关于捷邦精密科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

的第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

二〇二二年二月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 9 月 16 日出具的《关于捷邦精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕011116 号）（以下简称“问询函”）已收悉。捷邦精密科技股份有限公司（以下简称“捷邦科技”、“发行人”或“公司”）与中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

1、如无特殊说明，本回复中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问询函所列问题	**黑体（不加粗）**
对问题的回答	宋体（不加粗）
对招股说明书内容的引用	楷体（不加粗）
对招股说明书内容、**问询函回复**的修改、补充	**楷体（加粗）**

目　录

问题 1、关于期后业绩变化情况 3
问题 2、关于主营业务收入 13
问题 3、关于毛利率 21
问题 4、关于主要客户 31
问题 5、关于采购与供应商 35
问题 6、关于应收账款周转率 41
问题 7、关于关联交易 47
问题 8、关于碳纳米管业务 55

问题 1、关于期后业绩变化情况

公开资料显示，领益智造（002600）2021 年 1-6 月归属于上市公司股东的净利润较上年同期下降 37.20%，业绩变动的主要原因包括智能手机芯片供应紧缺、部分客户需求订单放缓、消费电子部分老项目产品需求下调并降价、原材料价格上涨等。

请发行人分析并说明芯片供应紧缺、原材料价格上涨等因素对经营业绩的影响，2021 年 1-6 月经营业绩变动趋势是否与同行业其他公司存在差异及原因，并在招股说明书充分提示芯片短缺、原材料价格上涨对发行人经营财务状况的影响。

请保荐人发表明确意见。

【发行人回复】

一、请发行人分析并说明芯片供应紧缺、原材料价格上涨等因素对经营业绩的影响

1、芯片供应紧缺对发行人经营业绩的影响

2020 年新冠疫情爆发、自然灾害和投资不足等问题导致了 2020 年第四季度以来全球芯片的紧缺，特别是 2021 年 3 月后新冠疫情在东南亚等国家的蔓延加剧了全球芯片供应紧缺问题。

2021 年以来，汽车行业的芯片短缺问题较为严重。一方面，美国半导体协会（SIA）的数据显示，通信设备、电脑、消费电子和汽车是前四大对芯片需求最为旺盛的下游行业，上述行业各占全球芯片下游终端需求分别为 33%、29%、13％和 12%。由于汽车芯片占晶圆代工厂商的产能比例较低，在晶圆产能紧张的情况下，汽车芯片产能可能得不到保障；另一方面，随着汽车工业逐步走向数字化、电动化、智能化，车载芯片在汽车生产过程中的需求也在大幅度上升，芯片代工厂商对车载芯片市场强劲需求准备不足，而新冠疫情进一步加剧暴露了汽车芯片短缺的问题；此外，东南亚的新加坡和马来西亚两个主要集中于汽车电子半导体领域的国家，因疫情原因，汽车芯片产能无法得到完全释放，德州仪器、意法半导体、恩智浦和英飞凌等主要汽车芯片领域的重要供应商均因马来西亚疫情导致开工受到影响。

受全球疫情持续未得到有效控制的影响，芯片供应紧缺已经蔓延到消费电子领域，但相对于汽车行业来说，电脑/平板和其他消费电子行业受到的影响较小。一方面，大部分电脑/平板和其他消费电子制造商由于提前半年就进行备货，2021年上半年受到的影响较小；另一方面，电脑/平板和其他消费电子等行业对芯片需求旺盛、占芯片行业营收比例亦较大，所以芯片产能向其倾斜。

在全球芯片紧缺的背景下，发行人主要终端客户苹果的芯片供应亦受到一定的影响，对芯片的需求无法得到完全满足。苹果为了满足手机产品的芯片需求，可能存在将 iPad 芯片产能转移到 iPone 13 芯片的情形，导致 iPad 的排产有所减少，进而对发行人平板电脑领域的精密功能件的收入造成一定的影响。目前发行人应用于笔记本电脑和一体机电脑领域的精密功能件收入暂未受到全球芯片紧缺的影响。

若未来全球疫情进一步蔓延或未得到有效控制，芯片供应紧缺的影响可能会在消费电子产品领域进一步扩大或加剧，导致电脑/平板和其他消费电子行业的芯片存在短缺、交期产生一定的延迟或导致芯片价格的进一步上涨，影响终端产品的出货量或者导致终端产品成本上升，从而对发行人的精密功能件和结构件产品的销量或价格产生影响，进而对发行人的经营业绩产生不利影响。

2、原材料价格上涨对发行人经营业绩的影响

2021 年初以来，有色金属、基础化工价格整体有所上升，从第二三季度开始，逐渐向下游传导，消费电子产业链的部分上游原材料如胶粘类、金属件等价格有所上升。2021 年 1-9 月，发行人加强与供应商的谈判力度，原材料整体价格保持平稳，未对公司经营业绩和盈利能力构成重大不利影响。自 2021 年三季度开始，发行人采购的 3M 品牌等原材料价格整体略有上涨，目前对发行人影响较小。如若未来公司主要原材料价格大幅上涨，公司不能相应提高产品价格转嫁成本，或者供应商无法按照约定的时间交付公司采购的原材料，公司生产安排受到影响，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

二、2021 年 1-6 月经营业绩变动趋势是否与同行业其他公司存在差异及原因

发行人与同行业可比公司 2020 年 1-6 月和 2021 年 1-6 月的经营业绩具体如

下：

单位：万元

公司名称	业绩指标	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动比例
领益智造	营业收入	1,274,155.49	1,194,421.59	6.68%
	归母净利润	39,645.17	63,131.78	-37.20%
	扣非归母净利润	22,340.36	60,726.81	-63.21%
安洁科技	营业收入	161,530.65	135,287.63	19.40%
	归母净利润	2,847.24	42,647.90	-93.32%
	扣非归母净利润	1,405.60	7,017.54	-79.97%
恒铭达	营业收入	36,297.11	21,929.72	65.52%
	归母净利润	3,340.27	6,171.70	-45.88%
	扣非归母净利润	2,249.70	4,702.95	-52.16%
飞荣达	营业收入	120,727.37	147,277.62	-18.03%
	归母净利润	7,159.84	17,065.11	-58.04%
	扣非归母净利润	473.37	13,276.93	-96.43%
智动力	营业收入	112,289.10	87,111.96	28.90%
	归母净利润	5,808.35	4,805.44	20.87%
	扣非归母净利润	5,703.09	4,277.63	33.32%
博硕科技	营业收入	29,990.00	19,425.03	54.39%
	归母净利润	8,929.60	3,112.66	186.88%
	扣非归母净利润	8,332.13	2,942.50	183.17%
达瑞电子	营业收入	59,407.74	37,368.69	58.98%
	归母净利润	10,448.14	8,793.01	18.82%
	扣非归母净利润	10,362.34	8,197.49	26.41%
鸿富瀚	营业收入	31,579.70	20,905.40	51.06%
	归母净利润	5,710.92	4,078.31	40.03%
	扣非归母净利润	5,562.13	3,988.71	39.45%
发行人	**营业收入**	**47,903.63**	**31,764.65**	**50.81%**
	归母净利润	**5,045.31**	**3,038.17**	**66.06%**
	扣非归母净利润	**5,042.09**	**3,054.20**	**65.09%**

数据来源：可比公司半年度报告/审阅报告

由上表可知，发行人 2021 年 1-6 月营业收入、归属于母公司所有者的净利润和扣除非经常性损益后归母净利润较 2020 年 1-6 月分别增长 50.81%、66.06%和 65.09%，与同行业可比公司智动力、博硕科技、达瑞电子和鸿富瀚的变动趋

势一致。

同行业可比公司领益智造、安洁科技、恒铭达和飞荣达的变动趋势与发行人、其他可比公司不一致的原因如下：

领益智造 2021 年 1-6 月营业收入较 2020 年 1-6 月增长 6.68%，但归属于母公司所有者的净利润和扣除非经常性损益后归母净利润较 2020 年 1-6 月有所下滑，主要原因系：（1）受智能手机芯片供应紧缺影响，部分国内客户需求订单放缓，导致产品固定成本分摊加大；（2）受疫情影响，海外部分厂区生产短暂停工，导致部分项目量产延后；（3）受消费电子部分老项目产品需求下调、降价及原材料价格上涨等影响，领益智造精密功能件业务盈利受到影响；（4）领益智造在发展核心业务的同时拓展新业务，布局汽车、5G、医疗、清洁能源等，目前相关新业务尚处于导入期或投资建设期，对净利润产生一定负面影响。此外，领益智造消费类电子业务的终端品牌除苹果外，还有华为。相比于领益智造的多元化布局，发行人产品主要应用领域为平板电脑、笔记本电脑和一体机电脑，主要终端品牌厂商为苹果、谷歌、亚马逊，同时海外工厂暂未开工，且无大规模布局其他新业务，因而并未受到影响领益智造业绩下滑相关因素的影响。

安洁科技 2021 年 1-6 月营业收入较 2020 年 1-6 月增长 19.40%，但归属于母公司所有者的净利润和扣除非经常性损益后归母净利润较 2020 年 1-6 月明显下滑，主要原因系：（1）安洁科技 2020 年 1-6 月归属于母公司股东的净利润 42,647.90 万元，其中因子公司惠州威博精密科技有限公司未完成 2019 年度业绩承诺，业绩补偿公允价值变动影响增加净利润 33,821.51 万元，2020 年 1-6 月剔除业绩补偿对净利润的影响后归属于上市公司股东的净利润为 8,826.39 万元；（2）2021 年 1-6 月，为满足客户需求和提升公司产品竞争力，其扩大研发投入，研发费用较上年同期增加 3,913.42 万元；（3）因收购的子公司惠州威博精密科技有限公司 2021 年第一季度业务还在恢复期，而固定成本较高，导致惠州威博精密科技有限公司 2021 年第一季度出现了亏损。若不考虑业绩补偿公允价值变动的影响，安洁科技 2021 年第二季度归属于上市公司股东的净利润同比增长 119.24%。

恒铭达 2021 年 1-6 月营业收入较 2020 年 1-6 月增长 65.52%，但归属于母公司所有者的净利润和扣除非经常性损益后归母净利润较 2020 年 1-6 月有所下滑，主要原因系：（1）恒铭达进行产品业务的优化，营业收入比例占比为 20.11%的

手机业务因受原有旧机种部分产品季节性降价，新产品处于量产初期阶段的原因，产品毛利率水平由 2020 年 1-6 月的 39.55%下降至 2021 年 1-6 月 20.25%，导致综合毛利率由 44.33%下滑至 28.51%，毛利率下滑较大；（2）恒铭达在 2021 年 1-6 月进一步加大新产品、新技术、新工艺的研发投入，研发费用同比增加了 1,051.16 万元，同比增长 64.04%。与恒铭达相比，发行人毛利率同比下滑较小。

飞荣达 2021 年 1-6 月营业收入、归属于母公司所有者的净利润和扣除非经常性损益后归母净利润较 2020 年 1-6 月均有一定程度的下滑，原因主要系：（1）受手机终端市场及芯片供应紧缺等影响，手机及笔记本等原有终端业务下滑；（2）飞荣达在新能源汽车、光伏逆变器、电源产品等新领域的投入较大，同时常州飞荣达科技园 2021 年陆续开始投产，固定成本较高，规模效应目前尚未展现，对飞荣达短期盈利带来一定影响。由于飞荣达通信类和终端类的主要客户为华为、中兴、诺基亚等，与发行人有较大区别，因而发行人并未受到上述影响。

综上所述，发行人 2021 年 1-6 月经营业绩变动趋势与同行业可比公司智动力、博硕科技、达瑞电子和鸿富瀚的变动趋势一致。因产品结构、终端品牌客户、业务布局、业绩补偿等不同因素的影响，发行人 2021 年 1-6 月经营业绩与同行业可比公司领益智造、安洁科技、恒铭达和飞荣达的变动趋势呈现出不同的变动趋势，具有合理性。

三、2021 年度经营业绩变动趋势是否与同行业其他公司存在差异及原因

发行人与同行业可比公司 2021 年度经营业绩变动趋势具体如下：

单位：万元

公司名称	业绩指标	2021 年度业绩预测/审阅数据	2020 年度实际业绩	变动比例
安洁科技	营业收入	385,000 至 395,000	290,530.98	32.52%至 35.96%
	归母净利润	15,900 至 20,600	46,849.19	-66.06%至-56.03%
	扣非归母净利润	8,500 至 12,000	6,670.36	27.43%至 79.90%
恒铭达	营业收入	未披露	64,362.37	-
	归母净利润	2,700 至 3,400	10,503.37	-74.29%至-67.63%
	扣非归母净利润	8,428.43 至 9,128.43	7,617.39	10.65%至 19.84%
飞荣达	营业收入	300,000	292,933.86	2.42%
	归母净利润	3,200 至 4,000	20,889.15	-84.68%至-80.85%

公司名称	业绩指标	2021 年度业绩预测/审阅数据	2020 年度实际业绩	变动比例
	扣非归母净利润	-12,700 至-11,800	13,503.90	-194.05%至-187.38%
发行人	营业收入	100,123.27	85,663.15	16.88%
	归母净利润	9,557.14	6,981.06	36.90%
	扣非归母净利润	8,572.20	7,599.22	12.80%
公司名称	业绩指标	2021 年 1-9 月实际业绩	2020 年 1-9 月实际业绩	变动比例
博硕科技	营业收入	63,740.36	44,166.53	44.32%
	归母净利润	18,068.85	9,096.10	98.64%
	扣非归母净利润	16,859.21	未披露	93.29%
达瑞电子	营业收入	89,903.04	63,915.07	40.66%
	归母净利润	17,324.10	15,046.51	15.14%
	扣非归母净利润	16,697.36	未披露	17.31%
鸿富瀚	营业收入	53,467.09	42,496.82	25.81%
	归母净利润	9,975.92	7,702.04	29.52%
	扣非归母净利润	9,565.02	未披露	28.70%
领益智造	营业收入	2,162,851.64	1,950,200.82	10.90%
	归母净利润	126,951.45	144,184.73	-11.95%
	扣非归母净利润	102,502.29	138,549.34	-26.02%
智动力	营业收入	171,218.92	153,443.91	11.58%
	归母净利润	7,616.17	9,159.28	-16.85%
	扣非归母净利润	7,484.01	8,352.11	-10.39%

数据来源：可比公司 2021 年度业绩预告及 2021 年三季报。

注：可比公司博硕科技、达瑞电子、鸿富瀚均系 2021 年上市，仅于 2021 年三季报披露 2021 年 1-9 月扣非归母净利润同比变动比例，未披露上年同期金额。

由上表可知，发行人 2021 年度营业收入、归属于母公司所有者的净利润和扣除非经常性损益后归母净利润较 2020 年度分别增长 16.88%、36.90%和 12.80%。已披露 2021 年度业绩预告的可比上市公司中，安洁科技与发行人 2021 年度营业收入、扣除非经常性损益后归母净利润较 2020 年度的变动趋势一致。恒铭达与发行人 2021 年度扣除非经常性损益后归母净利润较 2020 年度的变动趋势一致。

安洁科技和恒铭达归母净利润 2021 年变动趋势与发行人不一致的原因主要系（1）安洁科技在 2020 年度因股票业绩补偿，确认了公允价值变动损益，增

加 2020 年净利润 31,163 万元；（2）恒铭达在 2021 年度终止了 2020 年股权激励计划，加速行权影响净利润 9,039.69 万元。

飞荣达 2021 年营业收入与发行人变动趋势一致。飞荣达 2021 年度归母净利润和扣除非经常性损益后归母净利润较 2020 年度均有较大幅度的下滑，根据飞荣达公告的业绩预告，原因主要系：（1）飞荣达部分产品直接原材料为铝锭和铜，受有色金属价格上涨的影响，采购成本上升，导致相关部分产品毛利率出现下滑;（2）飞荣达主要客户华为，受中美贸易冲突及芯片供应紧缺等影响，手机终端产能利用率下降。此外受 5G 通信市场行业整体影响,飞荣达基站天线、天线振子等产品的市场需求情况也未达预期；（3）江苏高导材料科技园区新项目 2021 年建成及投产，新增固定资产规模较大，导致 2021 年新增折旧及摊销约 4,600 万元，同时，飞荣达为保障生产的顺利开展，并考虑到 2022 年业务及产能释放的前期人力储备需求，2021 年下半年人员规模增长幅度进一步加大，导致人力成本增加,人工成本支出同比增长将近 9,000 万左右;（4）2021 年度，飞荣达对广东博纬通信科技有限公司计提商誉减值 6,163.43 万元，对经营业绩造成了负面影响。

同行业可比公司中领益智造、智动力、博硕科技、达瑞电子和鸿富瀚尚未披露 2021 年度业绩预告。根据其 2021 年度第三季度报告，博硕科技、达瑞电子、鸿富瀚 2021 年 1-9 月实际营业收入、归母净利润和扣除非经常性损益后归母净利润均较 2020 年同期呈增长趋势，与发行人经营业绩变动趋势一致。

领益智造 2021 年 1-9 月营业收入变动趋势与发行人 2021 年全年营业收入变动趋势一致。2021 年 1-9 月归母净利润和扣除非经常性损益后归母净利润较 2020 年同期存在一定下滑，主要系 2021 年第二季度受智能手机芯片短缺、海外疫情及布局部分新业务等因素影响，2021 年第二季度同比严重下滑所致。2021 年第三季度，领益智造营业收入、归母净利润和扣除非经常性损益后归母净利润同比均有所增长，进而带动 2021 年 1-9 月同比下滑趋势较 2021 年 1-6 月下滑趋势有所收窄，扣除非经常性损益后归母净利润由同比下滑 63.21%变为同比下滑 26.02%。

智动力 2021 年 1-9 月营业收入变动趋势与发行人 2021 年全年变动趋势一致。智动力 2021 年 1-6 月营业收入、归母净利润和扣除非经常性损益后归母净

利润同比分别增长 28.90%、20.87%和 33.32%，但 2021 年 1-9 月营业收入同比增速较 2021 年 1-6 月有所收窄，同时归母净利润和扣除非经常性损益后归母净利润由 2021 年 1-6 月的同比增长，变为同比存在一定幅度的下滑，主要系 2021 年第三季度经营业绩同比出现下滑所致。智动力的主要终端客户和应用领域为三星的智能手机，根据 IDC 统计数据，2021 年第三季度三星智能手机出货量同比下滑 24.25%。发行人与智动力客户结构及终端销售情况有较大差异，未受到上述因素影响。

综上所述，发行人 2021 年度经营业绩变动趋势与同行业可比公司安洁科技、恒铭达、博硕科技、达瑞电子和鸿富瀚的变动趋势一致。发行人 2021 年度经营业绩与同行业可比公司飞荣达呈现出不同的变动趋势主要系产品结构、终端品牌客户、业务布局、商誉减值等不同因素的影响。领益智造 2021 年 1-9 月业绩同比下滑主要系 2021 年第二季度受智能手机芯片短缺、海外疫情及布局部分新业务等因素影响，2021 年第二季度同比严重下滑所致；智动力 2021 年 1-9 月业绩同比下滑主要系 2021 年第三季度经营业绩同比出现下滑所致。发行人 2021 年经营业绩变动趋势具有合理性。

四、在招股说明书充分提示芯片短缺、原材料价格上涨对发行人经营财务状况的影响

发行人已在招股说明书之“重大事项提示”之“四、重大风险提示”及“第四节 风险因素”修订披露如下：

（四）芯片供应短缺、原材料价格上涨或供应不及时的风险

受 2020 年新冠疫情爆发、自然灾害和投资不足等因素的影响，2020 年第四季度以来全球芯片供应紧张，甚至出现短缺情形。芯片供应紧缺已经蔓延到消费电子领域，但相对于汽车行业来说，平板电脑、个人电脑和其他消费电子等行业受到的影响较小。若未来全球疫情进一步蔓延或未得到有效控制，芯片供应紧缺的影响可能会在消费电子产品领域进一步扩大或加剧，导致平板电脑、个人电脑和其他消费电子行业的芯片供应存在短缺、交期产生一定的延迟或导致芯片价格的进一步上涨，影响终端产品的出货量或者导致终端产品成本上升，从而对发行人的精密功能件和结构件产品的销量或价格产生影响，进而对发行人的经营业绩

产生不利影响。

报告期内，公司材料成本占主营业务成本的比例分别为 76.02%、74.85%、73.14%和 74.50%，材料成本是公司产品成本的主要组成部分。公司采购的主要原材料包括单/双面胶、五金、保护膜、石墨、泡棉、导电胶、离型膜等。2021 年初以来，有色金属、基础化工价格整体有所上升，并从第二三季度开始，逐渐向下游传导，消费电子产业链的部分上游原材料如胶粘类、金属件价格有所上升。如未来主要原材料价格大幅上涨，公司不能相应提高产品价格转嫁成本，或者供应商无法按照约定的时间交付公司采购的原材料，公司生产安排受到影响，将会对公司的经营业绩产生不利影响。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人执行了以下核查程序：

1、查阅美国半导体协会（SIA）的数据和招商银行研究院的研究报告，了解缺芯对消费电子行业的影响程度；

2、访谈发行人高级管理人员，了解发行人终端产品对应的芯片短缺情况以及对发行人经营业绩的影响；

3、获取发行人近期主要原材料的采购价格，对比主要原材料价格的上涨情况，分析其对发行人经营业绩的影响；

4、访谈发行人采购负责人，了解原材料价格上涨的相关情况；

5、查阅同行业可比公司 2021 年半年度报告和审阅报告、**2021 年第三季度报告、2021 年度业绩预告**，了解可比公司经营业绩变动趋势及原因，分析发行人经营业绩变动趋势是否与同行业可比公司存在差异，以及差异的原因；

6、查阅发行人招股说明书。

二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、2021 年上半年，芯片短缺和原材料价格上涨未对发行人的经营业绩造成

不利影响；在芯片供应紧缺的背景下，2021 年度发行人平板电脑领域的精密功能件收入预计将受到一定的影响；

2、若未来全球疫情进一步蔓延或未得到有效控制，芯片供应紧缺的影响可能会在消费电子产品领域进一步扩大或加剧，导致平板电脑、个人电脑和其他消费电子行业的芯片供应存在短缺、交期产生一定的延迟或导致芯片价格的进一步上涨，影响终端产品的出货量或者导致终端产品成本上升，从而对发行人的经营业绩产生不利影响；同时若未来主要原材料价格大幅上涨，而发行人不能相应提高产品价格转嫁成本，将会对公司的经营业绩产生不利影响；

3、发行人 2021 年 1-6 月经营业绩变动趋势与同行业可比公司智动力、博硕科技、达瑞电子和鸿富瀚的变动趋势一致。因产品结构、终端品牌客户、业务布局、业绩补偿等不同因素的影响，发行人 2021 年 1-6 月经营业绩与同行业可比公司领益智造、安洁科技、恒铭达和飞荣达的变动趋势呈现出不同的变动趋势，具有合理性；

4、发行人 2021 年度经营业绩变动趋势与同行业可比公司安洁科技、恒铭达、博硕科技、达瑞电子和鸿富瀚的变动趋势一致。发行人 2021 年度经营业绩与同行业可比公司飞荣达呈现出不同的变动趋势主要系产品结构、终端品牌客户、业务布局、商誉减值等不同因素的影响。领益智造 2021 年 1-9 月业绩同比下滑主要系 2021 年第二季度受智能手机芯片短缺、海外疫情及布局部分新业务等因素影响，2021 年第二季度同比严重下滑所致；智动力 2021 年 1-9 月业绩同比下滑主要系 2021 年第三季度经营业绩同比出现下滑所致。发行人 2021 年经营业绩变动趋势具有合理性；

5、发行人已在招股说明书对芯片短缺、原材料价格上涨对发行人经营财务状况的不利影响进行了重大风险提示。

问题 2、关于主营业务收入

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期内，发行人传统精密功能件应用于平板电脑的占比分别为 61.50%、43.07%、42.50%，应用于一体机电脑的占比分别为 18.48%、35.30%、23.27%，应用于笔记本电脑的占比比分别为 0.77%、3.83%、14.26%。其中，2020 年发行人传统精密功能件应用于笔记本电脑金额为 4,794.04 万元，较 2019 年增长 293.71%。

（2）2019 年、2020 年柔性复合精密功能件应用于平板电脑金额分别增长 97.78%、101.52%，应用于笔记本电脑金额分别增长 116.81%、141.48%，应用于一体机电脑金额分别增长 115.20%、37.79%。报告期各期，发行人应用于平板电脑的柔性复合精密功能件平均单位价格分别为 0.33 元/PCS、0.55 元/PCS 和 0.64 元/PCS。

（3）2019 年、2020 年苹果 iPad 出货量分别增长 15.24%、6.61%，苹果个人电脑出货量分别变动-1.05%、29.12%。

请发行人：

（1）结合主要客户 2020 年笔记本电脑出货量增长情况、笔记本电脑使用传统精密功能件数量变化情况、传统精密功能件单价变动情况等因素，分析并说明 2020 年发行人传统精密功能件应用于笔记本电脑金额大幅增长的原因。

（2）结合单个终端产品使用柔性复合精密功能件数量变化等因素，进一步分析并说明在 iPad 和个人电脑出货量、柔性复合精密功能件平均单位价格等变动较小情况下，发行人柔性复合精密功能件应用于平板电脑、笔记本电脑和一体机电脑销售金额大幅增长的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合主要客户 2020 年笔记本电脑出货量增长情况、笔记本电脑使用传统精密功能件数量变化情况、传统精密功能件单价变动情况等因素，分析并说明 2020 年发行人传统精密功能件应用于笔记本电脑金额大幅增长的原因

2020 年度发行人应用于笔记本电脑的传统精密功能件收入金额为 4,794.04 万元，较 2019 年度增加 3,576.38 万元，同比增长 293.71%，主要原因如下：

（一）主要终端品牌笔记本电脑出货量快速增长

2019 年度和 2020 年度，发行人笔记本电脑传统精密功能件主要应用的终端品牌为苹果，应用于苹果笔记本电脑的比例分别为 98.92%和 99.74%。根据 Strategy Analytics 统计数据，苹果 2020 年度笔记本电脑出货量为 19.7 百万台，较 2019 年度同比增长了 25.48%，终端品牌笔记本电脑出货量的增长带动了相关传统精密功能件的快速增长。

（二）新笔记本电脑型号参与的传统精密功能件数量明显增加

2019 年度和 2020 年度，发行人应用于笔记本电脑的传统精密功能件的销售数量和平均单价如下：

项目	2020 年度		2019 年度
	金额/数量	同比变动幅度	金额/数量
销售数量（万片）	8,644.99	450.51%	1,570.37
单位平均售价（元/片）	0.55	-29.49%	0.78
收入金额（万元）	4,794.04	293.71%	1,217.67

从上表可以看出，2020 年度发行人应用于笔记本电脑的传统精密功能件收入金额较 2019 年度增加 3,576.38 万元，同比增长 293.71%，主要系销售数量同比明显增长所致。

2020 年度应用于笔记本电脑的传统精密功能件销售数量同比明显增长主要系：

1、新款的 13 英寸的 Pro 笔记本电脑发行人参与的传统精密功能件数量较多，应用于新款的 13 英寸的 Pro 笔记本电脑的产品销售数量和金额明显增加

苹果于 2020 年发布了全新的 13 英寸的 Pro 笔记本电脑，发行人参与的传统

精密功能件数量为 24 个，而 2019 年产生收入的旧款 13 英寸的 Pro 笔记本电脑参与的传统精密功能件数量为 12 个。同时发行人参与的新款 13 英寸的 Pro 笔记本电脑相关料号的供应商集中度有所提升。此外，在新冠疫情等因素的影响下，苹果笔记本电脑出货量同比有所增长；在前述综合因素的作用下，公司 2020 年度应用于 13 英寸的 Pro 笔记本电脑传统精密功能件销售数量为 5,918.29 万片，销售金额为 3,198.27 万元，同比增加 2,952.44 万元。

2、参与的苹果 2019 年 11 月发布的 16 英寸的 Pro 笔记本电脑项目料号数量为 13 个，在新冠疫情等因素的影响下，在 2020 年进一步放量，该项目传统精密功能件销售数量为 1,927.28 万片，销售金额为 1,356.95 万元，同比增加 636.01 万元。

二、结合单个终端产品使用柔性复合精密功能件数量变化等因素，进一步分析并说明在 iPad 和个人电脑出货量、柔性复合精密功能件平均单位价格等变动较小情况下，发行人柔性复合精密功能件应用于平板电脑、笔记本电脑和一体机电脑销售金额大幅增长的原因

报告期内，发行人柔性复合精密功能件应用于平板电脑、笔记本电脑和一体机电脑销售金额如下：

单位：万元

模式	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	同比变动幅度	金额	同比变动幅度	金额
平板电脑	8,460.06	17,687.13	101.52%	8,776.69	97.78%	4,437.71
笔记本电脑	10,609.97	16,406.00	141.48%	6,794.06	116.81%	3,133.58
一体机电脑	2,298.14	4,571.34	37.79%	3,317.58	115.20%	1,541.61

（一）柔性复合精密功能件应用于平板电脑销售金额大幅增长的原因分析

报告期内，发行人应用于平板电脑的柔性复合精密功能件的销售数量和平均单价如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	金额/数量	同比变动幅度	金额/数量	同比变动幅度	金额/数量
销售数量（万片）	14,146.67	27,788.62	75.33%	15,849.30	18.85%	13,335.38
单位平均售价（元/片）	0.60	0.64	16.36%	0.55	66.67%	0.33

收入金额（万元）	8,460.06	17,687.13	101.52%	8,776.69	97.78%	4,437.71

从上表可以看出，发行人 2019 年度应用于平板电脑的柔性复合精密功能件销售收入较 2018 年度增长 97.78%，主要系单位平均售价同比增长 66.67%所致。2019 年度平板电脑柔性复合精密功能件单位平均售价同比增长 66.67%，主要系部分新料号产品工艺复杂，且使用的原材料价格相对较高，销售价格相对较高，同时 2018 年度高单价的产品料号在 2019 年度销售金额有所上升所致。

发行人2020年度应用于平板电脑的柔性复合精密功能件销售收入较2019年度增加 8,910.44 万元，同比增长 101.52%，主要系销售数量同比增长 75.33%所致。

2020 年度平板电脑柔性复合精密功能件销售数量同比增长 75.33%，主要系：

1、受苹果产品发布时间及参与的柔性复合精密功能件数量增加影响

发行人参与的第二代 11 英寸的 iPad Pro 和第四代 12.9 英寸的 iPad Pro 项目在 2020 年 3 月份发布，发布时间较早，而相关项目的上一代产品在 2018 年 10 月份发布，上一代产品在 2019 年度的销售金额相对于新一代产品在 2020 年度的销售金额较少；同时，第二代 11 英寸的 iPad Pro 和第四代 12.9 英寸的 iPad Pro 项目，发行人参与的柔性复合精密功能件的数量分别为 32 个和 32 个，2020 年度参与料号的平均单价分别为 0.51 元/片和 0.85 元/片，较上一代产品在 2019 年度的参与数量分别增加 2 个和 10 个，平均单价同比分别增长 6.25%和 25.00%，综合导致相关项目较 2019 年度上一代项目销售数量增加 4,872.82 万片，销售金额同比增加 3,667.96 万元。

2、受参与苹果平板电脑产品线增加的影响

2020 年度相比 2019 年度，发行人柔性复合精密功能件产品在平板产品线上新增了 iPad air 产品线项目，参与的柔性复合精密功能件数量为 32 个，相关项目在 2020 年度销售数量为 2,537.25 万片，销售金额为 2,096.45 万元。

（二）柔性复合精密功能件应用于笔记本电脑销售金额大幅增长的原因分析

报告期内，发行人应用于笔记本电脑的柔性复合精密功能件主要为柔性多功

能键盘固定散热胶垫，应用于键盘部位。报告期内，发行人应用于笔记本电脑的柔性复合精密功能件分应用部位的收入情况如下：

单位：万元

应用部位	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	金额	同比增加	金额	同比增加	金额
键盘部位	10,082.77	15,148.01	8,830.39	6,317.62	3,247.51	3,070.11
非键盘部位	527.20	1,257.99	781.55	476.44	412.97	63.47
合计	**10,609.97**	**16,406.00**	**9,611.94**	**6,794.06**	**3,660.48**	**3,133.58**

从上表可以看出，最近三年发行人应用于笔记本电脑的柔性复合精密功能件收入不断增加主要系应用于键盘部位的产品收入不断增加所致。

报告期内，发行人应用于笔记本电脑键盘部位的柔性复合精密功能件的销售数量和平均单价如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	金额/数量	同比变动幅度	金额/数量	同比变动幅度	金额/数量
销售数量（万片）	437.88	544.68	241.64%	159.43	156.07%	62.26
单位平均售价（元/片）	23.03	27.81	-29.82%	39.63	-19.63%	49.31
收入金额（万元）	10,082.77	15,148.01	139.77%	6,317.62	105.78%	3,070.11

从上表可以看出，发行人应用于笔记本电脑键盘部位的柔性复合精密功能件收入不断增加，主要系销售数量不断增加所致。

最近三年，发行人应用于笔记本电脑键盘部位的柔性复合精密功能件销售数量不断增加主要原因如下：

1、2019 年度较 2018 年度销售数量增加分析

发行人于 2017 年度逐渐开始参与苹果笔记本电脑的研发设计，2018 年应用于笔记本电脑键盘部位的柔性复合精密功能件仅覆盖 2018 年 7 月发布的 13 英寸和 15 英寸 Pro 产品机型；2019 年度相比 2018 年度，新增覆盖了 16 英寸的 Pro 产品机型，当年应用于该机型的产品销售数量为 59.11 万片，收入为 1,808.39 万元；此外，2019 年度应用于 13 英寸和 15 英寸 Pro 笔记本电脑的产品销售数量同比增加了 37.05 万片，收入同比增加了 1,397.46 万元。

2、2020 年度较 2019 年度销售数量增加分析

发行人 2018 年度和 2019 年度应用于 13 英寸和 15 英寸 Pro 笔记本电脑键盘部位的精密功能件产品共有包含发行人在内的多家供应商；受苹果于 2019 年度对键盘结构重新设计等因素的影响，发行人参与的苹果 2019 年 11 月发布的 16 英寸 Pro 机型、2020 年发布的全新的 13 英寸的 Pro 机型和 air 机型键盘部位的精密功能件产品的供应商集中度有所提升，公司份额占比有所增长。此外，根据 Strategy Analytics 统计数据，苹果 2020 年度笔记本电脑出货量为 19.7 百万台，较 2019 年度同比增长了 25.48%，终端品牌笔记本电脑出货量快速增长。在前述影响的综合作用下，2020 年度前述 3 款机型键盘部位的柔性复合精密功能件销售数量为 534.13 万片，销售金额为 14,824.14 万元。

（三）柔性复合精密功能件应用于一体机电脑销售金额大幅增长的原因分析

报告期内，发行人应用于一体机电脑的柔性复合精密功能件的销售数量和平均单价如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额/数量	金额/数量	同比变动幅度	金额/数量	同比变动幅度	金额/数量
销售数量（万片）	1,253.31	2,603.74	75.34%	1,484.96	92.85%	770.02
单位平均售价（元/片）	1.83	1.76	-21.08%	2.23	11.50%	2.00
收入金额（万元）	2,298.14	4,571.34	37.79%	3,317.58	115.20%	1,541.61

从上表可以看出，报告期内发行人应用于一体机电脑的柔性复合精密功能件销售收入增长主要系销售数量同比增长所致。

2019 年度发行人应用于一体机电脑的柔性复合精密功能件销售数量较 2018 年度明显增加，主要系发行人参与的 27 英寸的一体机电脑产品项目，在 2019 年度进一步上量，该项目柔性复合精密功能件销售数量较 2018 年度增加 648.40 万片，收入同比增加 1,368.72 万元。

2020 年度发行人应用于一体机电脑的柔性复合精密功能件较 2019 年度明显增加，主要系（1）受新冠疫情对远程办公需求增加等因素的影响，个人电脑出货量有所上升，发行人参与的 27 英寸的一体机电脑产品项目柔性复合精密功能

件销售数量同比增加 343.77 万片，收入同比增加 380.26 万元；（2）受新冠疫情对远程办公需求增加等因素的影响，发行人参与的 Mac mini 产品线相关项目柔性复合精密功能件销售数量同比增加 419.93 万片，收入同比增加 537.10 万元。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人传统精密功能件销售收入明细，分析 2019 年度和 2020 年度笔记本电脑传统精密功能件的主要应用品牌，结合主要应用品牌的出货量、笔记本电脑传统精密功能件销售数量、平均销售价格、各年度项目收入情况、苹果笔记本电脑产品发布及更新时间等因素对笔记本电脑传统精密功能件收入变动进行分析；

2、取得发行人柔性复合精密功能件销售收入明细，结合各应用领域柔性复合精密功能件的销售数量、平均销售价格、各年度项目收入情况、苹果终端产品发布及更新时间等因素对应用于平板电脑、笔记本电脑和一体机电脑的柔性复合精密功能件的收入变动进行分析；

3、访谈发行人高级管理人员，了解报告期内各项目传统精密功能件和柔性复合精密功能件的料件数量，平均销售价格以及报告期内各应用领域收入波动的原因；

4、查阅 Strategy Analytics 和 IDC 等机构统计的苹果平板电脑、笔记本电脑和个人电脑的出货量。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2020 年发行人传统精密功能件应用于笔记本电脑金额大幅增长主要系 2020 年度全新的笔记本型号项目参与的传统精密功能件数量较多，份额有所提升，且在疫情的影响下，苹果笔记本出货量同比有所增长所致；

2、2019 年度发行人柔性复合精密功能件应用于平板电脑销售金额较 2018 年度有所增加主要系平均销售价格增长所致；2020 年度发行人柔性复合精密功

能件应用于平板电脑销售金额较 2019 年度有所增加主要受苹果产品发布时间、项目参与的柔性复合精密功能件数量增加，以及参与苹果平板电脑产品线增加等因素影响，销售数量同比有所增加所致；

3、最近三年，发行人柔性复合精密功能件应用于笔记本电脑销售金额不断增长主要系产品覆盖的机型数量不断增加，份额提升以及苹果笔记本电脑出货量同比有所增长所致；

4、2019 年度发行人柔性复合精密功能件应用于一体机电脑销售金额较 2018 年度增加，主要系参与的 27 英寸的一体机电脑产品项目在 2019 年度进一步上量所致；2020 年度发行人柔性复合精密功能件应用于一体机电脑销售金额较 2019 年度增加，主要系苹果个人电脑出货量同比有所增长所致。

问题 3、关于毛利率

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人向广达电脑销售传统精密功能件毛利率 2018 年度和 2019 年度较低，2020 年度明显提升，产品主要应用于苹果一体机电脑；向富士康销售传统精密功能件毛利率呈下降趋势。

（2）2018 年，发行人向关联方香港友事达销售柔性复合精密功能件产品毛利率较低。

（3）2019 年，发行人对向隆电子销售的柔性复合精密功能件产品的销售毛利率较低，原因系该产品为当年新承接的应用于笔记本电脑键盘部位的精密功能件，于 2019 年 10 月开始量产并向其交货。

（4）报告期内，发行人产品应用于平板电脑领域毛利率分别为 36.16%、30.13%、24.51%，应用于笔记本电脑领域毛利率分别为 37.49%、30.77%、32.35%；鸿富瀚产品应用于平板电脑领域毛利率分别为 36.80%、41.02%、42.64%，应用于电脑领域毛利率分别为 37.64%、39.29%、39.77%。

请发行人：

（1）说明 2019 年向广达电脑销售传统精密功能件销售毛利率较低的原因；在 2020 年苹果一体机出货量较少的情况下，发行人向广达电脑销售传统精密功能件销售毛利率大幅提升的合理性。

（2）结合报告期内 iPad 使用传统精密功能件的差异情况分析说明 2020 年毛利率较低的原因、iPad 更新换代对发行人毛利率的具体影响，发行人向富士康销售产品毛利率是否存在持续下滑风险。

（3）说明香港友事达是否仅为向富士康转售发行人产品，分析 2018 年发行人向无关联第三方销售同类产品的毛利率情况。

（4）说明 2019 年对向隆电子销售的柔性复合精密功能件收入确认时点是否准确，进一步分析 2019 年对其销售毛利率较低的原因。

（5）分析并说明报告期内可比公司鸿富瀚产品应用于平板电脑、电脑领域毛利率相对稳定，但发行人产品应用于上述领域毛利率波动较大的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明 2019 年向广达电脑销售传统精密功能件销售毛利率较低的原因；在 2020 年苹果一体机出货量较少的情况下，发行人向广达电脑销售传统精密功能件销售毛利率大幅提升的合理性

（一）2019 年向广达电脑销售传统精密功能件销售毛利率较低的原因

2018 年度和 2019 年度，公司向广达电脑销售的传统精密功能件产品按应用领域划分的收入情况如下：

单位：万元

应用领域	2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比
一体机电脑	3,400.83	86.55%	4,630.36	96.82%
笔记本电脑	450.09	11.46%	151.91	3.18%
智能家居	78.28	1.99%	-	-
合计	**3,929.21**	**100.00%**	**4,782.27**	**100.00%**

如上表所示，2018 年度和 2019 年度，公司向广达电脑销售的传统精密功能件产品均以一体机电脑领域为主。

2018 年度，公司向广达电脑销售的应用于一体机电脑的传统精密功能件产品主要系公司进入一体机电脑供应商体系初期所承接的项目，公司采取低价策略取得终端品牌厂商认可并进入该终端产品的供应商体系，因此毛利率较低。2019 年度公司向广达电脑销售的应用于一体机电脑领域的传统精密功能件产品仍以 2018 年对广达电脑产生主要收入的项目为主，因此毛利率与 2018 年度基本一致。

（二）2020 年发行人向广达电脑销售传统精密功能件销售毛利率大幅提升的合理性

2019 年度和 2020 年度，公司向广达电脑销售的传统精密功能件产品按应用领域划分的收入情况如下：

单位：万元

应用领域	2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比

一体机电脑	3,277.97	68.31%	3,400.83	86.55%
笔记本电脑	872.68	18.18%	450.09	11.46%
智能家居	648.30	13.51%	78.28	1.99%
合计	**4,798.96**	**100.00%**	**3,929.21**	**100.00%**

2020 年度，公司对广达电脑销售的传统精密功能件产品毛利率较上年有所增长，主要系应用于一体机电脑领域的传统精密功能件产品毛利率有所提升，且其收入占比有所下降。

2020 年度，受 27 英寸一体机重大更新及新品 24 英寸一体机的影响，公司当年应用于新款一体机电脑的精密功能件项目量产出货。通过 2018 年和 2019 年的前期积累，公司深度参与了相关新款一体机电脑项目料件的前期研发，相关项目毛利率较高，同时相关产品主要交付给广达电脑所致。

二、结合报告期内 iPad 使用传统精密功能件的差异情况分析说明 2020 年毛利率较低的原因、iPad 更新换代对发行人毛利率的具体影响，发行人向富士康销售产品毛利率是否存在持续下滑风险

（一）结合报告期内 iPad 使用传统精密功能件的差异情况分析说明 2020 年毛利率较低的原因、iPad 更新换代对发行人毛利率的具体影响

1、结合报告期内 iPad 使用传统精密功能件的差异情况分析说明 2020 年毛利率较低的原因

消费电子终端产品在更新换代过程中，存在新款产品沿用旧款设计及结构的情况，其所使用的精密功能件产品亦存在沿用情况，同一型号的精密功能件同时应用于新旧两款甚至多款终端产品。如新款消费电子终端产品在产品设计方面改动较小，其所使用的精密功能件产品则通常存在较高比例的沿用。

公司终端品牌客户通常每季度要求公司及其他同类供应商进行重新报价，受消费电子终端产品生命周期影响，部分型号的精密功能件及结构件产品销售价格会有不同程度的下降。因此，受前期降价影响，沿用部分的精密功能件产品虽应用于新款终端产品，但其销售价格已下降至较低水平，在产品成本未得到明显下降的情况下，利润空间较小，毛利率相对较低。此外，上年度已实现量产的精密功能件产品同样受降价因素影响，在量产次年销售的毛利率通常低于量产当年毛

利率。

公司应用于平板电脑领域的精密功能件主要应用于最终试验装配和组装环节，由于报告期内苹果平板电脑的整体外观及功能设计理念未发生较大幅度变化，产品内部结构变动不大，公司应用于平板电脑领域的精密功能件产品多以沿用为主，产品定价及利润空间受到一定影响。

2、iPad 更新换代对公司毛利率的具体影响

（1）公司精密功能件的销售价格与 iPad 等终端产品的生命周期紧密相关

公司精密功能件及结构件的价格与消费电子终端产品的生命周期紧密相关，通常终端产品在临近更新换代时，其出货量和销售价格会有所下降，精密功能件等终端产品所需的原材料的价格通常会随之下降。公司下游终端品牌客户通常每季度要求公司及其他同类供应商进行重新报价，视终端产品销量、产品所处生命周期阶段、各供应商的供货能力及品质、产品利润空间等因素，各型号的精密功能件及结构件产品销售价格会有不同程度的下降。

因此，在 iPad 产品临近更新换代时，公司应用于旧款 iPad 产品的精密功能件及结构件的销售价格及毛利率通常较量产初期呈现不同幅度下降。以 iPad 7 产品为例，苹果公司于 2019 年 9 月发布 iPad 7 产品，2019 年度和 2020 年度公司应用于 iPad 7 产品的传统精密功能件平均单价分别为 0.11 元/片和 0.08 元/片，平均销售价格下滑约 26%，毛利率相应有所下降。

（2）料号沿用比例高低对公司新量产项目毛利率水平存在一定影响

由于历代 iPad 产品在更新换代中产品设计变化及功能升级幅度不同，其在更新换代时沿用料号的占比存在一定差异。通常而言，新量产项目中非沿用上代产品结构及功能设计的料号占比越高，公司整体的定价空间越大，毛利率水平则相对较高。

由于公司应用于平板电脑领域的精密功能件及结构件主要应用于最终试验装配和组装环节，报告期内苹果平板电脑内部结构变动不大，公司应用于平板电脑领域的精密功能件及结构件产品整体以沿用为主，在生产工艺和良率等其他因素不变的情况下，受降价因素影响，毛利率逐步下降。

综上所述，在报告期内公司应用于平板电脑领域的精密功能件及结构件产品整体以沿用为主的情况下，终端产品更新换代对于毛利率的提升作用较为有限。若未来苹果平板电脑产品设计发生较大幅度变化，预计将改善公司平板电脑领域精密功能件产品的整体毛利率水平。

（二）发行人向富士康销售产品毛利率是否存在持续下滑风险

报告期内，公司对富士康销售的毛利率呈持续下滑趋势，主要原因系平板电脑领域功能件产品毛利率下滑。2021 年 1-6 月，除平板电脑领域功能件产品毛利率下滑因素外，一体机电脑领域的精密功能件及结构件产品毛利率有所下降，主要原因系应用于新款一体机电脑的金属功能结构件产品销售收入有较大幅度增长。公司应用于一体机电脑的金属功能结构件产品主要采用外购金属部件半成品后，再结合公司功能件产品进行加工的方式进行生产，因此成本相对较高，毛利率较低。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、重大风险提示”补充披露了对富士康销售产品毛利率持续下滑的风险，具体如下：

（十二）对富士康销售产品毛利率持续下滑的风险

报告期内，公司对富士康的销售产品毛利率呈持续下滑趋势。公司对富士康销售的产品以平板电脑领域的精密功能件及结构件为主，主要应用于最终试验装配和组装环节。由于近年来苹果平板电脑内部结构变动不大，公司应用于平板电脑领域的精密功能件及结构件产品多以沿用为主，受降价等因素影响，毛利率逐步下降。若未来公司应用于平板电脑领域的精密功能件及结构件产品仍以沿用为主且未能有效降低平板电脑领域精密功能件及结构件的收入占比，在公司未能有效通过改进生产工艺、提升良率水平等方式明显降低成本的情况下，公司对富士康销售产品毛利率可能面临持续下滑的风险。

发行人同时在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”补充披露了上述对富士康销售产品毛利率持续下滑的风险的相关内容。

三、说明香港友事达是否仅为向富士康转售发行人产品，分析 2018 年发行人向无关联第三方销售同类产品的毛利率情况

2018 年度，发行人与香港友事达产生关联销售的原因系发行人前期通过香

港友事达与部分客户如富士康下属子公司鸿富锦精密电子（成都）有限公司和鸿富锦精密电子（郑州）有限公司等客户进行合作，香港友事达仅为向富士康转售发行人产品，其向富士康转售时的毛利率为 0%。公司通过香港友事达向富士康转售产品的具体流程为：香港友事达接受客户订单，发行人进行生产后，直接发送至客户指定地点。

同型号下，发行人对香港友事达销售价格与对富士康直接销售价格基本一致，但因销售时点不同，毛利率存在一定差异。公司通过香港友事达与富士康交易的上述型号产品主要集中在 2018 年 1-3 月，自 2018 年 4 月起相关型号直接向富士康进行销售。受 2018 年 4 月起人民币兑美元贬值、生产工艺不断优化等因素影响，公司直接对富士康销售的同型号产品毛利率整体高于香港友事达前期转售给富士康的产品。

综上，香港友事达仅为向富士康转售公司产品，公司对香港友事达销售价格与对富士康直接销售价格基本一致。受汇率及生产工艺优化等因素影响，同型号产品下公司直接对富士康销售的毛利率高于香港友事达转售给富士康的毛利率。

四、说明 2019 年对向隆电子销售的柔性复合精密功能件收入确认时点是否准确，进一步分析 2019 年对其销售毛利率较低的原因

（一）对向隆电子销售的柔性复合精密功能件收入确认时点情况

报告期内，公司对向隆电子的销售均为 DDP 模式，即以向隆签收货物日期作为收入确认时点，相关收入确认时点准确，不存在提前或延迟确认收入的情况。

（二）2019 年对向隆电子销售毛利率较低的原因

2019 年，公司对向隆电子实现销售收入 1,871.50 万元，其中 A 型号产品销售金额为 1,734.35 万元，占比达 92.67%。2020 年度公司对向隆电子销售的 A 型号产品成本下降的幅度大于单价下降的幅度，使 2020 年该产品毛利率有较大幅度增长。

2019 年度公司对向隆电子销售的产品系当年新承接的应用于笔记本电脑重要组件部位的精密功能件项目，于 2019 年 10 月份开始量产并向向隆电子交货。由于该型号产品的结构多达 13 层，且需立体成型，工艺难度较高，因此其在量产初期的产量和良率水平均较低，单位成本较高。

2020 年起，公司通过优化生产工艺、提高材料利用率、产能效率及良率水平等方式优化生产成本，使得其单位成本有较大幅度下降。

综上，公司 2019 年对向隆电子销售毛利率较低的原因系在产品量产初期生产成本较高，随着公司优化生产工艺、提高材料利用率、产能效率及良率水平，2020 年起对向隆电子的毛利率随之增长。

五、报告期内可比公司鸿富瀚产品应用于平板电脑、电脑领域毛利率相对稳定，但发行人产品应用于上述领域毛利率波动较大的原因

报告期内，公司和可比公司鸿富瀚应用于平板电脑、电脑领域毛利率情况如下：

公司名称	应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
鸿富瀚	平板电脑	未披露	42.64%	41.02%	36.80%
	电脑类	未披露	39.77%	39.29%	37.64%
发行人	平板电脑	20.80%	24.51%	30.13%	36.16%
	笔记本电脑	37.61%	32.35%	30.77%	37.49%

公司与鸿富瀚应用于相同领域的功能件产品毛利率差异较大，主要原因系产品类别、直接客户在产业链中的位置及定价体系不同。

1、产品类别及直接客户在产业链中的位置不同

根据鸿富瀚公开披露信息，其平板电脑的终端应用品牌为苹果和微软，主要销售产品为屏幕类功能性器件，直接客户主要为屏幕组件生产商，产品系生产屏幕过程中所需耗费或使用的功能性器件；电脑类产品的功能性器件收入规模较小，2020 年度其仅实现销售收入 4,876.65 万元，主要系应用于面板的胶粘及导电、导热类产品。2020 年度，鸿富瀚应用于平板电脑领域的消费电子功能性器件销售收入为 16,382.15 万元，其中对业成光电、业成科技实现销售收入 10,607.06 万元。业成光电及业成科技系富士康旗下子公司，主营业务为平板显示屏、显示器的生产。在产品交付方面，鸿富瀚应用于平板电脑领域的消费电子功能性器件主要先交付至屏幕组件厂商，相关屏幕组件厂商完成组件生产后再交付至鸿富锦、富泰华等组装厂商进行组装生产。

发行人销售的应用于平板电脑、笔记本电脑领域的精密功能件产品则以最终

试验装配和组装环节中所需的精密功能件为主，主要客户为富士康旗下的鸿富锦和富泰华，以及广达电脑、仁宝电脑等组装厂商，产品主要直接交付给组装厂商，直接客户与鸿富瀚直接客户在产业链中的位置不同。

2、产品定价体系不同

根据鸿富瀚公开披露信息，其不存在由终端品牌商直接指定客户向发行人采购功能性器件产品的情形，而是由组件生产商、制造服务商客户自主采购。富士康集团和鹏鼎控股自行决定功能性器件供应商及采购订单分配。具体分配时，通常有4至5家供应商向富士康及鹏鼎控股提交报价，选择2-3家作为最终供应商，后续每个季度适当调整。

公司应用于苹果终端产品的精密功能件主要由苹果指定其制造服务商或组件生产商向公司采购，相关销售价格由公司与苹果协商确定，订单分配比例主要由苹果确定。富士康、向隆电子、广达电脑、仁宝电脑等制造服务商及组件厂商根据苹果确定的价格及订单分配比例进行采购，产品定价方式及定价体系与鸿富瀚存在明显差异。由于苹果和鹏鼎控股、富士康旗下的业成光电及业成科技等厂商对于其生产过程中所需精密功能件产品的价格敏感程度、成本控制要求不同，导致公司和鸿富瀚应用于平板电脑和笔记本电脑领域的精密功能件产品毛利率水平差异较大。

综上，由于公司与鸿富瀚的产品类别、交易客户、定价体系不同，导致公司与鸿富瀚的毛利率变动趋势不一致。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了公司报告期内向广达电脑销售的传统精密功能件产品的收入及毛利率情况，并访谈公司销售负责人了解毛利率的波动原因；

2、获取报告期内各款 iPad 产品使用公司传统精密功能件的具体情况及毛利率情况，并访谈公司销售负责人了解 iPad 产品更新换代对于毛利率的影响情况；

3、获取整理并查阅研究报告，了解报告期内各款 iPad 产品的发布时间及更

新换代的主要内容；

4、获取报告期内公司对富士康销售的收入明细及毛利率情况，了解公司对富士康销售毛利率下滑的具体原因，并访谈公司销售负责人，了解公司对富士康的毛利率是否存在进一步下滑风险；

5、获取并查阅报告期公司对香港友事达和富士康销售的产品明细、销售单价及毛利率情况，核实同型号产品的单价及毛利率是否一致，针对毛利率差异情况访谈公司生产研发人员，了解其成本及毛利率变动的具体原因；

6、访谈发行人高级管理人员，了解发行人的收入确认时点，查阅向隆电子的采购订单，分析收入确认时点的准确性；

7、对 2019 年公司对向隆电子的销售收入进行截止性测试，核实其收入确认时点是否准确；

8、访谈公司研发及生产人员，了解并核实向隆电子 2019 年毛利率较低的具体原因；

9、查阅鸿富瀚公开披露资料，了解其与公司在产品类别、交易客户、定价体系方面的差异情况。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司 2019 年向广达电脑销售传统精密功能件产品毛利率较低的主要原因系 2019 年公司向广达电脑销售的应用于一体机电脑领域的传统精密功能件产品仍以 2018 年对广达电脑产生主要收入的项目为主，因此毛利率与 2018 年度基本一致；2020 年向广达电脑销售传统精密功能件产品毛利率增长的原因系当年应用于一体机电脑领域的传统精密功能件产品毛利率有所提升所致；

2、近年来公司应用于平板电脑领域的精密功能件及结构件产品整体以沿用为主的情况下，终端产品更新换代对于毛利率的提升作用较为有限。若未来公司应用于平板电脑领域的精密功能件及结构件产品仍以沿用为主且未能有效降低平板电脑领域精密功能件及结构件的收入占比，在公司未能有效通过改进生产工艺、提升良率水平等方式明显降低成本的情况下，公司对富士康销售产品毛利率

可能面临持续下滑的风险；

3、香港友事达仅为向富士康转售公司产品，公司对香港友事达销售价格与对富士康直接销售价格基本一致。受汇率及生产工艺优化等因素影响，同型号产品公司对富士康直接销售的毛利率高于对香港友事达转售给富士康的销售毛利率，具有合理性；

4、公司对向隆电子销售的柔性复合精密功能件收入确认时点为客户签收时间，相关收入确认时点准确；2019 年度公司对向隆电子销售毛利率较低的原因系在产品量产初期生产成本较高，随着公司优化生产工艺，提升材料利用率、产能效率及良率水平，2020 年起对向隆电子的毛利率随之增长；

5、由于公司与鸿富瀚在产品类别、直接客户在产业链中的位置、定价体系等方面存在差异，导致公司与鸿富瀚的毛利率变动趋势不一致。

问题 4、关于主要客户

申请文件及首轮问询回复显示，2019 年，根据苹果公司安排，发行人应用于笔记本电脑重要组件部位的精密功能件产品不再由广达电脑采购，改为指定向隆电子向发行人采购，由向隆电子进一步加工后再交付给广达电脑等代工厂商。2019 年发行人向广达电脑销售金额为 14,194 万元；2020 年发行人向向隆电子销售金额为 14,971.35 万元，向广达电脑销售金额为 10,752.02 万元。

请发行人分析并说明 2020 年发行人对向隆电子销售金额超过 2019 年发行人向广达电脑销售总额，且 2020 年发行人向广达电脑销售金额并未大幅下降的原因及合理性，并进一步分析说明 2020 年向隆电子成为发行人第二大客户的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、2020 年发行人向广达电脑销售金额并未大幅下降的原因及合理性

2019 年度和 2020 年度，公司向广达电脑销售的精密功能件及结构件产品收入按应用领域划分如下：

单位：万元

产品名称	2020 年度			2019 年度
	金额	变动金额	变动比例	金额
笔记本电脑	2,248.08	-3,071.89	-57.74%	5,319.97
一体机电脑	5,572.89	693.76	14.22%	4,879.13
智能家居	2,931.05	-1,063.84	-26.63%	3,994.89
合计	**10,752.02**	**-3,441.98**	**-24.25%**	**14,194.00**

2020 年度，公司对广达电脑实现销售收入 10,752.02 万元，较 2019 年度下降 24.25%，其中应用于笔记本电脑领域的精密功能件及结构件产品收入减少 3,071.89 万元，较 2019 年度下降 57.74%。

2019 年度，公司对广达电脑销售的应用于苹果 15 英寸和 13 英寸 Pro 笔记本电脑键盘部位的精密功能件共实现销售收入 4,602.75 万元。2019 年 11 月苹果公司发布了新一代 16 英寸笔记本电脑，由于新款 16 英寸笔记本电脑的键盘进行

了重新设计，对原材料供应链也同步进行了调整，根据苹果公司的安排，新款 16 英寸 Pro 笔记本电脑生产所需的该键盘部位的精密功能件产品不再由广达电脑向公司采购，改为指定向隆电子向公司采购。2020 年度苹果将该键盘设计全面应用到其笔记本电脑各产品线中，公司对向隆电子实现的销售收入规模随之迅速增长，公司对广达电脑的销售收入则有所下滑。

但除应用于键盘部位的精密功能件产品外，公司还向广达电脑销售应用于该 16 英寸 Pro 笔记本电脑其他部位的精密功能件产品，受 2019 年末该款 16 英寸 Pro 笔记本电脑机型发布的影响，2020 年该项目对广达电脑销售收入较 2019 年度增长 1,236.18 万元，抵减了部分原 13 英寸及 15 英寸 Pro 笔记本电脑键盘部位精密功能件收入下降的影响，因此公司 2020 年度对广达电脑的销售金额未出现大幅下降。

二、2020 年发行人对向隆电子销售金额超过 2019 年发行人向广达电脑销售总额，且成为发行人第二大客户的合理性

2020 年度，公司对向隆电子实现销售收入 14,971.35 万元，超过 2019 年对广达电脑销售总额，且向隆电子成为公司 2020 年度第二大客户，主要原因如下：

（一）公司产品覆盖的机型数量不断增加

2019 年度，公司向广达电脑销售的应用笔记本电脑键盘部位的精密功能件仅覆盖 13 英寸和 15 英寸 Pro 产品机型，共实现销售收入 4,602.75 万元。2020 年度，公司对向隆电子销售的应用笔记本电脑键盘部位的精密功能件产品型号则覆盖 13 英寸和 16 英寸 Pro 系列及 13 英寸 Air 系列共 3 个系列笔记本电脑机型，产品覆盖的机型数量不断增加。

（二）产品供应商集中度提升

2019 年度，公司向广达电脑销售的应用于 13 英寸和 15 英寸 Pro 笔记本电脑键盘部位的精密功能件产品共有包含公司在内的多家供应商；2020 年度向向隆电子销售的应用于 13 英寸和 16 英寸 Pro 及 13 英寸 Air 系列笔记本电脑键盘部位的精密功能件产品的供应商集中度有所提升，公司份额占比有所增长。

（三）终端产品出货量不断提升

根据 Strategy Analytics 的统计数据，2020 年全球笔记本电脑出货量与 2019 年相比出现了较大增长，全球笔记本电脑出货量达到 2.27 亿台，与 2019 年 1.72 亿台相比增长 31.98%。其中，苹果笔记本电脑 2020 年出货量达 19.7 百万台，较 2019 年度增长 25.48%。终端产品出货量的增长亦拉动了公司相关领域精密功能件产品的收入增长。

综上所述，受公司应用于笔记本电脑键盘部位的产品覆盖的机型数量增加、份额占比、终端产品出货量提升等因素影响，公司对向隆电子 2020 年度实现销售收入较 2019 年度实现较大幅度增长，超过 2019 年发行人向广达电脑销售总额，且成为公司 2020 年度第二大客户具有合理性。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了公司报告期内对广达电脑收入明细，了解 2020 年度对广达电脑销售金额并未大幅下降的原因及合理性；

2、获取报告期公司对向隆电子的销售收入明细，了解其 2020 年度收入大幅增长并成为公司第二大客户的原因；

3、将对广达电脑的收入明细与对向隆电子的收入明细进行对比分析；

4、对向隆电子进行访谈，了解并核实其 2020 年度对公司采购规模大幅增长的原因及合理性。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2020 年度公司对广达电脑销售收入未大幅下降主要系应用于笔记本电脑其他部位的精密功能件产品实现了一定的收入增长所致；

2、受公司应用于笔记本电脑键盘部位的产品覆盖的机型数量增加、份额占比、终端产品出货量提升等因素影响，公司对向隆电子 2020 年度实现销售收入

较 2019 年度实现较大幅度增长，向隆电子成为公司 2020 年度第二大客户具有合理性。

问题 5、关于采购与供应商

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）勤德五金为发行人 2020 年新增前五大供应商，变动原因系发行人金属精密功能件业务销售收入不断增长，发行人向其采购金属结构件不断增加。2020 年发行人金属精密功能结构件销售金额占主营业务收入比重为 8.63%，精密功能件销售金额占主营业务收入比重合计 90.70%。

（2）对于终端品牌厂商指定品牌的，发行人根据要求自行在市场中寻找符合要求的供应商，既可以选择该品牌原厂供应商，在有代理商的情况下也可以选择该品牌的代理商。

请发行人：

（1）结合报告期内发行人向勤德五金采购变化情况等，分析并说明在发行人 2020 年金属精密功能结构件占营业收入比重较小的情况下，勤德五金成为发行人第一大供应商的合理性。

（2）分别说明报告期内发行人自终端品牌厂商指定品牌的原厂供应商和代理商采购金额、占比，发行人自原厂供应商采购和代理商采购价格差异情况，报告期内发行人向前五大代理商采购情况，代理商是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关联方存在密切关系或资金往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合报告期内发行人向勤德五金采购变化情况等，分析并说明在发行人 2020 年金属精密功能结构件占营业收入比重较小的情况下，勤德五金成为发行人第一大供应商的合理性

在公司 2020 年金属精密功能结构件占营业收入比重较小的情况下，勤德五金成为发行人第一大供应商的主要原因如下：

1、金属件在金属精密功能结构件成本中的占比较高，公司金属件采购需求较大

公司传统精密功能件和柔性复合精密功能件由多类原材料精密复合而成，而金属精密功能结构件主要通过特定金属材料实现支撑、屏蔽的功能，辅以粘贴材料、泡棉等柔性材料。金属材料为金属精密功能结构件的重要组成部分，在金属精密功能结构件成本中所占的比例较高。2020 年度，公司金属件采购金额与销售的金属精密功能结构件成本之比达到 87.65%。

因此，尽管金属精密功能结构件占营业收入比重较小，但随着公司不断开拓应用于电视棒和一体机电脑的金属精密功能结构件市场，公司对金属件采购需求增加，采购金额亦相对较高。报告期各期，公司金属件采购金额为 1,033.66 万元、1,634.13 万元、4,832.44 万元和 3,662.81 万元，公司金属件采购金额逐年增长。

2、金属件需要供应商根据公司的要求进行生产，公司经过长期考察选择勤德五金作为主要供应商

与胶粘类、泡棉类等通用原材料不同，公司金属精密功能件所需的金属件主要由供应商根据公司提供的设计图纸、技术参数等要素，按照要求采购相关原材料并加工为产成品或半成品后销售给公司，因此对金属件供应商的冲压能力、加工精度等要求较高。公司于 2018 年重点拓展金属精密功能结构件业务，通过询比议价的方式确定合格的金属件供应商，并开始与勤德五金等供应商开展合作。通过长期考察，勤德五金能够保证金属件的稳定供应及产品质量，满足客户的订单需求，综合实力较高，与公司建立了良好的合作关系。随着报告期内金属精密功能结构件业务规模的扩大，公司对金属件的需求增加，为保证产品的质量以及对客户订单需求的快速响应，公司主要选择向勤德五金进行采购，故对勤德五金的采购金额快速增加，勤德五金也逐步成为发行人的第一大供应商。

公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员与勤德五金之间不存在关联关系或其他利益安排，向其采购的过程严格按照采购相关制度执行，采购价格公允。

综上，虽然 2020 年度公司金属精密功能结构件占营业收入的比重较小，但由于金属件在金属精密功能结构件成本中的占比较高，公司金属件采购需求较大，而金属件需要供应商根据公司的要求进行生产，公司经过长期考察选择勤德五金作为金属件主要供应商，因此勤德五金于 2020 年度成为公司第一大供应商。

二、分别说明报告期内发行人自终端品牌厂商指定品牌的原厂供应商和代理商采购金额、占比，发行人自原厂供应商采购和代理商采购价格差异情况，报告期内发行人向前五大代理商采购情况，代理商是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关联方存在密切关系或资金往来

1、公司自终端品牌厂商指定品牌的原厂供应商和代理商采购情况

报告期内，公司自终端品牌厂商指定品牌的原厂供应商和代理商采购金额、占比如下：

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
自原厂采购	10,915.71	81.84%	21,400.94	81.84%	14,292.06	75.22%	11,385.69	74.93%
自代理商采购	2,421.89	18.16%	4,748.40	18.16%	4,707.78	24.78%	3,809.11	25.07%
合计	**13,337.60**	**100.00%**	**26,149.34**	**100.00%**	**18,999.84**	**100.00%**	**15,194.80**	**100.00%**

由上表可见，对于终端品牌厂商指定品牌的原材料，公司采用向原厂供应商采购为主、向代理商采购为辅的采购模式。终端品牌厂商指定的品牌通常为 3M、罗杰斯等知名品牌，公司会综合考虑价格、交货期、信用期、服务质量等因素选择向原厂供应商或代理商进行采购。

同行业可比公司领益智造、恒铭达、智动力、飞荣达、博硕科技、达瑞电子、鸿富瀚均存在向品牌代理商或贸易商进行采购的情形。其中，达瑞电子 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月向贸易供应商的采购金额占采购总额的比例分别为 43.61%、38.71%、31.54%和 40.79%。

2、公司自原厂供应商采购和代理商采购价格差异情况

公司自原厂供应商采购和代理商采购的价格不存在重大差异。公司会综合考虑价格、交货期、信用期等因素后选择向原厂供应商或代理商进行采购。

3、报告期内公司向前五大代理商采购情况，代理商是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关联方存在密切关系或资金往来

报告期内，公司向前五大代理商采购情况具体如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购品牌	采购金额
2021 年 1-6 月			
1	振邦电子	3M、罗杰斯	651.17
2	亚飞亚	3M	313.31
3	厚信	积水化学	154.29
4	名腾	3M、日本井上	144.25
5	上海君友贸易有限公司	3M	130.47
合计			**1,393.49**
2020 年度			
1	振邦电子	3M、罗杰斯	1,783.10
2	亚飞亚	3M	410.96
3	名腾	3M、日本井上	373.93
4	上海君友贸易有限公司	3M	275.44
5	厚信	积水化学	269.46
合计			**3,112.90**
2019 年度			
1	上海勃东电气有限公司	LAIRD	953.93
2	亚飞亚	3M	725.97
3	振邦电子	3M、罗杰斯	617.64
4	名腾	3M、日本井上	298.03
5	苏州实聚特国际贸易有限公司	3M、新纶	276.05
合计			**2,871.62**
2018 年度			
1	亚飞亚	3M	1,411.14
2	厚信	积水化学	333.34
3	名腾	3M、日本井上	299.76
4	飞亚荣腾	3M	248.86
5	振邦电子	3M、罗杰斯	226.46
合计			**2,519.57**

注：上述采购数据按受同一实际控制人控制的供应商合并计算。其中：

1、振邦电子包括：深圳市卓邦包装制品厂、振邦电子（香港）有限公司；

2、亚飞亚包括：深圳市亚飞亚电子科技有限公司、亚飞亚有限公司；

3、厚信包括：厚信包装制品有限公司、苏州利泰源胶带有限公司；

4、名腾包括：上海明腾贸易有限公司、名腾国际贸易（深圳）有限公司、Instant Power CO., Ltd.；

5、飞亚荣腾包括：苏州飞亚荣腾电子有限公司、飞亚龙腾科技有限公司。

报告期内，公司主要原材料品牌代理商与公司控股股东、实际控制人、董监高及其关联方不存在密切关系或资金往来。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人金属精密功能结构件的销售明细及金属件的采购明细，分析勤德五金成为发行人第一大供应商的合理性；

2、访谈发行人采购负责人，了解发行人对金属件的要求，以及金属件主要向勤德五金采购的原因；

3、获取报告期内发行人自终端品牌厂商指定品牌的原厂供应商和代理商采购情况，并对两者原材料价格进行比对，访谈发行人采购负责人，了解原材料采购价格存在差异的原因；

4、获取报告期内公司控股股东、实际控制人，除独立董事外的所有董事、监事、管理管理人员及其关联方的银行流水，核查其与发行人原材料供应商中主要代理商是否存在资金往来；

5、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等途径查询报告期内发行人供应商中主要代理商的工商信息，与发行人董监高调查表的相关信息进行比对，核查其与发行人控股股东、实际控制人、董监高是否存在关联关系；

6、取得发行人主要原材料品牌代理商出具的与发行人控股股东、实际控制人、董监高及其关联方不存在密切关系或资金往来的确认函。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人金属件在金属精密功能结构件成本中的占比较高，随着发行人金属精密功能结构件业务规模的逐步扩大，发行人对金属件的采购金额亦相应增加，而金属件需要供应商根据公司的要求进行生产，公司经过长期考察选择勤德五金作为金属件主要供应商，故其于 2020 年成为公司第一大供应商具备合理性；

2、发行人自终端品牌厂商指定品牌的原厂供应商和代理商采购原材料的价格不存在重大差异；

3、发行人主要原材料品牌的代理商与公司控股股东、实际控制人、董监高及其关联方不存在密切关系或资金往来。

问题 6、关于应收账款周转率

申请文件及首轮问询回复显示，报告期内除恒铭达、博硕科技外，发行人应收周转率低于同行业其他可比公司。

请发行人分析说明对报告期内前五大应收账款客户的应收账款周转率差异情况，结合客户结构、信用政策差异等进一步分析并说明发行人应收账款周转率低于同行业可比公司尤其是领益智造的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、分析说明对报告期内前五大应收账款客户的应收账款周转率差异情况

报告期内，发行人前五大应收账款客户的应收账款周转率情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
富士康	1.12	2.46	2.10	2.18
向隆电子	2.05	3.85	2.05	-
广达电脑	1.92	3.29	4.20	3.88
仁宝电脑	1.03	3.05	3.07	2.65
比亚迪	1.96	2.69	3.32	2.80
英华达	1.35	2.18	1.99	2.20
可成科技	0.96	0.45	2.02	2.14
发行人整体情况	**1.39**	**2.61**	**2.55**	**2.38**

注：应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额；2021 年 1-6 月应收账款周转率数据未经年化

（一）前五大应收账款客户应收账款周转率波动分析

从上表可知，最近三年，发行人对富士康、广达电脑、仁宝电脑、比亚迪、英华达的应收账款周转率整体较为稳定，波动不大。

2019 年度和 2020 年度，发行人对向隆电子的应收账款周转率分别为 2.05 和 3.85。2019 年度对向隆电子的应收账款周转率较低主要系发行人与向隆电子于 2019 年开始合作，年初无余额且收入主要发生于第四季度所致；

最近三年，发行人对可成科技的应收账款周转率分别为 2.14、2.02 和 0.45。

2020 年对可成科技的应收账款周转率大幅降低主要系 2019 年度苹果委托可成科技加工专业级别的电脑主机所需的金属外壳，发行人对可成科技的销售收入迅速增长导致 2020 年期初应收账款余额较高，经苹果后期战略调整，该款产品产量减少，2020 年发行人对可成科技的销售收入大幅降低，导致 2020 年度应收账款周转率较低。

（二）前五大应收账款客户应收账款周转率整体分析

由上表可知，报告期内发行人前五大应收账款客户应收账款周转率存在一定差异，整体上，向隆电子、广达电脑、仁宝电脑和比亚迪应收账款周转率高于发行人应收账款周转率；富士康、英华达和可成科技应收账款周转率低于发行人整体应收账款周转率。

二、结合客户结构、信用政策差异等进一步分析并说明发行人应收账款周转率低于同行业可比公司尤其是领益智造的原因

发行人与同行业可比公司应收账款周转率对比如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
领益智造	1.69	3.57	3.20	3.94
安洁科技	1.62	3.05	2.78	2.83
恒铭达	1.17	2.01	2.00	1.93
飞荣达	1.43	2.75	2.90	2.67
智动力	1.87	4.02	5.58	4.31
博硕科技	0.76	1.76	1.64	1.55
达瑞电子	2.32	4.10	5.49	4.45
鸿富瀚	1.22	2.99	2.58	2.06
平均数	1.51	3.03	3.27	2.97
发行人	**1.39**	**2.61**	**2.55**	**2.38**

数据来源：上市公司年报和半年报、招股说明书、审阅报告
注：应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额；2021 年 1-6 月数据未经年化

报告期内，发行人应收账款周转率为 2.38、2.55、2.61 和 1.39，高于同行业可比公司恒铭达、博硕科技，与鸿富瀚基本接近，低于领益智造、安洁科技、飞荣达、智动力和达瑞电子。

报告期内，发行人应收账款周转率低于领益智造、安洁科技、飞荣达、智动

力和达瑞电子，主要系业务结构、客户结构及信用政策存在一定差异所致，具体如下：

公司名称	业务结构	客户结构	信用政策
领益智造	精密功能及结构件：77.09% 充电器：13.85% 显示及触控模组：3.82% 材料业务：3.96% 其他：1.27%	主要客户为富士康、华为，2018 年至 2020 年第一大客户销售金额占比为 15.38%、16.14%和 21.17%，对前五大客户销售金额占比分别为 36.62%、38.90%和 44.26%	一般给予客户月结 30-120 天的信用期，平均信用期为月结 90 天，相关结算周期从次月开出发票起计算
安洁科技	智能终端功能件和精密结构件以及模组类产品：57.89% 信息存储类产品：23.01% 新能源汽车类产品：16.30% 其他：2.80%	主要客户为富士康，2018 年至 2020 年第一大客户销售金额占比为 13.53%、17.99%和 18.83%，对前五大客户销售金额占比分别为 39.67%、41.85%和 40.49%	给予客户的信用期通常为 90-120 天
飞荣达	电磁屏蔽材料及器件：33.83% 导热材料及器件：34.00% 防护功能器件：18.72% 基站天线及相关器件：10.85% 其他：2.6%	主要客户为华为，2018 年至 2020 年第一大客户销售金额占比为 23.54%、27.22%和 22.23%，对前五大客户销售金额占比分别为 59.83%、52.59%和 48.54%	通常给予 30-90 天账期，对于长期合作的业内知名客户，可以适当延长账期；对华为的账期一般为月结 60-120 天
智动力	功能性电子器件：37.93% 结构性电子器件：51.25% 其他：10.82%	主要客户为三星、OPPO，2018 年至 2020 年第一大客户销售金额占比为 66.51%、32.90%和 31.15%，对前五大客户销售金额占比分别为 89.29%、71.20%和 67.61%	通常为收款起始日 15-105 天，收款起始日分为客户收到发票的日期、双方对账确认交易金额的日期、送货月份的最后 1 天等类别，收款的金额为双方对账确认的交易金额
达瑞电子	消费电子功能性器件：70.29% 可穿戴电子产品结构性器件：22.39% 其他：7.32%	主要客户为三星视界、鹏鼎控股，2018 年至 2020 年第一大客户销售金额占比为 27.48%、41.43%和 25.46%，对前五大客户销售金额占比分别为 71.06%、66.27%和 58.15%	第一大客户三星视界为月结 30 天，其余主要客户为月结 90-120 天
发行人	精密功能件和结构件：99.33% 碳纳米管：0.67%	主要客户为富士康，2018 年至 2020 年第一大客户销售金额占比为 35.58%、36.85%和 39.52%，对前五大客户销售金额占比分别为 84.05%、80.01%和 81.03%	通常给予客户月结 90-120 天的信用期

数据来源：同行业可比公司招股说明书、H 股招股说明书、年度报告、非公开发行反馈意见回复、发行股份购买资产暨关联交易报告书、业绩说明会

注：领益智造平均信用期数据来源于 2017 年度其发行股份购买资产暨关联交易报告书，智动力主要客户信用政策数据来源于其 2017 年度招股说明书，由于领益智造及智动力上述资料披露时间均在报告期外，故相关数据可能存在滞后性；

注：业务结构数据系 2020 年度各可比公司分产品销售金额占营业收入比重。

由上表可知，目前暂不存在业务结构、客户结构及信用政策与发行人均完全

一致的同行业可比公司，发行人业务结构、客户结构及信用政策与同行业可比公司均存在一定差异，具体分析如下：

（一）发行人应收账款周转率低于领益智造的原因

报告期内，领益智造应收账款周转率分别为 3.94、3.20、3.57 和 1.69，高于发行人，主要原因系：

1、业务结构差异

与发行人相比，领益智造业务结构较为多元化，除精密功能及结构件业务外，还有充电器、显示及触控模组及材料等业务，其中材料及充电器业务应收账款周转率整体较高且合计收入占比逐年增加，2019 年至 2021 年 6 月材料及充电器业务营业收入占比分别为 10.05%、17.81%和 24.86%。

2、客户结构与信用政策差异

领益智造主要客户为富士康、华为等，最近三年，领益智造前五大客户销售金额占比分别为 36.62%、38.90%和 44.26%，应收账款前五大客户余额占应收账款余额的比例分别为 37.61%、37.95%和 41.69%；发行人主要客户为富士康、比亚迪、仁宝电脑、向隆电子等，最近三年，发行人前五大客户销售金额占比分别为 84.05%、80.01%和 81.03%，应收账款前五大客户余额占应收账款余额的比例分别为 89.85%、76.79%和 81.23%；相比发行人，领益智造主要客户结构与发行人存在差异，同时领益智造客户集中度及应收账款集中度均相对较低。

在信用政策方面，领益智造信用政策为开票后月结 30-120 天，平均信用期为月结 90 天，发行人对主要客户的信用期主要为月结 90-120 天。相比发行人，领益智造整体信用账期较短。

3、重组事项影响

领益智造系 2018 年 1 月通过重组方式上市，原上市公司 2018 年期初应收账款账面余额较低，导致领益智造 2018 年度应收账款周转率较高。此外，领益智造重组上市后，在报告期内亦多次实施了股权收购和出售控股子公司等并购重组行为，其中 2019 年度通过收购股权的方式开展充电器业务，2019 年度和 2020 年度充电器业务占其营业收入的比例分别为 6.51%和 13.85%；2020 年 7 月，领

益智造将其持有的控股子公司帝晶光电、江粉高科股权对外进行转让，帝晶光电和江粉高科 2018 年营业收入合计为 52.94 亿元，占其 2018 年营业收入的比例为 23.53%。报告期内领益智造实施的并购重组行为亦会对应收账款周转率产生影响。

（二）发行人应收账款周转率低于其他可比公司的原因

报告期内，安洁科技应收账款周转率分别为 2.83、2.78、3.05 和 1.62，其给予客户的信用期通常为 90-120 天，主要客户为富士康。安洁科技信用政策、客户结构与发行人相似，其应收账款周转率略高于发行人的主要原因系：业务结构较发行人存在一定差异。安洁科技除了精密功能件和结构件业务外，还不断拓展应用于信息存储产品及新能源汽车产品相关业务，相关业务 2019 年至 2021 年 1-6 月营业收入占比分别为 29.04%、39.31%和 43.39%。

报告期内，飞荣达应收账款周转率分别为 2.67、2.90、2.75 和 1.43，其应收账款周转率略高于发行人的主要原因系：（1）业务结构与发行人存在一定差异。飞荣达除精密功能件业务外，还经营基站天线及相关器件业务，相关业务 2019 年至 2021 年 6 月营业收入占比分别为 9.32%、10.85%和 10.23%，（2）主要客户存在差异。飞荣达主要客户为华为，发行人主要客户为富士康；（3）信用政策存在一定的差异。飞荣达给予客户的信用期通常为 30-90 天，对华为的账期一般为月结 60-120 天。

报告期内，智动力应收账款周转率分别为 4.31、5.58、4.02 和 1.87，其应收账款周转率高于发行人的主要原因系：（1）业务结构与发行人存在一定差异。智动力自 2019 年开始拓展光学件业务，2019 年度至 2021 年 6 月该项业务营业收入占比分别为 9.38%、7.86%和 11.58%；（2）客户结构存在差异。智动力主要客户为三星及其关联公司；（3）信用政策存在差异。智动力信用政策一般为收款起始日 15-105 天，其主要客户三星及其关联公司的信用期通常为月结 30 天，与发行人相比，其主要客户信用期较短。

报告期内，达瑞电子应收账款周转率分别为 4.45、5.49、4.10 和 2.32，业务结构与发行人较为相似，其应收账款周转率高于发行人的主要原因系：（1）客户结构存在差异。达瑞电子主要客户为三星及鹏鼎控股等；（2）信用政策存在差异。达瑞电子给予主要客户三星及其关联公司的信用期通常为月结 30 天，与发行人

给与主要客户富士康的信用期相比，其主要客户信用期较短。

综上所述，发行人应收账款周转率低于同行业可比公司领益智造、安洁科技、飞荣达、智动力及达瑞电子主要系业务结构、客户结构及信用政策存在一定差异所致，具有合理性。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取主要客户收入确认明细及应收账款明细情况，复核并计算应收账款周转率；

2、查阅了发行人主要客户的销售协议、订单，检查主要条款，并访谈发行人财务总监，了解发行人主要客户的信用政策、对账周期及客户回款时间，结合信用政策、对账周期及回款时间分析各主要客户应收账款周转率差异情况；

3、查阅同行业可比公司公开披露的相关信息，了解可比公司的业务结构、客户结构及信用政策，分析发行人应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内发行人前五大应收账款客户应收账款周转率存在一定差异，整体上，向隆电子、广达电脑、仁宝电脑和比亚迪应收账款周转率高于发行人整体应收账款周转率；富士康、英华达和可成科技应收账款周转率低于发行人整体应收账款周转率；

2、发行人应收账款周转率低于部分同行业可比公司主要系业务结构、客户结构及信用政策等存在差异所致，具有合理性。

问题 7、关于关联交易

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）2017 年 9 月辛云峰与杨巍转让退出深圳嘉实特，其中辛云峰将其持有的深圳嘉实特 51%股权转让给发行人其他重要关联方魏红刚。自 2018 年 12 月起，由发行人全资子公司昆山嘉实特逐步开始承接深圳嘉实特相关业务。

（2）报告期内，发行人通过深圳嘉实特销售保护膜。保护膜为发行人主要原材料之一，报告期内发行人采购保护膜金额分别为 4,169.13 万元、3,419.73 万元、4,536.43 万元。

请发行人：

（1）说明辛云峰、杨巍将深圳嘉实特股权转出后，是否仍实际控制深圳嘉实特，昆山嘉实特承接深圳嘉实特相关业务过程，包括人员、资产、负债等的处理过程，承接过程中昆山嘉实特是否向深圳嘉实特支付相应对价及公允性。

（2）说明报告期内发行人向深圳嘉实特销售保护膜的金额及毛利率，发行人通过深圳嘉实特对外销售主要原材料保护膜的原因及合理性、真实性，发行人保护膜前五大供应商是否与深圳嘉实特客户股东、董监高及其关联方存在密切关系或资金往来，是否存在向发行人利益输送的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、辛云峰、杨巍将深圳嘉实特股权转出后，是否仍实际控制深圳嘉实特，昆山嘉实特承接深圳嘉实特相关业务过程，包括人员、资产、负债等的处理过程，承接过程中昆山嘉实特是否向深圳嘉实特支付相应对价及公允性

（一）辛云峰、杨巍将深圳嘉实特股权转出后，是否仍实际控制深圳嘉实特

根据对辛云峰、杨巍、魏红刚、马宁和赵林的访谈，辛云峰、杨巍将深圳嘉实特股权转出后，魏红刚持有深圳嘉实特 51%的股权，魏红刚持有的深圳嘉实特股权不存在股权代持情形，不存在任何纠纷或者潜在纠纷的情形，魏红刚为深圳嘉实特的实际控制人。股权转让完成后，辛云峰、杨巍已不再持有深圳嘉实特任

何股权，且未参与深圳嘉实特的重大事项及日常生产经营活动，不存在实际控制深圳嘉实特的情形。

同时，发行人考虑到魏红刚与实际控制人之一杨巍系表兄弟关系，已将魏红刚和深圳嘉实特作为关联方进行披露，同时将发行人与深圳嘉实特的交易作为关联交易进行披露，不存在关联交易非关联化的情形。

（二）昆山嘉实特承接深圳嘉实特相关业务过程，包括人员、资产、负债等的处理过程，承接过程中昆山嘉实特是否向深圳嘉实特支付相应对价及公允性

发行人此前通过深圳嘉实特向客户销售保护膜的原因主要系：2015 年度，发行人根据终端品牌客户的要求，设计研发了用于其 LCD 屏幕手机产品生产过程中的无硅保护膜。终端品牌客户将部分产品交由捷普集团等代工厂进行生产，因生产的需要，捷普集团等需对外采购专用于该部分产品生产过程的保护膜。发行人属于模切行业，为终端品牌客户设计研发的无硅保护膜属于部分模切产品的原材料，而购买该无硅保护膜的客户其本身亦从事模切业务（如捷普集团下属子公司绿点（苏州）科技有限公司的经营范围为：薄膜类材料（保护膜、网纱、标签、胶带、泡棉）的分切、复合、模切），因此在业务发展的初期，为了避免购买保护膜的模切客户知悉其购买的原材料来自于同处模切行业的发行人，同时实际控制人控制下的深圳嘉实特亦拟从事发行人上游原材料的开发业务，在此情形下，发行人采取了通过深圳嘉实特向捷普集团等客户销售无硅保护膜的方式。

报告期内，深圳嘉实特对外销售的产品全部为发行人为终端品牌客户定制研发设计的无硅保护膜，除此之外，未销售其他产品。

为了规范和减少与深圳嘉实特的关联交易，2018 年 11 月，发行人成立了全资子公司昆山嘉实特，拟由昆山嘉实特直接将无硅保护膜销售给客户。

昆山嘉实特承接深圳嘉实特相关业务过程：昆山嘉实特成立后，2018 年 12 月，深圳嘉实特向客户下发了《公司业务承接方变更通知函》，通知客户未来将由昆山嘉实特与客户进行交易。在改由昆山嘉实特直接将无硅保护膜销售给客户的过程中，客户前期下发给深圳嘉实特，但未履行完毕的订单仍由深圳嘉实特进行交付，客户前期向深圳嘉实特采购产生的应付款项仍由客户支付给深圳嘉实特，

深圳嘉实特前期向发行人采购产生的应付款项仍由深圳嘉实特支付给发行人。在转换过程中，昆山嘉实特并未承接深圳嘉实特的人员、资产和负债。

深圳嘉实特注销前共有 3 名员工，注销前主动离职；相关资产主要为少量的办公桌和电脑，报废处理；相关负债已归还或者核销完毕，与债权人不存在纠纷或者潜在纠纷。该公司注销时亦主动放弃其持有的注册商标。

昆山嘉实特所承接的业务系发行人前期通过深圳嘉实特向客户销售的无硅保护膜业务，因此昆山嘉实特未向深圳嘉实特支付相应对价，具有合理性。

二、报告期内发行人向深圳嘉实特销售保护膜的金额及毛利率，发行人通过深圳嘉实特对外销售主要原材料保护膜的原因及合理性、真实性，发行人保护膜前五大供应商是否与深圳嘉实特客户股东、董监高及其关联方存在密切关系或资金往来，是否存在向发行人利益输送的情况

（一）报告期内发行人向深圳嘉实特销售保护膜的金额及毛利率，发行人通过深圳嘉实特对外销售主要原材料保护膜的原因及合理性、真实性

1、报告期内发行人向深圳嘉实特销售保护膜的金额及毛利率

报告期内，发行人向深圳嘉实特销售保护膜的金额及毛利率如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
销售金额	320.84	2,116.24
毛利率	23.63%	17.84%

注：深圳嘉实特已于 2019 年 10 月注销

2、发行人通过深圳嘉实特对外销售主要原材料保护膜的原因及合理性

发行人通过深圳嘉实特对外销售保护膜的原因详见本题回复："一、辛云峰、杨巍将深圳嘉实特股权转出后，是否仍实际控制深圳嘉实特，昆山嘉实特承接深圳嘉实特相关业务过程，包括人员、资产、负债等的处理过程，承接过程中昆山嘉实特是否向深圳嘉实特支付相应对价及公允性"之"（二）昆山嘉实特承接深圳嘉实特相关业务过程，包括人员、资产、负债等的处理过程，承接过程中昆山嘉实特是否向深圳嘉实特支付相应对价及公允性"

发行人通过深圳嘉实特对外销售的保护膜与其他主要原材料保护膜的区别

在于：发行人通过深圳嘉实特对外销售的保护膜系由发行人根据终端品牌客户的要求，研发设计的用于其 LCD 屏幕手机产品生产过程中的无硅保护膜，该无硅保护膜由常州昊天新材料科技有限公司（以下简称“昊天新材”，上市公司天晟新材（300169.SZ）直接和间接 100%持有的公司）与发行人进行合作开发，同时约定昊天新材不得为他人生产或提供，以及单纯更改型号变相销售给其他客户，不得将发行人提供的无硅保护膜系列产品的技术参数及生产配方提供给其他公司或个人。发行人向昊天新材采购加工后对外销售给客户。

发行人向昊天新材以外的其他保护膜供应商采购的保护膜，主要系供应商或其关联公司自身研发生产的硅胶保护膜，发行人采购后作为原材料用于生产精密功能件。

综上所述，发行人对外销售无硅保护膜具有合理性。

3、发行人通过深圳嘉实特对外销售主要原材料保护膜的真实性

报告期内，深圳嘉实特保护膜业务的具体流程：深圳嘉实特接受客户订单，发行人生产加工后，直接运送至客户指定地点。

2018 年度和 2019 年度，深圳嘉实特对外销售保护膜的客户及占深圳嘉实特营业收入的比例如下：

单位：万元

客户名称	2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比
捷普集团	350.49	100.00%	1,911.44	81.17%
吴江市晶辰电子科技有限公司	-	-	288.66	12.26%
苏州新河光电科技有限公司	-	-	113.05	4.80%
苏州迪诺凯科技有限公司	-	-	41.69	1.77%
合计	350.49	100.00%	2,354.84	100.00%

注：捷普集团包括绿点（苏州）科技有限公司和绿点（天津）精密电子有限公司。

从上表可以看出，深圳嘉实特对外销售的主要客户为捷普集团。捷普集团，是一家电子合约制造服务商，为纽交所上市公司，2020 年 9 月 1 日至 2021 年 8 月 31 日其销售收入金额为 293 亿美元。

保荐人、申报会计师查阅了发行人向昊天新材采购的无硅保护膜明细、无硅

保护膜出库明细、发行人向捷普集团等客户的送货单及签收单、捷普集团等客户与深圳嘉实特的对账单、深圳嘉实特收取捷普集团等客户货款的回款记录、深圳嘉实特支付采购款给发行人的支付记录、以及对捷普集团下属的绿点（苏州）科技有限公司进行了访谈，经核查，发行人通过深圳嘉实特对外销售保护膜具有真实性。

（二）发行人保护膜前五大供应商是否与深圳嘉实特客户股东、董监高及其关联方存在密切关系或资金往来，是否存在向发行人利益输送的情况

报告期内，发行人保护膜前五大供应商及采购金额如下：

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占保护膜采购金额的比例
2021 年 1-6 月			
1	太仓金煜	377.08	18.26%
2	斯迪克	295.51	14.31%
3	深圳市摩码科技有限公司	265.60	12.86%
4	常州昊天新材料科技有限公司	175.07	8.48%
5	深圳市桦安胶粘材料有限公司	157.43	7.62%
合计		**1,270.68**	**61.52%**
2020 年度			
1	常州昊天新材料科技有限公司	971.63	21.42%
2	太仓金煜	796.81	17.56%
3	深圳市桦安胶粘材料有限公司	519.76	11.46%
4	深圳市摩码科技有限公司	491.39	10.83%
5	明讯	279.22	6.15%
合计		**3,058.80**	**67.43%**
2019 年度			
1	常州昊天新材料科技有限公司	1,002.57	29.32%
2	深圳市摩码科技有限公司	446.85	13.07%
3	深圳市桦安胶粘材料有限公司	379.88	11.11%
4	明讯	214.27	6.27%
5	太仓金煜	198.35	5.80%
合计		**2,241.91**	**65.56%**
2018 年度			
1	常州昊天新材料科技有限公司	1,762.75	42.28%

序号	供应商名称	采购金额（万元）	占保护膜采购金额的比例
2	深圳市摩码科技有限公司	825.63	19.80%
3	深圳市桦安胶粘材料有限公司	232.44	5.58%
4	明讯	151.83	3.64%
5	苏州鑫道胶粘制品有限公司	140.73	3.38%
合计		**3,113.38**	**74.68%**

注：上述采购金额仅为向该供应商采购保护膜的金额，且按受同一实际控制人控制的供应商合并计算。其中：

1、斯迪克包括江苏斯迪克新材料科技股份有限公司东莞分公司、太仓斯迪克新材料科技有限公司；

2、太仓金煜包括太仓金煜电子材料有限公司、太仓金煜电子材料有限公司东莞分公司、东莞达关胶粘制品有限公司；

3、明讯包括东莞明讯薄膜材料科技有限公司、昆山明讯电子科技有限公司。

报告期内发行人保护膜前五大供应商与深圳嘉实特客户股东、董监高及其关联方不存在密切关系或资金往来，不存在向发行人利益输送的情况。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈辛云峰、杨巍、魏红刚、赵林和马宁，了解 2017 年 9 月的股权转让是否存在股权代持行为，确认股权转让完成后深圳嘉实特的实际控制人，以及辛云峰、杨巍将深圳嘉实特股权转出后是否仍实际控制深圳嘉实特；

2、访谈发行人高级管理人员以及魏红刚，了解在改由昆山嘉实特直接将无硅保护膜销售给客户的过程中，深圳嘉实特包括人员、资产、负债等的处理过程，以及昆山嘉实特未向深圳嘉实特支付对价的原因，分析未支付对价的合理性；

3、查阅深圳嘉实特注销时的财务报表等资料，访谈魏红刚，了解深圳嘉实特注销时人员、资产、负债的处理情况；

4、获取发行人向深圳嘉实特销售保护膜的收入成本明细；

5、访谈发行人高级管理人员，了解发行人通过深圳嘉实特对外销售保护膜的原因，以及对外销售的保护膜与用于精密功能件产品生产的保护膜的区别；

6、获取发行人与昊天新材签署的加工合同，并对昊天新材进行访谈，了解发行人与其合作的时间、背景、采购内容等情况；

7、查阅发行人向昊天新材采购的无硅保护膜明细、无硅保护膜出库明细、发行人向捷普集团等客户的送货单及签收单、捷普集团等客户与深圳嘉实特的对账单、深圳嘉实特收取捷普集团等客户货款的回款记录、深圳嘉实特支付采购款给发行人的支付记录、以及对捷普集团下属的绿点（苏州）科技有限公司进行了访谈，确认发行人通过深圳嘉实特对外销售保护膜的真实性；

8、通过企查查等网站查询了解发行人报告期内保护膜前五大供应商、深圳嘉实特客户的工商登记信息及股东信息，并将两者的相关信息进行比对分析，确认两者之间是否存在关联关系；

9、取得深圳嘉实特的银行流水，核查深圳嘉实特与报告期内发行人保护膜前五大供应商是否存在资金往来；

10、访谈发行人报告期内保护膜前五大供应商，并取得其出具的确认函，确认其与深圳嘉实特客户股东、董监高及其关联方不存在密切关系或资金往来，不存在向发行人利益输送的情况。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、辛云峰、杨巍将深圳嘉实特股权转出后，不存在仍实际控制深圳嘉实特的情形；

2、在改由昆山嘉实特直接将无硅保护膜销售给客户的过程中，客户前期下发给深圳嘉实特，但未履行完毕的订单仍由深圳嘉实特进行交付，客户前期向深圳嘉实特采购产生的应付款项仍由客户支付给深圳嘉实特，深圳嘉实特前期向发行人采购产生的应付款项仍由深圳嘉实特支付给发行人。在转换过程中，昆山嘉实特并未承接深圳嘉实特的人员、资产和负债；

3、在改由昆山嘉实特直接将无硅保护膜销售给客户的过程中，昆山嘉实特未向深圳嘉实特支付对价具有合理性；

4、发行人通过深圳嘉实特对外销售无硅保护膜具有合理性，相关销售具有真实性；

5、报告期内发行人保护膜前五大供应商与深圳嘉实特客户股东、董监高及

其关联方不存在密切关系或资金往来，不存在向发行人利益输送的情况。

问题 8、关于碳纳米管业务

申请文件及首轮问询回复显示，发行人碳纳米管相关产品已在 2020 年实现了量产销售。碳纳米管与精密功能件业务联系较为紧密，发行人向碳纳米管业务延伸有利于扩充精密功能件的选材范围。目前，发行人已成为塔菲尔、多氟多、拓邦新能源等合格供应商，宁德时代等已审厂通过。

请发行人：

（1）结合期后销售情况，分析说明发行人碳纳米管业务的发展情况、对主要客户的销售金额及同比变动情况，塔菲尔等客户向发行人采购金额占同类产品的比例。

（2）说明报告期内用于碳纳米管业务的固定资产采购、折旧、减值情况及计提的充分性，未来发行人为发展碳纳米管业务资本投入计划，结合前述情况说明与招股说明书披露的该业务为发行人主营业务的表述是否相符、准确。

请保荐人发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合期后销售情况，分析说明发行人碳纳米管业务的发展情况、对主要客户的销售金额及同比变动情况，塔菲尔等客户向发行人采购金额占同类产品的比例

2021 年 1-9 月，发行人碳纳米管业务销售金额为 1,407.91 万元（未经审计，下同），较 2020 年 1-9 月销售金额 434.04 万元（未经审计，下同）增加 973.87 万元，同比增长 224.37%，碳纳米管业务发展良好。

2021 年 1-9 月，发行人碳纳米管业务对主要客户的销售金额及同比变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月	同比变动	2020 年度
1	多氟多（002407.SZ）	256.46	-	-	-
2	湖南盛利高新能源科技有限公司	237.42	-	-	-
3	塔菲尔	236.13	306.04	-22.84%	390.97

序号	客户名称	2021 年 1-9 月	2020 年 1-9 月	同比变动	2020 年度
4	久森能源	144.60	2.92	4852.05%	2.92
5	鹏辉能源（300438.SZ）	100.15	9.43	962.04%	15.59
主要客户合计		**974.76**	**318.39**	**206.15%**	**409.48**

注：以上 2020 年 1-9 月和 2021 年 1-9 月销售数据未经审计。

上述销售数据按受同一实际控制人控制的客户合并计算。其中：

1、多氟多包括：多氟多化工股份有限公司、多氟多新能源科技有限公司；

2、塔菲尔包括：江苏塔菲尔新能源科技股份有限公司、东莞塔菲尔新能源科技有限公司；

3、久森能源包括：东莞市久森新能源有限公司、湖南久森新能源有限公司；

4、鹏辉能源包括：广州鹏辉能源科技股份有限公司、珠海鹏辉能源有限公司、河南省鹏辉电源有限公司

从上表可以看出，2021 年 1-9 月，发行人碳纳米管业务销售金额同比快速增长主要系随着公司碳纳米管产品在客户的认证通过，客户数量及采购规模不断增加所致。2021 年 1-9 月，发行人碳纳米管业务对塔菲尔的销售金额同比略有下降，主要系客户采购安排调整所致。

根据对塔菲尔等主要客户的访谈，塔菲尔等客户向发行人采购金额占同类产品的比例如下：

序号	客户名称	比例
1	多氟多（002407.SZ）	20%到 30%之间
2	湖南盛利高新能源科技有限公司	20%左右
3	塔菲尔	10%左右
4	久森能源	20%左右
5	鹏辉能源（300438.SZ）	20%到 30%之间

注：上述客户向发行人采购金额占同类产品的比例为客户最近一个月给发行人订单的比例

二、说明报告期内用于碳纳米管业务的固定资产采购、折旧、减值情况及计提的充分性，未来发行人为发展碳纳米管业务资本投入计划，结合前述情况说明与招股说明书披露的该业务为发行人主营业务的表述是否相符、准确

（一）说明报告期内用于碳纳米管业务的固定资产采购、折旧、减值情况及计提的充分性

1、碳纳米管业务固定资产情况

报告期各期末，发行人碳纳米管业务固定资产账面价值分别为 36.93 万元、

696.33 万元、893.19 万元和 989.35 万元，随着公司碳纳米管业务的逐渐发展不断增加。2019 年末、2020 年末和 2021 年 6 月末，公司碳纳米管业务固定资产账面价值占固定资产账面价值的比例分别为 13.73%、13.68%和 11.23%，占比始终在 10%以上。

报告期内，发行人碳纳米管业务的固定资产采购、折旧、减值情况如下：

单位：万元

序号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、账面原值				
期初余额	1,005.05	726.77	37.65	-
本期增加金额	147.73	278.28	689.11	37.65
期末余额	1,152.78	1,005.05	726.77	37.65
二、累计折旧				
期初余额	111.86	30.44	0.72	-
本期增加金额	51.57	81.42	29.72	0.72
期末余额	163.43	111.86	30.44	0.72
三、减值准备				
期初余额	-	-	-	-
本期增加金额	-	-	-	-
期末余额	-	-	-	-
四、账面价值				
期末账面价值	**989.35**	**893.19**	**696.33**	**36.93**
期初账面余额	893.19	696.33	36.93	-

2、碳纳米管业务固定资产计提减值情况

公司固定资产减值计提政策为，公司在资产负债表日有迹象表明发生减值的，估计其可收回金额。若固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将固定资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

报告期内，公司碳纳米管业务固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备，与《企业会计准则第 8 号——资产减值》第五条存在减值迹象的具体对比情况如下：

序号	《企业会计准则第 8 号——资产减值》	碳纳米管业务固定资产情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，碳纳米管业务主要资产与生产运营相关，设备均正常使用，未出现技术革新等原因导致价格下跌情况
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，碳纳米管业务所处行业情况良好，不存在重大变化
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期内，结合各期固定资产盘点情况，公司碳纳米管业务固定资产使用状况良好
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，碳纳米管业务固定资产均正常使用，不存在闲置、终止使用或者计划提前处置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	报告期内，随着公司碳纳米管业务客户的逐渐开发，碳纳米管业务规模逐渐扩大，不存在资产的经济绩效已经或者低于预期的情形

综上所述，报告期各期末，公司碳纳米管业务固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备，公司碳纳米管业务固定资产不存在应计提减值准备未计提的情形。

（二）未来发行人为发展碳纳米管业务资本投入计划

报告期各期末，发行人碳纳米管业务固定资产账面价值分别为 36.93 万元、696.33 万元、893.19 万元和 989.35 万元，随着公司碳纳米管业务的逐渐发展不断增加。根据碳纳米管产品目前在客户的认证进程，发行人为发展碳纳米管业务预计 2021 年下半年和 2022 年上半年将投资约 3,000 万元用于购置固定资产，并将根据与客户的合作情况，进一步加大固定资产投资金额。

（三）结合前述情况说明与招股说明书披露的该业务为发行人主营业务的表述是否相符、准确

发行人在招股说明书披露碳纳米管业务为发行人的主营业务表述相符、准确，具体如下：

1、碳纳米管业务有助于精密功能件业务的进一步发展

发行人为定制化的精密功能件和结构件生产服务商，能够为客户提供包括产

品设计研发、材料选型验证、模具设计、试制、测试、量产等一系列服务。发行人在精密功能件业务发展过程中积累了丰富的材料数据库及材料应用经验，也一直在寻求业务机会切入精密功能件产业链更前端的功能性材料领域。

2018 年 8 月，发行人设立了瑞泰新材并引入了新材料开发团队，拟发挥石墨烯和碳纳米管材料导热性能，开发功能件上游新材料导热膜产品，用于终端消费电子产品的导热散热组件。在研发过程中，发行人发现发挥碳纳米管导电性能的导电浆料产品在新能源锂电产业链能发挥关键作用，具有较大的市场空间。

发行人精密功能件和结构件业务一直也有进入汽车产业链的规划，并于 2018 年 7 月获得了应用于汽车生产供应链的 IATF 16949 认证。公司通过碳纳米管导电浆料业务进入新能源汽车产业供应链，有利于未来将精密功能件产品导入新能源汽车供应链体系，进一步开拓新市场和新客户。因此，发行人将碳纳米管导电浆料产品作为重点发展业务。

2、发行人在碳纳米管业务上固定资产和研发投入累计金额不断增加，并将进一步加大投入

为发展碳纳米管业务，报告期内，发行人购置碳纳米管业务用固定资产的金额和累计研发投入金额不断增加。截至 2021 年 6 月 30 日，碳纳米管业务固定资产累计投资金额为 1,152.78 万元，研发投入累计金额为 971.87 万元。

随着研发投入的逐渐积累，发行人碳纳米管业务已经取得了部分研究成果，已经取得授权的实用新型专利 8 项，正在申请的发明专利 3 项。

根据碳纳米管产品目前在客户的认证进程，发行人为发展碳纳米管业务预计 2021 年下半年和 2022 年上半年将投资约 3,000 万元用于购置固定资产，并将根据与客户的合作情况，进一步加大固定资产投资金额。

3、碳纳米管业务产品在客户端开拓顺利，销售金额已呈现快速增长

发行人碳纳米管产品主要作为导电剂的一种应用于锂电池领域。导电剂为锂电池的一种关键辅料，特别是在安全性非常重要的动力锂电池领域，相关产品导入锂电池厂商需要经过一系列的严格认证和测试，因此从发行人相关产品研发成功到对客户大规模出货存在一定的时间滞后性。

发行人于 2019 年 3 月实现了碳纳米管导电浆料的试产工作，于 2020 年 2 月碳纳米管产品获得 IATF 16949 认证，2020 年 4 月实现导电浆料对塔菲尔的供货，2020 年 9 月成为鹏辉能源合格供应商，2021 年 6 月成为多氟多合格供应商。随着认证客户数量的增多，发行人碳纳米管业务销售金额取得了快速增长，2021 年 1-9 月，发行人碳纳米管业务销售金额为 1,407.91 万元，较 2020 年 1-9 月销售金额 434.04 万元增加 973.87 万元，同比增长 224.37%。2021 年 10 月，发行人碳纳米管业务不含税销售金额为 395.55 万元（未经审计），同比增长 914.37%。

此外，截至本回复出具之日，发行人碳纳米管业务已获得宁德时代审厂通过，并取得了供应商代码，目前处于中试测试阶段；同时，亿纬锂能、珠海冠宇等主要锂电池厂商亦审厂通过，目前处于中试测试阶段。未来随着认证客户数量的进一步增加，碳纳米管产品销售收入亦有望实现快速增长。

综上所述，发行人在碳纳米管业务上投入不断增加并将持续投入，同时业务规模逐渐扩大且具有持续性，碳纳米管业务为发行人重点发展业务，与招股说明书披露的该业务为发行人主营业务的表述相符、准确。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内及期后碳纳米管业务的销售明细，对主要客户的销售金额及同比变动情况进行分析；

2、访谈碳纳米管业务塔菲尔等主要客户，了解主要客户向发行人采购金额占同类产品的比例；

3、了解固定资产相关的内部控制流程，针对固定资产采购审批、转固、折旧摊销等与财务报表相关的关键控制点进行测试及评价；

4、对固定资产本期增加明细进行抽凭，查阅相关合同、发票、银行支付凭证、验收单据等支持性文件，关注新增固定资产相关转固时间是否准确，折旧摊销年限是否合理；

5、获取报告期末碳纳米管业务固定资产清单，通过现场盘点，观察相关固

定资产使用情况，分析管理层于资产负债表日判断固定资产不存在减值迹象是否合理；

6、与相关人员访谈了解碳纳米管业务固定资产是否存在因出现技术革新等原因导致期后市场价格大幅度下跌的情形；

7、与相关人员访谈了解固定资产折旧政策，对固定资产的折旧摊销金额进行重新计算；

8、访谈发行人高级管理人员，了解为发展碳纳米管业务资本投入计划，以及在招股说明书中将碳纳米管业务列为主营业务收入的原因，分析碳纳米管业务收入、固定资产和研发投入、业务资本投入计划与将碳纳米管业务列为主营业务收入是否相符。

二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人碳纳米管业务期后销售情况良好；

2、报告期内，发行人碳纳米管业务固定资产不断增加，相关固定资产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备未计提的情形；

3、报告期内，发行人在碳纳米管业务固定资产投入、未来发行人为发展碳纳米管业务资本投入计划与将碳纳米管业务列为主营业务的表述相符、准确。

（本页无正文，为《关于捷邦精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

捷邦精密科技股份有限公司

2022 年 2 月 21 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读捷邦精密科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确认本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：

辛云峰

捷邦精密科技股份有限公司

2022 年 2 月 21 日

（本页无正文，为《关于捷邦精密科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之保荐机构签字盖章页）

保荐代表人：　　黄灿泽　　方纯江

黄灿泽　　方纯江

中信建投证券股份有限公司

2022年 2 月 21 日

关于本次审核问询函回复报告的声明

本人作为捷邦精密科技股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复报告郑重声明如下：

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

保荐机构董事长：

王常青

中信建投证券股份有限公司

2022年2月21日