



关于吉安满坤科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



（住所：济南市市中区经七路 86 号）

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所于2022年3月8日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010254号）（以下简称“落实函”）已收悉，中泰证券股份有限公司（以下简称“保荐人”或“保荐机构”）作为吉安满坤科技股份有限公司（以下简称“满坤科技”、“发行人”、“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对问询函相关问题逐项进行了落实，现对问询函回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称和名词的释义与招股说明书（注册稿）中的相同。

本意见落实函回复的字体：

黑体加粗	落实函所列问题
宋体	落实函所列问题的回复
楷体加粗	对招股说明书的修改及补充 落实函所列问题的回复的修改

目录

问题 1、关于风险提示次序	3
问题 2、关于 VMI 业务	4
问题 3、关于 2021 年上半年各产品毛利率变动差异	17

问题 1、关于风险提示次序

请发行人、保荐机构根据风险程度大小，重新梳理各提示风险次序，将招股说明书“重大事项提示”之“四、提请特别关注的风险因素”之“（十）实际控制人不当控制风险”前提至首要位置。

回复：

发行人和保荐机构对招股说明书披露的特别风险因素进行了重新复核和审阅，结合外部环境及公司经营情况，将“重大事项提示”之“四、提请特别关注的风险因素”中“实际控制人不当控制风险”放在了首要位置，将“主要客户集中度较高的风险”、“原材料价格波动的风险”、“毛利率波动的风险”、“市场竞争加剧的风险”的位置前移，具体如下：

序号	原披露次序	调整后披露次序
(一)	创新风险	实际控制人不当控制风险
(二)	技术革新风险	主要客户集中度较高的风险
(三)	市场竞争加剧的风险	主要原材料价格波动的风险
(四)	主要客户集中度较高的风险	毛利率波动的风险
(五)	主要原材料价格波动的风险	市场竞争加剧的风险
(六)	环保相关的风险	创新风险
(七)	重要子公司租赁无证厂房的风险	技术革新风险
(八)	新冠疫情相关风险	新冠疫情相关风险
(九)	毛利率波动的风险	环保相关的风险
(十)	实际控制人不当控制风险	重要子公司租赁无证厂房的风险

同时对“第四节风险因素”次序作了相应调整，具体如下：

原披露次序		调整后披露次序	
序号	风险因素	序号	风险因素
/	/	一、	实际控制人不当控制风险
一、	创新风险	二、	创新风险
二、	技术风险	三、	技术风险
(一)	技术革新风险	(一)	技术革新风险
(二)	核心技术泄密的风险	(二)	核心技术泄密的风险
(三)	技术人员流失风险	(三)	技术人员流失风险
(四)	研发失败的风险	(四)	研发失败的风险
三、	经营风险	四、	经营风险
(一)	市场竞争加剧的风险	(一)	主要客户集中度较高的风险
(二)	主要客户集中度较高的风险	(二)	主要原材料价格波动的风险

(三)	主要原材料价格波动的风险	(三)	市场竞争加剧的风险
(四)	产品质量风险	(四)	新冠疫情相关风险
(五)	贸易摩擦风险	(五)	产品质量风险
(六)	行业周期波动风险	(六)	贸易摩擦风险
(七)	新冠疫情相关风险	(七)	行业周期波动风险
(八)	限电影响生产经营的风险	(八)	限电影响生产经营的风险
四、	内控风险	五、	内控有效性不足风险
(一)	实际控制人不当控制风险	/	/
(二)	内控有效性不足风险	/	/
五、	财务风险	六、	财务风险
(一)	毛利率波动的风险	(一)	毛利率波动的风险
(二)	应收账款增加的风险	(二)	应收账款增加的风险
(三)	存货管理风险	(三)	存货管理风险
(四)	税收优惠不能持续的风险	(四)	税收优惠不能持续的风险
(五)	出口退税政策变化的风险	(五)	出口退税政策变化的风险
(六)	净资产收益率和每股收益被摊薄的风险	(六)	净资产收益率和每股收益被摊薄的风险
六、	法律风险	七、	法律风险
(一)	重要子公司租赁无证厂房的风险	(一)	环保相关的风险
(二)	环保相关的风险	(二)	重要子公司租赁无证厂房的风险
(三)	安全生产风险	(三)	安全生产风险
七、	发行失败的风险	八、	发行失败的风险
八、	募集资金投资项目风险	九、	募集资金投资项目风险
(一)	募集资金投资项目的实施风险	(一)	募集资金投资项目的实施风险
(二)	固定资产折旧增加导致利润下滑的风险	(二)	固定资产折旧增加导致利润下滑的风险

问题 2、关于 VMI 业务

申报材料显示，（1）VMI 业务模式下产品在客户领用、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认，未充分说明核对是否满足收入确认条件的频率。（2）报告期内发行人退换货比例分别为 0.64%、1.36%、1.52% 和 1.93%，逐年上升。（3）对于长期未提货的 VMI 模式产品库存，将被客户后续订单吸收或折让销售。

请发行人：（1）说明 VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点，主要 VMI 客户对账时点及频率是否存在差异，是否存在通过调整对账时点调节收入的情形。（2）说明产品运输至 VMI 客户指定仓库后是否存在损毁情形，相关责任主体划分依据及会计处理。（3）具体说明 VMI 模式下客户长期未提货的

后续处理，客户是否需承担违约责任。（4）说明退换货比例逐年上升的原因，与同行业可比公司的对比情况。

请保荐机构、申报会计师对上述问题发表核查意见。

回复：

一、发行人情况说明

（一）说明 VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点，主要 VMI 客户对账时点及频率是否存在差异，是否存在通过调整对账时点调节收入的情形

1、主要 VMI 客户销售收入情况

报告期内，公司对主要 VMI 客户的销售收入占 VMI 模式销售收入总额的比例分别为 90.27%、91.90% 和 **97.85%**，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
格力电器	14,828.21	9,238.24	2,852.00
台达电子	6,484.89	6,002.70	3,298.52
大华股份	5,156.91	4,503.70	4,713.36
德赛西威	4,729.76	3,065.62	3,159.22
延锋伟世通	1,008.19	1,918.91	1,381.36
小计	32,207.98	24,729.17	15,404.46
VMI 收入合计	32,914.47	26,909.20	17,064.01
占比	97.85%	91.90%	90.27%

注：（1）报告期内主要 VMI 客户选取标准是各期前五名，各期前五名 VMI 客户相同。
（2）延锋伟世通已于 2021 年 6 月底转为非 VMI 客户，剩余 VMI 库存于 2021 年 7 月全部消耗。

2、VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点、主要 VMI 客户对账时点及频率是否存在差异，是否存在通过调整对账时点调节收入的情形

（1）VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点

VMI 模式下，公司将产品运送至客户指定的仓库，在客户领用，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认 VMI 销售收入。公司 VMI 模式下销售收入确认流程如下：公司按月与客户核对领用清单、确认是否满足收入确认条件，并根据核对确认后的当月 1 日至月末最后一天的领用清单，在领用当月确认 VMI 销售收入。

报告期内，公司与主要 VMI 客户收入确认频率、期间与依据如下：

客户名称	收入确认频率	收入确认期间	收入确认具体依据
格力电器	每月	1 日至月末最后一天	于客户的供应商系统导出当月整月的领用清单，并据此在产品领用当月确认收入
台达电子			根据对账单列示的本月 1-20 日领用数据及客户次月邮件发送的本月 21 日至本月底的领用清单，在产品领用当月确认收入
大华股份			根据对账单列示的本月 1 日至月底的领用清单，在产品领用当月确认收入
德赛西威			根据对账单列示的本月 1 日至月底的领用清单，在产品领用当月确认收入
延锋伟世通			根据客户次月邮件发送的本月 1 日至月底的领用清单，在产品领用当月确认收入

(2) 主要 VMI 客户对账时点及频率是否存在差异

报告期内，公司与主要 VMI 客户均按月对账，对账频率不存在差异，但因各客户交易习惯存在差异，各客户每月具体对账时点略有差异。报告期内，公司与主要 VMI 客户每月进行对账，双方对账主要用于核对双方约定对账期间的交易数量、单价及结算金额，用于开具发票、起算信用期及款项结算等。报告期内，公司与主要 VMI 客户对账时点及对账期间如下：

客户名称	对账时点	对账期间
格力电器	次月 12 号前	1 月核对上年 11 月 26 日至 12 月 31 日的领用，2 月核对 1 月 1 日-1 月 25 日的领用，其他各月均核对上上月 26 日至上月 25 日的领用
台达电子	本月 21 号前	核对上月 21 日至本月 20 日的领用
大华股份	次月 10 号前	核对本月 1 日至月底的领用
德赛西威	次月 15 号前	核对本月 1 日至月底的领用
延锋伟世通	本月 25 号前	核对上月 21 日至本月 20 日左右的领用

(3) 是否存在通过调整对账时点调节收入的情形

综上所述,报告期内,公司 VMI 模式下收入确认依据系各月产品领用清单,并在产品领用当月确认相关 VMI 销售收入。公司与 VMI 客户对账,主要用于核对双方约定对账期间的交易数据,用于开具发票、起算信用期及款项结算等,对账时点不是公司收入确认时点。因此,报告期内公司不存在通过调整对账时点调节收入的情形。

(二) 说明产品运输至 VMI 客户指定仓库后是否存在损毁情形,相关责任主体划分依据及会计处理

根据与 VMI 客户合同约定,公司将产品运送至 VMI 客户指定的仓库后,VMI 客户或其指定的仓储公司对公司存货负有保管责任,存储期间因保管不当导致公司存货毁损的,由保管方承担责任。报告期内,公司产品运送至 VMI 客户指定的仓库后,不存在损毁情形,故无相关会计处理。

报告期内,公司与主要 VMI 客户就存储期间存货损毁责任的具体约定情况如下:

买方名称	仓储责任约定
格力电器	买方负责对 VMI 货仓管理,并收取货仓管理的相关费用。在 VMI 货仓保管期,由于买方保管不当,造成货物丢失、短少、损坏的,由买方负责按价赔偿,存储过程合理损耗的,买方不予赔偿。对于公司物料在买方未使用前,由买方代为购买“财产一切险”,以保障公司物料的安全,相应的保险费用由买方按年度计算,在公司的货款中一次性扣除。
台达电子	买方负责对 VMI 货仓管理,并收取货仓管理的相关费用。
大华股份	买方提供托管服务,买方承担物料托管责任,公司根据物料数量和体积按照标准计价方式支付买方托管费用(以双方共同协商)
德赛西威	买方负责对 VMI 货仓管理,并承担货仓管理的相关费用。在 VMI 货仓保管期,如为买方保管不当造成的产品销毁由买方负责。对于存放在买方仓库的货物,由买方负责购买保险。
延锋伟世通	买方负责对 VMI 货仓管理,并承担货仓管理的相关费用。在 VMI 货仓保管期,如为买方保管不当造成的产品销毁由买方负责。

(三) 具体说明 VMI 模式下客户长期未提货的后续处理,客户是否需承担违约责任

1、VMI 模式下客户长期未提货的后续处理,客户是否需承担违约责任

(1) 公司秉持“抓大放小”的客户销售策略，建立了严格的客户引入制度，仅与行业地位领先、市场影响力强、资质信誉和社会形象优秀的优质客户以 VMI 模式开展合作。公司与 VMI 客户签署框架协议，一般都会约定明确的领用期限和超过领用期限的处理方式，但部分 VMI 客户（如格力电器）在合同中未约定。

公司选择细分行业头部企业以 VMI 模式开展合作，该类企业行业地位较高，对供应商要求较高。通常情况下，该类企业与同类 VMI 供应商签署的框架协议以及协议中关于领用期限以及超过约定领用期限的处理方式相同。例如，PCB 上市公司迅捷兴披露，根据其与大华股份签订协议约定，“VMI 仓库最长存放期为 180 天，超过最长存放时间的库存转入内仓时，完成货物所有权的转移”，与公司和大华股份的约定相同。根据保荐机构、申报会计师对格力电器 PCB 采购人员的访谈，格力电器对 PCB 供应商关于领用期限以及超过约定领用期限的处理方式相同。

公司与报告期内主要 VMI 客户就领用期限具体约定如下：

买方名称	约定的领用期限	超过约定期的处理	客户是否需要承担违约责任
格力电器	未约定	未约定	未约定
台达电子	90 天	视同领用，货物所有权发生转移	未明确约定客户需承担的违约责任，报告期内，相关客户不存在大额长期未领用的发出商品
大华股份	180 天	买方将相关库存转入买方内仓，完成货物所有权的转移	
德赛西威	6 个月	买方全部吸收消耗	
延锋伟世通	3 个月	自动计入买方 MRP 系统，付款周期自动开始启动	

注：公司与格力电器签署的《供应链管理协议》之“6、乙方须配合甲方的仓库管理相关条款”约定，“乙方的货物如在甲方物资仓库存储三个月而不使用的，乙方应办理退库手续”。以及公司与格力电器签署的《仓储保管合同》约定，“乙方的物料如在甲方物资仓库存储超过 3 个月而甲方不使用的，乙方在接到甲方通知后应办理退库手续”。相关条款系仓库管理约定，并非关于领用期限的约定。

(2) 公司建立了《存货管理制度》，针对 VMI 库存，公司要求客户 VMI 仓库每月对公司库存进行盘点，并向公司提供《VMI 库存盘点表》或客户供应链系统进销存记录，公司将客户数据与公司发货单、客户订单等资料进行核对；同时，公司财务部会同市场部每季度对各 VMI 仓库进行轮流实地盘点，年终对

主要 VMI 仓库进行实地盘点，了解库存状态、是否存在长期未领用存货等，并与客户沟通相关存货处理方案。

此外，公司将 VMI 库存金额占销售金额的比例纳入了销售人员绩效考核指标体系，以促进公司销售人员积极与客户沟通，并推动相关存货的领用速度。

(3) 对于明确约定领用期限和超过领用期限处理方式的 VMI 客户，市场部跟单员跟进寄售产品在客户处储存时间，按照与客户约定的最晚结算周期的前 1 个月，市场部跟单员主动提醒客户消耗寄售产品，并在双方结算周期内完成对账结算。若出现客户生产及售后均不再需要使用的产品，按照 PCB 行业惯例，公司通常与客户协商折价销售处理，并按照协商折价金额确认收入并结转对应成本。

(4) 对于未明确约定领用期限和超过领用期限处理方式的 VMI 客户，在领用期限方面，公司比照其他类似行业 VMI 客户领用期限进行管理，及时提醒客户消耗寄售产品。处理方式方面，公司首先从客户处了解长期未提货的原因，并沟通处理方案：①对于客户生产及售后均不再需要使用的产品，按照 PCB 行业惯例，公司通常与客户协商折价销售处理，并按照协商折价金额确认收入并结转对应成本。②对于因客户自身生产安排和其下游订单变动等因素影响导致长期未提货，但是客户后续生产仍需使用的产品，公司与客户积极沟通后期领用计划；同时在资产负债表日，公司采用成本与可变现净值孰低计量，根据预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

对于按照协议约定（如格力电器），在客户仓库存储一定时间不使用并办理退库手续的，公司在退库前即与客户沟通上述处理方案，折价处理或者从发出商品转入库存商品核算，并按会计准则规定计提存货跌价准备。在实际执行过程中，当出现公司产品在格力电器物资仓库存储超过三个月而不使用时，双方本着长期合作的原则，未按照 VMI 相关协议约定办理退库手续，产品仍继续在原 VMI 仓库储存。

2、VMI 模式下客户长期未提货的情况

VMI 模式下，公司按照客户订单约定的数量及交期，将产品运送至客户或其指定第三方仓库，即公司存放于 VMI 仓库的存货均有客户订单覆盖。但受客户自身生产安排和客户下游订单变动等因素的影响，公司 VMI 发出商品存在少量长期未被领用的情况。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司 VMI 发出商品金额为 1,802.14 万元，其中库龄 1 年以上金额为 207.58 万元，占比 11.52%。库龄 1 年以上的 VMI 发出商品的具体构成及其期后结转情况如下：

客户名称	库龄 1 年以上 VMI 发出商品余额（万元）	期后结转金额（万元）	期后结转比例
格力电器	192.14	4.71	2.45%
台达电子	0.34	0.34	100.00%
大华股份	15.09	15.09	100.00%
小计	207.58	20.14	9.70%

注：期后结转截止日为 2022 年 3 月 31 日。

2021 年 12 月 31 日，库龄 1 年以上 VMI 发出商品主要系因格力电器库存（占比 92.56%），占 2021 年公司对格力电器销售收入的 1.30%，占比较低。截至 2022 年 3 月 31 日，其期后结转比例为 2.45%。截至 2021 年 12 月 31 日，格力电器存在库龄 1 年以上 VMI 发出商品且期后结转比例不高，主要系 2021 年至今格力电器生产受芯片、元器件短缺等因素影响较大，进而影响了存货领用和结转。格力电器属于家电企业，产品生命周期较长，公司与格力电器积极协商解决方案，相关存货很可能被格力电器领用消耗。

综上，公司的生产模式为以销定产，绝大部分 VMI 存货的库龄在 1 年以内，一般不存在滞销或销售退回的情况。公司与 VMI 客户一般都会约定明确的领用期限和超过领用期限的处理方式。截至 2021 年 12 月 31 日，主要系格力电器存在长期未领用的发出商品。格力电器存在库龄 1 年以上 VMI 发出商品且期后结转比例不高，主要系 2021 年至今格力电器生产受芯片、元器件短缺等因素影响较大，进而影响了存货领用和结转。由于格力电器属于家电企业，产品生命周期较长，对于格力电器长期未领用的发出商品，双方本着长期合作的原则，未严格按照 VMI 相关协议约定办理退库手续，公司与格力电器积极协商解决方案，相

关存货很可能被格力电器领用消耗。报告期内，公司未发生双方因长期未提货协商未果，由客户承担违约责任的情况。

（四）说明退换货比例逐年上升的原因，与同行业可比公司的对比情况

1、退换货原因

PCB 属于定制化产品，公司不存在除质保问题以外的退换货协议。公司产品外观、质量检验未达到客户的要求，公司返修处理后重新发货给客户。此外，鉴于与主要客户长期合作关系，因客户原因导致产品超周期时，公司也会应主要客户请求办理退换货。

超周期产品，指因客户自身原因（包括生产排期、部分原材料短缺等）导致公司送货后其未在产品有效期（采用 OSP 表面处理工艺的 PCB 产品，有效期一般为 3 个月，最长不超过 6 个月）内及时领用而换货的产品。公司收到超周期产品换货时，会对相关产品采取退膜、重新镀膜处理（进行二次 OSP 表面处理），然后再将产品出售给相关客户。产品采用 OSP 表面处理工艺的客户主要为普联技术、格力电器、视源股份等。

因产品外观、质量检验未达到客户要求等品质问题退换货的，客户通常要求公司对同批次全部产品进行返厂检测，通过检测或者检修后的产品会再次出售给相关客户。由于公司产品批量较大，个别产品出现品质问题时，形成的退换货比例可能较高。

2、公司退换货比例逐年上升的原因

（1）分类别退换货情况

报告期内，公司各类原因形成的退换货金额及占主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
超周期	1,499.39	1.33%	1,034.66	1.12%	979.77	1.26%
其他原因	417.93	0.37%	372.84	0.40%	84.82	0.11%
合计	1,917.32	1.70%	1,407.50	1.52%	1,064.59	1.36%

报告期内，公司退换货金额分别为 1,064.59 万元、1,407.50 万元和 **1,917.32 万元**，占主营业务收入比例分别为 1.36%、1.52%和 **1.70%**，比例较低但逐年上升，主要原因系：①因普联技术、格力电器、视源股份等客户因新冠肺炎疫情、自身上游芯片或元器件短缺等影响，导致超周期产品退换货金额及占比上升，报告期内，公司超周期退换货占比分别为 1.26%、1.12%和 **1.33%**。②随着客户数量、产品类型、销售规模增加以及新产线投产前期磨合，出现品质问题的概率增大，报告期内，其他原因退换货比例分别为 0.11%、0.40%和 **0.37%**。

(2) 主要客户退换货情况

报告期内，公司主要客户的退换货金额及占其采购金额的比例情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	退换货金额	占当期客户采购金额的比例	退换货金额	占当期客户采购金额的比例	退换货金额	占当期客户采购金额的比例
普联技术	526.14	2.04%	442.72	1.47%	578.59	2.65%
视源股份	191.64	1.32%	264.07	1.96%	63.50	0.39%
格力电器	491.32	3.31%	213.24	2.31%	80.54	2.82%
台达电子	47.76	0.71%	163.36	2.40%	16.40	0.48%
海康威视	79.20	0.68%	87.40	1.81%	29.23	0.65%
小计 (a)	1,336.05	1.82%	1,170.79	1.81%	768.26	1.57%
公司退换货总金额 (b)	1,917.32	1.70%	1,407.50	1.52%	1,064.59	1.36%
占比 (a/b)	69.68%	/	83.18%	/	72.66%	/

① 普联技术

报告期内，普联技术退换货金额分别为 578.59 万元、442.72 万元和 **526.14 万元**，占普联技术向公司采购金额的比例分别为 2.65%、1.47%和 **2.04%**。普联技术 2019 年度处于 5G 业务转型期，自身存货周转速度放慢，对供应商品质及服务要求提升，同时吉安工厂二期投产前期磨合阶段部分产品不符合客户的外观、质量要求，故公司当期对于普联技术的退换货比例**较高**。随着普联技术自身存货周转水平回升，加之吉安工厂二期产线磨合后产品质量趋于稳定，2020 年退换货比例相应降低。**2021 年**公司对普联技术的退换货比例升高主要系受芯片短缺影响，超周期产品增加所致。

②视源股份

报告期内，视源股份退换货金额分别为 63.50 万元、264.07 万元和 **191.64 万元**，占视源股份向公司采购金额的比例分别为 0.39%、1.96%和 **1.32%**。2020 年视源股份退换货金额上升 200.57 万元，增幅较大，一方面因疫情原因导致客户部分产品上线延迟，超周期产品增加；另一方面因当期部分规格产品出现品质问题，公司对同批次全部产品进行返厂检修，检修后的产品再次出售给视源股份。

③格力电器

报告期内，格力电器退换货金额分别为 80.54 万元、213.24 万元和 **491.32 万元**，占格力电器向公司采购金额的比例分别为 2.82%、2.31%和 **3.31%**。公司对格力电器的销售于 2019 年度开始放量，故报告期内公司对格力电器退换货金额随收入增长。**2021 年**，公司对格力电器的退换货比例升高，主要系格力电器受芯片、元器件短缺等因素的影响，超周期产品增加所致。

④台达电子

报告期内，台达电子退换货金额分别为 16.40 万元、163.36 万元和 **47.76 万元**，占台达电子向公司采购金额的比例分别为 0.48%、2.40%和 **0.71%**。2019 年下半年公司与台达电子进行了交易主体的调整，降低对台达电子下属公司 Delta Electronics Int`l(Singapore)Pte.LTD 的境外销售，加大对台达电子（东莞）有限公司与台达电子电源（东莞）有限公司（已于 2021 年 6 月注销）的境内销售，相应地出现退换货情况。2020 年退换货金额大幅增加，主要系当期个别规格产品出现短路，公司对同批次全部产品进行返厂检修，检修后的产品再次出售给台达电子。由于上述产品的批量较大，导致退换货比例上升。

⑤海康威视

报告期内，海康威视退换货金额分别为 29.23 万元、87.40 万元和 **79.20 万元**，占海康威视向公司采购金额的比例分别为 0.65%、1.81%和 **0.68%**，金额及占比较小。2020 年退换货金额和占比增幅较大，一方面系受客户上游芯片短缺影响，超周期产品增加；另一方面系当期某一大批量订单中个别产品出现外观问题，公司对同批次全部产品进行返厂检修，检修后的产品再次出售给海康威视。

综上,报告期内公司退换货比例逐年上升,一方面系因普联技术、格力电器、视源股份等客户自身原因导致超周期产品退换货金额及占比上升,超周期产品经二次 OSP 表面处理后再次销售给相关客户;另一方面系随着客户数量、产品类型、销售规模增加以及新产线投产前期磨合,因品质问题退换货比例上升。品质问题退换货的,客户通常要求公司对同批次全部产品进行返厂检测,通过检测或者检修后的产品会再次出售给相关客户。因公司产品批量较大,导致个别产品品质问题形成的退换货比例高。

2、同行业退换货比例情况

报告期内,同行业可比上市公司中仅中富电路披露了退换货情况,其他同行业可比公司均未披露相关数据。中富电路招股说明书披露:“2018 年-2020 年,发出商品退换货金额分别为 164.14 万元、75.27 万元和 262.95 万元,退换货客户主要是华为、中兴和嘉龙海杰等,退货后的产品一般进行报废处理”。由于中富电路退货后的产品一般进行报废处理,不属于超周期情形;根据招股说明书披露的营业收入金额计算,2018 年-2020 年,中富电路退换货比例分别为 0.20%、0.07% 和 0.26%。

此外,博敏电子招股说明书关于“退换货政策”披露:“当产品出现质量问题后,经公司与客户友好协商提出解决方案,公司会根据具体的产品质量问题,采取返厂维修、换货、退货等方式进行处理,并承担相应费用”;世运电路招股说明书关于“产品售后退回或维修情况”披露:“由于印制电路板属于定制化产品,公司不存在除质保问题以外的退换货协议。当公司产品出现质量问题时,公司会根据具体的产品质量问题,采取检测修复或退换货方式处理”;科翔股份招股说明书亦披露:“公司产品为定制化产品,针对客户不同的终端产品需求,产品完成交付后除发生质量问题外不接受退换货。”

综上,上述同行业可比上市公司退换货口径均为质量问题退换货,不包括超周期情况。报告期内,公司退换货比例分别为 1.36%、1.52% 和 **1.70%**,剔除因客户原因超周期产品退换货后的比例分别为 0.11%、0.40% 和 **0.37%**,与中富电路不存在明显差异。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、了解公司与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；获取报告期内公司销售明细表，了解 VMI 模式下的主要客户各期销售收入及占比等情况；获取主要 VMI 客户销售合同、订单、对账单、公司收入确认记账凭证等，并访谈财务负责人、主要 VMI 客户，了解 VMI 模式下核对收入确认条件的频率及时点，以及公司与主要 VMI 客户对账时点及频率，报告期内是否发生重大变化；

2、获取公司与主要 VMI 客户销售合同，对报告期内主要 VMI 客户、公司销售负责人、财务负责人进行访谈，了解 VMI 模式下双方就仓储期间存货毁损责任承担约定情况、报告期内公司产品运输至 VMI 客户指定仓库后是否存在损毁情形及其处理情况；

3、获取公司与主要 VMI 客户销售合同，了解双方就 VMI 模式下产品约定的领用期限以及超过约定领用期限的处理方式；查阅 PCB 上市公司迅捷兴招股说明书，了解其与大华股份关于领用期限以及超过约定领用期限的处理方式的约定；对公司销售负责人、财务负责人进行访谈，了解公司对 VMI 库存管理的相关规定；获取报告期各期末 VMI 模式下发出商品结存及库龄明细表，了解长期未提货具体构成，并检查其期后结转情况；对格力电器 PCB 采购人员进行访谈，了解 VMI 仓库存在长期未领用存货的原因及后续存货消化措施等；

4、获取退换货统计表，对财务负责人、公司销售负责人进行访谈，了解退换货金额及退换货比例逐渐上升的原因；查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等，检索可比公司退换货情况，并进行对比分析。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、VMI 模式下，公司每月与客户核对领用清单、确认是否满足收入确认条件，并根据双方核对确认后的领用清单，在领用当月确认 VMI 销售收入；公司

与主要 VMI 客户具体对账时点略有差异，但对账频率均为月度对账，不存在差异，公司不存在通过调整对账时点调节收入的情形；

2、根据与 VMI 客户合同约定，公司将产品运送至 VMI 客户指定的仓库后，VMI 客户或其指定的仓储公司对公司存货负有保管责任，存储期间因保管不善导致公司存货毁损的，由 VMI 客户或其指定的仓储公司承担赔偿责任；报告期内，公司产品运送至 VMI 客户指定的仓库后，不存在损毁情形，故无相关会计处理。

3、公司的生产模式为以销定产，绝大部分 VMI 存货的库龄在 1 年以内，一般不存在滞销或销售退回的情况。公司与 VMI 客户一般都会约定明确的领用期限和超过领用期限的处理方式。截至 2021 年 12 月 31 日，主要系格力电器存在长期未领用的发出商品。格力电器存在库龄 1 年以上 VMI 发出商品且期后结转比例不高，主要系 2021 年至今格力电器生产受芯片、元器件短缺等因素影响较大，进而影响了存货领用和结转。由于格力电器属于家电企业，产品生命周期较长，对于格力电器长期未领用的发出商品，双方本着长期合作的原则，未严格按照 VMI 相关协议约定办理退库手续，公司与格力电器积极协商解决方案，相关存货很可能被格力电器领用消耗。报告期内，公司未发生双方因长期未提货协商未果，由客户承担违约责任的情况。

4、报告期内公司退换货比例逐年上升，一方面系因普联技术、格力电器、视源股份等客户自身原因导致超周期产品退换货金额及占比上升，超周期产品经二次 OSP 表面处理后再次销售给相关客户；另一方面，随着客户数量、产品类型、销售规模增加以及新产线投产前期磨合，因品质问题退换货比例上升。品质问题退换货的，客户通常要求公司对同批次全部产品进行返厂检测，通过检测或者检修后的产品会再次出售给相关客户。因公司产品批量较大，导致个别产品品质问题形成的退换货比例高。

5、报告期内，公司退换货比例分别为 1.36%、1.52%和 1.70%，剔除因客户原因超周期产品退换货后的比例分别为 0.11%、0.40%和 0.37%，与同行业可比上市公司中富电路不存在明显差异。

问题 3、关于 2021 年上半年各产品毛利率变动差异

根据反馈意见回复，发行人称 2021 年毛利率大幅下降的原因主要是原材料涨价及产品售价增长传导存在滞后性，但未充分说明各产品毛利率下降幅度存在较大差异的原因。

请发行人说明单面板、双面板及多层板 2021 年上半年毛利率受共同因素影响的情况下，下降幅度不一致的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述问题发表核查意见。

回复：

一、发行人情况说明

（一）2021 年上半年毛利率变动分析

2021 年上半年，公司单面板、双面板及多层板毛利率、单位售价及单位成本变动情况如下：

单位：元/平方米

产品	毛利率			单价			单位成本		
	2021 年 1-6 月	2020 年度	变动	2021 年 1-6 月	2020 年度	变动	2021 年 1-6 月	2020 年度	变动
单面板	16.18%	29.66%	-13.48%	322.45	329.57	-2.16%	270.26	231.81	16.59%
双面板	15.46%	18.49%	-3.03%	409.97	348.19	17.74%	346.57	283.82	22.11%
多层板	19.13%	27.46%	-8.33%	656.52	620.52	5.80%	530.92	450.15	17.94%

2021 年 1-6 月单面板、双面板和多层板毛利率较 2020 年分别下降了 13.48 个百分点、3.03 个百分点和 8.33 个百分点，单面板毛利率下降幅度最大，其次是多层板，双面板毛利率下降幅度相对较小。从单价上看，各类产品变动幅度不一致，2021 年 1-6 月单面板均价较 2020 年下降 2.16 个百分点，多层板上漲 5.80 个百分点，双面板上漲 17.74 个百分点；从成本上看，2021 年 1-6 月单面板、双面板和多层板成本变动基本一致，较 2020 年上漲 16.59 个百分点、22.11 个百分点和 17.94 个百分点。

综上所述，2021年1-6月，在覆铜板、铜球、铜箔等主要原材料价格上涨的情况下，单面板、双面板及多层板毛利率下降幅度不一致，主要系不同类型产品价格调整幅度存在差异，具体分析如下：

1、单面板

2021年1-6月，公司单面板销售收入为257.84万元，占比0.51%，金额及占比较小。当期在主要原材料价格上涨的情况，销售价格有所下降的原因主要系：

（1）当期主要外销客户未调价且由于汇率波动使得单价略有下降；（2）当期工艺研发要求高、销售价格较高的铁氟龙产品、铝基板产品等特殊板材占比下降，拉低单面板平均销售价格。

2、双面板和多层板

2021年1-6月，公司双面板和多层板销售收入分别为29,178.46万元和20,694.92万元，占比分别为58.20%和41.28%，是公司核心产品。在主要原材料价格上涨的情况，公司双面板销售价格涨幅明显高于多层板，主要原因系公司结合实际情况，对各类型产品采取不同的谈判策略，以及与不同客户议价能力差异导致，具有合理性。

（1）2021年1-6月，公司前五大双面板客户和前五大多层板客户调价情况如下：

序号	客户名称	双面板 销售收入 (万元)	占比	产品类型及2021年1-6月期间调价频次和幅度
1	格力电器	8,386.04	28.74%	①该客户向公司采购双面板和多层板，其中双面板占比99.32% ②仅双面板价格上调，价格上调幅度为19%-32% ③调价2次，3月1日和4月1日分别开始执行新的价格
2	视源股份	6,024.07	20.65%	①该客户向公司采购双面板和多层板，其中双面板占比98.95% ②仅双面板价格上调，价格上调幅度为34%-36% ③调价5次，1月1日、2月1日、3月1日、3月24日和6月7日分别开始执行新的价格
3	普联技术	5,751.18	19.71%	①该客户主要向公司采购双面板和多层板，其中双面板占比45.24% ②双面板上调幅度24%-26%；多层板上调幅度8%-11% ③双面板和多层板均调价2次，1月19日、2月25日分别开始执行新的价格

4	海康威视	2,598.76	8.91%	①该客户向公司采购双面板和多层板，其中双面板占比 50.93% ②双面板上调幅度 26%；多层板上调幅度 8%-14% ③双面板和多层板均调价 3 次，1 月 1 日、4 月 1 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格
5	大华股份	929.73	3.19%	①该客户向公司采购双面板和多层板，其中双面板占比 38.01% ②双面板上调幅度 16%-20%；多层板上调幅度 4%-11% ③双面板调价 3 次，1 月 1 日、3 月 15 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格；多层板中四层板调价 2 次，1 月 1 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格；多层板中六层板调价 1 次，1 月 1 日开始执行新的价格
合计		23,689.78	81.19%	-

(续)

序号	客户名称	多层板 销售收入 (万元)	占比	产品类型及 2021 年 1-6 月期间调价频次和幅度
1	普联技术	6,803.37	32.87%	①该客户主要向公司采购双面板和多层板，其中双面板占比 45.24% ②双面板上调幅度 24%-26%；多层板上调幅度 8%-11% ③双面板和多层板均调价 2 次，1 月 19 日、2 月 25 日分别开始执行新的价格
2	海康威视	2,504.16	12.10%	①该客户向公司采购双面板和多层板，其中双面板占比 50.93% ②双面板上调幅度 26%；多层板上调幅度 8%-14% ③双面板和多层板均调价 3 次，1 月 1 日、4 月 1 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格
3	台达电子	1,942.42	9.39%	①该客户向公司采购双面板和多层板，其中多层板占比 70.70% ②双面板上调幅度 20.99%；多层板上调幅度 12.35%-16.63% ③双面板和多层板均调价 2 次，3 月 22 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格
4	德赛西威	1,559.87	7.54%	①该客户向公司采购双面板和多层板，其中多层板占比 79.75% ②1 月 1 日开始执行年降 3%，4 月 1 日上调 7%
5	大华股份	1,516.23	7.33%	①该客户向公司采购双面板和多层板，其中双面板占比 38.01% ②双面板上调幅度 16%-20%；多层板上调幅度 4%-11% ③双面板调价 3 次，1 月 1 日、3 月 15 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格；多层板中四层板调价 2 次，1 月 1 日、6 月 1 日分别开始执行新的价格；多层板中六层板调价 1 次，1 月 1 日开始执行新的价格
合计		14,326.05	69.22%	-

(2) 具体说明

①公司双面板的客户比较集中，且公司亦同时为相关客户的主要供应商，公司在双面板价格谈判方面相对具有优势，价格传导的速度和涨幅优于多层板。公司双面板第一大客户格力电器向公司采购金额约占其同类产品采购总额的 15%，

公司为其前三大 PCB 供应商；第二大客户视源股份向公司采购金额约占其同类产品采购总额的 10%，公司为其前三大 PCB 供应商；第三大客户普联技术向公司采购金额约占其同类产品采购总额的 50%，公司为其第一大 PCB 供应商。

②多层板的售价和毛利率均比双面板的高，多层板的利润空间大，在主要原材料大幅上涨的情况下，公司把更多的资源用在双面板产品的谈判，双面板的调价比多层板调价更及时。

③按照行业惯例，汽车定点项目的周期通常为 3-5 年，定点协议中会约定年度降价情况，降价比例一般在 1%-5%之间。汽车电子领域以多层板为主，2021 年 1-6 月汽车电子领域多层板占比 70.97%，进一步拉低了多层板售价增幅。

(二) 2021 年度毛利率变动分析

2021 年度公司单面板、双面板及多层板毛利率、单位售价及单位成本变动情况如下：

单位：元/平方米

产品	毛利率			单价			单位成本		
	2021 年度	2020 年度	变动	2021 年度	2020 年度	变动	2021 年度	2020 年度	变动
单面板	22.59%	29.66%	-7.07%	337.62	329.57	2.44%	261.36	231.81	12.75%
双面板	13.18%	18.49%	-5.31%	425.59	348.19	22.23%	369.51	283.82	30.19%
多层板	17.20%	27.46%	-10.26%	685.24	620.52	10.43%	567.38	450.15	26.04%

2021 年度单面板、双面板和多层板毛利率较 2020 年分别下降了 7.07 个百分点、5.31 个百分点和 10.26 个百分点，多面板毛利率下降幅度最大，其次是单面板，双面板毛利率下降幅度相对较小。从单价上看，各类产品变动幅度不一致，2021 年单面板均价较 2020 年上升 2.44 个百分点，双面板上涨 22.23 个百分点，多层板上漲 10.43 个百分点；从成本上看，2021 年单面板、双面板和多层板较 2020 年分别上涨 12.75 个百分点、30.19 个百分点和 26.04 个百分点。

2021 年度，在覆铜板、铜球、铜箔等主要原材料价格上涨的情况下，单面板、双面板及多层板毛利率下降幅度不一致，主要系不同类型产品价格调整幅度存在差异，具体分析如下：

1、单面板

2021 年度公司单面板销售收入为 368.78 万元，占比 0.33%，金额及占比较小。2021 年上半年价格较 2020 年下降 2.16%，2021 年全年单面板价格较 2020 年上涨 2.44%，价格略有波动主要原因系：单面板金额及占比较小，铁氟龙产品、铝基板产品等特殊板材的出货面积波动所致。

2、双面板和多层板

2021 年度公司双面板和多层板销售收入分别为 63,294.49 万元和 48,956.04 万元，占比分别为 56.20%和 43.47%，是公司核心产品。2021 年 1-6 月多层板毛利率降幅较双面板降幅低 5.30 个百分点，2021 年度多层板毛利率降幅较双面板降幅低 4.95 个百分点，差异幅度基本一致，2021 年度双面板、多层板毛利率变动幅度不同的原因与前文所述 2021 年 1-6 月变动原因一致，均系公司结合实际情况，对各类型产品采取不同的谈判策略，以及与不同客户议价能力差异导致，具有合理性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内收入成本明细表，采用定性分析与定量分析相结合的方法，结合各具体产品销售单价、原材料价格、人工成本、制造费用等变动情况，进一步量化分析 2021 年 1-6 月、**2021 年度**毛利率大幅下滑的原因；

2、对发行人销售负责人进行访谈，了解发行人针对不同产品的主要客户，价格谈判政策以及 2021 年以来主要客户的价格调整情况；

3、对 2021 年 1-6 月、**2021 年度**主要客户进行访谈，了解发行人占其同类产品采购的比重；

4、取得部分主要汽车电子客户定点项目订单项目书，了解汽车电子客户每年价格下降幅度。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

在主要原材料价格上涨的情况，**2021年1-6月和2021年度**发行人单面板、双面板及多层板的毛利率下降幅度不一致，其中双面板毛利率下降幅度小于多层板，主要原因系公司结合实际情况，对各类型产品采取不同的谈判策略，以及不同客户议价能力存在差异，导致双面板销售价格涨幅明显高于多层板，具有合理性。

（以下无正文）

（本页无正文，为吉安满坤科技股份有限公司《关于吉安满坤科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：



洪俊城

吉安满坤科技股份有限公司

2022年4月15日



发行人董事长声明

本人已认真阅读吉安满坤科技股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函的回复的全部内容，本人承诺本次发行注册环节反馈意见落实函的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。

发行人董事长：



洪俊城

吉安满坤科技股份有限公司

2022年4月15日



(本页无正文，为中泰证券股份有限公司《关于吉安满坤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发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人： 陈春芳
陈春芳

马睿
马睿



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读吉安满坤科技股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函的回复的全部内容，了解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，本次发行注册环节反馈意见落实函的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。

保荐机构董事长：


李 峰