

关于大连达利凯普科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的审核中心意见落实函中
有关财务事项的说明

目 录

一、关于收入及收入核查.....	第 1—51 页
二、关于期后业绩.....	第 51—64 页
三、关于存货.....	第 64—73 页

关于大连达利凯普科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的审核中心意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕1584号

深圳证券交易所：

由华泰联合证券有限责任公司转来的《关于大连达利凯普科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010929号，以下简称意见落实函）奉悉。我们已对意见落实函所提及的大连达利凯普科技股份有限公司（以下简称达利凯普公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于收入及收入核查（意见落实函问题3）

申请文件和问询回复显示：

（1）报告期内发行人境外销售包括 FOB、DDP、DDU 等结算模式，其中 FOB 模式下发行人结算条款下的外销产品收入，在公司完成出口报关手续并取得报关单据时确认收入。发行人各种结算模式下的外销均通过 DHL、UPS、FEDEX 等国际快递公司以邮寄方式运输。

（2）2022年1-6月发行人境外通过代理商实现收入为3,733.24万元，占境外收入比例为20.57%，占比明显升高；发行人主要代理商客户包括 IMC. , Ltd. 、 SSI CO. 、 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 等。

（3）报告期各期及2022年1-6月，发行人境外收入分别为7,600.71万元、9,818.83万元、16,937.53万元、18,150.34万元，占主营业务收入比例分别为47.04%、45.49%、47.79%和63.60%。

请发行人：

(1) 结合合同条款说明发行人境外销售关于运费承担的约定，发行人在不同结算模式下的具体收入确认方式、时点、凭据及来源，收入确认是否准确；说明发行人通过国际快递公司邮寄货物重量与销售、报关数据的匹配性。

(2) 说明发行人主要境外客户的基本情况、主要财务数据、股权结构、合作时间，相关境外客户及其股东是否与发行人及其实际控制人、主要股东、主要其他客户或供应商存在资金、业务往来，是否存在关联关系，是否与发行人存在利益输送情形或其他利益安排。

(3) 说明发行人对境外代理商收入、占比大幅增加的原因，是否符合行业趋势；代理商向发行人采购是否与其经营规模匹配，在代理发行人产品前所经营产品情况、与发行人签订代理协议的合理性。

(4) 说明报告期内及期后境外销售收入、占比大幅增长的合理性、是否符合行业趋势，结合 2022 年以来情况说明境外收入是否将进一步提升。

请保荐人、申报会计师审慎发表明确意见，并说明对发行人境外销售的下游客户情况，对境外销售最终客户的访谈、核查情况及比例，发行人境外收入是否实现真实销售、最终销售的核查方式及结论，依据是否充分。

请发行人律师对问题（2）发表明确意见。

（一）结合合同条款说明公司境外销售关于运费承担的约定，公司在不同结算模式下的具体收入确认方式、时点、凭据及来源，收入确认是否准确；说明公司通过国际快递公司邮寄货物重量与销售、报关数据的匹配性

1. 结合合同条款说明发行人境外销售关于运费承担的约定

公司境外销售订单中对结算模式采用外贸专业术语（FOB、DDP、DDU、DAP、EXW、FCA 等）做了明确约定。因此，除部分客户外，实际业务过程中公司按照订单约定的结算模式进行发货、运费承担。各结算模式主要情况如下：

（1）FOB 结算模式

FOB 结算模式下，公司完成出口报关手续并取得报关单据时即完成交付，除 AES GLOBAL HOLDINGS、EMI ASIA LIMITED、Advanced Energy Industries, Ins 因与公司协商后由公司承担运费外，其余客户的运费由客户承担。FOB 国际贸易术语相关约定：在 FOB 模式下，卖方在指定的装运港将货物交至买方指定的船上即完成交货，卖方负担货物越过船舷以前为止的一切费用和货物灭失或损坏的风险。由于公司发货均由 DHL、UPS、FEDEX 等国际快递公司运送至海关完成报关等

一体化手续，快递公司针对每单运输只结算一次运费，同时公司产品较轻，总体运费金额较小，因此公司在 FOB 模式下的快递费均由快递公司向客户结算，符合业务实际，具有合理性。

（2）EXW、FCA 结算模式

EXW、FCA 结算模式下，公司根据约定在公司将产品交付给客户指定的第三方物流公司并取得报关单时即完成交付，除 Advanced Micro-Fabrication Equipment Inc.China 外相关运费由客户承担。客户 Advanced Micro-Fabrication Equipment Inc.China 的运费由公司承担，原因系客户要求公司将货物运至上海保税区，客户要求由公司承担从公司到上海保税区的运费（运费金额较小）。EXW、FCA 国际贸易术语相关约定：(1)EXW 模式下，卖方负责在其所在场所将货物置于买方处置之下即履行了交货义务，卖方一般不需承担买方提取货物至目的地所需的运输费及海关手续费用等；(2)FCA 模式下，卖方只要将货物在买方指定的地点交给买方指定的承运人，即完成交货。

综上，在 EXW、FCA 模式下，买方负责提货后的相关运输费用。公司在 EXW、FCA 模式下除 Advanced Micro-Fabrication Equipment Inc.China 外，其余客户均自主安排快递公司到公司取货，相关运费由客户承担，符合国际贸易惯例，具有合理性。

（3）DDP、DDU、DAP 结算模式

DDP、DDU、DAP 结算模式下，公司根据约定以快递形式将产品交付给客户并经客户签收后即完成交付，相关快递费由公司承担。DDP、DDU、DAP 国际贸易术语相关约定：(1) DDP 模式下，卖方在指定的目的地，将在运输工具上尚未卸下的货物交给买方，承担将货物运至目的地的一切风险和费用，办理进口清关手续，即完成交货义务；(2) DDU 模式下，卖方在指定的目的地将货物交给买方处置，不办理进口手续，也不从交货的运输工具上将货物卸下，即完成交货；(3) DAP 模式下，卖方在指定的目的地交货，只需做好卸货准备无需卸货即完成交货。

综上，DDP、DDU、DAP 模式下，卖方均有义务将货物运至买方指定地点并承担相关运费。因此，公司针对 DDP、DDU、DAP 模式下的客户承担运费符合国际贸易惯例，具有合理性。

综上所述，公司对主要客户运费承担的约定及客户承担运费符合国际贸易惯例，具有合理性。

(4) 公司承担运费、客户承担运费与收入匹配性及占比情况

公司承担运费、客户承担运费与对应收入的匹配性及占比情况如下：

单位：万元、万元/次、千克/次

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
境外销售中发行人承担运费金额(A)	14.46	18.94	12.81	10.03
境外销售客户承担运费金额(B)	67.72	62.28	53.73	45.23
小计：境外销售总运费金额(C=A+B)	82.18	81.22	66.54	55.26
快递公司计费重量(D)	6,868.46	7,888.02	4,945.30	4,600.70
境外收入(E)	18,150.34	16,937.53	9,818.83	7,600.71
运费占境外收入的比例(F=C/E)	0.45%	0.48%	0.68%	0.73%

公司合作的国际快递公司每单快递费计费影响因素包括基础固定费用+按重量的阶梯式费用+按距离的阶梯式费用+其他附加费用(主要包括受疫情影响的紧急情形附加费、旺季附加费)等。

报告期内运费占境外收入的比例较小，逐年有所下降，主要原因为运费主要受运输重量、运输距离等因素的影响，境外收入主要受产品单价与销售数量影响，两者受影响的因素不同，没有严格的比例关系，且随着公司外销总体销售收入的增加，运费占境外收入的比例相应呈下降趋势。但从总体上看，随着公司境外收入的上涨，快递公司计费重量也随之上升，境外销售总运费亦有所增加。

综上所述，运费占对应外销收入的比例具有合理性，境外销售总运费与境外收入均呈上升趋势，具有匹配性。

2. 发行人在不同结算模式下的具体收入确认方式、时点、凭据及来源，收入确认是否准确

(1) 公司实际收入确认和约定的结算模式一致，在不同结算模式下的具体收入确认方式、时点、凭据及来源如下：

结算模式	术语描述	收入确认方式及时点	收入确认凭据	收入确认凭据来源	收入确认是否准确	实际收入确认与结算模式是否一致
FOB	是指卖方在指定的装运港将货物交至买方指定的船上即完成交货，卖方负担货物越过船舷以前为止的一切费用和货物灭失或损坏的风险。	完成出口报关手续并取得报关单据时确认收入	报关单	中国电子口岸系统	是	是
EXW	是指卖方负责在其所在场所将货物置于买方处置之下即履行了交货义务，卖方一般不需承	根据合同约定将产品交付给客户指定的第	报关单		是	是

	担买方提取货物至目的地所需的运输费及海关手续费用等。	三方物流公司并取得报关单时确认收入					
FCA	是指卖方只要将货物在买方指定的地点交给买方指定的承运人，即完成交货。		报关单			是	是
DDP	卖方在指定的目的地，将在运输工具上尚未卸下的货物交给买方，承担将货物运至目的地的一切风险和费用，办理进口清关手续，缴纳进口“税费”，即完成交货义务。	根据合同约定将产品交付给客户并经客户签收后确认收入	签收单、报关单	中国电子口岸系统、客户签收邮件回执		是	是
DDU	是指卖方在指定的目的地将货物交给买方处置，不办理进口手续，也不从交货的运输工具上将货物卸下，即完成交货。卖方应承担将货物运至指定的目的地的一切风险和费用。		签收单、报关单			是	是
DAP	指卖方在指定的目的地交货，只需做好卸货准备无需卸货即完成交货。		签收单、报关单			是	是

注：DDP、DDU 以及 DAP 模式下收入确认依据为签收单，并以报关单作为收入金额确认的辅助依据

(2) 报告期各期外销各结算模式收入、占比情况如下：

单位：万元

结算模式	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
FOB	11,771.75	64.86	11,962.73	70.63	7,292.47	74.27	5,876.49	77.32
EXW	4,692.54	25.85	2,519.47	14.88	1,677.56	17.09	1,349.96	17.76
FCA	1,261.49	6.95	1,870.86	11.04	491.77	5.00	6.20	0.08
DAP	408.16	2.25	536.63	3.17				
DDP	5.91	0.03	37.65	0.22	349.78	3.56	345.49	4.54
DDU	10.49	0.06	10.20	0.06	7.25	0.08	22.57	0.30
合计	18,150.34	100.00	16,937.53	100.00	9,818.83	100.00	7,600.71	100.00

如上表所示，公司外销收入主要为 FOB、EXW 和 FCA 模式，合计占外销收入的比例分别为 95.16%、96.36%、96.55%和 97.66%，占比较高且相对稳定。1) 2020 年，FOB 模式的收入占比下降、FCA 模式收入占比上升，主要原因系 2020 年新增大客户 PLEXUS MANUFACTURING SDN BHD，导致 FCA 模式的销售收入增加，该客户销售收入占外销收入的比例上涨至 4.16%，从而使 FOB 模式的收入占比下降、FCA

模式收入占比上升；2) 2021 年，FOB 模式和 EXW 模式的收入占比下降、FCA 模式的收入占比上升，主要原因系 PLEXUS MANUFACTURING SDN BHD 的销售收入增加，导致 FCA 模式的销售收入增加，该客户销售收入占外销收入的比例从 2020 年的 4.16% 上涨至 2021 年的 8.78%，从而使 FOB 模式和 EXW 模式的收入占比下降、FCA 模式的收入占比上升；3) 2022 年 1-6 月，FOB 模式和 FCA 模式的收入占比下降、EXW 模式的收入占比上升，主要原因系 2022 年 1-6 月 EXW 模式的客户 IMC., Ltd. 的销售收入增长幅度较大所致，导致 EXW 模式的销售收入增加，该客户销售收入占外销收入的比例从 2021 年的 7.75% 上涨至 2022 年 1-6 月的 16.55%，从而使 FOB 模式和 FCA 模式的收入占比下降、EXW 模式的收入占比上升。

3. 说明发行人通过国际快递公司邮寄货物重量与销售、报关数据的匹配性

(1) 国际快递公司邮寄货物重量与销售数据的匹配性

报告期内，公司通过国际快递公司邮寄实现销售的报关数量（报关单显示的只数）与公司销售出库数量匹配情况如下：

单位：万只				
项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
报关出口数量 A	1,233.17	1,477.38	933.74	1,118.45
出库数量 B	1,232.82	1,478.46	931.38	1,110.25
差异数量 C=A-B	0.35	-1.08	2.36	8.20

将公司海关出口报关数据与销售出库数据核对，总体差异较小。2019-2020 年各年销售出库数量小于报关出口数量，主要原因系公司销售的产品为组件时，报关数量与销售出库数量口径不一致，销售出库数量采用组件数量出库，但报关数量采用组件中包含的元器件数量作为申报出口数量，导致销售出库数量小于报关出口数量。公司自 2020 年开始调整两者口径一致，保持出口报关数据数量与销售出库数量一致，因此 2020 年度两者差异逐渐减少，2021 年公司报关出口数量与出库数量差异较小。2022 年 1-6 月份差异原因主要系外销客户退货、供应商采购退货导致报关数据数量与销售出库数量存在差异，以及部分客户销售出库为组件数量，但报关为元器件数量，两者口径存在差异，总体差异较小。

(2) 国际快递公司邮寄货物重量与报关数据的匹配性

国际快递公司的收件业务员在将快递包裹运回物流点后，根据国际快递公司内部流程规定要对快递员收取的包裹重量进行称重并复核。国际快递公司负责在

中国国际贸易单一窗口网站（www.singlewindow.cn，主办单位为国家口岸管理办公室）上录入报关单相关信息，如境内发货人、境外收货人、件数、重量、商品名称及规格型号、运抵国等信息。报告期内，国际快递公司邮寄货物重量与报关数据匹配情况如下：

单位：千克

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
邮寄货物重量（毛重）A	6,868.46	7,888.02	4,945.30	4,600.70
报关出口重量（毛重）B	6,868.46	7,888.02	4,945.30	4,600.70
差异 C=A-B	-	-	-	-

综上，公司通过国际快递公司邮寄货物重量与销售、报关数据具有匹配性。

（二）说明公司主要境外客户的基本情况、主要财务数据、股权结构、合作时间，相关境外客户及其股东是否与公司及其实际控制人、主要股东、主要其他客户或供应商存在资金、业务往来，是否存在关联关系，是否与公司存在利益输送情形或其他利益安排

报告期各期，公司前五大境外客户共计有 10 个主体，其中：1) PASSIVE PLUS. INC 为行业内实力较强的生产商；2) Advanced Energy Industries, Ins 和 Plexus Corp. 系境外上市公司，整体经营规模较大；3) GE Healthcare 和 Siemens Healthcare GmbH 为行业龙头公司或子公司；4) SFO TECHNOLOGIES PVT LTD. 是印度电子制造业 ODM 领域的龙头企业之一；5) IMC., Ltd.、MITSUNAMI CO., LTD.、SSI CO. 以及 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 分别为在日本、韩国以及欧洲当地具有竞争力的电子元器件贸易商，与公司均基于真实的购销需求发生交易。其具体情况说明如下：

1. 主要境外客户基本情况、股权结构、主要财务数据、合作时间

序号	客户	主营业务	成立时间	注册资本	股权结构	主要下游客户	主要财务数据	发行人与该客户的直接交易主体	初始合作时间
1	PASSIVE PLUS, INC	PASSIVE PLUS, INC 主营业务为高性能射频/微波被动元器件生产和销售, 主要经营高Q、低ESL/ESR电容器、宽带电容器、单层电容器、非磁性电阻器(高功率和薄膜)和微调电容器等, 其产品主要应用于半导体、航空航天、仪器仪表等在内的多个射频电源应用领域	2005年12月5日	1,500 股	Stephen BEYEL 持股 100%	主要下游客户包含 MKS Instruments (美国半导体设备生产商, 股票代码 MKSI.O)、Collins Aerospace (柯林斯航空航天, 原 Rockwell Collins, 美国航空航天产品制造商, 曾于纽约证券交易所上市, 股票代码 COL.N; 后被美国联合技术公司收购) 和 Thermo Fisher (赛默飞世尔科技, 美国仪器仪表制造商, 股票代码 TMO.N) 等	2021 年收入约 5,500 万美元, 总资产约 4,300 万美元	PASSIVE PLUS, INC 本公司	2011 年
2	IMC., Ltd.	IMC., Ltd. 是位于日本的无线通信、视频网络解决方案和其他先进高科技产品分销商, 代表世界各地的公司向日本客户推广、营销和销售其产品和技术。IMC., Ltd. 经营的主要产品包含射频和微波组件/设备/子系统、电子元件/装置/子系统、光学元件/器件、电磁元件/装置、天线、电子测量仪器、高 Q 值/大功率电容器等	2013 年 4 月 1 日	900 万 日元	滨松政信、胜野功、马里奥·里昂各持股 33.33%	主要下游客户包含松下、东芝、NEC Corporation (即日本电气, 6701.T)、DAIHEN Corporation (日本设备生产商, 6622.T, 主要产品包含高频、微波电源, 动力设备、工业机器人等)、Tokyo Keiki Inc. (日本设备生产商, 7721.T) 等, 发行人产品的主要下游客户为 DAIHEN Corporation 和 ADTEC PLASMA TECHNOLOGY CO., LTD. 等	2021 年收入约 1,500 万美元	IMC., Ltd. 本公司	2018 年

序号	客户	主营业务	成立时间	注册资本	股权结构	主要下游客户	主要财务数据	发行人与该客户的直接交易主体	初始合作时间
3	Advanced Energy Industries, Ins	主营业务为研究和生产基于等离子状态下薄膜沉积和刻蚀工艺的开关电源, 设计、生产、销售并支持各种可用的形式变换电源的功率转换产品, 产品主要包括直流电源、直流脉冲电源、低频和中频电源以及射频电源等。	1981年1月1日	39.9 亿美元	美国纳斯达克交易所上市公司, 股票代码为 AEIS.0, 第一大股东为 BLACKROCK INC.	产品主要应用于半导体器械领域, 主要客户包含 Applied Materials, Inc. (美国半导体设备生产商, 股票代码 AMAT.0)、Lam Research (美国半导体设备生产商, 股票代码 LRCX.0), 2020 年 Advanced Energy Industries, Ins 对其前两大客户销售金额为 3.9 亿美元	2021 年营业收入为 14.56 亿美元, 总资产 18.17 亿美元	Advanced Energy Industries, Ins、AES GLOBAL HOLDINGS	2019 年
4	Plexus Corp. (普雷克萨公司/贝莱胜公司)	电子制造服务解决方案提供商。产品和服务包括产品开发和概念化、产品设计和价值工程解决方案、商业化解方案、制造业解决方案、履行和物流解决方案、维持解决方案等, 该公司主要为网络、通信、医疗、生命科学、工业、商业、国防、安全、航空航天等领域提供解决方案。	1979 年	200 万美元(截至 2021 年 8 月 3 日, 已发行 2,825 万股普通股)	美国纳斯达克交易所上市公司, 股票代码为 PLXS.0, 第一大股东为 BLACKROCK INC.	主要包含主要为网络、通信、医疗、生命科学、工业、商业、国防、安全、航空航天等领域客户, 其最大客户为 General Electric Company (美国通用电气公司)	2021 财年营业收入为 33.69 亿美元, 总资产为 24.62 亿美元	PLEXUS MANUFACTURING SDN BHD (马来西亚贝莱胜, 境外)、贝莱胜电子(厦门)有限公司(境内)、Plexus Corp. 本公司(境外)	2012 年
5	SFO TECHNOLOGIES PVT LTD.	SFO TECHNOLOGIES PVT LTD. 是 NeST Group 的旗舰公司, 为航空航天和国防、通信、能源和工业、医疗保健和运输等多种行业提供 ODM Plus 解决方案	1990 年 2 月 8 日	35,210 万印度卢比(约合 3,075 万元人民币)	出于保密原因未提供	销往该公司的产品主要用于为 GE Healthcare 等客户提供代工服务及 ODM 产品	出于保密原因未提供	SFO TECHNOLOGIES PVT LTD. 本公司	2012 年

序号	客户	主营业务	成立时间	注册资本	股权结构	主要下游客户	主要财务数据	发行人与该客户的直接交易主体	初始合作时间
6	GE Healthcare Inc.	全球领先的医疗技术、诊断和数字解决方案商,拥有100多年的医疗行业经验。	1892年	77 亿美元	系通用电气 (General Electric Company, 纽约证券交易所上市公司, 股票代码 NYSE:GE) 的子公司, 通用电气第一大股东为 Capital Research and Management Company	产品主要应用于其 MRI 设备产品之中, 其主要下游客户为医院等医疗机构	通用电气2021年营业收入为741.96亿美元, 总资产为1,988.74亿美元	GE Medical Systems Monterrey Mexico, S. A. DE C.V (境外)、USA Instruments, Inc. (境外)、GEMS Magnet Plant (境外)、通用电气医疗系统贸易发展(上海)有限公司(境内)、GE Healthcare Japan Corporation (境外)、航卫通用电气医疗系统有限公司(境内)等通用医疗体系内客户	2012年
7	Siemens Healthcare GmbH	西门子医疗成立于1896年, 是领先的医疗技术公司, 其核心领域包括诊断和治疗成像、实验室诊断、数字医疗服务和医院管理等, 西门子医疗公司的医疗系统和临床信息技术被医院和研究实验室使用, 并用于心脏病、肿瘤学和神经学等多个领域。	2014年8月27日	股本 5,271.49 万欧元	Siemens Healthcare GmbH 系 Siemens Healthineers AG (西门子医疗) 的子公司, 西门子医疗 (股票代码 SHL.DF) 第一大股东为 Siemens Aktiengesellschaft	产品主要应用于 MRI 设备之中, 主要下游客户为医院、检测机构等用户	2021财年, 西门子医疗营业收入为179.97亿欧元, 总资产为421.62亿欧元	Siemens Healthcare GmbH (境外)、西门子(深圳)磁共振有限公司(境内)	2015年
8	MITSUNAMI CO., LTD.	主要从事日本地区的电子/电气设备和零件贸易, 主要供应商包含松下、KEMET (基美电子, 大型电容器制造商)	1959年4月1日	2.36 亿日元	渡边正治家族持股约76%, 其余为员工持股等	产品主要下游客户为 DAIHEN Corporation、东芝等	2021财年合并口径收入为175亿日元 (约合8.74亿元人民币)	MITSUNAMI CO., LTD. 本公司	2013年

序号	客户	主营业务	成立时间	注册资本	股权结构	主要下游客户	主要财务数据	发行人与该客户的直接交易主体	初始合作时间
		等,主要客户包含佳能医疗、日立、尼康等在内的超过500家公司。							
9	SSI CO.	主要从事韩国市场的射频元件贸易,主要面向半导体设备制造商等终端用户,主要终端客户包括 RFPT、PLAsource 等	2011年7月12日	2,700 万韩元	主要股东为 J.Y Yoon 持股 33%, T.G Yim 持股 33%	产品主要下游客户为电信服务商、半导体设备生产商等	2021 年营业收入约 265 万美元	SSI CO. 本公司	2018 年
10	TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	主要从事欧洲市场的主动及被动射频元件、射频电容、射频半导体等产品,主要下游客户包括 MICROWAVE COMPONENT SOLUTIONS LTD、Plisch GmbH 等	2013年5月17日	25,000 美元	Flemming Gade 持股 100%	产品主要下游客户为工业、医疗、无线网络、基础设施等行业客户	2021 年营业收入约 370 万美元	TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 本公司及同控下前身 TRILIGHT MICROWAVE AB 公司	2019 年

2. 主要境外客户各期销售及变动情况分析

(1) 主要境外客户各期销售及变动情况

单位：万元

序号	客户	2022年1-6月			2021年		
		销售额	变动额	变动率	销售额	变动额	变动率
1	PASSIVE PLUS, INC	9,391.62	5,049.74	116.30%	7,929.88	2,363.27	42.45%
2	IMC., Ltd.	3,003.49	2,215.99	281.40%	1,312.39	427.14	48.25%
3	Advanced Energy Industries, Ins	696.19	252.73	56.99%	1,196.25	769.25	180.16%
4	Plexus Corp.	537.64	13.64	2.60%	1,498.66	1,089.26	266.07%
5	SFO TECHNOLOGIES PVT LTD.	327.44	21.13	6.90%	602.04	232.83	63.06%
6	GE Healthcare Inc.	271.79	106.58	64.51%	357.48	133.75	59.79%
7	Siemens Healthcare GmbH	408.16	155.18	61.34%	562.81	213.85	61.28%
8	MITSUNAMI CO., LTD.	141.85	-151.01	-51.56%	680.16	483.69	246.19%
9	SSI CO.	847.40	561.51	196.41%	401.22	184.58	85.20%
10	TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	729.75	489.19	203.36%	383.66	300.47	361.16%

(续上表)

序号	客户	2020年			2019年
		销售额	变动额	变动率	销售额
1	PASSIVE PLUS, INC	5,566.61	1,228.61	28.32%	4,338.00
2	IMC., Ltd.	885.25	242.29	37.68%	642.96
3	Advanced Energy Industries, Ins	427.00	410.29	2,455.52%	16.71
4	Plexus Corp.	409.40	394.56	2,659.45%	14.84
5	SFO TECHNOLOGIES PVT LTD.	369.21	-87.96	-19.24%	457.17
6	GE Healthcare Inc.	223.73	-163.21	-42.18%	386.94
7	Siemens Healthcare GmbH	348.96	18.30	5.53%	330.66
8	MITSUNAMI CO., LTD.	196.47	37.75	23.79%	158.72
9	SSI CO.	216.64	110.09	103.32%	106.55
10	TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	83.19	76.99	1,242.54%	6.20

注：2022年1-6月变动额和变动率为与上年同期2021年1-6月对比数据；销售额仅统计上述主体境外公司销售额

(2) 主要客户销售变动原因分析

1) PASSIVE PLUS, INC

报告期内，公司对PASSIVE PLUS. INC销售收入分别为 4,338.00 万元、5,566.61 万元、7,929.88 万元和 9,391.62 万元，变动率分别为 28.32%、42.45% 和 116.30%。PASSIVE PLUS. INC的主要下游客户包含MKS Instruments（美国半导体设备生产商）、Collins Aerospace（柯林斯航空航天，美国航空航天产品制造商）和Thermo Fisher（赛默飞世尔科技，美国仪器仪表制造商）等，得益于其主要终端市场半导体设备、仪器仪表等领域需求不断提升，射频电源领域对MLCC的需求随之增加，公司对PASSIVE PLUS. INC销售收入亦随之增加；同时，受 2021 年末公司厂房搬迁的影响，部分订单推迟至 2022 年发货交付，因此 2022 年 1-6 月公司对其收入规模增长较大。

2) IMC., Ltd.

报告期各期，公司对 IMC., Ltd. 销售收入分别为 642.96 万元、885.25 万元、1,312.39 万元和 3,003.49 万元，变动率分别为 37.68%、48.25%和 281.40%。主要原因系 IMC., Ltd. 在射频微波领域具有较强的商业拓展能力和技术服务能力，2018 年其在业务拓展过程中开发掌握了原先由 MITSUNAMI CO., LTD. 服务的 DAIHEN Corporation 和 ADTEC PLASMA TECHNOLOGY CO., LTD. 两家客户资源并与公司进行业务联系。经过分析评估，公司与 IMC., Ltd. 签订了销售代理合同进行销售，2020 年和 2021 年，公司与 IMC., Ltd. 业务合作稳定开展，原 MITSUNAMI CO., LTD. 的终端客户需求逐渐转移至 IMC., Ltd.，使公司对 IMC., Ltd. 的销售收入在 2020 年和 2021 年稳步提升。2022 年 1-6 月对 IMC., Ltd. 的销售收入大幅增长的主要原因是半导体、医疗设备等行业仍然处于上涨周期，对射频电源需求旺盛，该客户对其主要终端客户日本知名电源生产厂商 DAIHEN 和 ADTEC（两家均为日本东京证券交易所上市公司）的销售增长较快，因此公司对 IMC., Ltd. 的销售收入增长较快。

3) Advanced Energy Industries, Ins

报告期各期，公司对 Advanced Energy Industries, Ins（美国纳斯达克交易所上市公司，全球知名射频电源生产厂商）销售收入分别为 16.71 万元、427.00 万元、1,196.25 万元和 696.19 万元，变动率分别为 2,455.52%、180.16%和 56.99%。报告期内，公司向 Advanced Energy Industries, Ins 下属的 AES GLOBAL HOLDINGS

（以下简称 AES）和 Advanced Energy Industries, Ins 两个主体销售，具体销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
AES	664.63	1,167.98	408.92	14.24
Advanced Energy Industries, Ins	31.55	28.28	18.08	2.46
合计	696.19	1,196.25	427.00	16.71

如上表所示，公司对 Advanced Energy Industries, Ins 收入增长，主要系对 AES 增加所致，增长原因主要系：公司自 2019 年第四季度与 AES 建立合作关系后，随着合作的加深，公司对其销售逐年放量，同时，自 2020 年开始，半导体设备行业对射频电源需求不断增加，公司对 AES 销售收入亦随之逐年增长。

4) Plexus Corp.

报告期各期，公司对 Plexus Corp. 销售收入分别为 14.84 万元、409.40 万元、1,498.66 万元和 537.64 万元，变动率分别为 2,659.45%、266.07%和 2.60%。报告期内，公司向 Plexus Corp. 下属的 PLEXUS MANUFACTURING SDN BHD（以下简称马来西亚 PLEXUS）和 PLEXUS CORP 两个主体销售，具体销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
马来西亚 PLEXUS	531.73	1,487.20	408.58	
PLEXUS CORP.	5.90	11.47	0.82	14.84
合计	537.64	1,498.66	409.40	14.84

如上表所示，公司对 Plexus Corp. 收入增长，主要系对马来西亚 PLEXUS 增加所致，增长原因主要系：公司 2019 年第四季度导入射频电源行业新客户 AES，而 AES 部分成熟、稳定的机型由马来西亚 PLEXUS 代工，该部分由其代工厂马来西亚 PLEXUS 向公司采购，因此公司 2020 年开始新增对马来西亚 PLEXUS 的销售。2021-2022 年 6 月，下游半导体设备行业对射频电源需求的持续增长带动了公司向 Plexus Corp. 销售的增长。

5) SFO TECHNOLOGIES PVT LTD.

报告期各期，公司对 SFO TECHNOLOGIES PVT LTD. 销售收入分别为 457.17 万元、369.21 万元、602.04 万元和 327.44 万元，变动率分别为-19.24%、63.06%和 6.90%。SFO TECHNOLOGIES PVT LTD. 主要给 GE Healthcare Inc. 的医疗设备

进行代工，公司对其销售变动受 GE Healthcare Inc. 的影响，变动原因分析见 GE Healthcare Inc.。

6) GE Healthcare Inc.

报告期各期，公司对 GE Healthcare Inc. 销售收入分别为 386.94 万元、223.73 万元、357.48 万元和 271.79 万元，变动率分别为-42.18%、59.79%和 64.51%。主要原因系：GE Healthcare 前期进行了一定量备货，且 2020 年由于新冠疫情爆发，暂时性抑制了 MRI 设备的增长，公司对其销售下降，2021 年开始有所回升。2021 年以来，医疗行业生产 MRI 设备需求复苏，下游医疗行业持续景气，用于生产核磁共振影像设备的射频微波 MLCC 的需求扩大，公司销售收入也随之有所回升。

7) Siemens Healthcare GmbH

报告期各期，公司对 Siemens Healthcare GmbH 销售收入分别为 330.66 万元、348.96 万元、562.81 万元和 408.16 万元，变动率分别为 5.53%、61.28%和 61.34%。2019-2020 年度销售规模较为稳定，2021-2022 年 6 月呈增长趋势。主要系 2020 年受疫情影响，医疗行业设备生产商产能向用于检测新冠的 CT 扫描仪转移，MRI 设备产量增速相对较缓，故公司对其销售金额增长率阶段性放缓；2021 年以来，医疗行业生产 MRI 设备需求复苏，下游医疗行业持续景气，用于生产核磁共振影像设备的射频微波 MLCC 的需求扩大，公司销售收入也随之增长。

8) MITSUNAMI CO., LTD.

报告期各期，公司对 MITSUNAMI CO., LTD. 销售收入分别为 158.72 万元、196.47 万元、680.16 万元和 141.85 万元，变动率分别为 23.79%、246.19%和 -51.56%，除 2021 年销售额大幅增长外，其余年份较为稳定。报告期内，公司对 MITSUNAMI CO., LTD. 销售收入变动主要系受其终端客户 DAIHEN 对其需求影响。

9) SSI CO.

报告期各期，公司对 SSI CO. 销售收入分别为 106.55 万元、216.64 万元、401.22 万元和 847.40 万元，变动率分别为 103.32%、85.20%和 196.41%。报告期内公司对 SSI CO. 销售收入增长较大的主要原因系 SSI CO. 的终端客户为包括 RFPT、PLAsource 等在内的韩国知名射频电源制造商，随着半导体行业的快速发展，半导体设备厂商对射频电源需求增加，从而对应用于制造设备中的射频电容的需求也随之持续加大。

10) TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB

报告期各期，公司对 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 销售收入分别为 6.20 万元、83.19 万元、383.66 万元和 729.75 万元，变动率分别为 1,242.54%、361.16% 和 203.36%。主要原因系公司自 2019 年与 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 建立合作关系后，随着合作的加深，公司对其销售逐年放量，导致 2021 年销售收入增长。2022 年初乌克兰与俄罗斯之间爆发军事冲突，为此美国对俄罗斯进行制裁，部分俄罗斯客户遇到了供货紧张问题，造成了大量的替代需求，公司产品凭借优异的性能、快速的交货周期满足该市场的需求，因此主要销售区域为欧洲的 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 在俄罗斯市场的销售增长，因此公司在 2022 年上半年对 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 的销售有所上涨。

综上所述，前述主要境外客户成立时间较长，大部分客户与公司业务往来较久，由于市场需求、客户自身经营等方面原因导致公司对客户的销售收入发生变动。经访谈公司主要客户及供应商并取得相关确认资料，取得并查阅公司实际控制人、主要股东及主要关联方的调查表，取得并查阅公司的资金流水、收入采购明细，取得并查阅公司自然人关联方关于流水的承诺及主要自然人关联方的银行流水，主要境外客户及其股东与公司及其实际控制人、主要股东、主要其他客户或供应商不存在资金、业务往来的情形，不存在关联关系，与公司不存在利益输送情形或其他利益安排。

（三）说明公司对境外代理商收入、占比大幅增加的原因，是否符合行业趋势；代理商向公司采购是否与其经营规模匹配，在代理公司产品前所经营产品情况、与公司签订代理协议的合理性

1. 公司对境外代理商收入、占比大幅增加的原因

具体来看，公司境外代理商主要为 IMC., Ltd.、TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 和 SSI CO.，报告期各期合计销售收入分别为 755.71 万元、1,185.09 万元、2,097.27 万元和 4,580.64 万元，占外销收入的比例分别为 9.94%、12.07%、12.38%和 25.24%，随着对境外代理商销售的增加，销售占比也相应增加。

报告期内，公司外销收入主要应用领域包括射频电源行业、综合行业（贸易型客户）、医疗行业等，其中射频电源行业收入占比最高，且公司主要贸易型客户的下游也以半导体射频电源等行业为主，因此公司境外收

入最主要的下游行业即为射频电源行业。随着全球半导体行业的景气程度持续较高，半导体设备厂商开始加快产能释放，用于制造设备上的射频电容的需求也随之加大，同时海外疫情影响导致部分海外同行业厂商供给下降造成了缺口，因此公司对射频电源行业客户总体销售收入增长，进而导致了以射频电源行业为下游行业的境外代理客户销售收入及占比整体提升，具有合理性。

各境外代理商具体销售及增加原因如下：

单位：万元

境外代理商名称	项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
		金额/占比	变动幅度	金额/占比	变动幅度	金额/占比	变动幅度	金额/占比
IMC., Ltd.	收入	3,003.49	281.40%	1,312.39	48.25%	885.25	37.68%	642.96
	占外销收入的比例	16.55%	7.31%	7.75%	-1.27%	9.02%	0.56%	8.46%
TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	收入	729.75	203.36%	383.66	361.16%	83.19	1242.54%	6.20
	占外销收入的比例	4.02%	1.20%	2.27%	1.42%	0.85%	0.77%	0.08%
SSI CO.	收入	847.40	196.40%	401.22	85.20%	216.64	103.32%	106.55
	占外销收入的比例	4.67%	1.31%	2.37%	0.16%	2.21%	0.80%	1.40%
合计	收入	4,580.64	345.56%	2,097.27	76.97%	1,185.09	56.82%	755.71
	占外销收入的比例	25.24%	9.82%	12.38%	0.31%	12.07%	2.13%	9.94%
	公司整体毛利率	59.79%	3.91%	55.88%	-4.43%	60.20%	-3.57%	63.77%

注：2022年1-6月收入 and 占外销收入的比例变动幅度为与上年同期2021年1-6月对比数据。2022年4月，双方基于进一步加深合作的考虑，公司与SSI CO. 签订代理协议，SSI CO. 由贸易商变为公司代理商

公司对境外代理商收入、占比大幅增加的原因主要为：

(1) 报告期各期，公司对IMC., Ltd. 销售收入逐年增加，毛利率总体保持稳定，2022年1-6月毛利率增加与公司整体毛利率变化趋势相同，具体毛利率已申请豁免披露。IMC., Ltd. 在射频微波领域具有较强的商业拓展能力和技术服务能力，2018年其在业务拓展过程中开发掌握了原先由MITSUNAMI CO., LTD. 服务的DAIHEN Corporation 和ADTEC PLASMA TECHNOLOGY CO., LTD. 两家客户资源并与公司进行业务联系。经过分析评估，公司与IMC., Ltd. 签订了销售代理合同进行销售，2020年和2021年，公司与IMC., Ltd. 业务合作稳定开展，原先MITSUNAMI CO., LTD. 的终端客户需求逐渐转移至IMC., Ltd.，使公司对IMC., Ltd.

的销售收入在 2020 年和 2021 年稳步提升。2022 年 1-6 月对 IMC.,Ltd. 的销售收入、占比大幅增长的主要原因是半导体、医疗设备等行业仍然处于上涨周期，对射频电源需求旺盛，该客户对其主要终端客户日本知名电源生产厂商 DAIHEN 和 ADTEC（两家均为日本东京证券交易所上市公司）的销售增长较快，因此公司对 IMC.,Ltd. 的销售收入增长较快。经确认，报告期内 IMC.,Ltd. 自身经营的毛利率水平处于合理区间内，且在双方签订代理协议前后不存在重大变化，其具体毛利率已申请豁免披露。

(2) 公司 2021 年开始对 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 的销售收入大幅增加的原因主要系公司自 2019 年与 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 建立合作关系后，随着合作的加深，公司对其销售逐年放量，导致 2021 年销售收入增长。报告期内，公司对 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 的毛利率整体保持较高水平，具体毛利率已申请豁免披露，主要原因为公司产品的交期在欧洲市场具有较大的竞争优势，同时为满足欧洲客户的需求，要求公司销售的产品品质和可靠性较高。

2022 年初乌克兰与俄罗斯之间爆发军事冲突，为此美国对俄罗斯进行制裁，部分俄罗斯客户遇到了供货紧张问题，造成了大量的替代需求，公司产品凭借优异的性能、快速的交货周期满足该市场的需求，因此主要销售区域为欧洲的 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 在俄罗斯市场的销售增长，因此公司在 2022 年上半年对 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 的销售有所上涨。经确认，报告期内 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 自身经营的综合毛利率水平处于合理区间内，且在双方签订代理协议前后不存在重大变化，其具体毛利率已申请豁免披露。

(3) 报告期内公司对 SSI CO. 销售收入增长幅度较大的主要原因是 SSI CO. 的终端客户为包括 RFPT、PLAsource 等在内的韩国知名射频电源制造商等，随着半导体行业的快速发展，半导体设备厂商对射频电源需求增加，从而对应用于制造设备中的射频电容的需求也随之持续加大。

报告期内，公司对 SSI CO. 的毛利率总体保持稳定，2022 年 1-6 月毛利率增加与公司整体毛利率变化趋势相同，具体毛利率已申请豁免披露；公司对代理商 SSI CO. 销售毛利率相对较低的主要原因为公司前期为切入该客户，对其销售的部分产品型号定价较低。经确认，报告期内 SSI CO. 自身经营的综合毛利率水平处于合理区间内，且在双方签订代理协议前后不存在重大变化，其具体毛利率已申请豁免披露。

2. 境外代理商收入增长符合行业趋势

公司上述境外代理商下游终端客户主要为境外工业射频电源厂商、通信设备厂商及医疗影像设备厂商。报告期内，境外射频微波 MLCC 市场规模总量及相关下游应用行业均处于增长趋势，公司境外代理商收入增长符合行业趋势，具体分析如下：

(1) 射频微波 MLCC 境外市场规模发展趋势

受益于下游行业的快速发展，射频微波 MLCC 行业的发展速度高于整体 MLCC 行业。根据《2022 年版中国 MLCC 市场竞争研究报告》，2021 年全球射频微波 MLCC 市场规模约为 52.8 亿元，到 2026 年将达到 76.1 亿元，2019 年至 2026 年均复合增长率为 10.54%，高于同期全球整体 MLCC 市场规模的增速，射频微波 MLCC 行业具有快速发展的潜力。2019 年至 2022 年（预测），射频微波 MLCC 境外市场规模依次为 22.71 亿元、23.32 亿元、31.14 亿元和 34.65 亿元，年均复合增长率为 15.12%。公司对境外代理商销售收入增长与境外射频微波 MLCC 市场规模增长趋势相符。

(2) 射频微波 MLCC 下游行业发展趋势

公司境外代理商下游客户主要分布在射频电源、通信设备和医疗设备市场，相关境外下游行业报告期内均呈现增长趋势，具体情况如下：

1) 射频电源

射频电源是可以产生固定频率的正弦波电压、频率在射频范围内、具有一定功率的电源。射频微波 MLCC 主要应用于射频电源的核心——射频功率放大器之中。报告期内，半导体设备资本开支增加，带动半导体射频电源零部件市场规模增长从而加大了对射频微波 MLCC 的采购规模。从市场发展情况来看，2019 年至 2021 年，全球半导体射频电源主要生产企业 Advanced Energy (NASDAQ: AEIS) 和 MKS Instruments, Inc. (NASDAQ: MKSI) 合并利润表营业收入规模由 26.89 亿美元增长到 44.06 亿美元（Advanced Energy 和 MKS Instruments, Inc. 两家公司占据全球半导体射频电源市场份额约八成），年复合增长率达到 28.00%，显示出包括射频电源在内的半导体核心零部件近几年市场规模增长迅速。

2) 通信行业

通信市场是射频微波 MLCC 用量最大的市场之一，主要应用场景为移动通信基站中的射频功放模块，此外，网络优化设备、直放站中也会使用到射频微波

MLCC。从单个宏基站 MLCC 需求看，5G 基站对于 MLCC 需求主要来自基带处理单元（BBU）和射频拉远单元（RRU），RRU 在 5G 发展以后与天线组合升级为有源天线处理单元（AAU），其中 AAU 有大量大功率高 Q 值电容的需求。由于 5G 通信采用了更高频段的频谱，单个基站传输距离和通信覆盖范围变小，因此同等信号覆盖区域所需的 5G 宏基站数量多于 4G 宏基站。此外 5G 基站使用的大规模多天线技术对 MLCC 的整体需求也相应提升。因此当前 5G 的高密集组网以及全频谱接入将带来基站数量的增加和基站复杂度的提升，提高了对 MLCC 需求量。

根据高工产业研究院发布的数据，2020 年至 2024 年全球运营商 5G 基站建设数量处于增长阶段，其中 2021 年至 2023 预测新建基站数量分别为 86 万个、111 万个和 139 万个，境内外 5G 通信基站带动了对射频微波 MLCC 的需求。

3) 医疗市场

在医疗市场中，射频微波 MLCC 主要应用于医疗影像设备之中，主要设备即为核磁共振设备。核磁共振设备主要由主磁体系统、梯度磁场系统、射频系统、计算机处理系统以及辅助设备组成。其中射频系统是核磁共振系统的核心元器件之一，主要包括射频发生器、射频放大器、射频线圈等，公司的射频微波 MLCC 主要应用于核磁共振设备（MRI）的射频系统中。根据前瞻产业研究院《中国医疗器械行业战略规划和企业战略咨询报告》，2015 年全球医用 MRI 市场规模为 50.11 亿美元，预计到 2021 年有望达到 75.2 亿美元。从当前全球核磁共振设备市场规模分布来看，主要设备厂商位于境外，以 2020 年为例，北美地区和欧洲地区合计占全球比重为 49.30%。因此，报告期内境外医疗设备厂商销售收入呈现增长趋势，带动了这一细分领域射频微波 MLCC 采购规模。

(3) 公司射频微波 MLCC 主要竞争对手销售收入变化情况

根据境内外射频微波 MLCC 市场研究报告数据，公司主要竞争对手 2021 年销售收入相比于 2020 年均具有显著增长，情况如下：

单位：亿元

公司	2021 年度	2020 年度	同比增长
ATC	12.67	10.44	21.36%
Knowles	8.02	7.07	13.49%
村田	6.60	5.92	11.47%

公司	2021 年度	2020 年度	同比增长
Exxelia	4.96	4.3	15.40%
JTI	3.38	2.94	14.92%

综上，公司对境外代理商收入增长符合行业趋势。

3. 代理商向公司采购是否与其经营规模匹配，在代理公司产品前所经营产品情况、与公司签订代理协议的合理性

(1) 代理商向公司采购规模与其经营规模具有匹配性

报告期内，代理商 IMC., Ltd.、TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 和 SSI CO.，成立时间均较长，均有较好的竞争优势，均系综合性元器件代理商，产品覆盖丰富的元器件种类，且整体销售实力和销售规模都较大。报告期内，公司向代理商销售规模占其总体销售规模的比例有限，与市场上同类产品价格相比不存在重大差异。

报告期内，代理商主要基于其自身经营需求向公司采购相应产品，采购规模与其经营规模具有匹配性，具体如下：

报告期	序号	客户	公司销售收入（万元）	客户总收入	公司对其销售收入占客户总收入比例	是否与经营规模匹配
2019 年度	1	IMC., Ltd.	642.96	约 1,000 万美元	小于 10%	是
	2	SSI CO.	106.55	约 110 万美元	10%至 20%	是
	3	TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	6.20	约 590 万美元	小于 10%	是
2020 年度	1	IMC., Ltd.	885.25	约 1,200 万美元	10%至 20%	是
	2	SSI CO.	216.64	约 160 万美元	10%至 20%	是
	3	TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	83.19	约 550 万美元	小于 10%	是
2021 年度	1	IMC., Ltd.	1,312.39	约 1,500 万美元	10%至 20%	是
	2	SSI CO.	401.22	约 265 万美元	20%至 30%	是
	3	TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	383.66	约 370 万美元	10%至 20%	是
2022 年 1-6 月	1	IMC., Ltd.	3,003.49	未提供	-	是
	2	SSI CO.	847.40	未提供	-	是
	3	TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	729.75	约 660 万美元	10%至 20%	是

报告期内，代理商 IMC., Ltd.、SSI CO., 和 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 成立时间均较长，均有较好的竞争优势，均系综合性元器件代理商，产品覆盖丰富的元器件种类，且整体销售实力和销售规模都较大，主要代理商向达利凯普采购金额占其收入比例整体占比情况较为稳定。

综上所述，公司向代理商销售规模占其总体销售规模的比例相对有限，代理商向发行人采购规模与其经营规模具有匹配性。

(2) 公司代理商均系综合性元器件代理商，产品覆盖丰富的元器件种类

公司代理商均系综合性元器件代理商，产品覆盖丰富的元器件种类，且整体销售实力和销售规模都较大。在射频微波 MLCC 产品方面，相关代理商结合终端客户的需求，通过引入公司相关产品进行销售，进一步拓宽了自身的元器件产品品类，未代理其他同类射频 MLCC 产品，具体如下：

1) 代理商 IMC., Ltd. 相关情况

IMC., Ltd. 成立于 2013 年，是一家位于日本的无线通信、视频网络解决方案和其他先进高科技产品的分销商，主要从事全球产品在日本国内的代理和分销。IMC., Ltd. 分销的无线通信产品主要包含射频和微波组件/设备/子系统、电子元件/装置/子系统、光学元件/器件、电磁元器件等。IMC., Ltd. 在射频微波领域具有较强的商业拓展能力和技术服务能力，其主要终端客户 DAIHEN Corporation 和 ADTEC PLASMA TECHNOLOGY CO., LTD 原为 MITSUNAMI CO., LTD. 长期服务的终端客户，2018 年其在业务拓展过程中开发掌握了相关终端客户资源，前述终端客户逐渐转由向其采购射频微波 MLCC 产品。

在此之前，IMC., Ltd. 未掌握前述终端客户资源未进行射频微波 MLCC 产品销售。公司与 IMC., Ltd. 于 2019 年 9 月签订具有排他性质的代理协议，协议约定 IMC., Ltd. 在协议有效期内不得在日本销售区域销售、推销或发售任何与公司产品相竞争的产品。

2) 代理商 SSI CO. 相关情况

SSI CO. 成立于 2011 年，公司位于韩国首尔市，主要从事韩国市场的射频元件贸易，主要产品包括高 Q 电容器、覆铜层压板 (Copper Clad laminate) 等，主要面向半导体设备制造商等终端用户。SSI CO. 的终端客户为包括 RFPT、PLAsource 等在内的韩国知名射频电源制造商等，对应用于制造设备中的射频电

容的需求较大，由于公司相关产品质量较好，其综合考虑产品质量、物流效率、价格水平等因素选择向公司进行采购。

报告期内，公司对其销售收入占其自身总收入的比例约为 10%至 20%左右；同时，随着 SSI CO. 客户拓展能力的不断提升，公司对 SSI CO. 销售规模持续上涨，公司与 SSI CO. 于 2022 年 4 月签订具有排他性质的代理协议，协议约定 SSI CO. 在协议有效期内不得在韩国销售区域销售、推销或发售任何与公司产品相竞争的产品。

3) 代理商 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 相关情况

TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 成立于 2013 年，主要从事主动及被动射频元件在欧洲市场的销售，产品包括射频微波电容、射频微波芯片等，主要面向通信模组制造商、半导体设备制造商等终端用户。在 2021 年 4 月前，TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 主要采购 ATC 的射频微波 MLCC 产品，但由于 ATC 产品交期和服务不能满足 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 需求，同时由于公司相关产品性能质量优异，交付周期短，服务响应快，从而选择向公司进行采购。

公司与 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 于 2021 年 4 月签订具有排他性质的代理协议，协议约定 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB. 在协议有效期内不得在欧洲区域销售任何与公司产品相竞争的产品。

综上所述，公司主要代理商客户 IMC., Ltd.、SSI CO.、TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 均系综合性元器件代理销售商，产品包括丰富的元器件类型，代理公司产品系作为其产品结构的良好补充，在代理公司产品前后所经营的产品类型不存在重大变化。

(3) 公司与相关代理商签订代理协议具有合理性

公司与相关代理商签订代理协议主要系基于合作关系，考虑业务开拓需求，符合电子元器件行业特点及惯例，具体如下：

1) 通过代理商进行销售符合电子元器件的行业特点及惯例

① 通过代理商进行销售为电子元器件行业的普遍现象

由于电子元器件产品型号众多、应用行业广泛，电子元器件厂商出于成本效益考虑，专注于自身的研发及生产，除对其自身的战略客户、重大客户直接销售外，其余中小客户主要通过代理商、经销商等进行销售，此销售模式是市场常规通用的销售方式，是电子元器件行业的普遍现象。同时电子元器件行业贸易代理

商可满足下游厂商外采元件多规格、小批量、高频率的采购特点，在较短时间内向其提供所需产品。

因此，代理贸易商作为电子元器件行业的重要参与者，是电子元器件成品、原材料供应体系中的重要一环，通过搜集汇总客户订单、客户需求订单等信息，统一向上游厂商进行采购，承担上游厂商的市场开拓、产品营销、技术支持等工作，并在与下游客户的接触中，掌握了大量客户需求、技术难点、市场发展趋势等重要信息，能够为上游厂商提供有效的、有价值的下游市场信息，协助其完成产品和技术的定位、设计、开发等工作，促进上游厂商的研发工作，有利于提高电子元器件产业的采购、生产和销售效率，因此电子元器件行业企业通过代理商进行销售的现象具有普遍性。

②通过代理商进行销售符合同行业公司经营实际情况

就境内同行业公司情况而言，报告期各期，公司代理类客户收入与境内可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
鸿远电子	未披露	未披露	-	-	-	-	未披露	未披露
火炬电子	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
宏达电子	未披露	未披露	5,794.26	2.90%	2,465.42	1.76%	未披露	未披露
三环集团	未披露	未披露	83,703.37	13.46%	48,723.69	12.20%	未披露	未披露
风华高科	未披露	未披露	230,014.72	45.50%	167,895.06	38.76%	未披露	未披露
公司	5,467.85	19.16%	4,032.18	11.38%	2,182.94	10.11%	1,383.35	8.56%

注：占比是指代理类客户收入占全部收入的比例。同行业可比公司数据来源于上市公司年度报告，由于同行业可比公司均未单独披露代理类客户收入，采用可比公司经销客户收入作为对比。

境内同行业公司由于各自业务模式的不同，均存在不同程度的贸易类客户收入，风华高科的片式陶瓷电容器主要应用于民用消费领域，下游客户主要为民用消费电子等行业客户，其贸易类客户收入占比较大。宏达电子的产品主要销售至军工领域的车辆、飞行器、船舶、雷达、电子等系统工程和装备上，其贸易类客户收入占比较小。报告期各期，公司贸易类客户收入占比与境内同行业公司贸易类客户收入占比平均值接近，不存在较大差异。

就境外同行业公司情况而言，目前国外品牌电子元器件的上游原厂一般通过

代理商的模式进入中国市场，同时考虑到国外品牌电子元器件的交货期相对较长，价格波动较大，代理商由于掌握较多的上游原厂资源，可以通过向上游原厂提前进行规模化采购与备货，降低市场波动风险。同时，通过具有较强实力的本土代理商来销售产品，能够节省重新构建销售渠道和服务网络的成本，也能迅速地占领市场，是基于自身商业利益的现实选择，也是国际上通行的商业行为。因此，国外原厂通过代理模式开拓其境外业务也是行业的普遍现象。

根据公开信息，公司主要境外同行业公司中：1) 村田 (Murata) 为东京证券交易所、新加坡证券交易所上市公司，2021 财年收入约为 941.88 亿元，其中海外销售额占比超过了 90%；2) 楼氏 (Knowles) 为纽约证券交易所上市公司，2021 财年收入约为 55.35 亿元，其中非美国地区销售额占比超过了 80%；3) ATC 曾于纽约证券交易所上市，于 2020 年被日本京瓷集团收购后退市，其母公司京瓷集团 2021 财年收入约为 955.60 亿元，其中非日本地区销售额占比接近 70%；4) 其余境外同行业公司 Exxelia 等目前均为非上市状态，但都具有一定比例的海外销售规模，特别是我国市场。根据《2022 年版中国 MLCC 市场竞争研究报告》，Exxelia 2021 年中国市场占有率位列第六名约为 5.7%，来自中国的收入占比较高，约为 25%左右。

此外，公司境外同行业公司均未披露其代理模式下的收入情况，但经查阅公开资料，国内存在众多的电子元器件代理分销商，所代理产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等众多电子元器件产品。根据《国际电子商情》统计，2021 年中国本土电子元器件分销商前 25 名合计营业收入高达 2,381.4 亿元，因此元器件代理销售是行业的普遍现象。同时，国内存在多家知名的代理分销企业存在代理公司境外同行业公司产品的情形，由此可以推断出公司境外同行业公司存在一定比例的代理模式收入，具体情况如下：

序号	代理分销商	具体情况
1	力源信息 (300184.SZ)	国内领先的电子元器件代理及分销商，2021 年度的营业收入为 104.42 亿元，代理分销的产品主要包括摄像头传感器、电容/磁珠、晶体管、电源管理、电阻、二三极管、微控制器 (MCU) 等，代理及分销的主要产品线有 MURATA (村田)、KNOWLES (楼氏)、SONY (索尼)、ST (意法) 等国内外近 200 家原厂
2	深圳华强 (000062.SZ)	本土电子元器件分销龙头，2021 年度的营业收入为 228.41 亿元，主要业务包括电子元器件授权分销业务、电子元器件及电子终端

		产品实体交易市场和基于大数据的电子元器件等产品综合信息服务及全球采购服务业务，代理品牌包括 MURATA（村田）、松下、华为海思、罗姆（ROHM）、ST（意法半导体）等
3	商络电子 (300975.SZ)	国内领先的被动元器件授权分销商，2021 年度的营业收入超过 50 亿元，代理的产品以电容、电感、电阻及射频器件等被动器件为主，代理品牌包括 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Kyocera（京瓷）、Yageo（国巨）等
4	润欣科技 (300493.SZ)	该公司系国内领先的 IC 产品授权分销商，2021 年度的营业收入接近 20 亿元，主要代理高通、AVX/京瓷、思佳讯、AAC 等全球著名公司的产品，分销的产品以通讯连接芯片、射频和功率放大芯片和传感器芯片等为主
5	雅创电子 (301099.SZ)	该公司是国内知名电子元器件授权分销商，2021 年度的营业收入接近 15 亿元，具体产品包括光电器件、存储芯片、被动元件和分立半导体等，主要分销村田、东芝、首尔半导体、松下、LG 等国际著名电子元器件设计制造商的产品

③通过代理商进行采购符合下游客户的经营实际情况

经访谈公司境外最终客户，以及查阅相关行业上市公司公开信息披露文件，通过代理商采购 MLCC 等基础元器件符合相关行业惯例，具体情况如下：

序号	上市公司	具体情况
1	华峰测控 (688200)	华峰测控主营业务为半导体自动化测试系统的研发、生产和销售，存在通过部分代理商、分销商进行半导体及元器件采购的情形，其中部分代理商出于业务便利性考虑会指定若干分销商向公司进行销售
2	燕麦科技 (688312)	燕麦科技的主营业务为自动化、智能化测试设备的研发、设计、生产和销售，存在向艾睿电子集团、AVNET SUNRISE LTD、深圳市鼎承进出口有限公司等代理商采购元器件的情形
3	华兴源创 (688001)	华兴源创主要从事平板显示及集成电路的检测设备研发、生产和销售，存在向艾睿电子集团（国际化半导体芯片及元器件的代理商）、得捷电子（全球成长最快的电子元器件经销商之一）、安富利集团（国际化半导体芯片及元器件的代理商）等代理商采购电子元器件的情形，通过代理商采购符合行业惯例
4	显盈科技 (301067)	显盈科技主要从事信号转换拓展产品的研发、生产和销售，存在向电子元器件产品专业代理商吉利通电子、华天阳科技、华星国创等采购被动器件的情形，显盈科技的原材料芯片、被动器件等主要向电子元器件代理商采购

2) 下游应用领域导致境外市场需求较强，代理模式有助于开拓境外市场

目前，射频微波技术主要用于移动通信、雷达、电台等无线通信领域及医疗、半导体等领域的射频微波电路之中。公司境外收入主要来源于射频电源行业、医疗行业等客户。其中，射频电源行业客户产品主要应用于半导体设备等场景，医疗行业客户产品主要用于核磁共振医疗设备、综合行业客户主要为位于日本和韩

国的贸易商客户（终端客户主要分布在半导体、通讯等行业）。上述行业由于境外市场起步早、发展成熟，境外客户对射频微波 MLCC 需求整体强于境内客户。

一方面，射频微波 MLCC 属于基础被动电子元器件，位于产业链上游环节，下游应用领域广泛且距离最终的成套设备仍有较长的产业链条；另一方面，达利凯普作为国内射频微波 MLCC 成长型民营企业，与海外竞争对手相比具有地理位置、语言文化和客户基础的天然差距，因此通过代理商拓展海外市场，可以尽可能把握住各类客户资源和市场机遇，触达医疗、通信、射频电源等各终端行业细分市场，有助于开拓境外市场。

经查阅电子行业公司公开信息披露文件，国内电子元器件厂商通过境外代理/经销商实现境外销售及推广的情形，符合相关行业惯例，具体情况如下：

序号	公司名称	具体情况
1	法拉电子 (600563. SH)	专业从事薄膜电容器和薄膜电容器用金属化膜制造与研发，公司产品在国内市场以直销为主，出口以国外代理为主，境外分布在香港、台湾、东南亚和美国等国家或地区
2	华润微 (688396. SH)	公司产品聚焦于功率半导体、智能传感器与智能控制领域，在境外销售中，公司采用经销模式的主要目的是利用当地经销商的资源，快速进入当地市场，接触当地市场的最终客户，从而实现公司产品在境外市场的拓展，境外经销主要发生在印度和香港等市场
3	北京君正 (300223. SZ)	主营业务为主营业务为微处理器芯片、智能视频芯片等 ASIC 芯片产品及整体解决方案的研发和销售，公司通过经销与直销相结合的销售模式，积累了一批国内外优质客户资源，如在汽车电子市场中，公司与 Avnet、Arrow、Hakuto、Sertek 等全球知名大型电子元器件经销商建立了良好合作关系
4	晶晨股份 (688099. SH)	主营业务为主营业务为系统级 SoC 芯片及周边芯片的研发、设计与销售，公司大力开拓海外市场，考虑到海外客户资金结算、交易习惯等原因，公司对部分海外客户采用经销模式进行销售，境外销售以经销模式为主。
5	中欣晶圆 (A22556. SH)	主要从事半导体硅片的研发、生产和销售，公司境外销售市场主要位于中国台湾地区以及美国、日本、韩国、欧洲等国家或地区。报告期内，公司主要通过代理商或贸易商开拓境外客户

此外，经查阅国际知名电子元器件代理商艾睿电子（Arrow Electronics）、大联大（WPG Holdings）等官方网站，亦存在代理销售国内知名电子元器件厂商产品的情形。

3) 签订代理协议有助于锁定优质终端渠道以及潜在订单

公司与主要代理商客户 IMC., Ltd.、SSI CO.、TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 所签订的《销售代理合同》均系排他性代理协议，约定公司分别授权 IMC., Ltd.、SSI CO.、TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 在日本、韩国及欧洲区域内行使展示、销售公司生产且作为权利人能够进行授权销售并提供技术支持和服务的产品，同时在协议有效期内不得在销售区域销售、推销或发售任何与公司产品相竞争的产品。具体如下：

① IMC., Ltd. 在射频微波领域具有较强的商业拓展能力和技术服务能力，主要下游客户包含松下、东芝、NEC Corporation（即日本电气，6701.T）、DAIHEN Corporation（日本设备生产商，6622.T，主要产品包含高频、微波电源，动力设备、工业机器人等）、Tokyo Keiki Inc.（日本设备生产商，7721.T）等，公司产品的主要下游客户为 DAIHEN Corporation 和 ADTEC PLASMA TECHNOLOGY CO., LTD.（6622.T）等；

② SSI CO. 主要从事韩国市场的射频元件贸易，主要面向半导体设备制造商等终端用户，主要终端客户包括 RFPT Co., Ltd、PLAsource Co., Ltd 等；

③ TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 主要从事欧洲市场的主动及被动射频元件、射频电容、射频半导体等产品，主要下游客户包括 MICROWAVE COMPONENT SOLUTIONS LTD、Plisch GmbH 等。

通过与三家代理商签订代理协议，公司进一步在日本、韩国及欧洲等半导体、医疗等优势产业区域锁定了优质的终端渠道以及潜在订单，相关代理客户的收入在报告期内实现了快速增长，进一步印证了相关代理协议的签订对于公司业务发展的帮助及合理性。

综上所述，公司与相关代理商签订代理协议具有合理性。

（四）说明报告期内及期后境外销售收入、占比大幅增长的合理性、是否符合行业趋势，结合 2022 年以来情况说明境外收入是否将进一步提升

1. 报告期内及期后境外销售收入、占比大幅增长的合理性

单位：万元

项目	2022 年 7-8 月	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
境外销售收入	5,578.07	18,150.34	16,937.53	9,818.83	7,600.71
全部营业收入	9,376.12	28,536.64	35,444.38	21,585.38	16,158.26
占比	59.49%	63.60%	47.79%	45.49%	47.04%

注：2022 年 7-8 月境外销售收入和全部营业收入数据未经审计

公司报告期各期及期后（2022 年 7-8 月）境外销售收入分别为 7,600.71 万元、9,818.83 万元、16,937.53 万元、18,150.34 万元和 5,578.07 万元，占同期营业收入的比例分别为 47.04%、45.49%、47.79%、63.60%和 59.49%。

公司 2019-2021 年境外销售收入占比相对较为稳定，公司境外销售收入 2019-2021 年增加，一方面系公司不断加大对海外市场的开拓，另一方面在疫情影响下，村田在内的部分国外射频微波 MLCC 生产商出现停工停产情况，射频微波 MLCC 行业产能受到较大限制，行业供给出现较大波动，而电子元器件整体短缺的市场环境下，下游生产、备货需求较为旺盛，对射频微波 MLCC 生产商的供给保障提出了考验，公司积极把握行业波动所带来的业务机会，在射频微波 MLCC 行业供应紧张的情况下，保持对境外客户资源的开发或提升供给份额的机会，对境外销售收入总体规模增长起到促进作用。

公司 2022 年以来外销收入大幅增加，且境外销售收入增幅大于内销收入增幅导致外销收入占比提升，主要原因系对 PASSIVE PLUS. INC 和 IMC., Ltd. 的销售大幅增加引起，其中客户 PASSIVE PLUS. INC 销售收入占境外销售收入的比例从 2021 年 46.82%上升到 2022 年 1-6 月的 51.74%，客户 IMC., Ltd. 销售收入占境外销售收入的比例从 2021 年 7.75%上升到 2022 年 1-6 月的 16.55%，主要原因分别为：

(1) 对 PASSIVE PLUS. INC 销售大幅增加的主要原因系随着 2022 年该客户下游半导体设备、仪器仪表等领域需求不断提升，而半导体设备等领域产能主要集中于欧美等境外厂商，因此境外射频电源领域对 MLCC 的需求亦随之增加；同时，受 2021 年末公司厂房搬迁的影响，部分订单推迟至 2022 年发货交付，因此公司对其 2022 年收入增长较大；

(2) 2022 年以来对 IMC., Ltd. 销售收入大幅增长的主要原因系半导体、医疗设备等行业仍然处于上涨周期，对射频电源需求旺盛，该客户对其主要终端客户日本知名电源生产厂商 DAIHEN 和 ADTEC（两家均为日本东京证券交易所上市公司）的销售增长较快，因此公司对 IMC., Ltd. 的销售收入增长较快。

同时，随着公司在研发、管理、生产、销售等方面综合实力的提高，以及下游军工、射频电源、通信、轨道交通等行业整体需求的增大，报告期内公司不仅境外销售收入呈现上升趋势，境内销售收入同样呈现不同程度的上涨，2020-2021

年境内销售收入增幅分别为 37.50%、57.28%，2022 年 1-6 月境内销售收入同比增幅 18.31%。综上，公司报告期内及期后境外销售收入、占比大幅增长具有合理性。

2. 境外销售收入增长符合行业趋势

报告期内，公司境外销售收入符合全球射频微波 MLCC 市场总体增长趋势以及其具体下游行业的发展趋势，详见本题“（三）2 境外代理商收入增长符合行业趋势”论述。

此外，根据《2022 年版中国 MLCC 市场竞争研究报告》经整理海关统计数据，2020 年至 2022 年 1-6 月，中国整体 MLCC 产品出口报关金额均同比有明显增长，其中 2020 年同比增长 71.79%，2021 年同比增长 38.56%，2022 年 1-6 月同比增长 27.87%，公司境外销售收入增长与国内 MLCC 出口销售金额增长的整体趋势相符。

3. 公司积极开拓境内外市场，境内外收入结构预计将总体保持稳定

（1）2022 年境内外收入将呈现增长趋势，境内外收入结构预计将总体保持稳定

报告期内，公司内外销金额、比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 7-8 月		2022 年 1-6 月		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销	3,798.05	40.51%	10,386.30	36.40%	18,506.85	52.21%
外销	5,578.07	59.49%	18,150.34	63.60%	16,937.53	47.79%
合计	9,376.12	100.00%	28,536.64	100.00%	35,444.38	100.00%

（续上表）

项目	2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
内销	11,766.55	54.51%	8,557.54	52.96%
外销	9,818.83	45.49%	7,600.71	47.04%
合计	21,585.38	100.00%	16,158.26	100.00%

注：2022 年 7-8 月境外销售收入和全部营业收入数据未经审计

报告期内，由于半导体等下游行业需求提升、MLCC 行业供给紧缺带来的产品价格上涨及公司大力进行业务拓展，公司营业收入呈现快速增长的情形。2022 年 1-6 月公司外销占比有所提升，主要系下游半导体、医疗产业持续景气，用于

生产半导体设备中的射频电源及相关射频电路以及核磁共振影像设备的射频微波 MLCC 的需求扩大，相关领域客户主要为境外客户。

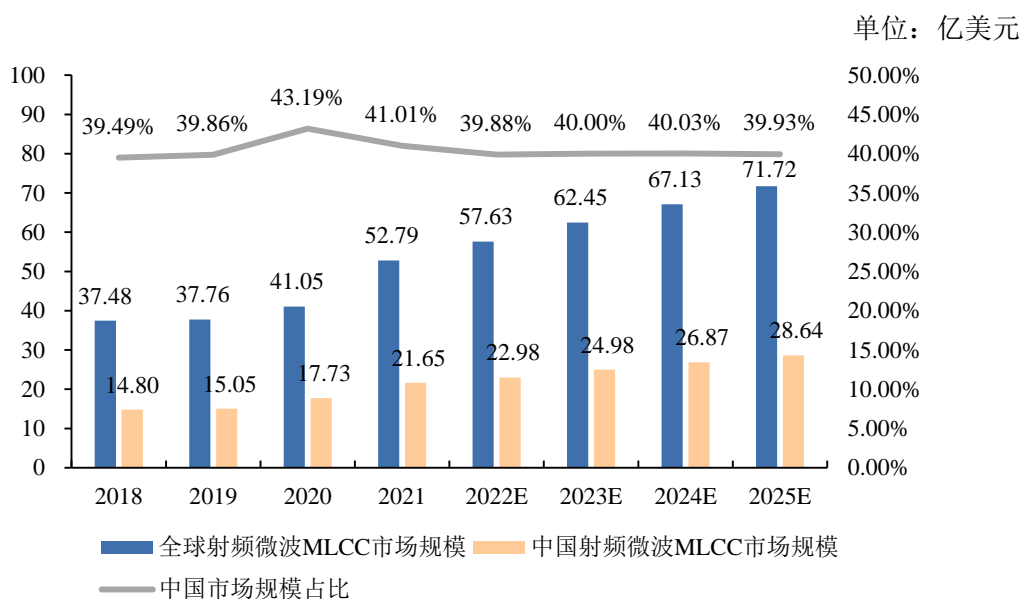
2022 年下半年以来，随着国内相关行业需求不断复苏，2022 年 7-8 月内销收入占比逐步上升，外销收入占比有所下降。预计 2022 年全年公司拟实现境内外总收入约 4.90 亿元左右，其中境内外收入分别约 2.18 亿元和 2.72 亿元，均呈现良好的增长趋势；境内外收入占比分别为约 45%和 55%，境外收入占比随着下游半导体、医疗产业持续景气而有所提升，符合公司业务发展的整体趋势，呈现出较为稳定的收入结构水平。

（2）境内下游行业快速发展，国产化需求催生市场良好市场前景

近年来，随着国内通讯、轨道交通、半导体设备、医疗设备等行业的快速发展，国内市场对射频微波 MLCC 产品的需求量快速增长。虽然 ATC、村田、楼氏等国际知名射频微波 MLCC 厂商凭借其较强的品牌力、在国内市场布局较早的优势，占据了国内市场的较大份额，但随着国际贸易形势变动，国产自主可控的需求逐步凸显，国内客户对国产射频微波 MLCC 产品的需求量快速提升。此时，国内终端设备厂商开始更加积极主动地在产品方案中选择采用国产厂商生产的 MLCC。公司经过多年发展，通过持续不断的技术研发投入，在产品性能方面已经与世界一流射频微波 MLCC 生产商同类产品可比。随着国内射频微波 MLCC 产业链发展，公司境内业务迎来了更多的机会和更大的空间。

随着中国射频微波 MLCC 应用市场逐步发展、世界贸易局势日益复杂，射频微波 MLCC 产品的国产化自主可控需求也日益提升。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》《中国制造 2025》等行业政策均对射频微波 MLCC 相关行业提出自主可控要求。行业格局变动、政策鼓励因素推动下，射频微波 MLCC 国产化进程逐步深入，为公司进一步开拓境内业务提供了良好机遇。全球射频微波 MLCC 市场规模与中国射频微波 MLCC 市场规模情况如下：

2018-2025 年全球及中国射频微波 MLCC 市场规模发展趋势及预测



数据来源：《2022 年版中国 MLCC 市场竞争研究报告》

国内射频微波 MLCC 市场的快速发展、国产化自主可控相关政策对行业的推动有助于公司境内客户渠道逐步拓宽，国产化需求催生射频微波 MLCC 市场拥有更加良好的市场前景，公司境内业务规模有望受益实现持续提升。

(3) 公司已掌握全流程技术工艺，境内业务开拓为业绩发展的坚实基础

公司已经掌握射频微波 MLCC 全流程制造技术和工艺，形成了原材料配方、电容器结构设计、共烧技术等关键技术和研发设计等方面的技术竞争优势，形成了扎实的技术壁垒。凭借产品品质、交货保障与客户服务、产品价格等方面的综合竞争力和先发优势，随着国内射频微波 MLCC 市场的快速发展，基础电子元器件自主可控要求的推进，公司及时、充分发掘国内客户需求，积极参与到客户的产品认证与方案设计之中，不仅维持和扩大对中国电科集团、中国通号、联影医疗等国内知名客户的销售规模，而且通过了客户 A 等大客户的认证并实现批量供货，在境内市场开拓方面取得了长足的进步。报告期内，公司规模以上境内客户数量、境内销售的收入和毛利变动情况如下：

单位：家、万元

项目	2022 年度预测数	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
规模以上境内客户数量	179	127	135	119	99
境内销售收入	23,210.45	10,386.30	18,506.85	11,766.55	8,557.54
境内销售收入增长率	25.42%	18.31%	57.28%	37.50%	/

项目	2022年度预测数	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
境内销售毛利	14,295.11	6,391.68	11,352.26	7,614.29	5,789.89
境内销售毛利增长率	25.92%	22.49%	49.09%	31.51%	/
境内销售毛利率	61.59%	61.54%	61.34%	64.71%	67.66%

注：规模以上客户数量选择标准为：2019年、2020年、2021年收入超过10万元的客户，2022年1-6月收入超过5万元的客户，增长率为同比增长率；客户数量以单体口径统计；境内销售收入和毛利增长率为去年同期比较数据。2022年度数据为预测数不构成盈利预测，其中7月-12月境内销售收入根据销售预测数据测算，计算7月-12月毛利时，上半年实现销售的客户沿用上半年度的毛利率，上半年未实现销售的客户毛利率按60.00%计算

报告期内，公司积极开展境内业务开拓工作，随着公司境内市场的不断开拓，2022年以来公司境内销售收入和毛利呈现较快的增长态势，境内销售毛利率亦维持了较高水平，且高于境外销售毛利率水平，呈现出较强的境内业务开拓能力，是公司整体经营业绩的重要支撑。如下表所示，假设将公司期间费用按照境内外收入比例进行分摊，模拟公司境内业务的收入、毛利及净利润情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
境内销售收入	10,386.30	18,506.85	11,766.55	8,557.54
境内销售毛利	6,391.68	11,352.26	7,614.29	5,789.89
境内业务净利润	4,204.12	6,972.09	3,206.05	2,579.10
境内业务剔除股份支付费用后净利润	4,204.12	6,972.09	5,228.04	3,464.95

(五) 说明对公司境外销售的下游客户情况，对境外销售最终客户的访谈、核查情况及比例，公司境外收入是否实现真实销售、最终销售的核查方式及结论，依据是否充分

1. 对公司境外收入业务发展情况、业务流程和财务会计处理、相关内部控制有效性及执行情况的核查情况

(1) 访谈公司销售人员和财务总监，了解公司与主要境外客户的合作历史、交易情况、订单获取方式，了解报告期内主要境外客户销售金额变动的原因，了解当前中国 MLCC 贸易形势及公司外销收入占比较高的原因、公司境外业务开拓情况；

(2) 取得公司收入成本明细表，了解公司主要境外客户的直接交易主体、销售金额、销售数量、销售占比情况，复核公司报告期内境外销售客户按客户类型（元件制造商、下游应用行业产品生产厂商、贸易商）、产品类型、产品型号分类

的收入成本表；按客户类型对主要销售产品的销售收入、销量、单价变动原因与差异情况进行分析，分析判断其境外业务和境外客户收入变动的原因及合理性。

(3) 对公司销售收入相关的内部控制制度设计和运行进行了解和评价，并对报告期各期销售收入执行控制测试，测试关键内部控制流程运行的有效性。2019年度至2022年1-6月，采取随机抽查的方式在各期选取的订单样本数分别为25个、25个、25个和13个，其中外销收入订单样本数分别为7个、20个、11个和6个，由订单追查至出库单、提单、报关单、签收单、收入凭证、发票、收款凭证与回单、退换货申请、客户档案维护，覆盖客户销售流程的关键内部控制节点。

2. 对公司境外销售执行细节测试

我们对包括报告期各期主要境外客户收入实施细节测试。在了解公司销售与收入确认相关流程及内部控制制度的基础上，取得公司销售收入明细账，对主要客户报告期各期的收入凭证采取随机抽查的方式进行抽样核查。公司销售产品为基础元器件，产品型号众多，客户在进行采购下单时有少量多次的特点，一份订单中不同产品的发货时间存在间隔较大的情况，因此一个客户的收入凭证对应多份订单中的部分产品情形较为普遍。针对境外销售收入，我们由外销客户收入凭证开始，获取该笔收入对应的所有销售订单，对其中的具体产品型号、外销模式、信用政策、发货方式等进行核查，同时获取销售发票、出库单、运单、报关单(FOB、EXW、FCA)、签收单(DDP、DDU、DAP)，与账面数据进行双向核对，核查公司收入是否真实完整、入账时间是否合理、入账金额是否准确。

3. 境外销售收入与海关报关数、出口退税系统数据的勾稽核查情况

(1) 外销售收入与海关出口金额的匹配情况

报告期内，公司海关出口金额与外销收入的匹配情况如下：

单位：万美元				
项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
境外销售收入金额	2,827.44	2,619.65	1,412.14	1,103.18
海关出口金额	2,906.08	2,620.65	1,410.85	1,104.04
差异	-78.64	-1.00	1.29	-0.86

注：海关出口金额数据来自于中国电子口岸系统海关出口数据。

我们通过“关单助手”对公司海关数据进行查询，数据来源为电子口岸系统。经核查，海关出口金额与入账外销收入基本匹配，存在少量差异的主要原因为：1) 部分订单客户确认收货时间与报关时间存在差异；2) 海关出口金额数据不含

运保费。

2022年1-6月，海关出口金额与境外销售收入金额差异主要为本期海关出口中包含了一笔金额为77.71万美元的不合格材料退货所致，除该笔退货外海关出口金额与境外销售收入金额差异为-0.93万美元，差异较小。

(2) 将公司报告期内海关报关金额与出口退税系统金额对比

单位：万美元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
出口退税销售金额	2,831.03	2,619.88	1,407.30	1,106.09
海关出口金额	2,906.08	2,620.65	1,410.85	1,104.04
差异	75.05	0.78	3.55	-2.05

2022年1-6月，出口退税销售金额与海关出口金额差异主要为本期海关出口中包含了一笔金额为77.71万美元的不合格材料退货所致，无法进行出口退税，除该笔退货外当期公司出口退税金额与海关出口金额差异为2.66万美元，基本匹配。除上述情形外，报告期内，公司出口退税金额与海关出口金额基本匹配。

(3) 获取公司出口退税申报表，计算出口退税金额与外销收入比率情况，判断出口退税金额与外销收入比率是否处于出口退税率区间

报告期内，公司出口退税金额与外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
本期退税额(A)	616.55	1,421.41	258.35	278.36
本期免抵税额(B)	1,744.22	781.11	1,128.74	806.42
免抵退税额抵减额(C)	-	-	-10.95	10.64
免抵退税额与免抵退税额抵减额合计(D=A+B+C)	2,360.77	2,202.52	1,376.14	1,095.42
出口退税外销收入金额(E)	18,150.34	16,937.53	9,818.83	7,600.71
免抵退税额占出口退税外销收入比例(H=D/E)	13.01%	13.00%	14.02%	14.41%
公司出口退税率	13%	13%	13%	13%、16%

公司为生产型企业，直接出口货物适用“免、抵、退”税办法，我们获取公司报告期各期公司免抵退税申报汇总表进行统计。经核查，报告期内，公司出口退税情况与外销收入基本匹配。

4. 境外销售收入与销售回款情况对比核查情况

我们获取了公司报告期境外销售收款专用账户的银行流水，将银行流水与收款金额按客户进行匹配，并统计当期境外销售金额在当期的回款金额以及期后回

款金额。

(1) 境外销售收入与销售回款情况对比情况

报告期内，境外销售金额与回款金额情况如下：

单位：万美元

期间	境外销售金额	当期回款金额[注 1]	期后回款金额[注 2]	累计回款金额	差异
2019 年	1,103.18	922.80	179.90	1,102.70	0.48
2020 年	1,412.14	1,285.64	126.50	1,412.14	0.00
2021 年	2,619.65	2,460.35	159.30	2,619.65	0.00
2022 年 1-6 月	2,827.44	2,078.78	670.74	2,749.52	77.92

注 1：当期回款金额是指当期境外销售金额在当期回款的金额，不含当期回款以前年度的销售金额；注 2：期后回款金额是指当期境外销售金额在期后截至 2022 年 8 月 31 日的回款金额

报告期内，因账期和客户回款进度原因，当期销售金额与当期回款金额存在一定差异。截至 2022 年 8 月 31 日，境外客户报告期各期期后销售款项基本均已收回，无逾期账款，其中 2019 年、2020 年和 2021 年销售金额与回款金额存在差异，主要系：1) 2019 年、2020 年和 2021 年尚未回款金额系对应部分客户的应收账款核销；2) 2022 年 1-6 月存在尚未回款金额系收款期间相对较短所致。

(2) 境外销售第三方回款核查情况

1) 我们对境外销售收入执行控制测试，抽查样本的订单和银行回单、对比订单客户名称与回款客户名称情况，并访谈公司主要境外客户，了解公司是否存在第三方回款及合理性；

2) 获取公司报告期境外销售收款专用账户的银行流水，检查回款附言是否与业务相关、并将银行流水与收款金额按客户进行匹配，并统计当期境外销售金额在当期的回款金额以及期后回款金额；

经核查，报告期内，公司境外销售不存在第三方回款情形。

5. 公司物流数量、报关单数量、提单数量与出口退税系统数量对比情况

我们取得了报告期内公司报关出口数据明细表和出口退税明细表，将报关单重量与出口退税系统重量进行比对。报告期内，公司报关单重量与出口退税系统重量对比情况如下：

单位：千克

期间	出口退税系统重量	报关单重量	差异
2019 年	3,728.22	4,113.62	-385.40

期间	出口退税系统重量	报关单重量	差异
2020年	4,958.60	4,578.00	380.60
2021年	7,188.65	7,188.35	0.30
2022年1-6月	6,453.49	6,461.79	-8.30

2019年，公司出口退税系统重量低于报关单重量 385.40 千克，主要原因系：

(1) 存在 5.30 千克的产品销售对应的报关单所属期间是 2018 年 12 月，而出口退税申报期间为 2019 年 1 月，从而导致出口退税系统与报关单重量出现时间性差异；(2) 存在 390.70 千克的产品销售对应的报关单所属期间是 2019 年 12 月，而出口退税申报期间为 2020 年 1 月，从而导致出口退税系统与报关单重量出现时间性差异。

2020年，公司出口退税系统重量高于报关单重量 380.60 千克，主要原因系：

(1) 存在 390.70 千克的产品销售对应的报关单所属期间是 2019 年 12 月，而出口退税申报期间为 2020 年 1 月，从而导致出口退税系统与报关单重量出现时间性差异；(2) 存在 10.10 千克的产品销售对应的报关单所属期间是 2020 年 12 月，而出口退税申报期间为 2021 年 2 月，从而导致出口退税系统与报关单重量出现时间性差异。

2021年，公司出口退税系统重量高于报关单重量 0.30 千克，主要原因系：

(1) 存在 10.10 千克的产品对应的报关单所属期间是 2020 年 12 月，而出口退税申报期间为 2021 年 2 月，从而导致出口退税系统与报关单重量出现时间性差异；(2) 存在 1.30 千克的产品在 2021 年退货，出口退税申报时已冲回该笔退货产品；(3) 存在 8.50 千克的产品报关信息有误，出口退税申报时已冲回该笔报关信息，在 2022 年重新退税申报。

2022年1-6月，公司出口退税系统重量低于报关单重量 8.30 千克，主要原因系：(1) 存在 0.5 千克的产品对应的报关单所属期间是 2022 年 1-6 月，而出口退税申报期间为 2022 年下半年，从而导致出口退税系统与报关单重量出现时间性差异；(2) 存在 0.3 千克的产品在 2022 年 1-6 月退货，出口退税申报时冲回该笔退货产品；(3) 存在 8.50 千克的产品报关信息有误，在 2021 年出口退税申报时已冲回该笔报关信息，在 2022 年重新退税申报；(4) 存在 16.00 千克的产品为采购退货申报出口，因此出口退税申报无该笔报关信息。

除上述情形外，公司报关单重量、出口退税系统重量一致。

6. 汇兑损益与境外销售收入的匹配分析

我们查询了报告期内美元对人民币的汇率变动情况，并结合公司汇兑损益及外销收入金额，计算汇兑损益占外销收入的比例，比较美元对人民币汇率变动与公司汇兑损益。公司的汇兑损益主要包含两部分：1) 公司的外币货币资金由于汇率波动造成的汇兑损益；2) 公司的外币应收账款扣除外币应付账款后的净额由于汇率波动造成的汇兑损益。

由于公司的应收账款收回较为及时，并且公司在收到外汇后，在保持采购所需资金的前提下，在达到一定限额时不定期地进行结换汇。因此，公司每年的汇兑损益相对较小，占外销收入的比例相对较低，其中 2020 年公司汇兑损益占外销收入的比例相较报告期其他年度高，主要原因是 2020 年汇率波动较大导致。公司汇兑损益与外销收入的关系如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
汇兑损益（“-”为收益）	-516.07	74.08	402.05	-52.28
外销收入	18,150.34	16,937.53	9,818.83	7,600.71
汇兑损益/外销收入	-2.84%	0.44%	4.09%	-0.69%

报告期内，公司的汇兑损益的变动趋势和美元对人民币的汇率变动趋势相匹配。美元对人民币汇率变动与公司汇兑损益的对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
美元对人民币期初汇率	6.38	6.52	6.98	6.86
美元对人民币期末汇率	6.71	6.38	6.52	6.98
汇率变动	0.33	-0.14	-0.46	0.12
汇兑损益（“-”为收益）	-516.07	74.08	402.05	-52.28

综上所述，公司的汇兑损益与公司境外销售收入及汇率变动趋势相匹配。

7. 报告期各期退换货金额及占比、原因，相关会计处理方式；报告期内订单被取消的情况、客户、涉及金额、取消原因

(1) 报告期各期境外客户退换货情况

报告期内，由于产品质量问题，如焊接不良、容值不合格、无带头带尾等导致境外客户存在少量的退换货情形，各期境外客户退换货金额及占比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年度	2019 年度
境外客户退换货金额	5.37	5.44	1.04	0.48

项 目	2022年1-6月	2021年	2020年度	2019年度
境外收入	18,150.34	16,937.53	9,818.83	7,600.71
退换货金额占境外收入比例	0.03%	0.03%	0.01%	0.01%

如上表所示，报告期内，境外客户存在极少量退换货情况，退换货金额分别为0.48万元、1.04万元、5.44万元和5.37万元，占各期境外收入的比例分别为0.01%、0.01%、0.03%和0.03%，退换货金额及占比均较小。

(2) 报告期内境外退换货涉及客户情况

报告期内境外退换货涉及客户情况如下：

单位：万元、%

期间	序号	客户名称	金额	占当期退换货金额的比例	当期营业收入	占其当期收入的比例
2022年 1-6月	1	PASSIVEPLUS. INC	3.54	65.91	9,391.62	0.04
	2	Agilent Technologies Australia(M) Pty Ltd.	1.83	34.09	158.22	1.16
	合计		5.37	100.00	9,549.84	0.06
2021年 度	1	SFO TECHNOLOGIES PVT LTD.	2.28	42.01	602.04	0.38
	2	PLEXUS CORP	1.41	25.97	11.47	12.31
	3	EMI ASIA LIMITED	1.05	19.22	656.15	0.16
	4	PASSIVE PLUS. INC	0.70	12.80	7,929.88	0.01
	合计		5.44	100.00	9,199.55	0.06
2020 年度	1	HOU CHONG	0.32	30.55	7.25	4.41
	2	PASSIVE PLUS. INC	0.72	69.45	5,566.61	0.01
	合计		1.04	100.00	5,573.86	0.02
2019 年度	1	PASSIVE PLUS. INC	0.48	100.00	4,338.00	0.01
	合计		0.48	100.00	4,438.00	0.01

由上表可见，报告期内境外客户退货金额极小，涉及的客户数量也很少。

(3) 退换货会计处理方式

报告期内公司整体退换货金额较小，公司日常经营中在接到客户退换货需求后，首先由计划部内勤将客户的退换货信息录入系统，并由计划部部长审批通过后，组织退换货业务。仓库实际退换货后，计划部内勤在系统中将已退货物信息录入。公司针对实际已发生的退换货业务，已按照相关会计准则规定进行冲减主营业务收入等会计处理。

(4) 报告期内境外订单取消情况

报告期内，存在客户因需求变化、采购计划变更等原因导致订单取消的情况。报告期内境外订单取消情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
取消订单数量（个）	19	19	29	34
取消订单金额（万元）	133.18	80.92	33.13	63.78
境外收入（万元）	18,150.34	16,937.53	9,818.83	7,600.71
取消订单金额占境外收入比例	0.73%	0.48%	0.34%	0.84%

如上表所示，报告期内，公司境外订单取消涉及的订单金额分别为63.78万元、33.13万元、80.92万元和133.18万元，占当期已实现境外收入的比例分别为0.84%、0.34%、0.48%和0.73%，金额及占比均较小。

8. 对境外销售是否存在发空包裹的情形的核查

(1) 公司不存在发空包的情形，也未出现客户收到空包向公司投诉或影响交货进度的情形，核查过程如下：

1) 了解公司在发货方面的内部控制制度并执行穿行测试。在销售及发货方面，公司已制定《销售业务管理制度》等内控制度，从客户的承接、合同或者订单的处理、发货、开票、收款等环节对公司境外销售相关工作进行了的管理和控制。

为了按时、保质、保量向客户交付产品，防止空包流转影响交货导致违约情形的出现，公司在发货指令、发货检验环节设置了管控节点并执行严格，具体内容如下：①发货指令环节：销售人员将发货指令（包含订单信息、客户、产品、型号、数量等信息）通过内部系统发送至仓管员，仓管员按发货指令上的信息即时准备待发产品，在核对数量后将待发产品扫码做出库交给发货员；②发货检验环节：发货员对拟发运产品进行数量、型号、客户等信息核对，并对每个发包快递称重，同时将包含（客户、数量、箱数、重量等信息）的发货商品信息发送至销售人员，销售人员核对无误后，填写及打印快递面单。发货员将含有重量信息的面单贴在快递包裹表面随快递一起交给国际快递公司指派的收件员，国际快递公司的收件员对发货快递核对接受货物。

报告期内，公司严格执行发货环节内部控制制度，并做好与快递公司的对接、核对以及协助报关工作，未与快递公司在发运、代为报关等方面产生过重大分歧，也未出现因虚假报关等被处罚的情形。

2) 访谈 DHL、UPS、FEDEX 等国际快递公司快递员，了解其收货流程及内部控制，了解公司是否存在发空包的情形。经核查，公司不存在发空包的情形，DHL、UPS、FEDEX 等第三方国际快递公司流程上也不支持发空单的行为。

由于快递公司通常按照重量结算快递费用（基础快递费+超重另计价模式或重量乘上单价），因此快递公司的业务员在将快递包裹运回其物流点后，其内部流程规定要对快递员收取的包裹重量进行复核，以防止快递员舞弊。如果出现复核重量与公司填写的发货重量存在较大差异，会作为异常情形及时与公司沟通。公司（客户）与国际快递公司结算费用以双方确认的重量为准。

3) 报告期内，公司通过国际快递公司邮寄实现销售的报关数量（报关单显示数据）与公司出库数量匹配情况如下：

单位：万只

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
报关出口数量 A	1,233.17	1,477.38	933.74	1,118.45
出库数量 B	1,232.82	1,478.46	931.38	1,110.25
差异数量 C=A-B	0.35	-1.08	2.36	8.20

将公司海关出口报关数据与销售出库数据核对，总体差异较小。2019-2020 年各年销售出库数量小于报关出口数量，主要原因系公司销售的产品为组件时，报关数量与销售出库数量口径不一致，销售出库数量采用组件数量出库，但报关数量采用组件中包含的元器件数量作为申报出口数量，导致销售出库数量小于报关出口数量。公司自 2020 年开始统一两者口径，该原因导致的报关与出库数量差异逐渐减少，因此公司 2021 年及 2022 年 1-6 月公司报关出口数量与出库数量差异均较小。

4) 报告期内，公司未出现因交货不及时、未交货等原因造成的违约赔偿情形。

综上所述，公司不存在发空包的情形。

（2）具体核查程序

1) 了解公司在发货方面的内部控制制度并执行穿行测试；

2) 将公司通过国际快递公司邮寄实现销售的报关数量（报关单显示数据）与公司出库数量进行匹配；

3) 取得公司 DHL、UPS、FEDEX 等国际快递公司账号及密码，登录 DHL、UPS、FEDEX 等国际快递公司官网，查询是否可以在重量信息为零的情形下单等；

4) 访谈 DHL、UPS、FEDEX 国际快递公司快递业务员，了解公司与快递公司的合作模式、寄发快递及历史快递赔偿情况、快递公司内部寄发快递流程等情况。

9. 境外销售函证情况

我们对公司境外营业收入、境外客户应收账款进行函证，具体情况如下：

(1) 境外客户营业收入函证情况

单位：万元

项目	公式	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	
境外营业收入金额	A	18,150.34	16,937.53	9,818.83	7,600.71	
境外客户发函	境外客户发函涉及的销售额	B	16,733.26	15,822.79	9,439.74	7,235.12
	占比	C=B/A	92.19%	93.42%	96.14%	95.19%
回函	回函相符金额	D	16,201.53	14,335.60	9,216.56	6,857.21
	回函相符比例	E=D/A	89.26%	84.64%	93.87%	90.22%
	回函不符但经调节后相符金额	F	531.73	1,487.20	-	-
	回函不符但经调节后相符比例	G=F/A	2.93%	8.78%	-	-
	回函可确认金额	H=D+F	16,733.26	15,822.79	9,216.56	6,857.21
	回函确认比例	I=H/A	92.19%	93.42%	93.87%	90.22%
未回函	替代测试确认金额	J	-	-	223.18	377.91
	替代测试确认比例	K=J/A	-	-	2.27%	4.97%
回函及替代测试确认金额合计占境外营业收入比例	L=(H+J)/A	92.19%	93.42%	96.14%	95.19%	

注：回函不符的原因主要系时间性差异。通过获取差异调节表，并检查相关销售合同或订单、出库单、发货单、报关单、物流单据、回款单据、销售发票等支持性文件资料，并检查回函不符客户的期后回款情况，以确认销售收入的真实性、准确性。

(2) 境外客户应收账款函证情况

单位：万元

项目	公式	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末	
境外客户应收账款余额	A	5,023.46	1,015.67	825.40	1,256.61	
境外客户发函	境外客户应收账款余额	B	4,558.92	916.15	801.41	1,221.40
	占比	C=B/A	90.75%	90.20%	97.09%	97.20%
回函	回函相符境外客户应收账款余额	D	4,152.07	615.41	688.32	1,107.78
	回函相符比例	E=D/A	82.65%	60.59%	83.39%	88.16%
	回函不符但经调节后相符的应收账款余额	F	406.85	300.73	66.25	-
	回函不符但经调节	G=F/A	8.10%	29.61%	8.03%	-

项目		公式	2022年 6月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
	后相符比例					
	回函可确认应收账款余额	H=D+F	4,558.92	916.15	754.57	1,107.78
	回函确认比例	I=H/A	90.75%	90.20%	91.42%	88.16%
未回函	替代测试确认应收账款余额	J	-	-	46.84	113.63
	替代测试确认比例	K=J/A	-	-	5.67%	9.04%
回函及替代测试确认金额合计占境外客户应收账款比例		L=(H+J)/A	90.75%	90.20%	97.09%	97.20%

报告期内回函不符的原因系时间性差异，通过获取差异调节表，检查相关销售订单、出库单、发货单、报关单、物流单据等支持性文件资料，并检查回函不符客户的期后回款情况，以确认销售收入的准确性。

报告期内，未回函境外客户的营业收入金额分别为 377.91 万元、223.18 万元、0.00 万元和 0.00 万元，占各期境外营业收入的比例分别为 4.97%、2.27%、0.00%和 0.00%；未回函境外客户的应收账款余额分别为 113.63 万元、46.84 万元、0.00 万元和 0.00 万元，占各期境外客户应收账款余额的比例分别为 9.04%、5.67%、0.00%和 0.00%，境外客户未回函的主要原因系受疫情影响，客户未回函。针对已发函未回函的情况，了解客户未回函的原因，并全部执行替代测试程序，获取未回函客户报告期内全部营业收入明细表以及销售订单、销售发票、报关单、出库单、发货单等，核对产品明细、单价、数量及金额，并核实收款情况，包括付款人名称、付款金额、付款日期等。

10. 境外销售访谈情况

(1) 境外销售访谈总体情况

我们主要通过实地走访（含走访境外客户国内分支机构或办事处）、视频访谈和书面访谈等方式对公司境外客户进行访谈。报告期内，我们访谈境外客户的销售收入分别为 5,920.82 万元、8,527.10 万元、14,673.36 万元和 16,055.79 万元，占公司境外销售收入的比重分别为 77.90%、86.84%、86.63%和 88.46%。

具体情况如下：

单位：万元

序号	境外客户	所属国家或地区	客户类型	销售金额				访谈方式
				2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年	
1	PASSIVE PLUS. INC	美国	生产商	9,391.62	7,929.88	5,566.61	4,338.00	境外第三方实地

序号	境外客户	所属国家或地区	客户类型	销售金额				访谈方式
				2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	
								访谈、视频访谈
2	PLEXUS MANUFACTURING SDN BHD	马来西亚	生产商	531.73	1,487.20	408.58	-	实地走访境内分支机构/办事处
3	AES GLOBAL HOLDINGS	中国香港	生产商	664.63	1,167.98	408.92	14.24	实地走访境内分支机构/办事处
4	Advanced Energy Industries, Ins	美国	生产商	31.55	28.28	18.08	2.46	实地走访境内分支机构/办事处
5	EMI ASIA LIMITED	中国香港	生产商	243.59	656.15	285.48	24.66	实地走访境内分支机构/办事处
6	Agilent Technologies Australia(M) Pty Ltd.	澳大利亚	生产商	158.22	219.48	173.59	182.11	视频访谈
7	USA Instruments, Inc.	美国	生产商	124.59	130.18	93.26	138.25	实地走访境内分支机构/办事处
8	GE Healthcare Japan Corporation	日本	生产商	-	6.32	0.55	9.03	实地访谈境内分支机构/办事处
9	GE Medical Systems Monterrey Mexico, S. A. DE C. V	美国	生产商	75.77	149.08	104.83	179.34	实地走访境内分支机构/办事处
10	GEMS Magnet Plant	美国	生产商	64.47	70.08	25.09	60.32	实地走访境内分支机构/办事处
11	IMC., Ltd.	日本	贸易商	3,003.49	1,312.39	885.25	642.96	第三方实地访谈、书面访谈
12	MITSUNAMI CO., LTD.	日本	贸易商	141.85	680.16	196.47	158.72	第三方实地访谈、书面访谈
13	SSI CO.	韩国	贸易商	847.40	401.22	216.64	106.55	第三方实地访谈、书面访谈
14	TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	瑞典	贸易商	729.75	383.66	83.19	6.20	视频访谈
15	I-BEX Corporation	韩国	贸易商	36.62	41.13	53.30	35.40	书面访谈
16	HOU CHONG	中国香港	贸易商	10.49	10.20	7.25	22.57	视频访谈

注：上述 AES GLOBAL HOLDINGS 和 Advanced Energy Industries, Ins 系同一控制下客户，USA Instruments, Inc.、GE Healthcare Japan Corporation、GE Medical Systems Monterrey Mexico, S. A. DE C. V 和 GEMS Magnet Plant 系同一控制下客户，合并进行访谈

境外销售访谈具体核查程序如下：

1) 由于新冠疫情影响，我们无法前往境外进行实地走访，为了完善对公司境外主要客户的核查，我们对公司部分境外客户采取了委托第三方中介机构实地走访的方式进行核查。对于上述进行第三方实地访谈的境外客户，我们履行了如下核查程序：

①选取访谈对象：访谈对象的选取由我们发起，选择访谈对象时，我们客观考虑对访谈对象的销售排名、疫情期间访谈对象是否接受现场访谈、访谈对象所在地是否有第三方可开展访谈等因素，最终确定了 PASSIVE PLUS. INC（美国）、

IMC., Ltd. (日本)、MITSUNAMI CO., LTD. (日本)、SSI CO. (韩国) 4 家访谈对象。

②选取第三方境外中介机构：通过成员单位介绍、独立网络搜索等方法与拟聘任的境外第三方中介机构取得联系，沟通明确实地走访具体要求，与符合要求、可开展实地走访的境外第三方中介机构确立合作关系。我们与美国三角会计师事务所 (Triangle Accounting, Inc. (USA))、日本安德森·毛利·友常律师事务所 (ANDERSON MORI & TOMOTSUNE)、韩国 Hanul LLC 会计师事务所 3 家第三方境外中介机构签订了委托走访协议，聘请前述三家境外中介机构对公司美国、日本和韩国的客户进行实地走访。

③预约访谈及身份确认：确定访谈对象后，由我们项目组成员或公司业务人员通过邮件等方式与客户业务人员进行预约以安排具体的第三方实地走访时间、地点。预约过程中，各方通过带有公司后缀名的邮箱进行联络，通过被访谈人公司邮箱后缀名、获取被访谈人名片、公司业务人员指认等方式确认被访谈人身份。

④实施实地走访：参与各方约定具体访谈时间、访谈要求及实地访谈地点(访谈对象经营场所)，境外第三方中介机构经办人员及访谈对象接受访谈人员于境外客户经营场所会面，我们通过视频会议软件同步连线参与。参与访谈的经办人员根据访谈问卷逐项向访谈对象提问，访谈对象逐项回答，经办人员完成访谈问卷记录。访谈完成后，访谈对象及经办人员完成访谈问卷内容确认，境外中介机构经办人员参观访谈对象经营场所，收集、整理全套访谈对象需提供的材料后寄送给我们。

2) 对于实地走访境内分支机构/办事处的客户，我们履行了如下核查程序：

①选取访谈对象：访谈对象的选取由我们发起，选择访谈对象时，客观考虑对访谈对象的销售排名、境外客户在国内是否有分支机构或办事处以接受访谈等因素，最终确定了访谈对象。

②确认办事处/分支机构与境外客户的关系：通过取得营业执照、查阅工商信息、设置对应访谈题目等方式确认走访的办事处/分支机构与境外客户存在隶属或同一控制关系，可以确认公司与境外客户的合作关系。

③预约访谈及身份确认：确定访谈对象后，由公司业务人员与客户业务人员进行预约以安排具体的走访时间、地点。通过取得被访谈对象名片或身份证件、公司业务人员指认、查询其与公司业务人员沟通记录等方式确认被访谈人为公司

境外客户的业务人员。

④实施访谈：我们根据访谈问卷向访谈对象提问，访谈对象逐一回答。取得访谈对象签字或客户盖章的调查问卷及无关联关系承诺函等相关资料，并在办事处/分支机构内与被访谈人员合影。

3) 对于视频访谈客户，我们履行了如下核查程序：

①选取访谈对象：访谈对象的选取由我们发起，选择访谈对象时，客观考虑对访谈对象的销售排名、客户是否接受访谈等因素，最终确定了访谈对象。

②预约访谈及身份确认：确定访谈对象后，由公司业务人员与客户业务人员进行预约以安排具体的走访时间、地点。通过取得被访谈对象名片或身份证件、公司业务人员指认、查询其与公司业务人员沟通记录等方式确认被访谈人为公司境外客户的业务人员。

③实施访谈：我们会同公司业务人员与访谈对象通过视频连线方式进行访谈，执业人员根据访谈问卷向访谈对象提问，访谈对象逐一回答。对视频访谈进行了拍照及录像。视频访谈后取得客户签字或盖章的调查问卷及无关联关系承诺等资料并对其真实性进行核查：访谈后记录的调查问卷由公司发送给客户，客户签字或盖章后通过其常用邮箱将问卷回复至公司业务邮箱并寄送原件或留存视频访谈录像，我们取得问卷后检查填写内容是否被篡改，检查客户回函邮箱与日常业务洽谈邮箱是否一致，与日常业务往来文本的客户签字、公章进行比对，确保问卷回复内容一致，签章真实。

4) 对于书面访谈客户，我们履行了如下核查程序：

①选取访谈对象：访谈对象的选取由我们发起，主要目的为确认公司对境外贸易商类客户是否实现最终销售，并客观考虑对访谈对象的销售排名、客户是否接受访谈等因素，最终确定了访谈对象。

②实施访谈及身份确认：确定访谈对象后，由我们向访谈对象直接发送访谈问卷邮件或由公司业务人员向访谈对象转发访谈问卷邮件（同时抄送给我们），访谈对象回答问卷邮件后以邮件形式回复我们或公司业务人员（同时抄送我们）。书面访谈各方全程使用带有公司后缀的邮箱，我们将参与书面访谈的境外客户业务人员邮箱和其与公司开展日常业务的邮箱比对，确认参与书面访谈的境外客户身份。

(2) 对贸易类客户采购公司产品的进销存明细表进行核查

获取公司贸易类客户报告期内关于公司产品的进销存明细表和销售明细表，分析贸易类客户库存情况以及是否存在囤货、对外销售等情形。具体情况如下：

单位：万只

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
贸易类客户向公司采购数量（A）	377.09	573.69	404.52	183.36
贸易类客户对外销售数量（B）	385.45	566.14	404.95	181.13
最终对外销售比例（C= B/A）	102.22%	98.68%	100.11%	98.78%
贸易类客户期末库存数量（D）	1.00	9.36	1.81	2.24
期末库存数量占采购数量的比例（E=D/A）	0.27%	1.63%	0.45%	1.22%
核查贸易类客户收入占贸易类客户总收入比例	92.00%	83.77%	77.18%	76.02%

报告期内，公司贸易类客户采购公司产品最终对外销售比例分别为98.78%、100.11%、98.68%和102.22%，期末库存数量分别为2.24万只、1.81万只、9.36万只和1.00万只，期末库存数量占当期采购数量的比例分别为1.22%、0.45%、1.63%和0.27%，不存在大量积压库存的情况，最终销售情况良好。

（3）境外贸易类最终客户访谈情况

报告期内，公司主要贸易型客户销售地区、销售收入情况如下：

单位：万元

贸易型客户名称	客户类型	客户所在地区	主要终端客户类型	主要终端客户所在国家或地区	销售收入			
					2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
IMC., Ltd.	代理商	日本	生产商	日本	3,003.49	1,312.39	885.25	642.96
MITSUNAMI CO., LTD.	直销型贸易商	日本	生产商	日本及其他亚洲地区（不含中国大陆）	141.85	680.16	196.47	158.72
SSI CO. ^{注1}	直销型贸易商/代理商	韩国	生产商	韩国	847.40	401.22	216.64	106.55
TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	代理商	瑞典	生产商与贸易商	欧洲	729.75	383.66	83.19	6.20
合计销售金额					4,722.49	2,777.42	1,381.56	914.43
合计销售金额占境外贸易型客户销售收入比例					97.23%	93.72%	93.70%	90.16%

注1：2022年公司与客户SSI CO.签订代理协议，SSI CO.成为公司代理商。

相关最终客户均为境外客户，由于新冠疫情影响无法前往境外进行实地走访，我们主要通过视频访谈和书面访谈等方式对其进行访谈。考虑境外贸易类客户的

最终用户较多，根据重要性原则，我们选择了主要贸易型客户（IMC., Ltd.、MITSUNAMI CO., LTD.、SSI CO.以及 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB）进行最终客户的访谈核查，报告期内上述境外贸易类客户收入分别为 914.43 万元、1,381.56 万元、2,777.42 万元以及 4,722.49 万元，占境外贸易型客户销售收入的比例分别为 90.16%、93.70%、93.72%以及 97.23%，具有合理性及代表性。

由于部分最终客户的具体销售金额及单价可能涉及商业秘密，我们根据主要贸易型客户提供的销售数据进行筛选，选择销量占比较高的最终客户进行访谈，访谈最终境外客户的销量占主要贸易型客户销量的比例分别为 82.90%、78.38%、75.34%和 80.58%。

我们对公司境外贸易类最终客户访谈过程中，主要从总体经营规模与采购公司产品规模的匹配性、对公司产品的采购及生产使用情况等重点关注相关产品是否完成了最终销售，具体情况如下：

序号	境外贸易类最终客户	所属国家或地区	对应发行人贸易类客户	基本情况	总体经营规模与采购发行人产品规模是否匹配
1	ADTEC PLASMA TECHNOLOGY CO., LTD.	日本	IMC., Ltd.	成立于 1985 年，为东京证券交易所上市公司（6668.T），是一家总部位于日本的电源生产厂家，主要从事高频等离子体发生器、配套装置和测量设备的设计、制造和销售，以及直流电流源、脉冲电源的设计、微波源、和用于医疗和环境相关设备的超导电磁铁源和光伏发电制造设备的设计、制造与销售。根据截至日为 2022 年 8 月 31 日财年年报，公司总营收为 122.5 亿日元（约人民币 6.02 亿元）	是
2	DAIHEN CORPORATION	日本	IMC., Ltd. 、 MITSUNAMI CO., LTD.	成立于 1919 年，为东京证券交易所上市公司（6622.T），是一家总部位于日本的电源生产厂家，公司主要从事各种变压器、焊接机、工业机器人、高频电源和清洁运输机器人等设备制造、销售及维修，根据截至日为 2022 年 3 月 31 日财年年报，公司总营收为 1,606.18 亿日元（约人民币 80.21 亿元）	是
3	RFPT Co., Ltd	韩国	SSI CO.	成立于 2010 年，专注于半导体加工等离子体和激光设备核心部件本地化领域，主要产品为射频电源、射频匹配器等，经营规模较大，2021 年营业收入约 2,000 万美元	是
4	PLAsource CO., Ltd	韩国	SSI CO.	成立于 2007 年，为半导体行业开发、制造和供应各种外围设备、测量设备、控制设备、分析仪和电源输送产品，主要产品为射频电源、直流电源等，经营规模较大，2021 年营业收入约 350 万美元	是
5	PLISCH GMBH	德国	TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	成立于 1955 年，是数字发射机系统的领先制造商，提供最高效、最灵活的发射机，产品广泛应用于数字广播及电视等领域，可为多类数字标准及功率等级提供发射机解决方案，经营规模较大，2021 年营业收入约 2,300 万美元	是

11. 对重点境外客户执行的其他核查程序

(1) 取得公司主要境外客户的中信保资信报告，并通过 Capital IQ 等平台查询相关客户信息，查阅相关客户官方网站、第三方网站，了解公司主要境外客户的成立时间、注册资本、股东构成、主营业务、经营规模等相关信息。

(2) 访谈公司销售人员和财务总监，了解公司与主要境外客户的合作历史、交易情况、订单获取方式，了解公司主要境外客户的变动情况，公司与其合作是否具有稳定性、持续性，了解公司向主要境外客户销售的产品是否可以顺利实现最终销售、是否存在产品流回境内的情况，了解当前中国 MLCC 贸易形势及公司外销收入占比较高的原因、公司境内业务开拓情况。

(3) 取得公司境外销售退换货清单，了解公司报告期内退换货原因、会计处理情况、是否存在期初集中退货的情形。

(4) 取得和查询行业报告、相关研报，了解公司所处行业及上下游行业的发展情况，分析公司境外收入比例较高、规模持续扩大的合理性。

12. 对公司境外销售的核查意见

经过上述执行的公司境外销售收入各项核查程序，我们认为：

公司所披露的境外销售收入是真实、准确及完整的；公司主要境外客户真实存在，含 PPI 在内的境外收入实现了真实销售和最终销售，其中主要贸易型客户采购的公司产品实现了最终销售；报告期内，公司总体境外销售收入和主要境外客户销售收入波动情况、不同型号境外产品销量及价格变动具有合理性，不存在异常情形。

（六）核查程序与核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 查阅公司外销订单中关于运费承担的约定及确认结算模式，对于订单中未明确约定运费承担及结算模式的，询问销售业务人员了解实际的运费承担方式及结算模式，整理在不同结算模式下的具体收入确认方式、时点、凭据及来源，核实收入确认是否准确；

(2) 访谈 DHL、UPS、FEDEX 国际快递公司快递业务员，了解公司与快递公司的合作模式、寄发快递、快递公司内部寄发快递流程等情况；取得报告期国际快递公司邮寄货物重量明细表、公司销售出库数量明细表、报关出口数据明细表，核实通过国际快递公司邮寄货物重量与销售、报关数据的匹配性；

(3) 取得报告期公司收入成本表，整理境外代理商收入、占比情况，访谈客户及公司销售人员了解对境外代理商收入、占比大幅增加的原因；

(4) 访谈公司主要客户及供应商并取得相关确认资料，取得并查阅公司实际控制人、主要股东及主要关联方的调查表，取得并查阅公司的资金流水、收入采购明细以及公司主要自然人关联方的银行流水及承诺；

(5) 取得报告期公司收入成本表，整理报告期内及期后境外销售收入、占比情况，访谈客户及公司销售人员了解报告期内及期后境外销售收入、占比大幅增长的合理性；

(6) 查阅《2022 年版中国 MLCC 市场竞争研究报告》、《中国医疗器械行业战略规划和企业战略咨询报告》等行业相关报告及数据；

(7) 访谈了中国电子元件行业协会、下游应用领域多名行业专家，对 MLCC 和射频微波 MLCC 市场发展情况、国内外主要参与企业业务开展情况、下游市场应用情况区别和各细分市场发展趋势进行专家访谈；

(8) 查阅同行业公司下游行业上市公司的公开信息披露资料，了解同行业公司类似模式客户收入情况，以及下游行业上市公司的元器件采购模式；

(9) 查阅公司与代理商签订的《销售代理合同》，了解公司主要代理商的下游领域及主要客户情况；

(10) 查阅公司销售明细及访谈主要境内客户，访谈公司销售人员和财务总监，了解公司境内业务开拓情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司 FOB 结算模式下的外销产品收入，在公司完成出口报关手续并取得报关单据时确认收入，收入确认相关凭据来源于中国电子口岸系统的报关单；DDP、DDU、DAP 等结算条款下的外销产品收入，在公司已根据合同约定将产品交付给客户并经客户签收后确认收入，收入确认相关凭据为中国电子口岸系统的报关单和客户签收邮件回执的签收单；EXW、FCA 等结算条款下的外销产品收入，在公司已根据合同约定将产品交付给客户指定的第三方物流公司并取得报关单时确认收入，收入确认相关凭据来源于中国电子口岸系统的报关单，公司外销收入确认准确，根据境外收入各结算模式，部分客户承担运费具有合理性。。公司通过

国际快递公司邮寄货物重量与销售、报关数据具有匹配性，运费占对应外销收入的比例具有合理性，境外销售总运费与境外收入均呈上升趋势；

(2) 报告期内，公司主要境外客户较为稳定，与公司发生的交易均系基于真实背景及需求，由于市场需求、客户自身经营等方面原因导致公司对主要境外客户的销售收入发生变动。前述客户及其股东与公司及其实际控制人、主要股东、主要其他客户或供应商不存在资金、业务往来的情形，不存在关联关系，与公司不存在利益输送情形或其他利益安排；

(3) 公司对主要境外代理商销售收入增长及占比增长主要原因系代理商下游终端客户所处行业处于增长趋势，业务发展良好，公司对境外代理商收入的增长符合相关行业发展趋势。公司主要境外代理商向公司采购与其经营规模具有匹配性，其均系综合性元器件代理商，产品覆盖丰富的元器件种类。公司通过代理商进行销售符合电子元器件的行业特点及惯例，代理模式有助于公司开拓境外市场，相关境外代理商与公司签订代理协议具有合理性；

(4) 公司报告期内及期后境外销售收入、占比大幅增长的原因为公司不断加大对海外市场的开拓以及产品下游应用市场的发展趋势良好，终端需求增长所致，公司报告期内及期后境外销售收入、占比大幅增长具有合理性，符合行业趋势。2022 年度公司境内外销售收入将同比持续增长，境外收入占营业收入的比重预计将保持稳定。

二、关于期后业绩（意见落实函问题 5）

申请文件和问询回复显示：

发行人预计 2022 年全年实现营业收入 49,012.69 万元，同比增长 38.28%，实现扣非后归母净利润 16,607.85 万元，同比增长 67.53%。

2020 年、2021 年发行人对新增客户 A 收入金额分别为 589.30 万元、3,276.77 万元，预计 2022 年全年对其收入约 1386.43 万元。发行人回复称，因生产线搬迁，客户需重新验证产线，导致期后对其收入下滑幅度较大。发行人预计产品验证将于 2022 年 12 月全部完成，验证完成后新产线将正常供货。

请发行人：

说明 2022 年以来对主要客户销售、产品结构情况，并分析变动原因；2022

年全年业绩预计依据及充分性。

结合发行人与主要客户期后实现收入、在手订单等情况说明与主要客户合作是否持续、稳定，对客户 A 收入是否存在持续下滑风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 说明 2022 年以来对主要客户销售、产品结构情况，并分析变动原因；2022 年全年业绩预计依据及充分性。

1. 说明 2022 年以来对主要客户销售、产品结构情况，并分析变动原因

2022 年 1-8 月公司前十大客户销售与 2021 年度对比情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-8 月	收入占比	2021 年度	收入占比
PASSIVE PLUS. INC	11,675.94	30.80%	7,929.88	22.37%
IMC., Ltd.	3,850.33	10.16%	1,312.39	3.70%
中国电子科技集团有限公司	2,540.70	6.70%	1,770.96	5.00%
Plexus Corp.	1,995.82	5.26%	2,242.00	6.33%
TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	1,250.02	3.30%	383.66	1.08%
SSI CO.	1,189.40	3.14%	401.22	1.13%
Siemens Healthcare GmbH	1,030.99	2.72%	990.00	2.79%
客户 A	838.35	2.21%	3,276.77	9.24%
Advanced Energy Industries, Ins	830.55	2.19%	1,196.25	3.38%
客户 B	608.62	1.61%	301.52	0.85%
合计	25,810.72	68.08%	19,804.64	55.88%

注：2022 年 1-8 月销售收入数据未经审计，前十大客户销售收入系按同一控制口径合并统计

2022 年 1-8 月，公司主要客户中除客户 A 较 2021 年同期下降外，其余客户销售收入均较 2021 年同期呈上升趋势，具体分析如下：

(1) PASSIVE PLUS. INC

2021 年-2022 年 8 月，公司对 PASSIVE PLUS. INC 的销售、产品结构情况如下：

单位：万元

客户名称	业务类别	产品类别	2022 年 1-8 月	收入占比	2021 年度	收入占比
PASSIVE PLUS. INC	自产业务	片式射频微波 MLCC	8,862.04	75.90%	5,648.36	71.23%
		其中：DLC70 系列	8,685.63	74.39%	5,503.65	69.40%
		DLC75 系列	176.40	1.51%	144.70	1.82%
		微带射频微波 MLCC	1,394.45	11.94%	766.87	9.67%

		射频微波 MLCC 功率组件	1,413.94	12.11%	1,507.57	19.01%
		其他	0.00	0.00%	0.00	0.00%
		自产小计	11,670.42	99.95%	7,922.80	99.91%
	贸易业务	贸易业务	5.51	0.05%	7.08	0.09%
		贸易小计	5.51	0.05%	7.08	0.09%
		合计	11,675.94	100.00%	7,929.88	100.00%

注：2022 年 1-8 月销售收入数据未经审计，下同

2021 年度和 2022 年 1-8 月，公司对 PASSIVE PLUS. INC 销售收入分别为 7,929.88 万元和 11,675.94 万元，呈上升趋势，主要系自产业务中的片式射频微波 MLCC 和微带射频微波 MLCC 销售上涨，主要原因系随着其主要终端市场半导体设备、仪器仪表等领域需求不断提升，射频电源领域对 MLCC 的需求亦随之增加；同时，受 2021 年末公司厂房搬迁的影响，部分订单推迟至 2022 年发货交付，因此公司对其收入规模增长较大。

从具体产品来看，公司向 PASSIVE PLUS. INC 销售的主要为 DLC70 系列的 DLC70B、DLC70C、DLC70E 和 DLC70G 产品，占对 PASSIVE PLUS. INC 销售收入的 58.40%、69.35%、66.60%和 71.79%，整体呈稳定增长趋势。不同型号占比有所波动，主要系射频电源行业领域产品需求结构发生调整，用于半导体设备的射频电源大功率机型需求增大，大尺寸的 DLC70E 产品、DLC70G 产品等高耐压高功率器件需求上升，尺寸相对较小的 DLC70B 和 DLC70C 虽然销售规模扩大，但增长幅度较 DLC70E 产品和 DLC70G 产品小，收入占比相对下降。此外，2022 年 1-8 月，微带射频微波 MLCC 的销售收入和收入占比增幅较大，主要系射频电源行业领域产品需求结构调整导致。

(2) IMC., Ltd.

单位：万元

客户名称	业务类别	产品类别	2022 年 1-8 月	收入占比	2021 年度	收入占比
IMC., Ltd.	自产业务	片式射频微波 MLCC	1,713.91	44.51%	752.72	57.35%
		其中：DLC70 系列	1,713.91	44.51%	752.11	57.31%
		DLC75 系列			0.61	0.05%
		微带射频微波 MLCC	2,095.98	54.44%	532.79	40.60%
		射频微波 MLCC 功率组件	40.45	1.05%	26.13	1.99%
		自产小计	3,850.33	100.00%	1,311.64	99.94%
	贸易业务	贸易业务			0.75	0.06%
		贸易小计			0.75	0.06%
		合计	3,850.33	100.00%	1,312.39	100.00%

2021 年度和 2022 年 1-8 月，公司对 IMC., Ltd. 销售收入分别为 1,312.39 万

元和 3,850.33 万元，销售规模大幅上涨，主要原因系射频电源行业领域的需求扩大导致，IMC.,Ltd. 的销售公司产品的终端客户主要为 DAIHEN，而 DAIHEN 主要向 TEL（全球第四大的半导体设备厂商）供货，下游半导体行业的持续增长带动了公司向 IMC.,Ltd. 销售的增长。

从具体产品来看，公司向 IMC.,Ltd. 销售的产品中 DLC70E 产品的收入占比在 2022 年 1-8 月大幅下降，而 DLC70B 产品和微带射频微波 MLCC 的收入占比大幅上涨，主要受下游射频电源行业领域客户需求结构变动导致。

(3) 中国电子科技集团有限公司

单位：万元

客户名称	业务类别	产品类别	2022 年 1-8 月	收入占比	2021 年度	收入占比
中国电子科技集团有限公司	自产业务	片式射频微波 MLCC	1,974.39	77.71%	1,359.64	76.77%
		其中：DLC70 系列	1,519.01	59.79%	983.05	55.51%
		DLC75 系列	455.38	17.92%	376.59	21.26%
		微带射频微波 MLCC	0.76	0.03%	9.65	0.54%
		射频微波 MLCC 功率组件	52.59	2.07%	5.88	0.33%
		其他	317.10	12.48%	271.02	15.30%
		自产小计	2,344.84	92.29%	1,646.19	92.95%
	贸易业务	贸易业务	195.86	7.71%	124.77	7.05%
		贸易小计	195.86	7.71%	124.77	7.05%
	合计			2,540.70	100.00%	1,770.96

2021 年度和 2022 年 1-8 月，公司对中国电子科技集团有限公司销售收入分别为 1,770.96 万元和 2,540.64 万元，销售规模大幅上涨，主要系随着国防信息化建设推动军工装备电子化、国产化，军工客户对公司的产品需求增加，同时公司凭借稳定的产品质量、自主可控的全流程生产以及稳定的交货周期，与军工行业客户保持长期稳定的合作关系，实现对军工行业领域的销售上涨。

从具体产品来看，公司向中国电子科技集团有限公司销售的主要产品普遍呈上涨趋势。其中，DLC70-9 产品的增幅最大，收入占比从 2021 年度的 8.34% 提升至 2022 年 1-8 月的 15.80%。中国电子科技集团有限公司向公司采购 DLC70-9 产品主要为中国电科集团下属单位 2 和中国电科集团下属单位 1。受中国电科集团下属单位 2 下游客户中国电科集团下属单位 5 某项目需求变化的影响，2022 年 1-8 月，对中国电科集团下属单位 2 销售大幅上涨；中国电科集团下属单位 1 采购的 DLC70-9 产品主要用在滤波器、功率放大器、TR 组件等常规项目方面，受下游客户需求变化，DLC70-9 的销售额上涨。

(4) Plexus Corp.

单位：万元

客户名称	业务类别	产品类别	2022年1-8月	收入占比	2021年度	收入占比
Plexus Corp.	自产业务	片式射频微波 MLCC	1,983.26	99.37%	2,224.54	99.22%
		其中：DLC70 系列	1,983.26	99.37%	2,224.54	99.22%
		微带射频微波 MLCC	0.00	0.00%	0.00	0.00%
		其他	0.33	0.02%	0.35	0.02%
		自产小计	1,983.59	99.39%	2,224.89	99.24%
	贸易业务	贸易业务	12.22	0.61%	17.11	0.76%
		贸易小计	12.22	0.61%	17.11	0.76%
		合计	1,995.82	100.00%	2,242.00	100.00%

2021年度和2022年1-8月,公司对Plexus Corp.的销售收入分别为2,242.00万元和1,995.82万元,从2021年度开始销售规模大幅上涨,主要原因系下游半导体、医疗产业持续景气,用于生产半导体设备中的射频电源及相关射频电路以及核磁共振影像设备的射频微波 MLCC 的需求扩大。公司主要向 Plexus Corp. 下的 PLEXUS MANUFACTURING SDN BHD 和贝莱胜电子(厦门)有限公司两个主体销售,其中 PLEXUS MANUFACTURING SDN BHD 给射频电源行业的 AES GLOBAL HOLDINGS 代工,主要向公司采购 DLC70C 和 DLC70E 产品;贝莱胜电子(厦门)有限公司下游客户为医疗行业领域客户,主要向公司采购 DLC70B 产品。

从具体产品来看,公司向 Plexus Corp. 销售的产品主要为 DLC70B、DLC70C 和 DLC70E,两期收入占比情况如下:

单位：万元

产品类别	2022年1-8月(未经审计)	收入占比	2021年度	收入占比
DLC70B	631.75	31.65%	639.65	28.53%
DLC70C	563.23	28.22%	674.30	30.08%
DLC70E	785.93	39.38%	908.19	40.51%
合计	1,980.92	99.25%	2,222.14	99.11%

由上表可见,公司向 Plexus Corp. 销售的主要产品结构较为稳定。

(5) TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB

单位：万元

客户名称	业务类别	产品类别	2022年1-8月	收入占比	2021年度	收入占比
TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB	自产业务	片式射频微波 MLCC	1,144.11	91.53%	337.50	87.97%
		其中：DLC70 系列	1,091.40	87.31%	311.62	81.22%
		DLC75 系列	52.71	4.22%	25.88	6.75%
		微带射频微波 MLCC	97.33	7.79%	42.65	11.12%

		射频微波 MLCC 功率组件	0.00	0.00%	0.10	0.03%
		其他	0.26	0.02%	0.00	0.00%
		自产小计	1,241.70	99.33%	380.25	99.11%
	贸易业务	贸易业务	8.32	0.67%	3.41	0.89%
		贸易小计	8.32	0.67%	3.41	0.89%
		合计	1,250.02	100.00%	383.66	100.00%

2021 年度和 2022 年 1-8 月，公司对 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 的销售收入分别为 383.66 万元和 1,250.02 万元，增长较大，主要原因系公司自 2019 年与 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 建立合作关系后，随着合作的加深，公司对其销售逐年放量，导致 2021 年销售收入增长。2022 年初乌克兰与俄罗斯之间爆发军事冲突，为此美国对俄罗斯进行制裁，部分俄罗斯客户遇到了供货紧张问题，造成了大量的替代需求，公司产品凭借优异的性能、快速的交货周期满足该市场的需求，因此主要销售区域为欧洲的 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 在俄罗斯市场的销售增长，因此公司在 2022 年 1-8 月对 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 的销售有所上涨。

从产品结构来看，TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 向公司采购的主要为 DLC70C 和 DLC70E 产品，收入占比较大的也主要为 DLC70C 和 DLC70E。主要原因系俄罗斯的 MICROWAVE COMPONENT SOLUTIONS LTD (MCS 公司) 向 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 采购的产品结构变化所致，2021 年 MCS 公司采购的为 DLC70A、DLC70B 和 DLC75B，2022 年 1-8 月 MCS 公司采购的全部为 DLC70C 和 DLC70E 等大尺寸片式射频微波 MLCC。

(6) SSI CO.

单位：万元

客户名称	业务类别	产品类别	2022 年 1-8 月	收入占比	2021 年度	收入占比
SSI CO.	自产业务	片式射频微波 MLCC	1,110.41	93.36%	373.62	93.12%
		其中：DLC70 系列	1,110.41	93.36%	373.62	93.12%
		微带射频微波 MLCC	69.28	5.82%	27.60	6.88%
		射频微波 MLCC 功率组件	9.71	0.82%	0.00	0.00%
		合计	1,189.40	100.00%	401.22	100.00%

2021 年度和 2022 年 1-8 月，公司对 SSI CO. 的销售收入分别为 401.22 万元和 1,189.40 万元。2022 年 1-8 月增长较大的主要原因系 SSI CO. 射频电源行业领域需求增长拉动以及 SSI CO. 市场份额增长所致。

从具体产品来看，公司主要向 SSI CO. 销售 DLC70E 产品，两期收入占比分别为 71.25%和 75.92%，收入占比稳定。

(7) Siemens Healthcare GmbH

单位：万元

客户名称	业务类别	产品类别	2022年1-8月	收入占比	2021年度	收入占比
Siemens Healthcare GmbH	自产业务	片式射频微波 MLCC	327.07	31.72%	329.06	33.24%
		其中：DLC70 系列	327.07	31.72%	329.06	33.24%
		微带射频微波 MLCC	623.33	60.46%	660.50	66.72%
		自产小计	950.40	92.18%	989.56	99.96%
	贸易业务	贸易业务	80.59	7.82%	0.44	0.04%
		贸易小计	80.59	7.82%	0.44	0.04%
	合计			1,030.99	100.00%	990.00

2021年度和2022年1-8月，公司对Siemens Healthcare GmbH销售收入分别为990.00万元和1,030.99万元，销售收入呈稳定增长趋势，主要系2020年受疫情影响，医疗行业设备生产商产能向用于检测新冠的CT扫描仪转移，对用于生产MRI设备的射频微波MLCC需求下降，2021年以来，医疗行业生产MRI设备需求复苏，下游医疗行业持续景气，用于生产核磁共振影像设备的射频微波MLCC的需求扩大导致。

从具体产品来看，公司销售给Siemens Healthcare GmbH的产品主要为DLC70系列产品和微带射频微波MLCC，各期占比分别为33.24%和31.72%以及66.72%和60.46%，总体比较稳定。

(8) 客户 A

单位：万元

客户名称	业务类别	产品类别	2022年1-8月	收入占比	2021年度	收入占比
客户 A	自产业务	片式射频微波 MLCC	838.35	100.00%	3,272.34	99.86%
		其中：DLC70 系列	149.22	17.80%	68.69	2.10%
		DLC75 系列	689.12	82.20%	3,203.65	97.77%
		自产小计	838.35	100.00%	3,272.34	99.86%
	贸易业务	贸易业务	0.00	0.00%	4.42	0.14%
		贸易小计	0.00	0.00%	4.42	0.14%
	合计			838.35	100.00%	3,276.77

2021年度和2022年1-8月，公司对客户A的销售收入分别为3,276.77万元和838.35万元，收入降幅较大，主要系公司2019年顺利通过客户A的合格供应商体系审核，采购订单逐渐增加；2022年1-8月销售收入大幅下降，主要原因系2021年末公司厂区搬迁，客户A需要重新验证，影响了相关产品的供货。从具体产品来看，公司主要向客户A销售DLC75D和DLC75P产品，销售结构稳定。

(9) Advanced Energy Industries, Ins

单位：万元

客户名称	业务类别	产品类别	2022年1-8月	收入占比	2021年度	收入占比
Advanced Energy Industries, Ins	自产业务	片式射频微波 MLCC	681.37	82.04%	930.62	77.79%
		其中：DLC70 系列	681.37	82.04%	930.62	77.79%
		微带射频微波 MLCC	106.80	12.86%	186.20	15.57%
		射频微波 MLCC 功率组件	42.38	5.10%	79.44	6.64%
		合计	830.55	100.00%	1,196.25	100.00%

2021 年度和 2022 年 1-8 月，公司对 Advanced Energy Industries, Ins 销售收入分别为 1,196.25 万元和 830.55 万元，销售收入相对比较稳定。从具体产品来看，公司主要向 Advanced Energy Industries, Ins 销售主要为 DLC70C、DLC70E 产品和微带射频微波 MLCC，收入占比稳定。

(10) 客户 B

单位：万元

客户名称	业务类别	产品类别	2022年1-8月	收入占比	2021年度	收入占比
客户 B	自产业务	片式射频微波 MLCC	469.90	77.21%	144.01	47.76%
		其中：DLC70 系列	469.90	77.21%	143.48	47.58%
		DLC75 系列	0.00	0.00%	0.53	0.18%
		微带射频微波 MLCC	138.72	22.79%	157.51	52.24%
		合计	608.62	100.00%	301.52	100.00%

2021 年度和 2022 年 1-8 月，公司对客户 B 销售收入分别为 301.52 万元和 608.62 万元，销售收入大幅增长。主要原因系随着国防信息化建设推动军工装备电子化、国产化，军工客户对公司的产品需求增加，同时公司凭借稳定的产品质量、自主可控的全流程生产以及稳定的交货周期，与军工行业客户保持长期稳定的合作关系，实现对军工行业领域的销售上涨。

从具体产品来看，收入增幅较大的主要为 DLC70-1 产品，主要原因为客户 D 2022 年某新项目量产，对公司的采购需求增加所致。

2. 2022 年全年业绩预计依据及充分性

公司 2022 年全年业绩预计情况及与上年同期对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-12 月	
	预计金额	同比增幅
营业收入	49,012.69	38.28%
净利润	17,239.60	51.00%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	16,316.32	64.59%

注：上述 2022 年全年经营预计是公司财务部门初步估算的结果，未经审计或审阅，且不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

公司 2022 年 1-6 月营业收入为 28,536.64 万元，同比上升 64.95%；净利润为 11,052.35 万元，同比上升 117.44%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 10,753.68 万元，同比上升 120.90%。预计 2022 年全年营业收入为 49,012.69 万元，同比上升 38.28%；预计净利润为 17,239.60 万元，同比上升 51.00%；预计扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 16,316.32 万元，同比上升 64.59%。

随着下游应用市场需求旺盛和公司产品竞争力的不断提升，公司整体经营情况保持良好，预计 2022 年全年收入利润继续保持较快的增长，预计的主要假设依据分别是：

(1) 2022 年全年预计营业收入 49,012.69 万元，其主要预计依据为截至 2022 年 8 月末在手订单及预计交货情况，公司 2022 年 1-8 月已发货金额为 37,913 万元（未审数），截止到 2022 年 8 月末在手订单金额 13,007 万元（不含税），其中 2022 年交期金额约为 11,099.69 万元（不含税）。

(2) 2022 年全年预计扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润主要假设预计依据为公司 2019 年-2022 年上半年各期扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润除以当期营业收入比例的平均值为 33.29%，结合公司生产经营情况未发生重大变化，因此预计 2022 年全年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为营业收入 49,012.69*33.29%=16,316.32 万元。

(3) 2022 年全年预计净利润主要假设依据为公司预计 2022 年全年将收到政府补助约 1,086 万元，扣除所得税费用后影响扣非净利润约为 923.28 万元，因此 2022 年全年预计净利润为 16,314.83+923.28=17,239.60 万元。

综上，公司全年收入预计的依据为 2022 年 1-8 月已发货金额和 2022 年 8 月末在手订单及预计交货情况，预计净利润与预计扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润依据 2019 年-2022 年上半年的净利润率和扣非净利润率进行估算，相关依据充分、合理。

(二) 结合公司与主要客户期后实现收入、在手订单等情况说明与主要客户合作是否持续、稳定，对客户 A 收入是否存在持续下滑风险。

1. 结合公司与主要客户期后实现收入、在手订单等情况说明与主要客户合作是否持续、稳定

报告期后（2022年1-8月），公司向主要客户销售产品、金额及占比、下游应用领域、与主要客户的在手订单及各期排名等情况如下表所示：

单位：万元

序号	主要客户名称	销售产品主要型号	2022年1-8月销售金额	2022年1-8月销售占比	同比增幅	主要下游应用领域	在手订单	销售排名			
								2022年1-8月	2021年	2020年	2019年
1	PASSIVE PLUS. INC	电容 70C、70E、70B	11,675.94	30.80%	68.81%	半导体射频电源	3,081.72	1	1	1	1
2	IMC., Ltd.	微带 70E、电容 70E	3,850.33	10.16%	266.96%	半导体射频电源	2,160.06	2	5	3	3
3	中国电科集团	电容 70A、75H、70P	2,540.70	6.70%	148.42%	军工电子	125.50	3	4	2	2
4	Plexus Corp.	电容 70C、70E、70B	1,995.82	5.26%	35.82%	核磁共振医疗设备	1,696.79	4	3	5	9
5	SSI CO.	电容 70C、70E	1,189.40	3.14%	254.08%	综合行业	234.57	6	19	22	29
6	Siemens Healthcare GmbH	微带 70C、电容 70A	1,030.99	2.72%	60.36%	核磁共振医疗设备	482.66	7	7	7	4
7	客户 A	电容 70C、75P、75D	838.35	2.21%	-40.59%	通信基站	600.86	8	2	8	-

注：公司期后 2022 年 1-8 月数据截止至 2022 年 8 月 31 日，主要客户销售金额数据未经审计机构审计

公司对主要客户期后实现收入总体呈增长趋势，在手订单充足。其中公司主要客户客户 A 2021 年实现收入 3,276.77 万元，占当期收入比例为 9.24%，该客户 2022 年 1-8 月销售金额下降幅度较大的主要原因为：

公司于 2021 年年底进行整体搬迁，将原有厂区相关设备、生产线等搬迁至新建厂房，目前已完成搬迁工作；由于客户 A 需要对生产线进行重新验证，因此该客户 2022 年 1-8 月销售金额下降幅度较大。由于前述原因预计 2022 年该客户全年收入与 2021 年相比将有所下滑。

同时，该客户对搬迁后产线的产品验证预计将于 2022 年 12 月完成，产品验证完成后新产线将逐步恢复正常供货能力，2023 年公司对客户 A 的供货金额届时尚需经过客户 A 的招投标等流程，因此公司 2023 年对于客户 A 的销售情况取决于后续投标结果。

除前述情况外，公司期后销售金额同比实现较大幅度的增长，新建厂房对公司供货能力提供进一步保障，主要客户整体未发生重大变动，与主要客户合作持续、稳定。

2. 对客户 A 收入是否存在持续下滑风险

(1) 公司具备向大型通讯设备商批量供应射频微波 MLCC 的技术实力与供应能力，为客户 A 供应链国产化的重要合作伙伴

公司深耕射频微波 MLCC 行业多年，作为国内少数掌握射频微波 MLCC 从配料、流延、叠层到烧结、测试等全流程工艺技术的企业，公司自设立起就不断研发、生产和销售并不断改进射频微波 MLCC 产品。经过多年研发生产，公司陆续开发出了高 Q 值、低 ESR 和高可靠性的 DLC70 系列产品和超低 ESR、适应 5G 等高频率器件的 DLC75 系列产品。在国内射频微波 MLCC 厂商中，公司在产品系列完整度、品牌知名度、工艺成熟度、技术性能指标具有先发优势和较强的市场竞争力。

报告期内，公司具备向大型移动通讯设备商批量供应射频微波 MLCC 产品的技术实力和供应能力，因而顺应 5G 产业发展以及射频微波电子元器件国产化趋势。2019 年，公司与客户 A 建立了业务联系，开始了为期约 6 个月的供应商认证流程，期间经过样品实验室验证、客户 A 多次实地审厂、生产流程与系统优化、产品质量体系审核等多道严格的审核环节，于 2019 年四季度公司进入客户 A 合格供应商体系，双方正式签署了《采购主协议》，公司自 2019 年 8 月末开始逐步排产相关产品订单进行备货，2020 年 5 月起开始批量发货，上述整体过程耗时超过一年。

公司主要向客户 A 销售用于移动通信基站的 DLC75 系列射频微波 MLCC 产品，公司 DLC75 系列产品主要竞品为村田 CQM 系列产品，村田 CQM 系列产品亦广泛应用于移动通信基站设备等领域。自 2018 年起，随着国际贸易摩擦日益加剧，国内大型通信设备厂商供应链安全重要性凸显，原材料国产化替代需求增加，公司成为客户 A 供应链国产化的重要合作伙伴。

(2) 2022 年对客户 A 收入下降受厂房搬迁影响，新厂房具备更高产能，产线验证完成后可支撑大批量供货

公司与客户 A 2022 年 1-8 月销售金额为 838.35 万元，目前的在手订单金额约 600.86 万元，预计 2022 年全年该客户销售收入约 1,386.43 万元。报告期内，公司与客户 A 销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2022 年 1-8 月	2021 年	2020 年	2019 年
----	--------	--------------	--------	--------	--------

销售收入	1,386.43	838.35	3,276.77	589.30	-
占总收入比例	2.83%	2.21%	9.24%	2.73%	-

注：公司与客户 A 销售收入 2019 年至 2021 年为经审计数据；2022 年 1-8 月和 2022 年全年销售收入、收入占比为公司根据目前订单情况预计数据，未经审计机构审计。

公司自 2020 年向客户 A 正式供货起，2021 年对其销售收入随着对其份额增加而大幅上升。公司提前与下游客户沟通 2021 年底厂房整体搬迁的计划，客户按照其生产计划和采购需求向公司进行下单采购，因此 2022 年客户 A 对公司的计划采购额有所下降。

公司新厂房新购置了印刷、叠层等关键生产设备，生产效率与产能皆有所提升，可支持更大批量的供货。客户 A 对公司新厂房产线验证完成后公司可对其恢复供货能力，该验证预计将于 2022 年 12 月全部完成。2023 年公司对客户 A 的供货金额尚需经过客户 A 的招投标流程，因此公司 2023 年对于客户 A 的销售情况取决于投标结果。

(3) 客户 A 高 Q 值电容采购规模较大且主要采购自海外，公司对其销售份额仍有较大提升空间

客户 A 是全球领先的信息与通信基础设施和智能终端提供商，业务规模庞大，其生产的移动通信设备主要提供于通信运营商。根据其年度财务报告显示，2018 年、2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，客户 A 运营商业务规模分别为 2,940.00 亿元、2,967.00 亿元、3,026.00 亿元、2,815.00 亿元和 1,427.00 亿元。根据对客户 A 的访谈，客户 A 在高 Q 值电容的整体采购规模约为 3 亿元人民币，公司目前在其供应商份额中占比非常低，大量高 Q 值电容仍然从海外供应商采购，公司对客户 A 的销售规模仍然有很大的提升空间。

综上，公司具备向大型通讯设备商批量供应射频微波 MLCC 的技术实力和供应能力，是客户 A 供应链国产化的重要合作伙伴；新产线通过客户 A 验证后可恢复对其供货能力；客户 A 对高 Q 电容器采购规模较大且主要从海外采购，公司对其销售份额仍有较大提升空间。与此同时，若该客户其自身业务发展不及预期等因素，则可能导致公司对客户 A 收入持续下滑。

(三) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 取得公司收入成本明细表,复核公司 2022 年以来主要客户的销售金额、产品结构及其变动情况;

(2) 访谈公司销售人员,了解公司 2022 年以来主要客户的销售、产品结构变动原因;

(3) 取得并查阅公司 2022 年 1-8 月销售明细和在手订单明细,登录公司订单系统查阅订单信息的真实性,分析期后前五大客户销售变化情况;

(4) 获取并查阅公司与客户 A 签订的《采购主协议》;

(5) 访谈公司相关管理人员,了解公司与客户 A 业务合作情况、合作历史并进行分析;

(6) 访谈公司主要境内客户,了解其基本情况、主营业务、经营生产规模、原材料采购情况、与公司交易及变动、双方合作历史及延续性的比例情况。

2. 核查结论

(1) 2022 年 1-8 月,公司主要客户中除客户 A 较 2021 年同期下降外,其余客户销售收入较 2021 年同期均呈上升趋势,主要原因系受射频电源行业领域、医疗行业领域、军工行业领域客户需求扩大及俄乌局势的影响。产品结构方面,销售的产品结构变动主要系以下三个方面原因:一是受半导体设备的射频电源大功率机型需求增大,DLC70C 产品、DLC70E 产品和 DLC70G 产品等高耐压高功率器件需求普遍上升;二是受军工项目需求变动的影响,向军工客户销售产品结构有所波动;三是受俄乌战争局势影响,向 TRILIGHT MICROWAVE EUROPE AB 销售的产品由 DLC70A、DLC70B 和 DLC75B 产品转向 DLC70C 和 DLC70E 等大尺寸片式射频微波 MLCC;

(2) 公司全年收入预计的依据为 2022 年 1-8 月已发货金额和 2022 年 8 月末在手订单,预计净利润与预计扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润依据 2019 年-2022 年上半年的净利润率和扣非净利润率进行估算,相关依据充分、合理;

(3) 客户 A 对公司搬迁后的产线需重新进行产品验证，因此该客户期后销售金额下降幅度较大。除上述情况外，公司前五大主要客户期后销售金额同比实现较大幅度的增长，在手订单充足，公司与主要客户合作保持稳定；

(4) 公司具备向大型通讯设备商批量供应射频微波 MLCC 的技术实力和供应能力，是客户 A 供应链国产化的重要合作伙伴；新产线通过客户 A 验证后可恢复对其供货能力；客户 A 对高 Q 电容器采购规模较大且主要从海外采购，公司对其销售份额仍有较大提升空间。与此同时，若该客户其自身业务发展不及预期等因素，则可能导致公司对客户 A 收入持续下滑。

三、关于存货（意见落实函问题 6）

申请文件和问询回复显示，2021 年末发行人库龄 1-2 年、2-3 年、3 年以上的库存商品余额为 393.99 万元、293.65 万元、648.11 万元，计提比例分别为 10.00%、30.00%、50.00%。发行人回复称形成原因为备货，以及每批次生产有最低生产量要求造成一定的库存。

请发行人说明长库龄库存商品等存货金额较大的合理性，并结合形成原因、期后销售情况等说明未对 1 年以上库龄存货全额计提跌价准备的合理性，库龄结构、计提比例与可比公司是否存在明显差异，发行人存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）长库龄库存商品等存货金额较大的合理性

报告期内，公司存货的库龄情况如下：

2022 年 6 月 30 日，公司存货库龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上		合计金额
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	5,344.03	97.11	83.98	1.53	53.23	0.97	22.11	0.39	5,503.35
在产品	2,463.67	98.92	19.94	0.80	6.53	0.26	0.51	0.02	2,490.65
库存商品	6,489.04	80.55	950.12	11.79	270.04	3.35	346.22	4.31	8,055.42
合 计	14,296.74	89.08	1,054.04	6.57	329.80	2.05	368.84	2.30	16,049.42

2021 年 12 月 31 日，公司存货库龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上		合计金额
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	3,995.58	96.65	83.49	2.02	36.65	0.89	18.19	0.44	4,133.91
在产品	3,536.07	98.82	21.75	0.61	18.15	0.51	2.27	0.06	3,578.24
库存商品	5,483.21	81.91	635.06	9.49	271.02	4.05	305.20	4.56	6,694.49
合 计	13,014.86	90.34	740.30	5.14	325.82	2.26	325.66	2.26	14,406.63

2020年12月31日，公司存货库龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上		合计金额
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	1,069.17	81.52	103.44	7.89	112.77	8.60	26.11	1.99	1,311.49
在产品	1,342.60	98.01	21.17	1.55	4.27	0.31	1.90	0.14	1,369.93
库存商品	2,769.71	67.46	648.11	15.79	293.65	7.15	393.99	9.60	4,105.47
合 计	5,181.48	76.35	772.72	11.39	410.69	6.05	422.00	6.22	6,786.89

2019年12月31日，公司存货库龄情况如下：

单位：万元、%

项 目	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上		合计金额
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
原材料	1,444.49	83.13	186.41	10.73	98.13	5.65	8.56	0.49	1,737.59
在产品	843.52	97.69	10.98	1.27	2.05	0.24	6.93	0.80	863.48
库存商品	1,831.22	60.61	508.20	16.82	153.28	5.07	528.45	17.49	3,021.15
合 计	4,119.23	73.27	705.59	12.55	253.46	4.51	543.94	9.67	5,622.22

报告期各期末，库龄1年以上的存货金额分别为1,502.99万元、1,605.41万元、1,391.78万元和1,752.68万元，长库龄存货金额较大原因分析如下：

1. 报告期各期末，库龄1年以上原材料结存分别为293.10万元、242.32万元、138.32万元和159.31万元，占各期末原材料的比例分别为16.87%、18.48%、3.35%和2.89%，呈逐年下降趋势。各期库龄1年以上的原材料中陶瓷粉料较多，主要系陶瓷粉料供应商对陶瓷粉料采购量通常有最低订货量要求，同时由于陶瓷粉料保质期长（通常为5-10年），可以长时间内使用，且陶瓷粉料单笔采购价格随采购规模增大而降低，公司从经济角度出发，以较低频次、每次较大批量的方式来采购陶瓷粉料，一般情况约6至12个月采购一次陶瓷粉料，导致出现长库龄的情形，具有一定的合理性。

2. 报告期各期末，在产品期末结存中一年以上结存分别为19.96万元、

27.34 万元、42.16 万元和 26.97 万元，金额较小。存在少量一年以上在产品主要系部分微带射频微波 MLCC 和射频微波 MLCC 功率组件产品生产时领用了库龄 1 年以上的片式射频微波 MLCC 产品进一步加工，公司对这类在产品按照所领用产品的入库时间连续计算库龄所致，以及少量前期未进行老化、电镀等工序的半成品，导致公司存在少量 1 年以上在产品，具有一定的合理性。

3. 报告期各期末，库存商品结存中库龄一年以上的结存金额为 1,189.93 万元、1,335.75 万元、1,211.28 万元和 1,566.38 万元，占库存商品结存余额的 39.39%、32.54%、18.09%和 19.45%，长库龄库存商品结存金额较大，主要系两方面原因导致：一是公司产品系列和规格型号众多，同系列产品的尺寸、容值等参数不同，导致公司末级产品明细众多，同时公司产品具有生产环节多、生产周期相对较长、产品体积微小且性态稳定、易于存放、产品保质期较长的特点，因此公司会结合在手订单和预计未来销售情况，生产的产品在满足客户当前订单的需求后进行一定的备货，以保障及时响应客户需求；二是公司不同客户订购的产品在规格型号、尺寸、容值、以及需求量等方面存在差异，由于生产特点所致，公司每批次生产有最低生产量要求，如客户该批订单需求量小于最低生产量，则会造成一定的库存。因此，长库龄库存商品金额具有一定的合理性。

(二) 结合形成原因、期后销售情况等说明未对 1 年以上库龄存货全额计提跌价准备的合理性

1. 报告期各期末，公司存货的库龄结构及存货跌价准备计提比例如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	余额	存货跌价准备计提比例	余额	存货跌价准备计提比例
1 年以内	14,296.74	3.28%	13,014.86	2.33%
1 年以上	1,752.68	39.48%	1,391.78	29.01%
合计	16,049.42	7.24%	14,406.64	4.90%

(续上表)

项 目	2020 年度		2019 年度	
	余额	存货跌价准备计提比例	余额	存货跌价准备计提比例
1 年以内	5,181.48	2.72%	4,119.23	2.21%
1 年以上	1,605.41	30.87%	1,502.99	40.17%

合计	6,786.89	9.38%	5,622.22	12.36%
----	----------	-------	----------	--------

报告期各期末，公司对一年以上的跌价计提比例分别为 40.17%、30.87%、29.01%和 39.48%，公司 2021 年末对一年以上的存货计提比例有所下降主要系 2021 年末公司厂区搬迁，对部分长库龄存货处置导致。公司未对一年以上存货全额计提跌价准备主要系以下几方面原因：

(1) 由于公司客户订购的产品型号与规格较多，公司每批次生产有最低生产量要求，另外公司考虑到产品具有较长保存期限的特点且产品合格率存在一定波动，常在一批次产品生产过程中多生产一定比例，生产的产品在满足订单的需要之后，将其作为存货以备客户调用，上述原因导致公司存在一定的长库龄库存商品。报告期内，公司总体毛利率以及单个产品毛利率均较高，报告期内各期总体毛利率分别为 63.77%、60.20%、55.88%和 59.79%，因此公司库存商品不存在销售价格低于成本的情形，但存在产品未能实现对外销售的可行性，因此公司对部分库龄较长的产品计提了存货跌价准备，未全额计提跌价准备。

(2) 一年以上原材料中陶瓷粉料分别为 226.48 万元、189.81 万元、58.02 万元和 51.78 万元，由于陶瓷粉料性能稳定、保质期长（通常为 5-10 年），不存在跌价风险，未对该部分计提跌价准备。

2. 报告期内，公司库龄一年以上的存货的期后销售实现情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
原材料余额	159.32	138.33	242.32	293.10
在产品余额	26.98	42.17	27.34	19.96
库存商品余额	1,566.38	1,211.28	1,335.75	1,189.93
存货余额合计	1,752.68	1,391.78	1,605.41	1,502.99
截至 2022 年 8 月 31 日一年以上库存商品销售金额	218.06	355.52	882.65	938.09
未实现销售库存商品占比	86.08%	70.65%	33.92%	21.26%
一年以上库存商品存货跌价准备比例	40.96%	29.72%	35.28%	43.66%

由上表可见，截至 2022 年 8 月 31 日，报告期各期，一年以上未实现销售的库存商品占比分别为 21.26%、33.92%、70.65%和 86.08%，一年以上库存商品存货跌价准备比例分别为 43.66%、35.28%、29.72%和 40.96%。公司对 2019 年末和 2020 年末长库龄存货的存货跌价准备比例与未实现销售的存货占比基本匹配，

2021 年末及 2022 年 6 月末长库龄存货由于期后销售时间较短，未销售占比高于一年以上库存商品的存货跌价比例。

综上，公司未对一年以上库龄存货全额计提跌价准备合理。

(三) 库龄结构、计提比例与可比公司是否存在明显差异

1. 库龄结构与可比公司比较

(1) 报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月				2021 年度			
	1 年以内	占比	1 年以上	占比	1 年以内	占比	1 年以上	占比
原材料	5,344.03	97.11%	159.31	2.89%	3,995.58	96.65%	138.33	3.35%
在产品	2,463.67	98.92%	26.97	1.08%	3,536.07	98.82%	42.17	1.18%
库存商品	6,489.04	80.55%	1,566.38	19.45%	5,483.21	81.91%	1,211.28	18.09%
小计	14,296.74	89.08%	1,752.68	10.92%	13,014.86	90.34%	1,391.78	9.66%

(续上表)

项目	2020 年度				2019 年度			
	1 年以内	占比	1 年以上	占比	1 年以内	占比	1 年以上	占比
原材料	1,069.17	81.52%	242.32	18.48%	1,444.49	83.13%	293.10	16.87%
在产品	1,342.60	98.01%	27.34	1.99%	843.52	97.69%	19.96	2.31%
库存商品	2,769.71	67.46%	1,335.75	32.54%	1,831.22	60.61%	1,189.93	39.39%
小计	5,181.48	76.35%	1,605.41	23.65%	4,119.23	73.27%	1,502.99	26.73%

(2) 可比公司，存货库龄占比情况如下：

1) 鸿远电子

存货类别	库龄	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
原材料	1 年以内	72.81%	58.49%	54.47%
	1 年以上	27.19%	41.51%	45.53%
在产品	1 年以内	100.00%	100.00%	100.00%
库存商品	1 年以内	92.66%	89.84%	88.10%
	1 年以上	7.34%	10.16%	11.90%
其中：自产业务	1 年以内	87.11%	83.10%	87.63%
	1 年以上	12.89%	16.90%	12.37%
存货	1 年以内	86.92%	83.00%	80.18%
	1 年以上	13.08%	17.00%	19.82%

2) 火炬电子

存货类别	库龄	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
原材料	1 年以内	50.95%	64.86%	62.53%
	1 年以上	49.05%	35.14%	37.47%
在产品	1 年以内	78.36%	87.14%	65.52%
	1 年以上	21.64%	12.86%	34.48%
库存商品	1 年以内	77.78%	80.50%	78.37%
	1 年以上	22.22%	19.50%	21.63%
存货	1 年以内	77.50%	80.39%	75.56%
	1 年以上	22.50%	19.61%	24.44%

3) 宏达电子

存货类别	库龄	2021. 6. 30	2019. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
库存商品	1 年以内	51.64%	43.50%	39.28%	52.61%
	1 年以上	48.36%	56.50%	60.73%	47.39%

4) 三环集团

存货类别	2019. 12. 31	
	1 年以内	1 年以上
原材料	92.45%	7.55%
在产品	91.40%	8.60%
库存商品	91.75%	8.25%
存货	92.37%	7.63%

可比公司中，除风华高科未披露存货库龄数据外，其他公司均披露部分年度数据，由上表可见，公司存货库龄结构与鸿远电子、火炬电子相比差异较小。宏达电子一年以上库存商品占比远高于同行业公司主要系宏达电子考虑到产品具有较长保存期限的特点且定制化产品合格率波动较大，常在一批次产品生产过程中多生产一定比例，生产的产品在满足订单的需要之后，将其作为存货以备客户调用，宏达电子长库龄库存商品形成原因与公司一致。

总体来看，报告期各期末，公司库龄一年以上存货占比与可比公司不存在显著差异。

2. 存货跌价准备计提比例与可比公司比较

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例比较如下：

公司名称	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
鸿远电子	4.41%	5.58%	10.17%	8.43%
火炬电子	7.15%	6.90%	6.79%	5.99%
宏达电子	5.76%	5.21%	6.93%	9.08%
三环集团	2.50%	1.75%	4.50%	2.68%
风华高科	7.56%	6.65%	13.70%	15.42%
平均值	5.47%	5.22%	8.42%	8.32%
公司	7.24%	4.90%	9.38%	12.36%

注：计提比例=存货跌价准备/存货余额；同行业可比公司相关数据均来源于公开披露的数据或根据公开披露的数据计算所得

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例位于同行业可比公司计提比例区间范围内，与平均值对比来看，公司报告期内总体存货跌价准备计提比率略高。

（四）存货跌价准备计提是否充分

1. 各期末存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司计提的存货跌价准备金额分别为：

单位：万元

项 目	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
原材料	5,503.35	4,133.91	1,311.49	1,737.59
在产品	2,490.65	3,578.24	1,369.93	863.48
库存商品	8,055.42	6,694.49	4,105.47	3,021.15
小 计	16,049.42	14,406.63	6,786.89	5,622.22
存货跌价准备金额	1,161.54	706.44	636.77	694.85
存货跌价准备率	7.24%	4.90%	9.38%	12.36%

2019-2021年末，存货跌价准备率逐渐下降，主要受两方面原因影响：一是随着公司销售规模不断扩大，公司存货规模逐渐增加，存货总体量相应增加；二是随着市场需求变化和公司对存货管理的进一步加强，部分长库龄产品得以对外销售或进行报废处理导致长库龄的产品结存下降。2022年6月末存货跌价准备率上升，主要系外购部分元件在2022年6月末存在滞销的风险，对其计提了较大金额的存货跌价准备导致。

2. 报告期各期末在手订单情况

单位：万元

项 目	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
期末在手订单金额	16,093.52	21,673.22	6,446.70	2,036.70
期末库存商品金额	8,055.42	6,694.49	4,105.47	3,021.15
其中：有订单支持	4,363.56	4,239.08	1,634.12	407.23
无订单支持	3,691.86	2,455.41	2,471.35	2,613.92
订单支持率	54.17%	63.32%	39.80%	13.48%

报告期各期末，公司库存商品中有订单支持的库存商品分别为407.23万元、1,634.12万元、4,239.08万元和4,363.56万元，占各期末库存商品的比例分别为13.48%、39.80%、63.32%和54.17%，报告期各期末库存中有订单支持的库存商品金额上涨，且报告期各期综合毛利率较高，整体来看，若库存商品可实现销售，其可变现净值远高于成本。

3. 公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况比较

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况比较如下：

单位：万元

公司名称	2022年6月末			2021年末		
	存货账面余额	存货跌价准备	存货跌价计提比例	存货账面余额	存货跌价准备	存货跌价计提比例
鸿远电子	60,367.45	2,661.75	4.41%	43,930.00	2,452.91	5.58%
火炬电子	129,954.17	9,296.76	7.15%	121,236.53	8,368.19	6.90%
宏达电子	104,869.91	6,038.17	5.76%	87,424.78	4,554.98	5.21%
三环集团	225,885.18	5,636.95	2.50%	182,860.77	3,206.66	1.75%
风华高科	91,056.80	6,882.36	7.56%	91,887.92	6,106.23	6.65%
平均值	/	/	5.47%	/	/	5.22%
公司	16,049.42	1,161.54	7.24%	14,406.63	706.44	4.90%
公司名称	2020年末			2019年末		
	存货账面余额	存货跌价准备	存货跌价计提比例	存货账面余额	存货跌价准备	存货跌价计提比例
鸿远电子	23,893.28	2,430.87	10.17%	21,965.97	1,852.26	8.43%
火炬电子	102,130.75	6,931.37	6.79%	75,278.03	4,508.79	5.99%
宏达电子	61,584.86	4,266.28	6.93%	38,291.01	3,475.38	9.08%
三环集团	92,715.42	4,168.40	4.50%	66,474.52	1,784.53	2.68%
风华高科	58,841.81	8,060.32	13.70%	53,995.63	8,327.67	15.42%
平均值	/	/	8.42%	/	/	8.32%
公司	6,786.89	636.77	9.38%	5,622.22	694.85	12.36%

注：同行业可比公司相关数据均来源于公开披露的数据或根据公开披露的数据计算所得
 报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例位于同行业可比公司计提比例区间范围内，与平均值对比来看，公司报告期内总体存货跌价准备计提比率略高。

4. 报告期内，公司库存商品的期后销售实现情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
库存商品余额	8,055.42	6,694.49	4,105.47	3,021.15
截至2022年8月31日库存商品实现销售金额	3,153.13	4,422.57	3,249.71	2,558.65
未实现销售库存商品占比	60.86%	33.94%	20.84%	15.31%
库存商品存货跌价准备比例	13.35%	9.47%	14.85%	20.21%
其中：未实现销售库存商品占比	86.08%	70.65%	33.92%	21.26%
一年以上库存商品存货跌价准备比例	40.96%	29.72%	35.28%	43.66%

注：截至2022年8月31日库存商品实现销售金额未经审计

由上表可见，截至2022年8月31日，报告期各期，报告期各期末未实现销售的库存商品占比分别为15.31%、20.84%、33.94%和60.86%，库存商品存货跌价准备比例分别为20.21%、14.85%、9.47%和13.35%。公司对2019年末和2020年末长库龄库存商品的存货跌价准备比例与未实现销售的库存商品占比基本匹配，2021年末及2022年6月末长库龄库存商品由于期后销售时间较短，未销售占比高于一年以上库存商品的存货跌价比例。

综上所述，公司已基于库龄和自身实际情况评估产品的可售性并计提存货跌价准备，整体来看公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平差异较小，存货跌价准备计提充分。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

(1) 了解与存货相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 询问公司财务负责人，了解存货存在的跌价风险以及公司跌价准备的计提政策，并查阅公司报告期各期末存货的库龄明细表以及陶瓷粉料采购明细，检查是否存在库龄较长的存货，询问了解具体原因；

(3) 获取各期末在手订单情况，对在手订单与期末存货变动情况进行分析；

(4) 对公司存货跌价准备计提进行复核，评估管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，尤其是存货可售性、预计售价、进一步生产的成本、销售费用和相关税费等，并对存货跌价准备的金额进行重新计算；

(5) 查阅同行业上市公司公开资料，将公司的库龄情况及存货跌价计提情况与同行业上市公司进行对比，分析差异原因及其合理性；

(6) 获取公司 2020 年至 2022 年 8 月销售明细表，检查长库龄库存商品的期后销售情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司长库龄库存商品余额较大的原因主要包括陶瓷粉料低频次、大批量采购方式采购储备，领用长库龄组件产品进行二次加工库龄保持连续计算以及生产环节存在最低生产量限制适当备货生产等业务因素导致库存商品余额相对较高，上述原因符合企业生产经营实际运营需求以及行业惯例，不存在重大异常情形，具有合理性；

(2) 公司库龄一年以上存货主要系由于备货和最低生产量原因形成，期后销售情况较好，公司对 2019 年末和 2020 年末长库龄存货的存货跌价准备比例与未实现销售的存货占比基本匹配，2021 年末及 2022 年 6 月末长库龄存货由于期后销售时间较短，未销售占比高于一年以上库存商品的存货跌价比例，发生减值的风险相对较小。综上，公司未对一年以上库龄存货全额计提跌价准备合理；

(3) 公司存货库龄结构、存货跌价准备计提比例与可比公司不存在明显差异；

(4) 公司存货跌价准备计提充分。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

胡报印



中国注册会计师：

肖兰



二〇二二年十月三十一日