

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
审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



二〇二一年三月

目 录

1. 关于海关稽查.....	3
2. 关于出资额转让和增资.....	9
3. 关于子公司核心技术来源.....	20
4. 关于实际控制人.....	27
5. 关于外销.....	34
6. 关于收入.....	41
7. 关于客户.....	81
8. 关于应收账款.....	122
9. 关于成本.....	127
10. 关于供应商和应付账款.....	157
11. 关于毛利率.....	167
12. 关于存货.....	191
13. 关于固定资产.....	201
14. 关于财务内控.....	204
15. 关于税收优惠和政府补助.....	209
16. 关于子公司.....	215
17. 关于现金股利.....	223
18.关于主营业务和核心竞争力.....	229
19. 关于核心技术人员.....	236
20. 关于员工.....	241
21. 关于个人所得税.....	251
22. 关于产能.....	253

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 8 月 30 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审核问询函》（审核函[2020]010419 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。

1. 关于海关稽查

申报材料显示，2020年5月28日，发行人收到苏州海关出具的《稽查通知书》，要求发行人补缴2019年6月3日至2020年6月2日期间以一般贸易等方式进口的热敏电阻/继电器的进口关税及增值税共计1,792.15万元，其中归属于2019年度的进口关税及增值税为967.00万元。

请发行人：

(1) 披露截至目前该事项的最新进展，苏州海关是否已经或者将对发行人做出行政处罚，保荐人、发行人认为该事项不构成重大违法违规的依据是否充分，2020年7月10日苏州海关出具的书面确认意见的主要内容，其他公司进口该税号产品是否也存在需补缴相关税款的情况，发行人其他进口原材料是否存在类似补缴税款风险，请在招股说明书中就上述事项进行重大风险提示；

(2) 披露补征税款对应的进口原材料采购金额、补征税款金额的计算过程；

(3) 披露该事项对发行人相关期间成本、毛利率、净利润的影响；

(4) 提供《稽查通知书》《稽查结论》及相关材料。

请保荐人、发行人律师对事项(1)发表明确意见，请保荐人、申报会计师对事项(2)、(3)发表明确意见。

【回复】

一、发行人分析及披露

(1) 披露截至目前该事项的最新进展，苏州海关是否已经或者将对发行人做出行政处罚，保荐人、发行人认为该事项不构成重大违法违规的依据是否充分，2020年7月10日苏州海关出具的书面确认意见的主要内容，其他公司进口该税号产品是否也存在需补缴相关税款的情况，发行人其他进口原材料是否存在类似补缴税款风险，请在招股说明书中就上述事项进行重大风险提示；

在进口热敏保护组件主要原材料热敏元件的过程中，公司自2013年起一直以“热敏电阻”品名进行报关并经海关查验完成进口。2020年5月，在中华人民共和国海关总署“热敏电阻进口归类问题”全国性专项行动的背景下，苏州海关对包括公司在内的涉及热敏元件进口的多家企业进行了稽查。2020年7月17

日，苏州海关稽查完毕并向公司出具了《稽查结论》，认为热敏元件应归类为“继电器”，与“热敏电阻”存在税差。因此，公司进口热敏元件的适用税目及税率相应调整。由于本次稽查事项非因公司违反规定而造成，苏州海关作出了补征一年税款的决定。公司已于2020年8月6日缴纳完毕了需补征的关税及增值税。

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、主要税收政策、缴纳的主要税种、执行的税率及税收优惠情况”之“（三） 税收政策变化的影响”中对海关稽查情况披露如下：

1、最新进展

截至本招股说明书签署之日，该稽查事项已结案，苏州海关于2020年7月17日出具了《稽查结论》，结论明确公司在2019年6月3日至2020年6月2日期间以一般贸易、进料料件内销、货样品等贸易方式申报进口热敏电阻179,371,611个、申报税号85334000，应当归入税号85364110，存在税差，造成少征税款，根据《中华人民共和国海关稽查条例》第二十四条的规定，海关决定补征有关税款。海关未作出对公司予以行政处罚的结论。根据苏州海关2020年7月10日的书面确认，其不会就稽查事项对公司予以处罚。公司已于2020年8月6日缴纳完毕补征的进口关税1,585.97万元及进口增值税206.18万元。

2、不属于重大违法违规的依据

因进口料件适用税目及税率调整，苏州海关对公司进口热敏元件的情况进行了稽查，依据其出具的《稽查结论》，苏州海关决定向公司补征相应期间的税款。该事项非因公司违反规定而造成，且公司已缴纳完毕相关税款。

根据《中华人民共和国海关稽查条例》第二十四条的规定：“经海关稽查，发现关税或者其他进口环节的税收少征或者漏征的，由海关依照海关法和有关税收法律、行政法规的规定向被稽查人补征；因被稽查人违反规定而造成少征或者漏征的，由海关依照海关法和有关税收法律、行政法规的规定追征。被稽查人在海关规定的期限内仍未缴纳税款的，海关可以依照海关法第六十条第一款、第二款的规定采取强制执行措施”。公司收到的《稽查结论》系苏州海关根据《中华人民共和国海关稽查条例》第二十四条规定作出的“补征”决定而非“追征”决定。

苏州海关稽查处于 2020 年 7 月 10 日对公司递交的《苏州万祥科技股份有限公司关于核实海关稽查有关情况的申请》作出了“确认属实”的意见，确认“上述情况并非因发行人主观故意而造成少征、漏征税款，原因为技术性归类错误，此种情况企业不会受到海关的行政处罚，不属于重大违法违规行为”。

基于以上事实，同时依据主管海关作出的不属于重大违法违规的书面确认，公司及保荐人认定该稽查事项不构成重大违法违规的依据充分。

3、苏州海关出具书面意见的主要内容

苏州海关稽查处于 2020 年 7 月 10 日对公司递交的《苏州万祥科技股份有限公司关于核实海关稽查有关情况的申请》作出了“情况属实”的意见，该等申请的具体内容如下：

“我司于 2020 年 5 月 28 日收到‘苏关稽通（2020）202023030038 号’《稽查通知书》并积极配合贵关的稽查行动。根据贵关现场稽查要求，本公司稽查周期（2019 年 6 月 3 日-2020 年 6 月 2 日）期间通过一般贸易（0110）等方式进口的热敏电阻商品数量约 17,937.16 万个，关税完税价格约 15,859.72 万元。根据海关判定，我司原适用进口编码 HS：85334000 的商品（中文品名：热敏电阻，关税税率为零）正确税号应为 HS:85364110（中文品名：继电器，关税税率为 10%）。

上述情况并非因本公司的主观故意而造成少征、漏征税款，原因为技术性归类错误，此种情况企业不会受到海关的行政处罚，不属于重大违法违规行为，仅需补交相关差额税款。”

4、其他公司进口相关产品补征税款情况

根据苏州海关稽查处于 2020 年 9 月 16 日的书面确认，该次稽查系在中华人民共和国海关总署“热敏电阻进口归类问题”全国性专项行动的背景下开展的，全国范围内涉及“热敏电阻”相关进口企业数十家，并非专门针对本公司一家企业。此次专项行动中，苏州辖区范围内涉及的其他企业亦存在需补缴相关税款的情况。例如，公司可比同行业公司中的方林科技从事热敏保护组件业务，根据方林科技于 2020 年 9 月 9 日发出的公告《苏州方林科技股份有限公司关于收到海关补征税款告知书的公告》（2020-027 号），方林科技因相同事项被苏州海关

依据《中华人民共和国海关稽查条例》第二十四条的规定作出补征税款的决定，其需补缴 2019 年 5 月 8 日至 2020 年 5 月 7 日期间关税 1,455.13 万元、增值税 189.17 万元。其他涉及热敏保护组件业务的公司基本为非公众公司，未公开披露相关稽查信息。

5、公司其他进口原材料不存在类似补缴税款风险

公司其他进口原材料严格按照海关规定的品名、税则号列、税率进行申报。苏州海关于 2020 年 9 月 16 日亦书面确认其在本次稽查中未发现公司存在违法、违规需要处罚以及其他进口产品需要补缴税款等情形。截至本招股说明书出具日，公司其他进口原材料不存在需补缴税款的风险。

公司于招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）主要产品原材料被加征关税的风险”中对相关风险情况披露如下：

公司其他进口原材料均严格按照海关规定的品名、税则号列、税率进行申报，除热敏元件外，公司其他进口原材料主要包括 FPC、热敏电阻电路保护板、聚氨酯泡棉及塑料电池壳等产品。若未来因海关对相关产品的税则号列、品名、税率等进行政策性调整而导致公司相关进口产品税率上升或被补征关税的情形出现，则公司整体业绩将受到不利影响。

公司已在招股说明书对上述风险进行了重大风险提示。

（2）披露补征税款对应的进口原材料采购金额、补征税款金额的计算过程：

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、主要税收政策、缴纳的主要税种、执行的税率及税收优惠情况”之“（三）税收政策变化的影响”中补充披露如下：

报告期内，补征进口材料关税及增值税款的计算过程具体如下：

单位：万元

项目	金额
进口原材料采购金额（a）	15,859.72
需补征的进口关税（b=a*10%）	1,585.97
需补征的进口增值税（c=b*13%）	206.18

项目	金额
需补征的进口关税及增值税合计 (d=b+c)	1,792.15

(3) 披露该事项对发行人相关期间成本、毛利率、净利润的影响；

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、主要税收政策、缴纳的主要税种、执行的税率及税收优惠情况”之“（三）税收政策变化的影响”中补充披露如下：

报告期内，补征进口材料关税及增值税对公司 2019 年度及 2020 年度的营业成本、毛利率及净利润的影响具体如下：

单位：万元

项目	2019 年度			2020 年度		
	补征前	补征后	影响额	补征前	补征后	影响额
营业成本	53,714.73	54,403.02	688.29	83,465.10	84,362.78	897.68
综合毛利率	24.37%	23.40%	-0.97%	24.87%	24.06%	-0.81%
净利润	7,940.09	7,352.39	-587.70	12,504.44	11,741.41	-763.03

如上表所示，因补征进口材料关税及增值税事项，使 2019 年度及 2020 年度的营业成本分别增加了 688.29 万元及 897.68 万元；使 2019 年度及 2020 年度的综合毛利率分别下降了 0.97% 及 0.81%；使 2019 年度及 2020 年度的净利润分别下降了 587.70 万元及 763.03 万元。

二、核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了苏州海关出具的《稽查通知书》、《征求意见稿》、《稽查结论》，了解稽查事项的最新进展；

2、取得并查阅了苏州海关于 2020 年 7 月 10 日及 2020 年 9 月 16 日出具的关于补征税款是否属于重大违法违规行为及其他产品是否存在补缴关税情形的书面证明文件；

3、查阅了《中华人民共和国海关法》、《中华人民共和国海关稽查条例》等法律法规以确认本次稽查事项是否因发行人违法违规而造成的；

4、核查了发行人 2019 年 6 月至 2020 年 6 月的生产成本表、库存商品生产入库、销售出库记录；

5、查阅了苏州海关出具的合规证明；

6、查阅了发行人补缴关税及增值税的缴款书；

7、查阅了申报会计师出具的“**大华审字[2021]001340 号**”《审计报告》；

8、就公司进口产品情况对公司关务人员进行访谈；

9、查验了公司进口的其他原材料的具体实物。

三、核查结论

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、海关稽查事项已结案，补征进口税款事项并非因发行人违反相关规定而造成，不属于重大违法违规行为，苏州海关未对发行人予以行政处罚，未来亦不会对发行人就本次稽查事项进行处罚；

2、保荐人及发行人认为稽查事项不属于重大违法违规的依据充分；

3、发行人已披露海关出具的书面确认意见的主要内容，相关披露真实、准确、完整；

4、根据苏州海关的确认，其他公司进口该税号产品亦存在需补缴或被追缴相关税款的情况；

5、截至本问询回复出具日，发行人其他进口产品不存在需补缴关税的情形或风险，发行人已就未来因海关政策调整而导致加征关税的风险于招股说明书中作出了风险提示。

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人就补征税款对应的进口原材料的采购金额、补征税款金额的计算过程的披露真实、准确、完整；

2、发行人就上述事项对 2019 年度及 **2020 年度** 的营业成本、毛利率及净利润的影响的披露真实、准确、完整。

2. 关于出资额转让和增资

申报材料显示：

(1) 2018 年 12 月，张志刚将其所持有的发行人 600 万元出资额以 600 万元的价格转让给吴国忠，将其持有的发行人 250 万元出资额以 800 万元的价格转让给周金龙，将其持有的发行人 250 万元出资额以 800 万元的价格转让给陈国，将其持有的公司 125 万元以 400 万元的价格转让给陈贤德。

(2) 张志刚尚未缴纳因本次股权转让产生的个人所得税，目前正与主管税务机关沟通具体缴纳金额及办理流程。

(3) 万事祥、万谦祥于 2018 年 12 月分别以 800 万元的价格认缴发行人新增注册资本 250 万元，增资价格为 3.2 元/1 元注册资本。其所有合伙人均为发行人员工，为发行人员工持股平台。本次增资时，万谦祥、万事祥的出资人为实际控制人黄军、张志刚、吴国忠三人。

(4) 2018 年，发行人因股权激励确认股份支付费用 8,375 万元。

(5) 万谦祥、万事祥增资发行人后，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。

(6) 2019 年 5 月，国有股东吴中创投以 4,150.00 万元认缴 260.4167 万元新增注册资本。截至招股说明书签署日，其尚未取得有关主管部门对国有股份出资的批复文件。

(7) 2019 年 5 月 27 日，自然人高清以 4,150.00 万元认缴 260.4167 万元新增注册资本，为发行人并列第四大股东，高清未在发行人任职。

请发行人：

(1) 披露 2018 年 12 月出资额转让的定价依据，吴国忠受让价格显著低于其他受让方的原因及合理性，是否存在股权代持或其他利益安排；

(2) 披露张志刚尚未缴纳本次股权转让应缴个人所得税的原因、最新进展情况、是否存在被税务部门处罚的风险；

(3) 披露股份支付费用 8,375 万元的计算过程，万谦祥、万事祥增资 18 个月后才向发行人员工转让份额的原因，份额转让给公司员工的价格及定价依据；

(4) 披露万事祥、万谦祥合伙人历任和现任合伙人是否存在入股时非发行人员工的情况；

(5) 披露国有股权相关批复申请的最新进展；

(6) 披露高清的简介、入股原因、定价依据，高清与发行人及发行人实际控制人、董监高人员、主要供应商和客户是否存在亲属关系、关联关系，是否存在股权代持。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对事项（3）发表明确意见，发行人律师对除（3）外的其他事项发表明确意见。

【回复】

一、发行人分析及披露

(1) 披露 2018 年 12 月出资额转让的定价依据，吴国忠受让价格显著低于其他受让方的原因及合理性，是否存在股权代持或其他利益安排；

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”之“（三）报告期内的股本和股东变化情况”之“2、2018 年 12 月，万祥有限增资暨股权转让情况”中对 2018 年 12 月出资额转让的定价依据、吴国忠低价受让股权的原因及合理性、是否存在股权代持或其他利益安排情况披露如下：

(1) 本次出资额转让的定价依据

2018 年 12 月 27 日，万祥有限召开股东会，同意张志刚将其持有的公司 600 万元出资额以 600 万元的价格转让给吴国忠；张志刚将其持有的公司 250 万元出资额以 800 万元的价格转让给周金龙；张志刚将其持有的公司 250 万元出资额以 800 万元的价格转让给陈国；张志刚将其持有的公司 125 万元出资额以 400 万元的价格转让给陈贤德。同日，张志刚分别与吴国忠、周金龙、陈国、陈贤德签署了《股权转让协议书》，约定了上述股权转让事项。本次出资额转让系万祥有限实际控制人之一张志刚对受让人的股权激励。陈国、周金龙、陈贤德的受让价格为 3.2 元/1 元注册资本，转让价格系经股权转让双方在参考当时公司净资产的基础上综合考虑了公司运营情况、未来发展、激励效果等因素后协商一致并以公司整体估值 4 亿元确定的。

(2) 吴国忠受让价格显著低于其他受让方的原因及合理性

①吴国忠受让价格显著低于其他受让方的原因

吴国忠受让价格显著低于其他受让人主要系考虑到吴国忠自 2014 年成为公司股东后，公司最主要的终端品牌商客户由吴国忠主要负责对接、维护及深度开发。基于对吴国忠过去工作成果的认可及其对公司发展的突出贡献，张志刚以低于其他受让人的价格将其持有的 600 万元出资额转让给吴国忠，该转让属于实际控制人之间基于对公司的贡献程度而进行的股权调整。

②吴国忠受让价格显著低于其他受让方的合理性

鉴于吴国忠对公司的贡献较大而本次股权转让前黄军、张志刚、吴国忠三人的股权比例一直为 45%、45%、10%，未发生过变化，经黄军、张志刚、吴国忠三人协商一致，由张志刚将其持有的 600 万元出资额以成本价（1 元/1 元注册资本）转让给吴国忠一方面回报其过去对公司作出的巨大贡献，另一方面也是对其未来的激励。本次向陈国、周金龙、陈贤德以 3.2 元/1 元注册资本进行股权转让主要是对其未来的激励行为。因此吴国忠以 1 元/1 元注册资本受让张志刚股权具有合理性。

(3) 本次股权转让不存在股权代持或其他利益安排

本次股权转让系以激励员工为目的而实施的，受让方均为公司员工。根据本次股权转让各方签订的股权转让协议、打款凭证及出具的确认函，本次转让均系各方的真实意思表示，不存在股权代持或其他利益安排。

(2) 披露张志刚尚未缴纳本次股权转让应缴个人所得税的原因、最新进展情况、是否存在被税务部门处罚的风险；

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”之“（三）报告期内的股本和股东变化情况”之“2、2018 年 12 月，万祥有限增资暨股权转让情况”中对张志刚尚未缴纳税款的原因、进展、及受处罚风险披露如下：

(4) 本次股权转让已履行完毕个人所得税的缴纳义务

张志刚已于 2020 年 11 月 2 日履行完毕本次股权转让个人所得税及印花税的

缴纳义务并取得了完税证明，根据主管税务局于 2020 年 10 月 24 日出具的《涉税事项提醒书》，税务局核定的应缴金额为个人所得税及印花税合计 565.55 万元。张志刚在本次股权转让完成后较长时间内才完成个人所得税缴纳的原因为：本次股权转让中，张志刚与吴国忠之间的转让价格为 1 元/1 元注册资本，低于其他受让方的转让价格。张志刚就该笔股权转让个人所得税的征收标准与主管税务机关进行了持续沟通并已根据主管税务机关核定的金额缴纳了个人所得税。根据《涉税事项提醒书》，主管税务局核定税收金额的计算过程如下：

单位：万元

转让人	受让人	股权原值 计税成本 及相关合 理费用	股权转让 价格	股权转让 应税（核 定）价	应纳税额 所得额	应纳个 人所得 税额	印花 税	合计
张志刚	/	/	/	/	/	/	1.30	1.30
张志刚	吴国忠	604.48	600.00	1,985.08	1,380.60	276.12	0.30	276.42
	陈国	252.14	800.00	825.79	573.65	114.73	0.40	115.13
	周金龙	252.14	800.00	825.79	573.65	114.73	0.40	115.13
	陈贤德	126.07	400.00	412.90	286.83	57.37	0.20	57.57
合计		1,234.83	2,600.00	4,049.56	2,814.73	562.95	2.60	565.55

鉴于张志刚已就本次股权转让缴纳个人所得税，且其在较长时间内完成纳税义务具有合理背景，该等情形不属于偷税、骗税、欠税、抗税等税收违法违规行为，亦不属于恶意拖欠税款的情形。综上所述，张志刚在较长时间内完成纳税义务的情形不存在被税务部门处罚的风险。

（3）披露股份支付费用 8,375 万元的计算过程，万谦祥、万事祥增资 18 个月后才向发行人员工转让份额的原因，份额转让给公司员工的价格及定价依据；

1、股份支付费用的计算过程

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”中对股份支付的计算过程披露如下：

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，经评估的每股出资额为 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) (a)	每注册资本 转让价(元) (b)	每注册资本 公允价值 (元) (c)	股份支付金额 (万元) =(a)*[(c)-(b)]
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、万谦祥、万事祥增资 18 个月后才向发行人员工转让份额的原因及定价依据

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“3、相关权益定价的公允性”中对万谦祥、万事祥份额转给员工的情况披露如下：

2018 年 12 月 27 日，公司召开股东会，同意公司注册资本由 12,000 万元增加至 12,500 万元，其中万谦祥、万事祥分别以 800 万元的价格认缴新增注册资本 250 万元，增资价格为 3.2 元/1 元注册资本。本次增资时，万谦祥、万事祥的出资人为实际控制人黄军、张志刚、吴国忠三人。

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，转让价格系参照公司截至 2019 年 12 月 31 日的净资产并结合公司运行情况、未来发展、激励效果及激励对象服务期限等因素并与受让方协商一致确定的。万谦祥、万事祥设立后公司先后对激励形式、激励条件、激励对象范围进行商议并逐步实施条款协商、聘请专业机构草拟法律文本、组织员工签署协议、打款、交税、办理工商变更登记等步骤。由于本次受激励的员工人数较多且部分员工常年在子公司或异地办公，因此耗费了较长时间，于万谦祥、万事祥设立 18 个月后方完成了份额转让。所有份额转让款均于 2020 年 6 月前支付完毕。根据所有合伙人出具的《确认函》，其资金来源均为自有合法资金，其持有的份额不存在代持或其他利益安排。

（4）披露万事祥、万谦祥合伙人历任和现任合伙人是否存在入股时非发行人员工的情况；

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”中对万事祥、万谦祥合伙人的任职情况披露如下：

万谦祥、万事祥的合伙人为公司董事、监事、高级管理人员和核心骨干员工。除黄军、张志刚、吴国忠外万谦祥所有合伙人均于 2020 年 6 月 10 日同批入伙，

万事祥所有合伙人均于 2020 年 5 月 29 日同批入伙。万谦祥、万事祥的合伙人在入伙前均为公司员工，不存在合伙人为非公司员工的情形。合伙人在入伙时具体职位情况如下：

(1) 万谦祥合伙人入伙时在公司的任职情况

万谦祥合伙人姓名	入伙时职务	入职时间
黄军	董事长、总经理	2007 年 11 月
张志刚	副董事长、副总经理	2007 年 11 月
吴国忠	董事、副总经理	2007 年 11 月
陈宏亮	董事会秘书、财务总监	2019 年 10 月
卜树仁	副总经理	2010 年 6 月
汪中山	监事	2008 年 12 月
于一鸣	财务经理	2010 年 4 月
曹瀚	监事会主席	2018 年 5 月
胡立喜	第二事业部工程师	2009 年 8 月
陈屯璞	证券事务代表	2018 年 9 月
孙佳平	内审部经理	2019 年 5 月
徐大鹏	模具工程师	2020 年 3 月
沈梦娜	财务经理	2019 年 12 月
唐忠波	工程经理	2016 年 12 月
马军	品质部经理	2019 年 6 月
李永涛	自动化部副总经理	2017 年 8 月
张雄	业务副总	2010 年 9 月
谢建良	监事、报价中心经理	2007 年 11 月
张扣成	工程师	2009 年 11 月
易江耀	加工主管	2016 年 3 月
官涛	第四事业部副总经理	2019 年 8 月
诸雪军	第一事业部制造中心经理	2015 年 12 月
胡方民	品质经理	2013 年 9 月
肖前荣	冲压模具技术总监	2020 年 3 月

万谦祥合伙人姓名	入伙时职务	入职时间
董 辉	自动化工程师	2013 年 10 月
金建平	运输主管	2016 年 1 月
朱小英	第四事业部制造中心主管	2010 年 1 月
梁祝松	行政部主管	2015 年 6 月
刘长建	自动化工程师	2017 年 8 月
陶正滢	自动化工程师	2018 年 2 月
王卫峰	自动化工程师	2020 年 3 月
闫小刚	模具工程师	2020 年 3 月
陈友干	第四事业部制造中心经理	2020 年 4 月
唐昌善	第四事业部工程中心经理	2020 年 4 月

(2) 万事祥合伙人入伙时在公司的任职情况

万事祥合伙人姓名	入伙时职务	入职时间
黄 军	董事长、总经理	2007 年 11 月
张志刚	副董事长、副总经理	2007 年 11 月
吴国忠	董事、副总经理	2007 年 11 月
吴茂柳	重庆井上通仓库主管	2011 年 8 月
冉 燕	重庆井上通销售业务员	2012 年 5 月
商秋菊	重庆井上通总账会计	2013 年 10 月
卢 凯	重庆井上通工程师	2013 年 3 月
王 凯	重庆井上通线切割主管	2011 年 8 月
彭 松	重庆井上通模具主管	2014 年 2 月
黄 梅	重庆井上通仓管员	2011 年 10 月
薛云峰	常州微宙产品开发部经理	2018 年 8 月
赵录辉	常州微宙工艺工程经理	2018 年 6 月
罗家文	常州微宙高级结构工程师	2018 年 8 月
孙 健	常州微宙品质经理	2020 年 2 月
华挺飞	常州微宙制造工程经理	2018 年 8 月
钱 斌	常州微宙智能制造工程经理	2018 年 10 月

万事祥合伙人姓名	入伙时职务	入职时间
韩 媛	常州微宙高级研发工程师	2018 年 12 月
韩金鹏	常州微宙产品工程师	2018 年 8 月
王进松	常州微宙工艺工程师	2018 年 7 月
于海成	常州微宙工艺工程师	2018 年 10 月
邹宗岭	常州微宙自动化工程师	2019 年 1 月
龚浩琦	常州微宙设备主管	2018 年 6 月

(5) 披露国有股权相关批复申请的最新进展；

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人有关股本情况”之“（二）公司股本中国有股份及外资股份情况”中对国有股权批复情况披露如下：

截至本招股说明书签署日，公司已取得《江苏省国资委关于苏州万祥科技股份有限公司国有股东标识管理事项的批复》（苏国资复[2020]35 号），文件明确万祥科技如在境内发行股票并上市，吴中创投在中国证券登记结算有限责任公司登记的证券账户标注“SS”。

(6) 披露高清的简介、入股原因、定价依据，高清与发行人及发行人实际控制人、董监高人员、主要供应商和客户是否存在亲属关系、关联关系，是否存在股权代持。

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人有关股本情况”之“（五）公司最近一年新增股东情况”中对高清的情况披露如下：

本招股说明书签署日前一年内，公司无新增直接股东。公司最近一次外部融资系于 2019 年 5 月 28 日引进了吴中创投及高清为公司新增股东。其中股东高清的基本情况如下：

高清先生，1970 年 1 月生，中国国籍，无永久境外居留权，博士学位。1991 年 7 月至 1997 年 6 月任哈尔滨工业大学现代生产技术中心助理研究员；1997 年 7 月至 2001 年 7 月任申银万国证券研究所分析师、部门经理；2001 年 8 月至 2002 年 8 月任申银万国证券客户资产管理总部部门经理；2002 年 9 月至 2003 年 3 月任中国国际金融有限公司资产管理部高级经理；2003 年 4 月至 2005 年 7 月任东

吴证券总裁助理兼投资总部总经理；2005年8月至2007年3月任东吴基金管理有限公司副总裁兼投资总监；2007年4月至今为自由职业。

高清本次增资系基于看好公司未来发展的投资行为，其入股价格以20.75亿元的公司整体估值定价，对应每注册资本15.94元。该等估值系高清、吴中创投与公司原股东协商一致确定的。

高清与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、公司的主要客户、供应商、本次发行上市的中介机构及经办人员之间均不存在关联关系或亲属关系，其持有的公司股份不存在代持情形。

二、核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了2018年12月股权转让的《股权转让协议》等工商登记资料；
- 2、对股东张志刚就出资额转让事项进行了访谈；
- 3、查阅了本次股权转让涉及股东的询证函及确认函以确认本次股权转让是否涉及代持及其他利益安排；
- 4、取得了张志刚缴纳股权转让个人所得税的完税证明；
- 5、查阅了上海众华资产评估有限公司出具的沪众评咨字[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》；
- 6、对实际控制人黄军、张志刚、吴国忠就员工持股平台份额转让相关情况进行了访谈；
- 7、查阅了员工持股平台内合伙人与发行人签订的劳动合同以确认受激励员工是否在入伙前即入职于发行人；
- 8、查阅了“苏国资复[2020]35号”《江苏省国资委关于苏州万祥科技股份有限公司国有股东标识管理事项的批复》；
- 9、查阅了股东高清的询证函、股东确认函、调查表以及客户、供应商的访谈笔录以了解其简历、与发行人及关联方的关系及其股权是否存在代持或其他利

益安排。

三、核查结论

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、2018 年 12 月出资额转让中吴国忠的受让价格显著低于其他受让方具备合理性，不存在股权代持或其他利益安排；

2、股东张志刚较长时间未缴纳个人所得税具有合理背景，其已于 2020 年 11 月履行完毕了税款缴纳义务，不存在被主管税务部门处罚的风险；

3、万谦祥、万事祥的所有合伙人在入伙时即为发行人员工，不存在非员工入股的情形；

4、发行人已取得《江苏省国资委关于苏州万祥科技股份有限公司国有股东标识管理事项的批复》，不会对发行人首次公开发行股票构成障碍；

5、持有发行人 2.00%股权的股东高清与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商、本次发行上市的中介机构及经办人员不存在亲属关系、关联关系、其持有的发行人股权不存在代持情形，高清对发行人的增资具备合理性，定价公允。

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人于 2018 年 12 月的出资额转让属于对发行人员工进行的股权激励，发行人已计提了相应金额的股份支付管理费用且金额准确；

2、发行人员工持股平台万谦祥、万事祥于增资后 18 个月才向员工转让份额具备合理性，份额转让给员工的定价依据合理。

3. 关于子公司核心技术来源

申报材料显示：

(1) 发行人子公司常州微宙成立于 2018 年 6 月，通过自主设计及研发，掌握了包括玻璃-金属密封离子电池技术、玻璃防爆阀技术、不锈钢刻槽防爆阀技术、极速充电技术以及绝缘金属基板锂离子电池技术等核心技术，在微型锂离子电池的结构设计及配方设计方面均取得关键突破。

(2) 报告期内，发行人新增核心技术人员陈贤德、官涛、李永涛、陈国 4 人，其中陈国于 2018 年 6 月加入发行人，为报告期内成立的微型锂离子电池业务子公司常州微宙的总经理，2013 年 9 月至 2017 年 9 月，任苹果采购运营管理上海有限公司技术项目经理。

请发行人披露常州微宙主要研发人员构成，各项核心技术形成过程与技术来源，是否已申请专利，是否为研发人员在原任职单位的职务发明，是否涉及侵权风险或存在潜在纠纷，是否违反竞业禁止协议。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人分析及披露

请发行人披露常州微宙主要研发人员构成，各项核心技术形成过程与技术来源，是否已申请专利，是否为研发人员在原任职单位的职务发明，是否涉及侵权风险或存在潜在纠纷，是否违反竞业禁止协议。

(一) 常州微宙主要研发人员构成情况及涉及的竞业禁止情况

公司于招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、技术与研发情况”之“(六) 研发体系和研发技术人员情况”之“2、研发人员和核心技术人员情况”中补充披露如下：

截至 2020 年 12 月 31 日，公司核心技术人员为黄军等 8 人，占员工总数比例为 0.60%；公司研发技术人员共 191 人，占员工总数比例为 14.21%。常州微宙主要研发人员 6 人，具体情况如下：

姓名	在常州微宙担任的职务	主要研发职能
陈国	总经理	全面负责产品及技术发展方向及发展战略,是各项核心技术概念提出及开发验证的核心人员
罗家文	高级结构工程师	主要负责产品结构的方案提出、方案设计及验证
薛云峰	产品开发部经理	主要负责电化学配方的方案提出、方案设计及验证
赵录辉	工艺工程经理	主要负责工艺流程的研发、优化及验证
华挺飞	制造工程经理	主要负责工艺导入和具体实施的优化和验证
钱斌	智能制造工程经理	主要负责自动化智能制造的导入、实施和优化

常州微宙主要研发人员与原单位签署竞业禁止协议的情况如下:

姓名	最近五年工作经历	竞业禁止协议签订情况	协议履行情况
陈国	曾就职于苹果公司; 2018年6月开始就职于常州微宙	未签署竞业禁止协议	-
罗家文	曾就职于深圳航天东方红海特卫星有限公司; 2018年8月开始就职于常州微宙	未签署竞业禁止协议	-
薛云峰	曾就职于乐金化学(南京)信息电子材料有限公司、安徽大全电池科技有限公司; 2018年8月开始就职于常州微宙	曾与乐金化学(南京)信息电子材料有限公司签订竞业禁止协议	在原单位主要从事应用于手机及笔记本电脑的软包聚合物锂离子电池相关研发;与目前从事的应用于小型可穿戴设备的微型锂离子电池相关工作所对应的产品不同、应用领域不同。微型锂离子电池属于硬壳微型电池,其结构与软包聚合物电池差异较大,因此技术路线差异较大,且微型锂离子电池的应用场景主要是TWS耳机等可穿戴设备与软包电池应用领域不直接竞争,因此不存在违反竞业禁止的情形
赵录辉	曾就职于常州高博能源材料有限公司; 2018年6月开始就职于常州微宙	曾与常州高博能源材料有限公司签订竞业禁止协议	解除劳动合同时,原单位明确放弃任何以及全部关于员工竞业限制义务的权利。不存在违反竞业禁止的情形
华挺飞	曾就职于恩立经济咨询(深圳)有限公司、安徽大全电池科技有限公司; 2018年8月开始就职于常州微宙	曾与恩立经济咨询(深圳)有限公司签订竞业禁止协议; 曾于2016年4月与安徽巨大电池科技有限公司(为安徽大全电池科技	恩立经济咨询(深圳)有限公司与公司业务相关度较低,不存在违反竞业禁止协议的情形; 已与安徽巨大电池科技有限公司(安徽大全电

姓名	最近五年工作经历	竞业禁止协议签订情况	协议履行情况
		有限公司的曾用名)签订竞业禁止协议,后于2017年4月解除有关竞业禁止协议	池科技有限公司曾用名)解除竞业禁止协议,因此不存在违反竞业禁止协议的情形
钱斌	曾就职于华宝通讯(南京)有限公司; 2018.10月开始就职于常州微宙	未签署竞业禁止协议	-

由上表信息可见,常州微宙主要研发人员不存在违反其与曾任职单位签订的竞业禁止协议的情形。

(二)常州微宙各项核心技术形成过程、技术来源及专利保护情况及各项核心技术不属于主要研发人员原单位职务发明的说明

公司于招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、技术与研发情况”之“(三)技术储备情况”中补充披露如下:

2、储备的主要核心技术的形成过程、技术来源及专利保护情况具体如下:

核心技术	参与的主要研发人员	技术形成过程	技术来源	专利保护情况
玻璃-金属密封锂离子电池技术	陈国、罗家文、薛云峰,赵录辉,华挺飞,钱斌	2018年6-8月,形成初始概念、查阅有关资料并优化概念;8-10月手工样品试制及概念验证;11-12月,设计优化;2019年1-3月,工装样品试制;4-7月,全性能测试、设计锁定、明确工艺路径;7-10月,半自动样品线建立;10-12月,小批量样品试制及工艺验证;12月完成量产设计、确定制造工艺	基于公司研发设施、资金条件等,自主研发	已申请但未授权的专利: 1、发明专利专利号:CN201810964980.5,专利名称:一种高能量密度锂电池的电池壳体 2、发明专利专利号:CN201810964989.6,专利名称:一种高能量密度锂电池的电极盖板 3、发明专利专利号:CN201810979485.1,专利名称:一种落差式卷芯高能量密度锂电池
玻璃防爆阀技术	陈国、罗家文	2018年8-10月,概念形成、文献检索;10-12月,样品试制及概念验证;2019年1-10月,设计持续优化,全面验证及设计锁定	基于公司研发设施、资金条件等,自主研发	已申请但未授权的专利: 1、发明专利专利号:CN201910263232.9,专利名称:用于储能装置的防爆外壳以及储能装置 2、发明专利专利号:CN201910286595.4,专利名称:用于储能装置的外壳以及储能装置 3、基于PCT的发明专利专利号:PCT/CN201910263232.9,

核心技术	参与的主要研发人员	技术形成过程	技术来源	专利保护情况
				专利名称：一种用于储能装置的防爆外壳以及储能装置 4、基于 PCT 的发明专利专利号： PCT/CN201910272357.8， 专利名称：用于锂离子电池的盖板组件以及储能装置
不锈钢刻槽防爆阀技术	陈国、罗家文、赵录辉	2018 年 10-12 月，概念形成及可行性调研；2019 年 1-3 月，寻找战略供应商并签署合作协议；3-6 月，样品试制及测试；2019 年 6-9 月，工艺优化及批量验证	基于公司研发设施、资金条件等，自主研发	1、已申请但未授权的专利： 发明专利专利号： CN202010071356.X，专利名称：防爆壳体及其刻槽方法和具有其的电池 2、已授权的专利： 实用新型专利专利号： ZL202020139008.7，专利名称：防爆壳体及其刻槽方法和具有其的电池
极速充电技术	薛云峰、陈国	2019 年 5 月，市场需求调查；6 月，方案设计及实验设计；7-9 月，样品试制及充电速率测试，确定初始配方；9-11 月，全性能测试及配方优化；12 月，设计及配方锁定	基于公司研发设施、资金条件等，自主研发	保密配方及设计，未公开，未申请专利保护
绝缘金属基板锂离子电池技术	陈国、罗家文	2018 年 5-8 月，概念形成，可行性研究及文献检索；2018 年 8 月-2019 年 2 月，战略供应商开发，签署合作协议。2019 年 2-6 月，样品试制及测试；2019 年 6 月-2020 年，设计持续优化，全性能验证及设计、制造工艺锁定	基于公司研发设施、资金条件等，自主研发	已申请但未授权的专利： 1、发明专利专利号： CN201811407592.3，专利名称：锂离子电池及其双面绝缘金属盖板 2、发明专利专利号： CN202010071300.4，专利名称：PCB 式电池盖板及其制备方法以及具有其的电池 3、基于 PCT 的发明专利专利号： PCT/CN2019/120363，专利名称：双面绝缘金属基板和具有其的锂离子电池 已授权的专利： 1、实用新型专利专利号： ZL201821942990.0，专利名称：锂离子电池及其双面绝缘金属盖板 2、实用新型专利专利号：

核心技术	参与的主要研发人员	技术形成过程	技术来源	专利保护情况
				ZL202020139000.0, 专利名称: PCB 式电池盖板以及具有其的电池

上述核心技术均系常州微宙自主研发并已通过申请专利或保密的方式进行保护, 不存在侵权风险或潜在纠纷。

3、关于储备的核心技术不属于主要研发人员原单位职务发明的说明

依据《中华人民共和国专利法实施细则》第十二条, 职务发明创造, 是指:

(1) 在本职工作中作出的发明创造; (2) 履行本单位交付的本职工作之外的任务所作出的发明创造; (3) 退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的, 与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。

首先, 常州微宙的核心技术是主要研发人员基于常州微宙的研发设施, 经费支持并在履行常州微宙的本职工作时所做出的发明创造。

其次, 常州微宙主要研发人员自原单位离职后的一年内所从事的主要研发活动及其在原单位所从事的主要本职工作情况如下:

姓名	自原单位离职时间	在原单位任职时的主要本职工作及任务	自离职之日起一年内所从事的主要研发活动	关于不涉及原单位职务发明的说明
陈国	2017 年 9 月	在苹果采购运营管理有限公司负责消费电子用软包聚合物锂离子电池制造技术及相关的质量管理、供应链管理	参与筹备常州微宙, 进行微型锂离子电池各项核心专利技术的研究与开发等	陈国在原单位主要从事软包聚合物锂离子电池相关的技术、质量和供应商管理工作, 不涉及电池产品的研发; 且软包聚合物锂离子电池与微型锂离子电池的技术路线和技术特点存在较大差异, 因此其在常州微宙的发明创造不属于与原单位本职工作及任务内容有关的发明创造
罗家文	2018 年 8 月	在深圳航天东方红海特卫星有限公司负责结构设计及零部件开发	在常州微宙进行微型锂离子电池结构设计的研究开发及零部件的开发与验证	罗家文在原单位主要从事卫星相关部件的结构设计及开发工作, 与微型锂离子电池的结构设计存在较大差异, 因此其在常州微宙的发明创造不属于与原单位本职工作及任务内容有关的发明创造

姓名	自原单位离职时间	在原单位任职时的主要本职工作及任务	自离职之日起一年内所从事的主要研发活动	关于不涉及原单位职务发明的说明
薛云峰	2018年8月	在安徽大全电池科技有限公司负责锂离子电池实验室筹建	在常州微宙进行微型锂离子电池电化学配方的研究开发	薛云峰在原单位主要从事实验室的筹建和人才团队的搭建工作。安徽大全电池科技有限公司的技术路线主要是动力电池。离职前薛云峰尚未完成有关筹建工作且未开展实质研发活动，因此其在常州微宙的发明创造不属于与原单位本职工作及任务内容有关的发明创造
赵录辉	2018年3月	在常州高博能源材料有限公司负责圆柱形磷酸铁锂锂离子电池包含18650，26650的制造工艺	在常州微宙进行微型扣式锂离子电池制造工艺的开发与验证	赵录辉在原单位主要负责的电池产品与其在常州微宙所从事的钴酸锂微型锂离子电池的工艺开发和验证工作存在较大差异，因此其在常州微宙的发明创造不属于与原单位本职工作及任务内容有关的发明创造
华挺飞	2018年8月	在安徽大全电池科技有限公司负责锂离子电池样品线筹建	在常州微宙进行微型针式锂离子电池生产工艺的开发与验证	华挺飞在原单位主要从事电池样品线的筹建工作。安徽大全电池科技有限公司的技术路线主要是新能源汽车动力电池。离职前华挺飞尚未完成有关筹建工作且未开展实质研发活动，因此其在常州微宙的发明创造不属于与原单位本职工作及任务内容有关的发明创造
钱斌	2018年9月	在博西华家用电器有限公司负责国际生产项目管理与自动化	在常州微宙负责微型锂离子电池生产工艺的自动化	钱斌在原单位主要从事家用电器产品生产的自动化以及相关的项目管理工作，与其在常州微宙所从事的微型锂离子电池产品生产工艺的自动化工作存在较大差异，因此其在常州微宙的发明创造不属于与原单位本职工作及任务内容有关的发明创造

因此，常州微宙主要研发人员在常州微宙所作出的发明创造均与其在原单位的本职工作和所分配的任务存在实质性差异，不存在有关发明创造为原单位职务发明的情形。综上，常州微宙的核心技术不属于主要研发人员原单位的职务发明。

二、核查过程

保荐人及发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、访谈常州微宙主要研发人员，了解其学习、工作经历，了解其在常州微宙承担的研发职能和具体研发工作；
- 2、取得常州微宙关于其核心技术研发过程及专利情况的说明，核查其专利形成过程；
- 3、取得常州微宙主要研发人员所出具的说明、承诺及相关证明资料，确认其在原单位所担任的职务、所承担的本职工作，核查主要研发人员原本职工作与常州微宙所进行工作的相关性，核查其在常州微宙的发明创造是否属于职务发明，核查主要研发人员是否涉及违反原单位竞业禁止的情形；
- 4、取得常州微宙主要研发人员在原单位工作的有关证明文件，访谈原单位相关人员，核查主要研发人员在原单位任职情况及其真实性；
- 5、查询主要研发人员最近五年曾任职的原单位相关专利信息，确认常州微宙主要研发人员参与原单位专利发明的情况；
- 6、查询中国法律文书网等信息披露网站，确认常州微宙不涉及有关专利方面的纠纷。

三、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

- 1、发行人已如实披露常州微宙主要研发人员构成；
- 2、常州微宙各项核心技术均为自主研发，相关技术已申请必要的专利保护或采取必要的保密措施；
- 3、常州微宙的各项核心技术不是研发人员在原任职单位的职务发明，不涉及侵权，不存在纠纷或潜在纠纷。常州微宙的主要研发人员不存在违反与原单位签订的竞业禁止协议的情形。

4. 关于实际控制人

申报材料显示：

（1）发行人控股股东、实际控制人为黄军、张志刚和吴国忠；黄军、张志刚于 2007 年 11 月从顾文男、吴金木受让发行人 100% 的股份，并开始实际运营发行人，但黄军、张志刚简历显示 2007 年 11 月至 2011 年 6 月两人均在苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂任职。

（2）2019 年 10 月 25 日，黄军（甲方）、张志刚（乙方）、吴国忠（丙方）签订了《一致行动协议》，约定了三人在公司董事会、股东大会审议议案时均保持一致意见，如三方未能就表决意见达成一致，应当以甲方的意见为准；若甲方无法就拟议事项表决且乙丙双方未能就表决意见达成一致的，则应当以乙方的意见为准；若甲乙双方均无法就拟议事项表决的，则由丙方直接行使相应权利。

请发行人：

（1）披露黄军、张志刚 2007 年 11 月至 2011 年 6 月同时在苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂和发行人处任职是否违反竞业禁止条款，苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂与发行人业务是否相似、是否存在供应商和客户与发行人重合的情形，苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂的基本情况；

（2）按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的要求，结合董事会、股东大会、日常经营管理的决策情况，披露 2019 年 10 月 25 日《一致行动协议》签订之前发行人实际控制人认定情况，发行人是否满足“最近 2 年实际控制人没有发生变更”的发行条件；

（3）披露《一致行动协议》的主要内容、期限、到期后的续期安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人分析及披露

(1) 披露黄军、张志刚 2007 年 11 月至 2011 年 6 月同时在苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂和发行人处任职是否违反竞业禁止条款，苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂与发行人业务是否相似、是否存在供应商和客户与发行人重合的情形，苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂的基本情况；

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的简要情况”之“（一）董事会成员”中对黄军、张志刚在苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂的任职情况披露如下：

简历显示黄军、张志刚于 2007 年 11 月至 2011 年 6 月期间任职于苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂，相同期间黄军、张志刚亦同时运营公司前身万祥有限。两人同时在两家企业任职的具体情况如下：

1、苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂基本情况

名称	苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂
注册号	320506600050242
经营场所	苏州市吴中区郭巷工业区
经营者姓名	张志刚
经济性质	个体工商户
成立日期	2003 年 6 月 2 日
注销日期	2011 年 6 月 15 日
经营范围	制造、加工：模具

2、黄军、张志刚同时任职两家企业的竞业禁止情况

根据《公司法》第一百四十八条第（五）款的规定，董事、高级管理人员未经股东会或者股东大会同意，不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务。

2007 年 11 月至 2011 年 6 月期间苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂由黄军、张志刚共同运营，同时期，黄军及张志刚合计持有万祥有限 100% 的股权，万祥有限亦由黄军、张志刚共同运营。虽然万祥有限未就黄军、张志刚同时任职两家公司的情形召开股东会，但黄军、张志刚作为控制万祥有限 100% 股权的股东知

晓并认可该情形。因此，同时任职两家企业未违反竞业禁止条款且未损害任何一方股东利益。

3、苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂与公司业务相似情况

万祥有限当时的主营业务为模具制造和冲压，与苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂模具业务存在重合，但客户及供应商重合度较低。双方重合的客户主要为苏州达方电子有限公司，重合的供应商主要为苏州市吴中区角直精益金精密模具厂、苏州市吴中开发区联昇精密模具五金配件经营部、吴江市松陵镇精腾模具厂、苏州吴中经济开发区同创五金机械经营部、苏州市吴中区胥口越凡精密模具厂。由于苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂已于2011年6月15日注销，目前与公司不存在同业竞争的情形。

(2) 按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题9的要求，结合董事会、股东大会、日常经营管理的决策情况，披露2019年10月25日《一致行动协议》签订之前发行人实际控制人认定情况，发行人是否满足“最近2年实际控制人没有发生变更”的发行条件；

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人基本情况”中对实际控制人认定情况披露如下：

自吴国忠于2014年成为公司股东以来，黄军、张志刚、吴国忠即为公司的共同控股股东及实际控制人，具体体现在以下方面：

1、黄军、张志刚、吴国忠三人均直接持有公司股份，其合计持股比例超过51%，且无单一股东单独持有公司50%以上的股权，黄军一直为公司第一大股东。自2014年7月至今三人持股变动情况如下：

时间	实际控制人股权变动情况
2014.7-2018.12	黄军持有公司45%股权；张志刚持有公司45%股权；吴国忠持有公司10%股权。
2018.12-2019.5	黄军持有公司43.20%股权，并通过担任万谦祥、万事祥执行事务合伙人控制公司4%股权，合计可控制公司47.20%股权；张志刚持有公司33.40%股权；吴国忠持有公司14.40%股权。
2019.5-至今	黄军持有公司41.47%股权，并通过担任万谦祥、万事祥执行事务合伙人控制公司3.84%股权，合计可控制公司45.31%股权；张志刚持有公司32.06%股权；吴国忠持有公司13.82%股权。

2、公司的重大经营决策均系经三人讨论一致后作出的，三人均出席了公司历次股东会、董事会、股东大会并在决议中保持了一致意见。

3、有限公司阶段，黄军任公司执行董事兼总经理主要负责公司总体运营，张志刚、吴国忠主要负责市场开拓，三人均在公司担任重要职务并发挥重要作用而非纯财务投资者。

综上，公司自 2014 年以来便由三人共同控制，因此最近两年，公司实际控制人未发生变更，满足“最近 2 年实际控制人没有发生变更”的发行条件。

(3) 披露《一致行动协议》的主要内容、期限、到期后的续期安排。

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东、实际控制人基本情况”中对《一致行动协议》的主要内容披露如下：

公司控股股东、实际控制人为黄军、张志刚和吴国忠，三人分别直接持有公司 14,929.9199 万股、11,543.0399 万股和 4,976.6400 万股，占公司股份比例分别为 41.47%、32.06%和 13.82%。股东黄军作为万谦祥、万事祥的执行事务合伙人合计间接控制公司 3.84%的股权；张志刚持有万事祥 30.02%的实缴份额，持有万谦祥 17.59%的实缴份额；吴国忠持有万事祥 7.40%的实缴份额，持有万谦祥 3.80%的实缴份额。2019 年 10 月 25 日，黄军（甲方）、张志刚（乙方）、吴国忠（丙方）签订了《一致行动协议》，约定了三人在公司董事会、股东大会审议议案时均保持一致意见，如三方未能就表决意见达成一致，应当以甲方的意见为准；若甲方无法就拟议事项表决且乙丙双方未能就表决意见达成一致的，则应当以乙方的意见为准；若甲乙双方均无法就拟议事项表决的，则由丙方直接行使相应权利。

《一致行动协议》主要内容如下：

签署时间	2019 年 10 月 25 日
签署人员	黄军（甲方）、张志刚（乙方）、吴国忠（丙方）
签署背景	为保障公司的长期稳定发展，根据《公司法》等有关法律、法规的规定，甲、乙、丙三方就公司决策事宜上的一致行动事宜达成一致意见，并签署本协议

第一条 一致行动	1.1 本协议项下“一致行动”，系指各方作为公司股东、董事，在行使本协议第二条规定的一致行动的事项（包括但不限于提案权、表决权）时，各方应采取相同意思表示，实施一致行动。 1.2 在公司股东大会、董事会召开前，各方应当就本协议“一致行动”的内容进行充分商议，直至达成一致意见，并各自或授权本协议项下的其他人以各自的名义按照形成的一致意见在股东大会、董事会会议上做出相同的表决意见。 1.3 一致意见的形成 1.3.1 至少在公司召开股东大会、董事会前5个工作日，各方应以现场会议或通信等方式就公司股东大会、董事会所审议的一致行动事项进行商讨，并就表决意见达成一致。 1.3.2 各方应充分尊重对方的意愿，对于各方中任意一方在公司股东大会、董事会提出的议案，在不违反法律法规、监管机构的规定和公司章程规定且不损害其他两方及公司合法权益的前提下，另两方应予以支持。 1.3.3 如三方未能就表决意见达成一致，应当以甲方的意见为准；若甲方无法就拟议事项表决且乙丙双方未能就表决意见达成一致的，则应当以乙方的意见为准；若甲乙双方均无法就拟议事项表决的，则由丙方直接行使相应权利。
第二条 一致行动的事项范围	2.1 本协议的一致行动的事项范围，包括但不限于： 2.1.1 各方共同向公司股东大会、董事会提出同一提案，并在所有提案表决中采取一致意见； 2.1.2 各方共同向公司股东大会提出同一公司董事、监事候选人人选，并在所有候选人投票选举中采取一致意见； 2.1.3 各方在审议法律、行政法规、部门规章或公司章程规定应由公司股东大会、董事会决定的其他事项时，意思表示保持一致。
第三条 承诺和保证	3.1 各方承诺和保证： 3.1.1 诚信履行本协议； 3.1.2 如本协议的规定与公司章程规定不符合，各方将一致行动，按照法律以及公司章程规定的程序对公司章程作出相应的修改，以满足本协议的约定。
第四条 违约责任	4.1 各方任一方违反本协议的承诺或不履行或不完全履行本协议的任何规定，即构成本协议项下的违约。违约方应就其每一次违约行为给守约方造成的损失赔偿给守约方。 4.2 违约方违约后，如守约方书面要求违约方继续履行本协议，违约方接到书面通知后10天内仍不改正的，则构成新的一次违约行为。 4.3 违约方支付违约金后，违约方仍应继续按照本协议规定履行其义务。
第五条 生效与终止	5.1 本协议自各方签字之日起生效，有效期至本协议签署日后10年。 5.2 本协议经各方协商一致可终止。
第六条 保密	除根据法律规定及政府相关主管部门要求履行信息披露义务外，各方不得向任何其他方披露其因前述和履行本协议所知悉的他方信息以及本协议的内容。
第七条 争议解决	因本协议引起的或与本协议相关的任何争议，各方应友好协商解决，若协商不能达成一致，任何一方有权向甲方住所地有管辖权的人民法院提起诉讼。

《一致行动协议》于协议签署后 10 年到期，到期后公司股东黄军、张志刚、吴国忠在优先考虑延长《一致行动协议》的原则下结合届时公司经营情况、股权结构等因素最终协商确定。

二、核查过程

保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂及发行人的工商登记资料；
- 2、对黄军、张志刚就竞业禁止情况及苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂的运营情况进行了访谈；
- 3、就客户和供应商重合情况查阅了 2007 年 11 月至 2011 年 6 月期间苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂与万祥有限的银行日记账；
- 4、查阅了《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》中关于实际控制人认定的规定；
- 5、就发行人历史上的运营情况访谈了在公司任职时间较长的副总经理卜树仁及财务经理于一鸣；
- 6、查阅了历次股东会、董事会、股东大会会议文件；
- 7、对黄军、张志刚、吴国忠三人就发行人的控制情况及《一致行动协议》的续期安排进行了访谈确认；
- 8、查阅了黄军、张志刚、吴国忠签署的《一致行动协议》。

三、核查结论

经核查，保荐人及发行人律师认为：

- 1、虽然苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂及万祥有限存在业务相似、客户及供应商少量重叠的情况，但当时双方均由黄军、张志刚负责运营，不存在因竞业禁止而产生法律纠纷的风险；发行人已如实披露苏州市吴中区郭巷日升精密模具厂的基本情况；
- 2、最近 2 年发行人实际控制人没有发生变更，符合深圳证券交易所创业板的发行上市条件。

3、发行人已如实披露《一致行动协议》的主要内容、期限及续期安排。

5. 关于外销

申报材料显示：

（1）报告期内发行人外销占比分别为 4.08%、2.74%和 4.53%，以外币结算的销售收入占主营业务收入比例分别为 78.72%、80.52%和 69.37%。

（2）报告期内，发行人因汇率波动而产生的汇兑损益为-830.60 万元、572.31 万元和 349.50 万元。

请发行人：

（1）披露外销占比与以外币结算的销售收入占主营业务收入比例较大差异的原因，报告期各期采用外币结算的主要客户名称、销售内容、销售金额；

（2）披露以外币结算的采购金额及占比情况，分析并披露发行人是否存在重大外汇风险敞口，并在招股说明书中补充完善相关风险提示。

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）披露外销占比与以外币结算的销售收入占主营业务收入比例较大差异的原因，报告期各期采用外币结算的主要客户名称、销售内容、销售金额；

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“3、主营业务收入按销售区域分类”中对外销收入情况披露如下：

（1）外销占比与以外币结算的销售收入占主营业务收入比例较大差异的原因

公司外销业务是指销往境外，签收地点也为境外的产品，报告期内，公司外销收入占主营业务收入的比重较小。

公司内销业务包括：

①一般内销业务：合同约定公司负责送货的，在产品发出并送达境内客户指定位置，经客户签收确认时确认销售收入的实现；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确认销售收入的实现；

②出口复进口业务：公司将产品出口到保税区，再由客户从保税区进口的业务。公司以产品最终送达客户指定位置并经客户签收确认的时间作为销售收入确认时点。

公司以外币结算的销售收入包括外销业务及内销业务中的出口复进口业务。报告期内，公司内销业务中采取出口复进口业务的客户包括新普科技、惠州德赛、欣旺达等在内的主要客户，由于以外币结算的销售收入中出口复进口业务比重较大，使得报告期内外销占主营业务收入比例与以外币结算的销售收入占主营业务收入比例存在差异。

(2) 报告期各期采用外币结算的主要客户名称、销售内容、销售金额

报告期内，公司主要采用外币结算的主要客户情况及销售情况如下所示：

①2018 年度

单位：万元

客户名称	销售内容	外币结算销售金额
新普科技	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	20,418.54
惠州德赛	热敏保护组件、数电传控集成组件	10,343.89
欣旺达	热敏保护组件、数电传控集成组件	8,357.80
遂宁伊连特	热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件	5,085.38
村田新能源	热敏保护组件	4,044.92

②2019 年度

单位：万元

客户名称	销售内容	外币结算销售金额
新普科技	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	19,451.41
惠州德赛	热敏保护组件、数电传控集成组件	11,095.58
欣旺达	热敏保护组件、数电传控集成组件	7,967.36
遂宁伊连特	热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件	2,163.72
村田新能源	热敏保护组件	1,176.72

③2020 年度

单位：万元

客户名称	销售内容	外币结算销售金额
新普科技	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	31,529.55
惠州德赛	热敏保护组件、数电传控集成组件	15,124.32
欣旺达	热敏保护组件、数电传控集成组件	7,568.13
达丰电脑	热敏保护组件、精密结构件、柔性功能零组件	1,735.33
三洋集团	精密结构件	1,673.00

(2) 披露以外币结算的采购金额及占比情况，分析并披露发行人是否存在重大外汇风险敞口，并在招股说明书中补充完善相关风险提示。

1、公司以外币结算的采购情况

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”中对公司以外币结算的采购情况补充披露如下：

报告期内，公司以外币结算的采购金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	外币采购金额	采购金额	占比
2018 年度	26,200.22	39,062.45	67.07%
2019 年度	27,572.99	42,310.98	65.17%
2020 年度	39,038.94	76,733.85	50.88%

上表可见，公司外币采购金额占采购总额的比例较大且金额较大。公司外币采购内容主要为热敏元件及 FPC，采购金额受产品单价、采购量、关税、汇率等多项因素影响。外币采购以美元及日元为主，因此美元及日元的汇率变动会对公司采购金额存在一定影响。

2、发行人外汇风险敞口情况

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、经营成果分析”之“（六）利润表其他项目分析”之“1、期间费用”之“（4）财务费用”中对发行人外汇风险敞口情况披露如下：

公司外币货币性项目及外汇风险敞口情况如下：

截至 2018 年 12 月 31 日，公司持有的外币金融资产和外币金融负债折算成人民币的金额列示如下：

单位：万元

科目名称	币种	原币	汇率	本位币
货币资金	美元	180.99	6.8632	1,242.14
应收账款	美元	2,822.67	6.8632	19,372.54
应付账款	美元	628.92	6.8632	4,316.40
美元外汇风险敞口：		2,374.73	6.8632	16,298.27
货币资金	日元	0.00	0.0619	0.00
短期借款	日元	21,769.43	0.0619	1,347.53
应付账款	日元	15,946.67	0.0619	987.10
日元外汇风险敞口：		-37,716.09	0.0619	-2,334.63
外汇风险敞口净额				13,963.64

截至 2019 年 12 月 31 日，公司持有的外币金融资产和外币金融负债折算成人民币的金额列示如下：

单位：万元

科目名称	币种	原币	汇率	本位币
货币资金	美元	242.37	6.9762	1,690.80
应收账款	美元	2,423.64	6.9762	16,907.76
应付账款	美元	447.14	6.9762	3,119.32
美元外汇风险敞口：		2,218.86	6.9762	15,479.24
货币资金	日元	0.00	0.0641	0.00
短期借款	日元	146,452.00	0.0641	9,387.57
应付账款	日元	24,547.63	0.0641	1,573.50
日元外汇风险敞口：		-170,999.63	0.0641	-10,961.08
外汇风险敞口净额				4,518.16

截至 2020 年 12 月 31 日，公司持有的外币金融资产和外币金融负债折算成人民币的金额列示如下：

单位：万元

科目名称	币种	原币	汇率	本位币
货币资金	美元	743.86	6.5249	4,853.60
应收账款	美元	3,414.48	6.5249	22,279.12
短期借款	美元	910.23	6.5249	5,939.16
应付账款	美元	913.93	6.5249	5,963.27
美元外汇风险敞口：		2,334.18		15,230.29
货币资金	日元	0.00	0.0632	0.00
短期借款	日元	87,079.28	0.0632	5,506.55
应付账款	日元	21,238.25	0.0632	1,343.02
日元外汇风险敞口：		-108,317.53	0.0632	-6,849.57
应付账款	欧元	2.64	8.025	21.15
欧元风险敞口		-2.64		-21.15
外汇风险敞口净额				8,359.57

报告期内，公司外汇风险敞口净额分别为 13,963.64 万元、4,518.16 万元、8,359.57 万元，随着业务规模的扩大 2019 年度、2020 年度的外汇风险敞口均小于 2018 年度的原因主要系公司于 2019 年及 2020 年度增加了外币借款所致。假设以 5% 的汇率波动测算，则报告期内汇率变动对净利润的影响额如下所示：

单位：万元

	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外汇风险敞口净额	8,359.57	4,518.16	13,963.64
汇率变动 5% 对净利润的影响	356.18	192.02	593.45
当年净利润	11,741.41	7,352.39	3,780.95
当年扣除非经常性损益后的净利润	9,421.05	7,212.65	13,040.37
汇率变动占净利润比例	3.03%	2.61%	15.70%
汇率变动占扣除非经常性损益后净利润比例	3.78%	2.66%	4.55%

上表可见，报告期内，汇率每变动 5%，净利润影响额占扣除非经常性损益后净利润的比例分别为 4.55%、2.66%、3.78%，占比较低。因此，公司不存在重大外汇敞口风险。

3、风险披露情况

公司于招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（二）汇率波动风险”中对汇率波动风险补充披露如下：

报告期内，公司以外币结算的销售收入占主营业务收入比例分别为 80.52%、69.37%及 56.80%，同期公司以外币结算的采购金额占原材料采购金额的比例分别为 67.07%、65.17%及 50.88%，占比亦较高。公司的外币业务规模较大，报告期内，公司因汇率波动而产生的汇兑损益为-572.31 万元、-349.50 万元及 1,189.00 万元。

近年来我国央行不断推进汇率的市场化进程、增强汇率弹性，人民币的国际化程度有望进一步提高，央行干预的减少或将加大人民币汇率的双向波动。截至报告期各期末，公司的外汇风险敞口分别为 13,963.64 万元、4,518.16 万元、8,359.57 万元，若外币汇率出现大幅波动，则公司经营业绩仍将受到不利影响。

二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人报告期内的销售明细表、采购明细表；
- 2、查阅了发行人报告期内的外币性报表项目；
- 3、查阅了报告期内各期外汇汇率、报告期内外汇波动情况。

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人披露的外销占比与以外币结算的销售收入占主营业务收入比例差异较大的原因真实、准确、完整，原因合理；

2、发行人对报告期各期采用外币结算的主要客户名称、销售内容、销售金额的披露真实、准确、完整；

3、发行人披露的以外币结算的采购金额及占比情况真实、准确、完整；

4、发行人对外汇风险敞口的披露真实、准确、完整，报告期内，发行人不存在重大外汇风险敞口；

5、发行人已于招股说明书中补充完善相关风险提示。

6. 关于收入

申报材料显示：

（1）2017-2018 年，发行人原始财务报表内销业务收入确认时点为“在产品已发出并经客户验收对账后确认收入”，外销业务收入确认时点为“在产品报关、发出并经客户对账后确认收入”。

本次申报财务报表中，①对于一般内销业务，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收入实现的时点；②对于出口复进口业务（自贸区一日游），在产品送达客户指定位置，经客户签收确认时作为确认收入实现的时点；③对于外销业务，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收入实现的时点。

（2）报告期内，发行人主营业务收入分别为 47,315.69 万元、65,940.47 万元和 67,866.78 万元。招股说明书中分析下游消费电子产品市场如笔记本、平板电脑的发展趋势较为平稳。

（3）报告期内，热敏保护组件销售收入占比分别为 43.71%、37.46%和 42.59%，是发行人的核心产品。报告期内，热敏保护组件销售单价呈下降趋势，分别为 1.77 元/件、1.62 元/件和 1.51 元/件。

（4）发行人未按照本所《审核关注要点》的要求披露销售季节性情况、退换货情况等。

（5）报告期内，发行人其他业务收入分别为 2,683.76 万元、4,164.35 万元和 3,156.26 万元，主要来源于材料、废料及样品销售等。

（6）发行人仅披露已进入苹果、惠普、戴尔、华为等知名消费电子品牌供应链，未披露产品应用于终端产品、品牌金额及比例情况。

请发行人：

（1）披露报告期内申报财务报表较原始财务报表收入确认政策发生变化的原因，对报告期各期发行人收入金额及比例的影响情况，目前收入确认政策与可

比公司是否存在差异；

(2) 分析并披露 2018 年收入大幅增长的原因，与同行业可比公司变化趋势是否一致；

(3) 区分终端品牌商指定模式、非终端品牌商指定模式，结合同行业可比公司情况，量化分析并披露热敏保护组件产品价格逐年下降的原因，未来单价、毛利率是否会持续下降，发行人持续经营能力是否发生重大不利变化；

(4) 按照本所《审核关注要点》的要求，披露收入季节性情况、退换货情况等；

(5) 披露报告期内其他业务收入主要构成、波动较大的原因，与主营业务收入、产量是否匹配；

(6) 区分热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件，披露产品应用于终端产品及品牌的金额、比例。

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) 披露报告期内申报财务报表较原始财务报表收入确认政策发生变化的原因，对报告期各期发行人收入金额及比例的影响情况，目前收入确认政策与可比公司是否存在差异；

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（二十七）收入（自 2020 年 1 月 1 日起适用）”中对申报财务报表及原始财务报表收入确认政策不同的原因及相关分析披露如下：

3、报告期内申报财务报表较原始财务报表收入确认政策不同的原因

(1) 报告期内公司收入确认政策变化情况：

报告期内，公司原始财务报表与申报财务报表内销收入确认政策不同，对比情况如下：

类型	原始报表收入确认政策	申报报表收入确认政策
内销业务	公司在收到客户对账单,核对无误后开具发票并确认收入	①一般内销业务: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 ②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

注:公司原始财务报表与申报财务报表关于外销收入确认政策一致,不存在差异。

(2) 原始财务报表与申报财务报表收入确认政策不同的原因

如上表所示,公司原始财务报表的内销收入确认政策为:公司在收到客户对账单,核对无误后开具发票并确认收入。

公司主要基于以下考虑制定了上述收入确认政策:①基于谨慎性原则,并结合合同条款、商品所有权上的主要风险和报酬转移时点、通常与所有权相联系的继续管理权情况、对已售出的商品实施控制的情况、收入金额及相关的已发生或将发生成本的可计量性、经济利益流入可能性等收入确认相关规定,公司判断在收到客户对账单,核对无误并开具发票后,才达到收入确认时点,因此制定上述收入确认政策;②公司出于便于财务核算、减少税会差异等角度,制定了上述会计政策。

公司申报报表的内销售收入确认政策为:①一般内销业务: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;②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。

公司对申报报表的内销收入确认政策进行调整,并且因此使内销收入确认政策与申报报表不同的原因如下:①公司重新梳理了合同条款,同时结合《企业会计准则》中关于收入确认的相关条款,逐一分析收入确认条件,综合分析于客户签收时点,商品所有权上的主要风险和报酬已经完成转移,同时符合其他收入确认条件,因此对内销收入确认政策予以调整;②公司参考了同行业可比公司恒铭达、科森科技、安洁科技、智动力、方林科技等公司的收入确认政策,同行业可比公司的内销收入确认时点,以客户签收时点为主,为了提高与同行业可比公司的可比性,公司对内销收入确认政策予以调整;③报告期各期,因内销收入确认

政策调整，对公司营业收入的影响分别为 1,208.18 万元、0 万元、0 万元，影响占当年营业收入的比例分别为 1.72%、0.00%、0.00%，收入确认政策的调整对财务报表的影响较小。公司综合考虑了上述因素，对内销收入政策进行调整，使得原始财务报表与申报财务报表的内销收入政策存在差异。

4、报告期公司原始财务报表与申报财务报表采用不同收入确认政策对各期收入金额及比例的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
申报财务报表收入确认政策下营业收入 (A)	111,094.64	71,023.04	70,104.81
原始财务报表收入确认政策下的营业收入 (B)	111,094.64	71,023.04	68,896.63
申报财务报表收入确认政策下营业收入-原始财务报表收入确认政策下收入 (C=A-B)	-	-	1,208.18
影响率 (D=C/A)	-	-	1.72%

2018 年度，公司申报财务报表账面确认的营业收入总额较原始财务报表增加 1,208.18 万元，影响率为 1.72%，收入政策的不同对 2018 年度确认的营业收入总额影响程度较小。

5、目前收入确认政策与可比公司的比较情况

公司名称	收入确认政策	
恒铭达	内销	公司将产品交付客户，客户对货物进行签收后确认收入
	外销	公司以产品发运至相关港口或客户指定的保税区或保税物流园区，完成出口报关手续并取得报关单据作为风险报酬转移的时点，确认销售收入实现
科森科技	内销	公司在向客户交付产品并收到客户的收讫单据时，确认销售收入
	外销	在向客户交付产品并由客户指定的货运代理签收，公司提供报关资料配合货运代理报关后，经海关审批后获得出口报关单时，确认销售收入
安洁科技	内销	按照合同条款将产品交付客户，经客户验收并核对无误后作为收入的确认时点
	外销	以报关单上记载的出口日期作为确认外销收入的时点
智动力	内销	国内销售在商品发出并经客户签收后确认收入
	外销	一般出口销售采用离岸价结算，商品发出并办理报关出口手续后确认销售收入、转厂出口销售在商品经海关备案后发出经客户签收后确认收入

公司名称	收入确认政策	
方林科技	销售商品收入	已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入时，确认销售商品收入
万祥科技	内销	①一般内销业务：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 ②出口复进口业务（自贸区一日游）：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	公司离境产品主要以 FOB 贸易方式结算，公司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

综上，公司收入确认政策与可比公司不存在明显差异。

(2) 分析并披露 2018 年收入大幅增长的原因，与同行业可比公司变化趋势是否一致；

1、2017 年度至 2018 年度，公司主要产品的销售情况如下：

单位：万元、%

业务类别	2018 年度		2017 年度		增长额	增长率
	金额	占比	金额	占比		
热敏保护组件	24,698.65	35.23	20,681.94	41.36	4,016.71	19.42
数电传控集成组件	25,579.91	36.49	14,151.30	28.30	11,428.61	80.76
精密结构件	11,238.16	16.03	11,645.02	23.29	-406.86	-3.49
柔性功能零组件	4,423.74	6.31	837.44	1.67	3,586.30	428.25
主营业务收入合计	65,940.47	94.06	47,315.69	94.63	18,624.78	39.36
其他业务收入	4,164.35	5.94	2,683.76	5.37	1,480.59	55.17
营业收入合计	70,104.81	100.00	49,999.45	100.00	20,105.36	40.21

如上表所示，2018 年度公司主营业务收入较 2017 年度增加了 18,624.78 万元，同比增长 39.36%，营业收入较 2017 年度增长了 20,105.36 万元，同比增长 40.21%。

2、2018 年收入大幅增长原因分析

公司主要产品中，数电传控集成组件 2018 年收入较 2017 年增长 11,428.61 万元，增幅 80.76%；热敏保护组件 2018 年收入较 2017 年增长 4,016.71 万元，

增幅 19.42%；柔性功能零组件业务处在发展早期，发展速度较快，2018 年收入较 2017 年增长 3,586.30 万元，增幅 428.25%；精密结构件业务总体保持稳定，2018 年收入较 2017 年略微下降。按不同产品，公司 2018 年度营业收入增长的具体分析如下：

（1）数电传控集成组件

按结构不同，公司数电传控集成组件主要可分为金属结构、金属+FPC 结构、金属+FPC+塑胶件结构，2017 年度及 2018 年度数电传控集成组件按结构分类的销售变动情况具体如下：

项目		2018 年度		2017 年度
		金额	变动率	金额
金属+FPC+塑胶件结构	销量（万件）	146.94	115.35%	68.23
	单价（元/件）	41.23	56.84%	26.29
	主营业务收入（万元）	6,058.25	237.77%	1,793.62
	收入占比	23.68%	86.86%	12.67%
金属+FPC结构	销量（万件）	519.23	302.22%	129.09
	单价（元/件）	30.15	23.74%	24.37
	主营业务收入（万元）	15,656.99	397.70%	3,145.85
	收入占比	61.21%	175.34%	22.23%
金属结构	销量（万件）	727.92	-39.40%	1,201.24
	单价（元/件）	4.27	-34.74%	6.55
	主营业务收入（万元）	3,110.60	-60.45%	7,865.47
	收入占比	12.16%	-78.12%	55.58%
小计	销量（万件）	1,394.09	-0.32%	1,398.56
	单价（元/件）	17.81	94.50%	9.16
	主营业务收入（万元）	24,825.84	93.88%	12,804.94
其他	销量（万件）	679.59	-23.01%	882.70
	单价（元/件）	1.11	-27.25%	1.53
	主营业务收入（万元）	754.07	-43.99%	1,346.35
	收入占比	2.95%	-69.02%	9.51%

项目		2018 年度		2017 年度
		金额	变动率	金额
合计	销量（万件）	2,073.69	-9.10%	2,281.27
	单价（元/件）	12.34	98.85%	6.20
	主营业务收入（万元）	25,579.91	80.76%	14,151.30

2017 年度及 2018 年度，公司数电传控集成组件销量分别为 2,281.27 万件及 2,073.69 万件，平均销售单价分别为 6.20 元/件及 12.34 元/件。销量整体保持稳定，销售收入的上升主要是由单价上涨所致。

①销量分析

2018 年度，随着公司与主要客户的合作程度不断加深以及主要客户对数电传控集成组件需求结构变化，公司生产销售的重心逐渐向金属+FPC 结构产品及金属+FPC+塑胶件结构产品转移，因此 2018 年度金属+FPC+塑胶件结构产品销量增加了 115.35%，金属+FPC 结构产品销量增加了 302.22%。同时，金属结构产品销量有所下降，减少了 39.40%。总体上，数电传控集成组件销量保持稳定，但产品结构变化较大。

②单价分析

2018 年度复杂结构的数电传控集成组件销量大幅上升，随着产品复杂程度的提升，单位产品所需要的原材料增加且加工工序增多、工艺流程更加复杂，因此复杂结构的数电传控集成组件单价较高。受此影响，2018 年度数电传控集成组件的平均销售单价为 12.34 元/件，较 2017 年的 6.20 元/件上升 98.85%。

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，因此不便于进行直接比较。总体上，公司 2018 年度数电传控集成组件销售收入大幅增长主要是在销量基本维持稳定的基础上，由于产品结构变化导致销售单价上升所致。

（2）热敏保护组件

根据销售模式不同，公司热敏保护组件可分为终端品牌商指定以及非终端品牌商指定两种，2017 及 2018 年度其具体销售变动情况如下：

项目		2018 年度		2017 年度
		金额	变动率	金额
终端品牌商指定	销量（万件）	4,898.15	14.33%	4,284.20
	单价（元/件）	2.00	-6.45%	2.14
	主营业务收入（万元）	9,805.90	6.95%	9,168.32
非终端品牌商指定	销量（万件）	10,380.12	40.71%	7,376.76
	单价（元/件）	1.43	-8.08%	1.56
	主营业务收入（万元）	14,892.75	29.35%	11,513.62
合计	销量（万件）	15,278.28	31.02%	11,660.96
	单价（元/件）	1.62	-8.85%	1.77
	主营业务收入（万元）	24,698.65	19.42%	20,681.94

由上表数据可见，2018 年热敏保护组件销售收入上升主要系非终端品牌商指定模式产品的收入增长，该类销售在 2018 年实现了 29.35% 的增长。

①单价分析

2018 年公司热敏保护组件的销售单价整体呈下降趋势，在终端品牌商指定模式下，售价的下降主要因定期价格下调；在非终端品牌商指定模式下，售价的下降主要是公司为获取更多的市场份额而采取的主动市场策略。上述因素综合使得 2018 年热敏保护组件的平均销售单价由 1.77 元/件下降至 1.62 元/件。

②销量分析

2018 年公司热敏保护组件终端品牌商指定模式下的销量较 2017 年小幅上升，销量较为稳定。

在非终端品牌商指定模式下，公司主要通过自主接洽客户的方式进行业务开拓，公司凭借良好的客户基础和较强的客户开发能力以及良好的产品品质，并依托有效的成本控制，具有一定的价格优势，因此市场份额上升较快。2018 年度，非终端品牌商指定模式的销量较 2017 年增长 3,003.36 万件，增幅 40.71%。

③同行业对比分析

同行业可比公司中，方林科技有部分产品与公司热敏保护组件产品类似，公司与方林科技相关业务的收入变化对比情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度收入	2017 年度收入	收入增长率
方林科技-消费电子类锂电池组件	24,685.64	23,167.71	6.55%
万祥科技-热敏保护组件	24,698.65	20,681.94	19.42%

由上表可见，方林科技同类业务的收入增长趋势与公司一致，但收入增长幅度低于公司，公司凭借优良的产品品质以及积极的市场开拓策略，获得了收入的快速增长。

总体上，2018 年度，得益于公司良好的产品品质、优质的客户基础以及积极的市场开拓，使得非终端品牌商指定模式下的热敏保护组件销售收入获得了快速增长。公司热敏保护组件业务的收入变动趋势与同行业公司类似产品的变动趋势一致。

（3）柔性功能零组件

2017 年度及 2018 年度，柔性功能零组件的销售收入分别为 837.44 万元以及 4,423.74 万元，增长速度较快。

公司的柔性功能零组件业务开始于 2016 年，早期该生产部门主要负责向热敏保护组件业务以及数电传控集成组件业务提供柔性功能材料，并对外承接少量生产订单。随着公司相关生产工艺的逐步成熟，柔性功能零组件业务的发展逐渐提速，公司依托自身的客户基础，加大了市场开拓力度并扩大了对外承接的订单规模，因此 2018 年柔性功能零组件业务实现了 3,586.30 万元的收入增长。

同行业公司中，恒铭达及智动力均主要从事柔性功能零组件产品的生产及销售，其收入变化对比情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度收入	2017 年度收入	收入增长率
恒铭达——平板电脑类产品	9,232.73	5,234.40	76.39%
智动力——功能性电子器件	62,642.03	56,586.18	10.70%
安洁科技——消费类电脑及通讯产品功能件	143,818.65	128,406.28	12.00%
万祥科技-柔性功能零组件	4,423.74	837.44	428.25%

由于公司该业务在 2018 年仍处在发展和开拓的阶段，因此增速较快，其变

动趋势与同行业公司一致。

（4）精密结构件

2017 年度及 2018 年度，公司精密结构件的销售收入分别为 11,645.02 万元、11,238.16 万元，保持稳定。

同行业可比公司中，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系公司精密结构件的可比业务。2017 及 2018 年度，公司精密结构件的销售收入与同行业可比公司可比业务的对比情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度收入	2017 年度收入	收入增长率
科森科技——手机及平板电脑结构件	205,774.37	188,797.84	8.99%
安洁科技——消费类电脑及通讯产品金属结构件	102,800.61	48,077.47	113.82%
万祥科技——精密结构件	11,238.16	11,645.02	-3.49%

如上表所示，2017 年度及 2018 年度，公司精密结构件的销售收入保持稳定。同行业公司中科森科技可比业务的销售收入有所增长，亦较为稳定；根据安洁科技的公开信息披露，安洁科技 2018 年度可比业务较 2017 年度增长较多，主要因通过并购重组购入相关业务经营主体所致。

公司精密结构件销售收入较为稳定是公司业务结构规划的结果。精密结构件作为公司起步较早的业务，帮助公司在精密冲压方面积累了丰富的经验，公司将精密冲压工艺充分运用到热敏保护组件及数电传控集成组件的制造当中，并逐步成熟，形成了公司的主要产品。在发展过程中，精密结构件业务持续服务于热敏保护组件及数电传控集成组件业务，并维持了相对稳定的对外产出。

2018 年度，系公司产销规模迅速扩张的关键年份，公司主要致力于热敏保护组件业务以及数电传控集成组件业务的开拓与发展，上述两项业务的产销规模均呈现出快速增长趋势。而精密结构件业务在服务于整体规划背景下，产销规模保持相对稳定。

3、与同行业公司收入的总体对比

结合上述分析情况，公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层

分析”之“十、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”中补充披露了以下内容：

2017、2018 年度同行业可比公司收入情况如下：

单位：万元，%

公司名称	营业收入		增长率
	2018 年度	2017 年度	
恒铭达	50,065.03	44,939.15	11.41
科森科技	240,832.01	216,495.78	11.24
安洁科技	355,425.90	271,460.08	30.93
智动力	65,092.83	56,805.70	14.59
方林科技	39,722.67	35,914.05	10.60
平均值	150,227.69	125,122.95	20.06
万祥科技	70,104.81	49,999.45	40.21

消费电子精密零组件行业中，同行业公司具体细分市场不同，终端应用不完全相同，产品结构及客户结构均存在差异，因此导致不同公司的收入变动存在差异。由上表数据可见，同行业公司 2018 年度均实现了收入增长，整体趋势一致。

公司 2018 年较 2017 年收入大幅增长的主要原因包括：数电传控集成组件的产品结构趋于复杂，基于更多的材料集成以及更复杂的加工工艺，导致销售单价明显上升，在销量保持稳定的基础上，收入实现了大幅增长；公司通过不断的工艺优化和良好的生产管控，不断提升热敏保护组件的市场竞争力并积极通过主动策略抢占市场份额，使得热敏保护组件的市场份额稳步提升，收入有所增长；公司柔性功能零组件业务已由起步阶段进入发展和开拓阶段，基于公司较好的客户基础，收入实现了较快增长。公司总体上收入变动趋势与同行业公司一致，同时因具体产品结构差异和细分市场差异形成了差异化的结果，使得公司收入增长幅度高于同行业公司。

(3) 区分终端品牌商指定模式、非终端品牌商指定模式，结合同行业可比公司情况，量化分析并披露热敏保护组件产品价格逐年下降的原因，未来单价、毛利率是否会持续下降，发行人持续经营能力是否发生重大不利变化；

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“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”，以及“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”中补充披露了以下内容：

(1) 热敏保护组件

公司所处的消费电子行业需求变化及产品更新较快，新型消费电子产品上市初期，产业链上的各级供应商的产品售价一般较高。由于消费电子终端市场的竞争较为激烈，产品更新换代较快，随着时间推移，消费电子终端产品的售价在上市后将逐步下降，并且呈现出上市初期降价幅度较高，价格降幅随着产品的生命周期逐步放缓。消费电子行业中的各级供应商的产品售价，受消费电子终端产品价格下降的影响，在生命周期内也呈现出逐步降价的趋势，并且在产品生命周期早期降价幅度较高，随着时间推移降价幅度逐步放缓。

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	
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率
终端品牌商指定	销量（万件）	6,516.01	9.77%	5,936.10	21.19%	4,898.15	14.33%
	单价（元/件）	1.81	-1.63%	1.84	-8.31%	2.00	-6.45%
	主营业务收入（万元）	11,770.57	8.03%	10,895.76	11.11%	9,805.90	6.95%
非终端品牌商指定	销量（万件）	21,381.89	61.39%	13,248.67	27.63%	10,380.12	40.71%
	单价（元/件）	1.50	10.29%	1.36	-5.26%	1.43	-8.08%
	主营业务收入（万元）	32,164.61	78.60%	18,009.03	20.92%	14,892.75	29.35%
合计	销量（万件）	27,897.90	45.42%	19,184.77	25.57%	15,278.28	31.02%
	单价（元/件）	1.57	3.97%	1.51	-6.80%	1.62	-8.85%
	主营业务收入（万元）	43,935.18	52.00%	28,904.79	17.03%	24,698.65	19.42%

① 终端品牌商指定模式

A、销售单价分析

如上表所示，报告期各期，公司终端品牌商指定模式的热敏保护组件销售单价分别为 2.00 元/件、1.84 元/件、1.81 元/件，2018 年度~2019 年度，销售单价逐年下降，2020 年度销售单价较 2019 年度变动较小。

报告期内，公司终端品牌商指定模式下主要机种的销售单价变动趋势具体如下：



注 1：由于公司终端品牌商指定模式下的热敏保护组件主要以美元结算，为了剔除汇率波动对销售单价的影响，使用以美元计量的单价进行变动趋势分析；

注 2：报告期内，公司终端品牌商指定模式下热敏保护组件的主要机种大多是从 2017 年度开始量产并销售的，为了分析其生命周期内销售单价的变动趋势，分析时间范围拓展至 2017 年度至 2020 年度。

报告期内，终端品牌商指定模式下，公司主要机种的销售单价在其生命周期内均呈下降趋势，并且降幅随着时间的推移逐渐放缓。

报告期内，终端品牌商指定模式下，公司新旧机种的销售占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新机种	737.94	6.27%	1,616.40	14.84%	428.04	4.37%
老机种	11,032.63	93.73%	9,279.36	85.16%	9,377.86	95.63%
合计	11,770.57	100.00%	10,895.76	100.00%	9,805.90	100.00%

注：新机种及老机种的划分系根据公司的热敏保护组件机种进行划分，并非根据终端品牌商的终端产品划分。终端品牌商的终端产品没有大幅革新时，公司同一机种的热敏保护组件可能能够适用于多代终端产品。

如上表所示，报告期内，终端品牌商指定模式下，新机种的销售占比分别为4.37%、14.84%、6.27%，新机种的销售占比整体呈下降趋势，导致终端品牌商指定模式下，热敏保护组件的销售单价逐年下降；另一方面，由于报告期内新机种的占比整体较低，老机种的销售单价在其生命周期内也呈下降趋势，因此，报告期内，终端品牌商指定模式下，热敏保护组件的销售单价呈下降趋势。

2020年度，公司终端品牌商指定模式的热敏保护组件销售单价较上年度降幅趋缓，主要系受产品生命周期的影响，2020年暂未出现大幅的产品更新换代，老机种占比逐年增加，产品价格的降价空间较小，因此整体呈现降价趋缓的形势所致。因此，2020年度终端品牌商指定模式下，公司热敏保护组件销售单价较2019年度变动较小。

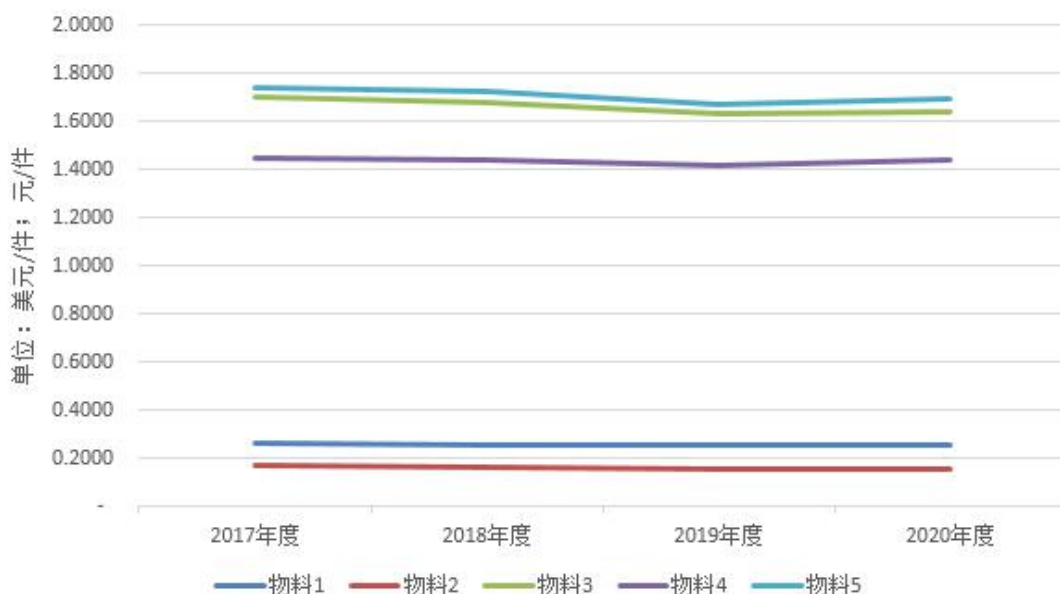
② 非终端品牌商指定模式

A、销售单价分析

报告期内，公司非终端品牌商指定模式的热敏保护组件的销售单价分别为1.43元/件、1.36元/件、1.50元/件，有所波动。其中2019年度销售单价同比呈现小幅下降趋势，主要系公司为了获取更高的市场份额而主动进行的小幅降价；2020年度销售单价同比有所上涨，主要系公司对宁德新能源的热敏保护组件销售单价高于其他客户，2020年度，伴随着宁德新能源供应商结构调整释放了一部分市场需求使得公司同期新机种占比的提升、宁德新能源销售比重的提升以及第四季度价格上调的综合影响下，2020年度非终端品牌商指定模式下热敏保护组件销售单价较2019年度有所上涨。

报告期内，非终端品牌商指定模式下的主要机种，销售单价变动情况如下：

非终端品牌商指定模式下主要机种销售单价变动趋势



注 1：由于公司非终端品牌商指定模式下的热敏保护组件部分机种的销售以美元结算，为了剔除汇率波动对销售单价的影响，对相关机种的单价变动使用以美元计量的单价进行分析；

注 2：报告期内，公司非终端品牌商指定模式下热敏保护组件的主要机种，部分是从 2017 年度开始量产并销售的，为分析其单价变动趋势，上图部分产品数据期间为 2017 年度至 2020 年度；

注 3：物料 1 及物料 2 的计价单位为美元/件，物料 3、物料 4 及物料 5 的计价单位为元/件。

如上表所示，2017-2019 年度非终端品牌商指定模式下公司主要机种的销售单价呈现下降趋势，由于非终端品牌商指定模式下相关产品上市初期销售单价低于终端品牌商指定模式下的热敏保护组件销售单价，因此其销售单价降幅低于终端品牌商指定模式下销售的热敏保护组件。

2020 年度主要机种的销售单价较 2019 年度有所上涨，主要原因如下：a、主要客户宁德新能源的热敏保护组件供应商因战略部署考虑，逐渐退出了热敏保护组件领域，释放了部分市场需求，公司凭借良好的产品品质获取的部分市场份额，使得新机种占比提升较多，单价相对较高；b、公司对宁德新能源的热敏保护组件销售单价高于其他客户，2020 年度，宁德新能源销售比重增加较多，且第四季度对销售价格进行了上调；此外，公司主动进行战略选择，减少了对零星客户的销售，在其他客户中更倾向于销售单价相对较高的客户及产品。前述因素的综合影响使得 2020 年度非终端品牌商指定模式下热敏保护组件销售单价较 2019 年度有所上涨。

a、新机种占比提升的影响

报告期内，非终端品牌商指定模式下，公司新旧机种的销售占比情况具体如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新机种	5,159.34	16.04	1,713.58	9.52	540.67	3.63
老机种	27,005.27	83.96	16,295.45	90.48	14,352.08	96.37
合计	32,164.61	100.00	18,009.03	100.00	14,892.75	100.00

注：新机种及老机种根据万祥科技的热敏保护组件进行划分，并非根据终端品牌商的终端产品划分。终端品牌商的终端产品没有大幅革新时，万祥科技同一机种的热敏保护组件可能能够适用于多代终端产品。

如上表所示，报告期内，非终端品牌商指定模式下，新机种的销售占比分别为 3.63%、9.52%、16.04%，新机种的销售占比总体呈上升趋势。2019 年度，由于报告期内新机种的占比整体较低，老机种的销售单价在其生命周期内也呈下降趋势，因此，2019 年度，非终端品牌商指定模式下，热敏保护组件的销售单价同比有所下降。

2020 年度，新机种的占比较 2019 年度上涨较多，且平均单价高于旧机种，主要是由于主要客户宁德新能源的热敏保护组件供应商因战略部署考虑，逐渐退出了热敏保护组件领域，释放了部分市场需求，公司凭借良好的产品品质获取的部分市场份额，使得新机种占比提升较多，单价相对较高，从而使得非终端品牌商指定模式下，热敏保护组件的销售单价同比有所上升。

b、宁德新能源销售占比提升的影响

2019 年度和 2020 年度，非终端品牌商指定模式下，热敏保护组件的第一大客户均为宁德新能源，公司对宁德新能源的热敏保护组件的销量及销售单价均高于其他客户，因此在安排热敏保护组件的产能时，公司会优先满足宁德新能源的销售订单。2020 年度，公司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，导致 2020 年度，非终端品牌商指定模式下，公司对宁德新能源的销售占比同比上升。

报告期内，非终端品牌商指定模式下，公司热敏保护组件主要客户的销售及

单价情况具体如下：

单位：万元，元/件

客户名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售收入	销售占比	销售单价	销售收入	销售占比	销售单价	销售收入	销售占比	销售单价
宁德新能源	27,052.25	84.11%	1.59	11,222.38	62.32%	1.55	4,503.77	30.24%	1.55
其他客户	5,112.37	15.89%	1.16	6,786.65	37.68%	1.13	10,388.98	69.76%	1.39
合计	32,164.61	100.00%	1.50	18,009.03	100.00%	1.36	14,892.75	100.00%	1.43

如上表所示，报告期内，非终端品牌商指定模式下，公司对宁德新能源的热敏保护组件销售单价高于其他客户，2020 年度，伴随着同期宁德新能源销售比重的提升以及第四季度价格上调的综合影响，2020 年度非终端品牌商指定模式下热敏保护组件销售单价较 2019 年度有所提高。

2020 年度，非终端品牌商指定模式下，公司对其他客户的热敏保护组件销售单价较 2019 年度也有所上升，主要原因如下：由于其他客户的销售收入相对较低，公司主动进行战略选择，减少了对零星客户的销售，同时，在其他客户中，更倾向于销售单价相对较高的客户及产品，导致平均销售单价同比上升。

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，方林科技定期报告中未披露消费电子类锂电池组件的销量及销售单价，因此，就报告期内热敏保护组件的销售单价变动，未进行同行业对比分析。

（3）对持续经营能力的影响分析

影响公司热敏保护组件销售单价的主要因素，及其对公司持续经营能力的影响分析具体如下：

A、产品生命周期因素

公司的热敏保护组件在其生命周期内，销售单价呈现出逐步降价的趋势，并且在产品生命周期早期降价幅度较大，随着时间推移降价幅度逐步放缓。因此，公司销售的热敏保护组件中，新机种的销售占比越高，则平均销售单价一般越高。

消费电子产品的生命周期，呈现出周期性更替的现象，2019 年度，由于笔记本电脑及平板电脑等产品未有大幅更新换代，导致公司热敏保护组件的新机种上线较少，新机种的销售占比较低，导致 2019 年度销售单价有所下降。

2020 年度，公司热敏保护组件平均销售单价同比上升，主要原因如下：①主要客户宁德新能源的热敏保护组件供应商因战略部署考虑，逐渐退出了热敏保护组件领域，释放了部分市场需求，公司凭借良好的产品品质获取的部分市场份额，使得新机种占比提升较多，单价相对较高；②公司对宁德新能源的热敏保护组件销售单价高于其他客户，2020 年度，宁德新能源销售比重增加较多，且第四季度对销售价格进行了上调；③公司主动进行战略选择，减少了对零星客户的销售，在其他客户中更倾向于销售单价相对较高的客户及产品。前述因素的综合影响使得 2020 年度热敏保护组件销售单价较 2019 年度有所上涨。

由于热敏保护组件的更新换代是产业发展的必然趋势，并且这种更新换代呈现一定的周期性，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，因此，上述因素不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

B、汇率因素

公司的部分热敏保护组件的销售以美元计价，因此销售单价亦将随美元汇率的波动而变化。

报告期内，公司通过增加外币借款，使外币货币性资产与外币货币性负债的规模更匹配等手段，以降低汇率波动对公司生产经营的影响。报告期内，公司外汇风险敞口净额分别为 13,963.64 万元、4,518.16 万元、8,359.57 万元，总体呈下降趋势，公司的外汇风险呈下降趋势。因此，汇率因素不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

C、市场竞争因素

热敏保护组件产品的销售价格同样受到市场竞争格局的影响。公司热敏保护组件主要应用于各主流笔记本电脑及平板电脑品牌商，主流品牌商通常对供应链有较为严格的管控，对于各类产品的供应商采取较为严格的准入制度，因此总体上供应商群体较为稳定。新市场竞争者的加入通常会激化竞争并加速产品价

格的下跌，而当供应商结构维持相对稳定的状态下，产品价格则趋于平稳。

主流终端品牌商为更好地控制产品质量，优化供应商管理，通常会将供应商数量控制在一定范围。公司已与主流品牌商建立了相对稳定的长期合作关系，同时公司凭借稳定的产品品质以及积极的市场开拓，正在不断多元化热敏保护组件的客户结构。因此市场竞争格局的变化不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响。

2、毛利率

报告期内，公司热敏保护组件的毛利率变动情况具体如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	毛利率	差异	毛利率	差异	毛利率
终端品牌商指定	27.23%	4.46%	22.77%	-12.11%	34.88%
非终端品牌商指定	22.08%	8.64%	13.44%	-8.59%	22.03%
合计	23.46%	6.50%	16.96%	-10.17%	27.13%

(1) 毛利率变动分析

终端品牌商指定模式下，公司热敏保护组件销售毛利率变动驱动因素分析具体如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额	变动情况
主营业务收入（万元）	11,770.57	874.81	10,895.76	1,089.87	9,805.90	637.58
主营业务成本（万元）	8,565.29	150.01	8,415.28	2,030.08	6,385.20	-143.91
毛利率	27.23%	/	22.77%	/	34.88%	/
毛利率变动	/	4.46%	/	-12.12%	/	6.10%
单位售价（元/件）	1.81	/	1.84	/	2.00	/
单位售价变动	/	-0.03	/	-0.17	/	-0.14
单位售价变动对毛利率影响	/	-1.09%	/	-5.90%	/	-4.91%
单位成本（元/件）	1.31	/	1.42	/	1.30	/

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额	变动情况
单位成本变动	/		-0.11	/	0.11	/
单位成本变动对毛利率影响	/		5.84%	/	-6.21%	/

注 1：单位售价变动对毛利率的影响=（当期单位售价*基期销售数量-基期主营业务成本）/当期单位售价*基期销售数量-基期主营业务毛利率；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=当期主营业务毛利率-（当期主营业务收入-当期销售数量*基期单位成本）/当期主营业务收入；

非终端品牌商指定模式下，公司热敏保护组件销售毛利率变动驱动因素分析具体如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额	变动情况
主营业务收入（万元）	32,164.61	14,155.58	18,009.03	3,116.27	14,892.75	3,379.14
主营业务成本（万元）	25,062.54	9,474.35	15,588.19	3,975.96	11,612.22	1,738.02
毛利率	22.08%	/	13.44%	/	22.03%	/
毛利率变动	/	8.64%	/	-8.59%	/	7.79%
单位售价（元/件）	1.50	/	1.36	/	1.43	/
单位售价变动	/	0.14	/	-0.08	/	-0.13
单位售价变动对毛利率影响	/	8.12%	/	-4.33%	/	-7.54%
单位成本（元/件）	1.17	/	1.18	/	1.12	/
单位成本变动	/	-0.01	/	0.06	/	-0.22
单位成本变动对毛利率影响	/	0.52%	/	-4.26%	/	15.32%

注 1：单位售价变动对毛利率的影响=（当期单位售价*基期销售数量-基期主营业务成本）/当期单位售价*基期销售数量-基期主营业务毛利率；

注 2：单位成本变动对毛利率的影响=当期主营业务毛利率-（当期主营业务收入-当期销售数量*基期单位成本）/当期主营业务收入；

报告期内，终端品牌商指定模式下，公司热敏保护组件的毛利率分别为 34.88%、22.77%、27.23%；非终端品牌商指定模式下，公司热敏保护组件的毛利率分别为 22.03%、13.44%、22.08%。报告期内，终端品牌商指定模式以及非终端品牌商指定模式下，热敏保护组件的销售毛利率均存在一定波动，但整体变动趋势一致，具体分析如下：

①毛利率变动分析

2019 年度，热敏保护组件的毛利率同比有所下降，其中，终端品牌商指定模式的销售毛利率同比下降了 12.11%，非终端品牌商指定模式的销售毛利率同比下降了 8.59%，毛利率降低原因主要是：

A、销售价格变动：由于公司为了抢占市场份额的驱动力、消费电子终端产品激烈的市场竞争等因素的影响，公司热敏保护组件的销售单价同比下降。其中，终端品牌商指定模式的销售单价同比下降了 0.17 元/件，非终端品牌商指定模式的销售单价同比下降了 0.08 元/件；

B、销售成本变动：2019 年度，受热敏元件等原材料采购单价的回升、苏州海关对热敏元件加征关税、生产人员流动率较高等因素的影响，公司热敏保护组件的单位成本同比有所上升。

2019 年度单位售价的下跌的同时成本有所上涨，叠加导致当年公司热敏保护组件的毛利率同比 2018 年度有所下降。

2020 年度，热敏保护组件的毛利率同比有所回升，其中，终端品牌商指定模式的销售毛利率同比上升了 4.46%，非终端品牌商指定模式的销售毛利率同比上升了 8.64%。毛利率上升原因主要是：

A、销售价格变动：2020 年度，公司热敏保护组件的销售单价同比上升，主要受非终端品牌商指定模式的销售单价同比上升 0.14 元/件的影响；终端品牌商指定模式的销售单价同比下降了 0.03 元/件，变动较小。

2020 年度非终端品牌商指定模式的销售单价上升的原因如下：公司对宁德新能源的热敏保护组件的销售单价高于其他客户，因此在安排热敏保护组件的产能时，公司会优先满足宁德新能源的销售订单。2020 年度，公司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，导致 2020 年度，非终端品牌商指定模式下的热敏保护组件销售占比由 62.30%增加至 73.21%，其中第一大客户宁德新能源占非终端品牌商指定模式下收入的比例由 62.32%增加至 84.11%；此外，宁德新能源第四季度进行了涨价，综合影响使得非终端品牌商指定模式的销售单价同比上升了 0.14 元/件。

B、销售成本变动：2020 年度，公司热敏保护组件的单位成本同比有所下降。一是由于公司逐渐改良热敏保护组件的生产工艺，热敏保护组件已经从散片形式、卷盘镍片的生产工艺逐渐改进为连片形式、连排镍片的生产工艺，降低了损耗；二是由于公司热敏保护组件生产流程的贴胶工艺中，使用的贴胶已在报告期内逐渐自产化，并对部分贴胶工艺进行了委外加工，降低了生产成本；三是由于 2020 年度热敏保护组件的需求量增加较多，产量相对增加，单位产品分摊的固定成本有所下降；此外，报告期内，公司愈发重视热敏保护组件的生产自动化，随着生产自动化的推进，热敏保护组件生产过程中的损耗逐渐减少。

②敏感性分析

A、销售单价的敏感性分析

报告期内，在假定其他因素不变的情况下，热敏保护组件销售单价上升 1%，毛利率的敏感性分析具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利变动金额	439.35	289.05	246.99
毛利率变动率	4.26%	5.90%	3.69%
敏感系数	4.26	5.90	3.69

注：敏感系数=毛利率变动率/单位售价变动率

如上表所示，报告期各期，敏感系数分别为 3.69、5.90、4.26，若热敏保护组件销售单价上升 1%，则热敏保护组件的销售毛利率变动率分别为 3.69%、5.90%、4.26%。

B、单位成本的敏感性分析

报告期内，在假定其他因素不变的情况下，热敏保护组件销售成本下降 1%，毛利率的敏感性分析具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利变动金额	336.28	240.03	179.98
毛利率变动率	3.26%	4.90%	2.69%

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
敏感系数	3.26	4.90	2.69

注：敏感系数=毛利率变动率/单位售价变动率

如上表所示，报告期各期，敏感系数分别为 2.69、4.90、3.26，若热敏保护组件销售成本下降 1%，则热敏保护组件的销售毛利率变动率分别为 2.69%、4.90%、3.26%。

（2）同行业可比公司对比分析

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	23.46%	16.96%	27.13%

注：截至本招股说明书出具日，方林科技尚未披露 2020 年年报数据，此处仍披露方林科技 2020 年半年报数据。

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，主要原因系客户结构差异，具体分析如下。

A、前五大客户合计毛利率和集中度的差异分析

报告期内，公司热敏保护组件前五大客户的合计销售毛利率分别为 26.94%、17.99%和 24.39%，总体上高于公司非前五大客户的合计销售毛利率，同时也高于方林科技消费电子类锂电池组件的平均销售毛利率 11.11%、12.02%和 10.77%。对比情况具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
前五大客户毛利率	24.39%	17.99%	26.94%
非前五大客户毛利率	12.66%	12.41%	27.82%
热敏保护组件毛利率	23.46%	16.96%	27.13%
方林科技—消费电子类锂电池组件	10.77%	12.02%	11.11%

注：截至本招股说明书出具日，方林科技尚未披露 2020 年年报数据，此处仍披露方林科技 2020 年半年报数据。

与此同时，2017~2019 年度，公司热敏保护组件前五大客户销售收入占比分别为 82.52%、78.29%和 80.19%，占比较高，且高于方林科技的前五大客户销售收入占比。由于毛利率较高的主要客户销售收入占比较高，导致公司该业务总体毛利率高于方林科技可比业务。前五大客户销售占比的对比情况具体如下：

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— —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。

从所选取的同行业公司整体看，科森科技、安洁科技、恒铭达及智动力的前五大客户集中度均相对较高。同行业公司的前五大客户集中度及综合毛利率情况具体如下：

公司名称	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	55.17%	18.19%	63.35%	24.07%	75.92%	29.33%
安洁科技	41.85%	28.06%	39.67%	31.28%	48.22%	37.62%
恒铭达	74.36%	49.93%	76.33%	49.00%	71.48%	47.00%
智动力	71.20%	22.37%	89.29%	19.22%	72.65%	23.84%
以上四家公司 平均值	60.65%	29.64%	67.16%	30.89%	67.07%	34.45%
万祥科技	79.02%	23.40%	73.38%	31.18%	67.22%	32.69%
方林科技	34.18%	20.13%	35.03%	19.61%	38.41%	17.82%

由上表数据可见，公司的客户集中度及综合毛利率水平与除方林科技以外的主要同行业公司平均值较为接近。整体上，同行业主要公司的平均客户集中度及平均综合毛利率均高于方林科技。

B、主要客户结构具体的对比分析

2017~2019 年度，公司热敏保护组件的前五大客户与方林科技前五大客户结构差异较大，对比情况如下表：

单位：万元、%

公司	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	方林科技	万祥科技	方林科技	万祥科技	方林科技	万祥科技
第一大客户	遂宁伊连特	宁德新能源	遂宁伊连特	宁德新能源	珠海冠宇	新普科技
第二大客户	/	欣旺达	耐普罗塑胶模具（苏州）有限公司	村田新能源	顺达电子	村田新能源
第三大客户	南京莱斯康电子有限公司	新普科技	珠海冠宇	新普科技	耐普罗塑胶模具（苏州）有限公司	宁德新能源
第四大客户	村田新能源	惠州德赛	宁德新能源	遂宁伊连特	三洋集团	遂宁伊连特
第五大客户	新普科技	珠海冠宇	新普科技	欣旺达	宁德新能源	欣旺达

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可比性；

注 2：方林科技 2019 年度的第二大客户已申请豁免披露。

2017~2019 年度，方林科技的第一大客户有珠海冠宇和遂宁依连特。公司与上述两家客户亦存在业务往来，公司相关业务毛利率相对较低，但其在公司整体销售占比排序相对靠后。2017~2019 年度，公司与珠海冠宇以及遂宁依连特之间的热敏保护组件业务的销售毛利率分别为-1.68%、5.29%和 0.41%，但其仅为第四大、第五大客户或第五大客户之后。2017~2019 年度，公司对珠海冠宇以及遂宁依连特的热敏保护组件业务销售情况具体如下：

单位：万元、%

公司	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
珠海冠宇及遂宁伊连特	3,463.76	11.98	0.41	4,717.87	19.10	5.29	3,202.56	15.48	-1.68

注：收入占比系公司对珠海冠宇、遂宁依连特的热敏保护组件销售收入占当年热敏保护组件销售收入总额的比例。

2017~2019 年度，公司的第一大客户为新普科技和宁德新能源，上述两家客户热敏保护组件业务合计毛利率高于方林科技平均毛利率，且收入占比较高。2017~2019 年度，公司对新普科技和宁德新能源的热敏保护组件业务合计销售

毛利率分别为 25.04%、26.66%和 18.83%，高于方林科技各年的平均毛利率；公司对新普科技和宁德新能源的热敏保护组件业务合计销售收入占比分别为 43.57%、34.27%和 50.14%，方林科技对该两公司的销售收入占比相对较低，其 2018 年度对该两公司的销售收入数据均已披露，所披露的该年度合计销售收入占比为 10.17%。2017~2019 年度，公司对新普科技和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	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
新普科技及宁德新能源	14,494.06	50.14	18.83	8,463.63	34.27	26.66	9,010.12	43.57	25.04

注：收入占比系公司对新普科技、宁德新能源的热敏保护组件销售收入占当年热敏保护组件销售收入总额的比例。

2017~2019 年度，方林科技对新普科技和宁德新能源的营业收入及其占比情况具体如下：

单位：万元

公司	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	营业收入	营业收入占比	营业收入	营业收入占比	营业收入	营业收入占比
新普科技	2,122.96	5.26%	1,943.52	4.89%	/	/
宁德新能源	/	/	2,098.35	5.28%	2,153.60	6.00%

注：2017 年度新普科技未进入方林科技前五大客户，2019 年度宁德新能源未进入方林科技前五大客户，因此方林科技年报中未披露相关数据。

综上所述，由于公司与方林科技的主要客户结构存在差异，导致公司热敏保护组件的销售毛利率与方林科技的可比业务存在差异。

C、毛利率变动趋势对比分析

2018 年度，公司热敏保护组件的销售毛利率同比增长了 6.44%，方林科技可比业务的销售毛利率保持稳定，主要原因如下：一方面，2018 年度，公司热敏保护组件的主要原材料热敏元件的采购单价同比略有下降；另一方面，2018 年度，公司热敏保护组件的生产工艺逐步从卷盘镍片升级为连排镍片，上述工艺的改进不仅减少了材料损耗，也节约了卷盘镍片工艺流程中卷盘包装工序的委

外加工费，均使得 2018 年度热敏保护组件的销售毛利率同比增长。

2019 年度，公司热敏保护组件的销售毛利率同比有所下降，而方林科技消费电子类锂电池组件同比却略有上升，主要系公司出于长期利益出发，为了抢占更高的市场份额，牺牲了部分短期利益。2019 年度，公司热敏保护组件及方林科技可比业务的销售收入增长率分别为 17.03%、11.73%，公司热敏保护组件的销售收入增长率高于方林科技的可比业务。

2020 年度，公司热敏保护组件的销售毛利率同比有所上升，而方林科技消费电子类锂电池组件同比却有所下降。一方面受客户结构变动的影响，公司的热敏保护组件销售单价有所回升；另一方面工艺升级、部分材料自产化、贴胶工艺进行委外以及产量增加的综合影响，拉低了热敏保护组件的单位成本。综合影响使得热敏保护组件的销售毛利率同比上升。

综上所述，报告期内，因客户结构因素公司热敏保护组件销售毛利率整体高于方林科技可比业务；受多种因素的影响，公司热敏保护组件的销售毛利率出现一定波动，未出现持续下降，方林科技可比业务的毛利率整体较为稳定，亦未出现明显下降，公司与可比公司的毛利率差异及毛利率波动具有合理原因。

（3）对持续经营能力的影响分析

影响公司热敏保护组件销售毛利率的主要因素及其对公司持续经营能力的影响分析具体如下：

A、销售单价因素

影响公司热敏保护组件销售单价的主要因素，及其对公司持续经营能力的影响分析参见本问询回复“6、关于收入”之“一、发行人分析及披露”之“（3）区分终端品牌商指定模式、非终端品牌商指定模式，结合同行业可比公司情况，量化分析并披露热敏保护组件产品价格逐年下降的原因，未来单价、毛利率是否会持续下降，发行人持续经营能力是否发生重大不利变化；”之“1、销售单价变动分析”。

B、关税因素

根据苏州海关的《稽查结论》，公司需补缴 2019 年 6 月 3 日至 2020 年 6

月2日期间以一般贸易等方式进口的热敏电阻/继电器的进口关税及增值税，上述因素使2019年度及2020年度，公司热敏保护组件的销售毛利率有所下降。

截至本招股说明书签署日，公司已通过销售议价提高对宁德新能源、珠海冠宇等主要客户的热敏保护组件销售单价以降低关税因素对公司销售毛利率的影响。因此，关税因素不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

公司与热敏保护组件的主要客户议价情况具体如下：

客户名称	议价情况
宁德新能源	自2020年8月起，公司已与宁德新能源就热敏保护组件销售单价的调整达成一致，并且自2020年10月起，公司与宁德新能源的热敏保护组件销售订单中已体现出价格调整上涨的趋势。 2020年10月的销售订单中，公司销售予宁德新能源的某主要机种的销售单价上调了5.67%。
珠海冠宇	自2020年7月起，公司已与珠海冠宇就热敏保护组件销售单价的调整达成一致，并且自2020年9月起，公司与珠海冠宇的热敏保护组件销售订单中已体现出价格调整上涨的趋势。 2020年9月的销售订单中，公司销售予珠海冠宇的某主要机种的销售单价上调了7.33%。

此外，对于遂宁伊连特等热敏保护组件客户，若原热敏元件的进口贸易方式为一般贸易进口，则逐渐转变为保税进口的贸易方式，公司通过转变贸易方式以减少补征关税的影响。

C、生产工艺、生产自动化等因素

公司热敏保护组件生产流程中的生产工艺、生产自动化等因素对生产成本的影响较大，从而影响公司热敏保护组件的销售毛利率。

报告期内，公司持续进行研发投入，逐渐改良热敏保护组件的生产工艺，热敏保护组件已经从散片形式、卷盘镍片的生产工艺逐渐改进为连片形式、连排镍片的生产工艺；同时，公司热敏保护组件生产流程的贴胶工艺中，使用的贴胶已在报告期内逐渐自产化，以降低生产成本；此外，报告期内，公司愈发重视热敏保护组件的生产自动化，随着生产自动化的推进，热敏保护组件生产过程中的损耗逐渐减少，单位生产工时亦逐年降低。

报告期内，随着工艺改进和自动化程度的提升，公司热敏保护组件生产良品率变化情况具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
热敏保护组件 生产良品率	99.22%	99.00%	99.12%

如上表所示，报告期内热敏保护组件生产的良品率呈上升趋势。随着工艺改进的加速推进，2018 年度热敏保护组件良品率提升较大，2019 年度因厂房搬迁、设备重新安装调试等原因导致良品率小幅下降，整体上公司良品率由 2018 年度的 99.12% 提升至 2020 年度的 99.22%。

公司已经使用多种手段控制热敏保护组件的生产成本，报告期各期，公司热敏保护组件的单位直接人工及单位制造费用合计分别为 0.33 元/件、0.25 元/件和 0.17 元/件，呈下降趋势，公司热敏保护组件成本结构中的直接人工及制造费用已得到有效控制，相关因素不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

（4）按照本所《审核关注要点》的要求，披露收入季节性情况、退换货情况等；

1、收入季节性情况

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、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“4、主营业务收入的季节性分析”中对收入季节性情况披露如下：

报告期各期，公司分季度主营业务收入如下所示：

单位：万元，%

项目	2020 年度	占比	2019 年度	占比	2018 年度	占比
第一季度	14,269.17	13.41	12,941.49	19.07	9,983.86	15.14
第二季度	28,924.40	27.18	15,905.87	23.44	15,290.13	23.19
第三季度	32,571.10	30.60	19,388.86	28.57	20,766.19	31.49
第四季度	30,672.08	28.82	19,630.56	28.93	19,900.29	30.18
合计	106,436.75	100.00	67,866.78	100.00	65,940.47	100.00

通常情况下，公司一季度的主营业务收入及其占比相对较低，三季度及四季度的主营业务收入及其占比相对较高，主要原因如下：

(1) 一季度，由于春节假期的存在，公司一般产销量均较低，一季度的主营业务收入及其占比亦较低。

(2) 消费电子终端品牌商一般会在每年三季度末或四季度发布新产品，受终端品牌商新品发布时间的影响，公司三季度及四季度的主营业务收入相对较高。

(3) 境内市场存在“双十一”、“双十二”、春节等购物季；境外市场存在“黑色星期五”、圣诞节等购物季，上述境内外商家进行集中打折促销而形成的消费季均位于四季度或次年一季度，受消费电子产品终端市场集中消费季的影响，亦使公司在三季度及四季度的主营业务收入较为集中。

报告期各期，公司第四季度占全年主营业务收入比例保持稳定，不存在明显偏高情形，基本与第三季度持平。

公司同行业可比公司的分季度销售情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
安洁科技	第一季度	66,793.05	21.30%	61,790.04	17.38%	42,880.88	15.80%
	第二季度	71,762.14	22.88%	84,834.80	23.87%	43,253.26	15.93%
	第三季度	80,198.24	25.57%	103,798.95	29.20%	79,900.34	29.43%
	第四季度	94,860.17	30.25%	105,002.11	29.54%	105,425.60	38.84%
	合计	313,613.60	100.00%	355,425.90	100.00%	271,460.08	100.00%
恒铭达	第一季度	9,991.89	17.08%	10,980.34	21.93%	/	/
	第二季度	11,396.18	19.48%	8,642.25	17.26%	/	/
	第三季度	17,539.79	29.99%	14,605.39	29.17%	/	/
	第四季度	19,564.24	33.45%	15,837.05	31.63%	/	/
	合计	58,492.10	100.00%	50,065.03	100.00%	/	/
智动力	第一季度	41,217.47	23.65%	13,477.31	20.70%	15,262.54	26.87%
	第二季度	44,025.06	25.27%	15,128.72	23.24%	14,212.14	25.02%
	第三季度	45,113.97	25.89%	15,720.98	24.15%	11,809.14	20.79%
	第四季度	43,895.99	25.19%	20,765.82	31.90%	15,521.87	27.32%

可比公司	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	合计	174,252.49	100.00%	65,092.83	100.00%	56,805.69	100.00%
方林科技	第一季度	7,781.97	19.28%	7,554.67	19.02%	/	/
	第二季度	8,342.37	20.67%	10,027.53	25.24%	/	/
	第三季度	11,975.08	29.67%	10,615.77	26.72%	/	/
	第四季度	12,255.22	30.37%	11,524.70	29.01%	/	/
	合计	40,354.64	100.00%	39,722.67	100.00%	/	/
科森科技	第一季度	46,061.57	21.65%	44,836.40	18.62%	30,797.75	14.23%
	第二季度	43,442.67	20.42%	43,263.79	17.96%	46,853.53	21.64%
	第三季度	47,105.87	22.14%	64,630.21	26.84%	68,687.28	31.73%
	第四季度	76,117.07	35.78%	88,101.61	36.58%	70,157.22	32.41%
	合计	212,727.18	100.00%	240,832.01	100.00%	216,495.78	100.00%
万祥科技	第一季度	12,941.49	19.07%	9,983.86	15.14%	10,636.01	22.48%
	第二季度	15,905.87	23.44%	15,290.13	23.19%	10,516.36	22.23%
	第三季度	19,388.86	28.57%	20,766.19	31.49%	13,615.31	28.78%
	第四季度	19,630.56	28.93%	19,900.29	30.18%	12,548.02	26.52%
	合计	67,866.78	100.00%	65,940.47	100.00%	47,315.69	100.00%

数据来源：同行业可比公司定期报告。

注 1：2017 年度恒铭达及方林科技的公开数据中，未按季度披露营业收入数据。

注 2：截至本招股说明书签署日，上述可比公司尚未披露 2020 年度报告。

上表可见，同行业可比公司中，除智动力营业收入的季节性波动相对较小外，安洁科技、恒铭达、方林科技、科森科技的营业收入均存在不同幅度的季节性波动，呈现出第三、第四季度销售占比较高且高于第一、第二季度的销售占比的特征，与公司呈现出相同的季节性波动特征。

2、公司退换货情况

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、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“8、退换货情况”中对退换货情况披露如下：

报告期内公司退换货情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年	2018 年
主营业务收入	106,436.75	67,866.78	65,940.47
退货	437.45	240.11	237.79
退货占比	0.41%	0.35%	0.36%
换货	1,339.65	917.26	452.45
换货占比	1.26%	1.35%	0.69%

报告期内，公司退货金额占当年主营业务收入比例为 0.36%、0.35%、0.41%，占比均较低。公司换货金额占当年主营业务收入比例为 0.69%、1.35%、1.26%，占比亦较低。公司报告期内退换货比例较低，不存在大额异常退换货的情形，主要退换货产品经返工后重新出售。

(5) 披露报告期内其他业务收入主要构成、波动较大的原因，与主营业务收入、产量是否匹配；

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%

导致其他业务收入波动较大的因素为废料收入、材料销售收入、模具、样品销售收入，具体分析如下：

(1) 废料收入

公司热敏保护组件、数电传控集成组件及精密结构件生产过程的第一步为金属材料的冲压成型，冲压后产生的金属边角料公司将集中向资源回收公司销售。

A、废料销售占主营业务收入的比重

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
主营业务收入	106,436.75	67,866.78	65,940.47
占比	2.90%	2.03%	2.10%

由上表可见，废料销售与主营业务收入基本匹配，其中 2020 年度占比较大的原因为 2020 年上半年，除正常出售当期产生的废料外，公司集中处理了一批以前年度留存的废料。

B、废料产出占产量的比重

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
废料入库数量(kg) (a)	689,506.00	269,852.15	300,864.43
冲压产量(万片) (b)	65,134.42	28,180.49	25,006.01
比率(a/b)	10.59	9.58	12.03

公司主要的废料为金属废料，金属废料主要来自于热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件中的冲压工序，因此生产中所产生的金属废料量与冲压工序的产量具有一定的相关性。但是整体上由于产品结构变化的原因，废料数量与冲压产量的比率会有一定波动。

由上表可见，总体上废料入库数量与公司冲压工艺的产出数量较为匹配。2018 年开始，公司业务规模大幅增加，整体产品的复杂程度提升，因此废料产出整体较高。总体上，废料数量与产量具有合理的匹配性。

(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。

报告期内，材料销售收入主要由客户根据自身需求确定，与公司主营业务收入、产量不存在明确的匹配关系。

（3）模具销售收入

报告期内，公司的模具销售收入为 78.01 万元、121.96 万元、231.73 万元，因公司产品基本为定制化产品，部分模具系由公司与客户约定单独结算，不计入产品成本。客户对公司的模具采购系根据其自身业务需求确定，与公司主营业务收入、产量不存在明确的匹配关系。

（4）样品销售收入

报告期内，公司的样品销售收入为 453.87 万元、563.86 万元、291.54 万元。2020 年度样品收入较低的原因主要为疫情导致了部分新项目打样的顺延。因公司产品的定制化特点，公司会按客户需求先少量制造样品交付客户，并收取一定费用，样品经客户认可后公司进行批量生产。样品收入与公司主营业务收入、产量不存在明确的匹配关系。

（5）租金收入

报告期内，公司的租金收入为 0.00 万元、19.53 万元、7.88 万元，均系苏州万盛祥拥有的位于成都的一层办公楼产生的租金收入，该层办公楼系由成都雅骏大股东黄卫东以偿还贷款的形式于 2019 年抵偿至苏州万盛祥。

（6）区分热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件，披露产品应用于终端产品及品牌的金额、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”中补充披露了以下内容：

（1）按终端产品用途分类

报告期内，公司各类产品按终端产品用途分类如下：

①热敏保护组件

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费电子锂电池模组	43,897.87	99.92	28,355.04	98.10	24,471.37	99.08
其他	37.31	0.08	549.75	1.90	227.27	0.92
合计	43,935.18	100.00	28,904.79	100.00	24,698.65	100.00

②数电传控集成组件

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费电子锂电池模组	31,076.63	99.58	21,723.51	99.78	25,312.48	98.95
其他	129.94	0.42	48.61	0.22	267.43	1.05
合计	31,206.56	100.00	21,772.12	100.00	25,579.91	100.00

③精密结构件

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
笔电、手机及平板电脑产品	8,471.08	61.05	7,216.43	63.91	7,419.04	66.02
服务器结构件	1,722.47	12.41	2,717.73	24.07	2,029.30	18.06
车载导航产品	900.22	6.49	768.58	6.81	224.26	2.00
新能源汽车产品	0.88	0.01	-	-	241.81	2.15
5G 基站备用电源	2,314.26	16.68				
其他	466.47	3.36	589.14	5.22	1,323.76	11.78
合计	13,875.37	100.00	11,291.87	100.00	11,238.16	100.00

④柔性功能零组件

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
笔电、手机及平板电脑产品	16,422.84	97.70	5,791.59	98.20	4,326.75	97.81
车载导航产品	296.68	1.76	33.49	0.57	0.39	0.01
其他	89.57	0.53	72.91	1.24	96.60	2.18
合计	16,809.09	100.00	5,898.00	100.00	4,423.74	100.00

⑤微型锂离子电池

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
耳机	610.56	100.00	-	-	-	-

⑥主营业务收入综合情况

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
消费电子锂电池模组	74,974.49	70.44	50,078.55	73.79	49,783.85	75.50
笔电、手机、平板电脑精密结构件及柔性功能零组件	24,893.92	23.39	13,008.02	19.17	11,745.79	17.81
5G 基站备用电源	2,314.26	2.17	-	-	-	-
服务器结构件	1,722.47	1.62	2,717.73	4.00	2,029.30	3.08
车载导航精密结构件及柔性功能零组件	1,196.90	1.12	802.07	1.18	224.65	0.34
新能源汽车结构件	0.88	0.00	-	-	241.81	0.37
其他	1,333.84	1.25	1,260.41	1.86	1,915.07	2.90
合计	106,436.75	100.00	67,866.78	100.00	65,940.47	100.00

(2) 按终端品牌分类

①热敏保护组件

单位：万元、%

品牌	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苹果	21,207.67	48.27	15,413.98	53.33	14,144.32	57.27
戴尔	8,644.89	19.68	4,053.03	14.02	2,362.36	9.56
惠普	10,015.88	22.80	5,063.98	17.52	1,299.59	5.26
华为	1,525.44	3.47	1,703.57	5.89	1,124.14	4.55
LG、苹果	666.74	1.52	779.96	2.70	803.14	3.25
三星	446.87	1.02	1,365.87	4.73	3,686.24	14.92
ASUS、Acer	6.44	0.01	83.78	0.29	82.13	0.33
富士通	-	-	0.33	0.00	272.49	1.10
联想	688.15	1.57	192.58	0.67	-	-
其他	733.10	1.67	247.74	0.86	924.24	3.74
合计	43,935.18	100.00	28,904.79	100.00	24,698.65	100.00

注：由于公司部分热敏保护组件客户同时生产过多个终端品牌产品（如 LG、苹果，ASUS、Acer 等），相关热敏保护组件难以明确终端品牌，因此将该等热敏保护组件使用的终端品牌合并列示。

②数电传控集成组件

单位：万元、%

品牌	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苹果	30,453.01	97.59	19,774.24	90.82	23,832.08	93.17
惠普	383.18	1.23	1,713.87	7.87	1,057.45	4.13
三星	92.25	0.30	146.12	0.67	297.18	1.16
其他	278.12	0.89	137.88	0.63	393.20	1.54
合计	31,206.56	100.00	21,772.12	100.00	25,579.91	100.00

注：报告期内，公司数电传控集成组件销售收入中，部分数电传控集成组件客户同时生产多个终端品牌产品，难以明确终端品牌，部分结构简单的数电传控集成组件难以明确对应终端品牌，并且报告期内品牌为其他的数电传控集成组件的销售占比较低，不再进一步区分其他终端品牌的数电传控集成组件。

③精密结构件

单位：万元、%

品牌	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
惠普、联想、戴尔等	5,125.68	36.94	5,066.38	44.87	4,037.99	35.93
苹果	1,929.80	13.91	1,559.03	13.81	1,988.19	17.69
华为	2,299.95	16.58				
FACEBOOK、松下	1,722.85	12.42	2,719.03	24.08	1,928.12	17.16
小米	1,247.88	8.99	0.59	0.01	-	-
西威	839.11	6.05	768.58	6.81	224.26	2.00
三星	95.53	0.69	446.35	3.95	1,087.14	9.67
LG、苹果	42.19	0.30	113.91	1.01	68.99	0.61
Boosted	-	-	174.04	1.54	114.53	1.02
大众、宝马、奇瑞	-	-	83.72	0.74	882.36	7.85
雅骏	-	-	-	-	130.12	1.16
其他	572.37	4.13	360.24	3.19	776.46	6.91
合计	13,875.37	100.00	11,291.87	100.00	11,238.16	100.0

注：由于公司部分精密结构件客户同时生产过多个终端品牌产品（如大众、宝马、奇瑞，FACEBOOK、松下等），相关精密结构件难以明确终端品牌，因此将该等精密结构件使用的终端品牌合并列示。

④柔性功能零组件

单位：万元、%

品牌	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苹果	7,844.98	46.67	2,909.05	49.32	2,785.39	62.96
惠普、联想、戴尔等	7,099.19	42.23	2,822.56	47.86	809.70	18.30
ASUS、Acer	1,099.64	6.54	-	-	108.45	2.45
LG、苹果	-	-	49.30	0.84	217.30	4.91
其他	765.27	4.55	117.08	1.99	502.91	11.37
合计	16,809.09	100.00	5,898.00	100.00	4,423.74	100.00

注：由于公司部分柔性功能零组件客户同时生产过多个终端品牌产品（如惠普、联想、戴

尔等，LG、苹果等），相关柔性功能零组件难以明确终端品牌，因此将该等柔性功能零组件使用的终端品牌合并列示。

⑤微型锂离子电池

单位：万元、%

品牌	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
OPPO	610.56	100.00	-	-	-	-

⑥主营业务收入综合情况

单位：万元、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
苹果	61,435.46	57.72	39,656.30	58.43	42,749.98	64.83
惠普、联想、戴尔、微软、ASUS、Acer	33,063.06	31.06	18,996.18	27.99	9,757.67	14.80
华为	3,825.39	3.59	1,703.57	2.51	1,124.14	1.70
三星	634.65	0.60	1,958.34	2.89	5,070.56	7.69
小米	1,247.88	1.17	0.59	0.00	-	-
LG、苹果	708.99	0.67	943.17	1.39	1,089.43	1.65
FACEBOOK、松下	1,722.85	1.62	2,719.03	4.01	1,928.12	2.92
西威	839.11	0.79	768.58	1.13	224.26	0.34
Boosted	-	-	174.04	0.26	114.53	0.17
大众、宝马、奇瑞	-	-	83.72	0.12	882.36	1.34
富士通	-	-	0.33	-	272.49	0.41
雅骏	-	-	-	-	130.12	0.20
其他	2,959.79	2.78	862.93	1.27	2,596.81	3.94
合计	106,436.75	100.00	67,866.78	100.00	65,940.47	100.00

注：由于公司部分客户同时生产过多个终端品牌产品（如 LG、苹果等，FACEBOOK、松下等），相关产品难以明确终端品牌，因此将该类产品的终端品牌合并列示。

二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了发行人申报财务报表和原始财务报表；

- 2、核查了报告期内的销售明细账；
- 3、查阅了可比上市公司的定期报告；
- 4、核查了发行人报告期内退换货记录；
- 5、核查了发行人废料入库记录、冲压产量记录。

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人披露的报告期内申报财务报表较原始财务报表收入确认政策发生变化的原因真实、准确、完整，原因合理；发行人披露的因收入确认政策发生变化对报告期各期收入金额及比例的影响真实、准确、完整；发行人目前的收入确认政策与可比公司不存在重大差异；

2、发行人披露的 2018 年度收入大幅增长的原因真实、准确、完整，原因合理；与同行业可比公司收入的变化趋势不存在重大差异；

3、发行人披露的热敏保护组件产品价格逐年下降的原因真实、准确、完整，原因合理；发行人热敏保护组件未来单价、毛利率不会持续下降；发行人持续经营能力未发生重大不利变化；

4、发行人披露的收入季节性情况、退换货情况等真实、准确、完整；

5、发行人披露的报告期内其他业务收入主要构成、波动较大的原因以及与主营业务收入、产量之间的关系真实、准确、完整，原因合理；

6、发行人披露的发行人产品应用于终端产品及品牌的金额及比例真实、准确、完整。

7. 关于客户

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人对前五大客户销售占比分别为 67.22%、73.38%和 79.02%。

(2) 报告期内，发行人对欣旺达销售收入分别为 2,818.55 万元、10,064.55 万元和 10,073.59 万元，对宁德新能源销售收入分别为 2,870.26 万元、4,503.77 万元和 11,222.38 万元。

(3) 惠州德赛 2017 年未进入发行人前五大客户，2018 年、2019 年发行人对惠州德赛销售收入分别为 11,346.60 万元和 12,600.87 万元，为发行人第二大客户。

(4) 2017-2018 年，发行人对遂宁伊连特销售收入分别为 3,421.06 万元和 5,110.99 万元，2019 年遂宁伊连特未进入发行人前五大客户。

(5) 发行人客户惠州德赛、欣旺达均从事消费电子锂电池的生产与销售业务。发行人子公司常州微宙开展了微型锂离子电池产品相关的研发和试制工作，已具备微型锂离子电池的小批量生产能力。

(6) 发行人未按照本所《审核关注要点》的要求，披露主要客户及新增客户的基本情况。

请发行人：

(1) 区分热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件业务，披露主要客户的基本情况、销售金额、单价、毛利率，分析同类产品不同客户的毛利率差异情况；

(2) 披露与欣旺达、宁德新能源、惠州德赛合作历史，报告期内销售收入大幅增长的原因，结合期后销售情况、在手订单情况等分析并披露收入增长是否具有可持续性，披露 2019 年对遂宁伊连特销售收入大幅下降的原因；

(3) 结合可比公司，分析并披露报告期内发行人前五大客户变动、客户集中度逐年增长的原因，与可比公司是否存在较大差异；

(4) 披露本次募投项目-新建微型锂离子电池及精密零部件生产项目是否构

成与主要客户如欣旺达、宁德新能源、惠州德赛业务竞争的情况，是否影响发行人未来向相关客户的销售，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响，相关风险披露是否充分；

（5）按照本所《审核关注要点》的要求，披露报告期内主要客户、新增客户的基本情况。

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）区分热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件业务，披露主要客户的基本情况、销售金额、单价、毛利率，分析同类产品不同客户的毛利率差异情况；

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“（五）主要客户基本信息”及“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”中补充披露了以下内容：

报告期内，公司主要客户的基本情况具体如下：

1、新普科技

（1）新普科技股份有限公司

名称	新普科技股份有限公司
注册地址	新竹县湖口乡湖口村八德路2段471号
注册资本	320,000.00万新台币
成立时间	1992年4月16日
法定代表人	宋福祥
企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
经营范围	LEV工具机电电池模组，手持电池模组，电动交通车电池模组，家用储能系统。IT：智慧型手机电池模组，平板电脑电池模组，笔记本电脑电池模组。充电宝，蓝牙，无线喇叭，电池模组，扫地机器人，手持吸尘器，穿戴装置，塑胶成型，射出，各式治具，冲压，Tray盘，薄膜，模切，汇流排。各制自动化线：设计，研发制造，组线，布线。

(2) 新普科技（重庆）有限公司

名称	新普科技（重庆）有限公司
注册地址	重庆市沙坪坝区综保大道2号
注册资本	3,001.00 万美元
成立时间	2010 年 8 月 20 日
法定代表人	汪慰莹
企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
经营范围	特许经营项目：包装装潢印刷品印刷（按许可证核定的有效期限和经营范围从事经营）；一般经营项目：从事锂离子电池、精度高于 0.02 毫米（含 0.02 毫米）精密冲压模具、精度高于 0.05 毫米（含 0.05 毫米）精密型腔模具、电子专用设备、测试仪器、LED 整流器、电子连接器、冲压零组件、吸塑产品（Tray 盘）、绝缘片制作，电子产品周边设备及包（袋）类配件，及前各项产品之相关零配件生产、加工、配套，销售自产产品并提供相关售后服务和维修服务。『依法禁止经营的不得经营；依法应经许可审批而未获许可批准前不得经营』

(3) 重庆贻百电子有限公司

名称	重庆贻百电子有限公司
注册地址	重庆市沙坪坝区综保大道2号
注册资本	2,000.00 万元
成立时间	2016 年 10 月 19 日
法定代表人	汪慰莹
企业类型	有限责任公司（法人独资）（外商投资企业投资）
经营范围	包装装潢印刷品印刷（须取得相关行政许可或审批后方可从事经营）；从事锂离子电池、电子产品及精密模具、模切加工（绝缘纸）、冲压件加工（镍片、铜片、治具）、吸塑、射出成型及前各项产品之相关生产设备及零备件的生产与销售，并提供售后安装与维修服务。（以上范围国家法律、法规禁止经营的不得经营；国家法律、法规规定应经审批而未获审批前不得经营）*

(4) 华普电子（常熟）有限公司

名称	华普电子（常熟）有限公司
注册地址	江苏省常熟高新技术产业开发区东南大道 888 号
注册资本	3,000.00 万美元
成立时间	2014 年 1 月 2 日
法定代表人	周志鹏

企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
经营范围	从事锂离子电池、精度高于 0.02 毫米精密冲压模具、精度高于 0.05 毫米精密型腔模具、电子专用设备、测试仪器、自动化设备、无线电子传输模块及前各项产品之相关零配件生产、加工，销售自产产品并提供相关售后服务和维修服务，包装装潢印刷品印刷；从事货物及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

(5) 新世电子（常熟）有限公司

名称	新世电子（常熟）有限公司
注册地址	江苏省常熟高新技术产业开发区东南大道 888 号
注册资本	7,000.00 万美元
成立时间	2006 年 3 月 8 日
法定代表人	周志鹏
企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
经营范围	从事锂离子电池、精冲模、精密型腔膜、电子专用设备、测试仪器，LED 整流器、精密转轴、电子连接器，及前各项产品之相关零配件生产、加工，包装装潢印刷品印刷，销售自产产品并提供相关售后服务和相关维修服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

2、惠州德赛

名称	惠州市德赛电池有限公司
注册地址	惠州市仲恺高新技术产业开发区 15 号小区（厂房）
注册资本	70,000.00 万元
成立时间	2002 年 10 月 22 日
法定代表人	曾剑云
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	锂离子电池及配件、电池材料、动力电池系统、电池管理系统、储能电池及储能系统、电子产品、家用电器、大数据、物联网、通讯相关领域产品的配件及设备、新能源产品、自动化设备、高精模具及生产线的研发、生产、加工及销售；产品及相关材料的实验室检测及技术服务；能源科学技术研究；软件开发及销售；燃料电池、蓄电池及蓄电池组的研发、销售；货物或技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

3、欣旺达

名称	欣旺达电子股份有限公司
注册地址	深圳市宝安区石岩街道石龙社区颐和路2号综合楼1楼、2楼A-B区、2楼D区-9楼
注册资本	156,822.9031 万元
成立时间	1997 年 12 月 9 日
法定代表人	王威
企业类型	股份有限公司（上市）
经营范围	一般经营项目是：软件开发及销售；锂离子电池、蓄电池、蓄电池组的实验室检测、技术咨询服务；兴办实业（具体项目另行申报）；国内商业、物资供销业；货物及技术进出口；物业租赁；普通货运。（以上项目均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批及禁止项目），许可经营项目是：电池、充电器、精密模具、精密注塑、仪器仪表、工业设备、自动化设备及产线的研发、制造、销售；电子产品的研发、制造、销售；动力电池系统、储能电池及储能系统的研发、制造、销售；医疗器械、医疗安全系列产品、工业防护用品、劳动防护用品等研发、生产、销售；移动基站、通信设备、电子触控笔、家电类、音箱类、灯具类、转换器类、电器开关的研发、生产和销售；玩具生产及销售；锂离子电池材料、高性能膜材料、电解液材料的研发、生产、销售。

4、遂宁伊连特

(1) 遂宁伊连特电子有限公司

名称	遂宁伊连特电子有限公司
注册地址	四川省遂宁市经济技术开发区
注册资本	800.00 万美元
成立时间	2012 年 3 月 28 日
法定代表人	李世镕
企业类型	有限责任公司（外国法人独资）
经营范围	研发、设计、生产电子成型品、锂离子电池；注塑模具的研发、设计、生产及咨询；销售本公司自产产品并提供售后服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

(2) ELENTEC VIETNAM ENERGY COMPANY LIMITED

名称	ELENTEC VIETNAM ENERGY COMPANY LIMITED
注册地址	Lot 44D, QuangMinh Industrial Zone, MeLinh, Hanoi, Vietnam
注册资本	800.00 万美元
成立时间	2017 年 11 月

法定代表人	李世镕
企业类型	有限责任公司（外国法人独资）
经营范围	电动工具电池、PC 电池模组

5、村田新能源

名称	村田新能源（无锡）有限公司
曾用名	索尼电子（无锡）有限公司
注册地址	无锡市新吴区长江路 27 号（经营场所：无锡市新吴区珠江路 41 号）
注册资本	48,622.00 万美元
成立时间	2000 年 8 月 22 日
法定代表人	野村慎治（NOMURA SHINJI）
企业类型	有限责任公司（外国法人独资）
经营范围	开发、生产、加工锂离子二次电池及其它电池、半导体光电专用材料、电荷耦合器件（CCD）、新型电力电子元器件、电子电器设备、仪器工模具、音视产品、背投影彩色电视机、液晶投影仪、液晶显示板等新型显示器件、家庭计算机娱乐系统设备（可对应家庭游戏软件）、记录媒体、软件开发、信息和广播电视设备及其集成系统（硬件和软件）、多媒体网络产品、数字技术产品、计算机及其外围设备、环保新材料及装置（以上产品中，国家禁止生产的产品除外）；提供信息和广播电视设备集成系统相关的咨询、设计、技术服务（包括安装、组织培训、教育）。从事非配额许可证管理、非专营商品的收购出口；从事上述产品及其零部件、原辅材料（不含危化品）的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口业务（以上商品进出口不涉及国营贸易管理商品、涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）；从事电池制造业机器设备的租赁业务（经营期限不超过 30 年）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

6、宁德新能源

（1）宁德新能源科技有限公司

名称	宁德新能源科技有限公司
注册地址	宁德市蕉城区漳湾镇新港路 1 号
注册资本	13,000.00 万美元
成立时间	2008 年 3 月 14 日
法定代表人	左允文
企业类型	有限责任公司（港澳台法人独资）
经营范围	一般项目：电池制造；电池销售；电容器及其配套设备制造；电容器及其配套设备销售；电子元器件与机电组件设备制造；电子专用设备

	制造；电子专用材料制造；电子专用设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用材料研发；电子元器件批发；电子元器件零售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备销售；机械零件、零部件销售；模具销售；仪器仪表销售；电机及其控制系统研发；工业自动控制系统装置销售；软件销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；光通信设备销售；信息安全设备销售；互联网设备销售；网络设备销售；云计算设备销售；金属制品销售；日用玻璃制品销售；塑料制品销售；家具零配件销售；智能仓储装备销售；消防器材销售；特种劳动防护用品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：货物进出口；技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
--	---

(2) 东莞新能源科技有限公司

名称	东莞新能源科技有限公司
注册地址	东莞松山湖高新技术产业开发区工业西路1号
注册资本	6,959.30 万美元
成立时间	2004 年 5 月 24 日
法定代表人	伍先帆
企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
经营范围	开发、生产和销售高技术绿色电池、锂离子电池、锂聚合物电池、燃料电池、动力电池、超级电容器及以上电池的原材料、辅料、半成品以及上述电池为核心单元的功能模块产品（以上项目不涉及危险化学品）；销售专用机械设备和通用机械设备、精密模具、精密注塑件、仪器仪表、电源管理系统及软件、新型电子元器件及配件；销售软件、硬件及计算机系统；销售金融制品、玻璃制品、塑料制品；并提供上述产品的售后服务；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）

7、顺达电子

名称	顺达电子科技（苏州）有限公司
注册地址	吴江经济技术开发区花港路8号
注册资本	8,000.00 万美元
成立时间	2001 年 3 月 9 日
法定代表人	钟聪明
企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
经营范围	各类锂离子电池组、镍氢电池组（不含新能源汽车用能量型动力电池），新型电子元器件：无线通讯模组（FM 插接模组、MP3 音乐模组）、各式充电器的生产，电源管理系统的技术开发，本公司自产产品的销售，

	并提供相关售后服务、技术服务和维修服务；从事与本公司生产产品同类商品的批发及进出口业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
--	---

8、三洋集团

（1）三洋能源（苏州）有限公司

名称	三洋能源（苏州）有限公司
注册地址	苏州市吴中区胥口镇孙武路 86 号
注册资本	35,500.00 万美元
成立时间	2000 年 10 月 30 日
法定代表人	中屋聪
企业类型	有限责任公司（中外合资）
经营范围	研发、生产、销售能量型动力电池；镍镉电池、镍氢电池、动力镍氢电池、锂离子电池等电池和这些电池的电池组及使用这些电池的电动剃刀、手提电灯等的各种电器、充电器，以及零部件的开发、制造、销售、维修等业务；并从事公司自产产品同类商品与电池相关材料的进出口、批发、佣金代理（拍卖除外）业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（2）Panasonic Industrial Devices Sales Company of America, Rechargeable Batteries Group

名称	Panasonic Industrial Devices Sales Company of America, Rechargeable Batteries Group
地址	1701 Golf Road, Suite 3-1100, Rolling Meadows, IL
经营范围	电池产品

（3）松下能源（无锡）有限公司

名称	松下能源（无锡）有限公司
注册地址	无锡国家高新技术产业开发区 59 号地块
注册资本	600,000.00 万日元
成立时间	2001 年 7 月 20 日
法定代表人	只信一生（TADANOBU KAZUO）
企业类型	有限责任公司（外国法人独资）
经营范围	开发生产锂离子电池、无汞二次电池、充电器及配件；从事上述产品

	及机械设备、电气设备、电子元器件、电子产品、通信设备、家用电器器具、照明器具用品及其零部件的批发、进出口业务（以上商品进出口不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请。）；并提供技术服务、技术转让（不含国家禁止、限制类技术）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
--	---

9、信利光电

(1) 信利光电股份有限公司

名称	信利光电股份有限公司
注册地址	汕尾市区工业大道信利工业城一区第 15 栋
注册资本	36,876.9402 万元
成立时间	2008 年 6 月 16 日
法定代表人	林伟华
企业类型	股份有限公司（台港澳与境内合资、未上市）
经营范围	研究与开发、生产和销售触摸屏、触控器件及集成触控模组、微型摄像模组、光电子器件及其他电子器件、光学器件、系统产品、新型电子元器件等产品及其关键部件和材料，并提供相关的技术开发和技术咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

(2) 信利半导体有限公司

名称	信利半导体有限公司
注册地址	汕尾市区东冲路北段工业区
注册资本	49,830.00 万美元
成立时间	2000 年 6 月 28 日
法定代表人	林伟华
企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
经营范围	生产经营液晶显示模块、液晶显示器、有机电致发光二极管（OLED）显示器及（OLED）显示模块等半导体产品，平板电脑、智能可穿戴产品（智能电子手表、智能手环、智能眼镜等）及核心部件等其他消费类电子产品。

10、淳华科技

名称	淳华科技（昆山）有限公司
注册地址	江苏省昆山市玉山镇汉浦路 1399 号

注册资本	13,171.0882 万美元
成立时间	2000 年 11 月 16 日
法定代表人	郑明智
企业类型	有限责任公司（外商合资）
经营范围	研发、制造柔性线路板等新型电子元器件（含片式元器件）、光电器件、敏感元器件及传感器、光电子专用材料；销售自产产品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

11、乐金化学

（1）乐金化学（南京）信息电子材料有限公司

名称	乐金化学（南京）信息电子材料有限公司
注册地址	南京经济技术开发区恒谊路 17、18 号
注册资本	135,730.00 万美元
成立时间	2003 年 7 月 14 日
法定代表人	KOO HO NAM
企业类型	有限责任公司（外商合资）
经营范围	研究、开发、生产偏光板和偏光片卷材等新型平板显示器件、锂离子电池、新能源动力电池（能量密度 $\geq 110\text{Wh/kg}$ ，循环寿命 < 2000 次），以上产品相关零配件和模具；销售自产产品并提供相关配套服务。公司自产产品的同类商品的进出口及批发业务（涉及法律、法规禁止经营的不得经营，涉及许可证经营的凭许可证经营），国内采购商品（特种商品除外）的批发业务。包装装潢印刷品经营项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（2）LG Chem. Ltd.

名称	LG Chem. Ltd.
注册地址	韩国首尔市永登浦汝矣大道 128 号，LG 双子大厦
注册资本	136,490 万美元
成立时间	1947 年 1 月
CEO	辛学喆
业务范围	石油化学、电池、尖端素材、生命科学

12、宁德时代新能源科技股份有限公司

名称	宁德时代新能源科技股份有限公司
----	-----------------

注册地址	福建省宁德市蕉城区漳湾镇新港路2号
注册资本	220,839.97 万元
成立时间	2011 年 12 月 16 日
法定代表人	周佳
企业类型	股份有限公司（上市、自然人投资或控股）
经营范围	锂离子电池、锂聚合物电池、燃料电池、动力电池、超大容量储能电池、超级电容器、电池管理系统及可充电电池包、风光电储能系统、相关设备仪器的开发、生产和销售及售后服务；对新能源行业的投资；锂电池及相关产品的技术服务、测试服务以及咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

13、达丰电脑

名称	达丰（重庆）电脑有限公司
注册地址	重庆市沙坪坝区综保大道18号
注册资本	9,800.00 万美元
成立时间	2010 年 4 月 26 日
法定代表人	黄健堂
企业类型	有限责任公司（港澳台法人独资）
经营范围	一般项目：设计、开发、生产、维修、销售各式电子计算机整机（台式、笔记本、平板、服务器等）及其外部设备（主机板、显示设备、存储设备等）、计算机网络设备及软件（接入网通信系统、信息识别处理终端系统等）、移动通信传输及终端设备（网络电话、电话手机、卫星导航定位接收设备等）、数字视听设备（影视设备、多媒体终端）、物联网家用电器、办公设备、数码产品、电子产品（不含电子出版物）、精密仪器的成品和半成品，上述产品的组件及配套零部件；模具、注塑制品的制造与加工；提供与上述产品相关的系统服务、数据咨询服务、技术支持、维修售后服务；上述产品的进出口业务、批发业务、佣金代理（拍卖除外）及相关其他配套业务；转让自研成果，劳动保护用品生产，劳动保护用品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

14、瑞声光电科技（常州）有限公司

名称	瑞声光电科技（常州）有限公司
注册地址	常州市武进高新技术产业开发区常漕路3号
注册资本	12,780.00 万美元
成立时间	2006 年 4 月 13 日
法定代表人	吴国林

企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
经营范围	研究开发、制造数字照相机及关键件、新型电子元器件（光电子器件、片式元器件、敏感元器件及传感器、频率控制与选择元件、混合集成电路、新型机电元件）、直线电机、平面电机；自有设备租赁，设计、制造电声测试仪；自动化装备的研发及制造；新型电子元器件的技术开发、技术转让、技术服务；道路货运经营（限《道路运输经营许可证》核定范围）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

15、珠海冠宇

（1）珠海冠宇电池股份有限公司

名称	珠海冠宇电池股份有限公司
注册地址	珠海市斗门区井岸镇珠峰大道 209 号(A 厂房首层南区)
注册资本	96,614.2169 万元
成立时间	2007 年 5 月 11 日
法定代表人	徐延铭
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	研发、生产和销售动力镍氢电池、锂离子电池、新能源汽车动力电池等高新技术绿色电池、相关设备和原材料，并提供相关技术服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

（2）重庆冠宇电池有限公司

名称	重庆冠宇电池有限公司
注册地址	重庆市万盛经开区平山产业园区鱼田堡组团
注册资本	42,000.00 万元
成立时间	2018 年 4 月 25 日
法定代表人	徐延铭
企业类型	有限责任公司（法人独资）
经营范围	一般项目：研发、生产、销售：镍氢电池、锂离子电池、新能源汽车动力电池以及电池研发、生产和测试所需的工装，夹具，仪器，设备，化工材料（不含危化品），金属材料，塑胶材料，电子材料。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

报告期内，公司对主要客户的销售情况具体如下：

1、热敏保护组件

单位：万元、元/件、%

年度	客户名称	销售金额	销售占比	销售单价	毛利率
2020 年	客户一	27,052.25	61.57	1.59	24.67
	客户二	2,310.59	5.26	1.86	25.21
	客户三	4,796.32	10.92	1.74	27.24
	客户四	4,295.94	9.78	1.86	32.51
	客户五	1,994.86	4.54	1.46	-4.72
	客户六	748.42	1.70	1.42	6.52
	客户七	26.61	0.06	1.78	31.63
	合计	41,224.98	93.83	1.64	24.07
2019 年	客户一	11,222.38	38.83	1.55	17.82
	客户二	3,995.75	13.82	1.77	17.27
	客户三	3,271.68	11.32	1.83	22.29
	客户四	3,153.59	10.91	1.94	26.14
	客户五	1,927.00	6.67	1.37	-0.37
	客户六	1,536.77	5.32	1.48	1.40
	客户七	1,202.69	4.16	1.74	27.94
	合计	26,309.85	91.02	1.64	17.47
2018 年	客户一	4,503.77	18.23	1.55	24.83
	客户二	3,102.90	12.56	2.11	43.98
	客户三	3,959.86	16.03	1.93	28.74
	客户四	2,325.31	9.41	2.02	36.78
	客户五	994.65	4.03	1.48	13.61
	客户六	3,723.22	15.07	1.48	3.06
	客户七	4,046.27	16.38	1.83	36.49
	合计	22,655.99	91.73	1.74	27.38

A、客户一

报告期内，公司热敏保护组件的主要客户中，对客户一的销售毛利率分别为 24.83%、17.82%、24.67%，随着客户一销售占比逐年上升，公司对客户一的销

售毛利率与热敏保护组件主要客户的平均毛利率差异逐渐减小，2019年起与主要客户的平均毛利率较为接近。对于销售予客户一的热敏保护组件，公司直接与客户一议价，由于客户一在锂电池模组行业有较高的市场地位，相关产品的定价以及销售毛利率，与主要客户平均单价、平均毛利率接近。报告期内，客户一逐渐成为公司热敏保护组件的第一大客户，公司为了保证热敏保护组件的销量及整体盈利水平，在议价时做出少量让步，使公司对客户一的热敏保护组件销售毛利率，略低于客户二、客户三、客户四、客户七等热敏保护组件的主要客户。

B、客户二、客户三、客户四

报告期内，公司热敏保护组件的主要客户中，客户二、客户三、客户四的销售毛利率相对价高，基本高于当期热敏保护组件的平均毛利率。公司销售予客户二、客户三、客户四的热敏保护组件的终端品牌主要为苹果，并且由公司与苹果直接议价，由于苹果的消费电子产品拥有较强的市场竞争力，公司销售予客户二、客户三、客户四的热敏保护组件毛利率较高。

C、客户六

报告期内，公司对客户六的热敏保护组件销售毛利率分别为 3.06%、1.40%、6.52%，毛利率低于其他热敏保护组件主要客户，原因如下：公司销售予客户六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，并且预期公司对客户六的销量将持续增长，因此，在与客户六合作初期，给予相对优惠的销售价格，导致公司对客户六的热敏保护组件销售毛利率较低。报告期内，一方面，随着客户六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，对客户六的热敏保护组件销量呈下降趋势；另一方面，公司对客户六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，公司主动减少了对客户六的销售，亦导致公司对客户六的热敏保护组件销量呈下降趋势。由于公司对客户六的热敏保护组件的销量及其占比逐渐成下降趋势，因此相关产品的销售毛利率较低，不会对公司热敏保护组件业务的持续盈利能力产生重大不利影响。

D、客户七

报告期内，公司对客户七的热敏保护组件销售毛利率分别为 36.49%、27.94%、31.63%，整体较高。一方面，由于客户七在锂电池模组行业拥有较高的市场地位，相关产品的销售定价较高；另一方面，公司销售予客户七的热敏保护组件机种比较集中，且为毛利率较高的机种，也使其整体毛利率较高，并且在 2019 年度及 2020 年度销售收入下降的情况下，仍保持较高毛利率。

E、客户五

报告期内，公司对客户五的热敏保护组件销售毛利率分别为 13.61%、-0.37%、-4.72%，毛利率水平低于热敏保护组件的整体销售毛利率。公司销售予客户五的热敏保护组件并非由终端品牌商指定价格，系由多家企业定期竞价确定，产品售价竞争较为激烈，致使毛利率较低。

其中 2019 年度及 2020 年度毛利率下降较快的主要原因为苏州海关对公司自 2019 年 6 月 3 日起进口的热敏元件加征了 10% 的进口关税，致使原材料成本上升、毛利率下降。自 2020 年 7 月起，公司已与客户五就热敏保护组件销售单价的调整达成一致，并且自 2020 年 9 月起，公司与客户五的热敏保护组件销售订单中已体现出价格调整上涨的趋势，销售毛利率已企稳回升。

报告期内，公司对客户五的热敏保护组件销售收入占比分别为 4.03%、6.67%、4.54%，整体占比较低。

报告期内，公司对各主要客户的热敏保护组件销售毛利率的变动趋势，与热敏保护组件整体销售毛利率变动趋势总体一致，报告期内，公司热敏保护组件销售毛利率分析参见本问询回复“6. 关于收入”之“（3）区分终端品牌商指定模式、非终端品牌商指定模式，结合同行业可比公司情况，量化分析并披露热敏保护组件产品价格逐年下降的原因，未来单价、毛利率是否会持续下降，发行人持续经营能力是否发生重大不利变化；”

2、数电传控集成组件

单位：万元、元/件、%

年度	客户名称	销售金额	销售占比	销售单价	毛利率
2020 年	客户一	14,236.64	45.62	17.81	23.94
	客户二	10,899.76	34.93	23.46	21.56

	客户三	5,484.07	17.57	7.27	18.33
	客户四	138.28	0.44	2.35	45.64
	客户五	87.73	0.28	0.49	5.77
	合计	30,846.48	98.85	13.68	22.15
2019 年	客户一	8,263.00	37.95	16.65	26.25
	客户二	8,184.34	37.59	26.97	25.10
	客户三	4,521.76	20.77	40.23	10.73
	客户四	515.97	2.37	2.75	32.35
	客户五	186.00	0.85	0.74	17.75
	合计	21,671.07	99.54	16.04	22.65
2018 年	客户一	10,601.22	41.44	12.98	37.58
	客户二	8,163.73	31.91	30.95	32.63
	客户三	5,161.22	20.18	45.90	23.61
	客户四	1,152.23	4.50	3.63	29.99
	客户五	299.56	1.17	0.79	26.76
	合计	25,377.96	99.21	13.42	32.68

A、客户一、客户二、客户三、客户四

报告期内，公司数电传控集成组件的主要客户中，客户一、客户二、客户三、客户四的销售毛利率整体相对较高，主要原因如下：公司销售予客户一、客户二、客户三、客户四的数电传控集成组件的终端品牌主要为苹果，并且由公司与苹果直接议价，由于苹果的消费电子产品拥有较强的市场竞争力，公司销售予客户一、客户二、客户三、客户四的数电传控集成组件毛利率较高。

a、客户三与客户一、客户二、客户四等客户的差异分析

2018 至 2020 年度，公司对客户三数电传控集成组件的销售毛利率分别为 23.61%、10.73%和 18.33%，低于其他终端品牌也为苹果的数电传控集成组件客户同期的毛利率，具体分析如下：

2018 至 2020 年度，公司对客户一、客户二、客户三、客户四等终端品牌商为苹果的数电传控集成组件客户的销售情况具体如下：

单位：万件、元/件

公司	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销量	单位 售价	单位 毛利	销量	单位 售价	单位 毛利	销量	单位 售价	单位 毛利
客户一	799.33	17.81	4.26	496.16	16.65	4.37	816.48	12.98	4.88
客户二	464.66	23.46	5.06	303.49	26.97	6.77	263.80	30.95	10.10
客户三	753.84	7.27	1.33	112.38	40.23	4.32	112.46	45.90	10.84
客户四	58.94	2.35	1.07	187.50	2.75	0.89	317.48	3.63	1.09
合计	2,076.78	14.81	3.29	1,099.53	19.54	4.43	1,510.21	16.61	5.44

注：由于公司销售予客户四的数电传控集成组件单位售价远低于客户一、客户二、客户三等其他客户，因此其单位毛利也低于其他客户。

由于公司整体的战略目标是追求长期的盈利水平最大化，因此，公司在考虑数电传控集成组件的销售定价时，不仅会考虑销售毛利率，也会同时考虑单位产品毛利额。如上表所示，2018 及 2019 年度，除数电传控集成组件销售单价明显低于其他客户的客户四外，公司销售予客户三的数电传控集成组件单位毛利，与客户一及客户二不存在重大差异。

2018 及 2019 年度，公司销售予客户三的数电传控集成组件单位毛利分别为 10.84 元/件、4.32 元/件，公司销售予客户一以及客户二的数电传控集成组件的平均单位毛利分别为 6.15 元/件以及 5.28 元/件，公司销售予客户三的数电传控集成组件单位毛利，没有出现明显低于销售予客户一以及客户二的数电传控集成组件的平均单位毛利的情形。

2020 年度，公司销售予客户三的数电传控集成组件单位毛利为 1.33 元/件，主要是公司销售客户三一批工艺较为简单的数电传控集成组件，数量较多且单价较低，单位毛利较低，从而拉低了 2020 年度数电传控集成组件的平均单位毛利。

2018 及 2019 年度，公司销售予客户三的数电传控集成组件的毛利率低于客户一、客户二等主要客户，主要是由于销售予客户三的数电传控集成组件单价较高。2018 及 2019 年度，公司销售予客户三的数电传控集成组件的单价分别为 45.90 元/件、40.23 元/件，而公司销售予客户一以及客户二的数电传控集成组件的单价分别为 17.37 元/件、20.57 元/件，远低于对客户三的销售单价。在公司追求长期的盈利水平最大化的战略下，功能及结构类似的产品单位毛利差

别不大，公司对客户三的数电传控集成组件销售单价较高，导致其毛利率低于其他主要客户。

2020 年度，公司销售欣旺达一批工艺较为简单的数电传控集成组件，数量较多且单价较低，从而拉低了 2020 年度数电传控集成组件的平均单价，这部分销售金额占比较小，剔除这部分影响后公司销售予客户三的数电传控集成组件的单价为 36.57 元/件，仍远高于客户一以及客户二的数电传控集成组件的单价，因此 2020 年度在单位毛利差别不大的情况下公司对客户三的数电传控集成组件的毛利率略低于其他主要客户。

b、客户四

公司对客户四的数电传控集成组件业务的销售毛利率，在 2019 年度及 2020 年度，呈上升趋势，与数电传控集成组件的整体毛利率变动趋势不一致，主要原因如下：公司与客户四的合作历史较长，但由于其自身需求的变动，报告期内，公司对客户四销售的数电传控集成组件的销售收入呈下降趋势，2019 年度及 2020 年度，公司销售予客户四的数电传控集成组件，主要为毛利率相对较高的机种，使公司对客户四的数电传控集成组件整体销售毛利率较高，与数电传控集成组件的整体毛利率变动趋势存在一定差异，但由于销售额仅为 515.97 万元及 138.28 万元，对数电传控集成组件的整体毛利率影响不大。

B、客户五

报告期内，公司对客户五的数电传控集成组件的销售毛利率呈下降趋势，与数电传控集成组件的整体毛利率变动趋势一致。其中，2020 年度，公司对客户五的销售毛利率仅为 5.77%，主要原因如下：客户五的终端品牌主要为三星，报告期内，公司对客户五的数电传控集成组件销售整体较低，并且随着客户五的生产线逐渐向东南亚等劳动力成本更低的地区转移，公司对客户五的数电传控集成组件销售在报告期内呈下降趋势。2020 年度，公司对客户五的数电传控集成组件销售收入仅为 87.73 万元，主要为接近生命周期末期机种的零星销售，由于相关机种的产销量均较低，导致产品成本相对较高，导致出现毛利率较低的情形。

整体而言，报告期内，公司对数电传控集成组件的主要客户的销售毛利率整

体呈下降趋势，其中，终端品牌商为苹果的数电传控集成组件销售毛利率相对较高。报告期内，公司数电传控集成组件销售毛利率分析参见招股说明书“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”。

3、精密结构件

单位：万元、元/件

年度	客户名称	销售金额	销售占比	销售单价	毛利率
2020 年	客户一	3,126.20	22.53%	2.08	51.42%
	客户二	2,108.43	15.20%	3.47	9.67%
	客户三	1,944.94	14.02%	0.14	7.45%
	客户四	1,722.85	12.42%	3.33	38.13%
	客户五	1,340.70	9.66%	0.41	34.81%
	合计	10,243.13	73.82%	0.53	30.07%
2019 年	客户一	4,508.70	39.93%	2.50	61.14%
	客户四	2,719.03	24.08%	3.10	44.98%
	客户三	791.50	7.01%	0.19	27.37%
	客户六	768.64	6.81%	4.10	22.81%
	客户二	502.49	4.45%	4.18	52.87%
	合计	9,290.36	82.27%	1.31	49.91%
2018 年	客户一	4,502.72	40.07%	2.92	61.34%
	客户四	1,928.12	17.16%	2.31	48.76%
	客户七	1,089.43	9.69%	0.36	54.49%
	客户三	791.86	7.05%	0.19	54.87%
	客户八	577.82	5.14%	4.03	-12.84%
	合计	8,889.96	79.11%	0.92	52.37%

如上表所示，报告期内部分精密结构件主要客户的销售毛利率变动较大或较为异常，具体分析如下：

A、客户二

2019 年度及 2020 年度，公司对客户二的精密结构件销售毛利率分别为

52.87%、9.67%，2019 年度毛利率较高，2020 年度降幅较大，主要原因如下：
由于公司 2020 年度的订单生产负荷较大，且因疫情影响用工压力增加，公司为优先保障主要的热敏保护组件及数电传控集成组件业务，压缩了部分精密结构件的生产安排，但为维护客户关系、保障产品交付，公司更多采取外购部分产品或组件的方式来缓解生产压力，对外采购导致产品成本上升，降低了产品的销售毛利率。同时考虑到客户二处在华南地区，为方便交货，公司生产任务部分转由东莞万仕祥执行。东莞万仕祥的设备利用率较母公司低，且由于生产工艺不够完善，部分工序产品依赖外购，导致生产成本显著上升。上述综合因素导致销售毛利率同比明显下降。

B、客户三

2018 年度、2019 年度及 2020 年度，公司对客户三的精密结构件销售毛利率分别为 54.87%、27.37%和 7.45%，降幅较大，具体分析如下：

a、单价下降因素

基于客户三对精密结构件的需求趋于增长的预计，公司为更多获取客户三的业务份额，采取了积极的市场策略，导致报告期内对客户三的精密结构件销售单价呈下降趋势。2018 年度、2019 年度及 2020 年度，公司对客户三的精密结构件主要机种的销售情况具体如下：

单位：万元、万件、元/件

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	销量	单价	收入	销量	单价	收入	销量	单价
机种 1	21.40	271.17	0.08	31.97	356.28	0.09	127.85	1,399.28	0.09
机种 2	380.94	661.68	0.58	315.73	461.69	0.68	196.78	244.66	0.80
机种 3	278.17	481.49	0.58	229.62	330.40	0.69	138.30	172.00	0.80
合计	680.52	1,414.34	0.48	577.32	1,148.38	0.50	462.94	1,815.94	0.25
对客户三精密结构件的销售收入总额	1,944.94			791.50			791.86		
占比	34.99%			72.94%			58.46%		

如上表所示，2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司销售予客户三的精

密结构件主要机种销售单价均呈下降趋势，导致公司对客户三的精密结构件销售毛利率亦呈逐渐下降的趋势。

b、单位成本因素

2020 年度，公司订单生产负荷较大，且因疫情影响用工压力增加，公司为优先保障主要的热敏保护组件及数电传控集成组件业务，压缩了部分精密结构件的生产安排，但为维护客户关系、保障产品交付，公司更多采取外购部分产品或组件的方式来缓解生产压力，对外采购导致产品成本上升，因此 2020 年度，相关精密结构件的销售毛利率加速下降。

由于母公司精密结构件生产受到影响，同时考虑到客户三地处华南地区，为方便交货，自 2019 年度开始，公司逐渐将部分客户三的精密结构件生产任务转由东莞万仕祥执行。东莞万仕祥的设备利用率较母公司低，且由于生产工艺不够完善，部分工序产品依赖外购，导致自 2019 年度开始，相关精密结构件的生产成本显著上升。

上述综合因素导致 2018 年度、2019 年度及 2020 年度，公司对客户三精密结构件销售毛利率逐年下降。

C、客户五

2020 年度，公司对客户五的精密结构件销售毛利率为 34.81%，略低于精密结构件的主要客户客户一、客户四等。客户五系大型笔记本电脑组装企业，系公司在西南地区重点开发的客户之一，由于业务空间较大，为了打开市场公司在进入相关客户时牺牲了少量短期利益，产品定价相对较低，毛利率相对较低，仍处于健康水平。

D、客户六

2019 年度，公司对客户六的精密结构件销售毛利率为 22.81%，低于精密结构件的主要客户客户一、客户四、客户七等。公司销售予客户六的精密结构件主要为车载显示屏的组装框架等，受精密结构件终端品牌不同、不同机种的议价结果差异、不同机种的定制化差异等因素的影响，公司不同的精密结构件销售毛利率差异较大。报告期内，公司的车载显示屏组装框架系精密结构件业务中，占比较低的一项，受产销规模、终端品牌、定制化差异等因素影响，相关产品的销售

毛利率较低，仍处于健康水平。

E、客户八

2018 年度，公司销售予客户八的毛利率为-12.84%，呈负毛利。公司销售予客户八的为新能源动力电池结构件，相关产品盈利状况较差，呈负毛利，因此，公司在报告期内逐步退出相关领域，客户八在 2019 年度及 2020 年度均未成为精密结构件前五大客户。

除上述销售毛利率存在较大波动或异常的客户外，报告期内，公司对客户一、客户四等精密结构件的主要客户销售毛利率均较高，且保持相对稳定。

4、柔性功能零组件

单位：万元、元/件

年度	客户名称	销售金额	销售占比	销售单价	毛利率
2020 年	客户一	9,370.38	55.75%	1.32	36.88%
	客户二	2,502.43	14.89%	0.11	34.41%
	客户三	2,442.42	14.53%	3.46	56.03%
	客户四	1,479.12	8.80%	2.74	19.82%
	客户五	392.36	2.33%	0.24	48.00%
	合计	16,186.72	96.30%	0.49	38.10%
2019 年	客户一	3,408.03	57.78%	1.34	14.63%
	客户六	764.59	12.96%	3.28	7.08%
	客户四	760.44	12.89%	5.58	11.45%
	客户三	502.55	8.52%	2.28	56.14%
	客户七	190.89	3.24%	1.06	29.73%
	合计	5,626.49	95.40%	1.70	17.39%
2018 年	客户一	1,354.74	30.62%	1.33	6.93%
	客户六	1,008.56	22.80%	4.89	16.91%
	客户四	857.56	19.39%	10.66	20.08%
	客户八	391.44	8.85%	0.10	64.06%
	客户七	305.11	6.90%	0.80	40.12%

年度	客户名称	销售金额	销售占比	销售单价	毛利率
	合计	3,917.41	88.55%	0.71	20.67%

如上表所示,报告期内部分柔性功能零组件主要客户的销售毛利率变动较大或较为异常,具体分析如下:

A、客户一、客户四、客户六

报告期内,公司对客户一、客户四、客户六的柔性功能零组件的销售毛利率变动趋势,与柔性功能零组件的整体毛利率差异不大,变动趋势相近。

a、客户一

报告期内,公司对新普科技的柔性功能零组件的销售毛利率分别为 6.93%、14.63% 和 36.88%,呈逐年上升趋势且 2020 年度涨幅较大,主要是规模效应导致的。2018 年度至 2020 年度,公司对客户一的柔性功能零组件销售收入分别为 1,354.74 万元、3,408.03 万元和 9,370.38 万元,2020 年度同比大幅增长,由于公司生产柔性功能零组件时能够批量生产,具有较强的规模效应,当产销量大幅增长时,销售毛利率也随之上升。

b、客户六

2019 年度,公司对客户六的柔性功能零组件的销售毛利率为 7.08%,同比有所下降,主要系受销量的影响所致。2018 及 2019 年度,公司对客户六的柔性功能零组件销售收入分别为 1,008.56 万元及 764.59 万元,2019 年度同比有所下降,使得毛利率随着收入的下降亦同比下跌。

B、客户三

2019 年度及 2020 年度,公司对客户三的柔性功能零组件的销售毛利率分别为 56.14%及 56.03%,毛利率水平较高且较为稳定。公司销售予客户三的柔性功能零组件的终端品牌主要为苹果,苹果产业链的消费电子产品毛利率相对较高,同时,公司销售予客户三的产品主要为柔性功能零组件,其他产品仅有零星销售,因此,公司对客户三的柔性功能零组件的销售毛利率较高且较为稳定。此外,客户三对柔性功能零组件的精度、规格等要求较高,公司在前期有较多的研发等初期投入,亦使客户三的柔性功能零组件业务的毛利率较高。

C、客户七

2018~2019 年度，公司对客户七的柔性功能零组件销售毛利率分别为 40.12%和 29.73%，高于同期大部分柔性功能零组件客户。公司销售予客户七的柔性功能零组件的终端品牌主要为苹果，苹果产业链的消费电子产品毛利率相对较高。2019 年度，公司销售予客户七的柔性功能零组件销售毛利率同比有所下降，主要是销售变动导致的，2018~2019 年度，公司对客户七的柔性功能零组件的销售收入分别为 305.11 万元和 190.89 万元，2019 年度，随着销售收入及销量的减少，销售毛利率同比也略有下降。

D、客户八

2018 年度，公司对客户八的柔性功能零组件销售毛利率为 64.06%，高于大部分柔性功能零组件客户。公司销售予客户八的柔性功能零组件的终端品牌主要为苹果及 LG，相关品牌的消费电子产品的毛利率相对较高，自 2019 年起，由于客户八自身需求的变动，公司对其的柔性功能零组件销售同比大幅下降。

(2) 披露与欣旺达、宁德新能源、惠州德赛合作历史，报告期内销售收入大幅增长的原因，结合期后销售情况、在手订单情况等分析并披露收入增长是否具有可持续性，披露 2019 年对遂宁伊连特销售收入大幅下降的原因；

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”中补充披露了以下内容：

①合作历史

公司与欣旺达、宁德新能源、惠州德赛合作历史情况如下：

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
欣旺达	销售客户	终端品牌商指定	2014 年 3 月	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
宁德新能源	销售客户	自主接洽	2014 年 5 月	销售热敏保护组件、精密结构件
惠州德赛	销售客户	终端品牌商指定	2015 年 10 月	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

②收入增长分析

报告期内，公司对欣旺达、宁德新能源、惠州德赛的主营业务收入情况具体如下：

单位：万元

公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
欣旺达	9,953.93	-119.66	10,073.59	9.04	10,064.55
宁德新能源	27,052.25	15,829.87	11,222.38	6,718.61	4,503.77
惠州德赛	18,783.25	6,182.38	12,600.87	1,254.27	11,346.60

A、欣旺达

报告期各期，公司对欣旺达的主营业务收入分别为 10,064.55 万元、10,073.59 万元、9,953.93 万元，报告期内保持稳定。

B、宁德新能源

报告期各期，公司对宁德新能源的销售收入分别为 4,503.77 万元、11,222.38 万元、27,052.25 万元，呈快速增长趋势，收入主要来自于热敏保护组件业务。

公司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，收入快速增长，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，公司凭借良好的产品品质获取了部分新释放的市场份额；另一方面，报告期内，公司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进行小幅降价，导致公司对宁德新能源的热敏保护组件的销量以及销售收入均逐年上升，亦使报告期内，公司对宁德新能源的热敏保护组件的销量以及销售收入呈快速增长趋势。

C、惠州德赛

报告期各期，公司对惠州德赛的主营业务收入分别为 11,346.60 万元、12,600.86 万元、18,783.25 万元，2019 年度同比较为稳定，2020 年度同比有所增长，主要为数电传控集成组件、热敏保护组件和精密结构件的销售收入增长所致，具体分析如下：

a、数电传控集成组件、热敏保护组件

2020 年度，公司对惠州德赛的数电传控集成组件和热敏保护组件的销售收入同比增加分别为 2,715.41 万元和 1,142.35 万元，涨幅分别为 33.18% 和 36.22%。

报告期内，公司数电传控集成组件的客户主要为欣旺达、惠州德赛、新普科技、顺达电子等四家公司，热敏保护组件的客户除去宁德新能源外主要也为前述四家公司，并且主要通过终端品牌商指定模式完成销售。2020 年度惠州德赛数电传控集成组件和热敏保护组件的收入增长主要是由于市场上对于笔记本电脑的需求量增加较多，终端品牌商也相应增加对应机种的采购量，使得惠州德赛的订单相应增加，公司对惠州德赛的数电传控集成组件销售有所增加。

b、精密结构件

2020 年度，公司对惠州德赛的精密结构件销售收入同比增加 1,605.94 万元，涨幅为 319.60%。主要是公司从 2019 年下半年才开始向惠州德赛销售精密结构件，且需求量逐渐增加，因此 2020 年全年公司对惠州德赛的精密结构件销售收入较 2019 年度增加较多。

③收入增长可持续性

A、在手订单分析

截至 2019 年末、2020 年末及 2021 年 1 月末，公司对欣旺达、宁德新能源、惠州德赛三家客户的在手订单情况具体如下：

单位：万元

客户	2021 年 1 月末	2020 年末	2019 年末
欣旺达	665.86	460.26	31.24
宁德新能源	2,948.97	92.60	384.85
惠州德赛	1,240.25	748.20	869.61
合计	4,855.08	1,301.05	1,285.69

如上表所示，截至 2019 年末、2020 年末及 2021 年 1 月末，公司对欣旺达的在手订单金额分别为 31.24 万元、460.26 万元和 665.86 万元，对宁德新能源的在手订单金额分别为 384.85 万元、92.60 万元和 2,948.97 万元，对惠州德赛

的在手订单金额分别为 869.61 万元、748.20 万元和 1,240.25 万元。

截至 2019 年末、2020 年末及 2021 年 1 月末，公司对欣旺达、宁德新能源、惠州德赛的在手订单，相较于对这三家客户的销售收入而言，规模较小，主要原因系公司各类产品的生产周期短，公司能够做到快速客户响应，因此，客户给予公司的订单提前量较小。

截至 2021 年 1 月末，公司对欣旺达、宁德新能源、惠州德赛的在手订单金额合计为 4,855.08 万元，较 2020 年末及 2019 年末均有所增长，主要是宁德新能源的需求量增加较多，因此，从在手订单角度分析，公司对欣旺达、宁德新能源、惠州德赛的销售增长具有可持续性。

B、期后销售情况分析

报告期各期及 2021 年 1 月，公司对欣旺达、宁德新能源、惠州德赛的销售情况具体如下：

单位：万元

客户	2021 年 1 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	变动额	金额	变动额	金额
欣旺达	1,572.54	9,953.93	-119.66	10,073.59	9.04	10,064.55
宁德新能源	3,467.04	27,052.25	15,829.87	11,222.38	6,718.61	4,503.77
惠州德赛	1,806.43	18,783.25	6,182.38	12,600.87	1,254.27	11,346.60
合计	6,846.01	55,789.43	21,892.59	33,896.84	7,981.92	25,914.92

注：2021 年 1 月的数据未经审计。

如上表所示，从 2020 年度以及 2021 年 1 月的期后销售情况来看，公司对宁德新能源、惠州德赛以及欣旺达的期后销售均呈明显的增长趋势。因此，从期后销售角度分析，公司对欣旺达、宁德新能源、惠州德赛的销售增长具有可持续性。

④遂宁伊连特收入变动分析

2018 年度至 2020 年度，公司对遂宁伊连特的主营业务收入分别为 5,112.21 万元、2,169.12 万元和 628.28 万元，呈逐年下降趋势。遂宁伊连特的终端品牌商系三星，2019 年起，随着三星产地逐渐往越南等东南亚国家迁移，部分材料

逐步转向东南亚当地供应商采购，导致 2019 年起公司对遂宁伊连特的销售收入呈逐年下降趋势。

(3) 结合可比公司，分析并披露报告期内发行人前五大客户变动、客户集中度逐年增长的原因，与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、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”中补充披露了以下内容：

1、前五大客户变动分析

报告期各期，公司对主营业务收入前五名客户的销售情况具体如下：

单位：万元

2020 年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	新普科技	31,529.55	28.38%
2	宁德新能源	27,052.25	24.35%
3	惠州德赛	18,783.25	16.91%
4	欣旺达	9,953.93	8.96%
5	淳华科技	2,523.76	2.27%
合计		89,842.74	80.87%
2019 年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	新普科技	19,451.41	27.39%
2	惠州德赛	12,600.87	17.74%
3	宁德新能源	11,222.38	15.80%
4	欣旺达	10,073.59	14.18%
5	三洋集团	2,775.67	3.91%
合计		56,123.92	79.02%
2018 年度			
序号	客户名称	销售金额	占比
1	新普科技	20,418.54	29.13%

2	惠州德赛	11,346.60	16.19%
3	欣旺达	10,064.55	14.36%
4	遂宁伊连特	5,110.99	7.29%
5	宁德新能源	4,503.77	6.42%
合计		51,444.44	73.38%

2019 年度，公司第五大客户为三洋集团，但三洋集团并非公司 2018 年度的前五大客户，系公司 2018 年度的第八大客户。2020 年度，公司第五大客户为淳华科技，但淳华科技于 2018~2019 年度均非公司前五大客户，但公司自 2018 年度起便与淳华科技有合作。因此，报告期内，公司新出现的前五名客户，均为原有客户，不存在新增前五名客户为当期新客户的情形。

公司对三洋集团的销售收入主要来自于服务器结构件，2019 年度，三洋集团成为公司第五大客户，主要原因系随着服务器市场的发展，三洋集团对服务器结构件的需求同比有所增长。由于公司销售予三洋集团的产品主要是直接运往北美进行交付的，2020 年度，受境外疫情的影响，需求有所下降，使得三洋集团在 2020 年度退出了前五大客户的范围。

2019 年度及 2020 年度，公司对淳华科技的销售收入分别为 517.51 万元及 2,523.76 万元，公司销售予淳华科技的产品主要为柔性功能零组件。随着公司柔性功能零组件业务的不断发展，公司掌握的加工工艺不断精进，产品品质及产品多样性不断提升，同时公司不断加强对相关客户的开拓工作。在此背景下，2018 年度以来，公司与淳华科技的合作逐渐加深，凭借良好的产品品质以及 2020 年以来淳华科技自身的需求增长，公司在 2020 年度对淳华科技的销售同比大幅增长，淳华科技亦于 2020 年度成为公司的第五大客户。

报告期内，遂宁伊连特逐步退出公司前五大客户，主要原因如下：2019 年度，公司对遂宁伊连特的主营业务收入同比下降了 2,943.09 万元，同比下降较多，2020 年度继续呈下降趋势。遂宁伊连特的终端品牌商系三星，2019 年起，随着三星产地逐渐往越南等东南亚国家迁移，部分材料逐步转向东南亚当地供应商采购，导致 2019 年起遂宁伊连特对公司的采购量大幅下降，于 2019 年起退出公司前五大客户。

2、客户集中度增长的原因分析

报告期各期,公司对前五大客户的主营业务收入占营业收入的比例合计分别为 73.38%、79.02%、80.87%,整体呈增长趋势,报告期内涨幅相对较大,具体分析如下:

①销售结构变动

报告期内,公司热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件以及柔性功能零组件的前五大客户集中度情况具体如下:

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
热敏保护组件	92.07%	80.19%	78.29%
数电传控集成组件	98.92%	99.54%	99.21%
精密结构件	73.81%	82.27%	79.11%
柔性功能零组件	96.30%	95.40%	88.55%
主营业务	80.87%	79.02%	73.38%

注:各类业务前五大客户集中度,系对该类业务前五大客户的主营业务收入占该类业务主营业务收入总额的比例;主营业务前五大客户集中度,系对前五大客户的主营业务收入占营业收入总额的比例。

如上表所示,报告期内,公司各业务的前五大客户集中度均较高,主要原因系公司所处的消费电子领域,终端品牌商较为集中。此外,由于客户主要为下游锂电池模组生产厂商、锂电池电芯生产厂商,相关行业的集中度也较高,因此,受公司所处行业特征的影响,报告期内,公司前五大客户集中度较高。

报告期内,公司主营业务收入按产品分类如下:

单位:万元, %

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
热敏保护组件	43,935.18	41.28	28,904.79	42.59	24,698.65	37.46
数电传控集成组件	31,206.56	29.32	21,772.12	32.08	25,579.91	38.79
精密结构件	13,875.37	13.04	11,291.87	16.64	11,238.16	17.04
柔性功能零组件	16,809.09	15.79	5,898.00	8.69	4,423.74	6.71
微型锂离子电池	610.56	0.57	-	-	-	-

合计	106,436.75	100.00	67,866.78	100.00	65,940.47	100.00
----	------------	--------	-----------	--------	-----------	--------

如上表所示,报告期各期,公司热敏保护组件及柔性功能零组件的销售收入占比合计分别为 44.17%、51.28%、57.07%,整体呈上升趋势。

报告期内,客户集中度增长主要是由于公司热敏保护组件及柔性功能零组件的前五大客户集中度及销售占比均呈增长趋势。热敏保护组件的前五大客户集中度呈上升趋势主要是由于宁德新能源因其供应商结构调整释放了部分市场份额,使得公司对宁德新能源的销售收入增长较多;柔性功能零组件的前五大客户集中度呈上升趋势主要是产品收入增幅较大的规模效应导致。

综上所述,由于报告期内公司的热敏保护组件及柔性功能零组件的前五大客户集中度及销售占比均呈增长趋势,导致主营业务收入的客户集中度呈上升趋势。

公司各类产品的销售收入及其占比数据参见本问询回复“七.关于客户”之“(1) 区分热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件业务,披露主要客户的基本情况、销售金额、单价、毛利率,分析同类产品不同客户的毛利率差异情况;”

②个别分析

2019 年度及 2020 年度,公司热敏保护组件前五大客户集中度分别为 80.19%及 92.07%,2020 年度同比大幅增长,主要系公司对宁德新能源的热敏保护组件销售增长所致,2019 年度及 2020 年度,公司对热敏保护组件的主要客户销售情况具体如下:

单位:万元、%

客户名称	2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
宁德新能源	27,052.25	61.57	11,222.38	38.83
欣旺达	4,796.32	10.92	3,995.75	13.82
新普科技	4,295.94	9.78	3,271.68	11.32
惠州德赛	2,310.59	5.26	3,153.59	10.91
珠海冠宇	1,994.86	4.54	1,927.00	6.67

合计	40,449.96	92.07	23,570.40	81.55
----	-----------	-------	-----------	-------

如上表所示，2020 年度，公司对热敏保护组件的第一大客户宁德新能源的销售收入及其占比均大幅增长，导致前五大客户集中度同比亦大幅增长。报告期内，除热敏保护组件 2020 年度的前五大客户集中度同比大幅增长外，其他各类业务的前五大客户集中度整体保持稳定。

③公司战略选择

报告期内，公司战略选择上呈现出向主要客户集中的趋势，主要原因包括：
A、公司对主要客户的销售毛利率高于零星客户，出于盈利水平的考虑，公司更倾向于往主要客户集中；B、相较于零星客户，公司主要客户新普科技、宁德新能源、惠州德赛、欣旺达均为行业内知名厂商，业务规模大、商业信用高，公司出于下游客户质量的考虑，也更倾向于往主要客户集中；C、出于客户维护成本的考虑，公司亦倾向于往主要客户集中。

3、客户集中度对比分析

报告期内，公司前五大客户集中度与同行业可比公司的对比情况具体如下：

单位：万元、%

公司	客户	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
恒铭达	第一大客户	20,165.36	34.48	21,514.22	42.97	19,411.52	43.20
	第二大客户	11,422.23	19.53	4,780.77	9.55	4,314.11	9.60
	第三大客户	4,510.50	7.71	4,695.42	9.38	3,754.70	8.36
	第四大客户	4,324.11	7.39	3,783.88	7.56	3,081.99	6.86
	第五大客户	3,071.18	5.25	3,440.35	6.87	1,560.37	3.47
	合计	43,493.37	74.36	38,214.64	76.33	32,122.69	71.49
科森科技	合计	117,363.14	55.17	152,574.32	63.35	164,343.77	75.92
安洁科技	第一大客户	56,144.28	17.99	48,089.51	13.53	44,469.17	16.38
	第二大客户	30,077.48	9.64	25,191.51	7.09	26,631.26	9.81
	第三大客户	20,142.01	6.45	24,773.92	6.97	26,251.94	9.67
	第四大客户	13,019.49	4.17	24,115.32	6.78	19,005.16	7.00

公司	客户	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	第五大客户	11,232.60	3.60	18,820.38	5.30	14,540.23	5.36
	合计	130,615.86	41.85	140,990.63	39.67	130,897.76	48.22
智动力	第一大客户	57,333.90	32.90	43,291.94	66.51	14,425.55	25.39
	第二大客户	48,137.93	27.63	9,597.60	14.74	12,552.16	22.10
	第三大客户	8,249.54	4.73	2,568.43	3.95	5,786.01	10.19
	第四大客户	5,210.49	2.99	1,354.32	2.08	5,006.21	8.81
	第五大客户	5,132.85	2.95	1,305.33	2.01	3,498.75	6.16
	合计	124,064.71	71.20	58,117.61	89.29	41,268.69	72.65
方林科技	第一大客户	4,018.76	9.96	4,074.71	10.26	3,970.27	11.05
	第二大客户	2,702.25	6.70	3,137.57	7.90	2,961.15	8.25
	第三大客户	2,514.14	6.23	2,660.83	6.70	2,492.09	6.94
	第四大客户	2,434.77	6.03	2,098.35	5.28	2,215.67	6.17
	第五大客户	2,122.96	5.26	1,943.52	4.89	2,153.60	6.00
	合计	13,792.88	34.18	13,914.98	35.03	13,792.78	38.41
行业平均	第一大客户	34,415.58	23.83	29,242.60	33.32	20,569.13	24.01
	第二大客户	23,084.97	15.88	10,676.86	9.82	11,614.67	12.44
	第三大客户	8,854.05	6.28	8,674.65	6.75	9,571.19	8.79
	第四大客户	6,247.22	5.15	7,837.97	5.43	7,327.26	7.21
	第五大客户	5,389.90	4.27	6,377.40	4.77	5,438.24	5.25
	合计	85,865.99	55.35	80,762.44	60.73	76,485.14	61.34
万祥科技	第一大客户	19,451.41	27.39	20,418.54	29.13	21,387.05	42.77
	第二大客户	12,600.87	17.74	11,346.60	16.19	3,421.06	6.84
	第三大客户	11,222.38	15.80	10,064.55	14.36	3,111.56	6.22
	第四大客户	10,073.59	14.18	5,110.99	7.29	2,870.26	5.74
	第五大客户	2,775.67	3.91	4,503.77	6.42	2,818.55	5.64
	合计	56,123.92	79.02	51,444.44	73.38	33,608.49	67.22

注 1：科森科技年度报告仅披露前五大客户合计销售收入及其占比，但未披露各客户的销售收入及其占比，因此使用其前五大客户的合计销售收入及其占比进行对比分析。

注 2：行业平均值中的前五大客户销售收入及其占比系恒铭达、安洁科技、智动力、科森科

技前五大客户销售收入及其占比的平均值，行业平均值中的合计销售收入及其占比系恒铭达、科森科技、安洁科技、智动力、科森科技合计销售收入及其占比的平均值。

注3：同行业可比公司的数据系前五大客户的营业收入以及占营业收入总额的比例，万祥科技系前五大客户的主营业务收入以及占主营业务收入总额的比例。2017、2018及2019年度万祥科技主营业务收入的占比分别为94.63%、94.06%、95.56%，主营业务收入占比较高，因此，上述数据仍具有可比性。

注4：由于同行业可比公司的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。截至招股说明书签署日，上述可比公司尚未披露2020年度年报。

如上表所示，报告期内，公司前五大客户的集中度高于同行业可比上市公司，公司与行同行业可比公司的产品、应用领域情况具体如下：

公司名称	主要产品	应用领域
科森科技	手机及平板电脑结构件、医疗手术器械结构件、光伏产品结构件、一般精密金属结构件	消费电子、微型计算机、医疗器械、新能源、汽车、数字视听等
安洁科技	消费电子精密功能性器件、消费电子精密结构件、智能手机3D热压复合板材后盖、消费电子无线充电模组、汽车精密功能性器件、精密金属零件和模组、射频器件和5G天线	手机、台式电脑及笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴设备、智能家居产品、新能源汽车和其他通讯领域
恒铭达	导电屏蔽类功能性器件、绝缘类、缓冲类、散热类等其他功能性器件、零配件保护膜、裸机保护膜、消费电子外盒保护膜、粘贴、固定类功能性器件、制程保护膜	手机、平板电脑、手表及其他消费电子类产品
智动力	粘结固定、导热散热、导电屏蔽、缓冲密封、防护保洁等消费电子功能性器件、PMMA+PC复合材料手机背板及精密光学器件	手机、平板电脑、智能穿戴、智能家居、车载等
方林科技	消费电子产品类锂电池组件、动力及储能类锂电池组件、消费类电子产品相关功能性器件、手机周边配件及其他产品	笔记本电脑、平板电脑、手机等消费类电子产品
万祥科技	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	笔记本电脑、平板电脑、手机等消费类电子产品

数据来源：各公司公开信息披露文件、Wind

报告期内，公司的产品主要应用于笔记本电脑领域，同行业可比公司的产品应用涵盖了包括手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴设备等主要消费电子产品以及其他通讯电子产品领域。相较于公司产品终端应用的笔记本电脑领域，手机等其他消费电子产品的终端品牌商集中度相对较低，导致公司的前五大客户集中度高于同行业可比公司。

另一方面，在公司主要产品热敏保护组件、数电传控集成组件的销售中，有较高比例的销售收入是在终端品牌商指定模式下实现的。对于终端品牌商而言，将每个环节的供应商数量控制在相对较小的范围内能够有效地控制成本，因此，终端品牌商指定模式下，公司热敏保护组件、数电传控集成组件的下游客户锂电

池模组生产商相对较为集中，也导致公司前五大客户集中度较高，高于同行业可比公司。

此外，公司的主要产品数电传控集成组件主要应用于笔记本电脑，主要产品热敏保护组件亦主要应用于笔记本电脑，报告期内，笔记本电脑终端市场需求相对稳定，随着公司热敏保护组件及数电传控集成组件的销量及销售收入的增加，会抢占部分原属于竞争对手的市场份额，也使得公司的前五大客户集中度高于同行业可比上市公司。

报告期内，公司出于整体盈利水平、下游客户质量、客户维护成本等角度的考虑，倾向于向主要客户集中。报告期各期，公司对新普科技、惠州德赛、欣旺达等主要客户的销售收入，及其占主要客户营业成本的比例具体如下：

单位：万元

客户名称	项目	2020 年 1~6 月	2019 年度	2018 年度
新普科技	营业收入	12,786.13	19,451.41	20,418.54
	营业成本	723,814.88	1,509,548.03	1,280,410.14
	占比	1.77%	1.29%	1.59%
德赛电池	营业收入	7,410.71	12,600.87	11,346.60
	营业成本	694,256.71	1,690,067.62	1,583,509.52
	占比	1.07%	0.75%	0.72%
欣旺达	营业收入	4,542.45	10,073.59	10,064.55
	营业成本	979,760.35	2,136,670.37	1,732,113.69
	占比	0.46%	0.47%	0.58%

注 1：主要客户宁德新能源并非上市公司或非上市公众公司，因此未与宁德新能源财务数据进行对比分析；

注 2：惠州德赛系德赛电池之子公司；

注 3：新普科技系台湾交易所上市公司，相关数据按新台币对人民币的期初即期汇率及期末即期汇率的平均值进行折算；

注 4：营业收入系万祥科技对客户的主营业务收入、营业成本系客户合并利润表中的营业成本、占比系万祥科技对客户的主营业务收入占客户营业成本的比例。

注 5：截至招股说明书签署日，上述可比公司尚未披露 2020 年度年报。

如上表所示，公司主要客户新普科技、惠州德赛、欣旺达的业务体量均远高于万祥科技，报告期内，公司对上述主要客户的销售收入占其营业成本的比例较低，因此，尽管报告期内公司的主要客户集中度较高，但不会对公司产生重大不

利影响。

(4)披露本次募投项目-新建微型锂离子电池及精密零部件生产项目是否构成与主要客户如欣旺达、宁德新能源、惠州德赛业务竞争的情况，是否影响发行人未来向相关客户的销售，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响，相关风险披露是否充分；

公司于招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要产品或服务情况”之“2、公司正在积极开拓的微型锂离子电池产品”中补充披露了以下内容：

截至报告期末，公司主要客户的基本情况具体如下：

(1) 欣旺达

名称	欣旺达电子股份有限公司
注册地址	深圳市宝安区石岩街道石龙社区颐和路2号综合楼1楼、2楼A-B区、2楼D区-9楼
注册资本	156,913.5331万元
成立时间	1997年12月9日
法定代表人	王威
企业类型	股份有限公司（上市）
经营范围	一般经营项目是：软件开发及销售；锂离子电池、蓄电池、蓄电池组的实验室检测、技术咨询服务；兴办实业（具体项目另行申报）；国内商业、物资供销业；货物及技术进出口；物业租赁；普通货运。（以上项目均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批及禁止项目），许可经营项目是：电池、充电器、精密模具、精密注塑、仪器仪表、工业设备、自动化设备及产线的研发、制造、销售；电子产品的研发、制造、销售；动力电池系统、储能电池及储能系统的研发、制造、销售；医疗器械、医疗安全系列产品、工业防护用品、劳动防护用品等研发、生产、销售；移动基站、通信设备、电子触控笔、家电类、音箱类、灯具类、转换器类、电器开关的研发、生产和销售；玩具生产及销售；锂离子电池材料、高性能膜材料、电解液材料的研发、生产、销售。
主要业务	主要从事锂离子电池模组研发制造业务，主要产品为锂离子电池模组。

(2) 宁德新能源

①宁德新能源科技有限公司

名称	宁德新能源科技有限公司
----	-------------

注册地址	宁德市蕉城区漳湾镇新港路 1 号
注册资本	13,000.00 万美元
成立时间	2008 年 3 月 14 日
法定代表人	左允文
企业类型	有限责任公司（港澳台法人独资）
经营范围	一般项目：电池制造；电池销售；电容器及其配套设备制造；电容器及其配套设备销售；电子元器件与机电组件设备制造；电子专用设备制造；电子专用材料制造；电子专用设备销售；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用材料研发；电子元器件批发；电子元器件零售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备销售；机械零件、零部件销售；模具销售；仪器仪表销售；电机及其控制系统研发；工业自动控制系统装置销售；软件销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；光通信设备销售；信息安全设备销售；互联网设备销售；网络设备销售；云计算设备销售；金属制品销售；日用玻璃制品销售；塑料制品销售；家具零配件销售；智能仓储装备销售；消防器材销售；特种劳动防护用品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：货物进出口；技术进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）

②东莞新能源科技有限公司

名称	东莞新能源科技有限公司
注册地址	东莞松山湖高新技术产业开发区工业西路 1 号
注册资本	6,959.30 万美元
成立时间	2004-05-24
法定代表人	伍先帆
企业类型	有限责任公司（台港澳法人独资）
经营范围	开发、生产和销售高技术绿色电池、锂离子电池、锂聚合物电池、燃料电池、动力电池、超级电容器及以上电池的原材料、辅料、半成品以及上述电池为核心单元的功能模块产品（以上项目不涉及危险化学品）；销售专用机械设备和通用机械设备、精密模具、精密注塑件、仪器仪表、电源管理系统及软件、新型电子元器件及配件；销售软件、硬件及计算机系统；销售金融制品、玻璃制品、塑料制品；并提供上述产品的售后服务；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）

（3）惠州德赛

名称	惠州市德赛电池有限公司
----	-------------

注册地址	惠州市仲恺高新技术产业开发区 15 号小区（厂房）
注册资本	70,000.00 万元
成立时间	2002 年 10 月 22 日
法定代表人	曾剑云
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
经营范围	锂离子电池及配件、电池材料、动力电池系统、电池管理系统、储能电池及储能系统、电子产品、家用电器、大数据、物联网、通讯相关领域产品的配件及设备、新能源产品、自动化设备、高精模具及生产线的研发、生产、加工及销售；产品及相关材料的实验室检测及技术服务；能源科学技术研究；软件开发及销售；燃料电池、蓄电池及蓄电池组的研发、销售；货物或技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

公司主要客户中，欣旺达、宁德新能源、惠州德赛的主要业务均为锂电池模组的研发、制造与销售。截至报告期末，经查询上述主要客户的官网及相关信息披露文件，该等文件未提及其已开展微型锂离子电池业务，暂未与常州微宙的主要业务产生直接竞争，但不排除相关客户将来可能涉足微型锂离子电池业务。公司已就相关事项进行风险提示。

报告期各期，公司对欣旺达、宁德新能源、惠州德赛的销售收入情况具体如下：

单位：万元

公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
欣旺达	9,953.93	-119.66	10,073.59	9.04	10,064.55
宁德新能源	27,052.25	15,829.87	11,222.38	6,718.61	4,503.77
惠州德赛	18,783.25	6,182.38	12,600.87	1,254.27	11,346.60

如上表所示，报告期内，公司对欣旺达的主营业务收入保持稳定，对宁德新能源、惠州德赛的销售收入均呈增长趋势。

常州微宙成立于 2018 年 6 月 5 日，并且已经于 2020 年 2 月在常州微宙官网上公示微型锂离子电池业务及相关产品。报告期内，自常州微宙成立并于官网公示微型锂离子电池业务以来，公司对欣旺达、宁德新能源、惠州德赛的销售收入并未下降。因此，公司拟新建的微型锂离子电池募投项目，未对报告期内公司向欣旺达、宁德新能源、惠州德赛等客户的销售造成影响，因此公司与现有主要

客户的业务将受微型锂离子电池募投项目影响的风险较小。

另一方面，报告期内，公司对欣旺达、惠州德赛的销售收入主要系通过终端品牌商指定模式实现的，公司依靠稳定的产品品质保持与终端品牌商的良好合作关系，亦会降低公司销售收入受募投项目影响的风险。

综上，公司新建微型锂离子电池及精密零部件生产的募投项目不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

公司于招股说明书“第四节 风险因素”之“六、募集资金投资项目风险”之“（三）募投项目实施影响现有业务的风险”中披露如下：

（三）募投项目实施影响现有业务的风险

报告期内，公司主要客户集中于锂电池行业，随着智能手表、智能眼镜、无线蓝牙耳机等可穿戴设备需求的爆发式增长，更多厂商将投入到微型锂离子电池业务中。若公司主要客户未来从事与公司微型锂离子电池产品相类似的业务，则公司现有产品的销售可能因公司产品与客户存在竞争关系而受到不利影响。

（5）按照本所《审核关注要点》的要求，披露报告期内主要客户、新增客户的基本情况。

报告期各期，公司前十大客户及首次合作时间情况如下：

序号	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	客户名称	首次合作日期	客户名称	首次合作日期	客户名称	首次合作日期
1	新普科技	2008 年 8 月	新普科技	2008 年 8 月	新普科技	2008 年 8 月
2	宁德新能源	2014 年 5 月	惠州德赛	2015 年 10 月	惠州德赛	2015 年 10 月
3	惠州德赛	2015 年 10 月	宁德新能源	2014 年 5 月	欣旺达	2014 年 3 月
4	欣旺达	2014 年 3 月	欣旺达	2014 年 3 月	遂宁伊连特	2013 年 2 月
5	淳华科技	2018 年 5 月	三洋集团	2013 年 5 月	宁德新能源	2014 年 5 月
6	瑞声光电	2019 年 9 月	遂宁伊连特	2013 年 2 月	村田新能源	2014 年 7 月
7	珠海冠宇	2017 年 6 月	珠海冠宇	2017 年 6 月	顺达电子	2012 年 4 月
8	三洋集团	2013 年 5 月	顺达电子	2012 年 4 月	三洋集团	2013 年 5 月
9	达丰电脑	2019 年 7 月	飞毛腿	2016 年 6 月	乐金化学	2011 年 10 月

10	飞毛腿	2016年6月	村田新能源	2014年7月	珠海冠宇	2017年6月
----	-----	---------	-------	---------	------	---------

报告期内，公司主要客户的基本情况详见本问询回复“七.关于客户”之“（1）区分热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件业务，披露主要客户的基本情况、销售金额、单价、毛利率，分析同类产品不同客户的毛利率差异情况；”

报告期内，公司不存在前十大客户为当期新增客户的情形，参见本问询回复“七.关于客户”之“（3）结合可比公司，分析并披露报告期内发行人前五大客户变动、客户集中度逐年增长的原因，与可比公司是否存在较大差异；”

二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、对公司销售收入确认的相关内部控制设计和运行进行了解、评价，并测试关键内部控制流程运行的有效性；

2、对公司主要客户进行函证，检查主要客户销售合同、销售订单、出库单、报关单、签收单、银行回款流水等资料，核查发行人收入的真实性；

3、区分四大类产品，获取发行人收入明细，分析各类产品主要客户的销售收入、单价、数量及毛利的变动原因；

4、对发行人业务相关人员进行访谈，了解主要客户出货量、价格、销售收入的变动情况及变动原因，了解发行人各主要产品的销量、价格变动情况；

5、通过国家企业信用信息公示系统等第三方系统查询主要客户工商信息；

6、访谈主要境外客户并查看其登记注册资料；

7、访谈公司相关业务人员，了解公司与主要客户的合作历史；

8、查看公司期后财务报表，分析期后销售收入的变动情况；

9、查看截至2020年12月末及2019年12月末的在手订单，通过在手订单情况分析公司销售收入的可持续性；

10、对主要客户进行实地走访，与客户相关人员进行访谈，查看主要客户的公开信息，了解其主营业务情况；

11、查看同行业可比公司的定期报告及公开信息，并进行对比分析。

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人分热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件业务披露的主要客户的基本情况、销售金额、单价、毛利率，真实、准确、完整；

2、发行人报告期内同类产品不同客户的毛利率差异原因合理；

3、发行人披露的与欣旺达、宁德新能源、惠州德赛合作历史、报告期内销售收入大幅增长的原因，真实、准确、完整，原因合理；对欣旺达、宁德新能源、惠州德赛的收入增长具有可持续性；发行人披露的 2019 年对遂宁伊连特销售收入大幅下降的原因真实、准确、完整，原因合理；

4、发行人披露的报告期内前五大客户变动、客户集中度逐年增长的原因真实、准确、完整，原因合理；与可比公司的差异原因合理；

5、发行人募投项目在未来与主要客户竞争对公司现有业务的影响有限，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响，发行人的相关披露及风险提示真实、准确、完整；

6、发行人对报告期内主要客户、新增客户的基本情况的披露真实、准确、完整。

8. 关于应收账款

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款账面余额分别为 19,119.14 万元、27,861.57 万元和 27,031.88 万元，占营业收入比例分别为 38.24%、39.74%和 38.06%。

（2）报告期内，发行人不存在单项计提坏账准备的应收账款。

请发行人：

（1）按照本所《审核关注要点》的要求，披露报告期各期末应收账款的逾期金额及比例、期后回款情况，逾期的主要客户名称、金额、逾期原因、期后回款比例，报告期内坏账实际发生及核销情况，未对相关逾期客户单项计提坏账准备的原因；

（2）按照 0-6 个月、6-12 个月披露 1 年以内账龄的应收账款的构成情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对应收账款的函证情况，包括发函金额及比例、回函金额及比例、未回函的主要客户情况以及执行的替代核查程序。

【回复】

一、发行人分析及披露

（1）按照本所《审核关注要点》的要求，披露报告期各期末应收账款的逾期金额及比例、期后回款情况，逾期的主要客户名称、金额、逾期原因、期后回款比例，报告期内坏账实际发生及核销情况，未对相关逾期客户单项计提坏账准备的原因；

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：

①报告期各期末应收账款的逾期金额及比例、期后回款情况

单位：万元

截止日	报表应收金额	逾期1年以内	逾期1-2年	逾期金额合计	逾期比例	期后回款金额	期后回款比例
2018年末	27,861.57	1,043.37	857.18	1,900.55	6.82%	1,900.55	100.00%
2019年末	27,031.88	1,419.41	12.46	1,431.87	5.30%	1,418.00	99.03%
2020年末	46,354.67	632.09	13.90	645.98	1.39%	260.91	40.39%

注：报告期期末应收账款的期后回款金额统计至2021年1月31日

②逾期的主要客户名称、金额、逾期原因、期后回款比例，未对相关逾期客户单项计提坏账准备的原因。

A、2018年12月31日应收账款主要客户逾期情况

单位：万元

客户名称	逾期1年以内	逾期1-2年	期后回款金额	回款比例	逾期主要原因
珠海冠宇	176.63	-	176.63	100.00%	结算单据发出与客户入账存在时间差异
新普科技	487.04	-	487.04	100.00%	结算单据发出与客户入账存在时间差异
成都雅骏	194.75	857.18	1,051.93	100.00%	发生财务困难，以大股东房产进行抵债清偿
信利光电	124.89	-	124.89	100.00%	未严格按照约定付款
合计	983.31	857.18	1,840.49	100.00%	

B、2019年12月31日应收账款主要客户逾期情况

单位：万元

客户名称	逾期1年以内	逾期1-2年	期后回款金额	回款比例	逾期主要原因
新普科技	335.03	-	335.03	100.00%	结算单据发出与客户入账存在时间差异
飞毛腿	382.84	-	382.84	100.00%	未严格按照约定付款
信利光电	356.03	-	356.03	100.00%	未严格按照约定付款
宁德新能源	77.65	-	77.65	100.00%	结算单据发出与客户入账存在时间差异
昆山富士锦电子有限公司	67.18	-	67.18	100.00%	客户未严格按照合同约定付款
顺达电子	45.63	-	45.63	100.00%	结算单据发出与客户入账存在时间差异
合计	1,264.36	-	1,264.36	100.00%	

C、2020 年 12 月 31 日应收账款主要客户逾期情况

单位：万元

客户名称	逾期 1 年以内	逾期 1-2 年	期后回款 金额	回款 比例	逾期主要原因
飞毛腿	377.46	-	102.70	27.21%	未严格按照约定付款
信利光电	215.03	-	151.71	70.55%	未严格按照约定付款
合计	592.49	-	254.41	42.94%	

成都雅骏的货款逾期后缺乏回款能力，公司经与其协商，将其大股东黄卫东拥有的位于成都广电大厦的一处办公楼用以抵偿有关欠款，该交易已于 2019 年度办理完相关手续并完成交割，公司应收成都雅骏款项已全部收回，目前公司已暂停与成都雅骏的合作。

逾期客户中除成都雅骏外，其余客户结算周期较约定一般会推迟 1 至 2 个月，部分客户逾期原因是因为公司月底开票入账时间与客户次月初到票入账时间存在时间性差异所致。整体来看，报告期内公司与客户处于持续交易状态中，并且期后回款情况较为良好，有关逾期款项可收回性较强，坏账风险较小。

综上，公司客户逾期主要原因为公司账务结算与客户入账时间中存在时间差异，有关款项逾期并非因客户显著缺乏偿债能力导致，未发现明确迹象表明逾期公司应收账款存在减值迹象，因此未对逾期客户单项计提坏账准备。

③报告期内坏账实际发生及核销情况。

报告期坏账核销情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实际核销的应收账款	22.28	0.26	1.81

如上表所示，报告期各期，公司核销应收账款坏账准备的金额分别为 1.81 万元、0.26 万元、22.28 万元，金额较小。

公司报告期内坏账核销的主要原因为后期公司与客户的对账中，客户扣款但未出具明确依据，预计无法收回部分进行核销。

(2) 按照 0-6 个月、6-12 个月披露 1 年以内账龄的应收账款的构成情况。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“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：

(7) 应收账款账龄情况

报告期内，公司 1 年以内账龄的应收账款构成情况如下：

单位：万元

截止日	1 年以内应收账款金额	其中：0-6 月应收账款金额	0-6 月应收账款占比	6-12 月应收账款金额	6-12 月应收账款占比
2018 年末	27,004.39	26,777.58	99.16%	226.81	0.84%
2019 年末	27,016.19	26,613.84	98.51%	402.35	1.49%
2020 年末	46,340.77	45,978.38	99.22%	362.39	0.78%

二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、核查了发行人报告期各期末应收账款明细账、账龄明细表；
- 2、核查了发行人报告期内坏账核销记录、审批手续；
- 3、查阅了签订的销售合同中的信用期相关条款；
- 4、了解逾期的主要客户的逾期原因、客户经营情况、期后回款情况、清偿情况等。

5、报告期内应收账款函证情况如下：

单位：万元

应收账款	2018 年度	2019 年度	2020 年度
账面金额	27,861.57	27,031.88	46,224.35
发函金额	26,783.82	26,057.93	39,711.13
发函比例	96.13%	96.40%	85.91%
回函金额	22,140.83	22,718.35	37,309.94
回函比例	82.66%	87.18%	93.95%

未回函主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年度	2019 年度	2020 年度	未回函原因
欣旺达电子股份有限公司	3,462.56	3,162.53		未收到回函，但主要款项在期后已收回，故未继续催收函证。
成都雅骏新能源汽车科技股份有限公司	1,051.93	-	-	未收到回函，但主要款项在期后已收回，故未继续催收函证。
飞毛腿	-	-	634.59	尚未收到回函
东莞新能源	-	-	263.63	尚未收到回函

保荐人、申报会计师针对未回函客户执行了替代程序，主要包括：（1）查阅了发行人与客户报告期内交易情况；（2）获取了销售合同；（3）核查了货物发运记录；（4）核查了客户签收单；（5）核查了月度对账记录；（6）核查了开票信息；（7）查阅了银行对账单；（8）核查了期后回款情况。

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人披露的报告期各期末应收账款的逾期金额及比例、期后回款情况，真实、准确、完整；发行人披露的报告期各期末的应收账款逾期主要客户名称、金额、逾期原因、期后回款比例，真实、准确、完整；发行人对报告期内坏账实际发生及核销情况，未对相关逾期客户单项计提坏账准备的原因的相关披露真实、准确、完整，原因合理；

2、发行人按照 0-6 个月、6-12 个月披露 1 年以内账龄的应收账款的构成情况真实、准确、完整。

9. 关于成本

申报材料显示：

(1) 发行人采购模式分为三种类型，分别是指定采购、自主采购和外协采购。

(2) 报告期内，发行人热敏保护组件业务成本中直接材料占比分别为 78.69%、71.74%和 79.87%，制造费用占比分别为 7.89%、14.51%和 9.15%。发行人解释制造费用占比 2019 年大幅下降的原因是搬迁至新厂房。

(3) 报告期内，发行人数电传控集成组件业务成本中直接材料占比分别为 68.20%、71.59%和 73.08%，制造费用占比分别为 8.65%、12.49%和 15.15%。发行人解释制造费用占比 2019 年大幅上升的原因同样为搬迁至新厂房。

(4) 报告期内，发行人主要原材料包括电子元件、金属材料、各类柔性功能材料等。电子元件主要包括热敏元件及柔性电路板；金属材料主要包括铜、镍、铝、铁、不锈钢、金属复合材料及其他金属合金；柔性功能材料主要包括绝缘类、离型类、表面保护类以及胶粘类材料等。

(5) 报告期内，热敏保护组件单位成本分别为 1.41 元、1.18 元和 1.25 元，数电传控集成组件单位成本分别为 3.12 元、8.31 元和 11.79 元。

(6) 热敏保护组件最主要的原材料为热敏元件。报告期内，发行人热敏元件的平均采购单价分别为 0.85 元/件、0.82 元/件、0.89 元/件，热敏组件单位成本中直接材料成本分别为 1.11 元/件、0.85 元/件和 1.00 元/件。

请发行人：

(1) 披露指定采购模式下的采购金额、占采购总额比例、定价机制，是否由终端客户与供应商直接商定价格；

(2) 区分四大业务，量化分析并披露报告期内主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用占比波动较大的原因，与同行业可比公司是否存在差异；

(3) 披露 2019 年搬迁至新厂房后，热敏保护组件、数电传控集成组件制造费用成本占比变动趋势相反的原因、发行人的解释理由是否存在矛盾；

(4) 结合热敏元件、柔性电路板、铜、镍、铝、铁等主要原材料公开市场

价格、发行人同类产品不同供应商之间的采购价格、可比公司采购价格等，分析原材料采购价格的公允性；

(5) 量化分析并披露报告期内热敏保护组件、数电传控集成组件单位成本变动的原因；

(6) 披露热敏元件与热敏组件单位成本中直接材料成本变动比例差异较大的原因。

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：

(1) 披露指定采购模式下的采购金额、占采购总额比例、定价机制，是否由终端客户与供应商直接商定价格；

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，终端品牌商指定模式下的采购，进一步细分如下：（1）由终端品牌商指定供应商，并且指定采购价格；（2）由终端品牌商指定供应商，但不指定采购价格；（3）由终端品牌商指定材料型号，但不指定采购价格。

报告期内，各模式下的采购金额、占比、定价机制等具体情况如下：

单位：万元

项目	定价机制	是否由终端品牌商与供应商直接定价	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
指定供应商，并指定价格	由终端品牌商与供应商议价	是	38,725.04	50.47%	25,753.27	60.87%	23,733.66	60.76%
指定供应商，不指定价格	由公司与供应商自主议价	否	156.28	0.20%	178.36	0.42%	51.04	0.13%
指定材料型号，不指定价格	由公司与供应商自主议价	否	2,490.97	3.25%	1,096.09	2.59%	1,405.96	3.60%
非指定模式	由公司与供应商自主议价	否	35,361.57	46.08%	15,283.27	36.12%	13,871.79	35.51%

项目	定价机制	是否由终端品牌商与供应商直接定价	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计			76,733.85	100.00%	42,310.98	100.00%	39,062.45	100.00%

如上表所示，报告期内，“由终端品牌商指定供应商，并且指定采购价格”模式下的采购金额分别为 23,733.66 万元、25,753.27 万元及 38,725.04 万元，采购占比分别为 60.76%、60.87%、50.47%，该模式下，由终端品牌商与供应商直接定价；“由终端品牌商指定供应商，但不指定采购价格”模式下的采购金额分别为 51.04 万元、178.36 万元、156.28 万元，采购占比分别为 0.13%、0.42%、0.20%，该模式下，由公司直接与供应商自主议价；“由终端品牌商指定材料型号，但不指定采购价格”模式下的采购金额分别为 1,405.96 万元、1,096.09 万元、2,490.97 万元，采购占比分别为 3.60%、2.59%、3.25%，该模式下，由公司直接与供应商自主议价；非指定模式下的采购金额分别为 13,871.79 万元、15,283.27 万元、35,361.57 万元，采购占比分别为 35.51%、36.12%、46.08%，该模式下，由公司直接与供应商自主议价。

(2) 区分四大业务，量化分析并披露报告期内主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用占比波动较大的原因，与同行业可比公司是否存在差异；

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、经营成果分析”之“（四）营业成本分析”中补充披露了以下内容：

1、热敏保护组件

报告期内，公司热敏保护组件的成本结构具体如下：

单位：万元、万件、元/件、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	33,627.83	100.00	24,003.46	100.00	17,997.96	100.00
其中： 直接材料	27,467.85	81.68	19,170.82	79.87	12,911.27	71.74
直接人工	3,048.50	9.07	2,636.34	10.98	2,475.00	13.75
制造费用	3,111.47	9.25	2,196.31	9.15	2,611.69	14.51

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销量	27,897.90		19,184.77		15,278.28	
单位成本	1.21	100.00	1.25	100.00	1.18	100.00
其中：直接材料	0.98	81.68	1.00	79.87	0.85	71.74
直接人工	0.11	9.07	0.14	10.98	0.16	13.75
制造费用	0.11	9.25	0.11	9.15	0.17	14.51

①直接材料

报告期各期，公司热敏保护组件的营业成本中，直接材料占比分别为 71.74%、79.87%和 81.68%，波动主要是受主要原材料热敏元件的采购单价变动以及热敏保护组件产品结构变动影响所致。报告期内，公司热敏保护组件的单位直接材料、直接材料占比以及热敏元件的采购单价等信息具体如下：

单位：元/件

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位直接材料 (a)	0.98	1.00	0.85
热敏元件采购单价 (b)	0.86	0.89	0.82
补征关税对热敏元件采购单价的影响 (c)	0.02	0.04	-
比例 (d= (b+c) /a)	89.80%	93.00%	96.47%

注 1：2020 年度，海关对热敏元件补征关税的事项仅涵盖自 2019 年 6 月 3 日至 2020 年 6 月 2 日的期间，不涉及 2018 年度，为了保持热敏元件采购单价的可比性，在招股说明书中披露热敏元件采购单价时使用了不包括上述补征关税影响的采购单价，但在计算成本结构时，上述补征关税的影响已计入直接材料，因此计算 2019 年度的差额时，将补征关税的影响因素进行扣除。

注 2：公司生产单件热敏保护组件使用一件热敏元件，比例 (d) 系在热敏保护组件的营业成本中，热敏元件采购成本占单位直接材料的比例。

如上表所示，报告期内，考虑热敏元件补征关税后，在热敏保护组件的营业成本中，热敏元件采购成本占单位直接材料的比例分别为 96.47%、93.00%、89.80%，呈逐年下降趋势，主要是受热敏保护组件产品结构变动影响所致，具体原因如下：

A、根据电池模组及相应消费电子产品的内部设计，公司的热敏保护组件结构有所不同，包括“L”型、“U”型、“F”型等。2019 年度以来，随着消费电

子产品的发展,公司的热敏保护组件结构亦呈现出逐步复杂化的趋势,相关产品的辅料耗用也随着结构复杂化而有所增加,导致热敏元件采购成本占单位直接材料的比例呈下降趋势。

B、热敏元件的采购主要以美元和日元结算,除热敏原件之外的材料主要以人民币结算,2020年度由于人民币兑美元和人民币兑日元的汇率均有所下降,导致热敏元件采购成本占单位直接材料的比例呈下降趋势。

②直接人工

报告期各期,公司热敏保护组件的营业成本中,直接人工占比分别为13.75%、10.98%、9.07%,主要系受产品结构变动、自动化率提升、生产员工生产技能的提高以及2020年度委外加工比例增加的影响,导致单位产品耗用工时下降所致。报告期内,公司热敏保护组件的工时、产量、直接人工占比等信息具体如下:

单位:万小时、万件、小时/件、元/小时

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工时 (a)	115.29	114.20	107.03
产量 (b)	28,206.52	19,178.83	15,337.45
平均工时 (c=a/b)	0.0041	0.0060	0.0070
单位直接人工 (d)	0.11	0.14	0.16
直接人工单位成本 (e=d/c)	26.74	23.51	22.93

如上表所示,报告期内,热敏保护组件的直接人工单位成本分别为22.93元/小时、23.51元/小时、26.74元/小时,呈增长趋势,一方面是由于人员工资逐年有所上调所致,另一方面受用工量等实际用工情况的影响,热敏保护组件的直接人工单位成本也会出现一定波动,此外,因报告期各期,公司订单的实际需求量、生产过程的损耗率均不尽相同,亦会对公司热敏保护组件的直接人工单位成本产生一定的影响,因此受多种因素的综合影响,报告期内,公司热敏保护组件的直接人工单位成本存在一定的波动,整体仍保持在合理范围。

报告期内,公司热敏保护组件的单位直接人工及其占比呈下降趋势,主要是由于随着热敏保护组件产品结构的变动、生产自动化率的提升、生产员工生产技能的提高,单位热敏保护组件耗用的直接人工工时亦随之下降,使得报告期内热

敏保护组件的成本结构中，直接人工占比也因此下降。此外，2020 年度由于委外加工的比例增加，使得单位直接人工同比进一步下降。

③制造费用

报告期内，公司热敏保护组件的营业成本中，制造费用占比分别为 14.51%、9.15%、9.25%，具体分析如下：

报告期内，公司生产的热敏保护组件的制造费用情况具体如下：

单位：万元、万件、元/件

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
变动制造费用	2,183.04	1,557.34	1,815.48
固定制造费用	608.47	663.02	564.56
产量	28,206.52	19,178.83	15,337.45
单位变动制造费用	0.08	0.08	0.12
单位固定制造费用	0.02	0.03	0.04
生产成本中的单位制造费用	0.10	0.12	0.16

注：变动制造费用主要包括人工薪酬、能源费用、间接材料、委外加工费等；固定制造费用主要包括固定资产折旧、租赁费、维修费等。

A、固定制造费用

如上表所示，报告期各期，热敏保护组件的生产成本中，固定制造费用分别为 564.56 万元、663.02 万元、608.47 万元。2018 年度，公司业务规模扩张较快，因公司增加构建固定资产导致 2018 年度固定制造费用同比增长较多，自 2019 年度起，热敏保护组件的固定制造费用基本保持稳定，与当期产销量关系较小。报告期内，公司单位固定制造费用分别为 0.04 元/件、0.03 元/件、0.02 元/件，其中 2018 年度单位固定制造费用金额较高，主要系 2018 年度因业务规模扩张，公司增加长期资产投入所致，2019 年度以后，随着产量的增加呈下降趋势。

B、变动制造费用

报告期各期，单位变动制造费用分别为 0.12 元/件、0.08 元/件、0.08 元/件。2019 年度单位变动制造费用同比下降较多，主要是公司管理层愈发重视生产自动化和工艺改进，自 2018 年度起，进行热敏保护组件的生产自动化改进，使得生产热敏保护组件所需的间接生产人员费用等呈下降趋势；同时公司为了

提高生产效率、减少损耗，进行了镍片生产工艺的改进，逐渐从卷盘镍片的生产工艺改进为连排镍片，自 2018 年第四季度开始，由于连排镍片的生产工艺已经成熟，公司全面使用连排镍片的生产工艺，有效减少辅料损耗，并且公司连排镍片程序主要为自产，不存在委外加工。因此，自 2018 年第四季度公司镍片的生产工艺改进后，热敏保护组件的委外加工费同比下降较多，使 2019 年度热敏保护组件的成本结构中，单位变动制造费用的金额同比下降，制造费用占比也随之下降。

2020 年度单位变动制造费用同比变动较小。

C、制造费用整体分析

报告期内，公司热敏保护组件生产成本中的单位制造费用分别为 0.16 元/件、0.12 元/件、0.10 元/件，具体分析如下：

2018 年度，公司热敏保护组件生产成本中的单位制造费用，以及成本结构中制造费用的占比较高，主要是自 2018 年度起，公司热敏保护组件的产销量增长较快。一方面，在 2018 年度热敏保护组件业务规模扩张的初期，因新员工的招聘、委外加工费的增长等原因，导致热敏保护组件的单位变动制造费用亦略有上升；另一方面，2018 年度公司因热敏保护组件需求量的增长，增加了热敏保护组件业务固定资产等项目的投资，但在投资初期，2018 年度暂未体现出固定资产投资带来的规模效应等成本优势，导致 2018 年度热敏保护组件单位固定制造费用较高。因此，2018 年度，公司热敏保护组件生产成本中的单位制造费用，以及成本结构中制造费用的占比均处于较高水平。

2019 年度，随着热敏保护组件生产自动化的推进，单位制造费用及占比同比下降，但因单位直接材料占比上涨，导致热敏保护组件的成本结构中，2019 年度制造费用占比有所下降。2020 年度，由于热敏保护组件委外加工的比例有所增加，使得 2020 年度制造费用占比略微有所上升。

2、数电传控集成组件

报告期内，公司数电传控集成组件的成本结构具体如下：

单位：万元、万件、元/件、%

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

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	24,174.92	100.00	16,910.33	100.00	17,231.17	100.00
其中： 直接材料	17,612.31	72.85	12,358.89	73.08	12,335.71	71.59
直接人工	3,989.67	16.50	1,989.71	11.77	2,742.53	15.92
制造费用	2,572.94	10.64	2,561.73	15.15	2,152.93	12.49
销量	2,478.01		1,434.42		2,073.69	
单位成本	9.76	100.00	11.79	100.00	8.31	100.00
其中： 直接材料	7.11	72.85	8.62	73.08	5.95	71.59
直接人工	1.61	16.50	1.39	11.77	1.32	15.92
制造费用	1.04	10.64	1.79	15.15	1.04	12.49

①直接材料

报告期各期，公司数电传控集成组件的营业成本中，直接材料占比分别为71.59%、73.08%、72.85%。公司数电传控集成组件的直接材料中，采购单价较高、占直接材料成本比例较高的为FPC，报告期内，公司FPC采购单价以及直接材料占比情况具体如下：

单位：元/件

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料占比	72.85%	73.08%	71.59%
FPC 采购单价	7.92	8.54	8.96

如上表所示，报告期各期，公司FPC采购单价分别为8.96元/件、8.54元/件、7.92元/件。

2019年度，公司FPC采购单价同比有所下降，但直接材料占比仍有所上升，主要系数电传控集成组件的复杂度逐渐提高所致。2019年度，金属+FPC+塑胶件结构、金属+FPC结构的数电传控集成组件的销售收入占数电传控集成组件主营业务收入的比例由84.89%增加至92.19%，随着复杂结构产品占比的提高，平均单位数电传控集成组件耗用的FPC数量也随之增长，因此，在FPC采购单价略有下降的情况下，2019年度数电传控集成组件的直接材料占比仍略有上升。

2020年度，公司FPC采购单价同比有所下降，直接材料占比仅小幅下降，

主要是由于 2020 年度复杂结构产品的占比继续增加至 95.66%，相应抵减了直接材料占比的降幅。

报告期内，FPC 采购量以及数电传控集成组件产量的具体情况如下：

单位：万件

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
FPC 采购量 (a)	1,576.85	977.67	1,058.29
数电传控集成组件产量 (b)	1,947.54	1,373.48	2,204.14
比例 (c=a/b)	80.97%	71.18%	48.01%

注：此表中 2020 年度数电传控集成组件产量数据为自产部分的产量。

如上表所示，报告期内，FPC 采购量与数电传控集成组件产量的比例逐年上升，亦使数电传控集成组件的成本结构中，直接材料占比呈上升趋势。

②直接人工

报告期各期，公司数电传控集成组件的营业成本中，直接人工占比分别为 15.92%、11.77%、16.50%，有所波动。2019 年度直接人工占比有所下降主要是由于 2019 年度将劳务外包费用计入制造费用所致，将这部分工资还原至直接人工后 2019 年度的直接人工占比为 14.40%，报告期内直接人工占比总体较为稳定。

报告期内，公司数电传控集成组件的工时、产量、直接人工占比等信息具体如下：

单位：万小时、万件、小时/件、元/小时

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工时 (a)	155.77	97.93	120.93
产量 (b)	1,947.54	1,373.48	2,204.14
平均工时 (c=a/b)	0.08	0.07	0.05
单位直接人工 (d)	1.61	1.39	1.32
直接人工单位成本 (e=d/c)	20.13	19.50	24.06

注 1：此处产量为自产产量；

如上表所示，报告期内，数电传控集成组件的直接人工单位成本分别为 24.06 元/小时、19.50 元/小时、20.13 元/小时，有所波动。2019 年度直接人工单位成本下降较多，主要是公司将 2019 年度的劳务外包费用计入制造费用使

得直接人工下降所致；2020 年度因外购的数电传控集成组件销量占比较高，造成销量高于自产产量，剔除 2019 年度直接人工口径差异的 2020 年度外购数量占比较高的影响后的情形如下：

单位：万小时、万件、小时/件、元/小时

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工时 (a)	155.77	97.93	120.93
产量 (b)	1,947.54 ^{注1}	1,373.48	2,204.14
平均工时 (c=a/b)	0.08	0.07	0.05
单位直接人工 (d1)	2.05 ^{注2}	1.70 ^{注3}	1.32
直接人工单位成本 (e1=d1/c)	25.61	24.25	24.06

注 1：此处产量为自产产量；

注 2：由于 2020 年度对外销售的数电传控集成组件包含直接外购的数电传控集成组件，为保持可比性，2020 年度的单位直接人工=直接人工/(销量-外购数量)。

注 3：2019 年度将劳务外包费用计入制造费用，为保持可比性，将这部分工资还原至直接人工后重新计算单位直接人工。

由上表可见，剔除相关影响因素后，报告期内数电传控集成组件的直接人工单位成本呈小幅增长趋势，一方面是由于人员工资逐年有所上调所致，另一方面受用工量等实际用工情况的影响，数电传控集成组件的直接人工单位成本也会出现一定波动，此外，因报告期各期，公司订单的实际需求量、生产过程的损耗率均不尽相同，亦会对公司数电传控组件的直接人工单位成本产生一定的影响，因此受多种因素的综合影响，报告期内，公司数电传控集成组件的直接人工单位成本存在一定的波动，整体仍保持在合理范围。

随着公司数电传控集成组件的复杂度逐渐提高，生产工艺有所变化，生产流程也有所延伸，因此，报告期内数电传集成组件耗用的平均工时呈增长趋势。

③制造费用

报告期内，公司数电传控集成组件的营业成本中，制造费用占比分别为 12.49%、15.15%、10.64%，具体分析如下：

报告期内，公司生产的数电传控集成组件的制造费用情况具体如下：

单位：万元、万件、元/件

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

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
变动制造费用 ^{注1}	1,819.64	1,912.42	1,304.20
固定制造费用	523.50	783.97	652.38
产量	1,947.54 ^{注2}	1,373.48	2,204.14
单位变动制造费用	0.93	1.39	0.59
单位固定制造费用	0.27	0.57	0.30
生产成本中的单位制造费用	1.20	1.96	0.89

注1：变动制造费用主要包括人工薪酬、能源费用、间接材料、委外加工费等；固定制造费用主要包括固定资产折旧、租赁费、维修费等；

注2：此处产量为自产产量。

A、固定制造费用

如上表所示，报告期各期，数电传控集成组件的生产成本中，固定制造费用分别为 652.38 万元、783.97 万元、523.50 万元，2018 年度至 2020 年度，数电传控集成组件的固定制造费用基本保持稳定，与当期产销量关系较小。报告期内，公司单位固定制造费用分别为 0.30 元/件、0.57 元/件、0.27 元/件，总体与当期产量呈负相关的关系。

B、变动制造费用

报告期各期，单位变动制造费用分别为 0.59 元/件、1.39 元/件、0.93 元/件。2019 年度同比有所增长，主要是由于复杂结构的数电传控集成组件的生产及销售占比提升所致，2019 年度，金属+FPC+塑胶件结构及金属+FPC 结构等复杂结构的数电传控集成组件的销售占比从 84.89%增加至 92.19%，使得单位变动制造费用有所增长；此外公司将 2019 年度的劳务外包费用计入制造费用，使得单位变动制造费用进一步增长。

2020 年度，公司单位变动制造费用较 2019 年度略有下降，主要原因如下：2019 年上半年厂房搬迁，对公司数电传控集成组件的生产造成一定影响，2020 年度上述因素消除后，再加上公司在 2020 年度有效应对了疫情，迅速恢复了产量，2020 年产量较 2019 年度同比有所增长，导致单位变动费用同比略有下降。

C、制造费用整体分析

报告期内，公司数电传控集成组件营业成本中，制造费用占比分别为

12.49%、15.15%、10.64%，存在一定的波动。

2019 年度，公司数电传控集成组件单位制造费用及其占比同比上升的主要原因如下：一方面是由于公司将 2019 年度的劳务外包工工资计入制造费用所致；另一方面是由于公司 2019 年度复杂结构的数电传控集成组件的销售比例同比上升，相关产品的生产工序较多、生产流程较长，单位变动制造费用同比大幅增长，导致 2019 年度数电传控集成组件单位制造费用及其占比同比上升；2020 年度，在厂房搬迁对数电传控集成组件产量的影响消除后，再加上公司有效应对了疫情，迅速恢复了产量，数电传控集成组件的产量同比上升，单位制造费用及其占比随之下降。

3、精密结构件

报告期内，公司精密结构件的成本结构具体如下：

单位：万元、万件、元/件、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	10,248.02	100.00	6,120.93	100.00	6,207.10	100.00
其中：直接材料	6,252.21	61.01	3,933.44	64.26	3,819.88	61.54
直接人工	1,487.23	14.51	721.66	11.79	696.17	11.22
制造费用	2,508.58	24.48	1,465.83	23.95	1,691.05	27.24
销量	28,494.11		14,494.09		17,854.28	
单位成本	0.36	100.00	0.42	100.00	0.35	100.00
其中：直接材料	0.22	61.01	0.27	64.26	0.21	61.54
直接人工	0.05	14.51	0.05	11.79	0.04	11.22
制造费用	0.09	24.48	0.10	23.95	0.09	27.24

如上表所示，报告期内，公司精密结构件的成本结构相对较为稳定，直接材料占比有所波动，主要受金属价格波动的影响。2020 年度直接人工占比有所增加，主要是 2020 年度井上通的精密结构件产销量增加较多，受产品结构变化的影响，直接材料占比下降，使得直接人工占比增加。具体分析如下：

①金属材料采购单价

公司精密结构件的主要原材料为各种金属原料，2018 年度至 2020 年度，公司主要金属原料的采购单价具体如下：

单位：元/千克

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度
	金额	变动额	变动率	金额	变动额	变动率	金额
金属铜	51.31	-4.50	-8.06%	55.81	4.10	7.93%	51.71
金属镍	146.13	6.27	4.48%	139.86	19.04	15.76%	120.82
金属铝	31.91	-15.32	-32.43%	47.24	29.34	163.91%	17.90
金属铁	5.63	-0.55	-8.87%	6.17	0.06	0.98%	6.11

如上表所示，2019 年度，公司金属铜、金属铝、金属铁等金属原料的采购单价均较 2018 年度有较大幅度上升；2020 年度，公司金属铜、金属铝、金属铁等金属原料的采购单价均较 2019 年度有较大幅度下降，与直接材料占比变动趋势一致。

报告期内，公司主要金属原材料的市场价格及采购单价具体情况参见本问询回复“9.关于成本”之“一、发行人分析及披露”之“（4）结合热敏元件、柔性电路板、铜、镍、铝、铁等主要原材料公开市场价格、发行人同类产品不同供应商之间的采购价格、可比公司采购价格等，分析原材料采购价格的公允性；”。

②新机种因素

2020 年度，受疫情影响，公司精密结构件的生产人员流动性较高，同时，受 2020 年度公司新机种产销量较高的影响，公司精密结构件的生产效率相对较低，生产损耗亦较高，导致直接人工及制造费用占比同比增长。

2019 年度及 2020 年度，公司精密结构件新机种的销售占比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
新机种	3,371.10	24.30%	1,507.03	13.35%
旧机种	10,504.27	75.70%	9,784.84	86.65%
合计	13,875.37	100.00%	11,291.87	100.00%

如上表所示，2019 年度及 2020 年度，当期新机种销售占比分别为 13.35%、24.30%，2020 年度新机种销售占比较高。在新机种开发的初期，一般生产效率相对较低、损耗率相对较高，因此，随着 2020 年度新机种销售占比的提升，精密结构件的成本结构中，直接人工的占比同比有所提高。

此外，随着 2020 年度精密结构件新机种销售占比的增长，精密结构件的生产效率相对较低、损耗率相对较高，但成本结构中直接材料占比未同比上升，主要原因系精密结构件的废料主要为金属料，仍可继续对外销售，对于生产损耗后仍可继续对外出售的金属料件，不会作为材料成本计入精密结构件的生产成本，因此，在精密结构件损耗相对较高的情况下，直接材料占比未因此增长。

③生产转移及疫情因素

一方面，由于 2020 年度公司的订单需求较多，而疫情又对公司的产销造成了一定的影响，在此背景下，公司为了优先保证主要业务热敏保护组件以及数电传控集成组件的生产，压缩了精密结构件的生产安排并逐渐将部分精密结构件的生产转移至子公司东莞万仕祥；另一方面，由于公司部分客户地处华南地区，出于方便供货的考虑，公司也将部分地处华南的精密结构件客户的订单转移至子公司东莞万仕祥进行生产及销售。因此，2020 年度，东莞万仕祥的精密结构件产销规模均较 2019 年度增长较多。

2019 年及 2020 年度，各主体精密结构件的成本结构如下：

主体	项目	2020 年度	2019 年度
万祥科技	直接材料	63.13%	69.82%
	直接人工	13.61%	11.30%
	制造费用	23.26%	18.88%
东莞万仕祥	直接材料	83.01%	9.26%
	直接人工	5.40%	29.18%
	制造费用	11.59%	61.56%
重庆井上通	直接材料	51.71%	62.47%
	直接人工	19.01%	10.77%
	制造费用	29.28%	26.76%

如上表所示，2020 年度万祥科技和重庆井上通直接材料占比同比均有所下降，直接人工和制造费用占比增加，主要是由于 2020 年度精密结构件的产销量均增加较多，产品结构变化较大，直接材料的占比下降较多，使得直接人工和制造费用占比增加。

2019 年度由于东莞万仕祥业务规模较小，东莞万仕祥精密结构件业务的直接人工及制造费用占比较高。2020 年度，随着东莞万仕祥业务规模的扩大，其成本结构随之变化，使得 2020 年度公司精密结构件业务整体制造费用占比略微下降。受疫情影响，2020 年一季度普遍存在员工无法及时到岗复工的情形，同时公司仍需承担相应的人工支出，因此 2020 年度整体直接人工占比出现了明显上升。东莞万仕祥直接人工占比下降主要因业务规模扩大，直接材料占比明显上升所致。

4、柔性功能零组件

报告期内，公司柔性功能零组件的成本结构具体如下：

单位：万元、万件、元/件、%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	10,677.78	100.00	5,008.19	100.00	3,554.63	100.00
其中： 直接材料	7,688.06	72.00	4,006.73	80.00	2,671.90	75.17
直接人工	1,295.88	12.14	381.51	7.62	294.22	8.28
制造费用	1,693.85	15.86	619.95	12.38	588.51	16.56
销量	34,837.42		4,592.36		6,619.13	
单位成本	0.31	100.00	1.09	100.00	0.54	100.00
其中： 直接材料	0.22	72.00	0.87	80.00	0.40	75.17
直接人工	0.04	12.14	0.08	7.62	0.04	8.28
制造费用	0.05	15.86	0.13	12.38	0.09	16.56

①直接材料

报告期各期，公司柔性功能零组件的营业成本中，直接材料占比分别为 75.17%、80.00%、72.00%，有所波动。直接材料占比波动一方面是由于柔性功

能材料的采购单价变动所致，另一方面是由于产品结构变化所致。报告期内，公司主要的柔性功能材料的采购单价具体如下：

单位：万元、元/件

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	采购额	单价	采购额	单价	采购额	单价
柔性功能材料	8,760.15	6.29	4,396.59	5.00	4,315.33	4.14
胶	1,500.04	0.14	391.62	0.15	614.33	0.19
PI 膜	1,115.48	23.49	690.90	23.80	925.49	24.11

如上表所示，公司生产柔性功能零组件主要工序模切使用的主要材料包括柔性功能材料、胶、PI 膜等，报告期内，公司主要柔性功能材料的采购单价整体呈增长趋势，使得柔性功能零组件产品的成本结构中，直接材料占比亦呈小幅增长趋势。

②直接人工

报告期各期，公司柔性功能零组件的营业成本中，直接人工占比分别为 8.28%、7.62%、12.14%，2019 年度较为稳定，2020 年度受产品结构变化的影响，直接材料占比减少较多，使得直接人工占比增加。

③制造费用

报告期内，公司柔性功能零组件的营业成本中，制造费用占比分别为 16.56%、12.38%、15.86%。

公司柔性功能零组件产品种类众多、功能各异，2019 年度，公司柔性功能零组件的单位制造费用金额同比有所增加，但制造费用占比有所下降，主要原因系报告期内公司的柔性功能零组件产品种类发生了较大变化。2017 年度公司柔性功能零组件对外销售的产品以绝缘膜为主，2018 年度及 2019 年度公司逐步发展了包括绝缘泡棉、离型纸、绝缘胶在内的多种柔性功能零组件产品，相较于绝缘膜，公司新产品的成本相对较高，使柔性功能零组件的单位制造费用及其占比随产品种类的变化而增长。

2020 年度，公司柔性功能零组件的成本结构中，制造费用占比较 2019 年度有所上升，主要是 2020 年度受产品结构变化较大的影响，直接材料占比减少较

多，使得制造费用占比有所增加，此外，2020 年度柔性功能零部件委外加工的比例有所增加，使得制造费用占比进一步上升。

2020 年度柔性功能零部件产销量增加较多，使得单位产品分摊的费用降低，单位制费有所下降。

5、同行业对比分析

报告期内，同行业可比公司的成本结构情况具体如下：

单位：万元、%

公司	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
科森科技	直接材料	56,095.58	36.80	61,433.33	38.34	64,993.15	48.15
	直接人工	18,773.32	12.32	18,989.86	11.85	15,200.98	11.26
	制造费用	32,997.00	21.65	27,886.61	17.40	18,897.65	14.00
	外协费用	44,008.97	28.87	49,756.76	31.05	34,515.00	25.57
	进项税转出	558.60	0.37	2,185.29	1.36	1,370.94	1.02
	合计	152,433.47	100.0	160,251.87	100.0	134,977.72	100.0
恒铭达	直接材料	22,258.06	76.74	18,851.28	74.26	16,989.74	72.66
	直接人工	2,843.16	9.80	2,679.65	10.56	2,620.63	11.21
	制造费用	3,901.62	13.45	3,856.08	15.19	3,771.13	16.13
	合计	29,002.84	100.00	25,387.01	100.00	23,381.50	100.00
万祥科技	直接材料	39,469.87	75.84	31,738.75	70.54	22,791.85	72.26
	直接人工	5,729.23	11.01	6,207.92	13.80	4,844.14	15.36
	制造费用	6,843.82	13.15	7,044.19	15.66	3,904.85	12.38
	合计	52,042.92	100.00	44,990.86	100.00	31,540.84	100.00

注 1：安洁科技、智动力、方林科技的定期报告中未披露成本结构信息，因此同行业可比公司数据中未包含上述三家同行业可比公司；

注 2：科森科技采用其公开披露的消费电子产品结构件的成本结构，恒铭达采用其公开披露的营业成本的成本结构；

注 3：科森科技及恒铭达 2020 年报尚未披露，且 2020 年度的半年度报告均未披露成本结构数据，因此仅对 2017、2018 及 2019 年度数据进行对比分析；

注 4：直接材料占比的行业平均数=（科森科技直接材料占比+恒铭达直接材料占比）/2；直接人工占比的行业平均数=（科森科技直接人工占比+恒铭达直接人工占比）/2；制造费用共占比的行业平均数=（科森科技制造费用占比+恒铭达制造费用占比）/2。

如上表所示，2017~2019 年度，公司成本结构与科森科技存在一定的差异，

主要系生产模式差异所致。2017~2019 年度，科森科技营业成本中外协费用分别为 34,515.00 万元、49,756.76 万元、44,008.97 万元，占营业成本的比例分别为 25.57%、31.05%、28.87%，同期，公司的外协加工费仅为 1,262.28 万元、1,374.54 万元、474.95 万元，占营业成本的比例仅为 3.75%、2.85%、0.87%。2017~2019 年度，科森科技大量使用外协加工的方式进行生产，但公司仅有少量辅助工序进行委外加工。

若将外协费用及进项税转出计入直接材料进行测算，2017 年度，科森科技成本结构中，直接材料、直接人工及制造费用的占比分别为 74.74%、11.26%、14.00%，万祥科技的成本结构中，直接材料、直接人工及制造费用的占比分别为 76.26%、15.36%、8.38%；2018 年度，科森科技成本结构中，直接材料、直接人工及制造费用的占比分别为 70.75%、11.85%、17.40%，万祥科技的成本结构中，直接材料、直接人工及制造费用的占比分别为 73.60%、13.80%、12.60%；2019 年度，科森科技成本结构中，直接材料、直接人工及制造费用的占比分别为 66.04%、12.32%、21.65%，万祥科技的成本结构中，直接材料、直接人工及制造费用的占比分别为 76.75%、11.01%、12.24%，不存在重大差异。

2017~2019 年度，公司成本结构与恒铭达不存在重大差异。

(3) 披露 2019 年搬迁至新厂房后，热敏保护组件、数电传控集成组件制造费用成本占比变动趋势相反的原因、发行人的解释理由是否存在矛盾；

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“（四）营业成本分析”中补充披露了以下内容：

2018 年度~2019 年度，公司 2019 年度厂房搬迁前热敏保护组件、数电传控集成组件生产厂房的租赁费用，以及 2019 年度厂房搬迁后热敏保护组件、数电传控集成组件生产厂房的折旧费用的具体情况如下：

单位：万元

产品	费用项目	2019 年度		2018 年度
		金额	差异	金额
热敏保护组件	生产厂房租赁费用 (a)	54.44	-25.98	80.42
	生产厂房折旧费用 (b)	31.45	31.45	-

产品	费用项目	2019 年度		2018 年度
		金额	差异	金额
	费用合计 (c=a+b)	85.89	5.47	80.42
	主营业务成本 (d)	24,003.46	6,005.50	17,997.96
	费用占比 (e=c/d)	0.36%	-0.09%	0.45%
数电传控集成组件	生产厂房租赁费用 (f)	101.67	-1.66	103.33
	生产厂房折旧费用 (g)	47.18	47.18	-
	费用合计 (h=f+g)	148.85	45.52	103.33
	主营业务成本 (i)	16,910.33	-320.84	17,231.17
	费用占比 (j=h/i)	0.88%	0.28%	0.60%

公司在 2019 年度厂房搬迁前，根据实际承租生产厂房的部门计入对应部门的制造费用；在 2019 年度厂房搬迁后，根据部门实际使用房屋及建筑物的面积分摊折旧费用。

对于热敏保护组件，由于工序相对简单、产线相对较短，厂房搬迁后占地面积较低，导致生产厂房搬迁后，生产厂房的租赁及折旧费占主营业务成本的比例同比下降。如上表所示，2018 年度生产厂房租赁费用为 80.42 万元，占 2018 年度热敏保护组件主营业务成本的比例为 0.45%；2019 年度生产厂房租赁费用及折旧费用合计为 85.89 万元，占 2019 年度热敏保护组件主营业务成本的比例为 0.36%，同比呈下降趋势。因此，厂房搬迁使热敏保护组件与厂房相关的费用占主营业务成本的比例有所下降，亦使营业成本结构中，制造费用占比略有下降。

对于数电传控集成组件，厂房搬迁导致成本结构中制造费用的占比成上升趋势，主要原因包括：一方面，相较于热敏保护组件，公司数电传控集成组件的工序多、生产流程复杂、产线相对较长，厂房搬迁后占地面积较高，导致生产厂房搬迁后，生产厂房的折旧费相对较高。另一方面，2019 年 5 月份，公司完成厂房搬迁后，公司仍有少量数电传控集成组件的生产业务在原租赁厂房中进行，相关生产活动一直持续至 2019 年 9 月，导致 2019 年度公司数电传控集成组件的厂房租赁费也一直持续至 2019 年 9 月。其中，2019 年 7~9 月期间，公司与出租人每月单独签订租赁合同，租赁期较短、租金较高，导致 2019 年度公司完成厂房搬迁后，数电传控集成组件的厂房租赁费同比未有下降，仍保持稳定。

2019 年度完成厂房搬迁后，公司数电传控集成组件的厂房折旧费较高，加上厂房搬迁未使数电传控集成组件的厂房租赁费同比下降，导致 2019 年度公司数电传控集成组件与厂房相关的费用占主营业务成本的比例有所上升，亦使营业成本结构中，制造费用占比同比上升。

综上所述，一方面，在厂房搬迁前，各部门承租原厂房时的租赁费用不同，厂房搬迁后，公司终止与出租方的租赁关系的时间点不同，导致租赁费的变动情况不尽相同；另一方面，在厂房搬迁后，由于各部门工序数量不一、生产流程存在较大差异、产线占地面积亦不同，导致分摊的折旧费用存在差异。由于热敏保护组件工序相对简单、产线相对较短、完成搬迁用时较少、较早终止与出租方的租赁关系，厂房搬迁后导致制造费用占主营业务成本的比例同比下降；而数电传控集成组件工序多、生产流程复杂、产线相对较长、完成搬迁用时较多、较晚终止与出租方的租赁关系，厂房搬迁后导致制造费用占主营业务成本的比例同比上升，不存在矛盾。

(4) 结合热敏元件、柔性电路板、铜、镍、铝、铁等主要原材料公开市场价格、发行人同类产品不同供应商之间的采购价格、可比公司采购价格等，分析原材料采购价格的公允性；

1、热敏元件、FPC

报告期内，公司热敏元件及 FPC 的采购单价具体如下：

单位：元/件

主要材料	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价
热敏元件	0.86	-3.37%	0.89	8.01%	0.82
FPC	7.92	-7.26%	8.54	-4.69%	8.96

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

报告期内，公司不同供应商的 FPC 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
嘉联益	955.48	7.90	566.12	8.21	652.06	8.89
华通电脑	331.05	7.95	212.10	8.73	298.35	8.33
鹏鼎科技股份有限公司	287.41	8.00	198.99	9.30	61.97	11.10
宏启胜精密电子（秦皇岛）有限公司	-	-	-	-	45.91	11.25
苏州市华扬电子股份有限公司	0.40	4.61	-	-	-	-
合计	1,574.34	7.93	977.21	8.54	1,058.29	8.96

注：2020 年度，公司对苏州市华扬电子股份有限公司的 FPC 采购量合计仅为 0.40 万件，系零星采购，单价较低，与其他 FPC 主要供应商的采购单价存在一定差异。

如上表所示，对于热敏元件及 FPC，不同供应商的采购单价差异较大，主要是由于向不同供应商采购的热敏元件及 FPC 型号不同所致，对于同一供应商，报告期内的采购单价变动趋势基本一致。

报告期内，公司采购热敏元件以及 FPC，主要通过终端品牌商指定模式进行，由终端品牌商直接与供应商定价，公司在采购流程中没有议价能力，并且公司的终端品牌商与供应商均为业内知名大型企业，因此，公司热敏元件及 FPC 的采购单价是公允的。

此外，由于热敏元件以及 FPC 均为高度定制化产品，难以获取市场公开信息，可比公司的定期报告中亦未披露相关产品的采购单价信息，未能与相关数据进行对比分析。

2、铜、镍、铝、铁等金属材料

(1) 金属铜

报告期内，公司金属铜的采购单价与电解铜市场价对比如下：

单位：元/吨



注 1：数据来源：我的钢铁网；

注 2：电解铜市场价为我的钢铁网提供的当月最后一个交易日的平均单价；

注 3：由于铜合金的采购单价与金属铜的采购单价存在较大差异，在进行市场价格对比分析时，仅使用金属铜的采购数据。

如上表所示，报告期内，公司金属铜（不含铜合金）的平均采购单价分别为 49,743.75 元/吨、47,844.25 元/吨、**48,293.30 元/吨**，电解铜的平均市场价格分别为 50,345.42 元/吨、47,839.58 元/吨、**49,059.03 元/吨**，公司金属铜的采购单价与电解铜的市场价格不存在重大差异，变动趋势基本一致，采购单价具有公允性。

(2) 金属镍

报告期内，公司金属镍的采购单价与电解镍市场价对比如下：

单位：元/吨



注 1：数据来源：上海金属网；

注 2：电解镍市场价为上海金属网提供的当月最后一个交易日的平均单价；

注 3：由于镍合金的采购单价与金属镍的采购单价存在较大差异，在进行市场价格对比分析时，仅使用金属镍的采购数据。

如上表所示，报告期内，公司金属镍的采购单价整体是高于电解镍的市场价格的，具体分析如下：

报告期内，公司采购的金属镍主要为各种规格的镍卷材，需经过初步加工，因此公司金属镍中的采购单价中包含供应商按公司需求将电解镍加工为卷材的加工费，而电解镍的市场价格仅为金属材料的单价，不包括加工费，因此，报告期内，公司金属镍的采购单价高于电解镍市场价。

报告期内，公司金属镍（不含镍合金）的平均采购单价分别为 131,530.46 元/吨、135,521.26 元/吨、**139,631.33 元/吨**，电解镍的平均市场价格分别为 104,737.50 元/吨、112,370.83 元/吨、**111,416.67 元/吨**。由于加工费的存在，公司金属镍的采购单价高于电解镍的市场价格，但差额保持相对稳定，并且变动趋势基本一致，采购单价具有公允性。

（3）金属铝

报告期内，公司金属铝的采购单价与电解铝市场价对比如下：

单位：元/吨



注 1：数据来源：我的钢铁网

注 2：电解铝市场价为我的钢铁网提供的当月最后一个交易日的平均单价

注 3：报告期内，公司金属铝采购单价变动趋势图不连续，主要系公司并非每月均进行金属铝采购

如上表所示，报告期内，公司金属铝的采购单价与电解铝市场价格存在一定的差异，具体分析如下：

报告期内，公司采购的金属铝主要为各种规格的铝板，需经过初步加工，因此公司金属铝中的采购单价包含供应商按公司需求将电解铝加工为铝板的加工费，而电解铝的市场价格仅为金属材料的单价，不包括加工费，因此，报告期内，公司金属铝的采购单价高于电解铝市场价。

报告期内，公司金属铝的采购单价与电解铝的市场价格的差异存在波动，并且自 2019 年开始，上述差异同比大幅增长，主要原因如下：根据生产需求的变动，公司一般会采购 0.1mm、0.15mm、0.3mm、0.5mm、1.0mm、1.2mm 等多种规格的铝板，2018 年度之前，公司采购的铝板以 1.0mm 及 1.2mm 为主，相关铝板由于厚度较高，加工精度要求相对较低，加工费也较低。自 2019 年度起，随着公司生产工艺的进步，对铝板精度要求有所提高，采购的铝板以 0.15mm、0.5mm 等规格为主，相关铝板的加工费远高于 1.0mm、1.2mm 等规格的铝板，因此，自 2019 年度起，公司金属铝采购单价与电解铝的市场价格的差异同比大幅增长。

报告期内，公司向不同供应商采购金属铝的平均单价情况具体如下：

单位：元/千克

物料	供应商	规格型号	2020 年度	2019 年度	2018 年度
AL1050	佛山市天奇铜业有限公司	0.1		34.48	
	昆山志竟轩金属制品有限公司	1.0~2.0		17.26	
AL1060	佛山市天奇铜业有限公司	1.2 以上			15.23
	无锡市来元金属材料有限公司	1.2 以上		15.26	16.11
	苏州东南铝板带有限公司	1.2 以上			15.61
	昆山志竟轩金属制品有限公司	1.2 以上			16.81
	昆山建杰达金属材料有限公司	1.2 以上			
AL5052	昆山戴卡微鑫金属有限公司	0.25~10			23.36
	昆山建杰达金属材料有限公司	0.25~10	18.93	21.41	21.68
	铭尔金属（苏州）有限公司	0.25~10			26.81
	苏州铭泰华金属制品有限公司	0.25~10	19.47	21.60	
	昆山灿鑫精密电子科技有限公司	0.25~10	22.12		
	苏州胜禹材料科技股份有限公司	0.25~10	20.35		
	无锡市来元金属材料有限公司	0.25~10	20.80		
	相城区黄埭科锐鑫五金贸易行	1.2 以上	18.16		
AL6061	无锡市来元金属材料有限公司	1.2 以上		32.55	31.79
AL3003	昆山艾诺森电子有限公司	0.14~0.15	91.42	119.47	
		0.075~0.12	97.35		
GL57-H32	昆山灿鑫精密电子科技有限公司	0.5	43.36		
GM55-H32	昆山灿鑫精密电子科技有限公司	0.5	43.36		
	昆山维钢金属材料有限公司	0.5	46.33		
	苏州煌铭五金有限公司	0.5	44.25		

如上表所示，报告期内，对于同一供应商，公司相同物料、相同规格的金属铝采购单价不存在重大差异；报告期各期，对于相同物料、相同规格的金属铝，

公司向不同供应商的采购单价也不存在重大差异。

综上所述，报告期内，公司金属铝的采购单价具有公允性。

（4）金属铁

报告期内，公司金属铁的采购单价与冷轧板卷市场价对比如下：

单位：元/吨



注 1：数据来源：我的钢铁网

注 2：冷轧板卷 0.5MM 及冷轧板卷 1.0MM 的市场价为我的钢铁网提供的当月最后一个交易日的平均单价

注 3：报告期内，公司金属铁采购单价变动趋势图不连续，主要系公司并非每月均进行金属铁采购

如上表所示，报告期内，公司金属铁的采购单价与冷轧板卷市场价格存在一定的差异，具体分析如下：

报告期内，公司采购的金属铁制品主要为各种规格的冷轧板、镀锌板、马口铁等，需经过初步加工，因此公司金属铁中的采购单价中包含供应商就公司需求将金属铁原料加工为各类金属铁制品的加工费，而冷轧板卷的市场价格仅为标准冷轧板卷的单价。一方面，因公司对金属铁制品的差异化需求，各类钢铁制品均包含不同金额的加工费，相关加工费高于标准冷轧板卷的加工费，使公司的金属铁制品采购价格高于冷轧板卷市场价格；另一方面，因公司的金属铁制品中包含的种类较为庞杂，包含冷轧板、镀锌板、马口铁等多种产品，其中冷轧板也因具体需求不同要求供应商添加不同材质的镀层，其中马口铁主要来源于境外，规格要求较高，采购价格也高于标准冷轧板卷，因此，报告期内，公司金属铁的采购单价高于冷轧板卷市场价格。

报告期内，公司金属铁的采购单价存在较大波动，而冷轧板卷的市场价格相对较为稳定，主要原因如下：由于公司金属铁制品并非生产流程中的核心材料，并非每个月均有金属铁制品的采购，系根据生产过程的实际需求灵活采购。报告期各月，公司根据生产计划采购的金属铁制品的规格、型号存在较大差异，马口铁等规格较高的金属铁制品采购单价高于冷轧板等金属铁制品，每月金属铁制品采购结构的差异，导致报告期各月，公司金属铁的采购单价存在较大波动，波动幅度大于冷轧板卷的市场价格。

报告期内，公司向不同供应商采购金属铁的平均单价情况具体如下：

单位：元/千克

物料	供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度
进口马口铁	昆山建杰达金属材料有限公司	15.49	15.49	15.39
冷轧材料 SPCC	昆山恒宇金属材料有限公司	5.13		
	苏州铭泰华金属制品有限公司	4.93	5.27	5.20
	昆山泰运达金属材料有限公司			5.04
电镀锌材料 SECC	昆山精利美电子有限公司	5.49	5.49	
	苏州铭泰华金属制品有限公司		6.29	
热镀锌材料 SGCC	昆山精利美电子有限公司	4.91	5.13	
	苏州铭泰华金属制品有限公司	5.84	6.33	6.28
	昆山金逸泰金属制品有限公司			6.16
	昆山泰运达金属材料有限公司			6.34

如上表所示，报告期内，对于同一供应商，公司相同物料的金属铁制品采购单价不存在重大差异；报告期各期，对于相同物料的金属铁制品，公司向不同供应商的采购单价也不存在重大差异。

综上所述，报告期内，公司金属铁的采购单价具有公允性。

（5）量化分析并披露报告期内热敏保护组件、数电传控集成组件单位成本变动的原因；

参见本问询回复“9、关于成本”之“一、发行人分析及披露”之“（2）区分四大业务，量化分析并披露报告期内主营业务成本中直接材料、直接人工、制

造费用占比波动较大的原因，与同行业可比公司是否存在差异；”。

(6) 披露热敏元件与热敏组件单位成本中直接材料成本变动比例差异较大的原因。

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“（四）营业成本分析”中补充披露了以下内容：

报告期各期，公司热敏元件采购单价及热敏保护组件单位成本中直接材料及其差异情况具体如下：

单位：元/件

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位直接材料 (a)	0.98	1.00	0.85
热敏元件采购单价 (b)	0.86	0.89	0.82
补征关税对热敏元件采购单价的影响 (c)	0.02	0.04	-
差额 (d=a-b-c)	0.10	0.07	0.03

注：2020 年度，海关对热敏元件补征关税的事项仅涵盖自 2019 年 6 月 3 日至 2020 年 6 月 2 日的期间，不涉及 2018 年度，为了保持热敏元件采购单价的可比性，在招股说明书中披露热敏元件采购单价时使用了不包括上述补征关税影响的采购单价，但在计算成本结构时，上述补征关税的影响已计入直接材料，因此计算 2019 年度的差额时，将补征关税的影响因素进行扣除。

如上表所示，报告期内，公司热敏保护组件单位成本中的直接材料分别为 0.85 元/件、1.00 元/件、0.98 元/件，热敏元件采购单价分别为 0.82 元/件、0.89 元/件、0.86 元/件，扣除补征关税影响后，热敏保护组件单位成本中的直接材料，与热敏元件采购单价的差异分别为、0.03 元/件、0.07 元/件、0.10 元/件，逐年增加，具体分析如下：

2019 年度及 2020 年度，热敏保护组件的单位直接材料与热敏元件采购单价的差异同比均略有上升，主要是受热敏保护组件产品结构影响所致。根据电池模组及相应消费电子产品的内部设计，公司的热敏保护组件结构有所不同，包括“1”型、“U”型、“F”型等。2019 年度以来，随着消费电子产品的发展，公司的热敏保护组件结构亦呈现出逐步复杂化的趋势，相关产品的辅料耗用也随着结构复杂化而有所增加，导致热敏保护组件的单位直接材料与热敏元件采购单价的差异同比略有上升。2019 年度及 2020 年度，上述差异分别为 0.07 元/

件、0.10 元/件，整体仍保持在较低水平。

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、成本计算表等资料；
- 2、获取发行人采购明细账，核查采购合同、采购发票、入库单等原始凭证，确认采购的真实性，抽样检查采购订单，并与采购明细账核对采购原材料的数量、金额、品名等；
- 3、访谈发行人的相关业务人员，了解发行人与供应商的定价机制；
- 4、访谈发行人的相关业务人员，了解报告期内公司各类业务成本结构差异的原因，了解热敏元件采购单价与热敏组件单位成本中直接材料成本变动比例差异较大；
- 5、查阅同行业可比公司的公开资料，进行对比分析；
- 6、登陆我的钢铁网、上海金属网等网站，查看报告期内金属材料的市场价格，并与发行人金属原料的采购单价进行对比分析；
- 7、查看发行人采购明细账，针对部分主要原材料，对不同供应商的采购单价进行对比分析。

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：

- 1、发行人披露的报告期内指定采购模式下的采购金额、占采购总额比例、定价机制，真实、准确、完整；发行人披露的各采购模式下，是否由终端客户与供应商直接商定价格，真实、准确、完整；
- 2、发行人披露报告期内主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用占比波动较大的原因，真实、准确、完整，原因合理；与恒明达不存在重大差异、与科森科技存在差异的原因合理，发行人对相关事项的披露真实、准确、完整；
- 3、发行人披露的因 2019 年搬迁，对热敏保护组件、数电传控集成组件制造费用成本占比变动趋势相反的原因，真实、准确、完整，不存在矛盾；

4、发行人报告期内主要材料的采购价格公允；

5、发行人披露的报告期内热敏保护组件、数电传控集成组件单位成本变动的原因，真实、准确、合理，原因合理；

6、发行人披露的热敏元件与热敏组件单位成本中直接材料成本变动比例差异较大的原因真实、准确、合理，原因合理。

10. 关于供应商和应付账款

申报材料显示：

(1) 报告期内发行人向前五大供应商采购占比分别为 59.63%、59.72%和 56.97%，其中 Bourns KK 各期均为第一大供应商，采购占比分别为 39.65%、29.33%、35.65%。

(2) 发行人仅披露 2019 年末预付款项前五名供应商情况。

(3) 发行人报告期内存在外协采购，各期金额分别为 1,262.28 万元、1,374.54 万元和 474.95 万元。

(4) 发行人未按照本所《审核关注要点》的要求，披露主要供应商及新增供应商的基本情况。

请发行人：

(1) 按照本所《审核关注要点》的要求，披露报告期内主要供应商及新增供应商的基本情况、前五大供应商变动的原因，报告期内向 Bourns KK 等前五大供应商采购的主要内容、单价；

(2) 分析并披露对 Bourns KK 是否存在重大依赖；

(3) 披露报告期各期末预付款项前五名供应商情况；

(4) 披露外协采购的主要供应商及采购内容，分析采购价格公允性，发行人及发行人实际控制人、董监高人员及其关系密切的家庭成员是否与外协采购供应商存在关联关系。

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) 按照本所《审核关注要点》的要求，披露报告期内主要供应商及新增供应商的基本情况、前五大供应商变动的原因，报告期内向 Bourns KK 等前五大供应商采购的主要内容、单价；

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“（四）公司前五大供应商”中对公司向前五大供应商的采购内容、单价、主要供应商基本情况、前五大供应商变动原因披露如下：

报告期内，公司对前五大供应商的采购金额、比例、采购内容、单价如下：

单位：元、万元

2020 年度					
序号	供应商名称	采购内容	采购单价	采购金额	占采购总额比重
1	Bourns KK	热敏元件	0.87	23,528.63	30.66%
2	嘉联益	FPC	7.90	7,551.69	9.84%
3	华通电脑	FPC	7.95	2,631.03	3.43%
4	鹏鼎科技	FPC	8.00	2,298.19	3.00%
5	苏州隆华金属材料有限公司	金属材料	48.46	1,819.31	2.37%
合计				37,828.84	49.30%
2019 年度					
序号	供应商名称	采购内容	采购单价	采购金额	占采购总额比重
1	Bourns KK	热敏元件	0.89	15,574.77	35.65%
2	嘉联益	FPC	8.21	4,647.77	10.64%
3	华通电脑	FPC	8.73	1,851.51	4.24%
4	鹏鼎科技	FPC	9.30	1,850.10	4.23%
5	昆山玺栎隆	金属材料	47.85	967.64	2.21%
合计				24,891.80	56.97%
2018 年度					
序号	供应商名称	采购内容	采购单价	采购金额	占采购总额比重
1	Bourns KK	热敏元件	0.83	11,875.53	29.33%
2	嘉联益	FPC	8.89	5,797.48	14.32%
3	华通电脑	FPC	8.33	2,485.55	6.14%
4	昆山玺栎隆	金属材料	48.87	2,099.50	5.19%
5	大冢	热敏元件	0.79	1,918.87	4.74%
合计				24,176.92	59.72%

报告期内，公司不存在向单个供应商采购比例超过采购总额 50%或严重依赖

少数供应商的情况。报告期内，公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五名供应商不存在关联关系，不存在前五名供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

公司产品种类较多，在“以销定产”的生产模式下，各个产品的销量不同导致部分原材料采购数量和金额也发生变化，从而导致报告期内供应商结构发生了一定的变化，但基本保持稳定。公司与报告期各期前五大供应商均保持了长期的合作关系，各期前五大供应商均非当期新增。

报告期内，公司主要供应商及新增供应商的基本情况如下：

供应商名称	法定代表人	注册资本	公司性质	成立时间	地址	所属行业/主要产品	开始交易时间
Bourns KK	三木正俊	9,000 万日元	/	1949 年 2 月	日本大阪市中 央区农人桥1丁 目1番22号大 江大厦4楼	主要生产电子 产品连接器、 微型断路保护 装置	2013 年 11 月
Littelfuse, INC	Gordon B. Hunter	34 万美元	/	1991 年	美国特拉华州	电子设备和仪 器；为电路保 护、电源控制、 感应技术制造 商	2016 年 12 月
OTUSKA TECHNO CORPORATION (大冢)	Kanji Tsukii	4,000 万日元	/	1985 年 12 月 2 日	120-1 Aza Itayashima, Akinokami, Seto-cho, Naruto, Tokushima, Japan	主要生产塑料 产品、热敏元 件、家用品等 产品	2013 年 12 月
苏州井上贸易有 限公司	NAITO SHIMPEI	150 万元人民币	有限责 任公司	2008 年 9 月 25 日	苏州工业园区 现代大道 88 号 19 层 1929 室	批发业	2018 年 1 月
鹏鼎科技股份有 限公司	楊維貞	2,500 万新台币	股份有 限公司	2016 年 12 月 28 日	新北市板橋區 中山路 1 段 156 號 4 樓	计算机、通信 和其他电子设 备制造业	2018 年 11 月
嘉联益科技股份 有限公司	蔡長穎	544,279.61 万新台币	股份有 限公司	1992 年 11 月 3 日	新北市樹林區 博愛街 248 號	计算机、通信 和其他电子设 备制造业	2012 年 12 月
华通电脑股份有 限公司	吴建	1,191,820.59 万新台币	股份有 限公司	1973 年 8 月 30 日	桃園市蘆竹區 新莊里大新路 814 巷 91 號	计算机、通信 和其他电子设 备制造业	2012 年 12 月
东莞市博衡电子 制品有限公司	孔岩	300 万元人民币	有限责 任公司	2017 年 4 月 1 日	广东省东莞市 谢岗镇谢岗银 瓶路 48 号 1 号 楼 201 室	计算机、通信 和其他电子设 备制造业	2017 年 11 月
佛山市天奇铜业 有限公司	宁平	3,000 万元人民币	有限责 任公司	2002 年 9 月 17 日	佛山市南海区 大沥水头蛇三 “闸板”地段	金属制品业	2014 年 5 月

供应商名称	法定代表人	注册资本	公司性质	成立时间	地址	所属行业/主要产品	开始交易时间
江苏远航精密合金科技股份有限公司	周林峰	7,500 万元人民币	股份有限公司	2006 年 6 月 5 日	宜兴市丁蜀镇洩东村	研究和试验发展	2009 年 6 月
江阴市晟云电子新材料有限公司	黄斐	100 万元人民币	有限责任公司	2013 年 9 月 25 日	江阴市云亭街道大园里路 20 号	研究和试验发展	2016 年 1 月
昆山玺栎隆精密金属有限公司	陈家龙	200 万元人民币	有限责任公司	2011 年 7 月 6 日	玉山镇环庆商苑 44 号	批发业	2016 年 12 月
昆山新至升塑胶电子有限公司	蔡建胜	5,331 万美元	有限责任公司(台港澳与外国投资者合资)	1998 年 5 月 25 日	江苏省昆山市张浦镇南港机场路	橡胶和塑料制品业	2017 年 10 月
苏州佰东包装材料有限公司	刘德俊	300 万元人民币	有限责任公司	2017 年 7 月 3 日	苏州市相城区太平街道工业园诚泰路 2 号	造纸和纸制品业	2017 年 7 月
苏州隆华金属材料有限公司	孙卫康	51 万元人民币	有限责任公司	2006 年 10 月 24 日	苏州市玻纤路 95 号四层	批发业	2019 年 4 月
苏州市金庆洪电子科技有限公司	周金	1,000 万元人民币	有限责任公司	2014 年 6 月 25 日	苏州市吴中区胥口镇茅蓬路 789 号 2 幢	批发业	2015 年 12 月
无锡市东杨新材料股份有限公司	陆献华	3,115 万元人民币	股份有限公司	2008 年 8 月 18 日	江苏省无锡市锡山区鹅湖镇会通路 99 号	科技推广和应用服务业	2010 年 7 月
吴江市金盛铜业有限公司	钱斌华	200 万元人民币	有限责任公司	2000 年 9 月 8 日	吴江区震泽镇 318 国道北侧	批发业	2011 年 12 月
致远科技(香港)有限公司	/	/	私人股份有限公司	2012 年 5 月 21 日	中国香港特别行政区	公司主要向其采购其经销的高野精密株式会社生产的热敏元件	2018 年 1 月

(2) 分析并披露对 Bourns KK 是否存在重大依赖；

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“（四）公司前五大供应商”中就公司是否对 Bourns KK 是否存在重大依赖披露如下：

报告期内，公司对 Bourns KK 的采购主要通过终端品牌商客户（主要为苹果）或直接客户（如宁德新能源、新普科技、欣旺达、惠州德赛等）以“指定供应商”及“指定材料型号”的形式实现。

虽然 Bourns KK 为公司报告期内第一大热敏元件供应商，大冢以及致远科技(香港)有限公司亦为客户全球范围内指定的热敏元件供应商，Bourns KK 具有可替代性，公司对 Bourns KK 不存在重大依赖。

(3) 披露报告期各期末预付款项前五名供应商情况；

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“4、预付款项”中就报告期各期末预付款项前五名供应商情况披露如下：

公司报告期各期末预付款项前五名供应商情况如下：

单位：万元、%

截止日	单位	关联关系	款项性质	余额	占比
2020 年 12 月 31 日	重庆梅莉珍贸易有限公司	实际控制人配偶控制的公司	房租	148.70	29.47
	苏州新杰航飞房屋租赁有限公司	无	房租	129.96	25.76
	苏州市吴中资产经营管理有限公司	无	房租	42.24	8.37
	北京博雅睿泉专利代理事务所(特殊普通合伙)	无	中介机构服务费	31.35	6.21
	无锡市产品质量监督检验院	无	锂电池认证及检测服务	37.74	3.74
2019 年 12 月 31 日	苏州新杰航飞房屋租赁有限公司	无	房租	130.29	34.98
	重庆梅莉珍贸易有限公司	实际控制人配偶控制的公司	房租	32.79	8.80
	德莎胶带(上海)有限公司	无	材料款	21.67	5.82
	致远科技(香港)有限公司	无	材料款	19.39	5.21
	江苏通行宝智慧交通科技有限公司	无	交通费	17.10	4.59
2018 年 12 月 31 日	苏州宝狮建材有限公司	无	房租	94.70	25.76
	国网江苏省电力有限公司苏州供电分公司	无	电费	61.43	16.71
	星马游艇(苏州)有限公司	无	房租	48.08	13.08
	苏州市吴中资产经营管理有限公司	无	房租	38.28	10.41
	苏州华昌热能设备制造有限公司	无	房租	35.00	9.52

(4) 披露外协采购的主要供应商及采购内容，分析采购价格公允性，发行人及发行人实际控制人、董监高人员及其关系密切的家庭成员是否与外协采购供应商存在关联关系。

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“（三）外协加工及劳务外包情况”之“1、外协加工情况”中就外协采购主要供应商、采购内容、采购价格公允性及是否存在关联关系情况披露如下：

报告期各期，公司外协采购的主要供应商、采购内容如下所示：

单位：万元

年度	外协供应商	加工物品	数量单位	数量	金额
2020 年	吴中区临湖泳利翔电子厂	组件加工	万片	5,287.34	293.48
	吴中区临湖诺特琪电子元件厂	组件加工	万片	4,089.70	224.29
	苏州唐楠科技有限公司	组件加工	万片	2,068.83	185.67
	江阴泰源包装材料有限公司	卷盘	万片	8,954.17	161.03
	安徽岩合新材料有限公司	涂胶	万m²	35.64	157.19
	苏州佰东包装材料有限公司	涂胶	万m²	11.39	96.36
	苏州伟全鑫电子有限公司	卷盘	万片	3,947.35	65.78
	重庆景辅不干胶材料有限公司	涂胶	万m²	7.52	31.91
	合计：				1,215.71
	占全年外协加工比重：				77.38%
2019 年	江阴泰源包装材料有限公司	卷盘	万片	5,626.95	100.17
	太仓市施美电镀有限公司	电镀	万片	138.08	87.67
	苏州佰东包装材料有限公司	涂胶	万m²	10.19	81.44
	苏州华婷特种电镀有限公司	电镀	万片	81.17	57.12
	昆山市威特包装制品有限公司	卷盘	万片	1,452.01	27.68
	合计：				354.08
	占全年外协加工比重：				74.55%
2018 年	江阴泰源包装材料有限公司	卷盘	万片	16,424.97	294.87
	苏州佰东包装材料有限公司	涂胶	万m²	32.62	238.56

年度	外协供应商	加工物品	数量单位	数量	金额
	太仓市施美电镀有限公司	电镀	万片	132.09	151.52
	昆山琨明电子科技有限公司	卷盘	万片	7,145.16	132.16
	苏州维可电镀有限公司	电镀	万片	78.63	76.97
	苏州华婷特种电镀有限公司	电镀	万片	75.68	59.33
	昆山市威特包装制品有限公司	卷盘	万片	2,461.07	44.93
	合计:				998.34
	占全年外协加工比重:				72.63%

公司外协采购的主要内容包括卷盘包装、电镀、涂胶等生产辅助工序以及热敏保护组件、数电传控集成组件的部分简单贴胶工序。公司整体委外费用占营业成本比例较小。

公司委托的外协加工厂商技术可靠、加工质量稳定、交货及时，报告期内公司采购员一般通过定期向委托加工厂商报价并询价的方式确定外协工序加工的单价。报告期内公司主要供应商与其他供应商单价比较如下：

(1) 卷盘类单价

单位：元/片

外协加工商	2020 年度	2019 年度	2018 年度
昆山市琨明电子科技有限公司	0.02	0.02	0.02
江阴泰源包装材料有限公司	0.02	0.02	0.02
昆山市威特包装制品有限公司	/	0.02	0.02
苏州伟全鑫电子有限公司	0.02	/	/

根据上表，卷盘类外协供应商单位加工费整体一致且不同外协供应商加工费基本一致，单位加工费公允。

(2) 涂胶类单价

单位：元/m²

外协加工商	2020 年度	2019 年度	2018 年度
苏州佰东包装材料有限公司	8.46	7.99	7.99
常州鑫微强胶粘制品有限公司	/	/	7.79

外协加工商	2020 年度	2019 年度	2018 年度
重庆景辅不干胶材料有限公司	4.24	/	/
安徽岩合新材料有限公司	4.41	/	/

根据上表，不同外协供应商涂胶单位加工费略有差异，主要原因为工艺复杂程度、涂胶面积等存在一定差异。

涂胶类单位加工费年度间受发行人产品复杂程度增加而小幅增长，但整体稳定，未见大幅波动，单位加工费公允。

（3）电镀类单价

① 电镀镍单价

单位：元/片

外协加工商	2020 年度	2019 年度	2018 年度
苏州维可电镀有限公司	/	/	0.98
太仓市施美电镀有限公司	0.66	0.63	1.15
苏州华海通讯电子有限公司	/	/	1.71
太仓新锦表面处理有限公司	/	0.63	/

电镀镍因型号不同而导致电镀面积、电镀材料存在一定差异，其中 2019 年电镀镍加工单价大幅下降的原因为终端产品更新换代，新产品所需电镀面积大幅下降。

② 电镀锌单价

单位：元/片

外协加工商	2020 年度	2019 年度	2018 年度
苏州华婷特种电镀有限公司	/	0.70	0.78
江阴市晶亮五金塑料电镀有限公司	0.53	/	/

报告期内，电镀锌的加工单价在报告期内整体较为稳定。

电镀类外协加工各年度内不同供应商整体不存在较大差异，价格公允。

（4）组件加工类单价

单位：元/片

外协加工商	组件加工内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
吴中区临湖泳利翔电子厂	热敏保护组件-贴胶	0.06	/	/
吴中区临湖诺特琪电子元件厂	热敏保护组件-贴胶	0.05	/	/
苏州坤金电子材料有限公司	热敏保护组件-贴胶	0.06	/	/
苏州唐楠科技有限公司	数电传控集成组件-贴胶	0.09	/	/

根据上表，同类组件的外协加工采购单价基本相同，苏州唐楠科技有限公司的外协加工采购单价较高主要因数电传控集成组件结构较为复杂，贴胶面积更大且工艺复杂程度较高。总体上，组件加工类外协采购价格公允。

报告期内公司主要外协加工供应商包括江阴泰源包装材料有限公司、昆山市琨明电子科技有限公司、常州鑫微强胶粘制品有限公司、苏州维可电镀有限公司、苏州佰东包装材料有限公司、太仓市施美电镀有限公司、吴中区临湖泳利翔电子厂等。公司及公司实际控制人、董监高人员及其关系密切的家庭成员与外协采购供应商不存在关联关系。

二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、核查了发行人报告期采购明细账；
- 2、通过查询企业信用信息公示系统及登录相关供应商官网查阅了发行人报告期内主要供应商及新增供应商的基本情况；
- 3、核查了发行人报告期各期末预付账款余额明细；
- 4、获取了外协采购的内容、价格等信息并对同类外协工序相同供应商报告期内的价格变动及不同供应商报告期内的价格变动进行了对比并分析其公允性；
- 5、通过函证程序、公开信息查询等方式，核查了发行人及发行人实际控制人、董监高人员及其关系密切的家庭成员与外协采购供应商的关系。

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人已披露报告期内主要供应商及新增供应商的基本情况、前五大供应商变动的原因，相关披露真实、准确、完整，变动原因合理；发行人已披露报告期内向 Bourns KK 等前五大供应商采购的主要内容、单价，相关披露真实、准确、完整；

2、发行人对 Bourns KK 不存在重大依赖，发行人已进行相关披露，真实、准确、完整；

3、发行人已披露报告期各期末预付款项前五名供应商情况，相关披露真实、准确、完整；

4、发行人已披露外协采购的主要供应商及采购内容，相关披露真实、准确、完整；发行人的采购价格公允；发行人及发行人实际控制人、董监高人员及其关系密切的家庭成员与外协采购供应商之间不存在关联关系。

11. 关于毛利率

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 33.34%、31.77%和 23.32%，呈下降趋势的原因包括销售结构变动、消费电子产品终端市场日益加剧的市场竞争、中美贸易摩擦、新厂房的搬迁、较高的人员流动性、加征关税的影响等。

(2) 报告期各期，热敏保护组件的毛利率分别为 20.69%、27.13%及 16.96%；数电传控集成组件的毛利率分别为 49.64%、32.64%及 22.33%；精密结构件的毛利率分别为 38.27%、44.77%及 45.79%；柔性功能零组件的毛利率分别为 1.65%、19.65%及 15.09%。

(3) 2017-2019 年，可比公司毛利率区间分别为 11.65%-42.06%、11.11%-44.56%、12.02%-47.87%，毛利率最高的为恒铭达，毛利率最低的为方林科技。

请发行人：

(1) 结合期后情况披露发行人主营业务毛利率是否呈持续下滑趋势、相关影响因素是否已经消除，发行人持续经营能力是否发生重大不利变化，并在招股说明书中进一步补充完善毛利率下滑的风险；

(2) 量化分析并披露报告期内热敏保护组件、数电传控集成组件毛利率呈下滑趋势、精密结构件毛利率较高且变动趋势与其他主要产品差异较大的原因；

(3) 结合客户集中度、主要产品最终客户及终端应用产品情况，量化分析并披露上述产品毛利率与可比公司可比业务是否存在较大差异，可比公司毛利率差异较大的原因；

(4) 分析并披露其他业务毛利额占比、毛利率情况。

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) 结合期后情况披露发行人主营业务毛利率是否呈持续下滑趋势、相关影响因素是否已经消除，发行人持续经营能力是否发生重大不利变化，并在招股说明书中进一步补充完善毛利率下滑的风险；

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“（五）主营业务毛利率分析”中补充披露了以下内容：

报告期各期，公司热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件及微型锂离子电池：

单位：%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
热敏保护组件	23.46	6.50	16.96	-10.17	27.13
数电传控集成组件	22.53	0.20	22.33	-10.31	32.64
精密结构件	26.14	-19.65	45.79	1.02	44.77
柔性功能零组件	36.48	21.39	15.09	-4.56	19.65
微型锂离子电池	-89.62	-	-	-	-
合计	24.94	1.62	23.32	-8.45	31.77

如上表所示，报告期各期，公司主营业务整体毛利率分别为 31.77%、23.32%、**24.94%**，自 2020 年度开始，公司主营业务毛利率已启稳回升，因此，公司主营业务销售毛利率未呈持续下滑趋势，也未因此对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

报告期内，影响公司主营业务毛利率的主要因素，及其对公司持续经营能力的影响分析具体如下：

(1) 影响各类业务毛利率的外部因素

报告期内，影响公司各类业务毛利率的外部因素主要包括：

①影响产品销售价格的市场竞争及产品生命周期因素

公司所处的消费电子行业需求变化及产品更新较快，市场竞争较为激烈，受行业特征的影响，公司的主要产品在其生命周期内，销售单价及毛利率呈现出逐

步下降的趋势，并且在产品生命周期早期降价幅度较大，随着时间推移降价幅度逐步放缓。因此，在公司销售的产品中，新机种的销售占比越高，则平均销售单价及毛利率越高。

消费电子产品的生命周期，呈现出周期性更替的现象，报告期内，由于笔记本电脑及平板电脑等产品未有大幅更新换代，导致公司主要产品热敏保护组件、数电传控集成组件的新机种上线较少，新机种的销售占比较低，故报告期内公司的主营业务销售毛利率整体呈下降趋势。

2020 年度，公司的主营业务销售毛利率同比有所上升，主要是收入占比较高的热敏保护组件的销售毛利率上升所致。公司热敏保护组件的销售毛利率上升一方面受客户结构变动的影响，公司的热敏保护组件销售单价有所回升；另一方面工艺升级、部分材料自产化、贴胶工艺进行委外以及产量增加的综合影响，拉低了热敏保护组件的单位成本。综合影响使得热敏保护组件的销售毛利率同比上升。

由于公司热敏保护组件、数电传控集成组件等主要产品的更新换代是行业发展的必然趋势，并且这种更新换代呈现一定的周期性，因此，报告期内公司产品销售结构中，新机种销售占比较低导致的毛利率下跌并非持续性现象，且报告期内新机种的占比已呈上升趋势，上述因素不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

报告期内，公司热敏保护组件主要机种的销售单价在其生命周期内的变动趋势参见本问询回复“6、关于收入”之“一、发行人分析及披露”之“（3）区分终端品牌商指定模式、非终端品牌商指定模式，结合同行业可比公司情况，量化分析并披露热敏保护组件产品价格逐年下降的原因，未来单价、毛利率是否会持续下降，发行人持续经营能力是否发生重大不利变化；”。

②影响外币结算产品销售收入与原材料采购成本的汇率因素

公司四大类产品均部分涉及使用美元计价并进行销售，公司的主要原材料热敏元件、FPC 的采购等原材料需从海外进口，涉及美元及日元结算，因此汇率因素也是影响公司主营业务毛利率的主要因素之一。报告期各期，按照年初汇率以及各月末汇率计算的美元对人民币的平均汇率分别为 6.6482、6.7519、6.9004，

日元对人民币的平均汇率分别为 0.0599、0.0631、0.0647，均存在一定波动，对公司的主营业务毛利率产生一定影响。

报告期内，公司已经通过增加外币借款，使外币货币性资产与外币货币性负债的规模更匹配等手段，以降低汇率波动对公司生产经营的影响。报告期内，公司外汇风险敞口净额分别为 13,963.64 万元、4,518.16 万元、8,359.57 万元，呈下降趋势，公司的外汇风险呈下降趋势。因此，汇率因素不会对公司销售毛利率以及持续经营能力产生重大不利影响。

报告期内，公司以外币结算的销售及采购的情况，以及公司外汇风险敞口的情况参见本问询回复“5、关于外销”之“一、发行人分析及披露”之“（1）披露外销占比与以外币结算的销售收入占主营业务收入比例较大差异的原因，报告期各期采用外币结算的主要客户名称、销售内容、销售金额；”以及“（2）披露以外币结算的采购金额及占比情况，分析并披露发行人是否存在重大外汇风险敞口，并在招股说明书中补充完善相关风险提示。”。

③影响产品销售价格的中美贸易摩擦因素

随着消费电子产品终端市场竞争趋于激烈，中美贸易摩擦因素在一定程度上提高了竞争程度，消费电子产业链上的主要厂商的产品售价总体呈下降趋势，公司报告期内产品的销售价格在一定程度上受到中美贸易摩擦的间接影响。但截至目前，中美贸易摩擦未来对公司的主营业务毛利率以及持续经营能力产生重大不利影响。以终端品牌苹果为例，截至目前，苹果的消费电子产品均未纳入美国征税清单。由于苹果消费电子终端产品的产业链主要集中于我国等亚洲国家或地区，中国大陆在苹果产业链中有举足轻重的地位，短期内苹果产业链大幅向越南、印度等国家或地区搬迁的难度较大、成本较高，中美贸易摩擦未对公司的苹果相关业务的产品价格和产品销售产生重大不利影响。

（2）影响各类业务毛利率的内部因素

报告期内，影响公司各类业务毛利率的内部因素主要包括：

①影响单位成本的生产工艺、生产自动化等因素

公司主要产品生产流程中的生产工艺、生产自动化等因素对生产成本的影响较大，从而影响公司主营业务销售毛利率。

报告期内，公司持续进行研发投入，逐渐改良各种产品的生产工艺，包括：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；数电传控集成组件的焊接工艺中包含激光焊接、超声波焊接、HOTBAR 焊接、高分子扩散焊接、电阻焊接等多种高效焊接技术，能够应对丰富的客户需求；公司冲压工艺也较为先进，通过机械手实现了连续冲压，以提高效率、减少成本。

此外，报告期内，公司愈发重视各类产品的生产自动化，随着自动化生产设备的投产、生产自动化的推进，一方面，公司能够降低人工成本，另一方面，也能够减少生产过程中的损耗，控制生产成本。

随着不断的研发投入以及生产自动化改造，公司能够有效优化主要产品的生产工艺并降低主要产品的生产成本，相关因素也不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

②影响单位成本的新厂房搬迁因素

2019 年度厂房搬迁之前，公司生产厂房主要通过经营租入，公司根据承租生产厂房的部门将租赁费计入对应产品的成本；2019 年度厂房搬迁之后，公司生产厂房主要为自有厂房，公司根据部门实际使用房屋及建筑物的面积分摊折旧费用，并记入对应产品的成本。由于费用性质以及分摊基准均存在差异，因此，新厂房搬迁对公司各大类产品的单位成本均会造成影响，进而影响公司各类产品的主营业务毛利率。

此外，在 2019 年 4~6 月公司逐步进行淞葭路厂房搬迁的期间，由于厂房搬迁涉及到设备的重新安装及调试，以及生产线的重新排布等，因此在此期间公司的正常生产受到一定影响，导致各类产品产量有所下降，进而影响到产品的单位成本及销售毛利率。

新厂房的搬迁客观上亦造成了生产人员流动性的增加，造成生产效率的丢失。公司原租赁厂房承租时间较长，生产人员多为熟练工，生产效率较高。搬迁至新厂房后，出于地理位置因素的考虑，部分熟练工选择在原租赁厂房附近继续寻找工作机会而未随公司一同转移至新厂房。因此，公司需对新招聘的生产人员进行培训，新聘生产人员亦需要一定时间才能达到熟练水平。

2019年下半年，公司完成厂房搬迁后，生产经营情况已经稳定，成本的归集及核算也已稳定，因此，上述因素不会对公司的主营业务毛利率以及持续经营能力产生重大不利影响。

报告期内，因厂房搬迁对热敏保护组件以及数电传控集成组件制造费用的影响详见本问询回复“9、关于成本”之“一、发行人分析及披露”之“（3）披露2019年搬迁至新厂房后，热敏保护组件、数电传控集成组件制造费用成本占比变动趋势相反的原因、发行人的解释理由是否存在矛盾；”。

（3）影响热敏保护组件业务毛利率的关税因素

根据苏州海关出具的《稽查结论》，公司需补缴2019年6月3日至2020年6月2日期间以一般贸易等方式进口的热敏电阻/继电器的进口关税及增值税，上述因素使2019年度及2020年1~6月，公司热敏保护组件的销售毛利率有所下降。

截至本招股说明书签署日，公司已通过销售议价提高对宁德新能源、珠海冠宇等主要客户的热敏保护组件销售单价以降低关税因素对公司销售毛利率的影响。因此，关税因素不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

公司与热敏保护组件的主要客户议价情况具体如下：

客户名称	议价情况
宁德新能源	自2020年8月起，公司已与宁德新能源就热敏保护组件销售单价的调整达成一致，并且自2020年10月起，公司与宁德新能源的热敏保护组件销售订单中已体现出价格调整上涨的趋势。 2020年10月的销售订单中，公司销售予宁德新能源的某主要机种的销售单价上调了5.67%。
珠海冠宇	自2020年7月起，公司已与珠海冠宇就热敏保护组件销售单价的调整达成一致，并且自2020年9月起，公司与珠海冠宇的热敏保护组件销售订单中已体现出价格调整上涨的趋势。 2020年9月的销售订单中，公司销售予珠海冠宇的某主要机种的销售单价上调了7.33%。

此外，对于遂宁伊连特等热敏保护组件客户，若原热敏元件的进口贸易方式为一般贸易进口，则逐渐转变为保税进口的贸易方式，通过转变贸易方式以减少补征关税对公司的影响。

（4）影响公司整体毛利率的产品销售结构因素

报告期内，公司各类产品的销售结构以及毛利率情况具体如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
热敏保护组件	23.46%	41.28%	16.96%	42.59%	27.13%	37.46%
数电传控集成组件	22.53%	29.32%	22.33%	32.08%	32.64%	38.79%
精密结构件	26.14%	13.04%	45.79%	16.64%	44.77%	17.04%
柔性功能零组件	36.48%	15.79%	15.09%	8.69%	19.65%	6.71%
微型锂离子电池	-89.62%	0.57%	-	-	-	-
主营业务	24.94%	100.00%	23.32%	100.0%	31.77%	100.0%

如上表所示，公司的热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件、柔性功能零组件等主要产品之间，毛利率存在较大差异，在每种产品内部，不同机种产品的毛利率也有较大差异，因此，公司主营业务毛利率受产品销售结构的影响所致。

公司产品的销售结构，不仅受市场需求变动等外部因素的影响，同样受到新客户市场开拓、产能结构安排、价格策略、未来战略规划等内部因素的影响，在内外因素的共同作用下，公司产品的销售结构也会产生变动，从而影响公司的主营业务毛利率。

公司下游市场的需求将对公司的产品结构产生较大影响，但由于公司不同产品的生产流程中，涉及的生产工艺具有较大的重叠性，使得公司在一定的总产能下，具有较强的调节产品销售结构的能力。因此，公司能够通过开拓、价格策略等战略方式调整产品结构，从而减少因市场需求变动导致的产品销售结构及毛利率变动的影响，产品销售结构不会对公司的持续经营能力产生重大不利影响。

公司已于招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（一）毛利率下滑的风险”中将该风险因素补充完善并披露如下：

毛利率水平是影响公司盈利能力的重要因素，报告期内，受产品销售结构调整、价格变动、市场竞争加剧等因素的影响，公司产品主营业务毛利率分别为31.77%、23.32%、**24.94%**，2019年度有所下降，2020年度有所回升。报告期内，

公司主要产品毛利率及变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	变动情况	毛利率	变动情况	毛利率	变动情况
热敏保护组件	23.46%	6.50	16.96%	-10.17%	27.13%	6.44%
数电传控集成组件	22.53%	0.20	22.33%	-10.31%	32.64%	-17.00%
精密结构件	26.14%	-19.65	45.79%	1.02%	44.77%	6.50%
柔性功能零组件	36.48%	21.39	15.09%	-4.56%	19.65%	18.00%
微型锂离子电池	-89.62%	-	-	-	-	-
主营业务毛利率	24.94%	1.62	23.32%	-8.45%	31.77%	-1.57%

若未来行业竞争加剧、公司议价能力下降、原材料和人工价格上涨，则公司面临毛利率进一步下降的风险。另外，由于公司产品种类较多，不同种类产品毛利率差异较大，且主要产品随着终端产品更新换代而更替变化，公司销售产品组合的变化也可能导致毛利率水平下降。

（2）量化分析并披露报告期内热敏保护组件、数电传控集成组件毛利率呈下滑趋势、精密结构件毛利率较高且变动趋势与其他主要产品差异较大的原因；

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”中补充披露了以下内容：

报告期内，公司热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件的毛利率及其变动情况具体如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
热敏保护组件	23.46%	6.50%	16.96%	-10.17%	27.13%
数电传控集成组件	22.53%	0.20%	22.33%	-10.31%	32.64%
精密结构件	26.14%	-19.65%	45.79%	1.02%	44.77%

如上表所示，2019 年度，公司热敏保护组件、数电传控集成组件的销售毛利率同比有所下降，精密结构件的销售毛利率同比保持稳定；2020 年度热敏保护组件的毛利率同比有所提高，数电传控集成组件的毛利率同比基本持平，精密

结构件毛利率有所下降，变动趋势与热敏保护组件、数电传控集成组件的销售毛利率不同，且销售毛利率整体高于热敏保护组件及数电传控集成组件，具体分析如下：

1、热敏保护组件

报告期各期公司热敏保护组件的毛利率分别为 27.13%、16.96%和 **23.46%**，存在一定波动。

2019 年度，热敏保护组件的毛利率同比下降了 10.17%，降幅相对较高，主要原因包括：（1）由于抢占市场份额的驱动力、消费电子终端产品激烈的市场竞争等因素的影响，公司热敏保护组件的销售单价同比下降了 0.11 元/件；（2）2019 年度，受热敏元件等原材料采购单价的回升、苏州海关对热敏元件加征关税、生产人员流动率较高导致人均产出下降等因素的影响，公司热敏保护组件的单位成本同比有所上升。单位售价的下跌以及单位成本的上涨，共同导致 2019 年度公司热敏保护组件的毛利率同比下降了 10.17%。

2020 年度，公司热敏保护组件毛利率同比上升 6.50%，主要原因包括：

（1）热敏保护组件平均销售单价同比上涨 4.53%。

2020 年度，公司热敏保护组件的销售单价上涨主要原因如下：①新机种占比的提升；②公司对宁德新能源的热敏保护组件销售单价高于其他客户，2020 年度，宁德新能源销售比重增加较多，且第四季度对销售价格进行了上调；③公司主动进行战略选择，减少了对零星客户的销售，在其他客户中更倾向于销售单价相对较高的客户及产品。前述因素的综合影响使得 2020 年度热敏保护组件销售单价较 2019 年度有所上涨。

（2）热敏保护组件单位成本同比下降 3.66%。

2020 年度，公司热敏保护组件的单位成本同比下降 3.66%，①公司逐渐改良热敏保护组件的生产工艺，热敏保护组件已经从散片形式、卷盘镍片的生产工艺逐渐改进为连片形式、连排镍片的生产工艺，降低了损耗；②公司热敏保护组件生产流程的贴胶工艺中，使用的贴胶已在报告期内逐渐自产化，并对部分贴胶工艺进行了委外加工，降低了生产成本；③2020 年度热敏保护组件的需求量增加较多，产量相对增加较多，单位产品分摊的固定成本有所下降；此外，报告期

内，公司愈发重视热敏保护组件的生产自动化，随着生产自动化的推进，热敏保护组件生产过程中的损耗逐渐减少

2、数电传控集成组件

报告期各期，公司数电传控集成组件的毛利率分别为 32.64%、22.33%和 22.53%，2019 年度同比有所下降，2020 年度同比基本持平。

2019 年度，公司数电传控集成组件的单位售价及单位成本均有所增长，主要受销售结构影响所致。随着公司与主要客户的合作程度不断加深，以及客户对数电传控集成组件集成需求的不断增加，公司数电传控集成组件产品的复杂程度逐渐提高，大部分产品按照客户需求增加了 FPC 和塑胶件。因此，2019 年度，公司数电传控集成组件的平均单位售价及单位成本均呈增长趋势。

2019 年度，公司数电传控集成组件的平均单位售价及单位成本均有所增长，而销售毛利率有所下降的主要原因包括：（1）报告期内，随着消费电子产品终端市场的竞争趋于激烈，产业链上各级供应商均受其影响。同时，由于公司数电传控集成组件的产品结构趋于复杂，其平均单位售价及单位成本逐年大幅增长。在此背景下，公司为了追求更高市场占有率、更高利润水平的整体战略目标，在单位售价及单位成本大幅增长的情况下，单位毛利额同比未有上涨，导致报告期内毛利率呈下降趋势；（2）数电传控集成组件的生产工序多、流程长、工艺复杂，需人工进行生产的工序相对较多，2019 年受公司工厂搬迁导致生产人员的流动性较高的影响，数电传控集成组件的人均生产效率有所下降，亦使毛利率有所下降。

2020 年度，公司数电传控集成组件的销售毛利率较 2019 年度基本保持稳定。

3、精密结构件

报告期各期，公司精密结构件的毛利率分别为 44.77%、45.79%和 26.14 %。2018~2019 年度，毛利率水平整体较高且呈上升趋势，2020 年度毛利率同比大幅下降。同期，同行业可比公司可比业务的平均毛利率分别为 22.42%、15.85%和-15.13%，公司精密结构件的毛利率高于同行业可比上市公司。

精密结构件是公司起步较早的业务，随着工艺集成度的不断提升，公司逐步将精密冲压工艺更多应用到热敏保护组件和数电传控集成组件的生产当中。报告

期内，随着公司业务结构的逐步成熟，考虑到精密结构件业务设备投资规模较大且场地需求较高，公司将有限的精密冲压产能较多的用于热敏保护组件和数电传控集成组件的生产，对外直接销售的精密结构件产能规模不大。

在此背景下，公司精密结构件业务优先选择较为优质的客户，并主动进行产品选择，更多地选择售价高、盈利能力强的产品，对精密结构件的产销结构进行优化。这使得报告期内，公司形成销售收入的业务主要为热敏保护组件及数电传控集成组件，而精密结构件业务销售收入占比相对较低。同时，这也导致报告期内公司精密结构件的前五大客户的销售毛利率明显高于非前五大客户的销售毛利率，同时其销售占比较高，使得公司该业务毛利率相对较高，高于同行业可比公司的可比业务。具体分析参见本问询回复“11、关于毛利率”之“一、发行人分析及披露”之“（3）结合客户集中度、主要产品最终客户及终端应用产品情况，量化分析并披露上述产品毛利率与可比公司可比业务是否存在较大差异，可比公司毛利率差异较大的原因；”。

2020 年度，公司精密结构件销售毛利率较 2019 年度大幅下降，主要原因包括：

（1）**2020 年度**，因疫情原因导致公司生产人员的流动性较高，而这段期间公司的订单需求同时也较为旺盛，在此背景下，公司为了优先保证主要业务热敏保护组件以及数电传控集成组件的生产及销售，致使精密结构件的生产效率有所下降，因固定成本的存在，导致 **2020 年度**精密结构件的销售毛利率下降。

（2）**2020 年度**，因旺盛的市场需求与生产人员产能不足的矛盾，对公司的生产经营产生了一定影响。为了优先保证主要业务热敏保护组件以及数电传控集成组件的生产及销售，同时也为了维护客户关系、保障产品供应，一方面公司将部分精密结构件的部分生产环节由自产转为外购，由于外购件的成本高于自产，导致 **2020 年度**精密结构件的销售毛利率较 2019 年度有所下降；另一方面公司将更多精密结构件的订单转移至东莞万仕祥进行生产，由于东莞万仕祥的生产效率相较于母公司偏低、生产成本较高，也致使 **2020 年度**精密结构件的销售毛利率较低。

（3）2019 年度及 **2020 年度**，公司对三洋集团的精密结构件销售毛利率相

对较高。公司销售予三洋集团的产品主要为服务器结构件，主要是直接运往北美进行交付的，2020 年度，受境外疫情的影响，需求有所下降，销售收入从 2,719.03 万元降至 1,722.85 万元，拉低了公司精密结构件的整体毛利率。

(4) 2020 年度，公司为了进入小米的供应链市场，暂时牺牲部分短期利益，适当增加了与小米供应商合作的订单，拉低了公司精密结构件的整体毛利率。

4、对比分析

A、战略因素分析

报告期内，公司的主要产品及业务重心均为热敏保护组件及数电传控集成组件，对于热敏保护组件及数电传控集成组件的整体战略为追求更高的长期利润及市场份额，在上述战略目标下，公司可以为了更高的市场占有率牺牲部分短期利益，也可以酌情放弃其中单价较低、盈利能力较差的产品。报告期内，公司对精密结构件的整体战略系保持稳定的市场份额，致力于高附加值的客户及产品，在上述战略目标下，公司精密结构件业务更趋于向主动选择销售毛利率更高的客户及产品。

公司对主要产品热敏保护组件及数电传控集成组件的整体战略，与对精密结构件的整体战略不同，导致报告期内，不同产品的销售毛利率变动趋势存在较大差异。

报告期内，公司热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件的销售收入及其占比情况具体如下：

单位：万元，%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
热敏保护组件	43,935.18	41.28	28,904.79	42.59	24,698.65	37.46
数电传控集成组件	31,206.56	29.32	21,772.12	32.08	25,579.91	38.79
精密结构件	13,875.37	13.04	11,291.87	16.64	11,238.16	17.04

如上表所示，报告期内，热敏保护组件和数电传控集成组件的销售收入呈增长趋势，销售占比自 2019 年起略微有所下降，主要是受柔性功能零组件销售占

比增加的影响；精密结构件的销售收入涨幅相对较小，销售占比呈下降趋势。上述变动趋势一方面系公司主动进行产品及客户的选择，在产能不足的情况下优先满足热敏保护组件和数电传控集成组件的产品需求导致，另一方面系牺牲部分短期利益以追求更高的长期利润及市场份额的战略导致。

B、热敏保护组件、数电传控集成组件

2019 年度，公司的热敏保护组件及数电传控集成组件的销售毛利率同比均有所下降，主要系公司为了追求更高的长期利润及市场份额而牺牲了部分短期利益，使毛利率有所下滑。

2020 年度，公司的热敏保护组件的销售毛利率同比上升一方面受客户结构变动的影响，公司的热敏保护组件销售单价有所回升；另一方面工艺升级、部分材料自产化、贴胶工艺进行委外以及产量增加的综合影响，拉低了热敏保护组件的单位成本。综合影响使得热敏保护组件的销售毛利率同比上升。2020 年度，数电传控集成组件的销售毛利率基本保持稳定。

C、精密结构件

2019 年度，公司精密结构件的销售毛利率呈小幅上升趋势，并且保持在较高水平，主要系公司在精密结构件一定的业务规模下，主动进行产品选择、优化产品结构，精密结构件的毛利率维持在较高水平并呈小幅上升趋势。

2020 年度，精密结构件的销售毛利率同比下降较多，主要原因包括：①疫情带动了居家办公及在线学习等需求，笔记本电脑及平板电脑等相关产品需求相应增加，导致公司订单数量出现了大幅增长，为优先保障热敏保护组件及数电传控集成组件业务的订单交付，公司压缩了部分精密结构件业务的生产安排，导致母公司的精密结构件生产效率有所下降，提升了生产成本。②在精密结构件生产受影响的情况下，公司为维护客户关系并保证产品交付，通过外购替代自产的方式减轻母公司的生产压力，同时将部分华南地区客户的订单转移至东莞万仕祥进行生产。由于外购成本高于自产成本，同时东莞万仕祥的设备利用率偏低，且部分工序无法自产而需要通过外购实现，导致其生产成本较高。③受海外疫情的影响，2020 年度公司对毛利率较高的三洋集团的销售同比大幅下降。④2020 年度，公司为了进入小米的供应链市场，暂时牺牲部分短期利益，适当增加了与

报价较低的小米供应商的合作，拉低了公司精密结构件的整体毛利率。上述因素综合导致 2020 年度公司精密结构件的销售毛利率同比下降较多，为 26.14%，与公司综合销售毛利率较为接近。

(3) 结合客户集中度、主要产品最终客户及终端应用产品情况，量化分析并披露上述产品毛利率与可比公司可比业务是否存在较大差异，可比公司毛利率差异较大的原因；

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”中补充披露了以下内容：

(1) 热敏保护组件

同行业可比公司中，方林科技的产品主要包括消费电子类锂电池组件、动力及储能类锂电池组件、手机配件等，其中，最主要产品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	23.46%	16.96%	27.13%

注：截至招股说明书签署日，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，具体分析如下：

① 销售收入增长率

报告期内，依靠完整的制造体系、快速的客户响应、稳定的产品品质等综合优势，公司的热敏保护组件毛利率高于方林科技可比业务，在热敏保护组件领域也拥有越来越高的市场份额。报告期内，公司热敏保护组件的销售收入及增长率与方林科技消费电子类锂电池组件的对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1~6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
方林科技——消费电子类锂电池组件 (a)	15,516.84	27,581.54	11.73%	24,685.64	6.55%	23,167.71
万祥科技——热敏保护组件 (b)	18,429.69	28,904.79	17.03%	24,698.65	19.42%	20,681.94
差异 (c=b-a)	2,912.85	1,323.25	5.30%	13.01	12.87%	-2,485.77

注：截至招股说明书签署日，方林科技尚未披露 2020 年度报告，为保持可比性，此处仍披露 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销售收入的涨幅明显高于方林科技的消费电子类锂电池组件，一方面，公司良好的产品品质逐步得到客户认可，热敏保护组件的销售收入涨幅较快；另一方面，公司为了更高的市场占有率牺牲了部分短期利益，导致报告期内，公司热敏保护组件的销售增长率高于方林科技可比业务，同时亦导致报告期内公司热敏保护组件的销售毛利率，相较方林科技的消费电子类锂电池组件的优势，呈缩小趋势。

报告期内，公司热敏保护组件的销售收入增长率高于方林科技的消费电子类锂电池组件，主要系依靠公司良好的产品品质，上述事项也使得公司热敏保护组件的销售毛利率高于方林科技的可比业务。

②客户集中度

报告期内，在公司的热敏保护组件业务中，主要客户的盈利能力高于零星客户，公司出于整体盈利能力的考虑，业务重心更倾向于主要客户。报告期内，公司热敏保护组件的前五大客户的集中度高于方林科技，亦使公司热敏保护组件的销售毛利率高于方林科技。报告期内，公司热敏保护组件的前五大客户销售收入及其占比与方林科技的对比情况具体如下：

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——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，2020 年报截至招股说明书签署日尚未披露，因此仅对 2017~2019 年度的相关数据进行对比分析。

如上表所示，报告期内，公司热敏保护组件的主要客户集中度明显高于方林科技，亦使公司热敏保护组件的毛利率高于方林科技。报告期内，公司热敏保护组件中前五大客户的销售毛利率及整体销售毛利率对比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
前五大客户毛利率	24.39%	17.99%	26.94%
非前五大客户毛利率	12.66%	12.41%	27.82%
热敏保护组件毛利率	23.46%	16.96%	27.13%

如上表所示，报告期内，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，因此随着公司热敏保护组件的客户集中度高于方林科技，公司热敏保护组件的销售毛利率也高于方林科技可比业务。2018 年度，公司热敏保护组件的前五大客户销售毛利率略低于非前五大客户销售毛利率，主要系 2018 年度惠州德赛系热敏保护组件的第六大客户，当年公司对惠州德赛销售的热敏保护组件毛利率为 36.78%，使得 2018 年度公司热敏保护组件的前五大客户销售毛利率与整体毛利率相当。

（2）数电传控集成组件

截至报告期末，在数电传控集成组件领域，公司直接竞争对手主要为苏州盈科电子有限公司等，均为非公众公司。在上市公司以及新三板挂牌公司中，不存在主营业务为数电传控集成组件的可比公司，因此，未就数电传控集成组件销售毛利率与同行业可比公司进行对比分析。

（3）精密结构件

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
科森科技——手机及平板电脑结构件	/	13.77%	22.12%
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%
行业平均	-15.13%	15.85%	22.42%
万祥科技——精密结构件	26.14%	45.79%	44.77%

注 1: 科森科技 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 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 年度报告, 此处仍披露 2020 年上半年数据。

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:

①销售占比

报告期内, 公司核心业务为热敏保护组件及数电传控集成组件, 精密结构件并非公司的产销重心, 仅有部分产能用于生产精密结构件并对外销售。公司对于精密结构件的整体战略系保持稳定的市场份额, 致力于高附加值的客户及产品, 在上述战略目标下, 公司能够在精密结构件相对有限的业务规模内进行主动选择, 选取盈利能力更强的客户及产品进行生产与销售, 使公司精密结构件的销售毛利率高于同行业可比公司的可比业务。

报告期内, 公司精密结构件的销售收入及其占比与同行业可比公司可比业务的对比情况如下:

单位: 万元、%

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
科森科技——手机及平板电脑结构件	/	/	176,770.20	85.69	205,774.37	88.62
安洁科技——消费类电脑及通讯产品金属结构件	27,790.05	20.54	94,776.16	30.22	102,800.61	28.92
行业平均	27,790.05	20.54	135,773.18	57.96	154,287.49	58.77

客户	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
万祥科技——精密结构件	13,875.37	13.04	11,291.87	16.64	11,238.16	17.04

注 1：科森科技的数据系定期报告披露的手机及平板电脑结构件（2019 年年度报告中披露为“消费电子产品结构件”）销售收入及其占主营业务收入的比例；安洁科技的数据系定期报告披露的消费类电脑及通讯产品金属结构件（2019 年年度报告披露为“智能终端精密结构件及模组类产品”）及其占营业收入的比例；公司的数据系精密结构件销售收入及其占主营业务收入的比例。

注 2：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 3：截至招股说明书签署日，科森科技和安洁科技尚未披露 2020 年度报告，此处仍披露 2020 年上半年数据。

如上表所示，报告期各期，公司精密结构件销售收入占主营业务收入的比例分别为 17.04%、16.64%、13.04%，整体占比不高，精密结构件的销售收入及销售占比低于同行业可比公司。报告期内，由于公司核心业务为热敏保护组件及数电传控集成组件，精密结构件并非公司的产销重心，对精密结构件执行集中化的战略，在有限的业务规模内主动选择盈利能力更强的客户与产品，使得毛利率高于同行业可比公司的可比业务。

②客户集中度

报告期内，在公司的精密结构件业务中，主要客户的盈利能力高于零星客户，公司出于整体盈利能力的考虑，业务重心更倾向于主要客户。报告期内，公司精密结构件的前五大客户的集中度高于同行业可比公司，亦使公司精密结构件的销售毛利率高于同行业可比公司。报告期内，公司精密结构件的前五大客户销售收入及其占比与同行业可比公司的对比情况具体如下：

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
科森科技	117,363.14	55.17	152,574.32	63.35	164,343.77	75.92
安洁科技	130,615.86	41.85	140,990.63	39.67	130,897.76	48.22
万祥科技——精密结构件	9,290.36	82.27	8,889.96	79.11	9,280.51	79.70

注 1：科森科技年度报告仅披露前五大客户合计销售收入及其占比，但未披露各客户的销售收入及其占比，因此使用方林科技前五大客户的合计销售收入及其占比进行对比分析；

注 2：科森科技及安洁科技定期报告中均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。

注 3：截至招股说明书签署日，科森科技和安洁科技尚未披露 2020 年度报告，此处仍披露 2020 年上半年数据。

如上表所示，报告期内，公司精密结构件的主要客户集中度明显高于同行业的科森科技以及安洁科技，使公司精密结构件的毛利率高于同行业可比公司的可比业务。报告期内，公司精密结构件中前五大客户的销售毛利率及整体销售毛利率对比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
前五大客户毛利率	30.07%	49.91%	52.37%
非前五大客户毛利率	15.08%	26.67%	15.97%
精密结构件毛利率	26.14%	45.79%	44.77%

如上表所示，报告期内，精密结构件的前五大客户的销售毛利率明显高于非前五大客户的销售毛利率，因此，由于公司精密结构件的客户集中度高于同行业可比公司，公司精密结构件的销售毛利率也高于同行业可比公司的可比业务。

③2020 年度对比分析

2020 年度，公司精密结构件的销售毛利率同比大幅下降，变动趋势与同行业的安洁科技一致。

(4) 柔性功能零组件

报告期内，公司柔性功能零组件的同行业可比公司可比业务主要包括：恒铭达的平板电脑类产品的毛利率、智动力的功能性电子器件、安洁科技的消费类电脑及通讯产品功能件。报告期内，公司柔性功能零组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
恒铭达——平板电脑类产品	45.16%	47.87%	44.56%
智动力——功能性电子器件	31.08%	26.07%	20.98%
安洁科技——消费类电脑及通讯产品功能件	26.73%	35.31%	32.92%
行业平均	34.32%	36.42%	32.82%
万祥科技——柔性功能零组件	36.48%	15.09%	19.65%

注 1：安洁科技 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功能

件”，2019 年年度报告中将上述可比业务披露为“智能终端功能件及模组类产品”。

注 2：截至招股说明书签署日，上述可比公司尚未披露 2020 年年报，此处仍披露 2020 年半年度数据。

如上表所示，公司柔性功能零组件的销售毛利率低于同行业可比公司的可比业务，具体分析如下：

2018~2019 年度，公司柔性功能零组件的销售毛利率整体较低，低于同行业可比公司的可比业务，主要原因如下：柔性功能零组件业务需要较多设备、场地等前期投入，在 2018~2019 年度，由于公司柔性功能零组件的产销量较小，产能利用率较低，导致公司单位柔性功能零组件产品分摊的成本较高，进而影响公司柔性功能零组件产品的销售毛利率，低于同行业可比公司的可比业务。

2019 年度及 2020 年度，公司柔性功能零组件业务的销售毛利率分别为 15.09%和 36.48%，2020 年度公司柔性功能零组件销售毛利率较 2019 年度大幅增长，与同行业可比公司的可比业务已不存在重大差异，主要原因如下：

公司自开展柔性功能零组件业务以来，早期主要以内部供应为主，随着工艺的逐步成熟，公司扩大了柔性功能零组件的生产规模并加强了市场开拓。同时，随着与客户合作的逐步深入，多家客户对于公司柔性功能零组件的需求也呈增长趋势。在内外因素的共同作用下，公司针对相关客户需求，逐渐拓展产业链，逐步扩大柔性功能零组件对外销售的业务量。

2019 年度及 2020 年度，公司柔性功能零组件业务的销量以及销售收入均较 2019 年度大幅增长，产能利用率亦大幅提升，使得 2020 年度柔性功能零组件的销售毛利率也较 2019 年度大幅增长。

报告期内，公司柔性功能零组件业务的销售收入、产能利用率情况具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入（万元）	16,809.09	5,898.00	4,423.74
产能利用率	92.10%	78.56%	72.78%

如上表所示，2018~2019 年度，公司柔性功能零组件业务的销售收入规模较小，产能利用率较低，导致 2018~2019 年度柔性功能零组件销售毛利率较低，低于同行业可比公司可比业务；2020 年度，随着销售收入及产能利用率的提升，柔性功能零组件业务的销售毛利率亦大幅增长，已与同行业可比公司的可比业

务销售毛利率不存在重大差异。

与此同时，由于公司柔性功能零组件产品的定制化程度较高，毛利率受产品及客户结构的影响较大，2018 年度、2019 年度及 2020 年度，公司对淳华科技的柔性功能零组件销售收入分别为 230.02 万元、502.55 万元和 2,442.42 万元，2020 年度，由于公司自身的客户开拓以及淳华科技的经营需要，公司对淳华科技的柔性功能零组件销售收入大幅增长，并且相关产品的销售毛利率较高，也导致 2020 年度公司柔性功能零组件销售毛利率同比增长较多。

综上所述，2020 年度，随着公司柔性功能零组件产品的产量、销量、销售收入、产能利用的大幅提高，以及产品销售结构的优化，柔性功能零组件的销售毛利率较 2019 年度大幅提高，达到了 36.48%，同行业可比公司的可比业务销售毛利率的平均值为 34.32%，已不存在重大差异。

（4）分析并披露其他业务毛利额占比、毛利率情况。

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、经营成果分析”之“（三）营业收入分析”之“7、其他业务分析”中补充披露了以下内容：

报告期内，公司其他业务收入、毛利额及毛利率情况具体如下：

单位：万元

期间	项目	收入	毛利额	占比	毛利率
2020 年度	废料收入	3,086.12	72.92	40.20%	2.36%
	模具、材料、样品等销售收入	1,571.76	108.47	59.80%	6.90%
	合计	4,657.89	181.39	100.00%	3.89%
2019 年度	废料收入	1,375.43	123.64	15.53%	8.99%
	模具、材料、样品等销售收入	1,590.16	481.85	60.52%	30.30%
	利息收入	69.67	69.67	8.75%	100.00%
	咨询费收入	121.00	121.00	15.20%	100.00%
	合计	3,156.26	796.16	100.00%	25.22%
2018 年度	废料收入	1,384.17	67.43	7.41%	4.87%
	模具、材料、样品等销售收入	2,606.29	669.29	73.50%	25.68%

期间	项目	收入	毛利额	占比	毛利率
	利息收入	173.89	173.89	19.10%	100.00%
	合计	4,164.35	910.61	100.00%	21.87%

①废料收入

公司废料收入主要为金属冲压过程中产生的残料及废料的销售收入，报告期各期，公司废料收入分别为 1,384.17 万元、1,375.43 万元、**3,086.12 万元**，与公司的业务规模、冲压件的产量规模基本匹配，具体分析参见本问询回复“6、关于收入”之“一、发行人分析及披露”之“（5）披露报告期内其他业务收入主要构成、波动较大的原因，与主营业务收入、产量是否匹配；”。

报告期各期，公司废料收入的毛利率分别为 4.87%、8.99%、2.36%，主要原因如下：一方面，报告期内，公司业务规模逐渐扩张，金属冲压过程中产生的残料及废料的数量也呈增长趋势，废料收入也呈上升趋势，公司管理层逐渐重视废料的管理，相关业务人员也逐渐关注金属废料的市场价格，2019 年度在金属废料市场价格相对较高的时间点进行出售，导致废料收入毛利率相对较高；另一方面，公司废料收入主要来源于金属铜废料及金属镍废料的销售，2019 年度，金属镍的市价价格波动较大，也使废料收入的毛利率同比上升。

关于金属材料的市场价参见本问询回复“9、关于成本”之“一、发行人分析及披露”之“（4）结合热敏元件、柔性电路板、铜、镍、铝、铁等主要原材料公开市场价格、发行人同类产品不同供应商之间的采购价格、可比公司采购价格等，分析原材料采购价格的公允性；”。

②模具、材料、样品等销售收入

报告期内，公司模具、材料、样品等销售毛利额分别为 669.29 万元、481.85 万元及 108.47 万元，存在一定的波动；模具、材料、样品等销售毛利率分别为 25.68%、30.30%、6.90%，2018~2019 年度保持相对稳定，2020 年度同比大幅下降，具体分析如下：

2018~2019 年度，公司模具、材料、样品等销售毛利额分别为 669.29 万元、481.85 万元；销售毛利率分别为 25.68%、30.30%。模具、材料、样品等销售毛利率整体保持稳定，销售毛利额的变动主要是由于客户需求的变动，以及因客户

需求变动导致的模具、材料、样品等销售收入波动引起的。

2020 年度，公司模具、材料、样品等销售毛利额为 108.47 万元，销售毛利率为 6.90%，同比均发生了大幅下降，主要原因系 2020 年度销售的热敏元件材料占比有所增加，由于受补征关税的影响，材料成本有所增加，使得毛利额同比减少较多，毛利率有所下降。

③利息收入

报告期内，公司利息收入分别为 173.89 万元、69.67 万元、0 万元，系公司出借予股东黄军、张志刚、吴国忠的款项产生的收入，相关收入成本为 0 元，因此毛利率达到了 100.00%。2019 年 5 月，公司已经全部规范了上述关联方资金占用，所以 2020 年利息收入为 0 万元。

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。

二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查看发行人的收入成本明细表，分析报告期内发行人主营业务毛利率发生波动的原因；

2、查看发行人期后财务报表，分析发行人期后主营业务毛利率的变动情况；

3、访谈相关业务人员，了解影响发行人毛利率的主要因素的影响是否已消除；

4、查看同行业可比公司的公开数据，并进行对比分析；

5、查看发行人的其他业务收入及其他业务成本明细表；

6、访谈发行人相关业务人员，了解报告期内其他业务毛利额及其他业务毛利率的变动原因。

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人主营业务毛利率呈持续下滑趋势，对主营业务毛利率产生重大影响的降价因素仍未消除，但相关事项不会对发行人的持续经营能力产生重大不利影响，发行人已就相关事项进行披露并进行风险提示，相关披露真实、准确、完整；

2、发行人已披露报告期内精密结构件毛利率较高且变动趋势与热敏保护组件、数电传控集成组件等主要产品差异较大的原因，相关披露真实、准确、完整，原因合理；

3、发行人已披露主要产品毛利率与可比公司可比业务毛利率的对比情况，其中存在较大差异的，发行人已披露存在较大差异的原因，相关披露真实、准确、完整，原因合理；

4、发行人已披露其他业务毛利额占比、毛利率情况，相关披露真实、准确、完整。

12. 关于存货

申报材料显示：

(1) 发行人存在少量库龄超过 1 年的存货，但未披露存货库龄表。

(2) 报告期各期末，存货余额分别为 3,669.70 万元、7,303.52 万元、8,328.30 万元，增长较快，其中原材料占比较高。

请发行人：

(1) 披露报告期各期末存货库龄表，存货的主要构成情况；

(2) 披露报告期各期末存货余额大幅增长的原因，结合存货中的主要构成、库龄情况，分析并披露在报告期内主要产品价格持续下降的情况下，各期存货跌价准备计提金额较少的原因、存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期各期末存货的监盘情况。

【回复】

一、发行人分析及披露

(1) 披露报告期各期末存货库龄表，存货的主要构成情况；

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”中补充披露如下：

(1) 存货构成及变动分析

报告期各期末，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，%

项目	2020 年 12 月 31 日						
	账面余额	占比	跌价准备	账面价值	库龄		
					1 年之内	1 年以上	1 年之内占比
原材料	5,855.35	45.95	153.76	5,701.59	5,530.12	325.23	94.45%

在产品	3,744.42	29.38	1,043.3 ₉	2,701.04	3,648.11	96.32	97.43%
产成品	3,143.15	24.67	322.81	2,820.34	2,851.13	292.02	90.71%
合计	12,742.9 ₂	100.00	1,519.9 ₅	11,222.9 ₇	12,029.3 ₆	713.56	94.40%
项目	2019 年 12 月 31 日						
	账面余额	占比	跌价准备	账面价值	库龄		
					1 年之内	1 年以上	1 年之内占比
原材料	4,600.41	55.24	93.39	4,507.02	4,242.99	357.42	92.23
在产品	1,083.73	13.01	48.74	1,035.00	975.62	108.12	90.02
产成品	2,644.15	31.75	346.36	2,297.79	2,275.24	368.91	86.05
合计	8,328.30	100.00	488.49	7,839.81	7,493.85	834.45	89.98
项目	2018 年 12 月 31 日						
	账面余额	占比	跌价准备	账面价值	库龄		
					1 年之内	1 年以上	1 年之内占比
原材料	2,805.22	38.41	91.86	2,713.37	2,560.74	244.48	91.28
在产品	1,277.22	17.49	48.60	1,228.62	1,239.79	37.43	97.07
产成品	3,221.08	44.1	309.68	2,911.40	3,171.27	49.81	98.45
合计	7,303.52	100.00	450.13	6,853.39	6,971.80	331.72	95.46

公司存货中,原材料占比较高且增长较快,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,各期末原材料库存的具体情况如下:

单位: 万元

项目	2020 年 12 月 31 日		
	期末余额	库龄一年以内	库龄一年以上
热敏元件	2,843.28	2,721.50	121.78
FPC	852.93	851.42	1.51
金属材料	571.02	486.03	84.99
柔性功能材料	891.88	789.33	102.54
其他	696.24	681.84	14.4
合计	5,855.35	5,530.12	325.23

项目	2019 年 12 月 31 日		
	期末余额	库龄一年以内	库龄一年以上
热敏元件	1,853.19	1,752.15	101.04
FPC	880.98	880.97	0.01
金属材料	500.76	379.2	121.56
柔性功能材料	542.68	484.36	58.32
其他	822.79	746.3	76.49
合计	4,600.41	4,242.99	357.42
项目	2018 年 12 月 31 日		
	期末余额	库龄一年以内	库龄一年以上
热敏元件	871.99	749.48	122.5
FPC	397.36	397.36	-
金属材料	309.96	254.36	55.59
柔性功能材料	480.06	467.22	12.84
其他	745.86	692.32	53.54
合计	2,805.22	2,560.74	244.48

(2) 披露报告期各期末存货余额大幅增长的原因, 结合存货中的主要构成、库龄情况, 分析并披露在报告期内主要产品价格持续下降的情况下, 各期存货跌价准备计提金额较少的原因、存货跌价准备计提是否充分。

1、报告期各期末存货余额大幅增长的原因

报告期各期末, 公司存货账面余额出现了较大增长, 主要原因分析如下:

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”中补充披露如下:

①原材料余额变动情况分析

报告期各期末, 公司原材料情况具体如下:

单位：万元，%

项目	2020年12月31日			2019年12月31日			2018年12月31日
	账面余额	增长额	增长率	账面余额	增长额	增长率	账面余额
原材料	5,855.35	1,254.94	27.28	4,600.41	1,795.19	63.99	2,805.22

报告期各期末，公司原材料账面余额分别为 2,805.22 万元、4,600.41 万元、5,855.35 万元，占存货账面余额的比重分别为 38.41%、55.24%、45.95%，公司原材料主要包括热敏元件、FPC、金属原料等。

报告期内，公司以销定产，除少量通用材料进行安全库存备料外，主要根据客户订单安排生产计划，并据此安排原材料的采购，采购周期通常保持在 1 至 2 周。

报告期各期末，公司原材料账面余额逐年增长，主要系受经营规模的扩张所致，2019 年末，公司原材料账面余额同比涨幅较大，除经营规模的影响外，还存在下列原因：A、2020 年度，春节假期相对较早，较 2019 年提前了约 10 天，公司为了提前安排春节假期前后订单的生产计划，于 2019 年末，增加了原材料储备；B、热敏保护组件的重要原材料热敏元件主要采购自日本，运输周期长，需进行一定备料，2019 年末，随着热敏保护组件销售量的增长，公司需进行较多热敏元件的备货，而热敏元件采购单价高，使 2019 年末，原材料余额同比增长较多。2020 年末，公司在销售规模增长的情况下，增加了相应的原材料采购，原材料余额较 2019 年末增长 1,254.94 万元，增长 27.28%。

报告期各期末，公司主要原材料具体变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日
	期末余额	增长额	增长率	期末余额	增长额	增长率	期末余额
热敏元件	2,843.28	990.09	53.43	1,853.19	981.21	112.53	871.99
FPC	852.93	-28.05	-3.18	880.98	483.63	121.71	397.36
金属材料	571.02	70.26	14.03	500.76	190.80	61.56	309.96
柔性功能材料	891.88	349.20	64.35	542.68	62.62	13.04	480.06
其他	696.24	-126.55	-15.38	822.79	76.93	10.31	745.86

项目	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日
	期末余额	增长额	增长率	期末余额	增长额	增长率	期末余额
合计	5,855.35	1,254.95	27.28	4,600.41	1,795.19	63.99	2,805.22

由上表数据可见，2019 年末及 2020 年末，公司热敏元件期末账面余额增长较大，主要原因包括：

A、公司产品生产周期较短，公司依据在手订单及订单预测情况安排生产，随着热敏保护组件业务规模的增加以及公司生产能力的提升，公司原材料备货的需求不断上升，且热敏元件主要由日本进口，有一定的供货周期，需要提前备料。因此热敏元件期末余额呈上升趋势。

B、2020 年度，随着疫情影响带来的笔记本电脑市场快速增长，结合公司收到的终端销售预测，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增长较大。

C、受热敏元件关税调整因素的影响，亦导致 2019 年末及 2020 年末热敏元件的期末余额有所上升。

D、热敏元件的期末余额增长幅度高于热敏保护组件业务收入的增幅，主要因公司依据实际订单及生产情况安排备料，期末余额作为时点数反映的是当时的生产需求和备料安排，而不能完全体现热敏保护组件整体业务变动。总体上，随着业务体量和生产规模的扩大，原材料备料规模增大，具有合理性。

2019 年末，公司 FPC 期末账面余额显著增长，主要因公司数电传控集成组件的集成度不断上升，自 2018 年度开始金属+FPC 结构的产品产量上升较快，且 FPC 多为定制原材料，具有一定的供货周期，因此增大了相应原材料的备料。2020 年末，公司 FPC 期末账面余额同比略微有所下降，主要是由于 FPC 的采购价格同比有所下降，结存数量同比仍呈上升趋势。

金属材料期末账面余额总体维持在相对稳定的水平，主要因金属材料供货周期相对较短，能够及时满足相应生产需求，因此一般维持正常的安全生产库存。

柔性功能材料期末账面余额 2018 年开始逐步增长，主要系公司柔性功能零

组件业务规模持续增长，生产能力不断提升，因此增加了相关原材料的生产备料。

②在产品余额变动情况分析

报告期各期末，公司在产品情况具体如下：

单位：万元，%

项目	2020年12月31日			2019年12月31日			2018年12月31日
	账面余额	增长额	增长率	账面余额	增长额	增长率	账面余额
在产品	3,744.42	2,660.69	245.51	1,083.73	-193.49	-15.15	1,277.22

报告期各期末，公司在产品账面余额分别为 1,277.22 万元、1,083.73 万元、**3,744.42 万元**，占存货账面余额的比重分别为 17.49%、13.01%、**29.38%**。

公司产品订单的生产周期通常为 1 至 4 周，报告期各期末，在产品账面余额的变动主要受期末在产订单、不同订单之间生产周期差异、期末备货情况等因素的影响。

2019 年末，公司在产品余额较 2018 年末小幅下降，整体保持稳定。

2020 年末，公司在产品余额较 2019 年末增长了 **2,660.69** 万元，增幅为 **245.51%**，其中常州微宙新增在产品 **1,005.96** 万元，主要系生产过程中的微型锂离子电池在产品；剩余部分主要系受新冠疫情影响，线上教育和居家办公的诉求使得个人电脑及平板电脑等相关产品需求上升，促使公司 2020 年度经营情况向好，生产规模相对较大，使得 **2020 年末**在产品数量较 2019 年末上涨较多。

③产成品余额变动情况分析

报告期各期末，公司产成品情况具体如下：

单位：万元，%

项目	2020年12月31日			2019年12月31日			2018年12月31日
	账面余额	增长额	增长率	账面余额	增长额	增长率	账面余额
产成品	3,143.15	499.00	18.87	2,644.15	-576.93	-17.91	3,221.08

报告期各期末，公司产成品账面余额分别为 3,221.08 万元、2,644.15 万元、**3,143.15 万元**，占存货账面余额的比重分别为 44.10%、31.75%、**24.67%**。

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。同时，部分客户会根据其生产计划向公司提供采购需求计划，公司亦会提前安排加工生产周期以缩短正式订单的交货期。

2019 年末，公司产成品余额同比下降了 576.93 万元，降幅为 17.91%，主要是受当年春节假期提前的影响，应部分客户要求，公司及时的进行了订单的交付，使得产成品相应减少。2020 年末，公司产成品余额同比增加 499.00 万元，增幅 18.87%，主要系公司整体业务和生产规模扩大导致整体产成品规模增加所致。

2、各期存货跌价准备计提金额的合理性分析

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“（2）存货跌价准备计提情况”中补充披露如下：

单位：万元

项目	2020 年 1 月 1 日	本期计提	本期转回或转销	2020 年 12 月 31 日
原材料	93.39	60.37	-	153.76
在产品	48.74	994.65	-	1,043.39
产成品	346.36	261.45	285.00	322.81
合计	488.49	1,316.46	285.00	1,519.95
项目	2019 年 1 月 1 日	本期计提	本期转回或转销	2019 年 12 月 31 日
原材料	91.86	1.53	-	93.39
在产品	48.60	0.14	-	48.74
产成品	309.68	70.03	33.34	346.36
合计	450.13	71.69	33.34	488.49
项目	2018 年 1 月 1 日	本期计提	本期转回或转销	2018 年 12 月 31 日
原材料	85.63	6.22	-	91.86
在产品	19.58	29.03	-	48.60
产成品	50.59	273.76	14.68	309.68
合计	155.80	309.01	14.68	450.13

公司存货跌价的主要原因包括：①公司为了获取更高的市场份额，部分订单报价较低；②公司生产线操作人员存在一定的流动性，少量订单的实际损耗率较

高，公司对产品实施严格的质量检验，导致该等产品实际成本高于标准成本，使公司少量存货出现跌价情形；③公司存在少量库龄超过 1 年的存货，亦致使少量存货出现跌价。

报告期各期末，公司存货跌价准备分别为 450.13 万元、488.49 万元、1,519.95 万元，占存货账面余额的比例分别为 6.16%、5.87%、11.93%。2019 年末公司存货跌价准备金额同比基本持平。2020 年末存货跌价准备较 2019 年末增长 1,031.46 万元，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。

报告期内，公司主要产品热敏保护组件和数电传控集成组件的销售价格有所波动，在此背景下，公司各期存货跌价准备计提金额的合理性如下：

①发行人存货未发生大幅减值的情形

从存货的主要构成、库龄情况来看，原材料占期末存货账面余额的比例较高，报告期各期末，公司原材料主要包括热敏元件、FPC、金属材料、柔性功能材料等。需要计提存货跌价准备的原材料主要包括按发行人要求经过初步加工的原材料、在库时间较长已无法正常发挥功能的热敏元件、FPC 等。

存货跌价准备计提金额较少主要系发行人的产品为客户定制，公司根据生产订单情况制定采购计划并安排生产交付。公司的原材料可分为非通用型原材料及通用型原材料，对于非通用型原材料公司按具体订单需求进行采购，不会大批量囤积；对于通用型原材料，该类原材料主要为金属材料、包装物及各类柔性功能材料等，报告期各期末上述材料经各生产事业部及工程部、品质部等多部门认定后，不存在过时无法使用等问题，故未计提跌价准备。

②主要产品售价下降但存货可变现净值高于存货成本

公司的主要产品为数电传控集成组件和热敏保护组件，其销售占公司主营业务销售的 70%以上。

A、主要产品售价及成本情况

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

		金额	变动情况	金额	变动情况	金额
热敏保护组件	平均单位售价（元/件）	1.57	4.30%	1.51	-6.79%	1.62
	平均单位成本（元/件）	1.21	-3.57%	1.25	5.93%	1.18
数电传控集成组件	平均单位售价（元/件）	12.59	-17.04%	15.18	23.01%	12.34
	平均单位成本（元/件）	9.76	-17.25%	11.79	41.88%	8.31

a、由上表可见，公司的主要产品热敏保护组件 2019 年度平均单位售价较 2018 年度下降 6.79%，平均单位成本增长 5.93%，但平均单位售价仍高于平均单位成本；2020 年度平均单位售价较 2019 年度上升 4.30%，平均单位成本下降 3.57%，售价涨幅大于成本涨幅。

b、由上表可见，公司的主要产品数电传控集成组件 2019 年度平均单位售价和平均单位成本均较 2018 年度上涨且平均单位售价高于平均单位成本；2020 年度平均单位售价同比虽然下降了 17.04%，但平均单位成本亦同步下降了 17.25%，售价仍显著高于成本。

B、主要产品毛利率情况

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
热敏保护组件	23.46%	41.28%	16.96%	42.59%	27.13%	37.46%
数电传控集成组件	22.53%	29.32%	22.33%	32.08%	32.64%	38.79%

由上表可见，公司报告期内虽存在主要产品售价下降的情形，但 2020 年度热敏保护组件的毛利率较 2019 年度明显回升，数电传控集成组件毛利率保持稳定。

报告期内，受消费电子产品市场竞争的影响，终端品牌商会定期要求各级供应商重新报价，并根据供应商的报价水平及产品质量分配订单。公司为了获取相对稳定的市场份额，在定期报价时会有不同幅度的降价。但公司的降价幅度会根据产品成本、预计销量等进行综合考量，一般降价后产品售价仍然保持在可接受的盈利水平内。

综上，在报告期内主要产品价格下降的情况下，截至各期末公司大部分存货

的可变现净值仍高于存货结存成本，故存货跌价计提较少，公司的存货跌价准备计提充分。

二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了发行人报告期各期末的存货结存明细、库龄明细，向发行人的管理层询问了解公司期末库存变化的原因，核查发行人期末存货余额逐年上升的合理性；

2、查阅了发行人存货跌价计提的会计政策，分析发行人产品销售情况和销售价格变动情况，分析发行人的成本变动情况，核查发行人报告期各期末存货跌价准备计提的合理性和充分性。

3、保荐人及申报会计师对发行人存货的监盘情况如下：

单位：万元

报表日	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日		
项目	账面余额	监盘金额	监盘比例	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	5,855.35	4,602.66	78.61%	4,600.41	4,329.71	94.12%
在产品	3,744.42	2,339.85	62.49%	1,083.73	1,083.73	100.00%
库存商品	3,143.15	1,631.85	51.92%	2,644.15	2,463.27	93.16%
合计	12,742.92	8,574.37	67.29%	8,328.30	7,876.71	94.58%

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人已披露报告期各期末存货库龄表，存货的主要构成情况，相关披露真实、准确、完整；

2、发行人已披露报告期各期末存货余额大幅增长的原因，相关披露真实、准确、完整，原因合理；发行人已披露在报告期内主要产品价格持续下降的情况下，各期存货跌价准备计提金额较少的原因，相关披露真实、准确、完整，原因合理；发行人存货跌价准备计提充分。

13. 关于固定资产

申报材料显示，发行人 2019 年房屋及建筑物账面原值增加 13,698.91 万元，主要是总部办公楼及厂房投入使用。

请发行人披露总部厂房的主要内容、主要产品新增产能情况。

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

请发行人披露总部厂房的主要内容、主要产品新增产能情况。

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“（三）非流动资产构成及变动分析”之“1、固定资产”中补充披露如下：

（3）总部厂房的主要内容及其投入使用对主要产品产能的影响情况

总部新建办公楼及厂房楼栋构成明细如下：

楼栋/厂房名称		面积（m²）	账面原值（万元）
配电房		186.78	52.28
门卫		24.09	6.74
门卫		24.09	6.74
配电房		186.78	52.28
车间	其中：热敏保护组件车间	4,005.69	1,121.10
	数电传控集成组件车间	6,033.54	1,688.65
	精密结构件车间	8,111.38	2,270.19
	柔性功能零组件车间	7,975.86	2,232.26
	第五事业部	1,584.00	443.33
	模具中心	1,738.16	486.47
	自动化车间	5,214.47	1,459.41
	仓库	100.00	27.99
	小计	34,763.10	9,729.40

楼栋/厂房名称	面积 (m²)	账面原值 (万元)
办公楼	10,214.63	2,858.84
合计	45,399.47	12,706.28

公司搬迁至新总部厂房前后主要生产车间的面积对比情况如下：

生产车间	新总部厂房面积 (m²) (a)	原有生产面积 (m²) (b)	新增生产面积 (m²) (c)	新增生产面积比率 (c/a)
热敏保护组件车间	4,005.69	3,729.00	276.69	6.91%
数电传控集成组件车间	6,033.54	6,093.21	-59.67	-0.99%
精密结构件车间	8,111.38	7,831.53	279.85	3.45%
柔性功能零组件车间	7,975.86	6,675.00	1,300.86	16.31%

公司本次总部厂房投入使用后,逐步替代了原有生产场所并停止了原有厂房的租赁。新厂房的投入使用总体上增加了公司主要产品车间的有效使用面积,集中整合了公司的各生产条线,解决了原有租赁生产场所带来的限制和生产地点相对分散的问题。通过新厂房的使用,公司有效整合了生产资源,优化了生产流程,提升了管理效率,综合提升了生产能力。

公司于2019年4至6月期间逐步实施了厂房搬迁,并利用新总部厂房逐步增添了生产设备。为便于测算,以截至2018年末的产能作为搬迁前的标准产能,以2019年末的产能作为总部厂房使用后的标准产能,公司主要产品标准产能对比情况如下:

主要产品	新增标准产能 (万件)	标准产能增长率
热敏保护组件	1,872.00	11.11%
数电传控集成组件	46.80	7.14%
精密结构件	7,488.00	4.37%
柔性功能零组件	28,392.00	22.22%

注:由于公司其他子公司也有精密结构件及柔性功能零组件产能,该部分统计为万祥科技母公司的产能变化情况,因此与产能利用率部分数据有略微差异,产能利用率部分统计为合并口径的产能情况。

①热敏保护组件产能变化情况

热敏保护组件的产品结构总体较为稳定,随着新厂房的投入使用,公司通过

优化效率、提升自动化率及增加机台设备等增加了一定产能。

②数电传控集成组件产能变化情况

自 2018 年度开始数电传控集成组件的集成度提升较为明显，制造工艺的复杂程度明显上升，新厂房投入使用后公司产线布局更加合理化，生产效率和相应生产能力得到了一定提升。

③精密结构件产能变化情况

该次厂房搬迁前后，由于厂房的重新布局以及有效生产面积的增加，公司能够更加充分的利用冲压机台设备，因此精密结构件产品生产能力有所提升。

④柔性功能零组件产能变化情况

新厂房投入使用后，随着车间生产面积的提升，公司不断推进该业务的产线整合优化并增加了生产设备投入，进而有效提升了柔性功能零组件业务的产能。

总体上，随着总部厂房的投入使用，增加了公司有效的生产使用面积，使得公司能够对产线布局进行更加合理的规划，同时生产资源的整合帮助公司从整体上强化了生产管理、提升了各生产部门之间协同性，有效提升了综合生产能力。

二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得了发行人关于厂房建设相关的工程建造合同，取得了发行人的固定资产台账，取得了发行人新建厂房的不动产权登记证书，核查了发行人新增厂房的具体内容、建设投入等情况；

2、向公司的主要生产部门了解公司厂房搬迁后的生产运行情况，核查了发行人总部厂房投入使用后对主要产品产能的影响情况。

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：发行人已披露总部厂房的主要内容、主要产品新增产能情况，相关披露真实、准确、完整。

14. 关于财务内控

申报材料显示，报告期内发行人实际控制人黄军、张志刚、吴国忠存在向发行人拆借资金的情形，2017 年及 2018 年期末余额分别为 4,147.02 万元和 4,961.97 万元。报告期内，发行人存在少量的现金交易。

请发行人按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求，披露上述资金占用发生的原因及资金用途，报告期内的现金交易情况，相关财务内控不规范情形的整改情况。

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

请发行人按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的要求，披露上述资金占用发生的原因及资金用途，报告期内的现金交易情况，相关财务内控不规范情形的整改情况。

1、资金占用发生的原因及资金用途及整改情况

公司于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联交易情况”之“（二）偶发性关联交易”之“4、公司向关联方拆出资金”中对报告期内的资金占用情况披露如下：

（1）向实际控制人黄军、张志刚、吴国忠拆出资金

单位：万元

关联方	年度	项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
黄军	2018 年度	本金	2,616.14	914.42	155.00	3,375.56
		利息	96.99	138.43	-	235.42
张志刚	2018 年度	本金	979.58	498.04	568.29	909.33
		利息	66.00	34.22	11.91	88.31
吴国忠	2018 年度	本金	354.89	32.40	80.00	307.29
		利息	33.42	12.65	-	46.06
小计			4,147.02	1,630.15	815.20	4,961.97

关联方	年度	项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
黄军	2019 年度	本金	3,375.56	34.95	3,410.50	-
		利息	235.42	54.54	289.96	-
张志刚	2019 年度	本金	909.33	30.00	939.33	-
		利息	88.31	15.18	103.49	-
吴国忠	2019 年度	本金	307.29	7.00	314.29	-
		利息	46.06	5.10	51.16	-
小计			4,961.97	146.76	5,108.73	-
黄军	2020 年度	本金	-	-	-	-
		利息	-	-	-	-
张志刚	2020 年度	本金	-	-	-	-
		利息	-	-	-	-
吴国忠	2020 年度	本金	-	-	-	-
		利息	-	-	-	-
小计			-	-	-	-

注：资金拆借利率按照同期中国人民银行公布的一年期银行贷款利率。

公司实际控制人黄军、张志刚、吴国忠在 2019 年 5 月 31 日之前的有限公司阶段存在向公司拆借资金的情形，后已于 2019 年 5 月 31 日前由上述三人足额清偿，并支付利息。

上述资金拆借主要系实际控制人出于改善个人家庭生活质量的需要而产生的，上述拆借的资金主要用于购置自住商品房的首付款及后续贷款的偿还，商品房具体信息如下：

序号	房产位置	建筑面积 (m²)	所有权人	金额 (万元)
1	苏州工业园区国宾花园	725.22	黄军及其配偶	1,953.16
2	苏州吴中区独墅岛花园	517.59		725.83
3	苏州工业园区国宾花园	725.22	张志刚及其配偶	1,838.75
4	苏州吴中区独墅岛花园	522.98		725.79
5	苏州吴中区独墅岛花园	481.28	吴国忠及其配偶	555.86

2019 年 5 月实际控制人偿还了前期向公司拆借资金的本息后未再发生资金

被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式占用的情形。

2、报告期内的现金交易情况及整改情况

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“1、货币资金”中对报告期内的现金交易情况披露如下：

报告期内，公司产品销售、材料及能源采购、职工薪酬环节中的现金收支情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金方式收取的废料处置收入	0.62	0.39	0.22
现金收款占营业收入总额的比例	0.00%	0.00%	0.00%
现金方式支付的电费	-	48.08	135.06
现金付款占电费总额的比例	0.00%	6.24%	19.63%
现金方式采购农副产品	-	-	13.06
现金付款占营业成本的比例	0.00%	0.00%	0.03%
现金方式支付的薪酬及福利费	126.10	4.78	3.51
现金付款占“支付给职工以及为职工支付的现金”的比例	1.08%	0.04%	0.03%

（1）现金方式收取的废料处置收入

报告期各期，公司以现金方式收取的废品废料处置收入为 0.22 万元、0.39 万元、0.62 万元，系公司之子公司重庆井上通处置废品废料时，收取的小额现金，金额及其占当期营业收入的比重均较小。

（2）现金方式支付的电费

报告期各期，公司以现金方式支付的电费金额分别为 135.06 万元、48.08 万元、0 万元，主要系公司搬迁至新厂房之前，租赁原厂房时，以现金方式支付的电费。

公司租赁原厂房期间，由于厂房电表归属于出租人，与厂房电表相关联的银行账户亦归属于出租人，公司无法通过银行账户支付电费，因此，存在以现金方

式支付电费的情形。报告期内，公司以现金方式支付的电费，及其占当期电费总额的比例不高，自公司搬迁至新厂房、原厂房租赁期届满后，上述现金交易已全部清理。公司 2020 年度不存在以现金方式支付电费的现象。

（3）现金方式采购农副产品

报告期各期，公司以现金方式采购农副产品的金额分别为 13.06 万元、0.00 万元、0 万元，占当期营业成本的比例分别为 0.03%、0.00%、0.00%，全部系员工食堂采购农副产品时支付的价款，占各期营业成本的比例较低，公司 2020 年度不存在以现金方式采购农副产品的现象。

（4）现金方式支付的薪酬及福利费

报告期各期，公司以现金方式支付的职工薪酬及福利费分别为 3.51 万元、4.78 万元及 126.10 万元，占当期“支付给职工以及为职工支付的现金”的比例分别为 0.03%、0.04%及 1.08%，主要原因如下：早期，针对未办理银行卡的部分务工人员，公司采取了现金方式支付职工薪酬，报告期内，公司以现金方式支付的职工薪酬及福利费金额不高，占当期“支付给职工以及为职工支付的现金”的比例较低，2018 年度及 2019 年度，上述情况进一步减少。公司 2020 年度现金方式支付的薪酬福利费金额较大，主要是二月、三月期间因疫情管控原因，全国各地尚未完全解除人员流动限制，公司招工严重困难。为满足订单生产需求并保障公司生产运营的连续性，公司在厂区周边的村、镇进行临时性招工，工资按每周、每半月为周期进行支付，同时工人更倾向于现金结算，因此 2020 年以现金方式支付的薪酬及福利费金额较往年增长较多。在各地人员流动限制解除后公司及时控制了薪酬的现金支付，之后公司未再发生大额现金支付工资的情形。

除上述交易外，公司其他现金交易主要包括：支付各项零星费用、备用金的支取与返还、现金报销、银行取现等，均为正常交易过程中所产生的现金业务。

报告期内，除了疫情因素导致的现金支付薪酬有所增加以外，公司生产经营中各环节现金收支金额呈现逐步减少趋势、绝对金额较低并具有合理的商业背景。

二、核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅了报告期内发行人的现金日记账；
- 2、查阅了有关资金占用及现金交易的流水凭证；
- 3、获取并查阅了有关《货币资金管理制度》、《关联交易管理制度》等内控制度；
- 4、向实际控制人黄军、张志刚、吴国忠了解资金占用的情况及背景；
- 5、了解现金交易的情况及背景。

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：

- 1、实际控制人已于 2019 年 5 月清偿了前期向发行人占用的资金且后续不存在新增资金占用情形；
- 2、2020 年度，发行人以现金结算的薪酬金额较大主要是为了保障发行人在疫情期间的经营生产需要，疫情因素缓解后，发行人及时控制了工资薪酬的现金支付，具有合理性。发行人其他现金交易具有合理的商业背景，金额较小，报告期内呈下降趋势；
- 3、发行人制定了资金管理制度和防范关联方资金占用的内控制度并得到有效执行。

15. 关于税收优惠和政府补助

申报材料显示：

(1) 发行人于 2017 年 12 月取得高新技术企业资质，有效期三年。发行人全资子公司重庆井上通获准享受“西部大开发减按 15% 税率征税”政策，准予期限为 2012 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日。报告期内，发行人税收优惠金额占利润总额的比重分别为 10.42%、26.10% 和 9.75%。

(2) 发行人于 2018 年 5 月与金坛华罗庚科技产业园管理委员会签订协议及补充协议，约定：管委会按照“2022 年 12 月 31 日前发行人实际购置研发、生产设备的总金额的 16%”的标准给予设备补贴；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。根据协议，常州微宙微霸信息电子精密元器件项目于 2018 年、2019 年分别获得与资产相关的政府补助 5,000 万元和 2,000 万元。

请发行人：

(1) 披露高新技术企业资质续期申请情况，结合高新技术企业资质的认定标准，分析并披露是否存在到期后无法续期的风险；

(2) 在招股说明书“税收优惠政策变动风险”中补充完善税收优惠的到期和续期时点、各期税收优惠金额及占净利润比例等；

(3) 披露截至报告期末发行人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，并在重大风险提示中补充披露大额政府补助可能被部分收回的风险。

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) 披露高新技术企业资质续期申请情况，结合高新技术企业资质的认定标准，分析并披露是否存在到期后无法续期的风险；

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“八、主要税

收政策、缴纳的主要税种、执行的税率及税收优惠情况”之“（二）税收优惠政策及依据”中对高新技术企业续期情况披露如下：

3、高新技术企业续期情况

公司已于 2020 年 8 月提交了高新技术企业认定申报并已获受理，目前已获备案通过并等待证书核发。

根据国家科技部，财政部，国家税务总局修订印发的国科发火[2016]32 号《高新技术企业认定管理办法》第三章第十一条的规定，公司被认定为高新技术企业须同时满足八项条件，具体分析如下：

（1）公司成立于 1994 年，公司申请认定时注册成立满一年以上，符合第十一条第（一）项的要求；

（2）公司所有专利均通过自主研发的方式获取并拥有对知识产权的所有权，公司的专利主要应用于公司热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构件及柔性功能零组件，属于在技术上发挥核心支持作用的知识产权，符合第十一条第（二）项的要求；

（3）对公司主要产品发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》中的“电子信息”中的“新型电子元器件”，符合第十一条第（三）项的要求；

（4）截至 2020 年 12 月 31 日，母公司研发技术人员为 142 人，占母公司总人数的比例为 14.96%，符合第十一条第（四）项的要求；

（5）最近三个会计年度，母公司研发费用占销售收入比例分别为 3.61%、3.31%、3.51%，均超过 3.00%，其中公司所有的研发费用均在中国境内发生，符合第十一条第（五）项的要求。

（6）2019 年度，公司的高新技术产品收入为 56,832.78 万元，占公司同期收入的比例为 80.02%，不低于 60%，符合第十一条第（六）项的要求；

（7）公司的创新能力体现在知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平和企业成长性四个方面：1、知识产权方面，公司知识产权获得方式均为自主研发，技术的先进性程度较高、对主要产品在技术上发挥核心支持作用

强，均通过内部转化为公司主营产品，对主要产品在技术上发挥核心支持作用；2、科技成果转化能力方面，公司近三年共计产出科技成果达 23 项，且均为自行投资实施转化，年平均数 7 项以上；3、研究开发组织管理水平方面，公司制定了企业研究开发的组织管理制度，建立了研发投入核算体系，设立了内部研发团队并配备了研发场地与全套研发设备，具备必要的科研条件，建立了研发激励机制并鼓励员工积极进行创新创业，注重人才的引进与培养，帮助科技人员实现自我价值；4、成长性方面，公司先后被评定为“江苏省科技型中小企业”、“江苏省信息化和工业化融合试点企业”、“江苏省省级企业技术中心”、“江苏省省级工程技术研究中心”、“江苏省高新技术企业”，并被纳入“苏州市瞪羚计划”企业名录，符合第十一条第（七）项的要求。

（8）公司申请高新认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为，符合第十一条第（八）项的要求。

综上，公司同时满足高新技术企业认定的八项要求，到期后无法续期的风险较小。

（2）在招股说明书“税收优惠政策变动风险”中补充完善税收优惠的到期和续期时点、各期税收优惠金额及占净利润比例等；

公司于招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（三）税收优惠政策变动风险”中对税收优惠政策变动风险补充完善并披露如下：

报告期内公司主要通过高新技术企业及西部大开发企业所得税政策享受税收优惠，税收优惠情况具体如下：

单位：万元			
项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高新技术企业所得税优惠金额	1,136.14	632.05	1,294.99
西部大开发企业所得税优惠金额	312.64	216.58	258.34
合计	1,448.78	848.62	1,553.33
净利润	11,741.41	7,352.39	3,780.95
税收优惠金额占净利润的比重	12.34%	11.54%	41.08%

万祥科技于 2017 年 12 月 7 日取得由江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、江

苏省国家税务局、江苏省地方税务局颁发的高新技术企业资质，有效期三年，企业所得税税率为 15%，于 2020 年 12 月 7 日到期，公司已于 2020 年 8 月提交了高新企业认定申请并已获受理，目前已备案通过等待证书核发。根据《高新技术企业认定管理办法》的相关规定，若不能通过高新技术企业复审，或者国家实行新的税收政策，或者高新技术企业的税收优惠政策发生变化，公司净利润将面临较大不利影响。

2013 年 3 月 28 日，根据“璧国税城郊审[2013]002 号”《企业所得税涉税事项审核通知书》，公司全资子公司重庆井上通获准享受“西部大开发减按 15% 税率征税”政策，准予期限为自 2012 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日。根据财政部、税务总局、国家发展改革委于 2020 年 4 月 23 日发布的“财政部公告 2020 年第 23 号”《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》，自 2021 年 1 月 1 日至 2030 年 12 月 31 日，对设在西部地区的鼓励类产业企业减按 15% 的税率征收企业所得税。若后续不能继续获准享受上述政策，公司净利润将面临一定不利影响。

(3) 披露截至报告期末发行人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，并在重大风险提示中补充披露大额政府补助可能被部分收回的风险。

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”中对政府补助被收回的风险补充完善并披露如下：

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、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了国家科技部，财政部，国家税务总局修订印发的国科发火【2016】32号《高新技术企业认定管理办法》、发行人的高新技术企业认定证书等文件；

2、查阅了发行人的专利证书；

3、查阅了财政部、海关总署、国家税务总局下发的“财税[2011]58号文”《关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》、国家税务总局“2012年第12号公告”《关于深入实施西部大开发战略有关企业所得税问题的公告》、财政部、税务总局、国家发展改革委于2020年4月23日发布的“财政部公告2020年第23号”《关于延续西部大开发企业所得税政策的公告》等西部大开发优惠政策；

4、核查了发行人符合补贴标准的实际购置研发、生产设备明细；

5、查阅了政府补助相关文件及收款凭证。

三、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：

- 1、发行人高新技术企业资质无法续期风险较小，相关披露真实、准确、完整。
- 2、发行人已在招股说明书“税收优惠政策变动风险”补充完善税收优惠的到期和续期时点、各期税收优惠金额及占净利润比例等，相关披露真实、准确、完整；
- 3、发行人已披露截至报告期末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，相关披露真实、准确、完整；发行人已在重大风险提示中补充披露大额政府补助可能被部分收回的风险，相关披露真实、准确、完整。

16. 关于子公司

申报材料显示：

（1）香港拓宇主要从事消费电子产品精密零组件的进出口贸易，为发行人主要的贸易子公司。

（2）发行人子公司苏州万盛祥报告期内曾从事新能源汽车动力电池精密零组件的研发、生产、销售，自 2018 年 5 月起暂停相关业务。截至 2018 年末，苏州万盛祥所有生产相关设备均已转让至发行人及其子公司。截至 2019 年 12 月 31 日，苏州万盛祥总资产为 1,106.59 万元，净资产为 595.83 万元，2019 年净利润为 133.68 万元。

（3）重庆井上通由发行人 2017 年 12 月同一控制下收购而来，2019 年实现净利润 1,724.50 万元，占发行人 2019 年净利润的 23.45%。

（4）发行人子公司常州迈巴特成立于 2018 年 5 月 21 日，于 2018 年 7 月 27 日注销。

请发行人：

（1）说明香港拓宇设立时是否履行发改委、外汇等审批备案程序、境外经营是否存在违法违规行为，披露报告期内香港拓宇的主要财务数据（总资产、净资产、收入、净利润，下同）；

（2）披露目前苏州万盛祥的主要业务情况；

（3）结合重庆井上通被收购前的股权结构，披露认定为同一控制下的企业合并的依据是否充分，报告期内的主要财务数据；

（4）常州迈巴特成立时间较短又注销的原因。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人分析及披露

(1) 说明香港拓宇设立时是否履行发改委、外汇等审批备案程序、境外经营是否存在违法违规行为，披露报告期内香港拓宇的主要财务数据（总资产、净资产、收入、净利润，下同）；

拓宇（香港）有限公司系由公司实际控制人之一吴国忠于 2012 年 5 月在香港设立的公司，设立时注册资本为港币 10,000 元，实缴资本为 0 万元。2016 年 12 月，吴国忠将其持有的 4,500 股普通股转让予黄军，将其持有的 4,500 股普通股转让予张志刚，本次转让后，黄军、张志刚、吴国忠分别持有香港拓宇 45%、45%、10%的股权。2019 年 11 月，基于发行上市的整体战略规划，为了规范并减少关联交易，公司全资收购了香港拓宇 100%的股权。具体审批备案情况如下：

1、香港拓宇设立时的审批备案程序

针对境内自然人吴国忠于中国香港设立香港拓宇时的审批备案情况，说明如下：

(1) 发改部门审批备案情况

当时有效的《境外投资项目核准暂行管理办法》中“第二章 核准机关及权限”中规定了：“第五条 中方投资额 3000 万美元以下的资源开发类和中方投资用汇额 1000 万美元以下的其他项目，由各省、自治区、直辖市及计划单列市和新疆生产建设兵团等省级发展改革部门核准，项目核准权不得下放。为及时掌握核准项目信息，省级发展改革部门在核准之日起 20 个工作日内，将项目核准文件抄报国家发展改革委。地方政府按照有关法规对上款所列项目的核准另有规定的，从其规定。”

香港拓宇自设立起一直为公司产品的销售渠道，不属于资源开发类项目。同时，香港拓宇一直未收到过资本投入，实收资本一直为零，所以中方投资者不存在用汇需求。香港拓宇设立时，经创立股东吴国忠咨询主管部门，获知当时的境外投资核准备案流程系针对企业投资者。因此，香港拓宇设立时未办理发改部门的审批备案。

国家发展与改革委员会颁布并于 2018 年 3 月 1 日起施行的《企业境外投资管理办法》中第六十三条已明确：境内自然人直接对境外开展投资不适用本办法，

境内自然人直接对香港、澳门、台湾地区开展投资不适用本办法。

（2）商务部门审批备案情况

根据当时有效的《境外投资管理办法》（商务部令 2009 年第 5 号）中“第一章 总则”中规定了“第二条 本办法所称境外投资，是指在我国依法设立的企业（以下简称企业）通过新设、并购等方式在境外设立非金融企业或取得既有非金融企业的所有权、控制权、经营管理权等权益的行为。”

由于香港拓宇系由境内自然人吴国忠设立，吴国忠不属于规定中的“在我国依法设立的企业”，所以主体资格不适用《境外投资管理办法》（商务部令 2009 年第 5 号）的规定，故未办理商务部门的审批备案。

（3）外汇部门审批备案情况

由于香港拓宇自设立至今其股东未对其进行过资本性投入，实收资本一直零，所以未办理外汇相关手续。

2、公司收购香港拓宇时的审批备案程序

由于针对企业法人的境外投资法规较为明确，公司于 2019 年收购香港拓宇 100%股权依照《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）、《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令 2017 年第 11 号）的相关规定于商务部门、发改部门办理了备案登记。公司取得了江苏省商务厅核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3200201900580 号）并于苏州市发展和改革委员会进行了备案登记（苏发改外[2019]77 号）。公司在履行收购香港拓宇所涉及的商务、发改备案程序时不存在因香港拓宇设立时未履行核准备案程序而出现办理受阻的情形，香港拓宇原股东黄军、张志刚、吴国忠亦未因此而受到任何形式的处罚。

2020 年 9 月 28 日，苏州市吴中区发展和改革委员会出具《证明》：苏州万祥科技股份有限公司自设立至今，我委未发现该公司因相关法律、法规而受到发改部门的行政处罚记录。

根据香港翁余阮律师行就香港拓宇经营情况出具的《法律意见书》及《补充法律意见书》，香港拓宇运营合法合规。香港拓宇及其股东未曾因香港拓宇的运营而受到任何形式的处罚。

综上，鉴于：1、虽然香港拓宇设立时因当时的政策环境而未办理相应流程，但公司于2019年收购香港拓宇时按照相关法律法规履行了相应审批备案程序；2、主管部门在知晓香港拓宇设立时未办理审批备案的情况下，仍为公司顺利办理了相关程序且未予以任何形式的处罚；3、苏州市吴中区发展和改革委员会证明公司设立至今未受到过发改部门的行政处罚；4、香港拓宇境外经营合法合规。香港拓宇设立时未办理相应流程不属于重大违法违规行为，亦不属于贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪及其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，不构成公司首次公开发行股票的法律障碍。

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司的基本情况”之“（四）拓宇（香港）有限公司”中对香港拓宇报告期内的主要财务数据披露如下：

报告期内，香港拓宇的主要财务数据如下：

	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
总资产	6,469.57	7,547.45	8,545.27
净资产	-202.99	-281.71	-325.65
营业收入	23,437.86	23,116.75	26,839.66
净利润	81.58	43.21	-210.31

（2）披露目前苏州万盛祥的主要业务情况；

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司的基本情况”之“（五）苏州市万盛祥能源科技有限公司”中对苏州万盛祥的主要业务情况披露如下：

4、主要业务情况

苏州万盛祥自成立之日起主要从事新能源汽车动力电池零部件的生产及销售。随着市场环境的变化，动力电池业务出现了毛利率较低，回款周期较长的现象。因此，苏州万盛祥于2018年5月起及时暂停了相关业务。苏州万盛祥目前未实质开展生产经营，主要业务为出租一套位于四川广电国际大厦的房产。该房

产系成都雅骏大股东黄卫东因成都雅骏拖欠货款而以其个人资产最终抵偿至苏州万盛祥。

(3) 结合重庆井上通被收购前的股权结构，披露认定为同一控制下的企业合并的依据是否充分，报告期内的主要财务数据；

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：

重庆井上通于 2011 年 7 月 4 日成立，注册资本 300 万元，成立时股权结构如下所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	股权比例（%）
1	黄军	120.00	40.00
2	张志刚	120.00	40.00
3	吴国忠	60.00	20.00
合计		300.00	100.00

上述股权结构自重庆井上通成立至 2017 年 12 月 28 日被公司全资收购期间未发生变化，由黄军、张志刚、吴国忠共同控制。万祥科技自 2014 年 7 月至今一直由黄军、张志刚、吴国忠共同控制，故重庆井上通被收购前后同受黄军、张志刚、吴国忠最终控制且控制并非暂时性的，因此公司收购重庆井上通 100% 的股权属于同一控制下企业合并。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 / 2020 年度	2019 年 12 月 31 日 / 2019 年度	2018 年 12 月 31 日 / 2018 年度
总资产	11,930.18	7,757.74	5,141.97
净资产	5,200.33	2,743.56	1,019.06
营业收入	13,757.48	7,801.34	5,619.22
净利润	2,456.76	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，重庆井上通的主要业务收入占比情况如下：

产品类别	2020 年度	2019 年	2018 年
热敏保护组件	2.90%	1.04%	1.30%
数电传控集成组件	0.94%	2.35%	3.82%
精密结构件	37.44%	63.04%	81.97%
柔性功能零组件	58.73%	33.57%	12.90%

由上表数据可见，重庆井上通以精密结构件以及柔性功能零组件业务为主。重庆井上通的热敏保护组件业务主要系周边客户的零星需求，有关产品系自母公司采购后对外销售；数电传控集成组件业务主要为少量结构较为简单的金属结构产品销售。

由于公司精密结构件业务毛利率较高，且重庆井上通精密结构件业务占整体收入比重较高，因此导致其整体毛利率较高；同时重庆井上通柔性功能零组件业务持续发展，销售占比逐步提升，公司柔性功能零组件业务的毛利率亦呈上升趋势，上述因素综合导致重庆井上通的毛利率高于合并范围其他主体的毛利率。

2、期间费用率因素

2018 年度，万祥科技及各子公司的综合管理及市场销售由母公司进行统筹，重庆井上通承担管理职能、销售职能较少，因而管理费用及销售费用率较低；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；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。因此，2018 年度，重庆井上通的期间费用率较低。

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，使得销售净利率有所下降，主要原因是由于 2019 年起母公司开始向重庆收取相关的销售服务费，使得重庆的销售费用增加较多。此外，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。

（4）常州迈巴特成立时间较短又注销的原因。

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司的基本情况”之“（六）报告期内注销子公司情况”中对常州迈巴特的成立及注销情况披露如下：

公司报告期内注销的子公司为全资子公司常州迈巴特电子科技有限公司。常州迈巴特成立于2018年5月21日，注销于2018年7月27日，期间常州迈巴特并未开展业务经营且未受到任何处罚，公司系出于经营调整的原因将其注销。常州迈巴特及公司尚在存续的子公司常州微宙均系公司为开展微型锂离子电池的设计、研发和制造所设立的子公司。公司实际开展微型锂离子电池的设计、研发和制造业务后，实际仅以常州微宙为主体开展经营，一直未向常州迈巴特投入资金、资产和人员。因此，为避免资源冗余，公司决定将常州迈巴特予以注销。

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《境外投资项目核准暂行管理办法》、《企业境外投资管理办法》等法律法规；

2、查阅了香港翁余阮律师行就香港拓宇运营合法合规情况出具的《法律意见书》及《补充法律意见书》；

3、查阅了报告期内香港拓宇的财务报表；

4、查阅了苏州市吴中区发展和改革委员会出具的无违规证明；

5、查阅了苏州万盛祥的全套工商档案资料及发行人关于苏州万盛祥的情况说明；

6、查阅了《企业会计准则》中关于同一控制下企业合并的相关规定；

7、查阅了重庆井上通全套工商档案及报告期内的财务报表；

8、就常州迈巴特注销事宜访谈了常州迈巴特执行董事黄军；

三、核查结论

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、香港拓宇设立时未办理发改部门、商务部门、外汇部门的核准备案程序不属于重大违法违规行为，不构成发行人首次公开发行股票障碍，香港拓宇境外经营合法合规；

2、发行人已就苏州万盛祥的主要业务情况进行了披露；

3、发行人收购重庆井上通前后重庆井上通均受相同多方控制且控制并非暂时性的，因此发行人收购重庆井上通属于同一控制下的企业合并，认定依据充分；

4、常州迈巴特的注销系发行人出于经营考虑而作出的决定，虽存续时间较短，但期间并未开展运营且未受到过任何形式的行政处罚，不存在重大违法违规行为。

17. 关于现金股利

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人货币资金余额分别为 3,087.08 万元，5,709.80 万元和 6,589.62 万元，短期借款余额分别为 0、5,387.53 万元和 5,387.53 万元。

(2) 2018 年发行人分配现金股利 6 次，合计金额 17,438 万元。发行人股利分配政策显示，利润分配的期间间隔为一般按照年度进行现金分红，可进行中期分红。

请发行人：

(1) 结合发行人货币资金和短期借款余额，披露 2018 年多次大额分配现金股利的必要性、恰当性，主要股东对分红资金的用途；

(2) 2018 年多次分配现金股利是否符合《公司章程》规定，是否履行了相关审议程序，报告期内发行人现金股份分配政策是否发生变化。

请保荐人发表明确意见，并说明对相关股东分红资金的用途的核查过程。

【回复】

一、发行人披露

(1) 结合发行人货币资金和短期借款余额，披露 2018 年多次大额分配现金股利的必要性、恰当性，主要股东对分红资金的用途；

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”中对股利分配情况披露如下：

(三) 大额分配现金股利的必要性

1、清理了资金拆借、保障了新老股东的权益

一直以来黄军、张志刚、吴国忠始终专注于公司业务的运营发展，未经营其他产业，其个人主要财产均来自于其持有的公司股权。由于前期三人曾向公司进行了大额的资金拆借，而三人又无其他主要收入来源，因此其通过 2018 年的分红向公司偿还拆借的资金本息共计 5,108.73 万元，避免了公司及其他股东权益因资金占用而受到损害。

2、回报了股东对公司常年以来的贡献

2018 年之前公司未进行过大额的利润分配，留存的利润主要用于公司的持续发展。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。考虑到对创始股东一直以来的贡献进行回报，公司于 2018 年累计向黄军、张志刚、吴国忠派发了税前 17,437.50 万元、税后 13,950.00 万元的现金股利。

3、搭建员工持股平台，促进公司长期发展

2018 年下半年，公司开始筹划搭建员工持股平台并引入核心员工为公司股东以促进公司长期发展。2018 年 12 月，由公司实际控制人黄军、张志刚、吴国忠先行设立了万谦祥、万事祥并通过增资的形式成为公司的股东。黄军、张志刚、吴国忠三人合计向万谦祥、万事祥投入了 1,600.00 万元并完成了对公司增资义务。

综上，2018 年度内对公司股东的分红具有必要性。

（四）大额分配现金股利的恰当性

截至报告期各期末，公司相关财务数据及指标如下：

	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
货币资金余额（万元）	6,177.00	6,589.62	5,709.80
短期借款余额（万元）	17,506.41	12,894.13	5,387.53
资产负债率（母公司）（%）	45.64	40.52	58.87
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
应收账款周转率（次/年）	3.03	2.59	2.98
存货周转率（次/年）	8.01	6.96	8.79

2018 年度，公司在向股东分配利润时已综合考虑并权衡了规范治理需要、员工激励需求、股东回报、未来资金规划等因素。公司大额分配现金股利的恰当性如下：

1、未对公司生产经营造成不利影响

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 5,709.80 万元、6,589.62 万元、6,177.00 万元。2018 年度分红的金额中累计 6,708.73 万元通过公司股东以偿还资金拆借本息及持股平台（万谦祥、万事祥）向公司增资的形式回流至了公司账户，同时公司的存货及应收账款周转速度较快、变现能力较强，大额分红未对公司经营产生不利影响。

2、公司偿债能力处于健康水平

报告期内，公司短期借款余额占总资产的比例分别为 7.88%、15.22%、15.06%。虽然报告期内公司短期借款余额呈上升趋势，但占公司总资产比例较低，公司流动比率、速动比率、利息保障倍数均处于健康水平，偿债能力较强。

3、历次分红履行了相应程序

报告期内，公司历次分红均经股东会审议通过并且符合当时有效的《公司章程》的规定。

综上，2018 年度内对公司股东的分红具有恰当性。

（五）主要股东对分红资金的用途

出于股东偿还对公司的资金拆借、对员工进行股权激励、改善家庭生活质量的需要，公司于 2018 年累计向当时的公司股东黄军、张志刚、吴国忠派发了 17,437.50 万元的现金股利，扣除分红的个人所得税后，股东实际收到分红款 13,950.00 万元，其中 5,108.73 万元用于偿还前期向公司拆借的资金及利息；1,600.00 万元用于搭建公司员工持股平台万谦祥、万事祥；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；1,633.13 万元用于自住商品房的装修；剩余部分用于家庭开销及存款。其中前期向公司拆借的资金主要用于自住商品房的首付款及后续贷款的偿还，自住商品房具体信息如下：

单位：万元

序号	房产位置	建筑面积 (m ²)	所有权人	房产价格
1	苏州工业园区国宾花园	725.22	黄军及其配偶	1,953.16
2	苏州吴中区独墅岛花园	517.59		725.83

序号	房产位置	建筑面积 (m²)	所有权人	房产价格
3	苏州工业园区国宾花园	725.22	张志刚及其配偶	1,838.75
4	苏州吴中区独墅岛花园	522.98		725.79
5	苏州吴中区独墅岛花园	481.28	吴国忠及其配偶	555.86
合计				5,799.39

(2) 2018 年多次分配现金股利是否符合《公司章程》规定，是否履行了相关审议程序，报告期内发行人现金股份分配政策是否发生变化。

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”中对股利分配情况披露如下：

(一) 2018 年多次分配现金股利符合《公司章程》规定并履行了审议程序

公司前身万祥有限于 2018 年累计进行了 6 次现金股利分配，历次现金股利分配均经股东会审议通过。有限公司阶段《公司章程》未对现金股利分配的期间间隔及频次作出特别约定，因此 2018 年多次分配现金股利符合当时《公司章程》的规定。

(二) 报告期内现金股利分配政策的变化情况

公司于 2019 年 11 月 6 日完成了股份制改制并设立了股份公司，报告期初至股份公司设立前，公司股利分配政策未发生变化。股份公司设立后公司的利润分配政策如下：

1、股利分配原则：公司应实行同股同利的股利分配政策，股东依照其所持有的股份份额获得股利和其它形式的利益分配。公司应重视对股东合理回报，并保持连续性和稳定性，同时兼顾公司的可持续发展。公司可以采取现金或其他方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力；

2、股利的分配方式：公司可以采取现金或者其他方式分配股利；

3、股利分配政策的变更：公司应保持股利分配政策的连续性、稳定性，如果变更股利分配政策，必须经过董事会、股东大会表决通过。

股份公司成立至今，公司未进行过利润分配。因股份公司及有限公司对公司

治理的要求存在差异，报告期内，公司的股利分配政策因股份公司的设立而发生了变化，具有合理性。

二、核查过程

保荐人履行了以下核查程序：

- 1、查阅了 2018 年分红的历次股东会决议；
- 2、查阅了 2018 年分红时当时有效的《公司章程》及股份公司设立后的《公司章程》；
- 3、对实际控制人就现金分红及前期资金占用的用途进行了访谈；
- 4、查阅了实际控制人偿还资金占用的会计凭证；
- 5、根据就实际控制人访谈内容查阅了实际控制人主要财产的合同、产权证、发票、行驶证等资料；
- 6、根据就实际控制人访谈内容查阅了实际控制人房产的装修明细并进行了实地走访；
- 7、根据就实际控制人访谈内容查阅了实际控制人向员工持股平台万谦祥、万事祥注资的打款凭证；
- 8、根据就实际控制人访谈内容查阅了苏州梅莉珍及重庆梅莉珍的银行流水；
- 9、查阅了申报会计师出具的“大华审字[2021]001340 号”《审计报告》。
- 10、保荐人对 2018 年度大额分红资金用途的核查程序：（1）保荐人查阅了历次分红的股东会决议，确认了分红的合规性；（2）保荐人对参与分红的股东黄军、张志刚、吴国忠就其对于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偿还前期对公司的资金拆借、搭建了员工持股平台、进行商品房装修、向三位股东夫人共同设立的苏州梅莉珍及重庆梅莉珍进行投资；（3）保荐人进一步向三位股东就前期向公司拆借资金的主要用途进行了访谈，了解到前期拆借的资金主要用于购买位于苏州核心板块的五套别墅；（4）根据访谈内容，保荐人查阅了五套别墅的房屋产权证、购房合同及发票，获取了别墅装修的明细并实地查看了别墅装修及入住情况并查阅了三位股东偿还拆借资金的还款凭证；（5）根据访谈内容，保荐人查阅了三位股东向员工持股平台万谦祥、万事祥打

款的资金流水凭证；（6）根据访谈内容，保荐人查阅了苏州梅莉珍及重庆梅莉珍的银行流水，确认其实际收到了投资款；（7）保荐人查阅了三位股东及其夫人的银行流水对上述情况予以验证。

三、核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人于 2018 年向股东进行多次大额分配现金股利清理了资金拆借、注重股东回报、搭建员工持股平台促进公司长期发展，具有必要性；

2、发行人于 2018 年多次分配现金股利未对公司生产经营造成不利影响，公司仍然保持较强的偿债能力，并且报告期内历次分红均经股东会审议通过并符合《公司章程》的规定，具有恰当性；

3、报告期内发行人的股利分配政策因进行股份制改制而发生了变化，具有合理性。

18.关于主营业务和核心竞争力

申报材料显示，发行人主营业务产品为热敏保护组件、数电传控集成组件、精密结构组和柔性功能零组件。随着消费电子产品终端市场的竞争趋于激烈，产业链上各级供应商均受其影响。

请发行人：

（1）结合主要原材料、生产工艺、主要客户等，分析并披露发行人四大类主营产品之间的关系；

（2）在行业竞争日趋激烈的情形下，分析并披露发行人的核心竞争力。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、发行人分析及披露

（1）结合主要原材料、生产工艺、主要客户等，分析并披露发行人四大类主营产品之间的关系；

公司于招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（二）主要产品或服务情况”之“1、公司主要产品情况”中补充披露了如下内容：

（5）公司主要产品之间的关联性

公司四大类主营产品的原材料、生产工艺、主要客户、应用领域和量产时间等方面的区别和联系情况如下：

产品	原材料		生产工艺	主要客户	直接应用	终端应用	量产时间
	种类	作用					
热敏保护组件	热敏元件	实现过热保护	金属材料加工采用精密冲压工艺；柔性功能材料加工采用精密模切工艺；自动化生产技术实现定位、上	宁德新能源、欣旺达、新普科技、惠州德赛	笔记本电脑、平板电脑锂电池模组	笔记本电脑、平板电脑	2012
	镍、铁镀镍等金属材料	结构基础，连接导通					
	柔性功能材料	绝缘防护					

产品	原材料		生产工艺	主要客户	直接应用	终端应用	量产时间
	种类	作用					
			料、焊接、检测并识别不良、存储检测记录、贴胶等工艺的自动化生产				
数电传控集成组件	铜	结构基础，连接导通	金属材料加工采用精密冲压工艺、铜表面抗氧化工艺；绝缘材料与金属贴合采用快速压合工艺；柔性功能材料加工采用精密模切工艺；自动化生产技术实现贴胶、焊接、折弯、预锡工艺的自动化生产	新普科技、惠州德赛、欣旺达	笔记本电脑锂电池模组	笔记本电脑	2010
	柔性功能材料	绝缘防护					
	塑胶件	特殊结构					
	FPC	功能集成					
精密结构件	主要为铝、铁、镍等各类金属材料	结构基础，实现下游产品各种结构和功能	精密冲压、高效焊接	新普科技、三洋集团、欣旺达、信利光电、惠州德赛	锂电池外壳和连接片、笔记本电脑结构件、储能装置外壳、服务器结构件、显示屏框架	笔记本电脑、储能设备、手机、服务器、汽车电子	2008
柔性功能零组件	各类不同功能的柔性功能材料以及少量金属薄膜材料	粘贴固定	精密模切	新普科技、欣旺达、惠州德赛、淳华科技	笔记本电脑内置件、手机内部元器件	笔记本电脑、手机	2016
		绝缘阻燃			锂电池模组	笔记本电脑	
		密封防尘			耳机元器件	耳机	
		组装、安装过程的装配和			锂电池模组	笔记本电脑	

产品	原材料		生产工艺	主要客户	直接应用	终端应用	量产时间
	种类	作用					
		保护					

①各类主要业务形成历程

从公司业务形成过程来看,公司及创始团队始终致力于消费电子领域的生产制造。公司创始团队自 2003 年开始从事商品模具开发业务,主要对外出售模具,应用于打印机结构件、显示器框架和背板、电脑机箱及内部结构件等,积累了大量的模具开发经验,形成了消费电子领域相关组件的模具制作工艺标准,为进入消费电子精密零组件制造领域奠定了坚实基础。

2008 年开始,公司依托丰富的模具开发经验,开拓了精密冲压业务,产品逐步涵盖简单结构电池连接片、电池外壳、显示器框架、背板等,主要应用于笔记本电脑、手机等消费电子产品,逐步进入消费电子精密零组件制造领域。

随着笔记本电脑不断朝轻薄化方向发展,其内部的电池尺寸及结构也不断发生变化,能量密度高、空间适应性好且重量轻的软包锂离子电池逐渐成为主流,其内部的电池连接组件也不断朝精细化和集成化方向发展。为适应产品变化,公司不断提高产品的精细度和集成度,产品逐步由简单结构电池连接片升级为数电传控集成组件。

同时为提升消费电子产品的安全性,软包电池模组引入了热敏保护组件。得益于公司精密制造能力的提升,公司逐步进入该市场领域并持续扩大市场份额。

由于热敏保护组件、数电传控集成组件生产过程中均需要应用绝缘保护类材料,同时消费电子产品内部需要大量功能各异的柔性功能零组件来实现其各项功能。公司为增强自身业务的集成度,降低生产成本,拓宽自主掌握的制造工艺,于 2016 年引入模切工艺并搭建完成了自主的柔性功能零组件加工部门。在后续发展中,公司不断提升柔性功能零组件的生产规模,改进生产工艺,增加产品多样性,该类业务逐渐成为公司重要业务板块。

②原材料的关联性

公司各类产品所使用的原材料情况如下:

主要基础原材料	FPC	金属材料	柔性功能材料	热敏元件
各类产品	/	柔性功能零组件		/
	/	精密结构件		/
	/	热敏保护组件		
	数电传控集成组件			/

公司的主要产品以金属材料及柔性功能材料为基础，其中热敏元件、FPC 分别为热敏保护组件以及数电传控集成组件的主要功能性原材料。同时经过加工的柔性功能零组件以及精密结构件又可作为热敏保护组件及数电传控集成组件的原材料，再通过焊接、组装等工艺形成复杂结构的精密零组件。

③生产工艺的关联性

公司各类产品的工艺应用情况如下：

主要工艺技术	自动化设计	模具开发	模切	焊接/组装	冲压
各类产品	精密结构件				
	柔性功能零组件				/
	热敏保护组件				
	数电传控集成组件				

公司以模具开发技术为基础，依靠冲压及模切技术对金属、柔性功能材料等基础材料进行加工，通过多种焊接及组装工艺进一步制造生产各类精密零组件。总体上公司的基础工艺架构适用于公司的各类主要产品，同时依据不同产品的结构及复杂程度不同配备使用不同的具体生产技术，热敏保护组件在焊接时采用电阻焊接、激光焊接等技术，并配备自动化贴胶、自动化检测等工序；数电传控集成组件需要经过多道冲压，对铜金属进行表面抗氧化处理，精修，贴胶，Hotbar 焊接以及组装等工序；精密结构件还配备热压组装，自动铆合等技术。

在此基础上，公司通过自动化部门对整体工艺流程进行自动化优化设计，以整体提升生产效率。

④客户的关联性

从主要客户来看，公司各类主要产品的下游客户均为消费电子制造服务商，其中以锂电池模组相关制造商为主。公司各类产品以及公司报告期内主要客户

的覆盖情况如下：

报告期内的主要客户	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
新普科技	√	√	√	√
惠州德赛	√	√	√	√
欣旺达	√	√	√	√
宁德新能源	√	/	√	/
村田新能源	√	/	/	/
遂宁伊连特	√	√	√	/
三洋集团	/	/	√	/
淳华科技	/	/	/	√

由上表可见，公司产品的客户覆盖较为集中，公司主要产品的客户重合程度较高。主要系热敏保护组件、数电传控集成组件均应用于锂电池模组，同时公司销售的部分精密结构件为笔记本电脑电池外壳等模组配件，公司销售的柔性功能零组件为绝缘保护以及电池模组生产过程材料等，因此整体上公司的主要客户集中在电池模组制造商。

除电池模组制造商外，公司还向三洋集团销售储能设备结构件，同时报告期内公司不断扩大柔性功能零组件的生产制造能力，开拓了淳华科技等消费电子柔性电路板制造商。

⑤应用领域的关联性

从应用领域来看，公司各类产品均主要应用于消费电子产品领域。其中热敏保护组件可应用在笔记本电脑及平板电脑的锂电池模组中；数电传控集成组件主要应用于笔记本电脑锂电池模组；精密结构件广泛应用于笔记本电脑、储能装置、手机、汽车电子部件以及其他设备等；柔性功能零组件广泛应用于各类消费电子产品中。

因此整体上，公司的各类主要产品所使用的基础原材料、生产工艺均存在紧密的联系，公司通过深度开发客户，各类主要产品均面向核心客户销售，公司的主要产品普遍应用在消费电子领域，其中以消费电子锂电池模组产业为主。

(2) 在行业竞争日趋激烈的情形下，分析并披露发行人的核心竞争力。

公司于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人市场竞争情况”之“（五）发行人的竞争优势与劣势”之“1、竞争优势”中补充披露了如下内容：

(3) 公司在行业竞争中的核心竞争力

近年来，消费电子市场增速整体放缓，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。消费电子创新产品和技术不断涌现，智能手机、笔记本电脑、平板电脑和可穿戴设备等产品快速迭代，对产业链厂商的产品设计、研发和制造水平、供货能力提出更高要求。同时，品牌商为获得竞争优势和更高的利润空间，会通过多种方式控制产品成本，将压力传导至上游零部件供应商，对零部件厂商的综合服务能力提出更高要求。在此情形下，公司的核心竞争力体现如下：

①参与客户产品研发设计

公司基于长期为知名品牌商服务所积累的较好口碑，具有一定的客户基础，因而能够在终端品牌商进行产品设计和研发的过程中参与零部件设计的论证并进行生产工艺评估。直接参与到零部件的方案设计中能够帮助公司快速做好量产准备，协同模具、自动化及各生产部门同步完成模具开发、生产流程设计并形成自动化方案，帮助公司抢占市场先机，提升产品的市场竞争力。

②制造能力支撑新产品开发和制造

公司在消费电子精密零部件加工制造领域持续技术创新，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。借助制造体系优势，公司能够实现多种结构、多种材质的产品制造，为新产品开发和制造提供有力支撑。新产品的有效开拓能够促进公司拓宽产品覆盖面，强化公司的综合服务能力，提升核心竞争力。

③多元化的市场开拓能力

公司已与苹果、惠普、戴尔等优质终端品牌商建立了长期稳定的合作关系，

在行业集中度提高、各级供应商竞争加剧的背景下保持和提升了市场份额。同时公司对客户进行深度开发，积极进行产业链延伸，对产品应用领域进行横向和纵向扩展。报告期内公司新增笔记本外观结构件组装和键盘背光模组业务；积极开拓了微型锂离子电池产品，该产品可应用于可穿戴设备等微型智能终端；开发了可应用于新能源、5G 基站领域的多种精密结构件。市场开拓有效带动了公司的业务发展，业务的推动促进了公司的技术创新。公司通过不断增强综合技术实力、多元化产品结构以维持市场地位抵御行业变化的风险，在激烈的市场竞争中保持自身优势。

二、核查过程

保荐人履行了以下核查程序：

1、访谈了解公司各主要产品的主要原材料以及生产工艺流程，核查公司各产品原材料及工艺流程之间的联系；

2、访谈了解公司各主要产品的客户及市场应用情况，核查公司各产品的客户及应用领域的关联性；

3、向公司的经营管理层访谈了解公司的核心竞争优势及业务发展规划，分析公司的核心竞争力。

4、检索行业资料，了解消费电子行业及相关精密零组件行业的竞争态势。

三、核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人的各项业务之间联系紧密，是公司业务发展过程中形成的合理业务布局，各类产品在原材料、生产工艺、主要客户以及市场应用等方面均有较强的相关性和联动性；

2、在市场竞争日趋激烈的情形下，公司凭借技术优势以及良好的客户基础，通过深入参与客户的研发设计、积极进行新产品开发以及多元化的市场开拓形成自身的核心竞争力。

19. 关于核心技术人员

申报材料显示：

(1) 实际控制人黄军、张志刚、吴国忠均被认定为核心技术人员，其对公司研发的具体贡献均为对公司新产品的市场开拓做出突出贡献。

(2) 发行人发明专利 3 项、实用新型 57 项、外观设计专利 2 项，黄军、张志刚、吴国忠、陈国为发行人多项发明专利和实用新型专利发明人。

请发行人：

(1) 披露核心技术人员的认定标准，将市场开拓作为核心技术人员认定标准的合理性；

(2) 披露黄军、张志刚、吴国忠、陈国发明的专利和实用新型专利的数量；发行人 3 项发明专利的形成时间、主要发明人、对应的产品和营业收入。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人分析及披露

(1) 披露核心技术人员的认定标准，将市场开拓作为核心技术人员认定标准的合理性；

公司于招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、技术与研发情况”之“（六）研发体系和研发技术人员情况”之“2、研发人员和核心技术人员情况”中补充披露如下：

1、公司核心技术人员的认定标准

公司核心技术人员的认定标准为：具有新技术开发、工艺设计及工艺改进能力，能够起到公司核心技术带头人的作用；在公司履行职务时，能够有效将专业技术知识充分运用到生产经营及管理当中，并能够通过其所掌握的核心技术为公司创造相应的价值。在此标准下，截至 2020 年 12 月 31 日，公司认定的核心技术人员为黄军等 8 人，占员工总数比例为 0.60%。

公司核心技术人员学历背景构成、重要科研成果和获得奖项情况、对公司研

发的具体贡献如下：

序号	姓名	学历背景	科研成果及获得奖项	对公司研发的具体贡献
1	黄军	苏州市技工学校钳工专业，中专	公司多项发明专利和实用新型专利发明人	消费电子精密零部件行业经验丰富，带领公司持续进行产品创新和市场开拓
2	张志刚	苏州市技工学校钳工专业，中专	公司多项发明专利和实用新型专利发明人	消费电子精密零部件行业经验丰富，对公司新产品的市场开拓做出突出贡献
3	吴国忠	苏州市技工学校钳工专业，中专	公司多项发明专利和实用新型专利发明人	消费电子精密零部件行业经验丰富，对公司新产品的市场开拓做出突出贡献
4	陈贤德	苏州市高级技术学校钳工专业，中专	/	模具开发经验丰富，负责公司模治具部的日常管理以及精密模具开发技术的发展
5	卜树仁	沈阳工业学院专科学校模具设计与制造专业，大专	/	模具开发经验丰富，为公司精密模具开发技术的发展做出突出贡献
6	官涛	中国科学技术大学机械电子工程专业，本科	/	模切行业经验丰富，帮助公司提高精密模切技术，扩大模切业务规模
7	李永涛	国家开放大学工商管理专业，大专	/	自动化流程开发和设备研发经验丰富，主导完成公司多个产品工艺的自动化改造，大幅提高公司自动化水平
8	陈国	南开大学电化学专业，硕士	公司多项实用新型及外观设计专利发明人	建立常州微宙研发团队，全面负责公司产品及技术发展方向及发展战略，是 GTSS 锂离子电池技术、玻封防爆阀技术、不锈钢刻槽防爆阀技术等核心技术概念提出及开发验证的核心人员，在微型锂离子电池高能量电化学平台、快充电化学平台的研发改进和创新技术的制造工艺路线设计及开发过程中发挥重要作用

2、将市场开拓作为核心技术人员认定标准的合理性

公司实际控制人黄军、张志刚、吴国忠作为公司核心技术人员，在以技术为基础的市场开拓工作中为公司作出了突出贡献，因此市场开拓是其作为核心技术人员认定的重要参考。

在公司早期业务发展过程中，实际控制人通过其掌握的核心技术和经营理念，帮助公司实现了基础技术的积累并有效加快了公司技术进步及工艺整合的步伐。通过不断的优化和创新，公司形成了具有一定市场竞争力的产品结构。在

从事日常经营管理时，实际控制人通过在研发活动中的引导作用，并结合其对工艺、技术、产品的深入理解，带领公司进行市场开拓，使公司在细分行业领域取得了可观的市场份额。同时实际控制人将其在市场开拓过程中积累和获取的技术信息及了解到的市场发展趋势，充分应用在产品研发及工艺优化中，帮助公司加快适应市场变化、占领市场先机。

实际控制人作为核心技术人员，使得公司在技术和业务的发展方面取得了长足的进步，进而实现了市场开拓的成果，因此将市场开拓作为其主要贡献及核心技术人员的认定标准具有合理性。

(2) 披露黄军、张志刚、吴国忠、陈国发明的专利和实用新型专利的数量；发行人 3 项发明专利的形成时间、主要发明人、对应的产品和营业收入。

公司于招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产、无形资产及生产经营所必须的相关证照”之“（二）主要无形资产”之“2、与业务相关的知识产权”之“（1）专利权”之“①境内专利”中补充披露如下：

截至本招股说明书签署之日，上述专利中，黄军参与发明的专利 4 项，实用新型专利 44 项；张志刚、吴国忠参与发明的专利 1 项，实用新型专利 38 项；陈国参与发明的实用新型专利 18 项。

公司于招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、主要固定资产、无形资产及生产经营所必须的相关证照”之“（二）主要无形资产”之“2、与业务相关的知识产权”之“（1）专利权”中补充披露如下：

③ 发行人发明专利的形成时间、主要发明人、对应的产品和营业收入

截至本招股说明书签署之日，发行人共拥有已授权的发明专利四项，具体如下：

序号	专利类型	申请号/专利号	发明名称	申请人	申请日	授权公告日	发明人
1	发明专利	2018104088151	一种自动焊接贴合生产线	万祥科技	2018/4/26	2020/8/18	黄军、张志刚、吴国忠
2	发明专利	2015104331633	电子薄片元件自动覆膜密封装置	万祥科技	2015/7/22	2017/3/8	黄军

序号	专利类型	申请号/专利号	发明名称	申请人	申请日	授权公告日	发明人
3	发明专利	2015104331826	电子元件自动检测封料装置	万祥科技	2015/7/22	2017/3/8	黄军
4	发明专利	2015104336603	TCO 玻璃与镍片自动贴合生产线	万祥科技	2015/7/22	2017/5/24	黄军

注：“一种自动焊接贴合生产线”为 2020 年 8 月 18 日新增授权的一项发明专利。

上述发明专利所对应的产品和营业收入情况具体如下：

发明名称	对应的主要产品	报告期内相应营业收入（万元）		占主营业务收入比例（%）
一种自动焊接贴合生产线	热敏保护组件	2018 年度	24,698.65	37.46
电子薄片元件自动覆膜密封装置		2019 年度	28,904.79	42.59
电子元件自动检测封料装置		2020 年度	43,935.18	41.28
TCO 玻璃与镍片自动贴合生产线				

公司已授权的四项发明专利均系热敏保护组件自动化生产装置方面的发明，所对应的主要产品均为热敏保护组件。

二、核查过程

保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、取得公司关于核心技术人员认定标准的说明；
- 2、取得公司发明专利的申请文件，核查专利与公司业务的具体关系；
- 3、查阅公司专利证书，获取专利信息。

三、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人核心技术人员认定标准系充分考虑公司业务经营特点，结合公司技术研发的实际情况所制定的，发行人将市场开拓作为核心技术人员的认定标准具有合理性；

2、发行人已如实披露黄军、张志刚、吴国忠、陈国等人发明的专利和实用

新型专利的数量，已如实披露发行人发明专利的形成时间、主要发明人、对应的产品和营业收入。

20. 关于员工

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人员工人数分别为 1,013 人、1,229 人和 1,014 人，报告期各期末，发行人劳务派遣人员占员工总人数比例分别为 30.47%、34.92% 和 1.27%，2017-2018 年末存在劳务派遣人员比例超过 10%。

（2）报告期各期末，发行人员工社会保险未缴人数分别为 251 人、133 人和 96 人，住房公积金未缴人数分别为 1,013 人、910 人和 281 人。常州市金坛区劳动监察大队出具合规证明，证明发行人子公司常州微宙报告期内不存在因违反社会保险相关法律法规而被处罚的情形。

（3）招股说明书未披露上述行为是否构成重大违法违规的结论性意见。

请发行人：

（1）披露 2019 年末员工人数与劳务派遣人数同时下降的原因，量化分析报告期内员工人数与收入变动趋势是否匹配；

（2）披露报告期各期发行人及子公司应缴未缴社会保险和住房公积金的具体金额及对净利润的影响，区分不同原因披露报告期各期应缴未缴社会保险和住房公积金的具体人数；

（3）披露 2017-2018 年末劳务派遣人员比例超过 10% 的情况是否存在被处罚的风险，相关风险披露是否充分；

（4）披露常州微宙是否取得社保局出具的不存在因违反社会保险相关法律法规而被处罚的证明，披露存在大额应缴未缴社会保险和住房公积金是否构成重大违法行为的结论意见。

请保荐人、申报会计师就事项（1）发表明确意见，请保荐人、发行人律师就事项（2）、（3）、（4）发表明确意见。

【回复】

一、发行人分析及披露

(1)披露 2019 年末员工人数与劳务派遣人数同时下降的原因，量化分析报告期内员工人数与收入变动趋势是否匹配；

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人员工情况”之“（一）员工人数与专业结构”中对公司报告期内员工人数与收入变动趋势匹配情况披露如下：

2019 年末公司员工人数较 2018 年末下降较多主要原因为：1、公司自动化部通过自主研发生产的自动化设备对公司热敏保护组件及数电传控集成组件的部分工序逐步实现了自动化替代，减少了部分生产工序对人工的依赖；2、2020 年春节假期时间较 2019 年春节假期时间提前，部分外地员工提早规划离职返乡。

截至 2018 年末、2019 年末，公司劳务派遣用工比例分别为 34.92%、1.68%，劳务派遣人员比例下降较快，主要原因为公司对劳务派遣超比例的情形进行了规范，同时针对辅助性、季节性、临时性、可替代性较强的用工需求，公司增加了劳务外包的采购，2018 年度及 2019 年度公司劳务外包采购金额分别为 0 万元及 1,060.04 万元。

公司报告期各期末员工人数、报告期各期主营业务收入、工时情况如下表所示：

	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
员工人数	1,344	1,014	1,229
主营业务收入（万元）	106,436.75	67,866.78	65,940.47
主营业务收入变动率	56.83%	2.92%	39.36%
生产工时（万小时）	480.33	370.36	356.31
工时变动率	29.69%	3.94%	53.50%

注：上表工时数据为公司正式员工、劳务派遣人员及劳务外包的全年生产工时总和

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更能准确反映主营业务收入与人数之间的关系。由上表数据可见，报告期内，公司主营业务收入变动与生产工时变动趋势基本一致。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司员工人数上升较快的原因主要系 2020 年度公司生产经营规模较 2019 年同期上升较多，2019 年度及 2020 年度，公司主营业务收入分别为 67,866.78 万元、106,436.75 万元，增长率为 56.83%。

(2) 披露报告期各期发行人及子公司应缴未缴社会保险和住房公积金的具体金额及对净利润的影响，区分不同原因披露报告期各期应缴未缴社会保险和住房公积金的具体人数；

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人员工情况”之“(二) 社会保险和住房公积金缴纳情况”中披露如下：

公司按照相关法律、法规和地方政府的有关规定，为员工办理各项社会保险和其他保障，包括基本养老保险、基本医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险及住房公积金。报告期内，公司及其子公司为员工缴纳社会保险和住房公积金的情况如下：

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
员工人数	1,344	1,014	1,229
社会保险缴纳人数	1,245	918	1,096
社会保险未缴人数	99	96	133
住房公积金缴纳人数	1,205	733	319
住房公积金未缴人数	139	281	910
社会保险缴纳人数占员工人数比例	92.63%	90.53%	89.18%
住房公积金缴纳人数占员工人数的比例	89.66%	72.29%	25.96%

报告期各期末，公司存在应缴未缴社会保险和住房公积金的原因及人数如下：

时间	项目	原因	人数
2020 年 12 月 31 日	未缴纳社保	已达到退休年龄，不属于依法应参保人员	37
		新入职员工未及时办理完毕缴纳手续	39
		缴纳意愿较低放弃缴纳	23
	合计		99

时间	项目	原因	人数
	未缴纳公积金	已达到退休年龄，不属于依法应参保人员	37
		新入职员工未及时办理完毕缴纳手续	39
		缴纳意愿较低放弃缴纳	63
	合计		139
2019 年 12 月 31 日	未缴纳社保	已达到退休年龄，不属于依法应参保人员	21
		新入职员工未及时办理完毕缴纳手续	46
		缴纳意愿较低放弃缴纳	29
	合计		96
	未缴纳公积金	已达到退休年龄，不属于依法应参保人员	21
		新入职员工未及时办理完毕缴纳手续	46
		缴纳意愿较低放弃缴纳	214
	合计		281
	未缴纳社保	已达到退休年龄，不属于依法应参保人员	19
		新入职员工未及时办理完毕缴纳手续	37
		缴纳意愿较低放弃缴纳	77
2018 年 12 月 31 日	合计		133
	未缴纳公积金	已达到退休年龄，不属于依法应参保人员	19
		新入职员工未及时办理完毕缴纳手续	37
		缴纳意愿较低放弃缴纳	854
	合计		910

报告期各期，公司应缴未缴社会保险及住房公积金的金额及对净利润的影响如下表所示：

单位：万元、%

	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应缴未缴社会保险金额	115.52	208.82	221.32
应缴未缴住房公积金金额	41.57	137.49	219.05
合计	157.09	346.30	440.37
对净利润影响额	133.53	294.36	374.32

	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期净利润	11,741.41	7,352.39	3,780.95
占当期净利润比例	1.14	4.00	9.90

报告期内,公司应缴未缴社会保险和住房公积金金额占当期净利润的比例分别为 9.90%、4.00%、1.14%,对净利润影响额相对较小。其中 2018 年占比相对较高的原因系 2018 公司计提了 8,375 万元的股份支付,对净利润影响较大。

(3) 披露 2017-2018 年末劳务派遣人员比例超过 10%的情况是否存在被处罚的风险,相关风险披露是否充分;

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人员工情况”之“(五)公司劳务派遣用工情况”中对公司劳务派遣超比例情况披露如下:

截至 2017 年末、2018 年末,公司劳务派遣人员比例为分别为 30.47%、34.92%,存在劳务派遣比例超 10%的情形,公司报告期内的劳务派遣人员均由母公司万祥科技聘用。经整改,公司劳务派遣用工比例已于 2019 年降至 10%以下。

根据《中华人民共和国劳动合同法》(2012 年修正)第九十二条的规定:“劳务派遣单位、用工单位违反本法有关劳务派遣规定的,由劳动行政部门责令限期改正;逾期不改正的,以每人五千元以上一万元以下的标准处以罚款,对劳务派遣单位,吊销其劳务派遣业务经营许可证。”虽然公司曾经存在劳务派遣用工超比例的情形,但由于公司已主动降低劳务派遣用工比例,不存在由劳动行政部门责令限期改正而逾期不改正的情形。

经向苏州市吴中区人力资源和社会保障局现场走访了解,由于公司已主动整改劳务派遣比例超标的情形,劳动行政部门不会就该等事宜对公司予以处罚。

2020 年 3 月 2 日,苏州市吴中区人力资源和社会保障局出具证明,证明公司 2017 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日没有因违反相关法律法规而被处罚的情形。

公司实际控制人黄军、张志刚、吴国忠于 2020 年 10 月 21 日出具承诺,承诺其将全额补偿公司因劳务派遣比例超标而可能承担的所有费用及损失。

综上,公司报告期内曾经存在的劳务派遣比例超过 10%的情形不会受到主管

部门的处罚且公司因劳务派遣比例超标而可能承担的潜在损失由实际控制人进行补偿，故未进行风险提示。

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》的相关规定，公司劳务派遣超比例情形不属于贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪；公司及控股股东、实际控制人不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，不构成公司本次首次公开发行股票的法律障碍。

（4）披露常州微宙是否取得社保局出具的不存在因违反社会保险相关法律法规而被处罚的证明，披露存在大额应缴未缴社会保险和住房公积金是否构成重大违法行为的结论意见。

1、常州微宙已取得社保局出具的不存在因违反社会保险相关法律法规而被处罚的证明

常州微宙已于2020年8月13日取得了常州市金坛区人力资源和社会保障局及常州市金坛区劳动监察大队联合出具的《合规证明》，公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人员工情况”之“（三）社会保险和住房公积金合规证明的取得情况”中对常州微宙取得的社保相关证明情况披露如下：

2020年7月31日，苏州市吴中区人力资源和社会保障局出具《证明》，证明万祥科技、苏州万盛祥能按照有关规定为员工参加社会保险，没有因违反相关法律法规而被处罚的情形。2020年8月10日，东莞市人力资源和社会保障局谢岗分局出具《证明》，证明东莞万仕祥为员工参加了社会保险；2020年8月13日，常州市金坛区人力资源和社会保障局、常州市金坛区劳动监察大队联合出具《合规证明》，证明常州微宙自2018年6月5日至出具日不存在因欠缴等违反社会保险的法律、法规和规范性文件的行为而受到行政处罚的情形；2020年8月14日，重庆市璧山区社会保险事务中心出具《合规证明》，证明重庆井上通自2020年1月1日至2020年6月30日未受到社会保险方面的举报投诉，也未受到稽核查处。

2021年2月2日，苏州市吴中区人力资源和社会保障局出具《证明》，证

明万祥科技、苏州万盛祥能按照有关规定为员工参加社会保险，没有因违反相关法律法规而被处罚的情形；2021年2月2日，东莞市人力资源和社会保障局谢岗分局出具《证明》，证明东莞万仕祥为员工参加了社会保险；2021年1月29日，常州市金坛区社会保障服务中心出具《证明函》，证明常州微宙截至2020年12月已如期足额缴纳了社会保险费，不存在欠缴社会保险费的情况；2021年2月25日，重庆市璧山区人力资源和社会保障局出具证明，证明重庆井上通于2020年度未涉及因违反社会保险相关法律法规而被处罚的情形。

2、大额应缴未缴社会保险及住房公积金不构成重大违法违规行为

公司于招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、发行人员工情况”之“（三）社会保险和住房公积金合规证明的取得情况”中披露如下：

苏州市吴中区人力资源和社会保障局、重庆市璧山区医疗保障局、重庆市璧山区社会保险局、常州市金坛区劳动监察大队、东莞市人力资源和社会保障局谢岗分局均出具了合规证明，证明万祥科技、苏州万盛祥、重庆井上通、常州微宙、东莞万仕祥在2017年度、2018年度、2019年度不存在因违反社会保险相关法律法规而被处罚的情形。

2020年7月31日，苏州市吴中区人力资源和社会保障局出具《证明》，证明万祥科技、苏州万盛祥能按照有关规定为员工参加社会保险，没有因违反相关法律法规而被处罚的情形。2020年8月10日，东莞市人力资源和社会保障局谢岗分局出具《证明》，证明东莞万仕祥为员工参加了社会保险；2020年8月13日，常州市金坛区人力资源和社会保障局、常州市金坛区劳动监察大队联合出具《合规证明》，证明常州微宙自2018年6月5日至出具日不存在因欠缴等违反社会保险的法律、法规和规范性文件的行为而受到行政处罚的情形；2020年8月14日，重庆市璧山区社会保险事务中心出具《合规证明》，证明重庆井上通自2020年1月1日至2020年6月30日未受到社会保险方面的举报投诉，也未受到稽核查处。

2021年2月2日，苏州市吴中区人力资源和社会保障局出具《证明》，证明万祥科技、苏州万盛祥能按照有关规定为员工参加社会保险，没有因违反相关法律法规而被处罚的情形；2021年2月2日，东莞市人力资源和社会保障局谢

岗分局出具《证明》，证明东莞万仕祥为员工参加了社会保险；2021年1月29日，常州市金坛区社会保障服务中心出具《证明函》，证明常州微宙截至2020年12月已如期足额缴纳了社会保险费，不存在欠缴社会保险费的情况；2021年2月25日，重庆市璧山区人力资源和社会保障局出具证明，证明重庆井上通于2020年度未涉及因违反社会保险相关法律法规而被处罚的情形。

苏州市住房公积金管理中心出具《住房公积金缴存证明》，证明万祥科技2017年度、2018年度、2019年度在住房公积金方面未受过任何行政处罚和行政处理；重庆市住房公积金管理中心璧山区分中心开具《单位住房公积金缴存证明》，证明重庆井上通按照《住房公积金管理条例》及相关规定于2019年10月起为职工缴存住房公积金；常州市住房公积金管理中心金坛分中心出具了《住房公积金缴存证明》，证明常州微宙于2017年度、2018年度、2019年度未因违反有关住房公积金法律、法规而受到行政处罚的情形；东莞市住房公积金管理中心出具证明，证明东莞万仕祥2017年度、2018年度、2019年度不存在住房公积金重大违法违规记录。

2020年9月10日，苏州市住房公积金管理中心出具《住房公积金缴存证明》，证明万祥科技2020年1月1日至2020年6月30日在住房公积金方面未受过任何行政处罚和行政处理；2020年8月6日，重庆市住房公积金管理中心璧山区分中心开具《单位住房公积金缴存证明》，证明重庆井上通按照《住房公积金管理条例》及相关规定于2019年10月起为职工缴存住房公积金；2020年8月27日，常州市住房公积金管理中心金坛分中心出具《住房公积金缴存证明》，证明截至出具日，常州微宙未因违反有关住房公积金法律、法规而受到行政处罚的情形；2020年8月13日，东莞市住房公积金管理中心出具《证明》，证明东莞万仕祥不存在住房公积金重大违法违规记录。

2021年2月2日，苏州市住房公积金管理中心出具《住房公积金缴存证明》，证明截至出具日，万祥科技在住房公积金方面未受到过任何行政处罚和行政处理；2021年2月1日，重庆市住房公积金管理中心璧山区分中心开具《单位住房公积金缴存证明》，证明重庆井上通按照《住房公积金管理条例》及相关规定于2019年10月起为职工缴存住房公积金；2021年2月10日，常州市住房公积金管理中心出具《住房公积金缴存证明》，证明截至出具日，常州微宙未有受到

行政处罚的情形；2021年3月4日，东莞市住房公积金管理中心出具《证明》，证明东莞万仕祥不存在住房公积金重大违法违规记录。

由于公司生产人员中以外地务工人员居多、人员流动性较高，报告期初，员工缴纳社保、公积金的意愿较低，存在部分员工未缴纳社保及公积金的情形。公司一直通过宣传、教育的方式向员工普及缴纳社保、公积金的益处，争取能为更多员工缴纳。报告期内，公司为员工缴纳社保、公积金的比例呈上升趋势并达到较高的覆盖比例。截至报告期末，除退休返聘及新入职员工尚未办理完成社保公积金缴纳手续的员工外仅有23人未缴纳社会保险、63人未缴纳公积金，占公司员工人数比例分别为1.71%及4.69%，占比较低。

为避免公司承担因上述情况而导致的经济损失，公司控股股东、实际控制人黄军、张志刚、吴国忠已出具承诺，三人将承担因公司未为员工缴纳社保及公积金而产生的所有费用及损失（包括补缴义务、罚款、索赔等）且不向公司进行追偿。

报告期内，公司不存在因违反社会保险及住房公积金相关法律法规而被处罚的情形且母公司及重要子公司所在地社会保险及住房公积金主管部门均出具了相关证明。

综上，报告期内公司存在大额应缴未缴社会保险及住房公积金的行为不构成重大违法违规行为。

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的员工花名册、用工名册；
- 2、查阅了发行人与人力资源中介签订的合同、打款记录、发票等原始凭证；
- 3、调取了发行人报告期内的实际工时记录；
- 4、查阅了发行人报告期内的工资及五险一金的发放记录、社保完税凭证及住房公积金汇缴书；
- 5、查阅了申报会计师出具的“大华审字[2021]001340号”《审计报告》；
- 6、就社会保险及住房公积金缴纳情况访谈了发行人的人力主管；

7、查阅了发行人母子公司所在地人力资源和社会保障部门、住房公积金主管部门出具的证明；

8、查阅了《中华人民共和国劳动合同法》、《劳务派遣暂行规定》等法律法规；

9、查阅了实际控制人就劳务派遣超比例相关情况出具的承诺函；

10、现场走访了苏州市吴中区人力资源和社会保障局；

11、查阅了实际控制人就公司存在大额应缴未缴社会保险和住房公积金出具的承诺函；

三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为由于年末人数的变动受用工形式、生产季节性、节假日等因素影响较大难以准确反映年度营业收入的变动，因此用报告期各期生产总工时的变动与各期营业收入变动更能准确比较人数与营业收入之间的变动关系。报告期内，公司营业收入与生产工时变动趋势基本一致。

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人 2019 年末员工人数及劳务派遣人数同时下降具有合理背景，报告期内员工人数与营业收入变动趋势匹配；

2、发行人报告期内应缴未缴社保、公积金金额对报告期内净利润的影响较小，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

3、虽然发行人曾存在劳务派遣比例超过 10%的情形，但发行人已主动整改并将比例降至 10%以下，同时根据《中华人民共和国劳动合同法》第九十二条的规定及主管部门出具的证明，发行人不存在被处罚的风险；

4、报告期内，发行人存在较大金额的应缴未缴社会保险和住房公积金，发行人主动整改并逐步提升了社保和公积金的缴纳范围，发行人及子公司所在地政府主管部门就社保及公积金缴纳情况出具了相关证明，发行人报告期内不存在因违反社会保险及住房公积金相关法律法规而受到处罚的情形，因此不属于重大违法违规行为。

21. 关于个人所得税

申报材料显示，2018 年发行人因未分配利润转增资本而计提的代扣代缴个人所得税金额共计为 2,875.00 万元。截至 2019 年末，发行人股东暂未缴纳 2018 年 12 月未分配利润转增股本对应的个人所得税。

请发行人披露个人所得税缓征申请是否已获得税务机关批准。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人分析及披露

请发行人披露个人所得税缓征申请是否已获得税务机关批准。

公司于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力分析”之“（二）流动负债构成及变动分析”之“3、应交税费”中对因未分配利润转增实收资本而计提的代扣代缴个人所得税的备案情况披露如下：

苏州市人民政府“[2010]122 号”《专题会议纪要》中关于缓征申报程序的相关规定为：“拟上市企业向所在地上市主管部门提出申请，各地上市主管部门提出审核意见并报属地政府盖章确认后，报苏州市金融办审核。市金融办对企业申请进行审核并出具符合条件的证明抄送税务部门，由税务部门为拟上市企业办理缓征手续。”

根据上述要求，公司向所在地上市主管部门提交了缓征申请，并获得了属地政府苏州市吴中区人民政府盖章确认，报苏州市金融办审核后市金融办亦盖章确认了公司缓征申请符合条件。经向主管税务局了解，公司因未分配利润转增实收资本涉及的个人所得税符合苏州市人民政府“[2010]122 号”《专题会议纪要》的缓征政策并已取得苏州市吴中区人民政府及苏州市地方金融监督管理局的审批，企业无需在主管税务部门履行核准备案程序。

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《缓征申请表》；

- 2、查阅了相关股东会决议；
- 3、查阅了《验资报告》、《验资复核报告》；
- 4、向主管税务局了解缓征政策的备案情况。

三、核查结论

经核查，保荐人及发行人律师认为虽然公司尚未缴纳因未分配利润转增实收资本而代扣代缴的个人所得税，但公司已根据政策要求进行了缓征申请并由苏州市吴中区人民政府及苏州市地方金融监督管理局审批确认了公司享受缓征的主体资格，同时主管税务局亦予以认可，因此，上述事项不存在法律风险，不会构成发行人首次公开发行股票障碍。

22. 关于产能

申报材料显示：

(1) 发行人报告期内产能利用率分别为 93.69%、93.20%和 95.22%。产能利用率计算方法为标准生产工时耗用/实际生产工时投入。其中标准工时耗用=当年公司全部实际生产产品数量*相应产品的标准工时；实际工作时间=当年公司全体一线生产人员扣除合理休息时间后的出勤工作时间之和。

(2) 报告期内数电传控集成组件产量分别为 2,318.02 万件、2,204.14 万件和 1,373.48 万件，柔性功能零组件产量分别为 3,053.83 万件、8,017.37 万件和 4,751.44 万件，柔性功能零组件 2018 年产销率仅 82.56%。

(3) 2019 年末，发行人机器设备原值 13,127.13 万元，同行业可比公司均值为 87,873.80 万元；发行人当年营业收入 71,023.04 万元，同行业可比公司均值为 159,888.00 万元。

请发行人：

(1) 结合同行业可比公司情况，分析并披露产能利用率计算方法是否合理，请进一步修改完善；

(2)披露数电传控集成组件、柔性功能零组件 2019 年产量大幅下降的原因，柔性功能零组件 2018 年产销率较低的原因；

(3) 量化分析并披露发行人单位设备产值远高于行业平均水平的合理性。

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) 结合同行业可比公司情况，分析并披露产能利用率计算方法是否合理，请进一步修改完善

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“（二）主要产品的产能情况”中补充披露如下：

1、同行业公司的产能利用率计算

依据同行业可比公司公开信息披露文件,同行业可比公司的产能利用率计算方式如下:

同行业公司	产能利用率计算方式
科森科技	通过折算产量/标准产能的方式计算产能利用率,其中:折算产量为按照各明细产品工时数与标准工时数的比值折算的产量,标准产品为选取的部分产品的关键部件;标准产能=(关键设备加权平均数量*一天工作时间*22天*报告期内月份数)/单件标准产品平均生产工时
安洁科技	以产量/产能的方式计算产能利用率,产能及产量直接列示
恒铭达	以产量/产能的方式计算产能利用率,产能及产量直接列示
智动力	以产量/产能的方式计算产能利用率,产能及产量直接列示
方林科技	公开转让说明书未披露

同行业公司中,安洁科技、恒铭达以及智动力均选择直接以产量/产能的方式计算产能利用率,在招股说明书披露时点上述三家公司主营业务相对单一,均以柔性功能零组件的加工制造为主。

科森科技由于主要进行各类型号及结构差异较大的精密零组件加工,选取了对产品进行标准化折算并对产能进行了标准产能折算以计算产能利用率。

2、公司所选取产能利用率计算方式的合理性及不足

由于万祥科技所生产的产品种类较多、产品结构及尺寸差异较大、且产品机种随客户需求变化而变化,因此不便于直接衡量公司的生产能力。在此背景下,公司考虑到各制造环节普遍存在的人力需求,且公司的人力投入会随公司生产负荷的变化而调整,因此选择通过劳动时间的投入以及产出所需的标准时间来进行产能利用率的测量,能够从一定程度上反应公司的投入产出比。

但该模式下的结果容易受到员工熟练程度,员工的工作效率,人员安排的合理性,标准工时测量的准确性等因素的影响,进而不能完全体现公司产能利用率的情况,且不能体现公司机台设备的产能及其变动情况,而更多反应公司的人员利用效率。因此公司经过进一步的分析和审慎研究,拟采取如下方式修正产能利用率的计算。

3、公司修改完善后的产能利用率计算方式

由于公司不同产品的型号、材质、尺寸均存在差异，因此公司参照科森科技的处理方式，对产能和产量均选取具有一定代表性的标准产品进行测算。公司报告期经修正后的产能利用率情况如下：

单位：万件

项目		2020年度	2019年度	2018年度
热敏保护组件	标准产能 ^{注1}	22,464.00	18,720.00	16,848.00
	折算产量 ^{注2}	21,636.02	17,720.49	16,373.83
	产能利用率	96.31%	94.66%	97.19%
数电传控集成组件	标准产能 ^{注1}	1,076.40	702.00	655.20
	折算产量 ^{注2}	1,031.30	678.81	644.38
	产能利用率	95.81%	96.70%	98.35%
精密结构件	标准产能 ^{注1}	184,401.88	178,940.32	171,452.32
	折算产量 ^{注2}	177,685.96	169,978.23	163,730.68
	产能利用率	96.36%	94.99%	95.50%
柔性功能零组件	标准产能 ^{注1}	212,628.00	158,652.00	127,764.00
	折算产量 ^{注2}	195,833.45	124,629.94	92,983.08
	产能利用率	92.10%	78.56%	72.78%
合计	标准产能	420,570.28	357,014.32	316,719.52
	标准产量	396,186.73	313,007.47	273,731.97
	综合产能利用率	94.20%	87.67%	86.43%

注1：标准产能指依据不同产品类别分别选取标准产品，同时确定该标准产品生产过程中的关键设备，以此为基础，标准产能=关键设备加权平均数量*每天工作时间10小时*每月天数26天*当期月份数*关键设备每小时标准产能

标准产品的选取标准为：工艺流程具有一定通用性且能够反映各类产品工艺特点的产品。由于重庆井上通的柔性功能零组件业务与万祥科技的产品和工艺存在差异，因此选取了不同的标准产品。

关键设备的选取标准为：是相应标准产品生产过程中的关键瓶颈设备。

注2：折算产量指依据标准产品对其他同类别产品依据其标准工时所折算出的产量，折算产量=Σ（具体产品标准工时/标准产品标准工时）*具体产品的生产数量

注3：由于微型锂离子电池生产项目仍在持续建设和完善中，目前处在量产早期阶段，其产能利用率尚不便准确计算，因此暂未具体列示。

(2)披露数电传控集成组件、柔性功能零组件 2019 年产量大幅下降的原因，
柔性功能零组件 2018 年产销率较低的原因

1、数电传控集成组件、柔性功能零组件 2019 年产量大幅下降的原因

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“（一）报告期内主要产品的产量、销量及销售收入情况”之“2、主要产品的产销情况”中补充披露如下：

公司的生产模式系以销定产，根据客户的具体订单需求安排生产计划并执行生产任务，因此相关产品的产量变化主要系下游客户订单以及相应产品结构的变化所致。

(1) 数电传控集成组件 2019 年产量下降的主要原因

①外部市场需求下降

公司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 2018 年度出货量为 1,236 万台，2019 年度的出货量为 1,116 万台，2019 年出货量较 2018 年下降 9.7%。公司作为苹果数电传控集成组件产品最主要的供应商之一，受下游主要客户销量下降的影响，进而导致公司的订单数量出现一定的下滑。

②产品结构变化

除受到下游市场需求因素影响外，公司的数电传控集成组件的产品结构也在 2019 年度发生了变化，金属+FPC+塑胶件结构以及金属+FPC 结构的产品占比提升使得相关产品的复杂程度和加工难度有所上升，因此公司所生产的产品数量下降较为明显。

③2019 年度厂房搬迁

2019 年 4 月至 6 月期间，公司逐步进行了淞葭路厂房的搬迁工作，搬迁期间涉及设备的重新安装及调试，以及生产线的重新排布等，因此在此期间公司的正常生产受到一定影响，进而导致产品产量有所下降。

若从折算后的折算产量来看，2019 年的折算产量为 678.81 万件，2018 年的折算产量为 644.38 万件，2019 年较 2018 年增加 34.43 万件，折算产量略有

上升，公司该业务的实际产出波动较小。受产品售价下降的因素影响，2019 年度公司数电传控集成组件实现主营业务收入 21,772.12 万元，相较 2018 年的 25,579.91 万下降 14.89%，总体上其生产及销售情况与市场供需相符，业务运营正常。

（2）柔性功能零组件 2019 年产量下降的主要原因

2019 年度柔性功能零组件实现销售收入 5,898.00 万元，相较 2018 年的 4,423.74 万元上升 33.33%，与产量的变化趋势相反。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。从折算产量的角度看，2019 年折算产量为 124,629.94 万件，2018 年折算产量为 92,983.08 万件，2019 年折算产量较 2018 年上升 34.03%，与收入变动趋势基本一致。

由于公司产品具有较强的非标性，因此产品数量难以准确衡量公司的具体产出。整体上，公司柔性功能零组件业务仍处在发展阶段，根据市场开发策略的变化订单结构变化较大，因此产量波动较大。

2、柔性功能零组件 2018 年产销率较低的原因

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“（一）报告期内主要产品的产量、销量及销售收入情况”之“2、主要产品的产销情况”中补充披露如下：

（3）2018 年度柔性功能零组件整体产销率较低主要原因包括以下方面：

①由于公司柔性功能零组件业务起步较晚，所承接的订单较为零碎，为便于排产和降低成本公司会提前超额生产部分产品。

模切生产加工具有一定的规模效应，其生产特点是连续生产效率高，产量较大。但不同产品由于材质、形状、规格等要求不同，在生产过程中需要进行材料切换，模具切换和重新调试等，在订单量较小的情况下，频繁切换生产会降低生产效率、提升生产成本，因此公司会适当根据订单预测情况提前生产部分产品。

②部分客户因需求变更，实际订单情况少于预测数量

2018 年度，公司柔性功能零组件业务尚处在发展阶段，订单不够稳定，会偶尔出现客户因需求变更而实际订单少于预期的情况。由于柔性功能零组件产

品的规格、大小差异较大，数量不能完全反应未销售产品的情况。

截至 2018 年 12 月 31 日，未销售的柔性功能零组件产成品余额为 404.55 万元，占期末产成品账面余额的 12.56%，金额占比较低。因此，整体上暂未销售的柔性功能零组件产品处在合理水平。

(3) 量化分析并披露发行人单位设备产值远高于行业平均水平的合理性

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”中补充披露如下：

综合来看，因所处的发展阶段不同、产品结构不同、面向的细分行业不同、终端品牌不同等因素，形成了不同公司之间单位设备产值的差异。为进一步细化比较，公司从整体经营规模、业务结构以及具体业务分类的角度，对公司与同行业公司单位设备产值的差异分析如下：

1、总体比较

(1) 收入规模接近的公司单位设备产值差异较小

同行业公司营业收入及其单位设备产值对比情况如下：

公司名称	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2017~2019 年度营业收入平均值	营业收入平均值与公司收入的差异率
科森科技	当期营业收入(万元)	/	212,727.18	240,832.01	216,495.78	223,351.66	250.58%
	单位设备产值	/	1.24	1.54	2.20	/	/
安洁科技	当期营业收入(万元)	/	313,613.60	355,425.90	271,460.08	313,499.86	392.08%
	单位设备产值	/	1.54	1.82	1.69	/	/
恒铭达	当期营业收入(万元)	/	58,492.10	50,065.03	44,939.15	51,165.43	-19.69%
	单位设备产值	/	6.14	5.87	6.05	/	/
智动力	当期营业收入(万元)	/	174,252.48	65,092.83	56,805.70	98,717.00	54.95%

公司名称	项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2017~2019 年度营业收入 平均值	营业收入平 均值与公司 收入的 差异率
	单位设备 产值	/	3.79	2.14	3.18	/	/
方林 科技	当期营 业收入 (万元)	/	40,354.64	39,722.67	35,914.05	38,663.79	-39.31%
	单位设 备产值	/	5.02	5.16	5.12	/	/
行业 平均值	当期营 业收入 (万元)	/	159,888.00	150,227.69	125,122.95	/	/
	单位设 备产值	/	1.82	1.89	2.15	/	/
公司	当期营 业收入 (万元)	111,094.64	71,023.04	70,104.81	49,999.45	/	/
	单位设 备产值	6.62	5.41	5.95	6.12	/	/

注：单位设备产值=当期营业收入/当期末机器设备原值；

营业收入平均值与公司收入的差异率=（同行业公司最近三年营业收入平均值-公司最近三年营业收入平均值）/公司最近三年营业收入平均值

截至本招股说明书签署之日，相关同行业公司尚未披露2020年年度报告，因此未更新其2020年度数据。上表分析仍以2017~2019年度数据进行。

由上表数据可见万祥科技的单位设备产值明显高于同行业公司平均水平，且不同公司单位设备产值存在显著差异，收入规模较大的公司单位设备产值较低。

若以收入规模作为参考指标，上述同行业公司中，最近三年营业收入平均值与公司差异较小的有恒铭达及方林科技，差异绝对值分别为19.69%及39.31%，其余公司的差异率绝对值均在50%以上。

因此，所选取同行业公司中，收入规模与公司较为接近的是恒铭达及方林科技，其单位设备产值与公司的对比情况如下：

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
恒铭达	/	6.14	5.87	6.05
方林科技	/	5.02	5.16	5.12
平均值	/	5.63	5.53	5.60
公司	6.62	5.41	5.95	6.12

由上表数据可见，公司的单位设备产值与收入规模相近的同行业公司差异较

小。

(2) 业务结构相近的公司单位设备产值差异较小

同行业公司的主要业务结构如下：

公司名称	产品类别	各类产品的收入占比			
		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	/	85.69%	88.62%	89.83%
	医疗手术器械结构件	/	7.25%	5.31%	3.66%
	光伏产品结构件	/	7.07%	0.56%	2.11%
	一般精密金属结构件	/		5.50%	4.40%
安洁科技	柔性功能件	/	39.16%	39.68%	48.61%
	精密结构件	/	31.02%	29.68%	18.20%
	信息存储及新能源汽车等产品	/	29.82%	30.64%	33.19%
恒铭达	柔性功能件	/	100.00%	100.00%	100.00%
智动力	柔性功能件	/	41.66%	97.29%	100.00%
	结构性组件	/	48.95%	2.71%	0.00%
	光学组件	/	9.38%	0.00%	0.00%
方林科技	消费电子类锂电池组件	/	90.94%	86.72%	88.32%
	手机配件	/	9.06%	13.28%	11.68%
公司	热敏保护组件	41.22%	42.59%	37.46%	43.71%
	数电传控集成组件	29.37%	32.08%	38.79%	29.91%
	精密结构件	13.02%	16.64%	17.04%	24.61%
	柔性功能零组件	15.82%	8.69%	6.71%	1.77%
	微型锂离子电池	0.57%	/	/	/

注：截至本招股说明书签署之日，相关同行业公司尚未披露 2020 年年度报告，因此未更新其 2020 年度数据。上表分析仍以 2017~2019 年度数据进行。

公司主要业务中，热敏保护组件及数电传控集成组件均主要应用于消费电子锂电池模组，与方林科技的消费电子类锂电池组件业务较为相似，最近三年公司该两项业务收入合计占比为 73.62%、76.25%以及 74.67%，方林科技消费电子类锂电池组件销售占比分别为 88.32%、86.72%以及 90.94%，与公司业务亦较为接

近。

其他同行业公司中，科森科技主要生产各类精密结构件；安洁科技主要生产柔性功能件、精密结构件以及信息存储及新能源汽车类产品；恒铭达及智动力均以柔性功能件为主要业务。

因此，同行业公司中，方林科技的业务结构与公司最为接近。方林科技最近三年单位设备产值为 5.12、5.16 以及 5.02，公司最近三年的单位设备产值为 6.12、5.95 及 5.41，与方林科技差异较小。

综上，结合收入规模及业务结构角度，具有相近业务规模和相似业务结构的公司之间单位设备产值差异较小。

2、具体业务对比

公司近三年主要业务板块单位设备产值情况如下：

项目	2020 年度 单位设备产值	2019 年度 单位设备产值	2018 年度 单位设备产值
热敏保护组件	14.58	12.45	11.63
数电传控集成组件	26.20	21.73	33.52
精密结构件	4.47	4.09	4.24
柔性功能零组件	4.88	2.32	1.87

注：公司各业务板块的设备仅以各部门的生产设备测算，未分摊研发、模具以及污废处理等其他机器设备。

由上表数据可见，公司各项业务中，数电传控集成组件及热敏保护组件业务的单位设备产值较高，而精密结构件、柔性功能零组件业务的单位设备产值相对较低。热敏保护组件及数电传控集成组件是公司最主要的业务板块，因此使得公司的整体单位设备产值较高。针对公司各业务板块的单位设备产值，具体与同行业可比业务对比分析如下：

（1）热敏保护组件

与公司该类业务可比性较强的是方林科技的消费电子类锂电池组件业务，由于难以具体获取方林科技该业务的单位设备产值，因此以方林科技的整体单位设备产值进行对比分析。

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
方林科技整体单位设备产值	/	5.02	5.16
万祥科技——热敏保护组件单位设备产值	14.58	12.45	11.63

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 年度	2019 年	2018 年
万祥科技-热敏保护组件业务单位设备产值	10.66	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）数电传控集成组件

由于目前暂无能够获取公开数据的开展类似业务的可比公司，因此针对公司自身情况进行分析。

数电传控集成组件具有集成度高的特点，其生产流程较长，工艺相对复杂，其工艺特点核心是模具设计以及工艺流程设计。模具设计能力以及工艺流程的优化能够有效提升生产效率、优化产品品质，提升单位设备投入的产出能力。公司在积累了丰富的精密制造技术的基础上，持续完善和提升数电传控集成组件的工艺制程，因此具有较高的生产效率。

同时，凭借公司自主自动化开发能力，公司实现了数电传控集成组件核心工序的自动化生产，进一步提升了设备利用效率。除核心工序外，由于数电传控集成组件的工序流程较长，其他工序主要依赖人工进行半自动化或手工生产，对设备规模要求相对较小。因此整体上，该类产品的单位设备产值较高。

（3）精密结构件

同行业可比公司中，科森科技的主要业务为各类精密结构件的生产制造，其中手机及平板电脑结构件业务与公司的精密结构件业务较为可比，且该业务占科森科技主营业务收入的比重超过 80%，因此选取科森科技进行对比分析。

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
科森科技整体单位设备产值	/	1.24	1.54

万祥科技——精密结构件单位设备产值	4.47	4.09	4.24
-------------------	------	------	------

由上表数据可见,公司精密结构件业务的单位设备产值显著高于科森科技的单位设备产值,一方面由于科森科技业务规模较大,其单位设备产值是涵盖整体业务的综合单位设备产值,且精密结构件制造业务设备投入较大,导致其单位设备产值相对偏低;另一方面精密结构件是公司发展历程最长的基础业务,形成丰富的模具开发和精密冲压的经验积累,同时依托较好的客户基础,公司利用有限的产能选取附加值较高的产品进行生产,因此公司精密结构件业务的单位设备产值高于可比公司的单位设备产值。

(4) 柔性功能零组件

同行业公司中恒铭达以及智动力的主要业务均为柔性功能零组件,因此选取恒铭达及智动力进行对比分析。

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。2017年至2020年，柔性功能零组件业务的产能利用率分别为63.04%、72.78%、78.56%以及90.06%，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、通过查阅同行业公司公开信息披露文件，对比分析同行业公司的产能利用率、营业收入、营业成本构成、机器设备原值等相关数据；
- 2、向公司生产技术人员了解公司的生产特点，优化产能利用率的计算；
- 3、向公司销售人员了解公司产品的销售情况，向公司仓库以及财务人员了解公司未销售产品的情况，核查公司产销率波动的原因；
- 4、查阅市场公开数据，核查外部市场的供求情况；
- 5、检索并对比分析同行业公司数据，核查分析公司相关情况的合理性。

三、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人已结合同行业公司情况，在符合自身业务特点的基础上对产能利用率测算方式进行了合理优化，优化后的测算方法能够充分反映公司的产能利用率情况；
- 2、发行人报告期内生产销售情况与外部市场供需情况基本相符，发行人数电传控集成组件、柔性功能零组件2019年产量大幅下降具有合理性，柔性功能零组件2018年产销率较低具有合理性；
- 3、因收入规模差异、业务结构差异及具体业务特点因素，发行人单位设备

产值远高于行业平均水平具有合理性。

（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审核问询函的回复》之签署页）

董事长、总经理： 
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

