

关于《深圳市唯特偶新材料股份有限公司
首次公开发行股票并上市申请文件反馈意见》的回复
天职业字[2021] 40408 号

目 录

关于《深圳市唯特偶新材料股份有限公司首次公开发行股票并上市申请文件反馈意见》 的回复	1
---	---

**关于《深圳市唯特偶新材料股份有限公司
首次公开发行股票并上市申请文件反馈意见》的回复**

天职业字[2021]40408 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 3 月 25 日下发的《关于深圳市唯特偶新材料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〔2021〕010396 号）（以下简称“问询函”）的要求中涉及会计师事务所的相关问题进行了逐项核实，现将有关情况回复如下。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。本反馈意见回复中任何表格中若出现总数与表格所列数值总和不符，均为采用四舍五入而致。

问题 3. 关于主营业务收入和行业竞争格局

申报文件显示：

(1) 报告期各期，发行人主营业务收入分别为 46,017.80 万元、51,196.34 万元、58,305.90 万元，2019 年和 2020 年分别增长 11.25%、13.89%，远高于我国电子锡焊料产量 2019 年 1.90% 的增长速度。

(2) 发行人仅区分微电子焊接材料、辅助焊接材料及其他两个项目披露收入及产销量等明细，未根据本所审核关注要点要求进一步披露锡膏、焊锡条、焊锡丝、助焊剂、清洗剂等细分产品的收入及产销数量明细等。

(3) 发行人未根据本所审核关注要点要求披露报告期各季度主营业务收入的情况，保荐人未说明对于主营业务收入的核查程序等。

请发行人：

(1) 分析并披露主营业务收入增速高于行业增速的原因，披露报告期各期对原有客户及新增客户的销售金额、比例，如对新增客户销售占比较高，请分析并披露原因。

(2) 按照 10 万元以下、10-50 万元、50-100 万元、100-1000 万元、1000 万元以上的销售金额分层，披露报告期各期各层的客户数量、销售金额及占比、平均销售金额，并进行变动分析。

(3) 披露锡膏、焊锡条、焊锡丝、助焊剂、清洗剂等细分产品的收入及产销数量等明细，报告期各季度主营业务收入金额，并结合季节性特征分析各季度主营业务收入差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对于主营业务收入履行的主要核查程序、过程及结论，函证、走访的客户数量、销售金额、占比等。

一、发行人补充说明及披露

【问题 3 (1)】分析并披露主营业务收入增速高于行业增速的原因，披露报告期各期对原有客户及新增客户的销售金额、比例，如对新增客户销售占比较高，请分析并披露原因

(一) 分析并披露主营业务收入增速高于行业增速的原因

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“1、主营业务收入构成”之“(1)

按产品类型划分”补充披露如下：

“（1）按产品类型划分

.....

报告期内，公司主营业务收入中不同产品类型的收入变动原因分析如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	幅度（注）	金额	幅度	金额	幅度	金额
微电子焊接材料	28,946.80	58.49%	48,287.63	12.23%	43,025.94	11.58%	38,559.44
辅助焊接材料及其他	5,665.51	52.32%	10,018.27	22.62%	8,170.41	9.55%	7,458.37
合计	34,612.31	57.45%	58,305.90	13.89%	51,196.34	11.25%	46,017.80

注：2021 年 1-6 月变动幅度按照上期同比数据计算所得。

报告期内，公司主营业务收入分别为 46,017.81 万元、51,196.35 万元、58,305.90 万元和 34,612.31 万元，保持持续增长，其中 2021 年 1-6 月公司营业收入较上年同比增加 57.45%，增幅较大，主要两个方面原因：第一是由于 2020 年上半年公司销售数量和营业收入金额基数较低，从而导致 2021 年上半年公司销售数量和营业收入同比增幅较大。2020 年新冠肺炎疫情爆发影响，受物流运输限制、客户和供应商延迟复工等因素影响，公司 2020 年上半年业绩有所下滑。随着国内疫情得到有效控制，公司业务快速恢复，并开始较快增长。第二是受 2021 年 1-6 月原材料价格大幅上涨的影响，公司整体提高销售价格，从而导致 2021 年上半年营业收入同比增长。主要类别产品的销售数量和销售金额同比增长具体情况如下：

产品类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动幅度
微电子焊接材料	销售数量（吨）	1,447.04	1,076.47	34.42%
	平均销售单价（万元/吨）	20.00	16.97	17.90%
	收入金额（万元）	28,946.80	18,264.07	58.49%
辅助焊接材料（注）	销售数量（吨）	2,370.14	1,641.63	44.38%
	平均销售单价（万元/吨）	1.96	1.92	2.07%
	收入金额（万元）	4,635.55	3,145.49	47.37%

注：辅助焊接材料数据为助焊剂和清洗剂类别的销售数量 and 收入金额的合计数据。

通过上表可见，2021 年上半年公司主要类别产品的销售数量和销售单价的

共同增长带动了上半年销售收入的同比大幅增长。

①报告期内，公司主营业务收入增速高于行业增速的原因分析如下：

A、作为行业内的优势企业，公司积累了大量优质的客户资源

公司的主要客户包括冠捷科技、中兴通讯、富士康、奥海科技、海尔智家、格力电器、联想集团、TCL、比亚迪、强力巨彩、艾比森、天合光能、晶科科技、TP-LINK（普联技术）、立讯精密、公牛集团、海康威视、华为、大疆创新等国内知名企业，同时公司还通过富士康、捷普电子等大型 EMS 厂商服务惠普、戴尔、亚马逊、惠而浦等国外知名终端品牌客户。优质的客户资源是公司业绩增速高于行业增速的主要原因。

公司报告期内前十五大客户中有九家为上市公司，其业务规模及发展增速情况如下：

单位：亿元

客户名称 (注 1)	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2018 至 2020 年 复合增速
冠捷科技	329.63	634.72	613.72	-	3.42%
富士康	1,960.30	4,317.86	4,086.98	4,153.78	1.96%
奥海科技	18.64	29.45	23.16	16.61	33.15%
中兴通讯	530.71	1,014.51	907.37	855.13	8.92%
海尔智家	1,116.19	2,097.26	2,007.62	1,833.17	6.96%
赛尔康 (注 2)	127.42	281.43	239.16	225.00	11.84%
贝仕达克	5.70	8.86	7.37	5.59	25.91%
格力电器	920.11	1,704.97	2,005.08	2,000.24	-7.68%
四川长虹	492.19	944.48	887.93	833.85	6.43%
平均值					10.10%
发行人	3.50	5.91	5.18	4.67	12.46%

注 1：上述客户系按照报告期内向唯特偶采购的累计金额从大至小排序。

注 2：赛尔康为领益智造（002600.SZ）子公司，上表中的赛尔康财务数据为领益智造公开披露的数据。

通过上表可知，公司主要的上市公司客户报告期内业务呈现持续增长态势，最近三年平均的收入复合增速为 10.10%，与公司最近三年 12.46%的复合增速较

为接近。由此可见，尽管当前微电子焊接材料行业增速相对放缓，但得益于公司优质客户业务规模的持续增长，公司的业务规模也保持快速增长。

a、公司 2019 年主营业务收入较 2018 年增长 5,178.54 万元，其中奥海科技等十五名客户合计增长金额为 4,693.03 万元，占比为 90.63%，是 2019 年营业收入增长的主要原因，如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称及股票代码	新老客户	同比增长额	增长原因
1	奥海科技（股票代码 002993）	老客户	1,371.24	奥海科技 2019 年自身业务增长较快，根据公开信息显示，2019 年奥海科技收入较 2018 年增长 65,483.52 万元，增长率为 28.27%，其自身业务增长导致对公司的采购需求增加。
2	宁波奥克斯供应链管理有限公司（三星医疗，股票代码 601567，全资子公司）	老客户	373.39	宁波奥克斯供应链管理有限公司为宁波三星医疗电气股份有限公司的全资子公司。依据公开资料显示，2019 年三星医疗收入较上年同期增长 86,865.83 万元，增长率为 14.80%，其自身业务增长导致对公司的采购需求增加。
3	艾比森（股票代码 300389）	老客户	314.61	艾比森自身业务在 2019 年增长较快，公开资料显示，2019 年艾比森营业收入较 2018 年增长 19,383.56 万元，增长率为 9.76%，其自身业务的增长导致对公司的采购需求增加。
4	深圳市维佳海象科技有限公司	老客户	310.07	深圳市维佳海象科技有限公司为公司的经销商，2019 年，经销商下游客户的销售额增加使得维佳海象对公司的采购需求增加。
5	强力巨彩	老客户	306.34	强力巨彩主营 LED 显示屏相关产品，是全球知名的 LED 显示产品制造商。2019 年强力巨彩对公司的采购需求增加所致。
6	木林森（股票代码 002745）	老客户	289.50	木林森自身业务在 2019 年增长较快，公开资料显示，2019 年木林森营业收入较 2018 年增长 102,083.05 万元，增长率为 5.69%，其自身业务的扩张导致对公司的采购需求增加所致。
7	中兴通讯（股票代码 000063）	老客户	267.38	中兴通讯自身业务在 2019 年增长，公开资料显示，2019 年中兴通讯营业收入较 2018 年增长 52.23 亿元人民币，增长率为 6.11%，其自身业务的增长对公司的采购需求增加。
8	山水电子（中国）有限公司	老客户	224.94	山水电子（中国）有限公司为日本山水电气株式会社在中国设立的子公司，山水电子是全世界历史最悠久、规模最大的影音企业之一，1944 年在日本东京成立，1961 年在东京证券交易所上市。2019 年山水

序号	客户名称及股票代码	新老客户	同比增长额	增长原因
				电子(中国)有限公司对公司的采购需求增加所致。
9	深圳市创荣发电子有限公司	老客户	205.86	深圳市创荣发电子有限公司成立于 2004 年 8 月, 注册资金 1,000.00 万元人民币, 职工人数 2,000 余人, 是国内控制领域的领军企业之一, 2019 年深圳市创荣发电子有限公司对公司的采购需求增加所致。
10	西可通信技术设备(河源)有限公司	老客户	181.41	西可通信技术设备(河源)有限公司是广东省河源市手机生产基地的龙头企业, 公司注册资本 4,900.00 万美元, 投资总额 9,000.00 万美元, 为移动电子通信设备领域的知名企业。2019 年西可通信技术设备(河源)有限公司对公司的采购需求增加所致。
11	深圳市雅晶源科技有限公司	新客户	173.59	深圳市雅晶源科技有限公司是香港 AMC 集团(成立于 1966 年, 少数超过 50 年致力于电源类电子产品研发、生产的电子企业之一)下属的开关电源专业生产厂家, 公司总面积约 3.3 万平方米, 员工已超过 2,500 人。2019 年深圳市雅晶源科技有限公司与公司建立了业务合作关系, 向公司采购产品所致。
12	深圳市卓翼科技股份有限公司(股票代码 002369)	老客户	172.79	深圳市卓翼科技股份有限公司自身业务在 2019 年增长, 根据公开信息显示, 2019 年营业收入较 2018 年增长 20,011.55 万元, 增长率为 6.36%, 其自身业务的增长导致对公司的采购需求增加所致。
13	深圳市洲明科技股份有限公司(股票代码 300232)	老客户	172.39	洲明科技自身业务在 2019 年增长迅速, 公开资料显示, 2019 年洲明科技营业总收入较 2018 年增长 10.80 亿元, 增长率为 23.87%, 其自身业务的扩张导致对公司采购需求增加所致。
14	Rang Dong Light Source And Vacuum Flask Joint Stock Company	老客户	167.47	Rang Dong Light Source And Vacuum Flask Joint Stock Company 主要从事 LED 相关业务, 2019 年其向公司的采购需求增加所致。
15	天合光能股份有限公司(股票代码 688599)	老客户	162.05	天合光能自身业务在 2019 年增长迅速, 公开资料显示, 2019 年天合光能光伏组件类产品营业收入较 2018 年增长 20.50 亿元, 增长率为 14.29%, 其自身业务的扩张导致对公司采购需求增加所致。
合计			4,693.03	-

b、2020 年较 2019 年主营业务收入增长 7,109.55 万元, 其中, TP-LINK (普联技术) 等十五名客户增长额合计金额为 5,214.39 万元, 占比为 73.34%, 是 2020 年营业收入增长的主要原因, 具体分析如下:

单位：万元

序号	客户名称及股票代码	新老客户	同比增长额	增长原因
1	TP-LINK（普联技术）	老客户	742.68	TP-LINK（普联技术）是全球领先的网络通讯设备供应商，是国内少数几家拥有完全自主研发和制造能力的公司之一，创建了享誉全国的知名网络与通信品牌。2020年其向公司的采购需求增加所致。
2	广东高标电子科技有限公司	老客户	579.63	广东高标电子科技有限公司是全球领先的交通工具电控系统供应商，2020年其向公司的采购需求增加所致。
3	惠州海格科技股份有限公司	新客户	523.89	惠州海格科技股份有限公司成立于1965年，是一家国有控股企业。该公司获得了三星、OPPO等众多世界知名客户的认可，与客户建立起了长期稳定的合作关系，目前主要生产手机等电子产品。2020年与公司建立了业务合作关系，向公司采购产品所致。
4	中兴通讯（股票代码000063）	老客户	375.58	中兴通讯自身业务在2020年增长，公开资料显示，2020年中兴通讯营业收入较2019年增长107.14亿元人民币，增长率为11.81%，其自身业务的增长对公司的采购需求增加所致。
5	江苏辰阳电子有限公司	老客户	346.23	江苏辰阳电子有限公司是专业生产和研发开关电源适配器、充电器、移动电源、LED驱动（恒压/恒流）电源、线性电源、高低频变压器等产品的制造商。公司占地38,000.00平方米，建筑面积30,000.00平方米，另已在丹南工业园征地60,000.00平方米将开工建设办公及生产厂房50,000.00平方米，成立辰阳电子科技园。2020年其向公司的采购需求增加所致。
6	四川长虹电器股份有限公司（股票代码600839）	老客户	329.60	四川长虹自身业务在2020年增长迅速，公开资料显示，2020年四川长虹营业收入较2019年增长56.55亿元，增长率为6.37%，2020年其自身业务的扩张导致对公司的采购需求增加所致。
7	晶科能源控股有限公司（股票代码，纽交所代码：JKS）	老客户	325.91	晶科能源控股有限公司是一家全球领先的太阳能产品制造商。根据公开资料显示，2020年晶科能源营业收入较2019年增长53.80亿美元，增长率为18.10%，2020年其自身业务的扩张导致对公司的采购需求增加所致。
8	福建宏泰智能工业互联网有限公司	老客户	301.25	福建宏泰智能工业互联网有限公司是宏泰集团（厦门）全资子公司，宏泰集团（厦门）成立于1985年，经过三十多年发展现已成为涵盖科技创新研发、智能制造、含文化产业在内的第三产业、商业地产、金融投资等多元化集团公司。2020年其向公

序号	客户名称及股票代码	新老客户	同比增长额	增长原因
				司的采购需求增加所致。
9	深圳市唯创兴电子材料有限公司	老客户	261.19	深圳市唯创兴电子材料有限公司为公司的经销商，2020年经销商下游客户的销售额增加使得唯创兴对公司的采购需求增加所致。
10	东莞新能德科技有限公司	老客户	253.83	东莞新能德科技有限公司成立于2009年9月，注册资本20,000.00万元人民币，是世界一流的锂电池服务商，专注于为消费类电子产品、电动车、智能储能产品和其他环保项目提供一流的新能源解决方案，2020年其向公司的采购需求增加所致。
11	赛尔康技术(深圳)有限公司	老客户	248.93	赛尔康技术(深圳)有限公司为主板上市公司领益智造(股票代码002600)的全资子公司。公开资料显示，领益智造2020年营业收入较2019年增长422,672.48万元，增长17.76%，其自身业务增长导致对公司的采购需求增加。
12	苏州希特尔电子科技有限公司	老客户	247.75	苏州希特尔电子有限公司主营电子产品、电子元器件等产品的研发及销售，2020年其向公司的采购需求增加所致。
13	晶澳太阳能科技股份有限公司(股票代码002459)	老客户	236.19	晶澳科技自身业务在2020年增长迅速，公开资料显示，2020年晶澳科技营业收入较2019年增长46.91亿元，增长率为22.17%，其自身业务的扩张导致对公司的采购需求增加所致。
14	富士康(股票代码601138)	老客户	234.01	富士康自身业务在2020年增长，公开资料显示，2020年富士康营业收入较2019年增长230.88亿元，增长率为5.65%。其作为全球第一大代工厂，2020年对公司的采购需求增加所致。
15	东方日升新能源股份有限公司(股票代码300118)	老客户	207.71	东方日升自身的业务在2020年增长，公开资料显示，2020年东方日升营业收入较2019年增长16.59亿元，增长率为11.52%，其自身业务的扩张导致对公司的采购需求增加所致。
合计			5,214.39	

B、公司抓住了光伏、5G 通讯等下游领域的快速增长的带来的业务发展机遇

报告期内公司抓住光伏、5G 通信行业的发展机遇，使得相关代表性客户的成交金额快速提升，具体交易情况如下：

单位：万元

下游	代表性客户	代表性客户的交易情况
----	-------	------------

行业		2021 年 1-6 月	2020 年 度	2019 年 度	2018 年 度	2018 至 2020 年复 合增速
光伏	晶科科技、晶澳科技、天合光能、东方日升、爱康科技、阳光电源等	862.38	1,425.59	483.92	278.14	126.39%
通信	中兴通讯、普联技术、华为、灿勤科技等	1,905.25	2,598.09	1,360.01	1,043.13	57.82%

通过上表可知，最近三年公司在光伏和 5G 通信行业的收入增速分别高达 126.39%和 57.82%，公司抓住了上述行业的发展机遇从而使得自身的业绩增速高于行业平均增速具有合理性。

C、公司的技术实力是公司业绩增速高于行业增速的重要保证

公司经过多年持续的研发投入和技术积累，掌握了微电子焊接材料领域的产品配方技术、生产工艺技术、分析检测及产品应用检测相关技术等多项核心技术。公司研发的低温无铅锡膏、超细粒度锡膏、水溶性锡膏、低温焊锡丝、水基型清洗剂等多款产品在市场上具有较强的竞争力并开始给公司带来持续的收入。公司还依托“深圳市电子焊接材料工程技术研究中心”和“广东省电子焊接材料工程技术研究中心”两个平台，能够针对客户实际应用场景中面临的问题快速地为客户调试产品配方、产品性能，具备及时响应客户需求的技术实力。截至本问询函出具日，公司已拥有 23 项发明专利，公司的技术实力是公司业绩增速高于行业增速的重要保证。

综上所述，受益于多年的研发投入和技术积累，优质的客户资源，在下游客户经营规模快速增长的带动下，公司的营业规模快速增长，并超过行业的平均增速。”

（二）披露报告期各期对原有客户及新增客户的销售金额、比例，如对新增客户销售占比较高，请分析并披露原因

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及其主要客户”之“（三）客户分类情况”之“1、公司原有客户和新增客户情况”补充披露如下：

“（三）客户分类情况

1、公司原有客户和新增客户情况

报告期内，公司原有客户及新增客户的销售金额和比例情况如下：

单位：万元

客户类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原有客户	33,047.52	95.48%	52,799.13	90.56%	47,426.00	92.64%	40,566.78	88.15%
新增客户	1,564.79	4.52%	5,506.77	9.44%	3,770.34	7.36%	5,451.03	11.85%
合计	34,612.31	100.00%	58,305.90	100.00%	51,196.34	100.00%	46,017.80	100.00%

作为电子材料行业的重要基础材料之一，微电子焊接材料的细微变化都有可能对终端产品的导电及连接性能产生严重影响，因此下游客户对微电子焊接材料供应商的认证非常严格，知名客户的认证周期通常耗时 1 至 2 年。行业的上述特征决定了本行业的客户以老客户为主。报告期内，公司新增客户的销售占比分别为 11.85%、7.36%、9.44%和 4.52%（上年同期新增客户销售占比为 5.53%），新增客户的销售占比相对较低。

报告期各期均存在销售的客户的营业收入及占当期营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	25,573.25	45,414.47	42,095.23	36,157.47
占当期营业收入比例	73.88%	77.89%	82.22%	78.57%

报告期各期均存在销售的老客户占公司营业收入的比例超过 70%，表明公司的客户群体较为稳定，营业收入主要由老客户贡献。”

【问题 3（2）】按照 10 万元以下、10-50 万元、50-100 万元、100-1000 万元、1000 万元以上的销售金额分层，披露报告期各期各层的客户数量、销售金额及占比、平均销售金额，并进行变动分析

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及其主要客户”之“（三）客户分类情况”之“2、公司不同层级的客户情况”补充披露如下：

“2、公司不同层级的客户情况

报告期内，公司按照销售金额分层的客户情况具体如下：

单位：家、万元

项目	2021 年 1-6 月				2020 年度			
	家数	金额	占比	平均销售金额	家数	金额	占比	平均销售金额
10 万元以下	1,919	3,864.53	11.17%	2.01	2,224	4,583.36	7.86%	2.06
10-50 万元	318	6,944.60	20.06%	21.84	482	10,979.08	18.83%	22.78
50-100 万元	72	4,919.46	14.21%	68.33	89	6,385.57	10.95%	71.75
100-1,000 万元	59	14,338.76	41.43%	243.03	102	27,154.91	46.57%	266.22
1,000 万元以上	3	4,544.96	13.13%	1,514.99	5	9,202.98	15.78%	1,840.60
合计	2,371	34,612.31	100.00%	14.60	2,902	58,305.90	100.00%	20.09

(续上表)

项目	2019 年度				2018 年度			
	家数	金额	占比	平均销售金额	家数	金额	占比	平均销售金额
10 万元以下	2,194	4,289.61	8.38%	1.96	2,169	4,192.92	9.11%	1.93
10-50 万元	400	9,021.84	17.62%	22.55	392	8,628.16	18.75%	22.01
50-100 万元	76	5,360.21	10.47%	70.53	74	5,167.52	11.23%	69.83
100-1,000 万元	95	23,176.33	45.27%	243.96	84	21,459.84	46.63%	255.47
1,000 万元以上	5	9,348.35	18.26%	1,869.67	3	6,569.36	14.28%	2,189.79
合计	2,770	51,196.34	100.00%	18.48	2,722	46,017.80	100.00%	16.91

报告期内，公司不同层级客户销售金额占比相对稳定，其中销售金额处在 100-1,000 万元之间的客户销售占比最高，分别为 46.63%、45.27%、46.57%和 41.43%（上年同期占比为 39.59%），各期相对于上年同期之间的占比相对稳定。

报告期内，公司不同层级销售额的客户数量占比较为稳定。报告期各期与公司发生交易的总客户数量分别为 2,722 家、2,770 家、2,902 家和 2,371 家（上年同期为 2,192 家），各期相对于上年同期的客户家数基本稳定，未发生较大波动。”

【问题 3（3）】披露锡膏、焊锡条、焊锡丝、助焊剂、清洗剂等细分产品的收入及产销数量等明细，报告期各季度主营业务收入金额，并结合季节性特征分析各季度主营业务收入差异原因

（一）细分产品销售收入

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及其主要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“4、各类细分产品的销售情况”补充披露如下：

“4、各类细分产品的销售情况

报告期内，公司各类细分产品的销售收入情况如下：

单位：万元

产品类型	细分产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
微电子焊接材料	锡膏	14,242.95	41.15%	26,310.40	45.12%	23,472.38	45.85%	21,656.97	47.06%
	焊锡条	9,538.09	27.56%	14,297.24	24.52%	11,489.47	22.44%	9,594.46	20.85%
	焊锡丝	5,165.75	14.92%	7,679.98	13.17%	8,064.08	15.75%	7,308.01	15.88%
	小计	28,946.80	83.63%	48,287.63	82.82%	43,025.93	84.04%	38,559.44	83.79%
辅助焊接材料及其他	助焊剂	3,646.32	10.53%	6,600.34	11.32%	5,162.10	10.08%	4,602.90	10.00%
	清洗剂及其他	2,019.19	5.83%	3,417.93	5.86%	3,008.31	5.87%	2,855.47	6.21%
	小计	5,665.51	16.37%	10,018.27	17.18%	8,170.41	15.96%	7,458.37	16.21%
合计		34,612.31	100.00%	58,305.90	100.00%	51,196.34	100.00%	46,017.80	100.00%

（二）细分产品的产销数量情况

本问题回复详见本问询函回复之“问题 2（2）”之“（一）报告期各期焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂产销量等数据”。

（三）各季度主营业务收入

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成”之“（3）按季节性划分”补充披露如下：

“（3）按季节性划分

报告期内，公司主营业务收入按季节性分布划分的情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	16,439.59	47.50%	8,298.85	14.23%	11,062.38	21.61%	9,869.37	21.45%
第二季度	18,172.71	52.50%	13,684.63	23.47%	12,031.42	23.50%	11,617.53	25.24%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上半年小计	34,612.31	100.00%	21,983.48	37.70%	23,093.80	45.11%	21,486.90	46.69%
第三季度	-	-	17,674.53	30.31%	13,651.02	26.66%	12,304.05	26.74%
第四季度	-	-	18,647.89	31.99%	14,451.53	28.23%	12,226.84	26.57%
下半年小计	-	-	36,322.42	62.30%	28,102.55	54.89%	24,530.89	53.31%
合计	34,612.31	100.00%	58,305.90	100.00%	51,196.34	100.00%	46,017.80	100.00%

微电子焊接材料的销量主要受下游应用市场需求的影响。一般而言，公司下游的消费电子、智能家电、计算机等电子消费品应用市场一般会受元旦、春节节假日以及诸如“双十一”式网络购物节等因素的影响，形成销售小高峰，导致下半年市场销售通常大于上半年。因此受下游客户销售结构的影响，微电子焊接材料的销售存在一定的季节性，通常下半年销售大于上半年销售。报告期内，公司下半年的销售收入大于上半年的销售收入，与公司季节性变动的趋势相一致。

2018 年、2019 年上半年和下半年销售结构基本一致，上半年大致在 45.00% 左右，下半年大致在 55.00% 左右。而 2020 年上半年和下半年的销售结构与 2018 年、2019 年的销售结构存在一定差异（2020 年上半年销售占比 37.70%，下半年销售占比为 62.30%），主要是由于 2020 年初，新冠肺炎疫情开始爆发并在全世界范围内流行，受物流运输限制、客户和供应商延迟复工等因素影响，导致公司 2020 年第一季度的销售较 2018 年、2019 年第一季度的销售大幅下降以及 2020 年第二季度国内疫情逐步得到有效控制，社会生活秩序逐步恢复，消费数据回升，下游市场持续好转，公司从第二季度开始销售收入逐步恢复并保持稳步提升所致。”

二、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、访谈了发行人总经理、销售人员、财务人员等，了解发行人收入构成、客户变动情况、收入增长原因、收入确认标准等情况；
- 2、获取了发行人报告期销售收入明细和客户清单，分析原有客户和新增客

户的销售收入金额、销售占比以及波动情况，以及报告期各期均有销售的客户情况；

3、获取了发行人报告期各期销售收入明细表，分析并复核发行人不同维度的销售情况（如：每年各季度的销售情况、客户不同层级的销售情况、不同产品类型的细分产品销售情况等）；

4、对销售环节涉及的关键控制点进行穿行测试，评价内部控制制度设计的合理性和执行的有效性等；

5、获取并复核了发行人收入明细表，检查与收入相关的记账凭证、销售合同/订单、送货单、报关单、签收单、对账单、增值税发票、增值税免抵退税申报表等原始单据，以确认其销售收入的真实性，并通过国家外汇管理局服务平台数据核对其外销收入的真实性等；

6、对发行人的营业收入进行了截止性测试：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/订单、送货单、报关单、签收单、对账单等；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；

7、通过网络查阅了同行业可比公众公司、上下游公司公开相关信息及数据，对比分析公司营业收入变动原因的合理性；

8、对主要客户收入情况进行了函证，取得了客户回函，函证的客户数量、销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
函证客户数量	275	683	777	777
函证客户销售金额①	26,876.88	50,309.75	44,627.14	37,927.73
营业收入总额②	34,979.16	59,080.16	51,821.69	46,716.26
函证比例③=①/②	76.84%	85.16%	86.12%	81.19%
回函确认交易额④	24,552.30	45,639.67	40,840.02	33,554.07
回函比例⑤=④/②	70.19%	77.25%	78.81%	71.83%

9、对主要客户进行了实地走访，走访的客户数量、对应的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访客户数量	354	347	347	347
走访客户销售金额①	25,707.39	44,744.63	40,121.95	34,220.44
营业收入总额②	34,979.16	59,080.16	51,821.69	46,716.26
走访比例③=①/②	73.49%	75.74%	77.42%	73.25%

10、结合银行对账单、银行回单等原始资料，对发行人的销售回款、期后回款等进行核查。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、受益于多年的研发投入和技术积累，优质的客户资源及进口替代趋势，在下游客户经营规模快速增长的带动下，发行人的营业规模快速增长，并超过行业的平均增速具有合理性；

2、发行人披露了报告期各期对原有客户及新增客户的销售金额、比例等情况；

3、发行人按照 10 万元以下、10-50 万元、50-100 万元、100-1000 万元、1000 万元以上的销售金额为分层标准，对报告期各期各层的客户数量、销售金额及占比、平均销售金额等进行了如实披露，并对变动原因进行了合理分析；

4、下游应用市场需求的影响，发行人报告期内存在一定的销售季节性特征；

5、发行人按照锡膏、焊锡条、焊锡丝、助焊剂、清洗剂及其他等细分产品的收入及产销数量等明细进行了如实披露。

问题 4. 关于毛利率

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 27.80%、28.30%、27.48%，其中锡膏毛利率分别为 29.36%、29.93%、25.74%，2020 年受原材料采购价格上涨等因素的影响，锡膏产品毛利率下降明显并拉动主营业务毛利率呈现下降趋势。据长江有色市场公开数据显示，截至 2021 年 3 月 19 日，国内锡的现货平

均销售价格为 178,250 元/吨,较 2020 年 12 月 31 日的 152,250 元/吨大幅上涨 17.08%。

(2) 报告期各期,发行人焊锡条毛利率分别为 12.56%、12.68%、15.49%,焊锡丝毛利率分别为 14.60%、15.90%、17.75%,高于焊锡条、焊锡丝可比公司升贸科技 10%-12%的毛利率水平。

(3) 报告期各期,发行人助焊剂毛利率分别为 50.76%、51.40%、49.27%,清洗剂及其他毛利率分别为 63.91%、68.88%、70.74%,毛利率水平远高于锡膏等其他产品毛利率,且远高于助焊剂、清洁剂的可比公司长先新材 30%左右的毛利率、格林达 40%左右毛利率,清洁剂毛利率呈逐年提高的趋势。

请发行人:

(1) 在 2021 年主要原材料锡国内销售价格大幅上涨的情况下,分析并披露锡膏、焊锡条、焊锡丝毛利率是否存在大幅下降的风险,结合与主要客户签订的合同分析并披露发行人能否充分将锡价大幅波动的风险向客户传导,毛利率对于锡价格波动的敏感性分析,并就锡的原材料成本占营业成本比例较高、锡价格变动对发行人业绩的影响在招股说明书中进行特别风险提示。

(2) 分析并披露焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂及其他毛利率均高于可比公司毛利率的原因及合理性。

(3) 结合助焊剂、清洗剂及其他市场供需、应用领域等情况分析并披露发行人毛利率保持在较高水平、远高于锡膏等其他产品毛利率的原因,清洗剂及其他报告期内毛利率逐年提高的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

【问题 4 (1)】在 2021 年主要原材料锡国内销售价格大幅上涨的情况下,分析并披露锡膏、焊锡条、焊锡丝毛利率是否存在大幅下降的风险,结合与主要客户签订的合同分析并披露发行人能否充分将锡价大幅波动的风险向客户传导,毛利率对于锡价格波动的敏感性分析,并就锡的原材料成本占营业成本比例较高、锡价格变动对发行人业绩的影响在招股说明书中进行特别风险提示。

（一）在 2021 年主要原材料锡国内销售价格大幅上涨的情况下，分析并披露锡膏、焊锡条、焊锡丝毛利率是否存在大幅下降的风险

发行人已于招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（一）毛利率波动风险”补充披露：

“（一）毛利率波动风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为27.80%、28.30%、27.48%和**24.35%**，其中微电子焊接材料的毛利率分别为**22.38%**、**22.70%**、**21.43%**和**18.15%**。微电子焊接材料的主要原材料为锡锭和锡合金粉（锡锭、锡合金粉的成本合计占主营业务成本的比例为**80.00%**左右），锡锭主要受锡价格的影响，锡合金粉主要受锡和银价格的影响。2020 年公司受银价格上涨等因素的影响，微电子焊接材料的毛利率呈现下降趋势，同时影响着主营业务的毛利率呈现下降的趋势；2021 年以来银价格保持了相对稳定的态势，但锡锭价格持续上升，对公司微电子焊接材料及主营业务的毛利率产生了较大影响。若后续锡、银等价格进一步大幅上涨的话，则公司微电子焊接材料以及主营业务的毛利率将存在大幅下降的风险，进而可能对公司的经营业绩产生不利影响。

公司主营业务毛利率不仅受主要原材料价格的因素影响，还主要受市场情况、竞争状况、业务结构、产品销售价格等因素影响，若未来影响毛利率的其他外部或内部因素出现较大不利变化，未来公司的**主营业务**毛利率亦可能存在大幅下降的风险，进而可能对公司的经营业绩产生不利影响。”

（二）结合与主要客户签订的合同分析并披露发行人能否充分将锡价大幅波动的风险向客户传导

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（五）发行人主要经营模式”之“4、销售模式”之“（2）定价方式”补充披露如下：

“（2）定价方式

公司产品类型多样、应用行业广泛、客户数量众多，因此公司根据**不同的客户以及不同产品的类型**，采取了差异化的定价方式。公司与主要客户签订的合同中约定的定价方式主要包括与客户协商定价和“原材料成本+加工费”两

种方式。

①**与客户协商定价**：对于锡膏、助焊剂、清洗剂等需定制化生产或体现公司核心配方技术、生产工艺技术的产品，公司**主要**采取与客户协商定价的定价方式。公司会综合考虑原材料价格波动、市场供求情况、客户定位及销售规模、产品的定制化方案等因素，在预计成本的基础上加以合理利润，最终与客户协商确定价格，当外部环境发生较大变化时，公司与客户之间再次重新协商确定价格。该种定价方式下，公司与客户之间的销售价格相对固定，生产产品所需的主要原材料的价格变动向下游客户的传导需要一定的周期，该周期相对于原材料成本+加工费的定价方式通常要长一些。如 2021 年 6 月锡合金粉的平均采购价格较 2021 年 1 月的平均采购价格上升 37.64%，而 2021 年 6 月锡膏产品的平均售价较 2021 年 1 月的平均售价上升 11.95%，锡膏产品平均售价的变动幅度占锡合金粉平均采购价格变动幅度的比例为 31.74%，占比较低，即向下游客户的传导周期相对较长一些。

②**原材料成本+加工费**：对于焊锡丝、焊锡条等产品，公司主要采取“原材料成本+加工费”的定价方式。由于焊锡条及焊锡丝的主要原材料为锡锭，因此原材料成本主要参考上海有色网锡锭的现货价格，原材料成本参考现货价格的方式通常有上月的平均现货价格和当日的现货价格。该种定价方式下，公司与客户之间的销售价格随着主要原材料的市场价格变动而变动，虽然主要原材料价格上涨将导致公司产品的毛利率下降，但是该产品的单位毛利基本不受影响，因此，公司生产产品所需的主要原材料的价格变动，向下游客户的传导比较及时，特别是在原材料成本参考当日现货价格的方式下。如 2021 年 6 月锡锭的平均采购价格较 2021 年 1 月的平均采购价格上升 30.15%，而 2021 年 6 月焊锡丝的平均售价较 2021 年 1 月的平均售价上升 24.23%，焊锡丝平均售价的变动幅度占锡锭平均采购价格变动幅度的比例为 80.36%，占比较高，即向下游客户传导比较及时。

综上所述，公司定价方式包括“与客户协商定价”和“原材料成本+加工费”两种方式，两种方式下均有将原材料价格上涨向下游客户传导的能力，其中与客户协商定价的定价方式比原材料成本+加工费的定价方式的传导周期通常要长一些，因此，公司能在一定程度上将锡价波动的风险向下游客户传导。”

（三）毛利率对于锡价格波动的敏感性分析

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“5、主要原材料波动对毛利率的敏感性分析”补充披露如下：

“5、主要原材料波动对毛利率的敏感性分析

公司主要经营微电子焊接材料，微电子焊接材料包括锡膏、焊锡条、焊锡丝三类产品。其中：生产锡膏所需的主要原材料为锡合金粉，而生产焊锡条和焊锡丝所需的主要原材料为锡锭，在假设公司销售价格不变的情况下，分别测算锡价格波动对不同毛利率的敏感性分析如下（以2021年1-6月财务数据为基础）：

（1）锡合金粉价格波动对锡膏的毛利率敏感性分析如下：

变化率	15.00%	10.00%	5.00%	0.00%	-5.00%	-10.00%	-15.00%
锡合金粉波动对锡膏毛利率的影响	-43.37%	-28.91%	-14.46%	0.00%	14.46%	28.91%	43.37%
敏感系数	-2.89	-2.89	-2.89	0.00%	-2.89	-2.89	-2.89
锡合金粉价格变动后的锡膏毛利率	13.41%	16.83%	20.25%	23.68%	27.10%	30.52%	33.95%
锡合金粉价格变动对毛利金额的影响（万元）	-1,462.65	-975.10	-487.55	-	487.55	975.10	1,462.65

由上表可以看出，在销售价格不变的情况下，锡合金粉价格的变动对锡膏毛利率的敏感系数为-2.89，即锡合金粉的价格每上升1.00%，则锡膏毛利率下降率为2.89%。在原材料锡合金粉价格上涨10%时，公司锡膏毛利率降至16.83%，毛利金额减少975.10万元。

（2）锡锭价格波动对焊锡条的毛利率敏感性分析如下：

变化率	15.00%	10.00%	5.00%	0.00%	-5.00%	-10.00%	-15.00%
锡锭波动对焊锡条毛利率的影响	-102.19%	-68.13%	-34.06%	0.00%	34.06%	68.13%	102.19%
敏感系数	-6.81	-6.81	-6.81	0.00%	-6.81	-6.81	-6.81

变化率	15.00%	10.00%	5.00%	0.00%	-5.00%	-10.00%	-15.00%
锡锭价格变动后的锡条毛利率	-0.26%	3.83%	7.93%	12.03%	16.12%	20.22%	24.31%
锡锭价格变动对毛利金额的影响(万元)	-1,172.11	-781.41	-390.70	-	390.70	781.41	1,172.11

由上表可以看出，在销售价格不变的情况下，锡锭价格的变动对焊锡条毛利率的敏感系数为-6.81，即锡锭的价格每上升 1.00%，则焊锡条毛利率下降率为 6.81%。在原材料锡锭价格上涨 10%时，公司锡条毛利率降至 3.83%，毛利金额减少 781.41 万元。

(3) 锡锭价格波动对焊锡丝的毛利率敏感性分析如下：

变化率	15.00%	10.00%	5.00%	0.00%	-5.00%	-10.00%	-15.00%
锡锭波动对焊锡丝毛利率的影响	-83.84%	-55.90%	-27.95%	0.00%	27.95%	55.90%	83.84%
敏感系数	-5.59	-5.59	-5.59	0.00%	-5.59	-5.59	-5.59
锡锭价格变动后的锡丝毛利率	2.30%	6.28%	10.26%	14.24%	18.23%	22.21%	26.19%
锡锭价格变动对毛利金额的影响(万元)	-616.97	-411.31	-205.66	-	205.66	411.31	616.97

由上表可以看出，在销售价格不变的情况下，锡锭价格的变动对焊锡丝毛利率的敏感系数为-5.59，即锡锭的价格每上升 1.00%，则焊锡丝毛利率下降率为 5.59%。在原材料锡锭价格上涨 10%时，公司锡丝毛利率降至 6.28%，毛利金额减少 411.31 万元。

(4) 锡合金粉和锡锭同时波动对主营业务的毛利率敏感性分析如下：

变化率	15.00%	10.00%	5.00%	0.00%	-5.00%	-10.00%	-15.00%
锡合金粉和锡锭同时波动对主营业务毛利率的影响	-38.58%	-25.72%	-12.86%	0.00%	12.86%	25.72%	38.58%
敏感系数	-2.57	-2.57	-2.57	0.00%	-2.57	-2.57	-2.57
锡合金粉和锡锭同时波动后主营业务毛利率	14.95%	18.09%	21.22%	24.35%	27.48%	30.61%	33.74%

变化率	15.00%	10.00%	5.00%	0.00%	-5.00%	-10.00%	-15.00%
锡合金粉和锡锭同时波动对毛利金额的影响(万元)	-3,251.73	-2,167.82	-1,083.91	-	1,083.91	2,167.82	3,251.73

由上表可以看出，在销售价格不变的情况下，锡合金粉和锡锭的价格同时波动对主营业务毛利率的敏感系数为-2.57，即锡合金粉和锡锭的价格同时每上升1.00%，则主营业务毛利率下降率为2.57%。在原材料锡合金粉和锡锭价格同时上涨10%时，公司主营业务毛利率降至18.09%，毛利金额减少2,167.82万元。

综上所述，在销售价格不变的情况下，锡价格（锡合金粉、锡锭）的变动对焊锡条毛利率的敏感系数最高，其后依次为焊锡丝毛利率、锡膏毛利率、主营业务毛利率，焊锡条毛利率、焊锡丝毛利率、锡膏毛利率、主营业务毛利率的敏感系数依次分别为6.81、5.59、2.89和2.57。”

（四）就锡的原材料成本占营业成本比例较高、锡价格变动对发行人业绩的影响在招股说明书中进行特别风险提示。

发行人已于招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（四）原材料价格波动风险”及“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（二）原材料价格波动风险”补充披露如下：

“（二）原材料价格波动风险

公司主要经营微电子焊接材料，产品生产所需的原材料主要为锡锭、锡合金粉等，锡锭、锡合金粉的成本合计占主营业务成本的比例较高（80.00%左右），锡锭主要受锡价格的影响，锡合金粉主要受锡和银价格的影响。根据上海有色网数据，2018年1月至2021年6月底锡价格和银价格的变动情况如下：

图一：2018 年 1 月至 2021 年 6 月底锡锭（Sn99.90）现货均价（含税）走势图如下：



数据来源：上海有色网

图二：2018 年 1 月至 2021 年 6 月底银（99.99%）现货均价（含税）走势图如下：



数据来源：上海有色网

通过上图可知，2020 年银的市场价格整体上涨，2021 年以来锡锭价格持续上升。虽然公司产品价格与主要原材料锡锭、锡合金粉的价格波动存在一定的联动效应，但价格传导时间及幅度整体而言存在一定的滞后性，因此主要原材料锡锭、锡合金粉的价格波动对公司的经营业绩产生较大影响，尤其是在主要

原材料锡锭、锡合金粉价格持续或短期内急剧上涨的情况下，公司可能存在经营业绩大幅下滑的风险。”

【问题 4（2）】分析并披露焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂及其他毛利率均高于可比公司毛利率的原因及合理性。

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4、同行业可比公众公司毛利率比较”补充披露如下：

“4、同行业可比公众公司毛利率比较”

报告期内，国内 A 股已上市的公司中并无与公司业务完全一致的公众公司，因此本招股说明书按照产品类别选取同行业可比公众公司：

锡膏产品选取了晨日科技作为同行业可比公众公司；

焊锡丝、焊锡条选取了锡业股份、升贸科技作为同行业可比公众公司；

助焊剂、清洗剂及其他选取了长先新材、格林达作为同行业可比公众公司。

报告期内，公司与同行业可比公众公司毛利率水平比较情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锡业股份	8.48%	7.66%	8.81%	8.86%
升贸科技	16.90%	12.72%	12.31%	10.20%
晨日科技	32.34%	32.76%	32.55%	32.81%
长先新材	28.69%	33.72%	31.02%	30.52%
格林达	27.22%	28.96%	40.60%	38.82%
同行业平均	22.73%	23.16%	25.06%	24.24%
公司	24.35%	27.48%	28.30%	27.80%

注：上述除格林达 2018 年、2019 年的数据来源于其对外公告的招股说明书以外，其他数据均来源于同行业可比公众公司公开披露的年报数据和半年报数据。

通过上述比较可知，报告期内，公司主营业务毛利率分别为 27.80%、28.30%、27.48%和 24.35%，处于同行业可比公众公司综合毛利率的中间水平，稍高于同行业平均水平。同行业公众公司中锡业股份（毛利率较低的锡矿资源产品销售及贸易业务占其收入比例较高）和升贸科技（毛利率较低的焊锡棒、锡球、焊锡丝等业务占其收入占比较高）由于自身产品结构的差异拉低了同行

业可比公众公司整体的毛利率水平。由于同行业可比公众公司各自的业务偏重存在差异，从而导致相互之间的毛利率存在差异，报告期内公司不同产品与同行业可比公众公司的可比产品的毛利率具体比较分析如下：

(1) 锡膏产品

①晨日科技

晨日科技是电子精细化学品领域的国家级高新技术企业，致力于半导体封装材料、LED 封装材料、电子组装材料的创新，是率先在 LED 封装领域提出倒装封装固晶锡膏、倒装用果粉胶的解决方案提供商。由于其 2018 年、2019 年年报均未披露具体产品的毛利率，但通过其年报可知锡膏产品的营业收入占总营业收入的比重达到 80.00%左右，因此将公司锡膏产品的毛利率与晨日科技的综合毛利率与进行比较，具有可比性。

②毛利率比较分析

报告期内，公司锡膏产品的毛利率与晨日科技的综合毛利率比较如下：

公司名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
晨日科技	综合毛利率	32.34%	32.76%	32.55%	32.81%
唯特偶	锡膏产品毛利率	23.68%	25.74%	29.93%	29.36%

注：上述数据均来源于同行业可比公众公司公开披露的年报数据和半年报数据。

通过上述可知，公司 2018 年、2019 年锡膏产品的毛利率与晨日科技的综合毛利率比较接近，并且均保持相对稳定。2020 年公司锡膏产品的毛利率较 2019 年下降 4.20%，但晨日科技 2020 年的综合毛利率较 2019 年未下降，且与 2019 年基本持平略微上升，主要是由于晨日科技 2020 年较 2019 年的产品销售结构发生变化所致，通过其年报可知，其同类锡膏产品毛利率 2020 年较 2019 年均呈现下降，其中常温锡膏毛利率下降 5.85%，高温锡膏毛利率下降 2.35%，与公司锡膏产品的毛利率下降趋势一致，幅度基本接近。2021 年 1-6 月公司锡膏产品的毛利率较 2020 年下降 2.04%，但晨日科技 2020 年的综合毛利率较 2019 年下降较小，主要是由于公司整体提高锡膏售价的幅度小于成本上涨的幅度所致。

综上所述，公司 2018 年、2019 年锡膏产品的毛利率与晨日科技的综合毛利率比较接近，并且均保持相对稳定，2020 年锡膏产品的毛利率与晨日科技的

综合毛利率下降趋势一致，幅度基本接近，2021 年锡膏产品的毛利率下降幅度大于晨日科技的综合毛利率的下降幅度，主要是公司整体提高锡膏售价的幅度小于成本上涨的幅度所致。

（2）焊锡丝、焊锡条

①锡业股份

锡业股份主要从事锡、铜、锌矿的开采、选矿以及锡、铜、锌金属的冶炼和锡的深加工，经营的主要产品有锡锭、阴极铜、锌锭、铟锭、锡材、锡化工产品 & 锌精矿含锌等 14 个系列 660 多个品种，其中锡材产品包含公司经营的焊锡条、焊锡丝产品，但其未按照焊锡条、焊锡丝等具体产品类别披露其毛利率，因此将公司焊锡条、焊锡丝产品的综合毛利率与锡业股份的锡材产品的毛利率与进行比较，具有可比性。

②升贸科技

升贸科技主要从事电子基础工业材料之研发及产销业务，主要产品为电子资讯产品及半导体封装之关键性材料，包括焊锡棒、焊锡丝、锡膏、锡球、阳极棒、BGA 锡球等，因此包括网路通讯和消费性电子等产品均为其下游需求产业。升贸科技为台湾上市公司，未按照不同产品披露其毛利率，但其与公司焊锡条、焊锡丝生产工艺比较接近的锡棒、锡球、锡丝等产品的营业收入占总营业收入的比重接近 70%，因此将公司焊锡条、焊锡丝产品的综合毛利率与升贸科技的综合毛利率与进行比较，具有可比性。

③毛利率比较分析

报告期内，公司焊锡条、焊锡丝的毛利率与云锡股份的锡材产品毛利率以及升贸科技的综合毛利率比较如下：

公司名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
锡业股份	锡材毛利率	16.91%	15.28%	15.85%	16.49%
升贸科技	综合毛利率	16.90%	12.72%	12.31%	10.20%
	简单平均	16.91%	14.00%	14.08%	13.35%
唯特偶	焊锡条毛利率	12.03%	15.49%	12.68%	12.56%
	焊锡丝毛利率	14.24%	17.75%	15.90%	14.60%
	焊锡条和焊锡丝的综	12.80%	16.28%	14.01%	13.44%

公司名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	合毛利率				

注：上述数据均来源于同行业可比公众公司公开披露的年报数据和半年报数据。

上述锡业股份的锡材产品包括条、丝、粉、膏、异形材、粒、球、半球、巴氏合金 9 大系列，但未单独披露不同系列的毛利率，升贸科技的综合毛利率包括焊锡棒、焊锡丝、锡膏、锡球、阳极棒、BGA 锡球等，也未单独披露不同具体产品的毛利率，因此将公司的焊锡条、焊锡丝的综合毛利率与前述两者的平均水平进行比较具有合理性。

2018 年、2019 年公司焊锡条、焊锡丝产品的综合毛利率分别处于锡业股份和升贸科技可比产品毛利率的中间水平，并且与锡业股份和升贸科技可比产品的平均水平整体比较接近。

2020 年公司的焊锡条、焊锡丝产品的综合毛利率整体略高于云锡股份及升贸科技的毛利率，主要是由于 2020 年 3 月，受新冠肺炎疫情疫情影响，全球大宗材料经历了短暂的暴跌，公司抓住价格低点的机遇在现货和期货市场提前下单采购锡锭，从而降低了生产焊锡条、焊锡丝产品所需的锡锭材料成本所致。

2021 年 1-6 月公司的焊锡条、焊锡丝产品各自的毛利率以及两者的综合毛利率均呈现下降的趋势，但锡业股份和升贸科技可比产品的毛利率均呈现上升的趋势，主要是受价格传导因素的影响，公司提高焊锡条、焊锡丝整体售价的幅度小于成本上涨的幅度所致，以及锡业股份主要从事锡、铜、锌矿的开采、选矿以及锡、铜、锌金属的冶炼和锡的深加工等业务，由于其自身从事锡的开采、选矿等初始加工环节，锡材生产所耗用的锡锭原材料也为其自产产品之一，所以生产锡材所耗用的锡锭材料成本受外部市场锡价上涨的影响相对较小，但锡业股份的锡材售价可根据市场行情进行上调，从而导致其锡材的毛利率上升。

（3）助焊剂、清洗剂及其他（以下统称“辅助焊接材料及其他”）

①长先新材

长先新材主要从事电子化学品和树脂类产品的生产和销售，经营的产品主要有绝缘散热材料、焊接辅料、金属表面处理剂和树脂四类产品，其中焊接辅料主要有助焊剂、清洗剂等，但其未按照助焊剂、清洗剂等具体产品类别披露其毛利率，因此将公司辅助焊接材料及其他综合毛利率与长先新材的焊接辅

料的毛利率进行比较，具有可比性。

②格林达

格林达专业从事超净高纯湿电子化学品的研发、生产和销售业务。湿电子化学品一般可划分为通用湿电子化学品和功能湿电子化学品，其中功能湿电子化学品指通过复配手段达到特殊功能、满足制造中特殊工艺需求的复配类化学品，例如显影液、剥离液、蚀刻液、稀释液、清洗液等。格林达的功能湿电子化学品和公司生产的清洗剂、助焊剂在产品性能上具有一定的重叠。虽然格林达未按照具体产品类别披露其毛利率，但是可以根据其对外披露的招股说明书计算得出稀释液和清洗液的综合毛利率，因此将公司辅助焊接材料及其他产品的综合毛利率与格林达的稀释液和清洗液的综合毛利率进行比较，具有可比性。

③毛利率比较分析

报告期内，公司辅助焊接材料及其他毛利率与长先新材的焊接辅料毛利率以及格林达的稀释液和清洗液毛利率比较如下：

公司名称	内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
长先新材	焊接辅料毛利率	-（注 1）	43.59%	40.59%	-（注 1）
格林达	稀释液和清洗液毛利率	-（注 2）	-（注 2）	67.16%	55.67%
简单平均		-	-	53.88%	-
唯特偶	辅助焊接材料及其他毛利率	55.99%	56.59%	57.84%	55.79%

注 1：长先新材 2018 年、2021 年 1-6 月未对外披露不同类别产品的毛利率数据，因此无法取得相应数据，2019 年数据来源于其对外公告的 2020 年年报数据计算而来，2020 年数据来源于其对外公告的 2020 年年报数据；

注 2：格林达 2018 年、2019 年数据来源于其对外公告的招股说明书相关数据计算而来，2020 年、2021 年 1-6 月其未对外披露不同具体产品的毛利率数据，无法直接取得相应数据，也无法通过相关数据计算而得。

通过上述比较可知，公司辅助焊接材料及其他毛利率整体处于长先新材和格林达可比产品毛利率的中间水平，并且与长先新材以及格林达可比产品的平均水平整体比较接近。公司辅助焊接材料及其他毛利率高于长先新材焊接辅料毛利率的主要原因是：

A、规模化效应：公司辅助焊接材料及其他规模较大（根据中国电子材料行业协会-电子锡焊料材料分会证明，公司辅助焊接材料及其他中的助焊剂

产品 2019 年、2020 年的产销量排名国内第二)，规模化效应提升了公司整体的毛利率，从而导致公司辅助焊接材料及其其他的毛利率相对较高。

B、综合配套效应：辅助焊接材料及其他为微电子焊接材料的重要配套产品，公司不仅经营微电子焊接材料同时也经营辅助焊接材料及其他，可以为客户提供全方位的综合解决方案，因此，公司辅助焊接材料及其其他的整体议价能力相对较高，从而导致公司辅助焊接材料及其其他的毛利率相对较高。

C、技术优势明显：公司作为行业内的领先企业，拥有较强的技术创新能力，经过长期的技术研发与积累，截止目前公司获取了与辅助焊接材料及其他相关的 9 项发明专利，其中的免清洗无铅焊料助焊剂、完全不含卤素免清洗无铅焊料助焊剂等产品还被科技部、商务部等四部委联合评定为“国家重点新产品”，无卤素低固含水基免清洗助焊剂、免清洗无铅焊料助焊剂为“国家火炬计划项目”，高拉力光伏组件用无卤助焊剂等被广东省高新技术企业协会评为“广东省高新技术产品”等，公司技术优势明显，从而导致公司辅助焊接材料及其其他的毛利率相对较高。

综上所述，报告期内，公司主营业务毛利率处于同行业可比公众公司综合毛利率的中间水平。

报告期内，公司 2018 年、2019 年锡膏的毛利率与同行业可比公众公司的毛利率比较接近且均保持相对稳定，2020 年的毛利率与同行业可比公众公司的毛利率下降趋势一致，幅度基本接近，2021 年 1-6 月的毛利率下降幅度大于同行业可比公众公司毛利率的下降幅度，主要是由于公司整体提高锡膏整体售价的幅度小于成本上涨的幅度所致。

报告期内，公司 2018 年、2019 年焊锡丝、焊锡条的毛利率分别处于同行业可比公众公司可比产品毛利率的中间水平，并且与其平均水平整体比较接近，2020 年公司焊锡丝、焊锡条毛利率整体略高，主要是由于 2020 年 3 月，受新冠肺炎疫情疫情影响，全球大宗材料经历了短暂的暴跌，公司抓住价格低点的机遇在现货和期货市场提前下单采购锡锭，从而降低了生产焊锡条、焊锡丝产品所需的锡锭材料成本所致，2021 年 1-6 月公司焊锡条、焊锡丝的毛利率下降，但同行业可比公众公司可比产品的毛利率呈现上升的趋势，主要是公司整体提高

焊锡条、焊锡丝整体售价的幅度小于成本上涨的幅度等所致。

报告期内，公司助焊剂、清洗剂及其他的毛利率分别整体处于同行业可比公众公司可比产品毛利率的中间水平，并且与其平均水平整体比较接近，公司辅助焊接材料及其他毛利率高于长先新材焊接辅料毛利率的主要原因是公司的规模化效应、综合配套效应以及明显的技术优势所致。”

【问题 4（3）】结合助焊剂、清洗剂及其他市场供需、应用领域等情况分析并披露发行人毛利率保持在较高水平、远高于锡膏等其他产品毛利率的原因，清洗剂及其他报告期内毛利率逐年提高的原因。

（一）结合助焊剂、清洗剂及其他市场供需、应用领域等情况分析并披露发行人毛利率保持在较高水平、远高于锡膏等其他产品毛利率的原因

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“3、主营业务毛利率变动分析”补充披露如下：

“3、主营业务毛利率变动分析

报告期内，公司各产品业务的毛利率对主营业务毛利率的贡献程度如下：

产品分类	具体产品	2021 年 1-6 月			2020 年度		
		销售占比	毛利率	毛利率贡献	销售占比	毛利率	毛利率贡献
微 电 子 焊 接 材 料	锡膏	41.15%	23.68%	9.74%	45.12%	25.74%	11.61%
	焊锡条	27.56%	12.03%	3.31%	24.52%	15.49%	3.80%
	焊锡丝	14.92%	14.24%	2.13%	13.17%	17.75%	2.34%
辅 助 焊 接 材 料 及 其 他	助焊剂	10.53%	48.61%	5.12%	11.32%	49.27%	5.58%
	清 洗 剂 及 其 他	5.83%	69.33%	4.04%	5.86%	70.74%	4.15%
合 计		100.00%	24.35%	24.35%	100.00%	27.48%	27.48%

（续上表）

产品分类	具体产品	2019 年度			2018 年度		
		销售占比	毛利率	毛利率贡献	销售占比	毛利率	毛利率贡献
微 电 子 焊 接 材	锡膏	45.85%	29.93%	13.72%	47.06%	29.36%	13.82%
	焊锡条	22.44%	12.68%	2.85%	20.85%	12.56%	2.62%

产品分类	具体产品	2019 年度			2018 年度		
		销售占比	毛利率	毛利率贡献	销售占比	毛利率	毛利率贡献
料	焊锡丝	15.75%	15.90%	2.50%	15.88%	14.60%	2.32%
辅助焊接材料及其他	助焊剂	10.08%	51.40%	5.18%	10.00%	50.76%	5.08%
	清洗剂及其他	5.88%	68.88%	4.05%	6.21%	63.91%	3.97%
合计		100.00%	28.30%	28.30%	100.00%	27.80%	27.80%

注：销售占比=各产品主营业务收入/主营业务收入

毛利率=（各产品主营业务收入-各产品主营业务成本）/各产品主营业务收入。

毛利率贡献=各产品业务的毛利率*各产品业务的销售占比。

通过上表可知，报告期各期对公司毛利率贡献最大的均是锡膏产品，与公司的经营目标相一致，公司各类产品的毛利率具体分析如下：

（1）微电子焊接材料与辅助焊接材料及其他毛利率的整体差异分析

公司的锡膏、焊锡条、焊锡丝统称为微电子焊接材料，助焊剂、清洗剂及其他统称为辅助焊接材料及其他，辅助焊接材料及其他是公司微电子焊接材料的重要配套产品，市场供需及应用领域与微电子焊接材料基本一致，因此市场供需及应用领域并非公司辅助焊接材料及其他毛利率保持在较高水平、远高于锡膏等微电子焊接材料毛利率的主要原因，报告期内，公司辅助焊接材料及其他毛利率保持在较高水平、远高于锡膏等微电子焊接材料毛利率的主要原因分析如下：

①从资质壁垒的角度看

根据法律法规的要求，公司经营助焊剂、清洗剂等辅助焊接材料必须取得危险化学品安全生产许可证、危险化学品登记证、危险化学品经营许可证、道路运输经营许可证等诸多资质许可，而取得该类资质的难度较大、时间周期相对较长，但锡膏、焊锡条、焊锡丝等微电子焊接材料不存在类似的资质壁垒。因此，助焊剂、清洗剂等辅助焊接材料能相应获取相对较高并且高于锡膏、焊锡条、焊锡丝等微电子焊接材料的毛利率。

②从同行业的毛利率情况看

报告期内，公司锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂及其他等各类产品的毛利率分别处于同行业可比公众公司可比产品毛利率的相同水平，因此，

从同行业的毛利率来看，通常情况下，辅助焊接材料及其他毛利率保持在较高水平、远高于锡膏等微电子焊接材料的毛利率。”

公司各类具体产品与同行业可比公众公司可比产品的毛利率对比分析详见本问询函回复之“问题4（2）”。

（二）清洗剂及其他在报告期内毛利率逐年提高的原因分析

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“3、主营业务毛利率变动分析”之“（2）公司各类具体产品的毛利率分析”之“⑤清洗剂及其他产品的毛利率分析”补充披露如下：

“⑤清洗剂及其他产品的毛利率分析

报告期内，公司清洗剂及其他产品的销售占比以及毛利率情况如下：

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
清洗剂及其他产品	5.83%	69.33%	5.86%	70.74%	5.88%	68.88%	6.21%	63.91%

通过上表可知，报告期内，公司清洗剂及其他产品的销售占比相对较小。清洗剂及其他产品的毛利率相对较高，主要是由于清洗剂、预成型焊片、稀释剂、导热材料、红胶等产品为微电子焊接材料的特殊配套产品，具有耗用量小、型号杂、需求定制化等特点所致。报告期内，清洗剂及其他产品的毛利率分别为63.91%、68.88%、70.74%和69.33%，其中2018年、2019年、2020年毛利率逐年提高，2021年1-6月较2020年毛利率基本持平，公司2018年至2020年毛利率逐年提高的主要原因分析如下：

A、预成型焊片的销售毛利率及销售占比均上升，从而拉升了公司清洗剂及其他产品的整体毛利率，公司2018年至2020年预成型焊片的销售占比、销售毛利率情况具体如下：

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
预成型焊片	35.05%	-	29.54%	-	24.52%	-

注：销售占比为该类产品的销售收入占清洗剂及其他产品的销售收入。毛利率数据已申请豁免披露。

预成型焊片的毛利率持续上升，其中 2019 年的毛利率较 2018 年上升 3.54%，其增长主要是由于优化客户结构（即终止与部分零星分散、毛利率相对较低的客户合作关系或者减少向其销售的规模），从而提升了 2019 年预成型焊片的毛利率；2020 年预成型焊片的毛利率较 2019 年上升 1.64%，其增长主要是由于公司销售了多种新的规格型号的预成型焊片所致。

B、毛利率相对较低的清洗剂的销售毛利率上升以及其销售占比下降，从而拉升了公司清洗剂及其他产品的整体毛利率，公司 2018 年至 2020 年清洗剂的销售占比、销售毛利率情况具体如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
清洗剂	50.86%	62.58%	50.95%	59.75%	56.66%	57.48%

注：销售占比为该类产品的销售收入占清洗剂及其他产品的销售收入。

通过上表可知，公司清洗剂的毛利率低于清洗剂及其他产品的整体毛利率，因此其销售占比的下降，提升了公司清洗剂及其他产品的整体毛利率。清洗剂的毛利率持续上升，也是公司清洗剂及其他产品的整体毛利率上升的主要原因，清洗剂的毛利率持续上升主要是由于生产清洗剂产品所需的主要材料异己烷、环己烷等原材料市场采购价格持续下降所致，2018 年至 2020 年，公司异己烷、环己烷的平均采购价格情况如下：

单位：万元/吨

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
异己烷	4.98	5.65	6.26
环己烷	4.74	6.00	7.14

通过上表可知，生产清洗剂产品所需的主要材料异己烷、环己烷等原材料的平均采购价格持续下降，从而导致公司清洗剂产品的毛利率下降。”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取并复核了发行人报告期内各期的营业收入明细表、客户订单明细表以及生产组织情况统计表等原始资料，从不同维度对发行人毛利率进行分析复

核；

2、抽取了发行人的销售合同、发货及签收单、销售发票、对账记录等原始资料进行复核；

3、访谈了发行人管理人员、销售人员、财务人员等，了解发行人各类产品的市场供需及销售情况，结合公司产品特点、经营模式、竞争优势等情况，分析发行人各类产品销售毛利率的整体变化趋势等；

4、对发行人报告期内主要产品的销售价格及单位成本进行了分析复核，结合产品定价政策、原材料的市场变化及采购价格以及产品销售结构等情况，对发行人各类产品的毛利率进行分析；

5、对发行人主要客户、主要供应商进行了实地走访和函证，了解其与发行人的业务背景、合作关系、提供产品的质量及后续服务等情况，以确认发行人收入确认及材料成本采购的真实性、准确性和完整性；

6、了解了发行人各类产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，复核成本计算方法、核算过程及数据的准确性；

7、对发行人生产产品所需的主要原材料与整体市场价格走势进行了比较分析；

8、查阅了同行业可比公众公司的年度报告、招股说明书以及其他公开披露的信息，了解同行业可比公众公司的产品类型、经营模式、应用领域等信息，结合同行业可比公众公司相同或类似产品的毛利率情况，对发行人各类产品的毛利率进行比较分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2021年主要原材料锡国内销售价格大幅上涨对发行人锡膏、焊锡条、焊锡丝产生一定影响，但若锡锭价格进一步大幅上涨的话，则发行人后续锡膏、焊锡条、焊锡丝的毛利率将存在大幅下降的风险；发行人已于招股说明书中充分披露了该风险因素；

2、结合与主要客户签订的合同分析，发行人的定价方式包括“与客户协商定价”和“原材料成本+加工费”两种方式，两种方式下均有将原材料价格上涨

向下游客户传导的能力，其中与客户协商定价的定价方式比原材料成本+加工费的定价方式的传导周期通常要长一些，因此，发行人能在一定程度上将锡价波动的风险向下游客户传导，发行人针对定价方式及向下游客户传导的影响进行了如实披露；

3、发行人针对锡价格波动对毛利率的影响进行了敏感性分析并如实进行了披露；发行人就锡的原材料成本占营业成本比例较高、锡价格变动对发行人业绩的影响在招股说明书进行了风险因素披露，同时在招股说明书中“重大事项提示”进行了特别风险提示；

4、发行人锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂及其他等各类产品的毛利率分别处于同行业可比公众公司可比产品毛利率的相同水平，不存在明显高于同行业可比公众公司可比产品毛利率的情形。发行人已经在招股说明书中进行了分析并披露；

5、发行人分析的助焊剂、清洗剂及其他毛利率保持在较高水平、远高于锡膏等其他产品毛利率的原因合理，清洗剂及其他 2018 年至 2020 年毛利率逐年提高的原因合理。发行人已经在招股说明书中进行了分析并披露。

问题 5. 关于原材料采购及主要供应商

申报文件显示：

(1) 发行人主要原材料为锡锭、锡合金粉，报告期各期发行人采购锡合金粉数量分别为 829.86 吨、866.06 吨、1,129.22 吨，采购锡锭分别为 1,180.85 吨、1,377.97 吨、1,483.74 吨，锡锭采购单价分别为 123.36 元/公斤、123.38 元/公斤、118.42 元/公斤，2020 年锡锭采购价格下降主要由于 2020 年 3 月，全球大宗材料经历了短暂暴跌，发行人在现货和期货市场提前下单采购了 2 至 3 个月用量的锡锭，2020 年 3 月以来锡锭价格呈增长趋势。

(2) 报告期各期，发行人用电量分别为 84.23 万度、86.47 万度、100.25 万度，2019 年用电量变动与发行人主要产品产量变动比例不一致。

(3) 东莞市宏威化工原料有限公司系发行人 2019 年新增的前五大供应商，发行人主要向其采购无水乙醇，2019 年采购金额为 1,545.81 万元，且该公司

仅 2019 年为发行人前五大供应商，发行人未披露报告期各期采购无水乙醇的金额、数量、单价等。

(4) 2018 年和 2019 年，衡阳旺发锡业有限公司分别为发行人第二大和第三大供应商，发行人向其采购锡锭金额分别为 7,055.92 万元、4,188.85 万元，2018 年末和 2019 年末发行人对该公司存在金额较大的材料预付款，未披露具体金额，2020 年发行人已与该公司终止业务合作，该公司经营范围中含有再生资源回收、锡废料加工等。

(5) 杭州云钰金属科技有限公司系发行人 2020 年新增的前五大供应商，2020 年发行人向其采购 2,027.69 万元，发行人披露与该公司 2017 年 5 月开始合作。公开资料显示，该公司注册资本 100 万元，实缴资本 0 万元，参保人数 4 人，与发行人其他主要供应商规模较大的特点不一致。

(6) 国投安信期货有限公司系发行人 2020 年新增的第三大供应商，发行人向其采购锡锭 3,838.51 万元，发行人通过期货市场采购锡锭并通过现货交割，该公司作为交易对手方交付发行人锡锭现货。

请发行人：

(1) 披露主要原材料锡锭、锡合金粉、无水乙醇期初结存、当期领用、当期采购、期末结存的数量、金额、单价，并分析主要原材料使用量与主要产品产量的匹配关系，分析并披露 2019 年用电量与主要产品产量增长比例不一致的原因。

(2) 说明并按月列示报告期内以及报告期后各月发行人各月锡锭、锡合金粉采购数量，当月采购均价与国内市场当月公开报价平均价格的差异比例，并就差异较大的月份汇总进行详细分析。

(3) 披露报告期各期向东莞市宏威化工原料有限公司、衡阳旺发锡业有限公司、杭州云钰金属科技有限公司采购金额、采购原材料类别、单价及与向其他供应商采购同类产品是否存在较大差异，2020 年发行人向杭州云钰金属科技有限公司金额较大的原因，发行人向上述供应商采购金额占其营业收入的比例。

(4) 披露 2018 年末、2019 年末仅对衡阳旺发锡业有限公司存在金额较大的预付款项的原因，2020 年与该公司终止合作的原因，发行人向其采购锡锭是否为锡废料加工而成、能否满足产品质量需求。

(5) 披露报告期各期期货交易的明细情况，包括但不限于交易时间、资金规模、头寸、交易品种、交易量、期限，发行人选择在期货市场而非现货市场购买锡锭的原因，结合各期期货交易的风险敞口金额等披露对冲比例、发行人内部期货交易内部控制体系是否完善，能否有效防范持仓和资金风险，发行人如何通过期货交易控制锡锭价格波动的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】:

一、发行人补充说明及披露

【问题 5 (1)】披露主要原材料锡锭、锡合金粉、无水乙醇期初结存、当期领用、当期采购、期末结存的数量、金额、单价，并分析主要原材料使用量与主要产品产量的匹配关系，分析并披露 2019 年用电量与主要产品产量增长比例不一致的原因。

(一) 披露主要原材料锡锭、锡合金粉、无水乙醇期初结存、当期领用、当期采购、期末结存的数量、金额、单价

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“(一) 资产状况分析”之“1、流动资产结构分析”之“(8)、存货”之“⑤主要原材料期初结存、当期领用、当期采购、期末结存的数量、金额、单价”补充披露如下:

“⑤主要原材料期初结存、当期领用、当期采购、期末结存的数量、金额、单价

原材料类别	项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
		数量(吨)	单价(元/公斤)	金额(万元)	数量(吨)	单价(元/公斤)	金额(万元)
锡锭	期初结存量	16.58	130.88	217.06	26.91	122.77	330.37
	本期增加(注 1)	865.05	155.88	13,484.24	1,483.73	118.42	17,570.45
	本期领用(注 2)	831.08	154.11	12,808.12	1,494.06	118.36	17,683.76
	期末结存量	50.56	176.68	893.18	16.58	130.88	217.06
锡合金粉	期初结存量	50.23	126.33	634.61	31.96	145.61	465.45
	本期增加	542.14	195.29	10,587.52	1,166.87	156.86	18,303.38

原材料类别	项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
		数量 (吨)	单价 (元/ 公斤)	金额 (万 元)	数量 (吨)	单价 (元/公 斤)	金额 (万 元)
	本期领用	557.64	189.98	10,594.28	1,148.60	157.88	18,134.22
	期末结存量	34.73	180.76	627.85	50.23	126.33	634.61
无水乙醇	期初结存量	21.26	7.68	16.33	37.91	6.92	26.25
	本期增加	1,578.29	7.19	1,134.28	2,749.35	7.11	1,955.43
	本期领用	1,583.95	7.20	1,139.87	2,766.00	7.11	1,965.35
	期末结存量	15.60	6.88	10.74	21.26	7.68	16.33

(续上表)

原材料类别	项目	2019 年度			2018 年度		
		数量 (吨)	单价 (元/ 公斤)	金额 (万 元)	数量 (吨)	单价 (元 /公斤)	金额 (万 元)
锡锭	期初结存量	53.86	124.49	670.51	48.39	119.26	577.13
	本期增加	1,377.92	123.38	17,001.33	1,180.85	123.36	14,567.02
	本期领用	1,404.87	123.44	17,341.47	1,175.38	123.14	14,473.64
	期末结存量	26.91	122.77	330.37	53.86	124.49	670.51
锡合金粉	期初结存量	28.31	120.06	339.86	35.03	154.10	539.87
	本期增加	995.94	152.80	15,218.26	888.37	152.38	13,536.74
	本期领用	992.28	152.10	15,092.67	895.10	153.47	13,736.75
	期末结存量	31.96	145.61	465.45	28.31	120.06	339.86
无水乙醇	期初结存量	34.08	6.33	21.56	5.76	6.34	3.65
	本期增加	2,161.29	6.84	1,478.92	2,096.87	6.34	1,329.11
	本期领用	2,157.46	6.83	1,474.23	2,068.55	6.34	1,311.20
	期末结存量	37.91	6.92	26.25	34.08	6.33	21.56

注 1：本期增加包括直接采购入库和委外加工收回入库；

注 2：本期领用包括生产领用、研发领用等情况。

”

(二) 分析主要原材料使用量与主要产品产量的匹配关系

公司原材料锡锭主要用于生产焊锡条和焊锡丝等产品，锡合金粉主要用于生产锡膏产品，无水乙醇主要用于生产助焊剂等产品。

1、锡锭使用量与焊锡条、焊锡丝产量的匹配关系

焊锡条和焊锡丝为锡锭和生产添加剂经过加热、挤压、拉丝等工艺生产而成。锡锭为焊锡条和焊锡丝的主要原材料，生产过程中的损耗较小，不同规格和型号焊锡条和焊锡丝因生产添加剂的类别和含量不同，锡锭的使用量占比不同。焊锡条和焊锡丝产品按金属成份不同划分为锡金属含量 63.00%及以下和锡金属含量 96.50%及以上两类。报告期内，公司焊锡条、焊锡丝和锡锭的单位生产耗用量情况如下：

单位：吨

期间	产品类别	完工入库量	锡锭生产领用量	单位生产耗用量
2021 年 1-6 月	焊锡丝	313.64	292.71	0.93
	焊锡条	563.37	530.43	0.94
	合计	877.01	823.14	0.94
2020 年度	焊锡丝	562.31	510.83	0.91
	焊锡条	1,075.71	956.15	0.89
	合计	1,638.02	1,466.98	0.90
2019 年度	焊锡丝	566.52	508.40	0.90
	焊锡条	892.51	787.39	0.88
	合计	1,459.03	1,295.80	0.89
2018 年度	焊锡丝	534.79	458.46	0.86
	焊锡条	769.56	640.08	0.83
	合计	1,304.35	1,098.54	0.84

报告期内，公司原材料锡锭的领用量与对应的焊锡丝、焊锡条产量基本匹配，合计单位生产耗用量分别为 0.84 公斤、0.89 公斤、0.90 公斤和 0.94 公斤。焊锡条、焊锡丝和锡锭的单位生产耗用量逐年增长，主要原因为公司焊锡丝、焊锡条金属成分中含锡量较高的产品系列产量增加所致。报告期各期焊锡条和焊锡丝按金属成分不同划分类别的产量情况如下：

单位：吨项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比	产量	占比
锡金属含量 96.50%及以上	755.08	86.10%	1,353.67	82.64%	1,194.75	81.89%	1,015.97	77.89%
锡金属含量 63.00%及以下	121.93	13.90%	284.35	17.36%	264.28	18.11%	288.38	22.11%

单位：吨项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比	产量	占比
合计	877.01	100.00%	1,638.02	100.00%	1,459.03	100.00%	1,304.35	100.00%

报告期金属成分锡金属含量 96.50%分别占焊锡条和焊锡丝总产量分别为 77.89%、81.89%、82.64%及 86.10%，占比逐年上升，与焊锡条、焊锡丝和锡锭的单位生产耗用量基本匹配。

2、锡合金粉使用量与锡膏产量的匹配关系

锡膏由锡合金粉和助焊膏等添加剂经过物理搅拌混合而成，锡合金粉为主要原材料，报告期内锡膏和锡合金粉的单位生产耗用量情况如下：

单位：吨

期间	产品类别	完工入库量	锡合金粉生产领用量	单位生产耗用量
2021 年 1-6 月	锡膏	615.46	546.36	0.89
2020 年度		1,260.71	1,120.04	0.89
2019 年度		1,126.39	988.83	0.88
2018 年度		1,008.85	889.69	0.88

报告期内，锡膏领用锡合金粉的单位生产消耗量分别为 0.88 公斤、0.88 公斤、0.89 公斤和 0.89 公斤，整体较为稳定，锡合金粉使用量与锡膏产量基本配比。

3、无水乙醇使用量与助焊剂产量的匹配关系

公司助焊剂产品主要通过无水乙醇、异丙醇及其他材料通过经物理搅拌加工生产，异丙醇和无水乙醇均属醇类溶剂，产品性质差异较小，按照客户的要求选用无水乙醇或者异丙醇生产助焊剂，无水乙醇和异丙醇均为助焊剂的主要成分。

无水乙醇和异丙醇的生产领用量合并计算助焊剂的单位生产耗用量情况如下：

单位：吨

期间	产品类别	完工入库量	无水乙醇生产领用量	异丙醇生产领用量	单位生产耗用量
2021 年 1-6 月	助焊剂	1,834.28	1,430.65	190.36	0.88

期间	产品类别	完工入库量	无水乙醇生产领用量	异丙醇生产领用量	单位生产耗用量
2020 年度		3,335.07	2,443.48	514.90	0.89
2019 年度		2,741.47	1,879.09	504.03	0.87
2018 年度		2,415.92	1,861.12	204.74	0.86

报告期内，助焊剂领用无水乙醇和异丙醇对应的单位生产耗用量分别为 0.86 公斤、0.87 公斤、0.89 公斤和 0.88 公斤，整体较为稳定，无水乙醇和异丙醇使用量与助焊剂产量基本配比。

综上所述，主要原材料锡锭、锡合金粉、无水乙醇使用量与主要产品焊锡条、焊锡丝、锡膏及助焊剂产量的匹配关系合理。

（三）分析并披露 2019 年用电量与主要产品产量增长比例不一致的原因

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（一）主要原材料和能源采购情况”之“3、主要能源采购情况”补充披露如下：

“3、主要能源采购情况

公司生产经营所需能源主要为电力，供应充足，价格保持相对稳定。报告期内，公司生产用电采购情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电费（万元）	41.60	82.44	77.24	76.64
用电量（万度）	49.34	100.25	86.47	84.23
平均价格（元/度）	0.84	0.82	0.89	0.91

公司生产用电主要为唯特偶和维佳化工两处生产基地的生产设备用电和辅助设备用电，唯特偶和维佳化工的产品类别不同，唯特偶主要生产锡膏、焊锡丝、焊锡条等微电子焊接材料，维佳化工主要生产助焊剂、清洗剂等辅助焊接材料。2019 年公司用电量增长幅度低于主要产品产量增长幅度，具体分析如下：

（1）唯特偶生产用电量与主要产品产量分析

唯特偶生产用电包括主要生产设备（主要为搅拌锅）用电量和辅助设备（储存锡膏冷库、生产车间中央空调以及屋顶降温喷淋设备等设备）用电量，

辅助设备用电量不受产量波动影响，在剔除辅助设备用电量后对报告期各期唯特偶生产用电量与微电子焊接材料增长比例分析，具体情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产用电量（万度）	44.98	91.06	77.81	75.84
辅助设备用电量（万度） （注）	15.38	33.87	27.99	30.76
剔除辅助设备生产用电量 （万度）	29.60	57.19	49.82	45.08
微电子焊接材产量（吨）	1,492.49	2,898.73	2,585.42	2,313.20
单位生产耗电量（度/吨）	198.34	197.30	192.70	194.90

注：报告期各期辅助设备用电量出现波动主要原因为公司从 2018 年开始持续对生产车间的喷淋、过滤塔进行了优化改造，并在 2018 年底由小型喷淋、过滤塔改为集中废气处理装置，因此 2019 年辅助设备减少导致用电量下降。2020 年公司将上述设备升级为大型废气处理设备，导致辅助设备用电量出现上升。

通过上表可知，在剔除辅助设备生产用电后，报告期各期单位生产耗电量分别为 194.90 度/吨、192.70 度/吨、197.30 度/吨和 198.34 度/吨，各期单位生产耗电量波动较小，不同期间受生产批次产量不同略有差异，与公司的实际经营情况相符。

（2）维佳化工生产用电量与主要产品产量分析

维佳化工生产用电包括直接生产设备（主要为反应釜）用电量以及辅助生产设备（包括安全生产通风设备、处理废气环保设备、屋顶降温喷淋设备及动力设备等）用电量构成，其中辅助生产设备主要起到通风、控温、环保、安全等作用，其用电量与产量无直接关系。

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产用电量（万度）	4.36	9.19	8.66	8.39
辅助设备用电量（万度）	2.25	5.50	5.50	5.50
剔除辅助设备生产用电量（万度）	2.11	3.69	3.16	2.89
辅助焊接材料产量（吨）	2,441.99	4,275.73	3,654.75	3,286.60
单位生产耗电量（度/吨）	8.64	8.63	8.65	8.79

通过上表可知，在剔除辅助设备生产用电后，报告期各期单位生产耗电量分别为 8.79 度/吨、8.65 度/吨、8.63 度/吨和 8.64 度/吨，各期单位生产耗电量基本一致。

综上所述，报告期各期唯特偶生产用电量与微电子焊接材料产量增长比例不一致的主要原因为公司辅助生产设备用电与公司产量没有对应关系，在剔除辅助设备用电后，公司报告期各期单位生产耗电量基本一致。”

【问题 5（2）】说明并按月列示报告期内以及报告期后各月发行人各月锡锭、锡合金粉采购数量，当月采购均价与国内市场当月公开报价平均价格的差异比例，并就差异较大的月份汇总进行详细分析。

（一）公司各月锡锭采购数量以及锡锭采购均价与国内市场当月公开报价平均价格差异情况

报告期内，公司采购的锡锭存在国内市场当月公开报价，公司以上海有色网锡锭（Sn99.90）现货价格为市场参考价格。报告期内及报告期后，公司月度锡锭采购均价与上海有色网锡锭（Sn99.90）现货价格对比情况如下：

期间	采购数量 (吨)	采购均价(元/公 斤)	市场均价(元/ 公斤)(注1)	差异率 (注2)	是否有较 大差异
2018年1月	100.28	121.14	123.81	-2.20%	否
2018年2月	200.09	126.10	126.12	-0.02%	否
2018年3月	79.39	122.65	123.37	-0.59%	否
2018年4月	89.75	120.11	123.85	-3.11%	否
2018年5月	59.81	121.69	125.51	-3.14%	否
2018年6月	59.32	123.07	126.80	-3.03%	否
2018年7月	79.01	121.88	124.42	-2.08%	否
2018年8月	136.81	124.22	125.04	-0.66%	否
2018年9月	91.83	121.45	124.26	-2.31%	否
2018年10月	69.16	123.37	125.73	-1.91%	否
2018年11月	125.46	125.06	127.40	-1.87%	否
2018年12月	89.94	124.51	124.82	-0.25%	否
2019年1月	127.49	122.79	125.64	-2.32%	否
2019年2月	30.18	126.99	128.34	-1.06%	否
2019年3月	99.49	126.29	128.43	-1.69%	否
2019年4月	118.78	129.07	130.42	-1.05%	否
2019年5月	138.63	128.00	128.27	-0.21%	否
2019年6月	79.08	126.29	127.19	-0.71%	否
2019年7月	99.68	122.66	121.27	1.13%	否

期间	采购数量 (吨)	采购均价 (元/公 斤)	市场均价 (元/ 公斤) (注 1)	差异率 (注 2)	是否有较 大差异
2019 年 8 月	154.41	117.94	118.48	-0.46%	否
2019 年 9 月	132.29	120.99	122.06	-0.88%	否
2019 年 10 月	144.86	121.53	121.97	-0.36%	否
2019 年 11 月	130.46	120.83	121.34	-0.42%	否
2019 年 12 月	122.59	123.10	124.29	-0.97%	否
2020 年 1 月	100.06	124.62	124.82	-0.16%	否
2020 年 2 月	60.24	121.97	122.23	-0.21%	否
2020 年 3 月	90.17	115.39	114.81	0.50%	否
2020 年 4 月	100.19	114.25	115.20	-0.83%	否
2020 年 5 月	117.66	118.86	120.36	-1.26%	否
2020 年 6 月	259.61	107.86	123.24	-14.26%	是
2020 年 7 月	90.43	107.56	125.73	-16.89%	是
2020 年 8 月	126.35	113.10	127.25	-12.51%	是
2020 年 9 月	170.51	117.30	127.85	-8.99%	是
2020 年 10 月	79.81	127.99	129.12	-0.88%	否
2020 年 11 月	140.79	128.82	129.70	-0.68%	否
2020 年 12 月	147.91	133.06	132.89	0.13%	否
2021 年 1 月	255.57	138.70	141.27	-1.85%	否
2021 年 2 月	183.39	150.71	155.42	-3.12%	否
2021 年 3 月	80.26	158.01	155.91	1.33%	否
2021 年 4 月	80.74	157.32	162.54	-3.32%	否
2021 年 5 月	155.11	170.96	175.28	-2.53%	否
2021 年 6 月	109.98	180.52	183.98	-1.92%	否

注 1：上海有色网锡锭（Sn99.90）现货价格为含税价，市场均价=锡锭（Sn99.90）现货价格/（1+当月增值税税率）；

注 2：差异率=1-（市场均价/采购均价）。

从上表可以看出，公司的月度锡锭平均采购价格与上海有色网锡锭（Sn99.90）现货价格整体差异较小，平均采购价格的变动与市场价格变动趋势相一致。其中 2020 年 6-9 月公司锡锭平均采购价格比市场均价低 14.26%、16.89% 和 12.51%，主要是由于 2020 年 3 月锡锭期货价格相对较低时公司在期货市场购买期货合约（sn2009）并于 2020 年 6-9 月通过实物交割购入锡锭所致。

2020 年 6-9 月份公司实物交割锡锭的交易情况如下：

期间	交易品种	采购金额（万元）	采购数量（吨）	采购均价（元/公斤）
2020年6月	锡锭	2,051.88	199.32	102.95
2020年7月	锡锭	595.59	60.06	99.16
2020年8月	锡锭	593.58	60.16	98.67
2020年9月	锡锭	597.46	60.33	99.03

2020年6-9月剔除实物交割方式采购的锡锭后锡锭平均采购价格与市场均价对比情况如下：

期间	采购数量（吨）	采购均价（元/公斤）	市场均价（元/公斤）	差异率
2020年6月	60.30	124.09	123.24	0.68%
2020年7月	30.37	124.17	125.73	-1.26%
2020年8月	66.18	126.23	127.25	-0.81%
2020年9月	110.17	127.30	127.85	-0.43%

从上表可以看出，剔除实物交割方式采购的锡锭后采购均价与市场均价基本一致。

（二）公司各月锡合金粉采购数量以及锡合金粉当月采购均价与国内市场当月公开报价平均价格差异分析

锡合金粉采购价格通常由金属成本价和加工费构成，加工费会因粒径分布、合金成分、形状及均匀性等因素的不同导致价格差异较大，公司主要原材料锡合金粉目前国内无公开市场报价。公司通常按照合金比例将锡合金粉划分不同系列，按照对应金属成分的市场价格为基础，综合考虑供应商产品品质、产品品牌、供应商交货时间等因素，选取合适的供应商采购锡合金粉。

报告期内，公司的锡合金粉供应商较为集中，且都为行业内具有代表性的知名公司，具体情况如下：

单位：万元

供应商	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
康普锡威	5,506.85	53.17%	10,454.02	59.02%	6,674.74	50.54%	6,266.20	50.21%
锡业股份	3,506.72	33.86%	4,198.53	23.70%	4,091.92	30.99%	3,883.43	31.12%
意普斯	1,227.38	11.85%	2,442.72	13.79%	2,363.86	17.90%	2,285.35	18.31%

合计	10,240.95	98.88%	17,095.27	96.51%	13,130.52	99.43%	12,434.98	99.64%
----	-----------	--------	-----------	--------	-----------	--------	-----------	--------

通过上表可知，报告期内，公司向北京康普锡威科技有限公司（以下简称“康普锡威”）、锡业股份、意普斯（苏州）新材料有限公司（以下简称“意普斯”）三家采购金额占锡合金粉总采购额为 99.64%、99.43%、96.51%和 98.88%，主要供应商未发生变动，采购占比较为稳定。以上主要供应商的基本情况如下：

康普锡威成立于 2005 年 1 月 20 日，是国资委直属大型中央企业有研科技集团有限公司成员之一，系上市公司有研粉材（股票代码：688456）的全资子公司，专业从事微电子配套焊接材料及功能粉体材料的研发、生产、销售与服务为一体的高新技术企业。

锡业股份成立于 1998 年 11 月 22 日，是云南省国资委直接监管的省属重点国有企业所控股上市公司（股票代码：000960），拥有行业内完整的锡产业链，为我国最大的锡生产加工基地，2005 年以来锡产销量累计 15 年位居全球第一。

意普斯是法国意普斯公司于 2005 年 07 月 13 日在中国投资的独资企业。法国意普斯公司（IPS Spherical Powder Industry），成立于 1982 年，是世界著名的锡粉和锡球生产商，其锡粉和锡球产品广泛应用于电子和半导体行业。

报告期内，公司不同系列锡合金粉采购金额及占比情况如下：

单位：万元

锡合金粉系列 (注)	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
A 系列	5,638.68	54.30%	9,057.23	51.14%	7,270.79	55.06%	6,655.08	53.33%
B 系列	1,659.51	15.98%	2,800.26	15.81%	1,886.68	14.29%	1,993.43	15.97%
C 系列	970.00	9.34%	2,035.89	11.49%	1,735.76	13.14%	1,642.09	13.16%
D 系列	615.75	5.93%	951.79	5.37%	819.43	6.21%	655.43	5.25%
其他	1,500.35	14.45%	2,867.77	16.19%	1,493.03	11.30%	1,533.36	12.29%
合计	10,384.29	100.00%	17,712.94	100.00%	13,205.69	100.00%	12,479.39	100.00%

注：锡合金粉除上表所列五大系列外还有众多不同型号锡合金粉，采购金额较小。锡合金粉系列名称已申请豁免披露。

以下选取主要锡合金粉系列和供应商，分别按照供应商及系列列示采购数量和采购金额情况，对相同系列锡合金粉不同供应商采购均价对比分析，情况如下：

单位：吨、元/公斤

系列	供应商	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		数量	单价	数量	单价	数量	单价	数量	单价
A 系列	康普锡威	75.10	-	160.30	-	138.05	-	128.00	-
	锡业股份	66.75	-	81.80	-	64.09	-	61.99	-
	意普斯	38.70	-	87.31	-	91.42	-	89.33	-
	合计	180.55	-	329.41	-	293.56	-	279.32	-
B 系列	康普锡威	76.10	-	160.22	-	56.22	-	75.60	-
	锡业股份	14.84	-	21.50	-	66.39	-	55.54	-
	意普斯	-	-	-	-	1.07	-	1.30	-
	合计	90.94	-	181.72	-	123.68	-	132.44	-
C 系列	康普锡威	81.50	-	202.40	-	173.50	-	153.10	-
	锡业股份	1.44	-	1.80	-	10.10	-	17.43	-
	合计	82.94	-	204.20	-	183.60	-	170.53	-
D 系列	康普锡威	28.36	-	49.80	-	45.70	-	34.12	-
	意普斯	-	-	-	-	0.70	-	3.00	-
	合计	28.36	-	49.80	-	46.40	-	37.12	-

注：锡合金粉系列名称及对应采购单价信息已申请豁免披露。

通过上表可知，相同系列锡合金粉在不同供应商采购单价整体差异较小，其中 2018 年、2019 年向意普斯采购 0307 系列和 105 系列的锡合金粉的单价稍微偏高，主要是由于意普斯对该系列产品采用超声生产工艺与其他供应商采用的工艺有所不同，导致产品产品售价存在一定的差异。

【问题 5（3）】披露报告期各期向东莞市宏威化工原料有限公司、衡阳旺发锡业有限公司、杭州云钰金属科技有限公司采购金额、采购原材料类别、单价及与向其他供应商采购同类产品是否存在较大差异，2020 年发行人向杭州云钰金属科技有限公司金额较大的原因，发行人向上述供应商采购金额占其营业收入的比例。

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况及主要供应商”之“（二）主要供应商情况”之“2、主要供应商具体采购情况及分析”补充披露如下：

“2、主要供应商具体采购情况及分析

(1) 宏威化工采购情况

报告期内，公司向宏威化工采购的情况如下：

单位：万元、元/公斤

采购类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
无水乙醇	698.77	7.24	1,757.88	7.16	1,409.24	6.88	1,167.93	6.35
化工添加剂	85.51	4.47	60.73	2.64	136.56	5.63	126.38	3.13
合计	784.28	-	1,818.61	-	1,545.80	-	1,294.31	-

报告期内，公司向宏威化工采购原料主要为无水乙醇，与其他采购同类原材料的主要供应商对比情况如下：

年份	供应商名称	金额（万元）	占无水乙醇采购总额比例	数量（吨）	均价（元/公斤）
2021 年 1-6 月	宏威化工	763.19	67.28%	1,052.16	7.25
	珠海市承信化工有限公司	371.10	32.72%	526.13	7.05
	合计	1,134.29	100.00%	1,578.29	7.19
2020 年度	宏威化工	1,757.88	89.90%	2,454.69	7.16
	华昌化工	128.31	6.56%	197.63	6.49
	珠海市承信化工有限公司	69.24	3.54%	97.03	7.14
	合计	1,955.43	100.00%	2,749.35	7.11
2019 年度	宏威化工	1,409.24	95.29%	2,048.79	6.88
	华昌化工	69.68	4.71%	112.50	6.19
	合计	1,478.92	100.00%	2,161.29	6.84
2018 年度	宏威化工	1,167.93	87.87%	1,838.70	6.35
	华昌化工	161.18	12.13%	258.17	6.24
	合计	1,329.11	100.00%	2,096.87	6.34

根据宏威化工的说明，报告期内，公司向宏威化工采购的金额占其营业收入的比例大致在 25.00%-30.00%之间。公司原材料无水乙醇主要通过宏威化工和华昌化工采购，宏威化工采购单价高于华昌化工，主要系无水乙醇采购种类不同。公司向宏威化工所采购的无水乙醇为玉米乙醇，向华昌化工采购的无水乙醇为糖蜜乙醇，玉米乙醇生产后所产生的微量杂质少于糖蜜乙醇，使用玉米乙醇所生产产品在电导率等性能指标上优于糖蜜乙醇，从而玉米乙醇的采购价

格也因此相对较高。

(2) 衡阳旺发锡业有限公司（以下简称“衡阳旺发”）采购情况

报告期内，公司向衡阳旺发采购的原材料与其他采购同类别原材料的主要供应商对比情况如下：

年份	供应商名称	金额（万元）	占锡锭采购总额比例	数量（吨）	均价（元/公斤）
2020年度	锡业股份	8,161.34	46.45%	661.18	123.44
	国投安信期货有限公司	3,838.51	21.85%	379.87	101.05
	杭州云钽	2,027.69	11.54%	158.55	127.89
	衡阳旺发	217.23	1.24%	20.17	107.69
	合计	14,244.77	81.08%	1,219.77	116.78
2019年度	锡业股份	8,962.61	52.72%	718.89	124.67
	衡阳旺发	4,188.85	24.64%	341.64	122.61
	银泰盛鸿供应链管理有限公司	1,348.72	7.93%	110.72	121.81
	合计	14,500.18	85.29%	1,171.25	123.80
2018年度	衡阳旺发	7,055.92	48.44%	581.55	121.33
	锡业股份	3,616.72	24.83%	287.73	125.70
	云南乘风有色金属股份有限公司	1,806.65	12.40%	142.50	126.78
	合计	12,479.29	85.67%	1,011.78	123.34

报告期内，公司在 2018 年、2019 年、2020 年向衡阳旺发采购锡锭原材料，根据衡阳旺发的说明，公司向其采购的金额占其营业收入的比例 2018 年、2019 年大致在 40.00%左右，2020 年在 10.00%以下。

公司向衡阳旺发采购锡锭的平均价格整体稍低于其他同类供应商的平均采购价格，主要原因为公司与衡阳旺发采用先款后货的方式进行结算，衡阳旺发在采购价上给予一定的优惠条件所致，即双方约定的结算价以交货当日为基准日，向前 30 天的上海有色金属网公布的精锡锭最低价的均价，每吨再减去 3,000 元或 3,100 元。

(3) 杭州云钽金属科技有限公司（以下简称“杭州云钽”）采购情况

公司于 2020 年开始向杭州云钽采购锡锭。报告期内，公司向杭州云钽采购

的原材料与其他采购同类别原材料的主要供应商对比情况如下：

年份	供应商名称	金额（万元）	占锡锭采购总额比例	数量（吨）	均价（元/公斤）
2021 年 1-6 月	锡业股份	5,373.92	39.85%	340.62	157.77
	杭州云钰	3,103.11	23.01%	197.98	156.74
	云南乘风有色金属股份有限公司	2,316.82	17.18%	156.51	148.03
	合计	10,793.85	80.04%	695.11	155.28
2020 年 度	锡业股份	8,161.34	46.45%	661.18	123.44
	国投安信期货有限公司	3,838.51	21.85%	379.87	101.05
	杭州云钰	2,027.69	11.54%	158.55	127.89
	衡阳旺发	217.23	1.24%	20.17	107.69
	合计	14,244.77	81.08%	1,219.77	116.78

报告期内，公司向杭州云钰仅 2020 年、2021 年 1-6 月采购锡锭原材料，公司向其采购的金额占其营业收入的比例低于 5.00%。

杭州云钰主要从事锡锭贸易业务，由于贸易商不进行生产活动，所以普遍具有注册资本及公司员工较少等特点。2020 年公司向新引进的供应商杭州云钰采购金额较大，主要是由于公司锡锭采购存在单批采购量大，采购供应商较为集中等特点，从而导致公司向杭州云钰采购金额相对较大。

公司向杭州云钰采购的锡锭平均采购价格与其他采购同类别原材料的主要供应商的平均采购价格基本接近，整体差异较小，其中 2020 年向杭州云钰采购的锡锭平均价格略高于其他供应商，主要是公司向杭州云钰采购的锡锭主要集中在 2020 年第 4 季度，而 2020 年第 4 季度锡锭现货市场平均价格为全年最高水平，从而导致公司向其采购的锡锭平均价格高于其他供应商。2020 年第 4 季度，公司对锡锭主要供应商采购情况对比如下：

供应商名称	金额（万元）	占当期锡锭采购总额比例	数量（吨）	均价（元/公斤）
杭州云钰	1,546.97	32.21%	118.50	130.55
锡业股份	2,328.73	48.48%	179.56	129.69
国泰君安风险管理有限公司	390.91	8.14%	30.25	129.23
云南乘风有色金属股份有限公司	269.01	5.60%	20.11	133.72
合计	2,328.73	94.43%	348.42	-

通过上表可知，2020 年第 4 季度公司向杭州云钰采购的锡锭平均价格与其他供应商的平均采购价格基本接近，整体差异较小。”

【问题 5（4）】披露 2018 年末、2019 年末仅对衡阳旺发锡业有限公司存在金额较大的预付款项的原因，2020 年与该公司终止合作的原因，发行人向其采购锡锭是否为锡废料加工而成、能否满足产品质量需求。

发行人已于招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）、资产状况分析”之“1、流动资产结构分析”之“（6）预付账款”补充披露如下：

“（6）预付账款

.....

2018 年末、2019 年末公司预付账款金额较大，主要是由于预付衡阳旺发锡业有限公司货款所致，预付款项的原因及 2020 年与该公司终止合作的原因具体分析如下：

衡阳旺发成立于 2009 年 8 月，注册资本 4,790 万元，其主营业务为锡废料加工及精锡、焊锡、氧化锡及锡产品的生产和销售。衡阳旺发与公司的合作期间具备危险废物经营许可证，排污许可证等生产经营的合法证照，公司向其采购的每批锡锭均会进行检测并出具 IQC 锡锭检测报告，经检测衡阳旺发的锡锭产品锡成分均超过 99.90%，符合 GB/T728-2010 的国家标准，能满足公司的质量需求。

报告期各期末，公司与衡阳旺发的预付款项金额分别为 850.00 万元、825.00 万元、0 万元和 0 万元。根据公司与衡阳旺发的商务谈判确定的采购协议约定，公司与衡阳旺发之间采用先款后货的方式进行结算，衡阳旺发在采购价上给予一定的优惠条件（即结算价以交货当日为基准日，向前 30 天的上海有色金属网公布的精锡锭最低价的平均价，每吨再减去 3,000 元或 3,100 元进行结算），从而导致公司与衡阳旺发之间形成了预付款项，预付款项的金额按照月度采购量确定，如果月度采购计划发生变化，则预付货款总额也随之调整。

公司 2020 年与衡阳旺发终止合作主要是由于衡阳旺发受自身资金不足等因素的影响，其产能无法满足公司的供货要求，公司于 2019 年 9 月 21 日与衡阳旺发及股东解除了相关的采购协议，并约定 2020 年 6 月 21 日前，衡阳旺发以

现款退还或再交付货物进行冲抵的方式结清与公司的预付款项，2020年5月27日，衡阳旺发结清了与公司的全部预付款项所致。”

【问题 5（5）】披露报告期各期期货交易的明细情况，包括但不限于交易时间、资金规模、头寸、交易品种、交易量、期限，发行人选择在期货市场而非现货市场购买锡锭的原因，结合各期期货交易的风险敞口金额等披露对冲比例、发行人内部期货交易内部控制体系是否完善，能否有效防范持仓和资金风险，发行人如何通过期货交易控制锡锭价格波动的风险。

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（一）主要原材料、能源采购情况”之“4、公司通过期货市场采购情况”补充披露如下：

“4、公司通过期货市场采购情况

（1）报告期内公司期货交易情况

报告期内，公司期货交易的时间、资金规模、头寸、交易品种等明细情况如下：

交易时间	交易品种	交易方式	交易量 (注1)	资金规模 (注2)	持仓头寸 (注3)	交割期限
2018年5月	Sn99.9%锡锭	建仓	8.00	14.02	8.00	2018年9月
	Sn99.9%锡锭	平仓	8.00	/	-	/
2018年6月	Sn99.9%锡锭	建仓	13.00	24.16	13.00	2018年9月
	Sn99.9%锡锭	平仓	3.00	/	10.00	/
2018年8月	Sn99.9%锡锭	建仓	22.00	38.18	32.00	2018年9月
	Sn99.9%锡锭	平仓	32.00	/	-	/
2018年9月	Sn99.9%锡锭	建仓	18.00	31.13	18.00	2019年1月
	Sn99.9%锡锭	平仓	18.00	/	-	/
2018年10月	Sn99.9%锡锭	建仓	23.00	40.28	23.00	2019年1月
2018年11月	Sn99.9%锡锭	建仓	109.00	194.92	132.00	2019年1月
	Sn99.9%锡锭	平仓	4.00	/	128.00	/
2018年12月	Sn99.9%锡锭	建仓	6.00	10.46	134.00	2019年5月
	Sn99.9%锡锭	平仓	112.00	/	22.00	/
2019年1月	Sn99.9%锡锭	平仓	22.00	/	-	/
2019年4月	Sn99.9%锡锭	建仓	1.00	1.74	1.00	2019年5月
	Sn99.9%锡锭	平仓	1.00	/	-	/

交易时间	交易品种	交易方式	交易量 (注1)	资金规模 (注2)	持仓头寸 (注3)	交割期限
2019年7月	Sn99.9%锡锭	建仓	42.00	67.81	42.00	2019年9月
	Sn99.9%锡锭	平仓	2.00	/	40.00	/
2019年8月	Sn99.9%锡锭	平仓	8.00	/	32.00	/
2019年9月	Sn99.9%锡锭	建仓	60.00	99.65	92.00	2020年1月
	Sn99.9%锡锭	平仓	34.00	/	58.00	/
2019年10月	玉米	建仓	1.00	0.22	59.00	2020年1月
	玉米	平仓	1.00	/	58.00	/
	Sn99.9%锡锭	平仓	20.00	/	38.00	/
2019年11月	Sn99.9%锡锭	建仓	92.00	149.42	130.00	2020年1月
2019年12月	Sn99.9%锡锭	平仓	130.00	/	-	/
2020年3月	Sn99.9%锡锭	建仓	440.00	756.42	440.00	2020年9月
2020年5月	Sn99.9%锡锭	平仓	60.00	/	380.00	/
2020年6月	Sn99.9%锡锭	实物交割	200.00	/	180.00	/
2020年7月	Sn99.9%锡锭	实物交割	60.00	/	120.00	/
2020年8月	Sn99.9%锡锭	实物交割	60.00	/	60.00	/
2020年9月	Sn99.9%锡锭	实物交割	60.00	/	-	/

注1：交易量是指期货合约的成交手数，Sn99.9%锡锭的期货合约1手即为1吨Sn99.9%锡锭；

注2：资金规模为期货建仓时交易保证金金额；

注3：持仓头寸是指该交易日结束持有的头寸，即为累计已建立头寸扣除通过平仓或实物交割而减少的头寸。

（2）期货市场购买锡锭的原因

公司选择在期货市场购买锡锭，主要是为了规避锡价大幅波动对公司经营业绩的影响，公司在预计锡价大幅上涨的情况下会在期货市场下多单并实物交割作为锡锭采购的另一种渠道，即通过一定的期货保证金来锁定未来锡锭采购的数量和金额。

（3）期货交易对冲比例

2020 年 3 月之前，公司在期货市场购买锡锭期货主要是为了获取投资收益，不存在对冲比例，最大风险敞口金额为期货账户资金规模。



由上图可以看出，2020 年 3 月，全球大宗材料受新冠疫情影响，经历了短暂的暴跌后，价格开始持续上涨。公司在 2020 年 3 月预期未来锡锭存在上涨的风险，决定通过期货市场采购 380 吨锡锭并实物交割，通过支付保证金锁定采购价格，该交易实质是通过期货市场的采购行为，不存在对冲比例。

(4) 公司期货交易内部控制体系完善，能有效防范持仓和资金风险

公司为加强对期货交易投资业务的内部管理控制，有效防范和化解投资风险，制定了《期货交易管理制度》，对期货交易业务进行规范。

期货交易范围：公司在期货市场主要交易商品为锡、白银期货品种，期货交易只限于在上海商品期货交易所的期货品种及本企业生产采购原材料相关的商品期货品种，主要目的是用来规避现货交易中价格波动所带来的风险。

期货交易组织结构：公司的期货投资业务由公司期货领导小组主管。期货领导小组成员由小组负责人、合规管理员、会计核算员、风险管理、指令下单人、资金调拨人、结算确认人以及档案管理人组成。

期货交易业务授权审批：公司对期货投资交易操作实行授权管理制，交易授权书列明每个环节的操作人员名单、职责权限范围、程序。期货交易授权书由董事长授权专职人员签署。期货投资交易单次委托或占用期货保证金总体余

额在人民币 1,000 万元以内的（含 1,000 万元），由公司期货领导小组内部审议通过即可；单次委托或占用期货保证金余额超过人民币 1,000 万元的交易，须报董事会审批。

期货交易业务风险管理：交易员应于每天收市后测算已占用的保证金金额、盈亏和浮动盈亏、可用保证金数量及拟建头寸需要追加的保证金数量，当可用资金总额不足以承受价格日常波动影响或趋近零值时，需及时上报公司期货工作小组。当市场价格波动较大或发生异常波动等突发情况时，由交易员向风险管理部发出书面风险预警提示，召集期货工作小组商讨临时应对预案。一旦自动触发设置止损机制，风险管理部应及时向公司期货工作小组、总经理报告。公司定期或不定期召集公司期货工作小组和有关人员参加会议，分析讨论市场风险情况及采取何种应急措施或对策。

公司通过以上期货交易内部控制，能够有效防范持仓和资金风险。

（5）公司通过期货交易控制锡锭价格波动的风险

在锡锭现货市场需要预付款或现款现货的方式采购，且现货供应商一般不会提前为采购客户锁定采购价格的背景下，期货市场采用保证金制度（保证金比例 12%），且可以提前锁定未来几个月的价格和数量。基于上述特点，公司将期货市场作为锡锭采购渠道的有效补充。公司在预计锡价大幅上涨的情况下会在期货市场下多单并实物交割作为锡锭采购，规避锡锭价格上涨的风险。此外，为控制期货市场风险，公司一方面制定了严格的交易管理制度，另一方面公司严格控制期货下单采购的数量，不超过公司实际生产对锡锭的月需求量。”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得了发行人存货清单及存货收发存报表，核查发行人主要原材料期初库存、本期增加、生产耗用、期末结存等与各期主要产品产量、单位生产耗用量的匹配情况；

2、查阅了公司提供的报告期各期用电量统计情况、公司产品产量情况，核查用电量和产能的匹配度；

3、获取了发行人报告期各期采购明细表，复核主要供应商采购内容、采购金额等，与账面核对，对比报告期内前五名供应商名单，分析变动原因，对报告期内新增的主要供应商核查其基本情况，关注原有主要供应商交易额大幅减少的情况；

4、获取了主要原材料锡锭相关市场报价资料，分析发行人的采购单价与市场报价走势是否存在显著差异；

5、获取了并检查发行人各期的盘点表，对发行人 2020 年 12 月末的存货盘点执行监盘及抽盘工作，以核查发行人存货管理的有效性及其核实报告期各期末存货是否账实相符；

6、访谈了发行人采购负责人，了解 2020 年向杭州云钰金属科技有限公司采购金额较大的原因；

7、查阅了报告期内发行人与供应商的采购合同，关注采购内容、采购价格、结算方式等内容；

8、对主要供应商进行了函证、实地走访或视频访谈，了解发行人与供应商的合作情况、经营规模、查看经营场所，并核查供应商与发行人之间的关联关系；

9、与公司高管访谈，了解公司对套期保值的相关内部控制制度、执行过程、风险控制措施以及执行情况；获取并查阅公司套期保值相关制度文件；了解并查阅公司报告期内的期货交易结算单，并核对期末持仓情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已于招股说明书如实披露了主要原材料锡锭、锡合金粉、无水乙醇期初结存、当期领用、当期采购、期末结存的数量、金额、单价等相关数据；发行人分析的主要原材料使用量与主要产品产量的匹配关系合理；发行人分析的 2019 年用电量与主要产品产量增长比例不一致的原因合理并在招股说明书中进行了充分披露；

2、发行人说明并按月列示了报告期内以及报告期后各月锡锭、锡合金粉的采购数量，当月采购均价与国内当月公开报价平均价格的差异比例情况，

并就差异较大的月份进行了详细分析，原因合理；

3、发行人已于招股说明书如实披露了报告期各期向东莞市宏威化工原料有限公司、衡阳旺发锡业有限公司、杭州云钰金属科技有限公司采购金额、采购原材料类别、单价及与向其他供应商采购同类产品的情况，2020 年发行人向杭州云钰金属科技有限公司金额较大的原因，发行人向上述供应商采购金额占其营业收入的比例；发行人报告期各期向东莞市宏威化工原料有限公司、衡阳旺发锡业有限公司、杭州云钰金属科技有限公司采购的单价与向其他供应商采购同类产品之间的差异原因合理，2020 年发行人向杭州云钰金属科技有限公司金额较大的原因合理；

4、2018 年末、2019 年末发行人仅对衡阳旺发存在金额较大的预付款项的原因合理；发行人 2020 年与衡阳旺发终止合作的原因合理；发行人向衡阳旺发采购的锡锭为锡废料加工而成、其能够满足产品质量的需求；发行人针对上述事项在招股说明书中进行了充分披露；

5、发行人在招股说明书中充分披露了报告期各期期货交易的明细情况；发行人选择在期货市场而非现货市场购买锡锭的原因合理并在招股说明书中进行了充分披露；发行人结合各期期货交易的风险敞口金额等充分披露了对冲比例情况、内部期货交易内部控制体系情况；发行人的内部期货交易内部控制体系健全，能够有效防范持仓和资金风险；发行人通过在期货市场下多单并实物交割作为锡锭采购，以规避锡锭价格上涨的风险。

问题 6. 关于经销收入

申报文件显示，报告期各期发行人经销收入分别为 2,537.83 万元、2,693.60 万元、3,476.78 万元，占主营业务收入的比例分别为 5.51%、5.26%、5.96%，发行人未根据本所审核关注要点要求披露经销与直销销售定价差异、毛利率差异、主要客户等信息。

请发行人披露报告期各期经销商数量、退出及新增经销商数量及销售金额、占比，经销与直销定价、毛利率差异，报告期各期经销收入主要客户名称、销售金额、占比、成立时间、开始合作时间、是否存在相关股东及其关联方为发行人关联方及前员工的情形等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对于经销收入履行的主要核查程序、过程及结论。

一、发行人补充说明及披露

（一）报告期各期经销商数量、退出及新增经销商数量及销售金额、占比情况

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及其主要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“2、产品按销售模式分类情况”之“（1）不同销售模式下的销售情况分析”补充披露如下：

“（1）不同销售模式下的销售情况分析

报告期内，公司主营业务收入按销售模式划分的情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销模式	32,587.27	94.15%	54,829.12	94.04%	48,502.74	94.74%	43,479.97	94.49%
经销模式	2,025.04	5.85%	3,476.78	5.96%	2,693.60	5.26%	2,537.83	5.51%
合计	34,612.31	100.00%	58,305.90	100.00%	51,196.34	100.00%	46,017.80	100.00%

通过上表可知，公司主要以直销模式为主，经销模式为辅，与公司的销售模式和经营策略相一致。报告期内，公司直销模式和经销模式结构稳定，未发生较大变化。报告期内，公司经销商数量和销售金额以及新增和退出经销商数量和销售金额的具体情况如下：

类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期经销商汇总	经销商家数（家）	24	25	23	18
	销售金额（万元）	2,025.04	3,476.78	2,693.60	2,537.83
	占主营业务收入的比例	5.85%	5.96%	5.26%	5.51%
当期新增经销商	新增经销商家数（家）	-	2	5	-
	销售金额（万元）	-	50.17	48.30	-
	占主营业务收入的比例	-	0.09%	0.09%	-
当期退出经销商	退出经销商家数（家）	1	-	-	-

报告期内，公司经销商比较稳定，经销商数量未发生较大变化。2019 年、

2020 年新增的经销商数量及其销售金额较小，对公司整体经销商的数量、销售金额不产生重大影响。2019 年、2020 年不存在经销商退出的情形。”

（二）经销与直销定价、毛利率差异情况

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（五）发行人主要经营模式”之“4、销售模式”之“（3）不同销售模式下毛利率情况”补充披露如下：

“（3）不同销售模式下毛利率情况

报告期内，公司对直销模式和经销模式的定价机制不存在显著差异，即对于锡膏、助焊剂、清洗剂等需定制化生产或体现公司核心配方技术、生产工艺技术的产品，公司主要采取与客户协商定价的定价方式；对于焊锡丝、焊锡条等产品，公司主要采取“原材料成本+加工费”的定价方式。但考虑到经销模式下，公司减少了一定的市场开拓和客户维护成本，通常情况下会给予经销模式的客户一定的价格优惠（即利润空间），因此经销模式下的价格及毛利率比直销模式下的价格及毛利率低。

报告期内，公司经销模式和直销模式毛利率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销模式毛利率	24.90%	28.23%	28.98%	28.54%
经销模式毛利率	15.40%	15.62%	16.09%	15.02%
上述模式的差异	9.50%	12.61%	12.89%	13.52%

通过上表可知，公司经销模式下毛利率低于直销模式下毛利率，差异分别为 13.52%、12.89%、12.61%和 9.50%，各期之间的差异相对稳定，差异主要是由于公司客户数量较多，分布地域较为分散，且部分小客户单次采购金额较少，为了更好的集中精力维护优质客户，减少一定的市场开拓和客户维护成本，公司适当开展了与经销商的合作。相较于直销模式下的客户，公司往往会给予经销模式下的客户一定的价格优惠，从而使得经销模式下的毛利率低于直销模式下的毛利率。”

（三）报告期各期经销收入主要客户名称、销售金额、占比、成立时间、开始合作时间、是否存在相关股东及其关联方为发行人关联方及前员工的情形等

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及其主要客户”之“（二）主要客户情况”之“4、公司前五名经销商的销售及合作情况”补充披露如下：

“4、公司前五名经销商的销售及合作情况

报告期内，公司前五名经销商的销售及合作情况如下：

单位：万元

年份	经销商名称	销售金额	占经销模式收入比例	成立时间	开始合作时间	是否为公司关联方	是否为公司前员工
2021 年 1-6 月	深圳市维佳海象科技有限公司	498.92	24.64%	2012/11/06	2012 年	否	否
	深圳市唯创兴电子材料有限公司	417.09	20.60%	2016/06/07	2016 年	否	是
	嘉兴市特航新材料有限公司	305.46	15.08%	2015/04/20	2015 年	否	否
	苏州希特尔电子科技有限公司	213.51	10.54%	2018/07/30	2018 年	否	否
	深圳市唯铭新材料有限公司	151.44	7.48%	2015/10/09	2015 年	否	是
	合计	1,586.41	78.34%				
2020 年度	深圳市维佳海象科技有限公司	973.61	28.00%	2012/11/06	2012 年	否	否
	深圳市唯创兴电子材料有限公司	546.48	15.72%	2016/06/07	2016 年	否	是
	嘉兴市特航新材料有限公司	506.67	14.57%	2015/04/20	2015 年	否	否
	苏州途安电子科技有限公司	402.14	11.57%	2012/03/01	2015 年	否	否
	苏州希特尔电子科技有限公司	305.18	8.78%	2018/07/30	2018 年	否	否
	合计	2,734.08	78.64%				
2019 年度	深圳市维佳海象科技有限公司	880.38	32.68%	2012/11/06	2012 年	否	否
	嘉兴市特航新材料有限公司	614.60	22.82%	2015/04/20	2015 年	否	否
	苏州途安电子科技有限公司	325.72	12.09%	2012/03/01	2015 年	否	否
	深圳市唯创兴电子材料有限公司	285.29	10.59%	2016/06/07	2016 年	否	是

年份	经销商名称	销售金额	占经销模式收入比例	成立时间	开始合作时间	是否为公司关联方	是否为公司前员工
	深圳市唯铭新材料有限公司	155.56	5.78%	2015/10/09	2015 年	否	是
	合计	2,261.55	83.96%				
2018 年度	嘉兴市特航新材料有限公司	828.28	32.64%	2015/04/20	2015 年	否	否
	深圳市维佳海象科技有限公司	570.31	22.47%	2012/11/06	2012 年	否	否
	深圳市唯铭新材料有限公司	266.29	10.49%	2015/10/09	2015 年	否	是
	苏州途安电子科技有限公司	254.65	10.03%	2012/03/01	2015 年	否	否
	深圳市唯创兴电子材料有限公司	154.70	6.10%	2016/06/07	2016 年	否	是
	合计	2,074.23	81.73%				

报告期内，公司经销商中存在其股东为公司前员工的情形，具体情况如下：

深圳市唯创兴电子材料有限公司系公司前员工伍建明创立的公司。伍建明 2012 年入职公司，担任客户部经理职务，因个人原因于 2014 年从公司离职。2016 年 6 月，伍建明设立深圳市唯创兴电子材料有限公司，并于当年开始代理销售公司产品。

深圳市唯铭新材料有限公司系公司前员工张高明创立的公司。张高明 1998 年入职公司，担任销售部经理职务，因个人原因于 2015 年从公司离职。2015 年 10 月，张高明设立深圳市唯铭新材料有限公司，并于当年开始代理销售公司产品。”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查过程

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取并复核了发行人经销模式销售收入明细表，统计分析报告期各期经销商数量、销售金额的变动原因；
- 2、访谈了发行人高级管理人员，了解发行人销售模式、经销商及其合作情况、经销商定价方式、经销收入变动原因等内容；
- 3、获取了发行人经销商管理制度及销售管理制度等资料，了解相关内部控

制的具体条款，评价其设计是否存在重大缺陷；

4、获取了发行人与主要经销商签订的相关合同或订单，查看主要交易内容、合同中的权利和义务约定、信用政策等条款，核查收入确认政策是否符合企业会计准则的约定；检查了主要客户收入确认相关的业务单据，包括合同、订单、发货单、签收单、发票等；

5、对主要经销商客户进行实地走访或视频访谈，了解经销商的基本情况、发行人与经销商的交易背景、交易内容、终端客户及最终销售实现情况、核查是否存在相关股东及其关联方为发行人关联方及前员工的情形，报告期内对主要经销商的访谈情况如下：

单位：家、万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
经销商家数	24	25	23	18
经销商访谈家数	16	16	16	15
经销商收入总额①	2,025.04	3,476.78	2,693.60	2,537.83
已访谈经销商对应收入②	1,910.25	3,397.63	2,641.13	2,500.18
经销商收入访谈比例③=②/①	94.33%	97.72%	98.05%	98.52%

6、抽取了主要经销商客户的终端客户进行实地走访或视频访谈，了解终端客户注册资本、股东构成、主营业务、经营情况等背景资料，并了解发行人产品的市场销售情况等；

7、对主要经销商销售数据进行函证，报告期内对主要经销商的函证情况如下：

单位：家、万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
函证经销商数量	12	20	19	17
函证客户销售金额①	1,962.71	3,459.19	2,678.74	2,536.84
营业收入总额②	2,025.04	3,476.78	2,693.60	2,537.83
函证比例③=①/②	96.92%	99.49%	99.45%	99.96%
回函确认交易额④	1,962.71	3,459.19	2,678.74	2,536.84
回函比例⑤=④/②	96.92%	99.49%	99.45%	99.96%

8、获取了发行人不同销售模式下的毛利率情况，并对其各期之间的波动情

况以及不同模式下的毛利率进行分析复核。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人充分披露了报告期各期经销商数量、退出及新增经销商数量及销售金额、占比，经销与直销定价、毛利率差异，报告期各期经销收入主要客户名称、销售金额、占比、成立时间、开始合作时间、以及是否存在相关股东及其关联方为发行人关联方及前员工的情形等情况。

问题 7. 关于销售费用

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人销售费用分别为 3,470.74 万元、3,614.30 万元、3,878.66 万元，2013 年、2014 年，发行人营业收入分别为 32,825.66 万元、35,709.42 万元，远低于报告期内的营业收入，但销售费用分别为 3,872.47 万元、4,287.11 万元，高于报告期内的销售费用。

（2）报告期各期，发行人销售人员平均人数分别为 144 人、121 人、128 人，销售费用中的职工薪酬分别为 2,215.16 万元、2,175.02 万元、2,232.85 万元，销售人员数量及薪酬与营业收入的增长趋势不一致。

请发行人分析并披露报告期内营业收入增加但销售费用低于报告期外、报告期内销售人员减少的原因及合理性，结合销售人员的工资薪酬制度及实际发放情况分析并披露销售人员职工薪酬与营业收入增长趋势不一致的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明及披露

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用分析”之“（1）职工薪酬分析”补充披露如下：

“（1）职工薪酬分析

报告期内，公司销售人员的职工薪酬分别为 2,215.16 万元、2,175.02 万元、2,232.85 万元和 **1,202.67 万元**，存在一定波动，其中 2019 年较 2018 年下降、2020 年较 2019 年上升，主要是由于销售人员变动所致；**2021 年 1-6 月较上年同期增长，主要是由于人均薪酬增加所致**。报告期内销售人员及其人均薪酬情况具体如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员薪酬总额（万元）	1,202.67	2,232.85	2,175.02	2,215.16
销售人员平均人数（人）（注 1）	125	128	121	144
人均薪酬（万元/年）（注 2）	9.62	17.44	17.98	15.38
营业收入（万元）	34,979.16	59,080.16	51,821.69	46,716.26

注 1：销售人员平均人数=Σ各月支付薪酬人数/所属报告期月数，最终值为四舍五入值；

注 2：人均薪酬=销售人员薪酬/销售人员平均人数。

公司 2019 年的营业收入较 2018 年增长，但销售人员平均人数下降导致销售人员薪酬总额下降，从而致使销售人员薪酬总额变动趋势与营业收入的变动趋势不一致。2019 年公司销售人员平均人数较 2018 年下降主要是由于公司为了进一步优化销售团队结构、激发销售团队人员的积极性、提升销售人员的薪酬竞争力等，对销售人员的日常行为进行精细化管理，借助 CRM 等信息化手段，规范销售人员的日常业务活动，提升销售人员的工作效率，精炼销售队伍，部分销售人员无法适应精细化管理措施以及业绩不达标，在 2019 年陆续选择了离职，从而导致公司 2019 年销售人员的平均人数有所下降，但公司销售人员的人均薪酬由 2018 年的 15.38 万元/年提升到了 2019 年的 17.98 万元/年。

公司 2020 年的营业收入较 2019 年增长，同时，销售人员薪酬总额 2020 年也较 2019 年增长，即营业收入的变动趋势与销售人员薪酬总额的变动趋势相一致。2020 年为配合公司业务的快速发展，公司适当扩大了销售团队。人员的增加导致 2020 年销售人员薪酬总额较 2019 年有所上涨，但新入职员工人均薪酬较低以及 2020 上半年受新冠疫情影响，政府政策性减免了公司部分社保缴纳金额，从而拉低了全年的销售人员的人均薪酬，由此导致公司销售人员的人均薪酬由 2019 年的 17.98 万元/年小幅下降至 2020 年的 17.44 万元/年。

公司 2021 年 1-6 月营业收入较上年同期增长，同时，销售人员薪酬总额 2021 年 1-6 月也较上年同期增长，即营业收入的变动趋势与销售人员薪酬总额

的变动趋势相一致。2021 年 1-6 月人均薪酬增长，主要是由于销售人员相对稳定，随着业绩的增长，销售人员的人均薪酬随之增加以及 2020 年存在政策性减免了社保使得人均薪酬基数较低所致。”

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用分析”之“（5）与报告期外销售费用对比分析”补充披露如下：

“（5）与报告期外销售费用对比分析

2013 年和 2014 年营业收入低于报告期各期，但销售费用高于报告期各期，主要原因有：

①2013 年之前，公司产品应用领域以传统家用电器和台式电脑等市场领域为主，2013 年至 2014 年期间，为了抓住 LED 照明与显示、消费智能终端、4G 通讯、新能源等新兴产业领域蓬勃发展带来的市场机会，公司对锡膏、助焊剂等主要产品在新兴领域的市场拓展进行了大量的市场调研，同时，为了配套管理，公司加大销售及管理咨询，对销售人员进行强化培训，导致 2013 年和 2014 年广告宣传及市场推广费金额较高。

②2016 年起，公司产品应用领域实现了主要应用领域的覆盖，应用领域相对稳定，公司客户数量已达到 2,000 多家，主要客户也相对稳定。公司在总结前期业务推广模式的基础上，于 2016 年提出“聚焦大客户营销战略”，即在从广泛撒网改为精耕细作，聚焦如中兴通讯、格力电器、海尔智家等细分市场的龙头企业，2017 年及以后，公司广告宣传及市场推广费以技术论坛交流、行业协会交流、参加新型产品与技术展会等为主。公司报告期内产品应用领域相对稳定，主要客户也相对稳定，因此，报告期内广告及市场推广费发生额较少。

具体分析情况如下：

A、2013 年、2014 年以及报告期广告宣传费和市场推广费与营业收入匹配情况

2013 年和 2014 年、报告期内广告宣传及市场推广费与营业收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2014 年度	2013 年度
销售费用 (A)	2,002.63	3,878.66	3,614.30	3,470.74	4,287.11	3,872.47
其中：广告宣传及市场推广费用 (B)	8.31	23.35	43.68	53.90	1,643.60	1,494.30
剔除广告宣传及市场推广的销售费用 (C=A-B)	1,994.32	3,855.31	3,570.62	3,416.84	2,643.51	2,378.17
营业收入 (D)	34,979.16	59,080.16	51,821.69	46,716.26	35,709.42	32,825.66
广告宣传及市场推广费用占销售费用比 (E=B/A)	0.41%	0.60%	1.21%	1.55%	38.34%	38.59%
销售费用占营业收入比 (F=A/D)	5.73%	6.57%	6.97%	7.43%	12.01%	11.80%
剔除广告宣传及市场推广的销售费用占营业收入比 (G=C/D)	5.70%	6.53%	6.89%	7.31%	7.40%	7.24%

从上表可以看出，2013 年和 2014 年销售费用中广告宣传及市场推广费用发生额较大，导致 2013 年和 2014 年销售费用占营业收入比例与报告期各期不匹配，如果剔除广告宣传及市场推广费的影响，剔除后的销售费用占营业收入比例与报告期各期具有较强的匹配性。

B、2013 年、2014 年以及报告期广告宣传及市场推广费用变动分析

公司 2013 年和 2014 年广告宣传及市场推广费金额分别为 1,494.30 万元和 1,643.60 万元，2013 年和 2014 年金额较高；公司报告期广告宣传及市场推广费金额分别为 53.90 万元、43.68 万元、23.35 万元和 8.31 万元，报告期金额较低。主要原因分析如下：

a、公司产品应用领域市场推广历程

公司主营业务经历了技术含量逐步提高、产品线逐步拓展、应用领域日渐丰富的发展历程，如下图所示：

	1998-2003	2004-2008	2009-2013	2014至今
业务发展历程	溶剂型助焊剂、清洗剂等产品生产和销售	自主研发普通型T3/T4粉锡膏、焊锡丝/条，产品向环保方向发展	环保、免洗锡膏和光伏助焊剂的应用开发，向精细化和可靠性方向	新型领域的特种型、专用型锡膏和焊锡丝的应用开发向应用多元化方向发展
产品发展历程	溶剂型助焊剂、清洗剂等	T3/T4粉锡膏、无卤素低残留锡膏、焊锡丝/条、水基助焊剂和清洗剂等	T5粉锡膏、免冷藏锡膏、少空洞免洗锡膏、高可靠性助焊剂、水基清洗剂、光伏助焊剂等	T6/T7粉固晶锡膏、低温锡膏、喷射专用锡膏、小间距超细粉锡膏、机器人自动焊锡丝、无卤助焊剂等
产品应用领域	家用电器、计算机等	消费电子、家用电器、通信、计算机等	消费电子、家用电器、通信、计算机、光伏等	消费电子、LED、智能家电、通信、计算机、工业控制、光伏、汽车电子、安防等

公司创立于1998年，通过经营助焊剂、清洗剂进入微电子焊接材料行业。公司设立当年便研制出第一代高活性助焊剂和清洗剂产品，打开了公司的销路，产品应用领域主要为家用电器、计算机等市场；2004-2008年，随着表面贴装技术在国内市场的快速发展，公司决定进入锡膏领域，研制自有品牌锡膏产品，2005年，公司引进锡膏配方研发团队，2006年成功研发出T3/T4粉锡膏产品并实现量产，之后公司进一步丰富产品体系，产品应用延伸到通信、消费电子等领域；2009年-2013年，随着电子制造技术的快速发展，电子元器件逐步向微型化、高集成化发展，下游行业对锡膏、助焊剂的性能要求日益提升，在此阶段，公司加大研发投入，不断提升技术实力，先后推出T5超细间距专用锡膏、免冷藏焊锡膏、少空洞无铅免洗锡膏、高可靠性（抗震动、抗腐蚀）助焊剂、光伏助焊剂、水基清洗剂等产品，通过这一阶段的技术提升和产品系列的多元化，公司初步奠定了在微电子焊接材料领域的优势地位。

b、2013年和2014年市场推广力度较大导致广告宣传及市场推广费较高

2013年开始，LED照明与显示、消费智能终端、4G通讯、新能源等产业蓬勃发展，公司为了抓住新兴产业领域蓬勃发展带来的市场机会，公司对锡膏、助焊剂等主要产品在新兴领域的市场拓展进行了大量的市场调研，同时，为了配套管理，公司加大销售及管理咨询，对销售人员进行强化培训，导致2013年和2014年广告宣传及市场推广费金额较高。

公司2013年和2014年发生的广告及市场推广费主要明细如下：

单位：万元

项目	2014 年度	2013 年度
市场调研费	861.40	826.00
销售及管理咨询费	519.50	135.00
人员培训费	123.50	95.00
其他费用（注）	139.20	438.30
合计	1,643.60	1,494.30

注：其他费用包括展览展示、技术交流、形象设计、投融资服务等费用

公司 2013 年和 2014 年市场调研费较高，主要调研产品包括：手机及 LED 产业用锡膏、半导体及汽车市场用锡膏市场、红胶类市场、水基型助焊剂市场、4G 通讯市场、海外 OLED 市场焊料产品市场、锡膏初级纳米产品市场、锡膏倒装芯片市场、超细锡粉市场等。

上述主要市场调研产品对应 2013 年、2014 年和报告期内的收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2014 年度	2013 年度
锡膏	14,242.95	26,310.40	23,472.38	21,656.97	17,812.89	17,889.09
助焊剂	3,646.32	6,600.34	5,162.10	4,602.90	5,764.30	5,065.17

由上表知，公司 2013 年度、2014 年度和报告期内业务推广及市场调研主要产品对应收入整体呈上升趋势，市场推广成效明显。

c、报告期内公司形成了相对稳定的大客户群体，对广告宣传及市场推广费的投入较低

2016 年起，公司产品应用领域实现了行业主要产业领域的覆盖，产品应用领域相对稳定，公司客户数量已达到 2000 多家，主要客户也相对稳定；公司产品知名度也可以支撑营销战略转型。因此，公司 2016 年在总结以前年度“广覆盖”推广模式的基础上，提出了“聚焦大客户营销战略”，即在从广泛撒网改为精耕细作，聚焦如中兴通讯、格力电器、海尔智家等细分市场的龙头企业，以技术为突破口，从研发阶段切入，深挖开拓细分头部市场。更多采用技术论坛交流、行业协会交流、新型产品与技术专题交流等措施，一对一的开拓市场，这是公司规模上升后，持续带动公司业绩和利润增长的最佳手段。例如公司研发的低温无铅锡膏、超细粒度锡膏、水溶性锡膏、低温焊锡丝、水基型清洗剂已通过华为认证，现已进入小批量试产阶段。

公司报告期内形成了相对稳定的大客户群体，公司在广告及市场推广费发生额较少，具体明细如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
市场拓展费	6.01	13.90	36.16	50.15
广告宣传费	2.30	7.78	6.99	2.96
其他（注）	-	1.67	0.53	0.79
合计	8.31	23.35	43.68	53.90

注：其他包括零星咨询费用和物料耗用等费用。

从上表可以看出，报告期内发生的广告及市场推广费主要为市场拓展费，具体包括：慕尼黑上海光博会电子展会费、上海太阳能光伏展、SMT 技术研讨会费等。

综上所述，公司为了抓住新兴产业领域蓬勃发展带来的市场机会，于 2013 年和 2014 年对锡膏、助焊剂等主要产品在新兴领域的市场拓展进行了大量的市场调研，同时，为了配套管理，公司加大销售及管理咨询，对销售人员进行强化培训，导致 2013 年和 2014 年广告宣传及市场推广费金额较高；2016 年及以后，公司主要客户相对稳定，公司于 2016 年提出“聚焦大客户营销战略”，导致报告期内广告及市场推广费发生额较少。如果剔除广告宣传及市场推广费的影响，2013 年和 2014 年剔除后的销售费用占营业收入比例与报告期各期具有较强的匹配性。”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取四川华信（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具文号为川华信审[2015]187 号审计报告，分析 2013 年和 2014 年销售费用的主要构成，并与报告期销售费用明细对比分析；获取发行人 2013 年、2014 年以及报告期销售费用广告宣传及市场推广费的明细及相关合同和发票，核查调研费和咨询费的真实性和准确性；

2、访谈发行人总经理，了解公司产品发展进程和公司业务推广政策的演变

情况，分析公司不同时期销售费用中广告宣传及市场推广费支出变动的合理性；

3、获取发行人报告期内的薪酬管理制度以及员工花名册和工资表，核查工资表内销售人员职工薪酬的计提与发放情况；

4、访谈发行人人力资源主管，了解发行人销售部门薪酬管理制度和薪酬发放情况，了解发行人报告期内销售人员减少的原因；对比分析报告期内销售人员职工薪酬波动情况和营业收入增长趋势不一致的原因；

5、获取发行人报告期内社保缴款单，测算 2020 年销售人员薪酬中社保减免金额等。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人报告期内营业收入增加但销售费用低于报告期外的原因合理；发行人报告期内销售人员减少的原因合理；发行人结合销售人员的工资薪酬制度及实际发放情况分析的销售人员职工薪酬与营业收入增长趋势不一致的原因合理；发行人已针对上述事项在招股说明书中进行了充分披露。

问题 8. 关于客户

申报文件显示：

（1）发行人报告期内前五大客户收入占比分别为 17.93%、18.04%及 15.58%，客户集中度较低。

（2）发行人所处行业下游客户对微电子焊接材料供应商的认证非常严格，知名客户的认证周期通常耗时 1 至 2 年。

（3）2020 年，ST 东科（000727.SZ）收购发行人第一大客户冠捷科技 51% 股权，并向其派出 5 名董事。海尔智家为 2018 年度发行人第四大客户，但未成为 2019 年度、2020 年度前五大客户。2019 年、2020 年发行人向发行人前五大客户强力巨彩销售金额分别为 1,505.68 万元、1,027.20 万元，2020 年度销售金额下降 31.78%。

请发行人：

（1）披露报告期各期前十大客户基本情况、经营规模、是否为上市公司、

是否为新增客户及变化原因、是否为发行人关联方，如何成为发行人客户及合作历史、发行人订单取得方式、销售的内容及方式，销售金额及比例、客户采购产品最终用途。

(2) 披露报告期各期当期销售额在 500 万元以上新增主要客户及其合作情况、新增客户采购的主要产品类型及各类产品销售收入。

(3) 说明报告期各期，发行人对前十大客户销售毛利率及其变动情况，并分析差异原因。

(4) 分析并披露与主要客户交易的稳定性和可持续性，是否与主要客户签订长期协议，相关定价依据；ST 东科收购冠捷科技股权并向其派出 5 名董事是否影响冠捷科技采购决策，是否影响与发行人的后续合作，是否对发行人未来持续经营构成重大不利影响；海尔智家 2018 年后不再成为发行人前五大客户的原因，目前是否仍然继续合作；2020 年向强力巨彩销售金额下降的原因。

(5) 说明与报告期内主要客户及新增客户及其主要股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对事项（5）发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明及披露

【问题 8（1）】披露报告期各期前十大客户基本情况、经营规模、是否为上市公司、是否为新增客户及变化原因、是否为发行人关联方，如何成为发行人客户及合作历史、发行人订单取得方式、销售的内容及方式，销售金额及比例、客户采购产品最终用途

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、前十大客户情况”补充披露如下内容：

“1、前十大客户情况

报告期内，公司前十大客户销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	主要内容	金额	占营业收入比例
2021 年 1-6 月	1	冠捷科技	锡膏、锡丝、助焊剂	2,103.53	6.01%
	2	奥海科技	焊锡条	1,395.52	3.99%
	3	富士康	锡膏、清洗剂、助焊剂	1,045.92	2.99%
	4	中兴通讯	助焊剂、清洗剂、焊片	980.80	2.80%
	5	TP-LINK（普联技术）	锡膏、清洗剂、助焊剂	792.27	2.26%
	6	赛尔康	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	651.23	1.86%
	7	海尔智家	锡膏、清洗剂、助焊剂	582.05	1.66%
	8	深圳市维佳海象科技有限公司	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	498.92	1.43%
	9	广东高标电子科技有限公司	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	466.86	1.33%
	10	深圳市唯创兴电子材料有限公司	锡膏、焊锡条、焊锡丝、助焊剂	417.09	1.19%
	合计			8,934.19	25.54%
2020 年 度	1	冠捷科技	锡膏、锡丝、助焊剂	3,446.36	5.83%
	2	富士康	锡膏、清洗剂、助焊剂	1,695.35	2.87%
	3	中兴通讯	助焊剂、清洗剂、焊片	1,533.04	2.59%
	4	奥海科技	焊锡条	1,501.02	2.54%
	5	强力巨彩	锡膏	1,027.20	1.74%
	6	深圳市维佳海象科技有限公司	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	973.61	1.65%
	7	TP-LINK（普联技术）	锡膏、清洗剂、助焊剂	906.96	1.54%
	8	海尔智家	锡膏、清洗剂、助焊剂	906.78	1.53%
	9	赛尔康	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	796.40	1.35%
	10	广东高标电子科技有限公司	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	683.71	1.16%
	合计			13,470.43	22.80%
2019 年 度	1	冠捷科技	锡膏、锡丝、助焊剂	3,673.58	7.09%
	2	奥海科技	焊锡条	1,550.29	2.99%
	3	强力巨彩	锡膏	1,505.68	2.91%
	4	富士康	锡膏、清洗剂、助焊剂	1,461.34	2.82%
	5	中兴通讯	助焊剂、清洗剂、焊片	1,157.46	2.23%
	6	海尔智家	锡膏、清洗剂、助焊剂	930.69	1.80%
	7	深圳市维佳海象科技有限公司	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	880.38	1.70%

期间	序号	客户名称	主要内容	金额	占营业收入比例
	8	浙江佳明天和缘光伏科技有限公司	锡膏、焊锡丝	670.00	1.29%
	9	东莞迅诚电业有限公司	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	638.93	1.23%
	10	嘉兴市特航新材料有限公司	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	614.60	1.19%
	合计			13,082.95	25.25%
2018 年度	1	冠捷科技	锡膏、锡丝、助焊剂	3,774.31	8.08%
	2	富士康	锡膏、清洗剂、助焊剂	1,595.71	3.42%
	3	强力巨彩	锡膏	1,199.34	2.57%
	4	海尔智家	锡膏、清洗剂、助焊剂	918.07	1.97%
	5	中兴通讯	助焊剂、清洗剂、焊片	890.08	1.91%
	6	嘉兴市特航新材料有限公司	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	828.28	1.77%
	7	赛尔康	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	750.06	1.61%
	8	深圳特发东智科技有限公司	锡膏	617.32	1.32%
	9	雷松科技	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂	591.81	1.27%
	10	东莞迅诚电业有限公司	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂	578.02	1.24%
	合计			11,743.00	25.14%

注：前十大客户中受同一实际控制人控制的客户已合并计算销售额，其中：

①冠捷科技包括冠捷显示科技（厦门）有限公司、福建捷联电子有限公司、冠捷显示科技（武汉）有限公司、捷星显示科技（福建）有限公司、冠捷显示科技（中国）有限公司、冠捷显示科技（北海）有限公司、冠捷显示科技（咸阳）有限公司、冠捷科技（北京）有限公司。

②富士康包括衡阳富泰宏精密工业有限公司、鸿富泰精密电子（烟台）有限公司、鸿富锦精密工业（武汉）有限公司等富士康体系内公司。

③中兴通讯包括深圳市中兴康讯电子有限公司、西安中兴通讯终端科技有限公司。

④奥海科技包括东莞市奥海科技股份有限公司、江西吉安海升电子科技有限公司、江西吉安奥海科技有限公司。

⑤强力巨彩包括厦门强力巨彩光电科技有限公司、厦门强力巨彩显示技术有限公司。

⑥海尔智家包括重庆海尔物流有限公司、佛山市顺德海尔智能电子有限公司、青岛海达源采购服务有限公司、青岛好品海瑞信息技术有限公司、海尔数字科技（青岛）有限公司。

⑦赛尔康包括赛尔康（贵港）有限公司、赛尔康技术（深圳）有限公司。

⑧雷松科技包括雷松科技（深圳）有限公司、深圳市国洲科技有限公司。

报告期内，公司前十大客户的基本情况如下：

(1) 冠捷科技

冠捷科技集团内包含公司较多，以下列示的 4 家公司的销售额合计占冠捷科技报告期各期合并销售金额比例超过 80%。

集团名称	冠捷科技（股票代码：000727）			
客户名称	冠捷显示科技（厦门）有限公司	福建捷联电子有限公司	冠捷显示科技（武汉）有限公司	捷星显示科技（福建）有限公司
成立时间	2006 年 12 月 26 日	2002 年 5 月 23 日	2004 年 6 月 11 日	2009 年 12 月 7 日
注册资本	2,500 万美元	8,500 万美元	2,700 万美元	1,700 万美元
主要股东情况	冠捷投资有限公司 100%	冠捷投资有限公司 100%	冠捷投资有限公司 100%	LG Display Co., Ltd 51%; 冠捷投资有限公司 49%
经营规模	冠捷科技 2020 年度营业收入约为 634.72 亿元			
是否为新增客户	否			
是否为公司关联方	否			
如何成为公司客户	业务员开拓			
合作历史及背景	2000 年开始合作			
订单取得方式	客户直接向公司下单			
销售内容及方式	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂；先货后款			
产品最终用途	主要用于电视机、显示器等终端产品			

(2) 富士康

富士康集团内包含公司较多，以下列示的 8 家公司的销售额合计占富士康报告期各期合并销售金额比例超过 80%。

集团名称	富士康			
客户名称	衡阳富泰宏精密工业有限公司	鸿富泰精密电子（烟台）有限公司	鸿富锦精密工业（武汉）有限公司	全亿大科技（佛山）有限公司
成立时间	2013 年 1 月 16 日	2004 年 1 月 5 日	2007 年 1 月 10 日	2005 年 3 月 16 日
注册资本	5,000 万元人民币	34,890 万美元	29,280 万美元	34,660.1342 万元人民币
主要股东情况	深圳富泰宏精密工业有限公司 100%	利隆国际有限公司 42.42%；鸿富锦精密工业（深圳）有限公司 28.92%；鸿富锦精密电子（烟台）有	华亚实业有限公司 65.88%；鸿富锦精密工业（深圳）有限公司 34.12%	富准精密工业（深圳）有限公司 65%；富钰精密组件（昆山）有限公司 35%

		限公司 28.66%		
客户名称	鸿富锦精密电子（重庆）有限公司	深圳富泰宏精密工业有限公司	东莞广宇精密电子有限公司	富贵康精密电子（贵州）有限公司
成立时间	2009 年 10 月 16 日	2006 年 11 月 24 日	1995 年 12 月 20 日	2014 年 3 月 14 日
注册资本	19,065 万美元	18,472 万美元	1,640 万美元	2,000 万美元
主要股东情况	联汇企业有限公司 100%	GRAND CHAMPION TRADING LIMITED 100%	添联国际有限公司 100%	中坚企业有限公司 100%
经营规模	不存在公开数据			
是否为新增客户	否			
是否为公司关联方	否			
如何成为公司客户	业务员开拓			
合作历史及背景	2008 年开始合作			
订单取得方式	客户直接向公司下单			
销售内容及方式	锡膏、焊锡丝、助焊剂；先货后款			
产品最终用途	主要用于手机、电脑、平板、LED、家电等电子产品			

(3) 强力巨彩

集团名称	强力巨彩	
客户名称	厦门强力巨彩显示技术有限公司	厦门强力巨彩光电科技有限公司
成立时间	2017 年 7 月 19 日	2008 年 7 月 21 日
注册资本	3,000 万元人民币	7,398 万元人民币
主要股东情况	厦门强力巨彩光电科技有限公司 100%	朱志强 80%；周国华 20%
经营规模	2020 年经营规模约 38 亿人民币	
是否为新增客户	否	
是否为公司关联方	否	
如何成为公司客户	业务员开拓	
合作历史及背景	2016 年开始合作	
订单取得方式	客户直接向公司下单	
销售内容及方式	锡膏；先货后款	
产品最终用途	主要用于 LED 显示屏生产制造	

(4) 海尔智家

海尔智家集团内包含公司较多，以下列示的 3 家公司的销售额合计占海尔

智家报告期各期合并销售金额比例超过 80%。

集团名称	海尔智家（主板上市公司，股票代码 600690）		
客户名称	海尔数字科技（青岛）有限公司	重庆海尔物流有限公司	青岛好品海瑞信息技术有限公司
成立时间	2018 年 2 月 9 日	2006 年 3 月 20 日	公司已于 2020 年 10 月 20 日注 销
注册资本	59,700 万元人民 币	50 万元人民币	
主要股东情况	海尔卡奥斯物联 生态科技有限公 司 100%	重庆海永创企业管 理有限公司 90%；海尔卡奥 斯股份有限公司 10%	
经营规模	2020 年营业收入约为 2,097 亿元		
是否为新增客户	否		
是否为公司关联方	否		
如何成为公司客户	业务员开拓		
合作历史及背景	2003 年开始合作		
订单取得方式	客户直接向公司下单		
销售内容及方式	锡膏、助焊剂、清洗剂及其他；先货后款		
产品最终用途	主要用于冰箱、洗衣机、空调等电子产品		

(5) 嘉兴市特航新材料有限公司

公司全称	嘉兴市特航新材料有限公司		
成立时间	2015 年 4 月 20 日		
注册资本	100 万元人民币		
主要股东情况	李冬 60%；贺瑛 40%		
经营规模	2020 年经营规模约为 1,000.00 万元		
是否为上市公司	否		
是否为新增客户及变化原因	否		
是否为公司关联方	否		
如何成为公司客户	熟识公司高管，后成为公司经销商		
合作历史及背景	2015 年开始合作		
订单取得方式	客户直接向公司下单		
销售内容及方式	锡膏、焊锡条；先货后款		
产品最终用途	主要用于销售给下游客户终端		

(6) 中兴通讯

集团名称	中兴通讯（主板上市公司，股票代码 000063）		
客户名称	深圳市中兴康讯电子有限公司	西安中兴通讯终端科技有限公司	
成立时间	1996 年 11 月 1 日	2014 年 8 月 6 日	

注册资本	175,500 万元人民币	30,000 万元人民币
主要股东情况	中兴通讯股份有限公司 100%	中兴通讯股份有限公司 100%
经营规模	2020 年营业收入约为 1,015 亿元	
是否为新增客户	否	
是否为公司关联方	否	
如何成为公司客户	业务员开拓	
合作历史及背景	2002 年开始合作	
订单取得方式	客户直接向公司下单	
销售内容及方式	助焊剂、清洗剂及其他；先货后款	
产品最终用途	主要用于通讯类产品	

(7) 赛尔康

集团名称	赛尔康（主板上市公司领益智造，股票代码 002600，全资子公司）	
客户名称	赛尔康(贵港)有限公司	赛尔康技术(深圳)有限公司
成立时间	2016 年 7 月 27 日	1997 年 12 月 31 日
注册资本	2,100 万元人民币	6,810 万美元
主要股东情况	Salcomp Manufacturing Oy. 100%	Salcomp Manufacturing Oy. 100%
经营规模	未披露营业收入数据	
是否为新增客户	否	
是否为公司关联方	否	
如何成为公司客户	业务员开拓	
合作历史及背景	2007 年开始合作	
订单取得方式	客户直接向公司下单	
销售内容及方式	锡膏、焊锡条、焊锡丝、助焊剂；先货后款	
产品最终用途	主要用于电源适配器终端	

(8) 深圳特发东智科技有限公司

公司全称	深圳特发东智科技有限公司（主板上市公司特发信息，股票代码 000070，全资子公司）	
成立时间	2004 年 4 月 15 日	
注册资本	22,000 万元人民币	
主要股东情况	深圳市特发信息股份有限公司 100%	
经营规模	2020 年营业收入为 5.18 亿元	
是否为新增客户及变化原因	否	
是否为公司关联方	否	

如何成为公司客户	业务员开拓
合作历史及背景	2011 年开始合作
订单取得方式	客户直接向公司下单
销售内容及方式	锡膏；先货后款
产品最终用途	主要用于机顶盒、路由器等终端产品

(9) 雷松科技

集团名称	雷松科技	
客户名称	雷松科技(深圳)有限公司	深圳市国洲科技有限公司
成立时间	2012 年 7 月 4 日	2009 年 9 月 22 日
注册资本	350 万美元	1,000 万元人民币
主要股东情况	雷松科技国际有限公司 100%	张雪芳 80%；王兰辉 20%
经营规模	2020 年经营规模约为 2 亿元	
是否为新增客户	否	
是否为公司关联方	否	
如何成为公司客户	业务员开拓	
合作历史及背景	2013 年开始合作	
订单取得方式	客户直接向公司下单	
销售内容及方式	锡膏、焊锡丝、助焊剂；先货后款	
产品最终用途	主要用于蓝牙耳机、音箱产品终端	

(10) 东莞迅诚电业有限公司

公司全称	东莞迅诚电业有限公司
成立时间	2011 年 4 月 27 日
注册资本	5,000 万港币
主要股东情况	迅诚电业有限公司 100%
经营规模	2020 年经营规模约为 10 亿元
是否为新增客户及变化原因	否
是否为公司关联方	否
如何成为公司客户	业务员开拓
合作历史及背景	2011 年开始合作
订单取得方式	客户直接向公司下单
销售内容及方式	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂及其他；先货后款
产品最终用途	主要用于电器产品终端

(11) 奥海科技

集团名称	奥海科技（中小板上市公司，股票代码 002993）		
客户名称	东莞市奥海科技股份有限公司	江西吉安海升电子科技有限公司	江西吉安奥海科技有限公司
成立时间	2012 年 2 月 21 日	2016 年 5 月 19 日	2014 年 10 月 15 日
注册资本	23,504 万元人民币	200 万元人民币	1,000 万元人民币
主要股东情况	深圳市奥海科技有限公司 46.46%；刘蕾 13.27%；刘旭 6.64%；深圳市奥悦投资合伙企业（有限合伙） 5.53%	东莞市海升电子科技有限公司 100%	东莞市奥海科技股份有限公司 100%
经营规模	2020 年度营业收入为 29.45 亿元		
是否为新增客户	否		
是否为公司关联方	否		
如何成为公司客户	业务员开拓		
合作历史及背景	2015 年开始合作		
订单取得方式	客户直接向公司下单		
销售内容及方式	锡膏、焊锡丝、焊锡条、助焊剂、清洗剂及其他；先货后款		
产品最终用途	主要用于制造充电器及电源类产品		

（12）深圳市维佳海象科技有限公司

公司全称	深圳市维佳海象科技有限公司
成立时间	2012 年 11 月 6 日
注册资本	300 万元人民币
主要股东情况	陈芳 65%；王湘鄂 35%
经营规模	2020 年经营规模约 2,000.00 万元
是否为新增客户及变化原因	否
是否为公司关联方	否
如何成为公司客户	熟识公司高管，后成为公司经销商
合作历史及背景	2012 年开始合作
订单取得方式	客户直接向公司下单
销售内容及方式	锡膏、助焊剂、清洗剂及其他；先货后款
产品最终用途	主要用于销售给下游客户终端

（13）浙江佳明天和缘光伏科技有限公司

公司全称	浙江佳明天和缘光伏科技有限公司
成立时间	2009 年 2 月 19 日
注册资本	5,088 万元人民币
主要股东情况	王薇琿 70%；王家明 30%

经营规模	2020 年经营规模约 4-6 亿元
是否为新增客户及变化原因	否
是否为公司关联方	否
如何成为公司客户	业务员开拓
合作历史及背景	2012 年开始合作
订单取得方式	客户直接向公司下单
销售内容及方式	锡膏、焊锡丝；先货后款
产品最终用途	主要用于太阳能器具终端

(14) TP-LINK (普联技术)

公司全称	普联技术有限公司
成立时间	2000 年 5 月 11 日
注册资本	65,000 万元人民币
主要股东情况	赵佳兴 48.75%；赵建军 48.75%
经营规模	2020 年经营规模约 150 亿元
是否为新增客户及变化原因	否
是否为公司关联方	否
如何成为公司客户	业务员开拓
合作历史及背景	2000 年开始合作
订单取得方式	客户直接向公司下单
销售内容及方式	锡膏、助焊剂、清洗剂及其他；先货后款
产品最终用途	主要用于生产制造路由器

(15) 广东高标电子科技有限公司

公司全称	广东高标电子科技有限公司
成立时间	2002 年 9 月 6 日
注册资本	1,000 万元
主要股东情况	陈清付 21.63%，其他为零星股东
经营规模	2020 年经营规模约 5 亿元
是否为新增客户及变化原因	否
是否为公司关联方	否
如何成为公司客户	业务员开拓
合作历史及背景	2011 年开始合作
订单取得方式	客户直接向公司下单
销售内容及方式	锡膏、焊锡条、焊锡丝、助焊剂；先货后款
产品最终用途	主要用于电动车控制系统终端

(16) 深圳市唯创兴电子材料有限公司

公司全称	深圳市唯创兴电子材料有限公司
成立时间	2016 年 6 月 7 日
注册资本	500 万元人民币
主要股东情况	伍建明 100%
经营规模	2020 年经营规模约为 500 万元
是否为新增客户及变化原因	否
是否为公司关联方	否
如何成为公司客户	股东伍建明为公司前员工
合作历史及背景	2016 年开始合作
订单取得方式	客户直接向公司下单
销售内容及方式	锡膏、焊锡条、焊锡丝、助焊剂；先货后款
产品最终用途	主要用于销售给下游客户终端

【问题 8（2）】披露报告期各期当期销售额在 500 万元以上新增主要客户及其合作情况、新增客户采购的主要产品类型及各类产品销售收入。

报告期内，公司销售额在 500 万元以上的客户均为老客户，新客户年销售额均不超过 500 万元。

【问题 8（3）】说明报告期各期，发行人对前十大客户销售毛利率及其变动情况，并分析差异原因。

报告期内，公司前十大客户销售毛利率及变动情况如下：

序号	客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
1	冠捷科技	6.08%	-	5.91%	-	7.18%	-	8.20%	-
2	富士康	3.02%	-	2.91%	-	2.85%	-	3.47%	-
3	奥海科技	4.03%	-	2.57%	-	3.03%	-	0.39%	-
4	中兴通讯	2.83%	-	2.63%	-	2.26%	-	1.93%	-
5	强力巨彩	0.78%	-	1.76%	-	2.94%	-	2.61%	-
6	海尔智家	1.68%	-	1.56%	-	1.82%	-	2.00%	-
7	深圳市维佳海象科技有限公司	1.44%	-	1.67%	-	1.72%	-	1.24%	-
8	赛尔康	1.88%	-	1.37%	-	1.07%	-	1.63%	-
9	嘉兴市特航新材料有限公司	0.88%	-	0.87%	-	1.20%	-	1.80%	-
10	东莞迅诚电业有限公司	1.07%	-	0.97%	-	1.25%	-	1.26%	-

序号	客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
11	浙江佳明天和缘光伏科技有限公司	0.96%	-	0.78%	-	1.31%	-	1.23%	-
12	TP-LINK（普联技术）	2.29%	-	1.56%	-	0.32%	-	0.33%	-
13	雷松科技	0.52%	-	0.83%	-	0.94%	-	1.29%	-
14	深圳市唯创兴电子材料有限公司	1.21%	-	0.94%	-	0.56%	-	0.34%	-
15	广东高标电子科技有限公司	1.35%	-	1.17%	-	0.20%	-	0.09%	-
16	深圳特发东智科技有限公司	-	-	0.13%	-	0.54%	-	1.34%	-

注：上表客户按照报告期公司向其累计销售额从大到小排序。毛利率信息已申请豁免披露。

公司上述前十大客户的毛利率分析具体如下：

1、冠捷科技

报告期内，公司向冠捷科技销售的产品主要为微电子焊接材料（焊锡丝和锡膏为主），冠捷科技的毛利率与公司微电子焊接材料的毛利率基本接近，其中 2021 年 1-6 月的毛利率下降较大，主要是由于生产产品所需的原材料价格上升，而相应的产品售价涨幅小于原材料价格上升的幅度所致，2021 年 1-6 月毛利率的变动趋势与公司微电子焊接材料的变动趋势相一致。

2、富士康

报告期内，公司向富士康销售的产品主要为微电子焊接材料中的锡膏产品以及辅助焊接材料及其他中的助焊剂产品，富士康的毛利率处于锡膏产品及助焊剂产品的毛利率之间，其中 2020 年富士康的毛利率下降较大，主要是毛利率高于锡膏产品毛利率的助焊剂产品销售占比下降所致，即销售结构变化所致，2021 年 1-6 月富士康的毛利率进一步下降，主要是由于生产锡膏产品所需的原材料价格上升，而相应的产品售价尚未相应提升所致，2021 年 1-6 月毛利率的变动趋势与公司综合毛利率的变动趋势相一致。

3、奥海科技

报告期内，公司向奥海科技销售的产品主要是微电子焊接材料中的焊锡条

和焊锡丝产品，奥海科技整体的毛利率低于焊锡条和焊锡丝的毛利率，主要是由于公司向其销售的产品售价整体较低所致，其中 2018 年的销售毛利率相对较高，主要是由于公司 2018 年向其销售的助焊剂产品销售占比较高所致（报告期内向其销售助焊剂产品的销售占比分别为 15.40%、0.08%、0.11%和 0.04%），2021 年 1-6 月的毛利率下降较大，主要是由于生产产品所需的原材料价格上升，而相应的产品售价涨幅小于原材料价格上升的幅度所致，与公司焊锡条、焊锡丝毛利率的变动趋势相一致。

4、中兴通讯

报告期内，公司向中兴通讯销售的产品主要为辅助焊接材料及其他中的预成型焊片和助焊剂，中兴通讯的销售毛利率以及向其销售产品的结构均相对比较稳定，未发生较大变化，中兴通讯的整体毛利率相对较高，主要是公司向其销售的预成型焊片定价相对较高所致。

5、强力巨彩

报告期内，公司向强力巨彩销售的产品主要为微电子焊接材料中的锡膏产品，强力巨彩的毛利率变动趋势与公司微电子焊接材料中锡膏产品的毛利率变动趋势相一致，其报告期内的毛利率波动主要受产品销售结构影响所致；强力巨彩的整体毛利率高于锡膏产品的整体毛利率，主要是由于强力巨彩向公司采购的锡膏产品主要为公司毛利率相对较高的规格型号的锡膏产品以及部分专供产品，因此其整体毛利率相对较高。

6、海尔智家

报告期内，公司向海尔智家销售的产品主要为微电子焊接材料中的锡膏产品以及辅助焊接材料及其他中的助焊剂产品，海尔智家的毛利率处于锡膏产品及助焊剂产品的毛利率之间，其中 2020 年的毛利率下降，主要是海尔智家向公司采购的主要型号（305 系列）的锡膏产品受银价上涨的原因导致其生产所需的 305 系列的锡合金粉原材料上涨所致，2021 年 1-6 月的毛利率下降，主要是由于锡膏产品生产所需的锡合金粉原材料受锡价上涨的原因，导致其单位成本上升所致。

7、深圳市维佳海象科技有限公司

报告期内，公司向深圳市维佳海象科技有限公司销售的产品主要为微电子焊接材料（锡膏），深圳市维佳海象科技有限公司的整体毛利率低于公司锡膏产品的综合毛利率，主要是由于深圳市维佳海象科技有限公司为公司的经销商，公司对经销商定价执行一定的优惠政策所致，深圳市维佳海象科技有限公司的毛利率变动趋势和锡膏产品毛利率的变动趋势基本一致，其中 2019 年深圳市维佳海象科技有限公司的毛利率下降，但锡膏产品的毛利率上升，主要由于其 2019 年开始向公司采购焊锡条和焊锡丝所致。

8、赛尔康

报告期内，公司向赛尔康销售的产品主要是微电子焊接材料（包括焊锡条、焊锡丝、锡膏），2019 年赛尔康的销售毛利率下降较大，主要是公司向其销售的锡膏产品的销售占比下降所致（报告期内公司向其销售的锡膏产品的销售占比分别为 12.88%、6.06%、4.70%和 6.18%），2019 年开始公司向其销售的锡膏产品的销售占比相对较小且相对稳定，因此从 2019 年开始赛尔康的销售毛利率与公司焊锡条、焊锡丝的毛利率比较接近，且变动趋势相一致。

9、嘉兴市特航新材料有限公司

报告期内，公司向嘉兴市特航新材料有限公司的产品主要为微电子焊接材料（焊锡条、锡膏、焊锡丝），嘉兴市特航新材料有限公司的整体毛利率低于公司微电子焊接材料的综合毛利率，主要是由于嘉兴市特航新材料有限公司为公司的经销商，公司对经销商定价执行一定的优惠政策所致，其中 2020 年毛利率上升较大，主要是由于焊锡条和焊锡丝产品生产所需的锡锭原材料采购价格下降导致其单位生产成本下降所致。

10、东莞迅诚电业有限公司

报告期内，公司向东莞迅诚电业有限公司销售的产品主要为微电子焊接材料中的焊锡条和焊锡丝，东莞迅诚电业有限公司的毛利率整体高于公司焊锡条、焊锡丝的毛利率，主要是由于公司向其销售的产品定价高于同类产品的其他客户所致，2021 年 1-6 月毛利率下降较大，主要是由于生产产品所需的原材料价格上升，而相应的产品售价涨幅小于原材料价格上升的幅度所致，与公司焊锡条、焊锡丝毛利率的变动趋势相一致。

11、浙江佳明天和缘光伏科技有限公司

报告期内，公司向浙江佳明天和缘光伏科技有限公司销售的产品主要为微电子焊接材料中的焊锡丝和锡膏产品，浙江佳明天和缘光伏科技有限公司 2018 年、2019 年的毛利率相对较高，主要是由于 2018 年和 2019 年销售的毛利率高于焊锡丝产品的锡膏产品销售占比相对较高所致（2018 年和 2019 年锡膏产品销售占比 30.00%以上），2020 年和 2021 年 1-6 月浙江佳明天和缘光伏科技有限公司下降主要是由于公司向其销售的锡膏产品销售占比下降所致（2020 年锡膏产品销售占比为 14.82%，2021 年 1-6 月锡膏产品的销售占比为 0.20%）。

12、TP-LINK（普联技术）

报告期内，公司向 TP-LINK（普联技术）销售的产品主要是微电子焊接材料中的锡膏产品以及辅助焊接材料及其他中的助焊剂产品，其中 2018 年、2019 年公司向其销售的产品主要以辅助焊接材料及其他中的助焊剂产品为主，因此其毛利率与公司助焊剂产品的毛利率比较接近，并且变动趋势相一致，2020 年、2021 年 1-6 月公司向其销售的产品主要以微电子焊接材料中的锡膏产品为主，因此其毛利率与公司锡膏产品的毛利率比较接近，并且变动趋势相一致。

13、雷松科技

报告期内，公司向雷松科技销售的产品主要为焊锡条、锡膏、焊锡丝等微电子焊接材料，雷松科技的毛利率与公司微电子焊接材料的整体毛利率比较接近，变动趋势基本一致，其毛利率略高于公司微电子焊接材料的毛利率主要是由于公司除向雷松科技销售微电子焊接材料以外，还销售部分毛利率相对较高的辅助焊接材料及其他（助焊剂）所致。

14、深圳市唯创兴电子材料有限公司

报告期内，公司向深圳市唯创兴电子材料有限公司的产品主要为微电子焊接材料（锡膏），深圳市唯创兴电子材料有限公司的整体毛利率低于公司锡膏产品的综合毛利率，主要是由于深圳市唯创兴电子材料有限公司为公司的经销商，公司对经销商定价执行一定的优惠政策所致，深圳市唯创兴电子材料有限公司毛利率变动趋势和锡膏产品毛利率的变动趋势相一致。

15、广东高标电子科技有限公司

报告期内，公司向广东高标电子科技有限公司销售的产品主要是微电子焊接材料中的焊锡条、锡膏和辅助焊接材料及其他助焊剂产品，其中 2018 年公司向其销售的产品主要以辅助焊接材料及其他中的助焊剂产品为主，因此其毛利率相对较高，2019 年、2020 年毛利率下降主要是由于公司向其销售的助焊剂产品销售占比下降所致，2021 年 1-6 月毛利率下降主要是由于生产产品所需的原材料价格上升，而相应的产品售价涨幅小于原材料价格上升的幅度所致，与公司焊锡条、焊锡丝毛利率的变动趋势相一致。

16、深圳特发东智科技有限公司

报告期内，公司向深圳特发东智科技有限公司销售的产品为微电子焊接材料（锡膏），深圳特发东智科技有限公司整体的毛利率低于公司锡膏产品的综合毛利率，主要是由于公司向公司采购的锡膏产品的规格型号相对比较集中，而该类规格型号的锡膏产品本身整体的毛利率低于锡膏产品的综合毛利率所致，2019 年毛利率下降主要是由于公司向其销售的锡膏产品的售价向下调整所致，2020 年毛利率进一步下降主要是由于公司向公司采购的锡膏产品（305 系列）受银价上涨的原因导致其生产所需的 305 系列的锡合金粉原材料上涨所致。

【问题 8（4）】分析并披露与主要客户交易的稳定性和可持续性，是否与主要客户签订长期协议，相关定价依据；ST 东科收购冠捷科技股权并向其派出 5 名董事是否影响冠捷科技采购决策，是否影响与发行人的后续合作，是否对发行人未来持续经营构成重大不利影响；海尔智家 2018 年后不再成为发行人前五大客户的原因，目前是否仍然继续合作；2020 年向强力巨彩销售金额下降的原因。

（一）分析并披露与主要客户交易的稳定性和可持续性，是否与主要客户签订长期协议，相关定价依据

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（二）主要客户情况”之“3、主要客户交易的稳定性和可持续性”补充披露如下：

“3、主要客户交易的稳定性和可持续性

公司的主要客户基本为行业内知名大中型企业，该类企业对于供应商的选

择标准比较高、验厂周期比较长，对于合格的供应商通常不轻易更换，双方建立起了稳定、长期的良好合作关系，合作双方遵循市场原则定价，销售定价公允。报告期内公司的主要客户亦未发生重大变化，因此公司与主要客户的交易具有稳定性和可持续性。

报告期内，公司与前十大客户签订协议情况和相关定价依据情况如下：

序号	客户名称	合作历史	协议签订情况	定价依据
1	冠捷科技	2000 年开始合作	框架合同+采购订单	依据订单
2	富士康	2008 年开始合作	采购订单	依据订单
3	奥海科技	2015 年开始合作	采购订单	依据订单
4	中兴通讯	2002 年开始合作	框架合同+采购订单	依据订单
5	强力巨彩	2016 年开始合作	采购订单	依据订单
6	海尔智家	2003 年开始合作	框架合同+采购订单	依据订单
7	深圳市维佳海象科技有限公司	2012 年开始合作	框架合同+采购订单	依据订单
8	赛尔康	2007 年开始合作	采购订单	依据订单
9	嘉兴市特航新材料有限公司	2015 年开始合作	框架合同+采购订单	依据订单
10	东莞迅诚电业有限公司	2011 年开始合作	采购订单	依据订单
11	浙江佳明天和缘光伏科技有限公司	2012 年开始合作	采购订单	依据订单
12	TP-LINK（普联技术）	2000 年开始合作	采购订单	依据订单
13	雷松科技	2013 年开始合作	采购订单	依据订单
14	深圳市唯创兴电子材料有限公司	2016 年开始合作	框架合同+采购订单	依据订单
15	广东高标电子科技有限公司	2011 年开始合作	框架合同+采购订单	依据订单
16	深圳特发东智科技有限公司	2011 年开始合作	采购订单	依据订单

注：上表客户按照报告期公司向其累计销售额从大到小排序。

从上表可以看出，公司与主要客户的合作时间多数超过十年，部分客户如冠捷科技的合作时间甚至超过二十年。”

（二）ST 东科收购冠捷科技股权并向其派出 5 名董事是否影响冠捷科技采购决策，是否影响与发行人的后续合作，是否对发行人未来持续经营构成重大不利影响

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、前十大客户情况”之“（1）冠

捷科技”补充披露如下：

“（1）冠捷科技

.....

根据上市公司 ST 东科的公告，2021 年底 ST 东科完成对冠捷科技的股权收购的同时将上市公司原有主要资产出售。ST 东科和冠捷科技同属于中国电子有限公司控制下企业，本次交易上市公司 ST 东科和冠捷科技的实际控制人没有发生变化。依据公司公告显示，ST 东科向冠捷科技派出董事，主要通过董事会、股东会决策战略规划和整体经营目标的方式对冠捷科技进行管控，冠捷科技日常经营管理仍由其管理团队继续运营管理，保持经营团队的稳定性，日常生产经营不受影响。

2021 年 4 月 17 日上市公司发布公告，ST 东科将公司名称由“南京华东电子信息科技股份有限公司”更改为“冠捷电子科技股份有限公司”，上市公司主营业务由液晶面板行业转型为冠捷科技主要经营的智能显示终端制造行业，上市公司简称变更为“冠捷科技”。

ST 东科收购冠捷科技以来，公司与冠捷科技的后续合作未受影响，公司向冠捷科技的销售额仍保持增长。2021 年上半年，公司向冠捷科技销售额为 2,109.24 万元，较上年同期增长 57.32%，本次收购事项对公司未来持续经营不构成重大不利影响。”

（三）海尔智家 2018 年后不再成为发行人前五大客户的原因，目前是否仍然继续合作

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、前十大客户情况”之“（4）海尔智家”补充披露如下：

“（4）海尔智家

...

报告期内，公司对海尔智家的销售收入及海尔智家销售收入排名情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售收入金额	582.05	906.78	930.69	918.07
销售收入排名（位）	7	10	8	4

海尔智家 2018 年后不再成为公司前五大客户主要是由于其他客户的销售额增长较大，从而导致海尔智家的营业收入排名下降所致。公司与海尔智家在报告期内的交易金额基本稳定，目前仍然保持良好的合作关系。”

（四）2020 年向强力巨彩销售金额下降的原因

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（二）主要客户情况”之“1、前十大客户情况”之“（3）强力巨彩”补充披露如下：

“（3）强力巨彩

...

报告期内，公司与强力巨彩的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	270.60	1,027.20	1,505.68	1,199.34

报告期内，公司 2019 年的营业收入相对较高，主要是由于 2019 年 1-8 月期间公司向强力巨彩供应的定制开发、独家供应的超低温性能的锡膏新品销售占比相对较高以及该锡膏新品与常规产品相比价格相对较高所致。2019 年 8 月份后，因强力巨彩自身需求减少等因素，停止向公司采购该超低温性能的锡膏产品，从而导致公司 2020 年对强力巨彩的营业收入较 2019 年下降，基本恢复到了 2018 年常规产品数量的营业收入水平。”

【问题 8（5）】说明与报告期内主要客户及新增客户及其主要股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

保荐机构、申报会计师、发行人律师通过全国企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开途径查询报告期主要客户的基本情况；获取了公司董事、监事、高级管理人员及主要股东的调查表，了解其控制或担任董事、高级管理人员的企业情况；实地和视频走访报告期各业务主要客户，核查是否与公司、公司董事、监事、高管、实际控制人、主要股东等存在关联关系或其他利益安排。

公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与报告期各公司的业务主要客户及新增客户不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了相关行业信息和主要客户的工商登记信息、发行人与主要客户签订的相关合同、订单，访谈主要客户了解客户的基本情况和发行人的合作情况，对客户和发行人合作历史、发行人订单取得方式、销售的内容及方式，销售金额及比例、客户采购产品最终用途等情况进行了解；

2、获取了并复核销售收入明细表，统计分析发行人前十大客户销售收入、销售产品类别、毛利率波动情况；

3、了解了销售额在 500 万元以上客户与发行人合作情况，以及发行人对新增主要客户销售主要产品类型及各类产品销售收入；

4、统计了分析发行人报告期内对海尔智家销售收入及排名情况，分析海尔智家不再是前五大客户原因及核查是否持续合作情况；

5、查阅了 ST 东科收购冠捷科技相关公告及问询函回复等公开披露信息，分析 ST 东科对冠捷收购并派送董事对后续合作影响；

6、获取了发行人对强力巨彩销售收入明细情况，分析发行人对强力巨彩销售收入下降原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人前十大客户不存在新增客户的情形，发行人的主要客户均为行业内知名企业且均已合作多年，为相互依存、共同成长的合作关系，发行人与该等主要客户的交易具有连续性和可持续性；

2、同一客户不同年度毛利率出现波动主要受销售产品结构变动以及公司产品综合毛利率波动影响。对经销商客户和早期定价客户销售定价较低，导致毛

利率低于其他客户。同一类产品不同客户毛利率差异主要受销售具体产品类别结构不同的影响以及不同客户销售定价策略差异导致；

3、发行人对海尔智家的销售收入金额基本稳定，目前仍然继续合作；

4、ST 东科收购冠捷科技股权并向其派出 5 名董事不会对发行人业务产生影响，冠捷科技和发行人的未来合作仍保持稳定性和业务持续性；

5、强力巨彩对特定产品需求下降导致发行人对强力巨彩销售收入下降；

6、公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与报告期各业务主要客户及新增客户不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

经核查，申报律师认为：

公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与报告期各业务主要客户及新增客户不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

问题 9. 关于主营业务成本

申报文件显示：

(1) 报告期各期，发行人主营业务成本分别为 33,225.76 万元、36,705.59 万元、42,286.35 万元，其中直接材料成本占比较高，分别为 97.36%、97.70%、97.83%。

(2) 报告期各期，发行人直接人工成本分别为 290.00 万元、309.17 万元、357.54 万元，2020 年末发行人生产人员 82 人，计算生产人员平均工资 4.36 万元/年。

(3) 报告期各期，发行人制造费用分别为 586.15 万元、535.84 万元、559.88 万元，未列示明细，发行人外协加工费分别为 115.54 万元、333.69 万元、72.44 万元，电费分别为 76.64 万元、77.24 万元、82.44 万元，未披露是否在制造费用中披露。

请发行人列示营业成本中的主要原材料构成金额，结合深圳、惠州平均工资分析并披露发行人生产人员平均工资水平较低的合理性，列示制造费用的主要构成，并披露外协加工费、电费的核算科目。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人补充说明及披露

（一）请发行人列示营业成本中的主要原材料构成金额

报告期内，营业成本中主要原材料构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
锡锭	11,933.60	46.48%	16,858.79	40.75%	15,534.55	43.32%	13,457.37	41.60%
锡合金粉	9,759.16	38.01%	17,465.65	42.22%	14,643.18	40.83%	13,437.68	41.54%
无水乙醇	1,121.84	4.37%	1,865.06	4.51%	1,328.88	3.71%	1,297.53	4.01%
合计	22,814.60	88.86%	36,189.50	87.48%	31,506.61	87.86%	28,192.58	87.15%

报告期内，公司营业成本中原材料主要由锡锭、锡合金粉和无水乙醇构成，占直接材料比例分别为 87.15%、87.86%、87.48%和 88.86%，整体占比稳定，未发生较大变化。

（二）结合深圳、惠州平均工资分析并披露发行人生产人员平均工资水平较低的合理性

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本构成分析”之“（3）生产人员平均工资分析”补充披露如下：

“（3）生产人员平均工资分析

报告期内，公司生产人员及其人均薪酬、深圳及惠州平均工资情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产人员薪酬总额（万元）	324.03	524.59	456.10	482.03
生产人员平均人数（人）（注 1）	89.00	75.00	72.00	81.00
人均薪酬（万元/年）（注 2）	3.64	6.99	6.33	5.95
深圳平均工资（万元/年）（注 3）	-	7.46	7.02	6.36
惠州平均工资（万元/年）（注 4）	-	6.00	5.46	5.16

注 1：生产人员平均人数=Σ各月支付薪酬人数/所属报告期月数，最终值为四舍五入值；

注 2：人均薪酬=生产人员薪酬/生产人员平均人数；

注 3：数据源来自深圳市人民政府门户网站公布的城镇私营单位就业人员年平均工资，

2021 年末披露相关数据，因此无法取得相关数据；

注 4：数据源来自惠州市人民政府门户网站公布的城镇私营单位就业人员年平均工资，2021 年末披露相关数据，因此无法取得相关数据。

公司现有深圳龙岗微电子焊接材料生产基地及惠州惠阳微电子辅助焊接材料两个生产基地，公司生产人员主要集中在深圳龙岗和惠州惠阳两地。报告期内，公司生产人员平均工资逐年稳定增加，人均薪酬处于深圳和惠州城镇私营单位就业人员平均工资水平之间，与所在城市平均工资水平情况相符。

综上所述，报告期内，公司生产人员平均工资不存在偏低的情形，与深圳、惠州平均工资水平进行比较，符合当地工资水平。”

（三）列示制造费用的主要构成

报告期内，制造费用明细构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
折旧与摊销费用	84.05	27.08%	214.00	38.22%	211.64	39.50%	231.96	39.57%
人工薪酬	123.16	39.68%	167.05	29.84%	146.93	27.42%	192.03	32.76%
电费	41.60	13.41%	82.44	14.72%	77.24	14.41%	76.64	13.08%
辅料等材料费用	36.99	11.92%	52.34	9.35%	50.62	9.45%	44.78	7.64%
修理修费	11.65	3.75%	28.99	5.18%	33.82	6.31%	23.52	4.01%
其他	12.91	4.16%	15.06	2.69%	15.59	2.91%	17.22	2.94%
合计	310.36	100.00%	559.88	100.00%	535.84	100.00%	586.15	100.00%

公司的制造费用主要由折旧与摊销费用、人工薪酬、电费和材料费用等构成，报告期内上述四项合计占比分别为 93.05%、90.78%、92.13%和 92.23%，占比相对稳定。

2018 年至 2020 年公司折旧与摊销费用占比相对稳定，未发生较大变化，2021 年 1-6 月折旧与摊销费用占比下降较大，主要是由于部分固定资产已按照预计使用年限折旧与摊销完毕，仍可继续使用，但无需计提折旧与摊销所致。

报告期内，公司人工薪酬占制造费用的比例为 32.76%、27.42%、29.84%和 39.68%，存在一定的波动。2019 年和 2020 年，公司人工薪酬占制造费用的比例较低主要系：2019 年公司优化了直接与间接生产岗位与生产工序的配置，当年减少间接生产人员 9 人；2020 上半年因政策原因减免了社保缴纳，从而导

致 2020 年整体的人工薪酬有所降低。2021 年人工薪酬占比较 2020 年上升 9.84%，主要系 2021 年公司为进一步提升供应链管理能力和对原有系统进行进一步的升级改造及为了配合后续管理等要求，公司增加了相应的管理人员及辅助人员，人员的增加导致人工薪酬增长。

（四）披露外协加工费、电费的核算科目

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、主要会计政策和会计估计”之“（六）存货”之“6、外协加工费、电费的核算科目”补充披露如下：

“6、外协加工费、电费的核算科目

（1）外协加工费用的会计核算过程

公司在存货科目下设置“原材料”和“委托加工物资”二级科目，用于委外加工流程涉及的存货核算。

①向委外加工厂商发出原材料时：

借：委托加工物资

贷：原材料

②委外加工完毕，结算委外加工费用并验收材料入库时：

借：委托加工物资

应交税费-应交增值税

贷：应付账款（应付委外加工费用款项）

借：原材料

贷：委托加工物资

报告期内，公司将原材料发出至委外供应商进行加工，委外加工完成入库时将外协加工费计入加工后材料成本中，生产领用加工后材料计入存货成本中，最终实现对外销售结转至营业成本-直接材料科目中。

（2）电费的会计核算过程

公司设置“制造费用”用于电费的归集核算。

①公司在生产过程中发生电费时：

借：制造费用

贷：应付账款

②制造费用月末结转

借：生产成本-制造费用

贷：制造费用

③产品完工入库时：

借： 存货-库存商品

贷：生产成本-制造费用

④产成品对外销售时：

借：营业成本

贷：存货-库存商品

报告期内，公司生产用电费用全部通过制造费用归集核算。”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、访谈了公司相关负责人，了解生产流程、成本核算方法及核算过程，检查成本核算方法是否符合企业生产流程、报告期内是否一致；
- 2、复核了发行人制造费用和人工成本的归集和分配方法是否准确；获取公司员工工资表，了解各期生产工人人数、平均工资情况；
- 3、查询了深圳及惠州当地的平均工资水平，并与发行人生产人员工资水平对比；
- 4、查阅了公司制造费用明细表、水电费明细表，对制造费用变动实施分析性复核程序，确认是否存在异常变动；
- 5、获取了委外加工合同，核查相关合同条款，查阅外协加工明细表并对主要外协加工商实施函证程序；
- 6、复核了成本核算方法，并抽样检查成本核算是否符合企业会计准则和公司的实际情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人营业成本中的主要原材料构成金额准确，各项目占比波动合理；
- 2、报告期内，发行人生产人员平均工资不存在偏低的情形，工资水平符合

当地水平；

3、发行人制造费用的主要构成合理；发行人在招股说明书中充分披露了外协加工费、电费的核算科目。

问题 10. 关于应收账款及应收票据

申报文件显示：

(1) 报告期各期，发行人应收账款余额分别为 16,730.18 万元、19,076.87 万元、24,071.38 万元，逐年增加且金额较大，发行人未披露应收账款的期后回款情况及对应收账款的函证情况。

(2) 2020 年末，发行人应收深圳特发东智科技有限公司 220.44 万元账款，该公司出现临时周转困难，发行人已计提 50%坏账准备。

(3) 报告期各期，发行人应收商业承兑汇票账面余额分别为 428.66 万元、437.14 万元、352.74 万元。

请发行人：

(1) 分析并披露应收账款余额逐年增加的原因，2020 年末应收账款期后回款情况，保荐人、申报会计师对于应收账款的函证情况。

(2) 披露应收深圳特发东智科技有限公司款项期后是否已经收回、坏账准备计提是否充分。

(3) 披露应收商业承兑汇票主要出票方、是否已收回款项、报告期各期末是否连续计算账龄计提坏账准备，发行人是否存在到期未能兑付的商业票据。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明及披露

【问题 10 (1)】分析并披露应收账款余额逐年增加的原因，2020 年末应收账款期后回款情况，保荐人、申报会计师对于应收账款的函证情况

(一) 分析并披露应收账款余额逐年增加的原因

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“(一) 资产质量状况”之“1、流动资产结构分析”之“(4) 应收账款”之“①应收账款余额变动分析”补充披露如下：

“①应收账款余额变动分析

A、报告期内，公司应收账款和营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年6月 30日/2021年 1-6月	2020年12月 31日/2020年 度	2019年12月 31日/2019年 度	2018年12月 31日/2018年 度
应收账款余额	22,727.60	24,071.38	19,076.87	16,730.18
减：坏账准备	1,700.99	1,653.34	1,328.76	1,330.14
应收账款净额	21,026.61	22,418.04	17,748.11	15,400.04
营业收入	34,979.16	59,080.16	51,821.69	46,716.26
应收账款周转率 (次)	1.61	2.94	3.13	2.81

注：应收账款周转率=营业收入/应收账款净额平均数；

应收账款净额平均数=（期初应收账款净额+期末应收账款净额）/2。

报告期内，公司应收账款周转率整体比较平稳，每年基本保持在3次左右（2021年1-6月应收账款周转率为1.61，简单年化乘以2后为3.22），相对稳定，未发生较大波动，表明公司的应收账款波动与营业收入的波动相匹配。

B、报告期内，公司前五名客户的信用政策保持稳定，具体情况如下：

排名	客户名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	冠捷科技	月结30天	月结30天	月结30天	月结30天
2	富士康	月结90天	月结90天	月结90天	月结90天
3	强力巨彩	月结65天	月结65天	月结65天	月结65天
4	中兴通讯	主要是月结90天	主要是月结90天	主要是月结90天	主要是月结90天
5	奥海科技	月结90天	月结90天	月结90天	月结90天
6	海尔智家	月结30天	月结30天	月结30天	月结30天

通过上述可知，公司报告期内主要客户的信用政策相对稳定，未发生较大变化，通过主要客户的信用政策可知，主要客户的回款周期大致在2-4个月之间，因此应收账款与报告期内各期最后一个季度的营业收入之间具有较强的相关性。

C、报告期内，公司应收账款余额占各期最后一季度营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2021年06月30日 /2021年1-6月	2020年12月31日 /2020年度	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度
----	---------------------------	------------------------	------------------------	------------------------

应收账款余额	22,727.60	24,071.38	19,076.87	16,730.18
当期最后一季度收入	18,172.71	18,647.89	14,451.53	12,226.84
占比	125.06%	129.08%	132.01%	136.83%

报告期各期末，公司应收账款余额占当期最后一季度收入比分别为 136.83%、132.01%、129.08%和 125.06%，占比持续下降，表明公司的销售回款能力逐步增强。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 16,730.18 万元、19,076.87 万元、24,071.38 万元和 22,727.60 万元，其中 2018 年末至 2020 年末公司应收账款余额逐年增加，主要是由于公司业务规模不断增长，营业收入逐年增加，从而导致相应的应收账款余额增加所致，2021 年 6 月末应收账款余额较 2020 年末下降，主要是由于公司下半年的销售通常大于上半年的销售，从而导致相应的应收账款余额下降所致。”

（二）2020 年末应收账款期后回款情况

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产质量状况”之“1、流动资产结构分析”之“（4）应收账款”之“⑦应收账款期后回款情况”补充披露如下：

“⑦应收账款期后回款情况

2020 年末及 2021 年 1-6 月末公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年末	2021 年 6 月末
应收账款账面余额	24,071.38	21,026.61
期后回款金额（注）	20,304.59	14,127.68
期后回款比例	84.35%	67.19%

注：2020 年末的期后回款金额截至日期为 4 月 30 日，2021 年 6 月 30 日期后回款金额截至日期为 2021 年 8 月 31 日。

2020 年末期后回款比例为 84.35%，回款比例较高、回款速度较快，与公司信用政策基本一致，2021 年 6 月末期后回款比例为 67.19%，主要是期后回款周期为 2 个月，大部分货款尚未到结算期所致。”

（三）应收账款的函证情况

保荐人、申报会计师对报告期内的客户执行函证程序，鉴于发行人客户较

为分散，单体客户交易额较小，保荐人、申报会计师选取部分客户进行抽样发函，抽样样本覆盖所有客户，并选择报告期各期末应收账款金额较大和账龄较长的客户全部发函。具体函证比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函数量	275	683	777	777
应收账款余额①	21,026.61	22,418.03	17,748.11	15,400.05
发函金额②	17,113.00	20,570.93	15,480.48	12,547.07
发函比例③=②/①	81.39%	91.76%	87.22%	81.47%
回函确认金额④	15,143.19	18,373.71	14,055.39	10,757.80
回函确认金额占应收账款比例⑤=④/①	72.02%	81.96%	79.19%	69.86%

回函确认金额包括回函相符确认的金额以及回函不符但通过执行替代程序后可以确认的金额。

【问题 10（2）】披露应收深圳特发东智科技有限公司款项期后是否已经收回、坏账准备计提是否充分

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产质量状况”之“1、流动资产结构分析”之“（4）应收账款”之“④应收账款坏账计提情况”补充披露如下：

“④应收账款坏账计提情况

.....

公司对深圳特发东智科技有限公司截至 2020 年 12 月 31 日的 220.44 万元应收账款已于 2021 年 3 月 31 日收回 216.85 万元，回款比例 98.37%。深圳特发东智科技有限公司在 2020 年末出现暂时性的资金周转困难，考虑深圳特发东智科技有限公司为上市公司特发信息全资子公司，公司按照 50%计提坏账准备，已经谨慎并充分的计提了坏账准备。2021 年 1-6 月财务报表将上述单独进行减值测试的应收账款减值准备 110.22 万元转回作为非经常性损益，公司对深圳特发东智科技有限公司款项的坏账准备计提和转回处理均符合《企业会计准则》和《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益[2008]》

的相关规定。”

【问题 10（3）】披露应收商业承兑汇票主要出票方、是否已收回款项、报告期各期末是否连续计算账龄计提坏账准备，发行人是否存在到期未能兑付的商业票据

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“（3）应收票据”补充披露如下：

“（3）应收票据

.....

报告期各期末，公司主要的应收商业承兑汇票的具体情况如下：

单位：万元

日期	出票方	金额	占期末 应收商 业票据 比例	账龄	坏账 准备	是否存在 到期未能 兑付的商 业票据
2021 年 6 月 30 日	天合光能(宿迁)科技有限公司	117.76	22.15%	1 年以内	5.89	否
	盐城天合国能光伏科技有限公司	116.78	21.96%	1 年以内	5.85	否
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	113.06	21.26%	1 年以内	5.66	否
	深圳创维数字技术有限公司	63.19	11.88%	1 年以内	3.16	否
	天合光能股份有限公司	50.56	9.51%	1 年以内	2.53	否
	合计	461.35	86.76%	-	23.09	否
2020 年 12 月 31 日	盐城天合国能光伏科技有限公司	104.80	29.71%	1 年以内	15.04	否
		13.50	3.83%	1-2 年	1.35	否
	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	52.41	14.86%	1 年以内	2.63	否
	深圳市兆驰股份有限公司	48.04	13.62%	1 年以内	2.40	否
	天合光能股份有限公司	37.97	10.76%	1 年以内	1.91	否
		5.70	1.62%	1-2 年	0.57	否
	深圳创维数字技术有限公司	30.07	8.52%	1 年以内	1.50	否
	合计	292.49	82.92%	-	25.40	否
2019 年 12 月 31 日	深圳特发东智科技有限公司	60.99	13.95%	1 年以内	3.05	否
		50.00	11.44%	1-2 年	5.00	否
	深圳市雅晶源科技有限公司	104.05	23.80%	1 年以内	5.20	否
	盐城天合国能光伏科技有限公司	78.95	18.06%	1 年以内	3.95	否

日期	出票方	金额	占期末 应收商业 票据比例	账龄	坏账 准备	是否存在 到期未能 兑付的商业 票据
2018 年 12 月 31 日	天合光能股份有限公司	30.15	6.90%	1 年以内	1.52	否
	合肥天合光能科技有限公司	21.25	4.86%	1 年以内	1.07	否
		6.20	1.42%	1-2 年	0.62	否
	合计	351.59	80.43%	-	20.41	否
	深圳特发东智科技有限公司	171.41	39.99%	1 年以内	8.57	否
		143.55	33.49%	1-2 年	12.2	否
	深圳市科陆电子科技股份有限公司	71.77	16.74%	1 年以内	3.59	否
	深圳创维数字技术有限公司	35.86	8.37%	1 年以内	1.79	否
	深圳市兆驰股份有限公司	6.06	1.41%	1 年以内	0.3	否
	合计	428.65	100.00%	-	26.45	否

公司严格依据会计准则要求，对应收票据计提减值。根据 2020 年 6 月证监会修订的《首发业务若干问题解答》中“问题 28、…应收票据应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于应收项目的减值计提要求，根据其信用风险特征考虑减值问题。对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，发行人应按照账龄连续计算的原则对应收票据计提坏账准备…”公司参照上述监管要求，将持有的商业承兑汇票视同应收账款，按照账龄连续计算的原则对商业承兑汇票计提减值准备。

除深圳特发东智科技有限公司的 20 万元商业承兑汇票外，发行人持有的其他商业承兑汇票到期后均已兑付，商业承兑汇票期后回款情况良好。深圳特发东智科技有限公司的 20 万元商业承兑汇票于 2021 年 4 月 5 日到期未兑付，发行人将其转为应收账款核算，截至本问询函回复出具日，该款项已收回。”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取了发行人同行业上市公司年报、招股说明书、行业研究报告等，对同行业公司业务情况与发行人情况进行分析对比；

2、访谈了发行人销售负责人、财务总监，了解公司报告期应收账款余额增

长的原因，分析应收账款增长和营业收入增长比例不一致的原因和合理性；

3、获取了应收账款账龄明细表，对应收账款账龄的划分和逾期情况进行检查复核，并对应收账款进行函证核查等；

4、对应收账款期后回款进行了检查，获取客户回款对应的银行回单、记账凭证等原始资料，核查回款的真实性和准确性；

5、访谈了发行人财务总监，了解公司对深圳特发东智科技有限公司的应收账款坏账计提政策，核查深圳特发东智科技有限公司期后回款情况；

6、获取了公司应收票据台账，查阅票据出票人、承兑方、出票日、到期日等相关信息。核查应收账款票据是否已收回款项、报告期各期末是否连续计算账龄计提坏账准备，发行人是否存在到期未能兑付的商业票据等情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人应收账款波动的原因合理，期后回款真实、准确，并在招股说明书中进行了充分披露；

2、发行人应收深圳特发东智科技有限公司款项期后已基本收回，坏账准备计提充分；

3、发行人期末商业票据按连续计算账龄计提坏账准备，除深圳特发东智科技有限公司的 20 万元商业承兑汇票外，发行人持有的其他商业承兑汇票到期后均已兑付，商业承兑汇票期后回款情况良好。深圳特发东智科技有限公司的 20 万元商业承兑汇票于 2021 年 4 月 5 日到期未兑付，发行人将其转为应收账款核算，截至目前，该款项已收回。

问题 11. 关联方和关联交易

申报文件显示：

（1）发行人报告期内向公司员工山口敏和在日本设立的 YM 公司采购松香、溶剂等化工原料，报告期内采购金额为 708.58 万元、899.62 万元及 937.70 万元。YM 公司为山口敏和设立的贸易公司，其主营业务为化工材料和自行车贸易业务。目前公司通过 YM 代理采购的主要的生产厂商为日本荒川化学工业株式会

社、哈利玛化成集团株式会社等。该公司各财年代理化工采购业务的毛利率分别为 12.36%、6.16%、7.37%，2018.11-2019.10 以及 2019.11-2020.10 毛利率显著下降。

(2) 利乐缘投资是实际控制人陈运华控制的企业，主营股权投资；唯特偶仁德国学文化传播中心是实际控制人陈运华控制的企业，主营国学文化、国学教育等交流、策划和推广；万连电子商务是实际控制人廖高兵之女控制的企业，主营业务为跨境电商。

请发行人：

(1) 披露 YM 公司设立背景、经营情况，与发行人合作历史，YM 公司向发行人销售金额占 YM 公司收入比例，如占比较高，请披露 YM 公司是否专门代发行人采购化工产品设立、是否为发行人实际控制人实际控制的企业、该公司报告期内的主要财务数据，2018.11-2019.10 以及 2019.11-2020.10 该公司代理化工采购业务毛利率显著下降的原因。

(2) 说明发行人向 YM 公司采购松香、溶剂等化工原料占同类原料采购金额的占比；报告期内向 YM 公司采购化工原料定价依据、价格与同期可比同类采购价格、市场价格对比情况，采购货款支付情况，与同类采购结算政策和程序的比较情况及差异合理性，对比荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等日本厂商的同类产品市场销售价格、毛利率分析发行人向 YM 公司采购价格的公允性，是否存在代垫成本费用，体外资金循环情形。

(3) 说明山口敏和 2013 年加入发行人是否存在违反竞业禁止条款的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人聘任山口敏和作为员工的背景及原因，结合山口敏和在发行人任职情况、具体负责业务、薪资水平等说明发行人聘任山口敏和的合理性。

(4) 说明唯特偶仁德国学文化传播中心、万联电子商务与发行人主要客户、供应商是否存在重叠，与主要客户、供应商的主要管理人员、员工等是否存在交易，利乐缘投资、唯特偶仁德国学文化传播中心、万联电子商务是否存在为发行人代垫成本费用、体外资金循环、利益输送、商业贿赂情形。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明及披露

【问题 11（1）】披露 YM 公司设立背景、经营情况，与发行人合作历史，YM 公司向发行人销售金额占 YM 公司收入比例，如占比较高，请披露 YM 公司是否专门代发行人采购化工产品设立、是否为发行人实际控制人实际控制的企业、该公司报告期内的主要财务数据，2018.11-2019.10 以及 2019.11-2020.10 该公司代理化工采购业务毛利率显著下降的原因。

（一）披露 YM 公司设立背景、经营情况，与发行人合作历史，YM 公司向发行人销售金额占 YM 公司收入比例，如占比较高，请披露 YM 公司是否专门代发行人采购化工产品设立、是否为发行人实际控制人实际控制的企业、该公司报告期内的主要财务数据

发行人已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联关系”之“（六）关联自然人直接或间接控制的，或者由关联自然人担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的除发行人及其控股子公司、参股子公司以外的法人或其他组织”之“3、根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，比照关联方披露的企业”补充披露如下：

“3、根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，比照关联方披露的企业

公司报告期内向公司员工山口敏和在日本设立的 YM Solder Co.,Ltd（以下简称“YM 公司”）采购松香、溶剂等化工原料。YM 公司为山口敏和先生设立的贸易公司，其主营业务为化工材料贸易业务和自行车销售业务。YM 公司的相关情况说明如下：

（1）山口敏和基本情况

山口敏和先生：日本国籍，1972 年出生，本科学历。2003 年 3 月至 2008 年 12 月就职于日本弘辉株式会社（日本 KOKI）任产品开发部系长；2009 年 1 月至 2012 年 4 月就职于汉高日本粘合剂事业部（外派中国）任技术总监；2013 年 7 月加入唯特偶，任技术部高级工程师至今。

2012 年 4 月，山口敏和从日本汉高离职。2012 年 11 月，山口敏和成立 YM 公司，主要从事电子材料等的贸易业务。2013 年 7 月，山口敏和经朋友介绍入

职唯特偶研发部任高级工程师。2013 年 11 月，YM 公司开始为唯特偶代理部分化工原材料的采购。入职唯特偶后山口敏和的主要时间精力均投入在唯特偶，工作地点在深圳唯特偶公司。YM 公司代理采购业务主要系其公司日本员工负责。

(2) YM 公司基本情况

YM 公司的基本情况如下：

商号	YM Solder 株式会社
法人代码	0210-01-049482
注册地址	神奈川县秦野市今川町 6 番 2 号
成立日期	平成 24 年 11 月 15 日（2012 年 11 月 15 日）
经营范围	电子材料的制造及销售；电子材料装置的销售；贸易；自行车及部件产品的销售以及维修；国际婚姻介绍业务
注册资本	200.00 万日元
股权结构	山口敏和 100.00%持股
公司董事成员	山口敏和
主营业务	电子材料的制造及销售；电子材料装置的销售；贸易；自行车及部件产品的销售以及维修

(3) YM 公司的经营情况及财务数据

YM 公司设立后，陆续取得了日本荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等日本知名化工企业的合格代理商资格。

2017 年 11 月份以来，YM 公司的主要经营情况如下：

项目	单位：万元			
	2020. 11- 2021. 04	2019. 11- 2020. 10	2018. 11- 2019. 10	2017. 11- 2018. 10
营业收入	924. 42	1, 092. 50	1, 132. 29	798. 70
其中对唯特偶的销售金额	839. 75	985. 73	1, 050. 77	720. 20
利润总额	61. 16	70. 05	199. 17	151. 03
净利润	5. 24	7. 26	7. 00	4. 55

注：YM 公司财务报表是以上年 11 月至下年 10 月为一个完整的会计年度，以上数据来源 YM 公司财务报表，并按照会计期间最后一日的平均汇率折算为人民币，未经审计。

从上表可以看出，2017 年 11 月至 2018 年 10 月、2018 年 11 月至 2019 年 10 月、2019 年 11 月至 2020 年 10 月及 2020 年 11 月至 2021 年 4 月，YM 公司的收入中来自代理唯特偶的化工材料采购业务的金额分别为 720.20 万元、1,050.77 万元、985.73 万元和 839.75 万元，占各期 YM 公司收入比例分别为

90.17%、92.80%、90.23%和 90.84%。

(4) 与唯特偶的合作关系的说明

山口敏和在入职唯特偶前在日本弘辉株式会社及日本汉高等公司从事锡膏等微电子焊接材料的技术开发工作，有着较为丰富的研发经验。2012 年 4 月山口敏和从日本汉高离职后开始自主创业并设立 YM 公司。后通过朋友介绍于 2013 年 7 月份正式入职唯特偶研发部，主要承担美国爱法、日本千住等同行优秀企业对标锡膏产品的研发工作。

在通过 YM 代理采购前，唯特偶采购的来自日本化工企业的松香、溶剂等原材料主要是从国内的代理商处采购，山口敏和加入公司后，公司获悉其设立的 YM 公司具有不少知名化工企业的合格代理商资格，因此公司于 2013 年 11 月开始通过 YM 公司代理采购来自日本的化工原材料。

山口敏和入职唯特偶前就设立了 YM 公司，YM 公司并不是专门为唯特偶采购化工产品而设立。YM 公司是由山口敏和 100%出资设立，YM 公司的资产、业务等与唯特偶不存在混同的情形，YM 公司不是唯特偶或唯特偶实际控制人实际控制的企业。

2021 年 8 月 15 日，山口敏和出具《承诺》：“YM Solder Co.,Ltd 为本人于 2012 年 11 月在日本神奈川县独资设立的公司，设立以来系本人 100%持股，独立运营，YM 公司不是本人现任职单位唯特偶所设立或控制，亦不是唯特偶实际控制人廖高兵、陈运华设立或控制。本人保证上述承诺的真实、准确，并承担相应的法律责任。”

2021 年 8 月 15 日，唯特偶实际控制人廖高兵、陈运华出具《承诺》：“YM Solder Co.,Ltd 系本公司员工山口敏和独资设立的公司，唯特偶日常运营过程中会委托 YM 公司代理采购日本企业的化工原材料，属于正常的商业往来。YM 公司与本人没有股权关系，不是本人设立或控制，亦不是唯特偶设立或控制。本人保证上述承诺的真实、准确，并承担相应的法律责任。”

由于山口敏和是公司员工，因此公司将 YM 公司比照关联方披露。”

(二) 2018.11-2019.10 以及 2019.11-2020.10 该公司代理化工采购业务毛利率显著下降的原因

发行人已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易情况”之“（一）经常性关联交易”之“1、采购商品”之“（4）采购价格的公允性”补充披露如下：

“（4）采购价格的公允性

根据 YM 公司的财务报表，2017 年 11 月至 2021 年 4 月间，YM 公司代理唯特偶化工采购业务的金额及毛利率情况如下：

单位：万元

年度	销售收入	销售成本	销售毛利额	毛利率
2017.11-2018.10	720.20	631.21	88.99	12.36%
2018.11-2019.10	1,050.77	986.01	64.76	6.16%
2019.11-2020.10	985.73	913.08	72.65	7.37%
2020.11-2021.04	839.75	777.62	62.13	7.40%
合计	3,596.44	3,307.92	288.53	8.02%

注：YM 公司财务报表是以上年 11 月至下年 10 月为一个完整的会计年度，以上数据来源 YM 公司财务报表，并按照会计期间最后一日的平均汇率折算为人民币，未经审计。

2017 年 11 月至 2018 年 10 月、2018 年 11 月至 2019 年 10 月、2019 年 11 月至 2020 年 10 月及 2020 年 11 月至 2021 年 4 月，YM 公司代理唯特偶采购化工原材料业务的毛利率分别为 12.36%、6.16%、7.37%和 7.40%，近两年以来 YM 公司代理采购业务的毛利率存在一定的下降。

根据 YM 公司的说明，YM 公司与唯特偶之间业务的销售定价采取的是成本加成的定价方式，即 YM 公司对唯特偶销售产品的报价是在其向日本生产厂商采购成本的基础上加 5%至 15%的毛利额。近两年随着销售收入的逐年增长，唯特偶委托 YM 公司采购的金额也逐年上升，采购规模越来越大后唯特偶也要求 YM 公司适当降价，因此 YM 公司适度调低了利润加成的幅度，从而导致毛利率有所下降。从 YM 公司的财务报表可以看出，尽管自 2018 年 11 月以来 YM 公司代理唯特偶化工材料采购业务的毛利率有所下降，但其每年从唯特偶代理业务中赚取的毛利额仍基本达到 60 万元人民币，较为稳定。

从上表看出，2017 年 11 月至 2021 年 4 月间，YM 公司代理唯特偶采购化工材料业务的平均毛利率 8.02%，考虑到日常税费等因素，YM 公司代理发行人采购原材料的毛利率处于合理水平，定价公允。”

【问题 11（2）】说明发行人向 YM 公司采购松香、溶剂等化工原料占同类原料采购金额的占比；报告期内向 YM 公司采购化工原料定价依据、价格与同期可比同类采购价格、市场价格对比情况，采购货款支付情况，与同类采购结算政策和程序的比较情况及差异合理性，对比荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等日本厂商的同类产品市场销售价格、毛利率分析发行人向 YM 公司采购价格的公允性，是否存在代垫成本费用，体外资金循环情形。

（一）发行人向 YM 公司采购松香、溶剂等化工原料占同类原料采购金额的占比

报告期各期，唯特偶向 YM 公司采购松香、溶剂等化工原料占同类原料采购金额的占比分别为 55.01%、58.96%、56.38%和 63.73%，占比较为稳定，具体情况如下表所示：

单位：万元

采购类别	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	YM 公司采购额	总采购额	占比	YM 公司采购额	总采购额	占比
松香	196.67	284.48	69.13%	475.19	732.88	64.84%
溶剂（含添加剂）及其他	261.7	434.72	60.20%	462.51	930.43	49.71%
合计	458.37	719.2	63.73%	937.7	1,663.31	56.38%
采购类别	2019 年度			2018 年度		
	YM 公司采购额	总采购额	占比	YM 公司采购额	总采购额	占比
松香	459.38	772.44	59.47%	440.34	639.72	68.83%
溶剂（含添加剂）及其他	440.24	753.46	58.43%	268.24	648.45	41.37%
合计	899.62	1525.9	58.96%	708.58	1,288.17	55.01%

（二）报告期内发行人向 YM 公司采购化工原料定价依据、价格与同期可比同类采购价格、市场价格对比情况

1、报告期内公司向 YM 公司采购化工原料定价依据

报告期内，公司向 YM 采购化工材料的定价是依据 YM 公司的报价并经双方协商后最终确定。根据 YM 公司的说明，YM 公司与唯特偶之间业务的销售定价采取的是成本加成的定价方式，即 YM 公司对唯特偶销售产品的报价是在其向日本生产厂商采购成本的基础上加 5%至 15%的毛利额。

2、公司向 YM 公司采购价格与可比市场价格的对比

公司通过 YM 公司代理采购的松香、溶剂等化工原料在国内尚无公开市场报价，因此公司取得了日本荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等公司在国内的主要经销商深圳市宏硕实业有限公司和深圳市金腾龙实业有限公司的报价，并进行价格对比。

报告期内，公司通过 YM 采购的前五大类产品与深圳市宏硕实业有限公司、深圳市金腾龙实业有限公司的报价进行对比，具体情况如下：

单位：元/公斤

期间	序号	采购产品名称	采购占比	YM 公司采购均价	深圳宏硕报价	金腾龙报价
2021 年 1-6 月	1	产品 1	44.75%	111.47	131.25	130.23
	2	产品 2	16.56%	884.88	906.52	908.56
	3	产品 3	8.69%	59.43	65.76	64.75
	4	产品 4	4.93%	432.4	465.86	450.68
	5	产品 5	4.22%	193.32	225.34	210.35
2020 年度	1	产品 1	46.22%	105.96	127.53	128.25
	2	产品 3	15.23%	906.89	1044.25	1006.19
	3	产品 6	9.19%	113.40	118.26	115.04
	4	产品 2	7.03%	433.67	472.62	465.25
	5	产品 5	6.42%	194.14	208.82	202.78
2019 年度	1	产品 1	49.87%	114.74	128.35	129.31
	2	产品 3	13.29%	892.54	953.46	923.76
	3	产品 6	8.37%	109.47	114.25	112.07
	4	产品 2	6.94%	363.19	425.62	412.63
	5	产品 5	6.69%	183.45	198.96	214.25
2018 年度	1	产品 1	63.62%	119.24	129.56	128.21
	2	产品 3	10.82%	856.12	968.56	952.91
	3	产品 6	8.26%	103.05	120.98	125.28
	4	产品 2	4.16%	272.17	323.50	325.76
	5	产品 5	4.14%	167.07	198.75	196.58

注：采购产品名称信息已申请豁免披露。

从上表看出，公司通过 YM 公司采购的平均单价低于国内经销商的报价 10% 至 15% 左右。考虑到国内经销商的报价存在一定的议价空间及与 YM 公司付款

条件的不同，因此，公司与 YM 公司的采购均价与国内的市场价格不存在显著差异。

虽然日本荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等公司的部分产品在国内也通过代理厂商代理销售，但国内代理商代理的产品品种不齐全或没有现货，不能完全满足公司的需求。另一方面，作为国内微电子焊接材料的领先企业，材料配方的保密性对于公司保持技术的领先至关重要，虽然公司部分化工材料也存在向国内的代理厂商采购的情形，但若全部向国内经销商采购不利于公司材料配方的保密。考虑到山口敏和长期在公司任职，既熟悉公司情况又熟悉日本商业环境，因此公司根据自身需求通过 YM 公司集中采购更加便捷，也有利于材料配方的保密。

（三）公司向 YM 公司采购货款的支付情况，与同类采购结算政策和程序的比较情况及差异合理性

公司向 YM 公司采购与向国内供应商采购的采购程序、结算政策、货款支付等的比较情况如下：

项目	采购计划	采购程序	结算政策	支付方式
YM 公司	“以销定产”、“以产定购”	采购部统一负责，生产物料控制部、生产部、质控部予以配合	先款后货	电汇
国内供应商	“以销定产”、“以产定购”	采购部统一负责，生产物料控制部、生产部、质控部予以配合	货到付款，并给以 3 个月左右的信用期	电汇

从上表看出，公司向 YM 公司采购与向国内供应商在采购计划、采购程序和支付方式相同，但在结算政策存在一定的差异。与国内大部分供应商采取货到付款并给予一定的信用期不同，公司与 YM 公司的采购是“先款后货”，采用预付款的结算模式。结算政策的不同主要是一方面是因为 YM 公司作为日本生产企业的代理商，其在日本当地采购时需先付款才能款到发货，因此 YM 公司也要求唯特偶在下单前先预付全额的采购款；另一方面 YM 公司代理唯特偶采购化工原材料业务的毛利率并不高，为了保证一定的盈利空间，YM 公司并不同意给予唯特偶赊销的销售政策。

（四）对比荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等日本厂商的同类产品市场销售价格、毛利率分析发行人向 YM 公司采购价格的公允性

根据 YM 公司与生产厂商荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等公司所签订的保密协议的相关约定，荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社与下游代理商的关于具体商品的销售价格属于商业机密，不能公开披露。为此 YM 公司取得了荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等厂商出具的关于代理资格及代理价格的证明。

2021 年 4 月 14 日，荒川化学工业株式会社出具《证明》：“YM Solder 株式会社是我司合格的代理商，YM Solder 株式会社从 2013 年起在我司采购松香系列产品，我司销售给 YM Solder 株式会社的产品价格，和其他同级代理的价格一致。”

2021 年 4 月 16 日，哈利玛化成集团株式会社出具《证明》：“YM Solder 株式会社为我司合格代理商，我司销售给 YM Solder 株式会社的产品价格和其他同级代理的价格一致。”

综上，虽然根据保密条款发行人未能取得相关产品的市场销售价格数据，但通过对比国内经销商的报价，结合荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等生产厂商出具的《证明》，公司向 YM 公司采购价格属于市场价格，具有公允性。

（五）YM 公司是否存在代垫成本费用，体外资金循环情形

报告期内，发行人与 YM 公司除正常的货款支付外不存在其他的资金往来；发行人与山口敏和除正常的工资、奖金、报销款外，不存在其他资金往来。YM 公司不存在为唯特偶代垫成本费用，不存在体外资金循环的情形。

【问题 11（3）】说明山口敏和 2013 年加入发行人是否存在违反竞业禁止条款的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人聘任山口敏和作为员工的背景及原因，结合山口敏和在发行人任职情况、具体负责业务、薪资水平等说明发行人聘任山口敏和的合理性。

（一）山口敏和 2013 年加入发行人是否存在违反竞业禁止条款的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

由于时间较为久远，山口敏和未保存与前任职单位日本汉高所签署的劳动合同。根据山口敏和的说明，其与日本汉高的劳动合同中不存在竞业禁止条款，离职后也未收到竞业禁止的相关补偿，其在日本汉高任职期间及离职后与日本汉高均不存在纠纷和潜在纠纷的情形。

为此，山口敏和出具了《承诺函》：“本人于 2009 年 1 月入职日本汉高并于 2012 年 4 月离职，在日本汉高任职期间及离职后，本人与日本汉高不存在劳动人事、知识产权等方面的纠纷或潜在纠纷，本人与日本汉高的劳动合同中不存在竞业禁止条款。本人入职唯特偶是个人的职业选择，不存在违反竞业禁止条款的情形。本人保证上述承诺的真实、准确，并承担相应的法律后果。”

（二）发行人聘任山口敏和作为员工的背景及原因

随着 SMT 贴片技术在产业环节的应用越来越广泛，公司也认识到锡膏产品将是微电子焊接材料的重点发展方向，在微电子焊接材料市场中占据的市场份额将会越来越大。为缩小与美国爱法、日本千住等公司在锡膏产品的差距，公司于 2011 年开始寻找具有国际视野的研发人才。山口敏和在入职唯特偶前在日本弘辉株式会社及日本汉高等公司均从事锡膏等微电子焊接材料的技术开发工作，有着较为丰富的研发经验。通过朋友介绍，山口敏和于 2013 年 7 月份正式入职唯特偶的研发部任高级工程师。

（三）结合山口敏和在发行人任职情况、具体负责业务、薪资水平等说明发行人聘任山口敏和的合理性

山口敏和作为特别引进的高级工程师是公司研发中心技术委员会和立项委员会委员，入职公司后其主要承担美国爱法、日本千住等同行优秀企业对标锡膏产品的研发工作。

2013 年 7 月，公司与山口敏和签署了一份为期十年的劳动合同。根据劳动合同约定，山口敏和的税后工资为 30 万元人民币/年，同时公司为山口敏和提供租房、办公话费、每月往返日本探亲机票及含薪探亲假等多项福利。报告期内，山口敏和实际发放的薪资及福利待遇如下：

单位：人民币元

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
薪资	工资	175,816.00	331,725.00	324,006.28	356,095.98

	奖金	-	260,000.00	419,892.40	-
	小计	175,816.00	591,725.00	743,898.68	356,095.98
福利	人才房租	12,000.00	24,000.00	24,000.00	31,000.00
	办公话费	1,128.00	2,256.00	2,256.00	2,256.00
	探亲机票	11,000.00	9,966.00	36,220.00	26,320.00
	探亲假（含薪）	18 天	36 天	36 天	36 天

根据日本国税厅 2020 年 9 月发布的数据显示，2019 年日本工薪阶层人员全年平均工资为 436 万日元（约合人民币 25.50 万元），其中男性平均工资为 540 万日元（约合人民币 31.10 万元）。通过对比可以看出，公司给山口敏和提供了非常具有竞争力的工资福利待遇。

综上，从个人职业发展、薪资待遇等方面考虑，山口敏和入职唯特偶具有合理性。

【问题 11（4）】说明唯特偶仁德国学文化传播中心、万连电子商务与发行人主要客户、供应商是否存在重叠，与主要客户、供应商的主要管理人员、员工等是否存在交易，利乐缘投资、唯特偶仁德国学文化传播中心、万连电子商务是否存在为发行人代垫成本费用、体外资金循环、利益输送、商业贿赂情形。

（一）唯特偶仁德国学文化传播中心、万连电子商务与发行人主要客户、供应商是否存在重叠，与主要客户、供应商的主要管理人员、员工等是否存在交易的说明

国学文化传播中心设立于 2014 年 7 月，是陈运华经营的个体工商户，注册资本 2 万元，主要经营方向为国学文化、国学教育等交流、策划和推广。报告期内，国学文化传播中心未实际开展经营业务。

万连电子商务设立于 2020 年 5 月，注册资本 100 万元，廖娅伶（公司实际控制人廖高兵、陈运华之女）和廖健超（廖高兵、陈运华之子）分别持股 95% 和 5%，主要经营方向为跨境电商。万连电子商务自设立以来未实际开展经营业务。

报告期内，国学文化传播中心和万连电子商务均未开展经营活动，国学文化传播中心及万连电子商务与唯特偶的主要客户、供应商不存在重叠，与唯特偶的主要客户、供应商的主要管理人员、员工等不存在交易等情形。

（二）利乐缘投资、唯特偶仁德国学文化传播中心、万连电子商务是否存在为发行人代垫成本费用、体外资金循环、利益输送、商业贿赂情形。

利乐缘投资的主营业务为投资，核心资产为持有的发行人的股份。报告期内，利乐缘投资作为唯特偶的股东，除收到唯特偶的分红款外，与唯特偶及其客户、供应商不存在异常的资金或业务往来。

报告期内，国学文化传播中心及万连电子商务均未实际开展经营业务，与唯特偶及其客户、供应商不存在资金或业务往来。

综上，利乐缘投资、国学文化传播中心及万联电子商务不存在为唯特偶代垫成本费用的情形，不存在利用体外资金循环为唯特偶输送利益或商业贿赂等情形。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、取得了 YM 公司于日本设立的工商登记资料；
- 2、取得了山口敏和的简历、和公司签订的劳动合同、山口敏和自 2018 年 1 月以来的工资卡流水；
- 3、取得了山口敏和出具的关于竞业禁止的《承诺函》；
- 4、取得了 YM 公司 2017 年 11 月-2018 年 10 月、2018 年 11 月-2019 年 10 月、2019 年 11 月-2020 年 10 月及 2020 年 11 月-2021 年 4 月的财务报表；
- 5、取得了报告期内公司与 YM 公司的合同、货款支付明细以及进出口报关单等资料；
- 6、取得了荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社出具关于代理资格及代理价格的《证明》；
- 7、取得了荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社国内代理商深圳市宏硕实业有限公司、深圳市金腾龙实业有限公司的同时期同类产品的报价单，并与公司向 YM 公司采购的价格进行对比；
- 8、访谈山口敏和，了解其入职公司的背景、原因、主要工作内容；
- 9、访谈公司总经理和山口敏和了解 YM 公司与唯特偶的合作历程，代理采购的定价依据及合理性等；

10、访谈公司采购负责人了解公司向 YM 公司采购与向其他供应商采购程序、结算政策、货款支付等方面的差异及合理性；

11、取得了利乐缘投资、国学文化传播中心、万连电子商务等公司的工商资料，取得了报告期内上述公司的公司账户银行流水、财务报表或纳税申报表，核实其报告期内经营情况；

12、取得了利乐缘投资、国学文化传播中心、万连电子商务等公司个人股东的所有个人流水，核查是否存在异常的资金往来的情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、虽然 YM 公司向唯特偶的销售金额占 YM 公司收入比例较高，但 YM 公司并不是专门代唯特偶采购化工产品而设立，山口敏和入职唯特偶前就设立了 YM 公司，YM 公司是由山口敏和 100%出资设立，YM 公司的资产、业务等与唯特偶不存在混同的情形，YM 公司不是唯特偶或唯特偶实际控制人实际控制的企业；

2、报告期内，YM 公司向唯特偶的销售定价采取的是成本加成的定价方式。近两年 YM 公司代理采购业务的毛利率存在一定的下滑，主要是随着收入的逐年增长，唯特偶委托 YM 公司采购的金额也逐年上升，采购规模越来越大后唯特偶也要求 YM 公司适当降价，因此 YM 公司适度调低了利润加成的幅度，从而导致毛利率有所下降。

3、通过对比国内经销商的报价，结合 YM 公司的毛利率水平及荒川化学工业株式会社、哈利玛化成集团株式会社等生产厂商出具的《证明》，公司向 YM 公司采购价格定价公允；

4、除正常的采购货款及支付山口敏和的工资、报销款外，发行人及其关联方与 YM 公司及山口敏和不存在其他资金往来，YM 公司不存在为唯特偶代垫成本费用，不存在体外资金循环的情形；

5、从山口敏和的工作履历及其在发行人任职情况和具体负责业务及其在发行人的薪资水平等综合来看，山口敏和入职唯特偶具有商业合理性；

6、报告期内，国学文化传播中心和万连电子商务均未开展经营活动，国学文化传播中心及万连电子商务与唯特偶的主要客户、供应商不存在重叠，与唯

特偶的主要客户、供应商的主要管理人员、员工等不存在交易等情形；

7、利乐缘投资、国学文化传播中心及万联电子商务不存在为唯特偶代垫成本费用的情形，不存在利用体外资金循环为唯特偶输送利益或商业贿赂等情形。

问题 12. 关于两高行业及环保

申报文件显示：

(1) 发行人现有深圳龙岗微电子焊接材料生产基地及惠州惠阳微电子辅助焊接材料两个生产基地。龙岗生产基地主要生产锡膏、焊锡丝、焊锡条等微电子焊接材料。子公司维佳化工所属的惠州惠阳生产基地主要生产助焊剂、清洗剂等辅助焊接材料。根据 2013 年 12 月 18 日环保部《企业环境信用评价办法（试行）》（环发〔2013〕150 号），龙岗生产基地所处微电子焊接材料行业不属于重污染行业，而惠州惠阳生产基地所属化工行业，符合该办法第三条第三款规定的 16 类重污染行业范畴。

(2) 报告期内发行人助焊剂及清洗剂收入占比分别为 16.21%、15.96%、17.18%，毛利占比分别为 32.53%、32.61%和 35.39%，由子公司维佳化工生产，属于高污染行业范畴，且部分助焊剂及清洗剂属于危险化学品。报告期内维佳化工环保投入费用分别为 18.42 万元、16.88 万元及 23.54 万元。发行人未披露除维佳化工外母公司及其他子公司的环保投入。

请发行人：

(1) 披露发行人是否属于高耗能高排放行业，主营业务是否符合国家产业政策和行业准入条件。

(2) 披露发行人已建、在建、拟建项目是否属于高耗能高排放项目，是否需履行审批、核准、备案、环评等程序及履行情况，是否存在被关停的情况或被关停风险，以及对公司生产经营的影响。

(3) 披露发行人主要能源资源消耗和污染物排放是否符合国家法律法规和国家标准。

(4) 披露发行人是否曾发生环保事故、重大群体性环保事件或受到环保行政处罚，以及有关公司执行国家产业政策和环保守法情况的媒体报道。

(5) 披露发行人生产经营和募投项目是否符合国家和地方产业政策和环保规定，是否符合相关主管部门的要求。

(6) 披露发行人现有工程和募投项目是否存在《产业结构调整指导目录》中淘汰类工艺或装备。

(7) 按照本所审核关注要点 13-1-1-1 的要求披露维佳化工生产经营中主要污染物名称排放量、主要处理设施及处理能力、实际运行情况，报告期内环保投入及成本费用与发行人生产经营所产生的污染是否匹配，2019 年度维佳化工环保投入下降的原因。

(8) 披露报告期内发行人整体环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内发行人环保投入、环保相关成本费用与发行人生产经营规模的增长是否匹配。

请保荐人、发行人律师对事项（1）-（6）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对事项（7）、（8）发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题 12（7）】按照本所审核关注要点 13-1-1-1 的要求披露维佳化工生产经营中主要污染物名称排放量、主要处理设施及处理能力、实际运行情况，报告期内环保投入及成本费用与发行人生产经营所产生的污染是否匹配，2019 年度维佳化工环保投入下降的原因

（一）按照本所审核关注要点 13-1-1-1 的要求披露维佳化工生产经营中主要污染物名称排放量、主要处理设施及处理能力、实际运行情况

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（七）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“3、主要污染物及其治理情况”补充披露如下：

“3、主要污染物及其治理情况

公司龙岗生产基地主要生产锡膏、焊锡丝、焊锡条等微电子焊接材料。公司子公司维佳化工所属的惠州惠阳生产基地主要生产助焊剂、清洗剂等辅助焊接材料。根据 2013 年 12 月 18 日环保部《企业环境信用评价办法（试行）》（环发〔2013〕150 号），龙岗生产基地生产的微电子焊接材料不属于重污染行业，

而维佳化工生产的辅助焊接材料属于化工行业，符合该办法第三条第三款规定的 16 类重污染行业范畴。

维佳化工的污染物主要有机器清洗废水、固体废弃物和废气。废气主要为机器生产过程中产生的少量有机废气，通过净化后可直接排放；废水和固体废弃物主要是清洗机器产生的少量废液和废弃物，经专业设施处理或由具备资质的专业机构定期回收、清理。

(1) 维佳化工废水、固体废弃物的排放情况

维佳化工在生产经营过程中产生的固体废弃物主要为废活性炭、废弃包装物、废抹布手套；废水主要为生产废水、废助焊剂。上述废弃物为危险废弃物，需委托具有资质的第三方专业机构回收处理。维佳化工一般会先对产生的危险废弃物进行分类登记并储存，待储存到一定数量时委托第三方专业机构回收处理，处理频率一般情况下为一年集中处理一次，当年度未处理量则存储于危险废弃物仓库中待下一年度进行委托处理。

报告期内，维佳化工危险废弃物的产生量和处理量情况如下：

单位：吨

项目		2021 年 1-6 月 (注)	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		产生量	产生量	处理量	产生量	处理量	产生量	处理量
固体废弃物	废活性炭	0.50	2.00	1.50	0.60	1.50	2.00	1.50
	废弃包装物	0.06	0.18	0.19	0.23	0.15	0.09	0.16
	废抹布手套	0.03	0.07	0.06	0.20	0.11	0.18	0.06
废水	生产废水	0.39	0.40	0.30	0.16	0.30	0.34	0.38
	废助焊剂	0.51	0.58	0.50	0.49	0.54	0.64	0.67

注：维佳化工在 2021 年 1-6 月期间产生的危险废弃物已集中储存，拟于下半年委托第三方专业机构回收处理，因此 2021 年上半年的处理量为 0。

报告期内维佳化工的废水、固体废弃物的产生量变动分析如下：

废活性炭：助焊剂及清洗剂的主要原料是无水乙醇，在搅拌过程中会形成少量的挥发性气体，因此维佳化工将活性炭放置于废气处理塔当中用于吸附有机废气。由于维佳化工生产过程中排放的废气较少，因此活性炭使用时间相对较长（一般可以使用 1-2 年），在达到吸附饱和状态后，公司才对活性炭进行更换并做报废处理。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年上半年，维佳化工的废

活性炭产生量分别为 2.0 吨、0.6 吨、2.0 吨和 0.5 吨，其中 2019 年和 2021 年上半年废活性炭产生量较少主要是因为经过第三方专业回收机构的鉴定，公司废气处理塔当中的部分活性炭未达到吸附饱和状态，可以继续使用，因此当年需要进行报废处理的活性炭较少。

废包装物、废抹布和手套：维佳化工在日常生产过程中会用编织袋或塑料桶盛放部分原材料，使用抹布和手套擦抹、清洗生产设备。上述包装物、抹布和手套由于可重复使用，因此报告期内每年的报废量非常少。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年上半年，维佳化工废包装物产生量分别为 0.09 吨、0.23 吨、0.18 吨和 0.06 吨，废抹布和手套产生量分别为 0.18 吨、0.20 吨、0.07 吨和 0.03 吨，维佳化工每年的废包装物、废抹布和手套的总生产量在 100 公斤至 200 公斤左右，平均来看，每月产生量基本不超过 15 公斤。由于耗用量很少，且重复使用和集中报废导致各年度间的废弃物产生量存在一定的波动具有合理性，也符合公司实际情况。

生产废水：维佳化工在生产助焊剂的过程中一般会有少量松香粉末、杂质等残留物黏附在反应釜内壁及下料管道中，为避免管道堵塞，维佳化工需要使用异丙醇、乙醇等液体来清洗机器设备，从而会产生少量的生产废水。由于异丙醇、乙醇可以多次循环利用，因此报告期内每年的生产废水产生量非常少。2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年上半年，维佳化工的生产废水的产生量分别为 0.34 吨、0.16 吨、0.4 吨和 0.39 吨。其中 2019 年的生产废水产生量同比明显减少，主要系根据公司的统一部署和要求，子公司维佳化工 2018 年底也开始加强了安全生产及成本的精细化管控，提升了异丙醇、乙醇的循环使用次数，使得 2019 年生产废水大幅减少。2020 年及 2021 年上半年，随着维佳化工助焊剂产量的快速提升导致清洗次数的增加及部分员工在成本的精细化管控不如 2019 年严格，因此生产废水的产生量逐年提升。不过从整体来看，维佳化工全年生产废水只有几百公斤，平均来看每天产生的废水在 1 公斤左右。由于异丙醇、乙醇耗用量非常少，且可以循环利用，因此各年度间生产废水的产生量存在一定的波动具有合理性。

废助焊剂：公司客户数量众多，报告期各期均超过千家，在日常经营过程中少部分客户出于助焊剂产品不适配等原因存在需要公司进行退换货的情形。

维佳化工一般会对因产品不适配而退回的助焊剂作检测判断，如若品质合格则继续入库销售，如若因品质瑕疵导致不能继续满足客户需求的产品则会直接进行报废处理。报告期各期，维佳化工废助焊剂产生量分别为 0.64 吨、0.49 吨、0.58 吨和 0.51 吨，以报告期内助焊剂的平均销售单价不到 20 元/公斤来测算，每年因不能满足客户需求而直接报废处理的助焊剂在一万元左右，对公司的影响非常小。由于下游客户数量众多，报告期内因不满足客户需求而退货和报废的情况偶有发生，因此各年度废助焊剂的产生量存在一定的波动具有合理性，也符合公司的实际情况。

(2) 维佳化工废气的排放情况

维佳化工在生产助焊剂、清洗剂的过程中会产生少量的有机废气，经布袋除尘、活性炭吸附后排放于大气中。根据第三方专业机构的检测报告，报告期内维佳化工废气的排放情况如下：

单位：mg/m³

检测项目	2021 年度 (注 2)		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	排放浓度	排放限值	排放浓度	排放限值	排放浓度	排放限值	排放浓度	排放限值
苯	-	-	0.06	12	0.01L	12	0.04	12
甲苯 (注 1)	-	-	0.01L	40	0.01L	40	0.02	40
二甲苯	-	-	0.01L	70	0.01L	70	0.02	70
甲醇	-	-	17	190	29	190	27	190
非甲烷总 烃	-	-	3.2	120	2.62	120	6.69	120

注 1：“L”表示检测浓度低于检出限，以方法检出限加 L 报结果，同时无需计算排放速率。

注 2：维佳化工一般在下半年聘请第三方专业机构进行废气检测，因此 2021 年上半年未无废气检测报告。

通过上表可知，维佳化工工业废气排放浓度均低于《大气污染物排放限值》(DB 44/27-2001)，报告期内维佳化工的工业废气排放符合标准。

4、主要处理设施及处理能力，环保设施实际运营情况

公司根据实际需要置备了必要的环保设施，并采取了妥善的环保处理措施，处理能力满足排放量的要求，环保设施运营情况良好，具体情况如下：

项目	污染物	主要污染物	处理措施	处理能力	运转情况
----	-----	-------	------	------	------

唯特偶	固体废弃物	废抹布手套	委托深圳市宝安东江环保技术有限公司处理	其他废物 HW49 600 吨/年	-
	废水	喷淋废水、 废酒精	委托深圳市宝安东江环保技术有限公司处理	废有机溶剂与含有机溶剂废物 HW06 1,300 吨/年	-
	废气	锡及其化合物、颗粒物	废气处理装置（喷淋水）	22,000 立方/小时	正常运行
维佳化工	固体废弃物	废抹布手套、废活性炭、废包装袋（乙醇、异丙醇）	委托惠州东江威立雅环境服务有限公司处理	其他废物 HW49 1,955 吨/年	-
	废水	生产废水（乙醇、异丙醇、溶剂油等）	委托惠州东江威立雅环境服务有限公司处理	废有机溶剂与含有机溶剂废物 HW06 3,068 吨/年	-
	废气	甲醇、非甲烷总烃	废气处理装置（活性炭吸附法）	10,000 立方/小时	正常运行

（二）披露报告期内环保投入及成本费用与发行人生产经营所产生的污染是否匹配、2019 年度维佳化工环保投入下降的原因

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（七）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“5、环保投入情况”之“（2）维佳化工环保投入情况”补充披露如下：

“（2）维佳化工环保投入情况

①环保投入情况

维佳化工环保费用主要包括日常环保投入（含设施投入）和第三方处理费（含第三方检测费、环保咨询费）。报告期内，维佳化工环保投入费用情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
日常环保投入	5.10	10.38	9.10	12.11
第三方处理费	4.19	13.16	7.78	6.31
合计	9.29	23.54	16.88	18.42

维佳化工产生过程中生产的废水、固体废弃物和废气均较少，因此环保投入的整体规模也较小。

②2019 年维佳化工环保投入下降的原因

2019 年维佳化工的环保投入为 16.88 万元，较 2018 年有所下降，一方面

是由于维佳化工的废水、固体废弃物排放量在减少，使得相应的环保投入有所减少，另一方面主要系自 2019 年 2 月起公司为了方便管理提供绿化服务的供应商，统一由母公司与绿化服务供应商签订合同，并由母公司统一支付母公司、维佳化工发生的绿化环保服务费用，进而使得维佳化工 2019 年的绿化环保费用减少约 2 万元。

③环保投入与生产经营产生的污染相匹配

报告期内，维佳化工生产的污染物排放以及相应的环保投入情况如下表所示：

单位：吨，万元/吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
废水、固体废弃物排放量合计 (A) (注 1)	-	2.54	2.60	2.76
环保投入 (B)	9.29	23.54	16.88	18.42
绿化费用调整数 (C) (注 2)	-	-	2.00	-
调整后的环保投入 (D=B+C)	9.29	23.54	18.88	18.42
单位排放量的环保投入 (E=D/A)	-	9.27	7.27	6.66

注 1：维佳化工在 2021 年 1-6 月末委托第三方专业机构回收处理危险废弃物，因此 2021 年上半年的污染物排放量为 0。

注 2：绿化费用调整数为 2019 年母公司代维佳化工支付的绿化环保费用，调整金额为 2 万元。

报告期内，维佳化工的废水、固体废弃物排放量分别为 2.76 吨、2.60 吨和 2.54 吨，排放量在逐年减少，主要系维佳化工通过加大环保投入以确保各项环保处理设施正常运行，使得废水、固体废弃物的排放得到了合理有效的控制。报告期内，维佳化工单位排放量的环保投入分别为 6.66 万元/吨、7.27 万元/吨和 9.27 万元/吨，呈逐年上升趋势，维佳化工生产经营产生的污染相匹配。”

【问题 12 (8)】披露报告期内发行人整体环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内发行人环保投入、环保相关成本费用与发行人生产经营规模的增长是否匹配

(一)披露报告期内发行人整体环保投资和相关费用成本支出情况

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“(七)生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理

设施及处理能力”之“5、环保投入情况”之“(1) 发行人整体环保投资和相关费用成本支出”补充披露如下：

“(1) 发行人整体环保投资和相关费用成本支出

公司的环保投入和相关成本费用支出主要包括日常环保投入和第三方处理费。公司日常环保投入主要为环保设施的建设投入、环保设施的折旧摊销以及垃圾处理、绿化等日常环保费用等；第三方处理费包括危险废物第三方处理费、第三方环境检测费、环保咨询服务费等。

公司报告期各期整体环保投资和相关费用成本支出如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
日常环保投入	17.79	28.31	26.62	23.61
第三方处理费	4.57	15.40	14.35	14.52
合计	22.36	43.71	40.97	38.13

通过上表可知，报告期内公司整体环保投入和费用支出金额较小，主要系公司不属于重污染企业，产生过程中产生的污染物较少。

(二) 披露环保设施实际运行情况

本问题回复详见本问询函回复之“问题 12（7）”之“（一）按照本所审核关注要点 13-1-1-1 的要求披露维佳化工生产经营中主要污染物名称排放量、主要处理设施及处理能力、实际运行情况”。

(三) 报告期内发行人环保投入、环保相关成本费用与发行人生产经营规模的增长是否匹配

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及其变化情况”之“（七）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“5、环保投入情况”之“(3) 报告期内发行人整体环保投入与生产经营规模的增长相匹配”补充披露如下：

“(3) 报告期内发行人整体环保投入与生产经营规模的增长相匹配

公司所处行业为微电子焊接材料行业，产生的污染物非常少，对应的环保投入金额也较少。报告期内公司整体环保投入变动与微电子焊接材料以及辅助焊接材料的总产量变动的匹配情况如下：

单位：元

项目	2021 年度 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
环保投入 (A)	223,513.85	437,136.98	409,667.36	381,311.72
其中：绿化费、生活垃圾处理费、环保咨询服务费等 (B)	99,552.59	171,187.60	177,689.70	175,943.85
剔除绿化费、生活垃圾处理费、环保咨询服务费等 (C=A-B)	123,961.26	265,949.38	231,977.66	205,367.87
总产量 (吨) (D)	3,934.48	7,174.47	6,240.16	5,599.80
剔除后单位产量的环保投入 (元/吨) (E=C/D)	31.51	37.07	37.17	36.67

从上表可以看出，报告期内公司整体环保投入呈现逐年增长趋势，与总产量变动趋势一致。从单位产量的环保投入来看，报告期内，剔除绿化费、生活垃圾处理费等与生产不直接相关的费用以及环保咨询服务费（偶发性费用）后，单位产量的环保投入分别为 36.67 元/吨、37.17 元/吨、37.07 元/吨、31.51 元/吨，其中 2018 年至 2020 年较为平稳，2021 年 1-6 月单位产量的环保投入较 2020 年下降 5.56 元/吨，该差异主要为单位产量的危废处理费用，主要是由于公司危险废弃物的产生量与委托处理时点存在一定的时间差异（公司一般会集中存储产生的危险废物并于下半年集中委托第三方专业机构回收处理），公司在 2021 年 1-6 月期间仅集中存储产生的危险废物，并未委托第三方专业机构处理，因此该期间并未发生相应的危废处理费用。

综上所述，报告期内公司整体环保投入与生产经营规模的增长是匹配的。”

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、取得了发行人环保投入和支出明细表，并取得了相关支付凭证、发票等，取得了发行人聘请第三方专业回收机构的废物处理合同及相关资质，并核查发行人危险废物申报转移联单；
- 2、访谈了维佳化工生产负责人，了解环保支出的具体用途，核查维佳化工的环保相关成本费用是否与生产经营所产生的污染相匹配。
- 3、抽查了环保设施的购买和建设合同及凭证，实地勘察了发行人厂房的环保设施，查阅了发行人报告期内排污情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、已披露维佳化工生产经营中主要污染物名称排放量、主要处理设施及处理能力、实际运行情况；报告期内环保投入及成本费用与发行人生产经营所产生的污染相匹配；已披露维佳化工 2019 年度维佳化工环保投入下降的原因；

2、已披露报告期内发行人整体环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况；报告期内发行人环保投入、环保相关成本费用与发行人生产经营规模的增长相匹配。

问题 13. 关于房产土地

申报文件显示：

(1) 苏州唯特偶与中节能（苏州）环保科技产业园有限公司于 2014 年 11 月 20 日签订《房屋转让合同》，约定中节能将位于苏州市工业园区东长路 18 号中节能（苏州）环保科技产业园第 31 幢（816.23 m²）、32 幢（812.48 m²）、33 幢（816.23 m²）房屋及土地使用权转让给苏州唯特偶，转让价款分别为 5,305,495.00 元、5,281,120.00 元、5,305,495.00 元。苏州唯特偶已于 2015 年 12 月 15 日支付了上述房产的全部购房款。截至招股说明书出具之日，中节能尚未完成前述产权过户。

(2) 2005 年 10 月，深圳市颁布《深圳市基本生态线管理规定》，公司总部所在地唯特偶工业园被划入深圳市基本生态线控制范围内。若唯特偶所在辖区被调出基本生态控制线并导致公司主要经营场所整体搬迁则可能对公司的生产经营产生不利影响。

(3) 公司共有 9 处租赁房屋，3 处对外出租房屋。

请发行人：

(1) 披露苏州唯特偶已于 2015 年 12 月 15 日支付上述房产的全部购房款但至今尚未完成产权过户的具体原因，相关房产交易背景及交易价格公允性，未过户房产的会计处理，入账依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，办理过户是否存在法律障碍，是否存在被撤销或认定无效风险，以及过户进展情况。

(2) 披露发行人及下属企业生产经营用房产及土地使用权是否均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途是否相符，是否存在违法违规情形，是否存在受到行政处罚的法律风险。

(3) 测算并披露如若唯特偶所在辖区被调出基本生态控制线，发生搬迁风险所产生的相关搬迁费用及承担主体，是否对发行人主要生产经营产生重大不利影响。

(4) 披露发行人所租赁房屋是否均已办理权属登记，权属是否存在纠纷，是否办理租赁备案手续，相关租赁合同是否合法有效，是否存在不能续租的风险，该等租赁的出租方与发行人股东、董监高及主要客户、供应商是否存在关联关系，租赁价格是否公允。

(5) 披露发行人对外出租的承租方是否为发行人的客户、供应商或其他利益相关方，是否办理租赁备案手续、租赁价格是否公允，是否存在商业贿赂或其他利益输送行为。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】:

一、发行人补充说明及披露

【问题 13 (1)】披露苏州唯特偶已于 2015 年 12 月 15 日支付上述房产的全部购房款但至今尚未完成产权过户的具体原因，相关房产交易背景及交易价格公允性，未过户房产的会计处理，入账依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，办理过户是否存在法律障碍，是否存在被撤销或认定无效风险，以及过户进展情况。

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“(一) 固定资产”之“1、房屋及建筑物”之“(1) 自有房屋”补充披露如下：

“(1) 自有房屋

①自有房屋的基本情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有的房屋建筑物具体情况如下：

序号	权利人	房地产证号	坐落位置	建筑面积 (m ²)	证载用途	实际用途	登记日期	他项权利
1	唯特偶	深房地字第 6000402680 号	龙岗区龙岗街道同乐社区	3,776.42	工业厂房	办公楼	2010.03.24	有（注）
2	唯特偶	深房地字第 6000402682 号	龙岗区龙岗街道同乐社区	8,358.56	工业厂房	厂房	2010.03.24	
3	唯特偶	深房地字第 6000402681 号	龙岗区龙岗街道同乐社区	3,397.89	工业厂房	宿舍	2010.03.24	
4	唯特偶	深房地字第 6000402683 号	龙岗区龙岗街道同乐社区	3,765.55	工业厂房	宿舍	2010.03.24	
5	维佳化工	粤房地权证惠州字第 1110120455 号	惠州市惠阳区永湖镇稻园村地段（综合楼）	880.00	办公	办公	2014.04.15	无
6	维佳化工	粤房地权证惠州字第 1110120493 号	惠州市惠阳区永湖镇稻园村地段（厂房）	1,170.00	厂房	厂房	2014.04.15	无
7	维佳化工	粤房地权证惠州字第 1110120494 号	惠州市惠阳区永湖镇稻园村地段（仓库）	1,000.00	仓库	仓库	2014.04.15	无
8	苏州唯特偶	无（注②）	苏州市工业园区东长路 18 号中节能（苏州）环保科技产业园第 31 幢	816.23	未办理权属登记	办公（出租）	无	无
9	苏州唯特偶		苏州市工业园区东长路 18 号中节能（苏州）环保科技产业园第 32 幢	812.48	未办理权属登记	闲置	无	无
10	苏州唯特偶		苏州市工业园区东长路 18 号中节能（苏州）环保科技产业园第 33 幢	816.23	未办理权属登记	办公（出租）	无	无

注：唯特偶于 2020 年 11 月 1 日与中国银行股份有限公司深圳龙岗支行签署《最高额抵押合同》（2020 圳中银岗额抵字第 0000028 号）将唯特偶位于深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区唯特偶工业园内四栋工业厂房（深房地字第 6000402680 号）、（深房地字第 6000402682 号）、（深房地字第 6000402681 号）、（深房地字第 6000402683 号）抵押给中国银行股份有限公司深圳龙岗支行，截至本招股说明书签署日，上述抵押担保尚未解除。

②苏州唯特偶购置房产情况的相关说明

A、购置过程

苏州唯特偶与中节能（苏州）环保科技产业园有限公司（下称“中节能”）于 2014 年 11 月 20 日签订《房屋转让合同》，约定中节能将位于苏州市工业园区东长路 18 号中节能（苏州）环保科技产业园第 31 幢（816.23 m²）、32 幢（812.48

m²)、33 幢 (816.23 m²) 房屋及土地使用权转让给苏州唯特偶, 转让价款分别为 5,305,495.00 元、5,281,120.00 元、5,305,495.00 元。合同约定中节能在苏州唯特偶付清全部房屋款和办理产权证的相关费用、所需资料齐全后 1 年内将房屋所有权、土地使用权过户至苏州唯特偶名下, 否则中节能应无条件退还苏州唯特偶支付的全部款项, 并按银行同期贷款利率向苏州唯特偶支付利息, 并给予苏州唯特偶一定金额的装修赔偿。中节能于 2020 年 5 月 6 日出具《情况说明函》, 确认苏州唯特偶已于 2015 年 12 月 15 日支付了上述房产的全部购房款, 上述房产产权属于苏州唯特偶所有, 且承诺在具备过户条件后即将产权办至苏州唯特偶名下, 并同意在苏州唯特偶提出主张时按合同约定与苏州唯特偶协商解决。截至本招股说明书出具之日, 中节能尚未完成前述产权过户。

B、未能办理过户的原因及进展情况

2015 年 2 月 13 日, 中节能取得整个中节能 (苏州) 环保科技产业园的房产证 (苏房权证园区字第 00606601 号), 园区共有 42 栋房屋, 合计 101,042.84 平方米, 房屋所有权人为中节能。虽然中节能已将整个园区“大”的房产证办理下来, 但由于中节能自身原因, 一直未能办理各栋房屋的“小”的房产证书。

为此, 中节能于 2021 年 9 月 1 日出具《情况说明函》: “本公司于 2014 年 11 月 20 日与苏州唯特偶签订《房屋转让合同》(下称“合同”), 将本公司名下的位于苏州市工业园区东长路 18 号贵司 (苏州) 环保科技产业园第 31 幢 (816.23 m²)、32 幢 (812.48 m²)、33 幢 (816.23 m²) 房屋及土地使用权转让给苏州唯特偶。因前述房屋至今未办理过户, 现就相关情况说明如下: (1) 合同标的物房屋 (以及该房屋所在园区其他房屋) 土地使用权均登记在出卖人中节能名下一本土地证上。根据《中华人民共和国城镇国有土地使用权出让和转让暂行条例》第二十五条规定, 土地使用权和地上建筑物、其他附着物所有权转让, 应当按照规定办理过户登记。土地使用权和地上建筑物、其他附着物所有权分割转让的, 应当经市、县人民政府土地管理部门和房产管理部门批准, 并依照规定办理过户登记。目前土地使用权分割转让审批尚在进行中, 待土地使用权分割转让审批完成后, 将办理过户手续。(2) 本公司合法设立续存, 前述合同的签订系本合同真实意思表示, 双方在签订及履行合同过程中不存在虚假、恶意串通损害他人合法权益、重大误解、欺诈、胁迫、显失公平的情形。”

C、交易背景及交易价格公允性

长三角和珠三角是我国微电子焊接材料重要的生产和销售聚集地。公司立足深圳并深耕珠三角地区多年后，为更好地开发和服务长三角的客户，提升公司品牌形象，公司拟在苏州购买自有物业作为办公场所。

2014 年，中节能（苏州）环保科技产业园开始招商引资，公司作为国内微电子焊接材料的龙头企业是园区的重点招商对象。中节能是由央企中国节能集团旗下子公司中节能实业发展有限公司与苏州工业园区股份有限公司合资成立。2014 年 11 月，公司与中节能（其控股股东为中节能实业发展有限公司，实际控制人为国务院国有资产监督管理委员会）签署正式协议，以 15,892,110 元的价格购置三栋合计面积为 2,444.94 m² 的房产，单位面积价格为 6,500 元。本次交易价格参照市场价格由双方协商确定，价格公允。

D、入账依据及会计处理

根据合同约定，苏州唯特偶于 2015 年 12 月 15 日支付全部购房价款合计 15,892.11 万元。由于中节能一直未能按合同约定将房屋所有权、土地使用权过户至苏州唯特偶名下，也未将所购三栋房屋交付苏州唯特偶使用，因此苏州唯特偶将支付的购房款全部计入预付账款。

2017 年 8 月 17 日，苏州唯特偶与中节能办理了移交房产并获取《移交房产确认书》。此时虽未正式办理房屋的权属登记过户，但不影响苏州唯特偶行使房屋的全部使用权，并通过开展经营活动带来经济利益流入。由于房屋使用年限大于一个会计年度，可根据《房屋转让合同》计量其成本，根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》第三条、第四条的规定，上述房产符合固定资产定义和计量要求。因此在会计处理上，苏州唯特偶在当月借记：“固定资产”，贷记：“预付款项”，并于下月开始按照直线法计提折旧。

为提高闲置资产的使用效率，2018 年 11 月和 2020 年 3 月，苏州唯特偶将位于苏州市工业园区东长路 18 号中节能（苏州）环保科技产业园的第 31 幢和 33 幢房屋分别对外出租。根据《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》第二条、第十三条的规定，为赚取租金且能单独计量出售的房屋，自停止自用改为出租当月，由固定资产转为投资性房地产核算。因此在会计处理上，苏州唯特偶分别于 2018 年 11 月和 2020 年 3 月将第 31 幢和 33 幢房屋由固定资产转为投资性

房地产核算。根据《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》第九条的规定，公司采用成本法对投资性房地产其进行后续计量，按照直线法计提折旧，借记“其他业务成本”，贷记“累计折旧”，相关租赁收入记入“其他业务收入”。

公司未过户房产的入账依据为苏州唯特偶与中节能签订《房屋转让合同》、《移交房产确认书》、《租赁合同》、付款申请单、发票及银行回单等，入账依据真实、充分。公司对未过户房产的会计处理符合《企业会计准则的》相关规定。

E、相关法律风险

苏州唯特偶与中节能均为合法存续的企业法人，不属于无民事行为能力人，且《房屋转让合同》的签订系双方真实意思表示，苏州唯特偶也已经支付所有购房款，因此根据《民法典》的相关规定，双方在签订及履行合同过程中不存在虚假、恶意串通损害他人合法权益、重大误解、欺诈、胁迫、显失公平的情形，因此本次交易不存在被撤销或认定无效风险。

根据《房屋转让合同》，中节能未能在约定时间内将房屋所有权、土地使用权过户至苏州唯特偶名下，已构成违约，苏州唯特偶可以要求中节能无条件退还支付的全部购房款和利息，并给予苏州唯特偶一定金额的装修赔偿。不过，苏州唯特偶购买的上述三栋房屋当前的市场价值已经大幅升值，按合同约定的条件回购并不符合公司利益最大化原则，加之中节能为国有控股企业，中节能的实际控制人为国务院国资委，实力较为雄厚，违约风险较低，因此苏州唯特偶未就此事提起诉讼，仍希望中节能尽快办理相关的产权证明。

此外，公司实际控制人廖高兵、陈运华也出具《承诺》：“若上述房产在中节能承诺条件达到时仍无法办理产权证且中节能不履行回购房产的承诺时，本人愿意按《房屋转让合同》约定的中节能回购价格，向苏州唯特偶购买上述房产。”

【问题 13（2）】披露发行人及下属企业生产经营用房产及土地使用权是否均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途是否相符，是否存在违法违规情形，是否存在受到行政处罚的法律风险。

（一）披露发行人及下属企业生产经营用房产是否均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途是否相符，是否存在违法违规情形，是否存在受

到行政处罚的法律风险

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（一）固定资产”之“1、房屋及建筑物”补充披露如下：

“1、房屋及建筑物

（1）自有房屋

①自有房屋的基本情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有的房屋建筑物具体情况如下：

序号	权利人	房地产证号	坐落位置	建筑面积 (m²)	证载用途	实际用途	登记日期	他项权利
1	唯特偶	深房地字第 6000402680 号	龙岗区龙岗街道同乐社区	3,776.42	工业厂房	办公楼	2010.03.24	有（注1）
2	唯特偶	深房地字第 6000402682 号	龙岗区龙岗街道同乐社区	8,358.56	工业厂房	厂房	2010.03.24	
3	唯特偶	深房地字第 6000402681 号	龙岗区龙岗街道同乐社区	3,397.89	工业厂房	宿舍	2010.03.24	
4	唯特偶	深房地字第 6000402683 号	龙岗区龙岗街道同乐社区	3,765.55	工业厂房	宿舍	2010.03.24	
5	维佳化工	粤房地权证惠州字第 1110120455 号	惠州市惠阳区永湖镇稻园村地段（综合楼）	880.00	办公	办公	2014.04.15	无
6	维佳化工	粤房地权证惠州字第 1110120493 号	惠州市惠阳区永湖镇稻园村地段（厂房）	1,170.00	厂房	厂房	2014.04.15	无
7	维佳化工	粤房地权证惠州字第 1110120494 号	惠州市惠阳区永湖镇稻园村地段（仓库）	1,000.00	仓库	仓库	2014.04.15	无
8	苏州唯特偶	无（注2）	苏州市工业园区东长路18号中节能（苏州）环保科技产业园第31幢	816.23	未办理权属登记	办公（出租）	无	无
9	苏州唯特偶		苏州市工业园区东长路18号中节能（苏州）环保科技产业园第32幢	812.48	未办理权属登记	闲置	无	无
10	苏州唯特偶		苏州市工业园区东长路18号中节能（苏	816.23	未办理权属登记	办公（出租）	无	无

序号	权利人	房地产证号	坐落位置	建筑面积 (m²)	证载用途	实际用途	登记日期	他项权利
			州) 环保科技 业园第 33 幢					

....

除苏州唯特偶购置的中节能（苏州）环保科技业园内的三栋房产尚未办理权属登记外，公司上述生产经营用房均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途相符，不存在违法违规情形，不存在受到行政处罚的法律风险。

（2）租赁房屋

①租赁房屋的基本情况

截至本招股说明书签署日，公司租赁的生产经营用房产具体如下：

序号	承租方	租赁场所地址	出租方	证载用途	实际用途	租赁面积 (m²)	租赁期限
1	唯特偶	武汉市东湖高新区 光谷新动力产业园 20 栋 302-03	武汉市凯瑞迪 激光技术有限公司	工业用地 / 工业	办公	210.00	2021.05.15- 2024.05.15
2	唯特偶	深圳市龙岗区悦龙 华府一期 5 栋 1105、1205	深圳市龙岗区 保障性住房投 资有限公司	未办理权属 登记	宿舍	175.84	2020.08.01- 2023.07.31
3	唯特偶	深圳市龙岗区悦龙 华府二期 8 栋 A 单 元 1106、1109、 1110、1202-1206	深圳市龙岗区 保障性住房投 资有限公司	未办理权属 登记	宿舍	403.67	2020.08.01- 2023.07.31
4	唯特偶	深圳市龙岗区万科 天誉花园二期 10 栋 B 座 2203、2204、 2205、2207、2214	深圳市龙岗区 保障性住房投 资有限公司	二类居住用 地，商业性 办公用地， 商业用地 / 住宅	宿舍	303.99	2021.03.01- 2024.02.29
5	唯特偶	南通市如东县洋口 镇小洋口节能环保 孵化器项目 16#、 26#厂房	如东县新天顺 投资集团有限 公司	未办理权属 登记	仓储	1,871.72	2020.12.01- 2025.11.30
6	厦门 唯特偶	厦门海沧区阳光南 路 6 号	厦门环信达化 工有限公司	工业	仓储	100.00	2020.11.01- 2023.10.31
7	厦门 唯特偶	福建自由贸易试验 区厦门片区长乐路 3 号桐林广场一座 B1403 房	厦门桐林物业 管理有限公司	办公	办公	36.00	2021.06.01- 2022.05.31
8	苏州 唯特偶	苏州吴中区东吴北 路 8 号国裕大厦一 期 10 层 1001-1004 室	苏州市吴中中 科育成科技发 展有限公司	经营	办公	655.34	2018.08.16- 2021.12.31

序号	承租方	租赁场所地址	出租方	证载用途	实际用途	租赁面积(m ²)	租赁期限
9	苏州唯特偶	玉山镇虹祺北路 777 号	昆山阜隆实业有限公司	仓库	仓储	110.00	2021.01.01-2021.12.31

②租赁房屋的产权登记情况

公司向深圳市龙岗区保障性住房投资有限公司租赁的位于深圳市龙岗区悦龙华府一期 5 栋 1105、1205 及深圳市龙岗区悦龙华府二期 8 栋 A 单元 1106、1109、1110、1202-1206 的宿舍未办理权属登记。该等房产的出租方为深圳市龙岗区保障性住房投资有限公司，该公司系深圳市龙岗区人民政府下属的全资子公司，主营业务为保障性住房的投资开发、租赁等事项。由于上述房产是龙岗区政府为公司提供的廉租房，因此即便暂未取得产权证书，发生权属纠纷的可能性也较小。此外，公司租赁使用的上述房屋用于员工住宿，不属于公司的主要生产经营场所，该等房屋具有很强的可替代性，即使更换相关房屋亦能在短期内找到合适的房屋继续使用，故上述租赁房屋产权瑕疵对公司的生产经营不构成重大不利影响。

公司向如东县新天顺投资集团有限公司租赁的南通市如东县洋口镇小洋口节能环保孵化器项目 16#、26#厂房(以下简称“小洋口生产经营用房”)尚未办理权属登记。

2021 年 1 月 12 日，江苏省如东县洋口镇人民政府出具《关于小洋口节能环保孵化器项目 16#、26#厂房的说明》：“兹有小洋口节能环保孵化器项目 16#、26#厂房现由深圳市唯特偶新材料股份有限公司租赁，该厂产权归属新天顺投资集团有限公司所有，目前厂产权证正在办理中。”

2021 年 1 月 25 日，江苏省如东沿海经济开发区管委会出具《情况说明》：“如东县新天顺投资集团有限公司作为政府平台公司，主要从事如东县洋口镇政府授权范围内的资产经营与管理。我区内的洋口化学工业园是经江苏省环保厅、南通市人民政府依法批准设立并重点发展的危险化学品生产储存专门区域，相关手续齐备，具备危险化学品生产、储存等相关资质。唯特偶租赁的小洋口生产经营用房位于洋口化学工业园区内黄海二路南侧、振洋一路东侧一号地块(不动产证号“苏(2017)如东县不动产权第 0009641 号”)，唯特偶公司在园区内的房产租赁行为合法合规，未发现安全、环保等违法违规行为。”

公司租赁小洋口生产经营用房所占用的土地已进行权属登记，土地用途为工业用地（仓储），因此其实际用途与规划用途相符。该厂房的产权权属已经所在地政府确认，产权证明正在办理中，唯特偶租赁小洋口生产经营用房不存在违法违规情形，因此上述租赁房屋产权瑕疵对公司的生产经营不构成重大不利影响。

综上，除租赁的部分廉租房尚未办理权属登记、租赁的如东县洋口镇小洋口生产经营用房产权证书正在办理外，公司租赁生产经营用房均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途相符，不存在违法违规情形，不存在受到行政处罚的法律风险。

.....

（4）临时建筑物

公司位于深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区唯特偶工业园内一栋临时建筑物（建筑面积为 1,080 平方米，占公司自有房产总面积的比例为 4.36%）未取得房屋产权证。截至 **2021 年 6 月 30 日**，该临时建筑物的房屋净值为 **3.74** 万元。公司上述临时建筑物主要为生产辅助用房，具体用途为仓库。由于该临时建筑作用具有可替代性，资产净值较低，即使该临时建筑被要求拆除，对发行人的整体生产经营并无重大不利影响。

2021 年 1 月 7 日，深圳市龙岗区宝龙街道规划土地监察队出具了《关于深圳市唯特偶新材料股份有限公司的情况说明》：“你公司位于深圳市龙岗区龙岗街道同乐社区唯特偶工业园水田一路 18 号（唯特偶工业园），经宝龙街道规划土地监察队核查，现场为四栋永久性建筑，一栋一层临时建筑，现场未发现违法建设行为。”

2020 年 3 月 9 日、2021 年 1 月 12 日、**2021 年 7 月 22 日**，深圳市龙岗区住房和建设局分别出具了《说明》：经查询我局信用信息管理平台，唯特偶在 2018 年 1 月 1 日至 **2021 年 6 月 30 日** 期间，暂未发现有违反工程建设方面的违法违规记录及行政处罚记录。

发行人实际控制人廖高兵、**陈运华**出具《承诺》：如因上述临时建筑而被有关主管部门责令拆除或受到处罚，本人将承担对唯特偶造成的全部经济损失。”

(二) 披露发行人及下属企业土地使用权是否均已办理权属登记, 实际用途与证载用途或规划用途是否相符, 是否存在违法违规情形, 是否存在受到行政处罚的法律风险

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“(二) 无形资产”之“1、土地使用权”补充披露如下:

“1、土地使用权

截至本招股说明书签署日, 公司拥有的土地使用权具体情况如下:

序号	权属证号/宗地号	坐落位置	权利人	土地面积/宗地面积(m ²)	证载用途	实际用途	截止日期	他项权利
1	G02201-0009	深圳市龙岗区宝龙街道同乐社区	唯特偶	15,035.01	工业用地	工业用地	至 2049.03.04	有(注)
2	惠阳国用(2009)第1200042号	惠州市永湖镇稻园村地段	维佳化工	10,111.00	工业用地	工业用地	至 2059.09.07	无

注: 唯特偶于 2020 年 11 月 1 日与中国银行股份有限公司深圳龙岗支行签署《最高额抵押合同》(2020 圳中银岗额抵字第 0000028 号), 唯特偶将位于该地块的地上不动产(深房地字第 6000402680 号、6000402681、6000402682、6000402683 号)办理抵押登记, 抵押权人为中国银行股份有限公司深圳龙岗支行。截至本招股说明书签署日, 上述抵押担保尚未解除。

公司及下属企业的土地使用权均已办理权属登记, 实际用途与证载用途或规划用途相符, 不存在违法违规情形, 不存在受到行政处罚的法律风险。”

【问题 13 (3)】测算并披露如若唯特偶所在辖区被调出基本生态控制线, 发生搬迁风险所产生的相关搬迁费用及承担主体, 是否对发行人主要生产经营活动产生重大不利影响。

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“(一) 固定资产”之“1、房屋及建筑物”之“(1) 自有房屋”之“③房屋搬迁风险及费用测算”补充披露如下:

“③房屋搬迁风险及搬迁费用测算

公司于 1999 年合法取得了宝龙街道同乐社区的唯特偶工业园的工业用地并用于生产经营。2005 年 10 月, 深圳市颁布《深圳市基本生态线管理规定》, 开始实施基本生态控制线管理。根据深圳市政府的总体规划, 公司总部所在地唯特偶工业园被划入深圳市基本生态线控制范围内。

2016 年 3 月深圳市政府对基本生态控制线的管理规定进行了修订并出台《深圳市人民政府关于进一步规范基本生态控制线管理的实施意见》（以下简称“《实施意见》”）。根据《实施意见》，深圳市政府鼓励合理疏导线内合法建筑及构筑物，通过权益置换、异地统建等多种途径调出基本生态控制线。虽然公司在《深圳市基本生态线管理规定》出台前已取得土地建设厂房并用于生产经营，深圳市龙岗区城市更新和土地整备局也于 2020 年 4 月 17 日出具了复函，证明唯特偶工业园房屋五年内不实施拆除，但若发生极端情况，唯特偶所在辖区被调出基本生态控制线并导致公司主要经营场所整体搬迁，则可能对公司的生产经营产生带来一定的影响。

若发生整体搬迁，公司预计搬迁时间为 15-20 天，为确保生产线搬迁不影响生产计划和产品交付，公司将提前 2-3 周进行生产备货，同时会采取分批次搬迁，实施边搬迁边安装调试边生产等措施，以保障公司的正常生产交货不受影响。

根据《实施意见》，即使搬迁，当地政府也将通过权益置换、异地统建等途径来实施，因此原则上搬迁之前当地政府就给公司置换或新建了新的厂房。因此，整体搬迁产生的费用支出将主要包括设备拆装费、设备物料运输费、房屋装修费等，相关费用的具体测算情况如下：

单位：万元

项目	金额	计入当期费用金额	占 2020 年利润总额的比例
设备拆装费	109.93	109.93	1.48%
运输费	21.45	21.45	0.29%
场地装修费	385.97	77.19	1.04%
其他预备费用	20.00	20.00	0.27%
合计	537.35	228.57	3.07%

根据以上测算，搬迁产生的设备拆装费、运输费、预备费等一次性计入当期费用，场地装修费按公司的会计政策进行 5 年摊销，因此公司因搬迁而计入当期费用金额合计为 228.57 万元，占最近一年利润总额的比例为 3.07%。在不考虑当地政府其他补偿的情况下，由搬迁产生的费用对公司全年业绩影响较小。

综上所述，若由于深圳市基本生态控制线的政策性原因导致公司厂房进行搬迁，通过测算搬迁产生的费用性支出较低，且搬迁停工时间较短，公司可以通过提前备货保证生产计划的按期执行，不会导致公司生产经营长时间停工，

不会对公司的正常生产造成重大影响，不会对公司持续生产经营产生重大不利影响。

此外，公司实际控制人廖高兵、陈运华出具《承诺》：“若唯特偶所在辖区被调出基本生态控制线由此导致公司主要经营场所整体搬迁，本人将承担因此产生的全部相关费用（包括但不限于设备拆装费、运输费、场地装修费等）。”

【问题 13（4）】披露发行人所租赁房屋是否均已办理权属登记，权属是否存在纠纷，是否办理租赁备案手续，相关租赁合同是否合法有效，是否存在不能续租的风险，该等租赁的出租方与发行人股东、董监高及主要客户、供应商是否存在关联关系，租赁价格是否公允。

（一）披露发行人所租赁房屋是否均已办理权属登记，权属是否存在纠纷

本问题回复详见本问询函回复“问题 13（2）”。

（二）披露发行人所租赁房屋是否办理租赁备案手续，相关租赁合同是否合法有效，是否存在不能续租的风险

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（一）固定资产”之“1、房屋及建筑物”之“（2）租赁房屋”补充披露如下：

（2）租赁房屋

①租赁房屋的基本情况

截至本招股说明书签署日，公司租赁的生产经营用房产具体如下：

序号	承租方	租赁场所地址	出租方	证载用途	实际用途	租赁面积 (m²)	租赁期限
1	唯特偶	武汉市东湖高新区光谷新动力产业园 20 栋 302-03	武汉市凯瑞迪激光技术有限公司	工业用地 / 工业	办公	210.00	2021.05.15-2024.05.15
2	唯特偶	深圳市龙岗区悦龙华府一期 5 栋 1105、1205	深圳市龙岗区保障性住房投资有限公司	未办理权属登记	宿舍	175.84	2020.08.01-2023.07.31
3	唯特偶	深圳市龙岗区悦龙华府二期 8 栋 A 单元 1106、1109、1110、1202-1206	深圳市龙岗区保障性住房投资有限公司	未办理权属登记	宿舍	403.67	2020.08.01-2023.07.31

序号	承租方	租赁场所地址	出租方	证载用途	实际用途	租赁面积(m²)	租赁期限
4	唯特偶	深圳市龙岗区万科天誉花园二期10栋B座2203、2204、2205、2207、2214	深圳市龙岗区保障性住房投资有限公司	二类居住用地, 商业性办公用地, 商业用地 / 住宅	宿舍	303.99	2021.03.01-2024.02.29
5	唯特偶	南通市如东县洋口镇小洋口节能环保孵化器项目16#、26#厂房	如东县新天顺投资集团有限公司	未办理权属登记	仓储	1,871.72	2020.12.01-2025.11.30
6	厦门唯特偶	厦门海沧区阳光南路6号	厦门环信达化工有限公司	工业	仓储	100.00	2020.11.01-2023.10.31
7	厦门唯特偶	福建自由贸易试验区厦门片区长乐路3号桐林广场一座B1403房	厦门桐林物业管理有限公司	办公	办公	36.00	2021.06.01-2022.05.31
8	苏州唯特偶	苏州吴中区东吴北路8号国裕大厦一期10层1001-1004室	苏州市吴中中科育成科技发展有限公司	经营	办公	655.34	2018.08.16-2021.12.31
9	苏州唯特偶	玉山镇虹祺北路777号	昆山阜隆实业有限公司	仓库	仓储	110.00	2021.01.01-2021.12.31

②租赁房屋的产权登记情况

.....

③租赁房屋的合同备案登记情况

公司及其子公司租赁的上述9处房屋均未办理房屋租赁合同备案登记。

公司与出租方签订的相关租赁合同系双方真实意思表示, 合同内容未违反相关法律法规的规定, 合法有效。公司及子公司的租赁合同均已明确约定了租赁期限, 并书面确认发行人对其租赁的房屋(人才廉租房除外)在同等条件下具有优先续租权。公司租赁合同目前均处于正常履行状态, 在租赁双方诚信履约的情况下, 不能续租的风险较小。

根据《中华人民共和国民法典》(以下简称为“民法典”)第七百零六条的规定, 当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的, 不影响合同的效力。

公司及其子公司上述房屋租赁协议均未约定以备案为生效条件, 故未办理租赁备案手续不影响租赁合同有效性。上述租赁关系未办理租赁备案登记不会

对公司及其子公司合法使用租赁房屋构成法律障碍。

此外，公司实际控制人廖高兵、陈运华亦出具了《承诺》：“如公司因房屋租赁未办理租赁备案而遭受罚款或其他额外支出的，由其全额承担由此给公司造成的一切损失。”

（三）披露发行人所租赁房屋的出租方与发行人股东、董监高及主要客户、供应商是否存在关联关系

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（一）固定资产”之“1、房屋及建筑物”之“（2）租赁房屋”之“④发行人与出租方的关联关系”补充披露如下：

“④发行人与出租方的关联关系

公司租赁房屋的出租方与公司的股东、董事、监事和高级管理人员及主要客户、供应商不存在关联关系。公司租赁房屋的出租方的基本情况如下：

A、武汉市凯瑞迪激光技术有限公司

公司名称	武汉市凯瑞迪激光技术有限公司	
统一社会信用代码	91420100594505187L	
成立日期	2012 年 4 月 10 日	
注册资本	166.6667 万元	
注册地址	武汉市东湖新技术开发区光谷二路 219 号鼎杰现代机电信息孵化园一期 13 栋 3 层 02 号	
法定代表人	夏兵兵	
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）	
经营范围	研发、生产、销售激光器和激光成套设备；提供技术支持、售后、咨询服务。（上述经营范围中国家有专项规定的项目经审批后或凭许可证在核定期限内经营）	
营业期限	2012 年 4 月 10 日至无固定期限	
股权结构	股东姓名/名称	持股比例（%）
	陈培锋	37.35
	戴周浩	28.35
	陈冠宇	19.00
	王辉	9.00
	夏兵兵	6.30

B、深圳市龙岗区保障性住房投资有限公司

公司名称	深圳市龙岗区保障性住房投资有限公司	
统一社会信用代码	91440300597787212A	
成立日期	2012 年 5 月 29 日	
注册资本	250,000.00 万元	
注册地址	深圳市龙岗区龙城街道腾飞路创投大厦 23 楼	
法定代表人	蔡志伟	
企业类型	有限责任公司（国有独资）	
经营范围	一般经营项目是：保障性住房投资、开发与运营管理；保障性住房销售、租赁；房地产开发经营；物业管理	
营业期限	2012 年 5 月 29 日至 5000 年 1 月 1 日	
股权结构	股东姓名/名称	持股比例（%）
	深圳市龙岗区人民政府	100.00

C、如东县新天顺投资集团有限公司

公司名称	如东县新天顺投资集团有限公司	
统一社会信用代码	91320623302100429Y	
成立日期	2014 年 5 月 21 日	
注册资本	100,200.00 万元	
注册地址	江苏省南通市如东县洋口镇洋口大道 1 号	
法定代表人	徐小东	
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）	
经营范围	政府授权范围内的资产经营与管理；对国家产业政策允许的行业进行投资；城乡基础设施、公共事业、基础产业及配套工程的建设及运营；非证券类股权投资；土地复垦、土地整理、土地开发经营；旅游项目建设及运营；港口建设项目管理；房地产开发；物业管理；房屋建筑工程、市政工程、水利工程、公路桥梁工程、园林绿化工程、智能化工程、建筑装饰装潢工程、环境保护工程施工；建筑材料、风电设备、化工设备、化工原料（化学危险品除外）、石化产品（化学危险品除外）批发、零售；普通货物仓储、装卸、运输。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：通讯设备销售；光通信设备销售；移动通信设备销售；通信设备销售；网络设备销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；导航终端销售；卫星导航服务；金属材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；棉、麻销售；与农业生产经营有关的技术、信息、设施建设运营等服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
营业期限	2014 年 5 月 21 日至无固定期限	
股权结构	股东姓名/名称	持股比例（%）
	如东县投资管理办公室	100.00

D、厦门环信达化工有限公司

公司名称	厦门环信达化工有限公司	
统一社会信用代码	913502007054587914	
成立日期	2003 年 8 月 15 日	
注册资本	2,500.00 万元	
注册地址	厦门市海沧区新阳街道阳光南路 6 号	
法定代表人	徐文才	
企业类型	有限责任公司（中外合资）	
经营范围	一般项目：涂料制造（不含危险化学品）；涂料销售（不含危险化学品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：危险化学品生产；危险化学品经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	
营业期限	2003 年 8 月 15 日至 9999 年 12 月 31 日	
股权结构	股东姓名/名称	持股比例（%）
	徐文才	74.80
	余玉琴	25.20

E、厦门桐林物业管理有限公司

公司名称	厦门桐林物业管理有限公司	
统一社会信用代码	913502067760210950	
成立日期	2005 年 9 月 13 日	
注册资本	100.00 万元	
注册地址	厦门市湖里区长乐路 3 号海发大厦二期壹座 1 楼 B105 室	
法定代表人	刘杰	
企业类型	其他有限责任公司	
经营范围	一般旅馆；物业管理；房地产中介服务（不含评估）	
营业期限	2005 年 9 月 13 日至 2035 年 9 月 13 日	
股权结构	股东姓名/名称	持股比例（%）
	深圳市桐林村管理有限公司	90.00
	厦门鑫旺经济开发有限公司	10.00

F、苏州市吴中中科育成科技发展有限公司

公司名称	苏州市吴中中科育成科技发展有限公司	
统一社会信用代码	91320506MA1UREX44B	
成立日期	2017 年 12 月 21 日	
注册资本	1,000.00 万元	

注册地址	苏州市吴中区东吴北路8号1501室	
法定代表人	吴振华	
企业类型	有限责任公司	
经营范围	高新科技领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询；企业孵化器管理；投资管理；科技中介服务；知识产权代理服务（专利除外）；房屋租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
营业期限	2017年12月21日至无固定期限	
股权结构	股东姓名/名称	持股比例（%）
	苏州市吴中城区建设发展有限公司	51.00
	苏州纳方科技发展有限公司	49.00

G、昆山阜隆实业有限公司

公司名称	昆山阜隆实业有限公司	
统一社会信用代码	91320583704056897P	
成立日期	1998年7月23日	
注册资本	1,200.00万元	
注册地址	玉山镇城北虹祺北路777号	
法定代表人	赵志龙	
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）	
经营范围	危险化学品其他经营（按《危险化学品经营许可证》许可范围经营、存储）；液氨充装；塑钢、铝合金、不锈钢门窗及其它制品、彩钢制品、幕墙、钢结构加工、制造、安装；香精香料、塑料、机电设备及配件、金属材料、五金交电、水暖器材、建筑装饰材料、纺织原料及产品、竹木材、食用农产品的批发、零售。仓储服务（除危化品）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
营业期限	1998年7月23日至无固定期限	
股权结构	股东姓名/名称	持股比例（%）
	赵志龙	50.00
	赵津仪	25.00
	陈菊芬	25.00

”

（四）披露发行人所租赁房屋的租赁价格是否公允

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（一）固定资产”之“1、房屋及建筑物”之“（2）租

赁房屋”补充披露如下：

“（2）租赁房屋

①租赁房屋的基本情况

.....

⑤租赁房屋的价格的公允性

根据 58 同城、贝壳找房、房天下等大型房屋交易及租赁网站信息，公司租赁场所相同或邻近区域可比的房屋租赁价格与发行人租赁价格的对比情况如下：

序号	承租方	租赁场所地址	实际用途	租赁面积 (m²)	租赁单价 (元/m²/天)	可比市场租赁单价 (元/m²/天)
1	唯特偶	武汉市东湖高新区光谷新动力产业园 20 栋 302-03	办公	210.00	1.03	0.70-1.48
2	唯特偶	深圳市龙岗区悦龙华府一期 5 栋 1105、1205	宿舍	175.84	0.56	1.11-2.04
3	唯特偶	深圳市龙岗区悦龙华府二期 8 栋 A 单元 1106、1109、1110、1202-1206	宿舍	403.67	0.55	1.11-2.04
4	唯特偶	深圳市龙岗区万科天誉花园二期 10 栋 B 座 2203、2204、2205、2207、2214	宿舍	303.99	0.70	1.44-1.89
5	唯特偶	南通市如东县洋口镇小洋口节能环保孵化器项目 16#、26#厂房	仓储	1,871.72	0.42	0.37-0.43
6	厦门唯特偶	厦门海沧区阳光南路 6 号	仓储	100.00	1.83	1.00-3.57
7	厦门唯特偶	福建自由贸易试验区厦门片区长乐路 3 号桐林广场一座 B1403 房	办公	36.00	1.30	1.00-1.89
8	苏州唯特偶	苏州吴中区东吴北路 8 号国裕大厦一期 10 层 1001-1004 室	办公	655.34	1.57	1.46-2.17
9	苏州唯特偶	玉山镇虹祺北路 777 号	仓储	110.00	2.50	2.00-3.00

公司向深圳市龙岗区保障性住房投资有限公司租赁的位于深圳市龙岗区悦龙华府和深圳市龙岗区万科天誉花园的房屋是当地政府为公司提供的廉租房，因此租赁价格显著低于周边地区的租赁价格具有合理性。公司租赁的其他房屋的租金价格与周边地区的租金水平总体相当，价格处于合理的波动范围，公司租赁房屋的价格具有公允性。”

【问题 13（5）】披露发行人对外出租的承租方是否为发行人的客户、供应商或其他利益相关方，是否办理租赁备案手续、租赁价格是否公允，是否存在商业贿赂或其他利益输送行为。

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要固定资产和无形资产情况”之“（一）固定资产”之“1、房屋及建筑物”之“（3）对外出租房屋”补充披露如下：

（3）对外出租房屋

①对外出租房屋的基本情况

序号	出租方	承租方	租赁场所地址	用途	租赁面积 (m²)	租赁期限
1	苏州唯特偶（注1）	苏州斯威高科信息技术有限公司	苏州市工业园区东长路18号中节能（苏州）环保科技产业园第31幢	办公	816.23	2018.11.15-2021.11.14
2	苏州唯特偶（注2）	矽恩微电子（厦门）有限公司	苏州市工业园区东长路18号中节能（苏州）环保科技产业园第33幢	办公	816.23	2020.03.01-2025.02.28

注1：苏州唯特偶向苏州斯威高科信息技术有限公司出租的31幢房屋位于中节能（苏州）环保科技产业园，因暂未取得产权证，公司未将其作为自身办公场所。为提高闲置房产的利用效率，公司将其对外出租。

注2：苏州唯特偶向矽恩微电子（厦门）有限公司出租的33幢房屋位于中节能（苏州）环保科技产业园，因暂未取得产权证，公司未将其作为自身办公场所。为提高闲置房产的利用效率，公司将其对外出租。

公司目前对外出租的上述2处房屋均未办理房屋租赁合同的备案登记。公司与承租方签订的相关租赁合同系双方真实意思表示，合同内容未违反相关法律法规的规定，合法有效。上述房屋租赁协议均未约定以备案为生效条件，故未办理租赁备案手续不影响租赁合同有效性。

②发行人与承租方的关联关系

公司出租房屋的承租方与公司的不存在关联关系，承租方不是公司的客户、供应商或其他利益相关方。承租方的基本情况如下：

A、苏州斯威高科信息技术有限公司

公司名称	苏州斯威高科信息技术有限公司
统一社会信用代码	91320594069549691E
成立日期	2013年6月5日

注册资本	583.04648 万元	
注册地址	苏州工业园区东长路 18 号 31 幢	
法定代表人	赵小春	
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）	
经营范围	电子、电气、信息科技专业领域内的技术研发、技术咨询、技术转让、技术服务；电子软件、电器设备、机电设备及配件的研发与销售；网络系统集成；楼宇智能化、计算机网络工程的研究、设计、施工；计算机软硬件的开发及销售；数码电子产品、摄影器材、通讯设备及配件、办公用品、办公自动化产品及耗材的销售及上门维修服务；风速仪、风向标、自动气象站、微气象站、空气质量监测仪器、滑环、光伏系统及设备、测风塔的研发、生产及销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
营业期限	2013 年 6 月 5 日至 2023 年 6 月 4 日	
股权结构	股东姓名/名称	持股比例（%）
	赵小春	27.08%
	崔磊	15.35%
	孙敏	10.99%
	郑云峰	10.00%
	邱香	9.00%
	苏州恩纳瑞信息技术有限公司	8.05%
	苏州顺融天使二期创业投资合伙企业	6.35%
	苏州顺融天使三期创业投资合伙企业	5.00%
	苏州顺融瑞腾创业投资合伙企业	5.00%
	苏州顺融天使创业投资合伙企业（有限合伙）	3.18%

B、矽恩微电子（厦门）有限公司

公司名称	矽恩微电子（厦门）有限公司
统一社会信用代码	91350200769267863D
成立日期	2005 年 3 月 23 日
注册资本	70 万美元
注册地址	厦门火炬高新区软件园创新大厦 A 区 12F
法定代表人	Kong Yeu Han
企业类型	有限责任公司(外国法人独资)
经营范围	集成电路芯片的设计、开发、测试及其进出口业务经营和相关技术应用、咨询与服务（上述涉及配额许可证管理、专项规定管理的商品，按国家有关规定办理）

营业期限	2005 年 3 月 23 日至 2035 年 3 月 22 日	
股权结构	股东姓名/名称	持股比例 (%)
	SI EN INTEGRATION HOLDINGS LIMITED	100.00

③出租房屋的价格的公允性

根据 58 同城、贝壳找房、房天下等大型房屋交易及租赁网站信息，公司出租场所相同或邻近区域可比的房屋租赁价格与发行人租赁价格的对比情况如下：

序号	出租方	租赁场所地址	用途	租赁面积 (m²)	租赁单价 (元/m²/天)	可比市场租赁单价 (元/m²/天)
1	苏州斯威高科信息技术有限公司	苏州市工业园区东长路 18 号中节能 (苏州) 环保科技产业园第 31 幢	办公	816.23	1.65	0.83-2.16
2	矽恩微电子 (厦门) 有限公司	苏州市工业园区东长路 18 号中节能 (苏州) 环保科技产业园第 33 幢	办公	816.23	1.61	0.83-2.16

公司对外出租的房屋租金价格由双方协商确定，与周边租金水平总体相当，价格处于合理的波动范围。公司对外出租房屋的租赁价格定价公允，公司与承租方不存在商业贿赂或其他利益输送行为。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、核查了苏州唯特偶与中节能签署的《房屋转让合同》、购房款支付凭证、发票等资料；
- 2、对发行人实际控制人进行访谈，并向中节能相关人员进行当面了解；
- 3、核查了中节能出具的《情况说明函》、公司实际控制人出具的《承诺函》；
- 4、查阅了深圳市关于基本生态控制线的法律法规，并就假设搬迁的情况下可能发生的相关费用及测算与发行人实际控制人及财务负责人进行了访谈；
- 5、登陆“国家企业信用信息公示系统”“企查查”网站查询苏州唯特偶、中节能的设立存续情况，以及发行人及下属企业的出租方、承租方的基本信息；
- 6、核查了发行人及下属企业取得的不动产权证书、不动产登记信息查询结果；
- 7、核查了发行人及下属企业签署的租赁合同、产权人同意出租方向发行人

或下属企业出租的书面确认，承租房屋的不动产权证书及相关权属情况说明；

8、实地走访了发行人及下属企业生产经营场所；

9、访谈了发行人相关负责人，对相关出租方及承租方的身份进行了确认；将相关出租方及其股东与发行人股东名册、董事、监事、高级管理人员及主要客户、供应商名单进行比对，核查是否存在关联关系；

10、查询了 58 同城、贝壳找房、房天下等网站公布的相同区域可比房屋租赁价格，将其与发行人租赁房屋的价格进行了对比。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、苏州唯特偶向中节能所购买房屋所在土地使用权均登记在中节能名下同一块土地证上，目前土地使用权分割转让审批尚在进行中，待土地使用权分割转让审批完成后，将办理过户手续；

2、苏州唯特偶与中节能均为合法存续的企业法人，且《房屋转让合同》的签订系双方真实意思表示，双方在签订及履行合同过程中不存在虚假、恶意串通损害他人合法权益、重大误解、欺诈、胁迫、显失公平的情形，因此不存在被撤销或认定无效风险；

3、苏州唯特偶向中节能购买房产交易真实、具有商业合理性，交易价格公允；

4、苏州唯特偶所购房产虽未过户，但未过户房产的入账依据充分，会计处理符合《企业会计准则》的规定；

5、除苏州唯特偶购置的中节能（苏州）环保科技园内的三栋房产、唯特偶工业园的临时建筑尚未办理权属登记外，公司其他生产经营用房均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途相符，不存在违法违规情形，不存在受到行政处罚的法律风险；

6、发行人除租赁的部分廉租房尚未办理权属登记、租赁的如东县洋口镇小洋口节能环保孵化器项目 16#、26#厂房正在办理产权证书外，发行人租赁生产经营用房均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途相符，不存在违法违规情形，不存在受到行政处罚的法律风险；

7、发行人及其子公司的土地使用权均已办理权属登记，实际用途与证载用

途或规划用途相符，不存在违法违规情形，不存在受到行政处罚的法律风险；

8、若由于深圳市基本生态控制线的政策性原因导致公司厂房进行搬迁，通过测算搬迁产生的费用性支出较低，且搬迁停工时间较短，发行人可以通过提前备货保证生产计划的按期执行，不会导致发行人生产经营长时间停工，不会对发行人的正常生产不存在重大影响，不会对发行人持续生产经营产生重大不利影响；

9、发行人及其子公司租赁的 9 处房屋均未办理房屋租赁合同备案登记。根据《中华人民共和国民法典》相关法律法规的规定，未办理租赁备案手续不影响租赁合同有效性。上述租赁合同未办理租赁备案登记不会对发行人及其子公司合法使用租赁房屋构成法律障碍；

10、发行人及子公司与出租方签订的相关租赁合同系双方真实意思表示，合同内容未违反相关法律法规的规定，合法有效。发行人及子公司的租赁合同均已明确约定了租赁期限，并书面确认发行人对其租赁的房屋（人才廉租房除外）在同等条件下具有优先续租权。发行人租赁合同目前均处于正常履行状态，在租赁双方诚信履约的情况下，不能续租的风险较小；

11、发行人租赁房屋的出租方与发行人的股东、董事、监事和高级管理人员及主要客户、供应商不存在关联关系；发行人及其子公司租赁房屋的租赁价格定价公允；

12、发行人对外出租 2 处房屋均未办理房屋租赁合同的备案登记，但未办理租赁备案手续不影响租赁合同有效性；

13、发行人出租房屋的承租方与公司的不存在关联关系，不是公司的客户、供应商或其他利益相关方；

14、发行人对外出租房屋的租赁价格定价公允，发行人与承租方不存在商业贿赂或其他利益输送行为。

问题 16. 关于历史沿革及股权变动

申报文件显示：

（1）发行人自设立以来经历过 3 次增资、8 次股权转让。

(2) 1998 年 1 月 19 日自然人廖高兵、陈庆共同设立唯特偶有限，廖高兵出资额 90 万元，持股比例 90%；陈庆出资额 10 万元，持股比例 10%。2003 年 5 月 19 日，陈庆将其持有的唯特偶有限 10%的股权，以人民币 10 万元全部转让给廖高兵的配偶陈运华。

(3) 2006 年实际控制人廖高兵存在实物出资行为，实物出资部分评估值合计 6,406,470.31 元，由于个人疏漏，廖高兵未能妥善保存购买上述出资资产的购买合同等资料，存在实物资产出资资料不完整的情形。为补正上述实物资产资料不完整的瑕疵，2019 年 12 月 31 日廖高兵向公司缴纳货币资金 5,406,470.31 元并进入资本公积。

(4) 2016 年 12 月 29 日，廖高兵向吴晶、唐欣、桑泽林、黎晓明、牟健转让股份 400 万股，转让价格 5 元/股。2017 年自然人杜宣等以及私募股权投资基金中和春生入股价格为 9 元/股，差异较大。

请发行人：

(1) 说明公司历次增资及股权转让的原因及背景、定价依据及合理性，历次出资来源的具体情况，是否合法合规，历次股权转让是否需要缴纳税收及税收的缴纳情况，是否履行了相应的股东会程序，有关股权转让是否是双方真实意思表示，是否存在纠纷或潜在纠纷；发行人及其股东间是否还存在其他已解除或未解除的对赌协议；发行人历次股权变动是否存在委托持股、信托持股利益输送或其他利益安排，新股东是否具备法律、法规规定的股东资格。

(2) 说明入股的外部投资者是否与发行人及其董监高、主要供应商及客户存在关联关系或其他利益关系。

(3) 说明陈庆履历情况，陈庆退出发行人的原因，截至目前陈庆及其近亲属在发行人处的全部直接或间接持股、任职情况，是否对发行人经营决策存在重大影响，与发行人的主要客户、供应商之间是否存在关联关系。

(4) 说明发行人 2006 年增资时，廖高兵实物出资是否存在虚假出资、出资不实情形，实物出资的来源，是否符合当时的公司登记管理法律法规的规定，2019 年补缴货币资金 5,406,470.31 元的确定依据以及是否补足。

(5) 说明 2016 年末至 2017 年发行人股权转让价格差异较大的原因，是否属于股权激励，是否应确认股份支付费用，结合相关决议、入股协议、服务合

同等关于服务期条款的约定，说明在会计处理时是否考虑服务期，是否存在应在报告期内分摊的股份支付费用。

请保荐人、发行人律师对事项（1）-（4）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对事项（5）发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明及披露

【问题 16（5）】说明 2016 年末至 2017 年发行人股权转让价格差异较大的原因，是否属于股权激励，是否应确认股份支付费用，结合相关决议、入股协议、服务合同等关于服务期条款的约定，说明在会计处理时是否考虑服务期，是否存在应在报告期内分摊的股份支付费用。

（一）2016 年末和 2017 年股权转让价格存在一定的差异主要是因为 2016 年股权转让给核心高管具有股权激励性质

为了调动公司核心管理人员的积极性和创造性，实现公司与员工的共同发展，发行人于 2016 年 12 月对公司部分核心高管进行了股权激励，由实际控制人廖高兵分别向吴晶、唐欣、桑泽林、黎晓明、牟健等公司核心高管各转让 80 万股，转让价格每股 5 元。2017 年 5 月及 8 月，公司向杜宣等外部投资人进行增资和股权转让，价格均为每股 9 元。2016 年末股权转让给核心高管的价格和 2017 年转让给市场投资人的价格存在一定的差异主要是因为发行人对核心高管的股权转让具有股权激励性质，具体情况如下：

股东名称	公司职务	入股时间	入股价格 (元/股)	市盈率 (倍)	入股数量 (万股)
唐欣	董事、总经理	2016 年 12 月 29 日	5.00	6.73	80.00
吴晶	副总经理、 研发总监	2016 年 12 月 29 日	5.00	6.73	80.00
黎晓明	副总经理、 营销总监	2016 年 12 月 29 日	5.00	6.73	80.00
桑泽林	副总经理、 董事会秘书	2016 年 12 月 29 日	5.00	6.73	80.00
牟健（注）	财务负责人	2016 年 12 月 29 日	5.00	6.73	80.00
杜宣	外部投资人	2017 年 5 月 26 日	9.00	10.63	398.00
		2017 年 8 月 18 日	9.00	10.63	262.00
于泽兵	外部投资人	2017 年 8 月 18 日	9.00	10.63	108.00
熊晔	外部投资人	2017 年 8 月 18 日	9.00	10.63	60.00

付特	外部投资人	2017年8月18日	9.00	10.63	50.00
饶爱龙	外部投资人	2017年8月18日	9.00	10.63	40.00
李佳琦	外部投资人	2017年8月18日	9.00	10.63	20.00
中和春生	外部投资人	2017年12月7日	9.00	10.63	120.00

注：牟健 2016 年 11 月加入唯特偶，任财务负责人，其加入唯特偶前为上市公司格林美财务总监兼董事会秘书。作为公司引进的核心管理人员，2016 年 12 月，廖高兵按和其他核心高管一样的条件以每股 5 元的价格对其转让 80.00 万股。2017 年 4 月，牟健因个人职业规划原因辞去公司财务负责人职务，当月牟健以每股 5 元的价格将其持有的唯特偶的 80 万股转回给廖高兵。

（二）对于股权激励事项，发行人确认了股份支付费用

1、《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》的相关规定

《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定：“企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易确定为股份支付。”“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。”

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）相关规定：“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。”

2、公允价格的确定

由于杜宣等人是外部投资人，一定程度上代表了市场公允价格，且外部投资人的入股时间与对核心高管股权转让的时间间隔较短，因此发行人对核心高管的股权激励的公允价值参考外部投资人的价格确定为 9 元/股。

3、服务期的约定

发行人实际控制人廖高兵与股权激励对象签订的《股权转让协议》未约定服务期限，激励对象在支付股权转让对价后，就直接取得了相应股份。根据企业会计准则的规定，本次股权激励属于立即可行权的股权激励，应一次性确认股份支付。

4、发行人会计处理方式

根据上述相关规定及发行人的实际情况，发行人就上述股份支付事项于 2016 年度一次性确认股份支付费用 1,600 万元，并相应增加资本公积 1,600 万元，

并作为偶发事项计入非经常性损益。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取了发行人实际控制人廖高兵向股权激励对象转让股份的股权转让协议；获取了杜宣入股的股东会决议和增资协议；检查了股权激励对象股权价款支付银行流水；检查了发行人股份支付记账凭证；

2、查阅了《企业会计准则》及《首发业务若干问题解答》中关于股份支付的相关规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2016 年末和 2017 年股权转让价格差异较大主要是因为 2016 年股权转让给核心高管具有股权激励性质；发行人实际控制人廖高兵与股权激励对象签订的《股权转让协议》未约定服务期限，该计划属于立即可行权的股权激励，因此发行人在 2016 年一次性确认股份支付费用 1,600 万元，在报告期内不存在应分摊的股份支付费用的情形。

问题 17. 关于涉诉事项

申报文件显示：

（1）根据公开信息，报告期内发行人涉及多起合同纠纷。

（2）2020 年发行人因买卖合同纠纷受到广东省深圳市龙岗区人民法院下发（2020）粤 0307 民初 40480 号查封、扣押、冻结财产通知书，冻结银行账户资金 222.91 万元。上述诉讼已由原告以庭外和解为由向广东省深圳市龙岗区人民法院提出撤诉申请，法院于 2021 年 1 月 21 日裁定准予撤诉。目前发行人正在办理相应的资金解冻手续。

请发行人补充说明相关纠纷诉讼事由、是否涉及发行人产品质量问题、目前进展情况，分析相关诉讼事项及诉讼结果对公司生产经营及财务指标的具体影响；涉及金额或影响较大的，请在招股说明书中披露。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】:

一、发行人补充说明

(一) 发行人报告期内的所有案件均不涉及发行人产品质量问题

经统计,发行人报告期期初至本问询函回复出具日,共有 58 起诉讼或仲裁案件,其中绝大部分是发行人作为原告起诉下游的中小客户未能及时支付货款而产生的。发行人作为被告的案件共计 3 起,1 起为与员工的劳动纠纷,2 起为与供应商的买卖合同纠纷,上述所有案件均不涉及发行人产品质量问题,具体案件及进展情况如下:

单位:万元

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案号	诉讼事由	诉讼金额 (注 1)	案件进展	尚未执行 回款金额 (注 2)
1	唯特偶	深圳市通普科技有限公司	(2018)粤 0306 民初 8320 号	买卖合同纠纷	13.20	和解撤诉, 因被告未支付货款,原告于 2018 年 11 月 2 日再次起诉,详见本表格第 2 个案件	/
2	唯特偶	深圳市通普科技有限公司、庞桂伟、深圳市通普智能有限公司	(2018)粤 0307 民初 20451 号	买卖合同纠纷	12.70	已审结	12.70
3	唯特偶	重庆南信信息电子科技有限公司	(2018)渝 0119 民初 227 号	买卖合同纠纷	17.51	已审结	-
4	唯特偶	重庆南信电子科技有限公司	(2018)渝 0119 民初 237 号	买卖合同纠纷	7.42	已审结	-
5	唯特偶	重庆万创实业有限公司	(2018)渝 0101 民初 305 号	买卖合同纠纷	15.00	已审结	-
6	蒋乙秋	唯特偶	(2018)粤 0307 民初 10215 号	劳动合同纠纷	32.95	已审结	-
7	唯特偶	深圳纳智信科技有限公司	(2018)粤 0307 民初 1033 号	买卖合同纠纷	6.47	已审结	5.47
8	唯特偶	河源市琦泓通信技术有限公司	(2018)粤 1602 民初 1148 号	买卖合同纠纷	17.43	已审结	17.43
9	唯特偶	重庆哈迪斯科技有限公司	(2019)渝 0107 民初 1764 号	买卖合同纠纷	15.76	已审结	15.76
10	唯特偶	深圳市维特欣达科技有限公司	(2019)粤 0306 民初 13114 号	合同纠纷	61.88	已审结	-
11	唯特偶	深圳市卓强电子有限公司	(2019)粤 0307 民初 7647 号	买卖合同纠纷	9.25	已审结	-
12	唯特偶	深圳万博佳斯科技有限公司	(2020)粤 0307 民初 23585 号	买卖合同纠纷	3.55	已审结	3.55
13	唯特偶	东莞酷神通讯科技有限公司	(2020)粤 1971 民初 31324 号	买卖合同纠纷	7.47	已审结	7.47
14	唯特偶	深圳大力神科技有限公司、姚启振	(2020)粤 0309 民初 21991 号	买卖合同纠纷	4.34	已于 2021 年 4 月 13 日开庭,暂未收到判决书	4.34

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案号	诉讼事由	诉讼金额 (注 1)	案件进展	尚未执行 回款金额 (注 2)
15	唯特偶	深圳特发东智科技有限公司	(2020) 粤 0305 民初 29568 号	买卖合同纠纷	213.40	已审结	-
16	唯特偶	深圳市鑫蓝源科技有限公司、谢远芳	(2020) 粤 0307 民初 6868 号	买卖合同纠纷	21.82	已审结	21.82
17	唯特偶	广州番禺旭东阪田电子有限公司	(2020) 穗仲案字第 6969 号	买卖合同纠纷	153.40	已审结	153.40
18	华昌化工	唯特偶	(2021) 粤 0307 民初 5387 号	买卖合同纠纷	3.10	已审结	-
19	唯特偶	深圳市鑫芝家科技有限公司	(2021) 粤 0307 民初 6362 号	买卖合同纠纷	27.44	已审结	26.84
20	唯特偶	刘汉明、方莉	(2021) 粤 0307 民初 1713 号	股东损害公司债权人利益责任纠纷	5.33	案件正在审理中，暂未开庭	5.33
21	唯特偶	车希吉、车青龙、车希哲、林良苗、车哲军	(2021) 粤 0307 民初 1338 号	股东损害公司债权人利益责任纠纷	8.02	判决正在公告送达中，暂未生效	8.02
22	唯特偶	深圳特发东智科技有限公司	(2021) 粤 0305 民初 14914 号	买卖合同纠纷	30.42	已审结	-
23	维佳化工	苏州市智诚光学科技有限公司，苏州胜利精密制造科技股份有限公司	(2018) 粤 1303 民初 2719 号	买卖合同纠纷	241.81	已审结	-
24	华昌化工	维佳化工	(2020) 粤 0307 民初 40480 号	买卖合同纠纷	229.78	已审结	-
25	苏州唯特偶	太仓海润太阳能有限公司	(2018) 苏 0281 民初 1800 号	买卖合同纠纷	13.65	已审结	13.65
26	苏州唯特偶	江阴鑫辉太阳能有限公司、合肥海润光伏科技有限公司	(2018) 苏 0281 民初 1722 号	买卖合同纠纷、债权转让合同纠纷	35.50	已审结	34.74
27	苏州唯特偶	建湖光达照明有限公司	(2018) 苏 0506 民初 1436 号	买卖合同纠纷	3.39	已审结	3.39
28	苏州唯特偶	杭州辰合科技有限公司、陈李峰	(2019) 苏 0506 民初 754 号	买卖合同纠纷	7.12	和解撤诉，因被告未支付货款，原告再次起诉，详见本表格第 29 个案件	/
29	苏州唯特偶	杭州辰合科技有限公司、陈李峰	(2019) 苏 0506 民初 9266 号	买卖合同纠纷	7.12	已审结	-
30	苏州唯特偶	杭州俊锋电光源有限公司、陈李峰	(2019) 苏 0506 民初 417 号	买卖合同纠纷	11.76	和解撤诉，因被告未支付货款，原告再次起诉，详见本表格第 31 个案件	/
31	苏州唯特偶	杭州俊锋电光源有限公司、陈李峰	(2019) 苏 0506 民初 8913 号	买卖合同纠纷	11.76	已审结	-
32	苏州唯特偶	苏州佰瑞斯电子科技有限公司	(2019) 苏 0506 民初 4912 号	买卖合同纠纷	4.20	已审结	-
33	苏州唯特偶	苏州亿春达电子科技有限公司	(2019) 苏 0506 民初 4915 号	买卖合同纠纷	3.88	已审结	3.00
34	苏州唯特偶	苏州鑫勋辉电子科技有限公司	(2019) 苏 0506 民初 4907 号	买卖合同纠纷	13.80	已审结	-

序号	原告/申请人	被告/被申请人	案号	诉讼事由	诉讼金额 (注 1)	案件进展	尚未执行 回款金额 (注 2)
35	苏州唯特偶	浙江昱辉阳光能源有限公司	(2019)苏 0506 民初 7427 号	买卖合同纠纷	33.08	已审结	31.78
36	苏州唯特偶	浙江昱辉阳光能源有限公司	(2020)苏 0506 民初 416 号	买卖合同纠纷	9.65	原告再次起诉, 详见本表格第 37 个案件	/
37	苏州唯特偶	浙江昱辉阳光能源有限公司	(2020)浙 0421 民初 923 号	买卖合同纠纷	9.65	已审结	8.34
38	苏州唯特偶	道晟灯具(上海)有限公司	(2020)苏 0506 民初 412 号	买卖合同纠纷	4.79	已审结	-
39	苏州唯特偶	无锡嘉润电子科技有限公司、潘金飞	(2020)苏 0506 民初 1103 号	买卖合同纠纷	3.55	已审结	-
40	苏州唯特偶	慈溪市百茂电子有限公司	(2020)苏 0506 民初 2351 号	买卖合同纠纷	12.61	已审结	2.48
41	苏州唯特偶	盐城市天鹤电子科技有限公司	(2020)苏 0506 民初 414 号	买卖合同纠纷	3.29	已审结	3.29
42	苏州唯特偶	宁波明尚电子有限公司	(2019)苏 0506 民初 226 号	买卖合同纠纷	20.62	已审结	20.62
43	苏州唯特偶	金华市沅泰工贸有限公司	(2020)苏 0506 民初 4201 号	买卖合同纠纷	2.44	已审结	-
44	苏州唯特偶	盱眙恒邦电子有限公司	(2020)苏 0506 民初 4202 号	买卖合同纠纷	1.22	已审结	-
45	苏州唯特偶	昆山鑫玖龙电子有限公司	(2020)苏 0506 民初 5031 号	买卖合同纠纷	1.72	已审结	-
46	苏州唯特偶	慈溪市百世电子科技有限公司	(2020)苏 0506 民初 4466 号	买卖合同纠纷	14.00	已审结	-
47	苏州唯特偶	海宁市旭凯电子材料有限公司	(2020)苏 0506 民初 3805 号	买卖合同纠纷	35.26	已审结	/
48	苏州唯特偶	苏州易伟特电子有限公司	(2020)苏 0506 民初 5115 号	买卖合同纠纷	5.40	已审结	-
49	苏州唯特偶	苏州源码电子有限公司	(2020)苏 0506 民初 2340 号	买卖合同纠纷	11.35	已审结	-
50	苏州唯特偶	宁波市沪桥电子科技有限公司	(2020)苏 0506 民初 28 号	买卖合同纠纷	4.12	已审结	4.12
51	苏州唯特偶	浙江通励电子科技有限公司	(2020)苏 0506 民初 2387 号	买卖合同纠纷	3.61	已审结	3.61
52	苏州唯特偶	昆山火尧电子有限公司	(2020)苏 0506 民初 6794 号	买卖合同纠纷	11.22	已审结	11.22
53	苏州唯特偶	南京安捷智造科技有限公司	(2020)苏 0113 民初 4539 号	买卖合同纠纷	16.61	已审结	-
54	苏州唯特偶	江苏宝创科技有限公司	(2021)苏 0506 民初 214 号	买卖合同纠纷	1.86	已审结	-
55	苏州唯特偶	昆山玉鹏子电子材料有限公司	(2021)苏 0506 民初 2366 号	买卖合同纠纷	8.10	已审结	-
56	苏州唯特偶	绍兴协创电子有限公司	(2021)苏 0506 民初 2605 号	买卖合同纠纷	6.50	已审结	6.50
57	苏州唯特偶	杭州临安东鹰电子有限公司	(2021)苏 0506 民初 2930 号	买卖合同纠纷	35.83	已审结	19.27
58	苏州唯特偶	杭州牛京智能科技有限公司	(2021)苏 0506 民初 6952 号	买卖合同纠纷	0.84	已审结	-

注 1: 诉讼金额不包含原告除该金额之外要求被告支付的违约金、律师费、诉讼费、利息、保全费等;

注 2: 尚未执行回款金额按照截至 2021 年 6 月 30 日尚未执行回款金额统计。

深圳市华昌化工有限公司（以下简称“华昌化工”）是公司的供应商，公司向其购买无水乙醇等化工产品。因买卖合同纠纷，华昌化工向深圳市龙岗区人民法院起诉维佳化工要求维佳化工支付货款 2,297,848.5 元及利息、诉讼费。2020 年 12 月 2 日，深圳市龙岗区人民法院下发（2020）粤 0307 民初 40480 号《查封、扣押、冻结财产通知书》，冻结维佳化工名下银行账户金额存款，冻结额度为 2,297,848.5 元，实际冻结金额为 1,173,221.26 元。

2021 年 1 月，维佳化工与华昌化工达成和解。2021 年 1 月 18 日，深圳市龙岗区人民法院下发（2020）粤 0307 民初 40480 号《民事裁定书》，解除对维佳化工名下银行账户的冻结。

经核查，上述案件案由为买卖合同纠纷，不涉及发行人及维佳化工的产品质量问题，目前已结案。

（二）相关诉讼事项未对公司的正常生产经营及财务指标造成重大影响

上述 58 起诉讼或仲裁案件中，仅有 3 起案件是发行人或维佳化工作为被告。其中 1 起为劳动合同纠纷，系发行人前员工离职后因经济补偿争议向法院提起诉讼，发行人已与该名前员工和解。另 2 起系华昌化工因买卖合同纠纷分别起诉发行人及子公司维佳化工，2021 年 1 月，维佳化工已与华昌化工达成和解。截至本问询函回复出具日，前述 3 项纠纷均已结案，不影响公司的正常生产经营，亦不会对公司的财务指标产生重大影响。

其余 55 起诉讼或仲裁均是发行人作为原告，主要为买卖合同纠纷。发行人报告期各期有数千家客户，在日常经营过程中存在部分客户拖欠发行人货款的行为，对于经过多次催款仍不回款的客户，发行人通过法律途径对相应客户提起诉讼以维护自身利益。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司大部分诉讼客户对应的货款已收回，仅有 12 起诉讼涉及到的客户欠款并未收回或完全收回，未收回的客户应收账款以及坏账计提情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	坏账准备	应收账款净额
1	东莞酷神通讯科技有限公司	7.47	7.47	-
2	深圳大力神科技有限公司	4.34	4.34	-
3	深圳特发东智科技有限公司（注）	30.34	2.34	28.00

4	深圳市鑫蓝源科技有限公司	21.82	21.82	-
5	广州番禺旭东阪田电子有限公司	114.77	114.77	-
6	深圳市鑫芝家科技有限公司 (注)	28.44	1.42	27.02
7	深圳市金安盛电子有限公司	8.02	8.02	-
8	苏州鑫勋辉电子科技有限公司	2.23	2.23	-
9	慈溪市百茂电子有限公司	0.16	0.16	-
10	南京安捷智造科技有限公司	0.09	0.09	-
11	绍兴协创电子有限公司	6.50	6.50	-
12	杭州临安东鹰电子有限公司	26.27	26.27	-
合计		250.45	195.43	55.02

注：除深圳特发东智科技有限公司（以下简称为“特发东智”）和深圳市鑫芝家科技有限公司（以下简称为“鑫芝科技”）之外，公司出于谨慎性原则对其他客户均全额计提了坏账准备。公司未对特发东智全额计提坏账准备是由于截至审计报告出具日，公司已收回特发东智的全部欠款；公司未对鑫芝科技全额计提坏账准备是由于公司已于 2021 年 5 月 11 日与鑫芝科技达成和解协议，同意鑫芝科技向公司分期支付货款。

上表中涉及到的应收账款余额合计 250.45 万元，占 2021 年上半年营业收入的比重为 0.72%；应收账款净额合计为 55.02 万元，占 2021 年上半年利润总额的比重为 1.54%，占比较小，因此，上述 12 起诉讼及的客户欠款不会对公司的财务指标产生重大影响，亦不会对公司的正常生产经营产生重大不利影响。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、取得了发行人提供的起诉状、判决书、裁定书等诉讼文件；
- 2、查询了中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查网站；
- 3、查询了“粤公正”小程序；
- 4、获取了发行人涉诉客户的应收账款明细、坏账计提明细表。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人已补充说明相关纠纷诉讼事由、进展情况；截至本问询函回复出具日，发行人报告期初至今的相关诉讼或仲裁均不涉及发行人产品质量问题；
- 2、发行人相关诉讼事项及诉讼结果不会对公司的财务指标产生重大影响，亦不会对公司的正常生产经营产生重大不利影响。

问题 18. 第三方回款、现金交易、个人账户收付款

申报文件显示：

(1) 报告期各期，发行人第三方回款的分别为 148.98 万元、193.32 万元及 447.79 万元，占营业收入比例为 0.32%、0.37%及 0.76%。第三方回款主要为集团内财务公司付款情形及其他情形，其中其他情形回款金额分别为 40.23 万元、26.65 万元、149.62 万元，2020 年有所增加但发行人未披露其他情形具体内容。

(2) 报告期各期，发行人均存在现金收款情形，报告期内发行人现金收款金额为 584.98 万元、357.85 万元及 155.29 万元，占营业收入比为 1.25%、0.69%及 0.26%。此外，2018-2019 年发行人存在少量现金付款情形。

(3) 报告期各期，发行通过个人卡代收货款的金额分别为 242.86 万元、176.68 万元和 25.16 万元，2019 年发行人存在通过员工个人卡代发业务人员的工资 76.18 万元。

请发行人：

(1) 披露第三方回款中其他情形的具体内容及 2020 年金额增加的原因，报告期内第三方回款涉及的主要客户、销售内容、金额及通过第三方回款的原因，结合合同签订及付款方披露第三方回款的必要性及合理性，报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，是否存在虚构交易或调节账龄的情形。

(2) 说明报告期内现金交易的具体情形，是否符合公司的业务特征，是否具有真实的商业背景。

(3) 披露通过个人卡代收货款及发放工资的原因，涉及交易金额是否完整，是否影响发行人内部控制的有效性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明及披露

【问题 18 (1)】披露第三方回款中其他情形的具体内容及 2020 年金额增加的原因，报告期内第三方回款涉及的主要客户、销售内容、金额及通过第三方回款的原因，结合合同签订及付款方披露第三方回款的必要性及合理性，报告

期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，是否存在虚构交易或调节账龄的情形。

（一）披露第三方回款中其他情形的具体内容及 2020 年金额增加的原因

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产结构分析”之“（4）应收账款”之“⑥第三方回款情况”补充披露如下：

“⑥第三方回款情况

第三方回款是指实际付款方与公司签订合同或销售订单的客户不一致的情况。具体来说，第三方回款由客户与付款方（第三方）签订委托付款协议或三方共同签订三方协议的方式，由协议指定的付款方（第三方）将款项支付到公司账户的情形。

报告期内，公司第三方回款具体情况如下：

单位：万元

第三方回款情形	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集团内财务公司付款	205.68	76.70%	298.17	66.59%	166.67	86.21%	108.75	73.00%
客户实际控制人或者员工通过个人账户付款	43.48	16.21%	60.67	13.55%	25.63	13.26%	38.53	25.86%
客户委托其他单位付款	19.00	7.09%	88.95	19.86%	1.02	0.53%	1.70	1.14%
合计	268.16	100.00%	447.79	100.00%	193.32	100.00%	148.98	100.00%

报告期内，公司第三方回款情形包括集团内财务公司付款、客户实际控制人或者员工通过个人账户付款和客户委托其他单位付款三种情形。报告期内，公司第三方回款总额分别为 148.98 万元、193.32 万元、447.79 万元和 268.16 万元，第三方回款总额占营业收入比重分别为 0.32%、0.37%、0.76%和 0.76%。2020 年第三方回款金额较 2019 年增加 254.47 万元，主要原因为：

A、TCL 集团销售金额增加

公司客户惠州 TCL 移动通信有限公司和 TCL 通力电子(惠州)有限公司的货款均统一由其集团内的财务公司 TCL 集团财务有限公司和 TCL 商业保理（深圳）有限公司代付。公司在报告期内对 TCL 移动通信有限公司和 TCL 通力电子(惠州)

有限公司的销售收入逐年上涨，2020 年度相应的第三方回款同比增加了 131.50 万元。

B、部分客户委托其他单位代为付款

2020 年，部分客户为方便结算，委托其他单位代为付款，导致第三方回款中“客户委托其他单位付款”形式的金额增加 87.93 万元。客户向公司出具了相关证明文件（如委托付款协议、代付证明等）。”

（二）披露报告期内第三方回款涉及的主要客户、销售内容、金额及通过第三方回款的原因，结合合同签订及付款方披露第三方回款的必要性及合理性，报告期内是否存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，是否存在虚构交易或调节账龄的情形

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产结构分析”之“（4）应收账款”之“⑥第三方回款情况”补充披露如下：

“C、报告期内，第三方回款涉及的主要客户和付款方如下：

单位：万元

年份	客户	付款方	付款金额	付款金额占比
2021 年 1-6 月	TCL 通力电子(惠州)有限公司	TCL 商业保理（深圳）有限公司	205.68	76.70%
	深圳市玩视科技有限公司	深圳市玩视科技有限公司宝安分公司	13.20	4.92%
	杭州临安东鹰电子有限公司	廖买容	9.57	3.57%
	合计		228.45	85.19%
2020 年 度	TCL 通力电子(惠州)有限公司	TCL 商业保理（深圳）有限公司	298.17	66.59%
	广州番禺旭东阪田电子有限公司	上海科勒电子科技有限公司	30.00	6.70%
	上海旭统精密电子有限公司	艾欧史密斯(中国)环境电器有限公司	29.86	6.67%
	合计		358.03	79.95%
2019 年 度	TCL 通力电子(惠州)有限公司	TCL 商业保理（深圳）有限公司	152.07	78.66%
	惠州 TCL 移动通信有限公司	TCL 商业保理（深圳）有限公司	14.60	7.55%
	山东诺瑞特智能科技有限公司	济南诺瑞特电子有限公司	10.00	5.17%
	合计		176.67	91.39%

年份	客户	付款方	付款金额	付款金额占比
2018 年度	TCL 通力电子(惠州)有限公司	TCL 集团财务有限公司	101.30	68.00%
	深圳市辉硕电子有限公司	张尽染	9.44	6.34%
	惠州 TCL 移动通信有限公司	TCL 集团财务有限公司	7.46	5.01%
	合计		118.20	79.35%

公司第三方回款涉及的主要客户的具体销售内容、金额（包括自身支付及由第三方支付金额）及通过第三方回款的原因如下：

a、TCL 通力电子(惠州)有限公司和惠州 TCL 移动通信有限公司

报告期内，TCL 通力电子(惠州)有限公司和惠州 TCL 移动通信有限公司的销售内容和金额如下：

单位：万元

客户	销售内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
TCL 通力电子(惠州)有限公司	微电子焊接材料	146.74	246.68	219.62	185.01
	辅助焊接材料及其他	16.63	50.28	28.93	20.08
	合计	163.37	296.96	248.55	205.09
惠州 TCL 移动通信有限公司	微电子焊接材料	-	1.67	12.92	11.23
	辅助焊接材料及其他	8.28	1.50	-	-
	合计	8.28	3.17	12.92	11.23

TCL 通力电子(惠州)有限公司、惠州 TCL 移动通信有限公司属于同一集团下公司，由于集团内部管理制度要求，由集团财务公司统一对外支付货款。

b、广州番禺旭东阪田电子有限公司

单位：万元

客户	销售内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广州番禺旭东阪田电子有限公司	微电子焊接材料	-	83.87	216.18	137.12
	辅助焊接材料及其他	-	3.70	14.35	12.42
	合计	-	87.57	230.53	149.54

广州番禺旭东阪田电子有限公司基于自身的结算需求，委托上海科勒电子科技有限公司代为支付部分货款。

c、上海旭统精密电子有限公司

单位：万元

客户	销售内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上海旭统精密电子有限公司	微电子焊接材料	-	68.88	200.85	209.46
	辅助焊接材料及其他	-	7.17	18.23	12.78
	合计	-	76.05	219.09	222.24

上海旭统精密电子有限公司基于自身的结算需求，委托艾欧史密斯(中国)环境电器有限公司代为支付部分货款。

d、深圳市玩视科技有限公司

单位：万元

客户	销售内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
深圳市玩视科技有限公司	微电子焊接材料	10.68	19.84	14.61	7.16
	辅助焊接材料及其他	0.37	0.74	0.55	0.36
	合计	11.05	20.58	15.17	7.52

深圳市玩视科技有限公司宝安分公司为深圳市玩视科技有限公司的分公司，深圳市玩视科技有限公司基于其自身的资金调度安排，由其分公司（宝安分公司）代为支付部分货款。

e、深圳市辉硕电子有限公司

单位：万元

客户	销售内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
深圳市辉硕电子有限公司	微电子焊接材料	-	0.49	3.56	8.59
	合计	-	0.49	3.56	8.59

张尽染为深圳市辉硕电子有限公司的股东及监事，深圳市辉硕电子有限公司经营规模较小，其与唯特偶的交易金额较小，基于其自身的结算需求，由张尽染代为支付其货款。

f、杭州临安东鹰电子有限公司

单位：万元

客户	销售内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
杭州临安东鹰电子有限公司	微电子焊接材料	-	39.52	-	-
	合计	-	39.52	-	-

廖买容为杭州临安东鹰电子有限公司的员工，杭州临安东鹰电子有限公司基于其自身的结算需求，由其员工廖买容代为支付其货款。

g、山东诺瑞特智能科技有限公司

单位：万元

客户	销售内容	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
山东诺瑞特智能科技有限公司	微电子焊接材料	-	-	11.45	-
	辅助焊接材料及其他	-	-	0.93	-
	合计	-	-	12.38	-

济南诺瑞特电子有限公司与山东诺瑞特智能科技有限公司属于同一控制人控制的企业，山东诺瑞特智能科技有限公司基于其自身结算需求，委托济南诺瑞特电子有限公司代为支付其货款。

报告期内公司与客户签订合同时未明确约定回款方，公司原则上不允许非合同客户代为付款，但是部分客户基于自身的管理需要及自身的结算需求，采用了第三方回款的方式，公司为更好的服务于客户，并且将第三方回款控制在一定范围内，因此具有必要性及合理性。报告期内，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，不存在虚构交易或调节账龄的情形。”

【问题 18（2）】说明报告期内现金交易的具体情形，是否符合公司的业务特征，是否具有真实的商业背景

报告期内，公司的现金交易情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金销售回款金额	20.51	155.29	357.85	584.98
营业收入	35,117.50	59,080.16	51,821.69	46,716.26
现金销售回款占营业收入比	0.06%	0.26%	0.69%	1.25%
现金采购付款金额	-	-	0.64	2.96
营业成本	26,446.10	42,663.67	36,978.50	33,543.81
现金采购付款占营业成本比	-	-	0.01%	0.01%

（一）现金销售回款

报告期内，公司现金销售回款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金销售回款金额	20.51	155.29	357.85	584.98
现金销售回款客户数量	40	242	378	524
单位平均客户回款金额	0.51	0.64	0.95	1.12

公司下游应用领域广泛，客户数量众多，报告期内公司各年度交易的客户

超千家，公司部分采购量较小或临时性的客户为方便交易，通过现金方式与公司进行货款结算。

（二）现金采购付款

报告期内，公司存在少量的现金采购付款具体情况如下：

单位：万元

供应商	采购时间	采购金额	采购明细
梯希爱（上海）化成工业发展有限公司	2018 年 12 月	1.52	二甘醇酸等化工原材料
艾迪科（中国）投资有限公司	2018 年 12 月	1.44	金属钝化剂
上海迈瑞尔化学技术有限公司	2019 年 3 月	0.46	环己胺氢溴酸盐、邻碘苯甲酸、丁二酸等化工原材料
上海科岛香精香料有限公司	2019 年 10 月	0.18	香精

现金采购付款主要为生产及研发过程中需求的部分零星材料形成的零星材料采购支出。

公司《财务管理制度》中对现金交易行为作了详细的规定，要求任何员工不得收取现金货款，原则上需以银行转账或承兑汇票的方式收取货款，确有需要时，公司员工需使用银行账户二维码用于收取客户偶发性非银行转账付款，以杜绝现金收款行为。报告期内，公司合理控制了现金交易的规模、严格控制现金交易可能产生的相关风险。报告期内，公司现金交易金额较小并逐年减少，不会对公司内部控制的有效性产生重大影响。

综上所述，公司的现金交易金额较小，主要为零星收付款，符合公司的业务特征，具有真实的商业背景。

【问题 18（3）】披露通过个人卡代收货款及发放工资的原因，涉及交易金额是否完整，是否影响发行人内部控制的有效性。

发行人已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产结构分析”之“（1）货币资金”之“④通过个人账户收付款的情况”补充披露如下：

“④通过个人账户收付款的情况

报告期内，公司通过个人卡代收货款、代发工资的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
代收货款	-	-	25.16	100.00%	176.68	69.80%	242.86	100.00%
代发工资	-	-	-	-	76.18	30.20%	-	-
合计	-	-	25.16	100.00%	252.86	100.00%	242.86	100.00%

为满足部分小客户支付便利的需求，报告期内公司存在通过员工个人卡代收货款的情形。2018年、2019年、2020年及**2021年1-6月**，公司通过个人卡代收货款的金额分别为242.86万元、176.68万元、25.16万元和**0万元**，占当期营业收入金额比例分别为0.52%、0.34%、0.04%和**0%**，占比较小，且逐年下降。报告期内，公司通过个人卡收取货款的金额均已转入公司账户，**公司不存在贷款未纳入公司核算的情形**、不存在对公司利益造成损害的情况。2020年10月至今，公司已不存在通过个人卡代收货款的情况。

2019年公司存在通过员工个人卡代发业务人员的工资的情形，**主要原因是为方便支付公司外地办事处的销售人员零星提成工资**，公司将提成款转给出纳，**出纳再发放给销售人员**。公司当年代发工资的合计金额76.18万元，占当期营业成本的比例为0.21%，占比较小。公司上述通过个人卡代发的工资均实际支付给员工，且支付给员工的工资已全部入账也均缴纳了相应的个人所得税。2020年1月至今，公司已不存在通过个人卡代发员工工资的情形。

报告期内，公司通过个人账户代收款项及发放工资的金额相对较小并且已逐步规范整改，因此不会影响公司内部控制的整体有效性。”

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取了发行人报告期内所有银行账户流水，汇总发行人报告期内第三方回款的客户名称、回款方名称；核查报告期内第三方回款的回款方与合同签订方的关系、是否与相关销售收入勾稽一致，第三方回款的原因、必要性及商业合理性，核查发行人及其实际控制人、主要股东、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方及其关联方是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排；

2、取得了发行人报告期内的现金日记账，取得发行人报告期内的销售订单号、销售出库单号、送货单号及增值税专用发票，核查报告期现金日记账内的

收款记录与销售订单号、销售出库单号、送货单号及增值税专用发票的销售日期、销售金额、客户名称是否与账面记录一致；

3、获取了发行人报告期所有出纳个人银行账户流水，汇总发行人报告期各期出纳个人账户代收客户货款的原因、涉及的客户名称、金额，核查发行人是否存在其他通过个人账户收款、付款的行为等。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人第三方回款中其他情形的具体内容及 2020 年金额增加的原因合理；发行人报告期内第三方回款涉及的主要客户、销售内容、金额及通过第三方回款的原因合理；发行人部分客户通过第三方回款必要、合理；发行人报告期内不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，不存在虚构交易或调节账龄的情形；发行人已于招股说明书中对上述事项进行了充分披露；

2、发行人报告期现金交易符合公司的业务特征且具有真实的商业背景。报告期内发行人逐步规范现金交易行为，现金交易金额较小且逐年下降；

3、发行人通过个人卡代收货款及发放工资的原因合理，涉及的交易金额完整，不影响发行人内部控制的有效性；发行人已于招股说明书中对上述事项进行了充分披露。

问题 19. 关于现金分红

申报文件显示，报告期各期发行人现金分红分别为 1,319.40 万元、3,078.60 万元、3,518.40 万元，占各年净利润的比例分别为 32.15%、56.79%、53.90%。

请发行人根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 51 的相关要求，分析并披露相关大额分红的必要性、恰当性，与发行人财务状况是否相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并请按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的相关要求核查发行人实际控制人、主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人主要客户、供应商是否存在资金往来，实际控制人是否利用分红款进行体外资金循环。

【回复】:

一、发行人补充说明及披露

【问题 19 (1)】请发行人根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 51 的相关要求，分析并披露相关大额分红的必要性、恰当性，与发行人财务状况是否相匹配。

发行人已于招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十五、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）报告期内股利分配的具体实施情况”补充披露如下：

“.....

4、2021 年度利润分配情况

2021 年 2 月 19 日，公司召开了 2020 年年度股东大会，全体出席股东一致同意，以 2020 年末公司总股本 4,398.00 万股为基数，每 1 股派发现金红利 0.70 元（含税），合计分红 3,078.60 万元（含税）。本次利润分配完成后，公司剩余可分配利润结转至下一年度。

5、现金分红的必要性、恰当性及匹配性

（1）必要性：报告期内，公司经营业绩稳步增长，为保证股东的合理投资回报，公司在充分考虑业务开展资金需求的前提下，按照《公司法》、《公司章程》及其他相关法律法规规定的要求，对所有股东进行了现金分红。

（2）恰当性及匹配性：报告期内，公司实施现金分红款分别为 1,319.40 万元、3,078.60 万元和 3,518.40 万元，占当期未分配利润的 10.31%、20.42% 和 19.45%。公司财务状况及盈利能力良好，2018 年、2019 年及 2020 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 7,273.07 万元、2,928.00 万元和 5,961.09 万元，公司保持经营活动现金流净额持续流入，公司具备现金分红的能力，也未因大额现金分红导致企业经营活动受到影响。公司现金分红与公司的财务状况及经营计划相匹配。

公司上述现金分红均按照《公司法》《公司章程》及其他相关规定，经董事会、股东大会审议通过，已按要求履行了相关的决策程序。”

【问题 19（2）】保荐人、申报会计师请按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的相关要求核查发行人实际控制人、主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人主要客户、供应商是否存在资金往来，实际控制人是否利用分红款进行体外资金循环。

保荐机构、申报会计师获取了发行人实际控制人、主要关联方、董事（非独立董事）、监事、高管、关键岗位人员报告期内的银行账户，对 10 万元以上（含 10 万元）的交易进行逐笔核查，将交易对手与发行人主要客户、供应商进行比对核查，并通过对相关人员访谈逐一确认交易背景，对大额现金收支或者其他异常交易获取相关支持性资料等，具体核查情况如下：

姓名	职位	账户数量	签署账户完整性承诺函
廖高兵	董事长、实际控制人	8	是
陈运华	董事、实际控制人	3	是
李明雨	独立董事（注）	不适用	否
陈实强	独立董事	不适用	否
田卫东	独立董事	不适用	否
唐欣	董事、总经理	5	是
吴晶	董事、副总经理兼研发总监	20	是
桑泽林	副总经理兼董事会秘书	7	是
刘付平	监事会主席	7	是
陈宏波	职工代表监事	6	是
刘向前	监事	4	是
黎晓明	副总经理兼营销总监	3	是
辛秋兰	财务负责人	8	是
利乐缘投资	股东/实际控制人控制公司	3	是
徐杏	资金主管（关键岗位人员）	7	是
廖远飞	出纳（关键岗位人员）	7	是

注：公司独立董事并不参与公司的日常经营管理，出于个人隐私原因考虑，其未提供个人的资金流水，保荐机构和申报会计师获取了其签署的在报告期内不存在与公司的客户或供应商之间存在资金往来的承诺函。

保荐机构、申报会计师获取了发行人实际控制人及其控制的其他企业的资金流水，核查其是否存在利用分红款进行体外资金循环等，具体核查情况如下：

（1）股东实收分红款项情况

报告期内，廖高兵、陈运华和利乐缘的分红款情况如下：

单位：万元

股东名称	持股比例	2021 年实收 分红款	2020 年实收 分红款	2019 年实收 分红款	2018 年实收 分红款
廖高兵	40.93%	1,080.00	1,152.00	1,008.00	432.00
陈运华	2.27%	56.00	64.00	56.00	24.00
利乐缘投资	24.56%	756.00	864.00	756.00	324.00
合计	67.76%	1,892.00	2,080.00	1,820.00	780.00

(2) 股东分红款使用情况

报告期各期实际控制人及利乐缘投资的分红资金及用途如下：

单位：万元

股东名称	分红及资金去向	2021 年 1-6 月	2020 年 度	2019 年 度	2018 年 度
廖高兵	税后分红款	1,080.00	1,152.00	1,008.00	432.00
	投资理财支出	-	900.00	300.00	-
	补正唯特偶实物出资款	-	-	540.65	-
	对外借款	-	10.00	100.00	212.00
	子女国外生活、置业等支出	-	-	-	71.00
	公益、慈善、赞助等捐赠支出	-	100.00	-	79.61
	个人生活及其他零星消费等支出	44.16	142.00	67.35	72.00
	资金去向小计	44.16	1,152.00	1,008.00	434.61
	未使用金额	1,035.84	-	-	-
陈运华	税后分红款	56.00	64.00	56.00	24.00
	公益、慈善、赞助等捐赠支出	-	47.02	20.00	
	子女国外生活、置业等支出	41.83	-	20.00	29.39
	亲属创业资助款	10.00	10.00	-	-
	投资理财支出	-	-	17.00	-
	个人生活及其他零星消费等支出	4.17	6.98	-	-
	资金去向小计	56.00	64.00	57.00	29.39
	未使用金额	-	-	-	-
利乐缘投资	税后分红款	756.00	864.00	756.00	324.00
	投资理财支出	700.00	100.00	500.00	-
	公益、慈善、赞助等捐赠	15.01	220.54	10.54	-

支出				
实际控制人拆借资金后用于公益、慈善、赞助等捐赠支出	-	-	-	25.00
房屋装修款	-	99.18	73.55	-
股权投资款	-	200.00	-	-
实际控制人拆借资金后用于子女国外生活、置业等支出	-	-	-	155.00
实际控制人拆借资金后用于其他零星消费	-	-	-	99.00
其他支出	23.36	55.86	66.06	45.00
资金去向小计	738.37	675.58	650.15	324.00
未使用金额	311.90	294.27	105.85	-

经核查，发行人实际控制人、主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人主要客户、供应商是不存在资金往来；发行人实际控制人不存在利用分红款进行体外资金循环的情形。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取并审阅了《公司法》《公司章程》及其他相关法律法规、政策文件、与现金分红相关的决议；
- 2、获取并审阅了发行人历年分红的转账回执、银行流水等原始资料；
- 3、获得并审阅了发行人关于现金分红与财务状况相匹配的说明，以及现金分红的必要性、恰当性的说明等，并结合发行人实际情况进行论证核查；
- 4、查阅了报告期内历次股利分配的董事会和股东大会的相关决议文件等，同时关注其股利分配的实施情况；
- 5、对实际控制人、主要关联方、董事（非独立董事）、监事、高管、关键岗位人员等人进行了访谈确认。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人相关的现金分红必要、恰当，且与发行人财务状况相匹配，发行

人已进行了如实披露；

2、发行人实际控制人、主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人主要客户、供应商不存在资金往来的情形；

3、发行人实际控制人不存在利用分红款进行体外资金循环的情形。

问题 22. 关于经营资质及安全生产

申报文件显示：

(1) 发行人及其子公司取得的经营资质种类不同，例如发行人取得了固定污染源排污登记回执、道路运输经营许可证、危险化学品经营许可证等证书，但未取得危险化学品登记证；苏州唯特偶、厦门唯特偶仅取得危险化学品经营许可证。

(2) 发行人未披露涉及的危险化学品的品类、报告期各期生产数量、销售金额、批准产量、产品流转及运输是否符合相关法律法规、安全生产费的计提情况。

请发行人：

(1) 结合发行人及其各子公司业务范围，披露发行人及其各子公司是否取得生产经营所需全部资质、许可、认证，是否存在应办理相关营业资质而未办理，或者超越经营资质范围开展经营活动情形。

(2) 披露生产销售危险化学品的品类、报告期各期生产数量、销售金额、批准产量、产品流转及运输是否符合相关法律法规、安全生产费的计提标准、实际计提及使用情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对事项（2）发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充披露

【问题 22（2）】披露生产销售危险化学品的品类、报告期各期生产数量、销售金额、批准产量、产品流转及运输是否符合相关法律法规、安全生产费的计提标准、实际计提及使用情况

发行人已于招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及其主要客户”之“（一）主要产品的产销情况”之“5、危险化学品的产销情况”补充披露如下：

“5、危险化学品的产销情况、运输流转情况、安全生产费计提情况

（1）危险化学品的品类、报告期各期生产数量、销售金额和批准产量

子公司维佳化工主要生产助焊剂、清洗剂等产品，其中部分型号属于危险化学品（下称“危化品”）。报告期内，维佳化工危化品的批准产量、实际产量和销量的具体情况如下表所示：

年份	危险化学品类别	批准产量 (吨)	产量 (吨)	销量 (吨)	销售金额 (万元)
2021 年度 1-6 月	助焊剂	4,470.00	1,811.20	1,809.28	2,223.73
	清洗剂及其他	2,200.00	494.55	488.38	442.92
	总计	6,670.00	2,305.75	2,297.65	2,666.65
2020 年度	助焊剂	4,470.00	3,296.73	3,304.89	3,369.85
	清洗剂及其他	2,200.00	797.56	803.51	542.96
	总计	6,670.00	4,094.29	4,108.40	3,912.82
2019 年度	助焊剂	4,470.00	2,697.68	2,690.75	2,596.28
	清洗剂及其他	2,200.00	840.79	837.02	570.23
	总计	6,670.00	3,538.47	3,527.77	3,166.50
2018 年度	助焊剂	4,470.00	2,369.80	2,353.48	2,253.44
	清洗剂及其他	2,200.00	777.80	809.91	622.17
	总计	6,670.00	3,147.60	3,163.39	2,875.61

根据《关于惠州市维佳化工有限公司改扩建项目环境影响报告表的批复》（惠阳环建函[2017]8 号），惠州市惠阳区环境保护局同意维佳化工进行改扩建，产能调整为年产助焊剂 4,470 吨、清洗剂及其他 2,200 吨（包含清洗剂 2,000 吨、稀释剂 200 吨）。从上表可以看出，报告期内，维佳化工危化品的实际产量在批准的范围内。

（2）产品流转及运输符合相关法律法规

报告期内，公司及各分子公司危化品的流转运输情况如下：

①危化品储存

公司主体	危化品储存方式	仓库提供方资质情况	是否符合法律法规要求
------	---------	-----------	------------

唯特偶	不涉及危化品储存	不涉及危化品储存	
维佳化工	自有危化品仓库	维佳化工持有“粤惠阳安经[2020]012号”《危险化学品经营许可证》	是
苏州唯特偶	向昆山阜隆实业有限公司租赁仓库进行存放	昆山阜隆实业有限公司持有“苏(苏)危化经字02679”号《危险化学品经营许可证》	是
	向如东县新天顺投资集团有限公司租赁仓库进行存放	洋口化学工业园是经江苏省环保厅、南通市人民政府依法批准设立并重点发展的“危险化学品生产储存专门区域”，相关手续齐备，具备危险化学品生产、储存等资质。	是
厦门唯特偶	向厦门环信达化工有限公司租赁进行仓库存放	厦门环信达化工有限公司持有“闽厦危化经字[2015]000013号”《危险化学品经营许可证》	是

从上表可以看出，公司的危化品存放于自建仓库或租赁相关单位的仓库进行存储，且租赁的仓储单位均已取得相关的资质，因此公司危化品仓储符合相关法律法规的要求。

②危化品运输

公司主体	运输方式	承运方资质情况	是否符合法律法规要求
唯特偶	1、委托江西安泰物流有限公司运输； 2、委托维佳化工运输； 3、重庆运联运输有限责任公司运输	1、重庆运联运输有限责任公司持有“渝交运管许可字500108001193号”《道路运输经营许可证》 2、维佳化工持有“粤交运管许可惠字441300254821号”《道路运输经营许可证》 3、江西安泰物流有限公司持有“赣交运管许可抚字361000200004号”《道路运输经营许可证》	是

公司主体	运输方式	承运方资质情况	是否符合法律法规要求
维佳化工	1、自行运输； 2、委托江西安泰物流有限公司运输	1、维佳化工持有“粤交运管许可惠字 441300254821 号”《道路运输经营许可证》 2、江西安泰物流有限公司持有“赣交运管许可抚字 361000200004 号”《道路运输经营许可证》	是
苏州唯特偶	1、委托唯特偶运输（由唯特偶委托江西安泰物流有限公司运输）； 2、委托苏州中顺国际物流有限公司运输	1、江西安泰物流有限公司持有“赣交运管许可抚字 361000200004 号”《道路运输经营许可证》 2、苏州中顺国际物流有限公司持有“苏交运管许可苏字 320500305326 号”《道路运输经营许可证》	是
厦门唯特偶	1、委托唯特偶运输（由唯特偶委托江西安泰物流有限公司运输） 2、委托厦门市新益丰石化经销有限公司运输	1、江西安泰物流有限公司持有“赣交运管许可抚字 361000200004 号”《道路运输经营许可证》 2、厦门市新益丰石化经销有限公司持有“闽交运管许可厦字 350201000513 号”《道路运输经营许可证》	是

注：以上各运输单位的《道路运输经营许可证》均许可承运危险货物。

从上表可以看出，公司的危化品运输由自身的运输车队运输的同时也部分委托其他运输单位运输，且委托运输单位均已取得危险货物的运输资质，因此公司危化品运输符合相关法律法规的要求。

（3）安全生产费的计提标准、实际计提及使用情况

①相关法规的规定

根据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的通知（财企〔2012〕16号）第一章第二条规定：“在中华人民共和国境内直接从事煤炭生产、非煤矿山开采、建设工程施工、危险品生产与储存、交通运输、烟花爆竹生产、冶金、机械制造、武器装备研制生产与试验（含民用航空及核燃料）的企业以及其他经济组织（以下简称企业）适用本办法。”

第二章第八条规定：“危险品生产与储存企业以上年度实际营业收入为计提依据，采取超额累退方式按照以下标准平均逐月提取：

- (一) 危险化学品营业收入不超过 1000 万元的，按照 4%提取；
- (二) 危险化学品营业收入超过 1000 万元至 1 亿元的部分，按照 2%提取；
- (三) 危险化学品营业收入超过 1 亿元至 10 亿元的部分，按照 0.5%提取；
- (四) 危险化学品营业收入超过 10 亿元的部分，按照 0.2%提取。”

②公司已按规定计提安全生产费

唯特偶主要经营锡膏、锡条、锡丝等锡制品的微电子焊接材料，产品生产所需的原材料主要为锡锭、锡合金粉等，唯特偶不属于《企业安全生产费用计提和使用管理办法》规定的需要计提安全生产费的行业，无需计提安全生产费用。

子公司维佳化工主要生产助焊剂、清洗剂等辅助焊接材料，其中部分型号产品属于危险化学品，需按照《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的规定计提安全生产费。

③安全生产费实际计提及使用情况

报告期内，维佳化工安全生产费实际计提及使用情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上年危险化学品收入	4,285.32	4,082.25	3,210.75	3,648.18
当期安全生产费实际计提数	59.26	101.64	84.21	94.26（注）
当期安全生产费实际使用数	16.03	55.39	38.85	29.18

注：在计算 2018 年度安全生产费是依据公司 2017 年度危险化学品收入的数据，2018 年安全生产费较高主要是由于 2017 年危险化学品销售额较大所致。

报告期内，维佳化工的安全生产费支出逐年增长。公司的安全生产费主要是由安全检查费、危险化学品生产设施设备以及防护设施设备的投入和安全培训费等组成。”

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

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了发行人及其子公司、分公司营业执照、从事主要业务的重大合同，了解发行人的主营业务情况；

2、对发行人及其子公司相关人员进行了访谈，了解了发行人生产、储存、

运输、交易过程中涉及的危险化学品及其具体情况；

3、查阅了与危险化学品生产、运输、经营相关的法律法规；

4、实地走访了发行人及其子公司的工厂；核查危险化学品的储存情况；

5、查阅了发行人的内控管理制度及安全生产、运输管理等培训记录；

6、取得了发行人生产销售危险化学品的品类、报告期各期生产数量、销售金额、批准产量；

7、查阅了财政部、国家安全生产监督管理总局发布的《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财企【2012】16号）；

8、取得了发行人安全生产费计提明细表。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充披露生产销售危险化学品的品类、报告期各期生产数量、销售金额、批准产量；

2、发行人报告期内的危化品流转及运输符合相关法律法规的规定；

3、发行人已补充披露安全生产费的计提标准、实际计提及使用情况。

[此页无正文]



二〇二一年九月二十四日

中国注册会计师：

(项目合伙人)

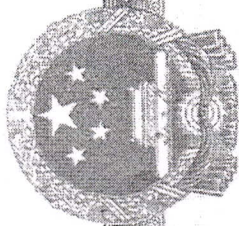


中国注册会计师：



中国注册会计师：





营业执照

统一社会信用代码

911101085923425568

扫描二维码
“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



(副本) (15-1)

名称 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 邱靖之

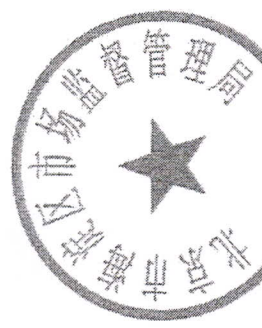
经营范围

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；其他会计、税务、法律、咨询、会计、审计、资产评估、信息技术系统服务、软件开发、技术咨询、技术服务、数据处理（数据处理中的银行、资金业务除外）；受托从事法律法规许可的其他经营活动，并承办相关法律事务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

成立日期 2012年03月05日

合伙期限 2012年03月05日至长期

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域



登记机关

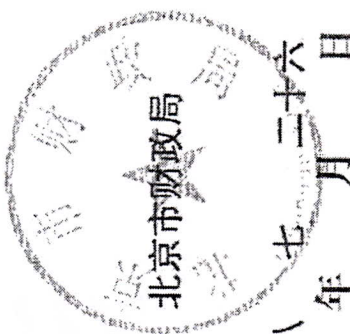
2021年06月07日



证书序号: 0000175

说明

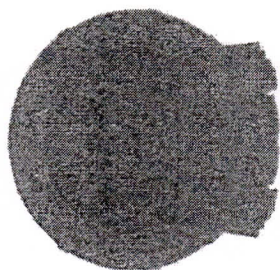
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)

名称:

邱靖之

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

特殊普通合伙

组织形式:

11010150

执业证书编号:

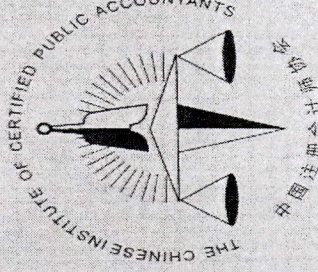
京财会许可[2011]0105号

批准执业文号:

2011年11月14日

批准执业日期:





姓 名	张 强	性 别	男	出生日期	1985-10-01	工作单位	天职国际会计师事务所 福建分所	身份证号码	330122198510044557
Full name		Sex		Date of birth		Working unit		Identity card No.	



年度检验登记

Annual Renewal Registration

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

证书编号: 110002400259
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: 2007 年 10 月 09 日
Date of Issuance



福建省注册会计师协会
任职资格审查合格至 2020 年 4 月 30 日

2019 年 3 月 13 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

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



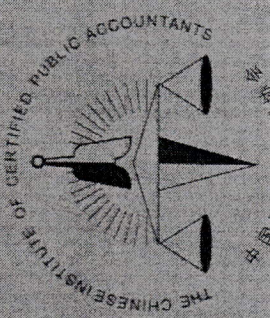
2020 年 7 月 1 日

年度检验登记

Annual Renewal Registration

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

年 月 日



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓名	林大坤
Full name	
性别	男
Sex	
出生日期	1993-03-18
Date of birth	
工作单位	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）福建分所
Working unit	
身份证号码	441424199303182670
Identity card No.	





年度检验登记

Annual Renewal Registration

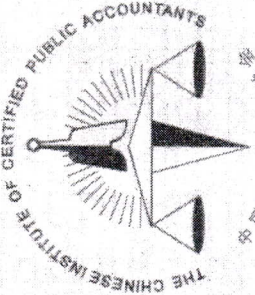
本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号: 110101500671
No. of Certificate

批准注册协会: 福建省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2020 年 07 月 30 日
Date of Issuance /y /m /d

年 月 日
y m d



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓名: 陈志刚

性别: 男

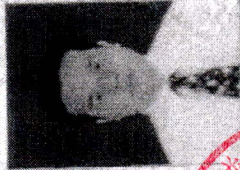
出生日期: 1972-12-07

工作单位: 天职国际会计师事务所有限公司 深圳分所

Working unit: 天职国际会计师事务所有限公司 深圳分所

身份证号码: 420122721207007

Identity card No.: 420122721207007



年度检验登记

Annual Renewal Registration

证书编号: 420003204559

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: 2000年 09月 21日

Date of Issuance

本证书经检验合格, 继续有效一年。

This certificate is valid for another year after this renewal.



陈志刚

420003204559

深圳市注册会计师协会