

关于《深圳市唯特偶新材料股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函》的回复

天职业字[2022]1744-12 号

目 录

关于《深圳市唯特偶新材料股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中
心意见落实函》的回复

**关于《深圳市唯特偶新材料股份有限公司申请
首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》的
回复**

天职业字[2022] 1744-12 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2022 年 1 月 24 日下发的《关于深圳市唯特偶新材料股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010122 号）（以下简称“问询函”）的要求中涉及会计师事务所的相关问题进行了逐项核实，现将有关情况回复如下。

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

问题 1.关于发行人与主要客户业绩变动的匹配性

申请文件及问询回复显示,2021 年 1-9 月,发行人营业收入同比增长 45.09%,归属于母公司净利润同比增长 34.42%,发行人预计 2021 年全年营业收入同比增长 41.64%至 44.69%,营业收入大幅增长原因之一为对冠捷科技等主要客户的销售增幅较高。

请发行人说明发行人 2021 年对主要客户销售金额与主要客户业绩变动情况是否匹配,发行人业绩增长是否具有持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】:

一、发行人补充说明

(一) 公司 2021 年对主要客户的销售额与主要客户业绩变动情况的匹配情况及原因的说明

公司 2021 年 1-9 月向前十五大客户的销售增长与客户营业收入增长对比情况如下:

单位: 万元

序号	客户名称	2021 年 1-9 月 (注 1)	2020 年 1-9 月	增长金额	增长率	客户公开披露增长率 (注 2)
1	冠捷科技 (股票代码 000727)	3,316.36	2,270.33	1,046.03	46.07%	7.00%
2	奥海科技 (股票代码 002993)	2,509.68	926.22	1,583.46	170.96%	43.71%
3	中兴通讯 (股票代码 000063)	1,826.23	996.04	830.19	83.35%	13.08%
4	富士康 (股票代码 601138)	1,559.08	870.39	688.68	79.12%	8.06%
5	TP-LINK (普联技术)	1,087.44	514.58	572.86	111.32%	未披露
6	海尔智家 (股票代码 600690)	994.53	623.48	371.05	59.51%	10.07%
7	赛尔康 (领益智造 (股票代码 002600) 的全资子公司)	896.47	441.50	454.97	103.05%	10.90%
8	深圳市维佳海象科技有限公司	869.92	697.24	172.68	24.77%	未披露
9	杭可科技 (股票代码 688006)	757.84	54.10	703.74	1,300.80%	70.96%

序号	客户名称	2021年1-9月（注1）	2020年1-9月	增长金额	增长率	客户公开披露增长率（注2）
10	深圳市唯创兴电子材料有限公司	676.46	369.09	307.37	83.28%	未披露
11	广东高标电子科技有限公司	648.33	516.67	131.66	25.48%	未披露
12	嘉兴市特航新材料有限公司	547.28	365.24	182.05	49.84%	未披露
13	四川长虹（股票代码600839）	541.85	283.19	258.66	91.34%	13.17%
14	东莞迅诚电业有限公司	529.42	401.66	127.75	31.81%	未披露
15	格力电器（股票代码000651）	484.81	321.36	163.45	50.86%	9.73%
合计		17,245.70	9,651.09	7,594.61	78.69%	20.74%（注3）

注1：公司2021年1-9月数据经申报会计师审阅。

注2：客户公开披露增长率取自A股上市公司公开披露2021年第三季度报告。

注3：表格中有公开披露增长率的9家上市公司营业收入平均增长率为20.74%。

由上表可知，公司2021年1-9月的前十五大客户中有九家为上市公司。公司2021年1-9月向前十五大客户的销售金额较同比增长7,594.61万元，涨幅达到78.69%，高于有公开披露数据的九家上市公司客户2021年1-9月20.74%营业收入的平均增速。

公司对主要客户销售额增幅高于主要客户业绩增长的原因分析如下：

1、公司微电子焊接材料销售价格大幅上升导致公司对主要客户销售增幅较大

2021年以来，受原材料锡锭价格大幅上涨的影响，公司微电子焊接材料销售价格也有较大幅度的上升。公司2021年微电子焊接材料的销售价格增幅情况如下表：

单位：元/公斤

项目	2021年12月	2021年1月	增长率
锡膏平均售价	294.86	226.75	30.04%
焊锡丝平均售价	272.71	151.49	80.02%
焊锡条平均售价	269.76	158.69	69.98%

2021 年，锡锭价格大幅上涨的背景下，公司收入增幅高于客户收入增幅具有合理性，主要原因是：（1）相比于如冠捷科技、富士康、中兴通讯等下游大客户主要是生产消费电子、智能家电、通信、计算机等行业的终端产品，公司作为材料供应商更易受到原材料价格上升带来的影响（锡锭、锡合金粉等原材料成本占公司主营业务成本的比例达到 80.00%左右）；（2）公司微电子焊接材料占下游客户的产品成本较低，公司产品价格的上升对客户产品价格影响较小。

不过随着原材料市场价格趋于稳定，该因素将弱化对营业收入增长的影响。

2、公司“聚焦大客户的营销战略”带动了大客户的销量的快速增长

2016 年起，公司产品实现了主要应用领域的覆盖，公司客户数量已达到 2,000 多家，主要大客户也相对稳定。公司在总结前期业务推广模式的基础上，于 2016 年提出“聚焦大客户营销战略”，即从广泛撒网改为精耕细作，聚焦如冠捷科技、中兴通讯、富士康等细分市场的龙头企业。公司大客户营销战略的成效在 2021 年得到了较好的体现。

从大客户的销售金额来看，公司 2021 年的不同层级客户销售增幅情况如下：

单位：万元

客户层级	2021 年度	2020 年度	增长金额	增长率
100 万元以下（小型客户）	27,551.58	22,722.27	4,829.31	21.25%
100-500 万元（中型客户）	28,907.67	19,613.39	9,294.28	47.39%
500 万元以上（大型客户）	29,840.19	16,744.50	13,095.70	78.21%
合计	86,299.44	59,080.16	27,219.28	46.07%

从上表可以看出，公司对销售金额 500 万元以上的大客户收入增速最快，整体的收入增幅达到了 78.21%，显著高于 46.07%的平均增速。

从大客户的销售数量来看，公司 2021 年前十五大客户微电子焊接材料销售数量增幅情况如下：

单位：吨

项目	2021 年度	2020 年度	增长量	增长率
锡膏	294.52	245.83	48.69	19.81%
焊锡条	346.63	288.63	57.99	20.09%
焊锡丝	270.61	166.77	103.84	62.26%

项目	2021 年度	2020 年度	增长量	增长率
合计	911.76	701.24	210.52	30.02%

从上表可以看出，2021 年公司对主要客户销售微电子焊接材料 911.76 吨，较上年同期增长 701.24 吨，增长 30.02%。

3、中美贸易战的背景下，国内大客户开始更多地向以公司为代表的国内优秀的材料供应商下单

在近几年中美贸易战的背景下，国家加大了对高科技行业尤其是集成电路、新材料等行业的扶持。在此背景下，以华为、中兴通讯等为代表的国内科技企业为防止关键技术或材料受制于国外供应商，保证供应链的安全稳定，已开始遴选和扶持国内优秀微电子焊接材料供应商，加快产品的进口替代。公司主要大客户提升了唯特偶微电子焊接材料的使用份额，也是公司收入增幅较快的原因之一。

综上所述，公司聚焦大客户的营销战略带动了对公司主要客户销售数量的增长，以及受原材料市场价格上涨因素的影响使得公司销售单价提升，共同导致公司对主要客户销售金额的增长幅度大于客户自身业绩增长幅度。此外，贸易战的因素促使了公司主要客户提升了唯特偶微电子焊接材料的使用份额，这也是公司收入增幅较快的原因之一。

（二）公司 2021 年的营业收入增幅符合行业特征

同行业可比公司中锡业股份、格林达为 A 股上市公司，升贸科技为中国台湾上市公司。公司与上述三家上市公司 2021 年三季度的营业收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-9 月		2020 年 1-9 月
	收入金额	增长率	收入金额
锡业股份	4,321,441.27	21.09%	3,568,784.60
升贸科技	133,044.98	54.28%	86,238.19
格林达	53,239.81	25.88%	42,294.10
同行业平均	1,502,575.35	33.75%	1,232,438.97
唯特偶	58,338.32	45.09%	40,207.49

说明：数据来源于同行业可比公司公开披露的数据。

通过上表可知，公司 2021 年 1-9 月营业收入的增长率处于同行业可比公司营业收入增长率的中间水平，并且与同行业平均的营业收入增长率接近，因此公

司营业收入的增长趋势及幅度符合行业特征。

同行业可比公司中晨日科技、长先新材为股转公司挂牌企业，其未对外披露 2021 年三季报，因此公司与上述两家挂牌企业 2021 年 1-6 月的营业收入变动情况进行对比分析，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年 1-6 月
	收入金额	增长率	收入金额
晨日科技	3,425.65	97.38%	1,735.59
长先新材	5,335.05	37.24%	3,887.39
同行业平均	4,380.35	67.31%	2,811.49
唯特偶	34,979.16	56.73%	22,318.51

说明：数据来源于同行业可比公司公开披露的数据。

通过上表对比可知，公司 2021 年 1-6 月营业收入的增长率处于可比公司营业收入增长率的中间水平，并且与同行业平均的营业收入增长率接近，因此公司营业收入的增长趋势及幅度符合行业特征。

（三）公司销售增长较快，但应收账款保持平稳

虽然公司 2021 年收入增速较快，但公司保持了主要客户的信用政策稳定，公司应收账款保持平稳。在 2021 年公司营业收入同比增长 **46.07%** 的情况下，公司 2021 年末公司应收账款余额 **32,951.57** 万元，较 2020 年末只上升了 **36.89%**，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日 /2021 年 1-12 月	2020 年 12 月 31 日/2020 年度
应收账款余额	32,951.57	24,071.38
营业收入	86,299.44	59,080.16
应收账款周转率（次）	3.25	2.94
应收账款周转天数（注）	112.31	124.15

注：应收账款周转天数=365/应收账款周转率

从上表可以看出，2021 年公司应收账款周转天数为 **112.31** 天，低于 2020 年度应收账款周转天数，表明公司营业规模不断增长的情况下，依然能保持良好的销售回款，营业收入的增长质量相对较高。

（四）公司业绩增长具有持续性

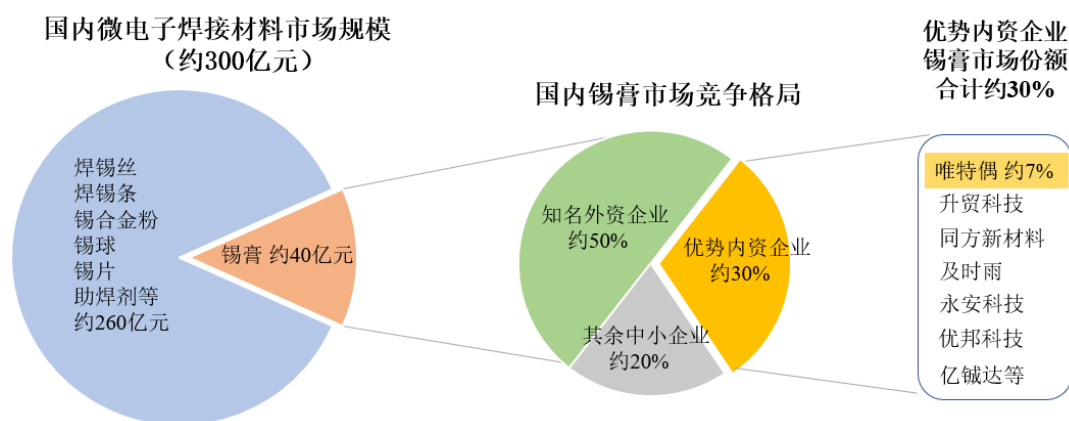
1、公司所处行业保持持续增长，公司作为行业内领先企业，业绩增速高于行业增速

根据中国电子材料行业协会锡焊料材料分会出具的文件显示，锡膏细分市场，2020年会员单位锡膏产量为1.24万吨，同比增长约10%；焊锡丝、焊锡条细分市场，2020年会员单位产量合计11.08万吨，同比增长4.14%；助焊剂细分市场，2020年产量为3.85万吨，同比增长10%。

2019年和2020年连续两年在国内锡膏市场产销量排名第一，公司作为行业内领先企业，2018年至2020年公司营业收入的复合增长率为12.46%，业绩增速高于行业增速。

2、广阔的市场空间是公司业绩持续增长的重要前提

根据中国电子材料行业协会锡焊料材料分会出具的文件显示，2020年，我国微电子焊接材料总体市场规模约为300亿元。公司2020年的营业收入为5.9亿元，广阔的市场为公司保持较高成长性提供了空间。



说明：“唯特偶约7%”是指唯特偶目前在国内锡膏市场的份额约7%。

以公司的核心产品锡膏为例，公司2020年锡膏销售规模为2.63亿元，与国内锡膏市场的整体规模40亿元相比，尚有几十亿规模的增长空间。

3、优质的客户资源是公司业绩保持持续增长的重要基础

（1）保持与核心客户的长期良好合作关系是业绩增长的重要基础

公司主要客户基本为行业内知名大中型企业，该类企业对于供应商的选择标准比较高、验厂周期比较长，对于合格的供应商通常不轻易更换，并且公司与该类企业已合作多年。如公司与富士康、中兴通讯、海尔智家、普联技术等客户的合作时间超过十年，部分客户如冠捷科技的合作时间甚至超过二十年。公司与报告期内的前十大客户合作历史如下：

序号	客户名称	合作历史	序号	客户名称	合作历史
1	冠捷科技	2000 年开始合作	9	嘉兴市特航新材料有限公司	2015 年开始合作
2	富士康	2008 年开始合作	10	东莞迅诚电业有限公司	2011 年开始合作
3	奥海科技	2015 年开始合作	11	浙江佳明天和缘光伏科技有限公司	2012 年开始合作
4	中兴通讯	2002 年开始合作	12	TP-LINK（普联技术）	2000 年开始合作
5	强力巨彩	2016 年开始合作	13	杭可科技	2015 年开始合作
6	海尔智家	2003 年开始合作	14	深圳市唯创兴电子材料有限公司	2016 年开始合作
7	深圳市维佳海象科技有限公司	2012 年开始合作	15	广东高标电子科技有限公司	2011 年开始合作
8	赛尔康	2007 年开始合作	-	-	-

公司保持与核心客户的长期良好合作关系是业绩增长的重要基础。

（2）公司对知名客户仍有非常大的业务提升及拓展空间

尽管公司客户数量众多、遍布多个行业，但在下游行业中仍存在较多的并未被公司开发的知名企业，且仍有大部分的市场份额是掌握在知名外资企业手中。以公司业务量相对较大的消费电子、LED、智能家电、通信、计算机、光伏、大中型 EMS 工厂为例，公司已成交的代表性客户、储备或待开发的代表性客户情况如下：

主要领域及产品		已成交的代表性客户	储备或待开发的代表性客户
消费电子	手机	中兴通讯、传音控股、摩托罗拉、联想等	苹果、三星、华为、荣耀、小米、VIVO、OPPO 等
	笔记本/平板/台式电脑、PC 显示器	戴尔、惠普、冠捷科技、台湾仁宝等	联想、微星、技嘉、三星、小米、华硕、京东方等
	服务器	浪潮	戴尔、惠普、联想、华为、超微、新华三、思科等

主要领域及产品		已成交的代表性客户	储备或待开发的代表性客户
	电源、充电器、耳机、音响等	奥海科技、赛尔康、雷松、欧陆通等	拜亚动力、森海塞尔、JBL、博世、铁三角、捷波朗、苹果、哈曼卡顿、台达、航嘉电子等
光伏		晶科科技、晶澳科技、天合光能、东方日升、爱康科技、阳光电源、古瑞瓦特等	阿特斯、隆基、锦浪科技、上能电气、华为、Solaredge、固德威、特变电工等
通信		中兴通讯、普联技术、华为、灿勤科技、摩比、艾孚、京信、国人、共进股份、福日电子等	思科、华为、诺基亚、爱立信、浪潮、新华三、腾达、水星、小米、斐讯、烽火通信、通宇、东山精密等
LED		强力巨彩、利亚德、山西高科、艾比森、欧曼科技、洲明科技、木林森、欧普照明等	三星、飞利浦、欧司朗、达科电子、上海三思、松下等
智能家电		海尔智家、格力电器、奥克斯、四川长虹、创维集团、格兰仕、康佳集团、伊莱克斯等	美的集团、方太、三星、索尼、LG、松下、夏普、西门子、科勒、飞利浦、惠尔浦、博世、戴森、尚克宁家、霍尼韦尔等
大中型 EMS 工厂		富士康、比亚迪、卓翼股份、光弘科技、捷普、长城开发、台湾仁宝、山水电子、立讯精密等	纬创智通、伟创力、和硕、新美亚、天弘、贝莱胜、名幸电子、新加坡创业、美资旭电、广达、英业达等

虽然公司已成功向部分大型知名企业如富士康、华为等供货，但公司与该等客户尚有较大的业务拓展空间。例如富士康微电子焊接材料的年采购额约 10 亿元，公司仅占其采购额的 2%-3%（以上数据来源于富士康访谈笔录）。又以华为为例，公司研发的低温无铅锡膏、超细粒度锡膏、水溶性锡膏、低温焊锡丝、水基型清洗剂已通过华为认证并有小批量供货，未来的业务合作空间较大。

（3）配套知名客户的海外市场为公司保持持续增长提供了机遇

报告期各期，公司外销业务占收入的比例分别为 0.65%、1.08%和 **1.66%**，外销业务占收入的比例较低。公司通过了部分大中型客户如冠捷科技、富士康、天合光能等的全球供应商认证并被要求全球配套供应，但受限于资金、产能不足等因素，公司目前仅向其国内生产基地供货。随着募集资金投资项目的建设，公司

产能不足问题得以解决，在配套供应客户国内市场的同时，将进一步拓展海外市场，从而满足客户的海外配套供应需求。

公司部分大中型客户业务遍布全球市场。以富士康为例，根据公开数据，其海外生产基地的业务占全球业务量的 1/3 左右。由此可见，除国内市场外，公司在海外市场也具有很大发展空间。知名客户的海外市场也为公司保持高成长性提供了机遇。公司部分客户的境内外生产基地的情况如下表所示：

代表性客户	国内生产基地及服务网点	海外生产基地及服务网点
冠捷科技	厦门、北京、武汉、青岛等	泰国、俄罗斯、波兰、巴西、墨西哥等
富士康	深圳、佛山、郑州、武汉、烟台、重庆等	美国、墨西哥、巴西、印度、越南等
天合光能	常州、北京、上海、义乌、宿迁、盐城等	泰国、越南、美国等

4、公司积极布局光伏、5G 通信、新能源汽车等行业是公司业绩保持持续增长的重要因素

除在传统的消费电子、智能家电领域进行了深入的布局外，近年来公司把握市场热点，积极拓展光伏、5G 通信、新能源汽车等行业。以光伏行业为例，报告期内公司对天合光能、晶科科技、晶澳科技等代表性客户的销售额逐年增加，从 2019 年的 483.92 万元增至 2021 年的 1,985.47 万元，复合增速为 102.56%。

2021 年，公司对光伏、5G 通信、新能源汽车等行业的代表性客户销售增长势头得以延续，具体交易情况如下：

单位：万元

下游行业	代表性客户	2021 年度	2020 年度	增幅
光伏	晶科科技、晶澳科技、天合光能、东方日升、爱康科技、阳光电源等	1,985.47	1,425.59	39.27%
5G 通信	中兴通讯、普联技术、华为、灿勤科技等	4,250.15	2,598.09	63.59%
新能源汽车	比亚迪、长城汽车等	1,090.27	131.45	729.42%

2021 年，公司向光伏、5G 通信和新能源汽车行业代表性客户销售收入同比分别增长 39.27%、63.59%和 729.42%。公司抓住了光伏、5G 通信、新能源汽车行业的发展机遇是公司业绩保持持续增长的重要因素。

5、进口替代趋势为公司保持持续增长提供了有利的市场环境

在近几年中美贸易战的背景下，国家加大了对高科技行业尤其是集成电路、新材料等行业的扶持。在此背景下，以华为、中兴通讯、海康威视等为代表的国内科技企业为防止关键技术或材料受制于国外供应商，保证供应链的安全稳定，已开始遴选和扶持国内优秀微电子焊接材料供应商，加快产品的进口替代。公司作为国内微电子焊接材料的领先企业之一将因此受益，进而带动业绩持续增长。

此外，公司也具备进口替代的技术实力。以通讯行业为例，公司在应用于 5G 通讯领域的高性能电子器件锡膏研发方面已有较大突破，公司研发的 305 型号锡膏产品在中兴通讯与工业和信息化部电子第五研究所（中国赛宝实验室）共建的“高可靠性微电子装备国产焊膏”研制工程的测试结果中被认定为“达到了国际一流质量水平，可以替代国外受测试品牌锡膏”。

因此，国内的进口替代趋势为公司保持持续增长提供了有利的市场环境。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人主要客户公开披露 2021 年第三季度报告，分析主要客户 2021 年业绩变动情况以及与发行人 2021 年度业绩变动的匹配性；

2、获取了中国电子材料行业协会锡焊料材料分会出具的《关于深圳市唯特偶新材料股份有限公司咨询 2020 年市场情况的复函》，了解发行人所处行业的成长性、市场空间情况；

3、了解发行人所处行业发展情况，与主要客户的合作情况等，分析发行人销售增长是否具有可持续性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

公司受原材料市场价格上涨因素的影响使得公司销售单价提升和聚焦大客户的营销战略带动销量增长以及贸易战的因素促使发行人主要客户提升了使用

发行人微电子焊接材料的份额等多个因素，从而导致了发行人 2021 年 1-9 月对主要客户销售收入增长幅度要高于客户自身经营业绩增长幅度。

发行人所处市场空间广阔、积累的众多客户以及发行人市场地位及技术实力能保证发行人业绩增长具有可持续性。

问题 3.关于原材料价格上涨对发行人影响

申请文件及问询回复显示，发行人主要原材料为锡锭、锡合金粉，报告期各期采购金额占总采购金额的比例分别为 81.55%、81.96%、82.17%、84.20%，2021 年以来锡锭价格持续上升，导致发行人 2021 年毛利率下降。

请发行人说明目前锡锭价格的走势，如锡锭价格继续上涨是否对发行人期后经营业绩产生重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明

（一）锡锭市场价格波动情况

2019 年 1 月至 2021 年 12 月锡锭（Sn99.90）现货含税均价如下图所示：



数据来源：上海有色网

通过上图可知，2021 年以来锡锭的市场价格持续快速上升，月均价由 2021 年 1 月的 15.96 万元/吨上涨至 2021 年 12 月的 29.54 万元/吨。

（二）锡价波动对公司期后经营业绩的影响分析

1、公司具备较好的将原材料价格上涨向下游客户传导的能力

公司受锡价格影响的产品主要有锡膏、焊锡条、焊锡丝，其中锡膏的主要原材料是锡合金粉，焊锡条、焊锡丝的主要原材料是锡锭。虽然公司产品价格与主要原材料锡锭、锡合金粉的价格波动存在一定的联动效应，但定价方式的不同会导致产品的价格传导的时间及幅度存在一定的差异。总体来看，公司具备较好的将原材料价格上涨向下游客户传导的能力。

根据不同的客户以及不同产品的类型，公司采取了差异化的定价方式。公司与主要客户签订的合同中约定的定价方式主要包括“原材料成本+加工费”和“与客户协商定价”两种方式。

(1) 焊锡丝、焊锡条等产品公司主要采取“原材料成本+加工费”的定价方式。由于焊锡条及焊锡丝的主要原材料为锡锭，因此原材料成本主要参考上海有色网锡锭的现货价格，原材料成本参考现货价格的方式通常有上月的平均现货价格和当日的现货价格。该种定价方式下，公司与客户之间的销售价格随着主要原材料的市场价格变动而变动，因此公司生产的焊锡丝、焊锡条等产品的价格向下游客户的传导比较及时，特别是在原材料成本参考当日现货价格的方式下。公司2021年1-12月份锡锭平均采购价格和焊锡丝、焊锡条平均销售价格情况如下：

单位：元/公斤

项目	2021年12月	2021年1月	变动幅度
锡锭平均采购价格	258.42	138.70	86.32%
焊锡丝平均售价	272.71	151.49	80.02%
焊锡条平均售价	269.76	158.69	69.98%

通过上表可知，公司2021年12月锡锭的平均采购价格较2021年1月的平均采购价格上升86.32%，而公司2021年12月焊锡丝、焊锡条的平均售价较2021年1月的平均售价上升80.02%和69.98%。公司焊锡丝、焊锡条平均售价的变动幅度与公司锡锭平均采购价格变动幅度基本一致。公司此类产品的价格传导能力较为突出。

(2) 锡膏等需定制化生产或体现公司核心配方技术、生产工艺技术的产品公司主要采取“与客户协商定价”的定价方式。公司会综合考虑原材料价格波动、市场供求情况、客户定位及销售规模、产品的定制化方案等因素，在预计成本的

基础上加以合理利润，最终与客户协商确定价格，当外部环境发生较大变化时，公司与客户之间再次重新协商确定价格。该种定价方式下，公司生产产品所需的主要原材料的价格变动向下游客户的传导需要一定的周期。公司 2021 年 1-12 月份锡合金粉平均采购价格和锡膏平均销售价格具体情况如下：

单位：元/公斤

项目	2021 年 12 月	2021 年 1 月	变动幅度
锡合金粉平均采购价格	243.96	163.27	49.42%
锡膏平均售价	294.86	226.75	30.04%

通过上表可知，公司 2021 年 12 月锡合金粉的平均采购价格较 2021 年 1 月的平均采购价格上升 49.42%，而 2021 年 12 月锡膏产品的平均售价较 2021 年 1 月的平均售价上升 30.04%。虽然公司锡膏产品的售价提升幅度不及锡合金粉平均采购价格上涨的幅度，但在 2021 年锡锭价格快速上涨的背景下，公司锡膏的总体价格仍能取 30%的价格上涨幅度，也体现出公司仍具备较好的价格传导能力。

综上所述，不论是哪种定价方式，公司均具备较好的将原材料价格上涨向下游客户传导的能力。

2、锡锭价格上涨对公司期后经营业绩的未产生重大影响

（1）锡价上涨对公司微电子焊接材料的毛利率产生不利影响

虽然公司均具备较好的将原材料价格上涨向下游客户传导的能力，但原材料价格大幅上升，特别是短期内的大幅上升会对公司微电子焊接材料的毛利率产生不利影响。

锡膏产品由于采用“与客户协商定价”模式，该种定价方式下，公司生产产品所需的主要原材料的价格变动向下游客户的传导需要一定的周期，因此原材料价格大幅上升会直接导致毛利率的下降。而焊锡条、焊锡丝等产品主要采用“原材料成本+加工费”定价模式，该种定价方式下，公司与客户之间的销售价格随着主要原材料的市场价格变动而变动，虽然价格传导较为及时，但由于“加工费”相对固定，单位产品的价格大幅上升仍然会导致毛利率的下降。报告期各期公司不同产品类别毛利率情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
微电子焊接材料毛利率	16.89%	21.40%	22.66%
辅助焊接材料及其他毛利率	56.71%	56.59%	57.84%
综合毛利率	22.96%	27.45%	28.28%

从上表可以看出，锡锭价上涨对公司微电子焊接材料的毛利率产生不利影响，公司微电子焊接材料的毛利率由 2020 年度的 21.40%下降至 2021 年的 16.89%。

（2）锡锭价上涨未对公司经营业绩产生重大不利影响

虽然 2021 年锡锭价格大幅上涨，但公司较好地克服了原材料上涨带来的不利影响，公司总体经营规模保持持续扩张，主营业务的毛利额依然保持着良好的增长势头，公司依然具备较强的盈利能力，锡锭价格上涨未对公司经营业绩产生重大不利影响。

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主营业务收入	85,448.68	58,305.90	51,196.34
主营业务成本	65,832.44	42,300.41	36,720.35
毛利额	19,616.24	16,005.49	14,475.99
毛利率	22.96%	27.45%	28.28%
扣除非经常损益后净利润	7,707.23	5,967.83	5,103.69

从上表可以看出，公司 2021 年的主营业务总体盈利能力依然保持着良好的增长势头，即虽然公司主营业务的毛利率从 2020 年的 27.45%下降至 2021 年的 22.96%，下降了 4.49 个百分点，但由于公司主营业务的总体经营规模扩张，主营业务的毛利额整体依然保持着良好的增长势头，表明公司整体依然具备较强的盈利能力。

（三）公司已针对原材料价格波动风险以及毛利率波动风险进行了风险提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（一）原材料价格波动风险”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（四）原材料价格波动风险”中针对原材料价格波动风险进行了披露。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（二）主要产品锡膏毛利率下滑的风险”和“第四节 风险因素”之“二、财务风险”

之“（一）主要产品锡膏毛利率下滑的风险”中针对原材料价格波动对毛利率的影响进行了风险因素披露。

综上所述，若原材料锡锭价格继续上涨，公司微电子焊接材料的毛利率存在继续下滑的风险，但由于公司总体经营规模保持持续扩张，主营业务的毛利额依然保持着良好的增长势头，公司依然具备较强的盈利能力，因此锡锭价格上涨未对公司期后经营业绩产生重大不利影响。并且，公司已在招股说明书中针对原材料价格波动风险以及毛利率波动风险进行了充分披露。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、通过上海有色网等网络查询 2018 年 1 月至 2022 年 1 月锡锭（Sn99.90）现货市场价格，分析价格变动趋势；

2、获取了发行人 2021 年度的采购明细表，统计并分析锡合金粉及锡锭的采购价格变动情况；

3、获取了发行人 2021 年的销售明细表，统计并分析锡膏、焊锡丝、焊锡条的销售价格变动情况；

4、获取并复核发行人 2021 年 1-9 月的审阅报告、2021 年度审计报告等；

5、分析原材料锡锭价格上涨对发行人期后经营业绩影响情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

2021 年以来锡锭的市场价格持续快速上升，整体而言会对发行人期后经营业绩产生一定的不利影响，特别是发行人微电子焊接材料的毛利率存在继续下滑的风险，但由于发行人总体经营规模保持持续扩张，主营业务的毛利额依然保持着良好的增长势头，发行人依然具备较强的盈利能力，因此锡锭价格上涨未对发行人期后经营业绩产生重大不利影响。

问题 4.关于对中兴通讯销售公允性

申请文件及问询回复显示，报告期内发行人对中兴通讯销售毛利率较高，分别为 80.55%、80.36%、82.03%、83.03%，主要是向其销售的预成型焊片定价相对较高所致；截至目前中兴通讯直接持有中和春生 25%的份额，中和春生持有发行人 2.73%的股份。

请发行人结合向中兴通讯与向其他客户销售同类产品的价格及毛利率的对比情况分析向其销售的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、发行人补充说明

（一）公司与中兴通讯合作时间长达二十年，公司与中兴通讯的合作模式并未因中和春生的入股而发生变化，中和春生没有参与唯特偶的具体生产和运营

中和春生于 2017 年 11 月入股唯特偶，持股比例 2.73%。公司与中兴通讯的业务合作并不是中和春生入股后才开始的。自 2002 年起，公司即与中兴通讯开展业务合作，双方建立了长期稳定的合作关系。公司与中兴通讯的合作模式并未因中和春生的入股而发生变化。

根据中和春生的说明，中和春生作为一家专业的机构投资人，主要围绕了中兴通讯产业链上下游的企业进行投资。中和春生的主要投资领域为移动通讯、新材料、集成电路、高端装备等领域，主要投资逻辑是基于中兴通讯对其客户或供应商的产品品质、技术实力、发展前景等方面的认可。截至本落实函回复出具日，中和春生已投资包含唯特偶在内的十余家企业，其中安集科技（SH 688019）、芯碁微装（SH 688630）、肇民科技（SZ 300232）等多家已在 A 股上市。

中和春生虽然是中兴通讯旗下关联的投资平台，但作为一家面向社会的专业投资机构，中和春生并不是为唯特偶专门设立的投资平台，其投资唯特偶的价格与同期其他投资人的价格一致。中和春生对唯特偶投资是基于对唯特偶价值的认可。自入股以来，中和春生没有参与唯特偶的具体生产和运营。

（二）公司对中兴通讯的销售毛利率较高主要系高毛利率的预成型焊片占比
较高所致

报告期内公司对中兴通讯销售毛利率较高，主要系公司对中兴通讯销售的高

毛利率的预成型焊片占比较高所致。报告期内，公司对中兴通讯销售预成型焊片占公司中兴通讯销售总额的比例分别为 76.14%、77.26%和 **85.67%**，占比均超过 75%。

报告期内，公司对中兴通讯销售的助焊剂等产品的毛利率与报告期内公司助焊剂的整体毛利率水平基本一致。

（三）由于预成型焊片根据客户需求定制化特征，公司向中兴通讯与向其他客户销售的预成型焊片的因规格及工艺要求不同，价格差异较大，但毛利率均比较高

报告期内，公司主要向中兴通讯、比亚迪、TCL、苏州市吴通智能电子有限公司等客户供应预成型焊片，其中对中兴通讯的销售占比在报告期各期均超过 95%。虽然报告期内公司对比亚迪、TCL、苏州市吴通智能电子有限公司的销售金额较小，但上述客户为基本为公司报告期内预成型焊片的前三大客户。

由于预成型焊片的定制化特征，因此产品的整体毛利率相对较高，但由于应用场景及产品尺寸的不同，不同客户的产品单价差异较大。

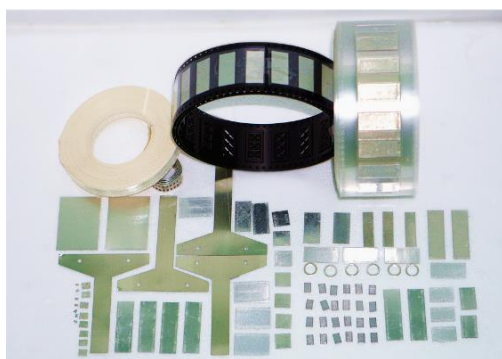
从单价上来看，公司销售给中兴通讯与销售给比亚迪、TCL 等公司的预成型焊片的产品尺寸和应用场景不同，平均成本差异较大，平均单价也随之差异较大。公司销售给中兴通讯的预成型焊片主要用于通讯基站的功率放大器（PA），工艺上更加复杂（增加了一道预涂覆特种助焊剂的工艺），从而毛利率也应高些。

（四）公司销售给中兴通讯预成型焊片毛利率较高具有合理性

1、客户的定制化以及工艺要求较高是预成型焊片毛利率较高的主要原因

预成型焊片又称为“焊片、锡片”，包含助焊剂涂层和不含助焊剂涂层两类，主要适用于 PCBA 封装与互联工艺中大焊盘、低空洞率焊接要求的场景。预成型焊片产品形状尺寸多样，合金配置选择也众多。

公司的预成型焊片的示意图如下：



在现有的 SMT 工艺中，采用焊膏焊接一些特殊元器件时，会产生较多的空洞，空洞率超过 25%时会严重影响产品的良率以及焊接接头的可靠性和散热性。采用预成型焊片焊接的一个核心优势就是降低空洞率。

预成型焊片通常用于对焊料的形状和质量有特殊要求的场合，可以做成任意形状和尺寸以满足客户的特定需要，常见形状有圆垫片、圆盘状、矩形和框形等。带有助焊剂的预成型焊片则可减少焊接时的操作，避免手工涂布助焊剂，每片重量相同保证了焊接一致性，同时具有可焊性好、免清洗、低空洞率等特性。

由于产品的定制化特征以及技术与工艺要求也相对更高，因此预成型焊片的毛利率相对较高具有合理性。

2、同行业公司预成型焊片的毛利率也较高

在当前国内市场上，预成型焊片的主要供应商为美国钢泰和日本千住等国外知名企业，国内公司唯特偶及广州汉源新材料股份有限公司（以下简称“汉源股份”）也占有一定的市场份额。

汉源股份成立于 2004 年，是一家集电子材料研发、生产和销售为一体的科技型企业，是中国电子材料行业协会锡焊料分会会员，其主要产品包括电镀金属阳极材料、电子组装焊接材料和预成型焊片三大类。汉源股份于 2016 年 7 月在股转公司挂牌，2019 年 3 月终止挂牌。根据其公开转让说明书、年度报告等公开披露资料，2015 年、2016 年及 2017 年，汉源股份预成型焊片的毛利率分别为 72.89%、72.89%和 73.99%，毛利率也较高。

因此，预成型焊片的毛利率较高符合行业特征。

（五）公司对中兴通讯销售预成型焊片的价格是市场化定价，价格具有公允性

1、唯特偶和美国钢泰均向中兴通讯供应同品类的预成型焊片，但唯特偶的产品具有价格优势

就中兴通讯就与唯特偶业务合作关系，发行人保荐机构和申报会计师于2022年1月26日对中兴通讯的采购工作人员进行了再次访谈。该员工2005年入职中兴通讯，担任采购商务经理，2019年开始负责与唯特偶的采购事务，经访谈确认：

（1）中兴通讯目前有两家预成型焊片的供应商，为唯特偶和美国钢泰。中兴通讯最早是向美国钢泰采购，但由于唯特偶具有价格优势，且交付能力、响应速度、产品质量能够满足中兴通讯的需求，因此中兴通讯逐渐加大对唯特偶的采购，目前唯特偶供应的预成型焊片占其采购总额的60%左右。

（2）中兴通讯采购唯特偶的预成型焊片主要用于通讯基站，可以有效降低空洞率。

（3）中兴通讯采购产品会通过招投标程序，并经过内部的比价议价程序。中兴通讯向唯特偶采购预成型焊片的价格是市场价格，具有合理性。

2、多年来，公司向中兴通讯销售的预成型焊片的毛利率保持稳定，不因中和春生的入股而发生较大变化

中和春生2017年入股唯特偶前后，唯特偶销售给中兴通讯预成型焊片的毛利率基本保持稳定，没有因中和春生的入股而导致毛利率发生较大变化的情形。

综上所述：（1）中和春生是专业机构投资人，并非为投资公司专门设立的投资平台，不参与公司的日常经营管理。公司与中兴通讯合作时间长达二十年，公司与中兴通讯的合作模式并未因中和春生的入股而发生变化；（2）客户的定制化以及工艺要求较高是预成型焊片毛利率较高的主要原因，通过与同行业公司汉源股份的数据对比，预成型焊片的毛利率较高符合行业特征；（3）唯特偶和美国钢泰均是中兴通讯预成型焊片的供应商，但公司的产品相比于美国钢泰有一定的价格优势；（4）公司多年来向中兴通讯销售的预成型焊片的毛利率保持稳定，公司对中兴通讯销售预成型焊片的价格是市场化定价，价格具有公允性。

二、保荐人、申报会计师核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取了中和春生投资的项目清单并查询了前述标的中已上市公司的情况；
- 2、获取了发行人向中兴通讯的销售明细；分析报告期各期发行人向中兴通讯销售类别、销售单价情况；
- 3、分析发行人向不同客户销售预成型焊片的具体情况；
- 4、访谈了中兴通讯采购工作人员了解发行人与中兴通讯的业务合作情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人对中兴通讯销售产品的价格是市场化定价，价格具有公允性。

[此页无正文]



中国注册会计师

(项目合伙人):



张磊

中国注册会计师:



林大坤

中国注册会计师:



陈志刚

营业执照

(副本) (15-1)

统一社会信用代码

911101085923425568



扫描二维码
“国家企业信用信息公示系统”
了解更多登记、备案、许可、监管信息

名称 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 邱靖之

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；技术开发、技术咨询、技术服务；应用软件开发；软件服务；计算机系统服务；数据处理；产品设计；基础软件服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE值在1.4以上的云计算数据中心除外）；企业管理咨询；销售计算机、软件及辅助设备。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

成立日期 2012年03月05日

合伙期限 2012年03月05日至长期

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域



登记机关

2021年11月09日

证书序号:0000175

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

执业证书

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

名称：

邱靖之

首席合伙人：

主任会计师：

经营场所：

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

特殊普通合伙

组织形式：

11010150

执业证书编号：

京财会许可[2011]0105号

批准执业文号：

2011年11月14日

批准执业日期：

北京市财政局

发证机关：

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓名 Full name	性别 Sex	出生日期 Date of birth	工作单位 Working unit	身份证号码 Identity card No.
周	男	1980-10-04	天职国际会计师事务所	430122198010040057





年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号:
No. of Certificate

110002400259

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

深圳市注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2009 年 10 月 09 日

福建省注册会计师协会

任职资格检查专用章

2020年4月30日

2019 年 3 月 13 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



2020 年 7 月 1 日

年度检验登记
Annual Renewal Registration

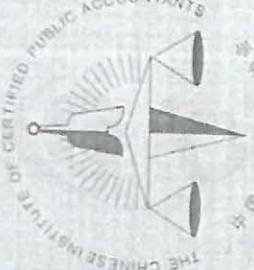
本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



验证证书真实有效

姓名: 张磊

注册编号: 110002400259



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓名	林大坤	性别	男	出生日期	1993-03-18	工作单位	天职国际会计师事务所(特殊普通合伙) 福建分所	身份证号码	441424199303182670
Full name	林大坤	Sex	男	Date of birth	1993-03-18	Working unit	天职国际会计师事务所(特殊普通合伙) 福建分所	Identity card No	441424199303182670





证书编号: 110101500671
No. of Certificate

批准注册协会: 福建省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2020 年 07 月 30 日
Date of Issuance

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



验证证书真实有效

姓名: 林大坤

注师编号: 110101500671



姓名	陈志刚
Sex	男
出生日期	1972-12-07
工作单位	天职国际会计师事务所有限公司
Working unit	深圳分所
身份证号码	420122721207007
Identity card No.	



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 420003204559
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2008年 06月 21日
Date of Issuance



陈志刚
420003204559
深圳市注册会计师协会

