

关于广东铭基高科电子股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件  
的审核问询函的回复  
天职业字[2023]51134-8号

---

目 录

回复正文	1
------	---

关于广东铭基高科电子股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复

天职业字[2023]51134-8号

深圳证券交易所:

根据贵所于2023年6月19日出具的《关于广东铭基高科电子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问询函》（审核函（2023）010207号）（以下简称“审核问询函”），天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职”、“发行人会计师”或“申报会计师”）作为广东铭基高科电子股份有限公司（以下简称“铭基高科”、“公司”或“发行人”）的会计师，已会同发行人及各中介机构就反馈意见所涉及的有关问题进行了认真核查，现就反馈意见中涉及会计师事务所的相关问题进行逐项回复说明，具体回复如下：

本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，均为合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

本回复中部分合计数与各明细直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成。

### 一、审核问询函问题 3. 关于研发投入

申请材料显示：

(1) 报告期内，公司的研发费用分别为 3,635.90 万元、3,975.65 万元和 3,675.81 万元，研发费用主要为职工薪酬和材料及模具费。

(2) 截至报告期末，发行人研发人员中大专及以上学历占比 87.08%。

(3) 公司根据市场与客户需求进行新产品研发，研发形成样品仅有部分会成功转化客户订单并进行量产。公司将量产之前参与研发的研发人员职工薪酬、材料及模具费、折旧与摊销、检测费用、办公费用等计入研发费用，批量生产开始后的成本费用计入制造费用。

(4) 报告期内，发行人研发项目包括无线蓝牙耳机含不锈钢材料降噪技术的研究、一百瓦功率适配器用第三代半导体技术的研发等。

请发行人：

(1) 说明报告期内为客户定制化研发相关研发投入金额及占比情况，相关研发活动是否按照《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-8 的要求，合理识别并归集研发费用与合同履约成本。

(2) 说明研发领料相关内部控制、生产与研发是否存在共用设备情况、相关费用分摊计量方法、研发相关产成品及废料的会计处理方式。

(3) 说明研发人员核算范围、研发费用与研发人员的对应关系；结合研发人员学历、从业经历等情况，说明研发人员是否具有相应研发能力，是否存在将生产、管理、销售等人员费用计入研发费用的情况。

(4) 说明报告期内研发项目主要应用领域、与主营业务的相关性、相关研发项目的研发成果及应用、报告期内及期后产生收入情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【发行人说明】

一、说明报告期内为客户定制化研发相关研发投入金额及占比情况，相关研发活动是否按照《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-8 的要求，合理识别并归集研发费用与合同履约成本。

#### 【回复】

**（一）为客户定制化研发为普适性产品研发，公司目标客户为所有潜在需求客户，并非以和客户签订技术开发合同、向特定客户交付技术开发成果为根本目的**

公司为客户定制化研发是指以满足客户需求为导向的产品研发，系公司对下游及终端客户的产品需求进行调研，了解产品存在的问题、共性工艺及技术迭代方向，结合公司的人员和技术持续推进现有产品的迭代研发，优化现有技术并研发迭代技术、持续推进精密生产工艺流程的升级改造，提升产品性能，提高生产效率和良率，降低生产成本，进一步增强客户粘性。相关研发活动为普适性产品研发，公司目标客户为所有潜在需求客户，并非以和客户签订技术开发合同、向特定客户交付技术开发成果为根本目的。

客户新产品需求通常是在公司现有产品和技术的基础上，结合终端市场需求变化提出对公司产品在技术性能、质量等方面的提升需求，如更快的传输速度，更高的充电效率，更细的单导体直径、更小的接插件间距以及更薄的厚度等。公司基于现有技术组合探索更优设计方案和生产工艺，具体到规格参数并进行产品研发开案，通过设计验证、数据调整、问题整改、试制打样及测试等一系列流程匹配客户的开发进度进行项目开发，但客户的需求基本不具有完整的规格参数或对应具体产品，相关设计开发均由公司自主进行，公司能够控制相关研发成果，在开发过程中，公司可充分使用以往的技术成果，形成新的研发成果和技术积累，该技术具备基础性和通用性，可应用于未来的其他客户需求 and 产品需求，并实现销售。

公司产品研发未与客户签订订单或技术开发合同，不具备排他性，客户可能同时向多家供应商提出类似产品需求，即其他竞争对手也可向客户提供相关研发成果，公司后续是否可获取订单、订单价格、数量等均存在不确定性。若产品成功研发，提出产品需求的客户亦无权限制公司将该等研发成果形成的相关产品销售给其他客户，公司可与提出需求的客户及其他存在类似需求的客户进一步接洽，向相关客户提供样品进行检验测试，最终达到量产销售之目的。

综上，公司为客户定制化研发是以满足客户需求为导向为目的的产品研发投入，系针对未来产品及所有潜在需求客户开展的研发活动，相关研发活动为普适性产品研发，公司目标客户为所有潜在需求客户，并非以和客户签订技术开发合同、向特定客户交付技术开发成果为根本目的。公司产品研发未与客户签

订订单或技术开发合同，不具备合同基础，相关设计开发均由公司自主进行，公司能够控制相关研发成果且可用于其他合同，不构成合同履约成本。

## **（二）相关研发活动严格按照《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-8 的要求，合理识别并归集研发费用与合同履约成本**

针对销售商品等经营活动，公司与客户签订购销合同，并向客户交付商品，在合同义务履行完毕且收入确认条件达成时，确认销售收入和对应的成本，在收入确认条件尚未达成时，相关存货或已发生的成本费用计入存货或合同履约成本会计科目。

针对研发活动，公司对研发项目均有单独立项，在研发过程中所支付的研发人员工资、材料、折旧、其他费用均针对具体的研发项目管理和核算，相关费用的支出和归集严格按照其费用所产生的活动内容、结果进行具体费用科目的归集与分配。当研发打样形成样品销售时，公司将根据预估成本暂估研发样品入库，转出相应研发费用计入存货，在收入确认条件达成时，确认销售收入和对应的成本。因此，研发费用的归集与公司销售商品等经营性活动可以明确区分。

综上所述，公司为客户定制化研发相关研发活动为普适性产品研发，公司目标客户为所有潜在需求客户，并非以和客户签订技术开发合同、向特定客户交付技术开发成果为根本目的。公司产品研发未与客户签订订单或技术开发合同，不具备合同基础，相关设计开发均由公司自主进行，公司能够控制相关研发成果且可用于其他合同，不构成合同履约成本。公司相关研发活动严格按照《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-8 的要求进行，能够合理识别并归集研发费用与合同履约成本，研发费用归集合理、准确。

## **二、说明研发领料相关内部控制、生产与研发是否存在共用设备情况、相关费用分摊计量方法、研发相关产成品及废料的会计处理方式。**

### **【回复】**

#### **（一）说明研发领料相关内部控制**

公司制定了《研究与开发管理制度》等相关制度，明确了与研发相关部门工作业务流程和职责分工，对研发项目的立项、过程、验收和成果等方面进行管控，规范了研发项目费用归集核算、审批流程等事项，确保项目规范立项、

实施过程中控制项目研发风险，确保研发项目的效率。

在项目实施过程中需要申领物料时，由研发人员在 ERP 上向资材中心提出研发领料申请，领料单上注明领料对应的项目名称及代码，交由研发中心领导审核。资材中心核实库存与存货状态后，发出物料。财务部门根据领料单内容和出库记录，归集至研发费用。报告期内，公司严格执行研发相关内部控制要求，对研发领料进行了有效的控制。

## **（二）生产与研发不存在共用设备情况，设备折旧费用无需在研发费用与制造费用之间分摊**

公司的研发活动主要是通过设计验证、数据调整、设备调试、试制打样及测试、问题整改等一系列流程进行项目开发，公司研发相关设备均为专用设备，主要是研发活动使用的办公及电子设备、试制打样设备及各类检测分析仪器等。

公司制定了《固定资产管理制度》，对固定资产的新增、更新、修理、处置等日常管理进行了规范。生产用固定资产和研发用固定资产分别由生产部门和研发部门管理并在各自区域摆放，在物理上可明确区分，未发生混同现象，不存在与生产共用设备的情形，公司按照设备使用部门计提相关设备折旧，设备折旧费用无需在研发费用与制造费用之间分摊。

## **（三）研发相关产成品及废料的会计处理方式**

报告期内，公司研发材料投入的去向包括形成研发样品销售、研发项目消耗和损耗等：

### **1、形成样品销售**

对于研发样品销售，相关收入确认为营业收入，成本结转至营业成本，符合《企业会计准则解释-第15号》的规定：企业将研发过程中产出的产品对外销售的，应当按照《企业会计准则第14号——收入》、《企业会计准则第1号——存货》等规定，对相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益；报告期内，公司研发样品销售收入分别为 50.77 万元、73.59 万元、296.93 万元及 **1,057.77 万元**，其中 2022 年和 2023 年 1-9 月样品销售收入增加主要系公司在新能源汽车线束领域的布局于 2022 年度初现成效，**2022 年下半年开始**进入密集打样及小规模试产阶段，**且新能源汽车线束样品单价较高**，导致打样相关销售收入增加。

## 2、研发项目消耗和损耗

公司研发过程中，须经设备调试、打样生产、测试产品性能等步骤，大部分原材料用于打样试制，部分材料在生产过程中直接损耗，未能形成样品，直接按报废处理。形成的样品需经多轮内部测试及外部检测机构检测，进行研发结果的分析判定，判定研发样品外观指标、各项性能指标是否符合预期效果，对达到指标要求的产品交由意向客户进行试用测试。将通过内部测试的样品交由客户测试后，研发项目人员根据客户反馈结果进行方案设计、工艺参数、生产设备的反复调整和不断优化，反复打样、送样和测试。公司样品以外发检测机构检测及客户测试为主，送样一般不返回废料。公司内部测试量相对较少，主要为破坏性测试，形成少量废品线材、铜料等，回收价值较低。因研发产生的废料重量少、价值低，出于管理成本考虑，公司未对研发废料和生产废料分仓库进行管理，研发部门定期将废料收集至废料管理部门，由废料管理部门将所有废料统一收集处理变卖，计入其他业务收入；无回收价值的部分，公司作为无价值废品处理，不涉及废料收入或处置费用。

公司自 2023 年 6 月起施行《研发废料管理制度》，优化了废料管理流程，将生产废料与研发废料分别管理并登记台账，规范废料相关账务处理。2023 年 6-9 月，公司研发废料不含税销售金额为 2.05 万元，已根据相关规定冲减了研发费用。

**三、说明研发人员核算范围、研发费用与研发人员的对应关系；结合研发人员学历、从业经历等情况，说明研发人员是否具有相应研发能力，是否存在将生产、管理、销售等人员费用计入研发费用的情况。**

### （一）说明研发人员核算范围、研发费用与研发人员的对应关系

#### 1、研发人员核算范围

根据《企业会计准则第 6 号-无形资产》的有关规定，公司明确了研发费用的核算范围，建立了研发费用核算辅助台账，核算公司在研发过程中投入的研发人员工资薪酬、材料及模具费、测试费、折旧与摊销等费用。公司将专职从事研发活动的部门所属人员薪酬纳入研发费用核算。

公司专门设置了研发中心，负责根据公司发展战略及市场需求变化统筹和开展相关产品、技术、工艺的研发工作，研发中心下属部门有线束研发中心、

新能源研发中心和实验室等二级部门。截至报告期末，各研发中心职能及人员数量如下表所示：

研发中心	职能介绍	人员数量
线束研发中心	线束研发中心涵盖计算机、手机、工控安防、医疗、音视频等产品研发。部门主要负责制定和实施公司总体研发战略与年度研发新产品、新技术研发计划；领导建立和健全研发管理体系与组织结构，建设高效的研发团队；承担公司技术发展战略、老产品改造、技术管理等技术支持和顾问工作；组织研发人员按时、保质、保量完成公司具有自主知识产权的新产品、新技术的研发任务；负责项目管理工作的执行。	110
新能源研发中心	新能源研发中心涵盖 CCS 产品、新能源汽车高低压线束、储能线束的产品研发。部门主要根据公司规划及发展方向，制定和实施公司总体研发战略与年度研发新产品、新技术研发计划，领导建立和健全研发管理体系与组织结构，建设高效的研发团队；承担公司技术发展战略、老产品改造、技术管理等技术支持和顾问工作；组织研发人员按时、保质、保量完成公司具有自主知识产权的新产品、新技术的研发任务。	115
实验室	实验室配合所有研发中心的产品研发，负责检测和记录原材料的相关指标与数据，实施成品的全套可靠性测试，包括气候环境试验、机械环境试验、包装运输试验、电气性能测试、和化学物质试验等，为产品设计与生产提供质量保障。	11

注 1：人员数量为截至报告期末各研发中心人数；

注 2：子公司江西铭基的研发人员归属于线束研发中心和新能源研发中心，子公司湖南铭基的研发人员归属于线束研发中心。

如上表所示，公司研发中心各部门的具体工作内容均与研发工作紧密相关，相关人员均为专职研发人员。公司将上述部门人员认定为研发人员，薪酬计入研发费用。

## 2、研发费用与研发人员对应关系

报告期内，发行人研发费用与研发人员的对应关系如下表所示

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
研发费用-职工薪酬（万元）	1,879.70	2,261.06	2,141.92	2,189.49
研发人员平均数量（人）	205	171	150	166
研发人员人均薪酬（万元/人）	9.17	13.22	14.28	13.19

注 1：2020-2022 年研发人员平均数量=各月末研发人员合计/12，2023 年 1-9 月研发人员平均数量=各月末研发人员合计/9。

注 2：研发人员人均薪酬=研发费用-职工薪酬/研发人员平均数量。

报告期各期，公司研发人员平均数量分别为 166 人、150 人、171 人和 205 人。2021 年研发人员人数平均数量下降，主要由于公司出于产业链纵向和横向拓展的考量，曾尝试上游接插件、无线蓝牙耳机等的研发和生产，但由于试生

产的接插件良率较低、无线蓝牙耳机销售不及预期，公司于 2021 年下半年裁撤了相关人员。2022 年度研发人员人数增长，主要系公司计算机连接组件主要由江西铭基生产，为进一步提高公司在计算机连接组件产品领域的技术研发、成果转化能力，公司于 2022 年在江西铭基组建了新的研发团队，此外，为了尽快提高在新能源领域的竞争能力，公司从 2022 年开始陆续增加新能源研发中心的人员招聘，随着公司新能源类连接组件产品逐步开始规模化生产，为了持续提高公司在新能源领域的竞争能力，公司进一步增加新能源研发中心的人员招聘，使得 2022 年和 2023 年 1-9 月的研发人员数量持续增长。

2020-2022 年，公司研发人员人均薪酬分别为 13.19 万元/年、14.28 万元/年和 13.22 万元/年。2022 年度公司研发人员平均薪酬有所下降，主要系公司 2022 年在江西铭基组建新的研发团队，江西地区人均工资低于广东地区，进而导致研发人员人均薪酬低于 2021 年度。分主体来看，报告期内铭基高科研发人员人均薪酬分别为 12.80 万元/人、14.28 万元/人和 14.30 万元/人，整体呈现上升趋势；江西铭基 2022 年度研发人员人均薪酬为 9.07 万元/人。综上，公司研发费用与研发人员基本匹配。

## （二）研发人员具有相应研发能力，不存在将生产、管理、销售等人员费用计入研发费用的情况

公司的研发人员主要系根据员工所属的部门及岗位性质划分，公司设立研发中心专门开展研发活动，将直接从事研发和相关技术创新活动的人员认定为研发人员，不存在兼职研发人员，研发人员认定标准清晰，不存在将生产、管理、销售等人员费用计入研发费用的情况。报告期各期末，发行人研发人员学历构成如下表所示：

学历	2023.09.30		2022.12.31	
	人数	占比	人数	占比
本科及以上	48	20.34%	23	12.92%
大专	93	39.41%	77	43.26%
高中及以下	95	40.25%	78	43.82%
合计	236	100.00%	178	100.00%
学历	2021.12.31		2020.12.31	
	人数	占比	人数	占比

本科及以上	17	12.14%	26	15.20%
大专	65	46.43%	71	41.52%
高中及以下	58	41.43%	74	43.27%
<b>合计</b>	<b>140</b>	<b>100.00%</b>	<b>171</b>	<b>100.00%</b>

截至报告期末，公司研发人员从事研发工作的平均年限如下表所示：

项目	人数	占比
5年以下	106	44.92%
5-10年	40	16.95%
10年以上	90	38.14%
<b>合计</b>	<b>236</b>	<b>100.00%</b>

公司研发人员学历构成与同行业的对比情况如下表所示：

公司名称	学历	2023年1-9月		2022年	
		人数	占比	人数	占比
立讯精密	本科及以上	未披露	未披露	8,659	47.01%
	其他	未披露	未披露	9,762	52.99%
凯旺科技	本科及以上	未披露	未披露	51	16.56%
	其他	未披露	未披露	257	83.44%
泓禧科技	本科及以上	未披露	未披露	6	6.25%
	其他	未披露	未披露	90	93.75%
瀛通通讯	本科及以上	未披露	未披露	37	16.67%
	其他	未披露	未披露	185	83.33%
创益通	本科及以上	未披露	未披露	33	25.19%
	其他	未披露	未披露	98	74.81%
铭基高科	本科及以上	48	20.34%	23	12.92%
	其他	188	79.66%	155	87.08%
公司名称	学历	2021年		2020年	
		人数	占比	人数	占比
立讯精密	本科及以上	5,904	36.66%	7,382	44.22%
	其他	10,199	63.34%	9,310	55.78%
凯旺科技	本科及以上	35	21.74%	20	12.42%
	其他	126	78.26%	141	87.58%
泓禧科技	本科及以上	10	12.66%	8	11.11%
	其他	69	87.34%	64	88.89%

公司名称	学历	2023年1-9月		2022年	
		人数	占比	人数	占比
瀛通通讯	本科及以上学历	46	16.49%	45	14.29%
	其他	233	83.51%	270	85.71%
创益通	本科及以上学历	29	21.17%	24	17.91%
	其他	108	78.83%	110	82.09%
铭基高科	本科及以上学历	17	12.14%	26	15.20%
	其他	123	87.86%	145	84.80%

注 1：同行业可比公司研发人员学历构成取自定期报告披露值，**壹连科技和西典新能未披露研发人员学历构成**；

注 2：公司研发人员数量为报告期末研发人员数量。

报告期各期末，公司研发人员主要为大专及以上学历人员，占比分别为 56.72%、58.57%、56.18%、**59.75%**，占比较高且较为稳定，研发人员配置结构较为合理。本科及以上学历的研发人员相对较少，占比分别为 15.20%、12.14%、12.92%、**20.34%**。主要系精密连接组件领域的研发特点更侧重于行业及工艺技术经验的积累和实践，依靠研发人员丰富的研发经验可以对下游行业发展动态做出快速的响应和配套研发。截至报告期末，公司研发人员从事研发工作的平均年限为 8 年以上，核心技术人员均具有 15 年以上的研发经验，研发经验较为丰富，具备相应的研发能力。公司同行业上市公司中，立讯精密作为消费电子龙头企业，能够吸引较多高学历人才，其本科及以上学历研发人员占比相对较高。除立讯精密外，其他同行业可比上市公司本科及以上学历的研发人员占比均不高，与公司不存在重大差异。因此，公司现有的研发人员配置结构合理。

综上，公司现有的研发人员配置结构合理，具有相关行业的研发能力，能够充分满足公司研发创新的需要。

#### **四、说明报告期内研发项目主要应用领域、与主营业务的相关性、相关研发项目的研发成果及应用、报告期内及期后产生收入情况。**

公司研发项目分为“基于产品的研发”和“基于技术储备的研发”，其中“基于产品的研发”主要系公司以客户需求为导向，持续推进现有产品的迭代研发，根据客户提出的产品需求推进研发工作，提升产品性能，该部分研发成果形成了具体对应的产品料号，产生了直接对应的营业收入；“基于技术储备的研发”主要系公司根据新需求、新材料、新工艺的发展情况，预判行业发展

趋势，提前进行技术储备，对公司主要产品的持续销售、市场竞争地位的巩固和提升具有重要作用。

报告期内，公司研发项目均与主营业务相关，相关研发项目的主要应用领域、研发成果及应用、报告期内及期后（**2023 年 10-11 月**）产生收入情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果	应用领域	是否与主营业务相关	报告期内产生收入	期后产生收入
1	无线蓝牙耳机主动混合降噪关键技术研究	基于产品的研发	开发了结合主动及混合降噪一种技术无线蓝牙耳机产品。形成专利名称和专利号： 1、蓝牙耳机及充电盒 ZL202030462592.5 2、蓝牙耳机及充电盒 ZL202030585475.8 3、蓝牙耳机及充电盒 ZL202030585474.3	蓝牙耳机	是	900.42	-
2	扩展坞转换器六千六百三十六万像素音视频无损压缩关键技术研究	基于产品的研发	开发了 16K 显示拥有 6636 万像素、(15360×8640) 分辨率的拓展坞转换器。形成专利名称和专利号： 1、一种 USB Type-C 扩展坞及其移动电源 ZL202021529052.5 2、多功能扩展坞 ZL202030640431.0 3、通用串行总线适配器和系统 ZL202022513076.8	拓展坞	是	816.68	-
3	基于智能模组化数据线制造装备的研发	基于技术升级或技术储备的研发	开发了一款自动机设备，包含铜箔机的结构设计，自动焊接机的结构设计，激光打标铁壳机的结构设计，双面激光焊接机的结构设计，加工工艺过程设计，LC 控制程序设计。形成专利名称和专利号： 1、一种自动剪除线材内编织或缠绕的装置 ZL202021762746.3 2、一种载具结构 ZL202023051152.4 3、一种自动包高温胶带装置 ZL202023157999.0 4、一种线裁的剪切机 ZL202023161176.5 5、一种载具输送机构 ZL202023161173.1 6、一种载具回流机构 ZL202023229043.7 7、一种数据线屏蔽壳的上料机构 ZL202023233953.2	手机类连接组件设备	是	-	-

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果	应用领域	是否与主营业务相关	报告期内产生收入	期后产生收入
4	八十瓦大功率无线充电发射器电磁感应关键技术研究	基于产品的研发	使用双路并行和私有协议提高无线充电功率；使用半导体制冷保证充电区域；使用散热片配合散热风扇充电产生的热量排出使用多个温度传感器对多点进行温度监控，系统软件收集数据并根据产品的运行状态来对应开启和调整半导体制冷和散热风扇工作状态。形成专利名称和专利号： 1、磁吸式无线充电器 ZL202030671077.8 2、磁吸式无线充电器（A款）ZL202030677105.7 3、磁吸式无线充电器（C款）ZL202030676711.7	无线充电	是	35.61	-
5	通用串行总线接口传输四十吉比正反插技术的研发	基于产品的研发	开发出了 Type-C 数据线。形成专利名称和专利号： 1、一种 USB 数据线的接地检测电路 ZL202020006726.7 2、一种防水 USB TYPE-C 连接器 ZL202020052051.X	音视频连接组件	是	0.30	-
6	柔性电路薄膜含镀金塑料粒子压接技术的研究	基于产品的研发	开发了一款 FFC 线材。采用了 AFC 材料，具有导电、粘结、绝缘透明粒子，其特征为垂直方向导通，水平方向绝缘。形成专利名称和专利号：一种带 LED 的主机前置模组 ZL202021181549.2	音视频连接组件	是	2,415.68	49.09
7	读卡器传输三百兆字节薄膜电路板技术的研发	基于产品的研发	采集到的数据会以标准文件的格式记录到 SD4.0 卡上，数据文件可在 Windows 下用读卡器读取，在保证高性价比的同时，又方便了解数据的进一步分析，处理。并且 SD4.0 存储能够方便的记录数据，利于数据的处理，减少人工作业，提供工作效率。形成专利名称和专利号： 一种带 LED 的主机前置模组 ZL202021181549.2	计算机类连接组件	是	5,307.55	525.35

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果	应用领域	是否与主营业务相关	报告期内产生收入	期后产生收入
8	数据线接口连接器含钎镍合金纳米材料防腐蚀关键技术的研究	基于产品的研发	线端连接器结构设计及信号分析；不同方案传输线缆设计及制作；芯片及 PCB 方案的验证及设计；加工工艺过程设计；测试方案的设计。形成专利名称和专利号： 1、一种抗 EMI 的 USB AM 连接器 ZL202020052045.4 2、一种防水 USB TYPE-C 连接器 ZL202020052051.X 3、一种连接紧密性好的数据线 ZL202020052052.4	手机类连接组件、穿戴类连接组件、音视频连接组件	是	71,161.94	1,140.16
9	云存储光电复合线束三级防水阻断式结构关键技术的研究	基于产品的研发	开发出了光电复合线束三级防水线束，光电复合，增加温度、传输特性，更优的防水方案设计；插头防水，IP67\68 插头防水的开发，选用插头隔离，达到阻水效果；增加光纤，5G 需求增加光单元接口，复合线增加光纤，且光纤要求阻水；多次成型，增加阶梯防护，机械性能高。形成专利名称和专利号： 一种水下充电线 ZL202021688942.0	工控安防连接组件	是	3,507.05	224.88
10	拓展坞测试设备蜘蛛网结构关键技术的研究	基于产品的研发	开发出了用于测试拓展坞的无损测治具，测试效率提升 20~30%，使测试治具共用性能得到极大提升，共用率达由原来 60%提升到 85%，治具布线采用模组化，模组取放测试板，方便快捷，同时品质得到更好的保证	拓展坞	是	1,491.44	82.36
11	基于无创采集气体震荡波医疗血压袖带产品关键技术的研究	基于产品的研发	无创采集气体震荡波医疗血压袖带线束产品，开发出无创血压袖带和无创血压延长导管产品，通过连接监护设备，对人体无创血压进行检测，同时开发出配套心电图导联线及 SPO2 血氧线产品，通过连接监护设备对人体心率及血液含氧量检测	医疗线束	是	-	-
12	一百瓦大功率数据线含钎合金材料关键技术的研究	基于产品的研发	开发出了快充数据线，让所有的设备都可以通过 USB Type-C 最高达 100W 输出功率进行充电，同时在线材上会进行安全机制设计，若连接线材未符合认证规范，将自动切换为最低标准电压供电模式，避免线材因无法承受电压而烧融。形成专利名称和专利号：一种 H 型下料式端子连接器 ZL202022370752.0	手机类连接组件、穿戴类连接组件	是	22,326.55	1,169.89

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果	应用领域	是否与主营业务相关	报告期内产生收入	期后产生收入
13	串行硬件驱动器接口线束传输六吉比技术的研发	基于产品的研发	一种通用串行总线适配器和系统，通用串行总线适配器通过设置有音视频信号处理电路、电源处理电路和控制电路。控制电路根据外接设备中的音视频信号和电源信号控制电源处理电路的工作状态。形成专利名称和专利号：一种 SATA 连接器 ZL202220019338.1	计算机类连接组件、音视频连接组件	是	9,933.97	645.84
14	四十吉比特物联组网技术研究	基于产品的研发	本产品涉及一种智能传输装置及电子设备，上述智能视频数据转换器，能够实现充放电管理控制且达到视频输出及数据输出的效果。形成专利名称和专利号：一种智能传输装置及电子设备 ZL202121967422.8	音视频连接组件	是	474.70	40.67
15	一百瓦大功率适配器含纳米碳铜材料的研发	基于产品的研发	开发了 PD100W 适配器散热设计，在保证安全和绝缘的情况下，使用纳米碳铜薄片，硅胶垫片和黄铜片结构散热	电源适配器	是	197.04	0.11
16	基于智能点胶设备线材柔性制造设备的研发	基于技术升级或技术储备的研发	开发了自动化设备 1、人工摆线工站的结构设计；2、点胶工站的结构设计；3、固化工站的结构设计；4、治具流转工站的结构设计；5、后端设备对接工站的结构设计；6、不粘治具的结构设计；7、加工工艺过程设计；8、PLC 控制程序设计；9、视觉检测程序设计。形成专利名称和专利号： 1、一种撞击测试仪 ZL202120085576.8 2、一种使用 LD-PE 料的低压注胶机 ZL202121197094.8 3、一种多进料口的注塑成型模具 ZL202121195653.1 4、一种调整线序的装置 ZL202110993418.7 5、一种线束和塑胶件的连接结构 ZL202122863300.0	设备	是	-	-
17	云存储光电复合线束十字结构关键技术的研究	基于产品的研发	开发了光电复合线束，满足防水、高速传输需求，更优的防水方案设计；插头十字结构防水，IP67\68 插头防水的开发，选用插头隔离，达到阻水效果。形成专利名称和专利号： 1、一种线束防水结构 ZL202121400609.X 2、一种除湿结构及监控摄像头 ZL202121425534.0	工控安防类连接组件	是	792.03	37.80

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果	应用领域	是否与主营业务相关	报告期内产生收入	期后产生收入
18	通用串行可传输四十吉比一百瓦功率连接器接口技术的研究	基于产品的研发	开发了 Type-C 线束，能够满足传输四十吉比的速度。形成专利名称和专利号：一种 USB 数据线的接地检测电路 ZL202020006726.7	音视频连接组件	是	583.02	124.59
19	信息通信用单对平衡技术研究	基于产品的研发	采用新的连接器结构及传输协议，使传输信号线缆由原来的 4 对线缆变为单队线缆，线材材料及加工费用节约 50%，同时具备信号传输和供电功能。形成专利名称和专利号： 1、一种车载以太网连接器 ZL202223275388.5 2、一种车载以太网连接器 ZL202211566406.7	工控安防连接组件	是	1,574.48	190.81
20	工业机器人线束治具板加工工艺技术研究	基于产品的研发	治具板采用模组话，模组取放方便快捷，使得工业控制线束的生产效率提升了 30%，治具板共用性能得到极大提升，共用率达由原来 60% 提升到 85%，良率和产品品质提升 20%	工控安防连接组件	是	888.52	149.43
21	新能源电动汽车防触指高压线束关键技术的研究	基于产品的研发	开发出应用在新能源汽车内部的高压、屏蔽、密封连接器产品	汽车类连接组件	是	1,931.17	103.31
22	通用串行可传输四十吉比两百四十瓦功率的技术研究	基于产品的研发	使用镀银铜材质，增加产品的屏蔽性能；使产品传输速率可达到 2,700Mbps；最大可支持 240W 功率的供电；支持单屏 8K@60Hz 及双屏 4K@60Hz 视频传输；线缆使用 Coaxial 具有超柔软特性，弯折最高可达到 10 万次。形成专利名称和专利号： 二合一数据线 ZL202230024377.6	音视频连接组件	是	1,225.21	221.66
23	电脑前置接口线束传输五吉比音频技术研发	基于产品的研发	解决了现有技术中存在的目前的通用串行总线的兼容性差的技术问题，大大提高了通用串行总线的兼容性。形成专利名称和专利号：一种开关连接器 ZL202220019174.2	计算机类连接组件、音视频连接组件	是	3,400.91	501.10
24	通用串行数据线中含液态硅胶材料的技术研究	基于产品的研发	高柔软、高传输，能够对用户产生更大兴趣，具有自动恢复数据线原状的功能，提高产品使用寿命，更加亲近用户	手机类连接组件、智能穿戴连接组件	是	15,883.71	2,881.35

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果	应用领域	是否与主营业务相关	报告期内产生收入	期后产生收入
25	一百瓦功率适配器用第三代半导体技术的研发	基于产品的研发	氮化镓材料具有禁带宽度大、击穿电场高、热导率大、饱和电子迁移速度高、介电常数小、抗辐射能力强和良好的化学稳定性等特点，以氮化镓为代表的第三代半导体低熔点合金焊接，具有机械强度高、热导率高、热阻小、传热快、饱和压降小、稳定性好及可靠性高、粘接后剪切力大的优点，适用于高频、大功率器件中芯片与基板、基板与管壳的互联满足一百瓦功率适配器的应用	电源适配器	是	-	-
26	无线蓝牙耳机含不锈钢材料降噪技术的研究	基于产品的研发	现有耳机降噪效果部分的只能达到 25db-30db，并且都是采用单咪或双咪。本项目采用 3 个咪混合降噪，全方面相位相互抵消，实现原来前馈和反馈方式技术结合，使用高精度三个咪做环境降噪一个吸收喇叭里面杂音，另外一个对腔体外杂音，还有一个通话降噪，并且采用低频材料喇叭，结构方面符合人体工程学原理，软件方面采用相位倒相和算法进行相互抵消	无线蓝牙耳机	是	157.77	-
27	通用串行数据线焊接组装铁壳成型一体机技术研究	基于技术升级或技术储备的研发	自动化率达到 70% 以上，节约成本，提高良率	设备	是	-	-
28	同轴线分段自动化控制方案	基于技术升级或技术储备的研发	可以实现 3-4 个工站组合，节省这些工站人工，同时调试变更更快捷，实现快速调整换线和设备采购成本降低的两个要求，同时对应复杂工站的作业可以搭配人工辅助，同时点检产品品质	计算机类连接组件、音视频连接组件	是	-	-
29	子件同轴线供应翻转焊接治具	基于技术升级或技术储备的研发	由同轴线足量供应，配套线材满足需求供应模式，实现多机种、小量（3K 及以下）生产需求，该模式需开发新治具，满足不拆模翻转焊接连接器。满足正反双面同时焊接且高度必须满足焊接底座匹配要求，在不变更通用底座的要求下，满足同轴线子件在上，铁氟龙配套线材在下的不拆模焊接	计算机类连接组件、音视频连接组件	是	-	-

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果	应用领域	是否与主营业务相关	报告期内产生收入	期后产生收入
30	自动拉锡丝机导入方案	基于技术升级或技术储备的研发	手动拉锡丝焊接时，锡丝不好固定，摆放位置不准，影响焊接效率。研发导入机器自动拉锡丝焊接方式，提高生产效率和产品品质，可减少一个人力。通过机器智能控制锡丝摆放位置和速度，底盘用治具固定线材卡入滑轨定位，确保产品锡丝摆放位置准确，焊接后线材吃锡均匀	计算机类连接组件、音视频连接组件	是	-	-
31	自动拉线布线导入方案	基于产品的研发	通过自动化设备代替人工，实现自动拉排线加工，大大降低人工成本，提升作业良率及效率：1、此方案为一出二双工位，采用左右进出料工作方式；2、在无断线情况下，人工只需初始装入线束及左右工位下成品物料；3、初步预计节拍 500PCS/H（需跳 PIN 处理线束）；4、整机由供线工位，排线工位，限位片供料工位，美纹胶组将工位，收料工位组成	计算机类连接组件	是	10,092.65	-
32	通用串行可传输八十吉比两百四十瓦功率对绞线束技术的研究	基于产品的研发	USB 4.0 整合了多个协议，可以同时支持更多设备，随着市场消费者对高速信息传输及高清视频传输的需求越来越多，公司对 USB 4.0 关键生产工艺进行创新，开发出符合消费者需求的新产品。通过使用镀银铜材质，并使用石墨烯布与镀锡铜编织，增加产品的屏蔽性能；使产品传输速率可达到 3,500Mbps；最大可支持 240W 功率的供电；支持双屏 8K@60Hz 及双屏 4K@60Hz 视频传输；线缆使用对绞方案，可进一步降低成本。形成专利名称及申请号：一种舌片控制开关插头及充电线 ZL202320690719.7	计算机连接组件、音视频连接组件	是	74.16	93.80
33	高清晰度多媒体端接口视频和音频传输数据组件模组的研究	基于产品的研发	为了增强 HDMI 作为消费类影音产品接口的竞争力，采用了更小的接头，并强化对数字式高清晰度色差分量格式的支持，提升清晰度，在保证产品质量的前提下，缩小产品结构以方便组装。形成专利名称及专利号：一种膜片卡扣式线束连接组件及其制造方法 ZL202310477685.8	计算机类连接组件、音视频连接组件	是	494.54	260.50

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果	应用领域	是否与主营业务相关	报告期内产生收入	期后产生收入
34	电源适配器可传输六十六瓦功率数据线缆技术的研究	基于产品的研发	将应用于电源适配器对应的端口及线缆由原先单一的充电功能拓展到可涵盖数据传输等多项整合功能。采用新型连接器及线缆结构，将 Type-C 接口与电源适配器结合，可实现对智能终端设备功率达六十六瓦超极闪充，同时实现对各智能终端端口的升级归一化。形成专利名称及申请号：一种控制开关插头及充电线 ZL202320690718.2	计算机连接组件、手机连接组件	是	902.40	580.37
35	整车五百四十伏高压线束开发技术的研究	基于产品的研发	540V 整车高压系统线束方案和轻量化研发，完成整车系统原理设计，线束路径设计，2D 产品图纸设计等整车高压系统线束方案；完成铝导线在新能源汽车高压系统的应用和机械性能、环境性能、电气性能等方面的设计验证。形成专利名称及专利号：一种动力电池高压端子 ZL202323117424.X	新能源类连接组件		392.96	115.54
36	车载储物箱通用串行接口技术研究	基于产品的研发	对车载储物箱 USB 接口升级，研发 Type-C 接口的车载储物箱，提供充电功能和数据存储功能。形成专利名称及申请号： 一种导线槽及动力电池 ZL202322161919.6 一种线束安装支架及动力电池 ZL202322161952.9	新能源类连接组件	是	209.77	253.72
37	汽车线束防端子退针检测技术研究	基于技术升级或技术储备的研发	开发能够检测出生产制造各环节端子退针质量问题的新技术。端子退针问题是目前汽车连接器比较常见的一种失效形式，是指端子不在其预期位置时导致的连接器功能丧失。公司针对接插件端子退针问题开发新的检测技术，降低失效的可能性。形成专利名称及专利号：一种防水胶帽及连接器 ZL202322161921.3	新能源类连接组件	是	-	-
38	新能源电池模组采集降本技术研发	基于产品的研发/ 基于技术升级或技术储备的研发	通过超声波焊接技术，将线束和铝巴直接焊接，取代线束带端子的激光焊，减少端子和端子之间的压接成本，并将复杂工艺简单化，降低生产成本的同时满足产品性能需求。形成专利名称及专利号：一种超声波焊接接触级及动力电池 ZL202322161929.X	新能源类连接组件	是	453.39	266.02

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果	应用领域	是否与主营业务相关	报告期内产生收入	期后产生收入
39	铝排制造工艺技术研究	基于产品的研发/ 基于技术升级或 技术储备的研发	目前铝巴通过冲压方式成型，对生产工艺进行改进，利用锻造工艺取代冲压工艺，一次性完成成品成型，无需多种工艺完成，减少工艺流程，降低生产成本。形成专利名称及专利号：一种双平台激光焊接机构 ZL202322089132.3	新能源类连接 组件	是	1,673.64	2,518.90
40	新能源电池连接系统生产线技术研究	基于产品的研发/ 基于技术升级或 技术储备的研发	FPC与铝巴直焊的焊接技术与电芯连接系统生产线的研发，开发新的焊接技术，可以直接将FPC与铝巴焊接，代替传统的FPC焊镍片，镍片再焊铝巴这种较繁琐，成本较高的工艺技术。形成专利名称及专利号： 一种线光谱共焦检测装置 ZL202310764332.6 一种线光谱共焦检测装置 ZL202321642796.1 一种超声波焊接机构 ZL202321810409.0 一种超声波焊接机构 ZL202310845078.2	新能源类连接 组件	是	1,303.46	895.39
41	自动点胶机导入方案	基于技术升级或 技术储备的研发	开发了一款自动机设备，通过机器智能控制喷涂出胶量和速度，并且底盘用治具固定线材卡入滑轨来回输送，确保产品喷涂时位置稳定，将每根线材胶量喷洒均匀，提高生产效率和产品品质	设备	是	-	-
42	镭射开窗涂银浆导入方案	基于产品的研发	开发了一项镭射开窗涂银浆技术，经过镭射开窗涂银浆的形式加工可以有效的减少人工，增加产能及可靠性，不会出现接地Pin与其他导体搭接而引起的短路烧机情况	计算机类连接 组件	是	554.87	903.00
43	端子机自动拉线压接导入方案	基于产品的研发	开发了端子机自动拉线压接技术，根据端子型号、线材规格、长度，机器自动铆压为成品	计算机类连接 组件	是	703.04	506.77
44	一比一雕刻板导入方案	基于技术升级或 技术储备的研发	导入模型式1:1的排线方式，将每根线材按照所需长度1:1对应雕刻，尺寸精准控制在中值范围内，减少连接组件的公差	设备	是	-	-
45	新能源汽车电池采集线	基于产品的研发	开发新能源汽车电池温度多路采集与冷却控制线束，通过信号采集线束对电池电芯的温度和电压进行采集监测，使得线缆不易损坏	新能源类连接 组件	是	-	-

序号	项目名称	研发项目类型	研发成果	应用领域	是否与主营业务相关	报告期内产生收入	期后产生收入
46	CCS_FFC 导入方案	基于技术升级或技术储备的研发	研发自动贴合冲孔、分条、修冲孔、冲防撕裂孔、冲型、裁断等工序一体设备，可以有效的减少了人工，提高产能；	设备	是	-	-
47	一种多位一体式端子结构的工业线束自制研究	基于产品的研发	1、通过采用多位一体式端子进行打端子作业，单次铆压即可完成传统工艺多次铆压的效果；2、端子铆压区前端凸槽与配套胶壳配合后，能够有效防止端子穿入不到位的现象，可以起到有效的防呆作用；3、配套胶壳的卡扣结构能够精简加工材料，省去塞子和内模加工工序，同时，采用多位一体式端子后，无需将线材芯线进行分股铆压，也就无需单独对分股的芯线使用热缩套管，极大的降低了辅助材料的损耗，在提升生产效率的同时，进一步降低制造成本	工控安防连接组件	是	17.77	15.52
合计						161,878.39	14,497.94

## 【中介机构核查】

### 一、核查程序

1、了解发行人研发活动相关的业务流程，获取并查阅公司研发项目的立项报告及各研发阶段的研发记录等相关资料，获取研发项目清单，与相关技术资料、审批记录核对检查；

2、查阅发行人研发立项报告、研发记录等资料，了解研发的具体过程，访谈研发人员，了解公司研发部门设置和职责、研发人员认定标准、研发人员管理体系、主要研发人员的职责及在研发工作中发挥的作用、优势业务领域；了解研发需求如何产生，如何满足客户需求，分析其是否具有客户订单基础，了解报告期内研发项目的主要应用领域、与主营业务的相关性质、相关研发项目的研发成果及应用；

3、查阅公司员工明细表，了解研发人员年龄、学历、背景、工作经历情况、获得专利情况，核查发行人研发人员是否具备相应的研发能力，检查是否存在人员混同；获取研发工时记录、研发项目清单和研发人员工资表，将研发工时记录与研发项目和人员清单交叉核对，检查研发薪酬归集是否准确；

4、访谈发行人研发部门人员及财务部门相关人员，了解发行人研发费用的核算范围及核算方式、研发活动的主要流程和关键环节，研发领料及材料耗用的主要阶段、材料主要去向、废料产生过程和会计处理方式及相关内部控制；

5、查阅发行人《研究与开发管理制度》和《固定资产管理制度》，对研发专用设备进行盘点，获取发行人研发费用中折旧与摊销的构成明细，了解折旧与摊销计入各类相关费用分配方法，测算计入相关费用是否准确；

6、实地走访公司的办公场所和生产车间，判断研发人员是否参与生产、销售及管理活动，盘点研发设备；

7、获取发行人收入成本明细表，对比分析研发项目在报告期内及期后产生收入的情况。

### 二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人根据客户提出的定制化产品需求推进研发工作系以满足客户需求为导向为目的的产品研发投入，未与客户签订订单或其他意向协议，不具备合同

基础，相关研发活动严格按照《监管规则适用指引——会计类第 2 号》2-8 的要求，能够合理识别并归集研发费用与合同履行成本，不存在将合同履行成本归集至研发费用的情形。

2、发行人研发活动已建立较为完善的内部控制制度，且运行有效，有效保证了研发费用与生产成本的准确区分；

3、公司相关人员具有精密连接组件行业多年的从业经验和项目时间经验，相关研发人员具备持续创新的研发能力；公司研发人员划分标准明确，专门从事研发活动，不存在研发人员参与生产、管理和销售的情形；

4、公司报告期内研发项目与公司主营业务相关，在现有的基础上进行技术和工艺研发，具有合理性。研发项目的主要应用领域和对应产品围绕发行人主营业务进行，研发项目报告期内和期后产生的收入具有合理性。

## 二、审核问询函问题 8. 关于外销收入

申请材料显示：

(1) 发行人外销收入占比较高，分别占同期主营业务收入的 56.37%、54.07%、60.24%，发行人与外销客户签订的订单以美元计价和结算。以 2020 年美元兑人民币平均汇率测算，2021-2022 年汇率波动对公司毛利率的影响幅度分别为-3.28 个百分点、-1.16 个百分点。公司于 2021 年下半年开始进行远期结售汇业务，2021 年和 2022 年远期外汇合约金额分别为 3,100 万美元和 3,070 万美元。

(2) 发行人外销合同中并未约定明确的价格调整机制，产品的定价周期一般为 1-2 年，价格执行过程中若原材料等价格指数发生较大变化，公司可以通过商务洽谈后与客户重新定价。公开资料显示，2021 年美元兑人民币汇率低点较 2020 年高点下降超过 10%。

(3) 报告期各期，发行人外销毛利率分别为 19.03%、14.61%、20.12%；内销毛利率分别为 13.84%、10.41%、7.20%，内外销毛利率变动趋势差异较大。

(4) 公司外销收入占比较高，主要由于联想、纬创、鸿海、广达等主要客户生产场所集中在境内保税区所致。

(5) 香港铭基定位为销售平台，向境内铭基高科、江西铭基等主体采购

后，向境外客户进行销售。其中广东铭基以终端客户价格向香港铭基销售，江西铭基以终端客户价格\*85%向香港铭基销售。

请发行人：

(1) 结合产品定价周期、报告期内美元兑人民币汇率实际波动情况等，说明汇率波动对毛利率的影响测算的准确性；说明报告期内在汇率大幅波动的情况下实际价格调整情况；结合汇率波动风险、实际价格调整情况、远期结售汇业务情况，说明汇率波动风险敞口。

(2) 说明同类产品内外销毛利率对比情况，并分析差异原因；说明发行人内外销毛利率及其变动趋势与同行业可比公司是否一致。

(3) 说明外销收入构成情况（对保税区客户销售、通过香港铭基销售、直接对海外客户销售等），对保税区客户销售具体业务模式，发行人是否存在租赁保税区仓库情况、发货至保税区的产品是否实现真实销售、最终销售。

(4) 说明对香港铭基内部转移定价是否符合两地税务规定，是否存在补缴税款或被行政处罚风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，发行人律师对（4）发表明确意见。

#### 【发行人说明】

一、结合产品定价周期、报告期内美元兑人民币汇率实际波动情况等，说明汇率波动对毛利率的影响测算的准确性；说明报告期内在汇率大幅波动的情况下实际价格调整情况；结合汇率波动风险、实际价格调整情况、远期结售汇业务情况，说明汇率波动风险敞口。

#### 【回复】

(一) 结合产品定价周期、报告期内美元兑人民币汇率实际波动情况等，说明汇率波动对毛利率的影响测算的准确性；说明报告期内在汇率大幅波动的情况下实际价格调整情况。

公司向主要客户销售产品的定价原则是根据生产成本加成合理的预期利润来确定产品价格，报价时综合考虑产品开发和工艺难度、单次订单量、市场竞争情况、产品定位等因素，经双方协商或竞标后确定最终价格。某料号产品价格一经确定，除常规季度议价以外，其后续的销售价格通常需按此执行，因此结合公司产品的生命周期匡算产品的理论定价周期，即首次在公司系统为该产

品建立料号开始至持续销售该产品的周期。在涉及外币结算的产品类别中，计算机类连接组件产品的平均定价周期最长，为 25.33 个月，其次为手机类连接组件、其他类连接组件，分别为 19.07 个月、14.35 个月。公司以美元结算的客户采购的主要产品为计算机类连接组件，因此在较长的理论定价周期内，因具体定价时点与确认收入时点的汇率差异导致折算为人民币的营业收入金额出现波动。

在产品定价周期内，除因行业惯例和客户主导的季度价格调整，公司通常需要按照事先约定的价格继续执行，仅当汇率波动方向长期对公司不利或原材料等价格指数发生明显上涨时，公司将综合上述影响因素在季度价格谈判中与客户协商调增销售单价，而当汇率波动方向长期对公司有利或上游原材料降价向下游传导时，客户亦将通过季度降价抵消该等因素的影响。报告期内，产品销售单价的季度调整主要基于公司的利润空间经由双方博弈确定调整幅度，不存在仅因汇率波动调整产品价格的情形。为量化产品定价与确认收入时点之间的汇差导致的本币销售额变动，以理论定价周期内美元兑人民币汇率变动情况匡算汇率波动的影响，而基于上述实际交易中的价格调整机制，汇率波动对公司销售收入的实际影响主要在于短期内的波动程度，远小于按产品理论定价周期测得的数值。

报告期内，公司境外销售主要以美元结算，各期确认收入的本币金额分别为 62,158.30 万元、67,091.29 万元、68,554.77 万元和 41,180.72 万元，占当期主营业务收入的比分别为 56.27%，54.08%、60.24%和 52.05%。美元兑人民币的汇率出现大幅波动将直接影响公司的外销收入和毛利情况。若外币兑人民币升值，则会导致该部分订单实际的人民币收入增加，毛利和毛利率增加，同时导致部分尚未兑换本位币的外币存款出现汇兑收益，若外币兑人民币贬值则反之。

根据中国外汇交易中心数据显示，报告期各期的美元兑人民币平均汇率分别为 6.8976、6.4515、6.7261 和 7.0078，呈现先下降后上升趋势，对公司业绩影响为先负面后正面。结合产品理论定价周期、报告期内美元兑人民币汇率实际波动情况，测算汇率波动对营业收入及毛利率的影响情况如下：

### 1、2020 年汇率波动对主营业务收入的影响

公司 2020 年度的美元结算收入按首次建立料号的日期进行分类如下：

单位：万元

建立料号时间	2020 年美元结算的主营业务收入	
	来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A)	收入占比
2016 年及以前	2,454.10	3.95%
2017 年	7,069.16	11.37%
2018 年	20,954.77	33.71%
2019 年	23,383.66	37.62%
2020 年	8,296.60	13.35%
合计	<b>62,158.30</b>	<b>100.00%</b>

2020 年美元结算的主营业务收入合计为 62,158.30 万元，其中主要来自于 2018 年和 2019 年建立料号的产品，占比合计为 71.33%，2020 年当年建立料号的产品在当年销售收入仅为 8,296.60 万元，占比 13.35%。

假设各产品均以建立料号当年的平均汇率实现销售，且不考虑历史上实际季度价格调整情况，剔除汇率波动的影响，测算汇率对 2020 年度主营业务收入影响如下：

单位：万元

建立料号时间	2020 年美元结算的主营业务收入			
	来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A)	定价当年年度平均汇率 (B)	剔除汇率波动影响后的收入 (C)	因汇率波动影响的收入 (D=A-C)
2016 年及以前	2,454.10	6.6423	2,363.27	90.83
2017 年	7,069.16	6.7518	6,919.73	149.43
2018 年	20,954.77	6.6174	20,103.53	851.24
2019 年	23,383.66	6.8985	23,386.71	-3.05
2020 年	8,296.60	6.8976	8,296.60	-
合计	<b>62,158.30</b>	-	<b>61,069.84</b>	<b>1,088.45</b>

注 1：定价当年年度平均汇率 (B) 指中国外汇交易中心公布的当年美元兑人民币平均汇率；

注 2：剔除汇率波动影响后的收入 (C) = (来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A) / 2020 年美元兑人民币平均汇率) \* 定价当年年度平均汇率 (B)；

注 3：2016 年及以前定价产品在本年度产生的收入金额及占比较低，均按照 2016 年美元兑人民币平均汇率测算。

2020 年度美元兑人民币平均汇率高于 2018 年及以前年度，因此在 2018 年及以前定价的产品，汇率上涨会导致该类产品 2020 年实际销售时销售收入本位币金额增加 1,088.45 万元。

## 2、2021 年汇率波动对主营业务收入的影 响

公司 2021 年度的美元结算收入按首次建立料号的日期进行分类如下：

单位：万元

建立料号时间	2021 年美元结算的主营业务收入	
	来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A)	收入占比
2017 年及以前	6,922.03	10.32%
2018 年	10,504.43	15.66%
2019 年	18,338.33	27.33%
2020 年	29,023.52	43.26%
2021 年	2,302.97	3.43%
合计	<b>67,091.29</b>	<b>100.00%</b>

2021 年的美元收入本位币合计为 67,091.29 万元，其中主要来自于 2019 年和 2020 年建立料号的产品，占比合计为 70.59%，2021 年当年建立料号的产品在当年销售的金额仅为 2,302.97 万元，占比 3.43%。

假设各产品均以建立料号当年的平均汇率实现销售，且不考虑历史上实际季度价格调整情况，剔除汇率波动的影响，测算汇率对 2021 年度主营业务收入影响如下：

单位：万元

建立料号时间	2021 年美元结算的主营业务收入			
	来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A)	定价当年年度平均汇率 (B)	剔除汇率波动影响后的收入 (C)	因汇率波动影响的收入 (D=A-C)
2017 年及以前	6,922.03	6.7518	7,244.23	-322.20
2018 年	10,504.43	6.6174	10,774.55	-270.12
2019 年	18,338.33	6.8985	19,608.93	-1,270.59
2020 年	29,023.52	6.8976	31,030.40	-2,006.88
2021 年	2,302.97	6.4515	2,302.97	-
合计	<b>67,091.29</b>	-	<b>70,961.08</b>	<b>-3,869.80</b>

注 1：定价当年年度平均汇率指中国外汇交易中心公布的当年美元兑人民币平均汇率；

注 2：剔除汇率波动影响后的收入 (C) = (来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A) / 2021 年美元兑人民币平均汇率) \* 定价当年年度平均汇率 (B)；

注 3：2017 年及以前定价产品在本年度产生的收入金额及占比较低，均按照 2017 年美元兑人民币平均汇率测算。

2021 年度美元兑人民币平均汇率低于以前年度，因此在 2020 年及以前定价的产品，汇率下降会导致 2021 年实际销售时销售收入本位币金额减少 3,869.80

万元。

### 3、2022 年汇率波动对主营业务收入的影响

公司 2022 年度的美元结算收入按首次建立料号的日期进行分类如下：

单位：万元

建立料号时间	2022 年美元结算的主营业务收入	
	来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A)	收入占比
2018 年及以前	9,340.08	13.62%
2019 年	8,942.00	13.04%
2020 年	22,501.04	32.82%
2021 年	25,020.33	36.50%
2022 年	2,751.32	4.01%
合计	68,554.77	100.00%

2022 年的美元收入本位币合计为 68,554.77 万元，其中主要来自于 2020 年和 2021 年建立料号的产品，占比合计为 69.32%，2022 年当年建立料号的产品在当年销售的金额仅为 2,751.32 万元，占比 4.01%。

假设各产品均以建立料号当年的平均汇率实现销售，且不考虑历史上实际季度价格调整情况，剔除汇率波动的影响，测算汇率对 2022 年度主营业务收入影响如下：

单位：万元

建立料号时间	2022 年美元结算的主营业务收入			
	来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A)	定价当年年度平均汇率 (B)	剔除汇率波动影响后的收入 (C)	因汇率波动影响的收入 (D=A-C)
2018 年及以前	9,340.08	6.6174	9,189.14	150.94
2019 年	8,942.00	6.8985	9,171.20	-229.20
2020 年	22,501.04	6.8976	23,074.76	-573.72
2021 年	25,020.33	6.4515	23,998.85	1,021.48
2022 年	2,751.32	6.7261	2,751.32	-
合计	68,554.77	-	68,185.27	369.50

注 1：定价当年年度平均汇率指中国外汇交易中心公布的当年美元兑人民币的平均汇率；

注 2：剔除汇率波动影响后的收入 (C) = (来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A) / 2022 年美元兑人民币平均汇率) \* 定价当年年度平均汇率 (B)；

注 3：2018 年及以前定价产品在本年度产生的收入金额及占比较低，均按照 2018 年美元兑人民币平均汇率测算。

2022 年的当期美元兑人民币平均汇率有所回升，高于 2021 年美元兑人民币

平均汇率，但低于 2019 年和 2020 年美元兑人民币平均汇率，综合来看汇率波动对 2022 年的主营业务收入影响不大，因汇率波动导致 2022 年主营业务收入增长 369.50 万元。

#### 4、2023 年 1-9 月汇率波动对主营业务收入的影响

公司 2023 年度的美元结算收入按首次建立料号的日期分类如下：

单位：万元

建立料号时间	2023 年 1-9 月美元结算的主营业务收入	
	来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A)	收入占比
2019 年及以前	5,331.59	12.95%
2020 年	7,622.82	18.51%
2021 年	14,311.28	34.75%
2022 年	10,945.45	26.58%
2023 年 1-9 月	2,969.58	7.21%
合计	41,180.72	100.00%

2023 年 1-9 月的美元收入本位币合计为 41,180.72 万元，其中主要来自于 2021 年和 2022 年建立料号的产品，占比合计为 61.33%，2023 年当年建立料号的产品在当年销售的金额仅为 2,969.58 万元，占比 7.21%。

假设各产品均以建立料号当年的平均汇率实现销售，且不考虑历史上实际季度价格调整情况，剔除汇率波动的影响，测算汇率对 2023 年 1-9 月主营业务收入影响如下：

单位：万元

建立料号时间	2023 年 1-9 月美元结算的主营业务收入			
	来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A)	定价当年年度平均汇率 (B)	剔除汇率波动影响后的收入 (C)	因汇率波动影响的收入 (D=A-C)
2019 年及以前	5,331.66	6.8985	5,248.50	83.16
2020 年	7,623.11	6.8976	7,503.23	119.88
2021 年	14,310.88	6.4515	13,174.84	1,136.04
2022 年	10,945.48	6.7261	10,505.49	439.99
2023 年 1-9 月	2,969.58	7.0078	2,969.58	-
合计	41,180.72	-	39,401.65	1,779.07

注 1：定价当年年度平均汇率指中国外汇交易中心公布的当年美元兑人民币的平均汇率；  
注 2：剔除汇率波动影响后的收入 (C) = (来自各定价年度产品本年度产生的收入 (A) / 2023 年 1-9 月美元兑人民币平均汇率) \* 定价当年年度平均汇率 (B)；

注3：2019年及以前定价产品在本年度产生的收入金额及占比较低，均按照2019年美元兑人民币平均汇率测算。

2023年1-9月美元兑人民币平均汇率有所升高，高于最近几年的美元兑人民币平均汇率，美元汇率上升导致2023年1-9月实际销售时销售收入本位币金额增加1,779.07万元。

由于产品实际销售过程中，公司与客户已经根据汇率波动、原材料价格变化等情况作出价格调整，并非完全根据建立料号时的定价实现销售，前述测算仅系假设产品生命周期内定价保持不变的情况下计算的理论影响金额，而实际价格季度调整亦相应抵减了一定期间内因美元汇率上升可能带来的人民币销售额增长。此外，由于公司开展远期外汇合约交易锁定结算汇率，导致部分外币收入未能以较高的美元汇率结汇，2022年、2023年1-9月分别因锁汇带来汇兑损失339.80万元、332.76万元，进一步抵消了汇率波动的影响。

#### 5、报告期内汇率波动对毛利率的影响

公司的采购来源以境内为主，汇率波动对营业成本影响较小，基于上述定价周期及汇率波动对主营业务收入的影响，进一步测算定价周期及汇率波动对毛利率的影响，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务收入 A	<b>79,119.36</b>	113,801.55	124,064.03	110,461.68
汇率对主营业务收入的影响 B	<b>1,779.07</b>	369.50	-3,869.80	1,088.45
剔除汇率波动影响后的主营业务收入 C=A-B	<b>77,340.29</b>	113,432.05	127,933.83	109,373.23
主营业务成本 D	<b>67,218.73</b>	96,750.50	108,330.31	91,941.34
实际主营业务毛利率 E=(A-D)/A	<b>15.04%</b>	14.98%	12.68%	16.77%
剔除汇率波动后的毛利率 F=(C-D)/C	<b>13.09%</b>	14.71%	15.32%	15.94%
汇率波动对毛利率的影响程度 G=E-F	<b>1.95%</b>	0.28%	-2.64%	0.83%

综上，以产品定价周期为测算依据，假设各类产品均以定价年度的平均汇率实现销售，剔除汇率波动影响后，公司各年度毛利率分别为15.94%、15.32%、14.71%和**13.09%**；招股说明书在说明汇率波动对毛利率的影响时采用的测算依据系将报告期内的外销收入均按照**报告期内的**平均汇率进行折算，假设报告期内汇率未发生波动，公司各年度毛利率分别为**15.31%、14.70%、16.09%和13.00%**。按两种测算方法剔除汇率影响后，公司各年度毛利率变动均不大。由

于假设前提不同，因此测算得出的汇率对毛利率的影响程度存在差异，但按照两种测算口径，汇率对公司毛利率变动的的影响程度均与美元兑人民币汇率变动的方向和幅度基本一致。

(二) 结合汇率波动风险、实际价格调整情况、远期结售汇业务情况，说明汇率波动风险敞口。

### 1、汇率波动、实际价格调整情况

公司的外销收入主要以美元进行结算，外销产品的理论定价周期一般为 1-2 年，公司外销合同或订单中并未约定明确的价格调整机制，一般而言定价后除常规季度议价以外，不会单纯根据汇率波动调整产品价格，仅当汇率波动方向长期对公司不利或原材料等价格指数发生明显上涨时，公司将综合上述影响因素在季度价格谈判中与客户协商调增销售单价，而当汇率波动方向长期对公司有利或上游原材料降价向下游传导时，客户亦将通过季度降价抵消该等因素的影响。报告期内，产品销售单价的季度调整主要基于公司的利润空间经由双方博弈确定调整幅度，不存在仅因汇率波动调整产品价格的情形。

由于定价时点汇率和销售时点汇率差异会对公司的外销收入和毛利率构成直接影响，因此，假设报告期各期美元兑人民币汇率上（下）浮 3%、5%的情况下，对公司主营业务收入、毛利率的影响进行敏感性分析如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	<b>79,119.36</b>	113,801.55	124,064.03	110,461.68
其中：美元结算的销售收入	<b>41,180.72</b>	68,554.77	67,091.29	62,158.30
美元结算收入占主营业务收入的比例	<b>52.05%</b>	60.24%	54.08%	56.27%
年平均汇率升值（贬值）3.00%对主营业务收入的影响	<b>1,235.42</b>	2,056.64	2,012.74	1,864.75
年平均汇率升值（贬值）5.00%对主营业务收入的影响	<b>2,059.04</b>	3,427.74	3,354.56	3,107.92
美元兑人民币汇率上升 3.00%对毛利率的影响	<b>1.31%</b>	1.51%	1.39%	1.38%
美元兑人民币汇率下降 3.00%对毛利率的影响	<b>-1.35%</b>	-1.56%	-1.44%	-1.43%
美元兑人民币汇率上升 5.00%对毛利率的影响	<b>2.15%</b>	2.49%	2.30%	2.28%
美元兑人民币汇率下降 5.00%对毛利率的影响	<b>-2.27%</b>	-2.64%	-2.43%	-2.41%

注：因公司主要原材料以境内采购为主，故不考虑汇率波动对营业成本的影响。

## 2、远期结售汇业务及风险敞口

近年来，由于美元兑人民币汇率波动较大，开展远期结售汇业务提前锁定结汇汇率，有利于降低汇率大幅波动对公司经营业绩的影响。为合理管控外汇市场风险，2023年2月，公司建立和完善了《远期外汇交易管理制度》，由管理层在董事会或股东大会的授权额度范围内以对未来订单金额和外汇收支金额的预测为基础，进行远期外汇合约交易。

报告期内，公司远期外汇合约交易的具体情况如下：

单位：万美元

年度	银行	产品类别	交易日期	交割日期	交易方向	金额	交割汇率
2021年度	招商银行	远期结售汇	2021.09.23	2021.10.22	卖出美元	500	6.4828
	招商银行	远期结售汇	2021.09.23	2021.11.23	卖出美元	500	6.4955
	招商银行	远期结售汇	2021.09.23	2021.12.23	卖出美元	600	6.5040
	招商银行	远期结售汇	2021.12.23	2022.01.24	卖出美元	500	6.3832
	招商银行	远期结售汇	2021.12.23	2022.02.24	卖出美元	500	6.4010
	招商银行	远期结售汇	2021.12.23	2022.03.24	卖出美元	500	6.4120
2022年度	招商银行	远期结售汇	2022.08.18	2022.09.19	卖出美元	600	6.8000
	招商银行	远期结售汇	2022.08.22	2022.10.21	卖出美元	400	6.8214
2023年1-9月	招商银行	远期结售汇	2023.01.05	2023.02.06	卖出美元	400	6.8618
	招商银行	远期结售汇	2023.01.05	2023.03.06	卖出美元	400	6.8458
	招商银行	远期结售汇	2023.01.05	2023.04.06	卖出美元	400	6.8278
	招商银行	远期结售汇	2023.01.05	2023.05.08	卖出美元	400	6.8108
	招商银行	远期结售汇	2023.01.05	2023.06.06	卖出美元	400	6.7928
	招商银行	远期结售汇	2023.01.05	2023.07.06	卖出美元	400	6.7758

报告期内，公司通过办理远期结售汇业务卖出美元金额分别为 0 万美元、3,100 万美元、1,000 万美元和 2,400 万美元，产生收益/损失分别为 0.00 万元、299.39 万元、-339.80 万元和-332.76 万元，在一定程度上平滑了汇率波动对公司业绩的影响。截至 2023 年 9 月末，公司应收账款中美元金额为 2,158.02 万美

元，无尚未交割的远期结售汇合约，以此计算的风险敞口为 **2,158.02 万美元**。

由于汇率波动主要通过影响公司当期毛利率水平、主营业务收入而对经营业绩产生影响，在假定其他条件不变的情况下，美元兑人民币汇率上（下）浮动 3%、5% 的情况下，测算对公司主营业务收入、毛利率的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	<b>79,119.36</b>	113,801.55	124,064.03	110,461.68
其中：美元结算的销售收入	<b>41,180.72</b>	68,554.77	67,091.29	62,158.30
未锁汇的美元结算的销售收入	<b>24,814.80</b>	61,811.96	47,148.27	62,158.30
年平均汇率升值（贬值）3.00% 对主营业务收入的影响	<b>744.44</b>	1,854.36	1,414.45	1,864.75
年平均汇率升值（贬值）5.00% 对主营业务收入的影响	<b>1,240.74</b>	3,090.60	2,357.41	3,107.92
美元兑人民币汇率上升 3.00% 对毛利率的影响	<b>0.79%</b>	1.37%	0.98%	1.38%
美元兑人民币汇率下降 3.00% 对毛利率的影响	<b>-0.81%</b>	-1.41%	-1.01%	-1.43%
美元兑人民币汇率上升 5.00% 对毛利率的影响	<b>1.31%</b>	2.25%	1.63%	2.28%
美元兑人民币汇率下降 5.00% 对毛利率的影响	<b>-1.35%</b>	-2.37%	-1.69%	-2.41%

注：未锁汇的美元结算的销售收入=当年美元结算的销售收入\*当年未锁汇比例。

经测算，公司的所开展的远期结售汇业务可以一定程度上降低汇率波动对公司营业收入、毛利率的影响，起到稳定公司业绩的作用。但由于未来实际的锁汇金额具有不确定性，若公司未来拟增加远期结售汇业务的覆盖金额，则汇率波动对公司的影响进一步降低。

**二、说明同类产品内外销毛利率对比情况，并分析差异原因；说明发行人内外销毛利率及其变动趋势与同行业可比公司是否一致。**

**【回复】**

**（一）说明同类产品内外销毛利率对比情况，并分析差异原因**

报告期内，公司主要产品包括计算机类连接组件、手机类连接组件、**新能源类连接组件**和其他类连接组件等。各主要产品内外销毛利率对比情况如下表所示：

主要产品	内销/外销	2023年1-9月		2022年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
计算机类连接组件	内销	23.67%	21.56%	24.07%	16.00%
	外销	24.56%	78.44%	21.24%	84.00%
	小计	24.37%	100.00%	21.69%	100.00%
手机类连接组件	内销	-2.79%	70.65%	2.85%	69.48%
	外销	16.58%	29.35%	12.53%	30.52%
	小计	2.89%	100.00%	5.81%	100.00%
新能源类连接组件	内销	10.48%	100.00%	0.58%	100.00%
	外销	-	-	-	-
	小计	10.48%	100.00%	0.58%	100.00%
其他类连接组件	内销	4.33%	83.81%	7.85%	82.67%
	外销	13.48%	16.19%	28.44%	17.33%
	小计	5.81%	100.00%	11.42%	100.00%
主要产品	内销/外销	2021年度		2020年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
计算机类连接组件	内销	24.31%	16.66%	31.08%	20.58%
	外销	17.88%	83.34%	23.18%	79.42%
	小计	18.95%	100.00%	24.80%	100.00%
手机类连接组件	内销	5.74%	75.25%	8.28%	77.72%
	外销	-3.43%	24.75%	-5.13%	22.28%
	小计	3.47%	100.00%	5.29%	100.00%
新能源类连接组件	内销	-	-	-	-
	外销	-	-	-	-
	小计	-	-	-	-
其他类连接组件	内销	15.91%	85.21%	9.60%	72.52%
	外销	17.31%	14.79%	2.90%	27.48%
	小计	16.12%	100.00%	7.76%	100.00%

注：公司新能源类连接组件自2023年量产后收入增长较快，且相应的研发资源和固定资产投入较多，是公司未来重要战略发展方向，故此处将新能源类连接组件从其他类连接组件中拆分出来单独作为产品大类，产品重分类影响2022年度其他类连接组件毛利率。

### 1、计算机类连接组件内外销毛利率差异的原因

报告期内，公司计算机类连接组件以外销为主，内销规模较小。2020年度公司内外销毛利率差异较大，主要系2020年度公司与部分客户合作的产品料号

系以前年度所延续，2020 年逐步停产，该等产品毛利率较高所致。

假设剔除汇率变动影响，以公司**报告期内美元兑人民币平均汇率 6.7540**为基础，模拟测算公司计算机类连接组件各年度外销毛利率，与内销毛利率对比如下：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
实际计算机类连接组件外销毛利率	24.56%	21.24%	17.88%	23.18%
剔除汇率影响后计算机类连接组件外销收入	32,293.29	57,804.67	57,711.18	51,332.99
按照 <b>报告期内</b> 美元兑人民币平均汇率模拟测算计算机类连接组件外销毛利率	21.53%	22.51%	21.58%	20.88%
计算机类连接组件内销毛利率	23.67%	24.07%	24.31%	31.08%

注 1：剔除汇率影响后主营业务收入=以美元计价的主营业务收入\***报告期内**美元兑人民币平均汇率；

注 2：**报告期内**美元兑人民币平均汇率来源于中国外汇交易中心。

综上，剔除汇率影响后，公司计算机类连接组件报告期各年度外销毛利率分别为**20.88%、21.58%、22.51%和 21.53%**，整体较为稳定，与内销毛利率差异不大。

## 2、手机类连接组件内外销毛利率差异的原因

报告期各期，公司手机类连接组件内外销毛利率差异较大主要受客户结构和产品结构的影响，公司手机类连接组件内销主要面向 TOB 市场，收入主要来源于维沃、荣耀、华为三家大型品牌商，三者合计占手机类连接组件内销收入的 96.60%、92.88%、87.43%**和 79.53%**；手机类连接组件外销主要面向 TO C 市场，收入主要来源于零售商 Action 和代工厂商仁宝，二者合计占手机类连接组件外销收入的 75.92%、79.53%、82.96%**和 89.13%**。

2020 年和 2021 年，公司手机类连接组件外销毛利率为负，内销毛利率高于外销，主要原因系：

(1) 公司 2019 年度开始与外销相关客户建立合作关系，为构建稳定的合作基础，开拓境外市场，早期定价时产品毛利率较低；

(2) 公司对外销相关客户订单周期一般为一年左右，2020 年和 2021 年对外销客户的销售收入主要来自于 2019 年和 2020 年签订的订单，2019-2020 年美元兑人民币汇率相对较高，相关产品实现销售时美元汇率走低，拉低了公司对

外销相关客户销售的收入和毛利率。

2022年度和2023年1-9月，公司手机类连接组件外销毛利率转正且高于内销毛利率，主要原因系：

(1) 公司手机类连接组件的内销面向 TO B 市场，主要客户均为大型品牌商，公司为了维持客户关系，并寻求未来在其他高毛利产品上的合作机会，追随市场价格变化情况战略性的给予其较低价格和毛利率；

(2) 公司与外销相关客户的合作逐渐加深，产品质量、订单交期能够持续满足客户需求，使得双方合作粘性增强，公司对该客户的议价能力逐步提升，在新产品料号定价过程中毛利率有所提高，对该客户的订单开始盈利；

(3) 2022 年对外销客户的销售收入主要来自于 2021 年签订的订单，2023 年 1-9 月对外销客户的销售收入主要来自于 2021 年和 2022 年签订的订单，2021 年及 2022 年上半年美元兑人民币汇率较低，产品实现销售的过程中随着美元兑人民币汇率逐步提高，进一步提高了外销毛利率。

### 3、其他类连接组件内外销毛利率差异的原因

报告期各期，公司其他类连接内外销毛利率内外销差异主要系产品结构影响所致。公司其他类连接组件二级产品分类中，内销产品以工控安防连接组件和穿戴类连接组件为主，外销产品以音视频连接组件为主，产品结构的差异导致其他类连接组件内外销毛利率的差异。

#### (二) 说明发行人内外销毛利率及其变动趋势与同行业可比公司是否一致

报告期各期，公司内外销毛利率及其变动趋势与同行业对比情况如下：

可比公司	内销/外销	2023 年 1-9 月份			2022 年度		
		毛利率	收入占比	毛利率变动	毛利率	收入占比	毛利率变动
立讯精密	内销	未披露	未披露	未披露	11.78%	9.45%	-7.96 个百分点
	外销	未披露	未披露	未披露	16.12%	90.55%	4.39 个百分点
	合计	未披露	未披露	未披露	<b>12.19%</b>	<b>100.00%</b>	<b>-0.08 个百分点</b>
凯旺科技	境内	未披露	未披露	未披露	16.21%	98.01%	-3.37 个百分点
	境外	未披露	未披露	未披露	5.82%	1.99%	-29.28 个百分点
	合计	未披露	未披露	未披露	<b>16.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>-3.82 个百分点</b>
泓禧科技	境内	未披露	未披露	未披露	15.26%	96.14%	-4.16 个百分点
	境外	未披露	未披露	未披露	6.82%	3.86%	-3.24 个百分点

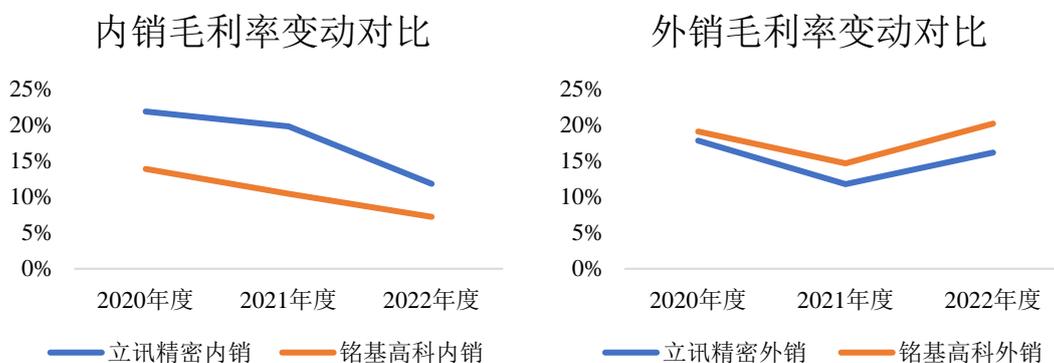
可比公司	内销/外销	2023年1-9月份			2022年度		
		毛利率	收入占比	毛利率变动	毛利率	收入占比	毛利率变动
	合计	未披露	未披露	未披露	14.93%	100.00%	-4.34个百分点
创益通	境内	未披露	未披露	未披露	21.89%	85.56%	-7.39个百分点
	境外	未披露	未披露	未披露	37.50%	14.44%	2.05个百分点
	合计	未披露	未披露	未披露	24.15%	100.00%	-6.32个百分点
瀛通通讯	境内	未披露	未披露	未披露	15.61%	50.59%	-2.35个百分点
	境外	未披露	未披露	未披露	19.70%	49.41%	-2.47个百分点
	合计	未披露	未披露	未披露	17.63%	100.00%	-1.72个百分点
壹连科技	境内	未披露	未披露	未披露	未披露	96.38%	-
	境外	未披露	未披露	未披露	未披露	3.62%	-
	合计	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%	-
西典新能	境内	未披露	未披露	未披露	未披露	93.65%	-
	境外	未披露	未披露	未披露	未披露	6.35%	-
	合计	未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%	-
铭基高科	内销	6.43%	47.95%	-0.77个百分点	7.20%	39.76%	-3.21个百分点
	外销	22.97%	52.05%	2.85个百分点	20.12%	60.24%	5.51个百分点
	合计	15.04%	100.00%	0.06个百分点	14.98%	100.00%	2.30个百分点
可比公司	内销/外销	2021年度			2020年度		
		毛利率	收入占比	毛利率变动	毛利率	收入占比	毛利率变动
立讯精密	内销	19.74%	6.82%	-2.06个百分点	21.80%	8.06%	-
	外销	11.73%	93.18%	-6.03个百分点	17.76%	91.94%	-
	合计	12.28%	100.00%	-5.81个百分点	18.09%	100.00%	-
凯旺科技	境内	19.58%	98.45%	-0.80个百分点	20.38%	98.38%	-
	境外	35.10%	1.55%	-4.96个百分点	40.06%	1.62%	-
	合计	19.83%	100.00%	-0.87个百分点	20.70%	100.00%	-
泓禧科技	境内	19.42%	98.38%	-4.44个百分点	23.86%	99.63%	-
	境外	10.06%	1.62%	-11.81个百分点	21.87%	0.37%	-
	合计	19.27%	100.00%	-4.58个百分点	23.85%	100.00%	-
创益通	境内	29.28%	80.71%	-2.05个百分点	31.33%	81.67%	-
	境外	35.46%	19.29%	-4.56个百分点	40.02%	18.33%	-
	合计	30.47%	100.00%	-2.44个百分点	32.91%	100.00%	-
瀛通通讯	境内	17.96%	67.09%	-3.98个百分点	21.94%	60.38%	-

可比公司	内销/外销	2023年1-9月份			2022年度		
		毛利率	收入占比	毛利率变动	毛利率	收入占比	毛利率变动
	境外	22.17%	32.91%	-0.03个百分点	22.20%	39.62%	-
	合计	<b>19.34%</b>	<b>100.00%</b>	<b>-2.70个百分点</b>	<b>22.04%</b>	<b>100.00%</b>	-
	境内	未披露	94.52%	-	未披露	91.61%	-
壹连科技	境外	未披露	5.48%	-	未披露	8.39%	-
	合计	未披露	100.00%	-	未披露	100.00%	-
	境内	未披露	91.17%	-	未披露	82.43%	-
西典新能	境外	未披露	8.83%	-	未披露	17.57%	-
	合计	未披露	100.00%	-	未披露	100.00%	-
	境内	未披露	91.17%	-	未披露	82.43%	-
铭基高科	内销	10.41%	45.93%	-3.43个百分点	13.84%	43.63%	-
	外销	14.61%	54.07%	-4.42个百分点	19.03%	56.37%	-
	合计	<b>12.68%</b>	<b>100.00%</b>	<b>-4.08个百分点</b>	<b>16.77%</b>	<b>100.00%</b>	-

注：泓禧科技将保税区客户销售收入视同境内销售，与公司内外销的披露口径存在差异，故泓禧科技的内外销毛利率及变动趋势与公司可比性不强，未纳入对比范围。

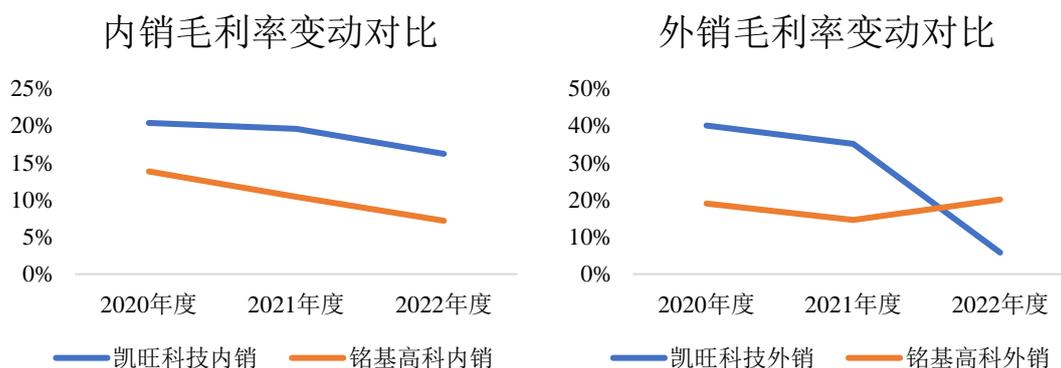
公司与同行业上市公司产品结构、细分领域及产品分类上存在较大差异，分内外销对比毛利率变动趋势情况如下：

### 1、公司与立讯精密内外销毛利率对比情况



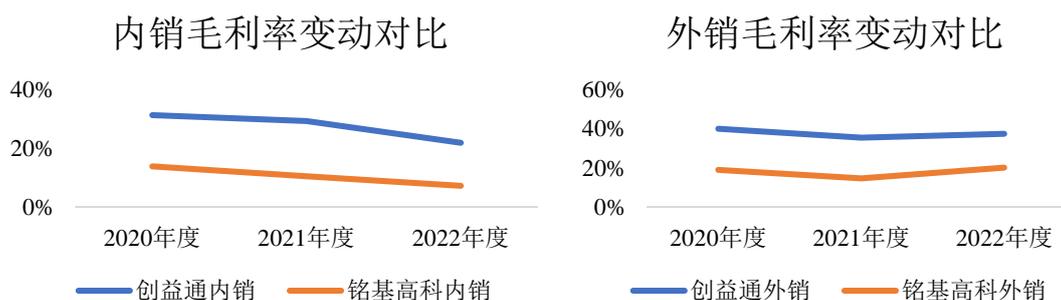
如上图所示，公司与立讯精密内外销毛利率变动趋势基本一致。

## 2、公司与凯旺科技内外销毛利率对比情况



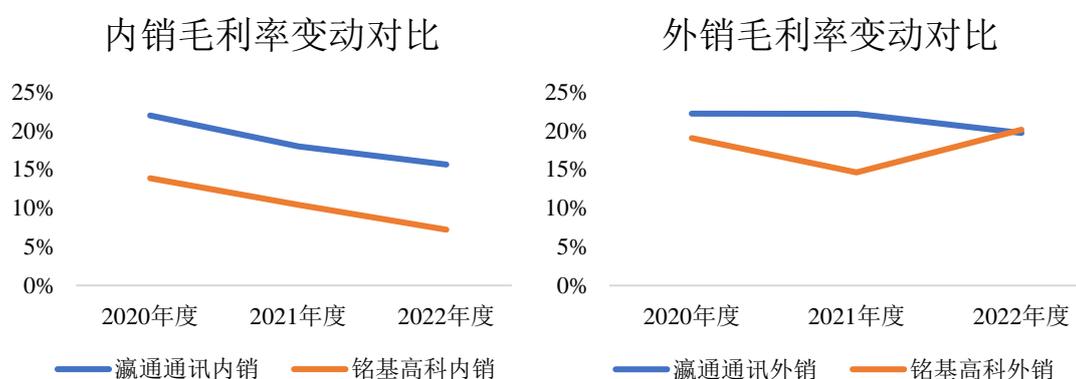
凯旺科技报告期内内销收入占比分别为 98.38%、98.45%、98.01%，内销收入占比较大，由上图可知，凯旺科技内销毛利率与发行人内销毛利率变动趋势基本一致。

## 3、公司与创益通内外销毛利率对比情况



如上图所示，公司与创益通内外销毛利率变动趋势基本一致。

## 4、公司与瀛通通讯内外销毛利率对比情况



如上图所示，公司与瀛通通讯内销毛利率变动趋势基本一致，外销毛利率波动存在一定差异，主要原因系公司外销产品以计算机类连接组件为主，主要

采用 VMI 模式；而瀛通通讯主要产品为声学产品及精密零组件、电源、数据传输产品及精密零组件两大类，外销分为一般贸易出口和进料加工两种模式，由于销售模式及产品类型的差异，两者外销毛利率不具有可比性。

**三、说明外销收入构成情况（对保税区客户销售、通过香港铭基销售、直接对海外客户销售等），对保税区客户销售具体业务模式，发行人是否存在租赁保税区仓库情况、发货至保税区的产品是否实现真实销售、最终销售。**

**【回复】**

**（一）外销收入构成情况**

报告期各期，公司外销收入的构成情况如下表所示：

单位：万元

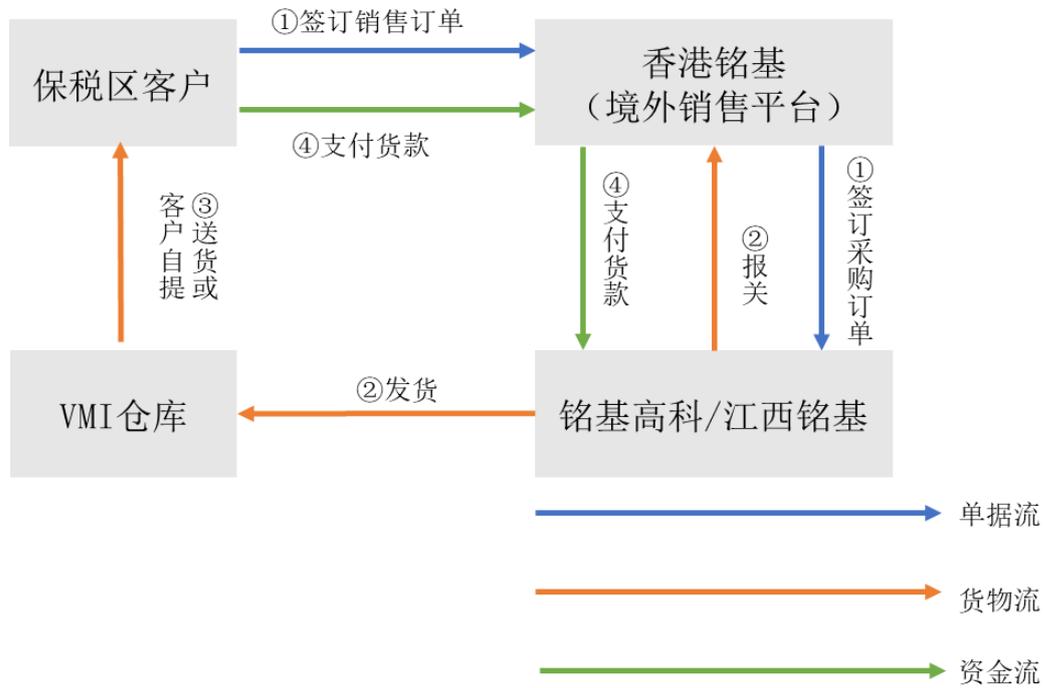
销售主体	销售区域	2023 年 1-9 月		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
铭基高科	直接出口	645.47	1.57%	972.61	1.42%
香港铭基	境内保税区	29,754.05	72.25%	47,671.94	69.54%
	直接出口	10,781.19	26.18%	19,909.97	29.04%
印度铭基	直接出口	-	-	-	-
合计		41,180.72	100.00%	68,554.52	100.00%
销售主体	销售区域	2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比
铭基高科	直接出口	1,510.65	2.25%	991.89	1.59%
香港铭基	境内保税区	46,517.72	69.34%	44,768.77	71.89%
	直接出口	19,057.60	28.41%	16,374.82	26.30%
印度铭基	直接出口	-	-	136.06	0.22%
合计		67,085.96	100.00%	62,271.54	100.00%

公司外销收入以境内保税区销售为主，占报告期各期外销收入的比例分别为 71.89%、69.34%、69.54%和 72.25%；其次为通过香港铭基直接出口，仅有零星产品通过铭基高科直接出口。

**（二）对保税区销售的具体业务模式**

报告期内，公司保税区客户主要有联想、广达、鸿海、仁宝、纬创等品牌商和代工厂商。对保税区客户销售的具体业务模式为公司产品完工后，通过子

公司香港铭基销售给客户，公司负责将产品运输至客户指定区域的仓库。公司对保税区内客户均采用 VMI 模式，具体的业务模式如下图所示：



### (三) 租赁保税区仓库情况

报告期内，在 VMI 模式下，发行人存在租赁保税区仓库的情形，发生的仓储费用主要由发行人承担。发行人租赁保税区仓库的出租人、涉及的主要客户、客户所在的保税区如下表所示：

出租人	主要客户	保税区名称
合肥海晨仓储有限公司	联想	合肥经济技术开发区综合保税区
深圳市富泰通国际物流有限公司	鸿海	鸿富锦保税工厂
成都利耀国际物流有限公司	纬创、仁宝	双流综合保税区
昆山新宁物流有限公司	仁宝	昆山综合保税区
重庆利耀创惠物流有限公司	纬创、广达、英业达	重庆两路果园港综合保税区、重庆西永综合保税区
Schenker Logistics (Malaysia) Sdn Bhd	戴尔	成都高新综合保税区、象屿保税区
重庆新宁捷通物流有限公司	仁宝、和硕	重庆两路果园港综合保税区
达伟（上海）仓储物流有限公司	广达	松江综合保税区
昆山新瑞宁现代物流有限公司	纬创	昆山综合保税区

### (四) 发货至保税区的产品均实现真实销售、最终销售

公司销售给保税区客户的产品均为直销，不存在经销模式。于公司而言，

产品发货至保税区，尚属于公司的库存商品，产品经保税区客户领用后，产品所有权相关的风险与报酬已经转移，实现最终销售。公司对保税区客户销售的单据流、货物流、资金流核对一致，所有销售均系真实发生。报告期各期末，发行人保税区存货及期后销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
保税区客户VMI仓存货金额	3,930.44	4,248.92	4,933.61	3,317.34
期后销售收入	/	5,415.22	6,196.21	3,500.06

注1：由于客户领用后一般次1-2月完成核对确认，每年末时点的VMI仓存货将于次年1月开始陆续领用，故期后销售收入简单匡算次年2-3月确认的向保税区客户的销售收入；

注2：因尚未获取公司2023年12月销售收入数据，故此处未更新2023年1-9月保税区客户期后销售收入，

如上表所示，保税区内客户期后销售收入均覆盖期末VMI仓存货金额，且发行人与保税区客户的合作模式均为直销，确认该等销售收入的实现，即确认发行人产品实现了最终销售。

#### 四、说明对香港铭基内部转移定价是否符合两地税务规定，是否存在补缴税款或被行政处罚风险

##### 【回复】

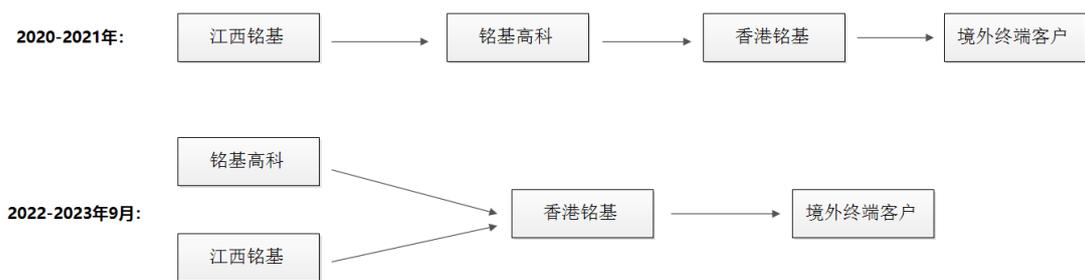
##### （一）公司对香港铭基实施内部转移定价合理性和必要性

为满足公司日常经营管理需要，母公司铭基高科、子公司江西铭基和香港铭基等主体业务定位不同，具体情况如下：

公司	主营业务
铭基高科	产品研发、生产、销售平台。主要负责计算机类连接组、手机类连接组件、其他类连接组件等产品研发、生产，承担发行人大部分境内客户及个别境外客户的销售职能。
江西铭基	产品研发、生产基地。主要负责计算机类连接组件的生产以及部分手机类连接组件、其他类连接组件等产品研发、生产，不直接对外销售。
香港铭基	境外销售平台。

基于中国香港在金融、贸易、结算等方面的优势，公司境外销售主要由子公司香港铭基负责，有助于提高公司对客户需求的响应速度和营运效率，亦可方便客户采购管理，对公司与主要客户的业务合作具有十分重要的作用。

针对境外销售，铭基高科及子公司江西铭基、香港铭基之间产品销售的业务流程图如下所示：



报告期内子公司江西铭基的内部关联交易安排有所变化，其中2020-2021年度江西铭基生产的产品需先销售给铭基高科，再由铭基高科销售给香港铭基，该模式导致内部关联交易链条较长、流程较为复杂。为减少内部关联交易并简化核算，2022年初开始江西铭基生产的产品不再通过铭基高科销售给香港铭基，而是直接向香港铭基销售。

综上，公司对各主体的业务定位及内部交易安排均是为了满足公司日常经营需要，具备合理性和必要性。

## （二）发行人内部关联交易定价合理，内部转移定价政策符合税法规定

### 1、内部关联交易定价合理性分析

报告期内，母公司铭基高科、子公司江西铭基和香港铭基之间的关联交易定价如下所示：

销售方	采购方	定价政策
江西铭基	母公司	2020-2021年：终端客户价格*85.00%
母公司	香港铭基	2020-2021年8月：终端客户价格*95.50% 2021年9月-2022年8月：终端客户价格*97.00% <b>2022年9月-2023年9月：终端客户价格</b>
江西铭基	香港铭基	2022年-2023年9月：终端客户价格*85.00%[注]

注：2023年1-9月存在个别客户基于内部管理需要，要求公司在报关环节按照客户订单价格报关的情形，该情形下，公司内部结算价格为终端客户价格\*100.00%。

报告期内，除应个别客户的要求变更母子公司之间的定价政策外，江西铭基与合并报表范围内关联方之间的交易定价未发生变化，销售给**母公司**或香港铭基均按照终端客户价格\*85.00%进行结算；母公司与香港铭基的交易定价由终端客户价格的95.50%逐步提高到100%。公司内部关联交易定价依据及合理性分析如下：

（1）江西铭基定位为公司的生产基地，不包含销售等职能，销售、研发、管理人员主要集中在母公司，相关费用主要由母公司承担，集团内按照终端价

格的 85%与江西铭基结算考虑了各主体之间的分工及相应成本费用，内部关联交易定价合理。

(2) 母公司与香港铭基的交易定价由终端客户价格的 95.5%逐步提高到 100%的主要原因系江西铭基直接对香港铭基销售后，留存在母公司的利润减少，留存在香港铭基的利润增加，但公司销售、采购、研发及管理人员成本主要由母公司承担，为合理分配集团内各公司的利润，母公司逐步提高了对香港铭基的交易定价，内部关联交易定价变动情况合理。

## 2、公司内部转移定价符合税法相关规定

### (1) 企业所得税

报告期内，各主体各期企业所得税税率如下：

公司名称	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
香港铭基	16.50%	16.50%	16.50%	16.50%
铭基高科	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
江西铭基	25.00%	25.00%	25.00%	25.00%

虽然江西铭基企业所得税税率较高于香港铭基和铭基高科，但报告期内江西铭基对内部关联交易定价政策未发生变化，关联交易主体变化主要系为减少内部关联交易及简化内部交易核算，集团内按照终端价格的 85%与江西铭基结算考虑了各主体之间的分工及相应成本费用，内部关联交易定价合理，不存在将利润转移至境外减少纳税的情形。

根据《国家税务总局关于印发内地和香港避免双重征税安排文本并请做好执行准备的通知》（国税函[2006]884 号）第七条第一款的规定：“一方企业的利润应仅在该一方征税，但该企业通过设在另一方的常设机构在该另一方进行营业的除外。如果该企业通过设在该另一方的常设机构在该另一方进行营业，其利润可以在该另一方征税，但应仅以属于该常设机构的利润为限。”报告期内，香港铭基已在香港当地依法缴纳了企业所得税，符合上述通知中避免双重征税规定。

铭基高科、江西铭基、香港铭基之间的交易属于合并报表范围内的关联交易。铭基高科、江西铭基已根据《国家税务总局关于完善关联申报和同期资料管理有关事项的公告》（国家税务总局公告 2016 年第 42 号）的规定及当地税务机关要求，按照纳税年度向当地税务机关填报了关联交易的相关信息及资料，

当地税务机关未提出异议。

## （2）关税

根据《中华人民共和国进出口关税条例》、《海关出口税则》的规定，我国现行税则对 100 余种商品计征出口关税。公司出口货物未包含在需征收出口关税的商品之中，无需缴纳出口关税，出口价格的高低不会对关税产生影响。

## （3）增值税

根据《中华人民共和国增值税暂行条例》第二条的规定，我国对于符合条件的出口货物实行出口环节增值税零税率。因此，出口货物价格的高低不会对出口环节增值税的销项税额产生影响。

### 3、公司不存在税务方面重大违法违规情形

根据公司及境内子公司报告期内的纳税申报表及完税证明、《企业信用报告（无违法违规证明版）》、有关税务主管部门出具的合规证明文件等，以及《香港铭基法律意见书》，报告期内，公司及其子公司在税务方面不存在重大违法违规情形。

综上所述，公司设立香港子公司是为了满足公司经营需求，不是为了转移利润纳税而做出的税务安排，不存在通过转移利润减少纳税的情形。公司对香港铭基实施内部转移定价具有合理性和必要性，内部关联交易定价合理，内部转移定价政策符合税法规定。

## 【中介机构核查】

### 一、核查程序

1、访谈发行人相关业务人员，了解产品的定价原则、定价周期情况；获取并查阅发行人收入成本明细表，获取了公司系统中产品料号建立时间，以此计算出各订单的产品周期，并测算汇率波动对毛利率影响；

2、取得发行人《远期外汇交易管理制度》，查阅了报告期内及 2023 年上半年公司远期结售汇合约交易情况；

3、获取并查阅发行人收入成本明细表，分析内外销毛利率差异原因；获取并查阅同行业上市公司招股说明书、定期报告等公开披露文件，对比发行人内外销毛利率和同行业上市公司的差异情况；

4、获取并查阅发行人收入成本明细表，分析外销收入的构成情况；向发行

人销售人员、关务人员了解保税区销售的具体业务模式，并获取保税区仓库租赁合同；获取并查阅公司存货明细表，期后销售出库明细表，核查各报告期末 VMI 仓存货金额与期后销售收入的匹配性；对主要 VMI 仓进行实地查看及盘点，并将盘点结果倒轧至资产负债表日；对主要 VMI 仓期末结存数量进行函证。报告期各期末，VMI 仓存货核查情况及库龄情况如下：

单位：万元

截止日期	VMI 仓核查情况				
	库存金额	函证金额	函证比例	盘点比例	核查比例
2023.9.30	4,265.81	3,802.92	89.15%	59.77%	89.15%
2022.12.31	4,404.51	3,776.33	85.74%	41.63%	85.74%
2021.12.31	5,387.47	4,234.07	78.59%	7.62%	78.59%
2020.12.31	3,576.61	2,955.72	82.64%	17.72%	82.64%

5、访谈发行人及各子公司的管理人员，了解各公司的作用及定位，进行内部关联交易的原因及背景；获取发行人内部关联交易明细表，了解内部关联交易的定价策略及其内部控制的制定与执行情况；

6、了解境外子公司内部转移定价相关政策，分析公司实施内部转移定价的合理性和必要性，核实发行人实施内部转移定价是否符合税法相关规定；查阅并取得子公司江西铭基与新余高新技术产业开发区管理委员会签订合同；核查母公司铭基高科、子公司江西铭基纳税申报表、完税证明等资料；核查发行人及子公司主管税务机关出具的涉税合规证明、《香港铭基法律意见书》。

## 二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人毛利率波动主要受到汇率波动的影响，按照产品的定价周期测算，剔除汇率波动影响后的毛利率较为稳定，汇率对公司毛利率变动的的影响程度与美元兑人民币汇率变动的方向和幅度基本一致；

2、发行人各类产品内外销毛利率差异主要受到美元兑人民币汇率的影响、客户结构和产品差异影响，内外销毛利率的差异具有合理性；发行人内外销毛利率变动趋势与同行业上市公司不存在重大差异；

3、公司外销收入以境内保税区销售为主，对保税区内客户均采用 VMI 模式；发行人存在租赁保税区仓库的情况，发行人与保税区内客户合作模式均为

直销，发行人相关产品实现最终销售。

4、发行人通过子公司香港铭基销售主要考虑境外主体销售的便利性，公司对各主体的业务定位及内部交易安排均是为了满足公司日常经营需求，具备合理性和必要性；公司对香港铭基内部转移定价政策相对稳定，定价机制具有合理的商业理由，不存在将其营业利润转移至境外减少纳税的情形，相关定价符合两地税务规定，不存在补缴税款或被行政处罚的风险。

### 三、审核问询函问题 9. 关于收入与客户

申请材料显示：

(1) Action 成立于 1993 年，总部位于荷兰，是一家廉价日用百货超市，发行人向其销售的终端客户为个人用户。报告期内，发行人向 Action 的销售收入分别为 6,424.30 万元、7,374.33 万元和 6,846.00 万元。报告期各期，发行人对 Action 销售毛利率分别为-7.35%、-3.85%、16.82%，报告期内毛利率变动幅度较大，且与主营业务毛利率变动趋势不一致。

(2) 报告期内，Action 通过代理商利丰向发行人下单，并委托利丰及第三方回款。2021 年 10 月，发行人与 Action 的合作银行签署了供应链融资协议，贷款的回收周期由月结 120 天变为月结 22 天。

(3) 发行人计算机类连接组件以 Forecast 订单为主，客户定期调整各个型号保障需求量，大概对应客户 4-13 周的需求量，公司根据保障需求量调整生产采购计划；以 Forecast 订单+正式订单为主，客户每周定期调整各个型号保障需求量，大概对应客户 4 周的需求量，公司根据保障需求量调整生产采购计划，客户不定期向发行人下达正式订单，发行人根据正式订单安排产品出库。

(4) 报告期内，发行人与客户及终端厂商存在返利安排。其他应付款科目中往来款及其他主要为计提应付的销售返利，报告期各期末余额分别为 2,205.08 万元、1,840.53 万元、1,647.47 万元。

(5) 一般商品销售模式下，发行人在客户的供应商管理系统中确认到货情况。

请发行人：

(1) 说明与 Action 相关代理协议及供应链融资协议主要内容，相关货物

及资金流转具体情况；报告期内向 Action 销售毛利率变动较大且与同类产品整体毛利率差异较大的合理性。

(2) 说明 Forecast 订单具体业务模式、与可比公司业务模式的对比情况、下单至收款平均周期、Forecast 订单历史执行率情况、已根据 Forecast 订单备货但最终未被提货的存货最终处理及跌价准备计提情况、相关库存风险情况。

(3) 说明向终端客户返利的商业合理性、返利模式与可比公司是否存在显著差异，报告期各期计提返利及实际返利金额、返利相关销售收入金额及占比、返利计提依据及各节点会计处理情况。

(4) 说明收入与主要客户的供应商管理系统中记录的销售数据的匹配情况，并说明差异合理性；按终端客户口径说明各期销售收入与终端客户相关产品出货量变动趋势的对比情况，并分析差异合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并：

(1) 说明对 Action 相关销售收入真实、最终销售的核查过程及核查结论。

(2) 说明对客户的供应商管理系统中发行人销售记录的核查情况。

(3) 说明对收入及应收账款函证及走访情况，并就收入真实性发表明确意见。

#### 【发行人说明】

一、说明与 Action 相关代理协议及供应链融资协议主要内容，相关货物及资金流转具体情况；报告期内向 Action 销售毛利率变动较大且与同类产品整体毛利率差异较大的合理性。

#### 【回复】

(一) 说明与 Action 相关代理协议及供应链融资协议主要内容，相关货物及资金流转具体情况；

##### 1、代理协议主要内容

报告期内，发行人与代理商利丰、客户 Action 共签署了 5 份三方协议，具体情况如下表所示：

序号	主体	客户名称	签署日期/生效日期	履行情况
1	香港铭基	Action	2023.02.27	正在履行
2	香港铭基	Action	2022.05.03	履行完毕

序号	主体	客户名称	签署日期/生效日期	履行情况
3	香港铭基	Action	2021.05.31	履行完毕
4	香港铭基	Action	2020.11.02	履行完毕
5	香港铭基	Action	2019.06.14	履行完毕

上述 5 份三方协议的主要内容基本一致，具体情况如下所示：

#### (1) 订单安排及定价

利丰负责通过利丰总采购平台向发行人（供应商）下发订单，发行人（供应商）通过总采购平台在线接受订单，并承认利丰为 Action（买方）指定的代理商；

采购过程结束后，发行人（供应商）应向利丰提交订单确认表，Action（买方）将回签订单确认表，以作为生产安排的正式采购订单；

一旦 Action（买方）和发行人（供应商）在采购行程或日常查询中就订单达成协议，则在整个协议期间，价格应保持固定。变更仅在经 Action 批准后方可生效。

#### (2) 发货及运输

发行人（供应商）应当按照订单安排其生产计划，并在预定日期向正确的目的地交付正确的数量；

发行人（供应商）在将货物交付给货代后，发行人（供应商）应尽快通过利丰的总采购平台向利丰提供包装清单和供应商商业发票；

在收到装箱单、供应商商业发票和正式提单后，利丰将核实上传的单据并签发发票。

#### (3) 结算方式

Action（买方）要求所有直接进口订单均为 O/A120 天。

Action（买方）将通过荷兰合作银行贸易融资直接向发行人（供应商）付款。荷兰合作银行将在 Action（买方）与发行人（供应商）协商的合同付款期限之前向供应商付款。对于这种提前付款，支付给发行人（供应商）的发票金额应享有折扣。

## 2、供应链融资协议主要内容

公司与荷兰合作银行签订的供应链融资协议主要内容如下：

项目	约定内容
合作方式	荷兰合作银行代表 Action（买方）向发行人（供应商）支付相关应收账款，付款金额=应收账款金额—融资手续费
追索权条款	如果 Action（买方）尚未履行其对荷兰合作银行的付款义务，Action（买方）与发行人（供应商）之间适用的所有相关权利应在付款时转移或转让给荷兰合作银行。转移或转让可通过代位求偿权方式生效，本协议构成对此类（设想的）代位求偿权的通知，如果无法通过代位求偿权进行有效的转移或转让，则根据批准的先决条件，特此通过转让方式（提前）将每批获批应收账款及其所有相关权利转让给荷兰合作银行，应收账款未根据代位求偿权转入荷兰合作银行，作为支付付款金额的对价。荷兰合作银行特此（事先）接受所有转让。

由上表可知，发行人与荷兰合作银行签订的“供应链融资协议”中约定的对荷兰合作银行已经购买的应收账款，所有权均转让给荷兰合作银行，荷兰合作银行对发行人不具有追索权。

### 3、相关货物及资金流转的具体情况如下表所示

交易各方	发行人-Action	Action-Li&Fung
权利义务	发行人拥有向 Action 收取货款的权利，负有向 Action 指定地点发送产品的义务。	Action 拥有让 Li&Fung 按照其要求寻求供应商及代为商务沟通和下达订单的权利，负有向 Li&Fung 支付佣金的义务。
订单流	Li&Fung 接受 Action 委托，向发行人下达具体采购订单，订单中显示 Action 的名称及地址。	
资金流	2021 年 10 月之前 Li&Fung 通过银行转账向发行人付款；2021 年 10 月之后 Action 直接通过银行转账向发行人付款。付款模式发生变化主要系公司为提高货款回收速度，与 Action 及荷兰合作银行签订供应链融资协议，信用期由月结 120 天变为月结 22 天。	
货物流	发行人直接发货给 Action。	

(二) 报告期内向 Action 销售毛利率变动较大且与同类产品整体毛利率差异较大的合理性。

### 1、Action 毛利率变动分析

Action 总部位于荷兰，是一家廉价日用百货超市，在 11 个国家拥有超过 2,250 家门店。报告期各期，公司对 Action 销售的主要为 Lightning 连接组件和 Type-C 连接组件，毛利率变动主要受汇率和产品定价的影响。假设向 Action 销售的手机类连接组件均以定价年度的平均汇率实现销售，测算汇率波动对其毛利率影响分别为-0.01%、-5.31%、3.54%、3.10%，剔除汇率波动影响后，向 Action 销售的毛利率波动幅度有所减小。

2020-2021 年，公司向 Action 销售产品的毛利率为负，主要原因系：公司对 Action 销售的订单周期一般为一年左右，2020-2021 年的销售收入主要来自于 2019-2020 年签订的订单，公司 2019 年度开始与 Action 建立合作关系，为构建稳定的合作基础，开拓境外市场，早期定价时产品毛利率较低；

2022 年度和 2023 年 1-9 月，公司向 Action 销售的毛利率大幅提升，主要原因系：2022 年对 Action 的销售收入主要来自于 2021 年签订的订单，2023 年 1-9 月对 Action 的销售收入主要来自于 2022 年和 2023 年签订的订单，随着公司与 Action 合作逐渐加深，产品质量、订单交期能够持续满足客户需求，使得双方合作粘性增强，公司对其议价能力逐步提升，在新产品料号定价过程中单价和毛利率有所提高。

### 2、Action 毛利率与同类产品毛利率对比

公司手机类连接组件主要向华为、维沃、荣耀及 Action 销售。公司向 Action 销售产品毛利率与手机类连接组件整体毛利率差异较大的原因主要受终端客户类型、产品类型及产品参数不同以及汇率波动的影响所致。

终端客户类型方面，华为、维沃、荣耀为大型品牌厂商，公司对华为、维沃、荣耀的销售为 TOB 模式，Action 为大型零售商，产品直接面向消费者，客户类型的差异导致公司产品定价和毛利率水平方面存在差异。

产品类型方面，公司向 Action 销售的产品主要系 Lightning 数据线，报告期各期占对 Action 销售收入比例分别为 86.68%、83.03%、60.38%和 69.48%。而公司对华为、维沃、荣耀等客户销售的产品以 Type-C 数据线为主，报告期各期对相关客户销售 Type-C 数据线占公司 Type-C 数据线销售收入比例均超过 90%。

Type-C 作为目前数据线市场主流产品，配套各大手机品牌的厂商之间竞争更为激烈，且交付批量更大，定价和毛利率水平更低。

产品参数方面，公司向 Action 提供的 Type-C 数据线与其他手机类客户提供的同类产品也在长度、材料、包装等方面存在差异。由于直接面向终端消费者，长度一般为 1.5M-2M，而为其他品牌商客户提供的产品主要为手机标配线，长度一般为 1M-1.5M；公司向 Action 提供的手机类连接组件外被材料为尼龙编织和铁壳，而向其他品牌商客户提供的产品一般使用 TPE 和 PVC 胶料的作为线材外被材料；此外，公司向 Action 提供的产品直接面向终端消费者，需要独立包装，而向其他品牌商客户提供的手机标配线无需独立包装。基于上述差异化要求，面向 Action 销售的产品定价与毛利率与其他客户同类产品存在一定差异。

综上，Action 的毛利率呈现逐年增长的趋势主要是产品定价和汇率波动影响，公司向 Action 销售的产品与手机类连接组件整体毛利率差异较大的原因主要是受终端客户类型、产品类型及产品参数不同的影响所致。

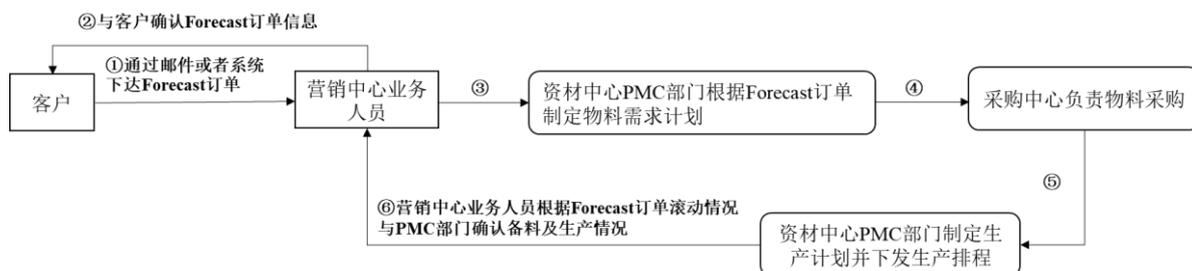
**二、说明 Forecast 订单具体业务模式、与可比公司业务模式的对比情况、下单至收款平均周期、Forecast 订单历史执行率情况、已根据 Forecast 订单备货但最终未被提货的存货最终处理及跌价准备计提情况、相关库存风险情况。**

### **【回复】**

#### **（一）Forecast 订单具体业务模式**

Forecast 订单是指客户预测需求计划，Forecast 订单一般包含产品型号、数量、出货日期等。Forecast 订单数量是客户预期一段时间的需求计划，大概对应客户 4-13 周的需求量，客户可能根据自己的下游业务需求情况随时追加备料并更改 Forecast 订单数量，公司定期或者不定期与客户核对 Forecast 订单中的未结数量并调整生产计划安排（Forecast 订单数量-厂内库存数量-VMI 仓库存数量=计划安排生产数量）。

Forecast 订单具体业务流程如下图所示：



## (二) 与可比公司业务模式的对比情况

发行人同行业可比公司未披露 Forecast 订单业务模式，与发行人具有相似交易模式和客户类型的可比公司 Forecast 订单的具体情况如下表所示：

公司	交易模式	主要客户	Forecast 订单/预测订单披露情况
光大同创	VMI 与非 VMI 交易模式	联想集团、纬创资通、立讯精密、TCL 电子、仁宝电脑、歌尔股份、和硕科技等	VMI 模式下，零部件供应商按照采购方订单预测，提前补充一定安全库存到 VMI 仓库并由第三方物流公司管理库存，物权属于供应商。第三方物流公司再根据采购方实际生产订单需求拉动并根据订单数量送货至生产线签收，系统生成收货凭证。
长盈精密	VMI 与非 VMI 交易模式	三星、华为、中兴、联想、海尔等	公司不同客户订单覆盖周期存在差异，消费电子类客户一般根据 4-6 周的消耗量下订单，同时提供 1-2 月左右滚动预测；新能源类客户则根据交货周期滚动下达订单，公司会根据客户的实际订单或预测订单备货，通过合理的安全库存来保证能够及时响应客户的需求。对于通用的原材料，公司通常根据市场的供需关系，并结合市场价格的未来走向进行备货，备货周期通常为 3-6 个月。报告期内公司备货政策不存在重大变动。新能源动力及储能电池零组件客户根据市场及其下游客户的投产情况与公司商定排产与交货计划，并根据交货周期滚动下达订单。

(三) 下单至收款平均周期、Forecast 订单历史执行率情况、已根据 Forecast 订单备货但最终未被提货的存货最终处理及跌价准备计提情况、相关库存风险情况

### 1、下单至收款平均周期

针对 VMI 销售模式，客户 Forecast 订单下达后，公司产品备料及生产周期约为 4-8 周，发货至仓库到对账一般为 2-3 月，对账到收款时间一般为月结 30-150 天；针对一般商品销售模式，客户 Forecast 订单下达后，公司产品备料及生产周期约为 4-8 周，发货到对账一般为 4-5 周，对账到收款一般为月结 60 天。两种模式下单至收款的平均周期差异主要是在生产完毕至对账的时间及货款信

用期。

## 2、Forecast 订单历史执行率情况、已根据 Forecast 订单备货但最终未被提货的存货最终处理及跌价准备计提情况、相关库存风险情况

一般商品销售模式下，公司根据 Forecast 订单生产后直接交付至客户并与其定期对账确认收入；VMI 模式下，由于客户提货周期不等，会产生一定规模的库存，待客户提货并对账后确认收入。报告期各期末公司 VMI 仓存货库龄情况如下表所示：

单位：万元

时间	库存金额	1 年以内	1 年以上	1 年以上存货余额比例	1 年以上存货预计销售金额
2023.9.30	4,265.81	3,621.83	643.98	15.10%	815.93
2022.12.31	4,404.51	3,943.65	460.86	10.46%	593.32
2021.12.31	5,387.47	5,149.63	237.84	4.41%	287.06
2020.12.31	3,576.61	3,445.09	131.52	3.68%	171.89

注：各期末 1 年以上存货预计销售金额=Σ（各产品原币单价\*次年年初汇率\*1 年以上存货数量）。

报告期各期末，公司 VMI 仓库龄以 1 年以内为主，库龄 1 年以上的比例较低，分别为 3.68%、4.41%、10.46%、**15.10%**，1 年以上库龄库存主要系因客户销售未达预期、未及时领用或宏观经济波动等原因导致。**2022 年与 2023 年 9 月 30 日 VMI 仓存货库龄 1 年以上比例相对其他年份较高，主要原因系受宏观经济波动影响，2021 年终端消费市场需求较为旺盛，部分客户增加了产品备货，但 2022 年开始终端消费市场需求下滑，客户部分终端产品出货量未达预期，产品销售周期变长，因此客户领用的 VMI 仓产品数量减少，使得 VMI 仓存货消耗周期变长，客户期后仍在陆续领用该部分存货，不存在停止销售的情况。**

根据合同约定或交易习惯，客户对于公司根据 Forecast 订单备货但最终未被客户提货的存货，一般由客户承担相关成本。例如公司与维沃的合同约定“甲方给乙方下达正式采购订单（PO），应结合备料数量，保证乙方依照《原材料正式备料单》所备的原材料能及时消耗，以免给乙方造成库存呆滞。若由于甲方生产计划调整导致乙方根据该订单产生呆滞料的，乙方有义务按照甲方认可的方式进行消纳（包括外卖、变卖等一切手段降低损失），如乙方无法消纳或消纳后仍有损失的，乙方可向甲方提出费用补偿请求，乙方可弥补的损失范围仅限于弥补其成本，不得要求利润补偿。甲方有权要求乙方提供所遭受损

失的详细证据资料予以核实。”因此，已根据 Forecast 订单备货但最终未被提货的存货最终需由维沃承担相关成本。其他客户虽未在合同中明确约定相关条款，但合同中约定了违约责任相关条款，约定因甲方原因对乙方经营造成损失的，甲方愿意赔偿乙方相关损失，包括但不限于预期利润、已支付费用、投资等损失。根据行业惯例及，历史赔付情况可知，已根据 Forecast 订单备货但最终未被提货的存货最终需由客户承担相关成本。

公司 VMI 仓长库龄库存形成的原因主要系客户的产品生命周期较长，当客户产品处于生命周期后期时，客户领用公司产品周期变长且数量减少，导致公司部分产品长期未被领用。对于库龄较长的 VMI 仓存货，公司营销中心会持续与相应客户沟通了解订单情况，如客户仍有出货需求的，提请客户尽快领用，如经协商客户确定无出货需求且经评估后没有形成销售的可能，由客户按照约定进行赔偿，客户赔偿后公司将相关货物按照客户要求进行现场报废或退回公司报废，实际库存风险由客户承担。报告期各期末，公司根据成本与可变现净值孰低计提相关存货跌价准备，各期末库龄 1 年以上存货不含税销售金额预计分别为 171.89 万元、287.06 万元、593.32 万元、**815.93 万元**，剔除相关税费后，可变现净值仍高于库存成本，存货跌价风险较低。报告期内，公司根据 Forecast 订单备货但最终未被客户提货从而获得的存货赔偿明细如下表所示：

单位：万元/万美元

客户名称	币别	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
联想	美元	<b>9.04</b>	38.27	27.11	0.40
纬创	美元	<b>1.41</b>	1.30	0.80	0.28
鸿海	美元	<b>8.20</b>	20.48	6.03	2.84
广达	美元	-	-	7.93	8.63
和硕	美元	<b>1.05</b>	1.30	4.81	14.94
小计		<b>19.69</b>	<b>61.35</b>	<b>46.68</b>	<b>27.10</b>
换算后人民币金额		<b>137.95</b>	<b>410.86</b>	<b>301.64</b>	<b>187.73</b>
联想	人民币	-	-	32.89	125.15
纬创	人民币	-	-	-	5.70
华为	人民币	-	38.20	4.93	-
小计		-	<b>38.20</b>	<b>37.81</b>	<b>130.85</b>
人民币金额合计		<b>137.95</b>	<b>449.05</b>	<b>339.45</b>	<b>318.58</b>

注：换算后人民币金额汇率选取依据美元兑人民币月初平均汇率，联想子公司联宝 2021 年

4月至2023年3月赔偿金额还在与客户协商中，上表依据公司提交给客户申请赔偿金额进行统计。

报告期内客户赔偿额分别为318.58万元、339.45万元、449.05万元、137.95元，2020至2022年基本能够覆盖公司上一年末库龄一年以上产品成本，公司与联想对于财年2023年4月至2024年3月的存货赔偿金额还待协商确定，因此2023年1-9月客户存货赔偿金额相较于其他年度少，Forecast订单历史执行率情况较为良好，相关库存风险较低。

**三、说明向终端客户返利的商业合理性、返利模式与可比公司是否存在显著差异，报告期各期计提返利及实际返利金额、返利相关销售收入金额及占比、返利计提依据及各节点会计处理情况。**

### **【回复】**

**（一）说明向终端客户返利的商业合理性、返利模式与可比公司是否存在显著差异**

报告期内，公司存在向客户的终端厂商返利的情形，发行人返利安排系下游品牌厂商考虑到对整个供应链管理及成本控制，对部分代工商采购料号直接进行控制，由其指定料号供应商和价格，代工厂商不参与相关料号议价。通过公开信息查询，同行业上市公司未披露是否存在该类情形，但通力科技股份有限公司（拟上市，深交所主板）IPO反馈意见回复中披露存在类似返利情形，其披露“报告期内，发行人通过伟创力向终端客户PMI销售产品，针对发行人与终端客户PMI谈判价格的变化，PMI与发行人协商后发行人以返利的形式支付给PMI，2021年和2022年计提对PMI的返利金额分别为168.87万元、501.94万元。”与公司返利模式一致。

**（二）报告期各期计提返利及实际返利金额、返利相关销售收入金额及占比情况**

报告期内，实际返利金额分别为477.12万元、336.36万元、387.76万元和101.68万元，返利计提金额分别为477.12万元、336.36万元、369.25万元和222.08万元，实际返利金额为公司跟客户邮件确认的金额且实际返利金额和返利计提金额基本一致。报告期内，返利计提金额占相关销售收入的比例分别为2.33%、1.88%、1.89%和2.10%，占主营业务收入的比例分别为0.43%、0.27%、

0.32%和0.28%，相关金额及占比均较低。

(三) 返利计提依据及各节点会计处理情况

#### 1、返利计提依据及各节点会计处理

报告期内，公司有两种返利计提依据：（1）返利金额=（直接客户系统价格-终端品牌客户价格）\*销售给直接客户终端品牌料号数量；（2）返利金额=销售出库金额\*双方协议返利比例，公司定期计提返利并与终端品牌商确认。

报告期内，公司有两种返利支付方式：（1）直接通过银行转账给终端品牌商；（2）通过货款及呆滞物料进行抵扣。

各节点的会计处理方式如下：

（1）计提返利会计处理方式：

借：主营业务收入

贷：其他应付款

（2）支付返利会计处理方式-现金支付：

借：其他应付款

贷：银行存款

（3）支付返利会计处理方式-呆滞物料赔付/货款抵扣：

借：其他应付款

贷：应收账款

#### 2、会计处理准确性论证

结合企业会计准则相关规定，对于返利的会计处理总结如下：

“A、直接返还现金时：确认其他流动负债或预计负债，部分上市公司确认为其他应付款、应付账款。

B、从后期支付的货款中直接扣除返利：确认冲减应收账款。

C、后期交付等额货物：确认为合同负债。相当于未来有交付实物的义务，这部分冲减的收入相当于预收款。”

根据中国证监会于2021年08月27日发布的《2020年上市公司年报会计监管报告》，对销售返利的会计处理有较为明确的规定，规定如下：

“……

（3）未恰当确认销售返利

根据企业会计准则及相关规定，企业与客户的合同中约定的对价金额可能

是固定的，也可能会因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化。企业在判断交易价格是否为可变对价时，应当考虑各种相关因素（如企业已公开宣布的政策、特定声明、以往的习惯做法、销售战略以及客户所处的环境等），以确定其是否会接受一个低于合同标价的金额，即企业向客户提供一定的价格折让，在估计交易价格时应对提供的价格折让予以充分考虑。年报分析发现，个别上市公司未恰当确认与销售相关的返利，如错误地将销售返利金额计入销售费用、将计提的销售返利余额计入递延收益等。上市公司应将其给予客户的返利作为可变对价或附有额外购买选择权的销售进行会计处理，充分考虑相应义务、交易价格最佳估计数以及交易价格分摊等因素后，恰当确认销售收入及相应负债。”

综上，发行人返利的会计处理方式符合企业会计准则的规定。

**四、说明收入与主要客户的供应商管理系统中记录的销售数据的匹配情况，并说明差异合理性；按终端客户口径说明各期销售收入与终端客户相关产品出货量变动趋势的对比情况，并分析差异合理性**

**【回复】**

**（一）发行人收入与主要客户的供应商管理系统中记录的销售数据的匹配情况，并说明差异合理性**

报告期各期，公司前十大客户销售收入占主营业务收入比例分别为 81.22%、81.04%、79.02%、**76.32%**，占比较高。前十大客户中，部分客户通过供应商管理系统与公司到账，部分客户通过邮件与公司进行到账，公司客户系统中到账数据来源于客户的供应商系统中各期客户实际领用数据。公司对前十大客户销售收入与客户系统中记录的领用及对账数据的匹配情况如下：

**1、2023 年 1-9 月**

单位：万元/万美元

序号	客户名称	收入确认原则	币别	差异额	差异率	备注
1	联想	通过邮件到账确认	美元	-	-	
2	纬创	通过系统到账确认	美元	1.46	0.16%	注 1
	纬创	通过系统到账确认	人民币	4.78	0.15%	注 2

序号	客户名称	收入确认原则	币别	差异额	差异率	备注
3	鸿海	通过系统对账确认	美元	-82.23	-8.04%	注3
4	维沃	通过系统对账确认	人民币	-	-	
5	荣耀	通过系统对账确认	人民币	152.80	2.71%	
6	广达	通过系统对账确认	美元	-0.22	-0.03%	
7	华为	通过系统对账确认	人民币	117.50	2.16%	
8	Action	FOB 交易模式，以货物报关出口，办理报关手续并取得报关单后确认销售收入	美元	-	-	
9	宁德时代	通过系统对账确认	人民币	176.99	5.55%	注4
10	华勤	通过系统对账确认	人民币	6.18	0.20%	

注 1：此处未包含与香港铭基美元交易并邮件对账的客户纬创下属公司纬创资通（中山）有限公司；

注 2：此处指与铭基高科人民币交易的客户纬创下属公司纬创资通（中山）有限公司；

注 3：此处未包含与香港铭基美元交易并邮件对账的鸿海下属公司富士康科技集团、鸿海精密工业股份有限公司；

注 4：公司与宁德时代交易初期采用邮件对账，此处不包含邮件对账部分数据。

## 2、2022 年度

单位：万元/万美元

序号	客户名称	收入确认原则	币别	差异额	差异率	备注
1	联想	通过邮件对账确认	美元	-	-	
2	维沃	通过系统对账确认	人民币	2.98	0.02%	
3	纬创	通过系统对账确认	美元	1.63	0.14%	注1
	纬创	通过系统对账确认	人民币	1.47	0.04%	注2
4	鸿海	通过系统对账确认	美元	7.02	0.44%	注3
5	Action	FOB 交易模式，以货物报关出口，办理报关手续并取得报关单后确认销售收入	美元	-	-	
6	广达	通过系统对账确认	美元	-0.72	-0.07%	
7	华为	通过系统对账确认	人民币	-32.27	-0.56%	
8	和硕	主要为 DAP 交易模式，在客户签收时确认收入	美元	-	-	
9	仁宝	通过系统对账确认	美元	1.97	0.38%	注4
10	华勤	通过系统对账确认	人民币	-1.15	-0.03%	

注 1：此处未包含与香港铭基美元交易并邮件对账的客户纬创下属公司纬创资通（中山）有限公司；

注 2：此处指与铭基高科人民币交易的客户纬创下属公司纬创资通（中山）有限公司；

注 3：此处未包含与香港铭基美元交易并邮件对账的鸿海下属公司富士康科技集团、鸿海精密工业股份有限公司；

注 4：此处未包含与香港铭基美元交易并邮件对账的客户仁宝下属公司仁宝资讯工业（昆山）有限公司。

### 3、2021 年度

单位：万元/万美元

序号	客户名称	收入确认原则	币别	差异额	差异率	备注
1	维沃	通过系统对账确认	人民币	19.91	0.09%	
2	联想	通过邮件对账确认	人民币	-	-	
3	纬创	通过系统对账确认	美元	0.71	0.05%	注 1
	纬创	通过系统对账确认	人民币	2.61	0.10%	注 2
4	华为	通过系统对账确认	人民币	-125.52	-1.08%	
5	鸿海	通过系统对账确认	美元	23.81	1.89%	注 3
6	广达	通过系统对账确认	美元	-12.16	-0.95%	
7	Action	FOB 交易模式，以货物报关出口，办理报关手续并取得报关单后确认销售收入	美元	-	-	
8	仁宝	通过系统对账确认	美元	0.99	0.13%	注 4
9	和硕	主要为 DAP 交易模式，在客户签收时确认收入	美元	-	-	
10	普渡科技	通过邮件对账确认	人民币	-	-	

注 1：此处未包含与香港铭基美元交易并邮件对账的客户纬创下属公司纬创资通（中山）有限公司；

注 2：此处指与铭基高科人民币交易的客户纬创下属公司纬创资通（中山）有限公司；

注 3：此处未包含与香港铭基美元交易并邮件对账的鸿海下属公司富士康科技集团、鸿海精密工业股份有限公司；

注 4：此处未包含与香港铭基美元交易并邮件对账的客户仁宝下属公司仁宝资讯工业（昆山）有限公司。

### 4、2020 年度

单位：万元/万美元

序号	客户名称	收入确认原则	币别	差异额	差异率	备注
1	维沃	通过系统对账确认	人民币	31.98	0.17%	
2	纬创	通过系统对账确认	美元	5.65	0.33%	注 1
	纬创	通过系统对账确认	人民币	127.49	8.10%	注 2
3	联想	通过邮件对账确认	美元	-	-	
4	华为	通过系统对账确认	人民币	-822.87	7.73%	
5	广达	通过系统对账确认	美元	-0.89	0.06%	

序号	客户名称	收入确认原则	币别	差异额	差异率	备注
6	Action	FOB 交易模式，以货物报关出口，办理报关手续并取得报关单后确认销售收入	美元	-	-	
7	鸿海	通过系统对账确认	美元	-11.77	1.44%	注 3
8	仁宝	通过系统对账确认	美元	2.20	0.33%	
9	和硕	主要为 DAP 交易模式，在客户签收时确认收入	美元	-	-	
10	华勤	通过系统对账确认	人民币	-	-	

注 1：此处未包含与香港铭基美元交易并邮件对账的客户纬创下属公司纬创资通（中山）有限公司；

注 2：此处指与铭基高科人民币交易的客户纬创下属公司纬创资通（中山）有限公司；

注 3：此处未包含与香港铭基美元交易并邮件对账的鸿海下属公司富士康科技集团、鸿海精密工业股份有限公司。

由上表数据可知，前十大客户中维沃、纬创、华为、广达、鸿海、仁宝、华勤、宁德时代通过供应商管理系统对账确认收入，联想主要通过邮件对账方式确认收入。Action 与和硕主要分别为 FOB 与 DAP 交易模式，其收入确认依据分别为报关单和客户签收记录，故未与该客户供应商管理系统中销售数据匹配。

与上述采用供应商管理系统的客户系统销售数据匹配差异原因如下：

**(1) 公司按照报告期内客户对账周期的一致性进行账务处理，导致账面销售额与客户系统金额存在差异，主要表现客户为鸿海、华为、荣耀；**

**(2) 公司与客户交易存在退货情况，客户供应商管理系统未体现退货金额，主要表现客户为华为、广达；**

**(3) 公司与客户存在呆滞物料赔偿情况，公司与客户通过邮件确认赔偿金额并入账主营业务收入，客户供应商管理系统未体现呆滞物料赔偿金额，主要表现客户为纬创、鸿海；**

**(4) 公司与客户存在少量样品和模具收入、客户扣款等情况，公司与客户通过邮件确认该部分收入，客户供应商管理系统未体现该数据，主要表现客户为维沃、纬创、仁宝、华勤。**

(二) 按终端客户口径说明各期销售收入与终端客户相关产品出货量变动趋势的对比情况，并分析差异合理性。

#### 1、公司计算机类连接组件销量与计算机市场出货量变动情况匹配分析

公司的计算机类连接组件产品主要包括台式电脑连接组件和笔记本电脑连接组件。一般来说，一台台式电脑内部应用 8-10 条连接组件，一台笔记本电脑应用 8-12 条连接组件。公司向前三大终端品牌销售的计算机类连接组件的发货量、占公司计算机类连接组件发货量的比例、各年度发货量变动比例和三大终端品牌的出货量、各年度出货量变动比例对比情况如下：

单位：百万条、百万台

终端品牌	项目	2023年1-9月			2022年度		
		数量	占比	变动比例	数量	占比	变动比例
联想	向联想发货量	32.39	30.43%	-28.19%	62.78	34.49%	-13.60%
	终端联想出货量	42.90	-	-18.44%	68.00	-	-17.01%
戴尔	向戴尔发货量	20.61	19.36%	-30.44%	40.60	22.31%	-2.31%
	终端戴尔出货量	30.10	-	-22.62%	49.80	-	-16.02%
惠普	向惠普发货量	28.97	27.21%	8.88%	39.53	21.72%	-16.51%
	终端惠普出货量	38.90	-	-7.38%	55.30	-	-25.37%
合计	向三大终端品牌发货量	81.92	76.94%	-19.12%	142.91	78.52%	-11.55%
	三大终端品牌的出货量	111.90	-	-16.18%	173.10	-	-19.62%
终端品牌	项目	2021年度			2020年度		
		数量	占比	变动比例	数量	占比	-
联想	向联想发货量	72.66	36.82%	3.25%	70.37	37.86%	
	终端联想出货量	81.94	-	12.71%	72.70	-	
戴尔	向戴尔发货量	41.56	21.06%	16.71%	35.61	19.16%	
	终端戴尔出货量	59.30	-	17.89%	50.30	-	
惠普	向惠普发货量	47.35	24.00%	5.20%	45.01	24.22%	
	终端惠普出货量	74.10	-	9.45%	67.70	-	
合计	向三大终端品牌发货量	161.57	81.88%	7.00%	151.00	81.23%	
	三大终端品牌的出货量	215.34	-	12.92%	190.70	-	

注1：终端品牌的出货量数据来源于 IDC；

注2：为增加与终端品牌出货量可比性，公司发货量单位为“百万条”。

整体而言，终端电脑出货量变动传导至上游原材料厂商存在一定滞后性，2021年公司计算机类连接组件发货量增加幅度略低于终端电脑出货量增加幅度，2022年公司计算机类连接组件发货量下跌幅度略低于终端电脑出货量下跌幅度，2023年1-9月公司计算机类连接组件下跌幅度略高于终端电脑出货量下跌幅度。

2021年，公司向终端联想的发货量增长3.25%，终端联想的出货量增长12.71%；公司向终端戴尔的发货量增长16.71%，终端戴尔的出货量增长17.89%；公司向终端惠普的发货量增长5.20%，终端惠普的出货量增加9.45%；公司向终端联想、戴尔、惠普三大品牌的发货量合计增长7.00%，终端联想、戴尔、惠普三大品牌的出货量合计增加12.92%。

2022 年，公司向终端联想的发货量下跌 13.60%，终端联想的出货量下跌 17.01%；公司向终端戴尔的发货量下跌 2.31%，终端戴尔的出货量下跌 16.02%；公司向终端惠普的发货量下跌 16.51%，终端惠普的出货量下跌 25.37%；公司向终端联想、戴尔、惠普三大品牌的发货量合计下跌 11.55%，终端联想、戴尔、惠普三大品牌的出货量合计下跌 19.62%。

2023 年 1-9 月，公司向终端联想的发货量下跌 28.19%，终端联想的出货量下跌 18.44%；公司向终端戴尔的发货量下跌 30.44%，终端戴尔的出货量下跌 22.62%；公司向终端惠普的发货量上涨 8.88%，终端惠普的出货量下跌 7.38%；公司向终端联想、戴尔、惠普三大品牌的发货量合计下跌 19.12%，终端联想、戴尔、惠普三大品牌的出货量合计下跌 16.18%。

公司向主要计算机终端品牌客户的发货量和终端客户的出货量变动趋势基本匹配，具体情况如下：

(1) 公司对终端品牌联想的发货量与联想出货量匹配情况

报告期内，公司向联想发货的计算机类连接组件分别为 70.37 百万条、72.66 百万条、62.78 百万条、**32.39 百万条**，变动比例分别为 3.25%、-13.60%、**-28.19%**；终端联想电脑的出货量分别为 72.70 百万台、81.94 百万台、68.00 百万台、**42.90 百万台**，变动比例分别为 12.71%、-17.01%、**-18.44%**。2020-2022 年，公司对终端品牌联想的发货量变动趋势与联想 PC 出货量的变动趋势基本一致。2023 年 1-9 月，公司对终端品牌联想的发货量下降幅度高于联想 PC 的出货量下降幅度，主要系终端出货量回升传导至上游需要一定时间，2023 年第一季度和第二季度，终端联想出货量同比下滑 24.65%，与公司发货量下滑幅度基本一致。

(2) 公司对终端品牌戴尔的发货量与戴尔出货量匹配情况

报告期内，公司向戴尔发货的计算机类连接组件分别为 35.61 百万条、41.56 百万条、40.60 百万条和 **20.61 百万条**，变动比例分别为 16.71%、-2.31%、**-30.44%**；终端戴尔电脑的出货量分别为 50.30 百万台、59.30 百万台、49.80 百万台、**30.10 百万台**，变动比例分别为 17.89%、-16.02%、**-22.62%**。

2022 年度，公司对终端品牌戴尔的发货量下降幅度低于戴尔 PC 的出货量下降幅度。终端品牌戴尔出货量下降 16.02%，公司向终端品牌戴尔的销量减少 0.96 百万条，同比减少 2.31%。其中笔记本电脑连接组件减少 2.23 百万条，同

比减少 7.58%，台式电脑连接组件增加 1.27 百万条，同比增长 10.38%。

对终端品牌戴尔的笔记本电脑连接组件发货量减少幅度低于终端品牌戴尔出货量的减少幅度主要系产品结构发生变化所致。下游客户向公司增加了 FFC 连接组件采购量，同比增加 1.22 百万条。通常一台电笔记本电脑需要使用 4-6 条左右 FFC 系列连接组件，其他类型的连接组件产品只需要使用 1-2 条。将 FFC 系列连接组件按照相应比例进行换算后，2021 年度出货量为 18.94-19.98 百万条，2022 年度出货量为 15.69-16.84 百万条，下降幅度为 15.72%-17.12%，与终端品牌戴尔的出货量数据变动趋势无明显异常。

向终端品牌戴尔的台式电脑连接组件出货量增加主要系公司在 2020 年至 2021 年向客户代工厂商鸿海销售的新料号产品逐渐放量所致。2022 年公司向鸿海销售台式电脑连接组件增加 1.96 百万条。

**2023 年 1-9 月，公司对终端品牌戴尔的发货量下降幅度高于戴尔 PC 的出货量下降幅度，主要系终端出货量回升传导至上游需要一定时间，2023 年第一季度和第二季度，终端戴尔出货量同比下滑 26.39%，与公司发货量下滑幅度基本一致。**

(3) 公司对终端品牌惠普的发货量与惠普出货量匹配情况

报告期内，公司向惠普发货的计算机类连接组件分别为 45.01 百万条、47.35 百万条、39.53 百万条、**28.97 百万条**，变动比例分别为 5.20%、-16.51%、**8.88%**；终端惠普电脑的出货量分别为 67.70 百万台、74.10 百万台和 55.30 百万台，变动比例分别为 9.45%、-25.37%、**-7.38%**。

2022 年度，公司对终端品牌的惠普发货量下降幅度低于惠普 PC 的出货量下降幅度。终端品牌惠普出货量下降 25.37%，公司向终端品牌惠普的销量减少 7.82 百万条，同比减少 16.51%。其中笔记本电脑连接组件减少 7.67 百万条，同比减少 21.62%，台式电脑连接组件减少 0.15 百万条，同比减少 1.23%。

对终端品牌惠普的笔记本电脑连接组件发货量减少幅度与终端品牌惠普出货量的减少幅度基本一致，对终端品牌惠普的台式电脑连接组件发货量减少幅度低于终端品牌惠普出货量的减少幅度主要系公司适配惠普台式电脑机型的料号份额占比提升所致。

**2023 年 1-9 月，公司对终端品牌惠普的发货量变化幅度与终端惠普的 PC 的出货量变化幅度不一致，主要系公司向代工厂商广达销售的用于惠普相关机型**

的极细同轴线数量增多所致。

## 2、公司手机连接组件销量与手机市场出货量变动情况匹配分析

报告期内，公司手机类连接组件主要品牌商客户为维沃、华为和荣耀，以品牌厂商的标配规格来说，一般一部手机配备一条连接组件。公司向主要终端品牌销售的手机类连接组件的发货量、占公司手机类连接组件发货量的比例、各年度发货量变动比例，和主要终端品牌的出货量、各年度出货量变动比例对比情况如下：

单位：百万条、百万台

终端品牌	项目	2023年1-9月			2022年度		
		数量	占比	变动比例	数量	占比	变动比例
维沃	向维沃发货量	15.86	36.38%	-26.87%	30.88	53.84%	-23.56%
	终端维沃出货量	65.90	-	-11.07%	98	-	-26.87%
华为	向华为发货量	0.82	1.88%	-75.85%	4.68	8.17%	-32.48%
	终端华为出货量	24.10	-	14.76%	28	-	-20.00%
荣耀	向荣耀发货量	16.18	37.13%	291.52%	6.27	10.94%	22.03%
	终端荣耀出货量	40.90	-	-7.67%	59	-	47.50%
合计	向主要终端品牌发货量	32.86	75.39%	12.91%	41.84	72.95%	-20.27%
	主要终端品牌的出货量	130.90	-	-6.10%	185	-	-11.48%
终端品牌	项目	2021年度			2020年度		
		数量	占比	变动比例	数量	占比	变动比例
维沃	向维沃发货量	40.40	62.56%	12.06%	36.05	49.55%	-
	终端维沃出货量	134	-	24.07%	108	-	-
华为	向华为发货量	6.94	10.74%	-77.57%	30.93	42.51%	-
	终端华为出货量	35	-	-81.58%	190	-	-
荣耀	向荣耀发货量	5.14	7.96%	-	-	-	-
	终端荣耀出货量	40	-	-	-	-	-
合计	向主要终端品牌发货量	52.48	81.26%	-21.65%	66.98	92.06%	-
	主要终端品牌的出货量	209	-	-29.87%	298	-	-

注1：终端品牌的出货量数据来源于Omdia；

注2：为增加与终端品牌出货量可比性，公司发货量单位为“百万条”。

公司向主要手机终端品牌客户的发货量和终端客户的出货量变动趋势基本

匹配，具体情况如下：

(1) 公司对终端品牌维沃的发货量与维沃出货量匹配情况

报告期内，公司向维沃发货的手机类连接组件分别为 36.05 百万条、40.40 百万条、30.88 百万条、**15.86 百万条**，变动比例分别为 12.06%、-23.56%、**-26.87%**；维沃手机的出货量分别为 108 百万台、134 百万台和 98 百万台，变动比例分别为 24.07%和-26.87%。**2020-2022 年**，公司对终端品牌维沃的发货量变动趋势与维沃手机出货量的变动趋势基本一致。**2023 年 1-9 月**，公司对终端品牌维沃发货量的下降幅度高于维沃出货量的下降幅度，主要系为了优化产品结构，适度减少低毛利订单的承接，公司对维沃的销售规模有所减少。

(2) 公司对终端品牌华为（含荣耀）的发货量与华为（含荣耀）出货量匹配情况

**2020-2022 年**，公司向华为（含荣耀）发货的手机类连接组件分别为 30.93 百万条、12.08 百万条和 10.96 百万条，变动比例分别为-60.53%和-9.28%；华为（含荣耀）手机的出货量分别为 190 百万台、75 百万台和 87 百万台，变动比例分别为-60.95%和 16.00%。2022 年度公司为降低低毛利业务占比并拓展其余下游产品类别，逐渐减少向华为（含荣耀）的手机类连接组件出货量，故公司向华为（含荣耀）发货的手机类连接组件变动比例低于华为（含荣耀）手机的出货量。

**2023 年 1-9 月**，公司向华为的发货量下降 75.85%，华为出货量上涨 14.76%，主要系公司为降低低毛利业务占比，减少对华为手机类连接组件订单承接；**2023 年 1-9 月**，公司向荣耀的发货量上涨 291.52%，终端荣耀出货量下降-7.67%，主要系 2022 年公司与荣耀尚处于合作初期，交易规模较小，2023 年中标较多量大项目所致。

**【中介机构核查】**

**一、核查程序**

1、查阅与 Action 相关代理协议及供应链融资协议主要内容，访谈 Action 相关负责人及 Action 代理商利丰，了解与 Action 的合作内容、交易情况，查看 Action 相关网站及商品目录；

2、获取并查阅发行人收入成本明细表，分析 Action 销售毛利率变动较大且与同类产品整体毛利率差异较大的合理性；

3、获取并核查向 Action 销售产品定价的相关资料，取得并检查 Action 报告期内的订单，检索 Action 官网上向 C 端用户销售情况，实地走访 Action 并向其负责人了解产品价格变动趋势情况；

4、访谈发行人营销中心及财务中心负责人，了解 Forecast 订单具体业务模式，在对 Forecast 订单已备货客户未提货的情况下的处理方式及相关账务处理；检索上市公司或拟上市公司公开披露资料，与公司 Forecast 订单业务模式进行对比；取得并查阅库龄明细表及主要客户对已根据 Forecast 订单备货但最终未被提货的存货赔偿明细表，并对比相关数据；

5、向发行人相关销售人员了解返利事件相关背景、返利计提政策；向终端客户发送邮件确认返利计算方法、接受主体以及该主体及其关联方是否与发行人及关联方存在关联关系或利益输送；取得并查阅返利协议、与返利相关的往来邮件、返利统计明细表、返利支付发票、返利相关记账凭证；

6、检查主要客户的供应商系统数据及对账邮件，核实发行人与客户的对账时间点、对账周期、对账频次是否一贯执行，分析客户的供应商系统中记录的销售数据与发行人销售收入存在差异的原因；取得并检查 Action 销售订单，将销售订单中的数量与发行人对 Action 的实际发货数量进行核对并分析差异原因；核实发行人是否一贯执行收入确认政策，核实发行人销售与收款相关内控是否得到有效执行；

7、检查发行人报告期内主要客户的销售合同，了解发行人与主要客户的交易模式、结算方式等，结合合同条款及实际业务情况评价发行人收入确认政策是否合理；

8、对报告期各期主要客户的交易额、往来余额进行函证，通过函证的方式确认客户当期销售金额及应收账款余额情况，针对回函不符的情况，了解并核实发生差异的原因并编制函证差异调节表。具体情况如下：

(1) 收入函证情况

单位：万元

项目	计算公式	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	A	<b>79,347.45</b>	113,986.35	124,352.64	110,551.14
发函金额	B	<b>70,958.95</b>	101,221.29	112,436.31	99,534.94
发函比例	C=B/A	<b>89.43%</b>	88.80%	90.42%	90.04%

项目	计算公式	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
回函金额	D	68,739.15	85,457.75	107,827.59	96,402.59
回函占发函比例	E=D/B	96.87%	84.43%	95.90%	96.85%
回函直接相符+调节后相符金额	F	68,739.15	85,457.75	107,827.59	96,402.59
回函直接相符+调节后相符金额占发函金额比例	G=F/B	96.87%	84.43%	95.90%	96.85%
未回函执行替代程序金额	H	2,219.80	15,763.54	4,608.71	3,132.34
未回函执行替代程序比例	I=H/B	3.13%	15.57%	4.10%	3.15%

(2) 应收账款余额函证情况

单位：万元

项目	计算公式	2023年1-9月	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款余额	A	33,004.95	27,333.63	28,471.79	32,949.25
发函金额	B	29,100.27	23,847.31	25,043.54	29,812.11
发函比例	C=B/A	88.17%	87.25%	87.96%	90.48%
回函金额	D	28,187.63	20,321.32	22,688.59	28,924.77
回函占发函比例	E=D/B	96.86%	85.21%	90.60%	97.02%
回函直接相符+调节后相符金额	F	28,187.63	20,321.32	22,688.59	28,924.77
回函直接相符+调节后相符金额占发函金额比例	G=F/B	96.86%	85.21%	90.60%	97.02%
未回函执行替代程序金额	H	912.64	3,525.99	2,354.95	887.34
未回函执行替代程序比例	I=H/B	3.14%	14.79%	9.40%	2.98%

9、通过实地走访和视频访谈相结合的方式对主要客户进行访谈，了解客户的基本情况、经营情况以及与公司的业务往来情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
主营业务收入①	79,119.36	113,801.55	124,064.03	110,461.68
走访客户对应收入金额②	59,824.70	89,209.09	103,720.46	91,914.03
走访覆盖率③=②/①	75.61%	78.39%	83.60%	83.21%

10、向发行人研发人员、销售人员了解不同料号产品对应的终端品牌情况，

核查发行人销售收入变动趋势与终端品牌出货量变动趋势是否一致。

## 二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、Action 相关代理协议及供应链融资协议内容与发行人实际交易情况相符，不存在重大差异；发行人向 Action 销售产品的毛利率变动较大，主要受汇率波动、产品定价的影响，相关变动具有合理性；发行人向 Action 销售产品毛利率与手机类连接组件整体毛利率差异较大的原因主要受终端客户类型、产品结构及产品类型不同的影响所致，相关差异具有合理性；

2、发行人 Forecast 订单业务模式和具有相似交易模式和客户类型的可比公司不存在重大差异；已根据 Forecast 订单备货但最终未被提货的存货，最终将由客户承担相关库存风险，报告期内相关产品获得客户赔偿金额基本能够覆盖产品成本，Forecast 订单历史执行率情况较为良好，相关库存风险较低；报告期各期末，公司根据成本与可变现净值孰低计提相关库存的跌价准备，坏账准备计提充分；

3、发行人向终端客户返利的计算方法保持一贯性，遵守相关合同约定，返利计提具有真实的业务背景和商业合理性；发行人返利的会计处理方式符合企业会计准则的规定，会计处理准确；计提返利及实际返利金额金额及占比均较低，返利对发行人不存在重大影响；

4、报告期各期，发行人销售收入与客户的供应商管理系统中记录的销售数据基本匹配，相关差异具有合理性，发行人营业收入真实、准确；**2020-2022**年，公司向联想、惠普的发货量和联想、惠普终端 PC 出货量变动趋势基本匹配，**2022**年度公司对终端品牌戴尔的发货量下降幅度略低于戴尔 PC 的出货量变动主要受产品结构和对代工厂商鸿海销售的新料号产品逐渐放量所致，具有合理性，**2023**年 1-9 月，公司对终端品牌联想、戴尔的发货量下降幅度高于联想、戴尔 PC 的出货量下降幅度，主要系终端出货量回升传导至上游需要一定时间，公司出货量下滑幅度与联想和戴尔上半年出货量下滑幅度基本一致；**2020-2022**年，公司向维沃、华为（含荣耀）的发货量和维沃、华为（含荣耀）终端手机出货量变动趋势基本匹配，不存在重大差异，**2023**年 1-9 月，除持续交货已中标荣耀的手机类连接组件订单外，公司逐渐减少低毛利的手机类连接组件

订单的承接，发货量下滑幅度高于终端出货量下滑幅度；

5、报告期各期，发行人对 Action 销售属于直销，采用 FOB 模式，公司根据与客户的销售合同或订单，以货物报关出口，办理报关手续并取得报关单后确认销售收入。根据客户走访确认及相关收入确认单据，发行人对 Action 相关销售收入真实，Action 向发行人采购的产品通过其零售渠道销售，销售规模和定价具有合理性；

6、客户的供应商管理系统中体现的发行人销售记录与发行人收入确认数据基本匹配，数据匹配差异原因主要包括零星退货、呆滞物料赔偿和少量样品及模具收入等金额未体现在客户系统中所致；

7、保荐机构会同申报会计师通过函证验证发行人营业收入的比例分别为 90.04%、90.42%、88.80%、**96.87%**，验证应收账款余额的比例分别为 90.48%、87.96%、87.25%、**96.86%**；走访核查的主要客户对应的报告期内主营业务收入占比分别为 83.21%、83.60%、78.39%、**75.61%**。经核查，报告期内发行人收入真实、准确。

#### 四、审核问询函问题 10. 关于成本与供应商

申请材料显示：

(1) 报告期内，胜蓝科技为发行人第一、第二大供应商。公开资料显示，胜蓝股份主营业务为电子连接器及精密零组件，与发行人主营业务接近。

(2) 报告期各期，直接材料成本占比分别为 52.13%、54.35%、54.20%，插接件采购金额分别占当期原材料采购总金额的 42.84%、42.23%、40.20%。

请发行人：

(1) 说明向胜蓝股份采购具体内容，向其采购后是否直接对客户出售，采购成品/半成品收入金额及占比、毛利率与其他同类业务的对比情况，并分析向胜蓝股份采购后对客户销售的商业合理性。

(2) 分产品说明成本构成、采购原材料类别构成情况与可比公司对比情况，并分析差异合理性。

(3) 说明各主要原材料采购价格与其他上市公司对比情况，采购量、领用量与产品产销量的匹配情况，并结合前述情况分析成本确认完整性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【发行人说明】

一、说明向胜蓝股份采购具体内容，向其采购后是否直接对客户出售，采购成品/半成品收入金额及占比、毛利率与其他同类业务的对比情况，并分析向胜蓝股份采购后对客户销售的商业合理性。

### 【回复】

#### （一）向胜蓝股份采购具体内容

公司的主要产品为精密连接组件，是由接插件（连接器）和线材两部分通过线材前处理、焊接、铆压、成型、组装等工艺连接构成的电路回路，用于器件、组件、设备、系统之间的电流或者电信号的传输。其中，接插件主要包括电连接器和光纤连接器，是一种借助电信号或光信号和机械力量的作用使电路或光通道接通、断开或转换的功能元件；电线电缆是输送电能、传递信息和实现电磁转换的线材产品，接插件和设备之间、接插件和接插件之间需要通过电线线缆进行连接。

根据胜蓝股份 2022 年年度报告显示，胜蓝股份的主要产品分为消费类电子连接器、新能源汽车连接器及组件和光学透镜三大类，其中消费类电子连接器主要包括 USB 连接器、Wafer 连接器、FPC 连接器、线束连接器等产品，具体情况如下：

种类	产品系列	例图
USB 连接器	MicroUSB、USB2.0、USB3.0、USBType-C	
Wafer 连接器	DIPSERIESSMTSERIES	
FPC 连接器	NONZIFZIF	

种类	产品系列	例图
线束连接器	LVDS、AUDIO 线、SATA 线、Type-C 数据线	

按上图分类，胜蓝股份的消费类电子业务主要产品为 USB 连接器、Wafer 连接器、FPC 连接器和线束连接器，其中线束连接器与公司的产品相重叠。根据胜蓝股份招股说明书，其 2020 年线束连接器销售收入占营业收入的比例为 12.35%。因此，胜蓝股份主要从事接插件类产品的研发、生产与销售，属于公司上游企业，其生产的接插件是公司生产精密连接组件的原材料。

报告期内，公司向胜蓝股份采购接插件作为原材料，经过一系列复杂工序，将接插件类、线材类、电子类等进一步加工成精密连接组件。按照胜蓝股份的产品分类，公司向其采购各类接插件的情况如下：

单位：万元

胜蓝股份产品分类	2023 年 1-9 月		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
USB 连接器	1,030.52	81.83%	2,515.73	85.58%
Wafer 连接器	-	-	1.90	0.06%
其他原材料	228.79	18.17%	421.92	14.35%
向胜蓝股份采购合计	1,259.31	100.00%	2,939.55	100.00%
胜蓝股份产品分类	2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比
USB 连接器	4,204.64	85.79%	4,205.85	90.88%
Wafer 连接器	3.66	0.07%	0.65	0.01%
其他原材料	693.04	14.14%	421.51	9.11%
向胜蓝股份采购合计	4,901.34	100.00%	4,628.01	100.00%

注：其他原材料是指公司向胜蓝股份采购的其他接插件原材料，由于胜蓝股份未作为主要产品披露，统一放在其他原材料。

报告期内，公司向胜蓝股份采购的主要为 USB 连接器，占向胜蓝股份采购总额的比例分别为 90.88%、85.79%、85.58%和 81.83%。胜蓝股份作为维沃认定的合格接插件类供应商之一，公司向胜蓝股份采购的接插件类原材料 80%以上用于维沃的手机类连接组件产品的生产，其余原材料主要用于其他客户的手机类连接组件产品的生产。

报告期内，公司向胜蓝股份采购的原材料，经公司多道生产工序加工为连接组件后，向下游客户销售最终产成品的毛利率如下：

下游客户	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
维沃	4.21%	9.61%	10.11%	15.41%
手机类连接组件	2.89%	5.81%	3.47%	5.29%

**（二）公司不存在向胜蓝股份采购后直接对客户出售，或采购成品/半成品的情形，向胜蓝股份采购材料具有商业合理性**

从向胜蓝股份采购的内容来看，胜蓝股份与公司属于行业上下游关系，其生产的主要产品为公司生产精密连接组件所需原材料。报告期内，公司不存在向胜蓝股份采购连接组件成品并直接销售的情形，也不存在委托其加工生产、向其采购成品、半成品的情形。

报告期各期，公司向胜蓝股份采购原材料的金额分别为 4,628.01 万元、4,901.34 万元，2,939.55 万元和 1,259.31 万元，占接插件类采购总额的比例分别为 18.03%、17.28%、13.60%和 9.37%。胜蓝股份是维沃认定的合格接插件类供应商之一，公司向其采购的接插件类原材料主要用于维沃的手机类连接组件产品，采购的原材料品类及规模变动情况与公司手机类连接组件的产销情况相匹配，具有商业合理性。

**二、分产品说明成本构成、采购原材料类别构成情况与可比公司对比情况，并分析差异合理性。**

**【回复】**

**（一）原材料采购构成及可比公司对比情况**

公司采购的主要原材料为接插件类、电子类、线材类、铜材类及胶料类等。报告期内，公司主要原材料采购金额及占原材料采购总额的比重如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月		2021年度	
	金额	占比	金额	占比
接插件类	13,439.40	33.17%	21,611.26	40.20%
电子类	5,783.78	14.28%	10,877.11	20.23%
线材类	7,266.52	17.94%	7,597.70	14.13%
铜材类	2,726.13	6.73%	3,430.32	6.38%
胶料类	3,212.20	7.93%	3,144.17	5.85%
合计	32,428.03	80.05%	46,660.56	86.79%
项目	2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比
接插件类	28,370.45	42.23%	25,673.37	42.84%
电子类	10,627.23	15.82%	8,042.23	16.73%
线材类	9,162.69	13.64%	6,722.40	13.30%
铜材类	3,636.48	5.41%	3,598.63	6.04%
胶料类	4,279.71	6.37%	3,345.24	6.10%
合计	56,076.56	83.46%	47,381.87	85.00%

注：其中电子类主要包括 FPC、IC 和 PCB 等

报告期内，公司主要采购的原材料为接插件类、电子类、线材类、铜材类及胶料类，合计占比在 80%左右，其中 2023 年 1-9 月，公司的接插件类原材料采购占比为 33.17%，相较于以前年份占比有所下降，主要原因系接插件类原材料的采购品类调整使平均采购单价降低导致。其他主要原材料采购占比基本保持稳定，个别原材料的采购规模存在波动主要由于各年度不同产品的销售规模以及原材料库存不同导致对原材料的需求有一定差异。

同行业可比公司中，立讯精密 2010 年在深交所挂牌，桦晟 2005 年在中国台湾证券交易所上市，瀛通通讯 2017 年在深交所挂牌，上述三家同行业可比公司主要产品自上市以来已发生较大变化，且未在近期年度报告中披露采购情况，暂无可比数据。

对于计算机类连接组件、手机类连接组件、**新能源类连接组件**、其他类连接组件，公司的原材料采购构成与同行业可比公司泓禧科技、创益通、**壹连科技**、**西典新能**、凯旺科技的对比情况如下：

## 1、计算机类连接组件

泓禧科技未在年报中披露具体采购情况，根据其招股说明书披露，泓禧科技的采购类别构成如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度	
	金额	占比	金额	占比
精密接插件	3,472.80	29.97%	4,453.27	25.85%
FPC	1,516.08	13.08%	3,073.08	17.84%
线材	1,754.28	15.14%	2,542.35	14.76%
包材	1,464.89	12.64%	2,187.11	12.70%
EMI 屏蔽材料	1,396.05	12.05%	1,973.66	11.46%
其他	1,982.87	17.11%	2,996.50	17.4%
<b>合计</b>	<b>11,586.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>17,225.97</b>	<b>100.00%</b>
项目	2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比
精密接插件	4,056.76	24.92%	3,346.14	31.72%
FPC	2,981.12	18.31%	1,000.46	9.48%
线材	2,516.31	15.45%	2,193.12	20.79%
包材	1,664.92	10.23%	1,183.17	11.22%
EMI 屏蔽材料	1,921.18	11.80%	1,388.95	13.17%
其他	3,141.94	19.3%	1,437.96	13.63%
<b>合计</b>	<b>16,282.22</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,549.80</b>	<b>100.00%</b>

公司的计算机类连接组件对应的采购情况与泓禧科技采购情况对比如下：

单位：万元

采购项目	铭基高科计算机类连接组件 2020年至2023年9月采购合计		采购项目	泓禧科技2018年至2021 年6月采购合计	
	金额	比例		金额	比例
接插件类	29,158.04	33.81%	精密接插件	15,328.97	27.55%
电子类	26,185.36	30.37%	FPC	8,570.74	15.40%
辅材类	12,480.38	14.47%	EMI 屏蔽材料	6,679.84	12.00%
线材类	11,248.30	13.04%	线材	9,006.06	16.18%
包材类	1,236.23	1.43%	包材	6,500.09	11.68%
其他	5,926.86	6.87%	其他	9,559.27	17.18%

采购项目	铭基高科计算机类连接组件 2020年至2023年9月采购合计		采购项目	泓禧科技2018年至2021 年6月采购合计	
	金额	比例		金额	比例
合计	86,235.17	100.00%	合计	55,644.95	100.00%

根据泓禧科技招股说明书，其主要产品为高精度电子线组件和微型扬声器产品，主要应用于笔记本电脑的消费电子领域，具体包括极细同轴线组件、极细铁氟龙线组件等高精度电子线组件和微型扬声器，其中高精度电子线组件营业收入占比超过80%。

公司计算机类连接组件的主要产品包括LVDS连接组件、FFC连接组件、转接板组件、SATA电脑机箱连接组件、Wire Harness连接组件，其中LVDS连接组件包括极细同轴线组件、极细铁氟龙线组件等产品，除计算机类连接组件之外，公司与泓禧科技的其他产品存在差异，且公司的计算机类连接组件产品种类较多于泓禧科技，因此原材料采购存在一定差异。

具体分析如下：

（1）泓禧科技的产品类别除高精度电子线组件之外还包括微型扬声器，该产品对接插件的需求较连接组件更低，因此其接插件采购比例略低于公司。

（2）公司的电子类原材料主要包括FPC、IC和PCB等，公司的转接板组件产品均需要外接PCB板，且还需使用单价较高的IC芯片，因此需要的电子类原材料成本占比更高；而泓禧科技产品以LVDS连接组件为主，该产品仅有部分需要外接FPC。因此泓禧科技的FPC类采购比例较低于公司的电子类原材料采购比例。

（3）泓禧科技的线材类采购比例略高于公司，主要系泓禧科技的主要产品LVDS的线材使用量较高于其他产品所致。

（4）泓禧科技的部分原材料分类口径和核算内容与公司存在差异。根据泓禧科技招股说明书显示，其包材主要包含背胶、标签、胶带等，EMI屏蔽材料主要包含导电布、拉环等。而公司的包材类原材料主要包括纸箱、包装袋、包装盒等外包装材料，将背胶、标签、胶带、导电布、醋酸布等划分为辅材类。因背胶、胶带、EMI屏蔽材料主要用于LVDS连接组件，而公司计算机类连接组件品类较为丰富，其中FFC连接组件、Wire Harness连接组件和转接板组件较少使用屏蔽材料，SATA连接组件不使用EMI屏蔽材料，SATA连接组件、

Wire Harness 连接组件和转接板组件均较少使用背胶、胶带。因此公司的辅材类采购比较低于泓禧科技的包材以及 EMI 屏蔽材料的合计比例。

## 2、手机类连接组件

创益通未在年报中披露具体采购情况，根据其招股说明书披露，创益通的采购类别构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
接插件	6,446.08	23.47%	4,853.92	18.67%	3,681.45	15.75%
线材	3,300.62	12.02%	2,583.76	9.94%	2,267.43	9.70%
金属材料	2,286.47	8.33%	2,340.25	9.00%	1,978.67	8.46%
包材	1,883.64	6.86%	1,937.54	7.45%	1,790.26	7.66%
塑胶粒	1,671.39	6.09%	1,704.70	6.56%	1,031.22	4.41%
塑胶件	1,001.16	3.65%	1,229.78	4.73%	1,429.33	6.11%
<b>主要原材料合计</b>	<b>16,589.37</b>	<b>60.40%</b>	<b>14,649.98</b>	<b>56.36%</b>	<b>12,178.35</b>	<b>52.09%</b>

公司的手机类连接组件采购情况与创益通采购情况对比如下：

单位：万元

采购项目	铭基高科手机类连接组件 2020 年至 2023 年 9 月采购合计		采购项目	创益通 2018-2020 年 采购合计	
	金额	比例		金额	比例
接插件类	47,053.10	61.78%	接插件	14,981.45	19.50%
线材类	13,713.26	18.01%	线材	8,151.81	10.61%
铜材类	5,849.94	7.68%	金属材料	6,605.39	8.60%
包材类	4,637.68	6.09%	包材	5,611.44	7.30%
塑胶类	2,128.24	2.79%	塑胶粒	4,407.31	5.74%
			塑胶件	3,660.27	4.76%
<b>主要原材料合计</b>	<b>73,382.22</b>	<b>96.36%</b>	<b>主要原材料合计</b>	<b>43,417.70</b>	<b>56.50%</b>

创益通未单独披露该类产品的原材料构成情况，由于产品种类不同，故创益通的总体采购情况与公司手机类连接器组件的采购情况对比存在较大差异。

## 3、新能源类连接组件

根据壹连科技招股说明书披露，其采购类别构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
连接器（含塑壳、端子）	52,666.63	27.02%	32,021.26	31.96%	14,105.18	30.44%
FPC 组件	50,082.62	25.70%	20,522.86	20.49%	8,861.46	19.12%
电线	28,252.91	14.50%	16,184.38	16.16%	6,613.63	14.27%
铜铝巴	30,827.67	15.82%	13,191.17	13.17%	5,774.56	12.46%
合计	161,829.83	83.03%	81,919.67	81.77%	35,354.83	76.30%

公司的新能源类连接组件原材料采购情况与壹连科技采购情况对比如下：

单位：万元

采购项目	铭基高科新能源类连接组件 2020 年至 2023 年 9 月采购合计		采购项目	壹连科技 2020-2022 采购合计	
	金额	比例		金额	比例
接插件类	814.22	18.02%	连接器（含塑壳、端子）	98,793.07	28.94%
胶料类	850.10	18.81%			
电子类	418.94	9.27%	FPC 组件	79,466.94	23.28%
线材类	1,117.42	24.73%	电线	51,050.92	14.95%
铝材类	901.58	19.95%	铜铝巴	49,793.40	14.58%
铜材类	4.33	0.10%			
主要原材料合计	4,106.58	90.88%	合计	279,104.33	81.75%

注 1：其中电子类主要包括 FPC、IC 和 PCB 等

注 2：根据壹连科技招股说明书显示，其采购的铜铝巴一种由铜或铝经过冲压成型的一种电力配电设备上的导电材料，或称母排，主要用于 FPC 电芯连接组件的生产，而公司将新能源类连接组件采购的铜铝巴等原材料归类为铝材类。

根据壹连科技招股说明书显示，其主要产品为新能源类连接组件产品中的 FPC 电芯连接组件，公司的新能源类连接组件产品主要为线束电芯连接组件和高压汽车线以及少量的 FPC 电芯连接组件，因此从原材料结构上来看，公司的 FPC 组件采购占比明显小于壹连科技。西典新能的电池连接系统主要以 PCB、FPC、FFC 采样电池连接系统为主，需较多使用到电子类原材料，产品和工艺差异导致公司与西典新能的采购差异较大。

#### 4、其他类连接组件

同行业可比公司凯旺科技未在年报中披露具体采购情况，根据其招股说明书披露，凯旺科技的采购类别构成如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度	
	金额	占比	金额	占比
铜材	2,590.66	18.81%	3,301.08	17.50%
胶料	2,177.92	15.81%	2,325.01	12.32%
外购线材	1,316.07	9.55%	2,409.27	12.77%
插头组件	2,743.83	19.92%	3,923.33	20.80%
端子	1,049.30	7.62%	1,455.26	7.71%
塑壳	603.39	4.38%	850.94	4.51%
<b>主要原材料合计</b>	<b>10,481.17</b>	<b>76.09%</b>	<b>14,264.89</b>	<b>75.61%</b>
项目	2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比
铜材	3,063.11	16.95%	2,507.87	17.75%
胶料	2,502.59	13.85%	2,087.16	14.77%
外购线材	2,277.45	12.60%	1,152.81	8.16%
插头组件	3,403.20	18.83%	2,786.31	19.72%
端子	1,573.87	8.71%	1,412.46	10.00%
塑壳	889.31	4.92%	710.89	5.03%
<b>主要原材料合计</b>	<b>13,709.53</b>	<b>75.85%</b>	<b>10,657.49</b>	<b>75.44%</b>

公司的采购情况与凯旺科技采购情况对比如下：

单位：万元

采购项目	铭基高科 2020年至2023年9月采购合计		采购项目	凯旺科技 2018年至2021年6月采购合计	
	金额	比例		金额	比例
接插件类	89,094.48	41.03%	插头组件	12,856.67	19.83%
			端子	5,490.89	8.47%
电子类	35,330.35	16.27%	塑壳	3,054.53	4.71%
线材类	30,749.31	14.16%	外购线材	7,155.60	11.04%
铜材类	13,391.56	6.17%	铜材	11,462.72	17.68%
胶料类	13,981.32	6.44%	胶料	9,092.68	14.02%

主要原材料合计	182,547.02	84.07%	主要原材料合计	49,113.08	75.74%
---------	------------	--------	---------	-----------	--------

根据凯旺科技招股说明书显示，其主要产品为安防类精密线缆连接组件产品，主要应用于安防监控系统中各类摄像机。公司的产品包括安防类连接组件，但占比较低，其他产品计算机类连接组件和手机类连接组件等在产品形态、使用场景与安防类连接组件存在明显不同，导致采购的各类原材料比例存在差异。

凯旺科技采购的插头组件、端子与公司的接插件类材料相近，采购占比略低于公司的接插件类，系安防类连接器线材成本占比较高导致。凯旺科技的线材包括外购线材和自制线材（使用铜材和胶料生产）两种方式。安防类精密线缆连接组件一般不涉及 PCB、FPC 和 IC，凯旺科技未分类电子类采购。

## （二）成本构成及可比公司对比情况

报告期内，公司主营业务成本按生产要素的构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月		2022年度	
	金额	比例	金额	比例
直接材料	35,878.86	53.38%	52,439.75	54.20%
直接人工	9,703.39	14.44%	14,855.63	15.35%
制造费用	9,411.43	14.00%	12,701.43	13.13%
委外加工费	11,533.54	17.16%	15,388.39	15.91%
运输费用	691.50	1.03%	1,365.31	1.41%
合计	67,218.73	100.00%	96,750.50	100.00%
项目	2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例
直接材料	58,877.19	54.35%	47,927.78	52.13%
直接人工	16,223.98	14.98%	14,845.90	16.15%
制造费用	14,192.14	13.10%	10,757.52	11.70%
委外加工费	17,637.47	16.28%	17,011.49	18.50%
运输费用	1,399.52	1.29%	1,398.64	1.52%
合计	108,330.31	100.00%	91,941.34	100.00%

报告期内，公司直接材料成本占比保持在 50%以上，主要包括接插件类、电子类、线材类、铜材类及胶料类等，是生产成本的主要构成部分；直接人工和委外加工费合计约 30%以上。随着智能化、自动化水平日益提升，公司制造

费用的成本占比小幅提升，委外加工费的成本占比略有下降。

同行业可比公司立讯精密、桦晟等上市较早，上述两家同行业可比公司主要产品自上市以来已发生较大变化，且未在近期年度报告中披露细分产品按生产要素的成本构成情况。公司对于计算机类连接组件、手机类连接组件、**新能源类连接组件**、其他类连接组件分别与可比公司泓禧科技、创益通、瀛通通讯、**壹连科技**、**西典新能**、凯旺科技对比及分析如下：

### 1、计算机类连接组件

泓禧科技未在年报中披露主营业务成本构成情况，其招股说明书披露如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度	
	金额	比例	金额	比例
直接材料	9,747.31	50.25%	16,724.33	50.43%
直接人工	2,460.70	12.69%	4,045.88	12.20%
制造费用	1,794.56	9.25%	2,908.34	8.77%
外协加工费	5,395.49	27.81%	9,484.98	28.60%
<b>合计</b>	<b>19,398.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>33,163.52</b>	<b>100.00%</b>
项目	2019年度		2018年度	
	金额	比例	金额	比例
直接材料	12,085.86	49.63%	8,545.26	46.06%
直接人工	2,107.75	8.66%	1,325.17	7.14%
制造费用	2,785.49	11.44%	1,811.30	9.76%
外协加工费	7,370.84	30.27%	6,871.97	37.04%
<b>合计</b>	<b>24,349.93</b>	<b>100.00%</b>	<b>18,553.71</b>	<b>100.00%</b>

公司计算机类连接组件成本构成与泓禧科技成本构成情况对比如下：

单位：万元

项目	铭基高科 2020年至2023年9月计算机类连接组件成本构成		项目	泓禧科技 2018年至2021年6月成本构成	
	金额	比例		金额	比例
直接材料	<b>85,248.30</b>	<b>45.09%</b>	直接材料	47,102.75	49.34%
直接人工	<b>22,956.99</b>	<b>12.14%</b>	直接人工	9,939.50	10.41%
制造费用	<b>21,955.60</b>	<b>11.61%</b>	制造费用	9,299.69	9.74%

项目	铭基高科 2020 年至 2023 年 9 月计算机类连接组件成本构成		项目	泓禧科技 2018 年至 2021 年 6 月成本构成	
	金额	比例		金额	比例
委外加工费	56,366.74	29.81%	外协加工费	29,123.28	30.51%
运输费用	2,535.40	1.34%	-	-	-

公司与泓禧科技均采用自主生产与委外加工相结合的生产模式，成本构成较为相似，无明显差异。其中直接材料占比略低于泓禧科技，系公司的产品种类更为丰富，耗用的原材料有所不同导致；直接人工、制造费用占比略高于泓禧科技，委外加工费占比略低于泓禧科技，主要系公司自主生产的工段占比较高高于泓禧科技所致。

## 2、手机类连接组件

### (1) 创益通

根据创益通年报披露数据，创益通的成本构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
直接材料	19,812.80	60.57%	20,122.31	57.98%	17,450.05	56.32%
人工成本	3,469.08	10.61%	3,770.42	10.86%	3,436.02	11.09%
制造费用	4,964.15	15.18%	4,295.36	12.38%	3,983.99	12.86%
外协加工成本	4,409.34	13.48%	6,520.37	18.79%	6,111.19	19.73%
租赁成本	53.70	0.16%	-	-	-	-
合计	32,709.08	100.00%	34,708.46	100.00%	30,981.25	100.00%

公司手机类连接组件成本构成与创益通成本构成情况对比如下：

单位：万元

项目	铭基高科手机类连接组件 2020 年至 2023 年 9 月成本构成		项目	创益通 2020-2022 年成本构成	
	金额	比例		金额	比例
直接材料	82,731.15	65.25%	直接材料	57,385.16	58.32%
直接人工	23,346.16	18.41%	人工成本	10,675.52	10.85%
制造费用	16,349.03	12.89%	制造费用	13,243.50	13.46%

委外加工费	2,663.07	2.10%	外协加工成本	17,040.91	17.32%
运输费用	1,706.17	1.35%	租赁成本	53.70	0.05%

创益通主要产品中 2.0/3.0 数据线与公司的手机类连接组件属于同类产品，创益通数据线产品占其 2020 年销售总额的比例为 36.60%，其余产品与公司差异较大，导致创益通主营业务成本构成与公司手机类连接组件成本构成存在一定差异。

公司手机类连接组件的成本构成中直接材料占比较高，主要系 Type-C、lightning 接插件采购单位成本较高导致。公司的手机类连接组件主要为自主生产，较少使用外协厂商生产，因此直接人工、制造费用占比相对较高。创益通的成本构成中，直接材料占比亦较高，接近 60%，考虑其数据存储及消费电子产品系其主营产品，直接材料占比较高符合行业特点，与公司的手机类连接组件相近。

## (2) 瀛通通讯

根据瀛通通讯年报披露数据，瀛通通讯的成本构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
直接材料	39,371.91	65.94%	61,797.22	73.20%	67,768.05	71.96%
人工成本	9,617.81	16.11%	9,972.61	11.81%	11,393.58	12.10%
制造费用	7,518.35	12.59%	7,494.93	8.88%	8,386.63	8.91%
外协加工成本	3,202.61	5.36%	5,155.24	6.11%	6,615.37	7.03%
合计	59,710.68	100.00%	84,419.99	100.00%	94,163.62	100.00%

公司手机类连接组件成本构成与瀛通通讯成本构成情况对比如下：

单位：万元

项目	铭基高科手机类连接组件 2020 年至 2023 年 9 月成本构成		项目	瀛通通讯 2020-2022 年成本构成	
	金额	比例		金额	比例
直接材料	82,731.15	65.25%	直接材料	168,937.17	70.89%
直接人工	23,346.16	18.41%	人工成本	30,984.00	13.00%

制造费用	16,349.03	12.89%	制造费用	23,399.90	9.82%
委外加工费	2,663.07	2.10%	外协加工成本	14,973.21	6.28%
运输费用	1,706.17	1.35%	-	-	-

瀛通通讯的主要产品包括声学产品及精密零组件和电源、数据传输产品及精密零组件两大类，其中声学产品及精密零组件以无线蓝牙耳机为主，2020年至2022年，瀛通通讯的声学产品及精密零组件的收入占比分别为85.69%、78.57%和69.53%，该主营产品与公司的精密连接组件产品不同，因此整体与公司的手机类连接组件产品在成本构成上存在一定差异。

### 3、新能源类连接组件

根据壹连科技招股书披露数据，壹连科技的成本构成如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
直接材料	174,942.52	79.58%	85,811.05	77.55%	40,723.99	76.61%
直接人工	32,825.80	14.93%	17,904.13	16.18%	8,369.56	15.74%
制造费用	12,063.70	5.49%	6,940.83	6.27%	4,065.54	7.65%
合计	219,832.03	100.00%	110,656.01	100.00%	53,159.10	100.00%

公司新能源类连接组件与壹连科技主营业务成本构成情况对比如下：

单位：万元

项目	铭基高科新能源类连接组件2020年至2023年9月成本构成		项目	壹连科技2020-2022年成本构成	
	金额	比例		金额	比例
直接材料	3,124.61	58.30%	直接材料	301,477.56	78.58%
直接人工	1,089.58	20.33%	直接人工	59,099.49	15.40%
制造费用	951.76	17.76%	制造费用	23,070.07	6.01%
委外加工费	133.99	2.50%			
运输费用	59.90	1.12%	-	-	-

根据壹连科技招股说明书显示，其主要产品为FPC电芯连接组件，该等产品材料成本较高，以公司的FPC组件采购单价为例，约为66元/pcs，高于其他原材料采购单价，而公司的FPC电芯连接组件目前销售量较低，因此新能源类连接组件的直接材料占比低于壹连科技。此外，公司的新能源类连接组件业

务尚处于发展初期，产销规模尚小，设备折旧等固定成本较高，导致制造费用占比高于壹连科技。公司新能源类连接组件尚处于起步初期，现阶段公司的CCS电芯连接组件主要为线束CCS为主，西典新能的电池连接系统主要以PCB、FPC、FFC采样电池连接系统为主，产品和工艺差异导致公司与西典新能的差异较大。

#### 4、其他类连接组件

根据凯旺科技年报披露数据，凯旺科技的成本构成如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
原材料耗用	21,725.00	51.26%	24,574.85	50.93%	16,641.66	48.49%
直接人工	6,281.01	14.82%	7,705.88	15.97%	6,429.11	18.73%
制造费用	7,361.88	17.37%	6,046.00	12.53%	4,734.18	13.79%
外协加工费	7,012.25	16.55%	9,925.48	20.57%	6,514.88	18.98%
<b>合计</b>	<b>42,380.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>48,252.21</b>	<b>100.00%</b>	<b>34,319.83</b>	<b>100.00%</b>

公司与凯旺科技主营业务成本构成情况对比如下：

单位：万元

项目	铭基高科 2020年至2023年9月成本构成		项目	凯旺科技 2020-2022年成本构成	
	金额	比例		金额	比例
直接材料	195,145.82	53.57%	原材料耗用	62,941.52	50.37%
直接人工	55,628.90	15.27%	直接人工	20,416.00	16.34%
制造费用	47,062.52	12.92%	制造费用	18,142.06	14.52%
委外加工费	61,570.89	16.90%	外协加工费	23,452.61	18.77%
运输费用	4,854.97	1.33%	-	-	-

公司与凯旺科技的成本构成较为接近，无明显差异。凯旺科技主要产品为安防类精密线缆连接组件，与公司主要产品的原材料构成及占比存在差异，公司计算机类和手机类产品中所需的原材料成本占比相对更高。相应的，直接人工、制造费用及委外加工费占比均略低于凯旺科技，但差异较小。

三、说明各主要原材料采购价格与其他上市公司对比情况，采购量、领用量与产品产销量的匹配情况，并结合前述情况分析成本确认完整性

【回复】

(一) 主要原材料的采购情况及价格变动趋势

公司采购的主要原材料为接插件类、电子类、线材类、铜材类及胶料类等。报告期内，公司主要原材料采购金额及占原材料采购总额的比重如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
接插件类	13,439.40	33.17%	21,611.26	40.20%
电子类	5,783.78	14.28%	10,877.11	20.23%
线材类	7,266.52	17.94%	7,597.70	14.13%
铜材类	2,726.13	6.73%	3,430.32	6.38%
胶料类	3,212.20	7.93%	3,144.17	5.85%
合计	32,428.03	80.05%	46,660.56	86.79%
项目	2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比
接插件类	28,370.45	42.23%	25,673.37	42.84%
电子类	10,627.23	15.82%	8,042.23	16.73%
线材类	9,162.69	13.64%	6,722.40	13.30%
铜材类	3,636.48	5.41%	3,598.63	6.04%
胶料类	4,279.71	6.37%	3,345.24	6.10%
合计	56,076.56	83.46%	47,381.87	85.00%

报告期内，公司主要原材料的平均采购单价如下表所示：

项目	单位	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
		单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
接插件类	元/Pcs	0.18	-16.54%	0.22	-0.18%	0.22	-0.93%	0.22
电子类	元/Pcs	0.32	-42.03%	0.55	13.72%	0.49	12.21%	0.43
线材类	元/米	0.27	1.78%	0.27	5.39%	0.26	31.94%	0.19
胶料类	元/千克	20.97	-5.73%	22.25	21.18%	18.36	-3.19%	18.96

项目	单位	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
		单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
铜材类	元/千克	68.31	-5.88%	72.58	-6.70%	77.79	24.60%	62.43

注：接插件单价的变动比例主要系尾差影响。

报告期内，主要原材料电子类、线材类和胶粒类材料采购单价均有所上升，铜材类采购单价先升后降，主要受到材料上游市场价格变化及公司采购材料具体类别、品牌、规格和采购数量的影响。

## （二）报告期内各类原材料采购价格对比情况

报告期内，公司产品种类较多，同行业可比上市公司披露的同类型原材料信息较少，仅泓禧科技、凯旺科技、创益通、壹连科技等公司披露的部分原材料能够进行比较；主要材料中胶料类及铜材类存在大宗商品市场现货价格的，公司将其作为市场公开价格并进行对比；对于既无可比公司披露采购价格信息、又无法获取市场公开价格的主要材料，通过对比主要规格型号向不同供应商采购价格，并结合公司采购定价原则，逐项分析公司各主要材料的采购价格公允性。具体分析如下：

### 1、接插件类

按照对应的产品类别主要分为计算机类接插件、手机类接插件及其他连接组件类接插件。上市公司胜蓝股份主营业务包含消费类电子接插件，公司采购的接插件与胜蓝股份消费类电子连接器销售单价对比如下：

单位：元/pcs

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
胜蓝股份	-	-	0.12	0.43%	0.12	9.81%	0.11
发行人	0.18	-16.54%	0.22	-0.18%	0.22	-0.93%	0.22

由上表可知，公司接插件采购单价高于胜蓝股份，主要原因系：

（1）胜蓝股份销售的接插件中不包含 Lightning 接插件，Lightning 接插件单价较高，公司向安富利采购的 Lightning 接插件采购单价为 2.544 美元，远高于其他连接器采购单价，报告期各期公司采购 Lightning 接插件占接插件采购总额的比例分别为 16.45%、12.86%、19.41%，因此拉高了公司接插件的采购单价，

2023年1-9月公司接插件平均单价下降16.54%主要系受苹果公司新产品iphone15数据线改用Type-c接插件而导致本期Lightning接插件采购额占比大幅下降至3.03%所致。剔除对安富利的采购后，报告期各期公司接插件采购单价分别为0.19元/pcs、0.19元/pcs、0.18元/pcs、0.18元/pcs；

(2) 公司接插件采购以成品采购为主，胜蓝股份销售的产品中还包含较大比例的接插件组件，如端子、胶壳等，接插件组件单位价值较低，拉低了胜蓝股份的销售单价。

胜蓝股份年度报告中未披露接插件、接插件组件的销售单价，亦未区分相关产品不同应用领域的销售单价，因此无法细分具体采购类别进行对比。按公司产品应用领域对公司采购的各类接插件采购价格对比如下：

(1) 计算机类接插件

公司采购的计算机类接插件与泓禧科技披露的接插件采购单价对比如下：

单位：元/pcs

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
泓禧科技	-	-	-	-	0.10	19.43%	0.08
发行人	0.11	5.48%	0.10	-2.67%	0.11	-12.78%	0.12

注：泓禧科技仅在其招股说明书中披露了2018年度至2021年1-6月的采购数据，故选取了其2021年1-6月“精密接插件”的采购均价作为2021年度平均单价进行对比，下同。

公司采购的计算机类接插件单价略高于泓禧科技，主要系二者的具体产品不完全相同，泓禧科技的主营产品为笔记本电脑连接组件，发行人除此之外还生产台式机连接组件，使用的接插件规格型号差异较大，不同规格型号的接插件价格存在差异。该类原材料型号繁多，不存在公开市场价格，报告期内可比公司公开披露数据可比性不强，故选取部分物料公司向不同供应商采购的单价进行对比。具体情况如下：

单位：元/pcs

产品规格	供应商	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
		单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
30Pin 全套接插件	江苏联炜诚电子科技有限公司	0.35	-6.26%	0.37	-7.94%	0.40	-9.10%	0.44
	昆山友茂电子有限公司	0.33	-9.64%	0.36	-9.72%	0.40	-6.33%	0.43

产品规格	供应商	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
		单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
0.6pitch 6Pin 压接件	重庆隆豪电子有限公司	0.09	-10.95%	0.10	-2.60%	0.10	-8.42%	0.11
	重庆元太金科技有限公司	0.08	-4.82%	0.09	-12.99%	0.10	-4.42%	0.11
0.6pitch 10Pin 压接件	重庆隆豪电子有限公司	0.12	-5.41%	0.13	-1.13%	0.13	-2.10%	0.13
	重庆元太金科技有限公司	0.12	-1.22%	0.13	-8.69%	0.14	-4.54%	0.14
40Pin 全套接插件	昆山友茂电子有限公司	0.35	-5.71%	0.37	-6.99%	0.40	-3.81%	0.42
	江苏联炜诚电子科技有限公司	0.36	-5.99%	0.38	-9.61%	0.42	-8.59%	0.46

报告期内，发行人对不同供应商采购的接插件价格差异较小，采购价格较为合理、公允。

## (2) 手机类接插件

手机类接插件主要系包括 Type-C、Lightning、USB 等，其中：

①Lightning 系通过安富利公司官网下单采购，公司向安富利采购的 Lightning 产品型号主要有 C89、C94、C189 等，经查询安富利公司官网 (<https://www.avnet.com/>)，相关产品报告期各期的销售单价均为 2.544 美元，与公司采购单价一致。

②Type-C、USB 等该类原材料型号繁多，不存在公开市场价格，报告期内可比公司亦未公开披露相关数据，故选取部分主要物料公司向不同供应商采购的单价进行对比。具体情况如下：

单位：元/个

主要原材料	供应商	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
		单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
USB-A	深圳市肖端电子有限公司	0.30	-1.03%	0.31	2.47%	0.30	-3.81%	0.31
	深圳市汉兴达电子有限公司	0.29	-1.82%	0.30	7.72%	0.27	/	/
Type-C	东莞市富智达电子科技有限公司	0.62	-27.30%	0.86	-31.81%	1.26	/	/
	富创科技（深圳）有限公司	0.60	-30.11%	0.86	-31.67%	1.26	/	/

报告期内，发行人对不同供应商采购的接插件价格差异较小，且价格变动情况一致，采购价格较为合理、公允

### (3) 新能源类接插件

公司采购的新能源类接插件与壹连科技披露的接插件采购单价对比如下：

单位：元/pcs

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
壹连科技	-	-	0.45	4.65%	0.43	34.38%	0.32
发行人	0.60	48.78%	0.41	-	-	-	-

2022年公司采购的新能源类接插件采购单价略低于壹连科技，主要原因系2022年公司新能源类线束业务尚处于发展初期，大部分新产品处于打样测试阶段，与壹连科技产品结构不完全一致，采购的接插件种类亦存在一定的差异。公司2023年1-9月新能源类接插件采购单价较2022年度有所上涨，主要系公司新能源类连接组件产品于2023年1-9月陆续进入量产阶段，同时公司产品结构发生较大变化，因此拉高了整体采购单价。

### (4) 其他连接器类接插件

发行人采购的其他连接器类接插件适用于工控安防连接组件、音视频连接组件、汽车类连接组件等产品中，其中工控安防连接组件对应的接插件采购单价与凯旺科技对比如下：

单位：元/pcs

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
凯旺科技	-	-	-	-	0.22	-1.33%	0.23
发行人	0.52	-6.08%	0.55	109.10%	0.26	30.51%	0.20

注：凯旺科技仅在其招股说明书中披露了2018年度-2021年1-6月的采购数据，故选取了其2021年1-6月“插头组件”的采购均价作为2021年度平均单价进行对比，下同。

发行人2020-2021年工控安防类接插件的采购单价与凯旺科技插头组件的采购单价在可比期间差异较小，但公司采购单价呈现上升趋势，主要原因系公司生产的工控安防产品除了网口电源类连接组件、视频电源类连接组件外，还包括适用于工业机器人AGV、机器人工业相机等工业自动化控制相关产品的连接组件，2021年、2022年、2023年1-9月该类产品规模逐渐扩大，对应的原材料采购量增加，例如发行人为客户海康威视生产的AGV类连接组件2021、2022年、2023年1-9月销售额分别同比增长28.81%、20.02%、42.67%，而由于工控

类产品所需的连接器价值较高，例如接插件“航插头”的采购均价在 10 元/个以上，拉高了整体采购单价。

## 2、电子类

发行人采购的电子类原材料主要系 FPC、PCB、IC 集成电路及其他电子元器件，电子类原材料采购型号繁多，不同规格型号的电子元器件市场价格差异较大，亦不存在公开市场价格信息。

FPC 为发行人采购的主要电子类原材料之一，报告期内，发行人计算机类连接组件使用的 FPC 采购额占电子类原材料总采购额的比例分别为 53.84%、50.04%、51.75%、**49.05%**。可比公司中，仅泓禧科技在其招股说明书中披露了 FPC 的采购单价，报告期内发行人计算机类 FPC 采购单价与泓禧科技的对比如下：

单位：元/pcs

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价
泓禧科技	-	-	-	-	0.72	-17.68%	0.87
发行人	<b>0.99</b>	<b>-44.96%</b>	1.80	16.53%	1.54	26.85%	1.22

与泓禧科技相比，发行人采购的 FPC 单价较高，主要原因系二者的细分产品有所差异，发行人销售给主要客户联宝的产品所需的 FPC 尺寸较大，价值较高，拉高了 FPC 整体采购价格。**2023 年 1-9 月平均采购单价较 2022 年下降较多，主要系由于 2023 年 1-9 月联宝 FPC 类产品的订单量减少，产量下降，因此对应产品所需的 FPC 采购量也下降较多，2023 年 1-9 月采购额较 2022 年同期减少了 55.53%**。剔除联宝产品对应的 FPC 后，报告期内发行人其余型号的计算机类 FPC 采购单价分别为 0.65 元/pcs、0.73 元/pcs、0.78 元/pcs、**0.84 元/pcs**，与泓禧科技差异较小。发行人的采购价格逐年上升的主要原因系随着客户需求的升级和产品的迭代优化，更高性能的产品所需的 FPC 价值更高。

## 3、线材类

报告期内发行人采购的线材主要是圆线、扁线、电子线等各类线材，种类繁多，且不同型号价格差异较大，不存在公开市场价格信息。按照对应产品类别与可比公司的采购价格对比如下：

### (1) 计算机类线材

发行人采购的计算机类线材与泓禧科技披露的线材采购单价对比如下：

单位：元/米

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
泓禧科技	-	-	-	-	0.12	12.07%	0.10
发行人	<b>0.12</b>	<b>-0.56%</b>	0.12	8.49%	0.11	14.23%	0.10

公司与泓禧科技的线材采购单价差异较小，且变动趋势一致。

### (2) 手机类线材

创益通的主营产品包括连接器、连接器组件、数据线等，其中使用了线材的产品 USB2.0 及 3.0 数据线与发行人手机类连接组件相似。报告期内发行人采购的手机类线材与创益通披露的线材采购单价对比如下：

单位：元/米

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
创益通	-	-	-	-	-	-	0.98
发行人	<b>1.02</b>	<b>-11.28%</b>	1.15	-1.49%	1.17	17.25%	1.00

发行人与创益通的线材采购单价差异较小，2021年采购单价较2020年上升，2022年与2021年基本持平，线材的价格变动情况与其原材料铜的市场价格变动趋势基本一致，2023年1-9月采购单价下降，主要系本年开始批量生产维沃的新产品，该产品所采用的线材成本较低，拉低了平均采购单价。

### (3) 新能源类线材

公司采购的计算机类线材与泓禧科技披露的线材采购单价对比如下：

单位：元/米

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
壹连科技	-	-	0.73	-6.59%	0.78	13.04%	0.69
发行人	<b>0.44</b>	<b>-58.28%</b>	1.05	-	-	-	-

公司2022年新能源类线材采购单价高于壹连科技，主要系公司新能源类线束业务在2022年尚处于打样测试阶段，公司产品结构较壹连科技存在较大差异所致。公司新能源类线材2023年1-9月采购单价较2022年明显下降，主要是由于2022年新能源业务尚处于发展初期，产品类别较少，材料采购以打样测试

为主，2022年采购了部分价值较高的高压线束进行打样测试，2023年随着客户订单量的增加，生产规模扩大，主要产品低压线束所需的低压线材采购量增大，由于该类线材价值较低，因此拉低了整体采购价格。

(4) 其他连接器类线材

发行人采购的其他连接器类线材主要为适用于工控安防连接组件、音视频连接组件、汽车类连接组件等产品中，其中工控安防连接组件对应的线材采购单价与凯旺科技对比如下：

单位：元/米

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
凯旺科技	-	-	-	-	0.87	31.82%	0.66
发行人	<b>2.93</b>	<b>8.64%</b>	2.70	83.27%	1.47	5.61%	1.39

凯旺科技的主营产品为安防类精密线缆连接组件，发行人生产的工控安防连接组件还包括适用于工业机器人AGV、机器人工业相机等工业自动化控制相关产品的连接组件，该产品所需的线材价值较高。此外由于发行人该类产品的产量占比逐年增高，因此报告期内的采购单价呈上升趋势。

4、胶料类

发行人采购的胶料类原材料主要为PVC、TPE及其他胶料和塑胶制品，不同种类的胶料价格有所差异。由于TPE等胶料的公开市场价格较难获取，故取发行人采购的PVC胶料与PVC的公开市场价格、以及可比上市公司凯旺科技的塑胶类采购均价对比如下：

单位：元/KG

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
PVC（电石法）的公开市场价格	<b>6.14</b>	<b>-18.24%</b>	7.51	-18.63%	9.23	38.38%	6.67
凯旺科技	PVC胶料	-	-	-	10.26	23.61%	8.30
发行人	PVC胶料	<b>9.18</b>	<b>-8.45%</b>	10.02	-0.51%	10.07	24.38%
	胶料均价	<b>20.97</b>	<b>-5.73%</b>	22.25	21.18%	18.36	-3.19%

与PVC（电石法）公开市场价格相比，发行人胶料类原材料整体均价较高，主要原因系价格较高的TPE胶料也是发行人采购的主要胶料，报告期内发行人

采购 TPE 胶料的单价分别为 27-29 元/KG，拉高了胶料类原材料的总体采购均价。此外，发行人 PVC 胶料的采购单价较高，主要系不同产品对 PVC 胶料的颜色、防火性、UL 老化等规格型号有不同的要求，因此发行人采购的 PVC 胶料大部分系 PVC 塑胶原料进一步加工后的产品。凯旺科技招股说明书中披露了其 PVC 胶料的采购均价，2020 年度为 8.30 元/KG，2021 年 1-6 月为 10.26 元/KG，与发行人可比期间的采购单价差异较小。

## 5、铜材类

发行人铜材采购均价与铜的公开市场价格、以及可比公司凯旺科技披露的铜材采购均价对比如下：

单位：元/KG

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价	变动比例	采购单价
铜的公开市场价格（不含税）	60.30	1.92%	59.17	-2.26%	60.54	40.18%	43.19
凯旺科技	-	-	-	-	60.06	26.41%	47.51
发行人（不含税）	68.31	-5.88%	72.58	-6.70%	77.79	24.60%	62.43

发行人铜材采购价格与市场价格存在差异主要系由于所采购的大部分铜材为进一步加工后的铜材制品，如绞铜半成品、导体、镀锡铜线等，且不同类型的铜材价格存在一定差异，发行人铜材采购价格与市场公开价格先升后降的整体变动趋势亦基本一致，2023 年 1-9 月发行人采购单价下降主要系绞铜半成品、导体、镀锡铜线等加工后制品采购占比有所下降所致。

由于凯旺科技采购的铜材大多为铜杆、铜丝，铜杆拉丝处理、导体绞合、芯线多股绞合等铜材加工环节由其自行完成，而发行人生产所用的绞铜半成品大部分为直接外购，是铜杆、铜丝进一步加工后的半成品，故发行人铜材采购单价高于凯旺科技。

### （三）采购量、领用量与产品产销量的匹配情况

发行人生产的连接组件产品通常根据客户的不同需求进行开案、生产并持续迭代，因此，发行人的产品种类和规格型号较多，不同种类和规格型号的产品耗用原材料数量差异较大，不构成严格的匹配关系。报告期内，发行人的主要产品为计算机类连接组件及手机类连接组件，占各期主营业务收入的比例分

别为 94.76%、86.34%、88.75%、**79.87%**，因此，主要针对上述两类产品选取对应的有一定可比性的主要原材料进行匹配和分析。

报告期内，发行人主要原材料的采购与生产耗用、产成品产量的匹配情况如下：

### 1、计算机类连接组件

发行人计算机类连接组件的主要原材料之一为接插件，报告期内计算机类接插件的采购量、领用量以及计算机类连接组件产品的产销量匹配关系如下：

单位：万个

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数量	变动比例	数量	变动比例	数量	变动比例	数量
计算机类接插件采购量	<b>41,220.31</b>	<b>-33.69%</b>	62,160.57	33.66%	83,082.76	-11.39%	73,619.21
计算机类接插件领用量	<b>40,971.15</b>	<b>-33.85%</b>	61,934.06	38.39%	85,712.60	-16.17%	71,854.90
领用量/采购量	<b>99.40%</b>	/	99.64%	/	103.17%	/	97.60%
计算机类产品产量	<b>11,181.27</b>	<b>-34.56%</b>	17,087.07	19.14%	20,357.49	-4.80%	19,379.71
领用量/产品产量	<b>3.66</b>	/	3.62	/	4.21	/	3.71
计算机类产品销量	<b>10,646.32</b>	<b>-41.50%</b>	18,199.43	8.43%	19,732.98	-5.80%	18,588.37
产销率	<b>95.22%</b>	/	106.51%	/	96.93%	/	95.92%

报告期内，计算机类接插件领用数量占当期采购量比例较高，接近 100%，与发行人“以销定产”的生产模式相匹配。其中，2020 年领用率较低而 2021 年领用率较高的主要原因系发行人会根据接插件市场价格波动情况及产品市场需求情况提前进行储备，使得 2020 年采购数量超过生产领用数量，并在 2021 年生产时领用，与实际经营情况相符。

报告期各期计算机类接插件领用数量与产品产量的比值分别为 3.71、4.21、3.62、**3.66**，整体较为稳定，与公司实际生产情况基本相符。计算机连接器产品种类众多，不同产品使用的接插件数量存在差异，亦可能影响其整体耗用量。其中 2021 年比值相对较高，主要系 2021 年台式电脑连接组件生产占比小幅增加，报告期内台式电脑连接组件占计算机类连接组件的比例分别为 19.65%、21.17%、20.24%、**24.39%**。通常情况下，笔记本电脑连接组件需要使用 2-4 个

接插件，台式机电脑连接组件需要使用4-6个接插件，台式机电脑连接组件生产占比增加使得单位产品平均耗用量增加。

## 2、手机类连接组件

发行人生产的手机类连接组件主要包括 Type-C 接口、Lightning 接口及 Micro-USB 接口等连接组件。报告期内，Type-C 连接组件出货量占手机类连接组件出货量的 72.04%，为手机类连接组件中出货量最高的产品，其主要原材料之一为 Type-C 头。报告期内 Type-C 头的采购量、领用量以及对应成品的产销量的匹配关系如下：

单位：万个

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度
	数量	变动比例	数量	变动比例	数量	变动比例	数量
Type-C 头采购量	4,647.34	-8.94%	5,103.62	-14.34%	5,958.24	61.11%	3,698.21
Type-C 头领用量	4,551.96	-11.59%	5,148.84	-13.95%	5,983.52	63.11%	3,668.50
领用量/采购量	97.95%	-2.94%	100.89%	0.46%	100.42%	1.23%	99.20%
Type-C 连接组件产量	4,164.32	-14.48%	4,869.32	-16.99%	5,865.64	63.03%	3,597.79
领用量/产品产量	1.0931	3.37%	1.0574	3.66%	1.0201	0.04%	1.0197
Type-C 连接组件销量	4,178.07	-21.65%	5,332.31	0.14%	5,325.11	58.06%	3,369.08
产销率	100.33%	-9.18%	109.51%	18.72%	90.78%	-2.86%	93.64%

报告期各期，Type-C 头领用数量占当期采购量比例均接近 100%，手机类连接组件采购与领用情况符合发行人“以销定产”的生产模式。

报告期内，每单位 Type-C 连接组件产品耗用的 Type-C 头数量分别为 1.0197 个、1.0201 个、1.0574 个、1.0931 个。单位 Type-C 连接组件的 Type-C 头耗用量整体呈上升趋势，2022 年与 2023 年 1-9 月上升幅度较大。单位耗用量大于 1 主要原因包括：一方面，发行人生产过程中存在一定的合理损耗；另一方面，发行人生产的 Type-C 连接组件大部分为 A to C 数据线，即 1 根数据线带有 1 个 Type-C 头，少量为 C to C 数据线，即 1 根数据线带有 2 个 Type-C 头，随着 Type-C 接口在电子终端产品中越来越广泛的应用，以及快充产品的市场普及，2022 年与 2023 年 1-9 月发行人 C to C 数据线的产量和占比增加，拉高了手机类连接组件对 Type-C 头的单位耗用量。

#### **（四）结合前述情况分析成本确认完整性**

发行人主要原材料的采购单价与其他上市公司披露的价格差异较小，原材料采购单价变动趋势符合报告期内市场价格变动趋势及公司产品结构特征，采购价格公允。发行人按照实际领料情况归集各生产工单或委托加工工单的原材料成本，与同行业公司对比无明显异常，报告期内主要原材料采购量、领用量及对应产品产销量之间的比例不存在较大差异，符合发行人各期生产和销售的整体变动趋势。

此外，报告期内，公司的主营业务成本结构较为稳定，其中直接材料占比为 50%以上，为主营业务成本的主要构成部分，符合发行人的业务特点。发行人的成本构成与可比公司相近的业务板块不存在较大差异，发行人报告期内成本确认完整。

#### **【中介机构核查】**

##### **一、核查程序**

1、获取了胜蓝股份的年度报告，了解胜蓝股份的主要产品情况；获取了发行人的采购台账，了解向胜蓝股份的具体采购情况；

2、获取了发行人成本结构表、采购台账，与同行业公司的公开披露资料对比成本构成、原材料采购情况等；

3、获取报告期各期原材料采购明细，分析主要供应商的采购情况及主要原材料的采购价格变动情况，与公司采购人员了解采购价格变化原因和合理性；查询同行业公司或上游供应商公开披露的原材料价格情况、原材料市场价格，查阅相关行业研究报告，了解发行人材料采购价格变动原因是否与行业一致；

4、获取原材料采购明细表、原材料收发存明细表、收入成本明细表、产品完工入库明细表、主要产品的物料清单，分析公司采购额与产销量、直接材料费的匹配情况；抽样主要供应商的采购合同、采购订单、检查送货单、采购入库单、采购发票、付款单据等，核查公司采购额的真实性和准确性。

##### **二、核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、胜蓝股份主要系接插件类原材料供应商，属于发行人的上游企业，报告期内，公司不存在向胜蓝股份采购成品直接出售的情形，公司向胜蓝股份采购

接插件产品具有合理性；

2、发行人在原材料采购构成、成本构成上与同行业可比公司不存在异常差异；

3、报告期内发行人主要原材料的采购价格与其他上市公司不存在重大差异，报告期各期主要原材料的采购价格变动原因合理，与发行人的产品结构变化、行业及市场趋势具备一致性；报告期内主要原材料采购量、领用量及对应产品产销量之间的比例不存在较大差异，符合发行人各期生产和销售的整体变动趋势。公司的主营业务成本结构较为稳定，符合发行人的业务特点，与可比公司相近的业务板块不存在较大差异。发行人成本计算完整。

## 五、审核问询函问题 11. 关于外协

申请材料显示：

(1) 报告期内，外协成本占计算机类连接组件成本的比例分别为 32.44%、29.33%、26.72%。

(2) 报告期内，发行人计算机类连接组件产品的测算自制平均单位人工成本为 1.36 元/件；外协厂商定价所使用的预估委外单价平均为 1.11 元/件，委外加工的单位成本约为厂内自制单位人工成本的 81.35%。

(3) 2019 年，外协厂商兴义宏盛源电子有限公司、新余市凯宏电子有限公司、新余市顺发电子有限公司、新余市广义电子有限公司等曾与发行人存在关联关系，且使用发行人提供的设备进行生产。

(4) 发行人与主要客户合同条款中约定发行人不得委托他人执行任何工作或义务。通常发行人不会特意通知客户外协采购的相关事项，客户在相关销售合同持续履行的过程中亦未就此提出过书面异议，发行人律师认为“严格来说，发行人委托外协厂商承担部分产品制造工作的行为违反了与相关客户签署的模板销售合同中的限制性约定，未来存在一定的合同纠纷或诉讼风险。”

请发行人：

(1) 结合计算机类连接组件产品主要生产流程、各流程成本占比、可比公司相关产品外协成本占比情况，说明外协环节是否为核心工序，是否为全工序外协，外协成本占比较高的合理性，发行人是否掌握相关产品核心技术。

(2) 结合与其他上市公司外协采购价格对比、外协与自产单位成本对比、

外协工厂规模资质情况等，说明外协单价显著低于自产价格原因，并分析采购价格公允性。

(3) 说明外协生产相关内部控制及质量控制情况、外协员工薪酬待遇、社保缴纳情况、主要外协厂的财务状况，外协厂商对发行人是否存在重大依赖、是否存在关联关系、是否存在为发行人承担成本费用情况。

(4) 说明报告期内外协厂商使用发行人提供设备生产情况、相关采购金额及占比、其使用发行人设备相关账务处理情况。

(5) 说明客户是否实际知晓外协工序及外协工厂资质情况，客户是否认可相关工序外协，未来是否存在合同纠纷风险或收入下滑风险。

请保荐人、申报会计师就(1)至(4)发表明确意见，请保荐人、发行人律师就(5)发表明确意见。

#### 【发行人说明】

一、结合计算机类连接组件产品主要生产流程、各流程成本占比、可比公司相关产品外协成本占比情况，说明外协环节是否为核心工序，是否为全工序外协，外协成本占比较高的合理性，发行人是否掌握相关产品核心技术。

#### 【回复】

(一) 计算机类连接组件产品主要生产流程、各流程成本占比、外协环节情况

计算机类连接组件产品的类别广泛，包括应用于笔记本电脑的 NB 连接线束和应用用于台式机的 DT 连接线束，根据不同产品形态和传输用途，还可进一步细分为 Teflon、FFC、Wire Harness、SATA 等，各类产品的生产流程及成本占比存在较大差异。主要生产工序包括：点烘锡膏、内/外被镭射、H/B 焊接、点烤 UV 胶、贴合、冲型、回流焊接、加锡等组件加工工序，以及冲型裁切、电镀、检测、贴条码等其他前后段工序。不同工序所耗用工时及成本占比在各类不同产品中差异较大。

报告期内，公司采购的外协加工服务构成情况如下：

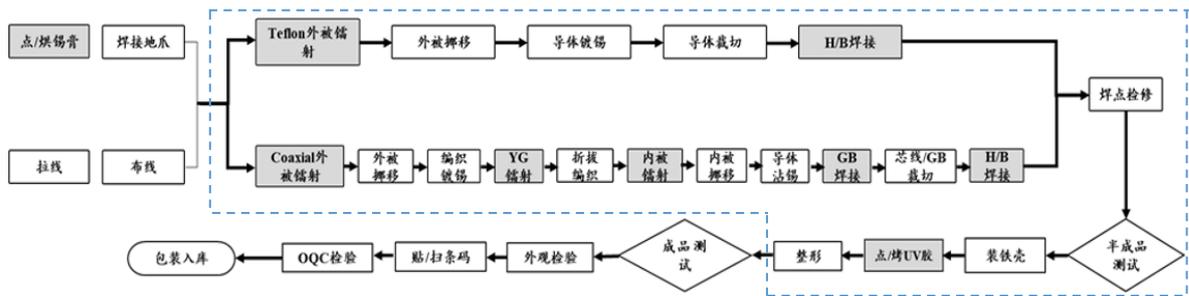
单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
组件加工工序	10,686.74	13,674.24	16,429.49	15,444.87

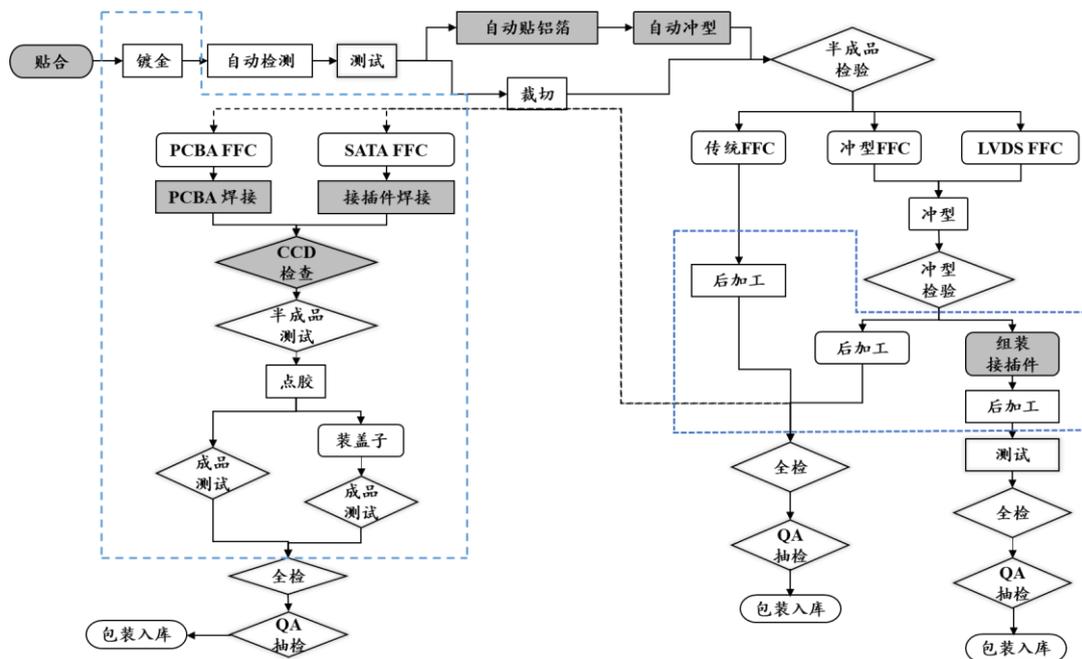
检测工序	471.64	688.46	627.69	543.02
电镀工序	246.09	355.83	496.46	504.03
贴片工序	280.80	277.88	411.76	241.47
其他工序	197.65	36.03	53.85	142.41
外协服务采购金额	11,882.91	15,032.44	18,019.25	16,875.80
占当期采购金额的比例	22.68%	21.85%	21.15%	23.27%

注：占当期采购金额的比例=外协采购金额/（外协采购金额+原材料采购金额）。

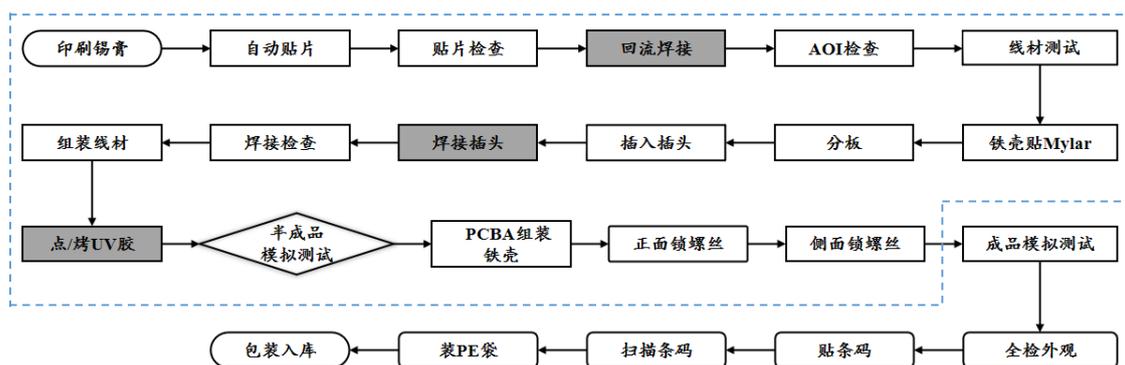
公司采购的外协加工服务以组件加工为主，包括压接、点胶、穿端、排线、弯折、裁切、包贴材料等具体作业，具有技术含量较低、工序较多、工艺成熟等特点，因无法实现大规模自动化生产而需要大量劳动力手工或依赖较为简单的设备完成，以主要外协加工的典型产品为例，委托外协厂商开展的组件加工工序如下图所示：



（图一：LVDS 连接组件，虚线所框的生产流程存在不同程度外协加工的情况）



(图二：FFC 连接组件，虚线所框的生产流程存在不同程度外协加工的情况)



(图三：转接板组件，虚线所框的生产流程存在不同程度外协加工的情况)

上述外协生产流程中，点烘锡膏、内外被镭射、冲压等工序需要精密设备，焊接端子、焊点检修、点烘 UV 胶等工序需要较专业的操作人员，属于具有一定工艺难度、影响产品可靠性的生产环节。

公司计算机类连接组件均需要自主确认产品的生产工艺、生产流程，形成合理的 BOM 清单并选定合适的材料，把控原材料采购成本和质量，出具该产品的标准 SOP 说明书并注明每道工序的预估生产工时、工艺标准、作业要点，所有的工艺流程均可以自主完成。但公司适当利用产业链分工，将部分工序打包交由外协厂商代工，并监督其保质保量完成生产和交付，为外协厂商产品生产工艺和成本评估等方面提供技术支持，从而实现降本增效的目的。

一般来说，对于计算机类连接组件，除新产品（新料号）需由公司组织打

样交付，交期短的产品、客户对产品品质要求较高或因工艺较为复杂导致外协生产良率较低的产品公司选择厂内自产以外，对于大批量成熟产品（料号），公司主要采取外协生产模式。

## （二）可比公司相关产品外协成本占比情况

报告期内，公司的外协加工成本与可比公司的对比情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2023年1-9月		2022年度	
	外协加工费	占成本比例	外协加工费	占成本比例
凯旺科技	未披露	未披露	7,012.25	16.55%
泓禧科技（注2）	未披露	未披露	-	-
创益通	未披露	未披露	4,409.34	13.48%
瀛通通讯	未披露	未披露	3,202.61	5.36%
信音电子（注3）	未披露	未披露	21,987.06	35.70%
绿联科技（注3）	未披露	未披露	-	-
行业平均	-	-	-	17.77%
铭基高科	11,533.54	17.16%	15,388.39	15.91%
公司名称	2021年度		2020年度	
	外协加工费	占成本比例	外协加工费	占成本比例
凯旺科技	9,925.48	20.57%	6,514.88	18.98%
泓禧科技（注2）	-	-	9,484.98	28.60%
创益通	6,520.37	18.79%	6,111.19	19.73%
瀛通通讯	5,155.24	6.11%	6,615.37	7.03%
信音电子（注3）	24,707.35	37.30%	21,791.18	37.69%
绿联科技（注3）	128,468.73	59.50%	97,325.21	57.55%
行业平均	-	28.45%	-	28.26%
铭基高科	17,637.47	16.28%	17,011.49	18.50%

注1：数据来源于定期报告、招股说明书；

注2：泓禧科技未在定期报告中披露外协加工费，绿联科技招股说明尚未更新2022年数据；

注3：绿联科技、信音电子的产品与发行人存在差异，不属于同行业公司，但所属大类行业和下游客户较为类似，故列为可比对象。上表中统计的“委外加工费”包括其披露为“外协产品采购成本”或“外购成品”的部分，该等产品由于外协厂商提供原材料，导致成本占比较高。

上述可比公司均属于“计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）”大类，及“电子元件及电子专用材料制造（C398）”中类，主要作为零组件供应

商匹配下游消费电子、安防等领域大客户或终端消费者的需求，产品种类丰富，对于弹性产能和成本控制能力需求较高，采用外协加工模式有助于其及时满足订单交付要求，提高管理效率，专注于产品设计、工艺研发、市场开拓和供应链管理进一步构建竞争力的环节，属于行业通行做法。

2020-2022 年，发行人外协成本占主营业务成本的比例分别为 18.50%、16.28%、15.91%。公司手机类连接组件以自产为主，一般情况下不涉及外协，外协产品主要为计算机类连接组件，外协成本占计算机类连接组件成本的比例分别为 32.44%、29.33%、26.72%，成本占比与主营计算机类连接组件的同行业公司泓禧科技较为接近。

综上，公司采用外协生产模式具有合理性及行业普遍性、可比性。

### **（三）发行人计算机类连接组件外协工序较多，不同产品外协工序长短存在差异**

公司计算机类连接组件外协工序较多，在不同产品中外协工序占比存在差异，其中部分成熟料号除检测环节以外大部分工序交由外协厂商加工，自制环节的工时占比较低；相较而言，FFC 等产品的前段生产流程如涉及冲压、贴合、激光前处理、自动化焊接、产品检测等更为关键的工序，系由公司自主完成。发行人计算机连接组件不属于全工序外协。

公司对于委外加工的产品，量产前均需要结合客户需求和现有产品技术，进行产品的方案设计、工艺和质量标准制定，公司在评估自有产能空间的情况下，通过自主生产样品并督导外协厂商量产的方式，实现对产品制造全链条把控，确保产品竞争力。外协厂商仅需严格执行公司的加工要求，按期交付订单约定数量的产品。

针对具体订单需求，系由公司工程中心确定产品的生产工艺、生产流程，出具标准 SOP 说明书并注明每道工序的预估生产工时、工艺标准、作业要点等，而后生产管理部门依据外协厂商是否有同类产品的经验、工艺水平、品质及稳定性等因素综合判定并选择合适的外协厂商询价。对于拟委外的产品料号，公司进一步结合外协厂商产能情况、报价等因素向其下达具体订单，若因产品工艺特殊或设备需求特殊等因素导致现有外协厂商无法接单，则公司另行寻找新的外协厂商或厂内自产。

公司建立了有效的外协质量管理体系，以保证在外协产品交付过程中的异常可侦测、过程可监控、结果可追溯、问题可闭环。

#### **（四）外协成本占比较高具有合理性**

##### **1、公司经营策略的重点在于技术研发与创新、产品设计、工艺设计、自动化升级改造、供应链管理、产品质量控制、市场开拓**

技术研发与创新、产品设计、工艺设计与优化是公司为客户提供高效高质量产品的基础，自动化升级改造、供应链管理与产品质量控制是公司产品生产的重要保障，通过市场开拓能够保证公司快速获取和积累订单、通过建立差异化竞争的优势形成品牌效应，方能持续保持产品迭代，并在激烈市场中保持核心竞争力，维系公司的持续生产经营和发展壮大。

因此，在人员数量及生产场地有限的情况下，公司将部分生产工序采用外协加工方式，进行分工协作，有利于公司将业务重点与主要精力集中于技术研发与创新、产品设计、工艺设计、自动化升级改造、供应链管理、产品质量控制、市场开拓等方面，提高竞争优势，具有经济意义和商业合理性。

##### **2、公司自身人员与场地有限，使用外协服务能够更好的满足生产需求**

连接器行业内部分产品的部分工序主要依靠手工生产方式，该等工序技术含量较低、生产工序简单，却无法实现大规模自动化生产。为了应对生产人员数量不足及场地面积有限对生产能力的限制，公司将部分生产工序采用外协加工能够更好的满足生产需求，解决自身生产能力不足与产品生产交付之间的矛盾。

##### **3、外协加工有助于合理降低生产成本**

公司采用外协方式的相关工序需要大量人力投入，人工成本高且日常管理难度较大。公司在云南、江西、安徽等劳动力成本较低的地区拥有多家外协供应商，外协加工模式可以有效降低生产成本，减少产能波动的风险。

#### **（五）发行人掌握相关产品核心技术**

外协工厂按照公司的标准和要求组织生产，公司拥有产品相关的知识产权和核心技术。外协厂商主要根据公开的通用技术进行组件加工，虽然委外加工工序流程较长，但工艺较为成熟。针对外协生产模式，公司从工艺评审及验证、生产排程、关键工序监控、入库复核、事后监督管理等方面系统性覆盖全流程，

实施动态质量监控和技术指导。根据公司与外协厂商约定，公司委托外协厂商所生产产品的造型及公司向外协厂商提供的所有设计图纸、产品资料、技术文件中所涉知识产权归公司所有。报告期内，公司与外协厂商之间就所加工产品涉及的专利及技术方面不存在纠纷或潜在纠纷。

**二、结合与其他上市公司外协采购价格对比、外协与自产单位成本对比、外协工厂规模资质情况等，说明外协单价显著低于自产价格原因，并分析采购价格公允性。**

**【回复】**

**（一）其他上市公司外协采购价格对比、外协与自产单位成本对比**

公司的计算机类连接组件产品采用外协生产为主、自主生产为辅的生产模式。新产品（新料号）均由公司组织打样试产并小批量交付客户，除了部分交期较短、品质要求较高或工艺较为复杂的产品公司选择自主生产以外，对进入量产阶段，且生产工艺相对成熟的计算机类连接组件产品，均采用自产加外协的模式，以扩充公司产能，保障产品的按时交付。

手机类连接组件产品、其他类连接组件产品和**新能源类连接组件**，公司一般采用自主生产的模式，较少使用外协厂商辅助生产。

**1、泓禧科技的外协采购单价与公司计算机类连接组件对比**

泓禧科技未在年报中披露外协的采购单价，根据其公开披露的发行上市申请文件显示，泓禧科技的主要产品为高精度电子线组件和微型扬声器产品，主要应用于笔记本电脑的消费电子领域，其中高精度电子线组件具体可分为极细同轴线组件、极细铁氟龙线组件及其他高精度电子线组件，2018年至2021年6月泓禧科技高精度电子线组件的外协采购成本与自产成本对比如下：

单位：元

期间	泓禧科技高精度电子线组件		
	外协单位成本	自产单位成本	外协与自产单位成本比例
2021年1-6月	1.88	2.55	73.73%
2020年	2.19	3.02	72.52%
2019年	2.18	2.67	81.65%
2018年	2.08	2.94	70.75%

注：外协与自产单位成本比例=外协单位成本/自产单位成本

公司计算机类连接组件中 LVDS 产品主要包括铁氟龙连接组件、同轴线连接组件，与泓禧科技的高精度电子线组件较为相似，报告期内公司 LVDS 产品的外协单位成本与自产单位成本对比如下：

单位：元

期间	LVDS 产品平均单位成本		
	外协单位成本	自产单位成本	外协与自产单位成本比例
2023 年 1-9 月	2.01	2.52	79.78%
2022 年度	1.51	1.88	80.32%
2021 年度	1.46	1.82	80.31%
2020 年度	1.59	1.95	81.79%

泓禧科技的外协成本占自产单位成本比例相对更低，一般在 70%-82%之间，公司的外协成本占自产单位成本比例一般在 80%左右。公司以自产单位成本为定价依据与外协厂商进行议价，首先生产管理部门根据工程中心拆解计算的产品标准工时、自有员工的单位人工成本匡算自产的单位成本，然后考虑到外协厂商批量完成同型号产品的特定工序将提升效率，且外协厂商具有更低的用工成本，将上述自产单位成本按照一定比例折算确定外协采购的参考价格，并以参考价格为基础与外协供应商进行议价。报告期内，公司与外协厂商的交易价格维持在自产单位成本的 80%左右，定价方式具有一贯性、合理性。

泓禧科技采用主动向外协厂商报价的模式，由外协厂商根据自身成本、利润情况决定是否接受报价，与公司定价策略存在差异。

## 2、凯旺科技外协采购单价与公司对比

凯旺科技未在年报中披露外协的采购单价，根据其公开披露的发行上市申请文件，凯旺科技超过 90%的收入来源于安防类精密线缆连接组件的销售，2017 年至 2020 年凯旺科技各期前 15 大料号的平均外协采购单价如下：

单位：元

期间	凯旺科技精密线缆连接组件	
	外协单位成本	自产单位成本
2020 年	0.78	未披露
2019 年	0.90	
2018 年	0.70	
2017 年	0.79	

注：凯旺科技未直接披露各期外协单位成本，上述数据是根据披露的各期前 15 大料号平均单价做推算

凯旺科技的外协单位成本相对较低低于公司的外协单位成本，其电子精密线缆连接组件生产工序主要包括裁线、脱皮、剪铝箔或棉纸、剪缠绕或编织、理线比剪、穿 PVC 套管、脱芯线、焊接/压接（打端子）/铆接、成型内模、成型外模及性能检测等，与公司产品差异较大，委托加工的内容及价格可比性较低。

### **3、其他上市公司外协采购价格对比、外协与自产单位成本对比**

除泓禧科技、凯旺科技外，其他同行业可比公司中仅创益通系近期上市企业，存在详细披露的外协数据，但其与公司重叠的产品为手机类连接组件，而公司手机类连接组件一般不使用外协加工的生产模式，因此不具有可比性。其余同行业可比公司均未在年度报告或其他近期公开披露文件中披露外协单位成本或对外协采购单价。

#### **（二）外协工厂规模资质情况**

报告期内，主要外协厂商已进行相应工商备案登记，所属行业无特殊资质要求。公司各期前五大外协厂商经营规模情况详见本问询函回复“五、审核问询函问题 11.关于外协”之“三、（二）外协员工薪酬待遇、社保缴纳情况、主要外协厂的财务状况外协员工薪酬待遇、社保缴纳情况、主要外协厂的财务状况”。

#### **（三）外协单价显著低于自产价格原因**

自产单位成本高于外协成本，主要系外协厂商的人工成本低于公司的人工成本导致，具体分析如下：

##### **1、外协厂商所在地相对工资薪酬更低**

公司主要是计算机类连接组件产品使用外协厂商辅助公司自产。计算机类连接器具有体积小，重量轻的特定，与运输相关的成本相对较低，因此部分外协厂商工厂处于相对偏远的地区，例如、安徽六安、安徽广德、云南曲靖等，人力成本相对较低，因此外协厂商的生产成本较低具有合理性。

##### **2、存在计件工资模式**

公司采用月薪制度，加班时薪按月统计并与基本薪酬一起按月支付。而外协厂商生产人员通常采用计件支付方式，计件支付不固定工作时间，每次按照本次做工数量和约定的每件价格支付薪酬。该类员工无法参与工厂固定工作时

间，以副业或兼职方式参与外协厂商的生产，对薪酬的要求低于全职员工，计件支付方式下薪酬相对较低于月薪制度，进一步节省人工成本。

### 3、外协厂商用工制度更为灵活，社保、公积金缴纳程度较低

报告期内，公司不断完善人事用工制度，提高社会保险、住房公积金缴纳比例，并根据员工需要向其提供宿舍和住房补贴等，社保和公积金缴纳比例逐步提升，报告期各期末养老保险缴纳比例分别为 21.30%、88.57%、89.22%，**79.25%**，医疗保险缴纳比例分别为 71.03%、77.69%、85.54%、**79.73%**，住房公积金缴纳比例分别为 88.14%、91.91%、92.38%、**82.79%**。2020-2023.9，公司的社保公积金缴纳金额占当期职工薪酬的比例分别为 5.31%、12.28%、14.12%、**13.18%**。而由于外协厂商用工制度较为灵活，缴纳社会保险费和住房公积金程度较低，其生产成本相对较低。

#### （四）外协价格公允性

##### 1、公司定价标准

外协加工产品由于加工工序、工艺难度、工序时间、加工数量等方面均各不相同，无法直接比较价格，但公司外协加工定价方式保持一贯性。公司向外协厂商的采购价格，系以公司自产的人工成本为基础乘以一定比例计算出议价基础，依据议价基础与外协厂商报价议价并确认最终价格。具体如下：

（1）公司产品均需要由工程中心负责根据产品的生产工艺、生产流程出具该产品的标准 SOP 说明书并注明每道工序的预估生产用时；

（2）公司委外工序基于自产的标准用时（基于 SOP 说明书）乘以 0.92 得到委外报价的标准工时，基于自产的标准人工乘以 0.86 得到委外议价的标准工费率。综上，公司对外协厂商的报价标准为公司自产人工成本的 0.8 倍，暨公司以自产单位人工成本乘以 0.8 得到对外协厂商的议价基础。

（3）公司基于上述议价基础与外协厂商议价，实际外协采购价格，受该订单量的大小，产品制作工艺的复杂程度、外协厂商报价、竞价的情况、外协厂商的运费成本、产能限制等多种商业因素的影响，实际外协采购价格与公司的标准价格之间存在一定的差异。

报告期内，公司对外协厂商的报价基础具有一贯性，合理性。对各个外协厂商定价方式、定价标准保持一致。

## 2、前十大外协厂商价格差异情况

以料号为依据，报告期内外协组件加工总金额排名前十的外协厂商采购单价与该料号组件加工外协的平均采购单价对比，具体情况如下：

单位：万元

序号	企业名称	采购金额	向外协厂商采购的金额占可比金额的比例	价格差异情况			
				差异 [0%-5%]	差异 (5%-10%]	差异 (10%-20%]	差异 20%以上
1	昆山奥克尔电子科技有限公司	6,666.25	47.76%	5,831.49	554.62	156.13	124.01
2	洪雅善翔电子有限公司	5,895.39	52.33%	5,116.82	480.32	265.44	32.8
3	安徽品佳实业有限公司	5,716.33	49.26%	4,971.53	479.92	226.01	38.87
4	昆山泰瑞精密零组件有限公司	2,819.54	43.96%	2,511.03	187.77	89.56	31.19
5	盐城天茂电子科技有限公司	2,815.05	48.86%	2,489.29	213.68	70.97	41.11
6	新余市领冠电子科技有限公司	2,479.82	55.30%	1,901.12	132.16	232.25	214.28
7	淮安市淮安区润威电子厂	2,384.36	58.83%	2,314.09	10.08	39.04	21.14
8	新余市众汇电子有限公司	2,378.86	42.61%	2,144.26	144.75	79.71	10.13
9	新余维源电子有限公司	2,139.58	63.03%	2,087.81	22.11	7.87	21.78
10	新余市果霆电子有限公司	2,052.96	45.99%	1,870.66	72.07	95.59	14.63
合计		35,348.14		31,238.10	2,297.48	1,262.57	549.94

注：向外协厂商采购的金额占可比金额的比例=∑同一料号向外协厂商的采购金额/∑该料号的总采购金额。

报告期内向公司前十大外协厂商采购金额合计为 **35,348.14 万元**，其中 **31,238.10 万元** 差异在 0%至 5%以内；差异 10%以上的金额合计 **1,812.51 万元**，占比仅为 **5.13%**。综上，公司向不同外协厂商采购的相同料号的价格差异主要在 5%以内，且采购价格与公司的定价标准一致，外协定价具有公允性、一贯性。

## 3、前十大组件加工料号向不同外协厂商采购的价格差异情况

报告期内，公司向外协厂商的采购以组件加工工序为主，报告期内组件加工工序前十大料号的采购金额及占组件加工工序采购总额的比例如下：

单位：万元

委外料号	外协采购金额	占组件加工工序外协采购总额的比例
204-6819-0	1,186.86	2.11%
222-00742-0	948.64	1.69%
222-00369-0	429.12	0.76%

委外料号	外协采购金额	占组件加工工序外协采购总额的比例
222-00206-0	423.19	0.75%
204-6393-0	402.91	0.72%
222-00874-0	393.84	0.70%
2322-00027-0	382.82	0.68%
213-00199-1	354.23	0.63%
2120-00001-0-P2	341.75	0.61%
2321-00665-0	325.30	0.58%
合计	5,188.66	9.23%

报告期内，公司组件加工外协生产的前十大料号采购总额为**5,188.66万元**，占外协采购组件加工总额的比例为**9.23%**，占外协采购总额的比例为**8.39%**。上述前十大组件加工外协采购料号，向不同外协厂商采购的单价情况及分析如下：

物料编码	物料描述	公司名称	金额 (万元)	数量 (万 Pcs)	单价 (元/Pcs)	与该料号的均 价差异金额 (元/Pcs)	与该料号的均 价差异比例
204-6819-0	OPANTS 全高清液晶显示 屏线-3 个头-RoHS2. 0+HF	徐州硕翰电子科技有限公司	516.97	156.59	3.30	0.01	0.29%
		重庆广弘达电子科技有限公司	295.95	84.82	3.49	0.20	5.66%
		重庆市常棣电子有限公司	239.24	74.20	3.22	0.07	2.09%
		昆山奥克尔电子科技有限公司	109.70	34.50	3.18	0.11	3.52%
		昆山葆荃电子科技有限公司	25.01	10.45	2.39	0.90	37.54%
		小计	1,186.86	360.56	3.29	-	-
222-00742-0	HS560EDP 屏线 3 个头- RoHS2. 0+HF	昆山奥克尔电子科技有限公司	677.00	237.23	2.85	0.04	1.29%
		安徽品佳实业有限公司	271.64	90.96	2.99	0.10	3.21%
		小计	948.64	328.19	2.89	-	-
222-00369-0	LCS 非触控线缆 3 个头 RoHS2. 0+HF	徐州硕翰电子科技有限公司	279.10	96.86	2.88	0.06	1.96%
		徐州爱晶电子科技有限公司	59.86	24.75	2.42	0.41	16.80%
		重庆市常棣电子有限公司	59.39	20.12	2.95	0.13	4.30%
		重庆广弘达电子科技有限公司	30.77	10.17	3.02	0.20	6.60%
		小计	429.12	151.90	2.82	-	-
222-00206-0	GL4AOEDP 屏线 HDTN3 个 头 RoHS2. 0+HF	安徽品佳实业有限公司	404.43	83.27	4.86	0.02	0.50%
		昆山奥克尔电子科技有限公司	18.76	4.30	4.36	0.47	10.79%
		小计	423.19	87.57	4.83	-	-
204-6393-0	组装, VGA, 模块, SFF, D9-2 个头-RoHS2. 0+HF	洪雅善翔电子有限公司	384.28	173.99	2.21	0.01	0.51%
		盐城天茂电子科技有限公司	18.63	7.50	2.48	0.26	10.61%
		小计	402.91	181.49	2.22	-	-

物料编码	物料描述	公司名称	金额 (万元)	数量 (万 Pcs)	单价 (元/Pcs)	与该料号的均 价差异金额 (元/Pcs)	与该料号的均 价差异比例
222-00874-0	OGAHNTSLVDS 线缆-2 个头 RoHS2. 0+HF	昆山奥克尔电子科技有限公司	228.34	96.76	2.36	0.15	6.23%
		重庆广弘达电子科技有限公司	148.39	53.56	2.77	0.26	9.51%
		徐州硕翰电子科技有限公司	10.08	3.78	2.67	0.16	6.02%
		洪雅善翔电子有限公司	7.03	3.00	2.34	0.16	6.94%
		小计	393.84	157.10	2.51	-	-
2322-00027-0	屏线 CBASY X8S LCD NTH WIRE3 个头-RoHS2. 0+HF	重庆市常棣电子有限公司	345.03	104.03	3.32	0.04	1.25%
		徐州硕翰电子科技有限公司	27.65	8.50	3.25	0.02	0.69%
		昆山奥克尔电子科技有限公司	10.14	4.35	2.33	0.94	40.51%
		小计	382.82	116.88	3.28		
213-00199-1	电脑机箱硬盘连接线 HDD SATA Power Cable	江西希泰电子科技有限公司	189.26	241.00	0.79	0.04	4.90%
		新余市众汇电子有限公司	106.90	131.00	0.82	0.01	0.95%
		新余市领冠电子科技有限公司	58.07	58.00	1.00	0.18	17.71%
		小计	354.23	430.00	0.82	-	-
2120-00001-0- P2	白色数据线 USB2. 0A/MTOTYPEC/MASSE MBLYCABLE3A 悬浮式 L=1000mm, RoHS2. 0+REACH +HF	新余锦有电子有限公司	341.75	607.88	0.56	-	-
		小计	341.75	607.88	0.56	-	-
2321-00665-0	屏线 CAB ASY OPD LCD NTS 3 个头 RoHS2. 0+HF	重庆市常棣电子有限公司	325.30	94.25	3.45	-	-
		小计	325.30	94.25	3.45	-	-

注 1: 与该料号的均价差异金额是指, 同一料号且同一委外类别下, 各外协厂商的采购单价与平均单价差额的绝对值;

注 2: 与该料号的均价差异比例是指, 同一料号且同一委外类别下, 各外协厂商的采购单价与平均单价差异的比例。

公司的外协组件加工采购的前十大料号中，存在部分外协厂商的采购单价与均价的差异比例在 5%以上，具体解释原因如下：

**(1) 204-6819-0、222-00369-0、222-00874-0 和 2322-00027-0 料号的价格差异解释**

公司向徐州硕翰电子科技有限公司、重庆广弘达电子科技有限公司和重庆市常棣电子有限公司采购的单价较高于其他外协厂商，上述三家外协厂商在完成组件加工的工作后，还需对产成品进行检测，并承担运输费用，相对于其他外协厂商通常完成组件加工后运输至公司生产地由公司负责全面检测及支付后续的运输费用，上述三家外协厂商的采购单价较高。

对于 204-6819-0 号产品，公司向昆山葆荃电子科技有限公司采购的单价较低，主要系公司拟引入“二供”以降低生产成本，引入“二供”过程系公司就某产品与特定供应商建立合作关系后，就相同产品以较低价格向其他供应商询价，再综合考量产品质量、产能和交期等因素后，将部分订单转交给新的供应商，该等供应商体系的建立和维护过程属于行业惯例。因此 2023 年 6 月起公司开始向昆山葆荃电子科技有限公司采购前述料号，采购量较少，部分采购为打样，价格较低。综上，公司向昆山葆荃电子科技有限公司采购的单价价格较低具有商业合理性。

**(2) 222-00206-0 料号的价格差异解释**

公司向昆山奥克尔电子科技有限公司采购 222-00206-0 号产品的单价为 4.36 元/Pcs，较低于该外协料号外协采购均价的 **4.86 元/Pcs**，该料号自 2020 年 3 季度起由安徽品佳实业有限公司负责加工，公司 2022 年拟引入“二供”以降低生产成本，因此 2022 年 2 季度起开始向昆山奥克尔电子科技有限公司采购该料号，作为公司新引入的“二供”，价格较低具有商业合理性。

**(3) 204-6393-0 和 213-00199-1 号料号的价格差异解释**

公司向盐城天茂电子科技有限公司采购 204-6393-0 号产品的单价为 2.48 元/Pcs，相较于洪雅善翔电子有限公司的 **2.21 元/Pcs**，系在 2020 年普遍存在招工困难的情形，洪雅善翔电子有限公司的短期产能不足，盐城天茂电子科技有限公司仅在 2020 年三、四季度临时为公司代工该料号，以临时缓解订单交付压力，由于订单量较小，因此价格较高。

公司在 2022 年 11 月至 2023 年 3 月期间内，向新余市领冠电子科技有限公

司采购 213-00199-1 号产品，原因同上，系临时缓解订单交付压力，由于订单量较小，因此价格较高。

综上，公司的外协组件加工采购的前十大料号中，外协厂商采购单价差异具有合理性。

**三、说明外协生产相关内部控制及质量控制情况、外协员工薪酬待遇、社保缴纳情况、主要外协厂的财务状况，外协厂商对发行人是否存在重大依赖、是否存在关联关系、是否存在为发行人承担成本费用情况。**

**【回复】**

**（一）说明外协生产相关内部控制及质量控制情况**

按照对供应商管理的要求，公司对外协供应商所采用的设备、工艺和产品质量进行严格管控，必要时对其进行体系审核或过程审核，从而确保其提供合格的产品。外协供应商的日常管理参照普通供应商管理程序，由发行人研发中心、质量中心、资材中心对外协供应商的产能、品质、打样质量等进行评估，通过后进入公司合格供应商库。日常业务合作中，公司资材中心根据当期生产计划，遴选供应商，并负责与外协厂商的日常沟通，协商各产品的外协生产计划，监督生产情况、发货情况；质量中心负责对外协加工的产品按检验标准要求进行全面检测，确保产品质量达标后办理入库。具体管控流程如下：

**1、对新进入公司供应商库的遴选管控**

公司根据生产需求，优先在现有供应商库中遴选合适的、有相关产品生产经验、能力的外协厂商，若现有合格外协厂商无法满足，公司会根据需要遴选新的合格供应商。遴选流程主要由产品打样、实地验厂两部分组成，其中产品打样系针对产品的质量、参数进行检测，实地验厂主要对供应商的品质管理、生产管控体系、技术实力进行检验，综合评定确认合格后建立采购合作关系。具体检验过程如下：

**（1）打样环节**

由公司提供打样产品原材料、SOP（生产工序及方式流程说明书）、产品合格判定标准说明。打样完成后，由公司品质管理部负责对打样产品进行评价，逐项判断是否合格，并填写产品首样成品确认记录表，该表需要有检验人、审

核人以及部门领导核准后方可生效。

公司基于下列方面对外协厂商进行评价：

①功能测试：主要是通过公司的测试设备对打样产品的短/断路、导通、绝缘、耐压、瞬间短/断路、稳定性、耐久性等技术指标进行检测；

②尺寸测量：包括长度、宽度、直径、厚度，该项测试主要是判断外协厂商所使用的模具是否满足要求。由于产成品主要用于笔记本电脑中，外形差异可导致与笔记本电脑的不适配性，是判断外协厂商是否需要开模、改模的依据；

③工艺检测：需要对产品进行拆解，判断点胶点准确性、烘干程度、是否溢胶、醋酸布和导电布等叠合准确性、焊点焊接覆盖性、残余锡渣、虚焊等制作工艺是否优良。

## (2) 实地验厂环节

在外协厂商通过打样环节后，公司工程部门、品管部门、生管部门人员将联合对外协厂商进行现场稽核，主要稽核内容如下表：

项目	稽核评定内容
基本信息	品质标准是否明确，外协厂商是否清楚产品标准
	外协厂商对生产工作人员是否施以适当的培训
	厂房是否清洁、整齐、有秩序，满足外协生产的特定要求
制程生产控制能力	是否对将要承接生产产品具备足够的制程能力
	是否设立品质检验人员，对产品重点管控项目进行核查
	机器设备是否满足产品需求
产品运输和品质维护	产品出货前是否检验及依客户要求作标识
	生产排程计划是否依出货交期安排，及确保符合客户交期要求
	紧急订单处理能力及配合度

现场稽核的验厂人员基于上述基本信息逐项进行判断，判定标准分为合格、不合格两项。其中重点关注制程生产控制能力，该项必须全部为合格。同时，现场验厂人员重点关注外协厂商管理人员生产经验、员工数量、可调动的产能情况、当地人力资源充沛程度等，作为判定外协厂商是否能够持续满足出货交期、紧急订单处理能力的重要依据。完成实地验厂后，公司工程部门、品管部门、生产管理部门三方签字确认后，方可执行供应商入库流程。

## 2、合同签订及订单分配

发行人对外协厂商的合同管理采用框架协议+PO 订单的模式。框架协议约

定了主要合同条款，包括采购订单变更条款、品质保障条款、违约处理方式、价格调整流程、保密条款等；PO 订单指发行人向外协厂商下达具体订单，包括产品型号、数量、价格、交期等，报告期前两年部分未使用公司供应商管理系统的外协厂商由生产管理部门另行以邮件或其他有效方式通知外协厂商，下达 PO 订单。

一般来说，对于可以自产或委外的产品料号，公司在评估自有产能的前提下，对于超出自有产能部分的订单，公司安排委外厂商生产，并基于现有合格供应商清单中外协厂商是否有生产过同类产品的经验、品质及稳定性、产能情况、技术水平等因素，综合判定并选择合适的外协厂商，若因产品工艺特殊或设备需求特殊等因素导致现有外协厂商无法接单，则公司另行寻找新的外协厂商或厂内自行生产。

### **3、对外协厂商实时管控**

#### **(1) 事前事中管理**

外协加工产品质量控制由发行人品质管理部门负责。首先，发行人自选择供应商和下达订单时即对外协厂商的技术水平、产品品质及稳定性进行全面评估，在订单执行过程中，发行人对外协厂商持续开展例行沟通和非例行沟通，以达到动态管理的目的。其中例行沟通是品质管理部每月末与外协厂商针对近期产品质量反馈、品质宣导等进行沟通，非例行沟通是当出现外协供应商产品品质出现实质性问题、或良品率较低于正常水平等情况时，需要由外协厂商解释说明产品质量问题，如何改进相关工艺，发行人派员给予必要的技术、生产工作指导。

发行人生产管理部门负责与外协厂商的日常沟通，制定排程规划表，该排程规划表可具体到每种料号每日的生产数量生产管理部门可以根据生产的紧迫程度实时调整交付需求，要求外协厂商增加为发行人生产的产线数量或人员数量。外协厂商基于与生产管理部门的沟通和排程规划表安排每日的生产工作，生产管理部门根据实时管控各外协厂商对于特定料号的订单交付情况。

#### **(2) 事后管理**

发行人对于外协产品的入库检测方式包括两种检测方式，大部分产品由品质管理部门对外协厂商生产的产品进行全检，通过各类电性能检测、线序检测、AOI 检测等验证外协加工产品是否符合质量标准；在发行人产能饱和时，也少

量委托其他提供检测服务的外协厂商进行各项检测，再由品质管理部门对已检测产品进行抽检。如有品质问题，则视情况退回外协厂商返工或执行质量扣款。

公司每月初对外协加工厂就交期、品质状况、生产管理、服务质量及配合度等进行评比，每个季度进行一次总评比。

当外协加工厂出现以下情况时，取消供方资格：

①外协加工厂同一产品同月连续出现批量品质不合格品，且无改善或改善不力的。

②出现有害物质环保监测超过公司规定限值，且无改善或改善不力的

③外协加工厂所提供产品质量不能满足公司要求

④外协加工厂不能满足公司的技术标准及成本需求或交期配合度不佳的。

⑤由于外协加工厂现场管理原因引起重大质量问题、给公司造成 10 万元以上损失，经辅导未改进的。

## （二）外协员工薪酬待遇、社保缴纳情况、主要外协厂的财务状况

报告期内，计算机类连接组件的外协采购金额占总外协采购金额的比例在 90%左右，且计算机类连接组件的生产由江西铭基负责。公司生产人员平均时薪约为 16.20 元/小时，平均月薪约为 **4,317.63 元/月**，高于外协厂商用工成本。此外，外协厂商用工制度更为灵活，社保、公积金缴纳程度较低。

公司的外协厂商毛利率一般维持在 10%以上，有一定的利润空间，因此公司向外协厂商采购的单位成本较低与公司的自产单位成本具有商业合理性。

## （三）外协厂商对发行人是否存在重大依赖、是否存在关联关系、是否存在为发行人承担成本费用情况。

根据主要外协厂商的说明，报告期内，公司将采购金额占该供应商销售额比重 50%以上的情形定义为重大依赖方，并对存在重大依赖的供应商进行整改。对于部分有能力开拓新客户并降低对发行人依赖的供应商，发行人视情况调整采购规模，继续与其合作，对于无法开拓新客户的外协供应商，发行人与其终止合作。整改情形如下：

序号	公司名称	占外协厂商 (2019-2020 年)	走访验证 整改情况	走访情况 (2021 年占比)	采购金额 (万元)			
					2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	高安市联锦电子厂	80%以上	2022.2.18	45%-50%	<b>161.93</b>	403.35	613.18	708.01

序号	公司名称	占外协厂商 (2019-2020 年)	走访验证 整改情况	走访情况 (2021 年占比)	采购金额 (万元)			
					2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
2	新余维源电子有限公司	80%以上	2022.2.16	50%以下	<b>341.99</b>	478.19	560.05	759.37
3	新余市众汇电子有限公司	80%以上	2022.2.18	50%左右	<b>1.54</b>	304.98	818.58	1,253.75
4	新余锦有电子有限公司	是其唯一客户	2022.2.27	50%以下	<b>454.19</b>	453.16	448.57	190.28
5	连云港久鑫电子有限公司	90%以上	2022.4.21	20%左右	<b>9.25</b>	82.03	259.94	252.89
6	泗洪县晟达电子有限公司	约 90%	2022.3.25	1/5 至 1/6	<b>60.10</b>	156.34	187.47	216.40
7	曹县砖庙镇永顺电子厂	50-60%	2022.3.25	90%	-	166.45	286.57	282.88
8	新余市桓新电子有限公司	是其唯一客户	2022.2.17	90%	-	0.01	38.38	224.58
9	新余市领冠电子科技有限公司	80%以上	2022.2.16	50%左右	<b>663.26</b>	713.33	608.69	494.55
10	新余高新区锐新电子厂	是其唯一客户	未走访, 已终止合作		-	-	35.83	-
11	新余市创硕电子有限公司	是其唯一客户	2022.2.18	40%-50%	<b>84.51</b>	131.51	42.74	214.11
12	高新区通安联任信电子厂	80%以上	未走访, 已终止合作		-	-	19.43	-0.06
13	淮安市淮安区润威电子厂	95%以上	2022.11.4	30%	<b>385.34</b>	608.60	782.10	608.32
14	信阳市南北电子有限公司	80%以上	未走访, 已终止合作		-	-	38.30	-
15	新余市果霆电子有限公司	60%以上	2022.2.16	30%	<b>566.30</b>	766.47	480.97	239.22
16	昆山葆荃电子科技有限公司	60%以上	2022.7.15	30%以上	<b>441.41</b>	329.55	343.34	436.53
17	东莞市长安联伟电线制品厂	80%-90%	2022.1.20	80-90%	-	-	19.75	103.46
<b>合计金额</b>					<b>3,169.81</b>	<b>4,593.92</b>	<b>5,583.88</b>	<b>6,400.03</b>

经走访验证, 2021 年尚存在上述三家外协厂商对公司存在重大依赖, 分别为曹县砖庙镇永顺电子厂、新余市桓新电子有限公司、东莞市长安联伟电线制品厂。截至报告期末, 公司已经完成了对上述外协厂商的整改, 均已经终止合作, 外协厂商已不存在对公司重大依赖的情形。

报告期内, 发行人合作的外协厂商与发行人均不存在关联关系。

发行人外协采购单价具有公允性, 外协厂商不存在为发行人承担成本费用的情况。详见本回复报告“五、审核问询函问题 11.关于外协”之“二(四)外协价格公允性”。

#### 四、说明报告期内外协厂商使用发行人提供设备生产情况、相关采购金额及占比、其使用发行人设备相关账务处理情况。

##### 【回复】

报告期内, 基于保证外协产品加工质量以及生产工序安排, 发行人为个别

外协厂商提供了成型机、端子机、焊接机等加工设备，各期前十大合作的外协厂商使用生产设备情况如下：

单位：台

序号	外协厂商名称	2023.09.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
1	高安市联锦电子厂	-	13	13	4
2	洪雅善翔电子有限公司	20	27	28	-
3	淮安市淮安区润威电子厂	29	28	33	-
4	江西希泰电子科技有限公司	47	49	50	-
5	新余市果霆电子有限公司	2	1	8	-
6	新余市领冠电子科技有限公司	159	159	151	5
7	新余市众汇电子有限公司	-	1	1	1
8	新余锦有电子有限公司	26	-	-	-

截至报告期末，由发行人提供并由上述外协厂商使用的设备账面原值和账面净值情况如下：

单位：万元

序号	外协厂商	账面原值	账面净值
1	高安市联锦电子厂	-	-
2	洪雅善翔电子有限公司	32.23	9.41
3	淮安市淮安区润威电子厂	55.47	10.19
4	江西希泰电子科技有限公司	73.73	15.12
5	新余市果霆电子有限公司	4.20	2.01
6	新余市领冠电子科技有限公司	236.96	40.22
7	新余市众汇电子有限公司	-	-
8	新余锦有电子有限公司	53.47	10.40
小计		456.05	87.35
铭基高科机器设备合计		12,208.38	7,694.15
占比		3.74%	1.14%

公司向外协厂商提供的设备账面原值合计为 456.05 万元，占公司生产设备账面原值的比例为 3.74%，占公司生产设备账面净值的比例为 1.14%，该等设备对应产能占比较低，外协厂商主要以自有设备开展生产。

报告期内，公司向上述外协厂商采购的金额及占比如下：

单位：万元

外协厂商名称	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
洪雅善翔电子有限公司	<b>1,597.38</b>	1,799.70	1,214.60	1,283.71
新余市众汇电子有限公司	<b>1.54</b>	304.98	818.58	1,253.75
淮安市淮安区润威电子厂	<b>385.34</b>	608.60	782.10	608.32
新余市领冠电子科技有限公司	<b>663.26</b>	713.33	608.69	494.55
高安市联锦电子厂	<b>161.93</b>	403.35	613.18	708.01
新余市果霆电子有限公司	<b>566.30</b>	766.47	480.97	239.22
江西希泰电子科技有限公司	<b>486.67</b>	644.69	717.75	-
<b>新余锦有电子有限公司</b>	<b>454.19</b>	453.16	448.57	190.28
小计	<b>4,316.61</b>	<b>5,694.28</b>	<b>5,684.43</b>	<b>4,777.84</b>
比例	<b>36.33%</b>	<b>37.88%</b>	<b>31.55%</b>	<b>28.31%</b>

报告期内，公司向提供过生产设备的主要外协厂商采购金额分别为**4,777.84万元**、**5,684.43万元**、**5,694.28万元**和**4,316.61万元**，占各期外协采购总额的比例在**30%左右**。

发行人向上述外协厂商提供生产使用设备，主要原因系发行人的精密连接组件产品为非标准品，由于下游计算机、手机等消费类电子产品推陈出新速度快，产品机型、外观、性能等不断升级换代，且发行人的精密连接组件需要根据客户的需求进行研发和生产，使之满足客户的需求，因此发行人为确保产品品质，对部分设备进行了技术升级改造，并验证至最佳参数以实现标准化生产，将部分设备借给外协厂商生产可以保证公司产品的持续高标准。

向外协厂商提供公司设备的相关账务处理方式如下：

设备折旧：

借：制造费用-折旧-A 供应商

贷：累计折旧

委外产品入库：

借：库存商品

贷：委托加工物资

制造费用-折旧-A 供应商

应付账款（委外加工费）-A 供应商

**五、说明客户是否实际知晓外协工序及外协工厂资质情况，客户是否认可相关工序外协，未来是否存在合同纠纷风险或收入下滑风险。**

**【回复】**

根据公司与主要客户签署的相关协议，双方约定了明确的产品质量标准以及产品交付检验流程。公司直接向客户交付产品，并承担产品质量保证义务，以及提供相应的售后服务。公司的外协工厂不直接对客户负责，公司通常不会特别通知客户关于外协生产的情况，如出现产品质量、售后等问题，公司将直接向客户承担全部责任，全权负责处理退换货等事宜。同时，公司承接客户订单后，首先会自主研究相关产品的生产工艺与流程，并在样品检测通过且相应产品生产工艺与流程成熟的前提下，对外协工厂进行生产委托。公司将对外协工厂的生产过程和质量检测进行全程监控，以确保外协工厂的生产工艺与产品质量符合客户要求。

发行人所处行业及下游市场竞争较为激烈，主要客户均为知名品牌厂商，其提供的合同格式模板中往往设定诸多限制性条款。而在精细化社会分工的大背景下，外协加工是连接器产业链的常见模式，由于行业属于劳动密集型产业，存在招工难、用工难的问题，委托外协工厂生产符合行业惯例，同行业公司及其他可比公司（例如凯旺科技、泓禧科技、创益通、得润电子等）普遍存在外协生产模式。基于上述行业通行惯例以及公司与涉及外协相关问题的客户多年合作的事实，双方合作已经形成了较高的默契度，双方在合作期间未发生过争议、纠纷，未对公司使用外协服务提出过异议。

根据相关主要客户的邮件回复，并经访谈确认，发行人相关主要客户对合同及订单的履行情况和质量不存在异议，其与发行人之间的业务往来不存在纠纷争议和潜在的纠纷。发行人在产品质量、售后服务等方面的表现均符合客户要求，且发行人与涉及到外协用工的主要客户已合作多年，与主要客户保持了良好的合作粘度，双方之间拥有较高的商业信任与默契度，双方合作过程中从未发生过重大的纠纷与争议。

综上所述，报告期内，发行人与涉及到合同禁止外包而发行人采取外协代工的客户已长期稳定合作多年，之间未发生过争议纠纷。发行人采取外协加工的情形导致实际纠纷风险或收入下滑风险较低。

## 【中介机构核查】

### 一、核查程序

针对事项（1）至（4），申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈了发行人负责生产的相关管理人员，了解发行人相关产品的生产流程，外协成本占比较高的合理性以及相关产品所涉及的核心技术。

2、获取了可比公司的相关披露数据，包括年度报告、招股说明书、反馈意见回复等公司披露文件，并与公司的委托加工费、委托加工费占成本的比例进行对比。

3、获取了其他上市公司的相关披露数据，包括年度报告、招股说明书、反馈意见回复等公司披露文件，对比了其他上市公司的外协采购单价，自主生产单位成本及比例，与发行人的外协进行了对比。

4、走访了主要的外协厂商，了解外协厂商的经营规模，了解了主要的外协厂商是否对发行人存在重大以来。

5、获取了主要外协厂商的人力成本，社保、公积金缴纳情况等基本信息，并分析外协厂商生产成本较低的合理性。

6、访谈了公司生产相关负责人员，了解公司对外协厂商的定价策略，发行人对外协厂商的内控管理方式。

7、获取了发行人借出生产设备给外协厂商的清单，了解发行人对借出生产设备的内控管理方式以及财务做账方式。

### 二、核查结论

针对事项（1）至（4），申报会计师经核查认为：

1、通过对比发行人与可比公司的外协成本占比情况，发行人采用外协生产模式具有合理性及行业普遍性、可比性；

2、发行人与其他外协厂商的采购价格存在差异，主要系产品构成不同，所委外的工序不同、全制程委外的占比不同导致，发行人的外协采购价格是基于自主生产成本为依据进行议价，定价政策具有合理性、具有一贯性，外协采购价格公允；

3、发行人向外协厂商的采购的单价较低与自主生产的成本，外协单位成本较低受外协厂商所在地的工资水平、计件工资模式、社保公积金的缴纳等因素

有关，外协单位成本较低具有合理性；

4、发行人已经完成对存在重大依赖外协厂商的整改，截至 2022 年年末，不存在对发行人重大依赖的外协厂商。

## 六、审核问询函问题 12. 关于毛利率

申请材料显示：

(1) 报告期各期，发行人计算机类连接组件毛利率分别为 24.80%、18.95%、21.69%，可比公司中与发行人计算机类连接组件业务最接近的泓禧科技与毛利率分别为 23.85%、19.27%、14.93%，呈逐渐下滑趋势。

(2) 报告期各期，发行人手机类连接组件毛利率分别为 5.29%、2.34%、5.81%，胜蓝股份消费电子连接器及组件业务毛利率分别为 23.11%、22.55%、22.66%。

请发行人：

(1) 说明报告期各期剔除汇率影响后计算机类连接组件毛利率情况，毛利率变动趋势与泓禧科技不一致的原因，未来毛利率持续下滑风险情况。

(2) 说明手机类连接组件与其他上市公司同类产品毛利率对比情况，并分析毛利率显著低于同行业水平的原因，相关业务是否具有持续经营能力。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【发行人说明】

一、说明报告期各期剔除汇率影响后计算机类连接组件毛利率情况，毛利率变动趋势与泓禧科技不一致的原因，未来毛利率持续下滑风险情况

### 【回复】

(一) 说明报告期各期剔除汇率影响后计算机类连接组件毛利率情况

报告期内，公司计算机类连接组件收入分别为 66,568.78 万元、66,129.24 万元、67,703.33 万元和 **42,824.85 万元**，其中以美元结算的销售收入分别为 52,870.38 万元、55,109.46 万元、56,874.53 万元和 **33,591.71 万元**，占计算机类连接组件销售收入的 79.42%、83.34%、84.00%和 **78.44%**。

报告期内美元兑人民币的汇率波动幅度较大，波动情况如下图所示：



注：数据来源于外汇管理局公布的美元兑人民币中间价

根据中国外汇交易中心数据显示，报告期各期的平均美元兑人民币汇率分别为 6.8976、6.4515、6.7261 和 7.0078，呈现先下降后上升趋势，假设以**报告期内美元兑人民币平均汇率 6.7540**为基础，模拟测算公司报告期内各年度计算机类连接组件毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
实际主营业务毛利率 A	24.37%	21.69%	18.95%	24.80%
剔除汇率影响后计算机类连接组件收入	41,584.85	68,634.47	68,731.46	65,031.39
按照 <b>报告期内</b> 美元兑人民币平均汇率模拟测算计算机类连接组件毛利率 B	22.11%	22.75%	22.02%	23.03%
汇率波动影响各年毛利率 C=A-B	2.26%	-1.06%	-3.07%	1.77%

注 1：剔除汇率影响后计算机类连接组件收入=以美元计价的计算机类连接组件收入\***报告期内**美元兑人民币平均汇率+其他币种本位币计价的收入金额；

注 2：**报告期内**美元兑人民币平均汇率来源于中国外汇交易中心**月平均**汇率。

按照**报告期内**美元兑人民币平均汇率模拟测算，报告期内计算机类连接组件主营业务毛利率分别为 23.03%、22.02%、22.75%和 22.11%，基本保持稳定。

## （二）毛利率变动趋势与泓禧科技不一致的原因

报告期内，泓禧科技的主营业务毛利率和公司的主营业务毛利率情况对比如下：

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
泓禧科技	未披露	14.93%	19.27%	23.85%
发行人	<b>15.04%</b>	14.98%	12.68%	16.77%

报告期内，公司主营业务毛利率分别为16.77%、12.68%、14.98%和**15.04%**，呈现先下降后上升的趋势，同行业可比公司泓禧科技的主营业务毛利率亦呈**先下降后上升的趋势**，且2020年、2021年泓禧科技的毛利率较高于公司。导致上述差异的原因主要系公司的业务规模较大，产品种类更为丰富，与泓禧科技在产品结构、客户结构上存在一定差异。具体分析如下：

### 1、公司与泓禧科技的产品结构及客户结构存在一定差异

根据泓禧科技年度报告披露，主营业务为电子元器件、高精度电子线组件以及微型电声器件的研发、生产和销售，其中高精度电子线组件收入占比在70%以上，具体包括极细同轴线组件、极细铁氟龙线组件、其他高精度电子线组件，主要应用于笔记本电脑等领域。公司的计算机类连接组件产品主要包括台式电脑连接组件和笔记本电脑连接组件。泓禧科技的高精度电子线组件与公司的计算机类连接组件中笔记本电脑连接组件产品较为相近，因此选取公司计算机类连接组件中的笔记本电脑连接组件毛利率与泓禧科技高精度电子线组件毛利率对比，数据如下：

毛利率	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
泓禧科技-高精度电子线组件	未披露	14.93%	19.27%	23.85%
公司计算机类连接组件-笔记本电脑连接组件	<b>23.68%</b>	21.69%	18.95%	24.80%

公司的笔记本电脑连接组件具体包括LVDS连接组件（包含极细同轴线、极细铁氟龙线）、FFC连接组件和Wire Harness连接组件等，公司的笔记本电脑连接组件产品种类较泓禧科技更为丰富。

此外，公司的笔记本电脑连接组件客户主要为联想、纬创、广达、和硕、仁宝、华勤，泓禧科技的高精度电子线组件客户主要为仁宝、英业达和广达，公司的笔记本电脑连接组件客户结构与泓禧科技不同。

综上，公司的笔记本电脑连接组件毛利率与泓禧科技存在一定差异具有合理性。

## 2、销售规模下滑及人工成本增加进一步拉低了泓禧科技 2022 年度毛利率

2022 年受宏观经济波动影响，全球笔记本电脑市场需求有所下滑，泓禧科技高精度电子线组件销售收入较上年同期下降 25.58%，降幅较大，销售规模下降使得单位产品分摊的固定成本增加，导致毛利率下降，而公司 2022 年计算机类连接组件销量下滑幅度低于泓禧科技，因此毛利率波动较小。

根据泓禧科技 2022 年年度报告，经营活动现金流出中支付给职工以及为职工支付的现金增加 886.32 万元，人工成本的增加导致泓禧科技毛利率进一步下降，而公司 2022 年人工成本占营业成本的比例较为稳定，因此毛利率波动较小。

## 3、公司主营业务毛利率变动趋势与汇率变动趋势基本一致，泓禧科技主营业务毛利率变动趋势与汇率变动趋势存在差异

报告期内，公司销售收入以外销为主，并主要以美元进行结算。假定报告期内美元收入、营业成本及其他因素保持不变，根据敏感性分析，中国外汇交易中心数据显示 2021 年相较 2020 年美元兑人民币汇率降低 6.46%，预计公司 2021 年的毛利率下降 3.16%；根据敏感性分析，中国外汇交易中心数据显示 2022 年相较 2021 年美元兑人民币汇率上升 4.26%，预计公司 2022 年的毛利率上升 2.13%。公司 2021 年和 2022 年实际毛利率分别较上年降低 4.08%和增加 2.30%，公司的毛利率变动趋势与汇率变动趋势基本一致。

泓禧科技在招股书（注册稿）中做了如下披露，泓禧科技主营业务收入主要以美元结算，若美元兑人民币汇率下降，则泓禧科技外销收入人民币金额减少，反之则增加。假定美元收入、营业成本及其他因素保持不变，美元兑人民币汇率贬值分别 1%、3%和 5%对泓禧科技各年毛利率的影响情况如下：

汇率波动水平	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	平均毛利率	平均毛利率变动值
0%	21.23%	23.85%	22.46%	16.80%	21.09%	-
-1%	20.47%	23.10%	21.69%	16.01%	20.32%	-0.77%
-3%	18.90%	21.56%	20.10%	14.38%	18.74%	-2.35%
-5%	17.26%	19.95%	18.45%	12.68%	17.09%	-4.00%

根据泓禧科技的敏感性分析，中国外汇交易中心数据显示 2021 年相较 2020 年美元兑人民币汇率降低 6.46%，预计泓禧科技 2021 年毛利率下降超 4%；根据泓禧科技的敏感性分析，中国外汇交易中心数据显示 2022 年相较 2021 年美元兑人民币汇率上升 4.26%，预计泓禧科技 2022 年毛利率上升在 2.35%-4%之

间。泓禧科技 2021 年和 2022 年实际毛利率分别较上年降低 4.58%和 4.34%，泓禧科技 2022 年的毛利率出现明显下滑，与汇率变动趋势不一致。

综上，2022 年度公司与泓禧科技的毛利率差异具备合理性。

### （三）未来毛利率持续下滑的风险

根据上述分析，剔除汇率波动影响后公司的计算机类连接组件毛利率保持在 22%-24%之间，毛利率波动较小。计算机类连接组件市场竞争较为充分，主要由于公司凭借过硬的产品质量、扎实的工艺技术与下游主要计算机品牌客户及其代工厂保持了多年稳固的合作关系，构建了具有行业影响力的竞争优势，占据一定的市场份额；此外，公司计算机类连接组件产品品类较为丰富，并持续向其他领域拓展，具有一定的抗风险能力，毛利率持续下滑的风险较小。

汇率是公司计算机类连接组件毛利率波动的主要影响因素之一，未来如果美元兑人民币汇率持续下降，会导致公司确认的本币收入出现下滑，从而影响当期毛利率水平和经营业绩。以报告期内美元兑人民币平均汇率测算，2020-2023 年 9 月，汇率波动对公司计算机类连接组件毛利率的影响幅度分别为 1.77 个百分点、-3.07 个百分点、-1.06 个百分点和 2.26 个百分点。汇率波动导致公司计算机类连接组件毛利率下滑的风险较为有限，公司已在招股说明书中针对汇率波动风险做出特别风险提示。

## 二、说明手机类连接组件与其他上市公司同类产品毛利率对比情况，并分析毛利率显著低于同行业水平的原因，相关业务是否具有持续经营能力。

### 【回复】

报告期内，公司手机类连接组件与同行业上市公司相似产品毛利率对比情况如下表所示：

公司名称	产品类别	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
创益通	消费电子互连产品及组件	未披露	12.49%	17.06%	19.83%
瀛通通讯	电源、数据传输产品及精密零组件	未披露	21.93%	22.01%	21.13%
	同行业平均值	-	17.21%	19.54%	20.48%
铭基高科	手机类连接组件	2.89%	5.81%	3.47%	5.29%

2020-2022 年，公司手机类连接组件业务的毛利率分别为 5.29%、3.47%、5.81%，低于同行业上市公司相似产品的平均毛利率水平，主要原因如下：

### （一）创益通消费电子互联产品及组件毛利率较高的原因

根据创益通 2022 年年度报告，创益通主要产品包括数据存储互连产品及组件、消费电子互连产品及组件、通讯互连产品及组件、精密结构件四大类。消费电子互连产品及组件包括通用连接器、2.0 数据线、3.0 数据线，其中 2.0/3.0 数据线与公司手机类连接组件属于类似细分产品，创益通的通用连接器未包括在公司的手机类连接组件中，产品类别划分标准的不一致导致毛利率存在一定差异。

创益通年度报告未详细披露 2020 年后 2.0/3.0 数据线产品财务数据，根据创益通招股说明书，2020 年其 2.0/3.0 数据线的主要客户、毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	主要销售产品	销售金额	毛利率
公牛集团	Type C、Micro、Apple Lightning	3,987.52	11.35%
沃客非凡	Type C、Micro	2,116.31	15.43%
小米	Apple Lightning	1,680.29	-1.55%
深圳市理德铭科技股份有限公司	Apple Lightning	1,398.47	4.00%
安克创新	Micro	1,348.03	13.69%

创益通的客户小米为 TO B 领域的手机品牌厂商，该类客户采购量较大，成本控制严格，通常采用竞价模式确定上游配套供应商，价格竞争较为激烈，毛利率较低，2020 年度创益通向小米销售的毛利率为-1.55%，低于公牛集团、安克创新等 TO C 领域客户毛利率。而公司手机类连接组件客户以 TO B 领域的手机品牌商为主。客户类型不同导致创益通的 2.0/3.0 数据线毛利率高于公司手机类连接组件。

### （二）瀛通通讯电源、数据传输产品及精密零组件毛利率较高的原因

根据瀛通通讯 2022 年年度报告，瀛通通讯的主要产品包括声学产品及精密零组件和电源、数据传输产品及精密零组件两大类，电源、数据传输产品及精密零组件，主要包括 TYPE-C 高速数据线、PD/QC 快充线、Lightning、HDMI Cable 等各类数据传输线材产品，磁吸无线充电器、50mm 隔空无线充电设备、单线圈桌面无线充电器等无线充电产品以及各类电源传输、数据传输线材。其中 Type、PD/QC 快充线、Lightning 与公司手机类连接组件分类一致，其他产品未包括在公司的手机类连接组件中，产品类别划分标准的不一致导致毛利率存

在一定差异。

瀛通通讯年报未披露具体的客户名称，根据瀛通通讯招股说明书（报告期为 2013-2016 年上半年），数据线业务主要客户为台湾鸿海，2016 年 1-6 月，瀛通通讯向台湾鸿海的销售额占瀛通通讯数据线销售金额的 99.27%，产品通过台湾鸿海代工后最终销售给苹果公司作为 iPhone 数据线。公司手机类连接组件主要客户为维沃、华为、荣耀等国内大型手机品牌厂商，与瀛通通讯的客户结构存在差异，因此公司手机类连接组件毛利率低于瀛通通讯。

### （三）公司手机类连接组件毛利率较低的合理性分析

公司手机类连接组件业务的主要客户为维沃、Action、华为、荣耀，报告期内，上述四家采购额合计占公司手机类连接组件销售收入的比例分别为 91.93%、87.88%、81.31%和 79.14%。

2020-2022 年，公司向华为和荣耀的销售的手机类连接组件产品毛利率为负，2023 年 1-9 月公司向荣耀销售的产品毛利率仍为负；2020-2021 年公司向 Action 销售的产品毛利率为负。整体而言公司手机类连接组件毛利率较低，具体原因如下：

#### 1、向华为和荣耀销售手机类连接组件毛利率为负的合理性分析

公司向华为、荣耀销售的手机类连接组件毛利率为负，主要系公司的业务发展策略所致。华为和荣耀作为一家综合型的消费类电子制造商，产品线较为丰富，包括品牌电脑、手机、智能穿戴设备等。报告期内，公司向华为销售手机类连接组件的同时，逐渐将产品销售领域拓展至计算机类连接组件和智能手环充电组件，应用于华为电脑和手环上，公司销售给华为的计算机类连接组件毛利率合计为 9.70%，智能手环充电组件毛利率为 11.24%，毛利率均高于手机类连接组件。因此为了维护与客户的合作关系，公司接受对华为和荣耀在手机类连接组件上的负毛利率，以便未来寻求其他高毛利产品上的合作机会。

2023 年 1-9 月，公司对华为销售的手机类连接组件毛利率转正，主要系公司本期降低了对华为的低毛利手机类连接组件订单的承接，报告期各期公司对华为手机类连接组件的销售金额分别为 9,735.63 万元、3,356.62 万元、2,051.53 万元和 455.11 万元，低毛利订单大幅减少。

## 2、向 Action 销售的毛利率为负的合理性分析

详见本问询函回复之“三、审核问询函问题 9.关于收入与客户”之“一、（二）、1、Action 毛利率变动分析”。

### （四）相关业务是否具有持续经营能力

首先，手机类连接组件毛利率较低主要系为了维持客户关系，并寻求未来在其他高毛利产品上的合作机会。手机存量市场规模巨大，在国民经济中占据重要地位，经过多年快速发展，市场集中度不断提升，形成寡头竞争格局，华为、荣耀、维沃等品牌位居全球智能手机出货量前列。公司与部分品牌客户合作的手机类连接组件业务属于亏损业务，但公司凭借着较强的工艺控制与成本控制能力、贴近客户、反应灵活，紧密贴近下游市场保持新品开发设计，通过设备创新提升自动化水平，与客户的粘度较高，在激烈的市场竞争中占据一席之地，并持续拓展计算机、智能手环、音视频等其他业务合作机会。

其次，手机类连接组件业务将伴随手机产业的企稳回升保持持续的市场需求。根据 IDC 预测，随着 5G 应用的普及、AI 技术的不断发展、新兴市场的需求增长以及全球消费能力恢复，智能手机销量将逐渐回暖。同时，上一轮手机购买高峰出现在 2019 年下半年度和 2020 年的上半年度，至今已有三年，换机需求日渐增强。IDC 预计未来 5 年智能手机出货量年均复合增长率为 1.4%，将对产业链上游供应商的发展起到一定支撑作用。

再次，2022 年度，随着对公司对 C 端领域客户的渗透，手机类连接组件毛利率水平有所回升，2023 年 1-9 月，受市场竞争环境以及 TO B 领域品牌商严控采购成本等因素影响，公司手机类连接组件单价及毛利率有所下降。未来凭借与 TO B 领域品牌客户合作积累的工艺技术及产品开发能力，公司在向 C 端领域客户不断渗透过程中将持续保持竞争优势，盈利能力有望进一步提升。

### 【中介机构核查】

#### 一、核查程序

1、取得并查阅发行人收入成本明细表，获取中国外汇交易中心数据公开披露的美元兑人民币汇率相关数据，分析剔除汇率影响后计算机类连接组件毛利率情况；

2、取得并查阅发行人收入成本明细表，获取同行业可比公司泓禧科技的定

期报告、招股说明书等公开披露文件，分析毛利率变动趋势与泓禧科技不一致的原因；

2、，取得并查阅发行人收入成本明细表，获取同行业可比公司创益通、瀛通通讯的定期报告、招股说明书等公开披露文件，分析手机类连接组件毛利率低于创益通、瀛通通讯的原因；

3、访谈了发行人相关管理人员和销售人员，了解有关公司各类业务毛利率下滑的风险，以及汇率波动对公司毛利率的影响程度；

4、访谈了发行人相关管理人员和销售人员，了解公司手机类连接组件毛利率较低的原因，以及该类业务的持续经营能力。

## **二、核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人的计算机类连接组件业务毛利率波动主要系汇率影响，剔除汇率波动影响后毛利率基本稳定；发行人的计算机类连接组件毛利率与泓禧科技毛利率变动趋势不一致主要系产品结构和客户结构的影响，具有合理性；计算机类连接组件市场竞争较为充分，公司已构建了具有行业影响力的竞争优势，占据一定的市场份额，公司计算机类连接组件产品品类较为丰富，并持续向其他领域拓展，具有一定的抗风险能力，毛利率持续下滑的风险较小，由于汇率是公司计算机类连接组件毛利率变动的主要影响因素之一，若未来人民币汇率产生较大波动，将使公司面临毛利水平波动的风险，发行人已在招股说明书中针对汇率波动风险做出特别风险提示。

2、公司的手机类连接组件的毛利率低于创益通和瀛通通讯，主要系客户结构和终端品牌差异的影响，公司手机类连接组件毛利率较低具有商业合理性；手机类连接组件毛利率较低主要系为了维持客户关系，并寻求未来在其他高毛利产品上的合作机会，手机类连接组件业务将伴随手机产业的企稳回升保持持续的市场需求，公司可以凭借与 TO B 领域手机品牌客户合作积累的工艺技术及产品开发能力，向 C 端领域客户不断渗透，持续保持竞争优势并提升盈利能力，公司手机类连接组件业务具有持续经营能力。

## **七、审核问询函问题 13. 关于存货**

申请材料显示：

(1) 报告期各期，发行人存货跌价损失金额分别为 1,299.91 万元、1,365.84 万元、1,066.74 万元，存货跌价准备余额占账面余额的比例分别为 5.55%、6.35%和 5.53%，可比公司平均值分别为 1.83%、2.25%、3.83%，发行人显著高于同行业平均水平。

(2) 报告期各期，发行人 VMI 模式销售收入占比分别为 56.20%、54.41%、59.26%。VMI 模式下，发行人根据客户领货记录在 EPR 系统中确认客户领货并将对应库存商品转入发出商品。

(3) 报告期各期，发行人对库存商品盘点比例分别为 34.18%、58.12%、71.79%，在产品核查比例分别为 0%、14.17%、31.67%。

请发行人：

(1) 说明各类存货跌价准备计提测试过程、跌价准备计提比例显著高于同行业水平的的原因。

(2) 披露各类存货库龄情况、长库龄存货跌价准备计提情况，并分析存货跌价准备计提充分性。

(3) 说明 VMI 仓库内控情况，VMI 仓库库存商品盘点情况、库龄情况，客户长期未领用产品的处理方式；结合 VMI 及一般销售商品收入确认时点情况，说明发出商品占营业收入比例的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【发行人说明】

一、说明各类存货跌价准备计提测试过程、跌价准备计提比例显著高于同行业水平的的原因

#### 【回复】

##### (一) 公司各类存货跌价准备计提测试过程

报告期内，公司存货跌价准备计提政策如下：

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成

品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

对于委托加工物资、在产品等，因库龄较短，周转速度快，报告期内未发现减值迹象，不计提跌价准备。对于原材料、半成品、库存商品和发出商品，按照存货可变现净值与账面价值孰低的原则结合损坏程度、呆滞时长、库龄等因素足额计提相应的存货跌价准备。具体计提方法如下：

#### 1、原材料、半成品

(1) 库龄在 6 个月以内的原材料、半成品，有在手销售订单覆盖，且铜、线材、塑胶、连接器等主要原材料保值高、流通性好，亦可直接销售，不存在跌价的迹象，无需计提坏账准备。

(2) 库龄在 6 个月以上的原材料、半成品，部分无在手订单覆盖，公司按照存货可变现净值与账面价值孰低的原则，结合损坏程度、呆滞时长、库龄及期后领用情况等因素足额计提相应的存货跌价准备。

(3) 发行人定期对长时间未使用的原材料和半成品进行检验，对于出现瑕疵或无法继续使用的部分，转入呆滞、报废仓库，并结合历史报废出售相关物料的经验，按照库存成本的 90%计提存货跌价准备。

综合上述原材料、半成品跌价的测算方法，报告期各期末，发行人原材料跌价准备计提金额分别为 290.68 万元、431.39 万元、412.91 万元和 **457.28 万元**，半成品跌价准备计提金额分别为 103.28 万元、125.41 万元、70.48 万元和 **198.91 万元**，原材料、半成品的跌价准备计提充分。

#### 2、库存商品、发出商品

对库存商品、发出商品，发行人按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司采用“以销定产”方式安排生产，因此库存商品及发出商品绝大多数都有在手订单的支持，期后销售情况较好。报告期内，发行人发出商品库龄均为一年以内，库存商品库龄超过一年的金额分别为 505.70 万元、632.56 万元、648.08 万元和 **1,221.33 万元**，主要系 VMI 模式相关客户库存影响。报告期内金额 VMI 仓库龄一年以上金额分别为 131.52 万元、237.84 万元、460.86 万元和 **643.98 万元**，占一年以上库龄的库存商品比例分别为 26.01%、

37.60%、71.11%和 **52.73%**，该模式下库存商品均有销售预测订单覆盖，由于客户自身因素未及时领用。根据合同约定及行业惯例，公司根据客户预测需求计划备货的原材料及库存商品，如最终客户未能领用，相关备货成本仍需由客户承担，根据历史赔付经验，客户赔付费用基本能够覆盖公司库存成本，因此该类库存的存货跌价风险较低。

发行人定期对长时间未出货的库存商品进行检验，对于出现瑕疵或无法继续使用的部分，转入呆滞、报废仓库，并结合历史报废出售相关物料的经验，按照库存成本的 90%计提存货跌价准备。

综合上述库存商品、发出商品跌价的测算方法，报告期各期末，发行人库存商品跌价准备计提金额分别为 804.87 万元、1,028.96 万元、630.00 万元和 **722.07 万元**，发出商品跌价准备计提金额分别为 241.00 万元、283.50 万元、217.46 万元和 **298.32 万元**，库存商品、发出商品的跌价准备计提充分。

## （二）跌价准备计提比例显著高于同行业水平的原因

报告期内，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如下：

可比公司名称	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
立讯精密	未披露	2.00%	1.67%	0.97%
凯旺科技	未披露	4.91%	4.46%	6.10%
泓禧科技	未披露	1.12%	0.00%	0.00%
桦晟	未披露	7.28%	2.85%	0.23%
创益通	未披露	7.81%	5.34%	4.29%
瀛通通讯	未披露	12.64%	12.04%	3.95%
<b>壹连科技</b>	未披露	<b>3.69%</b>	<b>4.35%</b>	<b>6.60%</b>
<b>西典新能</b>	未披露	<b>4.48%</b>	<b>4.57%</b>	<b>6.74%</b>
平均值	-	<b>5.49%</b>	<b>4.41%</b>	<b>3.61%</b>
<b>铭基高科</b>	<b>6.34%</b>	<b>5.53%</b>	<b>6.35%</b>	<b>5.55%</b>

注：数据来源于上市公司定期报告、招股说明书。

2020-2021 年，公司跌价准备计提比例略高于同行业上市公司平均值，2022 年基本持平，整体处于同行业上市公司中间水平。公司存货跌价准备计提比例较高的主要原因系公司产品以计算机类连接组件和手机类连接组件为主，其中手机类连接组件毛利率偏低，**2020-2022 年**毛利率分别为 5.29%、3.47%、5.81%，部分手机类连接组件订单系为维护客户关系而承接的亏损合同，因此手机类连

接组件跌价准备计提比例较高，手机类连接组件占公司销售收入比例为 30%左右，占比较高，导致整体跌价计提比例较高。公司与同行业上市公司的经营规模及产品结构差异较大，经营模式及侧重点亦有所不同，因此坏账准备计提比例存在差异。其中：

1、泓禧科技、桦晟的核心业务为计算机类连接组件，与发行人细分产品结构和下游客户较为相近，而立讯精密的业务和产品种类较为广泛、经营规模较大，凯旺科技主要产品为安防类精密线缆连接组件，与发行人的核心产品及下游客户存在差异；此外，公司采用 VMI 模式销售，对存货规模和周转情况存在一定影响。因此，存货跌价准备计提比例高于上述可比公司；

2、瀛通通讯电源、数据传输产品及精密零组件销售占比与公司手机类连接器占比较为接近，但该公司主要产品声学产品及精密零组件受蓝牙主控芯片等元器件供应紧张，2021-2022 年受原材料价格上涨的影响，产品毛利率下降，存货跌价准备计提比例大幅增加，导致其存货跌价准备计提比例高于公司。

3、创益通的核心业务为数据存储和消费电子类产品，包括充电、数据传输等连接器组件，该类产品与发行人手机类连接组件业务较为接近，存货跌价准备的计提比例较为接近；

4、壹连科技和西典新能主要产品均为新能源电芯连接组件，与发行人新增的新能源类连接组件业务较为接近，生产模式和订单周期与其他类别的连接组件存在相似性，存货跌价准备的计提比例与行业平均水平较为接近。

综上，公司存货跌价准备计提比例略高于同行业水平的的原因主要系公司产品结构与同行业上市公司不同所致。

## 二、披露各类存货库龄情况、长库龄存货跌价准备计提情况，并分析存货跌价准备计提充分性

### 【回复】

#### （一）各类存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

截止日期	项目	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
2023. 9. 30	原材料	4, 206. 87	394. 94	144. 09	4, 745. 89

截止日期	项目	1年以内	1-2年	2年以上	合计
	在产品	2,633.95	-	-	2,633.95
	半成品	1,022.98	223.54	66.71	1,313.22
	库存商品	7,331.71	773.71	447.62	8,553.04
	委托加工物资	1,409.08	-	-	1,409.08
	发出商品	7,804.41	0.06	-	7,804.47
	合计	24,409.00	1,392.25	658.42	26,459.65
	占比	92.25%	5.26%	2.49%	100.00%
2022.12.31	原材料	3,861.12	465.70	85.00	4,411.83
	在产品	2,102.88	0.84	-	2,103.72
	半成品	1,159.81	40.28	26.66	1,226.75
	库存商品	8,734.19	496.82	151.26	9,382.27
	委托加工物资	1,318.78	-	-	1,318.78
	发出商品	5,643.94	-	-	5,643.94
	合计	22,820.72	1,003.64	262.92	24,087.29
	占比	94.74%	4.17%	1.09%	100.00%
2021.12.31	原材料	3,345.17	320.11	61.33	3,726.61
	在产品	1,616.09	-	-	1,616.09
	半成品	1,169.85	100.69	4.90	1,275.44
	库存商品	12,299.28	453.14	179.42	12,931.84
	委托加工物资	2,545.80	-	-	2,545.80
	发出商品	7,349.71	-	-	7,349.71
	合计	28,325.90	873.94	245.65	29,445.49
	占比	96.20%	2.97%	0.83%	100.00%
2020.12.31	原材料	3,041.20	176.53	23.49	3,241.22
	在产品	3,896.13	-	-	3,896.13
	半成品	1,053.56	26.81	0.56	1,080.93
	库存商品	9,242.16	414.98	90.72	9,747.86
	委托加工物资	2,235.57	-	-	2,235.57
	发出商品	5,758.11	-	-	5,758.11
	合计	25,226.73	618.32	114.77	25,959.82
	占比	97.18%	2.38%	0.44%	100.00%

由上表可知，发行人报告期各期末存货以库龄 1 年以内为主，占比分别为

97.18%、96.20%、94.74%和**92.25%**。库龄1年以上的存货主要由原材料和库存商品构成，造成长库龄的原因主要如下：

1、公司的原材料主要为接插件、铜材、线材、胶料及电子材料等，通用性较强，材料品质受时间变化影响较小，为减少备货频次和采购价格波动的影响，公司会基于对市场情况的判断对部分原材料进行战略性备货，部分原材料消耗时间较长；

2、公司计算机类连接器组件的销售存在VMI模式，长库龄主要来自与VMI仓的库存商品，报告期内金额VMI仓库龄一年以上金额分别为131.52万元、237.84万元、460.86万元和**643.98万元**，占一年以上库龄的库存商品比例分别为26.01%、37.60%、71.11%和**52.73%**。**2022年末和2023年9月末**VMI仓长库龄库存增加主要系由于受宏观经济波动影响，2020-2021年终端市场需求较为旺盛，客户对市场预期较好，增加了采购的预测订单量，但**2022年至2023年9月**终端客户市场需求下降，导致客户部分产品的销售未达预期，进而使得公司产品未被及时领用，对应库龄有所增加。

## （二）长库龄跌价准备计提情况、存货跌价准备计提充分性

报告期各期末，公司库龄一年以上的存货跌价准备余额情况如下：

单位：万元

截止日期	项目	账面余额	存货跌价准备	计提比例
2023.9.30	原材料	539.02	334.31	62.02%
	半成品	290.25	185.84	64.03%
	库存商品	1,221.32	149.92	12.28%
	发出商品	0.06	-	-
	合计	2,050.65	670.07	32.68%
2022.12.31	原材料	550.70	325.42	59.09%
	在产品	0.84	-	-
	半成品	66.94	45.21	67.54%
	库存商品	648.08	122.58	18.91%
	合计	1,266.56	493.21	38.94%
2021.12.31	原材料	381.44	311.91	81.77%
	半成品	105.59	85.48	80.95%
	库存商品	632.56	145.48	23.00%

截止日期	项目	账面余额	存货跌价准备	计提比例
	合计	1,119.59	542.87	48.49%
2020.12.31	原材料	200.02	112.02	56.00%
	半成品	27.37	14.36	52.47%
	库存商品	505.70	66.76	13.20%
	合计	733.09	193.14	26.35%

如上表所示，库龄一年以上的存货跌价准备主要是原材料及库存商品，报告期各期末，库龄一年以上的原材料跌价准备计提比例分别为 56.00%、81.77%、59.09%和 62.02%，库存商品跌价准备计提比例分别为 13.20%、23.00%、18.91%和 12.28%，计提比例较高。公司在计提存货跌价准备时已充分考虑按照损坏程度、呆滞时长、库龄等因素对可变现净值的影响，坏账准备计提充分。

2020-2022 年，同行业可比公司平均存货跌价准备计提比例分别为 3.61%、4.41%、5.49%，公司跌价准备计提比例略高于同行业上市公司平均值，2022 年基本持平，整体处于同行业上市公司中间水平。

综上所述，公司根据会计准则的相关规定计提存货跌价准备，公司存货跌价准备占存货账面余额的比例与同行业可比上市公司平均水平无较大差异，存货跌价准备计提充分。

**三、说明 VMI 仓库内控情况，VMI 仓库库存商品盘点情况、库龄情况，客户长期未领用产品的处理方式；结合 VMI 及一般销售商品收入确认时点情况，说明发出商品占营业收入比例的合理性**

**【回复】**

**（一）VMI 仓库内控情况**

VMI 模式下，公司根据客户预测需求计划要求将已完工产品运输交付至客户指定的 VMI 仓库保管，客户按需从 VMI 提货，提货后客户按照约定定期与公司核对领用情况。VMI 仓库内控流程如下：

内控环节	内容
生产与发货	1、公司营销中心根据客户提供的预测需求计划交付要求在 ERP 系统录入销售订单，生产部门根据系统订单安排生产，仓管人员核对产品的型号、数量等与销售送货单核对一致后发出，经物流送至 VMI 仓或 VMI 仓所在地报关前的暂存仓，由 VMI 仓收料员核对数量无误后签收； 2、外销模式下，公司营销中心将对对应报关资料发送给 VMI 仓负责报关人员做分送集报方式报关入库，VMI 仓报关人员当日报关后即入库 VMI

内控环节	内容
	仓，同时更新 VMI 仓系统入库数据，并于次日将入库数据以日报表的形式邮件发送至公司营销中心。公司营销中心收到入库信息后，及时与报关数据进行对比，与 ERP 系统数据核对无误后，做正式报关结关。
存货管控	公司通过获取的 VMI 仓库系统日报表和客户端系统查询存货数据，与客户端日常对账，对 VMI 仓库货物进行不定期盘点等措施对存货进行管控。盘点时，盘点人员取得 VMI 仓库的存货报表，与发行人系统存货数据对比，确认后对库存进行盘点。
领用与收入确认	客户可进入 VMI 仓库系统实时查看对应库存情况，若所需的产品库存不足，客户会及时通知公司进行补货；库存充足的情况下，客户向 VMI 仓库发送提货指令，VMI 仓管理员根据指令将对应产品交由客户提货人员，同时及时更新 VMI 仓系统出库数据，并在次日早上将出库数据以日报表的形式，通过邮件发送至公司营销中心。公司营销中心收到信息后，定期与客户核对实际领用情况并确认领用商品数量及金额后，确认销售收入。

报告期内，公司严格执行上述 VMI 模式在收入确认、存货管理等方面的具体内控措施，VMI 模式下销售活动及存货管理、计量、核算得到有效管控。

## (二) VMI 仓库库存商品盘点情况、库龄情况

公司通过获取的 VMI 仓库系统日报表实时管控 VMI 仓库库存情况，对 VMI 仓库货物进行不定期盘点。盘点时，盘点人员取得 VMI 仓库的存货报表，与发行人系统存货数据对比，确认后对库存进行盘点。

针对报告期各期末 VMI 仓库库存数量，保荐机构及申报会计师获取了 VMI 仓提供的截至期末的库存日报表，与账面 VMI 仓结存数量进行核对；对主要 VMI 仓进行实地查看及盘点，并将盘点结果倒轧至资产负债表日；对主要 VMI 仓期末结存数量进行函证。报告期各期末，VMI 仓存货核查情况及库龄情况如下：

单位：万元

截止日期	VMI 仓核查情况					VMI 仓库龄情况		
	库存金额	函证金额	函证比例	盘点比例	核查比例	1 年以内	1-2 年	2 年以上
2023.9.30	4,265.81	3,802.92	89.15%	59.77%	89.15%	3,621.83	344.42	299.56
2022.12.31	4,404.51	3,776.33	85.74%	41.63%	85.74%	3,943.65	367.54	93.31
2021.12.31	5,387.47	4,234.07	78.59%	7.62%	78.59%	5,149.63	160.29	77.55
2020.12.31	3,576.61	2,955.72	82.64%	17.72%	82.64%	3,445.09	126.97	4.55

## (三) 客户长期未领用产品的处理方式

VMI 模式下，公司按照客户预测需求计划要求的数量进行生产并送至客户

指定的VMI仓内，即VMI仓内的货物均匹配客户预测需求计划，并且经客户许可后送货，不存在超出客户的需求量的情况。

货物送至VMI仓后，客户可能由于备货、终端产品更新换代、暂时性生产转型或宏观经济波动等原因，导致VMI库存中部分规格型号产品未及时领用，从而导致部分VMI仓库存货库龄较长。由于未及时领用不属于公司产品质量问题导致，根据销售协议及双方协商情况，公司业务部门会持续与相应客户沟通了解订单情况，如果经协商客户预计有出货需求,且该部分产品状态良好，将提请客户尽快领用；如果经协商客户确定无出货需求且经评估后没有形成销售的可能，公司有权向客户要求赔偿，协商确认赔偿金额后，按客户要求进行现场报废或退回原厂报废。报告期各期末，公司已按照成本与可变现净值孰低对期末库存计提跌价准备。

综上，发行人的生产模式为以销定产，大部分VMI仓库存的库龄在一年以内，一般不存在滞销或销售退回的情况，但由于客户备货、终端产品更新换代、暂时性转型生产或宏观经济波动等情况，会有少量产品未及时实现销售导致库龄较长，发行人已充分考虑了VMI仓的库存风险，合理计提了存货跌价准备。

#### （四）结合VMI及一般销售商品收入确认时点情况，说明发出商品占营业收入比例的合理性

报告期内，公司VMI模式下产品主要根据客户要求存放在客户指定仓库。公司VMI模式及一般销售商品收入确认时点情况如下：

销售地区	销售类型	收入确认方法	收入确认时点
境内销售	VMI模式	公司根据订单发货，将货物送至客户指定仓库。客户根据生产情况，公司将货物从指定仓库送至其指定的工厂，客户收到货物且对产品质量、数量、结算金额核对无异议后确认收入。	客户收到货物且与公司核对无异议后确认收入。
	一般销售模式	公司根据与客户的销售合同或订单将货物发出，客户收到货物后且对产品质量、数量、结算金额核对无异议后确认收入。	客户收到货物且与公司核对无异议后确认收入。
境外销售	VMI模式	公司根据订单发货，将货物送至客户指定的VMI仓库。客户根据生产情况，自VMI仓领用且对产品质量、数量、结算金额核对无异议后确认收入。	客户收到货物且与公司核对无异议后确认收入。
	一般销售模式	1、FOB：公司根据与客户的销售合同或订单，以货物报关出口，办理报关手	1、FOB：货物报关出口，办理报关手续并取

销售地区	销售类型	收入确认方法	收入确认时点
		续并取得报关单后确认销售收入。 2、DAP：公司根据与客户的销售合同或订单，以货物报关出口，办理报关手续并取得报关单，在货物运送至目的地并经客户签收时确认收入。	得报关单时； 2、DAP：在货物运送至目的地并经客户签收时

由上表可知，VMI 仓模式与一般销售模式的收入确认时点一致，均为客户收到货物且对产品质量、数量、结算金额核对无异议后确认收入。采用该收入确认时点的原因系根据公司与客户签署的框架协议及实际交易情况，公司与客户普遍约定“乙方应将产品交付至相关工作说明和/或订单规定的或甲方另外通知的交货地点，并交付给甲方或甲方指定的收货人。产品交付后，产品所有权和风险相应转移，但所有权和风险责任转移并不免除供应商对由于供应商原因或产品周有缺陷导致的产品故障、损坏或灭失所应承担的责任。在收到或领用乙方货物后，甲方根据验收细则以及认可的承认书对货物进行验收，验收合格视为交货完成。”由于框架合同或订单中普遍约定了验收条款，在判断该等履约义务中客户是否已取得商品控制权、相关风险是否已经转移时，考虑到发行人并未就该商品享有现时收款权利，客户并未完全接受该商品，故应按照客户完成验收时点确认完成履约义务。而由于下游客户主要是大型生产制造企业，公司产品占其采购总额比例不高，客户对产品质量检验合格后不会单独出具验收报告。从实务操作便利性角度来说，与客户核对无异议后确认收入相当于给予客户一定合理周期进行产品入库和验收，经双方核对确认的产品明细属于已通过客户验收的产品，收入确认时点更为谨慎。

因此，根据行业惯例，公司在客户收到货物且对产品质量、数量、结算金额核对无异议后确认收入，产品发出后至与客户核对无异议之间存在一定的时间差，导致期末存在一定比例的发出商品。报告期各期末，公司发出商品与当期营业收入及订单的对应情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月 /2023.9.30	2022年度 /2022.12.31	2021年度 /2021.12.31	2022年度 /2020.12.31
发出商品	7,804.47	5,643.94	7,349.71	5,758.11
营业收入	79,347.45	113,986.35	124,352.64	110,551.14
发出商品占营业收入比例	9.84%	4.95%	5.91%	5.21%

项目	2023年1-9月 /2023.9.30	2022年度 /2022.12.31	2021年度 /2021.12.31	2022年度 /2020.12.31
发出商品订单覆盖比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
期后结转金额（注1、注3）	7,411.21	5,250.57	7,330.85	5,668.82
结转率（注2）	94.96%	93.03%	99.74%	98.45%

注1：期后结转金额取自按单据对应的期后3个月内发出商品结转成本金额，2023年9月30日取对应的期后2个月内发出商品结转成本金额；

注2：结转率=期后结转金额/期末发出商品余额；

注3：上述2023年9月末期后结转金额为未审数。

报告期各期末，公司发出商品占当期营业收入的比例分别为5.21%、5.91%、4.95%和9.84%，占比较小且较为稳定，属于合理范围。发出商品期后实现销售的比例分别为98.45%、99.74%、93.03%和94.96%。2022年末结转率较低，主要系受部分采用VMI模式的新能源类产品客户实际领用及验收周期较长的影响。

综上，公司发出商品均有订单对应，报告期各期末发出商品期后实现销售的比例较高，发出商品占营业收入比例的具有合理性。

## 【中介机构核查】

### 一、核查过程

- 1、获取报告期各期末存货库龄分析表，检查库龄划分是否准确；
- 2、获取存货跌价准备计算表，复核管理层对可变现净值的估计以及存货跌价准备的计算过程；
- 3、查阅同行业可比上市公司公开资料，了解同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况，进行对比分析；
- 4、向销售人员、财务人员了解VMI销售模式及VMI仓库存货管理方式、相关内部控制措施，查阅相关合同约定，查看VMI仓日报表，评价与VMI仓库内控相关内部控制设计与运行的有效性；了解公司存货管理相关内控制度及存货跌价准备计提方法，长库龄存货形成的原因，发行人存货跌价准备高于同行业可比公司的原因；
- 5、评价并测试发行人生产与仓储循环、采购与付款循环相关内部控制设计及运行的有效性；
- 6、对VMI仓库库存执行存货监盘及函证程序，检查和观察存货的数量、状况等；
- 7、获取发出商品明细表、销售出库明细表，核查期后收入确认凭证，分析

发行人发出商品期后客户领用及收入确认情况。

## 二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人存货跌价准备计提政策符合公司实际业务情况，存货跌价准备计提比例略高于同行业水平的原因主要系公司产品结构与同行业上市公司不同所致；

2、发行人披露了各类存货库龄情况，发行人存货库龄结构合理，公司在计提存货跌价准备时已充分考虑按照损坏程度、呆滞时长、库龄等因素对可变现净值的影响，长库龄存货跌价准备计提充分；

3、发行人在 VMI 模式收入确认、存货管理等方面的内控措施有效执行，报告期内，VMI 仓库存均有客户订单支持，客户可能由于备货、终端产品更新换代或者暂时性生产转型等原因，导致 VMI 库存中部分规格型号产品未及时领用，从而可能导致部分 VMI 仓存货库龄较长。由于未及时领用不属于公司产品质量问题导致，根据销售协议及双方协商情况，对应存货很可能被客户后续订单吸收或以折让销售进行赔付，公司库存风险较低；发行人 VMI 仓模式与一般销售模式的收入确认时点一致，均为客户收到货物且对产品质量、数量、结算金额核对无异议后确认收入，收入确认时点符合《企业会计准则》及公司实际业务情况。发行人报告期各期末发出商品占当期营业收入的比例分别为 5.21%、5.91%、4.95%和 9.84%，占比较小且较为稳定，属于合理范围，大部分发出商品在期后 3 个月内已实现销售，未见明显异常。

## 八、审核问询函问题 14. 关于可比公司选取

申请材料显示：

(1) 发行人选取可比公司立讯精密规模与发行人差异较大，凯旺科技产品应用领域与发行人不同、桦晟非 A 股上市公司。

(2) 公开资料显示，A 股上市公司中得润电子等公司从事计算机类连接产品，胜蓝股份、显盈科技、创益通、鸿日达等公司从事手机类连接产品，瑞可达等公司从事新能源连接产品。

请发行人结合细分产品类别、下游应用领域、经营规模等情况，更新可比

公司选取范围，分产品对比与可比公司比较情况，并全面更新申报材料相关内容。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

**【发行人说明】**

一、发行人与相关公司在细分产品类别、下游应用领域、经营规模等方面比较，分产品对比与可比公司比较情况

**【回复】**

（一）发行人与相关公司在细分产品类别和下游应用领域、经营规模比较

**1、发行人的细分产品类别和下游应用领域情况**

发行人主营业务为精密连接组件的研发、生产和销售。通常而言，精密连接组件由接插件（连接器）和线材构成，接插件（连接器）的生产工艺主要包括焊接、冲压成型、电镀等，生产自动化程度通常较高，下游客户主要包括连接组件厂商和部分直接使用连接器的终端厂商，与发行人产品在核心生产工艺、单价和毛利率等方面存在较大差异。线材的生产工艺主要包括缠绕、包裹等，生产自动化程度高于连接组件产品，下游客户为连接组件生产厂商，与发行人产品在核心生产工艺、单价和毛利率等方面亦存在较大差异。

报告期内，发行人生产精密连接组件的接插件（连接器）均来源于外购，线材为外购线材与外购铜材并自行生产相结合。

发行人产品主要应用于计算机、通信、工控、安防和新能源等下游应用领域，按照不同应用领域，报告期内，公司主营业务收入构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-9月		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
计算机类连接组件	42,824.85	54.13%	67,704.33	59.49%
手机类连接组件	20,367.52	25.74%	33,292.57	29.25%
新能源类连接组件	4,578.70	5.79%	1,268.18	1.11%
其他类连接组件	9,936.63	12.56%	8,496.81	7.47%
其他	1,411.66	1.78%	3,039.67	2.67%
合计	79,119.36	100.00%	113,801.55	100.00%
项目	2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比
计算机类连接组件	66,129.74	53.30%	66,568.78	60.26%

手机类连接组件	40,986.24	33.04%	38,109.10	34.50%
<b>新能源类连接组件</b>	-	-	-	-
其他类连接组件	11,217.16	9.04%	3,021.77	2.74%
其他	5,730.89	4.62%	2,762.05	2.50%
<b>合计</b>	<b>124,064.03</b>	<b>100.00%</b>	<b>110,461.68</b>	<b>100.00%</b>

## 2、发行人与相关公司对比情况分析

发行人与相关公司细分产品类别、下游应用领域、经营规模及对比分析如下：

上市公司	细分产品类别	下游应用领域	经营规模	与发行人相同点	与发行人不同点或不可比原因
凯旺科技	产品主要包括安防类、通讯类、消费类及其他精密线缆连接组件。	安防类精密线缆连接组件（2022年度占营业收入比例 83.35%，下同）、通讯类精密线缆连接组件（占比 0.48%）、消费类精密线缆连接组件及其他（占比 16.17%）	2022 年营业收入 5.05 亿元，净利润 0.32 亿元	1、产品与发行人产品所述细分类别相同，均为精密连接组件类产品；产品中安防类产品、消费类中细分 USB 数据线产品与发行人相关行业产品属于同类产品； 2、主要产品的关键生产工艺与发行人相近	下游安防类产品收入占比较大，与发行人下游应用领域存在较大差异
立讯精密	产品线多元化，包括零件、模组到系统，产业覆盖消费电子、汽车、通信、医疗产业。	电脑互联产品及精密组件（占比 5.27%）、汽车互联产品及精密组件（占比 2.87%）、通讯互联产品及精密组件（占比 6.00%）、消费性电子（占比 83.95%）	2022 年营业收入 2,140.28 亿元，净利润 104.91 亿元	1、立讯精密消费类电子连接组件、汽车连接组件等产品与发行人产品较为类似； 2、同类产品的关键生产工艺与发行人相近，同类产品的客户与发行人主要客户高度重合	立讯精密业务规模较大，在消费电子领域还涉及电子产品零组件、模组产品和系统组装业务
泓禧科技	高精度电子线组件、微型扬声器产品和软材料贴合。	高精度电子线组件（占比 74.09%）、微型扬声器（占比 24.96%）及软材料贴合产品（占比 0.95%）均主要用于笔记本电脑为主的消费电子领域	2022 年营业收入 4.27 亿元，净利润 0.33 亿元	1、泓禧科技产品中“高精度电子线组件”产品与发行人计算机类连接组件细分产品类别相同； 2、主要产品的关键生产工艺与发行人相近	泓禧科技产品均主要面向笔记本电脑为主的消费电子领域，下游应用行业较发行人少
桦晟	电子线连接线组	运用于消费电子领域的笔记本电脑、手机，以及医疗、汽车等领域。电子线连接组件 2022 年度占营业收入比重 97.62%	2022 年营业收入 41.46 亿新台币，净利润 0.47 亿新台币	1、电子线连接组件产品中的笔记本电脑、手机、医疗和汽车领域与发行人同类产品类似； 2、主要产品的关键生产工艺与发行人相近	年度报告未披露电子线连接线组下细分领域的财务情况

上市公司	细分产品类别	下游应用领域	经营规模	与发行人相同点	与发行人不同点或不可比原因
得润电子	<p>公司主营电子连接器和精密组件的研发、制造和销售，产品主要应用于消费电子和汽车领域：</p> <p>(1) 消费电子领域：主要包括家电连接器及线束、电脑连接器、LED 连接器、通讯连接器等；</p> <p>(2) 汽车领域：主要包括汽车连接器及线束、新能源汽车车载电源管理模块、车联网、安全和告警传感器、汽车电子等。</p>	<p>家电与消费类电子（占比 35.41%）、汽车电气系统（占比 33.69%）、汽车电子及新能源汽车业务（占比 27.72%）</p>	<p>2022 年营业收入 77.55 亿元，净利润-3.09 亿元</p>	<p>得润电子汽车电气系统及汽车电子及新能源汽车业务项下部分连接器产品与发行人构成同类产品</p>	<p>得润电子未披露家电与消费类电子、汽车电气系统及汽车电子及新能源汽车业务项下更加细分的财务情况</p>
胜蓝股份	<p>消费类电子连接器及组件（连接器包括 USB 连接器、Wafer 连接器和线束连接器等，连接器组件为端子和胶壳）、新能源汽车连接器及组件（主要包括软硬连接、BMS 采样线束等）、光学透镜等</p>	<p>消费类电子连接器及组件（占比 58.41%）、新能源汽车连接器及组件（占比 34.33%）、光学透镜（占比 5.32%）</p>	<p>2022 年营业收入 11.70 亿元，净利润 0.55 亿元</p>	<p>胜蓝股份的消费类电子连接器及组件-线束连接器产品与发行人连接组件产品较为类似，但占比较小；根据胜蓝股份招股说明书，2020 年度消费类电子连接器及组件-线束连接器销售收入占营业收入的比例为 12.35%</p>	<p>1、胜蓝股份收入中连接器产品收入占比较大，主要为端子和胶壳，属于连接器组件的组成部分，与发行人产品差异较大，与发行人同类的产品收入占比较小；2、年报未持续披露消费类电子连接器产品中线束连接器的细分财务数据</p>
显盈科技	<p>信号转换拓展类产品（主要包括信号转换器、数字信号拓展坞）、模具和精密结构件类产品（主要包括手机支架、笔记本支架等）以及其他</p>	<p>信号转换拓展类产品（占比 83.36%）、模具及精密结构件（占比 16.08%）</p>	<p>2022 年营业收入 6.87 亿元，净利润 0.73 亿元</p>	-	<p>显盈科技产品与发行人主要产品细分产品类别差异较大</p>

上市公司	细分产品类别	下游应用领域	经营规模	与发行人相同点	与发行人不同点或不可比原因
创益通	数据存储互连产品（包括高速连接器及组件和高速高速数据线）、消费电子互连产品（包括通用连接器和 2.0/3.0 数据线）、通讯互连产品（包括高速背板连接器组件和高速射频连接器组件）和精密结构件（主要为新能源行业产品，包括 Package 箱体系列、软/硬铜排系列和单体锂电池组件）	数据存储互连产品及组件（占比 32.62%）、消费电子互连产品及组件（占比 53.48%）、通讯互连产品及组件（占比 6.87%）和精密结构件及其他（占比 5.41%）	2022 年营业收入 4.31 亿元，净利润 0.08 亿元	1、创益通产品中数据存储互连产品中的高频高速数据线和消费电子互连产品细分的 2.0/3.0 数据线分别与发行人其他类连接组件、手机类连接组件属于类似细分产品；2020 年度，2.0/3.0 数据线产品收入占主营业务收入比例为 36.60%，但后续年报未披露细分的 2.0/3.0 数据线产品财务数据； 2、同类产品的关键生产工艺与发行人相近	1、创益通 2.0/3.0 数据线下游客户主要为公牛集团、安克创新等，产品直接面对终端消费者，与发行人不同；2、创益通主营业务收入构成中，2.0/3.0 数据线与发行人手机类连接组件属于类似细分产品，其余产品差异较大，但其公告文件未详细披露 2020 年度之后 2.0/3.0 数据线产品财务数据
鸿日达	以连接器为主、以精密机构件为辅。其中连接器产品主要包括卡类连接器、I/O 连接器、耳机连接器和电池连接器等	主要应用于手机及其周边产品、智能穿戴设备、电脑等 3C 消费电子领域。连接器（占比 82.28%）、机构件（占比 13.04%）	2022 年营业收入 5.94 亿元，净利润 0.54 亿元	-	鸿日达主要产品为连接器产品，属于连接器组件产品的组成部分，与发行人连接组件产品在生产工艺、单价等方面存在较大差别，故未列为可比公司
赢通通讯	产品分为声学产品及精密零组件（智能 TWS、降噪耳机等耳机成品），电源、数据传输产品及精密零组件（TYPE-C 高速数据线等各类数据传输线材产品，磁吸无线充电器等无线充电产品，以及各类电源传输、数据传输线材等）两大类	主要应用于消费电子领域，并稳步推进声学、传输技术在虚拟现实、无线充电、汽车、医疗、安防、辅听助听等各类领域的应用。声学产品及精密零组件（占比 69.53%）、电源、数据传输产品及精密零组件（占比 27.20）	2022 年营业收入 7.25 亿元，净利润-1.18 亿元	1、电源、数据传输产品及精密零组件-数据传输线材产品与发行人手机类连接组件属于同类或相似类别产品； 2、同类产品的关键生产工艺与发行人相近	年报未持续披露电源、数据传输产品及精密零组件-数据传输线材产品的财务情况

上市公司	细分产品类别	下游应用领域	经营规模	与发行人相同点	与发行人不同点或不可比原因
瑞可达	通信连接器产品、新能源汽车连接器产品和工业及其他连接器产品	主要运用于新能源和通信领域。新能源汽车连接器（占比 86.37%）、通信连接器（占比 9.62%）	2022 年营业收入 16.25 亿元，净利润 2.53 亿元	瑞可达新能源汽车连接器产品中动力传输连接器组件与发行人其他类连接器组件中新能源高压连接器组件属于类似产品	年报未披露新能源汽车连接器产品-动力传输连接器组件详细财务数据，故未列为可比公司
壹连科技	电芯连接组件、低压信号传输组件、动力传输组件、其他 FPC 组件	主要应用于新能源汽车、储能系统、工业设备、医疗设备、消费电子等领域。电芯连接组件（占比 52.08%）、低压信号传输组件（占比 33.02%）、动力传输组件（占比 13.18%）、其他 FPC 组件（占比 1.73%）	2022 年营业收入 27.58 亿元，净利润 2.31 亿元	壹连科技的电芯连接组件、低压信号传输组件、动力传输组件与公司新能源类精密连接组件产品和下游客户相似	公司在新能源领域销售规模较小，目前正处于快速提升阶段
西典新能	电池连接系统、电控母排、工业电气母排	主要应用于新能源汽车、电化学储能、轨道交通、工业变频、新能源发电等。电池连接系统（占比 77.17%）、电控母排（12.53%）、工业电气母排（8.78%）	2022 年营业收入 15.93 亿元，净利润 1.55 亿元	西典新能的电池连接系统与发行人新能源类精密连接组件产品和下游客户相似	公司在新能源领域销售规模较小，目前正处于快速提升阶段

数据来源：定期报告等公开披露文件

## （二）相关公司首次申报时未作为可比公司的原因

得润电子、胜蓝股份、显盈科技、创益通、鸿日达、瑞可达首次申报时未作为可比公司的原因如下：

序号	公司名称	未列为可比公司的原因
1	得润电子	得润电子产品包括连接器和线束，其中仅少量线束产品与发行人产品较为类似，年度报告等公开披露文件未按照连接器和线束产品的财务情况进行拆分披露，可比产品的数据可得性较差。
2	胜蓝股份	1、胜蓝股份产品中，消费类电子连接器及组件-线束连接器产品与发行人连接组件产品较为类似，但占比较小，根据其招股说明书披露，2020 年度消费类电子连接器及组件-线束连接器销售收入占营业收入的比例为 12.35%，其余产品与发行人产品差异较大； 2、胜蓝股份未持续披露消费类电子连接器及组件-线束连接器产品的财务数据，且其余产品与发行人产品差异较大，财务可比性较差。
3	显盈科技	显盈科技产品包括信号转换拓展类产品和模具及精密结构件，两者与发行人产品差异较大，故未列为可比公司。
4	创益通	1、创益通消费电子互连产品中的 2.0/3.0 数据线与发行人手机类连接组件属于类似的细分产品，根据其招股说明书，2020 年度 2.0/3.0 数据线产品收入占其主营业务收入比例为 36.60%，创益通未持续披露 2.0/3.0 数据线产品的财务数据，其余产品与发行人差异较大，可比性较差； 2、创益通 2.0/3.0 数据线下游客户主要为公牛集团、安克创新等，产品直接面对终端消费者，与发行人存在差异。
5	鸿日达	鸿日达主要产品为连接器产品，属于发行人连接器组件产品的组成要素，与发行人连接器组件产品在生产工艺、单价等方面存在较大差别，故未列为可比公司。
6	瑞可达	瑞可达新能源汽车连接器产品中连接器组件与发行人其他类连接器组件中新能源高压连接器组件属于类似产品，但年报未披露连接器组件详细财务数据，故未列为可比公司。

综上，发行人产品与显盈科技和鸿日达产品差异较大，发行人产品与得润电子、胜蓝股份、创益通和瑞可达的部分细分产品属于同类产品，但下游客户类型不同且该等公司未持续披露可比细分产品的财务指标，其余产品与发行人产品的品类、用途、下游客户、制作工艺、单价和毛利率等财务业务指标方面均存在较大差异，未列为可比公司。

## 二、全面更新申报材料相关内容

### 【回复】

创益通、瀛通通讯在细分产品方面与发行人手机类连接组件存在相似性，其中创益通的细分 2.0/3.0 数据线产品和瀛通通讯的数据传输线材产品与发行人手机类连接组件产品较为类似。发行人已参考细分产品类别、下游应用领域、

经营规模等方面因素，增加创益通（300991.SZ）、瀛通通讯（300991.SZ）为可比公司，并全面更新申报材料相关内容。

公司新能源类连接组件自 2023 年量产后收入增长较快，且相应的研发资源和固定资产投入较多，是公司未来重要战略发展方向，发行人参考细分产品类别、下游应用领域等方面因素，在更新 2023 年 1-9 月申报文件时增加壹连科技、西典新能作为可比公司。

## 【中介机构核查】

### 一、核查过程

1、访谈发行人高管、业务人员，了解细分产品类别、下游应用领域、经营规模和同行业可比公司业务情况；

2、访谈发行人主要客户，了解具体交易内容、同类产品的供应商、对发行人产品的采购份额及评价等；

3、查阅行业研究报告，以及相关公司招股说明书、定期报告等信息披露文件，了解行业情况以及相关公司的业务情况，详细分析各相关公司的产品和业务与发行人之间的可比性。

### 二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

精密连接组件属于连接器行业的细分领域，同行业上市公司中，立讯精密、凯旺科技、泓禧科技和桦晟与发行人在细分产品、制作工艺、下游客户和财务业务指标等方面具有相似性，但部分可比对象存在规模、上市板块等差异；其他上市公司如得润电子、胜蓝股份、创益通、瑞可达、显盈科技和鸿日达等，其主要产品与发行人在产品品类、用途、下游客户、制作工艺、财务业务指标等方面存在较大差异，且该等公司未持续披露可比细分产品部分的财务指标，故在首次申报时未列为可比公司。经发行人进一步研判，创益通、瀛通通讯在细分产品方面与发行人手机类连接组件存在相似性，发行人已将其补充作为可比公司，并全面更新申报材料。公司新能源类连接组件自 2023 年量产后收入增长较快，且相应的研发资源和固定资产投入较多，是公司未来重要战略发展方向，发行人参考细分产品类别、下游应用领域等方面因素，在更新 2023 年 1-9 月申报文件时增加壹连科技、西典新能作为可比公司。

【本页无正文，为天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）《关于广东铭基高科电子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问询函的回复》之签章页】



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国注册会计师：

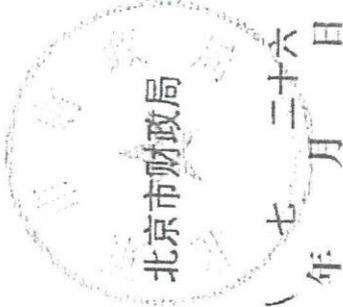




证书序号: 0000175

# 说明

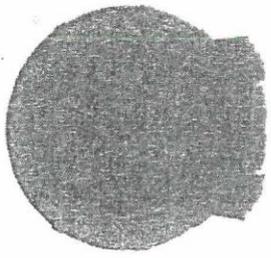
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

## 执业证书

天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)

名称:

邱靖之

首席合伙人:

主任会计师:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

经营场所:

特殊普通合伙

组织形式:

11010150

执业证书编号:

京财会许可[2011]0105号

批准执业文号:

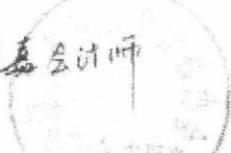
2011年11月14日

批准执业日期:

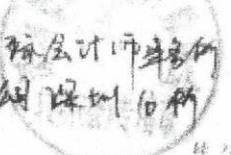


注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from

  
 转出协会盖章  
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
 2008年10月27日  
 2008年10月27日

同意调入  
Agree the holder to be transferred to

  
 转入协会盖章  
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
 2008年10月27日  
 2008年10月27日

扶交亮

男

1977-08-04

深圳皇嘉会计师事务所

430421770804067

姓名 Full name  
 性别 Sex  
 出生日期 Date of birth  
 工作单位 Working unit  
 身份证号码 Identity card No.



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年  
 This certificate is valid for another year after  
 this renewal.



证书编号: 440300251137  
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2006年11月13日  
Date of Issuance



扶交亮  
440300251137  
深圳市注册会计师协会





姓名 Full name 陈栋梁  
 性别 Sex 男  
 出生日期 Date of birth 1993-09-24  
 工作单位 Working unit 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所  
 身份证号 Identity card No. 360735199309243037



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号:  
 No. of Certificate 110101500183

批准注册协会:  
 Authorized Institute of CPAs

发证日期:  
 Date of Issuance 2018 04 11  
 年 /y /m /d



陈栋梁  
 110101500183  
 深圳市注册会计师协会

年 /y /m /d



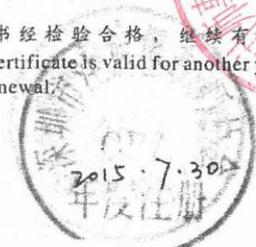
中国注册会计师协会

姓名 陈子涵  
 Full name  
 性别 女  
 Sex  
 出生日期 1980-10-13  
 Date of birth  
 工作单位 深圳国际会计师事务所有限公司深圳分所  
 Working unit  
 身份证号码 370481198010130328  
 Identity card No.



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年  
 This certificate is valid for another year after  
 this renewal.



证书编号: 110002400147  
 No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会  
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2007 年 02 月 28 日  
 Date of Issuance

陈子涵



陈子涵  
 110002400147  
 深圳市注册会计师协会

