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）

二〇二二年三月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 6 月 7 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审核问询函》（审核函〔2021〕010638 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、关于客户集中度较高及持续经营能力 3
问题 2、关于委托代持及代持关系解除 21
问题 3、关于实际控制人认定 31
问题 4、关于主营业务收入 40
问题 5、关于主要客户 66
问题 6、关于毛利率 77
问题 7、关于营业成本 89
问题 8、关于采购与供应商 96
问题 9、关于期间费用 112
问题 10、关于应收账款 122
问题 11、关于存货 129
问题 12、关于关联交易 137
问题 13、关于赔偿支出 148
问题 14、关于股权激励 152
问题 15、关于经营活动现金流以及货币资金 159
问题 16、关于出资瑕疵 166
问题 17、关于历次股权变动 169
问题 18、关于其他应收款 173
问题 19、关于汇率波动风险 177
问题 20、关于现金分红 182
问题 21、关于高新技术企业资质续期 186
问题 22、关于关联方代付工资和代缴社保公积金 191
问题 23、关于关联方资金拆借及担保 194
问题 24、关于流动性及偿债能力 200
问题 25、关于重要销售合同 208

问题 1、关于客户集中度较高及持续经营能力

申报文件显示：

（1）我国消费电子精密功能件和结构件行业生产企业众多，行业集中度整体不高。若未来下游市场增速放缓，现有竞争对手利用其品牌、技术、资金优势等持续加大投入，不断渗透到发行人主要业务领域和客户，发行人未来将面临市场竞争加剧的风险。

（2）报告期各期，发行人前五大客户合计销售额占营业收入的比例分别为 84.05%、80.01%和 81.03%，其中对第一大富士康的销售收入占营业收入的比例分别为 35.58%、36.85%和 39.52%，客户集中度较高。

（3）从终端品牌厂商来看，发行人产品中最终应用于苹果产品的销售收入占营业收入的比例分别为 85.22%、77.95%和 81.27%，下游品牌厂商集中度高。《保荐工作报告》显示，报告期内苹果对发行人及子公司昆山尚为共实施现场检查 13 次，结果均为通过。

请发行人：

（1）结合同行业可比公司情况，分析并披露发行人产品最终应用于同一品牌的比例较高是否符合行业特征；根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题 7 的要求，结合发行人与苹果产业链公司的业务合作时间、背景、发行人技术和产品的核心竞争力分析并披露发行人与苹果产业链公司的合作业务是否具有稳定性及可持续性，发行人产品是否存在被替代风险，发行人对苹果公司以及富士康等直接客户是否存在重大依赖，是否可能对发行人未来持续经营能力产生重大不确定性。

（2）说明苹果公司对发行人及子公司的检查频率、主要检查内容，如检查不通过的影响，如影响业务合作，请进行特别风险提示。

（3）披露报告期内发行人与谷歌、亚马逊、Formlabs、ChargePoint 等终端品牌厂商的制造服务商或组件厂商的合作情况，发行人向相关制造服务商或组件厂商销售占比及终端产品应用情况、合作的稳定性，并结合上述情况分析并披露发行人减少对苹果产业链依赖的主要措施。

（4）结合行业壁垒、竞争优势、市场占有率、市场竞争格局、客户粘性等分析并披露未来市场竞争加剧对发行人持续经营能力的影响，发行人所处市场领域是否存在同质化竞争，是否属于《审核问答》问题 4 所述发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈的情况。

请保荐人发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合同行业可比公司情况，分析并披露发行人产品最终应用于同一品牌的比例较高是否符合行业特征；根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）问题 7 的要求，结合发行人与苹果产业链公司的业务合作时间、背景、发行人技术和产品的核心竞争力分析并披露发行人与苹果产业链公司的合作业务是否具有稳定性及可持续性，发行人产品是否存在被替代风险，发行人对苹果公司以及富士康等直接客户是否存在重大依赖，是否可能对发行人未来持续经营能力产生重大不确定性

（一）结合同行业可比公司情况，分析并披露发行人产品最终应用于同一品牌的比例较高是否符合行业特征

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”中补充披露如下：

（五）发行人产品最终应用于同一品牌的比例情况

从终端品牌厂商来看，公司大部分产品应用于苹果的平板电脑、笔记本电脑和一体机电脑等产品，产品中最终应用于苹果产品的销售收入占营业收入的比例分别为 85.22%、77.95%、81.27%和 85.50%，下游品牌厂商集中度高。

根据可比公司公开信息，报告期内，同行业可比公司消费电子精密功能件和结构件产品应用于第一大消费电子终端品牌厂商的金额占其该类产品的比例如下：

可比公司	第一大品牌厂商	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博硕科技	苹果	-	-	80.17%	91.43%
达瑞电子	2018 年度为苹果，2019 年度为华为	-	-	33.93%	38.12%

可比公司	第一大品牌厂商	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
鸿富瀚	苹果	-	75.49%	78.33%	68.74%
发行人	苹果	85.50%	81.27%	77.95%	85.22%

注 1：从公开信息无法获取同行业可比公司领益智造、安洁科技、恒铭达、飞荣达、智动力报告期内消费电子功能件产品应用的第一大终端品牌厂商及相关数据；从公开信息无法获取博硕科技、达瑞电子 2020 年度的相关数据；从公开信息无法获取博硕科技、达瑞电子、鸿富瀚 2021 年 1-6 月的相关数据；

注 2：博硕科技、达瑞电子、鸿富瀚数据来源招股说明书；博硕科技的选取口径为智能手机类功能性器件产品应用于终端消费电子品牌商的比例；达瑞电子的选取口径为功能性器件和结构性器件应用于消费电子产品终端品牌的比例；鸿富瀚的选取口径为功能性器件最终应用于苹果终端的比例

从上表可以看出，报告期内，公司产品最终应用于苹果的比例与博硕科技和鸿富瀚基本一致。此外，领益智造由广东江粉磁材股份有限公司与领益科技（深圳）有限公司于 2018 年进行重大资产重组（构成重组上市）后工商变更而来，根据发行股份购买资产时的报告书，2014 年、2015 年、2016 年和 2017 年 1-6 月，领益科技（深圳）有限公司产品应用于苹果、华为、OPPO 和 VIVO 的销售收入占主营业务收入的比例合计分别为 96.63%、98.21%、98.86%和 99.19%。其中，对终端品牌客户苹果的收入占比各期均超过 50%。截至 2017 年 9 月底，领益科技（深圳）有限公司正在执行的和已签订未执行的订单总额为 27.42 亿元，其中应用于苹果产品的订单金额为 25.64 亿元，占比为 93.52%。根据智动力的招股说明书，智动力 2016 年和 2017 年 1-3 月对三星的收入占营业收入的比例分别为 70.51%和 71.24%。

消费电子行业经过多年的发展，终端品牌已形成高市场集中度的特点。知名消费电子终端品牌厂商由于在细分应用领域具有较大的市场份额，因此在采购端的需求规模亦相对较大，其通常要求其供应商需要具备大规模稳定供货的生产能力，对供应商的资金实力提出了较高的要求。对于进入知名消费电子品牌厂商供应链的部分企业来说，在发展的前期，因资金相对有限，会选择集中资源优先服务于某一知名终端品牌厂商，提高客户服务能力，节约客户维系成本和产品开发成本，实现规模效益，提高客户满意度，深化客户合作关系，以获取持续、稳定的订单。

除可比公司鸿富瀚和博硕科技外，部分消费电子产业链企业产品应用于知名消费电子终端品牌厂商的情况如下：

公司名称	主要产品	主要应用领域	品牌集中度情况
世华科技	精密制程应用材料、电子复合功能材料和光电显示模组材料等功能性材料	消费电子行业	2017 年、2018 年和 2019 年，公司的功能性材料主要应用于苹果终端的生产制程和产品中，占公司营业收入的比例分别为 92.91%、93.27%和 87.65%。
赛腾股份	智能制造设备	消费电子	2014 年、2015 年和 2016 年，应用于苹果终端品牌产品生产所实现的收入占营业收入的比例分别为 90.92%、92.57%和 90.57%
博众精工	自动化设备、自动化柔性生产线、自动化关键零部件等	消费电子	2016 年、2017 年和 2018 年，苹果及其指定 EMS 厂商销售收入占当期营业收入的比例分别为 81.10%、84.84%和 71.74%
智立方	工业自动化设备	消费电子	2018 年、2019 年和 2020 年，对苹果公司及其指定电子产品智能制造商销售收入占当期营业收入的比例分别为 82.61%、75.83%、和 68.82%

数据来源：招股说明书

从上表可以看出，其他消费电子产业链企业产品最终应用于同一品牌的比例亦存在较高的情形。

综上所述，公司产品最终应用于同一品牌的比例较高符合行业发展特征。

（二）结合发行人与苹果产业链公司的业务合作时间、背景、发行人技术和产品的核心竞争力分析并披露发行人与苹果产业链公司的合作业务是否具有稳定性及可持续性

发行人与苹果产业链公司的合作业务是否具有稳定性及可持续性的分析及披露详见本问询函回复之“问题 1、关于客户集中度较高及持续经营能力”之“一”之“（四）发行人对苹果公司以及富士康等直接客户是否存在重大依赖，是否可能对发行人未来持续经营能力产生重大不确定性。

（三）发行人产品是否存在被替代风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”中补充披露如下：

（六）公司产品被替代的风险较小

1、公司与苹果保持了稳定持续的合作关系，具有较高的客户壁垒

公司自 2015 年成为苹果的合格供应商以来，在苹果对合格供应商的管控措施下持续维持了合格供应商资格，与苹果始终保持了稳定持续的合作关系，形成

了较高的客户壁垒，同时随着与苹果合作关系的深化以及公司技术实力的提升，公司产品应用于苹果终端产品的金额不断增加。

2、公司技术和产品具有较强的竞争优势，产品被替代的风险较小

公司始终保持较高的研发投入，不断增强研发能力。截至 2021 年 12 月 31 日，公司已取得发明专利 16 项、实用新型专利 86 项，并形成了多项核心技术。

此外，经过多年的积累，公司在技术及研发设计、产品生产及质量控制、客户服务和快速响应等方面具有较大的优势，使得公司提供的产品具有较强的竞争优势。

综上所述，发行人产品被替代的风险较小。

（四）发行人对苹果公司以及富士康等直接客户是否存在重大依赖，是否可能对发行人未来持续经营能力产生重大不确定性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”中补充披露如下：

（七）发行人对苹果公司以及富士康等直接客户是否存在重大依赖，是否可能对发行人未来持续经营能力产生重大不确定性

1、发行人对富士康等直接客户不存在重大依赖

发行人为苹果、谷歌、SONOS 等知名终端品牌厂商的合格供应商。公司生产的功能件和结构件主要应知名终端品牌厂商的要求进行定制，相关产品满足知名终端品牌厂商的要求后，终端品牌厂商会指定其制造服务商和组件生产商向公司采购指定机型规格的功能件和结构件。报告期内富士康等主要直接客户向发行人采购主要根据苹果等终端品牌厂商的要求进行，发行人不存在向富士康等单一直接客户销售比例超过销售总额 50%的情形，发行人对富士康等直接客户不存在重大依赖。

2、发行人对苹果存在一定依赖，但未来持续经营能力不存在重大不确定性

报告期内，公司产品中最终应用于苹果产品的销售收入占营业收入的比例分别为 85.22%、77.95%、81.27%和 85.50%，产品最终应用于苹果产品的比例较高，发行人对苹果存在一定依赖，但发行人在客户稳定性和业务持续性方面不存在重

大风险，未来持续经营能力不存在重大不确定性。具体分析如下：

（1）苹果及公司的主要直接客户均是行业内的知名企业，其持续经营不存在重大不确定性

苹果是全球消费电子产品领域的领导者及创新者，在全球范围内具有广大的市场，其持续经营不存在重大不确定性。公司的主要直接客户包括富士康、广达集团、仁宝电脑、可成科技、比亚迪等，均为国际知名的制造服务商或组件生产商，拥有较高的市场化份额，并形成了相对稳定的市场格局，其持续经营不存在重大不确定。其中，富士康为全球最大的电子代工服务领域厂商；广达集团是全球第一大笔记型电脑研发设计制造公司，2020 年度销售额为 10,908.59 亿元新台币；仁宝电脑为笔记本电脑代工领导厂商，2020 年度销售额为 10,489.29 亿元新台币；可成科技为镁合金压铸领导厂商，2020 年度销售额为 825.06 亿元新台币；比亚迪为全球智能产品开发及生产和组装的领先厂商。

（2）公司与苹果及公司的主要直接客户的合作业务具有稳定性及可持续性

自成为苹果的合格供应商以来，公司研发技术、生产质量控制等综合服务能力得到苹果的认可，合作关系不断加深，形成了合作共赢的业务生态关系，并逐步成为苹果主要的精密功能件供应商之一。在苹果公布的 2018 财年和 2020 财年的主要供应商名单中，发行人均位于名单之列。随着公司与苹果的合作深度及广度的扩大，公司产品最终应用于苹果产品的收入保持增长趋势，公司与苹果的合作关系整体良好，具有稳定性和持续性。

苹果针对供应链有较为严格的持续管控和准入条件，而新竞争者进入苹果供应链体系需要经过长期、严格的供应商认证，因此具备苹果合格供应商资格是较好的客户关系壁垒，该壁垒强化了公司与苹果合作的可持续性。

在与主要客户富士康合作方面，公司自 2007 年起即通过香港友事达间接与富士康开始合作，一直合作至今，同时发行人与富士康签订了长期框架合作协议，目前有效期至 2025 年 12 月 25 日，在有效期满后，除双方协商一致不续约外，合作协议到期后自动延期。

（3）当前公司产品主要应用于苹果产品是公司根据自身现阶段的相关条件做出的战略性选择，有利于稳定业务发展，提升品牌效应，具有商业合理性

苹果是全球消费电子产品领域的领导者及创新者，对产品的设计及生产工艺水平、企业的研发制造能力有较高的要求，有助于提升公司的研发设计能力及品牌知名度。

同时，消费电子产品零部件供应商需要具备快速响应客户订单的能力，而公司前期发展资金主要依靠自身积累，受融资渠道限制，公司资本实力相对较弱，产能相对有限，在相关因素的限制下，公司战略性集中服务于苹果及涉及苹果业务的主要直接客户有助于提高客户服务能力，有利于公司节约客户维系成本和产品开发成本，实现规模效益，提高客户满意度，深化客户合作关系，以获取持续、稳定的订单。

随着公司经营规模的不断提升，公司品牌效应不断增强，终端品牌厂商逐步多元化。公司基于与苹果长期稳定的合作关系以及苹果未来良好的市场发展空间，仍然继续选择苹果作为主要合作方以实现互利共赢。基于公司战略性的成功选择，报告期内公司实现营业收入分别为 44,804.66 万元、60,741.05 万元、85,663.15 万元和 47,903.63 万元，2018 年至 2020 年复合增长率为 38.27%，在实现良好经营回报的同时也逐步增强了公司资金实力和产能规模，为后续业务的发展奠定了重要基础。

本次募集资金到位后，公司资本实力较弱的竞争劣势将有所改善，同时随着募集资金投资项目的实施，公司产能将明显增加，公司将进一步利用公司作为苹果合格供应商带来的品牌效应，不断开拓和进入更多消费电子品牌厂商的供应链，降低对苹果的收入占比。

（4）公司与苹果之间的交易定价公允

发行人为苹果的合格供应商，根据苹果的要求进行定制的相关产品满足苹果的要求后，苹果会指定其制造服务商和组件生产商向公司采购指定机型规格的消费电子功能件和结构件，指定采购的价格由苹果与公司直接议价，公司通常以季度为单位进行定期报价，或针对新项目提出报价。苹果收到报价后与各供应商进行比价并与公司进行充分协商，最终确定具体价格，定价方式公允。

（5）公司与苹果及涉及苹果业务的主要直接客户不存在关联关系，公司具有较大的竞争优势，具备独立面向市场获取业务的能力

发行人与苹果及涉及苹果业务的主要直接客户不存在关联关系。苹果及发行人涉及苹果业务的主要直接客户均为知名企业，具有较高的信息披露透明度且运行管理较为规范。发行人凭借在消费电子功能性和结构性行业的长期积累，不断增强自身的综合竞争实力和竞争优势，在市场化的竞争中凭借自身实力以公开公平的方式获得苹果及其制造服务商或组件生产商的认可，具备独立面向市场获取业务的能力。

（6）发行人持续开拓其他终端品牌厂商，加大多元化布局

报告期内，发行人亦不断开拓如谷歌、亚马逊等其他终端品牌，应用于非苹果终端产品的主营业务收入金额分别为 6,459.14 万元、12,525.27 万元、15,119.93 万元和 6,714.97 万元，金额同比持续增加。

综上所述，报告期内公司产品中最终应用于苹果终端品牌的比例较高符合公司现阶段的经营特点和经营策略，有利于稳定业务发展，提升品牌效应，具有商业合理性。公司业务对苹果存在依赖，但不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。

二、说明苹果公司对发行人及子公司的检查频率、主要检查内容，如检查不通过的影响，如影响业务合作，请进行特别风险提示

针对供应商，苹果制定了《Apple 供应商行为准则》和《Apple 供应商责任标准》，对供应商的业务经营提出了诸多要求和规范，苹果要求其供应商按照准则和标准中的原则和要求经营业务，并遵循所适用的法律法规。苹果每年会根据其《Apple 供应商行为准则》和《Apple 供应商责任标准》对发行人和子公司昆山尚为各进行 1 次现场检查，同时会针对检查提出的意见落实情况各进行 1 次现场查验，此外因发行人常平分公司生产基地为 2019 年度新增厂区，苹果亦对新厂区进行了现场检查。苹果主要检查内容包括劳动权益与人权、健康和安全以及环境环保等事项。若苹果在现场检查中认为发行人存在严重违反其供应商行为准则的行为，则苹果会对发行人执行留用察看，留用察看的结果包括苹果不再为发行人提供新项目与新业务，以及取消发行人的供应商资格，终止与发行人现有业务合作，进而对公司的经营业绩产生重大不利影响。

公司自与苹果合作以来，遵守苹果对供应商的要求，持续通过了苹果对供应

商的评估检查，公司将持续合规经营，降低因相关因素而导致的终止合作风险。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、**特别**风险提示”之“（一）客户集中度较高的风险”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）客户集中度较高的风险”中修订披露如下：

……

从终端品牌厂商来看，公司大部分产品应用于苹果的平板电脑、一体机电脑和笔记本电脑等产品，产品中最终应用于苹果产品的销售收入占营业收入的比例分别为 85.22%、77.95%、81.27%和 85.50%，下游品牌厂商集中度高。苹果制定了《Apple 供应商行为准则》和《Apple 供应商责任标准》，对供应商的业务经营提出了诸多要求和规范，苹果要求其供应商按照准则和标准中的原则和要求经营业务，并遵循所适用的法律法规。苹果每年度会对发行人进行现场检查，若苹果在现场检查中认为发行人存在严重违反其供应商行为准则的行为，则苹果可能取消发行人的供应商资格，此外，如果公司的技术水平及生产服务能力等不能持续满足苹果的要求，无法继续维持与苹果的合作关系，将对公司经营业绩及持续经营情况产生重大不利影响。

三、披露报告期内发行人与谷歌、亚马逊、Formlabs、ChargePoint 等终端品牌厂商的制造服务商或组件厂商的合作情况，发行人向相关制造服务商或组件厂商销售占比及终端产品应用情况、合作的稳定性，并结合上述情况分析并披露发行人减少对苹果产业链依赖的主要措施

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”补充披露了以下内容，并删除了“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（四）主要客户”之“3、发行人客户集中度情况”之“（3）降低客户集中度的措施”的相关内容，具体补充披露内容如下：

（八）降低客户集中度和品牌集中度的主要措施

发行人报告期内及未来将主要采取以下措施降低客户集中度较高以及产品最终应用于苹果产品比例较高的风险：

1、持续不断开拓新的终端品牌厂商和新客户

报告期期初，公司主要终端品牌厂商为苹果和SONOS等。报告期内，为了降低客户集中度以及产品最终应用于苹果产品的比例，公司重点开发了谷歌、亚马逊、Formlabs、ChargePoint等终端品牌厂商，并与终端品牌厂商的制造服务商或组件生产商建立起了直接的合作关系。

报告期内，发行人精密功能件和结构件产品应用于谷歌、亚马逊、Formlabs、ChargePoint终端品牌厂商的合计金额分别为1,521.59万元、8,092.48万元、10,568.04万元和3,343.75万元，占精密功能件和结构件产品收入的比例分别为3.58%、13.81%、12.75%和7.11%，具体如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度		主要应用的终端产品
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
谷歌	781.55	1.66%	3,334.43	4.02%	4,127.91	7.05%	90.65	0.21%	智能音箱
亚马逊	2,443.32	5.20%	6,633.97	8.01%	3,176.92	5.42%	1,423.37	3.35%	电视棒
Formlabs	104.66	0.22%	592.35	0.71%	787.65	1.34%	7.57	0.02%	3D打印机
Chargepoint	14.21	0.03%	7.29	0.01%	-	-	-	-	充电桩
合计	3,343.75	7.11%	10,568.04	12.75%	8,092.48	13.81%	1,521.59	3.58%	

最近三年，发行人新终端品牌销售收入不断增加，主要来源于谷歌和亚马逊。2020年度发行人应用于谷歌的产品收入较2019年度有所下降，主要系谷歌从降低产品成本考虑，对智能音箱单价最高的功能件料号进行了设计变更，新料号销售单价明显下降，同时受疫情等因素影响，对智能音箱生产安排有所减少，相应的导致发行人销售金额减少所致。

①发行人应用于谷歌、亚马逊的销售收入大幅增长的合理性

A、谷歌、亚马逊为知名终端品牌厂商，在发行人产品对应的应用领域具有较大的市场份额，需求量大

发行人产品主要应用于谷歌的智能音箱和亚马逊的电视棒，根据Strategy Analytics统计数据，2019年度和2020年度，谷歌智能音箱全球出货量市场份额均在20%以上，排第二名；2020年第四季度，亚马逊在互联电视设备（包含智能电视，流媒体设备，游戏机）销量方面以12.1%的市场份额首次成为市场领导者。谷歌、亚马逊在发行人产品的应用领域具有较高的市场份额，对发行人产品的需求量较大。

B、2019 年度全球智能音箱出货量快速增长，2020 年度亚马逊在全球流媒体电视平台取得强劲的增长

根据 Strategy Analytics 统计数据，2019 年，全球智能音箱出货量同比增长 70%；2020 年，全球流媒体电视平台取得了强劲的增长，其中亚马逊同比增长 35%，相关终端产品出货量的快速增长带动了对公司产品需求量的增长。

C、合作时间及参与项目增加影响

2019 年度，发行人应用于亚马逊的销售金额较 2018 年度明显增加，主要系相关产品自 2018 年下半年开始出货所致。2020 年度，发行人应用于亚马逊的销售金额较 2019 年度明显增加，主要系 2020 年度增加了 1 个新项目，该项目需求较高所致。

②发行人与谷歌、亚马逊合作具有稳定性

谷歌、亚马逊对供应商有着严格的认证程序，以谷歌为例，发行人共经历了基本资料审核、研发项目测试及样品试样、生产基地现场审核等流程，从双方签署保密协议开始接触至项目正式实现规模出货共历时约 2 年。发行人应用于谷歌、亚马逊的产品均为定制化产品，在定制化模式下，双方的合作黏性和稳定性较强。

自与谷歌、亚马逊合作至今，发行人不断参与其新项目的研发，并对其制造服务商和组件生产商持续出货，未发生中断。

综上所述，发行人与谷歌、亚马逊合作具有稳定性。

③谷歌、亚马逊对应的主要制造服务商或组件厂商

报告期内，发行人销售给谷歌和亚马逊主要制造服务商或组件厂商并应用于谷歌和亚马逊终端产品的金额及占精密功能件和结构件产品收入的比例如下：

主要客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		主要应用的终端产品	合作时间
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比		
CLOUD NETWORK TECHNOLOGY SINGAPORE PTE.LTD.	1,974.48	4.20%	4,918.57	5.94%	2,363.81	4.03%	1,004.65	2.36%	亚马逊电视棒、谷歌 WIFI 产品	2018 年
深圳富桂精密工业有限公司	457.56	0.97%	1,030.30	1.24%	730.36	1.25%	294.21	0.69%	亚马逊电视棒	2018 年

主要客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		主要应用的终端产品	合作时间
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比		
达丰（重庆）电脑有限公司	145.60	0.31%	1,893.86	2.29%	3,913.66	6.68%	-	-	谷歌智能音箱	2019 年
广达电脑股份有限公司	338.02	0.72%	1,037.19	1.25%	81.23	0.14%	-	-	谷歌电视棒和智能音箱	2019 年

注：上述客户名称为单体公司口径，非合并口径。CLOUD NETWORK TECHNOLOGY SINGAPORE PTE.LTD 和深圳富桂精密工业有限公司均为富士康子公司，富士康为全球知名代工企业，除了代工苹果产品，还代工谷歌、亚马逊等品牌厂商的产品。达丰（重庆）电脑有限公司为广达电脑股份有限公司子公司，广达电脑集团除了代工苹果产品外，还代工谷歌等品牌厂商的产品。

报告期内，发行人与谷歌和亚马逊的制造服务商或组件生产商自合作以来保持稳定的合作关系。

2、拓展产品新的应用领域、开拓新市场

报告期内，发行人产品主要应用于苹果的平板电脑、笔记本电脑，一体机电脑等终端产品，为了降低对苹果的依赖，发行人持续拓展产品的应用领域，开发了应用于智能音箱、电视棒等智能家居领域，3D 打印、无人机等新产品。报告期内，发行人应用于智能家居的精密功能件和结构件产品销售收入金额分别为 4,601.65 万元、10,288.15 万元、11,933.36 万元和 4,982.79 万元，金额同比不断增加。

3、发展碳纳米管业务，加大业务多元化布局

报告期内，发行人开发了碳纳米管产品，产品主要应用于锂电池领域。经过 1 年多的积累，相关产品在 2020 年度实现了量产销售。近年来，随着新能源汽车逐步普及以及储能电池的发展、碳纳米管在导电剂中占比的提高，碳纳米管市场发展前景良好。发行人目前相关产品正在往新的电池厂商导入，销售金额不断增加，未来发行人在重点发展精密功能件和结构件的同时，也将发展碳纳米管业务，实现业务多元化，综合降低客户集中度和品牌集中度。

未来，发行人将利用本次募集资金的契机，加快募集资金投资项目的建设，不断拓展产品应用领域、开拓新市场和新的终端品牌，加强与各知名终端品牌厂商的深度合作；同时加强与现有的制造服务商和组件生产商的合作，通过现有的制造服务商和组件生产商进入新的终端品牌供应链，加快发展碳纳米管业务，综

合降低客户和终端品牌的集中度。

四、结合行业壁垒、竞争优势、市场占有率、市场竞争格局、客户粘性等分析并披露未来市场竞争加剧对发行人持续经营能力的影响，发行人所处市场领域是否存在同质化竞争，是否属于《审核问答》问题 4 所述发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈的情况

（一）结合行业壁垒、竞争优势、市场占有率、市场竞争格局、客户粘性等分析并披露未来市场竞争加剧对发行人持续经营能力的影响

在市场占有率方面，目前没有专业、权威的统计资料，且同行业可比公司未披露相关细分产品市场占有率数据。发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（六）对持续经营能力产生重大不利影响因素及管理层自我评判”之“2、管理层对公司持续经营能力自我评判”中结合其他方面补充披露如下：

（1）未来市场竞争加剧不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响

①公司所处行业属于技术和资金密集型行业，在消费电子终端产品品牌集中度不断提高的趋势下，具有较强的行业壁垒

发行人所属行业属于精密功能件和结构件行业，产品主要应用于消费电子领域。下游终端消费电子产品行业的发展趋势决定了精密功能件和结构件行业的发展趋势。经过多年的发展，下游消费电子终端产品品牌效应增强，品牌集中度呈现不断提高的趋势，只有具有较强技术实力、较强的资金实力、规模生产优势的企业才能在激烈的市场竞争中立足。总体来看，从事消费电子功能件和结构件业务的主要行业壁垒体现在以下几个方面：

A、技术壁垒

消费电子功能件和结构件属于技术密集型行业，生产工艺复杂。从行业角度看，综合了机械自动化、新材料应用和成型、快速自动检测、数据信息化等众多跨领域技术，产品成型也涉及精密电子模切、精密冲型加工、多层复合等多个工艺流程，需要企业对材料有充分的认识和较高的生产技术水平，需要企业经过长时间的技术研发和生产工艺积累才能取得。

从产品的应用领域来看，消费电子功能件与结构件涉及智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能家居等消费电子产品领域，各应用领域对消费电子功能件和结构件具有不同的需求，相关产品具有品种多、个性化、工艺复杂等特点，需要企业具有持续为客户提供定制化制造服务的能力；从技术和终端产品发展的角度来看，消费电子功能件与结构件下游行业发展迅速，产品技术更新速度较快，市场和客户不断提出新的要求。行业内企业必须具有自身的核心技术和丰富的生产实践经验，不断提高设计研发能力、生产工艺水平，才能开发出符合客户需求的产品，适应市场的快速变化。

随着消费电子功能件和结构件行业的快速发展，订单数量、订单规模越来越向技术研发实力强、规模大的公司集中，而小规模公司受限于其自身技术能力，将导致订单数量减少，继而导致盈利空间越来越小。因此，消费电子功能件和结构件行业具有较高的技术壁垒。

B、认证和客户壁垒

消费电子功能性和结构性器件是消费电子产品的重要部件或配件，且具有典型的非标准化等特点，客户与供应商是定制化生产的合作模式，在该模式下，下游客户更换供应商的转换成本高且周期长，客户不会轻易更换供应商来破坏自己的供应链，双方合作的排他性较强，这决定了客户对供应商的选择比较严格、谨慎，供应商资格认证非常困难且周期较长。因此，与知名终端品牌或直接客户建立稳定的供应链关系的门槛较高，同时消费电子功能件和结构件生产企业一旦成为下游客户的合格供应商，就与客户达成了长期稳定的合作关系，双方的合作黏性和稳定性较强，从而形成了客户壁垒。在苹果公告的 2018 财年和 2020 财年主要供应商名单中[1]，为苹果提供精密功能件的供应商未发生变化，均为迈锐集团、领益智造、安洁科技、宝德、佳值和发行人。这不但制约了一批技术基础薄弱的中小企业进一步做大，同时也制约了部分虽具有充足的投资实力，但缺乏充足客户基础的企业快速发展。

C、规模壁垒

首先，消费电子功能性和结构性器件的成本与生产规模具有直接关系，只有

[1] 苹果在 2019 年 3 月和 2021 年 5 月分别公告了其 2018 年财年和 2020 年财年的主要供应商名单，未在 2020 年度公告其 2019 年财年的主要供应商名单

进行规模化生产，才能有效分摊固定成本和各项期间费用，进而产生效益；其次，企业生产规模越大，对原材料供应商的议价能力越强，能够有效降低生产成本；再次，规模较大的企业具有充裕的生产能力和优化的设备工艺组合，可以同时满足多个客户、多个产品的试制及新产品研发、生产需求，有利于产品技术储备和产品线的扩充；最后，下游客户对消费电子功能性和结构性器件的需求量一般较大。只有具备大规模生产能力和快速响应能力的企业才能进入主流市场，成为知名消费电子客户的长期供应商。因此，行业新进入者必须进行较大规模的投资，形成稳定的规模化生产能力，而实力稍弱的新进入者由于缺乏规模效应而难以生存。

②经过多年的积累，公司在技术及研发设计、产品生产及质量控制、客户服务和快速响应、客户资源等方面具有较大的优势，使得公司提供的产品具有较强的竞争优势。

③从市场竞争格局来看，呈现出较为稳定的竞争格局

知名终端品牌厂商通常对供应链有着较为严格的管控和准入制度，一般企业难以介入，市场竞争程度相对较小，总体上供应商群体较为稳定。但由于不同品牌及各类产品或组件对功能件和结构件的性能要求不尽相同，同行业主要企业在不同的细分市场、销售区域和终端客户拥有各自的竞争优势，均有较为稳定的业务领域和客户群体，呈现出较为稳定的竞争格局。目前在精密功能件具有规模和竞争优势的企业主要有国外的迈锐集团及国内的领益智造、安洁科技、恒铭达、飞荣达、智动力、博硕科技、达瑞电子和鸿富瀚等。

④在客户粘性方面，公司具有较强的综合服务能力，客户粘性较强

知名终端品牌厂商实行较为严格的供应商准入制度。在多年与客户和终端品牌厂商合作的过程中，公司在技术、工艺等方面积累了丰富的经验，技术水平不断提升。在终端产品更新换代的同时能够不断满足客户和终端品牌厂商的产品需求，增强了客户粘性。

综上所述，公司所处的行业有较高的行业壁垒和稳定的竞争格局，公司亦通过多年的发展构筑了竞争优势和稳定的终端品牌客户，具有较强的综合实力，未来市场竞争加剧不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

（二）发行人所处市场领域是否存在同质化竞争

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（六）对持续经营能力产生重大不利影响因素及管理层自我评判”之“2、管理层对公司持续经营能力自我评判”补充披露如下：

（2）发行人所属市场领域不存在同质化竞争

消费电子功能件和结构件整体具有非标准化和定制化特点，不同应用领域知名客户或终端品牌对消费电子功能件和结构件的设计、材料选型、生产工艺等方面的需求各异，需要行业内企业根据下游客户或终端品牌厂商的具体需求进行定制化设计，研发和生产。综合来看，发行人产品主要应用于苹果、谷歌、亚马逊、SONOS 等知名终端品牌，所属市场领域产品具有定制化要求，不存在同质化竞争。

（三）是否属于《审核问答》问题 4 所述发行人所处行业准入门槛低、竞争激烈的情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（六）对持续经营能力产生重大不利影响因素及管理层自我评判”之“2、管理层对公司持续经营能力自我评判”补充披露如下：

（3）发行人不存在“所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势”的情形

发行人所处的精密功能件和结构件行业属于技术和资金密集型行业，在面对知名终端企业及消费电子终端产品品牌集中度不断提高的趋势下，存在行业壁垒，所处市场领域进入门槛较高。

报告期内公司经营规模不断增长，资金实力不断增强，凭借在技术、资金、规模等方面的多年积累，公司在产品研发设计、产品品质管控、快速响应、客户服务等方面具有较大的竞争优势，并成为苹果、谷歌、SONOS 等知名终端品牌厂商的合格供应商。

综上所述，发行人不存在“所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发

行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势”的情形。

发行人所处行业的行业壁垒详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（六）对持续经营能力产生重大不利影响因素及管理层自我评判”之“2、管理层对公司持续经营能力自我评判”。发行人竞争优势详见本招股说明书“第六节 业务和技术”之“三、行业竞争状况”之“（五）发行人在行业中的竞争优势及劣势”之“1、发行人竞争优势”。

【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、通过公开渠道查阅同行业可比公司和部分消费电子产业链企业的客户分布情况，产品应用于同一品牌的情况，对比分析发行人产品最终应用于同一品牌比例较高的合理性；

2、查阅消费电子行业的有关资料，了解平板电脑、笔记本电脑等消费电子终端产品的发展现状、竞争格局、发展前景等情况；

3、取得发行人关于与苹果及主要直接客户合作情况的说明，访谈发行人管理层，了解发行人与苹果及主要直接客户的合作时间、背景、发行人技术和产品的核心竞争力、订单获取过程，合作现状及未来合作前景；了解发行人制定的经营战略及减少对苹果产业链依赖的主要措施；了解发行人产品的技术和工艺特点，竞争优势及是否存在被替代的风险；

4、查阅《Apple 供应商行为准则》、《Apple 供应商责任标准》和报告期内苹果供应商责任进展报告以及苹果现场检查的相关资料；

5、访谈发行人高级管理人员，了解发行人与谷歌、亚马逊等终端品牌厂商及其制造服务商或组件厂商的合作情况及合作稳定性，以及发行人产品在谷歌、亚马逊等终端品牌厂商的产品应用领域；

6、获取发行人向谷歌、亚马逊等制造服务商或组件厂商销售产品的明细及产品对应的应用领域情况；

7、访谈发行人高级管理人员，了解发行人所处行业的行业壁垒、准入门槛、市场竞争格局，所属市场领域是否存在同质化竞争，发行人的竞争优势及客户粘性等情况，以及未来市场竞争加剧是否会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

二、核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人产品最终应用于同一品牌比例较高符合行业发展特征，具有合理性；

2、发行人与苹果及苹果产业链的合作业务具有稳定性及可持续性，发行人产品被替代的风险较小；

3、发行人对苹果公司存在依赖，但不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

4、发行人已对苹果现场检查不通过对业务的影响进行了风险提示；

5、发行人已补充披露与亚马逊、谷歌等终端品牌厂商的制造服务商或组件生产商合作的相关内容，以及减少对苹果产业链依赖的主要措施；

6、发行人为知名终端品牌厂商提供定制化服务，所处市场领域不存在同质化竞争；

7、发行人不存在《审核问答》问题 4 所述的“所处行业准入门槛低、竞争激烈，相比竞争者发行人在技术、资金、规模效应方面等不具有明显优势”的情形。

问题 2、关于委托代持及代持关系解除

申报文件显示：

（1）发行人前身捷邦有限成立时，金开利持有的捷邦有限股权系代辛云峰控制的企业香港友事达持有。香港友事达为辛云峰控制的境外主体，主营业务为电子产品模切件贸易，因担心香港友事达从贸易业务往上游生产制造延伸，将可能影响其与捷邦有限有现实或潜在竞争关系的企业的业务往来，同时捷邦有限成立后业务发展尚有一定的不确定性，辛云峰不希望对外披露其为捷邦有限的实际控制人，因此请金开利代为设立捷邦有限。

（2）2014 年 6 月 12 日，金开利与尚为香港签署了《股权转让协议》，金开利将其持有的捷邦有限全部股权（共计 600 万港元）以 600 万港元转让给尚为香港。本次股权转让时，尚为香港为尚为国际 100%持股的公司，此时尚为国际与香港友事达股权结构基本一致，差异在于尚为国际由辛云峰配偶李香兰持股 45%，香港友事达由辛云峰持股 45%，因此发行人认为金开利与香港友事达的股权代持关系解除。

（3）《保荐工作报告》显示，发行人成立时，香港友事达股权结构为辛云峰 100%持股,股权代持关系解除时香港友事达与尚为国际均系杨巍持股 47%、辛云峰或其配偶李香兰持股 45%，殷冠明配偶李海霞持股 8%。

（4）《保荐工作报告》显示，发行人成立时注册资本 600 万港元全部由香港公司金开利认缴，根据工商底稿资料，600 万港元出资款由金开利、SUNSING CO 和利美国际于 2009 年 2 月 17 日完成实缴。实缴共分五次进行，由香港友事达汇款至金开利或利美国际，金开利、SUNSING CO、利美国际进行出资。

请发行人：

（1）说明报告期内香港友事达除销售发行人产品外，是否销售发行人竞争对手产品，如是，请说明具体销售金额及占香港友事达营业收入比重，辛云峰是否存在投资或者竞业限制，金开利代香港友事达持有捷邦有限股份是否存在规避相关法律法规或监管政策的情况。

（2）说明香港友事达历次股权变动情况及原因，结合香港友事达股权结构

变化、董事提名和任命、对董事会影响等分析捷邦有限控制权变化情况。

（3）说明金开利将其持有的捷邦有限全部股权转让给尚为香港，未还原至香港友事达的原因，且尚为国际由辛云峰配偶李香兰持股、辛云峰非捷邦有限股东的原因。

（4）说明发行人成立时实缴注册资本过程中是否存在抽逃出资的情况，报告期各期发行人是否与金开利、SUNSING CO、利美国际存在资金或业务往来。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明核查发行人设立出资中是否存在纠纷或潜在纠纷过程中，是否取得相关方出具的有效法律文件进行确认。

【发行人回复】

一、说明报告期内香港友事达除销售发行人产品外，是否销售发行人竞争对手产品，如是，请说明具体销售金额及占香港友事达营业收入比重，辛云峰是否存在投资或者竞业限制，金开利代香港友事达持有捷邦有限股份是否存在规避相关法律法规或监管政策的情况

（一）报告期内香港友事达除销售发行人产品外，是否销售发行人竞争对手产品，如是，请说明具体销售金额及占香港友事达营业收入比重

报告期内，香港友事达除销售发行人产品及采购原材料卖给发行人外，不存在销售发行人竞争对手产品的情形。

（二）辛云峰是否存在投资或者竞业限制

捷邦有限设立时，辛云峰除担任香港友事达董事外，还任职于深圳市友事达塑胶制品有限公司，辛云峰未与深圳市友事达塑胶制品有限公司签署任何的竞业禁止协议或安排。同时，辛云峰不具有公务员、学校党政班子领导成员等身份，不属于根据《中华人民共和国公务员法》等法律法规禁止对外投资的情形。

综上所述，辛云峰不存在投资或者竞业限制。

（三）金开利代香港友事达持有捷邦有限股份是否存在规避相关法律法规或监管政策的情况

金开利代香港友事达持有捷邦有限股权系双方真实意思表示，建立委托持股

原因为：捷邦有限设立时，香港友事达为辛云峰控制的境外主体，其主营业务为电子产品模切件贸易，因担心香港友事达从贸易业务往上游生产制造业务的延伸将可能影响其与捷邦有限有现实或潜在竞争关系企业的业务往来，同时捷邦有限成立后的业务发展尚具有一定的不确定性，辛云峰不希望对外披露其为捷邦有限的实际控制人，因此请金开利代为设立捷邦有限。相关代持事项不是以规避相关法律法规或监管政策为目的，且发行人所处行业未涉及对于股东主体资格或资质的特殊要求，自捷邦有限设立之日起至本回复出具之日，发行人不存在因上述代持事项受到相关行政处罚的情形。

根据香港律师出具的法律意见书，金开利代香港友事达持有捷邦有限股份不存在规避当地法律法规或监管政策的情况。

二、说明香港友事达历次股权变动情况及原因，结合香港友事达股权结构变化、董事提名和任命、对董事会影响等分析捷邦有限控制权变化情况

（一）说明香港友事达历次股权变动情况及原因

香港友事达历次股权变动情况及原因如下：

1、2005 年 8 月，香港友事达设立

2005 年 8 月 24 日，黄希兵认购香港友事达 10,000 股普通股，为香港友事达唯一股东。

香港友事达设立时，其股本结构如下：

序号	股东姓名	股份数（股）	出资比例（%）
1	黄希兵	10,000	100
合计		**10,000**	**100**

香港友事达设立的原因系黄希兵与辛云峰为朋友关系，由黄希兵于香港设立香港友事达作为对外贸易平台，为双方合作拓展业务范围，开展对外贸易业务。

2、2006 年 12 月，第一次股权转让

2006 年 12 月 29 日，黄希兵将其持有的香港友事达 10,000 股普通股转让给辛云峰。

该次股权转让完成后，香港友事达的股本结构如下：

序号	股东姓名	股份数（股）	出资比例（%）
1	辛云峰	10,000	100
合计		**10,000**	**100**

该次股权转让系黄希兵与辛云峰对双方共同经营的境内、境外企业权属准备进行重新划分，由辛云峰取得境外企业香港友事达的权属，并拟由黄希兵取得境内企业深圳市友事达塑胶制品有限公司的股权权属，该次股权转让完成后，香港友事达不存在代持、纠纷或争议等情形。

3、2014 年 5 月，第一次增资

2014 年 5 月 20 日，香港友事达新增 4,990,000 股普通股，其中：杨巍认购 2,345,300 股普通股、辛云峰认购 2,245,500 股普通股、李海霞（殷冠明配偶）认购 399,200 股普通股。

该次增资完成后，香港友事达的股本结构如下：

序号	股东姓名	股份数（股）	出资比例（%）
1	杨巍	2,345,300	46.91
2	辛云峰	2,255,500	45.11
3	李海霞	399,200	7.98
合计		**5,000,000**	**100.00**

该次增资系为了引入杨巍及殷冠明共同经营香港友事达及捷邦有限，并按辛云峰、杨巍、殷冠明各方协商确定的 45%/47%/8%的比例分配香港友事达新增的 4,990,000 股普通股。

4、2014 年 5 月，第二次股权转让

2014 年 5 月 26 日，辛云峰将其持有的香港友事达 5,500 股普通股分别转让给杨巍 4,700 股、李海霞 800 股。

该次股权转让完成后，香港友事达的股本结构如下：

序号	股东姓名	股份数（股）	出资比例（%）
1	杨巍	2,350,000	47.00
2	辛云峰	2,250,000	45.00
3	李海霞	400,000	8.00

序号	股东姓名	股份数（股）	出资比例（%）
合计		5,000,000	100.00

本次股权转让的原因系按辛云峰、杨巍、殷冠明各方协商结果，对香港友事达整体的股权结构继续按 45%/47%/8%的比例进行调整，使调整后的股权比例最终为杨巍持有 47%、辛云峰持股 45%、殷冠明持股 8%（由其配偶李海霞持有）。

自本次股权转让完成后至香港友事达注销之日，香港友事达的股权情况未再发生变动。

（二）结合香港友事达股权结构变化、董事提名和任命、对董事会影响等分析捷邦有限控制权变化情况

1、香港友事达董事变动情况

香港友事达自设立以来，香港友事达董事变化情况如下：

序号	董事名称	委任日期	离任日期
1	黄希兵	2005.08.24	2006.12.26
2	辛云峰	2006.12.26	现任

香港友事达自设立以来未设置董事会，仅设董事一名。自捷邦有限 2007 年 6 月 28 日设立以来，辛云峰一直担任香港友事达董事。自 2014 年 5 月至捷邦有限整体变更为股份有限公司之日，辛云峰、杨巍及殷冠明均按 45%/47%/8%的比例分别通过香港友事达、尚为国际、尚为香港及捷邦控股共同控制捷邦有限。

2、捷邦有限股东、董事及控制权变化情况

自捷邦有限设立以来至整体变更为股份有限公司前，捷邦有限历次股东、董事及控制权变化情况如下：

项目	期间					
	2007.6-2008.9	2008.9-2014.5	2014.5-2014.8	2014.8-2017.3	2017.3-2018.8	2018.8-2020.9
股东情况	金开利代香港友事达持有捷邦有限100%股权；辛云峰持有香港友事达100%股权	金开利代香港友事达持有捷邦有限100%股权；辛云峰持有香港友事达100%股权	金开利代香港友事达持有捷邦有限100%股权；辛云峰、杨巍及李海霞按45%/47%/8%的比例持有香港友事达股权	尚为香港持有捷邦有限100%股权并作为尚为国际全资子公司；李香兰、杨巍及李海霞按45%/47%/8%的比例持有尚为	尚为香港持有捷邦有限100%股权并作为尚为国际全资子公司；李香兰、杨巍及李海霞按45%/47%/8%的比例持有尚为	捷邦控股作为捷邦有限控股股东；辛云峰、杨巍及殷冠明按45%/47%/8%的比例持有捷邦控股股权

项目	期间					
	2007.6-2008.9	2008.9-2014.5	2014.5-2014.8	2014.8-2017.3	2017.3-2018.8	2018.8-2020.9
				国际股权	国际股权	
董事情况	张美慧	李香兰	李香兰	李香兰	殷冠明	辛云峰、杨巍、殷冠明、林琼珊
实际控制人	辛云峰	辛云峰	辛云峰、杨巍、殷冠明	辛云峰、杨巍、殷冠明	辛云峰、杨巍、殷冠明	辛云峰、杨巍、殷冠明

三、说明金开利将其持有的捷邦有限全部股权转让给尚为香港，未还原至香港友事达的原因，且尚为国际由辛云峰配偶李香兰持股、辛云峰非捷邦有限股东的原因

（一）说明金开利将其持有的捷邦有限全部股权转让给尚为香港，未还原至香港友事达的原因

金开利将其持有的捷邦有限全部股权转让给尚为香港，未还原至香港友事达主要系当时捷邦有限筹划了境外融资及上市的资本运作计划，聘请了动点管理咨询有限公司（以下简称“动点咨询”）进行筹划，动点咨询建议捷邦有限实际控制人通过搭建红筹架构开展境外上市工作，考虑到海外投资的法律与税务风险，以未实际开展业务之主体作为捷邦有限的红筹架构股东，方便开展后续境外上市工作；另一方面，香港友事达已从事多年电子产品模切件的贸易业务，不适合作为一个单纯的红筹架构股东主体。据此，捷邦有限实际控制人选择以未实际开展业务且与香港友事达相同股权结构的尚为国际及其全资子公司尚为香港作为捷邦有限控股主体，由尚为香港受让了金开利持有的捷邦有限全部股权。

（二）尚为国际由辛云峰配偶李香兰持股、辛云峰非捷邦有限股东的原因

尚为国际由辛云峰配偶李香兰持股，非辛云峰本人持股的原因系当时李香兰拟申请境外身份，为便于夫妻财产整体筹划的考虑，辛云峰及李香兰共同决定由李香兰持有境外主体尚为国际的相关股权。同时，捷邦有限后续筹划境外融资及上市计划，为便于捷邦有限境外上市工作的开展，辛云峰及李香兰共同决定仍由李香兰继续持有尚为国际的相关股权，并由辛云峰实际开展捷邦有限的管理与运营。

四、说明发行人成立时实缴注册资本过程中是否存在抽逃出资的情况，报告期各期发行人是否与金开利、SUNSING CO、利美国际存在资金或业务往来

（一）说明发行人成立时实缴注册资本过程中是否存在抽逃出资的情况

在 2007 年 6 月至 2009 年 2 月发行人股东实缴成立时注册资本期间，各期实缴资金到位并经会计师事务所验资后，相关资金均用于日常的生产经营活动，不存在抽逃出资的情况。

（二）报告期各期发行人是否与金开利、SUNSING CO、利美国际存在资金或业务往来

报告期内，发行人与金开利、SUNSING CO、利美国际不存在资金或业务往来。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅香港友事达报告期内的银行流水及财务报表，访谈实际控制人了解报告期香港友事达除销售发行人产品外，是否存在销售发行人竞争对手产品的情形；

2、查阅辛云峰提供的《个人信用报告》和调查问卷及查询中国裁判文书网、中国审判流程信息公开网、中国执行信息公开网的公开披露信息，访谈辛云峰了解其委托金开利代香港友事达设立捷邦有限的原因，是否存在投资或者竞业限制，是否存在规避相关法律法规或监管政策的情况；

3、访谈深圳市友事达塑胶制品有限公司，了解是否存在投资或者竞业限制的相关约定；

4、查询发行人所在行业的主要法律法规的相关规定；

5、获取香港友事达的工商登记文件及香港律师出具的法律意见书，了解香港友事达的历史沿革及董事变动情况；访谈香港友事达原股东黄希兵及发行人实际控制人了解香港友事达历次股权变动的原因；

6、查阅发行人的工商登记资料，了解自捷邦有限设立以来股东、董事或董事会成员的变动情况，访谈实际控制人，了解捷邦有限的控制权变化情况；

7、访谈发行人实际控制人及动点咨询，了解金开利将其持有的捷邦有限全部股权转让给尚为香港，未还原至香港友事达的原因；

8、访谈辛云峰和李香兰了解尚为国际由李香兰持股，而非辛云峰本人持股的原因，并获取了李香兰申请境外身份的相关资料；

9、查阅捷邦有限成立时实缴注册资本的历次验资报告及实缴出资后的资金使用情况及发行人报告期内的银行流水，访谈发行人实际控制人，了解成立时实缴注册资本过程中是否存在抽逃出资的情况，以及发行人报告期内是否与金开利、SUNSING CO、利美国际存在资金或业务往来；

10、查阅发行人报告期内的会计账簿及银行账户流水，核查发行人报告期内是否与金开利、SUNSING CO、利美国际存在资金或业务往来。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期内香港友事达除销售发行人产品及采购原材料卖给发行人外，不存在销售发行人竞争对手产品的情形；

2、辛云峰委托金开利代香港友事达持有捷邦有限股权时不存在投资或者竞业限制；根据香港法律意见书，金开利代香港友事达持有捷邦有限股份不存在规避当地法律法规的情况；

3、自 2007 年 6 月至 2014 年 5 月，捷邦有限的实际控制人为辛云峰；2014 年 5 月至捷邦有限股改前，捷邦有限的实际控制人为辛云峰、杨巍、殷冠明；

4、金开利将其持有的捷邦有限全部股权转让给尚为香港，未还原至香港友事达的原因系根据动点咨询建议，方便开展后续境外上市工作所致；

5、尚为国际由辛云峰配偶李香兰持股、而非辛云峰本人持有的原因系出于夫妻财产整体筹划以及便于捷邦有限境外上市工作的开展所致，具有合理性；

6、发行人成立时实缴注册资本过程中不存在抽逃出资的情况；

7、报告期内发行人与金开利、SUNSING CO、利美国际不存在资金或业务往来。

【中介机构说明事项】

在核查发行人设立出资中是否存在纠纷或潜在纠纷过程中，保荐人、申报会计师、发行人律师取得了以下主要有效法律文件进行确认：

1、取得并查阅发行人的工商登记资料、公司章程、股东名册；

2、取得并查阅发行人及其前身捷邦有限设立及历次增资的验资报告及出资凭证、验资复核报告，以及发行人股东股权转让协议；

3、取得并查阅了香港友事达支付给金开利及利美国际的银行流水、金开利与 SUNSING CO 签署的《汇款委托书》、金开利与利美国际签署的《汇款委托书》；

4、访谈发行人实际控制人辛云峰、杨巍及殷冠明并取得被访谈人签字确认的访谈纪要；

5、访谈发行人历史上的股东金开利的股东及董事徐伟、访谈利美国际董事长刘欣并取得被访谈人签字确认的访谈纪要；

6、访谈香港友事达历史上的股东黄希兵并取得被访谈人签字确认的访谈纪要；

7、取得了金开利代为持股期间金开利的工商登记资料以及利美国际和 SUNSING CO 代为出资时的公司注册文件；

8、取得香港律师出具的关于香港友事达的法律意见书；

9、取得并核查发行人各自然人发起人提供的居民身份证件并取得其签署确认的基本情况问卷；

10、取得并核查发行人非自然人发起人的工商登记资料、公司章程/合伙协议及出具的出资结构图，并同时取得了非自然人股东签署确认的基本情况问卷；

11、取得发行人非自然人发起人捷邦控股、捷邦投资、君成投资、共青城捷邦穿透后的各自然人签署确认的基本情况问卷；

12、查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国审判流程信息公开网、中国执行信息公开网、企查查等网站有关公开信息；

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：捷邦有限设立出资时，关于捷邦有限的股权不存在纠纷或潜在纠纷的情况；同时，发行人以有限责任公司整体变更方式设立为股份有限公司时，各发起人关于发行人的股份不存在纠纷或潜在纠纷的情况。

问题 3、关于实际控制人认定

申报文件显示：

（1）截至招股说明书签署日，发行人实际控制人为辛云峰、杨巍和殷冠明。2020 年 9 月，为进一步保持和巩固三人对发行人的实际控制情况，保持控制权的稳定性，维护中小股东利益，辛云峰、杨巍及殷冠明签署了《一致行动人协议》。

（2）《一致行动人协议》约定“如果三方在行使提案权和表决权时不能协商一致的，以三方直接和间接合计持有的捷邦科技股份总数的三分之二以上的意见为最终意见”。

（3）2007 年 6 月辛云峰创立捷邦有限。截至招股说明书签署日，辛云峰、杨巍和殷冠明分别持有发行人控股股东捷邦控股 45%、47%和 8%股权，三人合计持有发行人控股股东捷邦控股 100%股权。

请发行人：

（1）披露实际控制人辛云峰、杨巍和殷冠明于 2020 年 9 月签署《一致行动人协议》的原因，签署该协议前发行人实际控制人认定情况及依据，是否存在《审核问答》问题 9 所述为满足发行条件而作出违背事实的认定，发行人实际控制人最近二年是否发生变更，是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条规定。

（2）披露实际控制人在行使提案权和表决权时不能协商一致且无法形成持股总数三分之二以上同意意见时的处理方式，《一致行动协议》的相关约定是否会导致发行人股东大会无法形成有效决议、影响发行人的重大决策及日常经营。

（3）披露辛云峰为捷邦有限创始人，杨巍在控股股东捷邦控股中持股比例最大的原因，辛云峰和杨巍之间是否存在股份代持关系或股份质押关系，发行人控股股东股份权属是否清晰，是否存在潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

一、披露实际控制人辛云峰、杨巍和殷冠明于2020年9月签署《一致行动人协议》的原因，签署该协议前发行人实际控制人认定情况及依据，是否存在《审核问答》问题9所述为满足发行条件而作出违背事实的认定，发行人实际控制人最近二年是否发生变更，是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条规定

（一）披露实际控制人辛云峰、杨巍和殷冠明于2020年9月签署《一致行动人协议》的原因

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、实际控制人的基本情况”补充披露如下：

（1）实际控制人于2020年9月签署《一致行动人协议》的原因

自2014年5月至本招股说明书签署之日，辛云峰、杨巍和殷冠明在捷邦有限及发行人的日常生产经营活动，以及以往历次股东会及董事会提案、表决中及涉及公司重大经营决策事项时均保持了一致行动；捷邦有限于2020年9月整体变更为股份有限公司后，发行人拟进行本次发行上市申报，为明确公司重大决策及日常经营中可能发生的意见分歧或纠纷解决机制，提高公司重大事项的决策运营效率，维护上市后中小股东的利益，同时进一步明确三人共同控制的事实，保持公司控制权稳定，三人于2020年9月签署了《一致行动人协议》。

（二）签署该协议前发行人实际控制人认定情况及依据

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、实际控制人的基本情况”补充披露如下：

（2）签署《一致行动人协议》前发行人实际控制人认定情况及依据

最近两年内，发行人的实际控制人一直为辛云峰、杨巍及殷冠明，其认定情况及依据具体如下：

①最近两年内，辛云峰、杨巍及殷冠明均通过直接及间接方式拥有对发行人

的控制权

序号	时间	辛云峰、杨巍及殷冠明直接和间接控制发行人表决权情况			合计
		捷邦控股持股比例（辛云峰、杨巍及殷冠明分别持股 45%、47%、8%）	殷冠明通过捷邦投资控制股权比例（殷冠明一直持有捷邦投资 12%出资并担任普通合伙人）	辛云峰直接持股比例	
1	2019.1.1-2019.12.30	84.00%	10.00%	-	94.00%
2	2019.12.31-2020.9.27	80.00%	9.52%	0.63%	90.15%
3	2020.9.28 至今	73.95%	8.80%	0.59%	83.34%

最近两年内，辛云峰、杨巍及殷冠明分别持有捷邦控股 45%、47%和 8%的股权，在控股股东捷邦控股层面的持股比例未发生变化。最近两年内，辛云峰、杨巍及殷冠明均通过捷邦控股控制发行人，捷邦控股持有发行人的股权比例最高达 84.00%，最低达 73.95%，捷邦控股始终控股发行人。最近两年内，辛云峰、杨巍及殷冠明直接和间接控制发行人表决权的比例最高为 94.00%，最低为 83.34%，最近两年内，三人实际支配发行人股份表决权超过总表决权的 2/3，对发行人股东大会审议事项的表决起着决定性作用。

最近两年内，辛云峰、杨巍及殷冠明在行使股东权利时均能充分协商与沟通，并在行使股东投票权时保持一致，不存在发生分歧而影响公司规范运作的情况。

②最近两年内，辛云峰、杨巍及殷冠明均为发行人董事会成员，对董事会表决具有重要影响

如前所述，辛云峰、杨巍及殷冠明实际支配发行人股份表决权超过总表决权的 2/3，对发行人董事的任命起着决定性作用。最近两年内，发行人董事会成员如下：

董事会	期间	
	2019.1.1-2020.9.12	2020.9.13 至今
董事长	辛云峰	辛云峰
非独立董事	杨巍、殷冠明、林琼珊	杨巍、殷冠明、林琼珊
独立董事	-	胡甦、李真圣、罗书章

最近两年内，辛云峰、杨巍及殷冠明均为发行人董事会成员。根据发行人有

限公司阶段和股份公司阶段的公司章程，董事会作出决议，必须经全体董事过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票，因此报告期内三人对董事会表决具有重要影响。最近两年内，三人在行使董事会权利时均能充分协商与沟通，并在行使董事投票权时保持一致，不存在发生分歧而影响公司规范运作的情况。

③发行人经营管理的实际运作情况

最近两年内，辛云峰一直担任公司董事长、殷冠明一直担任公司董事及总经理、杨巍一直担任公司董事；辛云峰、杨巍及殷冠明三人对发行人的长期规划、日常生产经营等具体管理事项分工明确：辛云峰主要负责市场开发和业务拓展、杨巍主要负责产业布局及财务管理、殷冠明主要负责日常经营管理，并最终由三人共同讨论决定。

除殷冠明担任总经理外，发行人高级管理人员还包括副总经理、财务总监和董事会秘书，其中副总经理、财务总监由总经理殷冠明提名，董事会秘书由董事长辛云峰提名，且三人对董事会表决起着重要作用，从而对发行人高级管理人员的任命产生重要影响。

综上所述，各实际控制人在发行人日常生产经营中共同经营、决策并发挥重要作用，对发行人的生产经营进行实际控制。

（三）是否存在《审核问答》问题 9 所述为满足发行条件而作出违背事实的认定，发行人实际控制人最近二年是否发生变更，是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条规定

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、实际控制人的基本情况”补充披露如下：

（3）是否存在《审核问答》问题 9 所述为满足发行条件而作出违背事实的认定，发行人实际控制人最近二年是否发生变更，是否符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条规定

发行人认定辛云峰、杨巍及殷冠明为实际控制人，不存在《审核问答》问题 9 所述为满足发行条件而作出违背事实的认定，具体分析如下：

《审核问答》问题 9	发行人实际控制人认定的情况	认定是否

		符合规定
在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况,以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认	发行人及其主要股东均已确认最近两年，捷邦有限/发行人实际控制人为辛云峰、杨巍、殷冠明	是
发行人股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30%的情形的，若无相反的证据，原则上应将该股东认定为控股股东或实际控制人	最近两年内，辛云峰、杨巍、殷冠明直接和间接控制发行人表决权的比例最高为94.00%，最低为83.34%。最近两年，捷邦控股持有的捷邦有限/发行人股权均在50%以上，发行人已将捷邦控股认定为控股股东	是
法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定	捷邦有限/发行人系根据股东会及董事会的历次决议、实际经营管理决策等认定辛云峰、杨巍、殷冠明为实际控制人，不存在为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定的情形	是
通过一致行动协议主张共同控制的，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人	发行人已认定第一大股东捷邦控股的全体股东为共同实际控制人	是
实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人	最近两年，发行人股东中不涉及实际控制人的配偶、直系亲属的情形	不适用
共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制	辛云峰、杨巍和殷冠明签署的《一致行动人协议》及《一致行动人协议补充协议》第1.3条明确了发生意见分歧或纠纷时的解决机制	是
对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定36个月	最近两年，发行人股东中不涉及实际控制人的配偶、直系亲属的情形	不适用

最近两年内，发行人实际控制人均为辛云峰、杨巍和殷冠明，未发生变更，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条规定。

二、披露实际控制人在行使提案权和表决权时不能协商一致且无法形成持股总数三分之二以上同意意见时的处理方式，《一致行动协议》的相关约定是否会导致发行人股东大会无法形成有效决议、影响发行人的重大决策及日常经营

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东及实际控制

人的基本情况”之“2、实际控制人的基本情况”补充披露如下：

（4）《一致行动人协议》及《一致行动人协议之补充协议》的相关约定不会导致在行使提案权和表决权时不能协商一致的情形，不会导致发行人股东大会无法形成有效决议，一致行动的分歧及纠纷解决机制不会对发行人的重大决策及日常经营构成实质性法律障碍

截至本招股说明书签署日，实际控制人辛云峰、杨巍和殷冠明直接和间接持有的发行人股份数量及各自占三人直接和间接合计持有的发行人的股份数量的比例如下：

实际控制人	直接和间接 持有的股份数量（万股）	占三人直接和间接合计持有的 股份数量的比例
辛云峰	1,831.75	44.80%
杨巍	1,880.00	45.98%
殷冠明	377.14	9.22%
合计	4,088.89	100.00%

2021 年 7 月 15 日，辛云峰、杨巍、殷冠明共同签署了《一致行动人协议之补充协议》，对《一致行动人协议》进行了补充约定，约定如果三方在行使提案权和表决权时不能协商一致的，应至少取得三方直接和间接合计持有的捷邦科技股份总数的三分之二以上的同意意见后，三方共同对该议案的提案权或表决权投同意票；如未能取得三方直接和间接合计持有的捷邦科技股份总数的三分之二以上的同意意见，则三方共同对该议案的提案权或表决权投反对票。**各方一致同意，一致行动人相关协议自各方签署之日起生效，至公司首次公开发行股票并上市之日起满三十六个月时终止，在协议有效期内不存在可撤销、解除的情形；自公司首次公开发行股票并上市之日起满三十六个月后，各方视具体情况协商确定是否续签一致行动人相关协议。各方一致同意，本补充协议与各方已签署的《一致行动人协议》具有同等法律效力，本补充协议未约定的，以《一致行动人协议》为准，如本补充协议与《一致行动人协议》约定不一致的，均以本补充协议为准。**

因此，《一致行动人协议》及《一致行动人协议之补充协议》的相关约定不会导致在行使提案权和表决权时不能协商一致的情形，不会导致发行人股东大会无法形成有效决议，一致行动的分歧及纠纷解决机制不会对发行人的重大决策及

日常经营构成实质性法律障碍。

三、披露辛云峰为捷邦有限创始人，杨巍在控股股东捷邦控股中持股比例最大的原因，辛云峰和杨巍之间是否存在股份代持关系或股份质押关系，发行人控股股东股份权属是否清晰，是否存在潜在纠纷

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（一）控股股东及实际控制人的基本情况”之“2、实际控制人的基本情况”补充披露如下：

（5）辛云峰为捷邦有限创始人，杨巍在控股股东捷邦控股中持股比例最大的原因

捷邦有限设立后的发展初期，因资金周转需要，公司于2009年引入杨巍为捷邦有限提供相关资金支持，并且杨巍具有相关行业从业经验、看好模切行业的未来发展；同时，辛云峰考虑到杨巍具有一定资金实力且具备良好的行业管理经验，因此杨巍与辛云峰经平等协商后，采用了杨巍与辛云峰分别持股51%/49%的股权结构于2010年4月共同设立了东莞市尚为工业材料有限公司并拟承接捷邦有限的相关业务。但由于进入公司主要客户的合格供应商名录或取得供应商代码的过程较为复杂，东莞市尚为工业材料有限公司（2013年9月变更公司名称为“东莞市尚为新材料有限公司”）始终未完成对于捷邦有限的业务承接；同时，2014年引入具有多年同行业管理经验的殷冠明后，为保持公司持续经营及控制权的稳定，经各方平等协商一致，各方采用了辛云峰、杨巍及殷冠明分别持股45%/47%/8%的股权结构并决定仍以捷邦有限作为业务发展主体，由辛云峰、杨巍及殷冠明三方共同控制并管理捷邦有限日常生产经营活动。因此，后续尚为香港将其持有的捷邦有限全部股权转让给捷邦控股时，各方仍保持了上述45%/47%/8%的股权结构。

（6）辛云峰和杨巍之间是否存在股份代持关系或股份质押关系，发行人控股股东股份权属是否清晰，是否存在潜在纠纷

截至本招股说明书签署日，辛云峰和杨巍之间不存在股份代持关系或股份质押关系，发行人控股股东股份权属清晰，不存在纠纷或潜在纠纷。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人实际控制人签署的《一致行动人协议》，并对发行人实际控制人进行访谈，了解签署《一致行动人协议》的原因；

2、查阅发行人工商登记资料、公司章程及报告期内历次“三会”文件；

3、查阅《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的相关规定及发行人控股股东的工商登记资料、捷邦投资的工商登记资料；

4、访谈发行人主要股东，了解发行人实际控制人的认定情况；

5、访谈发行人实际控制人，了解实际控制人在发行人日常经营管理中分工情况；

6、查阅发行人实际控制人签署的《一致行动人协议》及《一致行动人协议之补充协议》，结合发行人实际控制人直接和间接持有的发行人股份数量，对约定的纠纷解决机制进行了分析，分析是否会导致在行使提案权和表决权时不能协商一致的情形，是否会导致发行人股东大会无法形成有效决议，是否会影响发行人的重大决策及日常经营；

7、访谈发行人实际控制人辛云峰和杨巍，了解杨巍在控股股东捷邦控股中持股比例最大的原因，以及之间是否存在股份代持关系或股份质押关系；

8、查阅捷邦控股的工商资料，以及辛云峰、杨巍、殷冠明对捷邦有限的出资凭证，访谈辛云峰、杨巍、殷冠明了解捷邦控股股权是否清晰，是否存在纠纷或者潜在纠纷。

二、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人已补充实际控制人签署《一致行动人协议》的原因；

2、签署《一致行动人协议》前后，发行人实际控制人一直为辛云峰、杨巍和殷冠明，认定依据符合企业的实际经营情况，不存在《审核问答》问题 9 所述

为满足发行条件而作出违背事实的认定，发行人实际控制人最近二年未发生变更，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条规定；

3、《一致行动人协议》及《一致行动人协议之补充协议》的相关约定不会导致在行使提案权和表决权时不能协商一致的情形，不会导致发行人股东大会无法形成有效决议，一致行动的分歧及纠纷解决机制不会对发行人的重大决策及日常经营构成实质性法律障碍；

4、辛云峰为捷邦有限创始人，杨巍在控股股东捷邦控股中持股比例最大的原因系捷邦有限发展过程中，经各方平等协商一致，由三方共同控制并管理捷邦有限日常生产经营活动的结果；

5、截至本回复出具之日，辛云峰和杨巍之间不存在股份代持关系或股份质押关系，发行人控股股东股份权属清晰，不存在潜在纠纷。

问题 4、关于主营业务收入

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人传统精密功能件销售金额分别为 31,870.87 万元、31,784.64 万元、33,626.49 万元，销售金额基本稳定，占主营业务收入比重分别为 74.97%、54.26%、40.31%，呈逐年下降趋势；柔性复合精密功能件销售金额分别为 9,226.18 万元、23,540.91 万元、42,036.23 万元，占比分别为 21.7%、40.18%、50.39%，快速增长；金属精密功能结构件销售金额分别为 1,416.74 万元、3,257.47 万元、7,201.93 万元，快速增长。

（2）报告期各期发行人境外销售金额分别为 37,967.7 万元、52,852.92 万元、75,073.44 万元，占比分别为 89.31%、90.22%、89.99%，发行人未披露海关出口数据、出口退税金额与发行人外销收入的匹配性等。

（3）报告期各期，发行人外销收入占比显著高于同行业平均数 36.07%、33.89%、37.53%，且外销中以向保税区销售为主，保税区销售占主营业务收入的比例分别为 73.76%、67.52%、71.67%，主要原因系富士康、广达电脑等客户要求的送货地以保税区为主。

（4）发行人存在 VMI 销售模式，发行人未披露 VMI 销售模式下的主要客户、销售金额、收入确认凭证等，此外发行人外销存在 FOB/CIF 模式、DDU/DDP/DAP 模式，发行人也未披露上述信息。

（5）报告期各期，发行人碳纳米管产品销售收入分别为 0、0、562.42 万元，发行人披露碳纳米管目前仍主要处于向下游客户的认证及导入过程中。随着公司碳纳米管产品在下游客户认证进程的不断推进，未来其将逐步成为公司新的收入增长点。

请发行人：

（1）分析并披露发行人传统精密件销售金额增长幅度较小，且占比逐年下降的原因，结合主要应用领域、行业和技术发展趋势等分析并披露未来传统精密功能件产品是否会逐渐被替代；按照主要应用领域划分柔性复合精密功能件产品、金属精密功能结构件产品销售金额，并结合主要应用领域增长速度以及柔性

复合精密功能件、金属精密功能结构件市场规模等分析并披露发行人上述两项业务收入快速增长的合理性、是否与行业增长速度匹配。

（2）分别说明报告期内发行人传统精密件和柔性复合精密功能件前五大客户、销售金额、占各自销售比重，对主要客户的销售毛利率是否存在较大差异。

（3）披露富士康、广达电脑等客户是否要求除发行人以外的同类产品供应商将产品送往保税区，是否符合行业惯例，并披露产品交付方式差异对发行人的影响。

（4）披露采用 VMI、FOB/CIF、DDU/DDP/DAP 模式下收入占比及主要客户，收入确认凭证，VMI 销售模式相关内部控制制度设计是否合理、执行是否有效，收入确认凭证，结合销售合同具体约定披露 VMI 销售模式下运输、保险、仓储等相关费用的承担方。

（5）披露外销收入与海关出口数据、出口退税金额的匹配情况，保荐人、申报会计师报告期内对境外销售的函证、回函及走访情况。

（6）以平实语言披露碳纳米管业务目前的研发、生产实际进展，取得客户认证的进程、状态以及主要客户情况，并结合与主营业务关联度，分析将碳纳米管业务收入列为主营业务收入是否恰当。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、分析并披露发行人传统精密件销售金额增长幅度较小，且占比逐年下降的原因，结合主要应用领域、行业和技术发展趋势等分析并披露未来传统精密功能件产品是否会逐渐被替代；按照主要应用领域划分柔性复合精密功能件产品、金属精密功能结构件产品销售金额，并结合主要应用领域增长速度以及柔性复合精密功能件、金属精密功能结构件市场规模等分析并披露发行人上述两项业务收入快速增长的合理性、是否与行业增长速度匹配

（一）分析并披露发行人传统精密件销售金额增长幅度较小，且占比逐年下降的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、

经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”之“2、主营业务收入按产品类别划分”之“（1）传统精密功能件”修订补充披露如下：

公司传统精密功能件主要包括粘接、导电、绝缘等功能相对较为单一、结构及生产工艺较为简单的模切件。报告期内，公司传统精密功能件的销售收入分别为 31,870.87 万元、31,784.64 万元、33,626.49 万元和 18,703.15 万元，收入规模相对较为稳定。报告期内，公司传统精密功能件的销售收入占主营业务收入的比例分别为 74.97%、54.26%、40.31%和 39.43%，2018 年至 2020 年占比呈下降趋势，主要系柔性复合精密功能件和金属精密功能结构件销售收入增长较快所致。

①传统精密功能件按应用领域分类分析

报告期内，公司传统精密功能件按主要应用领域划分如下：

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
平板电脑	6,706.61	35.86%	14,289.86	42.50%	13,690.39	43.07%	19,599.75	61.50%
一体机电脑	5,443.88	29.11%	7,824.14	23.27%	11,221.21	35.30%	5,888.73	18.48%
笔记本电脑	2,848.66	15.23%	4,794.04	14.26%	1,217.67	3.83%	245.03	0.77%
智能家居	2,429.57	12.99%	4,519.85	13.44%	3,714.36	11.69%	3,486.80	10.94%
其他	1,274.43	6.81%	2,198.59	6.54%	1,941.01	6.11%	2,650.57	8.32%
合计	18,703.15	100.00%	33,626.49	100.00%	31,784.64	100.00%	31,870.87	100.00%

从上表可以看出，最近三年，公司应用于笔记本电脑、智能家居的传统精密功能件销售收入保持增长趋势；公司传统精密功能件销售金额增长幅度较小主要系应用于平板电脑、一体机电脑的传统精密功能件销售收入增减变动所致。

2019 年度公司传统精密功能件较 2018 年度变动不大，主要系应用于一体机电脑的产品收入增长抵消了平板电脑的收入下降所致。2019 年度应用于平板电脑的传统精密件销售金额较 2018 年度明显下降，主要系部分苹果平板电脑的部分料号在更新迭代的过程中采用了柔性复合精密功能件所致。2019 年度应用于一体机电脑的产品收入较 2018 年度明显增加主要系公司开发了应用于苹果专业级别的电脑主机所需的传统精密功能件，2019 年度客户对相关产品需求较大所致。

2020 年度公司传统精密功能件较 2019 年度略有增加，变动不大，主要系应用于一体机电脑的产品收入下降抵消了其他应用领域的增长所致。2020 年度应用于一体机电脑的产品收入下降主要系 2020 年苹果对专业级别的电脑进行了战略调整，产量减少，进而对公司传统精密功能件的需求明显减少所致。

2020 年 1-6 月和 2021 年 1-6 月，公司传统精密功能件按主要应用领域划分对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月
	金额	同比增加	金额
平板电脑	6,706.61	1,123.52	5,583.09
一体机电脑	5,443.88	2,152.97	3,290.91
笔记本电脑	2,848.66	1,085.57	1,763.09
智能家居	2,429.57	864.55	1,565.02
其他	1,274.43	498.03	776.40
合计	18,703.15	5,724.64	12,978.51

通过上表可以看出，2021 年 1-6 月，公司传统精密功能件实现销售收入 18,703.15 万元，较上年同期增加 5,724.64 万元，主要系各应用领域的销售收入均实现了一定增加所致。其中，一体机电脑和笔记本电脑领域的传统精密功能件产品销售收入较上年同期分别增加 2,152.97 万元和 1,085.57 万元，主要原因系苹果个人电脑出货量同比快速增长。根据 IDC 的统计数据，2021 年 1-6 月苹果个人电脑出货量同比增长 46.10%。在苹果个人电脑出货量快速增长的情况下，公司当期一体机电脑领域应用于 Mac mini 及一体机电脑键盘的传统精密功能件产品实现收入增长，笔记本电脑领域应用于 13 英寸 Pro 系列笔记本电脑产品实现收入增长。平板电脑领域的传统精密功能件产品销售收入较上年同期增加 1,123.52 万元，主要系苹果平板电脑出货量同比快速增长。根据 IDC 的统计数据，2021 年 1-6 月苹果 iPad 产品出货量同比增长 26.54%。在苹果平板电脑出货量快速增长的情况下，公司应用于第五代 iPad pro 及 iPad Air4 的传统精密功能件产品实现收入增长。

（二）结合主要应用领域、行业和技术发展趋势等分析并披露未来传统精密功能件产品是否会逐渐被替代

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”之“2、主营业务收入按产品类别划分”之“（1）传统精密功能件”修订补充披露如下：

②未来传统精密功能件被柔性复合精密功能件完全替代的风险较小

消费电子产品整体呈现向轻薄化、集成化、高性能化等方向发展的趋势，对消费电子功能件的功能及性能要求提高，因此在迭代的过程中，消费电子产品中的部分部位的精密功能件呈现向层数增加，结构复杂度提升，功能集成度提高的方向发展。但从整个产品来看，传统精密功能件和柔性复合精密功能件始终保持共存的关系，以平板电脑为例，用于壳体与玻璃面板的粘结组装，外观件、易损件的组装过程防护等，基于需要实现的功能较为简单和成本考虑，都需要继续使用传统精密功能件。

同时，随着越来越多的传统电子产品向智能化和轻薄化等方向发展，亦会产生对传统精密功能件的需求，如用粘贴类功能件替代传统的铆钉、螺丝等机械式固定器件，实现电子产品元器件之间的物理连接与固定，从而使产品更加轻薄，密合性更好。

综上所述，未来传统精密功能件产品被柔性复合精密功能件完全替代的风险较小。

（三）按照主要应用领域划分柔性复合精密功能件产品、金属精密功能结构件产品销售金额，并结合主要应用领域增长速度以及柔性复合精密功能件、金属精密功能结构件市场规模等分析并披露发行人上述两项业务收入快速增长的合理性、是否与行业增长速度匹配

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”之“2、主营业务收入按产品类别划分”之“（2）柔性复合精密功能件”修订补充披露如下：

报告期内，公司柔性复合精密功能件产品销售收入分别为 9,226.18 万元、23,540.91 万元、42,036.23 万元和 22,166.86 万元，2018 年至 2020 年复合增

长率达 113.45%。

①柔性复合精密功能件按应用领域分类分析

报告期内，公司柔性复合精密功能件按主要应用领域划分如下：

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
平板电脑	8,460.06	38.17%	17,687.13	42.08%	8,776.69	37.28%	4,437.71	48.10%
笔记本电脑	10,609.97	47.86%	16,406.00	39.03%	6,794.06	28.86%	3,133.58	33.96%
一体机电脑	2,298.14	10.37%	4,571.34	10.87%	3,317.58	14.09%	1,541.61	16.71%
智能家居	557.68	2.52%	2,351.31	5.59%	3,918.85	16.65%	-	-
其他	241.01	1.09%	1,020.45	2.43%	733.73	3.12%	113.28	1.23%
合计	22,166.86	100.00%	42,036.23	100.00%	23,540.91	100.00%	9,226.18	100.00%

从产品应用领域来看，2019 年度公司柔性复合精密功能件产品销售收入较 2018 年度增加 14,314.73 万元，主要系应用于平板电脑、笔记本电脑、一体机电脑、智能家居的产品销售收入增加所致。2020 年度公司柔性复合精密功能件产品销售收入较 2019 年度增加 18,495.32 万元，主要系应用于平板电脑、笔记本电脑、一体机电脑的产品销售收入增加所致。

2020 年 1-6 月和 2021 年 1-6 月，公司柔性复合精密功能件按主要应用领域划分对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月
	金额	同比增加	金额
平板电脑	8,460.06	1,961.59	6,498.47
笔记本电脑	10,609.97	4,501.91	6,108.06
一体机电脑	2,298.14	302.05	1,996.09
智能家居	557.68	-647.91	1,205.59
其他	241.01	-73.27	314.28
合计	22,166.86	6,044.37	16,122.49

通过上表可以看出，2021 年 1-6 月，公司柔性复合精密功能件实现销售收入 22,166.86 万元，较上年同期增长 6,044.37 万元，主要系平板电脑及笔记本电脑领域的产品销售收入增加所致。其中，平板电脑领域的柔性复合精密功能件

产品销售收入较上年同期增长 1,961.59 万元，主要原因系苹果平板电脑出货量同比快速增长。根据 IDC 的统计数据，2021 年 1-6 月苹果 iPad 产品出货量同比增长 26.54%。在苹果平板电脑出货量快速增长的情况下，公司应用于第五代 iPad pro 及 iPad Air4 的柔性复合精密功能件产品实现收入增长；笔记本电脑领域的柔性复合精密功能件产品销售收入较上年同期增长 4,501.91 万元，主要系苹果个人电脑出货量同比快速增长。根据 IDC 的统计数据，2021 年 1-6 月苹果个人电脑出货量同比增长 46.10%。在苹果个人电脑出货量快速增长的情况下，公司当期应用于苹果 2020 年 11 月发布的 MacBook Air 和 13 英寸 MacBook Pro 笔记本电脑键盘部位的柔性复合精密功能件产品实现了较大幅度的收入增长。

②公司柔性复合精密功能件快速增长的原因

最近三年，公司柔性复合精密功能件快速增长的原因主要如下：

A、终端品牌厂商相关产品出货量整体呈现增长趋势

公司柔性复合精密功能件产品主要应用于苹果的平板电脑、笔记本电脑和一体机电脑产品。报告期内，苹果平板电脑和传统个人电脑整体出货量整体呈现增长趋势，具体如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
苹果 iPad 出货量（万台）	2,560	5,320	4,990	4,330
苹果个人电脑出货量（万台）	1,285	2,310	1,789	1,808
合计	3,845	7,630	6,779	6,138

注：出货量来源于 IDC

B、精密功能件呈现向层数增加、结构复杂度提升、功能集成度提高的柔性复合方向发展，单位价值量不断提升

随着消费电子产品的不断发展及下游客户产品生产自动化程度的不断提高，对消费电子功能件的微型化、集成化、高精密度、高性能等特性提出了更高的要求，使得精密功能件产品呈现向层数增加，结构复杂度提升，功能集成度提高的方向发展。此外，随着平板电脑产品功能日益丰富，以及新材料、新工艺的出现，如指纹识别，双摄像头等，功能件产品的加工流程趋于复杂，功能不断增加，单件产品价值量整体呈现不断提升的趋势。最近三年，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，单位价值量不断提升。

C、随着公司与终端品牌厂商合作不断加深合作，公司参与的项目及产品线不断增多

公司与终端品牌厂商合作不断加深，在平板电脑领域，报告期内公司各年度产品覆盖的机型由 8 款增至 10 款，单个机型最高供应的产品型号数量由 50 个左右增加至 100 个左右。自 2015 年成为苹果合格供应商以来，公司综合能力得到了苹果的进一步认可，于 2017 年度逐渐开始参与苹果个人电脑的研发设计，参与的相关项目在报告期内逐步放量，应用于笔记本电脑领域的相关产品迅速增长。

D、公司开发了新的终端品牌厂商

2018 年度公司开拓了终端品牌厂商谷歌，于 2019 年度开发了应用于谷歌智能音箱产品的柔性复合精密功能件产品，相关产品在 2019 年实现量产出货，导致 2019 年度应用于智能家居领域的产品较 2018 年度增加了 3,918.85 万元。

综上所述，最近三年，公司柔性复合精密功能件快速增长合理，符合企业实际情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”之“2、主营业务收入按产品类别划分”之“（3）金属精密功能结构件”修订补充披露如下：

①金属精密功能结构件按应用领域分类

报告期内，公司金属精密功能结构件按主要应用领域划分如下：

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
智能家居	1,995.53	32.56%	5,062.19	70.29%	2,654.94	81.50%	1,114.86	78.69%
一体机电脑	3,554.77	58.01%	1,365.76	18.96%	55.60	1.71%	71.05	5.02%
平板电脑	572.56	9.34%	749.51	10.41%	542.87	16.67%	163.25	11.52%
其他	5.07	0.08%	24.46	0.34%	4.07	0.12%	67.57	4.77%
合计	6,127.93	100.00%	7,201.93	100.00%	3,257.47	100.00%	1,416.74	100.00%

最近三年，公司金属精密功能结构件销售收入持续增加，主要系来源于应用于智能家居的产品销售收入持续增加所致。

2020 年 1-6 月和 2021 年 1-6 月，公司金属精密功能结构件按主要应用领域划分对比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月
	金额	同比增加	金额
智能家居	1,995.53	1,013.71	981.82
一体机电脑	3,554.77	3,484.42	70.35
平板电脑	572.56	452.33	120.23
其他	5.07	5.07	-
合计	6,127.93	4,955.54	1,172.39

通过上表可以看出，2021 年 1-6 月，公司金属精密功能结构件实现销售收入 6,127.93 万元，较上年同期增加 4,955.54 万元，主要系应用于一体机电脑和智能家居的产品销售收入增加所致。其中，应用于一体机电脑领域的金属精密功能结构件产品的销售收入较上年同期增长 3,484.42 万元，主要系 24 英寸一体机电脑终端产品在 2021 年上半年发布，发布当期应用于该终端产品的金属精密功能结构件产品收入同比增加 3,444.86 万元；应用于智能家居领域的金属精密功能结构件产品的销售收入较上年同期增长 1,013.71 万元，主要原因系应用于亚马逊电视棒产品的金属精密功能结构件项目实现收入增长。

②公司金属精密功能结构件快速增长的原因

最近三年，公司金属精密功能结构件快速增长的原因主要如下：

A、主要应用领域呈现快速增长的趋势

公司金属精密功能结构件主要应用于智能家居领域。最近三年，全球智能家居行业规模呈现快速增长的趋势，具体如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
智能家居行业规模（亿美元）	1,210	1,080	960

注：数据来源于 Strategy Analytics，2020 年度为预测数据

2019 年度和 2020 年度，智能家居行业规模同比增长分别为 12.50%和 12.04%，

呈现快速增长的趋势。

B、公司开发了新的终端品牌厂商

公司 2018 年开发了亚马逊终端品牌，2019 年度和 2020 年度应用于其电视棒的金属精密功能结构件产品销售收入同比分别增加了 1,540.08 万元和 2,407.25 万元。

C、公司与终端品牌厂商合作不断加深合作，导入终端品牌的产品逐步放量

公司与终端品牌厂商合作不断加深，公司参与的金属精密功能结构件一体机电脑新项目在 2020 年开始放量，2020 年度相关产品较 2019 年度增加了 1,310.16 万元。

D、公司开展金属精密功能结构件业务的时间相对较晚，自 2018 年起开始重点开拓该业务，业务增长空间较大

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”补充披露如下：

3、公司消费电子精密功能件和结构件收入增长与行业增长速度的匹配性分析

报告期内，公司消费电子精密功能件和结构件产品销售收入增长率与同行业可比公司类似产品增长率对比如下：

项目	可比类似产品	类似产品主要应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年
领益智造	精密功能及结构件	消费电子、车载工控、智能安防	2.74%	28.13%	17.94%
安洁科技	智能终端功能件和精密结构件以及模组类产品	手机、平板电脑、笔记本电脑、智能穿戴	4.52%	-21.56%	-10.75%
恒铭达	平板电脑产品	平板电脑	29.22%	98.42%	11.18%
飞荣达	导热器件和电磁屏蔽件	通信通讯设备、智能手机等	-7.82%	37.12%	84.29%
智动力	手机功能性器件	手机	30.08%	31.14%	145.25%
博硕科技	电子产品功能性器件	手机	60.58%	20.59%	34.67%
达瑞电子	消费电子功能性器件	手机、电脑、可穿戴电子设备	61.68%	10.76%	50.45%
鸿富瀚	平板电脑和电脑类消费电子功能性器件	平板电脑和电脑类	未披露	60.73%	131.91%

项目	可比类似产品	类似产品主要应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年
平均数			25.86%	33.17%	58.12%
剔除安洁科技和智动力后的平均数			29.28%	42.62%	55.07%
发行人	消费电子精密功能件和结构件	苹果电脑、笔记本电脑和一体机电脑	55.24%	41.45%	37.80%

注 1：智动力 2019 年度手机功能性器件较 2018 年度增长较快主要系 2019 年初收购了参股公司阿特斯的部分股权，自 2019 年初将阿特斯纳入了合并范围；

注 2：鸿富瀚在 2021 年 1-6 月审阅报告中未披露平板电脑和电脑类业务销售收入明细

由上表可以看出，2019 年度和 2020 年度同行业可比公司中除安洁科技外，可比类似产品的销售收入整体均实现了较快增长。安洁科技产品主要应用于手机领域，根据安洁科技非公开发行股票反馈意见回复，2019 年度其收入下降的原因之一系由于市场环境变化，金属手机后盖基本退出市场，导致金属结构件销售收入较 2018 年减少了 3 亿元左右。剔除安洁科技和智动力的影响后，同行业可比公司 2019 年度和 2020 年类似产品销售收入平均增长率分别为 55.07%和 42.62%。

2021 年 1-6 月，同行业可比公司恒铭达、智动力、博硕科技、达瑞电子的可比类似产品与发行人销售收入均实现了较快增长。根据公开信息，2021 年 1-6 月受智能手机芯片供应紧缺影响，领益智造部分国内客户需求订单放缓；2021 年 1-6 月飞荣达销售收入同比下降主要系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所致。此外，安洁科技 2021 年上半年业绩还受其收购的子公司威博精密的影响。剔除领益智造、飞荣达、安洁科技的影响后，同行业可比公司 2021 年 1-6 月类似产品销售收入平均增长率为 45.39%。

综上所述，发行人 2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月精密功能件和结构件销售收入同比增长率与同行业可比公司类似产品增长率基本一致，具有合理性和匹配性。

二、分别说明报告期内发行人传统精密件和柔性复合精密功能件前五大客户、销售金额、占各自销售比重，对主要客户的销售毛利率是否存在较大差异

（一）传统精密功能件

报告期内，公司传统精密功能件前五大客户的销售金额、销售占比情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	比例

序号	客户名称	销售金额（万元）	比例
2021 年 1-6 月			
1	富士康	7,458.10	39.88%
2	广达电脑	2,429.07	12.99%
3	比亚迪	2,238.30	11.97%
4	纬创资通	920.95	4.92%
5	英华达	916.57	4.90%
合计		**13,963.00**	**74.66%**
2020 年度			
1	富士康	13,544.24	40.28%
2	广达电脑	4,798.96	14.27%
3	仁宝电脑	2,191.40	6.52%
4	英华达	1,783.43	5.30%
5	东阳精密机器（昆山）有限公司	1,704.29	5.07%
合计		**24,022.32**	**71.44%**
2019 年度			
1	富士康	12,159.86	38.26%
2	可成科技	3,945.67	12.41%
3	广达电脑	3,929.21	12.36%
4	仁宝电脑	3,131.78	9.85%
5	英华达	2,198.29	6.92%
合计		**25,364.81**	**79.80%**
2018 年度			
1	富士康	11,005.18	34.53%
2	仁宝电脑	6,743.02	21.16%
3	广达电脑	4,782.27	15.01%
4	英华达	2,928.21	9.19%
5	香港友事达	2,476.26	7.77%
合计		**27,934.94**	**87.65%**

（二）柔性复合精密功能件

报告期内，公司柔性复合精密功能件前五大客户的销售金额、销售占比情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	比例
2021 年 1-6 月			
1	向隆电子	9,618.43	43.39%
2	富士康	5,833.16	26.31%
3	比亚迪	2,280.75	10.29%
4	广达电脑	1,936.87	8.74%
5	仁宝电脑	1,576.34	7.11%
合计		**21,245.54**	**95.84%**
2020 年度			
1	向隆电子	14,875.86	35.39%
2	富士康	13,927.95	33.13%
3	广达电脑	5,911.71	14.06%
4	仁宝电脑	3,779.33	8.99%
5	比亚迪	2,105.37	5.01%
合计		**40,600.22**	**96.58%**
2019 年度			
1	广达电脑	10,264.79	43.60%
2	富士康	6,976.47	29.64%
3	仁宝电脑	2,649.45	11.25%
4	向隆电子	1,822.91	7.74%
5	比亚迪	667.40	2.84%
合计		**22,381.02**	**95.07%**
2018 年度			
1	富士康	3,593.54	38.95%
2	广达电脑	3,322.23	36.01%
3	仁宝电脑	1,159.05	12.56%
4	比亚迪	464.11	5.03%
5	香港友事达	299.83	3.25%
合计		**8,838.76**	**95.80%**

公司的直接客户主要为各知名品牌终端厂商的制造服务商或组件生产商。因制造服务商或组件生产商对应的终端品牌厂商不同，或者制造服务商或组件生产商主要负责的同一终端品牌的产品线不同，公司向各客户销售的精密功能件产品型号存在一定的差异，导致同一年度不同客户的毛利率亦有所不同。此外，受终

端产品更新换代及公司各年度参与项目变化的影响，公司不同年度向同一客户销售的精密功能件产品型号亦存在一定差异，导致不同年度，同一客户的客户毛利率亦有所不同。同时受各型号产品生产工艺、成本管控水平、报价等因素影响，发行人各型号的产品毛利率亦存在差异。

三、披露富士康、广达电脑等客户是否要求除发行人以外的同类产品供应商将产品送往保税区，是否符合行业惯例，并披露产品交付方式差异对发行人的影响

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入的构成及变动分析”之“4、主营业务收入按照地区分类”中补充披露如下：

（3）富士康、广达电脑等客户是否要求除发行人以外的同类产品供应商将产品送往保税区，是否符合行业惯例，产品交付方式差异对发行人的影响

①相关交易是否符合行业惯例

综合保税区是为以外贸加工为主的制造企业设立的一种独特模式，根据现行有关政策，海关对保税区实行封闭管理，境外货物进入保税区，实行保税管理；境内其他地区货物进入保税区，视同出境，实行退税。同时，企业在综合保税区开展口岸作业业务，海关、商检等部门在园区内查验货物后，可在任何口岸（海港或空港）转关出口，无须再开箱查验，极大提升了出口效率。因此，富士康、广达电脑等代工厂商出于成本和效率考虑多在保税区建厂，通过保税区与其客户或供应商进行交易，可实现材料免税进口，降低资金成本。

公司同类产品的其他精密功能件及结构件产品供应商如领益智造、迈锐集团等同样通过保税区与富士康、广达电脑等客户进行交易。

除精密功能件及结构件外，模具、零组件等其他供应商同样存在通过保税区向富士康、广达电脑等代工厂商交货的情况。根据公开披露资料，博众精工科技股份有公司（股票代码 688097，以下简称“博众精工”）和安徽英力电子科技股份有限公司（股票代码 300956，以下简称“英力股份”）的主要客户同样系富士康、广达电脑、仁宝电脑等代工厂商，其保税区收入占比情况如下：

公司名称	主营业务	主要客户	保税区收入占比			
			2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博众精工	自动化设备、自动化柔性生产线、自动化关键零部件以及工装夹（治）具等产品	苹果、广达电脑、富士康	未披露	未披露	90.09%	98.51%
英力股份	消费电子产品结构件模组及相关精密模具的研发、设计、生产和销售	联宝、仁宝电脑、纬创资通	未披露	未披露	97.21%	97.13%

数据来源：招股说明书

综上所述，发行人将产品送往保税区符合行业惯例。

②产品交付方式差异对发行人的影响

相较于境内一般销售，保税区交付方式下对公司的影响主要体现在产品定价及汇率影响两方面，具体表现为：①产品定价方面，保税区销售情形下，公司符合退税要求的货物可以申请出口退税，退还在国内各生产环节和流转环节按税法规定缴纳的增值税，即出口环节免税且退还以前流转环节由公司承担的增值税。因此，在与客户的实际交易过程中，如客户要求的送货地点为保税区，则双方洽谈确定的价格不考虑增值税影响；②汇率方面，保税区交付方式下，客户通常要求公司采用美金等外币进行结算，公司需承担一定的汇率波动风险。

四、披露采用 VMI、FOB/CIF、DDU/DDP/DAP 模式下收入占比及主要客户，收入确认凭证，VMI 销售模式相关内部控制制度设计是否合理、执行是否有效，收入确认凭证，结合销售合同具体约定披露 VMI 销售模式下运输、保险、仓储等相关费用的承担方

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、发行人采用的重要会计政策和会计估计”之“（十五）收入确认”中补充披露如下：

（4）不同收入确认方式下主营业务收入金额

报告期内，发行人不同收入确认方式下主营业务收入的金额情况如下：

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

VMI	17,289.95	36.45%	33,807.42	40.52%	31,484.79	53.74%	23,336.84	54.89%
DDU/DDP/DAP	23,402.37	49.34%	40,041.58	48.00%	20,673.54	35.29%	15,075.93	35.46%
FOB/CIF 等	464.78	0.98%	1,345.86	1.61%	1,079.21	1.84%	236.07	0.56%
一般模式下国内销售	6,272.51	13.22%	8,232.21	9.87%	5,345.48	9.12%	3,864.94	9.09%
合计	47,429.61	100.00%	83,427.07	100.00%	58,583.02	100.00%	42,513.79	100.00%

各收入确认方式下主要客户情况及收入确认凭证情况如下：

项目	主要客户	收入确认凭证
VMI 模式	富士康、广达电脑等	客户的领用报表及对账单，以客户领用报表中出库日期为收入确认时点
DDU/DDP/DAP	富士康、可成科技、仁宝电脑、向隆电子、比亚迪、英华达等	客户签收单，客户签收货物后确认收入
FOB/CIF 等	Formlabs Inc. 、SUPPLY TECHNOLOGIES LIMITED 等	出口报关单，以报关单上记载的出口日期作为确认收入的时点。
一般模式下国内销售	富士康、东阳精密等	客户签收单，客户签收货物后确认收入

注：上述主要客户按受同一实际控制人控制进行列示，因公司与富士康下属各公司的交易模式有所不同，导致上表富士康存在多种贸易模式。

（5）VMI 销售模式相关内部控制制度设计是否合理、执行是否有效

VMI 模式下，公司将产品交付至客户指定的 VMI 仓库，客户根据其生产需求自 VMI 仓库领用产品，公司在客户领用时根据实际领用产品数量及单价确认收入。

报告期内，公司 VMI 销售模式下的具体流程及内部控制制度如下：

①产品发出至 VMI 仓库

公司运营管理部根据客户的交货需求，安排出货计划并在公司 ERP 系统下推发货通知单；仓库备货后，根据系统推送的发货通知单打印送货单，经仓库、品质部门审核并检验后，物流部安排运送至客户指定的 VMI 仓库。

②客户领用

客户根据自身实际生产需求，从 VMI 仓库进行领料，并由 VMI 管理系统每天自动发送领用报表。公司运营管理部根据推送的领用报表，在公司 ERP 系统中制作销售出库单。

③对账环节

在约定的对账日,双方通过电子邮件方式发送对账单,对包括对账起止日期、客户领用并入库日期、领用数量、金额等内容进行核对，待确认无误后，提供给财务部开发票。

报告期内，公司 VMI 销售模式相关内部控制制度设计合理，执行有效。

（6）VMI 销售模式下运输、保险、仓储等相关费用的承担方

报告期内，公司 VMI 模式的主要客户系富士康和广达电脑，公司与其签订的销售合同中就运输、保险、仓储等相关费用情况约定如下：

客户	合同约定
富士康	产品于指定地点交付本公司之前，所有相关费用均由供应商承担。
广达电脑	甲方（广达电脑）向乙方（公司）所下订单上价格为该单交易总价，包括产品、配套设施和技术数据、安装与运输及将产品送到约定交货地点前的一切费用，除甲乙双方另有书面协议外，乙方不再向甲方收取任何其它费用。

根据公司与富士康和广达电脑签订的销售合同，报告期内，从公司仓库至 VMI 仓库、客户从 VMI 仓库领用前产生的运输、保险、仓储等相关费用均由公司承担。

五、披露外销收入与海关出口数据、出口退税金额的匹配情况，保荐人、申报会计师报告期内对境外销售的函证、回函及走访情况

（一）外销收入与海关出口数据、出口退税金额的匹配情况

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入的构成及变动分析”之“4、主营业务收入按照地区分类”中补充披露如下：

（4）外销收入与海关出口数据的匹配情况

报告期内，公司外销收入与海关出口数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
捷邦科技账面外销收入①	41,106.68	75,073.44	52,852.92	37,967.70
海关出口数据金额②	40,899.95	75,316.13	54,170.49	39,622.59
差额（③=②-①）	-206.73	242.69	1,317.57	1,654.89
差异率（④=③/②）	-0.51%	0.32%	2.43%	4.18%

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其中：				
时间性差异	-797.34	-454.38	644.91	1,032.09
出口申报金额与实际确认收入金额的差异	693.78	724.22	716.88	560.50
退运等其他差异	-103.17	-27.15	-44.22	62.30

报告期内，公司外销收入与海关出口数据差异率分别为 4.18%、2.43%、0.32%和-0.51%，差异的主要原因为：

①公司收入确认时点与海关出口报关时点存在时间性差异

在 VMI 销售模式下，公司确认外销收入的时点为客户领用，依据客户领用报表中从 VMI 仓领用数量及单价确认销售收入。如公司运至富士康 VMI 仓库货物的海关申报时点为货物进入保税区的时点，VMI 仓设置在保税区内，已完成报关手续放置在 VMI 仓的客户尚未领用的货物仍属于公司存货。因此，VMI 销售模式下，海关申报时点与客户领用的收入确认时点存在时间性差异。

在 DDU/DDP/DAP 贸易模式下，公司确认外销收入的时点为客户签收，依据客户签收数量及单价确认销售收入。部分客户如比亚迪、富泰华属于进料深加工，公司将货物运送至客户指定地点，客户签收后集中进行报关。根据《中华人民共和国海关统计条例》，海关统计出口货物的日期，按照办结海关手续的日期统计。因此，在 DDU/DDP/DAP 模式下海关申报时点与客户签收的确认收入时点存在时间性差异。

②出口申报金额与实际确认收入金额的差异

出口申报金额与实际确认收入金额的差异主要系公司部分客户在报关后，会有一定的商业折扣，公司在客户领用或签收时，按折扣后的价格确认收入，与海关出口数据金额存在一定差异。

除时间性差异和出口申报金额与实际确认收入金额的差异外，受少量货物退运等因素影响，也导致外销收入与海关出口数据存在一定差异。

（5）外销收入与出口退税数据匹配情况

报告期内，公司外销收入与出口退税数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司账面外销收入①	41,106.68	75,073.44	52,852.92	37,967.70
其中：进料深加工等不适用免抵退部分②	6,150.10	7,043.70	7,625.08	5,259.76
出口退税申报外销收入③	35,459.14	67,479.83	48,242.57	27,847.67
差额（④=③-（①-②））	502.56	-549.91	3,014.73	-4,860.27
差异率（⑤=④/③）	1.42%	-0.81%	6.25%	-17.45%
其中：				
时间性差异	338.36	-488.82	3,354.02	-4,826.08
其他	164.20	-61.09	-339.29	-34.19

注：进料深加工的外销货物由于使用了免税进口的原材料，且货物未实际出境，免抵退税申报时，不在免抵退税出口销售额中，故上表分析时予以扣除。

报告期内，公司外销收入申报出口退税数据差异率分别为-17.45%、6.25%、-0.81%和 1.42%，差异的主要原因为：

①时间性差异

出口退税受单证齐备性以及税务机关审核等因素影响，与收入确认时点相比存在一定差异性。2018 年度，受部分货物单证尚未齐备影响，当年未申报并于次年申报退税的金额较多，导致 2018 年度申报出口退税金额较小，2019 年度则较多。

②其他差异

除时间性差异外，因未及时办理延期收汇备案导致无法正常申报免抵退税等因素影响，也导致外销收入与出口退税申报数据存在一定差异。

（二）保荐人、申报会计师报告期内对境外销售的函证、回函及走访情况

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入的构成及变动分析”之“4、主营业务收入按照地区分类”中补充披露如下：

（6）保荐人、申报会计师报告期内对境外销售的函证、回函及走访情况

①对境外销售的函证、回函情况

报告期内，保荐机构和申报会计师对境外销售的函证、回函情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入①	41,106.68	75,073.44	52,852.92	37,967.70
发函金额②	41,041.01	74,347.12	52,247.06	35,214.99
发函占比③=②/①	99.84%	99.03%	98.85%	92.75%
函证程序确认金额④	40,707.25	72,648.41	51,510.09	35,157.42
函证确认金额占发函金额比例⑤=④/②	99.19%	97.72%	98.59%	99.84%

②对境外销售的走访情况

报告期内，保荐机构和申报会计师对境外销售的走访情况如下：

单位：万元

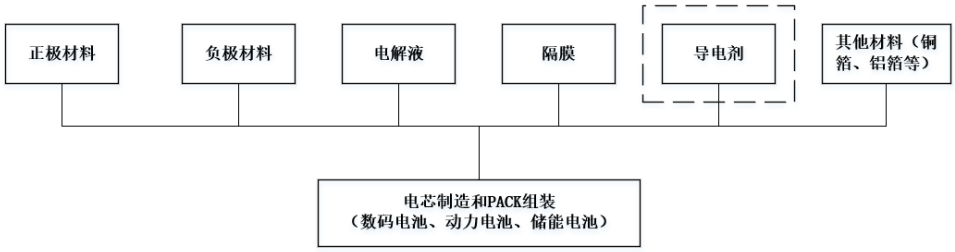
项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入①	41,106.68	75,073.44	52,852.92	37,967.70
外销走访金额②	39,085.84	70,894.55	46,964.84	34,438.89
外销走访占比③=②/①	95.08%	94.43%	88.86%	90.71%

经函证及走访等核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人境外销售比例较高主要系相关客户生产场所主要集中在境内保税区所致，境外销售具有真实性。

六、以平实语言披露碳纳米管业务目前的研发、生产实际进展，取得客户认证的进程、状态以及主要客户情况，并结合与主营业务关联度，分析将碳纳米管业务收入列为主营业务收入是否恰当

（一）碳纳米管业务目前的研发、生产实际进展，取得客户认证的进程、状态以及主要客户情况

公司碳纳米管产品主要作为导电剂的一种应用于锂电池领域。锂电池主要材料包括正极材料、负极材料、电解液和隔膜。导电剂作为一种关键辅料，可以增加活性物质之间的导电接触，提升锂电池中电子在电极中传输速率，从而提升锂电池的倍率性能和改善循环寿命。



公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务情况”之“（六）发行人主要产品的工艺流程”之“2、碳纳米管产品生产流程”中补充披露如下：

（1）碳纳米管业务目前的研发、生产实际进展

公司碳纳米管产品的研发系针对不同市场应用领域及客户需求在导电、导热和力学增强等方向的应用开发，目前主要产品的研发及生产情况如下：

产品类型/型号	研发进展	生产情况
高纯度阵列碳纳米管导电浆料 RE101X/RE111X	已完成	根据高端电池对导电性、纯度要求推出的高性能产品，已经完成批量生产并出货
高导电碳纳米管导电浆料 RE121X/RE131X	已完成	根据电池对导电性、纯度和成本的综合要求推出的较高性价比产品，已经完成批量生产并出货
高固含量碳纳米管导电浆料 RE1544、RE1525 和 RE1535	已完成	根据电池对纯度、主材匹配、降低导电浆料运输和使用成本而设计的高固含产品，已完成批量生产并向市场推广使用
高导电水性碳纳米管导电浆料 RE221X	已完成	根据一次电池、二次电池水性正负极导电性提升要求而设计的产品，已完成批量生产并出货

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司在碳纳米管业务上的研发投入金额分别为 516.47 万元、251.88 万元、203.52 万元。截至 2021 年 12 月 31 日，公司在碳纳米管业务上已取得“一种制备高固含量水性碳纳米管导电浆料的装置”和“油性碳纳米管导电浆料水分测试装置”在内的实用新型专利 8 项，正在申请的发明专利 3 项。

（2）客户认证进程、状态及主要客户情况

公司碳纳米管产品主要应用于消费及储能锂电池和动力锂电池领域，主要客户为消费及储能锂电池生产企业及动力锂电池生产企业，认证流程主要包括：小试测试、潜在供应商注册（部分客户需要）、审厂通过后成为合格供应商、中试

测试、批量供货几个主要阶段，目前主要客户的认证情况如下：

①消费及储能锂电池领域

在消费及储能锂电池领域，公司目前已经成为鹏辉能源、久森能源及拓邦新能源的合格供应商，并实现供货。亿纬锂能和珠海冠宇已审厂通过，目前处于中试测试阶段。

②动力锂电池领域

在动力锂电池领域，公司目前已经成为塔菲尔、多氟多的合格供应商，并实现供货。宁德时代、亿纬锂能已审厂通过，目前处于中试测试阶段。

2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司碳纳米管业务销售金额分别为 562.42 万元和 431.68 万元，碳纳米管的主要客户销售金额及占碳纳米管业务的比例如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	比例
2021 年 1-6 月			
1	塔菲尔	189.40	43.88%
2	久森能源	89.56	20.75%
3	合肥众禾动力新能源科技有限公司	32.92	7.63%
4	鹏辉能源	30.53	7.07%
5	永州聚力新能源科技有限公司	29.34	6.80%
合计		371.75	86.12%
2020 年度			
1	塔菲尔	390.97	69.52%
2	永州聚力新能源科技有限公司	40.98	7.29%
3	广东天劲新能源科技股份有限公司	31.86	5.66%
4	重庆市中欣维动力科技股份有限公司	24.23	4.31%
5	四川驰久新能源有限公司	20.60	3.66%
合计		508.65	90.44%

（二）结合与主营业务关联度，分析将碳纳米管业务收入列为主营业务收入是否恰当

发行人将碳纳米管业务列为主营业务收入具有恰当性，理由如下：

1、碳纳米管与精密功能件业务联系较为紧密

碳纳米管为新型碳材料产品，其具有较好的导电、导热等特性。公司精密功能件产品使用了较多的散热、导电、吸波和屏蔽材料，这些材料都可以利用包括碳纳米管在内的新型纳米碳材料所具有的高导电导热性能。比如，公司大量使用的散热膜可以基于碳纳米管或石墨烯来制备，并且此种散热膜在厚膜热导率、成型效率等方面较现有 PI 型散热膜有较大优势。公司向碳纳米管业务延伸有利于扩充精密功能件的选材范围，提高精密功能件前端材料的自主设计开发能力和供应链掌控水平，提高公司在精密功能件领域的核心竞争力。

2、碳纳米管业务有助于精密功能件业务的进一步发展

碳纳米管导电剂、热管理和结构增强产品目前已向各类电池尤其是新能源汽车电池推广渗透。要成为新能源汽车供应链合格供应商，企业需要较长周期的产品开发和客户评估认证，进入门槛高。动力电池厂商和新能源车厂商在动力电池系统、车载信息系统、安全系统、储能设备等产品上对精密功能件和结构件也有较大的需求。公司通过碳纳米管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。同行业可比公司如领益智造、智动力、安洁科技亦有相关产品应用于新能源汽车领域。

3、碳纳米管业务拓展顺利，未来发行人在重点发展精密功能件和结构件的同时，也将发展碳纳米管业务

公司于 2018 年度设立子公司瑞泰新材，进入碳纳米管业务领域，经过 1 年多的研发，相关产品在 2020 年度实现了量产销售，并不断往锂电池领域主要客户导入，陆续取得行业内主要客户合格供应商认证。2020 年度和 2021 年 1-9 月，公司碳纳米管业务销售金额分别为 562.42 万元和 1,407.54 万元（未经审计），公司碳纳米管业务销售金额不断增加。公司碳纳米管业务并非偶然发生，具有持续性。

此外，随着移动便携生活需求、储能电站和 5G 通信基站布局以及新能源汽车逐步普及，对各类电池的需求快速增加，相应带动了作为电池基本组成材料之一的碳纳米管等导电剂市场的蓬勃发展，加上碳纳米管在导电剂中占比的提高，碳纳米管市场发展前景良好。未来发行人在重点发展精密功能件和结构件的同时，也将发展碳纳米管业务，实现业务多元化，综合降低客户集中度和品牌集中

度。

综上所述，发行人将碳纳米管业务列为主营业务收入具有恰当性。

【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、访谈发行人销售人员，结合各产品的应用领域情况，了解传统精密功能件销售金额增长幅度较小，柔性复合精密功能件产品和金属精密功能结构件快速增长的原因；

2、访谈发行人研发人员，了解行业和技术的发展趋势，分析传统精密功能件是否存在会逐渐被替代的风险；

3、查阅消费电子行业的研究报告及发行人各产品主要应用领域的统计数据，以及同行业可比公司报告期内的收入变动情况，分析发行人柔性复合精密功能件产品和金属精密功能结构件快速增长合理性，以及是否与行业增长速度相匹配；

4、获取报告期内发行人传统精密功能件和柔性复合精密功能件收入成本明细，分析其主要客户的销售毛利率是否存在较大差异；

5、访谈发行人销售人员，了解传统精密功能件和柔性复合精密功能件主要客户毛利率存在差异的原因；

6、查阅保税区的相关政策，并访谈发行人销售人员，了解富士康、广达电脑等客户要求发行人将产品送往保税区的原因，以及富士康、广达电脑等客户是否要求其他同类产品供应商将产品送至保税区，以及保税区交付对发行人的影响；

7、查阅公开信息，了解同行业可比公司以及消费电子产业链公司是否存在对保税区的外销收入，同时对富士康、广达电脑等主要客户进行访谈，了解并核实其保税区交易的主要原因，是否要求除发行人以外的同类产品供应商将产品送往保税区，交易是否符合行业惯例；

8、访谈发行人高级管理人员，了解 VMI、FOB/CIF、DDU/DDP/DAP 销售模式分别涉及的主要客户，收入确认凭证；

9、对发行人各模式下的收入进行了穿行测试；

10、访谈发行人高级管理人员，了解 VMI 销售模式的相关内部控制，分析 VMI 销售模式的内控控制制度设计是否合理，并测试执行是否有效；获取了发行人与 VMI 客户签订的销售合同并对客户进行了访谈，分析运输、保险、仓储等费用的承担方；

11、获取发行人国家外汇管理局数字外管平台数据及出口退税申报数据，将账面确认的外销收入与其进行对比分析；

12、访谈发行人碳纳米管业务负责人，了解碳纳米管业务目前的研发、生产实际进展，取得客户认证的进程、状态以及主要客户情况；

13、访谈发行人高级管理人员，了解其将碳纳米管业务列为主营业务收入的原因，分析列为主营业务收入的恰当性。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人传统精密功能件销售金额增长幅度较小主要系应用于平板电脑、一体机电脑的传统精密功能件销售收入变动所致，相关变动具有合理性；公司传统精密功能件的销售收入占主营业务收入的比例呈下降趋势，主要系柔性复合精密功能件和金属精密功能结构件销售收入增长较快所致；

2、未来传统精密功能件产品逐渐被替代的风险较小；

3、发行人柔性复合精密功能件和金属精密功能结构件业务增长具有合理性，与同行业可比公司增长速度相匹配；

4、发行人已补充披露报告期内传统精密件和柔性复合精密功能件前五大客户、销售金额、占各自销售比重；发行人传统精密功能件和柔性复合精密功能件主要客户的销售毛利率存在一定差异，主要原因系精密功能件产品均为定制化产品，公司向各客户销售的精密功能件产品对应的终端产品和终端品牌客户存在一定差异；各年度向同一客户销售的精密功能件产品型号亦存在一定差异；此外，受发行人生产工艺、成本管控水平、报价等因素影响，发行人各型号的产品毛利率亦存在差异。

5、富士康、广达电脑等代工厂商类客户出于成本和效率考虑主要通过保税区与公司及领益智造、迈锐集团等精密功能件及结构件产品供应商进行交易，相关交易方式符合行业惯例；保税区交付方式下对公司的影响主要体现在产品定价及汇率影响两方面；

6、发行人已补充披露采用 VMI、FOB/CIF、DDU/DDP/DAP 模式下收入占比及主要客户、收入确认凭证情况；发行人 VMI 销售模式相关内部控制制度设计合理、执行有效；VMI 销售模式下运输、保险、仓储等相关费用均由发行人承担；

7、发行人外销金额与申报海关数据及申报出口退税数据的差异情况真实，差异原因主要系时间性差异、出口申报金额与实际确认收入金额等因素所致，差异原因具有合理性；

8、发行人将碳纳米管业务收入列为主营业务收入具有恰当性。

问题 5、关于主要客户

申报文件显示：

（1）报告期各期，富士康均为发行人第一大客户，发行人向其销售金额分别为 15,943.73 万元、22,384.61 万元、33,850.26 万元，增速较快。

（2）发行人与向隆电子于 2019 年开始与其合作，2020 年向隆电子成为发行人第二大客户，发行人向其销售 14,971.35 万元，向隆电子为苹果产品的供应商，发行人向其销售的为应用于笔记本电脑的精密功能件产品。

（3）广达电脑为发行人报告期内的第二大、第二大、第三大客户，发行人向其销售金额分别为 8,104.50 万元、14,194.00 万元、10,752.02 万元，2019 年增加较多、2020 年有所下降。

（4）可成科技为发行人 2019 年前五大客户，英华达为发行人 2018 年和 2019 年前五大客户，两家公司 2020 年均未进入发行人前五大客户，除向隆电子外，比亚迪也为 2020 年新增的前五大客户。

请发行人：

（1）分析并披露发行人向富士康销售产品类别、主要应用领域、数量与富士康对应的终端产品销量是否匹配，对富士康销售占富士康同类别产品采购的比例，结合上述情况分析对富士康销售逐年快速增加的原因。

（2）披露向隆电子短时间内成为发行人第二大客户的原因、发行人对向隆电子销售的产品数量与向隆电子终端产品出货量是否匹配、销售价格与其他供应商对向隆电子销售价格是否存在较大差异，发行人对向隆电子的毛利率与其他客户是否存在较大差异，发行人获取该客户的方式；结合在手订单、重大合同、发行人作为供应商资质等分析并披露向隆电子订单具有连续性和持续性的依据。

（3）分析并披露对广达电脑 2019 年销售大幅增加、2020 年减少的原因，2019 年发行人对可成科技销售规模较高的原因，发行人对英华达 2020 年的销售情况、英华达未进入前五名客户的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、分析并披露发行人向富士康销售产品类别、主要应用领域、数量与富士康对应的终端产品销量是否匹配，对富士康销售占富士康同类别产品采购的比例，结合上述情况分析对富士康销售逐年快速增加的原因

（一）分析并披露发行人向富士康销售产品类别、主要应用领域、数量与富士康对应的终端产品销量是否匹配，对富士康销售占富士康同类别产品采购的比例

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（四）主要客户情况”之“1、发行人前五大客户”中补充披露如下：

（1）对富士康的销售情况

①发行人向富士康销售产品类别、主要应用领域、数量与富士康对应的终端产品销量匹配情况、对富士康销售占富士康同类别产品采购的比例

报告期内，公司向富士康销售的产品类别及收入情况如下：

单位：万元

产品名称	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
传统精密功能件	7,458.10	41.04%	13,544.24	40.01%	12,159.86	54.32%	11,005.18	69.03%
柔性复合精密功能件	5,833.16	32.10%	13,927.95	41.15%	6,976.47	31.17%	3,593.54	22.54%
金属精密功能结构件	4,879.96	26.86%	6,378.07	18.84%	3,248.28	14.51%	1,345.01	8.44%
合计	18,171.22	100.00%	33,850.26	100.00%	22,384.61	100.00%	15,943.73	100.00%

报告期内，公司销售给富士康的产品按应用领域分类的金额和数量情况如下：

单位：万元、万片

产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
平板电脑	10,160.21	48,021.60	22,706.63	97,127.58	16,272.01	64,532.20	12,623.68	47,163.54
智能家居	2,504.62	7,732.90	5,948.87	16,968.52	3,094.17	6,054.02	1,298.85	2,517.08
一体机电脑	4,734.79	3,129.20	4,211.67	3,680.14	2,601.05	1,613.57	1,315.33	1,469.08

产品名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量
笔记本电脑	768.02	1,273.95	956.72	1,397.65	177.38	105.96	2.83	4.28
其他	3.58	9.96	26.36	31.33	240.00	1,201.30	703.03	3,026.92
合计	18,171.22	60,167.61	33,850.26	119,205.22	22,384.61	73,507.04	15,943.73	54,180.91

报告期内，公司对富士康的销售金额分别为 15,943.73 万元、22,384.61 万元、33,850.26 万元和 18,171.22 万元，最近三年呈快速增长趋势，主要系向其销售的应用于平板电脑及智能家居领域的产品金额和数量快速增长所致，对应的终端产品分别为苹果平板电脑及亚马逊电视棒。

富士康为全球最大的电子设备代工制造厂商，其除了代工苹果的平板电脑和亚马逊的电视棒外，还代工苹果的手机以及华为、戴尔等全球知名电子品牌产品，从公开披露的信息无法获知富士康对应的终端产品销量。

发行人销售给富士康的产品主要应用领域为苹果的平板电脑和亚马逊电视棒，其中苹果的平板电脑出货量有 IDC 的统计数据，亚马逊电视棒的出货量未有统计数据。报告期内，公司销售给富士康的应用于平板电脑产品的精密功能件及结构件数量与苹果平板电脑出货量的匹配情况如下：

单位：百万片、百万台

项目	2021 年 1-6 月	变动比例	2020 年度	变动比例	2019 年度	变动比例	2018 年度
销售富士康的应用于平板电脑产品的精密功能件及结构件数量	480.22	28.74%	971.28	50.51%	645.32	36.82%	471.64
苹果平板电脑出货量	25.6	26.54%	53.2	6.61%	49.9	15.24%	43.3

数据来源：IDC

总体来看，公司向富士康销售的应用于平板电脑产品的精密功能件及结构件数量与当年苹果平板电脑出货量变动趋势一致，变动比例则存在一定差异，主要原因系：

A.精密功能件及结构件产品在平板电脑中应用广泛，单个平板电脑产品使用的精密功能件及结构件产品数量较多，与出货量并非一一对应的匹配关系；

B.精密功能件及结构件产品的总体市场空间和产销规模较大，为分散供货风险，终端品牌厂商通常会针对单个精密功能件及结构件产品指定 2 个甚至多个供

应商，对各供应商的选择和采购计划会较大程度上影响个别供应商销售规模及数量。

综上，发行人应用于平板电脑产品的精密功能件及结构件的销售数量主要受当年公司精密功能件及结构件项目类型、数量的影响，与终端客户平板电脑出货量的变动比例不完全一致。

由于富士康未公开披露其对各供应商的采购份额情况，因此公司无法从公开获取对富士康销售占富士康同类别产品采购的比例。根据保荐人、申报会计师、发行人律师对富士康的访谈了解，发行人对富士康销售占富士康同类别产品采购的比例不超过20%。

（二）结合上述情况分析对富士康销售逐年快速增加的原因

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（四）主要客户情况”之“1、与富士康的相关情况”中补充披露如下：

②对富士康销售逐年快速增加的原因

报告期内，公司对富士康的销售收入逐年快速增加，其中主要系应用于平板电脑及智能家居领域的精密功能件及结构件产品收入增长，具体原因包括：

A、客户因素

富士康为全球最大的电子设备代工制造厂商，连续多年位居全球电子制造服务代工厂首位，根据彭博统计数据，2018年度至2020年度，富士康在电子代工服务领域占比分别为39.6%、41.1%和40.9%，市场地位稳固。

B、终端产品及行业增长因素

公司销售给富士康的精密功能件和结构件主要应用于苹果的平板电脑。受产品自身竞争力以及新冠肺炎疫情等因素影响，近年来苹果平板电脑的出货量逐年增长。根据IDC统计数据，2019年、2020年和2021年1-6月，苹果平板电脑出货量分别较上年同期增长15.24%、6.61%和26.54%。

在智能家居领域，随着物联网技术的不断发展以及5G技术商业加速落地，智能家居市场规模迅速增长。根据IDC发布的《全球智能家居设备季刊》预计，2020年和2024年全球智能家居设备市场总出货量分别为8.54亿台、14.42亿台，

主要由影音娱乐、家庭监控及智能音箱等智能设备构成。

C、公司与终端品牌厂商合作不断加深及开拓了新的终端品牌

公司与终端品牌厂商合作不断加深，报告期内公司覆盖的平板电脑机型数量及单个机型最高供应的产品型号数量均逐年增加，产品覆盖的机型由 8 款增至 10 款，单个机型最高供应的产品型号数量由 50 个左右增加至 100 个左右。富士康作为苹果平板电脑的主要代工厂商之一，公司对其的销售规模随之逐年增长。

在智能家居领域，公司 2018 年度成功开拓了亚马逊终端品牌厂商，开发了应用于其电视棒的相关产品，并于下半年开始逐步量产出货，亚马逊电视棒的主要代工厂商亦为富士康。2019 年和 2020 年，随着公司与亚马逊合作的不断深化，应用于电视棒产品的金属精密功能结构件持续放量，导入的产品型号也陆续增加，对富士康实现的智能家居领域精密功能件及结构件的销售收入随之增长。

综上，受客户自身经营地位、终端产品及行业增长以及公司与终端品牌厂商合作不断加深，以及新终端品牌开发等因素影响，报告期内公司对富士康的销售逐年快速增长。

二、披露向隆电子短时间内成为发行人第二大客户的原因、发行人对向隆电子销售的产品数量与向隆电子终端产品出货量是否匹配、销售价格与其他供应商对向隆电子销售价格是否存在较大差异，发行人对向隆电子的毛利率与其他客户是否存在较大差异，发行人获取该客户的方式；结合在手订单、重大合同、发行人作为供应商资质等分析并披露向隆电子订单具有连续性和持续性的依据

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况及主要客户”之“（四）主要客户情况”之“2、新增的前五大客户基本情况”之“（2）向隆电子”中补充披露如下：

①发行人获取该客户的方式，向隆电子短时间内成为发行人第二大客户的原因

2019 年 11 月，苹果公司发布了新一代 16 英寸笔记本电脑，对笔记本电脑重要组件进行了重新设计，对原材料供应链也同步进行了调整。根据苹果公司的安排，公司部分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

脑向公司采购，改为指定向隆电子向公司采购，由向隆电子进一步加工后再交付给广达电脑等代工厂商。2020 年度苹果将新重要组件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。

②发行人对向隆电子销售的产品数量与向隆电子终端产品出货量是否匹配，销售价格与其他供应商对向隆电子销售价格是否存在较大差异

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司对向隆电子销售的产品数量分别为 60.91 万片、537.19 万片和 419.54 万片，销售金额分别 1,871.50 万元、14,971.35 万元和 9,723.22 万元。由于无法获取向隆电子对应产品的出货量情况，故无法将公司对向隆电子销售的产品数量与向隆电子终端产品出货量进行匹配。

根据间接持有向隆电子 100%股权的台湾**证券交易所**上市公司茂林光电科技（开曼）股份有限公司公开披露的相关信息，向隆电子 2020 年实现营业收入 26,959.75 万美元，较 2019 年度的 3,327.83 万美元同比增长 710.13%。公司 2020 年度对向隆电子实现销售收入 14,971.35 万元，较 2019 年度增长 699.97%，与向隆电子的营业收入增长规模相匹配，收入增长具有合理性。

公司销售给向隆电子同类产品的其他供应商主要为领益智造，公司无法获取向隆电子向其采购的产品价格，故无法直接对比销售价格情况。公司与领益智造等供应商销售给向隆电子的产品价格均由各方与苹果协商确定，价格具有公允性。根据保荐人、申报会计师对向隆电子访谈确认，公司对向隆电子的销售价格与其他同类供应商对其的销售价格基本一致。

③发行人对向隆电子的毛利率与其他客户是否存在较大差异

2019 年度和 2020 年度，公司对向隆电子的销售收入分别为 1,871.50 万元和 14,971.35 万元，其中 2019 年度毛利率较低，2020 年度毛利率则有所增长，主要原因系公司对向隆电子销售的主要产品为公司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，在项目量产初期，由于部分产品结构多达 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。2020 年起，公司一方面通过引入自动化设备，节约了人力成本，另一方面通过优化生产工艺提升了良率

水平，主要型号产品的整体良率水平有所提升，因此 2020 年度对向隆电子的毛利率较 2019 年有较大幅度增长。2021 年 1-6 月，公司对向隆电子销售的毛利率较 2020 年度略有增长，主要原因系随着对向隆电子出货量的不断增加，公司生产效率和良率水平有所提升，同时高毛利率的产品料号收入占比增加所致。

2020 年度和 2021 年 1-6 月，公司对向隆电子的毛利率与其他同类产品客户相比不存在较大差异。

④结合在手订单、重大合同、发行人作为供应商资质等分析并披露向隆电子订单具有连续性和持续性的依据

发行人及向隆电子均为苹果公司公布的 2020 年度前 95%的核心供应商，发行人为苹果精密功能件和结构件的合格供应商，向隆电子为苹果产品的组件生产商，双方各自利用自身的生产技术优势，通过将相关产品组装结合，向苹果公司供应笔记本电脑的模组产品。根据苹果公司指定，公司与向隆电子签订了框架销售合同，并根据向隆电子提供的需求预测安排生产出货。2021 年 1-6 月，公司对向隆电子实现的销售收入为 9,723.22 万元，根据向隆电子目前提供的需求预测，2021 年 7-12 月向隆电子的订单金额约 1,563 万美元。

根据公司与向隆电子签订的合同，如双方对合同续约无异议，则合同自动展延一年。报告期内，公司与向隆电子的合作情况良好，目前公司与向隆电子签订的合同已自动展延至 2022 年。

综上所述，公司对向隆电子的销售具有连续性及可持续性。

三、分析并披露对广达电脑 2019 年销售大幅增加、2020 年减少的原因，2019 年发行人对可成科技销售规模较高的原因，发行人对英华达 2020 年的销售情况、英华达未进入前五名客户的原因

（一）分析并披露对广达电脑 2019 年销售大幅增加、2020 年减少的原因

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况及主要客户”之“（四）主要客户情况”之“1、发行人前五大客户”中补充披露如下：

（2）与广达电脑的销售情况

①对广达电脑 2019 年销售大幅增加、2020 年减少的原因

报告期内，公司对广达电脑的销售收入分别为 8,104.50 万元、14,194.00 万元、10,752.02 万元和 4,397.32 万元，具体应用领域及对应的销售金额情况如下：

单位：万元

应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
笔记本电脑	1,138.42	2,248.08	5,319.97	3,222.02
一体机电脑	2,775.27	5,572.89	4,879.13	4,882.47
智能家居	483.62	2,931.05	3,994.89	-
合计	4,397.32	10,752.02	14,194.00	8,104.50

2019 年度，公司对广达电脑的销售收入较 2018 年度增加了 6,089.50 万元，增幅为 75.14%，主要系应用于笔记本电脑和智能家居领域的产品销售收入增长所致。其中，应用于笔记本电脑的精密功能件及结构件产品的销售收入较 2018 年度增加了 2,097.95 万元，主要系当年应用于苹果 15 英寸笔记本电脑重要组件部位的精密功能件产品销售收入增长所致；应用于智能家居领域的精密功能件及结构件的销售收入较 2018 年度增加了 3,994.89 万元，主要原因系 2018 年度公司开拓了终端品牌厂商谷歌，广达电脑为谷歌智能音箱产品代工厂商，公司向其交付相关精密功能件产品，对其实现的销售收入迅速增长。

2020 年度，公司对广达电脑的销售收入较 2019 年度减少了 3,441.98 万元，降幅为 24.25%，主要系应用于笔记本电脑和智能家居的产品销售收入下降所致。2019 年 11 月，苹果公司发布了新一代 16 英寸笔记本电脑产品，并取消了原 15 英寸笔记本电脑机型，新的 16 英寸笔记本电脑产品对重要组件进行了重新设计，对原材料供应链也同步进行了调整。根据苹果公司的安排，公司应用于部分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向公司采购，改为指定向隆电子向公司采购，由向隆电子进一步加工后再交付给广达电脑等代工厂商，因此当年对广达电脑实现的笔记本电脑领域的精密功能件及结构件产品销售收入有较大幅度下滑。此外，受新冠肺炎疫情以及终端品牌客户对智能音箱功能件设计变更等因素影响，2020 年应用于谷歌智能音箱的精密功能件及结构件产品出货量减少，其销售收入较上年有所下降。

（二）2019 年发行人对可成科技销售规模较高的原因

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况及主要客户”之“（四）主要客户情况”之“2、新增的前五大客户基本情况”之“（1）可成科技”中补充披露如下：

报告期内，公司对可成科技的销售收入分别为 109.06 万元、4,041.08 万元、961.33 万元和 321.83 万元，其中 2019 年度销售金额较 2018 年度有大幅增长，2020 年度则有较大幅度下降。公司对可成科技销售收入波动的原因系 2019 年苹果公司委托可成科技加工专业级别的电脑主机所需的金属外壳，其需使用公司的相关精密功能件产品进行加工组装，因此当年公司对可成科技的销售收入迅速增长。但由于苹果后期对该终端产品进行了战略调整，产量大幅减少，2020 年公司对可成科技的销售收入也随之下滑。

（三）对英华达 2020 年的销售情况、英华达未进入前五名客户的原因

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况及主要客户”之“（四）主要客户情况”之“1、发行人前五大客户”中补充披露如下：

（3）与英华达的销售情况

报告期内，公司对英华达的销售收入分别为 2,928.21 万元、2,198.29 万元、1,783.43 万元和 916.57 万元，2018 年至 2020 年销售收入逐年下降，主要原因系英华达和纬创资通均为 SONOS 指定的代工厂商，2019 年起，公司根据 SONOS 要求，将部分交货至英华达的产品转移交货至纬创资通，因此发行人对纬创资通的销售金额持续增长，对英华达的销售金额则持续下降。报告期内，公司对纬创资通的销售收入分别为 140.40 万元、973.36 万元、1,132.82 万元和 920.95 万元，呈持续增长趋势。

【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、获取发行人报告期内对富士康的销售明细及产品类别、主要应用领域、数量情况；

2、查询富士康公开信息，查询富士康是否有公开披露其平板电脑和电视棒对外销售的数量；

3、查询 IDC 等第三方机构出具的有关行业数据及分析资料，分析发行人业务增长与市场行业信息的匹配性；

4、结合发行人报告期内对富士康的销售明细，对发行人销售部门进行访谈，了解报告期内发行人对富士康实现的销售收入逐年增长的原因；

5、访谈向隆电子，了解发行人与向隆电子的合作背景及原因、2020 年度交易规模大幅增长的原因、同类产品的其他供应商情况以及采购价格差异情况、合同展延情况；

6、获取发行人报告期内对向隆电子的销售明细及销售数量、毛利率情况，核实其毛利率是否与其他客户存在差异；获取向隆电子对发行人提供的需求预测及签署的合同；

7、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询向隆电子的相关工商信息，查询间接控制向隆电子 100%股权并在台湾证券交易所上市的茂林光电科技（开曼）股份有限公司的公开信息；

8、获取发行人报告期内对广达电脑、可成科技、英华达的销售明细，并与销售部门访谈了解相关收入变动原因；

9、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询广达电脑、可成科技、英华达的相关工商信息，以及广达电脑、可成科技在台湾证券交易所披露的公开信息；

10、查阅苹果官网公开的供应商名单。

二、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人对富士康销售的应用于平板电脑领域产品数量与苹果平板电脑终端产品出货量变动趋势一致，受当年公司精密功能件及结构件的项目类型、数量等因素的影响，与终端产品出货量的变化比例不完全一致；因无法获取电视棒终端产品出货量情况，发行人未将智能家居领域产品销售数量与终端产品进行匹

配；

2、根据访谈了解，发行人对富士康销售占富士康同类别产品采购的比例不超过 20%；发行人对富士康销售逐年快速增加的原因主要系应用于平板电脑领域和智能家居领域的精密功能件及结构件的销售收入增长所致；

3、向隆电子短时间内成为发行人第二大客户的原因系受终端产品设计调整及苹果公司指定采购，发行人对向隆电子销售的应用于新款笔记本电脑重要组件部位的精密功能件产品收入迅速增长；由于无法获取向隆电子终端产品出货量及其他供应商对向隆电子具体销售价格，发行人未对向隆电子销售的产品数量与其出货量匹配和与其他供应商价格进行对比；发行人对向隆电子的销售收入快速增长具有合理性；

4、根据对向隆电子的访谈确认，发行人的销售价格与其他同类供应商的销售价格基本一致，价格差异幅度在 3%以内；

5、2019 年发行人对向隆电子销售毛利率较低的原因主要系产品量产初期的工艺尚不成熟，产品良率较低，2020 年发行人对向隆电子的毛利率与其他同类产品客户相比不存在较大差异。发行人获取该客户的方式系苹果公司指定；向隆电子为苹果公司合格供应商，且与发行人签订了销售框架协议，截至本回复出具日发行人对向隆电子的在手订单情况良好，向隆电子订单具有连续性和持续性；

6、发行人对广达电脑 2019 年销售大幅增加的原因系当年应用于笔记本电脑产品和智能家居领域的精密功能件产品销售收入有较大幅度增长，2020 年销售减少的原因系受终端产品设计变化及苹果公司安排，发行人应用于部分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向公司采购，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向广达电脑等代工厂商交付所致，此外，受新冠肺炎疫情以及终端品牌客户对智能音箱功能件设计变更等因素影响，应用于谷歌智能音箱的产品收入亦有所下降；

7、发行人 2019 年度对可成科技销售规模较高的原因系当年向可成科技交付应用于电脑主机的精密功能件产品规模较大所致；

8、英华达未进入发行人 2020 年度前五名客户的原因主要系终端品牌厂商调整其代工安排，公司对英华达销售收入相应减少。

问题 6、关于毛利率

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人综合毛利率分别为 34.55%、33.71%、29.56%，呈逐年下降趋势。主要原因系发行人产品种类较多，不同产品的原材料成本、生产工艺、销售价格等因素差异较大，因此整体毛利率受产品收入结构变动的影响存在一定波动。

（2）报告期各期，发行人传统精密功能件毛利率分别为 36.92%、34.43%和 29.02%，2018 年和 2019 年毛利率较高原因系受部分高毛利率产品影响，《保荐工作报告》显示，发行人部分传统精密功能件毛利率达到 55%-70%。

（3）报告期各期，发行人柔性复合精密功能件毛利率分别为 30.94%、33.69%和 31.09%，2019 年较上年增长 2.75 个百分点原因系当年应用于智能音箱产品主板部位的柔性复合精密功能件产品的收入占比及毛利率较高。

（4）报告期各期，同行业可比公司平均毛利率分别为 34.75%、35.65%、32.76%，发行人毛利率与同行业可比公司平均毛利差距逐渐拉大。受产品收入结构、应用领域、客户结构等诸多因素的影响，同行业公司主营业务毛利率水平差异较大。

请发行人：

（1）披露主要类型产品毛利率，结合原材料成本、销售价格等因素变化量化分析对报告期内各类产品毛利率及综合毛利率的影响。

（2）分析并披露部分传统精密功能件毛利率较高的原因及合理性、主要销售的客户及金额，发行人的售价/毛利率与市场上同类产品售价/毛利率是否存在较大差异。

（3）披露报告期内柔性复合精密功能件产品应用于智能音箱主板部位的收入占比及毛利率，2020 年与 2019 年相比柔性复合精密功能件毛利率下降的原因。

（4）分析并披露发行人毛利率与同行业可比公司平均毛利率差距逐渐拉大的原因及合理性，发行人在相同应用领域的同类产品毛利率是否与同行业可比公司存在差异,并结合报告期期后情况分析 2021 年发行人毛利率是否会进一步下

滑。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、披露主要类型产品毛利率，结合原材料成本、销售价格等因素变化量化分析对报告期内各类产品毛利率及综合毛利率的影响

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“1、毛利及毛利率总体情况”中补充披露如下：

（1）综合毛利率及其变动

报告期内，发行人各类主要类型产品毛利率及毛利占比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
传统精密功能件	30.30%	39.04%	11.83%	29.02%	39.25%	11.39%
柔性复合精密功能件	29.68%	46.27%	13.73%	31.09%	49.07%	15.26%
金属精密功能结构件	15.98%	12.79%	2.04%	23.45%	8.41%	1.97%
碳纳米管	13.87%	0.90%	0.12%	6.75%	0.66%	0.04%
综合毛利率	28.13%			29.56%		
项目	2019 年度			2018 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
传统精密功能件	34.43%	52.33%	18.02%	36.92%	71.13%	26.26%
柔性复合精密功能件	33.69%	38.76%	13.06%	30.94%	20.59%	6.37%
金属精密功能结构件	29.08%	5.36%	1.56%	29.90%	3.16%	0.94%
碳纳米管	-	-	-	-	-	-
综合毛利率	33.71%			34.55%		

注：毛利率贡献=该类产品毛利率*收入贡献（该类产品收入占营业收入的比重）。

报告期内，公司综合毛利率贡献主要来源于传统精密功能件和柔性复合精密功能件，系产品收入结构变动以及各类型产品毛利率变动共同影响的结果，具体分析如下：

①传统精密功能件

报告期内，公司传统精密功能件的毛利率分别为 36.92%、34.43%、29.02%和 30.30%，其中 2019 年度毛利率较上年下降 2.49 个百分点，2020 年度毛利率较上年下降 5.41 个百分点，2021 年 1-6 月毛利率较 2020 年度上升 1.28 个百分点。公司传统精密功能件的各应用领域收入结构和毛利率变动对本系列产品毛利率影响情况如下：

应用领域	2021 年 1-6 月较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度		2019 年度较 2018 年度	
	收入比重变动影响	毛利率变动影响	收入比重变动影响	毛利率变动影响	收入比重变动影响	毛利率变动影响
平板电脑	-1.56%	-0.53%	-0.19%	-4.34%	-7.21%	-2.33%
笔记本电脑	0.24%	1.62%	3.34%	-1.08%	1.07%	-0.11%
一体机电脑	2.00%	1.21%	-3.82%	0.59%	4.38%	2.02%
智能家居	-0.17%	-0.44%	0.72%	-0.43%	0.29%	0.18%
其他	0.11%	-1.19%	0.19%	-0.37%	-0.93%	0.14%
合计	0.62%	0.67%	0.23%	-5.64%	-2.39%	-0.09%
		1.28%		-5.41%		-2.49%

注：收入比重影响=（本期销售收入占比-上期销售收入占比）*上期毛利率
毛利率变动影响=本期销售收入占比*（本期毛利率-上期毛利率）

2019 年度公司传统精密功能件产品毛利率较上年下降 2.49 个百分点，主要受应用于平板电脑领域的传统精密功能件产品的收入比重和毛利率变动影响；2020 年度公司传统精密功能件产品毛利率较上年下降 5.41 个百分点，主要受平板电脑领域传统精密功能件产品的毛利率变动影响。2021 年 1-6 月公司传统精密功能件产品毛利率较 2020 年度上升 1.28 个百分点，变动较小。

报告期内公司平板电脑领域传统精密功能件产品的单位平均成本、单位平均售价情况如下：

单位：元/片

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位平均成本	0.09	-8.50%	0.09	-25.00%	0.12	-7.69%	0.13
其中：单位平均材料成本	0.06	-9.52%	0.07	-22.22%	0.09	-10.00%	0.10
单位平均售价	0.11	-10.23%	0.12	-33.33%	0.18	-18.18%	0.22
毛利率	22.02%	-1.47%	23.49%	-10.21%	33.70%	-5.41%	39.11%
剔除合同履约	23.64%	-1.90%	25.54%	-8.16%	33.70%	-5.41%	39.11%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
成本后毛利率							

注：2021 年 1-6 月，因数据变动较小，变动比率按照四舍五入前进行计算

2019 年度，公司应用于平板电脑领域的传统精密功能件产品的毛利率为 33.70%，较上年下降 5.41 个百分点，其中单位平均售价较上年下降 18.18%，单位平均成本较上年下降 7.69%，主要系 2018 年销售较多高单价、高毛利型号产品所致。

2019 年度，受终端产品更新换代影响，上述 2018 年度高单价、高毛利型号产品的收入规模及占比在 2019 年度有所下降，其收入合计占比由 2018 年度的 38.57%下降至 20.00%，进而导致 2019 年度整体的平均单价及毛利率水平均随之有所下滑。

2020 年度，随着相关终端产品完全换代，前述型号产品已停止出货，加之人民币对美元汇率升值，公司平均单价及整体毛利率水平进一步下降。

2021 年 1-6 月，剔除合同履约成本后公司应用于平板电脑领域的传统精密功能件毛利率较 2020 年度变动较小。

②柔性复合精密功能件

报告期内，公司柔性复合精密功能件的各应用领域收入结构和毛利率对本系列产品毛利率的影响情况如下：

应用领域	2021 年 1-6 月较 2020 年度		2020 年度较 2019 年度		2019 年度较 2018 年度	
	收入比重变动影响	毛利率变动影响	收入比重变动影响	毛利率变动影响	收入比重变动影响	毛利率变动影响
平板电脑	-0.98%	-2.10%	1.20%	0.02%	-2.53%	0.58%
笔记本电脑	3.06%	1.74%	3.10%	1.61%	-1.92%	-2.07%
一体机电脑	-0.18%	-0.74%	-1.13%	0.03%	-1.02%	-0.52%
智能家居	-1.27%	-0.31%	-5.46%	-0.45%	8.22%	0.00%
其他	-0.48%	-0.16%	-0.53%	-1.00%	0.58%	1.42%
合计	0.15%	-1.57%	-2.81%	0.22%	3.33%	-0.59%
	-1.41%		-2.60%		2.75%	

注：收入比重影响=（本期销售收入占比-上期销售收入占比）*上期毛利率

毛利率变动影响=本期销售收入占比*（本期毛利率-上期毛利率）

2019 年度和 2020 年度，公司柔性复合精密功能件产品的毛利率较上年有所波动，主要系应用于智能家居领域的柔性复合精密功能件产品的收入比重变动影响所致。

2018 年度，公司开拓了终端品牌厂商谷歌，并于 2019 年度开发了应用于谷歌智能音箱产品的柔性复合精密功能件产品，相关产品在 2019 年实现量产出货，应用于其智能音箱产品的柔性复合精密功能件的销售收入迅速增长。

2019 年度和 2020 年度，公司应用于智能家居领域的柔性复合精密功能件产品的单位成本、单位售价、毛利率等具体情况如下：

单位：元/片

项目	2020 年度		2019 年度	
	金额	变动	金额	变动
单位平均成本	1.75	-15.05%	2.06	-
其中：单位平均材料成本	1.32	-26.26%	1.79	-
单位平均售价	2.98	-26.60%	4.06	-
毛利率	41.40%	-7.97%	49.37%	-
剔除合同履约成本后毛利率	43.76%	-5.61%	49.37%	-

注：2018 年度公司智能家居领域柔性复合精密功能件产品未实现销售收入。

2020 年度，公司应用于智能家居领域的柔性复合精密功能件产品单位平均售价为 2.98 元/片，较 2019 年度下降 26.60%，单位平均成本为 1.75 元/片，较 2019 年度下降 15.05%，主要原因系 2019 年度应用于智能音箱产品主板部位的部分柔性复合精密功能件产品型号的收入占比及毛利率较高。2019 年，公司针对上述型号产品改进了生产工艺设计，导入了大尺寸多工位高精度圆刀设备，替代了原平刀生产工艺，使得相关型号产品的原材料损耗较小，因此毛利率较高。

2020 年，受新冠肺炎疫情以及终端品牌客户对智能音箱功能件设计变更等因素影响，上述型号产品的出货量减少，使得 2020 年度用于智能家居领域的柔性复合精密功能件产品整体销售收入、平均单价和毛利率均有所下滑。

2021 年 1-6 月，公司柔性复合精密功能件的毛利率较 2020 年度下降 1.41 个百分点，主要系平板电脑领域产品毛利率下降所致。2021 年 1-6 月，平板电脑领域产品毛利率下降主要系受产品更新换代影响，旧项目毛利率有所下降，同

时上半年新增项目由于主要沿用老款的物料及结构设计，公司产品报价受到一定影响，毛利率较低所致。

综上所述，报告期内公司综合毛利率波动主要受传统精密功能件及柔性复合精密功能件的收入占比和毛利率波动影响，其中传统精密功能件毛利率变动的主要原因系平板电脑领域收入占比及毛利率变动所致；柔性复合精密功能件毛利率变动的主要原因系智能家居领域收入占比变动及平板电脑领域毛利率变动所致。

二、分析并披露部分传统精密功能件毛利率较高的原因及合理性、主要销售的客户及金额，发行人的售价/毛利率与市场上同类产品售价/毛利率是否存在较大差异

（一）分析并披露部分传统精密功能件毛利率较高的原因及合理性、主要销售的客户及金额

公司部分传统精密功能件毛利率较高的原因、主要销售的客户及金额情况详见本题“一、披露主要类型产品毛利率，结合原材料成本、销售价格等因素变化量化分析对报告期内各类产品毛利率及综合毛利率的影响。”的相关回复。公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“1、毛利及毛利率总体情况”中就相关内容进行了补充披露。

公司部分传统精密功能件毛利率较高的合理性详见本题“二、分析并披露部分传统精密功能件毛利率较高的原因及合理性、主要销售的客户及金额，发行人的售价/毛利率与市场上同类产品售价/毛利率是否存在较大差异”之“（二）发行人的售价/毛利率与市场上同类产品售价/毛利率是否存在较大差异的相关回复”。

（二）发行人的售价/毛利率与市场上同类产品售价/毛利率是否存在较大差异

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”之“（1）传统精密功能件毛利率变动分析”中补充披露如下：

①发行人 2018 年和 2019 年部分传统精密功能件毛利率较高的合理性，以及

发行人的售价/毛利率与市场上同类产品售价/毛利率是否存在较大差异

公司2018年度和2019年度传统精密功能件的同类产品的主要供应商为领益智造及迈锐集团，由于其未公开披露相关产品的售价/毛利率等资料，因此无法与市场同类产品售价/毛利率进行对比。

同行业可比公司中，博硕科技 2018 年度智能手机类产品功能性器件的毛利率为 56.92%，恒铭达 2019 年度手表及其他消费电子类产品功能性器件的毛利率为 53.88%，达瑞电子 2019 年度消费电子功能性器件业务毛利率为 48.95%，其中用于 OLED 客户的产品毛利率更高，发行人部分传统精密功能件毛利率较高具有合理性。

根据保荐机构、申报会计师、发行人律师对主要相关客户的走访确认，发行人销售给其的产品同其他供应商价格基本相当。

综上所述，公司前述部分高毛利产品的毛利率水平与同行业可比公司的高毛利产品相比不存在较大差异。

三、披露报告期内柔性复合精密功能件产品应用于智能音箱主板部位的收入占比及毛利率，2020 年与 2019 年相比柔性复合精密功能件毛利率下降的原因

（一）披露报告期内柔性复合精密功能件产品应用于智能音箱主板部位的收入占比及毛利率

公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”修订披露如下：

2019 年度，公司柔性复合精密功能件的毛利率为 33.69%，较上年增长 2.75 个百分点，主要原因系当年应用于智能音箱产品主板部位的柔性复合精密功能件产品所致。当年公司应用于智能音箱产品主板部位的柔性复合精密功能件产品收入金额为 3,912.91 万元，占当年柔性复合精密功能件产品收入比例为 16.62%，毛利率为 49.34%，其中某型号柔性复合精密功能件产品占当年柔性复合精密功能件产品收入比例达 12.09%，毛利率为 52.95%，收入占比及毛利率较高。2019 年公司优化了生产工艺设计，导入大尺寸多工位高精度圆刀设备，替代了原平刀生产工艺，使得该型号产品的原材料损耗减少，良率提升，因此毛利率较高。剔

除该型号产品的影响后，2019 年公司柔性复合精密功能结构件的毛利率为 31.04%，较其他年度不存在明显差异。

（二）2020 年与 2019 年相比柔性复合精密功能件毛利率下降的原因

公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“3、主营业务毛利率分析”补充披露如下：

2020 年度，公司柔性复合精密功能件产品的毛利率较上年下降 2.60 个百分点，主要原因系受新冠肺炎疫情以及终端品牌客户对智能音箱功能件设计变更等因素影响，应用于智能音箱的高毛利型号产品出货量减少，导致柔性复合精密功能件产品整体毛利率有所下降。

关于上述高毛利型号产品收入占比及毛利率的具体内容，详见本题“一、披露主要类型产品毛利率，结合原材料成本、销售价格等因素变化量化分析对报告期内各类产品毛利率及综合毛利率的影响。”的相关回复。

四、分析并披露发行人毛利率与同行业可比公司平均毛利率差距逐渐拉大的原因及合理性，发行人在相同应用领域的同类产品毛利率是否与同行业可比公司存在差异,并结合报告期期后情况分析 2021 年发行人毛利率是否会进一步下滑

（一）分析并披露发行人毛利率与同行业可比公司平均毛利率差距逐渐拉大的原因及合理性，发行人在相同应用领域的同类产品毛利率是否与同行业可比公司存在差异

公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“4、同行业可比公司毛利率比较分析”中修订补充披露如下：

报告期内，公司及同行业可比公司的毛利率变动情况如下：

同行业公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
领益智造	15.12%	-7.15%	22.27%	-0.49%	22.76%	2.58%	20.18%
安洁科技	22.40%	-1.33%	23.73%	-4.33%	28.06%	-3.22%	31.28%

恒铭达	28.51%	-9.92%	38.43%	-11.50%	49.93%	0.93%	49.00%
飞荣达	18.54%	-4.89%	23.43%	-6.32%	29.75%	-1.19%	30.94%
智动力	18.20%	-3.76%	21.96%	-0.41%	22.37%	3.15%	19.22%
博硕科技	46.99%	-0.92%	47.91%	4.73%	43.18%	-2.99%	46.17%
达瑞电子	40.13%	-3.49%	43.62%	-4.35%	47.97%	3.95%	44.02%
鸿富瀚	37.52%	-3.22%	40.74%	-0.46%	41.20%	4.04%	37.16%
平均值	28.43%	-4.34%	32.76%	-2.89%	35.65%	0.90%	34.75%
发行人	28.13%	-1.43%	29.56%	-4.15%	33.71%	-0.84%	34.55%

2018 年度及 2021 年 1-6 月，公司综合毛利率与同行业可比公司基本一致；2019 年度和 2020 年度，公司综合毛利率较同行业可比公司的平均毛利率差距逐渐拉大，主要原因系：

（1）受产品收入结构、应用领域、客户结构等因素的影响，同行业公司主营业务毛利率水平差异较大。同行业可比公司中，毛利率较低的智动力、领益智造的整体毛利率水平约 22%左右，毛利率较高的博硕科技、达瑞电子和鸿富瀚等公司的毛利率则在普遍在 40%以上，平均毛利率水平易受相关公司毛利率波动的影响。

（2）受各公司各年度销售产品结构、经营策略及终端客户需求影响，各公司的毛利率变动趋势不完全一致。2019 年度，公司和安洁科技、飞荣达、博硕科技的毛利率较上年有所下滑，智动力、达瑞电子和鸿富瀚的毛利率则有一定幅度增长，使得平均毛利率略有上升。2020 年度，除博硕科技毛利率有较大幅度增长外，公司和其他同行业可比公司毛利率均有所下降。

根据公开披露资料显示，智动力 2019 年度毛利率增长的主要原因系其 2018 年二季度开始逐步投入消费电子结构件项目的研发和生产，2018 年度消费电子结构件项目的毛利率为负，随着 2019 年其产能开始逐步释放，毛利率有所回升；达瑞电子 2019 年度毛利率增长主要原因系 2019 年度应用在华为品牌终端产品中面积大、价值高的电磁屏蔽类功能件和缓冲防尘连接功能件及配套产品的层数增加明显，产品生产工艺复杂，产品毛利高；鸿富瀚 2019 年度毛利率增长的主要原因系其应用于 iPhone11 及平板电脑导电背胶产品的收入占比较高，且其工艺开发均较为复杂，毛利率相对较高。公司 2019 年度毛利率下滑则主要系应用于平板电脑的部分高毛利产品收入占比下滑。

博硕科技2020年度毛利率较2019年度有所上升，主要系其毛利率较高的夹治具及自动化设备产品的收入占比及毛利率进一步提升，整体毛利率较上年增长4.73个百分点，与发行人及同行业可比公司的毛利率变动趋势不一致。

综上，公司与同行业可比公司的平均毛利率差距逐渐拉大，主要系受各公司自身产品收入结构、经营策略及终端客户情况影响，其毛利率水平和变动趋势不完全一致。

公司与同行业可比公司在相同应用领域的同类产品毛利率对比情况如下：

公司名称	应用领域	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
领益智造	-	未披露	未披露	未披露	未披露
安洁科技	-	未披露	未披露	未披露	未披露
恒铭达	平板电脑	40.11%	44.90%	47.87%	44.56%
飞荣达	-	未披露	未披露	未披露	未披露
智动力	-	未披露	未披露	未披露	未披露
博硕科技	-	未披露	未披露	未披露	未披露
达瑞电子	电脑	未披露	未披露	45.60%	47.91%
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%

数据来源：上市公司年报和半年报、招股说明书

同行业可比公司中，仅恒铭达、达瑞电子和鸿富瀚披露了和发行人相同应用领域的毛利率情况，其相同应用领域产品的毛利率水平与公司存在一定差异，主要原因系公司的平板电脑及笔记本电脑的终端品牌客户为苹果，同类产品的其他供应商主要为迈锐集团、领益智造；恒铭达及鸿富瀚应用于平板电脑的精密功能件产品虽与公司应用领域相同，但与公司并非同类产品，因此其毛利率与公司存在一定差异。以鸿富瀚为例，其平板电脑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；公司的平板电脑终端应用品牌主要为苹果，应用于平板电脑的部位较广，主要包括主板、喇叭、摄像头、天线等。

（二）结合报告期期后情况分析2021年发行人毛利率是否会进一步下滑

公司毛利率水平主要受原材料价格、产品销售价格、产品收入结构影响，根

据公司 2021 年 1-6 月的财务数据，结合期后情况具体分析如下：

2021 年 1-6 月，公司综合毛利率为 28.13%，较 2020 年度下滑 1.43 个百分点。原材料价格方面，2021 年 1-6 月公司与主要供应商的采购价格整体较为稳定，主要原材料的采购价格尚未出现明显增长，自 2021 年三季度开始，公司采购的 3M 品牌原材料价格整体略有上涨，目前对公司影响较小；销售价格方面，公司部分存量项目产品的销售价格根据项目寿命周期情况进行了常规调价，部分新项目因前期生产工艺尚处于摸索阶段，成本相对较高，因此整体毛利率有所下降；在产品收入结构方面，受公司应用于苹果新款一体机电脑的金属精密功能结构件的逐步放量的影响，预计全年金属精密功能结构件的收入占比将有所提升，由于金属精密功能结构件毛利率相对较低，预计将拉低公司整体毛利率水平。

综上，结合公司目前期后经营情况，预计受产品销售价格及收入结构因素影响，2021 年度公司毛利率仍可能进一步下滑。

【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、获取发行人报告期内各年度各主要产品的收入、毛利率及应用领域情况，并结合其收入占比、销售价格等因素分析对报告期内各类产品毛利率及综合毛利率的影响；

2、获取发行人报告期内传统精密功能件产品中各型号产品的收入占比、毛利率等情况，并针对其中部分高毛利产品对相关生产技术人员进行访谈，了解毛利率较高的原因及合理性；

3、访谈传统精密功能件主要产品的主要客户，了解其与发行人合作的相关情况，了解发行人向其销售的产品价格与市场价格的比较情况；

4、获取发行人报告期内柔性复合精密功能件产品中各型号产品的收入占比、毛利率等情况，并结合其应用领域收入占比、毛利率波动情况，分析 2020 年度发行人柔性复合精密功能件产品毛利率下降的原因；

5、查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开披露资料，分析发

行人毛利率与同行业可比公司平均毛利率差距逐渐拉大的原因，以及发行人在相同应用领域的同类产品毛利率与同行业可比公司是否存在差异及原因；

6、获取发行人期后产品销售明细，与发行人 2020 年度的毛利率进行了对比分析；

7、与发行人采购负责人、销售负责人及财务总监进行访谈，了解发行人在相同应用领域的同类产品毛利率与同行业可比公司存在差异的原因，以及期后原材料价格波动情况、销售价格波动情况及毛利率情况，分析毛利率是否存在进一步下滑可能。

二、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人综合毛利率主要受传统精密功能件和柔性复合精密功能件毛利率的影响，系产品收入结构变动以及各类型产品毛利率变动共同影响的结果；

2、发行人部分传统精密功能件产品毛利率较高的主要原因系其通过改进生产工艺，降低了原材料损耗；相关产品的售价与同类产品供应商不存在明显差异，其毛利率与同行业可比公司中毛利率较高产品相比不存在明显差异；

3、2020 年与 2019 年相比柔性复合精密功能件毛利率下降的主要原因系受新冠肺炎疫情以及终端品牌客户对智能音箱功能件设计变更等因素影响，应用于智能音箱的高毛利率柔性复合精密功能件产品出货量减少所致；

4、发行人与同行业可比公司的平均毛利率差距逐渐拉大的主要原因系受各公司自身产品收入结构、经营策略及终端客户情况影响，其毛利率水平和变动趋势不完全一致；发行人与部分同行业可比公司在相同应用领域产品的毛利率存在一定差异，主要系产品种类不同；

5、根据发行人目前期后经营情况，预计受产品销售价格及收入结构因素影响，2021 年度发行人毛利率仍可能进一步下滑。

问题 7、关于营业成本

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人营业成本分别为 27,470.68 万元、38,762.50 万元、58,872.48 万元，以直接材料成本为主，占比分别为 76.02%、74.85%、73.14%，占比有所降低。

（2）报告期各期，发行人直接人工成本分别为 3,538.95 万元、4,108.96 万元、6,361.42 万元，2019 年人工成本增速低于营业收入及营业成本的增长，2020 年末发行人生产人员 1,219 人。

（3）报告期各期，发行人制造费用分别为 3,048.62 万元、5,639.63 万元、8,547.42 万元，发行人未拆分制造费用明细。

请发行人：

（1）结合主要原材料采购价格变动、用料差异等分析并披露直接材料成本占比下降的原因。

（2）披露报告期各期生产人员数量、与产量的匹配关系、人员工资与当地平均工资对比情况，2019 年人工成本增加较少的原因。

（3）披露制造费用明细，并分析其变动情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合主要原材料采购价格变动、用料差异等分析并披露直接材料成本占比下降的原因

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”中补充披露如下：

(1) 直接材料

……

报告期内，直接材料占公司主营业务成本的比例分别为 76.02%、74.85%、

73.14%和 74.50%。剔除 2020 年和 2021 年 1-6 月合同履约成本的影响后，报告期内，直接材料占公司主营业务成本的比例分别为 76.02%、74.85%、74.28%和 75.57%，最近三年占比呈下降趋势，具体分析如下：

①主营业务主要产品结构变动

报告期内，公司各主要产品直接材料占其成本的比例如下：

类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	主营业务收入占比	直接材料比例	主营业务收入占比	直接材料比例	主营业务收入占比	直接材料比例	主营业务收入占比	直接材料比例
传统精密功能件	39.43%	72.75%	40.31%	74.05%	54.26%	73.67%	74.97%	74.79%
柔性复合精密功能件	46.74%	73.41%	50.39%	70.34%	40.18%	73.09%	21.70%	76.53%
金属精密功能结构件	12.92%	89.84%	8.63%	96.27%	5.56%	97.40%	3.33%	97.67%
碳纳米管	0.91%	68.92%	0.67%	71.54%	-	-	-	-
合计	100.00%	75.57%	100.00%	74.28%	100.00%	74.85%	100.00%	76.02%

注：上表在 2020 年度和 2021 年 1-6 月去除了履约成本影响

由上表可知，最近三年，传统精密功能结构件及金属精密功能结构件直接材料占比较为稳定，主营业务成本中直接材料占比下降的主要原因为柔性复合精密功能件的直接材料占比逐渐下降，且收入占比不断提升所致。

由于公司精密功能件产品具有定制化特点，不同型号的柔性复合精密功能件产品由于应用部位、所需功能的不同，其加工工序及难度具有一定差异，导致各型号产品其直接材料占其产品成本的比重不同。

报告期内，公司柔性复合精密功能件产品按直接材料占比划分的收入金额及比例情况如下：

单位：万元

直接材料占比	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入金额	比例	收入金额	比例	收入金额	比例	收入金额	比例
低于 60%	4,496.53	20.28%	9,125.43	21.71%	4,301.56	18.27%	1,105.71	11.98%
60%-70%	5,129.64	23.14%	12,283.93	29.22%	5,982.38	25.41%	3,653.67	39.60%
70%以上	12,540.68	56.57%	20,626.87	49.07%	13,256.97	56.32%	4,466.80	48.41%
合计	22,166.86	100.00%	42,036.23	100.00%	23,540.91	100.00%	9,226.18	100.00%

如上表所示，2018 年度至 2020 年度，公司柔性复合精密功能件产品中直接材料占比低于 60%的产品收入金额逐年快速增长，占比由 2018 年度的 11.98%提升至 2020 年度的 21.71%，导致公司柔性复合精密功能件产品的整体直接材料占比有所下降。

②主要原材料采购价格变动

消费电子产品具有更新迭代速度快，产品的性能、内部结构差异大的特点，对不同精密功能件和结构件拟实现的性能和功能亦存在不同的要求。公司需要根据客户或者终端品牌厂商的要求进行定制化开发，在终端客户对产品的功能、材料要求发生变化时，为了更好地适应新产品性能及功能需求，公司会相应调整不同品牌及型号原材料的采购金额，导致原材料采购价格存在一定波动。

报告期内，公司原材料采购的平均价格与公司产品的平均销售价格变动趋势如下：

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主要材料平均采购价格	元/㎡	12.12	13.45	14.27	13.26
	元/PCS	0.36	0.30	0.36	0.26
主要材料占采购材料总额比例		96.66%	98.12%	98.37%	98.62%
精密功能件和结构件平均销售价格（元/PCS）		0.41	0.39	0.41	0.29

注：公司材料单位主要为㎡和 PCS，上表分别列示以㎡和 PCS 为单位的材料平均价格。

从上表可以看出，报告期内公司主要原材料整体采购平均单价有所波动，与报告期内发行人直接材料占比下降不存在较强的匹配性，但与平均销售价格波动具有相关性。

综上所述，公司报告期内直接材料占比下降主要系由直接材料占比较低的柔性复合精密功能件产品的收入比重提升引起，与公司产品特点及变动趋势一致。

二、披露报告期各期生产人员数量、与产量的匹配关系、人员工资与当地平均工资对比情况，2019 年人工成本增加较少的原因

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”中修订补充披露如下：

（2）直接人工、制造费用

……

①报告期各期生产人员数量、与产量的匹配关系，人员工资与当地平均工资对比情况

报告期内，公司各期生产人员数量、产量情况和工资与当地平均工资对比情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
自制产量①（万 PCS）	98,916.24	169,051.54	118,291.47	128,373.09
直接人工成本②（万元）	3,703.05	6,325.58	4,108.96	3,538.95
生产人员月平均数量③（人）	943	805	513	485
人均产量④=①/③（万 PCS/人）	104.90	210.00	230.59	264.69
平均薪酬⑤=②/③（万元/人）	3.93	7.86	8.01	7.30
东莞市职工年平均工资（万元/人）	未披露	6.99	6.37	5.87
苏州市职工年平均工资（万元/人）	未披露	6.78	6.48	5.83

注 1：因 2020 年和 2021 年 1-6 月碳纳米管业务量较小，故未分析碳纳米管业务的人均产量、平均薪酬；

注 2：东莞市职工年平均工资取自东莞市统计局公布的东莞市职工年平均工资；

注 3：苏州市职工年平均工资取自苏州市统计局公布的苏州市城镇私营单位就业人员年平均工资。

报告期内，公司每年人均产量分别为 264.69 万 PCS/人、230.59 万 PCS/人、210.00 万 PCS/人和 104.90 万 PCS/人，最近三年人均产量呈现一定的下降趋势，主要原因为柔性复合精密功能件生产销售有所增加，其由于生产工艺相对复杂，单位产量耗用的工时相对较多，导致人均产量有所下降，各期生产人员数量与产量具有匹配关系。

报告期内，公司直接生产人员平均薪酬分别为 7.30 万元/人、8.01 万元/人、7.86 万元/人和 3.93 万元/人，2020 年度公司直接生产人员年平均薪酬较 2019 年度有所下降，主要系当年因疫情影响，国家阶段性减免企业社会保险费。经测算，如无社会保险费减免，2020 年公司直接生产人员的平均薪酬预计约 8.42 万元，较上年有所增长。

最近三年，公司直接生产人员各年年平均薪酬均高于主要生产地东莞和苏州当地职工平均薪酬。

②2019 年人工成本增加较少的原因

2019 年人工成本增加较少主要原因系：2019 年度公司东莞生产基地处于陆续搬迁过程中，部分生产人员因通勤不便等原因未随公司进行搬迁，该事项对公司扩大生产人员规模造成一定影响，导致当年生产人员数量较 2018 年度增加相对较少所致。

三、披露制造费用明细，并分析其变动情况

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本按成本要素构成分析”之“（2）直接人工、制造费用”中补充披露如下：

③制造费用明细及变动情况

报告期内，公司生产成本中的制造费用明细如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
薪酬及福利	1,928.98	41.01%	3,128.06	37.24%	2,091.17	34.22%	1,043.87	29.64%
物料及模具	921.23	19.59%	1,683.38	20.04%	1,201.85	19.67%	964.22	27.38%
委外加工费	663.42	14.10%	1,506.77	17.94%	1,264.48	20.69%	711.03	20.19%
折旧与摊销	722.07	15.35%	703.81	8.38%	440.35	7.21%	288.17	8.18%
租赁及装修费	53.54	1.14%	579.99	6.91%	553.59	9.06%	212.27	6.03%
能源消耗	181.09	3.85%	349.55	4.16%	219.33	3.59%	145.19	4.12%
其他费用	233.26	4.96%	447.06	5.32%	339.56	5.56%	157.40	4.47%
合计	4,703.58	100.00%	8,398.61	100.00%	6,110.32	100.00%	3,522.14	100.00%

注：该数据为各期实际发生制造费用，与主营业务成本中制造费用口径存在一定差异。

报告期内，公司生产成本中的制造费用分别为 3,522.14 万元、6,110.32 万元、8,398.61 万元和 4,703.58 万元，主要由薪酬及福利、物料及模具、委外加工费等构成，具体分析如下：

A、薪酬及福利

公司制造费用中薪酬及福利主要包括产品检测人员、车间管理人员等的工资薪酬及福利费，报告期呈逐年上升趋势，主要原因系随着经营规模的扩大，公司

更加重视产品品质及生产过程的控制，相关生产辅助人员的数量不断增加，薪酬及福利支出逐年增长。

B、物料及模具

公司制造费用中物料及模具主要为生产过程中使用的模具、卡板、PE 袋、纸箱等，随着公司生产规模的逐年增长，产品生产所需物料及模具也逐年增长。

C、委外加工费

2018 年度至 2020 年度，公司委外加工费随着经营规模的扩大而增长，其在 2019 年增长较多，较 2018 年增长 77.84%，主要系该年度公司东莞生产基地搬迁，对公司扩大生产人员规模造成一定影响，公司自有的生产人力难以满足营业规模快速增长下的客户需求，为满足客户需求，公司更多的将生产环节中技术含量较低、可替代性较强，且不涉及公司核心技术的非关键工序及辅助性工作采用委外形式，以保证对客户的快速响应。随着搬迁的完成，2020 年度公司新招募较多生产人员，委外加工费增速有所下降。

D、折旧与摊销、租赁及装修费、能源消耗

报告期内，公司业务规模不断扩大，为满足销售收入持续增长下产能的需求，公司加大了机器设备投入，增加了厂房租赁面积，导致各年折旧与摊销、租赁及装修费逐年增长，能源消耗也随之上升。自 2021 年起公司执行新租赁准则，除适用简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的房租仍计入原科目外，其他租赁确认使用权资产和租赁负债，使用权资产折旧 282.58 万元计入折旧与摊销。

【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、对发行人生产相关的内部控制设计进行了解、评价，并测试内部控制执行的有效性；

2、获取发行人原材料采购明细表及收入成本结构明细表，分析原材料价格是否存在波动，直接材料在主营业务成本中的变动是否具有合理性；

3、访谈生产负责人和研发负责人了解主要项目和主要产品型号的直接材料

耗用差异和生产工艺流程，结合发行人业务特点分析各成本核算明细在报告期内占比及波动的合理性；

4、获取并核对了报告期内的工资计提发放表、生产人员名单、产量统计表，查询东莞市和苏州市当地统计局发布的各期平均工资水平，分析产量与生产人员数量的匹配性以及直接人工变动的合理性；

5、访谈生产负责人，了解发行人自制产量及人员数量变化原因、各类型业务及其工序的复杂程度对直接人工的耗用情况；

6、获取发行人制造费用构成明细表，访谈发行人财务部相关人员，了解主要制造费用的归集情况及变动原因。

二、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内发行人直接材料成本占比下降主要系柔性复合精密功能件直接材料占比下降和其占主营业务收入比例上升所致。柔性复合精密功能直接材料占比下降主要系报告期内发行人直接材料占比较低的柔性复合精密功能件产品的收入比重不断提升所致；

2、报告期内公司生产人员数量与产量相匹配，生产人员平均工资高于当地平均工资；

3、发行人 2019 年人工成本增加较少，符合企业的生产经营实际，具有合理性；

4、公司已补充披露制造费用明细情况。报告期内，发行人制造费用主要由薪酬及福利、物料及模具、委外加工费等构成，其变动符合公司实际情况，具有合理性。

问题 8、关于采购与供应商

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人原材料采购金额分别为 26,578.18 万元、33,643.43 万元、49,246.19 万元，其中胶粘类、泡棉类、金属件、保护膜为主，发行人未披露主要原材料的平均采购价格以及与市场价格的变动趋势的匹配性。

（2）报告期各期，发行人向前五大供应商采购占比分别为 34.67%、30.61%、35.62%，集中度较低且变动较大，2019 年和 2020 年分别新增 2 家。

（3）《保荐工作报告》显示，发行人向外协前五大供应商采购金额分别为 3,641.72 万元、5,580.72 万元、9,001.29 万元，涉及金属件、硅胶类、泡棉类、屏蔽类、包材类等，发行人未就上述情况在《招股说明书》披露。其中勤德五金为发行人 2020 年第一大（外协）供应商，报告期各期发行人向其采购 793.37 万元、1,201.31 万元、4,778.40 万元结构件，发行人自 2018 年与其合作，同时向其销售金额分别为 124.52 万元、141.48 万元、775.45 万元。主要原因系勤德五金为发行人金属冲压件外协厂商，发行人将部分精密功能件销售给勤德五金，由其与金属冲压件直接加工成产成品后再销售给发行人。

（4）《保荐工作报告》显示，发行人存在客户指定供应商的情形，但未说明具体采购金额及比例。

请发行人：

（1）披露与外协供应商的合作模式，是委托加工还是采购产品，如为采购产品，请进一步披露与其他类别供应商的区别，披露报告期各期外协加工的金额以及主要供应商情况，发行人向外协厂商销售半成品确认收入是否符合《企业会计准则》的规定。

（2）披露金属精密功能结构件是否主要采用外协生产、发行人是否具有加工金属结构件的能力和技术、是否依赖勤德五金等结构件外协供应商；分析并披露对勤德五金的采购金额大幅提高的原因，发行人向其采购结构件与向其他供应商采购结构件价格是否存在较大差异。

（3）分析并披露主要供应商变动较为频繁的原因、向更换前后的供应商采

购价格是否存在明显差异，发行人采购的主要原材料价格变动与市场价格变动趋势是否一致。

（4）披露报告期各期向客户指定供应商采购的金额、价格确定方式、发行人是否具有议价能力。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、披露与外协供应商的合作模式，是委托加工还是采购产品，如为采购产品，请进一步披露与其他类别供应商的区别，披露报告期各期外协加工的金额以及主要供应商情况，发行人向外协厂商销售半成品确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”补充披露如下：

（五）外协采购情况

1、与外协供应商的合作模式，及与其他类别供应商的区别

公司与外协供应商的合作模式包括委托加工与采购产品两种。具体而言，委托加工系由公司提供原材料或者半成品，外协厂商安排人员进行生产，该部分主要为手工等简单的加工工序，发行人支付加工费。采购产品主要由公司提供设计图纸、技术参数等要素，由外协厂商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。

公司向外协供应商采购产品与其他类别的供应商采购的主要区别在于：公司向外协供应商采购的产品为外协供应商根据公司提供的设计图纸、技术参数进行生产后的产成品或者半成品；向其他类别供应商采购的产品主要为公司相关产品的上游原材料，为供应商对外销售的通用原材料，具有标准化的特点，需经进一步加工后方可形成产成品或半成品。

2、外协金额及主要供应商情况

报告期各期，公司外协采购金额分别为 5,754.25 万元、8,216.83 万元、12,501.11 万元和 7,035.38 万元。报告期内，公司外协前五大供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	占外协采购的比例
2021 年 1-6 月			
1	勤德五金	3,596.77	51.12%
2	玉锡科技（苏州）有限公司	839.52	11.93%
3	惠州市顺盛达科技有限公司	510.09	7.25%
4	布莱特	323.48	4.60%
5	东莞市龙爱实业有限公司	319.63	4.54%
合计		5,589.48	79.45%
2020 年度			
1	勤德五金	4,778.40	38.22%
2	惠州市顺盛达科技有限公司	1,443.66	11.55%
3	玉锡科技（苏州）有限公司	1,317.47	10.54%
4	布莱特	952.03	7.62%
5	东莞市龙爱实业有限公司	509.73	4.08%
合计		9,001.29	72.00%
2019 年度			
1	布莱特	2,901.86	35.32%
2	勤德五金	1,201.31	14.62%
3	苏州天脉导热科技股份有限公司	619.55	7.54%
4	惠州市恒韵五金塑胶制品有限公司	464.27	5.65%
5	美信	393.74	4.79%
合计		5,580.72	67.92%
2018 年度			
1	布莱特	1,107.54	19.25%
2	东莞市七点光电科技有限公司	813.36	14.14%
3	勤德五金	793.37	13.79%
4	苏州天脉导热科技股份有限公司	508.88	8.84%
5	深圳市鸿富诚屏蔽材料有限公司	418.57	7.27%
合计		3,641.72	63.29%

注：公司还向美信、苏州天脉导热科技股份有限公司采购原材料，故上表对其外协采购金额与前五大供应商采购金额存在差异。

报告期内，不存在公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述供应商中占有权益的情况。

3、公司向外协厂商销售半成品确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

发行人向外协厂商销售半成品，主要涉及勤德五金。发行人金属精密功能结构件产品系由金属材料与粘贴材料、泡棉等材料加工而成。为加工发行人图纸要求的金属精密功能结构件，勤德五金需将其冲压的厚型金属材料与模切半成品进行结合，故其需外购模切半成品。发行人向勤德五金销售半成品确认收入符合《企业会计准则》的规定，主要原因如下：

（1）发行人与勤德五金的销售、采购业务均独立签订了购销合同或订单，对价格确定方式、质量标准、物料转移风险归属等有明确约定；

（2）根据发行人向勤德五金的销售合同，发行人将商品交付到勤德五金的仓库或指定地点，勤德五金验收后，商品所有权及控制权已转移给勤德五金，同时其承担商品相应的存货风险，包括保管和灭失、价格波动等风险；

（3）公司及勤德五金具备完整的销售定价权，根据双方的采购及销售合同，采购价格由双方协商后，最终以供货方确认的订单为准；同时，双方在确定销售价格时均会遵循询价、比价、议价的市场化流程，勤德五金对外采购其加工所需的模切半成品时，会向多个供应商进行询价，综合测算其生产所需的成本费用后向发行人报价，并非简单根据向发行人采购的模切产品的价格进行定价，遵循了市场化原则；

（4）发行人向勤德五金销售的回款与勤德五金向发行人销售的回款相互独立，勤德五金承担了其产品销售对应账款的信用风险；

（5）发行人向勤德五金销售的精密功能件半成品经勤德五金最终生产完成后货物形态发生了一定变化，由柔性的模切类产品变为具备紧固、支撑等功能的金属精密功能结构件。

综上，根据实质重于形式原则，公司向勤德五金的购销业务采用总额法进行核算符合《企业会计准则》的规定。

二、披露金属精密功能结构件是否主要采用外协生产、发行人是否具有加工金属结构件的能力和技术、是否依赖勤德五金等结构件外协供应商；分析并披露对勤德五金的采购金额大幅提高的原因，发行人向其采购结构件与向其他供应商采购结构件价格是否存在较大差异

（一）披露金属精密功能结构件是否主要采用外协生产、发行人是否具有加工金属结构件的能力和技术、是否依赖勤德五金等结构件外协供应商

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”补充披露如下：

（六）金属精密功能结构件相关情况

1、金属精密功能结构件是否主要采用外协生产，发行人是否具有加工金属结构件的能力和技术、是否依赖勤德五金等结构件外协供应商

公司金属精密功能结构件的生产模式分为完全自产、外协成品或者半成品两种模式。报告期内，公司金属精密功能结构件完全自产销售金额分别为 272.42 万元、1,002.77 万元、1,148.34 万元和 795.58 万元，金额同比不断增加，但主要采用外协方式，主要原因系 2018 年起公司开始重点拓展金属精密功能结构件业务，但在业务开展初期受限于设备与产能等原因，无法快速满足客户的订单需求，且该业务处于拓展初期，规模相对较小，具有一定的不确定性，因此公司设计方案后将厚型金属材料的部分生产环节交由拥有大型冲床的外协供应商进行生产。

公司自 2016 年开始研发金属产品加工工艺，拥有多名机械、模具相关专业毕业的研发工程师以及金属冲压相关行业从业经验的生产人员。公司目前在金属精密功能结构件业务上拥有喇叭金属织网的成品 3D 成型技术、高精密钢片背胶组件及其精密组装设备（专利号：202021030671.X）和高精密钢片背胶组件及其生产工艺、精密组装设备（专利号：202010507651.5）等技术和专利。

此外，随着公司金属精密功能结构件业务的逐渐成熟及规模的逐渐增加，2020 年 7 月，公司与祥鑫科技（股票代码：002965.SZ）合资成立了捷邦金属，其中公司持有 51%股权，祥鑫科技持股 49%。祥鑫科技主要为汽车行业提供大型金属结构件产品，与公司存在优势互补。截至 2021 年 6 月 30 日，子公司捷邦金

属拥有不同吨位的冲床设备19台，自产规模将逐步扩大。

综上所述，发行人具有加工金属结构件的能力和技术，不存在依赖勤德五金等结构件外协供应商的情形。

（二）分析并披露对勤德五金的采购金额大幅提高的原因，发行人向其采购结构件与向其他供应商采购结构件价格是否存在较大差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（三）主要供应商情况”之“2、新增的前五大供应商基本情况”之“（3）勤德五金”中补充披露如下：

①对勤德五金的采购金额大幅提高的原因

报告期各期公司向勤德五金采购金额分别为793.37万元、1,201.31万元、4,778.40万元和3,596.77万元，采购金额大幅增长，主要原因系公司在报告期内不断开拓以电视棒为代表的智能家居应用领域与一体机电脑等新产品，相关产品持续放量。报告期内，公司金属精密功能结构件业务实现收入1,416.74万元、3,257.47万元、7,201.93万元和6,127.93万元，收入金额同比不断增加，因此对勤德五金金属结构件的采购金额亦有所增加。

②发行人向其采购结构件与向其他供应商采购结构件价格是否存在较大差异

公司产品具有品种多、规格型号多、定制化的特点，因此发行人采购的金属结构件成品型号众多，不同型号产品规格、价格差异较大，不具有可比性。为保证可比性，选取发行人向勤德五金与其他供应商采购的同一型号金属结构件单价对比如下：

单位：元/PCS

物料	供应商	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
FMON00013A	勤德五金	1.53	1.55	1.69	1.84
	其他供应商	-	1.57	1.60	1.67
FMON00014A	勤德五金	1.65	1.67	1.81	1.98
	其他供应商	-	1.70	1.73	1.80

由上表可见，发行人向勤德五金与其他供应商对同一型号金属结构件采购单

价不存在较大差异。

三、分析并披露主要供应商变动较为频繁的原因、向更换前后的供应商采购价格是否存在明显差异，发行人采购的主要原材料价格变动与市场价格变动趋势是否一致

（一）分析并披露主要供应商变动较为频繁的原因、向更换前后的供应商采购价格是否存在明显差异

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（三）主要供应商情况”中补充披露如下：

3、主要供应商变动较为频繁的原因及稳定性

（1）主要供应商变动较为频繁的整体原因

报告期内，公司主要供应商变动较为频繁，主要系公司的精密功能件和结构件产品主要应用于消费电子产品领域，消费电子行业具有更新迭代速度快的特点，导致功能件和结构件产品亦需要不断的更新迭代。在终端产品更新迭代时，终端品牌厂商为保证产品性能的稳定性或新增新的功能及特性、会对产品设计进行一定调整，同时对部分关键原材料指定新的材料品牌或者供应商范围，故公司的主要供应商会根据终端品牌厂商的要求和项目的情况随之变动。此外，公司收入结构发生变化、自行开发增加新的供应商或者向其他供应商的采购金额增加也会导致对主要供应商的采购金额发生变化。

(2)前五大供应商变动的具体原因

2019 年度，公司前五大供应商的变化情况如下：

序号	供应商名称	主要采购内容	变动情况	变动原因
1	布莱特	泡棉类	新增成为当年前五大供应商	当年因电脑主机项目对包裹泡棉需求增加
2	苏州天脉导热科技股份有限公司	石墨、硅胶类	新增成为当年前五大供应商	当年因智能音箱项目对该品牌石墨材料需求较高所致
3	常州昊天新材料科技有限公司	保护膜	不再为当年前五大供应商	因终端客户的产品涉及工艺改变，对保护膜的需求发生变化，公司相应减少采购
4	亚飞亚	屏蔽类、胶粘类	不再为当年前五大供应商	公司综合考虑信用期、交货期、价格等因素，增加了对其他供应商的采购金额

2020 年度，公司前五大供应商的变化情况如下：

序号	供应商名称	主要采购内容	变动情况	变动原因
1	勤德五金	金属件	新增成为当年前五大供应商	公司向其采购金属结构件,随着公司金属精密功能件业务销售收入不断增长,对勤德五金的采购金额亦不断增加
2	中石科技	石墨	新增成为当年前五大供应商	随着消费电子产品逐渐向高性能和轻薄化发展,终端产品对精密功能件散热性能的要求进一步提高,因此对石墨的需求持续增加
3	布莱特	泡棉类	不再为当年前五大供应商	为降低采购成本,公司增加了对其他供应商的采购金额
4	苏州天脉导热科技股份有限公司	石墨、硅胶类	不再为当年前五大供应商	当年应用于智能音箱的精密功能件及结构件产品出货量减少,公司对其采购额亦相应减少

2021 年 1-6 月，公司前五大供应商较 2020 年度未发生变化。

报告期内，发行人与主要供应商一直保持稳定的合作关系，主要供应商发生变动主要系各期采购金额变动所致。

(3)供应商变动频繁符合行业特点

根据公开信息，报告期内同行业可比公司前五大供应商合计数量如下：

项目	博硕科技	达瑞电子	鸿富瀚	发行人
前五大供应商合计数量	11	8	12	9

注：博硕科技、达瑞电子为 2017 年至 2020 年 1-6 月前五大供应商数量；鸿富瀚为 2018 年至 2020 年前五大供应商数量

如上表所示，同行业可比公司中亦存在主要供应商变动较为频繁的情形，发行人供应商变动符合行业特点。

4、向更换前后的供应商采购价格变动情况

如前所述，报告期内公司部分主要供应商变动的原因主要为增加了对其他供应商的采购金额，公司向更换前后的供应商采购同一型号主要材料的价格变动情况如下：

序号	类别	型号	单位	供应商	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	胶粘类	MJDLSMJ0263	美元/平	亚飞亚	74.50	77.38	77.40	78.03

序号	类别	型号	单位	供应商	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
			方米	其他供应商	74.50	76.55	78.81	-
2	胶粘类	MJDLDMJ0121	美元/平方米	亚飞亚	-	-	52.00	52.49
				其他供应商	50.47	50.96	50.96	-
3	屏蔽类	MMLLXBC0019	元/PCS	亚飞亚	-	245.72	-	-
				其他供应商	-	253.47	-	-
4	泡棉类	FFSK02789A	元/PCS	布莱特	-	-	0.34	-
				其他供应商	0.24	0.29	0.30	-
5	泡棉类	FFSK02790A	元/PCS	布莱特	-	-	0.28	-
				其他供应商	0.21	0.24	0.25	-
6	泡棉类	FFSK02786A	元/PCS	布莱特	-	-	0.69	-
				其他供应商	0.51	0.57	0.62	-

由上表可见，向不同供应商采购同一型号材料的价格不存在明显差异。

（二）发行人采购的主要原材料价格变动与市场价格变动趋势是否一致

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（二）主要原材料平均价格变动情况”中补充披露如下：

1、精密功能件和结构件行业采购特点

消费电子产品具有更新迭代速度快，产品的性能、内部结构差异大的特点，对不同精密功能件和结构件拟实现的性能和功能亦存在不同的要求。精密功能件和结构件厂商需要根据客户或者终端品牌厂商的要求进行定制化开发，为了更好地适应新产品性能及功能需求，需要针对性地采购原材料，造成采购材料品种繁多。同时，精密功能件和结构件所使用的多为高分子化学品和精细化工产品相关材料，所采购不同品牌、不同规格、不同材质及性能的材料价格差异较大。精密功能件和结构件行业原材料采购整体具有以下特点：

（1）供应商众多，在品牌、知名度及价格等方面存在差异

报告期内，与公司合作的供应商数量累计超过 500 家，主要供应商包括德莎、罗杰斯等国际知名品牌材料供应商，也包括美信、德佑、中石科技等国内主流品牌产品供应商。相对于国内品牌，同类型材料国际知名品牌产品覆盖面较广，技术规格高，性能更加稳定，也更加受到知名终端品牌客户的青睐，价格也相对较

高。同时出于成本效益的考虑，在满足性能、功能及产品质量的前提下，对于同一材料，消费电子行业公司一般会选择多家供应商进行询比议价，以寻找最优的品质和价格。同时，部分终端品牌厂商为保证产品性能的稳定性，会对部分关键原材料指定新的材料品牌或者供应商范围，功能件和结构件生产厂商需要根据终端品牌客户的项目要求采购相关的原材料，项目需求的变化亦会导致对供应商采购金额发生变化。消费电子行业的特点导致功能件和结构件生产厂商通常会与较多数量的供应商开展合作以满足生产的需要，同时需要根据产品定制化的需求变更原材料采购的类型、品牌，导致原材料采购价格存在一定波动。

（2）原材料种类众多，原材料材质、规格、性能等方面的差异会导致原材料价格存在较大的差异

精密功能件和结构件厂商原材料采购种类众多，以公司为例，报告期内公司原材料具体料号约5,000个，不同材质的材料对产品的性能有较大的影响，导致采购单价也存在差异。以胶粘类材料为例，单面胶、双面胶、导电胶、双面导电胶同属胶粘类材料，但因材质、性能等方面的差异，采购平均单价也存在较大的差异。以公司为例，2020 年度，公司采购的以m^2为单位的单面胶、双面胶、导电胶、双面导电胶采购均价分别为 12.16 元/m^2、36.30 元/m^2、181.52 元/m^2、262.02 元/m^2，价格存在较大的差异。同行业可比公司亦存在同一大类材料不同细分品牌及型号价格差异较大的情形。例如，达瑞电子 2020 年 1-6 月向深圳市卓邦包装制品厂及其关联公司采购的 3M 及罗杰斯导电单双面胶均价可达 181.15 元/m^2，向 SHINWHA INTERTEK CORP 采购的 3M 普通双面胶均价仅为 41.09 元/m^2；向深圳市卓邦包装制品厂采购的 M030150 泡棉单价可达 768.23 元/m^2，向东莞三骏电子有限公司采购的 M030189 泡棉均价仅为 31.06 元/m^2。

在终端客户对产品的功能、材料要求发生变化时，精密功能件和结构件厂商会相应调整不同品牌及型号原材料的采购金额，导致原材料采购价格存在一定波动。

2、发行人主要原材料价格变动与市场价格变动趋势的一致性

由于原材料的品牌、种类、规格、型号众多，且不存在第三方权威机构公布的市场价格，原材料厂商或经销商亦不会公开发布具体规格产品的价格信息，故

公司选取采购金额较大的胶粘类、泡棉类、保护膜类与同行业可比公司披露的原材料采购价格进行对比，具体如下：

（1）胶粘类

公司与同行业可比公司胶粘类原材料采购均价对比如下：

单位：元/㎡

可比公司	原材料型号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博硕科技	3M55256	-	15.21	15.28	15.38
达瑞电子	-	-	25.60	20.95	26.87
鸿富瀚	-	-	27.29	27.98	30.03
可比公司均价	-	-	22.70	21.40	24.09
发行人	-	31.79	35.85	33.89	38.37

数据来源：同行业可比公司招股说明书

注：博硕科技、达瑞电子 2020 年度数据为 2020 年 1-6 月采购平均价格；发行人胶粘类原材料单位主要为㎡，列示以㎡为单位的原材料平均价格。

最近三年，公司采购的胶粘类原材料均价先下降后增长，与同行业可比公司均价变动趋势一致。2019 年度和 2021 年 1-6 月采购均价相对较低，主要原因系因项目需求变动，当年高价的导电胶类原材料采购占比相对较低。

公司胶粘类原材料采购单价高于同行业可比公司，主要原因系终端客户指定品牌的胶粘类原材料采购占比较高，且主要为德莎、美信等知名品牌；此外，公司对价格较高的带导电功能的胶粘类材料采购占比较高。品牌和采购类别的差异综合导致公司胶粘类原材料的采购均价高于同行业可比公司。

（2）泡棉类

公司与同行业可比公司泡棉类原材料采购均价对比如下：

单位：元/㎡

可比公司	原材料型号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博硕科技	PSR-03	-	25.94	25.85	26.07
达瑞电子	-	-	26.78	26.16	26.49
鸿富瀚	-	-	58.69	78.61	64.10
可比公司均价	-	-	37.14	43.54	38.89
发行人		76.77	86.17	77.29	69.19

数据来源：同行业可比公司招股说明书

注：博硕科技、达瑞电子 2020 年度数据为 2020 年 1-6 月采购平均价格；鸿富瀚未单独

披露泡棉原材料的采购均价，但由于泡棉为起缓冲作用的主要材料，因此选取其缓冲类材料采购均价进行对比；发行人泡棉类原材料单位主要为㎡，列示以㎡为单位的原材料平均价格。

不同泡棉产品受反弹力、压缩密度及发泡工艺等因素的影响，其价格差异较大。报告期内，公司泡棉类采购均价及波动情况与同行业可比公司采购均价及波动存在差异，主要与各公司采购的具体泡棉类别变动有关。报告期内，随着经营规模扩大，议价能力增强，公司主要泡棉型号的采购单价有所降低，但 2019 年和 2020 年泡棉类原材料的整体采购均价却逐年增长，主要原因系随着公司产品对泡棉性能要求提升，对单价较高的泡棉型号采购占比增加。

达瑞电子采购的泡棉类材料主要包括泡棉、EVA 泡棉、导电泡棉类等，主要品牌为 S&K、MAINELECOM、INOAC、永迪。公司采购泡棉类原材料与达瑞电子存在品牌差异，终端客户对泡棉性能要求高，公司指定采购的泡棉品牌通常为价格较高的罗杰斯、日东等，故泡棉类原材料采购均价高于达瑞电子。根据鸿富瀚招股说明书披露，其 PU 泡棉主要向罗杰斯、日本积水化学和韩国 HM 等国际品牌采购，产品单价通常大于 100 元/㎡，因此其缓冲类材料的采购价格与公司较接近。

（3）保护膜

公司与同行业可比公司保护膜原材料采购均价对比如下：

单位：元/㎡

可比公司	原材料型号	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
博硕科技	PTGL0504-25	-	-	-	7.27
	JG75T20-50	-	11.10	11.10	11.10
	PFA6050B-HG	-	4.23	4.31	4.23
	PEA5030B	-	1.55	1.51	1.46
达瑞电子	-	-	5.15	5.37	5.30
鸿富瀚	-	-	5.39	5.74	5.05
可比公司均价	-	-	5.48	5.61	5.74
发行人	-	3.92	4.69	5.42	6.46

数据来源：同行业可比公司招股说明书

注：博硕科技、达瑞电子 2020 年度数据为 2020 年 1-6 月采购平均价格；发行人保护膜类原材料单位主要为㎡，列示以㎡为单位的原材料平均价格。

报告期内，公司保护膜的采购均价与同行业可比公司相比不存在明显差异。公司保护膜的采购均价逐渐降低，主要因发行人保护膜类材料中指定品牌采购金额占比较低，可选的供应商更为广泛，随着公司供应商资源的不断丰富，采购价

格不断下降，与同行业可比公司均价变动趋势一致。

综上所述，公司采购的主要原材料价格变动趋势与同行业可比公司均价无明显差异，但消费电子精密功能件与结构件的行业特点决定了公司与同行业可比公司对材料细分品牌、规格、型号的采购情况存在较大差异，从而导致公司胶粘类和泡棉类原材料的采购均价高于可比公司。

为了有效管理公司采购材料种类繁多，价格差异大以及部分材料由终端品牌厂商指定原材料品牌或者供应商范围的情况，公司制定并严格实施了《采购管理制度》，对从新供应商准入到验收对账的一系列采购行为进行规范。对于客户指定的原材料或所购材料在现有市场取得渠道来源单一的采购，选择单一来源采购的方式，对不符合上述采购条件的原材料均采用询比议价采购的方式。询比议价模式下，公司主要通过市场化询价获取产品价格信息，结合交付期限、结算政策、合作历史、客户要求以及采购规模等因素进行对比，确定最终的供应商，确保采购价格公允。

公司与主要供应商之间不存在关联关系，公司控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员和主要业务人员未在主要供应商占有权益，公司采购过程严格按照采购的相关制度执行。综上所述，公司采购价格以市场化方式确定，主要原材料的采购价格能够反映市场价格变动趋势。

四、披露报告期各期向客户指定供应商采购的金额、价格确定方式、发行人是否具有议价能力。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料和能源采购情况”中补充披露如下：

3、报告期各期向客户指定供应商采购的金额、价格确定方式、发行人是否具有议价能力

报告期内，公司采购终端品牌厂商指定原材料的金额及占采购材料总额的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额	13,337.60	26,149.34	18,999.84	15,194.80

采购占比	50.85%	53.10%	56.47%	57.17%

消费性电子行业终端品牌厂商在其产品开发阶段，即会根据其产品的属性、功能和性能要求，对所需的原材料进行研发测试，通过测试结果确定应用于最终产品的关键原材料，为保证产品性能的稳定，终端品牌厂商会指定具体品牌的原材料或者供应商范围。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，在有代理商的情况也可以选择该品牌的代理商。对于客户指定供应商范围的，发行人在供应商范围内进行采购谈判流程。发行人与供应商的采购价格由双方协商确定。此外，公司也会利用贴近上游的信息优势以及深度融入终端品牌厂商产品研发的优势，在保证产品质量的基础上向终端客户推荐功能适用性更强、成本更有竞争力的物料，相对也提升了公司对供应商的议价能力。

综上所述，发行人采购终端品牌厂商指定的原材料时具有议价能力。

【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、访谈发行人的采购人员及主要外协供应商，了解与外协供应商的合作模式，与其他类别供应商的区别，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询主要外协厂商的基本情况；

2、获取发行人外协采购的明细，了解外协采购的具体情况；

3、获取发行人与勤德五金的销售、采购合同、报价邮件，访谈发行人的采购人员及勤德五金，根据合同条款及业务实质，分析发行人向勤德五金销售金属精密功能结构件半成品确认收入的合理性；

4、获取发行人报告期内不同生产模式下金属精密功能结构件产品销售情况，访谈发行人核心技术人员，了解发行人金属精密功能结构件产品的主要生产模式；查阅发行人金属精密功能结构件的生产设备明细与相关专利，分析发行人金属精密功能结构件的生产能力与技术；

5、获取发行人报告期内金属结构件采购明细，访谈发行人采购负责人，结

合发行人金属精密功能结构件销售情况分析发行人对勤德五金金属件采购增加的原因及合理性，对比分析发行人向勤德五金与其他供应商采购价格是否存在差异；

6、访谈发行人采购负责人，了解发行人主要供应商变动较为频繁的原因，结合发行人主要产品销售变动情况，分析报告期内主要供应商采购金额变动的合理性；

7、查阅同行业可比公司主要供应商的变动情况，了解同行业可比公司供应商是否亦存在变动较为频繁的情形；

8、查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公告，了解可比公司的采购模式及主要原材料价格变动情况。获取发行人采购管理制度，检查询比议价制度执行情况，分析发行人主要原材料价格变动与市场价格变动趋势是否一致；

9、获取报告期内发行人采购明细，访谈发行人采购负责人，获取发行人谈判、议价过程相关记录，了解发行人采购终端客户指定特定品牌原材料的具体模式与执行情况，分析发行人是否具备议价能力。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人与外协供应商的合作模式包括委托加工与采购产品，其中采购产品系外协供应商根据发行人提供的设计图纸、技术参数进行生产，向其他供应商采购为采购供应商自身生产的标准化原材料。发行人向外协厂商销售半成品确认收入，符合《企业会计准则》的规定；

2、报告期内，发行人金属精密功能结构件主要采用外协生产，但发行人目前具备加工金属结构件的能力和技术，不存在依赖勤德五金等结构件外协供应商的情形。发行人对勤德五金的采购金额大幅提高的主要原因系金属精密功能结构件业务收入快速增加所致，发行人向勤德五金采购结构件与向其他供应商采购同一型号结构件价格不存在较大差异；

3、报告期内发行人主要供应商变动较为频繁符合发行人的业务特点和实际经营情况，具有合理性；向不同供应商采购同一型号材料的价格不存在明显差异；

4、发行人主要原材料不存在第三方权威市场价格，主要原材料价格变动趋势与同行业可比公司均价变动趋势相关差异具有合理性，且发行人采购价格以市场化方式确定，相关采购价格具有公允性；

5、发行人对于采购终端品牌厂商指定的原材料具有议价能力。

问题 9、关于期间费用

申报文件显示：

（1）2018 年和 2019 年，发行人运输费分别为 376.62 万元、519.57 万元，出口报关费分别为 55.76 万元、121.95 万元，2019 年出口税费 413.71 万元，主要系与可成股份采用 DDP（税后交易）模式交易，货物运至台湾地区过程中产生的关税由发行人承担，2020 年相关费用计入营业成本，发行人未披露明细。

（2）报告期各期，管理费用分别为 9,548.85 万元、4,549.7 万元、5,379.07 万元，其中职工薪酬、房租及水电费、折旧与摊销波动较大。

（3）报告期各期，发行人研发费用分别为 2,638.72 万元、3,640.79 万元、5,085.52 万元，其中物料消耗分别为 1,443.97 万元、1,902.59 万元、2,991.23 万元，人工薪酬分别为 1,043.40 万元、1,402.56 万元、1,823.50 万元，折旧与摊销分别为 97.11 万元、149.73 万元、154.09 万元。

请发行人：

（1）披露 2020 年的运输费、出口报关费、出口税费金额，并分析运输费与主营业务收入、出口报关费与外销收入的匹配性，出口税费金额与 DDP 交易模式的收入的匹配性。

（2）结合报告期内管理人员数量、平均薪酬、管理用固定资产等，分析并披露管理费用中职工薪酬、房租及水电费、折旧与摊销波动原因。

（3）披露发行人的主要研发设备、研发设备价值较低但直接材料、人工薪酬费用较高的合理性，发行人是否将生产人员工资、生产领料计入研发费用。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、披露 2020 年的运输费、出口报关费、出口税费金额，并分析运输费与主营业务收入、出口报关费与外销收入的匹配性，出口税费金额与 DDP 交易模式的收入的匹配性

（一）披露 2020 年的运输费、出口报关费、出口税费金额

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）利润表其他项目分析”之“1、期间费用分析”之“（1）销售费用”中修订补充披露如下：

报告期内，公司销售费用分别为 1,858.05 万元、3,106.56 万元、2,157.50 万元和 1,253.61 万元。2020 年销售费用较 2019 年有所下降，主要原因系 2020 年度，公司根据新收入准则将运输费、出口税费、报关费用等作为合同履约成本调整至营业成本，其中运输费 702.40 万元、出口报关费 154.81 万元、出口税费 36.96 万元。

（二）分析运输费与主营业务收入、出口报关费与外销收入的匹配性，出口税费金额与 DDP 交易模式的收入的匹配性

1、运输费与主营业务收入的匹配性

报告期内，发行人运输费与主营业务收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输费	307.04	702.40	519.57	376.62
主营业务收入	47,429.61	83,427.07	58,583.02	42,513.79
运输费/主营业务收入	**0.65%**	**0.84%**	**0.89%**	**0.89%**

报告期内，发行人运输费占主营业务收入的比例分别为 0.89%、0.89%、0.84% 和 0.65%，2021 年 1-6 月占比较 2020 年度有所下降，主要系①公司优化送货安排，单次送货量增加，送货次数降低，运输成本下降；②公司在满足客户交期的前提下，优先选择运输价格较低的运输商，降低运输成本。发行人运输费与主营业务收入相匹配。

报告期内，同行业可比公司运输费相关明细项目与主营业务收入之比如下：

可比公司	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
领益智造	运输费占比	-	0.59%	0.56%	0.43%
安洁科技	运输费占比	0.54%	-	0.61%	0.58%
恒铭达	运输仓储费占比	0.04%	1.21%	1.30%	1.39%
飞荣达	运输、快递、汽车费占比	0.11%	0.91%	0.58%	0.58%
智动力	运输费占比	0.48%	0.36%	0.18%	0.43%
博硕科技	运杂费占比	0.71%	0.83%	0.78%	0.85%
鸿富瀚	仓储运输费占比	-	0.90%	0.96%	1.10%
可比公司平均值		**0.38%**	**0.80%**	**0.71%**	**0.77%**
发行人	**运输费占比**	**0.65%**	**0.84%**	**0.89%**	**0.89%**

数据来源：上市公司年报、半年报、招股说明书

注 1：由于领益智造报告期内销售费用明细披露内容有所变化，其 2020 年运输费数据包含运输费、仓储费及报关费，2019 年和 2018 年运输费数据包含运输费及物料消耗；

注 2：达瑞电子未披露 2018-2021 年 1-6 月运输费数据；

注 3：部分可比公司在 2020 年度或 2021 年 1-6 月根据新收入准则将运输费作为合同履约成本调整至营业成本，但未披露具体调整金额，故其列示于销售费用中的运输费相关项目金额与实际发生额存在差异。如领益智造、鸿富瀚未披露 2021 年 1-6 月运输费数据，安洁科技未披露 2020 年运输费数据，恒铭达、飞荣达 2021 年 1-6 月运输费相关明细项目与主营业务收入之比明显下滑。

报告期内，发行人运输费与主营业务收入的比例与同行业可比公司平均值基本一致，且与可比公司博硕科技、鸿富瀚较为接近，不存在明显差异。

2、出口报关费与外销收入的匹配性

报告期内，发行人出口报关费主要以报关次数为单位进行计算，与外销收入不存在直接的对应关系。报告期内，发行人出口报关费、报关次数及外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
出口报关费	83.36	154.81	121.95	55.76
报关次数（单）	3,204	6,013	5,105	2,666
单次报关费（万元/单）	**0.0260**	**0.0257**	**0.0239**	**0.0209**
外销收入	41,106.68	75,073.44	52,852.92	37,967.70
出口报关费/外销收入	**0.20%**	**0.21%**	**0.23%**	**0.15%**

报告期内，发行人单次报关费用基本稳定。报告期，出口报关费与外销收入均保持增加趋势，2019 年度出口报关费占外销收入的比例有所上升，主要系随

着公司收入规模扩大，客户数量增多，部分客户单次订单金额较少，导致单次报关金额有所减少所致。

3、出口税费金额与 DDP 交易模式收入的匹配性

报告期内，发行人出口税费金额与 DDP 交易模式收入匹配关系如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
出口税费	4.57	36.96	413.71	-
非境内保税区 DDP 收入	43.27	342.71	3,870.45	-
出口税费/DDP 收入	**10.56%**	**10.78%**	**10.69%**	**-**

注：上述 DDP 收入仅包含目的地非境内保税区的收入，目的地为境内保税区的 DDP 交易模式不涉及出口税费。

由上表可见，报告期内发行人出口税费金额与 DDP 交易模式的收入匹配。

二、结合报告期内管理人员数量、平均薪酬、管理用固定资产等，分析并披露管理费用中职工薪酬、房租及水电费、折旧与摊销波动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）利润表其他项目分析”之“1、期间费用分析”之“（2）管理费用”修订补充披露如下：

①职工薪酬

公司管理人员数量及平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
职工薪酬	1,999.40	2,841.80	2,266.13	1,642.24
管理人员月平均人数	274	215	169	134
平均薪酬	7.30	13.22	13.41	12.26

2019 年度公司管理费用职工薪酬较 2018 年度增加 623.89 万元，主要系管理人员中人数增加及平均薪酬上涨所致；2020 年度管理费用职工薪酬较 2019 年度增加 575.67 万元，主要系管理人员数量增加所致。

……

③房租及水电费

报告期内，公司管理费用中房租及水电费分别为229.06万元、246.45万元、578.48万元和247.62万元。2019年度房租及水电费较2018年变动较小。2020年度房租及水电费较2019年度增加了322.03万元，增加较多，主要系：A、当期公司新设子公司捷邦金属并租赁厂房，新增支出100.86万元；B、香港捷邦于2019年12月在越南租赁厂房和宿舍，2020年新增租赁费用98.62万元；C、昆山尚为于2019年9月新租赁厂房，2020年新增租赁费用为42.92万元。

④折旧与摊销

报告期内，公司管理费用中的折旧与摊销分别为99.25万元、139.02万元、316.24万元和477.13万元，整体随着公司经营规模扩大而逐年增加。2019年度折旧摊销金额较2018年度增加较少。2020年度折旧摊销金额较2019年增加较多，主要系A、2020年因管理人员增加新购入办公设备以及管理用车辆，导致固定资产折旧相应增加；B、新增常平厂房装修支出于2020年摊销了33.58万元；C、2020年度公司整体完成从大朗搬出，公司将原租赁的大朗厂房的装修支出中未摊销完毕的部分54.80万元一次性进行摊销。2021年1-6月折旧摊销金额明显增加，主要系公司自2021年起执行新租赁准则，确认了使用权资产，将使用权资产折旧中的281.58万元计入管理费用。

三、披露发行人的主要研发设备、研发设备价值较低但直接材料、人工薪酬费用较高的合理性，发行人是否将生产人员工资、生产领料计入研发费用

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）利润表其他项目分析”之“1、期间费用分析”之“（3）研发费用”中修订披露如下：

①公司主要研发设备

截至2021年6月30日，发行人主要研发设备如下：

单位：万元

序号	类别	数量（台）	原值	账面价值	成新率
1	圆刀模切机	9	837.53	746.47	89.13%
2	仪器	19	491.85	420.70	85.53%
3	平刀模切机	14	146.94	124.58	84.78%
4	激光切割机	7	171.82	111.11	64.67%

5	贴合机	22	56.16	52.72	93.87%
6	冲床	3	32.17	25.14	78.15%
7	机械手臂自动转贴装设备	1	29.82	24.87	83.40%
8	分切机	3	15.34	11.31	73.73%
9	数控加工设备	3	102.65	101.03	98.42%
10	自动化设备	2	51.33	49.29	96.03%
合计		83	1,935.61	1,667.22	86.13%

②研发设备价值较低但直接材料、人工薪酬费用较高的合理性

消费电子精密功能件是通过选择并集成不同功能特性的原材料，并运用模切、贴合等核心工艺，完成原材料的加工与组合，使其成为具有特定形状、多层次结构、集成多种功能的精密元器件，以满足消费电子产品复杂的内部和外观功能性要求，因此消费电子精密功能件企业研发主要对新产品、新材料自主研发，并使用材料进行新产品的试做、验证、试产，以及对产品的结构进行改进和生产工艺进行优化等内容，导致在研发过程中，原材料耗用和模具设计物料消耗占比较高。

报告期内，同行业可比公司研发费用中折旧摊销相关明细项目及占研发费用的比例如下：

可比公司	相关明细项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
领益智造	折旧摊销费	5.35%	3.59%	3.69%	3.94%
安洁科技	折旧费	11.23%	8.72%	5.98%	4.77%
恒铭达	折旧摊销	2.70%	4.34%	5.29%	6.22%
飞荣达	折旧费用	5.39%	3.78%	4.21%	4.28%
智动力	折旧及摊销	6.34%	4.74%	5.07%	6.20%
博硕科技	折旧及摊销	8.89%	2.81%	2.21%	1.57%
鸿富瀚	折旧及摊销	2.44%	1.36%	1.55%	0.53%
平均数		6.05%	4.19%	4.00%	3.93%
发行人	折旧及摊销	3.85%	3.03%	4.11%	3.68%

数据来源：上市公司年报和半年报、招股说明书、审阅报告
注：达瑞电子未披露研发费用中折旧与摊销数据。

由上表可见，报告期内，同行业可比公司研发设备折旧摊销占研发费用比例均较低，研发设备价值较低符合行业惯例。

报告期内，同行业可比公司研发费用中直接材料相关明细项目总额占研发费用的比例如下：

可比公司	相关明细项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
领益智造	物料消耗	42.32%	48.77%	41.56%	47.55%
安洁科技	直接材料费、模具费、物料消耗	27.67%	32.55%	43.72%	48.08%
恒铭达	材料费用	66.85%	52.32%	55.33%	56.22%
飞荣达	直接投入费用	25.95%	29.71%	27.07%	28.95%
智动力	物料消耗	51.91%	58.54%	47.31%	55.35%
博硕科技	物料消耗	38.93%	53.01%	50.61%	53.61%
达瑞电子	物料消耗	50.30%	51.38%	57.20%	50.02%
鸿富瀚	研发材料支出	43.03%	44.03%	37.00%	53.38%
平均数		43.37%	46.29%	44.98%	49.15%
发行人	物料消耗	49.56%	58.82%	52.26%	54.72%

数据来源：上市公司年报和半年报、招股说明书、审阅报告

报告期内，同行业可比公司研发费用中职工薪酬相关明细项目及占研发费用的比例如下：

可比公司	相关明细项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
领益智造	职工薪酬	47.38%	42.97%	49.58%	43.63%
安洁科技	职工薪酬	53.22%	52.48%	44.02%	39.92%
恒铭达	工资薪酬	28.73%	41.23%	37.87%	36.11%
飞荣达	人员人工费用	61.16%	60.19%	64.03%	65.31%
智动力	工资薪金	31.83%	30.99%	34.89%	34.54%
博硕科技	职工薪酬	41.34%	36.02%	39.73%	39.46%
达瑞电子	人工费	45.57%	45.55%	38.53%	45.34%
鸿富瀚	研发职工薪酬	51.93%	52.33%	58.06%	40.25%
平均数		45.15%	45.22%	45.84%	43.07%
发行人	职工薪酬	44.54%	35.86%	38.52%	39.54%

数据来源：上市公司年报和半年报、招股说明书、审阅报告

由以上两表可见，除安洁科技、飞荣达外，同行业可比公司研发费用中物料消耗占比基本介于在 40%与 60%之间，职工薪酬占比介于 30%与 50%之间。报告期内公司研发费用中物料消耗与职工薪酬占比处于同行业可比公司合理范围内。

综上所述，报告期内，公司研发费用中研发设备价值较低但直接材料、职工

薪酬费用较高具备合理性。

③公司不存在将生产人员工资、生产领料计入研发费用的情形

公司已建立健全有效的研发相关内部控制制度，能够严格按照研发支出用途、性质据实列支研发费用，具体情况如下：

A、研发费用相关内部控制执行情况

公司结合自身实际情况，建立了与研发项目对应的人、财、物管理机制，具体包括研发项目人员管理机制、研发项目物资管理机制以及研发项目财务管理机制，通过上述机制的建立与完善，确保公司研发项目顺利实施。

a、研发项目人员的管理

公司已建立《研发项目管理制度》、《研发人员绩效考核制度》、《研发项目奖励制度》等制度，根据上述制度确定研发人员绩效考核政策、研发项目奖励政策、研发项目人员日常管理等政策，实现对研发人员的有效管理。

b、研发项目物资的管理

公司已建立《存货管理制度》、《采购管理制度》、《研发部样品原材料申请流程》、《研发部申请补料流程》、《研发部模、治具申请流程》等制度或流程，对研发项目物料采购及物料领用进行规范管理和控制。公司研发需要采购物料、研发仪器或设备的，需履行相应审批程序，相关采购需求由总经理、研发总监、财务总监审核并批准，购买或领用的物资必须办理出入库登记，符合公司固定资产管理标准的物资，纳入固定资产管理。

c、研发项目财务管理机制

公司通过建立《财务管理制度》、《研发部成本分析流程》、《费用报销规范》等制度或规定对研发过程中研发人员产生的相关费用进行有效归集，研发人员提交的相关费用申请，由研发总监、财务总监审核和批准，相关费用按项目进行归集。报告期内，公司能够对研发项目费用支出进行规范控制和有效管理。

B、研发费用物料消耗及职工薪酬明细构成核算情况

a、物料消耗

公司研发领料的具体流程为：由研发项目组的成员提交领料单，经研发项目负责人等人员审核签字后交至研发相关管理人员登记，相关管理人员登记归集后，根据领料单在ERP系统中生成研发领料单，经仓库主管确认后发货。月末，财务人员根据其他出库单归集的研发项目领料清单将研发领料费用归集至各研发项目。公司的研发费用领料归集与产品的领料成本相互独立，不存在将产品销售成本计入研发费用的情况。

b、职工薪酬

公司人事部负责计算各部门员工工资薪酬、社会保险及住房公积金，经人事部经理审核、总经理审批后交财务部，财务部总账会计复核汇总表金额，并按照汇总表所列各业务部门薪酬情况将薪酬支出分别计入各损益科目，经财务部经理复核后入账。财务相关人员月末根据研发人员具体参与的研发项目，将研发人员薪酬归集至各研发项目。公司严格按照部门结转相关费用，研发部人员均专职从事相关研发工作，不存在将非上述研发人员薪酬计入研发费用的情形。

综上，公司研发人员、资产、费用划分清晰，分项目准确的划分和核算各项研发费用，不存在将生产人员工资、生产领料计入研发费用的情形。

【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、访谈发行人高级管理人员，了解公司相关费用支出的内部控制设计情况，测试相关内部控制执行的有效性；

2、获取期间费用的主要明细，分析变动原因及其合理性，核实是否与公司实际经营情况相符；

3、获取报告期内销售费用的运输费、出口报关费、出口税费等明细表，检查2020年新收入准则对报表的影响，检查运输费、出口报关费及出口税费的合同、结算单、发票等资料，分析与收入（或外销收入）的匹配关系；

4、访谈发行人财务总监，了解报告期内管理费用中各具体项目发生变动的原因；

5、对公司人事部负责人进行访谈，了解公司各部门岗位设置情况、人员变动情况、薪酬变化情况，分析职工薪酬发生变动的原因；

6、获取报告期内公司签订的房租合同，结合报告期内水电费情况，分析管理费用中房租及水电费发生变动的原因；

7、了解公司固定资产、无形资产、长期待摊费用的会计政策，并分析是否与实际使用情况相符、是否与同行业可比公司存在较大差异；

8、获取固定资产清单、无形资产和长期待摊费用的明细表，检查实际使用情况与折旧分摊对象是否相符，重新测算折旧与摊销是否正确；

9、获取研发项目立项书、研发项目备案资料、研发支出加计扣除报告、研发预算资料、研发项目结题报告等，复核公司研发项目执行情况；

10、访谈发行人研发总监、财务总监，了解报告期内公司研发费用中折旧摊销占研发费用比例较低的原因、所处行业的研发特点、公司研发费用归集情况及相关控制流程；获取了研发费用明细表并与总账核对，抽样复核研发费用凭证；

11、查阅了同行业可比公司的公开资料，分析发行人研发费用率以及研发费用中各项目占研发费用的比例与同行业可比公司相比是否存在较大差异，分析合理性。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人运输费与主营业务收入、出口报关费与出口报关次数、出口税费金额与出口到非境内保税区的 DDP 交易模式的收入具有匹配性；

2、发行人披露的关于报告期内管理费用中职工薪酬、房租及水电费、折旧与摊销的波动的原因具有合理性，与公司实际经营情况相符；

3、发行人研发设备价值较低但直接材料、人工薪酬费用较高符合精密功能件与结构件行业特点，具有合理性；

4、发行人不存在将生产人员工资、生产领料计入研发费用的情形。

问题 10、关于应收账款

申报文件显示：

（1）报告期各期发行人应收账款账面价值分别为 19,949.98 万元、25,307.32 万元、36,965.25 万元，账龄在 1 年以内的应收账款账面余额分别为 20,998.24 万元、26,639.28 万元、38,910.84 万元，期后回款比例分别为 99.98%、99.99%、74.87%。发行人主要客户的信用期集中在 90 天-120 天，因此截至 2021 年 3 月 31 日尚有一定比例的应收账款尚未回款。

（2）报告期各期发行人应收账款周转率分别为 2.38、2.55、2.61，同行业可比公司应收账款周转率平均数分别为 2.97、3.27、3.03，发行人应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平。主要是由于公司与同行业可比公司客户结构及产品结构存在差异，不同客户的信用期也略有差异。

请发行人：

（1）区分 0-3 个月、3-6 个月、6-12 个月披露应收账款账龄情况，披露 2020 年应收账款期后回款进展情况，是否存在逾期应收账款。

（2）披露发行人对主要客户的信用期与可比公司是否存在较大差异，并具体分析并披露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，报告期内应收账款周转率波动的原因，是否存在持续下降的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并请说明应收账款的函证及回函情况。

【发行人回复】

一、区分 0-3 个月、3-6 个月、6-12 个月披露应收账款账龄情况，披露 2020 年应收账款期后回款进展情况，是否存在逾期应收账款

（一）区分 0-3 个月、3-6 个月、6-12 个月披露应收账款账龄情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量情况分析”之“（二）资产的构成及变动情况分析”之“1、流动资产构成与变动情况分析”之“（3）应收账款”之“③应收账款账龄结构及坏账计提分析”中修订补充披露如下：

报告期各期末，公司应收账款账龄结构情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以内	29,752.81	99.83%	38,910.00	99.99%	26,639.28	100.00%	20,998.24	99.99%
其中：0-3 个月	22,080.85	74.09%	28,279.28	72.68%	19,081.95	71.63%	15,855.09	75.50%
3-6 个月	7,644.99	25.65%	10,495.73	26.97%	7,413.91	27.83%	5,106.40	24.32%
6-12 个月	26.97	0.09%	134.99	0.35%	143.42	0.54%	36.75	0.17%
1-2 年	49.25	0.17%	0.84	0.01%	-	-	1.84	0.01%
合计	29,802.06	100.00%	38,910.84	100.00%	26,639.28	100.00%	21,000.08	100.00%

报告期各期末，公司应收账款账龄基本在 1 年以内，账龄较短，与公司销售信用政策相匹配，应收账款管理情况及应收账款质量较好。

（二）披露 2020 年应收账款期后回款进展情况，是否存在逾期应收账款

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量情况分析”之“（二）资产的构成及变动情况分析”之“1、流动资产构成与变动情况分析”之“（3）应收账款”之“⑤应收账款期后回款情况”中修订补充披露如下：

报告期各期末，公司应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款余额	29,802.06	38,910.84	26,639.28	21,000.08
期后回款金额	20,726.64	38,865.22	26,638.47	20,995.44
期后回款比例	69.55%	99.88%	99.99%	99.98%

注：报告期各期末期后回款金额统计截止日为 2021 年 9 月 30 日。

截至 2021 年 9 月 30 日，2020 年末应收账款的期后回款金额为 38,865.22 万元，期后回款比例为 99.88%，期后回款情况良好。截至 2021 年 9 月 30 日，2020 年末应收账款中尚未回款金额为 45.62 万元，均为逾期款项，主要系客户因资金周转安排导致未按期支付货款所致，占 2020 年末应收账款余额比例为 0.12%，占比较低。

截至 2021 年 9 月 30 日，2021 年 6 月末应收账款的期后回款金额为 20,726.64

万元，期后回款比例为 69.55%，回款比例较最近三年各期末期后回款比例有所下降，主要系部分客户的信用账期为月结 90 天和 120 天，相关款项截至 2021 年 9 月 30 日尚在信用期所致。

报告期内公司实际核销的应收账款金额分别为 0.02 万元、4.64 万元、10.95 万元和 0 万元，实际核销金额较小，各期期后回款情况良好。

二、披露发行人对主要客户的信用期与可比公司是否存在较大差异，并具体分析并披露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，报告期内应收账款周转率波动的原因，是否存在持续下降的风险

（一）披露发行人对主要客户的信用期与可比公司是否存在较大差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量情况分析”之“（二）资产的构成及变动情况分析”之“1、流动资产构成与变动情况分析”之“（3）应收账款”中补充披露如下：

⑥公司对主要客户的信用期与可比公司是否存在较大差异

公司对主要客户的信用期情况如下：

客户名称	信用期
富士康	发票日月结 90 天，客户固定在月初周四付款，若到期日晚于付款日，往后顺延一个周
向隆电子	当月结 90 天，客户固定在月底付款
广达电脑	当月结 90 天，客户固定在月底付款
仁宝电脑	次月结 90 天，客户固定在每月 5 日、15 日付款
比亚迪	比亚迪精密制造有限公司：发票月结 90 天，客户固定在每月 25 日左右付款；深圳市比亚迪供应链管理有限公司：发票月结 30 天，客户固定在每月 25 日左右支付 3 个月左右到期的银行承兑汇票
英华达	次月结 90 天，客户固定在每月上中旬付款
可成科技	月结 120 天，客户固定在月初付款

同行业可比公司对主要客户的信用期情况如下：

公司名称	第一大客户	主要客户信用政策
领益智造	富士康	领益智造一般给予客户月结 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	富士康	主要集中在 3 至 4 个月账期内
恒铭达	富士康	主要客户的信用期为收款起始日 90 天至 165 天不等，其中富士康信用期为月结 90 天，和硕信用期为月结 120 天。收款起始日

公司名称	第一大客户	主要客户信用政策
		主要为客户收到发票当日、客户收到发票日的次月 1 日
飞荣达	华为	给予 30-90 天账期，针对长期合作的业内知名客户，可以适当延长账期
智动力	三星	智动力与客户在合作前会签订框架协议，对信用期限、付款方式进行约定。智动力产品具有种类繁、批次多的特点，其与客户一般会对一定期间内的交易金额（一般为 1 个月）进行确认，通过对客户前期调查，经内部审核后给予客户一定的信用期限，一般为收款起始日 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
博硕科技	富士康	博硕科技报告期内给予主要客户的信用期为 90-120 天，客户财务结算流程通常在收到发票后 90-120 天付款，结合客户实际的财务审批流转环节，通常在 4-5 个月内实现回款
达瑞电子	三星视界	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
鸿富瀚	富士康	鸿富瀚的消费电子功能性器件的直接客户或终端客户，普遍规模较大、资信等级高，除株式会社村田制作所及其关联公司为月结 60 天外，鸿富瀚一般根据通行的行业惯例给予客户 90-120 天的信用期； 鸿富瀚的自动化设备业务除京东方为交机并结算收取 80%货款，验收收取 10%货款，预留 10%质保金外，其他客户信用期设置一般为月结 30-90 天。

数据来源：同行业可比公司招股说明书、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

注：领益智造主要客户信用政策数据来源于 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，故相关信用政策可能存在滞后性；

由上表可知，发行人与第一大客户均为富士康的领益智造、安洁科技、恒铭达、博硕科技、鸿富瀚的信用政策不存在显著差异。发行人与智动力、达瑞电子的信用政策存在一定差异，主要系其第一大客户为三星及其关联公司。

综上所述，公司信用期设置符合通行的行业惯例及公司实际经营情况，与第一大客户同为富士康的同行业可比公司不存在较大差异。

（二）具体分析并披露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，报告期内应收账款周转率波动的原因，是否存在持续下降的风险

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量情况分析”之“（三）资产经营效率分析”之“1、应收账款周转率分析”中修订补充披露如下：

1、应收账款周转率分析

公司与同行业可比公司应收账款周转率对比如下：

指标	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率（次）	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

①发行人应收账款周转率分析

报告期内，公司应收账款周转率分别为 2.38、2.55、2.61 和 1.39，最近三年应收账款周转速度不断提升，不存在持续下降的风险。2019 年度公司应收账款周转率较 2018 年度有所上升，主要系 iPad 2019 于 2019 年 9 月发布，该项目所需功能件在第三季度出货金额较多，当年对富士康和仁宝电脑等主要客户第三季度销售收入比例有所提升，营业收入增长对应的应收账款多在当年实现回款所致。

2020 年度公司应收账款周转率较 2019 年度略有上升主要系公司对信用期相对较短的向隆电子销售额占比上升所致。

②发行人应收账款周转率与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司应收账款周转率高于恒铭达、博硕科技，与飞荣达、鸿富瀚、安洁科技基本一致，略低于可比公司的平均水平，主要系智动力、达瑞电子的应收账款周转率较高，拉高了可比公司平均值所致。

智动力及达瑞电子应收账款周转率较高主要系其第一大客户均为三星及其关联公司，信用账期为月结 30 天。剔除智动力及达瑞电子后，可比公司应收账款周转率平均数分别为 2.50、2.52、2.69 和 1.32，和发行人报告期内的应收账

款周转率基本一致。

【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、对发行人销售与收款相关的内部控制设计进行了解、评价，并测试内部控制执行的有效性；

2、查阅了发行人主要客户的销售协议、订单，检查主要条款，了解报告期内发行人对主要客户的信用政策，获取并分析同行业可比公司对主要客户的信用政策与发行人是否存在差异以及差异的原因；

3、对发行人主要客户进行实地走访，了解信用政策、销售及结算付款情况；

4、获取发行人应收账款的账龄分析表及坏账准备的计算表，分析坏账准备及预期信用损失计提的合理性；

5、获取期后应收账款回款明细表并核查应收账款逾期情况，选取期后应收账款的大额回款记录与银行回单核对；

6、对销售人员进行访谈，了解逾期应收账款形成的原因以及收回的可能性；

7、访谈发行人财务总监，了解发行人应收账款周转率波动的原因，分析是否存在下降的风险；

8、查阅同行业可比公司公开披露的相关信息，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、报告期内发行人应收账款账龄基本都在一年以内，客户能够按照协议或订单约定的日期支付货款，除少量客户因资金周转安排未能如期付款外，不存在长期大额的逾期应收账款；

2、发行人对主要客户的信用期设置符合通行的行业惯例及实际经营情况，与第一大客户同为富士康的同行业可比公司不存在较大差异；

3、发行人应收账款周转率低于同行业可比公司平均水平主要系智动力、达瑞电子的第一大客户均为三星及其关联公司，信用账期较短，导致其应收账款周转率较高，拉高了可比公司平均值所致，原因具有合理性；

4、发行人应收账款周转率波动具有合理性，不存在持续下降的风险。

【中介机构说明事项】

保荐人、申报会计师对发行人报告期各期末应收账款进行函证，函证金额、比例和回函的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款余额①	29,802.06	38,910.84	26,639.28	21,000.08
发函金额②	29,188.79	37,760.02	25,708.66	20,120.58
发函占比③=②/①	97.94%	97.04%	96.51%	95.81%
函证程序确认金额④	28,601.11	36,632.59	25,141.48	20,105.48
函证确认金额占发函金额比例⑤=④/②	97.99%	97.01%	97.79%	99.92%

保荐人、申报会计师对发行人报告期各期末主要客户的应收账款余额进行了函证，回函情况良好。

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人应收账款具有真实性。

问题 11、关于存货

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人传统精密功能件产销率分别为 91.98%、98.60%、96.38%；柔性复合精密功能件产销率分别为 88.36%、99.63%、92.86%；金属精密功能结构件产销率分别为 84.41%、101.7%、102.33%。发行人存货账面价值分别为 5,833.52 万元、7,147.67 万元和 7,745.24 万元；存货跌价准备余额分别为 364.72 万元、508.53 万元和 841.66 万元。发行人对于库龄在 6 个月以上的精密功能件和结构件产品的原材料、库存商品均全额计提了跌价准备。

（2）报告期各期发行人存货周转率分别为 6.38、5.81、7.43，同行业可比公司存货周转率分别为 6.91、7.06、6.34。

请发行人：

（1）披露 2018 年主要产品产销率较低原因，以及在全球平板电脑、笔记本出货量增加的情况下，发行人传统精密功能件和柔性复合精密功能件 2020 年产销率低于 2019 年的原因。

（2）披露对 6 个月以内存货计提跌价准备的情况，报告期内发行人是否已充分计提存货跌价准备。

（3）分析并披露报告期内发行人存货周转率波动原因，报告期内发行人存货周转率波动与同行业可比公司存货周转率波动存在差异的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对存货的监盘情况。

【发行人回复】

一、披露 2018 年主要产品产销率较低原因，以及在全球平板电脑、笔记本出货量增加的情况下，发行人传统精密功能件和柔性复合精密功能件 2020 年产销率低于 2019 年的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品产能、产量及销量情况”之“2、主要产品产销率”中补充披露如下：

公司 2018 年主要产品产销率较低，主要原因系：①公司主要采用“以销定产”的生产模式，即根据销售订单及客户给予的需求预测数量安排生产，从生产到确认收入（客户领用/签收/报关）需要一定时间，产销时点存在差异导致产销量之间未能完全匹配；②2018 年第四季度，公司主要客户富士康因新项目生产安排的需要，给与的 2019 年期初需求预测数量较大，发行人根据客户需求进行了提前备货。

在全球平板电脑、笔记本出货量增加的情况下，公司传统精密功能件和柔性复合精密功能件 2020 年产销率低于 2019 年的原因主要系 2018 年第四季度生产备货的产品在 2019 年度实现销售，导致 2019 年产销率较高。

二、披露对 6 个月以内存货计提跌价准备的情况，报告期内发行人是否已充分计提存货跌价准备

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量情况分析”之“（二）资产的构成及变动情况分析”之“1、流动资产构成与变动情况分析”之“（8）存货”之“③存货跌价准备计提情况”中补充披露如下：

公司 6 个月以内存货跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备	账面余额	跌价准备
原材料	1,432.65	-	1,601.69	-	1,856.60	-	1,504.46	-
在产品	1,394.06	-	1,735.23	-	1,139.32	-	687.40	-
库存商品	2,764.40	147.80	2,194.41	113.89	2,620.89	118.43	2,145.70	93.96
发出商品	1,674.20	38.38	2,047.03	7.89	1,537.63	15.98	1,575.32	39.04
委托加工物资	99.60	-	143.62	-	105.93	-	53.63	-
合计	7,364.90	186.18	7,721.97	121.77	7,260.37	134.41	5,966.52	133.00

公司原材料主要系精密功能件和结构件所用材料，考虑到精密功能件和结构件产品更新换代速度快、多为定制化产品等特点，公司根据实际产能状况、客户预测需求进行适当库存，公司结合自身业务特点及同行业公司存货计提政策，对期末库龄超过 6 个月的精密功能件和结构件的原材料全额计提跌价准备；对于碳

纳米管业务的原材料，因其保存时间久，公司以碳纳米管的产成品估计售价减去加工及销售环节所涉及的成本、费用、税金确定可变现净值，并对账面成本高于其可变现净值计提存货跌价准备。

公司产品生产周期较短，主要采用“以销定产”的生产模式。各期末进行年终盘点时，对实际已停产预计不再投入使用或已损坏的在产品进行报废处理，其成本计入当期产成品价值。各期末结存在产品不存在计提跌价准备情况。

公司库存商品主要系精密功能件和结构件，由于更新换代速度快、多为定制化产品，主要采用“以销定产”的生产模式，公司结合自身业务特点及同行业存货跌价计提政策，对期末库龄超过6个月的精密功能件和结构件全额计提存货跌价准备；对于期末库龄未超过6个月但无订单（生产数量超出客户给予的需求预测数量，即为“无订单”）的库存商品，公司考虑到其未来实现销售存在不确定性，基于谨慎性，亦全额计提存货跌价准备。另外，对于碳纳米管产品，公司以相关存货预计售价扣除销售环节的费用、税金等支出从而确定可变现净值，并对账面成本高于其可变现净值计提存货跌价准备。

公司发出商品主要系精密功能件和结构件，VMI模式下，因送货装箱的原因，公司会超出客户给予的需求预测数量发货，故对期末无订单的发出商品全额计提存货跌价准备。公司碳纳米管发出商品跌价的主要计提考虑因素与库存商品一致。公司各期末发出商品已充分计提存货跌价准备。

综上所述，报告期内，发行人已充分计提存货跌价准备。

三、分析并披露报告期内发行人存货周转率波动原因，报告期内发行人存货周转率波动与同行业可比公司存货周转率波动存在差异的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量情况分析”之“（三）资产经营效率分析”之“2、存货周转率分析”中修订补充披露如下：

公司与同行业可比公司存货周转率对比如下：

指标	公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
存货周转率	领益智造	2.27	5.25	5.46	8.52

指标	公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
（次）	安洁科技	2.17	4.34	3.97	4.53
	恒铭达	2.37	5.02	6.37	5.60
	飞荣达	1.49	3.98	4.94	5.21
	智动力	3.24	6.84	6.92	4.58
	博硕科技	4.17	13.56	15.83	14.20
	达瑞电子	2.48	5.40	7.68	7.90
	鸿富瀚	1.97	6.30	5.31	4.76
	平均数	2.52	6.34	7.06	6.91
	发行人	4.19	7.43	5.81	6.38

数据来源：上市公司年报和半年报、招股说明书、审阅报告

注：存货周转率=营业成本/存货平均余额；2021 年 1-6 月数据未经年化

（1）发行人存货周转率分析

报告期内，公司存货周转率分别为 6.38、5.81、7.43 和 4.19,有所波动。2019 年度，公司存货周转率较 2018 年度略有下降，主要系 2018 年度期初存货金额较小，存货余额平均数较低，导致 2018 年度存货周转率较高。

2020 年度，公司存货周转率较 2019 年有所上升，主要系公司 2020 年度通过优化流程，提升存货管理能力，在不影响生产的情况下降低原材料储备，减少资金占用。

（2）发行人存货周转率分析与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司平均水平基本一致。公司采用以销定产、以产定购的经营模式，产品销售状况良好，不存在大额长期积压和滞销的情形，具有较强的存货管理能力。

报告期内公司存货周转率波动与可比公司存货周转率波动存在差异，主要系各可比公司在业务模式及产品结构存在差异或可比公司涉及资产重组所致。部分可比公司具体分析如下：

领益智造经营业务较为广泛，主要经营精密功能及结构件、显示及触控模组、充电器及材料业务。领益智造于 2018 年重大资产重组构成借壳上市，其 2019 年存货周转率较 2018 年大幅降低，原因主要系 2018 年期初存货余额为重大资产重组前金额，致使 2018 年度存货周转率较高。

恒铭达2020年度存货周转率较2019年度有所下降，主要系其2020年度并购了深圳市华阳通机电有限公司，自2020年9月将深圳市华阳通机电有限公司纳入合并范围，2020年度存货周转率中期末存货较高所致。

智动力2019年度、2020年度存货周转率较2018年度明显上升，主要系智动力其进一步收购了参股公司广东阿特斯科技有限公司股权，自2019年1月将广东阿特斯科技有限公司纳入合并范围，2019年度存货周转率期初存货为合并之前的存货金额，存货金额较低；同时广东阿特斯科技有限公司有较高的存货周转率所致，根据智动力非公开发行股票购买资产的相关公开信息，广东阿特斯科技有限公司2019年度存货周转率为11.62。

博硕科技除电子产品功能性器件业务外，亦有较大比例夹治具及自动化设备业务，该类主要采用OEM模式，存货规模较小，因此其存货周转率显著高于同行业其他企业。

鸿富瀚除消费电子功能性器件业务外，亦经营自动化设备业务，自动化设备业务涉及生产、装配、调试、验收等多个环节，自动化设备业务存货周转率较低拉低了整体存货周转率所致。

综上所述，公司存货周转率波动与同行业可比公司存货周转率波动存在差异，主要系各可比公司在业务模式及产品结构存在差异或可比公司涉及资产重组所致，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、访谈发行人销售人员和高级管理人员，了解公司的生产模式、产品的销售情况以及期末未销售产品的情况，核查公司产销率波动的原因；

2、对发行人存货管理及存货跌价准备计提相关的内部控制设计进行了解、评价，并测试相关内部控制执行的有效性；

3、获取存货库龄明细表，分析并复核存货库龄划分的准确性，核查长库龄存货形成的原因；

4、取得发行人存货减值测试明细表，复核减值测试主要参数的依据及合理性，分析存货跌价准备计提的充分性；

5、查阅同行业可比公司存货跌价计提政策及计提情况，比较分析发行人存货计提跌价政策是否符合行业惯例；

6、对发行人年终存货盘点实施监盘程序，关注存货是否存在呆滞、报废、不良等情况；

7、获取发行人报告期内相关财务报表及核算指标基础数据、分析存货周转情况，向发行人业务人员了解业务模式、存货变动原因；

8、查询可比公司公开披露资料，分析发行人存货周转率波动与同行业可比公司存货周转率波动存在差异的原因。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已补充披露关于 2018 年主要产品产销率较低原因，以及在全球平板电脑、笔记本出货量增加的情况下，发行人传统精密功能件和柔性复合精密功能件 2020 年产销率低于 2019 年的原因；

2、发行人已披露 6 个月以内存货计提跌价准备的情况，报告期内发行人已充分计提存货跌价准备；

3、报告期内发行人存货周转率波动系正常生产经营所致，具有合理性；

4、报告期内发行人存货周转率波动与同行业可比公司存货周转率波动存在差异，主要系各可比公司在业务模式及产品结构存在差异或可比公司涉及资产重组所致，具有合理性。

【中介机构说明事项】

保荐人、申报会计师执行了以下存货监盘程序：

1、监盘前：

（1）了解发行人存货盘存制度及相关的内部控制制度并评价相关制度及程序的有效性；

（2）获取发行人盘点计划，评价发行人盘点工作安排是否合理，盘点的范围是否已涵盖已获悉的全部存放地点；

（3）根据发行人的盘点计划，安排相应的监盘人员，并编制相关的监盘计划；

（4）在盘点前观察盘点现场，检查存货是否已经适当整理和排列，存货是否有盘点标识；关注存货是否已经停止流动；对未纳入盘点范围的存货，查明未纳入的原因。

2、监盘中：

（1）观察发行人盘点人员是否按照盘点计划执行盘点，确定盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况；

（2）关注存货的状况，是否存在滞销、无法使用等情况的存货，询问盘点人员是否已经恰当区分所有毁损、残次的存货；

（3）盘点过程中实行“从表到实物、从实物到表”的双向抽盘，并随机抽取样本进行开箱检查核对，确认盘点记录的准确性和完整性。

3、监盘后：

（1）收集所有的经发行人确认的盘点表，对于盘点过程中发现的差异，获取发行人差异汇总表并关注发行人的处理措施；

（2）根据监盘计划的实施情况，以及监盘过程中发现的问题，对监盘结果进行评价，形成存货监盘小结；

（3）如果存货盘点日不是资产负债表日，获取盘点日至资产负债表日存货收发记录，推算资产负债表日存货数量金额，确定盘点日与资产负债表日之间存货的变动是否已做出正确的记录；

4、对存货实施监盘的情况

保荐人于 2020 年开展现场尽职调查，因此无法对 2018 年末及 2019 年末的存货执行监盘程序，但已通过查阅会计师监盘记录及核查结果等方式执行了替代程序。报告期各期末，保荐人、申报会计师对发行人存货监盘的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
是否制定监盘计划	是	是	是	是
监盘人员	保荐机构、申报会计师相关人员	保荐机构、申报会计师相关人员	申报会计师相关人员	申报会计师相关人员
监盘地点	东莞、昆山、成都、上海、重庆	东莞、昆山、成都、上海、重庆	东莞、昆山、成都	东莞、昆山
监盘范围	原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品
账面余额	7,838.38	8,586.90	7,656.20	6,198.24
监盘金额	5,398.83	5,096.56	5,242.21	2,295.21
监盘比例	68.88%	59.35%	68.47%	37.03%
监盘结果	正常	正常	正常	正常

5、对期末发出商品实施函证的情况

报告期各期末，保荐人、申报会计师对 VMI 仓库中结存的发出商品实施了函证程序，情况如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
发出商品账面余额	1,674.78	2,047.58	1,550.28	1,575.32
发函金额	1,544.32	1,888.46	1,351.92	1,396.51
回函确认金额	1,544.32	1,888.46	1,351.92	1,396.51
发函金额占发出商品账面余额比例	92.21%	92.23%	87.20%	88.65%
回函确认金额占发函金额比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

6、存货监盘及函证的情况

报告期各期末，保荐人、申报会计师对发行人存货监盘及函证情况汇总如下：

单位：万元

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
存货账面余额	7,838.38	8,586.90	7,656.20	6,198.24
监盘及函证程序确认金额	6,549.99	6,573.04	6,393.83	3,691.72
监盘及函证程序确认占比	83.56%	76.55%	83.51%	59.56%

注：监盘及函证程序确认的金额=监盘金额-VMI 监盘金额+VMI 仓库函证金额

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人已经建立了较为完善的存货盘点制度并能够有效执行，存货管理较好，存货盘点未发现异常，存货具有真实性。

问题 12、关于关联交易

申报文件显示：

（1）截至招股说明书签署日，香港友事达已提交撤销注册申请书，正在办理撤销手续中。深圳嘉实特于 2019 年 10 月注销，此前辛云峰原持股 60%，杨巍原持股 20%，辛云峰与杨巍于 2017 年 9 月转让退出该公司，其中辛云峰将其持有的 51%股权转让给发行人其他重要关联方魏红刚。

（2）2018 年发行人向香港友事达、深圳嘉实特销售产品合计 4,892.32 万元，约占发行人当年营业收入的 10.92%。上述关联交易发生的原因均系发行人通过香港友事达、深圳嘉实特等关联方向客户销售产品所致。

（3）报告期内，发行人多家关联方香港易创、东莞易创、深圳易创、尚为香港、尚为国际、尚为新材料等注销或关联方将股份转让。

请发行人：

（1）披露香港友事达注销原因及进展情况，是否存在重大法律障碍；辛云峰与杨巍退出深圳嘉实特原因，辛云峰将其持有深圳嘉实特 51%股权转让给魏红刚后，深圳嘉实特又注销的原因。

（2）披露发行人通过深圳嘉实特、香港友事达销售的产品及客户名称，深圳嘉实特、香港友事达销售发行人产品的毛利率、报告期内的主要财务数据，发行人此前通过香港友事达、深圳嘉实特等关联方向客户销售产品的商业逻辑，是否符合行业惯例，是否存在规避相关法律法规或监管政策的情况。

（3）披露发行人向关联方销售产品收入确认方式和时点，是否符合《企业会计准则》相关规定，相关产品应用情况及终端产品销售情况，是否存在由关联人支付销售费用的情况。

（4）除上述交易外，发行人关联方与主要客户、供应商是否存在其他业务往来、资金往来或密切关系，多家关联方注销或关联方将其股份转让的原因，是否存在关联方为发行人代垫成本、费用的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并请保荐人、申报会计师说明核查发行人向关联方销售产品真实性的方法、过程和结论。

【发行人回复】

一、披露香港友事达注销原因及进展情况，是否存在重大法律障碍；辛云峰与杨巍退出深圳嘉实特原因，辛云峰将其持有深圳嘉实特 51%股权转让给魏红刚后，深圳嘉实特又注销的原因

（一）披露香港友事达注销原因及进展情况，是否存在重大法律障碍

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“8、报告期内曾经存在的关联方”补充披露如下：

（1）香港友事达注销原因

2018 年度，发行人规范关联交易后，香港友事达已无实际经营业务，无存续的必要性。香港友事达已于 2021 年 10 月 15 日正式撤销注册及解散。

（二）辛云峰与杨巍退出深圳嘉实特原因，辛云峰将其持有的深圳嘉实特 51%股权转让给魏红刚后，深圳嘉实特又注销的原因

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“8、报告期内曾经存在的关联方”补充披露如下：

（2）辛云峰与杨巍退出深圳嘉实特原因，辛云峰将其持有的深圳嘉实特 51%股权转让给魏红刚后，深圳嘉实特又注销的原因

根据对辛云峰、杨巍及股权受让方的访谈，辛云峰与杨巍退出深圳嘉实特的原因系：2013 年 8 月，辛云峰与杨巍入股深圳嘉实特时，主要系为开展发行人上游原材料相关业务，经过多年的投入和研发，深圳嘉实特在材料业务上的发展始终不及预期，因而拟退出深圳嘉实特，而赵林具有材料行业经验，魏红刚亦有意愿承接并继续开展材料研究业务，因此辛云峰与杨巍将其持有的深圳嘉实特股权转让给了赵林和魏红刚。

为规范及减少公司与深圳嘉实特的关联交易，经与相关客户沟通后，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。根据对深圳嘉实特注销时股东的访谈，深圳嘉实特注销的原因系其拟进行研发的

材料未取得实质性进展，同时由发行人子公司昆山嘉实特承接相关业务后，深圳嘉实特已基本无实质性经营业务，因此深圳嘉实特股东决议办理注销登记手续。

二、披露发行人通过深圳嘉实特、香港友事达销售的产品及客户名称，深圳嘉实特、香港友事达销售发行人产品的毛利率、报告期内的主要财务数据，发行人此前通过香港友事达、深圳嘉实特等关联方向客户销售产品的商业逻辑，是否符合行业惯例，是否存在规避相关法律法规或监管政策的情况

（一）披露发行人通过深圳嘉实特、香港友事达销售的产品及客户名称，深圳嘉实特、香港友事达销售发行人产品的毛利率、报告期内的主要财务数据

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“1、经常性关联交易”之“（2）关联销售”补充披露如下：

①发行人通过深圳嘉实特、香港友事达销售的产品及客户名称

报告期内，发行人向香港友事达、深圳嘉实特销售的产品及对应的客户名称如下：

关联方	产品名称	客户名称
香港友事达	传统精密功能件、柔性复合精密功能件	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；ALPHALOGIC HONG KONG LIMITED
深圳嘉实特	保护膜	捷普集团下属子公司绿点（苏州）科技有限公司及绿点（天津）精密电子有限公司；吴江市晶辰电子科技有限公司、苏州新河光电科技有限公司、苏州迪诺凯科技有限公司

②发行人销售给深圳嘉实特、香港友事达产品的毛利率及其对外销售的毛利率

报告期内，发行人销售给深圳嘉实特、香港友事达产品的毛利率如下：

关联方	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
香港友事达	-	-	-	**32.83%**
深圳嘉实特	-	-	**23.63%**	**17.84%**

报告期内，香港友事达和深圳嘉实特销售发行人产品的毛利率如下：

关联方	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
香港友事达	-	-	-	0%

关联方	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
深圳嘉实特	-	-	8.46%	10.13%

2018 年度，香港友事达将发行人的产品对外销售给客户时，其销售价格与发行人向其销售的价格一致，毛利率为 0%。2018 年度和 2019 年度，深圳嘉实特对外销售给客户的发行人产品毛利率分别为 10.13%和 8.46%，毛利率较低。

③香港友事达和深圳嘉实特的主要财务数据

报告期内，香港友事达、深圳嘉实特的主要财务数据如下：

关联方	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
香港友事达（单位:万美元）	营业收入	-	-	-	448.28
	营业成本	-	-	-	448.28
	净利润	-	-0.03	-3.24	-2.45
深圳嘉实特（单位：万元）	营业收入	-	-	350.49	2,354.84
	营业成本	-	-	320.84	2,116.24
	净利润	-	-	12.37	133.08

注：深圳嘉实特已于 2019 年 10 月注销，故未列示其 2020 年和 2021 年 1-6 月主要财务数据；香港友事达已于 2021 年 10 月正式撤销及解散

（二）发行人此前通过香港友事达、深圳嘉实特等关联方向客户销售产品的商业逻辑，是否符合行业惯例，是否存在规避相关法律法规或监管政策的情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“1、经常性关联交易”之“（2）关联销售”补充披露如下：

④发行人此前通过香港友事达、深圳嘉实特等关联方向客户销售产品的商业逻辑，是否符合行业惯例，是否存在规避相关法律法规或监管政策的情况

发行人此前通过香港友事达向部分客户销售产品的原因主要系：在发行人前身捷邦有限设立时，香港友事达其自身即从事对外贸易业务，因此在发行人前身捷邦有限前期发展的过程中，香港友事达亦成为发行人对外销售和采购的平台。同行业可比公司领益智造、鸿富瀚亦成立了香港子公司作为贸易平台。此外，同处消费电子产业链的企业万祥科技在发展的过程中亦通过其同一控制下的香港

拓宇对外进行销售。

发行人通过香港易创向部分客户销售产品的原因系相关客户在与发行人直接合作前，已与香港易创开展业务往来，因相关客户前期直接向香港易创下发订单，香港易创向发行人进行采购后，销售给相关客户。

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，发行人根据客户的要求，设计研发了专门用于客户产品生产过程中的保护膜。客户将该部分产品的生产主要交由捷普集团等代工厂进行，因生产的需要，捷普集团等代工厂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，为客户设计研发的保护膜属于部分模切产品的原材料，而购买该保护膜的部分客户其本身亦从事模切业务，因此在业务发展的初期，为了防止让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部分客户销售产品的情况。

综上所述，发行人此前通过香港友事达、深圳嘉实特等关联方向客户销售产品具有商业合理性；发行人已办理海关进出口货物收发货人备案及对外贸易经营者备案，销售的产品不属于禁止出口货物的情形，不存在因通过关联方向客户销售产品事项受到相关行政处罚的情形，不涉及规避相关法律法规或监管政策的情形。

三、披露发行人向关联方销售产品收入确认方式和时点，是否符合《企业会计准则》相关规定，相关产品应用情况及终端产品销售情况，是否存在由关联人支付销售费用的情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“1、经常性关联交易”之“（2）关联销售”补充披露如下：

⑤发行人向关联方销售产品收入确认方式和时点，是否符合《企业会计准则》相关规定，相关产品应用情况及终端产品销售情况，是否存在由关联人支付销售费用的情况

报告期内，公司对关联方销售产品收入确认方式和时点情况如下：

关联方	下游客户名称	关联方与客户交易方式	发行人与关联方收入确认方式和时点
香港友事达	鸿富锦精密电子（郑州）有限公司	VMI	客户领用
	鸿富锦精密电子（成都）有限公司	VMI	客户领用
	ALPHALOGIC HONG KONG LIMITED	外销 DDU	客户签收
深圳嘉实特	绿点（苏州）科技有限公司	内销非 VMI	客户签收
	绿点（天津）精密电子有限公司	内销非 VMI	客户签收
	吴江市晶辰电子科技有限公司	内销非 VMI	客户签收
	苏州新河光电科技有限公司	内销非 VMI	客户签收
	苏州迪诺凯科技有限公司	内销非 VMI	客户签收
香港易创	东莞铨讯电子有限公司	外销 DDU	客户签收
	九江铨讯电子有限公司	外销 DDU	客户签收

发行人对关联方销售产品的收入确认方式和时点均与直接向该产品下游客户销售的收入确认方式和时点一致，符合发行人收入确认政策和《企业会计准则》相关规定。以香港友事达为例，其与富士康采用 VMI 交易，发行人对香港友事达确认收入和香港友事达对富士康确认收入的时点均为富士康领用时，与发行人直接向该客户销售的收入确认方式和时点一致，不存在提前确认收入的情形。

香港友事达、深圳嘉实特、香港易创采购发行人产品后全部用于向下游代工厂商等客户进行销售，主要应用于平板电脑等终端产品。

公司向关联方销售的具体流程为：香港友事达、深圳嘉实特和香港易创接受客户订单，公司进行生产后，直接运送至客户指定地点。销售过程中相关运输费用等销售费用由公司承担，不存在由关联方支付销售费用的情况。

四、除上述交易外，发行人关联方与主要客户、供应商是否存在其他业务往来、资金往来或密切关系，多家关联方注销或关联方将其股份转让的原因，是否存在关联方为发行人代垫成本、费用的情形

（一）除上述交易外，发行人关联方与主要客户、供应商是否存在其他业务往来、资金往来或密切关系

经核查，报告期内，关联方与发行人主要客户和供应商产生的相关业务、资金往来，除因关联销售和关联采购引起之外，发行人关联方东莞市易创电子有限

公司（已于 2019 年 7 月注销）曾于 2018 年度销售模切件给发行人主要客户比亚迪，不含税销售金额为 4.79 万元，收回货款 16.01 万元，收回货款金额大于当年销售金额，系包含了 2017 年销售产生的应收账款所致。除此之外，发行人关联方与发行人主要客户、主要供应商不存在其他业务往来、资金往来或密切关系。

（二）多家关联方注销或关联方将其股份转让的原因，是否存在关联方为发行人代垫成本、费用的情形

经访谈发行人实际控制人及相关关联方，报告期内，关联方注销或转让的原因如下：

序号	转让/注销的关联方名称	原关联关系	转让/注销	转让/注销的原因
1	易创实业（香港）有限公司	杨巍持股 50%、魏红刚持股 50%的企业	注销	该公司为境外贸易平台，发行人规范关联交易后，该公司基本无业务，无存在的必要性
2	深圳市嘉实特科技有限公司	辛云峰曾经持股 60%并担任执行董事兼总经理、杨巍曾经持股 20%、魏红刚曾经持股 51%的企业	注销	该公司拟进行研发的材料未取得实质性进展，同时发行人规范关联交易后，该公司基本无业务，经股东协商后进行注销
3	深圳市易创新材料有限公司	杨巍曾经持股 60%并担任监事的企业	注销	该公司到 2017 年底基本无业务，无存在的必要性
4	东莞市易创电子有限公司	杨巍曾经持股 41%、魏红刚曾经持股 59%的企业	注销	为了避免与发行人存在潜在的同业竞争，2018 年初该公司陆续将业务转移至发行人，转移完成后无其他业务，无存在的必要性
5	共青城尚为投资管理合伙企业（有限合伙）	杨巍曾经出资 99%并担任有限合伙人的企业	注销	该公司成立时拟对外进行投资，但成立后始终未找到合适的投资项目，经合伙人协商后进行注销
6	东莞市尚为新材料有限公司	杨巍曾经持股 47%、辛云峰曾经持股 45%并担任监事、殷冠明曾经担任法定代表人、经理及执行董事、殷冠明配偶李海霞曾经持股 8%的企业	注销	该公司到 2017 年底基本无业务，无存在的必要性
7	尚为国际有限公司	杨巍曾经持股 47%、辛云峰配偶李香兰曾经持股 45%、殷冠明配偶李海霞曾经持股	注销	该公司为持股平台，2018 年 8 月，其全资子公司尚为国际（香港）有限公司将其持有的发行人 100%股权转让给捷邦控股后，无存在的必要性

序号	转让/注销的关联方名称	原关联关系	转让/注销	转让/注销的原因
		8%的企业		
8	尚为国际（香港）有限公司	尚为国际曾经的全资子公司	注销	2018 年 8 月，其将其持有的发行人100%股权转让给捷邦控股后，无存在的必要性
9	塞舌尔捷邦	杨巍、辛云峰及殷冠明曾经实际控制的企业	注销	该公司为持股平台，报告期内无对外投资业务，无存在的必要性
10	东莞市易创实业有限公司	杨巍曾经持股9.31%的企业	转让	该公司业务发展不及预期，杨巍退出该公司
11	东莞市爱康咖啡有限公司	辛云峰曾经持股50%并担任监事的企业	转让	该公司业务发展不及预期，持续亏损，辛云峰退出该公司
12	东莞市易创印刷材料有限公司	东莞市尚为新材料有限公司曾经持股 100%且辛云峰曾经担任监事的企业	转让	该公司至 2018 年底基本无业务，公司股东选择以转让方式退出
13	深圳市易祥信息咨询有限公司	辛云峰曾经持股20%并担任董事的企业	转让	该公司自 2015 年起已无实质性经营业务，相关股东于 2018 年初决定注销该公司，随后基于注销流程繁琐等因素，该公司股东采取了转让方式

报告期内上述注销或转让的关联方与发行人发生的关联销售及关联采购、资金拆借及关联方代付款项等关联交易，发行人已在招股说明书进行了披露，相关款项已结清，不存在影响公司独立性的情形。报告期内上述注销或转让的关联方不存在为发行人代垫成本、费用的情形。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人了解香港友事达注销的原因，取得香港律师出具的法律意见书及香港友事达提交的注销文件，了解香港友事达注销的进展情况及是否存在重大法律障碍；

2、取得深圳嘉实特的工商登记资料，访谈辛云峰和杨巍，了解退出深圳嘉实特的原因；

3、访谈深圳嘉实特注销时的股东，了解受让辛云峰和杨巍股权的原因及受让后注销嘉实特的原因；

4、获取并查阅发行人销售给香港友事达和深圳嘉实特相关产品的收入成本明细，以及香港友事达和深圳嘉实特将发行人产品对外销售的相关明细；

5、获取并查阅香港友事达和深圳嘉实特的财务报表；

6、访谈发行人实际控制人及高级管理人员了解此前通过香港友事达、深圳嘉实特、香港易创向客户销售产品的原因，是否存在规避相关法律法规或监管政策的情况；

7、查阅同行业可比公司及消费电子产业链公司的公开信息，了解发行人通过关联方向客户销售产品是否符合行业惯例；

8、访谈发行人高级管理人员，了解发行人向关联方销售产品收入确认方式和时点，并抽取了相关凭证，分析是否符合《企业会计准则》的相关规定；

9、访谈发行人高级管理人员，了解发行人向关联方销售的具体流程、关联销售产品的具体应用领域以及是否存在由关联方支付销售费用的情况；

10、将发行人的销售费用率与同行业可比公司的销售费用率进行了对比，分析销售费用率是否合理；

11、访谈发行人实际控制人，了解除关联销售和关联采购而产生的交易往来，报告期内关联方与发行人主要客户、供应商是否存在其他业务往来、资金往来或密切关系；

12、访谈发行人实际控制人和受让方，了解报告期内关联方注销或转让、受让的原因，是否存在关联方为发行人代垫成本、费用的情形；

13、查阅报告期内主要关联方的银行流水，核查关联方是否与发行人的主要客户、主要供应商存在其他业务往来、资金往来，是否存在为发行人代垫成本、费用的情形。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、香港友事达注销不存在重大法律障碍；

2、发行人已补充披露关于辛云峰与杨巍退出深圳嘉实特原因，辛云峰将其

持有深圳嘉实特 51%股权转让给魏红刚后，深圳嘉实特又注销的原因；

3、发行人已补充披露通过深圳嘉实特、香港友事达销售的产品及客户名称，深圳嘉实特、香港友事达销售发行人产品的毛利率、报告期内的主要财务数据；

4、发行人此前通过香港友事达、深圳嘉实特等关联方向客户销售产品具有商业合理性，不涉及规避相关法律法规或监管政策的情况；

5、发行人向关联方销售产品收入确认方式和时点符合《企业会计准则》相关规定，不存在提前确认收入的情形；关联方采购发行人产品后全部用于向下游代工厂商等客户进行销售，主要应用于平板电脑等终端产品；

6、关联方与发行人主要客户和供应商产生的相关业务、资金往来，除因关联销售和关联采购引起之外，发行人关联方东莞市易创电子有限公司 2018 年度与发行人主要客户比亚迪存在业务资金往来；除此之外，报告期内发行人关联方与主要客户、主要供应商不存在其他业务往来、资金往来或密切关系；

7、报告期内，除已披露的关联交易外，注销或转让的关联方不存在为发行人代垫成本、费用的情形。

【中介机构说明事项】

针对发行人向关联方销售产品的真实性，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人相关销售的内部控制制度，并执行穿行测试和控制测试；

2、访谈发行人高级管理人员，了解发行人向关联方销售的具体流程；

3、检查客户的签收单、对账单等单据，核实关联销售的真实性；

4、查阅香港友事达、深圳嘉实特、香港易创的银行流水，检查客户回款情况；

5、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站查询了解关联方主要客户的工商登记信息及股东信息；

6、访谈香港友事达对外销售的主要客户鸿富锦精密电子（成都）有限公司和深圳嘉实特对外销售的主要客户绿点（苏州）科技有限公司，确认关联方是否

与其进行交易。

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人向关联方销售产品具有真实性。

问题 13、关于赔偿支出

申报文件显示：2018 年，发行人发生赔偿支出 158.37 万元，主要系当年向卡士莫实业（东莞）有限公司销售的一批产品不满足约定的检验标准，经双方友好协商由公司向其进行赔偿，赔偿金额为 158.37 万元。

请发行人披露 2018 年生产的产品不满足检验标准的原因，产品是否退回以及相关的处理，发行人产品是否存在其他不满足检验标准的事项，报告期各期退换货的金额及比例，发行人是否对主要产品负有质保义务、是否计提相关的预计负债。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

一、请发行人披露 2018 年生产的产品不满足检验标准的原因，产品是否退回以及相关的处理，发行人产品是否存在其他不满足检验标准的事项

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）利润表其他项目分析”之“6、营业外收支”之“（2）营业外支出”中补充披露如下：

2018 年发行人向卡士莫实业（东莞）有限公司销售的一批产品不满足检验标准的原因系发行人员工在分切工序中因操作失误，使用原材料错误所致，最终导致产品不满足客户的要求和检验标准。该批产品未被退回，客户使用了该产品导致产生了关联报废，因此由双方协商进行赔偿。除此之外，报告期内发行人产品亦存在因产品粘合异常或者不方便客户进行组装等不满足客户要求而进行退换货的情况，但未发生赔偿支出。报告期内发行人各期退换货情况详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”之“9、退换货情况”。

二、报告期各期退换货的金额及比例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”补充披露如下：

9、退换货情况

报告期内，发行人退换货的金额及占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退换货金额	428.32	636.41	699.21	459.04
营业收入	47,903.63	85,663.15	60,741.05	44,804.66
退换货比例	0.89%	0.74%	1.15%	1.02%

报告期内，发行人退换货的金额占营业收入的比例较小。报告期内，公司销售退换货的原因主要系少量因产品粘合异常或者不方便客户进行组装等因素未完全达到客户要求而被退回所致。

三、发行人是否对主要产品负有质保义务、是否计提相关的预计负债

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”补充披露如下：

10、发行人是否对主要产品负有质保义务、是否计提相关的预计负债

公司的主要客户为知名的制造服务商或组件商，其营业规模较大，采购内容广泛，因此在日常经营中，主要客户会制定适用于不同类型供应商全面而通用的格式化采购框架协议，并基于其较高的市场地位，要求供应商有一定期间的质量保证期，若在保证期内出现任何产品质量问题，由供应商进行免费保修、更换或退货。根据发行人与主要客户签署的框架协议，若因发行人产品质量问题，发行人需要进行免费保修、更换或退货，发行人对主要产品负有质保义务。

公司对主要产品负有质保义务，但报告期内发行人未计提预计负债，主要系：

（1）公司主要产品精密功能件和结构件主要应用于消费电子产品领域，下游应用领域具有更新换代快的特点。发行人主要客户如富士康等签收或领用发行人产品后，再将产品送到产线上进行生产的时间间隔较短，若在生产前或者生产过程中，发现质量问题，客户会及时与发行人协商进行退换货；

（2）报告期内，发行人退换货金额占同期营业收入的比例较小，且金额具有不确定性；

（3）根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条，“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：该义务是企业承担的现时

义务；履行该义务很可能导致经济利益流出企业；该义务的金额能够可靠地计量。”公司产品售出后由于质量问题需要进行免费保修、退换货具有偶发性，即公司在产品售出时点上，对于未来是否实际需要保修、退换货具有不确定，且发生的相关支出金额也不能够可靠地估计，从而不符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》关于因承担产品质量保证义务而确认预计负债的条件。

（4）同行业可比公司均未对销售合同中的产品质量保证义务确认预计负债。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人与卡士莫实业（东莞）有限公司签署的关于赔偿的《协议书》；

2、访谈发行人高级管理人员，了解 2018 年度向卡士莫实业（东莞）有限公司销售的产品不满足检验标准的原因，相关产品是否退回及处理方式，以及报告期内产品是否存在其他不满足检验标准的事项；

3、获取发行人报告期内的退换货明细，访谈发行人销售人员了解客户退换货的原因；

4、核查主要客户的销售合同，了解是否存在关于质量保证的相关条款；

5、查阅《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关规定；

6、访谈发行人财务总监，了解未计提预计负债的原因，并查阅同行业可比公司是否计提了预计负债，分析未计提与产品质量保证义务相关的预计负债的合理性。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、2018 年度发行人向卡士莫实业（东莞）有限公司销售的一批产品不满足检验标准的原因系在生产过程中因操作失误使用原材料错误所致，相关产品未退回，由双方协商进行赔偿；

2、除卡士莫实业（东莞）有限公司外，报告期内发行人产品亦存在因产品粘合异常或者不方便客户进行组装等不满足客户要求而进行退换货的情况，但退换货金额和比例较小，且未发生赔偿支出；

3、发行人对主要产品负有质保义务，但未计提相关的预计负债符合企业会计准则的相关规定，与同行业可比公司一致，具有合理性。

问题 14、关于股权激励

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人进行了股权激励费，股份支付费用分别为 6,710.05 万元、954.23 万元和 613.73 万元，均一次性确认并计入非经常性损益。其中：2018 年系捷邦投资、君成投资以 2.17 元/注册资本增资发行人 480 万元；2019 年系刘榕将其持有的捷邦投资 1.5%合伙份额转让给刘银生，共青城捷邦、辛云峰、潘昕以 15 元/注册资本增资 150 万元。

（2）发行人三个员工持股平台捷邦投资、君成投资、共青城捷邦分别持有发行人 8.80%、5.28%、3.23%的股份，发行人董事林琼珊持有君成投资 100%股权，同时林琼珊持有共青城捷邦 30.67%的出资额并担任执行事务合伙人；林琼珊表弟李统龙持有共青城捷邦 24.24%的出资额。

请发行人：

（1）分析并披露发行人报告期内权益工具公允价值确定的合理性，与同期可比公司估值是否存在重大差异；结合发行人报告期内股权激励方案、服务年限、限制条件等，分析并披露股权激励费用均一次性确认并计入非经常性损益是否符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定。

（2）结合林琼珊入职时间、职务、对发行人的贡献等披露其入职不久即获得股权激励，其控制的君成投资成为发行人持股 5%以上股东的原因及合理性，林琼珊是否与发行人客户、供应商、债权人存在实质上的关联关系，其是否存在为他人代持股份情况，是否存在利益输送情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并请保荐人、申报会计师核查君成投资增资发行人、李统龙受让共青城捷邦份额的资金来源。

【发行人回复】

一、分析并披露发行人报告期内权益工具公允价值确定的合理性，与同期可比公司估值是否存在重大差异；结合发行人报告期内股权激励方案、服务年限、限制条件等，分析并披露股权激励费用均一次性确认并计入非经常性损益是否符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定

（一）分析并披露发行人报告期内权益工具公允价值确定的合理性，与同期可比公司估值是否存在重大差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）利润表其他项目分析”之“1、期间费用分析”之“（2）管理费用”之“②股权激励费”中补充披露如下：

A、发行人报告期内权益工具公允价值确定的合理性，与同期可比公司估值是否存在重大差异

a.2018 年度权益工具公允价值确定的合理性

2018 年 12 月授予股权时，公司尚处于 IPO 申报上市的前期阶段，同时考虑公司从未引入过外部投资者，与已上市的同行业可比公司相比，公司股权流通性较弱，因此公司以 2018 年度扣除股份支付费用后归属于母公司的合并净利润的 8 倍市盈率作为权益工具公允价值。

2018 年 12 月同行业未上市可比公司达瑞电子进行了股权激励，2017 年 12 月鸿富瀚进行了股权激励，并计算了股份支付，其计算股份支付的市盈率如下：

公司名称	股权激励时间	确定依据	公允价值对应的市盈率
达瑞电子	2018 年 12 月	以 2019 年 2 月第三方公司长劲石的投资入股价格确定公允价值	6.91
鸿富瀚	2017 年 12 月	以评估报告确定公允价值	8.06

注：市盈率按照扣除股份支付费用后归属于母公司的合并净利润进行计算，下同；

通过上表可以看出，公司 2018 年度按照当年扣除股份支付费用后归属于母公司的合并净利润的 8 倍市盈率作为权益工具公允价值，与鸿富瀚基本一致，高于达瑞电子，与同期未上市可比公司估值基本一致，不存在重大差异，具有合理性。

b. 2019 年度权益工具公允价值确定的合理性

2019 年 7 月员工持股平台合伙份额转让、2019 年 12 月授予股权时，公司整体规模和盈利能力有所增长，但公司亦尚未引入过外部投资者，同时与已上市的同行业可比公司相比，公司股权流通性较弱，因此公司以 2019 年度扣除股份支付费用后归属于母公司的合并净利润的 9 倍市盈率作为权益工具公允价值。

2019 年度同行业未上市可比公司达瑞电子和鸿富瀚进行了股权激励，并计算了股份支付，其计算股份支付的市盈率如下：

公司名称	股权激励时间	确定依据	公允价值对应的市盈率
达瑞电子	2019 年 11 月	以 2019 年度扣除股份支付费用后归属于母公司的合并净利润和 7 倍市盈率作为公允价值	7
鸿富瀚	2019 年 4 月 2019 年 8 月	以评估报告确定公允价值	9.08

通过上表可以看出，公司 2019 年度按照当年扣除股份支付费用后归属于母公司的合并净利润的 9 倍市盈率作为权益工具公允价值，与鸿富瀚基本一致，高于达瑞电子，与同期未上市可比公司估值基本一致，不存在重大差异，具有合理性。

c. 2020 年度权益工具公允价值确定的合理性

2020 年 9 月长江晨道、国信资本等对外部投资者增资成为公司股东。2020 年 7 月，员工持股平台合伙份额发生转让，因股权转让时间与长江晨道、国信资本等外部投资者增资入股时间间隔较近，故以无关联第三方外部投资者入股时的估值作为权益工具公允价值，具有合理性。

2020 年度同行业未上市可比公司鸿富瀚进行了股权激励，并计算了股份支付，其计算股份支付的市盈率如下：

公司名称	股权激励时间	确定依据	公允价值对应的市盈率
鸿富瀚	2020 年 9 月	以 2019 年度扣除股份支付费用后归属于母公司的合并净利润和 9.08 倍市盈率作为公允价值	9.08

2020 年度，外部投资者增资时的估值，按照 2020 年度扣除股份支付费用后归属于母公司的合并净利润计算的市盈率为 15.60 倍，高于鸿富瀚。

综上所述，发行人确定权益工具的公允价值与同期可比公司估值相比不存在重大差异，股份支付相关权益工具的公允价值的确定方法合理。

（二）结合发行人报告期内股权激励方案、服务年限、限制条件等，分析并披露股权激励费用均一次性确认并计入非经常性损益是否符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）利润表其他项目分析”之“1、期间费用分析”之“（2）管理费用”之“②股权激励费”中补充披露如下：

B、股权激励费用均一次性确认并计入非经常性损益符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定

报告期内发行人历次股权激励的相关协议中，未约定服务期，也不存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件。根据中国证监会发行监管部发布的《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》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。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。”根据前述规定，发行人未约定服务期，也不存在与股权所有权或收益权等相关的限制性条件的情况下，股权激励费用一次性确认并计入非经常性损益符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定。

二、结合林琼珊入职时间、职务、对发行人的贡献等披露其入职不久即获得股权激励，其控制的君成投资成为发行人持股 5%以上股东的原因及合理性，林琼珊是否与发行人客户、供应商、债权人存在实质上的关联关系，其是否存在为他人代持股份情况，是否存在利益输送情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）持有发行人 5%以上股份的其他股东”之“2、君成投资”中补充披露如下：

（2）林琼珊控制的君成投资成为发行人持股 5%以上股东的原因及合理性

林琼珊，厦门大学硕士学位，在发行人任职前有 14 年左右的金融从业经历，

曾担任招商银行私人银行（东莞）中心总经理、零售部总经理、分行副总裁等职务，有丰富的管理经验和较强的资源整合能力。

林琼珊 2018 年 9 月入职发行人后：一方面，分管公司财务部、人力资源部、行政部、信息技术部等中后台核心部门；另一方面，兼任发行人子公司瑞泰新材总经理，负责主要运用于锂电池领域的碳纳米管业务的营销推广和管理工作。发行人基于林琼珊的学历背景、职业经历及对公司的贡献程度等综合因素考虑对其进行股权激励。林琼珊控制的君成投资成为持有发行人 5%以上股东具有合理性。

林琼珊出具承诺，其与发行人客户、供应商、债权人不存在实质上的关联关系，不存在为他人代持股份情况，亦不存在利益输送情况。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅同期未上市可比公司的招股说明书，了解可比公司同期计算股份支付时公允价值的确定依据和对应的市盈率，获取 2020 年度外部投资者的增资协议，对比分析发行人报告期内权益工具公允价值确定的合理性，与同期未上市可比公司估值是否存在重大差异；

2、查阅了发行人报告期内的工商档案，历次增资的增资协议和增资款支付凭证；

3、查阅了发行人各员工持股平台的工商登记资料及《合伙协议》、股权激励对象劳动合同等相关资料；

4、访谈发行人实际控制人，了解股权激励方案、是否存在约定服务期、与股权所有权或收益权等相关的限制性条件；

5、查阅《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的相关规定；

6、访谈发行人实际控制人，了解林琼珊入职不久即对其进行股权激励，其控制的君成投资增资成为发行人持股 5%以上股东的原因；

7、查阅林琼珊签署的董事、监事、高级管理人员调查表，了解其学历背景、从业经历，以及增资的资金来源，取得其出具的承诺函，确认其与发行人客户、

供应商、债权人不存在实质上的关联关系，不存在为他人代持股份情况，亦不存在利益输送情况；

8、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站核查林琼珊对外投资情况以及发行人主要客户、供应商和债权人的股东信息，确认林琼珊及近亲属与发行人主要客户、供应商和债权人不存在关联关系；

9、实地走访发行人报告期内主要客户和供应商，了解发行人主要客户和供应商的合作情况，确认实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员及其近亲属、主要销售/采购人员与发行人及其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在任何形式的关联关系或其他利益安排。

针对君成投资增资发行人、李统龙受让共青城捷邦份额的资金来源，保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅林琼珊对君成投资的出资凭证，李统龙对共青城捷邦的出资凭证，查阅林琼珊和李统龙报告期内个人银行账户资金流水，核查林琼珊对君成投资出资，李统龙对共青城捷邦出资的资金来源；

2、针对大额资金流水，访谈林琼珊和李统龙，了解大额资金流水交易对方的背景及资金往来的原因，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；

3、针对自筹资金，对金额较大的资金出借方进行访谈或取得对方出具的说明，确认借款的真实性；

4、了解林琼珊、李统龙家庭资产情况及出资前的收入水平，分析是否与出资情况相匹配；

5、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站核查发行人主要客户和供应商的股东信息和董事、监事、高级管理人员信息，与资金出借方的相关信息进行对比，确认与主要客户、主要供应商不存在关联关系；

6、实地走访发行人报告期内主要客户和供应商，了解发行人主要客户和供应商的合作情况，确认实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员及其近亲属、销售/采购人员与发行人及其实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员之间不存在任何形式的关联关系或其他利益安排；

7、取得林琼珊、李统龙出具的关于个人银行账户流水核查真实性、完整性的承诺函。

二、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人报告期内权益工具公允价值确定具有合理性，与同期未上市可比公司估值不存在重大差异；

2、报告期内，发行人股权激励费用一次性确认并计入非经常性损益符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26 的规定；

3、林琼珊控制的君成投资成为持有发行人 5%以上股东具有合理性。林琼珊与发行人客户、供应商、债权人不存在实质上的关联关系，不存在为他人代持股份情况，亦不存在利益输送情况。

针对君成投资增资发行人、李统龙受让共青城邦份额的资金来源，经核查，保荐人、申报会计师认为：

君成投资增资发行人的资金来源于林琼珊的出资。林琼珊对君成投资的出资，李统龙对共青城捷邦的出资，资金来源于自有资金、亲属借款和朋友借款，资金来源均合法合规，不存在资金来自发行人或发行人为其筹措资金提供担保的情形，不存在资金来源于主要客户或主要供应商的情况，不存在为他人代持股份的情况，不存在利益输送的情况。

问题 15、关于经营活动现金流以及货币资金

申报文件显示：

（1）报告期各期发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比重分别为-323.71%、93.51%和 22.81%，同行业可比公司经营活动现金流量净额占净利润的比例平均数分别为 89.08%、78.84%、111.14%。2018 年度和 2020 年度，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，原因系股权激励费用和存货项目、经营性应收和经营性应付项目等变动影响所致。一方面，发行人 2018 年度和 2020 年度计提的股份支付费用较高；另一方面，发行人业务规模快速增长，且第三、四季度收入占比较高，导致发行人年末存货和应收账款增长幅度较大，经营性应收项目有较大幅度增长。

（2）报告期各期发行人货币资金分余额分别为 2,714.52 万元、7,719.20 万元和 13,297.99 万元，2019 年末公司货币资金增加主要系当年经营活动取得的现金净流入较高所致。报告期各期发行人营业收入分别为 44,804.66 万元、60,741.05 万元、85,663.15 万元；经营活动产生的现金流量净额分别为 745.44 万元、6,410.74 万元、1,576.41 万元。

请发行人：

（1）披露 2019 年发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司平均数存在较大差异的原因。

（2）披露与同行业可比公司相比，是否仅有发行人第三、四季度收入占比较高，如是，请披露发行人第三、四季度收入占比较高的合理性；如否，请进一步披露发行人 2020 年发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司平均数与同行业可比公司平均数存在较大差异的原因。

（3）结合经营模式、信用政策、结算方式等因素变化，分析并披露发行人 2019 年经营活动产生的现金流量净额和货币资金大幅增长的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人货币资金真实性的核查过程及结论。

【发行人回复】

一、披露2019年发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司平均数存在较大差异的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）现金流量及资本性支出分析”之“1、经营活动现金流量分析”之“（2）经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系”中补充披露如下：

①2019 年发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司平均数存在较大差异的原因

2019年度，公司经营活动现金流量净额占净利润的比例与恒铭达、飞荣达、智动力、博硕科技较为接近，但高于同行业可比公司平均数，主要原因系当年公司由于股份支付影响净利润954.23万元。若不考虑股份支付的影响，公司经营活动现金流量净额占净利润的比例为82.09%，与同行业可比公司平均数接近。

二、披露与同行业可比公司相比，是否仅有发行人第三、四季度收入占比较高，如是，请披露发行人第三、四季度收入占比较高的合理性；如否，请进一步披露发行人2020年发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司平均数与同行业可比公司平均数存在较大差异的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）营业收入构成及变动趋势分析”之“6、收入的季节性分析”中修订披露如下：

2020年度，同行业可比公司各季度营业收入占比情况如下：

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
领益智造	19.11%	23.33%	26.86%	30.70%
安洁科技	21.46%	25.11%	24.58%	28.85%
恒铭达	14.14%	19.93%	27.32%	38.61%
飞荣达	19.76%	30.52%	26.22%	23.51%
智动力	23.65%	25.27%	25.89%	25.19%
博硕科技	15.09%	13.21%	36.05%	35.66%

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
达瑞电子	16.65%	22.30%	27.67%	33.39%
鸿富瀚	16.39%	15.13%	34.91%	33.57%
平均数	18.28%	21.85%	28.69%	31.18%
发行人	14.77%	21.91%	29.29%	34.03%

数据来源：上市公司年报、招股说明书

如上表所示，同行业可比公司领益智造、恒铭达、博硕科技、达瑞电子、鸿富瀚的营业收入同样呈现出第三季度、第四季度收入占比较高的季节性特征，与公司营业收入情况一致，公司第三、四季度收入占比较高符合消费电子功能件和结构件行业惯例。

针对 2020 年发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司平均数存在较大差异的原因，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）现金流量及资本性支出分析”之“1、经营活动现金流量分析”之“（2）经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系”中修订补充披露如下：

消费电子精密功能件和结构件行业下游客户较为集中，主要客户均具有较强的市场地位，通常存在客户与供应商账期不匹配的情况。加之消费电子行业具有较强的季节性，每年主要集中于终端产品新品发布前后或者下半年销售旺季进行大规模生产和销售，因此容易出现存货项目、经营性应收和经营性应付项目等出现波动较大的现象。报告期内同行业多数可比公司亦存在经营活动现金流量净额占净利润的比例波动较大的情形，发行人经营活动现金流量净额波动情况符合行业惯例。

……

②2020 年发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司平均数存在较大差异的原因

2020 年度公司业务规模快速增长，且第四季度收入占比较 2019 年度有所提升，导致公司 2020 年末经营性应收项目增加 13,329.28 万元，增长幅度较大；同时，公司当年因生产需要，对导电胶和石墨需求增加，相关材料主要向信用期较短的德莎和中石科技采购，采购款多在当年完成支付，导致 2020 年末经营性

应付项目增长幅度相对经营性应收项目较小；上述原因综合造成 2020 年度公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，故当年经营活动产生的现金流量净额与净利润的比例低于同行业可比公司平均数。

2020 年度，同行业可比公司中博硕科技、达瑞电子、鸿富瀚同样存在第三、四季度收入占比较高且营业规模增速较快的现象，三者经营活动产生的现金流量净额与净利润的比例均较 2019 年度明显下滑且低于可比公司平均数，与公司趋势一致。具体而言，博硕科技经营活动产生的现金流量净额与净利润的比例低于公司，但达瑞电子和鸿富瀚经营活动产生的现金流量净额与净利润的比例均高于公司，主要原因系客户信用期存在一定差异所致：达瑞电子的第一大客户为三星视界，其信用期仅为月结 30 天；鸿富瀚主要客户之一村田公司信用期为结算后 60 天，且其自动化设备业务回款较快，鹏鼎控股和京东方在交机时即支付 70%-80%的款项，导致达瑞电子和鸿富瀚经营活动现金流量净额占净利润比例也相对较高。

三、结合经营模式、信用政策、结算方式等因素变化，分析并披露发行人 2019 年经营活动产生的现金流量净额和货币资金大幅增长的原因

针对 2019 年经营活动产生的现金流量净额大幅增长的原因，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）现金流量及资本性支出分析”之“1、经营活动现金流量分析”中补充披露如下：

2019 年度公司经营活动产生的现金流量净额较 2018 年度增加较多，主要系 iPad 2019 于 2019 年 9 月发布，该项目所需功能件在第三季度出货量较多，因此当年对富士康和仁宝电脑等主要客户第三季度销售收入比例有所提升，期末对其应收账款余额相应减少，营业收入增长对应的应收账款多在当年实现回款，导致年末经营性应收项目未出现明显增长；同时，当年向信用期为月结 105 天的苏州布莱特机电有限公司采购金额增大，期末对其应付账款相应增加，年末经营性应付项目大幅增长。上述情况综合导致公司 2019 年销售商品、提供劳务收到的现金增幅显著高于购买商品、接受劳务支付的现金增幅，因此经营活动产生的现金流量净额明显增长。

针对2019年货币资金大幅增长的原因，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量情况分析”之“（二）资产的构成及变动情况分析”之“1、流动资产构成与变动情况分析”中修订披露如下：

报告期各期末，公司货币资金余额分别为2,714.52万元、7,719.20万元、13,297.99万元和15,529.13万元，占流动资产的比例分别为9.22%、18.75%、22.13%和28.56%，2019年末公司货币资金增加主要系当年经营活动取得的现金净流入6,410.74万元以及借款增加导致筹资活动产生的现金流量净流入1,904.54万元所致。2020年末公司货币资金增加主要系当年引入外部投资者吸收的增资款较多所致。2021年6月末公司货币资金增加主要系当期经营活动取得现金净流入11,197.96万元所致。

【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、获取报告期内发行人现金流量表，复核报告期内发行人现金流量表的编制基础和编制过程，检查报告期内现金流量表与相关资产负债表、利润表项目的勾稽关系；

2、分析现金流量表中影响经营活动现金净流量变动的因素与将净利润调节为经营活动现金流量的调整过程，查阅同行业可比公司公开资料，核实经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司平均数存在较大差异的原因及合理性；

3、查阅同行业可比公司公开资料，访谈发行人财务总监，了解发行人销售季节性特征以及经营活动现金流量净额波动的原因，分析发行人销售季节性特征以及经营活动现金流量净额波动的合理性；

4、访谈发行人财务总监，了解发行人与客户、供应商的信用政策与结算方式，分析2020年度发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司平均数存在较大差异的原因及合理性；

5、获取2019年对主要客户的销售、对主要供应商的采购情况，查阅终端客

户产品发布的公开信息，与发行人收入及回款情况勾稽，分析发行人 2019 年经营活动产生的现金流量净额大幅增长的原因及合理性；

6、对银行存款期末余额、银行借款等信息进行函证，核实货币资金大幅增长的原因及真实性。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2019 年发行人经营活动现金流量净额占净利润的比例高于同行业可比公司的平均数的主要原因系发行人当年计提了股份支付，若不考虑股份支付的影响，公司经营活动现金流量净额占净利润的比例与同行业可比公司平均数接近；

2、同行业可比公司存在第三季度、第四季度收入占比较高的现象，发行人经营季节性特征符合消费电子功能件和结构件行业惯例；

3、2020 年发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例较低符合发行人生产经营实际情况；与第三季度、第四季度收入占比较高的同行业可比公司存在较大差异的原因主要系对客户的信用期存在差异所致，具有合理性；

4、发行人 2019 年经营活动产生的现金流量净额大幅增长与发行人生产经营实际情况相符，具有合理性；

5、发行人 2019 年末货币资金大幅增长主要系 2019 年经营活动产生的现金流量金额较高和借款增加导致筹资活动产生的现金流量净额为正所致。

【中介机构说明事项】

保荐人、申报会计师针对发行人货币资金真实性执行了以下核查程序：

1、了解、评估与货币资金相关的内部控制，识别并测试内部控制中关键控制点运行的有效性；

2、获取发行人的银行账户开户清单，将其与发行人账面银行账户以及银行账户的开户、销户资料进行核对；

3、获取发行人期末银行对账单，将其与期末账面银行存款余额、银行余额调节表进行核对；

4、获取发行人企业信用报告，关注有无未披露的抵押、担保等事项；

5、对库存现金进行监盘；

6、对银行账户（含期末余额为 0 的账户、申报期内已销户账户等）银行存款期末余额、银行借款、销户情况、资金归集（资金池或其他资金管理）账户具体信息等进行函证。针对美国捷邦的银行账户，通过当地专门对接银行的第三方独立函证平台（https://www.confirmation.com）进行函证；

7、检查非记账本位币的折算汇率及折算金额是否正确；

8、抽查大额货币资金收支的原始凭证，检查原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符；

9、检查主要银行账户对账单的发生额与银行存款明细账的发生额是否一致；

10、检查货币资金项目是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人报告期各期末货币资金的金额真实、完整、准确。

问题 16、关于出资瑕疵

申报文件显示，捷邦有限系金开利于 2007 年 6 月 28 日设立的港资独资企业，注册资本 600 万元港币。2007 年 6 月 28 日，东莞市工商行政管理局核发了《营业执照》。捷邦有限全部注册资本 600 万港币应当自营业执照签发之日起 18 个月内缴足。金开利实际缴纳完成捷邦有限 600 万港币注册资本的出资时间超出了前述规定的出资期限，且未就该等出资时间延期事项经审批机关同意并报工商行政管理机关备案，不符合当时有效的《中华人民共和国外资企业法实施细则》的相关规定。

请发行人：

（1）披露在金开利未足额缴纳注册资本期间，捷邦有限是否享有外资企业在税收等方面的优惠政策，若享有，请披露捷邦有限享有优惠政策具体情况，以及有关部门是否会因上述出资瑕疵要求发行人退回已享受优惠政策的利益。

（2）披露发行人未来是否存在被有关部门因上述出资瑕疵事项进行行政处罚的风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

一、披露在金开利未足额缴纳注册资本期间，捷邦有限是否享有外资企业在税收等方面的优惠政策，若享有，请披露捷邦有限享有优惠政策具体情况，以及有关部门是否会因上述出资瑕疵要求发行人退回已享受优惠政策的利益

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及外商投资管理情况”之“（一）发行人设立情况”之“1、有限公司的设立情况”补充披露如下：

自 2007 年 6 月捷邦有限设立至 2009 年 2 月足额缴纳注册资本期间，捷邦有限均未享受外资企业在税收方面的优惠政策。

二、披露发行人未来是否存在被有关部门因上述出资瑕疵事项进行行政处罚的风险

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立及

外商投资管理情况”之“（一）发行人设立情况”之“1、有限公司的设立情况”修订补充披露如下：

捷邦有限设立时的注册资本存在迟延缴纳的情况，但金开利已于 2009 年 2 月 17 日足额缴纳了出资，东莞市工商行政管理局已就该注册资本的缴纳向捷邦有限换发了《企业法人营业执照》，且相关主管部门未就该等出资时间延期事项撤销捷邦有限的《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》。同时，捷邦有限后续历次注册资本及股权变更事项均取得主管商务部门批准/备案及工商行政管理机关备案。截至目前，捷邦有限及发行人并未因上述出资时间延期事项受到相关行政处罚。

根据《中华人民共和国行政处罚法》的相关规定：第二十九条 违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。法律另有规定的除外。前款规定的期限，从违法行为发生之日起计算；违法行为有连续或者继续状态的，从行为终了之日起计算。

2021 年 1 月 20 日，保荐机构及发行人律师走访了东莞市市场监督管理局，经走访确认，2007 年 6 月 28 日至 2021 年 1 月 20 日期间发行人不存在被行政处罚的记录。

2021 年 7 月 6 日，东莞市商务局出具《复函》，经东莞市商务局核查，2007 年 6 月 28 日至 2021 年 6 月 30 日期间未发现发行人存在违法违规处理记录。

保荐机构及发行人律师认为：发行人上述出资时间延期事项被有关部门行政处罚的风险较低，不会对本次发行构成实质性法律障碍。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了捷邦有限 2007 年-2009 年的纳税申报表，核实在金开利未足额缴纳注册资本期间，捷邦有限是否享受了外资企业在税收等方面的优惠政策；

2、查阅《中华人民共和国行政处罚法》的相关规定；

3、查询国家企业信用信息公示系统、中华人民共和国商务部、东莞市商务

局相关网站，查询捷邦有限设立以来是否受到有关部门的行政处罚；

4、实地走访东莞市市场监督管理局，了解自捷邦有限设立以来是否受到市场监督管理局的行政处罚；

5、取得东莞市商务局出具的关于发行人自设立以来是否存在违法违规处罚记录的复函；

6、查阅捷邦有限后续注册资本变更时，主管商务部门出具的批准/备案文件及工商行政管理机关备案文件。

二、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、在金开利未足额缴纳注册资本期间，捷邦有限未享受外资企业在税收等方面的优惠政策；

2、捷邦有限设立时出资时间延期事项被有关部门行政处罚的风险较低，不会对本次发行构成实质性法律障碍。

问题 17、关于历次股权变动

申报文件显示：

（1）2018 年 11 月 22 日，捷邦有限股东捷邦控股作出股东决定，同意捷邦控股、捷邦投资及君成投资对发行人进行增资，其中捷邦控股以 1 元/注册资本的价格增资，捷邦投资和君成投资以 2.17 元/注册资本的价格增资。

（2）2019 年 12 月 22 日，捷邦有限股东会作出决议，同意共青城捷邦、潘昕和辛云峰以货币形式对发行人进行增资，增资价格为 15 元/注册资本。

（3）2020 年 9 月 28 日，发行人召开股东大会，同意长江晨道、超兴创投、国信资本、宁波天睿和业峻鸿成以货币形式对发行人进行增资，增资价格为 23.7 元/股。

请发行人说明历次增资定价原则及依据、差异较大的原因、股东增资的资金来源、是否存在股权代持或其他利益安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

一、请发行人说明历次增资定价原则及依据、差异较大的原因、股东增资的资金来源、是否存在股权代持或其他利益安排

报告期内，发行人历次增资的背景及原因、资金来源及支付方式、增资价格和定价依据如下：

时间	增资情况	增资背景及原因	资金来源、支付方式	增资价格	定价依据
2018 年 12 月	捷邦有限增资至 3,000 万元，其中捷邦控股增资 232.8015 万元、捷邦投资增资 300 万元、君成投资增资 180 万元	公司控股股东增资及捷邦有限对公司核心员工实施股权激励	自有或自筹资金，以货币方式向公司增资	捷邦控股：1 元/注册资本	控股股东平价增资
				捷邦投资、君成投资：2.17 元/注册资本	以公司 2017 年末的净资产为基础，确定对公司核心管理层的激励价格
2019 年 12 月	捷邦有限增资至 3,150 万元，其中共青城捷邦增资 110 万元、潘昕增资 20 万元、辛云	公司实际控制人对公司增资及捷邦有限对公司核心员工实施股权激励	自有或自筹资金，以货币方式向公司增资	15 元/注册资本	以公司 2019 年预计净利润 7,500 万元为基础，按市盈率 6 倍确定

时间	增资情况	增资背景及原因	资金来源、支付方式	增资价格	定价依据
	峰增资 20 万元				增资价格
2020 年 9 月	发行人增资至 5,409.2828 万元，其中长江晨道增资 153.5865 万元、国信资本与宁波天睿分别增资 84.3882 万元、业峻鸿成增资 71.73 万元、超兴创投增资 15.1899 万元	发行人具有融资需求且相关股东看好公司未来发展有意愿入股发行人	自有或自筹资金，以货币方式向公司增资	23.7 元/股	以公司 2020 年预计净利润 7,900 万元为基础，按市盈率 15 倍确定捷邦科技增资前的估值为 118,500 万元，进而确定增资价格

如上表所示，报告期内，公司历次增资价格存在差异，主要增资的背景和原因，增资的对象存在差异所致，具体原因如下：

1、2018 年 12 月，捷邦控股按照 1 元/注册资本增资 232.8015 万元，系增资前捷邦有限为捷邦控股 100%持股的公司，因此按照 1 元/注册资本进行增资，具有合理性；

2、2018 年 12 月，捷邦投资和君成投资按照 2.17 元/注册资本的价格分别增资 300 万元和 180 万元，系捷邦有限为了建立健全激励约束长效机制，吸引和留住优秀人才，充分调动员工的积极性，形成利益共享、风险共担的科学管理体系，对员工进行股权激励所致，增资价格以公司 2017 年末的净资产为基础，确定对公司核心管理层的激励价格，具有合理性。此外，捷邦投资和君成投资的出资人/股东均为发行人员工，发行人已按照相关规定计提了股份支付；

3、2019 年 12 月，共青城捷邦、潘昕和辛云峰按照 15 元/注册资本的价格分别增资 110 万元、20 万元和 20 万元，系公司实际控制人对公司增资及捷邦有限对公司核心员工实施股权激励，增资价格以公司 2019 年预计净利润 7,500 万元为基础，按市盈率 6 倍确定增资价格，具有合理性。此外，发行人对员工的股权激励已按照相关规定计提了股份支付；

4、2020 年 9 月，长江晨道、国信资本、宁波天睿、业峻鸿成和超兴创投按照 23.7 元/股的价格分别增资 153.5865 万元、84.3882 万元、84.3882 万元、71.73 万元和 15.1899 万元，系发行人具有融资需求且投资者看好公司未来发展，各方结合发行人 2020 年前三季度的经营情况以及业绩预期、行业环境，发展形式等

因素，经各方协商确定以公司 2020 年预计净利润 7,900 万元为基础，按市盈率 15 倍确定增资前的估值为 118,500 万元，进而确定增资价格。

综上所述，报告期内，由于发行人历次增资的背景和原因、增资的对象及定价原则不相同，导致增资价格存在较大差异，具有合理性；发行人增资涉及股权激励的，发行人已按照相关规定计提了股份支付。报告期内，发行人股东增资的资金均系自有资金或自筹资金，不存在股权代持或其他利益安排。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内历次增资的工商登记资料、会议资料、历次增资的交易协议及出资凭证、相关验资报告等相关资料；

2、访谈发行人实际控制人，了解报告期内历次增资的背景和原因、定价原则及依据，增资价格存在差异的原因；

3、查阅了发行人自然人股东辛云峰、潘昕的居民身份证件及银行流水，并取得其签署确认的基本情况问卷，确认增资的资金来源以及是否存在股权代持或其他利益安排；

4、查阅了发行人非自然人股东的工商登记资料、公司章程或合伙协议及出具的出资结构图，了解股东的基本情况及其股权结构，同时取得了非自然人股东其股东对非自然人股东的出资凭证，以及非自然人股东签署确认的基本情况问卷，确认增资的资金来源以及是否存在股权代持或其他利益安排；

5、取得君成投资、捷邦投资、共青城捷邦三家员工持股平台的自然人股东的居民身份证件及签署确认的基本情况问卷，确认增资的资金来源以及是否存在股权代持或其他利益安排；

6、访谈超兴创投、宁波天睿及业峻鸿成穿透后全体自然人股东/合伙人，并取得其居民身份证，访谈国信资本及长江晨道相关负责人，了解相关投资背景、增资定价依据、出资来源以及是否存在股权代持或其他利益安排；

7、检索国家企业信用信息公示系统、企查查等网站公开信息，公开查询了

发行人股东的基本情况；

8、查阅发行人审计报告，核实是否计提了股份支付；访谈发行人高级人员，了解股份支付公允价值确定的依据，查阅同期可比公司计提股份支付时公允价值的确定依据，分析公允价值确定的合理性。

二、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人历次增资的对象、时间、目的及定价原则均不相同，导致增资价格存在较大差异，具有合理性；报告期内，发行人历次增资涉及股权激励的，发行人已参考所处发展阶段的公允价值水平计提了股份支付；

2、报告期内，发行人股东增资的资金均系自有资金或自筹资金，不存在股权代持或其他利益安排。

问题 18、关于其他应收款

申报文件显示，发行人其他应收款账面价值分别为 308.90 万元、285.39 万元、738.30 万元，主要为出口退税、押金及保证金、代扣代缴费用等。2019 年和 2020 年其他应收款坏账损失分别为 10.88 万元、45.38 万元。

请发行人披露报告期内其他应收款明细及波动较大的原因，是否已充分计提坏账准备。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、请发行人披露报告期内其他应收款明细及波动较大的原因，是否已充分计提坏账准备

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量情况分析”之“（二）资产的构成及变动情况分析”之“1、流动资产构成与变动情况分析”之“（7）其他应收款”中修订补充披露如下：

①其他应收款变动分析

报告期各期末，公司其他应收款按款项性质分类列示的明细如下：

单位：万元

款项性质	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
出口退税	-	-	421.46	52.79%	-	-	219.08	65.66%
押金及保证金	455.06	90.33%	335.88	42.07%	266.78	83.36%	103.43	31.00%
代扣代缴社保、公积金	43.41	8.62%	39.92	5.00%	22.62	7.07%	10.98	3.29%
电费等收入	0.40	0.08%	0.55	0.07%	6.01	1.88%	-	-
其他往来款	4.92	0.98%	0.53	0.07%	24.62	7.69%	0.18	0.05%
账面余额	503.79	100.00%	798.33	100.00%	320.03	100.00%	333.66	100.00%
减：坏账准备	40.59	-	60.03	-	34.65	-	24.77	-
账面价值	463.20	-	738.30	-	285.39	-	308.90	-

报告期各期末，公司其他应收款账面余额分别为 333.66 万元、320.03 万元、798.33 万元和 503.79 万元，账面价值分别为 308.90 万元、285.39 万元、738.30

万元和463.20万元，其他应收款的金额较小，主要为出口退税、押金及保证金、代扣代缴社保公积金等。

2019年末，公司其他应收款账面余额与2018年末相比，变动不大。2020年末，公司其他应收款账面余额较2019年末增加478.30万元，主要系应收出口退税增加所致。2021年6月末，公司其他应收款账面余额较2020年末减少294.54万元，主要系应收出口退税款减少所致。

②其他应收款坏账准备计提的充分性

报告期各期末，公司其他应收款账龄及坏账准备情况如下：

单位：万元

账龄	金额	占比	坏账准备	计提比例
2021-6-30				
1年以内（含1年）	470.93	93.48%	23.55	5.00%
1-2年（含2年）	14.56	2.89%	1.46	10.00%
2-3年（含3年）	0.30	0.06%	0.09	30.00%
3-4年（含4年）	-	-	-	-
4-5年（含5年）	5.00	0.99%	2.50	50.00%
5年以上	13.00	2.58%	13.00	100.00%
合计	503.79	100.00%	40.59	8.06%
2020-12-31				
1年以内（含1年）	670.95	84.04%	33.55	5.00%
1-2年（含2年）	109.28	13.69%	10.93	10.00%
2-3年（含3年）	-	-	-	-
3-4年（含4年）	5.00	0.63%	2.50	50.00%
4-5年（含5年）	0.10	0.01%	0.05	50.00%
5年以上	13.00	1.63%	13.00	100.00%
合计	798.33	100.00%	60.03	7.52%
2019-12-31				
1年以内（含1年）	281.93	88.10%	14.10	5.00%
1-2年（含2年）	-	-	-	-
2-3年（含3年）	25.00	7.81%	7.50	30.00%
3-4年（含4年）	0.10	0.03%	0.05	50.00%
4-5年（含5年）	-	-	-	-

账龄	金额	占比	坏账准备	计提比例
5 年以上	13.00	4.06%	13.00	100.00%
合计	320.03	100.00%	34.65	10.83%
2018-12-31				
1 年以内（含 1 年）	294.53	88.27%	14.73	5.00%
1-2 年（含 2 年）	25.00	7.49%	2.50	10.00%
2-3 年（含 3 年）	1.13	0.34%	1.04	92.04%
3-4 年（含 4 年）	-	-	-	-
4-5 年（含 5 年）	13.00	3.90%	6.50	50.00%
5 年以上	-	-	-	-
合计	333.66	100.00%	24.77	7.42%

注：2018 年末 2-3 年（含 3 年）坏账准备包含单项金额不重大但单项计提的坏账准备。

报告期各期末，公司一年以内的其他应收款余额分别为 294.53 万元、281.93 万元、670.95 万元和 470.93 万元，占比分别为 88.27%、88.10%、84.04%和 93.48%。2018 年末账龄在 1-2 年和 2019 年末账龄在 2-3 年的其他应收款 20 万元主要为东莞市大朗镇厂房租赁押金，因公司主要经营场所搬迁至东莞市常平镇，于 2020 年度提前解除租赁，未能收回该笔押金，对应款项已于 2020 年度核销。2020 年末账龄在 1-2 年的其他应收款主要为应收越南太平洋（THAI BINH DUONG）工业股份公司厂房租赁押金，该项租赁于 2021 年 5 月经协商解除。2018 年末账龄在 1-2 年、2019 年末账龄在 2-3 年、2020 年末账龄在 3-4 年、2021 年 6 月末账龄在 4-5 年的其他应收款 5 万元，以及 2018 年末账龄在 4-5 年、2019 年末至 2021 年 6 月末账龄在 5 年以上的其他应收款 13 万元均为昆山尚为厂房租赁与电费押金。

报告期各期末，发行人其他应收款主要系出口退税及押金及保证金，出口退税将在税务部门履行相关手续后退还至公司，不存在无法收回的情形；押金及保证金在公司相关合同履行完毕后退回，无法收回的风险较小。

2018 年度，公司其他应收款按照账龄分析法计提坏账准备；2019 年 1 月 1 日起，公司执行新金融工具准则，对其他应收款按照整个存续期预期信用损失的金额计量其他应收款坏账准备。报告期各期末，公司其他应收款坏账计提比例分别为 7.42%、10.83%、7.52%和 8.06%，坏账准备计提充分。

【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、取得发行人其他应收款明细账，了解发行人其他应收款的内容及形成原因，分析报告期内发行人其他应收款变动的合理性；

2、查阅同行业可比公司其他应收账款的坏账计提政策，并与发行人其他应收款坏账准备计提政策进行对比；

3、核查发行人其他应收款账龄情况，结合发行人其他应收款坏账准备计提政策，分析发行人其他应收款计提坏账准备是否充分。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2020 年末，公司其他应收款账面余额较 2019 年末增加 478.30 万元，主要系应收出口退税增加所致；2021 年 6 月末，公司其他应收款账面余额较 2020 年末减少 294.54 万元，主要系应收出口退税减少所致；

2、发行人其他应收款坏账准备的计提符合《企业会计准则》，已充分计提坏账准备。

问题 19、关于汇率波动风险

申报文件显示，报告期各期发行人外销销售收入占主营业务收入的比例分别为 89.31%、90.22%和 89.99%，外销主要以美元进行结算。报告期内，受美元等外币兑人民币汇率不断波动的影响，发行人汇兑损益金额分别为-311.26 万元、-105.94 万元和 2,654.27 万元，占当期利润总额（扣除股份支付影响后）的比例分别为-4.17%、-1.22%和 32.40%。

请发行人结合汇率波动风险的敏感性分析，分析并披露汇率波动风险对发行人财务状况的影响，发行人的应对措施及有效性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【发行人回复】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）利润表其他项目分析”之“1、期间费用分析”之“（4）财务费用”中修订披露如下：

①财务费用率与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司财务费用率与同行业可比公司的对比分析如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
领益智造	1.19%	1.83%	1.17%	1.09%
安洁科技	-0.30%	1.08%	-0.97%	-2.09%
恒铭达	0.46%	1.74%	-0.82%	-0.71%
飞荣达	0.95%	1.25%	0.19%	-0.66%
智动力	0.34%	1.27%	1.20%	1.51%
博硕科技	-0.73%	0.29%	-0.01%	0.56%
达瑞电子	-0.81%	0.89%	-0.44%	-0.46%
鸿富瀚	1.41%	1.02%	0.75%	1.45%
平均数	0.31%	1.17%	0.13%	0.09%
发行人	1.36%	3.38%	0.18%	-0.43%

数据来源：上市公司年报和半年报、招股说明书、审阅报告

公司 2018 年和 2019 年财务费用率与同行业可比公司相比不存在明显差异，2020 年和 2021 年 1-6 月财务费用率较高，主要原因系公司当期汇兑损失影响较

大所致。

②汇率波动风险的敏感性分析及对公司财务状况的影响

汇率波动的敏感性分析将选取人民币对美元各期末汇率上（下）浮 1%、3%和 5%三种情况。

A、汇率波动对主营业务收入的影响

假设报告期内外币主营业务收入均按照人民币对美元年平均汇率折算，在人民币对美元各期末汇率上（下）浮 1%、3%和 5%的情况下，对公司主营业务收入的具体影响如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入	47,429.61	83,427.07	58,583.02	42,513.79
①其中：外销收入	41,106.68	75,073.44	52,852.92	37,967.70
占比	86.67%	89.99%	90.22%	89.31%
②期末汇率上升（下降）1.00%对主营业务收入的影响（=①*1%/2）	205.53	375.37	264.26	189.84
影响金额占主营业务收入比例	0.43%	0.45%	0.45%	0.45%
③期末汇率上升（下降）3.00%对主营业务收入的影响（=①*3%/2）	616.60	1,126.10	792.79	569.52
影响金额占主营业务收入比例	1.30%	1.35%	1.35%	1.34%
④期末汇率上升（下降）5.00%对主营业务收入的影响（=①*5%/2）	1,027.67	1,876.83	1,321.32	949.19
影响金额占主营业务收入比例	2.17%	2.25%	2.26%	2.23%

由上表可知，人民币对美元汇率波动对主营业务收入存在一定影响，但影响比例较小。

B、汇率波动对主营业务成本的影响

假设报告期内外币主营业务成本均按照人民币对美元年平均汇率折算，在人民币对美元各期末汇率上（下）浮 1%、3%和 5%的情况下，对公司主营业务成本的具体影响如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务成本	34,144.69	58,872.48	38,762.50	27,470.68

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
①其中：以外币结算的存货采购金额	4,515.52	7,066.67	6,364.04	5,776.45
占比	13.22%	12.00%	16.42%	21.03%
②期末汇率上升（下降）1.00%对主营业务成本的影响（=①*1%/2）	22.58	35.33	31.82	28.88
影响金额占主营业务成本比例	0.07%	0.06%	0.08%	0.11%
③期末汇率上升（下降）3.00%对主营业务成本的影响（=①*3%/2）	67.73	106.00	95.46	86.65
影响金额占主营业务成本比例	0.20%	0.18%	0.25%	0.32%
④期末汇率上升（下降）5.00%对主营业务成本的影响（=①*5%/2）	112.89	176.67	159.09	144.41
影响金额占主营业务成本比例	0.33%	0.30%	0.41%	0.53%

由上表可知，人民币对美元汇率波动对主营业务成本的影响比例较小。

C、汇率波动对汇兑损益和净利润的影响

报告期内，公司外币货币性项目主要为货币资金、应收账款、短期借款、应付账款。在人民币对美元各期末汇率上（下）浮 1%、3%和 5%的情况下，外币货币性项目对净利润（扣除股份支付影响）的具体影响如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
①净利润（扣除股份支付影响）	4,825.06	7,525.78	7,809.80	6,479.77
②期末外币货币性项目净额	30,821.23	41,366.32	24,950.80	17,836.07
其中：加：货币资金	7,211.69	9,693.88	5,285.22	1,796.77
加：应收账款	25,493.18	33,615.88	22,254.20	18,141.91
减：短期借款	7.15	1,313.57	1,396.93	691.1
减：应付账款	1,876.49	629.87	1,191.69	1,411.51
③期末汇率上升（下降）1.00%对汇兑损益的影响（=②*1%）	308.21	413.66	249.51	178.36
④期末汇率上升（下降）1.00%对净利润的影响（=③*85%）	261.98	351.61	212.08	151.61
影响金额占净利润比例（=④/①）	5.43%	4.67%	2.72%	2.34%
⑤期末汇率上升（下降）3.00%对汇兑损益的影响（=②*3%）	924.64	1,240.99	748.52	535.08
⑥期末汇率上升（下降）3.00%对净利润的影响（=⑤*85%）	785.94	1,054.84	636.24	454.82

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
影响金额占净利润比例（=⑥/①）	16.29%	14.02%	8.15%	7.02%
⑦期末汇率上升（下降）5.00%对汇兑损益的影响（=②*5%）	1,541.06	2,068.32	1,247.54	891.80
⑧期末汇率上升（下降）5.00%对净利润的影响（=⑦*85%）	1,309.90	1,758.07	1,060.41	758.03
影响金额占净利润比例（=⑧/①）	27.15%	23.36%	13.58%	11.70%

由上表可知，人民币对美元汇率波动对汇兑损益和净利润具有较大的影响。

③公司的应对措施及有效性

为减少汇率波动对公司财务状况带来的不利影响，发行人采取了如下积极应对的措施：

1、公司积极关注外汇市场变动情况，根据公司人民币资金需求、实时汇率走势和客户回款情况适度调整美元资产规模，采取适当控制结汇周期等灵活的应对措施，积极应对汇率波动风险；

2、公司加强经营管理和提升经营运转效率，提前制定详细的资金需求计划，提高资金使用效率，尽量减少因临时结汇而造成的汇兑损失、控制风险；

3、公司提高外销采购与外销销售的匹配度，通过增加原材料美元采购金额，增加美元支出，降低美元收入增加带来的外汇波动风险；

4、公司开展远期结售汇业务，规避汇率波动风险造成的损失；

5、公司加大以人民币结算的新客户和新市场的开发。

报告期内，发行人对相关汇率波动风险已建立应对措施，上述应对措施具有有效性。

【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、访谈发行人财务总监并查阅发行人财务管理相关制度，了解发行人外汇管理流程及相关内控制度并分析是否有效，了解发行人针对汇率风险的应对措施；

2、核查公司货币资金及往来外币余额表，测算汇兑损益计算是否准确；

3、核查发行人外销收入、进口存货采购和外币结算情况，查询报告期期初期末外汇汇率变动情况；

4、执行汇率波动的敏感性分析程序，测算汇率波动对发行人主营业务收入、主营业务成本、汇兑损益和净利润的影响；

5、检查外币存货采购、外币借款、远期结汇等情况，分析报告期内应对汇率波动风险措施的有效性。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

汇率波动对公司的主营业务收入、主营业务成本、汇兑损益和经营业绩等产生一定影响。发行人对相关汇率波动风险已建立应对措施，上述应对措施具有有效性。

问题 20、关于现金分红

申报文件显示，报告期各期，发行人资产负债率（合并）分别为 57.76%、54.52%、42.61%，短期借款分别为 2,921.1 万元、2,396.93 万元、4,863.57 万元，在资产负债率较高且债务增加的情况下，发行人 2020 年现金分红 2,000 万元。2021 年 3 月 26 日，发行人股东大会审议通过 2020 年度利润分配方案，共计派发现金红利总额 10,818,565.60 元（含税）。同时，发行人拟使用募集资金 10,000 万元用于补充流动资金。

请发行人：

（1）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匹配。

（2）说明发行人实际控制人及主要股东分红资金的用途。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、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匹配

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六股利分配情况”中补充披露如下：

（三）公司现金分红的必要性

2019 年度和 2020 年度发行人归属于母公司股东的净利润分别为 6,855.57 万元和 6,981.06 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 7,808.13 万元和 7,599.22 万元，期末未分配利润分别为 9,148.38 万元和 8,676.54 万元，发行人盈利能力较好，经营业绩积累较多，财务状况良好。

经过多年发展和持续的资金投入，发行人业务规模持续增长，盈利能力和市场地位不断提升。经过多年持续发展的积累，发行人具备分红的能力和条件，为积极回报股东，以及激励员工持股平台内核心员工未来为公司创造更大价值，在充分考虑业务开展资金需求，兼顾公司的长远利益和可持续发展以及保持利润分配政策的连续性和稳定性前提下，发行人 2020 年度和 2021 年度分别进行了一次

利润分配，利润分配具有必要性。

（四）公司现金分红的恰当性，与发行人财务状况是否匹配

报告期内,公司现金分红方案的提出及实施发生在2020年7月30日至2021年4月20日期间，初次申报为2021年4月28日，公司不存在《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题51所述的“在审期间现金分红、分派股票股利或资本公积转增股本”的情形。

2020年度和2021年度，发行人的利润分配安排与其财务状况相匹配，是在保证发行人正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，具有恰当性。具体分析如下：

1、与发行人财务状况相匹配

2020年度和2021年度，发行人分别以2019年度和2020年的经营状况和未分配利润为依据，制定了利润分配方案，并分别于2020年7月和2021年3月召开股东会/股东大会，审议通过了利润分配方案。在前述期间，发行人盈利能力较好，且未分配利润充足，货币资金充裕，具备分红回报股东的能力，与发行人财务状况相匹配，具体财务指标情况如下：

项目	2020-12-31/2020年度	2019-12-31/2019年度
货币资金	13,297.99	7,719.20
未分配利润	8,676.54	9,148.38
归属于母公司的净利润	6,981.06	6,855.57
剔除股份支付影响后归属于母公司的净利润	7,594.79	7,809.80
利润分配金额	1,081.86	2,000.00
占归属于母公司的净利润（剔除股份支付影响）比例	14.24%	25.61%

经过多年持续发展的积累，发行人具备分红的能力和条件，报告期内发行人分红金额相对较小，占净利润（剔除股份支付影响）的比例较小，与发行人财务状况匹配。

2、对公司的流动性和偿债能力影响较小，不会影响发行人的正常生产经营

公司2020年和2021年的现金分红分别对应2019年度和2020年度的利润分配。假设在上一年度期末当天完成现金股利派发，公司流动比率和资产负债率的

情况如下：

指标	2020-12-31		2019-12-31	
	现金分红调整前	现金分红调整后	现金分红调整前	现金分红调整后
流动比率（倍）	2.00	1.97	1.55	1.47
资产负债率（合并）	42.61%	43.27%	54.52%	56.85%

如上表所示，假设公司 2020 年 7 月的现金分红在 2019 年 12 月 31 日完成，2021 年 3 月的现金分红在 2020 年 12 月 31 日完成，公司流动比例和资产负债率均未发生重大变化，公司偿债能力和流动性仍保持在合理水平，对发行人现有财务状况影响较小，不会影响发行人的正常生产经营。

综上所述，公司现金分红具有恰当性，与发行人财务状况相匹配。

二、说明发行人实际控制人及主要股东分红资金的用途

发行人实际控制人及主要股东分红资金的用途如下：

单位：万元

股东名称	分红所得金额（含税）			主要资金用途
	2020 年度	2021 年度	合计	
捷邦控股	1,600.00	800.00	2,400.00	捷邦控股取得分红 2,400 万元，其中支付给杨巍、辛云峰、殷冠明的资金合计约 1,385 万元，实际控制人主要用于归还银行按揭贷款，偿还前期个人借款、证券及理财投资、个人及家庭消费等；剩余资金用于捷邦控股的对外投资及日常开支等
捷邦投资	190.48	95.24	285.72	持股平台员工的个人及家庭消费支出、购房、购买理财产品、偿还借款
君成投资	114.29	57.14	171.43	股东用于偿还购房和股权增资借款
共青城捷邦	69.84	34.92	104.76	持股平台员工的个人及家庭消费支出
辛云峰	12.70	6.35	19.05	个人日常消费支出
潘昕	12.70	6.35	19.05	购买理财产品、个人及家庭消费支出

如上表所示，实际控制人及发行人主要股东取得两次分红的资金主要用于归还银行按揭贷款，偿还前期个人借款、证券及理财投资、个人及家庭消费等合理用途，不存在异常情形。

【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、获取并审阅发行人《公司章程》，相关法律法规及政策文件，与现金分红有关的董事会、股东大会决议文件；

2、获取并审阅发行人报告期内现金分红的银行回单；

3、取得并审阅发行人报告期内的审计报告、财务报表，分析现金分红与发行人财务状况的匹配情况；

4、访谈发行人实际控制人和高级管理人员，了解报告期现金分红的原因及必要性；

5、对实际控制人及主要股东进行访谈，了解分红后的资金用途，了解是否与发行人客户、供应商存在资金往来、是否存在为发行人分担成本费用等情形；

6、获取发行人实际控制人及主要股东分红相关银行卡明细，就分红后的资金去向进行核查，对相关流水中大额资金往来，取得相关凭证，并与发行人主要供应商、客户或其重要关联方进行比对核查。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人现金分红具有必要性、恰当性，与公司财务状况匹配；

2、发行人实际控制人及主要股东在取得现金分红款后，主要用于归还银行按揭贷款，偿还前期个人借款、证券及理财投资、个人及家庭消费等合理用途，不存在异常情形。

问题 21、关于高新技术企业资质续期

申报文件显示，发行人子公司昆山尚为高新技术企业资质有效期为 2018 年-2020 年，已经到期需要重新认定。

请发行人披露昆山尚为高新技术企业申请续期的进展、发行人所在行业高新技术资格的申报条件及审核流程，逐条对照发行人与上述申报条件是否相符，是否存在实质性障碍。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

一、请发行人披露昆山尚为高新技术企业申请续期的进展、发行人所在行业高新技术资格的申报条件及审核流程，逐条对照发行人与上述申报条件是否相符，是否存在实质性障碍

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、发行人报告期内适用的主要税种税率及享受的税收优惠政策”中修订补充披露如下：

（三）高新技术企业资质续期情况

1、昆山尚为高新技术企业申请续期的进展

截至本招股说明书出具之日，根据高新技术企业认定管理工作网《关于对江苏省 2021 年认定的第二批高新技术企业进行备案的公告》，昆山尚为已被认定为高新技术企业，证书编号为 GR202132004709。

2、公司所在行业高新技术资格的申报条件及审核流程

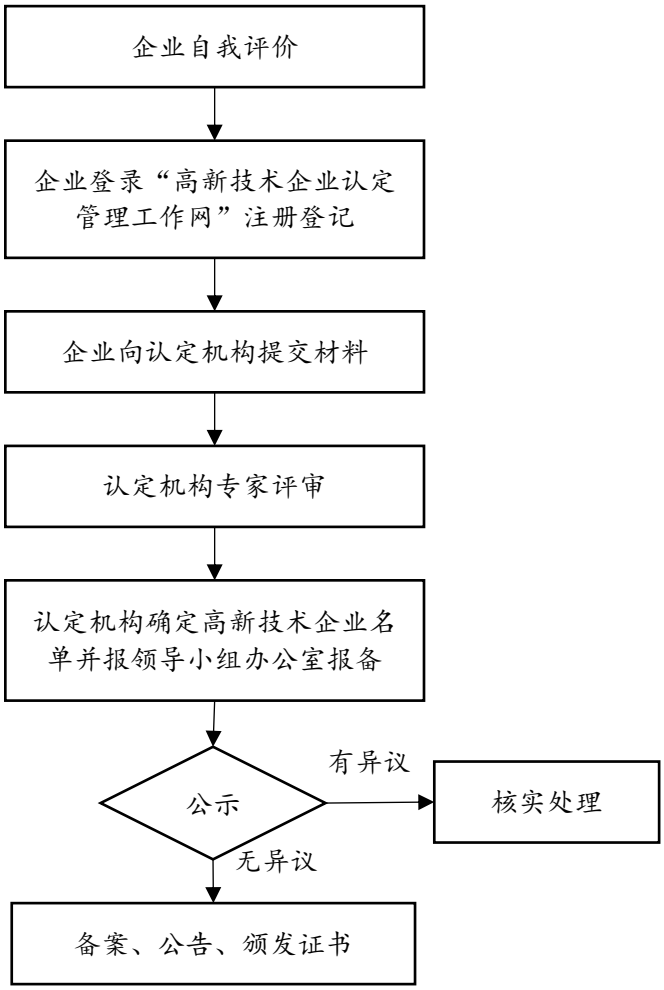
根据《高新技术企业认定管理办法》及《高新技术企业认定管理工作指引》的相关规定，公司所在行业高新技术资格的申报条件及审核流程如下：

（1）申报条件

序号	申报条件
1	企业申请认定时须注册成立一年以上。
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权。

序号	申报条件
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围。
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%。
5	企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1. 最近一年销售收入小于5,000万元（含）的企业，比例不低于5%； 2. 最近一年销售收入在5,000万元至2亿元（含）的企业，比例不低于4%； 3. 最近一年销售收入在2亿元以上的企业，比例不低于3%； 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%。
6	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于60%。
7	企业创新能力评价应达到相应要求。 企业创新能力主要从知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等四项指标进行评价。各级指标均按整数打分，满分为 100 分，综合得分达到 70分以上（不含70分）为符合认定要求。
8	企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。

（2）审核流程



3、逐条对照与申报条件是否相符，续期是否存在实质性障碍

公司及子公司相关条件与对应行业高新技术企业申报条件对照情况如下：

申报条件	公司		昆山尚为	
	公司情况	是否满足申报条件	昆山尚为情况	是否满足申报条件
企业申请认定时须注册成立一年以上	公司成立于2007年6月	满足	昆山尚为成立于2015年6月	满足
企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	截至2021年12月31日，公司持有5项发明专利、56项实用新型专利，运用于公司主要产品的设计和研发	满足	截至2021年12月31日，公司持有11项发明专利、22项实用新型专利，运用于昆山尚为主要产品的设计和研发	满足
对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	公司生产的主要产品消费电子精密功能件和结构件，属于《国家重点支持的高新技术领域》中“四、新材料技术”规定的“高技术服务”	满足	昆山尚为生产的主要产品消费电子精密功能件和结构件，属于《国家重点支持的高新技术领域》中“四、新材料技术”规定的“高技术服务”	满足
企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于10%	公司从事研发和相关技术创新活动的科技人员占职工总数的比例超过10%	满足	昆山尚为从事研发和相关技术创新活动的科技人员占职工总数的比例超过10%	满足
企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1.最近一年销售收入小于5,000万元（含）的企业，比例不低于5%； 2.最近一年销售收入在5,000万元至2亿元（含）的企业，比例不低于4%； 3.最近一年销售收入在2亿元以上的企业，比例不低于3%； 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%	公司2020年销售收入为53,836.72万元，公司近三个会计年度的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例、以及在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例符合要求	满足	昆山尚为2020年销售收入为33,862.92万元，昆山尚为近三个会计年度的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例、以及在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例符合要求	满足

申报条件	公司		昆山尚为	
	公司情况	是否满足申报条件	昆山尚为情况	是否满足申报条件
近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	公司近一年高新技术产品收入占企业同期总收入的比例超过 60%	满足	近一年高新技术产品收入占企业同期总收入的比例超过 60%	满足
企业创新能力评价应达到相应要求 企业创新能力主要从知识产权、科技成果转化能力、研究开发组织管理水平、企业成长性等四项指标进行评价各级指标均按整数打分，满分为 100 分，综合得分达到 70 分以上（不含 70 分）为符合认定要求	公司在“最近三年知识产权情况”、“科技成果转化能力”、“研究开发组织管理水平”及“企业成长性”四个方面均达到相应要求	满足	昆山尚为在“最近三年知识产权情况”、“科技成果转化能力”、“研究开发组织管理水平”及“企业成长性”四个方面均达到相应要求	满足
企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	满足	昆山尚为未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	满足

综上所述，公司及子公司相关条件符合《高新技术企业认定管理办法》规定的高新技术企业资格认定条件，公司子公司昆山尚为高新技术企业资质续期事项不存在实质性障碍，截至本招股说明书出具之日，昆山尚为高新技术企业资质已获续期。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、取得发行人子公司昆山尚为出具的关于高新技术企业申请续期的相关说明、申请续期的相关资料及查询江苏省高新技术企业辅助材料提交系统和高新技术企业认定管理工作网公告信息；

2、查阅《高新技术企业认定管理办法》及《高新技术企业认定管理工作指引》有关高新技术资格的申报条件及审核流程规定；

3、将发行人及其子公司昆山尚为相关情况与《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》的相关规定进行对照，分析是否符合高新技

术企业认定相关要求。

二、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、根据高新技术企业认定管理工作网《关于对江苏省 2021 年认定的第二批高新技术企业进行备案的公告》，昆山尚为已被认定为高新技术企业；

2、发行人及其子公司昆山尚为符合《高新技术企业认定管理办法》规定的高新技术企业资格认定条件，昆山尚为高新技术企业资质续期事项不存在实质性障碍且已获续期。

问题 22、关于关联方代付工资和代缴社保公积金

申报文件显示，2018 年和 2019 年，深圳嘉实特代发行人支付工资和代缴社保公积金金额分别为 274.68 万元和 90.07 万元，2019 年 3 月，深圳嘉实特注销后，由发行人控股股东捷邦控股支付部分员工发行人并缴纳社保公积金。捷邦控股豁免了发行人前述事项产生的负债，发行人将相关金额计入资本公积金，并确认了相关费用。

请发行人结合由关联方代支付发行人员工工资和社保公积金的人数、金额变化等说明发行人是否存在少确认相关费用情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

报告期内，关联方代付工资和代缴社保公积金情况具体如下：

单位：人、万元

关联方	代付内容	2019 年度	2018 年度
深圳嘉实特	代付工资人数	17	16
	代付工资金额	81.73	239.11
	代缴社保人数	8	16
	代缴社保金额	5.76	26.45
	代缴公积金人数	5	8
	代缴公积金金额	2.59	9.12
	代付工资、代缴社保和公积金金额小计	90.07	274.68
捷邦控股	代付工资人数	1	-
	代付工资金额	10.38	-
	代缴社保人数	3	-
	代缴社保金额	2.14	-
	代缴公积金人数	-	-
	代缴公积金金额	-	-
	代付工资、代缴社保和公积金金额小计	12.52	-
合计	**代付工资金额**	**92.11**	**239.11**
	代缴社保金额	**7.90**	**26.45**
	代缴公积金金额	**2.59**	**9.12**

关联方	代付内容	2019 年度	2018 年度
	合计	**102.60**	**274.68**

注：代付工资、代缴社保、代缴公积金人数为月平均人数=年度代缴人次合计/年度代缴的月数（四舍五入）

如上表所示，2018 年度和 2019 年度，公司有部分员工居住在深圳以及少量员工意向在深圳购买住房，受房屋限购政策的影响，个人在深圳购买住房需要有一定期限的社保连续缴纳记录，公司委托深圳嘉实特代付代缴该等员工的部分工资、社保公积金。2018 年度和 2019 年度，深圳嘉实特平均代缴社保人数与公积金人数有差异，系部分员工未缴纳公积金。2019 年度，捷邦控股平均代付工资的人数低于平均代缴社保人数系捷邦控股代缴社保的部分人员工资由发行人直接支付所致。

2019 年度深圳嘉实特代付工资及代缴社保公积金金额较 2018 年度大幅下降的原因系深圳嘉实特仅于 2019 年 1 至 4 月代付工资及 2019 年 1-6 月代缴社保和公积金所致。

在南山分公司成立后并于 2019 年 7 月完成社保公积金开户手续之前，前述由深圳嘉实特代为支付工资和社保公积金的人员由发行人直接支付工资，代为缴纳社保公积金的人员为不中断缴纳，由员工自行在深圳缴纳社保公积金，并由发行人承担费用。同时在 2019 年过渡期中，公司控股股东捷邦控股支付了部分员工工资并缴纳了社保。

关联方深圳嘉实特和捷邦控股代付的公司员工的工资和社保公积金，发行人已完整记入了成本费用。2018 年和 2019 年深圳嘉实特代公司支付工资和代缴社保公积金分别为 274.68 万元和 90.07 万元，公司已归还给深圳嘉实特。2019 年捷邦控股支付给员工的工资和代缴社保金额为 12.52 万元，捷邦控股豁免了公司前述事项产生的负债，公司将相关金额计入资本公积。

综上所述，发行人不存在少确认相关费用的情况。

【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、查阅发行人实际控制人、控股股东、董监高及主要关联方的银行流水，检查是否存在少确认费用的情形；

2、访谈发行人实际控制人和财务总监，了解发行人与关联方之间代付工资和代缴社保公积金的原因、是否完整确认了相关费用以及除深圳嘉实特、捷邦控股代为支付工资和缴纳社保公积金的事项外，是否存在其他代垫成本费用的情形；

3、取得深圳嘉实特、捷邦控股代为支付工资和社保公积金的相关明细及资料，检查发行人确认费用的完整性；访谈发行人财务总监了解关联方代为支付工资和社保公积金人数变动以及存在差异的原因；

4、检查发行人对于关联方代付工资和代缴社保公积金款项，相关的账务处理情况。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

除招股说明书披露的关联方代支付发行人员工工资和代缴纳社保公积金之外，报告期内，公司不存在其他代付工资和代缴社保公积金的情况，发行人相关的会计处理正确，不存在少确认相关费用的情况。

问题 23、关于关联方资金拆借及担保

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人因日常经营周转需要，存在向控股股东及关联方香港友事达借款情况。报告期内，发行人子公司美国捷邦因日常周转需要，向香港友事达拆入资金用于临时周转。子公司美国捷邦向香港友事达拆入的资金未计提利息，主要系拆入的资金系香港友事达的自有资金。

（2）2018 年 12 月，发行人控股股东拟向光大银行深圳分行借款提供资金给公司用于日常经营周转。因光大银行深圳分行提供借款需要，发行人与光大银行深圳分行签署了《最高额保证合同》，对控股股东向光大银行深圳分行的借款提供了连带责任保证。2019 年 1 月 30 日，发行人与光大银行深圳分行签署了《补充协议》，解除了发行人对控股股东借款担保的相关约定。同时，发行人关联方存在较多为发行人及子公司提供担保情况。

请发行人：

（1）以列表形式列示关联方仍在为发行人及子公司进行担保的被担保方名称、金额（若为最高额担保还需列示实际发生金额）、到期日、利息费用、占发行人净资产比重，并结合上述情况分析并披露发行人的独立性。

（2）结合美国捷邦业务开展及资金需求情况，分析并披露其向香港友事达拆入资金的合理性。

（3）披露发行人签署的《最高额保证合同》所涉金额，发行人控股股东实际借款金额及使用情况。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

一、以列表形式列示关联方仍在为发行人及子公司进行担保的被担保方名称、金额（若为最高额担保还需列示实际发生金额）、到期日、利息费用、占发行人净资产比重，并结合上述情况分析并披露发行人的独立性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（4）关联担保”

之“②关联方为公司及子公司提供担保的情况”中补充披露如下：

截至 2021 年 6 月 30 日，关联方仍在为发行人及子公司正在履行的担保情况如下：

单位：万元

序号	担保合同	担保方	被担保方	担保权人	担保金额	实际未偿还贷款余额	担保期间	贷款已发生利息费用[5]	利息费用占发行人净资产[6]
1	《最高额保证合同》（0201000504-2018 年松山（保）字 00012 号）	辛云峰、李香兰、杨巍及王怡杰	发行人	工商银行东莞松山湖支行	2,000	1,550	2018.6.1-2023.6.1[1]	185.36	0.42%
2	《无条件不可撤销保证书》	辛云峰	昆山尚为	昆山农商行城中支行	为被担保人提供无条件的不可撤销的连带保证责任	0	2021.5.10-2024.5.9[2]	0.00	0.00%
	《无条件不可撤销保证书》	杨巍							
	《无条件不可撤销保证书》	殷冠明							
3	《最高额保证合同》（ZB5405202100000015）	捷邦控股	发行人	浦发银行东莞分行	6,000	3,000	2021.5.10-2022.4.1[3]	3.81	0.01%
	《最高额保证合同》（ZB5405202100000019）	辛云峰			6,000				
	《最高额保证合同》（ZB5405202100000018）	杨巍			6,000				
	《最高额保证合同》（ZB5405202100000020）	殷冠明			6,000				
4	《最高额保证合同》（0201000504-2021 捷邦保字 0002 号）	辛云峰、李香兰	发行人	工商银行东莞松山湖支行	3,000	0	2021.3.24-2026.3.24[4]	0.00	0.00%
	《最高额保证合同》（0201000504-2021 捷邦保字 0001 号）	杨巍、王怡杰			3,000				

注 1：保证期限为自主合同项下的借款期限届满之次日起两年，工商银行东莞松山湖支行根据主合同之约定宣布借款提前到期的，则保证期间为借款提前到期日之次日起两年。

注 2：保证期限为自被担保人对担保权人的债务履行期届满之日起三年。

注 3：保证期限为按债权人对债务人每笔债权分别计算，自每笔债权合同债务履行届满之日起至该债权合同约定的债务履行期届满之日后两年止。

注 4：保证期限为：（1）若主合同为借款合同或贵金属租赁合同，则本合同项下的保证期限为：自主合同项下的借款期限或贵金属租赁期限届满之次日起三年，债权人根据主合同之约定宣布借款或贵金属租赁提前到期的，则保证期限为借款或贵金属租赁提前到期日之次日起三年；（2）如主合同内为银行承兑协议，则保证期限为自债权人对外承付之次日起三年；（3）若主合同为开立担保协议，则保证期限为自债权人履行担保义务之次日起三年；（4）若主合同为信用证开证协议/合同，则保证期限为自债权人支付信用证项下款项之次日起三年；（5）若主合同为其他融资文件的，则保证期限为自主合同确定的债权到期或提前到期之次日起三年。

注 5：贷款已发生利息费用包括该笔担保合同项下已履行完毕及正在履行的贷款合同合计利息费用。

注 6：利息费用占发行人净资产比例为利息费用占截至 2021 年 6 月 30 日合并归母净资产的比例。

截至 2021 年 6 月 30 日，关联方为发行人提供的担保对应贷款已发生利息费用占净资产的比例合计为 0.43%，比例较低。报告期内，发行人不存在因无法偿

还银行贷款而让关联方偿还的情形。同行业可比公司领益智造、鸿富瀚、达瑞电子、智动力均存在关联方为其提供担保的情形。

截至本招股说明书签署日，发行人不存在涉及主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。截至本招股说明书签署日，发行人及控股子公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形，不涉及因关联担保影响发行人资产完整的情形。截至本招股说明书签署日，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业在资产、人员、财务、机构、业务等方面相互独立，拥有独立、完整的资产结构和业务体系，具备面向市场独立自主经营的能力。

综上所述，发行人关联方为发行人及其子公司提供担保的事项不存在影响发行人独立性的情形。

二、结合美国捷邦业务开展及资金需求情况，分析并披露其向香港友事达拆入资金的合理性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（3）关联方资金拆借”中修订补充披露如下：

报告期内，发行人子公司美国捷邦因日常周转需要，向香港友事达拆入资金用于临时周转。美国捷邦设立于 2016 年 4 月，不从事生产，主要负责从事欧美市场的开拓及客户服务，日常主要支出为境外员工工资、办公场所租赁费等相关费用；同时，香港友事达因日常经营业务持有自有外汇资金，为便于向境外员工支付工资，2018 年度美国捷邦向香港友事达拆入其自有外汇资金用于支付美国捷邦员工工资、租赁费等相关费用，美国捷邦向香港友事达拆入的资金未计提利息。自公司启动本次发行上市工作后，逐渐规范了关联方资金拆借事项，2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，美国捷邦未再发生向香港友事达拆入资金事项，并由公司直接向美国捷邦汇出资金，并且美国捷邦已于 2020 年度归还了香港友事达的全部拆入资金。美国捷邦向香港友事达拆入资金系因其日常运营资金周转需要，不存在损害发行人利益的情形。

根据美国律师出具的法律意见书，自美国捷邦设立至美国捷邦法律意见书出具之日，美国捷邦不存在因违法相关法律受到联邦或州政府机构罚款或处罚的情形。

三、披露发行人签署的《最高额保证合同》所涉金额，发行人控股股东实际借款金额及使用情况

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”之“2、偶发性关联交易”之“（4）关联担保”之“①公司为合并范围之外的关联方提供担保的情况”中修订补充披露如下：

2018 年 12 月，控股股东拟向光大银行深圳分行借款提供资金给公司用于日常经营周转，双方于 2018 年 12 月 27 日签署了《综合授信协议》(ZH39151812012)。因光大银行深圳分行提供借款需要，公司于 2018 年 12 月 27 日与光大银行深圳分行签署了《最高额保证合同》（GB39151812012-1），对控股股东向光大银行深圳分行的借款提供了连带责任保证，最高额担保金额为 3,000 万元。2019 年 1 月 30 日，公司与光大银行深圳分行签署了《补充协议》（ZH39151812012-补），解除了公司对控股股东借款担保的相关约定。

《综合授信协议》（ZH39151812012）项下首笔贷款于 2019 年 1 月 30 日发放至捷邦控股，而公司于《最高额保证合同》（GB39151812012-1）项下的连带保证责任已于当日真实、有效解除，因此公司实际未为控股股东与光大银行深圳分行的相关借款履行连带保证责任及义务。

《综合授信协议》（ZH39151812012）项下公司控股股东捷邦控股实际贷款金额为 3,000 万元，相关贷款均拆借给公司用于日常经营周转，未用于其他用途；公司将拆借资金归还给捷邦控股后，捷邦控股及时归还了光大银行的相关借款和利息，《综合授信协议》（ZH39151812012）项下 3,000 万元贷款金额已于 2020 年 6 月全部按期还本付息，不存在违约情形。

除此之外，报告期内，公司不存在为合并报表范围以外的其他企业或关联方提供担保的情形。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

1、获取发行人借款合同、相关担保合同以及《企业信用报告》；

2、访谈发行人高级管理人员，了解关联方为发行人进行担保的原因；

3、查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国审判流程信息公开网的公开披露信息，确认发行人是否涉及主要资产、核心技术、商标等影响发行人独立性的重大权属纠纷；

4、获取并查阅美国捷邦《企业境外投资证书》《境外投资项目备案通知书》《业务登记凭证》、美国律师出具的法律意见书，访谈公司高级管理人员了解美国捷邦业务开展情况及日常资金需求，以及向香港友事达拆入资金的原因；

5、获取并查阅发行人控股股东与光大银行深圳分行签署的相关借款合同及担保合同、银行贷款凭证；

6、获取并查阅报告期内控股股东和发行人的银行流水，分析贷款资金的实际使用情况，以及发行人将资金归还给控股股东后，控股股东的使用情况；

7、访谈发行人实际控制人和高级管理人员，了解发行人为控股股东提供担保以及向控股股东进行资金拆借的原因；

8、实地访谈光大银行，确认发行人《最高额保证合同》项下的连带保证责任已真实、有效解除。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人关联方为发行人及子公司提供担保的事项不存在影响发行人独立性的情形；截至本回复出具之日，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业在资产、人员、财务、机构、业务等方面相互独立，拥有独立、完整的资产结构和业务体系，具备面向市场独立自主经营的能力；

2、发行人子公司美国捷邦向香港友事达拆入资金系因其日常运营资金周转

方便需要，不存在损害发行人利益的情形；

3、发行人签署的《最高额保证合同》项下的最高额担保金额为 3,000 万元，发行人控股股东实际贷款金额为 3,000 万元；

4、捷邦控股相关贷款均拆借给发行人用于日常经营周转，除此之外未用于其他用途，并于 2020 年 6 月归还了相关贷款的本息。

问题 24、关于流动性及偿债能力

申报文件显示：

（1）截至 2020 年 12 月 31 日，发行人货币资金余额 1.33 亿元，应收账款账面价值 3.7 亿元，短期借款和应付账款合计 2.72 亿元，应收账款和应付账款账龄均多为一年以内。

（2）报告期各期发行人流动比率分别为 1.5、1.55、2，同行业可比公司平均数为 2.29、3.17、2.34；发行人速动比率分别为 1.21、1.28、1.75，同行业可比公司平均数为 1.99、2.85、2.06；发行人资产负债率（合并）分别为 57.76%、54.52%、42.61%，同行业可比公司平均数为 38.67%、35.51%、35.81%。发行人流动比率、速动比率、资产负债率均低于同行业可比公司平均数。

（3）截至 2020 年 12 月 31 日，发行人应付账款前五名中有太仓金煜电子材料有限公司（以下简称太仓金煜），应付金额 1,042.88 万元，太仓金煜并不是发行人 2020 年度前五大供应商。

请发行人：

（1）分析并披露发行人流动比率、速动比率、资产负债率均低于同行业可比平均数的原因及合理性，是否存在偿债能力较弱情况，结合发行人应收账款和应付账款信用期设置情况等分析并披露发行人是否存在流动性风险。

（2）披露发行人应付太仓金煜的原因，太仓金煜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关联关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）发表明确意见。

【发行人回复】

一、分析并披露发行人流动比率、速动比率、资产负债率均低于同行业可比平均数的原因及合理性，是否存在偿债能力较弱情况，结合发行人应收账款和应付账款信用期设置情况等分析并披露发行人是否存在流动性风险。

（一）分析并披露发行人流动比率、速动比率、资产负债率均低于同行业可比平均数的原因及合理性，是否存在偿债能力较弱情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（二）偿债能力分析”之“2、偿债能力的同行业比较分析”中修订补充披露如下：

报告期各期末，公司偿债能力与同行业可比公司的比较如下：

指标	公司名称	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
流动比率（倍）	领益智造	1.42	1.51	1.25	1.08
	安洁科技	2.74	3.41	3.42	2.04
	恒铭达	4.52	3.61	8.74	5.08
	飞荣达	1.53	1.66	1.46	2.59
	智动力	1.74	1.74	1.00	1.06
	博硕科技	10.62	2.45	2.48	1.84
	达瑞电子	12.70	3.00	5.43	3.37
	鸿富瀚	1.37	1.37	1.60	1.23
	平均数	4.58	2.34	3.17	2.29
	发行人	1.90	2.00	1.55	1.51
速动比率（倍）	领益智造	0.99	1.16	0.98	0.86
	安洁科技	2.28	3.03	3.06	1.71
	恒铭达	4.15	3.36	8.41	4.71
	飞荣达	1.10	1.32	1.14	2.19
	智动力	1.48	1.55	0.74	0.75
	博硕科技	10.36	2.34	2.33	1.77
	达瑞电子	11.96	2.53	4.74	2.96
	鸿富瀚	1.02	1.16	1.40	1.00
	平均数	4.17	2.06	2.85	1.99
	发行人	1.65	1.75	1.28	1.21

指标	公司名称	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
资产负债率（合并）	领益智造	52.24%	50.67%	57.32%	55.15%
	安洁科技	21.38%	18.35%	17.97%	20.98%
	恒铭达	17.65%	22.83%	10.27%	15.35%
	飞荣达	42.69%	42.70%	50.73%	38.10%
	智动力	39.46%	41.30%	53.66%	43.81%
	博硕科技	11.38%	37.74%	36.35%	50.04%
	达瑞电子	6.89%	22.09%	14.85%	24.74%
	鸿富瀚	51.78%	50.78%	42.95%	61.18%
	平均数	30.43%	35.81%	35.51%	38.67%
	发行人	43.02%	42.61%	54.52%	57.76%

数据来源：上市公司年报和半年报、招股说明书、审阅报告

（1）最近三年各期末公司偿债能力与同行业可比公司对比分析

最近三年各期末，公司流动比率、速动比率和资产负债率与可比公司领益智造、飞荣达、智动力、博硕科技和鸿富瀚较为接近，但公司流动比率、速动比率低于同行业可比公司平均数，资产负债率高于同行业可比公司平均数，主要系安洁科技、恒铭达和达瑞电子的流动比率和速动比率较高，拉高了流动比率和速动比率的平均数，同时安洁科技、恒铭达和达瑞电子的资产负债率较低，拉低了资产负债率的平均数所致。剔除安洁科技、恒铭达和达瑞电子的影响后，最近三年各期末同行业可比公司流动比率平均数分别为 1.56、1.56 和 1.75，速动比率平均数分别为 1.31、1.32 和 1.51，资产负债率平均数分别为 49.66%、48.20%和 44.64%，与发行人基本一致。

安洁科技流动比率、速动比率较高主要系其资产重组事项所致，其收购的苏州威斯东山电子技术有限公司及惠州威博精密科技有限公司在 2019 年度未完成业绩承诺，安洁科技根据对赌协议将相关业绩补偿股份确认为交易性金融资产，同时将应收惠州威博精密科技有限公司原股东现金部分补偿款计入其他应收款，导致其 2019 年度、2020 年度流动比率及速动比率较 2018 年度明显上升。安洁科技资产负债率较低主要系其于 2015 年、2017 年及 2018 年多次实施股权融资所致，同时，2019 年度安洁科技支付子公司威博精密原股东股权转让所得代扣代缴税款，其他应付款有所减少，导致当期资产负债率较 2018 年有所下降。

恒铭达流动比率、速动比率较高且资产负债率较低主要系其于报告期内首发上市募集了较多的资金，部分闲置资金用于现金管理且回款情况较好，同时不存在银行借款所致。

达瑞电子流动比率、速动比率较高且资产负债率较低主要系达瑞电子第一大客户为三星视界，其账期为月结 30 日，账期较短，资金周转能力较强所致。

（2）最近一期末公司偿债能力与同行业可比公司对比分析

2021 年 6 月 30 日，公司流动比率、速动比率和资产负债率与可比公司领益智造、飞荣达、智动力、鸿富瀚较为接近，但公司流动比率、速动比率低于同行业可比公司平均数，资产负债率高于同行业可比公司平均数，主要系可比公司博硕科技和达瑞电子 2021 年 1-6 月收到首发上市募集资金，导致其当期流动比率、速动比率较高，资产负债率较低，拉高了流动比率和速动比率的平均数，拉低了资产负债率的平均数所致。

综上所述，公司流动比率、速动比率低于同行业可比公司平均数，资产负债率高于同行业可比公司平均数，具有合理性。

报告期内，若不考虑博硕科技和达瑞电子收到首发上市募集资金的影响，公司流动比率、速动比率和资产负债率与可比公司领益智造、飞荣达、智动力、博硕科技和鸿富瀚较为接近，处于同行业可比公司合理范围内，且息税折旧摊销前利润均逐年增长，经营活动现金流量净额持续为正数，不存在偿债能力较弱的情况。

（二）结合发行人应收账款和应付账款信用期设置情况等分析并披露发行人是否存在流动性风险

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（五）发行人流动性风险分析”中补充披露如下：

公司对富士康等主要客户的应收账款信用期主要集中在月结 90 至 120 天，而与供应商的应付账款信用期则集中在月结 30 至 105 天，因此向上游供应商支付货款与收到下游客户货款之间存在一定的资金收付时间差，公司需要用自有资金先行支付采购货款。

报告期内，公司销售客户主要是富士康、广达电脑、仁宝电脑等消费电子行业知名的制造服务商或组件生产商，信用状况较好，公司应收账款的账龄主要在1年以内，应收账款的回收风险较低，应收账款的持续回款能够为公司带来稳定的现金流入，保障公司营运资金需求及支付能力。

报告期内，公司应付账款账龄主要集中在一年以内。各期末存在少量账龄超1年的应付账款，主要系部分尚未到结算周期的设备款。公司各项偿债能力指标正常，期后付款正常。随着公司经营规模的逐渐扩大，公司与供应商的谈判能力逐渐增强，公司未来将加强与供应商的谈判，使供应商的账期与客户的账期进一步相匹配。

截至2021年6月30日，公司流动负债金额为28,555.87万元，其中12个月内需要偿还的负债主要为短期借款4,557.15万元、应付账款20,455.89万元、应付职工薪酬1,742.40万元等。截至2021年6月30日，公司流动资产金额为54,371.93万元，其中货币资金15,529.13万元、应收账款账面价值28,309.50万元、存货账面价值7,265.99万元。按公司正常的应收账款回款进度、存货实现销售回款进度，公司12个月内可收回的资金以及目前的货币资金金额，足够覆盖未来12个月内需要偿还的负债。此外，根据中国人民银行征信系统的企业信用报告记录，公司无已结清或未结清的不良贷款信息，银行资信状况良好。截至2021年6月30日,公司尚在履行的额度可循环使用的融资/授信额度为5,650万元，亦可以通过短期借款满足临时资金周转需求，故公司未来12个月不存在流动性问题。

报告期内，公司银行资信状况良好、应收账款回收良好，应付账款期后结算情况良好；公司流动比率、速动比率均处于同行业可比公司合理范围内；且息税折旧摊销前利润均逐年增长，经营活动现金流量净额持续为正数，总体上，发行人偿债能力较好。

综上所述，公司不存在流动性风险。

二、披露发行人应付太仓金煜的原因，太仓金煜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关联关系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、

偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债结构及变动情况”之“2、流动负债的构成与变化”之“（3）应付账款”中补充披露如下：

太仓金煜成立于2006年7月，系公司子公司昆山尚为的供应商，于2017年与昆山尚为开展业务合作，昆山尚为向太仓金煜采购精密功能件所用的薄膜、胶带等原材料，采购结算方式为月结105天。2020年度昆山尚为向太仓金煜含税采购金额为1,980.69万元。截至2020年12月31日，公司应付太仓账款余额1,042.88万元，主要系2020年9-12月的采购款尚处于信用期未支付所致。

太仓金煜与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方均不存在关联关系。

【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、查阅同行业可比公司公开披露资料，对比分析发行人与同行业可比公司流动比率、速动比率及资产负债率是否存在差异及差异的原因，分析发行人流动比率、速动比率低于同行业可比平均数，资产负债率高于同行业可比平均数的合理性；

2、访谈发行人高级管理人员，了解发行人与主要客户和主要供应商的信用政策，经营性应收应付项目是否存在逾期情况；

3、了解主要客户和供应商的背景，检查应收账款、应付账款期后结算情况，抽查相关银行收款回单、银行付款回单等资料；

4、实地走访发行人主要供应商，了解是否存在延期付款的情形；

5、查阅发行人及子公司征信报告、银行借款合同、授信协议等相关资料；

6、将发行人的偿债能力指标与同行业可比公司进行对比，了解发行人偿债能力指标是否处于可比公司合理范围；

7、访谈发行人高级管理人员，了解发行人与太仓金煜的合作背景及结算方式，查阅发行人与太仓金煜相关采购明细、应付账款明细及对应付款凭证；

8、实地走访太仓金煜，获取太仓金煜出具的与发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及其关联方不存在关联关系的声明；

9、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络工具查询太仓金煜相关工商登记信息，并与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的基本情况调查表进行比对；

10、通过公开信息查询发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员任职、历史任职、对外投资、历史对外投资等情况。

发行人律师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人高级管理人员，了解发行人与太仓金煜的合作背景及结算方式，查阅发行人与太仓金煜相关采购明细、应付账款明细及对应付款凭证；

2、访谈太仓金煜，获取太仓金煜出具的与发行人控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及其关联方不存在关联关系的声明；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络工具查询太仓金煜相关工商登记信息，并与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的基本情况调查表进行比对；

4、通过公开信息查询发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员任职、历史任职、对外投资、历史对外投资等情况。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人流动比率、速动比率及资产负债率与同行业可比公司平均数存在差异具有合理性，不存在偿债能力较弱的情况；

2、报告期内，发行人资信状况及应收账款期后回款情况、应付账款期后结算情况良好，不存在流动性风险；

3、截至 2020 年 12 月 31 日，太仓金煜为发行人应付账款前五大供应商，主要原因系 2020 年 9-12 月的采购款项尚处于信用期未支付所致；

4、太仓金煜与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员

及其关联方不存在关联关系。

经核查，发行人律师认为：

1、截至 2020 年 12 月 31 日，太仓金煜为发行人应付账款前五大供应商，主要原因系 2020 年 9-12 月的采购款尚处于信用期未支付所致；

2、太仓金煜与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方不存在关联关系。

问题 25、关于重要销售合同

申报文件显示，报告期内，发行人与报告期内前五大客户已履行和正在履行的主要销售合同签订日期多为 2020 年。发行人与报告期内前五大供应商已履行和正在履行的主要采购合同签订日期多为 2020 年或 2021 年。

请发行人披露与报告期内前五大客户、前五大供应商订立的重要合同日期较近的原因。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

消费电子行业具有技术更新迭代快，供应链周转效率高的特点，行业内企业主要通过订单的方式进行交易，订单频繁但单笔订单金额不大。报告期内，发行人销售订单和采购订单单笔金额均未超过 500 万元，单笔订单金额较小，因此发行人在招股说明书选取与报告期内前五大客户/供应商签订的销售/采购框架合同作为重大销售/采购合同进行披露。

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（一）重要销售合同”中补充披露如下：

消费电子行业具有技术更新迭代快，供应链周转效率高的特点，行业内企业主要通过订单的方式进行交易，订单频繁但单笔订单金额不大。发行人与报告期内前五大客户签订的框架合同日期较为接近，主要系在报告期前期双方根据电子行业特点，在实际业务中直接根据订单约定具体销售产品数量、价格、账期等内容，以确定销售业务关系，因此前期主要客户与发行人均未强制要求双方签订框架合同。公司于 2020 年 9 月整体变更为股份有限公司后，为规范合同管理，且由于公司整体变更为股份有限公司事项涉及公司名称变更，经与主要客户协商沟通后，公司集中签订了主要销售框架合同，并在实际业务发生时，由交易双方在框架合同下另行下订单，约定具体产品数量、价格等内容，因此与前五大客户订立的框架合同日期较近。

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（二）重要采购合同”中补充披露如下：

消费电子功能件和结构件行业存在供应商众多的特点，为便于供应商管理，公司在报告期内与部分供应商协商后统一了供应商合同履行期限，在该部分合同于 2021 年 3 月到期的情况下，发行人与该等供应商集中签订了新的采购框架合同。同时，公司于 2020 年 9 月整体变更为股份有限公司后，为规范合同管理，且由于公司整体变更为股份有限公司事项涉及公司名称变更，经与其他主要供应商协商后亦陆续签订了框架合同，并在实际业务发生时，由交易双方在框架合同下另行下订单，约定具体产品数量、价格等内容，因此，公司与前五大供应商订立的框架合同日期较近。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售、采购人员，了解发行人与主要客户和供应商的交易模式，在报告期前期未与部分主要客户/供应商签订框架合同的原因，以及框架合同签订日期接近的原因，是否符合行业惯例；

2、核查了发行人报告期内与主要客户/供应商的框架合同、订单及执行等情况；

3、查阅同行业可比公司招股说明书，了解发行人报告期前期与部分主要客户/供应商未签订框架合同是否符合行业特点和惯例；

二、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

发行人披露与报告期内前五大客户、前五大供应商订立的重要合同日期较近的原因真实、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 3月10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3月10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3月10日

关于本次反馈意见回复报告的声明

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，现就本次反馈意见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反馈意见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，反馈意见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。”

法定代表人/董事长签名：

王常青

中信建投证券股份有限公司

2022年3月10日