

关于重庆市紫建电子股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件
之审核问询函回复中有关财务事项的
说明

大华核字[2021] 003199 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

关于重庆市紫建电子股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件之
审核问询函回复中有关财务事项的说明

目 录	页 次
一、 关于重庆市紫建电子股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请 文件之审核问询函回复中有关财务事项 的说明	1-179

**关于重庆市紫建电子股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
之审核问询函回复中有关财务事项的说明**

大华核字[2021] 003199 号

深圳证券交易所：

由国金证券股份有限公司转来的《关于重庆市紫建电子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〕010646号），以下简称问询函）已收悉。我们已对问询函中所提及的财务事项进行了认真核查与落实，现就相关问题做以下回复说明。

说明：

如无特别说明，本问询函回复中的简称和名词释义与招股说明书中的含义一致，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本问询函回复所用的字体：

黑体加粗	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复，中介机构的核查意见
楷体加粗	涉及修改招股说明书等申请文件的内容

问题 9. 关于公司治理

招股说明书披露，发行人于 2019 年 11 月进行改制，在股份公司设立之前，未建立股东大会、董事会、监事会相关的议事规则，也未建立关联交易、对外担保、对外投资等相关制度。

请发行人补充披露报告期内发行人未建立关联交易、对外担保、对外投资等相关制度，是否存在公司治理、内部控制管理制度的重大缺陷，全面梳理相关缺陷并说明整改过程，目前发行人内部控制制度是否健全且被有效执行。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表核查意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题】请发行人补充披露报告期内发行人未建立关联交易、对外担保、对外投资等相关制度，是否存在公司治理、内部控制管理制度的重大缺陷，全面梳理相关缺陷并说明整改过程，目前发行人内部控制制度是否健全且被有效执行。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“一、（一）公司治理存在的缺陷及改进情况”中补充披露如下：“

1、有限公司阶段相关情况

发行人股改前未有规则强制要求建立关联交易、对外担保、对外投资等相关制度，不存在公司治理、内部控制管理制度的重大缺陷。

（1）关联交易事项

发行人股改前存在关联交易事项，而 2019 年 4 月之前适用的《公司章程》并未对关联交易事项作出明确的程序性规定。2019 年 4 月至股改前，发行人该期间适用的《公司章程》规定：合同金额单笔超过公司及其子公司上一年度经

合格会计师事务所审计的营业收入的 10%或一个会计年度内合同金额累计超过公司及其子公司上一年度经合格会计师事务所审计的营业收入的 20%的关联交易需经无锡云晖董事及深创投董事书面同意方可通过。该期间存在的关联交易未达到该规定要求的标准，无需履行特殊审议程序。因此，发行人股改前发生的关联交易符合当时《公司章程》的规定。

(2) 对外担保事项

发行人股改前除对子公司提供担保外，不存在其他对外担保事项。发行人股改前的《公司章程》规定，公司为他人提供担保的应由股东会作出决议，发行人股改前对子公司提供的担保均履行了股东会审议程序，具体情况如下：

序号	召开时间	决议内容
1	2017 年 4 月 4 日	同意公司就广东维都利与台骏国际租赁有限公司签订的《融资租赁合同》提供连带责任担保，在最高限额 296 万元范围内连带承担广东维都利在上述合同项下对台骏国际租赁有限公司的全部债务。保证期间为合同全部债务履行期限届满之日起二年。
2	2018 年 4 月 19 日	广东维都利拟向中国银行股份有限公司东莞分行申请流动资金贷款 400 万元，同意公司（1）以所持有的广东维都利 30%的股权为该贷款提供质押担保；（2）为该贷款提供连带责任保证。具体情况以与银行最终签订的协议为准。

(3) 对外投资事项

发行人股改前存在的对外投资事项包括收购广东维都利和收购深圳维都利。发行人股改前的《公司章程》规定，公司向其他企业投资应由股东会作出决议，发行人股改前收购广东维都利、收购深圳维都利均履行了股东会审议程序，具体情况如下：

序号	召开时间	决议内容
1	2017 年 7 月 18 日	同意公司以 750 万元的价格收购深圳维都利持有广东维都利 75%的股权（750 万元出资额），同意公司以 1 元的价格收购刘克仁持有广东维都利 25%的股权（250 万元出资额）。
2	2017 年 8 月 9 日	同意公司以 1 元的价格收购苏全东持有深圳维都利 20%的股权（10 万元出资额），同意公司以 1 元的价格收购朱传钦持有深圳维都利 80%的股权（40 万元出资额）。

同时，发行人第一届董事会第六次会议和 2020 年第四次临时股东大会审议

并通过了《关于对公司报告期内所发生的关联交易进行确认的议案》，对发行人股改前涉及的该等关联交易、对外担保、对外投资的公允性进行了确认。

2、股份公司阶段相关情况

发行人已制定《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作制度》《总经理工作细则》《关联交易决策制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》等制度，形成了较为完善的内部控制体系。发行人具备健全且运行良好的组织机构及治理结构，相关机构和人员能够依法履行职责。

股改后至报告期末，发行人存在一项关联担保事项：发行人、朱传钦、肖雪艳为广东维都利向国家开发银行深圳市分行借款 1,000 万元对担保方深圳市高新投融资担保有限公司提供反担保，该关联担保事项已经第一届董事会第六次会议和 2020 年第四次临时股东大会审议并通过的《关于对公司报告期内所发生的关联交易进行确认的议案》进行了确认。

发行人第一届董事会第六次会议和 2020 年第四次临时股东大会审议通过了《关于对公司报告期内所发生的关联交易进行确认的议案》，确认公司报告期内（2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-3 月）与关联方之间发生的关联交易真实、合法，该等交易遵循了公平、合理的原则，关联交易价格公允，不存在损害公司及非关联股东利益的情形。发行人于 2020 年 4 月至今未发生关联交易。

根据大华会计师出具的大华核字[2021]001841 号《内部控制鉴证报告》，发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

综上所述，报告期内发行人不存在公司治理、内部控制管理制度的重大缺陷，目前发行人内部控制制度健全且被有效执行。”

二、保荐人、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

查阅发行人 2020 年第四次临时股东大会文件、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《独立董事工作制度》、《董事会秘书工作制度》、《总经理工作细则》、《关联交易决策制度》、《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》等内部控制制度文件、大华核字[2021]001841 号《内部控制鉴证报告》、发行人历次《公司章程》。

（二）核查意见

报告期内发行人不存在公司治理、内部控制管理制度的重大缺陷，目前发行人内部控制制度健全且被有效执行。

问题 12. 关于收入确认

招股说明书披露，对于内销，发行人在商品发运后，经客户对商品数量与质量无异议确认后确认收入，对于外销，发行人一般采用 FOB 条款，在产品报关出口后确认销售收入。

请发行人：

（1）补充披露发行人内销验收平均时长，是否存在未获取客户验收凭证即确认收入的情形，客户验收凭证日期与收入确认日期不一致的情形；

（2）补充披露报告期内发行人产品是否存在退换货情况，如是，披露客户名称、退换货原因、内容、金额及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定；

（3）结合主要产品的验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款等，补充披露发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）结合发行人向客户提供产品质量保证的具体情况，补充披露新收入准则对发行人收入确认的影响。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题（1）】补充披露发行人内销验收平均时长，是否存在未获取客户验收凭证即确认收入的情形，客户验收凭证日期与收入确认日期不一致的情形；

发行人已在招股说明书“第八节、十二、（一）、1、营业收入构成及比例”中补充披露如下：

“（6）补充披露发行人内销验收平均时长，是否存在未获取客户验收凭证即确认收入的情形，客户验收凭证日期与收入确认日期不一致的情形

公司产品通过物流公司或自有车辆将货物配送给下游客户，下游客户接收产品后核对产品规格型号、产品数量等信息办理签收手续，客户在产品签收后还需要对电池品质进行检测，测试完毕后经客户质检、采购、财务等部门内部审核确认并回传验收凭证给公司，公司产品从发货至客户回传验收凭证平均时长约 30 天左右。报告期内，公司产品内销验收时长计算情况如下表：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
产品的内销收入（万元）	55,794.88	40,705.62	22,612.63
平均验收周期（天）	29.85	32.71	33.75

注：平均验收周期=Σ（内销产品验收时长*销售数量）/销售总量。

报告期内，公司内销产品平均验收周期分别为 33.75 天、32.71 天和 29.85 天，呈下降趋势，主要原因系内销产品销售的客户结构变化，及随着公司在行业中地位提升，客户及时对产品数量与质量进行确认。

公司内销收入确认流程及具体内控措施：

公司已建立了与销售业务有关职责分工的政策和程序，对销售合同的签订、审批、销售订单录入、发货、验收、开票、收款等环节实施相应的内控措施，对销售业务及财务核算进行了严格的管理和控制。

业务部门按与客户约定的交货日期开具送货单，仓库根据审批的发货通知组织安排发货，运输到客户指定的地点，经由客户签收、回传验收凭证后，公司根据有关验收凭证确认收入，并完成开票收款等流程。

公司针对收入确认制定并执行较为严格的内部控制制度，产品发出后公司业务部门及时跟进客户验收确认情况，公司业务部门在日常业务管理活动中，注

重收入确认相关单据传递的准确性、及时性以及完整性，财务中心等部门则会对业务情况进行严格把关，避免收入存在跨期现象；公司部分客户使用其协同管理系统对相关采购业务进行管理的，根据对方上传的验收凭证及时确认收入。

报告期内，公司根据客户提供验收凭证当月及时进行账务处理，确保不存在跨期情形。”

【问题（2）】补充披露报告期内发行人产品是否存在退换货情况，如是，披露客户名称、退换货原因、内容、金额及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定；

发行人已在招股说明书“第八节、十二、（一）、1、营业收入构成及比例”中补充披露如下：“

（7）报告期内退换货情况

报告期内，公司退换货具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退换货金额	223.13	529.30	319.09
主营业务收入	62,832.38	41,773.56	23,145.23
占主营业务收入的比例	0.36%	1.27%	1.38%

报告期内，退换货前五客户情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	退换货金额	占比
2020 年度	湖南国声声学科技股份有限公司	74.54	33.41%
	歌尔	38.08	17.07%
	朝阳科技（注1）	29.49	13.22%
	TCL 通力电子（惠州）有限公司	23.82	10.68%
	科奈信（注2）	8.93	4.00%
	合计	174.86	78.38%
2019 年度	美律电子（注3）	203.80	38.50%
	万魔	170.22	32.16%

	东莞得泰电子有限公司	51.85	9.80%
	漫步者（注4）	19.85	3.75%
	声电电子	10.93	2.07%
	合计	456.65	86.28%
2018 年度	万魔	242.68	76.05%
	深圳科甲（注5）	16.00	5.01%
	中名(东莞)电子有限公司	12.63	3.96%
	深圳穗泰电声有限公司	8.14	2.55%
	佳禾	8.08	2.53%
	合计	287.53	90.10%

备注：占比=退换货金额/当期退换货总额

注1、朝阳科技包括：广东朝阳电子科技股份有限公司、东莞市朝阳实业有限公司等；

注2、科奈信包括：深圳市科奈信科技有限公司东莞分公司及2020年4月之后新增的交易主体东莞市科奈信精密制造有限公司和深圳市科奈信科技有限公司等；

注3、美律电子包括：美律电子(深圳)有限公司、美律实业股份有限公司等；

注4、漫步者包括：东莞市漫步者科技有限公司、北京爱德发科技有限公司等；

注5、深圳科甲包括 FENGTONG LIMITED、深圳科甲技术有限公司等。

报告期内，退换货金额分别为 319.09 万元、529.30 万元和 223.13 万元，占主营业务收入的比重分别为 1.38%、1.27%和 0.36%。报告期内，各期前五名退换货客户的退换货金额占当期退换货总额比重分别为 90.10%、86.28%和 78.38%，公司退换货主要原因是电池产品低电、低压引起的，电池随着储存时间的增加，会影响到电池的电压。2018 年度和 2019 年度退换货主要集中在万魔和美律电子，万魔产品主要应用于华为、OPPO 等知名品牌，美律电子产品主要应用于 B&O、森海塞尔等知名品牌，客户对产品质量要求严格，极个别产品出现质量问题，可能会要求全批次退回全检以后再重新发货，故退换货金额较大。2020 年度随着公司不断加强品质保障力度，产品质量不断提高，退换货的金额和占比均有较大幅度下降。

报告期内，公司收到客户退回电池产品后，安排品质检测，检测后分类进行处理：①无品质异常，根据客户需求安排重新出货；②存在品质异常，制定返工方案，生产领料返工，A、如返工加工为合格产品，入库后安排再出货，B、如返工时无法加工为合格产品，进行生产报废处理。

报告期内，公司退换货处理的具体处理情况如下表所示：

数量单位：万只、金额单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
1、无需返工	31.10	116.93	11.28	95.23	8.83	48.81
2、需返工	12.69	106.20	36.30	434.07	27.24	270.28
其中：返工后出货	6.57	52.63	26.28	350.92	21.54	214.54
返工报废	6.12	53.57	10.03	83.15	5.70	55.74
合计	43.79	223.13	47.58	529.30	36.07	319.09

报告期各期，退换货中大部分为无品质问题和经返工后重新出库的产品，返工报废金额分别为 55.74 万元、83.15 万元和 53.57 万元，占退换货金额比重分别为 17.47%、15.71%和 24.01%，返工报废占比不高。

报告期内，公司在收到产品退回并经客户对产品数量和质量进行确认时，冲减收入及成本，增加库存商品；公司针对检测后无品质异常及返工后品质合格的产品，公司安排重新发货，经客户对产品数量和质量进行确认，确认收入和结转成本；针对返工时需报废的产品，相关产品成本计入当期生产成本；公司检测后无品质异常及返工后品质合格的产品、返工时需报废的产品，由于已结转相应成本或计入当期生产成本，故无需针对退回产品计提减值，上述相关会计处理符合《企业会计准则》的相关要求。”

【问题（3）】结合主要产品的验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款等，补充披露发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定；

发行人已在招股说明书“第八节、五、（一）收入”中补充披露如下：“

4. 结合主要产品的验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款等，补充披露发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定

①内销

A、主要产品验收程序

根据主要客户销售合同的约定，买方收货确认并不代表接收该产品，只是表明买方收到了该批物料，对质量和数量不作认可。客户在产品签收后还需要对电池品质进行检测，测试完毕后经客户质检、采购、财务等部门内部审核确认并回传验收凭证给公司，此时验收程序完成。

B、质量缺陷赔偿责任

根据主要客户销售合同的约定，产品经买方书面确认合格，并不意味着买方对产品质量的全面认可。在产品的进一步测试、检验以及产品组装、销售、以及最终用户使用过程中，如果发现可归责于买方的产品不符合约定数量、规格、质量标准的情况；或产品存在设计、制造、保管、运输等原因导致的缺陷；或存在其它隐蔽的或固有的瑕疵，买方有权追究卖方相关责任。

C、退换货政策

根据主要客户销售合同的约定，如果由于卖方原因导致产品出现质量问题，买方有权选择卖方承担方式是退货、换货、维修或终止合作等。公司制定的相关的退换货政策，对客户提出的退换货申请加以管控。

D、款项结算条款

根据主要客户销售合同的约定，买方在对卖方销售产品的数量和质量认可确认以后，会在约定期限内办理付款手续。

报告期内，公司与客户采用的是直销方式进行合作，根据主要客户销售合同的相关约定，产品须经客户对数量与质量进行验收确认。报告期内，产品经客户验收后，公司即将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，既没有保留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；公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品享有现时付款义务；公司已经将商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有商品的法定所有权。公司在客户对产品数量和质量确认后确认销售收入，该收入确认方法与公司销售合同约定的权利义务相匹配，与实际销售业务活动相匹配，符合《企业会计准则》的规定。

②外销

外销收入确认的主要依据是报关单和货运提单。报关装船并出口时客户即产生向公司付款的义务，此时商品所有权上的主要风险和报酬转移。该收入确认方法与公司同客户的约定相匹配，与实际销售业务活动相匹配，符合《企业会计准则》的规定。”

【问题（4）】结合发行人向客户提供产品质量保证的具体情况，补充披露

新收入准则对发行人收入确认的影响。

发行人已在招股说明书“第八节、五、（一）收入”中补充披露如下：“

5. 结合发行人向客户提供产品质量保证的具体情况，补充披露新收入准则对发行人收入确认的影响

①报告期内公司提供产品质量保证的具体处理情况

根据公司与客户签订的销售合同，未约定质量保证金的金额，但在质量保证期内，属于保修范围、内容的项目，出现由于卖方责任的问题，由卖方负责返修或者退换货，由此导致买方蒙受损失的由卖方承担。

报告期内，公司发生的产品质量保证主要为因产品质量问题而进行退换货。报告期内，公司销售退换货金额分别为 319.09 万元、529.30 万元和 223.13 万元，占主营业务收入的比重分别为 1.38%、1.27%和 0.36%，占比较小。

②新收入准则对发行人收入确认的影响

根据新收入准则的相关规定对附有质量保证条款的合同应评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。提供额外服务的，则作为单项履约义务，按照收入准则规定进行会计处理。

根据公司与主要客户签订的销售合同条款的相关约定，公司提供的质量保证仅为向客户保证销售的产品符合既定标准，属于保证类质量保证而非服务类质量保证，该质量保证不认定为单项履约义务，因此，新收入准则关于产品质量保证对公司收入确认不产生影响。”

二、保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师执行以下核查程序：

- 1、访谈发行人管理人员，了解发行人销售业务相关的经营模式特点、销售合同的签订过程及执行情况、不同类型收入的确认政策及实际执行情况等；
- 2、了解报告期内发行人销售与收款等相关的关键内部控制制度，并对相关业务循环执行测试程序，评价发行人内部控制设计及执行有效性；
- 3、抽查发行人销售相关的合同及订单、销售出库单、发票等支持性文件，确认各类业务收入确认依据是否充分，并执行收入截止性测试，判断收入确认时

点是否合理，收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定；

4、获取并查阅发行人各类收入合同（订单），结合具体条款和交易实质识别合同中的履约义务，对与收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行分析评估，判断各类履约义务收入确认政策和收入确认时点是否符合《企业会计准则》的相关规定；

5、核查发行人提供的产品或服务的具体内容，了解相关业务实际执行情况，并结合同行业上市公司收入确认政策，判断公司各类型销售业务收入确认方法是否符合与行业保持一致；

6、获取了发行人退换货清单，访谈了相关业务负责人，核查发行人报告期内的退换货情况，对发行人与退换货相关的会计处理情况进行复核；

7、结合新收入准则，对比发行人现行收入确认政策，会计处理方式等是否发生重大变化。

（二）核查意见：

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人的内销验收平均时长在 30 天左右；发行人不存在未获取客户验收凭证确认收入的情形；发行人根据客户提供验收凭证当月及时进行账务处理，不存在跨期情形；

2、公司在收到产品退回并经客户对产品数量和质量进行确认时，冲减收入及成本，增加库存商品；在公司重新发货后并经客户对产品数量和质量进行确认后，确认收入，结转成本，符合《企业会计准则》的相关要求；

3、结合发行人主要产品的验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款等，发行人收入确认政策符合《企业会计准则》的规定；

4、发行人提供的质量保证仅为向客户保证销售的产品符合既定标准，即保证类质量保证而非服务类质量保证，该质量保证不认定为单项履约义务，因此，新收入准则关于产品质量保证对发行人收入确认不产生影响。

5、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 13. 关于销售收入

招股说明书披露，报告期内发行人营业收入分别为 14,248.57 万元、23,145.23 万元、41,773.56 万元、7,087.93 万元，2017 年至 2019 年复合年均增长率为 80.71%，报告期内，发行人来源于华南地区的销售收入占比分别为 89.58%、83.12%、78.79%、66.73%。2017 年至 2019 年，发行人下半年实现的销售收入占比分别为 60.94%、59.95%、58.34%。

请发行人：

（1）补充披露发行人各细分类型产品的主要用途，并按发行人产品主要用途分类，补充披露报告期内发行人营业收入构成，分析并披露金额变动的原因及合理性，与下游行业发展情况是否一致；

（2）补充披露报告期内方形电池、扣式电池、针型电池销量大幅上升，圆柱电池销量波动较大的原因及合理性；

（3）补充披露报告期内方形电池单价大幅上升，扣式电池、圆柱电池、针型电池单价波动的原因及合理性，如单价变动为新推出产品引起，补充披露新推出产品与现有同类产品在产品功能、主要技术指标和生产工艺上的主要差异；

（4）补充披露报告期内发行人销售收入集中于华南区的原因及合理性，是否与下游行业的分布相一致；

（5）补充披露报告期内发行人分季度销售收入情况，是否存在提前或推迟确认收入的相关情况；

（6）结合报告期内发行人产品在下游客户最终产品价值中占比及同类产品市场售价情况，分析并补充披露发行人产品价格是否具有竞争优势；

（7）结合报告期内同行业可比公司经营业绩、上下游产业的波动情况等，补充披露发行人整体销售收入变动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人收入截止性测试的相关情况，以及针对发行人收入确认合规性、收入确认依据、是否存在跨期确认

收入、外销收入确认等采取的核查方法、核查比例、核查证据、核查充分性与核查结论。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题（1）】补充披露发行人各细分类型产品的主要用途，并按发行人产品主要用途分类，补充披露报告期内发行人营业收入构成，分析并披露金额变动的原因及合理性，与下游行业发展情况是否一致；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（一）、1、营业收入构成及比例”中补充披露如下：“

（3）按产品主要用途分类

报告期内，公司各产品的主要产品用途如下表所示：

产品类型	主要用途
方形电池	蓝牙耳机（TWS 蓝牙耳机、非 TWS 蓝牙耳机、TWS 蓝牙耳机充电盒）、智能可穿戴设备（智能手表、智能手环、AR 眼镜、VR 眼镜等）、蓝牙音箱、其他（移动电源、助听器、车载记录仪、跟踪器、电子烟等）；
扣式电池	蓝牙耳机（TWS 蓝牙耳机）；
圆柱电池	蓝牙耳机（TWS 蓝牙耳机、非 TWS 蓝牙耳机、TWS 蓝牙耳机充电盒）、智能可穿戴设备（手环、AR 眼镜等）、其他（助听器、电子烟等）；
针型电池	蓝牙耳机、其他（助听器等）。

报告期内，主营业务收入按产品的主要用途分类情况如下表所示：

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
蓝牙耳机	58,163.62	92.57%	35,244.35	84.37%	20,525.82	88.68%
智能可穿戴设备	3,542.11	5.64%	5,055.67	12.10%	1,120.76	4.84%
蓝牙音箱	383.95	0.61%	559.30	1.34%	609.30	2.63%
其他	742.70	1.18%	914.23	2.19%	889.34	3.84%
合计	62,832.38	100.00%	41,773.56	100.00%	23,145.23	100.00%

报告期内，公司产品主要用于蓝牙耳机、智能穿戴、蓝牙音箱等领域，近年来新兴消费类电子产品逐渐兴起，蓝牙耳机及智能穿戴市场的持续增长，公

司主营业务收入大幅增长。报告期内，主营业务收入按公司产品的主要用途变动情况分析如下：

①蓝牙耳机

报告期内，公司电池产品用于蓝牙耳机的销售收入分别为 20,525.82 万元、35,244.35 万元和 58,163.62 万元，呈逐年增长，主要原因系：A、2016 年新的蓝牙 5.0 技术标准发布及 2016 年 9 月苹果首次推出 TWS 蓝牙耳机 AirPods，各家电声品牌商、互联网品牌商等都纷纷跟进推出不同电池方案的 TWS 蓝牙耳机，TWS 蓝牙耳机市场迎来快速增长；B、公司的研发活动陆续取得重大突破并成功开发出一批国际一流品牌或知名品牌客户。

②智能可穿戴设备

报告期内，公司电池产品用于智能穿戴的销售收入分别为 1,120.76 万元、5,055.67 万元和 3,542.11 万元，其中 2019 年较 2018 年增长较大的原因主要系公司与智能可穿戴设备品牌商在智能手表、手环方面的合作明显增加；2020 年较 2019 年下降的主要原因系公司为充分利用 TWS 耳机市场快速发展的良好市场环境，侧重于加强在蓝牙耳机优势应用领域的研发、生产、销售等资源配置，在智能可穿戴设备应用领域资源投入相应减少，从而导致应用于智能可穿戴设备的电池销售收入减少，未来随着公司规模和实力进一步提升，仍将会投入资源开拓智能可穿戴设备市场，为公司发展提供新的增长点。

③蓝牙音箱及其他

报告期内，公司产品用于蓝牙音箱、其他的销售收入及占比呈下降趋势，主要原因系公司现阶段主要聚焦于蓝牙耳机及智能穿戴电池市场。”

【问题（2）】补充披露报告期内方形电池、扣式电池、针型电池销量大幅上升，圆柱电池销量波动较大的原因及合理性；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、2、营业成本分析”中补充披露如下：“

（3）公司各产品单位成本和销量变动对主营业务成本的影响

①报告期内，公司各类产品销售数量变动情况：

数量单位：万只

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售数量	变动率	销售数量	变动率	销售数量
方形电池	5,864.72	51.07%	3,882.14	100.01%	1,941.01
扣式电池	2,469.76	75.73%	1,405.40	284.97%	365.07
圆柱电池	697.62	-10.16%	776.50	-49.20%	1,528.47
针型电池	72.28	352.06%	15.99	5800.18%	0.27
合计	9,104.39	49.74%	6,080.03	58.55%	3,834.81

报告期内，随着新兴消费电子产品持续放量，作为相关电子产品的电池供应商，公司方形电池、扣式电池、针型电池销售数量也持续增加；公司圆柱电池销售数量因客户产品设计方案变动而波动，扣式电池具有硬壳包装抗压性强、形态更规则、便于组装、空间利用率更高等优点，更受到客户青睐，2019 年因客户逐步开发新产品，将配套使用圆柱电池的方案转为更多使用扣式电池的方案，导致公司圆柱电池订单减少、圆柱电池产品销量下降。”

【问题（3）】补充披露报告期内方形电池单价大幅上升，扣式电池、圆柱电池、针型电池单价波动的原因及合理性，如单价变动为新推出产品引起，补充披露新推出产品与现有同类产品在产品功能、主要技术指标和生产工艺上的主要差异；

（1）方形电池产品单位售价变动分析

报告期内，公司方形电池产品单位售价分别为 5.27 元/只、5.57 元/只和 5.84 元/只，呈逐年上涨趋势。2016 年新的蓝牙 5.0 技术标准发布，在传输速度和有效传输距离方面得到明显提升，蓝牙技术的进步有效带动了蓝牙耳机需求的增长。报告期内，公司紧紧把握了耳机产品从有线化向无线化、智能化转变的机遇，为多家知名电声品牌生产商提供蓝牙耳机电池，带动了公司用于蓝牙耳机的方形电池销量持续增长，随着产品的升级换代，方形电池的单位售价逐年上升。

（2）硬壳扣式电池产品单位售价变动分析

报告期内，硬壳扣式电池产品单位售价分别为13.88元、12.10元和13.28元，单位售价出现一定的波动。2019年度硬壳扣式电池产品单位售价较2018年度下降的主要原因系对部分产品价格进行了调整；2020年度硬壳扣式电池产品单位售价

较2019年度上升的主要原因系硬壳扣电的客户结构变化，扩大了与BLUECOM. CO., LTD的合作规模，其代工LG公司的耳机产品，LG作为国际大品牌，更重视产品质量，价格敏感度相对较低，公司对其相关产品的售价较高。

（3）圆柱电池产品单位售价变动分析

报告期内，公司圆柱电池产品销售单价分别为5.14元、5.55元和5.18元，单价变动整体变动较小，其变动主要系客户及产品结构调整。其中：2019年度圆柱电池产品单位售价较2018年度增长8.03%，主要原因系公司2019年度新开发的产品售价较高影响，具体分析情况如下：

项目	2019 年		2018 年度	
	单位售价（元/只）	占比	单位售价（元/只）	占比
所有圆柱电池	5.55	100%	5.14	100%
主要新开发产品系列	7.60	20.34%	-	-
扣除后其他圆柱电池	5.19	79.66%	5.14	100%

2019年新开发圆柱电池总体较原有圆柱电池来说，产品规格型号存在差异，体积更大，电池容量更大，产品主要应用于TWS耳机充电盒。

2020年度较2019年度下降的主要原因系公司2019年底开发了一款无需保护板的圆柱电池（该圆柱电池相应的单位成本及单价相对较低），公司于2020年开始批量交货，从而拉低了2020年度的整体平均售价，扣除此影响后公司圆柱电池的单价为5.47元，与2019年度的单价基本持平。

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（四）、3、公司主要产品毛利率变动分析”中补充披露。

【问题（4）】补充披露报告期内发行人销售收入集中于华南区的原因及合理性，是否与下游行业的分布相一致；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（一）、1、（2）按销售地区分类”中补充披露如下：“

报告期内，公司主营业务收入按销售地区分类列示如下：

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
内销业务（注 1）	55,794.88	88.80%	40,705.62	97.44%	22,612.63	97.70%
华南	37,552.02	59.77%	32,912.02	78.79%	19,238.05	83.12%
华东	12,602.30	20.06%	7,017.93	16.80%	3,243.79	14.01%
华中	3,912.71	6.23%	372.54	0.89%	53.99	0.23%
其他	1,727.85	2.75%	403.14	0.97%	76.80	0.33%
出口业务（注 2）	7,037.50	11.20%	1,067.94	2.56%	532.59	2.30%
合计	62,832.38	100.00%	41,773.56	100.00%	23,145.23	100.00%

注 1：上述地区分部是根据公司实际经营管理需要进行划分的，具体划分为：华南地区包括广东省、广西壮族自治区、海南省；华东地区包括上海市、江苏省、浙江省、安徽省、福建省、江西省、山东省；华中地区包括：河南、湖北、湖南；其他系华北、西南、华中等区域。

注 2：出口业务包括中国境内免税区、中国香港、中国台湾、韩国等地区或国家的出口业务。

报告期内，公司内销销售规模分别为 22,612.63 万元、40,705.62 万元和 55,794.88 万元，占比分别为 97.70%、97.44%和 88.80%；公司出口销售规模分别为 532.59 万元、1,067.94 万元和 7,037.50 万元，占比分别为 2.30%、2.56%和 11.20%；报告期内，公司内销、出口销售额逐年增长。

随着自主研发技术的提升，我国已成为全球的电声产品制造中心，珠三角地区因消费电子产业发达，上下游产业链齐全，成为了电声产品生产厂商的主要集中地。公司的主要客户中佳禾智能（300793）、朝阳科技（002981）、漫步者（002351）、奋达科技（002681）、瀛通通讯（002861）、通力电子（1249.HK）、豪恩声学、声电电子、科奈信等电声产品生产厂商及耳机品牌商万魔均地处华南地区，因此公司的销售收入也相应的集中在华南地区。此外，公司主要客户歌尔股份（002241）位于华东地区，该地区的收入占比也较高。

报告期内，受下游客户区域分布的影响，公司内销区域主要集中在消费类电子产品生产厂家集中的华南、华东地区，与下游行业分布基本保持一致；同时，公司积极拓展全球市场，参与国际市场竞争，公司产品主要出口香港、韩国等国家和地区，公司出口业务规模持续扩大，其中 2020 年度出口业务增长较快主要系公司经过与国际品牌客户长期磨合，公司产品逐步得到上述客户认可，订单

放量增长, 2020 年度出口业务前五大客户的销售收入及占比与 2019 年度对比的具体情况如下表:

单位: 万元

客户名称	2020 年度		2019 年	
	金额	占比	金额	占比
BLUECOM. CO., LTD	3,710.19	52.72%	160.40	15.02%
CRESYN CO. LTD	950.99	13.51%	95.66	8.96%
松下	946.27	13.45%	0.51	0.05%
缤特力 (注 1)	450.90	6.41%	62.70	5.87%
伟易达 (注 2)	281.71	4.00%	-	-
合计	6,340.06	90.09%	319.27	29.90%

注 1、缤特力包括 PLANTRONICS BV 和 PLANTRONICS INC 等;

注 2、伟易达包括 VTech Communications Ltd 等, 伟易达系港股上市公司, 其股票代码为 00303.HK。”

【问题 (5)】补充披露报告期内发行人分季度销售收入情况, 是否存在提前或推迟确认收入的相关情况;

发行人已于招股说明书“第八节、十二、(一)、2、季节性波动对经营成果的影响”中更新披露如下: “

报告期内, 公司各季度主营业务收入占年度主营业务收入的比例如下:

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
一季度	7,087.93	11.28%	7,945.79	19.02%	4,715.08	20.37%
二季度	14,200.13	22.60%	9,456.52	22.64%	4,554.80	19.68%
三季度	19,806.57	31.52%	10,983.95	26.29%	7,280.08	31.45%
四季度	21,737.75	34.60%	13,387.29	32.05%	6,595.26	28.50%
合计	62,832.38	100.00%	41,773.56	100.00%	23,145.23	100.00%

公司产品本身的季节性波动特征不明显, 但其作为蓝牙耳机 (如 TWS 耳机)、智能手环、智能手表、智能音箱等新兴消费类电子产品的核心零部件, 销量波动主要受新兴消费类电子产品市场需求的影响, 随着新兴消费类电子产品不断普

及，其消费需求特点逐渐趋于大众化，“双十一”、圣诞节、元旦节和春节等节假日商家促销成为常态，形成销售小高峰；新兴消费类电子产品厂商大多在下半年推出新款智能终端产品，新款产品上市吸引大批消费者购买，导致下半年市场销售量通常大于上半年，因此公司作为新兴消费类电子产品厂商的核心供应商下半年销售收入往往也大于上半年。

公司各季度主营业务收入占年度营业收入比例存在一定的波动性，主要系受客户订单及交期、生产组织等影响，不存在提前或推迟确认收入的情形。”

【问题（6）】结合报告期内发行人产品在下游客户最终产品价值中占比及同类产品市场售价情况，分析并补充披露发行人产品价格是否具有竞争优势；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（一）营业收入构成及变动趋势分析”中补充披露如下：“

（5）结合报告期内发行人产品在下游客户最终产品价值中占比及同类产品市场售价情况，分析并补充披露发行人产品价格是否具有竞争优势

报告期内，公司主要产品应用领域为 TWS 蓝牙耳机，下游终端产品受终端品牌知名度、功能、音质、续航等多重因素影响，其终端产品（如 TWS 耳机）市场价格差异较大，如 B&O Beoplay E8 3rd Gen 市场售价 2,698 元、Anker Soundcore Liberty 2 Pro 真无线蓝牙耳机市场售价 999 元、华为荣耀 FlyPods 3 真无线蓝牙耳机市场售价 499 元、Edifier/漫步者 TWS2 真无线蓝牙耳机 298 元、小米真无线蓝牙耳机 Air2 SE 市场售价为 169 元；同时，因下游终端产品蓝牙耳机销售为整机销售，每副蓝牙耳机包两只耳塞及一个充电盒，受终端产品的产品设计方案、终端品牌指定等因素影响，终端产品可能单独使用耳机电池或充电盒电池或耳机电池与充电盒电池组合一起使用，导致公司产品在下游终端产品价值中占比差异也较大。经测算，公司产品在下游最终产品价值中占比大体在 1.50%至 10%区间。

同行业可比公司公开披露的信息中未单独披露消费类电池（或相近业务）的售价相关数据。报告期内，公司维护原有品牌商及优化客户结构，通过不断研发新产品、品质提升、与客户深度合作等，新增与国际知名终端品牌商（如 2018 年新增小米、LG 等，2019 年新增森海赛尔、松下、SONY 等，2020 年新增

Skullcandy、VIVO 等)的合作;另外,2018 年、2019 年和 2020 年度,公司主要产品的平均单价 6.04 元/只、6.87 元/只和 6.90 元/只,呈逐年上升趋势,说明公司产品及产品价格具有竞争力。”

【问题(7)】结合报告期内同行业可比公司经营业绩、上下游产业的波动情况等,补充披露发行人整体销售收入变动的原因及合理性。

发行人已于招股说明书“第八节、十二、(一)、1、营业收入构成及比例”中补充披露如下:“

(4) 报告期内,同行业可比公司经营业绩、上下游波动情况

①报告期内,同行业可比公司经营业绩波动情况

报告期内,同行业可比公司消费类电池(或相近板块)销售收入情况如下表:

单位:万元

公司名称	产品分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额
亿纬锂能(300014)	锂离子电池	-	-	451,961.35	43.45%	315,073.84
鹏辉能源(300438)	二次锂离子电池	-	-	298,949.57	28.09%	233,390.92
国光电器(002045)	电池	-	-	24,998.92	80.64%	13,838.71
欣旺达(300207)	手机数码类电池	-	-	1,565,133.27	21.67%	1,286,403.87
赣锋锂业(002460)	锂电池、电芯及其直接材料	-	-	60,287.33	60.11%	37,653.05
丰江电池(837375)	锂离子电池	-	-	30,046.77	-0.71%	30,261.66
兴能高(6558.TW)	小型锂离子聚合物电池	-	-	48,783.56	21.19%	40,252.92
瓦尔塔(Varta AG)	微型电池、电力与能源电池	-	-	283,461.93	32.97%	213,171.90
同行业可比公司算术平均数		-	-	345,452.84	27.35%	271,255.86
紫建电子	锂电池	62,832.38	50.41%	41,773.56	80.48%	23,145.23

注:1、同行业可比公司各年度收入系年度报告中披露的与消费类电池类似产品的营业收入金额;2、同行业可比公司兴能高(6558.TW)、瓦尔塔(Varta AG)可比收入已按照各年度期末时点汇率(汇率数据来源:wind)折算为人民币得出;3、同行业可比公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报;4、由于同行业可比公司 2020 年的年报尚未对

外披露，因此未能取得其 2020 年度数据。

由上表可知，2019 年度受下游新兴消费类电子产品市场增长的影响，除丰江电池外，同行业可比公司消费类电池产品销售收入均呈持续增长趋势。公司锂电池业务销售收入增长幅度高于同行业可比公司消费类电池（或相近板块）的平均水平，主要原因系：A、公司与同行业可比公司规模存在差异，公司销售规模小，基数小，而同行业可比公司销售规模相对较大；B、下游行业的成长性存在差异，公司下游行业主要为新兴消费类电子行业，而同行业可比公司下游行业领域较多，包括了消费类电子（手机、笔记本电脑、可穿戴设备等）、新能源及电动工具（电动汽车、动力工具、电动自行车等）、储能等行业，近几年 TWS 蓝牙耳机市场爆发式增长，而传统手机、笔记本电脑等消费类电子行业市场基本平稳，因此公司的下游行业增速要高于锂电池行业整体增速。

②报告期内，上下游行业上市公司的业绩情况波动情况

A、上游行业上市公司业绩波动情况

报告期内，上游行业上市公司或公众公司营业收入情况如下表：

单位：万元

上市公司或公众公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
杉杉股份（600884）	-	867,991.10	885,342.28
璞泰来（603659）	528,067.41	479,852.60	331,102.53
贝特瑞（835185）	445,175.29	439,005.94	400,870.00
紫江企业（600210）	841,763.92	921,096.36	900,985.63

注：1、上游行业上市公司或公众公司的数据来源于公开披露的年报；2、杉杉股份 2020 年报尚未对外披露，因此未能取得其 2020 年度数据。

2019 年度、2020 年度，上游行业上市公司或公众公司业绩大体呈增长趋势。

B、下游行业上市公司业绩波动情况

报告期内，下游行业上市公司营业收入情况如下表：

单位：万元、万港币

上市公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
歌尔股份（002241）	5,774,274.29	3,514,780.64	2,375,058.78
佳禾智能（300793）	-	225,732.35	134,699.19
漫步者（002351）	193,418.15	124,314.56	88,086.63
奋达科技（002681）	353,772.87	353,563.92	334,550.47
瀛通通讯（002861）	-	110,780.93	89,644.84
朝阳科技（002981）	-	82,765.71	59,486.12

通力电子 (1249.HK)	-	814,664.10	730,295.10
----------------	---	------------	------------

注：1、下游行业上市公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报；2、除奋达科技、歌尔股份外，下游行业上市公司 2020 年的年报尚未对外披露，漫步者 2020 年度数据来源于其披露的业绩快报。

报告期内，下游行业上市公司的业绩呈不同程度的增长。

综上所述，近几年，受益于蓝牙耳机、可穿戴设备、智能音箱等新兴消费类电子产品市场的快速增长，无论是公司下游行业新兴消费类电子产品的品牌商、制造商，还是上游行业正级、负极材料供应商，以及同行业可比公司，相关公司的业绩整体上基本呈现增长的趋势；公司整体收入的增长也受益于产业链的快速增长，与行业发展趋势保持一致，公司营业收入的增长具有合理性。”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

收入核查方法、核查比例、核查证据

1、核查方法、核查证据

申报会计师对发行人收入核查程序主要包括访谈、函证、细节测试等，具体如下：

序号	核查方法	核查证据
1	内控测试	（1）对销售环节涉及的关键控制点进行测试，评价内部控制制度设计和运行的有效性； （2）内部控制制度、记账凭证、销售合同/订单、送货单、验收凭证、报关单、签收单/提单。
2	细节测试	取得发行人收入明细表，并抽样核对收入确认依据，取得如下证据： （1）内销：销售合同/订单、送货单、验收凭证； （2）外销：销售合同/订单、送货单、报关单、签收单/提单、海关出口数据、增值税免抵退税申报表、国家外汇管理局服务平台数据等。
3	截止性测试	抽取资产负债表日前后若干天收入确认凭证，进行双向核查。从资产负债表日前后若干天的销售收入明细记录追查至销售合同、销售订单、出库单、签收单、对账单或货运提单、报关单；从资产负债表日前后若干天的出库单凭证追查至销售收入明细记录，确认是否存在收入跨期。

4	函证	对主要客户收入情况进行函证，取得客户回函。
5	内部访谈	对发行人主要销售负责人员、主要财务人员进行访谈，了解销售、收入确认流程。
6	客户访谈	对主要客户进行访谈，并取得经客户盖章或签字的访谈记录客户营业执照、公司章程或其他工商信资料。
7	应收账款回款检查	结合大额银行流水核查、应收票据回款细节测试，检查客户回款记录，以确认销售收入的真实性。
8	分析程序	获取发行销售明细表，查阅同行业公司、上下游公司等公开信息，分析收入变动的原因；获取电子口岸海关出口数据，并与发行人境外收入进行勾稽对比分析，关注差异形成原因及合理性；取得出口退税免抵退税申报汇总表及相关明细，核查分析发行人报告期内的出口退税与境外销售收入的匹配性。

其中外销收入的核查方法、核查证据如下表：

1	内控测试	（1）对销售环节涉及的关键控制点进行测试，评价内部控制制度设计和运行的有效性； （2）内部控制制度、记账凭证、销售合同/订单、提单、报关单等。
2	细节测试	取得发行人收入明细表，并抽样核对收入确认依据，取得如下证据：销售合同/订单、出库单、报关单、提单、海关出口数据、增值税免抵退税申报表、国家外汇管理局服务平台数据等。
3	截止性测试	抽取资产负债表日前后若干天收入确认凭证，进行双向核查。从资产负债表日前后若干天的销售收入明细记录追查至销售合同、销售订单、出库单、货运提单、报关单等；从资产负债表日前后若干天的出库单凭证追查至销售收入明细记录，确认是否存在收入跨期。
4	函证	对主要客户收入情况进行函证，取得客户回函。
5	内部访谈	对发行人主要销售负责人员、主要财务人员进行访谈，了解销售、收入确认流程。
6	客户访谈	对主要客户进行访谈，并取得经客户盖章或签字的访谈记录客户营业执照、公司章程或其他工商信资料。
7	应收账款回款检查	结合大额银行流水核查、应收票据回款细节测试，检查客户回款记录，以确认销售收入的真实性。
8	分析程序	获取发行销售明细表，分析收入变动的原因；获取电子口岸海关出口数据，并与发行人境外收入进行勾稽对比分析，关注差异形成原因及合理性；取得出口退税免抵退税申报汇总表及相关明细，核查分析发行人报告期内的出口退税与境外销售收入的匹配性。

2、核查比例

报告期内，经申报会计师履行上述访谈、函证、细节测试等程序，对发行人营业收入核查比例如下：

金额单位：万元

核查方法	项目	核查情况		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入金额		63,861.20	42,142.59	23,587.23
细节测试	核查金额	52,818.59	35,236.33	16,748.75
	核查比例	82.71%	83.61%	71.01%
函证	发函金额	60,197.39	38,467.93	19,760.97
	回函金额	55,120.93	36,594.78	18,354.18
	其中：回函相符金 额	44,747.80	22,788.95	15,697.47
	回函不符金额	10,373.13	13,805.83	2,656.71
	发函占营业收入 比重	94.26%	91.28%	83.78%
	回函占发函比重	91.57%	95.13%	92.88%
	回函相符占回函 比重	81.18%	62.27%	85.53%
	回符不符占回函 比重	18.82%	37.73%	14.47%
客户访谈	访谈金额	59,543.33	39,158.76	20,180.27
	访谈金额比例	93.24%	92.92%	85.56%
	访谈家数	57	60	53
	客户家数	187	207	178
	访谈家数比例	30.48%	28.99%	29.78%

回函不符具体内容如下：

单位：万元

客户	内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
	发函金额	1,342.72	1,514.56	148.71	3,006.00
	回函金额	1,342.72	1,514.56	120.69	2,977.98
	差异	—	—	28.02	28.02

客户	内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
客户 1	差异原因	-	-	时间性差异，客户于 2017 年 12 月暂估入库确认采购交易额 28.02 万元，发行人于 2018 年度 1 月满足收入确认条件时确认。	-
客户 2	发函金额	-	481.96	1,803.25	2,285.21
	回函金额	-	-	2,285.21	2,285.21
	差异	-	481.96	-481.96	-
	差异原因	-	时间性差异，客户按收到货物时暂估入账，两年合计无差异		-
客户 3	发函金额	2,744.95	6,543.42	8.58	9,296.95
	回函金额	2,744.95	6,487.35	56.07	9,288.37
	差异	-	56.07	-47.50	8.58
	差异原因		时间性差异，详见 2018 年差异原因分析。	2018 年度发行人送样品 8.58 万元，当年样品货款已结清，但被询证单位未确认此采购；此外客户 12 月份收货暂估入库确认采购交易额 56.07 万元。	-
客户 4	发函金额	6,084.23	6,045.24	2,001.56	14,131.04
	回函金额	6,106.56	6,022.23	2,001.56	14,130.35
	差异	-22.33	23.01	-	0.68
	差异原因	两年合计差异 0.68 万元，除时间性差异外，2020 年度技术服务费客户回函未税交易额取数有误，本应按照 6% 税率折算，错误按照 13% 税率折算，故导致回函未税交易额比发行人少 0.68 万元。		-	-

客户	内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
客户 4 (外销)	发函金额 (美元)	8.68	9.12	-	17.81
	回函金额 (美元)	17.81	-	-	17.81
	差异	-9.12	9.12	-	-
	差异原因	时间性差异, 两年合计无差异。		-	-
客户 5	发函金额	929.94	617.69	125.17	1,672.80
	回函金额	929.94	587.58	153.76	1,671.28
	差异	-	30.11	-28.59	1.52
	差异原因	-	客户仅对截止资产负债表日的欠款进行回复, 回函的应付账款金额与发行人的应收账款金额差异为 12 月份部分货款, 发行人发货且满足收入确认条件确认收入。		-
客户 6	发函金额	2,270.08	843.88	59.65	3,173.60
	回函金额	2,270.08	708.67	40.97	3,019.72
	差异	-	135.21	18.67	153.88
	差异原因	-	客户仅对截止资产负债表日的欠款进行回复, 回函的应付账款金额与发行人的应收账款金额差异为 12 月份部分货款, 发行人发货且满足收入确认条件确认收入。		-
客户 7	发函金额	428.64	-	-	428.64
	回函金额	436.49	-	-	436.49
	差异	-7.85	-	-	-7.85
	差异原因	2020 年末退货, 客户于 2021 年度入账。	-	-	-
	发函金额	1,161.30	-	-	1,161.30
	回函金额	1,871.45	-	-	1,871.45
	差异	-710.15	-	-	-710.15

客户	内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度	合计
客户 8	差异原因	时间性差异，客户 12 月份收货暂估入账、客户享受的折扣折让未及时冲减采购入库金额。	-	-	-
客户 9（外销）	发函金额（美元）	135.81	-	-	135.81
	回函金额（美元）	131.71	-	-	131.71
	差异	4.11	-	-	4.11
	差异原因	发行人已将货物发出报关出口并确认收入，客户未及时入账。	-	-	-
客户 10	发函金额	948.31	-	-	948.31
	回函金额	907.99	-	-	907.99
	差异	40.33	-	-	40.33
	差异原因	时间性差异，客户未及时入账。	-	-	-

针对回函不符客户，中介机构获取并复核企业编制的差异调节表，对差异原因进行分析，回函不符主要是由于时间性差异导致的，发行人收入确认会计处理恰当、准确，无需针对不符回函进行会计差错更正。

针对未回函的客户，中介机构履行的替代程序包括：如未回函客户为收入细节测试样本客户，则进一步复核原执行的细节测试的样本量、测试结果对销售额的确认情况，如有必要，则扩大样本量；如未回函客户不属于收入细节测试样本客户，则补充对该客户执行收入细节测试程序以及检查未回函客户的期后付款情况。报告期内执行的替代程序充分验证了营业收入的真实、准确、完整。

其中外销核查比例：

金额单位：万元

核查方法	项目	核查情况		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入金额		7,037.50	1,191.18	532.32
细节测试	核查金额	6,137.90	964.63	468.52
	核查比例	87.22%	80.98%	88.01%
函证	发函金额	6,657.80	886.25	457.91
	回函金额	2,539.65	193.50	27.90
	其中:回函相符金额	1,489.01	193.50	27.90
	发函占外销收入比重	94.60%	74.40%	86.02%
	回函占发函比重	38.15%	21.83%	6.09%
	回函相符占回函比重	58.63%	100.00%	100.00%
客户访谈	访谈金额	6,287.56	589.42	27.90
	访谈金额比例	89.34%	49.48%	5.24%
	访谈家数	7	7	1
	共计客户数	27	28	4
	访谈家数比例	25.93%	25.00%	25.00%

外销客户回函不符差异原因详见上表客户 4、客户 9，针对回函不符客户，中介机构获取并复核企业编制的差异调节表，对差异原因进行分析，回函不符主要是由于时间性差异导致的，发行人收入确认会计处理恰当、准确，无处针对不符回函进行会计差错更正。

针对未回函的客户，中介机构履行的替代程序包括：如未回函客户为收入细节测试样本客户，则进一步复核原执行的细节测试的样本量、测试结果对销售额的确认情况，如有必要，则扩大样本量；如未回函客户不属于收入细节测试样本客户，则补充对该客户执行收入细节测试程序以及检查未回函客户的期后付款情况。报告期内执行的替代程序充分验证了营业收入的真实、准确、完整。

此外，我们获取发行人海关出口数据、出口退税免抵退汇总表，并与发行人境外收入进行对比分析：

①海关出口数据与境外收入匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
①外销收入	1,021.51	155.36	80.56
②海关出口数据	1,022.12	159.31	73.35
差额③（①-②）	-0.61	-3.95	7.21
差额占外销比重（③/①）	-0.06%	-2.54%	8.95%

海关出口数据与外销收入确认匹配差异较小，差异主要原因系公司在产品报关出口后确认销售收入，因出口报关单、提单与海关系统的出口数据存在时间性差异。

②免抵退汇总表申报出口退税销售额与境外收入匹配情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
①外销收入	1,021.51	155.36	80.56
②免抵退汇总表申报出口销售额	1,020.30	155.36	88.67
③差额（①-②）	-1.22	-	-8.11
差额占外销比重（③/①）	-0.12%	0.00%	-10.07%
差异形成原因			
④本期出口尚未申报退税销售额	1.22	-	-
⑤前期出口本期申报退税销售额	-	-	8.11
⑥可申报出口退税销售额（②+④-⑤）	1,021.51	155.36	80.56
⑦差异（①-⑥）	-	-	-

注 1：根据《国家税务总局关于发布〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉的公告》（国家税务总局公告 2012 年第 24 号），增值税出口退税申报期限为企业在货物报关出口之日（以出口货物报关单〈出口退税专用〉上的出口日期为准，下同）次月起至次年 4 月 30 日前的各增值税纳税申报期内收齐有关凭证，向主管税务机关申报办理出口货物增值税免抵退税。公司增值税出口应退税金额以各月末增值税留抵税额为限，根据各月末增值税留抵税额情况进行增值税出口退税申报，并于次年 4 月 30 日完成当年的出口退税申报。

注 2：可申报出口退税销售额系申报出口退税销售额调整申报时间性差异后的金额。

如上表所示，报告期内，公司申报出口退税销售额调整申报时间性差异后与

国内出口销售收入一致，因此，公司外销收入与申报出口退税销售额相匹配。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人的产品主要用于蓝牙耳机、智能穿戴、蓝牙音箱等领域，近年来，随着新兴消费类电子产品逐渐兴起，蓝牙耳机、智能穿戴、蓝牙音箱市场的持续增长，发行人营业收入大幅增长具有合理性，与下游行业的发展趋势保持一致。

2、报告期内，随着新兴消费电子产品持续放量，作为相关电子产品的电池供应商，发行人的方形电池、扣式电池、针型电池销售数量也持续增加，而圆柱电池销量因下游客户终端产品设计方案变动而波动具有合理性。

3、报告期内，发行人各类产品的单价存在波动，主要受下游客户产品结构调整、产品的用途、生产工艺、材料价格以及客户结构变动等因素影响而呈现波动具有合理性。

4、报告期内，受下游客户区域分布的影响，发行人内销区域主要集中在消费类电子产品生产厂家集中的华南、华东地区具有合理性，并与下游行业分布基本保持一致。

5、报告期内，发行人各季度主营业务收入受客户订单及交期、生产组织等因素影响，各季度主营业务收入占年度营业收入比例存在一定的波动性，不存在提前或推迟确认收入的情形。

6、报告期内，因下游客户最终产品价值差异跨度较大，发行人产品在下游客户最终产品的价格比例在 1.5%-10%左右，同行业可比公司产品市场售价无法获取，根据发行人下游主要客户构成及价格变动趋势判断，发行人产品价格具有竞争优势。

7、报告期内，受益于蓝牙耳机、可穿戴设备、智能音箱等新兴消费类电子产品市场的快速增长，发行人同行业可比公司、上下游行业基本呈现增长的趋势；发行人整体收入的增长具有合理性。

8、报告期内，发行人收入确认符合会计准则以及相关法律法规的要求，不存在跨期确认收入的情形，收入的确认真实、准确、完整。

9、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 14. 关于主要客户

报告期内，发行人向前五大客户销售占比分别为 36.97%、41.18%、57.66%、45.49%。其中 2020 年 1-3 月发行人第一大客户湖南国声声学科技股份有限公司（以下简称“湖南国声”）首次成为发行人单一报告期前五大客户。发行人前五大客户中，深圳市乾合毅电子科技有限公司（以下简称“乾合毅”）、湖南国声为万魔指定合作伙伴或指定加工厂，发行人来自其订单的规模一定程度上取决于万魔与发行人的合作方式。另据保荐工作报告，乾合毅为发行人 2019 年新增客户，当年即成为发行人第三大客户，该公司设立于 2017 年，注册资本 500 万元，其自身无厂房。

请发行人：

（1）补充披露发行人报告期内与前五大客户的历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式，发行人是否均取得客户认证或进入客户供应商名单，业务是否具有持续性及判断依据；

（2）补充披露发行人报告期各期向前五大客户销售产品的细分类别情况，包括销售金额、数量、单价、毛利率等，如向单一客户销售相关产品毛利率与当期同类产品平均毛利率差异较大，披露其原因及合理性；

（3）补充披露部分客户退出发行人单一报告期前五大客户的原因，是否存在产品质量争议；

（4）补充披露湖南国声首次成为发行人单一报告期前五大客户即位列第一名的原因及合理性，是否存在个别客户成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形；

（5）补充披露除湖南国声、乾合毅外，发行人其他客户中是否还存在万魔的指定合作伙伴或指定加工厂的情形，结合合同具体约定，披露上述指定合作伙伴或指定加工厂与万魔的具体合作方式及内容，相关指定合作伙伴或指定加

工厂与万魔之间的具体关系、是否存在关联关系或其他利益安排；以及将指定合作伙伴或指定加工厂的收入合并万魔相关收入计算后，发行人产品销售是否对万魔存在重大依赖；

(6) 结合乾合毅的具体经营状况，补充披露其与发行人合作当年即成为发行人第三大客户的原因及商业合理性；

(7) 对发行人报告期各期前五大客户以外的其他客户按照适当的标准进行分层，补充披露各层次客户的数量及合计销售金额；

(8) 结合主要客户行业地位、议价能力、对采购成本及质量的控制等，补充披露客户集中度高对发行人持续经营能力的具体影响；

(9) 补充披露发行人客户与发行人、实际控制人、主要股东、董监高或其他核心人员之间是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐人和申报会计师说明核查方法、核查过程，并发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题（1）】补充披露发行人报告期内与前五大客户的历史合作情况、客户开拓方式、订单和业务的获取方式，发行人是否均取得客户认证或进入客户供应商名单，业务是否具有持续性及判断依据；

发行人已在招股书“第六节 业务与技术”之“四、发行人产品的销售情况和主要客户”之“（四）报告期内向前五名客户的销售情况”之“1、报告期内与前五大客户的合作情况”中补充披露如下：

“报告期内，发行人与前五大客户合作的具体情况如下：

客户名称	建立合作时间	客户开拓方式、订单和业务获取方式	是否取得认证或进入供应商名单	是否签订长期合作框架协议
佳禾	2016 年	通过网络，主动找到公司	是	是

客户名称	建立合作时间	客户开拓方式、订单和业务获取方式	是否取得认证或进入供应商名单	是否签订长期合作框架协议
奥声电子	2015 年	奥声电子的客户推荐	是	是
声电电子	2016 年	声电电子的客户推荐	是	是
歌尔	2016 年	基于行业口碑，双方主动接触	是	是
万魔	2018 年	基于市场需求，主动找到公司	是	是
深圳市乾合毅电子科技有限公司	2019 年	万魔指定	是	是
深圳市科奈信科技有限公司东莞分公司	2014 年	公司主动业务拓展	是	是
江西瑞声电子有限公司	2019 年	江西瑞声电子有限公司的客户推荐	是	是
BLUECOM. CO., LTD	2019 年	经人推荐（注）	是	否
天键电声	2015 年	公司主动业务拓展	是	是

注：BLUECOM. CO., LTD 经由 Dail tech 公司推荐给紫建电子。Dail tech 为紫建电子销售服务商，Dail tech 提供与 BLUECOM. CO., LTD 相关业务对接（包括市场开拓、订单、款项催收、售后服务支持等），Dail tech 及其股东、董事、高级管理人员及员工与发行人及 BLUECOM. CO., LTD 不存在关联关系和其他利益输送情形，其按与 BLUECOM. CO., LTD 交易额的一定比例收取佣金。

上表显示，发行人均取得前五大客户认证或进入客户供应商名单，且除个别客户外，与前五大客户均签订了长期合作框架协议。基于下游行业近年高速发展的背景，且发行人报告期内的前五大客户均系下游行业中的领先企业，随着合作关系的深入，除深圳市乾合毅电子科技有限公司与发行人业务的持续性取决于万魔与发行人的业务合作方式之外，预计其他前五大客户与发行人的业务均具有持续性。”

【问题（2）】补充披露发行人报告期各期向前五大客户销售产品的细分类别情况，包括销售金额、数量、单价、毛利率等，如向单一客户销售相关产品毛利率与当期同类产品平均毛利率差异较大，披露其原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、（四）报告期内向前五名客户的销售情况”之“4、报告期内针对前五大客户销售产品的细分类别情况”。

【问题（4）】补充披露湖南国声首次成为发行人单一报告期前五大客户即位列第一名的原因及合理性，是否存在个别客户成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形；

湖南国声首次成为发行人单一报告期前五大客户即位列第一名的原因及合理性说明如下：

湖南国声成立于 2017 年 6 月 30 日，主要经营耳机、音箱、智能穿戴等声学产品的设计研发、生产和销售。湖南国声于 2018 年开始与发行人进行小规模合作，自 2019 年合作规模扩大。湖南国声与发行人的合作项目包括 OPPO、华为、小米、镭蛇、酷我等下游品牌的耳机电池，湖南国声作为万魔的合作加工厂商之一，其与公司的大部分订单（包括 OPPO、华为、小米项目）系由万魔指定湖南国声向发行人下达。发行人未来来自湖南国声的订单的规模一定程度取决于万魔与公司合作方式。

湖南国声 2020 年 1-3 月的收入排名较高有两方面原因：一方面是自 2019 年第四季度起万魔开始指定湖南国声向公司下订单，至 2020 年整体合作规模逐渐增加，此前以湖南国声自有耳机客户的订单为主；另一方面公司在 3 月集中发货了某款特殊设计的针型电池，金额 705.44 万元，占 2020 年 1-3 月向湖南国声收入的 66.97%，该型号的电池由于采用了特殊工艺，所使用的专用保护板价格较高（2020 年 1-3 月该类型保护板采购均价为 10.22 元/只），导致该产品的价格大幅高于整体平均水平，从而拉高了湖南国声的销售收入，如以 10.22 元/只的均价简单剔除该保护板的部分，湖南国声 2020 年 1-3 月的销售收入将降为 610.85 万元。事实上，由于使用该针型电池的耳机销售情况不佳，后续销量很少，公司与湖南国声的销售规模也回归正常增速，2020 年度，公司向湖南国声的销售收入合计为 1,905.74 万元，排名第十。因此，湖南国声在 2020 年 1-3 月排名第一既有业务增长的大背景，也具有一定的偶然性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（四）2、报告期内

前五大客户中的新增客户情况”之“（1）报告期内前五大客户中的新增客户情况简介”中补充披露如下：“

D、公司报告期内的主要客户不存在成立当年或次年即成为发行人主要客户的情况，但存在乾合毅成立于 2017 年 10 月，在 2019 年成为公司第三大客户的情况，其原因系乾合毅与公司交易由公司客户万魔指定，交易具有合理的商业背景，具体分析详见“第六节 业务与技术”之“四、（四）2、报告期内前五大客户中的新增客户情况”之“（2）报告期内前五大客户中存在的特殊合作安排情况。除此之外，不存在其他主要客户成立不久就成为发行人主要客户的情况。”

【问题（5）】补充披露除湖南国声、乾合毅外，发行人其他客户中是否还存在万魔的指定合作伙伴或指定加工厂的情形，结合合同具体约定，披露上述指定合作伙伴或指定加工厂与万魔的具体合作方式及内容，相关指定合作伙伴或指定加工厂与万魔之间的具体关系、是否存在关联关系或其他利益安排；以及将指定合作伙伴或指定加工厂的收入合并万魔相关收入计算后，发行人产品销售是否对万魔存在重大依赖；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（四）报告期内向前五名客户的销售情况”之“2、报告期内前五大客户中的新增客户情况”之“（2）报告期内前五大客户中存在的特殊合作安排情况”中补充披露如下：“

（2）报告期内前五大客户中存在的特殊合作安排情况

①发行人与万魔的合作情况

A、万魔合作模式背景介绍

万魔是国内耳机领域的主流品牌之一，同时经营自有耳机品牌业务和声学产品 ODM 业务，是行业内知名的智能声学自有品牌及 ODM 方案提供商，其 ODM 业务的主要客户包括小米、华为（间接客户）、华硕、亚马逊、OPPO 等。万魔采用轻资产方式运营，自主掌控产品设计、供应链管理、生产控制、品质控制、销售等高附加值环节，而生产环节主要是通过委外方式由专业的代工厂来完成。在原材料采购方面，万魔公司产品所需原材料的供应方式包括客供材料、客指

材料以及其他材料。其中，客供材料是指万魔公司自行采购后交付给代工厂使用的原材料；客指材料是指万魔公司指定供应商后由代工厂直接购买的材料；其余材料主要是塑胶等消耗品，属于通用物料，一般可由代工厂自行进行采购决策。紫建电子的电池产品属于耳机各项原材料中的重要物料，万魔会根据不同的需求采用客供和客指相结合的采购方式进行¹。结合与发行人的合作情况来看具体分为三种，第一种为万魔向发行人直接下单采购，发行人将电池交付到万魔的代工厂，属于客供模式；第二种为由代工厂（如湖南国声）向发行人下单采购，发行人直接交货给下单的代工厂，属于客指模式；第三种由商务合作伙伴（如乾合毅）进行采购，乾合毅再销售给代工厂，发行人直接将电池交付到代工厂。

B、万魔指定方具体情况

如前文所述，发行人与万魔的合作有三种情况，其中第二种情况通过指定加工厂商下单的交易方包括湖南国声、朝阳科技和联韵，其采购发行人电池后用于万魔耳机产品的生产；第三种情况通过指定合作伙伴下达订单的交易方仅有乾合毅，乾合毅将其采购的电池销售至上述三家代工厂用于万魔耳机产品的生产。

湖南国声、朝阳科技、联韵和乾合毅（合称“指定方”）与公司签订了《采购合同》，合同为框架协议，未约定具体的采购产品细节内容，由万魔与发行人进行电池产品的具体对接，双方就电池规格、型号、价格、数量、品质要求等进行商议确认，万魔根据其自身需求将不同耳机项目所需电池的具体采购订单由各指定方向发行人下达，采购订单中会载明采购产品的型号、数量、交货时间、交货地点等信息，各指定方各自负责产品的验收、对账、价款支付环节，发行人将定期与万魔就其直接和间接下单的情况进行对账复核。

湖南国声、朝阳科技和联韵这三家同时也是万魔的耳机代工厂，与万魔有耳机代加工的业务往来；乾合毅作为万魔的商务合作伙伴，一方面提供供应链方面的合作，配合万魔进行耳机项目所需电池的采购，另一方面自 2019 年 1 月 1 日起，乾合毅与万魔签订《技术服务协议》，万魔声学授权乾合毅使用电源/

¹本段关于万魔的业务模式、主要客户信息来源于 2019 年 12 月 2 日共达电声（002655）公告的《共达电声吸收合并万魔声学科技有限公司暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》；

电源适配器产品所包含的技术，乾合毅按照实际出货数量核算相应技术授权使用费，合同有效期为 2019 年 1 月 1 日起 1 年，如有效期届满前 1 个月内双方均未提出异议的，合同自动续期 1 年。

经核查，指定方仅湖南国声的股东之一耳一号声学科技（深圳）有限公司（持股比例 10.28%）为万魔声学股份有限公司的全资子公司，除此之外，其余指定方与万魔均无关联关系。

C、万魔及万魔指定方收入合并计算情况

各自来源于万魔的具体交易金额如下：

单位：万元

主体/期间	2020 年	2019 年	2018 年
万魔	3,693.26	7,025.38	1,837.65
湖南国声	1,905.74	335.56	10.51
乾合毅	1,152.94	4,804.42	0.00
联韵	1,224.34	225.27	12.33
朝阳科技	1,334.69	67.87	11.73
万魔及万魔指定方收入合计	9,310.97	12,458.50	1,872.22
当期营业收入	63,861.20	42,142.59	23,587.23
万魔及万魔指定方收入占当期营业收入的比重	14.58%	29.56%	7.94%

如上表所示，万魔及万魔指定方收入占报告期内发行人各期营业收入的比重分别为 7.94%、29.56%和 14.58%。

尽管万魔及万魔指定方收入占比在 2019 年度和 2020 年度均比较高，但是发行人的销售对万魔不存在重大依赖，原因在于，万魔整体仍属于耳机品牌的方案商（万魔虽有自有品牌但在发行人中的收入占比非常小），方案商对物料采购并不具有绝对话语权，反倒是下游终端品牌在电池供应中具有更大的话语权。具体而言，向万魔及万魔指定方的销售所针对的主要终端品牌如下表所示：

主体	终端品牌
万魔	华为、小米、OPPO 等
湖南国声	OPPO、华为、小米等（主要为万魔指定）
乾合毅	小米、OPPO、万魔等（全部为万魔指定）
联韵	主要是小米（主要为万魔指定）
朝阳科技	朝阳科技为上市公司。发行人来自朝阳科技的收入中，通过万魔指定的业务主要是针

主体	终端品牌
	对小米，但另有显著的、非万魔指定的业务，主要针对 Anker 和一些其他品牌。

如上表所示，发行人向万魔及万魔指定方的销售针对的终端品牌主要是华为、小米、OPPO 等知名终端品牌，这些知名终端品牌不仅通过万魔，也通过其他方案商向发行人下单，这些终端品牌对发行人产品的认可度决定了发行人并不会因为对万魔及其指定方销售收入占比较高的原因而对万魔产生重大依赖。”

【问题（6）】结合乾合毅的具体经营状况，补充披露其与发行人合作当年即成为发行人第三大客户的原因及商业合理性；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（四）报告期内向前五名客户的销售情况”之“2、报告期内前五大客户中的新增客户情况”之“（2）报告期内前五大客户中存在的特殊合作安排情况”中补充披露如下：“

②发行人与乾合毅的合作情况

基于万魔较为特殊的运营模式下，万魔基于自身对不同客户进行价格保护策略、轻资产运营的需求，将部分耳机项目的配套电池由合作方乾合毅负责执行采购订单并支付货款，其中包括向紫建电子的采购。乾合毅为万魔进行采购支持合作，可以降低万魔自行采购重要原材料的规模，减少资金周转需求和采购人员规模，有利于提高万魔的经营效率，突出其轻资产运营的优势。

根据公开信息披露，其中小米为万魔的第一大客户，2019 年 1-6 月万魔向小米销售金额为 48,393.70 万元，占比为 57.65%²。而公司与乾合毅合作的项目主要为万魔 ODM 客户小米品牌产品的耳机电池，具备较大的采购量；2019 年 1-6 月，万魔的耳机生产数量为 845.42 万个，其中不含声学模组部分，耳机产品的销售（ODM 和自有品牌）占总收入比例 68.22%，小米占总收入比例的 57.65%，按上述数据简单测算，2019 年上半年万魔向小米销售的耳机数量约 700 万只，同期公司向乾合毅销售的归属于小米耳机项目的电池数量为 535.12 万只（公司向万魔和万魔其他合作代工厂销售的小米耳机项目电池较少），小于万魔向小米销售耳机数量。

²此处数据来源同上。

乾合毅与发行人合作关系虽始于 2019 年，但由于该合作是基于万魔业务而衍生出的，而万魔与发行人的合作始于 2018 年，同时结合上述万魔的业务规模分析可知乾合毅在与发行人合作当年即成为发行人的第三大客户具有商业合理性。”

【问题（7）】对发行人报告期各期前五大客户以外的其他客户按照适当的标准进行分层，补充披露各层次客户的数量及合计销售金额；

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（五）报告期内向客户销售的分层情况”中补充披露如下：“

（五）报告期内向客户销售的分层情况

发行人报告期内向客户的销售收入按照不同的金额进行分层，各层级的客户家数及合计销售金额具体如下：

单位：数量：家；金额：万元

分层级别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
前五大	5	22,674.48	5	24,298.78	5	9,714.16
1,000 万以上	16	27,244.54	2	2,636.78	—	—
500 万-1,000 万	7	4,949.61	8	5,813.43	8	5,323.75
100 万-500 万	25	6,999.18	31	7,078.43	25	5,931.79
100 万以下	134	1,993.39	161	2,315.16	140	2,617.54
合计	187	63,861.20	207	42,142.59	178	23,587.23

”

【问题（8）】结合主要客户行业地位、议价能力、对采购成本及质量的控制等，补充披露客户集中度高对发行人持续经营能力的具体影响；

发行人在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、发行人产品的销售情况和主要客户”之“（四）报告期内向前五名客户的销售情况”之“5、报告期内客户的集中度分析”对相关情形进行了披露，具体如下：“

5、报告期内客户的集中度分析

公司报告期内前五大客户的销售占比分别为 41.18%、57.66%、35.51%，发行人客户存在一定程度的集中，这种集中是基于下游行业的特点而产生，发行人前五大客户主要是消费类电子行业各知名品牌的代工厂，而发行人合作的终端品牌虽然较多，但由于这些品牌主要都是行业内知名的品牌商，他们在选择配套的代工厂时也会优先选择行业内实力较强的生产企业，由于规模以上的知名代工厂数量有限，导致发行人直接客户具有一定程度的集中。

歌尔、佳禾、万魔为公司合作时间较长、收入占比较高的三家客户，除 2020 年佳禾排名第六之外，这三家客户各期均进入公司前五大客户的行列。三家公司均为国内声学领域有名的代工厂商，其与发行人具体合作分析如下：

①歌尔

歌尔为深交所中小板上市公司（歌尔股份 002241），主营业务分为精密零组件业务、智能声学整机业务和智能硬件业务。歌尔是智能声学领域的龙头企业，截至 2019 年底员工 59,611 人，2019 年度的营业收入为 351.48 亿元，净利润为 13.49 亿元。歌尔的下游客客户包括华为、LG、三星、SONY、OPPO、vivo 等全国或世界知名品牌。歌尔自 2016 年与发行人交易以来，与发行人的交易金额稳步上升。歌尔 2017 年度虽然没有进入发行人前五大客户行列，但是当年与发行人的交易额为 677.42 万元，是发行人 2017 年度第六大客户。歌尔作为智能声学领域的龙头企业，对采购质量的管控非常严格，在供应商遴选方面具有高标准、严要求，发行人通过了歌尔严格的审厂之后进入歌尔的供应商体系，双方合作以来的合作量稳步上升，说明歌尔对发行人的产品很认可。在议价能力方面，作为业内的龙头企业，歌尔虽然具有较强的议价能力，但是同时始终坚持并尊重商业领域的基本准则，即供应的质量、交期、服务与供应的价格具有正向的比例关系，而发行人也能够凭借产品序列、型号、档次的不同而给出差异化的产品定价供歌尔选择，双方在价格谈判方面始终保持良好的沟通。歌尔自身研发实力强、经营规模大，其下游客客户主要是全国或世界知名品牌，说明歌尔的经营持续性和稳定性有保障；发行人与歌尔的合作稳步上升，说明发行人的持续经营能力有保障。

②万魔

万魔是一家专注于智能声学科技研发及应用的高新技术企业，主要通过 ODM

模式（提供原始设计）和 OBM 模式（1MORE 自有品牌）开展业务经营，主要产品包括有线耳机、蓝牙无线耳机、智能真无线耳机、智能音箱、声学关键组件等。万魔是智能声学领域的知名企业，2017 年至 2019 年连续三年入选中国电子音响行业协会公布的“中国十大耳机品牌”。万魔的下游客户包括小米、华为、亚马逊、网易、京东等全国或世界知名品牌。作为行业内的知名企业，万魔对采购质量的管控非常严格，在供应商遴选方面具有高标准、严要求，发行人是通过了万魔严格审厂之后进入万魔的供应商体系。在议价能力方面，作为业知名企业，万魔具有较强的议价能力，但是万魔也尊重发行人的差异化定价原则，双方在价格谈判方面始终保持良好的沟通。

万魔自与发行人合作以来一直居于发行人前五大客户之列，预计未来发行人来自万魔的订单具有连续性和持续性。

③佳禾

佳禾智能科技股份有限公司为深交所创业板上市公司（佳禾智能 300793），专业从事电声产品的设计研发、制造、销售，产品主要包括耳机、音频线、音箱和耳机部品等各类电声产品，其中无线耳机产品占营业收入的 88%以上（2020 年半年报数据）。公司主要客户包括：Harman、华为、Skullcandy、Anker、Panasonic、JVC、Pioneer、Elecom、Philips、Target、Levono、samsung、苏宁、360、Walmart 等。

佳禾与发行人的合作开始于 2016 年，佳禾对发行人的技术和工艺比较看好，经过审厂后决定与发行人合作。自合作以来，佳禾一直是发行人的主要客户之一（2017-2019 年均为公司前五大客户，2020 年为公司第六大客户），且与发行人的交易额保持逐年上升趋势。作为电声行业的知名上市公司，佳禾对供应的及时性、质量稳定性等指标均有严格要求，发行人持续满足了佳禾的采购需求，因此双方的合作一直保持稳定。在议价能力方面，发行人与佳禾能够保持良好的沟通。预计随着佳禾持续发展，佳禾与发行人的合作关系将继续深入进行下去。

发行人的代工厂客户对应的终端品牌较多，体现了明显的终端客户分散化特征，而各终端品牌在电池供应商的遴选方面具有很强的话语权，往往会对电

池供应商进行指定，所以直接客户（各大代工厂）并不具有全部话语权，这种行业特性也降低了发行人的经营风险。

发行人持续挖掘和加深行业知名品牌客户的合规规模，一方面开发新的知名品牌客户，一方面加深原有客户的合作规模。报告期内，发行人与各主要终端品牌客户合作的深度持续加强，从合作家数和合作规模上均在不断增加，具体情况详见本小节之“（六）报告期内主要终端品牌对应的发行人产品销售收入情况”，下表选取了主要终端品牌中各期年销售额 100 万元以上的品牌：

单位：万元

期间	序号	品牌	销售额
2018 年	1	Anker	5,086.24
	2	华为	2,879.01
	3	缤特力	585.84
	4	B&O	519.33
	5	哈曼	517.93
	6	OPPO	454.56
	7	JVC	310.35
	8	3M	229.21
	9	Jabra	188.44
	10	小米	185.21
	11	Jlab	169.41
	12	谷歌	159.39
	13	漫步者	149.19
	14	先锋	106.06
2019 年	1	华为	8,948.60
	2	Anker	6,347.50
	3	小米	5,205.62
	4	谷歌	3,443.63
	5	Jlab	1,563.58
	6	漫步者	1,514.56
	7	缤特力	1,103.90
	8	JVC	762.36
	9	SONY	464.20

期间	序号	品牌	销售额
	10	OPPO	385.92
	11	LG	290.10
	12	铁三角	281.18
	13	Jabra	203.08
	14	3M	141.66
	15	先锋	124.15
	16	B&O	104.10
2020 年	1	OPPO	8,194.24
	2	哈曼	7,181.19
	3	Anker	7,213.04
	4	华为	6,607.21
	5	小米	5,973.73
	6	LG	3,876.86
	7	森海塞尔	1,891.45
	8	漫步者	1,797.89
	9	谷歌	1,509.02
	10	JVC	1,344.18
	11	SONY	1,284.37
	12	Jlab	1,283.67
	13	松下	991.76
	14	一加	954.24
	15	缤特力	882.62
	16	1more	766.60
	17	Jabra	581.04
	18	Marshall	471.68
	19	B&O	416.05
	20	3M	295.22
	21	铁三角	227.29
	22	vivo	179.03

如上表所示，发行人报告期内与主要终端品牌合作的深度是不断加强的，其中年对应产品收入在 100 万元以上的品牌数量分别为 14 家、16 家、22 家，体现了逐年递增的趋势，发行人终端客户多元化的趋势明显。

发行人抓住了行业内一些重点客户并服务好这些客户，能够加强发行人的竞争优势。这些行业内的重点客户基本上能够囊括大部分国内外主流知名品牌企业，发行人服务好这些重点企业就可以提升这些品牌对发行人产品的需求。这些重点企业对供应商都有严格的遴选机制，这使得一旦进入它们的供应链体系，双方将产生合作惯性，从而形成相互依赖。发行人产品的定制化特点也决定了与这些重点企业的合作需要双方进行大量的沟通、磨合，而这种沟通、磨合的过程让双方的合作具有粘性。与这些重点企业的合作历史也证明，发行人的产品获得了它们以及它们下游企业的认可。

综上所述，发行人的直接客户虽然具有一定程度的集中，但是终端品牌客户多元化趋势明显，且囊括了业内大多数知名品牌，所以这种直接客户的集中度并不会对发行人的持续经营能力产生不利影响。”

【问题（9）】补充披露发行人客户与发行人、实际控制人、主要股东、董监高或其他核心人员之间是否存在关联关系或其他利益安排。

发行人在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、发行人产品的销售情况和主要客户”之“（四）报告期内向前五名客户的销售情况”对相关情形进行了披露，具体如下：“

.....

报告期内，公司不存在向单个客户销售比例超过当期主营业务收入总额 50% 的情况，公司不存在对单一客户有重大依赖的情况。报告期内上述客户与公司不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员，主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东在上述客户中未占有任何权益。报告期内，发行人主要客户与发行人、发行人的实际控制人及其控制的其他企业、发行人的主要股东、董监高及其他核心人员之间不存在任何关联关系或其他利益安排。”

二、保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、实地走访主要客户，访谈了解客户对发行人进入供应商体系的认证情况；

- 2、查阅了发行人主要客户出具的供应商审核报告；
- 3、获取发行人营业执照、ISO 认证文件等资料；
- 4、获取发行人与主要客户签订的长期合作框架协议；
- 5、获取并分析了发行人收入成本构成明细表，获取并分析了发行人订单统计表，核查订单执行情况；
- 6、访谈发行人的董事长、销售负责人、财务负责人，了解发行人主要客户变动原因，主要客户毛利率变动原因，与主要客户开拓方式、历史合作情况等；
- 7、查阅了发行人客户的公开披露信息资料，了解其经营情况；
- 8、对发行人主要客户进行了走访，并请其确认其与发行人、发行人的实际控制人及其控制的其他企业、发行人的主要股东、董监高及其他核心人员之间是否存在任何关联关系或其他利益安排。
- 9、对发行人的实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员进行访谈，请其确认与发行人客户之间是否存在任何关联关系或其他利益安排。
- 10、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开渠道对发行人的客户进行查询和检索，确认其与发行人、发行人的实际控制人及其控制的其他企业、发行人的主要股东、董监高及其他核心人员之间是否存在股权关系、任职关系或其他利益关系。

（二）核查意见

- 1、发行人均取得报告期内各期前五大客户认证或进入客户供应商名单，除深圳市乾合毅电子科技有限公司、湖南国声声学科技股份有限公司与发行人业务的持续性取决于万魔与发行人的业务合作方式之外，预计其他前五大客户与发行人的业务均具有持续性；
- 2、发行人已披露报告期各期向前五大客户销售产品的细分类别情况，包括销售金额、数量、单价等，并分析了单一客户销售相关产品毛利率情况及与当期同类产品平均毛利率差异较大的原因，该等原因合理；
- 3、报告期内部分客户退出发行人单一报告期前五大客户的原因，主要是终端品牌合作方调整、部分是客户自身业务调整，均属于商务原因，不存在产品质量争议问题；

4、湖南国声 2020 年第一季度首次成为发行人前五大客户即位列第一名，原因是 2020 年一季度与其交易的某单款产品价格较高，这一事项具有一定偶然性，且后续不会持续发生，该事项具有合理性；乾合毅成立不久即成为发行人的重要客户，在商业逻辑上也具有合理性，除此之外，不存在其他主要客户成立不久就成为发行人主要客户的情况；

5、万魔指定合作伙伴包括湖南国声、朝阳科技、联韵、乾合毅；发行人已披露上述指定合作伙伴或指定加工厂与万魔的具体合作方式及内容；除湖南国声的股东之一耳一号声学科技（深圳）有限公司（持股比例 10.28%）为万魔声学股份有限公司的全资子公司之外，其余指定方与万魔不存在关联关系；将指定合作伙伴或指定加工厂的收入合并万魔相关收入计算后，发行人产品销售对万魔不存在重大依赖；

6、乾合毅与发行人合作关系系基于万魔业务而衍生出的，而万魔与发行人的合作始于 2018 年，结合万魔的业务规模分析可知乾合毅在与发行人合作当年即成为发行人的第三大客户具有商业合理性；

7、发行人已对报告期各期前五大客户以外的其他客户按照金额标准进行分层披露；

8、发行人的客户比较集中，这种情况符合发行人下游行业的特点，并不会对发行人的持续经营能力产生不利影响；

9、发行人客户与发行人、发行人的实际控制人及其控制的其他企业、发行人的主要股东、董监高及其他核心人员之间不存在任何关联关系或其他利益安排。

10、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 15. 关于营业成本

报告期内，发行人营业成本分别为 9,735.16 万元、15,119.05 万元、29,366.54 万元、5,768.74 万元。2017 至 2019 年，营业成本增长率分别为 55.30%、94.24%。

请发行人：

(1) 按照细分产品类别，结合导致各成本要素变化的主要驱动因素，详细分析并披露成本结构变化较大的原因及合理性；结合可比公司相同和类似业务的成本结构情况，进一步分析并披露发行人成本结构的合理性；

(2) 补充披露各类产品是否存在共用生产线的情形，成本的归集是否准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确；

(3) 结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露公司营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况；

(4) 补充披露各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；

(5) 补充披露报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策补充披露直接人工变动原因；

(6) 补充披露制造费用的具体构成及占比，分析并披露其中波动较大的项目金额变动的原因；

(7) 量化分析报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系。

请保荐人和申报会计师对上述事项以及营业成本核算的合规性、报告期各期营业成本确认的真实性、准确性、完整性发表意见，说明成本构成、变动的合理性，并发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题（1）】按照细分产品类别，结合导致各成本要素变化的主要驱动因素，详细分析并披露成本结构变化较大的原因及合理性；结合可比公司相同和类似业务的成本结构情况，进一步分析并披露发行人成本结构的合理性；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、2、营业成本分析”中更新披露如下：“

报告期内，公司营业成本的构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务成本	39,106.96	98.24%	29,071.53	99.00%	14,873.55	98.38%
其他业务成本	701.97	1.76%	295.00	1.00%	245.50	1.62%
合计	39,808.93	100.00%	29,366.54	100.00%	15,119.05	100.00%

报告期内，公司主营业务成本占营业成本比例分别为 98.38%、99.00%和 98.24%，其占比较高。公司其他业务成本主要为产品检测成本、认证成本等，占比较小。

报告期内，公司主营业务成本构成分析如下：

(1) 按产品分类

报告期内，公司主营业务成本按产品分类构成情况列示如下：

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
方形电池	23,589.33	60.32%	16,474.67	56.67%	7,496.05	50.40%
扣式电池	12,275.12	31.39%	9,782.70	33.65%	3,220.30	21.65%
圆柱电池	2,336.52	5.97%	2,627.18	9.04%	4,153.70	27.93%
针型电池	906.00	2.32%	186.98	0.64%	3.50	0.02%
合计	39,106.96	100.00%	29,071.53	100.00%	14,873.55	100.00%

报告期内，公司各类产品的营业成本占比与该类收入占比的变化趋势大体保持一致。

(2) 按成本构成分析

报告期内，公司主营业务成本按成本构成情况列示如下：

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
直接材料	16,042.04	41.02%	12,666.89	43.57%	7,797.86	52.43%
直接人工	13,886.92	35.51%	10,636.07	36.59%	4,332.12	29.13%
制造费用	9,178.01	23.47%	5,768.58	19.84%	2,743.57	18.45%

合计	39,106.96	100.00%	29,071.53	100.00%	14,873.55	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

报告期内，公司主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用占公司主营业务成本的比例存在波动，按不同产品类别具体分析如下：

①方形电池成本构成

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
直接材料	11,980.76	50.79%	8,769.53	53.23%	4,591.04	61.25%
直接人工	7,214.53	30.58%	5,038.54	30.58%	1,600.88	21.36%
制造费用	4,394.05	18.63%	2,666.61	16.19%	1,304.14	17.40%
合计	23,589.33	100.00%	16,474.67	100.00%	7,496.05	100.00%

报告期内，方形电池主营业务成本中直接材料成本占比分别为 61.25%、53.23%和 50.79%，2019 年度较 2018 年度下降的原因主要系钴酸锂的采购价格下跌及生产人员人均薪酬上涨；2020 年度较 2019 年度下降的主要原因系部分新方形电池不使用保护板，不使用保护板的方形电池产品收入占方形电池收入比例上升。

报告期内，方形电池主营业务成本中直接人工成本占比分别 21.36%、30.58%和 30.58%，2019 年度较 2018 年度上升的主要原因系 2019 年新开设的万州工厂（重庆维都利）生产员工基本为新招聘的，生产效率较其他工厂偏低；2020 年度较 2019 年度直接人工占比保持稳定。

报告期内，方形电池主营业务成本中制造费用占比分别为 17.40%、16.19%和 18.63%，2019 年度较 2018 年度下降主要原因系人工成本上涨幅度高于制造费用的上涨幅度；2020 年度较 2019 年度上升主要原因系自动化水平提升及加强品质管控增加了品质检测人员，导致折旧与摊销、水电费及间接人工等增加。

②扣式电池成本构成

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
直接材料	2,660.59	21.67%	2,556.45	26.13%	1,040.23	32.30%
直接人工	5,560.94	45.30%	4,674.75	47.79%	1,489.95	46.27%

制造费用	4,053.59	33.02%	2,551.50	26.08%	690.12	21.43%
合计	12,275.12	100.00%	9,782.70	100.00%	3,220.30	100.00%

报告期内，扣式电池主营业务成本中直接材料成本占比分别为 32.30%、26.13%和 21.67%，2019 年度较 2018 年度下降的原因主要系钴酸锂和五金盖板的采购价格下跌；以及 2019 年度新开发软包扣式电池收入占扣式电池收入的比例为 8.30%，而软包扣式电池产品单位直接材料占单位成本较低；2020 年度较 2019 年下降的原因主要系公司开发的软包扣式电池收入占扣式电池收入的比例由 2019 年度 8.30%进一步提升至 2020 年度的 28.83%，软包扣式电池产品单位直接材料占单位成本较低，拉低了扣式电池的直接材料成本占比，另外，硬壳扣式电池的单位直接材料占单位成本的比例也下降。硬壳扣式及软包扣式电池单位成本分析详见招股说明书“十二、（四）、3、（2）公司扣式电池产品毛利率变动分析”。

报告期内，扣式电池主营业务成本中直接人工成本占比分别为 46.27%、47.79%和 45.30%，2018 年度、2019 年度扣式电池主营业务成本中直接人工成本占比保持稳定，随着产品工艺成熟度提高，设备自动化投入增加，人均效率的提升抵消了薪酬的增长；2020 年度直接人工占比下降主要原因系自动化水平提升、产品工艺成熟度提高及主要型号的产品集中度提升等因素影响，人均效率提升。

报告期内，扣式电池主营业务成本中制造费用占比分别为 21.43%、26.08%和 33.02%，占比逐年上升的主要原因系公司为提高产品品质，提高自动化水平、增加检测环节而大量购买机器设备以及进行新厂房装修导致折旧摊销费用和电费增加；同时，公司工艺变化导致模、治具等低值易耗品增加；另外，2020 年度硬壳扣式电池制造费用占比上升还受公司加强品质管控增加了品质检测人员，间接人工成本增加影响。

③圆柱电池成本构成

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
直接材料	835.22	35.75%	1,232.43	46.91%	2,165.88	52.14%
直接人工	902.27	38.62%	873.44	33.25%	1,240.06	29.85%

制造费用	599.03	25.64%	521.31	19.84%	747.77	18.00%
合计	2,336.52	100.00%	2,627.18	100.00%	4,153.70	100.00%

报告期内，圆柱电池主营业务成本中直接材料成本占比分别为 52.14%、46.91%和 **35.75%**，2019 年度较 2018 年度下降的主要原因系**钴酸锂的采购价格下跌**；及客户开发新产品，将配套的圆柱电池转为扣式电池（圆柱电池的订单量减少），圆柱电池生产效率较低，导致人工成本及制造费用占比上升，进而导致材料成本占比下降；**2020 年度**较 2019 年度进一步下降的主要原因系公司为客户定制开发出一款无需保护板的圆柱电池，于 2020 年开始批量交货。

报告期内，圆柱电池主营业务成本中直接人工成本占比分别为 29.85%、33.25%和 **38.62%**，2019 年度较 2018 年度上升的主要原因系 2019 年生产人员平均薪酬上涨及订单减少、效率下降；**2020 年度**较 2019 年度上升的主要原因系**订单量进一步下降**等因素影响，人员效率下降。

报告期内，圆柱电池主营业务成本中直接制造费用占比分别为 18.00%、19.84%和 **25.64%**，2019 年度上升的主要原因系受折旧摊销费用增加及材料成本等综合影响；**2020 年度**进一步上升受**订单量进一步下降及加强品质管控增加了品质检测人员影响**，导致单位产品间接人工成本、折旧与摊销等增加。

④针型电池成本构成

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
直接材料	565.47	62.41%	108.49	58.02%	0.72	20.61%
直接人工	209.19	23.09%	49.34	26.39%	1.24	35.32%
制造费用	131.34	14.50%	29.16	15.59%	1.54	44.07%
合计	906.00	100.00%	186.98	100.00%	3.50	100.00%

报告期内，针型电池产品成本构成波动较大，主要原因系针型电池为公司 2018 年新开发的产品类型，产品的生产工艺及与客户合作模式在不断磨合、优化，产品结构变化较大。

(8) 同行业可比公司相同和相似业务成本结构情况

报告期内，因同行业可比公司年度报告中未具体披露相同和相似业务成本

结构情况，仅披露了整体营业成本结构，现就同行业可比公司营业成本结构与
公司主营业务成本结构对比情况如下表：

公司名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能 (300014)	原材料	-	74.62%	74.34%
	直接人工	-	8.83%	10.79%
	制造费用	-	16.55%	14.86%
	合计	-	100.00%	100.00%
鹏辉能源 (300438)	原材料	-	69.01%	77.37%
	直接人工	-	16.68%	11.75%
	制造费用	-	14.31%	10.87%
	合计	-	100.00%	100.00%
国光电器 (002045)	原材料	-	85.76%	84.18%
	直接人工	-	9.66%	11.05%
	制造费用	-	4.58%	4.76%
	合计	-	100.00%	100.00%
赣锋锂业 (002460)	原材料	-	78.67%	81.91%
	直接人工	-	5.82%	3.34%
	制造费用	-	15.51%	14.75%
	合计	-	100.00%	100.00%
算术平均数	原材料	-	77.02%	79.45%
	直接人工	-	10.25%	9.24%
	制造费用	-	12.74%	11.31%
	合计	-	100.00%	100.00%
紫建电子	原材料	41.02%	43.57%	52.43%
	直接人工	35.51%	36.59%	29.13%
	制造费用	23.47%	19.84%	18.45%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

注：1、同行业可比公司欣旺达（300207）、丰江电池（837375）、兴能高（6558.TW）、瓦尔塔（Varta AG）年度报告中未公开披露其成本结构；2、由于同行业可比公司 2020 年
报尚未对外披露，因此未能取得其 2020 年报数据。

报告期内，公司主营业务成本构成与同行业可比公司的营业成本构成存在
差异，主要体现在公司成本构成中的原材料占比较低，直接人工和制造费用的
占比较高，主要系产品及产品应用领域、生产工艺、产品结构等方面存在差异。
具体分析如下：

报告期内，公司主营业务成本构成与同行业可比公司亿纬锂能、鹏辉能源
营业成本构成存在差异，主要系：①产品及产品应用领域存在差异，公司专精

于 1,000mAh 以下的小型消费类可充电电池,产品主要以蓝牙耳机、可穿戴设备、智能音箱等为代表的新兴消费类电子产品为应用领域;亿纬锂能产品为消费电池和动力电池,应用于消费与工业领域、新能源汽车、储能等领域;鹏辉能源产品为锂离子电池、一次电池(锂铁电池、锂锰电池等)、镍氢电池,应用于消费数码、电动玩具、新能源汽车、储能等领域;亿纬锂能和鹏辉能源的产品种类覆盖面更广,包括了单只容量更大的电池,单只电池的材料耗用更多,故原材料占比会更高;②公司与同行业可比公司的生产工艺存在差异,公司硬壳扣式电池极片采用叠片工艺,而同行业可比公司电池极片主要采用卷绕工艺,卷绕工艺的自动化程度更高,耗用人工较少,故公司的直接人工占比高于同行业可比公司的直接人工占比。

公司与同行业可比公司国光电器、赣锋锂业的成本构成存在差异,其主要原因系同行业可比公司国光电器和赣锋锂业的主要产品中存在较大比例的非锂电池产品。国光电器的(002045)主要产品包括音箱及扬声器、电池两类,2019年度上述两类产品占比分别为 88.96%、5.62%,赣锋锂业产品包括锂金属系列产品、锂电池系列产品,2019年度上述两类系列产品占比分别为 77.89%、11.29%,国光电器(002045)、赣锋锂业(002460)电池产品收入占比较低。两家公司的音箱及扬声器、锂金属系列产品因其产品本身的特点,其成本结构中原材料占比会更高。”

【问题(2)】补充披露各类产品是否存在共用生产线的情形,成本的归集是否准确、完整,成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配是否准确;

发行人已于招股说明书“第八节、十二、(二)、2、营业成本分析”中补充披露如下:“

(4) 公司成本核算

①各类产品共用生产线情况

公司各类产品形态不一,大部分工序使用专门定制化的生产设备,但也有部分工序可以采用通用设备,存在共用生产线的情况,主要集中在前段制作极片工序(包括涂布、辊压、分条工序)和后段的化成分容工序。

②公司成本归集与分配

产品属于定制化的非标产品，根据订单情况组织安排生产，公司成本核算采用生产订单进行归集并结合订单状态进行核算。

材料费核算：A、设置“半成品、成品生产成本-直接材料”科目，存货的计价方式采用月末加权平均法；B、归集：根据 ERP 系统中生产领退料单据进行汇总统计，领料的金额 ERP 系统自动计算赋予；C、材料费用分配：按照定额成本计算完工产品材料成本和在产品材料成本，首先计算定额成本分配率（定额成本分配率=完工产品定额成本/总定额成本*100%）；其次计算完工产品材料成本（完工产品材料成本=（期初在产品材料成本+本期实际投入材料成本）*定额成本分配率）；最后月末在产品材料成本=期初在产品材料成本+本期实际投入材料成本-本期完工产品材料成本）。

人工费核算：A、设置“半成品、成品生产成本-直接人工”科目；B、归集：根据生产订单计件、计时日报表归集直接人工费用；C、分配：按照定额人工工资比例进行计算（定额人工分配率=完工产品数量*单位定额人工费用/总定额人工费用*100%，完工产品人工费用=定额人工分配率*（期初在产品人工费用+本期实际投入人工费用）；月末在产品人工费用=期初在产品人工费用+本期实际投入人工费用-本期完工产品人工费用）。

制造费用核算：A、设立制造费用会计科目，用于核算本期发生的制造费用；B、归集：按制造费用明细科目归集，然后再按生产订单人工工资比例分配制造费用；C、分配：按照定额人工工资比例进行分配（定额人工分配率=完工产品定额人工费用/总定额人工费用*100%；完工产品制造费用=定额人工分配率*（期初在产品制造费用+本期实际投入的制造费用）；月末在产品制造费用=期初在产品制造费用+本期实际投入制造费用-本期完工产品制造费用）。

本期完工产品的成本全部由生产成本科目转到相应的存货科目，生产完工后，由相关部门审核确认无误后办理入库手续，财务人员审核后入账。相关产品确认收入后，同时结转对应产成品销售成本。

综上，报告期内，公司成本的归集准确、完整，成本在各期间之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确，符合《企业会计准则》的规定。

【问题（3）】结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况，补充披露公司营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、2、营业成本分析”中补充披露如下：“

（3）公司各产品单位成本和销量变动对主营业务成本的影响

①报告期内，公司各类产品销售数量变动情况：

数量单位：万只

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售数量	变动率	销售数量	变动率	销售数量
方形电池	5,864.72	51.07%	3,882.14	100.01%	1,941.01
扣式电池	2,469.76	75.73%	1,405.40	284.97%	365.07
圆柱电池	697.62	-10.16%	776.50	-49.20%	1,528.47
针型电池	72.28	352.06%	15.99	5800.18%	0.27
合计	9,104.39	49.74%	6,080.03	58.55%	3,834.81

报告期内，随着新兴消费电子产品持续放量，作为相关电子产品的电池供应商，公司方形电池、扣式电池、针型电池销售数量也持续增加；公司圆柱电池销售数量因客户产品设计方案变动而波动，扣式电池具有硬壳包装抗压性强、形态更规则、便于组装、空间利用率更高等优点，更受到客户青睐，2019 年因客户逐步开发新产品，将配套使用圆柱电池的方案转为更多使用扣式电池的方案，导致公司圆柱电池订单减少、圆柱电池产品销量下降。

②报告期内，公司各产品单位成本变动情况：

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单位成本 (元/只)	变动率	单位成本 (元/只)	变动率	单位成本(元/只)
方形电池	4.02	-5.22%	4.24	9.89%	3.86
扣式电池	4.97	-28.60%	6.96	-21.09%	8.82
圆柱电池	3.35	-1.01%	3.38	24.50%	2.72
针型电池	12.53	7.18%	11.69	-9.39%	12.91
合计	4.30	-10.17%	4.78	23.28%	3.88

报告期内，因材料采购成本波动、国民生活水平不断提高薪酬增长、产品结构调整、自动化水平提升及工艺更新等因素影响，公司产品成本存在一定波动性。公司主要产品单位成本变动情况详见“第八节、十二、（四）、3、公司

主要产品毛利率变动分析”。

③公司各产品单位成本和销量变动对主营业务成本的影响

单位：万只、元/只、万元

产品类别	2020 年度与 2019 年度比较				
	销量变动	单位成本变动	销量变动影响	单位成本变动影响	主营业务成本变动
方形电池	1,982.59	-0.22	8,413.53	-1,298.87	7,114.66
扣式电池	1,064.36	-1.99	7,408.77	-4,916.36	2,492.42
圆柱电池	-78.88	-0.03	-266.88	-23.78	-290.66
针型电池	56.29	0.84	658.29	60.73	719.02
合计	3,024.36	-0.49	16,213.70	-6,178.28	10,035.43
产品类别	2019 年度与 2018 年度比较				
	销量变动	单位成本变动	销量变动影响	单位成本变动影响	主营业务成本变动
方形电池	1,941.13	0.38	7,496.51	1,482.11	8,978.62
扣式电池	1,040.34	-1.86	9,176.99	-2,614.59	6,562.40
圆柱电池	-751.96	0.67	-2,043.51	516.98	-1,526.53
针型电池	15.72	-1.21	202.87	-19.38	183.48
合计	2,245.22	0.90	14,832.86	-634.88	14,197.98

注：主营业务成本变动为本年度较上年度的变动；各产品单位成本变动对主营业务成本的影响数=各产品本年度较上年单位成本增长额与各产品本年度销售数量的乘积；各产品销量变动对主营业务成本的影响数=各产品本年度较上年销量增长额与各产品上年单位成本的乘积。

根据上表可知，2020 年度公司方形电池、圆柱电池、针型电池产品成本变动主要受销量变动影响，扣式电池成本变动主要受销量变动、单位成本变动综合影响；2019 年度公司各类产品成本变动主要受销量变动影响。”

报告期内，公司营业收入与营业的匹配情况详见“问题 17. 关于毛利率/【问题（4）】补充披露公司营业收入变动幅度与营业成本变动幅度不一致的原因及合理性”的相关回复。

【问题（4）】补充披露各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、2、营业成本分析”中补

充披露如下：“

(5) 主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

报告期内，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况如下表：

材料名称	会计期间	采购数量(万) ①	生产领用数量(万) ②	对应产 品	产量(万 只)③	单位耗用 ②/③
保护板 (个)	2020 年度	5,488.26	5,422.50	方形、 扣式、 圆柱、 针形	5,545.02	0.98
	2019 年度	4,979.77	4,733.28		4,596.59	1.03
	2018 年度	3,765.07	3,602.82		3,552.07	1.01
正极活性 材料(含钴 酸锂、三元 锂、锰酸 锂) (KG)	2020 年度	24.38	22.04	方形、 扣式、 圆柱、 针形	9,996.82	0.002205
	2019 年度	15.81	14.12		6,055.62	0.002332
	2018 年度	9.32	9.71		4,092.72	0.002373
极耳 (个)	2020 年度	22,783.40	21,781.33	方形、 软包扣 式、 圆柱、 针形	8,715.95	2.50
	2019 年度	13,568.81	13,025.35		4,859.62	2.68
	2018 年度	8,668.62	8,818.38		3,612.36	2.44
铝塑膜 (cm ²)	2020 年度	506,129.59	507,771.00	方形、 软包扣 式、 圆柱	8,656.19	58.66
	2019 年度	262,895.00	255,701.84		4,829.38	52.95
	2018 年度	186,731.00	166,029.20		3,612.08	45.96
负极活性 材料 (KG)	2020 年度	13.39	11.12	方形、 扣式、 圆柱、 针形	9,996.82	0.001112
	2019 年度	8.41	7.33		6,055.62	0.001210
	2018 年度	4.56	4.61		4,092.72	0.001126
五金盖板 (个)	2020 年度	3,877.48	3,719.64	硬壳扣 式	1,280.88	2.90
	2019 年度	4,963.83	4,478.60		1,195.99	3.74
	2018 年度	2,529.18	2,344.59		480.36	4.88

注：公司产品生产主要分成两阶段，电芯生产阶段和产成品生产（PACK）阶段，正极活性材料（含钴酸锂、三元锂、锰酸锂）、极耳、铝塑膜、负极活性材料、五金盖板为电芯生产阶段材料，保护板为产成品生产（PACK）阶段材料。

①保护板与产品产量的匹配关系

锂电池保护板可以对锂离子电池进行充放电保护，其作用为防止电池的过充电、过放电等，保护并延长电池使用寿命。产品中通常 1 只电池使用 1 个保护板，但部分产品因客户将相关功能优化电路保护功能至耳机或充电盒的 PCB 板，相应电池设计方案中无保护板，因此将保护板的领用数量与使用保护板的电池产

品产量进行匹配。

报告期内，公司单位产品所耗用的保护板分别为 1.01 个/只、1.03 个/只和 0.98 个/只。随着生产人员熟练程度的提高，保护板的损耗率逐渐降低，保护板的单位耗用数呈下降趋势。

②正极活性材料（含钴酸锂、三元锂、锰酸锂）与产品产量的匹配关系

公司原材料中正极活性材料包括钴酸锂、三元锂、锰酸锂。电池容量越大，所耗用的钴酸锂、三元锂或锰酸锂就越多，钴酸锂、三元锂、锰酸锂存在替代关系，但各期使用占比情况不一，因此将钴酸锂、三元锂、锰酸锂的合计领用数与全部产品产量进行匹配。报告期内，公司的正极活性材料主要为钴酸锂，三元锂、锰酸锂的占比逐渐减少。

报告期内，公司单位产品所耗用的正极活性材料（含钴酸锂、三元锂、锰酸锂）分别为 0.002373kg/只、0.002332kg/只和 0.002205kg/只，整体呈下降趋势。原因分析：随着产品生产成熟度的提升，损耗量下降，报告期内单位正极活性材料耗用量逐渐下降；2019 年降幅较小是由于 2019 年万州新工厂员工作业熟练程度较低、机器设备调试较多，故损耗相对较大；2020 年度随着万州工厂成熟稳定运营，单位产品所耗用的正极活性材料进一步降低。

③极耳与产品产量的匹配关系

极耳分为正极耳和负极耳，通常正极耳为铝极耳，负极耳为镍极耳，极耳的作用为电流的载体，充放电时连接内部叠芯或卷芯，提供电流导通的通道，通常每只电池使用正极极耳、负极极耳各 1 只。公司的硬壳扣式电池工艺不同，采用铜带、铝带进行加工替代极耳，其他电池均采用外购成品极耳，故在计算单位产品所耗用的极耳时扣除了硬壳扣式电池的产量。

报告期内，公司单位产品所耗用的极耳分别为 2.44 个/只、2.68 个/只和 2.50 个/只，单个电池使用的极耳数量有所上升。原因分析：2019 年度耗用极耳偏高，万州开设新工厂，受员工作业熟练程度较低、机器设备调试较多的影响单位极耳损耗较高；2020 年度随着万州工厂的成熟稳定运营，损耗量下降，单位耗用极耳数量较上年有所下降。

④铝塑膜与产品产量的匹配关系

铝塑膜作为电池外壳材料，用于软包电池，将卷芯密封起来，在电池中具

有阻隔能力、耐穿刺能力、电解液稳定性、耐高温性和绝缘性等作用。公司的硬壳扣式电池和针形电池采用的主要是钢壳或铝壳，不需要使用铝塑膜，故在计算单位耗用铝塑膜时扣除了这两类电池的产量。

报告期内，公司单位产品所耗用铝塑膜分别为 45.96 cm²/只、52.95 cm²/只和 58.66 cm²/只，2019 年度、2020 年度较 2018 年度上升幅度较大，主要系公司软包扣式电池产量增加，该类电池的工艺与方形、圆柱的工艺存在差异，在制备外壳时需相对较大的铝塑膜，后期裁剪的部分较多，单只耗用量超过了一般中小型的方形电池。

⑤ 负极活性材料与产品产量的匹配关系

负极活性材料主要是人造石墨材料，电池容量越大所需要的负极活性材料用量越多。公司所有产品生产均需领用负极活性材料，因此将负极活性材料的整体领用与全部产品产量进行匹配。

报告期内，公司单位产品所耗用的负极活性材料分别为 0.001126kg/只、0.001210kg/只和 0.001112kg/只，有一定幅度波动。原因分析：2019 年度耗用负极活性材料较高的主要原因系 2019 年开设新万州工厂，受员工作业熟练程度较低、机器设备调试较多的影响材料损耗较高。

⑥ 五金盖板与产品产量的匹配关系

五金盖板是硬壳扣式电池的外壳材料，用于将卷芯或叠芯密封起来，具有阻隔能力、耐穿刺能力、电解液稳定性和耐高温性等作用，每只电池会使用上、下各 1 个五金盖板。报告期内，只有硬壳扣式电池需要使用，因此将五金盖板的整体领用与硬壳扣式电池的产量进行匹配。

报告期内，公司单位产品所耗用的五金盖板分别为 4.88 个/只、3.74 个/只和 2.90 个/只，单耗总体呈下降趋势。原因分析：2017 年起公司硬壳扣式电池开始量产，前期投入产出率较低，故材料损耗较高，后续随着产品投入产出率的不断提升，单位耗用的五金盖板逐年下降。

【问题（5）】补充披露报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策补充披露直接人工变动原因；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、2、营业成本分析”中补

充披露如下：“

(6) 直接人工变动原因分析

报告期内，公司直接生产人员数量及人均薪酬变动情况如下表：

金额单位：万元，人数单位：人

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接生产人员平均人数	2,993	2,439	1,188
直接生产人员平均人数变动率	22.71%	105.30%	50.57%
直接生产人员人均薪酬	5.17	4.59	4.38
直接生产人员人均薪酬变动率	12.64%	4.79%	24.43%
直接人工金额	15,472.18	11,206.22	5,195.81
直接人工金额变动率	38.07%	115.68%	86.88%

注：直接生产人员平均人数=Σ各月领取薪酬的直接生产人员人数/所属报告期月数，最终值为四舍五入值。

根据上表可知，2019 年直接人工变动主要系直接生产人员人数增加所致；2020 年直接人工金额变动主要系直接生产人员人数增长及直接生产人员人均薪酬增加所致。

报告期内，随着国民经济的不断增长及公司为保障生产能力和生产人员的稳定性，对员工的工资、福利等薪酬进行上调，导致直接生产人员平均薪酬逐年上升。2019 年，公司在重庆市万州区开设了新工厂，广东维都利的人员占比下降，重庆区域的员工占比增加，因此抵消了部分人均薪酬的涨幅；2020 年，公司业务规模进一步扩大，员工效率提升，人均薪酬上涨。”

【问题（6）】补充披露制造费用的具体构成及占比，分析并披露其中波动较大的项目金额变动的原因；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、2、营业成本分析”中补充披露如下：“

(7) 制造费用分析

报告期内，制造费用占主营业务成本比重分别为 18.45%、19.84%和 23.47%，主要包括折旧与摊销、间接人工、低值易耗品及机物料、水电气费等。

报告期内，主营业务成本中制造费用各项目构成占比情况如下表：

金额单位：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
间接人工	2,709.39	6.93%	1,667.43	5.74%	926.77	6.23%
折旧与摊销	2,155.17	5.51%	1,215.58	4.18%	366.48	2.46%
低值易耗品及机物料	1,999.38	5.11%	1,328.33	4.57%	724.60	4.87%
水电气费	1,420.94	3.63%	957.64	3.29%	380.69	2.56%
其他	893.12	2.28%	599.59	2.06%	345.03	2.32%
合计	9,178.01	23.47%	5,768.58	19.84%	2,743.57	18.45%

报告期内，公司主营业务成本中制造费用占比逐年上升，主要系间接人工、折旧与摊销、低值易耗品及机物料消耗和水电气费等波动，具体分析情况如下：

①间接人工

报告期内，间接人工占主营业务成本比重分别为 6.23%、5.74%和 6.93%，2018 年、2019 度间接人工占比整体波动不大；2020 年度较 2019 年度上升主要系公司为加强品质管理，本期增加了较多品质检测人员，间接人工占主营业务成本比重上升。

②折旧与摊销

报告期内，折旧与摊销占主营业务成本比重分别为 2.46%、4.18%和 5.51%，占比持续上升，主要系公司为扩充产能持续购买机器设备，随着设备自动化投入增加，折旧与摊销增加。

③低值易耗品及机物料

报告期内，低值易耗品及机物料占主营业务成本比重分别为 4.87%、4.57%和 5.11%，占比相对稳定。

④水电气费

报告期内，水电气费占主营业务成本比重分别为 2.56%、3.29%和 3.63%，占比持续上升，主要系公司为扩充产能持续购买机器设备，随着设备自动化投入增加，耗电量增加。”

【问题（7）】量化分析报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系。

报告期内，公司主营业务所需的能源以电力为主，电力由公司经营所在地的电力公司统一供应，整体电力供应有充分的保证，完全可以满足公司生产需求。报告期内，公司电费情况如下表所示：

名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额（万元）	1,806.10	1,288.53	610.87
采购量（万度）	3,098.40	2,070.87	916.88
平均电价（元/度）	0.58	0.62	0.67

报告期内，公司电力耗用量与产品产量之间的对应关系：

名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电力耗用量（万度）	3,098.40	2,070.87	916.88
产量（万只）	9,996.82	6,055.62	4,092.72
各期末机器设备原值（万元）	23,111.03	16,702.58	7,147.92
单位产品耗电量（度/只）	0.31	0.34	0.22

报告期内，单位产品耗电量分别为 0.22 度/只、0.34 度/只和 0.31/只，单位产品耗电量呈波动趋势，主要原因系公司为提升产品品质而新增了大量检测设备，同时也持续提升自动化水平，降低人工的依赖程度，因此不断新增机器设备，导致单位产品用电量增加。其中 2019 年较上年增幅较大，是由于当年新增的新型号设备数量较多，进行了大量的运行调试，耗电量较正常生产水平增加较多，2020 年度虽然仍在新增机器设备，进一步提高自动化水平，但设备运用相对更成熟，调试量耗电减少，因此单位产品用电量较 2019 年变动不大。

二、保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、采用询问、观察和检查等方法，对成本会计、制造分厂主要管理人员等进行访谈，了解并记录了生产制造、成本核算的主要业务流程如生产流程、基本/辅助生产成本核算等；通过评价生产与仓储内部控制流程的设计并执行穿行测试以确定生产与仓储得到执行；执行控制测试以确定公司的成本控制活动得到有

效执行；

2、执行实质性分析程序，获取发行人毛利率计算表，比较报告期各期相同类别产品的主营业务成本和毛利率，关注各产品毛利率波动的合理性；比较公司与同行业可比上市公司的毛利率；比较报告各期及以前年度主要产品的单位产品成本变动；

3、每年随机选取部分产成品成本计算表，同时获取报告期各期主营业务成本结转明细清单，核对各产品主营业务成本结转金额是否与产成品出库金额匹配；检查主营业务成本的内容和计算方法以及前后期的一致性；

4、复核主营业务成本明细表的正确性，编制主营业务成本倒轧表，并与相关科目交叉索引；

5、将主营业务成本结转明细清单与当期销售明细清单对比，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和主营业务收入的口径，同时对当期销售及成本结转进行配比；

6、查阅报告期各期采购明细，生产领料单等，并将各主要原材料的采购入库、生产领用与产量进行匹配，关注其合理性；

7、获取生产人员薪资计提表，并查阅与薪酬制度相关的文件，关注生产人员人均薪资变动是否与薪酬制度调整相吻合；

8、获取制造费用明细表，分析制造费用各明细项目占营业成本比重波动情况及其合理性；

9、查阅发行人的电费缴纳发票及用电抄表信息，核查发行人的总用电量情况并与产量进行匹配，判断发行人用电量的合理性；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各类产品的营业成本占比与该类产品收入占比的变化趋势大体保持一致；各类产品成本构成变化主要受原材料价格波动、薪资政策调整、自动化生产设备投入增加、生产工艺变化、员工作业熟练程度等因素影响，与公司实际情况相符，具备合理性；

2、报告期内，发行人成本构成合理；成本的归集准确、完整，成本在各期

间之间的分配、在各业务或产品之间的分配准确，符合《企业会计准则》的相关规定；

3、报告期内，发行人产品销售数量、单位成本变动情况具有合理性，发行人各类产品的营业成本变动与该类产品收入变动的变化趋势大体保持一致；

4、报告期内，发行人主要原材料采购、领用与产量具有配比性；

5、报告期内，发行人直接人工增长主要受直接生产人员数量增长和薪资政策调整的影响；

6、报告期内，发行人制造费用构成的波动主要受间接人工、自动化生产设备投入增加、生产工艺变化等因素的影响；

7、报告期内，公司主营业务所需的能源以电力为主，随着公司自动化水平提高，单位产品耗电量呈持续上升趋势，这与公司实际情况相符，具备合理性；

8、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 16. 关于采购和供应商

报告期内，发行人前五大供应商采购占比分别为 52.19%、63.60%、60.67%、62.31%。发行人供应商集中度较高。

请发行人补充披露：

(1) 主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员是否存在关联关系、与发行人的合作时间、发行人对其采购占其总销售额的比例、报告期各期发行人对各主要供应商采购数量、金额和占比发生变动的原因、是否符合发行人的业务生产经营实际；

(2) 原材料采购是否存在受制于上游供应商的情况，是否存在不能稳定获得原材料供应的风险，是否可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

(3) 发行人主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势是否一致；同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性；

(4) 是否存在主要供应商成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的

情形及合理性，是否存在利益输送的情形。

请保荐人和申报会计师说明核查方法、核查过程，发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题（1）】主要供应商的基本情况，包括名称、成立时间、股权结构、实际经营业务、与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员是否存在关联关系、与发行人的合作时间、发行人对其采购占其总销售额的比例、报告期各期发行人对各主要供应商采购数量、金额和占比发生变动的原因、是否符合发行人的业务生产经营实际；

发行人已在招股书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要原材料采购及主要供应商”之“（四）3、报告期内前五大供应商的基本情况与合作变化情况”补充披露如下：

“（1）杉杉

供应商名称	杉杉（包括杉杉能源、杉杉新能源、上海杉杉科技有限公司、上海杉杉新材料有限公司）
成立时间	(1) 杉杉能源（股票代码：835930）成立于 2003 年 11 月 13 日； (2) 杉杉新能源成立于 2014 年 3 月 11 日； (3) 上海杉杉科技有限公司成立于 1999 年 9 月 7 日； (4) 上海杉杉新材料有限公司成立于 2020 年 6 月 11 日。
股权结构	(1) 杉杉能源：截至 2020 年 6 月 30 日，前十大股东情况为宁波甬湘投资有限公司持股 63.02%、长沙市华杉投资管理有限责任公司持股 13.37%、吉利迈捷投资有限公司持股 7.14%、广州舟融言股权投资管理合伙企业（有限合伙）持股 7.14%、宁波杉杉新能源技术发展有限公司持股 5.62%、李智华持股 1.51%、张炯持股 0.35%、彭文杰持股 0.35%、李旭持股 0.35%、蒋湘康持股 0.35%，其中，杉杉股份（股票代码：600884）间接持有宁波甬湘投资有限公司 98% 的股份； (2) 杉杉新能源：杉杉能源持股 100%； (3) 上海杉杉科技有限公司：宁波杉杉新材料科技有限公司持股 100%，杉杉股份间接持有宁波杉杉新材料科技有限公司 78.42% 的股份；

	(4) 上海杉杉新材料有限公司：上海杉杉锂电材料科技有限公司持股 100%，杉杉股份间接持有上海杉杉锂电材料科技有限公司 78.42%的股份； 以上四家公司受杉杉股份同一控制。		
实际经营业务	(1) 杉杉能源主营业务：钴酸锂、多元正极材料、锰酸锂正极材料等的生产、研发和销售； (2) 杉杉新能源主营业务：锂电池材料的生产、研发和销售； (3) 上海杉杉科技有限公司主营业务：锂电池负极材料的生产、加工及销售； (4) 上海杉杉新材料有限公司主营业务：石墨及碳素制品销售。		
发行人向其采购内容	主要采购钴酸锂、石墨负极，还采购少量锰酸锂、三元正极等		
与发行人的合作时间	2014 年开始合作		
发行人对其采购占其总销售额的比例	约 1%		
报告期	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量（千克）	245,115.00	153,970.00	81,230.00
采购金额（万元）	4,583.61	3,098.58	2,852.60
采购金额占比	23.63%	21.84%	28.62%

杉杉与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员不存在关联关系。报告期内，随着发行人业务规模逐年增长，杉杉作为发行人采购正极活性材料的主要供应商，发行人向其采购数量及金额均呈现上升趋势；由于发行人向杉杉采购的原材料主要为钴酸锂，钴酸锂的市场价格受行情影响波动较大，市场价格在 2018 年 5 月达到近三年峰值后大幅下降，2019 年呈现整体下降、小幅波动趋势，故 2018 年平均价格大幅度高于 2019 年平均价格，因此 2018 年采购金额占比超过 2019 年占比，符合发行人的业务生产经营实际；2020 年钴酸锂价格相较 2019 年无较大波动，且发行人向杉杉采购钴酸锂的比重进一步增加，因此采购金额及占比均上升，关于钴酸锂的价格波动分析请详见本小节“（二）主要原材料平均价格变化情况”。

（2）深圳市星为科技有限公司

供应商名称	深圳市星为科技有限公司
成立时间	2004 年 9 月 14 日
股权结构	刘东星持股 60.40%，骆小蕊持股 39.60%
实际经营业务	锂电池保护板的生产、研发及销售。

发行人向其采购内容	保护板		
与发行人的合作时间	2012 年开始合作		
发行人对其采购占其总销售额的比例	约 30%		
报告期	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量 (万只)	751.54	1,125.74	1,345.20
采购金额 (万元)	538.32	824.66	1,012.06
采购金额占比	2.78%	5.81%	10.15%

深圳市星为科技有限公司与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员不存在关联关系。报告期内，发行人向深圳市星为科技有限公司采购保护板的金额占比呈现逐年下降的趋势，由于保护板系发行人最主要的原材料种类之一，随着发行人工艺水准及产品品质的提高，深圳市星为科技有限公司囿于生产规模有限、技术实力普通，难以符合发行人对产品质量日益增长的高要求，因此合作量逐年减少。

(3) 惠州市盛微电子有限公司

供应商名称	惠州市盛微电子有限公司		
成立时间	2010 年 4 月 6 日		
股权结构	魏民会持股 58%，欧清华持股 42%		
实际经营业务	消费类锂电池保护板、电子烟、储能电池管理系统的生产、研发和销售。		
发行人向其采购内容	主要采购保护板，还采购少量镍片镍带		
与发行人的合作时间	2015 年开始合作		
发行人对其采购占其总销售额的比例	10%-20%		
报告期	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量 (万只)	1,839.31	1,524.85	758.67
采购金额 (万元)	2,742.31	2,445.33	832.07
采购金额占比	14.14%	17.23%	8.35%

惠州市盛微电子有限公司与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员不存在关联关系，其在工艺水平、品质管理、产能保障等方面居于行业前列，符合发行人对产品质量的高要求，因此报告期内发行人向其采购的

数量及金额均呈现上升趋势。发行人日常生产及管理以项目为单位，根据不同定位客户的不同项目匹配相应级别（发行人内部评审）的供应商，发行人 2019 年向惠州市盛微电子有限公司采购数量较 2018 年采购量翻倍系当年匹配项目较多，且匹配的保护板规格型号品质较好、单价较高，因此采购金额大幅提高。2020 年，随着发行人业务规模增长，向惠州市盛微电子有限公司采购数量及金额亦呈现增长趋势。

（4）惠州市华沃科技有限公司

供应商名称	惠州市华沃科技有限公司		
成立时间	2012 年 6 月 28 日		
股权结构	林开成持股 60%，刘丽晴持股 40%		
实际经营业务	正负极极耳的生产、开发和销售。		
发行人向其采购内容	主要采购极耳，还采购少量镍片镍带、铝箔等		
与发行人的合作时间	2014 年开始合作		
发行人对其采购占其总销售额的比例	10%-17%		
报告期	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量（万只）	22,270.47	13,713.48	8,688.18
采购金额（万元）	1,376.69	925.74	557.04
采购金额占比	7.10%	6.52%	5.59%

惠州市华沃科技有限公司与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员不存在关联关系。惠州市华沃科技有限公司作为发行人采购正负极极耳的主要供应商，随着发行人业务规模逐年增长，发行人向其采购数量及金额均呈现上升趋势，由于极耳价格相对稳定，且双方一直合作良好，因此采购金额的占比亦未出现较大波动。

（5）深圳天邦达科技有限公司

供应商名称	深圳天邦达科技有限公司		
成立时间	2007 年 8 月 29 日		
股权结构	孙宝岗持股 38.76%、林锋持股 10.97%、苟凡持股 10.60%、北京国科瑞华战略性新兴产业投资基金（有限合伙）持股 7.96%、李会秋持股 7.31%、广东毅达创新创业投资合伙企业（有限合伙）		

	持股 7.10%、深圳众力达投资合伙企业（有限合伙）持股 5.48%、深圳韬略新能源股权投资基金合伙企业（有限合伙）持股 4.83%、深圳市远致创业投资有限公司持股 3.98%、广西国海玉柴金投创业投资合伙企业（有限合伙）持股 1.42%、杭州国海鑫盛股权投资合伙企业（有限合伙）持股 1.42%、北京国科正道投资中心（有限合伙）持股 0.16%		
实际经营业务	3C 数码电池、汽车动力电池、储能电池管理系统的研发、生产及销售。		
发行人向其采购内容	保护板		
与发行人的合作时间	2011 年开始合作		
发行人对其采购占其总销售额的比例	2%-5%		
报告期	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量（万只）	519.05	579.77	998.10
采购金额（万元）	696.14	739.50	1,085.72
采购金额占比	3.59%	5.21%	10.89%

深圳天邦达科技有限公司与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员不存在关联关系。深圳天邦达科技有限公司系行业内口碑较好的公司，报告期内一直系发行人的前十大供应商，近年来随着发行人业务量增长，对保护板的采购需求也相应提升，其中 2018 年由于匹配项目较多，发行人对深圳天邦达科技有限公司保护板的采购金额及占比大幅提升，后考虑到成本管控因素，发行人对其采购占比呈现下降趋势，但仍稳定在前十大供应商内。

（6）深圳达人高科电子有限公司

供应商名称	深圳达人高科电子有限公司		
成立时间	2011 年 6 月 17 日		
股权结构	蒋忠伟持股 90%、王容持股 10%		
实际经营业务	电池保护板、其他电子产品的生产、研发及销售。		
发行人向其采购内容	保护板		
与发行人的合作时间	2017 年开始合作		
发行人对其采购占其总销售额的比例	约 13%		
报告期	2020 年	2019 年	2018 年
采购数量（万只）	2,184.04	1,732.99	575.95

采购金额（万元）	2,079.98	1,315.76	529.38
采购金额占比	10.72%	9.27%	5.31%

深圳达人高科电子有限公司与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员不存在关联关系。发行人与深圳达人高科电子有限公司于2017年下半年正式合作，合作初期采购金额较小，鉴于深圳达人高科电子有限公司生产规模、研发实力、品质管理、价格等综合实力较高，随着发行人业务量增长及双方合作的深入，发行人对其采购金额及占比均逐步上升。

（7）江西紫宸科技有限公司

供应商名称	江西紫宸科技有限公司		
成立时间	2012年12月21日		
股权结构	上海璞泰来新能源科技股份有限公司（股票代码：603659）持股100%		
实际经营业务	锂离子电池负极材料、新型石墨（碳复合负极材料、硅负极、硅碳石墨体系的复合材料）的技术开发、生产和销售。		
发行人向其采购内容	石墨负极		
与发行人的合作时间	2017年开始合作		
发行人对其采购占其总销售额的比例	约0.2%		
报告期	2020年	2019年	2018年
采购数量（千克）	111,235	75,175	38,275
采购金额（万元）	736.82	534.54	278.25
采购金额占比	3.80%	3.77%	2.79%

江西紫宸科技有限公司与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员不存在关联关系。报告期内，发行人对江西紫宸科技有限公司的采购数量及金额均呈现上升趋势，原因系江西紫宸科技有限公司为国内锂电池负极材料行业的领先企业，随着发行人业务规模增长、品质和客户升级，发行人增加对江西紫宸科技有限公司等高品质石墨负极的采购量，且发行人于2018年至2019年逐渐增加对江西紫宸科技有限公司的采购比重，而2020年对其采购比重亦保持较高水平，因此采购金额占比逐年增加。

综上，发行人主要供应商与发行人、实际控制人、主要股东、董监高及其

他核心人员均不存在关联关系，与各主要供应商报告期内采购金额的变化具有商业合理性，符合发行人的业务生产经营实际。”

【问题（2）】原材料采购是否存在受制于上游供应商的情况，是否存在不能稳定获得原材料供应的风险，是否可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

发行人已在招股书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要原材料采购及主要供应商”之“（一）主要原材料采购情况”补充披露如下：

“发行人主要原材料的市场竞争格局如下：

主要原材料名称	行业竞争格局
保护板	小型锂电池领域，除惠州市蓝微电子有限公司（系德赛电池的全资子公司）规模较大，全球市场占有率第一，其他保护板企业的市场占有率较为分散
钴酸锂	基本形成杉杉股份（股票代码：600884）、厦门厦钨新能源材料股份有限公司、天津巴莫科技有限责任公司、当升科技（股票代码：300073）等龙头企业的相对集中竞争格局
负极活性材料	基本形成贝特瑞（股票代码：835185）、上海杉杉科技有限公司、江西紫宸科技有限公司（系璞泰来的全资子公司）、广东凯金新能源科技股份有限公司等龙头企业的相对集中竞争格局
铝塑膜	基本形成日本昭和电工株式会社、日本 DNP、韩国栗村化学株式会社、新纶科技（股票代码：002341）、上海紫江新材料科技股份有限公司、道明光学（股票代码：002632）等龙头企业的相对集中竞争格局
极耳	产品技术要求不高，生产难度较低，属于较为充分竞争市场
五金盖板	产品技术要求不高，生产难度较低，属于较为充分竞争市场

由上表可知，保护板行业参与厂家较多，发行人因使用的保护板型号众多，要求不一，故合作供应商较多，报告期内，发行人合作过的保护板供应商共 9 家，且交易金额分布较为分散，不存在集中向单一供应商采购保护板的情况。

钴酸锂、负极活性材料和铝塑膜三种原材料均属于几家企业相对集中竞争的格局，未形成寡头垄断，发行人供应商选择的范围有一定空间。报告期内，发行人合作过的钴酸锂供应商共 8 家，只因与杉杉股份合作时间长且集中采购可以降低采购成本，发行人主要采购来自杉杉股份的钴酸锂；发行人合作过的

负极活性材料供应商共 7 家，其中 4 家均系行业知名企业；发行人合作过的铝塑膜供应商共 8 家，其中 5 家系行业知名企业或其国内代理商；因此上述三种原材料的采购不存在受制于上游供应商的情况。另外，此三种原材料为锂电池产业大量使用的主要原材料，市场供应量大，而发行人系小型消费类锂电池生产厂商，对原材料的需求量占比很小，容易获得足够的采购份额需求。

极耳、五金盖板市场属于生产难度较低、较为充分竞争的市场，市场供应充足，发行人可选择供应商范围广，发行人出于通过集中采购降低采购成本考虑，主要集中向 1-2 家供应商进行采购，报告期内，发行人采购极耳主要来自惠州市华沃科技有限公司（报告期内合计占比 98.67%）一家，采购五金盖板主要来自东莞市智汇五金有限公司（合计占比 59.48%）和潍坊裕元电子有限公司（合计占比 33.70%）。由于极耳和五金盖板生产难度低，技术要求不高，市场上有较多可替代的供应商，可以很便捷的更换供应商，因此发行人不存在对上述三家供应商的依赖。

在供应商管理方面，发行人拥有较为完善的供应商筛选、合作、评价、管理机制，由发行人采购部门主导研发部门和品质部门等对候选供应商的综合技术能力、质保水平和过程能力、综合采购成本、交期、响应速度及服务水平进行综合评估，并通过资质审查、订样来料检查、环境质量管理体系评估、现场审核等方式考察后才正式合作。发行人每年对供应商的综合供货绩效进行不少于两次的评审，并根据评审结果对供应商进行分级，动态调整不同级别供应商的采购量，较好地维护了发行人采购体系的稳定性。

综上所述，发行人能够稳定获得原材料供应，不存在受制于上游供应商的情况，不存在不能稳定获得原材料供应的风险，亦不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响。”

【问题（3）】 发行人主要原材料采购单价变动的原因，与市场价格变动趋势是否一致；同类原材料向不同供应商采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性；

发行人已在招股书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要原材料采购

及主要供应商”之“（二）主要原材料平均价格变化情况”中补充披露如下：

“1. 采购单价变动情况

报告期内，主要原材料各期平均采购价格情况如下：

名称	单价	2020 年	2019 年	2018 年
保护板	元/只	1.22	1.09	0.94
钴酸锂	元/千克	196.04	203.45	356.14
极耳	元/只	0.062	0.068	0.064
铝塑膜	元/平方米	23.35	22.53	21.43
负极活性材料	元/千克	66.12	68.63	67.32
五金盖板	元/只	0.13	0.13	0.17

（1）保护板

2019 年和 2020 年的保护板含有部分针型电池配套生产用的专用保护板，该保护板有别于公司通常用于电池内部的保护板，而是耳机整体的保护板。由于这部分针型电池对应耳机的特殊设计，该种型号的针型电池需直接焊接在耳机保护板上，故公司采购配套的耳机保护板用于生产，该类保护板单价较高，拉高了保护板的整体均价，具体情况见下：

项目	2020 年			2019 年		
	采购数量 (万只)	采购金额 (万元)	单价 (元/只)	采购数量 (万只)	采购金额 (万元)	单价 (元/只)
保护板	5,488.26	6,707.51	1.22	4,979.77	5,448.90	1.09
耳机保护板	47.48	499.20	10.51	15.82	128.18	8.10
剔除耳机保护板后保护板情况	5,440.78	6,208.31	1.14	4,963.95	5,320.73	1.07

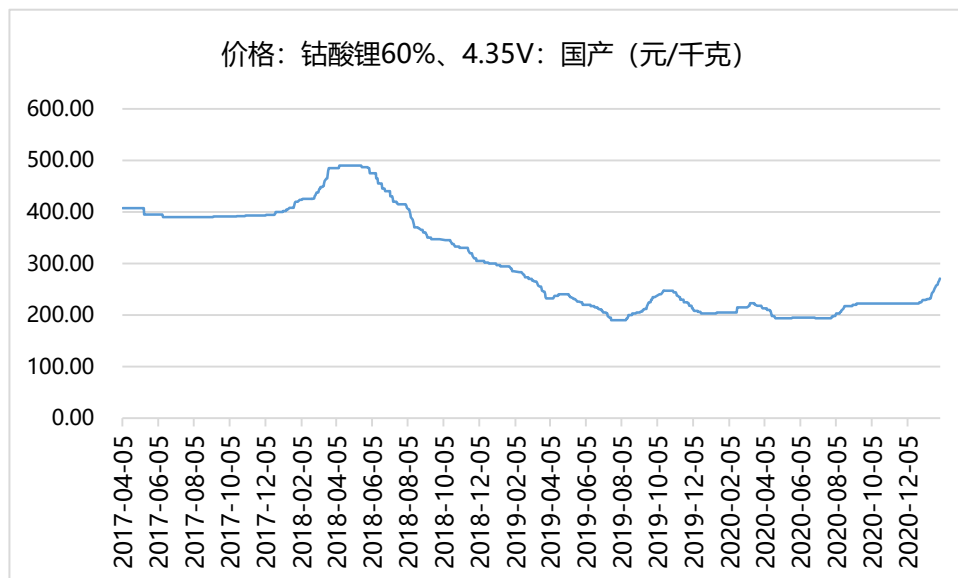
电池保护板系定制化产品，型号众多，成本包含 IC、MOS、电阻、电容、NTC、镍片、PCB 等材料费用及贴片加工费用，由于各保护板使用的以上几种或十几种

材料元件规格、用量、品牌、单价各异，因此电池保护板无行业统一价格参考。剔除耳机保护板后，发行人对保护板的平均采购价格呈现逐年上升的趋势，原因系公司不断提升产品质量和产品性能，对保护板的电性能等配置要求、工艺要求逐步提高，因此平均单价逐步上升。

（2）钴酸锂

受市场整体行情的波动影响，公司报告期各期钴酸锂的采购均价波动较大。

钴酸锂参考市场价格变动趋势图如下所示：

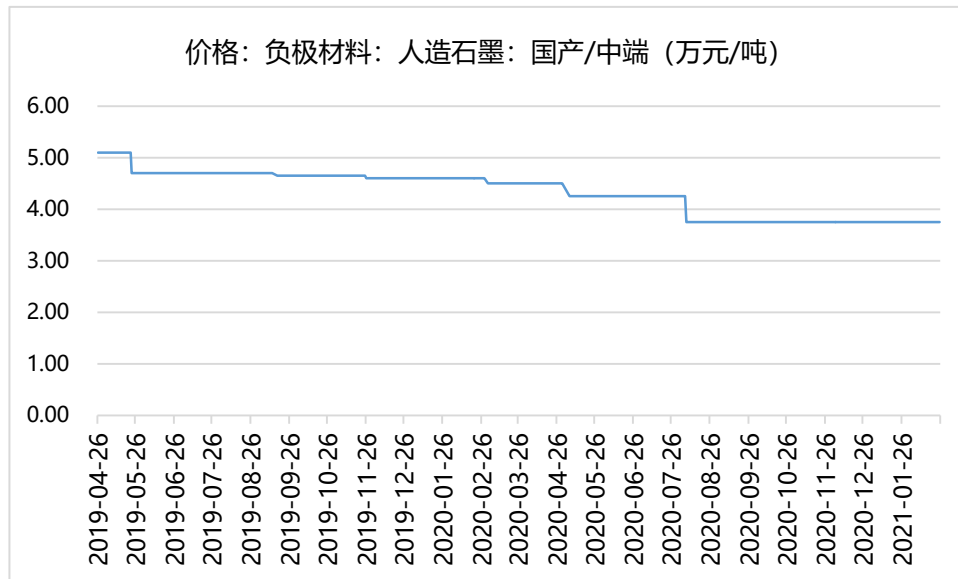


数据来源：Wind。

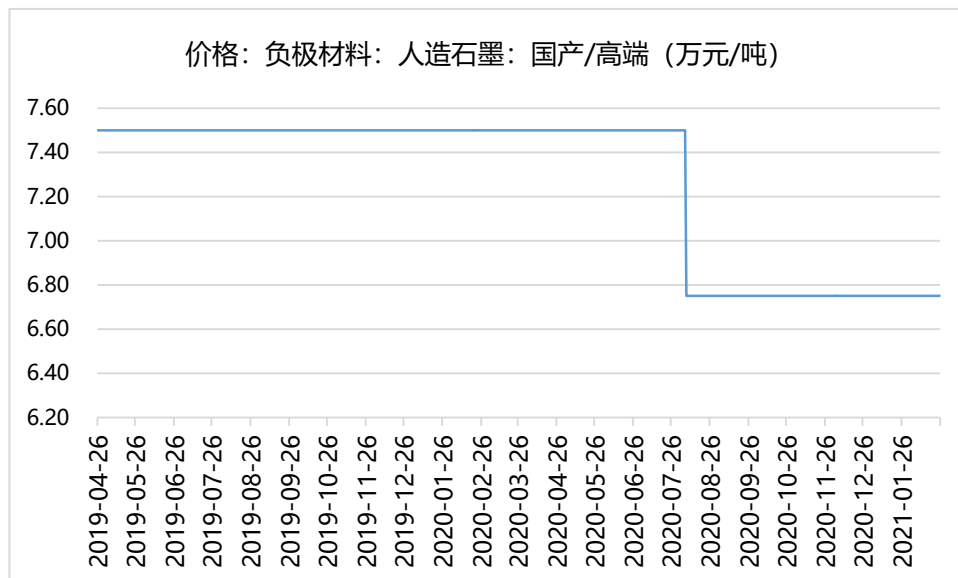
经比对上图与发行人报告期各期钴酸锂平均价格，发行人钴酸锂采购价格的变动符合市场价格变动的趋势。

（3）负极活性材料

发行人采购的负极活性材料主要构成系中高端国产人造石墨，市场价格变动趋势图如下所示：



数据来源：Wind，由于数据来源局限，无 2017 年 1 月至 2019 年 3 月的数据。



数据来源：Wind，由于数据来源局限，无 2017 年 1 月至 2019 年 3 月的数据。

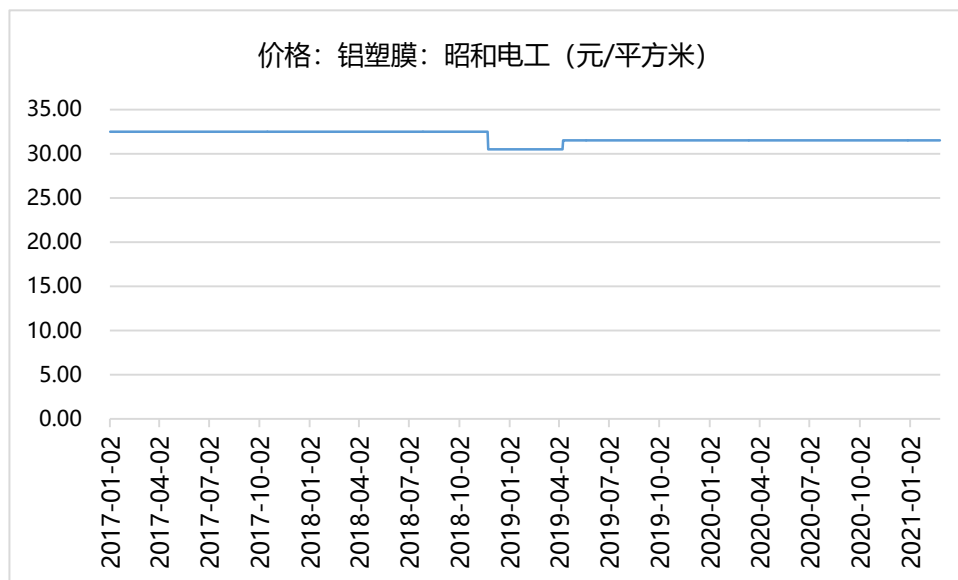
发行人根据不同电池对应的技术参数（包括循环性能、倍率性能、能量密度等）而使用不同性能、不同规格的石墨材料，部分快充类的产品甚至包覆一些软碳、硬碳材料，使得负极活性材料价格与市场上纯人造石墨存在一定差异。发行人 2019 年负极活性材料的平均采购价格升高，主要系发行人根据客户需求对产品品质要求不断提高，石墨材料体系要求及具体型号规格、性能发生一定变化，需要采购性能更好的石墨，因此拉高了公司负极活性材料的平均采购价格；而 2020 年的采购均价较 2019 年下降主要系人造石墨市场价格整体下降。

（4）极耳

由于技术参数（如金属带材质、极耳胶、成品包装形式、厚度、宽度等）不同导致极耳型号各异，极耳无行业统一价格参考。报告期各期，发行人采购极耳的平均价格波动不大，呈现先升后降的态势，原因系 2018 年起供应商应公司要求陆续不断开发新型号极耳，价格略微升高，产品成熟生产后价格逐渐下降。

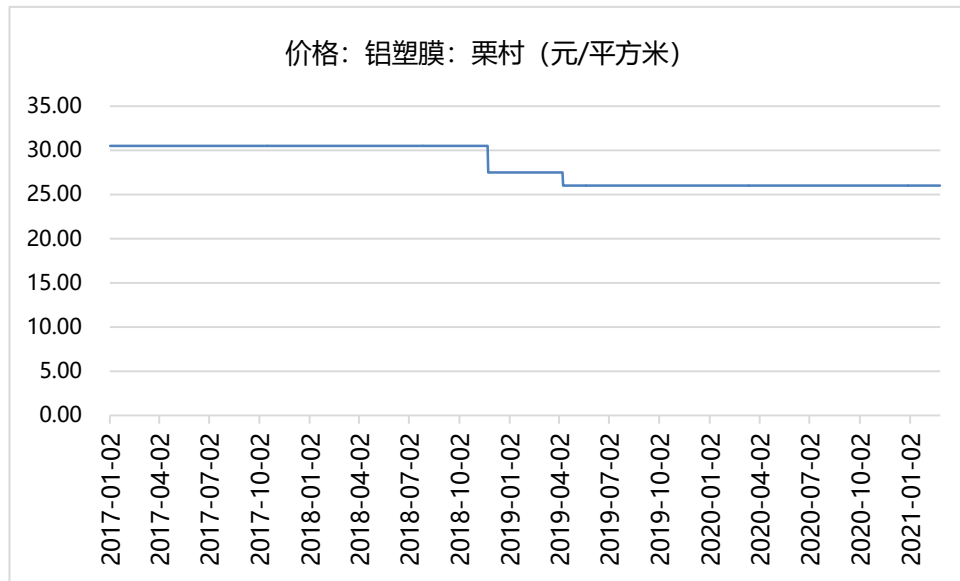
（5）铝塑膜

发行人采购的铝塑膜来源于日本昭和电工株式会社的国内代理商、韩国栗村化学株式会社的国内代理商及国内生产厂商。日本昭和电工株式会社的铝塑膜价格趋势图如下：



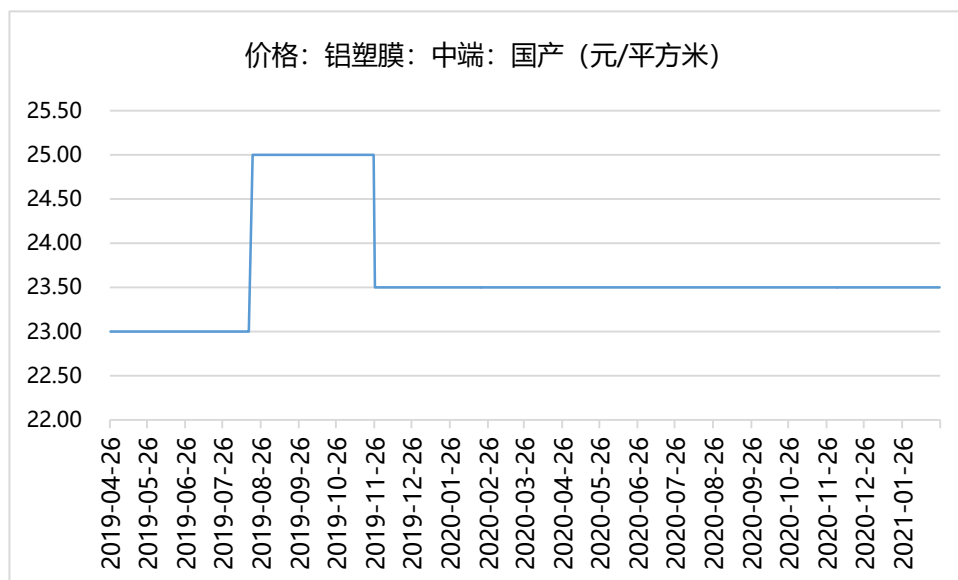
数据来源：Wind

韩国栗村化学株式会社的铝塑膜价格趋势图如下：



数据来源：Wind

国内生产厂商的铝塑膜平均价格图如下：



数据来源：Wind，由于数据来源局限，无 2019 年 4 月 26 日之前的数据。

报告期内，发行人采购铝塑膜的平均价格呈现上升趋势，原因系发行人采购来自日本、韩国等进口铝塑膜的比重逐渐增加，其单价较国产铝塑膜高，拉高了均价，2020 年市场价格下降但发行人采购均价仍较上年增加是由于 2020 年采购价格相对较高的日本铝塑膜比重反超价格相对较低的韩国铝塑膜，因此整体价格拉高。经比对日本昭和电工株式会社铝塑膜、韩国栗村化学株式会社、国产铝塑膜的市场价格趋势，同时考虑到采购比重变化，发行人采购铝塑膜的价格与市场行情保持一致。

(6) 五金盖板

不同技术参数（如金属材质、外观、内阻等）涉及的五金盖板型号各异，无行业统一价格参考。报告期各期，发行人采购五金盖板的平均价格呈现逐渐下降的趋势，原因系发行人报告期内采购数量逐渐增加，规模化采购带来一定价格优惠。

2. 同类原材料向不同供应商采购的单价情况

(1) 保护板

主要供应商	平均采购价格（元/只）		
	2020 年	2019 年	2018 年
惠州市盛微电子有限公司	1.49	1.60	1.10
深圳达人高科电子有限公司	0.95	0.76	0.92
深圳市星为科技有限公司	0.71	0.73	0.75
深圳天邦达科技有限公司	1.34	1.28	1.09

各供应商采购均价的差异主要是因为向各家采购的保护板型号的差异。发行人根据下游客户的需求生产定制化的锂电池，与之配套的保护板规格型号各异，包括适用不同规格、不同品牌、不同用量的材料（如 IC、MOS、电阻等），仅发行人向一家供应商采购的保护板已达上百种规格型号，型号集中度较低。以下列举超过一家供应商供应的、金额前五大主要型号（合计占比 21.53%）的采购价格对比情况：

主要型号①	供应商	平均采购价格（元/只）		
		2020 年	2019 年	2018 年
4080-4.2-C/0.5mm -BM197-LFMA-DE-R oHS	惠州市盛微电子有限公司	-	-	0.97
	深圳达人高科电子有限公司	0.85	0.88	0.87

经对比，2018 年发行人向深圳达人高科电子有限公司的采购价格比惠州市盛微电子有限公司的价格低，系深圳达人高科电子有限公司为维护与发行人的长期合作关系，主动给予发行人该型号产品的大力优惠；两者不存在重大差异。

主要型号②	供应商	平均采购价格（元/只）		
		2020 年	2019 年	2018 年
7575-V4, 厚 0.6, UP29A, ROHS	惠州市盛微电子有限公司	-	0.95	0.97
	深圳达人高科电子有限公司	0.93	0.94	0.96
	深圳天邦达科技有限公司	-	0.94	0.98

经对比，发行人向不同供应商采购该型号保护板的价格差异低于 5%，不存在重大差异。

主要型号③	供应商	平均采购价格（元/只）		
		2020 年	2019 年	2018 年
HFPTC4017T1-Ni , 厚 0.6, S-8261DAU, 8205A	惠州市盛微电子有限公司	1.49	1.57	-
	深圳天邦达科技有限公司	-	1.69	1.69

经对比，发行人向两家供应商采购该型号保护板的价格差异为 7.10%，主要原因系深圳天邦达科技有限公司在行业内具备一定地位，其产品价格一般高于市场平均价格，而向深圳天邦达科技有限公司采购该型号产品系当时基于华为项目的合作，因此发行人接受了对方报价；两者不存在重大差异。

主要型号④	供应商	平均采购价格（元/只）		
		2020 年	2019 年	2018 年
HF4007-6-Ni, 厚 0.4, HF	惠州市盛微电子有限公司	1.58	-	-
	深圳天邦达科技有限公司	1.77	1.82	-

该型号保护板的采购背景系索尼项目的合作，发行人初步选定深圳天邦达科技有限公司作为该项目保护板的供应商，但基于成本管控考虑，欲转换该型号保护板供应商为惠州市盛微电子有限公司，因此于 2020 年 11 月向惠州市盛微电子有限公司仅采购一笔金额为数百元的该型号保护板用于生产样品，但由于索尼项目对供应商更换的验证过程较长，综合时间成本和其他因素考量，发行人不再向惠州市盛微电子有限公司采购该型号保护板，后续索尼项目合作的生产亦主要采购自深圳天邦达科技有限公司。深圳天邦达科技有限公司基于行

业地位、生产规模、管理成本等，其产品价格一般高于市场平均价格，因此两者价格存在一定差异。

主要型号⑤	供应商	平均采购价格（元/只）		
		2020 年	2019 年	2018 年
0407, 厚 0.6, G3J, 8205A, RoHS	惠州市盛微电子有限公司	-	0.78	0.78
	深圳达人高科电子有限公司	0.69	0.71	-
	深圳市星为科技有限公司	-	0.76	0.70
	深圳天邦达科技有限公司	-	0.79	0.77

经对比，2018 年发行人向深圳市星为科技有限公司采购的价格较低，主要原因系该型号保护板重要组成部分 G3J 型号 IC 芯片市场自 2017 年底开始供不应求，其价格于 2018 年初至年中快速增长，而发行人 2018 年采购深圳市星为科技有限公司的保护板数量的 53.96%发生在一季度，因此平均采购价格被拉低；达人高科则基于长期商业合作考虑，给予发行人较大力度优惠；除此之外，该型号其他各期各供应商价格差异不超过 5%；以上均不存在重大差异。

（2）钴酸锂

发行人采购的钴酸锂型号相对集中，金额前五大的钴酸锂型号占比超过钴酸锂总采购额的 99%，金额前五大主要型号中仅有一个型号（金额占比 91.83%）超过一家供应商供应，其采购价格对比情况如下：

主要型号	供应商	平均采购价格（元/千克）		
		2020 年	2019 年	2018 年
LC800D, HF	杉杉	195.41	203.20	355.92
	深圳市奕明科技有限公司	-	205.31	-
	东莞市瑞亚能源科技有限公司	-	203.54	-

经对比，发行人 2019 年向不同供应商采购的该型号钴酸锂平均采购价格差异仅为 1%左右，不存在重大差异。

（3）极耳

发行人向供应商采购的极耳根据厚度、宽度、长度、黑胶或白胶、隐形或盘式、胶高、单边胶宽等各参数的不同，型号规格超过 100 种，且型号集中度较低，金额前五大型号均仅涉及惠州市华沃科技有限公司一家公司。发行人报告期内向惠州市华沃科技有限公司采购的极耳总金额占所有极耳采购额的 98.67%，向其他供应商采购的数量及金额较小，鉴于采购规模的巨大差别，与惠州市华沃科技有限公司不具有可比性。

(4) 铝塑膜

发行人向供应商采购的铝塑膜根据厚度、宽度的不同，涉及型号规格达 35 种，型号相对集中，金额前十大主要型号（合计占比为 97.82%）中仅有两大型号超过一家供应商供应，其采购价格对比情况：

主要型号①	供应商	平均采购价格（元/平方米）		
		2020 年	2019 年	2018 年
厚 0.111mm*宽 200mm(昭和)	深圳市鸿奕博科技有限公司	-	-	23.28
	深圳市昭佑科技有限公司	-	-	24.26

经对比，发行人 2018 年向不同供应商采购的该型号铝塑膜平均采购价格差异不超过 5%，不存在重大差异。

主要型号②	供应商	平均采购价格（元/平方米）		
		2020 年	2019 年	2018 年
厚 0.111mm*宽 30mm*长 300m(昭和)	深圳市鸿奕博科技有限公司	24.42	23.46	23.28
	深圳市昭佑科技有限公司	-	-	23.33

经对比，发行人 2018 年向不同供应商采购的该型号铝塑膜平均采购价格差异不超过 1%，不存在重大差异。

(5) 负极活性材料

由于负极活性材料的供应商市场形成了相对集中竞争格局，发行人倾向于向品质高、合作较好的供应商采购。根据负极活性材料根据倍率性、能量密度

上的不同要求，发行人向供应商采购的型号规格达 22 种，型号相对集中，其中金额前十大主要型号（合计占比为 99.51%）无超过一家供应商供应的型号，其他型号由于采购规模较小亦不具备可比性。

（6）五金盖板

发行人采购的五金盖板规格根据不同电芯型号、尺寸，种类多达 127 种，金额前十大主要型号（合计占比为 68.37%）中仅有一个型号存在两家供应商，而十大型号以外分布较为分散，以下仅列举上述型号的采购价格对比情况：

主要型号	供应商	平均采购价格（元/千克）		
		2020 年	2019 年	2018 年
1454C 上盖-1, HF	东莞市智汇五金有限公司	0.10	0.13	0.22
	云旗精密部件（惠州）有限公司	-	-	0.11

经对比，发行人 2018 年向不同供应商采购的该型号五金盖板平均采购价格差异较大，原因系发行人与东莞市智汇五金有限公司自 2017 年开始合作，合作初期由于合作规模较小而价格较高，另外由于东莞市智汇五金有限公司产品的精密度较高，因此合作前两年价格远高于市场价，而发行人向云旗精密部件（惠州）有限公司的采购价格基本与市场价相符，但随着与东莞市智汇五金有限公司合作的深入及其他发行人供应商的加入，发行人争取到了较为优势的价格。

综上，同类原材料向不同供应商采购的单价均参照市场价、遵循商业惯例、基于双方自愿协商确定，具备商业合理性，不存在不合理的重大差异。

【问题（4）】是否存在主要供应商成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，是否存在利益输送的情形。

发行人已在招股书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要原材料采购及主要供应商”之“（四）1、报告期内与前五大原材料供应商的合作情况”补充披露如下：

“报告期内各期前五大供应商与发行人合作情况基本信息如下：

供应商名称	成立时间	与发行人开始	发行人对其采购占
-------	------	--------	----------

		合作的时间	其总销售额的比例
杉杉	杉杉能源 2003 年 11 月； 杉杉新能源 2014 年 3 月； 上海杉杉科技有限公司 1999 年 9 月； 上海杉杉新材料有限公司 2020 年 6 月	2014 年	约 1%
深圳市星为科技有限公司	2004 年 9 月 14 日	2012 年	约 30%
惠州市盛微电子有限公司	2010 年 4 月 6 日	2015 年	10%-20%
惠州市华沃科技有限公司	2012 年 6 月 28 日	2014 年	10%-17%
深圳天邦达科技有限公司	2007 年 8 月 29 日	2011 年	2%-5%
深圳达人高科电子有限公司	2011 年 6 月 17 日	2017 年	约 13%
江西紫宸科技有限公司	2012 年 12 月 21 日	2017 年	约 0.2%

上述供应商中大部分成立时间较早，成立多年后才与发行人开始合作。其中，惠州市华沃科技有限公司成立两年左右与发行人建立合作，该合作系发行人通过自身严格的供应商筛选机制，基于对惠州市华沃科技有限公司供货质量、单价、服务等各方面的综合评审而确立。2014 年，发行人向惠州市华沃科技有限公司采购原材料的金额为 172.07 万元，随着发行人业务规模扩大及合作关系深入，双方陆续加大合作，具备商业合理性。发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员与惠州市华沃科技有限公司及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系，亦不存在利益输送的情形。”

二、保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

1、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站查询主要供应商基本资料，包括成立时间、股权结构等；

2、实地走访主要供应商，访谈了解其实际经营业务、与发行人开始合作的时间、发行人对其采购占其总销售额的比例情况、与发行人及关联方是否存在关联关系等；

3、获取发行人报告期各期采购明细表，统计分析主要供应商采购类别、采

购数量、采购金额及变动情况；

4、访谈发行人采购部门相关负责人，了解发行人业务发展状况、分析报告期各期发行人对各主要供应商采购金额变动的原因及合理性；

5、通过实地走访供应商及查询关于发行人各主要原材料的行业研究报告、行业上市公司招股说明书，了解主要原材料的市场竞争格局，分析发行人是否能够稳定获得原材料供应；

6、获取发行人供应商管理及采购相关制度，查阅发行人筛选及评审供应商的具体情况；

7、获取发行人报告期各期采购明细表，统计主要原材料采购单价波动情况，分析比较同种原材料向不同供应商采购单价是否存在重大差异；

8、通过 WIND 资讯等公开渠道查询报告期内发行人所采购的主要原材料的市场价格走势，对比其与发行人原材料采购价格波动趋势是否一致；

9、访谈发行人采购部门相关负责人，了解发行人同种原材料向不同供应商采购单价存在差异的原因；

10、实地走访供应商，访谈了解其经营情况、下游客户、与发行人合作历史、是否与发行人存在关联关系等，并结合函证、抽凭等手段核查采购真实性；

11、获取股东、董事、监事、高级管理人员调查表，了解其对外持股、兼职的情况，关注是否与发行人供应商存在关联关系；

12、核查发行人、实际控制人、董监高、关键财务人员等的银行账户，关注是否存在与发行人主要供应商的异常资金流动、是否存在利益输送。

（二）核查意见

1、发行人已披露了主要供应商的基本情况，报告期主要供应商与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高及其他核心人员不存在关联关系，报告期各期发行人对主要供应商采购数量、金额、占比发生变动的原因合理，符合发行人实际的业务发展情况；

2、发行人原材料采购不存在受制于上游供应商的情况，不存在不能稳定获得原材料供应的风险，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

3、发行人主要原材料采购单价公允，与市场价格变动趋势一致，同类原材料向不同供应商采购单价不存在无合理理由的重大差异；

4、不存在主要供应商成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形，不存在利益输送。

5、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 17. 关于毛利率

招股说明书披露，报告期各期，发行人综合毛利率分别为 31.92%、35.90%、30.32%、19.34%。2017 年至 2019 年，发行人营业收入增长率分别为 64.96%、78.67%，营业成本增长率分别为 55.30%、94.24%。

请发行人：

(1) 补充披露可比公司中消费电池业务的毛利率，与发行人毛利率存在差异的原因及合理性；

(2) 结合客户结构、产品结构、市场竞争环境等差异，补充披露扣式电池、圆柱电池毛利率整体高于方形电池的原因及合理性；

(3) 区分各细分产品类别，结合报告期各期市场竞争情况、产品订单执行情况、生产组织情况等，补充披露毛利率波动较大的原因及合理性；

(4) 补充披露公司营业收入变动幅度与营业成本变动幅度不一致的原因及合理性；

(5) 结合发行人产品的技术特点和核心竞争力、供应商和客户的议价能力等，补充披露发行人主营业务毛利率高于行业平均水平的原因及合理性；

(6) 报告期内发行人毛利率总体呈下降趋势，结合主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控等，补充披露发行人毛利率的合理性，发行人产品是否具有市场竞争力，发行人是否存在毛利率下滑的风险。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题（1）】补充披露可比公司中消费电池业务的毛利率，与发行人毛利率存在差异的原因及合理性；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（四）、4、与同行业可比公司毛利率比较”中补充披露如下：“

（2）报告期内，公司与同行业可比公司可比业务毛利率对比情况如下：

公司名称	可比业务	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能(300014)	锂离子电池	-	23.76%	17.64%
鹏辉能源(300438)	二次锂离子电池	-	23.57%	22.04%
国光电器(002045)	电池	-	36.45%	23.84%
欣旺达(300207)	手机数码类电池	-	17.06%	15.35%
赣锋锂业(002460)	锂电池系列产品	-	13.79%	8.33%
丰江电池(837375)	锂离子电池	-	46.05%	44.88%
兴能高(6558.TW)	锂高分子电池芯与电池组	-	23.24%	24.67%
瓦尔塔(Varta AG)	微型电池	德国上市公司，因准则差异其披露的财务数据不能直接得出毛利率，无法进行比较。		
算术平均	-	-	26.27%	22.39%
紫建电子	小型消费类锂电池	37.76%	30.41%	35.74%

注：由于同行业可比公司 2020 年的年报尚未对外披露，因此未能取得其 2020 年的年报数据。

瓦尔塔系德国上市公司，因准则差异其披露的财务数据不能直接得出毛利率，通过 EBITDA 利润率测算对比，具体对比情况如下：

公司名称	可比业务	2019 年度	2018 年度
瓦尔塔	微型电池	31.31%	21.60%
紫建电子	小型消费类锂电池	13.92%	18.62%

注：为保持可比性，此处计算公司的 EBITDA 系扣除了政府补助后的数据；

2018 年度、2019 年度，公司主营业务毛利率分别为 35.74%、30.41%，低于丰江电池，高于亿纬锂能、鹏辉能源、国光电器、欣旺达、赣锋锂业、兴能高，公司 EBITDA 利润率低于瓦尔塔微型电池 EBITDA 利润率，公司与同行业可比公司毛利率差异具体分析如下：

公司名称	可比业务主要产品	可比业务产品应用领域
亿纬锂能 (300014)	消费电池（小型锂电池）、动力电池（方形磷酸铁锂电池、大型软包三元电池和方形三元电池）	小型锂电池主要应用于电子雾化器、可穿戴设备、蓝牙耳机、真无线耳机、电动工具、电动两轮车等；动力电池主要应用于新能源汽车、电动船舶、通讯储能、电力储能等。
鹏辉能源 (300438)	二次锂离子电池	锂离子电池主要应用于消费数码、新能源汽车、轻型动力、储能等领域；
国光电器 (002045)	锂电池产品	电池产品主要应用于无线耳机、移动音响、可穿戴设备、电子烟等产品领域
欣旺达 (300207)	主要产品锂离子电池模组；	主要用于手机、笔记本电脑、可穿戴设备、电动汽车、动力工具、电动自行车、能源互联网及储能等领域
赣锋锂业 (002460)	锂电池系列产品	锂电池主要应用于电动汽车、各种储能设备及各种消费型电子设备，包括手机、平板、笔记本电脑、TWS 耳机、无人机等。
丰江电池 (837375)	锂离子电池	主要应用于新型烟草及电子烟行业、太阳能等储能行业、玩具行业、其他消费电子行业
兴能高 (6558.TW)	锂高分子电池芯与电池组	主要应用于消费类电子产品，包括蓝牙耳机、充电盒、携带型音乐播放器、无线键盘、智能手表、健康手环及医疗器件等
瓦尔塔 (Varta AG)	微型电池	微型电池：医疗、娱乐和工业领域；
紫建电子	小型消费类锂电池	主要应用于蓝牙耳机、可穿戴设备、智能音箱等产品业务领域

①公司毛利率高于同行业可比公司亿纬锂能、鹏辉能源、欣旺达、赣锋锂业可比业务毛利率的主要原因有：

A、产品应用领域差异：亿纬锂能、鹏辉能源、欣旺达、赣锋锂业的产品应用于除消费类电子产品外，还存在应用于动力与储能等领域；同时，上述公司的消费类电子产品电池主要应用在智能手机、笔记本电脑、平板电脑等传统消费类电子产品领域，该等市场趋于成熟，市场增长速度逐渐趋缓，作为配套的电池产品技术较为成熟，毛利率也趋于稳定。而公司的产品主要应用于蓝牙耳机、可穿戴设备等新兴消费类电子产品，下游市场处在快速发展期，产品需求旺盛，相应的电池产品较新，升级换代较快，故而带来了较高的盈利空间。

B、产品生产技术差异：公司专精于 1,000mAh 以下的小型新兴消费类可充电电池，为了满足下游新兴消费类电子产品的小型化需求，需要为单位体积的电池赋予更多的能量，提升能量密度，客户在容量体积、能量密度、产品一致性等方面的要求更苛刻，能够容忍的误差更小，加工难度更高，因此产品附加值更高。

C、小型锂电池细分市场竞争力差异：由于下游新兴消费类电子产品的规格型号繁多，种类不一，需要电池厂商具有定制化设计能力和柔性生产能力，能够迅速响应客户的非同质化需求，公司专注小型锂电池行业多年，积累了大量各类产品的技术和丰富的柔性化生产经验，能够满足客户多元化产品的设计需求和高时效性的产品交付需求，在小型锂电池市场竞争力较强，相比之下，同行业公司精力和资源更多投入在传统消费电池及动力、储能电池领域，在小型锂电池领域的投入度和竞争力相对较低，故而公司产品的毛利率相对较高。

②2018 年公司主营业务毛利率高于国光电器锂电池业务毛利率，主要系公司更早进入小型电池研发、生产，具有先发优势，产品的工艺及技术更成熟，业务规模较国光电器的同类电池业务规模更大，规模化效应较高；2019 年度国光电器锂电池业务规模增长(由 2017 年的 1.37 亿元增长至 2019 年的 2.5 亿元)及工艺技术逐步提升等，其电池业务毛利率提升至与公司毛利率相当水平。

③2018 年度、2019 年度公司主营业务毛利率低于丰江电池毛利率的主要原因系丰江电池产品主要应用于新型烟草及电子烟行业（2019 年收入占比 72.14%），电子烟同属新兴消费电子产品，所用电池也为小型锂电池产品，且烟草行业历来为高毛利的行业，故其上游产业链的毛利率水平也较高。

④2018 年度、2019 年度公司主营业务毛利率高于兴能高毛利率的主要原因系兴能高产品主要为方形电池，与公司方形电池毛利率 26.69%和 23.75%差异较小且变动趋势保持一致。

⑤2018 年度、2019 年度公司调整后 EBITDA 利润率低于同行业可比公司瓦尔塔微型电池 EBITDA 利润率，主要系瓦尔塔公司微型电池产品、产品的应用领域及客户群体与公司存在差异。瓦尔塔微型电池产品主要为扣式电池，而公司的电池产品还包括毛利率偏低的方形电池；瓦尔塔微型电池的主要应用于医疗领域（约占微型电池收入比重 50%）及娱乐和工业领域（约占微型电池收入比重

50%)，公司主要产品主要应用于消费类电子产品；医疗和工业领域对产品可靠性要求更高，价格敏感度较消费类电子行业相对较低，故利润率水平相对较高。此外，瓦尔塔的娱乐领域主要客户苹果公司也属于行业高端品牌客户，相应的产品毛利率也相对较高。”

【问题（2）】结合客户结构、产品结构、市场竞争环境等差异，补充披露扣式电池、圆柱电池毛利率整体高于方形电池的原因及合理性；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（四）、3、公司主要产品毛利率变动分析”中补充披露如下：“

（5）结合客户结构、产品结构、市场竞争环境等差异，分析公司扣式电池、圆柱电池毛利率整体高于方形电池的原因及合理性

①客户结构差异

电池类别	主要客户结构
方形电池	蓝牙耳机品牌商和制造商、智能穿戴设备品牌商和制造商、蓝牙音箱品牌商和制造商、其他电子设备品牌商和制造商等
硬壳、软包扣式电池	蓝牙耳机品牌商和制造商
圆柱电池	蓝牙耳机品牌商和制造商，少量助听器、电子烟品牌商和制造商等

②产品结构差异

项目	方形电池	硬壳扣式电池	软包扣式电池	圆柱电池
产品形态	正方形或长方形形态	纽扣形态		圆柱形态
尺寸	厚度 2.5~11mm，宽度 6.5~100mm，长度 10~100mm	直径在 7~20.0mm 范围内，厚度在 9.0mm 以下		直径在 4.0~20.0mm 范围内
封装形式	铝塑膜	钢壳或铝壳	铝塑膜	铝塑膜
保护板	大部分使用保护板	大部不使用保护板	大部不使用保护板	大部分使用保护板
工艺	卷绕工艺	叠片工艺	卷绕工艺	卷绕工艺
技术门槛	易	难	较难	较难
竞争对手	较多	最少	较少	较少

与同为卷绕工艺、铝塑膜封装的软包扣式和圆柱电池相比，公司方形电池的产品结构较为规则，产品体积较大，卷绕难度相比较低，PACK 段工序的加工

难度也相对容易；与硬壳扣电相比，方形电池外壳采用铝塑膜封装，成本低于钢壳或铝壳成本，采用比叠片工艺更成熟的卷绕工艺，自动化程度较高。

③市场竞争环境

在消费类电子产品领域，消费类电子产品对于电池的要求向着体积小、轻薄化的趋势发展，方形电池凭借其优异的综合性能，在智能手机、平板电脑、等消费类电子产品中广泛使用。从 2000 年开始，国内企业批量生产销售方形电池，技术成熟度高，成本低，竞争激烈，毛利率相对较低，主要通过规模化生产来获取利润。

在 TWS 耳机市场，因受耳机形状的限制，使用扣式电池是主流趋势，其中硬壳扣式电池占据了中高端市场，目前 AirPods Pro、B&O 的 Beoplay E8、三星的 GalaxyBuds 和 Gear IconX、索尼的 WF 系列、华为的 FreeBuds 等中高端 TWS 耳机产品都采用硬壳扣式电池作为耳机电池；相对低价的耳机品牌则倾向于选择产量充足、价格较低的软包扣式电池。硬壳扣式电池的生产难度较高，市场参与者较少，先驱者为瓦尔塔公司，该公司在此领域布局较早，并取得了大量专利技术，形成了一定的专利壁垒，公司的硬壳扣式电池采用叠片式工艺，具有自主发明专利技术，与国内同行相比没有专利侵权风险，具有一定的竞争优势，因此国内外高端客户会考虑选择公司的硬壳扣式电池产品，产品毛利率相对较高。软包扣式电池的生产难度较低，单位成本大幅低于同容量的硬壳扣式电池，因此也能维持较高的毛利率水平。

圆柱电池技术门槛相对较高，工艺难度比方形电池大，公司通过圆柱电池切入蓝牙耳机市场较早，在行业中有一定的优势，部分中高端客户会选用该产品。

综上所述，报告期内，扣式电池、圆柱电池毛利率整体高于方形电池具有合理性。”

【问题（3）】区分各细分产品类别，结合报告期各期市场竞争情况、产品订单执行情况、生产组织情况等，补充披露毛利率波动较大的原因及合理性；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（四）、3、公司主要产品毛利率变动分析”中补充披露如下：“

(6) 区分各细分产品类别, 结合报告期各期市场竞争情况、产品订单执行情况、生产组织情况等, 分析各产品毛利率波动较大的原因及合理性

① 报告期各期市场竞争情况

报告期内, 方形电池由于其生产工艺较为成熟, 毛利率水平相对比较平稳, 2019 年逐步由于将新产能转移至重庆维都利, 新厂的效率处于爬坡阶段, 导致当年方形电池毛利率下降幅度略大。2020 年, 随着新厂效率提升, 方形电池毛利率回升。

在蓝牙耳机方面, 扣式电池相对于圆柱及方形电池, 体积小巧, 耳机内部空间利用率高, 并且方便正负极焊接, 得到众多品牌的采用。目前扣式电池是主流趋势, 其中硬壳扣式电池占据了中高端市场, 相对低价的耳机品牌则倾向于选择产量充足、价格较低的软包扣式电池。公司硬壳扣式电池订单逐年增长, 并于 2019 年推出软包扣式电池, 随着扣式电池工艺逐步成熟, 自动化程度提升等影响, 公司扣式毛利率逐年上升。

2016 年 9 月苹果首次推出无线耳机 AirPods, 各家电声品牌商、互联网品牌商等都纷纷跟进推出不同电池方案的无线耳机, 公司与 anker、酷狗等在使用圆柱电池的合作逐年增加, 2019 年因客户产品结构设计调整, 将配套的圆柱电池逐渐转为扣式电池(圆柱电池的订单量减少), 圆柱电池生产效率降低以及材料损耗增加, 导致 2019 年圆柱电池产品毛利率下降。2020 年圆柱电池的销量和毛利率继续呈现下降趋势。

报告期内, 公司针型电池产品系新开发产品, 产销量较小, 产品结构及客户结构不稳定, 毛利率波动较大。

② 产品订单执行情况

报告期各期, 各产品类别订单执行情况如下表:

金额: 万元

产品类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
方形电池	获取订单金额	46,222.60	24,411.50	11,335.58
	执行订单金额	34,271.74	21,607.32	10,224.74
	未执行订单金额	18,978.93	7,028.07	4,223.88
扣式电池	获取订单金额	32,905.03	18,396.45	6,880.89
	执行订单金额	23,985.68	15,671.00	5,065.85
	未执行订单金额	13,599.07	4,679.72	1,954.27

圆柱电池	获取订单金额	3,715.89	4,233.73	6,597.43
	执行订单金额	3,612.05	4,308.72	7,850.79
	未执行订单金额	634.15	530.31	605.29
针型电池	获取订单金额	193.86	1,005.32	3.96
	执行订单金额	962.91	186.52	3.85
	未执行订单金额	49.85	818.91	0.11
合计	获取订单金额	83,037.39	48,047.00	24,817.86
	执行订单金额	62,832.38	41,773.56	23,145.23
	未执行订单金额	33,262.01	13,057.00	6,783.56

备注：期末未执行订单金额=上期期末未执行订单金额+本期获取订单金额-本期执行订单金额。

根据上表可知，报告期内，方形电池、扣式电池的获取订单金额、执行金额逐年上升；2019年、2020年度圆柱电池获取订单金额逐年下降；针型电池获取的订单金额、执行的金额因客户交期、产品形态要求不一致而存在波动。

③生产组织情况

2018年，方形电池主要由紫建电子、广东维都利生产，2019年新厂重庆维都利万州工厂逐步投产使用，逐步将广东维都利方形电池的订单转移至重庆维都利；2017年-2019年，扣式电池主要由广东维都利生产，2020年主要由广东维都利及重庆维都利生产，自2019年起紫建电子也开始生产部分扣式电池；报告期内，圆柱电池、针型电池主要由紫建电子生产。

2018年、2019年和2020年度，方形电池产能利用率分别为97.18%、84.47%和89.98%，2019年因重庆维都利万州工厂新开工效率不高，产能利用率下降，毛利率下降；2020年方形电池产能利用率上升，方形电池毛利率上升。

2018年、2019年和2020年度，扣式电池产能利用率分别为97.40%、63.04%和73.11%，受下游产业近年来的快速增长影响，公司基于预计到未来行业的增速还会进一步提高，为了抢占市场先机，公司果断采取措施提前布局扩充产能，扣式电池的产量由2018年的480.36万只增长至2020年的2,827.48万只，增长约4.89倍；2019年度、2020年度随着机器设备不断投入，自动化水平、产品工艺成熟度和投入产出率均得到明显提升，导致单位直接人工成本的下降幅度高于单位制造费用的上涨幅度，进行导致扣式电池毛利率的上升。

2018年、2019年和2020年度，圆柱电池产能利用率分别为91.04%、54.37%和52.27%，呈波动趋势，主要受客户订单波动的影响，与圆柱电池毛利率的波

动趋势大体一致。

2018 年、2019 年和 2020 年度，针型电池产能利用率分别为 5.27%、43.45% 和 31.22%，针型电池新开发产品，产销量较小，产品结构及客户结构不稳定，毛利率与产能利用率关联度不大。

综上所述，报告期内，方形电池因生产工艺较为成熟，订单获取、订单执行金额逐年上升，毛利率水平相对比较平稳，其中：2019 年因重庆维都利新厂的效率处于爬坡阶段导致方形电池毛利率下降，2020 年随着新厂效率提升方形电池毛利率回升；扣式电池随着 TWS 降噪功能普及，对能量密度要求的提高以及设计的美观，将成为 TWS 耳机电池的主要配套产品，公司扣式电池订单金额逐年上升，公司自动化水平、工艺成熟度和投入产出率提升明显，扣式电池毛利率逐年上升；2016 年 9 月苹果首次推出无线耳机 AirPods 使用针型电池为配套耳机电池，2019 年推出的 AirPods Pro 使用扣式电池为配套耳机电池，公司客户根据市场变化进行产品结构调整，将蓝牙耳机配套的圆柱电池逐渐转为使用扣式电池，导致公司 2019 年、2020 年圆柱电池获取订单金额下降，产能利用率下降，毛利率也下降；针型电池系新开发产品，产销量较小，产品结构、客户结构、获取订单金额不稳定，毛利率波动较大；各产品毛利率波动较大具有合理性。”

【问题（4）】补充披露公司营业收入变动幅度与营业成本变动幅度不一致的原因及合理性；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（四）、2、主营业务毛利率变动情况”中补充披露如下：“

（2）公司主营业务各产品的收入、成本变动情况

报告期内，公司主营业务各产品的收入、成本变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
1、方形电池					
收入	34,271.74	58.61%	21,607.32	111.32%	10,224.74
成本	23,589.33	43.19%	16,474.67	119.78%	7,496.05

2、扣式电池					
收入	23,985.68	53.06%	15,671.00	209.35%	5,065.85
成本	12,275.12	25.48%	9,782.7	203.78%	3,220.30
3、圆柱电池					
收入	3,612.05	-16.17%	4,308.72	-45.12%	7,850.79
成本	2,336.52	-11.06%	2,627.18	-36.75%	4,153.70
4、针型电池					
收入	962.91	416.24%	186.52	4744.68%	3.85
成本	906.00	384.54%	186.98	5242.29%	3.50
主营业务收入	62,832.38	50.41%	41,773.56	80.48%	23,145.23
主营业务成本	39,106.96	34.52%	29,071.53	95.46%	14,873.55

2019 年度主营业务收入为 41,773.56 万元，较上年度增长 80.48%，主营业务成本为 29,071.53 万元，较上年度增长 95.46%；2020 年度主营业务收入为 62,832.38 万元，较上年度增长 50.41%，主营业务成本为 39,106.96 万元，较上年度增长 34.52%。

2019 年度主营业务收入增长幅度低于主营业务成本增长的幅度，具体分析如下：①2019 年方形电池收入增长幅度低于成本增长幅度，主要系：A、新开设的万州工厂（重庆维都利）生产员工基本为新招聘的，生产效率较其他工厂偏低；B、方形电池保护板采购成本上涨。②2019 年扣式电池收入增长幅度大于营业成本增长幅度，主要系：A、钴酸锂、五金盖板的采购价格下降；B、扣式生产线自动化程度及工艺成熟度进一步提升，人均效率进一步提升。③2019 年圆柱电池营业收入下降幅度高于成本下降幅度，主要系：A、圆柱电池订单减少，生产效率较低及材料损耗增加；B、直接生产人员人均薪酬上涨。

2020 年主营业务收入上升幅度高于主营业务成本上升幅度，具体分析如下：①2020 年方形电池收入上升幅度高于方形电池成本，主要系 2020 年产品单价提高，及部分新方形电池不使用保护板，不使用保护板的收入占比上升，导致方形电池产品成本下降；②2020 年扣式电池收入上升幅度高于扣式电池成本上升幅度，主要系硬壳扣式电池产品单价提高、及扣式电池产品成本因生产效率提升、产品结构变化等因素下降的双重影响。

综上所述，报告期内，公司营业收入变动幅度与营业成本变动幅度不一致，主要系公司方形电池、扣式电池、圆柱电池营业收入增长率与营业成本增长率

不一致所致，具有合理性。”

【问题（5）】结合发行人产品的技术特点和核心竞争力、供应商和客户的议价能力等，补充披露发行人主营业务毛利率高于行业平均水平的原因及合理性；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（四）、4、与同行业可比公司毛利率比较”中补充披露如下：“

（3）结合公司产品的技术特点和核心竞争力、供应商和客户的议价能力，分析公司主营业务毛利率高于行业平均水平的原因及合理性

①产品技术特点

公司主营 1,000mAh 以下的小型消费类锂离子电池，小型电池体积小，形态不规则，加工难度高、总容量小容错率低，未形成标准、成熟的生产工艺流程，具有小批量、定制化，自动化设备需不断研发，产品生产难度较高，产品毛利率相对较高。相比之下用于手机、笔记本的方形电池，或者用于动力电池的 18650 圆柱电芯，体积大，形状规则，外形尺寸规格少，加工难度低，总容量大、容错率更高，相关生产工艺流程已经成熟，产品标准化程度高，自动化设备供应充足，生产过程可以实现较高程度的自动化，产品生产难度较低，产品毛利率相对较低。

②核心竞争力

A、突出的技术专利优势及丰富的技术创新成果

公司早于 2016 年已通过技术攻关成功研发出具有自主知识产权的叠片工艺扣式电池，在技术路径上与德国瓦尔塔公司的卷绕工艺扣式电池具有显著差异，并且具有内阻低、倍率性能好、形状适应性强等优势。下游客户采用公司的扣式电池能够得到专利法的保护，没有侵权风险。同时由于电池电芯工艺只有卷绕和叠片两种，公司在取得叠片工艺的扣式电池专利技术之后，已经和瓦尔塔公司一同对国内后入者形成了一定的专利优势。

同时，公司不断加快知识产权保护体系建设，已取得 83 项专利授权（其中发明专利 5 项），专利涵盖锂电池的安全性能、耐高温性能、锂电池的电化学行为分析、锂电池化成、极片制备等方面，专利技术应用于公司的全产品线（包

括方形电池、扣式电池、圆柱电池、针型电池)。除此之外,公司在审中的发明专利 33 项,技术涵盖全新结构的锂离子电池技术、超高能量密度锂离子电池、锂电池的浆料制备、制袋、涂布等工艺方面的技术创新,还包括锂电池的快充技术、异型电池的制备方法等。

B、“专而精”的差异化竞争策略

小型消费类锂电池的竞争方式、竞争领域与其他消费类锂电池有着显著的差异。为了满足下游智能化产品的小型化需求,需要为单位体积的电池赋予更多的能量,提升能量密度;客户在容量、能量密度、产品一致性等方面的要求更苛刻,能够容忍的误差更小,需要厂商从研发、设计到生产环节具有良好的控制能力。此外,下游智能化产品的规格型号繁多,种类不一,需要小型消费类锂电池厂商具有定制化设计能力和柔性生产能力,能够迅速响应客户的非同质化需求,传统消费类锂电池市场的竞争着眼点与小型消费类锂电池市场差异很大。

公司践行“专而精”的竞争策略,产品主攻 1,000 毫安时以下的小型消费类锂电池,一方面为公司构筑了有效的防御屏障,主要表现为由于专利壁垒及产品的独特性,客户对公司产品具有较高的忠诚度,从而加大了行业中其他参与者和潜在进入者的竞争难度;另一方面,因为长期专注于小型消费类锂电池领域,公司在产品研发与设计、客户需求的及时响应、柔性化生产方面均积累了丰富的经验,形成了公司独特的竞争能力。

C、广泛、优质的客户资源

凭借公司技术创新优势,以及较早的市场布局和良好的品牌口碑,公司产品广泛应用于覆盖了通讯、音频、互联网、智能穿戴等领域客户品牌,已成功进入华为、小米、OPPO、vivo、哈曼(JBL、AKG 等)、B&O、森海塞尔、Jabra、缤特力、索尼、LG、松下、先锋、铁三角、Marshall、3M、Anker、谷歌、Jlab、漫步者、JVC、一加和 1more 等国际一流及知名品牌供应体系。

D、较强的研发、设计、生产一体化能力

对于小型消费类锂离子电池产品来说,电池生产企业的研发、设计、生产一体化能力为下游客户所看重,定制能力和响应速度为企业核心竞争力之一。公司自成立以来就专精于小型消费类锂电池领域,从外发生产进化到自产,从

简单生产进化到自主研发和设计，在这个过程中，公司持续提升研发、设计、生产一体化能力，能够对客户的定制化需求进行快速响应。

E、小批量、定制化的柔性生产制造能力

公司生产具有小批量、多批次、差异化、定制化属性，与标准化产品生产相比，对生产管理能力提出了更高的要求。公司专注于方形电池、扣式电池、圆柱电池、针型电池等小型消费类可充电锂离子电池的生产制造，经过十多年的生产经验积累，与客户的磨合非常充分，已经发展出迅速满足客户定制化需求的柔性化生产能力。

F、高品质保障

公司下游终端客户多为国际一流或知名品牌，对产品质量有着严格要求，因此公司始终高度重视产品质量，坚持实施“全过程、全企业管理、全员参与”的质量管理体系。公司按照相关国家和行业相关标准以及客户要求，已建立了较为完善的质量管理体系以及产品质量追溯体系，另外，公司各个工厂或研究院都具有完整的产品性能测试能力，测试能力完全满足 CQC 认证、CE 认证、UN38.3 认证和 UL 认证等第三方要求，确保产品的高品质性能。

③ 供应商和客户的议价能力

公司上游主要由保护板、钴酸锂、极耳、铝塑膜、负极活性材料、五金盖板等行业构成。保护板行业参与厂家较多，公司因使用的保护板型号众多，要求不一，故合作供应商较多，且交易金额分布较为分散，保护板供应商议价能力较弱；钴酸锂、负极活性材料和铝塑膜三种原材料属于几家企业相对集中竞争的格局，未形成寡头垄断，公司供应商选择的范围有一定空间；极耳、五金盖板市场属于生产难度较低、较为充分竞争的市场，市场供应充足，公司可选择供应商范围广，综上，公司上游各主要原材料领域均有较多企业参与，主要原材料整体上供应充足，公司具有较强的议价能力。

公司的下游客户主要为电声音频、可穿戴设备行业的等品牌商、制造商，其中 TWS 蓝牙耳机行业处于快速增长阶段，除传统声学领域公司之外，通讯行业领域、互联网行业领域的大量公司也进入 TWS 蓝牙耳机行业，参与者众多，总需求旺盛，但除苹果公司之外的各家公司市场占有率较为分散，议价能力相对较低；目前小型锂电池行业内具有较高研发、设计、生产综合能力的企业较

少，公司通过上述核心竞争力已经具备较高的综合服务能力和良好的品牌声誉，具有较强的议价能力。

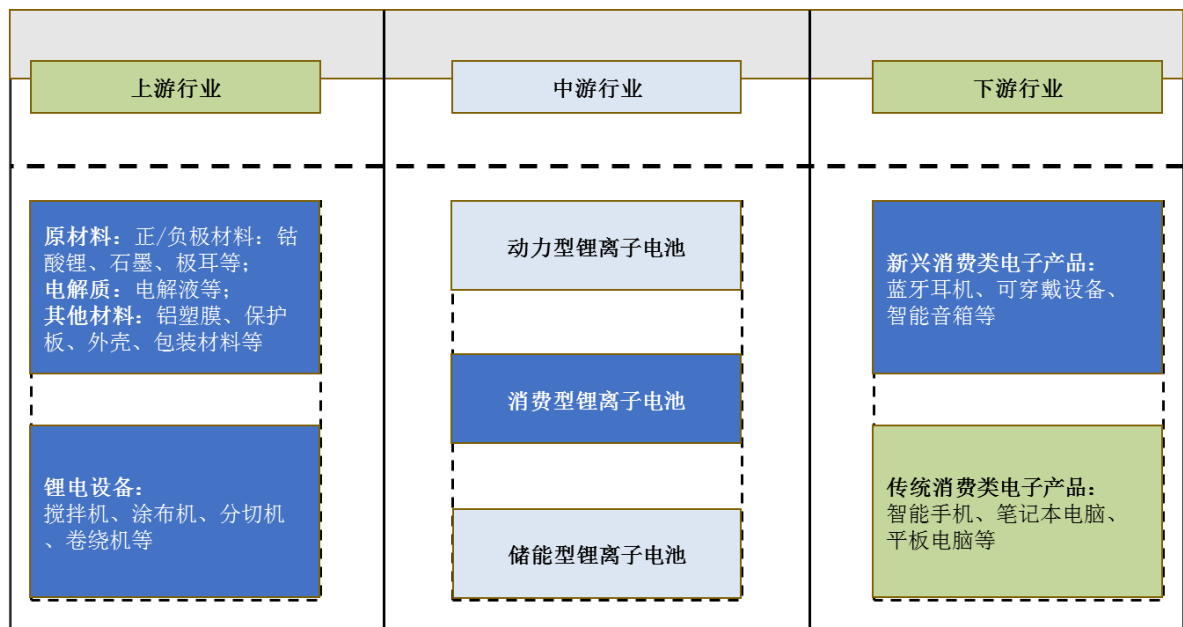
综上所述，公司主营业务毛利率高于行业平均水平具有合理性。”

【问题（6）】报告期内发行人毛利率总体呈下降趋势，结合主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控等，补充披露发行人毛利率的合理性，发行人产品是否具有市场竞争力，发行人是否存在毛利率下滑的风险。

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（四）、3、公司主要产品毛利率变动分析”中补充披露如下：“

（7）结合主要客户在供应链中的地位、对采购成本的管控等，披露发行人毛利率的合理性，发行人产品是否具有市场竞争力，发行人是否存在毛利率下滑的风险

消费类锂离子电池行业上游主要由保护板、钴酸锂、极耳、铝塑膜、负极活性材料、五金盖板等行业构成，下游主要为蓝牙耳机、可穿戴设备、智能音箱等消费类电子产品领域。消费类锂离子电池产业链构成情况如下图所示：



注：其中蓝色部分为发行人主营业务所涉及的领域。

公司下游客户主要为电声音频、可穿戴设备行业的等品牌商、制造商，其中 TWS 蓝牙耳机行业处于快速增长阶段，除传统声学领域公司之外，通讯行业领域、互联网行业领域的大量公司也进入 TWS 蓝牙耳机行业，参与者众多，

总需求旺盛，但除苹果公司之外的各家公司市场占有率较为分散，议价能力相对较低。

报告期内，公司产品定制特性突出，客户需求不同，产品的设计方案、品质要求、工艺复杂度及成熟度均不相同，产品毛利率存在差异；公司会根据市场竞争状况、客户的重要性，在成本预算的基础上动态调整价格，以保持足够的市场竞争力；公司基于市场开拓角度也会承接部分毛利率较低的项目以获得客户订单，拓展业务；另外，公司通过深挖客户需求提供全过程深度交流式服务，紧贴客户加大研发投入，依靠技术实力为客户提升产品和服务价值，提高客户粘性，深耕工艺流程、技术特点，有效控制成本，提高产品毛利率。

综上，公司产品定制特性突出，客户需求、工艺复杂度及成熟度不同，公司根据市场竞争状况、客户重要性、市场开拓角度、产品研发及工艺等情况调整策略，保持产品竞争力，导致报告期内公司产品毛利率存在波动；而下游 TWS 蓝牙耳机行业目前还处于快速增长阶段，参与者众多，总需求旺盛，各家公司市场占有率较为分散，公司毛利率下滑的风险较小。”

二、保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期的营业收入构成明细表及订单明细表及生产组织情况统计表，对主要产品分类情况、收入、成本、毛利、毛利率情况进行了分析复核；

2、对报告期内发行人主要产品的销售价格及单位成本的波动进行分析，结合产品销售数量、定价政策、原材料采购价格以及产品结构等情况分析毛利率变动的原因及合理性；

3、对发行人主要客户、供应商进行访谈和函证，了解业务背景及确认收入和成本的真实性、准确性和完整性；

4、了解发行人各产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，核查成本计算方法、过程及数据的准确性；

5、访谈发行人管理人员，了解发行人各类产品收入、成本、毛利、毛利率

变动原因、与同行业可比公司毛利率的差异原因、公司产品的技术特点、核心竞争力等，并结合业务开展情况对变动原因进行了分析；

6、查询同行业可比公司年报、招股说明书以及其他公开披露的信息，了解同行业可比公司的业务模式、产品类型、产品的应用领域等信息、分析与同行业可比公司相同或类似毛利率差异的原因及其变动趋势，并与发行人产品毛利率进行对比。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，受产品类别、下游应用领域、市场竞争格局等因素影响，发行人主营业务毛利率与同行业可比公司可比产品毛利率存在差异具有合理性。

2、报告期内，受客户结构、产品形态、所使用材料、生产工艺、竞争环境等因素影响，发行人扣式电池、圆柱电池毛利率高于方形电池毛利率具有合理性

3、报告期内，发行人方形电池毛利率逐年下降主要受竞争加剧，2019 年部分产能转至重庆维都利，新厂效率处于爬坡阶段影响；扣式电池毛利率逐年提升主要受扣式电池工艺不断成熟，自动化程序提升、占领中高端市场影响；圆柱电池毛利率波动主要受客户产品结构、订单量的变化影响；针型电池毛利率波动主要受针型电池为新开发产品，产品结构及客户结构不稳定影响，具有合理性。

4、报告期内，因发行人方形电池、扣式电池、圆柱电池营业收入增长率与营业成本增长率不一致影响，发行人营业收入变动幅度与营业成本变动幅度不一致。

5、发行人主营业务毛利率高于行业平均水平主要系公司具有突出的产品技术特点、核心竞争力及较强的议价能力，具有合理性。

6、发行人产品定制化程度高，客户需求、工艺复杂度及成熟度不同，发行人根据市场竞争状况、客户重要性、市场开拓角度、产品研发及工艺等情况调整策略，保持产品竞争力，导致报告期内毛利率存在波动具有合理性；下游行业牌快速增长阶段，参与者众多，总需求旺盛，客户议价能力相对较低，毛利率下降风险较小；

7、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 18. 关于应收账款

招股说明书披露,报告期内发行人应收账款账面价值分别为 3,801.57 万元、6,966.49 万元、12,080.38 万元、11,079.36 万元,2017 年度至 2019 年度,应收账款周转率为 5.76、4.38、4.43。2019 年起发行人使用预期信用损失法对应收账款进行减值测试。

请发行人:

(1) 分析各期应收账款余额变动的合理性,与销售数量、营业收入的整体配比情况,应收账款周转率下降的具体原因,是否存在放宽信用期刺激销售的情形;

(2) 报告期各期应收账款期后回款的具体情况;

(3) 补充披露预期信用损失率的确定依据,按照原坏账准备计提政策模拟计算 2019 年度、2020 年 1-3 月发行人应计提的坏账准备,进一步分析发行人计提政策、实际计提比例与同行业相比是否合理。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】:

一、发行人说明与补充披露

【问题(1)】分析各期应收账款余额变动的合理性,与销售数量、营业收入的整体配比情况,应收账款周转率下降的具体原因,是否存在放宽信用期刺激销售的情形;

发行人分析说明如下:

报告期内,公司应收账款金额及应收账款周转率情况如下表:

单位:万元

项目	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	21,081.41	12,226.79	7,049.14

坏账准备	433.39	146.41	82.65
应收账款账面价值	20,648.03	12,080.38	6,966.49
营业收入	63,861.20	42,142.59	23,587.23
应收账款余额占营业收入比例	33.01%	29.01%	29.89%
应收账款周转率（次）	3.90	4.43	4.38
周转天数（天）	92.25	81.35	82.17

①应收账款余额变动情况分析

报告期各期末，应收账款余额变动与销售数量、营业收入的整体配比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020/12/31 2020 年度	2019/12/31 2019 年度	2018/12/31 2018 年度
应收账款余额	21,081.41	12,226.79	7,049.14
应收账款增长率	72.42%	73.45%	83.41%
销售数量（万只）	9,104.39	6,080.03	3,834.81
销售数量增长率	49.74%	58.55%	30.48%
营业收入	63,861.20	42,142.59	23,587.23
营业收入增长率	51.54%	78.67%	64.96%
第四季度营业收入	21,737.75	13,387.29	6,595.26

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 7,049.14 万元、12,226.79 万元和 21,081.41 万元，占当期营业收入的比例分别为 29.89%、29.01%和 33.01%。应收账款随着营业收入增长而呈增长态势，应收账款增长的趋势与销售数量、营业收入的增长趋势一致；应收账款的增长幅度与营业收入增长幅度大体一致，高于销售数量的增幅，主要受产品均价提升及客户结构变化影响。

报告期各期末，应收账款余额占营业收入比例分别为 29.89%、29.01%和 33.01%，2018 年末、2019 年末占比保持稳定，2020 年末占比较高的主要原因系：A、公司主要客户的信用期在 100 天以内，故公司期末的应收账款余额主要由最近一季度的销售产生，随着公司销售规模扩大，应收账款随之增加，从上表数据可知公司各年末的应收账款余额与各年四季度的营业收入规模大体相当；B、2020 年客户结构有所变动，原有信用期为 60 天-70 天的中小客户的销售占比下降，信用期为 90-100 的大客户销售占比增加，一定程度增加了期末应收账款的

余额；C、2020 年受疫情影响，第一季度受疫情影响收入较低，收入金额同比上年同期下降，其占全年收入比重仅为 11.28%，大幅低于 2018 年和 2019 年的 20.37%与 19.02%，一季度的影响降低了正常情况下全年应有收入的基数，因此也拉高了 2020 年应收账款与营业收入占比。

②应收账款账龄及坏账准备计提分析

.....

③应收账款周转情况

报告期内，公司应收账款周转情况列示如下：

项目	2020 年度/ 2012 年 12 月 31 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日
应收账款周转率（次）	3.90	4.43	4.38
周转天数（天）	92.25	81.35	82.17

报告期各期销售前十名客户信用期如下表：

客户	2020 年度	2019 年度	2018 年度
万魔	票到 90 天	票到 90 天	票到 90 天
歌尔	票到 100 天	票到 100 天	票到 100 天
深圳市乾合毅电子科技有限公司	票到 90 天	票到 90 天	-
佳禾	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
科奈信	月结 105 天	月结 105 天	月结 75 天
漫步者	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
奥声电子	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
奋达（注 1）	票到 60 天	票到 60 天	票到 60 天
TCL 通力电子（惠州）有限公司	票到 60 天	票到 60 天	票到 60 天
朝阳科技	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
豪恩声学（注 2）	票到 90 天	票到 90 天	票到 90 天
声电电子	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天
东莞市库珀电子有限公司	票到 60 天	票到 60 天	票到 60 天
湖南国声声学科技股份有限公司	票到 60 天	票到 60 天	票到 60 天
江西瑞声电子有限公司	月结 90 天	月结 90 天	-
BLUECOM. CO., LTD	款到发货	款到发货	-
美律电子	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天

三诺数字（注3）	月结 70 天	月结 70 天	月结 70 天
天键电声	票到 90 天	票到 90 天	票到 90 天

备注：注1、奋达包括深圳市奋达科技股份有限公司、深圳市奋达智能技术有限公司、深圳市奋达电声技术有限公司；

注2、豪恩声学包括：深圳市豪恩声学股份有限公司、深圳市宸实科技有限公司等；

注3、三诺数字包括：深圳市三诺数字科技有限公司、广西三诺数字科技有限公司等。

公司遵循一贯的信用政策和销售结算方式，报告期内，公司主要客户信用期主要集中在月结 60 至 100 天。报告期内，公司应收账款周转天数分别为 82.17 天、81.35 天和 **92.25 天**，2018 年度、2019 年度应收账款周转天数保持稳定；**2020 年应收账款周转天数较 2019 年增加的主要原因系受两方面因素影响：第一是客户销售占比变动影响，原有信用期为 60 天-70 天的客户（如奋达、东莞市库珀电子有限公司等）的销售占比下降，公司主要客户的信用期以 90-100 天为主；第二是 2020 年受疫情影响，收入的季节波动较大，第一季度受疫情影响收入较低，收入金额同比上年同期下降，其占全年收入比重仅为 11.28%，也大幅低于 2018 年和 2019 年的 20.37%与 19.02%，第二季度开始逐渐恢复，到下半年全面恢复到正常增长水平，但一季度影响降低了正常情况下全年应有收入的基数，从而在一定程度上降低了周转率。**

综上所述，报告期内，公司应收账款周转率保持在较高水平，与公司给予客户的信用期相当；公司与主要客户的结算模式和信用期政策未发生变化，未对应收账款余额产生影响。”

上述楷体加粗内容发行人已于招股说明书“第八节、十四、（一）、2、（3）应收账款”中补充披露。

【问题（2）】报告期各期应收账款期后回款的具体情况；

报告期各期末，发行人应收账款期后回款具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
应收账款余额	21,081.41	12,226.79	7,049.14
截至 2021 年 3 月 12 日回款金额	14,700.87	12,075.10	6,958.45
回款比例	69.73%	98.76%	98.71%

截至 2021 年 3 月 12 日，报告期各期末的应收账款回款比例分别为 98.71%、98.76%和 69.73%，绝大部分客户均已回款，公司对应收账款管理状况良好。

【问题（3）】补充披露预期信用损失率的确定依据，按照原坏账准备计提政策模拟计算 2019 年度、2020 年 1-3 月发行人应计提的坏账准备，进一步分析发行人计提政策、实际计提比例与同行业相比是否合理。

发行人已于招股说明书“第八节、十四、（一）、2、（3）、②应收账款账龄及坏账准备计提分析”中补充披露如下：“

B、预期信用损失率的确定依据

2019 年 1 月 1 日开始，对由收入准则规范的交易形成的应收款项，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。公司预期信用损失率是参照历史信用损失率，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表计算的。

预期信用损失率计算过程如下表：

第一步：确定分类到组合下的应收账款余额及对应账龄

单位：万元

账龄	2017/12/31	2018/12/31	2019/12/31	2020/12/31
1 年以内	3,839.87	7,039.26	12,135.22	20,800.92
1-2 年	3.41	9.89	81.68	61.99
2-3 年	-	-	9.89	15.32
3 年以上	-	-	-	9.89
合计	3,843.28	7,049.14	12,226.79	20,888.12

第二步：计算迁徙率

账龄	2017-2018	2018-2019	2019-2020	3 年平均	备注
1 年以内	0.26%	1.16%	0.51%	0.64%	A
1-2 年	-	100.00%	18.76%	39.59%	B
2-3 年	-	-	100.00%	33.33%	C
3 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	D

第三步：结合公司的账龄划分计算迁徙率，确定违约损失率

账龄	计算公式	历史平均损失率
1 年以内	$A*B*C*D$	0.08%
1-2 年	$B*C*D$	13.20%
2-3 年	$C*D$	33.33%
3 年以上	D	100.00%

第四步：前瞻性调整

账龄	公司			上期采用的 违约损失率
	历史违约损失率	前瞻性估计调整	调整后违约损失率	
0-6 个月	0.08%	0.92%	1.00%	1.00%
6 个月-1 年以内	0.08%	4.92%	5.00%	5.00%
1-2 年	13.20%	6.80%	20.00%	20.00%
2-3 年	33.33%	16.67%	50.00%	50.00%
3 年以上	100.00%	-	100.00 %	100.00 %

第五步：根据历史经验损失计算的预期信用减值损失与公司目前使用的预期信用损失率计算预期信用减值损失对比如下：

单位：万元

账龄	2020 年 12 月 31 日 应收账款余额	历史信用损失经验计算的预期 坏账损失		发行人目前使用的预期损失率 计算的预期坏账损失	
		预期损失率	预期坏账损失	预期损失率	预期坏账损失
0-6 个月	20,747.46	0.08%	16.60	1.00%	207.47
6 个月-1 年以内	53.46	0.08%	0.04	5.00%	2.67
1-2 年	61.99	13.20%	8.18	20.00%	12.4
2-3 年	15.32	33.33%	5.11	50.00%	7.66
3 年以上	9.89	100.00%	9.89	100.00 %	9.89
合计	20,888.12	—	39.82	—	240.09

续：

账龄	2019 年 12 月 31 日 应收账款余额	历史信用损失经验计算的预期 坏账损失		发行人目前使用的预期损失率 计算的预期坏账损失	
		预期损失率	预期坏账损失	预期损失率	预期坏账损失
0-6 个月	12,040.73	0.08%	9.63	1.00%	120.41
6 个月-1	94.50	0.08%	0.08	5.00%	4.72

年以内					
1-2 年	81.68	13.20%	10.78	20.00%	16.34
2-3 年	9.89	33.33%	3.30	50.00%	4.95
3 年以上	-	100.00%	-	100.00 %	-
合计	12,226.79	—	23.79	—	146.42

由上表可知，由于采用历史信用损失经验计算的预期坏账损失金额小于发行人目前使用的预期损失率计算的预期坏账损失，考虑到公司客户质量以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和前后一致性原则，公司进行前瞻性估计调整，公司仍采用原账龄分析法下的计提比例作为预期信用损失率。

C、坏账计提政策与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司（除兴能高、瓦尔塔）的应收账款均按照信用风险特征“账龄组合”、“单项计提”（单项计提含：“单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款”、“单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款”等几种类型）进行坏账准备计提与公司保持一致。

报告期内，公司与同行业可比公司按照账龄组合的应收账款进行坏账准备计提政策的比较，具体情况如下：

项目	6 个月以内	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3 年以上
亿纬锂能（300014）	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%
鹏辉能源（300438）	3.00%		10.00%	20.00%	100.00%
国光电器（002045）	1.00%		25.00%	50.00%	100.00%
欣旺达（300207）	0.00%	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%
赣锋锂业（002460）	0.00%	10.00%	40.00%	80.00%	100.00%
丰江电池（837375）	5.00%		10.00%	30.00%	50%（3-4 年）、 80%（4-5 年）、 100%（5 年以上）
兴能高（6558.TW）	台湾上市公司，因准则差异未公开披露应收账款坏账计提比例				
瓦尔塔（Varta AG）	德国上市公司，因准则差异未公开披露应收账款坏账计提比例				
紫建电子	1.00%	5.00%	20.00%	50.00%	100%

注：因新金融工具准则实施后，未能直接获取应收账款坏账准备计提比例，同行业公司坏账计提比例来源于其公开的最近可查询坏账准备计提比例的年报数据。

根据上表所述，公司坏账计提比例与同行业可比公司相比，处于行业中间水平。

D、实际计提比例与同行业可比公司对比情况

a、坏账准备计提总额

报告期内，公司与同行业可比公司的坏账准备总额实际计提比例情况比较如下：

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
亿纬锂能 (300014)	-	11.30%	9.02%
鹏辉能源 (300438)	-	14.09%	7.89%
国光电器 (002045)	-	2.44%	1.60%
欣旺达 (300207)	-	4.04%	3.08%
赣锋锂业 (002460)	-	6.16%	4.26%
丰江电池 (837375)	-	5.00%	5.12%
兴能高 (6558.TW)	-	0.00%	0.01%
瓦尔塔 (Varta AG)	-	0.32%	1.50%
同行业平均值	-	5.42%	4.06%
紫建电子	2.06%	1.20%	1.17%

注：1、同行业可比公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报；2、由于同行业可比公司 2020 年报尚未对外披露，因此未能取得其 2020 年度数据。

从上表可以看出，报告期内，公司应收账款坏账准备实际计提比例小于同行业可比公司的平均水平，主要系亿纬锂能、鹏辉能源坏账准备计提存在较大金额的“单项计提坏账准备的应收账款”，该部分应收账款的坏账准备计提按照具体情况而有所不同。报告期内，公司单独计提坏账准备的应收账款较少，且已全额计提坏账准备。

b、信用风险组合-账龄组合计提

报告期内，公司与同行业可比公司的坏账准备账龄组合实际计提比例情况比较如下：

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
亿纬锂能 (300014)	-	7.38%	7.47%
鹏辉能源 (300438)	-	4.64%	4.82%
国光电器 (002045)	-	0.02%	0.05%
欣旺达 (300207)	-	0.32%	0.26%
赣锋锂业 (002460)	-	6.21%	4.26%

丰江电池 (837375)	-	5.00%	5.12%
同行业平均值	-	3.93%	3.66%
紫建电子	1.15%	1.20%	1.17%

注：1、兴能高（6558.TW）：台湾上市公司，因准则差异未按照账龄组合计提应收账款坏账准备；瓦尔塔（Varta AG）：德国上市公司，因准则差异未按照账龄组合计提应收账款坏账准备。2、同行业可比公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报；由于同行业可比公司 2020 年的年报尚未对外披露，因此未能取得其 2020 年度数据。

从上表可知，2018 年末、2019 年末，公司按照信用风险特征-账龄组合的应收账款计提比例处于同行业可比公司中间水平，高于国光电器、欣旺达，低于亿纬锂能、鹏辉能源、赣锋锂业和丰江电池，其差异原因主要系公司与同行业可比公司应收账款的账龄分布不同，具体对比情况如下：

项目	2019 年 12 月 31 日			
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
亿纬锂能 (300014)	91.59%	6.17%	1.57%	0.67%
鹏辉能源 (300438)	83.48%	14.61%	1.31%	0.60%
国光电器 (002045)	97.39%	1.33%	0.43%	0.85%
欣旺达 (300207)	98.76%	1.02%	0.03%	0.19%
赣锋锂业 (002460)	90.89%	0.77%	4.50%	3.84%
丰江电池 (837375)	100.00%	-	-	-
同行业平均值	93.69%	3.98%	1.31%	1.03%
紫建电子	99.25%	0.67%	0.08%	-
项目	2018 年 12 月 31 日			
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
亿纬锂能 (300014)	90.92%	8.05%	0.38%	0.65%
鹏辉能源 (300438)	83.25%	15.04%	1.12%	0.59%
国光电器 (002045)	99.99%	0.01%	-	-
欣旺达 (300207)	98.71%	1.01%	0.24%	0.04%
赣锋锂业 (002460)	93.80%	2.19%	3.49%	0.52%
丰江电池 (837375)	97.62%	2.38%	-	-
同行业平均值	94.05%	4.78%	0.87%	0.30%
紫建电子	99.86%	0.14%	-	-

注：兴能高（6558.TW）：台湾上市公司，因准则差异未公开披露应收账款账龄；瓦尔塔（Varta AG）：德国上市公司，因准则差异未公开披露应收账款账龄。

综上所述，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备实际计提比例存在差异主要系各公司根据自身应收账款的具体情况进行单项计提存在差异及各公司

应收账款的账龄分布不同。”

根据历史经验损失计算的预期信用减值损失与公司目前使用的预期信用损失率计算 2020 年 3 月 31 日预期信用减值损失对比如下：

账龄	2020 年 3 月 31 日 应收账款余额	历史信用损失经验计算的预期 坏账损失		发行人目前使用的预期损失率 计算的预期坏账损失	
		预期损失率	预期坏账损失	预期损失率	预期坏账损失
0-6 个月	11,137.34	0.08%	8.91	1.00%	111.37
6 个月-1 年以内	7.53	0.08%	0.01	5.00%	0.38
1-2 年	51.62	13.20%	6.81	20.00%	10.32
2-3 年	9.89	33.33%	3.30	50.00%	4.94
3 年以上	-	100.00%	-	100.00%	0.00
合计	11,206.38	--	19.02	--	127.02

二、保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师执行了以下程序：

- 1、查阅公司主要客户的销售合同，访谈公司高级管理人员，对公司的信用政策及应收账款管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和审计应对；
- 2、通过与同行业上市公司应收款项坏账准备计提政策比较，与同行业上市公司坏账准备计提金额占应收账款比重比较，分析应收账款坏账准备计提是否充分；
- 3、通过分析应收账款的账龄和客户信誉情况，并执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；
- 4、对主要客户进行走访，在走访过程中了解发行人对各个客户实际执行的信用政策；
- 5、取得并核查公司各期末账龄 1 年以上主要应收账款明细，包括对应的主要客户、交易背景、内容、金额及减值计提情况；
- 6、获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照相关政策执行；
- 7、重新计算坏账准备计提金额是否准确；
- 8、查阅同行业上市公司应收账款周转率等数据，分析公司应收账款周转率与同行业的差异原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人应收账款增长与销售数量、营业收入增长整体相匹配；应收账款周转率下降主要受客户结构变化和原信用期较长的客户销售占比提升影响，应收账款周转天数与给予客户的信用期相当且与同业可比公司相比处于中间水平，公司与主要客户的结算模式和信用期政策未发生变化，与公司实际经营情况相符，不存在放宽信用政策刺激销售的情形。

2、报告期各期末，发行人应收账款回款比例较高，对应收账款管理状况良好。

3、发行人与同行业可比公司应收账款坏账准备实际计提比例存在差异主要系各公司根据自身应收账款的具体情况进行单项计提存在差异及各公司应收账款的账龄分布不同，发行人应收账款坏账准备计提政策合理；

4、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 19. 关于存货

报告期内，发行人存货账面价值分别为 3,220.38 万元、6,662.56 万元、8,589.45 万元、11,269.30 万元，呈逐年上升趋势，其中在产品 and 半成品占比较高。

请发行人补充披露：

（1）发出商品对应的客户、产品类别、发出时间，未能确认为收入的原因，期后结转情况，是否存在推迟确认收入的情形；

（2）发行人报告期各期末各存货类别中有订单支持的金额和占比；

（3）2020 年 3 月末存货账面价值较高的原因，发行人产品是否存在滞销风险；

（4）报告期各期发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司的原因及合理性；

(5) 报告期各期末各类存货的库龄分布情况, 是否存在库龄 1 年及以上的存货, 存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】:

一、发行人补充披露

【问题(1)】发出商品对应的客户、产品类别、发出时间, 未能确认为收入的原因, 期后结转情况, 是否存在推迟确认收入的情形;

发行人已于招股说明书“第八节、十四、(一)、2、(7) 存货”中补充披露如下: “

⑥发出商品对应的客户、产品类别、发出时间, 未能确认为收入的原因, 期后结转情况, 是否存在推迟确认收入的情形

A、发出商品对应的客户情况

报告期各期末, 公司发出商品对应的前十名客户情况如下:

单位: 万元

日期	客户名称	账面余额	占比
2020/12/31	安克创新(注1)	657.71	16.54%
	天键电声	505.04	12.70%
	万魔	348.13	8.76%
	歌尔	275.35	6.93%
	朝阳科技	258.14	6.49%
	欣音科技(注2)	238.17	5.99%
	TCL 通力电子(惠州)有限公司	154.71	3.89%
	深圳市安特信技术有限公司	145.06	3.65%
	敦拓电子(注3)	121.73	3.06%
	惠州市福莱思电子工程有限公司	100.18	2.52%
	合计	2,804.22	70.53%
2019/12/31	万魔	219.07	15.79%
	歌尔	205.91	14.85%
	湖南国声声学科技股份有限公司	129.14	9.31%
	科奈信	88.4	6.37%

日期	客户名称	账面余额	占比
	漫步者	84.03	6.06%
	深圳市乾合毅电子科技有限公司	77.48	5.59%
	佳禾	67.34	4.86%
	朝阳科技	58.28	4.20%
	深圳稳泰电声有限公司	44.93	3.24%
	声电电子	39.04	2.81%
	合计	1,013.62	73.08%
2018/12/31	万魔	471.2	22.67%
	歌尔	300.98	14.48%
	佳禾	210.14	10.11%
	奥声电子	114.52	5.51%
	上海墨百（注4）	106.46	5.12%
	科奈信	103.3	4.97%
	中山市格美通用电子有限公司	102.28	4.92%
	瀛通通讯（注5）	80.35	3.87%
	深圳市豪恩声学股份有限公司	60.98	2.93%
	声电电子	56.36	2.71%
	合计	1,606.57	77.29%

备注：注1、安克创新包括安克创新科技股份有限公司、湖南海翼电子商务有限公司、湖南安克电子科技有限公司等；

注2、欣音科技包括深圳市欣音科技有限公司、湖南欣音科技有限责任公司等；

注3、敦拓电子包括深圳市敦拓电子有限公司、深圳市敦拓电子有限公司、宣城市敦和实业有限公司等。

注4、上海墨百包括问问智能信息科技有限公司、上海墨百信息科技有限公司等；

注5、瀛通通讯包括东莞市开来电子有限公司、惠州联韵声学科技有限公司等；

报告期各期末，发出商品余额前十名占比分别为 77.29%、73.08%和 70.53%，分布相对集中，各期末发出商品余额波动主要受客户订单量及订单交期的影响。

B、发出商品对应产品类别及库龄结构

报告期各期末，发出商品对应产品类别及库龄结构如下表所示：

单位：万元

存货类别	2020年12月31日				2019年12月31日				2018年12月31日			
	2个月以内		2个月以上		2个月以内		2个月以上		2个月以内		2个月以上	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
方形电池	2,321.15	99.58%	9.80	0.42%	701.58	95.52%	32.90	4.48%	808.61	83.51%	159.69	16.49%
扣式电池	1,414.15	99.42%	8.30	0.58%	456.53	98.72%	5.93	1.28%	850.14	98.99%	8.65	1.01%

圆柱电池	216.87	97.68%	5.15	2.32%	123.31	99.80%	0.25	0.20%	220.81	99.11%	1.99	0.89%
针形电池	-	-	-	-	61.44	96.74%	2.07	3.26%	0.01	100.00%	-	-
原材料	-	-	0.75	100.00%	2.72	90.37%	0.29	9.63%	28.70	100.00%	-	-
合计	3,952.17	99.40%	24.00	0.60%	1,345.58	97.01%	41.44	2.99%	1,908.27	91.81%	170.33	8.19%

报告期各期末，库龄 2 个月以内的发出商品余额占比分别为 91.81%、97.01% 和 99.40%，占比较高。

C、发出商品期后结转情况

报告期各期末，发出商品期后 2 个月内结转情况如下表：

单位：万元

项目	2020/12/31 2020 年度	2019/12/31 2019 年度	2018/12/31 2018 年度
期末发出商品余额	3,976.17	1,387.02	2,078.60
期后 2 个月内结转金额	3,742.64	1,352.25	1,981.98
占比	94.13%	97.49%	95.35%

注：期后结转金额取自各期期后的前 2 个月；考虑疫情影响，2019 年期后结转金额截至 2020 年 3 月 31 日。

报告期各期期后两个月内（2019 年末为三个月）发出商品结转比例分别为 95.35%、97.49%和 94.13%，结转比例较高。公司各期末发出商品主要对应销售周期内的订单，消耗较快。各期末发出商品未确认收入的主要原因系产品发出后，需经客户对产品数量与质量无异议后确认收入，公司不存在推迟确认收入的情形。

综上，报告期内发出商品余额较高与销售情况相匹配，期后销售情况良好，公司不存在推迟确认收入的情形。”

【问题（2）】发行人报告期各期末各存货类别中有订单支持的金额和占比；

发行人已于招股说明书“第八节、十四、（一）、2、（7）存货”中补充披露如下：“

⑦报告期各期末各存货类别中有订单支持的金额和占比

报告期各期末，各存货类别中有订单支持的金额和占比情况如下表所示：

单位：万元

日期	存货类别	存货余额	有订单支持金额	占比
2020/12/31	原材料	2,213.05	1,925.09	86.99%
	在产品	1,237.32	1,164.32	94.10%
	半成品	3,384.33	3,311.71	97.85%
	库存商品	2,055.65	1,989.76	96.79%
	发出商品	3,976.17	3,976.17	100.00%
	合计	12,866.52	12,367.05	96.12%
2019/12/31	原材料	1,495.94	1,335.85	89.30%
	在产品	2,060.85	1,934.45	93.87%
	半成品	2,210.35	2,123.09	96.05%
	库存商品	1,579.85	1,498.50	94.85%
	发出商品	1,387.02	1,387.02	100.00%
	劳务成本	180.53	180.53	100.00%
	合计	8,914.53	8,459.44	94.89%
2018/12/31	原材料	721.37	594.30	82.38%
	在产品	1,094.28	1,015.26	92.78%
	半成品	1,308.90	1,218.30	93.08%
	库存商品	1,588.26	1,529.06	96.27%
	发出商品	2,078.60	2,078.60	100.00%
	合计	6,791.41	6,435.52	94.76%

公司产品型号繁多，且定制属性较强，且公司为“以销定产”的生产管理模式，报告期各期末各存货类别中有订单支持的占比分别为 94.76%、94.89%和 96.12%，占比较高。

报告期内，公司存在部分常规存货备货，其中：原材料采购主要是按照生产计划部门根据销售部门提供的产品市场需求趋势预测及销售订单的情况，考虑库存并结合生产能力，制定出的采购计划进行，并考虑原材料通用性及安全库存等因素，进行部分备货；半成品为电池电芯，考虑部分产品所用电芯具有一定的通用性，为提高产能利用率，公司会根据销售部门提供的近期产品市场需求趋势预测，进行半成品备货；在产品、库存商品，在综合考虑客户退换货、客户在生产过程中损坏等因素的情况下，会生产少量超出订单数量的产品以备及时满足客户需求。”

【问题（3）】2020 年 3 月末存货账面价值较高的原因，发行人产品是否存在滞销风险；

2020 年 3 月末，公司各类别存货账面余额占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 3 月 31 日	占比	2017-2019 平均占比	增减变动
原材料	1,909.99	16.95%	15.40%	1.55%
在产品	1,897.11	16.83%	18.97%	-2.14%
半成品	3,457.80	30.68%	20.20%	10.48%
库存商品	1,702.26	15.11%	19.64%	-4.53%
发出商品	1,910.74	16.96%	25.10%	-8.14%
劳务成本	391.40	3.47%	0.70%	2.77%

注：1、占比=各类别存货账面余额/存货余额总额；

2、2017-2019 平均占比=前三年同类型存货的平均占比算术平均数；

3、增减变动=2020 年 3 月 31 日占比减 2017-2019 平均占比。

2020 年 3 月末存货账面价值较高，主要受半成品增长的影响。2020 年一季度受新冠肺炎疫情影响，公司及客户整体复工时间、物流均受到影响，故导致半成品数量增多。2020 年 3 月末，半成品金额 3,457.80 万元，大部分为有订单支持的库存，只有少部分为常规产品备货。期后，随着疫情得到良好控制，各地陆续复工复产，生产正常运转，公司半成品被陆续领用，截止 2020 年 9 月 30 日半成品结转占比 89.44%，不存在滞销风险。

发行人已于招股说明书“第八节、十四、（一）、2、（7）、②期末存货变动分析”中补充披露如下：“

F、2020 年末存货账面价值较高的原因

2020 年末，公司各类存货账面余额占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	占比	2018-2019 平均占比	增减变动
原材料	2,151.50	17.53%	13.81%	3.73%
在产品	1,237.32	10.08%	20.21%	-10.13%
半成品	3,198.23	26.06%	21.18%	4.89%
库存商品	1,709.30	13.93%	20.09%	-6.16%

发出商品	3,976.17	32.40%	23.68%	8.73%
劳务成本	-	-	1.05%	-1.05%

2020 年末存货账面价值较高，主要系随着公司业务规模扩大及客户订单增加，为满足客户订单交期及安全储备需要，公司增加原材料及半成品（电芯）等存货的储备，2020 年末存货整体有订单支持的比例为 96.12%，公司产品不存在滞销风险。存货订单支持的具体情况详见“第八节、十四、（一）、2、（7）、⑦报告期各期末各存货类别中有订单支持的金额和占比”。

【问题（4）】报告期各期发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司的原因及合理性；

发行人已于招股说明书“第八节、十四、（一）、2、（7）、④存货跌价准备计提情况”中补充披露如下：“

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

公司名称	2020/12/31	2019/12/31	2018/12/31
亿纬锂能（300014）		9.71%	3.22%
鹏辉能源（300438）	-	4.39%	2.60%
国光电器（002045）	-	9.49%	13.23%
欣旺达（300207）	-	4.01%	3.04%
赣锋锂业（002460）	-	2.70%	1.09%
丰江电池（837375）	-	4.92%	0.00%
兴能高（6558.TW）	-	3.66%	3.73%
瓦尔塔（Varta AG）	-	未公开披露存货跌价准备	
算术平均数	-	5.55%	3.84%
扣除国光电器算术平均数	-	4.90%	2.28%
紫建电子	4.62%	3.65%	1.90%

数据来源：同行业公司公开披露的年度报告

因国光电器主营业务为音响电声类业务及锂电池业务，国光电器音响电声类业务收入占比较高。2018 年末公司与扣除国光电器后同行业可比公司的存货跌价准备计提比例差异不大。2019 年同行业可比公司平均计提比例较高主要原因系 2019 年末亿纬锂能存货跌价准备计提比例较 2018 年末异常高，根据亿纬锂

能 2019 年年度报告中披露的存货分类情况可知, 2019 年末亿纬锂能半成品计提跌价准备金额占期末存货余额的 6.26%, 而 2018 年末为 0.56%, 经查询公开信息, 亿纬锂能未披露 2019 年末大额计提半成品跌价准备的具体原因, 但在比较同行业可比公司数据时应考虑作为异常指标剔除, 2019 年末剔除国光电器、亿纬锂能后同行业可比公司存货跌价准备计提比例的算术平均数为 3.94%, 与公司的存货跌价准备计提比例 3.65% 差异不大。”

【问题（5）】报告期各期末各类存货的库龄分布情况, 是否存在库龄 1 年及以上的存货, 存货跌价准备计提是否充分。

发行人已于招股说明书“第八节、十四、（一）、2、（7）存货”中补充披露如下：“

⑤ 存货的库龄分布情况

A、存货库龄分布情况

报告期各期末, 公司存货的库龄分布情况如下表所示:

单位: 万元

存货类别	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	1 年以内	1-2 年	2 年以上	1 年以内	1-2 年	2 年以上	1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	2,009.65	203.40	-	1,431.24	60.02	4.67	680.97	40.40	-
在产品	1,237.32	-	-	2,060.85	-	-	1,094.28	-	-
半成品	3,000.07	326.14	58.12	1,978.90	178.83	52.62	1,256.28	52.62	-
库存商品	1511.86	395.76	148.03	1,181.96	395.83	2.06	1,586.20	2.06	-
发出商品	3,976.17	-	-	1,387.02	-	-	2,078.60	-	-
劳务成本	-	-	-	180.53	-	-			
合计	11,735.07	925.30	206.15	8,220.50	634.68	59.35	6,696.33	95.08	-

报告期各期末, 公司各类存货主要分布在 1 年以内, 库龄在 1 年以内存货占存货余额比重分别 98.60%、92.21%和 91.21%。库龄 1 年以上的存货主要为原材料、半成品及库存商品。

B、库龄 1 年以上存货计提跌价情况

单位: 万元

存货类别	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	金额	计提跌价	计提比例	金额	计提跌价	计提比例	金额	计提跌价	计提比例
原材料	203.40	48.00	23.60%	64.69	32.44	50.15%	40.40	14.37	35.57%
半成品	384.26	155.32	40.42%	231.45	149.05	64.40%	52.62	16.64	31.62%
库存商品	543.79	316.90	58.28%	397.88	143.58	36.09%	2.06	0.42	20.39%
合计	1,131.45	520.22	45.98%	694.02	325.07	46.84%	95.08	31.43	33.06%

报告期各期末，库龄 1 年以上存货计提跌价准备金额占 1 年以上存货余额比重分别为 33.06%、46.84%和 45.98%，计提跌价准备的存货类别主要为原材料、半成品和库存商品。公司原材料存储于恒温恒湿房，长账龄的原材料的性能保存良好；对于长库龄的半成品和库存商品，电池容量在存储过程中会有一定程度的衰减，通常公司电池设计容量会比客户要求容量高，电池的实际容量高于标称容量，因此长时间存储后电池的容量虽有所下降但仍然具有一定的使用价值。

综上，原材料、半成品和库存商品，其库龄虽然在 1 年以上，但还是有一定的使用价值，公司根据可变现净值与存货余额之间的差异计提了存货跌价准备，截至 2020 年 12 月 31 日，公司 1 年以上的存货计提跌价准备为 45.98%，公司存货跌价准备计提充分。报告期各期末，公司存货跌价准备占存货余额比重与同行业可比公司的平均水平接近。”

二、保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师执行以下程序：

- 1、对公司存货管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试；
- 2、访谈公司仓储、生产等相关人员，了解发行人仓库分布以及使用情况，了解各类存货的存储方式；
- 3、了解公司存货跌价政策，并对公司的存货执行跌价测试，将样本的预计售价与最近的实际售价进行了比较，评价预计售价的合理性。此外，我们通过比较历史同类在产品至完工时仍需发生的成本，对管理层估计的至完工时将要发生成本的合理性进行了评估，以确定是否需要对样本计提存货跌价准备；

- 4、获取了各类存货订单明细清单，关注各类存货订单占比变化情况；
- 5、获取公司各类存货库龄明细表，并关注长库龄存货形成的原因及存货跌价准备计提情况；
- 6、获取同行业可比公司披露的年度报告，对同行业可比公司存货跌价准备进行统计分析，评价管理层对存货跌价准备计提的合理性；
- 7、获取各报告期末发出商品清单，针对期末金额较大的发出商品，我们执行了函证程序并核查其期后结转情况，以验证其真实性和存在性；
- 8、对存货执行双向抽盘程序，检查存货数量、状况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期各期末，发行人的发出商品系已经发出但仍需客户对产品数量与质量无异议的产品；根据发行人发出商品的库龄结构及期后销售结转情况，发行人不存在推迟确认收入的情形；
- 2、发行人已如实披露各期末各存货类别中有订单支持的金额和占比；
- 3、2020 年 3 月末发行人存货账面价值高，主要受新冠肺炎疫情等因素的影响所致，发行人不存在存货滞销风险；
- 4、报告期各期末，因同行业可比公司国光电器音响电声类业务收入占比高及 2019 年亿纬锂能存货跌价计提比例异常，同行业可比公司剔除国光电器、2019 年度剔除亿纬锂能后，发行人存货跌价实际计提比例与同行业可比公司平均水平差异不大；
- 5、报告期各期末，发行人部分原材料、半成品和库存商品库龄虽然在 1 年以上，但仍具有一定的使用价值，发行人根据可变现净值与存货余额之间的差异计提了存货跌价准备，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人 1 年以上的存货计提跌价准备为 45.98%，存货跌价准备计提充分。报告期各期末，发行人存货跌价准备占存货余额比重与同行业可比公司的平均水平接近；
- 6、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 20. 关于产能、产量和产能利用率

报告期内，发行人方形电池产能利用率为 98.32%、97.18%、84.47%、44.85%，扣式电池为 85.54%、97.40%、63.04%、25.30%，圆柱电池为 86.32%、91.04%、54.37%、46.66%。2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-3 月，针型电池产能利用率为 5.27%、43.45%、57.15%。发行人产能利用率总体呈现先升后降的趋势，2019 年度和 2020 年 1-3 月的产能利用率均较低。

请发行人：

(1) 补充披露报告期内产能的计算方法，生产人员数量、机器工时变动与产能、产量是否匹配；

(2) 补充披露发行人与同行业可比公司的人均产值数据，分析其差异原因及合理性；

(3) 补充披露 2019 年度和 2020 年 1-3 月发行人产能利用率大幅下降的原因及合理性，并结合目前产能利用率较低的情形论证开展募投项目的必要性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题（1）】补充披露报告期内产能的计算方法，生产人员数量、机器工时变动与产能、产量是否匹配；

发行人在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、发行人产品的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产能及产能利用率”对相关情形进行了披露，具体如下：“

1、产能及产能利用率

公司所生产的锂离子电池其主要生产工艺环节包括配料、涂布、制片、卷绕/叠片、装篮、烘烤、注液、封口、检测、化成、分容等。其中，方形电池、圆柱电池、针型电池、软包扣式电池采用卷绕工艺，而硬壳扣式电池采用叠片工艺。

公司产品的生产工艺流程涉及的工序较多，然而，其中大部分生产工艺的效率相对而言较高，不会形成积压，会对产能形成制约的工序（瓶颈工序）主要是卷绕（对方形电池、圆柱电池、针型电池、软包扣式电池而言）和叠片（对硬壳扣式电池而言）。

公司采用卷绕/叠片工序作为瓶颈工序，对公司报告期内的产能情况进行了计算，计算方法是：

①按月统计报告期内各月的卷绕机/叠片机数量；

②根据卷绕机/叠片机的小时产能、机器稼动率、员工每日工作时间及每月工作天数等计算出卷绕机/叠片机对应的理论产量，计算公式为：理论产量=卷绕机/叠片机的小时产能*机器稼动率*员工每日工作时间*每月工作天数。计算出理论产量之后，再乘以产品良率，得出实际产能。

公司报告期内各种产品的产能、产量情况如下表所示：

单位：万只

产品名称	指标	2020 年	2019 年	2018 年
方形电池	产能	7,102.91	4,574.25	2,176.69
	实际产量	6,391.10	3,863.68	2,115.25
	产能利用率	89.98%	84.47%	97.18%
圆柱电池	产能	1,374.54	1,322.34	1,644.23
	实际产量	718.48	719.00	1,496.84
	产能利用率	52.27%	54.37%	91.04%
扣式电池	产能	3,867.53	2,288.69	493.18
	实际产量	2,827.48	1,442.69	480.36
	产能利用率	73.11%	63.04%	97.40%
针型电池	产能	191.39	69.60	5.22
	实际产量	59.76	30.24	0.28
	产能利用率	31.22%	43.45%	5.27%
合计	产能	12,536.38	8,254.88	4,319.31
	实际产量	9,996.82	6,055.62	4,092.72

	产能利用率	79.74%	73.36%	94.75%
--	-------	--------	--------	--------

.....

2、生产人员与产能的匹配关系

报告期各期的平均直接生产人员数量与产能、产量的关系如下表所示：

报告期	平均人数 (注 1)	增长率	产能 (万只)	增长率	产量 (万只)	增长率
2018 年	1,188	-	4,319.31	-	4,092.72	-
2019 年	2,439	105.30%	8,254.88	91.12%	6,055.62	47.96%
2020 年	2,993	22.71%	12,536.38	51.87%	9,996.82	65.08%

注：报告期各期平均直接生产人员数量为报告期各月的直接生产人员数量的算术平均数。

如上表所示，公司报告期内的产能、产量的增长率与直接生产人员的增长率具有匹配性。公司 2019 年相对于 2018 年来说，生产人员上升 105.30%，产能上升 91.12%，两者具有匹配性。2019 年下半年公司大举扩产，所扩建的厂房却需要调试、磨合才能趋于成熟，这使得公司 2019 年度的产能利用率不高，从而导致实际产量的增长速度低于直接生产人员和产能的增长速度。2020 年相对于 2019 年来说，生产人员上升 22.72%，产能上升 51.87%，产量上升 65.08%。公司在 2019 年大举扩产，因为新增产线的调试、人员的培训等原因，2019 年扩充的产能当年并没有得到完全充分的利用，随着 2020 年公司订单量的跟上，2020 年公司产量的增长速度超过了产能的增长速度，是因为 2019 年未得到充分利用的产能在 2020 年得到了更充分的利用。2020 年人员增长速度低于产能和产量的增长速度，是因为随着公司自动化程度的逐步提升，单位产出所需直接生产人员有所下降。

3、机器工时与产量的匹配关系

关于公司报告期内机器工时与产量的匹配关系，报告期内公司下属各个工厂的叠片车间（对应硬壳扣式电池）和卷绕车间（对应方形电池、圆柱电池、针型电池和软包扣式电池）的工时数据，与公司报告期内的实际产量进行对比，结果如下：

叠片工艺硬壳扣式电池的机器工时及其产量的匹配情况如下表所示：

期间	机器工时（小时）	产量（只）	小时产量（只/小时）
----	----------	-------	------------

2018 年	83,942	4,803,563	57.23
2019 年	254,402	11,959,905	47.01
2020 年	245,876	12,808,765	52.09

卷绕工艺电池的机器工时及其产量的匹配情况如下表所示：

期间	机器工时（小时）	产量（只）	小时产量（只/小时）
2018 年	262,910	36,123,587	137.40
2019 年	390,605	48,596,249	124.41
2020 年	766,846	87,159,478	113.66

如上文所述，发行人的关键生产工序为叠片工序（对于硬壳扣式电池而言）和卷绕工序（对于方形电池、圆柱电池、针型电池和软包扣式电池而言）。因此，统计叠片工序和卷绕工序的机器工时可以计算机器工时与产量的匹配关系数据。经测算，报告期内叠片工序的小时产量在 50 只/小时上下浮动，具有稳定的匹配关系，与公司叠片工序的生产效率相匹配。报告期内公司卷绕工序的小时产量在 110-140 只/小时之间浮动，这一数据与公司卷绕工序的生产效率也是匹配的。公司报告期内卷绕和叠片工序的小时产量在一定范围内出现或高或低的浮动，这种浮动主要与产品型号有关。不同规格型号的产品需要的卷绕圈数或叠片层数有所不同，圈数或层数多的型号需要的单位卷绕或叠片机器工时更多，小时产量相应的更少。公司卷绕工序的生产效率超过叠片工序的两倍多，是因为卷绕工序相关设备成熟，卷绕工艺本身也比较简单（一次卷绕即可），而叠片工序本身较为复杂（需要将多层极片进行多次层叠）。叠片工序本身的特性决定了其生产效率不如卷绕工序这么高。”

【问题（2）】补充披露发行人与同行业可比公司的人均产值数据，分析其差异原因及合理性；

发行人在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、发行人产品的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产能及产能利用率”对相关情形进行了披露，具体如下：“

.....

4、发行人的人均产值与同行业的对比分析

发行人与同行业可比公司的人均产值数据对比如下表所示：

公司名称	相关指标	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能（300014）	营业收入（万元）	641,164.16	435,119.06
	员工数量（人数）	8,077	6,805
	人均产值（万元/人）	79.38	63.95
鹏辉能源（300438）	营业收入（万元）	330,844.80	256,870.56
	员工数量（人数）	6,252	5,449
	人均产值（万元/人）	52.92	47.14
国光电器（002045）	营业收入（万元）	444,554.43	404,190.21
	员工数量（人数）	3,332	3,438
	人均产值（万元/人）	133.42	117.57
欣旺达（300207）	营业收入（万元）	2,524,065.79	2,033,830.19
	员工数量（人数）	22,551	20,628
	人均产值（万元/人）	111.93	98.60
赣锋锂业（002460）	营业收入（万元）	534,172.02	500,388.29
	员工数量（人数）	4,784	3,962
	人均产值（万元/人）	111.67	126.30
丰江电池（837375）	营业收入（万元）	30,046.77	30,261.66
	员工数量（人数）	1,000	1,059
	人均产值（万元/人）	30.05	28.59
同行业算术平均数	人均产值（万元/人）	86.56	80.36
紫建电子	营业收入（万元）	42,142.59	23,587.23
	员工数量（人数）	2,469	1,291
	人均产值（万元/人）	17.07	18.28

注：员工数量=（年初员工数量+年末员工数量）/2

如上表所示，发行人的人均产值与同行业可比公司相比有明显的差距，发行人人均差值低于同行业可比公司，原因主要是：发行人产品为小型锂电池，用料少而工序不少，导致单位人工对应的单位收入少；另外就是发行人的产品标准化程度低，具有定制化特点，因而难以实现大规模自动化，规模效应不突出。具体原因分述如下：

（1）小型消费类锂电池的用料少

发行人主营 1,000mAh 以下的小型消费类锂离子电池，此类小型化产品需要耗用的原材料较少，但工序并没有减少。营业收入的构成包括直接材料、直接人工、制造费用以及在此基础上公司的利润加成，这种构成决定了在直接材料耗用少的情形下，公司耗用相同人工生产出的产品能够产生的收入也偏小。相

比之下，同行业的其他公司多数都是多种经营，经营范围不仅包括消费类锂电池，而且包括动力电池（亿纬锂能、鹏辉能源、欣旺达、赣锋锂业均有动力电池，而动力电池不属于小型电池）等其他品类，而且其中消费类锂电池也不全是小型消费类锂电池（比如欣旺达的手机电池、平板电脑电池虽然同为消费类锂电池但并不属于小型电池）。行业内其他企业的经营经营范围如下表所示：

公司名	主要经营领域
亿纬锂能 (300014)	锂原电池（应用于 ETC、智能表计、汽车电子等领域）、消费类锂离子电池（应用于电子雾化器、智能穿戴设备等）、动力锂离子电池（应用于新能源汽车、储能等领域）
鹏辉能源 (300438)	消费类锂离子电池、新能源汽车动力电池、轻型动力类锂离子电池、储能电池等
国光电器 (002045)	主要是以音响电声类业务为主，兼有锂电池业务，其中，音响电声类业务包括多媒体类音响产品、消费类音响产品、专业类音响产品、通讯类音响产品、汽车扬声器以及扬声器配件的设计、生产和销售；锂电池业务包括软包锂电池业务以及锂电池正极材料业务。
欣旺达 (300207)	消费类锂离子电池（以手机电池为主，兼有笔记本电脑电池、扫地机器人电池等智能硬件电池）、动力电池、储能电池，主要业务为外购电芯进行 PACK 组装，工序较少
赣锋锂业 (002460)	锂化合物、金属锂、锂电池（用于电动汽车、各种储能设备以及部分消费类电子设备）、锂电池回收
丰江电池 (837375)	主要经营电子烟电池为主

如上表所示，除丰江电池经营范围相对单一（主营电子烟电池）之外，同行业其他公司经营范围往往同时涉及动力锂电池、储能锂电池等领域，或涉及锂电池的上游（金属锂、锂化合物等原材料），与发行人专注于 1,000mAh 以下的小型消费类锂离子电池领域相比，存在明显的差异。

新三板挂牌公司丰江电池同样经营小型消费类锂电池，同业也具有“用料少”的特点，但该公司人均产值高于发行人，原因在于丰江电池主要经营电子烟电池，产品类型比较单一（而发行人的产品类型包括 TWS 耳机电池、智能手

表电池、智能手环电池、其他智能可穿戴设备电池等，产品多以非标准品为主，产品类型复杂，型号众多）。众所周知，产品类型单一的情况下适宜进行标准化、自动化、规模化生产，规模效应明显，这降低了人员投入。

上述产品构成的差异性决定了发行人的小型消费类锂电池单位人工产出不及同行业的其他公司。

（2）紫建电子的产品标准化程度低，具有高度定制化特点

发行人主攻 1,000mAh 以下的消费类锂电池细分市场，同行业的绝大多数公司往往经营多种电池，与发行人采取的行业专精的策略具有明显分野。这种细分行业的独特性造成了发行人不同于同行业其他公司的经营特点。

①小型消费类锂电池行业自动化设备发展程度不够

小型消费类锂电池的生产工艺要求高，同样的生产工序（卷绕/叠片、注液、封口等）在生产小型消费类电池时工序能承受的误差较小，工艺的冗余度较小，比如同样 5mAh 容量差异，放在大容量锂电池上面可能属于可以忽略不计的差异，而在小型消费类锂电池上面就可能产品不合格。动力电池、储能电池以及大容量消费类锂电池相关设备和支持产业已经得到充分发展，生产工艺流程已经成熟，产品高度标准化，自动化设备供应充足，生产过程可以实现较高程度的自动化，需要人为干预的生产环节相对较少，因此，可以实现以较少的人员创造出更多的产值。相反，在 1,000mAh 以下的小型消费类锂离子电池领域，由于生产工艺复杂，对于各工序一致性、稳定性具有严格要求，并且产品型号众多，需要电池供应厂商具备小批量、定制化的柔性生产制造能力，从而迅速响应客户的非同质化需求。这些特点决定了小型消费类锂离子电池领域的生产工艺统一性、生产设备自动化水平尚未达到动力电池、储能电池以及大容量消费类锂电池的同等水平。

作为行业内专注于小型消费类锂电池产业的企业，发行人也可以选择加大投入，与设备供应商合作进行小型消费类锂电池设备的自动化、智能化升级，从而改变整个细分行业的格局，然而这种升级往往需要耗费大量资金，发行人目前的经营规模还难以支持，发行人的经营规模与同行业其他企业对比如下（以 2019 年度的营业收入为基准）：

公司名	2019 年度营业收入（万元）
亿纬锂能（300014）	641,164.16
鹏辉能源（300438）	330,844.80
国光电器（002045）	444,554.43
欣旺达（300207）	2,524,065.79
赣锋锂业（002460）	534,172.02
丰江电池（837375）	30,046.77
同行业算术平均数	750,808.00
紫建电子	42,142.59

如上表所示，发行人的营业收入规模与同行业公司相比差距明显，除新三板挂牌公司丰江电池的收入规模与发行人相近之外，其他同行业公司的营业收入规模均远超发行人。对于大型上市公司来说，其可以倚仗雄厚的资金实力，通过对自动化设备进行大量投入来实现规模效应，降低人员投入，提高人均产值。而反观发行人，由于发行人目前还处在企业的成长阶段，近年来收入规模虽持续快速发展但总量仍处在低位，尚不具备通过一己之力改变细分市场格局的资金实力。发行人目前通过技术壁垒和柔性化、定制化生产的管理优势来维持在细分市场的领先地位，抵御潜在竞争者的竞争，同时逐步与设备厂商合作努力研发小型消费类锂离子电池自动化设备，但是由于发行人目前经营规模有限，这个过程势必不会一蹴而就。这种细分市场的竞争态势决定了在小型消费类锂电池市场，半自动生产工艺和柔性化的生产方式仍将在一定时间内作为主流，人力资源的投入仍将维持在高位，并随着行业内的自动化设备研发进展而逐步呈现降低的态势。发行人本次申请首次公开发行股票并在创业板上市，也是为了提升自身的资金实力，加强在自动化、智能化设备方面的投入和合作研发力度，以提升细分行业的自动化水平，提升企业效益，创造社会价值。

②小型消费类锂离子电池产品需求的小批量、定制化特征限制了规模化效应

与动力电池、储能电池等产品的下游行业标准化需求有所不同，小型消费类锂电池的下游行业需求具有小批量、定制化特征，限制了规模化生产进程，人员需求量大，从而导致人均产值较低。发行人的下游客户需求高度差异化，

客户对产品的形状、能量密度、循环次数、高低温性能等指标要求具有差异化特征，往往需要发行人针对不同客户的不同产品专门成立项目组进行针对性研发，并相应调整生产线以适应不同项目的需求。这种研发和生产模式决定了发行人产品在现阶段规模效应不明显（因批量生产标准化产品而带来的效率提升在发行人的生产经营过程中体现的不明显），相反，因小批量、定制化、柔性化生产带来的大量的人员介入使公司不可避免的面临人均产值不高的问题。然而，小批量、定制化、柔性化生产本身也是一体两面，这些特性同时也形成了公司难以被竞争对手模仿和替代的竞争优势。柔性化生产能力所需要的针对性研发能力、生产线迅速柔性化调整的能力、快速响应能力均构成了公司的核心能力，而依托高度自动化设备批量化生产标准品的动力电池、储能电池以及大容量消费类锂电池厂商短期内很难发展出这种能力，这使得公司的产品可替代性降低，公司的持续经营能力提升。随着公司业务规模不断扩大，各产品型号的产销数量持续增长，规模效应将逐步体现，为公司的经营业绩产生积极影响。

综上所述，发行人当前的人均产值与同行业公司相比存在一定差距，但是这种差距具有正当原因与合理性。”

【问题（3）】补充披露 2019 年度和 2020 年 1-3 月发行人产能利用率大幅下降的原因及合理性，并结合目前产能利用率较低的情形论证开展募投项目的必要性。

发行人在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“四、发行人产品的销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的产能及产能利用率”对相关情形进行了披露，具体如下：“

2019 年度公司产能利用率大幅下降的主要原因在于公司预计行业会进一步快速增长而提前进行了产能的布局，但在新增产能全面达产之前会有一段期间的产量利用率不高。具体分析如下：

随着下游产业近年来的快速增长，公司产能利用率逐年上升，2018 年各主要型号产品的产能利用率已超过 90%，公司的业务发展较快，订单充足，并且预计未来行业的增速还会进一步提高，为了抢占市场先机，公司果断采取措施提前布局，在 2018 年底新设立了万州工厂（重庆维都利），并在 2019 年进行

了大幅扩大产能，但在全面达产之前在业务开拓方面和生产方面均存在导致产能利用率不足的因素。

在业务开拓方面，只有产能到位的情况下，客户才会将新项目交给公司，而新项目从产品开发、送样、检测到正式下批量订单需要一定的周期，这段期间会导致部分产能闲置；在生产方面，由于万州新工厂的机器在生产初期需要大量的运行调试，实际产出量未达到理论产能，同时生产人员也需要一定时间培训之后生产效率才能达到原有工厂熟练工的水平，人员效率的不足也降低了产能利用率。上述两方面因素综合影响，导致 2019 年公司的产能利用率偏低。

2020 年一季度，由于受春节假期以及新冠疫情的双重影响，公司产能利用率不足，这与全国的大形势是相符的。

随着中国新冠疫情的缓解以及各地复工复产，公司生产逐渐恢复，随着产品订单的增加，生产环节逐步成熟稳定，2019 年度的新增产能逐渐得到充分使用，公司产能利用率目前已大幅回升，2020 年度公司的产能利用率为 79.74%。鉴于 2020 年 1-3 月份的疫情影响，公司产能利用率较低，2020 年 4-12 月，随着国内疫情的缓解，公司的产能利用率明显回升，具体对比分析如下表所示：

产品名称	指标	2020 年 1-12 月	2020 年 4-12 月	2020 年 1-3 月
方形电池	产能（万只）	7,102.91	5,435.23	1,667.68
	实际产量（万只）	6,391.10	5,643.22	747.88
	产能利用率	89.98%	103.83%	44.85%
圆柱电池	产能（万只）	1,374.54	1,043.95	330.59
	实际产量（万只）	718.48	564.22	154.26
	产能利用率	52.27%	54.05%	46.66%
扣式电池	产能（万只）	3,867.53	3,110.94	756.59
	实际产量（万只）	2,827.48	2,636.06	191.42
	产能利用率	73.11%	84.74%	25.30%
针型电池	产能（万只）	191.39	104.39	87
	实际产量（万只）	59.76	10.04	49.72
	产能利用率	31.22%	9.62%	57.15%

合计	产能（万只）	12,536.38	9,694.52	2,841.86
	实际产量（万只）	9,996.82	8,853.54	1,143.28
	产能利用率	79.74%	91.33%	40.23%

如上表所示,公司的综合产能利用率从2020年一季度的40.23%上升到1-12月份的79.74%,其中4-12月份的产能利用率为91.33%,由此可见,随着国内抗疫形势的好转,公司产能利用率大幅上升,公司订单充足、产量提升,目前已经进入健康发展的快车道。

根据前述章节对下游行业未来发展趋势的分析可知,公司产品未来仍有很大的发展空间,随着行业的快速发展,公司新增订单量不断提升,公司产能需求将进一步增加,因此,公司募投项目的开展具有必要性与合理性。”

二、保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序:

- 1、核查了发行人的产能计算表,复核了产能计算数据和计算逻辑;
- 2、与发行人的生产人员和技术人员进行沟通,了解发行人生产工艺中的瓶颈工序及其所对应的机器设备类型、数量;
- 3、查阅了同行业上市公司或新三板挂牌公司的定期报告,对同行业公司的经营范围、人均产值、经营规模等数据和信息进行了采集。

（二）核查意见

经核查,申报会计师认为:

- 1、发行人报告期内产能的计算方法合理,报告期内生产人员数量、机器工时变动与产能、产量具有匹配关系;
- 2、发行人与同行业可比公司的人均产值数据具有差异,但是这种差异具有合理性;
- 3、2019年度和2020年1-3月发行人产能利用率大幅下降具有合理性,随着疫情得以控制,发行人产能利用率已经回升到较高的水平,开展募投项目具有必要性;

4、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 21. 关于期间费用

报告期内,发行人期间费用分别为 2,919.25 万元、4,535.61 万元、8,017.72 万元、2,037.14 万元,占营业收入的比重分别为 20.42%、19.23%、19.03%、28.48%。发行人期间费用主要为管理费用和研发费用,合计占报告期各期发行人期间费用总额的 77.55%、77.55%、82.12%、85.27%。

请发行人补充披露:

(1) 报告期内销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司的原因及合理性;

(2) 报告期各期管理人员的职能划分、相应人数、平均薪酬及与同行业公司对比情况,与当地社会平均工资是否匹配;

(3) 报告期各期研发费用中材料、燃料及动力费用的具体构成情况,与研发项目的对应关系;

(4) 报告期各期研发人员学历、职级分布情况,研发人员平均薪酬及其合理性;

(5) 研发费用的具体归集口径、会计处理,以及各研发项目所对应的明细科目,研发费用的归集是否准确,研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分,相关费用是否确实与研发活动相关,是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形,发行人是否存在研发费用归集不恰当的情况;

(6) 发行人研发费用率与同行业可比公司的对比情况,并分析其差异的原因及合理性。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】:

一、发行人补充披露

【问题（1）】报告期内销售费用率、管理费用率高于同行业可比公司的原因及合理性；

1、报告期内销售费用率高于同行业可比公司的原因及合理性

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、4、（1）、⑤公司销售费用率与同行业可比公司比较分析”中补充披露如下：“

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司比较分析如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能（300014）	3.62%	2.73%	3.89%
鹏辉能源（300438）	3.36%	4.29%	3.42%
国光电器（002045）	1.66%	2.11%	2.74%
欣旺达（300207）	0.84%	1.03%	0.92%
赣锋锂业（002460）	1.13%	1.17%	1.65%
丰江电池（837375）	-	1.88%	1.79%
兴能高（6558.TW）	2.79%	2.79%	3.44%
瓦尔塔（Varta AG）	未公开披露相关数据		
同行业算术平均数	2.23%	2.29%	2.55%
公司销售费用率	3.02%	3.27%	3.82%

注：1、同行业可比公司2018年度、2019年数据来源于公开披露的年报；2、由于同行业可比公司2020年的年报尚未对外披露，同行业可比公司2020年度数据来源于其披露的2020年1-9月数据，即同行业可比公司2020年销售费用率为其2020年1-9月销售费用率；3、丰江电池未公开披露2020年1-9月数据。

从上表可知，报告期内，公司销售费用率高于同行业可比公司的平均水平，主要原因系各公司之间的产品类别、下游客户集中度差异等因素影响所致。

A、公司与同行业可比公司之间的产品类别存在差异

报告期内，同行业可比公司中国光电器和赣锋锂业的主要产品中存在较大比例的非锂电池产品，国光电器主要产品包括音箱及扬声器、锂电池两大类，2019年度上述两类产品占比分别为88.96%、5.62%；赣锋锂业产品分别金属锂系列产品、锂电池系列产品，2019年度上述两类系列产品占比分别为77.89%、11.29%，国光电器、赣锋锂业较大比例的非锂电池产业业务导致二者的整体销售费用率比公司有较大差异。

B、公司与同行业可比公司的客户集中度存在差异，前五大客户收入占比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能（300014）	-	25.77%	30.91%
鹏辉能源（300438）	-	30.34%	25.26%
国光电器（002045）	-	77.30%	79.30%
欣旺达（300207）	-	67.38%	69.64%
赣锋锂业（002460）	-	30.44%	26.86%
丰江电池（837375）	-	90.91%	78.76%
兴能高（6558.TW）	未公开披露相关数据		
瓦尔塔（Varta AG）	未公开披露相关数据		
同行业可比公司前五大客户收入占比算术平均数	-	53.69%	51.79%
公司前五大客户收入占比	35.51%	57.66%	41.18%

注：1、同行业可比公司数据来源于公开披露的年报；2、由于同行业可比公司 2020 年的年报尚未对外披露，因此未能取得其 2020 年度数据。

由上表可知，2018 年度、2019 年度，同行业可比公司欣旺达、丰江电池前五大客户收入占比较高，客户集中度高，客户开发及维护成本较低，其销售费用率较低。

综合上述两个差异原因，扣除同行业可比公司国光电器、赣锋锂业、欣旺达、丰江电池后，公司与同行业可比公司（扣除后）的销售费用率对比情况如下表所示：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能（300014）	3.62%	2.73%	3.89%
鹏辉能源（300438）	3.36%	4.29%	3.42%
兴能高（6558.TW）	2.79%	2.79%	3.44%
同行业算术平均数（扣除后）	3.26%	3.27%	3.58%
公司销售费用率	3.02%	3.27%	3.82%

注：1、同行业可比公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报；2、由于同行业可比公司 2020 年的年报尚未对外披露，同行业可比公司 2020 年度数据来源于其披露的 2020 年 1-9 月数据，即同行业可比公司（扣除后）的销售费用率为其 2020 年 1-9 月（扣除后）的销售费用率。

由上表可知，公司与同行业可比公司（扣除后）的销售费用率平均水平相当。

综上所述，报告期内，公司销售费用率高于同行业可比公司的平均水平，

主要原因系各公司产品类别、下游客户集中度不同，扣除上述影响因素外，公司与同行业可比公司（扣除后）的销售费用率水平相当。”

2、报告期内管理费用率高于同行业可比公司的原因及合理性

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、4、（2）、③公司管理费用率与同行业可比公司比较分析”中补充披露如下：“

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司比较分析如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能（300014）	3.34%	2.94%	3.21%
鹏辉能源（300438）	3.59%	3.63%	3.31%
国光电器（002045）	4.04%	3.62%	3.04%
欣旺达（300207）	3.75%	3.40%	3.11%
赣锋锂业（002460）	2.55%	5.11%	5.66%
丰江电池（837375）	-	11.29%	10.61%
兴能高（6558.TW）	8.49%	6.82%	7.87%
瓦尔塔（Varta AG）	未公开披露相关数据		
同行业算术平均数	4.29%	5.26%	5.26%
紫建电子管理费用率	5.18%	7.79%	8.73%

注：1、同行业可比公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报；2、由于同行业可比公司 2020 年报尚未对外披露，同行业可比公司 2020 年度数据来源于其披露的 2020 年 1-9 月数据，即同行业可比公司 2020 年管理费用率为其 2020 年 1-9 月管理费用率，另外，丰江电池未公开披露 2020 年 1-9 月数据。

报告期内，公司管理费用率高于同行业可比公司的平均水平，主要有以下几方面原因：其一，报告期内，公司实施多轮股权激励，公司的股份支付金额较多；其二，同行业可比公司中部分公司经营规模高于公司，规模化效应导致其管理费用率较公司更低。具体分析情况如下：

A、报告期内，扣除股份支付后，公司管理费用率与同行业可比公司比较分析如下表：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能（300014）	-	2.94%	4.09%
鹏辉能源（300438）	-	3.63%	3.31%
国光电器（002045）	-	3.62%	3.04%
欣旺达（300207）	-	3.40%	3.11%

赣锋锂业 (002460)	-	5.11%	5.66%
丰江电池 (837375)	-	11.29%	10.61%
兴能高 (6558.TW)	-	6.44%	6.65%
瓦尔塔 (Varta AG)	未公开披露相关数据		
同行业可比公司扣除股份支付后管理费用率	-	5.21%	5.21%
紫建电子扣除股份支付后管理费用率	4.49%	5.80%	6.76%

注：1、同行业可比公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报；2、由于同行业可比公司 2020 年的年报尚未对外披露，因此未能取得其 2020 年度数据。

从上表可见，报告期内，公司扣除股份支付后管理费用率逐年下降，与同行业可比公司的管理费用率平均水平差距减少，且处于同行业可比公司中间水平，主要系公司规模不断增大，管理效率不断提升。

B、公司与同行业可比公司营业收入规模对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司营业收入规模对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能 (300014)	533,969.31	641,164.16	435,119.06
鹏辉能源 (300438)	247,563.45	330,844.80	256,870.56
国光电器 (002045)	292,102.80	444,554.43	404,190.21
欣旺达 (300207)	2,046,326.90	2,524,065.79	2,033,830.19
赣锋锂业 (002460)	389,296.49	534,172.02	500,388.29
丰江电池 (837375)	3,236.62	30,046.77	30,261.66
兴能高 (6558.TW)	29,914.41	48,783.56	40,252.92
瓦尔塔 (Varta AG)	503,899.30	283,461.93	213,171.90
紫建电子	63,861.20	42,142.59	23,587.23

注：1、同行业可比公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报；2、由于同行业可比公司 2020 年的年报尚未对外披露，同行业可比公司 2020 年度数据为其披露的 2020 年 1-9 月数据；3、同行业可比公司兴能高、瓦尔塔营业收入已按照 2018 年末、2019 年末、2020 年 9 月末时点汇率（汇率数据来源：wind）折算为人民币。

从上表可见，报告期内，同行业可比公司亿纬锂能、鹏辉能源、国光电器、欣旺达、赣锋锂业营业收入规模较大，规模化效应较为明显，管理费用率低于公司；同行业可比公司丰江电池营业收入规模小于公司，管理费用率高于公司；同行业可比公司兴能高营业收入规模及管理费用率与公司基本相当。

综上所述，报告期内，公司管理费用率高于同行业可比公司的平均水平，但扣除股份支付费用之后的差异减少，且随着公司营收规模不断扩大及管理效

率提升，管理费用率呈逐年下降趋势，与行业平均水平逐渐接近，具有合理性。”

【问题（2）】报告期各期管理人员的职能划分、相应人数、平均薪酬及与同行业公司对比情况，与当地社会平均工资是否匹配；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、4、（2）、①职工薪酬”中补充披露如下：“

A、报告期内，公司管理人员按职能划分、相应人数、平均薪酬

报告期内，公司管理费用中的职工薪酬包括采购部门人员薪酬、财务人员薪酬、总经办人员薪酬、人资行政部门人员薪酬等，按照职级、相应人数、平均薪酬分布情况如下表：

单位：万元，人数单位：人

职级	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	年度薪酬	平均人数	人均薪酬	年度薪酬	平均人数	人均薪酬	年度薪酬	平均人数	人均薪酬
高层	358.14	10	35.81	320.06	8	40.01	334.92	7	47.85
其中：高层 （不含独立董事）	342.66	7	48.95	316.82	7	45.26	334.92	7	47.85
中层	372.18	24	15.51	223.27	17	13.13	167.44	13	12.88
基层	741.42	111	6.68	674.39	107	6.30	385.00	70	5.50
合计	1,471.74	145	10.15	1,217.72	132	9.23	887.36	90	9.86

由上表可知，报告期内，公司管理人员平均薪酬整体保持稳定。

B、与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司比较情况如下表：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能（300014）	-	10.19	14.58
鹏辉能源（300438）	-	14.67	12.06
国光电器（002045）	-	31.48	24.98
欣旺达（300207）	-	14.05	13.73
赣锋锂业（002460）	-	51.81	48.25
丰江电池（837375）	-	8.05	8.37
兴能高（6558.TW）	台湾上市公司，因准则差异未公开披露管理费用职工薪酬信息		

瓦尔塔	德国上市公司，因准则差异未公开披露管理费用职工薪酬信息		
同行业平均值	-	21.71	20.33
紫建电子	10.15	9.23	9.86

注：1、同行业可比公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报；由于同行业可比公司 2020 年的年报尚未对外披露，因此未能取得其 2020 年的年报数据。

2、管理人员薪酬取自管理费用职工薪酬；

3、同行业平均人数为年报披露的行政人员数量+财务人员数量+技术人员数量-研发人员数量的年初、年末平均数；

4、平均薪酬=管理人员职工薪酬/平均人数；

2018 年度、2019 年度，公司管理人员人均薪酬低于同行业可比公司平均水平，公司为非上市公司，虽然近年业绩增长较快，但经营规模、盈利水平仍低于上市公司；与非上市公司公众公司丰江电池接近。

C、当地社会平均工资

公司管理人员分布地址集中在重庆市万州区和开州区（万州区和开州区均属于重庆市渝东北三峡库区）和东莞市，根据重庆市统计局发布的 2018-2019 年各年《重庆市城镇私营单位就业人员年平均工资》，2018 年度、2019 年度，重庆市渝东北三峡库区平均工资分别为 4.63 万元、4.91 万元；根据东莞市统计局发布的 2018 年度、2019 年度《东莞市平均工资情况》，2018 年度、2019 年度东莞市职工平均工资分别为 5.87 万元、6.37 万元；公司管理人员平均薪酬分别为 9.86 万元、9.23 万元，高于当地社会平均工资。”

【问题（3）】报告期各期研发费用中材料、燃料及动力费用的具体构成情况，与研发项目的对应关系；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、4、（3）、②材料投入”中补充披露如下：“

报告期内，研发费用中的材料投入主要包括研发领用的相关原材料、半成品、成品；由于研发部门并没有单独电表记录耗用电费，未在研发费用中单独归集。”

报告期内，研发材料与研发项目的对应关系详见本问题之【问题（5）】的回复。

【问题（4）】报告期各期研发人员学历、职级分布情况，研发人员平均薪

酬及其合理性；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、4、（3）、①职工薪酬”中补充披露如下：“

①职工薪酬**A、研发人员平均薪酬**

报告期内，公司持续加大研发投入，研发人员职工薪酬总体上升，研发团队规模不断扩大。报告期内，公司研发人员的职工薪酬持续上升，主要系研发人员平均人数以及人均薪酬上升所致。

报告期各期，公司研发人员薪酬的具体构成、员工数量、平均薪酬构成如下：

单位：万元，人数单位：人

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发人员薪酬	3,239.78	2,117.58	878.08
研发人员平均人数（注1）	362	240	138
研发人员人均薪酬（注2）	8.95	8.82	6.36

注1：研发人员平均人数=Σ各月领取薪酬的研发人员人数/所属报告期月数，最终值为四舍五入值。

注2：研发人员人均薪酬=研发人员薪酬/研发人员平均人数。

B、报告期内，研发人员学历、职级分布情况

报告期内，公司研发人员学历结构分布情况如下：

人数单位：人

学历分布	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
本科及本科以上	92	25.41%	64	26.67%	36	26.09%
大专	80	22.10%	58	24.17%	24	17.39%
大专以下	190	52.49%	118	49.17%	78	56.52%
合计	362	100.00%	240	100.00%	138	100.00%

注：上表研发人员人数取自月度平均数，月度平均数=Σ各月各职级领取薪酬的研发人员人数/所属报告期月数。

报告期内，公司大专及以上学历研发人数不断增加。

报告期内，公司研发人员职级分布情况如下：

人数单位：人

职级分布	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
高层	10	2.76%	5	2.08%	2	1.45%
中层	45	12.43%	36	15.00%	25	18.12%
基层	307	84.81%	199	82.92%	111	80.43%
合计	362	100.00%	240	100.00%	138	100.00%

C、研发费用人员薪酬与同行业可比公司比较分析

报告期内，公司研发人员人均薪酬与同行业可比公司比较分析如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能（300014）	-	16.30	10.77
鹏辉能源（300438）	-	5.43	4.42
国光电器（002045）	-	13.59	12.29
欣旺达（300207）	-	9.75	7.59
赣锋锂业（002460）	-	9.26	7.10
丰江电池（837375）	-	5.95	7.15
兴能高（6558.TW）	未公开披露相关数据		
瓦尔塔（Varta AG）	未公开披露相关数据		
同行业算术平均数	-	10.05	8.22
公司	8.95	8.82	6.36

注：1、同行业可比公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报；2、由于同行业可比公司 2020 年的年报尚未对外披露，因此无法获取其 2020 年度的数据。

报告期内，公司研发人员人均薪酬分别为 6.36 万元、8.82 万元和 8.95 万元，研发人员人均薪酬逐年上升，公司研发人员人均薪酬低于同行业可比公司平均水平，但随着公司业务规模扩大及盈利能力的增强，研发人员工资水平与同行业可比公司差距不断缩小，符合创业型企业特点；并且，公司对部分骨干研发人员还进行了股权激励，该部分激励对应的股份支付费用计入了管理费用之中，而未体现在研发费用的职工薪酬里，全口径计算之下，前述差异将进一步缩小。综上可知，公司研发人员的薪酬水平具备合理性。”

【问题（5）】研发费用的具体归集口径、会计处理，以及各研发项目所对应的明细科目，研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关，是否存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，发行人是否存在研发费用归集不恰当的情况；

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、4、（3）研发费用情况”中补充披露如下：“

⑤研发费用的具体归集口径、会计处理，以及各研发项目所对应的明细科目

报告期内，研发费用主要核算公司内部研发活动形成的费用支出，设置“研发费用”科目，并下设职工薪酬、材料投入、折旧与摊销及其他费用等二级科目用以归集企业研发开发项目中发生的各项研发费用，并按项目进行研发项目辅助核算，具体归集口径如下：

A、职工薪酬：本项目归集研发项目的在职人员的工资、奖金、补贴、社会保险费、住房公积金等支出。

B、材料投入：本项目归集的是研发项目发生的，为实施研究开发项目而发生的材料费用。

C、折旧与摊销：本项目归集的是用于研发活动的仪器、设备的折旧费以及专门用于研发活动的软件、专利权、非专利技术等无形资产的摊销费用。

D、其他费用：本项目归集的是与研发活动直接相关的其他费用，如检测费、认证费、服务费等。

报告期内，各研发项目对应的明细科目如下：

2020 年度

单位：万元

序号	研发项目	职工薪酬	材料投入	折旧与摊销	其他费用	小计
1	纽扣电池自动化装配工艺及设备的开发	369.62	67.88	10.44	97.36	545.30
2	1254C6-60mAh 项目	257.58	69.39	6.37	70.52	403.86

序号	研发项目	职工薪酬	材料投入	折旧与摊销	其他费用	小计
3	聚合物扣式电池压纹折边机开发	222.29	63.17	5.53	76.54	367.53
4	锂电池超窄型半自动卷绕设备开发	194.83	66.85	4.93	61.99	328.60
5	卷绕扣式聚合物锂离子电池的开发	179.52	53.48	0.50	0.49	233.99
6	聚合物扣式锂电池自动二封机开发	164.93	61.97	4.35	65.83	297.08
7	聚合物方电四合一一体机设备开发	158.58	46.27	0.45	0.54	205.84
8	锂电池大片自动贴胶设备开发	143.83	57.98	3.40	55.67	260.88
9	钢壳扣电电化学体系改善项目	142.92	43.38	3.53	39.13	228.96
10	高电压电解液技术开发	137.77	25.88	27.61	21.56	212.82
11	一种具有防爆功能的锂离子电池盖的开发	134.31	25.30	4.08	37.51	201.20
12	聚合物扣式电池三合一封装机开发	128.79	22.48	0.48	6.24	157.99
13	K 值改善项目	111.81	38.29	2.49	39.85	192.44
14	聚合物扣电全自动冲壳修边设备开发	100.57	25.65	0.27	0.35	126.84
15	一种卷绕式圆盘状聚合物锂电池及其制作的开发	95.34	12.96	2.31	21.66	132.27
16	纽扣电池新型密封圈的开发	68.62	11.38	1.91	22.24	104.15
17	极片自动贴胶机贴薄胶纸	66.84	18.68	1.32	25.67	112.51
18	一种无注液孔的全密封电池的开发	65.30	12.46	1.96	18.10	97.82
19	一种高安全性高能量密度的扣式电池的开发	65.25	12.46	1.95	17.93	97.59
20	针型电池自动测长设备	65.11	20.74	1.39	24.35	111.59
21	纽扣电池的滚槽工艺的开发	60.17	8.57	1.63	15.78	86.15
22	壮凌涂布机技术改	59.69	19.01	1.27	22.32	102.29

序号	研发项目	职工薪酬	材料投入	折旧与摊销	其他费用	小计
	造					
23	一种锂离子电池负极片及其制备方法的开发	54.40	10.38	1.63	15.01	81.42
24	正极补锂材料	43.83	14.21	8.78	6.87	73.69
25	聚合物扣式电池折极耳机开发	38.27	9.82	0.10	0.18	48.37
26	一种正负极分别隔膜制袋的电池及其制备的开发	38.03	4.90	0.84	7.45	51.22
27	软包锂电池自动贴膜设备开发	33.79	6.16	0.11	2.08	42.14
28	高安全性电池开发	27.14	8.04	5.44	4.25	44.87
29	新型硅负极材料应用开发	6.66	1.31	0.16	0.27	8.40
30	锂电池自动分选设备开发	3.99	0.79	0.10	0.16	5.04
合计		3,239.78	839.84	105.33	777.90	4,962.85

2019 年度

单位：万元

序号	研发项目	职工薪酬	材料投入	折旧与摊销	其他费用	小计
1	锂电池自动分选设备开发	170.24	95.20	2.82	39.46	307.72
2	新型硅负极材料应用开发	183.47	72.55	2.74	33.34	292.09
3	PACK 激光自动焊接工艺开发	144.41	87.77	2.46	35.62	270.26
4	直线式顶侧封一体机工艺开发	131.17	83.96	2.28	33.65	251.05
5	分容工艺成本降低项目	144.64	57.19	2.16	26.28	230.28
6	一种预焊镍片锂离子电池芯的开发	115.25	24.70	2.53	25.25	167.73
7	涂布面密度一致性提升	101.06	39.96	1.51	18.36	160.89
8	一种用于锂离子电池极片生产的刮片装置的技术开发	109.33	22.72	2.48	23.49	158.01
9	一种快充型锂离子电	101.66	22.80	1.97	27.09	153.52

序号	研发项目	职工薪酬	材料投入	折旧与摊销	其他费用	小计
	池的开发					
10	极片 GCD 检验设备开发	99.33	28.58	1.38	14.78	144.07
11	一种带齿纹密封边的软包装锂离子电芯的技术开发	93.38	19.57	2.05	22.24	137.24
12	一种叠芯式软包装锂离子电芯的开发	83.00	17.74	1.74	22.95	125.43
13	一种锂离子电池厚度测试装置的技术开发	74.93	15.65	1.46	20.11	112.15
14	一种软包装锂离子电池折边成形设备的开发	70.73	15.20	1.46	19.03	106.42
15	一种无负极耳叠片纽扣电池	86.05	14.00	0.17	0.98	101.2
16	压力化成分容一体机	66.22	19.05	0.92	9.85	96.05
17	一种纽扣电池的密封结构的技术开发	66.27	14.18	1.50	13.84	95.80
18	单极片自动焊接贴胶一体机	56.43	15.51	0.82	7.83	80.59
19	一种高电压宽温域快充型锂离子电池及其制备方法	65.22	14.88	0.09	0.09	80.28
20	自动二封线设备开发	47.87	12.03	0.40	6.33	66.64
21	一种高能量密度聚合物锂离子电池及其制备方法	46.75	13.41	0.09	0.05	60.30
22	高能量密度扣式二次电池开发	17.46	2.07	12.21	28.54	60.27
23	一种叠片式锂离子电池	42.71	1.66	0.04	0.07	44.48
合计		2,117.58	710.38	45.30	429.21	3,302.46

2018 年度

单位：万元

序号	研发项目	职工薪酬	材料投入	折旧与摊销	其他费用	小计
1	纽扣可充电电池的研发	227.76	55.48	2.33	29.22	314.79
2	入耳式圆柱形钢壳锂离子电池的研发	141.94	44.85	2.55	32.34	221.69
3	圆柱全自动卷绕机研	60.72	36.54	1.70	55.91	154.87

序号	研发项目	职工薪酬	材料投入	折旧与摊销	其他费用	小计
	发					
4	钢壳针型电池开发	66.44	27.78	2.52	15.08	111.82
5	物料自动投料系统研发	54.52	30.33	1.68	10.01	96.53
6	高能量密度的聚合物锂离子电池研发	56.57	21.92	2.05	14.13	94.67
7	可拆卸的多功能锂电池的弧形封装技术研发	53.80	22.55	2.04	12.25	90.64
8	叠片型软包异型电池开发	51.17	20.06	1.91	12.24	85.38
9	提高聚合物锂离子电池循环性能的配组方法研究	47.16	22.76	1.99	7.43	79.33
10	隔膜制袋技术的研发	38.48	18.54	1.61	3.60	62.24
11	电阻焊接工艺开发	24.67	13.98	0.70	11.40	50.76
12	超窄型极片自动分条机研发	15.58	8.67	0.48	6.45	31.17
13	锂离子电池正负极原料自动投料技术的开发	14.17	8.39	0.64	0.32	23.52
14	锂离子电池卷状极片全自动卷绕技术开发	10.80	6.32	0.50	0.19	17.81
15	超窄形锂离子电池极片连续分条焊接技术开发	9.14	5.30	0.42	0.15	15.01
16	入耳式蓝牙耳机用钢壳锂电池的研发	5.17	3.23	0.24	0.10	8.74
合计		878.08	346.69	23.38	210.80	1,458.96

公司制定了《新产品研发管理制度》、《研发费用投入管理制度》等内控制度，明确了与研发相关部门工作业务流程和职责分工、研发项目的立项与实施研发要求、研发支出的范围、预算，规范了研发项目费用归集核算、审批流程等事项，确保项目规范立项、顺利实施，控制项目研发风险，确保研发项目的效率和效益。

报告期内，公司设立研发费用台账，记录各项目研发支出。财务部门根据研发费用支出范围和标准、支出受益对象和性质，判断是否可以将发生的支出列入研发费用。研发领料时由相关人员按研发部门在系统填写领料申请单、费用报销单据或付款申请书等，由研发负责人审核并在报销单或付款申请书上签字后方可送达财务部，最后由财务进行相应的账务处理。对于研发部门和其他

部门共同发生的其他费用等情况，公司严格按照相关标准分摊至相应费用，避免将与研发无关的费用计入研发费用中。

综上，报告期内公司严格根据《企业会计准则》和研发相关内部控制确认研发费用并进行相应的会计核算，研发费用归集核算的内容均与研发活动相关，与其他费用或生产成本可以明确区分，不存在将应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，研发费用归集恰当。”

【问题（6）】发行人研发费用率与同行业可比公司的对比情况，并分析其差异的原因及合理性。

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、4、（3）研发费用情况”中补充披露如下：“

⑥公司研发费用率与同行业可比公司比较分析

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司比较分析如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
亿纬锂能（300014）	9.26%	7.15%	7.24%
鹏辉能源（300438）	3.62%	3.62%	3.45%
国光电器（002045）	4.32%	4.27%	5.12%
欣旺达（300207）	6.13%	6.03%	5.21%
赣锋锂业（002460）	2.01%	1.49%	1.25%
丰江电池（837375）	—	6.60%	7.19%
兴能高（6558.TW）	2.79%	3.08%	2.85%
瓦尔塔（Varta AG）	—	4.30%	4.80%
算术平均	4.69%	4.57%	4.64%
紫建电子	7.77%	7.84%	6.19%

注：1、同行业可比公司 2018 年度、2019 年数据来源于公开披露的年报；2、由于同行业可比公司 2020 年的年报尚未对外披露，同行业可比公司 2020 年度数据来源于其披露的 2020 年 1-9 月数据，即行业可比公司 2020 年度研发费用率为其 2020 年 1-9 月研发费用率，另外，丰江电池未披露 2020 年三季报，瓦尔塔（Varta AG）2020 年三季报未披露研发费用率信息。

报告期内，公司研发费用率与亿纬锂能、丰江电池的研发费用率差异不大，与其他同行业可比公司差异的主要原因分析如下：

A、与国光电器、赣锋锂业的差异，其主要原因系国光电器的主要产品包括音箱及扬声器、电池两类，2019 年度上述两类产品占比分别为 88.96%、5.62%，赣锋锂业产品分别锂系列产品、锂电池系列产品，2019 年度上述两类系列产品

占比分别为 77.89%、11.29%，主要产品类别与公司的差异导致公司与上述两家企业的研发费用率差异较大。

B、公司研发费用率高于欣旺达，主要系公司的锂电池生产包括电芯生产段及 PACK 段，涉及的研发环节较多，而欣旺达的锂电池生产主要为 PACK 段，主要涉及 PACK 段的研发，欣旺达分别于 2014 年、2018 年收购东莞锂威能源科技有限公司 51%、49%的股权，收购完成后的全资控股股东东莞锂威能源科技有限公司，其业务向消费类锂电池的电芯业务延伸，研发费用率呈上涨趋势；公司研发费用率高于鹏辉能源、兴能高，主要系公司与鹏辉能源、兴能高对研发的重视程度存在差异，公司为保持在小型消费类电子电池领域保持具有竞争力，注重研发的持续投入。

C、公司与瓦尔塔研发费用率差异主要系：a、公司与瓦尔塔公司的经营规模差异较大，瓦尔塔随着业务规模扩大，研发投入增长幅度小于收入增长幅度，导致研发费用率下降；b、公司与瓦尔塔因适用的准则不一致，研发费用归类口径存在差异。

综上所述，公司目前规模较小，公司为保持在小型消费类电子电池领域保持具有竞争力，注重研发的持续投入，与同行业可比公司研发费用率存在一定的差异，具有合理性。”

二、保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理人员，了解发行人售后政策、人员结构及薪酬结构，了解发行人职工薪酬水平及归集情况；

2、获取发行人费用台账，抽取大额费用支出并检查相关的合同、发票、付款申请单、银行回单等原始资料，查验费用核算内容，计算依据，并关注是否存在与质量纠纷或其他诉讼事项方面的支出；对期间费用执行截止性测试程序，检查费用是否归集在正确的期间；

3、按员工职能对发行人职工薪酬进行分析性复核，并与当地平均工资及同行业上市公司人均工资进行对比，确认是否存在显著差异，人员相关变动是否与

业务规模相匹配；

4、查阅同行业上市公司公开披露资料，与同行业上市公司进行比较分析，通过对期间费用执行分析性复核程序，分析变动的原因及合理性；

5、获取并核查报告期内公司及董监高等相关人员的银行账户流水，结合与关联方相关的核查程序，检查发行人费用支出是否存在体外主体承担成本及代垫费用情形。

6、了解研发流程财务报告内部控制的设计与执行，执行穿行测试，选取与财务报表相关的关键控制，如研发立项、研发支出审批、研发进度管理、研发费用归集、研发项目验收、研发成果管理等，进行有效性测试；

7、访谈发行人相关管理人员，了解发行人研发费用归集和核算方法，获取并检查研发费用明细账及各项目研发支出的归集明细，评估其恰当性；

8、关注报告期内销售费用率、管理费用率及研发费用率波动情况并与同行业可比上市公司比较，分析其合理性；

9、获取发行人工资表，分析报告各期管理人员、研发人员职工薪酬及人数的变动情况，核查管理人员及研发人员薪酬变动是否具有合理性；

10、在抽样基础上，检查与研发项目相关的合同、发票、付款单据等支持性文件，检查研究费用的准确性，是否严格区分其用途、性质据实列支，是否存在将研发无关的支出在研发支出中核算的情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与同行业可比公司受产品类别、客户集中度、经营规模等因素的影响，发行人销售费用率、管理费用率高于同行业上市公司具有合理性。

2、报告期内，发行人管理人员平均薪酬低于同行业平均，但高于当地社会平均工资，符合创业型企业特征，具备合理性。

3、报告期内，发行人研发材料按照研发项目进行归集，随着研发项目数量的增多，研发领用材料增加，研发领料与研发项目相匹配。

4、报告期内，发行人研发人员人均薪酬低于同行业可比公司平均水平，但

随着公司业务规模扩大及盈利能力的增强，研发人员工资水平与同行业可比公司差距不断缩小，符合创业型企业特点，具备合理性。

5、发行人建立了研发费用相关的内部控制制度，报告期内发行人研发费用的归集准确，研发费用与其他费用或生产成本能明确区分，且相关费用确实与研发活动相关，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用，不存在研发费用归集不恰当的情况。

6、发行人与同行业可比公司因主要产品类别、对研发的重视程度不同等因素的影响，发行人研发费用率高于同行业可比公司平均水平的原因具有合理性；

7、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 22. 关于股份支付

报告期内，发行人分别确认股份支付费用 0 万元、463.23 万元、835.52 万元、439.15 万元。

请发行人：

(1) 补充披露各股权激励对象的工作经历及在发行人处任职情况、自然人股东增资的资金来源及合法性；

(2) 补充披露报告期股份支付的会计处理情况，同期外部投资者入股发行人的价格是否具有公允性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题（1）】补充披露各股权激励对象的工作经历及在发行人处任职情况、自然人股东增资的资金来源及合法性；

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、（一）、2、维都利投资”中补充披露如下：“

各股权激励对象的工作经历及在发行人处任职情况、自然人股东增资的资

金来源及合法性情况如下:

序号	姓名	合伙人类型	任职情况	近五年工作经历	资金来源	是否合法
1	朱传钦	普通合伙人	董事长、总经理	重庆市紫建电子股份有限公司 (2011.7-至今)	个人及家庭积累	合法
2	冉义文	有限合伙人	副总经理	哈曼科技(深圳)有限公司 (2010.10-2017.5) 广东维都利新能源有限公司 (2017.6-2019.10) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2019.10-至今)	自筹	合法
3	周显茂	有限合伙人	副总经理	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013.8-至今)	自筹	合法
4	彭姝	有限合伙人	副总经理	重庆市紫建电子股份有限公司 (2010.6-至今)	自筹	合法
5	程君	有限合伙人	副总经理	深圳市豪鹏国际控股有限公司 (2013.6-2017.4) 力信(江苏)能源科技有限责任公司 (2017.5-2019.3) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2019.10-至今)	自筹	合法
6	张良均	有限合伙人	广东维都利-研发部	中山天贸电池有限公司 (2014.5-2017.2) 广东维都利新能源有限公司 (2017.3-至今)	自筹	合法
7	朱传东	有限合伙人	营销中心-市场开发部	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013.3-至今)	个人及家庭积累/自筹	合法
8	刘小龙	有限合伙人	财务负责人、董事会秘书	深圳市飞荣达科技股份有限公司 (2013.7-2017.5) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2017.6-至今)	自筹	合法
9	姜延安	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2012.6-至今)	自筹	合法
10	梅红建	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2014.2-至今)	自筹	合法
11	黄剑秋	有限合伙人	研发中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2015.9-2019.3) 重庆市维都利新能源有限公司 (2019.3-至今)	自筹	合法

12	金华	有限合伙人	总经办	重庆市紫建电子股份有限公司 (2014.9-至今)	自筹	合法
13	张溯斌	有限合伙人	股东代表监事、 研发中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2011.3-至今)	自筹	合法
14	何素兰	有限合伙人	物流中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2011.9-至今)	自筹	合法
15	周月琼	有限合伙人	财务中心	重庆市开县美和服饰有限公司 (2013.5-2016.12) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2017.1-至今)	自筹	合法
16	周安均	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013.10-至今)	自筹	合法
17	陈远松	有限合伙人	研发中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2014.2-至今)	个人及 家庭积 累	合法
18	蒋德政	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2012.2-至今)	个人及 家庭积 累	合法
19	柯丽	有限合伙人	营销中心	深圳市维都利电子有限公司 (2013.8-至今)	自筹	合法
20	袁小琼	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2012.9-至今)	个人及 家庭积 累	合法
21	蒋兴云	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013.7-至今)	个人及 家庭积 累	合法
22	邓平	有限合伙人	职工代表监事、 安环部	重庆市紫建电子股份有限公司 (2015.6-至今)	自筹	合法
23	李毅	有限合伙人	物流中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013.4-至今)	自筹	合法
24	陈彪	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2014.2-至今)	个人及 家庭积 累	合法
25	张来材	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2014.2-至今)	个人及 家庭积 累	合法
26	文进利	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2015.11-至今)	自筹	合法
27	姚奎娟	有限合伙人	营销中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013.7-至今)	自筹	合法
28	李秀萍	有限合伙人	采购中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2011.4-至今)	自筹	合法

29	邱富生	有限合伙人	广东维都利-研发部	深圳市维都利电子有限公司 (2015. 4-2016. 6) 广东维都利新能源有限公司 (2016. 7-至今)	自筹	合法
30	蒋廷东	有限合伙人	研发中心	深圳市兆驰股份有限公司 (2014. 4-2016. 5) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2016. 5-至今)	个人及家庭积累	合法
31	胡婷	有限合伙人	财务中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013. 11-至今)	个人及家庭积累	合法
32	唐嘉梅	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013. 2-至今)	自筹	合法
33	全修平	有限合伙人	人资行政中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013. 4-至今)	个人及家庭积累	合法
34	周帮永	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2012. 5-至今)	个人及家庭积累	合法
35	陈大奎	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013. 7-至今)	个人及家庭积累	合法
36	谢作平	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2011. 9-至今)	个人及家庭积累	合法

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、(二)、2、(1) 富翔盛瑞”中补充披露如下：“

各股权激励对象的工作经历及在发行人处任职情况、自然人股东增资的资金来源及合法性情况如下：

序号	姓名	合伙人类型	任职情况	近五年工作经历	资金来源	是否合法
1	朱传钦	普通合伙人	董事长、总经理	重庆市紫建电子股份有限公司 (2011. 7-至今)	个人及家庭积累	合法
2	程君	有限合伙人	副总经理	深圳市豪鹏国际控股有限公司 (2013. 6-2017. 4) 力信(江苏)能源科技有限责任公司 (2017. 5-2019. 3) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2019. 10-至今)	个人及家庭积累	合法

序号	姓名	合伙人类型	任职情况	近五年工作经历	资金来源	是否合法
3	彭姝	有限合伙人	副总经理	重庆市紫建电子股份有限公司 (2010.6-至今)	个人及家庭积累/自筹	合法
4	周显茂	有限合伙人	副总经理	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013.8-至今)	个人及家庭积累	合法
5	刘志明	有限合伙人	重庆维都利-研发部	东莞市爱思普能源科技有限公司 (2013.11-2016.12) 深圳市宜加新能源科技有限公司 (2017.2-2018.6) 广东维都利新能源有限公司 (2018.6-至今)	个人及家庭积累/自筹	合法
6	朱传东	有限合伙人	营销中心-市场开发部	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013.3-至今)	个人及家庭积累	合法
7	陈启多	有限合伙人	紫建新能源-研发部	深圳市豪鹏国际控股有限公司 (2012.8-2018.2) 上海力信能源科技有限责任公司 (2018.2-2019.11) 重庆市紫建新能源有限公司 (2019.11-至今)	个人及家庭积累	合法
8	叶承锋	有限合伙人	重庆维都利-制造部	深圳市宜加新能源科技有限公司 (2014.4-2018.9) 重庆市维都利新能源有限公司 (2018.12-至今)	个人及家庭积累/自筹	合法
9	黄昌海	有限合伙人	广东维都利-制造部	四会柏高电池有限公司 (2014.1-2016.12) 广东维都利新能源有限公司 (2017.1-至今)	个人及家庭积累/自筹	合法
10	刘益辉	有限合伙人	制造中心	湖南庆胜新能源科技有限公司 (2016.5-2018.10) 浙江遨优动力系统有限公司 (2018.11-2019.5) 广东维都利新能源有限公司 (2019.6-2021.1) 重庆市维都利新能源有限公司 (2021.1-至今)	个人及家庭积累	合法

序号	姓名	合伙人类型	任职情况	近五年工作经历	资金来源	是否合法
11	李海霞	有限合伙人	广东维都利-财务部	东莞市汉特工业设备有限公司 (2013. 11-2016. 3) 广东维都利新能源有限公司 (2016. 4-至今)	个人及家庭积累	合法
12	丘凯强	有限合伙人	广东维都利-项目部	伟易达(东莞)电讯有限公司 (2011. 6-2017. 11) 广东维都利新能源有限公司 (2017. 11-至今)	个人及家庭积累	合法
13	彭永潮	有限合伙人	营销中心	广东维都利新能源有限公司 (2018. 3-2019. 11) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2019. 12-至今)	个人及家庭积累	合法
14	陈忠林	有限合伙人	广东维都利-制造部	东莞市索菲亚电池科技有限公司 (2015. 2-2016. 4) 广东维都利新能源有限公司 (2016. 5 至今)	个人及家庭积累	合法
15	柯丽	有限合伙人	营销中心	深圳市维都利电子有限公司 (2013. 8-至今)	个人及家庭积累	合法
16	刘圣军	有限合伙人	广东维都利-研发部	深圳市美拜电子有限公司 (2012. 7-2016. 2) 深圳市新辉卓能科技有限公司 (2016. 3-2017. 7) 广东维都利新能源有限公司 (2017. 8-至今)	个人及家庭积累	合法
17	汤新斌	有限合伙人	采购中心	东莞市昱诚电子有限公司 (2015. 9-2017. 10) 广东维都利新能源有限公司 (2017. 10-2019. 11) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2019. 12-至今)	个人及家庭积累	合法
18	樊五战	有限合伙人	研发中心	东莞市海量能源科技有限公司 (2016. 7-2018. 10) 自由职业 (2018. 11-2019. 5) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2019. 6-至今)	个人及家庭积累	合法
19	黄尔欢	有限合伙人	重庆维都利-公共关系部	重庆市合智思创实业有限公司 (2008. 3-2019. 2) 重庆市维都利新能源有限公司 (2019. 3-至今)	个人及家庭积累	合法

序号	姓名	合伙人类型	任职情况	近五年工作经历	资金来源	是否合法
20	唐国林	有限合伙人	财务中心	深圳市飞荣达科技股份有限公司 (2015.8-2018.1) 广东宝乐机器人股份有限公司 (2018.4-2019.7) 广东维都利新能源有限公司 (2019.7-2019.11) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2019.11-至今)	个人及家庭积累	合法
21	刘浩铨	有限合伙人	营销中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2018.2-至今)	个人及家庭积累	合法
22	李卫	有限合伙人	广东维都利-财务部	利庆科技(深圳)有限公司 (2015.8-2018.4) 广东维都利新能源有限公司 (2018.4-至今)	个人及家庭积累	合法
23	陈如森	有限合伙人	广东维都利-采购部	安踏体育用品有限公司 (2009.3-2016.11) 广东维都利新能源有限公司 (2016.11-至今)	个人及家庭积累	合法
24	朱建虎	有限合伙人	广东维都利-制造部	中山天贸电池有限公司 (2014.12-2017.6) 广东维都利新能源有限公司 (2017.6-至今)	个人及家庭积累	合法
25	杨辉鑫	有限合伙人	广东维都利-研发部	广东维都利新能源有限公司 (2016.9-至今)	个人及家庭积累	合法
26	李昆明	有限合伙人	广东维都利-制造部	中山天贸电池有限公司 (2011.7-2017.5) 广东维都利新能源有限公司 (2017.6-至今)	个人及家庭积累	合法
27	许青华	有限合伙人	广东维都利-研发部	深圳市东聚能源科技有限公司 (2015.7-2016.7) 广东维都利新能源有限公司 (2016.7-至今)	个人及家庭积累	合法
28	江东月	有限合伙人	总经办	重庆易宠科技有限公司 (2017.1-2018.6) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2018.7-至今)	个人及家庭积累	合法

序号	姓名	合伙人类型	任职情况	近五年工作经历	资金来源	是否合法
29	吴方余	有限合伙人	广东维都利-研发部	深圳市宜加新能源科技有限公司 (2015.8-2018.7) 广东维都利新能源有限公司 (2018.7-至今)	个人及家庭积累	合法
30	田荣波	有限合伙人	紫建新能源-研发部	中山天贸电池有限公司 (2015.4-2017.1) 重庆市紫建新能源有限公司 (2017.2-至今)	个人及家庭积累	合法
31	罗育虎	有限合伙人	广东维都利-制造部	中山天贸电池有限公司 (2015.3-2017.5) 广东维都利新能源有限公司 (2017.6-至今)	个人及家庭积累	合法
32	秦森林	有限合伙人	广东维都利-设备部	东莞市西特新能源科技有限公司 (2015.3-2017.10) 广东维都利新能源有限公司 (2018.3-至今)	个人及家庭积累	合法
33	邝大兵	有限合伙人	广东维都利-制造部	惠州市恒泰科技股份有限公司 (2015.6-2017.2) 东莞市美尼电池有限公司 (2017.3-2018.7) 广东维都利新能源有限公司 (2018.7-至今)	个人及家庭积累	合法
34	余嘉豪	有限合伙人	广东维都利-研发部	中山天贸电池有限公司 (2011.11-2019.9) 广东维都利新能源有限公司 (2019.10-至今)	个人及家庭积累	合法
35	陈旺婵	有限合伙人	广东维都利-人事行政部	东莞佳鸿机械制造有限公司 (2012.6-2016.6) 广东维都利新能源有限公司 (2016.6-至今)	个人及家庭积累	合法
36	廖伟强	有限合伙人	广东维都利-研发部	深圳市德赛电池科技股份有限公司 (2015.6-2016.9) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2016.9-2017.4) 广东维都利新能源有限公司 (2017.4-至今)	个人及家庭积累	合法
37	邱富生	有限合伙人	广东维都利-研发部	深圳市维都利电子有限公司 (2015.4-2016.6) 广东维都利新能源有限公司 (2016.7-至今)	个人及家庭积累	合法

序号	姓名	合伙人类型	任职情况	近五年工作经历	资金来源	是否合法
38	朱金花	有限合伙人	总经办	深圳市维都利电子有限公司 (2015.9-2019.10) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2019.11-至今)	个人及家庭积累	合法

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、（二）、2、（2）富翔兴悦”中补充披露如下：“

各股权激励对象的工作经历及在发行人处任职情况、自然人股东增资的资金来源及合法性情况如下：

序号	姓名	合伙人类型	任职情况	近五年工作经历	资金来源	是否合法
1	朱传钦	普通合伙人	董事长、总经理	重庆市紫建电子股份有限公司 (2011.7-至今)	个人及家庭积累	合法
2	金华	有限合伙人	总经办	重庆市紫建电子股份有限公司 (2014.9-至今)	个人及家庭积累	合法
3	姚奎娟	有限合伙人	营销中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013.7-至今)	个人及家庭积累	合法
4	李奕杰	有限合伙人	研发中心	昆山兴能能源科技有限公司 (2004.8-2018.4) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2018.4-至今)	个人及家庭积累	合法
5	黄尔欢	有限合伙人	重庆维都利-公共关系部	重庆市合智思创实业有限公司 (2008.3-2019.2) 重庆市维都利新能源有限公司 (2019.3-至今)	个人及家庭积累	合法
6	尹涛	有限合伙人	营销中心	创维液晶器件(深圳)有限公司 (2014.9-2016.3) 深圳市德普特电子有限公司 (2016.3-2018.8) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2018.9-至今)	个人及家庭积累	合法

序号	姓名	合伙人类型	任职情况	近五年工作经历	资金来源	是否合法
7	董乾锋	有限合伙人	营销中心	广州市番禺区旧水坑丰达电机厂 (2002. 12-2017. 3) 自由职业 (2017. 4-2017. 12) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2017. 12-至今)	个人及家庭积累	合法
8	李贤贵	有限合伙人	制造中心	广东国光电子有限公司 (2006. 12-2016. 5) 佛山市兆能电池实业有限公司 (2016. 6-2017. 9) 自由职业 (2017. 9-2018. 7) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2018. 7-至今)	个人及家庭积累	合法
9	廖贵方	有限合伙人	制造中心	广东国光电子有限公司 (2007. 6-2019. 4) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2019. 5-至今)	个人及家庭积累	合法
10	全从涛	有限合伙人	制造中心	斯丹达 (重庆) 能源有限公司 (2012. 4-2018. 9) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2018. 9-至今)	个人及家庭积累	合法
11	苟小林	有限合伙人	制造中心	惠州亿纬锂能电池股份有限公司 (2013. 1-2018. 5) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2018. 6-至今)	个人及家庭积累	合法
12	陈君	有限合伙人	营销中心	深圳市沃度通信技术有限公司 (2014. 11-2017. 9) 深圳市三度伟业科技有限公司 (2017. 9-2018. 1) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2018. 1-至今)	个人及家庭积累	合法
13	张志红	有限合伙人	营销中心	深圳市晶电康源科技有限公司 (2007. 11-2018. 3) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2018. 3-至今)	个人及家庭积累	合法
14	李复兴	有限合伙人	财务中心	江西耀升钨业股份有限公司 (2008. 2-2018. 3) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2018. 4-至今)	个人及家庭积累	合法

序号	姓名	合伙人类型	任职情况	近五年工作经历	资金来源	是否合法
15	朱林清	有限合伙人	制造中心	东莞市易升电池有限公司 (2008.8-2016.8) 贵州省铜仁市华迪斯新能源有限公司 (2016.9-2017.10) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2017.11-至今)	个人及家庭积累	合法
16	朱传东	有限合伙人	营销中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2013.3-至今)	个人及家庭积累	合法
17	陈信帆	有限合伙人	物流中心	重庆市科旺油脂有限责任公司 (2013.1-2018.2) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2018.3-至今)	个人及家庭积累	合法
18	魏榕	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子有限公司 (2011.7-2016.4) 深圳市维都利电子有限公司 (2016.4-2017.7) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2017.7-至今)	个人及家庭积累	合法
19	刘向勇	有限合伙人	深圳维都利-行政人事部	深圳安盛生物医疗技术有限公司 (2014.7-2016.6) 深圳市维都利电子有限公司 (2016.6-至今)	个人及家庭积累	合法
20	赵天珍	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2014.10-至今)	个人及家庭积累	合法
21	廖永清	有限合伙人	制造中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2014.4-至今)	个人及家庭积累	合法
22	柴岁苗	有限合伙人	广东维都利-制造部	东莞新能源科技有限公司 (2002.9-2018.12) 广东维都利新能源有限公司 (2019.1-至今)	个人及家庭积累	合法
23	王行超	有限合伙人	研发中心	重庆市紫建电子股份有限公司 (2017.5-至今)	个人及家庭积累	合法
24	朱金花	有限合伙人	总经办	深圳市维都利电子有限公司 (2015.9-2019.10) 重庆市紫建电子股份有限公司 (2019.11-至今)	个人及家庭积累	合法

【问题（2）】补充披露报告期股份支付的会计处理情况，同期外部投资者入股发行人的价格是否具有公允性。

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、4、（2）、②股份支付费用”中补充披露如下：“

D、报告期股份支付的会计处理情况

根据《企业会计准则》及证监会《首发业务若干问题解答》关于股份支付的处理意见，在确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。根据公司与员工签订的股权激励协议，公司与员工之间没有约定服务期限限制条件，应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。2018 年度、2019 年度和 2020 年度，发行人按照授予权益工具公允价值与授予权益工具成本差额分别为 463.23 万元、835.52 万元和 439.15 万元，于发生当期计入资本公积，同时增加管理费用。

E、同期外部投资者入股发行人的价格是否具有公允性

报告期内，同期外部投资者入股发行人价格具体情况如下表：

增资时间	增资价格 (元/股)	投资前估值(万元) ①	扣非后净利润(万元) ②	市盈率 P/E ③=①/②
2018 年 9 月	32.41	75,000.00	3,669.11	20.44
2020 年 1 月	30.00	150,000.00	4,626.92	32.42

随着公司的成长和发展，公司投资前估值逐步提高，经测算，各期外部投资者入股公司时 P/E 分别为 20.44 倍、32.42 倍。2020 年 1 月外部投资者 P/E 较高，主要系 2020 年 1 月所使用的扣非后净利润为上一年度（2019 年度）公司实现的净利润数据，如按预期 2020 年实现的净利润进行测算，P/E 约为 20 倍左右。

公司外部投资者首次入股前与公司不存在关联关系，是独立的投资机构或个人；历次增资同时引进的外部投资者数量较多且各外部投资者入股价格一致，外部投资者入股定价时综合考虑了以下因素：公司所处细分领域、经营业绩增长情况、竞争对手情况及市场地位、未来该细分领域的发展状况与前景、扣非后平均净利润增速情况、估值及投资回报分析等，并与公司协商达成一致意见后形成增资入股价格，同期外部投资者入股公司的价格公允。”

二、保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅工商信息，对股权激励对象背景进行核查；
- 2、获取并审阅了企业法人/自然人股东调查表、声明，关注其与发行人是否存在关联关系；
- 3、获取部分外部投资机构出具的定价说明文件，了解外部投资者入股发行人的价格所考虑的因素；
- 4、获取并查阅了报告期内各期增资协议及其关键条款，资金进账流水；核查并复核了股份支付等会计处理凭证、明细账。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人已补充披露各股权激励对象的工作经历及在发行人处任职情况；自然人股东增资的资金来源主要为个人或家庭积累及自筹资金，资金来源具有合法性。
- 2、报告期内，公司对股权激励进行股份支付的会计处理，符合企业会计准则和证监会《首发业务若干问题解答》关于股份支付的处理意见的相关要求；公司引进的外部投资者均为独立的投资机构/个人，同期外部投资者增资入股价格已经充分考虑了公司所处行业发展状况与前景、市场环境、经营业绩情况、估值与投资回报等因素，其入股价是熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方达成一致意见的结果，价格公允。
- 3、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

问题 23. 关于现金分红

招股说明书披露，紫建有限根据 2019 年 1 月 10 日股东会决议，以 2018 年 12 月 31 日实收资本 2,535.17 万元为基数，按出资比例进行现金分红，共计分配利润 500 万元。

请保荐人、申报会计师重点核查主要关联方及实际控制人的银行账户、银行流水、历年现金分红的资金流向及用途，是否与发行人的客户、供应商有业务往来、业务往来是否合理、是否存在利益输送，是否存在为发行人承担成本费用或通过直接或间接的方法向客户端输送经济利益。

请保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》等相关规定进行核查并发表明确意见，说明核查的范围、过程和方法。

【回复】：

一、保荐人、申报会计师对主要关联方及实际控制人的银行账户、银行流水、历年现金分红的资金流向及用途，是否与发行人的客户、供应商有业务往来、业务往来是否合理、是否存在利益输送，是否存在为发行人承担成本费用或通过直接或间接的方法向客户端输送经济利益的核查情况

经查阅了发行人的《公司章程》、现金分红相关的股东会决议及资金支付凭证、取得分红时的全体股东关于现金分红用途的说明，报告期内，发行人共计进行过一次现金分红，具体情况：2019年1月10日股东会决议，以2018年12月31日实收资本2,535.17万元为基数，按出资比例进行现金分红，共计分配利润500万元。发行人现金分红的资金流向及用途如下表：

金额：万元

股东名称	持股比例	分红金额	税后金额	用途
朱传钦	45.03%	225.14	180.11	家庭日常消费及房屋装修款
肖雪艳	14.83%	74.16	59.33	个人投资、日常消费
维都利投资	9.75%	48.75	48.75	个税缴纳、余款未使用
紫建投资	7.89%	39.45	39.45	暂未使用
朱金花	6.31%	31.56	25.24	家庭往来及日常消费
无锡云晖	6.09%	30.43	30.43	分红分配
领慧投资	2.46%	12.31	12.31	日常经营
游福志	2.37%	11.83	9.47	日常消费
朱金秀	1.58%	7.89	6.31	日常消费
夏周煜	0.89%	4.43	3.55	日常消费
富翔盛瑞	0.85%	4.24	4.24	个税缴纳、余款未使用
上海琳喆	0.61%	3.04	3.04	分红分配

贵州瑞富	0.61%	3.04	3.04	日常经营
富翔兴悦	0.56%	2.82	2.82	个税缴纳、余款未使用
汇力铭	0.18%	0.91	0.91	日常经营
汇总	100%	500.00	429.00	

如上表所示，报告期内，发行人股东收到现金分红款主要用途或流向不存在重大异常。

经核查报告期内发行人及其子公司、实际控制人（含配偶）及其关联公司、5%以上的主要股东（不含外部机构投资者）、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、财务经理及出纳的银行流水，公司的主要关联方及实际控制人不存在与发行人的客户、供应商有业务往来，不存在为发行人承担成本费用或通过直接或间接的方法向客户端输送经济利益的情形。

二、保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》等相关规定的核查情况和核查意见

（一）核查程序、核查手段、核查范围

保荐人、申报会计师对照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）关于资金流水核查的要求，逐项进行核查，具体核查情况如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

对发行人财务岗位的设置进行了核查，包括但不限于发行人货币资金支付的审批与执行岗位、出纳人员和稽核岗位人员的岗位设置等；获取了发行人股东大会、董事会相关会议资料、内部控制制度，并对发行人内部员工进行了访谈，了解内部控制的设计情况；选择样本执行穿行测试及控制测试，评价内部控制制度的设计合理性及执行的有效性。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

从基本户开立银行查询并打印已开立银行结算账户清单，并与发行人及其子公司账套中银行账户信息进行核对；

报告期内，根据发行人及其子公司基本户开户行已开立银行结算账户清单、发行人及其子公司账套中银行账户信息表显示，发行人及其子公司现使用或报告期内曾使用银行账户 16 个，具体情况如下：

序号	所属主体	开户银行	账号	账户性质	开户日期	销户日期
1	紫建电子	中国农业银行重庆开州赵家支行	3144140*****0843	一般存款账户	2011/11/25	-
2	紫建电子	中国农业银行重庆开州支行	314401*****08447	基本存款账户	2012/9/7	-
3	紫建电子	中国工商银行深圳尚都支行	400005511*****7726	一般存款账户	2014/12/25	2020/6/10
4	紫建电子	中国工商银行开州支行	310001731*****1620	一般存款账户	2014/12/9	-
5	紫建电子	中国工商银行开州支行	310001732*****7966	美元户	2017/2/10	-
6	紫建电子	中国工商银行开州支行	310001731*****7296	美元户	2017/12/18	-
7	紫建电子	中国银行东莞望牛墩支行	69*****9915	一般存款账户	2018/5/16	2020/6/16
8	紫建电子	招商银行重庆分行	12391*****0211	一般存款账户	2020/12/19	-
9	广东维都利	中国银行东莞望牛墩支行	67*****5558	基本存款账户	2016/5/18	-
10	广东维都利	中国银行东莞望牛墩支行	67*****1542	保证金	2018/5/2	-
11	广东维都利	国家开发银行深圳市分行	4430156004*****0000	一般存款账户	2019/12/25	-
12	深圳维都利	平安银行深圳宝城支行	1100*****1401	基本存款账户	2007/9/13	-
13	深圳维都利	平安银行深圳宝安支行	1100*****1402	一般存款账户	2007/10/23	-
14	紫建新能源	重庆农村商业银行北碚支行 两江云顶分理处	071003012*****2156	基本存款账户	2018/9/28	-
15	重庆维都利	中国工商银行万州太白支行	310001611*****1831	一般存款账户	2019/12/23	-
16	重庆维都利	中国工商银行开州支行	310001730*****5979	基本存款账户	2019/1/7	-

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

(1) 根据已开立银行结算账户清单，实地前往发行人及其子公司银行账户各开户银行打印了自 2018 年 1 月 1 日或开户日起至 2020 年 12 月 31 日或注销日止的银行账户交易流水；

(2) 获取了发行人及其子公司报告期各年度银行存款日记账，对发行人及其子公司银行存款日记账中单笔借方或贷方发生额大于或等于 40 万元的资金流水执行大额资金流水核查程序，选取并核对了记账凭证、银行回单等原始凭证，复核了交易对手方信息的账面记录及银行流水记录是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常等事项；具体核查比例如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	借方	贷方	借方	贷方	借方	贷方
核查金额	151,448.27	127,333.39	109,946.11	99,336.60	47,803.48	40,681.48
发生额	161,994.62	151,622.27	119,776.27	120,354.31	57,163.29	56,365.14
占比	93.49%	83.98%	91.79%	82.54%	83.63%	72.17%

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

(1) 获取控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、核心技术人员、财务经理、出纳名单；

(2) 将发行人及其子公司大额资金往来流水中的交易对手方与上述名单进行核对。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

(1) 取得发行人及其子公司银行流水，对单笔 40 万元以上流水核查是否存在无交易对手方或涉及取现、现金取款等可能与现金往来有关标识的资金往来；

(2) 对发行人及其子公司银行流水单笔 40 万以上的流水进行核查，逐笔核对记账凭证、银行回单等原始凭证，复核款项对手方账面记录名称及银行流水记录名称是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

对发行人及其子公司单笔 40 万元以上的流水进行核查，并进行勾稽核对，逐笔核对记账凭证、银行回单等原始凭证，复核款项对手方账面记录名称及银行流水记录名称是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

(1) 获取实际控制人及其配偶报告期内所有银行借记卡账户资金流水；

(2) 由于无法获取外部机构出具的个人账户清单，对已取得的所有银行账户流水（包括发行人及关联方）中对出现的实际控制人及其配偶银行账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已经完整提供，并获取关联自然人银行账户完整性声明；

(3) 对单笔 5 万元以上流水，取得实际控制人及其配偶关于交易对手方身份、资金往来原因的说明；重点关注上述流水中是否存在大额资金往来、是否频繁出现大额存现、取现情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

(1) 获取发行人报告期内分红资金流出明细；

(2) 获取报告期内，发行人股权转让情况及相应的价款支付凭证；

(3) 获取了控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、财务经理、出纳报告期内的银行流水；

(4) 由于无法获取外部机构出具的个人账户清单，对已取得的所有银行账户流水（包括发行人及关联方）中对出现的上述人员账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已经完整提供，并获取上述人员银行账户完整性声明；

(5) 核查上述人员在发行人及其子公司发放薪酬、分红发放前后或资产转让前后的资金流向，并取得其关于相关资金流向的说明。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

(1) 获取报告期发行人关联方、客户、供应商清单；

(2) 获取控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、财务经理、出纳报告期内的个人银行账户流水；

(3) 由于无法获取外部机构出具的个人账户清单，对已取得的所有银行账户流水（包括发行人及关联方）中对出现的上述人员账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已经完整提供，并获取上述人员银行账户完整性声明；

(4) 将个人银行账户流水交易对手方与（1）中所列的公司关联方、客户、供应商清单进行比对，核查控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高管、关键岗位人员与相关方是否存在资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

(1) 获取控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人及配偶控制的企业、5%以上的主要股东（不含外部机构投资者）、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、财务经理、出纳报告期内的银行流水；

(2) 由于无法获取外部机构出具的个人账户清单，对已取得的所有银行账户流水（包括发行人及关联方）中对出现的上述人员账户进行勾稽，查验交易中出现的银行账户是否已经完整提供，并获取上述人员银行账户完整性声明；

(3) 与相关人员逐笔确认大额流水交易性质并将交易对方与发行人主要客户和供应商、主要股东、其他关联方、员工名称进行比对，其中，核查范围内的自然人大额流水标准为 5 万元以上，非自然人大额流水标准为 20 万元以上；

(4) 取得控股股东、实际控制人及其配偶、实际控制人及配偶控制的企业、5%以上的主要股东（不含外部机构投资者）、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、财务经理、出纳关于报告期内不存在与发行人的客户、供应商有业务往来，不存在利益输送，不存在为发行人承担成本费用或通过直接或间接的方法向客户端输送经济利益的声明；

(5) 对发行人主要客户、供应商进行了访谈，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员等关联方存在资金往来、利益安排等情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷；

(2) 不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

(3) 发行人大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配；

(4) 发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来；

(5) 发行人不存在大额或频繁取现的情形；发行人同一账户或不同账户之间不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

(6) 发行人不存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

(7) 不存在发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

(8) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人获得大额现金分红款、薪酬、股权转让款的主要资金流向或用途不存在重大异常；

(9) 控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来；

(10) 不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

综上，报告期内，发行人与资金管理相关的内部控制健全有效，不存在通过体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

问题 24. 关于政府补助

报告期内发行人其他收益中直接计入当期损益的政府补助分别为 139.25 万元、938.63 万元、2,963.60 万元、16.83 万元。

请发行人补充披露直接计入当期损益的政府补助确认为其他收益或营业外收入的标准，报告期内直接计入当期损益的政府补助是否均与企业日常经营活动有关，其确认与计量是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题】请发行人补充披露直接计入当期损益的政府补助确认为其他收益或营业外收入的标准，报告期内直接计入当期损益的政府补助是否均与企业日常经营活动有关，其确认与计量是否符合《企业会计准则》的规定。

发行人已于招股说明书“第八节、十二、（二）、5、其他收益”中补充披露如下：“

(2) 直接计入当期损益的政府补助确认为其他收益或营业外收入的标准，是否均与企业日常经营活动有关，其确认与计量是否符合《企业会计准则》的规定

①直接计入当期损益的政府补助确认为其他收益或营业外收入的标准

报告期内，公司除与资产相关的政府补助之外的政府补助划分为与收益相

关的政府补助。对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，难以区分与资产相关或与收益相关的，整体归类为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益和冲减相关成本；用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益和冲减相关成本。与公司日常经营活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用。与公司日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

②报告期内直接计入当期损益的政府补助是否均与企业日常经营活动有关，其确认与计量是否符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，与收益相关政府补助汇总情况如下：

单位：万元

补助款项类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
财政局优惠政策款	446.45	1,583.81	597.66	该补助为公司获得的税收补贴，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
兑现部分入园企业优惠政策款	-	54.29	145.71	该补助为公司获得的税收补贴，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
“重庆市企业技术中心”奖励资金	-	-	50.00	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
研发补助资金	69.00	10.00	-	该补助为研发补贴，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
重庆市创新创业示范团队培育资金	-	-	30.00	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
中小微企业专精特新奖励金	-	-	25.00	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
2017 年度支持中小企业经济发展资金	-	-	20.00	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
工业经济目标管理优秀企业及先进单位资金	45.00	15.00	5.00	该补助为优秀企业奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
名牌及高新产品奖励	-	20.00	20.00	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用

补助款项类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
中小企业国际市场开拓等项目补助资金	13.60	15.00	20.00	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
吸纳建卡贫困人员一次性用工补贴资金	-	8.40	-	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
工业振兴专项资金	-	-	8.00	该补助为物流补助，用于补偿公司已发生的物流费用
岗前培训财政补贴资金	2.31	-	-	该补助为培训补贴，用于补偿公司已发生的员工培训费用
2018 年企业知识产权管理规范贯标认证后补助项目资金	-	-	5.00	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
高新企业补助款	-	-	3.00	该补助为高新补助款，用于补偿公司已发生的成本费用
稳岗补贴款	19.92	80.65	1.34	该补助为稳岗补贴，用于补偿公司已发生的成本费用
贷款贴息	2.87	8.05	4.61	该补助为贷款或贴息补助，用于补偿公司已发生的利息费用
市级科技型企业奖励资金	-	-	2.00	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
“兴开杯”职业技能大赛奖励资金	-	1.80	-	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
扩产增效奖励资金	-	810.00	-	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
一次性投产补贴	-	300.00	-	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
生产扶持资金	205.57	-	-	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
共同打造重庆大地国际医疗楼宇产业园合作补贴	-	43.21	-	该补助为租金补贴，用于补偿公司已发生的成本费用
开州区就业和人才服务局“鸿雁计划”引才补助金	-	13.20	-	该补助为人才补助，用于补偿公司已发生的成本费用
东莞市经济和信息化局 2018 年促进小微企业上规项目专项资金	-	-	1.02	该补助为小微企业上规奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
外贸出口奖、增长奖励	18.00	0.19	0.28	该补助为外贸出口、增长奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用

补助款项类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
重庆市中小微企业经济发展资金	70.00	-	-	该补助为中小微企业发展专项奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
建卡贫困人员用工补贴资金	57.11	-	-	该补助为吸纳就业奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
就业有关扶持政策补贴	54.35	-	-	该补助为就业奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
创建企业示范厅建设补助款	30.00	-	-	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
科技创新计划项目补助资金	30.00	-	-	该补助为科技创新奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
山东省财政援助鲁渝劳务协作就近就业奖补资金	27.10	-	-	该补助为促进就业奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
复工、复产财政补助款	24.26	-	-	该补助为复工、复产补助，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
市级绿色工厂认定项目资金补助	16.00	-	-	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
区级产业发展专项资金	10.00	-	-	该补助为区级升规奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
工贸安全隐患整治奖励金	6.00	-	-	该补助为安全隐患整治奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
个人所得税手续费返还	5.06	-	-	该补助为个人所得税手续费返还，用于补偿公司已发生的成本费用
清洁生产企业奖励	5.00	-	-	该补助为清洁生产审核奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
人力资源和社会保障局技能大师工作室补助资金	4.00	-	-	该补助为奖励资金，无指定用途，用于补偿公司已发生的成本费用
防疫补贴	2.00	-	-	该补助为防疫补贴，用于补偿公司已发生的成本费用
合计	1,163.61	2,963.60	938.63	-

政府补助准则不对“日常活动”进行界定。通常情况下，若政府补助补偿的成本费用是营业利润之中的项目，或该补助与日常销售等经营行为密切相关的

(如增值税即征即退等)，则认为该政府补助与日常活动相关。

报告期内，公司会计处理严格按照《企业会计准则》的相关要求执行，将当期与企业日常经营活动有关的政府补助直接通过其他收益科目核算。”

二、保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

获取并查阅了政府部门下发的补助文件或会议纪要、企业申请政府补助相关文件、政府补助资金进账银行流水回单；递延收益摊销测算表；企业会计处理明细账等资料。

（二）核查意见

经核查，发行人直接计入当期损益的政府补助确认为其他收益或营业外收入的标准明确，直接计入当期损益的政府补助均与企业日常经营活动有关，其会计确认与计量符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 25. 关于审计截止日后财务信息及经营状况

2020 年 1-3 月，发行人实现营业收入 7,151.75 万元，净利润-719.37 万元。

请发行人补充披露 2020 年 1-9 月的业绩情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；如 2020 年 1-9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

【问题（1）】请发行人补充披露 2020 年 1-9 月的业绩情况，主要会计报

表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

发行人说明如下：

公司截至 2020 年 9 月 30 日和 2020 年 1-9 月的主要财务信息如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例
资产合计	65,335.96	45,694.72	19,641.25	42.98%
负债合计	19,533.27	15,043.82	4,489.45	29.84%
归属于母公司所有者权益合计	45,802.69	30,650.89	15,151.80	49.43%

公司合并资产负债表中主要项目变动情况及其中变动较大项目的变动原因具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例	主要原因
货币资金	4,689.16	1,556.68	3,132.48	201.23%	本期股权融资、债权融资增加。
应收票据	485.92	19.80	466.12	2354.14%	部分客户使用票据结算增加。
应收账款	20,214.45	12,080.38	8,134.07	67.33%	收入增长，应收账款余额增加
应收款项融资	1,963.50	859.78	1,103.72	128.37%	部分客户使用票据结算增加。
预付款项	168.49	216.80	-48.32	-22.29%	-
其他应收款	218.12	282.83	-64.71	-22.88%	-
存货	12,264.83	8,589.45	3,675.38	42.79%	业务规模增长，存货增长。
其他流动资产	191.89	534.39	-342.51	-64.09%	待抵扣进项税减少。
固定资产	20,321.57	17,097.24	3,224.33	18.86%	-
在建工程	1,444.77	1,931.92	-487.15	-25.22%	-
无形资产	464.21	48.19	416.02	863.28%	2020 年 1-9 月新购土地使用权及软件。

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例	主要原因
长期待摊费用	1,721.66	1,185.60	536.07	45.21%	2020 年 1-9 月房屋装修工程完工转入
递延所得税资产	448.23	452.35	-4.12	-0.91%	-
其他非流动资产	739.17	839.29	-100.12	-11.93%	-
短期借款	1,800.00	-	1,800.00	-	短期借款增加
应付账款	12,926.97	11,778.12	1,148.85	9.75%	-
预收款项	-	145.23	-145.23	-100.00%	外销客户预收款项增加
合同负债	372.38	-	372.38	-	-
应付职工薪酬	1,912.90	1,638.63	274.27	16.74%	-
应交税费	1,001.74	812.91	188.83	23.23%	-
其他应付款	121.78	215.17	-93.39	-43.40%	期末日常经营费用、保证金减少。
其他流动负债	532.09	20.00	512.09	2560.45%	未到期银行承兑汇票转让增加
递延收益	865.41	433.76	431.65	99.51%	2020 年 1-9 月收到与资产相关的工业和信息化专项资金 485.66 万元。
股本	5,310.24	5,000.00	310.24	6.20%	-
资本公积	32,053.66	23,056.75	8,996.91	39.02%	2020 年 3 月进行股权融资，溢价转入。
盈余公积	316.66	316.66	-	-	-
未分配利润	8,122.13	2,277.49	5,844.64	256.63%	2020 年 1-9 月利润增加。

注：变动较大项目为变动幅度超过 30%的项目。

2、合并利润表主要数据

金额单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动金额	变动比例
营业收入	41,330.95	28,634.90	12,696.06	44.34%
净利润	5,844.64	3,303.89	2,540.76	76.90%
归属于发行人股东	5,844.64	3,303.89	2,540.76	76.90%

的净利润				
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润	6,134.39	2,476.16	3,658.23	147.74%

公司合并利润表中主要项目变动情况及其中变动较大项目的变动原因具体如下：

金额单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动金额	变动比例	变动主要原因
营业收入	41,330.95	28,634.90	12,696.06	44.34%	受蓝牙耳机市场需求增长影响。
营业成本	26,855.24	19,832.58	7,022.65	35.41%	受收入增长及毛利率提升的影响。
税金及附加	294.77	148.95	145.82	97.90%	受业务规模扩大影响。
销售费用	1,295.92	860.51	435.40	50.60%	销售人员薪酬增加及销售佣金增加。
管理费用	2,415.89	2,597.45	-181.56	-6.99%	变动不大。
研发费用	3,447.20	2,168.09	1,279.11	59.00%	研发人员增加，研发薪酬增长。
财务费用	136.55	31.30	105.25	336.29%	汇兑损失增加。
其他收益	213.35	942.79	-729.44	-77.37%	本期收到的政府补助收入减少。
投资收益	42.27	40.95	1.32	3.21%	变动不大。
信用减值损失	-160.40	-79.55	-80.85	101.64%	业务增长，应收账款余额增加，计提坏账准备增加。
资产减值损失	-378.70	-117.70	-260.99	221.74%	本期计提存货跌价增加。
资产处置收益	-46.88	0.00	-46.88	-	固定资产处置损失增加。
营业外收入	0.64	0.00	0.64	-	本期收到培训补贴。
营业外支出	33.47	10.87	22.60	207.81%	本期捐赠及非流动资产毁损报废损失。

3、合并现金流量表主要数据

金额单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动金额	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-1,375.26	-785.95	-589.31	-
投资活动产生的现金流量净额	-6,011.78	-8,148.38	2,136.60	-
筹资活动产生的现金流量净额	10,605.49	4,478.76	6,126.73	136.80%
现金及现金等价物净增加额	3,132.48	-4,454.59	7,587.07	-

注：2019 年 1-9 月或 2020 年 1-9 月数据为负数，变动比例不予计算。

(1) 经营活动产生的现金流量净额：2020 年 1-9 月公司经营活动产生的现金流量净额为-1,375.26 万元，现金净流出较上年同期增加 589.31 万元，主要系业务增长，经营资金占用增加所致。

(2) 投资活动产生的现金流量净额：2020 年 1-9 月公司投资活动产生的现金流量净额为-6,011.78 万元，现金净流出较上年同期减少 2,136.60 万元，主要系 2020 年 1-9 月购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金减少。

(3) 筹资活动产生的现金流量净额：2019 年 1-9 月公司筹资活动产生的现金流量净额为 10,605.49 万元，现金净流入较上年同期增加 6,126.73 万元，主要系 2020 年 1-9 月较上年同期股权融资、债权融资净流入资金增加。

【问题（2）】如 2020 年 1-9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险。

2020 年 1-9 月，公司分别实现营业收入、归属于发行人股东的净利润 41,330.95 万元、5,844.64 万元，营业收入较上年同期增长 44.34%、归属于发行人股东的净利润较上年同期增长 76.90%，未出现经营业绩下滑的情况。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

分析发行人 2020 年 1-9 月的审计数据，访谈发行人总经理、财务总监等并分析发行人 2020 年 1-9 月的经营情况、业绩变动情况以及变动原因、变动影响；

（二）核查意见

1、发行人财务报告审计截止日至本回复签署日，发行人经营情况正常，产业政策、税收政策、行业市场环境、经营模式、主要产品或服务的定价方式、主要客户和供应商未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大变更，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项；公司业绩同比增长，主要受营业收入增长、毛利率提高的综合影响，原因合理。

2、发行人 2020 年 1-9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比变动幅度较大的科目，系正常经营活动所致，变动原因合理，不会对发行人正常生产经营产生重大不利影响。

3、发行人不存在 2020 年 1-9 月经营业绩下滑情况。

（此页无正文，为《大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于重庆市紫建电子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之审核问询函回复中有关财务事项的说明》大华核字[2021] 003199 号之签字盖章页）

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：
（项目合伙人）



吴萃杞

中国注册会计师：



陈金龙

二〇二一年三月三十日

姓名
 Full name
 姓
 Surname
 名字
 Given name
 出生日期
 Date of birth
 工作单位
 Working unit
 身份证号码
 Identification No.



证书编号: 440300480451
 No. of Certificate
 批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2008 年 10 月 20 日
 Date of Issuance

年度检验登记
 Annual Renewal Registration



吴幸福
 440300480451
 深圳市注册会计师协会

姓名 陈金龙
 Full name
 性别 女
 Sex
 出生日期 1977-07-10
 Date of birth
 工作单位 广东恒通会计师事务所
 Working unit
 身份证号 430424197707104556
 Identity card No.



证书编号: 441900130047
 No. of Certificate
 批准注册协会: 广东省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2018年08月05日
 Date of issuance

年度检验登记
 Annual Renewal Registration



陈金龙
 441900130047
 深圳市注册会计师协会

注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree to transfer to be transferred
 广东恒通会计师事务所
 Guangdong Hengtong CPA Firm
 所长 陈金龙
 Firm Head Chen Jinlong
 2018年11月29日
 2018.11.29

同意调入
 Agree the transfer to be transferred to
 深圳会计师事务所
 Shenzhen CPA Firm
 转入协会负责人 陈金龙
 Stamp of the transferee-institute (CPA)
 2018年12月03日
 2018.12.03



营业执照

(副本)(7-1)

统一社会信用代码

91110108590676050Q



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息



名称 大华会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业
执行事务合伙人 梁春, 杨雄
经营范围 审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 法律、法规规定的其他业务; 无(市场主体依法自主选择经营项目, 开展经营活动; 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动; 不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

成立日期 2012年02月09日

合伙期限 2012年02月09日至 长期

主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。



登记机关

2020年09月27日

证书序号: 0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

执业证书

名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 梁春

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

发证机关:



二〇一七年十一月七日

中华人民共和国财政部制