

安徽天禾律师事务所

关于合肥高科科技股份有限公司

向不特定合格投资者

公开发行股票并在北京证券交易所上市

之

补充法律意见书



地址：中国合肥濉溪路 278 号财富广场 B 座东楼十六层

电话：（0551）62642792 传真：（0551）62620450

安徽天禾律师事务所
关于合肥高科科技股份有限公司
向不特定合格投资者
公开发行股票并在北京证券交易所上市
之补充法律意见书

天律意 2022 第 01450 号

致：合肥高科科技股份有限公司

根据《公司法》《证券法》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》《监管规则适用指引——法律类第 2 号：律师事务所从事首次公开发行股票并上市法律业务执业细则》等有关法律、法规及中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）、北京证券交易所（以下简称“北交所”）的有关规定，安徽天禾律师事务所（以下简称“本所”）接受合肥高科科技股份有限公司（以下简称“发行人”“合肥高科”或“公司”）的委托，指派吴波、马慧律师以特聘专项法律顾问的身份，参加合肥高科向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的工作（以下简称“本次发行上市”）。

本所律师已于 2022 年 4 月 29 日对合肥高科本次发行上市出具了天律意 2022 第 00717 号《安徽天禾律师事务所关于合肥高科科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、天律意 2022 第 00718 号《安徽天禾律师事务所关于合肥高科科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）。鉴于北交所于 2022 年 6 月 9 日出具的《关于合肥高科科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”），本所律师根据有关规定，就《审核问询函》涉及的有关问题作出回复，出具本补充法律意见书。

本所律师就出具本补充法律意见书所声明事项适用《法律意见书》中已声明的事项。本补充法律意见书中所涉及到的简称含义除特别声明外，其余简称含义与本所已出具《法律意见书》及《律师工作报告》中的含义一致。

本所律师根据《证券法》《公司法》等有关法律、法规以及《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》《监管规则适用指引——法律类第2号：律师事务所从事首次公开发行股票并上市法律业务执业细则》等有关规定，并按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对因出具本补充法律意见书而需要提供或披露的资料、文件以及有关事实所涉及的法律问题进行了核查和验证，现出具补充法律意见如下：

一、《审核问询函》问题1

根据招股说明书，公司产品包括金属结构件、家电装饰面板和金属模具等，主要用于生产冰箱、电视机等大家电的基础结构功能件及外观装饰件等。招股说明书重点介绍冰箱、电视机等家用电器行业的行业政策、发展概况等情况，对发行人产品所处的家电专用配件市场的描述和分析不充分。

(1) 补充披露家电专用配件行业概况。请发行人：①针对性披露发行人所处的家电专用配件市场的情况，包括主要法律法规和政策及对发行人经营发展的影响等。②区分公司产品各下游应用领域，说明家电专用配件行业市场的竞争格局、主要参与者、产能、产量、主要产品技术指标等，分析说明发行人在各个细分行业领域中的市场占有率和行业地位、产品是否存在被竞争对手取代的风险。

(2) 是否存在限制类或淘汰类产能。根据招股说明书，伴随着家电配件市场容量的扩大，涌现一批规模较小的企业，市场集中度偏低，在自主创新能力、生产技术水平、资源利用效率、信息化程度以及质量效益等方面良莠不齐。请发行人结合自身产品及行业属性、《产业结构调整指导目录》相关规定，说明家电专用配件行业目前的基本情况和未来趋势，发行人现有产品及募投项目产品是否存在高能耗、限制类或淘汰类产能及产品；如是，请详细披露报告期内属于限制类产能对应的产品产量、营业收入占比情况，产业升级改造方案及对

持续经营能力的影响，并结合上述情况说明发行人生产经营是否符合国家产业政策。

请保荐机构及发行人律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、核查过程

就题述问题及事项，本所律师进行了包括但不限于以下核查工作：

1、查阅发行人所属行业情况及相关行业资料，访谈公司高级管理人员及业务技术人员，取得公司主要产品的产量情况，查询同行业可比公司的年度报告等材料，分析公司的市场占有率及行业地位情况；

2、查阅《固定资产投资项目节能审查办法》《关于下达 2020 年国家重大工业专项节能监察任务的通知》《关于开展 2021 年工业节能监察工作的通知》等相关法律、法规、规范性文件及行业政策文件关于高耗能行业的相关规定；

3、访谈发行人财务负责人，获取发行人报告期内用水量和用电量，查阅《综合能耗计算通则》（GB/T2589-2020）和发行人募投项目《可行性研究报告》，计算发行人现有产品及募投项目产品平均能耗；

4、登录国家统计局官网，查阅我国 2019 年和 2020 年单位 GDP 能耗数据，查阅《2021 年国民经济和社会发展统计公报》，获取我国 2021 年单位 GDP 能耗降低的比例；

5、查阅《产业结构调整指导目录》（2005 年本）及之后历次修订版本，与发行人产品进行比对。

二、核查意见

（一）补充披露家电专用配件行业概况。请发行人：①针对性披露发行人所处的家电专用配件市场的情况，包括主要法律法规和政策及对发行人经营发展的影响等。②区分公司产品各下游应用领域，说明家电专用配件行业市场的竞争格局、主要参与者、产能、产量、主要产品技术指标等，分析说明发行人在各个细分行业领域中的市场占有率和行业地位、产品是否存在被竞争对手取代的风险。

1、针对性披露发行人所处的家电专用配件市场的情况，包括主要法律法规和政策及对发行人经营发展的影响等

经本所律师核查，发行人已于《招股说明书》“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（二）行业主管部门、监管体制、主要法律法规及政策”和“（三）发行人所属行业概况”中分别补充披露了主要法律法规和政策、对发行人经营发展的影响。

2、区分公司产品各下游应用领域，说明家电专用配件行业市场的竞争格局、主要参与者、产能、产量、主要产品技术指标等，分析说明发行人在各个细分行业领域中的市场占有率和行业地位、产品是否存在被竞争对手取代的风险

经本所律师核查，发行人已于《招股说明书》“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（六）行业竞争格局”中补充披露了家电专用配件行业市场的竞争格局、主要参与者、产能、产量、主要产品技术指标等，已于《招股说明书》“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（七）公司的市场地位”中分析说明了发行人在各个细分行业领域中的市场占有率和行业地位。

据此，本所律师认为，发行人在细分市场具有一定的市场占有率，公司短期内被竞争对手替代的风险较小。

（二）是否存在限制类或淘汰类产能。请发行人结合自身产品及行业属性、《产业结构调整指导目录》相关规定，说明家电专用配件行业目前的基本情况和未来趋势，发行人现有产品及募投项目产品是否存在高能耗、限制类或淘汰类产能及产品；如是，请详细披露报告期内属于限制类产能对应的产品产量、营业收入占比情况，产业升级改造方案及对持续经营能力的影响，并结合上述情况说明发行人生产经营是否符合国家产业政策。

1、说明家电专用配件行业目前的基本情况和未来趋势

发行人是一家从事家用电器专用配件及模具研发、生产和销售的模块化服务商，公司所处行业为《国民经济行业分类（GB/T 4754-2017）》里“制造业”中的“电气机械和器材制造业（C38）”，细分行业为“家用电力器具专用配件制造（C3857）”。

家电专用配件行业主要为下游家电整机厂商配套零部件，行业发展受下游家电市场的影响。我国家电行业的蓬勃发展带动了家电专用配件行业的快速成长。随着人均可支配收入的增加、家电产品的频繁迭代等因素，将促进家电产品的市场需求，从而推动家电专用配件行业的发展。同时，家电产业是我国国民经济的

重要支柱产业，在其发展过程中得到国家政策的大力支持。2019年10月，国家发改委发布《产业结构调整指导目录（2019年）》，指出要鼓励开发生产符合国家一级能效或二级能效的家用电器。近年来，国家大力倡导绿色节能环保家电，推动家电行业产业转型和产品升级，对家电专用配件提出了更高的要求，有利于促进家电专用配件行业的健康发展。

家电专用配件行业的基本情况和未来趋势具体参见《招股说明书》“第五节业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（三）发行人所属行业概况”之“2、家用电器专用配件行业的发展概况”。

2、发行人现有产品及募投项目产品是否存在高能耗、限制类或淘汰类产能及产品

（1）发行人现有产品及募投项目产品不存在高能耗产能及产品

①发行人所处细分行业不属于高耗能行业

根据国家发展和改革委员会办公厅2020年2月26日印发的《关于明确阶段性降低用电成本政策落实相关事项的函》，高耗能行业范围为：石油、煤炭及其他燃料加工业，化学原料和化学制品制造业，非金属矿物制品业，黑色金属冶炼和压延加工业，有色金属冶炼和压延加工业，电力、热力生产和供应业；2021年5月30日，生态环境部发布了《关于加强高耗能、高排放建设项目生态环境源头防控的指导意见》规定暂按煤电、石化、化工、钢铁、有色金属冶炼、建材等六个行业类别统计；国家发展改革委和生态环境部等部委于2021年11月联合发布《高耗能行业重点领域能效标杆水平和基准水平（2021年版）》，规定的高耗能行业重点领域涉及石油、煤炭及其他燃料加工业、化学原料和化学制品制造业、非金属矿物制品业、黑色金属冶炼和压延加工业、有色金属冶炼和压延加工业等行业。

发行人所处行业为《国民经济行业分类（GB/T 4754-2017）》里“制造业”中的“电气机械和器材制造业（C38）”，细分行业为“家用电力器具专用配件制造（C3857）”。因此，发行人不属于上述文件规定的高耗能行业。

②发行人未列入国家重大工业专项节能监察企业名单，产品未列入产品能耗限额强制性国家标准目录

根据工业和信息化部办公厅发布的《关于下达2020年国家重大工业专项节

能监察任务的通知》《关于开展 2021 年工业节能监察工作的通知》和安徽省经济和信息化厅发布的《关于开展 2020 年企业能源利用状况报告制度执行情况日常节能监察工作的通知》，发行人未被列入国家重大工业专项节能监察企业名单和安徽省节能监察名单。根据《28 项单位产品能耗限额强制性国家标准目录》，发行人产品未被列入能耗限额强制性国家标准目录。因此，发行人不存在列入节能监察企业名单的情形，发行人现有产品不存在被列入产品能耗限额强制性国家标准目录的情形。

③ 发行人现有产品及募投项目产品平均能耗低

发行人主要产品为金属结构件、家电装饰面板和金属模具，在生产过程中消耗的能源主要包括水和电，未直接使用煤炭，发行人现有产品平均能耗（折算为标准煤数量）低于我国单位 GDP 能耗，具体情况如下：

项目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
水	采购金额（万元）	1,346.82	1,107.55	1,030.44
	采购量（万吨）	2,099.31	1,720.53	1,437.56
	折标准煤（吨）	2,580.05	2,114.53	1,766.76
电	采购金额（万元）	108.87	95.62	95.31
	采购量（万千瓦时）	30.67	27.32	23.53
	折标准煤（吨）	78.85	70.24	60.50
主要能源采购总额（万元）		1,455.69	1,203.17	1,125.75
折标准煤总额（吨）		2,658.90	2,184.77	1,827.26
营业收入（万元）		85,853.22	63,522.16	51,093.99
营业成本（万元）		75,118.21	55,376.45	43,602.19
公司平均能耗（吨标准煤/万元）		0.031	0.034	0.036
我国单位 GDP 能耗（吨标准煤/万元）		0.54	0.55	0.55
主要能源采购总额占营业成本比例		1.94%	2.17%	2.58%

注 1：能源折算标准煤系数源自《综合能耗计算通则》（GB/T2589-2020），1 万吨水=2.571 吨标准煤，1 万千瓦时电=1.229 吨标准煤。

注 2：我国单位 GDP 能耗数据源自国家统计局公布的《2021 年中国统计年鉴》和《2021 年国民经济和社会发展统计公报》。

由上表可知，报告期内发行人能源采购总金额占营业成本比例均在 3% 以下，占比较小，发行人平均能耗情况显著低于我国单位 GDP 能耗。

发行人本次募投项目为家电结构件及精密制造生产基地建设项目、家电装饰面板建设项目和研发中心建设项目等，募投项目产品为金属结构件、家电装饰面

板，本次募投项目的建设预计年综合水电用量折算成标准煤为 739.55 吨，根据达产后收入测算本次募投项目平均能耗为 0.03 吨标准煤/万元，显著低于我国单位 GDP 能耗。

同时，根据《“十四五”节能减排综合工作方案》的规定，到 2025 年，全国单位国内生产总值能源消耗比 2020 年下降 13.5%（即 0.48 吨标准煤/万元），发行人现有产品以及达产后募投项目产品平均能耗均显著低于《“十四五”节能减排综合工作方案》规定要求。

综上，本所律师认为，发行人现有产品及募投项目产品不属于高能耗产能及产品。

(2) 发行人现有产品及募投项目产品不存在限制类或淘汰类产能及产品

《促进产业结构调整暂行规定》（国发[2005]40 号）第十二条规定：“《产业结构调整指导目录》是引导投资方向，政府管理投资项目，制定和实施财税、信贷、土地、进出口等政策的重要依据”，第十三条规定：“《产业结构调整指导目录》由鼓励、限制和淘汰三类目录组成。不属于鼓励类、限制类和淘汰类，且符合国家有关法律、法规和政策规定的，为允许类。允许类不列入《产业结构调整指导目录》”。

指导目录鼓励类要求	公司产品指标	是否符合
十四、机械：31、大型模具（下底板半周长度冲压模>2500 毫米，下底板半周长度型腔模>1400 毫米）、精密模具（冲压模精度≤0.02 毫米，型腔模精度≤0.05 毫米）、多工位自动深拉伸模具、多工位自动精冲模具	公司生产的金属模具主要用于冲压，部分冲压模具精密度 0.005~0.02 毫米，满足目录中精密模具的要求	是

发行人现有产品及募投项目产品未列入《产业结构调整指导目录》限制类或淘汰类，即为允许类，部分金属模具产品为鼓励类，符合国家规定的投资方向。

据此，本所律师认为，发行人现有产品及募投项目产品不存在限制类或淘汰类产能及产品。

二、《审核问询函》问题 3

根据招股说明书，公司目前已经掌握标准化模具设计及验证技术、高精度制造技术、制造工艺改良技术、曲面丝网印刷工艺及油墨配置方法等 4 项核心技术。

(1) 核心技术是否具备先进性。报告期内，公司核心技术产品收入及其占主营业务收入的比例为 72.25%、72.58%、71.57%；主营业务毛利率分别为 12.52%、10.93%和 9.77%，逐年下降。请发行人：①说明核心技术的技术路径及产业化时间，所列技术是特有技术还是行业通用技术，对应的主要产品及收入情况，与核心技术相关的收入认定标准及标准确定的依据。②根据招股说明书，公司拥有丰富的金属冲压模具的设计制造经验，加工精度达到 0.005mm，加工硬度达到 HRC58-HRC62，表面粗糙度达到 Ra0.025 μ m。请结合金属模具加工精度、加工硬度、表面粗糙度等能够衡量公司核心技术水平的关键指标及具体表征，对比分析公司与可比公司在金属冲压模具制造工艺及其他同类技术先进性水平的差异情况。

(2) 补充说明与客户同步开发情况。根据招股说明书，公司在金属结构件及家电装饰面板分别引入精冲技术、曲面丝网印刷及 UV 压印工艺，逐步增强与客户同步开发能力和模块化配套方案设计能力。请发行人说明“与客户同步开发”的具体含义，与客户同步开发的具体项目情况，是否涉及与客户的联合开发、合作研发或委托研发及其具体情况，相关研发成果、专利技术是否存在权属纠纷或潜在纠纷。

请发行人律师核查问题(2)，说明核查依据与核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、核查过程

1、访谈了高级管理人员及核心技术人员，了解发行人产品对应的关键指标以及客户要求；

2、访谈发行人部门负责人并登录客户供应商系统，了解与客户同步开发的过程；

3、访谈核心技术人员，了解引入精冲技术、曲面丝网印刷及 UV 压印工艺的代表项目名称及方案特点；

4、登录企查查、中国裁判文书网和人民法院公告网，查询发行人相关诉讼情况判断是否存在研发成果、专利技术方面的权属纠纷或潜在纠纷的情况。

二、核查意见

(二) 补充说明与客户同步开发情况。根据招股说明书，公司在金属结构

件及家电装饰面板分别引入精冲技术、曲面丝网印刷及 UV 压印工艺，逐步增强与客户同步开发能力和模块化配套方案设计能力。请发行人说明“与客户同步开发”的具体含义，与客户同步开发的具体项目情况，是否涉及与客户的联合开发、合作研发或委托研发及其具体情况，相关研发成果、专利技术是否存在权属纠纷或潜在纠纷。

经核查，“与客户同步开发”是指在客户指定的时间内自行设计方案满足客户未来产品需求的过程。客户在采购新产品前，会在其供应商系统中发布产品需求及响应时间，产品需求中将体现基础工艺、质量要求等信息。故发行人提交的设计方案可在满足基本需求的基础上，结合自身工艺特点对基础工艺进行更改，提交含有具体技术参数的终版方案。“与客户同步开发”过程中双方并不签署相关协议，故与“客户同步开发”为发行人独立自主的开发过程，不存在委托研发或合作研发的情形。

报告期内，发行人与客户同步开发涉及精冲技术、曲面丝网印刷及 UV 压印工艺的代表项目情况如下：

项目名称	发行人修改工艺后的方案特点	是否涉及联合开发、合作开发及委托研发情形
精冲镀铬中铰链	引入精冲技术的同时，开发“精冲+自动抛光+镀铬”的工艺流程，提升铰链的美观度和触感，批量供货时间减少，满足客户终端产品及时上市需求	否
PMMA 装饰面板	引入 UV 压印技术的同时，加入 UMI 压印拉丝工艺，使装饰面板具备图案画面精细分辨率高，色彩鲜艳耐老化等技术特点，已实现批量供货	否
冰箱化妆品储存盒 盒盖总成	引入曲面丝网印刷技术的同时，开发超声波焊接透明 PMMA 等工艺，降低 VOC 的释放，提高两者的结合强度，降低划痕率	否

综上，本所律师认为，发行人与客户间不涉及联合开发、合作开发及委托研发的情形，不存在研发成果、专利技术方面的权属纠纷或潜在纠纷。

三、《审核问询函》问题 4

根据招股说明书，报告期内，公司主要外协工序包括机械加工、喷粉和电镀工序，各期外协加工金额为 6,598.33 万元、7,645.87 万元、9,512.20 万元。其中向关联方海博家电采购外协金额为 2,221.39 万元、1,529.62 万元和 2,350.81 万

元；向合肥启治电子采购委外服务金额为 918.08 万元，590.85 万元和 406.60 万元，2019 年度，公司向其提供受托加工服务金额为 97.02 万元。

请发行人：(1)结合公司主要产品的核心生产工序、技术含量体现，说明机械加工、喷粉和电镀等外协工序在发行人整个业务中所处环节和所处地位的重要性，是否对发行人独立性和业务完整性存在不利影响。(2)结合向海尔集团的采购、销售情况及成本、利润结构等情况，说明发行人是否存在购入钢材、原片玻璃等原材料后全部交由外协方加工生产相关产品的情形，进一步说明同海尔集团等主要客户的合作实质是否属于委托加工。(3)外协合作方的选择标准，主要外协方的名称及基本情况、是否具备相应资质，发行人与主要外协方是否存在关联关系；结合向海博家电、合肥启治等关联方采购外协的具体内容说明合理性、必要性及价格公允性，是否存在利益输送。(4)发行人控制外协产品质量的具体措施，产品质量标准是否符合行业标准或国家标准，与外协方的产品质量责任分摊安排，报告期内是否存在外协产品质量纠纷，将部分生产环节委托加工是否符合与客户的合同约定，是否存在纠纷或相关法律风险。(5)结合 2019 年向合肥启治提供受托加工服务的背景及具体内容，说明报告期内既向其采购劳务外协服务、又向其提供加工服务的原因及合理性，价格是否公允。

请保荐机构及发行人律师核查上述事项，说明核查依据与核查过程，并发表明确意见。

回复：

一、核查过程

就题述问题及事项，本所律师进行了包括但不限于以下核查工作：

- 1、访谈生产部门负责人，了解发行人主要生产产品的生产流程；
- 2、访谈发行人负责生产、采购的相关管理人员，了解外协加工的具体内容、具体流程，外协加工在整个业务中的环节及地位；
- 3、获取发行人供应商管理制度，了解对外协供应商的选择标准以及质量控制情况；
- 4、查阅发行人与报告期内前五大客户及外协方签订的合同文件；
- 5、获取报告期内关联交易明细，并抽查销售订单、采购订单、发票、银行回单等原始单据，结合往来款函证和走访，核查购销业务发生的真实性及合理性；

6、获取发行人提供的向关联方和其他非关联方销售或采购同类型产品的价格差异原因，分析关联交易价格是否公允；

7、抽查发行人外协方提供的入库资质文件；

8、登录企查查，查阅发行人报告期内前五大外协方的基本情况；

9、查阅发行人报告期内前五大外协方的访谈记录；

10、访谈生产部门负责人，了解公司质量控制体系及相关制度文件；

11、登录企查查、中国裁判文书网和人民法院公告网，了解发行人涉诉情况；

12、查阅以海尔集团为主要客户的上市公司招股说明书，了解行业外协情况。

二、核查意见

（一）结合公司主要产品的核心生产工序、技术含量体现，说明机械加工、喷粉和电镀等外协工序在发行人整个业务中所处环节和所处地位的重要性，是否对发行人独立性和业务完整性存在不利影响

公司外协加工主要涉及金属结构件产品的生产，公司金属结构件的核心生产工序为冲压成型、清理去毛刺、精密加工、表面处理等，其中：

冲压成型包括冲裁、弯曲、剪切、拉伸、胀形、旋压、冲孔、矫正等工艺，技术含量主要体现在冲压模具的精密度和复杂度、各工序配合度、工艺总成度、制造工艺改良的水平、品控的管理等，该工艺流程决定结构件的结构形状、尺寸大小和精密程度等；

表面处理包括电镀、电解抛光、移印、镀锌、喷粉、阳极氧化、金属拉丝等工艺，技术含量主要体现在设备的智能化程度、环保的防护以及品控的管理等，该工艺流程决定结构件的抗腐蚀性、美观性等。

公司的外协工序主要为机械加工、电镀和喷粉，其在公司整个业务中所处环节和所处地位的重要性情况如下：

外协工序	业务所处环节	业务所处地位的重要性
机械加工	该机械加工为冲压成型工艺流程中的部分工艺，通过冲压机等通用设备即可实现加工。 该外协工序具有以下特点： 1、外协方使用的冲压模具结构相对简单，且模具均由发行人提供。 2、委托外协方加工的结构件主要为冰箱底座、空调结构件等总成度低且对精密度、表面粗糙度要求较低的金属结构件。	发行人受产能影响，为确保订单的及时交货，而采用外协方式。外协加工的结构件复杂度、精密度以及总成度均较低，发行人可供选择的外协厂家众多，可替代性大，替代成本低。

	<p>3、外协方加工的结构件需要的冲压工序较少，一般由通用设备冲压即可完成；而发行人的冲压工序较多，复杂度相对较高，且涉及制造工艺的改良。</p> <p>4、委托外协方加工的结构件在冲压成型后不需要清理去毛刺等工艺。</p> <p>5、外协方的加工质量由发行人对其进行品控管理。</p>	
<p>喷粉、电镀</p>	<p>该电镀、喷粉为表面处理工艺流程中的部分工艺，主要通过电镀槽、滚镀设备等电镀设备以及喷粉涂装设备等通用设备实现镀膜和喷漆。</p>	<p>外协工序因环保政策一般由专业从事电镀喷粉业务的厂家实施。发行人从经济效益、喷粉工序的产能等因素考量将电镀、部分喷粉工序外协，符合行业惯例。同时，发行人可供选择的该类工序外协厂商较多，可替代性大，替代成本低。</p>

发行人将部分总成度低、精密度及表面粗糙度要求不高且冲压工序简单的金属结构件委托外协厂商机械加工以及将电镀、部分喷粉工序进行外协，系公司基于产能饱和度、经济效益考虑，进行主动选择的经营策略。该类工序的外协厂商较多，可替代性强，替代成本低，且不涉及公司的核心技术。

据此，本所律师认为，发行人对部分工序外协不构成重大依赖，机械加工、喷粉和电镀等工序外协对发行人业务完整性和独立性不构成重大不利影响。

(二) 结合同海尔集团的采购、销售情况及成本、利润结构等情况，说明发行人是否存在购入钢材、原片玻璃等原材料后全部交由外协方加工生产相关产品的情形，进一步说明同海尔集团等主要客户的合作实质是否属于委托加工

1、结合同海尔集团的采购、销售情况及成本、利润结构等情况，说明发行人是否存在购入钢材、原片玻璃等原材料后全部交由外协方加工生产相关产品的情形

报告期内，公司向海尔集团的采购、销售情况及成本、利润结构情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1.向海尔集团的采购金额	26,293.55	17,239.54	15,066.86
其中：钢材	24,610.29	15,739.25	13,299.75
模具钢等其他材料	1,683.26	1,500.29	1,767.11
2.向海尔集团的销售金额	64,292.60	47,250.37	40,328.16

其中：金属结构件	51,502.94	37,041.20	31,751.50
家电装饰面板	9,909.86	8,197.58	6,694.17
金属模具	2,879.80	2,011.59	1,882.49
3.采购金额占销售金额比例	40.90%	36.49%	37.36%
4.对应的营业成本	57,353.39	41,592.98	35,711.00
5.采购金额占直接材料的比例	45.84%	41.45%	42.19%
6.毛利	6,939.21	5,657.39	4,617.16

由上表可知，报告期内公司从海尔集团采购金额占向海尔集团销售产品金额比例分别为 37.36%、36.49% 和 40.90%，占对应营业成本的比例为 42.19%、41.45% 和 45.84%，公司向海尔集团销售产品所需的原材料，部分为向海尔集团采购。公司既向海尔集团采购又向其销售的原因主要系：海尔集团基于成本和品质管控，在公司获取其订单时，海尔集团指定其预先确定的大宗材料合格供应商向公司供货，并由海尔集团与公司直接结算，公司向海尔销售产品又采购原材料的模式在家电行业中较为普遍，符合供需双方的商业利益。

公司从海尔集团采购钢材等原材料的同时，也会根据各类产品的原材料耗用量自行从其他原材料供应商采购，并按照产能及车间计划安排调配原材料生产。由于报告期内公司主要产品的产能利用率均达到 90% 以上，考虑到客户订单突发性强、交期短等特点，一般会预留一定的产能空间保证及时交货，从而为了充分利用公司的产能资源，公司将部分总成度低、精密度及表面粗糙度要求不高且冲压工序简单的金属结构件涉及的冲压工序进行外协。发行人不存在购入钢材等原材料后全部交由外协方加工生产相关产品的情形。

2、进一步说明同海尔集团等主要客户的合作实质是否属于委托加工

公司与海尔集团的合作实质不属于委托加工，具体理由如下：

（1）合同的属性类别

公司与青岛海达源采购服务有限公司、青岛海达瑞采购服务有限公司等海尔集团下属公司分别签订模块化产品采购框架合同及原材料供应协议等，并非委托加工合同。

（2）公司主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

根据公司签署的原材料供应协议，在采购原材料交付时点完成所有权及灭失风险转移，公司进行后续管理和核算，并承担有关存货的保管和灭失责任。根据签署的模块化产品采购框架合同，公司对海尔集团的销售价格是通过海尔供应商

系统进行自主报价，其价格主要基于市场正常的供需关系，并非收取固定的加工费。因此，公司主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险。

(3) 公司具备对最终产品销售的完整定价权

公司向海尔集团采购主要原材料是由家电行业特性决定的，报告期内公司根据海尔集团下发订单安排生产，并根据生产所需耗用的钢材数量，制定钢材的采购计划。公司与海尔集团签订销售合同，产品由公司自主报价，价格包括主要材料、辅料、生产加工费、利润在内的全额销售价格，海尔集团依据供应商投标价、供应商等级以及产品交付期等因素综合选定供应商，公司对生产的最终产品具有对外销售的完整定价权。

(4) 公司承担了最终产品销售对应收账款的信用风险

公司遵循独立交易原则，分别与海尔集团的下属公司签订模块化产品采购框架合同及原材料供应协议，分别约定付款条件，公司承担销售过程中海尔集团收到商品后不支付货款的相应信用风险。

(5) 公司对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度

公司从海尔集团采购的原材料主要为钢材等，其应用于销售的产品主要为金属结构件等。公司所购原材料系属大宗物料，需经过裁剪、冲压成型、精密加工、表面处理等多道工序，产品形态发生了显著变化。公司所生产的产品可以用于冰箱、电视机等家电产品，而原材料钢材不具备这一功能。因此，公司向海尔集团销售的是与所采购原材料具有不同结构、性质与用途的产品。

综上，本所律师认为，发行人不存在购入钢材等原材料后全部交由外协方加工生产相关产品的情形，发行人与主要客户海尔集团的业务属于独立的购销业务，不属于委托加工业务。

(三) 外合作方的选择标准，主要外协方的名称及基本情况、是否具备相应资质，发行人与主要外协方是否存在关联关系；结合向海博家电、合肥启治等关联方采购外协的具体内容说明合理性、必要性及价格公允性，是否存在利益输送

1、外合作方的选择标准，主要外协方的名称及基本情况、是否具备相应资质，发行人与主要外协方是否存在关联关系

(1) 外协合作方的选择标准

发行人制定了《供应商管理控制程序》，根据外协方填写的《供应商调查表》，通过审查其管理体系、样品品质和交付周期等因素确认入库资格。除入库资格认证外，公司结合具体项目也会对外协方再次进行评估，综合其入库期间的设备检测状况、工艺、人员安排等多方面因素，最终选取符合标准的外协厂商。

(2) 主要外协方的名称、基本情况及相应资质

报告期内，前五大外协供应商采购情况如下：

年份	序号	供应商名称	外协加工内容	采购金额(万元)	占外协采购的比例
2021年度	1	安徽海博家电科技有限公司	机械加工	2,350.81	24.71%
	2	合肥凯硕电器有限公司	机械加工	1,566.42	16.47%
	3	合肥茂源机械制造有限公司	机械加工	900.04	9.46%
	4	安徽三本机械科技有限公司	喷粉	500.71	5.26%
	5	舒城广源表面处理有限公司	电镀	493.71	5.19%
			合计	—	5,811.70
2020年度	1	安徽海博家电科技有限公司	机械加工	1,529.62	20.01%
	2	合肥凯硕电器有限公司	机械加工	888.80	11.62%
	3	合肥启治电子科技有限公司	机械加工	590.85	7.73%
	4	辽宁省沈抚新区安发科技有限公司	喷粉	518.59	6.78%
	5	舒城广源表面处理有限公司	电镀	433.46	5.67%
			合计	—	3,961.33
2019年度	1	安徽海博家电科技有限公司	机械加工	2,221.39	45.31%
	2	合肥启治电子科技有限公司	机械加工	918.08	18.72%
	3	合肥正嘉精密制造有限公司	机械加工	770.95	15.72%
	4	舒城广源表面处理有限公司	电镀	358.43	7.31%
	5	辽宁省沈抚新区安发科技有限公司	喷粉	357.39	7.29%
			合计	—	4,626.23

注：合肥凯硕电器有限公司与合肥正嘉精密制造有限公司，受同一自然人控制。

经核查，发行人报告期内前五大外协方基本情况如下：

供应商名称	注册资本(万元)	成立时间	外协工序	持股比例	经营范围	资质情况
-------	----------	------	------	------	------	------

安徽海博家电科技有限公司	500	2014.9.19	机械加工	查从平 50.98% 胡海俊 26.52% 合肥高科 10% 杨新山 5.31% 何述强 5% 肖文 2.19%	冰箱、空调、洗衣机等家用电器五金件研发、制造、加工、销售；冰箱、空调、洗衣机等家用电器零配件研发、加工、生产、销售	与经营范围相符
合肥凯硕电器有限公司	500	2020.5.9	机械加工	陈林 35% 张军 25% 郑兆林 20% 张红 20%	精密仪器制造；冲压件、钣金件制造；模具制造；铆钉制造；金属制品批发（含互联网批发）；电子产品销售；电器设备销售；家用电器、净水设备及配件、厨房电器、厨柜、消毒柜、集成灶销售；建筑材料、装饰材料（除危险品）、五金交电、电线电缆、机电设备销售；橡胶制品批发；仪器仪表批发；摩托车及零配件批发；卫生洁具零售；皮革制品制作机械零件制造；服装鞋帽批发；化妆品零售；化工原料及产品批发(除危险品)（含互联网批发）；光纤制造；电源装置制造；物联网设备制造；线路铺装机械制造；电子线缆组件、电子线束制造。（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）	与经营范围相符
合肥茂源机械制造有限公司	200	2006.8.15	机械加工	茆波 76.35% 茆邦军 23.65%	机械电子产品及配件、金属制品、模具制造及销售；五金交电、化工产品（除危险品）、建筑材料、装饰材料、办公自动化设备、办公用品、日用百货销售。	与经营范围相符
安徽三本机械科技有限公司	2,000	2019.6.29	喷粉	卫功双 32% 卫功余 29% 彭飞 15% 王礼刚 15% 王明华 9%	汽车零部件、家电产品零部件研发、生产、销售、技术转让、技术服务、技术咨询；工程机械配件、环保设备、五金机电销售。	已完成竣工环保验收公示并报送信息，完成固定污染源排污登记（登记编号：91341523MA2T UW3U2R001W）
辽宁省沈抚新区安发科技有限公司	300	2019.2.22	喷粉	王克军 100%	制冷设备技术研发；静电喷涂；电泳涂装；五金配件、涂装设备设计、安装；金属制品表面处理、加工、销售；钣金	已取得环境保护验收意见（抚环开验[2018]28号）、《排污许

					制品加工、制造、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。）	可证》（证书编号： 91210400072179 505A001U）
合肥启治电子科技有限公司	800	2017.1.17	机械加工	张士顺 95% 程芹 5%	一般项目：机械设备研发；塑料制品制造；塑料制品销售；非居住房地产租赁；机械零件、零部件加工；模具制造；通用零部件制造；金属工具制造；机械设备销售；包装材料及制品销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	与经营范围相符
合肥正嘉精密制造有限公司	500	2018.11.14	机械加工	陈林 50% 郑兆林 30% 李德春 20%	精密仪器、金属模具、冲压件的制造、生产、设计、研发及相关产品销售；模具、非标设备、非标件、机械及铆焊件的设计、研发、加工、销售；小家电的研发、销售；配电柜、工具箱及其他金属制品的研发和销售；电子产品、家用电器、汽车配套产品的研发、生产和销售；通讯器材、电子设备、金属材料、机电设备、五金交电、仪器仪表、橡塑制品、汽摩配件、卫生洁具、皮革制品、服装服饰、化妆品、化工原料及产品(除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品)销售；生产光纤活动连接器、光纤配线架、光缆交接箱、光纤产品、光器件、电源设备、新能源设备、智能物联网设备、机电产品及其配套产品、通信配套设备的组装生产；线路铁件产品、通信管材产品、通信线缆产品的生产。（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）	与经营范围相符
舒城广源表面处理有限公司	260	2018.6.15	电镀	李云马 50% 邓贻文 50%	金属件滚镀锌、锌镍合金、铝氧化、电泳镀镍。（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）	已取得环境保护验收意见（六环验[2017]32号）、《排污许可证》

(证书编号:
91341523070940
3566003P)

综上,本所律师认为,为发行人提供相应外协服务的主要外协方,均已具备相应资质。

(3) 与主要外协合作方的关联关系

上述主要外协合作方中,海博家电系发行人参股公司;报告期内,合肥启治曾系发行人参股公司,但已于2021年11月完成股权转让,截至本补充法律意见书出具日,合肥启治与发行人不存在关联关系。本所律师认为,除前述关联关系外,发行人与其他主要外协合作方不存在关联关系。

2、结合向海博家电、合肥启治等关联方采购外协的具体内容说明合理性、必要性及价格公允性,是否存在利益输送

(1) 向海博家电采购外协情况

①交易的合理性及必要性

报告期内,公司向海博家电采购外协的具体内容主要为空调结构件、冰箱底钢类等金属结构件的机械加工。

公司向海博家电采购外协主要原因系:金属结构件的销量逐年增加,公司产能利用率一直保持较高水平,为了充分利用公司的产能资源,公司将部分总成度低、精密度及表面粗糙度要求不高且冲压工序简单的金属结构件委托海博家电进行机械加工;同时,海博家电具有就近服务优势,与公司合作长期稳定。因此,基于双方实际经营需求,公司向海博家电采购外协加工具备合理性及必要性。

②交易价格公允性

除海博家电以外,报告期内,公司还与合肥正嘉精密制造有限公司、合肥凯硕电器有限公司等外协加工厂商建立了业务合作关系。由于公司委托外协厂商加工的产品存在一定差异,直接导致各外协加工厂商在加工工序的道数与单道工序加工次数上有所区别。

不同加工工序,公司向海博家电及其他非关联方的采购外协加工费的平均单价对比情况如下:

A. 冲压工序

单位名称	2021年度	2020年度	2019年度
------	--------	--------	--------

	加工次数 (万次)	单价 (元/次)	加工次数 (万次)	单价 (元/次)	加工次数 (万次)	单价 (元/次)
海博家电	3,042.66	0.45	2,712.28	0.44	4,075.24	0.42
合肥凯硕电器有限公司	2,254.31	0.43	1,411.65	0.43	—	—
合肥正嘉精密制造有限公司	—	—	730.86	0.43	1,530.39	0.42

B.其他辅助工序

单位名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	加工次数 (万次)	单价 (元/次)	加工次数 (万次)	单价 (元/次)	加工次数 (万次)	单价 (元/次)
海博家电	3,926.43	0.25	1,344.87	0.25	2,124.12	0.24
合肥凯硕电器有限公司	2,470.59	0.24	1,146.38	0.25	—	—
合肥正嘉精密制造有限公司	—	—	314.73	0.24	568.28	0.24

由上表可知，由上表可知，公司向海博家电采购的外协加工工序涉及冲压工序及其他辅助工序，与公司向非关联方采购同类的外协加工单价不存在显著差异，具有公允性。

(2) 向合肥启治采购外协情况

①交易的合理性及必要性

报告期内，公司向合肥启治采购外协的具体内容为注塑加工服务，采购金额分别为 918.08 万元、590.85 万元、406.60 万元，呈逐年下降的趋势。注塑制品是公司主要产品的补充，由于注塑制品的制造工艺附加值较低且属于劳动密集型工序，公司基于自身投入模具、设备及人工的经济效益考虑，公司在 2019 年将注塑设备销售给合肥启治后不再从事注塑加工业务，并委托合肥启动提供注塑加工服务；同时，合肥启治还具有就近服务优势。因此，基于双方实际经营需求，公司向合肥启治采购外协加工具备合理性及必要性。

②交易价格公允性

报告期内，公司向合肥启治采购外协加工与向非关联方采购类似加工服务的单价对比如下：

单位名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	完工产 品数量	平均单 价 (元/件)	完工产 品数量	平均单 价 (元/件)	完工产 品数量	平均单 价 (元/件)

	(万件)		(万件)		(万件)	
合肥启治	60.15	6.76	70.35	8.40	125.54	7.31
青岛嘉恒印务制品有限公司	—	—	4.96	8.91	9.38	7.93
青岛垣东光电有限公司	4.36	7.25	—	—	—	—
合肥启治较其他非关联方采购类似服务单价差异率	—	-6.76%	—	-5.72%	—	-7.82%

注：青岛嘉恒印务制品有限公司和青岛垣东光电有限公司，受同一自然人控制。

由上表可知，公司向合肥启治的采购外协加工的产品平均单价较青岛嘉恒印务制品有限公司和青岛垣东光电有限公司采购略低，主要系公司向合肥启治采购的外协加工数量较多所致，采购价格公允，不存在利益输送的情形。

报告期内，合肥启治向公司提供注塑加工服务与向其他非关联方提供同类或类似加工服务的单价对比情况如下：

单位：元/万件

公司名称	2021年度	2020年度	2019年度
合肥高科	6.76	8.40	7.31
合肥市天马塑胶有限公司	6.77	8.40	7.30
价格差异率	-0.15%	0	0.14%

由上表可知，合肥启治向公司与向合肥市天马塑胶有限公司提供注塑加工业务的价格差异率较小；报告期内，合肥启治对公司的销售额占其销售收入的比例分别为 29.61%、22.81%和 18.62%；合肥启治对合肥市天马塑胶有限公司的销售额占其销售收入的比例分别为 6.83%、11.34%和 10.21%，上述交易价格具有一定可比性。

综上，本所律师认为，发行人向海博家电、合肥启治等关联方采购外协具备合理性、必要性，交易价格公允，不存在利益输送的情形。

（四）发行人控制外协产品质量的具体措施，产品质量标准是否符合行业标准或国家标准，与外协方的产品质量责任分摊安排，报告期内是否存在外协产品质量纠纷，将部分生产环节委托加工是否符合与客户的合同约定，是否存在纠纷或相关法律风险

1、发行人控制外协产品质量的具体措施

发行人制定了《供应商管理控制程序》，对外协供应商的选择与评定进行规范；制定了《外协加工管理办法》，对外协产品质量的检验、控制进行规范。

经核查，发行人控制外协产品质量采取具体措施有：（1）要求重要工序的外协方取得 ISO9001 认证；（2）定期委派技术人员和质量管理人员参与外协方的生产并现场进行指导和质量管控；（3）要求外协方在正式供货前送样品给公司确认；（4）每月召开质量专题会，督促外协厂商持续进行质量改善与提升；（5）建立供应商质量管控的机制、流程，保证公司外协加工的质量稳定性。

2、产品质量标准是否符合行业标准或国家标准

发行人的主要外协产品质量标准系参照海尔集团的企业标准，符合相关国家或行业标准，执行的主要标准包括：

外协工序	执行标准	标准号
电镀	《金属基体上的金属覆盖层 电沉积和化学沉积层附着强度试验方法评述》	GB/T 5270-2005
	《金属基体上金属和其他无机覆盖层 经腐蚀试验后的试样和试件的评级》	GB/T 6461-2002
	《金属和其它无机覆盖层厚度测量方法评述》	GB/T 6463-2005
	《金属覆盖层 镍+铬和铜+镍+铬电镀层》	GB/T 9797-2005
	《金属电镀件 镀层通用要求》	Q/HR 0502-2007
喷粉	《磁性基体上非磁性覆盖层 覆盖层厚度测量 磁性法》	GB/T 4956-2003
	《色漆和清漆 铅笔法测定漆膜硬度》	GB/T 6739-2006
	《色漆和清漆 不含金属颜料的色漆漆膜的 20°、60° 和 85° 镜面光泽的测定》	GB/T 9754-2007
	《彩色涂层钢板及钢带试验方法》	GB/T 13448-2006
	《机械工业产品用塑料、涂料、橡胶材料人工气候老化试验方法 荧光紫外灯》	GB/T 14522-2008
	《热固性粉末涂料标准》	HG/T 2006-2006
	《金属件热固性粉末涂层》	Q/HR 0502 004-2009
机械加工	《一般公差 未注公差的线性和角度尺寸的公差》	GB/T 1804-2000
	《家用和类似用途电器的安全 第 1 部分》	GB 4706.1-2005
	《产品几何技术规范 (GPS) 技术产品文件中表面结构的表示法》	GB/T 131-2006

发行人对主要外协产品采用的验收标准是将国家标准、行业标准和客户标准转化为公司内部产品质量标准检验规范，对供应商到货按照检验规范进行来料检验，验收合格后确认收货。

本所律师认为，发行人主要外协加工产品的产品质量标准符合行业标准或国

家标准。

3、与外协方的产品质量责任分摊安排，报告期内是否存在外协产品质量纠纷

报告期内发行人与主要外协方签订的《框架合同》，双方关于产品质量责任分摊安排如下：

(1) 外协方供货前须提供其检验部门出具的产品自检合格报告书，否则发行人有权拒收。若发行人在验收中判定外协方提供的品质不良，可要求外协方退伙、换货、分拣或返修，并向外协方主张相应的违约责任。

(2) 因发行人或发行人客户使用产品造成损害或被第三方索赔，经发行人或发行人客户指定的鉴定机构认定属外协方责任，则外协方应赔偿一切损失。

本所律师认为，报告期内发行人与外协方不存在外协产品质量纠纷。

4、将部分生产环节委托加工是否符合与客户的合同约定，是否存在纠纷或相关法律风险

报告期内，公司与客户签署的销售合同中约定了生产控制、质量标准和退换货等条款。外协厂商不直接对客户负责，若产品质量出现问题，由公司承担全部责任，全权负责处理退换货事宜。同时，公司对外协厂商的生产过程和质量检测进行全程监控，确保外协产品的质量符合公司质量标准和客户要求。委托外协厂商生产符合行业惯例，家电行业中普遍存在类似的外协生产模式。

截至本补充法律意见书出具日，本所律师认为，发行人不存在违反合同约定的情形，发行人与客户之间未发生相关纠纷或法律诉讼情况，公司不存在纠纷或潜在纠纷。

经检索，在行业内存在外协加工情形的案例具体如下：

公司简称及证券代码	报告期内前五大客户	主要产品	是否存在外协加工
宏昌科技 (301008.SZ)	报告期内各期，前五大客户主要包括海尔集团、美的集团、海信集团、松下集团、TCL集团、宁波吉德等	电磁阀、模块化组件及水位传感器	存在
澳弘电子 (605058.SH)	报告期内各期，前五大客户主要包括海信集团、美的集团、海尔集团、奥克斯集团、LG、新安电器等	包括单面板、双面板和多层板等印制电路板	存在

浙江同星科技股份有限公司 (已通过上市委会议)	报告期内各期,前五大客户主要包括海尔集团、美的集团、海信集团、星星冷链、长安汽车集团、乐金电子等	包括换热器、制冷系统管组件、汽车空调管路和制冷单元模块	存在
浙江珠城科技股份有限公司 (已通过上市委会议)	报告期内各期,前五大客户主要包括美的集团、海信集团、海尔集团、得润电子、三元集团等	电子连接器	存在
浙江英特科技股份有限公司 (已通过上市委会议)	报告期内各期,前五大客户主要包括海尔集团、南京天加环境科技有限公司、大金工业株式会社、美的集团、浙江中广电器股份有限公司等	高效新型壳管式换热器、同轴套管式换热器、降膜式换热器、蒸发式冷凝器、液冷散热器和分配器等产品	存在

注:本表信息引自各公司于深圳证券交易所/上海证券交易所披露的《招股说明书》。

(五)结合 2019 年向合肥启治提供受托加工服务的背景及具体内容,说明报告期内既向其采购劳务外协服务、又向其提供加工服务的原因及合理性,价格是否公允

1、结合 2019 年向合肥启治提供受托加工服务的背景及具体内容,说明报告期内既向其采购劳务外协服务、又向其提供加工服务的原因及合理性

报告期内,公司向合肥启治提供的加工内容主要系冰箱门框等注塑制品的注塑加工服务,具体情况如下:

单位:万元

公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
合肥启治	—	—	—	—	97.02	0.19%

2019 年初,合肥启治基于自身临时性订单需求且春节前用工较为紧张,向发行人子公司惠尔科采购冰箱门框等注塑制品的加工服务,交易金额为 97.02 万元,占公司当期营业收入的比例较小。

报告期内,公司向合肥启治采购外协加工服务的具体内容主要系注塑制品的加工服务,具体情况如下:

单位:万元

公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占采购总	金额	占采购总	金额	占采购总

		额的比例		额的比例		额的比例
合肥启治	406.60	0.53%	590.85	1.10%	918.08	2.03%

报告期内，公司向合肥启治采购注塑制品加工服务主要系：一方面注塑制品仅是公司主要产品的补充且制造工艺附加值较低，经济效益不明显，公司于 2019 年将公司注塑设备销售给合肥启治后，不再从事注塑加工服务，并委托合肥启治加工部分注塑制品；另一方面，合肥启治与公司距离较近，运输成本相对较低，且在加工质量及交货周期等方面均能满足公司要求。报告期内，公司向合肥启治采购金额分别为 918.08 万元，590.85 万元和 406.60 万元，占报告期各期采购总额的比例分别为 2.03%，1.10% 和 0.53%，呈逐年下降的趋势。

据此，本所律师认为，发行人报告期内既向合肥启治采购劳务外协服务、又向其提供加工服务的原因具备合理性。

2、交易价格公允性

（1）向合肥启治采购外协加工服务价格的公允性

双方交易价格系基于市价的原则协商确定，公司向合肥启治采购外协加工服务价格公允，具体详见本补充法律意见书“问题 4”之“（三）2、结合向海博家电、合肥启治等关联方采购外协的具体内容说明合理性、必要性及价格公允性，是否存在利益输送”中的相关回复。

（2）向合肥启治提供外协加工服务价格的公允性

2019 年度，公司为合肥启治提供零星加工服务，不存在为非关联方提供注同类或类似的加工服务，将合肥启治向公司采购的加工费价格与向其他无关联方采购同类或类似加工服务的价格进行对比分析，对比情况如下：

项 目	公司名称	2019 年度平均单价（元/件）
冰箱门框件加工	合肥高科	9.56
	合肥塑腾塑业有限公司	9.52
	价格差异率	0.42%
洗衣机上盖部件加工	合肥高科	3.04
	合肥塑腾塑业有限公司	3.01
	价格差异率	1.00%
冰箱、冷柜饰条类零部件加工	合肥高科	3.53
	合肥塑腾塑业有限公司	3.48

	价格差异率	1.44%
--	-------	-------

由上表可知，合肥启治向公司采购的加工费价格与向其他无关联方采购同类或类似加工服务的价格基本一致，公司向合肥启治提供外协加工服务价格具备公允性。

据此，本所律师认为，发行人报告期内向合肥启治采购劳务外协服务和提供加工服务的价格均具备公允性。

四、《审核问询函》问题 6

根据招股说明书，报告期内公司的前五大客户销售收入分别为 46,174.69 万元、57,182.86 万元和 77,206.57 万元，占公司各期营业收入的比例分别为 90.37%、90.02%和 89.93%，其中，来自海尔集团的销售收入占各期营业收入的比例分别为 78.93%、74.38%和 74.89%。

(1) 与主要客户合作的稳定性。请发行人：①说明发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性，发行人是否存在对重大客户的依赖。②说明发行人与报告期内前五大客户的合作的历史、获取订单方式、开始合作时间/形成规模化销售的时间、取得的认证等级、目前在手订单情况，进一步分析业务合作稳定性及可持续性。③结合与海尔集团签订合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限，海尔集团对发行人产品的总需求量、采购要求和计划、发行人各类型产品的销售额占海尔集团同类产品采购额的比重、供应商认证周期及更换供应商成本、发行人在海尔集团供应商体系中所属层级、主要技术门槛、价格敏感性、核心技术等因素，详细分析公司与海尔集团交易的稳定性，合作关系是否存在不确定性，报告期内是否存在客户委托加工的情况，说明发行人产品的竞争优势，是否存在被替代风险。④补充披露客户集中的相关风险，是否可能导致其未来持续盈利能力存在重大不确定性风险，及发行人所采取的措施。请充分揭示相关风险并作重大事项提示。

(2) 进一步说明模块化供货对发行人的影响。根据招股说明书，下游品牌家电厂商对部分产品已逐步实施模块化采购，公司部分金属结构件产品已实现模块化供货。请发行人：①说明报告期内实现家电零部件模块化供货的具体情况，包括但不限于涉及的相关合作客户、产品类别、产生的销售收入等，“发

行人是从事家用电器专用配件及模具研发、生产和销售的模块化服务商”的界定是否准确。②结合前述事项及公司对其他产品实现模块化供货的后续规划安排，说明公司是否存在无法及时响应下游客户对产品质量与交付周期、节约供应商认证成本、有效提升整机生产效率的要求而丧失相关客户及订单的风险。③结合合同条款、公司主要产品特征、核心竞争力以及竞争对手情况，逐个分析与金属结构件、家电装饰面板的前五大客户是否具有较强合作黏性，与主要客户交易的可持续性。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、核查过程

就题述问题及事项，本所律师进行了包括但不限于以下核查工作：

1、查询同行业可比公司年度报告，了解可比公司前五大客户的销售占比情况；

2、访谈发行人的主要客户海尔集团等，了解了主要客户与发行人合作的历史，与主要客户的获取订单方式、取得的认证等级、海尔集团对发行人产品的总需求量、采购要求和计划、发行人各类型产品的销售额占海尔集团同类产品采购额的比重、供应商认证周期及更换供应商成本、发行人在海尔集团供应商体系中所属层级；

3、查阅发行人与海尔集团等主要客户签订的主要合同，了解签订合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限，访谈发行人销售负责人及高级管理人员，了解发行人与其合作情况以及目前在手订单情况；

4、访谈发行人的相关技术负责人，了解发行人的主要技术门槛、核心技术等；

5、访谈发行人的财务负责人、销售负责人以及查阅相关合同，了解发行人价格敏感性、模块化供货的具体情况；

6、访谈发行人实际控制人、生产负责人，了解是否存在客户委托加工的情况、了解发行人的产品竞争优势及发行人对其他产品实现模块化供货的后续规划安排；

7、对报告期内前五大客户进行了实地或视频走访，并对相关负责人进行了

访谈，了解金属结构件、家电装饰面板的销售情况、合同情况等；

8、对发行人实际控制人、销售负责人进行了访谈；查阅同行业可比公司公开披露信息，了解发行人主要产品特征、核心竞争力、主要竞争对手情况。

二、核查意见

（一）与主要客户合作的稳定性

1、说明发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性，发行人是否存在对重大客户的依赖。

（1）发行人客户集中的原因，与行业经营特点是否一致，是否存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况及其合理性

报告期内，发行人客户集中度较高主要原因系下游行业集中度较高，受限于产能规模，发行人将有限产能集中于长期合作的优质大客户，与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，具有合理性，具体分析如下：

①下游行业集中度较高

公司产品主要应用于冰箱、电视等家电产品，历经多年发展，下游家电行业逐渐进入稳定发展期，龙头企业的品牌竞争力持续增强，集中度不断提升，公司的第一大客户海尔集团是全球知名家电品牌，尤其是冰箱占据的市场份额较高。根据全球市场调研公司欧睿国际（Euromonitor International）的全球主要品牌报告，海尔已连续 13 年成为全球高端主要家用电器品牌，连续 13 年稳居世界家电份额第一，在全球家电市占率为 16.5%，美的在全球家电市占率为 7.1%。此外，海尔集团 2020 年国内冰箱市场份额为 43%，美的市场份额为 14%，海信市场份额为 11%。下游家电行业品牌厂商对其配套供应商产品质量、技术水平以及响应速度等要求不断提高，迫使部分规模较小的家电专用配件制造企业退出市场竞争。因此，下游行业集中度提高的同时也提高了公司的客户集中度，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况。

②发行人客户集中与行业经营特点一致

报告期内，同行业可比公司前五大客户收入占比情况如下：

公司	下游主要客户	2021年度	2020年度	2019年度
----	--------	--------	--------	--------

毅昌科技	未披露主要客户名称	59.15%	55.11%	55.68%
秀强股份	主要客户为海尔集团、海信集团、伊莱克斯集团、惠而浦集团、美的集团。	64.08%	59.19%	49.18%
利通电子	未披露主要客户名称	61.80%	58.41%	55.80%
胜利精密	未披露主要客户名称	49.83%	47.60%	39.78%
协诚股份	主要客户为美的集团、格力电器等。	91.98%	96.28%	98.85%
平均值	—	65.37%	63.32%	59.86%
发行人	主要客户为海尔集团、京东方、美的集团等。	89.93%	90.02%	90.37%

注：上表数据来源于同行业可比公司公开信息。

报告期内，上述同行业可比公司前五大客户销售占比平均为59.86%、63.32%和65.37%，其中，协诚股份的前五大客户占比达90%以上，第一大客户美的集团占比达70%以上，客户集中度总体处于较高水平。此外，家电专用配件领域的德业股份（605117.SH）的第一大客户系美的集团，其上市前三年（2017-2019年度）来源于美的集团的销售收入占当期营业收入的比例分别为76.91%、69.48%和69.84%，第一大客户收入占比较高。

③发行人将有限产能集中于长期合作的优质大客户

发行人主要产品定制化需求较强且融资渠道有限，产能扩张能力有限。报告期内，公司自产金属结构件的产能利用率分别为99.65%、92.55%和91.44%，自产家电装饰面板的产能利用率分别为92.88%、94.70%和98.63%，产能利用率较高。由于各家电厂商对金属结构件等产品在产品的设计、尺寸精度、加工公差及质量稳定性等方面标准各不相同，在生产过程中频繁更换模具，也难以提高生产效率。在现有产能下，公司集中产能优先保证具有市场优势且回款能力强的长期合作的优质大客户，也在一定程度上提升了客户集中度。

综上，本所律师认为，发行人下游行业集中度较高并将有限产能集中于长期合作的优质大客户，呈现客户集中度较高的特点，与行业经营特点一致，不存在下游行业较为分散而发行人自身客户较为集中的情况，客户集中具有合理性。

（2）发行人是否存在对重大客户的依赖

报告期内，公司的前五大客户销售收入分别为46,174.69万元、57,182.86万元和77,206.57万元，占公司各期营业收入的比例分别为90.37%、90.02%和89.93%，其中，来自海尔集团的销售收入占各期营业收入的比例分别为78.93%、

74.38%和 74.89%，海尔集团系公司第一大客户。发行人对海尔集团具有一定程度的依赖，但与海尔集团保持了较好的合作黏性，不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，具体分析如下：

①公司与海尔集团保持长期合作且销售收入逐年上升

2011年7月，公司正式进入海尔集团的供应商体系，业务关系从未间断。历经多年发展，凭借过硬的产品质量、良好的技术创新能力和快速响应能力，公司与海尔集团已建立了长期、稳定的合作关系。报告期内，公司来自于海尔集团的销售收入分别为40,328.16万元、47,250.37万元和64,292.60万元，复合增长率达26.26%，呈逐年上升趋势。

②知名家电品牌厂商通常不会轻易更换供应商，转换成本较高

海尔集团作为家电龙头企业之一，对进入其供应链的供应商认定非常严格。通常，供应商认证周期较长，需要经过复杂的考核程序，包括供应商资质审核、送样检测、验厂、小批量试制等，对供应商的信誉状况、研发能力、生产流程、财务状况、质量管理以及服务弹性等多方面进行综合评估后，才与之建立长期合作关系。由于审核认定过程复杂、转换成本较高等因素，在与合格供应商建立长期合作关系后，为保证供应链的稳定，海尔集团通常不会轻易更换供应商。

③公司具备能满足客户需求的竞争优势

公司拥有一支优秀的运营管理团队和经验丰富的制造团队，具备完善的质量管理体系，通过长期技术经验的积累，对家电专用配件及模具所需的特有工艺进行不断改良与优化，并掌握了标准化模具设计及验证技术、高精度制造技术等多项核心技术，具备先期研发能力，大大缩短了供应周期，从而能够有效满足大客户交付产品及时性和优质性的需求，具备快速响应优势。此外，公司紧密结合海尔生产基地布局，发挥区位优势，更加高效快捷地为下游客户提供产品和服务，客户黏性不断增强。通过不断地深化合作，在客户当中树立了良好的服务口碑及品牌形象，多次获得海尔的“最佳合作奖”、“海尔合肥超级工厂最佳战略合作奖”、“智造引领奖”、“金魔方奖”，公司短期内被其他供应商替代的可能性较低。

④海尔集团良好的经营状况保证了业务的可持续性

海尔集团作为全球领先的家电产业集团和美好生活解决方案提供商，其冰箱

洗衣机等主要产品长年位居国内市场份额行业第一。报告期内，海尔智家营业收入分别为 2,007.62 亿元、2,097.26 亿元和 2,275.56 亿元，经营稳定且保持持续增长。海尔集团良好的经营状况且较强的抗风险能力，保证了其对公司产品持续的采购需求，公司与海尔集团已经形成了稳定的合作关系。随着我国经济发展和社会消费升级，家电的智能化、个性化需求增加，将带动海尔集团等知名家电企业的发展。未来公司将继续通过加强新产品开发、提供更优质的产品与服务来满足和推动客户业务的发展，最终实现双赢的发展结果。

综上，本所律师认为，发行人对海尔集团等重大客户具有一定程度的依赖，但与重大客户保持了较好的合作黏性，不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。

2、说明发行人与报告期内前五大客户的合作的历史、获取订单方式、开始合作时间/形成规模化销售的时间、取得的认证等级、目前在手订单情况，进一步分析业务合作稳定性及可持续性

发行人与报告期内主营业务前五大客户的合作历史、获取订单方式、开始合作时间/形成规模化销售的时间、取得的认证等级、目前在手订单情况具体如下：

客户名称	合作历史	获取订单方式	开始合作时间	形成规模化销售时间	取得的客户认证等级	截至2022.6.30在手订单情况
海尔集团	合作11年	一般以内部招标方式获取	2011年	2011年	提速层 ^注 (第二层/共五层)	金属模具在手订单2,315.26万元；金属结构件等产品周订单1,895.54万元，13周滚动需求预测金额1.73亿元
京东方科技集团	合作5年	一般以内部招标方式获取	2017年	2019年	B级	金属模具在手订单159万元；金属结构件等产品月需求预测金额255.52万元
代傲阿可斯帝夫同公司	合作4年	商务谈判	2018年	2018年	7.3分/10分制	在手订单99.86万元
美的集团	合作8年	一般以内部招标方式获取	2014年	2014年	二级	金属模具在手订单701.80万元；3个月滚动需求预测订单金额230.94万元
安徽正威彩晶科技有限公司	合作4年	商务谈判	2018年	2018年	A级	在手订单20.35万元
奥克斯集团有	合作5年	一般以内	2017年	2017年	A级	—

限公司		部招标方 式获取			
-----	--	-------------	--	--	--

注：提速层为海尔集团给予公司的供应商认证等级，处于五个层级中第二个层级，该层级将拥有新品参与资格，方案中标后获得大规模订单。

公司与主要客户合作时间较长，取得的客户认证等级较高，拥有持续的在手订单，具有稳定性及可持续性，具体分析如下：

（1）公司与主要客户合作历史较长，合作长期稳定

海尔集团创立于 1984 年，系全球大家电领先品牌。公司与海尔集团的合作始于 2011 年，合作已超过 11 年。海尔集团作为大家电领先品牌的集团控股公司，其为了推进上市公司“解决同业竞争、减少关联交易”，于 2009 年起开始优化上市公司采购端的关联交易，通过青岛海达瑞采购服务有限公司对部分冰箱、空调主要专属零部件试行自行采购，并于 2011 年加大了自行采购的力度及范围。基于大家电市场的蓬勃发展和海尔智家自行采购冰箱、空调专属零部件的需求不断增加，海尔集团在各生产基地就近寻找优质的冰箱、空调专属零部件供应商。公司积极与海尔集团建立联系，在经过充分的技术沟通、资质审核、实地考察、样品测试等考察后，于 2011 年通过海尔集团合格供应商认证，双方签署了合作协议，建立合作关系。自与海尔集团合作以来，公司对其销售规模持续增长，逐渐在行业中树立品牌。

随着公司产能的增加及品牌影响力的提升，公司逐渐开拓了美的集团、京东方科技集团等家电知名品牌厂商或其配套厂商，并建立长期、稳定的合作关系。报告期内，公司主营业务前五大客户均系报告期前开拓的客户，其中与海尔集团、京东方科技集团、美的集团及奥克斯集团等知名家电品牌厂商的合作期限均超过 5 年，且业务未发生中断。因此，公司与主要客户合作具备稳定性。

（2）公司熟悉客户产品特点和供应体系，利用自身的技术和服务优势，通过内部招标或商务谈判获取的订单持续增加

报告期内，公司与前五大客户获取订单的方式主要包括以内部招标或商务谈判的方式，其中：内部招标方式主要为海尔集团、美的集团、京东方科技集团及奥克斯集团等知名企业一般通过其供应商平台等内部系统发布订单需求，由合格供应商进行投标，在公司中标后安排生产进行交付；商务谈判方式主要为代傲阿可斯帝夫同公司和安徽正威彩晶科技有限公司与公司针对订单需求通过谈判方

式开展合作。报告期内，公司当年累计订单 58,579.53 万元、69,301.41 万元和 93,825.57 万元，订单持续增加。公司与客户保持长期、持续的联系，熟悉客户的产品特点和供应体系，公司通过积极了解和响应客户的产品需求，利用自身的技术和服务优势，深挖客户潜在需求，保持订单持续增长，业务具有稳定性和可持续性。

(3) 公司在主要客户的合格供应商体系中认证等级相对较高，一般不会被轻易更换

公司在主要客户取得的认证等级及内容如下：

客户名称	取得的认证等级	具体内容
海尔集团	提速层(第二层/共五层)	拥有新品参与资格，方案中标后获得大规模订单
京东方科技集团	B级	技术、交付、成本能力较强
代傲阿可斯帝夫同公司	7.3分/10分制	综合产品品质、交货时间等方面进行评价
美的集团	二级/B级	综合评级品质、交期、成本、配合等方面绩效，符合二级/B级要求
安徽正威彩晶科技有限公司	A级	质量合格、性能稳定，完全满足技术合同参数要求
奥克斯集团有限公司	A级	具有较高的模具设计能力和加工制造能力

由上表可知，发行人在主要客户的合格供应商体系中具有较高的认证等级，公司获得了客户的高度认可。上述客户对产品的质量及供应稳定性要求严格，对家电专用配件生产商实施严格的审查和准入制度。由于审核认定过程复杂、替代成本较高等因素，在与合格供应商建立长期合作关系后，一般不会轻易更换供应商，具有较强的合作黏性。

(4) 公司与主要客户的合作关系长期、稳定，订单具有持续性

公司与主要客户的业务持续稳定，主要客户一般按周下单采购，部分客户会提供滚动需求预测订单。截至 2022 年 6 月 30 日，公司主要客户在手订单合计金额为 5,191.81 万元，海尔集团提供的 13 周滚动需求预测订单金额为 1.73 亿元。公司所处家电专用配件行业，生产周期相对较短，在手订单周转速度较快，故在手订单多为短期订单，金额相对较小，但公司与主要客户的合作关系长期、稳定，订单具有持续性。报告期内，公司的前五大客户销售收入分别为 46,174.69 万元、57,182.86 万元和 77,206.57 万元，占公司各期营业收入的比例分别为 90.37%，

90.02%和 89.93%，销售收入逐年上升且占各期营业收入的比例较为稳定。

综上，本所律师认为，发行人与报告期内前五大客户具有一定的合作历史，已取得了较高的认证等级，发行人实时关注客户订单需求，积极进行响应并签订新的订单，业务具有稳定性及可持续性。

3、结合与海尔集团签订合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限，海尔集团对发行人产品的总需求量、采购要求和计划、发行人各类型产品的销售额占海尔集团同类产品采购额的比重、供应商认证周期及更换供应商成本、发行人在海尔集团供应商体系中所属层级、主要技术门槛、价格敏感性、核心技术等因素，详细分析公司与海尔集团交易的稳定性，合作关系是否存在不确定性，报告期内是否存在客户委托加工的情况，说明发行人产品的竞争优势，是否存在被替代风险

(1) 结合与海尔集团签订合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限，海尔集团对发行人产品的总需求量、采购要求和计划、发行人各类型产品的销售额占海尔集团同类产品采购额的比重、供应商认证周期及更换供应商成本、发行人在海尔集团供应商体系中所属层级、主要技术门槛、价格敏感性、核心技术等因素，详细分析公司与海尔集团交易的稳定性，合作关系是否存在不确定性

①公司与海尔集团合作长期稳定，未发生相关争议或纠纷情形；赢得海尔集团高度认可，合作黏性较强

公司与海尔集团签订合同的主要条款、质量纠纷的解决机制、合同期限，海尔集团对发行人产品的总需求量、采购要求和计划、发行人各类型产品的销售额占海尔集团同类产品采购额的比重、供应商认证周期及更换供应商成本、发行人在海尔集团供应商体系中所属层级具体如下：

项目	主要内容
<p>合同的主要条款</p>	<p>模块产品供应制造：甲方可依本合同的规定向乙方采购模块产品，乙方同意按照本合同的规定向甲方供货。采购模块产品的品名、数量、规格、价格、交付方式、交货地点及日期，以甲方订单、发货通知及构成本合同的其他文件的具体约定为准。</p> <p>采购订单：甲方所发出订单，可包括已载明交货日期及尚未载明交货日期的，订单根据规定送达后，即视为乙方已接受，乙方即应依订单履行义务。</p> <p>模块产品交付：模块产品的交货日期和交货地点，以订单或送货通知为准。乙方除受本合同约束外，同时应受订单、交货计划书、送货通知单的约束。双方所约定的交货日期，并不意味着乙方交付模块产品符合验收标准。</p> <p>模块产品的检验与验收：乙方应在本合同履行期限前完成符合本合同质量标准的</p>

	<p>模块产品并送到甲方指定验收地点，由甲方依本合同约定视情况进行不同阶段的检验，包括但不限于样品检验、生产过程检验、入库检验、最终检验。甲方对乙方供货最终验收不合格，甲方将及时通知乙方，并要求乙方更换、退货或者取消订单、或解除合同。</p> <p>价格与支付：以乙方完全履行本合同、甲方订单及文件的规定为条件，甲方在模块产品通过最终验收并核准有关单据后，甲方将自行或指定其特定关联企业支付货款。</p>
质量纠纷的解决机制	如因双方之间签订的合同、协议，或履行签订的合同、协议，或发生的其他业务出现的争议，或发生的其他财产权益纠纷，双方应协商解决；协商不成时，双方同意提交合同签订地人民法院诉讼解决。
合同期限	除本合同另有规定外，本合同自甲乙双方签订之日起生效，有效期间为一年。除非一方于期限届满前三十天以书面通知另一方不再续约，本合同则自动延长一年，以此类推。
海尔集团对发行人产品的总需求量	报告期内，海尔集团采购发行人产品的当期累计订单金额分别为 47,247.15 万元、53,882.58 万元和 71,810.38 万元。
采购要求和计划	每周海尔系统内发布需求订单，公布相应的需求和计划。
发行人各类型产品的销售额占海尔集团同类产品采购额的比重^注	公司向海尔集团销售的产品主要为冰箱结构件及彩晶面板，其中：公司生产的铰链类结构件、梁类结构件、后背类结构件及彩晶面板应用的冰箱数量占海尔集团生产的冰箱的比例分别约为 30%、21%、13%及 4%。
供应商认证周期及更换供应商成本	供应商认证周期较长，需要经过复杂的考核程序，包括供应商资质审核、送样检测、验厂、小批量试制等，对供应商的信誉状况、研发能力、生产流程、财务状况、质量管理以及服务弹性等多方面进行综合评估后，才与之建立长期合作关系；供应商审核认定过程复杂、替代成本较高，在与合格供应商建立长期合作关系后，为保证供应链的稳定，海尔集团一般不会轻易更换供应商。
发行人在海尔集团供应商体系中所属层级	目前在海尔集团供应商系统内属于提速层，仅次于共享层，拥有海尔集团的新品参与资格，在提速层的供应商中标后，可获得大规模订单。

注：由于无法获得海尔集团对公司同类产品的采购额，故采用发行人主要类型产品应用的冰箱数量在海尔集团冰箱中占有率体现公司产品在海尔集团中的地位。根据国家统计局统计的全国冰箱产量以及海尔集团2021年年报披露的线上线下平均市场份额估算海尔集团的冰箱销量（即3,556万台），通过折算各主要产品对应的应用冰箱数量（铰链类、梁类、后背类结构件应用的冰箱数量分别为1,056.21万台、729.99万台、449.89万台，具体数据请参见《招股说明书》“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（七）公司的市场地位”之“1、公司产品的市场地位”中市场占有率相关内容）除以该海尔集团冰箱销量得出占比。

公司一直按照与海尔集团签订的合同履行产品供应制造、订单及交付、检验

与验收、价格与支付等相关约定，保持良好的合作关系，双方未出现过争议或发生其他财产权益纠纷、质量纠纷的情形。公司与海尔集团签署的合同有效期为一年，如双方无异议或类似表述将延续，自合同签署以来，双方未出现不再续约的情况，因而合同期限自动延长，截至目前公司与海尔集团已持续合作11年，合作长期稳定。

报告期内，公司对海尔集团的当期累计订单金额保持稳定的增长，海尔集团对公司产品的需求量持续增加。随着双方合作的不断加深，公司逐步成为海尔冰箱金属结构件的主要供应商之一。海尔集团是全球家电龙头企业之一，对进入其供应链的供应商认定非常严格，其供应商认证周期较长且审核认定过程复杂、转换成本较高，为保证供应链的稳定，通常不会轻易更换供应商。公司作为海尔集团的“提速层”合格供应商，荣获“2021年度优秀供应商”、“最佳合作奖”、“金魔方奖”、“海尔合肥超级工厂最佳战略合作奖”等奖项，赢得了海尔集团的高度认可，双方合作黏性较强。因此，公司与海尔集团的交易具有长期稳定性。

②凭借长期的技术积累，公司掌握了主要产品的核心技术，具备一定的技术门槛，能够快速契合海尔集团产品需求

公司在与海尔集团的合作中，及时了解业内最新的技术标准，把握产品研发设计需求和演变趋势，建立了完善的产品测试技术和评价体系，通过长期技术经验的积累，公司构建了标准化技术体系和模块管理体系，并对家电专用配件及模具所需的特有工艺进行不断改良与优化，并掌握了“标准化模具设计及验证技术”、“高精度制造技术”、“制造工艺改良技术”等多项核心技术。公司通过核心技术的应用为海尔集团提供金属结构件等产品，而公司提供的产品在寿命、加工精度、加工硬度、表面粗糙度、尺寸精度等方面均取得了良好的技术指标，具有一定的先进性，故在模具设计和开发、生产工艺水平、制造工艺的改良等方面形成了一定的技术门槛。同时，公司经过与海尔集团十多年的合作，在金属结构件的模块化设计、各终端产品型号结构的熟悉程度等方面能够快速契合海尔集团产品需求，为公司在海尔集团供应商体系中保持长期的竞争优势提供了技术支撑。

③价格敏感性较低，体现了双方的合作稳定性

公司的金属结构件、家电装饰面板等主要产品主要应用于冰箱等家电整机，直接关系到家电产品运行的安全性、稳定性及美观度，但作为专用配件，公司产

品占客户整个家电产品的造价金额比例较低。海尔集团作为家电行业的龙头企业，对金属结构件等家电专用配件具有较为严格的质量和性能要求，对供应商的资质和能力要求较高，使得客户更加注重产品品质和交付响应速度，对价格敏感性相对较低。

随着与海尔集团的合作不断深入，公司对海尔集团的销售规模不断扩大，报告期内，公司金属结构件的销售单价分别为 5.71 元/件、6.44 元/件和 7.61 元/件，呈逐年上升的趋势。因此，公司产品价格上涨并未影响公司与海尔集团的合作，双方合作关系日益稳固。

综上，本所律师认为，与海尔集团交易具备稳定性，合作关系不存在不确定性。

(2) 报告期内是否存在客户委托加工的情况，说明发行人产品的竞争优势，是否存在被替代风险

①报告期内客户委托加工的情况

报告期内，公司存在客户委托加工的情形，主要系部分客户提供钢材等原材料，公司为其加工结构件等产品并收取加工费。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
受托加工	663.40	0.77%	666.01	1.05%	449.92	0.88%
合计	663.40	0.77%	666.01	1.05%	449.92	0.88%

报告期内，公司受托加工业务金额分别为449.92万元、666.01万元和663.40万元，占营业收入的比例分别为0.88%、1.05%和0.77%，占比较小。

公司与海尔集团的是独立购销业务，与上述业务区别主要在于公司从海尔集团采购的原材料，并由公司进行后续管理和核算并承担保管和灭失、价格波动等风险；公司销售的金属结构件产品系自主定价并拥有最终产品的完整销售自主权。具体分析详见本补充法律意见书“问题4”之“（二）结合合同海尔集团的采购、销售情况及成本、利润结构等情况，说明发行人是否存在购入钢材、原片玻璃等原材料后全部交由外协方加工生产相关产品的情形，进一步说明同海尔集团等主要客户的合作实质是否属于委托加工”中的相关回复。

②发行人产品具有一定的竞争优势，短期内被替代的风险较小

经过多年的发展，公司积累了丰富的工艺经验以及拥有高效的产品设计能力和快速的服务响应能力，产品具备一定竞争优势，具体如下：

A.快速响应优势

冰箱、电视机等家电制造企业对专用配件的供货批量大、质量标准高、交货期限短，而金属结构件、家电装饰面板等专用配件产品本身又具有品类多样、生产批次多、生产批量大、非标准化、更新换代快等特点，对供应商的设计能力、生产能力、服务能力以及快速交付能力都提出了较高的要求。公司拥有一支优秀的运营管理团队和经验丰富的制造团队，具备完善的质量管理体系、供应链管理体系以及成熟的生产技术，大大缩短了供应周期，从而能够有效满足大客户交付产品及时性和优质性的需求。

B.技术优势

公司始终注重产品开发与技术创新，在与知名家电厂商的合作中，及时了解业内最新的技术标准，把握产品研发设计需求和演变趋势，建立了完善的产品测试技术和评价体系。公司通过长期技术经验的积累，对家电专用配件及模具所需的特有工艺进行不断改良与优化，并掌握了精冲技术、曲面丝网印刷等多项核心技术，具备了与客户同步研发和先期研发能力，为公司保持长期竞争优势提供了技术支撑。

a.模具开发优势

金属模具开发制造能力是家电专用配件产品开发及制造的重要保障。公司建立了数量众多的模具设计数据库，不仅可通过快速导入匹配度较高的模具数据资料，提高模具设计效率，还可熟练运用多种计算机辅助设计技术为模具结构的创新设计提供支持，使公司可满足客户各类高精度产品的复杂模具结构开发需求。公司经过长期的积累研发了高效运转的模具智能制造系统，实现模具设计、加工过程数字化管理，通过多个软件和平台，包括 ERP、CAD、CAM 等测量软件、MES 车间制造管理系统进行数据互传，并将所有数据通过服务器进行运算和大数据存储，实现产品设计、模具设计、工艺排配、现场管理、尺寸测量和机台控制全过程的集成互联。公司配备了涵盖高速加工中心、丝线切割、电脉冲火花机等高端进口生产及检测设备，可以充分满足各类模具的高精度需求。目前，公司模具精度可加工精度达到 0.005mm，加工硬度达到 HRC58-HRC62，表面粗糙度

达到 Ra0.025 μm 。

b. 工艺改良优势

公司是国内较早从事家电专用配件的企业之一，在产品生产的工艺技术方面具备深厚的经验沉淀。公司凭借十多年的经验积累，通过自主研发工装、模具、改良装置等重要生产加工工具对生产线进行自主改良设计，使生产过程可能遇到的工艺难点在产品进行优化规避，在不降低产品质量的条件下提升原材料利用率、减少工时、方便加工、增加安全度等。同时，公司经过多年的工艺传承与技术积累，形成了较强的精密金属结构件的设计、生产技术，为了保证加工制造各个环节中的准确性和产品的高质量，通过模内集成自动化、储能焊接和激光焊接、自动化平面打磨、等离子抛光和磁力抛光、TOX 铆接等新工艺的应用，降低成本的同时实现了生产效率的提高。

c. 标准化、模块化设计优势

公司金属结构件产品的生产制造均需使用前端定制化开发制造的金属模具。随着家电的智能化、个性化的发展，客户对于家电专用配件的生产速度和质量要求越来越高，这要求公司在保证产品质量前提下，提升金属模具定制速度和加工准确度。经过多年来的经验积累，公司利用产品零部件在结构及功能上的相似性，对模块划分，并构造特征模型，进行标准化设计，生成模块库，研发出标准化、模块化模具；同时，公司灵活运用计算机模拟技术对工艺进行仿真以及计算机辅助设计技术对模具结构进行验证，并在进行各类高精度复杂模具的创新设计时，更好地满足产品的制程稳定性要求，减少试样次数及试模成本，缩短开发周期（可压缩至 20 天以内）。公司与大家电行业的龙头企业深度合作的技术积累，是发行人实现模具开发总成化的基础，该模块化管理体系的运用使得发行人模具开发效率和精度达到较高水平。

C. 质量管理优势

公司作为知名家电厂商的家电专用配件模块化供应商，所供产品直接影响了整机产品的性能和品质，因此下游客户对公司产品质量有着严格要求。公司自成立以来，始终高度重视产品质量，推行全面质量管理，已建立了较为完善的质量管理体系，将产品质量控制措施贯穿于整个业务环节，并且已取得了质量管理体系认证。公司多年来在产品质量、客户服务方面得到了客户的充分认可，多次获

评为优秀供应商。公司将继续保持优势，不断提升产品质量控制水平，为下游客户持续提供更具竞争力的产品和服务，从而进一步提升公司在行业内的竞争力。

综上，公司与海尔集团自 2011 年建立合作关系后，一直保持紧密合作，且合作长期、稳定，多次获得海尔集团的“最佳合作奖”“海尔合肥超级工厂最佳战略合作奖”“智造引领奖”“金魔方奖”等荣誉称号。随着海尔集团的销售规模增长，对金属结构件、家电装饰面板、模具等专用配件的需求增加，公司作为海尔集团冰箱金属结构件、家电装饰面板等产品的主要供应商，业务合作黏性较强。同时，经过多年的发展，双方合作的产品型号数量众多，且公司具备可靠稳定的产品性能、快速响应能力以及较为先进的技术优势。因此，公司短期内被替代的风险较小。

故本所律师认为，发行人存在部分客户委托加工的情形，受托加工业务收入占营业收入的比重较小；发行人产品在响应速度、技术和质量管理上均存在优势，短期内被替代的风险较小。

4、补充披露客户集中的相关风险，是否可能导致其未来持续盈利能力存在重大不确定性风险，及发行人所采取的措施。请充分揭示相关风险并作重大事项提示

经核查，发行人已于《招股说明书》“第三节、风险因素”之“一、（一）对第一大客户销售集中的风险”修改并补充披露了客户集中的相关风险，本所律师认为，发行人未来持续盈利能力不存在重大不确定性风险。

对于客户集中的风险，发行人拟采取如下措施：

（1）进一步增强客户服务能力，继续保持与重要客户的合作关系

公司先后进入了海尔集团、美的集团以及京东方等知名家电厂商或其配套厂商的供应链体系内，公司与主要客户签订的合同未发生客户不再续约或中断的情形，合作关系长期稳定。随着公司产能的扩大，公司将不断巩固和持续深化与现有客户的合作，加强提供完善、持续的增值服务，增强客户服务能力，一方面通过对供应链管理信息化、智能化建设的持续投入，以更加快速、高效响应服务能力满足客户需求，增强客户服务能力，提高客户满意度；另一方面通过在各生产基地建立销售服务平台，贴近客户，以客户为中心，深化落实服务质量战略，搭建联动质量控制管理体系，精准管控产品的质量和服务响应速度，赢得客户的高

度认可。公司通过服务能力的提高，激发客户对公司业务的忠诚度和依赖性，提高合作黏性，并与客户建立起更为紧密的合作关系，在现有合作的基础上，抢占竞争对手的市场份额。

（2）积极开拓新客户、丰富公司的业务链

随着业务规模的发展，公司在巩固原有业务良好稳定的基础上，以客户需求为导向，扩大服务客户的范围，积极开发新的客户群体，如 2017 年公司拓展京东方科技集团以来，报告期内对京东方的销售收入分别为 2,772.08 万元、6,013.83 万元和 8,199.09 万元，逐年增长；占营业收入的比例分别为 5.43%、9.47%和 9.55%，呈现逐年上升的趋势。同时，在聚焦家电领域的同时，着手向消费电子、新能源汽车、高端装备制造领域布局，如公司已在其他领域拓展的比亚迪、国轩高科、阳光电源等知名企业，未来随着公司快速发展，客户资源将进一步丰富。

（3）持续增强研发投入，全面提升技术创新能力

公司将密切关注国内外家电专用配件制造业发展的前沿和趋势，以提升企业自主创新能力为核心，在技术研发和产品创新方面持续加大投入，全面提升技术创新能力，有效丰富和完善公司现有的产品系列，布局更多下游应用行业领域产品开发的市场拓展需求，增强公司综合竞争能力，实现公司可持续发展，为公司开发其他客户提供坚实基础。

（4）强化销售服务体系，提升专业营销水平

公司将结合产品和服务实际情况进一步强化完善营销体系，推进业务前端能力和营销能力的提升，优化各销售组织机制及流程，制定符合公司战略发展的营销、服务管理模式。同时，公司还将提升运营管理效率，降低销售成本；加大专业销售人员的培养，建立专业化的营销队伍，提升经营客户的一线营销水平。

（二）进一步说明模块化供货对发行人的影响

1、说明报告期内实现家电零部件模块化供货的具体情况，包括但不限于涉及的相关合作客户、产品类别、产生的销售收入等，“发行人是从事家用电器专用配件及模具研发、生产和销售的模块化服务商”的界定是否准确

（1）说明报告期内实现家电零部件模块化供货的具体情况，包括但不限于涉及的相关合作客户、产品类别、产生的销售收入等

目前，公司主要对海尔集团进行模块化供货，模块化产品主要包括冰箱铰链、

后背、梁等，具体销售情况如下：

相关合作客户	产品类别	具体模块化产品	产生的销售收入（万元）		
			2021年度	2020年度	2019年度
海尔集团	金属结构件	冰箱梁类总成	12,414.39	9,140.78	7,789.81
	金属结构件	冰箱后背类总成	11,463.49	9,400.85	7,849.43
	金属结构件	冰箱铰链类总成	1,820.72	1,143.82	1,108.83
	其他金属结构件模块化产品		4,077.44	1,982.00	1,130.02
模块化产品销售收入合计			29,776.04	21,667.45	17,878.09
金属结构件销售收入			61,094.96	44,807.17	35,737.25
模块化产品占金属结构件销售收入的比例			48.74%	48.36%	50.03%

由上表可知，报告期内，公司模块化产品的销售收入分别为 17,878.09 万元、21,667.45 万元和 29,776.04 万元，占金属结构件销售收入的比例分别为 50.03%、48.36% 和 48.74%，模块化产品销售收入逐年上升。

（2）发行人是从事家用电器专用配件及模具研发、生产和销售的模块化服务商的界定准确

公司所处的行业为家电专用配件行业，下游行业为大家电行业。该行业知名家电品牌厂商因精细化管理的需要，在产品的设计、品牌推广、整机装配、渠道运营等方面投入了较大力度的资源，故而将家电配件业务逐步转移给上游合格配套供应商，要求以模块化组件的形式代替原有的单一配件供货，有效提升整机生产效率。

公司于 2013 年起开始注重提升模块化供应能力，配合下游客户持续进行新产品的模块化设计及成熟产品的模块化升级。随着公司研发能力持续提升、产品工艺经验的不断丰富以及与客户合作关系的不断深入，公司在向客户提供金属结构件的同时，逐步发展家电零部件的总成供货，并构建了家电结构件模具的标准化技术体系和模块管理体系，通过产品零部件在结构及功能上的相似性，对模块划分，对同一功能或具备相同结构的零部件进行总成设计，形成一个高度集成的、完整的功能单元模块，从而生成模块化模具，帮助客户推进标准化、模块化制造进程。公司业务已覆盖从金属模具开发、金属结构件工艺设计、模具制造到金属结构件的一体化、模块化服务。

报告期内，公司主要向海尔集团进行模块化供货，对其模块化产品销售收入

分别为 17,878.09 万元、21,667.45 万元和 29,776.04 万元，模块化产品销售收入逐年增加。

因此，本所律师认为，发行人是从事家用电器专用配件及模具研发、生产和销售模块化服务商的界定准确。

2、结合前述事项及公司对其他产品实现模块化供货的后续规划安排，说明公司是否存在无法及时响应下游客户对产品质量与交付周期、节约供应商认证成本、有效提升整机生产效率的要求而丧失相关客户及订单的风险

未来，家电专用配件模块化、组件化供应将促使传统供应模式发生变化，为具备实力的家电配件模块化供应商带来供应链体系升级和市场份额拓宽的双重发展机遇，双方合作紧密度将不断加强，公司将充分发挥自身优势，后续着手向其他产品实现模块化供货布局，具体分析如下：

(1) 及时响应下游客户对产品质量与交付周期的要求

家电行业正处于产业结构调整、产品智能化升级阶段，为增强客户黏性，获得竞争优势，家电专用配件模块化服务商需要配合下游家电整机厂商持续进行新产品的开发及成熟产品的优化升级。公司在多年的技术储备和工艺积累的基础上，后续将不断对家电专用配件及模具所需的特有工艺进行改良与优化，由单一的金属结构件模块化产品结构发展为金属结构件和装饰面板等多样化组合的模块化产品结构，进而衍生到家电零部件的总成供货，提高产品附加值，从源头上提高产品质量与生产良率，降低生产成本，及时响应下游客户对产品的质量及交付周期的要求。

(2) 节约供应商认证成本

下游家电整机厂商的供应商认证周期较长，成本较高，每个产品的认证需要从检验单下达到检验分工、标准维护、收样、认证、出具结论等一系列过程，模块化产品供货相对单一产品供货可以减少试样次数及试模成本，缩短产品开发周期，降低供应商认证成本。公司后续将利用自身的模块化产品优势，继续保持与下游龙头企业长期稳定的合作关系，同时以客户需求为导向，对优质客户进行重点开发和突破，取得相应的供应商认证资格，节约供应商认证成本。

(3) 有效提升整机生产效率

随着家电专用配件产品不断升级，产线自动化、信息化程度持续加深，将实

现精密制造与智能制造深度融合。模块化产品生产过程一般需要先进的生产设备以及经验丰富、操作熟练的生产人员，公司后续将通过不断提高生产设备自动化程度，提高生产效率，降低生产人员工作负荷，利用自身完善的质量管理体系、供应链管理体系以及成熟的生产技术，有效提升模块化产品生产效率，从而相应提升整机生产效率。

综上，公司后续将不断对产品各种性能进行开发或升级，或与其他组件集成，实现模块化总成供货，提高产品质量与生产良率，及时响应下游客户对产品的质量及交付周期的要求；将利用自身的模块化产品优势，继续保持与下游龙头企业长期稳定的合作关系，同时以客户需求为导向，对优质客户进行重点开发和突破，取得相应的供应商认证资格，节约供应商认证成本；同时公司将通过不断提高生产设备自动化程度，有效提升整机生产效率。

因此，本所律师认为，发行人不存在无法及时响应下游客户对产品质量与交付周期、节约供应商认证成本、有效提升整机生产效率的要求而丧失相关客户及订单的风险。

3、结合合同条款、公司主要产品特征、核心竞争力以及竞争对手情况，逐个分析与金属结构件、家电装饰面板的前五大客户是否具有较强合作黏性，与主要客户交易的可持续性

公司凭借优秀的产品品质，较高的技术创新及研发能力，进入了金属结构件、家电装饰面板的前五大客户的合格供应商体系，与前五大客户建立了稳定的业务合作关系，具有可持续性，具体分析如下：

(1) 公司金属结构件、家电装饰面板的前五大客户情况

报告期内，公司金属结构件的前五大客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2021年度	2020年度	2019年度
海尔集团	51,502.94	37,041.20	31,751.50
京东方科技集团	8,171.89	5,991.64	2,763.19
TCL 集团	472.17	304.01	—
南京天加环境科技有限公司	256.35	206.53	649.06
美的集团	136.83	269.77	232.01
安徽锐能科技有限公司	21.90	93.35	56.47
东莞鑫博电子科技有限公司	1.71	373.49	—

前五大客户销售收入合计	60,540.18	43,980.11	35,452.23
-------------	------------------	------------------	------------------

报告期内，公司家电装饰面板的前五大客户销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2021年度	2020年度	2019年度
海尔集团	9,909.86	8,197.58	6,694.17
代傲阿可斯帝夫同公司	2,272.27	1,393.43	422.97
安徽正威彩晶科技有限公司	819.30	766.00	651.38
海信集团控股股份有限公司	679.76	426.68	382.55
六安明亮玻璃制品有限公司	556.20	16.49	-
惠而浦集团	366.45	332.00	146.00
前五大客户销售收入合计	14,237.39	11,115.70	8,297.07

公司金属结构件、装饰面板前五大客户中海尔集团、京东方科技集团、代傲阿可斯帝夫同公司等销售收入占比较大，公司与上述客户一直保持良好的合作关系。

(2) 前五大客户的合同条款

客户名称	合同期限
海尔集团	除本合同另有规定外，本合同自甲乙双方签订之日起生效，有效期间为一年。除非一方于期限届满前三十天以书面通知另一方不再续约，本合同则自动延长一年，以此类推。
京东方科技集团	除非根据以下约定提前终止，本合同自约定之生效日期起生效直至双方另行以书面形式确认或需方提前书面通知供方终止本合同时止。需方欲提前终止本合同，应于终止合同30天前以书面形式通知对方。根据前项规定本合同有效期届满终止或解除后，如存在订单已签发但订单项下合同产品未交付时，需方有权选择取消订单或要求供方依据本合同继续履行。
TCL集团	本合同首次有效期为一年。合同到期后是否续签，应提前提出并经双方协商一致签订书面合同。本合同到期后，如甲方继续向乙方发出订单且乙方继续依照订单规定交货，则本合同将继续有效并对双方产生拘束力，直至被甲乙双方共同签订的新版本代替为止或直至任何一方书面通知解除合同时为止。
南京天加环境科技有限公司	本合同有效期为2年，合同期满前3个月，甲乙双方若均未对合同提出书面异议，合同自动延期一年。
美的集团	本协议经双方在系统确认盖章后生效，有效期自签订之日起一年内有效，以封面合同有效期为准。在本合同有效期届满九十日前，双方可协商将本合同期限延续。如双方未就延长期限进行协商并达成协议，合同有效期自动顺延，直至签订新的合同。本协议期满或终止后，若仍有交易发生的，依本协议确定权利义务及责任。本协议

	<p>签订生效后，双方签订的上一年度协议或合同自动终止，新业务以最新的合同为准。已经发生的业务按照前期签署的协议或合同执行。</p>
安徽锐能科技有限公司	<p>未约定合同期限。</p>
东莞鑫博电子科技有限公司	<p>本合同自甲乙双方签订之日起生效，有效期间为一年。若甲乙双方未于期限届满前三十天以书面形式通知另一方不再续约，则本合同自动延长一年，以此类推。</p>
代傲阿可斯帝夫同公司	<p>本协议将在双方签字后生效，有效期至2028年12月31日。此后，本协议将自动延长一个日历年，每一方在每个日历年的6月30日之前均未以书面形式终止本协议，有效期至该日历年结束。这种终止将在2028年12月31日首次生效。</p>
安徽正威彩晶科技有限公司	<p>本合同自甲乙双方签订之日起生效，有效期为一年。若甲乙双方未于期限届满三十天以书面形式通知另一方不再续约，则本合同自动延长一年，以此类推。本合同因任何原因解除或终止时，并不影响因继续存续的本合同有关条款，包括但不限于与甲方权利行使有关的条款。</p>
海信集团控股股份有限公司	<p>本合同及其附件经各方盖章之日起生效。在本合同有效期届满九十日前，双方可协商将本合同期限延续。如双方未就延长期限进行协商并达成协议，除非合同一方自协商破裂之日起五日内以书面通知另一方合同期满后不再续签本合同外，则本协议应视为自动延长一年。</p>
六安明亮玻璃制品有限公司	<p>本合同自甲乙双方签订之日起生效，有效期间为一年。若甲乙双方未于期限届满前三十天以书面形式通知另一方不再续约，则本合同自动延长一年，以此类推。</p>
惠而浦集团	<p>本协议经双方签字盖章后生效，有效期为1年，到期后自动延续1年，如需要终止或变更协议，需要在有效期结束前30日以上提出书面通知。</p>

由上表可知，公司与上述客户签订的合同均在满足一定条件下可以自动延长合同期限，未出现上述客户不再续签或中断合同的情况，合作长期稳定。

报告期内，公司对海尔集团的金属结构件销售收入分别为31,751.50万元、37,041.20万元和51,502.94万元，收入呈逐步增长趋势；公司对京东方科技集团的金属结构件销售收入分别为2,763.19万元、5,991.64万元和8,171.89万元，总体呈上升趋势；对美的集团的金属结构件销售收入分别为232.01万元、269.77万元和136.83万元，销售收入呈现一定的波动。公司与主要客户具有较强合作黏性，业务具有稳定性以及持续性。

报告期内，公司对海尔集团的家电装饰面板售收入分别为6,694.17万元、8,197.58万元和9,909.86万元，收入呈逐步增长趋势；公司对代傲阿可斯帝夫同公

司的家电装饰面板销售收入分别为422.97万元、1,393.43万元和2,272.27万元，收入呈逐步增长趋势；公司对安徽正威彩晶科技有限公司的家电装饰面板销售收入分别为651.38万元、766.00万元和819.30万元，收入呈逐步增长趋势；公司对海信集团控股股份有限公司的家电装饰面板销售收入分别为382.55万元、426.68万元和679.76万元，收入呈逐步增长趋势。

（3）公司产品主要特征

公司的主要产品为金属结构件、家电装饰面板，具有高度定制化特点，即根据不同客户的不同需求进行定制化生产。金属结构件具有精密度高、支撑强度较强、耐用性好等特点；家电装饰面板是家用电器的外观装饰配件，通过平面、曲面丝网印刷以及喷绘等工艺将独具特色的图形图案印制于家电面板材料，具有个性化、潮流化、更新快等特点。

公司产品因工艺要求高、产品结构设计多样化、交货期限短等特点，对制造工艺的精密度、可靠性、响应能力要求较高，因此，提升公司的技术创新及研发能力，将设计方案高效地转化为优质产品，同时保证产品成本更低、质量更高、具备可制造性和可追溯性已成为家电专用配件行业在市场竞争中取胜的关键。

（4）核心竞争力以及竞争对手情况

①核心竞争力

公司历来高度重视新技术、新产品的研发工作，并通过不断投入来提升公司的整体技术创新能力及研发能力，掌握了多项核心技术，为公司保持长期竞争优势提供了技术支撑。

经过多年的经验积累，公司自主构建了家电结构件模具的标准化技术体系和模块管理体系，提高了模具设计质量、缩短了交付周期、降低了设计制造成本；同时公司始终坚持创新驱动发展战略，在家电结构件生产过程中应用模内自动化、搬运机器人、打磨自动化装备、组装自动化、激光焊接自动化等技术；在家电装饰面板生产过程中应用连续钢化、数控磨边、七色连线印刷、自动化喷绘等技术；引入智能化检测系统，导入生产管理MES系统，提高及时交付能力和生产效率。公司还依据实验室、生产实践、CAE分析等，建立了不同类别及型号产品的性能参数数据库，基于材料变形性能参数及极限变形模型，实现金属结构件工艺设计的数字化，为未来工艺改良提供技术保障。

公司凭借自身良好的技术创新及研发能力，与客户建立更为紧密的合作关系，增强了客户黏性。

②竞争对手情况

公司的竞争对手主要为向公司主要客户提供同类家电专用配件的合格供应商，其中：

A.毅昌科技、秀强股份、利通电子、胜利精密等为A股上市公司，该类竞争对手虽然资金实力相对较强、规模相对较大，由于在应用终端产品、客户资源及产品结构等方面与公司存在差异，公司在细分市场上与该类竞争对手各有侧重优势。公司一直专注于大家电领域的金属结构件，其中生产的冰箱金属结构件的市场占有率相对较高，具有竞争优势。各同行业可比上市公司具体情况请详见《招股说明书》“第五节 业务和技术”之“三、行业基本情况”之“（六）公司的市场地位”之“2、行业内的主要企业”的相关内容。

B.协诚股份、合肥市航嘉电子技术有限公司、温州九发五金科技有限公司等金属结构件企业主要为非A股上市公司，该类竞争对手资金实力、规模相对较小，公司相对该类企业在客户资源、收入规模、研发实力、产品结构等方面具有较大的竞争优势，该类竞争对手情况如下：

公司名称	注册资本 (万元)	主营业务	应用领域	技术水平	研发能力及投入情况
协诚股份	3,280.00	主要从事家电电器、汽车等钣金件的设计、生产和销售业务	家电行业、汽车行业	未披露相关信息	截至2021年末，协诚股份研发人员29名，占总人数11.74%；2021年度，协诚股份投入研发费用1,134.53万元；占营业收入4.97%
合肥市航嘉电子技术有限公司	5,000.00	主要从事制造业，服务领域电器配套零部件的开发、设计、生产和销售	家电行业，汽车行业，计算机行业	公开渠道暂未查询到相关信息	未披露相关信息
温州九发五金科技有限公司	1,000.00	五金机械配件、冰柜铰链、冰箱铰链、洗衣机铰链、烤箱铰链、微波炉铰链、机电设备、电器配件、电子元器件、低压电器、高压电器、冲压件、模具研发、加工、生产、销售等	家电行业等	公开渠道暂未查询到相关信息	未披露相关信息

发行人	6,800.00	金属结构件、家电装饰面板、模具的研发、生产和销售等	家电行业	截至 2021 年末, 拥有专利 40 项	截至 2021 年末, 公司研发人员 86 名, 占总人数 10.63%; 研发费用 3,439.27 万元; 占营业收入 4.01%
-----	----------	---------------------------	------	-----------------------	---

注: 上表信息来源于披露的公开信息。

综上, 公司凭借自身的技术优势, 不断丰富产品种类, 满足客户需求, 增强客户黏性, 与前五大客户保持良好的合作关系。本所律师认为, 发行人在冰箱结构件领域具有一定的市场地位, 具有竞争优势, 与主要客户具有较强合作黏性, 业务具有持续性。

五、《审核问询函》问题 7

根据招股说明书, 报告期内, 发行人存在通过个人卡向控股股东、实际控制人及其他关联方拆出资金的情形, 2019 和 2020 年末, 资金占用余额分别为 404.75 万元和 374.75 万元, 占各期末净资产的比例分别为 1.60% 和 1.43%。2021 年 12 月, 资金占用本金及利息全部收回。

请发行人: (1) 补充披露实际控制人占用发行人资金的原因、用途, 公司及相关责任人员的整改情况, 报告期内及期后是否存在其他资金占用情形, 是否存在违反公开承诺的情形。(2) 披露上述资金往来未经审议、未及时披露的原因, 公司资金账户管理制度、审批制度和流程, 公司防止股东及关联方占用或转移公司的资金、资产的相关制度、措施是否健全并执行有效, 上述事项是否违反了相关监管规定及发行人公司章程等内部管理制度, 发行人公司治理、内部控制制度是否有效。(3) 说明董事长、财务负责人、董事会秘书等是否忠实、勤勉地履行职责, 并提出充分证据。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复:

一、核查过程

就题述问题及事项, 本所律师进行了包括但不限于以下核查工作:

- 1、了解与货币资金相关的内部控制制度;
- 2、查阅公司和控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位等人员的资金流水, 关注公司向关联方拆出资金后, 关联方的后续资金流向,

同时确认是否存在新的资金占用情形：

3、访谈公司实际控制人、财务负责人及财务经办人员，了解资金占用的原因、用途、资金占用发生时未经审议、未及时披露的原因及公司资金占用事项整改措施；

4、查阅公司新三板挂牌时控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员出具的声明承诺；

5、查阅公司审议追认关联交易及资金占用事项的独立董事事前认可意见、董事会决议、独立董事独立意见及股东大会决议；

6、查阅公司本次北交所上市出具的声明承诺文件；

7、查阅全国股转公司挂牌公司出具的《关于对合肥高科科技股份有限公司及相关责任主体采取自律监管措施的决定》《关于对陈茵、赵法川采取口头警示的送达通知》。

二、核查意见

(一) 补充披露实际控制人占用发行人资金的原因、用途，公司及相关责任人员的整改情况，报告期内及期后是否存在其他资金占用情形，是否存在违反公开承诺的情形

1、实际控制人占用发行人资金的原因、用途，公司及相关责任人员的整改情况

报告期内，实际控制人胡翔、陈茵夫妇通过个人卡拆出资金的具体情况如下：

单位：万元

年度	期初资金 占用余额	当期拆出资金	当期偿还资金	期末资金 占用余额
2019 年度	66.15	368.60	30.00	404.75
2020 年度	404.75	696.70	726.70	374.75
2021 年度	374.75	—	374.75	—

2019 年和 2020 年，实际控制人拆借的资金均来源于收取部分废料款及房租，主要系通过个人卡的便利形式进行短期资金周转及对相关法规和业务规则认识与理解不到位所致；实际控制人占用公司资金主要用于理财、员工借款等短期资金周转，但不存在通过体外资金循环粉饰公司业绩的情形。

经核查，公司及相关责任人员对占用资金行为的整改情况如下：

(1) 自 2021 年以来，发行人未再新增资金拆借的情形；截至 2021 年 12

月末，发行人已收回占用资金的本息，相关利息按照银行同期贷款利率(或贷款市场报价利率)计算，资金占用已清理完毕。

(2) 发行人建立了完善的资金拆借制度，并在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》中明确规定有关交易所需履行的特殊决策程序；在此基础上制定了《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用制度（北交所上市后适用）》《独立董事工作制度》，同时修订并完善了《废料管理制度》《资金管理制度》等内控制度，加强内部控制及执行力度，杜绝关联方占用公司资金、资产及其他资源的情形。

(3) 发行人关联方资金拆借情况均已经股东大会、董事会确认，独立董事亦发表独立意见，关联方资金拆借未损害发行人及其他第三方利益；发行人与非关联方的资金拆借，均系合法借贷关系，资金主要用于短期资金周转，符合相关法律法规的要求。

(4) 发行人及管理层高度重视资金占用规范事项，一方面，发行人于 2020 年 12 月末主动注销个人卡并要求相关责任人员归还拆借款项，同时严禁新的资金占用情形的发生；另一方面，董事、监事、高级管理人员及财务人员已通过培训等方式加强了内控合规意识，减少和杜绝非经营性资金往来、严格防范关联方占用公司资金、资产及其他资源。

(5) 发行人控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员针对资金占用事项作出了避免资金占用的承诺。

2、报告期内及期后是否存在其他资金占用情形，是否存在违反公开承诺的情形

通过对发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位等人员的资金流水核查，除《招股说明书》已披露的关联方资金占用外，报告期内及期后均不存在其他资金占用情形。

经核查，发行人实际控制人、控股股东及董事、监事、高级管理人员曾出具的公开承诺及履行情况如下：

承诺主体	承诺出具日期	承诺来源	承诺文件名称	履行情况
实际控制人或控股股东	2014 年 3 月 31 日	挂牌	《避免同业竞争承诺函》	正在履行中

实际控制人或控股股东、董监高	2014年3月31日	挂牌	《关于规范和减少关联交易承诺函》	正在履行中
----------------	------------	----	------------------	-------

本所律师认为，发行人、控股股东及实际控制人最近 12 个月内不存在违反公开承诺的情形。

（二）披露上述资金往来未经审议、未及时披露的原因，公司资金账户管理制度、审批制度和流程，公司防止股东及关联方占用或转移公司的资金、资产的相关制度、措施是否健全并执行有效，上述事项是否违反了相关监管规定及发行人公司章程等内部管理制度，发行人公司治理、内部控制制度是否有效。

1、披露上述资金往来未经审议、未及时披露的原因

上述资金往来源于收取部分废料款及房租，整改前，公司未将个人卡纳入公司财务统一核算，且公司管理层对相关规则理解不到位，故未及时对上述资金往来履行审议和披露。

2022 年 4 月，公司召开第三届董事会第十六次会议，审议通过并公告了《关于公司最近三年关联交易确认的议案》《关于股东及实际控制人关联交易暨资金占用的议案》，独立董事发表了事前认可意见和独立意见；2022 年 5 月，公司召开 2021 年年度股东大会审议通过并公告了上述议案。

2、公司资金账户管理制度、审批制度和流程，公司防止股东及关联方占用或转移公司的资金、资产的相关制度、措施是否健全并执行有效，上述事项是否违反了相关监管规定及发行人公司章程等内部管理制度，发行人公司治理、内部控制制度是否有效

发行人已逐步完善了财务会计制度、内控制度等，建立健全了财务会计核算体系；财务部岗位齐备，所聘用人员具备相应的专业知识及工作经验，能够胜任该岗位工作；各关键岗位严格执行了不相容职务分离的原则。

根据公司的《财务管理制度》，资金支付的审批流程如下：（1）用款人根据用款类型填写报销单/借款单/支付申请单；（2）各业务部门负责人在授权范围内审批；（3）财务负责人在授权范围内审批核准；（4）管理层在授权范围内审批；（5）出纳付款；（6）财务部会计审核并编制记账凭证。

根据合肥高科当时有效的《公司章程》，其中第四十条规定了公司控股股东及实际控制人不得占用资金的具体形式，符合《非上市公众公司监管指引第 3

号——章程必备条款》的规定，载明了公司应采取有效措施防止股东及其关联方以各种形式占用或转移公司的资金、资产及其他资源等具体规定；根据公司制定的《废料管理制度》，严格管控废料销售业务，要求交易对方将废料销售款转账或缴存至公司账户，从源头杜绝个人卡收取废料款情形；根据公司制定的《资金管理制度》，明确规定所有款项收付均需通过公司账户进行，杜绝各类非公司收款途径收取款项的情形。

因控股股东及实际控制人的资金占用来源于个人卡收支结余，公司已对上述不规范行为进行有效整改，并逐步完善内控制度。本所律师认为，经整改后，公司防止股东及关联方占用或转移公司的资金、资产的相关制度、措施已健全并执行有效。

相关资金往来已在公司 2019 年和 2020 年年报中进行了更正，也在同期相关公告中进行如实披露，资金占用已于 2021 年 12 月结清，且在报告期内未造成重大不利影响。本所律师认为，上述资金占用事项违反了全国股转公司的相关监管规定以及发行人公司章程等内部管理制度，2022 年 6 月，全国股转公司对董事长等相关责任主体采取自律监管措施，但不构成重大违法违规。

发行人已建立了较为完善的制度及措施，防止股东及关联方占用或转移公司的资金、资产。对于关联方资金往来存在的管理瑕疵，公司进行了彻底整改，自 2021 年以来，未再发生关联方资金占用的情形。2022 年 4 月 20 日，审计机构出具天健审字[2022]5-51 号《合肥高科科技股份有限公司内部控制鉴证报告》，认为发行人按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。本所律师认为，经整改后，发行人公司治理、内部控制制度有效。

（三）说明董事长、财务负责人、董事会秘书等是否忠实、勤勉地履行职责，并提出充分证据

2022 年 6 月，全国股转公司出具了《关于对合肥高科科技股份有限公司及相关责任主体采取自律监管措施的决定》（股转挂牌公司管理二函（2022）055 号），认为董事长胡翔、财务负责人及董事会秘书汪晓志对资金占用等事项的形成负有责任，其未能忠实、勤勉地履行职责，违反了《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第三条和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理

规则》第五条的规定，对两人采取出具警示函的自律监管措施。

董事长、财务负责人、董事会秘书等公司管理层充分重视上述问题并积极完成整改。此后，公司管理层从本次事件中吸取经验教训，引以为戒，加强自律，强化对相关业务规则的学习，严格执行规章制度。

六、《审核问询函》问题 9

(1)补充说明子公司情况。报告期内，发行人有佛山博瑞泰、沈阳吉弘、佛山弘吉、安徽道金、安徽嘉荣 5 家全资子公司，安徽海博 1 家参股子公司；注销了沈阳爱威夫、合肥北领地、合肥惠尔科等子公司，转让了合肥科赛德、合肥启治等子公司。请发行人说明：①上述子公司(包括全资、参股、已退出公司)的主要经营情况及业务开展情况，尚未开展经营的公司未来经营计划，与发行人主营业务的关系。②结合各子公司的历史沿革说明对上述子公司的历次出资、受让股权与退出的合规性、定价公允性及其与发行人经营计划的匹配性。③发行人与各子公司共同出资方合作的背景及历史沿革，是否与发行人存在其他关联关系。

(2)补充说明实际控制人控制的其他企业情况。根据招股说明书，发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业为天津博瑞泰、智然投资、群创投资、青岛博瑞泰、青岛三达；天津博瑞泰主要产品或服务为电子元器件的批发与销售；青岛博瑞泰、青岛三达均处于已吊销未注销状态。请发行人说明：①青岛博瑞泰、青岛三达被吊销的原因，前述关联方是否存在重大违法违规及其对发行人实际控制人的影响。②关联方天津博瑞泰、青岛博瑞泰与发行人子公司佛山博瑞泰名称相近的原因及合理性，是否可能对发行人的生产经营及品牌运营产生影响，是否存在与发行人共用商标的情形。③实际控制人控制企业的实际经营业务，是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场不同来认定不构成同业竞争。

请保荐机构、发行人律师：(1)核查上述事项并发表明确意见。(2)核查报告期内前述被吊销的公司是否存在违法违规行为，是否属于破产清算或吊销营业执照的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷，相关债务处置是否合法合规，是否存在关联交易非关联化的情况，并发表明确意见。

回复：

一、核查过程

就题述问题及事项，本所律师进行了包括但不限于以下核查工作：

1、登录国家企业信用信息公示系统，查阅发行人全资、参股、已退出（已转让和注销）子公司的工商信息；

2、访谈发行人董事长，了解前述子公司的经营情况及业务开展情况，尚未开展经营的公司未来经营计划，与发行人主营业务的关系；

3、查阅前述子公司的工商内档资料；

4、查阅发行人历次对外股权投资的会议决议文件；

5、查阅报告期前述子公司的财务报表，访谈发行人董事长，了解前述子公司历次受让、退出股权的定价公允性、与发行人经营计划的匹配性；

6、登录国家企业信用信息公示系统，查阅青岛博瑞泰被列入经营异常名录的时间；

7、查阅青岛市黄岛区行政审批服务局 2022 年 6 月 27 日出具的《私营企业登记（吊）信息查询结果》《外资企业登记（吊）信息查询结果》；

8、访谈发行人董事长，了解青岛博瑞泰、青岛三达的经营情况及注销计划；

9、查阅国家税务总局青岛市黄岛区税务局第一税务所出具的《行政处罚决定书》《税收完税证明》《清税证明》；

10、查阅 2022 年 7 月 21 日的《齐鲁晚报》；

11、访谈青岛博瑞泰和青岛三达注销程序代理人及发行人董事长，确认不存在未清偿债务；

12、访谈发行人董事长，了解其创业初期关于成立公司方面的规划及安排；

13、登录国家知识产权局官网，确认天津博瑞泰、青岛博瑞泰和佛山博瑞泰不存在持有商标权的情形；

14、登录国家企业信用信息公示系统，查阅天津博瑞泰、青岛博瑞泰、群创投资与智然投资的经营范围；

15、访谈发行人董事长，天津博瑞泰财务负责人和销售负责人，了解天津博瑞泰主营业务、产品、客户及应用领域；

16、查阅报告期内天津博瑞泰销售台账、财务报表；

17、查阅实际控制人出具的《承诺》。

二、核查意见

(一) 补充说明子公司情况

1、上述子公司(包括全资、参股、已退出公司)的主要经营情况及业务开展情况，尚未开展经营的公司未来经营计划，与发行人主营业务的关系

经本所律师核查，发行人全资子公司、参股公司和已退出公司的主要经营情况及业务开展情况，尚未开展经营的公司未来经营计划，与发行人主营业务的关系，具体情况如下：

(1) 全资子公司

公司名称	2021 年度主要经营情况 (万元)		业务开展情况/ 未来经营计划	与发行人 主营业务 的关系
	营业收入	净利润		
佛山博瑞泰电子有限公司	—	53.11	已不再经营，待收回货款	相关
沈阳吉弘科技有限公司	6,973.42	285.84	主要从事金属结构件业务	相关
佛山弘吉科技有限公司	476.59	-587.60	主要从事金属结构件业务	相关
安徽道金科技有限公司	—	—	尚未实际开展生产经营，未来拟主要从事金属结构件业务	相关
安徽嘉荣科技有限公司	—	-8.80	尚未实际开展生产经营，未来拟主要从事家电装饰面板等业务	相关

注：上表中全资子公司主要经营情况的数据业经审计。

(2) 参股子公司

公司名称	持股 比例	2021 年度主要经营情况 (万元)		业务开展情况	与发行人 主营业务 的关系
		营业收入	净利润		
安徽海博家电科技有限公司	10%	15,854.86	408.95	为发行人提供主营产品的外协加工服务	相关

注：上表中参股子公司主要经营情况的数据未经审计。

(3) 已注销子公司

公司名称	注销前 持股 比例	注销 时间	注销当年主要经营情况 (万元)		注销前业务开展情况	与发行人 主营业务 的关系
			营业收入	净利润		
沈阳爱威夫科技有限公司	100%	2020.11	—	—	未成功设立即注销，计划从事金属结构件业务	相关
合肥北领地户外用品有限公司	94%	2021.1	—	2.37	注销前主要从事户外用品的经营销售	不相关

合肥惠尔科塑胶有限公司	51%	2021.9	—	181.13	注销前主营塑料原料及产品的生产及销售	相关
-------------	-----	--------	---	--------	--------------------	----

注：上表中已注销公司主要经营情况的数据业经审计。

(4) 已转让子公司

公司名称	转让前持股比例	转让时间	转让当年主要经营情况(万元)		转让前业务开展情况	与发行人主营业务的关系
			营业收入	净利润		
合肥科赛德真空技术有限公司	100%	2021.1	65.57	-144.09	转让前主营真空镀膜设备配件的生产及销售	不相关
合肥启治电子科技有限公司	10%	2021.11	1,089.97	37.91	转让前主营塑料制品的生产及销售	相关

注：上表中合肥启治电子科技有限公司主要经营情况的数据未经审计。

综上，本所律师认为，上述全资子公司、参股公司、已注销子公司和已转让子公司中，除合肥北领地户外用品有限公司和合肥科赛德真空技术有限公司外，其他公司的业务开展情况或未来经营计划均与发行人主营业务相关。

2、结合各子公司的历史沿革说明对上述子公司的历次出资、受让股权与退出的合规性、定价公允性及其与发行人经营计划的匹配性

(1) 佛山博瑞泰电子有限公司（以下简称“佛山博瑞泰”）

序号	时间及变更事项	股东姓名/名称	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)	发行人对子公司出资合规性	发行人转让/受让子公司股权合规性、定价公允性	与发行人经营计划的匹配性
1	2007年4月成立	邓卫平	30.00	16.00	10.00	不涉及	不涉及	不涉及
		房红刚	22.50	12.00	7.50			
		胡招娣	30.00	16.00	10.00			
		胡翔	157.50	84.00	52.50			
		沈智良	60.00	32.00	20.00			
2	2008年12月，缴足注册资本	邓卫平	30.00	30.00	10.00	不涉及	不涉及	不涉及
		房红刚	22.50	22.50	7.50			
		胡招娣	30.00	30.00	10.00			
		胡翔	157.50	157.50	52.50			
		沈智良	60.00	60.00	20.00			
3	2011年8月，第一次股权转让	高衍会	29.04	29.04	9.68	不涉及	不涉及	不涉及
		房红刚	16.11	16.11	5.37			
		胡招娣	22.59	22.59	7.53			

		胡翔	164.52	164.52	54.84			
		沈智良	45.15	45.15	15.05			
		谢文新	22.59	22.59	7.53			
4	2012年7月，第二次股权转让	胡翔	270.00	270.00	90.00	不涉及	不涉及	不涉及
		熊群	30.00	30.00	10.00			
5	2013年7月，第三次股权转让及首次增资	高科有限	2,500.00	2,500.00	100.00	已通过高科有限股东会审议并经《验资报告》审验，增资程序合规	已通过高科有限股东会审议，高科有限平价受让股权，程序合规且定价公允	高科有限为挂牌前规范治理、消除同业竞争而收购佛山博瑞泰，与发行人经营计划匹配

(2) 沈阳吉弘科技有限公司（以下简称“沈阳吉弘”）

序号	时间及变更事项	股东名称	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例（%）	发行人对子公司出资合规性	发行人转让/受让子公司股权合规性、定价公允性	与发行人经营计划的匹配性
1	2020年9月成立	合肥高科	500.00	500.00	100.00	已通过合肥高科第三届第七次董事会审议，出资程序合规	不涉及	为沈阳客户配套生产金属结构件，与发行人经营计划匹配

(3) 佛山弘吉科技有限公司（以下简称“佛山弘吉”）

序号	时间及变更事项	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	持股比例（%）	发行人对子公司出资合规性	发行人转让/受让子公司股权合规性、定价公允性	与发行人经营计划的匹配性
1	2020年10月成立	合肥高科	1,800.00	444.47	90.00	已通过合肥高科第三届第八次董事会审议，出资程序合规	不涉及	为佛山客户配套生产金属结构件，与发行人经营计划匹配
		袁磊	200.00	80.00	10.00			
2	2021年5月，股权转让	合肥高科	2,000.00	524.47	100.00	不涉及	已通过合肥高科第三届第十一次董事会审议，合肥高科从袁磊处平价受	同上

让 10% 股权，
程序合规、定
价公允

(4) 安徽道金科技有限公司（以下简称“道金科技”）

序号	时间及变更事项	股东名称	认缴出资额 (万元)	实缴 出资额(万 元)	持股比例 (%)	发行人对子 公司出资合 规性	发行人转让/ 受让子公司 股权合规性、 定价公允性	与发行人经营 计划的匹配性
1	2020 年 12 月成立	合肥高科	5,000.00	0	100.00	已通过合肥 高科第三届 第九次董事 会审议，出资 程序合规	不涉及	建设募投项 目，与发行人 经营计划匹配

(5) 安徽嘉荣科技有限公司（以下简称“嘉荣科技”）

序号	时间及变更事项	股东名称	认缴出资额 (万元)	实缴 出资额(万 元)	持股比例 (%)	发行人对子 公司出资合 规性	发行人转让/ 受让子公司 股权合规性、 定价公允性	与发行人经营 计划的匹配性
1	2020 年 12 月成立	合肥高科	5,000.00	176.00	100.00	已通过合肥 高科第三届 第九次董事 会审议，出资 程序合规	不涉及	建设募投项 目，与发行人 经营计划匹配

(6) 安徽海博家电科技有限公司（以下简称“海博家电”）

序号	时间及变更事项	股东姓名/名称	认缴出资额 (万元)	持股比例 (%)	发行人对子 公司出资合 规性	发行人转让/受让子 公司股权合规性、 定价公允性	与发行人经 营计划的匹 配性
1	2014 年 9 月 成立	安徽永凯工贸有限 责任公司	132.60	51.00	不涉及	不涉及	不涉及
		合肥海博电器零配 件加工厂（以下简 称“海博加工厂”）	127.40	49.00			
2	2016 年 4 月，第一次 股权转让及 首次增资	胡海俊	132.60	26.52	不涉及	不涉及	不涉及
		海博加工厂	127.40	25.48			
		查从平	177.50	35.50			
		杨新山	26.5625	5.31			
		何述强	25.00	5.00			

3	2018年8月，第二次股权转让	肖文	10.9375	2.19	不涉及	已通过合肥高科第二届第十二次董事会审议，合肥高科从海博加工厂处受让10%股权，受让价格系结合海博家电2018.6.30每股净资产确定，程序合规、定价公允	海博家电为发行人外协方，参股后便于指导、控制外协产品质量，与发行人经营计划匹配
		胡海俊	132.60	26.52			
		海博加工厂	77.40	15.48			
		查从平	177.50	35.50			
		杨新山	26.5625	5.31			
		何述强	25.00	5.00			
		肖文	10.9375	2.19			
合肥高科	50.00	10.00					
4	2020年6月，第三次股权转让	胡海俊	132.60	26.52	不涉及	不涉及	不涉及
		查从平	254.90	50.98			
		杨新山	26.5625	5.31			
		何述强	25.00	5.00			
		肖文	10.9375	2.19			
		合肥高科	50.00	10.00			

注：因海博家电为发行人参股公司，海博家电未提供股东出资实缴情况。

(7) 沈阳爱威夫科技有限公司（以下简称“沈阳爱威夫”）

序号	时间及变更事项	股东名称	认缴出资额 (万元)	实缴 出资额 (万元)	持股比例 (%)	发行人对子公司出资合规性	发行人转让/受让子公司股权合规性、定价公允性	与发行人经营计划的匹配性
1	2020年9月，申请工商登记	合肥高科	500.00	0	100.00	根据合肥高科《公司章程》第126条第(7)项规定的董事会授权董事长的决策范围，经董事长胡翔批准，出资程序合规	不涉及	为沈阳客户配套生产金属结构件，与发行人经营计划匹配
2	2020年11月注销	—	—	—	—	—	—	发行人布局调整后注销，与发行人经营计划匹配

(8) 合肥北领地户外用品有限公司（以下简称“合肥北领地”）

序号	时间及变更事项	股东名称/姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)	发行人对子公司出资合规性	发行人转让/受让子公司股权合规性、定价公允性	与发行人经营计划的匹配性
1	2016年7月成立	合肥高科	140.00	93.20	94.00	已通过合肥高科第一届第二十二次董事会审议, 出资程序合规	不涉及	非发行人主营业务
		袁云峰	5.00	3.40	3.00			
		黄磊	5.00	3.40	3.00			
2	2021年1月注销	—	—	—	—	—	—	发行人布局调整后注销, 与发行人经营计划匹配

(9) 合肥惠尔科塑胶有限公司 (以下简称“惠尔科”)

序号	时间及变更事项	股东名称/姓名	认缴出资额(万元)	实缴出资额(万元)	持股比例(%)	发行人对子公司出资合规性	发行人转让/受让子公司股权合规性、定价公允性	与发行人经营计划的匹配性
1	2015年9月成立	合肥高科	255.00	102.00	51.00	已通过合肥高科第一届第十三次董事会审议, 出资程序合规	不涉及	主营塑料制品的生产及销售, 与发行人经营计划匹配
		李洪亮	245.00	98.00	49.00			
2	2016年3月, 第一次股权转让	合肥高科	500.00	200.00	100.00	不涉及	已通过合肥高科第一届第二十次董事会审议, 合肥高科从李洪亮处平价受让49%股权, 程序合规、定价公允	同上
3	2016年10月, 第二次股权转让	合肥高科	255.00	102.00	51.00	不涉及	已通过合肥高科第一届第二十五次董事会审议, 合肥高科向周超群	同上
		周超群	245.00	98.00	49.00			

							平价转让 49%股权，程 序合规、定 价公允	
4	2021年9 月，注销	—	—	—	—	—	—	发行人布局 调整后注 销，与发 行人经营计划 匹配

(10) 合肥科赛德真空技术有限公司（以下简称“科赛德”）

序号	时间及变更事项	股东名称/姓名	认缴出资额 (万元)	实缴 出资额 (万元)	持股比例 (%)	发行人对子 公司出资合 规性	发行人转让/ 受让子公司 股权合规 性、定价公 允性	与发行人经 营计划的匹 配性
11	2018年12 月成立	合肥高科	2,016.00	395.00	60.00	已通过合肥 高科第二届 第十六次董 事会审议， 出资程序合 规	不涉及	非发行人主 营业务
		谢斌	537.60	0	16.00			
		骆念荣	336.00	0	10.00			
		李明	235.20	0	7.00			
		任诗蕾	235.20	0	7.00			
2	2020年1 月，第一次 股权转让	合肥高科	3,360.00	395.00	100.00	不涉及	已通过合肥 高科第三届 第二次董事 会审议，合 肥高科从自 然人股东处 无偿受让合 计40%的股 权，程序合 规、定价公 允	同上
3	2021年1 月，第二次 股权转让	李娜	2,352.00	276.50	70.00	不涉及	根据合肥高 科《公司章 程》第126 条第(7)项 规定的董事 会授权董事 长的决策范 围，经董事 长胡翔批 准，合肥高	发行人布局 调整后转 出，与发 行人经营计划 匹配
		迟玉辉	1,008.00	118.50	30.00			

						科向自然人 股东平价转 让 100%股 权，程序合 规、定价公 允	
--	--	--	--	--	--	--	--

(11) 合肥启治电子科技有限公司（以下简称“合肥启治”）

序号	时间及变更事项	股东姓名/名称	认缴出资额（万元）	持股比例（%）	发行人对子公司出资合规性	发行人转让/受让子公司股权合规性、定价公允性	与发行人经营计划的匹配性
1	2017年1月 成立	张士顺	640.00	80.00	不涉及	不涉及	不涉及
		刘幸	94.12	11.77			
		陈少华	47.06	5.88			
		周晓玲	18.82	2.35			
2	2017年7月， 第一次股权 转让	张士顺	760.00	95.00	不涉及	不涉及	不涉及
		文祥惠	40.00	5.00			
3	2018年10 月，第二次股 权转让	张士顺	760.00	95.00	不涉及	不涉及	不涉及
		程芹	40.00	5.00			
4	2019年3月， 第三次股权 转让	张士顺	680.00	85.00	不涉及	已通过合肥高科第二届第十五次董事会审议，合肥高科从张士顺处受让10%股权，受让价格系结合合肥启治2018.12.31每股净资产确定，程序合规、定价公允	合肥启治为发行人外协方，参股后便于指导、控制外协产品质量，与发行人经营计划匹配
		程芹	40.00	5.00			
		合肥高科	80.00	10.00			
5	2021年11 月，第四次股 权转让	张士顺	760.00	95.00	不涉及	根据合肥高科《公司章程》第126条第（7）项规定的董事会授权董事长的决策范围，经董事长胡翔批准，合肥高科向张士顺转让10%股权，转让价格系结合合肥启治2021.6.30每股净资产确定，程序合规、定价公允	发行人布局调整后转出，与发行人经营计划匹配
		程芹	40.00	5.00			

注：因合肥启治曾为发行人参股公司，合肥启治未提供股东出资实缴情况。

综上，本所律师认为，发行人各子公司的历次出资、受让股权与退出合规、定价公允，且与发行人经营计划具有匹配性。

3、发行人与各子公司共同出资方合作的背景及历史沿革，是否与发行人存在其他关联关系

经访谈发行人董事长，发行人与各子公司共同出资方合作基于各方对合作行业趋势的认可，各方商业合作的共识以及各方均具备必要的资金实力，具有合理的商业逻辑，各子公司历史沿革详见本补充法律意见书“问题9”之“（一）2、结合各子公司的历史沿革说明对上述子公司的历次出资、受让股权与退出的合规性、定价公允性及其与发行人经营计划的匹配性”中的相关回复。

经本所律师核查，除共同设立子公司外，各子公司共同出资方与发行人不存在其他关联关系。

（二）补充说明实际控制人控制的其他企业情况

1、青岛博瑞泰、青岛三达被吊销的原因，前述关联方是否存在重大违法违规及其对发行人实际控制人的影响。报告期内前述被吊销的公司是否存在违法违规行为，是否属于破产清算或吊销营业执照的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷，相关债务处置是否合法合规，是否存在关联交易非关联化的情况。

（1）青岛博瑞泰、青岛三达被吊销的原因，前述关联方是否存在重大违法违规及其对发行人实际控制人的影响

因实际控制人胡翔、陈茵夫妇自合肥高科设立即将主要精力投入到合肥高科的生产经营，青岛博瑞泰和青岛三达交由胡翔之兄胡樟敏独立管理，胡樟敏自2012年起即担任青岛博瑞泰和青岛三达的法定代表人，青岛博瑞泰和青岛三达自2013年后已不再实际经营，两公司因“开业后自行停业超过6个月以上”被吊销营业执照，青岛博瑞泰和青岛三达被吊销营业执照已逾三年。

2022年7月4日，青岛博瑞泰收到青黄一税简罚[2022]1413号《税务行政处罚决定书》，因2012年2-4月未按期申报增值税，2012年1-12月、2013年1-3月未按期申报企业所得税，受到200元税务行政处罚；青岛三达收到青黄一税简罚[2022]1745号《税务行政处罚决定书》，因2013年2月未按期申报增值税，受到200元税务行政处罚。

本所律师认为，青岛博瑞泰和青岛三达的违法行为发生在报告期之前，违法

行为情节轻微、罚款数额较小，且罚款已及时缴纳，不属于违反税务法律法规的重大违法行为，除前述情况外，两公司不存在其他违法行为，故不存在重大违法违规行为。青岛博瑞泰和青岛三达的吊销不会影响合肥高科实际控制人担任公司董事、监事、高级管理人员的任职资格，对发行人实际控制人无不利影响。

(2) 报告期内前述被吊销的公司是否存在违法违规行为，是否属于破产清算或吊销营业执照的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷，相关债务处置是否合法合规，是否存在关联交易非关联化的情况

经核查，青岛博瑞泰于 2017 年 5 月 31 日被吊销营业执照，青岛三达于 2013 年 12 月 4 日被吊销营业执照，本所律师认为，前述情形发生于发行人报告期前，报告期内前述被吊销的公司不存在违法违规行为，不属于破产清算被吊销营业执照的情形。

2022 年 7 月，青岛博瑞泰和青岛三达启动了注销程序，青岛博瑞泰已于 7 月 21 日取得《清税证明》，于 7 月 21 日在《齐鲁晚报》A06 版面刊登了注销公告，截至本补充法律意见书出具日，青岛博瑞泰和青岛三达不存在未清偿债务。本所律师认为，两公司不存在纠纷或潜在纠纷，已履行法定注销程序，债务处置合法合规，不存在关联交易非关联化的情形。

2、关联方天津博瑞泰、青岛博瑞泰与发行人子公司佛山博瑞泰名称相近的原因及合理性，是否可能对发行人的生产经营及品牌运营产生影响，是否存在与发行人共用商标的情形

(1) 关联方天津博瑞泰、青岛博瑞泰与发行人子公司佛山博瑞泰名称相近的原因及合理性

经访谈，发行人董事长于 2003 年 8 月设立天津博瑞泰、2006 年 7 月设立青岛博瑞泰，天津博瑞泰和青岛博瑞泰的经营范围均包含电子元器件或注塑件的生产及销售，且两公司经营初期均有部分家电类客户，故发行人董事长于 2007 年 4 月于家电基地中心设立佛山博瑞泰，拟进一步开拓华南地区家电行业客户。

因天津博瑞泰、青岛博瑞泰与佛山博瑞泰在设立之初均为胡翔直接持股并控制，且存在同类产品，故三家公司名称自然沿用了“博瑞泰”的字号，本所律师认为，天津博瑞泰、青岛博瑞泰与发行人子公司佛山博瑞泰名称相近系历史原因形成，具有合理性。

(2) 是否可能对发行人的生产经营及品牌运营产生影响，是否存在与发行人共用商标的情形

经核查，天津博瑞泰于 2009 年 12 月 3 日申请注册“博瑞泰 BRT”商标，申请国际分类为第 40 类材料处理，因商标简称与快速公交系统(Bus Rapid Transit)“BRT”名称冲突未注册成功。合肥高科设立后，成功注册了代表自身生产经营定位的图形类商标，商标国际分类涉及第 6 类五金金属、第 9 类科学仪器和第 7 类机器设备，与合肥高科主营业务相符，合肥高科收购佛山博瑞泰后，佛山博瑞泰主营业务调整与合肥高科相同。

本所律师认为，发行人生产经营及品牌运营过程中使用的商标权利完整，可清晰地区别于“博瑞泰”字号，不会对发行人的生产经营及品牌运营产生影响，不存在与发行人共用商标的情形。

3、实际控制人控制企业的实际经营业务，是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品或服务、细分市场不同来认定不构成同业竞争

经核查，除发行人及其子公司外，实际控制人控制的企业分别为天津博瑞泰、青岛博瑞泰、青岛三达、智然投资和群创投资。除已吊销营业执照不再经营的青岛博瑞泰和青岛三达、仅为持股发行人而设立的持股平台智然投资和群创投资外，实际控制人控制的未停止经营业务的企业仅为天津博瑞泰。

报告期内，天津博瑞泰均为亏损状态，在主营业务、主要产品功能、主要客户及市场等方面与发行人的区别体现为：合肥高科的主营业务为家用电器专用配件及模具的研发、生产和销售，主要产品主要应用于家电行业，下游客户主要为海尔集团、京东方、美的集团、海信集团、TCL 集团等多家知名家电企业或其配套厂商；天津博瑞泰的主营业务为电子元器件的批发与销售，主要产品主要应用于工业设备、仪表仪器的操作系统和医疗设备的门体、箱体等，下游客户主要为工业和医疗设备类制造厂商。

实际控制人已出具《承诺》：“本人控制的天津博瑞泰电子有限公司，2019 年前已不再生产，且不存在向家电类客户销售产品的情形，自本承诺出具日起，亦不会向家电类客户销售任何产品。因本人拟转让该公司全部股权，如此期间公司向家电类客户销售产品，本人自该销售行为发生之日起一个月内启动注销程序，

并承担由此对合肥高科造成的一切损失。”

据此，本所律师认为，天津博瑞泰所处行业、主营业务、主要产品、产品功能和主要客户等方面均与合肥高科存在明显差异，除经营范围不同外，两公司在人员、资产和财务方面均不存在重合，且报告期内不存在客户重叠的情形，故天津博瑞泰与合肥高科不存在同业竞争的情形。

七、《审核问询函》问题 18

根据招股说明书，本次公开发行拟募集资金 22,000 万元，9,170.93 万元用于家电结构件及精密制造生产基地建设项目，7,150.54 万元用于家电装饰面板建设项目，3,678.53 万元用于研发中心建设项目，2,000 万元用于补流。风险因素处披露公司尚未取得募投项目用地；募集资金运用处披露，各募投项目建设地点均位于安徽省六安市舒城县杭埠镇电子信息港 A1，为利用现有出让土地进行项目建设。

请发行人补充披露：(1)是否已取得各募投项目所需土地使用权或具备获取募投用地的规划安排，是否存在无法取得募投用地的风险及其对发行人生产经营、募投项目实施的影响，并有针对性地充分揭示相关风险并作重大事项提示。(2)列表披露各项目实施内容包含的建筑工程、设备购置及安装费、预备费、铺底流动资金、项目实施费用等具体明细和对应投入金额，预计建设周期、项目的阶段性安排、新增产能情况；补充披露投资概算所需资金的量化分析、测算依据，在此基础上说明项目所需各项资金需求是否明确、合理。(3)家电结构件及精密制造生产基地建设项目、家电装饰面板建设项目所对应的具体产品类别、与已有产品的关系、新增设备及生产线产能、主要目标客户、细分行业市场容量、主要竞争对手情况；结合目前在手订单、潜在客户及订单情况、现有产能利用率、当前销量和市场需求，发行人与主要竞争对手在资产规模、销售规模、技术水平、产品定位、市场份额、客户资源等方面的比较情况说明发行人是否具有消化募投项目新增产能的能力及具体措施。(4)研发中心项目的基本情况，包括拟研发项目的具体情况、研发模式、与现有研发项目的区别与联系、项目研发成果对发行人核心竞争力的提升情况等；结合募投项目相应研究人员规模和薪酬明细、背景、研发项目储备、客户需求、新建场地等情况，说明是否具备相应研发能力、项目规划是否与公司业务发展相匹配，是否存在研发失败风

险，若是，请作重大事项提示或风险揭示。(5)募投项目预期产生的收入、利润，结合募投项目新增固定资产及无形资产的规模及明细，量化分析资产折旧、摊销对未来成本、利润的影响，是否会导致公司利润下降，是否可能导致公司不满足上市标准。(6)补充流动资金的测算依据及主要用途，结合公司生产经营计划、日常运营资金的需求、以及报告期持续分红背景说明补充流动资金的必要性及合理性。(7)各募投项目环评手续的办理进度，是否存在无法办理的障碍及其对募投项目实施的影响。

请保荐机构核查上述事项，发行人律师核查问题(1)(7)，并发表明确意见。

回复：

一、核查过程

就题述问题及事项，本所律师进行了包括但不限于以下核查工作：

- 1、查阅发行人募投项目备案文件；
- 2、查阅舒城县人民政府出具的《用地说明》；
- 3、查阅舒政秘[2019]155号《关于舒城县杭埠镇总体规划（2011-2030）2018年修编》，了解杭埠镇用地规划；
- 4、查阅募投项目所涉土地及地上建筑的总平面图；
- 5、查阅环保相关法律法规，了解募投项目应当编制的环评影响评价文件类型；
- 6、登录建设项目环境影响登记表备案系统（安徽省），确认不需要履行环评手续的募投项目；
- 7、查阅发行人募投项目中家电装饰面板项目的《环境影响报告表》；
- 8、访谈发行人管理部门经办人员，了解环评手续办理进度。

二、核查意见

（一）是否已取得各募投项目所需土地使用权或具备获取募投用地的规划安排，是否存在无法取得募投用地的风险及其对发行人生产经营、募投项目实施的影响

根据募投项目备案文件，发行人募投项目拟于安徽省舒城县产业新城万佛湖快速路与胜利大道交叉口西南角建设。截至本补充法律意见书出具日，发行人募投项目所需用地尚未签署相关土地出让合同，未取得所需土地使用权。

2022年6月15日，舒城县人民政府出具《用地说明》：“安徽嘉荣科技有限公司在安徽省舒城县产业新城万佛湖快速路与胜利大道交叉口西南角拟建设的项目，坐落于舒城产业新区，总占地面积约110亩，均为新增用地。该新增用地已列入政府用地规划，本级政府将积极协调相关部门力争尽快开展上述新增用地的‘招拍挂’程序，该处用地原则上不存在实质障碍。”

2019年10月29日，舒城县人民政府公布《关于舒城县杭埠镇总体规划（2011-2030）2018年修编》（舒政秘[2019]155号），同意杭埠镇人民政府上报的总体规划，载明募投项目所涉土地的类型为M1一类工业用地；2022年6月，公司募投项目所涉土地及地上建筑的总平面图已由舒城县杭埠镇人民政府和杭埠镇规划建设分局盖章确认。

截至本补充法律意见书出具日，土地“招拍挂”程序尚未进行，主管政府部门已确认将积极开展程序，故募投用地无法取得的风险较小，同类地块的选择范围较大、替代性较高，如未取得募投用地，发行人可通过地方政府协调其他地块等方式实施募投项目。

故本所律师认为，募投项目用途符合土地性质，发行人具备获取募投用地的规划安排；发行人募投用地存在无法取得的风险，无法取得募投用地不会对发行人生产经营、募投项目实施造成重大影响。

（二）各募投项目环评手续的办理进度，是否存在无法办理的障碍及其对募投项目实施的影响

截至本补充法律意见书出具日，发行人募投项目环评手续办理进度如下：

序号	项目名称	实施主体	进展情况	环评文件文号
1	家电结构件及精密制造生产基地建设项目	道金科技	无需办理环评手续	—
2	家电装饰面板建设项目	嘉荣科技	《环境影响评价报告表》已受理	—
3	研发中心建设项目	道金科技	无需办理环评手续	—
4	补充流动资金	合肥高科	无需办理环评手续	—

经核查，根据《建设项目环境影响评价分类管理目录》的规定，家电结构件及精密制造生产基地建设项目和研发中心建设项目的类别不属于“三十、金属制品业 33”中需编制报告书、报告表和登记表的情形，家电装饰面板建设项目需编制报告表。2022年7月，杭埠镇环保主管部门已受理了家电装饰面板建设项

目的《环境影响评价报告表》。

据此，本所律师认为，发行人募投项目中家电结构件及精密制造生产基地建设项目和研发中心建设项目无需办理环评手续，家电装饰面板建设项目办理环评手续不存在重大障碍，不会对本次募投项目的实施产生重大影响。

八、《审核问询函》问题 20

(1)安全生产合规性。根据招股说明书，2022年4月8日，公司供应商的一名员工在厂区内进行模具调试工作时，被机械手钝击身亡。请发行人说明：①报告期内造成供应商的一名员工死亡的生产事故的具体情况，说明该员工是劳务派遣人员还是劳务外包人员，发行人在事故当中是否负有责任，主管部门的处理过程及发行人整改情况，发行人实际控制人、高级管理人员是否受到追究，说明发行人是否存在安全生产领域的重大违法行为。②发行人是否制定日常生产环节安全生产、施工防护相关风险控制措施，内部控制制度是否健全且有效执行。

(2)劳动用工合规性。保荐工作报告显示，发行人报告期内存在劳务派遣用工情形。请发行人说明：①报告期内劳务派遣用工形式的金额、占比、项目管理模式、劳务纠纷(如有)，劳务派遣用工是否符合相关法律法规规定，发行人与派遣方是否存在关联关系，派遣方是否依法具备相应资质。②报告期内社会保险和住房公积金缴纳情况及合规性，是否存在欠缴情形，如存在欠缴或其他违法违规情形，请披露形成原因、欠缴金额及拟采取措施，分析如补缴对发行人经营业绩的影响。

(3)关于房屋租赁。根据律师工作报告，子公司佛山弘吉向佛山市传丰物业有限公司承租的房产实际所有权人为佛山市三水区乐平镇三溪村小迳股份经济合作社。请发行人结合前述事项说明：所租赁的房屋权属是否存在纠纷，租赁用房是否为合法建筑，相关土地使用权的取得和使用是否合法；发行人使用租赁用房是否合法，相关租赁合同和租赁备案是否合法合规，是否存在不能续租的风险；不能续租导致搬迁对发行人生产经营的影响。

(4)产品质量合规性。根据招股说明书，公司作为知名家电厂商的家电专用配件模块化供应商，所供产品直接影响了整机产品的性能和品质，因此下游客户对公司产品质量有着严格要求。请发行人说明：①发行人的产品是否符合国

家、行业标准或质量规范的要求，发行人与主要客户之间关于产品质量责任分摊的具体安排，以及产品质量的内部控制制度及有效性。②报告期内是否发生相关产品不良事件的处理情形，是否存在退换货情形，是否存在违法违规行为，是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷，是否存在因产品质量等问题受到相关部门处罚的情形，如有，请说明处理情况及对发行人生产经营的影响。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、核查过程

就题述问题及事项，本所律师进行了包括但不限于以下核查工作：

（一）安全生产合规性

- 1、查阅发行人提供的《0408 事故说明》；
- 2、查阅发行人与身故人员家属签订的《协议书》及补偿金转账记录；
- 3、查阅发行人与第三方中介机构签订的《安全生产技术服务项目合同书》；
- 4、查阅发行人出具并经专家认可《整改情况报告》，访谈生产部门负责人，了解事故整改情况；
- 5、登录合肥市应急管理局官网，查阅合肥市应急管理专家名单；
- 6、查阅（合高）应急罚[2022]11-1、（合高）应急罚[2022]11-3、（合高）应急罚[2022]11-4《行政处罚决定书》；
- 7、查阅合肥市高新区应急管理局对于发行人生产安全事故出具的《证明》；
- 8、访谈生产和销售部门负责人，了解产品质量控制流程、各类产品生产环节主要风险点及防控措施；
- 9、查阅公司安全生产相关的规章制度。

（二）劳动用工合规性

- 1、访谈管理部门负责人、财务经理并查阅工资表，确认报告期内合作的劳务派遣公司及劳务派遣费用；
- 2、查阅报告期各期末派遣人员名单，访谈管理部门负责人了解派遣用工模式；
- 3、查阅派遣协议、派遣公司营业执照和业务资质；
- 4、登录企查查、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网

和人民法院公告网，查询派遣公司行政违法情况；

5、查阅报告期内各月社会保险、住房公积金缴纳情况表；

6、查阅合肥市人力资源和社会保障局于 2019 年 8 月 8 日在合肥市人力资源和社会保障局官网发布的《合肥市调整社会保险缴费基数》，确认 2019 年社保缴费基数下限；

7、查阅合肥市人力资源和社会保障局于 2021 年 3 月 23 日在合肥市人力资源和社会保障局官网发布的《关于调整我市 2020 年社会保险缴费基数有关事项通知》，确认 2020 年社保缴费基数下限；

8、查阅合肥市人力资源和社会保障局于 2021 年 11 月 29 日在合肥市人力资源和社会保障局官网发布的《关于我市 2021 年度社会保险缴费基数调整补(退)收的通知》，确认 2021 年社保缴费基数下限；

9、查阅合肥市住房公积金管理中心于 2018 年 6 月 1 日在合肥市住房公积金管理中心官网发布的《关于调整 2018 年度合肥市住房公积金缴存基数的通知》，确认 2019 年 1-6 月公积金缴存基数下限；

10、查阅合肥市住房公积金管理中心于 2019 年 6 月 19 日在合肥市住房公积金管理中心官网发布的《关于调整 2019 年度合肥市住房公积金缴存基数的通知》、合肥市住房公积金管理中心于 2020 年 7 月 24 日在合肥市住房公积金管理中心官网发布的《关于调整年度基数执行时间的通知》，确认 2019 年 7-12 月和 2020 年公积金缴存基数下限；

11、查阅合肥市住房公积金管理中心于 2021 年 12 月 22 日在合肥市住房公积金管理中心官网发布的《关于调整合肥市住房公积金基数下限的通知》，确认 2021 年公积金缴存基数下限；

12、查阅社会保险缴费核定单，确定社会保险费用缴纳比例；

13、查阅社会保险参保证明和住房公积金缴存证明，核查其社会保险和住房公积金缴纳的具体情况。

（三）关于房屋租赁

1、查阅佛山弘吉签订的《租赁合同》；

2、查阅出租方或房屋所有权人持有的《不动产权证书》；

3、查阅佛山市三水区乐平镇三溪村小迳股份经济合作社关于对外出租事项

的授权文件，关于对外租赁已完成内部决策事项的《说明》，以及《建筑工程施工许可证》；

- 4、查阅房屋租赁备案登记文件；
- 5、登录中国裁判文书网，查阅合肥高科、沈阳吉弘和佛山弘吉的涉诉情况。

（四）产品质量合规性

- 1、查阅发行人组织结构图，了解各部门的内设岗位及职责；
- 2、查阅发行人内部控制制度；
- 4、查阅发行人提供的报告期内退换货明细表；
- 5、登录企查查、中国裁判文书网和人民法院公告网查询发行人涉诉情况；
- 6、查阅市场监督主管部门和应急主管部门出具的证明文件；
- 7、查阅公司及子公司质量管理体系认证证书；
- 8、访谈生产、销售部门负责人，了解生产工序中涉及的国家、行业或者企业标准；
- 9、查阅公司与主要客户之间签署的框架合同；
- 10、查阅审计机构出具的天健审[2022]5-51号《关于合肥高科科技股份有限公司内部控制的鉴证报告》。

二、核查意见

（一）安全生产合规性。

1、报告期内造成供应商的一名员工死亡的生产事故的具体情况，说明该员工是劳务派遣人员还是劳务外包人员，发行人在事故当中是否负有责任，主管部门的处理过程及发行人整改情况，发行人实际控制人、高级管理人员是否受到追究，说明发行人是否存在安全生产领域的重大违法行为

（1）报告期内造成供应商的一名员工死亡的生产事故的具体情况，说明该员工是劳务派遣人员还是劳务外包人员

2022年4月8日，东莞市宏显精密模具有限公司（以下简称“东莞公司”）受客户指定委派东莞公司一名员工邢某至发行人处调试模具，邢某工作时被机械手钝击身亡，邢某为东莞公司员工，非发行人劳务派遣人员或劳务外包人员。

（2）发行人在事故中负有的责任以及主管部门的处理过程

事故发生后，经高新区管委会批准，合肥市高新技术开发区应急管理局（以

下简称“高新区应急局”)牵头成立合肥高科公司“4·8”机械伤害事故调查组,组织开展调查工作。经调查形成问询笔录、现场视频监控和《高新区合肥高科技股份有限公司“4·8”机械伤害事故调查报告》及批复等,认定发行人对事故发生负有主要责任,本次事故是《安全生产法》规定的一般生产安全事故,不属于较大及以上重大生产安全责任事故,不属于重大违法违规行为。

(3) 发行人整改情况

上述事故发生后,发行人认真吸取了教训,按照生产安全主管部门的要求完成了整改,具体措施如下:①委托第三方公司对事故厂区生产线的隐患整改提供技术服务,由第三方公司委派专家进驻事故厂区,了解安全生产情况、排查事故隐患情况、总结生产环节风险点;②取消了移动式防护栏,改装为固定式并加装声光报警、安全联锁装置,使得厂区安全风险点可有效辨识;③按周定期组织培训,严格要求各岗位职工遵守设备操作规程,遵守公司各项安全生产管理制度。

(4) 发行人实际控制人、高级管理人员已受到追究,发行人不存在安全生产领域的重大违法行为

2022年7月22日,发行人及相关人员收到(合高)应急罚[2022]11-1、(合高)应急罚[2022]11-3、(合高)应急罚[2022]11-4《行政处罚决定书》。同日,高新区应急局出具《证明》,具体内容如下:

“2022年7月22日,我局依据《安全生产法》第一百一十四条第(一)项规定,对合肥高科公司出具(合高)应急罚[2022]11-1《行政处罚决定书》,对该单位作出罚款人民币30万元整的行政处罚;依据《安全生产法》第九十五条第(一)项规定,对合肥高科公司总经理赵法川出具(合高)应急罚[2022]11-3《行政处罚决定书》,对其作出人民币7.2万元整的行政处罚;依据《安全生产法》第四十五条第(一)项规定,对合肥高科公司生产部门员工孟云鹏出具(合高)应急罚[2022]11-4《行政处罚决定书》,对其作出警告、并处以罚款人民币8,000元的行政处罚,截止本证明出具日,合肥高科公司及相关人员已履行了行政处罚决定,及时足额缴纳了罚款。

合肥高科、赵法川及孟云鹏所涉行为未造成重大人员伤亡,不属于情节严重、影响恶劣的行为,是《安全生产法》规定的一般生产安全责任事故,不属于较大及以上重大生产安全责任事故,故不属于重大违法违规行为。除本次事故外,合

肥高科自 2019 年 1 月 1 日起至今未发生其他生产安全责任事故，没有因违反安全生产法律法规受到我局行政处罚的情形。”

《安全生产法》第 114 条规定：“发生生产安全事故，对负有责任的生产经营单位除要求其依法承担相应的赔偿等责任外，由应急管理部门依照下列规定处以罚款：（一）发生一般事故的，处三十万元以上一百万元以下的罚款；（二）发生较大事故的，处一百万元以上二百万元以下的罚款；（三）发生重大事故的，处二百万元以上一千万元以下的罚款；（四）发生特别重大事故的，处一千万元以上二千万元以下的罚款。发生生产安全事故，情节特别严重、影响特别恶劣的，应急管理部门可以按照前款罚款数额的二倍以上五倍以下对负有责任的生产经营单位处以罚款。”

合肥高科本次事故导致 1 人死亡，属于一般生产安全责任事故；主管部门对公司的罚款仅为法定罚款幅度内的最低金额，且未对公司加征罚款，本次事故不属于情节特别严重、影响特别恶劣的情形；同时，有权机关已认定本次事故所涉行为不属于重大违法违规行为，故本所律师认为，发行人本次事故所涉行为不属于重大违法违规行为，截至本补充法律意见书出具日，发行人在安全生产领域不存在重大违法违规行为。

2、发行人是否制定日常生产环节安全生产、施工防护相关风险控制措施，内部控制制度是否健全且有效执行

经核查，发行人对日常生产环节安全生产的相关风险点进行防范，各风险点及对应的施工防护风险防控措施如下：

产品类别	生产环节	主要风险点	风险防控措施
金属结构件	投料	1、吊索、吊钩等工具因裂纹、腐蚀等缺陷导致安全风险 2、行车主钩升降制动器失效导致安全风险	1、每日点检工具，发现裂纹、腐蚀等缺陷立即反馈维修，超过一定程度立即更换 2、工务定期检查钢丝绳定位状态，确保制动器完好
	冲压及调试维修	1、未按作业规范操作冲压机床导致安全风险 2、机床、模具维修时，未联动停止、机床滑块未降至下底点 3、模具维修过程产生的电火花和机床冲压的噪音导致员工视力、听力受损	1、按照 SOP 工艺参数设置操作系统，按作业规范操作冲压机床 2、维修前断电、挂警示牌，机床模具同时停止，人员现场监督 3、使用光电防护装置，员工佩戴护目镜、耳塞后上岗

	精密加工	1、焊接区域易燃物未清理，引发火灾 2、绝缘电阻、工业气瓶等安全附件损坏导致操作风险	1、焊接前对区域易燃物进行清理 2、定期检验安全附件
装饰面板	切片、磨边	玻璃划伤风险	员工上岗前需穿戴劳保防护用品，降低作业过程划伤风险
	钢化	钢化炉噪音导致员工听力受损	员工佩戴耳塞后上岗
	清洗	清洗机中的热水烫伤风险	清洗机使用循环水，同时密闭水槽并增加危险标识，要求员工规范作业
	印刷	机台网架压伤风险	增加光电感应装置，对设备裸露在外的传动链条、齿轮加装防护
模具	原材料检验	模板移动过程中造成划伤、压伤、砸伤风险	员工检验前需穿戴劳保防护用品，降低作业风险
	CNC等机械加工	1、机床噪音导致员工听力受损 2、开机过程中机台的高速运转甩出铁削，导致安全风险	

发行人除在相关生产环节采取风险防护措施外，还根据《中华人民共和国安全生产法》等规定制定了安全生产相关的规章制度，内容涵盖了生产经营涉及的安全生产事项，建立健全了安全生产内部控制制度。

发行人建立的安全生产相关内部控制制度主要包括《安全生产管理职责与考核条例》《安全管理制度》《安全生产检查制度》《安全生产奖惩制度》《安全生产责任制度》《劳动防护用品管理制度》《工伤事故管理规定》《职业病预防管理制度》《特种设备安全管理制度》《设备安全操作规程》《设备维修管理制度》《设备维护保养规程》《意外受伤应急预案》等。前述制度主要就安全生产责任、安全生产教育培训、隐患排查整改、职业健康、设备管理、安全投入、安全生产奖励、劳动保护、安全生产事故处理等方面进行了具体规定。

除《律师工作报告》已披露的生产安全事故外，截至本补充法律意见书出具日，发行人不存在其他生产安全事故。据此，本所律师认为，发行人建立健全了安全生产相关内部控制制度并得到有效执行。

（二）劳动用工合规性

1、报告期内劳务派遣用工形式的金额、占比、项目管理模式、劳务纠纷(如有)，劳务派遣用工是否符合相关法律法规规定，发行人与派遣方是否存在关联关系，派遣方是否依法具备相应资质

（1）报告期内劳务派遣用工形式的金额、占比、项目管理模式、劳务纠纷

(如有)、劳务派遣用工是否符合相关法律法规规定

经核查，报告期内发行人向各劳务派遣公司采购金额如下：

单位：元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
劳务派遣费用	11,917,955.00	7,053,292.02	5,507,921.00
支付给职工以及为职工支付的现金	76,502,263.31	63,729,396.52	55,000,435.94
用工成本	88,420,218.31	70,782,688.54	60,508,356.94
占比 ^注	13.48%	9.96%	9.10%

注：占比=当期劳务派遣费用÷用工成本，其中用工成本=支付给职工以及为职工支付的现金+劳务派遣费用。

经核查，2019 年、2020 年各期末发行人劳务派遣人数分别为 122 人、105 人，占各期末用工总数的比例分别为 19.90%、13.65%，不符合《劳务派遣暂行规定》规定的 10% 上限。经整改，2021 年期末发行人劳务派遣人数已降至 71 人，占期末用工总数的比例为 8.78%。

经访谈，发行人对劳务派遣人员的项目管理模式为：发行人结合订单量、订单缓急程度及派遣时效等因素确定派遣人员的需求，派遣人员至公司综合管理部办结手续后就职，由用工部门组织管理。

经登录企查查、国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、人民法院公告网查询，发行人报告期内不存在劳务纠纷，本所律师认为，报告期内虽存在劳务派遣不符合法律法规的情形，但经整改，发行人 2021 年期末劳务派遣用工已符合《劳动法》和《劳务派遣暂行规定》的规定。

(2) 发行人与派遣方是否存在关联关系，派遣方是否依法具备相应资质

经核查，报告期内与发行人合作的劳务派遣公司基本情况如下：

序号	公司名称	设立时间	注册资本(万元)	股东及持股情况	劳务派遣经营许可证号
1	苏州联聘人力资源有限公司	2019.11.21	200	梁好 33.4%； 梁锐 33.3%； 梁超 33.3%	320583202001160025
2	安徽伟诚人力资源有限公司	2014.10.23	1,000	程勋家 50%； 程勋章 50%	34010020140156
3	合肥亮剑人力资源管理有限公司	2017.12.29	200	拉马小王 100%	34010020180039 ； 34010020210065
4	安徽纳志人力资源管理有限公司	2018.12.28	500	朱安鑫 50%； 赵青雪 50%	34010020190073

5	合肥博通人力资源管理有限公司	2018.8.29	200	何文娟 100%	34010020180371
6	合肥明日人力资源有限公司	2019.3.15	200	薛辛忠 98%； 程冬冬 2%	34010020190164
7	合肥骑驴找马人力资源有限公司	2017.10.24	200	张世权 60%；李 涛 40%	34010020180017
8	安徽昊桓人力资源管理有限公司 ^注	2018.10.26	500	程浩 45%； 程晓武 55%	340100203958634
9	安徽中志服务外包有限公司	2008.9.26	3,000	于娟 40%； 陶大伟 20%； 汪泰松 20%； 郑辉 20%	34010020170125
10	安徽涵轩外包服务有限公司	2017.6.16	500	尹彪 100%	34010020180061
11	安徽瑞呈人力资源管理有限公司	2018.3.5	500	祁克华 50%； 方义波 50%	34010020180306
12	合肥顶好服务外包有限公司	2012.3.20	200	黄勇 60%； 段文芳 40%	34010020170081； 34010020200205
13	合肥诚捷服务外包有限公司	2021.2.25	200	王洪盛 70%； 昌凯旋 30%	34010020210162

注：该企业现更名为安徽战友人力资源管理有限公司

根据上表，报告期内发行人合作的劳务派遣公司较为分散，根据劳务派遣协议、派遣方提供的经营资质证书，以及发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷并经核查，本所律师认为，报告期内劳务派遣公司与发行人不存在关联关系，劳务派遣公司均已具备相应劳务派遣资质。

2、报告期内社会保险和住房公积金缴纳情况及合规性，是否存在欠缴情形，如存在欠缴或其他违法违规情形，请披露形成原因、欠缴金额及拟采取措施，分析如补缴对发行人经营业绩的影响

(1) 报告期内发行人社会保险和住房公积金缴纳情况、欠缴原因、拟采取措施及合规性

经核查，发行人报告期内存在未缴纳社会保险和住房公积金的情形，其中报告期各期末用工总数、已缴纳人数、未缴纳人数及欠缴原因的具体情况如下：

——	截至 2019.12.31		截至 2020.12.31		截至 2021.12.31	
用工总数（人）	613		769		809	
项目	社会 保险	公积金	社会 保险	公积金	社会 保险	公积金

已缴人数（人）	343	0	568	0	684	674
已缴比例	55.95%	0	73.86%	0	84.55%	83.31%
① 未缴人数(人)	270	613	201	769	125	135
②因客观原因未缴人数（人）	退休返聘	24	24	33	33	38
	他处缴纳	0	0	0	0	7
	试用期	19	19	101	101	51
	自愿放弃	0	0	0	0	29
③ 应缴未缴人数（人）	227	570	67	635	0	0

注：①=②+③

针对客观原因中员工自愿放弃的情形，发行人要求综合管理部门按月开展宣讲活动，逐步调整员工对社会保险、公积金缴纳的认识，强调未按时缴纳相关费用对员工日常生活的影响。针对应缴未缴和客观原因中因试用期末缴纳的情形，发行人对自身的用工管理进行整改，截至报告期末，发行人已不存在应缴未缴社会保险的情形。

据此，本所律师认为，发行人报告期内存在社会保险和公积金缴纳不合规的情形，但结合发行人采取的整改措施，截至报告期末，发行人已缴纳社会保险比例为 84.55%，已缴纳公积金比例为 83.31%，未缴原因均为客观原因，不存在应缴未缴社会保险和公积金的情形。

（2）发行人报告期内欠缴金额，补缴对发行人经营业绩影响的分析

经测算，报告期内发行人欠缴金额如下：

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度
①社会保险费欠缴金额 ¹ （元）	2,601,917.70	1,927,570.71	1,892,920.16
②住房公积金欠缴金额 ² （元）	445,245.00	540,252.50	718,492.50
③合计（元）（③=①+②）	3,047,162.70	2,467,823.21	2,611,412.66
④归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润（元）	20,765,820.88	17,408,234.20	36,916,733.67
⑤扣除欠缴金额后归属于母公司所	17,718,658.18	14,940,410.99	34,305,321.01

有者的扣除非经常性损益后的净利润（元）（⑤=④-③）			
⑥加权平均净资产（元）	244,709,548.29	259,601,523.59	276,088,253.97
⑦扣除欠缴金额后的加权平均净资产收益率（⑦=⑤/⑥）	7.24%	5.76%	12.43%

注 1：当年需补缴社会保险费金额=Σ（公司当月社保未缴纳人数*公司当月社会保险缴费基数下限*当月社会保险缴费最低缴纳比例）。

注 2：当年需补缴住房公积金金额=Σ（公司当月公积金未缴纳人数*公司当月公积金缴费基数下限*当月公积金最低缴纳比例）。

《上市规则》2.1.3 条规定：“发行人申请公开发行并上市，市值及财务指标应当至少符合下列标准中的一项：（一）……或者最近一年净利润不低于 2500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%；……”，根据发行人选择的此套上市财务指标，2021 年度扣除欠缴费用后，归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润为 34,305,321.01 元，加权平均净资产收益率为 12.43%，仍符合上市财务指标。

据此，本所律师认为，补缴对发行人经营业绩及上市条件不会造成实质影响。

（三）关于房屋租赁

1、所租赁的房屋权属是否存在纠纷，租赁用房是否为合法建筑，相关土地使用权的取得和使用是否合法

经核查，佛山弘吉租赁的标的物不动产权证书登记信息如下：

证书编号	不动产坐落	权利人	共有情况	权利类型	权利性质	用途
粤（2021）佛三不动产权第 0092245 号	佛山市三水区乐平镇西乐大街东 55 号 3 栋	佛山市三水区乐平镇三溪村小迳股份经济合作社	单独所有	集体建设用地使用权/房屋所有权	批准拨用/自建房	工业用地/车间

《土地管理法》第六十三条规定：“土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用，并应当签订书面合同，载明土地界址、面积、动工期限、使用期限、土地用途、规划条件和双方其他权利义务。前款规定的集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意。”

根据佛山市三水区乐平镇三溪村小迳股份经济合作社（以下简称“三溪村合作社”）提供的《说明》，其授权佛山市传丰物业有限公司（以下简称“物业公司”）

司”）对外出租房屋业经该社 2/3 以上村民代表同意，且不动产权证记载此块土地用途为工业用地，且该地上房屋已取得 440607202003200201 号建筑工程施工许可证及不动产权证书。

故本所律师认为，发行人所租赁的房屋及土地权属为佛山市三水区乐平镇三溪村小迳股份经济合作社所有，不存在纠纷，租赁用房为合法建筑，相关土地使用权的取得和使用合法。

2、发行人使用租赁用房是否合法，相关租赁合同和租赁备案是否合法合规，是否存在不能续租的风险

根据三溪村合作社提供的说明和授权文件，出租方物业公司对外出租房屋已取得不动产所有权人的授权，与佛山弘吉签订租赁合同系双方真实的意思表示，合同真实有效，不存在无效或被撤销的风险。同时，佛山弘吉已于 2022 年 3 月 16 日向佛山市三水区住房和城乡建设和水利局提交租赁合同及相关材料，完成了租赁合同的备案，本所律师认为，发行人使用该租赁用房合法，租赁合同和租赁备案合法合规。

经核查，该租赁合同的有效期自 2020 年 11 月 6 日起至 2026 年 11 月 5 日止，合同履行过程中佛山弘吉均按月支付租金，与出租方不存在任何争议、纠纷。该租赁合同第七条约定：“乙方需继续承租的，应于租赁期满前二个月，向甲方提出书面要求，经甲方同意后重新签订租赁合同（同等条件下，乙方有优先续租权）”，租赁合同期满后，如佛山弘吉有意续租，可依据合同约定行使优先承租权，预留时间提前与出租方沟通续租事宜。本所律师认为，双方租赁关系相对稳定，到期不能续租的法律风险较小。

3、不能续租导致搬迁对发行人生产经营的影响

经核查，佛山弘吉租赁该处工业厂房用于生产经营，主营业务为金属结构件的生产、加工和销售，仅需办理排污登记，无需办理排污许可证，作为一般工业用房选择新址不存在特殊要求，可替代性较强，发行人可在较短时间内寻找到符合条件的替代房产。故本所律师认为，不能续租导致搬迁不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

（四）产品质量合规性。

1、发行人的产品是否符合国家、行业标准或质量规范的要求，发行人与主

要客户之间关于产品质量责任分摊的具体安排，以及产品质量的内部控制制度及有效性

(1) 发行人的产品是否符合国家、行业标准或质量规范的要求

经核查，合肥高科已通过 ISO9001 质量管理体系认证，有效期截至 2023 年 4 月 19 日，经认证的生产场所包括安徽省合肥市高新区柏堰科技园铭传路 215 号、高新区长宁大道与宁西路交口和沈阳吉弘厂区所在地；子公司佛山弘吉已通过 ISO9001 质量管理体系认证，有效期截至 2024 年 3 月 28 日，经认证的生产场所为佛山市三水区乐平镇三溪村民委员会小迳村“牛路”（土名）B105、B106，发行人的质量管理体系认证涵盖了所有生产经营场所。

报告期内，发行人主要产品为金属结构件、家电装饰面板和金属模具，在生产产品前，发行人会根据客户要求先报送样品，并附有符合 RoHS、REACH 标准认证的检测报告。在生产产品过程中，存在工序涉及国家、行业或企业标准的，发行人严格执行相应标准，具体情况如下：

产品类别	涉及工序	执行标准	标准号	标准类型
金属结构件	冲压	《冲压件尺寸公差》 《冲压件角度公差》 《冲压件形状和位置未注公差》 《冲压件未注公差尺寸极限偏差》	GB/T 13914、 GB/T 13915、 GB/T 13916、 GB/T 15055、	国家标准
	表面处理	《家用和类似用途电器的安全 第 1 部分:通用要求》 《色漆和清漆 耐中性盐雾性能的测定》 《金属喷粉件技术条件》 《金属电镀件 镀层通用要求》 《彩色涂层（VCM）钢板》 《金属件涂漆层》	GB 4706.1-2005、 GB/T 1771-2007、 Q/HR 0502 004、 Q/HR 0502 005、 Q/HR 0502 006、 Q/HR 0502 019	国家标准、 企业标准
	组装	《一般公差 未注公差的线性 和角度尺寸的公差》 《家用和类似用途电器的安全 第 1 部分:通用要求》 《家用电器有害物质的技术标 准》	GB/T 1804-2000、 GB 4706.1-2005、 Q/HR 0603 001	国家标准、 企业标准
	检验	《一般公差 未注公差的线性 和角度尺寸的公差》	GB/T 1804-2000、 GB/T 2828.1、	国家标准、 企业标准

		《计数抽样检验程序 第1部分：按接收质量限(AQL)检索的逐批检验抽样计划》 《周期检验计数抽样程序及表(适用于对过程稳定性的检验)》 《家用电器有害物质的技术标准》	GB/T 2829、 Q/HR 0603 001	
家电装饰 面板	原片	《建筑用安全玻璃 第2部分：钢化玻璃》 《彩晶钢化玻璃通用要求》	GB 15763.2、 Q/GK 001-2014	企业标准
	切片	《一般公差 未注公差的线性和角度尺寸的公差》	GB 2828.1-2012	国家标准
	磨边	《一般公差 未注公差的线性和角度尺寸的公差》 《彩晶钢化玻璃通用要求》	GB/T 1804-2000、 Q/GK 001-2014	国家标准、 企业标准
	钢化	《建筑用安全玻璃 第2部分：钢化玻璃》 《一般公差 未注公差的线性和角度尺寸的公差》 《彩晶钢化玻璃通用要求》	GB/T 15763.2-2005、 GB/T 1804-2000、 Q/GK 001-2014	国家标准、 企业标准
	印刷	《色漆和清漆 铅笔法测定漆膜硬度》 《彩晶钢化玻璃通用要求》	GB/T 6739-2006、 Q/GK 001-2014	国家标准、 企业标准
	检验	《彩晶钢化玻璃通用要求》	Q/GK 001-2014	企业标准
	包装	《包装储运图示标志》 《彩晶钢化玻璃通用要求》	GB/T 191、 Q/GK 001-2014	国家标准、 企业标准
金属模具	原材料	《优质碳素结构钢》 《工模具钢》	GB/T 699-2015、 GB/T 1299-2014	国家标准
	热处理	《热处理件硬度检验通则》 《产品几何技术规范(GPS) 平面度 第1部分：词汇和参数》	GB/T 38751-2020、 GB/T 24630.1-2009	国家标准
	电火花	《电火花线切割机床(单向走丝型) 精度检验》	GB/T 19361	国家标准

据此，本所律师认为发行人的产品符合国家、行业标准或质量规范的要求。

(2) 发行人与主要客户之间关于产品质量责任分摊的具体安排

经核查，发行人与主要客户合同条款中关于产品质量责任分摊的约定如下：

客户名称	相关合同条款
海尔集团	质保责任条款：自甲方就模块产品签发入库单之日起，普通零部件质保期为24个月，功能性部件为48个月；自甲方产品消费者购买装有乙方模块产品的甲方产品之日起，普通零部件质保期为12个月或甲方向消费者另行承诺的延长的质保期，功能性部件为36个月或甲方向消费者另行承诺的延长的质保期，在确定乙方模块产品质保期时，以上述二种方式

	<p>中最后到期的为准。若乙方提供的属于既包含功能件又包含非功能件的模块产品，则模块产品的质保期以模块产品组成部件中质保期最长者为准。</p> <p>质保期内，甲方有权依其独自裁量，对发现存在缺陷的乙方模块产品（无论该模块产品是否已销售给消费者）要求乙方承担退货或换货的费用。但是，在质保期外，如果甲方为了避免破坏甲方企业形象，依其合理裁量承担了全部或部分费用来满足消费者关于产品质量问题的要求（包括但不限于免费修理、退货、换货），甲方有权要求乙方赔偿该类费用。乙方应建立产品可靠性保证体系，保证产品在市场用户中使用期（不论质保期内或质保期外）内的质量，对产品使用期内出现的批量质量问题及水火电等涉及重大产品安全缺陷应承担终身责任并且进行赔偿。</p> <p>产品责任条款：对于因乙方所提供的任何模块产品，与之相关的活动或任何活动引起的人身、生命和财产的损失或损害等第三方损失，若甲方及其高管、员工、代理、代表及其他相关人士因此遭受任何索赔、责任、损失或费用（包括但不限于律师费用），乙方应赔偿甲方及其高管、员工、代理、代表及其相关人士，使之不受任何伤害。</p>
<p>京东方科技集团</p>	<p>合同产品的质保期为 39 个月，自需方将合同产品用于生产之日起计算。如该期限与双方签署的其他协议中约定的质保期相冲突，以后到期的期限为准。在质保期内，如果产品出现任何品质问题，需方有权要求供方限期修理、更换，或者直接要求退货并返还价款，并赔偿因产品品质问题给需方造成的一切易失。</p> <p>若因产品存在品质缺陷造成任何人身、财产损害，无论是否在质保期内，供方均应赔偿需方的一切损失。</p> <p>质保期后，供方向需方提供不良产品的维修服务，维修服务标准、响应时间等按《品质协议》及需方的要求为准。维修费用由双方协商确定。</p>
<p>美的集团</p>	<p>质量保证条款：根据各整机产品的保修期 X 年，乙方物料的质量问题造成甲方整机售出 X 年内发生故障，则对该故障影响的零部件市场进行追溯，整机需可见市场故障件实物（海外产品要有明显的证明材料）才能对供应商进行追溯。</p> <p>乙方必须按甲方要求提供物料的环保法规限制使用的有害物质检测报告（由甲方通过 GSC 系统或 SRM 系统公告平台发布报告提供信息，乙方在公告平台回复），检测报告需符合甲方有效期 1 年的要求（如另有规定，以甲方相关文件为准），逾期未按要求提供按 1000/天考核，甲方必要时有权取消乙方小类供货资质，其中与 RoHS 指令和 REACH 法规有关的检测报告、图纸、管理规定等技术文档和质量记录，乙方须保留 10 年，其他环保法规的技术文档和质量记录，乙方须保留 4 年。</p> <p>产品责任条款：当乙方物料出现质量问题导致甲方批量返工或报废时，乙方应承担因此给甲方造成的返工及报废损失。</p> <p>乙方销售给甲方的同一物料因同一失效机理引发质量问题，根据损失大小判定质量事故类别，依照甲方对应主体市场批量事故的相关定义执行。乙方提供给甲方的产品质量不良，导致甲方产品出现批量质量事故的，乙方须赔偿因此给甲方造成的返工和报废损失及费用(包括甲方被第三方索赔的费用)，由甲方直接在乙方货款中扣除。同时乙方还须按以下标准支付质量违约金，甲方还有权暂停或取消乙方的供货资格。</p>

代傲电子控制
(南京)有限公司

如果产品的任何交付在保修期内出现问题，并且不是由代傲电子控制、其客户或最终用户的误用或疏忽所导致的。供应商将提供代傲电子控制一个完好的免费的产品以作替换。除了上述所提到的换货，供应商将为代傲电子控制提供支付。

如因产品的缺陷导致生命、肢体或健康受损(“安全关键缺陷”), 供应商应赔偿代傲电子控制该方面的第三方损失。如有安全关键缺陷或系列缺陷导致代傲电子控制或其客户采取产品召回或采取其他合理的产品安全措施, 供应商应赔偿代傲电子控制因此类措施而提出的任何索赔和遭受的损失。一旦出现此类缺陷, 代傲电子控制将立即通知供应商。

供应商将承担对所有被退回产品的故障分析, 准备一份故障分析报告, 并将原因、发现的故障程度以及为其采取的相关措施的说明告知代傲电子控制。此外, 供应商将承担执行代傲电子控制的客户所提出的合理要求的所有分析和措施的责任。

(3) 产品质量的内部控制制度及有效性

发行人自上而下地对产品质量制定了控制制度。组织结构方面, 发行人生产部门内设有资材课、工程部和制造部, 对原材料的采购、产品工艺、生产过程和出库检验流程分部门定岗定责, 以控制产品质量。

采购过程质量管理方面, 公司制定了《供应商管理控制程序》和《采购控制程序》, 规定物料采购过程的控制要求, 通过供应商评估评审工作, 选择合格的供应商, 并对其进行考核、控制和管理, 持续提高供应商的综合能力, 确保采购的物料质量方面达到国家和客户规定的要求。

生产过程质量控制方面, 公司针对不同产品的各工艺环节, 制定了不同的《操作指导说明》和《检验规范》, 规定具体生产过程中品质管控要求并严格执行, 确保生产过程符合规范要求, 严控产品质量。公司一方面通过不断提高员工品质意识以规范生产制造的各环节, 保证产品质量, 防止产品质量隐患发生, 降低不良品率、不流出不良品, 持续提升公司产品的质量; 另一方面, 公司设立检验员对生产过程进行首检、巡检、终检, 同时在关键点进行重点检验, 严格根据各工艺环节中的检验规范对产成品进行检验。

产品出入库质量控制方面, 公司针对不同产品的品质特点, 制定了不同的《仓库作业管理办法》, 对原材料、半成品、良品和不良品进行分类管理, 使得产品质量的控制形成闭环。

据此, 本所律师认为, 发行人已建立了产品质量的内部控制制度且相关制度已得到有效执行。

2、报告期内是否发生相关产品不良事件的处理情形，是否存在退换货情形，是否存在违法违规行为，是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷，是否存在因产品质量等问题受到相关部门处罚的情形，如有，请说明处理情况及对发行人生产经营的影响

经核查，发行人建立了较为完善的质量管理制度并严格执行相关质量控制措施，报告期内未发生相关产品不良事件，存在少量退换货的情形，2019年、2020年和2021年退换货金额分别为59.04万元、62.68万元和80.64万元，退换货金额占当期营业收入的比例分别为0.12%、0.10%和0.09%，发行人退换货金额较小，占营业收入比例较低。

2022年1月17日，合肥市高新技术产业开发区市场监督管理局于出具《证明》，证明合肥高科自2009年7月14日起至2022年1月16日止，在市场监管综合业务管理系统内未发现因违反法律法规受到行政处罚的记录。根据发行人的说明并经核查，本所律师认为，报告期内发行人不存在与产品不良事件相关的违法违规行为，不存在产品质量纠纷或潜在纠纷，不存在因产品质量等问题受到相关部门处罚的情形。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

除上述问题外，发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司申请文件》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，除上

述事项外，发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项需要予以补充说明或补充披露的情况。

（以下无正文）

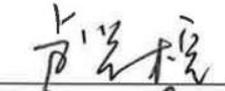
（本页无正文，为《安徽天禾律师事务所关于合肥高科科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之补充法律意见书》签字页）

本补充法律意见书于2021年 8月 1日在安徽省合肥市签字盖章。

本补充法律意见书正本肆份，无副本。



负责人：卢贤榕



经办律师：吴波



马慧

