

# 潍坊智新电子股份有限公司

证券简称：智新电子

证券代码：837212

山东省潍坊市坊子区坊泰路 37 号



关于潍坊智新电子股份有限公司  
《关于落实挂牌委员会审议会议意见的函》的回复

保荐机构（主承销商）



**东北证券股份有限公司**  
NORTHEAST SECURITIES CO.,LTD.

（吉林省长春市生态大街 6666 号）

**全国中小企业股份转让系统有限责任公司：**

贵司出具的《关于落实挂牌委员会审议会议意见的函》（以下简称“落实意见函”）已收悉，东北证券股份有限公司（以下简称“东北证券”或“保荐机构”）、潍坊智新电子股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“智新电子”），会同上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”或“律师”）和中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”或“中兴华”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就《落实意见函》所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《公开发行说明书》中简称具有相同含义。

落实意见函所列问题	<b>黑体（不加粗）</b>
对落实意见函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开发行说明书等申请文件的修改、补充	<b>楷体（加粗）</b>

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

## 目 录

1.请保荐机构、发行人律师、申报会计师补充核查下列事项并发表明确意见：（1）外协采购商和管理咨询公司的股东背景、经营资质、业务的真实性。（2）发行人及其关联方与外协采购商和管理咨询公司是否存在关联关系及其他资金往来。（3）发行人及其实际控制人能否控制外协采购商，发行人与咨询管理公司之间是否存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排。请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明前述事项的核查程序。 .....	4
2.请发行人说明并补充披露未来减少及规范非必要关联交易的具体措施。 .....	21
3.请保荐机构、发行人律师、申报会计师就审议会议提出的问询问题补充核查情况并客观准确地发表核查意见。请发行人完善或补充披露。 .....	25

1. 请保荐机构、发行人律师、申报会计师补充核查下列事项并发表明确意见：  
(1) 外协采购商和管理咨询公司的股东背景、经营资质、业务的真实性。(2) 发行人及其关联方与外协采购商和管理咨询公司是否存在关联关系及其他资金往来。(3) 发行人及其实际控制人能否控制外协采购商，发行人与咨询管理公司之间是否存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排。请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明前述事项的核查程序。

回复：

## 一、外协采购商和管理咨询公司的股东背景、经营资质、业务的真实性

### (一) 报告期内，公司外协厂商的股东背景、经营资质和业务真实性

报告期内，公司外协厂商股东均为自然人。根据股东或经营者性质，外协供应商可以分为三类：1、关联外协供应商，即与发行人存在关联关系的外协供应商，主要为部分董事、监事、高管的近亲属成立的加工厂、加工部等；2、员工自行或通过近亲属成立的外协供应商；3、上述两类以外的供应商。

#### 1、关联外协供应商

报告期内，公司关联外协供应商共 5 家，分别为潍坊高新区金钧电子加工中心、潍城区军埠口相亮电线加工部、潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部、潍坊市坊子区一凡电子元件加工部、潍坊金亿安电子有限公司。前述供应商主要为公司董事、监事、高级管理人员近亲属控制的企业。

#### 2、员工自行或通过近亲属成立的外协供应商

报告期内，公司员工自行或通过近亲属设立的外协供应商共 4 家，分别为昌乐县智诚电线加工部、昌乐县新智电线加工部、昌乐县嘉欣电线加工部、潍坊市坊子区施美家电子加工厂。由于上述外协供应商规模较小，员工数量较少，业务操作简单，上述员工不会因为经营外协加工厂商而影响在发行人的正常工作。

另外，现行法律法规未对外协厂商日常经营所需资质进行规定；公司与外协厂商的业务主要为组装、贴胶带、折弯等，双方业务具有真实性。除公开发行说明书已经披露的董事、监事、高管、核心技术人员及其近亲属设立的外协企业外，

发行人及其实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员在外协供应商的设立过程中，并未出资或通过代持行为出资，不存在发行人及其董事、监事、高级管理人员以及上述人员控制的企业为外协厂商提供财务支持的情况。

公司外协采购商的情况具体为：

名称	股东或经营者名称	股东背景	业务内容
坊子区致远电子加工部	翟少峰	无关自然人	组装
昌邑市奎聚街道文邑工艺品厂	姜永全	无关自然人	组装
潍坊诺鑫电子科技有限公司	辛继强	无关自然人	处理、组装
临朐县卓普电子厂	许晓伟	无关自然人	组装
安丘市春冉电子配件加工厂	李夕珍	无关自然人	处理、组装
昌邑艾丽电子科技有限公司	吴亚利	无关自然人	组装
潍坊市坊子区子诺电子加工厂	刘丽	无关自然人	处理、组装
潍坊市坊子区一凡电子元件加工部	赵丽芹	曾任监事赵丽芹控制	处理、组装
潍坊金亿安电子有限公司	刘军	李良伟配偶兄长刘军控制	组装、贴布
潍坊市坊子区海英电子加工部	蒋海英	无关自然人	处理
昌邑市饮马镇新立电子加工厂	张美玲	无关自然人	组装、贴布
坊子区蒋利电子厂	蒋利	无关自然人	绞线
昌乐县博涛电子加工厂	唐乃胜	无关自然人	流水线
青岛捷诺电子有限公司	李殿光	无关自然人	处理
潍坊市坊子区尚宇电子加工厂	陈传秀	无关自然人	组装、贴胶带等
昌乐宝利达电子设备有限公司	常乐东	无关自然人	组装、贴胶带等
潍坊海力电子有限公司	孙学祥	无关自然人	沾锡
安丘鑫钢电子科技有限公司	孙建全	无关自然人	组装、贴布
安丘市旭阳电子有限公司	周金明	无关自然人	组装、贴胶带等
潍坊市诺金电子科技有限公司	刘旭涛	无关自然人	折弯、贴泡面等
潍坊市坊子区科伦电子元件加工部	宋桂江	无关自然人	组装、贴布
昌乐县智诚电线加工部	刘俊萍	智新项目经理	组装、贴胶带、折弯等
周金明	周金明	无关自然人	组装、贴胶带等
昌乐县延冰电子产品零部件加工部	赵延冰	无关自然人	处理
昌乐县新智电线加工部	赵江燕	智新员工	组装、贴胶带、折弯等
昌乐县嘉欣电线加工部	何波	智新员工	组装、贴胶带、折弯等

安丘市新安街道达腾电子厂	孙希龙	无关自然人	贴件
潍城区乐埠山佳美电子元件组装中心	李正美	无关自然人	流水线
潍城区军埠口相亮电线加工部	孙庆美	监事会主席孙庆永妹妹孙庆美控制	组装、贴件等
辛方山	辛方山	无关自然人	组装、贴件、电检等
潍坊市坊子区施美家电子加工厂	周波	智新员工	组装、贴件等
潍坊高新区金钧电子加工中心	刘军	李良伟配偶兄长刘军控制	组装、贴件等
安丘市大盛鹏海电子元件加工厂	李海鹏	无关自然人	组装、贴件、电检等
潍坊市坊子区秋玲电子加工部	王秋玲	无关自然人	处理、组装
昌邑市奎聚街道昌信电子加工厂	王勇	无关自然人	组装、贴件等
潍坊方鉴电子有限公司	王相禹	无关自然人	组装、贴件、电检等
潍城区军埠口利达电子加工部	李春明	无关自然人	组装
安丘市大盛方珍电子配件加工厂	辛方珍	无关自然人	组装、贴件、电检等
王风	王风	无关自然人	组装、贴件等
潍坊市坊子区兴耀电子加工部	刘乃跃	无关自然人	组装、贴件等
潍坊市坊子区汇智电子加工部	王秋玲	无关自然人	组装、贴件、电检等
坊子区天翼电子器材销售中心	辛秀玉	无关自然人	绞线、切沾绞
潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部	刘志刚	曾任监事赵丽芹配偶刘志刚控制	处理、组装
坊子区迎心电子加工部	王滨	无关自然人	组装、贴件等
安丘市邵山镇鹏宇电子加工厂	滕世芳	无关自然人	组装、贴件、电检等
安丘市昊宇电子厂	李玉红	无关自然人	组装、贴件、电检等
昌乐县卓越电子加工部	周学来	无关自然人	组装、贴布等
潍坊市坊子区铭聚电子加工厂	许旭芝	无关自然人	组装、贴布等
潍坊正尚电子产品有限公司	马志	无关自然人	贴件
潍坊市坊子区同旺电子加工部	张家峰	无关自然人	处理
坊子区蒋利电子厂	蒋利	无关自然人	绞线
潍坊高新区盛林电子加工中心	陈桂玲	无关自然人	组装、贴件、电检等
潍坊怀德电子科技有限公司	翟少峰	无关自然人	处理
临朐县沂山镇中举电子配件厂	刘远	无关自然人	流水线
平度市琨利源电子元件加工厂	王佳丽	无关自然人	流水线
潍坊瑞晟电子科技有限公司	杜传伟	无关自然人	处理沾锡

潍坊市坊子区鸿声电子产品组装中心	潘洪金	无关自然人	绞线
昌邑安信电子科技有限公司	韩彩华	无关自然人	贴片
潍坊市坊子区爱静电子加工厂	魏爱静	无关自然人	组装、电检
潍坊市坊子区坊河电子加工厂	陈会建	无关自然人	组装、电检
李良叶	李良叶	无关自然人	组装
昌邑市鸿源电子科技有限公司	褚晓玲	无关自然人	组装、绞线
临朐县蒋峪镇美胜电子加工厂	马伟	无关自然人	点锡
莱州峻达电子科技有限公司	朱传峰	无关自然人	流水线
潍坊市坊子区东茂电子加工厂	刘彬彬	无关自然人	组装
潍坊市坊子区东盛电子加工厂	刘田	无关自然人	组装
昌邑市饮马镇昌信电子加工厂	王勇	无关自然人	组装、贴布等
潍坊市坊子区机遇电子厂	李建强	无关自然人	组装
潍城区军埠口方明电子加工部	王方明	无关自然人	流水线
潍坊市坊子区合益兴电子加工点	李俊洁	无关自然人	组装、电检
潍城区乐埠山文孔电子产品组装厂	季文孔	无关自然人	热剥
潍城区北关润升机械加工厂	李茂启	无关自然人	组装、贴片等
昌邑市奎聚街道福旺电子加工中心	滕继福	无关自然人	组装
潍坊康讯电子有限公司	张党友	无关自然人	沾锡
莱阳市海华电子有限公司	王杰	无关自然人	压着

发行人与外协厂商签署《外部协力商协议》，具体外协加工数量和期限等以订单形式约定；外协厂商完成产品加工后送至发行人指定地方，双方按照单价\*加工数量作为费用结算依据；双方以银行转账方式进行结算并开具增值税发票。发行人外协成本真实，财务结算依据合理、记账准确，不存在虚构交易转移利益的情形，不存在成本不真实的情形。

## （二）报告期内，公司咨询服务单位的股东背景、经营资质和业务真实性

2018 年度及 2019 年度，公司因发展需要聘请相关咨询服务机构为发行人管理水平提升、流程诊断等提供相关服务，具体构成为：

单位：万元

支付对象	2019 年度	2018 年度
昌乐嘉润企业管理咨询有限公司		204.46
昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司	180.23	

合计	180.23	204.46
占服务费的比重	88.40%	84.16%

### 1、咨询公司资质要求及相关实际控制人的具体背景

报告期内，咨询服务单位的股东与发行人及发行人关联方均无关联关系，按照现行法律法规咨询服务单位日常经营无相关资质要求，公司咨询服务单位的情况具体为：

名称	法定代表人	实际控制人/实际经营者	经营范围
昌乐嘉润企业管理咨询有限公司	冯敬全	冯本华	企业管理咨询，人力资源社会保障事务代理服务，会计服务，财务咨询服务，税务服务，工商咨询服务，审计、评估代理，办公用品销售，广告设计、制作、代理、发布（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司	于会平	于会平	企业管理咨询，会计咨询服务，税务咨询服务，审计咨询，工商登记代理服务，商标代理服务，房产信息咨询服务，办公用品、计算机软硬件销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

#### (1) 昌乐嘉润企业管理咨询有限公司

冯本华（法人冯敬全之子），昌乐嘉润企业管理咨询有限公司实际控制人，于1992年在昌乐外贸公司第三种鸡场任财务经理，2000年在昌乐翁派斯保温材料有限公司任财务经理，2002年在山东梦金园黄金珠宝有限公司任财务总监，2016年任职于昌乐嘉润企业管理咨询有限公司。山东梦金园黄金珠宝有限公司系全国知名的首饰加工企业，其在山东梦金园黄金珠宝有限公司任财务总监期间结识了多位培训的老师及专家。2016年以来，为润捷环保、精诺机械等多家单位提供过咨询服务。

#### (2) 昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司

于会平毕业于华北工学院财会电算化专业，具备20多年财会工作经验，参与多家企业的企业管理咨询服务工作，涉及财税方面的咨询服务及企业税收筹划等方面业务，其目前为多家单位提供过相关咨询服务。

从企查查公开情况以及对咨询机构的现场访谈情况来看，前述单位的实际控制人/实际经营者由于其工作背景或经历，与相关专家等建立稳定合作关系，其具备开展相关业务的能力。

## 2、相关咨询业务均是由于发行人基于自身发展需要公开聘请，具有合理的背景

### （1）公司业务咨询费具体背景

#### ① 聘请昌乐嘉润企业管理咨询有限公司的具体背景

发行人为进一步完善内控制度，聘请外部机构通过培训、制度梳理等方式推行现代企业管理模式，制定匹配智新电子资源状况的运营与管理平台，具体包括公司发展战略、管理规划、组织机构搭建及岗位职能等制度建设和内容培训。

#### ② 聘请昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司的具体背景

为了更加契合公司发展需要，针对研发、设备管理、产品品质管控等方面存在的问题聘请外部机构进行梳理，具体包括《TPM 全员生产维护》、《公差配合与粗糙度》、《PLC 应用》、《ISO9001\I4001 标准》、《IATF16949 标准》、《APQP 产品质量先期策划与控制计划》、《FMEA 潜在失效模式与影响分析》、《MSA 测量系统分析》、《PPAP 生产件批准程序》、《SPC 统计过程控制》等制度建设和内容培训。

围绕公司迎合汽车行业大客户发展战略，计划开发追溯系统、生产管控系统软件（MES 系统），供应商管理评价系统等相关管理软件化，管理大数据集成方面，对公司的实际业务流程进行理顺整合，协助软件开发人员完成初步模块流程，形成思路规划可行性方案。

### （2）培训单位的具体工作以及价格构成

公司主要通过询价方式确定合作对象，一般而言，行业内专家收费根据知名度、相关经历等一般收费在 2 至 5 万元左右/天，公司聘请专家主要从事相关事项调研、根据调研结果针对性提出方案、通过培训方式对相关结果进行巩固、

提交全套规范性文件。其工作内容复杂、涉及周期较长导致相关费用较高。

① 昌乐嘉润企业管理咨询有限公司

发行人根据自身发展需要，由咨询管理公司外聘相关机构围绕公司现状进行诊断，围绕战略、部门架构、具体流程、内控制度等分步骤分阶段逐项推动，共分为7个大的阶段共计9个月的时间，主要工作包括对前述事项进行全部梳理、结合问题提出方案、输出管理建议及管理文件等，由于本次工作涉及周期长，工作量大，双方在充分协商的基础上，确定本次服务费的含税金额为210.59万元。

公司在选聘昌乐嘉润企业管理咨询有限公司时选取相关单位进行协商谈判，其余单位的报价与昌乐嘉润企业管理咨询有限公司的报价对比如下：

序号	单位名称	含税价格（万元）
1	昌乐嘉润企业管理咨询有限公司	210.59
2	金蓝盟	239.67
3	致中管理	225

	咨询服务日程	项目	专家	专家费	交通食宿	合计
第一期	2017年11月-2018年2月	发展战略、经营目标、岗位职能	李德仑、辛晓燕	32.00	2.20	34.20
第二期	2018年3月	流程梳理	李德仑、王学萍	18.00	3.20	21.20
第三期	2018年4月	流程汇编草案完成	李德仑、王学萍、辛晓燕	38.00	4.20	42.20
第四期	2018年5月	品质系统诊断，形成质量管控平台	李德仑、王学萍	21.00	3.49	24.49
第五期	2018年6月	二次完善流程	李德仑、王学萍	30.00	4.20	34.20
第六期	2018年7月	再次完善流程、质量管控平台评审	李德仑、王学萍	19.00	3.00	22.00
第七期	2018年8月	流程评审定稿	李德仑、王学萍	30.00	2.30	32.30
	合计			188.00	22.59	210.59

根据与相关专家的访谈以及取得专家的简历情况来看，前述专家的基本情况具体为：

李德仑：现任职于山东慧世企业管理咨询有限公司，曾就职于歌尔股份、富士康，其在歌尔股份任职期间主要负责流程搭建优化等工作。其擅长为企业设计与导入组织规划体系、流程体系优化与再造、薪酬与激励体系、绩效管理与量化考核体系、职业生涯体系等基于规则的内部运营管理体系，为企业的长期健康发展打造制度基础。服务主要客户包括潍坊神龙图书集团、寿光恒蔬无疆集团、江苏盛豪木业有限责任公司、潍坊赛马力发电设备集团、潍坊景芝小炒餐饮连锁集团、月儿湾母婴连锁集团等。

王学萍：现任职于山东新合远企业管理咨询有限公司，曾就职于歌尔股份，其在歌尔任职期间主要负责生产管理及财务分析管理工作。擅长精益生产、运营控制及供应链管理，ERP 业务流程优化及管控，管理会计体系系统化和财务核算及经营分析、成本控制、利润提升。服务的主要客户包括小派潍坊科宁电子有限公司、潍坊同鸣电子有限公司、潍坊致达特种陶瓷有限公司、潍坊利康达包装制品有限公司、山东陕十三餐饮管理有限公司、山东福泉海码头餐饮管理有限公司、潍坊安鑫消防器材有限公司等。

辛晓燕：现任职于潍坊睿仕达企业管理咨询有限公司，曾就职于歌尔股份，其在歌尔任职期间主要负责人力资源管理工作。其有 13 年企业管理与人力资源管理经验，熟悉制造现场管理，曾在知名电子企业担任企业人力资源负责人、生产主管等职位；为众多企业实施“人力资源体系搭建”改善与“管理者能力提升”方案设计。擅长项目：《非人力资源的人力资源管理》、《团队领导力》、《管理角色认知》、《企业的金钥匙~执行力》等；主要辅导咨询项目：美林洁具、富维薄膜、中孚药业、港轮物流等。

公司方面参与的人员包括中高层管理人员以及重要岗位人员，在实际中根据前述各期工作的进展情况组织对应的人员参与相关工作，参与人数一般为 10 至 40 人左右。

公司通过上述各阶段的实施，使公司的中长期发展进一步明确方向和目标，便于有针对性的制定年度目标，便于公司运营管理；明确并固化部门职责及岗位说明书；优化完成公司所有业务流程；明确并固化各业务流程，剔除了重复和空档业务不衔接的问题，更好的优化了部门间职责的接转，规避了部门与部

门、人与人、岗位与岗位之间的推诿、扯皮、不作为，每一个过程动作都设定了责任部门责任岗位和责任人。使公司的业务流程运转更高效、更顺畅；针对优化后的生产计划管控流程进行软件化升级，打造生产计划管控平台；编制完成公司质量管控平台，优化并完善质量管控方法，进一步提升公司品质管控水平。

(2) 昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司

公司根据自身业务发展，聘请咨询管理公司外聘相关专家开展 5 期共计 15 次专项培训及管理自动化导入流程理顺升级和整体改善方案，由于培训次数较多且需要对方对原有流程进行全面梳理，工作量较大，双方在充分协商的基础上，确定本次服务费的不含税金额为 180.23 万元。

公司在选聘昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司时选取了相关单位进行协商谈判，其余单位的报价与昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司的报价对比如下：

序号	单位名称	含税价格（万元）
工程研发和品质管控国际标准培训项目		
1	昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司	128.20
2	致中管理	134
3	正基力管理	137
管理自动化导入方面进行管理流程理顺升级和整体改善方案项目		
1	昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司	57.44
2	致中管理	63.59
3	正基力管理	65

昌 乐 慧 鑫 企 业 管 理 咨 询 有 限 公 司

序号	服务项目	专家	专家费	交通食宿	合计
工程研发和品质管控国际标准培训项目					
第一期	TPM 全员生产维护	刘春宝、许锋	19.60	2.00	21.60
第二期	《PLC 应用》\《公差配合与粗糙度》	刘春宝、孙宁	13.60	2.00	15.60
第三期	《ISO9001 标准的理解与转版实施》	刘春宝、许锋	27.60	4.10	31.70
	《ISO14000 标准的理解与转版实施》				
	《IATF16949 标准的理解与转版实施》				
	《整合管理体系内审的实施》				
第四期	《APQP 产品质量先期策划与控制计划》	刘春宝、许锋、孙宁	33.00	6.00	39.00
	《PPAP 生产件批准程序》				
	《FMEA 潜在失效模式与影响分析的策划分析》				
	《FMEA 潜在失效模式与影响分析的分				

	解实施》				
	《MSA 测量系统分析》				
	《SPC 统计过程控制》				
第五期	《VDA 质量管理体系审核--产品审核》	刘春宝、孙宁	19.20	1.10	20.30
<b>合 计</b>			<b>113.00</b>	<b>15.20</b>	<b>128.20</b>
<b>管理自动化导入方面进行管理流程理顺升级和整体改善方案项目</b>					
第一期	业务流程现场诊断梳理	刘春宝、袁兴庆	18.00	1.35	19.35
第二期	软件开发思路草案	刘春宝、袁兴庆	20.00	1.60	21.60
第三期	评审软件业务流程与实际流程的匹配度，形成软件开发模板	刘春宝、袁兴庆	15.00	1.49	16.49
<b>合 计</b>			<b>53.00</b>	<b>4.44</b>	<b>57.44</b>

根据与相关专家的访谈以及取得专家的简历情况来看，前述专家的基本情况具体为：

刘春宝：现就职于山东伐谋企业管理咨询服务股份有限公司，曾任职于百力通（美资）、歌尔股份，在歌尔股份任职期间主要负责体系运营管理，作为精益生产咨询师，项目推行过程中，在原有的甲方经验基础上不断积累和更新知识体系，培训课程不断升级迭代和更新，形式更加贴近实战，课程内容更容易学员接受和学以致用。专注项目领域：精益研发体系打造，降本增效改善推行，质量保证体系打造。2017年起受邀作为国家技术转移人才培养基地（东部中心）主办的技术转移人才 top+汽车行业集训营授课讲师，主讲针对产品设计的特色课程“Design for X -面向各种需求的设计”，介绍新一代产品设计理念、设计技术。服务的主要客户包括国家东部技术转移中心、中国中车、武汉烽火科技、烟台德邦科技、烟台万华、山东共达电声、山东佩特来电器、山东思达特、昆山奥德机械、烟台斗山、碧桂园-博智林机器人、威海威力工具集团、海联桥集团、中航（黑豹）汽车、山东华晨集团、日照旭日电子、晟昌食品、山东宇信铸业、山东宝德龙健身器材、山东鲁能智能。

许锋：现就职于山东伐谋企业管理咨询服务股份有限公司，曾任职于富士康、歌尔股份，其在歌尔股份任职期间主要负责现场运营管理。专注于企业培训+精益生产咨询，擅长精益生产、现场 5S 管理+目视化+TPM、班组建设+基层干部培养、质量控制与改善、质量工具、防错技术等，2019年为泰安人力资源产业

园企业赋能特邀顾问。服务的主要客户包括中国中车、河南亚都实业、山东滨化集团、山东宝德龙集团、山东柠檬生化、山东新恒汇电子科技、日照旭日电子、山东迈尔集团、济宁骏达机械、淄博纽氏达特、烟台德邦科技、烟台欧瑞传动、烟台螺旋照明、烟台东方电子、烟台帕特伦电力、潍坊佩特来电器、潍坊佳诚数码、潍坊思达特、潍坊晟昌食品、潍坊金马汽车、山东柠檬生化、山东渠风食品科技等。

孙宁：独立管理咨询顾问，曾就职于歌尔股份、赫比国际（新加坡独资），在歌尔股份任职期间主要负责生产现场管理工作，在精益仓储、生产计划、物料控制，物料齐套、采购管理等方面积累了丰富的丰富经验。擅长搭建或梳理企业运营管理流程，需求管理机制，生产计划排产方法，物料控制流程，仓储管理方法以及物料采购管理等。服务的主要客户包括华工科技、柠檬生化集团、佩特来电气、德邦科技、山东思达特、奥达机械、华晨集团、河南亚都实业、晟昌食品、山东宝德龙健身集团、奥达电子、佩特来电气、旭日电子等。

袁兴庆：现在用友软件（济南）分公司工作，曾就职于金达信息科技，拥有丰富的软件开发、软件实施、方案管理、项目管理实践，能够根据企业特点及项目实际情况能制定切实可行的项目计划。对汽配、电子、食品、轮胎及化工行业 ERP 管理特点有深刻认识。具备大型信息化系统开发经验，项目管理过程中善于利用开发思维对于信息化系统中的问题进行解决。服务的主要客户包括金字轮胎、得利斯、豪迈科技、华特磁电、潍坊特钢、贝斯特炭黑、义和车桥、宝丰汽配、信义汇丰等。

公司方面参与的人员包括中高层管理人员以及重要岗位人员，在实际中根据前述各期工作的进展情况组织对应的人员参与相关工作，参与人数一般为二、三十人左右。

通过前述工作，公司明确和固化设备管控方法，并编制一套设备管控表格，建立日常管控机制；公司涉及相关产品和工艺自动化工程师实际工作中专业知识的进一步熟悉，更好的掌握了应用到实际工作中的技巧。综上所述，公司为了匹配适合智新电子资源状况的运营与管理平台，以全面提升企业的组织效能和生产效能，也为了加强公司研发、设备管理和品质管控方面的标准和实际操

作，通过询价方式聘请了上述两个服务公司进行了培训，相关价格公允，具有合理的业务背景。

前述涉及的相关部分专家具有歌尔股份的从业经历，主要是由于：首先，歌尔股份系消费电子领域的代表龙头之一，相关专家具有歌尔股份的相关背景能够更好的理解发行人业务，并结合其工作经历更好的提出解决方案；其次，相关专家在歌尔股份的任职期间主要负责流程搭建、运营、人力、生产等管理工作，不涉及采购业务，且任职期间与发行人未进行过接触；第三，前述专家为发行人提供服务时均已从歌尔股份离职，不存在其在歌尔股份任职期间为发行人提供咨询服务的情形。前述专家为智新电子提供咨询服务不会影响公司与歌尔股份的业务开展，发行人不存在商业贿赂、利益输送以及其他利益安排。

## 二、发行人及其关联方与外协采购商和管理咨询公司关联关系及其他资金往来情况

### 1、发行人及其关联方情况

根据《公司法》、财政部 2006 年颁布的《企业会计准则第 36 号—关联方披露》及《非上市公众公司信息披露管理办法》的相关规定，发行人存在的关联方及关联关系如下：

关联方名称	关联关系
1、发行人控股股东、实际控制人	
赵庆福	控股股东、实际控制人、董事长
李良伟	控股股东、实际控制人、董事、总经理
2、发行人董事、监事、高级管理人员（除控股股东、实际控制人外）	
崔希玉	副总经理
孙绍斌	董事、副总经理
赵庆国	财务负责人
魏学军	独立董事
张松旺	独立董事
孙庆永	监事会主席
王红	监事
赵丽芹	最近 12 个月曾任公司监事
曹峰东	监事
赵鑫	董事会秘书
3、持有发行人 5%以上股份的法人或者自然人（除控股股东、实际控制人、董监高外）	

中泰证券	报告期内持有发行人 5.00% 以上股份，为发行人做市商
4、由控股股东、实际控制人直接或间接控制的除发行人及其控股子公司外的其他法人或组织	
潍坊智联企业管理中心（有限合伙）	发行人股东之一、控股股东、实际控制人赵庆福、李良伟作为普通合伙人，赵庆福担任执行事务合伙人
5、其他关联法人	
潍坊智新贸易有限公司	发行人子公司
昌乐达新电子有限公司	发行人子公司
潍坊景新电子有限公司	发行人子公司
昌邑润新电子有限公司	发行人报告期内子公司，已于 2019 年 6 月 25 日注销
潍坊永旭精密塑胶有限公司	控股股东、实际控制人赵庆福配偶滕玉华、李良伟配偶刘梅均参股该公司，持股比例均为 10.00%，2018 年 4 月 12 日后滕玉华、刘梅均不再持有该公司股权
潍坊易贰叁网络科技有限公司	控股股东、实际控制人赵庆福参股公司，持股比例为 12.78%，同时担任该公司监事
山东永拓矿业开发有限公司	控股股东、实际控制人赵庆福、李良伟均持股该公司，持股比例均为 5.00%，李良伟担任该公司监事
潍坊市寒亭区新智电线加工部	副总经理崔希玉控制的个体工商户，已于 2020 年 5 月 19 日注销
潍坊市坊子区一凡电子元件加工部	报告期内曾任监事赵丽芹控制的个体工商户，2020 年 5 月 21 日注销
潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部	报告期内曾任监事赵丽芹配偶刘志刚控制的个体工商户，2020 年 9 月 10 日注销
潍坊高新区一雪超市	报告期内曾任监事赵丽芹配偶刘志刚控制的个体工商户
潍坊高新区金钧电子加工中心	控股股东、实际控制人李良伟配偶刘梅兄长刘军控制的个体工商户
潍坊金亿安电子有限公司	控股股东、实际控制人李良伟配偶刘梅兄长刘军持股 50.00% 的公司，2020 年 11 月 2 日注销
峡山区金峡电线加工部	控股股东、实际控制人李良伟配偶刘梅兄长刘军控制的个体工商户
潍城区军埠口相亮电线加工部	监事孙庆永妹妹孙庆美控制的个体工商户，2021 年 1 月 4 日注销
潍坊悦鸣电子有限公司	董事、财务负责人赵庆国近亲属江艳丽持股 50.00% 的公司
山东惠发食品股份有限公司	独立董事魏学军担任董事会秘书、副总经理；独立董事张松旺担任独立董事
山东玉贵堂拍卖有限公司	独立董事张松旺担任执行董事兼总经理、持股 90% 的公司
山东国润资产评估有限公司	独立董事张松旺担任董事长、持股 85% 的公司

山东国润工程造价咨询有限公司	独立董事张松旺担任董事长兼总经理、持股 70%的公司
北京中天运工程造价咨询有限公司济南分公司	独立董事张松旺担任负责人的分公司
济南历下玉贵堂艺术品销售中心	独立董事张松旺担任负责人的个体工商户
中天运会计师事务所（特殊普通合伙）	独立董事张松旺担任合伙人的企业
山东国润机动车鉴定评估有限公司	独立董事张松旺关系密切的家庭成员所控制的公司
英科医疗科技股份有限公司	独立董事魏学军担任独立董事的公司
山东华鹏玻璃股份有限公司	独立董事魏学军担任独立董事的公司
威龙葡萄酒股份有限公司	独立董事魏学军担任独立董事的公司
山东中农联合生物科技股份有限公司	独立董事张松旺担任独立董事的公司
山东润国富临餐饮管理有限公司	独立董事张松旺配偶的兄弟姐妹郑正担任执行董事兼总经理并持股 33%的公司
6、其他关联自然人	
与公司实际控制人、全体董事、监事、高级管理人员，持股 5%以上的自然人股东的关系密切的亲属，包括：配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母。	

## 2、外协采购商和管理咨询公司情况

外协采购商基本情况详见回复“一、外协采购商和管理咨询公司的股东背景、经营资质、业务的真实性”。咨询服务单位的基本情况具体为：

名称	昌乐嘉润企业管理咨询有限公司	昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司
成立日期	2016年05月04日	2017年09月27日
注册资本	10万元	10万元
经营范围	企业管理咨询，人力资源社会保障事务代理服务，会计服务，财务咨询服务，税务服务，工商咨询服务，审计、评估代理，办公用品销售，广告设计、制作、代理、发布（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	企业管理咨询，会计咨询服务，税务咨询服务，审计咨询，工商登记代理服务，商标代理服务，房产信息咨询服务，办公用品、计算机软硬件销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东	冯敬全	于会平
董事、监事及高级管理人员	执行董事兼总经理冯敬全；监事冯玉春	执行董事兼总经理于会平；监事温鑫富

### **3、关于发行人及其关联方与咨询服务单位以及除已披露关联方外协厂商外的其他外协单位不存在关联关系，与咨询服务单位及外协厂商不存在资金往来的核查情况**

保荐机构访谈发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员并要求其填写基本情况调查表（涵盖关联方调查内容），了解其是否与外协供应商及管理咨询公司存在关联关系；获取查阅主要外协供应商营业执照、工商档案，利用企查查、国家企业信用信息公示系统查阅外协供应商、管理咨询公司股权结构情况、法定代表人、成立时间、注册地址、经营范围等及主要负责人投资及控制的企业情况，查阅是否存在股东或经营者与发行人实际控制人、董事、监事、高管重合的情形；获取发行人及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员关于与外协供应商、管理咨询公司之间不存在股权代持关系或其他利益安排的声明；查阅报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员、主要财务人员（出纳）、控制外协供应商的员工等全部银行账户资金流水、征信报告，关注其是否与外协供应商、管理咨询公司发生资金往来，核查资金往来时间、金额、交易对方名称、备注等信息有无异常，对可疑信息进一步核查资金往来背景、原因等，分析其合理性并取得相关人员的核查说明。

经核查，发行人及其关联方与外协采购商（除已在公开发行说明书披露的关联关系外）和管理咨询公司均无关联关系，发行人及其关联方与外协单位及咨询服务单位不存在其他商业往来及资金往来。

### **三、发行人及其实际控制人不能控制外协采购商，发行人与咨询管理公司之间不存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排**

#### **1、发行人及其实际控制人不能控制外协厂商**

除公开发行说明书已经披露的董事、监事、高管、核心技术人员及其近亲属设立的外协企业外，发行人及其实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员在外协供应商的设立过程中，并未出资或通过代持行为出资；发行人及其实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员并未直接参与外协供应商的日常经营、管理决策；发行人及其实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员不存在与

外协供应商共用员工，共用设备的情形。发行人与外协供应商资产、人员、技术、客户、供应商独立，不存在重合。发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术员工与其他外协供应商经营者或主要股东之间不存在亲属关系。报告期内，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员、控制外协供应商的员工与外协供应商不存在异常交易和其他资金往来，不存在为发行人分摊成本、费用的情形。

外协加工按照市场化定价，无论是关联方或非关联方以及员工及近亲属对外成立的加工部，外协加工费价格都是发行人统一标准，不存在差异。发行人根据山东省居民人均可支配收入数据，并考虑招工难度、外协加工不同环节生产效率，综合测算制定不同外协工序的单价，以单价\*加工数量作为与外协加工厂商费用结算依据。外协厂商根据自身成本、利润情况决定是否接受该笔订单，关联加工采购价格公允。

综上所述，公司及其实际控制人不能控制外协厂商。

## 2、公司与咨询管理公司之间不存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排

公司根据自身业务的开展程度等聘请外部机构对公司员工进行培训，并进行相关制度、流程的梳理工作，公司选取 2-3 家单位通过询价方式选定咨询服务单位，经对咨询服务单位访谈并对其聘请的专家进行访谈，公司与咨询关联单位的业务具有合理的背景，公司与咨询管理公司之间不存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排。

## 四、核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师就前述事项进行了核查，具体情况为：

1、访谈公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员并要求其填写基本情况调查表（涵盖关联方调查内容），了解是否与外协供应商及管理咨询公司存在关联关系；访谈发行人董事长、总经理，了解咨询费发生的背景等，关注外协加工及管理咨询公司业务的真实性。

2、实地走访主要外协企业（涵盖报告各期前五大及关联方）、管理咨询公司，查看经营场所、人员状况、生产流程并填写走访记录。

3、获取查阅主要外协供应商营业执照、工商档案，利用企查查、国家企业信用信息公示系统查阅外协供应商、管理咨询公司股权结构情况、法定代表人、成立时间、注册地址、经营范围等及主要负责人投资及控制的企业情况，查阅是否存在股东或经营者与发行人实际控制人、董事、监事、高管重合的情形。

4、查阅发行人与外协供应商、管理咨询公司之间的合同、订单、发票、银行流水等，关注合同内容、订单时间、发票内容及流水金额等有无异常情况，关注外协加工及管理咨询公司业务的真实性。

5、查阅报告期内中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审计报告及发行人日常公告、定期报告等，关注毛利率、成本变化等有无异常，分析外协加工和管理咨询业务的真实性。

6、获取发行人及实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员关于与外协供应商、管理咨询公司之间不存在股权代持关系或其他利益安排的声明。取得发行人及其控股股东、实际控制人出具的不存在商业贿赂、利益输送的承诺。

7、查阅报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员、主要财务人员（出纳）、控制外协供应商的员工等全部银行账户资金流水、征信报告，关注其是否与外协供应商、管理咨询公司发生资金往来，核查资金往来时间、金额、交易对方名称、备注等信息有无异常，对可疑信息进一步核查资金往来背景、原因等，分析其合理性并取得相关人员的核查说明。

8、检查相关的培训记录、签到记录、培训内容及形成的培训成果，关注外协加工及管理咨询公司业务的真实性。

9、取得发行人询价信息表，对比分析咨询服务费价格公允性；访谈咨询服务单位，了解双方合作背景、是否存在商业贿赂及其他利益安排等相关情形；访谈相关专家，了解具体服务内容、周期等相关信息。

## **五、核查结论**

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：公司外协单位分为三类，主要为关联外协单位、公司员工出资设立的外协单位和除上述外的其他外协单位，

根据现行法律法规规定，外协厂商开展业务无需经营资质，公司与外协单位的业务具有真实性；除前述已披露的关联方外，公司及其关联方与其他外协单位、咨询服务单位均不存在关联关系，公司与外协单位、咨询服务单位不存在其他资金往来；发行人不能控制外协采购单位，发行人与咨询关联单位不存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排。

2. 请发行人说明并补充披露未来减少及规范非必要关联交易的具体措施。

回复：

一、2021 年公司与关联外协厂商以及员工设立的外协厂商交易已大幅下降

2021 年，公司与相关关联方外协厂商以及员工设立的外协厂商不存在关联交易，且关联方外协厂商以及员工设立的外协厂商的部分单位目前因业务下降已办理注销，截至本回复出具之日，公司关联方外协厂商及与员工设立的外协厂商情况与报告期内对比如下：

序号	报告期内数量	截至目前数量
关联方外协厂商	5	1
员工设立的外协厂商	4	0
合计	9	1

截至本回复出具之日，关联方及员工设立的外协单位仅余 1 家，占报告期内关联方及员工设立外协单位的比例仅为 11.11%，其他关联方及员工设立的外协单位均已注销。

截至本回复出具日，发行人规范并减少关联交易的实际执行情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1 月 1 日至本回复出具日	2020 年度	2019 年度	2018 年度
关联外协单位	-	299.41	424.89	346.19
员工控制的外协单位	-	593.08	707.25	208.99
合计	-	892.49	1132.14	555.18

根据上表可见，报告期内发行人与外协厂商及实际控制人配偶等发生关联交易往来，依据规范并减少关联交易的相关承诺，2020 年 12 月 31 日后，发行人

未与上述人员及企业发生关联交易。发行人提出的减少并规范关联交易措施有效。

## 二、公司制定的减少关联交易的具体措施

为有效减少关联交易，公司制定了《关联交易管理办法》，同时发行人及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署了《减少并规范关联交易的承诺函》。申报后，公司已逐步减少关联交易以及与员工设立的外协单位的交易，2021年不存在关联交易，相关措施得当并充分执行。具体措施为：

### 1、公司制定《关联交易管理办法》

公司制定《关联交易管理办法》，具体包括：“第十五条 公司与关联方发生的成交金额（除提供担保外）占公司最近一期经审计总资产或市值 2%以上且超过 3000 万元的交易，应当由符合《证券法》规定的证券服务机构出具评估报告或者审计报告，提交股东大会审议。下列关联交易除应由董事会审议批准外，还应提交公司股东大会审议批准后实施：1、属于董事会决策的关联交易，但董事会认为应提交股东大会审议或者董事会因特殊事宜无法正常运作的，该关联交易应提交股东大会审议；2、虽属于董事会有权决策的关联交易，但监事会认为应当提交股东大会审议的；与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的，可以不进行审计或评估。与同一关联方进行的交易或与不同关联方进行交易标的类别相关的交易，应当在连续 12 个月内累计计算。上述同一关联方，包括与该关联方受同一实际控制人控制，或者存在股权控制关系，或者由同一自然人担任董事或高级管理人员的法人或其他组织。已经按照本章规定履行相关义务的，不再纳入累计计算范围。

第十六条 下列关联交易（除提供担保外）由公司董事会审议批准后实施：  
（一）公司与关联自然人发生的成交金额在 30 万元以上的关联交易；（二）与关联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产或市值 0.2%以上的交易，且超过 300 万元。

第十七条 未达到本办法第十五条及第十六条应由公司董事会、股东大会审议批准标准的关联交易，按照公司内部审批流程执行。”

## 二、发行人及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署了

## 《减少并规范关联交易的承诺函》

承诺函具体内容如下：

### 1、发行人承诺

“（1）本公司将严格遵守国家有关法律及《公司章程》、《关联交易管理办法》等公司管理规章制度，在公平合理和正常商业交易的情况下进行关联交易，不会要求或接受相关关联方给予比在任何一项市场公平交易中第三者更优惠的条件。

（2）自本承诺签署之日起，本公司将减少与关联方的关联交易，避免与关联方发生不必要的关联交易。

（3）如本承诺被证明是不真实或未被遵守，本公司将要求相关关联方赔偿一切因此产生的直接和间接损失。

（4）本公司确认本承诺函所载的每一项承诺均为可独立执行之承诺，任何一项承诺若被视为无效或终止将不影响其他各项承诺的有效性。”

### 2、控股股东、实际控制人承诺

“（1）本人将严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《潍坊智新电子股份有限公司公司章程》等制度的规定行使股东权利，杜绝一切非法占用公司资金、资产的行为，不要求公司为本人提供任何形式的违法违规担保。

（2）本人将尽可能的避免和减少本人或本人控制的其他企业或其他组织、机构（以下简称‘本人控制的其他企业’）与智新电子之间的关联交易。对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，本人或本人控制的其他企业将遵循公平、公正、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定，按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，依法签订协议，切实保护公司及公司股东利益，保证不通过关联交易损害公司及公司股东的合法权益。

（3）作为智新电子的股东，本人保证将按照法律、法规和公司章程规定切实遵守公司召开股东大会进行关联交易表决时相应的回避程序。

（4）本人保证不利用在智新电子中的地位 and 影响，通过关联交易损害智新

电子及其他股东的合法权益。

（5）本承诺函自本人签字之日即行生效并不可撤销，并在智新电子存续且依照中国证监会或全国股转公司相关规定本人被认定为智新电子关联人期间内有效。”

### 3、董事、监事、高级管理人员承诺

“（1）本人将严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》等制度的规定行使董事/监事/高级管理人员权利，杜绝一切非法占用公司资金、资产的行为，不要求公司为本人提供任何形式的违法违规担保。

（2）本人将尽可能的避免和减少本人或本人控制的其他企业或其他组织、机构（以下简称‘本人控制的其他企业’）与智新电子之间的关联交易。对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，本人或本人控制的其他企业将遵循公平、公正、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定，按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，依法签订协议，切实保护公司及公司股东利益，保证不通过关联交易损害公司及公司股东的合法权益。

（3）作为智新电子的董事/监事/高级管理人员，本人保证将按照法律、法规和公司章程规定切实遵守公司召开董事会进行关联交易表决时相应的回避程序。

（4）本人保证不利用在智新电子中的地位 and 影响，通过关联交易损害智新电子及其他股东的合法权益。

（5）本承诺函自本人签字之日即行生效并不可撤销，并在智新电子存续且依照中国证监会或全国股转公司相关规定本人被认定为智新电子关联人期间内有效。”

综上，公司已制定未来减少及规范非必要关联交易的具体措施，2021 年度未与关联外协厂商发生关联交易，相关措施执行良好。

3. 请保荐机构、发行人律师、申报会计师就审议会议提出的问询问题补充核查情况并客观准确地发表核查意见。请发行人完善或补充披露。

回复：

发行人对审议会议提出的问询问题进行了完善或补充，保荐机构、发行人律师、申报会计师就审议会议提出的问询问题补充核查，具体为：

## 一、关于实际控制人

### （一）根据审议情况补充核查的有关事项

1、根据一致行动协议约定，双方无法达成一致意见时按照投反对票来行使表决权，极端情况下如一方在股东大会层面投同意票对计票的影响。

实际控制人赵庆福、李良伟重新签署了《一致行动协议》，约定双方就同一事项存在不同意见时的解决机制，即首先进行充分的协商，经过协商后形成共识，保持一致行动；若协商后仍然不能形成一致意见，则双方按照投反对票来行使表决权。

2021年4月27日，赵庆福和李良伟签署了《一致行动协议之补充协议》，主要内容为：1、取消原《一致行动协议中》第9条约定，即“若一方未按照约定行使董事会或股东大会的表决权或未经协商一致单独向智新电子股东大会或董事会提出提案，则任一方有权要求双方在股东大会或董事会上的表决意见按照反对的表决意见进行统计并计票。”2、双方作为智新电子的控股股东、实际控制人、董事，现场出席（含委托其他人现场出席）股东大会和董事会，不通过网络投票方式行使股东大会表决权。3、双方在董事会、股东大会会议召开前对所议事项进行协商，形成一致意见。若无法形成一致意见，则根据《一致行动协议》的约定，双方均在会议表决中投出“反对票”。为监督双方按照约定进行投票，在投票时应将投票内容展示给对方。若一方存在未按照《一致行动协议》约定投票的情形，对方有权利要求改正。若拒不改正，另一方有权起诉至公司所在地的人民法院，要求对方承担违约责任并赔偿公司及另一方的损失。

首先，赵庆福和李良伟为多年同事、好友，双方已经形成管控分歧的良好习惯，过往从未出现前述的极端情况，未来发生分歧的可能性较小。

其次，2021年4月27日，赵庆福和李良伟签署的《一致行动协议之补充协议》约定，“若无法形成一致意见，则根据《一致行动协议》的约定，双方均在会议表决中投出‘反对票’。为监督双方按照约定进行投票，在投票时应将投票内容展示给对方。若一方存在未按照《一致行动协议》约定投票的情形，对方有权要求改正。若拒不改正，对方有权起诉至公司所在地的人民法院，要求对方承担违约责任并赔偿公司及另一方的损失。”

综上所述，根据双方过往合作情况来看，极端情况出现的概率极小，如出现极端情况，另一方有权要求违反协议的一方改正，若拒不改正，对方有权起诉至公司所在地的人民法院，要求对方承担违约责任并赔偿公司及另一方的损失。整体来看，《一致行动协议》及补充协议能够确保赵庆福和李良伟对公司的共同控制，能够解决未协商一致一方在股东大会层面投同意票的问题。

同时发行人在《公开发行说明书》之“第三节 风险因素”披露了公司共同控制的风险，具体如下“公司由赵庆福先生、李良伟先生共同控制，两人通过直接和间接方式合计控制公司87.65%的股份，赵庆福先生担任公司董事长，李良伟先生担任公司董事、总经理。赵庆福、李良伟就董事会、股东大会层面的重大事项的共同控制，包括会议的提案、召集、表决等事项做出了具体的约定，确保在会议前达成一致意见，并在董事会及股东大会表决中按一致意见进行表决。因赵庆福、李良伟股权完全一致，如不能对公司的重大事项达成一致意见，未按照一致行动协议及补充协议约定行使股东权利，将产生共同控制风险。”

## 2、核查过程

(1) 访谈发行人控股股东、实际控制人赵庆福、李良伟，了解过往合作情况。

(2) 获取并查阅发行人报告期内的股东大会、董事会会议文件，并核查报告期内对外信息披露的公告及相关备查文件，就发行人报告期内审议通过的股东大会、董事会的议案、决议及记录等进行核查，分析是否存在未能达成一致意见的情形。

(3) 取得赵庆福、李良伟签署的《一致行动协议》及补充协议，分析一致

行动协议及补充协议能否防范极端情况的出现。

### 3、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：双方具有良好的合作历史，未来出现极端情况的概率极小，且《一致行动协议》及补充协议对违反协议情况进行了约束，另一方有权要求违反协议的一方改正，若拒不改正，对方有权起诉至公司所在地的人民法院，要求对方承担违约责任并赔偿公司及另一方的损失，能够解决未协商一致一方在股东大会层面投同意票的问题。

**（二）报告期内适用的《共同控制协议》和新签订《一致行动协议》的差异、变化原因，该等变化是否有利于维护发行人控制权的稳定性。**

#### **1、新签订《一致行动协议》进一步细化纠纷解决机制，相关变化有利于维护发行人控制权的稳定性**

2015年11月9日，赵庆福与李良伟签署《共同控制协议》，由于该协议中关于意见分歧时的解决方式为通过第三方裁决等合理方式确定最终表决意见，且条款未明确列示如何选定第三方以及如果对共同选定第三方不能达成一致意见时的解决方案等事项，导致该协议缺乏可操作性。为稳定公司股权结构，保证公司持续稳定经营，进一步明确双方在无法达成一致意见时的纠纷解决机制，实际控制人赵庆福、李良伟重新签署了《一致行动协议》，约定双方就同一事项存在不同意见时的解决机制，即首先进行充分的协商，经过协商后形成共识，保持一致行动；若协商后仍然不能形成一致意见，则双方按照投反对票来行使表决权。该解决方案充分考虑了赵庆福、李良伟二者共同控制公司的实际情况，在双方存在意见分歧时，应该充分的协商，如果协商不成，应当谨慎对待董事会或股东大会所议事项，维持公司议事时的发展状态，避免突击冒进，更符合公司和全体股东的利益。与《共同控制协议》相比，该协议有利于增强发行人控制权的稳定性。

两份协议的核心内容具体为：

项目	《共同控制协议》	《一致行动协议》及补充协议
签署时间	2015年11月9日	2020年8月24日、2021年4月27日
签署人	赵庆福（甲方）与李良伟（乙方）	赵庆福与李良伟
核心内容	1、在股东大会表决过程中，	1、双方在董事会和股东大会表决过程中，双方应

	<p>甲方和乙方应当充分沟通，达成一致意见。如果甲方与乙方无法达成一致意见，应在充分听取各种意见的前提下，通过第三方裁决等合理方式确定最终表决意见（双方共同选定第三方，以第三方的意见为最终意见）。</p> <p>2、在行使股东大会提案权、股东大会召集请求权、董事会提案权和董事会召集请求权过程中，甲、乙双方相互协商，采取共同的意思表示。</p> <p>3、甲、乙双方促成其推荐的董事（含任何一方本人担任的董事）在董事会上按照甲方、乙方的表决意向行使表决权。</p> <p>4、甲、乙双方共同决定及支配公司的经营方针、经营决策及重大经营管理事项等公司行为，且保证意见保持一致。</p>	<p>充分协商，保持一致意见，双方若对董事会或股东大会相关审议事项存在分歧，均应事先与另外一方充分协商，并保持一致行动。经充分协商仍不能达成一致意见时，则双方按反对的意见统一行使表决权。</p> <p>2、双方对提名、选举和更换董事事项中保持一致的意见。</p> <p>3、在满足相关减持要求的情形下，一方可转让不超过 5%的股份，超过 5%后的转让需要另一方同意，且双方承诺减持后合计持股比例不低于 50%；未经对方同意，任何一方不得以质押等方式处分其所持有的股份。</p> <p>4、双方作为智新电子的控股股东、实际控制人、董事，现场出席（含委托其他人现场出席）股东大会和董事会，不通过网络投票方式行使股东大会表决权。</p> <p>5、双方在董事会、股东大会会议召开前对所议事项进行协商，形成一致意见。若无法形成一致意见，则根据《一致行动协议》的约定，双方均在会议表决中投出“反对票”。为监督双方按照约定进行投票，在投票时应将投票内容展示给对方。若一方存在未按照《一致行动协议》约定投票的情形，对方有权利要求改正。若拒不改正，另一方有权起诉至公司所在地的人民法院，要求对方承担违约责任并赔偿公司及另一方的损失。</p>
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**（三）《一致行动协议》约定的纠纷解决机制是否会导致公司僵局及其解决机制，相关约定是否具有可操作性、是否符合相关法规及发行人相关制度性规定**

**1、纠纷解决机制不会导致公司出现僵局**

**（1）纠纷解决机制立意避免冒进，更符合公司和全体股东的利益**

《一致行动协议》中纠纷解决机制充分考虑了赵庆福、李良伟二者共同控制公司的实际情况，在双方存在意见分歧时，应该充分的协商，如果协商不成，应当谨慎对待董事会或股东大会所议事项，维持公司议事时的发展状态，避免突击冒进，更符合公司和全体股东的利益。同时双方约定了《一致行动协议》的“争议的解决”条款，即“有关本协议及其履行的一切争议均应通过友好协商解决，协商不成，任何一方可向公司所在地法院提起诉讼。”

## **(2) 双方多年合作关系良好，重大事项意见均保持一致**

经查阅公司成立以来历次董事会、股东（大）会会议决议，赵庆福与李良伟表决意见均一致，历史上合作关系良好，在公司所有重大决策上均在事前充分沟通的基础上达成一致意见，对公司发展战略、重大经营决策、日常经营活动均持相同意见、共同实施重大影响，在公司历次股东会、股东大会、董事会均做相同的表决意见，并于 2020 年 8 月签署并恪守《一致行动协议》的约定，《一致行动协议》关于发生意见分歧或纠纷时的解决机制能够有效运行，且运行情况良好。

赵庆福和李良伟为多年同事、好友，双方已经形成管控分歧的良好习惯，未来发生分歧的可能性较小。若发生分歧，可依据一致行动协议解决分歧，形成一致表决意见，确保提名权和提案权能够有效行使，确保公司生产经营稳定和可持续发展。纠纷解决机制不会导致公司出现僵局。

## **2、加强公司控制权稳定性及防止出现僵局的进一步措施**

### **①股份限售，保持持股稳定**

截至本回复出具之日，发行人共同实际控制人已根据《全国中小企业股份转让系统股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌业务指南 1 号-申报与审查》等规定的要求，将其持有的发行人股份办理自愿限售，自愿限售至发行人本次股票公开发行完成并进入精选层挂牌之日。

根据《全国中小企业股份转让系统股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌规则（试行）》，发行人本次股票公开发行完成并进入精选层挂牌之日起十二个月内，实际控制人赵庆福、李良伟持有的发行人股份继续限售，不得转让或委托他人代为管理。

除上述股份限售情形外，未来，实际控制人不排除根据发行人实际经营需要及/或证券监管的要求，将其持有的发行人股份继续进行限售。

### **②引入独立董事，提高公司治理水平**

2020 年 7 月，公司聘请张松旺、魏学军为公司独立董事，并建立《独立董

事工作制度》，发挥独立董事的制衡和监督作用。独立董事张松旺具备正高级会计师职称，具备丰富的财会工作经验；独立董事魏学军担任山东惠发食品股份有限公司（股票代码 603536）副总经理、董事会秘书，具备丰富的上市公司工作经验。二人担任公司独立董事，对公司的重大事项发表独立意见，公司实际控制人对相关事项作出更加合理、正确的决策。

### ③签署加强公司控制权稳定性的承诺

赵庆福、李良伟已签署《关于加强公司控制权稳定的承诺》，基于良好的合作历史，双方均有长期保持一致行动的意愿，在可预见的未来期间内，双方均承诺保持良好的重大事项事前沟通机制，保障一致行动的平稳和可持续执行。《一致行动协议》及补充协议到期后，除任一方以书面形式通知其他方解除一致行动关系外，一致行动关系自动续期 3 年。如未来出现不可预见事项导致《一致行动协议》到期不再续期，赵庆福、李良伟双方将严格按照《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等要求参与公司经营管理，保证重大事项的决策、表决合法、合规。

### 3、相关约定具有可操作性，符合相关法规及发行人相关制度性规定

《一致行动协议》约定了同一事项存在不同意见情况下的解决机制，即首先进行充分的协商，经过协商后形成共识，保持一致行动；若协商后仍然不能形成一致意见，则双方按照投反对票来行使表决权。为保证一致行动协议的有效履行，约定了若无法形成一致意见，则根据《一致行动协议之补充协议》双方均在会议表决中投出“反对票”。为监督双方按照约定进行投票，在投票时应将投票内容展示给对方。若一方存在未按照《一致行动协议》约定投票的情形，对方有权利要求改正。若拒不改正，另一方有权起诉至公司所在地的人民法院，要求对方承担违约责任并赔偿公司及另一方的损失。因此该《一致行动协议》约定具有可操作性。

《一致行动协议》及补充协议为赵庆福、李良伟二者真实意愿的表达，为二人对自身作为股东、董事权利行使的自主处分，为实现发行人的持续稳定经营自愿作出的约定，符合其二者及发行人的共同利益诉求，符合《民法典》、《公司法》、《证券法》有关法律法规的情形。

发行人《公司章程》规定“出席股东大会的股东，应当对提交表决的提案发表以下意见之一：同意、反对或弃权”，未对股东之间是否可以签署一致行动协议及一致行动协议中对表决权的商定有特殊要求，《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》亦未有类似规定或要求。因此《一致行动协议》及补充协议约定符合《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等制度性规定的情形。

综上，《一致行动协议》的约定具有可操作性，符合相关法规及发行人相关制度性规定。

#### **（四）核查过程**

1、获取并查阅赵庆福与李良伟签署的《共同控制协议》及《一致行动协议》及补充协议资料。

2、对比《民法典》、《公司法》、《证券法》等法律、法规的相关规定，获取并查阅发行人公司章程、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》等资料，判断是否符合相关法规及发行人相关制度性规定。

3、获取并查阅发行人报告期内的股东大会、董事会会议文件，并核查报告期内对外信息披露的公告及相关备查文件，就发行人报告期内审议通过的股东大会、董事会的议案、决议及记录等进行核查。

4、结合发行人报告期内的《公司章程》、发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事选举和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）及发行人经营管理的实际运作情况对赵庆福、李良伟的一致行动执行情况进行分析。

#### **（五）核查意见**

经核查，保荐机构、发行人律师认为：报告期内适用的《共同控制协议》和新签订《一致行动协议》及补充协议的变化有利于维护发行人控制权的稳定性；《一致行动协议》约定的纠纷解决机制不会导致公司僵局；协议及补充协议中的解决机制、相关约定具有可操作性；符合相关法规及发行人相关制度性规定。

## **二、关于关联交易**

(一) 详细说明报告期外协采购情况及与各年度业务收入、产量、外协成本和自主生产成本之间的匹配性，外协成本和自主生产成本对比分析，外协生产方式对发行人营业成本的影响

### 1、外协采购情况及与发行人各年度业务收入、产量、外协成本和自主生产成本之间的匹配性分析

报告期内，公司外协加工金额与发行人各年度业务收入、产量、外协成本和自主生产成本之间的匹配性为：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外协加工（万元）①	4,215.95	2,710.23	1,833.54
营业收入（万元）②	36,113.77	25,074.29	23,768.96
外协加工占营业收入比重③=①/②	11.67%	10.81%	7.71%
电子连接器线缆组件产量（万个）④	44,170.30	32,019.33	28,620.92
外协加工占产量的比重⑤=①/④	9.54%	8.46%	6.41%
扣除外协成本的营业成本（万元）⑥	23,163.74	16,014.04	16,305.99
外协加工占扣除外协成本的营业成本比重⑦=①/⑥	18.20%	16.92%	11.24%

报告期内，外协加工成本占营业收入、电子连接器线缆组件产量以及扣除外协加工后营业成本的比重均呈现上升趋势，主要是由于公司将折弯、沾锡、组装、贴胶带、贴泡棉等工艺委托外协厂商生产，随着公司销售规模的持续增加以及为满足客户对交货时间的要求，公司通过外协方式的频次上升；另一方面，由于发行人将组装、贴胶带、线束折弯等非核心的生产环节进行委外加工，该生产环节简单易操作，需组织较多的人力资源进行生产，而近年来由于人工持续上升，使得加工费的金额持续增加，综上外协加工与业务收入、产量、外协成本和自主生产成本之间具有合理的匹配关系。

### 2、外协成本和自主生产成本对比分析

公司组装、贴胶带、线束折弯等非核心的生产环节进行委外加工，假定相关外协工序全部在公司组织生产，则外协成本与测算的自主生产成本的对比情况具体为：

单位：万元

年度	外协成本	测算的自产成本	差异
2020	4,215.95	4,303.50	-87.55
2019	2,710.23	2,782.65	-72.43
2018	1,833.54	1,900.39	-66.85

报告期内，公司测算的自产成本分别为 1,900.39 万元、2,782.65 万元和 4,303.50 万元，略高于报告期内外协成本 1,833.54 万元、2,710.23 万元和 4,215.95 万元，通过外协方式组织生产相关成本与自产成本差异不大，不会对营业成本产生重大影响。

### 3、外协生产方式对发行人营业成本的影响

公司营业成本构成为：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接材料	16,704.48	61.20%	11,566.10	62.09%	11,796.72	65.47%
直接人工	3,018.82	11.06%	1,948.50	10.46%	2,693.14	14.95%
外协费用	4,215.95	15.44%	2,710.23	14.55%	1,833.54	10.18%
制造费用	3,357.54	12.30%	2,402.44	12.90%	1,694.88	9.41%
合计	27,296.79	100.00	18,627.28	100.00	18,018.27	100.00

外协涉及生产环节简单易操作，需组织较多的人力资源进行生产，公司直接人工及外协费用合计占比分别为 25.13%、25.01%和 26.50%，占比较为稳定。2020 年度占比略有上升主要是由于公司为保证生产顺利进行，增加生产人员并增加外协费用所致，公司外协费用主要是在公司生产饱和情况下，将折弯、沾锡、组装、贴胶带、贴泡棉等工艺委托外协厂商生产支付的加工费，主要包括外协厂商的资产摊销、人工费用及其利润等。

**(二) 选取关联方作为外协供应商的背景情况及原因，是否存在故意规避关联交易的行为，发行人的内控制度是否健全并有效执行**

发行人主营业务为电子连接器线缆组件的研发、生产和销售，部分工序属于人员劳动密集工序。发行人一些非核心生产环节如折弯、沾锡、组装、贴胶带、贴泡棉等工艺操作简单、重复性高。发行人将上述生产环节委外加工，既解决了

招工难、人员流动频繁问题，也降低了生产成本、管理成本，同时可以将精力和资源集中于产品研发、技术提升、客户维护等核心业务环节。

发行人在获得外协厂商信息资源后，由生产部和品证部进行现场考察，涉及地理位置、距离、场地面积、厂房设施、人力情况（含人力招聘、年龄段及当地薪资情况等）、周边厂企情况、风险承受能力、可持续发展情况等，根据以上因素综合判定是否选为发行人外协供应厂商。

经综合判定成为发行人外协厂商后，根据实际生产需要安排产品学习，学习合格后进行小批量试产，同时由品证部参与过程质量控制，小批量试产后逐步开始批量生产供货，生产和品证 PQC（质量控制岗位）会进行周期性的现场审查和指导，若产品发现有品质问题，第一时间联络外协厂商进行返检并制定改善对策，并由生产部和 PQC（质量控制岗位）监督执行。每月进行月度品质会议，对上一月的外协产品品质情况进行通报并对下一月的品质管控重点进行沟通交流。

发行人与外协供应商签署《外部协力商协议》，约定双方的权利和义务，对产品质量管理也作出明确规定“外部协力商按时、按量交付加工产品，因交付质量、时间、数量原因造成发行人方经济损失，损失由外部协力商承担”，对不合格产品处置也有细致约定。同时协议附《协议条款的激励措施与计算方法》、《品质不良扣款明细》，对外协生产做出更加细致的质量管理措施。

外协加工按照市场化定价，无论是关联方或非关联方、以及员工及近亲属对外成立的加工部，外协加工费价格都是发行人统一标准，不存在差异。发行人根据山东省居民人均可支配收入数据，并考虑招工难度、外协加工不同环节生产效率，综合测算制定不同外协工序的单价，以单价\*加工数量作为与外协加工厂商费用结算依据。

报告期内，潍坊高新区金钧电子加工中心、潍城区军埠口相亮电线加工部、潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部、潍坊市坊子区一凡电子元件加工部、潍坊金亿安电子有限公司为发行人外协加工厂商，也为发行人的关联方。

发行人未及时将潍坊高新区金钧电子加工中心、潍城区军埠口相亮电线加工部等外协厂商认定为关联方并按照关联交易审议有关事项，一是由于发行人对关

联方的定义认识不清楚，仅将董事、监事、高管本人认定为发行人关联方，未将其亲属及其亲属控制的企业认定为关联方；二是由于发行人外协加工厂家众多，报告期内外协供应商数量分别为 49 家、48 家、57 家，各家每年交易金额较小，发行人在披露定期报告时，未高度重视外协加工方的关联关系调查。

2020 年 8 月 24 日，发行人召开第二届董事会第十次会议，对发行人与潍坊高新区金钩电子加工中心、潍城区军埠口相亮电线加工部、潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部、潍坊市坊子区一凡电子元件加工部、潍坊金亿安电子有限公司等报告期的关联交易进行审议追认，审议通过了《关于追认关联交易的议案》。公司已经完善了三会一层的公司治理机制，制定了符合精选层要求的公司章程、股东大会会议事规则、董事会议事规则、监事会议事规则、关联交易管理办法等制度，同时保荐机构对公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管进行了辅导培训，并通过了山东证监局的辅导验收，辅导培训内容包括公司法、证券法、非上市公司治理、非上市公司信息披露等知识，公司已经选聘独立董事，进一步完善了公司治理。除上述关联交易未及时审议外，公司不存在资金占用、违规担保等违反公司内控制度的情形，公司内控制度健全有效。

综上，发行人不存在故意规避关联交易的行为，公司内控制度健全有效。

### **（三）是否存在其他外协供应商、相关价格是否可比，向关联外协供应商采购的价格是否公允，是否具有必要性和合理性**

报告期内，公司外协供应商可以分为三类：1、关联外协供应商，即与发行人存在关联关系的外协供应商，主要为部分董事、监事、高管的近亲属成立的加工厂、加工部等；2、员工自行或通过近亲属成立的外协供应商；3、上述两类以外的供应商。

报告期内，潍坊高新区金钩电子加工中心、潍城区军埠口相亮电线加工部、潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部、潍坊市坊子区一凡电子元件加工部、潍坊金亿安电子有限公司为发行人关联外协加工厂商。发行人在最初引进外协加工模式时，部分董事、监事、高管的近亲属、员工自行或通过近亲属开设加工厂，上述关联人员比非关联人员更加理解发行人的管理及质量要求，产品质量更有保障，能够方便信息畅通、快速解决加工业务的需求。上述外协厂商距离发行人较近，

运输成本较低且理解发行人的管理及质量要求，沟通方便顺畅。发行人与其合作有一定的合理性和必要性。

外协加工按照市场化定价，无论是关联方或非关联方以及员工及近亲属对外成立的加工部，外协加工费价格都是发行人统一标准，不存在差异。发行人根据山东省居民人均可支配收入数据，并考虑招工难度、外协加工不同环节生产效率，综合测算制定不同外协工序的单价，以单价\*加工数量作为与外协加工厂商费用结算依据。外协厂商根据自身成本、利润情况决定是否接受该笔订单，关联劳务采购价格公允，发行人正在逐步降低上述关联外协加工金额占营业成本的比例，且已承诺未来将尽力减少或避免发生该类关联交易。

发行人主要外协加工类别价格情况具体如下：

单位：元

序号	外协名称	细分种类	最高价格	最低价格	中位价格	有无市场价格
1	组装	1118	1.56	0.006	0.132	无
2	沾锡	605	0.1	0.0016	0.0086	无
3	贴件	197	1.7	0.01	0.312	无
4	气剥	190	0.27	0.007	0.02	无
5	切断	154	0.3	0.00043	0.043	无
6	折弯	38	0.13	0.006	0.024	无
7	包装	38	0.25	0.00038	0.038	无
8	焊接	32	0.2	0.02	0.055	无

发行人基于提高劳动效率的原则，将不同的外协加工环节委托给不同的供应商，将相同或相似的外协加工环节委托给以往有过加工经验的供应商，导致关联方和非关联方之间加工种类不同，关联方之间加工种类亦不同。部分存在相同加工环节的关联方外协价格与非关联方外协价格对比情况如下：

单位：元

序号	外协产品名称	外协环节名称	关联方名称	关联方价格	非关联方名称	非关联方价格
1	314000304395(新)(HF)、 314000304395(新) (GGS3177Halogen-free)	组装	潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部	0.052	安丘市大盛鹏海电子元件加工厂	0.052
2	314000304395(新)(HF)、	电检	潍坊市坊子	0.04	安丘市大盛	0.04

	314000304395(新) (GGS3177Halogen-free)		区诺菲电子产品加工部		鹏海电子元件加工厂	
3	314000304395(新)(HF)、 314000304395(新) (GGS3177Halogen-free)	贴片	潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部	0.4	安丘市大盛鹏海电子元件加工厂	0.4
4	1-849-488-11(RoHS)	组装	潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部	0.01	坊子区迎心电子加工部	0.01

发行人外协加工的产品类型较多，同一类型产品也存在不同的外协加工环节，因此，外协加工细分种类较多。外协环节工艺操作简单、重复性高，价格较低，关联方与非关联方定价不存在差异。

综上，报告期内关联外协供应商采购具有必要性和合理性，定价比较公允。

**(四) 发行人及实际控制人、董监高、核心技术人员与外协供应商之间是否存在其他股权代持关系或其他利益安排，是否存在存在关联交易非关联化的情况**

发行人的外协供应商中，昌乐县智诚电线加工部经营者刘俊萍为发行人项目部经理；昌乐县新智电线加工部经营者赵江燕为发行人普通员工；潍坊高新区金钧电子加工中心经营者和潍坊金亿安电子有限公司实际控制人均为刘军，刘军为实际控制人李良伟配偶兄长；潍城区军埠口相亮电线加工部经营者孙庆美为监事孙庆永妹妹；潍坊市坊子区施美家电子加工厂经营者周波为发行人普通员工；昌乐县嘉欣电线加工部经营者何波为发行人普通员工；潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部经营者刘志刚为发行人曾任监事赵丽芹配偶；潍坊市坊子区一凡电子元件加工部经营者赵丽芹为实际控制人赵庆福胞妹，曾任发行人监事。除上述情形外，发行人与外协供应商资产、人员、技术、客户、供应商独立，不存在重合。发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术员工与其他外协供应商经营者或主要股东之间不存在亲属关系。报告期内，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员、控制外协供应商的员工与外协供应商不存在异常交易和资金往来，不存在为发行人分摊成本、费用的情形。

发行人及实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员与外协供应商之间不存在股权代持关系或其他利益安排，不存在利益输送行为，不存在关联交易非关联化的情况。

## **（五）请发行人预计未来的关联交易情况，并提出有效的措施减少并规范关联交易**

### **1、预计未来关联交易情况**

报告期内，发行人外协加工金额分别为 1,833.54 万元、2,710.23 万元、4,215.95 万元。报告期内，关联方外协金额分别为 346.19 万元、424.89 万元、299.41 万元，占外协加工金额的比例分别为 18.88%、15.68%、7.10%，关联方外协加工的占比呈逐年降低的趋势。发行人预计 2021 年不存在与关联方的外协加工交易。

### **2、减少并规范关联交易的措施**

第一、公司制定了《关联交易管理办法》，关联交易的审议程序如下：

“第十五条 公司与关联方发生的成交金额（除提供担保外）占公司最近一期经审计总资产或市值 2%以上且超过 3000 万元的交易，应当由符合《证券法》规定的证券服务机构出具评估报告或者审计报告，提交股东大会审议。下列关联交易除应由董事会审议批准外，还应提交公司股东大会审议批准后实施：1、属于董事会决策的关联交易，但董事会认为应提交股东大会审议或者董事会因特殊事宜无法正常运作的，该关联交易应提交股东大会审议；2、虽属于董事会有权决策的关联交易，但监事会认为应当提交股东大会审议的；与日常经营相关的关联交易所涉及的交易标的，可以不进行审计或评估。与同一关联方进行的交易或与不同关联方进行交易标的类别相关的交易，应当在连续 12 个月内累计计算。上述同一关联方，包括与该关联方受同一实际控制人控制，或者存在股权控制关系，或者由同一自然人担任董事或高级管理人员的法人或其他组织。已经按照本章规定履行相关义务的，不再纳入累计计算范围。

第十六条 下列关联交易（除提供担保外）由公司董事会审议批准后实施：

（一）公司与关联自然人发生的成交金额在 30 万元以上的关联交易；（二）与关

联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产或市值 0.2%以上的交易，且超过 300 万元。

第十七条 未达到本办法第十五条及第十六条应由公司董事会、股东大会审议批准标准的关联交易，按照公司内部审批流程执行。”

第二、发行人及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署了《减少并规范关联交易的承诺函》

承诺函具体内容如下：

#### 1、发行人承诺

“（1）本公司将严格遵守国家有关法律及《公司章程》、《关联交易管理办法》等公司管理规章制度，在公平合理和正常商业交易的情况下进行关联交易，不会要求或接受相关关联方给予比在任何一项市场公平交易中第三者更优惠的条件。

（2）自本承诺签署之日起，本公司将减少与关联方的关联交易，避免与关联方发生不必要的关联交易。

（3）如本承诺被证明是不真实或未被遵守，本公司将要求相关关联方赔偿一切因此产生的直接和间接损失。

（4）本公司确认本承诺函所载的每一项承诺均为可独立执行之承诺，任何一项承诺若被视为无效或终止将不影响其他各项承诺的有效性。”

#### 2、控股股东、实际控制人承诺

“（1）本人将严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《潍坊智新电子股份有限公司公司章程》等制度的规定行使股东权利，杜绝一切非法占用公司资金、资产的行为，不要求公司为本人提供任何形式的违法违规担保。

（2）本人将尽可能的避免和减少本人或本人控制的其他企业或其他组织、机构（以下简称‘本人控制的其他企业’）与智新电子之间的关联交易。对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，本人或本人控制的其他企业将遵循公平、公正、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定，按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，依

法签订协议，切实保护公司及公司股东利益，保证不通过关联交易损害公司及公司股东的合法权益。

(3) 作为智新电子的股东，本人保证将按照法律、法规和公司章程规定切实遵守公司召开股东大会进行关联交易表决时相应的回避程序。

(4) 本人保证不利用在智新电子中的地位和影响，通过关联交易损害智新电子及其他股东的合法权益。

(5) 本承诺函自本人签字之日即行生效并不可撤销，并在智新电子存续且依照中国证监会或全国股转公司相关规定本人被认定为智新电子关联人期间内有效。”

### 3、董事、监事、高级管理人员承诺

“（1）本人将严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》等制度的规定行使董事/监事/高级管理人员权利，杜绝一切非法占用公司资金、资产的行为，不要求公司为本人提供任何形式的违法违规担保。

（2）本人将尽可能的避免和减少本人或本人控制的其他企业或其他组织、机构（以下简称‘本人控制的其他企业’）与智新电子之间的关联交易。对于无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，本人或本人控制的其他企业将遵循公平、公正、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定，按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，依法签订协议，切实保护公司及公司股东利益，保证不通过关联交易损害公司及公司股东的合法权益。

（3）作为智新电子的董事/监事/高级管理人员，本人保证将按照法律、法规和公司章程规定切实遵守公司召开董事会进行关联交易表决时相应的回避程序。

（4）本人保证不利用在智新电子中的地位和影响，通过关联交易损害智新电子及其他股东的合法权益。

（5）本承诺函自本人签字之日即行生效并不可撤销，并在智新电子存续且

依照中国证监会或全国股转公司相关规定本人被认定为智新电子关联人期间内有效。”

### 第三、因交易量减少，部分关联方已经注销

报告期内，潍坊高新区金钧电子加工中心、潍城区军埠口相亮电线加工部、潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部、潍坊市坊子区一凡电子元件加工部、潍坊金亿安电子有限公司为发行人关联外协加工厂商。截至本回复文件出具之日，潍城区军埠口相亮电线加工部、潍坊市坊子区诺菲电子产品加工部、潍坊市坊子区一凡电子元件加工部、潍坊金亿安电子有限公司为已经注销。

### （六）核查程序

1、取得发行人外协加工与业务收入、产量、外协成本和自主生产成本之间对照表，访谈发行人董事长、总经理，了解外协加工与相关项目的匹配关系以及外协成本与营业成本的匹配关系。

2、通过企查查等公开信息查询全部外协厂商情况，并结合实际控制人、董事、监事、高管出具的调查表，主要外协厂商基本情况调查表等信息，核查发行人关联方外协厂商明细表齐备情况以及是否存在股权代持或其他利益安排；查阅关联方外协厂商的营业执照和公司章程，并查询了国家企业信用信息公示系统和企查查等企业信息查询网站，查询外协厂商的关联方，核查外协厂商之间是否存在股权关系或其他关联关系；访谈发行人董事长、总经理，取得发行人外协厂商选取和控制的相关制度，了解发行人选取关联方作为发行人外协供应商的背景情况、原因以及是否存在故意规避关联交易的行为；查阅发行人与关联方外协供应商之间的合同、订单、发票、银行流水等，关注合同内容、订单时间、发票内容及流水金额等有无异常情况；获取发行人及实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员关于与外协供应商之间不存在股权代持关系或其他利益安排的声明；取得发行人关于外协的相关制度，并检查其是否有效执行；取得发行人外协加工的定价资料，并对比分析关联方外协采购价格定价公允性；核查了发行人的采购明细和采购合同。对不同外协厂商相同生产环节的采购价格对比分析，对关联方外协厂商与非关联方外协厂商相同生产环节的采购价格进行对比分析；对报告期内的主要外协厂商进行了实地走访，就关联关系、定价原则、质量纠纷、利

益输送、付款条件、交易情况等相关情况对其主要销售负责人进行访谈，实地走访的主要外协厂商占 2018 年度、2019 年度、2020 年度外协采购的比例分别为 45.85%、62.61%、53.39%，外协走访家数分别为 13 家、13 家、12 家。取得了发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员、主要财务人员（出纳）、控制外协供应商的员工等报告期内所有的银行账户资金流水，核查资金往来；取得发行人外协加工的相关明细账，核查 2021 年是否存在关联外协的厂商。

3、取得发行人关于外协的相关制度，并检查其是否有效执行；实地走访的主要外协厂商占 2018 年度、2019 年度、2020 年度外协采购的比例分别为 45.85%、62.61%、53.39%，外协走访家数分别为 13 家、13 家、12 家；查阅截至本回复出具之日与相关关联方的明细账，并访谈发行人董事长、总经理，了解公司未来关联交易情况以及关联交易的减少措施。

### **（七）核查结论**

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

1、随着销售规模增加，外协频次增加以及人工成本逐年上升影响，公司外协成本与收入、产量、外协成本和自主生产成本之间具有合理的匹配性；外协生产需组织较多的人力资源进行生产，公司直接人工及外协费用合计占比分别为 25.13%、25.01%和 26.50%，占比较为稳定，外协生产方式不会对营业成本产生重大负面影响。

2、发行人不存在故意规避关联交易的行为，发行人的内控制度健全并有效执行；报告期内关联外协供应商采购具有必要性、合理性，定价公允；发行人及实际控制人、董监高、核心技术人员与外协供应商之间不存在股权代持关系或利益安排，不在存在关联交易非关联化的情况。

3、发行人外协加工制定了相关的内控制度并有效运行；发行人相关外协成本的真实；发行人预计未来将不发生关联外协加工交易情况；发行人提出的减少并规范关联交易措施有效。

### **三、关于收入真实性**

## （一）根据审议情况补充核查的有关事项

### 1、对比主要客户账期，分析歌尔股份账期较长的合理性

发行人根据合作客户的规模、合作时间等情况综合考虑，并制定相应的信用政策，其信用政策均由双方协商确定。报告期内，主要客户的信用政策保持一致，主要客户实际执行的信用账期明细如下：

客户名称	信用账期
歌尔股份有限公司	收到发票满 120 日的次月 20 号回款
共达电声股份有限公司	收到发票次月 1 日开始计算，110 天付款
索尼电子运营（中国）有限公司	对账后开票，根据付款说明月结 60 天回款
大连欧世达电子有限公司	对账后开票，根据合同约定电汇 60 天+3 个月承兑汇票或电汇 150 天
村田新能源(无锡)有限公司	对账后开票;月结 60 天付款
美特科技(苏州)有限公司	对账后开票;月结 105 天回款
下田贸易（北京）有限公司	对账后开票;月结 60 天回款

报告期内，歌尔股份有限公司的账期为收到发票满 120 日的次月 20 号回款，公司一般在 20 日之前将发票交到歌尔股份，即歌尔股份的账期自收到发票后 150 天付款。公司与歌尔股份的账期相对较长，主要是由于歌尔股份整体规模较大，其在商务谈判中较为强势，加之公司与歌尔股份合作较早，并从合作开始，一直执行统一的订单信用账期政策，即收到发票满 120 日的次月 20 号回款，因此，公司与歌尔股份的账期相对较长。

### 2、歌尔实际执行的付款周期与合同举例列示的付款周期差异原因

公司与歌尔签订的合同中约定为依据订单中双方确认的结算方式和账期执行。同时在合同中举例解释了账期名称的含义，具体为：

账期名称	定义	支付方式
月结 30 天+180 天承兑	财务结账日后 30 天进入付款期	距到期日不高于 180 天的银行承兑

前述举例列示的账期主要适用于采用银行承兑汇票结算的情形，其具体规定为歌尔股份收到公司开具的发票后满一个自然月进入付款期，其在付款期内向供应商支付到期日为 180 天的银行承兑汇票。公司与歌尔股份的结算目前全部为银

行电汇方式，未通过票据结算，暂未执行前述合同条款。公司成立之初与歌尔股份的结算账期即为收到发票满 120 日的次月 20 号回款，相关信用期未发生变化。

综上，公司与歌尔实际执行的账期与合同举例的结算账期存在差异，主要是由于相关举例适用于票据支付方式，公司与歌尔股份实际执行的账期始终保持一致，未发生变化。

### 3、核查程序

对歌尔股份等主要客户执行了访谈程序，对基本情况、合同条款、合作背景、合作模式、对账周期及付款条件进行了了解；对应收账款的余额以及销售金额进行了函证；检查报告期内的对账单、发货单、销售发货，是否与账面记载一致；通过截止测试，检查收入是否计入正确的会计期间；通过银行对账单核查歌尔股份的回款是否与信用账期保持一致；访谈发行人董事长、总经理，了解歌尔股份账期较长的原因及合理性。

### 4、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：相较于其他客户，歌尔股份的信用期较长主要是由于歌尔股份整体规模较大，其在商务谈判中较为强势，双方合作之初即执行了发票满 120 日的次月 20 号回款的信用政策，报告期内未发生改变。公司实际执行的周期与歌尔股份签订合同中的举例账期存在差异，主要是由于合同举例的账期适用于票据支付，截至本回复出具日双方采用电汇方式结算，未采用票据方式办理结算，报告期内，公司与歌尔股份实际执行的账期始终保持一致，未发生变化。

**（二）发行人报告期内与主要客户销售情况变动是否合理，是否与客户自身业绩增长及行业情况匹配，与主要客户合作是否稳定、可持续，报告期内向主要客户的销售政策或信用政策有无发生变化，与主要客户的合作中（特别是歌尔股份）是否存在放宽收入确认条件的情形**

**1、报告期内，主要客户销售收入变动主要受下游行业需求变动和客户产品迭代等影响，具有商业合理性，合作稳定且具有可持续性**

报告期内，主要客户日本下田、歌尔集团、共达电声和村田新能源销售情况

如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年度		客户名称	2019 年度		客户名称	2018 年度	
		金额	增幅		金额	增幅		金额	增幅
1	日本下田	7,474.70	65.16%	日本下田	4,525.70	93.92%	日本下田	2,333.74	209.76%
2	歌尔集团	9,774.06	112.58%	歌尔集团	4,597.91	-19.27%	歌尔集团	5,695.46	30.34%
3	共达电声	2,551.64	-12.07%	共达电声	2,902.02	-12.83%	共达电声	3,329.00	28.83%
4	村田新能源	1,713.84	-14.68%	村田新能源	2,008.62	-31.08%	村田新能源	2,914.45	8.69%

**(1) 报告期内，对日本下田销售增长较快主要受益于下游游戏机行业需求增长，具有其商业合理性，双方合作稳定且业务具有可持续性**

报告期内，发行人向日本下田销售实现收入分别为 2,333.74 万元、4,525.70 万元和 7,474.70 万元，2018 年、2019 年和 2020 年增幅为 209.76%、93.92%和 65.16%，销售增长较快主要是受益于日本任天堂 Switch 新款游戏机自 2017 年问世以来的迅猛发展。日本下田作为日本境内全球化大型贸易商，系任天堂上游供应商，其向发行人采购电子连接器线缆组件产品最终用于任天堂 Switch 游戏机相关模组中。报告期内，任天堂 Switch 销量为 1,695 万台、1,774 万台和 2,739 万台，发行人通过日本下田向其销售的配套电子连接器线缆组件销量为 1,767 万件、2,741 万件和 3,937 万件，增幅显著，系报告期内发行人对日本下田销售收入增长较快的主要原因。此外，全球著名卫浴品牌 TOTO 东陶、日本知名锂电池品牌麦克赛尔等对智能卫浴用电子连接器产品和电池配套连接器线缆组件的需求增加，日本下田作为其供应商，加大对发行人电子连接器线缆组件产品的采购，也促使报告期内发行人对日本下田的销售实现较快增长。

综上，受益于下游行业需求增长，发行人对日本下田销售增长较快，且截至 2021 年 3 月 15 日在手订单 991 万元，双方合作稳定且具有可持续性。电子连接器线缆组件细分市场，消费电子类客户一般根据未来 1-2 个月生产计划的需求明确采购订单，汽车电子类客户一般根据未来 2-3 个月生产计划需求明确采购订单，发行人在手订单周期通常在 1-3 月。

**(2) 报告期内，对歌尔集团销售呈现波动上升主要系伴随歌尔集团业务增长和产品迭代影响，具有其商业合理性，双方合作年限 10 年以上且业务持续稳**

定

报告期内,发行人对歌尔集团的销售收入为 5,695.46 万元、4,597.91 万元、9,774.06 万元,呈现波动上升趋势。2018 年,发行人对歌尔集团销售收入相比同期上涨 30.34%,主要是伴随歌尔集团业务增长,其增加对发行人配套扬声器模组连接器线缆组件的采购所致;2019 年,发行人对歌尔集团销售收入相比同期下降 19.27%,主要是因为歌尔集团向发行人采购电子连接器线缆组件配套使用的扬声器模组(应用于电脑、平板电脑)生产的产品自身迭代,2019 年歌尔集团该产品主要集中在开发试产阶段,尚未形成批量供货导致其向发行人采购额下降所致;2020 年,相比 2019 年销售增长 112.58%,主要系下游客户歌尔集团业务增长,增加对发行人扬声器模组配套电子连接器线缆组件产品采购量所致。歌尔股份为扬声器细分市场全球排名领先的上市公司,根据歌尔股份《2020 年年度报告》,歌尔股份 2020 年销售收入规模 577.43 亿元,较 2019 年增长 64.29%。发行人为其采购的电子连接器线缆组件供应商中的优选供应商,双方自 2006 年合作至今,已超过 14 年,且截至 2021 年 3 月 15 日在手订单 1,287 万元,合作稳定且持续。

**(3) 报告期内,对共达电声销售呈下降趋势主要系下游产品需求下降和新旧产品迭代存在一定周期所致,具有一定合理性,发行人与共达电声合作超过 10 年以上,为其同类连接器线缆组件产品中排名靠前的供应商,双方合作稳定且持续**

报告期内,发行人对共达电声的销售收入为 3,329.00 万元、2,902.02 万元和 2,551.64 万元,2018 年相比同期增长 28.83%,主要是伴随客户业务增长采购量增加所致;2019 年相比 2018 年下降 14.71%,主要系共达电声配套数码相机用电子连接器线缆组件产品需求下降所致;2020 年相比 2019 年下降 12.07%主要系共达电声配套其客户高保真耳机的声学模组自身迭代,新产品销量增长较缓导致对发行人连接器线缆组件需求下降。共达电声主营业务为微型电声元器件及电声组件,主要产品为微型麦克风、车载麦克风、微型扬声器等,系该领域排名靠前的上市公司。双方自 2008 年合作至今已超过 10 年以上,合作稳定且持续,发行人系其电子连接器线缆组件供应商中排名前三名的供应商,且在共达电声同类电

子连接器线缆组件中的份额在报告期内维持稳定略有上升趋势，具有长期合作意向。截至 2021 年 3 月 15 日，公司已取得共达电声在手订单为 954 万元，与 2020 年期末在手订单持平，交易稳定且可持续。

**(4) 报告期内，对村田新能源销售收入呈现波动上升主要是村田新能源部分采购通过蓝微电子进行，发行人与上述客户合作稳定且持续，波动具有商业合理性**

报告期内，发行人对村田新能源的销售收入为 2,914.45 万元、2,008.62 万元和 1,713.84 万元，销售下降主要系发行人客户惠州市蓝微电子有限公司为村田新能源的上游供应商，其采购发行人配套电池用电子连接器线缆组件，进行加工处理后向村田新能源供货，具有商业合理性。综合考虑发行人直接向村田新能源销售额和通过蓝微电子向村田新能源销售额情况，报告期内，合计金额为 2,914.45 万元、2,052.30 万元和 2,253.96 万元，不存在销售收入大幅下滑趋势。截至 2021 年 3 月 15 日，公司已取得村田新能源和蓝微电子在手订单为 1,212 万元，业务稳定且具有可持续性。

发行人依靠自身配套客户新产品开发能力、产品设计能力、产品质量、订单响应速度和供货稳定性等竞争优势取得了主要客户的信任，形成了长期稳定的合作关系。发行人与消费电子领域终端客户和其上游供应商如歌尔股份、共达电声、日本星电、美特科技等合作时间长达 10 年以上，且根据对发行人前十大客户中主要客户的访谈了解，发行人在质量、品质、技术、交付和成本等方面相比同类供应商具有一定竞争优势，双方具有长期合作意向。发行人所处连接器行业下游的消费电子、汽车等行业对上游供应商的审核十分严格，一旦达成稳定合作关系，轻易更换的可能性较低。

**2、报告期内向主要客户的销售政策或信用政策保持稳定，与主要客户的合作中（特别是歌尔股份）不存在放宽收入确认条件的情形。**

**(1) 主要客户销售政策稳定**

发行人根据合作客户的规模、合作时间等情况综合考虑，并制定相应的信用政策，其信用政策均双方协商确定。报告期内，主要客户的信用政策保持一致，

主要客户实际执行的信用账期明细如下：

客户名称	信用账期
歌尔股份有限公司	收到发票满 120 日的次月 20 号回款
共达电声股份有限公司	收到发票次月 1 日开始计算，110 天付款
索尼电子运营（中国）有限公司	对账后开票，根据付款说明月结 60 天回款
大连欧世达电子有限公司	对账后开票，根据合同约定电汇 60 天+3 个月承兑汇票或电汇 150 天
村田新能源(无锡)有限公司	对账后开票;月结 60 天付款
美特科技(苏州)有限公司	对账后开票;月结 105 天回款
下田贸易（北京）有限公司	对账后开票;月结 60 天回款

报告期内，歌尔股份有限公司的账期为收到发票满 120 日的次月 20 号回款，公司一般在 20 日之前将发票交到歌尔股份，即歌尔股份的账期自收到发票后 150 天付款。公司与歌尔股份的账期相对较长，主要是由于歌尔股份整体规模较大，其在商务谈判中较为强势，加之公司与歌尔股份合作较早，并从合作开始，一直执行统一的订单信用账期政策，即收到发票满 120 日的次月 20 号回款，因此，公司与歌尔股份的账期相对较长。

公司与歌尔签订的合同中也约定了依据订单中双方确认的结算方式和账期执行。合同中如下表列示的文字仅是举例解释如何理解账期名称的含义，并非实际双方约定执行的账期。

账期名称	定义	支付方式
月结 30 天+180 天承兑	财务结账日后 30 天进入付款期	距到期日不高于 180 天的银行承兑

前述举例列示的账期主要适用于采用银行承兑汇票结算的情形，其具体规定为歌尔股份收到公司开具的发票后满一个自然月进入付款期，其在付款期内向供应商支付到期日为 180 天的银行承兑汇票。公司与歌尔股份的结算目前全部为银行电汇方式，未通过票据结算，因此暂未执行前述合同条款。

## （2）对主要客户不存在放宽收入确认条件的情形

发行人产品具有单个产品小、交货数量大，交货较为密集，在项目紧张时一天需要交货数次，因此双方按月对通过验收的产品进行对账，在对账完成后，企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；企业已将商

品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。报告期内，对账时间根据与客户的约定执行且保持一致，公司在取得对账单后确认收入，符合收入确认的谨慎性原则。以与歌尔股份的合作为例：发行人与歌尔股份签订的合同第 8.1 中约定：乙方产品送达约定地点后，甲方应在 1 个工作日内办理收货确认手续。双方一致同意并承认：收货确认不意味着甲方接受了该批产品，只是表明甲方收到了该批物料，对质量和数量不作认可。第 15.2 中约定：每月按照约定时间甲乙双方进行账务核对，乙方必须在双方对账结束后，每月在约定日期前将发票寄达甲方采购部门。发票金额的开具应以双方对账单确认的合格产品为依据。

公司按月与客户组织对账，对账前主要由客户根据其收货情况制作对账单，公司在取得对账单后就其记载的产品数量、单价、金额等相关信息进行核对，核对无误后发行人开具发票。

中介机构对歌尔股份等主要客户执行了访谈程序，对基本情况、合同条款、合作背景、合作模式、对账周期及付款条件进行了了解；并对应收账款的余额以及销售金额进行了函证；检查报告期内的对账单、发货单、销售发货，是否与账面记载一致；通过截止测试，检查收入是否计入正确的会计期间；通过银行对账单核查歌尔股份的回款是否与信用账期保持一致。

报告期内歌尔股份等主要客户的收入确认原则一致，不存在放宽收入确认条件的情形。

### （三）发行人是否存在应收账款逾期的情况，应收账款期后回款情况、逾期及回款情况与以往年度的相比是否合理

#### 1、各期末应收账款存在少量逾期，占比均低于 1%

报告期内，应收账款逾期情况明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
未逾期金额	14,107.80	7,237.55	9,689.67
逾期金额	118.83	45.10	48.34
应收账款余额	14,226.63	7,282.65	9,738.01
逾期占比	0.84%	0.62%	0.50%

如上表所述，各期逾期回款金额较小，占比较低。报告期内，2020年12月31日的逾期金额同比略有提高，主要是客户昆山宝轩电子科技有限公司欠款余额74.88万元逾期所致，该客户信用账期为150天，应于2020年12月付款，实际于2021年2月支付，逾期60天。因对方遗忘汇款，经发行人催要后偿付该欠款。因该客户与发行人业务发生较少且金额较小，属于偶发性的逾期欠款。报告期内，发行人的应收账款逾期金额均占比较小，且不存在异常波动。

## 2、应收账款期后回款良好，前期期末基本已收回

报告期内，公司应收账款期后回款情况具体为：

单位：万元

项目	2020.12.31/2020年度	2019.12.31/2019年度	2018.12.31/2018年度
应收账款期末余额	14,226.63	7,286.25	9,738.01
截至2021年4月20日回款金额	12,854.59	7,282.09	9,734.70
回款占应收账款余额比重	90.36%	99.94%	99.97%

截至2021年4月20日，2018年末至2020年末应收账款期后回款分别为9,734.70万元、7,282.09万元和12,854.59万元，占各期末应收账款余额的比重分别为99.97%、99.94%和90.36%，应收账款期后回款情况良好，不存在期后回款异常波动的情形。

### （四）发行人中介机构对主要客户收入真实性的核查程序是否完备

中介机构主要执行了如下收入真实性的核查程序：

1、对主要客户进行访谈，对基本情况、经营规模、与发行人的业务合作背景、合作模式、合作时间、对账周期、退换货等情况进行了解；对发行人客户的销售金额进行函证。

2018年度、2019年度和2020年度，访谈客户分别为21家、21家和15家，访谈确认收入金额分别为20,276.33万元、20,885.98万元和28,020.04万元，占销售收入的比重分别为85.31%、83.30%和77.59%。

2018年度、2019年度和2020年度，函证客户数量分别为18家、18家和16家，函证确认销售收入金额分别为18,835.12万元、19,354.62万元和25,911.67

万元，占销售收入的比重分别为 79.24%、77.19%、71.75%。

2、访谈财务相关人员，了解发行人公司销售业务流程和业务模式，获取发行人收入确认政策及成本结转方式，获取并查看发行人报告期内主要收入的销售合同具体条款，分析发行人收入确认政策及成本结转方式是否合理。

3、了解并测试发行人销售收款循环的内部控制程序，确认内部控制设计的合理性及运行的有效性。

4、检查发行人报告期内主要客户的销售收入对应的销售合同（订单）、出库单、报关单、销售发票及银行回单，与发行人财务账面记载相核对，检查收入确认时间、收入确认金额的真实性、准确性，及会计处理是否正确。

5、分析复核发行人主要客户收入变动是否符合当地市场环境变化、客户经营环境、行业发展趋势。查阅同行业公司业务情况及财务数据，分析发行人毛利率与同行业毛利率之间的差异及合理性。

中介机构通过执行以上的核查程序，认为对发行人主要客户收入真实性的核查程序完备，发行人的收入确认方法、确认依据充分、恰当，符合企业会计准则的规定，收入确认时点和确认依据充分，发行人收入确认真实、准确。

#### 四、关于研发能力与核心竞争力

（一）关于研发中心项目。请发行人详细说明拟研发项目是否已具备技术基础，研发项目在本领域内的技术优势和先进性，以及研发成果产出的预计时间周期，以及发行人未来在研发上的投入计划以及对于利润率的影响

##### 1、公司增加研发投入会对未来利润率带来一定影响

公司增加的研发投入主要来源于两部分：一部分为募投项目之一的研发中心项目涉及的研发投入，另一部分为公司非募投项目涉及的研发投入增加部分。

（1）募投项目之一的研发中心项目增加的研发投入预计每年增加成本费用合计 779.35 万元

募投项目之一的研发中心项目总投资 3,254.59 万元，建设期第 1 年为 1,523.44 万元、第 2 年为 1,150.40 万元、第 3 年为 580.75 万元。分年度投入

计划如下：

单位：万元

序号	费用名称	合计	建设期		
			建设期第 1 年	建设期第 2 年	建设期第 3 年
1	建筑工程费	550.00	550.00	-	-
2	软硬件设备购置费	1,216.75	528.61	610.86	77.28
2.1	研发硬件设备	1,154.75	504.61	582.86	67.28
2.2	软件设别购置	62.00	24.00	28.00	10.00
3	研发费用	1,375.30	372.60	503.10	499.60
4	员工培训费用	24.20	18.30	5.90	-
5	基本预备费	88.34	53.93	30.54	3.86
项目总投资		3,254.59	1,523.44	1,150.40	580.75

上述项目对公司利润率影响的具体测算如下：

① 建筑工程费投入每年增加成本约 46.25 万元

建筑工程费中：1) 研发中心建设金额 425 万元，为研发中心办公楼，按 20 年折旧测算，每年增加成本约 21.25 万元；2) 装修金额 125 万元，按 5 年摊销测算，每年增加成本约 25 万元。初步测算，建筑工程费的投入预计每年会增加成本约 46.25 万元。

② 软硬件设备购置费投入每年增加成本约 237.15 万元

软硬件设备购置费明细如下：

单位：万元

序号	费用类别	第 1 年	第 2 年	第 3 年	合计（万元）
1	研发硬件购置	504.61	582.86	67.28	1,154.75
2	研发软件购置	24.00	28.00	10.00	62.00
合计		528.61	610.86	77.28	1,216.75

研发硬件主要为实验室信赖性测试设备，含振动测试台、瞬断测试仪（电阻测试）、网络分析仪等，研发硬件购置费为 1,154.75 万元。参照公司电子设备折旧年限 5 年测算，研发硬件购置费的投入预计每年增加成本约 231 万元；研发软件主要为 BPM 系统、Proe 软件和以太网分析软件等，研发软件购置费投入为 62

万元，按 10 年摊销测算，每年增加成本约 6.2 万元。

③ 研发费用、员工培训费用和基本预备费投入每年平均增加费用约 495.95 万元

研发中心项目中：研发费用总额 1,375.30 万元、员工培训费用总额 24.20 万元、基本预备费总额 88.34 万元，合计 1,487.84 万元，建设期 3 年，年均费用约 495.95 万元。

综上，募投项目之一的研发中心项目每年增加成本 283.4 万元，增加费用 495.95 万元，合计 779.35 万元。假设公司未来保持 2020 年盈利情况不变情况下，募投项目增加的研发投入带来的新增费用 779.35 万元粗略测算会导致净利润减少 662.44 万元，公司净利率会从 10.98%降低至 9.14%，降幅 1.83%。

(2) 公司非募投项目涉及的研发投入增加部分

除募投项目增加的研发投入外，公司未来的研发投入计划如下：

单位：万元

序号	研发项目	研究内容	预计研发投入/年
1	高速通讯连接器预研	连接器设计：连接器结构、配合相关的设计，包含嵌件、性能参数、与端子配合、匹配性等要求；连接器加工：连接器模具的设计和加工，包含精密注塑模具和精密级进冲压模具的设计和加工；连接器信赖性实验：连接器相关信赖性的试验及验证，包含参数的验证，各种信赖性的验证；自动化组装：实现连接器与线缆的自动组装	500
2	车载以太网连接器线缆组件	10Gbps 的传输速率、特性阻抗 $100 \pm 10 \Omega$ 、 $LCL \geq 34\text{Db} \& 200\text{Mhz}$ 的低带宽、高速率的传输要求，符合 100base-T1、1000base-T1 的传输协议标准	200
3	自动化工艺开发	自动化工艺设计：包含产品工艺设计以及流水线工艺设计；自动化非标设备开发：依照产品和流水线工艺设计非标设备；自动化流水线工装开发：适合流水线流转工装和设备专用工装；自动化检测工艺研发：进行自动检测识别工艺的设计	200
合计			900

公司上述未来的研发投入计划，预计每年发生研发投入 900 万元，对应成本或费用为 900 万元，相比 2018 年至 2020 年三年平均研发费用 889.68 万元预计增加 10.32 万元，粗略测算会导致净利润减少 8.77 万元。

综上，募投项目增加的研发投入和非募投项目增加的研发投入预计每年会发生成本费用合计 789.67 万元。假设公司未来保持 2020 年盈利情况不变情况下，粗略测算会减少净利润 671.22 万元，公司净利率会从 10.98% 下降至 9.12%，降幅 1.86%。

## 2、拟研发项目已具备技术基础，研发项目在本领域内具有的技术优势和先进性，以及研发成果产出的预计时间周期

### (1) 募投项目之一的研发中心项目

研发中心项目中未来研发计划如下：

序号	研发项目	研究内容
1	汽车电子领域连接器及其组件项目	应用于车载天线射频通讯的 FKARA 连接器及线缆组件的开发；应用于车载环视系统的 HFM 连接器及线缆组件的开发；应用车载以太网的 MTD 连接器及线缆组件的开发；应用于汽车娱乐系统的 HSD 连接器及线缆组件的开发。
2	人工智能领域连接器及其组件项目	人工智能领域连接器线缆研发内容主要包括三个方面，分别是消费类电子微型连接器线缆组件开发；智能穿戴 TYPEC 连接器及线缆组件开发；医疗连接器和线缆组件开发。
3	新能源汽车领域连接器及其组件项目	应用于新能源汽车 BMS 系统控制的低压连接器及线缆组件的开发。 随着电动汽车、便携式电子设备和储能设备等行业的快速发展，电池连接线缆的市场前景较好，如何生产出低损耗高效能的连接线缆也成为各个生产厂商亟待解决的问题；本项目开发以连接器连接的触点电导通性、耐电、耐压以及耐腐蚀性等作为研究开发的基准点。

本次募投项目中研发中心项目拟研发项目为 3 项，具体如下：

#### ① 汽车电子领域连接器及其组件项目

##### A、研发内容

该项目主要进行应用于车载天线射频通讯的 FKARA 连接器及线缆组件的开发；应用于车载环视系统的 HFM 连接器及线缆组件的开发；应用车载以太网的 MTD 连接器及线缆组件的开发；应用于汽车娱乐系统的 HSD 连接器及线缆组件的

开发。

#### B、已具备的技术基础

随着车载无线相关 ADAS 技术和应用的增长，导致对汽车内部的摄像头和天线的需求数量增加，其中数据传输主要通过同轴电缆组件进行传输数据。本项目研发以现有产品 HSD 技术指标 1Gbps 传输速率、特性阻抗  $100 \pm 15 \Omega$ 、组内延时差  $\leq 5 \text{ ps}$ 、回波损耗  $\geq 17 \text{ dB}$  (1-2GHz) 等高频特性为依托，着重开展 MINIFAKRA 线缆组件、以太网线缆组件和车载高速通讯连接器设计开发。

#### C、在本领域内的技术优势和先进性

目前 FAKRA 的线缆组件仅满足 720P 的屏幕分辨率，为迎合市场趋势，公司开发了汽车同轴射频连接器线缆组件，实现 6Gbps 传输速率、特性阻抗  $50 \pm 3 \Omega$ 、信号插入损耗  $\leq 0.50 \text{ dB}$  @ (4-6GHz)、回波损耗  $\geq 15 \text{ dB}$  (3GHz-6GHz) 等高频特性要求，可满足高分辨率的多媒体屏幕、高清摄像头、OTA 数据升级、车载 WIFI 等数据传输功能。

原有的车载网络架构以 CAN 线为主，在有限的长度内仅实现 10Mbps 的传输速率，无法满足汽车自动驾驶设计需求。车载以太网是 OPEN 联盟推荐的下一代车载网络架构，以太网连接器线缆组件利用 360° 全屏蔽差分连接器，屏蔽双绞线等实现 10Gbps 的传输速率、特性阻抗  $100 \pm 10 \Omega$ 、 $LCL \geq 34\text{dB} \& 200\text{Mhz}$  的低带宽、高速率的传输要求，符合 100base-T1、1000base-T1 的传输协议标准。

#### D、研发成果产出的预计时间周期

实施时间	阶段性目标
M1-M6	市场调研阶段：组织公司研发人员进行市场调研，确定研发计划；
M7-M18	实验室研制阶段：在此阶段研制出连接器样品并在实验室装置进导电性、耐压性评价试验；
M19-M24	小试阶段：根据数据参数，对样品进行小批量生产测试；
M25-M30	中试阶段：在此阶段进行连接器小试，并对连接器样品进行导电、耐压、稳定性评价试验；
M31-M33	工业测评阶段：在此阶段将 HSD 射频传输连接器在电子厂装置上进行测评并进行推广应用。
M34-M36	批量生产阶段：应用新工艺对新产品进行批量生产。

说明：以 M1 为开始时间，如 M1-M3 代表第一个月至第三个月。

该项研发项目从市场调研、实验室研制至最终批量生产产出成果预计时间周期为 3 年。

## ② 人工智能领域连接器及其组件项目

### A、研发内容

人工智能领域连接器线缆研发内容主要包括三个方面，分别是消费类电子微小连接器线缆组件开发；智能穿戴 TYPEC 连接器及线缆组件开发；医疗连接器和线缆组件开发。

### B、已具备的技术基础

人工智能设备终端会大量使用 RF 天线，实现无线通信与人工智能技术有机融合，通过 RF 天线作为现有数据传输的载体。随着人工智能穿戴设备的微小化和轻便化，所使用的线缆组件同样存在微型化的需求，公司现有微型连接器线缆组件具有小型化、高速化、定制化等技术特性。

### C、在本领域内的技术优势和先进性

依托现有技术开发微型 RF 天线。RF 天线为自锁式连接器，使用 AWG30 同轴线缆等部件，可实现 6Gbps 的传输速率、驻波比 $\leq 1.5@6\text{GHz}$ 、回波损耗 $\geq 20\text{dB}$ 等高频特性。广泛应用于无人机、VR、AR 等人工智能设备。

### D、研发成果产出的预计时间周期

实施时间	阶段性目标
M1-M5	市场调研阶段：组织公司研发人员进行市场调研，确定研发计划；
M6-M15	完成无人检修工位的一体化设计。
M16-M20	小试阶段：根据数据参数，对连接器和线缆组件样品进行小批量生产测试；（主要针对产品的外观尺寸、机械性能、电气性能以及环境测试）
M21-M27	中试阶段：在此阶段进行连接器线缆组件小试，并且针对整体成品进行电性能测试、机械性能测试、装配测试等。
M28-M31	工业测评阶段：在此阶段将连接器和线缆组件在电子厂装置上进行测评并进行推广应用。
M32-M36	批量生产阶段：应用新工艺对新产品进行批量生产。

备注：以 M1 为开始时间，如 M1-M3 代表第一个月至第三个月。

该项研发项目从市场调研、实验室研制至最终批量生产产出成果预计时间周期为 3 年。

### ③ 新能源电动车领域连接器及其组件项目

主要为应用于新能源电池 BMS 系统控制的低压连接器及线缆组件的研发。

#### A、研发内容

随着电动汽车、便携式电子设备和储能设备等行业的快速发展，电池连接线缆的市场前景较好，如何生产出低损耗高效能的连接线缆也成为各个生产厂商亟待解决的问题；本项目开发以连接器连接的触点电导通性、耐电、耐压以及耐腐蚀性等作为研究开发的基准点。

#### B、已具备的技术基础

公司已实现三电系统线缆组件的开发及量产，具有成熟的加工及测试技术，具有以下技术基础：压着工序具有压着压力感应、切片研磨、拉力测试等手段管控加工质量；检测工序具有一体式的电测，能拦截电性能及组装不良；自主设计的固定件定位及检测装置实现不同型号固定件的区分和有无检测；公司实验室具有高压耐压、高压绝缘、环境试验箱、节点防水、精密电压降测试仪等检测设备满足线缆组件的信赖性实验。

#### C、在本领域内的技术优势和先进性

公司的新能源线缆组件的加工和产品属于行业先进水平，用于能量密度达到 183Wh/kg 的电池包组件上，线缆组件具有以下技术优势：整线重要部件达到 V-0 级的阻燃；高压采集部分达到耐压 $\geq 2500\text{Vac}/\text{min}$ ，泄漏量 $\leq 0.5\text{mA}$ ；在 1000Vdc 下绝缘达到 200M $\Omega$ ；在频宽 10~1000HZ，三个方向各振动 8H 后，线缆组件接触电阻 $>7\Omega$  的时间不超过 1 微妙；产品重要尺寸公差达到 $\pm 3\text{mm}$ （汽车总成线一般为 $\pm 5$  或者 $\pm 10$ ）。

#### D、研发成果产出的预计时间周期

实施时间	阶段性目标
------	-------

M1-M7	市场调研阶段：组织公司研发人员进行市场调研，确定研发计划；
M8-M17	实验室研制阶段：在此阶段研制出低压连接器和高压连接器 3D 模拟测试以及手板件样品并在实验室装置进导电性、耐压性评价试验；
M18-M24	小试阶段：根据数据参数，对样品进行小批量生产测试；进行产品小批量试验，并且针对高压的 EMC 和低压的高低温进行极限测试，以便满足车规级要求。
M25-M30	中试阶段：在此阶段进行连接器小试，并对连接器样品进行导电、耐压、稳定性评价试验；主要进行量产品车规级 DVP 验证，以满足客户端实际使用场景
M31-M33	工业测评阶段：在此阶段将产品应用在新能源汽车上面进行测评并进行推广应用。
M34-M35	批量生产阶段：应用新工艺对新产品进行批量生产。

备注：以 M1 为开始时间，如 M1-M3 代表第一个月至第三个月。

该项研发项目从市场调研、实验室研制至最终批量生产产出成果预计时间周期为 3 年。

## **(2) 非募投相关的拟研发项目已具备技术基础，研发项目在本领域内具有的技术优势和先进性，以及研发成果产出的预计时间周期**

公司未来研发计划主要包含三个拟研发项目，具体如下：

### **① 高速通讯连接器预研**

#### **A、研发内容**

主要针对高速通讯连接器进行结构设计开发，涉及到零部件为：端子、塑壳、主体护套等，通过利用三维软件 PROE 进行结构设计，信号模拟仿真、有限元分析等模拟产品设计结构，模具设计开发将产品由三维设计转变为实际产品，通过开发精密自动机组装完成产品。其产品主要以机械性能、电气性能、环境测试、高频特性等为验证依据，来保证产品的可靠性。

#### **B、已具备的技术基础**

公司拥有三维设计 PROE 进行产品设计开发、模具设计开发、精密自动机的设计开发，运用三维软件的相关模块，进行模拟仿真以避免潜在的失效模式。公司在原有的注塑、冲压、装配等工序中积累了技术沉淀，已满足了产品由设计到量产的过程。通过网络分析仪、高低温试验箱、盐雾试验箱等试验设备进行验证

验证。

a、具有经验丰富的连接器结构设计人员，能利用 PROE 进行产品结构设计和进行 CAE（有限元连接器的）分析，现已有多款连接器开发成功。

b、具有精密加工技术及能力，能进行非标设备及机密模具的加工；后续需逐步完善模具设计人员及增加精密加工设备。

c、具有精密注塑和冲压技术及能力，能实现精密注塑和冲压产品的开发及量产。

d、实验室具有网络分析仪、高低温试验箱、盐雾试验箱等试验设备进行验证验证，能进行连接器的开发和验证，后续需逐步增加更多相关的检测设备。

#### C、在本领域内的技术优势和先进性

产品设计主要以微型化、高速化为开发着眼点。在有限空间内满足客户需求，并且将性能指标进行相应的提升。将原有的插拔次数 5000 次提升至 10000 次，传输速率由现行产品的 1Gbps 提升至 3Gbps，由 1 腔连接器提升至 2 腔和 4 腔以便满足不同客户的需求。

#### D、研发成果产出的预计时间周期

实施时间	阶段性目标
M1-M7	市场调研阶段：组织公司研发人员进行市场调研，确定研发计划；
M8-M17	实验室研制阶段：在此阶段研制出低压连接器和高压连接器 3D 模拟测试以及手板件样品并在实验室装置进导电性、耐压性评价试验；
M18-M24	小试阶段：根据数据参数，对样品进行小批量生产测试；进行产品小批量试验，并且针对高压的 EMC 和低压的高低温进行极限测试，以便满足车规级要求。
M25-M30	中试阶段：在此阶段进行连接器小试，并对连接器样品进行导电、耐压、稳定性评价试验；主要进行量产品车规级 DVP 验证，以满足客户端实际使用场景
M31-M33	工业测评阶段：在此阶段将产品应用在新能源汽车上面进行测评并进行推广应用。
M34-M35	批量生产阶段：应用新工艺对新产品进行批量生产。

备注：以 M1 为开始时间，如 M1-M3 代表第一个月至第三个月。

该项研发项目从市场调研、实验室研制至最终批量生产产出成果预计时间周期为 3 年。

## ② 车载以太网连接器线缆组件

### A、研发内容

未来对数据速度和带宽的要求急剧增长，需要汽车以太网具有新一代的性能。汽车以太网支持更快速的数据通信，以便满足当前汽车和未来互联汽车的需求。与以前使用的 CAN、LIN 或 MOST 总线不同，汽车以太网标准要求进行严格的一致性验证，所使用的性能指标必须满足发射机、接收机、线束/连接器等附件要求。汽车以太网连接器线缆组件可以实现对 100 Mps 和 1,000 Mbps 汽车以太网进行产品开发和验证。

### B、已具备的技术基础

依托现有产品 HSD 产品技术，着重拓展了高频特性、电气特性等技术领域。在信号传输过程中的参数积累了大量的数据，并且针对信号衰减、特性阻抗、回波损耗、延迟差、串音等参数进行了详细的研究。利用现有网络分析仪、线材综合测试仪以、多功能电检测试台和可追溯系统等保证了产品从研发到量产的可行性。

### C、在本领域内的技术优势和先进性

依托产品小型化、轻量化的设计理念。从 2 腔产品逐步拓展至 4 腔、6 腔以便满足不同客户的需求；连接器线缆组件轻量化，通过 STP 结构线缆，减轻了线缆本体质量。

以太网传输速率的高速化。以太网连接器线缆组件利用 360° 全屏蔽差分连接器，屏蔽双绞线等实现 10Gbps 的传输速率、特性阻抗  $100 \pm 10 \Omega$ 、 $LCL \geq 34\text{Db} \& 200\text{Mhz}$  的低带宽、高速率的传输要求；符合 100base-T1、1000base-T1 的传输协议标准。

### D、研发成果产出的预计时间周期

实施时间	阶段性目标
M1-M5	市场调研阶段：组织公司研发人员进行市场调研，确定研发计划；
M6-M15	完成以太网连接器线缆组件的初始设计，并完成前期的 PPAP
M16-M20	小试阶段：根据数据参数，对连接器线缆组件样品进行小批量生产测试；

实施时间	阶段性目标
	(主要针对产品的外观尺寸、机械性能、电气性能以及环境测试)
M21-M27	中试阶段：在此阶段进行连接器线缆组件小试，并且针对整体成品进行电性能测试、机械性能测试、装配测试等。
M28-M31	工业测评阶段：在此阶段将连接器和线缆组件在电子厂装置上进行测评并进行推广应用。
M32-M36	批量生产阶段：应用新工艺对新产品进行批量生产。

备注：以 M1 为开始时间，如 M1-M3 代表第一个月至第三个月。

该项研发项目从市场调研、实验室研制至最终批量生产产出成果预计时间周期为 3 年。

### ③ 自动化工艺开发

#### A、研发内容

依托连接器产品的设计开发和以太网连接器线缆组件的开发，其产品的加工设备需要进行设计开发，以提升产品加工效率、减少人工投入等。

#### B、已具备的技术基础

公司拥有专业的自动化设备开发团队，团队利用 PROE 软件进行自动化工装和设备研发，依托机加工车间的精雕机、CNC、慢丝等加工设备完成工件的制备，运用 PLC、单片机和工控机进行动作控制，可独立完成满足产品量产需求的自动化工装设备的设计、加工、组装、调试等一系列的闭环过程。目前可独立完成设计开发多功能电检测试台、全自动沾锡机、三轴机械手、高精度自动线材折弯造型工装产线以及高频线缆自动生产加工集成工站设备等工装设备。

a、具有经验丰富的产品实现工艺设计技术，能进行自动化工艺的设计和研发。

b、具有专业的自动化设备开发团队，能利用 PROE 软件、PLC 编程、单片机设计来进行非标自动化的设备研发满足自动化工艺的研发。

c、具有较强的产品设计能力，能针对自动化加工工艺，对原材料参数进行规范。

#### C、在本领域内的技术优势和先进性

针对产品特性进行对应的非标自动化设备的研发来降低产品生产加工成本，确保产品品质，并不断为公司技术储备和工艺升级提供实践积累。团队拥有发明专利 2 项，实用新型专利 20 余项，在多个产品加工工艺方面拥有行业内先进的自动化工装设备设计应用经验和实绩。

#### D、研发成果产出的预计时间周期

实施时间	阶段性目标
M1-M5	市场调研阶段：组织公司研发人员进行市场调研，确定研发计划；
M6-M15	完成设备初始方案评估
M16-M20	设备 3D 数模完成并进行 PLC 编程的逻辑规整
M21-M27	中试阶段：根据 BOM 清单进行部品投放，组装和调试
M28-M31	工业测评阶段：小批量产品加工验证
M32-M36	批量生产阶段：应用新工艺对新产品进行批量生产。

备注：以 M1 为开始时间，如 M1-M3 代表第一个月至第三个月。

该项研发项目从市场调研、实验室研制至最终批量生产产出成果预计时间周期为 3 年。

报告期内，发行人除自主研发外，公司还受吉利汽车下属全资子公司威睿电动汽车技术（宁波）有限公司委托开发新能源汽车用低压线束总成。截至本问询回复出具日，双方已陆续签署《新产品开发合同》、《合作开发意向书》、《外协产品买卖合同》等合同，发行人销售给吉利新能源汽车的低压线束总成产品已进入量产阶段，实现收益。

目前，公司已掌握高频信号传输的核心技术，并突破原有产品的传输瓶颈，利用低电压差动讯号 (LVDS) 系统接口之四条信号线的差动结构传输原理，设计结合 IEEE1394 及 SAE-USCAR 接口的特性，设计出高抗干扰，低噪音，双向且高速的车用高速传输连接器线缆组件。

在高速数据线束的加工层面，公司选用带有强 3 层屏蔽特性的双绞线耐高压复合线，设计出不伤及铜丝和屏蔽层高精度的剥皮技术，避免了屏蔽失效的现象，提高了连接器的使用效果。

公司在汽车领域车载系统、控制系统、安全气囊系统等方面已具备成熟的技

术,并且自主研发高频信号传输及线缆加工技术为产品的生产提供技术支持及质量保障。

**(二) 关于客户拓展能力。目前发行人销售收入主要来自于消费电子类连接器线缆组件,主要客户占比较高且较为固定。请发行人补充说明除拓展新能源汽车等新领域客户外,在消费电子行业内是否具备拓展其他优质上游客户的能力**

### **1、智新电子在消费电子类连接器线缆组件领域有较好的开拓基础**

(1) 该细分领域客户十分重视过往项目经验,智新电子与索尼、下田等优质客户合作经历能够成为较好的背书

公司凭借领先的技术实力、完善的质量管理、优异的产品性能和快速反应的售后服务,逐步开拓了行业内包括歌尔股份、共达电声、索尼电子、星电株式会社、村田新能源和日本下田等在内的诸多高端客户,并嵌入客户供应链体系,常年与客户保持稳定的业务合作关系。

公司高端客户较多,行业内的高端客户对品质要求极为严格,对供应商资格认证具有非常严格的审批流程,高端客户选择合格供应商的时间成本较高,所以公司被列入客户供应商系统后均与客户建立了长期稳定的合作关系。公司稳定的客户资源既是未来业务增长的保证,也是品牌知名度及影响力的良好载体,为公司未来市场及客户的开发拓展奠定了良好的基础。

(2) 自主可控并不断改进的自动化生产工艺流程,提升了公司的客户响应能力和稳定供应能力

公司产品生产具有种类多、生产批量化、产品非标化、技术要求高、人力需求大等特点。针对产品的生产特点,公司在剖析技术工艺的基础上,自主研发了工装设备,提高了生产工艺自动化水平,减少了人力资本的投入,提高了产品的生产效率,为产品批量化生产提供了可行性。

(3) 规范的管理机制与能力是下游客户的考察重点

公司所处行业为电子元器件行业,人力成本在总成本中所占比例较高,员工

技术操作熟练程度、日常工作效率，对于产量的提升有着直接的影响。良好规范的管理制度对公司的发展具有积极的促进作用，公司通过不断提高企业的管理水平、努力向规模化、集约化方向发展，可有效提升成本节约能力。经过多年的经营发展，在规范的管理制度下，公司培养了一批具有专业知识背景、熟悉市场情况的高素质管理人才。同时公司决策层具备驾驭和解决重大经营问题的能力，能够很好地把握企业发展方向、抓住发展的机遇，具备开拓新市场、新客户的能力。良好、规范的管理机制和能力是公司正常运转的基石，也是下游客户考察之重点。

#### （4）较强的新产品设计、开发能力，能够快速满足下游客户的产品需求

公司紧跟市场前沿新产品的开发，与客户新产品设计、开发形成联动，促进公司技术的不断迭代或创新，市场拓展领域不断延展。公司消费电子类连接器线缆组件产品应用于许多全球知名品牌供应链的细分领域，特别是在游戏行业占据了一定市场份额。作为 Switch 游戏机电连接器线缆组件的上游主要间接供应商，伴随 Switch 游戏机更新迭代，智新电子快速完成新产品设计、开发，满足客户产品更新需求，间接销售给任天堂配套 Switch 游戏机使用的消费类电子连接器线缆组件产品的销量已近 4000 万件，占其需求量的 71.88%。

汽车电子领域，紧追新能源汽车发展趋势，配套吉利新能源开发、设计电池用低压线束产品实现销售，取得吉利汽车《供应商实验室认可通知书》，且已成功进入吉利汽车低压线束产品的直接供应商体系。发行人取得吉利汽车认可，有助于开拓其他汽车厂商和新能源汽车市场，加大汽车电子类连接器产品的销售份额和拓展新能源领域。目前正与 Autoliv 奥托立夫接洽，拟通过 Autoliv 奥托立夫向蔚来汽车和吉利汽车供货，处于产品认定阶段。

## 2、目前公司客户开拓进展顺利，消费电子和汽车电子领域均有新的进展

### （1）公司在消费电子行业内具备拓展其优质他上游客户能力

在消费电子类连接器线缆组件领域，发行人下游消费电子行业客户对上游供应商的审核十分严格。目前，公司通过多年积累，已与世界知名厂商歌尔集团、共达电声、日本下田、日本索尼、日本村田和日本星电等达成长期合作，应用于终端知名品牌如 Sony、TOTO、麦克赛尔、任天堂 Switch 等，产品性能稳定、品

质可靠、服务响应快速，受到业界广泛认可。

在项目开发阶段，为客户提供定制化产品设计开发服务，公司拥有机加工、精密成型、高速冲压等前制程设计开发能力，关键工艺实现独立开发，通过自动化工装设备的开发及新工艺方案的导入来保证品质及产品性能要求，以此为依托，积极开发了新的市场领域。截至本回复出具之日，正在陆续达成合作和洽谈的主要企业如下：

① 与日本上市公司加贺电子株式会社建立全面合作关系，加贺电子株式会社是日本著名独立型综合电子商社。目前牧田电动工具、Brother 打印机、安川电机机器人等项目已成功立项，从 2021 年开始形成规模效应。

② 推进与松下株式会社更加深入合作，除现有松下汽车电子、电动工具事业之外，推进与松下家电，洗衣机、冰箱、电子坐便盖等多方面合作。

③ 与海尔家电事业部，高端冰箱、洗衣机项目洽谈意向中。

#### (2) 汽车电子领域客户开拓进展顺利

发行人汽车电子领域业务逐步开拓，陆续进入传统汽车和新能源汽车电子细分领域，其中：电池系统线缆组件已成为吉利新能源汽车电池模组配件，实现量产，成为吉利汽车体系内直接供应商；电驱动线缆组件已实现向德纳股份供货，发行人成为康明斯、丰田汽车、现代汽车、一汽汽车等知名汽车厂商的间接供应商；电控系统线缆组件应用于吉利新能源汽车新能源平台电控系统，处于定点认定阶段；高频连接器线缆组件已通过大连欧世达、罗森博格实现向一汽汽车、长安汽车批量供货，并处于广汽汽车样品认定中；汽车乘员保护系统线缆组件已通过乐星汽车电子（青岛）有限公司实现向江淮汽车批量销售，目前正与 Autoliv 奥托立夫接洽，拟通过 Autoliv 奥托立夫向蔚来汽车和吉利汽车供货，处于产品认定阶段。此外，2021 年 4 月公司与台湾鸿海集团控股的新能源汽车公司展开项目合作，项目正在推进中。

### (三) 核查程序

1、获取并查阅募投项目可行性分析报告，了解募投项目未来研发计划及测算研发投入对公司净利率的影响；访谈公司实际控制人，了解公司除募投项目外

未来研发投入计划及测算研发投入对公司净利率的影响；查阅公司拟研发项目明细及未来投入计划；访谈公司实际控制人，了解拟研发项目具备的技术基础及其在本领域内的技术优势和先进性，以及研发成果产出的预计时间周期。

2、获取并查阅了报告期内公司前十大客户明细及销售收入占比；分析报告期内前十大客户变动情况；获取并查阅了公司汽车电子领域客户情况统计表；访谈公司实际控制人，了解公司在消费电子行业内具备的拓展其他优质上游客户的能力。

#### （四）核查结论

1、公司增加研发投入会影响到未来利润率，募投项目增加的研发投入和非募投项目增加的研发投入预计每年会发生成本费用合计 789.67 万元。假设公司未来保持 2020 年盈利情况不变情况下，粗略测算会减少净利润 671.22 万元，公司净利率会从 10.98%下降至 9.12%，降幅 1.86%。公司拟研发项目已具备一定技术基础，研发项目在本领域内具有一定技术优势和先进性，募投项目中研发成果产出预计时间周期在 3 年。

2、公司在消费电子类连接器线缆组件领域有较好的开拓基础，该细分领域客户十分重视过往项目经验，与歌尔、共达、索尼、下田、村田等优质客户合作经历能够成为较好的背书；公司自主可控并不断改进的自动化生产工艺流程，提升了公司的客户响应能力和稳定供应能力；规范的管理机制与能力可满足下游客户的考察要求；较强的新产品设计、开发能力，能够快速满足下游客户的产品需求。综上，都有效推动公司开拓新市场和新客户。

目前公司客户开拓进展顺利，消费电子和汽车电子领域均有新的进展。公司正在洽谈与日本上市公司加贺电子株式会社建立全面合作关系，预计 2021 年形成规模效应；正在推进与松下株式会社更加深入合作，除现有松下汽车电子、电动工具事业之外，推动与松下家电，洗衣机、冰箱、电子坐便盖等多方面合作；正在与海尔家电事业部，高端冰箱、洗衣机项目进行洽谈。公司具有开拓消费电子行业新优质客户的能力。汽车电子领域，目前正与 Autoliv 奥托立夫接洽，拟通过 Autoliv 奥托立夫向蔚来汽车和吉利汽车供货，处于产品认定阶段；与台湾鸿海集团控股的新能源汽车公司展开项目合作，正在推进中。发行人在消费电子

行业内具备拓展其他优质上游客户的能力。

## 五、关于经营合规性

### (一) 根据审议情况补充说明的有关事项

#### 1、对于缴纳新农合及新农保的员工，如未来其要求追缴社保公积金的，发行人的处理措施

关于未来如员工要求缴纳社保公积金的，公司控股股东和实际控制人赵庆福、李良伟进一步出具承诺，“如因社会保险或住房公积金等主管部门认定智新电子及其子公司未按照国家相关规定为全部员工办理社会保险及住房公积金缴存登记并按规定缴纳相关款项，或者未缴纳员工要求公司补缴相关社会保险或住房公积金，或者由此发生诉讼、仲裁及有关部门的行政处罚，本人将无条件地全额承担该等应当补缴的费用并承担相应的责任，保证智新电子及其子公司不会因此遭受损失或不利影响。”

另外，缴纳相关社保公积金不会对发行人经营业绩产生重大影响，根据报告期各期已缴纳社保公积金的金额、人数，假设发行人为全部正式员工缴纳社保公积金，推算须补缴的费用总额对发行人利润的影响情况如下：

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
正式员工总人数	1,189	602	625
社会保险已缴纳人数 (人)	724	431	431
社会保险当期计提数(万元)	158.53	383.48	404.45
应缴未缴人数(人)	433	170	193
推算补缴费用	94.81	151.25	181.11
净利润(万元)	3,924.69	2,927.04	2,315.91
补缴对净利润的影响比例	2.42%	5.17%	7.82%

注：2020年度，为应对新冠疫情，各地监管部门出具了多种社会保险减免缓交政策，导致当期已缴纳金额相对以前年度较低。

报告期内，发行人社会保险缴纳比例较高。发行人补缴社会保险对净利润的合计影响比例为7.82%、5.17%、2.42%，比例较低。同时，扣除补缴社保公积金

的影响后，发行人仍符合所选择适用的精选层挂牌条件，因此社保的补缴事项不会对发行人的持续经营产生实质不利影响。

## 2、补充披露情况

前述楷体加粗部分已在公开发行说明书第五节之“四、关键资源要素/（七）员工情况”补充披露。

**（二）请保荐机构及申报会计师就发行人 2018 年、2019 年支付的咨询服务费是否合法合规发表意见，说明核查程序**

### 1、公司咨询服务费具体情况

2018 年度及 2019 年度咨询服务费用具体为：

单位：万元

支付对象	2019 年度	2018 年度
昌乐嘉润企业管理咨询有限公司		204.46
昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司	180.23	
合计	180.23	204.46
占服务费的比重	88.40%	84.16%

2018 年公司支付的咨询服务费主要系发行人为进一步深化内控制度的完善，聘请外部机构通过培训、制度梳理等方式推行现代企业管理模式，制定匹配适合智新电子资源状况的运营与管理平台，具体包括公司发展战略、管理规划、组织机构搭建及岗位职能等制度建设和内容培训；2019 年公司支付的咨询服务费是为了更加契合公司发展需要，针对研发、设备管理、产品品质管控等方面存在的问题聘请外部机构进行梳理，具体包括《TPM 全员生产维护》、《公差配合与粗糙度》、《PLC 应用》、《ISO9001\I4001 标准》、《IATF16949 标准》、《APQP 产品质量先期策划与控制计划》、《FMEA 潜在失效模式与影响分析》、《MSA 测量系统分析》、《PPAP 生产件批准程序》、《SPC 统计过程控制》等制度建设和内容培训；2019 年围绕公司迎合汽车行业大客户发展战略，计划开发追溯系统、生产管控系统软件（MES 系统），供应商管理评价系统等相关管理软件化，管理大数据集成方面，对公司的实际业务流程进行理顺整合，协助软件开发人员完成初步模块流程，形成思路规划可行性方案。

公司与前述单位签订的合同信息具体为：

1、昌乐嘉润企业管理咨询有限公司于 2017 年与本公司签订《潍坊智新电子股份有限公司企业管理水平升级规范化咨询项目》，合同金额 2,105,892.00 元，合同及合作内容如下：

“1.2 工作界定：为甲方进入现代企业管理模式的导入与推行，即以企业发展战略和目标为引领，以组织再造为手段，以构建管理模式为基础，匹配适合甲方资源状况的运营与管理平台，以全面提升企业的组织效能和生产效能为目的，为企业的健康快速发展奠定坚实基础；

第二条协议期限及文件效力 本协议期限自协议签订生效之日起 10 个月，本咨询管理提升项目做七期进行。第一期 2017 年 11 月至 2018 年 2 月，主要针对……第七期 2018 年 8 月针对前几期流程组织管理层进行二次梳理，进一步完善。组织品证部评价《质量管理平台》实施的可行性。

#### 第十一条 乙方的权利和义务

依照本合同的各项条款约定的内容甲方提供培训咨询服务，并以书面材料及/或非书面材料的形式提交培训咨询成果。”

2、昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司于 2019 年与本公司签订了《工程研发和品质管控国际标准培训》服务合同,合同金额 1,282,000.00 元。合同及合作主要内容如下：

“一、咨询项目定位 1、项目名称：《工程研发和品质管控国际标准培训》。2、项目综述：项目主要围绕公司研发、设备管理和品质管控相关的标准和实操需要，由甲方专家对乙方相关人员进行系统培训。3、项目推进计划：从 2019 年 1 月-2019 年 6 月共 5 期，详见描述……

一、 2、专家工作方式：出诊断、出方案、出思路、出培训、出推动……

二、主要培训内容 1、专家组配套重点培训……2、咨询效果定位……3、双方工作标准……”。

3、昌乐慧鑫企业管理咨询有限公司于 2019 年 9 月与本公司签订了《管理

自动化导入方面进行管理流程理顺升级和整体改善方案》服务合同,合同金额 574,350.00 元。合同及合作主要内容如下:

“一、2、项目综述:项目主要围绕公司迎合汽车行业大客户发展战略,计划开发追溯系统、生产管控系统软件(MES 系统),供应商管理评价系统等相关管理软件化,管理大数据集成方面,对乙方的实际业务流程进行理顺整合,协助软件开发人员完成初步模块流程,形成思路规划可行性方案,经使用部门评审认定。

一、3、项目推进计划:从 2019 年 9 月-2019 年 11 月……

二、2、甲方成立专家组,由专家组和乙方指派人员成立联合项目小组,负责焦点问题的研讨、项目实施的跟进,推行效果的核查、运行信息的整理分析、以及临时重大问题协调。专家组负责现状调研及整体规划,项目小组成员按照规划方案安排密切配合执行,软件开发人员根据专家组提供思路规划可行性方案。……”

综上所述,公司为了匹配适合智新电子资源状况的运营与管理平台,以全面提升企业的组织效能和生产效能,也为了加强公司研发、设备管理和品质管控方面的标准和实际操作,聘请了上述两个服务公司进行了培训,通过培训后,公司员工的认识及专业技能得到了很大的提升。

### (三) 请发行人说明长期未全额缴纳员工社保公积金的原因以及规范措施

#### 1、报告期内,公司员工缴纳社保情况及未能全员缴纳的原因

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
已缴人数	724	60.89%	431	71.59%	431	71.40%
未缴人数	465	39.11%	171	28.41%	194	28.60%
合计	1189	100.00%	602	100.00%	625	100.00%

截至 2020 年 12 月 31 日,未缴纳社保的员工具体分类如下:

序号	类型	数量	占总员工比重
1	已缴纳新农合、新农保	411	34.57%
2	新入职员工, 未一个月	19	1.60%

3	退休返聘	2	0.17%
4	实习生	6	0.50%
5	个人原因自愿放弃	27	2.27%
合计		465	39.11%

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人未为部分符合条件的员工缴纳社会保险，主要原因是：1、部分员工为农村户籍，已在户籍所在地参加了城乡居民养老保险和城乡居民医疗保险；该部分员工已签署《自愿放弃公司为其缴纳社保公积金的承诺》。2、发行人属于电子设备制造业，该行业员工特点是流动性大。上述原因造成员工参加社会保险及缴纳住房公积金意愿较低并自愿放弃缴纳社会保险和住房公积金。

## 2、缴纳社保对利润情况的影响

根据报告期各期已缴纳社保公积金的金额、人数，假设发行人为全部正式员工缴纳社保公积金，推算须补缴的费用总额对发行人利润的影响情况如下：

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
正式员工总人数（人）	1,189	602	625
社会保险已缴纳人数（人）	724	431	431
社会保险当期计提数（万元）	158.53	383.48	404.45
应缴未缴人数（人）	433	170	193
推算补缴费用（万元）	94.81	151.25	181.11
净利润（万元）	3,924.69	2927.04	2315.91
补缴对净利润的影响比例	2.42%	5.17%	7.82%

注：2020 年度，为应对新冠疫情，各地监管部门出具了多种社会保险减免缓交政策，导致当期已缴纳金额相对以前年度较低。

报告期内，发行人社会保险缴纳比例较高。发行人补缴社会保险对净利润的合计影响比例为 7.82%、5.17%、2.42%，比例较低。同时，扣除补缴社保公积金的影响后，发行人仍符合所选择适用的精选层挂牌条件，因此社保的补缴事项不会对发行人的持续经营产生实质不利影响。

## 3、社保机构出具的证明情况

根据潍坊市坊子区人力资源和社会保障局于 2021 年 1 月 5 日出具的证明及昌乐县人力资源和社会保障局于 2021 年 1 月 12 日出具的证明,发行人及其子公司达新电子、智新贸易已按照有关法律法规的规定为该公司员工办理了登记备案和社会保险事宜,并按期、足额缴纳有关社会保险费,不存在因违反劳动和社会保障方面的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。2021 年 1 月 13 日,安丘市人力资源和社会保障局出具证明,潍坊景新电子有限公司已按照法律、法规的规定为公司员工办理了登记备案和社会保险事宜,按期、足额缴纳了社会保险费,不存在违反劳动和社会保障方面的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。

#### 4、公司控股股东及实际控制人承诺

公司控股股东和实际控制人赵庆福、李良伟进一步出具承诺,“如因社会保险或住房公积金等主管部门认定智新电子及其子公司未按照国家相关规定为全部员工办理社会保险及住房公积金缴存登记并按规定缴纳相关款项,或者未缴纳员工要求公司补缴相关社会保险或住房公积金,或者由此发生诉讼、仲裁及有关部门的行政处罚,本人将无条件地全额承担该等应当补缴的费用并承担相应的责任,保证智新电子及其子公司不会因此遭受损失或不利影响”。

#### (四) 中介机构履行的核查程序

1、取得并查阅了发行人与昌乐嘉润、昌乐慧鑫签署的相关协议;取得了发行人支付相关费用的银行流水及记账凭证等。

2、检查相关的培训记录、签到记录、培训内容及形成的培训成果。

3、访谈发行人董事长、总经理,了解咨询费发生的背景等。

4、通过天眼查、企查查等公开信息查询培训单位基本情况并实地走访了培训单位,了解其基本情况和业务执行能力。

5、取得发行人及其控股股东、实际控制人出具的不存在商业贿赂、利益输送或其他利益安排的承诺。

6、访谈咨询服务单位,了解双方合作背景、是否存在商业贿赂等相关情形。

7、查阅报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、核心技术人员、主要财务人员（出纳）、控制外协供应商的员工等全部银行账户资金流水、征信报告，关注其是否与外协供应商、管理咨询公司发生资金往来，核查资金往来时间、金额、交易对方名称、备注等信息有无异常，对可疑信息进一步核查资金往来背景、原因等，分析其合理性并取得相关人员的核查说明。

#### **（五）核查结论**

保荐机构及申报会计师已进行了必要的核查，经过核查认为：公司咨询服务费业务能够合理解释，不涉及违法违规情形。

（本页无正文，为《潍坊智新电子股份有限公司〈关于落实挂牌委员会审议会议意见的函〉的回复》之盖章页）

潍坊智新电子股份有限公司  
2021年 4月 26日



（此页无正文，为东北证券股份有限公司关于《潍坊智新电子股份有限公司<关于落实挂牌委员审议会议意见的函>的回复》之签章页）

保荐代表人（签名）：  
王振刚      杭立俊  
王振刚      杭立俊



## 保荐机构（主承销商）管理层声明

本人已认真阅读潍坊智新电子股份有限公司本次《落实挂牌委员会审议会议意见的函》的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长： 李福春

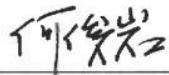
李福春



## 保荐机构（主承销商）管理层声明

本人已认真阅读潍坊智新电子股份有限公司本次《落实挂牌委员会审议会议意见的函》的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



何俊岩

