

关于包头市英思特稀磁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

保荐人（主承销商）



华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD

二〇二三年七月

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 7 月 14 日出具的《关于包头市英思特稀磁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〔2023〕010248 号）（以下简称“落实函”）已收悉，包头市英思特稀磁新材料股份有限公司（以下简称“发行人”“公司”或“英思特”）与华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合”、“保荐人”）、国浩律师（北京）事务所（以下简称“发行人律师”）和容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“申报会计师”）等相关方对落实函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《包头市英思特稀磁新材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）：问询函所列问题

宋体：对问询函的所列问题的回复

楷体（加粗）：涉及招股说明书的修改或补充披露

目 录

1. 关于对苹果公司重大依赖风险	3
2. 关于废料销售与委托加工业务会计处理的合规性	18
3. 关于王诗畅所持有发行人股份的权属清晰性	26

1. 关于对苹果公司重大依赖风险

申请文件及问询回复显示，报告期各期发行人产品最终应用于苹果公司的销售收入分别为 22,608.37 万元、41,748.93 万元、71,815.10 万元，占主营业务收入比例为 63.93%、64.51%、73.61%；发行人产品应用于苹果公司以外的销售收入为 12,754.15 万元、22,967.95 万元、25,751.81 万元，增长较为缓慢。

请发行人结合消费电子行业景气度、苹果公司产品出货量、海外贸易政策及苹果产业链转移情况、报告期内与苹果公司合作的稳定性、关于苹果公司新上市产品的在手订单情况、非苹果产业链客户收入增长较为缓慢、期后业绩等情况，说明对苹果公司的重大依赖是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响，发行人开拓新客户、新产品较为缓慢的原因，并完善相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】：

一、请发行人说明

（一）请发行人结合消费电子行业景气度、苹果公司产品出货量、海外贸易政策及苹果产业链转移情况、报告期内与苹果公司合作的稳定性、关于苹果公司新上市产品的在手订单情况、非苹果产业链客户收入增长较为缓慢、期后业绩等情况，说明对苹果公司的重大依赖是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

1、消费电子行业景气度情况

受美联储加息、地缘政治冲突、大宗商品价格上涨等宏观因素影响，全球消费电子市场普遍需求疲软，2022 年全球主要消费电子终端产品出货量均呈现不同程度的下滑，具体情况如下：

单位：百万部/台

产品类型	出货量	同比变化
智能手机	1,205.5	-11.3%
平板电脑	162.8	-3.3%
个人电脑	292.3	-16.3%

注：数据来源于 IDC。

根据 IDC 公布的数据，2023 年第一季度，消费电子市场依旧承压，其中全球智能手机出货量同比减少约 14.6%；全球平板电脑出货量同比减少约 19.1%；全球 PC 出货量同比减少约 29.0%，具体情况如下：

单位：百万部/台

产品类型	出货量	同比变化
智能手机	268.6	-14.6%
平板电脑	30.7	-19.1%
个人电脑	56.9	-29.0%

注：数据来源于 IDC。

根据市场研究机构 Counterpoint Research，2022 年智能手机的换机周期长达 43 个月，达到历史最高水平。随着智能手机重回增长周期，换机周期有望企稳。2023 年若美联储加息、地缘政治冲突、大宗商品价格上涨等抑制消费的负面因素的影响逐渐减弱，消费电子市场有望迎来复苏。

根据 IDC 在 2023 年 6 月更新的预测，预计 2023 年全球智能手机出货量同比下降 3.2%、平板电脑出货量同比下降 17.1%、个人电脑出货量同比下降 14.1%，前述主要消费电子产品预计全年出货量相较 2023 年一季度边际改善。随着消费电子行业库存的逐步消化，未来随着折叠屏手机，5G 渗透及换机、潜望式、大底摄像、快充等产品新功能的增加，VR 等相关设备的产品力不断提升并开始逐渐被消费者普遍接受，消费电子市场有望逐步复苏。

2、苹果公司产品出货量情况

根据 IDC 公布的数据，2022 年度苹果公司产品出货量情况如下：

单位：百万部/台

产品类型	出货量	同比变化	全球总出货量 同比变化
智能手机	226.4	-4.0%	-11.3%
平板电脑	61.8	+7.0%	-3.3%
个人电脑	28.6	+2.5%	-16.3%

注：数据来源于 IDC。

苹果公司相关产品 2022 年出货量表现均好于市场平均水平，依靠强大的品

牌力，苹果公司产品在低迷的市场环境中表现出较强的抗压能力。

根据 IDC 公布的数据，2023 年第一季度苹果公司产品出货量情况如下：

单位：百万部/台

产品类型	出货量	同比变化	全球总出货量 同比变化
智能手机	55.2	-2.3%	-14.6%
平板电脑	10.8	-10.2%	-19.1%
个人电脑	4.1	-40.5%	-29.0%

注：数据来源于 IDC。

2023 年第一季度，苹果智能手机、平板电脑出货量表现明显好于市场平均水平，个人电脑出货量表现弱于市场平均水平。根据 IDC 最新公布的数据，2023 年第二季度，全球个人电脑出货量同比减少约 13.4%，相较 2023 年一季度边际改善，其中苹果个人电脑出货量逆势同比增长约 10.3%。

苹果公司作为全球消费电子行业的龙头企业，以最具科技创新力的产品树立了强大的品牌影响力。在 2022 年消费电子市场整体低迷的环境下，苹果品牌的平板电脑、笔记本电脑 2022 年出货量仍保持正增长，手机产品虽受供应链影响出货量略有下降，但表现仍好于行业整体水平。随着上游供应链的恢复，苹果手机出货量增速短期内有望恢复，平板电脑、笔记本电脑受益于其自研 M 系列芯片等优势带来的产品竞争力，中长期在全球市场的份额有望继续提升。

苹果作为全球消费电子行业的龙头企业，苹果以最具科技创新力的产品树立了强大的品牌影响力，掌握着市场定价权，长期保持行业领先的盈利水平，2022 财年实现营业收入 3,943.28 亿美元，净利润 998.03 亿美元，毛利率达到 43.31%，营业收入和净利润连续三年实现增长。在全球消费电子市场需求普遍需求疲软的大环境下，苹果公司 2023 财年中报实现营业收入 2,119.90 亿美元，同比下降 4.17%，实现净利润 541.58 亿美元，同比下降 9.19%，表现出较强的韧性，其持续经营不存在重大不确定性。

根据苹果公司于 2023 年 5 月 4 日公布的 2023 财年第二季度财务业绩财报显示，2023 年 1-3 月，苹果公司实现产品收入 739.29 亿美元，其中 iPhone 收入为 513 亿美元，创同期纪录。苹果首席财务官 Luca Maestri 表示，得益于印度、菲

律宾、印度尼西亚、墨西哥等新兴市场对业绩的贡献，从去年二季度开始，iPhone 在印度、印尼、阿联酋和土耳其的销量翻倍。

3、海外贸易政策及苹果产业链转移情况

（1）海外贸易政策

发行人的稀土永磁材料器件未向美国直接出口。

2019年9月1日，美国对约3,000亿美元自中国进口的商品加征15%的关税，但将手机、笔记本电脑、游戏机、部分玩具、电脑显示器、部分衣服鞋帽等占比59%的商品的征税日期推迟至2019年12月15日。2020年1月16日，中美达成第一阶段贸易协议，取消原定于2019年12月15日拟加征的关税。手机、笔记本电脑等消费电子产品未受到中美贸易战的不利影响。

美国针对中国进口商品关税的清单中并未包含稀土永磁材料，其他国家也未针对中国稀土永磁材料实施贸易保护措施。

（2）苹果产业链转移情况

截至目前，苹果没有官方报道要把产业链转移出中国，同时根据第十四届夏季达沃斯论坛上，富士康科技集团（鸿海精密）董事长兼首席执行官刘扬伟出席分论坛“亚洲制造业复苏”的媒体采访，苹果没有计划将供应链从中国大陆转移。

根据苹果官方公布的2021财年供应商名单，占其采购额98%的190家供应商中，有41家为中国内资企业，相比2018财年前200大供应商名单中的30家，占比明显上升，且2021财年供应商名单中的190家供应商中，有149家在中国大陆设有工厂。根据苹果官方公布的2022财年供应商名单，依然有38家为中国内资企业，中国内资企业依旧占据苹果产业链的重要地位，在前188家供应商中，有151家在中国设有工厂，数量规模仍很庞大。尽管供应商每年都有所进退，但苹果主要供应商中来自中国内地的占比仍较高。

随着苹果对于供应链弹性要求的提升，苹果供应链厂商加大了在印度和越南的投资。根据苹果2022会计年度供应商名单，2022年，在印度设厂的公司有14家，在越南设厂的公司有25家。中国内地苹果供应链公司在越南投资设厂有立

讯精密（002475.SZ）、歌尔股份（002241.SZ）、裕同科技（002831.SZ）、蓝思科技（300433.SZ）、领益智造（002600.SZ）、美盈森（002303.SZ）、伯恩光学、比亚迪（002594.SZ）、上海工业控股等。

综合各种新闻和报道，苹果产业链转移并不是排斥中国现有的供应链厂商，主要采取原有供应商到海外建厂的方式，比如东南亚和印度，不是换成不同的厂商来供应和制造。根据苹果官方最新公布的 2021、2022 财年供应商名单，为苹果公司提供稀土永磁材料应用器件的供应商均为发行人、杭州象限科技有限公司、北京中科三环高技术股份有限公司和华殷磁电有限公司四家，未发生变化，依然保持稳定。

发行人终端客户为苹果的部分直接客户已在越南设立工厂，为了对客户新增产能进行更好的配套服务，发行人已在设立越南子公司，正在进行厂房装修和设备安装调试工作。越南子公司情况如下：

中文名称	英思特稀磁新材料越南有限公司
英文名称	INST MAGNETIC NEW MATERIALS VIETNAM COMPANY LIMITED
成立时间	2023 年 6 月 1 日
注册资本	200 万美元
实缴资本	200 万美元
注册地址	越南富寿省锦溪县锦溪镇锦溪工业区 07-03 地块
股东构成及控制情况	香港英思特磁应用持有 100%的股权
主营业务及其与发行人主营业务的关系	生产和销售稀土永磁器件产品。

4、报告期内，发行人与苹果公司合作的稳定性情况

苹果作为全球知名的消费电子终端品牌商，形成了较为成熟、稳定的供应商认证体系，供应商需经过长时间的研发能力、交付能力、加工能力及品质管控能力审核且实现其产品设计要求方可加入供应链体系，因苹果公司合格供应商认证过程较为复杂，其投入的时间成本、人力成本较高，苹果公司选定供应商后，会进行持续稳定的交易。合作关系确立后除非产品质量、商业道德出现问题、研发能力无法满足需求或技术迭代导致产品需求改变，一般苹果公司不会轻易更换供应商。

（1）苹果公司采用分散采购策略以保证其供应链的安全性、稳定性

苹果作为全球消费电子行业的龙头企业，主要终端产品全球出货量均位于前列，其中平板电脑出货量全球第一，手机出货量全球第二，笔记本电脑出货量全球第四，相关零部件采购量巨大。为了确保供应链的稳定和灵活性，苹果公司通常会选择多家供应商提供同一物料，确保苹果公司在供应链出现问题时，可以及时切换到其他供应商，以保证生产和销售的正常进行。通常情况下，苹果公司会通过控制不同供应商的订单量来平衡供应链的稳定性和灵活性，发行人及其他三家供应商与苹果公司的合作均具有可持续性、稳定性。

（2）发行人与苹果的合作记录良好，合作项目不断增加

自发行人成为苹果合格供应商以来，苹果对发行人没有处罚记录，发行人没有交货逾期的情况发生，且均顺利通过了苹果及其 EMS 厂商的相关后续审核，合作记录良好。2021 年，发行人荣获富士康科技集团 iDSBG 事业部“2021 Best Partner Award”、比亚迪精密制造有限公司 Alpha 组装事业部“2021 年度品质优秀奖”。2022 年，发行人荣获富士康科技集团 iDSBG 事业部“2022 Best Partner Award”、立讯精密“2022 年度优秀供应商奖”。

发行人与苹果合作以来已为其多代终端产品提供了零部件的配套服务，2020-2022 年度，发行人与苹果公司合作的量产项目呈增长趋势，2020 年、2021 年、2022 年，双方处于量产阶段的项目分别为 4 个、7 个、8 个，对应的收入规模也呈增长趋势，2020 年、2021 年、2022 年，发行人最终应用于苹果终端产品的销售收入分别为 22,608.37 万元、41,748.93 万元、71,815.10 万元。合作从报告期初的平板电脑相关项目逐步延伸到手机及其他产品相关项目，合作的广度和深度持续提升，良好的合作记录为与苹果公司业务合作的可持续性、稳定性奠定了坚实的基础。

（3）发行人的技术和研发能力能够满足苹果产品升级换代的需求

苹果作为全球消费电子行业的龙头企业，为了保持市场领先的产品力，需不断进行产品的迭代，提升产品性能。苹果提升其产品性能需要上游供应商积极配合，满足其对零部件加工提出的工艺技术要求。在磁性材料应用器件方面，发行

人与苹果建立合作关系以来，苹果要求其磁性材料应用器件供应商开发多种前沿性生产工艺以提高产品性能、降低生产成本，发行人依靠自身在消费电子磁性材料应用器件领域多年深耕所积累的技术和研发能力，均保证了新工艺的顺利应用和最终产品的量产落地，及时满足苹果产品升级换代的需求。发行人在与苹果的长期合作中，技术和研发能力得到了客户的认可，发行人的技术和研发能力能够保证与苹果公司业务合作的可持续性、稳定性。

(4) 稀土永磁材料在消费电子产品中广泛应用

稀土永磁材料具有高磁能积、高压实密度等特点，能够满足消费电子产品小型化、轻薄化、便捷化的发展趋势，能提高消费电子产品的体验感，被广泛应用于手机、平板电脑、笔记本电脑、摄像头、无线耳机、无线充电设备、VR 设备等诸多消费类电子产品，目前尚无性能更优的可替代的新材料。

5、关于苹果公司新上市产品的在手订单情况

截至 2023 年 7 月 14 日，发行人终端客户为苹果的相关在手订单为 27,274.78 万元，其中用于苹果公司尚未发布产品的新项目订单共计 15,588.86 万元。

苹果公司为了指导供应商提前做好生产准备，直接向发行人发送了计划今年量产的部分新项目的预测订单指引，其中涉及苹果公司未上市产品的项目如下：

单位：万元

项目	2023 年三季度 预测订单指引	2023 年四季度 预测订单指引
项目 1	-	1,664.86
项目 2	-	1,797.22
项目 3	186.02	1,323.88
项目 4	-	809.53
项目 5	-	2,955.79
合计	186.02	8,551.29

注：上表中预测订单指引为苹果公司直接向发行人发送，目的是指导供应商提前做好相关生产项目的生产准备，苹果相关 EMS 厂商还尚未开始量产，故暂时未向发行人发送相关项目的具体预测订单指引，上述项目的量产时间及后续 EMS 厂商具体发送的预测订单指引未纳入在手订单统计。

综上，发行人目前终端客户为苹果的在手订单中用于苹果公司新上市产品的

占比超过一半；其他涉及苹果公司新上市产品的新项目将陆续于 2023 年第三和第四季度开始量产供货，发行人 2023 下半年与苹果合作的新项目将逐步增加。

6、非苹果产业链客户收入增长较为缓慢的情况

2020-2022 年度，发行人最终应用于苹果终端产品的销售收入分别为 22,608.37 万元、41,748.93 万元和 71,815.10 万元，2021 年和 2022 年同比增速分别为 84.66%和 72.02%。2020-2022 年度，发行人来自非苹果公司的主营业务收入分别为 12,754.15 万元、22,967.95 万元和 25,751.81 万元，2021 年和 2022 年同比增速分别为 80.08%和 12.12%，也保持逐年增长态势。

发行人于 2019 年 10 月取得苹果合格供应商资格，一方面，发行人将有限的产能资源主要往苹果相关客户倾斜，优先满足其不断增长的订单需求；另一方面，2023 年之前，发行人没有毛坯生产工序，非消费电子领域客户为了保证其产品的稳定性，通常选择有毛坯生产能力的全工序的供应商，同时由于其他应用领域材料耗用量大，拥有毛坯生产线的供应商成本竞争力更强。此外，汽车、高端电机、风力发电等应用领域客户对于产品的性能稳定性要求较高，对样品的验证周期较长，导致新产品从设计到量产周期一般长达 2-3 年。因此，报告期内非消费电子领域客户收入虽有增加，但整体业务规模相对较小。

随着发行人毛坯生产线于 2023 年 4 月的投产，预计发行人非消费电子行业客户的认证将取得实质性的进展。

7、期后业绩情况

（1）2023 年 1-6 月业绩情况

发行人 2023 年 1-6 月未经审计或审阅的收入和利润情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	42,451.38	44,639.64	-4.90%
净利润	8,103.76	7,671.71	5.63%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,656.14	7,190.92	-7.44%

①2023 年 1-6 月营业收入同比下降的原因

发行人 2023 年 1-6 月营业收入较上年同期下降 4.90%，主要原因系：A、受全球经济不确定性等因素的影响，2022 年下半年以来智能手机等消费电子产品整体市场需求疲软，2023 上半年行业整体处于去库存阶段，采购需求阶段性减少；B、发行人在消费电子领域外拓展的部分客户还处于审核认证阶段，尚未取得相关客户的正式订单。

②2023 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比下降的原因

发行人 2023 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期下降 7.44%，主要原因系：A、2023 上半年消费电子产品行业整体处于去库存阶段，采购需求阶段性减少，2023 年 1-6 月营业收入较上年同期下降，导致利润下降；B、受全球经济不确定性等因素的影响，消费电子行业面临较大的下行压力，行业去库存压力依然较大。根据 IDC 的数据显示（IDC 暂未披露 2023 年 2 季度数据），2023 年 1 季度苹果手机出货量同比减少 2.30%，苹果平板电脑出货量同比减少 10.20%。受此影响，发行人在 2023 年 1-6 月与苹果合作的项目以存量项目为主，而存量项目受价格调整机制的影响较大，平均销售价格相较上年同期下降。此外，为了快速响应客户需求，发行人在 2022 年下半年招聘了较多的生产工人，以满足新项目的快速交付需求，由于 2023 年 1-6 月客户订单数量较 2022 年下半年有所减少，而车间工人平均人数较 2022 年下半年保持相对稳定，导致部分存量项目单位固定成本有所增加，以上原因共同导致发行人与苹果合作的存量项目毛利率水平在本期间有所下降；C、2023 年 1-6 月受研发项目和人员的增加，在钕铁硼毛坯配方的研发过程中原材料投入的增加以及注塑研发部、材料研发部新购入了较多的研发设备，同时新研发厂房装修完成，导致研发折旧摊销金额增加的影响，发行人研发费用较上年同期有所增长。

③2023 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润下降，但净利润同比上升的原因

发行人 2023 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期下降 7.44%，净利润却较上年同期上升 5.63%，主要原因系：发行人收到的政府补助相较去年同期大幅增加，2023 年 1-6 月发行人计入损益的政府补助金

额为 1,672.07 万元，相较去年同期增加 1,053.63 万元。

（2）2023 年 1-9 月业绩预计情况

发行人对 2023 年 1-9 月的收入和利润预计如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年 1-9 月	变动幅度
营业收入	69,797.31~75,266.50	74,894.61	-6.81%~0.50%
净利润	12,296.53~13,033.09	12,345.33	-0.40%~5.57%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	10,338.91~11,075.47	11,829.38	-12.60%~-6.37%

由于发行人部分苹果相关新项目 2023 年四季度才开始量产并贡献收入，且发行人在消费电子领域外拓展的部分客户还处于审核认证阶段，尚未取得相关客户的正式订单，预计 2023 年前三季度营业收入和净利润与上年同期基本持平。

8、说明对苹果公司的重大依赖是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

随着消费电子行业库存的逐步消化，虽然全球消费电子行业在 2022 年低迷，但在 2023 年有望逐步复苏。苹果公司是全球知名企业，在消费电子行业低迷时期，苹果出货量表现出较强的市场抗压能力，苹果公司的持续经营能力不存在重大不确定性。海外贸易政策没有对中国稀土永磁材料实施贸易保护措施且苹果产业链转移不是要排斥或者更换中国大陆厂商。

发行人是苹果合格供应商，报告期内与苹果的合作记录良好，具有合作的稳定性和可持续性。报告期内，发行人持续地参与苹果公司新上市产品项目，合作广度不断加深。发行人于 2019 年 10 月取得苹果合格供应商资格，报告期内，发行人将有限的产能资源主要往苹果相关客户倾斜，优先满足其不断增长的订单需求，发行人开拓的新客户从认证到产生订单需要一定的周期，随着发行人毛坯生产线于 2023 年 4 月的投产，预计发行人非消费电子行业客户的认证将取得实质性的进展。

虽然 2023 上半年行业整体处于去库存阶段，采购需求阶段性减少，同时，发行人在消费电子领域外拓展的部分客户还处于审核认证阶段，尚未取得相关客

户的正式订单，但是发行人 2023 年 1-6 月扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 6,656.14 万元（未经审计或审阅），较上年同期下降 7.44%，预计 2023 年前三季度营业收入和净利润与上年同期基本持平，经营业绩较上年同期未出现大幅下滑。

综上所述，报告期内，发行人产品最终应用于苹果公司的销售收入分别为 22,608.37 万元、41,748.93 万元、71,815.10 万元，占主营业务收入比例为 63.93%、64.51%、73.61%。发行人对苹果公司存在重大依赖，但不会对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

（二）发行人开拓新客户、新产品较为缓慢的原因

1、非苹果公司消费电子领域客户情况

（1）报告期内，发行人来自于非苹果公司消费电子领域的收入情况

报告期内，发行人消费电子领域终端客户非苹果的收入情况如下：

单位：万元

应用领域	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	收入	增速	收入	增速	收入
微软	895.71	3,812.21	171.56%	1,403.82	25.97%	1,114.42
小米	2,609.77	3,932.29	-12.80%	4,509.73	24,966.82%	17.99
华为	401.47	1,196.88	62.06%	738.52	262.08%	203.97
联想	163.45	428.79	-19.02%	529.52	-9.37%	584.28
reMarkable	861.37	1,115.53	-42.14%	1,927.85	175.86%	698.86
罗技	650.70	710.52	-44.63%	1,283.25	22.34%	1,048.94
其他	5,968.45	8,070.80	-1.09%	8,159.86	19.63%	6,820.94
合计	11,550.92	19,267.02	3.85%	18,552.55	76.87%	10,489.41

注 1：分类中的其他包括了其他终端品牌商以及无法准确区分终端品牌商的部分；

注 2：2023 年 1-6 月数据未经审计或审阅。

（2）主要终端客户采购需求情况

①微软

发行人终端客户微软的产品中笔记本电脑使用稀土永磁材料应用器件较多，根据 Strategy Analytics 发布的数据推测，2022 年度微软笔记本电脑出货量约为

500 万台，笔记本电脑键盘端年采购额需求约 1 亿元，2022 年度发行人销售的产品终端用于微软笔记本电脑的收入为 3,744.69 万元，占其笔记本电脑键盘端稀土永磁材料应用器件采购市场份额约 40%，占比已经较高，其市场出货量相对稳定，单个合作项目的绝对金额增长空间有限。

②小米

发行人终端客户小米的产品中平板电脑使用稀土永磁材料应用器件较多，小米部分型号的手机以及蓝牙耳机也会使用稀土永磁材料应用器件，但现阶段整体用量不大，随着产品功能的增加，预计稀土永磁材料使用量会逐步增加。根据 Canalys 发布的数据，2022 年小米国内平板电脑出货量约为 237.4 万台，年采购额需求约 4,750 万元，2022 年度发行人销售的产品终端用于小米平板电脑的收入为 3,051.24 万元，占其平板电脑稀土永磁材料应用器件采购市场份额约 60%，占比已经较高，其市场出货量相对稳定，单个合作项目的绝对金额增长空间有限。

③reMarkable

发行人终端客户 reMarkable 为国外著名电纸书品牌，主要产品为电纸书，发行人目前独家为其供应电纸书所用的稀土永磁材料应用器件。2022 年度发行人销售的产品终端用于 reMarkable 电纸书相关产品的收入为 1,115.53 万元，2023 年第一季度推出第二代升级版产品，单套产品稀土永磁材料应用器件价值相较于 2022 年的产品有所提高，2023 年第四季度第三代全新产品将推出，单套产品稀土永磁材料应用器件价值预计将继续提高。以 2022 年发行人的出货量计算，2024 年 reMarkable 相关收入将达到 6,600 万元。

④其他非苹果消费电子终端客户

发行人非苹果消费电子领域其他主要终端客户中，华为、联想未指定稀土永磁材料应用器件二级供应商，通过其一级供应商向上游供应商采购稀土永磁材料应用器件，导致供应商较多，单个供应商份额较小；罗技主要生产鼠标、键盘等消费电子配件产品，其中仅键盘较多的使用稀土永磁材料应用器件，整体出货量较小。

2、非苹果公司非消费电子应用领域客户情况

报告期内，发行人非苹果客户在非消费电子应用领域的收入具体情况如下：

单位：万元

应用领域	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入	收入	增速	收入	增速	收入
高端电机	1,113.16	3,627.16	47.09%	2,466.00	202.30%	815.74
汽车	304.03	1,000.64	347.42%	223.65	55.37%	143.94
智能家居产品及其他	1,054.44	1,857.00	7.61%	1,725.75	32.24%	1,305.06
合计	2,471.63	6,484.79	46.87%	4,415.40	94.96%	2,264.74

注：2023 年 1-6 月数据未经审计或审阅。

发行人于 2019 年 10 月取得苹果合格供应商资格，一方面，发行人将有限的产能资源主要往苹果相关客户倾斜，优先满足其不断增长的订单需求；另一方面，2023 年之前，发行人没有毛坯生产工序，非消费电子领域客户为了保证其产品的稳定性，通常选择有毛坯生产能力的全工序的供应商，同时由于其他应用领域材料耗用量大，拥有毛坯生产线的供应商成本竞争力更强。因此，报告期内非消费电子领域客户收入虽有增加，但整体业务规模相对较小。

2020 年-2023 年 1-6 月，高端电机领域主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	开始合作 时间	主要下游 终端产品
江苏东成集团	599.87	1,210.23	830.74	337.11	2016 年	电动工具
深圳市大族电机科技有限公司	30.69	969.47	621.71	0.00	2021 年	直线电机
重庆吉力芸峰	112.00	290.21	400.69	130.44	2017 年	摩托车电机
东方电气集团东方电机有限公司中型电机分公司	0.00	227.84	0.00	0.00	2022 年	风电电机
其他	370.61	929.42	612.87	348.20	-	-

注 1：江苏东成集团包括江苏东成机电工具有限公司、江苏东成电机有限公司、江苏东成机电科技有限公司、江苏东成工具科技有限公司、江苏东成园林机械有限公司；重庆吉力芸峰包括重庆吉力芸峰实业（集团）有限公司、重庆吉力芸峰电机有限公司；

注 2：2023 年 1-6 月数据未经审计或审阅。

2020 年-2023 年 1-6 月，发行人汽车领域的主要客户为宁波恒帅股份有限公司，2022 年度实现收入 957.40 万元，相较 2021 年度的收入金额 201.65 万元有较大幅度的增长。2023 年 1-6 月实现收入 241.74 万元（未经审计或审阅）。

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之“6、业务拓展不达预期的风险”中对相关风险提示做了补充完善：

“本公司以烧结钕铁硼毛坯为原材料生产制造单磁体应用器件和磁组件应用器件，目前主要应用于消费电子行业，公司正在向汽车、工业电机等其他应用领域拓展。工业电机、汽车领域的客户为保证其产品的稳定性，通常选择有毛坯生产能力的全工序的供应商，同时由于材料耗用量大，拥有毛坯生产线的供应商成本竞争力更强。公司毛坯生产线于 2023 年 4 月才开始投产，因此，报告期内，公司非消费电子领域客户收入虽有增加，但整体业务规模相对较小。

下游应用领域为电机、汽车类的客户由于对产品的稳定性要求较高，对样品的验证周期较长，从开始认证到量产，成功导入其产业链的周期一般长达 2-3 年，认证结果和订单金额均具有不确定性，若其他应用领域业务拓展不达预期，则公司面临业绩增长瓶颈的风险。”

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅并核对了报告期内发行人收入、成本明细；
- 2、查阅 IDC、Strategy Analytics、Canalys 发布的消费电子行业出货量数据；
- 3、查阅苹果的财务报表；
- 4、查阅并研究美国加征关税相关政策；
- 5、查阅苹果官方最新公布的供应商名单；

6、查阅发行人越南子公司的工商资料；

7、查阅苹果官方最新公布的《Apple 供应商行为准则》《Apple 供应商责任标准》《Apple 受管制物质规范》，查阅了苹果及其 EMS 厂商对发行人历次后续审核的资料，查阅了发行人在 EMS 厂商历次获奖情况；

8、获取并核对发行人截至 2023 年 7 月 14 日在手订单明细；

9、获取发行人 2023 年 1-6 月财务数据，分析收入下降、净利润上升、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润下降的原因；

10、获取并核对发行人 2023 年 1-9 月业绩预计过程；

11、查阅苹果及其他主要终端品牌商主要产品的销量情况，访谈发行人高级管理人员，了解相关产品的稀土永磁磁性材料需求量情况；

12、访谈发行人高级管理人员，了解下游应用领域为电机、汽车类的客户对新供应商和新产品认证周期较长的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、对苹果公司的重大依赖不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

2、下游应用领域为电机、汽车类的客户由于对产品的稳定性要求较高，对样品的验证周期较长，导致新产品从设计到量产周期一般长达 2-3 年，故相关客户对新供应商和新产品的认证周期较长，导致发行人开拓新客户、新产品较为缓慢。发行人已在招股说明书中对相关风险提示补充完善。

2. 关于废料销售与委托加工业务会计处理的合规性

申请文件及问询回复显示，报告期各期发行人废料业务收入分别为 909.19 万元、1,609.95 万元、6,860.34 万元，精密加工环节外协加工金额分别为 1,983.22 万元、2,215.73 万元、3,117.54 万元。2020 年、2021 年，发行人精密加工环节外协加工过程中产生的磁泥废料不予回收，废料价值抵扣加工费。

请发行人结合收入准则相关规定、委托加工协议具体约定、同行业公司处理方式、已上市或已过会企业相关案例等，进一步说明相关会计处理的合规性，是否应视同销售进行税务处理，并在招股说明书中补充披露税务合规风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】:

一、请发行人说明

(一) 收入准则相关规定、委托加工协议具体约定、同行业公司处理方式、已上市或已过会企业相关案例

1、收入准则相关规定、委托加工协议具体约定

根据《企业会计准则》规定，企业取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获取全部的经济利益。对比 2020 年、2021 年《委托加工协议书》相关约定，发行人未约定回收磁泥废料数量及回收对价，不能主导未回收磁泥废料的处置并从中获取全部经济利益，故未确认收入，具体如下：

(1) 对不回收磁泥废料的数量没有进行约定。根据《委托加工协议书》约定，发行人外协加工目的系为收回将烧结钕铁硼毛坯切割、打磨成最终产品的物理形状后的材料，外协加工商严格按照发行人提出的质量要求进行加工，并约定产品的合格率，对委外生产过程中产生的磁泥废料未要求回收，双方也未对相应产生的未回收磁泥废料量进行约定，如何处置由外协加工商自行决定，发行人对未回收的废料不具备控制权。

(2) 未约定回收对价。报告期内，发行人对精密加工环节的委外定价模式为：发行人先向同行业公司了解委托加工的市场价格水平，然后向外协加工商报

价，最终确定统一的外协加工基础单价和外协加工商名单，并与外协加工商统一签订合同。发行人确定外协加工费基础单价的时候主要依靠市场询价，在综合考虑废料不回收的基础上协商确定。报告期内，废料销售价格随上游稀土金属价格变动持续变化，发行人与外协加工商按照协议约定的金额进行结算，外协加工商在对外销售未回收废料时自行选择出售时机，发行人无定价权，亦不承担未回收外协加工废料价格变动的风险。

2020年-2021年上半年，发行人对精密加工环节的委外定价采取年初一次性定价。2021年以来，在稀土金属价格呈持续快速上涨的趋势下，发行人评估外协加工商处未回收废料的价值量亦会快速提高，故重新与外协加工商确定委外加工价格。2021年7月1日，发行人与所有外协加工商重新签订协议，重新确定基础单价，约定加工费单价每月按上月镨钕氧化物市场平均价格进行调整，并明确约定镨钕氧化物在各价格区间对应的具体加工费单价。发行人无法准确预测未来废料价值变动情况，只能被动接受市场波动，根据上月镨钕氧化物市场平均价格的确定当月加工费执行的浮动价格，2021年7-12月，发行人每月对所有外协加工商仍执行统一的价格标准，并未对每一单委托加工进行单独定价。发行人仍不控制外协加工产生的未回收废料，外协加工商销售相关废料时仍自行选择出售时机，发行人无定价权。

2、同行业公司的处理方式

回收方式	
产生的磁泥、边角废料全部不回收，直接抵扣加工费用	
按比例部分回收磁泥、边角废料，部分抵扣加工费	实物交回
	实物不交回，按当月的稀土价格双方定价视同销售开票处理
全部回收，不抵扣加工费	实物交回
	实物不交回，按当月的稀土价格双方定价视同销售开票处理

如上表所示，同行业磁材公司会根据自己的管理模式来选择合适的核算方式，也会根据镨钕金属的市场价格变动情况变更废料与加工费的处理方式。

3、已上市或已过会涉及废料的企业处理方式

根据公开信息，下列上市公司和已过会公司委外加工产生的未回收废料均未确认销售收入：

公司简称	上市时间	委外加工产生废料处理方式
众捷汽车	2023.5.18 过会	公司外协加工废料未确认销售收入，公司与外协商协商定价时，外协单价考虑了正常损耗率产生的废料价值，公司主要通过对外协商加工的产品质量、数量进行管控，外协加工过程产生的废料则由外协商自行管理和销售
致尚科技 (301486)	2023.7.7	滑轨冲压过程中废料率较高（65%左右），滑轨生产的边角废料由外协加工商自行处理，发行人未产生相应的边角废料收入；公司采购 N 公司指定品牌的不锈钢材料后，在交易形式上将该等不锈钢材料出售给外部加工厂，公司购回生产滑轨所需要的主体件进行进一步加工生产，公司对该等外部加工商的销售业务会计处理为委托加工业务，在业务上仍为购销买卖，在生产加工过程中产生的边角废料由外协加工商自行处理，发行人未对该部分边角废料进行回收亦未产生相应的边角废料收入
同星科技 (301252)	2023.5.25	公司向不同外协厂商采购全铝翅片式换热器端板加工业务的定价方式均扣减了废料价值
联动科技 (301369)	2022.9.22	外协加工部分产生的废料属于委外加工商所有，公司不参与处理。自行加工部分产生的废料，公司作为废品处理，在“营业外收入”科目中进行核算
拓山重工 (001226)	2022.6.22	外协产生的废料归外协供应商自行处置，公司不对其进行管理
震裕科技 (300953)	2021.3.18	2018 年因订单快速增长，数控车削加工过程中形成的废料由发行人回收改为由外协厂商自行处置，综合考虑规模效应以及废料的处置，经协商，调整加工费单价。2018 年 1 月以后，加工正负极柱平均加工报价考虑废料影响
斯菱股份	2022.9.16 过会	主要原材料存在部分简单工序委外加工，委外加工部分废料归外协供应商所有

注：上述已上市或已过会企业委外加工产生废料处理方式取自其招股说明书、问询回复、补充法律意见书等公开披露资料。

由上表可知，已上市或已过会的外协加工废料相关公司众捷汽车、同星科技、震裕科技委外加工定价考虑了加工产生的废料价值影响，其他外协加工废料相关公司致尚科技、联动科技、拓山重工、斯菱股份委外加工废料归外协加工商所有，未确认废料销售收入，因此，2020 年和 2021 年，发行人外协加工废料未确认销售收入符合行业惯例。

（二）说明相关会计处理的合规性，是否应视同销售进行税务处理，并在招股说明书中补充披露税务合规风险

1、会计处理的合规性

2020 年、2021 年，发行人精密加工环节外协加工过程中产生的磁泥废料不

予回收，没有对未回收磁泥废料的对价进行约定，也没有对相应产生的未回收磁泥废料数量进行约定，发行人不能主导未回收磁泥废料的处置并从中获取全部经济利益，发行人对未回收的磁泥废料不具有控制权。

根据《企业会计准则》规定，企业与客户之间的合同同时满足下列五项条件的，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司未回收磁泥废料不满足收入确认相关条件，具体分析如下：

序号	具体规定	未回收废料情况	是否满足
1	合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务。	发行人精密加工环节外协加工过程中产生的磁泥废料不予回收。发行人与外协加工商未约定未回收废料销售的单价、数量、结算等核心条款。废料销售合同不成立，不满足本条要求。	否
2	该合同明确了合同各方与所转让商品相关的权利和义务。	发行人精密加工环节外协加工过程中产生的磁泥废料不予回收。发行人与外协加工商未约定未回收废料销售的单价、数量、结算等核心条款。废料销售合同不成立，不满足本条要求。	否
3	该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款。	发行人与外协加工商未约定废料价格上涨时，外协加工商须退回相应的废料销售价款；也未约定废料市场价格下降时，发行人需要按照一定的标准补足相应的加工费。双方未约定支付条款，不满足本条要求。	否
4	该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额。	发行人与外协加工商未约定未回收废料销售的单价、数量、结算等核心条款，未回收废料销售合同不成立，不适用本条要求。	不适用
5	企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。	发行人与外协加工商在综合考虑废料不回收的基础上协商确定委托加工费。未约定与未回收磁泥相关对价，不满足本条要求。	否

因此，发行人未将废料销售与外协加工采购作为两项独立业务进行核算，符合《企业会计准则》规定。

2、是否应视同销售进行税务处理

《中华人民共和国增值税暂行条例实施细则》第四条规定：“单位或者个体工商户的下列行为，视同销售货物：将货物交付其他单位或者个人代销；销售代销货物；设有两个以上机构并实行统一核算的纳税人，将货物从一个机构移送其他机构用于销售，但相关机构设在同一县（市）的除外；将自产或者委托加工的货物用于非增值税应税项目；将自产、委托加工的货物用于集体福利或者个人消费；将自产、委托加工或者购进的货物作为投资，提供给其他单位或者个体工商户；将自产、委托加工或者购进的货物分配给股东或者投资者；将自产、委托加

工或者购进的货物无偿赠送其他单位或者个人。”

《中华人民共和国企业所得税法实施条例》第二十五条规定：“企业发生非货币性资产交换，以及将货物、财产、劳务用于捐赠、偿债、赞助、集资、广告、样品、职工福利或者利润分配等用途的，应当视同销售货物、转让财产或者提供劳务，但国务院财政、税务主管部门另有规定的除外。”

根据《委托加工协议书》约定，发行人未约定回收废料数量及回收对价，不能主导未回收废料的处置并从中获取全部经济利益，未取得相关商品控制权。发行人以委外加工未回收废料抵扣外协加工费不属于上述税法规定的增值税、企业所得税视同销售行为。

3、税务合规风险

发行人以废料价值抵扣外协加工费不属于增值税、企业所得税视同销售的情形，无需按照视同销售进行税务处理。

(1) 模拟委托加工未回收废料抵扣加工费视同销售对发行人应交增值税的影响

经测算，2020 年和 2021 年未回收的废料价值量为 1,322.86 万元、2,230.58 万元。假设经测算的委托加工未回收废料抵扣加工费视同销售，将增加发行人的其他业务收入，并同时增加发行人采购的加工劳务费，2020 年和 2021 年分别增加其他业务收入 1,322.86 万元和 2,230.58 万元；增加采购的加工劳务 1,322.86 万元和 2,230.58 万元。经测算，对报告期内应交增值税影响情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
实现销售金额	2,230.58	1,322.86
实现增值税销项税	289.98	171.97
未回收废料增加委外加工费金额	2,230.58	1,322.86
实现增值税可抵扣进项税	289.98	171.97
对应交增值税影响	-	-

发行人 2020 年至 2021 年废料销售业务税率为 13%，模拟测算 2020 年和 2021 年分别实现增值税销项税额 171.97 万元、289.98 万元；

发行人主要委外加工商加工劳务增值税税率为 13%，模拟测算 2020 年和 2021 年分别实现增值税可抵扣进项税 171.97 万元、289.98 万元。发行人委外加工商中存在一家小规模纳税人（包头市义杰科技有限公司），适用税率为 1%；2020 年和 2021 年，发行人自该加工商采购的加工劳务金额分别为 5.35 万元、14.31 万元，占 2020 年、2021 年委外加工采购额的比例仅为 0.27%、0.65%，此处未考虑其影响。因发行人废料销售业务增值税税率与主要加工商加工劳务税率一致，若未回收废料抵扣加工费视同销售，将同时增加发行人的增值税销项税和进项税，对各期应交增值税不产生影响。

（2）模拟委托加工未回收废料抵扣加工费视同销售对发行人所得税费用的影响

假设经测算的委托加工未回收废料抵扣加工费视同销售，对发行人财务报表影响主要为：①各月产生废料予以回收并销售，将增加发行人的其他业务收入，2020 年和 2021 年分别增加其他业务收入 1,322.86 万元、2,230.58 万元；②若发行人不存在废料抵减外协加工费，发行人外协加工费将增加，相应增加生产成本，按照发行人产品在各年度完工状态及是否实现对外销售，予以测算影响主营业务成本和期末金额。经测算，对发行人所得税费用及财务报表总体影响情况如下：

单位：万元

报表科目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
其他业务收入	-	2,230.58	1,322.86
主营业务成本	377.26	2,176.67	999.51
存货	-	377.26	323.35
所得税费用	-56.59	8.09	48.50
应交税费	-	56.59	48.50
盈余公积	-	32.07	27.48
未分配利润	-	288.61	247.36
净利润	-320.67	45.82	274.85

由上表可知，若未回收废料抵扣加工费视同销售，对所得税费用合计金额不产生影响。

（3）发行人主管税务机关出具的证明

发行人主管税务机关国家税务总局包头稀土高新技术产业开发区税务局出具了《关于包头市英思特稀磁新材料股份有限公司委外加工的税务合规性证明》：“包头英思特对精密加工环节委外加工过程中产生的部分废料未进行回收，包头英思特与外协加工商在综合考虑废料不回收的基础上协商确定委托加工费不属于税务上视同销售的情形，包头英思特的增值税、企业所得税及其他相关税费申报及缴纳符合税务相关规定。”

（4）发行人实际控制人的承诺

发行人实际控制人周保平、费卫民出具承诺：“若公司以废料价值抵扣外协加工费被认定为视同销售的情形，由此产生的税收补缴或处罚等经济损失均由本人承担。”

综上，2020 年、2021 年，发行人精密加工环节外协加工过程中产生的磁泥废料不予回收，没有对未回收磁泥废料的对价进行约定，也没有对相应产生的未回收磁泥废料数量进行约定的情况下，以废料抵扣外协加工费不存在税务合规风险。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（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《企业会计准则》、《中华人民共和国增值税暂行条例实施细则》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》规定。查阅发行人与主要外协加工商的《委托加工协议书》、加工单，核对相关合同协议条款，确定加工费定价情况、定价机制以及废料回收机制等。分析相关约定是否符合收入确认条件、是否为税法规定的增值税视同销售行为，分析发行人与废料相关会计处理、税务处理的合规性；

2、获取同行业公司加工费定价资料，查阅外协加工形成废料相关已上市或已过会企业的会计处理方法，分析发行人与废料相关的处理方式是否符合行业惯例；

3、查阅发行人加工费定价的测算过程，将磁泥价格对切方片加工费定价的

影响作定量分析，并测算切方片批量订单未回收磁泥对加工费平均结算单价的影响；

4、获取发行人报告期内委托加工采购明细及委外加工商名单，检查委外加工商提供加工劳务适用税率。结合未回收磁泥对加工费平均结算单价的影响情况，测算独立核算对发行人应交增值税的影响；

5、查阅发行人主管税务机关出具的专项证明，查阅发行人实际控制人出具的承诺函。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人未将废料销售与外协加工采购作为两项独立业务进行核算，以废料价值抵扣外协加工费符合《企业会计准则》规定，符合行业惯例。发行人以废料抵扣外协加工费不存在税务合规风险。

3. 关于王诗畅所持有发行人股份的权属清晰性

申请文件及问询回复显示：（1）王诗畅为实际控制人周保平、费卫民的一致行动人，其在 2011 年 6 月英思特有限设立时入股发行人，入股原因为费卫民在深圳创业时与王诗畅的父亲王强相识，王强看好稀磁行业的发展；王诗畅为王强的独生子女且已成年，出于家庭财产分配的考虑，由王诗畅持有发行人的股权。（2）王诗畅于 2011 年 6 月、2016 年 3 月投资发行人的 320.76 万元，于 2009 年 12 月、2011 年 3 月投资深圳市汇大光电科技股份有限公司的 400 万元资金均来自于其父亲王强，王诗畅的父母均于 2014 年退休，退休之后均不存在其他任职情况。

请发行人结合王强与费卫民的相识过程、2011 年发行人设立前后两人的投资企业情况等，说明王诗畅早期投资发行人的背景原因及是否存在其他利益安排，投资领域与其专业领域以及入股资金来源与其家庭收入的匹配性，并结合上述情况进一步说明王诗畅所持发行人股份权属是否清晰稳定，是否存在股份代持情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】：

一、请发行人说明

（一）结合王强与费卫民的相识过程、2011 年发行人设立前后两人的投资企业情况等，说明王诗畅早期投资发行人的背景原因及是否存在其他利益安排

1、王强与费卫民的相识过程

王强与费卫民经朋友介绍于 2003 年相识，二人相识后由于性格相投，且均长期居住在深圳，故双方家庭逐渐产生较多交往，建立了较为牢固的友情和深厚的信任感。

2、2011 年发行人设立前后王强与费卫民的投资企业情况

2011 年发行人设立前后，王强与费卫民二人及其家庭成员除发行人及发行人持股平台外，其他的投资企业情况具体如下：

序号	公司名称	设立/开始持股时间	持股主体及持股情况	公司目前状态
1	深圳市丰饶昌晶体有限公司	2000.7	注销前，费卫民持股 90%	2020.12 注销
2	深圳市英思特晶体电波有限公司	2002.6	股权转让前，费卫民持股 90%	2021.9 被发行人收购
3	深圳市英思凯晶体电波有限公司	2004.11	股权转让前，费卫民持股 50%	2006.9 转让股权
4	深圳市汇大光电科技股份有限公司	2009.12	目前王诗畅持股 27.1372%	注销中
5	湖南英思特晶体电波有限公司	2010.5	费卫民持股 100%	-
6	深圳市优能光科技有限公司	2010.11	注销前，王诗畅持股 25%	2020.12 注销
7	湖南嘉兴达电子有限公司	2011.1	注销前，费卫民持股 36%	2014.7 注销
8	深圳市将进酒业有限公司	2013.2	股权转让前，王诗畅持股 40%，费卫民配偶张华持股 40%	2015.7 转让股权
9	湖南英思达电波科技有限公司	2013.4	股权转让前，费卫民持股 18%	2021.9 转让股权
10	深圳市前海富邦投资企业(有限合伙)	2015.11	注销前，费卫民配偶张华持有出资 8.3172%	2019.1 注销
11	江西龙显电子有限公司	2017.3	注销前，费卫民持股 10%	2021.6 注销

3、王诗畅早期投资发行人的背景原因及是否存在其他利益安排

由前述费卫民与王强家庭的投资情况表格可知，费卫民自 2000 年已经开始投资电子元器件相关行业，王强、王诗畅家庭自 2009 年已经开始进行股权投资，且投资行业同样属于电子元器件行业。

费卫民因一直从事电子元器件相关行业，对行业内相关产业发展情况及未来前景具备较高的敏感度，认为稀磁行业具有良好的发展前景，邀请王强共同投资英思特有限；王强经费卫民介绍，对稀磁行业有了一定的了解，并结合自己的投资经验，认可费卫民对于行业未来前景的判断，基于独生子女家庭财产分配考虑，决定由王诗畅参与投资英思特有限。

王诗畅投资发行人的行为系基于家庭财富增值考虑而进行的财务投资行为，系其真实意思表示。自英思特有限设立之日起，王诗畅持有的股权均系其真实持

有，不存在其他利益安排。

（二）投资领域与其专业领域以及入股资金来源与其家庭收入的匹配性

1、投资领域与其专业领域

王强、王诗畅家庭在投资发行人之前，已经投资了其他电子元器件行业，对本行业有一定的了解，并经费卫民详细介绍，看好稀磁行业的市场发展空间而投资发行人。

2、王诗畅对英思特的出资情况及资金来源

2011年6月，王诗畅缴存英思特有限设立时认购的第一期出资款84.9万元，本次出资来源于王强，由王强赎回理财后支付给王诗畅，由王诗畅缴存出资。

2012年12月，王诗畅向刘惠兰支付股权转让款30万元，本次股权转让款来源于王强，由王强赎回理财后支付给王诗畅，由王诗畅向刘惠兰支付。

2016年1月，英思特有限增资至1,100万元，王诗畅认购137.88万元注册资本的出资，本次出资款系来源于王强的投资收益。

综上，王诗畅投资英思特出资款均来源于王强，共投资350.76万元。

3、王诗畅的家庭收入情况

从2003年到2014年（退休），王强及其配偶每年工资及津贴收入（税后）合计为约40-50万元；退休以后，王强及其配偶每年退休工资及津贴收入（税后）合计为约40万元。

此外，2011年6月，王强家庭通过转让其持有的汇大光电80万元出资额，获得股权转让款303.82万元（税后），取得投资收益223.82万元。

除上述收入来源外，王强及配偶还具有长期的理财和投资习惯，长期参与二级市场股票投资及其他生意投资。

综上所述，王诗畅在投资发行人之前已经具备相关行业的投资经验，对于行业具备一定了解，其投资发行人具有合理性；王诗畅投资英思特出资款均来源于王强，对英思特的投资款与其家庭收入状况相匹配。

（三）结合上述情况进一步说明王诗畅所持发行人股份权属是否清晰稳定，是否存在股份代持情形

1、流水核查情况

经核查费卫民、王强、王诗畅及王诗畅母亲李瑾在 2019 -2022 年全部账户的银行流水；王诗畅历次获取分红款相关银行账户在取得分红后 3 个月内的银行流水；王诗畅历次出资/受让股权前后 3 个月王强、王诗畅出资相关银行卡的银行流水，王强、王诗畅及王诗畅母亲李瑾在报告期内，历次出资前后，以及取得分红后 3 个月内，均不存在任何资金流水异常的情况。

王诗畅用于出资的资金均来源于王强，不存在来源于其他主体的情况；王诗畅自发行人取得的分红款主要用于个人及家庭消费、以及购置理财产品，不存在将分红款向其他主体支付的情况；报告期内，王强与费卫民及其配偶之间的资金往来，均具有真实交易背景和合理理由，不存在其他利益安排或进行利益输送的情况。

2、王诗畅的股份锁定承诺

王诗畅作为实际控制人的一致行动人已经出具了关于股份锁定的承诺，承诺其持有的发行人公开发行股票前已发行的股份自发行人股票上市之日起三十六个月锁定，不存在通过股份代持规避股份锁定的情形。

综上所述，王诗畅所持发行人股权清晰稳定，不存在股份代持的情形。

二、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、向王强、费卫民了解双方的相识过程及投资发行人的背景原因等；
- 2、通过企查查等公开渠道查阅了王强、费卫民二人及其家庭成员在发行人设立前后的对外投资情况；
- 3、向王强及其配偶了解其工作期间及退休后的工资、津贴情况并查阅了二

人工作期间及退休后领取工资及津贴的相关银行流水；

4、查阅了 2011 年 6 月王强家庭转让汇大光电 80 万元出资额获得股权转让款相关的银行流水；

5、查阅了费卫民、王强、王诗畅及王诗畅母亲李瑾在 2019-2022 年全部账户的银行流水；

6、查阅了王诗畅历次出资/受让股权前后 3 个月王强、王诗畅出资相关银行卡的银行流水；

7、查阅了王诗畅历次获取分红款相关银行账户在取得分红后 3 个月内的银行流水；

8、查阅了王诗畅出具的股份锁定承诺。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、王诗畅投资发行人的行为系因看好稀磁行业发展前景，基于家庭财富增值考虑而进行的股权投资行为，系其真实意思表示。自英思特有限设立之日起，王诗畅持有的股权均系其真实持有，不存在其他利益安排。

2、王诗畅在投资发行人之前已经具备相关行业的投资经验，对于行业具备一定了解，其投资发行人具有合理性；王诗畅投资英思特出资款均来源于王强，对英思特的投资款与其家庭收入状况相匹配。

3、王诗畅所持发行人股权清晰稳定，不存在股份代持的情形。

发行人董事长声明

本人已认真阅读包头市英思特稀磁新材料股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长签名： 周保平
周保平

包头市英思特稀磁新材料股份有限公司

2023年 7 月 18 日



（本页无正文，为包头市英思特稀磁新材料股份有限公司《关于包头市英思特稀磁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》之签章页）

包头市英思特稀磁新材料股份有限公司



（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于包头市英思特稀磁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》之签章页）

保荐代表人：

周子宜
周子宜

易桂涛
易桂涛

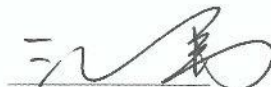
华泰联合证券有限责任公司



保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读包头市英思特稀磁新材料股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人法定代表人：


江禹

华泰联合证券有限责任公司

2023年7月18日

