

北京国枫律师事务所
关于深圳市杰美特科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书之五

国枫律证字[2019]AN098-12号



GRANDWAY

北京国枫律师事务所

Grandway Law Offices

北京市东城区建国门内大街 26 号新闻大厦 7 层 邮编：100005
电话 (Tel)：010-88004488/66090088 传真 (Fax)：010-66090016

北京国枫律师事务所
关于深圳市杰美特科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书之五
国枫律证字[2019]AN098-12号

致：深圳市杰美特科技股份有限公司（发行人）

根据本所与发行人签订的《专项法律服务合同》，本所接受发行人的委托，担任发行人本次发行上市的专项法律顾问。本所律师已根据相关法律、法规、规章和规范性文件的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，对发行人提供的文件和有关事实进行了查验，并就发行人本次发行上市事宜出具了《北京国枫律师事务所关于深圳市杰美特科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》、《北京国枫律师事务所关于深圳市杰美特科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》及多份补充法律意见书。

根据中国证监会下发的《关于请做好深圳市杰美特科技股份有限公司项目发审委会议准备工作的函》（以下称“告知函”）以及发行人的要求，本所律师在对发行人与本次发行上市相关情况进行进一步查验的基础上，出具本补充法律意见书，对本所律师已经出具的法律意见书、律师工作报告、相关补充法律意见书的有关内容进行修改、补充或作进一步的说明。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法定文件随其他材料一起上报，并依法对本补充法律意见书承担相应责任；本补充法律意见书仅供发行人本次发行上市的目的使用，不得用作任何其他用途。

本所律师在法律意见书和律师工作报告中的声明事项亦适用于本补充法律意见书。如无特别说明，本补充法律意见书中有关用语的含义与法律意见书和律师工作报告中相同用语的含义一致。



GRANDWAY

根据《公司法》《证券法》《创业板首发管理办法》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等相关法律、行政法规、规章及规范性文件的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所律师出具补充法律意见如下：

一、告知函问题 1：关于客户集中

回复：

（一） 发行人对华为销售持续大幅增长的原因及合理性

根据发行人的陈述，报告期内，发行人对华为的销售收入呈持续增长趋势。根据本所律师对发行人实际控制人谌建平、总经理黄新的访谈并经查阅移动智能终端行业的研究报告，华为手机及平板电脑的出货量在报告期内保持着良好的增长趋势；发行人于 2012 年开始与华为开展合作，经过多年的努力，发行人持续取得增量订单，并与华为的合作日益紧密。报告期内，发行人供应给华为的产品分为 In-box 产品和 Out-box 产品。In-box 产品包含在华为新手机包装盒中，随手机附赠给消费者，该产品虽然单位价格低，但用量较大，简易实用。随着华为手机及平板电脑的出货量持续增长，华为也越来越重视周边产品生态的建设，向发行人采购单独出售的高附加值 Out-box 保护类产品的数量也逐渐增大；综合前述因素，发行人报告期内对华为销售持续大幅增长。

本所律师认为，报告期内，发行人对华为销售持续大幅增长具有合理的原因。

（二） 发行人生产经营对华为不存在重大依赖，相关合作稳定并可持续性

根据发行人的陈述及其提供的报告期内的主要客户合同、《审计报告》以及本所律师对发行人实际控制人谌建平、总经理黄新的访谈，发行人生产经营对华为不存在重大依赖，相关合作具有稳定性和可持续性，具体原因如下：

1. 报告期内任何一个完整会计年度，发行人对华为的主营业务收入或主营业务毛利贡献占比均未超过 50%。随着华为多款智能手机的热销，发行人对华为



GRANDWAY

的主营业务收入占比逐年提高，特别是华为在 2019 年上半年发布了畅销的 P30 系列手机，发行人 2019 年上半年对华为的主营业务收入占比已超过 50%。由于苹果新款手机一般仅在秋季发布，例如今年发布了 iPhone11 系列新款产品，所以发行人预计下半年会有较多 iPhone 系列产品生产，全年对华为的主营业务收入占比将在 40%-50%之间，不会超过 50%。

2. 发行人对华为销售收入的占比逐年提升，是由于移动智能终端行业不同品牌自身市场份额此消彼长，发行人在产能受限的背景下，主动调整生产销售某种产品系列所致。发行人在发展前期，主要以苹果品牌为核心系列产品；随着其他移动智能终端厂商的崛起，报告期内，移动智能终端市场头部聚集效应明显，苹果、华为和三星占据主要市场份额，发行人主要产品系列也呈现类似特征，发行人逐渐形成了以苹果、华为、三星三个品牌系列为主，外加一些小品牌系列补充的产品格局。此外，发行人也在积极开发近年来销售良好的品牌，例如 2019 年上半年新开拓了 VIVO，并于 2019 年下半年取得了一定的销售收入。

3. 发行人业务类型稳健，客户结构丰富，对华为销售收入占比提升是发行人主动“加深服务大客户”的战略选择。报告期内，发行人始终坚持以 ODM/OEM 与自有品牌相结合的方式开拓市场，上述两块业务在报告期内发展态势均较好，也有助于发行人防范市场风险。另外，报告期内发行人客户结构愈加丰富，已建立以移动智能终端配件品牌商、移动智能终端制造商、大型连锁/在线零售商为主的多层次客户结构。除华为品牌外，发行人持续布局溢价空间较大的海外市场，来自沃尔玛、百思买、Target 和亚马逊等大型连锁/在线零售商的销售收入稳定增长，发行人还拥有 Targus、ZAGG 等知名品牌在内的 ODM/OEM 客户。发行人拥有完整的业务体系，具备独立面向市场获取业务的能力。

4. 发行人自 2012 年起开始与华为进行合作，合作历史较长，双方已形成稳定的合作关系。对于华为此类的大型智能终端制造商，其挑选供应商的认证门槛较高，通常需要对产品进行严格的检测和认证，从对供应商的研发设计水平、生产设备、工艺流程、管理能力、产品品质、产品功能等技术参数和产品整体质量控制体系给予全面评价。同时，大型智能终端制造商具有采购规模大、交期及时性要求高、品质工艺要求严格等特点，供应商需要具备雄厚的研发实力、快速的响应能力、及时稳定的量产能力、良好的弹性生产能力、全面的多材料多工艺



GRANDWAY

的综合服务能力，以降低客户的成本和提高客户产品的市场竞争力。发行人作为国内主要移动智能终端保护类配件的制造商之一，具有较强的研发设计能力、生产技术能力和品质管控能力，拥有多年组织大规模生产、配套方面的经验，能够随时适应移动智能终端市场的迭代更新速度，满足华为的规模化、及时性和高品质需求，双方合作紧密。虽然报告期内，存在中美贸易摩擦的影响，但移动智能终端行业研究报告的统计数据显示，华为智能手机和平板电脑出货量仍呈现增长，中美贸易摩擦并未对其造成重大影响。发行人经过多年努力，对华为的销售收入逐年增长，目前已经成为华为该品类产品的核心供应商，发行人与华为相关合作具有稳定性和可持续性。

据上，本所律师认为，发行人具有多层次的客户结构，ODM/OEM 业务与自有品牌业务稳健发展，发行人的生产经营对华为不存在重大依赖，相关合作稳定且具有可持续性，发行人不存在不符合《创业板首发管理办法》相关发行条件的情形。

发行人已承诺其将在《招股说明书》“第四节、风险因素”之“二、经营风险”之“（一）客户相对集中风险”充分披露相关风险。

（三）发行人与华为交易的公允性

1. 根据发行人的说明、发行人与主要客户签订的销售合同并经访谈发行人主要客户的业务经办人以及发行人总经理黄新、副总经理杨美华，发行人主要业务分为 ODM/OEM 业务和自有品牌业务，华为作为发行人 ODM/OEM 业务的主要客户之一，发行人与其合作模式与其他 ODM/OEM 客户不存在显著差异。华为与发行人的合作模式是：客户向发行人提供外观、工艺等设计及需求，以订单模式向发行人采购，发行人完成结构设计并根据需要对外观、工艺进行优化，待样品取得客户认可后，开始批量生产并交付；或发行人完成产品外观、工艺、结构设计，并制作样品供客户挑选，待客户选择后，其以订单模式向发行人采购，发行人开始批量生产并交付。其他 ODM/OEM 业务的主要客户 Griffin、Incipio、Pelican、Targus 等与发行人合作的业务模式与华为相同，均为根据市场需求、客户委托进行产品的设计研发或发行人直接根据客户给定的设计与需求试制样品并批量生产的合作模式。



GRANDWAY

2. 根据发行人的说明并经访谈发行人总经理黄新、副总经理杨美华，发行人与华为有关产品的销售定价政策与其他客户不存在显著差异。发行人对华为的产品定价政策是在原材料以及人工、制费等生产成本的基础上，加成目标毛利水平，并根据市场协商确定，与其他客户不存在显著差异，并具有公允性。发行人一般会因产品结构复杂程度不同，产品材料用量或种类不同、产品工艺复杂程度不同等原因在不同产品之间形成价格差异。

3. 根据发行人的说明、发行人与主要客户签订的销售合同并经访谈发行人主要客户的业务经办人以及发行人总经理黄新、副总经理杨美华，发行人与华为有关产品的信用政策及款项结算与其他客户存在的差异主要是由于发行人与不同客户合作时，会根据与不同客户的合作期限、客户信用状况、销售规模等情况，给予不同的信用政策。

据上，本所律师认为，发行人与华为有关产品的合作模式与其他 ODM/OEM 客户不存在显著差异；发行人与华为有关产品的销售定价政策与其他客户不存在显著差异，具有公允性；发行人与华为有关产品的信用政策及款项结算与其他客户因合作期限、客户信用状况、销售规模等不同而存在差异，符合商业逻辑，具有合理性。

(四) 华为未回函确认收入金额的原因

根据本所律师对参与发行人本次发行上市相关事宜的保荐代表人、会计师的访谈并经本所律师复核华为的回函，报告期各期，发行人保荐机构及会计师均对华为的收入、应收账款执行了函证程序，在亲自寄发的函证中，列明了各期发行人对华为的销售金额以及各期末应收账款余额，报告期各期均已收到了华为的回函，回函中华为填列了截至到各报告期期末应付发行人的货款金额，但未填列报告期各期向发行人采购货物的金额，故在统计收入回函确认金额时，未将华为收入金额统计在内。

(五) 发行人智能手机保护类、平板电脑保护类自有品牌产品的生产无需取得智能手机、平板电脑等品牌厂商的许可，不存在侵犯品牌厂商外观专利等知识产权的情形



GRANDWAY

1. 发行人自有品牌产品的生产无需取得智能手机、平板电脑等品牌厂商的许可

根据本所律师对发行人实际控制人谌建平、杨美华的访谈，智能手机、平板电脑等品牌厂商在发布新品后其新品的外形、尺寸等信息即成为公开信息，发行人通过公开信息以及自身成熟的设计、生产等流程生产智能手机保护类产品和平板电脑保护类产品，无需取得智能手机、平板电脑等品牌厂商的许可。

2. 发行人不存在侵犯品牌厂商外观专利等知识产权的情形

根据《中华人民共和国专利法》，外观设计是指对产品的形状、图案或者其结合以及色彩与形状、图案的结合所作出的富有美感并适于工业应用的新设计，其保护范围以表示在图片或者照片中的该产品的外观设计为准。根据《最高人民法院关于审理侵犯专利权纠纷案件应用法律若干问题的解释》，外观设计专利的侵权判断标准有二：一是外观设计应用的产品种类应相同或者相近，二是采用了与外观设计专利相同或者近似的外观设计。因此，外观设计专利的侵权判断标准为在与外观设计专利产品相同或者相近种类产品上，采用与授权外观设计相同或者近似的外观设计。

保护类产品与智能手机、平板电脑产品在用途、销售价格及实际使用情况等方面均不相同或相近，在外观设计上也存在较大差别，主要体现为：

(1) 在用途方面，智能手机、平板电脑是集多功能于一体的个人终端设备，主要用途在于通讯、工作、娱乐、阅读；而保护类产品的用途在于保护、装饰，在设备跌落、磕碰时防止损坏，同时使设备具有不同的视觉观感，两者用途迥异。

(2) 在销售价格方面，智能手机、平板电脑的销售价格较高，通常在数千元至数万元不等；消费者在使用时通常更加注意保护、避免磕碰。而保护类产品价格低廉，在数十元至数百元不等，消费者购买保护类产品本就是为给智能手机、平板电脑提供保护作用，消费者自然不会过多对其进行保护。两者差异较大。

(3) 在外观设计方面，智能手机、平板电脑的侧板通常设计有按钮、插孔、扬声器、感应器等，而保护类产品的侧板则通常设计有凸起或镂空孔，以方便消费者在不取下保护类产品时也能使用智能手机、平板电脑侧板上的按钮、插孔等；



智能手机、平板电脑的背面板通常设计有摄像头、闪光灯、指纹感应器等，而保护类产品的背面板则通常设计有对应的镂空孔，以方便消费者使用设备摄影及使用指纹感应器等；智能手机、平板电脑的背面板通常为纯色、渐变色设计，而保护类产品的背面板或设计有各式图案以进行装饰，或为透明设计；智能手机、平板电脑的正面板通常为屏幕，而保护类产品或不具有正面板，或为翻盖式正面板；智能手机、平板电脑通常呈板状四方体，而保护类产品通常无上面板，具有中空的凹腔，以嵌套在智能手机、平板电脑后面板及侧板。上述差异点对于两者外观设计的整体而言，所占比例较大，且对外观设计的整体视觉效果更有显著影响。

结合以上分析，并根据发行人提供的知识产权证书、国家知识产权局出具的《商标档案》以及就发行人及其子公司持有专利出具的《证明》、发行人营业外支出明细以及本所律师访谈发行人实际控制人谌建平，查询国家知识产权局商标局网站(<http://sbj.saic.gov.cn/sbcx/>)、国家知识产权局专利审查信息查询系统(<http://cpquery.sipo.gov.cn>)、中国裁判文书网(<http://wenshu.court.gov.cn/list/list>)、中国执行信息公开网、信用中国、百度搜索引擎等，发行人智能手机、平板电脑保护类自有品牌产品不存在侵犯品牌厂商的外观设计专利的情形；此外，发行人智能手机、平板电脑保护类自有品牌产品在发明专利、实用新型专利、商标、计算机软件著作权等方面亦不存在侵犯品牌厂商其他知识产权的情形。

综上，本所律师认为，发行人智能手机保护类、平板电脑保护类自有品牌产品的生产无需取得智能手机、平板电脑等品牌厂商的许可，不存在侵犯品牌厂商外观专利等知识产权的情形。发行人智能手机及平板电脑保护类自有品牌产品的生产不存在侵犯品牌厂商的外观专利等知识产权的情形，也不存在纠纷及潜在纠纷。



二、告知函问题 6：关于供应商

回复：

(一) 周林涛、徐思沙、曾嵘的工作经历及背景

根据周林涛提供的基本情况调查表以及发行人提供的周林涛在发行人办理

入职和离职手续的相关文件、劳动合同等资料，并经本所律师对周林涛的访谈，嘉泰塑胶于 2014 年 9 月设立时，周林涛系发行人的员工，其系 2011 年 8 月入职发行人，直至 2017 年 10 月离职，曾担任发行人总经办主任，与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

根据本所律师对徐思沙（曾嵘之夫）的访谈，并经查验国家信用信息公示系统的公开信息，徐思沙、曾嵘为夫妻关系，二人较早从事硅胶行业相关工作，并于 2005 年 3 月共同创办了深圳市富荣电子有限公司，从事硅橡胶制品相关业务，曾嵘一直担任该公司执行董事、总经理，徐思沙一直担任该公司监事；除此之外，夫妻二人还投资控制了深圳市志达佳科技有限公司、江西久坤电子科技有限公司、上饶市富泉有机硅制品有限公司、上饶市富业精密模具制造有限公司等企业。徐思沙、曾嵘夫妇在行业内具有丰富的经验，与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

（二）与王敏合作经营嘉泰塑胶的原因及其资金来源

根据本所律师对周林涛、徐思沙、王敏的访谈，曾嵘、徐思沙夫妇二人在硅胶行业工作多年，彼时创立有深圳市富荣电子有限公司，具备丰富的硅胶制品公司运营与市场开拓经验，希望能涉足移动智能终端配件领域，扩大原有的硅胶制品业务，周林涛投资嘉泰塑胶主要是因其前同事王敏的撮合，其希望通过投资嘉泰塑胶获取一定财务收益。嘉泰塑胶设立时，股东之间的持股比例为曾嵘持股 51%，王敏持股 29%，周林涛持股 20%。后因嘉泰塑胶各股东经营理念不同且业务发展未达到预期，曾嵘、周林涛在 2015 年先后退出嘉泰塑胶，嘉泰塑胶由王敏独自经营管理。

经本所律师对周林涛、徐思沙、王敏的访谈，嘉泰塑胶因系三位自然人投资设立的小规模公司，其设立初期运作并不是特别规范，且设立时法律已无足额实缴注册资本的要求，故曾嵘、王敏、周林涛对嘉泰塑胶的出资主要以各股东支付日常经营费用来体现。曾嵘、徐思沙投入资金来源于其历年投资经营积累，周林涛投入资金来源于其自有资金，曾嵘、徐思沙、周林涛的资金来源均合法；根据本所律师对徐思沙、周林涛及发行人实际控制人谌建平、杨美华的访谈，并经查验发行人及其实际控制人的银行流水，周林涛及曾嵘、徐思沙夫妇投资设立嘉泰塑胶不存在向发行人或其实际控制人谌建平、杨美华借款的情形。



本所律师认为，周林涛、曾嵘、徐思沙与王敏合作经营嘉泰塑胶具有合理的原因，投入嘉泰塑胶的资金具有合法的来源，不存在向发行人或其实际控制人借款的情形。

(三) 嘉泰系的采购价格低于其他供应商平均采购价格的原因及合理性

1. 发行人向嘉泰系的采购价格低于其他供应商平均采购价格，对比的是硅胶套产品的采购价格

根据发行人的陈述并经查验发行人提供的采购明细表、相关业务合同及款项支付凭证等，发行人 2016 年度、2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月向嘉泰系的采购总额分别为 1,095.15 万元、865.93 万元、1,300.96 万元和 1,095.79 万元，主要采购内容为硅胶套和液态硅胶，其中“液态硅胶”主要为委托其外协加工液态硅胶，“硅胶套”中有极少数是委托其外协加工硅胶套。

(1) 硅胶套

剔除委托外协加工服务后，发行人报告期内向嘉泰系采购主要物料硅胶套的采购数量、采购金额、单位成本对比情况如下：

项目	采购期间	数量 (万个)	金额 (万元)	单位成本 (元/个)
向嘉泰系采购	2016 年-2018 年、	458.11	2,591.01	5.66
向同类其他供应商采购	2019 年 1-6 月	25.03	147.77	5.90

注：“同类其他供应商”主要包括广州市兆瑞硅橡胶制品有限公司、深圳市西西艾电子厂和深圳市源兴兴电子配件有限公司等。

报告期内，发行人向嘉泰系采购硅胶套的平均单价为 5.66 元/个，低于发行人向同类其他供应商采购硅胶套的平均单价 5.90 元/个，主要原因系发行人向嘉泰系采购是大批量采购，批量采购具有规模经济效应，而对同类其他供应商的采购是小批量采购。小批量采购一般不在常规的生产采购计划中，具有临时性、突发性，此类采购需要供应商优先安排，通常价格相对略高。报告期内，发行人形成主要向嘉泰系采购硅胶产品的原因是因为嘉泰系硅胶加工技术较为成熟，其产品质量稳定，交期与服务方面都配合不错，所以发行人与其保持了持续良好的合作关系。因此，发行人向嘉泰系采购硅胶套的平均采购单价略低于同类其他供应



GRANDWAY

商的平均采购价格，具有合理性。

(2) 液态硅胶委托外协加工服务

发行人报告期内除向嘉泰系采购硅胶套外，还采购了液态硅胶委托外协加工服务，其采购数量、采购金额、单位成本对比情况如下：

项目	采购期间	数量 (万个)	金额 (万元)	单位成本 (元/个)
向嘉泰系采购	2016年-2018年、2019年1-6月	173.87	1,511.94	8.70
向深圳市博越硅橡胶制品有限公司采购	2019年1-6月	13.12	101.85	7.76

注：自然人袁建平持有深圳市博越硅橡胶制品有限公司（以下称“深圳博越”）100%股权，袁建平及深圳博越与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

发行人2016年度、2017年度、2018年度、2019年1-6月向嘉泰系采购液态硅胶委托外协加工服务的金额分别为50.21万元、123.85万元、690.46万元和647.42万元。由于液态硅胶应用于移动智能终端保护类产品是新的材料应用，2016年-2018年发行人选择硅胶加工经验较为丰富的嘉泰系进行合作，未向其他供应商采购同类服务。自2018年起，液态硅胶产品的需求量逐增，发行人着手开发新的供应商，经过前期询价和品质比选，发行人于2019年上半年开始与深圳博越合作，向其采购液态硅胶外协加工服务。经比对，发行人向嘉泰系采购的平均价格高于向深圳博越采购的平均价格，经访谈发行人采购负责人，发行人在选择新供应商时，会重点考察其质量、价格与交期，新供应商如希望取得更多更稳定的订单，需要与发行人原供应商相比，在前三者中具有更突出的优势，故深圳博越为了与发行人开展业务合作，在保证品质、交期的前提下，愿以一定的价格优势来与嘉泰系竞争。因此，发行人向嘉泰系采购的液态硅胶外协加工服务的价格相对高于深圳博越的采购价格，具有合理性。因深圳博越系发行人新开发的供应商，发行人会视其服务情况考虑逐步提升采购量，故目前在液态硅胶委托外协加工服务中，嘉泰系的占比仍较高。



GRANDWAY

通过前述发行人向嘉泰系主要采购的硅胶套产品和液态硅胶委托外协加工服务价格的对比，发行人向嘉泰系采购的平均单价与同类其他供应商平均单价不存在明显差异，本所律师认为，发行人向嘉泰系采购价格公允；且向嘉泰系采购

硅胶套的平均采购单价略低于同类其他供应商的平均采购价格，具有合理性。

2. 嘉泰塑胶及其关联企业不存在为发行人承担成本的情形

根据发行人及嘉泰系出具的说明并经访谈发行人的实际控制人谌建平、嘉泰系的实际控制人王敏，取得发行人董事、监事、高级管理人员及其采购负责人的银行流水，抽查发行人的采购合同、入库单、发票、资金付款等交易凭证，取得同类第三方供应商的采购合同及其采购明细表，分析对比同类产品市场价格和第三方交易价格并确认发行人对嘉泰系采购价格的公允性和合理性，本所律师认为，报告期内嘉泰塑胶及其关联企业不存在为发行人承担成本费用的情形。

(四) 发行人向旭升泰和捷之和 2018 年采购金额大幅上升的原因及合理性

根据发行人说明并经查验发行人提供的采购明细表、销售明细表，抽查发行人的采购合同、入库单、发票、资金付款等交易凭证，报告期内，发行人向旭升泰和捷之和的采购情况如下：

单位：万元

采购内容	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
TPU 盒	2,564.48	14.29%	4,875.59	13.20%	448.79	1.68%	830.74	2.49%
塑胶壳	50.29	0.28%	216.65	0.59%	665.37	2.49%	260.30	0.78%
PC 板	54.76	0.31%	151.84	0.41%	220.21	0.82%	151.15	0.45%
其他	110.31	0.61%	244.43	0.66%	275.97	1.03%	345.40	1.04%
合计	2,779.84	15.49%	5,488.52	14.85%	1,610.34	6.02%	1,587.58	4.76%

发行人向旭升泰和捷之和 2018 年采购金额大幅上升主要是当年度发行人对 TPU 类半成品的需求大幅增长所致。因华为手机在全球市场热销且短期内发行人产能受限，故发行人采购 TPU 类半成品的数量大幅上升。考虑到此类业务有稳定增长空间，发行人于 2019 年初开始正式筹备拓建新厂以提升产能，2019 年 6 月，东莞市杰之洋塑胶实业有限公司凤岗五联分公司（以下称“五联分公司”）正式投产，发行人在 2019 年下半年对捷之和的采购量随之减少。根据本所律师对捷之和实际控制人周平的访谈，捷之和在 2019 年加强了对其他客户的开拓，目前第一大客户已变更为斯克赛尔（东莞）工艺制品有限公司，为国内其他著名手机品牌提供产品。



GRANDWAY

据上，本所律师认为，发行人向旭升泰和捷之和 2018 年采购金额大幅上升有合理的原因。

三、告知函问题 7：关于自有品牌经营中的限制

回复：

（一）Targus 已出具书面确认，解释《主供应商协议》中的限制性条款

针对协议中可能涉及的对发行人经营自有品牌的限制性条款，本所律师专项对 Targus 国内采购负责人进行了访谈。经查验，前述接受本所律师访谈的 Targus 国内采购负责人系代表 Targus 在《主供应商协议》上签字的授权代表。

2019 年 12 月 5 日，Targus 出具《关于与杰美特签署的 Master Supplier Agreement 合同条款的确认函》，确认 Targus 知晓发行人存在经营自有品牌的情形，发行人与 Targus 之间签署的《主供应商协议》中的限制性条款是指发行人不能使用 Targus 的知识产权、设计或模具生产、销售同类产品，对于发行人经营自有品牌等非使用 Targus 的知识产权、设计或模具生产、销售产品的经营活动不作限制；同时确认发行人不存在违反限制性条款的情形，Targus 与发行人合作过程中不存在纠纷或潜在纠纷。

根据本所律师对发行人实际控制人兼海外销售负责人杨美华的访谈，发行人在与 Targus 合作期间不存在违反协议约定的限制性条款情况，双方之间不存在纠纷或潜在纠纷。

据上，本所律师认为，Targus 知悉并接受发行人经营自有品牌，发行人经营自有品牌未违反协议约定的限制性条款，Targus 与发行人合作过程中不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）访谈对象具备足够权限对《INCIPIO 主供应商协议》进行解释及其他证据支持

1. 访谈对象具备足够的权限对《INCIPIO 主供应商协议》进行解释



针对协议中可能涉及的对发行人经营自有品牌的限制性条款，本所律师专项对 Incipio 美国采购负责人进行了访谈。经查验，前述接受本所律师访谈的 Incipio 美国采购负责人系代表 Incipio 在《INCIPIO 主供应商协议》上签字的授权代表。

2019 年 12 月 13 日，发行人取得 Incipio 出具的授权书，其授权接受本所律师访谈的 Incipio 美国采购负责人对发行人与 Incipio 签署的《INCIPIO 主供应商协议》具备解释权，授权有效期至《INCIPIO 主供应商协议》期满之日止。

据上，本所律师认为，接受本所律师访谈的对象具备足够的权限对《INCIPIO 主供应商协议》相关条款进行解释。

2. 相关访谈对条款的解释及理解是否有其他证据支持，是否存在潜在纠纷

根据 Incipio 美国采购负责人的说明，在 Incipio 挑选发行人作为其供应商进行合作之前，Incipio 即已知悉发行人存在自有品牌业务，Incipio 与发行人进行合作即代表 Incipio 接受发行人拥有自有品牌业务；Incipio 与发行人合作过程中不存在纠纷。

根据发行人的说明及本所律师对发行人实际控制人兼海外销售负责人杨美华的访谈，Incipio 作为发行人的客户会到发行人工厂现场验厂，发行人曾多次在现场向 Incipio 谈及过自有品牌；同时，发行人在宣传自有品牌时，通常会参加一些全球知名的消费类电子产品展览会，而 Incipio 也会参加，Incipio 也知悉并接受发行人拥有自有品牌业务的事实。发行人在与 Incipio 合作期间不存在违反协议约定的限制性条款情况，双方不存在纠纷或潜在纠纷。

据上，本所律师认为，Incipio 知悉并接受发行人经营自有品牌，发行人经营自有品牌未违反协议约定的限制性条款，Incipio 与发行人合作过程中不存在纠纷或潜在纠纷。

(三) 合同中限制性条款对发行人生产经营不存在重大不利影响

根据 Targus 出具的《关于与杰美特签署的 Master Supplier Agreement 合同条款的确认函》、Incipio 出具的授权书并经本所律师访谈 Targus、Incipio 的采购负责人以及发行人实际控制人兼海外销售负责人杨美华，Targus、Incipio 均知悉并



GRANDWAY

接受发行人经营自有品牌业务，发行人与 Targus、Incipio 合作至今，不存在违反协议限制性条款约定的情形。本所律师认为，上述限制性条款对发行人的生产经营不存在重大不利影响。

四、告知函问题 8：关于中美贸易摩擦

回复：

（一）发行人与美国客户就关税加征的分担情况以及业务稳定性、可持续性

根据发行人说明及发行人提供的销售收入明细表，发行人对美国客户的销售收入主要来自于 ODM/OEM 业务和自有品牌业务，2016 年、2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月，发行人对美国客户的销售收入占发行人营业收入的比例分别为 24.14%、27.97%、33.28%、30.14%。自 2019 年 9 月 1 日起，美国政府对从中国进口的 3,000 亿美元商品加征关税，其中发行人销往美国的产品额外加征 15% 的关税。

针对关税加征事宜，发行人与美国主要客户的沟通协商及分担情况的最新进展，以及对相关业务稳定性、可持续性的影响，具体如下：

1. ODM/OEM 业务方面

根据本所律师对发行人董事长谌建平、海外业务销售负责人杨美华的访谈，以及发行人与美国主要 ODM/OEM 客户签署的相关协议或订单，截至本补充法律意见书出具日，发行人已与主要美国 ODM/OEM 客户就美国政府对其产品加征收关税的情况进行了沟通，但并未就成本分担问题达成协议，发行人与该等客户仍按照以往定价方式开展业务，目前订单情况稳定，发行人并未受到加征关税影响。

发行人与美国主要 ODM/OEM 客户的合作具有稳定性和持续性，主要原因如下：(1)美国主要 ODM/OEM 客户与发行人合作时间较长、合作关系融洽，对发行人的产品质量、交货及时性等认可度较高，在 2019 年 9 月 1 日之后，发行



GRANDWAY

人对美国主要 ODM/OEM 客户的销售额未出现大幅下滑趋势，主要 ODM/OEM 大客户因为关税问题更换供应商的意愿较小；(2)相较其他劳动密集型国家而言，发行人所处的中国珠三角区域有大量原材料及配套服务提供商，具有供应链优势，能够高效满足美国主要 ODM/OEM 客户的需求，短期内被替代的可能性较小；(3)智能手机、平板电脑保护类产品终端零售价较高，毛利率较高，且更新换代周期较短，定价弹性较大，相对其他标准化产品，加征关税对美国主要 ODM/OEM 客户的影响相对较小。

据上，本所律师认为，截至本补充法律意见书出具日，发行人已与主要美国 ODM/OEM 客户就美国政府对其产品加征关税的情况进行了沟通，但并未就成本分担问题达成协议，发行人与该等客户仍按照以往定价方式开展业务，目前订单情况稳定，美国加征关税事宜不会对发行人与美国主要 ODM/OEM 客户合作的稳定性和可持续性造成重大不利影响。

2. 自有品牌业务方面

根据本所律师对发行人董事长谌建平、海外业务销售负责人杨美华的访谈及相关销售合同并经发行人确认，发行人美国市场自有品牌产品的销售是通过美国道瑞向中创卓越采购后再自行销售实现的，因此发行人承担了加征 15%的关税。由于美国市场销售的自有品牌产品毛利率较高，且更新换代周期较短，定价弹性较大，加征 15%关税对发行人影响较小，截至本补充法律意见书出具日，发行人尚未就加征关税而专门对定价政策进行调整。

据上，本所律师认为，截至本补充法律意见书出具日，因发行人美国市场自有品牌产品的销售是通过美国道瑞向中创卓越采购后再自行销售实现的，故发行人自行承担了加征关税，发行人尚未就加征关税事宜专门对美国市场自有品牌产品的定价政策进行调整，美国加征关税事宜不会对发行人在美国的自有品牌销售业务的稳定性和可持续性造成重大不利影响。

(二) 加征关税对发行人目前及未来经营状况、主要财务数据的影响

根据发行人的陈述及其提供的收入成本表，美国加征关税前后，发行人的销售额、售价、成本及毛利率变化情况如下：



GRANDWAY

期间	销售数量 (万个)	销售收入 (万元)	销售成本 (万元)	平均售价 (元/个)	平均成本 (元/个)	毛利率 (%)
2019年1-8月	417.69	17,169.37	8,932.86	41.11	21.39	47.97
2019年9月	75.86	3,247.34	1,369.72	42.81	18.06	57.82
2019年10月	82.87	3,534.90	1,520.56	42.66	18.35	56.98

注：2019年7-10月数据未经审计。

如上表所示，2019年9月1日加征关税后，9月、10月平均售价、毛利率及销售收入与2019年1-8月各月平均数据相比，略有上升。

根据发行人的说明，发行人在假设因加征关税导致未来美国 ODM/OEM 客户要求由买卖双方共同分担相应税务成本，以及发行人自行承担美国自有品牌业务加征关税的情形下，以2019年发行人预测销售收入和预测净利润为基础，就加征关税事宜对发行人净利润的影响进行了测算，根据模拟测算数据，若发行人按100%的比例承担出口至美国产品的加征关税，则预计加征关税影响2019年预测净利润的比例不高于20%。

本所律师认为，加征关税后平均售价、毛利率及销售订单，并未受到加征关税的不利影响；发行人目前的经营状况、主要财务数据未受到加征关税的不利影响；根据发行人的模拟测算以及第（一）部分所述，中美贸易摩擦预计不会对发行人未来的经营状况和主要财务数据造成重大不利影响。

（三）拟采取的应对措施及其有效性

根据发行人陈述并经本所律师访谈发行人的实际控制人谌建平、杨美华，针对美国加征关税的问题，发行人拟采取的应对措施包括：

1. 继续坚持报告期内既定的发展战略，扩大产能，提高规模效应

发行人将继续坚持“做大 ODM/OEM 业务、做强自有品牌”，继续同步开拓国内和国外市场，完善多层次的客户结构。同时，通过本次发行募投项目的实施，发行人将积极扩展产能，形成规模化优势，提高核心竞争力及抵抗风险的能力。

2. 推进品牌建设，提升品牌溢价



GRANDWAY

随着对手机等移动智能终端依赖程度的加深，消费者对保护类配件的消费习惯也呈现出从价格便宜优先向功能实用、时尚美观、材质对人体无危害等高品质追求转变。在这一趋势下，通过提升发行人品牌影响力，可提高发行人产品的定价弹性，增加品牌溢价，有助于发行人可持续发展和抵御中美贸易摩擦的风险。

3. 提升研发设计、生产制造、品质管控、快速响应等核心竞争力，持续提升全方位服务能力

发行人将继续提升研发设计能力、快速的响应能力、稳定的量产能力、全面的多材料多工艺的综合服务能力，以此增强核心竞争力，充分满足客户规模化、及时性等需求，即使面临中美贸易摩擦，发行人也具有相应的比较优势。

4. 继续开拓市场和客户，丰富和完善多层次的客户结构

随着消费者理念的转变，发行人将积极促进自有品牌产品在国内外的销售。愈加完善的多层次客户结构和国内外更多区域的经营布局有利于抵御中美贸易摩擦带来的风险。

据上，本所律师认为，上述应对措施能有效避免中美贸易摩擦带来的相关风险。

(四) 国际贸易形势、市场竞争环境、上下游供求关系等方面的变化情况及相关风险因素的披露情况

经查阅中美贸易摩擦相关资料、移动智能终端和配件相关行业报告、《审计报告》，并经访谈发行人的实际控制人，在国际贸易形势方面，美国政府自 2019 年 9 月 1 日起对从中国进口的 3,000 亿美元商品加征关税，发行人对美国出口的产品在此次实施的征税清单范围之内，但如上文所述，前述贸易形势未对发行人的美国销售业务构成重大不利影响，发行人将采取一系列措施，进一步避免受到中美贸易摩擦的负面影响；在市场竞争环境方面以及上下游供求关系方面，发行人的处境未发生重大不利变化。

据上，本所律师认为，虽然自 2019 年 9 月 1 日起，发行人出口至美国的产品已被加征 15% 的关税，但国际贸易形势的变化未对发行人的美国销售业务造成



GRANDWAY

重大不利影响,发行人在市场竞争环境以及上下游供求关系方面的处境未发生重大不利变化。

发行人已承诺其将在《招股说明书》“第四节、风险因素”之“一、政策与市场风险”之“(一) 进口国政策及国际贸易环境变化风险”充分披露相关风险。

五、告知函问题 10：关于董监高人员变更

回复：

(一) 发行人报告期内董事、高级管理人员的变化

根据发行人的工商登记资料及发行人提供的“三会”会议文件资料、董事和高级管理人员的离职申请文件,发行人报告期内的董事、高级管理人员的任职及变动情况如下：

职务	2016.01	2016.11	2016.12	2017.01	2017.04	2017.07	2017.09 换届	2018.05	2018.11	2018.12
董事	谌建平	谌建平	谌建平	谌建平	谌建平	谌建平	谌建平	谌建平	谌建平	谌建平
	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新
	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华
	杨子幸	杨子幸	杨子幸	杨子幸	杨子幸	杨子幸	杨子幸	熊敏	熊敏	熊敏
	徐亮	徐亮	徐亮	徐亮	徐亮	徐亮	江海清	-	张玉辉	张玉辉
	王长颖	王长颖	王长颖	黄志浩	黄志浩	黄志浩	黄志浩	黄志浩	黄志浩	黄志浩
独立董事	陈燕燕	陈燕燕	陈燕燕	陈燕燕	陈燕燕	陈燕燕	陈燕燕	陈燕燕	陈燕燕	陈燕燕
	苏洋	杨小平	杨小平	杨小平	杨小平	杨小平	杨小平	杨小平	杨小平	杨小平
	刘宁	刘宁	刘宁	刘宁	虞熙春	虞熙春	虞熙春	虞熙春	虞熙春	虞熙春
总经理	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新	黄新	
副总经理	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华	杨美华
	-	-	熊敏	熊敏	熊敏	熊敏	熊敏	熊敏	熊敏	熊敏
	-	-	-	-	江海清	江海清	江海清	-	-	-



职务	2016.01	2016.11	2016.12	2017.01	2017.04	2017.07	2017.09 换届	2018.05	2018.11	2018.12
财务负责人	吴华秀	吴华秀	吴华秀	吴华秀	徐亮	朱德颜	朱德颜	朱德颜	朱德颜	朱德颜
董事会秘书	徐亮	徐亮	徐亮	徐亮	徐亮	徐亮	江海清	-	-	周波

(二) 离职人员的基本情况

发行人报告期内离职的董事和高级管理人员为苏洋（独立董事）、王长颖（董事）、刘宁（独立董事）、吴华秀（财务负责人）、徐亮（董事、财务负责人、董事会秘书）、江海清（董事、副总经理、董事会秘书）和杨子幸（董事）。根据发行人的“三会”会议文件、董事和高级管理人员的离职申请文件、员工名册、社保缴纳记录以及本所律师对发行人人力行政中心负责人及离职人员吴华秀、徐亮、江海清和杨子幸的访谈，上述离职人员的基本情况如下：

姓名	离职时间	离职原因	离职前曾担任过的职务	任职期间负责的工作	离职后去向	是否属于发行人核心技术人员
苏洋	2016.02	个人原因	独立董事	履行独立董事相关职责	继续担任致同会计师事务所合伙人	否
王长颖	2016.12	因复星创泓不再是发行人股东，其提名的董事王长颖辞去董事职务	董事	履行董事相关职责	继续在复星系任职	否
刘宁	2017.03	个人原因	独立董事	履行独立董事相关职责	继续在招商局蛇口工业区控股股份有限公司任董事会秘书	否
吴华秀	2017.02	个人原因	财务负责人	主要负责发行人的财务管理工作	曾在深圳市柏瑞凯电子科技有限公司担任财务负责人，目前在广东必图新材料科技股份有限公司担任财务负责人	否
徐亮	2017.09	个人原因	董事、财务负责人、董事	主要负责发行人财务及法务方面的	离职后曾自主创业，现在深圳一家与发行人业务不相关的拟上市公司	否



姓名	离职时间	离职原因	离职前曾担任过的职务	任职期间负责的工作	离职后去向	是否属于发行人核心技术人员
			会秘书	工作	担任董秘	
杨子幸	2018.03	个人原因	董事	主要负责中创卓越的经营管理工作	离职后短暂休息，后投资深圳市臻鑫数码科技有限公司并担任总经理	否
江海清	2018.04	个人原因	董事、副总经理、董事会秘书	主要负责发行人筹备与申请上市的相关工作	离职后于2018年6月受聘担任天津经纬辉开光电股份有限公司副总经理，并于2019年9月担任董事会秘书	否

经查验，苏洋、刘宁、王长颖均不属于发行人的员工，与发行人不存在保密、知识产权、竞业限制等方面的争议纠纷或潜在纠纷。

经查验，吴华秀、徐亮、杨子幸和江海清在任职期间与发行人签订了《劳动合同》和《保密及竞业限制协议》，相关协议主要约束前述人员要履行保密义务并在任职期间不能从事竞业，经发行人及其实际控制人确认，吴华秀、徐亮、杨子幸和江海清与发行人均不存在保密、知识产权、竞业限制等方面的争议纠纷或潜在纠纷。

(三) 离职、更换程序

1. 鉴于苏洋辞去独立董事职务，2016年11月30日，发行人召开2016年第四次临时股东大会，选举杨小平为第一届董事会独立董事。

2. 鉴于王长颖辞去董事职务，2017年1月27日，发行人召开2017年第一次临时股东大会，选举黄志浩为第一届董事会董事。

3. 鉴于吴华秀辞去财务负责人职务，2017年4月15日，发行人召开第一届董事会第二十五次会议，聘任徐亮为财务负责人，并聘任江海清为副总经理。

4. 鉴于刘宁辞去独立董事职务，2017年4月30日，发行人召开2017年第二次临时股东大会，选举虞熙春为第一届董事会独立董事。



GRANDWAY

5. 鉴于徐亮辞去财务负责人职务，2017年7月15日，发行人召开第一届董事会第二十八次会议，聘任朱德颜为财务负责人。

6. 鉴于徐亮辞去董事、董事会秘书职务，2017年9月25日，发行人召开2017年第三次临时股东大会，选举江海清为第二届董事会成员；同日，发行人召开第二届董事会第一次会议，聘任江海清为董事会秘书。

7. 鉴于杨子幸、江海清辞去董事职务，2018年5月2日，发行人召开2018年第二次临时股东大会，选举熊敏为第二届董事会董事。2018年11月22日，发行人召开2018年第三次临时股东大会，选举张玉辉为第二届董事会董事。

8. 鉴于江海清辞去董事会秘书职务，2018年12月6日，发行人召开第二届董事会第八次会议，聘任周波为董事会秘书。

经查验上述离职董事、高级管理人员的辞职申请文件、发行人提供的“三会”会议文件，本所律师认为，发行人报告期内董事、高级管理人员的离任、更换程序符合法律法规和《公司章程》的有关规定。

(四) 发行人董事、高级管理人员未发生重大变化

经查验，发行人《公司章程》规定的董事会成员共9人，含3名独立董事。自2017年1月起，谌建平、黄新、杨美华、黄志浩（2017年1月27日选任）、陈燕燕、杨小平6人一直担任发行人董事至今（含2名独立董事），未发生变化，谌建平一直担任发行人董事长。2017年1月，发行人的高级管理人员共4名，其中，总经理系黄新，至今未发生变化；副总经理系杨美华，主管销售，至今未发生变化；财务负责人为吴华秀，在其因个人原因离职后，发行人临时聘请时任董事会秘书的徐亮兼任财务负责人，因财务工作繁重且财务经理朱德颜工作得力，后提升朱德颜为财务负责人。董事会秘书为徐亮，因个人原因离职后，发行人聘请有相关证券业务经验的江海清担任董事会秘书，在发行人前次申报材料撤回后，江海清离职，发行人提拔重点培养的时任证券事务代表周波担任董事会秘书。除上述情况外，因业务规模的持续扩大，发行人曾增设2名副总经理，1名由生产负责人熊敏担任，至今未发生变化，1名由江海清担任，自其离职后，发行人未新聘副总经理。



GRANDWAY

据上，自 2017 年 1 月起，担任发行人董事、高级管理人员的总人数为 16 人，在此期间离职人员共 5 人，离职人员占总人数的比例为 31.25%。发行人董事、高级管理人员中的核心人员即董事长谌建平、董事兼总经理黄新、董事兼副总经理杨美华未发生变化，发行人的业绩持续增长，离职人员未对发行人生产经营产生重大不利影响。发行人现任董事兼副总经理熊敏、董事张玉辉、财务负责人朱德颜、董事会秘书周波均系发行人内部培养产生，参考《首发业务若干问题解答（一）》问题 17 的阐释，前述来自发行人内部培养产生的新增董事、高级管理人员原则上不构成董事、高级管理人员的重大变化。

本所律师认为，发行人最近两年内董事、高级管理人员未发生重大变化，符合《创业板首发管理办法》第十四条的规定。

六、告知函问题 11：关于环保

回复：

（一）排污许可证的续期事宜

根据发行人的陈述并经查验，发行人的产品主要由全资子公司杰之洋实施生产，杰之洋持有的编号为“4419672014000015”《广东省污染物排放许可证》有效期已于 2019 年 9 月 22 日届满，截至本补充法律意见书出具日，杰之洋尚未取得新核发的排污许可证。

经查验，2017 年 7 月 28 日，环境保护部发布《固定污染源排污许可分类管理名录（2017 年版）》，要求现有企业事业单位和其他生产经营者应当按照该名录的规定，在实施时限内申请排污许可证；其中，杰之洋所属的橡胶和塑料制品业申请排污许可证的实施时限为 2020 年。

根据杰之洋的陈述，其已在持有的《广东省污染物排放许可证》有效期到期前，向东莞市生态环境局申请办理续期，但因国家排污许可证政策的调整，未能办理。2019 年 9 月 20 日，广东省生态环境厅下发《关于停止核发广东省排污许可证等有关事项的通知》，通知停止核发广东省排污许可证，自 2019 年 8 月 13



日起,取消广东省排污许可证核发的行政审批事项,不再核发广东省排污许可证,并要求各地级以上市生态环境局根据国家有关规定,推行国家排污许可证。

就东莞市生态环境局暂缓受理杰之洋办理排污许可证的申请事宜,杰之洋向东莞市生态环境局提交《关于申请出具暂缓办理排污许可证情况说明的函》,东莞市生态环境局于2019年12月6日复函:按照《排污许可管理办法(试行)》的规定,对于尚未到实施期限的现有企业,在实施期限之前可以不办理排污许可证。根据《固定污染源排污许可分类管理名录(2017年版)》规定,橡胶制品业和塑料制品业实施时限为2020年,请公司按规定要求,待行业排污许可证申请与核发技术规范文件出台后,在规定的实施时限内申请并取得国家排污许可证。

据上,本所律师认为,杰之洋目前无须办理排污许可证,待行业排污许可证申请与核发技术规范文件出台后,再行按规定办理。

同时,本所律师注意到,杰之洋于2019年3月设立五联分公司从事保护套相关生产业务,根据杰之洋的说明,其五联分公司亦应办理排污许可证,其办理时限与杰之洋相同。

(二) 新办排污许可证不存在重大不确定性

经本所律师咨询东莞市生态环境局环评与排放管理科工作人员,在橡胶和塑料制品行业的排污许可证申请与核发技术规范文件出台前,杰之洋及其五联分公司可按照原排污许可证或者环评批复中规定的排放标准进行排放,未办理排污许可证不会影响企业的生产经营,亦不违反现行法律法规的相关规定,不存在被行政处罚的风险。

经查验,《排污许可管理办法(试行)》第二十九条规定了环保部门应当对满足一定条件的排污单位核发排污许可证。根据前述规定,本所律师结合发行人提供的杰之洋及其五联分公司建设项目环境影响审批相关文件、第三方机构检测报告、发行人出具的承诺等资料逐项比对了杰之洋及其五联分公司的实际情况,具体如下:



GRANDWAY

序号	第二十九条的相关要求	杰之洋及其五联分公司的实际情况
1	依法取得建设项目环境影响评价文件审批意见，或者按照有关规定经地方人民政府依法处理、整顿规范并符合要求的相关证明材料	根据杰之洋及其五联分公司分别提供的建设项目环境影响评价文件及验收文件，其建设项目均已取得建设项目环境影响评价文件审批意见并完成验收，符合《排污许可管理办法(试行)》第二十九条第一款的规定
2	采用的污染防治设施或者措施有能力达到许可排放浓度要求	根据报告期内杰之洋及其五联分公司委托的第三方专业机构出具的《检测报告》，杰之洋及其五联分公司采用的污染防治设施或者措施均可达到现有法规执行的排放标准，发行人已承诺如橡胶和塑料制品行业的排污许可证申请与核发技术规范出台执行更加严格的排放浓度和排放量标准，杰之洋及其五联分公司将提升其污染防治设施或者措施，使之符合《排污许可管理办法(试行)》第二十九条第二款、第三款的规定
3	排放浓度符合《排污许可管理办法(试行)》第十六条规定，排放量符合《排污许可管理办法(试行)》第十七条规定	
4	自行监测方案符合相关技术规范	橡胶和塑料制品行业的排污许可证申请与核发技术规范尚未出台，发行人已承诺待相关技术规范出台后，杰之洋及其五联分公司将按照自行监测技术指南，编制自行监测方案并严格执行，使之符合《排污许可管理办法(试行)》第二十九条第四款的规定
5	《排污许可管理办法(试行)》实施后的新建、改建、扩建项目排污单位存在通过污染物排放等量或者减量替代削减获得重点污染物排放总量控制指标情况的，出让重点污染物排放总量控制指标的排污单位已完成排污许可证变更	杰之洋及其五联分公司不存在通过污染物排放等量或者减量替代削减获得重点污染物排放总量控制指标的情况，无需完成排污许可证变更，符合《排污许可管理办法(试行)》第二十九条第五款的规定



GRANDWAY

发行人已承诺将按照未来出台的橡胶和塑料制品行业排污许可证申请与核发技术规范的要求严格执行各项排污条件，本所律师认为，杰之洋及其五联分公司办理取得排污许可证不存在重大不确定性；且在相关技术规范出台前，杰之洋及其五联分公司可按照原排污许可证或者环评批复中规定的排放标准进行排放，未办理排污许可证不会影响发行人的生产经营。

发行人已承诺其将在《招股说明书》“第六节、业务和技术”之“六、公司主要资产情况”之“（四）资质许可情况”对前述事项进行补充披露。

（三） 污染物排放及环保投入、环保设施运行的相关情况

1. 生产经营中主要污染物的排放情况

根据发行人的陈述并经查验，发行人所处行业不属于高污染行业，发行人的产品主要由全资子公司杰之洋及其新设分支机构五联分公司实施生产，报告期内，发行人聘请第三方专业监测机构对杰之洋进行废气、生活污水和噪音的监测，并取得第三方机构出具的检测报告；五联分公司亦已聘请第三方专业监测机构对其主要污染物排放进行监测。

（1） 经查验杰之洋原《广东省污染物排放许可证》及其建设项目环评验收文件、第三方机构出具的检测报告，杰之洋生产经营中主要污染物及排放情况如下：

项目	排放标准	污染物	标准限值	检测排放量 或最高值	达标 情况	检测 报告	报告 日期
喷漆、 注塑工 序废 气	广东省《家具制造业挥发性有机化合物排放标准》（DB44/814-2010）第II时段排放限值；广东省《印刷行业挥发性有机化合物排放标准》（DB44/815-2010）第II时段排放限值较严值；合成树脂工业污染物排放标准（GB31572-2015）表4排放限制	苯	1mg/m ³	0.08mg/m ³	达标	（华科）环 境检测 （2019）第 0930007号 《检测报 告》	2019. 09.30
		甲苯与 二甲苯	15mg/m ³ / 20mg/m ³	0.99mg/m ³	达标		
		总VOCs	30mg/m ³	6.06mg/m ³	达标		
		非甲烷 总烃	100mg/m ³	3.44mg/m ³	达标		
生活 污水	《广东省地方标准水污染物排放限值》（DB44/26-2001）第二时段二级标准	PH值	6-9	7.09	达标	WTH19H11 076720K 《检测报 告》	2019. 11.19
		悬浮物	100mg/L	11mg/L	达标		
		化学需 氧量	110mg/L	12mg/L	达标		
		五日生 化需氧 量	30mg/L	4.3mg/L	达标		

项目	排放标准	污染物	标准限值	检测排放量 或最高值	达标 情况	检测 报告	报告 日期
		氨氮	15mg/L	0.174mg/L	达标		
		总磷	1.0mg/L	0.03mg/L	达标		
		动植物油	15mg/L	0.42mg/L	达标		
厂界 噪声	《工业企业厂界环境噪声排 放标准》(GB12348-2008) 2类标准	昼间	60分贝	58.2分贝	达标	LCDE1706 1662《监测 报告》	2017. 06.13
		夜间	50分贝	49分贝	达标		
危险 废物	杰之洋生产过程中涉及少量危险废弃物,包括废矿物油、废胶水、零散废水等,发行人已与有资质的第三方签署协议,将其生产过程中产生的危险废弃物委托给有资质的第三方机构处理,未对外自行排放						

(2) 经查验五联分公司建设项目环境影响报告表、环评验收文件及第三方机构出具的检测报告,五联分公司生产经营中主要污染物及排放情况如下:

项目	排放标准	污染物	标准限值	检测排放量 或最高值	达标 情况	检测 报告	报告 日期
注塑 工序 废气	合成树脂工业污染物排放标 准(GB31572-2015)表4排放 限制	非甲烷 总烃	100mg/m ³	2.39mg/m ³	达标	国华检字 (GHJ1906 109)《监测 报告》	2019. 07.05
厂界 噪声	《工业企业厂界环境噪声排 放标准》(GB12348-2008)3 类标准	昼间	65分贝	62分贝	达标		
		夜间	55分贝	54分贝	达标	国华检字 (GHJ1909 101)《监测 报告》	2019. 09.20
危险 废物	五联分公司生产过程中产生的少量危险废弃物主要为废活性炭(因环保设施运行产生),发行人已与有资质的第三方签署协议,将其生产过程中产生的危险废弃物委托给有资质的第三方机构处理,未对外自行排放						

据上,本所律师认为,发行人主要污染物排放符合国家和地方的相关排放标准。

2. 环保设施的处理能力及实际运行情况

根据杰之洋生产负责人和负责环保事项的相关工作人员的说明并经查验相关建设项目环评文件，杰之洋和五联分公司拥有的环保设施主要为废气处理设施。杰之洋采用的废气处理设施包括水喷淋设备、紫外光催化分解设备和活性炭吸附设备，根据第三方专业机构对杰之洋废气处理设备出具的专项《环境检测报告》，前述废气处理设施对杰之洋排放的污染物苯、甲苯、二甲苯、总 VOCs、非甲烷总烃的去除率均在 90%以上，各项污染物排放均未超过相关执行标准的标准限值；五联分公司采用的废气处理设施为“UV 光解催化装置+活性炭吸附装置”，经查验第三方专业机构出具的《检测报告》，前述废气处理设施对五联分公司排放的污染物非甲烷总烃的去除率在 80%以上，各项污染物排放均未超过相关执行标准的标准限值。除前述废气处理设施外，杰之洋的生活污水经三级化粪池处理后，合规排放至市政下水管道，对噪声源也采取了适当隔音降噪处理措施。本所律师亦实地走访杰之洋及其五联分公司的环保设施现场，其环保设施正常运转。

据上，本所律师认为，发行人主要环保设施处理能力达标，目前处于有效运行状态。

3. 报告期环保投入与排污量的匹配情况

根据发行人的说明及其提供的相关合同及财务记账凭证、付款凭证，报告期内，发行人环保投入费用主要由环保设备、排污费、检测费、维修费等构成，2016 年度的投入费用为 81.60 万元、2017 年度的投入费用为 49.21 万元、2018 年度的投入费用为 25.05 万元、2019 年 1-6 月的投入费用为 37.57 万元。根据发行人说明并经查验报告期内历年的第三方检测报告、环保主管部门监督检查文件等，本所律师认为，报告期内，发行人的环保投入和相关费用支出情况与发行人生产经营所产生的污染物排放量相匹配。

(四) 发行人环保守法和环境保护内控制度建设和执行情况

根据深圳市生态环境局、东莞市生态环境局出具的守法证明文件，发行人及其子公司杰之洋 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 6 月 30 日期间未受到环保主管部门的行政处罚。发行人控制的其他企业中创卓越、中创思锐、美国道瑞不从事产品生产。



GRANDWAY

根据发行人说明并经本所律师查询广东省生态环境厅公众网 (<http://gdec.gd.gov.cn>)、深圳市生态环境局 (<http://meeb.sz.gov.cn>)、东莞市生态环境局 (<http://dgepb.dg.gov.cn>) 官方网站的环境行政处罚信息, 2016 年 1 月 1 日起至今, 发行人及其子公司不存在因违反有关环境保护方面的法律法规而受到行政处罚的公示信息。

根据发行人说明并经查验发行人环境保护相关内控制度及相关制度执行记录文件、访谈发行人实际控制人、生产负责人以及负责环保事项的相关工作人员, 报告期内, 发行人针对环境保护制定并执行了《废水、废气、噪音控制程序》《废弃物管理程序》《监视与测量管理程序》《环境物质管理手册》《有害物质管控标准》《环境健康安全控制程序》《有害物质风险评估程序》等相关制度文件, 前述文件对管理目的、工作内容、作业细则等作出了明确规定, 同时针对不同的环保事项规定了不同的管理和职能部门以及各部门的具体负责内容, 此外, 发行人还通过了 ISO14001:2015 国际环境管理体系认证。

本所律师认为, 发行人建立了环境保护相关内控制度并能够得到有效执行; 发行人及其子公司报告期内的生产经营活动符合有关环境保护的要求, 不存在违反有关环境保护的法律、法规而受到行政处罚的情形。

七、告知函问题 12: 关于委托持股

回复:

根据本所律师对张银仙、谌建平访谈以及张银仙、谌建平出具的确认函、发行人的工商登记资料、谌建平曾经控制的企业深圳市佳盟科技有限公司 (于 2013 年 9 月注销完毕) 的工商登记资料, 在杰美特有限设立前, 谌建平持有佳盟科技 50% 的股权并担任法定代表人, 杨美华持有佳盟科技 50% 的股权。在杰美特有限设立时, 由于谌建平误认为一个自然人不能投资设立两个以上业务相同的有限公司, 因此, 委托其母亲张银仙代为持有杰美特有限 92% 的股权。后来谌建平了解到不存在前述限制, 故与其母亲解除了委托持股关系。2009 年 3 月, 张银仙将杰美特有限 92% 的股权转让给谌建平, 因前述股权在杰美特有限设立时



GRANDWAY

的实际出资人系谌建平，故本次股权转让价款并未实际支付，双方亦确认对委托持股及后续解除委托持股的相关事项不存在任何纠纷或潜在纠纷。

同时，本所律师注意到，谌建平与黄新之间存在未及时办理股权变更的工商登记手续的情况。根据本所律师对谌建平、黄新的访谈并经查验银行转账凭证，谌建平与黄新于2009年协商确定谌建平向黄新转让其持有的杰美特有限12万元出资额，黄新于2009年9月25日向谌建平支付了200万元股权转让款；由于谌建平、黄新系公司创始股东，在公司经营管理过程中搭配默契、信任基础较为牢固，所以双方当时并没有特别注重股权转让程序中的工商变更登记环节，直至2013年谌建平转让部分股权给杨美华时才一并办理工商变更登记手续。2013年3月18日，谌建平与黄新补充签订《股权转让协议》，约定谌建平将其持有的杰美特有限12%的股权（即12万元出资额）以200万元的价格转让给黄新，并办理了相关个人所得税缴纳以及工商变更登记手续。根据深圳市保税区地方税务局出具的《税收完税证明》，谌建平已就上述股权转让事项缴纳个人所得税款376,000元，并针对税款所属时期应为2009年9月而缴纳滞纳金310,764元。谌建平、黄新均确认对本次股权转让事项不存在任何异议，亦不存在任何纠纷或潜在纠纷。

综上，本所律师认为，发行人历史上的委托持股均已清理完毕，不存在潜在纠纷。

本补充法律意见书一式肆份。



GRANDWAY

(此页无正文，为《北京国枫律师事务所关于深圳市杰美特科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书之五》的签署页)

负责人



张利国

经办律师



孙林



熊洁



李霞



2019年12月16日