

关于广东科翔电子科技股份有限公司
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

关于广东科翔电子科技股份有限公司首次公开发行股票 并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复

众会字(2020)第 6440 号

深圳证券交易所：

我们接受委托，审计了广东科翔电子科技股份有限公司（以下简称“科翔电子”）2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月的财务报表，包括 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日及 2020 年 3 月 31 日的合并及公司资产负债表，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并所有者权益变动表及公司所有者权益变动表以及财务报表附注，出具了众会字(2020)第 5768 号审计报告。

鉴于深圳证券交易所上市审核中心于 2020 年 7 月 13 日出具了《关于广东科翔电子科技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[2020]010034 号，以下简称《审核意见》），申报会计师对《审核意见》中要求回复的事项进行逐项落实，现将落实情况向贵所进行回复如下。

目 录

一、关于收入、应收账款函证	3
二、关于供应商	9
三、关于毛利率	16
四、关于发行人主要客户	19
五、关于外协加工	33
六、关于应收账款	35
七、关于股份支付	44

一、关于收入、应收账款函证

首轮反馈意见回复显示：

1.保荐人对发行人 2017-2018 年收入函证的发函比例分别为 72.93%、76.09%，回函比例分别为 49.83%、56.03%；申报会计师对发行人 2017-2018 年收入函证的发函比例分别为 82.98%、84.93%，回函比例分别为 43.77%、74.14%；

2.保荐人对发行人 2017-2018 年应收账款函证的发函比例分别为 70.96%、71.88%，回函比例分别为 45.66%、51.64%；申报会计师对发行人 2017-2018 年应收账款函证的发函比例分别为 86.88%、86.31%，回函比例分别为 46.66%、74.61%。

请发行人：

1.披露并分析 2017 年、2018 年保荐人、申报会计师对发行人收入、应收账款函证的回函比例较低的原因，2017 年申报会计师对发行人收入、应收账款函证的发函比例均明显高于保荐人、但回函比例却低于或仅略高于保荐人的原因，2018 年保荐人、申报会计师回函比例差异较大的原因；

答复：

一、保荐机构与申报会计师 2017 年和 2018 年函证回函比例较低的原因

保荐机构在 2019 年 7 月至 10 月对发行人三年及一期（2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月）的客户执行函证程序，在 2020 年 1 月至 3 月和 2020 年 5 月，分别对 2019 年度和 2020 年 1-3 月的客户执行函证程序。申报会计师在各年度和中期报告审计过程中，分别对发行人 2016 年、2017 年、2018 年和 2019 年 1-6 月、2019 年度和 2020 年 1-3 月的客户执行函证程序。

报告期内，保荐机构与申报会计师对发行人销售收入函证情况如下：

项目		2020 年 1-3 月收入	2019 年收入	2018 年收入	2017 年收入
保荐机构	发函占比	88.32%	87.92%	76.09%	72.93%
	回函占比	79.78%	83.40%	56.03%	49.83%
申报会计师	发函占比	92.67%	86.93%	84.93%	82.98%
	回函占比	83.34%	81.35%	74.14%	43.77%

报告期内，保荐机构与申报会计师对发行人应收账款函证情况如下：

项目		2020年3月末 应收账款余额	2019年末应 收账款余额	2018年末应 收账款余额	2017年末应 收账款余额
保荐机构	发函占比	82.04%	85.15%	71.88%	70.96%
	回函占比	72.31%	78.99%	51.64%	45.66%
申报会计师	发函占比	87.23%	83.88%	86.31%	86.88%
	回函占比	76.87%	75.11%	74.61%	46.66%

2017年、2018年保荐机构、申报会计师对发行人收入、应收账款函证的回函比例较低，原因主要系：1、保荐机构在2019年下半年函证2016年、2017年、2018年、2019年1-6月数据，函证时间较远、内容较多、数据跨度较大，客户回函意愿较低；2、部分客户以前期间已对申报会计师回函，对保荐机构重复回函意愿较低；3、申报会计师2018年初曾拟以2017年11月30日为改制基准日对发行人进行审计并发函，两次发函时点接近，客户重复回函意愿低；4、函证时部分客户期末余额已基本结清，不愿回函；5、部分客户在函证时由于合作规模下降或不再合作等原因，回函意愿较低；6、个别客户涉及诉讼亦未回函。

合并统计保荐机构及申报会计师回函后，2017年和2018年回函情况如下：

项目	2018年收入	2017年收入	2018年末应 收账款余额	2017年末应 收账款余额
保荐机构回函占比①	56.03%	49.83%	51.64%	45.66%
保荐机构发函未回函、申报会计师发函回函的客户②	19.88%	15.56%	20.05%	18.69%
保荐机构未发函、申报会计师发函回函的客户③	8.37%	8.68%	10.76%	10.83%
合并回函占比④=①+②+③	84.28%	74.06%	82.45%	75.18%

合并统计保荐机构及申报会计师回函后2017年、2018年回函占比较高，均超过74%，合并统计前2017年保荐机构收入和应收账款余额回函占比未超过50%，合并统计后回函占比较保荐机构和申报会计师单一回函率提升较多，主要原因如下：

1、保荐机构发函未回函、申报会计师发函回函的客户共23家，对应2017年收入17,697.35万元，收入占比15.56%，对应2017年末应收账款余额10,665.62万元，余额占比18.69%，上述客户在申报会计师年度审计时已回函，但在保荐机构2019年下半年函证时未再向保荐机构回函，包括深圳市新国都支付技术有限公司、深圳特发东智科技有限公司等，未向保荐机构回函的主要客户情况如下：

客户名称	2017 年收入	收入占比	2017 年末应收账款余额	应收账款余额占比	客户核查情况
深圳市新国都支付技术有限公司	2,787.56	2.45%	1,533.02	2.69%	上市公司新国都子公司，已走访并执行替代程序
深圳特发东智科技有限公司	2,607.42	2.29%	2,378.55	4.17%	上市公司特发信息子公司，已走访并执行替代程序
帕诺迪电器（深圳）有限公司	2,139.43	1.88%	1,359.67	2.38%	2019 年 9 月发行人对帕诺迪提起诉讼
广州华欣电子科技有限公司	1,395.69	1.23%	483.19	0.85%	上市公司三盛教育子公司，已走访并执行替代程序
重庆蓝岸通讯技术有限公司	1,372.57	1.21%	833.11	1.46%	2019 年无合作，已执行替代程序
合计	10,302.67	9.06%	6,587.54	11.54%	-

2、保荐机构未发函、申报会计师发函回函的客户共 45 家，主要为未达到保荐机构函证样本选取标准或已无合作无法联系发函的客户，对应 2017 年收入 9,868.92 万元，收入占比 8.68%，对应 2017 年末应收账款余额 6,183.53 万元，余额占比 10.83%，上述客户中 2017 年收入 200 万元以下 27 家，200-500 万元 15 家，500 万元以上 3 家，500 万元以上的客户具体情况如下：

客户名称	2017 年收入	收入占比	2017 年末应收账款余额	应收账款余额占比	客户核查情况
深圳市奥世星电子有限公司	995.93	0.88%	1,044.63	1.83%	2018 年起无合作，2017 年末余额于 2018 年 12 月前全部收回，2019 年下半年无法联系发函
深圳市方易通科技有限公司	875.32	0.77%	272.69	0.48%	2019 年 1 月发行人对方易通提起诉讼，9 月胜诉，2017 年末余额于 2019 年 12 月前全部收回
贵州弘益科技开发有限公司	836.02	0.73%	20.44	0.04%	2019 年起无合作，2017 年末余额于 2018 年 9 月前全部收回，2019 年下半年无法联系发函
合计	2,707.27	2.38%	1,337.76	2.34%	-

二、2017 年申报会计师对发行人收入、应收账款函证的发函比例均明显高于保荐机构、但回函比例却低于或仅略高于保荐机构的原因

2017 年年度审计时，申报会计师对发行人收入、应收账款函证的发函比例均超过 80%，但是回函比例较低，主要系申报会计师 2018 年初曾拟以 2017 年 11 月 30 日为改制基准日对发行人进行审计，对发行人客户执行了函证程序，后续年

度审计时再次函证时间接近，客户重复回函意愿低。此外，函证时部分客户期末余额已基本结清、部分客户在函证时由于合作规模下降或不再合作、涉及诉讼等亦导致回函比例有所降低。

三、2018 年保荐机构、申报会计师回函比例差异较大的原因

2018 年申报会计师回函比例超过 70%，保荐机构回函比例超过 50%，回函比例差异较大主要系：1、保荐机构在 2019 年下半年函证 2016 年、2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月数据，函证时间较远、内容较多、数据跨度较大，客户回函意愿较低；2、部分客户以前期间已对申报会计师回函，对保荐机构重复回函意愿较低。保荐机构复核了申报会计师的函证程序并查阅了未回函客户向申报会计师回函的函证，在保荐机构发函范围内合并统计该部分客户金额后，2018 年保荐机构收入和应收账款余额的回函占发行人总额比例分别为 75.91%、71.69%（即上述合并回函统计表中①、②项合计）。此外，未达到保荐机构函证样本选取标准或已无合作无法联系，保荐机构未发函、申报会计师发函并回函的客户 2018 年收入和应收账款余额占发行人总额的比例分别为 8.37%、10.76%。

四、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，2017 年、2018 年保荐机构、申报会计师对发行人收入、应收账款函证的回函比例较低，主要系函证时点较远、客户重复回函意愿较低、部分客户函证时期末余额已结清、合作关系变动等原因导致，合并统计保荐机构及申报会计师回函后，回函比例均超过 74%；2017 年申报会计师对发行人收入、应收账款函证的发函比例均明显高于保荐机构、但回函比例却低于或仅略高于保荐机构主要系申报会计师当期两次发函时点接近，客户重复回函意愿低所致；2018 年保荐机构、申报会计师回函比例差异较大主要系保荐机构独立函证，函证时点较远、客户重复回函意愿较低所致。

2.披露上述未回函的主要客户名称、未回函的原因、金额及占比，以及保荐人、申报会计师对未回函客户执行的替代性核查程序、结论。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、未回函的主要客户名称、未回函的原因、金额及占比情况

(一) 2017 年末回函主要客户

2017 年，保荐机构及申报会计师均未回函的客户共 6 家，具体如下：

序号	客户名称	2017 年度收入		2017 年末应收账款		未回函原因	客户访谈及期后回款情况
		金额 (万元)	占营业收入比例	金额 (万元)	占未应收账款余额比例		
1	深圳市双翼科技股份有限公司	2,123.85	1.87%	1,462.25	2.56%	新三板挂牌公司，函证时期末余额已基本结清，不愿回函	已实地走访，期末余额已全部收回
2	广州南沙经济技术开发区胜得电路版有限公司	3,000.90	2.64%	1,103.03	1.93%	2018 年曾存在诉讼，经调解后支付货款，回函意愿较低	已实地走访，期末余额已全部收回
3	福建索信电子科技有限公司	548.99	0.48%	331.66	0.58%	2018 年起合作规模下降，回函意愿较低	已实地走访，期末余额已全部收回
4	福建星网锐捷通讯股份有限公司	838.12	0.74%	302.44	0.53%	上市公司，函证时期末余额已基本结清，不愿回函	已实地走访，期末余额已全部收回
5	福建星网视易信息系统有限公司	432.64	0.38%	194.52	0.34%	上市公司子公司，函证时期末余额已基本结清，不愿回函	已实地走访，期末余额已全部收回
6	深展锐科技香港有限公司	1.90	0.00%	49.99	0.09%	诉讼	已胜诉，根据财产分配方案可获分配金额 4.08 万元，发行人对应收账款全额计提坏账准备
合计		6,946.40	6.11%	3,443.89	6.03%	-	-

(二) 2018 年末回函主要客户

2018 年，保荐机构及申报会计师均未回函的客户共 4 家，具体如下：

序号	客户名称	2018 年度收入		2018 年末应收账款		未回函原因	客户访谈及期后回款情况
		金额 (万元)	占营业收入比例	金额 (万元)	占未应收账款余额比例		
1	深圳市联华创新通讯技术有限公司	137.16	0.11%	346.57	0.64%	诉讼	已采取冻结银行账户、查封房产等财产保全措施，发行人对应收账款计提坏账准备 171.12 万元，计提比例 49.38%
2	深圳市国腾盛华电子有限公司	452.26	0.38%	336.50	0.62%	客户存在延期支付货款行为，回函意愿较低	已实地走访，期末余额已收回 259.53 万元（占比 77.13%），剩余部分由于收回可能性较低已核销
3	福建星网视易信息系统有限公司	376.79	0.31%	230.82	0.42%	上市公司子公司，函证时期末余额已基本结清，不愿回函	已实地走访，期末余额已全部收回
4	福建索信电子科技有限公司	99.82	0.08%	110.40	0.20%	2018 年起合作规模下降，回函意愿较低	已实地走访，期末余额已全部收回
合计		1,066.03	0.89%	1,024.29	1.88%	-	-

二、保荐机构、申报会计师对未回函客户执行的替代性核查程序

申报会计师针对未回函的客户执行的替代程序包括：1、检查发行人与客户签订的销售合同、订单等文件；2、检查发行人对客户发货的送货单、运输单、签收单、销售发票、对账单等原始凭证；3、对发行人销售形成的应收款项进行回款查验，检查银行回单、票据等原始单据；4、对发行人客户执行访谈程序，了解客户的经营地点、股东构成、主营业务、经营情况、与公司的合作历程、产品定价、结算方式、信用政策与公司业务往来等情况，核查客户真实性。报告期内，中介机构走访的客户相应收入覆盖比例均超过 70%，占比较高，发行人主要客户真实存在，具体情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期合作客户家数	504	778	706	706
累计访谈当期合作客户家数	129	149	114	120
累计访谈客户覆盖当期销售金额占营业收入比	80.83%	80.24%	74.73%	71.33%

三、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，对未回函客户已执行充分的替代程序，能够确认报告期内发行人销售收入及应收账款真实、准确。

二、关于供应商

首轮反馈意见回复显示：

1.报告期内发行人向供应商浙江华正新材料股份有限公司采购覆铜板均价为 73.33 元/单位，72.74 元/单位、74.47 元/单位、75.56 元/单位，低于同期向生益科技、广东建滔积层板采购价格，且 2019 年变动趋势不一致。此外，根据浙江华正新材料披露的年报数据，2017 年-2019 年其覆铜板平均销售单价为 113.03 元/单位、112.65 元/单位、99.27 元/单位；

2.报告期内发行人主要铜箔供应商深圳市金诚盛电子材料有限公司为贸易供应商，发行人 2018 年-2020 年一季度向其采购金额分别为 2,936.96 万元、3,360.50

万元、1,070.54 万元，各期均为发行人前六大供应商。

请发行人：

1.披露向浙江华正新材料采购覆铜板价格低于其他主要供应商，且 2019 年采购价变动趋势不一致的原因，采购价低于华正新材料同期销售均价的原因及合理性；

答复：

覆铜板种类较多，不同类型、规格覆铜板材料的采购单价差异较大。从产品类型上看，目前应用最广泛的 FR-4 环氧玻纤布基覆铜板（以下简称“FR-4 板”）由于产品技术相对成熟、市场竞争激烈等原因，价格相对较低，高频板、高速板等单价一般明显高于 FR-4 板；从产品规格上看，一般以板厚、铜厚、TG 值（Glass Transition Temperature，玻璃态转化温度，是板材在高温受热下的玻璃化温度，TG 值越高，板材的耐温度性能越好）等指标对 FR-4 板进行划分，一般指标越高则售价越高，以板厚为例，0.2mm 以下板厚的覆铜板一般约 60 元/平方米，而 2mm 以上板厚的覆铜板可以达到 200 元/平方米以上。报告期内，发行人通过对比各供应商的产品品质、价格，选择相应供应商采购不同类型、规格的覆铜板，因此价格存在差异。

一、向华正新材采购覆铜板均价低于其他主要供应商，且 2019 年采购均价变动趋势不一致的原因

（一）向华正新材采购覆铜板价格低于其他主要供应商的原因

报告期内，发行人前三大覆铜板供应商为广东生益科技股份有限公司（股票简称“生益科技”，股票代码“600183”）及其关联公司、广东建滔积层板销售有限公司（以下简称“广东建滔”，建滔积层板（股票代码“01888.HK”）的子公司）、浙江华正新材料股份有限公司（股票简称“华正新材”，股票代码“603186”）。建滔积层板、生益科技、华正新材分列第十九届（2019）中国电子电路行业排行榜第 1、2、6 位。

报告期各期，发行人向主要覆铜板供应商采购均价对比如下：

单位：元/平方米

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
生益科技及其关联公司	112.77	92.33	101.08	97.33
广东建滔	80.52	81.71	95.11	99.90
华正新材	75.56	74.47	72.74	73.33
公司整体覆铜板采购均价	87.56	84.32	93.77	93.31

报告期各期，发行人向华正新材采购均价低于前两大覆铜板供应商，主要是发行人采购规格不同所致。报告期内，发行人向生益科技及其关联公司、广东建滔、华正新材采购的覆铜板均主要为FR-4板，向三家采购产品规格存在差异。最近三年及一期合计，三家供应商之间采购产品规格差异具体如下：

规格		生益科技及其关联公司	广东建滔	华正新材
板厚（mm）	<0.4	24.66%	0.26%	32.93%
	0.4-0.8	20.16%	6.91%	18.79%
	0.8-1.2	16.46%	28.96%	20.58%
	1.2-1.6	29.54%	63.30%	17.86%
	>1.6	9.17%	0.56%	9.83%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
铜厚（盎司）	<1	24.12%	48.40%	31.37%
	1	56.37%	42.97%	64.35%
	>1	19.52%	8.63%	4.28%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
TG值（度）	<150	4.39%	91.16%	12.99%
	150	83.36%	8.65%	85.68%
	>150	12.25%	0.19%	1.34%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述向各主要供应商采购覆铜板规格占比为报告期（2017年、2018年、2019年及2020年1-3月）合并计算，反映报告期内总体采购情况。

不考虑各厂商产品定位以及品牌影响的情况下，覆铜板的价格主要受板厚、铜厚和TG值影响，其中受板厚影响较为明显，板厚差距0.2mm的覆铜板差价约10元/平方米。从板厚来看，发行人向生益科技、广东建滔、华正新材采购0.8mm以上厚板占比分别为55.17%、92.82%、48.27%，向华正新材采购的低于其他两家主要供应商且0.4mm以下薄板占比高于其他两家主要供应商；此外，铜厚和TG值

上生益科技较高，华正新材高于广东建滔，但向广东建滔采购的平均板厚远高于华正新材，因此华正新材均价低于其他两家主要供应商。

综上，发行人向华正新材采购的覆铜板均价低于其他主要供应商，主要系采购产品规格不同所致，符合实际业务情况。

（二）2019 年向华正新材采购均价与其他主要供应商变动趋势不一致的原因

由于 2018 年下半年起，铜价明显回落，覆铜板价格随铜价下降，2019 年发行人向生益科技和广东建滔采购均价下降，但向华正新材采购覆铜板的均价略有上升，主要系：

1、2019 年发行人向华正新材采购了部分高单价的铝基覆铜板。2019 年起发行人向华正新材采购部分铝基覆铜板用于高性能计算机用 PCB，当期铝基覆铜板采购金额 210.51 万元，单价 334.52 元/平方米，2019 年以前仅 2018 年存在零星采购 0.80 万元，若剔除铝基覆铜板，2019 年向华正新材采购金额 4,953.42 万元，采购均价 72.09 元/平方米，略低于上年 72.74 元/平方米的均价。

2、2019 年发行人向华正新材采购高板厚、高铜厚、高 TG 值产品占比有所增加。从板厚来看，向华正新材采购板厚 0.8mm 及以上产品占比从 2018 年的 36.47% 提高到 2019 年的 59.46%；从铜厚来看，向华正新材采购铜厚 1 盎司及以上产品占比从 2018 年的 61.12% 提高到 2019 年的 72.71%；从 TG 值来看，向华正新材采购 TG 值 150 度及以上产品占比从 2018 年的 76.39% 提高到 2019 年的 88.13%。

综上，发行人 2019 年向华正新材采购了部分高单价的铝基覆铜板以及高板厚、高铜厚、高 TG 值产品占比有所增加，因此在覆铜板价格整体下降的背景下当期向华正新材采购均价略高于 2018 年。

二、采购均价低于华正新材料同期销售均价的原因及合理性

覆铜板有多种尺寸，常用计价单位有平方米或张。最近三年及一期发行人向华正新材采购各尺寸产品的金额、面积及单张面积如下：

尺寸	采购金额 (万元)	金额占比	面积 (万平方米)	面积占比	单张面积 (平方米)
41*49 英寸	3,736.81	33.19%	33.93	29.07%	1.30

尺寸	采购金额 (万元)	金额占比	面积 (万平方米)	面积占比	单张面积 (平方米)
43*49 英寸	3,385.32	30.07%	32.47	27.82%	1.36
41*49.3 英寸	1,669.99	14.83%	22.09	18.93%	1.30
43*49.3 英寸	847.80	7.53%	10.88	9.32%	1.37
37*49 英寸	752.47	6.68%	7.34	6.29%	1.17
37*49.3 英寸	579.99	5.15%	8.63	7.40%	1.18
其他	285.39	2.54%	1.38	1.18%	-
合计	11,257.77	100.00%	116.72	100.00%	-

注：上述向华正新材采购覆铜板情况为报告期（2017年、2018年、2019年及2020年1-3月）合并计算。

发行人向华正新材采购覆铜板单张面积规格从1.17平方米到1.36平方米不等，其中以单张1.30平方米和1.36平方米的产品为主，因此，以张为单位的覆铜板单价比以平方米为单位的覆铜板单价高出约30%。根据华正新材定期报告，其覆铜板产品销售单价与发行人向华正新材采购价格对比如下：

项目		2019年度	2018年度	2017年度
华正新材销售覆铜板	覆铜板营业收入（万元）	140,723.81	110,565.16	102,745.11
	覆铜板销售量（万张）	1,417.49	981.49	909.04
	销售均价（元/张）①	99.28	112.65	113.03
科翔电子向华正新材采购覆铜板	采购金额（万元）	5,163.93	2,291.96	1,878.82
	采购面积（万平方米）	69.34	31.51	25.62
	采购均价（元/平方米）	74.47	72.74	73.33
	采购张数（万张）	53.26	24.17	19.99
	采购均价（元/张）②	96.95	94.81	93.99
科翔电子向华正新材采购价格与华正新材覆铜板整体销售均价差异率（③=②/①-1）		-2.35%	-15.84%	-16.85%

数据来源：华正新材年度报告，2020年一季度华正新材相关数据未披露。

经查阅华正新材定期报告，并访谈华正新材销售人员确认，华正新材定期报告披露的销售量单位为张，与按平方米计量的发行人采购均价存在差异。按张为单位计算的发行人向华正新材采购均价报告期前三年分别为93.99元/张、94.81元/张、96.95元/张，2019年发行人向华正新材采购均价与华正新材覆铜板同期销售均价基本一致，2017年及2018年发行人采购均价低于华正新材覆铜板同期销售均价，主要原因是发行人2017年及2018年采购产品的板厚、铜厚、TG值等属

于中等或偏低区间。

三、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人向华正新材采购均价低于其他主要供应商主要系发行人向不同供应商采购的产品规格不同所致；2019年采购华正新材覆铜板的均价上升，与其他主要供应商采购价变动趋势不一致，主要系当期向华正新材采购了部分高单价的铝基覆铜板以及高板厚、高铜厚、高TG值产品采购占比增加所致；发行人采购均价低于华正新材同期销售均价，主要系华正新材定期报告价格单位为张，发行人此前披露的采购价格单位为平方米；同样以张为单位，发行人向华正新材采购均价与华正新材覆铜板销售均价2019年基本一致，2017年及2018年偏低主要系采购产品板厚、铜厚、TG值等属于中等或偏低区间所致。

2.结合铜箔市场公开报价、可比公司采购价格情况，披露并分析报告期内发行人向金诚盛采购铜箔价格的公允性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、结合金属铜市场价格分析向金诚盛采购铜箔价格的公允性

PCB行业使用的电解铜箔指以铜为主要原材料，采用电解法生产的金属箔，经网络查询及访谈发行人采购人员核实，铜箔无权威公开市场报价。由于铜箔主要原材料铜是大宗商品，具有公开可查询的市场价格，因此铜箔定价通常采用“铜价+加工费”的定价原则进行协商定价，加工费包含铜箔生产商在原材料铜之外投入的材料、人工、相关费用及合理利润，同时也受短期供求关系变动影响。

报告期各期，发行人向金诚盛采购铜箔均价与长江有色金属网铜现货价格比较如下：

单位：元/公斤

项目		2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
科翔电子向金诚盛采购铜箔均价	①	68.25	68.55	75.68	81.47
铜现货价格平均值	②	44.96	47.77	50.62	49.21
差异	①-②	23.29	20.78	25.06	32.26

数据来源：Wind。

注：上述铜现货价格平均值系以各期间内长江有色金属网铜现货日平均价进行算术平均计算所得。

如上表所示，发行人向金诚盛采购铜箔均价各期均高于铜现货价格平均值，差异部分主要为加工费。铜箔主要需求集中在 PCB 和锂电池两大领域，2016 年至 2017 年上半年，国内新能源汽车快速发展，铜箔厂商将部分产能转到利润更高的锂电铜箔的生产，导致 PCB 用铜箔供应较为紧张，因此 2017 年加工费较高。2018 年起，随着新能源汽车市场需求逐渐平稳，铜箔加工费下降并趋于稳定，叠加铜价下降因素后，铜箔采购均价逐年下降。

二、结合可比公司采购价格情况分析向金诚盛采购铜箔价格的公允性

同行业公司上市后一般不再披露铜箔采购数据，因此以近期申请上市的两家同行业公司四会富仕（股票代码：300852）、常州澳弘电子股份有限公司（以下简称“常州澳弘”）为可比公司进行比较分析。报告期各期，发行人向金诚盛采购铜箔均价与可比公司铜箔采购均价比较如下：

单位：元/公斤

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
四会富仕铜箔采购均价	-	73.49	78.71	83.74
常州澳弘铜箔采购均价	-	64.90	70.74	72.28
科翔电子向金诚盛采购铜箔均价	68.25	68.55	75.68	81.47

数据来源：可比公司招股说明书。

对比可见，报告期内，发行人向金诚盛采购铜箔均价与可比公司铜箔采购均价基本一致，采购价格处于正常市场价格区间，采购价格公允。

三、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人向金诚盛采购铜箔定价采用“铜价+加工费”的定价原则进行协商定价，各期均价高于铜现货价格部分主要为加工费，符合行业实际情况；发行人向金诚盛采购铜箔均价与可比公司同期铜箔采购均价基本一致，采购价格公允。

三、关于毛利率

2018-2019年发行人双层板毛利率分别为17.07%、16.70%，多层板毛利率分别为18.75%、21.32%。反馈意见回复称，2019年双层板平均售价、平均成本分别变动-5.83%、-5.41%，平均售价下降幅度高于平均成本降幅，导致毛利率降低；2019年多层板平均售价、平均成本分别变动0.59%、-2.46%，平均售价增长但平均成本降低，导致毛利率升高。

请发行人：结合双层板、多层板的主要产品收入结构，披露并分析2018-2019年双层板、多层板平均单价变化趋势相反的原因，双层板平均成本下降幅度高于多层板的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、2018年和2019年，双层板、多层板平均单价变化趋势相反的原因，双层板平均成本下降幅度高于多层板的原因

（一）双层板平均售价与平均成本变动情况

2018年和2019年，双层板销量、平均售价、平均成本变动情况如下：

单位：万平方米、%、元/平方米

类型	销量			平均售价			平均成本		
	2019年	2018年	变动率	2019年	2018年	变动率	2019年	2018年	变动率
双层板	91.10	71.47	27.47	403.97	428.97	-5.83	336.49	355.75	-5.41

双层板产品生产工艺成熟，售价较低，同时，下游市场竞争充分，产品售价较为透明，双层板售价变动受平均成本变动的影响较大，并且与直接材料的价格变动相关性较强，2019年受原材料采购价格下跌影响，双层板平均成本下降5.41%，双层板平均售价相应下降5.83%，双层板平均售价与平均成本的变动幅度基本一致。

（二）多层板平均售价与平均成本变动情况

2018年和2019年，多层板产品销量、平均售价、平均成本变动情况如下：

单位：万平方米、%、元/平方米

类型	销量			平均售价				平均成本			
	2019年	2018年	变动率	2019年	2018年	变动率	综合影响	2019年	2018年	变动率	综合影响
四层	77.37	73.87	4.75	663.53	665.11	-0.24	-0.55	540.50	564.82	-4.30	-3.71
六层	13.22	13.32	-0.75	1,034.16	1,045.06	-1.04	-1.41	750.25	753.5	-0.43	-1.14
八层及以上	3.88	2.54	52.78	1,379.81	1,298.48	6.26	2.69	934.04	846.97	10.28	2.40
合计	94.47	89.73	5.29	744.85	739.43	0.73	0.73	586.02	600.81	-2.46	-2.46

注：综合影响指销量加权后不同类型产品售价或成本的变动对多层板整体平均售价、平均成本的影响。

多层板产品包括四层板、六层板、八层及以上板，与双层板相比，一方面多层板产品制程工艺更复杂、承载功能更多，其生产流程相对更长、物料消耗更多且规格更高、人工与设备投入更大，故多层板平均成本与原材料采购价格变动相关性降低；另一方面，随着工业控制、汽车电子、医疗设备等下游电子信息领域设备持续朝轻薄、智能化方向发展，多层板集成功能增加、附加值有所提高，因此多层板售价还受下游产品承载功能大小的影响，不一定随成本下降而同步下降，其平均售价与平均成本的变动情况与双层板不同，具体说明如下：

从平均售价看，2019年多层板平均售价略有上升，主要系：1、公司积极调整产品结构，八层及以上板销量占比较上年大幅提高52.78%；另外，由于生产成本与议价能力提高，八层及以上板平均售价从每平方米1,298.48元提高至1,379.81元，增幅6.26%；受销售权重与销售单价提高的影响，导致多层板售价综合提高2.69个百分点；2、四、六层板平均售价略有下降，导致多层板平均售价综合下降0.55个百分点和1.41个百分点；综上，多层板平均售价较上年增加0.73个百分点。

从平均成本看，2019年多层板平均成本下降2.46%，受原材料采购价格下跌影响，2019年四层板、六层板平均成本分别下降4.30%、0.43%，而八层及以上板平均成本上涨10.28%，两者抵减后多层板平均成本下降幅度减少。

另外，从多层板层数与材料成本的关系看，多层板层数越高往往受原材料成本的影响越小，主要系：1、层数越高的多层板，其制程工艺更为复杂、承载功能更多，影响生产成本的物料规格（比如覆铜板的板厚、铜厚、TG值等）、钻孔

数量（每平米钻孔 0.1 万孔-45 万孔之间）、表面处理工艺（普通抗氧化、有铅喷锡、无铅喷锡、镀金等）等因素更多，导致其平均成本受原材料价格变动的影
响降低；2、八层及以上板平均成本较上年度上涨 10.28%，主要系部分客户 2019 年对产品工艺标准、技术参数要求提高，以大华股份为例，2018 年该客户采购的八层及以上板板厚集中在 1.6-2.0mm 之间，2019 年板厚集中在 2.0-3.5mm 的产品比重增加，导致使用的芯板及 PP 材料成本增加，压合、钻孔、成型等成本均相应增加。综上，由于八层及以上板销售权重提高且平均成本上升，多层板平均成本综合提高 2.4 个百分点，抵减四、六层板影响后，多层板平均成本降低 2.46 个百分点。

（三）2018 年和 2019 年双层板、多层板平均售价变化趋势相反及双层板平均成本下降幅度高于多层板的原因分析

如前文所述，2019 年双层板和多层板平均售价分别较上年下降 5.83%和上升 0.73%，两者变化趋势相反，主要是八层及以上板销售占比提高且平均售价增加 6.26%，同时四、六层板平均售价分别下降 0.24%和 1.04%，导致多层板平均售价略有上升。

如前文所述，2019 年双层板和多层板平均成本分别较上年下降 5.41%和 2.46%，多层板下降幅度较小，主要系八层及以上板销售权重提高，且平均成本较上年增加 10.28%，叠加四、六层板平均成本分别下降 4.30%和 0.43%的影响后，多层板平均成本下降幅度较小。

（四）2018 年和 2019 年多层板毛利率变动原因分析

2018 年和 2019 年，双层板与多层板毛利率变动情况如下：

单位：%、万平方米、元/平方米

类型	毛利率				销量			平均售价			平均成本		
	2019 年	2018 年	变动额	综合影响	2019 年	2018 年	变动率	2019 年	2018 年	变动率	2019 年	2018 年	变动率
双层板	16.70	17.07	-0.37	-	91.1	71.47	27.47	403.97	428.97	-5.83	336.49	355.75	-5.41
多层板	21.32	18.75	2.57	2.57	94.47	89.73	5.29	744.85	739.43	0.73	586.02	600.81	-2.46
四层	18.54	15.08	3.46	2.36	77.37	73.87	4.75	663.53	665.11	-0.24	540.50	564.82	-4.30
六层	27.45	27.90	-0.45	-0.52	13.22	13.32	-0.75	1,034.16	1,045.06	-1.04	750.25	753.5	-0.43
八层及以	32.31	34.77	-2.47	0.73	3.88	2.54	52.78	1,379.81	1,298.48	6.26	934.04	846.97	10.28

上														
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

注：综合影响指销量加权后不同类型产品毛利率变动对多层板整体毛利率的影响。

2019 年双层板毛利率较上年略有下降，主要系该类产品工艺成熟，平均售价主要随成本变动，毛利率波动很小。

2019 年多层板毛利率较上年增加 2.57 个百分点，主要原因是：1、占销量绝大多数的四层板平均成本下降 4.30%，但平均售价微降 0.24%，导致多层板毛利率综合增加 2.36 个百分点，主要系 2019 年覆铜板与铜箔的价格下降较为明显，单位生产成本相应下降；平均售价上，多层板产品制程工艺更复杂、承载功能更多，其生产流程相对更长、物料消耗更多且规格更高、人工与设备投入更大，售价与原材料价格变动相关性降低；此外，近年来视频监控、汽车电子、计算机等产业稳步发展，工业控制、汽车电子和计算机类集成功能、附加值高的产品订单增加，尤其是大华股份、宇视系统、阳光电源、世纪云芯等优质企业为代表的客户订单增幅最为明显，产品结构的优化导致销售价格维持稳定；2、六层板销量稳定，平均售价下降幅度略大于平均成本，导致多层板毛利率综合降低 0.52 个百分点，影响较小；3、八层及以上板由于销售权重提高且整体毛利率远高于多层板平均毛利率（2019 年毛利率 32.31%较 2018 年 34.77%略有下降，但整体毛利率远高于多层板 21.32%的平均毛利率），导致多层板毛利率综合增加 0.73 个百分点。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，2018 年和 2019 年，发行人双层板、多层板平均售价变化趋势相反及双层板平均成本下降幅度高于多层板，主要受产品结构变动等多种因素影响，符合企业实际情况，具有合理性；2019 年双层板毛利率较上年变动很小，主要是该类产品平均售价主要随成本波动，2019 年多层板毛利率较上年增加 2.57 个百分点，主要是四层板毛利率提升、八层及以上板销售权重提高且毛利率远高于多层板平均毛利率。

四、关于发行人主要客户

申报材料显示：

1.报告期内发行人客户集中度较低，前五大客户销售占比分别为 13.61%、19.28%、20.11%、22.38%，各期前五大客户变动较大。

2.报告期内发行人向贸易商销售金额占主营业务收入比例分别为 9.10%、7.73%、9.80%、14.01%。

3.发行人与世科创力于 2012 年 4 月开始合作，期间合作中断，2018 年末恢复合作，2019 年合作规模扩大，2020 年一季度发行人向其销售 HDI 板 1,222.77 万元。

4.发行人与深圳市英卡科技有限公司 2018 年 12 月开始合作，2019 年发行人对其销售收入为 1,094.18 万元，为 HDI 板第二大客户，公开资料显示该客户所属行业为批发业。

5.恒晨电器为发行人汽车电子业务 2019 年、2020 年 1-3 月新增第 2 大客户。

6.深圳市雄旗电子有限公司为报告期内发行人的主要贸易商客户，发行人各期向雄旗电子销售金额分别为 2,760.54 万元、1,686.51 万元、2,175.62 万元、678.86 万元，其下游客户为广州易而达科技股份有限公司。公开资料显示，易而达科技 2016-2019 年营业收入分别为 1.52 亿元、1.52 亿元、1.95 亿元、1.97 亿元。

7.深圳市鹏捷科技有限公司、深圳市鑫科微电子有限公司等贸易商客户成立时间较短即分别成为发行人消费电子、工业控制业务的主要客户。

请发行人：

1.结合可比公司的客户集中度情况、主要客户变动情况，披露并分析发行人客户集中度较低、主要客户变动较大与可比公司是否存在较大差异，结合报告期各期均发生交易的客户各期合计交易金额及占发行人当期营业收入比例情况，分析发行人客户的稳定性、合作持续性；

答复：

一、发行人客户集中度、主要客户变动与可比公司存在差异但符合公司经营实际情况

（一）客户集中度对比

发行人共拥有四个 PCB 工厂，各自产品类型具有一定差异且均经营年限较长，具有各自优势领域的客户群，积累的客户数量较多。目前发行人各工厂产品定位和客户群体等均保持稳定，未发生重大变动，仍保持产品与客户多元化战略，避免公司过分依赖部分客户所可能导致的销售集中风险，具有合理性。

2018 年起，基于集团业务协调性提高，发行人进行了适度的客户集中，引入了大华股份、智芯微、成谷科技等大型优质客户。报告期前三年，同行业可比上市公司前五大客户收入占比对比如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
胜宏科技	21.57%	19.13%	18.15%
奥士康	29.75%	30.70%	26.64%
世运电路	36.02%	39.23%	47.38%
博敏电子	30.31%	44.77%	43.24%
中京电子	28.89%	22.99%	25.91%
广东骏亚	40.02%	44.28%	49.30%
平均值	31.09%	33.52%	35.10%
科翔电子	20.11%	19.28%	13.61%

数据来源：上市公司年度报告，可比上市公司未披露 2020 年 1-3 月相关数据。

如上表所示，报告期前三年，可比上市公司前五大客户收入占比均值约 30%-35%，其中广东骏亚、世运电路和博敏电子客户集中度较高，主要系其排名前列的单个客户占比较高，部分年份前两大客户占比可达 20%以上。

（二）客户变动情况对比

发行人报告期前三年前五大客户变动与可比公司上市前对比如下：

公司	IPO 报告期	申报期第 3 年较上年五大客户变动	申报期第 2 年较上年五大客户变动
胜宏科技	2012-2014	变动 2 家	变动 2 家
博敏电子	2012-2014	变动 1 家	变动 3 家
奥士康	2014-2016	变动 1 家	变动 1 家
世运电路	2014-2016	无变动	变动 2 家
中京电子	2008-2010	变动 1 家	变动 1 家
广东骏亚	2014-2016	变动 2 家	无变动

公司	IPO 报告期	申报期第 3 年较上年五大客户变动	申报期第 2 年较上年五大客户变动
科翔电子	2017-2019	变动 1 家	变动 4 家

数据来源：上市公司招股说明书。

PCB 产品应用广泛、下游行业众多且电子产品本身具有迭代周期短的特点，PCB 厂商需要不断针对下游市场发展情况开发客户，保持对下游行业的敏感性，因此其主要客户群会随下游行业发展情况相应变化。

如上表所示，2018 年发行人前五大客户变动 4 家，高于可比上市公司，主要系 2018 年起发行人主动承接更多工业控制类大客户订单，提高头部客户集中度，通过招投标方式积极获取大华股份、阳光电源两个上市公司客户的规模订单，同时特发东智和世纪云芯两家 2017 年度前十大客户销售规模进一步增长，进入前五大，因此当期前五大客户变动较大。2019 年发行人前五大客户变动仅 1 家，与可比上市公司基本一致。

发行人 2017 年及 2018 年第一大客户、2019 年第五大客户为福建星网锐捷通讯股份有限公司（股票简称：星网锐捷），星网锐捷主要业务是为企业级客户提供信息化解决方案，发行人自 2014 年起即与其建立合作，合作主体包括星网锐捷及其子公司福建升腾资讯有限公司、德明通讯（上海）有限责任公司、福建星网视易信息系统有限公司等，合作关系总体稳定。报告期各期，发行人对星网锐捷及其关联公司销售情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
星网锐捷营业收入（万元）	107,996.04	926,576.78	913,157.18	770,513.56
星网锐捷营业收入同比增幅	-15.82%	1.47%	18.51%	35.47%
发行人对星网锐捷销售额（万元）	668.71	3,186.85	5,353.21	4,095.33
发行人总体客户排名	7	5	1	1
发行人通讯设备领域客户排名	1	1	1	1

数据来源：星网锐捷定期报告。

2017 年、2018 年星网锐捷均为发行人第一大客户，2019 年和 2020 年一季度销售额及客户排名略有下降主要系客户自身业务规模变动及季节性因素影响所致。

2019年，受中美贸易摩擦等影响，星网锐捷营业收入同比增长1.47%，增速较前两年明显下降，因此发行人对其销售金额有所下降，但星网锐捷仍为发行人当期第五大客户，通讯设备领域第一大客户。

2020年1-3月，星网锐捷营业收入同比下降15.82%，发行人对其销售金额668.71万元，星网锐捷在发行人总体客户排名第七，仍为通讯设备领域第一大客户。根据星网锐捷披露的定期报告及与发行人合作历史分析，一季度为星网锐捷业务淡季，2017年至2019年，星网锐捷一季度营业收入占全年比例均为10%-15%，发行人一季度对其销售金额全年占比约10%-20%，星网锐捷业务季节性导致发行人2020年一季度对其销售收入不高，未进入前五大客户。此外，新冠疫情亦对星网锐捷一季度销售收入造成一定影响，根据星网锐捷公告，其于2月中已全面复工复产，但下游客户存在滞后复工、招投标延后，因此一季度营业收入较上年度同期下降15.82%。

综上，发行人与星网锐捷合作时间较长，合作关系总体稳定，星网锐捷为发行人2017年至2019年前五大客户，发行人对星网锐捷销售额变动与客户自身业务规模波动一致，2020年一季度未进入前五大客户，主要系客户业务季节性及其新冠疫情导致业务规模下降所致。

二、发行人客户的稳定性、合作持续性良好

报告期各期，发行人与客户持续性交易情况如下：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
报告期各期均有交易客户销售金额（万元）	14,935.69	75,639.81	75,557.06	66,844.69
占比	53.20%	56.94%	63.10%	58.76%
报告期前三年均有交易客户销售金额（万元）	-	79,695.28	92,364.88	82,283.31
占比	-	59.99%	77.14%	72.33%
报告期前三年自新增起均有交易客户销售金额（万元）	-	114,249.14	107,273.46	82,283.31
占比	-	86.00%	89.59%	72.33%

如上表所示，报告期各期均有交易客户销售金额占比分别为58.76%、63.10%、56.94%和53.20%，总体略有下降，主要是2020年1-3月仅为一季度数据，且受春

节和新冠肺炎疫情影响，部分客户未下单；剔除一季度后，报告期前三年均有交易客户销售金额占比分别为 72.33%、77.14%和 59.99%，2019 年下降较为明显，主要是 2018 年新增大华股份、智芯微、成谷科技等客户在 2019 年销售占比提升明显，但由于 2017 年无交易，导致统计数据下降；若考虑自新增起持续交易的客户，报告期前三年自新增起均有交易客户销售金额占比分别为 72.33%、89.59%和 86.00%，客户合作持续性良好，稳定性和集中度进一步提高。

三、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人前五大客户收入占比低于同行业可比上市公司均值但逐年提升，符合公司实际情况；与可比公司相比，发行人 2018 年前五大客户变动较大，2019 年变动与可比上市公司基本一致，各期变动具有合理背景；发行人客户总体保持稳定，合作持续性良好，报告期内新引进的大型优质客户销售规模逐步扩大，有利于进一步提升客户稳定性和集中度。

2.披露保荐人、申报会计师对贸易商客户的函证情况，报告期内贸易商客户是否实现最终销售；

答复：

一、贸易商客户的函证情况

报告期内，保荐机构与申报会计师对发行人贸易商客户以销售收入计算的函证比例如下：

项目		2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
保荐机构	发函占比	87.63%	88.53%	81.51%	75.30%
	回函占比	87.63%	86.28%	81.51%	75.30%
申报会计师	发函占比	87.63%	87.15%	91.00%	80.16%
	回函占比	87.63%	87.15%	72.70%	72.35%

报告期各期，申报会计师向发行人贸易商客户发函、回函占比均超过 70%，贸易商销售真实、交易金额可经验证。

二、贸易商客户均实现最终销售

PCB 产品定制化属性明显，不同产品方案设计、制程工序和工艺标准不尽相

同，因此一般采用“以销定产”的订单生产模式。另外，PCB行业具有客户种类多、订单批次多、送货次数多等特点，贸易商作为产业链中的重要一环，利用自身的渠道、服务、小订单聚集能力等优势获取零散的终端客户订单后，再向PCB工厂下单采购，贸易商收货后出售给各终端客户。发行人与贸易商客户采取与其他类型客户同样的买断式直接销售模式，即公司将定制化产品出售给贸易商客户后，若非质量问题不接受退换货。

发行人报告期各期前十大贸易商合计16家，中介机构按照重要性原则选取样本对主要贸易商客户进行访谈，其中实地走访12家，视频访谈2家，查看贸易商客户主要经营场所和仓库，重点了解客户主营业务、双方合作背景、当前库存量及消化周期等情况，此外经检查贸易商期后回款和退换货明细，确认其采购的PCB产品已基本实现最终销售。

三、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人贸易商客户回函比例较高，销售收入真实、可经验证；发行人与贸易商合作关系为“买断制”直销模式，其采购的PCB产品具有明显的“定制化”属性，一般不存在经销模式下大量采购“标准化”产品虚增收入的情形，发行人贸易商客户定制的PCB产品已基本实现最终销售。

3.披露发行人与世科创力合作中断、恢复合作、扩大合作规模的背景、原因；

答复：

一、发行人与世科创力合作背景

世科创力及其关联公司包括Circuitronix (Hong Kong) Limited、世科创力（深圳）科技有限公司，系印度籍自然人控制的集团公司，其主要提供电子零件、产品制造和设计的全方位解决方案，终端产品主要为汽车尾灯和油泵等。

2012年4月，发行人与世科创力曾有短期合作，后因发行人对外销客户销售回款情况存在担忧合作中断。2018年7月起，针对海外客户的应收账款，发行人向中国出口信用保险公司（以下简称“中信保”）购买出口信用保险，以降低应收账款坏账风险，中信保会相应调查了解海外客户资信情况。2018年末，发行人对该客户业务规模及市场口碑进一步了解后，认为该客户具有较大发展潜力，故

继续合作。报告期内，发行人向世科创力销售金额、应收账款期末余额、回款情况如下：

单价：万元

项目	2020年1-3月/2020.3.31	2019年度/2019.12.31	2018年度/2018.12.31
销售金额	1,222.77	2,145.15	5.77
应收账款期末余额	1,601.58	1,130.34	5.71
累计期后回款	1,443.86	1,130.34	5.71
累计期后回款率	90.15%	100.00%	100.00%

注1：上述累计期后回款为各期末余额截至本回复出具日的累计回款金额；

注2：由于向世科创力销售以美元结算，各期存在少量汇兑损益。

2018年、2019年1-6月发行人向世科创力销售金额分别为5.77万元、326.70万元，销售金额较小，主要为打样及小批量生产；经过半年的小批量生产后，2019年下半年起开始承接其批量订单，合作规模有所扩大，各月份销售金额基本稳定，下半年月均销售金额约300万元；2020年1-3月，向世科创力销售金额保持稳定小幅增长，月均销售金额约400万元。合作期间，世科创力均及时支付货款；截至本回复出具日，2018年末、2019年末公司应收世科创力货款已全额回款，2020年3月末应收其货款期末余额1,601.58万元，累计回款1,443.86万元，累计回款率为90.15%。

2019年和2020年1-3月，世科创力及YESTRA CORP.Ltd(以下简称“YESTRA”)分别为发行人汽车电子领域第一、第三大客户，均为外销且终端产品较为接近，发行人对上述客户分产品单价对比如下：

期间	客户	种类	销售收入(万元)	占比	销售面积(万平方米)	单价(元/平方米)	偏离当期均价比例
2020年1-3月	世科创力及其关联公司	小计	1,222.77	100.00%	2.34	521.62	-
		双层板	676.58	55.33%	1.64	413.43	-2.42%
		多层板	545.45	44.61%	0.71	771.29	2.96%
		HDI板	0.74	0.06%	0.0005	1,541.51	20.17%
	YESTRA CORP.Ltd	小计	529.12	100.00%	0.96	552.70	-
		双层板	339.67	64.20%	0.68	496.77	17.25%

期间	客户	种类	销售收入 (万元)	占比	销售面积(万 平方米)	单价(元/ 平方米)	偏离当期 均价比例
		多层板	189.45	35.80%	0.27	692.47	-7.57%
2019 年度	世科创力及其关 联公司	小计	2,145.15	100.00%	4.23	507.48	-
		双层板	1,222.60	56.99%	3.02	404.99	0.30%
		多层板	920.70	42.92%	1.21	762.43	2.50%
		HDI 板	1.86	0.09%	0.001	2,770.73	129.03%
	YESTRA CORP.Ltd.	小计	1,521.91	100.00%	2.82	539.07	-
		双层板	902.16	59.28%	1.87	483.28	19.69%
		多层板	618.52	40.64%	0.96	646.74	-13.05%
		HDI 板	1.23	0.08%	0.0001	19,703.60	1,528.73%

发行人向世科创力及 YESTRA 销售产品均主要为双层板和多层板，各期单价差异较小，向两者销售少量 HDI 板属于样品，单价差异较大，可比性较低。发行人向两者销售双层板、多层板单价对比同期同类产品销售均价，世科创力偏离比例不超过 3%，YESTRA 不超过 20%，总体保持一致；向世科创力销售双层板单价略低于 YESTRA，主要系世科创力产品均采用含卤素覆铜板，而 YESTRA 产品约 50%采用无卤素的环保型覆铜板，因此 YESTRA 单价较高；向世科创力销售多层板单价略高于 YESTRA，主要系两者采用的表面处理工艺不同，世科创力多层板产品采用成本较高的化金工艺的约占 70%以上，而 YESTRA 主要采用有铅喷锡和有机保焊（OSP），成本相对较低，因此世科创力单价较高。综上，发行人向世科创力销售产品的单价与同期同类产品均价、同类客户单价间差异较小，各产品间差异主要系使用的原材料覆铜板和表面处理工艺不同所致，定价公允。

经中介机构访谈了解，世科创力与发行人合作背景真实、原因合理，合作期间无重大争议。此外，根据同行业上市公司景旺电子招股说明书，世科创力与景旺电子曾有合作，2013 年销售金额 2,292.99 万元。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，世科创力与发行人合作背景真实、原因合理，合作期间销售政策和信用政策符合公司规定，客户回款及时，销售收入真实，销售定价公允。

4.披露对深圳英卡科技客户性质的核查方式，分类是否准确，结合向同类性质客户销售同类产品毛利率情况，分析该客户毛利率合理性；

答复：

一、英卡科技客户性质核查情况

申报会计师与保荐机构一起对英卡科技履行如下核查程序：1、实地走访客户，获取客户介绍资料，实地查看其生产车间及仓储情况，了解其业务模式和性质；2、函证各期销售金额及期末应收账款余额；3、查询网络公开资料，核查其经营范围、股权结构及关键管理人员。

经核查，深圳市英卡科技有限公司（以下简称“英卡科技”）为电子产品制造商，主要从事智能平板电脑、可穿戴设备等消费电子类设备主控板的研发、生产和销售，分类准确。英卡科技经营范围为：“数码电子产品、解码板、液晶电视驱动板的研发与销售；国内贸易；货物及技术进出口。数码电子产品、解码板、液晶电视驱动板的生产”，其生产经营场所位于深圳宝安区鹤洲开发区鸿翔工业园内，拥有6条SMT（Surface Mounted Technology，即表面贴装技术，一种将无引脚或短引线表面组装元器件安装在印制电路板或其它基板的表面上，通过再流焊或浸焊等方法加以焊接组装的电路装连技术）生产线，员工总人数约500人。

二、英卡科技毛利率合理性

英卡科技与公司建立合作以来，主要采购平板电脑等消费电子类产品HDI板，由于其产品复杂度相对较低、板厚较薄，相关产品定价在HDI板中相对较低，2019年和2020年1-3月，英卡科技毛利率分别为13.29%和1.78%，2020年1-3月毛利率下降幅度较大主要受春节及新冠肺炎疫情影响，公司生产效率降低，HDI板整体毛利率下降。

发行人同期向深圳市隆科电子有限公司、深圳市君华智联技术开发有限公司等电子产品制造商销售同类平板电脑类HDI板，其中，深圳市隆科电子有限公司毛利率分别为9.42%和0.39%，深圳市君华智联技术开发有限公司毛利率分别为10.77%和2.38%，毛利率与英卡科技略有差异，主要因不同客户的订单结构及产品技术要求差异所致，整体来看，英卡科技的毛利率变动合理，符合同期同类产品

品特点。

三、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，英卡科技为电子产品制造商的分类准确；发行人各期向英卡科技销售产品的毛利率与可比公司略有差异，主要因不同客户的订单结构及产品技术要求差异所致，英卡科技整体毛利率变动合理，符合同期同类产品特点。

5.披露报告期内发行人向恒晨电器销售内容、金额，分析报告期内发行人对其销售金额迅速增长的原因；

答复：

一、发行人向恒晨电器的销售情况

深圳市恒晨电器有限公司（以下简称“恒晨电器”）成立于1999年8月，主要产品包括汽车中控、汽车导航、智能音箱等，与发行人自2016年10月起持续合作至今，合作时间较长，合作期内回款及时。报告期内，发行人对恒晨电器及其关联公司销售情况如下：

期间	种类	销售收入（万元）	占比	销售面积（万平方米）	单价（元/平方米）
2020年1-3月	小计	879.93	100.00%	1.44	608.95
	双层板	216.76	24.63%	0.58	376.89
	多层板	537.94	61.13%	0.81	662.02
	HDI板	125.24	14.23%	0.06	2,185.11
2019年度	小计	2,026.14	100.00%	3.05	663.44
	双层板	147.79	7.29%	0.38	392.68
	多层板	1,875.14	92.55%	2.68	700.40
	HDI板	3.22	0.16%	0.0004	8,256.15
2018年度	小计	340.72	100.00%	0.49	695.72
	多层板	335.05	98.33%	0.49	688.95
	HDI板	5.68	1.67%	0.003	1,656.80
2017年度	小计	174.31	100.00%	0.23	773.21
	多层板	148.13	84.98%	0.21	701.40

期间	种类	销售收入（万元）	占比	销售面积（万平方米）	单价（元/平方米）
	HDI 板	26.17	15.02%	0.01	1,838.53

注：恒晨电器及其关联公司包括深圳市恒晨电器有限公司、惠州市恒都电子有限公司。

报告期内，发行人主要向恒晨电器销售多层板和双层板，各期价格基本保持稳定，少量 HDI 板系单价较高的样品或工艺较复杂的小批量订单销售价格波动较大。合作以来，发行人对其销售金额呈逐年增长趋势，双方合作关系稳定。2019 年起，恒晨电器取得百度智能音箱的生产订单，在细分市场增速快、品牌知名度高的背景下，该产品销量较高，恒晨电器业绩增长较快，且发行人成为其 PCB 主力供应商之一，因此销售金额增幅较大。合作期间，恒晨电器均及时支付货款，截至本回复出具日报告期末余额已全部回款。

中介机构已对恒晨电器进行访谈和函证，核实其与发行人的合作背景、交易内容、交易金额和各期末往来款余额等。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，恒晨电器与发行人合作背景真实，2019 年度销售金额增长幅度较大，原因真实合理，符合双方持续合作实际情况。

6.披露报告期内发行人向雄旗电子销售金额较大、不直接向易而达科技销售的原因，各期向雄旗电子销售金额的变动情况与易而达科技营业收入的变动情况存在较大差异的原因；

答复：

一、发行人与雄旗电子合作背景

深圳市雄旗电子有限公司（以下简称“雄旗电子”）成立于 2014 年 10 月，主要从事消费电子类 PCB 贸易业务，与发行人 2016 年 1 月起持续合作至今，合作期内回款及时。雄旗电子在消费电子产品领域具有一定渠道优势，可以归集中小订单再集中向 PCB 厂商下单。从贸易商下游客户角度，选择通过贸易商采购主要是看重其服务、供应商渠道优势，贸易商可以满足下游客户零散订单需求，也可以将大批量订单拆分或向 PCB 厂商整体协商定价，因此电子产品制造商采购时主要依据自身订单实际情况选择采购渠道。从 PCB 厂商角度，基于客户合

作关系和商业道德，一般亦不会主动绕过贸易商向其下游客户拓展业务。

报告期各期，发行人向雄旗电子销售金额分别为 2,760.54 万元、1,686.51 万元、2,175.62 万元、678.86 万元；根据广州易而达科技股份有限公司（股票简称“易而达”，股票代码“870780”）定期报告，易而达 2016 年至 2019 年营业收入分别为 1.52 亿元、1.52 亿元、1.95 亿元、1.97 亿元。根据易而达公开转让说明书，其主营业务为研发、设计、生产和销售具有自主知识产权的射频模块组件，IC 芯片为射频模块产品的基础，占易而达采购总额约 50%；2014 年至 2016 年 1-6 月，易而达前五大供应商中仅有 1 家 PCB 供应商中山市朗宁电子科技有限公司，各期采购占比约 4%（单期采购金额不超过 360 万元），因此推算易而达 PCB 采购金额不高。据访谈雄旗电子核实，易而达为雄旗电子的客户之一，近三年占雄旗电子销售额比重约 15%-20%；雄旗电子其他主要客户包括深圳市九州华科通讯有限公司，近三年占雄旗电子销售额比重约 30%；雄旗电子 PCB 主要供应商包括发行人及深圳市金悦宏电路有限公司等，其中发行人主要供应批量板，后者主要供应小批量板、快板；发行人 2018 年向雄旗电子销售金额下降主要系其下游其他客户采购情况变动所致。2017 年，雄旗电子主要终端客户之一为共享单车厂商摩拜，当期订单量大，发行人向雄旗电子销售金额为 2,760.54 万元；2018 年起随着该细分终端市场饱和，订单量减少，发行人向其销售金额为 1,686.51 万元。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人基于客户合作关系和商业道德，一般不会主动绕过贸易商向其下游客户拓展业务；易而达为雄旗电子的客户之一，发行人 2018 年向雄旗电子销售金额下降主要系其下游其他客户采购情况变动所致，符合业务实际情况。

7.披露并分析鹏捷科技、鑫科微电子成立时间较短即成为发行人主要客户的原因，与上述客户的业务规模、实际需求是否匹配。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、发行人与鹏捷科技、鑫科微合作背景

鹏捷科技、鑫科微成立时间较短，于 2020 年 1-3 月分别成为发行人消费电子、工业控制领域前五大客户之一，主要系双方以前曾有合作或经业内人士互相引荐，具有互信基础，具体情况如下：

深圳市鹏捷科技有限公司（以下简称“鹏捷科技”）成立于 2015 年 4 月，主要从事消费电子类 PCB 贸易业务。2013 年，发行人曾与其关键管理人员控制的其他公司存在合作关系，双方合作互信基础较好。鹏捷科技成立后，发行人通过对其进行经营资质、客户资源、资信情况等方面综合评估，确认双方业务匹配程度较高，遂建立合作关系。报告期各期，发行人向鹏捷科技销售金额分别为 542.83 万元、662.69 万元、922.02 万元和 275.66 万元，呈稳定增长态势。据访谈，鹏捷科技 2017 年至 2019 年各期销售额分别约为 1,500 万元、1,800 万元、2,000 万元。2020 年一季度，在电子产品制造商客户受春节和新冠肺炎疫情影响订单增速放缓的背景下，鹏捷科技自身订单来源较广泛，订单量仍保持增长，当期成为发行人消费电子领域第五大客户。

深圳市鑫科微电子技术有限公司（以下简称“鑫科微”）成立于 2018 年 1 月，主要从事工业控制（含医疗）、通讯设备类 PCB 贸易业务。2018 年 6 月，鑫科微经业内人士介绍与发行人初步接洽，其具有医疗、通讯等领域优质客户资源，发行人通过客户建档流程，与其建立合作。2018 年开始，发行人向鑫科微销售金额分别为 83.42 万元、600.08 万元和 556.86 万元。据访谈，鑫科微 2018 年至 2020 年一季度各期销售额分别约为 600 万元、1,800 万元、2,000 万元。2020 年一季度增长较快主要系鑫科微下游医疗设备行业因新冠肺炎疫情影响，导致额温枪、呼吸机等医疗设备需求迅速增加，且发行人作为较早复工的 PCB 企业，对医疗类 PCB 的需求优先保障供货，因此当期对鑫科微销售收入增长较大，鑫科微当期成为发行人工业控制领域第三大客户。

综上，鹏捷科技、鑫科微均成立 3 年以上，发行人对其销售额呈增长态势；2020 年一季度，由于受春节和新冠肺炎疫情影响，部分电子产品制造商客户业务受到一定影响，而上述两家贸易商客户订单来源较广泛，受到影响相对较小，且鑫科微下游医疗设备需求出现突发性业务机会，因此成为发行人相应领域前五大客户；发行人向上述客户的销售规模与客户自身的业务规模、实际需求相匹配。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，鹏捷科技、鑫科微均成立 3 年以上，2020 年一季度分别成为发行人消费电子和工业控制领域前五大客户之一；报告期内，发行人对鹏捷科技、鑫科微销售额呈增长态势，向上述客户的销售规模与客户自身的业务规模、实际需求相匹配。

五、关于外协加工

申报材料显示，2019 年发行人全制程外协加工采购金额为 1,266.50 万元，同期向生益电子、启成兴电子（贸易商）、惠州中京电子等提供全制程外协加工。

请发行人：

1.披露 2019 年发行人同时对外采购并对外提供全制程外协加工的原因，向贸易商客户深圳启成兴电子提供全制程外协加工的原因；

答复：

一、2019 年发行人同时对外采购和提供全制程外协加工的原因

PCB 行业中同时对外采购和提供全制程外协加工属于较为常见的情形，主要有两个原因：一方面，PCB 为定制化产品，下游应用领域广泛，不同产品的制程工艺、物料规格、承载功能和品质要求差异较大，各 PCB 制造企业凭借自身规模、技术和渠道优势等承接的客户群体及产品差异较大，同时 PCB 订单一般都限定交货期限，因此在交货期短、订单量大的情况下，会出现临时产能不足的情形，客观上存在采购外协加工的需求。另一方面，PCB 制造企业为维持自身设备稼动率（指一台机器设备实际的生产数量与满负荷的生产数量的比值），对于外协加工订单亦持开放态度，即在产能相对充裕的时间段，会视订单价格、加工需求等承接部分外协加工订单，以提高产能利用率、摊低固定成本、增加盈利能力。根据同行业上市公司招股说明书，2014 年至 2017 年 1-6 月，深南电路前五大外协厂商包括博敏电子、奥士康、广东骏亚、胜宏科技，而前述公司在相应期间亦存在对外采购外协加工的情形，其中广东骏亚 2014 年、2015 年采购全制程外协加

工金额分别为 124.04 万元和 987.80 万元。

2017 年和 2018 年发行人未采购全制程外协加工，主要系自身产能和部分工序外协足以满足订单生产。2019 年发行人接单量增幅较大，主要系成谷科技等客户双面板需求量大、交期紧，部分产品采取全制程外协加工方式进行生产，因此 2019 年全制程外协加工采购金额为 1,266.50 万元，2020 年一季度采购金额较小。

报告期内，发行人向 PCB 生产企业提供多制程、全制程外协加工金额分别为 7,624.41 万元、6,583.41 万元、3,884.94 万元、738.16 万元，占各期营业收入的比重分别为 6.70%、5.50%、2.92%、2.63%，呈逐年下降趋势，主要系随着发行人客户订单逐年增加，可提供外协加工的产能逐年下降。

二、向贸易商客户深圳启成兴电子提供全制程外协加工的原因

深圳启成兴电子有限公司（以下简称“启成兴”）主要从事贸易业务，报告期内启成兴主要向发行人采购 PCB 成品。报告期内，2017 年发行人曾因部分材料临时短缺，向其采购 14.92 万元覆铜板用于为其生产 PCB 产品。由于发行人一般仅在提供全制程外协加工时存在采购少量客供材料，在客户与供应商重合统计时误将销售内容列示为外协加工。经核实，启成兴属于贸易商客户，发行人向其销售性质为成品 PCB 销售而非提供全制程外协加工，已对相关描述进行修订。

三、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人同时对外采购和提供全制程外协加工系生产经营过程中的合理安排，符合生产实际情况与行业特征；发行人各期对外采购、提供全制程外协加工的金额及占比较小且逐年下降，不会影响公司生产经营的持续性与稳定性；发行人向启成兴主要销售 PCB 成品而非提供全制程外协加工，已对相关描述进行修订。

2.披露广东联旺达成立当年即成为发行人第一大全制程外协供应商的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、发行人与联旺达合作背景

广东联旺达科技有限公司（以下简称“联旺达”）成立于 2019 年 4 月，住所地为广东省东莞市，主要从事 PCB 的研发、生产和销售业务。

联旺达成立当年即成为发行人第一大全制程外协供应商，2019 年采购金额 668.17 万元，主要系 2019 年由于政策驱动 ETC 全国推广，该类产品需求量大幅增加，与之相关的 PCB 板需求相应增长。由于该类 PCB 生产批量大、交期短，为了及时满足客户需求，发行人在周边地区寻找匹配的全制程外协加工商。经初步接洽，包括联旺达在内 9 家外协加工商的品质与交期满足发行人需求，公司将其纳入合格供应商名单。由于联旺达成立时间短，客户资源积累较少，产能较为充裕，在首批订单验证其生产品质合格后，合作规模逐步增加。发行人当期全制程采购均价为 297.35 元/平方米，向联旺达采购的均价为 306.69 元/平方米，价格基本可比，定价公允。

中介机构已实地走访联旺达，确认其股东及主要人员与发行人不存在关联关系，双方合作具有真实背景。

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人与联旺达之间的交易背景真实，契合双方的发展需求，交易定价公允，具有商业合理性，符合发行人生产经营实际情况。

六、关于应收账款

申报材料显示，截至 2020 年 6 月 17 日，2019 年期末应收账款未回款金额为 9,550.90 万元，上述应收账款均已超过发行人最长 120 天的信用期。

请发行人：披露报告期各期应收账款逾期的金额、占比、截至目前期后回款情况，列示主要逾期客户逾期金额及坏账准备计提比例、截至目前回款情况，相关客户财务状况是否发生重大不利变化，坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、应收账款回款及坏账准备计提情况

(一) 应收账款回款情况

截至本回复出具日，应收账款回款情况如下：

单位：万元

年度	应收账款期末余额	坏账准备	2018年累计回款	2019年累计回款	2020年年初至本回复出具日累计回款	累计回款金额	累计回款率
	①	②	③	④	⑤	⑥=③+④+⑤	⑥/①
2017年	57,074.01	4,434.20	53,176.45	734.80	48.21	53,959.46	94.54%
2018年	54,357.43	4,428.65	-	48,456.52	565.84	49,022.36	90.19%
2019年	57,475.10	6,170.90	-	-	49,282.54	49,282.54	85.75%
2020年1-3月	59,945.01	6,953.93	-	-	40,868.33（注）	40,868.33	68.18%

注：该金额为2020年4月1日至本回复出具日回款金额。

截至本回复出具日，逾期应收账款中，存在少量涉及诉讼或争议款项，该部分款项正在履行司法程序，扣除该部分款项后，应收账款回款率分析如下：

单位：万元

年度	应收账款期末余额	涉及诉讼或争议金额	扣除诉讼或争议后应收账款	累计回款金额	扣除诉讼或争议后回款率	累计未回款金额
	①	②	③=①-②	④	④/③	③-④
2017年	57,074.01	2,525.96	54,548.05	53,959.46	98.92%	588.59
2018年	54,357.43	4,604.04	49,753.39	49,022.36	98.53%	731.03
2019年	57,475.10	5,265.74	52,209.36	49,282.54	94.39%	2,926.82
2020年1-3月	59,945.01	5,265.74	54,679.27	40,868.33	74.74%	13,810.94

注1：涉及诉讼或争议金额指截至2020年3月31日诉讼或争议相关应收账款归属于报告期各期的金额；

注2：截至2020年3月31日，涉及诉讼或争议应收款项5,265.74万元，该部分款项已计提坏账准备3,537.21万元，计提比例67.17%；

注3：2019年末和2020年3月31日涉及诉讼或争议金额一致。

如上表所示，截至本回复出具日，公司2017年末、2018年末应收账款累计回款率分别为94.54%、90.19%，扣除诉讼或争议后回款率达到98.92%和98.53%，回款情况良好；2019年末应收账款累计回款率和扣除诉讼或争议后回款率分别为85.75%和94.39%，累计未回款金额2,926.82万元。2020年3月末应收账款累计回

款率和扣除诉讼或争议后回款率分别为 68.17%和 74.74%，累计未回款金额 13,810.94 万元，其中，2020 年一季度销售产生的金额 10,884.12 万元，2019 年及以前累计尚未回款金额 2,926.82 万元（包括 2019 年新增金额 2,195.78 万元，占比 75.02%，2018 年新增金额 142.45 万元，2018 年以前金额 588.59 万元）。

（二）应收账款坏账准备计提情况

截至 2020 年 3 月 31 日，发行人应收账款余额及坏账准备计提情况如下：

账龄	应收账款余额	不涉及诉讼或争议的应收账款				涉及诉讼或争议的应收账款		
		金额	占比	坏账准备	计提比率	金额	坏账准备	计提比率
1 年以内	53,543.45	53,413.00	97.68%	2,670.65	5.00%	130.45	31.81	24.39%
1 至 2 年	2,815.89	517.24	0.95%	103.45	20.00%	2,298.64	1,584.11	68.92%
2 至 3 年	2,389.40	212.83	0.39%	106.41	50.00%	2,176.57	1,261.21	57.94%
3 年以上	1,196.27	536.20	0.98%	536.20	100.00%	660.07	660.07	100.00%
合计	59,945.01	54,679.27	100.00%	3,416.71	6.25%	5,265.74	3,537.21	67.17%

截至 2020 年 3 月 31 日，发行人不涉及诉讼或争议的应收账款 54,679.27 万元，主要系 1 年内应收账款，占比 97.68%，从历史回款情况来看，基本能够全额收回，针对不涉及诉讼或争议的应收账款发行人已计提坏账准备 3,416.72 万元，坏账准备计提充分。

截至 2020 年 3 月 31 日，发行人涉及诉讼或争议的应收账款 5,265.74 万元，发行人已根据客户实际情况、采取的财产保全措施等计提坏账准备 3,537.21 万元，坏账准备计提充分。

二、应收账款逾期金额及期后回款情况

截至 2020 年 3 月 31 日，应收账款逾期金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	应收账款期末余额	逾期应收账款金额	其中：不涉及诉讼或争议逾期应收账款金额	涉及诉讼或争议逾期应收账款金额	逾期金额占比
	①	②	-	-	③=②/①
2017 年	57,074.01	15,748.23	13,222.27	2,525.96	27.59%
2018 年	54,357.43	17,669.70	13,065.66	4,604.04	32.51%

年度	应收账款期末余额	逾期应收账款金额	其中：不涉及诉讼或争议逾期应收账款金额	涉及诉讼或争议逾期应收账款金额	逾期金额占比
	①	②	-	-	③=②/①
2019年	57,475.11	15,362.30	10,096.56	5,265.74	26.73%
2020年1-3月	59,945.01	23,659.31	18,393.57	5,265.74	39.47%

如上表所述，报告期各期末逾期应收账款金额分别为 15,748.23 万元、17,669.70 万元、15,362.30 万元和 23,659.31 万元，占各期应收账款期末余额的比例分别为 27.59%、32.51%、26.73%和 39.47%，包括不涉及诉讼或争议逾期应收账款、涉及诉讼或争议逾期应收账款两个部分，具体分析如下：

（一）不涉及诉讼或争议逾期应收账款回款情况

截至本回复出具日，不涉及诉讼或争议逾期应收账款回款情况如下：

单位：万元

年度	应收账款余额	不涉及诉讼或争议逾期应收账款金额	逾期金额占比	逾期累计已回款金额	逾期累计未回款金额	逾期金额回款比例
	①	②	③=②/①	④	②-④	④/②
2017年	57,074.01	13,222.27	23.17%	12,633.68	588.59	95.55%
2018年	54,357.43	13,065.66	24.04%	12,334.63	731.03	94.40%
2019年	57,475.11	10,096.56	17.57%	8,650.83	1,445.73	85.68%
2020年1-3月	59,945.01	18,393.57	30.68%	16,314.69	2,078.88	88.70%

如上表所示，报告期各期末发行人不涉及诉讼或争议逾期应收账款分别为 13,222.27 万元、13,065.66 万元、10,096.56 万元和 18,393.57 万元，主要系公司 PCB 产品多元、下游应用领域广泛且客户较为分散，受客户自身资金周转情况、新冠疫情等影响，部分客户出现未按信用账期付款的情况。截至本回复出具日，报告期各期末的逾期金额回款比例较高，分别为 95.55%、94.40%、85.68%和 88.70%，从历史回款情况来看，基本可顺利回款。2020 年 3 月末逾期金额 18,393.57 万元，高于报告期前三年，主要受新冠疫情影响部分客户延期付款所致，截至本回复出具日，该部分款项已回款 88.70%，回款情况较好。

（二）涉及诉讼或争议逾期应收账款回款情况

以 2020 年 3 月 31 日为基准日，发行人报告期各期末涉及诉讼或争议逾期应收账款分别为 2,525.96 万元、4,604.04 万元、5,265.74 万元和 5,265.74 万元，该部分应收账款一般需要根据法院判决、当事人双方和解或执行财产保全措施方可收回，回款时间和金额具有较大不确定性。发行人已聘请专业诉讼律师，积极采取必要法律手段，维护公司与投资者的合法权益。

三、主要逾期客户情况

(一) 不涉及诉讼或争议逾期应收账款主要客户

2020 年 3 月 31 日，不涉及诉讼或争议金额的逾期应收账款金额 18,393.57 万元，发行人已根据应收账款管理制度加大催收力度，截至本回复出具日，前述逾期应收账款未回款金额 2,078.88 万元，其中 1,628.94 万元为长期合作客户暂欠款或内部审批程序较长款项，一般可足额收回，另有 449.94 万元经双方对账、多次催收及综合考虑实际回款成本基础上，在履行内部审批程序后于 2020 年 6 月予以核销（核销金额 449.94 万元，其中账龄 3 年以上金额为 342.18 万元，前述款项已计提坏账准备 363.68 万元）。

综上，剔除核销金额后，逾期应收账款未回款金额 1,628.94 万元，单笔金额超过 30 万元以上的客户明细如下（占逾期未回款金额的 50.02%）：

单位：万元

序号	客户	逾期应收账款	期后回款	截至本回复出具日逾期未回款金额	坏账准备计提比例
1	浙江金来奥光电科技有限公司	368.66	200.00	168.66	5.00%
2	HUETECHNOLOGYLtd.	121.88	-	121.88	100.00%
3	深圳市英唐优软云科技有限公司	108.61	16.50	92.11	5.00%
4	北京智芯微电子科技有限公司	892.12	833.84	58.29	5.00%
5	东莞云鸥电子科技有限公司	67.83	10.00	57.83	5.00%
6	深圳市全星创展科技有限公司	100.19	49.12	51.07	5.00%
7	深圳市芯图科技有限公司	57.94	8.89	49.05	5.00%
8	Automobile&PCB,INC	48.75	-	48.75	5.00%
9	深圳市亿典华科技有限公司	49.29	11.20	38.09	5.00%
10	广东金创锐电子有限公司	54.10	20.00	34.10	5.00%

序号	客户	逾期应收账款	期后回款	截至本回复出具日逾期未回款金额	坏账准备计提比例
11	深圳市凌启电子有限公司	233.01	200.09	32.92	5.00%
12	天地伟业技术有限公司	31.96	-	31.96	50.00%
13	深圳感臻科技有限公司	94.86	16.79	30.00	5.00%
	合计	2,229.23	1,366.43	814.72	-

由上表可知，逾期未回款的客户较为分散，单家逾期未回款金额相对较小，公司预计上述款项可逐步收回。截至本回复出具日，2020年3月末逾期未回款主要客户具体情况如下：

1、浙江金来奥光电科技有限公司，逾期未回款 168.66 万元，发行人 2019 年 2 月建档与其合作，该客户主要从事汽车车灯等产品与销售，其主要客户为吉利汽车，受新冠疫情影响付款周期延长，逾期款项为 368.66 万元货款，该客户已逐步付款 200.00 万元，剩余 168.66 万元预计能够全额收回；

2、HUETECHNOLOGYLtd.，逾期未回款 121.88 万元，发行人 2014 年 3 月建档与其合作，该客户主要从事汽车仪表盘、开关等相关电子产品生产与代理，应收账款账龄为 3-4 年，考虑到账龄较长回收风险较大，截至 2020 年 3 月 31 日，发行人已全额计提坏账准备，公司仍在积极与其协商争取回款；

3、深圳市英唐优软云科技有限公司，逾期未回款 92.11 万元，发行人 2018 年 7 月建档与其合作，该客户主要产品为消费电子产品的研发、生产和销售，逾期款项为 2019 年 7 月货款，原逾期款项金额为 108.61 万元，客户因资金紧张付款延期，已回款 16.50 万元，剩余 92.11 万元预计能够全额收回；

4、北京智芯微电子科技有限公司，逾期未回款 58.29 万元，发行人 2018 年 6 月建档与其合作，该客户为发行人主要客户之一，2019 年交易额为 2,413.07 万元，该客户实际控制人为国务院国资委，为国家电网重点采购单位，规模较大实力较强，但由于对账、付款等审批流程周期较长，导致少量货款出现延迟付款的情况，预计剩余 58.29 万元款项能够收回；

5、东莞云鸥电子科技有限公司，逾期未回款 57.83 万元，发行人 2019 年 12 月建档与其合作，该客户主要产品为高性能计算机代工组装，逾期款项为 2020

年1月货款，原逾期款项为67.83万元，已回款10万元，受疫情影响，付款有所延迟，目前双方仍在持续合作，预计剩余57.83万元能够全额收回；

6、深圳市全星创展科技有限公司，逾期未回款51.07万元，发行人2014年3月建档与其合作，该客户主要产品为平板电脑、机顶盒等，为发行人长期合作客户，历史款项均能全额收回，因疫情影响，付款进度有所延迟，逾期货款账龄在1年内，预计能够全额收回；

7、深圳市芯图科技有限公司，逾期未回款49.05万元，发行人2017年2月建档与其合作，该客户主要产品为高端智能平板、互联网盒子等，发行人与该客户合作较久，历史款项不存在逾期无法收回的情况，预计近期收回；

8、Automobile&PCB,INC，逾期未回款48.75万元，发行人2019年5月建档与其合作，该客户主要产品为汽车电子、开关等相关产品，逾期款项为2019年末货款，账龄在1年内，预计能够全额收回；

9、深圳市亿典华科技有限公司，逾期未回款38.09万元，2014年4月建档与其合作，该客户主要产品有机顶盒、交换机等，针对该笔逾期款项，经友好协商双方确认了还款计划，截至本回复出具日，发行人已收到对方开具的9张支票，自2020年7月开始每月到期一张，每张约5万元，截至本回复出具日一张支票6.20万元已到期兑付，预计剩余38.09万元能够全额收回；

10、广东金创锐电子有限公司，逾期未回款34.10万元，发行人2019年7月建档与其合作，该客户主要产品宽带网络交换机等，目前持续合作中，款项正在陆续收回，逾期款项预计能够近期收回；

11、深圳市凌启电子有限公司，逾期未回款32.92万元，发行人2016年3月建档与其合作，该客户主提供汽车中控等电子产品，2019年交易额1,432.67万元，与发行人为长期合作伙伴，历史款项不存在逾期无法收回的情况，预计能够近期收回；

12、天地伟业技术有限公司，逾期未回款31.96万元，2017年6月建档与其合作，该客户主要产品为安防摄像头等，该款项逾期时间较长，经双方友好协商于2019年7月签订付款计划协议书，分别于签订协议时、2019年12月、2020年

12月支付40万、40万、31.96万，截至目前发行人已收到80万，预计剩余款项能够按计划收回；

13、深圳感臻科技有限公司，逾期未回款30.00万元，发行人2012年4月建档与其合作，该客户主要产品为数字电视接收设备、Android产品、数字卫星接收机、电视配件等，逾期款项账龄在1年内，经双方友好协商于2020年1月签订协议确定付款计划，分别于2020年12月、2021年12月各支付15万元，预计可以全额收回。

综上，发行人不涉及诉讼或争议的逾期应收账款整体回款情况较好，主要客户资信情况良好，财务状况未发生重大不利变化，逾期款项预计大部分可以收回，发行人已结合实际情况对逾期款项计提了充分的坏账准备。

（二）涉及诉讼或争议逾期应收账款主要客户

截至2020年3月31日，涉及诉讼或争议的逾期应收账款5,265.74万元，已计提坏账准备3,537.21万元，其中涉诉金额超过300万元以上的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款坏账计提情况			
	应收账款	坏账计提	计提比率	计提金额
帕诺迪电器（深圳）有限公司	1,422.39	单项计提	57.82%	822.39
深圳市双赢伟业科技股份有限公司	1,037.16	单项计提	95.00%	985.3
成都友创达科技有限责任公司	563.9	单项计提	20.00%	112.78
深圳市翼天翔科技有限公司	361.36	单项计提	100.00%	361.36
深圳市联华创新通讯技术有限公司	346.57	账龄计提	49.38%	171.12
深圳市发掘科技有限公司	327.91	账龄计提	58.40%	191.48
合计	4,059.29	-	65.15%	2,644.43

1、发行人与帕诺迪诉讼进展：双方于2006年9月建立合作，2017年交易正常，2018年4月开始拖欠货款，该客户目前偿付货款困难。2019年9月24日，大亚湾科翔起诉帕诺迪及其连带责任人。本案已采取以下财产保全措施：冻结帕诺迪名下银行账户8个；查封黄玮位于深圳市香梅路一处房产（129.17平方米）的抵押剩余价值，查封尤振宇位于深圳市香梅路一处房产（129.17平方米）以及

位于深圳市福田区一处房产（91.68 平方米）的抵押剩余价值；查封无锡华瑞成新材料科技有限公司名下无锡市滨湖区蠡湖商务园 23、24 号房产，以上查封冻结金额以 1,422.39 万元为限。2020 年 3 月 18 日，大亚湾科翔与尤振宇、黄玮、帕诺迪电子签订调解协议以深圳市香梅路两套房产的抵押剩余价值以及位于深圳市福田区一套房产的抵押剩余价值偿付大亚湾科翔的债务。截至本回复出具日，前述房产拍卖资料已递交法院，法院拟拍卖价合计约为 3,100.00 万元，预计发行人可获得的抵债房产变现价值超过应收账款账面价值，减值计提充分。

2、发行人与双赢伟业诉讼进展：双方于 2017 年 6 月建立合作（该公司当年申报创业板 IPO），2018 年交易正常，2019 年下半年开始拖欠货款，该客户目前偿付货款困难。2019 年 10 月 28 日，因其下属子公司贝赢通信拖欠货款，智恩电子以贝赢通信、双赢伟业等为被告向人民法院提起诉讼。2020 年 4 月 20 日，根据广东省深圳市中级人民法院（2020）粤 03 破 169 号公告，裁定深圳市双赢伟业科技股份有限公司破产清算，目前已召开债权人会议并完成债权申报确认。发行人根据破产清算能够获取的赔偿情况，计提 95%的坏账准备。

3、发行人与成都友创达诉讼进展：双方于 2018 年 4 月建立合作，2019 年交易金额较大并拖欠货款，该客户目前正常经营。2019 年 10 月 31 日，大亚湾科翔以友创达为被告向人民法院提起诉讼。2020 年 4 月回款 20 万元，2020 年 4 月 15 日，经大亚湾科翔申请，成都市双流区人民法院出具（2020）川 0116 执保 88 号，冻结被申请人友创达在深圳市友华通讯技术有限公司（下游为中兴通讯等 5G 客户）享有的到期债权 580 万元，冻结期限为两年。发行人按照 20%比例单项计提坏账准备，减值计提充分。

4、发行人与翼天翔诉讼进展：双方于 2014 年 10 月建立合作，2016 年开始拖欠货款，2017 年发行人胜诉，但暂无可执行财产。报告期内，发行人与翼天翔未发生交易且已计提 100%的坏账准备。

5、发行人与联华创新诉讼进展：双方于 2014 年 1 月建立合作，2018 年开始拖欠货款，该客户目前偿付货款困难。2018 年 6 月 4 日，智恩电子以联华创新、童华勇、童华强、郑露露为被告向人民法院提起诉讼。本案已采取以下财产保全措施：裁定冻结联华创新名下银行账户两个，冻结期限一年；查封郑露露位于深

圳市宝安区的房产（72.94 平方米）一套，该房产有抵押，银行享有优先分配权，查封期限三年；上述财产冻结金额以 340 万元为限。截至目前，冻结房产已由深圳宝安人民法院强制执行拍卖中。发行人已计提 49.38%的坏账准备，减值计提充分。

6、发行人与发掘科技诉讼进展：双方于 2013 年 3 月建立合作，2017 年开始拖欠货款，该客户目前正常经营。2018 年 3 月 21 日，发行人以发掘科技为被告向人民法院提起诉讼，发掘科技提起反诉。2018 年 12 月 28 日，发行人一审胜诉；2019 年 11 月 12 日，广东省深圳市中级人民法院作出裁定撤销一审判决，发回重审。发行人已计提 58.40%的坏账准备，减值计提充分。

综上，发行人涉及诉讼或争议的逾期应收账款已根据客户实际情况、法院判决和财产保全状况计提充分的坏账准备。

五、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期各期末发行人存在逾期应收账款，其中不涉及诉讼或争议部分，已按照账龄计提坏账准备，相关客户财务状况未发生重大不利变化且大部分能够收回；涉及诉讼或争议部分，已根据客户实际情况、法院判决和财产保全状况按照单向或账龄计提坏账准备；总体而言，发行人坏账准备计提充分。

七、关于股份支付

申报材料显示，2018-2019 年发行人股份支付确认金额分别为 2,738.10 万元和 573.11 万元。

请发行人：披露报告期内股份支付事项涉及的相关股份转让情况，激励对象是否均为发行人员工。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、股权激励平台及其出资份额转让情况

经查阅三个持股平台的工商档案、合伙协议，科翔富发、科翔富昌和科翔富鸿均成立于2017年11月，系为实施发行人员工股权激励而设立的员工持股平台，设立时实际控制人均为谭东。

2018年和2019年谭东将前述持股平台的部分出资份额转让给激励对象，激励对象通过持股平台间接持有发行人股份。申报会计师获取了激励对象的人事档案、工资单及社保缴纳记录、转让款项支付凭证等，查阅了股权激励相关的员工承诺函、确认函等文件，确认激励对象均为发行人员工。

截至本回复出具日，股权激励实施后三个持股平台的出资情况如下：

单位：万元

项目	科翔富发	科翔富昌	科翔富鸿
谭东	15.92	10.51	495.00
发行人员工	584.08	489.49	5.00
出资总额	600.00	500.00	500.00

(一) 科翔富发合伙人及其出资受让份额情况

序号	姓名	入职日期	任职情况	出资受让份额（万元）		
				2018年	2019年	合计
1	程剑	2018年9月3日	副总经理	27.03	33.03	60.06
2	郑海涛	2001年10月15日	董事、董事会秘书	18.02	49.55	67.57
3	王金平	2011年6月1日	特殊板事业部总经理	27.03	-	27.03
4	张富治	2012年7月15日	双层板事业部 常务副总经理	27.03	-	27.03
5	王延立	2001年6月11日	监事会主席、多层板事业部 常务副总经理	24.02	-	24.02
6	高军生	2015年5月1日	副总经理	18.02	-	18.02
7	唐群	2017年8月17日	市场中心经理	9.01	9.01	18.02
8	李伟雄	2005年3月13日	双层板事业部 生产部副总经理	15.02	-	15.02
9	黄珍萍	2002年7月4日	财务中心经理	15.02	-	15.02
10	周纲	2013年3月19日	市场中心副总经理	15.02	-	15.02
11	王珍	2018年12月25日	市场中心业务总监	15.02	-	15.02
12	白兆元	2014年9月9日	市场中心副总经理	15.02	-	15.02

序号	姓名	入职日期	任职情况	出资受让份额（万元）		
				2018年	2019年	合计
13	胡小辉	2016年5月16日	市场中心副总经理	15.02	-	15.02
14	沙卓生	2015年1月9日	市场中心业务经理	15.02	-	15.02
15	刘栋	2017年5月2日	董事、证券事务代表	15.02	-	15.02
16	周刚	2017年5月13日	研发中心总经理	15.02	-	15.02
17	高团芬	2017年8月16日	特殊板事业部工艺总监	12.01	-	12.01
18	张美玲	2016年4月1日	多层板事业部 品质部经理	12.01	-	12.01
19	刘浩	2005年8月30日	市场中心业务总监	12.01	-	12.01
20	丁新华	2016年10月7日	特殊板事业部品质总监	9.01	-	9.01
21	柳超	2014年6月25日	HDI板事业部 工艺部总监	9.01	-	9.01
22	晏志飞	2016年3月22日	财务中心经理	9.01	-	9.01
23	程亦容	2008年10月8日	财务中心主管	9.01	-	9.01
24	王文通	2014年12月1日	市场中心业务总监	9.01	-	9.01
25	王军海	2011年7月19日	市场中心业务员	9.01	-	9.01
26	聂昌云	2019年2月12日	双层板事业部 品质部总监	9.01	-	9.01
27	尹国庆	2012年3月28日	HDI板事业部 品质部总监	6.01	-	6.01
28	廖军华	2005年7月11日	特殊板事业部 工程部经理	6.01	-	6.01
29	陈忠祥	2010年8月4日	采购中心副经理	6.01	-	6.01
30	王立文	2016年8月15日	特殊板事业部 生产部经理	6.01	-	6.01
31	师志鹏	2015年6月23日	HDI板事业部 品质部副经理	6.01	-	6.01
32	曾攀	2012年10月29日	HDI板事业部 工程副经理	6.01	-	6.01
33	谭高	2001年12月30日	采购中心经理	6.01	-	6.01
34	张臣	2005年7月31日	HDI板事业部 生产部经理	6.01	-	6.01
35	杨银花	2006年7月26日	市场中心内勤经理	6.01	-	6.01
36	宋丹	2016年8月22日	HDI板事业部 生产部经理	6.01	-	6.01
37	谭达云	2017年9月12日	HDI板事业部 维修部经理	6.01	-	6.01

序号	姓名	入职日期	任职情况	出资受让份额（万元）		
				2018年	2019年	合计
38	彭晓华	2014年9月9日	HDI板事业部 生产部经理	6.01	-	6.01
39	何美德	2015年5月18日	特殊板事业部 生产部总监	6.01	-	6.01
40	张丽媛	2014年3月25日	财务中心主管	6.01	-	6.01
41	饶建武	2018年4月2日	行政中心总监	4.50	-	4.50
42	吴铁强	2012年6月21日	特殊板事业部 维修部副经理	4.50	-	4.50
43	尹国辉	2014年10月27日	特殊板事业部 品质部副经理	4.50	-	4.50
44	彭姣丽	2014年8月25日	市场中心内勤副经理	4.50	-	4.50
45	曾祥福	2018年9月10日	研发中心副经理	3.00	-	3.00
46	李金凤	2017年5月31日	特殊板事业部 品质部高级经理	3.00	-	3.00
合计				492.48	91.60	584.08

（二）科翔富昌合伙人及其出资受让份额情况

序号	姓名	入职日期	任职情况	出资受让份额（万元）		
				2018年	2019年	合计
1	秦远国	2007年11月6日	副总经理	30.03	36.04	66.07
2	叶洁	2009年4月12日	采购中心总经理	21.02	27.03	48.05
3	刘涛	2011年4月15日	财务总监	24.03	21.02	45.05
4	高军生	2015年5月1日	副总经理	18.02	-	18.02
5	王建海	2001年6月11日	采购中心总监	15.02	-	15.02
6	屈天文	2015年6月1日	市场中心副总经理	15.02	-	15.02
7	贺仁虎	2008年8月5日	监事、多层板 事业部工程部总监	12.01	-	12.01
8	谢美岗	2004年12月8日	多层板事业部 计划部总监	9.01	-	9.01
9	邓榕秀	2003年6月17日	市场中心内勤总监	9.01	-	9.01
10	凌远国	2015年6月11日	财务中心经理	9.01	-	9.01
11	刘姝娟	2012年10月8日	财务中心主管	9.01	-	9.01
12	罗国勋	2013年5月15日	市场中心业务总监	9.01	-	9.01
13	陈震寰	2013年10月23日	市场中心业务总监	9.01	-	9.01

序号	姓名	入职日期	任职情况	出资受让份额（万元）		
				2018年	2019年	合计
14	何宜	2013年2月18日	市场中心业务总监	9.01	-	9.01
15	戴英俊	2013年12月24日	市场中心业务总监	9.01	-	9.01
16	张锦华	2017年10月17日	市场中心副总经理	9.01	-	9.01
17	郑红炼	2018年3月1日	多层板事业部 品质部总监	7.51	-	7.51
18	周汉高	2001年5月10日	双层板事业部 生产部经理	7.51	-	7.51
19	范儒平	2012年10月8日	多层板事业部 生产部总管	7.51	-	7.51
20	冯扬	2011年2月23日	多层板事业部 生产部高级经理	7.51	-	7.51
21	杨文广	2006年3月15日	双层板事业部 生产部经理	6.01	-	6.01
22	李加权	2007年6月2日	双层板事业部 品质部经理	6.01	-	6.01
23	冯先鲁	2014年2月18日	行政中心经理	6.01	-	6.01
24	高燕灵	2002年4月20日	双层板事业部 品质部副经理	6.01	-	6.01
25	熊万军	2011年9月7日	采购中心经理	6.01	-	6.01
26	王晓庆	2011年4月9日	多层板事业部 维修部副经理	6.01	-	6.01
27	王文广	2012年11月19日	HDI板事业部 生产部副经理	6.01	-	6.01
28	江科	2012年12月7日	多层板事业部 工程部副经理	6.01	-	6.01
29	杨文忠	2001年6月13日	特殊板事业部 物控部经理	6.01	-	6.01
30	陶军	2015年2月28日	多层板事业部 生产部经理	6.01	-	6.01
31	赵莉	2009年9月29日	市场中心内勤副经理	6.01	-	6.01
32	郭小青	2015年9月16日	多层板事业部 生产部经理	6.01	-	6.01
33	曹锋	2006年3月20日	行政中心经理	6.01	-	6.01
34	陈强	2008年6月30日	多层板事业部 生产部副经理	6.01	-	6.01
35	甘洪亮	2010年5月26日	采购中心经理	6.01	-	6.01
36	李亚非	2015年1月9日	市场中心业务员	6.01	-	6.01

序号	姓名	入职日期	任职情况	出资受让份额（万元）		
				2018年	2019年	合计
37	郭彬	2014年11月8日	市场中心业务员	6.01	-	6.01
38	肖培	2010年3月15日	市场中心业务员	6.01	-	6.01
39	易根生	2015年5月9日	市场中心业务员	6.01	-	6.01
40	宋乾枫	2016年6月6日	市场中心业务员	6.01	-	6.01
41	刘狮	2013年3月21日	市场中心业务经理	6.01	-	6.01
42	吴尚	2005年7月11日	市场中心业务员	6.01	-	6.01
43	秦勇	2017年5月2日	市场中心业务员	6.01	-	6.01
44	俞春红	2019年3月19日	财务中心主管	-	6.01	6.01
45	杜方猛	2013年9月1日	行政中心副经理	4.5	-	4.50
46	谭辉	2017年3月1日	行政中心经理	4.5	-	4.50
47	何德海	2018年6月4日	多层板事业部 品质部副经理	3.00	-	3.00
48	王冬	2016年5月26日	多层板事业部 品质部副经理	3.00	-	3.00
合计				399.41	90.08	489.49

科翔富昌有限合伙人屈天文因个人原因从发行人离职，经普通合伙人同意于2020年7月13日签署《财产份额转让协议》将其所持科翔富昌15.02万元的出资份额作价50万元转让给平台内另一名激励对象罗国勋，截至本回复出具日工商变更登记尚未完成。

（三）科翔富鸿合伙人及其出资受让份额情况

序号	姓名	入职日期	任职情况	出资受让份额（万元）		
				2018年	2019年	合计
1	高军生	2015年5月1日	副总经理	-	5.00	5.00
合计				-	5.00	5.00

二、中介机构核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人股份支付事项涉及的激励对象均为发行人员工。

(此页无正文)



中国注册会计师

刘磊
(项目合伙人)



中国注册会计师

文爱凤



中国注册会计师

刘朝



中国，上海

二〇二〇年七月十九日