<br>组 件        | 970.67      | 949.13         | 7.74              | 再加工<br>销售                                      | 97.78%                    | 98.58%                  | 13.80            | 20.55             |
| 精 密<br>结 构               | 301.96      | 262.64         | 14.62             | 2.93 万<br>元报废；                                 | 86.98%                    | 91.82%                  | 24.70            | 13.51             |

|        |          |          |        |               |        |        |        |       |
|--------|----------|----------|--------|---------------|--------|--------|--------|-------|
| 件      |          |          |        | 11.69 万元再加工销售 |        |        |        |       |
| 柔性功能零件 | 404.55   | 300.47   | 54.04  | 再加工销售         | 74.27% | 87.63% | 50.04  | -     |
| 合计     | 3,221.08 | 2,755.12 | 341.47 | -             | 85.53% | 96.14% | 124.49 | 35.46 |

注：期后销售系截至 2021 年 1 月 31 日的销售情况。

#### ①2018 年期末产成品跌价分析及期后销售情况

##### A、数电传控集成组件

截至 2018 年末数电传控集成组件跌价准备余额为 233.56 万元，计提比例为 15.13%。因当年新产品投产时，在工艺完善过程中产生一批成本为 232.06 万元的不良品，公司已按可变现净值为零对这部分不良品计提了存货跌价准备 232.06 万元；经公司确认的数电传控集成组件中呆滞品为 1.40 万元，公司已对这部分呆滞品全额计提跌价；对其他产成品已按可变现净值计提了存货跌价准备 0.1 万元。

2018 年 12 月 31 日结存的数电传控集成组件期后直接销售的比例为 80.50%，另有 33.01 万元产品期后再加工后实现了销售，总体期后销售的比例 82.64%。因上述成本为 232.06 万元的不良品经公司充分评估后返工难度较大，于 2020 年 5 月进行了报废处理。综合考虑上述因素，2018 年末结存的数电传控集成组件期后消耗比率为 97.67%。

##### B、热敏保护组件

截至 2018 年末热敏保护组件跌价准备余额为 34.41 万元，计提比例为 3.54%。经公司确认热敏保护组件中有呆滞品 20.55 万元，公司已对呆滞品全额计提跌价，对非呆滞品已按可变现净值计提了存货跌价准备。

2018 年 12 月 31 日结存的热敏保护组件期后基本实现销售。

##### C、精密结构件

截至 2018 年末精密结构件跌价准备余额为 34.83 万元，计提比例为 11.53%。经公司确认精密结构件中有呆滞品 13.51 万元，公司已对呆滞品全额计提跌价，对非呆滞品已按可变现净值计提了存货跌价准备。

2018 年 12 月 31 日结存的精密结构件期后直接销售的比例为 86.98%，期后未直接销售部分中 2.93 万元进行了报废处理，11.69 万元通过再加工后进行了销售，总体期后消耗比率为 91.82%。

#### **D、柔性功能零组件**

2018 年 12 月 31 日结存的柔性功能零组件情况分析详见本问询回复“3.关于存货”之“（1）结合柔性功能零组件具有较强的非标性，分析并披露报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额及其存货跌价准备计提是否充分、期后销售情况。”之“2、报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额、跌价计提情况及期后销售情况”。

#### **②2019 年末产成品跌价分析及期后销售情况**

##### **A、数电传控集成组件**

截至 2019 年末数电传控集成组件跌价准备余额为 234.74 万元，计提比例为 30.86%。计提比例较高主要是 2018 年度计提的 232.06 万元的跌价准备对应的不良品在 2019 年末尚未处置，而 2019 年度数电传控集成组件销售收入较 2018 年度有所下降，期末库存也相应减少，因此 2019 年末的计提比例相对较高。同时公司对非呆滞品按可变现净值计提了存货跌价准备 1.28 万元。

2019 年 12 月 31 日结存的数电传控集成组件期后直接销售的比例为 66.64%，未销售产品中 5.87 万元于期后报废，同时 2018 年度所产生的不良品 232.06 万元于 2020 年 5 月进行报废处置，结合上述因素，2019 年末结存的数电传控集成组件期后消耗比率为 98.52%。

##### **B、热敏保护组件**

截至 2019 年末热敏保护组件跌价准备余额为 44.47 万元，计提比例为 4.99%。经公司确认热敏保护组件中有呆滞品 20.55 万元，公司已对呆滞品全额计提跌价，对非呆滞品已按可变现净值计提了存货跌价准备。

2019 年 12 月 31 日结存的热敏保护组件期后基本实现销售。

##### **C、精密结构件**

截至 2019 年末精密结构件跌价准备余额为 55.50 万元，计提比例为 9.76%。

经公司确认精密结构件中有呆滞品 13.51 万元，公司已对呆滞品全额计提跌价，对非呆滞品已按可变现净值计提了存货跌价准备。

2019 年 12 月 31 日结存的精密结构件期后直接销售的比例为 65.88%，期后未直接销售部分中研发领用和报废的金额分别为 44.18 万元和 24.05 万元，总体期后消耗比率为 77.87%。

2019 年末结存的精密结构件尚未销售的余额为 125.87 万元，其中 2019 年当年新增 101.17 万元，主要系部分客户因其终端产品设计调整或需求调整而变更了其对公司的订单需求，具体情况如下：

| 客户名称                             | 涉及未销售的库存商品金额<br>(万元) | 产品应用终端    | 需求变更原因 |
|----------------------------------|----------------------|-----------|--------|
| 宁德时代                             | 48.16                | 动力电池组件    | 终端设计变更 |
| 新普科技、顺达电子、达丰电脑、<br>斯丹达（重庆）能源有限公司 | 32.83                | 笔记本电脑结构组件 | 终端设计变更 |
| 昆山富士锦电子有限公司                      | 52.42                | 电动滑板车电池组件 | 终端缩减需求 |
| 华通精密线路板（惠州）有限公司                  | 4.61                 | 手机结构组件    | 终端设计变更 |
| 金额合计                             | 138.01               | -         | -      |

注：合计未销售的库存商品金额大于 101.17 万元系因期后其他出库（报废及研发领用等）所致。

由上表数据可见，宁德时代因其动力电池产品设计变更而调整了对公司的订单需求，涉及未销售的库存商品金额 48.16 万元，公司考虑到厂商普遍对其动力电池产品有较长的质保服务期限，该部分产品仍可用于设计变更前的动力电池产品的售后维修，因此留存了该部分产品；新普科技、顺达电子、达丰电脑、斯丹达（重庆）能源有限公司以及华通精密线路板（惠州）有限公司等客户因下游笔记本电脑及手机厂商调整产品设计而调整了对公司的订单需求，涉及未销售的库存商品金额 37.44 万元，公司考虑到相关产品所适用的笔记本电脑、手机产品仍有正常的售后维修需求，因此留存了该部分产品，因此 2019 年度新增的因终端客户产品设计变更而导致订单需求变更致使未销售的精密结构件产品金额为 85.60 万元。

除设计变更原因外，公司销售予昆山富士锦电子有限公司的精密结构件因其终端应用的电动滑板车销量不达预期，整体缩减了供应链的订单，因此导致公司

52.42 万元产品未能及时销售，但考虑到该适用终端产品仍在售且存在可能的售后需求，因此公司留存了该部分产品。

上述因素综合导致公司 2019 年度新增 138.01 万元未能及时销售的精密结构件，经公司综合考虑，该等产品截至 2019 年末仍有可能的售后需求，有较广的适用性，未将该部分产品认定为呆滞品。基于上述判断，并综合考虑部分产品作为金属材料的回收价值，2019 年末公司对已确认的呆滞品全额计提了跌价，对非呆滞品已按可变现净值计提了存货跌价准备。

#### **D、柔性功能零组件**

2019 年 12 月 31 日结存的柔性功能零组件情况分析详见本问询回复“3.关于存货”之“（1）结合柔性功能零组件具有较强的非标性，分析并披露报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额及其存货跌价准备计提是否充分、期后销售情况。”之“2、报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额、跌价计提情况及期后销售情况”。

#### **③2020 年 12 月 31 日产成品跌价分析及期后销售情况**

##### **A、数电传控集成组件**

截至 2020 年末数电传控集成组件跌价准备余额为 11.22 万元，计提比例为 1.37%，同比下降较多主要是由于 2018 年度所产生的不良品 232.06 万元于 2020 年 5 月进行报废处置。其中，经公司确认数电传控集成组件中有呆滞品 10.73 万元，已全额计提跌价准备，对非呆滞品已按可变现净值计提了存货跌价准备 0.49 万元。

2020 年 12 月 31 日结存的数电传控集成组件期后销售比例为 77.11%，主要因期后销售数据系截至 2021 年 1 月 31 日的统计情况，间隔时间较短，因此尚有部分产品暂未实现销售。

##### **B、热敏保护组件**

截至 2020 年末热敏保护组件跌价准备余额为 26.86 万元，计提比例为 2.74%。其中，经公司确认热敏保护组件中有呆滞品 17.73 万元，已全额计提跌价，对非呆滞品已按可变现净值计提了存货跌价准备 9.13 万元。

2020 年 12 月 31 日结存的热敏保护组件期后销售比例为 82.69%，主要因期后销售数据系截至 2021 年 1 月 31 日的统计情况，间隔时间较短，因此尚有部分产品暂未实现销售。

#### C、精密结构件

截至 2020 年末精密结构件跌价准备余额为 138.16 万元，计提比例为 18.09%。其中，经公司确认精密结构件中有呆滞品 95.68 万元，已全额计提跌价，对非呆滞品已按可变现净值计提了存货跌价准备 42.48 万元。

2020 年 12 月 31 日结存的精密结构件期后直接销售的比例为 32.92%，期后未直接销售部分中 18.26 万元进行了报废处理，32.86 万元用于有关研发活动，总体期后消耗比率为 39.62%。由于期后统计系截至 2021 年 1 月 31 日的统计情况，相隔时间较短，因此期后销售比例偏低。2020 年 12 月 31 日结存的精密结构件尚未销售的余额为 461.17 万元，其中 2020 年度增加 335.30 万元，主要因期后统计间隔时间较短，部分产品尚未进行订单交付；剩余未销售的产品中除 2019 年度因终端设计变更或需求变更导致的未能及时销售的产品外，部分系三洋集团缩减了少量订单。公司销售予三洋集团的精密结构件产品主要应用于 FACEBOOK 的服务器，部分需要出口至美国地区，因美国地区疫情较为严重，导致进出口受限，使得 2020 年度实际产品交付少于订单金额；另一方面因疫情较为严重，终端亦缩减了部分采购，亦导致三洋集团订单有所调整。2020 年度，因相关原因产生的未销售产品金额为 4.87 万元，随着疫情的逐步发展和控制，考虑到该部分产品仍有销售出库，公司未将其认定为呆滞品。

2020 年末，公司所认定的精密结构件呆滞品金额较 2019 年末增加 82.17 万元，一方面系前期未能及时销售的产品有所积压，部分产品库龄较长且已超过 2 年未有销售出库记录，公司综合判断其需求已基本终止，将有关产品认定为呆滞品；另一方面，部分产品虽然库龄未超过 2 年，但经公司与下游客户明确确认已无后续需求，公司将该部分产品认定为呆滞品。基于上述判断，并综合考虑部分产品作为金属材料的回收价值，公司对已确认的呆滞品全额计提了跌价，对非呆滞品已按可变现净值计提了存货跌价准备。

#### D、柔性功能零组件

2020 年 12 月 31 日结存的柔性功能零组件情况分析详见本问询回复“3.关于存货”之“（1）结合柔性功能零组件具有较强的非标性，分析并披露报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额及其存货跌价准备计提是否充分、期后销售情况。”之“2、报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额、跌价计提情况及期后销售情况”。

#### ④公司产成品跌价率与类似业务公司对比情况

##### A、数电传控集成组件

由于公司数电传控集成组件业务不存在类似业务的上市公司或其他公众公司，因此不便于进行具体对比分析。

##### B、热敏保护组件

报告期各期末，公司热敏保护组件产成品的跌价计提比率与相似业务公司同期产成品跌价计提比率的对比情况如下：

| 项目               | 2020 年 12 月 31 日   | 2019 年 12 月 31 日 | 2018 年 12 月 31 日 |
|------------------|--------------------|------------------|------------------|
| 方林科技产成品          | 4.51% <sup>注</sup> | 6.17%            | 12.41%           |
| 万祥科技-热敏保护组件业务产成品 | 2.74%              | 4.99%            | 3.54%            |

注：由于方林科技尚未披露 2020 年度财务数据，因此仍列示其 2020 年 6 月 30 日相应跌价比率作为对比。

由上表数据可见，公司热敏保护组件跌价率总体低于方林科技产成品跌价率。方林科技主要业务包括消费电子类锂电池组件、动力及储能类锂电池组件以及手机配件等，公司热敏保护组件业务与方林科技的消费电子类锂电池组件业务相近，但方林科技未单独披露消费电子类锂电池组件业务相关库存商品的跌价计提情况。公司热敏保护组件跌价率较低，主要系公司热敏保护组件销售及盈利情况良好，基本不存在滞销商品，且公司经过多年的经验积累和工艺完善，良品率较高。公司热敏保护组件业务最近三年库龄一年以上库存商品余额、各期末确认的呆滞品金额以及相应期间计提的跌价准备情况如下：

单位：万元

| 期末时点             | 期末产成品余额 | 库龄一年以上余额 | 期末确认的呆滞品 | 跌价准备  |
|------------------|---------|----------|----------|-------|
| 2020 年 12 月 31 日 | 978.92  | 22.94    | 17.73    | 26.86 |

| 期末时点             | 期末产成品<br>余额 | 库龄一年以上<br>余额 | 期末确认的<br>呆滞品 | 跌价准备  |
|------------------|-------------|--------------|--------------|-------|
| 2019 年 12 月 31 日 | 890.32      | 21.23        | 20.55        | 44.47 |
| 2018 年 12 月 31 日 | 949.13      | 19.88        | 20.55        | 34.41 |

由上表数据可见，公司库龄较长的热敏保护组件、相应确认的呆滞品金额均较小，同时公司热敏保护组件销售情况良好，因此存货可变现净值较高，总体计提的存货跌价金额较为稳定。导致热敏保护组件产成品跌价率波动的主要因素系各期末产成品余额有所波动。

总体上，公司针对热敏保护组件产成品所计提的跌价准备符合公司该业务的经营情况，存货跌价计提合理。

### C、精密结构件

报告期各期末，公司精密结构件产成品的跌价计提比率与相似业务公司同期产成品跌价计提比率的对比情况如下：

| 项目                  | 2020 年 12 月 31 日    | 2019 年 12 月 31 日 | 2018 年 12 月 31 日 |
|---------------------|---------------------|------------------|------------------|
| 科森科技产成品             | 15.41% <sup>注</sup> | 25.00%           | 9.57%            |
| 万祥科技-精密结构件<br>业务产成品 | 18.09%              | 9.76%            | 11.53%           |

注：由于科森科技尚未披露 2020 年度财务数据，因此仍列示其 2020 年 6 月 30 日相应跌价比率作为对比。

由上表数据可见，科森科技产成品的跌价率以及公司精密结构件业务产成品的跌价率均存在一定波动。根据科森科技 2019 年年度报告，由于科森科技个别终端产品预测销量未达预期，形成过度备货，导致其 2019 年度计提较多的存货跌价准备。公司亦存在因终端产品设计变更及疫情原因等出现客户需求变更的情形，公司销售部门、生产部门及工艺技术部门针对需求变更后的产成品进行了综合认定，结合适用终端产品可能的售后服需求以及公司库存商品的库龄及出货情况，对认定无后续需求、且无法再加工或利用的产品确认为呆滞品并全额计提跌价准备，针对非呆滞品以可变现净值与成本孰低的原则确定存货跌价准备。基于上述原则，除科森科技因过度备货导致 2019 年度存货跌价率较高外，公司精密结构件业务产成品跌价率不低于科森科技且不存在重大差异，公司精密结构件业务产成品跌价率处在合理水平。

柔性功能零组件产品与类似业务公司跌价率对比情况及分析详见本问询回复“3.关于存货”之“（1）结合柔性功能零组件具有较强的非标性，分析并披露报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额及其存货跌价准备计提是否充分、期后销售情况。”之“2、报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额、跌价计提情况及期后销售情况”。

.....

#### ⑥期末产成品对应的客户情况

报告期各期末产成品对应的主要客户如下：

| 2020 年 12 月 31 日 |          |                             |
|------------------|----------|-----------------------------|
| 项目               | 余额（万元）   | 对应的主要客户                     |
| 数电传控集成组件         | 817.78   | 新普科技、惠州德赛                   |
| 热敏保护组件           | 978.92   | 宁德新能源                       |
| 精密结构件            | 763.74   | 新普科技、南昌华勤电子科技有限公司、三洋集团、信利光电 |
| 柔性功能零组件          | 535.5    | 瑞声光电科技（常州）有限公司、新普科技、惠州德赛    |
| 微型锂离子电池          | 47.20    | 江西瑞声电子有限公司                  |
| 合计               | 3,143.15 |                             |
| 2019 年 12 月 31 日 |          |                             |
| 项目               | 余额（万元）   | 对应的主要客户                     |
| 数电传控集成组件         | 760.64   | 新普科技、惠州德赛                   |
| 热敏保护组件           | 890.32   | 新普科技、宁德新能源、惠州德赛             |
| 精密结构件            | 568.8    | 乐金化学、三洋集团                   |
| 柔性功能零组件          | 424.39   | 新普科技、惠州德赛                   |
| 合计               | 2,644.15 |                             |
| 2018 年 12 月 31 日 |          |                             |
| 项目               | 余额（万元）   | 对应的主要客户                     |
| 数电传控集成组件         | 1,543.90 | 新普科技、惠州德赛、欣旺达               |
| 热敏保护组件           | 970.67   | 新普科技、宁德新能源、欣旺达、遂宁伊连特、惠州德赛   |

|         |          |               |
|---------|----------|---------------|
| 精密结构件   | 301.96   | 欣旺达、三洋集团、新普科技 |
| 柔性功能零组件 | 404.55   | 惠州德赛、欣旺达、乐金化学 |
| 合计      | 3,221.08 |               |

由上表可见，公司各期末结存的产成品所对应的客户均为公司主要客户，该等客户已与公司有较为长期和稳定的合作关系。

综上，公司根据各期末产成品的实际未来需求和品质情况，对结存产成品的呆滞情况、预期销售情况进行了充分判断，在此基础上充分计提了存货跌价准备。

(3) 披露报告期各期末存货的订单支持情况，存货周转率与同行业可比公司是否存在较大差异。

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产构成及变动分析”之“6、存货”之“（1）存货构成及变动分析”之“④存货订单支持情况”中补充披露如下：

#### ④存货订单支持情况

报告期各期末存货的订单支持情况具体如下：

单位：万元

| 2020 年度  |          |             |          |          |          |             |
|----------|----------|-------------|----------|----------|----------|-------------|
| 项目       | 期末余额     | 相应主要原材料期末余额 |          | 合计       | 当期末在手订单  | 在手订单及销售预测合计 |
| 数电传控集成组件 | 817.78   | FPC         | 852.93   | 1,670.71 | 1,542.68 | 15,606.34   |
| 热敏保护组件   | 978.92   | 热敏元件        | 2,843.28 | 3,822.20 | 2,370.89 | 20,915.75   |
| 精密结构件    | 763.74   | 金属材料        | 571.02   | 1,334.76 | 2,431.06 | 3,488.82    |
| 柔性功能零组件  | 535.50   | 柔性功能材料      | 891.88   | 1,427.38 | 847.06   | 3,700.46    |
| 微型锂离子电池  | 47.20    | /           | /        | 47.20    | /        | /           |
| 合计       | 3,143.15 |             | 5,159.11 | 8,302.26 | 7,191.70 | 43,711.38   |
| 2019 年度  |          |             |          |          |          |             |
| 项目       | 期末余额     | 相应主要原材料     |          | 合计       | 当期末在手订单  | 在手订单及销售预    |

|          |          |         |          |          |          |             |
|----------|----------|---------|----------|----------|----------|-------------|
|          |          |         |          |          |          | 测合计         |
| 数电传控集成组件 | 760.64   | FPC     | 880.98   | 1,641.62 | 784.11   | 8,122.30    |
| 热敏保护组件   | 890.32   | 热敏元件    | 1,853.19 | 2,743.51 | 914.02   | 11,538.43   |
| 精密结构件    | 568.80   | 金属材料    | 500.76   | 1,069.56 | 1,056.04 | 1,954.21    |
| 柔性功能零组件  | 424.39   | 柔性功能材料  | 542.68   | 967.07   | 331.58   | 1,112.25    |
| 合计       | 2,644.15 |         | 3,777.61 | 6,421.76 | 3,085.75 | 22,727.19   |
| 2018 年度  |          |         |          |          |          |             |
| 项目       | 期末余额     | 相应主要原材料 |          | 合计       | 当期末在手订单  | 在手订单及销售预测合计 |
| 数电传控集成组件 | 1,543.90 | FPC     | 397.36   | 1,941.26 | 639.25   | 6,863.81    |
| 热敏保护组件   | 970.67   | 热敏元件    | 871.99   | 1,842.66 | 890.51   | 11,917.67   |
| 精密结构件    | 301.96   | 金属材料    | 309.96   | 611.92   | 370.74   | 2,480.34    |
| 柔性功能零组件  | 404.55   | 柔性功能材料  | 480.06   | 884.61   | 207.75   | 1,435.40    |
| 合计       | 3,221.08 |         | 2,059.37 | 5,280.45 | 2,108.24 | 22,697.22   |

注：销售预测是公司主要终端品牌商、主要客户所提供的未来一定区间内预计向公司的采购额，该金额仅是客户方面的预估数据，不代表公司的收入预测，公司具体的收入金额会视实际订单情况而与预测数据存在一定差异。公司的销售预测具体包括苹果所提供的采购计划安排以及非苹果指定采购产品的主要直接客户所提供的采购计划安排。苹果的采购计划安排通常为未来6个月的预计数据，但目前公司仅收到苹果下达的未来4个月的相关预估数据，因此2020年末所列示的销售预测中，苹果的采购计划安排为未来4个月的预估数据。

上表中当期末在手订单系截至该时点客户已下达的订单总额扣减相应已交付产品金额后的尚未完成交付的订单金额；销售预测系苹果向公司所提供的采购计划安排以及非苹果指定采购产品的主要直接客户向公司所提供的采购计划安排，相应采购计划安排覆盖的时间区间根据终端不同、具体客户不同有所差异。

报告期内，随着公司整体业务规模的扩大，公司在手订单余额逐渐增加，公司根据在手订单及销售预测情况进行备货和生产，区分具体产品说明如下：

#### A、数电传控集成组件

数电传控集成组件主要终端应用为苹果，主要为指定采购，相应客户会根据

苹果向各供应链环节下达的采购计划安排对其直接供应商下达订单，客户会综合考虑公司的备料及生产周期，相应订单的交货时间一般为 7-8 周。数电传控集成组件的主要原材料为金属铜、绝缘保护类柔性功能材料以及 FPC，其中 FPC 的供货周期较长，可达到 6 周左右，因此会有一定的安全库存备货。

对于非苹果类的数电传控集成组件，其订单交货时间一般为 2-3 周。

#### B、热敏保护组件

热敏保护组件的订单交货时间一般为 2 周左右，由于热敏元件需要进口且供货周期较长，公司会结合终端及客户所提供的采购计划安排进行备货。2020 年度，随着疫情影响带来的笔记本电脑市场快速增长，考虑到热敏元件供应端的产能限制，为提前应对市场需求，避免原材料供应受限，公司增大了热敏元件的备货量，因而导致 2020 年末热敏元件的期末余额较大。

#### C、精密结构件

精密结构件的小规模订单交货时间一般为 3 周左右，大规模订单的交货周期则较长，可由公司分批交付。由于公司精密结构件整体产能较为有限，部分客户会提前下达较大批量的订单并安排公司分批交货以确保满足其产品需求。因此精密结构件的在手订单金额相对较高。

#### D、柔性功能零组件

柔性功能零组件的小规模订单交货时间一般为 3 周左右，大规模订单的交货周期则相对较长，可由公司分批交付。随着公司柔性功能零组件业务规模的持续扩大，该业务的在手订单规模亦逐步增加。

总体上，公司会依据在手订单和终端及客户的预计采购计划安排原材料备货和生产，所生产的产品包括与在手订单对应的产品及按计划备货的部分。同时，客户会根据自身需求和排产情况对公司下达部分大批量订单，大批量订单覆盖的交货期更长，客户会要求公司分批分期交货。数电传控集成组件主要为苹果指定采购，热敏保护组件亦有大量指定采购，因此数电传控集成组件及热敏保护组件的订单交货时间相对稳定；精密结构件及柔性功能零组件的订单波动相对较大，不同客户的订单规模有一定差异。上述原因使得公司期末产成品余额及在手订单金额存在一定波动，公司的存货总体处在合理水平。

## 2、存货周转率与同行业可比公司不存在较大差异

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（四）营运能力分析”之“2、存货周转率分析”中补充披露如下：

报告期内，发行人与同行业公司存货周转率对比情况如下：

单位：次/年

| 公司名称 | 2020 年度     | 2019 年度   | 2018 年度   |
|------|-------------|-----------|-----------|
| 恒铭达  | 5.58        | 6.37      | 5.60      |
| 科森科技 | 9.02        | 6.01      | 7.26      |
| 安洁科技 | 5.54        | 3.97      | 4.53      |
| 智动力  | 5.40        | 6.92      | 4.58      |
| 方林科技 | 4.90        | 5.06      | 5.82      |
| 行业均值 | 6.09        | 5.67      | 5.56      |
| 行业区间 | 4.90-9.02   | 3.97-6.92 | 4.53-7.26 |
| 万祥科技 | <b>8.01</b> | 6.96      | 8.79      |

数据来源：各可比公司定期报告；因相关可比公司暂未公告 2020 年度相关财务数据，因此仍列示其 2020 年 1~6 月存货周转率的年化数据作为对比。

报告期内，公司以销定产，在生产过程中公司依据客户订单并结合一定的销售预测安排生产，产成品的交付和周转频率较高；同时公司按照订单情况和销售预测安排生产计划，并依据生产计划安排原材料采购，仅有少量通用材料进行安全库存备料，原材料整体周转率较高；公司主要产品的生产周期普遍在 1-4 周，周期较短，在产品的周转率较高。

如上表所示，报告期内，公司存货周转率整体保持在较高的水平，周转情况良好，并且存货周转率高于同行业可比公司的平均水平，主要原因包括：

### （1）客户优质，订单饱满，产成品周转速度较快

报告期内，公司客户主要为新普科技、宁德新能源、惠州德赛、欣旺达等行业内知名企业，公司按照客户的订单计划来安排生产、材料采购，生产供货较为稳定，较少存在货物积压的情况，产成品周转率较高。

上述主要客户中，新普科技为台湾上市公司、惠州德赛为上市公司德赛电池

(000049)之控股子公司、欣旺达(300207)为上市公司,上述三家公司的存货周转天数情况如下:

单位:天

| 公司名称 | 2020 年度 <sup>注</sup> | 2019 年度 | 2018 年度 |
|------|----------------------|---------|---------|
| 新普科技 | 76.42                | 71.95   | 76.07   |
| 德赛电池 | 48.95                | 48.66   | 50.50   |
| 欣旺达  | 71.45                | 61.98   | 56.58   |

注:存货周转天数以全年 360 天计算;由于相关上市公司暂未公告其 2020 年度财务数据,2020 年度相关数据为半年度数据年化处理后的结果。

由上表数据可见,公司的主要客户存货周转情况较好,周转效率较高,整体订单需求旺盛,亦使公司产成品的周转率较高。

## (2) 供应商关系稳定,原材料周转速度较快

公司在消费电子行业具有较好的信誉,部分主要原材料供应商系由终端品牌商指定,整体上,公司与原材料供应商拥有稳定的合作关系,报告期内公司前五大供应商的主要情况如下:

|        | 2020 年度      | 2019 年度   | 2018 年度   |
|--------|--------------|-----------|-----------|
| 第一大供应商 | Bourns KK    | Bourns KK | Bourns KK |
| 第二大供应商 | 嘉联益          | 嘉联益       | 嘉联益       |
| 第三大供应商 | 华通电脑         | 华通电脑      | 华通电脑      |
| 第四大供应商 | 鹏鼎科技         | 鹏鼎科技      | 昆山玺栎隆     |
| 第五大供应商 | 苏州隆华金属材料有限公司 | 昆山玺栎隆     | 大冢        |

由上表可见,总体上公司的主要供应商较为稳定,公司与供应商的稳定合作能够有效保证原材料的供应,使得主要原材料的构成和库存规模保持在合理水平,能够满足公司日常经营活动所需,库龄结构合理,原材料周转速度较快。

## (3) 采购、仓储相关制度规范

公司建立了包括《采购管理制度》、《仓库管理办法》在内完整的采购和仓储管理制度,并在实际生产中严格遵照制度规定执行,公司的存货规模得到了有效控制,存货周转率整体较高。

总体上看，公司存货周转情况与同行业可比公司不存在重大差异。

(4) 分析并披露库龄 1 年以上存货余额 2019 年末和 2020 年 6 月末大幅增长的原因，相关跌价准备计提是否充分。

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产构成及变动分析”之“6、存货”之“（4）库龄 1 年以上存货余额变动情况分析”中补充披露如下：

#### (4) 库龄 1 年以上存货余额变动情况分析

2018 年末、2019 年末以及 2020 年末公司存货结构、存货跌价准备计提情况及存货库龄情况具体如下：

单位：万元

| 2020 年 12 月 31 日 |             |              |                    |                     |             |                      |                                      |                                |
|------------------|-------------|--------------|--------------------|---------------------|-------------|----------------------|--------------------------------------|--------------------------------|
| 项目               | 期末余额<br>(a) | 库龄 1 年<br>以内 | 库龄 1<br>年以上<br>(b) | 库龄 1 年<br>以上变动<br>额 | 跌价准备<br>(c) | 整体跌价<br>准备率<br>(c/a) | 库龄 1 年<br>以上存货<br>对应的跌<br>价准备<br>(d) | 库龄 1 年<br>以上存货<br>跌价率<br>(d/b) |
| 原材料              | 5,855.35    | 5,530.12     | 325.23             | -32.19              | 153.76      | 2.63%                | 153.76                               | 47.28%                         |
| 在产品              | 3,744.42    | 3,648.10     | 96.32              | -11.80              | 1,043.38    | 27.86%               | 78.92                                | 81.93%                         |
| 产成品              | 3,143.15    | 2,851.13     | 292.02             | -76.89              | 322.81      | 10.27%               | 204.67                               | 70.09%                         |
| 合计               | 12,742.92   | 12,029.36    | 713.56             | -120.89             | 1,519.95    | 11.93%               | 437.35                               | 61.29%                         |
| 2019 年 12 月 31 日 |             |              |                    |                     |             |                      |                                      |                                |
| 项目               | 期末余额<br>(a) | 库龄 1 年<br>以内 | 库龄 1<br>年以上<br>(b) | 库龄 1 年<br>以上变动<br>额 | 跌价准备<br>(c) | 整体跌价<br>准备率<br>(c/a) | 库龄 1 年<br>以上存货<br>对应的跌<br>价准备<br>(d) | 库龄 1 年<br>以上存货<br>跌价率<br>(d/b) |
| 原材料              | 4,600.41    | 4,242.99     | 357.42             | 112.94              | 93.39       | 2.03%                | 93.39                                | 26.13%                         |
| 在产品              | 1,083.73    | 975.62       | 108.12             | 70.69               | 48.74       | 4.50%                | 48.74                                | 45.08%                         |
| 产成品              | 2,644.15    | 2,275.24     | 368.91             | 319.10              | 346.36      | 13.10%               | 273.06                               | 74.02%                         |
| 合计               | 8,328.30    | 7,493.85     | 834.45             | 502.73              | 488.49      | 5.87%                | 415.19                               | 49.76%                         |

| 2018 年 12 月 31 日 |             |              |                  |                     |             |                      |                                      |                                |
|------------------|-------------|--------------|------------------|---------------------|-------------|----------------------|--------------------------------------|--------------------------------|
| 项目               | 期末余额<br>(a) | 库龄 1 年<br>以内 | 库龄 1 年<br>以上 (b) | 库龄 1 年<br>以上变动<br>额 | 跌价准备<br>(c) | 整体跌价<br>准备率<br>(c/a) | 库龄 1 年<br>以上存货<br>对应的跌<br>价准备<br>(d) | 库龄 1 年<br>以上存货<br>跌价率<br>(d/b) |
| 原材料              | 2,805.22    | 2,560.74     | 244.48           | /                   | 91.86       | 3.27%                | 87.20                                | 35.67%                         |
| 在产品              | 1,277.22    | 1,239.79     | 37.43            | /                   | 48.60       | 3.81%                | 37.43                                | 100.00%                        |
| 产成品              | 3,221.08    | 3,171.27     | 49.81            | /                   | 309.68      | 9.61%                | 25.76                                | 51.71%                         |
| 合计               | 7,303.52    | 6,971.80     | 331.72           | /                   | 450.13      | 6.16%                | 150.39                               | 45.34%                         |

由上表数据可见，2019 年末库龄一年以上的存货较 2018 年末增加 502.73 万元，其中原材料增加 112.94 万元，在产品增加 70.69 万元，产成品增加 319.10 万元；2020 年末库龄一年以上的存货较 2019 年末减少 120.89 万元，其中原材料减少 32.19 万元，在产品减少 11.80 万元，产成品减少 76.89 万元。2018 年末、2019 年末及 2020 年末，针对库龄一年以上的存货，公司相应的跌价计提比率分别为 45.34%、49.76%以及 61.29%，2018 年末和 2019 年末较为平稳，2020 年末计提比率略有增加。具体情况分析如下：

#### ①公司库龄一年以上存货变动及跌价计提情况分析

##### A、原材料

公司的主要原材料包括热敏元件、FPC、金属材料以及柔性功能材料等，各期末库龄一年以上的原材料情况具体如下：

单位：万元

| 2020 年 12 月 31 日 |          |              |                  |                     |                            |                  |
|------------------|----------|--------------|------------------|---------------------|----------------------------|------------------|
| 项目               | 期末余额     | 库龄 1 年<br>以内 | 库龄 1 年<br>以上 (a) | 库龄 1 年<br>以上变动<br>额 | 库龄 1 年<br>以上对应跌价<br>准备 (b) | 跌价准备比<br>率 (b/a) |
| 热敏元<br>件         | 2,843.28 | 2,721.50     | 121.78           | 20.74               | 93.74                      | 76.97%           |
| FPC              | 852.93   | 851.42       | 1.51             | 1.50                | 1.51                       | 100.00%          |
| 金属材<br>料         | 571.02   | 486.03       | 84.99            | -36.57              | 58.51                      | 68.84%           |
| 柔性功<br>能材料       | 891.88   | 789.33       | 102.54           | 44.22               | -                          | -                |
| 其他               | 696.24   | 681.84       | 14.40            | -62.09              | -                          | -                |

|                  |          |          |              |             |                    |              |
|------------------|----------|----------|--------------|-------------|--------------------|--------------|
| 合计               | 5,855.35 | 5,530.12 | 325.23       | -32.19      | 153.76             | 47.28%       |
| 2019 年 12 月 31 日 |          |          |              |             |                    |              |
| 项目               | 期末余额     | 库龄 1 年以内 | 库龄 1 年以上 (a) | 库龄 1 年以上变动额 | 库龄 1 年以上对应跌价准备 (b) | 跌价准备比率 (b/a) |
| 热敏元件             | 1,853.19 | 1,752.15 | 101.04       | -21.46      | 62.72              | 62.07%       |
| FPC              | 880.98   | 880.97   | 0.01         | 0.01        | -                  | -            |
| 金属材料             | 500.76   | 379.2    | 121.56       | 65.97       | 27.18              | 22.36%       |
| 柔性功能材料           | 542.68   | 484.36   | 58.32        | 45.48       | -                  | -            |
| 其他               | 822.79   | 746.3    | 76.49        | 22.95       | 3.49               | 4.56%        |
| 合计               | 4,600.41 | 4,242.99 | 357.42       | 112.94      | 93.39              | 26.13%       |
| 2018 年 12 月 31 日 |          |          |              |             |                    |              |
| 项目               | 期末余额     | 库龄 1 年以内 | 库龄 1 年以上 (a) | 库龄 1 年以上变动额 | 库龄 1 年以上对应跌价准备 (b) | 跌价准备比率 (b/a) |
| 热敏元件             | 871.99   | 749.48   | 122.5        | /           | 59.36              | 48.46%       |
| FPC              | 397.36   | 397.36   | -            | /           | -                  | -            |
| 金属材料             | 309.96   | 254.36   | 55.59        | /           | 25.71              | 46.26%       |
| 柔性功能材料           | 480.06   | 467.22   | 12.84        | /           | -                  | -            |
| 其他               | 745.86   | 692.32   | 53.54        | /           | 2.13               | 3.97%        |
| 合计               | 2,805.22 | 2,560.74 | 244.48       | /           | 87.20              | 35.67%       |

由上表数据可见，2019 年末库龄一年以上的原材料余额增长较大的是金属材料及柔性功能材料；2020 年末相较于 2019 年末，库龄一年以上的原材料总体较为稳定。具体分析如下：

#### a、热敏元件

热敏元件用于热敏保护组件的生产，是一种定制化的原材料。发行人在每个会计期末，会会同销售部、生产部、工程部等部门对长库龄的热敏元件进行认定，对已无订单需求的产品所对应的热敏元件全额计提跌价。库龄一年以上的热敏元件中，尚未全额计提跌价准备的部分系经公司各部门认定符合产品性能要求且所应用的热敏保护组件型号仍在销售或仍有可预见的售后需求，相关热敏元

件已按照成本与可变现净值孰低进行后续计量。2018年末至2020年末，库龄一年以上的热敏元件整体较为稳定。

2018年末、2019年末及2020年末，公司库龄一年以上的热敏元件的跌价率分别为48.46%、62.07%及76.97%，因热敏元件具有定制性，不同终端品牌商所选用和定制的热敏元件通常有一定差异，因此针对库龄较长的热敏元件公司所计提的跌价率较高，因笔记本电脑及平板电脑产品的产品换代周期及使用周期较长，部分热敏元件因其所适用的终端产品仍有售后需求，公司选择将其留存且未全额计提跌价准备。

#### b、FPC

公司基本不存在库龄一年以上的FPC，2020年末，公司库龄一年以上的FPC为1.51万元，经各部门认定，因质量问题已不具备使用价值，已全额计提跌价准备。

#### c、金属材料

公司所使用的金属材料主要包括铜、镍、多种型号的不锈钢、铁、铝以及铁镀镍等经过加工的金属材料。其中铜材主要用以生产数电传控集成组件，镍材主要用以生产热敏保护组件，铜、镍及其他金属还用以生产各种功能的精密结构件。

2019年末，库龄一年以上的金属材料有所增加的主要包括两方面原因：一方面，万祥科技全资子公司苏州万盛祥在业务暂停前主要从事新能源动力电池组件的生产，在业务暂停前，苏州万盛祥曾采购一批经过电镀加工的定制材料，由于业务暂停该部分材料已无后续订单需求；另一方面，在冲压生产的过程中，会大量产生金属边角料，公司对已无利用价值的金属边角料作为废料进行回收处理，对尚可用于后续样品试制和小型精密结构件生产的边角料仍进行保留以充分利用。随着公司生产规模的扩大，囤积了部分尚可使用的边角金属材料。2020年末，随着业务生产规模的扩大，消耗了部分前期保留的金属材料，因此库龄一年以上的金属材料有所下降。

金属材料属于通用型材料，在合理管理的情况下，存放时间较长，且金属材料的回收价值较高，因此金属原材料的跌价风险较低，故对尚可使用状态的金属

材料根据成本与可变现净值孰低进行后续计量，未计入呆滞品并全额计提跌价准备。但已经过特定加工，如电镀加工后的金属材料属于定制化原材料，存在一定的跌价风险。发行人每个会计期末，会同销售部、生产部、工程部等部门对定制化金属材料进行认定，对已无后续订单需求的材料全额计提跌价准备。

2018年末、2019年末及2020年末，公司库龄一年以上的金属材料对应的跌价率分别为46.26%、22.36%及68.48%，存在一定波动，主要系2018年5月万盛祥业务暂停之后，2018年末公司将相关电镀加工定制材料认定为呆滞品并全额计提了跌价准备，因此2018年末库龄一年以上金属材料跌价率较高；2019年末，随着公司囤积的可后续使用的边角金属材料增加，库龄一年以上的金属材料余额有所增加，因相关材料未发生大幅跌价，导致跌价率有所下降；2020年末随着长库龄金属材料的进一步耗用以及公司进一步将无后续利用价值的材料认定为呆滞品，使得相应跌价率有所上升。

#### d、柔性功能材料

柔性功能材料主要用以生产柔性功能零组件，2019年末及2020年末库龄一年以上的柔性功能材料余额均有所增长主要系公司柔性功能零组件业务处在快速发展阶段，对原材料的种类以及数量需求与日俱增。部分型号原材料的生产需求量虽不大，但采购时为考虑成本因素以及满足供应商的最低采购额要求，会出现短期内采购量大于使用量的情形。

未经加工的柔性功能材料属于通用型材料，在合理管理的情况下，存放时间较长，且部分柔性功能材料除用于批量产外，还可应用于公司机器设备调试，因此对尚未使用的柔性功能材料根据成本与可变现净值孰低进行后续计量，未计入呆滞品并全额计提跌价准备。因公司柔性功能材料未出现可变现净值低于成本的情形，因此未计提跌价准备。

#### B、在产品

2018年末、2019年末及2020年末，公司库龄一年以上的在产品情况及跌价计提情况如下：

单位：万元

| 期末时点                | 期末余额<br>(a) | 库龄 1 年<br>以内 | 库龄 1<br>年以上<br>(b) | 库龄 1<br>年以上<br>变动额 | 跌价准备<br>(c) | 整体跌<br>价准备<br>率(c/a) | 库龄 1<br>年以上<br>存货对<br>应的跌<br>价准备<br>(d) | 库龄 1<br>年以上<br>存货跌<br>价率<br>(d/b) |
|---------------------|-------------|--------------|--------------------|--------------------|-------------|----------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------|
| 2020 年<br>12 月 31 日 | 3,744.42    | 3,648.10     | 96.32              | -7.16              | 1,043.38    | 27.86%               | 78.92                                   | 81.93%                            |
| 2019 年<br>12 月 31 日 | 1,083.73    | 975.62       | 108.12             | 70.69              | 48.74       | 4.50%                | 48.74                                   | 45.08%                            |
| 2018 年<br>12 月 31 日 | 1,277.22    | 1,239.79     | 37.43              | /                  | 48.60       | 3.81%                | 37.43                                   | 100.00%                           |

2019 年末库龄一年以上的在产品余额较 2018 年末有所增加，部分系苏州万盛祥原有新能源动力电池组件业务的呆滞在产品，苏州万盛祥业务暂停后，该部分在产品已无后续需求，因此已全额计提跌价准备。剩余部分在产品系下游客户订单调整或设计变更，公司评估后未将该部分在产品继续生产。考虑到该部分在产品仍有一定的加工空间，且部分对应适用型号的产成品仍有零散需求，公司保留该部分在产品以备有后续订单时能够及时供货。针对该部分在产品，公司结合适用型号的产成品预期市场情况，以成本与可变现净值孰低的方式计提了存货跌价准备。2020 年末库龄一年以上的在产品余额变动较小。

2018 年末、2019 年末及 2020 年末公司在产品的总体跌价率分别为 3.81%、4.50%及 27.86%，2020 年末公司在产品跌价率大幅上升，主要系常州微宙的微型锂离子电池业务尚在工艺完善阶段，其在中存在较多不良品，因此计提了较多的跌价准备。在上述时点，公司库龄一年以上的在产品跌价率分别为 100.00%、45.08%及 81.93%，总体较高。

### C、产成品

单位：万元

| 2020 年 12 月 31 日 |        |              |                  |                     |                               |                                    |
|------------------|--------|--------------|------------------|---------------------|-------------------------------|------------------------------------|
| 项目               | 期末余额   | 库龄 1 年<br>以内 | 库龄 1 年<br>以上 (a) | 库龄 1 年<br>以上<br>变动额 | 库龄 1 年<br>以上对应<br>跌价准备<br>(b) | 库龄 1 年<br>以上存货跌<br>价准备比<br>率 (b/a) |
| 数电传控<br>集成组件     | 817.78 | 806.50       | 11.28            | -235.75             | 10.73                         | 95.12%                             |
| 热敏保护<br>组件       | 978.92 | 955.98       | 22.94            | 1.71                | 17.73                         | 77.29%                             |

|                  |          |          |              |             |                    |                        |
|------------------|----------|----------|--------------|-------------|--------------------|------------------------|
| 精密结构件            | 763.74   | 589.75   | 173.99       | 132.98      | 95.68              | 54.99%                 |
| 柔性功能零组件          | 535.50   | 451.69   | 83.81        | 24.17       | 80.53              | 96.09%                 |
| 微型锂离子电池          | 47.20    | 47.20    | -            | -           | -                  | -                      |
| 合计               | 3,143.15 | 2,851.13 | 292.02       | -76.89      | 204.67             | 70.09%                 |
| 2019 年 12 月 31 日 |          |          |              |             |                    |                        |
| 项目               | 期末余额     | 库龄 1 年以内 | 库龄 1 年以上 (a) | 库龄 1 年以上变动额 | 库龄 1 年以上对应跌价准备 (b) | 库龄 1 年以上存货跌价准备比率 (b/a) |
| 数电传控集成组件         | 760.64   | 513.61   | 247.03       | 239.59      | 233.46             | 94.51%                 |
| 热敏保护组件           | 890.32   | 869.09   | 21.23        | 1.35        | 20.52              | 96.67%                 |
| 精密结构件            | 568.80   | 527.79   | 41.01        | 28.40       | 18.00              | 43.90%                 |
| 柔性功能零组件          | 424.39   | 364.75   | 59.64        | 49.76       | 1.07               | 1.79%                  |
| 合计               | 2,644.15 | 2,275.24 | 368.91       | 319.10      | 273.06             | 74.02%                 |
| 2018 年 12 月 31 日 |          |          |              |             |                    |                        |
| 项目               | 期末余额     | 库龄 1 年以内 | 库龄 1 年以上 (a) | 库龄 1 年以上变动额 | 库龄 1 年以上对应跌价准备 (b) | 库龄 1 年以上存货跌价准备比率 (b/a) |
| 数电传控集成组件         | 1,543.90 | 1,536.46 | 7.44         | /           | 1.28               | 17.14%                 |
| 热敏保护组件           | 970.67   | 950.79   | 19.88        | /           | 14.75              | 74.19%                 |
| 精密结构件            | 301.96   | 289.35   | 12.61        | /           | 9.61               | 76.23%                 |
| 柔性功能零组件          | 404.55   | 394.67   | 9.88         | /           | 0.12               | 1.21%                  |
| 合计               | 3,221.08 | 3,171.27 | 49.81        | /           | 25.76              | 51.71%                 |

由上表数据可见，2019 年末库龄一年以上的产成品余额同比增加较多的系数电传控集成组件、精密结构件及柔性功能零组件；2020 年末，库龄一年以上的产成品较 2019 年末略微有所下降，其中数电传控集成组件较 2019 年末有所下降，精密结构件及较 2019 年末有所增加。具体各类产品分析如下：

#### a、数电传控集成组件

单位：万元

| 数电传控集成组件         | 期末余额     | 库龄 1 年以内 | 库龄 1 年以上 (a) | 库龄 1 年以上变动额 | 库龄 1 年以上对应跌价准备 (b) | 库龄 1 年以上存货跌价准备比率 (b/a) |
|------------------|----------|----------|--------------|-------------|--------------------|------------------------|
| 2020 年 12 月 31 日 | 817.78   | 806.50   | 11.28        | -235.75     | 10.73              | 95.12%                 |
| 2019 年 12 月 31 日 | 760.64   | 513.61   | 247.03       | 239.59      | 233.46             | 94.51%                 |
| 2018 年 12 月 31 日 | 1,543.90 | 1,536.46 | 7.44         | /           | 1.28               | 17.14%                 |

报告期内，除 2019 年末外，库龄 1 年以上的数电传控集成组件金额较小。2019 年末库龄一年以上的数电传控集成组件较 2018 年末增加较多，主要系 2018 年新产品投产时，在工艺完善过程中产生 232.06 万元不良品，该批不良品经过公司论证后，出于返工难度大的考虑，已全额计提了存货跌价准备，并最终于 2020 年 5 月进行了报废处理。2019 年末该批不良品暂未处置，因此导致 2019 年末库龄 1 年以上的数电传控集成组件余额和相应的跌价准备比率大幅增加。

#### b、精密结构件

单位：万元

| 精密结构件            | 期末余额   | 库龄 1 年以内 | 库龄 1 年以上 (a) | 库龄 1 年以上变动额 | 库龄 1 年以上对应跌价准备 (b) | 库龄 1 年以上存货跌价准备比率 (b/a) |
|------------------|--------|----------|--------------|-------------|--------------------|------------------------|
| 2020 年 12 月 31 日 | 763.74 | 589.75   | 173.99       | 132.98      | 95.68              | 54.99%                 |
| 2019 年 12 月 31 日 | 568.80 | 527.79   | 41.01        | 28.40       | 18.00              | 43.90%                 |
| 2018 年 12 月 31 日 | 301.96 | 289.35   | 12.61        | /           | 9.61               | 76.23%                 |

报告期各期末，库龄 1 年以上的精密结构件逐年有所增加，主要系部分客户后续订单变更或设计变更，导致部分适用型号较为特殊的产品已无后续需求，同时部分产品虽仍有适用终端的售后维修需求，但销售相对缓慢，存在销售延后的情形。

2019 年度，宁德时代、新普科技、顺达电子、达丰电脑、斯丹达（重庆）能源有限公司以及华通精密线路板（惠州）有限公司等客户因终端设计变更而调整了订单需求、昆山富士锦电子有限公司因终端需求变动而缩减了订单需求，产生 138.01 万元未能及时销售的精密结构件；2020 年度，三洋集团因疫情对出口

及终端的影响，调整了订单需求，产生 4.87 万元未能及时销售的精密结构件。

上述产品主要应用于新能源动力电池、笔记本电脑及手机等终端，公司结合上述产品仍有可能的售后需求，分别在 2019 年末及 2020 年末对相关产品是否呆滞进行了综合判断，对确认无后续需求、无返工利用可能的产品进行了呆滞品认定并全额计提了跌价准备，对非呆滞品以成本与可变现净值孰低的原则计提了跌价准备。

#### c、柔性功能零组件

| 柔性功能零组件          | 期末余额   | 库龄 1 年以内 | 库龄 1 年以上 (a) | 库龄 1 年以上变动额 | 库龄 1 年以上对应跌价准备 (b) | 库龄 1 年以上存货跌价准备比率 (b/a) |
|------------------|--------|----------|--------------|-------------|--------------------|------------------------|
| 2020 年 12 月 31 日 | 535.50 | 451.69   | 83.81        | 24.17       | 80.53              | 96.09%                 |
| 2019 年 12 月 31 日 | 424.39 | 364.75   | 59.64        | 49.76       | 1.07               | 1.79%                  |
| 2018 年 12 月 31 日 | 404.55 | 394.67   | 9.88         | /           | 0.12               | 1.21%                  |

2019 年起库龄 1 年以上的柔性功能零组件呈增长趋势，主要是公司为合理规划生产成本、减少不必要的停机换料以及避免在具体订单下达时进行零散生产而提前生产的部分产品，该部分产品随着客户后续零散订单以及终端售后需求有少量销售。

截至 2018 年末和 2019 年末，库龄 1 年以上存货跌价准备比率相对较低，主要是通过公司销售部门认定，考虑到有关产品所适用的终端主要为笔记本电脑，其仍可能的售后需求，且有关产品在最近 2 年内仍有销售出库，因此未将该部分产品认定为呆滞品，公司依据可变现净值与成本孰低的原则对柔性功能零组件分别计提了存货跌价准备 6.88 万元和 11.65 万元。

截至 2020 年末，虽然大部分累计未销售的柔性功能零组件所适用的终端产品仍有一定的市场保有量，可能存在售后维修需求，但考虑到部分库龄较长的柔性功能零组件已超过 2 年未有销售出库的情形，公司判定其后续需求已基本终止，将相关产品认定为呆滞品并全额计提了跌价准备。对于未认定为呆滞品的存货，公司依据可变现净值与成本孰低的原则，对相关存货计提跌价准备。

综上，针对已无后续需求或品质已不满足销售要求的产成品，公司已全额计

提跌价准备。针对尚可正常使用且有后续订单需求或售后需求的产成品，公司已按成本与可变现净值孰低的原则计提了存货跌价准备。

2018 年末、2019 年末及 2020 年末，公司库龄一年以上的产成品跌价率分别为 51.71%、74.02%及 70.09%，有所波动。2019 年末及 2020 年末库龄一年以上的产成品跌价率较高，2019 年末跌价率较高主要系当期末的数电传控集成组件不良品余额较高且全额计提了跌价准备；2020 年末跌价率较高，系在对较长时间未销售的精密结构件及柔性功能零组件进行呆滞品综合判断过程中，发现部分产品售后服务已基本终止且无再加工利用可行性，公司将其认定为呆滞品并全额计提了跌价准备。

关于部分产成品库龄较长及其期后销售情况与存货跌价准备计提情况的分析可参见本问询回复“3.关于存货”之“（1）结合柔性功能零组件具有较强的非标性，分析并披露报告期各期末未销售的柔性功能零组件产成品余额及其存货跌价准备计提是否充分、期后销售情况。”及“（2）披露报告期各期末产成品的具体构成、对应的主要客户、期后销售情况、库龄情况、存货跌价准备计提情况。”中的具体分析。

## ②公司存货跌价率与同行业公司对比分析

2018 年末、2019 年末及 2020 年末公司及同行业可比公司的整体存货跌价计提情况如下：

单位：万元

|              | 2020 年 12 月 31 日 |          |        | 2019 年 12 月 31 日 |          |        | 2018 年 12 月 31 日 |          |        |
|--------------|------------------|----------|--------|------------------|----------|--------|------------------|----------|--------|
|              | 原值               | 跌价准备     | 跌价率    | 原值               | 跌价准备     | 跌价率    | 原值               | 跌价准备     | 跌价率    |
| 科森科技         | 33,843.88        | 5,632.79 | 16.64% | 24,916.94        | 5,767.21 | 23.15% | 32,961.02        | 1,463.71 | 4.44%  |
| 安洁科技         | 43,830.23        | 7,057.02 | 16.10% | 50,864.21        | 9,704.74 | 19.08% | 62,751.76        | 5,761.41 | 9.18%  |
| 恒铭达          | 4,540.27         | 286.02   | 6.30%  | 5,030.76         | 549.14   | 10.92% | 4,167.12         | 496.71   | 11.92% |
| 智动力          | 28,843.56        | 2,403.00 | 8.33%  | 24,518.30        | 1,821.91 | 7.43%  | 14,587.53        | 909.86   | 6.24%  |
| 方林科技         | 8,237.05         | 207.58   | 2.52%  | 6,702.00         | 210.95   | 3.15%  | 6,024.98         | 312.40   | 5.19%  |
| 同行业公司总体跌价率区间 | 2.52%-16.64%     |          |        | 3.15%-23.15%     |          |        | 4.44%-11.92%     |          |        |
| 万祥科技         | 12,742.92        | 1,519.95 | 11.93% | 8,328.30         | 488.49   | 5.87%  | 7,303.52         | 450.13   | 6.16%  |

注：因相关同行业公司尚未披露 2020 年度财务数据，为便于对比分析，所列示的为其 2020 年 6 月 30 日的相关数据。

由上表数据可见，报告期各期末，公司整体存货跌价率均处在行业总体跌价率的区间范围内，与同行业公司相比处在合理范围。报告期内，公司存货跌价率分别为 6.16%、5.87%及 11.93%，2020 年末存货跌价率上升较大主要原因为常州微宙于 2020 年下半年开始投产微型锂离子电池，因投产初期涉及较多设备调试及工艺完善，目前处在产品良率爬坡的过程中，生产过程中仍有较多不良品，针对不良品公司于 2020 年末全额计提了跌价准备。

(5) 结合收入确认时点，分析并披露报告期各期末发出商品余额为零的合理性，是否符合行业惯例。

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产构成及变动分析”之“6、存货”之“（5）发出商品未单独列示的合理性”中补充披露如下：

#### (5) 发出商品未单独列示的合理性

##### ①公司收入确认的具体时点

内销业务的收入确认：一般内销业务，合同约定公司负责送货的，在产品发出并送达客户指定位置，经客户签收确认时作为确认销售收入实现的时点；合同约定客户自提的，在客户自提时并在提货单上签收确认时作为确认销售收入实现的时点；

出口复进口业务，在产品送达客户指定位置，经客户签收确认时作为确认销售收入实现的时点。

外销业务的收入确认：对于外销，本公司离境产品主要以 FOB 贸易方式结算，在取得海关报关单后，以报关单或海关系统记载的出口日期作为确认销售收入实现的时点。

##### ②公司发出商品的具体情况

依据公司收入确认的政策和具体时点，报告期内，公司的发出商品全部为在途库存商品，具体金额如下：

单位：万元

| 项目          | 2020 年 12 月 31 日 | 2019 年 12 月 31 日 | 2018 年 12 月 31 日 |
|-------------|------------------|------------------|------------------|
| 发出商品        | 824.07           | 73.48            | 108.26           |
| 占当期末存货余额的比例 | 6.47%            | 0.88%            | 1.48%            |

公司及子公司的客户基本分布在周边省市，运输时间较短，发货至客户签收时间基本在 1~3 天，外销产品从公司发出至完成出口报关手续的时间亦基本为 1~2 天，因此公司在途库存商品占比较低，在参考同行业公司公开披露的年度财务报告信息的基础上，公司未对发出商品进行单独列示。

### ③ 同行业可比公司的披露情况

报告期内，同行业可比公司发出商品余额列报情况如下：

单位：万元

| 公司名称 | 主要产品类别          | 2020 年 12 月 31 日 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|------|-----------------|------------------|---------|---------|
| 科森科技 | 精密结构件           | 尚未披露年报           | 6.43    | 64.10   |
| 安洁科技 | 柔性功能零组件         | 尚未披露年报           | /       | /       |
| 智动力  | 柔性功能零组件         | 尚未披露年报           | /       | /       |
| 方林科技 | 热敏保护组件、数电传控集成组件 | 尚未披露年报           | /       | /       |
| 恒铭达  | 柔性功能零组件         | 尚未披露年报           | 770.20  | 492.56  |

由以上数据统计可见，同行业可比公司中，安洁科技、智动力、方林科技报告期各期末均未列示发出商品，恒铭达及科森科技各期末存在发出商品。

恒铭达存在期末发出商品主要原因是恒铭达与发行人的销售模式存在差异。恒铭达销售模式主要包括 VMI 销售模式和一般销售模式。VMI 即供应商管理库存，在该模式下销售方根据客户需求进行生产，并将产品运送至客户指定第三方仓库，在客户领用之前，位于指定仓库的产品所有权归销售方，客户领用产品后，产品的所有权转移至客户。因此在此销售模式下，恒铭达存在一定金额的发出商品。

科森科技存在期末发出商品，但金额波动较大，科森科技未公开披露发出商品的具体情况和波动原因，不便进行具体比较。

总体上，同行业可比公司与发行人对发出商品的列报不存在重大差异。

(6) 结合 2019 年生产、销售规模的增长情况，分析并披露 2018 年末产成品余额较上年末大幅增长的合理性。

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产构成及变动分析”之“6、存货”之“（1）存货构成及变动分析”之“③产成品余额变动情况分析”中补充披露如下：

2017 年、2018 年及 2019 年，公司产成品期末余额情况及对应的主营业务收入情况具体如下：

单位：万元

| 项目       | 2019 年 12 月 31 日/2019 年度 |           |         | 2018 年 12 月 31 日/2018 年度 |           |         | 2017 年 12 月 31 日/2017 年度 |
|----------|--------------------------|-----------|---------|--------------------------|-----------|---------|--------------------------|
| 数电传控集成组件 | 产成品账面余额                  | 增长额       | 变动率     | 产成品账面余额                  | 增长额       | 变动率     | 产成品账面余额                  |
|          | 760.64                   | -783.26   | -50.73% | 1,543.90                 | 1,391.29  | 911.66% | 152.61                   |
|          | 营业收入                     | 增长额       | 变动率     | 营业收入                     | 增长额       | 变动率     | 营业收入                     |
|          | 21,772.12                | -3,807.79 | -14.89% | 25,579.91                | 11,428.61 | 80.76%  | 14,151.30                |
| 热敏保护组件   | 产成品账面余额                  | 增长额       | 变动率     | 产成品账面余额                  | 增长额       | 变动率     | 产成品账面余额                  |
|          | 890.32                   | -80.35    | -8.28%  | 970.67                   | 681.69    | 235.90% | 288.98                   |
|          | 营业收入                     | 增长额       | 变动率     | 营业收入                     | 增长额       | 变动率     | 营业收入                     |
|          | 28,904.79                | 4,206.14  | 17.03%  | 24,698.65                | 4,016.71  | 19.42%  | 20,681.94                |
| 精密结构件    | 产成品账面余额                  | 增长额       | 变动率     | 产成品账面余额                  | 增长额       | 变动率     | 产成品账面余额                  |
|          | 568.8                    | 266.84    | 88.37%  | 301.96                   | -37.54    | -11.06% | 339.5                    |
|          | 营业收入                     | 增长额       | 变动率     | 营业收入                     | 增长额       | 变动率     | 营业收入                     |
|          | 11,291.87                | 53.71     | 0.48%   | 11,238.16                | -406.86   | -3.49%  | 11,645.02                |
| 柔性功能零组件  | 产成品账面余额                  | 增长额       | 变动率     | 产成品账面余额                  | 增长额       | 变动率     | 产成品账面余额                  |
|          | 424.39                   | 19.84     | 4.90%   | 404.55                   | 320.96    | 383.97% | 83.59                    |
|          | 营业收入                     | 增长额       | 变动率     | 营业收入                     | 增长额       | 变动率     | 营业收入                     |
|          | 5,898.00                 | 1,474.26  | 33.33%  | 4,423.74                 | 3,586.30  | 428.25% | 837.44                   |
| 合计       | 产成品账面余额                  | 增长额       | 变动率     | 产成品账面余额                  | 增长额       | 变动率     | 产成品账面余额                  |
|          | 2,644.15                 | -576.93   | -17.91% | 3,221.08                 | 2,356.40  | 272.52% | 864.68                   |

| 项目 | 2019 年 12 月 31 日/2019 年度 |          |       | 2018 年 12 月 31 日/2018 年度 |           |        | 2017 年 12 月 31 日/2017 年度 |
|----|--------------------------|----------|-------|--------------------------|-----------|--------|--------------------------|
|    | 营业收入                     | 增长额      | 变动率   | 营业收入                     | 增长额       | 变动率    | 营业收入                     |
|    | 67,866.78                | 1,926.32 | 2.92% | 65,940.46                | 18,624.76 | 39.36% | 47,315.70                |

由上表数据可见,公司 2018 年末产成品余额较 2017 年末整体增加 2,356.40 万元,增幅 272.52%,2019 年末产成品余额较 2018 年末下降 576.93 万元,降幅 17.91%。2018 年末产成品余额较 2017 年末大幅增长主要系公司 2018 年度的生产及销售规模均快速增长,2019 年度的销售收入较 2018 年度持平,但期末产成品余额有所下降,具体分析如下:

A、期末产成品余额所反映的是公司在上述时点已完成生产检验入库并拟出库销售的产成品及少量在途商品的账面余额,其金额与公司当时的生产规模、交货安排及预期订单等存在关联。2018 年度随着公司生产规模的不断扩大以及销售金额的上升,2018 年末的整体产成品周转规模以及预期订单交付数量均较 2017 年末有所上升,因此形成了 2018 年末产成品余额的大幅上升。

B、公司期末产成品主要是根据订单需要及时安排发货的产品。整体上公司的订单交付周期较短,因此产成品周转循环速度较快,期末产成品余额的总体规模与公司的整体业务规模具有一定的匹配性,其具体金额受当时的发货情况存在一定波动。经统计,由于 2020 年春节较 2019 年春节提前,为应对春节期间的生产安排,客户要求的订单交付有所提前,公司 2017 年 12 月及 2018 年 1 月、2018 年 12 月及 2019 年 1 月、2019 年 12 月及 2020 年 1 月、2020 年 12 月及 2021 年 1 月的销售对比情况如下:

| 期间             | 2018 年 1 月      | 2019 年 1 月     | 2020 年 1 月      | 2021 年 1 月      |
|----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|
| 销售金额<br>(万元)   | 4,708.44        | 5,272.65       | 4,253.45        | 9,109.79        |
| 期间             | 2017 年 12 月     | 2018 年 12 月    | 2019 年 12 月     | 2020 年 12 月     |
| 销售金额<br>(万元)   | 3,667.12        | 4,865.57       | 6,127.32        | 10,749.50       |
| 销售金额合计<br>(万元) | 8,375.56        | 10,138.22      | 10,380.77       | 19,859.29       |
| 当年除夕<br>日期     | 2018 年 2 月 15 日 | 2019 年 2 月 4 日 | 2020 年 1 月 24 日 | 2021 年 2 月 11 日 |

注:2021 年 1 月的相关收入数据未经审计。

由上表数据可见，由于 2020 年春节较早，受春节前交货安排的影响，2018 年 12 月及 2019 年 1 月与 2019 年 12 月及 2020 年 1 月在总体销售规模相当的情况下，2019 年 12 月的销售金额较 2018 年 12 月明显上升。2018 年初及 2019 年初，春节时间均在 2 月份，相对较晚，均呈现 12 月销售额小于 1 月销售额的情形。2021 年初，虽春节时间亦为 2 月份，但随着疫情常态化发展，2020 年末随着疫情出现小规模反复，公司及客户为避免春节期间疫情发展可能存在不确定性的风险，将部分订单需求前移，提前安排生产交付，因此 2020 年 12 月销售额稍高于 2021 年 1 月销售额。整体上，公司月度间的销售规模未有异常波动，且与公司整体业务规模的发展趋势保持一致。

综上，2019 年 12 月因订单交付时间在一定区间内的前移，导致 2019 年末产成品余额较 2018 年末有所下降。

C、区分不同业务来看，2018 年末产成品余额较 2017 年末上升较大主要因素是数电传控集成组件及热敏保护组件期末产成品余额大幅增长，其中数电传控集成组件期末产成品余额增长 1,391.29 万元，占 2018 年末产成品余额整体增长额的 59.04%；热敏保护组件期末产成品余额增长 681.69 万元，占 2018 年末产成品余额整体增长额的 28.93%，两者合计占 2018 年末产成品余额整体增长额的 87.97%。

2018 年度公司数电传控集成组件的生产及销售规模上升较大，2018 年度数电传控集成组件的折算产量较 2017 年度上升 36.44%，对应期间收入较 2017 年增长 11,428.61 万元，增幅 80.76%。2019 年度数电传控集成组件折算产量较 2018 年度上升 5.34%，基本持平，对应期间收入较 2018 年度下降 3,807.79 万元，降幅 14.89%。

截至 2018 年末，公司数电传控集成组件的生产规模以及业务体量均较 2017 年度大幅上升，且 2019 年度延续了较大的生产规模和产品销售，2019 年度销售收入的下降主要是产品结构变化及复杂结构数电传控集成组件产品销售单价下降所致。业务体量的增加提升了订单需求，生产规模的扩大支撑了公司的订单交付能力，为匹配订单需求和产品交付，生产和销售规模的扩张使得 2018 年末产成品余额较 2017 年末大幅上升。同时，2019 年末因订单交付因素，导致 2019 年末数电传控集成组件产成品余额较 2018 年有所下降。除上述因素外，2018 年

末数电传控集成组件在生产中产生一批金额为 232.06 万元的不良品，亦导致期末产成品余额较 2017 年末有所上升。

报告期内，热敏保护组件业务的产能规模及销售收入亦均呈增长趋势，在订单需求上升和生产能力提升的作用下，热敏保护组件期末产成品余额整体有所提升。同时因具体订单交付原因，2019 年末热敏保护组件产成品余额较 2018 年末小幅下降。

除数电传控集成组件及热敏保护组件业务外，公司柔性功能零组件业务正处在快速发展阶段，随着生产规模和销售收入的不断增长，其期末产成品余额亦呈增长趋势。

综上，公司销售规模的扩大提升了公司对订单交付的需求，进而公司不断提升生产能力。随着生产能力的提升和业务规模的增加，为匹配订单交付，公司期末产成品余额随之增加。但由于公司产成品整体周转较快，因此期末产成品余额受客户具体的交付需求会出现一定波动。2019 年末，受春节因素影响，部分客户要求的订单交付时间往前压缩，导致 2019 年 12 月公司发货量增加，使得在整体业务规模与 2018 年相当的情况下，2019 年末产成品余额有所下降。总体上，公司期末产成品余额与公司的生产及销售情况相匹配，2018 年末产成品余额大幅增长具有合理性。

## 二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了发行人柔性功能零组件期末存货结存明细、库龄明细，查阅了柔性功能零组件产品的销售出库情况及其他出库情况，核查其期后销售情况；

2、查阅了发行人报告期各期末的存货结存明细、库龄明细，查阅了各类产品的销售出库情况及其他出库情况，取得了发行人出具的在手订单及订单预测统计情况，核查各类产品期后销售情况及对应的主要客户情况；

3、取得了发行人出具的在手订单及订单预测统计情况，核查库存商品的订单支持情况；

4、查阅了存货结存明细及库龄明细，核查库龄一年以上存货的主要情况及

存货跌价计提情况，并向公司管理层询问了解库龄一年以上存货增长的主要原因；

5、查阅了同行业主要公司的公开信息披露文件，核查发行人对发出商品的确认和计量是否符合行业惯例；

6、查阅了发行人报告期各期末的产成品结存明细，查阅了发行人 2018 年 12 月、2019 年 1 月、2019 年 12 月、2020 年 1 月的销售情况，结合发行人的收入及产能情况，核查发行人 2018 年末产成品余额较 2017 年末大幅增长的合理性。

7、存货监盘情况具体如下：

| 公司    | 截止日              | 存货余额<br>(万元) | 监盘金额<br>(万元) | 时间               | 地点                                    | 人员   | 结果  |
|-------|------------------|--------------|--------------|------------------|---------------------------------------|------|-----|
| 万祥科技  | 2019 年 12 月 31 日 | 7,631.60     | 7,610.15     | 2019 年 12 月 29 日 | 苏州市吴中经济开发区淞葭路 1688 号                  | 15 人 | 无异常 |
| 重庆井上通 | 2019 年 12 月 31 日 | 507.29       | 266.57       | 2019 年 12 月 29 日 | 重庆市璧山区青杠街道塘坊片区 11 组 100 号附 2 号（5 号厂房） | 4 人  | 无异常 |
| 万祥科技  | 2020 年 12 月 31 日 | 10,625.36    | 7,268.96     | 2020 年 12 月 31 日 | 苏州市吴中经济开发区淞葭路 1688 号                  | 8 人  | 无异常 |
| 重庆井上通 | 2020 年 12 月 31 日 | 730.85       | 310.04       | 2021 年 1 月 7 日   | 重庆市璧山区青杠街道塘坊片区 11 组 100 号附 2 号（5 号厂房） | 1 人  | 无异常 |
| 常州微宙  | 2020 年 12 月 31 日 | 1,169.37     | 966.21       | 2020 年 12 月 31 日 | 常州市金坛区蕰湖路 111 号                       | 1 人  | 无异常 |
| 东莞万仕祥 | 2020 年 12 月 31 日 | 217.35       | 29.15        | 2021 年 1 月 13 日  | 东莞市谢岗镇南面村陈梗下                          | 1 人  | 无异常 |

### 三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已真实、准确、完整地披露了报告期各期末柔性功能零组件产成品余额、存货跌价准备情况以及期后销售情况；发行人柔性功能零组件的存货跌价准备计提充分；

2、发行人已真实、准确、完整地披露了报告期各期末产成品的具体构成、对应的主要客户、期后销售情况、库龄情况、存货跌价准备计提情况；

3、发行人已真实、准确、完整地披露了报告期各期末存货的订单支持情况；  
发行人存货周转率与同行业可比公司不存在较大差异；

4、发行人已真实、准确、完整地披露了库龄 1 年以上存货余额 2019 年末和 2020 年 6 月末大幅增长的原因，相关跌价准备计提充分；

5、发行人未单独列示发出商品余额符合行业惯例，具有合理性；

6、根据发行人生产及销售规模的增长情况，发行人 2018 年末产成品余额较 2017 年末大幅增长具有合理性。

#### 4.关于客户

首轮问询回复显示：

（1）发行人数电传控集成组件主要销售给苹果，用于其 Macbook 系列笔记本电脑产品，根据 Omdia 的数据统计，苹果笔记本电脑 2019 年度出货量为 1,116 万台，同比下降 9.7%，发行人数电传控集成组件 2019 年销量为 1,373.48 万元，同比下降 37.69%。

（2）报告期内发行人产品用于苹果终端的比例分别为 50.53%、64.83%、58.43%和 57.43%，部分客户系苹果指定。

（3）发行人对宁德新能源的热敏保护组件销售业务均为非终端品牌商指定模式，报告期内对宁德新能源的销售收入分别为 2,870.26 万元、4,503.77 万元、11,222.38 万元、10,876.09 万元，收入快速增长原因包括发行人为了获取更高的市场份额进行小幅降价，宁德新能源原热敏保护组件供应商因其自身的战略调整、成本管控等原因，逐渐退出热敏保护组件的生产业务，释放了部分市场需求。

（4）报告期内，发行人对三洋集团的收入分别为 1,928.12 万元、2,069.66 万元、2,719.03 万元和 573.02 万元。

请发行人：

（1）分析并披露数电传控集成组件数量与笔记本电脑数量的匹配关系，数电传控集成组件用于苹果笔记本电脑的数量及比例，占苹果同类产品采购额的比例。

（2）说明与苹果的合作历程、合作内容、定价机制、报告期内苹果指定客户向发行人采购的具体情况，包括客户名称、产品名称、金额、占比；发行人获取苹果订单过程中是否存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送的情形；分析发行人与苹果合作的稳定性及可持续性，对苹果是否构成重大依赖；是否存在其他终端客户指定供应商采购的情形。

（3）说明发行人向宁德新能源销售的热敏保护组件与向欣旺达、新普科技、惠州德赛销售的热敏保护组件是否存在差异、同型号产品价格是否存在差异；发行人向宁德新能源的热敏保护组件终端应用情况，与终端产品的销量是否存在

匹配关系；发行人获取宁德新能源订单过程中是否存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送的情形。

(4) 分析并披露对三洋集团的销售额 2020 年大幅下降的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（3）发表明确意见。

## 【回复】

### 一、发行人分析及披露

(1) 分析并披露数电传控集成组件数量与笔记本电脑数量的匹配关系，数电传控集成组件用于苹果笔记本电脑的数量及比例，占苹果同类产品采购额的比例。

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“2、主营业务收入按产品分析”之“（2）数电传控集成组件”之“①销量分析”中补充披露如下：

公司的数电传控集成组件产品与笔记本电脑的配比关系为：大多数使用数电传控集成组件的笔记本电脑每台使用一件数电传控集成组件，少部分笔记本电脑一台使用 2 至 4 件数电传控集成组件。

报告期内，公司数电传控集成组件的整体销量分别为 2,073.69 万件、1,434.42 万件以及 2,478.01 万件。公司所生产的数电传控集成组件主要应用于苹果笔记本电脑。报告期内，苹果笔记本电脑所使用的数电传控集成组件的生产商主要包括公司和苏州盈科电子有限公司等。由于苹果严格的产业链管控及保密措施，未公开产业链的相关份额信息，且该产品占苹果总采购金额的比例较低，难以获取该类产品采购金额的公开数据。

数电传控集成组件应用数量与苹果笔记本电脑数量具有较强的对应关系，公司应用于苹果笔记本电脑的数电传控组件销量与苹果对应期间的笔记本电脑出货量的比率较高，主要原因包括：

1、公司所销售的数电传控集成组件直接销售对象为新普科技等锂电池模组制造商，锂电池模组制造商将锂电池模组销售予整机组装厂商，整机组装厂商组

装完成后出货给苹果而后实现最终销售，有一定的周期，且各生产环节均有提前备货的情形；

2、在锂电池模组生产环节及组装环节均有一定的不良率，会损耗掉部分数电传控集成组件；

3、公司部分数电传控集成组件产品系用于终端品牌产品测试，而非用于量产产品；

4、部分数电传控集成组件用于 Apple Care 售后维修服务，并非直接用于新产品。

因此公司所销售的应用于苹果的数电传控集成组件数量与苹果笔记本电脑的最终出货数量的对比数据不是公司销售的该类产品占苹果同类产品采购比例的准确结果，但能反映出公司在该类产品中具有较高的市场占有率。

(2) 说明与苹果的合作历程、合作内容、定价机制、报告期内苹果指定客户向发行人采购的具体情况，包括客户名称、产品名称、金额、占比；发行人获取苹果订单过程中是否存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送的情形；分析发行人与苹果合作的稳定性及可持续性，对苹果是否构成重大依赖；是否存在其他终端客户指定供应商采购的情形。

# 1、合作背景

公司与苹果合作背景具体如下：

| 合作历程                                  | 合作内容                                              | 定价机制                                                                                           |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 苹果系公司自主接洽开发的终端品牌商，自 2012 年起与苹果开展商务合作。 | 公司主要通过终端品商指定模式向苹果销售热敏保护组件、数电传控集成组件等多种消费电子精密零组件产品。 | 由公司与苹果直接定价。<br>苹果定期邀请各供应商重新报价，频率通常为每季度一次，对不同供应商的报价水平、技术能力、产能、产品质量等多项指标进行综合评价，并根据评价结果分配一段时期的订单。 |

# 2、指定采购情况

2017-2020 年度，苹果通过指定模式向公司采购产品的具体情况如下：

| 产品 | 公司名称 | 2020 年度 |      | 2019 年度 |      |
|----|------|---------|------|---------|------|
|    |      | 收入（万元）  | 收入占比 | 收入（万元）  | 收入占比 |

| 热敏保护组件   | 客户一  | 4,795.74         | 11.36%         | 3,271.68         | 10.67%         |
|----------|------|------------------|----------------|------------------|----------------|
|          | 客户二  | 2,310.59         | 5.47%          | 3,995.75         | 13.03%         |
|          | 客户三  | 4,295.94         | 10.18%         | 3,153.59         | 10.28%         |
|          | 客户四  | 368.30           | 0.87%          | 474.75           | 1.55%          |
|          | 小计   | <b>11,770.57</b> | <b>27.88%</b>  | <b>10,895.76</b> | <b>35.53%</b>  |
| 数电传控集成组件 | 客户一  | 14,155.29        | 33.53%         | 7,016.63         | 22.88%         |
|          | 客户二  | 5,347.13         | 12.67%         | 4,521.59         | 14.74%         |
|          | 客户三  | 10,899.76        | 25.82%         | 8,184.34         | 26.69%         |
|          | 客户四  | 40.56            | 0.10%          | 49.69            | 0.16%          |
|          | 小计   | 30,442.74        | 72.12%         | <b>19,772.25</b> | <b>64.47%</b>  |
| 合计       |      | <b>42,213.30</b> | <b>100.00%</b> | <b>30,668.02</b> | <b>100.00%</b> |
| 产品       | 公司名称 | 2018 年度          |                | 2017 年度          |                |
|          |      | 收入（万元）           | 收入占比           | 收入（万元）           | 收入占比           |
| 热敏保护组件   | 客户一  | 3,959.86         | 11.77%         | 6,139.86         | 31.60%         |
|          | 客户二  | 3,102.90         | 9.23%          | 2,467.52         | 12.70%         |
|          | 客户三  | 2,325.31         | 6.91%          | 560.22           | 2.88%          |
|          | 客户四  | 417.82           | 1.24%          | 0.71             | 0.00%          |
|          | 小计   | <b>9,805.90</b>  | <b>29.15%</b>  | <b>9,168.32</b>  | <b>47.18%</b>  |
| 数电传控集成组件 | 客户一  | 9,560.82         | 28.42%         | 7,347.00         | 37.81%         |
|          | 客户二  | 5,161.22         | 15.34%         | 14.70            | 0.08%          |
|          | 客户三  | 8,163.73         | 24.27%         | 1,450.26         | 7.46%          |
|          | 客户四  | 944.09           | 2.81%          | 1,450.94         | 7.47%          |
|          | 小计   | <b>23,829.86</b> | <b>70.85%</b>  | <b>10,262.89</b> | <b>52.82%</b>  |
| 合计       |      | <b>33,635.75</b> | <b>100.00%</b> | <b>19,431.21</b> | <b>100.00%</b> |

注：报告期内，苹果在指定采购模式下，主要通过客户一、客户二、客户三、客户四等公司向万祥科技采购，上述四家公司系苹果的供应商，同时系万祥科技的客户。

3、发行人获取苹果订单过程中不存在商业贿赂、不正当竞争和其他利益输送的情形。

在长期发展过程中，公司依靠不断进步的工艺技术、稳定的产品品质及快速及时的客户响应积累了诸如苹果等优质客户资源，公司主要通过产品优势、品牌

优势等方面赢得客户。在获取苹果的订单过程中不存在商业贿赂、不正当竞争及其他利益输送的情形，公司亦未因前述情形而受到过处罚或被立案调查。

#### 4、发行人与苹果合作的稳定性及可持续性，对苹果是否构成重大依赖；

苹果作为全球最大的消费电子终端品牌商之一，其产品涵个人电脑、手机、平板电脑、耳机、手表、智能音箱等诸多类型的终端，且在各细分领域均占有较高的市场份额，因此苹果在消费电子产业链中涉及面较广、采购额较大。同时，苹果通过其产品生态和优秀的供应链管理使得其自身产品及供应链各环节的盈利能力均相对较强，因此苹果是消费电子产业链中最为优质的终端客户之一。

公司作为苹果主要的数电传控集成组件及热敏保护组件供应商之一，终端为苹果的收入及毛利贡献均较高。苹果是公司的重要终端品牌商，但公司不因来自于苹果的收入及毛利贡献较高而对苹果构成重大依赖，具体分析如下：

##### （1）客户集中度高符合行业特征

随着消费电子市场竞争和品牌分化，消费电子行业整体呈现出消费习惯向知名终端品牌集中的趋势；同时，综合竞争力较强的终端品牌商通常产品涵盖面较广，在个人电脑、手机以及智能穿戴设备等方面均有涉及，因此促使消费电子产业链向知名终端品牌集中。

对于消费电子零组件制造商，其直接客户为下游组件生产或组装厂商，随着终端品牌的集中趋势，产业链整体亦呈现出客户集中度较高的态势。以 2019 年度为例，根据部分消费电子零组件行业上市公司所披露的财务数据，相关公司主要终端品牌及前五大客户集中度情况如下：

| 公司名称 | 主要终端品牌         | 2019 年度  |
|------|----------------|----------|
|      |                | 前五大客户集中度 |
| 科森科技 | 苹果、华为、联想、微软、小米 | 55.17%   |
| 恒铭达  | 苹果、华为、小米       | 74.36%   |
| 智动力  | 三星、联想、OPPO     | 71.20%   |
| 达瑞电子 | 三星视界、苹果        | 66.27%   |
| 汇创达  | 联想、戴尔、惠普、三星    | 85.60%   |

|           |             |        |
|-----------|-------------|--------|
| 安洁科技      | 微软、华为、联想、苹果 | 41.85% |
| 方林科技      | 三星、松下、索尼、LG | 34.18% |
| 传艺科技      | 联想、戴尔、松下、三星 | 46.22% |
| 飞荣达       | 华为、中兴、苹果、联想 | 52.59% |
| 万祥科技      | 苹果、惠普、戴尔、联想 | 79.02% |
| 前五大客户平均占比 |             | 60.65% |

上表可见，所选取的消费电子零组件行业上市公司 2019 年度前五大客户集中度平均值为 60.65%，反映出消费电子零组件制造商存在客户集中度较高的普遍现象。

### （2）苹果及公司主要直接客户均是行业内的知名企业

苹果是世界知名的消费电子终端品牌商，其科技创新能力及技术研发实力均处在消费电子行业的领先地位，其产品线全面覆盖各类移动智能终端，具有较强的综合竞争优势。

公司主要客户包括新普科技、宁德新能源、惠州德赛、欣旺达等，其中新普科技是国际知名的消费电子产品锂电池模组生产商；宁德新能源是世界领先的软包聚合物锂离子电池制造商；惠州德赛为德赛电池子公司，德赛电池为境内上市公司、是中小型移动电源领域的领导厂商之一；欣旺达为境内上市公司，是国内知名的锂离子电池模组制造厂商之一。

公司的重要终端品牌商以及主要客户均是业内的知名企业，享有较大的市场份额，且已形成相对稳定的市场格局，不存在重大不确定性。公司在发展过程中，考虑到相关优质客户具有较高的信誉、较好的回款质量以及较强的盈利能力，因此主动选择更多与优质客户展开深度合作，使得公司的业务收入更加集中。

### （3）消费电子行业的透明度较高

消费电子行业的整体透明度较高，产品信息、产业链布局以及主要市场参与者的情况均相对公开透明，市场参与者主要包括知名消费电子终端品牌商、大型组件制造、组装厂商等。

公司的主要直接客户及主要供应商均为业内较为知名的企业，包括境内外上市公司或大型跨国企业，具有较高的信息披露透明度且运行管理较为规范。因此

公司所获取的市场份额系在公开、透明的竞争环境下所取得，是公司核心竞争力的表现。

#### （4）公司与苹果的合作具有稳定性及持续性、交易定价公允

公司自 2012 年与苹果开展商务合作以来，形成了持续稳定的合作关系，报告期内，公司终端品牌商为苹果的主营业务收入情况具体如下：

单位：万元

| 项目       | 2020 年度   |         | 2019 年度   |         | 2018 年度   |         |
|----------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
|          | 收入        | 占比      | 收入        | 占比      | 收入        | 占比      |
| 热敏保护组件   | 21,207.67 | 34.52%  | 15,413.98 | 38.87%  | 14,144.32 | 33.09%  |
| 数电传控集成组件 | 30,453.01 | 49.57%  | 19,774.24 | 49.86%  | 23,832.08 | 55.75%  |
| 精密结构件    | 1,929.80  | 3.14%   | 1,559.03  | 3.93%   | 1,988.19  | 4.65%   |
| 柔性功能零组件  | 7,844.98  | 12.77%  | 2,909.05  | 7.34%   | 2,785.39  | 6.52%   |
| 合计       | 61,435.46 | 100.00% | 39,656.30 | 100.00% | 42,749.98 | 100.00% |

如上表所示，报告期内终端品牌商为苹果的热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件四大类业务的销售收入呈上升趋势，公司与苹果的合作关系整体向好，具有稳定性和持续性。

同时，苹果针对供应链有较为严格的持续管控和准入条件，新竞争者进入苹果供应链体系需要具备先进的生产工艺、充分的技术积累、较强的资金实力并需通过合格供应商的认证，因此具备苹果合格供应商资格是较好的客户关系壁垒，该壁垒强化了公司与苹果合作的可持续性。

苹果主要通过指定采购的方式向公司购买相关产品，指定采购的价格由苹果与各主要供应商进行充分协商定价，定价方式公允。

#### （5）公司与苹果及直接客户不存在关联关系，公司具备独立面向市场获取业务的能力

公司与苹果及直接客户之间不存在关联关系。公司凭借在消费电子精密零组件行业的不断进取，以自身的技术优势不断提升业务规模、扩大市场份额，与直接客户及苹果之间的交易均系在充分竞争的市场化原则下商议达成，公司具备完

全独立面向市场获取业务的能力。

(6) 公司终端应用为苹果的主营业务收入及毛利贡献呈下降趋势，且在苹果指定模式下的主营业务收入及毛利贡献低于 50%

报告期内公司应用于苹果终端的主营业务收入比重分别为 64.83%、58.43% 及 57.72%，相应毛利贡献分别为 67.24%、55.65% 及 55.81%；通过苹果指定采购模式实现的主营业务收入比重分别为 51.01%、45.19% 及 39.66%，相应毛利贡献分别为 52.40%、43.45% 及 37.30%，均呈下降趋势，且在苹果指定采购模式下实现的主营业务收入及毛利贡献比率已低于 50%。

在指定采购模式下，向公司的具体采购决策系由苹果作出，而非指定采购模式下所实现的向苹果的终端销售系由直接客户根据市场情况进行的自主决策。由于苹果产业链规模较大，采购金额较大，因此公司所生产的大部分产品最终应用终端为苹果，但苹果明确指定采购金额对公司整体业务及毛利的贡献已低于 50%，公司业务经营整体上未对苹果构成重大依赖。

(7) 公司的制造技术具有完备性优势

公司在消费电子精密零组件加工制造领域积累了丰富的经验，掌握了模具开发、冲压、焊接、模切等各生产环节的核心技术，并基于对整体工艺的深刻理解自主进行生产流程自动化开发，构建了兼具完备性、协同性和通用性的制造体系，实现了产品的高质量、精益化生产。

公司整体工艺技术的完备性、协同性和通用性是核心竞争力之一，基于该优势，公司产能可以在多种材料、各类型号以及不同尺寸的精密零组件完成切换，可以满足各大终端品牌商的定制化需求，因此即使主要终端品牌商发生变更，公司亦有能力适应其供货需求。

综上，消费电子行业整体具有较高的客户集中度，苹果作为行业内最优质的客户之一，吸引了诸多优质的供应商，公司出于对优质客户的深度开发，形成了对苹果较高的销售占比，具有商业合理性；苹果及公司的主要直接客户均是消费电子行业内的知名企业，已形成了较为稳定的市场格局，相关业务不存在重大不确定性；消费电子行业公开透明，公司在充分市场竞争的基础上获取了较高的市场份额，是公司核心竞争力的体现；公司与苹果之间的交易定价公允；公司与苹

果及直接客户均不存在关联关系，公司凭借自身竞争实力获取订单，具有完全独立获取业务的能力；公司工艺完整，通用性强，具备较强的适应能力；公司终端应用为苹果的主营业务收入及毛利贡献呈下降趋势，且由苹果指定采购的金额占比已低于 50%，因此公司对苹果不存在重大依赖，公司客户集中度较高不会对持续经营能力构成重大不利影响。公司已在招股说明书中充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。

5、报告期内，除苹果以外，其他终端品牌商均不存在指定供应商采购的情形。

(3) 说明发行人向宁德新能源销售的热敏保护组件与向欣旺达、新普科技、惠州德赛销售的热敏保护组件是否存在差异、同型号产品价格是否存在差异；发行人向宁德新能源的热敏保护组件终端应用情况，与终端产品的销量是否存在匹配关系；发行人获取宁德新能源订单过程中是否存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送的情形。

#### 1、热敏保护组件

热敏保护组件是笔记本电脑、平板电脑等消费电子产品电池模组必备的过热保护装置，是电池使用安全性的重要保障。当温度达到预设阈值时，热敏元件会切换电路以降低电流，防止电池过热以增强安全性。报告期内，公司的热敏保护组件根据消费电子产品的内部结构以及电池模组的需求进行产品设计，产品结构存在一定差异，但功能基本相同。

报告期内，公司同一物料号的热敏保护组件仅会销售予唯一的客户，不存在销售予宁德新能源的热敏保护组件同时向欣旺达、新普科技、惠州德赛等其他客户销售的情形。

报告期内，公司对宁德新能源、欣旺达、新普科技、惠州德赛等主要客户的热敏保护组件销售单价的对比情况具体如下：

单位：元/件

| 公司   | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|------|---------|---------|---------|
| 欣旺达  | 1.86    | 1.77    | 2.11    |
| 新普科技 | 1.74    | 1.83    | 1.93    |

|       |      |      |      |
|-------|------|------|------|
| 惠州德赛  | 1.86 | 1.94 | 2.02 |
| 平均值   | 1.82 | 1.85 | 2.02 |
| 宁德新能源 | 1.59 | 1.55 | 1.55 |

注：平均值系公司对欣旺达、新普科技、惠州德赛的热敏保护组件销售单价的算术平均值。

如上表所示，报告期内，公司对宁德新能源的热敏保护组件销售单价略低于对欣旺达、新普科技、惠州德赛等其他主要客户的平均销售单价，主要原因包括：

一方面，对于欣旺达、新普科技、惠州德赛等客户，公司通过终端品牌商指定模式完成销售，公司直接与终端品牌商进行议价；对于宁德新能源，公司并非通过终端品牌商指定模式完成销售，相关产品定价是由公司与宁德新能源洽谈决定。通常而言，终端品牌商指定模式的平均销售单价高于非终端品牌商指定模式。

另一方面，尽管公司不同物料号的热敏保护组件功能基本相同，但在产品结构、具体设计等方面存在一定差异，亦使得公司对宁德新能源的热敏保护组件销售单价，与对欣旺达、新普科技、惠州德赛等其他客户的平均销售单价存在一定差异。造成热敏保护组件单价差异的核心因素是所选用的热敏元件型号差异。相同功效下体积越小的热敏元件采购单价越高，相同体积的热敏元件内阻越小采购单价越高。得益于苹果笔记本电脑对空间利用及能耗控制的极致追求，其续航能力已达到业内顶尖水平，因此会选用集成了体积小、内阻小热敏元件的热敏保护组件，从而造成苹果指定采购模式下公司的热敏保护组件售价高于向宁德新能源的售价。

## 2、对宁德新能源的热敏保护组件销售情况及终端应用对比分析

报告期内，公司对宁德新能源的热敏保护组件销售情况具体如下：

单位：万元

| 公司    | 2020 年度   |         | 2019 年度   |         | 2018 年度  |         |
|-------|-----------|---------|-----------|---------|----------|---------|
|       | 收入        | 占比      | 收入        | 占比      | 收入       | 占比      |
| 笔记本电脑 | 17,176.27 | 63.49%  | 6,416.18  | 57.17%  | 2,552.17 | 56.67%  |
| 平板电脑  | 9,875.97  | 36.51%  | 4,806.20  | 42.83%  | 1,951.60 | 43.33%  |
| 合计    | 27,052.25 | 100.00% | 11,222.38 | 100.00% | 4,503.77 | 100.00% |

报告期内，公司对宁德新能源的热敏保护组件销售收入与终端应用出货量的

对比情况如下：

| 公司                    | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|-----------------------|---------|---------|---------|
| 终端应用为笔记本电脑的销售额（亿元）（a） | 1.72    | 0.64    | 0.26    |
| 笔记本电脑出货量（亿台）（b）       | 2.21    | 1.72    | 1.63    |
| 比值 1（c=a/b）           | 0.78    | 0.37    | 0.16    |
| 终端应用为平板电脑的销售额（亿元）（d）  | 0.99    | 0.48    | 0.20    |
| 平板电脑出货量（亿台）（e）        | 1.64    | 1.44    | 1.46    |
| 比值 2（f=d/e）           | 0.60    | 0.33    | 0.13    |

数据来源：Wind 资讯

如上表所示，报告期内，终端应用为笔记本电脑的热敏保护组件销售收入与笔记本电脑出货量的比值分别为 0.16、0.37、0.78；终端应用为平板电脑的热敏保护组件销售收入与平板电脑出货量的比值分别为 0.13、0.33、0.60，上述比值均逐年上升，即公司对宁德新能源的热敏保护组件销售收入增长率高于终端应用出货量的增长率，主要原因包括：

一方面，报告期内，宁德新能源原热敏保护组件供应商东莞新能德科技有限公司因其自身的战略调整、成本管控等原因，逐渐退出了热敏保护组件领域，据估算 2020 年度其释放的市场需求约在 1.5 亿件左右。公司凭借良好的产品品质获取了部分新释放的市场份额，使得报告期内公司对宁德新能源的热敏保护组件的销量以及销售收入呈快速增长趋势，增速高于终端应用出货量的涨幅；另一方面，公司管理层预计宁德新能源未来对热敏保护组件需求的增长空间较大，出于长期盈利水平的战略目标考虑，为了获取更高的市场份额而对宁德新能源的热敏保护组件销售进行小幅降价，亦致使报告期内公司对宁德新能源的热敏保护组件的销量以及销售收入快速增长，增速高于终端应用出货量的涨幅。

3、发行人获取宁德新能源订单过程中不存在商业贿赂、不正当竞争和其他利益输送的情形。

在长期发展过程中，公司依靠不断进步的工艺技术、稳定的产品品质及快速及时的客户响应积累了诸如宁德新能源等优质客户资源，公司主要通过产品优势、品牌优势等方面赢得客户。在获取宁德新能源的订单过程中不存在商业贿赂、不

正当竞争及其他利益输送的情形，公司亦未因前述情形而受到过处罚或被立案调查。

#### （4）分析并披露对三洋集团的销售额 2020 年大幅下降的原因。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“5、主营业务收入的主要客户分析”之“（1）主要客户分析”之“⑤三洋集团收入变动分析”中补充披露如下：

**2019 年度及 2020 年度，公司对三洋集团的销售情况具体如下：**

单位：万件、万元

| 公司名称  | 2020 年度 |          | 2019 年度 |          |
|-------|---------|----------|---------|----------|
|       | 销量      | 收入       | 销量      | 收入       |
| 精密结构件 | 517.52  | 1,722.85 | 878.13  | 2,719.03 |
| 其他    | 29.77   | 40.51    | 46.31   | 56.64    |
| 合计    | 547.29  | 1,763.36 | 924.44  | 2,775.67 |

如上表所示，2019 年度及 2020 年度，公司对三洋集团的销售收入分别为 2,775.67 万元、1,763.36 万元，2020 年度同比下降较多。

公司销售予三洋集团的主要为精密结构件中的服务器结构件，相关产品主要直接运往北美进行交付。2020 年度，受北美新冠疫情的影响，三洋集团的服务器结构件需求同比下降，使得公司对三洋集团的销售收入同比大幅下降。

## 二、核查过程

保荐人、申报会计师、发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅了公司数电传控集成组件的销售数据，核查了公司数电传控集成组件最终应用于苹果笔记本电脑的销售情况；

2、检索了苹果笔记本电脑的出货量数据；

3、向发行人了解确认苹果笔记本电脑数电传控集成组件的市场竞争情况；

4、访谈发行人相关业务人员，了解公司与苹果等终端品牌商的合作历程、供应商认证情况、合作内容、定价机制、指定采购等情况；

5、查阅发行人的收入成本表、销售明细帐，核查发行人与苹果的交易历史；

6、访谈发行人相关业务人员，了解公司与宁德新能源的交易情况、与其他热敏保护组件主要客户的差异情况；

7、查阅发行的收入成本表，核查销售予宁德新能源的热敏保护组件的终端应用情况；

8、检索有关行业数据，了解笔记本电脑的整体出货量，并与公司销售数据进行对比分析；

9、对发行人主要客户进行了走访、通过裁判文书网等公开渠道对是否存在涉及商业贿赂等情形而引发的诉讼情况进行了查询、查阅了与主要客户签署的框架协议中的廉政条款；

10、访谈发行人相关业务人员，了解 2020 年公司对三洋集团销售收入大幅下降的原因。

### 三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已真实、准确、完整地披露了数电传控集成组件数量与笔记本电脑数量的配比关系、数电传控集成组件用于苹果笔记本电脑的数量及比例；公司在苹果数电传控集成组件产品的采购中份额较高。

2、发行人已说明与苹果的合作历程、合作内容、定价机制、报告期内苹果指定客户向发行人采购的具体情况，相关说明真实、准确、完整；发行人获取苹果订单过程中不存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送的情形；发行人与苹果的合作具有稳定性及可持续性，不构成对苹果的重大依赖；发行人不存在其他终端客户指定供应商采购的情形。

3、发行人向宁德新能源销售的热敏保护组件与向欣旺达、新普科技、惠州德赛销售的热敏保护组件功能相似；发行人不存在同时向宁德新能源、欣旺达、新普科技、惠州德赛等客户销售同型号热敏保护组件的情形；发行人已说明销售予宁德新能源的热敏保护组件的终端应用情况，相关说明真实、准确、完整；发行人对宁德新能源的热敏保护组件的销售收入增长率高于终端应用出货量的增长率，原因合理；发行人获取宁德新能源订单过程中不存在商业贿赂、不正当竞

争或其他利益输送的情形。

4、发行人已如实披露对三洋集团的销售额 2020 年大幅下降的原因，相关披露真实、准确、完整。

经核查，发行人律师认为：

1、发行人向宁德新能源销售的热敏保护组件与向欣旺达、新普科技、惠州德赛销售的热敏保护组件功能相似；发行人不存在同时向宁德新能源、欣旺达、新普科技、惠州德赛等客户销售同型号热敏保护组件的情形；发行人已说明销售予宁德新能源的热敏保护组件的终端应用情况，相关说明真实、准确、完整；发行人对宁德新能源的热敏保护组件销量与终端产品出货量之间存在相关性；发行人获取宁德新能源订单过程中不存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送的情形。

## 5.关于应收账款

首轮问询回复显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款的账面余额分别为 19,119.14 万元、27,861.57 万元、27,031.88 万元和 38,493.49 万元，占当期营业收入的比重分别为 38.24%、39.74%、38.06%和 84.98%。2020 年 6 月末应收账款增幅较大，主要系 2020 年 4-6 月公司销售规模扩大，同期形成的信用期内应收账款尚未收回所致。

（2）报告期内，飞毛腿、信利光电多次发生未严格按照约定付款而导致应收账款逾期的情形。

请发行人：

（1）结合 2017-2019 各年的 6 月末应收账款余额及占当期营业收入的比重，分析并披露 2020 年 6 月末应收账款余额的合理性；披露 2020 年 6 月末应收账款期后回款情况。

（2）披露报告期内对飞毛腿和信利光电的销售额、信用账期、报告期各期末应收账款余额、从收入确认到回款的平均时长。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人分析及披露

（1）结合 2017-2019 各年的 6 月末应收账款余额及占当期营业收入的比重，分析并披露 2020 年 6 月末应收账款余额的合理性；披露 2020 年 6 月末应收账款期后回款情况。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产构成及变动分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

（6）应收账款逾期情况及期后回款情况

...

④报告期各期6月末应收账款占比情况及2020年6月末期后回款情况

截至报告期各期6月末,公司应收账款余额及占当期主营业务收入的比重情况如下:

单位:万元

| 项目                | 2020年06月30日/2020年1-6月 | 2019年06月30日/2019年1-6月 | 2018年06月30日/2018年1-6月 | 2017年06月30日/2017年1-6月 |
|-------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 应收账款余额            | 38,493.49             | 23,864.15             | 22,591.55             | 15,240.81             |
| 当期主营业务收入          | 43,193.57             | 28,847.36             | 25,273.99             | 21,152.37             |
| 应收账款余额占当期主营业务收入比重 | 89.12%                | 82.73%                | 89.39%                | 72.05%                |

公司给予客户的信用期一般为月结30-120天,并以月结90天为主。公司在客户签收时确认收入,一般次月进行对账开票,考虑到公司给予客户的信用期主要自客户收讫发票起计算,故公司从收入确认到回款的周期一般在3-4个月。因此,报告期每年6月末的应收账款占当期主营业务收入的比重主要受第一季度、第二季度实现收入金额的影响,若第二季度实现的收入高于第一季度,则各期6月末的应收账款占主营业务收入比例会偏高,2017-2020年各期半年度第一季度及第二季度主营业务收入比例如下所示:

单位:万元

| 项目   | 2020年1-6月 | 占比      | 2019年1-6月 | 占比      | 2018年1-6月 | 占比      | 2017年1-6月 | 占比      |
|------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|
| 第一季度 | 14,269.17 | 33.04%  | 12,941.49 | 44.86%  | 9,983.86  | 39.50%  | 10,636.01 | 50.28%  |
| 第二季度 | 28,924.40 | 66.96%  | 15,905.87 | 55.14%  | 15,290.13 | 60.50%  | 10,516.36 | 49.72%  |
| 合计   | 43,193.57 | 100.00% | 28,847.36 | 100.00% | 25,273.99 | 100.00% | 21,152.37 | 100.00% |

上表可见,2017年第二季度实现的收入与第一季度基本持平,而2018年、2019年、2020年均呈现了第二季度收入高于第一季度收入的特征。因此,2017年6月末应收账款余额占同期主营业务收入比例较低为72.05%,而2018年6月末、2019年6月末、及2020年6月末应收账款余额占同期主营业务收入比例较高,分别为89.39%、82.73%、89.12%,基本保持平稳。

综上,2020年6月末应收账款余额具有合理性。

报告期各期末，应收账款余额占当期主营业务收入比重如下：

单位：万元

| 项目                | 2020 年 12 月 31 日/2020 年度 | 2019 年 12 月 31 日/2019 年度 | 2018 年 12 月 31 日/2018 年度 |
|-------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 应收账款余额            | 46,354.67                | 27,031.88                | 27,861.57                |
| 当期主营业务收入          | 106,436.75               | 67,866.78                | 65,940.47                |
| 应收账款余额占当期主营业务收入比重 | 43.55%                   | 39.83%                   | 42.25%                   |

报告期各期末，应收账款余额占当期主营业务收入比重保持稳定，不存在异常。

截至 2021 年 1 月 31 日，2020 年 6 月末的应收账款期后回款情况如下：

| 项目     | 金额（万元）    |
|--------|-----------|
| 应收账款余额 | 38,493.49 |
| 期后回款金额 | 38,428.05 |
| 回款比例   | 99.83%    |

截至 2021 年 1 月 31 日，2020 年 12 月末的应收账款期后回款情况如下：

| 项目     | 金额（万元）    |
|--------|-----------|
| 应收账款余额 | 46,354.67 |
| 期后回款金额 | 10,166.44 |
| 回款比例   | 21.93%    |

（2）披露报告期内对飞毛腿和信利光电的销售额、信用账期、报告期各期末应收账款余额、从收入确认到回款的平均时长。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、财务状况分析”之“（二）流动资产构成及变动分析”之“3、应收账款”中补充披露了以下内容：

（6）应收账款逾期情况及期后回款情况

...

报告期内，公司对飞毛腿和信利光电的销售额、信用账期、应收账款余额如下表所示：

单位：天、万元

| 年度     | 单位   | 信用期   | 销售额      | 期末余额   | 未逾期金额  | 逾期一年以内 | 期后回款比例  |
|--------|------|-------|----------|--------|--------|--------|---------|
| 2018 年 | 飞毛腿  | 90.00 | 704.38   | 556.79 | 556.79 | -      | -       |
|        | 信利光电 | 60.00 | 532.26   | 342.98 | 218.09 | 124.89 | 100.00% |
| 2019 年 | 飞毛腿  | 90.00 | 1,231.24 | 784.95 | 402.12 | 382.84 | 100.00% |
|        | 信利光电 | 60.00 | 825.72   | 612.91 | 256.88 | 356.03 | 100.00% |
| 2020 年 | 飞毛腿  | 90.00 | 1,170.22 | 634.59 | 257.13 | 377.46 | 27.21%  |
|        | 信利光电 | 60.00 | 974.48   | 720.79 | 505.76 | 215.03 | 70.55%  |

注：期后回款统计截至 2021 年 1 月 31 日

在实际合作中，飞毛腿和信利光电因其自身经营及资金安排等原因，不定期向公司付款，回款时间长短不一，并出现较多逾期。信利光电于 2018 年下半年开始出现回款延期的现象，从收入确认到回款的平均时长约 5 个月；2019 年度下半年开始出现较长延期，从收入确认到回款的平均时长约 9 个月；经公司与信利光电友好协商，2020 年平均回款周期缩短至约 7 个月。飞毛腿和信利光电逾期并非公司主动放宽对其的信用政策，而是在合作过程中因其自身原因逐渐出现了回款逾期。出现逾期现象后，公司安排业务人员与其持续进行沟通并进行催款。报告期内，尽管上述两家公司应收账款回款时间长短不一并出现较多逾期，但仍在持续回款中，未出现停止付款、严重财务困难等坏账风险迹象，并且公司已适当控制对其销量，向其销售收入占比较低。在此前提下，报告期内，公司保持了与飞毛腿和信利光电的合作。

截至报告期末，公司应收账款逾期总额为 645.98 万元，其中飞毛腿及信利光电逾期金额为 592.49 万元，占逾期总额比例为 91.72%。其余逾期客户主要为重庆冠宇电池有限公司、苏州市金庆洪电子科技有限公司、群光电子（苏州）有限公司，因其自身经营原因造成逾期，亦非公司主动放宽对其信用政策，且逾期金额占公司应收账款比例较低为 0.09%。

## 二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序

- 1、核查了发行人的销售明细账、应收账款余额明细；
- 2、了解逾期主要客户的逾期原因、客户经营情况、期后回款情况等；

### 三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人截至 2020 年 6 月 30 日、2020 年 12 月 31 日的应收账款余额合理，期后回款情况正常；
- 2、发行人已如实披露了飞毛腿、信利光电的销售额、信用账期、各期末应收账款余额、平均回款时长等信息，相关披露真实、准确、完整。

## 6.关于采购

首轮问询回复显示，发行人2020年向LittelfuseFarEastPteLtd.、KilwinTechnologyCo.,Ltd.、苏州力特奥维斯保险丝有限公司、兴勤（常州）电子有限公司采购的热敏电阻单价较低。

请发行人披露向LittelfuseFarEastPteLtd.、KilwinTechnologyCo.,Ltd.、苏州力特奥维斯、兴勤（常州）电子新增供应商采购单价较低的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人分析及披露

请发行人披露向Littelfuse Far East Pte Ltd.、Kilwin Technology Co., Ltd.、苏州力特奥维斯、兴勤（常州）电子新增供应商采购单价较低的原因。

公司于招股说明书“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）原材料采购情况”中补充披露如下：

报告期内，公司不同供应商的热敏元件采购单价具体情况如下：

单位：万件、元/件

| 主要材料                         | 2020 年度   |      | 2019 年度   |      | 2018 年度   |      |
|------------------------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
|                              | 采购量       | 单价   | 采购量       | 单价   | 采购量       | 单价   |
| Bourns KK                    | 27,120.50 | 0.87 | 17,505.01 | 0.89 | 14,335.25 | 0.83 |
| 大冢                           | 262.74    | 0.89 | 1,031.61  | 0.83 | 2,444.00  | 0.79 |
| 致远科技（香港）有限公司                 | 762.90    | 0.98 | 843.99    | 0.95 | 21.33     | 0.94 |
| Littelfuse Far East Pte Ltd. | 1,106.40  | 0.76 | -         | -    | -         | -    |
| Kilwin Technology Co., Ltd.  | 500.00    | 0.64 | -         | -    | -         | -    |
| 苏州力特奥维斯保险丝有限公司               | 51.20     | 0.85 | -         | -    | -         | -    |
| 兴勤（常州）电子有限公司                 | 10.18     | 0.96 |           |      |           |      |
| 合计                           | 29,813.92 | 0.86 | 19,380.61 | 0.89 | 16,800.58 | 0.82 |

如上表所示，2020年度公司向Littelfuse Far East Pte Ltd.、Kilwin Technology Co., Ltd.、苏州力特奥维斯保险丝有限公司等供应商采购热敏元

件的单价低于 Bourns KK、大冢、致远科技（香港）有限公司的等热敏元件的主要供应商，具体分析如下：

公司向 Littelfuse Far East Pte Ltd.、Kilwin Technology Co., Ltd.、苏州力特奥维斯保险丝有限公司等供应商采购热敏元件主要通过终端品牌商指定模式进行，相关采购单价由终端品牌商与供应商直接商议决定。一方面，终端品牌商对于不同的热敏元件、热敏保护组件存在不同的需求，相关热敏元件的采购单价亦存在差异；另一方面，终端品牌商为了降低对单个供应商的依赖程度，通常会在经营过程就同类产品开发新的供应商，不同供应商的定价会有所差异。

此外，在热敏元件的不同供应商中，公司向 Kilwin Technology Co., Ltd. 采购热敏元件的单价最低，主要原因系 Kilwin Technology Co., Ltd. 的热敏元件是旧款产品，应用于中低端的笔记本电脑型号，采购单价也较低。而 Bourns KK、大冢、致远科技（香港）有限公司等其他供应商的热敏元件均为较新款产品，技术含量高于旧款，致使公司向其他供应商采购热敏元件的单价高于 Kilwin Technology Co., Ltd.

综上所述，2020 年度，公司向 Kilwin Technology Co., Ltd. 采购热敏元件的单价相对较低；向 Littelfuse Far East Pte Ltd.、苏州力特奥维斯保险丝有限公司等供应商采购热敏元件的单价略低于 Bourns KK 等公司，但整体不存在重大差异。

## 二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人的采购明细表，核查公司采购热敏元件的具体情况；
- 2、访谈公司有关业务人员，了解发行人与供应商的定价机制、热敏元件的指定采购情况。

## 三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人已如实披露向 Littelfuse Far East Pte Ltd.、Kilwin Technology Co., Ltd.、苏州力特奥维斯等供应商采购热敏元件单价较低的原因，相关披露真实、

准确、完整，公司向兴勤（常州）电子有限公司采购单价不存在明显偏低的情形。

## 7.关于股份支付

首轮问询回复显示：

(1) 万谦祥、万事祥增资后，实际控制人于 2020 年 6 月 10 日、2020 年 5 月 29 日将部分份额分别转让给公司员工，每股转让价格为 2.00 元，对应公司整体估值 72,000 万元，其中部分员工为 2020 年新入职员工。

(2) 2020 年 1-6 月发行人确认股份支付费用 17.85 万元。

请发行人：

(1) 披露员工持股计划中员工及其金额的确定标准、2020 年实际控制人转让部分份额的具体情况，包括转让方及转让数量、受让方及其受让数量、相关款项是否已支付、受让方资金来源。

(2) 披露报告期各期股份支付费用的计算过程，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对员工入股资金来源的核查情况。

### 【回复】

#### 一、发行人分析及披露

(1) 披露员工持股计划中员工及其金额的确定标准、2020 年实际控制人转让部分份额的具体情况，包括转让方及转让数量、受让方及其受让数量、相关款项是否已支付、受让方资金来源。

公司于招股说明书“第五节发行人基本情况”之“十五、发行人已经制定或实施的股权激励及相关安排情况”之“（一）已实施完毕的股权激励”之“4、员工持股平台的人员构成及确定标准”中补充披露如下：

#### 1、实际控制人转让部分份额的具体情况

##### (1) 万谦祥合伙人入伙情况

| 万谦祥合伙人姓名<br>(受让方) | 入伙时<br>职务           | 入职时间        | 转让方 | 受让份额<br>(万元) | 款项是否<br>已支付 | 资金来源 |
|-------------------|---------------------|-------------|-----|--------------|-------------|------|
| 黄军                | 董事长、总经理             | 2007 年 11 月 | /   | /            | /           | /    |
| 张志刚               | 副董事长、<br>副总经理       | 2007 年 11 月 | /   | /            | /           | /    |
| 吴国忠               | 董事、副总<br>经理         | 2007 年 11 月 | /   | /            | /           | /    |
| 陈宏亮               | 董事会秘<br>书、财务总<br>监  | 2019 年 10 月 | 黄军  | 57.8704      | 已支付         | 自有资金 |
| 卜树仁               | 副总经理                | 2010 年 6 月  | 黄军  | 46.2963      | 已支付         | 自有资金 |
| 汪中山               | 监事                  | 2008 年 12 月 | 黄军  | 23.1481      | 已支付         | 自有资金 |
| 于一鸣               | 财务经理                | 2010 年 4 月  | 黄军  | 17.3611      | 已支付         | 自有资金 |
| 曹瀚                | 监事会主<br>席           | 2018 年 5 月  | 黄军  | 34.7222      | 已支付         | 自有资金 |
| 胡立喜               | 第二事业<br>部工程师        | 2009 年 8 月  | 黄军  | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 陈屯璞               | 证券事务<br>代表          | 2018 年 9 月  | 黄军  | 17.3611      | 已支付         | 自有资金 |
| 孙佳平               | 内审部经<br>理           | 2019 年 5 月  | 黄军  | 17.3611      | 已支付         | 自有资金 |
| 徐大鹏               | 模具工程<br>师           | 2020 年 3 月  | 黄军  | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 沈梦娜               | 财务经理                | 2019 年 12 月 | 张志刚 | 11.5741      | 已支付         | 自有资金 |
| 唐忠波               | 工程经理                | 2016 年 12 月 | 张志刚 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 马军                | 品质部经<br>理           | 2019 年 6 月  | 张志刚 | 11.5741      | 已支付         | 自有资金 |
| 李永涛               | 自动化部<br>副总经理        | 2017 年 8 月  | 张志刚 | 23.1481      | 已支付         | 自有资金 |
| 张雄                | 业务副总                | 2010 年 9 月  | 张志刚 | 28.9352      | 已支付         | 自有资金 |
| 谢建良               | 监事、报价<br>中心经理       | 2007 年 11 月 | 张志刚 | 23.1481      | 已支付         | 自有资金 |
| 张扣成               | 工程师                 | 2009 年 11 月 | 张志刚 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 易江耀               | 加工主管                | 2016 年 3 月  | 张志刚 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 官涛                | 第四事业<br>部副总经理       | 2019 年 8 月  | 张志刚 | 23.1481      | 已支付         | 自有资金 |
| 诸雪军               | 第一事业<br>部制造中<br>心经理 | 2015 年 12 月 | 张志刚 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 胡方民               | 品质经理                | 2013 年 9 月  | 张志刚 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |

| 万谦祥合伙人姓名<br>(受让方) | 入伙时<br>职务           | 入职时间        | 转让方 | 受让份额<br>(万元) | 款项是否<br>已支付 | 资金来源 |
|-------------------|---------------------|-------------|-----|--------------|-------------|------|
| 肖前荣               | 冲压模具<br>技术总监        | 2020 年 3 月  | 张志刚 | 28.9352      | 已支付         | 自有资金 |
| 董辉                | 自动化工<br>程师          | 2013 年 10 月 | 吴国忠 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 金建平               | 运输主管                | 2016 年 1 月  | 吴国忠 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 朱小英               | 第四事业<br>部制造中<br>心主管 | 2010 年 1 月  | 吴国忠 | 4.6296       | 已支付         | 自有资金 |
| 梁祝松               | 行政部主<br>管           | 2015 年 6 月  | 吴国忠 | 4.6296       | 已支付         | 自有资金 |
| 刘长建               | 自动化工<br>程师          | 2017 年 8 月  | 吴国忠 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 陶正滢               | 自动化工<br>程师          | 2018 年 2 月  | 吴国忠 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 王卫峰               | 自动化工<br>程师          | 2020 年 3 月  | 吴国忠 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 闫小刚               | 模具工程<br>师           | 2020 年 3 月  | 吴国忠 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 陈友干               | 第四事业<br>部制造中<br>心经理 | 2020 年 4 月  | 黄军  | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 唐昌善               | 第四事业<br>部工程中心<br>经理 | 2020 年 4 月  | 吴国忠 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |

万谦祥的出资总额为 800.00 万元，此次份额转让中，黄军合计转出份额为 231.4813 万元、张志刚合计转出份额为 179.3979 万元、吴国忠合计转出份额为 49.7682 万元，穿透计算后，黄军、张志刚、吴国忠转让的份额对应公司股权比例分别为 0.56%、0.43%、0.12%。

## (2) 万事祥合伙人入伙情况

| 万事祥合伙人姓名<br>(受让方) | 入伙时<br>职务         | 入职时间        | 转让方 | 受让份额<br>(万元) | 款项是否<br>已支付 | 资金来源 |
|-------------------|-------------------|-------------|-----|--------------|-------------|------|
| 黄军                | 董事长、总<br>经理       | 2007 年 11 月 | /   | /            | /           | /    |
| 张志刚               | 副董事长、<br>副总经理     | 2007 年 11 月 | /   | /            | /           | /    |
| 吴国忠               | 董事、副总<br>经理       | 2007 年 11 月 | /   | /            | /           | /    |
| 吴茂柳               | 重庆井上<br>通仓库<br>主管 | 2011 年 8 月  | 黄军  | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |

| 万事祥合伙人姓名<br>(受让方) | 入伙时<br>职务            | 入职时间        | 转让方 | 受让份额<br>(万元) | 款项是否<br>已支付 | 资金来源 |
|-------------------|----------------------|-------------|-----|--------------|-------------|------|
| 冉燕                | 重庆井上<br>通销售业<br>务员   | 2012 年 5 月  | 黄军  | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 商秋菊               | 重庆井上<br>通总账会<br>计    | 2013 年 10 月 | 黄军  | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 卢凯                | 重庆井上<br>通工程师         | 2013 年 3 月  | 张志刚 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 王凯                | 重庆井上<br>通线切割<br>主管   | 2011 年 8 月  | 张志刚 | 4.6296       | 已支付         | 自有资金 |
| 彭松                | 重庆井上<br>通模具主<br>管    | 2014 年 2 月  | 张志刚 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 黄梅                | 重庆井上<br>通仓管员         | 2011 年 10 月 | 吴国忠 | 3.4722       | 已支付         | 自有资金 |
| 薛云峰               | 常州微宙<br>产品开发<br>部经理  | 2018 年 8 月  | 黄军  | 23.1481      | 已支付         | 自有资金 |
| 赵录辉               | 常州微宙<br>工艺工程<br>经理   | 2018 年 6 月  | 黄军  | 23.1481      | 已支付         | 自有资金 |
| 罗家文               | 常州微宙<br>高级结构<br>工程师  | 2018 年 8 月  | 黄军  | 23.1481      | 已支付         | 自有资金 |
| 孙健                | 常州微宙<br>品质经理         | 2020 年 2 月  | 黄军  | 11.5741      | 已支付         | 自有资金 |
| 华挺飞               | 常州微宙<br>制造工程<br>经理   | 2018 年 8 月  | 张志刚 | 23.1481      | 已支付         | 自有资金 |
| 钱斌                | 常州微宙<br>智能制造<br>工程经理 | 2018 年 10 月 | 张志刚 | 23.1481      | 已支付         | 自有资金 |
| 韩媛                | 常州微宙<br>高级研发<br>工程师  | 2018 年 12 月 | 张志刚 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 韩金鹏               | 常州微宙<br>产品工程<br>师    | 2018 年 8 月  | 张志刚 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 王进松               | 常州微宙<br>工艺工程<br>师    | 2018 年 7 月  | 张志刚 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 于海成               | 常州微宙<br>工艺工程<br>师    | 2018 年 10 月 | 吴国忠 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |
| 邹宗岭               | 常州微宙<br>自动化工         | 2019 年 1 月  | 吴国忠 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |

| 万事祥合伙人姓名<br>(受让方) | 入伙时<br>职务    | 入职时间       | 转让方 | 受让份额<br>(万元) | 款项是否<br>已支付 | 资金来源 |
|-------------------|--------------|------------|-----|--------------|-------------|------|
|                   | 程师           |            |     |              |             |      |
| 龚浩琦               | 常州微宙<br>设备主管 | 2018 年 6 月 | 吴国忠 | 5.7870       | 已支付         | 自有资金 |

万事祥的出资总额为 800.00 万元，此次份额转让中，黄军合计转出份额为 98.3794 万元、张志刚合计转出份额为 79.8608 万元、吴国忠合计转出份额为 20.8332 万元，穿透计算后，黄军、张志刚、吴国忠转让的份额对应公司股权比例分别为 0.24%、0.19%、0.05%。

## 2、员工持股平台中员工及金额的确定标准

员工持股平台中员工及受让份额的确定标准包含：①公司及重要子公司中层以上管理人员，包含公司高级管理人员及各事业部负责人，职级越高可受让份额越高；②公司关键岗位人员，在技术、生产、销售、管理等层面贡献度越高可受让份额越高；③经各部门负责人推荐并经核心管理层认定的其他在公司发展过程中具有突出贡献的个人，以及未来发展中的关键人员，其贡献或潜在贡献越大可受让份额越高；④在满足前述条件的情况下，在公司工作年限越长可受让份额越高。

公司与根据上述标准确定的受让人选逐一进行协商，并根据员工的受让意愿、经济实力等因素最终确定了受让人员及受让金额。

万谦祥、万事祥份额的受让员工中存在部分于 2020 年入职的情形，具体如下：

| 姓名  | 入职时间       | 持股平台 | 入职背景                                                      |
|-----|------------|------|-----------------------------------------------------------|
| 徐大鹏 | 2020 年 3 月 | 万谦祥  | 具备丰富的模具开发经验，为公司热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件及笔记本电脑外观结构件产品提供模具技术支持 |
| 肖前荣 | 2020 年 3 月 |      | 具备丰富的模具开发经验，为公司热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件及笔记本电脑外观结构件产品提供模具技术支持 |
| 闫小刚 | 2020 年 3 月 |      | 具备丰富的模具开发经验，为公司热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件及笔记本电脑外观结构件产品提供模具技术支持 |
| 陈友干 | 2020 年 4 月 |      | 具备丰富的模切工艺经验，为公司处于快速成长期的柔性功能零组件产品提供制造经验支持                  |

| 姓名  | 入职时间       | 持股平台 | 入职背景                                             |
|-----|------------|------|--------------------------------------------------|
| 唐昌善 | 2020 年 4 月 |      | 具备丰富的模切工艺开发经验，为公司处于快速成长期的柔性功能零组件产品提供技术支持         |
| 孙健  | 2020 年 2 月 | 万事祥  | 具备丰富的消费电子行业品质部门工作经验，为公司重点发展的微型锂离子电池产品提供品质管控及优化支持 |

(2)披露报告期各期股份支付费用的计算过程，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司分别于 2018 年 12 月及 2020 年 5 月、6 月通过股权转让暨增资及员工持股平台合伙企业份额转让的形式实施了对员工的激励。具体如下：

#### 1、2018 年 12 月股权转让暨增资形成的股份支付

公司已于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（六）利润表其他项目分析”之“1、期间费用”之“（2）管理费用”之“②股份支付”中披露如下：

根据有限公司 2018 年 12 月 27 日股东会决议、股权转让协议和修改后的公司章程，有限公司股东张志刚将其持有的有限公司 1,225.00 万元出资额分别转让给自然人陈国 250.00 万元、周金龙 250.00 万元、陈贤德 125.00 万元、吴国忠 600.00 万元，转让价格分别为 800.00 万元、800.00 万元、400.00 万元、600.00 万元，张志刚转让给陈国、周金龙、陈贤德的价格为 3.2 元/1 元注册资本，转让给吴国忠的价格为 1 元/1 元注册资本。

根据有限公司 2018 年 12 月 27 日股东会决议和修改后的公司章程，有限公司增加注册资本 500.00 万元，以货币增资，其中万谦祥认缴新增注册资本 250.00 万元、万事祥认缴新增注册资本 250.00 万元。原股东黄军在万谦祥、万事祥持有的出资比例 50%超过其原持股比例 45%部分，超额认缴出资额 25.00 万元，超额认缴金额 80.00 万元。

针对上述事项，公司聘请上海众华资产评估有限公司对公司截至 2018 年 6 月 30 日的权益价值进行了评估咨询。2019 年 1 月 26 日，上海众华资产评估有限公司出具了沪众评咨字[2019]第 0103 号《苏州市万祥电器成套有限公司因股权激励行为涉及的公司股东全部权益价值咨询报告》，公司 2018 年 6 月 30 日的

评估值为 106,128 万元，经评估的每元出资额为 8.844 元。参照该评估价，此次股份转让及增资共计确认股份支付费用 8,375.00 万元，具体计算过程如下：

| 股权转让 |     |                |                        |                             |                                              |
|------|-----|----------------|------------------------|-----------------------------|----------------------------------------------|
| 出让方  | 受让方 | 转让数量(元)<br>(a) | 每注册资本<br>转让价(元)<br>(b) | 每注册资本<br>公允价值<br>(元)<br>(c) | 股份支付金额<br>(万元)<br>= (a)*[(c)-(b)]<br>/10,000 |
| 张志刚  | 吴国忠 | 6,000,000      | 1                      | 8.844                       | 4,706.40                                     |
|      | 陈国  | 2,500,000      | 3.2                    | 8.844                       | 1,411.00                                     |
|      | 周金龙 | 2,500,000      | 3.2                    | 8.844                       | 1,411.00                                     |
|      | 陈贤德 | 1,250,000      | 3.2                    | 8.844                       | 705.50                                       |
| 合计   |     | 12,250,000     | -                      | -                           | 8,233.90                                     |

同时，由于股东黄军以每 1 元注册资本 3.2 元的价格通过万事祥、万谦祥两个合伙平台较其原持股比例超额认缴了 25 万元出资额，超额认缴部分应确认股份支付  $250,000 * (8.844 - 3.20) = 141.10$  万元。

综上，2018 年 12 月的股权转让暨增资共需确认股份支付金额  $= 8,233.90 + 141.10 = 8,375.00$  万元。

## 2、2020 年 5 月、6 月持股平台份额转让形成的股份支付

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（六）利润表其他项目分析”之“1、期间费用”之“（2）管理费用”之“②股份支付”中补充披露如下：

万谦祥、万事祥系以员工持股为目的而于 2018 年设立的有限合伙企业，设立之初黄军、张志刚、吴国忠三人合计持有万谦祥 100% 的份额及万事祥 100% 的份额。2020 年 6 月 10 日及 2020 年 5 月 29 日，黄军、张志刚、吴国忠分别将其持有的万谦祥 460.65 万元出资额、万事祥 199.07 万元出资额转让予公司员工，合计转让金额为 1,140 万元，穿透计算后，黄军、张志刚、吴国忠合计通过万谦祥、万事祥向公司员工转让了 570 万股股份，对应每股转让价格 2.00 元并约定了受让员工的服务期限为 5 年。

为确认转让时公司股权的公允价值，公司预计 2020 年全年扣除非经常性损益后的净利润约 10,000.00 万元，市盈率按照外部投资者吴中创投及高清于 2019

年5月增资入股时的市盈率15.91倍作为参照，计算得出公司股权的公允价值为159,100.00万元，对应每股公允价值为4.42元。

由于本次转让价格2.00元/股低于公允价值4.42元/股且约定了5年的服务期限，故本次份额转让构成了存在等待期的股份支付，具体计算过程如下：

#### A、股份折算过程

| 转让人                      | 受让人  | 实缴出资额<br>(万元) | 持有发行人<br>股份数量<br>(万股) | 股份数量/实<br>缴出资额 | 转让出<br>资额<br>(万元) | 转让出资额折合<br>股份数量(股) |
|--------------------------|------|---------------|-----------------------|----------------|-------------------|--------------------|
|                          |      | a             | b                     | c=b/a          | d                 | e=c*d              |
| 万谦祥合伙人黄<br>军、张志刚、吴<br>国忠 | 公司员工 | 800.00        | 691.20                | 0.864          | 460.65            | 398.00             |
| 万事祥合伙人<br>黄军、张志刚、<br>吴国忠 | 公司员工 | 800.00        | 691.20                | 0.864          | 199.07            | 172.00             |
| 合计                       |      | 1,600.00      | 1,382.40              |                | 659.72            | 570.00             |

#### B、股份支付计算过程

| 受让人        | 股份数量<br>(万股) | 转让<br>价格<br>(元) | 公允<br>价格<br>(元) | 股份支付<br>金额<br>(万元) | 服务期限<br>(年) | 授予日       | 报告期<br>截止日 | 本期应计<br>股份支付<br>(万元)  |
|------------|--------------|-----------------|-----------------|--------------------|-------------|-----------|------------|-----------------------|
|            | a            | b               | c               | d=a*(c-b)          | e           | f         | g          | h=<br>(d/e)*(g-f)/365 |
| 万谦祥<br>受让人 | 398.00       | 2.00            | 4.42            | 963.16             | 5.00        | 2020/6/10 | 2020/12/31 | 107.66                |
| 万事祥<br>受让人 | 172.00       | 2.00            | 4.42            | 416.24             | 5.00        | 2020/5/29 | 2020/12/31 | 49.26                 |
| 合计         | 570.00       |                 |                 | 1,379.40           |             |           |            | 156.93                |

公司于2018年及2020年形成的股份支付属于以权益结算的股份支付，相关会计处理符合《企业会计准则第11号——股份支付》的规定，具体如下：

A、2018年股权激励中公司就股东权益公允价值的确认聘请了具有证券期货业务资格的上海众华资产评估有限公司并出具了《苏州市万祥电器成套有限公司因股权激励行为涉及的公司股东全部权益价值咨询报告》，2020年股权激励中，公司参考了外部专业机构及投资者增资入股的市盈率，并按2020年的预计净利润确认了股东权益的公允价值。符合《企业会计准则第11号——股份支付》第四条的规定；

B、由于公司未与相关员工约定服务期限或业绩条件，故 2018 年形成的股份支付属于立即可行权，相关费用已全部计入当期并相应增加了资本公积，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》第五条的规定；

C、2020 年实际控制人将万谦祥、万事祥合伙平台份额转让给员工时约定了服务期限，公司已按照权益工具授予日的公允价值将相关费用按服务时长进行了分摊且相关费用计入当期并相应增加了资本公积，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条的规定。

综上，公司对报告期内股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

## 二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了万谦祥、万事祥的最新工商登记资料，确认了两个持股平台份额转让的具体情况；

2、访谈了公司董事会秘书，了解了员工持股计划中人员及金额的确定标准；

3、查阅了所有受让平台份额员工的转让款支付凭证，确认相关款项均已支付，不存在代为支付的情形；

4、查阅了所有受让平台份额员工出具的《确认函》，确认相关资金均来源于员工个人自有资金，不存在代持或其他利益安排；

5、查阅了申报会计师出具的《审计报告》，确认发行人股份支付相关的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

6、就员工持股平台内的员工资金来源，保荐人及申报会计师查阅了员工就出资来源出具的确认函，确认出资来源为自有合法资金，其持有的合伙企业份额不存在代持或特殊利益安排；同时保荐人及申报会计师查阅了员工的转账记录，确认所有资金均来源于员工本人账户，不存在他人代为出资的情形。

## 三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人关于员工持股计划中员工及其金额的确定标准具有合理性，发行

人已如实披露 2020 年实际控制人转让持股平台份额的具体情况，持股平台份额的受让员工均以自有资金足额缴纳了相关转让款，不存在代持及其他利益安排；

2、发行人关于报告期内股份支付费用计算过程的披露真实、准确、完整，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

## 8.关于劳务派遣和劳务外包

首轮问询回复显示：

（1）2019 年末公司员工人数较 2018 年末下降较多主要因为自主研发生产的自动化设备减少了部分生产工序对人工的依赖，以及 2020 年春节假期时间早，部分员工提早返乡。

（2）由于年末人数为时点数且受生产季节性、用工形式、节假日等因素影响与全年主营业务收入相关性较弱，因此采用实际生产工时数据；2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月主营业务收入变动率分别为 39.36%、2.92%和-36.36%，工时变动率分别为 53.50%、3.94%和-47.36%。

请发行人：

（1）结合报告期内平均员工数量（包括劳务派遣和劳务外包折算的平均员工数量）、自动化设备代替人工的具体情况、人均产值等，分析说明报告期内员工人数与收入变动的匹配性。

（2）说明实际生产工时的计算过程，工时变动率大于主营业务收入变动率的原因。

（3）说明报告期内劳务派遣和劳务外包的原因、主要内容、劳务派遣和劳务外包的主要区别、主要供应商及是否为关联方、定价是否公允。

请保荐人、申报会计师对发表明确意见，请发行人律师对问题（3）发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人分析及披露

（1）结合报告期内平均员工数量（包括劳务派遣和劳务外包折算的平均员工数量）、自动化设备代替人工的具体情况、人均产值等，分析说明报告期内员工人数与收入变动的匹配性。

2017-2020 年度，公司主营业务收入、平均员工数量、人均产值情况如下：

单位：万元、人、万元/人

|           | 2020 年度    | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|-----------|------------|-----------|-----------|-----------|
| 主营业务收入    | 106,436.75 | 67,866.78 | 65,940.47 | 47,315.69 |
| 主营业务收入变动率 | 56.83%     | 2.92%     | 39.36%    | /         |
| 平均员工人数    | 2,133      | 1,733     | 1,730     | 1,357     |
| 平均员工人数变动率 | 23.08%     | 0.17%     | 27.49%    | /         |
| 人均产值      | 49.90      | 39.16     | 38.12     | 34.87     |
| 人均产值变动率   | 27.43%     | 2.74%     | 9.32%     | /         |

根据上表数据，2018 年度、2019 年度、2020 年度主营业务收入较上年同期变动率为 39.36%、2.92%、56.83%，同期平均员工人数变动率分别为 27.49%、0.17%、23.08%，变动趋势基本一致。具体差异分析如下：

2018 年度主营业务收入较 2017 年度增长 39.36%，平均人数较 2017 年度增长 27.49%，主营业务收入增幅高于平均人数增幅。2018 年度收入增长主要系当年数电传控集成组件业务的销售收入增长 80.76%，热敏保护组件业务收入增长 19.42%；随着公司业务规模的扩大，公司员工人数亦出现了较大的增长，由于业务量的提升，公司员工劳动负荷有所上升，且随着员工人数规模的扩大，公司加强了人员利用效率管理、强化了绩效考核和出勤管控，使得 2018 年度公司员工的个人劳动时间和加班时间有所增加，因此使得收入增长幅度高于平均人数的增长幅度。

2019 年度主营业务收入较 2018 年度上升 2.92%，平均人数较 2018 年上升 0.17%，主营业务收入增幅略高于平均人数增幅，差异较小。

2020 年度主营收入较 2019 年度上升 56.83%，平均人数较 2019 年度上升 23.08%，主要原因包括：受疫情影响，2020 年度用工相对紧张，同时由于笔记本电脑市场整体向好，公司业务规模扩大，亦增加了公司的生产压力，因此公司将部分热敏保护组件及数电传控集成组件的贴胶工序进行了委外加工，并增加了精密结构件的外部采购，以适当优化自身的生产结构，由于外部劳务采购的增加，使得公司人均产值有所提升。除此之外，2020 年度公司柔性功能零组件业务生产效率提升较快，在人力投入未大幅增长的情况下实现了收入的大幅增长，亦使

得营业收入增幅大于平均人数增幅。上述因素综合使得人均产值上升较快，导致主营业务收入变动率大于平均人数变动率。

报告期内，公司自动化程度最高的系热敏保护组件生产部门，公司的所有 4 项发明专利均服务于热敏保护组件的自动化生产。2017 年至 2020 年，公司热敏保护组件自动化替代的进度如下：

| 主要工序   | 2020 年度 | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度 |
|--------|---------|----------|----------|---------|
| 热敏元件上料 | 实现自动化   | 实现自动化    | 实现自动化    | 实现自动化   |
| 镍片上料   | 实现自动化   | 实现自动化    | 实现自动化    | 实现自动化   |
| 焊接     | 实现自动化   | 实现自动化    | 实现自动化    | 实现自动化   |
| 导通测试   | 实现自动化   | 实现自动化    | 自动化开发、验证 | 人工      |
| 胶上料    | 实现自动化   | 实现自动化    | 自动化开发、验证 | 人工      |
| 贴胶     | 实现自动化   | 实现自动化    | 自动化开发、验证 | 人工      |
| 包装（摆盘） | 实现自动化   | 自动化开发、验证 | 人工       | 人工      |

公司热敏保护组件生产线的自动化程度在报告期呈持续进步状态，每条生产线主要在热敏元件上料、镍片上料、焊接、贴胶、摆盘工序中实现了较程度的人工替代，每条生产线在自动化投入前平均需 10 人，自动化投入后需 4 人。除了人工减少，自动化生产线的成功投产更在一定程度上提升了生产效率及品质稳定性。报告期内，公司人均产值分别为 38.12 万元、39.16 万元、49.90 万元，总体呈上升趋势，与自动化替代人工的步伐一致。

综上，报告期内员工人数与收入变动相匹配。

**（2）说明实际生产工时的计算过程，工时变动率大于主营业务收入变动率的原因。**

#### 1、实际生产工时的计算过程

实际生产工时是公司全体生产人员扣除合理休息时间后的全年出勤总工时，具体为“全体生产人员全年出勤总工时\*0.9”。全体生产人员全年出勤总工时依据其全年实际打卡记录统计，扣除的 10%为考虑其就餐、正常休息以及交接班时间等合理休息时间及损耗。

## 2、工时变动率大于主营业务收入变动率的原因

2017-2020 年度，公司整体主营业务收入及实际生产工时的变动情况具体如下：

单位：万元、万小时、元/小时

| 项目               | 2020 年度    | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|------------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| 主营业务收入<br>(a)    | 106,436.75 | 67,866.78 | 65,940.47 | 47,315.69 |
| 主营业务收入变动率        | 56.83%     | 2.92%     | 39.36%    | /         |
| 实际生产工时<br>(b)    | 480.33     | 370.36    | 356.31    | 232.13    |
| 生产工时变动率          | 29.70%     | 3.94%     | 53.50%    | /         |
| 收入工时比<br>(c=a/b) | 221.59     | 183.25    | 185.06    | 203.83    |
| 收入工时比变动率         | 20.92%     | -0.98%    | -9.21%    | /         |

收入工时比所反映的是单位生产工时所产生的收入，由上表数据可见，2018 及 2019 年度工时变动率大于主营业务收入变动率的主要原因是 2018 年度及 2019 年度公司单位生产工时所产生的收入有所下降，而 2020 年度收入变动率大于工时变动率是单位生产工时所产生的收入上升较快所导致的。

2018 年度公司单位生产工时所产生的收入较 2017 年度下降 9.21%，而人均产值较 2017 年度上升 9.32%，主要因相应期间内人均生产工时波动所致，2018 年度由于公司整体业务规模开始快速增长，人员负荷有所上升，2017 年度、2018 年度人均生产工时分别为 1,710.61 小时、2,059.60 小时，人均生产时间的增长致使 2018 年度在平均人数仅增长 27.49%的情况下实际生产工时上升了 53.50%，同时随着业务规模的扩大，公司加强了人员绩效考核和出勤管控，导致人均生产工时在该年度开始有所上升，因此形成了趋势差异。除此之外，公司平均人数为月度统计的平均人数，由于存在当月入职、当月离职情形，亦导致相关平均人数指标所反映的劳动投入与实际工时存在一定差异。实际生产工时数据较平均员工人数数据能够更加准确地反应公司实际的劳动投入情况，针对单位工时所产生的收入变动情况，具体分析如下：

### (1) 热敏保护组件业务单位工时所产生的收入情况

单位：万元、万小时、元/小时

| 项目               | 2020 年度   | 2019 年度   | 2018 年度   | 2017 年度   |
|------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 主营业务收入<br>(a)    | 43,935.18 | 28,904.79 | 24,698.65 | 20,681.94 |
| 主营业务收入变动率        | 52.00%    | 17.03%    | 19.42%    | /         |
| 实际生产工时<br>(b)    | 130.86    | 138.74    | 132.93    | 107.13    |
| 生产工时变动率          | -5.68%    | 4.37%     | 24.08%    | /         |
| 收入工时比<br>(c=a/b) | 335.75    | 208.34    | 185.80    | 193.05    |
| 收入工时比变动率         | 61.15%    | 12.13%    | -3.76%    | /         |

2017-2020 年度，公司热敏保护组件业务单位工时所产生的收入在 2017 及 2018 年度保持稳定，2019 年度上升了 12.13%，2020 年度上升了 61.15%。主要原因包括：

①2017 及 2018 年度热敏保护组件的制造工艺相对稳定，但由于 2018 年度热敏保护组件的销售单价由 1.77 元/件下降至 1.62 元/件，导致 2018 年度单位工时所产生的收入出现小幅下降。

②2018 年度开始公司热敏保护组件逐渐从散片形式、卷盘镍片的生产工艺改进为连片形式、连排镍片的生产工艺，至 2019 年度已全面实现连片、连排镍片的工艺替代，2019 年度开始生产效率有所提升；且热敏保护组件 2019 年度开始逐步完成了自动化升级，生产效率进一步提升，使得 2019 年度开始单位工时所产生的收入呈现上升趋势。受上述因素影响，2019 年度热敏保护组件的销售单价虽由 1.62 元/件下降至 1.51 元/件，其单位工时所产生的收入仍上升了 12.13%。

③2020 年度，热敏保护组件的销售单价为 1.57 元/件，较 2019 年度单价小幅上升 3.97%。同时，受疫情影响下的居家办公、在线学习等“宅经济”因素的驱动，公司订单量上升较快，为优化排产，公司将部分热敏保护组件的贴胶工序采取外协加工的方式完成。受销售单价稳定和委外因素的影响，综合使得 2020 年度单位工时所产生的收入上升 61.15%，增长较快。

## (2) 数电传控集成组件

单位：万元、万小时、元/小时

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

|              |           |           |           |           |
|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 主营业务收入 (a)   | 31,206.56 | 21,772.12 | 25,579.91 | 14,151.30 |
| 主营业务收入变动率    | 43.33%    | -14.89%   | 80.76%    | /         |
| 实际生产工时 (b)   | 172.74    | 123.36    | 120.16    | 64.98     |
| 生产工时变动率      | 40.03%    | 2.67%     | 84.91%    | /         |
| 收入工时比(c=a/b) | 180.65    | 176.49    | 212.88    | 217.78    |
| 收入工时比变动率     | 2.36%     | -17.09%   | -2.25%    | /         |

2017-2020 年度，数电传控集成组件业务单位工时所产生的收入总体较为稳定，2018 年度较 2017 年度小幅下降了 2.25%，2019 年度较 2018 年度下降了 17.09%，2020 年度小幅提升了 2.36%，主要原因如下：

数电传控集成组件的制造工艺主要体现在工艺流程设计方面，同时公司也进行了部分核心工序的自动化优化，提升了一定的生产效率，但数电传控集成组件的生产中仍有部分工序依赖人员操作，因此该项业务对人力需求较高，且操作人员熟练程度对生产效率有一定影响。

2018 年度由于数电传控集成组件的业务增量较大，产品结构变化亦较大，公司产品结构向金属+FPC 及金属+FPC+塑胶件集中，随着产品复杂程度的提升，生产过程涉及新工艺的研发及优化；同时，2018 年度数电传控集成组件实际生产工时上升 84.91%，随着生产人员的增加，尤其是新生产人员的操作熟练程度相对较低，综合导致 2018 年度单位工时所产生的收入小幅下降了 2.25%。

2019 年度，一方面数电传控集成组件的整体销量较 2018 年度下降 30.83%，另一方面金属结构、金属+FPC 结构、金属+FPC+塑胶件结构的数电传控集成组件售价分别较 2018 年度下滑 4.37%、15.62%、14.13%，且 2019 年度由于厂房搬迁因素，一定程度影响了全年的生产效率，因此导致 2019 年度单位工时所产生的收入下降 17.09%。

2020 年度，数电传控集成组件整体销售价格企稳，且公司将少量贴胶工序委外，使得单位工时所产生的收入小幅回升。

### (3) 精密结构件

单位：万元、万小时、元/小时

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

|               |           |           |           |           |
|---------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 主营业务收入 (a)    | 13,875.37 | 11,291.87 | 11,238.16 | 11,645.02 |
| 主营业务收入变动率     | 22.88%    | 0.48%     | -3.49%    | /         |
| 实际生产工时 (b)    | 61.44     | 47.67     | 44.21     | 42.25     |
| 生产工时变动率       | 28.89%    | 7.82%     | 4.65%     | /         |
| 收入工时比 (c=a/b) | 225.82    | 236.88    | 254.20    | 275.62    |
| 收入工时比变动率      | -4.67%    | -6.81%    | -7.77%    | /         |

2017-2020 年度,精密结构件业务单位工时所产生的收入总体较为稳定,2018 年度、2019 年度、2020 年度分别下降 7.77%、6.81%、4.67%,出现了小幅下滑,主要原因如下:

公司精密结构件总体业务规模较为稳定,但精密结构件业务的实际生产工时中包含其他业务的辅助冲压工作量,其中主要为热敏保护组件镍片卷盘的生产工序,随着热敏保护组件的业务规模不断扩大,同时公司不断缩减镍片卷盘的委外采购,精密结构件业务的部分实际生产工时投入到自身的镍片生产工序中,导致了报告期内单位工时所产生的收入出现小幅下降。

#### (4) 柔性功能零组件

单位: 万元、万小时、元/小时

| 项目            | 2020 年度   | 2019 年度  | 2018 年度  | 2017 年度 |
|---------------|-----------|----------|----------|---------|
| 主营业务收入 (a)    | 16,809.09 | 5,898.00 | 4,423.74 | 837.44  |
| 主营业务收入变动率     | 185.00%   | 33.33%   | 428.25%  | /       |
| 实际生产工时 (b)    | 105.94    | 60.58    | 59.01    | 17.77   |
| 生产工时变动率       | 74.87%    | 2.67%    | 232.13%  | /       |
| 收入工时比 (c=a/b) | 158.67    | 97.36    | 74.97    | 47.13   |
| 收入工时比变动率      | 62.97%    | 29.87%   | 59.07%   | /       |

2017-2020 年度,柔性功能零组件业务的规模逐步提升,设备利用率逐年上升,由于柔性功能零组件的整体自动化程度较高,生产设备的负荷对产出影响较大,随着设备利用率的提升,柔性功能零组件业务收入增长较快,使得其单位工时所产生的收入快速增长。

综上，2018 年度，主要因热敏保护组件售价下降，导致其单位工时所产生的收入有所下降，且该业务占总收入的比重较高，在数电传控集成组件单位工时所产生的收入基本持平的情况下，使得整体单位工时所产生的收入下降 9.21%；2019 年度，主要受数电传控集成组件业务的销量及售价下降影响，数电传控集成组件业务单位工时所产生的收入下降 17.09%，在热敏保护组件自动化提升效率、单位工时所产生的收入有所上升的背景下，综合使得当年单位工时所产生的收入小幅下降 0.98%；2020 年度，随着热敏保护组件、数电传控集成组件部分简单贴胶工序的委外，以及精密结构件外购的增加，同时柔性功能零组件业务规模的进一步扩大，导致公司单位工时所产生的收入上升 20.92%。因上述单位工时所产生的收入波动，使得 2017-2020 年度收入变动率与工时变动率出现趋势差异。

### **(3) 说明报告期内劳务派遣和劳务外包的原因、主要内容、劳务派遣和劳务外包的主要区别、主要供应商及是否为关联方、定价是否公允。**

#### **1、劳务派遣和劳务外包的原因**

公司订单具有季节性特征，为应对订单季节性波动，提高生产组织的灵活性。根据对订单情况的预计，公司会针对临时性、辅助性、替代性强的非核心工序通过聘请派遣工或发包给外包方的方式以应对临时性的用工需求增长。通过前述方式，公司增强了在行业需求变化、业绩波动时的应变能力和抗风险能力，同时公司可将更多精力集中在技术开发、生产优化、客户开发与维护等方面。

#### **2、劳务派遣和劳务外包的主要内容**

公司主要将热敏保护组件的外观全检，数电传控集成组件及精密结构件的贴胶、外观全检、包装，柔性功能零组件的全检、包装及各类产品生产过程中的货物搬运等具有替代性强、技术含量低、辅助性的步骤交由派遣工或外包方来完成。

#### **3、劳务派遣和劳务外包的主要区别**

劳务派遣及劳务外包的主要区别如下：

| 项目   | 劳务外包                                                        | 劳务派遣                                       |
|------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|
| 法律适用 | 劳务外包是一种业务经营模式，以意思自治为核心，对应概念是直接经营，属民事关系，受《中华人民共和国民法典》等民事法律调整 | 劳务派遣属于劳动法意义上的概念，对应概念是直接用工，适用《劳动合同法》等相关法律法规 |

|            |                                                               |                                                                      |
|------------|---------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| 基本法律关系     | 公司与劳务外包供应商签订劳务外包合作协议，约定劳务外包主体承担公司部分任务，公司按照劳务外包的业务量向劳务外包主体支付报酬 | 公司与劳务派遣供应商签订劳务派遣合作协议，约定劳务派遣单位向公司派遣劳务人员，公司向劳务派遣单位支付工资并由劳务派遣单位代发至被派遣员工 |
| 劳动风险承担方式不同 | 从事外包业务劳动者的劳动风险与发包人无关                                          | 劳务派遣单位对被派遣劳动者的工作结果不负责任，劳动结果风险由用工单位承担                                 |
| 人员管理方式     | 主要由劳务外包主体对其人员进行管理，但发包单位基于安全、消防、质量等因素，可对劳动者行使一定间接管理权           | 主要由公司对被派遣劳动者进行直接管理，用工单位对劳动者的劳动过程享有完整的指挥管理权，用工单位的各种规章制度适用于被派遣劳动者      |
| 合作单位资质要求   | 除特殊行业要求，一般无特殊资质要求，公司主要劳务外包供应商的经营范围中已包括了“劳务服务”或类似经营范围          | 劳务派遣单位须取得《劳务派遣经营许可证》                                                 |

#### 4、主要供应商是否为关联方

报告期各期，向公司提供劳务服务的前五大供应商及其金额占比情况如下：

|    | 2020 年度        |        | 2019 年度        |        | 2018 年度        |        |
|----|----------------|--------|----------------|--------|----------------|--------|
| 序号 | 名称             | 占比     | 名称             | 占比     | 名称             | 占比     |
| 1  | 江苏校信工业外包有限公司   | 44.50% | 江苏校信工业外包有限公司   | 26.76% | 江苏校信工业外包有限公司   | 39.92% |
| 2  | 苏州信基人力资源职介有限公司 | 19.27% | 苏州纳品外包服务有限公司   | 21.21% | 苏州鸿茂企业管理服务有限公司 | 27.78% |
| 3  | 苏州蓝材子服务外包有限公司  | 11.12% | 苏州蓝材子服务外包有限公司  | 18.98% | 苏州天汇人力资源服务有限公司 | 16.23% |
| 4  | 苏州纳品外包服务有限公司   | 8.01%  | 苏州信基人力资源职介有限公司 | 10.76% | 苏州信基人力资源职介有限公司 | 7.66%  |
| 5  | 苏州职汇人力资源集团有限公司 | 4.06%  | 苏州夏川企业管理有限公司   | 6.87%  | 苏州联途仕聘人力资源有限公司 | 6.97%  |
| 合计 |                | 86.95% |                | 84.58% |                | 98.55% |

报告期内，向公司提供劳务服务的主要供应商均非公司的关联方。

#### 5、定价公允性

报告期内，公司主要供应商向公司提供劳务服务按每人每小时工资进行折算

后的单价如下表所示：

元/小时

|    | 2020 年度        |       | 2019 年度        |       | 2018 年度        |       |
|----|----------------|-------|----------------|-------|----------------|-------|
| 序号 | 名称             | 单价    | 名称             | 单价    | 名称             | 单价    |
| 1  | 江苏校信工业外包有限公司   | 20.38 | 江苏校信工业外包有限公司   | 20.24 | 江苏校信工业外包有限公司   | 17.42 |
| 2  | 苏州信基人力资源职介有限公司 | 20.27 | 苏州纳品外包服务有限公司   | 21.17 | 苏州鸿茂企业管理服务有限公司 | 19.41 |
| 3  | 苏州蓝材子服务外包有限公司  | 22.96 | 苏州蓝材子服务外包有限公司  | 19.76 | 苏州天汇人力资源服务有限公司 | 20.07 |
| 4  | 苏州纳品外包服务有限公司   | 17.47 | 苏州信基人力资源职介有限公司 | 20.50 | 苏州信基人力资源职介有限公司 | 19.12 |
| 5  | 苏州职汇人力资源集团有限公司 | 23.31 | 苏州夏川企业管理有限公司   | 17.31 | 苏州联途仕聘人力资源有限公司 | 23.52 |

苏州地区制造业发达且呈现消费电子产业集群的现象，整体用工量大，劳务服务供应商数量众多，价格较为透明，议价空间较小，价格差异主要受年度内不同时间的市场劳动力供需关系影响。报告期各期，公司主要供应商之间单价不存在重大差异，定价公允。

## 二、核查过程

保荐人、申报会计师、发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人报告期内各种用工形式下的用工名册并计算报告期每期的平均人数，并与主营业务收入等相关指标进行了对比分析；
- 2、就报告期内自动化替代人工的具体情况访谈了生产经理；
- 3、获取了报告期内实际生产工时数据并与主营业务收入进行了对比分析；
- 4、查阅了报告期内发行人与人力资源公司签订的协议；
- 5、查询了主要人力资源供应商的工商信息与公司的关联方进行了交叉比对；
- 6、获取了报告期内人力资源公司的价格信息并分析其公允性；

### 三、核查结论

保荐人、申报会计师认为：

- 1、报告期内员工人数与收入变动趋势相匹配；
- 2、实际生产工时计算过程合理，发行人工时变动率大于主营业务收入变动率具有合理性；

保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

- 1、报告期内发行人采用劳务派遣和劳务外包原因合理，发行人已如实披露劳务派遣和劳务外包的主要区别、主要供应商，相关披露真实、准确、完整，发行人与向其提供劳务服务的主要供应商不存在关联关系，相关定价公允。

## 9.关于子公司

首轮问询回复显示，报告期内发行人子公司重庆井上通营业收入分别为 6,375.41 万元、5,619.22 万元、7,801.34 万元和 6,136.93 万元，净利润分别为 1,985.00 万元、2,189.18 万元、1,724.50 万元和 1,222.49 万元，据此计算销售净利率分别为 31.14%、38.96%、22.11%和 19.92%。

请发行人结合重庆井上通的主营业务和客户，分析并披露销售净利率较高的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人分析及披露

请发行人结合重庆井上通的主营业务和客户，分析并披露销售净利率较高的原因。

公司于招股说明书“第五节发行人基本情况”之“三、报告期内的重大资产重组情况”中对重庆井上通的主要情况披露如下：

报告期内，重庆井上通的主要财务数据如下：

单位：万元

| 项目    | 2020 年 12 月 31 日<br>/2020 年度 | 2019 年 12 月 31 日<br>/2019 年度 | 2018 年 12 月 31 日<br>/2018 年度 |
|-------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 总资产   | 11,930.18                    | 7,757.74                     | 5,141.97                     |
| 净资产   | 5,200.35                     | 2,743.56                     | 1,019.06                     |
| 营业收入  | 13,757.48                    | 7,801.34                     | 5,619.22                     |
| 净利润   | 2,456.79                     | 1,724.50                     | 2,189.18                     |
| 销售净利率 | 17.86%                       | 22.11%                       | 38.96%                       |

重庆井上通主要向重庆及周边地区的主要客户提供各类产品，主要客户运输距离较短，基本能够在当日完成产品送达。报告期内，重庆井上通的销售净利率分别为 38.96%、22.11%以及 17.86%，相较于合并范围内的其他主体，重庆井上通的销售净利率较高，主要原因包括：

#### 1、毛利率因素

报告期内，以产品类型作为划分标准，重庆井上通的主营业务收入及毛利率情况具体如下：

单位：万元

| 项目       | 2020 年度   |         |        | 2019 年度  |         |        | 2018 年度  |         |        |
|----------|-----------|---------|--------|----------|---------|--------|----------|---------|--------|
|          | 销售收入      | 占比      | 毛利率    | 销售收入     | 占比      | 毛利率    | 销售收入     | 占比      | 毛利率    |
| 热敏保护组件   | 396.21    | 2.90%   | 9.32%  | 81.23    | 1.04%   | -1.96% | 72.97    | 1.30%   | 8.60%  |
| 数电传控集成组件 | 128.51    | 0.94%   | -4.55% | 183.25   | 2.35%   | 9.46%  | 214.75   | 3.82%   | 18.92% |
| 精密结构件    | 5,119.79  | 37.44%  | 43.18% | 4,917.59 | 63.04%  | 56.21% | 4,604.37 | 81.97%  | 62.85% |
| 柔性功能零组件  | 8,031.61  | 58.73%  | 36.24% | 2,618.92 | 33.57%  | 17.74% | 724.85   | 12.90%  | -6.34% |
| 合计       | 13,676.12 | 100.00% | 37.67% | 7,800.99 | 100.00% | 41.59% | 5,616.94 | 100.00% | 51.54% |

如上表所示，重庆井上通以精密结构件以及柔性功能零组件业务为主，报告期内重庆井上通主营业务毛利率较高，贡献也主要来自于精密结构件及柔性功能零组件业务，具体分析如下：

#### (1) 精密结构件

报告期内，重庆井上通精密结构件的销售毛利率分别为 62.85%、56.21%、43.18%，毛利率水平较高。

报告期内，重庆井上通精密结构件的主要客户情况具体如下：

单位：万元

| 项目  | 2020 年度  |        |        | 2019 年度  |        |        | 2018 年度  |        |       |
|-----|----------|--------|--------|----------|--------|--------|----------|--------|-------|
|     | 销售收入     | 占比     | 毛利率    | 销售收入     | 占比     | 毛利率    | 销售收入     | 占比     | 毛利率   |
| 客户一 | 3,651.32 | 71.32  | 49.04  | 4,388.48 | 89.24  | 62.01  | 3,572.75 | 77.59  | 66.49 |
| 客户二 | 1,398.02 | 27.31  | 30.91  | -        | -      | -      | -        | -      | -     |
| 客户三 | 21.82    | 0.43   | 14.91  | 258.00   | 5.25   | 38.99  | 900.62   | 19.56  | 58.45 |
| 其他  | 48.62    | 0.95   | -30.81 | 271.11   | 5.51   | -21.27 | 131.00   | 2.85   | -6.21 |
| 合计  | 5,119.79 | 100.00 | 43.18  | 4,917.59 | 100.00 | 56.21  | 4,604.37 | 100.00 | 62.85 |

如上表所示，报告期内重庆井上通精密结构件销售客户主要是客户一、客户

三和客户二。客户一的精密结构件终端品牌主要为戴尔和惠普，销售予客户三的精密结构件终端品牌商主要为三星，销售予客户二的精密结构件终端品牌主要为惠普，均为消费电子领域的国际知名品牌。

报告期内，重庆井上通的精密结构件业务整体毛利率较高，主要原因包括：

#### ①产品结构因素

重庆井上通所生产的精密结构件以金属电池框架产品为主，报告期内金属电池框架产品占其精密结构件业务收入的比重分别为 89.76%、92.93%和 70.63%，占比较高。金属电池框架因其更加稳定、可靠具有更高的安全性能，但由于售价相对较高，主要应用于高端或商务型笔记本电脑。高端或商务机型因其售价较高，对组件采购成本的敏感度相对较低，相应精密零组件的利润空间更大，因此重庆井上通的金属电池框架产品具有较高的毛利率。

#### ②终端品牌因素

重庆井上通销售予客户一的精密结构件终端品牌主要为戴尔和惠普，销售予客户三的精密结构件终端品牌商主要为三星，销售予客户二的精密结构件终端品牌主要为惠普，均为消费电子领域的国际知名品牌。重庆井上通依托较好的客户基础，利用有限的产能选取附加值较高的产品进行生产，选择较为高端的产品和客户进行合作，这些精密结构件对应的终端产品主要应用于商务领域，终端产品售价相对较高，属于高端机型，由于高端机型整体市场规模较小，相较于体量更大的中低端主流机型，高端机型的组件采购量相对较小，因此公司作为具有一定竞争力的供应商议价空间更大。同时高端机型组件所选用的材质更好、加工精度更高，亦使得相关产品的毛利水平更高。

#### ③成本管控因素

重庆井上通已经在西南地区从事精密结构件的生产与销售多年，并且与客户一、客户三等精密结构件的主要客户形成了稳定的合作关系，生产流程稳定、生产效率较高，随着客户三的生产线逐渐向东南亚等劳动力成本更低的地区转移，公司与客户三合作逐渐减少，增加了与客户二的合作，精密结构件销售收入总体稳中有升。此外，重庆当地的人工成本相对较低，因此，重庆井上通的精密结构件成本能够得到合理管控，销售毛利率较高。

公司的精密结构件的生产具有完整的产业链布局,拥有模具开发、精密冲压、模切、贴胶的全流程加工工艺,不仅能够保留精密结构件生产流程中模具开发、模切、贴胶等工艺的毛利,还能够发挥各部门的协同效应,帮助公司控制精密结构件的生产成本,维持较高的销售毛利率。

## (2) 柔性功能零组件

报告期内,重庆井上通柔性功能零组件的销售毛利率分别为-6.34%、17.74%、36.24%,自2019年度起柔性功能零组件的销售毛利率有较大提升,也为重庆井上通贡献了较多毛利额,具体分析如下:

### ①客户结构因素

报告期内,重庆井上通柔性功能零组件的主要客户情况具体如下:

单位:万元

| 项目  | 2020 年度  |         | 2019 年度  |         | 2018 年度 |         |
|-----|----------|---------|----------|---------|---------|---------|
|     | 收入       | 占比      | 收入       | 占比      | 收入      | 占比      |
| 客户一 | 7,684.05 | 95.67%  | 2,527.02 | 96.49%  | 706.73  | 97.50%  |
| 其他  | 347.56   | 4.33%   | 91.91    | 3.51%   | 18.11   | 2.50%   |
| 合计  | 8,031.61 | 100.00% | 2,618.92 | 100.00% | 724.85  | 100.00% |

如上表所示,报告期内重庆井上通柔性功能零组件客户主要为客户一,终端品牌商主要为联想、戴尔、惠普等品牌,联想、戴尔、惠普等品牌作为消费电子领域的国际知名品牌,销售毛利率相对较高。因此,2019年度重庆井上通对客户一的柔性功能零组件销量及销售收入均大幅增长后,重庆井上通的柔性功能零组件业务整体销售毛利率亦同比大幅增长。

### ②产品结构因素

重庆井上通是公司电池标签产品的主要生产主体,且其柔性功能零组件产品以电池标签为主。电池标签在生产过程中,除精密模切工艺外,还需应用丝网印刷技术,工艺流程较长;该类产品除起到电池信息标识的功能外,通常还承担电池模组的绝缘、阻燃等保护功能,具有较强的功能性,是笔记本电脑电池模组的重要组件。报告期内,重庆井上通的柔性功能零组件销量分别为1,157.05万件、2,831.89万件、8,992.40万件,销售收入分别为724.85万元、2,618.92万元、

8,031.61 万元。

2018 年度，由于重庆井上通的柔性功能零组件产品的销量及销售收入较低，因此尽管柔性功能零组件业务的毛利率不高，对重庆井上通整体的毛利率、净利率的影响较小。

自 2019 年度起，重庆井上通的柔性功能零组件产销量大幅增长，由于固定制造费用、规模效应等因素的存在，2019 年度以后重庆井上通的柔性功能零组件销售毛利率大幅增长，也使得 2019 年度及 2020 年度重庆井上通的整体毛利率维持在较高水平。

### ③成本管控因素

重庆当地的人工成本相对较低，因此，重庆井上通的柔性功能零组件成本能够得到合理管控，销售毛利率相对较高。

## 2、期间费用率因素

报告期内，重庆井上通的期间费用情况具体如下：

单位：万元

| 项目                | 2020 年度   | 2019 年度  | 2018 年度  |
|-------------------|-----------|----------|----------|
| 销售费用              | 842.47    | 468.98   | 53.91    |
| 管理费用              | 471.67    | 397.64   | 265.57   |
| 研发费用              | -         | -        | -        |
| 财务费用              | 795.84    | 18.01    | -72.38   |
| 合计                | 2,109.99  | 884.63   | 247.10   |
| 营业收入              | 13,757.48 | 7,801.34 | 5,619.22 |
| 重庆井上通<br>期间费用率    | 15.34%    | 11.34%   | 4.40%    |
| 万祥科技（合并）<br>期间费用率 | 10.66%    | 10.99%   | 20.45%   |
| 扣除股份支付后的期<br>间费用率 | 10.52%    | 10.99%   | 8.50%    |

2018 年度，重庆井上通的期间费用率相对较低，使得重庆井上通的销售净利率较高。

2019 年起，重庆井上通的期间费用率逐渐增加，高于合并层面的期间费用

率，主要原因是由于重庆井上通的市场销售由母公司进行统筹，重庆井上通承担的销售职能较少，2019年起母公司开始向重庆井上通收取相关的销售服务费，使得重庆井上通的销售费用增加较多。重庆井上通的业务主要系母公司的成熟业务，仅承担相关业务的生产职能，为了便于统筹管理并节约成本，报告期内万祥科技及部分子公司的研发职能全部由母公司承担，导致重庆井上通的研发费用为0万元。万祥科技及各子公司的资金筹划由母公司统一管理，重庆井上通不存在对外借款，财务费用率较低，2020年度财务费用增加较多主要是井上通大部分销售都是美元结算，2020年度美元汇率下降较多，使得汇兑损失增加较多，从而导致2020年度总体的期间费用率较高，销售净利率有所下降。

综上，由于重庆井上通超90%的收入均来自于精密结构件及柔性功能零组件，且两类产品又是公司整体毛利率最高的产品，致使重庆井上通销售净利率高于公司整体净利率。

## 二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅重庆井上通的财务报表、销售成本表；
- 2、访谈发行人相关人员，了解重庆井上通净利率较高的原因。

## 三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人已如实披露重庆井上通销售净利率较高的原因，相关披露真实、准确、完整。

## 10.关于大额分红

申报文件显示，2018 年公司实施分配现金股利 6 次，合计金额 17,438 万元，2019 年末发行人短期借款由 5,387.53 万元大幅增长至 12,894.13 万元。

首轮问询回复显示，2018 年分红资金中，发行人实际控制人累计向苏州梅莉珍投入 1,662.30 万元，累计向重庆梅莉珍投入 1,750.00 万元。

请发行人：

（1）分析并披露 2018 年大额分配现金股利后 2019 年向银行大额借款的合理性，大额分红未对发行人经营产生不利影响的依据是否充分。

（2）说明苏州梅莉珍和重庆梅莉珍的经营情况，投入资金的最终用途和流向。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合中国证监会《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求对分红资金进行核查。

### 【回复】

#### 一、发行人分析及披露

（1）分析并披露 2018 年大额分配现金股利后 2019 年向银行大额借款的合理性，大额分红未对发行人经营产生不利影响的依据是否充分。

##### 1、2018 年大额分配现金股利后 2019 年向银行大额借款的合理性

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十七、报告期内股利分配的具体实施情况”中补充披露如下：

##### （六）股利分配后银行大额借款的合理性

早期，由于公司规模较小，无自有土地及厂房，用于生产经营的主要场所为租赁场所，因此难以获取银行借款用于公司快速发展。为保障公司的持续发展，创始股东于 2018 年之前一直未进行过大额分红，而是将滚存利润用于公司生产经营。随着公司规模逐步扩大及总部厂房的逐渐落成，更多的银行主动上门愿意给公司发放借款及提供授信，合作意愿较强，公司未来可用于生产经营的资金来源较为充裕，同时创始股东亦有改善生活的意愿。在前述背景下，公司才于 2018

年向创始股东黄军、张志刚、吴国忠进行了税前 17,437.50 万元、税后 13,950.00 万元的现金股利分配作为对创始股东的回报。因此，公司是在保证资金来源充裕、不影响公司业务持续发展的前提下进行的大额利润分配，具有合理性。

对于发展前景良好、规模持续扩张的公司而言，应收账款、存货等经营性资产对流动资金的占用会随着业务规模的扩张而持续增长，若只依靠滚存利润而不借助外部融资来支持增长，则股东的分红回报无法得到保障。相较于外部股权融资，针对非上市公司，银行借款具有放款效率高、资金成本低的优势，因此，公司于分红后增加银行借款具有合理性。

截至 2017 年 12 月 31 日，母公司单体已累积了较大金额的未分配利润 26,712.04 万元，2018 年度向创始股东分红 17,437.50 万元系对经营成果的合理分配，不存在超额分红及违反公司章程的情形，具有合理性。

## 2、大额分红未对发行人经营产生不利影响的依据

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十七、报告期内股利分配的具体实施情况”中补充披露如下：

### （七）大额分配股利未对公司经营产生不利影响的依据

2018 年度公司逐步从依靠未分配利润的内部融资模式转变为依靠银行借款等外部融资及内部融资相结合的模式支持业务的发展及扩张。

报告期各期末，公司的短期借款余额分别为 5,387.53 万元、12,894.13 万元、17,506.41 万元，增长速度较快，公司主要偿债指标如下所示：

|           | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|-----------|---------|---------|---------|
| 流动比率（倍）   | 1.32    | 1.16    | 1.17    |
| 速动比率（倍）   | 1.09    | 0.95    | 0.99    |
| 利息保障倍数（倍） | 23.11   | 37.48   | 39.54   |

报告期内，公司流动比率分别为 1.17、1.16、1.32，总体呈上升趋势，流动资产足以覆盖流动负债的偿付，偿债能力处于健康水平。

2018 年度、2019 年度、2020 年度，公司的利息保障倍数分别为 39.54、37.48、23.11，公司的盈利能力足以覆盖利息支出，显示出公司偿债能力较强。

报告期内，公司速动比率分别为 0.99、0.95、1.09，虽然 2018 年末、2019 年末速动比率小于 1，但接近于 1。速动比率系剔除了存货金额后的偿债指标，针对公司存货的变现能力，具体分析如下：

|          | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|----------|---------|---------|---------|
| 应收账款周转率  | 3.03    | 2.59    | 2.98    |
| 应收账款周转天数 | 120.46  | 140.93  | 122.48  |
| 存货周转率    | 8.01    | 6.96    | 8.79    |
| 存货周转天数   | 45.57   | 52.44   | 41.52   |

上表数据可见，报告期内公司存货平均每 46.51 天周转一次，周转速度较快。存货实现销售后转化为应收账款，公司应收账款平均每 127.96 天周转一次，周转速度亦较快。因此，报告期内公司存货平均变现周期为 175 天，存货变现能力较强。同时，公司主要客户均为上市公司或大型跨国公司，销售端的回款能力强，回款质量高。因此，公司的存货未对流动资产的整体流动性造成重大拖累，营运效率处于健康水平。

虽然公司大额分配利润后主要以银行借款的方式进行了融资，但公司的营收规模亦实现了增长，公司 2020 年度营业收入为 111,094.64 万元，较 2019 年度全年的营业收入 71,023.04 万元增长 56.42%，银行借款在一定程度上为公司营业收入的增长提供了资金支持。

综上，大额分红未对公司经营产生不利影响的依据充分。

(2) 说明苏州梅莉珍和重庆梅莉珍的经营情况，投入资金的最终用途和流向。

#### 1、重庆梅莉珍的经营情况及投入资金的最终用途

重庆梅莉珍系公司实际控制人黄军、张志刚、吴国忠各自配偶以房产租赁为目的而于 2018 年 1 月 22 日设立的有限公司，注册资本 50.00 万元人民币，法定代表人梁战梅，经营范围为办公用品；自有房屋租赁。其中黄军配偶梁战梅持有 50.00% 的股权，张志刚配偶刘林珍持有 40.00% 的股权、吴国忠配偶施莉华持有 10.00% 的股权。重庆梅莉珍的主要资产为一套位于重庆市璧山区青杠街道的工业厂房，主营业务为该厂房的出租，房产具体信息如下：

|      |                                                               |
|------|---------------------------------------------------------------|
| 权利人  | 重庆梅莉珍贸易有限公司                                                   |
| 登记日期 | 2018 年 8 月 10 日                                               |
| 共有情况 | 单独所有                                                          |
| 坐落   | 璧山区青杠街道塘坊片区 11 组 100 号附 2 号 5 号厂房                             |
| 权利类型 | 国有建设用地使用权/房屋所有权                                               |
| 权利性质 | 出让                                                            |
| 用途   | 工业用地/工业                                                       |
| 面积   | 共有宗地面积 21351.09 m <sup>2</sup> /房屋建筑面积 12505.8 m <sup>2</sup> |
| 使用期限 | 国有建设用地使用权 2064 年 1 月 27 日止                                    |

上述房产系重庆梅莉珍通过法院司法拍卖的形式获取，最终以 1,650.08 万元拍得该厂房，于 2018 年 5 月 11 日缴纳完毕了购房款项，于 2018 年 7 月 13 日缴纳了 47.97 万元的契税。实际控制人及其配偶向重庆梅莉珍投入的 1,750.00 万元中 1,698.05 万元用于购买上述房产，其余款项用于日常经营。

## 2、苏州梅莉珍的经营情况及投入资金的最终用途

苏州梅莉珍系公司实际控制人黄军、张志刚、吴国忠各自配偶以房产租赁为目的而于 2018 年 1 月 16 日设立的有限公司，注册资本 50.00 万元人民币，法定代表人刘林珍，经营范围为办公用品；房屋租赁。其中黄军配偶梁战梅持有 50.00%的股权，张志刚配偶刘林珍持有 40.00%的股权、吴国忠配偶施莉华持有 10.00%的股权。苏州梅莉珍的业务情况如下：

由于苏州万盛祥于 2018 年 5 月起暂停了相关新能源汽车动力电池零组件业务，其所使用的位于苏州市吴中经济开发区迎春南路 96-4 号厂房处于闲置状态，因此公司于 2018 年 8 月与苏州梅莉珍签订协议，将前述厂房以含税价 1,510.00 万元转让予苏州梅莉珍。苏州梅莉珍分别于 2018 年 12 月 24 日、2019 年 1 月 11 日、2019 年 1 月 14 日向公司前身万祥有限转让了合计 1,510.00 万元的购房款。公司向其开具不动产转让发票后准备办理过户手续，由于该房产所在区域之后被政府划为拆迁区域，不允许转让，因此公司于 2019 年 5 月 5 日又将 1,510.00 万元购房款全额退还给了苏州梅莉珍。因此，苏州梅莉珍目前暂无实际经营业务。随后，苏州梅莉珍于 2019 年 5 月 31 日将 720 万元退还给黄军、720 万元退还给张志刚、160 万元退还给吴国忠。购房款退还后，相关款项用于偿还股东自住商

品房贷款、家庭生活开销及存款。

## 二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了申报会计师出具的审计报告并分析相关营运能力、流动性、偿债能力相关的指标；

2、查阅了报告期内的重大银行借款合同；

3、查阅了重庆梅莉珍的工商档案、相关厂房的产权证书、相关购房款及税费缴纳的凭证、房产交易申报单、拍卖成交报告书、银行流水等书据；

4、查阅了苏州梅莉珍的工商档案、房屋交易告知书、税收缴款书、购房款打款凭证、退款凭证、银行流水等书据；

5、查阅了大华会计师出具的“大华核字[2020]007629 号”《内部控制鉴证报告》；

6、对股东黄军、张志刚、吴国忠就其对分红资金的具体用途进行了访谈，了解到分红资金主要用于购买商品及装修、搭建员工持股平台、向重庆梅莉珍及苏州梅莉珍进行投资；针对购买商品及装修情况，中介机构查阅了商品房的房屋产权证书、购房合同、发票等文件，获取了商品房装修明细并实地查看了商品房装修及入住情况；针对搭建员工持股平台，中介机构查阅了三位股东向万谦祥、万事祥打款的资金流水凭证；针对向重庆梅莉珍的投资，中介机构查阅了重庆梅莉珍的工商档案、购买厂房的产权证书、相关购房款及税费缴纳凭证、房产交易申报单、拍卖成交报告书、银行流水等书据；针对向苏州梅莉珍的投资，中介机构查阅了苏州梅莉珍的工商档案、房屋交易告知书、税收缴款书、购房款打款凭证、发行人向苏州梅莉珍的退款凭证、银行流水等书据。

## 三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人 2018 年大额分配现金股利后于 2019 年向银行大额借款具有合理背景，大额分红未对发行人经营产生不利影响的依据充分；

2、发行人已如实披露苏州梅莉珍和重庆梅莉珍的经营情况，投入资金的最

终用途及流向不存在异常；

3、保荐人、申报会计师已根据中国证监会《首发业务若干问题解答》问题54的要求对分红资金进行核查，经核查，保荐人、申报会计师认为发行人内部控制健全有效，发行人股东不存在为发行人进行体外资金循环形成销售回款或体外承担成本费用的情形。

## 11.关于产能

首轮问询回复显示：

(1)2017-2019年发行人热敏保护组件业务单位设备产值分别为12.99、11.63和12.45，方林科技单位设备产值分别为5.12、5.16和5.02。

(2)2017-2019年发行人柔性功能零组件单位设备产值分别为1.19、1.87和2.32，恒铭达单位设备产值分别为6.05、5.87和6.14。

请发行人分析并披露发行人热敏保护组件单位设备产值大幅高于方林科技的原因；柔性功能零组件单位设备产值大幅低于恒铭达的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人分析及披露

请发行人分析并披露发行人热敏保护组件单位设备产值大幅高于方林科技的原因；柔性功能零组件单位设备产值大幅低于恒铭达的原因。

#### 1、发行人热敏保护组件单位设备产值大幅高于方林科技的原因

公司于招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（三）机器设备原值与经营规模的匹配情况”之“2、具体业务对比”之“（1）热敏保护组件”中补充披露如下：

公司热敏保护组件业务的单位设备产值显著高于方林科技，主要原因系：

①公司引入自动化部门以来，不断对热敏保护组件的工艺制程进行自动化改造，截至目前已基本实现全流程的自动化生产。公司的自动化生产设备系自主设计和开发，直接采购零部件进行组装调试，相较于外购的成套自动化生产设备具有明显的成本优势，因此公司热敏保护组件的单位设备产值较高。

②得益于良好的客户资源以及有效的市场开拓，公司热敏保护组件业务规模迅速提升，产销情况良好，因此整体设备利用效率较高。

③热敏保护组件业务的单位设备产值计算时暂未考虑公司其他支持部门的设备投入。

公司计算热敏保护组件业务的单位设备产值主要用以进行趋势性的比较分析，在计算时未将公司模具部门、自动化部门等支持部门的设备纳入计算范围。由于其他支持性设备承担公司各业务的研发、生产及配套工作，考虑到具体工作量不便准确分摊，因此计算时暂未纳入，进而导致单位设备产值计算结果相对偏高。

#### ④热敏保护组件涉及的冲压工序由精密结构件部门及外协加工完成。

在计算热敏保护组件业务的单位设备产值时，仅以热敏保护组件生产部门的设备作为计算口径，其涉及的镍片冲压及卷盘环节系由公司精密结构件部门及外协加工完成，该部分未纳入单位设备产值的计算。由于精密结构件部门同时负担直接对外销售订单和其他部门的结构件冲压需求，并进行统一排产，有关机台设备除承担热敏保护组件的卷盘冲压工序外也有其他排产，故在计算时暂未考虑该部分设备投入，导致单位设备产值计算结果相对偏高。

#### ⑤调整计算后的单位设备产值比较情况

综合考虑上述因素，若补充考虑模具部门、自动化部门等支持部门的分摊以及卷盘冲压工序所使用的冲床设备分摊等，重新计算后的单位设备产值对比情况如下：

|                     | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|---------------------|--------|--------|--------|
| 万祥科技-热敏保护组件业务单位设备产值 | 10.68  | 7.38   | 7.09   |
| 方林科技整体单位设备产值        | /      | 5.02   | 5.16   |

注：其他支持部门设备以热敏保护组件业务收入占当年主营业务收入的比重分摊至热敏保护组件业务设备原值；同时将主要承担卷盘冲压工序的冲床全部计入热敏保护组件业务的设备原值。

考虑到公司自主自动化带来的设备成本优势以及方林科技有关数据为其整体单位设备产值，调整后的热敏保护组件业务单位设备产值与方林科技整体单位设备产值差异较小，具有合理性。

#### 2、发行人柔性功能零组件单位设备产值大幅低于恒铭达的原因

公司于招股说明书“第六节业务与技术”之“四、发行人销售情况和主要客户”之“（三）机器设备原值与经营规模的匹配情况”之“2、具体业务对比”之“（4）柔性功能零组件”中补充披露如下：

| 项目                  | 2020 年度 | 2019 年度 | 2018 年度 |
|---------------------|---------|---------|---------|
| 恒铭达整体单位设备产值         | /       | 6.14    | 5.87    |
| 智动力整体单位设备产值         | /       | 3.79    | 2.14    |
| 万祥科技——柔性功能零组件单位设备产值 | 4.88    | 2.32    | 1.87    |

由上表数据可见，公司柔性功能零组件业务的单位设备产值较低且显著低于恒铭达及智动力，主要系公司柔性功能零组件业务起步相对较晚，业务规模相对较小，设备尚未充分利用。**具体原因如下：**

①公司柔性功能零组件业务在发展初期主要职能是向公司其他业务进行辅料加工，随着加工技术的不断成熟，公司逐步加大了市场开拓力度，强化了直接对外销售，因此公司柔性功能零组件业务的单位设备产值逐年上升。**报告期内，柔性功能零组件业务一直负担公司其他部门的内部生产需求，因此柔性功能零组件的设备产出并未全部形成柔性功能零组件业务的销售，导致该业务的单位设备产出较低。**

②**公司柔性功能零组件业务于 2016 年逐渐起步，报告期内仍处在业务开拓和发展阶段，公司柔性功能零组件业务的体量仍较恒铭达及智动力小，未能形成足够的规模优势。同时，为便于业务开展、搭建完善生产体系，公司布局了完整的柔性功能零组件生产线，因此有较大的设备投入，导致出现设备利用率不足的情形。报告期内，柔性功能零组件业务的产能利用率分别为 72.78%、78.56%以及 92.10%，2017~2019 年产能利用率均偏低，由于业务发展向好，2020 年度产能利用率上升较快。**

2020 年度，随着柔性功能零组件业务规模的显著提升，其单位设备产值为 4.88。2018~2020 年度，公司柔性功能零组件业务的单位设备产值为 1.87、2.32 及 4.88，呈逐年上升的趋势，恒铭达 2018 及 2019 年度的整体单位设备产值分别为 5.87 及 6.14。可见公司柔性功能零组件业务规模逐渐扩大后，其单位设备产值与恒铭达之间的差异逐渐缩小，具有合理性。

## 二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查看了公司机器设备清单，并考虑支持部门分摊以及卷盘冲压工序的设

备占用对热敏保护组件的单位设备产值进行了重新计算；

2、查看了公司及其设备清单，并依据柔性功能零组件 2020 年的销售情况和截至 2020 年 12 月 31 日的柔性功能零组件相关设备投入情况对柔性功能零组件业务的单位设备产值进行了测算。

### 三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人热敏保护组件单位设备产值大幅高于方林科技、柔性功能零组件单位设备产值大幅低于恒铭达具有合理性。

## 12.关于信息披露

首轮问询回复显示，截至 2020 年 6 月 30 日，发行人符合补贴标准的实际购置研发、生产设备（包含在建工程及固定资产中的研发、生产设备）为 5,086.09 万元，可以获得的补助金额为 813.77 万元，已实际获得的补助金额 9,000.00 万元，差异为 8,186.23 万元。若发行人收到的设备补贴金额超过实际购置研发、生产设备款项的 16%，发行人需要在 2023 年 6 月 30 日前将多余部分的补贴一次性退还给管委会。常州微宙项目投资 2.17 亿元，据此计算补贴款为 2,716 万元。

请发行人披露华科园提前发放 9000 万元补助金的原因、是否符合当地政府的惯例、发行人是否存在其他义务或约定，请针对上述政府补贴款可能被收回事项进行更充分的风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

### 一、发行人分析及披露

请发行人披露华科园提前发放 9000 万元补助金的原因、是否符合当地政府的惯例、发行人是否存在其他义务或约定，请针对上述政府补贴款可能被收回事项进行更充分的风险提示。

公司于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力分析”之“（三）非流动负债构成及变动分析”之“2、递延收益”中补充披露如下：

#### （1）华科园提前发放 9000 万元补助金具有合理背景

公司全资子公司常州微宙系设立于常州市金坛华罗庚科技产业园的公司，华科园认为公司投资建设项目能够给金坛区带来良好的科技产业协同效应，有利于金坛华罗庚科技产业园的经济发展。在此背景下，华科园就公司拟在当地开展的“微霸信息电子精密元器件项目”与公司签订了相关合作协议及补充协议，补充协议中约定了华科园应在 4 个时间节点分别给予公司 5,000.00 万元的设备补助，合计金额为 20,000 万元。具体如下：

| 节点 | 具体要求                                                  | 补贴金额（万元）  |
|----|-------------------------------------------------------|-----------|
| 1  | 项目公司注册设立之日起 30 日内                                     | 5,000.00  |
| 2  | 本项目第一期工程（建筑面积不少于 5 万 m <sup>2</sup> ）全面开工之日起 30 日内    | 5,000.00  |
| 3  | 本项目第一期工程（建筑面积不少于 5 万 m <sup>2</sup> ）全部建成、投产之日起 30 日内 | 5,000.00  |
| 4  | 本项目第二期工程（建筑面积不少于 10 万 m <sup>2</sup> ）全面开工之日起的 30 内   | 5,000.00  |
| 合计 |                                                       | 20,000.00 |

常州微宙于 2018 年 6 月 5 日设立，第一期工程于 2019 年 3 月开工，已满足享受节点 1 及节点 2 对应补贴的条件，根据协议公司应收到补助款 10,000.00 万元，实际收到补助款 9,000.00 万元，该补助款系华科园根据协议向公司发放的设备补贴，具有合理背景。

## （2）华科园对公司的设备补贴符合当地政府惯例

除引入公司子公司常州微宙外，华科园亦与部分上市公司签订了类似协议，根据上市公司的公告，具体案例如下：

| 序号 | 公司名称         | 实施主体          | 拨付单位 | 补助金额（万元）  | 会计处理                 | 公告时间                  |
|----|--------------|---------------|------|-----------|----------------------|-----------------------|
| 1  | 信维通信（300136） | 信维通信（江苏）有限公司  | 华科园  | 20,000.00 | 确认为递延收益并根据项目进展情况确认损益 | 2016 年 11 月           |
| 2  | 飞荣达（300602）  | 飞荣达科技（江苏）有限公司 | 华科园  | 20,000.00 | 确认为递延收益并根据项目进展情况确认损益 | 2017 年 8 月            |
| 3  | 万祥科技         | 常州微宙          | 华科园  | 20,000.00 | 确认为递延收益并根据项目进展情况确认损益 | 于 2018 年 5 月 18 日签订协议 |

根据上表，华科园向信维通信及飞荣达拨付的补助款金额与公司享受的金额相同，且均为当期确认为递延收益的政府补助，性质相似。根据上市公司公告时间及公司签订相关协议的时间，华科园该等政策具有延续性。综上，该等政府补助符合当地政府的惯例。

## （3）其他义务或约定

公司除与华科园签订了《关于“微霸信息电子精密元器件项目”合作协议》

及《关于“微霸信息电子精密元器件项目”合作补充协议》外，不存在其他义务或约定。

## 2、风险披露情况

就政府补助可能被退回的风险，公司于招股说明书“第四节风险因素”之“四、财务风险”之“（四）政府补助被收回的风险”及“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（八）政府补助被收回的风险”中补充披露如下：

### （八）政府补助被收回的风险

公司于2018年5月与华科园签订协议及补充协议，补充协议约定：华科园按照“2022年12月31日前公司实际购置研发、生产设备的总金额的16%”的标准给与设备补贴；若公司收到的设备补贴金额超过实际购置研发、生产设备款项的16%，公司需要在2023年6月30日前将多余部分的补贴一次性退还给华科园。截至2020年12月31日，常州微宙符合补贴标准的实际购置研发、生产设备的金额，可以获得的补助金额与已实际获得的补助金额差异情况如下：

单位：万元

| 项目                                       | 金额       |
|------------------------------------------|----------|
| 符合补贴标准的实际购置研发、生产设备（包含在建工程及固定资产中的研发、生产设备） | 5,738.42 |
| 可以获得的补助金额                                | 918.15   |
| 已实际获得的补助金额                               | 9,000.00 |
| 差异                                       | 8,081.85 |

公司拟通过全资子公司常州微宙实施“新建微型锂离子电池及精密零部件生产项目”及“笔记本电脑外观结构件产业化项目”，两个项目合计将投入21,512.17万元用于生产设备购置，对应可以获得的政府补助金额为3,441.95万元。据此测算，募投项目投入实施后，公司可以获得的政府补助金额合计为4,360.10万元，仍存在4,639.90万元的设备补贴款存在被退回的风险。同时，若募投项目实际投入金额与计划有差异，也可能影响实际可获得的政府补助金额。因此，若未来受到下游行业需求减少、投资计划有所延迟或变更等因素影响，公司现金流将可能因退还设备补贴款而受到不利影响。

## 二、核查过程

保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、查阅了发行人与华科园签订的《关于“微霸信息电子精密元器件项目”合作协议》及《补充协议》以确认享受相关设备补贴的具体标准及享受相关政策的约束措施；

2、取得华科园出具的书面说明；

3、查阅了相关上市公司的公告以确认常州微宙享受相关政府补贴符合当地政府惯例。

## 三、核查结论

保荐人、发行人律师认为：

1、华科园发放 9,000 万元补助金原因合理，符合当地政府的惯例，发行人与华科园不存在其他义务或约定；

2、针对政府补贴款可能被收回的风险，发行人已在招股说明书中进行更充分的风险提示。

（本页无正文，为《关于苏州万祥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第二轮审核问询函的回复》之签署页）

董事长、总经理： 黄军

黄 军



（本页无正文，为《关于苏州万祥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第二轮审核问询函的回复》之签署页）

保荐代表人：



方 磊



余 哲



## 保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读苏州万祥科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、总经理、法定代表人：



范 力

