

关于深圳市创益通技术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审核
问询函有关财务问题的专项说明回复

大信备字【2020】第 3-00052 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

关于深圳市创益通技术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审核 问询函有关财务问题的专项说明回复

大信备字【2020】第 3-00052 号

深圳证券交易所：

贵所《关于深圳市创益通技术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审核问询函》（审核函〔2020〕010263号）已收悉。作为深圳市创益通技术股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对审核问询函提及的发行人有关财务事项进行了审慎核查，现将核查情况予以说明。

问题 1.关于收入确认方式。申报材料显示：

（1）境内销售收入确认主要分为三种方式：签收并对账确认收入、签收确认收入、VMI 货物送达客户指定工厂后确认收入。

（2）出口销售业务收入确认主要分为三种方式：直接出口，商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入；出口到相关保税园区客户代管仓，每月根据出货记录及报关单确认收入；转厂出口，全月汇总报关，每月根据出货记录及报关单确认收入。

请发行人：

（1）对比同行业可比公司 VMI 销售收入确认时点情况，分析并披露发行人 VMI 销售模式下，货物送达客户指定工厂即确认收入而非客户实际领用时确认收入的原因及合理性；

（2）分析并披露境内外销售收入各采用三种方式确认收入的原因、依据、与可比公司是否存在较大差异，各种方式确认的收入占比情况，是否存在利用收入确认调节利润的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、对比同行业可比公司 VMI 销售收入确认时点情况，分析并披露发行人 VMI 销售模式下，货物送达客户指定工厂即确认收入而非客户实际领用时确认收入的原因及合理性。

（一）对比同行业可比公司 VMI 销售收入确认时点情况

同行业可比公司 VMI 销售收入确认时点情况如下：

公司名称	VMI 内销收入确认具体方法	VMI 外销收入确认具体方法
意华股份	公司按照客户要求，在指定时间，将指定数量的指定货物，送到客户要求设立的 VMI 库，并签署 VMI 协议。只有当客户根据实际需要提取公司产品后，才能确定商品所有权转移的完成，每月末公司对领用部分的数量、单价与客户进行核对，双方对账无误后，公司开具发票确认销售收入。	
中航光电	产品生产完成发货到客户的 VMI 库，根据客户回执的使用确认单确认收入。	-
胜蓝股份	公司按客户要求将货物运送至客户设立的 VMI 仓库，当客户根据实际需要领用公司产品，并经双方对账无误后，确认销售收入。以每月汇总的领用单及双方对账单作为收入确认的依据，按月结算收入。	根据不同的贸易方式交货，客户将货物存放于其设立的 VMI 仓库，当客户根据实际需要领用公司产品，并经双方对账无误后，确认销售收入。以每月汇总的领用单及双方对账单作为收入确认的依据，按月结算收入。
发行人	VMI 货物送达客户指定工厂后确认收入：公司根据订单发货，将 VMI 货物送至客户指定仓库。当月客户根据生产情况，要求公司将 VMI 货物从指定仓库送至其指定的工厂，公司将送达指定工厂的货物金额确认当月收入。	-

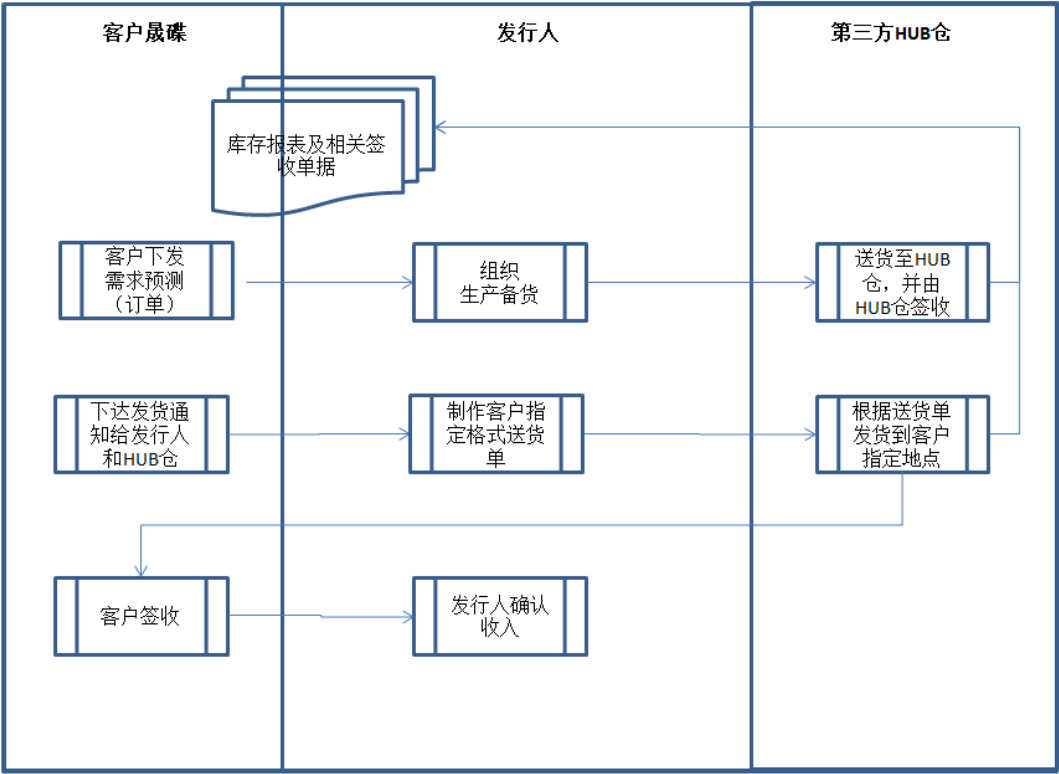
从上述内容可知，发行人 VMI 销售收入确认时点为将货物送达客户指定工厂后，与同行业可比上市公司客户实际领用时为确认收入时点存在形式上的差异，但不存在实质性的差异。造成该形式上差异的原因系发行人与客户签署的销售协议相关约定及具体执行的销售流程与同行业可比上市公司存在差异。

（二）分析并披露发行人 VMI 销售模式下，货物送达客户指定工厂即确认收入而非客户实际领用时确认收入的原因及合理性

1、发行人 VMI 销售模式情况

报告期内，发行人 VMI 销售模式下客户仅包括晟碟（西部数据），发行人与晟碟（西部数据）签定《供应与库存管理协议》（以下简称“VMI 协议”），并严格执行 VMI 协议。晟碟（西部数据）将持续供货并且交易金额达到一定规模的供应商纳入供应商管理库存（VMI）计划。

晟碟（西部数据）VMI 销售流程示意图如下：



发行人 VMI 销售模式下，具体业务流程如下：

- (1) 发行人选择与客户长期合作的第三方物流公司—基通物流（上海）有限公司（该公司系上市公司飞力达（股票代码：300240）之二级子公司）管理的 HUB 仓，由发行人负责租赁并支付相关的仓储、运输费用。HUB 仓位于上海市闵行区向阳路 1135 号，距离晟碟（西部数据）（上海市闵行区江川东路 388 号）较近。
- (2) 客户每周通过邮件提供未来不少于 13 周的预计货物数量的需求预测给发行人，发行人需要保证 HUB 仓中存在不少于 3 周但不大于 5 周的预计数量的 VMI 货物。
- (3) 发行人根据客户的需求预测及 HUB 仓库存情况，组织生产备货。
- (4) 发行人备货完成之后，安排将货物运送至 HUB 仓，并由 HUB 仓签收并入库。
- (5) 客户根据生产需求，以邮件形式下发发货通知给发行人和 HUB 仓。具体 VMI 货物的交易以发货通知发起，该通知由晟碟（西部数据）以电子邮件方式发送

给发行人和 HUB 仓。发货通知的内容包含货物名称和货物数量。

(6) 发行人根据发货通知制作客户指定格式的送货单，并以邮件形式发送给客户和 HUB 仓；同时 HUB 仓依照送货单信息将货物从 HUB 仓库及时运送到客户指定的工厂。根据协议约定：VMI 货物应在位于中国上海闵行区江川东路 388 号（邮编 200141）的指定收货点交付给晟碟。供应商承担交付到指定收货点前所产生的运输费和产品灭失或毁损风险，产品所有权风险在产品交付到指定收货点时转移给晟碟。根据协议约定，交货应该在发行人收到晟碟（西部数据）的“发货通知”后 4 个小时内到达晟碟（西部数据）的工厂。

(7) 客户接收货物后，在送货单上签字；HUB 仓将客户签收单据回传给发行人，并每天以邮件方式向发行人和客户提供库存报表，供发行人和客户进行核对和库存管理。

(8) 发行人根据签收单将送达指定工厂的货物金额确认当月收入。

以晟碟（西部数据）VMI 销售的某次交易为例说明：晟碟（西部数据）于 2019 年 12 月 23 日向公司发出需求预测，公司销售人员根据客户的需求预测及库存情况，于 2019 年 12 月 24 日将订单录入到公司 ERP 系统形成内部订单，内部订单编号为 CHY1912328；随后公司生产部组织生产备货，生产任务单号为：SR20010058，制造车间按照计划完成生产之后，产成品由品质部检验合格后分批入库，入库单号为：RS20010124/156/199/247/285，最后一批的入库时间为 2020 年 1 月 9 号；产品入库后公司于 2020 年 1 月 15 日通过物流公司将货物由深圳运输到上海 HUB 仓—闵行区向阳路 1135 号二层 B1—B3 卸货码头（送货单号：SP1-20010228、物流单号 1001-9953，并由 HUB 仓签收），HUB 仓收到货后办理入库；客户根据生产需求于 2020 年 3 月 5 日邮件形式下发发货通知给发行人销售人员和 HUB 仓；公司销售人员根据发货通知制作客户指定格式的送货单并安排 HUB 仓将送货单对应的货物运送至晟碟仓库上海市闵行区江川东路 388 号，并由客户在送货单上进行签收；HUB 仓将晟碟（西部数据）签收单据（签收日期 2020 年 3 月 5 日）回传给公司，并于次日以邮件方式向公司和晟碟（西部数据）提供库存报表，供公司和晟碟（西部数据）进行核对和库存管理；公司根据送达晟碟（西部数据）指定工厂的货物金额确认当月收入；公司于 2020 年 3 月 18 日按晟碟（西部数据）要求开具对应

的增值税专用发票，并于当日通过顺丰快递(单号 SF1078895723735)邮寄给客户；公司于 2020 年 6 月 8 号收到客户的该笔货款，完成结算。

综上所述，同行业可比公司一般将货物送至客户或客户要求设立的 VMI 仓库，客户根据实际需要领用产品后确认收入；而发行人系根据客户的要求，将货物送至第三方保管的 HUB 仓，客户根据其生产需要，要求发行人将存放于 HUB 仓的货物送至客户指定的工厂后确认收入，发行人的销售流程与同行业可比上市公司存在差异，但收入确认的时点与同行业可比上市公司不存在实质性差异。

2、VMI 销售模式下，货物送达晟碟（西部数据）指定工厂后即确认收入的原因及合理性

根据《企业会计准则 14 号-收入》（2006）规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

- （1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- （2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
- （3）收入的金额能够可靠地计量；
- （4）相关的经济利益很可能流入企业；
- （5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

发行人 VMI 销售收入确认与《企业会计准则 14 号-收入》（2006）逐条对比如下：

（1）根据发行人与晟碟（西部数据）签署的 VMI 协议“第五条 交货与装运”的约定：发行人应承担交付到指定收货点前所产生的运输费用和产品灭失或损坏风险，产品所有权在产品交付到指定收货点时转移给晟碟（西部数据）。据此，发行人将货物送到客户指定工厂并经客户签收后，已将货物所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。

（2）发行人将货物送到指定工厂并经客户签收后，货物的控制权即发生了转移，发行人不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品

实施有效控制。

(3) 客户的采购订单上清楚列明货物的运送方式、货物单价和数量，收入的金额能够可靠地计量。

(4) 根据发行人与晟碟（西部数据）签署的 VMI 协议“第三条 价格、税费、发票及付款期限”约定：付款期限应为晟碟（西部数据）接受 VMI 货物和收到无争议发票后 60 天。据此，相关经济利益很可能流入企业。

(5) 发行人会计核算规范，对于所销售产品的成本能够可靠地计量。

3、报告期内，晟碟（西部数据）销售收入情况

报告期内，晟碟（西部数据）的外销和内销收入情况如下：

单位：万元				
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销收入	232.70	1,099.11	1,536.34	730.54
内销收入	4,030.85	6,337.07	3,583.20	2,043.35
其中：内销-VMI 模式确认	4,028.13	6,313.49	3,575.72	1,988.24
内销-模具销售	2.72	8.34	4.43	44.11
内销-境外下单境内交货	0.00	15.24	3.05	10.99
内销收入与 VMI 模式差异小计	2.72	23.58	7.48	55.10

公司对晟碟（西部数据）的销售分为外销和内销，外销主要是针对 SanDisk Storage Malaysia SDN BHD、Western Digital Technologies, Inc 和 SanDisk Corporation 的销售，内销主要是对晟碟半导体（上海）有限公司的销售。其中报告期内，SanDisk Storage Malaysia SDN. BHD. 以及晟碟半导体（上海）有限公司的合计销售收入占全部对晟碟（西部数据）的销售收入的比例分别为 96.64%、97.75%、99.63%及 99.93%。

报告期内，晟碟（西部数据）内销收入金额与 VMI 模式确认收入金额存在较小金额差异，主要原因系：（1）存在少量模具单独计价销售给晟碟（西部数据）的情况，该部分模具系非 VMI 模式销售；（2）有少量货物由晟碟（西部数据）的境外公司下订单之后，要求公司交付到境内指定地点（非 HUB 仓），公司无需按照 VMI 模式确认收入，此部分货物交付到境内指定地点无需报关出口，视同内销。

综上所述，报告期内，发行人根据与晟碟（西部数据）签定的 VMI 协议条款，发行人按货物自 HUB 仓送达晟碟（西部数据）指定工厂后即确认收入，符合 VMI 协议内容以及收入准则的相关规定，上述收入确认合理。

二、分析并披露境内外销售收入各采用三种方式确认收入的原因、依据、与可比公司是否存在较大差异，各种方式确认的收入占比情况，是否存在利用收入确认调节利润的情形。

（一）发行人境内外销售收入各采用三种方式确认收入的原因、依据

发行人依据《企业会计准则 14 号-收入》，并结合销售合同（协议）、客户历史交易习惯、行业惯例等，对境内外销售收入的收入确认方法进行了分类。

1、报告期内内销销售收入采用三种方式确认收入的原因、依据

根据发行人与客户所签署的销售合同（协议），内销分为 VMI 销售模式和非 VMI 销售模式，其中非 VMI 销售模式下收入确认方式包括签收并对账确认收入、签收确认收入。现分述如下：

（1）VMI 销售模式

销售合同（协议）中明确采用 VMI 销售模式的，发行人将此类销售模式所对应的收入确认方式归类为 VMI 货物送达客户指定工厂后确认收入。

VMI 销售模式下的销售合同（协议）相关条款及收入确认方式参见本问之“一、对比同行业可比公司 VMI 销售收入确认时点情况，分析并披露发行人 VMI 销售模式下，货物送达客户指定工厂即确认收入而非客户实际领用时确认收入的原因及合理性”。

报告期内，该种方式下确认收入的客户仅包括晟碟（西部数据）。

（2）非 VMI 销售模式

根据销售合同（协议）、客户历史交易习惯以及行业惯例，收入确认方式分为签收并对账确认收入、签收确认收入。

①签收并对账确认收入方式

销售合同（协议）中明确要求对账或销售合同（协议）中虽未明确要求对账但根据客户的交易习惯要求对账的，发行人与客户会针对上月或当月货物发出、签收情况进行对账，对账无误后货物所有权上的主要风险和报酬转移（或控制权转移），公司根据对账无误的金额确认销售收入。发行人将此类收入确认方式归类为签收并对账确认收入。报告期内，该种方式下确认收入的客户包括公牛集团、炬神电子、比克电池、乔威电源、瑞晶实业等客户。

以下以公牛集团《OEM 委托加工合同》部分条款为例：

A、“六、合同产品交付、履行地点和方式”约定：客户在收货当天，开具初步收货单，并在收货起 10 个工作日内，由客户或客户授权人员按照双方约定验收标准对合同产品进行品质检验及验收，及向公司出具书面的验收报告；如果客户未在 10 个工作日内出具书面验收报告，则视为验收合格；验收合格作为合同产品及产品附件完全交付的判断标准。

B、“十、结算及付款”约定：双方约定结算方式为月结 60 天；双方对账单（即结算周期内的供货数量和金额）内容确认无误后，公司需在客户规定的日期前开具增值税发票并送达至客户；发票逾期到达，则付款时间顺延至下月。

以上合同条款中明确要求对账并明确将双方确认无误的对账单（即结算周期内的供货数量和金额）作为双方收（付）款的依据，因此公司将此类收入确认方式归类为签收并对账确认收入。

②签收确认收入方式

销售合同（协议）中没有约定对账且客户没有对账交易习惯的，公司根据订单发货，将产品运到客户指定交货地点，客户对货物进行签收，公司按客户签收的金额确认收入。报告期内，该种方式下确认收入的客户包括安克创新、星科金朋、莫仕、沃克非凡、力成科技等客户。

以下以安克创新销售合同部分条款为例：

“第九条 价格及付款”约定：商品所有权自交付后转于甲方，价格均应包括任何许可费；付款方式：月结 60 天；乙方须在每月付款日前 5 日提供请款资料，在乙方请款资料提交及时且准确无误的情况下，甲方将在付款日安排付款。

以上合同条款中明确约定商品所有权自交付后转于客户且客户没有明确要求对账，因此公司将此类收入确认方式归类为签收确认收入。

综上所述，公司依据《企业会计准则 14 号-收入》，并结合销售合同（协议）、客户历史交易习惯、行业惯例等，将内销销售收入分为签收并对账确认收入、签收确认收入、VMI 货物送达客户指定工厂后确认收入三种方式。

2、报告期内外销销售收入确认分为三种方式的原因及依据

报告期内，发行人按销售合同（协议）和具体的业务模式将外销销售收入确认为：
①直接出口，商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入；
②出口到相关保税园区客户代管仓，每月根据出货记录及报关单确认收入；
③转厂出口，全月汇总报关，每月根据出货记录及报关单确认收入等三种方式。

公司的外销按业务模式分为一般贸易出口（直接出口、出口到相关保税园区客户代管仓）和转厂出口。现分述如下：

（1）一般贸易出口

一般贸易出口分为出口到相关保税园区客户代管仓以及直接出口两种。

①出口到相关保税园区客户代管仓

销售合同（协议）或订单中明确约定公司货物运送至保税园区客户代管仓的，公司每月根据出货记录及报关单确认收入。报告期内，该种方式下确认收入的客户包括莫仕、达研光电等客户。

②直接出口

销售合同（协议）或订单中没有约定公司货物运送至保税园区客户代管仓的，归类为直接出口，商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入。报告期内，该种方式下确认收入的客户包括晟碟（西部数据）、安克创新、和泰电子、伟创力等客户。

（2）转厂出口

深加工结转俗称“转厂”，是指加工贸易企业将保税进口料件加工的产品转至另一加工贸易企业进一步加工后复出口的经营活动。

销售合同（协议）中，客户明确要求转厂的，公司根据客户订单将保税进口料件加工为产品后销售给客户，保税产品交付客户前，公司和客户需在海关备案，海关审批通过后按照客户需求时间发货，公司全月汇总报关，完成清关手续后货物所有权上的主要风险和报酬转移，公司每月根据出货记录及报关单确认收入。报告期内，该种方式下确认收入的客户包括乐依文、康联精密等客户。

综上所述，公司依据《企业会计准则 14 号-收入》，并结合与客户签署的销售合同（协议）和具体的业务模式将外销销售收入确认分为：①直接出口，商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入；②出口到相关保税园区客户代管仓，每月根据出货记录及报关单确认收入；③转厂出口，全月汇总报关，每月根据出货记录及报关单确认收入三种方式。

（二）与同行业可比上市公司是否存在较大差异

1、发行人及同行业可比上市公司的销售收入确认具体方法

发行人及同行业可比上市公司的销售收入确认具体方法如下：

公司名称	内销收入确认具体方法	外销收入确认具体方法
立讯精密	除上述满足销售收入确认条件外，针对不同客户货物交付与验收的不同方式，本公司商品销售收入满足以下列条件时，予以确认： （1）产品已交付并经客户验收合格； （2）已与客户按订货单核对无误，并经客户确认同意付款。	
意华股份	公司根据订单发货，客户确认收货后根据合同约定时间进行对账，双方确认无误后开具发票，此时与商品所有权相关的主要风险和报酬完全转移给购货方，公司根据双方对账确认时点作为销售收入确认的时点。	公司出口业务采用 FOB、FCA 结算方式的，产品出库并办理报关出口手续后确认销售收入的实现，根据出口货物报关单（出口退税专用）上注明的出口日期作为主要风险和报酬转移给购买方的时点；出口业务采用 DDP 结算方式的，根据与客户签订的出口销售协议的规定，产品出库并办理报关出口手续，运送到目的地经客户签收后确认销售收入的实现。
	VMI（Vendor Managed Inventory）模式下的销售收入确认原则：公司按照客户要求，在指定时间，将指定数量的指定货物，送到客户要求设立的 VMI 库，并签署 VMI 协议。只有当客户根据实际需要提取公司产品后，才能确定商品所有权转移的完成，每月末公司对领用部分的数量、单价与客户进行核对，双方对账无误后，公司开具发票确认销售收入。	
电连技术	送货得到客户验收、对账确认无误后，确认销售收入。	出口销售在办理完出口报关手续，取得报关单，开具出口专用发票，确认销售收入。
徕木股份	公司已根据合同约定将产品运至交货地点且经客户验收，公司不再对售出的产品实施有效控制及管	外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，产

公司名称	内销收入确认具体方法	外销收入确认具体方法
	理, 产品销售收入金额已确定, 相关的经济利益很可能流入, 产品相关的成本能够可靠地计量。	品销售收入金额已确定, 相关的经济利益很可能流入, 产品相关的成本能够可靠地计量。
中航光电	本公司民品收入确认原则主要有两种: 1) 产品生产完成发货到客户的 VMI 库, 根据客户回执的使用确认单确认收入; 2) 产品发运给客户后, 根据客户对账确认后确认收入。 本公司军品生产完成后, 经检验合格后发运给客户, 经对账确认后确认收入。	-
胜蓝股份	(1) 内销非 VMI 模式: 公司将产品运送到客户指定的地点, 或由客户在公司仓库自提, 待客户签收后确认收入。发行人以客户签收单作为收入确认的依据。 (2) 内销 VMI 模式: 公司按客户要求将货物运送至客户设立的 VMI 仓库, 当客户根据实际需要领用公司产品, 并经双方对账无误后, 确认销售收入。发行人以每月汇总的领用单及双方对账单作为收入确认的依据, 按月结算收入。	(1) 外销非 VMI 模式: 根据不同的贸易模式, 收入确认具体原则如下: 1) FCA: 将货物交给客户指定的承运人, 待货物报关、承运人接收后确认收入。发行人以承运人签收单、出口货物报关单作为收入确认的依据。 2) DDU: 履行海关备案手续后, 将货物交到客户指定地点, 待客户签收后确认收入。发行人以客户签收单、海关备案手续作为收入确认的依据。 3) FOB: 将货物运送至保税区或码头, 待货物报关装船后确认收入。发行人以货运提单、出口货物报关单作为收入确认的依据。 (2) 外销 VMI 模式: 根据不同的贸易方式交货, 客户将货物存放于其设立 的 VMI 仓库, 当客户根据实际需要领用公司产品, 并经双方对账无误后, 确认销售收入。发行人以每月汇总的领用单及双方对账单作为收入确认的依据, 按月结算收入。
发行人	境内销售收入确认主要分为三种方式: (1) 签收并对账确认收入: 据合同约定或交易习惯, 交易双方需要进行对账确认的, 公司与客户对账后确认收入。公司根据订单发货, 将产品运到客户指定交货地点, 客户对货物进行签收, 公司还需对上月或当月货物发出、签收情况进行对账。公司在与客户就货物发出与签收情况对账无误时确认收入。(2) 签收确认收入: 公司根据订单发货, 将货物运到客户指定交货地点, 在客户对货物进行签收后确认收入。(3) VMI 货物送达客户指定工厂后确认收入: 公司根据订单发货, 将 VMI 货物送至客户指定仓库。当月客户根据生产情况, 要求公司将 VMI 货物从指定仓库送至其指定的工厂, 公司将送达指定工厂的货物金额确认当月收入。	出口销售业务收入确认主要分为三种方式: (1) 直接出口, 商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入; (2) 出口到相关保税园区客户代管仓, 每月根据出货记录及报关单确认收入; (3) 转厂出口, 全月汇总报关, 每月根据出货记录及报关单确认收入。

2、公司外销收入确认与同行业可比上市公司的差异情况

公司的外销收入分为直接出口、出口到相关保税园区客户代管仓和转厂出口三类。其中，直接出口模式下，公司未区分具体的结算方式，对于 FOB（船上交货）、FCA（货交承运人）、DAP（目的地交货）和 DDP（目的地完税后交货）等结算方式都采用商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入；出口到相关保税园区客户代管仓模式下，每月根据出货记录及报关单确认收入；转厂出口模式下，全月汇总报关，每月根据出货记录及报关单确认收入。

（1）出口到相关保税园区客户代管仓模式下，公司根据合同或者订单的约定，将货物运送至客户指定地点，并在产品交付时或者交付后取得报关单。公司每月根据出货记录及报关单确认收入符合业务实际情况。同行业可比上市公司未披露此类外销模式。

（2）转厂出口模式下，公司每月发货，并在月末汇总发货数据与客户核对一致，双方根据核对一致的数据分别办理报关出口和报关进口手续。公司每月汇总报关，并根据出货记录和报关单确认收入符合业务实际情况。同行业可比上市公司未披露此类外销模式。

（3）直接出口模式下，公司与可比上市公司电连技术、徕木股份的外销收入确认具体方法基本一致。公司采用 FOB 和 FCA 这两种结算方式时的外销收入确认具体方法与意华股份、胜蓝股份一致，而采用 DAP、DDP 等结算方式下的收入确认具体方法与上述两家公司存在一定差异，可比上市公司意华股份、胜蓝股份在产品出库并办理报关出口手续，运送到目的地经客户签收后确认销售收入。

在 DAP、DDP 等结算方式下，公司在商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入，主要原因如下：

（1）客户稳定且交易及结算方式稳定

报告期内，采用 DAP、DDP 等结算方式的主要客户为和泰电子（所在地马来西亚）、SanDisk Storage Malaysia SDN.BHD.（所在地马来西亚，系晟碟（西部数据）下属企业）、伟创力（所在地香港）和日月光（马来西亚）（所在地马来西亚），以上 4 家客户一直采用 DAP、DDP 等结算方式进行交易。报告期内，以上 4 家客

户的销售收入合计占 DAP、DDP 等结算方式下销售收入的比例分别为 82.43%、89.05%、90.85%和 93.31%。公司采用 DAP、DDP 等结算方式交易的客户稳定并且交易及结算方式具有一贯性。

（2）产品送货周期较短

采用 DAP、DDP 等结算方式的客户分布主要集中在香港和马来西亚，与公司的所在地深圳距离较近。公司向香港送货一般采用货车运输，在完成出口报关后基本可以当天交付。公司向马来西亚送货存在航空运输和海运并存的情况。由于客户一般根据生产需求下订单，对产品交付时间要求严格，同时公司产品体积较小，所以产品的交付以航空运输为主，海运为辅。航空运输的送货周期一般在出口报关后 1-2 天，海运的送货周期在出口报关后 2 周左右。

（3）会计政策一贯性执行

长期以来，公司对直接出口，一直采用在商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入，保持了会计政策执行的一贯性。报告期内，在 DAP、DDP 等结算方式下，公司产品在报关出口后，客户均已签收。

（4）测算影响

在 DAP、DDP 等结算方式下，若将商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入改为按照客户签收后确认收入，对报告期业绩影响金额很小。具体影响数据情况如下：

单位：万元				
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入影响数	-	50.67	-11.52	-39.15
营业成本影响数	-	24.61	-5.21	-19.40
利润总额影响数	-	22.97	-5.59	-17.38
营业收入	19,737.46	44,063.51	36,773.26	28,199.97
利润总额	3,631.42	7,398.31	4,652.24	3,962.87
营业收入影响数占营业收入的比例	-	0.12%	-0.03%	-0.14%
利润总额影响数占利润总额比例	-	0.31%	-0.12%	-0.44%

根据会计政策的一贯性原则和财务报表的重要性原则，公司对 DAP、DDP 等

结算方式采用在商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入符合公司的实际经营情况，不会对财务报表使用者基于财务报表数据的分析、判断和投资决策产生重大影响。

综上所述，发行人与同行业上市公司均依据会计准则并结合具体的业务模式、销售合同（协议）、客户交易习惯、行业惯例等制定了符合各公司实际情况的收入确认具体方法。公司内销收入确认政策方面，与可比上市公司不存在显著差异。公司外销收入确认政策方面，可比上市公司未披露出口到相关保税园区客户代管仓和转厂出口模式；在直接出口模式下，公司的外销收入确认具体方法与可比上市公司电连技术、徕木股份基本一致；公司采用 FOB 和 FCA 这两种结算方式时的外销收入确认具体方法与意华股份、胜蓝股份一致，而采用 DAP、DDP 等结算方式下的收入确认具体方法与上述两家公司存在一定差异，但该差异对报告期内的业绩影响很小。因此，发行人的收入确认政策与可比上市公司之间不存在显著差异，收入确认会计政策较为谨慎。

（三）公司各收入确认方式的收入及占比情况

单位：万元

收入确认方式	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内销收入								
签收并对账确认	7,714.05	39.50%	19,113.18	43.95%	12,603.16	34.68%	9,814.10	35.29%
签收确认	3,604.28	18.46%	8,411.98	19.34%	9,064.50	24.94%	9,401.10	33.81%
VMI 模式确认	4,028.13	20.62%	6,313.49	14.52%	3,575.72	9.84%	1,988.24	7.15%
小计	15,346.46	78.58%	33,838.65	77.81%	25,243.38	69.46%	21,203.44	76.25%
外销收入								
直接出口	2,284.92	11.70%	5,813.79	13.37%	8,581.03	23.61%	4,521.46	16.26%
出口到相关保税园区	1,893.62	9.69%	3,827.26	8.80%	2,494.36	6.86%	1,513.62	5.44%
转厂出口	4.91	0.03%	10.66	0.02%	22.99	0.06%	567.49	2.04%
小计	4,183.45	21.42%	9,651.71	22.19%	11,098.38	30.54%	6,602.57	23.75%
合计	19,529.91	100.00%	43,490.36	100.00%	36,341.76	100.00%	27,806.01	100.00%

（四）是否存在利用收入确认调节利润的情形

报告期内，发行人境内外各种收入确认政策依据企业会计准则的相关规定，并结合了具体的业务模式、销售合同（协议）、客户交易习惯、行业惯例等，符合

发行人实际业务情况，收入确认时点准确。报告期内，发行人严格执行收入确认政策，并保持收入确认政策的一贯性原则，不存在利用收入确认调节利润的情形。

三、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、对发行人销售、财务等相关部门负责人员进行访谈，了解发行人销售收款循环的内部控制制度，并进行穿行测试，测试销售收款内控制度的有效性。

2、对发行人财务负责人进行访谈，了解发行人报告期内的收入确认政策及执行情况。

3、获取发行人报告期内客户名单及销售明细表，检查发行人主要客户的销售合同，检查与产品信息、结算方式、风险报酬转移时点相关的合同条款。

4、抽取每年前 20 大客户进行收入真实性检查，检查收入确认的相关证据、与合同约定是否相符，各年度同一客户的收入确认时点是否保持一致。

5、查阅同行业可比上市公司招股说明书、年度报告，并与发行人的收入确认政策进行比较。

6、对发行人报告期内的主要客户的销售金额和期末应收账款余额进行函证；选取客户进行实地走访或视频访谈，了解其与发行人的业务合作情况，包括合作流程、交易模式、交易规模、产品类型、关联关系、资金往来、是否存在纠纷等情况。

7、针对发行人主要客户晟碟（西部数据），执行了以下核查程序：

（1）通过国家企业信用信息公示系统等网络核查方式对晟碟半导体（上海）有限公司及发行人的工商信息进行核实；取得中国出口信用保险公司出具的 SanDisk Storage Malaysia SDN.BHD. 海外资信报告；查阅 Western Digital Corporation 的相关上市公司公告文件；核查发行人与晟碟（西部数据）是否存在关联关系。

（2）报告期内，SanDisk Storage Malaysia SDN BHD 以及晟碟半导体（上海）有限公司的合计销售收入占全部对晟碟（西部数据）的销售收入的比例分别为

96.64%、97.75%、99.63%及 99.93%。因此对晟碟半导体（上海）有限公司、SanDisk Storage Malaysia SDN BHD 进行实地走访，了解其与发行人的业务合作情况，包括合作流程、交易模式、交易规模、产品类型、关联关系、资金往来、是否存在纠纷等情况；取得双方不存在关联关系的确认文件。

（3）对报告期内发行人与晟碟半导体（上海）有限公司、SanDisk Storage Malaysia SDN BHD 的销售金额和期末应收账款余额进行函证；对于回函不符或未回函的情况，采取了以下替代测试程序进行核查：

①询问发行人管理层，了解产生函证差异的原因，编制回函差异调节表以及替代测试表，检查调节后金额是否相符，海外未回函部分同时比对了国家外汇管理局数字外管平台统计的海关出口数据、国家税务总局深圳市光明区税务局出具的免抵退税申报汇总表；

②检查销售业务对应的合同、订单、发货单、物流单、签收单或对账单、销售发票、回款凭证、银行对账单等原始资料，与发行人账面记录进行核对；

③检查客户回款的银行回单或期后回款记录；获取发行人开票台账，检查开票记录是否真实。

（4）针对与晟碟半导体（上海）有限公司之间的 VMI 销售模式，采取了以下核查程序：

①对 VMI 销售进行相关穿行测试，取得了发行人与晟碟（西部数据）签署的 VMI 协议，以及与 VMI 销售相关的需求预测、订单、入库单、物流单、发货通知、送货单、签收单、库存报表等文件，核实是否严格按照 VMI 协议执行；

②根据 VMI 协议的约定和相关单据，核查 VMI 销售模式下收入确认时点的准确性，是否存在跨期的情况，各年度 VMI 销售收入确认时点是否保持一致；

③取得 HUB 仓期末的库存明细，检查 HUB 仓结存数据是否与账面发出商品结存数据一致。

④访谈发行人财务负责人，了解发行人对 HUB 仓存货的管控措施、日常对账结算、VMI 仓库的管理模式、仓储费用、VMI 仓库内发生商品毁损的责任约定等情况；

⑤通过国家企业信用信息公示系统等网络核查方式对基通物流（上海）有限公司的工商信息进行核实，检查为发行人提供 VMI 货物仓储、运输服务的第三方物流公司与发行人及其董监高和关键业务经办人员是否存在关联关系。

（5）针对与 SanDisk Storage Malaysia SDN BHD 之间的外销业务，采取了以下核查程序：

①获取报告期内国家外汇管理局数字外管平台统计的海关出口数据、国家税务总局深圳市光明区税务局出具的免抵退税申报汇总表，并将数据与发行人账面数据进行比对；

②检查并核对发行人与外销收入确认相关的原始凭据：包括但不限于客户合同、订单、送货单、物流单、提单、报关单、签收单、银行回单等，复核其收入确认的会计处理是否正确。

（6）比对发行人实际控制人、股东、董事、监事、高管人员的情况调查表，确认与晟碟（西部数据）及基通物流（上海）有限公司不存在关联方关系。

同时取得发行人及其实际控制人及配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、其他核心人员、财务主管及出纳报告期内的个人银行账户流水以及个人对账户完整性、个别流水情况的说明及承诺。经核查，报告期内，发行人实际控制人及配偶、董监高人员与晟碟（西部数据）及基通物流（上海）有限公司主要人员不存在资金往来。

8、针对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本进行截止测试，核对签收单、对账单、报关单及其他支持性文件，评价营业收入是否被记录于恰当的会计期间。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、VMI 销售模式下，发行人严格执行与客户签定的 VMI 协议，发行人按货物自 HUB 仓送达客户指定工厂后即确认收入符合企业会计准则的相关规定，收入确认是合理的；

2、报告期内，发行人境内外销售收入各采用三种方式确认收入是结合发行人具体的业务模式、销售合同（协议）、客户历史交易习惯、行业惯例等进行的划分，

符合实际业务情况，收入确认政策总体上与同行业可比上市公司不存在显著差异，采用 DAP、DDP 等结算方式下的外销收入确认具体方法与部分可比上市公司存在一定差异，但该差异对报告期内的业绩影响很小，收入确认会计政策较为谨慎。报告期内，发行人严格执行既定的收入确认政策，同一客户的收入确认政策和确认时点保持一贯性原则，不存在利用收入确认调节利润的情形。

3、报告期内，发行人 VMI 销售模式下客户仅包括晟碟（西部数据），发行人严格执行 VMI 协议。晟碟（西部数据），以及为发行人提供 VMI 货物仓储、运输服务的第三方物流公司一基通物流（上海）有限公司与发行人及其董监高和关键业务经办人员不存在关联关系。报告期内，发行人实际控制人及配偶、董监高人员与晟碟（西部数据）及基通物流（上海）有限公司主要人员不存在资金往来。

报告期内，发行人向晟碟（西部数据）的销售收入真实，销售金额快速增长符合双方业务合作发展的实际情况。

问题 2.关于境外销售收入。申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人境外销售收入分别为 6,602.57 万元、11,098.38 万元、9,651.71 万元，分别占主营业务收入的 23.75%、30.54%和 22.19%，占比均超过 10%。发行人解释 2018 年外销收入大幅增长的原因为部分客户选择通过集团内海外公司下单。

（2）2018 年末，发行人应收出口退税款为 78.50 万元，2017 年末及 2019 年末应收出口退税款余额为 0。

请发行人：

（1）披露报告期各期外销前五大客户情况，相同产品境内外销售毛利率对比情况，海关出口数据、出口退税金额与境外销售收入的匹配情况；

（2）披露 2018 年部分客户通过集团内海外公司下单的具体情形、相关收入占外销收入比例、是否存在第三方回款等情况、是否违反出口退税有关规定，分析该业务模式变化对相关收入确认时点、报告期内业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露报告期各期外销前五大客户情况，相同产品境内外销售毛利率对比情况，海关出口数据、出口退税金额与境外销售收入的匹配情况；

（一）报告期各期外销前五大客户情况

1、报告期各期外销前五大客户销售情况

报告期各期，外销前五大客户销售金额及占比情况如下：

单位：万元				
年度	序号	客户名称	境外销售金额	占境外销售的比例
2020 年 1-6 月	1	莫仕	1,647.25	39.38%
	2	和泰电子	1,131.22	27.04%
	3	日月光（马来西亚）	329.83	7.88%
	4	达研光电	235.40	5.63%
	5	晟碟（西部数据）	232.70	5.56%
	合计		3,576.40	85.49%
2019 年度	1	莫仕	3,300.13	34.19%
	2	和泰电子	1,482.33	15.36%
	3	安克创新	1,473.03	15.26%
	4	晟碟（西部数据）	1,099.11	11.39%
	5	伟创力	671.44	6.96%
	合计		8,026.04	83.16%
2018 年度	1	安克创新	3,491.66	31.46%
	2	莫仕	2,118.31	19.09%
	3	晟碟（西部数据）	1,536.34	13.84%
	4	和泰电子	1,020.45	9.19%
	5	伟创力	885.10	7.98%
	合计		9,051.86	81.56%
2017 年度	1	Avenir Telecom	1,190.43	18.03%
	2	伟创力	920.34	13.94%
	3	达研光电	763.22	11.56%
	4	莫仕	750.40	11.37%
	5	乐依文	749.79	11.36%
	合计		4,374.17	66.25%

2、报告期各期外销前五大客户情况介绍

（1）莫仕

全球公认的电子解决方案提供商，产品涵盖数据通信、消费电子、工业、汽车、商用车和医疗等多个行业，在研发投资方面处于行业领先地位，努力开发和提供创新、高质量、可靠的解决方案。1938 年创立于美国，2013 年被美国科氏工业集团收购，1982 年开始进入中国市场。

（2）和泰电子

和泰电子成立于 1992 年，注册地在马来西亚，主要从事电路板和其他电子产品的生产和组装，产品主要应用于消费电子和通信领域。

（3）日月光（马来西亚）

日月光（马来西亚）系日月光投资控股股份有限公司之控股公司。日月光投资控股股份有限公司成立于 1984 年，业务涵盖半导体封装、测试、材料设计服务，电子制造服务及投资业务，纽约证券交易所(ASX.N)和台湾证券交易所(3711.TW)上市公司。

（4）达研光电

达研光电成立于 2011 年，注册地上海，是台湾 OTC 市场挂牌公司广明光电股份有限公司（6188.TW0）之控股公司，主营电脑周边储存装置及相关零组件制造与销售。

（5）晟碟（西部数据）

晟碟（西部数据）成立于 1988 年，注册地美国。晟碟是全球知名的从事设计、开发和制造快闪记忆体、控制器及固件技术解决方案的公司，产品用于消费电子设备，如移动电话，数码相机，游戏设备和便携式计算机。公司还提供高速和高容量的存储解决方案。公司于 2016 年被西部数据公司收购。

（6）安克创新

安克创新成立于 2011 年，注册地长沙，专业从事自有品牌的智能移动周边产品、智能硬件产品及消费电子产品的自主研发、设计和销售，“Anker”等品牌的消费电子产品销往全球，拥有较高的知名度和美誉度，在亚马逊等境外大型电子商务平台上占据领先的行业市场份额，在沃尔玛等线下知名渠道拥有较高的市场

覆盖，为深交所创业板上市公司（300866.SZ）。

（7）伟创力

伟创力（制造）香港有限公司系纳斯达克上市公司伟创力公司（FLEX.O）全资子公司。伟创力公司创立于 1969 年，总部设在新加坡，是全球公认的创新设计、工程、制造和供应链服务及解决方案的领先供应商，为包括数据网络、电信企业在内的各行业和终端市场提供创新的设计、工程、制造和物流服务。

（8）Avenir Telecom

Avenir Telecom 成立于 1989 年，注册地法国，是欧洲电话产品和服务（手机、运营商订阅服务和配件等）的知名分销商之一，向独立零售商、大型超市和专业超市销售产品和服务，亦是巴黎证券交易所主板上市公司（AVT.PA）。

（9）乐依文半导体（东莞）有限公司

乐依文半导体（东莞）有限公司成立于 2004 年，隶属于 UTAC 集团。UTAC 集团总部位于新加坡，是全球半导体封装测试行业的领军企业。主要经营范围为生产和销售半导体（含半导体的设计、封装和测试）、线宽 0.18 微米及以下大规模数字集成电路、0.8 微米及以下模拟、数模集成电路及 BGA、PGA、CSP、MCM 等先进封装与测试，设计集成电路，并提供相关的技术开发、技术转让和咨询服务等。

（二）相同产品境内外销售毛利率对比情况

报告期内，相同产品境内外销售毛利率差异主要系外销结算时点汇率差异以及不同销售月份的成本存在少量差异，毛利率差异大部分在 5 个百分点以内，主要情况如下：

单位：万元

年度	二级分类	三级分类	产品销售收入		产品销售毛利率		
			外销	内销	外销	内销	差异（个百分点）
2020 年 1-6 月	高速连接器及组件	USB3.0 系列	7.22	1.36	31.25%	30.26%	0.99
	通用连接器	Battery 系列	2.22	30.18	45.41%	43.54%	1.88
2019 年度	2.0/3.0 数据线	Micro 系列	480.53	1,149.93	16.09%	17.81%	-1.72
	2.0/3.0 数据线	Type C 系列	320.40	434.83	30.03%	34.65%	-4.63
	2.0/3.0 数据线	Apple Lightning	365.39	48.86	13.56%	15.15%	-1.59
	高速连接器及组件	SD 系列	67.90	1,294.71	39.91%	32.44%	7.46

2017 年度	通用连接器	Battery 系列	51.30	81.59	54.64%	63.17%	-8.54
	通用连接器	Type C 系列	21.68	3.06	40.41%	35.42%	4.98
	2.0/3.0 数据线	TypeC 系列	5.21	52.60	17.69%	22.25%	-4.56
	2.0/3.0 数据线	Micro 系列	4.53	38.76	34.53%	35.53%	-1.00

（三）海关出口数据、出口退税金额与境外销售收入的匹配情况

海关出口数据、出口退税金额、退税金额和境外销售收入匹配情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海关出口金额（万美元）	601.87	1,406.04	1,673.17	995.22
海关出口金额（万元）①	4,228.41	9,674.25	11,115.16	6,721.04
出口退税系统出口金额（万元）②	4,219.16	9,697.86	11,057.57	6,567.43
出口退税金额（万元）③	539.75	1,378.60	1,765.31	1,084.26
境外销售收入（万元）④	4,183.45	9,651.71	11,098.38	6,602.57
海关出口金额与境外销售收入差异（万元） ⑤=④-①	-44.96	-22.54	-16.78	-118.47
出口退税系统出口金额与境外销售收入差异（万元）⑥=④-②	-35.71	-46.15	40.81	35.14
出口退税金额/境外销售收入⑦=③/④	12.90%	14.28%	15.91%	16.42%

注：海关出口金额数据来源于国家外汇管理局数字外管平台统计的海关出口数据，出口退税系统出口金额和出口退税金额数据来源于国家税务总局深圳市光明区税务局出具的免抵退税申报汇总表。

报告期各期，公司海关出口数据、出口退税系统出口金额与境外销售收入差异较小，差异主要来自于：1）外销退换货发生时公司冲减销售收入，海关数据不会进行调整；2）汇率波动导致海关出口数据与公司境外销售收入产生差异。报告期内，出口退税金额与境外销售收入比值为 16.42%、15.91%、14.28%和 12.90%，呈逐年下降趋势，主要原因为根据《关于调整增值税税率的通知》（财税〔2018〕32 号）和《关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部 税务总局 海关总署公告 2019 年第 39 号）相关政策，增值税税率在 2018 年 5 月 1 日由 17%降至 16%，在 2019 年 4 月 1 日由 16%降至 13%，因此出口退税率也相应下降。

综上所述，发行人海关出口数据、出口退税金额与境外销售收入相匹配。

二、披露 2018 年部分客户通过集团内海外公司下单的具体情形、相关收入占外销收入比例、是否存在第三方回款等情况、是否违反出口退税有关规定，分析该业务模式变化对相关收入确认时点、报告期内业绩的影响。

（一）2018 年部分客户通过集团内海外公司下单的具体情形

2018 年外销收入大幅增长的原因部分客户选择通过集团内海外公司下单，造成该影响的客户为安克创新。

经查阅安克创新上市招股说明书，安克创新主要从事自有品牌的移动设备周边产品、智能硬件产品等消费电子产品的自主研发、设计和销售，是全球消费电子行业知名品牌商。安克创新 2017 年度、2018 年度及 2019 年度的主营业务收入 97%以上的收入来源于境外销售，境外业务覆盖全球多个国家和地区，并设有多家境外子公司，负责海外市场的销售、售后服务等。安克创新及下属企业 Anker HK（Anker Innovations Limited）和安克电子（湖南安克电子科技有限公司）作为安克创新主要采购主体，向供应商采购后将产品销售至销售子公司（美国、英国及日本子公司），并通过子公司在当地进行销售。

安克创新根据自身业务需要，自主选择与公司签订合同的交易主体和交易方式。由于 2018 年人民币呈现单边贬值行情，安克创新选择香港采购主体 Anker Innovations Limited 与发行人进行交易，使得发行人当年出口业务收入大幅增长。

（二）相关收入占外销收入比例

2017 年及 2018 年，公司对安克创新内销和外销收入以及占全部内销或外销比例情况如下：

单位：万元					
安克创新同一控制下公司名称	销售类别	2018 年度		2017 年度	
		金额	占相应内销/ 外销比例	金额	占相应内销/ 外销比例
安克创新科技股份有限公司	内销	44.31	0.18%	2,902.15	13.69%
Anker Innovations Limited	外销	3,491.66	31.46%	161.46	2.45%

2018 年，发行人对安克创新的外销收入 3,491.66 万元，占当年外销收入 31.46%。发行人 2018 年外销收入较 2017 年增长 4,495.81 万元，其中对安克创新的外销收入增长 3,330.20 万元，占外销收入增长额的 74.07%。

（三）是否存在第三方回款的情况

报告期内，发行人分别与安克创新和 Anker Innovations Limited 签订合同

并发生交易，安克创新和 Anker Innovations Limited 各自付款，内销通过人民币回款，外销通过美元回款，各交易主体直接通过银行转账汇款，不存在集团内代付或第三方回款的情况。

（四）是否违反出口退税有关规定

发行人出口退税的相关内容如下：

1、发行人与 Anker Innovations Limited 签订合同并下达订单，发行人根据订单组织生产，生产完成后将货物送至客户指定地点进行报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入。

2、发行人将有关凭证如海关出口货物报关单、增值税普通发票明细等输入生产企业出口退税申报系统生成当期免抵退申报电子资料上传至深圳市税务局系统，交深圳市税务局进行审批。

3、发行人属出口退税企业，发行人出口的货物在出口退税的范围内。

4、发行人的出口退税符合国家税务总局发布的《出口货物退（免）税管理办法（试行）》（国税发[2005]51 号）的有关规定。

综上所述，发行人按照出口退税的政策办理相关的出口退税手续，不存在违反出口退税有关规定的情况。

（五）分析该业务模式变化对相关收入确认时点、报告期内业绩的影响

1、收入确认时点

（1）发行人对安克创新内销收入确认方式为签收确认收入，公司根据订单发货，将货物运到客户指定交货地点，在客户对货物进行签收后确认收入。

（2）发行人对安克创新外销收入确认方式为直接出口，在货物经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入。

2、报告期内业绩的影响

内销的货物运送到安克创新指定的地点（深圳），一般情况下当天签收；外销的货物从送货到报关一般情况下需要 3 天时间。假设安克创新 2018 的外销业务转

为内销，对发行人业绩的影响为截止 2018 年 12 月 31 日已发货但未取得报关单的影响，经测算对发行人 2018 年业绩的影响如下：

单位：万元

项目名称	金额
主营业务收入	25.45
主营业务成本	20.59
对利润总额的影响金额	4.86
当期利润总额	4,652.24
影响比例	0.10%

综上所述，假设安克创新 2018 年外销模式转为内销模式，对当期利润总额的影响比例仅为 0.10%，影响极小。

三、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内外销销售明细表，查询外销前五大客户信息、出口信保出具的出口信用报告等资料。

2、统计内外销产品毛利率信息。

3、获取报告期内国家外汇管理局数字外管平台统计的海关出口数据、国家税务总局深圳市光明区税务局出具的免抵退税申报汇总表，并将数据与发行人账面数据进行比对。

4、检查发行人与客户签订的合同并核实其关键条款，包括但不限于：权利与义务、产品定价、付款及结算、转移商品所有权等。

5、检查并核对发行人与收入确认相关的原始凭据：包括但不限于客户合同、订单、发货单据、运输单据、签收/验收单据、提单、报关单据、回款单据等，复核其收入确认的会计处理是否正确。

6、对安克创新进行访谈，了解业务类型、营业规模、供应商准入机制、与发行人的合作历史、产品使用情况、关联关系或其他利益关系等情况。

7、检查安克创新对发行人的回款情况，检查是否存在第三方回款的情形。

8、查阅出口退税相关的文件规定，并检查公司是否按照相关规定申报出口退税，是否存在违法违规行为。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、同一客户相同产品境内外销售毛利率差异较小且具有合理性，海关出口数据、出口退税金额与境外销售收入相匹配；

2、2018 年外销收入增长主要来自安克创新外销收入增长，2018 年安克创新根据自身业务情况选择香港采购主体 Anker Innovations Limited 下单属于客户行为，不存在相关第三方回款的情形，未违反出口退税的相关规定，收入确认时点准确，不存在利用收入确认调节利润的情形。

问题 3.关于对比克电池应收款项。申报材料显示：

(1) 比克电池为发行人 2017 年主要客户，发行人对其销售金额为 2,200.25 万元，占发行人当年精密结构件业务收入的 83.78%。报告期各期末，发行人对比克电池应收账款余额分别为 2,483.24 万元、2,040.05 万元、1,130.00 万元，坏账准备余额分别为 124.16 万元、174.28 万元、193.17 万元，坏账计提比例分别为 5%、8.54%、17.09%。比克电池 2018 年未能兑付对发行人开具的商业承兑汇票，针对此部分票据发行人已终止确认，并按照应收账款的账龄计提坏账准备。

(2) 公开资料显示，当升科技、容百科技、新宙邦等多家上市公司曾披露比克电池偿债能力风险并对其采取诉讼保全等措施，2019 年末上述公司对比克电池应收账款坏账计提比例分别为 70%、80%、70%，显著高于发行人计提比例。

请发行人：

(1) 披露报告期内对比克电池的销售收入金额及占比情况，对其应收账款的账龄情况、合同约定的结算条款情况、逾期金额及逾期时间、坏账准备计提比例；

(2) 结合报告期各期其他上市公司对比克电池应收款项坏账准备计提比例情况、比克电池目前财务经营状况、期后回款情况等，分析并披露对其应收款项的坏账准备计提是否充分；

(3) 参照其他上市公司对比克电池坏账准备计提比例，测算报告期各期应计

提的坏账准备金额，并评估对报告期各期业绩的影响；

(4) 就对比克电池应收账款无法收回的风险在招股说明书中进行风险提示。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、披露报告期内对比克电池的销售收入金额及占比情况，对其应收账款的账龄情况、合同约定的结算条款情况、逾期金额及逾期时间、坏账准备计提比例；

(一) 报告期内对比克电池的销售收入金额及占比情况

报告期内对比克电池的销售收入金额及占营业收入比重情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
比克电池	0.67	0.00%	396.11	0.90%	495.77	1.35%	2,200.25	7.80%

报告期内，比克电池销售收入分别为 2,200.25 万元、495.77 万元、396.11 万元和 0.67 万元，呈大幅下降趋势，主要原因系：由于国家新能源汽车补贴政策的变化，公司主动下调了比克电池产品的生产及销售规模。

(二) 比克电池应收账款的账龄情况和逾期金额及逾期时间

报告期各期末比克电池的应收票据、应收账款和逾期金额（含应收账款和应收票据）及逾期时间如下：

单位：万元

项目	账龄	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收票据	1 年以内	-	-	214.68	98.92
	合计	-	-	214.68	98.92
应收账款	1 年以内	2.07	469.88	594.44	2,483.24
	1-2 年	298.98	660.12	1,445.61	-
	2-3 年	343.97	-	-	-
	合计	645.03	1,130.00	2,040.05	2,483.24
逾期金额（含应收账款和应收票据）	1 年以内	281.91	856.18	1,600.76	13.69
	1-2 年	362.39	163.64	-	-
	合计	644.30	1,019.83	1,600.76	13.69

截至 2020 年 6 月 30 日，公司对比克电池应收账款余额 645.03 万元，其中账期 1 年以内 2.07 万元，1-2 年 298.98 万元、2-3 年 343.97 万元；逾期金额 644.30 万元，其中逾期 1 年以内 281.91 万元，逾期 1-2 年 362.39 万元。

（三）别克电池合同约定的结算条款情况

别克电池包括深圳别克、郑州别克和郑州别克新能源在内的三家关联公司，与发行人签署的合同条款和订单条款情况如下：

项目	条款内容	深圳别克	郑州别克	郑州别克新能源
合同条款	对账方式	每月月底乙方传当月的对账单给甲方，作为上月交货（交货周期为每月 1 日-26 日）的数量统计依据，甲方进行确认无异议后，乙方根据对账单中的品种、数量开具增值税专用发票，并将发票在 15 日前交至甲方。	每月月底乙方传当月的对账单给甲方，作为上月交货（交货周期为每月 1 日-26 日）的数量统计依据，甲方进行确认无异议后，乙方根据对账单中的品种、数量开具增值税专用发票，并将发票在 15 日前交至甲方。	供应商在供货次月 20 日前出具《月度对账单》，以便别克汽车核对确认。因供应商对账单延迟、失误造成的付款延迟、延误，由供应商承担。
	付款周期	按订单执行	按订单执行	/
	付款方式	按订单执行	按订单执行	/
订单条款	付款周期	月结 3 个月	月结 3 个月	月结 3 个月
	付款方式	商业承兑汇票	商业承兑汇票	银行转账或银行承兑汇票

别克电池结算条款一般为月结 3 个月，付款方式包括商业承兑汇票、银行转账或银行承兑汇票，报告期内合同约定的结算条款未发生变化。

（四）坏账准备计提比例

报告期各期末别克电池坏账准备计提情况如下：

单位：万元

2020.06.30					
项目	账龄	金额	坏账准备	计提比例	计提方式
应收账款	1 年以内	2.07	451.52	70%	单项计提
	1-2 年	298.98			
	2-3 年	343.97			
	合计	645.03	451.52	70%	
2019.12.31					

项目	账龄	金额	坏账准备	计提比例	计提方式
应收账款	1 年以内	469.88	193.17	17.09%	单项计提
	1-2 年	660.12			
	合计	1,130.00	193.17	17.09%	
2018.12.31					
项目	账龄	金额	坏账准备	计提比例	计提方式
应收票据	1 年以内	214.68	21.47	10%	按账龄组合计提
	合计	214.68	21.47	10%	
应收账款	1 年以内	594.44	29.72	5%	按账龄组合计提
	1-2 年	1,445.61	144.56	10%	
	合计	2,040.05	174.28	8.54%	
2017.12.31					
项目	账龄	金额	坏账准备	计提比例	计提方式
应收票据	1 年以内	98.92	4.95	5%	按账龄组合计提
	合计	98.92	4.95	5%	
应收账款	1 年以内	2,483.24	124.16	5%	按账龄组合计提
	合计	2,483.24	124.16	5%	

2017 年度和 2018 年度，公司对比克电池的应收账款和应收票据按照账龄组合计提坏账准备，其中 2018 年对应收票据按照账龄连续计算的原则计提比例为 10%；2019 年和 2020 年 1-6 月，公司对比克电池的应收账款按单项评估计提坏账准备，计提比例分别为 17.09%和 70%。

二、结合报告期各期其他上市公司对比克电池应收款项坏账准备计提比例情况、比克电池目前财务经营状况、期后回款情况等，分析并披露对其应收款项的坏账准备计提是否充分；

（一）报告期各期其他上市公司对比克电池应收款项坏账准备计提比例情况

上市公司绝大部分自 2019 年起对比克电池应收账款进行单项计提，其中主要上市公司计提情况如下：

单位：万元

序号	股票简称	股票代码	应收账款对方	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
				应 收 账 款原值	计提 比例	应 收 账 款原值	计提 比例	应收 账款 原值	计提 比例	应收账 款原值	计提 比例
1	当升科技	300073.SZ	深圳市比克动力电池有限公司、郑州比克电池有限公司	37,731.62	70%	37,830.86	70%	未单独披露，根据账龄计提		未单独披露，根据账龄计提	

序号	股票简称	股票代码	应收账款对方	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
				应 收 账 款原值	计提 比例	应 收 账 款原值	计提 比例	应收 账款 原值	计提 比例	应收账 款原值	计提 比例
2	容百科技	688005.SH	深圳市比克动力电池有限公司、郑州比克电池有限公司	14,531.39	80%	14,463.61	80%	未单独披露，根据账龄计提		未单独披露，根据账龄计提	
3	杭可科技	688006.SH	深圳市比克动力电池有限公司、郑州比克电池有限公司	10,686.63	80.37%	10,735.76	80%	未单独披露，根据账龄计提		未单独披露，根据账龄计提	
4	新宙邦	300037.SZ	深圳市比克动力电池有限公司、郑州比克电池有限公司	未单独披露		3,621.21	70%	未单独披露，根据账龄计提		未单独披露，根据账龄计提	
5	东方中科	002819.SZ	郑州比克电池有限公司	应 收 账 款：384.65	35%	应 收 账 款：369.30	35%	未单独披露，根据账龄计提		未单独披露，根据账龄计提	
				-	-	应 收 票 据：25.35					
平均值					66.34%		67.00%		/		/
发行人				645.03	70.00%	1,130.00	17.09%	2,254.73	8.68%	2,582.16	5%

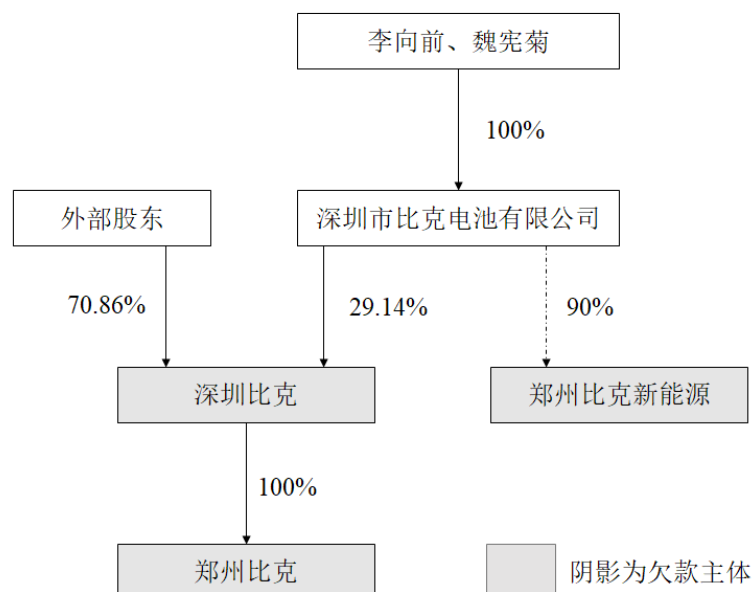
数据来源：Wind 数据，上市公司审计报告及招股说明书。

注：新宙邦未在 2020 年半年度报告明确披露比克电池坏账准备计提情况，结合其 2020 年半年度报告及其《关于应收账款诉讼进展的公告》（公告号 2020-074），预计新宙邦 2020 年 6 月 30 日对比克电池应收账款坏账准备计提比例为 70%。

从上表可以看出，主要上市公司对 2019 年末计提比例在 35%至 80%之间，平均值为 67.00%；2020 年 6 月末计提比例在 35%至 80%之间，平均值为 66.34%。

（二）比克电池目前财务经营状况

报告期内，比克电池欠款主体包括深圳比克、郑州比克和郑州比克新能源，截至本反馈回复签署日，三者之间股权关系如下：



其中郑州比克为深圳比克全资子公司，深圳比克和郑州比克新能源为关联公司，以下就深圳比克和郑州比克新能源财务经营状况的情况说明如下：

1、深圳比克财务经营状况

根据上市公司长信科技公告，深圳比克 2018 年和 2019 年主要财务数据如下：

单位：万元

科目	2019 年度/2019.12.31	2018 年度/2018.12.31
流动资产	302,439.69	454,064.01
非流动资产	288,573.94	287,374.75
资产合计	591,013.62	741,438.76
流动负债	278,552.86	366,240.27
非流动负债	33,290.70	19,229.99
负债合计	311,843.57	385,470.26
归属于母公司股东权益	279,170.06	355,968.50
营业收入	138,312.02	307,233.86
净利润	-76,798.44	7,741.76
综合收益总额	-76,798.44	7,741.76

根据上市公司长信科技公告，深圳比克目前业务开工率不足及其下游整车厂商客户拖欠货款情况仍未改变，偿付能力未见实质性改善。

2、郑州比克新能源

根据郑州比克新能源提供的 2019 年度以及 2020 年 1-6 月财务报表，2019 年

郑州比克新能源经营活动现金流尚为正；2020 年上半年收入规模较小，资金流紧张，资产负债率高。

（三）期后回款情况

报告期内，比克电池具体销售和回款金额如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年度/2019.12.31	2018 年度/2018.12.31	2017 年度/2017.12.31
销售金额（含税）	0.73	530.12	594.44	2,574.77
本期回款金额	386.06	1,440.17	1,037.63	103.70
核销金额	99.64	-	-	-
期末应收账款和应收票据金额	645.03	1,130.00	2,040.05	2,483.24

报告期各期比克电池回款 103.70 万元、1,037.63 万元、1,440.17 万元和 386.06 万元，2017 年-2019 年回款逐年递增，且在 2019 年和 2020 年上半年仍有回款。

（四）应收款项的坏账准备计提充分性

1、2017 年和 2018 年末比克电池坏账准备计提充分性

截至 2017 年末，发行人对比克电池的 2,483.24 万元应收账款计提 124.16 万元坏账准备，计提比例 5%；截至 2018 年末，发行人对比克电池的 2,040.05 万元应收账款计提 174.28 万元坏账准备，计提比例 8.54%。

2018.12.31					
科目	账龄	金额	坏账准备	计提比例	计提方式
应收票据	1 年以内	214.68	21.47	10%	按账龄组合计提
	合计	214.68	21.47	10%	
应收账款	1 年以内	594.44	29.72	5%	按账龄组合计提
	1-2 年	1,445.61	144.56	10%	
	合计	2,040.05	174.28	8.54%	
2017.12.31					
科目	账龄	金额	坏账准备	计提比例	计提方式
应收票据	1 年以内	98.92	4.95	5%	按账龄组合计提
	合计	98.92	4.95	5%	
应收账款	1 年以内	2,483.24	124.16	5%	按账龄组合计提

	合计	2,483.24	124.16	5%	
--	----	----------	--------	----	--

结合 2017 年-2018 年比克电池账龄和回款情况，同时参考其他上市公司绝大部分未对比克电池单项计提坏账准备，发行人对比克电池按照账龄计提坏账准备，具有充分性和合理性。

2、2019 年末比克电池坏账准备计提充分性

截至 2019 年末，发行人对比克电池的 1,130.00 万元应收账款计提 193.17 万元坏账准备，计提比例 17.09%，比克电池坏账准备计提具体情况如下：

单位：万元

单位名称	应收账款余额	计提方式	已计提坏账准备	预计回款
深圳比克	233.64	单项计提	94.20	391.50
郑州比克	252.06	单项计提		
郑州比克新能源	644.30	单项计提	98.97	/
合计	1,130.00		193.17	/

(1) 2019 年深圳比克和郑州比克坏账准备计提主要依据为发行人与比克电池达成的还款协议

根据发行人与深圳比克和郑州比克达成的还款协议，深圳比克和郑州比克提供 391.50 万汽车销售款作为还款来源（已于 2020 年 1-6 月回款 386.06 万元），发行人根据深圳比克和郑州比克应收款合计额 485.70 万元与 391.50 万元的差额 94.20 万元计提对深圳比克和郑州比克应收账款坏账准备。

(2) 从期后回款看，深圳比克和郑州比克于 2020 年 1-6 月回款 386.06 万元，2019 年末的坏账准备计提充分

2020 年 1-6 月，比克电池回款 386.06 万元，与 2019 年末预计回款金额 391.50 万元差距较小，2019 年末坏账准备计提充分。

(3) 郑州比克新能源应收账款以预期信用损失进行测算，按照账龄计提坏账比例，计提比例与深圳比克和郑州比克接近

截至 2019 年 12 月 31 日，郑州比克新能源应收账款情况如下：

单位：万元

单位名称	账龄	金额
------	----	----

郑州比克新能源汽车有限公司	1年以内	298.86
	1-2年	345.44
	合计	644.30

公司对截至2019年12月31日郑州比克新能源应收账款预期信用损失进行了测算，按照账龄1年以内10%的计提比例、账龄1-2年以内20%的计提比例测算应收账款坏账准备金额98.97万元，计提比例15.36%，公司对该部分应收账款进行单项计提，与深圳比克和郑州比克坏账准备计提比例接近。

根据郑州比克新能源的财务报表、企业信用信息报告、对郑州比克新能源进行访谈以及深圳比克和郑州比克的还款情况，（1）郑州比克新能源2019年经营活动现金净流量尚为正，生产经营未出现重大恶化的情况；（2）郑州比克新能源计划采用深圳比克和郑州比克的还款方式，以新能源汽车销售款作为还款来源，预计在2020年还款；（3）深圳比克和郑州比克2019年合计回款1,440.17万元，2020年1-6月以新能源汽车销售款回款386.06万元。

因此，在2019年度审计报告出具日，公司判断郑州比克新能源具有一定的还款能力，参照深圳比克和郑州比克的坏账准备计提比例情况，按单项评估计提坏账准备98.97万元。公司计提坏账准备时充分考虑了郑州比克新能源的还款能力以及应收账款的账龄情况，符合审计报告出具日的实际情况，坏账准备计提是充分的。

3、2020年6月末比克电池坏账准备计提充分性

2020年6月末，发行人对比克电池的应收账款645.03万元计提451.52万元坏账准备，计提比例70%。

单位：万元				
单位名称	应收账款余额	计提方式	已计提坏账准备	预计回款
郑州比克新能源	645.03	单项计提	451.52	/

2020年上半年，公司与郑州比克新能源就还款问题进行多次沟通，但截至2020年6月30日仍未达成最终协议，基于谨慎性原则并参考其他上市公司对比克电池应收款项坏账准备计提比例，同时参考比克电池以往回款情况，对郑州比克新能源应收账款按照70%计提坏账准备，坏账准备计提充分，计提依据合理。

综上所述，发行人对比克电池 2017 年末和 2018 年末的应收账款主要参照账龄计提坏账准备，2019 年末和 2020 年 6 月末主要参照比克电池的还款协议和上市公司计提政策计提坏账准备，坏账准备计提充分。

三、参照其他上市公司对比克电池坏账准备计提比例，测算报告期各期应计提的坏账准备金额，并评估对报告期各期业绩的影响；

2017 年末及 2018 年末，发行人与主要上市公司均是按照账龄法对比克电池计提坏账准备，各账龄区间的计提比例基本一致，若发行人参照其他上市公司计提比例对比克电池计提坏账准备，坏账准备金额不变，对 2017 年度和 2018 年度业绩无影响。

2019 年末，主要上市公司计提比例在 35%至 80%之间，平均值为 67.00%，以下参照 70%和 80%的坏账准备计提比例，评估对报告期各期业绩的影响情况如下：

1、发行人 2019 年末和 2020 年 6 月末按 70%的坏账准备计提比例测算：

单位：万元		
项目	2019 年度 /2019.12.31	2020 年 1-6 月 /2020.06.30
发行人应收账款余额	1,130.00	645.03
发行人账面坏账准备余额	193.17	451.52
发行人按 70%计提的坏账准备余额	791.00	451.52
发行人账面信用减值损失	175.04	357.99
发行人按 70%计提的信用减值损失	772.87	-239.84
若 70%比例计提对当期对利润总额的影响金额	-597.83	597.83
当期利润总额	7,398.31	3,631.42
若 70%比例计提对当期对利润总额影响率	-8.08%	16.46%

经测算，假设发行人 2019 年末和 2020 年 6 月末均按照 70%的计提比例计提坏账准备，2019 年度利润总额将减少 597.83 万元，2020 年 1-6 月利润总额将增加 597.83 万元，占各期利润总额的比例分别为-8.08%和 16.46%，影响相对较小。

2、发行人 2019 年末和 2020 年 6 月末按 80%的坏账准备计提比例测算：

单位：万元		
项目	2019 年度 /2019.12.31	2020 年 1-6 月 /2020.6.30

发行人应收账款余额	1,130.00	645.03
发行人账面坏账准备余额	193.17	451.52
发行人按 80%计提的坏账准备余额	904.00	516.02
发行人账面信用减值损失	175.04	357.99
发行人按 80%计提的信用减值损失	885.87	-288.34
若 80%比例计提对当期对利润总额的影响金额	-710.83	646.33
当期利润总额	7,398.31	3,631.42
若 80%比例计提对当期对利润总额影响率	-9.61%	17.80%

经测算，假设发行人 2019 年末和 2020 年 6 月末均按照 80%的计提比例计提坏账准备，2019 年度利润总额将减少 710.83 万元，2020 年 1-6 月利润总额将增 646.33 万元，占当期利润总额的比例分别为-9.61%和 17.80%，影响相对较小。

综上所述，参照其他上市公司对比克电池坏账准备计提比例测算，公司 2017 年和 2018 年计提的坏账准备金额不变，对当期业绩无影响；2019 年和 2020 年 1-6 月坏账准备计提对业绩影响较小。

四、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取发行人销售台账和对比克电池的销售收入数据，对比克电池进行了函证。
- 2、获取发行人应收账款明细、账龄情况及坏账准备计提情况。
- 3、取得对比克电池的销售合同和销售订单。
- 4、查询其他上市公司对比克电池应收款项的收款对象、应收账款原值和计提比例。
- 5、检查发行人对比克电池期后回款情况及对坏账准备计提依据。
- 6、参照其他上市公司对比克电池坏账准备计提比例，测算报告期各期应计提的坏账准备金额，并评估对报告期各期业绩的影响。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人对比克电池 2017 年末和 2018 年末的应收账款主要参照账龄计提坏

账准备，2019 年末和 2020 年 6 月末主要参照比克电池的还款协议和上市公司计提政策计提坏账准备，坏账准备计提充分；

2、参照其他上市公司对比克电池坏账准备计提比例测算，坏账准备计提对报告期各期业绩的影响较小；

3、发行人已在招股说明书中就比克电池应收账款回收风险作了提示。

问题 4.关于数据存储互联产品毛利率与产品销售单价。申报材料显示：

（1）发行人数据存储互联产品及组件主要包括高速连接器及组件产品、高频高速数据线产品。报告期各期，数据存储互联产品及组件毛利率分别为 43.84%、44.95%、45.21%，毛利率显著高于消费电子互联产品及组件，2019 年毛利率显著高于可比公司。

（2）报告期各期，高速连接器及组件毛利率分别为 45.20%、47.87%、45.67%，单价分别为 361.12 元/KPCS、400.61 元/KPCS、611.85 元/KPCS，产品毛利率水平较高，且产品单价呈快速增长趋势。

（3）高频高速数据线产品报告期各期毛利率分别为 12.07%、31.17%、43.95%，毛利率快速增长，2019 年毛利率显著高于同行业可比公司。报告期各期产品成本分别为 28,179.66 元/KPCS、22,216.40 元/KPCS、17,383.68 元/KPCS，产品成本快速下降。

请发行人：

（1）披露高速连接器及组件主要细分产品（SATA、DDR4 系列、SD、全功能 Type C 等）的单价、销量及毛利率，并对比可比公司同类产品情况，分析并披露高速连接器及组件等产品单价快速增长的原因、毛利率较高的原因；

（2）披露高频高速连接线产品成本结构，包括固定成本（人工、折旧等）、变动成本（人工、直接材料等），并结合成本构成的变动情况说明单位成本快速下降、毛利率快速增长且 2019 年毛利率显著高于同行业可比公司的原因及合理性；

（3）对比数据存储互联产品及消费电子互联产品中可比产品的单价及成本情况、结合产品行业竞争情况等因素，分析并披露数据存储互联产品毛利率显著高

于消费电子互联产品的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、披露高速连接器及组件主要细分产品（SATA、DDR4 系列、SD、全功能 Type C 等）的单价、销量及毛利率，并对比可比公司同类产品情况，分析并披露高速连接器及组件等产品单价快速增长的原因、毛利率较高的原因；

（一）高速连接器及组件主要细分产品销售收入、单价、销量、单位成本和毛利率情况

高速连接器及组件细分产品销售收入及占比、销量、销售单价与单位成本、销售毛利率情况如下：

单位：万元

销售收入									
二级分类	三级分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高速连接器及组件	DDR 系列	152.51	2.98%	907.30	7.26%	-	-	-	-
	SATA 系列	544.88	10.64%	1,634.96	13.09%	1,283.03	12.59%	1,164.83	12.02%
	SD 系列	740.10	14.46%	2,230.71	17.86%	1,884.93	18.49%	2,033.44	20.98%
	USB3.0 系列	1,773.77	34.65%	3,767.60	30.16%	3,960.06	38.85%	4,170.97	43.03%
	连接器组件系列	1,505.97	29.42%	3,466.35	27.75%	2,584.94	25.36%	1,983.55	20.47%
	全功能 Type C 系列	402.20	7.86%	485.88	3.89%	479.80	4.71%	339.49	3.50%
	总计	5,119.43	100.00%	12,492.79	100.00%	10,192.76	100.00%	9,692.27	100.00%

单位：KPCS，元/KPCS

销量					
二级分类	三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件	DDR 系列	1,534.94	8,571.40	-	-
	SATA 系列	6,418.10	45,205.79	129,114.75	146,514.56
	SD 系列	12,404.40	39,219.80	30,632.40	32,576.84
	USB3.0 系列	27,232.31	51,344.35	52,571.89	51,259.51
	连接器组件系列	23,003.41	58,302.29	40,837.69	37,203.40
	全功能 Type C 系列	1,277.00	1,536.80	1,275.55	838.00
	总计	71,870.16	204,180.43	254,432.28	268,392.30

销售单价					
二级分类	三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件	DDR 系列	993.61	1,058.52	/	/
	SATA 系列	848.97	361.67	99.37	79.50
	SD 系列	596.64	568.77	615.34	624.20
	USB3.0 系列	651.35	733.79	753.27	813.70
	连接器组件系列	654.67	594.55	632.98	533.16
	全功能 Type C 系列	3,149.59	3,161.65	3,761.48	4,051.15
	总计	712.32	611.85	400.61	361.12
单位成本					
二级分类	三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件	DDR 系列	985.46	1,120.57	-	-
	SATA 系列	497.67	227.00	73.97	58.09
	SD 系列	407.70	378.38	438.19	502.55
	USB3.0 系列	306.04	336.74	348.51	365.79
	连接器组件系列	264.50	250.34	260.19	229.82
	全功能 Type C 系列	850.25	834.41	954.53	1,114.71
	总计	351.58	332.42	208.85	197.91
毛利率					
二级分类	三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件	DDR 系列	0.82%	-5.86%	/	/
	SATA 系列	41.38%	37.24%	25.56%	26.94%
	SD 系列	31.67%	33.47%	28.79%	19.49%
	USB3.0 系列	53.01%	54.11%	53.73%	55.05%
	连接器组件系列	59.60%	57.89%	58.89%	56.89%
	全功能 Type C 系列	73.00%	73.61%	74.62%	72.48%
	总计	50.64%	45.67%	47.87%	45.20%

（二）可比公司同类产品情况

公司高速连接器及组件主要应用于数据存储领域，目前尚无数据存储领域同行细分产品毛利率数据，因此选取同属于专业细分领域的电连技术进行对比。高速连接器及组件与可比公司细分产品营业收入、销量、单价和毛利率对比如下：

单位：万元，KPCS，元/KPCS

公司	产品名称	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电连	射频连接器及线缆	营业收入	37,356.93	76,653.51	62,355.89	64,329.98
		销量	/	4,197,025.88	2,842,591.65	2,553,726,781

技 术	连接器	单价	/	182.64	219.36	251.91
		毛利率	38.50%	36.50%	46.03%	45.08%
公 司	高速连接器及组件	营业收入	5,119.43	12,492.79	10,192.76	9,692.27
		销量	71,870.16	204,180.43	254,432.28	268,392.30
		单价	712.32	611.85	400.61	361.12
		毛利率	50.64%	45.67%	47.87%	45.20%

注：电连技术线缆连接器组件主要用于射频电信号传输，与创益通高速连接器及组件产品有一定区别，可比程度适中。

如上所述，公司高速连接器及组件单价与同行业上市公司电连技术“射频连接器及线缆连接器”相比差距较大。公司高速连接器及组件产品系列众多（其中DDR系列34种，SATA系列10种，SD系列11种，USB3.0系列47种，连接器组件系列57种，全功能Type C系列7种），且产品具有高度定制化特点。由于不同系列的连接器在开发设计、材料要求、功能要求、精密制造工艺要求、订单特点、交货期等方面的需求差异较大，使得汇总产品的平均单位价格存在较大差异，因此不同企业的产品平均销售价格并不具有可比性。

通过查询其他上市公司连接器可比产品，查询产品主要集中在消费电子领域，类似公司通用连接器产品，而公司高速连接器及组件定位于数据存储领域，未找到相近产品。其他上市公司产品毛利率情况如下：

公司	产品 大类	产品二级 分类	产品三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海能 实业	线束 类	移动终端 设备连接 产品	USB2.0 连接器 及线束	/	/	18.55%	24.99%
			UBS3.0 连接器 及线束	/	/	17.37%	17.97%
胜蓝 股份	消费类电子连接器及 组件		USB 连接器	/	20.67%	19.11%	19.31%
公司	数据 存储 互连 产品 及组 件	高速连接 器及组件	USB3.0 系列	53.01%	54.11%	53.73%	55.05%

其他上市公司产品单价情况如下：

单位：元/KPCS

公司	产品 大类	产品二级 分类	产品三级 分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
胜蓝 股份	消费类电子连接器及组件		USB 连接器	/	312.20	187.90	165.80
公司	数据存储 互连产品 及组件	高速连接 器及组件	USB3.0 系列	651.35	733.79	753.27	813.70

注：海能实业在招股说明书中披露由于线束类产品料号数量将近万个，因此未披露线束类以及细分类别产品的销售单价，仅披露了个别示例型号产品平均销售价格，且为非连接器型号，因此与公司产品不可比。

根据海能实业招股说明书内容，海能实业的产品主要应用在智能移动通讯、影音设备、PC、智能可穿戴设备及各类电子终端产品领域。线束类产品主要包括 USB Type-C 类型、DVI 类型、DP 类型、HDMI 类型等，覆盖了目前市场前沿和主流的消费电子音视频、数据、网络 and 电源的线束类型。

根据胜蓝股份招股说明书内容，在消费类电子连接器行业，公司根据终端应用市场及客户的需要，依托自身精湛的模具开发能力，具备大批量生产连接器组件端子和胶壳的能力，同时将端子和胶壳组装成 USB 连接器、Wafer 连接器和 FPC 连接器等连接器产品，主要将上述产品供货至下游手机、电脑等终端应用品牌的一二级供应商。

综上所述，公司高速连接器及组件定位于数据存储领域，未找到其他上市公司相近产品。

公司高速连接器及组件定位于数据存储领域，与公司消费领域的通用连接器以及其他上市公司消费领域的连接器，在产品的性能和品质、应用领域及客户群体、产品特性、产品周期等方面均存在较大差异，具体内容可见本回复问题之“三、（四）数据存储互联产品毛利率显著高于消费电子互联产品的原因及合理性”相关回复内容。

（三）高速连接器及组件等产品单价快速增长的原因、毛利率较高的原因

1、高速连接器及组件等产品单价快速增长的原因

报告期内，高速连接器及组件等产品销量及单价情况如下：

单位：KPCS，元/KPCS

三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度
------	--------------	---------

	销量	占比	单价	销量	占比	单价
DDR 系列	1,534.94	2.14%	993.61	8,571.40	4.20%	1,058.52
SATA 系列	6,418.10	8.93%	848.97	45,205.79	22.14%	361.67
SD 系列	12,404.40	17.26%	596.64	39,219.80	19.21%	568.77
USB3.0 系列	27,232.31	37.89%	651.35	51,344.35	25.15%	733.79
连接器组件系列	23,003.41	32.01%	654.67	58,302.29	28.55%	594.55
全功能 Type C 系列	1,277.00	1.78%	3,149.59	1,536.80	0.75%	3,161.65
总计	71,870.16	100.00%	712.32	204,180.43	100.00%	611.85
三级分类	2018 年度			2017 年度		
	销量	占比	单价	销量	占比	单价
DDR 系列	-	-	/	-	-	/
SATA 系列	129,114.75	50.75%	99.37	146,514.56	54.59%	79.50
SD 系列	30,632.40	12.04%	615.34	32,576.84	12.14%	624.20
USB3.0 系列	52,571.89	20.66%	753.27	51,259.51	19.10%	813.70
连接器组件系列	40,837.69	16.05%	632.98	37,203.40	13.86%	533.16
全功能 Type C 系列	1,275.55	0.50%	3,761.48	838.00	0.31%	4,051.15
总计	254,432.28	100.00%	400.61	268,392.30	100.00%	361.12

发行人高速连接器及组件所包括的系列产品较多，不同系列产品之间的单价相差较大；与此同时，各系列产品下所包括的不同类别产品同样较多，不同类别的产品因规格型号、材料、功能等差异导致单价也有较大差异。

发行人高速连接器及组件不同年度的综合单价主要受各系列产品自身单价和销量占比的影响。高速连接器及组件的综合单价在报告期快速增长，主要原因系销量占比较大的 SATA 系列产品的单价上涨，以及单价较高的 SD 系列产品、USB3.0 系列产品、连接器组件系列产品销量占比提高所致，具体情况如下：

（1）SATA 系列产品单价上涨的原因

报告期内，SATA 系列产品单价大幅上涨的主要原因系其中单价较低的端子类产品销售数量大幅减少导致综合系列产品单价变动，具体情况如下表所示：

单位：KPCS，元/KPCS

产品类型	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	销售数量	销量占比	单位售价	销售数量	销量占比	单位售价
端子类产品	500.00	7.79%	44.73	27,459.60	60.74%	5.49
其他产品	5,918.10	92.21%	916.91	17,746.19	39.26%	912.80
总计	6,418.10	100.00%	848.97	45,205.79	100.00%	361.67
产品类型	2018 年度			2017 年度		

	销售数量	销量占比	单位售价	销售数量	销量占比	单位售价
端子类产品	115,638.86	89.56%	4.16	135,297.90	92.34%	4.22
其他产品	13,475.90	10.44%	916.38	11,216.66	7.66%	987.60
总计	129,114.75	100.00%	99.37	146,514.56	100.00%	79.50

报告期内，公司端子类产品销量分别为 135,297.90KPCS、115,638.86KPCS、27,459.60KPCS 和 500KPCS，占该系列产品销量的 92.34%、89.56%、60.74% 和 7.79%，呈现逐年下降趋势，由于端子类产品单价较低，使得 SATA 系列产品单价大幅上涨。

(2) 单价较高的 SD 系列产品、USB3.0 系列产品、连接器组件系列产品销量占比不断提升

报告期内，SD 系列产品的销量占比从 2017 年的 12.14% 提高到 2019 年的 19.21%，USB3.0 系列产品的销量占比从 2017 年的 19.10% 提高到 2019 年的 25.15%；随着数据存储类客户需求的增加，连接器组件系列产品的销售规模不断扩大，销量占比从 2017 年的 13.86% 提高到 2019 年的 28.55%，单价也呈上涨趋势。

综上所述，高速连接器及组件等产品单价快速增长主要原因为产品种类繁多，部分高单价细分产品销售占比提升及部分系列产品单价提升。

2、高速连接器及组件等产品毛利率较高的原因

发行人的高速连接器及组件产品主要应用于数据存储行业，产品呈小型化、轻薄化和高速化的发展趋势，对产品结构的研发设计和精密制造要求越来越高，产品毛利率处于较高水平的主要原因包括：

(1) 产品研发和设计要求高

高速连接器及组件的产品研发和设计涵盖新产品开发技术、精密五金件模具设计及加工技术、精密塑胶件模具设计及加工技术、精密模/治具零件加工技术、定制化表面处理技术、自动化技术、高精密产品系统化测试技术及智能复合化制造技术等多种技术，技术要求高、设计及工艺要求复杂。

(2) 公司实行大客户战略和定制化服务策略

公司高速连接器及组件客户主要集中在数据存储领域知名厂商如晟碟（西部数据）、星科金朋，同类型产品供应商较小。伴随着产品差异化竞争的潮流，下

游客户多采用定制化策略以谋求更大的市场占有率，在供应链选择上更倾向于选择优质的长期合作伙伴，以保证产品的可靠性和创新性。公司已经深度参与到核心客户新产品的预研、设计及制造流程之中，实时提供满足客户预期的高品质产品及服务。

（3）高品质数据存储连接器市场需要

随着数据传输的要求不断增加，基于数据存储等通信设备数据传输速率的不断提高，PCB 上使用的标准材料的不受控信号损耗过大，进而对新型数据存储连接器提出了新的要求。客户对连接器要求更加轻薄，传输速度更快，设计更加精密，公司发展高品质数据存储连接器产品具有良好的发展背景。

以下以高速连接器及组件中毛利率最高、销售占比最大的 USB3.0 系列以及连接器组件系列产品为例，说明产品毛利率较高的具体原因：

（1）发行人 USB3.0 毛利率较高的具体原因

①客户高度定制化要求

下游客户为了提升终端用户的使用体验，在产品轻薄化（常规 USB3.0 塑胶件厚度 1.70mm，公司产品厚度仅有 0.60mm, 极限位置不足 0.10mm）、可靠性（耐久 10,000 次，寿命是常规产品的 2 倍）以及传输速率（5Gbps）等方面均提出了较为严格的要求。

②设计及制造工艺复杂性

为实现超薄化设计，五金端子采用一体式成型，辅以 Insert Molding（模内注塑）工艺，这就造成产品存在较大的内应力，当客户端进行回流焊（SMT）焊接时，存在产品翘曲的风险，影响焊接质量；同时，融化的锡液也会因“虹吸效应”从塑胶件缝隙处爬到端子接触侧，影响产品接触特性。此外，轻薄化也限制了端子的回弹空间，在保证五金端子弹高的基础上，须平衡连接器配插时端子变形和刮伤客户 SIP（存储芯片的封装）的矛盾，品质要求极高。

③精密加工、自动化及智能化升级

结合产品的高品质要求，通过精密加工（0.002mm）提高模具的制造精度和复

合化程度（1 模多穴等），确保产品的精度；结合下游客户产品生命周期长（5-10 年）的特点，通过自动化和智能化升级，实施提升后工序的制程能力，全自动裁切、智能尺寸检验、智能视觉检验，及全自动包装等新技术的引进，在确保产品一致性和良率方面发挥的积极的作用。

公司通过与客户共同开发设计和精密制造工艺革新，成功解决上述设计及制造工艺复杂性难题，并通过产线自动化改造，在确保产品品质、一致性和良品率的基础上，提高生产效率。

（2）发行人连接器组件毛利率较高的具体原因

连接器组件系列主要包括移动存储金属外观件，主要销售客户包括星科金鹏、力成科技（苏州）有限公司、和泰电子、晟碟（西部数据）、乐依文等。

以下以连接器组件主流产品移动存储金属外观件为例，说明产品高毛利率的具体原因：

①客户高度定制化要求

下游客户为了提升终端用户的使用体验，在产品的外观（ID）、轻薄化（成品尺寸和连接器窗口尺寸一致）、可靠性（耐久 10,000 次，寿命是常规产品的 2 倍）、防护性（防指纹/盐水测试 72H）及传输速率等方面均提出了较为严格的要求。

②移动存储壳料为外观件

移动存储壳料是客户成品至关重要的外观组成部分，其造型（曲面化设计以符合人体工程学要求）、材质（锌合金/铝合金/镁合金等）、纹理（抛光/拉丝等）及表面处理工艺（电镀/磁控溅射/电泳/阳极氧化/导电氧化/喷油/喷砂/镭雕等）均会直接影响终端产品的质感和用户的购买意愿，其设计和品质要求极为严格。

③制造工艺复杂性

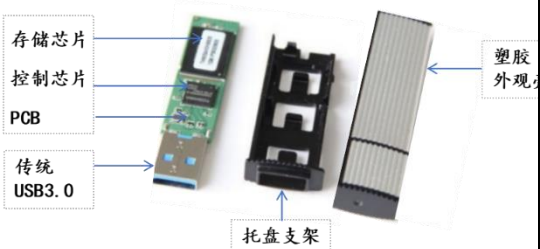
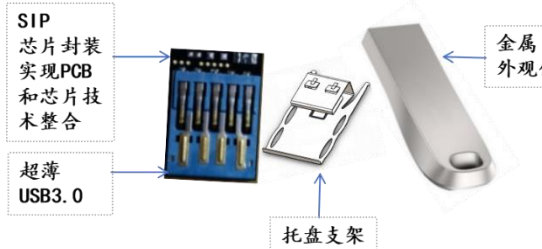
根据产品结构和性能的要求，多采用冲压、压铸、粉末冶金、铝挤，及数控加工等工艺完成胚料制造，在后处理工序中涵盖了抛光、清洗、表面处理、镭雕、关键尺寸检验、100%视觉检查及包装等，制造难度较高，良品率成为成本管控的

重要组成部分。

公司通过精密制造工艺的革新，在满足客户定制化要求的情况下，实现了较高的良品率，有效的降低了生产成本。

(3) 发行人 USB3.0 以及连接器组件（移动存储金属外观件）应用说明

高速连接器及组件中的 USB3.0 以及连接器组件(主要为移动存储金属外观件)主要应用在新型闪盘（U 盘）终端产品，新型闪盘（U 盘）终端产品与传统 U 盘产品对比情况如下：

项目	传统 U 盘产品		公司新型 U 盘产品（终端）	
U 盘特点	 1.客户端组件较多； 2.客户端组装工艺复杂； 3.产品难小型化。		 1.客户端组件较少； 2.客户端组装工艺简单； 3.产品易于轻薄化、小型化。	
产品结构图例	 存储芯片 控制芯片 PCB 传统 USB3.0 塑胶外观件 托盘支架		 SIP 芯片封装实现PCB和芯片技术整合 超薄 USB3.0 金属外观件 托盘支架	
公司产品对比	 传统 USB3.0 一体式连接器	1.传统 USB3.0 连接器为功能结构件，对外观要求不高； 2.铁壳件为冲压工艺成型，普通电镀可焊镍，成本较低； 3.塑胶件尺寸较大（厚 1.7mm），成型较容易； 4.缺点是占据空间较大，不利于轻薄化设计。	 超薄 USB3.0	 金属外观件
			1.超薄 USB3.0 体积小，利于轻薄化设计； 2.厚度仅 0.60mm，且采用表面贴装技术； 3.260 度高温翘曲和防虹吸效应成为产品品质控制的重点。	1.移动存储的壳件共同实现功能和外观要求； 2.产品多采用金属材质，耐磨且结构强度较强； 3.可配合客户外观设计制作曲面化特征等。

二、披露高频高速连接线产品成本结构，包括固定成本（人工、折旧等）、变动成本（人工、直接材料等），并结合成本构成的变动情况说明单位成本快速下降、毛利率快速增长且 2019 年毛利率显著高于同行业可比公司的原因及合理性；

（一）高频高速连接线产品成本结构，包括固定成本（人工、折旧等）、变动成本（人工、直接材料等）

1、高频高速连接线产品总成本结构

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	723.65	41.17%	1,008.58	39.17%	577.97	38.95%	263.51	72.55%
人工成本	299.34	17.03%	385.60	14.97%	254.04	17.12%	54.45	14.99%
制造费用	194.39	11.06%	241.01	9.36%	183.54	12.37%	33.67	9.27%
外协加工成本	540.18	30.73%	939.82	36.50%	468.34	31.56%	11.56	3.18%
合计	1,757.57	100.00%	2,575.01	100.00%	1,483.88	100.00%	363.20	100.00%

注：公司部分产品的外协加工费包括加工费和包料的材料费，为了可比，本表格的外协加工费为扣除包料的材料费后的加工费，包料的材料费划分到直接材料。以下分析相同。

报告期内，高频高速连接线产品各项产品成本均呈上升趋势，整体上与产品销售收入变化相一致，其中直接材料主要为线材、接插件、包装材料、委外代工产品等，是主营业务成本的主要部分，报告期内占比分别为 72.55%、38.95%、39.17% 和 41.17%；人工成本主要为生产人员薪酬；制造费用主要为机器设备折旧、场地费用、水电费及生产管理人员薪酬等；外协加工成本主要为部分工序委托外协厂商进行加工产生的成本。

2、以某一主导产品为例说明高频高速连接线产品具体成本结构

由于公司高频高速连接线产品涉及的产品较多，现以高频高速连接线产品某一主导产品（参见招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业成本的构成及变动分析”之“3、单位成本分析”中产品 2）为例说明其产品具体成本结构。该主导产品的销售总成本及占高频高速连接线总成本比例如下：

单位：万元

二级分类	产品名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
------	------	--------------	---------	---------	---------

		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高频高速连接线	主导产品	1,146.46	65.23%	2,113.01	82.06%	1,064.05	71.71%	25.93	7.14%
	其他产品	611.11	34.77%	462.00	17.94%	419.83	28.29%	337.27	92.86%
合计		1,757.57	100.00%	2,575.01	100.00%	1,483.88	100.00%	363.20	100.00%

报告期内，该主导产品销售成本占高频高速连接线总成本比例为 7.14%、71.71%、82.06%和 65.23%，除 2017 年高频高速连接线本身销售额较低外，其余年份占高频高速连接线的主营业务成本比例均较高，以该产品说明高频高速连接线成本构成的变动情况具有一定典型性。

(1) 主导产品的总成本分析：总成本逐年增长

报告期内，该主导产品总成本分别为 25.93 万元、1,064.05 万元、2,113.01 万元和 1,146.46 万元，其中 2017 年度由于销量较低，总成本较低，随着主导产品销量增长，产品总成本逐年增加。

项目	成本构成	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
成本总额（万元）	直接材料	525.15	911.63	370.39	10.07
	直接人工	216.44	322.42	176.92	9.73
	外协加工费	272.25	676.74	387.00	0.66
	制造费用	132.61	202.22	129.74	5.47
	合计	1,146.46	2,113.01	1,064.05	25.93
销量（KPCS）		739.25	1,215.51	478.95	9.20

(2) 主导产品的单位成本分析：变动成本下降对单位成本下降影响较大

报告期内该主导产品单位成本分为固定成本和变动成本，固定成本包括车间管理人员人工成本、折旧与摊销、租赁成本；变动成本包括直接材料、直接人工、委外加工成本和变动制造费用，具体情况如下：

单位：元/KPCS

成本属性	成本构成项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单位固定成本	制造费用-短期薪酬	436.41	443.01	659.77	2,340.32
	制造费用-折旧与摊销	399.29	266.93	385.73	886.73
	制造费用-租赁费	195.63	225.75	508.19	401.74
	小计	1,031.33	935.69	1,553.69	3,628.78
单位变动成本	直接材料	7,103.85	7,499.96	7,733.41	10,940.32
	直接人工	2,927.83	2,652.51	3,693.86	10,579.86
	外协加工成本	3,682.80	5,567.53	8,080.26	713.20

	直接人工+外协加工费小计	6,610.63	8,220.04	11,774.12	11,293.07
	制造费用-水电费、低值易耗品等	762.55	727.99	1,155.18	2,317.49
	小计	14,477.03	16,447.98	20,662.71	24,550.88
单位成本总计		15,508.37	17,383.68	22,216.40	28,179.66
销量		739.25	1,215.51	478.95	9.20

①单位固定成本随着公司产量增加而下降

报告期内，该主导产品单位固定成本分别为 3,628.78 元/KPCS、1,553.69 元/KPCS、935.69 元/KPCS 和 1,031.33 元/KPCS，呈下降趋势，主要原因为虽然公司加大了技术改造升级和自动化设备投入，总固定成本上升，但随着公司高频高速连接线销售规模的快速增长，单位固定成本下降。

②单位变动成本受材料成本和人工成本下降影响而下降

A、单位变动材料成本下降主要原因为主要材料价格下降

公司主要原材料为接插件、线材、金属材料、塑胶材料和包装辅料，但接插件、线材上游均受金属材料（铜材、不锈钢等）、塑胶材料（PVC 塑胶粒、LCP 塑胶粒、高温塑胶粒等）等原材料价格影响，现以铜材和 PVC 价格说明主要材料价格的影响，报告期内公司采购铜材和 PVC 价格情况如下：

单位：元/KG

原材料	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
铜材	52.81	-5.01%	55.60	-13.80%	64.50	4.33%	61.83
PVC	7.66	-13.74%	8.88	-6.82%	9.53	3.36%	9.22

2018 年度，主导产品单位材料成本为 7,733.41 元/KPCS，相对 2017 年下降 29.31%，主要原因为 2017 年公司高频高速连接线产量尚小，产品处在试生产期，工艺不稳定，产品报废率高达 19.75%，因此单位材料成本较高；2018 年随着工艺成熟，产品报废率回归到较低水平至 2.26%。报告期内公司良品率情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主导产品良品率	98.15%	98.05%	97.74%	80.25%

注：良品率=1-报废率

2019 年度及 2020 年 1-6 月，主导产品单位材料成本分别为 7,499.96 元/KPCS、7,103.85 元/KPCS，同比分别下降 3.02%、5.28%，主要受采购的铜材和 PVC 等原

材料价格下跌影响，其中采购铜材价格单价同比分别下降 13.80%、5.01%，采购 PVC 价格单价同比分别下降 6.82%、13.74%。

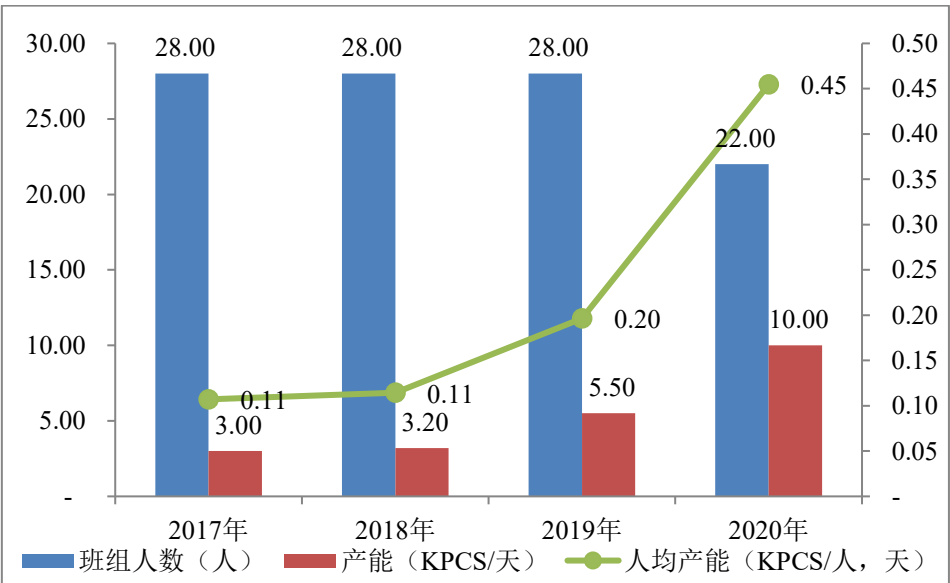
综上所述，受主要材料价格下降影响，公司主导产品单位变动材料成本下降。

B、单位人工成本和单位外协加工成本下降主要原因系生产效率的提升

发行人直接人工核算的是与生产相关的冲压、注塑、组装等工序的人工成本，其中主要是组装人工成本。外协加工成本包括外协组装加工费、外协注塑和电镀加工费，其中外协电镀由于需要特殊资质，必须委托外协厂商进行加工，外协组装和外协注塑则根据公司自己产能调配情况灵活安排外协厂商加工。发行人主导产品人工相关的成本包括自产的直接人工成本和外协加工成本，因每年自产部分和外协组装的比例不同，为了可比，以报告期内单位直接人工成本和单位外协加工成本的合计数进行对比分析。

2018 年度，主导产品单位直接人工成本和单位外协加工成本合计为 11,774.12 元/KPCS，与 2017 年度基本持平。

2019 年度，主导产品单位直接人工成本和单位外协加工成本合计为 8,220.04 元/KPCS，相对 2018 年度下降 3,554.08 元/KPCS，主要原因为随着公司高频高速线销售规模进一步扩大，生产工艺和技术进一步成熟，组装工序成功应用了线材自动处理机和焊接机，在班组人数持平的情况下，产能从 3.20KPCS/天上升至 5.50KPCS/天，单位生产成本大幅降低，具体班组人数和产能情况如下图所示：



2020 年 1-6 月，单位直接人工成本和单位外协加工成本合计为 6,610.63 元/KPCS，相对 2019 年度下降 1,609.41 元/KPCS，主要原因为：1）自动化水平的提高和自有产能提升使得单位直接人工成本进一步下降；2）随着外协厂商加工熟练度提升，外协加工单位成本有所下降。

C、外协加工单位成本下降原因主要系外协组装单价的下降

外协加工成本包括外协组装加工费、外协注塑和电镀加工费，由于外协注塑和电镀加工费占比较小且单价较为稳定，而外协组装加工费占比较大，因此以下对主导产品的外协组装采购加工费进行分析：

供应商名称	采购单价（元/KPCS）			外协组装数量（KPCS）			采购金额(万元)		
	2020 年 1-6 月	2019 年 度	2018 年 度	2020 年 1-6 月	2019 年 度	2018 年 年度	2020 年 1-6 月	2019 年 年度	2018 年 年度
东莞市诚迪五金电子有限公司	4,672.57	-	-	82.38	-	-	38.49	-	-
路华线缆（保山）有限公司	-	6,113.58	7,796.14	-	138.53	499.73	-	84.69	389.59
深圳市华胜德塑胶电线有限公司	5,282.12	5,922.33	6,381.91	563.13	905.05	68.33	297.45	536.00	43.61
合计	5,204.33	5,947.71	7,626.02	645.51	1,043.58	568.06	335.94	620.69	433.20

注：主导产品 2017 年未有外协组装。

报告期内主导产品的外协组装采购单价从 2018 年度的 7,626.02 元/KPCS 下降至 2020 年上半年的 5,204.33 元/KPCS，降幅 31.76%，主要原因为：1）随着产品生产工艺、技术逐步稳定和外协组装订单的持续增长、外协厂商自身的员工生产熟练度和生产效率在不断提升；2）随着公司产品外协组装规模的持续放量，公司适时引入竞争机制，不断优化产品外协组装供应商体系；3）公司自身产能不断提升，议价能力进一步提升。外协组装采购单价的下降使得单位外协加工成本下降。

综上所述，以主导产品为例，高频高速连接线单位变动成本的下降主导了产品总单位成本的下降，主要原因为：1）随着公司高频高速线产品销售规模持续扩大，生产工艺和技术的逐渐成熟，产品报废率大幅下降和主要材料采购价格下降使得单位材料成本下降；2）公司加大了技术改造升级和自动化设备投入，使得单位人工成本下降；3）外协组装单价的下降使得单位外协加工成本下降。

（二）结合成本构成的变动情况说明单位成本快速下降、毛利率快速增长且2019年毛利率显著高于同行业可比公司的原因及合理性

1、单位成本快速下降、毛利率快速增长的合理性

通过上述分析，发行人报告期内高频高速线主导产品的单位成本主要是由变动成本构成，单位变动成本占单位总成本分别为87.12%、93.01%、94.62%和93.35%，因此，单位成本的下降主要因单位变动成本下降所致，单位变动成本的下降主要系产品报废率大幅下降和主要原材料采购价格下降以及自动化工艺技术水平提升。因此，报告期内，单位成本快速下降符合公司的实际情况，是合理的。

报告期内，高频高速线主导产品的单价分别为34,540.00元/KPCS、34,008.11元/KPCS、32,940.63元/KPCS和31,787.71元/KPCS，呈下降趋势。但下降幅度小于单位成本下降幅度，因此毛利率快速增长。

综上所述，以主导产品为例，高频高速连接线单位成本快速下降、毛利率快速增长的原因是：随着高频高速线产品销售规模持续扩大，生产工艺和技术的逐渐成熟，产品报废率大幅下降和主要材料采购价格下降使得单位材料成本下降；公司加大了技术改造升级和自动化设备投入，使得单位人工成本下降。同时高频高速连接线产品单位成本下降幅度大于单价下降幅度，因此毛利率快速增长。

2、2019年毛利率显著高于同行业可比公司的原因及合理性

高频高速数据线同行业细分产品毛利率对比如下：

公司名称	产品名称	与公司产品可比程度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
电连技术	射频连接器及线缆连接器	中	38.50%	36.50%	46.03%	45.08%
中航光电	线缆组件及集成产品	中	37.81%	36.48%	30.79%	38.29%
公司	高频高速数据线	-	48.42%	43.95%	31.17%	12.07%

注1：电连技术射频连接器及线缆连接器主要用于射频电信信号传输，与创益通高频高速数据线产品有一定区别，可比程度适中。

注2：中航光电2017年和2018年线缆组件及集成产品毛利率分别为38.29%和30.79%，2019年统计口径有所变化，线缆组件及集成产品合并至“电连接器及集成组件”口径披露，2019年毛利率为36.48%。中航光电线缆组件及集成产品主要应用于航天、通讯、新能源、轨道交通等制造业领域，与创益通高频高速数据线应用领域与客户群体有一定区别，可比程度适中。

整体来看，2017-2018 年公司高频高速数据线与同行业相比毛利率略低，2019 年开始毛利率显著高于同行业可比公司，具体差异原因如下：

（1）电连技术

报告期内，电连技术射频连接器及线缆连接器的毛利率分别为 45.08%、46.03%、36.50%和 38.50%，与公司高频高速数据线的毛利率有所差异，主要原因为公司与电连技术的下游行业和产品领域不同。电连技术射频连接器及线缆连接器主要应用于智能手机等智能移动终端产品射频信号的连接和传输，而公司高频高速连接线应用于数据存储领域。

（2）中航光电

报告期内，中航光电线缆组件及集成产品的毛利率分别为 38.29%、30.79%、36.48%和 37.81%，与公司高频高速数据线的毛利率有所差异，主要原因为公司与中航光电的下游行业和产品领域不同。中航光电线缆组件及集成产品主要应用于航天、通讯、新能源、轨道交通等制造业领域，而公司高频高速连接线应用于数据存储领域。

综上所述，公司高频高速连接线应用领域与上述同行业可比公司产品有一定区别，公司高频高速数据线主要应用于移动固态硬盘（PSSD）等设备间的数据传输。高频高速数据线是公司核心产品之一，2017 年销售规模较小，而随着数据存储尤其是固态存储市场增长，公司高频高速数据线销售快速增长，生产自动化程度不断提升，生产效率不断提高，单位成本快速下降，且下降幅度大于销售单价下降幅度，因此毛利率快速增长，2019 年和 2020 年 1-6 月超过同行业可比公司可比产品的毛利率。

三、对比数据存储互联产品及消费电子互联产品中可比产品的单价及成本情况、结合产品行业竞争情况等因素，分析并披露数据存储互联产品毛利率显著高于消费电子互联产品的原因及合理性。

数据存储互联产品及消费电子互联产品中可比产品主要涉及：

- 1、高速连接器及组件的 USB3.0 系列和通用连接器的 USB 系列；
- 2、高速连接器及组件的全功能 Type C 系列和通用连接器的 Type C 系列；

3、高频高速数据线的 22PIN Type C 系列和 USB2.0/3.0 数据线的 Type C 系列。

（一）高速连接器及组件的 USB3.0 和通用连接器的 USB 单价及成本情况

两类产品的差异主要体现在：①产品使用寿命不同，高速连接器及组件的 USB3.0 要求拔插次数 10,000 次以上，通用连接器的 USB 拔插次数 1,500 次以上；②产品制造工艺难度不同，高速连接器及组件的 USB3.0 因终端客户轻薄化要求，塑胶件接触部分厚度控制在 0.60mm 以内，极限位置不足 0.10mm；通用连接器的 USB 塑胶件接触部分厚度要求在 1.70mm。由于高速连接器及组件的 USB3.0 的使用寿命更长以及塑胶件厚度更薄，其单价、单位成本和毛利率相对通用连接器的 USB 更高，具体情况如下：

单位：元/KPCS

单价				
三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件-USB3.0 系列	651.35	733.79	753.27	813.70
通用连接器-USB 系列	375.47	351.26	392.53	389.49
单位成本				
三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件-USB3.0 系列	306.04	336.74	348.51	365.79
通用连接器-USB 系列	289.21	281.83	300.52	295.10
综合毛利率				
三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件-USB3.0 系列	53.01%	54.11%	53.73%	55.05%
通用连接器-USB 系列	22.97%	19.77%	23.44%	24.23%

（二）高速连接器及组件的全功能 Type C 和通用连接器的 Type C 单价及成本情况

两类产品差异主要体现在：①产品传输速率不同，高速连接器及组件的全功能 Type C 传输速率标准为 10Gbps，通用连接器的 Type C（仅兼容 USB2.0 功能）传输速率标准为 480Mbps；②产品在结构设计、焊点位置和技术方案要求不同。由于高速连接器及组件的全功能 Type C 传输速率更高，且结构设计、焊点要求和技术方案要求相对更高，其单价、单位成本和毛利率相对通用连接器的 Type C 更高，具体情况如下：

单位：元/KPCS

单价				
三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件-全功能 Type C 系列	3,149.59	3,161.65	3,761.48	4,051.15
通用连接器-Type C 系列	791.26	842.54	1,261.20	1,645.88
单位成本				
三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件-全功能 Type C 系列	850.25	834.41	954.53	1,114.71
通用连接器-Type C 系列	532.85	608.31	848.84	1,355.44
综合毛利率				
三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件-全功能 Type C 系列	73.00%	73.61%	74.62%	72.48%
通用连接器-Type C 系列	32.66%	27.80%	32.70%	17.65%

（三）高频高速数据线的 22PIN Type C 和 USB2.0/3.0 数据线的 Type C 单价及成本情况

两类产品差异主要体现在：①产品传输速率不同，高频高速数据线的 22PIN Type C 最高传输速率标准为 10Gbps，USB2.0/3.0 数据线的 Type C 传输速率仅为 480Mbps/5Gbps；②产品构成不同，高频高速数据线的 22PIN Type C 为实现高频高速性能，产品内部芯线数量多和采用 6 层 PCB 板，而 USB2.0/3.0 数据线的 Type C 产品内部芯线数量少且多采用 2/4 层 PCB 板；③产品结构设计及工艺难度不同。高频高速数据线的 22PIN Type C 由于传输速率更高，且结构设计及工艺难度要求相对更高，其单价、单位成本和毛利率相对 USB2.0/3.0 数据线的 Type C 更高，具体情况如下：

单位：元/KPCS

单价				
三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高频高速数据线-22PIN Type C 系列	24,731.65	26,868.26	29,945.61	31,984.39
USB2.0/3.0 数据线-Type C 系列	5,098.77	7,142.92	7,450.08	7,373.60
单位成本				
三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高频高速数据线-22PIN Type C 系列	12,756.22	15,058.36	20,610.17	28,125.03
USB2.0/3.0 数据线-Type C 系列	3,895.10	5,283.28	6,234.47	5,565.52
综合毛利率				
三级分类	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高频高速数据线-22PIN Type C 系列	48.42%	43.95%	31.17%	12.07%

USB2.0/3.0 数据线-Type C 系列	23.61%	26.03%	16.32%	24.52%
--------------------------	--------	--------	--------	--------

（四）数据存储互连产品毛利率显著高于消费电子互连产品的原因及合理性

数据存储互连产品毛利率显著高于消费电子互连产品，主要原因为：

1、从产品的性能和品质来看，两者的产品性能、原材料、单价和单位成本均有较大差异

数据存储互连产品在传输速度上普遍标准为 10Gbps，结构设计、焊点位置和技术方案要求相对较高，耐久度要求也更高；消费电子互连产品在传输速度上普遍标准为 480Mbps，结构设计、焊点要求和技术方案相对较为简单，使用寿命要求相对较低，因此公司数据存储互连产品的毛利率较高。

2、从应用领域及客户群体看，两者应用领域及客户群体不同

公司数据存储互连产品的主要客户为晟碟（西部数据）、星科金朋、伟创力等公司，主要应用于数据存储领域；公司消费电子互连产品的主要客户为莫仕、公牛集团、安克创新、埃梯梯、小米（紫米）等公司，主要应用于消费电子领域，两者应用领域及客户群体不同。近年来数据存储领域行业快速发展，固态硬盘（SSD）、闪盘（U 盘）逐渐普及化和轻薄化，客户对连接器要求也更加轻薄，传输速度更快，设计更加精密。在此背景下，公司高频高速线、Type C 系列、USB 系列、SATA 系列等产品面临良好的发展机遇，导致公司数据存储互连产品毛利率较高。

3、从产品特性看，两类产品定制化和通用性不同

高速连接器及组件-USB3.0 属于高度定制化产品。为满足客户对最终产品的更轻更薄的个性化设计 ID 需求及快速传输的要求，公司投入大量研发资源以针对性地提供定制化研发服务，即在产品开发的前期与客户研发人员进行对接，参与到客户的产品开发环节，因此公司高速连接器及组件-USB3.0 在设计和结构上具有特异性，其他竞争对手的非定制化的标准 USB 产品无法应用于客户最终产品之上，单价和毛利率体现的是公司研发和定制化服务水平；而公司消费电子互连产品的通用连接器-USB 属于标准化的产品，各厂商 USB 产品具有通用性，单价和毛利率体现的是公司制造工艺和成本控制水平。

4、从产品周期看，两类产品在市场开拓、产品开发、生产和销售阶段要求不同

两类产品在市场开拓、产品开发、生产和销售阶段要求如下：

项目		数据存储领域	消费电子领域
市场开拓阶段	资质认证	平均 1-2 年	平均 0.5-1 年
	产品认证	平均 6-18 个月	平均 1-6 个月
产品开发阶段	产品性能	ID 主导/高传输速率/高可靠性	大电流/较高传输速率/高可靠性
	核心技术	表面处理技术，信号完整性	高导电材料选型，大正向力
	开发范式	计算机仿真，统计公差分析	极限公差分析，经验为主
	产品验证	测试项目多，测试周期长	测试项目较多，测试周期较长
	开发投入	资金密集型	投入比较大
生产阶段	生产特点	订单批次少，单批次需求量大	订单批次多，单批次需求量较小
	生产形态	自动化为主	自动化和半自动化相结合
	品控方式	CCD 检验+人工全检，200%确保	CCD 检验+人工抽检
销售阶段	价格特点	价格较高	价格较低
	售后服务	要求高	要求较高
	生命周期	5-10 年	1-2 年

（1）市场开拓阶段

在市场开拓阶段，数据存储领域供应商资质认证平均需要 1-2 年，新产品认证则平均需要 6-18 个月；而消费电子领域供应商资质认证平均需要 0.5-1 年，新产品认证平均为 1-6 个月。从供应链考核的角度来看，数据存储领域无论在资质认证还是产品认证方面，均需要更久的导入时间和更为严格的准入条件。

（2）产品开发阶段

在产品开发阶段，数据存储领域在产品性能要求方面，采用 ID 主导的原则，在数据传输上强调极速的用户体验；在核心技术层面，数据存储领域更加注重抽象性的理论知识，涵盖电磁场和电磁波理论、传输线理论、电磁屏蔽理论及高频测试技术等，同时对五金件和塑胶零件的表面处理技术也要有更为深入的掌握；在开发范式方面，数据存储领域引入计算机仿真技术（力、热、电磁及模流分析）和统计公差分析技术（SPC 统计技术和公差分析相结合）；在产品验证方面，数据存储领域测试项目多且测试周期长；在开发投入上，数据存储领域在人力投入、

专用设备投入及新工艺开发方面均需要更大的投入。

（3）生产阶段

在生产特点上，数据存储领域因订单批次少，单批次需求量大，且具有一定的周期性，对生产计划的预测、产前规划及实际产能错峰储备均提出了更高的要求；在生产形态上，数据存储领域为了确保产品品质的一致性，及订单交付的时效性，从冲压、注塑（含模内注塑）、零部件组装、检验（含电测及 CCD 尺寸测量），及包装均采用自动化为主的制造工艺；在品质管控上，数据存储领域为了确保终端客户的使用体验和品质的卓越，在自动机全检功能（耐电压和 0/S）、重点尺寸（弹高和平面度）及外观检验的基础上，增加一道人工显微镜全检工序。

（4）销售阶段

在价格特点上，数据存储领域的产品因材质选择、表面处理工艺、制造工艺路线较长，品质控制难度较大，故价格相对较高；而消费电子领域则相对较低；在售后服务上，全球销售的策略使得数据存储领域的售后服务要求相对较高，而消费电子领域则相对较低；在产品生命周期上，数据存储领域的产品开发及认证周期较长（6-18 个月），客户终端测试合格后会经历多轮试投，待各项指标合格后才会进入量产阶段，但量产后会进入较长的稳定销售阶段；而消费电子领域产品更新迭代快（约 1-2 年），更注重企业的快速反应能力。

5、从行业竞争状况看，公司在数据存储互连产品领域具有一定比较优势。

公司一直高度专注于高速互连产品的创新发展，在数据存储领域达到国际一流厂商技术水平，根据广东省电子信息行业协会出具的推荐函（粤电协证字[2020]2 号），公司存储类连接器产品自 2017 年至 2019 年的主要经济指标包括年销售量、营业收入、净利润、市场占有率等综合评估位于广东省电子信息制造行业同类产品第一；与数据存储领域相比，消费电子行业竞争比较激烈。

综上所述，由于数据存储互连产品具有定制化程度高、通用性较低及传输速度快的特点，客户群体主要面对数据存储领域客户，加上公司在数据存储领域具有一定比较优势，公司数据存储互连产品毛利率显著高于消费电子互连产品是合理的。

四、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取报告期高速连接器及组件销售收入、销售数量、单价、单位成本和综合毛利率数据。
- 2、获取报告期高频高速连接线产品销售收入、销售数量、单价、单位成本和综合毛利率数据。
- 3、获取高频高速连接线主导产品的成本明细。
- 4、对发行人访谈，了解发行人产品技术参数、客户群体和行业竞争状况。
- 5、搜索可比上市公司年报和招股说明书中同类产品销售收入、销售数量、单价、单位成本和综合毛利率。
- 6、对数据存储互连产品及消费电子互连产品中可比产品的单价及成本情况进行对比，分析差异原因。
- 7、获取广东省电子信息行业协会对发行人行业排名出具的推荐函（粤电协证字[2020]2号）。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、高速连接器及组件等产品单价快速增长主要因为产品种类繁多，部分高单价细分产品销售占比提升及部分系列产品单价提升使得高速连接器及组件单价快速增长。同时高速连接器及组件等产品研发和设计要求高，随着数据存储行业近年发展更加迅速的发展，公司执行了大客户战略和定制化服务策略，产品毛利率较高，具有合理性；
- 2、高频高速连接线产品单位固定成本和单位变动成本均有所下降，使得高频高速连接线产品单位成本下降，并且下降幅度大于单价下降幅度，因此毛利率快速增长。同行业可比公司细分产品与公司高频高速连接线下游行业和产品应用领域不同，随着高频高速连接线毛利率快速增长，2019年和2020年1-6月超过同行业可比公司可比公司细分产品的毛利率；
- 3、数据存储互联产品毛利率显著高于消费电子互联产品的原因主要为产品性

能、品质、应用领域、客户群体、定制化程度及产品周期等差异所致，其单价和成本均高于消费电子互联产品，具有合理性。

问题 5.关于消费电子互联产品及组件毛利率与产品销售单价。申报材料显示：

（1）2018 年，2.0/3.0 数据线毛利率同比下降 5.28%，发行人解释称主要系开发了新客户和新产品，新产品在导入期内的毛利率较低，且由于产能不足增加了委外加工规模所致，但 2017-2018 年单位产品成本分别为 3,064.27 元/KPCS、3,065.69 元/KPCS，不存在显著差异。

（2）通用连接器及组件单价分别为 90.26 元/KPCS、144.14 元/KPCS、163.69 元/KPCS，产品单价快速增长。

请发行人：

（1）结合 2018 年 2.0/3.0 数据线业务中新产品的收入占比及毛利率情况、委外加工与自产成本对比情况、委外加工成本占比情况，分析并披露 2.0/3.0 数据线业务毛利率大幅下滑的原因；

（2）结合报告期各期通用连接器及组件产品构成的变化情况、行业可比公司明细产品单价变化情况，分析并披露通用连接器及组件产品单价快速增长的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合 2018 年 2.0/3.0 数据线业务中新产品的收入占比及毛利率情况、委外加工与自产成本对比情况、委外加工成本占比情况，分析并披露 2.0/3.0 数据线业务毛利率大幅下滑的原因；

（一）2.0/3.0 数据线业务中新产品的收入占比及毛利率情况

2018 年公司 2.0/3.0 数据线业务中新增客户的收入、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

客户	2018 年度			2017 年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
公牛集团	3,549.64	25.04%	6.16%	-	-	/
小米	401.25	2.83%	15.02%	-	-	/

公牛集团和小米合计	3,950.89	27.87%	7.06%	-	-	/
其他客户	10,226.19	72.13%	15.25%	7,558.44	100.00%	18.25%
合计	14,177.08	100.00%	12.97%	7,558.44	100.00%	18.25%

公司 2018 年新开发了公牛集团和小米新客户，因公司产品具有定制化特点，故上述新客户的产品均为新产品，当年新增新产品销售金额 3,950.89 万元，占 2.0/3.0 数据线业务收入的 27.87%，该部分产品毛利率水平较低为 7.06%，从而拉低了 2018 年 2.0/3.0 数据线业务的毛利率水平。

（二）2.0/3.0 数据线业务委外加工（OEM 代工）与自产成本对比情况

2017 年度和 2018 年度 2.0/3.0 数据线业务 OEM 代工产品与自产产品的销售成本、销量及单位成本情况如下：

单位：万元，元/KPCS

产品类别	2018 年度				2017 年度			
	销售成本	成本占比	销量	单位成本	销售成本	成本占比	销量	单位成本
OEM 代工产品	3,388.31	27.46%	25,159.43	1,346.73	1,609.58	26.05%	14,046.23	1,145.92
自产产品	8,949.46	72.54%	15,085.23	5,932.60	4,569.49	73.95%	6,118.64	7,468.15
总计	12,337.77	100.00%	40,244.66	3,065.69	6,179.07	100.00%	20,164.87	3,064.27

注：2017 年和 2018 年发行人 2.0/3.0 数据线 OEM 代工产品的收入占发行人全部 OEM 代工产品收入的比例为 50.53% 和 60.49%，其他 OEM 代工产品主要为高速连接器及组件和通用连接器。

对于 2.0/3.0 数据线业务，公司 OEM 代工产品定位于采购数据线作为自身产品的配线（例如生产移动电源产品时采购数据线作为配线）的生产商客户，或者中低端用户市场的品牌客户，此类客户对数据线的生产品质和产品价格低于知名品牌商客户。而公司自产数据线产品主要对应品牌商客户，该类客户需要的产品在市场定位、产品品质、外观包装、原材料档次等方面都远高于公司的 OEM 代工产品，与 OEM 代工产品系不同产品，其单价、单位成本和毛利率相对 OEM 代工产品均较高，两者不具有可比性。

2017 年度和 2018 年度，对于同一类别产品 Micro 系列配线产品，OEM 代工产品与自产产品的单位成本情况如下：

单位：万元，元/KPCS

年度	二级分类	可比产品	OEM 代工产品			自产产品 单位成本	单位成本 差异率
			销售成本	销量	单位成本		

2018 年度	USB2.0/3.0 数据线	MICRO 系列	2,783.21	22,192.43	1,254.13	1,242.08	0.96%
2017 年度	USB2.0/3.0 数据线	MICRO 系列	1,437.60	13,260.33	1,084.14	1,054.47	2.74%

通常情况下，因相关产品的订单不均衡，发行人产能不足，为满足客户的交货期要求，发行人将相关产品委托 OEM 代工厂商生产，公司 OEM 代工以成本加成为定价原则，即在 OEM 代工厂商材料成本、加工成本、人工成本等基础之上，经双方基于公平市场原则及加工难易程度、订单的批量和交货期要求协商确定 OEM 代工厂商利润水平，同一类产品的 OEM 代工成本略高于公司自产成本。

报告期各年度自产产品和 OEM 代工产品销售前五大客户情况如下：

1、自产产品销售前五大客户

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占自产产品收入比
2020 年 1-6 月	1	公牛集团	1,559.13	24.89%
	2	沃克非凡	909.35	14.52%
	3	深圳市理德铭科技股份有限公司	787.03	12.56%
	4	安克创新	669.18	10.68%
	5	深圳市瑞晶实业有限公司	488.21	7.79%
	合计		4,412.91	70.45%
2019 年度	1	公牛集团	6,826.67	45.25%
	2	安克创新	3,937.56	26.10%
	3	深圳市瑞晶实业有限公司	1,010.04	6.70%
	4	湖南炬神电子有限公司	575.56	3.82%
	5	沃克非凡	530.45	3.52%
	合计		12,880.27	85.38%
2018 年度	1	公牛集团	3,549.64	34.43%
	2	安克创新	3,524.18	34.18%
	3	Avenir Telecom	754.32	7.32%
	4	小米集团	401.25	3.89%
	5	莫仕	377.76	3.66%
	合计		8,607.15	83.49%
2017 年度	1	安克创新	3,054.08	53.61%
	2	Avenir Telecom	1,190.43	20.90%
	3	恒世通	723.86	12.71%
	4	莫仕	218.50	3.84%
	5	深圳市天诺泰科技有限公司	123.34	2.17%

	合计	5,310.21	93.22%
--	----	----------	--------

2、OEM 代工产品销售前五大客户

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售金额	占 OEM 代工产品收入比
2020 年 1-6 月	1	深圳市乔威电源有限公司	182.14	52.16%
	2	赣州得辉达科技有限公司	54.49	15.60%
	3	湖南炬神电子有限公司	30.01	8.59%
	4	东莞新能德科技有限公司	26.50	7.59%
	5	深圳市祥森光电科技有限公司	13.65	3.91%
	合计		306.79	87.86%
2019 年度	1	深圳市乔威电源有限公司	550.40	32.57%
	2	湖南炬神电子有限公司	428.02	25.33%
	3	东莞新能德科技有限公司	168.61	9.98%
	4	赣州得辉达科技有限公司	154.58	9.15%
	5	公牛集团	95.96	5.68%
	合计		1,397.57	82.69%
2018 年度	1	沃克非凡	1,632.62	42.21%
	2	深圳市乔威电源有限公司	627.08	16.21%
	3	湖南炬神电子有限公司	497.73	12.87%
	4	深圳市瑞晶实业有限公司	182.72	4.72%
	5	赣州得辉达科技有限公司	170.10	4.40%
	合计		3,110.25	80.42%
2017 年度	1	深圳市乔威电源有限公司	419.03	22.50%
	2	湖南炬神电子有限公司	286.25	15.37%
	3	科迪科技（赣州）电子有限公司	178.84	9.60%
	4	广东博力威科技股份有限公司	172.06	9.24%
	5	欣旺达	110.85	5.95%
	合计		1,167.03	62.68%

注：OEM 代工产品销售前五大客户中，公牛集团、沃克非凡为品牌商客户，其他客户为电子产品制造企业。

由于自产产品和 OEM 代工产品差异较大，相关单位成本不具可比性，而两者毛利率及产品收入占比更能反映其对 2.0/3.0 数据线业务毛利率的影响，因此对比两者毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度			2017 年度		
	销售收入	收入占比	毛利率	销售收入	收入占比	毛利率
自产产品	10,309.63	72.72%	13.19%	5,696.43	75.37%	19.78%

OEM 产品	3,867.45	27.28%	12.39%	1,862.01	24.63%	13.56%
总计	14,177.08	100.00%	12.97%	7,558.44	100.00%	18.25%

公司 2018 年新开发了公牛集团和小米新客户，当年新增销售金额 3,950.89 万元，占 2.0/3.0 数据线业务自产产品收入的 38.32%，该部分产品毛利率水平较低为 7.06%，使得 2.0/3.0 数据线业务自产产品毛利率从 2017 年的 19.78% 下降至 2018 年的 13.19%。

2018 年 OEM 代工产品毛利率为 12.39%，低于 2.0/3.0 数据线业务综合毛利率，当年 OEM 代工产品实现销售收入 3,867.45 万元，占收入比例 27.28%，相对 2017 年提升了 2.64 个百分点，主要原因为产能不足而增加了委外规模（OEM 代工规模）。低毛利率的 OEM 代工产品收入占比增加使得 2018 年 2.0/3.0 数据线业务的毛利率下降。

综上所述，2018 年，2.0/3.0 数据线毛利率同比下降 5.28 个百分点，主要原因系：1）当年拓展和开发了新客户和新产品，新产品在导入期内的毛利率较低，拉低了 2018 年 2.0/3.0 数据线业务自产产品的毛利率水平；2）公司产能不足而增加了低毛利率的委外产品规模，同时委外产品单位成本有一定幅度的提升，委外产品毛利率有所下降，低毛利率的 OEM 代工产品收入占比增加使得 2018 年 2.0/3.0 数据线业务的毛利率下降。

二、结合报告期各期通用连接器及组件产品构成的变化情况、行业可比公司明细产品单价变化情况，分析并披露通用连接器及组件产品单价快速增长的原因。

通用连接器及组件产品单价快速增长的主要原因为高单价的产品占比提升，具体情况如下：

（一）报告期各期通用连接器及组件产品构成的变化情况

报告期内，通用连接器及组件产品销量及占比、单价情况如下表所示：

单位：KPCS，元/KPCS

三级分类	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	销量	占比	单价	销量	占比	单价
Battery 系列	4,900.90	3.17%	637.55	10,347.70	1.96%	486.89
HDMI 系列	4,341.35	2.81%	1,196.38	7,173.02	1.36%	1,133.86
SSL 系列	2,728.84	1.76%	2,347.19	8,038.83	1.52%	2,145.09

Type C 系列	6,953.93	4.50%	791.26	15,386.45	2.91%	842.54
USB 系列	24,905.73	16.10%	375.47	75,880.69	14.34%	351.26
工业连接器系列	5,806.09	3.75%	543.98	25,543.44	4.83%	300.19
连接器组件系列	105,017.64	67.90%	28.14	386,633.23	73.09%	22.99
总计	154,654.48	100.00%	230.78	529,003.37	100.00%	163.69
三级分类	2018 年度			2017 年度		
	销量	占比	单价	销量	占比	单价
Battery 系列	102,277.00	16.24%	284.66	78,858.80	9.72%	287.66
HDMI 系列	7,590.09	1.21%	1,109.07	3,374.92	0.42%	995.37
SSL 系列	5,809.49	0.92%	679.85	-	-	/
Type C 系列	2,016.17	0.32%	1,261.20	449.87	0.06%	1,645.88
USB 系列	68,203.41	10.83%	392.53	57,595.64	7.10%	389.49
工业连接器系列	21,796.26	3.46%	305.07	20,258.74	2.50%	309.69
连接器组件系列	422,141.90	67.02%	31.59	650,955.33	80.22%	27.28
总计	629,834.31	100.00%	144.14	811,493.30	100.00%	90.26

注：Battery 系列产品 2019 年销量相比 2018 年大幅下降，主要原因系受中美贸易争端影响，客户减少相关采购，该系列产品销售额同比减少 2,407.65 万元；2019 年单价相对 2018 年大幅上升，主要原因系单价较高的镀金较厚产品占比大幅提升。

通用连接器及组件产品不同年度的综合单价主要受各系列产品自身单价和销量占比的影响：

1、2018 年开始成功导入莫仕 SSL 系列产品，单价较高的 SSL 系列产品单价和销量占比提升；

2、报告期内公司不断拓展新客户，单价较高的 USB 系列产品销量占比逐年提升；

3、受到埃梯梯大量单价较低端子类产品销量下降影响，单价较低的连接组件产品销量占比下降。

综上所述，通用连接器及组件产品单价快速增长的主要原因为连接器产品种类繁多以及产品结构变化，部分高单价细分产品销量占比提升以及低价端子类产品销量下降使得通用连接器及组件产品单价快速增长。

（二）行业可比公司明细产品单价变化情况

通用连接器及组件行业可比公司主要为意华股份、徕木股份和胜蓝股份，行业可比公司明细产品单价变化情况如下：

单位：元/KPCS

公司名称	产品名称	与公司产品可比程度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
意华股份	连接器	中	/	545.29	458.93	413.44
徕木股份	手机类产品	高	/	124.31	124.95	154.91
胜蓝股份	USB 连接器	高	/	312.20	187.90	165.80
	线束连接器	低	/	948.70	1,038.70	722.30
公司	通用连接器及组件	-	230.78	163.69	144.14	90.26

注：意华股份未单独披露消费电子连接器产品单价，其与通讯连接器产品等产品合并以“连接器”列示。

1、意华股份

根据意华股份招股说明书解释：“鉴于不同客户对于不同产品、不同型号、不同批次订单的产品需求差异性较大，且各期主要原材料单价的变动差异性，使得各主要产品的各期销售价格不具有很强的可比性，即产品销售结构的变动及主要原材料价格的变动必然导致公司产品平均销售单价出现波动。”

2、徕木股份

根据徕木股份招股说明书解释：“鉴于不同客户对于不同产品、不同型号、不同批次订单的产品需求具有较大差异性，各主要产品的各期销售价格不具有可比性。”

3、胜蓝股份

根据胜蓝股份招股说明书解释：“报告期，公司产品按大类可分为消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件和光学透镜产品，明细产品种类众多，不同产品价格变动主要受到产品结构、原材料价格以及定价策略的影响。”

从上可以看出，行业可比公司明细产品单价范围和变化亦较大，主要同连接器行业经营特点相关。连接器行业产品种类、规格型号繁多，由于不同类别、不同规格型号和不同订单批次的产品，客户对于产品的开发设计、材料要求、功能要求、精密制造工艺要求、订单特点、交货期等方面的需求差异较大，导致不同产品的销售价格存在较大的差异，行业可比公司明细产品单价变化主要受产品销售结构变动所致。

综上所述，通用连接器及组件产品综合单价快速增长的主要原因系产品销售

结构的变化，单价较高的产品销售占比提升，单价较低的产品销售占比下降，带动了产品综合单价的提升，符合公司的生产经营情况，是合理的。

三、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取报告期 2.0/3.0 数据线销售收入和综合毛利率数据并分析。
- 2、获取 2.0/3.0 数据线业务公牛集团和小米销售收入和毛利率数据并分析。
- 3、获取 2.0/3.0 数据线业务委外加工与自产产品销售成本、销量、单位成本、销售收入和毛利率数据并分析。
- 4、获取通用连接器及组件产品三级分类产品销量及单价数据，分析单价变动原因。
- 5、搜索可比上市公司年报和招股说明书中同类产品销售单价变化情况及原因。
- 6、对发行人进行访谈，了解公司 2018 年 2.0/3.0 数据线业务毛利率大幅下滑，报告期内通用连接器及组件单价变动原因。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2018 年 2.0/3.0 数据线毛利率下滑主要原因系：1）当年拓展和开发了新客户和新产品，新产品在导入期内的毛利率较低；2）公司产能不足而增加了低毛利率的委外产品规模，同时委外产品单位成本有一定幅度的提升，委外产品毛利率有所下降；

2、通用连接器及组件产品综合单价快速增长的主要原因系产品销售结构的变化，单价较高的产品销售占比提升，单价较低的产品销售占比下降，带动了综合单价的提升，符合公司的生产经营情况，是合理的。

问题 6.关于精密结构件业务。申报材料显示：

报告期各期，发行人精密结构件及其他产品收入分别为 2,817.33 万元、737.78 万元和 968.88 万元。由于发行人下调了精密结构件的生产及销售规模，导致单位固定成本上升。

请发行人：在精密结构件及其他产品收入及生产规模下滑的情形下，结合该类业务相关机器设备的产能利用率情况，披露相关资产是否存在减值迹象、目前减值计提情况，相关存货期末成本及可变现净值情况、存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、在精密结构件及其他产品收入及生产规模下滑的情形下，结合该类业务相关机器设备的产能利用率情况，披露相关资产是否存在减值迹象，目前减值计提情况；

（一）报告期内，精密结构件及其他产品销售收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源精密结构件	0.69	0.16%	484.67	50.02%	600.29	81.36%	2,626.22	93.22%
模具及其他	437.21	99.84%	484.21	49.98%	137.49	18.64%	191.11	6.78%
小计	437.90	100.00%	968.88	100.00%	737.78	100.00%	2,817.33	100.00%

公司精密结构件及其他产品主要包括新能源精密结构件和模具及其他。报告期内，精密结构件及其他产品收入大幅下降的主要原因系新能源精密结构件销售收入大幅下降所致。报告期内，新能源精密结构件销售收入分别为 2,626.22 万元、600.29 万元、484.67 万元和 0.69 万元，下降幅度较大。

（二）报告期内，新能源精密结构件业务相关固定资产原值变动情况如下：

单位：万元

年度	资产类别	期初余额	本期增加	本期减少			期末余额
				处置	转做他用	小计	
2020 年 1-6 月 /2020.06.30	机器设备	-	-	-	-	-	-
	电子设备及其他	-	-	-	-	-	-
	模治具	270.69	-	-	-	-	270.69
	小计	270.69	-	-	-	-	270.69
2019 年度 /2019.12.31	机器设备	186.41	-	127.35	59.06	186.41	-
	电子设备及其他	9.68	-	-	9.68	9.68	-

年度	资产类别	期初余额	本期增加	本期减少			期末余额
				处置	转做他用	小计	
	模治具	383.43	-	112.74	-	112.74	270.69
	小计	579.52	-	240.09	68.74	308.83	270.69
2018 年度 /2018.12.31	机器设备	452.82	93.85	-	360.26	360.26	186.41
	电子设备及其他	86.96	4.97	-	82.25	82.25	9.68
	模治具	354.20	29.23	-	-	-	383.43
	小计	893.98	128.05	-	442.51	442.51	579.52
2017 年度 /2017.12.31	机器设备	277.78	175.04	-	-	-	452.82
	电子设备及其他	12.02	74.94	-	-	-	86.96
	模治具	122.33	231.87	-	-	-	354.20
	小计	412.13	481.85	-	-	-	893.98

注：上表中所列固定资产金额为固定资产原值金额

报告期各期末，公司与新能源精密结构件相关的固定资产原值分别为 893.98 万元、579.52 万元、270.69 万元和 270.69 万元，逐年下降。截至 2020 年 6 月末，公司仅留存了部分无法转移至其他车间的专用模具。

报告期内，新能源精密结构件业务相关固定资产转至其他车间资产明细如下：

单位：万元

资产类别	主要资产名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
机器设备	注塑机、冲床、焊接机等	-	59.06	360.26	-
办公设备	电脑、打印机	-	-	2.98	-
检测仪器设备	测量仪、测试机、计数器、千分尺等	-	5.29	5.79	-
辅助设备	送料机、冷干机、切料机等	-	4.39	71.08	-
其他	材料架、空调、水塔	-	-	2.40	-
合计		-	68.74	442.51	-

注：上表中所列固定资产金额为固定资产原值金额

（三）报告期内，新能源精密结构件业务相关固定资产的产能利用率情况如下：

单位：KPCS

年度	产能	产量	产能利用率
2020 年 1-6 月	-	-	-
2019 年度	72.00	63.33	87.96%
2018 年度	500.00	440.13	88.03%
2017 年度	2,500.00	2,670.94	106.84%

报告期内，公司新能源精密结构件业务相关的固定资产、产能、产量及产能

利用率呈逐年下降走势。2017 年公司新能源精密结构件订单量大，公司相应投入了大量的固定资产，当年新增固定资产原值 481.85 万元，产能为 2500KPCS，产量为 2,670.94KPCS，产能利用率为 106.84%。

2018 年，随着国家对新能源汽车补贴政策的退坡，新能源汽车行业整体受到较大影响，公司也因此主动下调了新能源精密结构件的生产及销售规模，并将通用性强的机器设备、电子设备及其他类固定资产调入其他生产车间，以用于其他产品的生产。2018 年转做他用的固定资产原值 442.51 万元，使得 2018 年新能源精密结构件的产能下降为 500KPCS，产量下降为 440.13KPCS，产能利用率下降为 88.03%。

2019 年，随着订单量的进一步减少，公司继续将通用性强的机器设备、电子设备及其他调入其他生产车间，并对专用设备进行了处置。2019 年全年，共计处置专用机器设备和模治具 240.09 万元，使得 2019 年新能源精密结构件的产能下降为 72.00KPCS，产量下降为 63.33KPCS，产能利用率下降为 87.96%。截至 2019 年末，公司仅留存了部分无法转移至其他车间的专用模具。故 2020 年上半年，公司不再具备精密结构件的产能。

（四）披露相关资产是否存在减值迹象、目前减值计提情况

根据《企业会计准则》的规定，采用成本法模式计量的固定资产于资产负债表日存在减值迹象的，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入资产减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。

报告期各期，公司新能源精密结构件业务相关固定资产减值计提情况如下：

单位：万元

截至日期	账面原 值	累计折旧	已累计减值 (计提减值前)	账面价值 (计提减值 前)	本期资 产减值	累计 减值	净值
2020.06.30	270.69	150.35	19.75	100.59	25.29	45.04	75.30
2019.12.31	270.69	128.97	-	141.72	19.75	19.75	121.97
2018.12.31	579.52	124.40	-	455.12	-	-	455.12
2017.12.31	893.98	63.26	-	830.72	-	-	830.72

1、报告期内，固定资产的减值计提情况：

(1) 2017 年新能源精密结构件业务量大，产能利用率较高，新能源精密结构件业务相关的固定资产不存在减值迹象，未计提减值准备。

(2) 2018 年新能源精密结构件业务量下降，产能利用率较 2017 年大幅降低，公司主动下调该类产品的生产及销售规模，同时对相关固定资产进行结构调整。调入其他生产部门相关的机器设备、电子设备及其他等固定资产运转良好，无减值迹象，未计提减值准备；留用的固定资产使用状态良好，产能利用率 88.03%，无减值迹象，未计提减值准备。

(3) 2019 年新能源精密结构件业务量下降，产能利用率继续降低，公司将通用性强的机器设备、电子设备及其他全部转移至其他生产车间，该部分固定资产在其他车间运转良好，无减值迹象，未计提减值准备；剩余专用性模具（原值 270.69 万元）中仍可继续使用的模具（用于给客户打样、送样）无减值迹象，未计提减值准备，预计不可使用的模具存在减值迹象，本期计提了 19.75 万元的减值准备。

(4) 2020 年上半年，上年末留存的可继续使用的模具中，部分客户受疫情影响与公司停止合作，该部分客户对应的模具存在减值迹象，本期计提了 25.29 万元的减值准备。截至 2020 年 6 月 30 日，公司新能源精密结构件业务相关固定资产累计计提减值准备 45.04 万元，剩余账面净值 75.30 万元。而仍在继续打样、送样并在继续使用的模具无减值迹象，未计提减值准备。

2、目前减值计提情况

截止 2020 年 6 月 30 日，新能源精密结构件相关的固定资产只有模治具，固定资产减值准备计提情况如下：

单位：万元					
资产类别	账面原值	累计折旧	账面净值	资产减值准备	账面价值
可继续使用的模具	174.71	99.41	75.30	-	75.30
不可继续使用模具	95.98	50.94	45.04	45.04	-
合计	270.69	150.35	120.34	45.04	75.30

截至 2020 年 6 月 30 日，新能源精密结构件相关固定资产原值 270.69 万元，

减值准备计提 45.04 万元，账面价值 75.30 万元。

二、相关存货期末成本及可变现净值情况、存货跌价准备计提是否充分。

（一）相关存货期末成本及可变现净值情况、存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末新能源精密结构件相关的存货期末成本、可变现净值及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

日期	期末成本	一年以内	一年以上	可变现净值	存货跌价准备计提金额	计提比例
2020.06.30	91.79	36.12	55.67	0.00	91.79	100.00%
2019.12.31	169.59	80.89	88.70	77.77	91.83	54.15%
2018.12.31	456.09	294.82	161.27	263.33	192.76	42.26%
2017.12.31	351.41	350.17	1.24	320.20	31.21	8.88%

根据《企业会计准则》的相关规定，发行人对存货在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，产成品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；需要经过加工的材料存货，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，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。报告期各期末，公司对库龄为 1 年以上的无销售和使用计划的存货全额计提跌价准备，1 年以内的按成本与可变现净值孰低计量，测算并计提存货跌价准备。

报告期各期末，公司新能源精密结构件相关的存货跌价准备计提比例分别为 8.88%、42.26%、54.15%和 100.00%。存货跌价准备计提比例变动具体原因如下：

1、2018 年末，存货跌价准备较高主要原因系新能源精密结构件的客户受行业环境影响，客户部分原有订单延迟采购，造成部分产品库龄较长，根据存货跌价准备计提政策，对库龄 1 年以上的存货全额计提了跌价准备。

2、2019 年随着公司与客户的协商谈判，双方继续执行原有未完成的合同，并且确定了相关的交易价格。2019 年末，公司按照存货跌价准备计提政策对存货计提了跌价准备。

3、2020 年新冠疫情对市场环境产生重大影响，公司在 2020 年 6 月末对所有尚未有销售计划的新能源精密结构件相关的存货全额计提了跌价准备。

报告期内，公司新能源精密结构件相关存货跌价准备的计提，充分考虑了新能源汽车的行业特点，并结合相关业务的延续性和不确定性、期末存货的适用性、可变现净值等因素，符合公司实际，公司新能源精密结构件相关的存货跌价准备计提充分。

三、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、了解发行人新能源精密结构件相关固定资产的增减变动情况。

2、询问业务人员相关订单情况；询问生产部门负责人及财务负责人机器设备等资产与生产经营的关系、产能、产量及使用情况，各项存货的用途、使用或销售情况，并与财务数据核对相符。

3、实地查看新能源精密结构件业务相关固定资产转入其他生产车间后实际使用情况。

4、对新能源精密结构件业务相关的固定资产、存货进行监盘，核查是否发生闲置、废弃、毁损和减值。

5、获取期末新能源精密结构件业务相关存货库龄分析表，检查是否存在库龄较长的存货，并了解相关原因及处理，复核存货周转情况。

6、复核发行人各期新能源精密结构件业务相关的机器设备产能利用率及整体毛利率状况，判断整体是否存在减值迹象。

7、取得并查阅了固定资产明细表、存货明细表；复核固定资产减值准备、存货跌价准备计算过程。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：在精密结构件及其他产品收入和生产规模下滑的情形下，新能源精密结构件业务相关固定资产和存货存在减值迹象，报告期内公司固定资产减值准备和存货跌价准备计提充分。

问题 7.关于惠州工业园项目。申报材料显示：

报告期内，发行人主要在建工程为筹建惠州工业园项目，项目整体预算为 7 亿元。报告期各期末，发行人在建工程余额分别为 122.99 万元、153.01 万元和 2,371.51 万元。2019 年末，在建工程余额主要为惠州工业园项目前期勘探设计报建费用。

请发行人：披露惠州工业园项目的基本情况、预算构成、计划新增产能情况，前期勘探设计报建费用的主要明细，包括主要服务提供商名称、事项、金额、与发行人是否存在关联关系，结合可比项目情况分析 2019 年发生的前期勘探设计报建费用定价是否公允、相关费用是否真实发生、是否存在资金体外循环情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、惠州工业园项目的基本情况、预算构成、计划新增产能情况；

（一）惠州工业园项目的基本情况

创益通惠州工业园项目是由公司全资子公司惠州创益通投资新建的精密连接器及互连产品研发生产基地，项目位于广东省惠州市惠阳区秋长街道新塘村地段，占地面积 42,853 平方米，计划总投资 7 亿元人民币，规划总建筑面积 167,520 平方米，其中：厂房及研发中心（建筑面积：129,320 平方米）、宿舍（建筑面积：26,500 平方米）、地下室（建筑面积：11,700 平方米）。项目建成后，将打造成为集精密连接器、连接线研发与生产为一体的高科技工业园区，进一步提升公司精密连接器及连接线等产品的生产能力和研发检测能力，从而有效突破产能不足瓶颈，为公司未来的可持续发展提供充足的产能保障。

创益通惠州工业园项目于 2018 年 10 月 18 日履行了项目备案（项目代码：2018-441303-39-03-825636）、2019 年 11 月 15 日完成环境影响评价（惠市环（惠阳）建[2019]553 号）等程序，于 2019 年 11 月正式开工建设。

（二）惠州工业园项目的预算构成

本项目总投资 70,000.00 万元，其中工程建设费用投资 60,000.00 万元，基本预备费 3,500.00 万元，铺底流动资金 6,500.00 万元。具体预算构成如下表：

单位：万元

序号	工程或费用名称	投资金额	占总投资比例
1	工程建设费用	60,000.00	85.71%
1.1	建安工程	50,000.00	71.43%
1.2	设备购置及安装	10,000.00	14.29%
2	基本预备费	3,500.00	5.00%
3	铺底流动资金	6,500.00	9.29%
项目总投资		70,000.00	100.00%

创益通惠州工业园项目建安工程包含本次发行募集资金投资项目“惠州创益通精密连接器及线缆建设项目”和“研发技术中心建设项目”两个项目投资的建安工程部分。

（三）惠州工业园项目的计划新增产能情况如下：

惠州工业园项目计划设备投资 10,000.00 万元，预计新增产能 46,589.00 万件互连产品及组件的生产能力，预计可实现营业收入 36,801.00 万元，可作为现有产能转移及预留未来企业发展空间。

二、前期勘探设计报建费用的主要明细，包括主要服务提供商名称、事项、金额、与发行人是否存在关联关系；

（一）前期勘探设计报建费用的主要明细

惠州工业园项目截至 2019 年 12 月 31 日在建工程 2,182.58 万元，主要为前期勘探设计报建费用，截至 2020 年 6 月 30 日在建工程 9,543.32 万元。其主要明细如下：

单位：万元

序号	主要服务提供商名称	事项	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	有无关联关系
1	惠州市宏鑫隆实业有限公司	土石方工程	1,191.32	736.02	无
2	广东万成建设有限公司	基建及配套	6,601.94	-	无
3	惠阳区财政局	城市基础设施配套	636.06	636.06	无
4	惠阳区财政局	防空地下室易地建设	180.50	180.50	无
5	惠州市惠阳区城市生活污水处理装置推广站	污水处理装置工程勘查设计	60.17	60.17	无
6	上海若胜建筑工程事务所	产业园规划及方案设计	281.17	281.17	无

序号	主要服务提供商名称	事项	2020年6月30日	2019年12月31日	有无关联关系
7	深圳市鹏之艺建筑设计有限公司福田分公司	智能产业园施工图设计	94.34	94.34	无
8	惠州市工程建设项目咨询管理有限公司第四分公司	工程监理	114.00	65.14	无
9	广东海业岩土工程有限公司	基坑支护检测工程	68.25	-	无
10	其他		315.57	129.18	无
合计			9,543.32	2,182.58	

注：在建工程为不含税金额。

公司根据查询的上表中的各公司工商登记信息等相关文件资料，并对照《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年修订）》相关规定，通过上述对比、核查，上表中主要服务提供商与发行人均无关联关系。

三、结合可比情况分析前期勘探设计报建费用定价是否公允、相关费用是否真实发生、是否存在资金体外循环情况。

截至2020年6月30日，惠州工业园在建工程共计9,543.32万元，其中主要包括主体建筑（包括土石方）工程7,793.27万元、政府性工程项目876.73万元、设计费450.46万元、其他422.86万元。按每项在建工程选取合同总价款50万元以上的主要项目进行定价公允性逐项对比，合同金额均为含税金额。

（一）结合可比情况分析前期勘探设计报建费用定价是否公允

1、主体建筑工程费公允性对比

工程项目	公司名称	项目位置	合同总金额（万元）	占地面积（平方米）	建筑面积（平方米）	单位建筑工程造价（元/m²）
基建工程	科达利公司	广东省惠州市大亚湾区西区新兴产业园	40,626.92	71,813.00	153,680.00	2,643.60
	发行人	惠州市惠阳区秋长街道	41,366.89	42,853.00	167,520.00	2,469.37

注：1、为保持口径一致，此处将土石方工程合并至主体建筑工程进行对比分析。

2、数据来源：科达利公告《非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》（修订稿）。

项目主体建筑工程费对应前述前期勘探设计报建费用表的主要明细中1、2两项，公司主体建筑工程定价主要根据2018年版《广东省建筑装饰工程综合定额》

《广东省安装工程综合定额》《广东省市政工程综合定额》《建筑工程工程量清单计价规范》（GB50500-2013）及惠州市最新规定的计价办法、解释文件计算工程价款。经与上市公司科达利（股票代码：002850）同属于惠州市且建筑面积接近的“广东省惠州市大亚湾区西区新兴产业园项目”主体建筑工程费进行对比，单位建筑工程造价差异较小，且公司通过招标（ZKGS-HZ-2019-014）确定承包方，保证了价格的公允性。项目按实际工程量与监理报告进行完工进度结算，开具发票，支付工程款，相关业务真实发生，项目主体建筑工程费定价公允。

2、政府性工程项目价格公允性对比

单位：万元

序号	名称	项目名称	合同金额	定价依据	定价是否公允
1	惠州市惠阳区城市生活污水处理装置推广站	污水处理装置工程勘查设计	63.78	根据惠阳区住建局下属单位定价，合同号：2019011	是
2	惠阳区财政局	防空地下室易地建设费	180.50	根据惠阳区人民防空办定价，文号：NO.HY01900002996	是
3	惠阳区财政局	城市基础设施配套费	636.06	根据惠阳区住建局定价，文号：NO.HY01900006050/0657	是
合计			880.34		

政府性工程项目对应前述前期勘探设计报建费用表的主要明细中 3、4、5 三项，污水处理装置工程勘查设计费 63.78 万元、惠阳区财政局防空地下室易地建设费 180.50 万元、惠阳区财政局城市基础设施配套费 636.06 万元，均属于惠阳区相关事业及行政单位收费项目，根据相关合同及政府文件定价，相关业务真实发生，定价公允。

3、设计费价格公允性对比

惠州工业园工程设计费合同总价共计 504.60 万元，明细如下：

序号	发行人				银宝山新			定价是否公允
	名称	项目面积（m ² ）	合同金额（万元）	定价依据	项目	项目面积（m ² ）	金额（万元）	
1	深圳市鹏之艺建筑设计有限公司福田分公司	/	100.00	合同协商定价	广东银宝山新科技有限	/	/	/
2	上海若胜建筑	/	289.60	合同协		/	/	/

	工程事务所			商定价	公司 产业 建设 项目 一期 工程			
3	深圳大匠装饰工程有限公司	/	28.00	合同协 商定价		/	/	/
4	武汉中科岩土工程有限责任公司	/	36.00	合同协 商定价		/	/	/
5	深圳市建筑设计研究总院有限公司	/	51.00	合同协 商定价		/	/	/
合计		167,520.00	504.60		合计	144,003.69	518.42	是

注：数据来源：银宝山新公告：《关于公司非公开发行股票申请文件之反馈意见回复报告》（修订稿）。

上表中深圳鹏之艺公司、上海若胜建筑公司费用明细见前述前期勘探设计报建费用表的主要明细中 6、7 两项。公司项目设计费共计 504.60 万元，与银宝山新（股票简称：002786）“广东银宝山新科技有限公司产业建设项目一期工程”项目的整体项目规模、地域位置接近，其项目设计费 518.42 万元，与公司项目总体设计费金额无重大差异。报告期内，公司的设计费根据合同金额及完工进度确认工程量，并根据工程量进行结算，相关业务真实发生，定价公允。

4、其他项目价格公允性对比

单位：万元

序号	发行人				定价是 否公允
	名称	项目	合同金额	定价依据	
1	惠州工程咨询四分公司	工程监理	335.49	根据《建设工程监理与相关服务收费管理规定》（发改价格[2007]670 号）的规定；通过招标投标确定。	是
2	广东海业岩土工程有限公司	基坑支护检测工程	89.04	根据《惠州市建设工程质量安全检测鉴定收费标准》的规定。	是

其他项目对应前述前期勘探设计报建费用表的主要明细中第 8、9 两项。由于工程监理、基坑支护检测受工程项目复杂程度、建设进度等影响较大，无法获取可比项目。

（1）公司与惠州工程咨询四分公司签订的工程监理费合同金额为 335.49 万元，合同定价结合《建设工程监理与相关服务收费管理规定》（发改价格[2007]670 号），按工程监理合同价=工程总建筑面积*中标费率（20.00 元/m²）计算定价；且公司通过招标（ZKGS-2019-012）确定承包方，保证了价格的公允性。监理单位按周/月提交监理报告，公司通过监理报告期数确定完工进度，并进行工程结算，

开具发票，支付监理费，相关业务真实发生，定价公允。

(2) 广东海业岩土工程有限公司合同总价 89.04 万元为基坑支护检测工程，合同定价按《惠州市建设工程质量安全检测鉴定收费标准》计算基坑支护结构变形检测费 100.04 万元，并经双方协商下浮 11%定价。公司按检测周期确认完工进度，进行工程结算，开具发票，支付检测费，相关业务真实发生，定价公允。

(二) 相关费用是否真实发生、是否存在资金体外循环情况

报告期内，惠州工业园项目在建工程（包含前期勘探设计报建费用）按照合同规定严格执行，监理公司按期确定工程进度，公司根据工程进度确认工程量，相关费用真实发生并与工程进度保持一致；资金支付流向与合同一致，并通过银行对公账户与施工方进行款项结算，不存在资金体外循环的情况。

四、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、评价、测试与在建工程相关的关键内部控制的设计和运行的有效性。
- 2、检查工程项目的招投标相关资料，复核发行人对比的可比项目数据的准确性、合理性，并检查工程项目定价的公允性。
- 3、获取在建工程明细表、工程监理资料等，检查实际支出与工程进度是否一致，检查项目成本归集是否准确。
- 4、逐项检查在建工程中的设计勘察费用合同及施工合同、发票及付款情况。
- 5、对报告期内主要工程供应商实施函证和走访核查程序。
- 6、实地查看项目建设完工情况，根据询问各方人员进度情况、分析备料及各项工程构成与实际完工情况、并结合监理报告确认完工进度。
- 7、对公司实际控制人及董监高的银行流水进行核查，并检查是否存在与工程供应商及其董监高的资金往来。
- 8、查询主要工程供应商的工商信息，检查供应商及其董监高是否与公司存在关联关系。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：惠州工业园主要服务提供商与发行人不存在关联关系，惠州工业园项目前期勘探设计报建费用定价公允、相关费用真实发生、不存在资金体外循环情况。

问题 8.关于外协加工及 OEM 生产。申报材料显示：

（1）发行人电镀、组装以及注塑等工序全部或部分通过外协加工的方式进行。报告期各期，外协加工成本占主营业务成本的比例分别为 15.62%、17.09%、19.40%，呈逐年上升趋势。其中，报告期各期外协组装金额分别为 506.98 万元、2,030.56 万元、3,406.50 万元，外协组装金额快速增长，外协电镀及外协注塑金额基本持平；

（2）公牛集团披露发行人为其数据线业务的 OEM 供应商。发行人委托前五大供应商联益科技及子公司 OEM 生产部分数据线产品。

请发行人：

（1）披露同行业可比上市公司外协加工占比情况、发行人是否显著高于同行业水平，分析外协加工占比逐年上升的原因，结合电镀、组装以及注塑等工序不同外协供应商采购价格、市场价格、同行业采购价格等分析发行人采购价格是否公允；

（2）披露外协组装主要产品构成情况、相关产品对应销售客户情况，分析在外协电镀及外协注塑采购金额基本持平的情况下，报告期内外协组装采购金额快速增长的原因及合理性；

（3）披露发行人在作为公牛集团等客户 OEM 供应商的情形下，将相关业务委托其他 OEM 供应商生产的原因、是否已取得客户的必要许可，是否可能引发纠纷或潜在纠纷，委托联益科技及子公司 OEM 生产数据线产品的相关销售收入及毛利率情况，与自行生产同类商品毛利率的差异情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露同行业可比上市公司外协加工占比情况、发行人是否显著高于同行业水平，分析外协加工占比逐年上升的原因，结合电镀、组装以及注塑等工序不同外协供应商采购价格、市场价格、同行业采购价格等分析发行人采购价格是否公允；

（一）披露同行业可比上市公司外协加工占比情况、发行人是否显著高于同行业水平，分析外协加工占比逐年上升的原因

1、公司外协加工占比与同行业可比上市公司情况

报告期内，公司与可比上市公司外协加工费及占主营业务成本比例情况如下：

单位：万元

公司简称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
胜蓝股份	/	/	8,771.73	16.69%	5,561.99	11.59%	3,980.78	11.94%
发行人	2,631.13	20.09%	5,974.38	19.40%	4,495.43	17.09%	3,037.33	15.62%

注：

- 1、立讯精密、中航光电上市时间较早，其报告期内的定期报告中均未披露外协加工情况。
- 2、电连技术（2017 年上市）招股说明书中披露生产过程中的电镀环节委托给外协单位完成，但未单独披露委外电镀费金额，报告期内的定期报告中亦未披露委外金额。
- 3、意华股份（2017 年上市）招股说明书中披露少量非核心工序（主要为成品组装加工、贴片加工）和部分专业工序（主要为电镀、铜材回料加工）采用了外协加工的生产模式，但报告期内的定期报告中未披露委外金额。
- 4、徕木股份（2016 年上市）招股说明书中披露外协主要包括：1）将产品生产所涉及的电镀、原材料分条、蚀刻加工、喷涂等工艺环节全部委托给外协厂商完成；2）委托外协厂商加工少量塑胶件产品；3）委托外协厂商进行少量包装工序。但报告期内的定期报告中未披露外协金额。

报告期内，发行人外协加工成本占主营业务成本的比例分别为 15.62%、17.09%、19.40%及 20.09%，该比例高于可比上市公司胜蓝股份主要是产品结构不同的原因。

报告期内，发行人主要产品包括数据线产品（高频高速数据线以及 2.0/3.0 数据线）以及连接器及组件产品（高速连接器及组件以及通用连接器及组件），合计收入平均占比为 95.35%，其中数据线产品收入占比分别为 28.67%、44.94%、49.14%及 51.31%，占比逐年上升，连接器及组件产品收入占比分别 61.20%、53.03%、48.64%及 44.49%。

胜蓝股份主营产品为消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件、光学透镜，其中连接器及组件收入最近三年占收入比例平均为 90.34%。

连接器及组件产品生产过程中的外协加工通常会涉及到电镀、注塑及组装工序，而数据线产品生产过程中的外协加工主要涉及组装工序（注塑成型为线材组装工序的必要环节，包含在组装工序当中）。由于组装工序特别是数据线产品的组装工序相对自动化程度较低且所需人工较多，故组装工序单位加工成本远高于电镀及注塑工序的单位加工成本。报告期内，随着数据线产品（高频高速数据线以及 2.0/3.0 数据线）收入的不断增长，公司外协组装费用中数据线产品的占比逐年增大且平均占比为 74.75%（详细内容见本问题回复第二部分之“（一）披露外协组装主要产品构成情况、相关产品对应销售客户情况”）。

与胜蓝股份相比，报告期内，公司数据线产品收入快速增长且占比逐年上升，导致公司外协加工费用快速增长且占比较高。

综上所述，由于发行人与胜蓝股份产品结构不同、外协加工费用的内容及结构不同，导致发行人外协加工占比高于胜蓝股份。

2、公司外协占比逐年上升的原因

报告期内，随着公司业务规模扩大以及订单增长，公司因自身产能不足以及为将资源集中到新产品的研发设计、核心产品和核心工艺的生产制造等环节，从而将电镀、注塑、组装等部分非核心工序委托给外协加工厂商进行加工。公司外协费用金额随着产品销售增长相应增加，公司外协占比逐年上升的原因主要系：一方面随着发行人产品销量增加，外协加工数量相应增加；另一方面，由于公司数据线产品（高频高速数据线以及 2.0/3.0 数据线）销售占比快速增加导致外协组装以数据线产品为主，且外协组装数据线产品的单位加工成本较高，因此外协费用占比上升。

为扩充数据线业务的产能，发行人于 2019 年 12 月设立湖北创益通，2020 年 1-6 月，发行人 OEM 生产大幅减少，但发行人外协占比仍较高，主要原因系受新冠疫情影响，湖北创益通产能尚未释放。

报告期内，公司连接器及组件产品以及数据线产品（不包括代工产品销售情

况) 的销量及销售收入情况如下:

单位: KPCS、万元

主要产品	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高速连接器及组件	销量	65,035.14	192,102.95	241,688.03	260,058.85
	销售收入	4,635.92	11,606.15	9,305.40	9,106.62
通用连接器及组件	销量	134,122.23	463,098.01	580,784.64	775,937.30
	销售收入	2,970.05	6,595.70	7,439.40	6,087.75
高频高速数据线	销量	1,377.81	1,710.02	719.98	129.14
	销售收入	3,407.56	4,594.52	2,156.01	413.03
2.0/3.0 数据线	销量	12,682.07	22,126.03	15,085.23	6,118.64
	销售收入	6,263.69	15,084.98	10,309.63	5,696.43

如上表所述, 2017 年至 2019 年, 公司主要产品包括数据线产品(高频高速数据线以及 2.0/3.0 数据线)以及连接器及组件产品(高速连接器及组件以及通用连接器及组件), 合计销售收入、销售数量的年均复合增长率分别为 33.35%、-19.28%, 其中数据线产品(高频高速数据线以及 2.0/3.0 数据线)的销售收入、销售数量的年均复合增长率分别为 79.48%、95.32%, 数据线产品的销售增长速度明显超过公司其他产品销售增速。

(二) 结合电镀、组装以及注塑等工序不同外协供应商采购价格、市场价格、同行业采购价格等分析发行人采购价格是否公允

1、公司外协加工费用定价水平

公司通常会从供应商备选库中挑选数家拟合作的外协加工厂商并向其提供 BOM 表与尺寸技术图纸、产品参数等基础文件进行询价。外协加工厂参考生产成本、费用加上一定的利润后提出报价, 公司工程部和采购部会综合考虑交期、技术水平、价格等因素, 从备选名单中选取一家主要外协厂商和一家备选外协厂商。外协加工费用定价水平如下:

(1) 电镀工序定价水平

公司外协电镀加工工序的定价, 主要根据各产品规格、型号测算外协供应商需提供的材料的重量及成本, 以及根据工序、工时测算相应的人工工资, 并考虑损耗率、报废率、折旧等制造费用, 综合测算出料工费成本, 双方确认一致, 尔后在料工费的基础上追加一定的利润确定, 其中电镀加工的毛利率为 7%至 14%。

（2）注塑与组装工序定价水平

公司外协注塑与组装工序的定价，主要根据各产品规格、型号测算外协供应商需提供的材料的重量及成本，以及根据工序、工时测算相应的人工工资，并考虑损耗率、报废率、折旧等制造费用，综合测算出料工费成本，双方确认一致，尔后在料工费的基础上追加一定的利润确定，其中接插件组装加工、塑胶 MODING 加工的毛利率为 8%至 13%，高速线（传输速度 $\geq 5\text{GB}$ ）组装加工的毛利率为 9%至 13%，普通线材加工的毛利率为 5%至 7%。

2、外协加工价格对比情况

（1）外协电镀价格对比情况

报告期内，公司相同产品料号的不同外协电镀厂商采购单价如下：

单位：元/KPCS

产品料号	外协厂商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
30201-946	深圳市森瑞工贸有限公司	12.44	12.56	12.78	13.10
	东莞市富恒金属表面处理有限公司	12.53	-	-	-
30206-414	深圳市信富昶电子科技有限公司	-	426.86	487.11	487.18
	东莞市立恒镀膜科技有限公司	424.78	421.02	-	-
	东莞市富恒金属表面处理有限公司	423.24	431.03	-	-
30201-947	深圳市森瑞工贸有限公司	12.42	12.56	12.78	13.09
	东莞市富恒金属表面处理有限公司	12.53	-	-	-
30201-834	东莞市富恒金属表面处理有限公司	38.97	38.97	39.03	39.27
	深圳市三精机械设备科技有限公司	-	-	-	38.55
30201-990	东莞市富恒金属表面处理有限公司	4.62	4.53	4.71	4.79
	深圳市三精机械设备科技有限公司	-	-	-	5.02
30201-1032	深圳市森瑞工贸有限公司	14.06	14.13	17.85	21.37
	东莞东煦五金电镀厂有限公司	13.79	-	-	-
30201-1035	深圳市森瑞工贸有限公司	14.08	14.13	17.78	21.37
	东莞东煦五金电镀厂有限公司	13.79	-	-	-
30201-891	深圳市森瑞工贸有限公司	14.65	14.67	14.89	15.09
	深圳市三精机械设备科技有限公司	-	-	-	14.36
30201-1153	深圳市森瑞工贸有限公司	7.90	7.89	-	-
	东莞市富恒金属表面处理有限公司	-	7.96	-	-
30201-644	东莞市富恒金属表面处理有限公司	-	17.11	15.76	14.53
	深圳市三精机械设备科技有限公司	-			14.64
30201-626	东莞市富恒金属表面处理有限公司	-	17.14	15.76	14.53

产品料号	外协厂商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	深圳市三精机械设备科技有限公司	-			14.87
30201-1133	深圳市森瑞工贸有限公司	23.06	22.93	20.69	-
	惠州市宝裕华电子有限公司	21.68	-	-	-
30201-934	东莞市富恒金属表面处理有限公司	5.17	5.17	5.18	-
	深圳市森瑞工贸有限公司	-	-	5.95	6.07
30206-733	东莞东旭金属表面处理有限公司	34.60	35.04	35.04	35.04
	东莞市富恒金属表面处理有限公司	-	32.48	-	-

（2）外协注塑价格对比情况

报告期内，公司相同产品料号的不同外协注塑厂商采购单价如下：

单位：元/KPCS

产品料号	外协厂商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
40900-254-1	东莞市景衡塑胶制品有限公司	-	-	-	606.09
	东莞市冠宏塑胶制品有限公司	-	-	-	612.47
40900-255-1	东莞市景衡塑胶制品有限公司	-	-	-	346.04
	东莞市冠宏塑胶制品有限公司	-	-	-	339.81

（3）外协组装价格对比情况

报告期内，公司相同产品料号的不同外协组装厂商采购单价如下：

单位：元/KPCS

产品料号	外协厂商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
80801-567	东莞市诚迪五金电子有限公司	353.98	-	-	-
	东莞弘昌电子有限公司	353.98	-	-	-
80801-563	深圳市福康华科技有限公司	-	317.39	258.62	-
	东莞市诚迪五金电子有限公司	-	353.98	-	-
80826-074	深圳市福康华精密电子有限公司	2,019.47	2,014.92	-	-
	东莞市诚迪五金电子有限公司	1,946.90	1,946.90	-	-
	深圳市福康华科技有限公司		1,926.05	1,982.76	-
80826-093	东莞市诚迪五金电子有限公司	877.15	939.06	931.03	-
	深圳市永泰兴电子有限公司	955.75	936.10	931.03	-
80806-226	东莞市诚迪五金电子有限公司	1,120.19	973.45	-	-
	联益科技	-	1,017.70	-	-
80821-121	东莞市诚迪五金电子有限公司	698.45	750.25	732.76	-
	兴宁市铭扬顺电子科技有限公司	685.51	752.21	-	-
	东莞市茂钜电子科技有限公司	-	787.17	775.86	-
	炎陵勋邦电子有限公司	-	732.76	732.76	-

产品料号	外协厂商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
80826-094	东莞市诚迪五金电子有限公司	895.28	888.22	931.03	-
	深圳市福康华科技有限公司	-	971.31	905.17	-
	联益科技	-	1,016.24		-
	东莞市鼎朗电子科技有限公司	-	1,017.24	1,017.24	-
	深圳市永泰兴电子有限公司	955.75	929.61		-
	炎陵勋邦电子有限公司	-	930.76	991.38	-
80801-545	联益科技	-	940.89	948.28	-
	兴宁市铭扬顺电子科技有限公司	802.61	884.46	-	-
80801-597	兴宁市铭扬顺电子科技有限公司	865.49	877.09	-	-
	东莞市诚迪五金电子有限公司	858.41		-	-
80801-574	联益科技		1,076.48	-	-
	兴宁市铭扬顺电子科技有限公司	941.40	990.03	-	-
80801-529	联益科技	-	-	1,289.93	-
	东莞市鼎朗电子科技有限公司	-	-	1,226.48	-
80831-046	联益科技	-	-	510.21	438.29
	深圳市帆力源电子科技有限公司	-	517.24	517.24	-
	东莞市煊博电子有限公司	467.45	502.77	501.49	-

综上对比，报告期内，公司对不同外协厂商的采购价格无明显差异。

3、外协加工价格公允性说明

公司外协加工以成本加成为定价原则，即在外协加工企业材料成本、加工成本、人工成本等基础之上，经双方基于公平市场原则及加工难易程度协商确定外协加工商利润水平。

可比上市公司公开信息中披露的外协加工价格信息较少，部分上市公司如意华股份、徕木股份等公司主要披露了外协加工费用定价方式，例如意华股份的招股说明书中披露：“依据成本加成原则，外协加工价格由双方通过市场化谈判和友好协商确定。主要根据各产品规格、型号测算供应商需提供的材料成本（如电镀外协供应商所需提供的电镀金属），根据工序、工时测算相应的人工工资，并考虑损耗率、报废率、折旧等制造费用，综合测算料工费成本，并结合合理的毛利进行最终外协加工价格的确定。”经对比，上述可比上市公司的定价方式与公司类似，外协加工加工以成本加成模式定价，符合加工行业惯例。另外，外协费用无法获取市场公开价格。

总体而言，由于提供电镀、注塑、组装等工序的加工企业数量众多，市场价格较为透明，公司外协加工定价按市场化原则确定。报告期内，公司外协加工费用定价公允。

二、披露外协组装主要产品构成情况、相关产品对应销售客户情况，分析在外协电镀及外协注塑采购金额基本持平的情况下，报告期内外协组装采购金额快速增长的原因及合理性；

（一）披露外协组装主要产品构成情况、相关产品对应销售客户情况

1、外协组装主要产品构成情况

报告期内，发行人外协组装费用对应的产品构成情况如下：

单位：万元

产品系列	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
USB2.0/3.0 数据线	631.38	45.09%	2,151.94	63.17%	1,043.37	51.38%	150.52	29.69%
高频高速数据线	643.90	45.98%	1,065.59	31.28%	607.40	29.91%	12.59	2.48%
高速连接器及组件	95.43	6.82%	171.24	5.03%	351.86	17.33%	237.38	46.82%
通用连接器	22.02	1.57%	12.39	0.36%	22.30	1.10%	16.90	3.33%
其他零星外协组装	7.55	0.54%	5.34	0.16%	5.63	0.28%	89.59	17.68%
总计	1,400.28	100.00%	3,406.50	100.00%	2,030.56	100.00%	506.98	100.00%

报告期内，随着数据线产品（高频高速数据线以及 2.0/3.0 数据线）销售快速增长，外协组装采购金额快速增长。外协组装主要以数据线产品组装为主，数据线组装费用各年占外协组装费用的比例分别为 32.17%、81.29%、94.45%以及 91.07%。

2、相关产品对应销售客户情况

报告期内，发行人外协组装产品对应的销售客户情况如下：

（1）外协组装 USB2.0/3.0 数据线产品

报告期内，发行人外协组装 USB2.0/3.0 数据线产品对应的销售客户及其销售金额情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
------	--------------	---------	---------	---------

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公牛集团	1,419.49	6,176.34	3,523.63	-
沃客非凡	789.76	503.68	1,126.65	114.58
深圳市理德铭科技股份有限公司	490.74	288.98	-	-
深圳市瑞晶实业有限公司	480.81	960.49	212.10	29.73
安克创新	321.17	1,719.67	1,554.49	695.93
湖南炬神电子有限公司	226.99	512.39	184.56	211.53
东莞市佳禾电声科技有限公司	158.46	109.31	12.18	-
小米	125.83	199.45	401.25	-
天津突破电气技术有限公司	119.77	35.68	-	-
TCL 通力电子（惠州）有限公司	100.78	66.33	13.62	14.04
其他客户	356.89	553.43	869.57	672.38
合计	4,590.67	11,125.75	7,898.05	1,738.19

（2）外协组装高频高速数据线产品

报告期内，发行人外协组装高频高速数据线产品对应的销售客户及其销售金额情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
晟碟（西部数据）	3,141.94	4,329.33	1,581.15	51.15
达研光电	79.40	194.63	127.95	-
铭裕科技（苏州）有限公司	10.97	-	-	-
深圳市时创意电子有限公司	0.13	-	-	-
江波龙	-	31.86	-	-
上海裕铭实业有限公司	-	6.69	-	-
合计	3,232.45	4,562.51	1,709.10	51.15

（二）分析在外协电镀及外协注塑采购金额基本持平的情况下，报告期内外协组装采购金额快速增长的原因及合理性

报告期各期外协加工的当年发生额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外发电镀	1,296.40	47.19%	2,881.14	43.93%	2,627.32	54.35%	2,453.00	75.82%
外发组装	1,400.28	50.97%	3,406.50	51.94%	2,030.56	42.00%	506.98	15.67%
外发注塑	50.72	1.85%	270.40	4.12%	176.28	3.65%	275.16	8.51%
合计	2,747.40	100.00%	6,558.04	100.00%	4,834.16	100.00%	3,235.14	100.00%

公司数据线产品（高频高速数据线以及 2.0/3.0 数据线）一般仅涉及外发组装修序，而公司连接器及组件产品（高速连接器及组件以及通用连接器及组件）通常涉及到外发电镀、外发组装及外发注塑三种工序。

报告期内，外发电镀及外发注塑采购金额增长较为平稳，而外发组装采购金额快速增长，主要原因系公司主要产品销售变化所致。报告期内，公司数据线业务快速发展且销售占比快速提升带动了外发组装数量快速增长。同时组装单位加工成本尤其是数据线组装单位加工成本远高于其他外协工序，因此外发组装的金额增长速度相对更快。报告期内，在外协电镀及外协注塑采购金额基本持平的情况下，外协组装采购金额快速增长是合理的，符合公司业务实际情况。

三、披露发行人在作为公牛集团等客户 OEM 供应商的情形下，将相关业务委托其他 OEM 供应商生产的原因、是否已取得客户的必要许可，是否可能引发纠纷或潜在纠纷，委托联益科技及子公司 OEM 生产数据线产品的相关销售收入及毛利率情况，与自行生产同类商品毛利率的差异情况。

（一）披露发行人在作为公牛集团等客户 OEM 供应商的情形下，将相关业务委托其他 OEM 供应商生产的原因、是否已取得客户的必要许可，是否可能引发纠纷或潜在纠纷

1、将相关业务委托其他 OEM 供应商生产的原因

（1）委托第三方 OEM 代工的情况

报告期内，发行人委托第三方 OEM 代工的 USB2.0/3.0 数据线产品所实现销售收入分别为 1,862.01 万元、3,867.45 万元、1,690.10 万元及 349.18 万元。发行人委托第三方 OEM 代工的 USB2.0/3.0 数据线产品所销售的主要客户为制造企业以及个别品牌客户存在向个别品牌客户销售第三方 OEM 代工产品的原因主要系公司快速增长的数据线订单造成长期超负荷生产以及相关订单存在的不均衡情况。

上述个别品牌客户包括公牛集团以及沃客非凡，虽然向其销售产品中存在第三方 OEM 代工的产品，但整体金额相对较小，其中报告期内，公司向公牛集团销售的第三方 OEM 代工产品的金额分别为 0 万元、0 万元、95.96 万元及 10 万元，占向公牛集团全部销售收入的比例分别为 0%、0%、1.39%及 0.64%。

公司向沃客非凡销售的第三方 OEM 代工产品的金额分别为 99.36 万元、1,632.62 万元、70.69 万元及 0 万元，占向沃客非凡全部销售收入的比例分别为 65.80%、90.56%、11.76%及 0%。2018 年公司对沃客非凡销售第三方 OEM 代工产品金额较大，主要系当年增加了公牛集团的订单导致交付压力陡增，此外沃客非凡采购数据线主要销售区域为东南亚地区，产品定位为中低端市场。

（2）公牛集团招股说明书中披露发行人主营业务的差异

公牛集团招股说明书中披露发行人主营业务为五金冲压、塑胶注塑、连接器和线材组装，主要 OEM 产品为数码配件（数据线）。

2018 年、2019 年以及 2020 年上半年，公司向公牛集团销售内容主要为 USB2.0/3.0 数据线产品，该类产品销售收入占向公牛集团全部销售收入比例分别为 99.44%、98.82%以及 99.74%，其他销售内容为通用连接器产品及模具产品。

公司主要从事精密连接器、连接线、精密结构件等互连产品的研发、生产和销售，主要应用于数据存储、消费电子等领域，产品主要生产工艺包括模具开发、冲压、注塑、电镀、焊接组装、成型注塑等环节。

综上所述，公牛集团招股说明书中披露的发行人主营业务为发行人部分生产工艺内容，与发行人实际主营业务内容存在差异。

2、是否已取得客户的必要许可，是否可能引发纠纷或潜在纠纷

发行人品牌客户公牛集团、沃客非凡委托发行人加工生产数据线等相关产品，双方签署了正式的加工合同或订单。针对创益通将部分委托加工产品交给其他合格第三方代工生产的情况，公牛集团、沃客非凡分别出具了相关说明，说明已知悉并同意第三方代工生产事项，双方合作关系良好，不存在纠纷或潜在纠纷的情形。

综上所述，报告期内，发行人未因将部分产品委外加工而与客户发生法律纠纷。

（二）委托联益科技及子公司 OEM 生产数据线产品的相关销售收入及毛利率情况，与自行生产同类商品毛利率的差异情况

报告期内，联益科技及子公司 OEM 数据线产品主要为 Micro 系列的 2.0/3.0 数据线产品，报告期内联益科技及子公司 OEM 数据线产品实现的销售收入分别为 1,551.73 万元、3,542.47 万元、1,665.57 万元及 163.78 万元。

报告期内，联益科技及其子公司 OEM 数据线与公司自行生产同类产品毛利率对比情况如下：

2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
联益科技	公司自产	联益科技	公司自产	联益科技	公司自产	联益科技	公司自产
18.55%	19.01%	18.93%	20.91%	12.34%	14.42%	13.82%	21.55%

注：2020 年，公司不存在向联益科技采购的情况，销售联益科技 OEM 产品为消耗之前的库存。

一般而言，公司自产产品毛利率高于 OEM 产品的毛利率，原因系产品本身存在较大差异。公司自产数据线产品主要对应知名品牌商客户，该类客户需要的产品在市场定位、产品品质、外观包装、原材料档次等方面都远高于公司的 OEM 产品，而 OEM 产品销售客户主要为采购数据线作为自身产品配线（例如生产移动电源产品时采购数据线作为配线）的生产商客户，或者少数定位中低端用户市场的一般品牌客户，此类客户对数据线的品质要求和产品价格均低于知名品牌商客户。

四、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、通过公开信息获取可比公司资料，比较分析公司外协加工内容、费用及占主营业务成本情况等与可比公司相比是否合理。

2、查阅公司外协加工采购制度及费用明细，核实采购内容、采购单价变动情况，分析外协加工费用变动情况及合理性。

3、抽查各类外协加工费用的供应商报价资料，对比同类型采购价格的差异以及是否符合定价要求。

4、查阅公司与 OEM 客户签订的合同以及销售明细，公司 OEM 采购明细及对应销售情况，对比分析联益科技及子公司 OEM 生产数据线产品的相关销售收入及毛

利率情况，与自行生产同类商品毛利率的差异情况。

5、取得公牛集团、沃客非凡出具的相关书面说明。

6、访谈公司高级管理人员、销售人员、技术人员，了解公司外协加工的流程及内容，分析外协加工与 OEM 代工的区别。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人外协加工占比高于同行业可比上市公司是由于产品结构不同导致外协加工费用的内容以及结构不同，发行人外协占比逐年上升的原因主要系随着产品销量增加，外协加工数量增加，以及外协组装数据线产品销量占比快速增加且加工单价较高所致，外协加工变动情况具有合理性；

2、报告期内，外协加工定价按市场化原则确定，定价公允；

3、发行人以销售自产产品为主，同时存在销售部分第三方代工产品的情况，主要原因是发行人快速增长的数据线订单造成长期超负荷生产。发行人品牌客户公牛集团、沃客非凡分别出具了相关说明，说明已知悉并同意第三方代工生产事项，双方合作关系良好，不存在纠纷或潜在纠纷的情形。

问题 9.关于主营业务成本与主要供应商。申报材料显示：

(1) 发行人未在招股说明书中披露报告期内新增前五大供应商情况、可比公司原材料变动对比情况、各大宗原材料的公开市场价格等。

(2) 发行人报告期内人工成本占当期主营业务成本的比例分别为 12.88%、12.46%和 11.92%，呈下降趋势，发行人解释主要原因系公司生产线技术改造和自动化设备投入增加，自动化生产水平提高。报告期各期末，发行人员工总数分别为 737 人、709 人和 855 人。

请发行人：

(1) 披露报告期内深圳市台钜电工、深圳华胜德塑胶电线等新增前五大供应商的成立时间、合作时间、采购和结算方式、成为发行人新增前五大供应的原因，与该供应商交易的持续性等；

(2) 结合可比公司采购价格、公开市场报价等，分析并披露报告期内接插件、

线材、金属材料、包材、塑胶粒、塑胶件等主要原材料发行人采购价格的公允性；

(3) 披露报告期各期末人员结构构成，结合自动化设备投入情况、人员结构的变化情况、生产人员数量变动情况，分析员工数量与人工成本变动趋势差异的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露报告期内深圳市台钜电工、深圳华胜德塑胶电线等新增前五大供应商的成立时间、合作时间、采购和结算方式、成为发行人新增前五大供应的原因，与该供应商交易的持续性等；

(一) 报告期内，新增前五大供应商的成立时间、合作时间、采购和结算方式

报告期内，新增前五大供应商主要情况如下：

新增供应商名称	新增年度	成立时间	合作开始时间	采购金额 (万元)	占采购总额的比例	采购方式	结算方式
深圳市宇隆宏天科技有限公司	2020 年上半年	2015 年 5 月	2018 年 7 月	467.08	4.38%	竞争性谈判、询价	月结 60 天
深圳市华胜德塑胶电线有限公司	2019 年	2005 年 12 月	2018 年 9 月	910.27	3.50%	竞争性谈判、询价	月结 30 天
深圳市台钜电工有限公司	2018 年	2014 年 10 月	2014 年 12 月	853.49	3.65%	竞争性谈判、询价	月结 90 天

注：深圳市台钜电工有限公司成立之前，公司同其关联企业深圳台钜实业有限公司（成立日期 2003 年 9 月 22 日）合作，深圳市台钜电工有限公司 2014 年 10 月成立后，合作主体逐渐转移至深圳市台钜电工有限公司。

(二) 报告期内，新增前五大供应商成为发行人新增前五大供应的原因，与该供应商交易的持续性

报告期内，新增前五大供应商成为发行人新增前五大供应的原因，与该供应

商交易的持续性情况如下：

新增供应商名称	成为新增前五大供应商原因	与该供应商交易的持续性
深圳市宇隆宏天科技有限公司	该供应商主要为公司提供高频高速线的 IC、PCB 板材料及焊接服务，由于该供应商品质和交期稳定，随着公司高频高速线业务的快速增长，2020 年公司加大对该供应商采购量，因此该供应商成为前五大供应商。	双方具有合作历史，双方签署了长期合作框架协议，由于公司高频高速线业务快速增长，因此与该供应商交易具有持续性。
深圳市华胜德塑胶电线有限公司	该供应商主要为公司提供高频高速线的线材及加工服务，由于该供应商在品质、交期等方面有一定的优势，随着公司高频高速线产销量大幅增加，公司于 2019 年增大向该供应商的采购量，因此该供应商成为前五大供应商。	双方具有较长合作历史，双方签署了长期合作框架协议，公司高频高速线业务快速增长，公司与该供应商交易具有持续性。
深圳市台钜电工有限公司	该供应商主要为公司提供线材材料，由于该供应商为公司的长期合作供应商，且在单价、品质和交期等方面具有优势，随着 2018 年公司数据线订单大幅增加，公司加大了线材采购量，因此该供应商成为前五大供应商。	双方具有较长合作历史，形成了长期战略合作伙伴关系，双方签署了长期合作框架协议，公司与该供应商交易具有持续性。

二、结合可比公司采购价格、公开市场报价等，分析并披露报告期内接插件、线材、金属材料、包材、塑胶粒、塑胶件等主要原材料发行人采购价格的公允性；

发行人所处行业为连接器行业，主要从事连接器与连接线的研发、生产和销售，主要原材料包括接插件、线材、金属材料（主要为铜材、不锈钢等）、包材、塑胶粒、塑胶件等，供应情况稳定。报告期内，主要原材料的供应量、交货期、质量均能得到较好的保证。

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	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
接插件（元/KPCS）	533.31	402.66	336.65	380.35
线材（元/M）	0.90	1.01	1.17	1.53
金属材料（元/KG）	35.41	35.74	41.85	43.02
包材（元/KPCS）	2.95	3.86	3.00	2.63
塑胶粒（元/KPCS）	26.89	32.76	31.66	35.21
塑胶件（元/KPCS）	86.95	80.27	71.59	88.57

报告期内，主要原材料接插件、塑胶粒和包材平均采购单价有所波动，线材、金属材料采购单价主要呈下降趋势。

（一）报告期内各类原材料采购价格对比情况

报告期内，由于同行业可比上市公司披露的同类型原材料信息较少，发行人可比公司中仅胜蓝股份披露的部分原材料能够进行比较；同时，主要材料中金属材料及塑胶粒中部分材料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材料的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。

报告期内，由于公司采购的同一类原材料存在多种细分规格型号情形，为进一步比较采购价格公允性，选取采购总额在 50 万元以上的主要规格型号产品进行分析。

具体分析如下：

1、接插件采购价格公允性分析

报告期内，公司接插件无可比公司披露采购价格信息，同时不属于大宗商品，无公开市场参考价。公司向不同供应商采购接插件主要规格型号的单价情况如下：

单位：元/KPCS					
主要规格型号	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
USB3.1 PCB (WithE-Mark)	深圳市齐协电子有限公司	2,053.10	2,053.10	-	-
	深圳市宇隆宏天科技有限公司	2,093.05	2,138.03	2,155.17	-
热敏电阻（过 3A 电流）	深圳市齐协电子有限公司	322.00	373.63	379.31	-
	深圳市宇隆宏天科技有限公司	332.94	378.63	379.31	-
USB3.1 PCB (WithoutE-Mark)	深圳市齐协电子有限公司	601.77	601.77	-	-
	深圳市宇隆宏天科技有限公司	626.53	657.86	672.41	-
镀金 USB 3.1Type-C/F 母座	东莞市盛堃电子有限公司	955.75	970.47	1,060.34	-
	深圳市雅安精密连接器有限公司	-	1,060.35	1,145.95	1,437.61

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，采购定价公允。

2、线材采购价格公允性分析

报告期内，公司采购线材无可比公司披露采购价格信息，同时不属于大宗商品，无公开市场参考价。公司向不同供应商采购线材主要规格型号的单价情况如下：

单位：元/M

主要规格型号	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
(30#+F)*2C+ (20#+F)*1C+D*1C+F+AL+D*1C+B	深圳市台钜电工有限公司	-	-	-	1.32
	东莞市浩哲电子科技有限公司	1.14	-	-	-
	中坤电线（深圳）有限公司	1.26	1.25	1.29	1.34
30#*2C+21#*2C+D*1C+AL	东莞市浩哲电子科技有限公司	0.99	1.02	-	-
	中坤电线（深圳）有限公司	-	1.09	-	-
28#*2C+22#*2C	深圳市鑫友鑫电子有限公司	0.66	0.69	0.76	-
	深圳市台钜电工有限公司	0.69	0.72	0.78	-
	东莞市强桦电子科技有限公司	0.71	0.74	0.79	-

报告期内，发行人对不同供应商采购的线材价格差异较小，采购定价公允。

3、金属材料采购价格公允性分析

（1）金属材料采购价格与可比公司对比

报告期内，由于可比公司胜蓝股份仅披露 2017 年至 2019 年材料采购价格信息，公司现就 2017 年至 2019 年金属材料与胜蓝股份的采购价格对比情况如下：

单位：元/KG

可比金属材料类型	公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
磷铜	胜蓝股份	55.61	55.98	52.82
	发行人	57.76	61.06	62.91
紫铜	胜蓝股份	52.02	56.12	54.58
	发行人	-	54.16	52.26
黄铜	胜蓝股份	39.90	41.94	40.27
	发行人	41.18	45.12	44.97

注：可比公司数据来源：胜蓝股份招股说明书。

公司紫铜、黄铜采购价格与胜蓝股份采购价格接近，磷铜采购价格与胜蓝股份存在一定差异，主要因为磷铜不同型号结构差异导致。报告期各期，不同客户对产品的品质及工艺特征等要求不同，对应具体材料规格不同，所以价格存在一定差异。

（2）金属材料采购价格与市场公开价格对比

由于铜材采购额占金属材料采购额比重大，公司对比铜市场价格与公司铜材采购价格分析。铜材与原始铜的市场价格进行趋势比较，具体如下表所示：

价格	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	--------------	---------	---------	---------

铜市场公开价格（元/KG）	45.06	47.66	50.48	49.01
发行人铜材（元/KG）	52.81	55.60	64.50	61.83

注：铜市场公开价格数据来源：Wind 数据，商务部。

公司采购铜材主要包括黄铜、磷铜、硅青铜等。公司铜材采购价格与市场价格存在差异主要系公司所需铜材相较原始铜材纯度更高，需要融入其他微量金属元素并进行加工所致，且公司原材料铜材采购价格与铜材市场价格先升后降趋势基本一致。公司铜材采购价格与对应公开市场价格差距稳定且合理。

（3）不同供应商金属材料采购价格对比

报告期内，公司向不同供应商采购金属材料主要规格型号的单价情况如下：

单位：元/KG					
主要规格型号	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
磷铜-C5191	深圳市金菱德电子科技有限公司	51.78	54.02	57.11	55.36
	深圳市怡丰昌科技有限公司	53.13	53.72	56.80	53.17
磷铜-C5210R-H	深圳市金菱德电子科技有限公司	54.90	56.53	59.91	58.62
	深圳市怡丰昌科技有限公司	56.58	56.11	58.74	55.32
磷铜-C5210R-EH	深圳市金菱德电子科技有限公司	55.97	55.19	58.52	57.32
	深圳市怡丰昌科技有限公司	54.77	55.52	57.84	55.28
黄铜-C2680	深圳市金菱德电子科技有限公司	39.17	41.64	46.25	46.67
	深圳市怡丰昌科技有限公司	37.75	40.90	44.17	42.17
硅青铜-C7025 合金铜	深圳市金菱德电子科技有限公司	59.29	61.95	-	-
	宁波博威合金板带有限公司	-	66.32	-	-
	昆山泰德通铜业有限公司	-	63.91	-	-
钛铜-C19910EH	深圳市金菱德电子科技有限公司	-	-	329.06	322.88
	东莞铠信电子金属材料有限公司	-	301.72	295.01	290.60
	上海日矿金属有限公司	-	-	-	323.93

报告期内，发行人对不同供应商采购的金属价格差异较小，采购定价公允。

4、包材采购价格公允性分析

报告期内，公司采购包材无可比公司披露采购价格信息，同时不属于大宗商品，无公开市场参考价。公司向不同供应商采购包材主要规格型号的单价情况如下：

单位：元/KPCS

主要规格型号	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
绒布袋 (DZ-A070-V01)	东莞市兴旺泰手袋制品有限公司	3,442.48	3,443.06	3,406.56	3,350.43
	深圳市友恭科技有限公司	3,371.68	3,371.68	-	-
绒布袋 (DZ-A069-V01)	东莞市兴旺泰手袋制品有限公司	2,893.81	2,893.89	2,860.64	2,811.97
	深圳市友恭科技有限公司	2,831.86	2,831.86	-	-
彩盒 J5C10(S) 50*20*145mm	东莞市科睿包装制品有限公司	243.36	249.95	275.86	-
	深圳市金永利印刷有限公司	238.94	238.94	-	-
	深圳市景湾印务有限公司	-	265.94	299.91	-

报告期内，发行人对不同供应商采购的包材价格差异较小，采购定价公允。

5、塑胶粒采购价格公允性分析

（1）塑胶粒采购价格与可比公司对比

报告期内，由于可比公司胜蓝股份仅披露 2017 年至 2019 年材料采购价格信息，公司现就 2017 年至 2019 年塑胶材料与胜蓝股份的采购价格对比情况如下：

单位：元/KG

可比金属材料类型	公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
PA 塑胶	胜蓝股份	63.62	48.33	47.47
	发行人	77.43	75.37	73.6
LCP 塑胶	胜蓝股份	57.13	63.3	44.98
	发行人	47.31	49.05	50.33

注：可比公司数据来源：胜蓝股份招股说明书。

公司塑胶 PA 系列、塑胶 LCP 系列采购价格与胜蓝股份存在一定差异，主要原因如下：胜蓝股份主要产品应用领域为消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件、光学透镜等，公司主要产品应用领域主要包括数据存储互连产品及组件、消费电子互连产品及组件等。数据存储互连产品及组件产品具有传输速度快、轻、薄等特点，导致对材料的要求不同，材料采购价格存在差异。

（2）塑胶 PVC 采购价格与市场公开价格对比

公司塑胶品种较多，经查询仅 PVC 塑胶存在大宗商品市场公开价格，现与公司 PVC 塑胶采购价格对比如下：

表 9-18 单位：元/KG

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
市场公开市场 PVC	6.40	7.05	7.05	7.01

发行人塑胶 PVC	7.66	8.88	9.53	9.22
-----------	------	------	------	------

注：塑胶 PVC 市场公开价格数据来源：Wind 数据，商务部。

报告期内，公司 PVC 塑胶采购价格在市场 PVC 塑胶公开价格基础上加合理利润加成组成，PVC 塑胶采购价格与市场公开价格趋势接近。

（3）不同供应商塑胶粒采购价格对比

报告期内，公司向不同供应商采购塑胶粒主要规格型号的单价情况如下：

单位：元/KG

主要规格型号	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
LCP MG350（无卤）	东莞市向明塑胶有限公司	-	71.99	73.49	74.36
	东莞市德普塑胶有限公司	-	-	-	75.31
LCP E130i BK（日本宝理料）	深圳市欧技实业有限公司	66.29	66.37	66.38	-
	东莞市德普塑胶有限公司	-	-	-	69.13
	东莞市向明塑胶有限公司	-	-	68.13	68.38
TPE 88A 白色插头料 符合 HF	东莞市汇泽实业有限公司	18.12	19.09	20.94	-
	深圳瑞亚达科技有限公司	-	18.10	-	-
	东莞市海佳顺塑胶有限公司	17.26	-	-	-
	顶塑实业（广东）有限公司	-	-	21.12	-
PBT 420SEO-WH9F009 30%GF WHITE UL94V-0	鼎信（深圳）环保材料有限公司	35.40	35.69	37.50	-
	上海华长贸易有限公司	-	37.50	-	-
PA9T G1300H-F02-KB027	东莞华港国际贸易有限公司	-	89.21	90.60	90.60
	东莞市向明塑胶有限公司	-	-	92.31	92.31
PC 无卤黑色 SD 卡专 用料	东莞市向明塑胶有限公司	22.58	22.58	22.67	23.08
	东莞市德普塑胶有限公司	-	-	-	23.55

报告期内，发行人对不同供应商采购的塑胶粒价格差异较小，采购定价公允。

6、塑胶件采购价格公允性分析

塑胶件材料包括胶芯、胶壳（上盖、下盖等）、主体、插头、护套、端子、挂钩等系列，每个系列中规格型号各不同。报告期内，公司采购塑胶件无可比公司披露采购价格信息，同时不属于大宗商品，无公开市场参考价。公司向不同供应商采购塑胶件主要规格型号的单价情况如下：

单位：元/KGPCS

主要规格型号	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
CZ74 DIE CASTING	东莞市秉威五金电子有限	2,743.36	2,848.61	-	-

(电镀后)	公司				
	东莞市润禾金属制品有限公司	2,821.24	2,821.24	-	-
MICRO SD TO SD ADAPTER 上下盖	东莞市启泰精密塑胶五金制品有限公司	48.67	48.74	55.45	68.31
	东莞市乐鑫塑胶制品有限公司	48.67	48.67	51.91	53.85
BATTERY CONNECTOR 塑胶 主体	深圳市乐兴国科技有限公司	-	-	42.68	47.35
	深圳市大兴科质科技有限公司	-	-	33.61	38.46
HSG 2.53.2T,EXT,BASE ANODCL(244)阳极 后	深圳市皓缙精密组件有限公司	-	-	14,929.10	14,957.26
	东莞市金材五金有限公司	-	-	-	14,529.91

报告期内,发行人对不同供应商采购的塑胶件价格差异较小,采购定价公允。

(二) 公司各类别原材料的采购价格上的差异说明

公司采购的主要原材料种类繁多,即使是同种类型原材料,也会因为具体类别、品牌、材质、规格和采购数量的不同而存在一定的价格差异,且具有一定波动性。市场价格相对稳定的原材料,但短期内由于客户需求差异等因素,价格有可能也会有一定的波动。

公司已建立了一套完善的供应商开发与管理、供应商询价、比价制度,以保障采购价格合理、公允。公司向主要供应商的采购价格基于市场化原则确定,确保了与市场价格不存在重大差异。

综上所述,报告期内,公司各类原材料产品采购价格公允。

三、披露报告期各期末人员结构构成,结合自动化设备投入情况、人员结构的变化情况、生产人员数量变动情况,分析员工数量与人工成本变动趋势差异的原因。

报告期内,发行人业务量不断增大,生产规模上升、新生产线引入,生产人员人均薪酬上涨,人工成本总额逐年增长。随着自动化设备投入带动的效率提高,单位人均产值提升,人工成本占营业成本比下降。具体分析如下:

(一) 报告期各期末人员结构构成及变化情况如下:

单位: 人

员工专业分工	2020年6月 月末人数	占比	2019年 末人数	占比	2018年末 人数	占比	2017年末 人数	占比
管理人员	35	3.93%	32	3.42%	27	3.52%	26	3.23%
生产人员	705	79.21%	761	81.39%	602	78.59%	644	80.00%
其中: 公司员工	668	75.06%	681	72.83%	545	71.15%	576	71.55%
劳务派遣	37	4.16%	80	8.56%	57	7.44%	68	8.45%
销售人员	19	2.13%	18	1.93%	17	2.22%	18	2.24%
研发人员	117	13.15%	110	11.76%	108	14.10%	105	13.04%
财务人员	14	1.57%	14	1.50%	12	1.57%	12	1.49%
员工总计	890	100.00%	935	100.00%	766	100.00%	805	100.00%

注: 表中仅为深圳创益通员工, 不包含湖北创益通员工。

如上表, 报告期各期末, 生产人员呈波动状态, 主要原因为表中统计的人数为各期期末人数。

(二) 报告期内自动化设备投入情况如下:

单位: 万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
自动化设备投入情况	88.29	366.46	401.95	564.50
其中: 线材车间	52.81	31.01	216.47	203.02
组装车间	21.15	231.65	160.90	355.68
冲压、注塑车间	14.33	103.80	24.58	5.80

注:

- 1、基于报告期各期可比, 表中采用资产原值口径进行统计。
- 2、表中仅为深圳创益通生产相关的自动化设备统计, 不包含湖北创益通。

报告期内, 公司不断加大对各车间的自动化设备投入, 其中线材车间主要为数据线业务线; 组装车间及冲压、注塑车间主要为连接器及组件业务线。

报告期内, 公司不断增强自动化技术在相关生产工序的研发和应用, 截至2020年6月30日, 发行人已取得11项自动化技术相关的实用新型专利, 并均已在相关工序中得到应用。

自动化设备的投入以及自动化技术的应用, 使得同等产值情况下, 投入的人员减少。

（三）生产人员数量变动情况、员工数量与人工成本变动趋势差异的原因

报告期内，生产人员数量、人工工资、人均产值变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当年月平均生产人员（人）	622.17	693.92	618.92	497.83
其中：线材车间	286.00	342.58	288.33	149.25
新能源车间		0.58	9.17	26.83
组装车间	206.50	191.92	216.42	236
冲压、注塑车间	117.50	145.84	74.08	70.33
其他车间	12.17	13.00	30.92	15.42
主要产品销售收入（万元）	17,660.22	37,881.35	29,210.43	21,303.83
其中：高速连接器及组件	4,635.92	11,606.15	9,305.40	9,106.62
高频高速数据线	3,407.56	4,594.52	2,156.01	413.03
通用连接器及组件	2,970.05	6,595.70	7,439.40	6,087.75
2.0/3.0 数据线	6,263.69	15,084.98	10,309.63	5,696.43
通讯连接器产品及组件	383.00			
人均年产值（万元/人）	28.38	54.59	47.20	42.79
其中：数据线	21.90	48.90	43.23	40.93
连接器及组件	35.17	62.56	57.64	49.60
年薪酬合计（万元）	1534.50	3,744.79	3,284.84	2,509.50
年人均薪酬（万元/人）	2.47	5.40	5.31	5.04

注：1、基于数据一致可比，当年平均生产人员不包含湖北创益通。

2、基于可比性，表中销售收入数据不含 OEM 委外代工部分。

3、上述财务指标计算公式如下：

（1）数据线人均年产值=（高频高速数据线产品销售收入+2.0/3.0 数据线产品销售收入）/12/线材车间当年月平均生产人员

（2）连接器及组件人均年产值=（高速连接器及组件产品销售收入+通用连接器及组件产品销售收入+通讯连接器产品及组件产品销售收入）/12/（组装车间当年月平均生产人员+冲压、注塑车间当年月平均生产人员）

（3）生产人员年人均薪酬=生产人员年薪酬合计/当年平均生产人员人数

自动化设备投入主要涉及数据线业务和连接器及组件业务。由于数据口径、疫情影响及季节性等因素影响，2020 年上半年不具可比性，为保持口径一致仅对比 2017 年至 2019 年：

1、人工成本构成分析

（1）如上表所示，2017-2019 年生产人员数量整体呈现上升趋势。其中，线材车间生产人员增速较快，主要系数据线业务快速增长导致，该业务所需要的人

员数量较多；冲压、注塑车间于 2019 年人员增长，其原因为新增客户项目单独配置生产线，公司购买注塑机等设备、新租场地、招募人员导致；组装车间受自动化投入所带来的影响较明显，生产人数下降。

（2）报告期内，生产人员的年均工资稳定上升。随着业务量增长使得生产人员总数上升的同时，人工总成本上升。

2、人均年产值分析

报告期内随着数据线业务与连接器及组件业务不断增长，公司不断加大对数据线人员、机器设备、场地的投入，公司产值呈不断增长趋势。产值增速大于人员增速导致人均年产值上升，其主要系生产自动化设备投入、规模效益等原因影响，随着自动化设备投入，生产效率提高使得在平均薪酬上升的同时其对总成本的占比下降。

综上所述，报告期内，公司人工成本占当期主营业务成本的比例分别为 12.88%、12.46%、11.92%和 11.21%，呈下降趋势，其主要原因系：随着公司生产线技术改造和自动化设备投入增加，自动化生产水平提高，公司生产效率得到提升。

四、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、了解采购流程及公司对新增供应商及现有供应商价格变动的报价、比价机制、定价策略、供应商选择等，检查询价、比价资料。

2、获取发行人报告期内材料采购明细表，统计各期主要原材料供应商的采购金额及占比，复核发行人报告期内主要原材料采购金额和占比的准确性。抽查大额采购凭证，检查对应的合同、订单及验收单、入库单等相关单据，检查采购业务的真实性、准确性。

3、向发行人采购部门相关负责人了解公司不同种类的原材料采购情况、供应商的相关情况等信息，了解主要供应商变动的原因并分析其合理性。

4、对主要供应商执行了走访程序，查看经营场所，确认其工商信息是否属实，

了解供应商与发行人之间的主要业务往来，核查供应商与发行人之间是否存在关联方关系。

5、通过“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”等网络核查方式对主要供应商工商信息进行核查。

6、复核可比公司采购价格及市场公开价格数据来源；根据可比公司采购价格、市场公开采购单价对比分析主要材料的价格公允性及复核差异原因解释是否合理。

7、了解数据线业务、连接器及组件业务增长情况、产量、销量情况，复核发行人报告期内人员构成变动情况，检查自动化设备更新图纸、设备购入等相关资料。

8、实地查看设备运转情况、产出效率（主要产能复核及人数复核）。复核发行人披露的基础数据真实性及准确性。

9、获取报告期内生产人员的工资表。核查生产人员工资变动情况；对比分析不同年度生产人员数量、单位人工成本的变动趋势；复核员工数量与人工成本变动趋势的合理性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内深圳市台钜电工、深圳华胜德塑胶电线、深圳市宇隆宏天成为发行人新增前五大供应商具有合理原因且与实际情况相符，与上述供应商交易具有持续性；

2、报告期内发行人接插件、线材、金属材料、包材、塑胶粒、塑胶件等主要原材料采购价格公允；

3、报告期内员工数量与人工成本占营业成本比例变动趋势差异的原因主要系生产线技术改造、自动化设备投入以及规模效应，提高了生产效率。

问题 10.关于联益科技。申报材料显示：

（1）联益科技前任监事张真（2017 年 3 月起不再担任监事）为发行人实际控制人张建明侄子。

（2）公开资料显示，联益科技成立于 2015 年，2017 年即成为发行人第一大

供应商。发行人与联益科技实际控制人周爱武共同投资设立发行人子公司湖北创益通，并向联益科技及周爱武控制的湖北瀚聚鑫电子科技有限公司购买资产。

请发行人：

（1）披露联益科技成立时间较短即成为发行人主要供应商的原因，发行人向其采购价格与其他供应商是否存在显著差异，发行人向其采购金额占其营业收入的比例，如比例较高请分析并披露合理性；

（2）披露张真担任联益科技监事的时间及原因、此后离职的原因、期间的具体工作职责，并分析发行人与联益科技的合作时点、向其采购额大幅增长是否发生在张真在联益科技任职期间前后，结合上述情况分析联益科技是否为发行人实质上的关联方；

（3）披露周爱武对湖北创益通的出资方式，如现金出资，披露是否已实缴出资款；如实物出资，披露出资资产的具体情况，是否进行资产评估，资产评估的具体方法、评估增值情况以及评估结果的公允性，投资设立湖北创益通、湖北创益通向联益科技及湖北瀚聚鑫电子科技有限公司购买资产两笔交易是否存在利益输送；

（4）披露向联益科技购买资产的原因、必要性，相关资产评估的具体方法、评估增值情况以及评估结果的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请保荐人、申报会计师就发行人实际控制人及其主要近亲属、张真、董监高与联益科技、周爱武是否存在异常资金往来,相关交易是否真实、公允进行核查，并说明核查结论及依据。

回复：

一、披露联益科技成立时间较短即成为发行人主要供应商的原因，发行人向其采购价格与其他供应商是否存在显著差异，发行人向其采购金额占其营业收入的比例，如比例较高请分析并披露合理性；

（一）联益科技成立时间较短即成为发行人主要供应商的原因

1、联益科技情况

联益科技成立于 2015 年 9 月 29 日，自然人周爱武持有联益科技 100%股份，主营业务为线材、数据线的加工及组装。

在创办联益科技之前，周爱武有长期创业经历，自 2010 年开始涉足五金制品、模具、塑胶制品行业，且在数据线及连接器行业积累了相关资源。基于对消费电子领域连接器行业的看好，周爱武创立了联益科技。

联益科技最近三年财务数据如下：

单位：万元、%

项目	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
总资产	1,727.81	1,602.99	1,036.14
净资产	615.17	354.77	62.50
营业收入	5,308.86	3,526.99	2,313.21
营业成本	4,562.95	2,918.41	2,000.18
营业利润	257.49	221.12	48.03
净利润	264.21	212.27	43.22
毛利率	14.05%	17.25%	13.53%

注：上述财务数据未经审计。

2、与联益科技交易情况

报告期内，联益科技作为发行人主要供应商，向发行人提供数据线外协组装以及 OEM 代工业务，公司向联益科技采购的情况如下：

单位：万元

采购类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外协组装数据线	-	1,119.17	535.73	148.47
OEM 数据线	-	1,345.73	3,038.48	1,531.65
其他	-	77.76	56.39	240.74
合计	-	2,542.66	3,630.60	1,920.86

自发行人子公司湖北创益通在 2019 年底设立后，发行人将部分线材加工业务转移至湖北创益通生产，2020 年不再向联益科技采购。

3、联益科技成立时间较短即成为发行人主要供应商的原因

（1）数据线组装业务工序相对简单，且联益科技产品质量符合发行人要求。

由于数据线加工环节工序相对简单且技术含量较低，组装工序所需人工较多，

自动化程度不高，因此发行人向联益科技采购数据线组装加工以及将部分数据线订单交由联益科技代工。

周爱武创立联益科技之前具有一定的行业经验积累，联益科技本身具有一定技术实力和生产条件，且产品质量及交期能达到发行人要求。

(2) 公司 2.0/3.0 数据线处于超负荷生产状态，且客户订单量具有一定的突发性特点，联益科技能够满足发行人临时采购需求。

①2.0/3.0 数据线处于超负荷生产状态

报告期内，公司 2.0/3.0 数据线业务安克创新、公牛集团等知名品牌客户订单量快速增长，虽然公司不断通过增加设备、人员、场地投入来提升产能，但仍处于超负荷运作状态。为了保证产品按时交付，发行人采用了外协组装以及第三方代工方式补充产能和提升生产效率。

对于知名品牌商客户，发行人为其代工数据线业务，为满足客户需求，存在将部分简单的组装工序委托给包括联益科技在内的外协厂商完成的情况。对于部分定位于采购数据线作为自身产品配线（例如生产移动电源产品时采购数据线作为配线）的生产商客户，或者定位中低端市场的品牌客户，由于上述客户对数据线的原材料要求、生产品质、产品外观、包装、产品价格等要求均低于知名品牌商客户，发行人存在将部分数据线产品交由包括联益科技在内的第三方代工生产的情况。

②客户订单具有一定的不均衡特点

公司 2.0/3.0 数据线种类及规格繁多，下游客户主要为品牌商，产品直接面对终端消费者，销售受到品牌商促销、新产品发布等临时性事件的影响较大，因此 2.0/3.0 数据线销售订单不均衡并呈现一定的突发性，属于电子制造行业惯例。针对客户订单量大、交期短的临时性订单，由于发行人产能限制需寻找厂商委外加工或代工。而部分供应商因临时性大量订单需要进一步投入扩大产能，而不愿意承接这种临时性订单。联益科技本身具有一定的生产规模和技术，产品质量符合发行人要求，同时距离发行人在十公里范围内，能够迅速针对发行人需求进行响应，因此发行人选择联益科技作为战略供应商进行合作。

综上所述，虽然联益科技成立时间较短，但联益科技能快速响应发行人的需求，且其产品质量、交期均能满足发行人要求，故其能够成为发行人主要供应商之一。

（二）发行人向其采购价格与其他供应商是否存在显著差异

报告期内，通过将向联益科技及子公司采购与向其他供应商采购的相同或近似料号进行比较，联益科技采购价格与其他供应商采购价格之间不存在显著差异，不存在因采购价格不公允而导致利益输送的情形。

1、交易价格对比情况

报告期内，发行人向联益科技及子公司采购外发组装加工以及 OEM 数据线产品的采购价格，与其他供应商的采购价格对比情况分别如下：

（1）外发组装加工价格对比

报告期内，发行人向联益科技与其他供应商采购外发组装加工的价格对比情况如下：

单位：元/KPCS				
年度	可比产品系列	联益科技	其他供应商	差异率
2019 年度	MICRO/TYPE-C 编织接地线系列前处理加工	773.71	762.49	1.45%
	MICRO/TYPE-C 系列裸线加工	991.84	960.92	3.12%
	MICRO 长线 567 系列成品加工	2,746.70	2,804.96	-2.12%
2018 年度	MICRO 普通线系列前处理加工	539.89	547.61	-1.43%
	MICRO/TYPE-C 系列裸线加工	984.06	986.73	-0.27%
	MICRO529 系列成品加工	1,289.93	1,226.48	4.92%
2017 年度	MICRO 普通线系列前处理加工	561.94	562.79	-0.15%

2017 年至 2019 年，上述可比产品采购金额占向联益科技采购金额的比例分别为 87.80%、47.55%及 57.34%。通过上表同类产品采购价格的比较分析，发行人向联益科技采购外发组装加工单价与其他供应商的价格不存在明显差异。

（2）OEM 数据线产品价格对比

报告期内，发行人向联益科技与其他供应商采购 OEM 数据线产品的价格对比情况如下：

单位：元/KPCS

年度	可比产品系列	联益科技	其他供应商	差异率
2019 年度	MICRO 普通线系列	924.94	889.38	3.84%
2018 年度	MICRO 普通线系列	1,040.08	1,046.01	-0.57%
2017 年度	MICRO 普通线系列	1,030.96	1,049.38	-1.79%

2017 年至 2019 年，上述可比产品采购金额占向联益科技采购金额的比例分别为 69.09%、37.97%及 78.55%。通过上表同类产品采购价格的比较分析，发行人向联益科技采购 OEM 数据线产品单价与其他供应商的价格不存在明显差异。

2、定价原则

根据公司与联益科技及子公司签订的《采购合同框架协议》，双方对标的、价格调控、订单、交货、收货及检验、品质条款、包装、对账及付款等进行了约定，《采购合同框架协议》均为格式条款，无特殊约定。

公司向联益科技采购的产品定价及加工劳务定价原则与其他同类型供应商不存在明显差异，交易价格由交易双方基于市场公平交易原则协商确定，交易价格公允，不存在为发行人承担成本和费用的情形。

（三）发行人向其采购金额占其营业收入的比例，如比例较高请分析并披露合理性

2017 年至 2019 年，发行人向联益科技采购金额占其营业收入的比例分别为 83.04%、88.12%及 40.02%，2017 年及 2018 年占比较高的原因主要系联益科技自身产能规模有限，为保证与发行人合作关系，联益科技需优先保证发行人的产能需求，并满足发行人品质、交期要求。2019 年占比大幅降低的原因主要系发行人 OEM 数据线采购量下降以及联益科技其他客户销售金额增长所致。

综上所述，报告期内，发行人与联益科技的交易情况符合发行人业务发展需求以及双方经营的实际情况，具有商业合理性。

二、披露张真担任联益科技监事的时间及原因、此后离职的原因、期间的具体工作职责，并分析发行人与联益科技的合作时点、向其采购额大幅增长是否发生在张真在联益科技任职期间前后，结合上述情况分析联益科技是否为发行人实质上的关联方；

联益科技前任监事张真为发行人实际控制人张建明的侄子。张真于 2013 年毕业后加入发行人前身创益有限担任五金模具设计师职务，由于个人职业转型原因于 2015 年 10 月辞职加入联益科技并担任业务经理，主要职责为市场开拓及客户维护，联益科技创立时出于自身注册需要将其登记为监事，张真兼任监事职务属于挂名但实际未履行职责。发行人并未知悉张真担任监事的情况，直到 2017 年 3 月知悉后，张真于 2017 年 3 月辞去挂名的监事职务。2015 年 10 月至 2020 年 3 月期间，张真在联益科技担任业务经理职务未发生变化。

联益科技成立不久即成为发行人供应商属于发行人业务需要以及双方合作的结果，详细原因见上述内容。

张真出于个人职业转型发展原因被叔叔张建明推荐去联益科技工作，客观上是推荐工作机会达到年轻人锻炼和成长的目的。报告期内，公司向联益科技采购额大幅增长的时间虽与张真在联益科技任职时间重叠，但双方合作的根本原因在于发行人数据线业务增长需要，双方合作内容真实且定价公允，符合电子制造行业惯例，具有商业合理性，因此联益科技采购额在报告期内大幅增长并非因张真任职原因，张真个人亦对创益通的经营发展及采购环节均不产生实质性影响作用。

此外，经过核查发行人及其实际控制人及配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员（包括总经理、副总经理、研发总监、财务负责人、董事会秘书）、其他核心人员、财务主管及出纳报告期内的公司/个人银行账户流水，以及核查联益科技及其实际控制人周爱武及配偶、联益科技业务经理张真的公司/个人银行账户流水。报告期内，发行人实际控制人及配偶、董监高人员与联益科技及其实际控制人周爱武不存在资金往来。报告期内，张真与周爱武存在一笔借款资金往来，金额 70 万元，借款已偿还；张真由于在联益科技任职原因，与联益科技及其实际控制人周爱武存在工资、报销等职务方面的资金往来，相关金额数量较小。

综上所述，除前任监事张真为发行人实际控制人张建明侄子外，发行人及实际控制人与联益科技及其关联方之间不存在其他关系。根据《公司法》《企业会计准则》《创业板股票上市规则》的相关规定，上述人员关系不构成关联关系，发行人与联益科技及子公司仅为业务合作关系，双方交易符合商业逻辑，且按市场化定价原则，定价公允，因此联益科技及其关联方不属于发行人关联方，不存在为发行人承担成本和费用的情形。

三、披露周爱武对湖北创益通的出资方式，如现金出资，披露是否已实缴出资款；如实物出资，披露出资资产的具体情况，是否进行资产评估，资产评估的具体方法、评估增值情况以及评估结果的公允性，投资设立湖北创益通、湖北创益通向联益科技及湖北瀚聚鑫电子科技有限公司购买资产两笔交易是否存在利益输送；

（一）湖北创益通设立均以现金出资，不涉及实物出资

2019年12月12日，发行人与联益科技实际控制人周爱武合资设立湖北创益通，注册资本及实收资本均为800万元，其中发行人、周爱武分别持有湖北创益通68%、32%的股份，均采用现金出资，不涉及实物出资。

根据银行询证函、银行回单资料，周爱武于2019年12月26日已缴纳全部出资款256万元。2020年1月2日，大信会计师对湖北创益通本次设立出资进行了验资，并出具了“大信验字[2020]第3-00001号”《验资报告》，验证：截至2019年12月27日止，湖北创益通已收到发行人、周爱武分别缴纳的全部出资款，出资方式为现金出资。

（二）设立合资公司以及购买联益科技及湖北瀚聚鑫实物资产不涉及利益输送

发行人和周爱武合资设立湖北创益通，以及湖北创益通购买联益科技及湖北瀚聚鑫所使用的、有价值的机器设备及模具等经营性资产，由于联益科技及周爱武不属于发行人关联方，因此上述交易亦不属于关联交易。

发行人和周爱武合资设立湖北创益通均以现金出资且已实缴。湖北创益通购买联益科技及湖北瀚聚鑫的实物资产以具有相关证券、期货业务资格的评估机构

出具的评估报告的评估结果为交易价格，评估方法选取充分，评估定价具备公允性，购买的实物资产属于湖北创益通生产经营所需资产，购买资产的用途合理。

综上所述，发行人设立合资公司以及购买联益科技及湖北瀚聚鑫实物资产不涉及利益输送情形。

四、披露向联益科技购买资产的原因、必要性，相关资产评估的具体方法、评估增值情况以及评估结果的公允性。

（一）向联益科技购买资产的原因及必要性

发行人与周爱武合资设立湖北创益通后，湖北创益通以评估价格购买了联益科技及湖北瀚聚鑫所使用的、有价值的机器设备及模具等经营性资产。

湖北创益通购买资产的原因系：1）湖北创益通成立后，周爱武担任湖北创益通董事、总经理，周爱武与公司签署了竞业禁止协议，同时发行人不再向联益科技及子公司继续采购，因此联益科技及子公司选择停止营业并注销。2）湖北创益通需要投入生产数据线的相关生产设备及人员，因此购买联益科技及其子公司湖北瀚聚鑫的主要资产，并利用湖北瀚聚鑫的生产场地，相关人员根据自愿原则到湖北创益通工作，有利于短时间内快速形成产能。截至 2019 年 12 月 30 日，湖北创益通已完成上述购买资产的交割手续及转让价款的支付。

发行人通过成立子公司收购联益科技经营性资产，而未采用收购联益科技控股权的原因主要系：1）收购股权与收购资产的要求不同。首先，发行人收购联益科技股权需要履行全面尽职调查、审计、评估等程序，且评估范围及评估估值较为复杂、耗时较长。其次，收购股权涉及对联益科技及其子公司人员的整合及安排，过程较为复杂，整合成本较高。2）联益科技及其子公司为周爱武实际控制的小规模民营企业，公司管理体系及管理水平在短期内难以完全满足发行人的要求，如要达到上市公司规范运作水平需要一个较长的过程。3）发行人是基于实际经营需要成立湖北创益通，定位为内地成本较低的生产基地，而联益科技注册地址及主要经营主体在深圳，收购联益科技股权不符合发行人产业布局及低成本运作的要求。4）联益科技已取得深圳市市场监管局出具的最近三年内无违法违规记录证明，已取得深圳市光明区税务局出具的最近三年内未发现重大税务违法记录的证明，该公司最近三年未发生因违法违规而被处罚的情况。

在湖北创益通购买联益科技及子公司全部经营性资产后，联益科技及子公司深圳市兴益鑫科技有限公司（以下简称“深圳兴益鑫”）、湖北瀚聚鑫开始停业并启动了注销前的相关工作。联益科技于 2020 年 6 月 24 日完成工商注销；深圳兴益鑫于 2020 年 5 月 22 日完成工商注销；湖北瀚聚鑫于 2020 年 8 月 26 日完成清税工作，工商注销正在办理当中。

综上所述，湖北创益通向联益科技购买资产是因发行人的业务需要在设立湖北创益通后与合作方周爱武协商的结果，具备合理性和必要性。

（二）相关资产评估的具体方法、评估增值情况以及评估结果的公允性

湖北创益通本次购买的资产为联益科技及其子公司湖北瀚聚鑫拥有的一批设备等实物资产，主要为生产设备、检测仪器、模具等设备资产。根据福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司出具的《资产评估报告》（联合中和评报字[2019]第 6237 号），截至评估基准日（2019 年 11 月 30 日），本次购买资产按重置成本法评估的评估价值为 362.04 万元（不含税）；购买资产价格以评估价值确定。

1、具体评估方法

本次资产评估采用重置成本法进行评估，估算公式为：评估净值=评估原值×综合成新率

（1）设备评估原值的估算：评估原值=设备购置价+运杂费+安装调试费+资金成本+其他费用

（2）成新率的估算：在估算设备成新率时，根据各种设备自身特点及使用情况，综合考虑设备的经济寿命、技术寿命估算其尚可使用年限。

①对于主要设备，如立式注塑机、焊锡机等，采用技术测定成新率，技术测定成新率的确定是对被评估机器设备的主要结构进行技术测定和观察，对机器设备的各部分分别打分，按复杂程度、重要性、以及结构部分价值量大小确定各打分部分的权重，用各分项得分乘以分项权重计算出其综合技术测定成新率。

综合成新率=技术测定成新率×60%+理论成新率×40%

理论成新率 = (经济耐用年限 - 已使用年限) ÷ 经济耐用年限 × 100%

已使用年限的确定，一般采用机器设备自实际投入使用日至评估基准日的日历时间。

②对于价值小的设备以及电脑、空调等办公设备，主要以使用年限法，综合设备的使用维护和外观现状，估算其成新率。成新率 = (经济使用寿命年限 - 已使用年限) ÷ 经济使用寿命年限 × 100%

2、评估增值及结果

截至评估基准日，纳入评估范围的联益科技及子公司湖北瀚聚鑫拥有的设备等实物资产账面原值共计 455.78 万元，账面净值共计 357.71 万元，评估价值 362.04 万元（不含税），评估增值 4.33 万元，增值率为 1.21%。本次资产评估结果汇总表如下：

单位：万元

项目	数量(台/套)	账面原值	账面净值	评估价值	增减值	增值率%
			A	B	C=B-A	D=C/A*100
联益科技	430	321.77	235.50	234.21	-1.29	-0.55%
湖北瀚聚鑫	155	134.02	122.21	127.83	5.62	4.60%
评估设备合计	585	455.78	357.71	362.04	4.33	1.21%

湖北瀚聚鑫设备资产评估增值 5.62 万元，主要原因是材料费、加工费价格变动导致模具评估原值增值，部分设备经济使用寿命长于会计折旧年限所致。

3、评估结果公允性

湖北创益通购买联益科技、湖北瀚聚鑫设备等实物资产的交易以具有相关证券、期货业务资格的评估机构出具的评估报告的评估结果为基础确定购买资产的价格；交易涉及标的定价以评估机构出具的评估报告为依据，交易定价方式合理。交易聘请的评估机构福建联合中和资产评估土地房地产估价有限公司具备相应的业务资格，评估方法选取理由充分并按资产评估准则等法规要求履行了相应的评估程序，评估定价具备公允性。

五、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、查询联益科技及子公司工商登记资料及企业信用报告，实地走访联益科技及子公司，实地参观上述供应商的厂房及生产设备，访谈联益科技实际控制人周爱武及业务经理张真，获取周爱武及张真的个人简历。

2、获得联益科技及子公司的财务报表及纳税申报表，了解联益科技收入变化情况。

3、分析联益科技成立不久即成为主要供应商的原因，分析联益科技的生产能力、技术水平等是否与发行人外协组装及代工的能力匹配，并分析发行人数据线业务的情况以及双方合作是否符合行业惯例。

4、取得联益科技及子公司与发行人交易的内容，核查交易的明细、交易的价格，并与发行人其他供应商的采购价格进行比较。

5、访谈张真的个人背景、个人能力、工作内容，分析张真在发行人与联益科技合作中的作用以及对发行人经营的影响。

6、取得湖北创益通的工商资料、出资银行凭证、验资报告等资料，取得购买资产的购买协议、资产交割清单及购买对价支付情况、资产评估报告，分析购买资产的范围及定价情况，查看购买资产的使用状态。

7、取得联益科技及子公司以及实际控制人出具与发行人不存在关联关系的说明，出具联益科技股份不存在代持的说明，出具不存在代发行人支付成本费用的说明。

8、比对发行人实际控制人、股东、董事、监事、高管的情况调查表，确认与联益科技不存在关联方关系。

9、发行人及个人银行流水核查情况

现场打印并取得发行人及其实际控制人及配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员（包括总经理、副总经理、研发总监、财务负责人、董事会秘书）、其他核心人员、财务主管及出纳报告期内的个人银行账户流水以及个人对账户完整性、个别流水情况的说明及承诺。具体核查程序包括：①获取发行人银行账户开户清单，打印并核查发行人报告期内主要银行账户的银行流水；②获取实际控制人及配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员（包括总经理、

副总经理、研发总监、财务负责人、董事会秘书）、其他核心人员、财务主管及出纳报告期内个人银行账户流水，获得上述人员关于银行账户完整性的声明；③对上述人员个人银行流水中的交叉账户进行核查，核查个人银行账户完整性；④将上述个人银行流水相关往来对手方信息与公司董事、监事、高管及直系亲属名单、主要客户和供应商股东名单及其董事、监事、高管名单、公司外部股东名单进行比对，对个人银行流水的较大金额情况进行记录；⑤上述被核查对象对记录中的银行往来进行书面说明及确认。经核查，上述被核查对象报告期内个人银行流水不存在大额频繁交易或异常的情况。

10、联益科技银行流水核查情况

现场打印并取得报告期内联益科技及其实控人周爱武和其配偶的公司/个人银行账户流水，打印张真的个人银行账户流水，与发行人及个人银行流水进行交叉核查，并与发行人主要客户和供应商的股东名单及其董事、监事和高管名单进行核对。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、联益科技成立时间较短即成为发行人主要供应商的原因主要系联益科技自身能满足发行人生产需要原因，发行人向其采购价格与其他供应商不存在明显差异，定价公允；发行人向联益科技采购金额占其营业收入的比例较高的原因系联益科技的自身产能规模有限，需优先保证发行人产能需要；报告期内，发行人与联益科技的交易情况符合发行人业务发展需求以及经营双方经营的实际情况，具有商业合理性；

2、发行人实际控制人侄子张真出于个人职业转型原因在联益科技工作，客观上是基于个人职业锻炼及培养目的。报告期内，公司向联益科技采购额大幅增长虽与张真在联益科技任职时间重叠，但双方合作的根本原因在于发行人数据线业务增长需要，双方合作内容真实且定价公允，符合电子制造行业惯例，具有商业合理性。因此，联益科技采购额在报告期内大幅增长并非因张真任职原因，张真个人亦对创益通的经营发展及采购环节均无实质性影响作用。联益科技前任监事张真为发行人实际控制人张建明侄子不构成关联关系，发行人与联益科技及子公司仅为业务合作关系，双方交易符合商业逻辑，且按市场化定价原则，定价公允，

联益科技及关联方不属于发行人关联方；

3、发行人与周爱武现金投资设立湖北创益通，以及湖北创益通向联益科技及湖北瀚聚鑫购买实物资产交易定价公允，评估结果公允，交易具备合理性和必要性，上述交易不涉及利益输送；

4、报告期内，发行人实际控制人及配偶、董监高人员与联益科技及其实际控制人周爱武不存在资金往来。报告期内，张真与周爱武存在一笔借款资金往来，金额 70 万元，借款已偿还；张真由于在联益科技任职原因，与联益科技及其实际控制人周爱武存在工资、报销等职务方面的资金往来，相关金额数量较小；

5、报告期内，联益科技及子公司与发行人交易真实，定价公允，不存在为发行人承担成本和费用的情形。

问题 11.关于主要客户。申报材料显示：

（1）报告期内，发行人对西部数据及新增前五大客户公牛集团销售收入增长较快：其中，报告期内对西部数据销售收入分别为 2,773.89 万元、5,119.54 万元、7,436.18 万元；对公牛集团销售收入分别为 0、3,569.59 万元、7,005.11 万元，且发行人对其应收账款余额占对其销售收入比例较高。

（2）莫仕是发行人所处行业领先的连接器生产商，报告期内均为发行人前五大客户。

请发行人：

（1）分析并披露报告期内对西部数据、公牛集团销售收入快速增长的原因，发行人对公牛集团订单的获取方式、合作历史、订单持续性等，结合公牛集团、西部数据各期回款比例及第四季度、12 月销售收入占比等，分析是否存在年底突击销售情形；

（2）披露发行人向同行业竞争对手莫仕大额销售的具体内容、原因、交易公允性，报告期内发行人其他客户是否还存在类似情形；

（3）结合报告期内向公牛集团、星科金朋等内销主要客户（如前十名）的销售金额、占比、毛利率情况，分析并披露内销主要客户之间的销售毛利率是否存

在较大差异。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、分析并披露报告期内对西部数据、公牛集团销售收入快速增长的原因，发行人对公牛集团订单的获取方式、合作历史、订单持续性等，结合公牛集团、西部数据各期回款比例及第四季度、12月销售收入占比等，分析是否存在年底突击销售情形；

（一）分析并披露报告期内对西部数据、公牛集团销售收入快速增长的原因，发行人对公牛集团订单的获取方式、合作历史、订单持续性等

1、对晟碟（西部数据）、公牛集团销售收入快速增长的原因

报告期内，发行人向公牛集团、晟碟（西部数据）销售的情况如下：

单位：万元

客户名称	销售产品系列		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
公牛集团	消费电子互连产品及组件	USB2.0/3.0 数据线	1,569.13	6,922.63	3,549.64	-
		通用连接器	4.04	76.78	6.73	-
	其他		-	5.70	13.22	-
	合计		1,573.17	7,005.11	3,569.59	-
晟碟（西部数据）	数据存储互连产品及组件	高频高速数据线	3,317.06	4,360.38	1,885.73	64.56
		高速连接器及组件	943.77	3,067.46	3,229.38	2,664.17
	其他		2.72	8.34	4.43	45.16
	合计		4,263.55	7,436.18	5,119.54	2,773.89

公司2017年12月新开发了公牛集团并在当月收到少部分数据线委托加工订单，产品逐渐交货后双方合作订单增多。公牛集团数据线销售在报告期内得到快速增长，一方面因为公牛集团数码配件业务发展带动了自身对数据线产品的采购需求；另一方面因为发行人通过自身投入及部分工序外协方式快速提升了数据线产能。2020年上半年公司对公牛集团的销售减少，主要系一季度疫情影响及发行人苹果Lightning插头原材料备货短缺造成Apple Lightning数据线产品供货减少。

发行人与晟碟（西部数据）自2011年开始合作，报告期内主要提供高速连接

器及组件、高频高速数据线等产品，销售增长主要系高频高速数据线放量增长所致。高频高速数据线自 2018 年放量生产，主要得益于固态存储行业高速发展带动了产品需求。

2、对公牛集团订单的获取方式、合作历史、订单持续性

公牛集团订单的获取方式：公牛集团订单的获取方式以竞争性谈判为主，公牛集团通常会和 OEM 厂商签订年度委托加工合同或采购合同作为框架性合同；OEM 厂商应确保合同产品质量合格。每批订单执行以双方确定的《采购订单》为准，有效订单的信息包括产品名称、规格型号、价格、交货时间、数量、交货地点、收货人及联系方式、付款方式等。

发行人自 2017 年 12 月起开始与公牛集团正式合作至今，各年客户订单情况如下：

年度	订单数量（KPCS）	订单金额（万元，不含税）	备注
2017 年	500.00	370.09	2017 年 12 月订单
2018 年	6,922.27	3,561.80	
2019 年	19,993.03	6,991.31	
2020 年	5,626.80	1,674.38	统计至 2020 年 8 月 31 日
总计	33,042.10	12,597.58	

2020 年上半年，由于一季度疫情影响以及苹果 Lightning 插头原材料备货短缺造成订单量有所减少，但由于数码配件业务为公牛集团主营业务并仍保持较好的发展势头，且基于发行人数据线业务逐渐增强以及与公牛集团的合作加深，报告期内双方合作均已签署正式合同，因此公牛集团订单具有可持续性。

（二）结合公牛集团、西部数据各期回款比例及第四季度、12 月销售收入占比等，分析是否存在年底突击销售情形

报告期内，公牛集团、晟碟（西部数据）的应收账款回款情况良好，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	期末余额	2018 年度		2019 年度		2020 年 1-8 月	
			回款金额	回款比例	回款金额	回款比例	回款金额	回款比例
公牛集团	2017 年 12 月 31 日	-						

	2018年12月31日	2,195.47			2,195.47	100.00%		
	2019年12月31日	1,719.99					1,719.99	100.00%
	2020年6月30日	1,329.87					741.42	55.75%
晟碟（西部数据）	2017年12月31日	677.09	677.09	100.00%				
	2018年12月31日	1,711.68			1,711.68	100.00%		
	2019年12月31日	2,599.68					2,599.68	100.00%
	2020年6月30日	3,274.87					1,817.94	55.51%

报告期内，发行人对晟碟（西部数据）与公牛集团的各季度销售无明显异常情况，也不存在期末月份突击销售情形，各季度销售情况如下：

单位：万元

客户名称	季度	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
晟碟（西部数据）	一季度	1,901.35	44.60%	1,364.50	18.35%	630.76	12.32%	749.13	27.01%
	二季度	2,362.21	55.40%	2,002.93	26.93%	1,503.34	29.36%	678.37	24.46%
	其中6月	927.97	21.77%	664.74	8.94%	818.16	15.98%	297.32	10.72%
	三季度	-	0.00%	1,675.65	22.53%	1,354.47	26.46%	710.40	25.61%
	四季度	-	0.00%	2,393.10	32.18%	1,630.97	31.86%	636.00	22.93%
	其中12月	-	0.00%	813.87	10.94%	377.53	7.37%	161.97	5.84%
	合计	4,263.55	100.00%	7,436.18	100.00%	5,119.54	100.00%	2,773.89	100.00%
公牛集团	一季度	391.03	24.86%	1,601.86	22.87%	28.51	0.80%	-	-
	二季度	1,182.14	75.14%	2,106.16	30.07%	598.59	16.77%	-	-
	其中6月	526.01	33.44%	1,195.00	17.06%	347.44	9.73%	-	-
	三季度	-	0.00%	1,770.44	25.27%	1,042.06	29.19%	-	-
	四季度	-	0.00%	1,526.64	21.79%	1,900.42	53.24%	-	-
	其中12月	-	0.00%	551.49	7.87%	623.31	17.46%	-	-
	合计	1,573.17	100.00%	7,005.11	100.00%	3,569.59	100.00%	-	-

综上所述，公牛集团、晟碟（西部数据）各期回款情况良好，各季度或期末月份销售无明显异常情况，不存在年底突击销售情形。

二、披露发行人向同行业竞争对手莫仕大额销售的具体内容、原因、交易公允性，报告期内发行人其他客户是否还存在类似情形；

（一）向同行业竞争对手莫仕大额销售的具体内容、原因、交易公允性

1、销售的内容

报告期内，发行人客户莫仕同属于连接器行业公司，公司向其销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
莫仕	1,720.71	3,511.32	5,100.78	3,328.87

莫仕（Molex）：全球公认的电子解决方案提供商，产品涵盖数据通信、消费电子、工业、汽车、商用车和医疗等多个行业，在研发投资方面处于行业领先地位，并努力开发和提供创新、高质量、可靠的解决方案。1938 年创立于美国，2013 年被美国科氏工业集团收购，1982 年开始进入中国市场。

2、销售的原因

全球连接器行业的先进企业主要位于欧美、日本等国家或地区。2018 年，包括莫仕在内的前十大连接器厂商的市场份额合计达到 59.82%。由于连接器产品应用领域广泛、市场广阔，国内已涌现出在多个细分应用领域中的本土领先企业，主要集中于消费电子、手机通讯、汽车及航天等领域，与公司聚焦于数据存储和消费电子应用领域有所差异。

公司客户中存在同属于连接器行业的公司，是由于行业分工、客户群体、业务发展阶段或者细分领域不同等因素造成的，各家厂商之间分工协作属于连接器行业中的普遍情况。

发行人与客户莫仕合作的时间、主要销售产品类型，以及客户采购发行人产品后进一步加工销售的终端客户情况如下：

客户名称	开始合作时间	主要销售产品类型	对应主要终端客户
莫仕	2013 年 1 月	通用连接器	华为、飞利浦、马夸特、韩国现代、捷普、Black magic Design、Xicato、ATS

3、向同行业公司销售符合连接器行业情况

发行人客户中存在同属于连接器行业的公司，该种情况符合连接器行业情况。发行人可比公司中立讯精密、胜蓝股份、意华股份存在主要客户为同行业公司情况。

立讯精密在其首发招股说明书中披露：公司前五大客户包括 Foxconn Group（鸿海精密）、正崴精密等；胜蓝股份在其首发招股说明书中披露：公司前十大客户包括立讯精密、富士康等；意华股份在其首发招股说明书中披露：公司主要

客户华为、中兴、鸿海（富士康）、正崴、和硕、伟创力、莫仕、Full Rise、Duratec、FCI 等国内外知名企业。

上述鸿海精密、正崴精密、莫仕等公司为全球知名连接器公司。

4、交易的公允性

报告期内，公司向莫仕主要销售产品的毛利率以及与公司通用连接器产品综合毛利率的差异如下：

2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
毛利率	差异(个百分点)	毛利率	差异(个百分点)	毛利率	差异(个百分点)	毛利率	差异(个百分点)
32.49%	1.75	24.61%	-0.64	29.87%	1.51	23.70%	-2.18

由于公司连接器产品为非标准化产品，单价一般不具备可比性，但公司向莫仕销售产品的定价原则、付款条件等销售政策与公司其他客户无明显差异，销售价格公允。

（二）报告期内发行人其他客户是否还存在类似情形

报告期内，发行人客户中属于连接器行业公司，除了莫仕之外，还包括安费诺、中航光电以及得润电子。

1、销售的内容

报告期内，发行人向同行客户安费诺、中航光电和得润电子的销售情况如下：

单位：万元				
客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安费诺	0.20	11.48	56.12	58.82
中航光电	552.34	6.70	-	-
得润电子	163.99	907.88	-	-

上述三家同行客户的基本情况如下：

客户名称	国家	成立时间	上市地	上市时间	营业收入		
					2019 年度	2018 年度	2017 年度
安费诺	美国	1932	纽交所	1991	82.25 亿美元	82.02 亿美元	70.11 亿美元
中航光电	中国	2002	深交所	2007	91.59 亿元	78.16 亿元	63.62 亿元
得润电子	中国	1992	深交所	2006	74.86 亿元	74.54 亿元	58.51 亿元

安费诺（Amphenol）：全球最大的互连产品制造商之一，设计、制造和销售电气、电子和光纤连接器、同轴电缆和扁平电缆以及互连系统，产品主要应用于通信和信息处理，包括有线电视、移动电话以及数据通信和信息处理系统；航空航天和军用电子；以及汽车、铁路和其他运输及工业应用。1932 年创立于美国，1984 年开始进入中国市场，1991 年在纽约证券交易所上市。

中航光电：2002 年成立于河南省洛阳市，2007 年于深圳证券交易所挂牌上市，是一家专业从事高可靠光、电、流体连接器及相关设备的研发、生产、销售与服务，并提供系统的互连技术解决方案的高科技企业。其主要产品包括电连接器、光器件及光电设备、线缆组件及集成产品、流体器件及液冷设备等，主要用于航空、航天等防务领域以及通讯与数据传输、新能源汽车、轨道交通、消费类电子、工业、能源、医疗、智能装备与机器人等民用高端制造领域。

得润电子：1992 年成立于广东省深圳市，2006 年于深圳证券交易所挂牌上市，专注于家电和消费类电子、汽车相关电子连接器和精密组件和车联网相关技术。产品主要分为四大板块，分别是家电线束、消费类电子、汽车电气系统、新能源汽车电子及车联网。主要产品广泛应用于家用电器和计算机及外围设备、智能手机，可穿戴设备和 LED 照明等。

2、销售的原因

公司向安费诺、中航光电、得润电子销售的原因与向莫仕销售的原因相同。

发行人与上述三家同行客户合作的时间、主要销售产品类型，以及客户采购发行人产品后进一步加工销售的终端客户情况如下：

客户名称	开始合作时间	主要销售产品类型	对应主要终端客户
安费诺	2011 年 11 月	高速连接器及组件	西部数据、希捷
中航光电	2019 年 7 月	高速背板连接器组件	华为
得润电子	2019 年 5 月	高速连接器及组件	富士康、泰科

3、销售价格的公允性

报告期内，公司向上述三家同行客户主要销售毛利率以及与公司同类型产品综合毛利率的绝对差异如下：

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率	差异（个百分点）	毛利率	差异（个百分点）	毛利率	差异（个百分点）	毛利率	差异（个百分点）
安费诺	/	/	11.77%	-33.90	-10.19%	-58.06	-17.08%	-62.28
中航光电	43.89%	0.00	/	/	/	/	/	/
得润电子	2.46%	-42.24	-7.05%	-51.53	/	/	/	/

注：

1、安费诺毛利率低是由于销售规模较小、产品未批量生产原因。

2、得润电子毛利率低是由于新开发 DDR 系列产品处在前期磨合期内，其生产效率和良率有一个爬坡过程，销售规模也比较小，导致当期该产品毛利率较低甚至为负。

由于公司连接器产品为非标准化产品，单价一般不具备可比性，但公司向上述三家同行客户销售产品的定价原则、付款条件等销售政策与公司其他客户无明显差异，销售价格公允。

三、结合报告期内向公牛集团、星科金朋等内销主要客户（如前十名）的销售金额、占比、毛利率情况，分析并披露内销主要客户之间的销售毛利率是否存在较大差异。

（一）报告期内内销主要客户的销售情况

报告期内，发行人内销前十大客户总共涵盖 17 家客户，客户销售产品对应的应用领域及产品系列如下：

序号	内销前十大客户	产品应用领域	二级产品系列	三级产品系列
1	晟碟（西部数据）	数据存储互连产品及组件	高速连接器及组件	SD
			高频高速数据线	22PIN Type C
2	星科金朋	数据存储互连产品及组件	高速连接器及组件	连接器组件、USB3.0
3	力成科技（苏州）有限公司	数据存储互连产品及组件	高速连接器及组件	连接器组件
4	得润电子	数据存储互连产品及组件	高速连接器及组件	DDR
5	公牛集团	消费电子互连产品及组件	USB2.0/3.0 数据线	Micro、Type C、Apple Lightning
6	安克创新	消费电子互连产品及组件	USB2.0/3.0 数据线	Micro、Type C、Apple Lightning
7	莫仕	消费电子互连产品及组件	通用连接器	battery
8	湖南炬神电子有	消费电子互连产品及	USB2.0/3.0 数据线	Micro、Type C

序号	内销前十大客户	产品应用领域	二级产品系列	三级产品系列
	限公司	组件	通用连接器	USB、工业连接器、Type C
9	深圳市瑞晶实业有限公司	消费电子互连产品及组件	USB2.0/3.0 数据线	Micro、Type C
			通用连接器	USB、Type C
10	沃客非凡	消费电子互连产品及组件	USB2.0/3.0 数据线	Micro
11	深圳市乔威电源有限公司	消费电子互连产品及组件	USB2.0/3.0 数据线	Micro
			通用连接器	USB
12	埃梯梯	消费电子互连产品及组件	通用连接器	连接器组件
13	深圳市理德铭科技股份有限公司	消费电子互连产品及组件	USB2.0/3.0 数据线	Apple Lightning
14	欣旺达	消费电子互连产品及组件	通用连接器	USB
15	恒世通	消费电子互连产品及组件	USB2.0/3.0 数据线	Micro、Type C、Apple Lightning
16	中航光电	通讯连接器产品及组件	高速背板连接器组件系列	SMP（5G）
17	比克电池	精密结构件及其他	新能源	精密结构件

报告期内，上述内销前十大客户的销售收入及占比、客户销售毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	金额	占比	销售毛利率	金额	占比	销售毛利率
晟碟（西部数据）	4,030.85	26.27%	46.52%	6,337.07	18.73%	41.53%
星科金朋	1,516.52	9.88%	61.76%	4,449.93	13.15%	59.32%
公牛集团	1,573.17	10.25%	13.99%	7,005.11	20.70%	10.80%
安克创新	690.43	4.50%	16.38%	2,490.13	7.36%	17.04%
莫仕	73.45	0.48%	36.86%	211.19	0.62%	31.06%
湖南炬神电子有限公司	462.79	3.02%	26.20%	1,867.91	5.52%	27.40%
深圳市瑞晶实业有限公司	598.86	3.90%	35.60%	1,536.97	4.54%	32.56%
沃客非凡	909.35	5.93%	10.25%	601.14	1.78%	7.64%
比克电池	0.67	0.00%	3.83%	396.11	1.17%	46.51%
深圳市乔威电源有限公司	339.78	2.21%	23.12%	908.65	2.69%	22.46%
埃梯梯	172.75	1.13%	22.55%	530.42	1.57%	31.03%
力成科技（苏州）有限公司	469.27	3.06%	65.46%	715.66	2.11%	66.62%

客户名称	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	金额	占比	销售毛利率	金额	占比	销售毛利率
深圳市理德铭科技股份有限公司	787.03	5.13%	2.38%	467.36	1.38%	5.87%
欣旺达	14.22	0.09%	12.67%	170.53	0.50%	25.83%
得润电子	163.99	1.07%	2.46%	907.88	2.68%	-7.05%
恒世通	-	-	-	-	-	-
中航光电	552.34	3.60%	21.47%	6.70	0.02%	16.19%
其他内销客户	2,990.98	19.49%	16.56%	5,235.90	15.47%	15.49%
总计	15,346.46	100.00%	30.38%	33,838.65	100.00%	27.85%

续表

单位：万元

客户名称	2018 年度			2017 年度		
	金额	占比	销售毛利率	金额	占比	销售毛利率
晟碟（西部数据）	3,583.20	14.19%	30.92%	2,043.35	9.64%	20.26%
星科金朋	4,090.92	16.21%	61.49%	3,808.42	17.96%	60.38%
公牛集团	3,569.59	14.14%	6.38%	-	-	-
安克创新	44.59	0.18%	31.33%	2,902.81	13.69%	19.17%
莫仕	2,982.48	11.81%	38.90%	2,578.47	12.16%	30.39%
湖南炬神电子有限公司	1,386.48	5.49%	18.76%	789.72	3.72%	18.72%
深圳市瑞晶实业有限公司	846.74	3.35%	23.50%	509.74	2.40%	21.69%
沃客非凡	1,802.88	7.14%	7.67%	151.00	0.71%	5.61%
比克电池	495.77	1.96%	18.04%	2,200.25	10.38%	21.85%
深圳市乔威电源有限公司	998.49	3.96%	18.84%	575.54	2.71%	15.69%
埃梯梯	516.43	2.05%	30.40%	1,078.43	5.09%	30.41%
力成科技（苏州）有限公司	330.75	1.31%	65.51%	97.83	0.46%	64.06%
深圳市理德铭科技股份有限公司	-	-	-	-	-	-
欣旺达	386.25	1.53%	-8.31%	657.19	3.10%	12.63%
得润电子	-	-	-	-	-	-
恒世通	80.06	0.32%	17.23%	728.44	3.44%	26.38%
中航光电	-	-	-	-	-	-
其他内销客户	4,128.75	16.36%	16.86%	3,082.26	14.54%	22.69%
总计	25,243.38	100.00%	27.54%	21,203.44	100.00%	29.51%

（二）分析并披露内销主要客户之间的销售毛利率是否存在较大差异

如前述内容所述，发行人内销主要客户之间的销售毛利率存在较大差异，造

成差异的主要原因为：

1、产品应用领域不同造成毛利率水平不同

报告期内，公司产品主要应用于数据存储和消费电子应用领域，不同领域的产品毛利率如下：

产品应用领域	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
数据存储互连产品及组件	49.75%	45.21%	44.95%	43.84%
消费电子互连产品及组件	20.32%	19.27%	18.98%	22.01%

公司经过多年积累，在国内数据存储用连接器细分行业处于领先地位，公司已进入国际知名数据存储厂商供应商名录，数据存储互联产品及组件产品主要对标国外厂商；而消费电子互连产品及组件市场竞争者较多，主要对标国内厂商，产品价格相对透明，因此数据存储类产品毛利率相对消费电子互联产品及组件较高，具体原因如下：

（1）数据存储类产品专业性较强，生产环节较为复杂，对厂商的自动化生产水平、产品耐用性和数据传输的稳定性均有很高的要求，具有较高的竞争门槛。

（2）数据存储行业的市场相对集中，高端市场基本被几家大型跨国公司垄断，通常用差异化竞争模式。这些大型跨国公司对供应商的管理严格，一般会要求供应商能够提供较好的定制化服务，对供应商规模、产品品质和交期保证都有较高要求，产品验证的周期长，成本高，不确定性大，导致行业内市场竞争对手相对较少。

（3）在数据存储行业，生产成本以数据存储芯片为主，虽然连接器占成品生产成本的比例较小，但连接器的品质对其成品的质量、耐用性和数据传输的稳定性等影响极大，因此客户对连接器采购价格不敏感，更关注产品品质和交期。

2、虽处于相同应用领域，但销售产品结构及型号差异造成毛利率不同

由于公司主导产品属于定制化产品，客户产品型号、规格要求各异，不同客户产品虽按应用领域划分为同一领域，但不同产品系列差异较大，或者同一产品系列下不同规格、品质、型号的产品差异仍然较大。同时，生产成本与销售价格又通常会受到客户报价、产品成熟阶段、订单批量大小及交期等各方面因素影响，

因此销售产品构成以及型号的差异会造成客户毛利率水平不同。

另外，公司部分产品属于客户专用产品，例如莫仕的通用连接器 battery 产品、中航光电 5G 高速背板连接器 SMP（5G）产品均属于客户专用产品，价格上与其他产品不具备可比性。

3、其他方面的原因

（1）由于新产品处于导入期、试量产阶段或者产品未放量生产等原因，生产效率和良率有一个爬坡过程，使得当期生产成本较高，导致毛利率较低甚至为负。例如 2018 年的公牛集团、2019 年的得润电子。

（2）客户自身的产品及市场定位不同，例如沃客非凡采购 USB2.0/3.0 数据线主要销售区域为东南亚地区，产品定位为中低端市场，因此销售毛利率偏低。

（三）星科金朋毛利率相对其他内销客户毛利率较高的原因及合理性

星科金朋内销毛利率相对比其他内销客户毛利率较高的主要原因系产品应用领域和具体产品结构不同，星科金朋主要产品为高速连接器及组件—USB3.0、连接器组件产品，主要应用于数据存储领域，该两类产品的毛利率相对较高；晟碟（西部数据）主要产品为高频高速连接线—22PIN Type C、高速连接器及组件—SD，主要应用于数据存储领域。其他客户的产品主要应用于消费电子领域，产品的毛利率相对较低。

单位：万元

客户名称	产品名称	2020 年 1-6 月			2019 年度		
		金额	占比	销售毛利率	金额	占比	销售毛利率
星科金朋	高速连接器及组件—连接器组件	680.19	44.85%	57.89%	2,212.30	49.72%	57.25%
	高速连接器及组件—USB3.0	586.90	38.70%	61.65%	1,680.85	37.77%	59.86%
	其他	249.43	16.45%	72.55%	556.78	12.51%	65.89%
星科金朋内销合计		1,516.52	100.00%	61.76%	4,449.93	100.00%	59.32%
晟碟(西部数据)	高频高速线—22PIN Type C	3,317.06	82.29%	49.19%	4,355.51	68.73%	45.39%
	高速连接器及组件—SD	660.98	16.40%	32.15%	1,947.98	30.74%	32.53%
	其他	52.81	1.31%	58.71%	33.58	0.53%	62.14%

晟碟（西部数据）内销合计		4,030.85	100.00%	46.52%	6,337.07	100.00%	41.53%
客户名称	产品名称	2018 年度			2017 年度		
		金额	占比	销售 毛利率	金额	占比	销售 毛利率
星科金朋	高速连接器及组件—连接器组件	1,640.96	40.11%	62.28%	1,364.62	35.83%	59.72%
	高速连接器及组件—USB3.0	1,956.52	47.83%	58.67%	2,091.81	54.93%	59.52%
	其他	493.44	12.06%	70.05%	351.99	9.24%	68.06%
星科金朋内销合计		4,090.92	100.00%	61.49%	3,808.42	100.00%	60.38%
晟碟(西部数据)	高频高速线—22PIN Type C	1,761.94	49.17%	33.32%	59.72	2.92%	30.86%
	高速连接器及组件—SD	1,813.82	50.62%	28.74%	1,930.19	94.46%	19.31%
	其他	7.44	0.21%	-2.95%	53.43	2.61%	42.57%
晟碟（西部数据）内销合计		3,583.20	100.00%	30.92%	2,043.35	100.00%	20.26%

星科金朋主要产品高速连接器及组件—USB3.0、连接器组件毛利率相对较高，其具体原因见本回复“问题4.一、（三）高速连接器及组件等产品单价快速增长的原因、毛利率较高的原因”相关回复内容。

星科金朋系上市公司长电科技（股票代码：600584）的全资子公司，注册地新加坡，主营半导体封装设计、凸焊、针测、封装、测试和布线解决方案提供商，全球集成电路封测外包公司，该公司于2015年被长电科技收购并私有化，从新加坡证券交易所退市。

根据长电科技披露的年度报告、半年度报告等资料，星科金朋2019年营业收入106,928.02万美元，比上年同期减少8.50%；净利润-5,431.69万美元，同比减亏21,713.52万美元，星科金朋聚焦核心技术，严控各项成本费用，拓展与5G技术相关的重点应用市场份额，经营业绩持续改进，当年资产减值损失同比大幅降低；2020年1-6月，营业收入67,833.67万美元，比上年同期增加48.19%；净利润138.85万美元，去年同期为-4,320.00万美元，同比扭亏为盈，与去年同期相比，芯片终端应用市场从4G向5G产品的迭代进入增长期，该公司通过对技术的不断升级，提前做好了满足客户相应新产品生产的能力，业务订单随之增长，实现扭亏为盈。

发行人主要向星科金朋提供高速连接器及组件产品，应用于数据存储领域，

其产品的销售价格与其他客户销售同类产品价格没有显著差异，价格比较情况如下：

年份	三级分类	规格型号	星科金朋	其他客户	差异率
2020 年 1-6 月	连接器组件	移动存储金属外观件 CZ73	982.00	992.92	-1.11%
	USB3.0	超薄 9PIN	684.56	693.03	-1.24%
2019 年度	连接器组件	移动存储金属外观件 CZ73	982.34	983.61	-0.13%
	USB3.0	超薄 9PIN	709.96	705.18	0.67%
2018 年度	连接器组件	移动存储金属外观件 CZ73	955.03	958.81	-0.40%
	USB3.0	超薄 9PIN	730.67	728.72	0.27%
2017 年度	连接器组件	移动存储金属外观件 CZ73	974.62	965.32	0.95%
	USB3.0	超薄 9PIN	785.42	770.88	1.85%

报告期内，星科金朋上述可比产品销售金额占其同类产品全部销售金额的比例分别如下：

三级分类	规格型号	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
连接器组件	移动存储金属外观件 CZ73	38.98%	36.68%	48.63%	40.64%
USB3.0	超薄 9PIN	73.25%	58.91%	65.67%	62.37%

星科金朋作为全球知名的集成电路封测外包公司，最近三年其经营业绩主要受全球半导体行业周期波动和自身经营的影响，发行人与星科金朋的业务合作良好，随着星科金朋业务的发展和经营的好转，将有利于发行人与其业务的合作与发展。

综上，星科金朋毛利率相对其他客户毛利率较高主要系产品应用领域和具体产品结构不同，是合理的；报告期内，发行人与星科金朋的业务合作良好，与星科金朋交易的价格是公允的，随着星科金朋业务的发展和经营的好转，将有利于发行人与其业务的合作与发展。

四、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取客户销售明细表，分析客户销售变化及原因，核查销售回款及销售季节性特征。

2、获取公牛集团合同及订单情况，查阅公牛集团公开披露的相关信息，核查

订单增长情况及变动的原因。

3、核查公司报告期内主要客户的经营范围及主要产品，查阅同处连接器行业客户的相关情况，以及同行业可比公司客户情况，核查与同行业客户的合作关系、合作内容、合作原因，核查上述客户交易公允性。

4、核查报告期内内销前十大客户的销售内容及销售毛利率情况，对比分析客户主要产品毛利率与公司同类产品毛利率，分析毛利率差异的原因以及该原因是否符合公司经营特点。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、对晟碟（西部数据）销售收入快速增长的原因为固态存储行业高速发展带动了该客户的高频高速数据线产品订单增长；对公牛集团销售收入快速增长的原因为公牛集团自身数码配件业务发展较好以及双方合作加深带动了数据线产品订单增长，公牛集团订单具有可持续性；晟碟（西部数据）及公牛集团各期回款情况良好，不存在年底突击销售情形；

2、发行人主要客户中存在同属连接器行业公司的原因系行业分工、客户群体、业务发展阶段或者细分领域不同等因素造成的，各家厂商之间分工协作属于连接器行业中的普遍情况，发行人与客户之间的交易公允；

3、报告期内内销主要客户销售毛利率存在较大差异，主要原因为产品应用领域不同、销售产品结构及型号不同等所致。

问题 13.关于存货。申报材料显示：

（1）2018 年末，发行人新增苹果 Lightning 插头存货余额 1,024.90 万元，占 2018 年末原材料存货金额的 73%，且 2019 年末仍有较大账面余额。

（2）发行人 2019 年末存货账面余额较 2018 年末有所增长，但存货跌价准备余额较上年下降，发行人针对订单和部分通用性原材料提前备货。

（3）报告期各期末，自制半成品的账面余额分别为 842.06 万元、877.94 万元、1,236.51 万元，计提的跌价准备金额分别为 21.73 万元、245.75 万元、227.16 万元。

请发行人：

(1) 结合报告期内用量情况，分析并披露 2018 年采购 Lightning 插头金额较大的原因；

(2) 结合报告期各期末存货的库龄结构、同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况等，分析并披露存货跌价准备计提是否充分，2019 年末未对原材料、在产品、委托加工物资等计提存货跌价准备的合理性；

(3) 结合报告期各期末自制半成品构成情况、库龄情况，分析并披露自制半成品 2018 年跌价准备计提金额较大的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合报告期内用量情况，分析并披露 2018 年采购 Lightning 插头金额较大的原因；

(一) 报告期内 Lightning 插头用量情况

2018 年末，发行人新增苹果 Lightning 插头存货余额 1,024.90 万元，均为新增 LightningC48B 所致，报告期内其采购及用量情况如下：

单位：万元

年度	期初余额	采购金额	领用金额	期末余额
2020 年 1-6 月	355.80	290.63	544.63	101.80
2019 年	1,024.90	2,472.00	3,141.10	355.80
2018 年		1,978.84	953.94	1,024.90

注：2020 年 1-6 月的采购金额系经苹果公司批准后，公司向同为 MFi 认证厂商所采购的 LightningC48B。

(二) 分析并披露 2018 年采购 Lightning 插头金额较大的原因

2018 年采购 Lightning 插头金额较大主要为大量采购 LightningC48B（以下简称 C48B）所致。具体原因如下：（1）客户订单的需求较大。根据公司与客户的沟通，公司线材主要客户公牛集团等需要较多的 C48B 插头苹果线，未来订单量较大，所以加大采购；（2）根据苹果公司 Lightning 连接器切换时间安排，从 2019 年 2 月份开始，C48B 将切换为 Lightning C89 和 Lightning C94（以下简称 C89

和 C94)。切换前后的产品基本功能一样,但是单价差异较大,C48B 的价格为 2.045 美元/个,C89、C94 的价格均为 2.544 美元/个,切换后单价上升 0.499 美元/个。苹果公司要求 C48B 下单截止时间为 2019 年 2 月 28 日前。

基于以上原因,公司在 2018 年启动了战略采购,加大了 C48B 的采购力度,全年采购共计 1,978.84 万元,导致 2018 年采购 Lightning 插头金额较大。2018 年全年公司领用 C48B 共计 953.94 万元,2018 年末 C48B 余额为 1,024.90 万元。截至 2019 年 5 月,2018 年剩余备货 C48B 已全部领用完毕。

二、结合报告期各期末存货的库龄结构、同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况等,分析并披露存货跌价准备计提是否充分,2019 年末未对原材料、在产品、委托加工物资等计提存货跌价准备的合理性;

(一) 报告期各期末存货的库龄结构

报告期各期末存货的库龄结构如下:

存货类别	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
原材料	1,054.10	35.11	994.30	86.42	1,316.61	92.59	364.02	24.32
低值易耗品	12.74	2.87	10.14	3.28	10.73	3.36	13.42	0.01
在产品	380.72		421.92		349.25		383.84	
库存商品	1,900.10	80.93	1,911.50	53.55	1,136.15	59.06	629.65	86.05
委托加工物资	702.67		505.27		548.82		221.85	
发出商品	1,329.00	0.06	1,191.90		1,114.53		856.95	
自制半成品	1,039.92	129.48	1,069.37	167.14	662.49	215.44	784.65	57.41
合计	6,419.24	248.45	6,104.40	310.39	5,138.58	370.45	3,254.38	167.79

报告期内,公司存货库龄主要为以 1 年以内为主,各期 1 年以内库龄的存货占比均在 93%以上。

(二) 同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况

同行业可比公司存货跌价准备计提比例如下:

单位名称	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
立讯精密	0.78%	1.16%	1.70%	1.16%

意华股份	5.59%	6.13%	7.26%	5.50%
电连技术	1.99%	1.99%	2.23%	2.73%
徕木股份	1.59%	1.56%	1.28%	1.21%
中航光电	5.03%	6.21%	5.58%	5.47%
胜蓝股份	6.53%	5.40%	3.82%	3.02%
可比上市公司平均	3.58%	3.74%	3.64%	3.18%
发行人	6.23%	5.55%	7.13%	3.65%

同行业可比公司存货跌价准备计提比例差别较大，发行人存货跌价准备计提比例高于可比公司平均水平。

（三）分析并披露存货跌价准备计提是否充分

1、公司存货跌价准备计提政策

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。考虑到公司所处连接器行业的具体特点，公司存货跌价准备具体计提政策如下：

（1）库存商品：①对期末库存商品进行库龄分析，库龄在一年以上无销售和使用计划的库存商品全额计提跌价准备；②对库龄在一年以上但有销售和使用计划及库龄在一年以内的库存商品，期末按照最近期售价作为估计售价，其可变现净值按该等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。

（2）半成品：①对期末半成品进行库龄分析，对库龄在一年以上的无销售和使用计划的存货全额计提跌价准备；②对库龄一年以内的半成品，如果直接用于对外销售，期末库存商品按照最近期售价作为估计售价，其可变现净值按该等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；如果用于生产而持有，其可变现净值按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生产成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

（3）发出商品：期末发出商品按照合同售价作为估计售价，其可变现净值按该等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。

（4）原材料：①对期末原材料进行库龄分析，对库龄在一年以上的原材料进行分类确定，对于不易变质损坏的金属类、塑胶类等原材料未计提减值准备，对

于其他类原材料全额计提减值准备；②对库龄一年以内的原材料，其可变现净值按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生产成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

2、报告期各期存货跌价准备的计提情况

报告期各期末，公司按照以上会计政策对存货进行减值测试并计提存货跌价准备，具体如下：①对库龄在一年以上的存货进行分析，并按照存货跌价准备计提政策计提减值；②对一年以内存货进行测算，有订单部分，按照合同售价作为估计售价，其可变现净值按该存货的估计售价减去达到可售状态成本及预计销售费用税金合计后的金额确定，按照成本与可变现净值孰低计量，并计提存货跌价准备；无订单部分，按照最近期售价作为估计售价，其可变现净值按该存货的估计售价减去达到可售状态成本及预计销售费用税金合计后的金额确定，按照成本与可变现净值孰低计量，并计提存货跌价准备。

报告期各期存货跌价的计提情况如下：

单位：万元

期间	库龄	存货余额	存货跌价准备	计提比例
2020.06.30	1 年以内	6,419.24	206.22	3.22%
	1 年以上	248.45	209.08	84.16%
	合计	6,667.69	415.30	6.23%
2019.12.31	1 年以内	6,104.40	136.74	2.24%
	1 年以上	310.39	219.36	70.98%
	合计	6,414.79	356.10	5.55%
2018.12.31	1 年以内	5,138.58	129.40	2.52%
	1 年以上	370.45	263.35	71.09%
	合计	5,509.03	392.75	7.13%
2017.12.31	1 年以内	3,254.38	86.01	2.63%
	1 年以上	167.79	38.87	23.17%
	合计	3,422.17	124.88	3.65%

报告期内，公司存货跌价准备的计提，充分考虑了连接器行业特点和公司实际业务，并结合公司产品业务的延续性和不确定性、期末存货的适用性、可变现净值等因素，存货跌价准备计提比例高于可比公司平均水平，存货跌价准备计提充分。

（四）2019 年末未对原材料、在产品、委托加工物资等计提存货跌价准备的合理性

2019年末，未对原材料、在产品、委托加工物资等计提存货跌价准备的合理性在于：

1、原材料、在产品、委托加工物资库龄情况

报告期内，发行人原材料、在产品、委托加工物资库龄占比情况如下：

存货类别	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
原材料	96.78%	3.22%	92.00%	8.00%	93.43%	6.57%	93.74%	6.26%
在产品	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
委托加工物资	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-

报告期内，发行人库龄在1年以内的原材料余额占比分别为93.74%、93.43%、92.00%和96.78%。1年以上的原材料主要为与大宗商品直接或间接相关的铜、不锈钢和线材等，这些物料不易发生毁损、变质。2019年以来1年以上的原材料金额逐渐消耗，占比下降。该部分物料都是基础性通用物料，用于生产的产品广泛，未来生产领用的可能性较大，故公司对该部分原材料不按库龄单独计提存货跌价准备。在产品及委托加工物资库龄均在1年以内，不存在长期闲置、呆滞的情形。

2、原材料价格变动合理

发行人所处行业为连接器行业，主要从事连接器与连接线的研发、生产和销售，主要原材料包括接插件、线材、金属材料（主要为铜材、不锈钢等）、包材、塑胶粒、塑胶件等，供应情况稳定。报告期内，主要原材料的供应量、交货期、质量均能得到较好的保证，主要原材料采购占采购总额的比例分别为57.80%、52.44%、56.50%和59.65%，相对稳定。

报告期内，公司主要原材料的价格情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
接插件（元/KPCS）	533.31	402.66	336.65	380.35
线材（元/M）	0.90	1.01	1.17	1.53
金属材料（元/KG）	35.41	35.74	41.85	43.02
包材（元/KPCS）	2.95	3.86	3.00	2.63

塑胶粒（元/KPCS）	26.89	32.76	31.66	35.21
塑胶件（元/KPCS）	86.95	80.27	71.59	88.57

报告期内，主要原材料接插件、塑胶粒和包材平均采购单价有所波动，线材、金属材料采购单价主要呈下降趋势。原材料的采购价格变化主要为不同料号构成带来的价格变动，以及随着相关材料市场价格的变化而变化。

整体来看，发行人主要原材料价格波动在合理范围内，不存在价格明显下滑情况。

3、原材料、在产品、委托加工物资等减值迹象分析

公司产品的种类及规格繁多，不同客户不同产品对元件的性能、规格要求都存在很大差别，且对产品的交货周期有严格要求，因此公司主要根据客户的订单需求安排生产。公司也存在少部分情况下，基于节假日或大批量交货的因素，对部分长期合作客户按订单或客户预计的需求适量提前备货生产。公司的存货流转速度较快，报告期内，存货周转率分别为 7.60、5.90、5.17 和 2.00，存货周转率较高。

报告期内公司主要产品的毛利率水平较高，数据存储互连产品及组件的毛利率分别为 43.84%、44.95%、45.21%和 49.75%，消费电子互连产品及组件的毛利率分别为 22.01%、18.98%、19.27%和 20.32%，综合毛利率分别为 31.01%、28.39%、30.10%和 33.57%。

公司存货中，原材料主要为接插件、线材、金属材料、包材、塑胶粒和塑胶件等通用性材料，委托加工物资主要系线材、接插件、塑胶粒和塑胶件等材料，上述存货均系支撑产成品生产所做的备货，因用其生产的产成品毛利率较高，故发生减值的风险较小；在产品主要系根据在手订单或潜在订单安排生产，故在产品均能对应具体的客户订单或潜在订单，发生减值的风险较小。

综上所述，公司原材料、在产品、委托加工物资库龄较短，价格波动在合理范围内，不存在价格明显下滑情况，存货流转较快且公司综合毛利率较高，结合期末存货跌价准备的减值测试，未发现 2019 年末原材料、在产品、委托加工物资等存在减值迹象，因此未计提存货跌价准备。

三、结合报告期各期末自制半成品构成情况、库龄情况，分析并披露自制半成品 2018 年跌价准备计提金额较大的原因。

（一）报告期各期末自制半成品构成情况、库龄情况

报告期各期末自制半成品构成情况、库龄情况如下：

单位：万元

存货类别	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
镀材	398.40	58.89	385.22	47.72	248.78	92.78	319.00	10.67
素材	118.46	11.60	113.98	66.07	141.80	80.49	208.62	11.98
胶芯	280.62	57.65	356.73	52.02	258.07	42.17	235.24	24.91
模具半成品	242.45	1.33	213.44	1.33	13.84		21.79	9.85
合计	1,039.92	129.48	1,069.37	167.14	662.49	215.44	784.65	57.41

（二）分析并披露自制半成品 2018 年跌价准备计提金额较大的原因

2018 年末库龄在一年以上的自制半成品金额为 215.44 万元，较 2017 年末增加 167.88 万元，其中比克电池订单对应的半成品为 161.27 万元。随着国家对新能源汽车补贴政策的退坡，新能源汽车行业整体受到较大影响，基于大环境的影响，公司判断此部分在产品很可能不会继续加工为成品并供应给比克电池；其他一年以上半成品主要为对应客户取消或暂停订单，难以判断后续的使用及销售情况，根据存货跌价计提政策，对库龄在一年以上的无销售和使用计划的存货全额计提跌价准备，所以发行人在 2018 年末对一年以上的自制半成品 215.44 万元全额计提了存货跌价准备，导致自制半成品 2018 年存货跌价准备计提金额较大。

四、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、访谈业务和生产部门的主管人员，了解公司备货及生产流程，核查发行人存货余额结构与产品结构和生产特点是否相符，核查各期末存货结存情况与备货政策是否一致。

2、了解和评价管理层与存货减值相关的内部控制，并测试关键控制运行的有效性。

3、实施存货监盘程序，检查存货的存放地点、存放状态和数量，以及仓库的管理情况等，检查是否存在呆滞物料。

4、获取期末存货库龄分析表，检查是否存在库龄较大的存货，并了解相关原因及处理，复核存货周转情况。

5、对管理层估计的可变现净值所涉及的重要假设进行评价，如抽样检查期后已销售的部分存货、销售费用以及相关的税金等，评估管理层估计的合理性。

6、执行期末存货减值测试，检查存货跌价准备计提的充分性。

7、查阅同行业可比公司存货跌价准备计提方式、各期末存货跌价准备计提比例情况，与发行人各期末存货跌价准备计提情况进行对比分析。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人 2018 年因为战略备货采购 Lightning 插头金额较大是合理的；

2、发行人存货跌价政策合理，各期末存货跌价计提充分，2019 年末原材料、在产品、委托加工物资等不存在减值迹象，报告期内存货跌价准备计提的会计处理符合《企业会计准则》规定；

3、由于国家对新能源汽车补贴政策的退坡，新能源汽车行业整体受到较大影响，公司判断 2018 年末计划供应给比克电池的产品所对应的一年以上的半成品极大可能不会继续加工为成品并供应给比克电池；其他一年以上半成品所对应的客户均取消或暂停了订单，难以判断后续的使用及销售情况，所以公司在 2018 年末对一年以上的自制半成品全额计提了存货跌价准备，导致 2018 年跌价准备计提金额较大，原因是合理的。

问题 16.关于销售费用。申报材料显示：

报告期各期，发行人销售费用率分别为 2.32%、1.85%和 1.58%，呈持续下降趋势，发行人解释称主要原因为公司核心客户稳定。

请发行人结合报告期内发行人主要客户变动情况、发行人与可比公司的客户集中度情况，分析并披露发行人销售费用率较低且呈下降趋势的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合报告期内发行人主要客户变动情况、发行人与可比公司的客户集中度情况，分析并披露发行人销售费用率较低且呈下降趋势的合理性。

（一）主要客户变动情况

报告期内，公司前十大客户销售金额及其占主营业务收入的比例如下：

单位：万元					
年度	序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入的比例	合作开始时间
2020 年 1-6 月	1	晟碟（西部数据）	4,263.55	21.83%	2011.08
	2	莫仕	1,720.71	8.81%	2013.01
	3	公牛集团	1,573.17	8.06%	2018.01
	4	星科金朋	1,516.52	7.77%	2013.12
	5	和泰电子	1,131.22	5.79%	2015.01
	小计		10,205.16	52.25%	
	6	沃客非凡	909.35	4.66%	2016.11
	7	深圳市理德铭科技股份有限公司	787.03	4.03%	2019.09
	8	安克创新	691.15	3.54%	2013.02
	9	深圳市瑞晶实业有限公司	598.86	3.07%	2013.06
	10	中航光电	552.34	2.83%	2019.07
	小计		3,538.73	18.12%	
	合计		13,743.89	70.37%	
2019 年度	1	晟碟（西部数据）	7,436.18	17.10%	2011.08
	2	公牛集团	7,005.11	16.11%	2018.01
	3	星科金朋	4,449.93	10.23%	2013.12
	4	安克创新	3,963.16	9.11%	2013.02
	5	莫仕	3,511.32	8.07%	2013.01
	小计		26,365.70	60.62%	
	6	湖南炬神电子有限公司	1,867.91	4.29%	2013.05
	7	深圳市瑞晶实业有限公司	1,536.97	3.53%	2013.06
	8	和泰电子	1,482.33	3.41%	2015.01
	9	深圳市乔威电源有限公司	908.65	2.09%	2013.01
	10	得润电子	907.88	2.09%	2019.05
	小计		6,703.74	15.41%	
	合计		33,069.44	76.03%	
2018 年度	1	晟碟（西部数据）	5,119.54	14.09%	2011.08
	2	莫仕	5,100.78	14.04%	2013.01

	3	星科金朋	4,090.92	11.26%	2013.12
	4	公牛集团	3,569.59	9.82%	2018.01
	5	安克创新	3,536.25	9.73%	2013.02
	小计		21,417.09	58.93%	
	6	沃客非凡	1,802.88	4.96%	2016.11
	7	湖南炬神电子有限公司	1,386.48	3.82%	2013.05
	8	和泰电子	1,020.45	2.81%	2015.01
	9	深圳市乔威电源有限公司	998.49	2.75%	2013.01
	10	伟创力	885.10	2.44%	2011.08
	小计		6,093.40	16.77%	
	合计		27,510.49	75.70%	
2017 年度	1	星科金朋	3,808.42	13.70%	2013.12
	2	莫仕	3,328.87	11.97%	2013.01
	3	安克创新	3,064.27	11.02%	2013.02
	4	晟碟（西部数据）	2,773.89	9.98%	2011.08
	5	比克电池	2,200.25	7.91%	2016.08
	小计		15,175.69	54.58%	
	6	Avenir Telecom	1,219.17	4.38%	2016.06
	7	埃梯梯	1,078.43	3.88%	2004.06
	8	伟创力	920.34	3.31%	2011.08
	9	湖南炬神电子有限公司	789.72	2.84%	2013.05
	10	达研光电	763.22	2.74%	2012.02
	小计		4,770.87	17.16%	
	合计		19,946.56	71.74%	

注：对晟碟（西部数据）、公牛集团、莫仕、星科金朋、安克创新、比克电池、和泰电子、沃客非凡的销售额为向其直接销售额和其同一控制下的多家公司销售额的合并数。

报告期内，公司前十大客户主要为：晟碟（西部数据）、莫仕、星科金朋、公牛集团、安克创新、湖南炬神电子有限公司、和泰电子、沃客非凡和比克电池等，其中新增的客户只有公牛集团、得润电子、中航光电和深圳市理德铭科技股份有限公司，公司的主要客户整体变动较小，比较稳定，公司收入增量主要来源于核心客户销售金额增长。

（二）报告期内公司与同行业可比上市公司的客户集中度情况

报告期内，公司与同行业可比上市公司前五大客户销售金额占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

股票简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
立讯精密	-	77.04%	68.43%	60.50%
意华股份	-	32.61%	25.58%	21.21%
电连技术	-	48.06%	57.93%	62.24%
徕木股份	-	50.96%	47.08%	63.48%
中航光电	-	27.35%	30.24%	28.62%
胜蓝股份	-	30.76%	36.34%	32.98%
可比上市公司平均	-	44.46%	44.27%	44.84%
发行人	52.25%	60.62%	58.93%	54.58%

注 1：数据来源：各可比公司年报。

注 2：各可比公司的 2020 年半年度报告均未披露前五大客户销售金额。

报告期各期，公司前五大客户集中度分别为 54.58%、58.93%、60.62%及 52.25%，除低于立讯精密外，高于其他可比上市公司。此外，报告期内，公司前十大客户集中度均超过 70%，主要客户集中且较为稳定。

（三）销售费用率较低且呈下降趋势的合理性

1、报告期内，公司与同行业可比上市公司销售费用率的比较情况如下：

股票简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
立讯精密	0.67%	0.80%	1.08%	1.38%
意华股份	3.34%	5.08%	5.28%	5.28%
电连技术	3.95%	3.81%	3.94%	2.59%
徕木股份	4.13%	4.46%	4.43%	4.28%
中航光电	2.67%	4.08%	4.60%	4.69%
胜蓝股份	3.15%	3.17%	3.08%	3.27%
可比上市公司平均	2.98%	3.57%	3.74%	3.58%
发行人	0.84%	1.58%	1.85%	2.32%

报告期内，公司的销售费用率低于同行业可比上市公司的平均水平，除立讯精密的销售费用率低于公司外，其他同行业可比上市公司的销售费用率均高于公司，主要受到客户集中度的影响。对比报告期内客户集中度和销售费用率，公司前五大客户的客户集中度高于同行业可比上市公司平均水平，相应的销售费用率低于可比公司平均水平，其中立讯精密的销售费用率低于公司，相应的客户集中度高于公司，趋势一致。

2、报告期内，公司与同行业可比上市公司各销售费用明细占营业收入比例情

况如下：

单位：万元

年度	公司名称	职工薪酬		运输费		差旅费、业务招待费		其他		合计	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年 1-6 月	立讯精密	11,752.62	0.32%	5,219.27	0.14%	1,168.49	0.03%	6,117.52	0.17%	24,257.90	0.67%
	意华股份	1,444.18	0.87%	2,186.10	1.31%	344.78	0.21%	1,584.82	0.95%	5,559.88	3.34%
	电连技术	1,500.78	1.39%	312.71	0.29%	1,204.99	1.12%	1,242.59	1.15%	4,261.07	3.95%
	徕木股份	334.41	1.54%	387.33	1.78%	51.79	0.24%	124.49	0.57%	898.02	4.13%
	中航光电	7,286.70	1.51%	1,860.98	0.39%	1,212.66	0.25%	2,502.43	0.52%	12,862.77	2.67%
	胜蓝股份	311.72	0.97%	372.07	1.16%	239.26	0.74%	87.92	0.27%	1,010.98	3.15%
	可比公司平均		1.10%		0.85%		0.43%		0.61%		2.98%
	发行人	119.93	0.61%			31.17	0.16%	15.13	0.08%	166.23	0.84%
2019 年度	立讯精密	27,553.52	0.44%	8,404.71	0.13%	4,133.06	0.07%	9,736.20	0.16%	49,827.48	0.80%
	意华股份	2,684.91	1.65%	2,047.94	1.26%	1,099.88	0.68%	2,414.75	1.49%	8,247.48	5.08%
	电连技术	2,865.23	1.33%	804.29	0.37%	2,231.13	1.03%	2,340.39	1.08%	8,241.03	3.81%
	徕木股份	682.89	1.47%	823.28	1.77%	281.41	0.61%	285.93	0.61%	2,073.50	4.46%
	中航光电	17,060.95	1.86%	4,131.12	0.45%	5,518.07	0.60%	10,662.53	1.16%	37,372.68	4.08%
	胜蓝股份	689.09	0.95%	764.26	1.06%	582.24	0.80%	262.94	0.36%	2,298.53	3.17%
	可比公司平均		1.28%		0.84%		0.63%		0.81%		3.57%
	发行人	252.26	0.57%	310.55	0.70%	70.66	0.16%	62.74	0.14%	696.21	1.58%
2018 年度	立讯精密	19,051.09	0.53%	4,631.98	0.13%	3,462.52	0.10%	11,642.25	0.32%	38,787.83	1.08%
	意华股份	2,571.24	1.85%	1,714.51	1.24%	845.01	0.61%	2,202.12	1.59%	7,332.88	5.28%
	电连技术	2,466.12	1.84%	306.58	0.23%	1,791.21	1.34%	726.30	0.54%	5,290.21	3.94%
	徕木股份	776.60	1.79%	712.37	1.64%	216.13	0.50%	219.79	0.51%	1,924.88	4.43%
	中航光电	16,037.53	2.05%	4,373.04	0.56%	5,236.33	0.67%	10,344.55	1.32%	35,991.45	4.60%
	胜蓝股份	598.28	0.93%	666.79	1.03%	407.66	0.63%	317.37	0.49%	1,990.10	3.08%
	可比公司平均		1.50%		0.80%		0.64%		0.80%		3.74%
	发行人	254.12	0.69%	289.22	0.79%	77.56	0.21%	60.62	0.16%	681.52	1.85%
2017 年度	立讯精密	14,035.60	0.61%	3,143.69	0.14%	3,249.25	0.14%	11,081.15	0.49%	31,509.70	1.38%
	意华股份	2,143.61	1.76%	1,615.28	1.33%	784.24	0.65%	1,870.25	1.54%	6,413.38	5.28%
	电连技术	1,466.18	1.03%	318.46	0.22%	1,368.17	0.96%	528.05	0.37%	3,680.85	2.59%
	徕木股份	724.00	1.94%	553.19	1.48%	137.72	0.37%	187.39	0.50%	1,602.30	4.28%
	中航光电	11,749.17	1.85%	3,381.15	0.53%	4,736.36	0.74%	9,994.88	1.57%	29,861.56	4.69%
	胜蓝股份	439.50	0.96%	514.42	1.12%	364.45	0.79%	185.73	0.40%	1,504.10	3.27%
	可比公司平均		1.36%		0.80%		0.61%		0.81%		3.58%
	发行人	263.56	0.93%	215.86	0.77%	62.21	0.22%	113.44	0.40%	655.07	2.32%

注 1：将各公司除职工薪酬、运输费、差旅费和业务招待费以外的各项占比较小的费用合计放在其他中列示。

注 2：2020 年因执行新收入准则，运输费和报关费等合同履行相关成本作为合同履行成本计入营业成本。

对比上表中公司与同行业可比上市公司各销售费用明细占营业收入比例情况，导致公司销售费用率较低且呈下降趋势的具体分析如下：

（1）报告期内，公司运输费占销售收入的比例与同行业可比上市公司的平均比例相近。

公司在 2020 年执行新收入准则，公司的运输费用为企业履行合同过程中发生的成本，仅因该合同而发生、增加了未来履行履约义务的资源，并且预计能够收回，因此构成一项履约成本，公司将其计入营业成本核算。2020 年 1-6 月公司发生运输费 144.60 万元，占当期营业收入的比例为 0.73%，与同行业可比上市公司的平均比例相近。

（2）差旅费和业务招待费等与客户开发和维护相关的费用低于同行业可比上市公司的平均水平，主要原因为报告期内公司前十大客户销售收入占营业收入的比例均在 70%以上，新增客户较少，客户比较稳定且集中度相对较高，公司收入增量主要来源于核心客户销售金额增长，使得公司在开发新客户及维护客户等方面的差旅费和业务招待费低于同行业可比上市公司平均水平，符合公司销售模式特点。

（3）职工薪酬占销售收入的比例低于同行业可比上市公司，主要原因为公司坚持自主研发，在产品上不断取得重大突破，产品能快速投入市场，且最大程度满足客户的定制化需求。基于研发技术的支持，原有客户对公司产品的满意度较高，使得公司收入增量主要来源于核心客户销售金额的增长，所以销售人员的主要工作为跟踪和维护订单，人员较为稳定，使得公司职工薪酬占销售收入的比例低于同行业可比上市公司。

报告期内，销售人员职工薪酬明细如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
职工薪酬（万元）	119.93	252.26	254.12	263.56
年平均人数	19.50	18.67	18.92	19.25
人均薪酬（万元/年）	6.15	13.51	13.43	13.69
其中：业务人员	16.67	38.38	34.47	35.75
销售后勤人员	4.24	8.75	7.94	7.90

报告期内，销售人员人均工资较为稳定且呈稳步上升趋势（不考虑 2018 年国

际贸易部商务总监离职的影响)。公司实行“同心多圆，以点带面”的市场战略，客户群稳定，公司收入增量主要来源于核心客户销售金额的增长，销售后勤人员的工作主要为现有客户订单的跟踪和售后，销售人员工资的增加幅度小于公司销售收入的增长幅度，使得职工薪酬占销售收入的比例呈下降趋势。

综上所述，公司前五大客户的客户集中度高于同行业可比上市公司的平均水平，销售费用率低于同行业可比上市公司的平均水平，其中立讯精密的销售费用率低于公司，相应的客户集中度高于公司，趋势一致。报告期内，公司销售费用分别为 655.06 万元、681.52 万元、696.21 万元和 322.32 万元，占当期营业收入的比例分别为 2.32%、1.85%、1.58%和 1.63%，销售费用金额持续上升，销售费用率持续下降，是由于公司以“同心多圆，以点带面”为策略获取市场，通过十余年的不断开拓和持续的优质服务，已积累了一大批国际国内知名的核心客户资源，晟碟（西部数据）、星科金朋、莫仕、安克创新和公牛集团等核心客户群稳定，同时基于研发的投入，客户对公司产品的满意度较高，所以公司收入增量主要来源于核心客户销售金额增长，使得公司用于开发新客户及维护客户等方面相关的销售费用较低，符合公司的销售策略和实际经营情况。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人的销售明细表，分析计算了销售费用明细项目的变动情况以及其与营业收入的匹配性。
- 2、查询可比上市公司的客户集中度及销售费用率，对发行人的客户集中度和销售费用率进行对比分析。
- 3、了解发行人销售费用构成情况，检查销售费用相关单据，核实费用的真实性。
- 4、检查销售部门的人员构成及薪酬标准，分析职工薪酬变动的合理性。
- 5、核查公司实际控制人及董监高的银行流水，检查是否存在实际控制人及董监高代为支付成本费用情况。
- 6、执行截止测试程序，检查是否存在费用跨期的情形。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人销售费用率较低且呈下降趋势的主要原因为公司核心客户稳定并且集中度较高，相关客户开发及维护费用较低。公司收入增量主要来源于核心客户销售金额增长，因此销售费用率逐渐降低，符合公司的销售策略和实际情况，是合理的。

问题 17.关于预收账款。申报材料显示：

报告期各期末，发行人预收款项余额分别为 345.22 万元、139.52 万元、131.00 万元，呈逐年下降趋势。

请发行人结合与主要客户的结算条款，分析并披露在报告期内营业收入快速增长的情形下，预收款项金额较少且逐年下降的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合与主要客户的结算条款，分析并披露在报告期内营业收入快速增长的情形下，预收款项金额较少且逐年下降的原因。

（一）发行人预收款余额

报告期各期末，发行人预收款项主要客户余额如下：

单位：万元

客户名称	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
成都傅立叶信息技术有限公司				199.70
Avenir Telecom	14.30	14.09	76.56	118.89
Yoav Kemelman Israel China engineering LTD	38.23	45.61	44.65	17.85
深圳市蓝禾技术有限公司	46.40	49.49		
江苏紫米电子技术有限公司	350.63			
其他公司	26.62	21.82	18.31	8.78
合计	476.18	131.00	139.52	345.22

注：2020 年执行新收入准则，将预收款项调整到合同负债及其他流动负债，为保持数据可比性，2020 年 6 月末列示的为合同负债及其他流动负债的合计余额。

报告期各期末，发行人预收款项余额分别为 345.22 万元、139.52 万元、131.00 万元和 467.18 万元，为产品需用到 Lightning 插头的部分客户预收货款。

（二）主要客户的结算条款

报告期内主要客户的结算条款如下：

客户名称	结算条款
上海莫仕连接器有限公司	除非另行书面约定，否则付款方式为收到产品之日或发票日期（以时间较晚者为准）后 120 天付款。
星科金朋半导体（江阴）有限公司	公司供货后，客户自货物检验合格，发票入账后六十天内支付相应货款。
晟碟半导体（上海）有限公司	订单的付款期限为发票后 60 天。
Avenir Telecom	收到订单预付 30%，出货前付清尾款。
宁波公牛数码科技有限公司	双方对账单内容确认无误后，公司需在客户规定的日期前开具增值税发票并送达至客户，双方约定结算方式为月结 60 天，付款方式均采用银行转账方式。
Anker Innovations Limited	付款方式月结 60 天。
湖南安克电子科技有限公司	付款方式，入仓 60 天 100%月结付款。
Hotayi electric (m) SDN BHD	月结 60 天。

报告期内主要客户中只有 Avenir Telecom 存在预收条款，其余客户均为赊销。

（三）分析并披露在报告期内营业收入快速增长的情形下，预收款项金额较少且逐年下降的原因

报告期各期末，发行人预收款项余额分别为 345.22 万元、139.52 万元、131.00 万元和 467.18 万元，形成预收款项的主要原因系由于 Lightning 插头备货期较长，价值较高，所以对产品需用到 Lightning 插头的部分客户预收货款。

2017 年末预收款项主要客户为成都傅立叶信息技术有限公司、Avenir Telecom。成都傅立叶信息技术有限公司与公司在 2018 年停止合作，Avenir Telecom 在 2018 年及 2019 年的订单下降，使得 2018 年及 2019 年末的预收款项金额下降。2020 年上半年，公司新增客户江苏紫米电子技术有限公司，其产品需用到苹果 Lightning 插头，双方合同约定预收部分货款，从而使得 2020 年 6 月末预收款项余额较大。

报告期内主要客户中只有 Avenir Telecom 存在预收条款，其余客户均为赊销，且基于上述原因，导致 2018 年和 2019 年在营业收入快速增长的情形下，预收款项金额较少且逐年下降。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、了解发行人行业预收业务模式情形。
- 2、检查预收款项有关的销售合同、仓库发货记录、货运单据和收款凭证。
- 3、检查已实现销售的商品是否及时转销预收款项，确定预收账款期末余额的正确性和合理性。
- 4、实施函证程序，确认期末余额的准确性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人预收款项变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因系预收款项期末余额与 Lightning 插头相关的业务有关，符合行业习惯，具有合理性。

问题 18.关于往来款。

请发行人披露现金流量表“收到或支付的其他与经营活动有关的现金”中往来款及其他款项的主要明细，是否存在对关联方财务资助或被资金占用的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露现金流量表“收到或支付的其他与经营活动有关的现金”中往来款及其他款项的主要明细，是否存在对关联方财务资助或被资金占用的情形。

发行人报告期内“收到或支付的其他与经营活动有关的现金”中往来款及其他款项的主要明细如下：

单位：万元

项 目	是否关联方	款项性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收到其他与经营活动有关的现金-往来款及其他			25.74	7.92	91.49	57.17
其中：中华人民共和国南头海关	否	保证金				25.41
深圳市汇智统计师事务所有限公司	否	咨询费				24.27
深圳市新博琛包装科技有限公司	否	押金			51.00	

深圳市汇智管理咨询有限责任公司	否	咨询费			25.92	
深圳市梁昌装饰工程有限公司	否	维修费			10.50	
营业外收入-其他	否	其他		7.92		
东莞市富景机械设备有限公司	否	押金	22.54			
其他	否	其他	3.19		4.06	7.49
支付其他与经营活动有关的现金-往来款及其他			240.31	92.34	62.12	51.00
其中：深圳市新博琛包装科技有限公司	否	押金				51.00
深圳市光明新区雄杰房屋租赁中心	否	押金			51.00	
可大物业管理（深圳）有限公司	否	保证金		26.18		
东莞市富景机械设备有限公司	否	押金		30.00		
深圳市汇智管理咨询有限责任公司	否	咨询费		25.92		
深圳市凤凰东坑股份合作公司	否	押金	235.29			
其他	否	其他	5.03	10.24	11.12	

对收到或支付的其他与经营活动有关的现金中往来款及其他款项进行复核及检查，具体程序如下：①复核其他应收款、其他应付款款项性质，确认款项性质的准确性；②对其他应付款、其他应收款的增减变动，检查支持性文件，确保业务具有商业实质；③与相关公司进行对账，保证发生额及余额准确、合理；④将对方单位与关联方清单核对，发行人与对方单位均不存在关联关系；⑤核查公司的现金日记账、银行日记账、银行流水，核查公司实际控制人及配偶、董事（不包括独立董事）、监事、高管、财务经理、出纳的银行流水。

综上所述，通过复核及检查，收到或支付的其他与经营活动有关的现金中往来款及其他款项性质主要为保证金及押金，业务具有商业实质，发生额及余额准确、合理，且发行人与对方单位均不存在关联关系；经核查，发行人不存在对关联方财务资助或被资金占用的情形。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、获取并复核其他应收款、其他应付款款项性质。
- 2、获取并核实关联方清单，检查往来款及其他款项中对方单位是否存在关联

关系。

3、结合其他应付款、其他应收款等往来项目的明细余额，检查是否存在异常余额或与本科目核算无关的其他款项。

4、对其他应付款、其他应收款的增减变动，检查支持性文件，核实业务的真实性。

5、实施函证程序，确认期末余额的准确性。

6、核查公司的现金日记账、银行日记账、银行流水，核查公司实际控制人及配偶、董事（不包括独立董事）、监事、高管、财务经理、出纳的银行流水。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：“收到或支付的其他与经营活动有关的现金”中往来款及其他款项的款项性质主要为保证金及押金，业务具有商业实质，相关发生额及余额准确、合理，发行人与对方单位均不存在关联关系，不存在对关联方财务资助或被资金占用的情形。

问题 19.关于税费。申报材料显示：

报告期内，发行人以实缴增值税等为税基的城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等税费增长率为 16.21%、14.74%，低于同期营业收入的增长率。

请发行人结合增值税实缴金额等税基变动情况，分析并披露上述税费增长率低于同期营业收入增长率的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合增值税实缴金额等税基变动情况，分析并披露上述税费增长率低于同期营业收入增长率的原因。

（一）报告期内城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加的计算过程

报告期内，城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加的计算过程如下：

单位：万元				
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1.当期实际缴纳增值税	438.97	951.14	488.74	707.60

2.增值税免抵税额	539.75	1,249.76	1,429.38	942.88
3.附加税计税基础（3=1+2）	978.72	2,200.90	1,918.12	1,650.47
4.城市维护建设税（4=3*7%）	68.51	154.06	134.27	115.53
5.账面城市维护建设税	68.51	154.06	134.27	115.53
6.差异（6=4-5）	0.00	0.00	0.00	0.00
7.教育费附加（7=3*3%）	29.36	66.03	57.54	49.51
8.账面教育费附加	29.36	66.03	57.54	49.51
9.差异（9=7-8）	0.00	0.00	0.00	0.00
10.地方教育附加（10=3*2%）	19.57	44.02	38.36	33.01
11.账面地方教育附加	19.57	44.02	38.36	33.01
12.差异（12=10-11）	0.00	0.00	0.00	0.00

注：发行人增值税均为当月计提下月缴纳，因此当期实缴增值税 2017 年至 2019 年的统计口径为当年 2 月至次年 1 月累计实际缴纳的增值税；2020 年 1-6 月的实缴增值税为 2020 年 2 月至 7 月累计实际缴纳的增值税。

经测算，城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加的测算金额与账面金额一致。

（二）城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加增长率与营业收入增长率的对比关系

报告期内，发行人缴纳的城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加增长率与营业收入增长率的对比关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2019 年较 2018 年增长率	2018 年度	2018 年较 2017 年增长率	2017 年度
城市维护建设税	68.51	154.06	14.74%	134.27	16.21%	115.53
教育费附加	29.36	66.03	14.74%	57.54	16.21%	49.51
地方教育费附加	19.57	44.02	14.74%	38.36	16.21%	33.01
营业收入	19,737.46	44,063.51	19.82%	36,773.26	30.40%	28,199.97
其中：内销收入	15,554.01	34,411.80	34.03%	25,674.88	18.88%	21,597.40
外销收入	4,183.45	9,651.71	-13.03%	11,098.38	68.09%	6,602.57

城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等税费与营业收入之间通过应交增值税建立匹配关系，由于公司外销实行增值税“免、抵、退”办法，免交增值税，所以与缴纳增值税相关的城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等税费与内销收入的关联度更大。

报告期内，公司城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等税费增长

率低于同期内销收入增长率主要系增值税率变动所致，具体原因如下：根据国家财政部和税务总局的相关政策，增值税税率在 2018 年 5 月 1 日由 17%降至 16%，在 2019 年 4 月 1 日由 16%降至 13%，累计降幅为 23.53%，随着增值税税率的下降，同等营业收入金额的应交增值税减少，相应减少了税金及附加的计提及缴纳。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的增值税纳税申报表、其他各项费用的缴纳明细，测算已缴纳增值税的合理性。

2、获取并查阅报告期内城建税、教育费附加及地方教育费附加申报表；复核计算城建税、教育费附加及地方教育费附加税费计提缴纳情况。

3、测算应交增值税与税金及附加金额的匹配性，分析税金及附加与营业收入的匹配性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：由于报告期内，增值税税率由 17%逐步调整至 13%，累计降幅为 23.53%，同等营业收入金额的应交增值税减少，相应减少了税金及附加的计提及缴纳。以实缴增值税、增值税免抵税额为税基计提的城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加等税费增长率低于同期营业收入的增长率是合理的。

(本页无正文，为《关于深圳市创益通技术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有关财务问题的专项说明回复》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:



2020年9月25日