

关于安徽英力电子科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函的专项核查意见

容诚专字[2020]230Z2168号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

关于安徽英力电子科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函的专项核查意见

容诚专字[2020]230Z2168 号

深圳证券交易所:

深圳证券交易所(以下简称“贵所”)于2020年7月17日出具的《关于安徽英力电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》(审核函(2020)010080号)(以下简称“《审核问询函》”)已收悉。根据贵所出具的《问询函》要求,容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“申报会计师”)对问询函中涉及本所的有关问题进行了专项核查。

除另有说明外,本专项核查中的简称或名词的释义与《安徽力电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书(申报稿)》中一致。

现就《审核问询函》提出的有关问题向贵所回复如下:

目录

问题 3	关于股权增资和转让	3
问题 4	关于收入	17
问题 5	关于主要客户	31
问题 6	关于主要原材料和供应商	46
问题 7	关于联宝科技	62
问题 8	关于 HUB 仓模式	72
问题 9	关于毛利率	75
问题 10	关于期间费用	92
问题 11	关于存货	109
问题 12	关于应收账款	117
问题 13	关于固定资产	121
问题 14	关于人均产量、人均产值	127
问题 18	关于政府补助	132
问题 19	关于财务内控规范	137
问题 21	与财务资料相关的问题	143

问题3 关于股权增资和转让

2016年以来发行人进行了多次股权增资和转让。请发行人：（1）披露2017年6月宁波永坤认购发行人1.71%股权后，2017年11月又原价转让给自然人唐世界的原因、背景，结合发行人2016年、2017年业绩情况说明宁波永坤2017年6月入股作价的公允性；（2）披露九赢投资的股权结构，结合发行人2016年、2017年业绩情况说明九赢投资2017年6月入股作价的公允性，分析2019年8月九赢投资转让股份给梅春林、由欣的背景、作价公允性，梅春林所在的苏州翔源鑫电子公司实际从事的业务、主要产品、股权结构情况、与发行人是否存在关联关系；（3）披露2019年8月由欣以4.39元/股的价格受让股份，远低于2019年3月的10元/股转让价格的原因，由欣的简历、受让股权的原因；（4）披露上海英准的历史沿革、主营业务、对外投资的公司及其实际从事的业务、是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，并披露报告期内是否存在重大违法违规行为；（5）披露舒城誉之、舒城誉铭等员工持股平台成立、出资变动情况、股份支付计算过程。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）披露2017年6月宁波永坤认购发行人1.71%股权后，2017年11月又原价转让给自然人唐世界的原因、背景，结合发行人2016年、2017年业绩情况说明宁波永坤2017年6月入股作价的公允性

1. 宁波永坤2017年6月认购发行人1.71%股权后，2017年11月又原价转让给自然人唐世界的原因、背景

宁波永坤是由唐世界、卢文军于2016年3月出资设立的有限合伙企业，且自设立至今，宁波永坤的出资结构未发生变化。唐世界、卢文军设立宁波永坤的主要目的是进行股权投资，基于对公司的盈利情况、发展预期的认可，宁波永坤于2017年6月通过增资方式取得公司1.71%股权。其中，为实缴注册资本之目的，唐世界就本次对英力电子出资的相关事项向宁波永坤出资500万元（其中代卢文军出资100万元），卢文军出资0元。卢文军因个人原因拟退出对公司的投资，考虑到其直接退出宁波永坤将导致宁波永坤的组织形式发生变更，且结合唐世界对公司的持股意愿和宁波永坤对公司持股时

间较短且在持股期间内，公司的整体资产规模未发生较大变动等因素，经协商一致，宁波永坤将其持有的公司股权以原价转让给唐世界。上述股权转让系真实交易行为，唐世界、卢文军就所转让的前述股权不存在任何纠纷或潜在争议。

2. 结合发行人 2016 年、2017 年业绩情况说明宁波永坤 2017 年 6 月入股作价的公允性

（1）公司 2016、2017 年业绩情况

宁波永坤对公司投资前，公司的整体资产、业绩情况如下：

单位：万元

项目	2017 年 3 月 31 日/2017 年度 1-3 月	2016 年 12 月 31 日/2016 年度
总资产	50,707.19	49,101.70
净资产	9,247.99	7,442.53
营业收入	11,516.16	40,918.77
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	1,871.90	3,134.86

注：上表数据未经审计。

（2）宁波永坤 2017 年 6 月入股作价的公允性

宁波永坤 2017 年 6 月入股公司时的定价方式如下：采用 P/E 法估值，以 2016 年度扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（未经审计）乘以 12 倍估值倍数作为公司的整体估值，经扣减公司对关联方的欠款后作为本次入股作价的投后估值参考，经双方协商后确定最终定价为 5 元/注册资本。

前述定价参考原则是由公司、宁波永坤以及同次增资的另一股东九赢投资结合公司当时资产负债率较高、存在对关联方欠款等因素综合考虑确定，且估值倍数参考了当时市场对于非上市公司的估值整体状况，具备公允性。

（二）披露九赢投资的股权结构，结合发行人 2016 年、2017 年业绩情况说明九赢投资 2017 年 6 月入股作价的公允性，分析 2019 年 8 月九赢投资转让股份给梅春林、由欣的背景、作价公允性，梅春林所在的苏州翔源鑫电子公司实际从事的业务、主要产品、股权结构情况、与发行人是否存在关联关系

1. 九赢投资的股权结构

截至本回复出具之日止，九赢投资的出资结构如下：

序号	合伙人名称或姓名	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）
1	北京赢创股权投资有限公司	普通合伙人	6.06	0.36
2	颜卫民	有限合伙人	300.00	17.58
3	刘帆	有限合伙人	250.00	14.65
4	何泽慧	有限合伙人	180.00	10.55
5	姜克亮	有限合伙人	176.96	10.37
6	黄坚	有限合伙人	150.00	8.79
7	张韬	有限合伙人	123.04	7.21
8	王红峰	有限合伙人	120.00	7.03
9	王蕊	有限合伙人	100.00	5.86
10	邓平飞	有限合伙人	100.00	5.86
11	蒋红兵	有限合伙人	100.00	5.86
12	单琳	有限合伙人	100.00	5.86
合计			1,706.06	100.00

2. 九赢投资 2017 年 6 月入股作价的公允性

九赢投资是和宁波永坤于 2017 年 6 月一同通过增资的方式取得公司股权，其入股公司时的定价参考原则与宁波永坤一致，具备合理性。相关情况详见本题“（一）披露 2017 年 6 月宁波永坤认购发行人 1.71% 股权后，2017 年 11 月又原价转让给自然人唐世界的原因、背景，结合发行人 2016 年、2017 年业绩情况说明宁波永坤 2017 年 6 月入股作价的公允性”之“2、结合发行人 2016 年、2017 年业绩情况说明宁波永坤 2017 年 6 月入股作价的公允性”之“（2）宁波永坤 2017 年 6 月入股作价的公允性”中的相关内容。

3. 2019 年 8 月九赢投资转让股份给梅春林、由欣的背景、作价公允性

（1）2019 年 8 月九赢投资转让股份给梅春林、由欣的背景

梅春林原仅通过九赢投资间接持有公司股权，由欣除通过九赢投资间接持有公司股权外还直接持有公司部分股权，考虑到公司上市后的投资管理便利性之目的，梅春林、由欣经和九赢投资基金管理人北京赢创股权投资有限公司协商一致，将其通过九赢投资

间接持有的公司股份，经由九赢投资转让至梅春林、由欣的方式变更为直接持股方式。在本次股权转让后，梅春林、由欣已于 2019 年 12 月从九赢投资退伙。

2019 年 8 月英力电子股权转让前后，由欣、梅春林持有英力电子股份以及变化情况如下：

单位：万股

姓名	持股情况	转让前	转让后
由 欣	直接持股数	113.7800	169.2920
	间接持股数	55.5120	-
	合计持股数	169.2920	169.2920
	间接持股主体/ 持股方式	九赢投资/直接持有九赢投资出 资份额	-
梅春林	直接持股数	-	113.7800
	间接持股数	113.7800	-
	合计持股数	113.7800	113.7800
	间接持股主体/ 持股方式	九赢投资/直接持有九赢投资出 资份额	-

（2）2019 年 8 月九赢投资转让股份给梅春林、由欣的作价公允性

2019 年 8 月九赢投资转让股份给梅春林、由欣是基于持股方式调整的原因，所转让股份为梅春林、由欣通过九赢投资间接持有的公司股份，因此，本次股权转让定价按照九赢投资对公司的持股成本确定（因公司整体变更为股份公司时存在股本转增的情形，九赢投资的持股成本价格相应调减），具备公允性。

4. 梅春林所在的苏州翔源鑫电子科技有限公司实际从事的业务、主要产品、股权结构情况、与发行人是否存在关联关系

（1）苏州翔源鑫电子科技有限公司的基本情况

公司名称	苏州翔源鑫电子科技有限公司
统一社会信用代码	91320506588476295B
注册资本	250 万元
法定代表人	蒋佳锜
经营范围	研发生产、销售：电子产品、五金、模具、塑料制品；塑料制品的喷涂加工；自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准

	的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
实际从事业务	化妆品以及化妆品外包装的制造与加工		
主要产品	口红等化妆品以及化妆品盒等		
股权结构	股东姓名	注册资本（万元）	持股比例（%）
	张伟	120.00	48.00
	蒋佳锜	100.00	40.00
	孙顺政	30.00	12.00
	合计	250.00	100.00
工商登记的董事、监事和高级管理人员	蒋佳锜（执行董事兼总经理）、张伟（监事）		

（2）苏州翔源鑫电子科技有限公司与发行人是否存在关联关系

梅春林系共同实际控制人的表弟，不属于依据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《股票上市规则》等法律、法规和规范性文件的规定应被认定的关联方；且梅春林未在苏州翔源鑫电子科技有限公司担任董事、监事等关联职务或直接、间接享有对苏州翔源鑫电子科技有限公司的控制权。因此，苏州翔源鑫电子科技有限公司亦不属于应被认定的公司的关联方，与公司不存在关联关系。

报告期内，苏州翔源鑫电子科技有限公司未与公司及其下属子公司发生交易或其他往来的情形。

（三）披露 2019 年 8 月由欣以 4.39 元/股的价格受让股份，远低于 2019 年 3 月的 10 元/股转让价格的原因，由欣的简历、受让股权的原因

1. 由欣以 4.39 元/股的价格受让股份，远低于 2019 年 3 月的 10 元/股转让价格的原因、由欣受让股权的原因

由欣受让股权是基于持股方式调整的原因，所转让股份为由欣通过九赢投资间接持有的英力电子股份。

本次股权转让为平价转让，定价依据按照九赢投资于 2017 年 6 月对公司的持股成本确定（因公司整体变更为股份公司时存在股本转增的情形，九赢投资的持股成本价格相应调减），因此低于 2019 年 3 月的 10 元/股价格。

2. 由欣的简历

由欣，男，身份证号码为：11010119700729****，中国国籍，无境外永久居留权，满族，1970年7月出生，1997年至今就职于北京由氏兄弟科贸有限公司，任总经理。

（四）披露上海英准的历史沿革、主营业务、对外投资的公司及其实际从事的业务、是否存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，并披露报告期内是否存在重大违法违规行

1. 上海英准的历史沿革

上海英准的历史沿革主要如下：

（1）2015年2月，上海英准设立

2015年1月28日，上海市工商行政管理局核发《企业名称预先核准通知书》（沪工商注名预核字第01201501280625号），核准企业名称为“上海英准投资控股有限公司”，名称保留期至2015年7月28日。

2015年1月30日，戴明、戴军、李禹华、鲍磊、陈立荣等5名股东召开股东会，决议同意上海英准设立的相关事宜。

2015年1月30日，该等5名股东签署了《上海英准投资控股有限公司章程》。

2015年2月10日，上海英准取得上海市浦东新区市场监督管理局核发的《营业执照》（注册号：310115002585164）。根据证载信息，上海英准设立时的注册资本为10,000万元。

上海英准设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	注册资本（万元）	出资比例（%）
1	戴明	5,100.00	51.00
2	戴军	2,500.00	25.00
3	李禹华	1,000.00	10.00
4	鲍磊	1,000.00	10.00
5	陈立荣	400.00	4.00
合计		10,000.00	100.00

（2）2016年12月，上海英准股权转让

2016年12月1日，上海英准召开股东会，决议同意：①鲍磊分别将其持有的上海英准8.3%、1.7%的股权转让给戴明、戴军持有；②陈立荣分别将其持有的上海英准2.37%、1.63%的股权转让给戴军、李禹华持有。

2016年12月1日，戴明、戴军、李禹华签署了新的《上海英准投资控股有限公司章程》。

2016年12月1日，戴明、戴军、李禹华、鲍磊、陈立荣等共同签署《股权转让协议》，就上述股权转让的相关事宜予以约定。

2016年12月31日，上海英准就上述事宜在工商主管部门办理完成变更备案登记。

本次股权转让完成后，上海英准的股权结构如下：

序号	股东姓名	注册资本（万元）	出资比例（%）
1	戴明	5,930.00	59.30
2	戴军	2,907.00	29.07
3	李禹华	1,163.00	11.63
合计		10,000.00	100.00

（3）自上海英准2016年12月股权转让至本回复出具之日，上海英准的注册资本及股权结构未再发生变化。

2. 上海英准的主营业务为投资管理，对外投资企业及其主营业务与发行人不同，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争

（1）上海英准的主营业务为投资管理。

（2）公司及其下属子公司主要从事消费电子产品结构件模组及相关精密模具的研发、设计、生产和销售，报告期内，主要产品为笔记本电脑结构件模组及相关精密模具。

（3）截至本审核问询函回复出具之日，除持有公司及其下属子公司的股权外，上海英准其他对外投资企业以及主营业务情况如下：

序号	企业名称	持股比例 (%)	主营业务	上海英准是否享有控制权或对其构成重大影响	是否与公司存在重大不利影响的同业竞争
1	上海环眸信息科技有限公司	8.33	VR 视频软硬销售、VR 视频方案以及业务支持	否	否

上海英准其他对外投资企业上海环眸信息科技有限公司的主营业务与发行人不同，不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争。

3. 上海英准报告期内是否存在重大违法违规行为

根据相关主管部门出具的证明文件、诚信信息查询反馈函并经保荐机构及发行人律师核查，报告期内，上海英准不存在重大违法违规行为。

（五）披露舒城誉之、舒城誉铭等员工持股平台成立、出资变动情况、股份支付计算过程

1. 员工持股平台舒城誉之的成立、出资变动情况

报告期内，员工持股平台舒城誉之的成立、出资变动情况、股份支付执行情况具体如下：

变动时间	变动简况	具体情形	是否进行股份支付
2017年3月	舒城誉之成立，注册资本3万元	戴军、李浩等2名自然人出资设立舒城誉之	否
2017年6月	舒城誉之增资至875万元、合伙人调整	许收割、叶利等46名自然人出资入股舒城誉之	否
2017年6月	舒城誉之增资英力有限	—	是
2017年8月	舒城誉之合伙人调整	合伙人戴军将其所持舒城誉之12%的份额转让至徐怀宝，徐怀宝入股	是
2017年11月	舒城誉之减资至819.7万元、合伙人调整	1) 合伙人贺芸芸将其所持舒城誉之0.2%的份额转让至覃桂林，贺芸芸退伙	是
		2) 合伙人张宏新将其所持舒城誉之0.2%的份额转让至戴军，张宏新退伙	否
		3) 合伙人孔成君减资退伙	否
2017年12月	舒城誉之增资英力有限	—	是
2018年2月	舒城誉之增资至859.7万元、合伙人调整	1) 合伙人黄安林将其所持舒城誉之0.2%的份额转让至王建军、0.2%的份额转让至林自豪，黄安林退伙	是 ^{注1}

变动时间	变动简况	具体情形	是否进行股份支付
		2) 合伙人梁庭认购舒城誉之 20 万元新增出资额;	否 ^{注2}
		3) 合伙人肖方红认购 20 万元新增出资额	否 ^{注2}
2018 年 8 月	舒城誉之合伙人调整	1) 合伙人沈英将其所持舒城誉之 0.41%的份额转让至杨丁	是
		2) 合伙人汝培蕾将其所持舒城誉之 1.22%的份额转让至吴赣超	是
		3) 合伙人汝培蕾将其所持舒城誉之 2.85%的份额、合伙人曹军将其所持舒城誉之 2.04%的份额、合伙人孙小芬将其所持舒城誉之 0.2%的份额、合伙人杨丁将其所持舒城誉之 0.41%的份额转让至戴军, 汝培蕾、曹军、孙小芬退伙	否
2019 年 4 月	舒城誉之合伙人调整	1) 合伙人兰建将其所持舒城誉之 0.41%的份额、合伙人李龙将其所持舒城誉之 1.2%的份额转让给戴军, 兰建、李龙退伙	否
		2) 合伙人戴军将其所持舒城誉之 1.79%的份额转让至梁庭、1.79%的份额转让至许收割、1.79%的份额转让至孔成君	是
2019 年 10 月	舒城誉之合伙人调整	1) 合伙人袁圆将其所持舒城誉之 0.2%的份额转让给孔成君, 袁圆退伙	是
		2) 合伙人孙梅琪将其所持舒城誉之 0.2%的份额转让给高益、0.2%的份额转让给陈让飞、0.2%的份额转让给杨洪林、0.2%的份额转让给蒲陈红, 孙梅琪退伙	是
2019 年 12 月	舒城誉之减资至 859.70 万元、合伙人调整	1) 选举合伙人梁庭为舒城誉之执行事务合伙人 2) 合伙人戴军减资退伙	否

注 1: 本次出资份额转让实际于 2017 年 12 月签署了转让协议, 于 2018 年 2 月办理完毕工商变更登记, 因此于 2017 年 12 月进行了股份支付的测算。

注 2: 舒城誉之于 2017 年 12 月完成对英力有限的增资, 并于 2018 年 2 月办理完毕工商变更登记, 因此于 2017 年 12 月进行了股份支付的测算。

2. 员工持股平台舒城誉铭的成立、出资变动情况

报告期内, 员工持股平台舒城誉铭的成立、出资变动情况、股份支付执行情况具体

如下：

变动时间	变动简况	具体情形	是否进行股份支付
2017 年 9 月	舒城誉铭成立，注册资本 55.30 万元	孔成君、王东营等 11 名自然人出资设立舒城誉铭	否
2017 年 11 月	舒城誉铭受让舒城誉之所持英力有限股份	—	否
2017 年 12 月	舒城誉铭增资英力有限	—	是
2018 年 4 月	舒城誉铭增资至 215.30 万元、合伙人调整	1) 夏天、董伟等 10 名自然人出资入伙舒城誉铭；	否 ^{注 1}
		2) 合伙人袁青山将其所持舒城誉铭 0.81% 份额转让至陈国栋，袁青山退伙	是 ^{注 2}
2019 年 10 月	舒城誉铭合伙人调整	1) 合伙人邓新红将其所持舒城誉铭 0.49% 份额转让至孔成君，邓新红退伙；	是
		2) 合伙人胡春林将其所持舒城誉铭 0.93% 的份额转让至王占洋，胡春林退伙；	是
		3) 合伙人王玉凯将其所持舒城誉铭 0.93% 转让至张跃，王玉凯退伙	是
2020 年 1 月	舒城誉铭合伙人调整	合伙人曹立柱将其所持 0.93% 财产份额转让至余炜，曹立柱退伙 贺芸芸退伙	是 ^{注 3}

注 1：舒城誉铭于 2017 年 12 月完成对英力电子的增资，并于 2018 年 3 月办理完毕工商变更登记，因此于 2017 年 12 月进行了股份支付的测算；

注 2：本次出资份额转让实际于 2017 年 12 月签署了转让协议，于 2018 年 4 月办理完毕工商变更登记，因此于 2017 年 12 月进行了股份支付的测算；

注 3：本次出资份额转让实际于 2019 年 12 月签署了转让协议，于 2020 年 1 月办理完毕工商变更登记，因此于 2019 年 12 月进行了股份支付的测算。

3. 员工持股平台舒城誉之、舒城誉铭历次变动涉及股份支付计算过程

舒城誉之、舒城誉铭历次股份支付价格计算情况如下：

(1) 2017 年 6 月，舒城誉之增资英力有限

项目	增资股份数量（万股） ^注	增资价格（元/股）	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算依据
金额/价格	250.0000	3.50	5.00	375.00	参考2017年6月九赢投资、宁波永坤入股价格	11.32 倍，根据2016 年度扣除非经常损益后的净利润和增资后股本测算

注：增资或转让股份数量系对应英力有限的股份，下同。

（2）2017 年 8 月，舒城誉之合伙人调整

项目	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股） ^注	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算依据
金额/价格	30.0000	3.50	5.00	45.00	参考2017年6月九赢投资、宁波永坤入股价格	11.32 倍，根据2016 年度扣除非经常损益后的净利润和增资后股本测算

注：转让的价格均为对应英力有限的股份价格，下同

（3）2017 年 11 月，舒城誉之合伙人调整

项目	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股）	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算确定依据
金额/价格	0.5000	3.50	6.93	1.715	参考中瑞国际资产评估（北京）有限公司出具的中瑞评咨字[2017]第 200076 号《评估报告》的评估值	11.69 倍，根据2017 年度净利润和股改后股本测算

（4）2017 年 12 月，舒城誉之、舒城誉铭增资英力有限

项目	增资股份数量（万股）	增资价格（元/股）	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算依据
金额/价格	50.0000	4.00	6.93	146.50	参考中瑞国际资产评估（北京）有限公司出具的中瑞评咨字[2017]第 200076	11.69 倍，根据2017 年度净利润和股改后股本测算

项目	增资股份数量（万股）	增资价格（元/股）	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算依据
					号《评估报告》的评估值	

(5) 2018 年 2 月，舒城誉之合伙人调整

项目	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股）	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算依据
金额/价格	1.0000	3.50	6.93	3.43	参考中瑞国际资产评估（北京）有限公司出具的中瑞评咨字[2017]第 200076 号《评估报告》的评估值	11.69 倍，根据 2017 年度净利润和股改后股本测算

(6) 2018 年 4 月，舒城誉铭合伙人调整

项目	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股）	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算依据
金额/价格	0.5000	3.50	6.93	1.715	参考中瑞国际资产评估（北京）有限公司出具的中瑞评咨字[2017]第 200076 号《评估报告》的评估值	11.69 倍，根据 2017 年度净利润和股改后股本测算

(7) 2018 年 8 月，舒城誉之合伙人调整

项目	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股）	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算依据
金额/价格	4.0000	3.50	10.50	28.00	参考 2018 年 6 月自然人由欣受让上海英准股权价格	12.13 倍，根据 2018 年度净利润和股改后股本测算

(8) 2019 年 4 月，舒城誉之合伙人调整

项目	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股）	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算依据
金额/价格	15.0000	3.08	10.00	103.80	参考 2018 年 12 月六安拾岳、安华创新增资价格	12.07 倍，根据 2018 年度净利润和增资后股本测算

(9) 2019 年 10 月，舒城誉之、舒城誉铭合伙人调整

项目	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股）	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算依据
金额/价格	2.8445	3.57	10.00	18.29	参考 2019 年 3 月毅达基金增资价格	12.71 倍，根据 2018 年度净利润和增资后股本测算
	1.1378	3.80	10.00	7.05		
	0.3413	3.32	10.00	2.28		

(10) 2020 年 1 月，舒城誉铭合伙人调整

项目	转让股份数量（万股）	转让价格（元/股）	当次公允价格（元/股）	股份支付金额（万元）	公允价格确定依据	P/E 倍数及测算依据
金额/价格	0.5689	3.80	10.00	3.53	参考 2019 年 3 月毅达基金增资价格	12.71 倍，根据 2018 年度净利润和增资后股本测算

(六) 核查程序

1. 取得并审阅了宁波永坤和九赢投资向公司增资的相关协议、增资付款凭证、宁波永坤工商档案、九赢投资工商档案及调查表；
2. 取得并审阅了宁波永坤向公司增资前后的银行流水；
3. 针对 2017 年 6 月增资以及 2019 年 8 月股权转让，访谈了唐世界、卢文军以及九赢投资。
4. 取得并审阅了九赢投资的工商档案、合伙人协议、调查表；
5. 取得并审阅了公司 2016 年度、2017 年 1-3 月未经审计的财务报告；

6. 取得并审阅了公司报告期各期的客户、供应商清单；

7. 取得并审阅了梅春林和由欣的身份证、调查表、关于股权转让的书面确认文件；取得并审阅了苏州翔源鑫电子科技有限公司营业执照以及苏州翔源鑫电子科技有限公司出具的无关联关系的说明；并访谈了苏州翔源鑫电子科技有限公司的执行董事兼总经理蒋佳锜；

8. 取得并审阅了上海英准的工商档案、公司章程以及调查表；

9. 取得并审阅了工商、税务等主管部门针对上海英准出具的证明、安徽证监局出具的《诚信信息查询反馈函》并通过网络等公开渠道核查了上海英准的合规情况；

10. 针对同业竞争的情况，访谈了上海英准的共同实际控制人之一戴明；

11. 取得并审阅了舒城誉之、舒城誉铭的工商档案、历次增资出资凭证；

12. 取得并审阅了员工持股平台历次变动，公司代扣代缴的相关税务凭证；

13. 针对部分舒城誉之、舒城誉铭退伙人员进行了访谈；

14. 复核发行人计算股份支付费用的过程和结果。

（七）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 2017 年 6 月宁波永坤认购发行人 1.71%股权后，2017 年 11 月又以原价转让给自然人唐世界是基于宁波永坤的合伙人之一卢文军因个人原因拟退出对发行人投资；基于发行人 2016 年、2017 年业绩情况，宁波永坤入股价格是结合公司当时资产负债率较高、存在对关联方欠款等因素综合考虑确定，且估值倍数参考了当时市场对于非上市公司的估值整体状况，具备公允性；

2. 基于发行人 2016 年、2017 年业绩情况，九赢投资入股价格是结合公司当时资产负债率较高、存在对关联方欠款等因素综合考虑确定，且估值倍数参考了当时市场对于非上市公司的估值整体状况，具备公允性；

3. 2019年8月九赢投资转让股份给梅春林、由欣是基于该等2人持股方式调整的原因，转让定价按照九赢投资对公司的持股成本确定（因公司整体变更为股份公司时存在股本转增的情形，九赢投资的持股成本相应调减），具备公允性；

4. 结合苏州翔源鑫电子科技有限公司实际从事的业务、主要产品、股权结构和梅春林在苏州翔源鑫电子科技有限公司的任职情况，梅春林所在的苏州翔源鑫电子科技有限公司不属于依据《公司法》《企业会计准则第36号——关联方披露》《股票上市规则》等法律、法规和规范性文件的规定应被发行人认定的关联方；

5. 结合上海英准的历史沿革、主营业务、对外投资的公司及其实际从事的业务情况，上海英准不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争；且报告期内，上海英准不存在重大违法违规行为；

6. 发行人已根据企业会计准则的相关要求对舒城誉之、舒城誉铭等员工持股平台的变动情况进行股份支付处理，相应公允价格确定合理，股份支付费用金额确认准确。

问题4 关于收入

（1）招股说明书披露，报告期内发行人销售的结构件模组主要以联想、惠普、戴尔三大品牌为主。报告期内发行人业务以外销为主，外销收入占比分别为96.44%、97.13%、97.21%。（2）报告期内，发行人主营业务收入分别为7.39亿元、10.36亿元和12.58亿元，结构件模组收入为7.19亿元、9.88亿元和12.15亿元，2018年和2019年分别增长37.41%和22.98%，招股说明书披露同行业可比上市公司结构件模组销售收入2018-2019年变动幅度平均为5%以内。（3）发行人结构件产品分背盖、前框、上盖、下盖等四大件和其他配件，发行人生产的笔记本电脑结构件模组产品按材质分为塑胶结构件和金属结构件。（4）发行人未在招股说明书中披露收入季节性情况、销售产品退换货情况。请发行人：（1）披露报告期各期发行人产品应用于联想、惠普、戴尔及其他品牌的销售金额及占比；（2）分析并披露报告期各期境外销售收入与发行人海关出口数据、出口退税金额是否匹配；（3）结合巨腾国际、春秋电子等可比公司同类业务销售收入报告期各期的波动情况，分析并披露发行人收入增长较快的合理性；（4）结合报告期内全球笔记本出货量情况，联宝、仁宝、纬创的出货量情况以及联宝、仁宝、纬创向发行人采购金额占其同类产品采购额比例等，分析并披露报告期内发行对联宝、仁宝、纬创

三大客户销售额快速增长的合理性；（5）招股说明书未披露收入季节性情况，请补充披露报告期内各季度营业收入及占比、季节性波动的原因、与同行业可比公司的比较情况；（6）按塑胶结构件、金属结构件和背盖、前框、上盖、下盖分类披露各细分产品的收入及占比，并分析各细分产品销量之间是否匹配；（7）招股说明书未披露退换货情况，请补充披露报告期各期发行人退换货政策、退换货金额及占营业收入比例，相关退换货是否存在纠纷。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）披露报告期各期发行人产品应用于联想、惠普、戴尔及其他品牌的销售金额及占比。

1. 报告期各期发行人结构件模组应用于联想、惠普、戴尔及其他品牌的销售金额及占比情况

单位：万元、%

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
联想	15,799.43	69.98	74,822.10	61.60	48,680.82	49.26	36,619.37	50.92
惠普	3,911.92	17.33	27,831.72	22.91	29,625.71	29.98	22,263.91	30.96
戴尔	350.44	1.55	11,611.33	9.56	16,019.23	16.21	11,769.05	16.36
其他	2,515.68	11.14	7,197.61	5.93	4,494.70	4.55	1,268.06	1.76
合计	22,577.47	100.00	121,462.76	100.00	98,820.46	100.00	71,920.39	100.00

2. 报告期内，各主要品牌全球 PC 出货量及市场份额情况

单位：万台、%

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	出货量	占比	出货量	占比	出货量	占比	出货量	占比
联想	1,283.00	24.10	6,476.80	24.29	5,985.70	23.06	5,485.70	21.14
惠普	1,170.10	21.98	6,290.80	23.59	6,000.00	23.11	5,880.00	22.66
戴尔	1,049.50	19.71	4,654.50	17.45	4,417.00	17.02	4,182.10	16.11
其他	1,821.20	34.21	9,246.90	34.67	9,555.60	36.81	10,405.10	40.09
合计	5,323.80	100.00	26,669.00	100.00	25,958.30	100.00	25,952.90	100.00

数据来源：IDC 报告。

注：PC 指个人计算机，包括台式电脑、笔记本电脑和平板电脑等。

报告期内发行人销售的结构件模组主要应用于联想、惠普、戴尔三大品牌，合计占比分别为 98.49%、95.45%、94.07%和 88.86%。根据 IDC 的报告显示，2019 年度联想 PC 出货量为 6,476.80 万台，在全球 PC 出货量中市场占有率跃居第一，公司产品应用于联想品牌的销售额及占比也相应大幅增长。2020 年 1-3 月公司产品应用于戴尔品牌的销售额及占比大幅下降，主要系纬创 SK15、BK14、BK15 和仁宝 DAL1 等机型结构件模组 2020 年进入量产后，部分新机型结构件模组订单尚未开始量产。

（二）分析并披露报告期各期境外销售收入与发行人海关出口数据、出口退税金额是否匹配。

1. 报告期各期境外销售收入与发行人海关出口数据对比情况

单位：万元、%

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外销售收入金额	22,400.57	122,332.21	100,661.58	71,259.33
加：本年报关下年确认收入	6,544.12	6,847.05	4,351.38	4,141.35
减：上年报关本年确认收入	6,847.05	4,351.38	4,141.35	1,238.82
调整后境外销售收入金额	22,097.64	124,827.88	100,871.61	74,161.86
海关报关金额	22,131.94	124,594.70	101,131.40	74,317.49
差异金额	-34.30	233.18	-259.79	-155.63
差异率	-0.15	0.19	-0.26	-0.22

报告期内，发行人境外销售模式包括 HUB 仓模式和非 HUB 仓模式，其中 HUB 仓模式销售报关时点为产品发往 HUB 仓即报关；HUB 仓模式销售收入确认时点为根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产，办理报关出口手续后，将货物送至 HUB 仓并经客户领料后确认。因此 HUB 仓模式销售收入确认时点与报关时点存在一定差异。

除上述时间性差异外，发行人当期确认的外销收入与海关报关数据存在差异主要系汇率差异所致。

综上所述，报告期内，发行人境外销售收入与海关出口数据是相互匹配的。

2. 报告期各期境外销售收入与发行人出口退税金额对比情况

单位：万元、%

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外销售收入金额	22,400.57	122,332.21	100,661.58	71,259.33
加：上年收入本年申报	18,172.39	6,936.00	6,395.01	4,652.44
减：本年收入下年申报	12,950.58	18,172.39	6,936.00	6,395.01
调整后免抵退出口货物销售额	27,622.38	111,095.82	100,120.59	69,516.76
出口退税金额	1,444.96	8,527.88	7,561.67	4,424.35
免抵退出口销售申报收入	27,682.72	111,276.42	100,067.44	69,293.09
差异金额	-60.34	-180.60	53.15	223.67
差异率	-0.27	-0.15	0.05	0.31

根据国家税务总局关于《出口货物劳务增值税和消费税管理办法》（国家税务总局公告 2012 年第 24 号）的公告：“企业应在货物报关出口之日（以出口货物报关单<出口退税专用>上的出口日期为准）次月起至次年 4 月 30 日前的各增值税纳税申报期内收齐有关凭证，向主管税务机关申报办理出口货物增值税免抵退税及消费税退税。逾期的，企业不得申报免抵退税”。

报告期内，发行人按照与客户签订的合同、订单等要求，办理报关手续，并将货物运送至客户指定地点后确认收入或将货物送至客户指定仓库并经客户领料后确认销售收入，出口退税通常在单证齐备后方可获得相应的退税，发行人收入确认时点与收到出口退税存在一定时间差异。

除上述差异外，发行人申报免抵退税出口销售收入与当期确认的外销收入存在差异主要系汇率差异所致。

综上所述，报告期内，纳税申报表中免抵退出口销售收入与发行人境外销售收入是相互匹配的。

（三）结合巨腾国际、春秋电子等可比公司同类业务销售收入报告期各期的波动情况，分析并披露发行人收入增长较快的合理性。

1. 报告期内，发行人与可比公司同类业务（结构件模组）销售收入情况

单位：万元

公司名称	股票代码	2019 年度	2018 年度	2017 年度
------	------	---------	---------	---------

春秋电子	603890.SH	180,865.34	157,938.94	155,546.38
胜利精密	002426.SZ	487,500.00	465,042.44	459,505.02
巨腾国际	03336.HK	798,678.08	794,897.49	647,980.46
通达宏泰	02363.HK	47,739.61	44,460.93	48,522.99
本公司	—	121,462.76	98,820.46	71,920.39

数据来源：Wind 资讯。

注 1：同行业可比公司数据选取口径，胜利精密 2017 年 2018 年数据为其主营业务收入中智能终端结构模组收入、2019 年数据为其主营业务收入中移动终端业务之移动终端产品收入，春秋电子为其主营业务收入中结构件模组收入，巨腾国际、通达宏泰为其主营业务收入。

注 2：同行业可比公司 2020 年第一季度报告仅披露收入总额，未披露分类别产品收入金额，故 2020 年 1-3 月未披露同行业可比公司数据，下同。

2. 报告期内，发行人与同行业可比公司同类业务（结构件模组）销售收入波动情况

单位：万元、%

公司名称	2019 年度较 2018 年度收入增加额	2018 年度较 2017 年度收入增加额	2019 年度较 2018 年度变动率	2018 年度较 2017 年度变动率
春秋电子	22,926.40	2,392.56	14.52	1.54
胜利精密	22,457.56	5,537.42	4.83	1.21
巨腾国际	3,780.59	146,917.03	0.48	22.67
通达宏泰	3,278.68	-4,062.06	7.37	-8.37
平均变动	13,110.81	37,696.24	6.80	4.26
本公司	22,642.30	26,900.07	22.91	37.40

报告期内，除通达宏泰 2018 年度销售收入较 2017 年度有所下滑外，发行人及上述同行业可比公司销售收入均实现增长。发行人 2019 年度结构件模组收入较 2018 年度增长 22.91%、2018 年度结构件模组收入较 2017 年度增长 37.40%，增速高于同行业可比公司平均水平。发行人收入规模比巨腾国际、胜利精密和春秋电子小，因此增长率较高；发行人 2019 年度收入增长率高于春秋电子和胜利精密，但收入增加额与春秋电子和胜利精密相近；发行人 2018 年度收入增长率高于巨腾国际，但收入增加额大幅低于巨腾国际。整体来说，发行人报告期内收入变动趋势与同行业可比公司基本相同，但行业内可比公司各年度营业收入增速有所差异。

3. 发行人收入增长较快的合理性

报告期内，发行人收入增长较快的主要原因如下：

（1）外部因素

①行业因素

2015 年以来，笔记本电脑行业进入成熟阶段，全球笔记本电脑出货量总体保持稳定，但市场竞争依然激烈，且主要品牌的市场集中度越来越高，市场份额集中在联想、惠普、戴尔等主要品牌。报告期内，公司销售的结构件模组主要以联想、惠普、戴尔三大品牌为主，上述三个品牌作为全球笔记本电脑品牌厂商的第一梯队，全球总出货量保持稳定、市场份额进一步提升，2017 年、2018 年市场份额合计占比分别为 59.70%、60.80%。

②客户因素

2017 至 2019 年，联宝营业收入先后突破 500 亿元、600 亿元和 700 亿元大关，成长为合肥市最大的工业企业和安徽省最大的外贸进出口企业，也成为联想集团规模最大、产品竞争力最强的生产基地。联宝作为发行人第一大客户，为满足其业务不断增长的需要向发行人采购逐年增长，平均年复合增长率 35.60%，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月联宝向发行人采购额分别为 28,894.49 万元、40,619.35 万元、53,130.33 万元、11,436.71 万元，占发行人当年/期总销售额的比例为 39.03%、39.15%、42.09%、49.64%。

③竞争对手因素

消费电子产品结构件模组行业中较大的企业可以分为内资企业和台资企业两大类。我国大陆结构件厂商最早起源于台商在大陆投资设厂，近年来，部分内资企业快速壮大，在一定程度上挤占了台资企业的市场空间。如内资企业主要有胜利精密、春秋电子和英力电子，通过多年行业内经营，增加了对市场的占有率。

（2）内部因素

①建立以市场为导向的快速反应机制，掌握核心技术

公司建立了以市场为导向的快速反应机制，围绕笔记本电脑代工厂的国内主要分布地区建厂，以快速高效地为客户提供专业的产品和服务。经过多年的行业经营和技术积

累，发行人在模具开发、注塑/冲压、自动化组装、检测等工艺环节，以及在新材料应用等领域掌握了核心技术。公司深耕现有客户资源，挖掘潜在合作机会，通过参与客户设计开发新机型进而获取订单优先权。2017 年公司新承接玻纤料机型，如 EE580、EL580；2018 年新承接双色机型，如 ES430/ES530；2019 年承接金属外观件、Thinkpad 高端机型，如 ER480、T490。

②公司生产制造水平和产品质量得到客户认可，订单逐年增加

公司产品质量得到下游主要客户的高度认可，业务合作长期、稳定。公司下游的笔记本电脑代工厂商和品牌厂商，为保证产品质量的稳定性、新产品开发的持续性以及售后服务的可靠性，均建立严格的供应商准入制度。公司在笔记本电脑行业耕耘多年，较早进入联宝、仁宝、纬创等主要笔记本电脑代工厂商以及联想、惠普、戴尔等主要笔记本电脑品牌厂商的合格供应商/策略供应商体系；公司生产工艺和自动化水平不断提升，产品质量得到终端客户的高度认可，与下游主要笔记本电脑代工厂商、品牌厂商均建立了长期、稳定的业务合作关系。报告期内，公司订单逐年增加，具体情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
订单金额（万元）	23,549.06	135,340.85	122,462.53	78,288.48

③新客户的开发

公司利用多年深耕行业积累的品牌和声誉，在维护现有客户的同时，积极开拓新客户。2019 年发行人成功进入小米的供应链体系，可以接受来自小米品牌代工厂的结构件订单，2019 年实现小米品牌结构件模组销售收入金额为 201.62 万元。报告期内新增主要客户还包括重庆百钰顺科技有限公司、重庆市铜梁区精亿电脑配件有限公司、重庆京东方智慧电子系统有限公司等。

综上所述，报告期内发行人收入增长较快合理，符合企业实际经营情况。

（四）结合报告期内全球笔记本出货量情况，联宝、仁宝、纬创的出货量情况以及联宝、仁宝、纬创向发行人采购金额占其同类产品采购额比例等，分析并披露报告期内发行人对联宝、仁宝、纬创三大客户销售额快速增长的合理性。

1. 报告期内全球笔记本出货量情况，以及联宝、仁宝、纬创的出货量情况

根据 TrendForce 数据显示,2017 年全球笔记本电脑出货量为 1.65 亿台(未披露 2018 年及以后年度出货量数据);根据 IDC 数据显示,2018 年预计出货量 1.64 亿台,2019 年预计出货量 1.6466 亿台,2020 年预计出货量 1.6531 亿台。报告期内,全球笔记本电脑出货量总体保持稳定,笔记本电脑市场竞争激烈,笔记本品牌商第一梯队(惠普、联想、戴尔)的全球市场份额稳中有升。关于笔记本品牌商全球市场份额情况详见本审核问询函回复“问题五:关于主要客户”之“3、发行人客户集中度较高具备合理性,与行业经营特点一致,不存在下游客户较为分散而发行人客户较为集中的情况”之“(1)下游笔记本电脑市场集中度较高”。

报告期内联宝、仁宝、纬创的出货量情况如下:

单位:万台

客户名称	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
联宝	556.00	2,601.00	2,300.00	2,050.00
仁宝	780.00	4,250.00	4,100.00	4,000.00
纬创	355.00	1,740.00	1,750.00	1,986.00

数量来源:联宝 2017 年、2019 年出货量来源于其公司官网数据,2018 年数据来源于《市场周刊》,2020 年一季度数据来源央广网;2017-2019 年仁宝和纬创出货量来源其年度报告,仁宝和纬创 2020 年一季度出货量数据来源于矩亨网。

2. 各报告期内,联宝、仁宝、纬创向发行人采购金额占其同类产品采购额比例情况如下:

各报告期内,联宝、仁宝、纬创同类产品采购额没有公开资料可以查询,无法获取此数据。因此选取发行人各报告期内结构件模组出货量与联宝、仁宝、纬创出货量对比,具体情况如下:

(1) 联宝

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人对联宝销售额(万元)	11,102.70	50,784.91	38,288.32	27,955.24
发行人对联宝出货量(万件)	346.28	1,654.02	1,329.77	941.36
联宝出货量(万台)	556.00	2,601.00	2,300.00	2,050.00
联宝出货量(万件)	2,224.00	10,404.00	9,200.00	8,200.00
发行人出货量/联宝出货量(%)	15.57	15.90	14.45	11.48

(2) 仁宝

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人对仁宝销售额（万元）	7,598.06	41,163.35	32,916.34	15,620.70
发行人对仁宝出货量（万件）	442.57	2,606.20	2,319.42	1,164.37
仁宝出货量（万台）	780.00	4,250.00	4,100.00	4,000.00
仁宝出货量（万件）	3,120.00	17,000.00	16,400.00	16,000.00
发行人出货量/仁宝出货量（%）	14.18	15.33	14.14	7.28

(3) 纬创

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人对纬创销售额（万元）	3,260.58	24,483.75	16,842.65	14,833.96
发行人对纬创出货量（万件）	125.43	1,084.72	1,025.33	950.52
纬创出货量（万台）	355.00	1,740.00	1,750.00	1,986.00
纬创出货量（万件）	1,420.00	6,960.00	7,000.00	7,944.00
发行人出货量/纬创出货量（%）	8.83	15.59	14.65	11.97

注：联宝、仁宝、纬创报告期内出货量公开数据查询的单位是万台，表格中按照每台 4 件（A、B、C、D 四大件）的折算比将出货量单位由台数折算成件数；

发行人经过多年行业经营，已成为联宝、仁宝和纬创笔记本电脑结构件模组的主要供应商之一。报告期内，联宝、仁宝、纬创生产的笔记本电脑以塑胶笔记本电脑为主，发行人对上述客户的供货量持续增加，主要系发行人长期经营塑胶结构件模组业务，与各主要客户合作多年，逐步建立了长期、稳定的合作关系。根据笔记本电脑结构件模组出货量与联宝、仁宝、纬创出货量对比测算，报告期内发行人对上述客户出货量占客户出货量的比例呈上升趋势，且 2019 年度发行人出货量占客户出货量的比例均超过 15%。2020 年 1-3 月，发行人对纬创出货量占比大幅下降，主要系 PROO、SK15、BK14、BK15 等机型结构件模组 2020 年进入量产后期，部分新机型结构件模组订单尚未开始量产。

3. 报告期内发行人对联宝、仁宝、纬创三大客户销售额快速增长原因

(1) 客户因素

从联宝、仁宝、纬创的出货量统计数据可以看出，报告期内，联宝、仁宝的出货量逐年增长，纬创的出货量 2018 年度、2019 年度相对稳定，为满足上述三大客户业务发展的需要，报告期内，发行人对联宝、仁宝、纬创的销售额逐年增长。

（2）内部因素

公司在笔记本电脑行业耕耘多年，较早进入联宝、仁宝、纬创等主要笔记本电脑代工厂商，公司生产工艺、自动化水平及产能不断提升，产品质量得到联宝、仁宝、纬创的高度认可，与其均建立了长期、稳定的业务合作关系。报告期内，公司向联宝、仁宝、纬创的出货量均在增长，尤其是母公司英力电子向合肥联宝出货量增长较多，2017年至2019年出货量分别为941.36万件、1,329.77万件和1,654.02万件。

综上所述，报告期内发行人对联宝、仁宝、纬创三大客户销售额快速增长合理。

（五）招股说明书未披露收入季节性情况，请补充披露报告期内各季度营业收入及占比、季节性波动的原因、与同行业可比公司的比较情况。

1. 报告期内各季度主营业务收入及占比情况

单位：万元、%

期间	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
一季度	23,010.59	100.00	22,618.40	17.97	19,534.53	18.85	11,475.19	15.53
二季度	—	—	32,438.87	25.78	24,108.94	23.26	18,274.56	24.73
三季度	—	—	42,395.46	33.69	34,673.50	33.46	24,894.52	33.69
四季度	—	—	28,387.62	22.56	25,315.87	24.43	19,242.37	26.05
合计	23,010.59	100.00	125,840.35	100.00	103,632.84	100.00	73,886.64	100.00

2. 季节性波动的原因

笔记本电脑结构件产品的生产和销售主要受下游笔记本等消费电子行业需求波动的影响。在国内，由于五一假期、十一黄金周、“双十一”网络促销、“双十二”网络促销、春节假期等因素，每年7月至次年2月是消费电子产品的销售旺季。下游厂商会在销售旺季来临之前备足所需结构件模组进行生产，因此本行业生产企业通常每年下半年的销售收入普遍高于上半年，但是收入结构受季节性因素影响有限。公司第三季度销售占比较高主要系子公司真准电子长期战略客户仁宝为每年十一黄金周、“双十一”网络促销、“双十二”网络促销提前进行备货，第三季度向公司采购较多所致。

3. 同行业可比公司季度收入情况

单位：%

项目	本公司			春秋电子（603890.SH）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一季度	17.96	18.85	15.53	20.45	20.18	20.34
二季度	25.78	23.26	24.73	19.04	22.41	25.20
三季度	33.70	33.46	33.69	27.23	28.83	26.78
四季度	22.56	24.43	26.05	33.28	28.58	27.68
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

(续上表)

项目	胜利精密（002426.SZ）			长盈精密（300115.SZ）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一季度	24.09	26.40	21.47	20.17	19.07	22.33
二季度	26.24	23.37	24.94	25.57	22.94	21.52
三季度	23.48	23.93	28.49	25.72	27.77	26.78
四季度	26.19	26.30	25.10	28.54	30.22	29.37
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

由于同行业可比公司季度不披露产品明细，因此选取的是各季度同行业可比公司营业收入总额（部分业务跟发行人不一致）。从上表可以看出，公司各季度销售与同行业可比公司基本一致。公司第三季度销售占比高于同行业可比公司主要系子公司真准电子长期战略客户仁宝为每年十一黄金周、“双十一”网络促销、“双十二”网络促销提前进行备货，历年第三季度向公司采购较多所致。

（六）按塑胶结构件、金属结构件和背盖、前框、上盖、下盖分类披露各细分产品的收入及占比，并分析各细分产品销量之间是否匹配

1. 产品按塑胶结构件、金属结构件划分收入及占比情况

单位：万元、%

产品类别	2020 年 1-3 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
塑胶结构件	21,815.91	96.63	119,399.47	98.30	98,572.31	99.75	71,920.39	100.00
金属结构件	761.56	3.37	2,063.29	1.70	248.15	0.25	—	—

合计	22,577.47	100.00	121,462.76	100.00	98,820.46	100.00	71,920.39	100.00
----	-----------	--------	------------	--------	-----------	--------	-----------	--------

2. 产品按背盖、前框、上盖、下盖划分收入及占比情况

单位：万元、万件、%

产品名称	2020 年 1-3 月			2019 年度		
	销量	收入金额	占比	销量	收入金额	占比
背盖	210.88	5,695.79	28.29	1,236.44	30,340.44	27.60
前框	217.14	1,504.41	7.47	1,434.54	10,145.69	9.23
上盖	263.55	8,359.65	41.52	1,427.87	42,900.18	39.02
下盖	232.40	4,573.67	22.72	1,362.94	26,545.20	24.15
合计	923.97	20,133.52	100.00	5,461.79	109,931.51	100.00

(续上表)

产品名称	2018 年度			2017 年度		
	销量	收入金额	占比	销量	收入金额	占比
背盖	1,092.00	20,539.47	24.03	851.43	15,968.50	26.54
前框	1,368.93	9,361.51	10.95	772.29	5,112.60	8.50
上盖	1,238.13	33,260.44	38.90	853.49	21,607.10	35.91
下盖	1,196.69	22,326.48	26.12	916.81	17,477.31	29.05
合计	4,895.75	85,487.90	100.00	3,394.02	60,165.51	100.00

注：上表中只含结构件模组中四大主件收入，不含小件收入。

3. 各细分产品销量之间匹配情况

报告期内，发行人各细分产品销量之间存在一定差异，主要原因如下：

(1) 外部因素

下游笔记本电脑代工厂商为尽可能降低采购成本和提高产品质量，客户会采用四大主件分开选取结构件模组厂商的形式，此时发行人按细分产品获取订单，并不是成套结构件模组订单。客户在确定某一机型的供货商时，会综合考虑各结构件模组厂商的现有产能、模具开发能力、产品报价、技术工艺、生产良率等因素。以联宝为例，联想 E 系列机型一般出货量较大，为分散风险，联宝通常会将其分包给两家以上供货商，后续根据各厂商结构件模组的良率情况灵活调整对各供货商的采购量。

(2) 内部因素

客户需求的部分细分产品是金属件产品或要求特殊工艺处理的塑胶件产品等，发行人子公司重庆英力、真准电子在双色等部分细节工艺上尚未达到客户要求或处于小批量状态，因此供货的产品存在只提供其中某一主件的情形。

综上所述，公司分产品销量之间不完全匹配，符合实际情况。

（七）招股说明书未披露退换货情况，请补充披露报告期各期发行人退换货政策、退换货金额及占营业收入比例，相关退换货是否存在纠纷。

1. 报告期各期发行人退换货政策

发行人与客户约定：如果产品检验过程中被判退货的，发行人需在收到通知后 3 个工作日内给出解决方案（紧急需求，应在 1 个工作日内给出解决方案）。需要退回的不良品，则需要发行人去客户工厂复判且在客户厂内澄清不良原因，由于误判或客户作业造成的，必须当场与客户工程人员确认；确认为产品不良的需要发行人签字确认，并需在 3 个工作日内退回。

2. 报告期各期发行人退换货金额及占营业收入比例，相关退换货是否存在纠纷

报告期内，发行人存在退货情形，不存在换货情况。报告期内发行人的退货情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退货金额（万元）	140.44	1,145.66	806.91	329.75
营业收入（万元）	23,040.25	126,221.76	103,750.77	74,036.85
退货率（%）	0.61	0.91	0.78	0.45

因产品质量问题客户提出退货要求，发行人业务主管与客户协商一致后确认退回，不存在纠纷。报告期内发行人的退货率均低于 1%，在退货发生时冲减当期销售收入和营业成本。

通常情况下，发行人会将退回的不良品进行回收再利用，如果无法回收利用则进行报废处理。具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	--------------	---------	---------	---------

回收利用金额	2.70	856.41	563.46	204.41
实际报废金额	137.74	289.25	243.45	125.34
其中：实际报废期末在库金额	60.81	99.33	5.77	7.20
实际报废期末在库计提跌价准备金额	60.81	99.33	5.77	7.20
实际报废金额占比	0.60	0.23	0.23	0.17

2017 年至 2020 年 1-3 月发行人收到的退回不良品实际报废金额较小，各报告期占营业收入的比例分别为 0.17%、0.23%、0.23%和 0.60%。2018 年、2019 年发行人的退货率较 2017 年略有升高，主要系客户纬创资通（成都）有限公司 2018 年上半年开始对其采购的结构件模组产品执行了更高的检验标准，使得子公司重庆英力的不良率及退货金额有所增加。2020 年 1-3 月发行人的实际报废金额占比较高，主要系受新冠疫情影响，发行人委外加工塑料粒子的供应商推迟复工复产时间导致当期报废金额较大。总体而言，报告期各期，发行人收到的退回不良品多数都可以回收利用，实际报废的金额较小。

3. 各报告期公司生产良品率情况，不良品是如何处理的

各报告期，公司生产良品率情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
生产良品率（%）	97.71	97.50	98.25	98.07

报告期内，公司生产良品率较为稳定，均在 97%以上，不良品占比较小。生产的不良品大部分均可以回收利用，少数不能回收利用的直接报废。

（八）核查程序

1. 了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
2. 查阅发行人报告期销售合同、订单、发票、出库单、签收单、对账单、报关单等，以核实发行人报告期销售收入的真实性、合规性；
3. 对主要客户实地走访核查，核实报告期内收入的真实性和准确性；
4. 对发行人报告期内外销收入向海关部门进行查询和确认，并结合海关数据比对结果，分析发行人外销收入的真实性；
5. 访谈公司管理层了解销售额快速增长的具体原因，并执行分析性程序；

6. 获取报告期各期季度销售明细表，并结合同行业可比公司，分析季度波动的合理性；
7. 统计报告期内发行人各细分产品销量、销售规模，并分析各细分产品销量的匹配性；
8. 获取报告期内退换货明细，分析退换货原因，并检查期后是否存在大额退货的情形；
9. 获取报告期内生产入库序时簿，计算并分析产品的生产良率情况。

（九）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 报告期各期境外销售收入与发行人海关出口数据、纳税申报表中免抵退出口销售收入是匹配的；
2. 结合报告期内全球笔记本出货量情况，并通过与同行业可比公司同类业务销售收入比较分析，发行人销售收入增长较快是合理的；
3. 发行人季度销售收入占比符合行业季节性特征，收入季节性波动是合理的；
4. 发行人结构件模组的主件细分产品销量由于客户需求不同存在一定差异，不完全匹配，符合公司实际情况；
5. 报告期内不存在换货情形，退货率较低且不存在纠纷；
6. 报告期内生产良品率较为稳定，不良品占比较小。

问题 5 关于主要客户

（1）报告期各期发行人向前五大客户销售金额占当期营业收入的比例分别为 93.77%、95.01%和 96.68%，其中联宝、仁宝、纬创三大客户销售金额占比分别为 81.31%、89.58%和 95.55%，客户集中度较高且呈增长趋势。（2）2017 年、2018 年发行人向英业达销售结构件模组产品收入分别为 7,082.24 万元、2,926.73 万元，毛利率分别为 60.03%、63.24%，英业达为发行人 2017-2018 年的第四大客户，2019 年未进入发行人前五大客

户。(3) 苏州丰川电子为发行人 2019 年第四大客户, 发行人向其销售额为 1,008.76 万元, 为新增前五大客户。重庆百钰顺科技为发行人 2019 年第五大客户, 发行人向其销售额为 770.56 万元。2019 年末苏州丰川电子、重庆百钰顺科技应收账款余额分别为 800.58 万元、671.89 万元, 应收账款余额占当期发行人对其销售收入比例分别为 79.36%、87.19%。请发行人:(1) 结合发行人与联宝、仁宝、纬创的合作开始时间, 上述客户经营情况、财务数据等, 根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7, 分析并披露发行人与上述客户的相关业务是否具有稳定性以及可持续性, 发行人客户集中的情形对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响;(2) 结合发行人与英业达的合作历史、产品应用的终端品牌、2019 年对其销售金额及毛利率情况等, 分析并披露报告期内向其销售额大幅波动的原因, 对其销售毛利率高达 60%、远高于发行人其他主要客户的原因;(3) 披露苏州丰川电子、重庆百钰顺的基本情况、客户性质(生产商或经销商)、发行人与其合作历史、产品应用终端售价、报告期各期的销售金额, 应收账款期末回款比例较低的原因、信用期与其他客户是否存在较大差异、期后回款情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 结合发行人与联宝、仁宝、纬创的合作开始时间, 上述客户经营情况、财务数据等, 根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7, 分析并披露发行人与上述客户的相关业务是否具有稳定性以及可持续性, 发行人客户集中的情形对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响

1. 联宝、仁宝、纬创均为全球知名大型笔记本电脑代工厂商, 在行业处于龙头地位, 经营情况及财务状况良好, 不存在重大不确定性风险

(1) 联宝、仁宝、纬创的基本信息与经营情况

序号	主要客户名称	成立时间	注册资本	经营情况
1	联宝(合肥)电子科技有限公司	2011-12-14	26,500 万美元	最初系联想集团与仁宝集团合资设立公司, 向联想独家供应销往全球的 PC 产品。

					联宝系联想集团最大的 PC 研发和制造基地，主要产品包括 Lenovo 和 ThinkPad 系列笔记本电脑、超小型计算机、服务器和智能物联网设备等。
2	仁宝集团下属公司	仁宝资讯工业（昆山）有限公司	2003-01-07	1,200 万美元	系仁宝集团下属公司，主营业务为研发、生产销售笔记本电脑、平板电脑、手机及相关零配件。 仁宝集团业务辐射范围包括中国、美国、越南、巴西、波兰等国家，仁宝电脑系台湾证券交易所上市公司。
		仁宝信息技术（昆山）有限公司	2003-06-20	2,400 万美元	
		仁宝电脑（成都）有限公司	2011-03-16	8,000 万美元	
		仁宝电脑（重庆）有限公司	2011-05-26	1,000 万美元	
3	纬创集团下属公司	纬创资通（成都）有限公司	2011-08-05	8,000 万美元	系纬创资通下属公司，主营业务为生产、研发计算机、通讯和消费电子产品，纬创资通股份公司系台湾证券交易所上市公司。
		纬创资通（重庆）有限公司	2011-04-28	1,980 万美元	
		纬创资通（昆山）有限公司	2001-09-27	3,200 万美元	

（2）联宝、仁宝、纬创的近三年的主要财务数据

①联宝近三年的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	7,490,000.00	6,930,000.00	5,280,000.00

数据来源：联宝 2017 年、2019 年营业收入来源于其公司官网数据，2018 年数据来源于《市场周刊》。

②仁宝近三年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度
资产总额	8,908,055.19	8,083,851.32	7,982,940.57
负债总额	6,236,457.67	5,795,718.75	5,595,944.62
所有者权益总额	2,671,597.53	2,288,132.57	2,386,995.94

项目	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度
营业收入	22,824,697.82	19,567,023.63	19,501,823.39
营业利润	246,450.65	187,272.50	202,309.19
净利润	161,933.33	180,228.24	126,317.06
归属普通股股东净利润	161,933.33	180,228.24	126,317.06

数据来源：Wind 资讯。

③纬创近三年的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度
资产总额	8,012,425.08	6,856,654.07	7,176,574.80
负债总额	6,059,208.08	5,369,845.48	5,717,304.07
所有者权益总额	1,953,217.00	1,486,808.59	1,459,270.73
营业收入	20,445,778.22	17,986,424.94	18,368,700.08
营业利润	309,620.39	217,688.84	129,926.43
净利润	158,321.88	99,249.30	85,364.79
归属普通股股东净利润	158,321.88	99,249.30	85,364.79

数据来源：Wind 资讯。

综上，联宝、仁宝、纬创均为全球知名大型笔记本电脑代工厂商，资本实力雄厚，在笔记本电脑行业处于龙头地位，经营情况及财务状况良好，不存在重大不确定性风险。

2. 发行人与联宝、仁宝、纬创建立了长期稳定的合作关系，发行人与上述客户不存在关联关系，具备独立面向市场获取业务的能力

(1) 发行人与联宝、仁宝、纬创的合作历史及订单获取方式

序号	客户名称	合作历史	订单获取方式	客户主营业务	电脑品牌商
1	联宝（合肥）电子科技有限公司	2013 年以来	进入代工厂商、终端品牌厂商的供应链体系，通过商务谈判获取订单	联想最大的 PC 研发和制造基地	联想
2	仁宝集团下属公司	2014 年以来	进入代工厂商、终端品牌厂商的供应链体系，通过商务谈判获取订单	5C 电子产品之研发、设计、产制及销售，是全球领先的电脑 OEM 代工厂	联想、惠普、戴尔
3	纬创集团下	2010 年以	进入代工厂商、终端品	公司主要经营范围：可携	戴尔、联

序号	客户名称	合作历史	订单获取方式	客户主营业务	电脑品牌商
	属公司	来	牌厂商的供应链体系，通过商务谈判获取订单	式计算机类；个人计算机类；其它	想、惠普

发行人在笔记本电脑行业经营多年，较早进入了联宝、仁宝、纬创的合格/策略供应商体系，并且进入了联想、惠普、戴尔的供应链体系。

发行人获取订单的方式主要是先进入联宝、仁宝、纬创等笔记本电脑代工厂商以及联想、惠普、戴尔等终端品牌厂商的供应链体系，再通过商务谈判从笔记本电脑代工厂商或终端品牌厂商获取订单。发行人与上述客户不存在关联关系，具备独立面向市场获取业务的能力。

(2) 发行人与联宝、仁宝、纬创均签署了长期战略合作协议，建立了长期稳定的合作关系

发行人与联宝、仁宝、纬创均签署了长期战略合作协议，并建立了长期、稳定的战略合作关系，签署合作协议的主要内容如下所示：

序号	客户	供应商	合同标的	签署日期	有效期	违约责任
1	联宝（合肥）电子科技有限公司	英力电子	以订单为准	2015.7.10	如未填写到期日，则本协议持续有效，除非按约定被提前终止。	如供应商延迟交货的，均应向联宝支付滞期费，按每延迟一（1）天延迟交付部分货款价值的百分之一（1%）计算。
2	仁宝电脑工业股份有限公司、仁宝电子科技（昆山）有限公司、仁宝资讯工业（昆山）有限公司、仁宝信息技术（昆山）有限公司	英力电子	已订购单为准	2018.10.1	本合同自生效日起生效，至任一方以九十天前书面通知他人终止本合同为止。	除因不可抗力或因可归责于仁宝之事由外，供货方不能交货时应向仁宝偿付每逾一日按此批货款百分之一计算违约金，并承担仁宝因此所受的损害及费用。
3	仁宝电脑工业股份有限公司、仁宝电脑（成都）有限公司、仁宝	重庆英力	以订购单为准	2014.3.10	本合同自生效日起生效，至任一方以九十天前书面通知他人终止本合同为	除因不可抗力或因可归责于仁宝之事由外，供货方不能交货时应向仁宝偿付每逾一日按此批

序号	客户	供应商	合同标的	签署日期	有效期	违约责任
	电脑（重庆）有限公司				止。	货款百分之一计算违约金，并承担仁宝因此所受的损害及费用。
4	仁宝电脑工业股份有限公司、仁宝电子科技（昆山）有限公司、仁宝资讯工业（昆山）有限公司、仁宝信息技术（昆山）有限公司、仁宝数码科技（昆山）有限公司、仁宝电脑（成都）有限公司、仁宝电脑（重庆）有限公司	真准电子	已订购单为准	2016.4.11	本合同自生效日起生效，至任一方以九十天前书面通知他人终止本合同为止。	除因不可抗力或因可归责于仁宝之事由外，供货方不能交货时应向仁宝偿付每逾一日按此批货款百分之一计算违约金，并承担仁宝因此所受的损害及费用。
5	纬创资通股份有限公司及其直接或间接持股该公司有表决权之股份超过百分之五十者	英力电子	以订单为准	2018.12.20	任一方违反本合同规定或为依照订单内容履行，经他方以书面通知改善，逾三十日仍未改善或改善不完全时，他方得通知解除相应订单及终止本合同。	因可归责于甲方之事由致交付迟延时，甲方同意每逾一日依迟延交付该次订单总价额千分之五赔偿乙方以及/或乙方关系企业。甲方迟延交货逾 10 日时，乙方以及/或乙方关系企业得解除相应订单并终止本合同，乙方以及/或乙方关系企业因此所受之损害及所失之利益（包括但不限于乙方以及/或乙方关系企业客户索赔、生产线停产损失）得请求甲方全数赔偿之。
6	纬创资通股份有限公司及其直接或间接持股该公司有表决权之股份超过百分之五	重庆英力	以订单为准	2014.1.1	至双方合意或依照下列条款终止为止：乙方及/或乙方关系企业因商务考量得于七日前通	因可归责于甲方之事由交付迟延时，甲方同意每逾一日依迟延交付该次订单总价额千分之一百赔偿乙方及/或乙方关

序号	客户	供应商	合同标的	签署日期	有效期	违约责任
	十者				知甲方终止本合同，本合同于七日期满后自动失效；任一方违反本合同规定，经他方以书面通知改善，逾三十日仍未改善或改善不完全时，他方得通知终止本合同。	系企业，乙方及/或乙方关系企业得自未付款中扣除，或于次一笔货款中抵销。 甲方迟延交货逾 1/24 日时，乙方及/或乙方关系企业除前项规定之权利外，并保留取消订单或解除、终止本合同之权利，乙方及/或乙方关系企业因此所受之损害及所失之利益（如乙方及/或乙方关系企业客户索赔、生产线停产损失）得请求甲方全数赔偿之。
7	纬创资通股份有限公司及其直接或间接持股该公司有表决权之股份超过百分之五十者	真准电子	以订单为准	2015.12.15	至双方合意或依照下列条款终止为止：乙方及/或乙方关系企业因商务考量得于七日前通知甲方终止本合同，本合同于七日期满后自动失效；任一方违反本合同规定，经他方以书面通知改善，逾三十日仍未改善或改善不完全时，他方得通知终止本合同。	因可归责于甲方之事由交付迟延时，甲方同意每逾一日依迟延交付该次订单总价额千分之一百赔偿乙方及/或乙方关系企业，乙方及/或乙方关系企业得自未付款中扣除，或于次一笔货款中抵销。 甲方迟延交货逾 1/24 日时，乙方及/或乙方关系企业除前项规定之权利外，并保留取消订单或解除、终止本合同之权利，乙方及/或乙方关系企业因此所受之损害及所失之利益（如乙方及/或乙方关系企业客户索赔、生产线停产损失）得请求甲方全数赔偿之。

从合作协议的有效期看来，发行人与联宝、仁宝、纬创签署的均为长期有效的框架

协议。发行人与联宝、仁宝、纬创合作至今，合同均自动续期，不存在任何一方提前解约的情况。

3. 发行人客户集中度较高具备合理性，与行业经营特点一致，不存在下游客户较为分散而发行人客户较为集中的情况

2016 年至 2018 年全球排名前五的笔记本品牌商全球市场份额占比分别为 78.10%、78.80%、81.00%，市场集中度较高，决定了发行人客户集中度较高。发行人集中优势资源重点发展联宝、仁宝、纬创等战略客户，符合现阶段的经营发展状况，且同行业上市公司均呈现出客户集中度较高的情形。

（1）下游笔记本电脑市场集中度较高

笔记本电脑是充分竞争的消费类电子产品，笔记本电脑行业具有市场集中度较高的行业特性。目前全球笔记本电脑市场竞争激烈，呈现出较高的市场集中度，市场份额主要集中在惠普、联想、戴尔等终端电脑品牌厂商。截至 2018 年底，全球前 6 大笔记本电脑品牌商依次为惠普、联想、戴尔、苹果、华硕、宏碁，预计占据市场 89% 的份额。前 6 大品牌商呈现两大梯队，第一梯队（前三名）市场份额优势显著，第二梯队竞争激烈。

表：笔记本品牌商全球市场份额

品牌	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	排名	市占率	排名	市占率	排名	市占率
惠普	1	24.40%	1	24.30%	1	22.40%
联想	2	20.80%	2	20.20%	2	21.70%
戴尔	3	15.60%	3	15.20%	3	15.40%
苹果	4	10.40%	4	9.60%	5	8.30%
华硕	5	9.80%	5	9.50%	4	10.30%
宏碁	6	8.20%	6	8.00%	6	8.10%
其他	—	10.80%	—	13.20%	—	13.80%
合计	—	100.00%	—	100.00%	—	100.00%

数据来源：TrendForce。

全球笔记本电脑市场厂商中的第一梯队（惠普、联想、戴尔）保持稳定，其市场份

额从 2016 年至 2018 年持续上升，占比从 59.50%持续上升至 60.80%，除六大品牌外的其他品牌占比逐年下降，从 2016 年的 13.80%预计降低到 2018 年度的 10.80%，行业集中度愈趋明显。

（2）发行人客户集中度较高符合行业特性

笔记本电脑品牌厂商在选择上游供应商时，主要侧重供应商的经营规模、管理水平、技术研发等因素，直接导致了上游笔记本电脑结构件厂商的客户集中度也相对较高。行业内有能力从研发、生产到后续改进，可以提供全流程设计、制造服务的结构件厂商逐步受到终端品牌厂商的青睐，在承接新机种订单时拥有更多的优势。在同行业上市公司中，春秋电子、巨腾国际、通达宏泰近三年的前五大客户占营业收入比例均在 50%以上。

综上所述，下游笔记本电脑市场集中度较高，直接导致了上游结构件厂商的客户较为集中，发行人客户集中度较高具备合理性，且与行业经营特点一致，不存在下游客户较为分散而发行人客户较为集中的情况。

4. 报告期内，发行人与联宝、仁宝、纬创的合作稳定，订单及出货量持续增长，经营业务具备可持续性

发行人深耕笔记本电脑结构件模组领域，通过持续不断的技术创新和不断加深的一体化生产能力，持续打造技术领先、质量过硬、服务周全的优质产品，已成为国内笔记本电脑结构件领域的领先企业之一。通过多年行业经营，发行人与联宝、仁宝、纬创等全球知名的笔记本电脑代工厂建立了长期稳定的合作关系，服务的笔记本电脑终端应用品牌包括联想、戴尔、惠普、宏碁等全球主流笔记本电脑品牌。发行人凭借其产品的良好品质和专业服务，获得客户的高度认可，2019 年联想集团授予公司“Perfect Quality”荣誉，联宝集团授予公司“质量奖”和“完美品质奖”，戴尔集团授予公司“运营卓越奖”。

发行人已进入联想、戴尔、惠普等终端品牌商的全球供应链体系。结构件厂商一旦纳入终端品牌商的全球供应链体系，就可以接受来自该终端品牌商相关代工厂商的订单。一般情况下，发行人获取订单的方式有两种：其一，联宝、仁宝、纬创等代工厂商在接到终端品牌商的订单后，可以在终端品牌商的供应链体系内自主选择结构件供应商；其二，联宝、仁宝、纬创等代工厂商在承接终端品牌商的订单时，终端品牌商在供应链体

系内选取结构件供应商并指定由该供应商供货。

综上所述，发行人已经进入了联宝、仁宝、纬创等全球知名笔记本电脑代工厂商以及联想、戴尔、惠普等终端品牌商的全球供应链体系，并与上述各大笔记本电脑代工厂商、终端品牌商建立了长期、稳定的合作关系。报告期各期，发行人向联宝、仁宝、纬创三大客户的出货量持续增长，与联宝、仁宝、纬创的业务合作具备可持续性。

5. 客户集中的情形对发行人持续经营能力不构成重大不利影响

公司主营业务的下游行业市场集中度较高，根据 TrendForce 数据显示，前 6 大笔记本电脑品牌商全球市场份额占比超过了 85%；而笔记本电脑代工市场主要集中在广达、仁宝、联宝、纬创、和硕、英业达等几家主力代工厂商。笔记本电脑品牌商、代工厂商集中度较高的特点导致公司客户集中度较高，报告期各期，公司向前五大客户销售金额占当期营业收入的比例分别为 93.77%、95.01%、96.68%和 98.27%。公司与主要客户建立了长期友好合作关系，但如果主要客户的经营情况和资信状况发生变化，或者现有主要客户需求出现较大不利变化，如主要客户减少甚至不再采购公司产品，将对公司经营业绩产生不利影响。

（二）结合发行人与英业达的合作历史、产品应用的终端品牌、2019 年对其销售金额及毛利率情况等，分析并披露报告期内向其销售额大幅波动的原因，对其销售毛利率高达 60%、远高于发行人其他主要客户的原因

1. 发行人与英业达的合作历史、产品应用的终端品牌情况

序号	客户名称	合作历史	订单获取方式	客户主营业务	电脑品牌商
1	英业达（重庆）有限公司	2012 年以来	进入代工厂商、终端品牌厂商的供应链体系，通过商务谈判获取订单	笔记本电脑和服务器为主	惠普

发行人全资子公司重庆英力于 2011 年成立，次年 2012 年开始与英业达建立合作关系。报告期各期，发行人向英业达销售的产品主要为 QUEST20 机型结构件模组，应用的终端电脑品牌全部为惠普。

2. 发行人 2019 年对英业达销售金额及毛利率情况

报告期各期，发行人向英业达销售金额及毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入（万元）	—	453.09	2,926.73	7,082.24
销售成本（万元）	—	126.23	1,069.63	2,830.45
销售毛利（万元）	—	326.86	1,857.10	4,251.79
毛利率（%）	—	72.14%	63.45%	60.03%

发行人向英业达销售的结构件模组产品主要应用于 QUEST20 等机型，2017 年度、2018 年度、2019 年度发行人对英业达的销售收入分别为 7,082.24 万元、2,926.73 万元、453.09 万元，实现毛利金额分别为 4,251.79 万元、1,857.10 万元、326.86 万元，毛利率分别为 60.03%、63.45%、72.14%。

3. 发行人向英业达销售额大幅波动，销售毛利率较高且远高于发行人其他主要客户的原因

报告期各期，发行人向英业达销售产品明细情况如下：

单位：万元

机型	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
QUEST20 机型销售收入	—	438.05	2,812.09	6,852.48
其他机型销售收入	—	15.04	114.64	229.77
英业达销售收入合计	—	453.09	2,926.73	7,082.24
QUEST20 收入占比	—	96.68%	96.08%	96.76%

（1）发行人向英业达销售额大幅波动的原因

报告期各期，发行人向英业达销售的结构件模组产品以 QUEST20 机型为主，QUEST20 机型结构件模组销售收入金额分别为 6,852.48 万元、2,812.09 万元、438.05 万元，占向英业达销售收入总额的比例分别为 96.76%、96.08%、96.68%。

发行人向英业达销售金额的变化，主要受 QUEST20 机型结构件模组的影响。QUEST20 机型结构件模组的应用终端产品为通用型惠普笔记本电脑配套基座（拓展坞站），可广泛应用于惠普品牌的不同型号笔记本电脑，产品生命周期较长。发行人与英业达就 QUEST20 机型结构件模组的业务合作发生在报告期以前，该产品于 2016 年度开始量产，由于该机型的终端产品在欧美市场较为畅销，2017 年度、2018 年度持续

放量，2019 年度进入量产后期。该产品并非笔记本电脑机构件模组，系偶发性订单，报告期内发行人与英业达暂无新的主件机型订单业务。

(2) 发行人向英业达销售毛利率较高且远高于发行人其他主要客户的原因

报告期各期，发行人向英业达销售 QUEST20 机型产品的毛利率分别为 60.49%、62.66%、72.59%。上述产品毛利率分析详见本审核问询函回复“问题九：关于毛利率”之“(三)分析并披露报告期内发行人向英业达销售的 QUEST20 等机型的结构件模组产品毛利率与向仁宝销售的 EPK50、CSL50 机型结构件模组毛利率差异较大的原因”。

报告期内，发行人销售给不同客户的毛利率有所差异，主要受结构件模组产品机型的影响。通常情况下，某一机型结构件模组产品的生产良率越高、单位生产损耗越低或者产品协商定价越高，发行人的毛利空间越大。发行人销售给英业达的结构件模组产品以往年度没有同类产品毛利水平参考，双方协商确定价格较高，同时发行人该产品生产成本较低，故其毛利率远高于发行人销售给其他主要客户的毛利率。

(三)披露苏州丰川电子、重庆百钰顺的基本情况、客户性质（生产商或经销商）、发行人与其合作历史、产品应用终端售价、报告期各期的销售金额，应收账款期末回款比例较低的原因、信用期与其他客户是否存在较大差异、期后回款情况。

1. 丰川电子、百钰顺的基本情况、客户性质

序号	主要客户名称	客户性质	成立时间	注册资本	经营情况
1	苏州丰川电子科技有限公司	生产商	2006-09-27	3,210 万美元	系台湾独资企业，主要从事数码相机及其关键件、电脑周边及通讯产品高档五金件的研发、生产
2	重庆百钰顺科技有限公司	生产商	2016-03-10	2,000 万元	主要从事计算机软硬件的开发与销售；五金制品、模具、通用机械设备的研发、加工与销售

2019 年度，发行人新增前五大客户苏州丰川电子科技有限公司（以下简称丰川电子）、重庆百钰顺科技有限公司（以下简称百钰顺），二者均从事笔记本电脑结构件配套生产与销售业务。

2. 发行人与丰川电子、百钰顺的合作情况

序号	客户名称	合作历史	订单获取方式	电脑品牌商
1	丰川电子	2013 年以来	进入代工厂商、终端品牌厂商的供应链体系，通过商务谈判获取订单	惠普
2	百钰顺	2017 年以来	进入代工厂商、终端品牌厂商的供应链体系，通过商务谈判获取订单	惠普

发行人 2013 年开始就与丰川电子开始合作，并一直与丰川电子维持良好的合作关系。2019 年开始，发行人子公司真准电子与丰川电子承接了惠普品牌 OKINAWA17、Moorea、DPC40 等机型的订单，丰川电子主要销售该等机型主件，真准电子主要销售该等机型配套小件，2019 年度交易金额 1,008.76 万元，系发行人第 4 大客户。

发行人 2017 年开始与百钰顺建立合作关系，2018 年以来发行人子公司重庆英力与百钰顺承接了惠普品牌 X8J、X8K 等机型的配套订单，百钰顺主要销售该等机型主件，重庆英力主要销售该等机型配套小件，2019 年度交易金额 770.56 万元，系发行人第 5 大客户。

丰川电子、百钰顺均系惠普供应链体系内的供应商，发行人与二者交易份额增长、合作力度加大，主要受承接产品机型变动的影响。发行人与丰川电子、百钰顺无关联关系，亦不存在利益输送的情形。

3. 报告期各期销售产品、金额、终端售价

报告期各期，发行人向丰川电子、百钰顺销售产品明细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	主要销售产品	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	丰川电子	惠普 OKINAWA17、惠普 Moorea、惠普 DPC40 机型	53.12	1,008.76	9.43	1.24
2	百钰顺	惠普 X8J、惠普 X8K 机型	140.98	770.56	57.37	2.61

报告期内，发行人向丰川电子、百钰顺销售产品应用终端情况如下：

序号	客户名称	电脑品牌	产品机型	终端产品名称	终端产品市场售价
1	丰川电子	惠普	OKINAWA17	HP-ENVY（17 寸）	6,000-7,000 元
2	丰川电子	惠普	Moorea	HP-ENVY（13 寸）	6,000-7,000 元
3	丰川电子	惠普	DPC40	HP-星 14 青春版（14 寸）	4,000-5,000 元

序号	客户名称	电脑品牌	产品机型	终端产品名称	终端产品市场 售价
4	百钰顺	惠普	X8J	HP-战 66 AMD 锐龙版(14 寸)	4,000-5,000 元
5	百钰顺	惠普	X8K	HP-战 66 AMD 锐龙版(14 寸)	4,000-5,000 元

数据来源：终端产品市场售价取自京东商城的销售价格。

4. 2019 年末应收账款期金额较高系当年交易主要发生在下半年，信用期与其他客户不存在较大差异，期后回款情况良好

报告期各期，丰川电子的应收账款期末余额及期后回款情况如下：

单位：万元

丰川电子	2020 年 3 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
期末应收账款（次月结 150 天）	855.11	800.58	15.53	2.14
其中：信用期内应收账款	855.11	800.58	15.53	2.14
信用期外应收账款	—	—	—	—
期后回款	829.14	800.58	15.53	2.14
期后回款比率	96.96%	100.00%	100.00%	100.00%

注：期后回款金额系截至 2020 年 8 月 31 日数据。

报告期各期，百钰顺的应收账款期末余额及期后回款情况如下：

单位：万元

百钰顺	2020 年 3 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
期末应收账款（次月结 120 天）	559.74	671.89	57.37	—
其中：信用期内应收账款	559.74	520.44	57.37	—
信用期外应收账款	-	151.45	—	—
期后回款	412.82	631.81	57.37	—
期后回款比率	73.75%	94.03%	100.00%	—

注：期后回款金额系截至 2020 年 8 月 31 日数据。

2017 年末、2018 年末，发行人对丰川电子、百钰顺的应收账款余额较小。2019 年由于发行人与丰川电子、百钰顺与惠普品牌几个主要机型的合作力度加大，2019 年末应收账款余额较大，分别占其当期销售收入的 79.36%、87.20%，主要系发行人与丰川电子、百钰顺的交易主要发生在下半年，账龄基本在信用期内。2019 年末，发行人对百钰顺的应收账款余额 671.89 万元，其中 151.45 万元在信用期外，截止 2020 年 7 月 31 日

已回款 631.81 万元，回款率 94.03%。

2020 年 3 月末，发行人对丰川电子、百钰顺的应收账款均在信用期内，其中：丰川电子应收账款余额 855.11 万元，截止 2020 年 8 月 31 日已回款 829.14 万元，回款率 96.96%；百钰顺应收账款余额 559.74 万元，截止 2020 年 8 月 31 日已回款 412.82 万元，回款率 73.75%。

报告期各期，发行人与主要客户的信用期基本都在 120 天、150 天左右，丰川电子、百钰顺的信用期与其他客户无明显差异。发行人对丰川电子、百钰顺的应收账款期后回款情况良好，与信用期基本一致，不存在应收账款逾期无法收回的风险。

（四）核查程序

1. 了解管理层与销售与收款循环相关的关键财务报告内部控制，并评价这些内部控制的设计和运行有效性；
2. 获取并检查主要客户的合同，了解合同约定的信用政策，并与实际执行的信用政策进行比较分析；检查主要客户是否存在逾期情况，了解逾期的原因，并分析合理性；
3. 对主要客户进行走访程序，在全国企业信用信息公示系统中查询主要客户境内客户工商信息，核查客户经营及财务状况，确认应收账款是否存在无法收回的风险；
4. 获取报告期各期应收账款明细账，复核应收账款发生额及期末余额的组成部分；
5. 查阅发行人应收账款明细账、会计凭证、银行回款单等，对回款方式、回款单位等情况进行查验，确认发行人应收账款回款是否真实；
6. 编制应收账款期末余额账龄分析表，分析汇总应收账款期末余额中存在逾期的金额；
7. 检查主要客户期后回款情况，核查是否存在大额款项期后未能收回情形。

（五）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人客户集中与行业经营特点一致，发行人主要客户联宝、仁宝、纬创在行业

中的处于龙头地位，经营、财务情况良好；发行人具备独立面向市场获取业务的能力，并与主要客户建立了长期、稳定、良好的合作关系，业务稳定且具有可持续性，发行人客户集中的情形不会对对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

2. 报告期内发行人向英业达销售额大幅波动且对其销售毛利率高达 60%、远高于发行人其他主要客户，主要系 QUEST20 机型订单所致，原因真实、合理；

3. 2019 年末发行人对丰川电子、百钰顺应收账款期末金额较高系当年交易主要发生在下半年，信用期与其他客户不存在较大差异，期后回款情况良好。

问题 6 关于主要原材料和供应商

(1) 招股说明书披露，石油价格影响塑胶粒子等原材料的价格，进而间接影响结构件的生产成本。报告期内发行人采购的塑胶原料采购金额占比分别为 31.18%、31.44% 和 24.88%，单价分别为 17.17 元/公斤、19.92 元/公斤和 20.56 元/公斤；2019 年发行人采购电子件的单价、金额及占比均同比增加，发行人解释称主要系发行人生产及销售的含电子件的结构件模组占比增加。(2) 招股说明书披露，发行人采购主要原材料价格主要以美元定价结算；2019 年 2 月合肥海关行政处罚显示，英力电子未经海关核准擅自将进料加工贸易手册项下进口料件生产的成品在其他进料加工贸易手册项下出口。(3) 报告期内，发行人前五大供应商占比 22%左右，集中度较低；发行人的外协加工主要涉及笔记本电脑结构件的喷漆、溅镀等工序，报告期外协加工金额为 7,085.48 万元、7,928.06 万元、5,585.78 万元。请发行人：(1) 披露采购塑胶原料、电子件的主要型号、平均采购价格、采购金额及占比、主要供应商等，结合市场公开报价、可比公司采购价格等分析报告期内塑胶原料、电子件采购价格的公允性，结合报告期各期含电子件的结构件模组占比情况，分析报告期内电子件的采购单价、金额及占比均同比增加的原因；(2) 披露报告期内以美元结算的主要原材料内容、采购金额及占比，是否存在核心原材料主要依赖进口的情形，汇率波动对原材料采购价格的影响，报告期内发行人进料加工贸易涉及的主要内容、金额及占比，是否存在客户指定原材料供应商的情形，如有请披露具体情况；(3) 由于发行人供应商集中度较低且报告期各期前五大供应商变动较大，请结合报告期内发行人主要供应商（合并口径）、主要贸易供应商、主要外协供应商的采购情况，包括采购金额及占比、采购主要内容，分析并披露报告期内主要供应商变动

较大的原因；结合报告期各期均有交易的供应商各期合计采购金额占当期采购总额的比例，分析报告期内发行人供应商的稳定性；披露报告期各期向贸易供应商的合计采购金额及占比；（4）结合市场公开报价、可比公司采购价格等分析发行人喷漆、溅镀等外协加工的采购价格是否公允。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）披露采购塑胶原料、电子件的主要型号、平均采购价格、采购金额及占比、主要供应商等，结合市场公开报价、可比公司采购价格等分析报告期内塑胶原料、电子件采购价格的公允性，结合报告期各期含电子件的结构件模组占比情况，分析报告期内电子件的采购单价、金额及占比均同比增加的原因

1. 公司采购塑胶原料主要型号、平均采购价格、采购金额及占比、主要供应商等情况

（1）报告期内塑胶原料主要型号、采购金额及平均采购价格

报告期内，公司所采购的塑胶材料主要为 PC/ABS。报告期内塑胶原料的采购金额、单价及占原料采购总额的比例如下：

单位：万元、元/公斤

塑胶原料	2020 年 1-3 月			2019 年度		
	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价
PC/ABS	3,459.09	91.21%	19.73	16,205.66	88.40%	19.73
其他	333.37	8.79%	29.66	2,126.61	11.60%	30.23
合计	3,792.46	100.00%	20.33	18,332.27	100.00%	20.56
塑胶原料	2018 年度			2017 年度		
	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价
PC/ABS	18,254.26	94.71%	19.56	12,432.83	99.14%	17.15
其他	1,018.94	5.29%	29.85	108.04	0.86%	21.01
合计	19,273.20	100.00%	19.92	12,540.87	100.00%	17.17

注：其他包括 PC、ABS、PA（玻纤）等。

报告期内，公司根据不同机型的生产需求进行塑胶原料的采购。不同机型由于规格

型号及性能要求的不同，所使用的具体塑胶原料型号会有所差异，如 PC/ABS 按照 PC、ABS 含量及终端生产商的不同，具体型号会存在一定差异。公司每年所采购的塑胶原料具体细分种类超过上百种，在不同年份由于生产机型的变动，所采购的主要塑胶原料的型号也会存在较大波动。

2018 年度开始，公司 PC/ABS 采购占比有所下降，主要系根据客户的要求，公司联想 EE580、EL580、EL480 等机型对于 PA（玻纤）使用量有所增加，公司惠普 PROO、ET18 等机型对于 ABS 使用量有所增加，从而使得其他塑胶原料之中的 PA（玻纤）、ABS 采购量有所增加。

（2）报告期内公司塑胶原料主要供应商

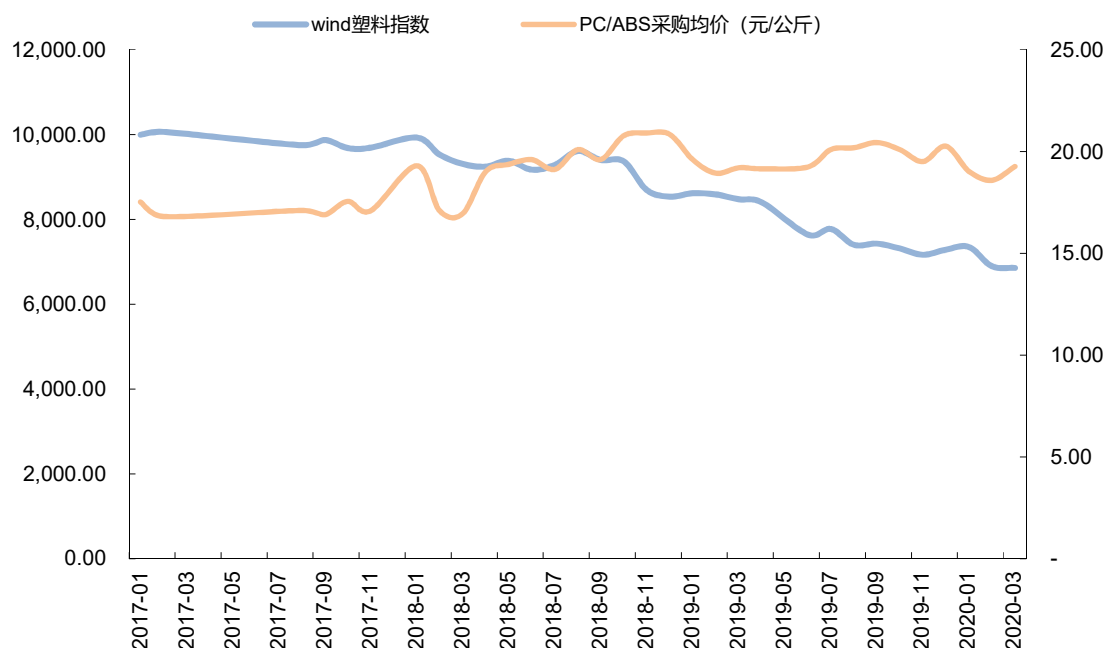
报告期内，公司主要塑胶原料供应商如下：

塑胶原料种类	主要供应商
PC/ABS	优利苏州科技材料有限公司、大河宝利材料科技（苏州）有限公司、上海稻田产业贸易有限公司、玉麒行（香港）有限公司、博冠国际集团（香港）有限公司、丞翔国际及其下属公司、帝耀股份有限公司、科思创（香港）有限公司、上海金发科技发展有限公司、香港尧天国际贸易有限公司
PA	太松香港有限公司、特塑（大连）高分子材料有限公司
ABS	事塔高新材料有限公司、重庆市优合新型材料有限公司
PC	科思创（香港）有限公司、玉麒行（香港）有限公司

报告期内，公司主要塑胶原料供应商在报告期内较为稳定。

（3）塑胶原料采购公允性分析

报告期内，公司每年所采购的塑胶原料具体种类超过上百种，价格差异较大，选取报告期内公司核心塑胶原料 PC/ABS 每个月的采购均价，将其与市场塑料指数对比情况如下：



数据来源：wind 塑料指数。

公司核心塑胶原料 PC/ABS 每个季度平均采购单价与 wind 塑料指数对比情况表格如下：

项目	2020 年度		2019 年度	
	wind 塑料指数	PC/ABS 采购均价 (元/公斤)	wind 塑料指数	PC/ABS 采购均价 (元/公斤)
一季度	6,855.89	18.96	8,557.33	19.24
二季度	—	—	7,993.65	19.21
三季度	—	—	7,541.78	20.24
四季度	—	—	7,252.86	19.95
项目	2018 年度		2017 年度	
	wind 塑料指数	PC/ABS 采购均价 (元/公斤)	wind 塑料指数	PC/ABS 采购均价 (元/公斤)
一季度	9,594.45	17.78	9,762.86	17.32
二季度	9,269.96	19.33	8,937.45	17.97
三季度	9,435.00	19.61	9,624.83	17.18
四季度	8,843.07	20.84	9,644.30	16.34

数据来源：wind 塑料指数

公司报告期内 PC/ABS 每月均价与 wind 塑料指数波动趋势不完全一致，主要原因

如下：①公司在报告期内所购买的 PC/ABS 塑胶原料主要应用于笔记本电脑结构件的生产，而 wind 塑料指数主要选取大宗塑料商品的交易价格，二者所包含的商品内容不完全一致；②公司在报告期内所购买的 PC/ABS 系根据不同笔记本电脑型号生产需求进行采购，不同笔记本电脑型号适配的 PC/ABS 具体型号存在较大差异，而不同型号的 PC/ABS 价格存在差异。

2. 电子件主要型号、平均采购价格、采购金额及占比、主要供应商

（1）报告期内电子件主要型号、采购金额及平均采购价格

公司电子件可分为触控板、喇叭、线材及其他，报告期内每种元器件的采购金额、单价及占比如下：

单位：万元、元/件

电子件	2020 年 1-3 月			2019 年度		
	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价
触摸板	1,963.61	58.04%	22.12	8,270.65	53.55%	23.79
喇叭	488.94	14.45%	7.51	2,325.26	15.06%	7.56
天线及屏线	930.54	27.51%	3.30	4,848.87	31.39%	3.45
合计	3,383.09	100.00%	7.76	15,444.79	100.00%	7.50
电子件	2018 年度			2017 年度		
	采购金额	占比	单价	采购金额	占比	单价
触摸板	5,465.23	55.01%	23.64	3,980.67	53.18%	26.27
喇叭	1,422.60	14.32%	6.85	1,071.43	14.31%	7.90
天线及屏线	3,048.03	30.68%	2.82	2,432.99	32.50%	3.10
合计	9,935.86	100.00%	6.53	7,485.09	100.00%	6.99

注：线材及其他包括天线、屏线、指纹锁等电子件。

报告期各期，公司采购的电子件受到各期各类电子件具体适配不同型号笔记本电脑的影响。终端笔记本电脑型号不同，公司每年所采购的电子件型号在各期也会存在差异。此外，由于公司电子件主要以美元进行结算，美元兑人民币的汇率波动也会影响到公司电子件的平均采购价格。2018 年度与 2017 年度相比，美元兑人民币平均汇率由 2017 年度的 6.75 下降到 2018 年度的 6.62，一定程度上降低了公司电子件的平均采购价格；2019 年度与 2018 年度相比，美元兑人民币的平均汇率由 2018 年度的 6.62 上升到 2019 年度

的 6.91，一定程度上增加了公司电子件的平均采购价格。2020 年 1-3 月与 2019 年度相比，美元兑人民币的平均汇率由 6.91 上升到 6.98，一定程度上增加了公司电子件的平均采购价格。

（2）报告期内公司电子件主要供应商

报告期内，公司主要电子件所对应的供应商如下：

电子件种类	主要供应商
触控板、指纹锁	联宝（合肥）电子科技有限公司
喇叭	合肥宏立电子有限公司、香港朗升国际集团有限公司、裕成国际香港有限公司
线材及其他	亳州联滔电子有限公司、瀚荃科技（深圳）有限公司、江西锦宝科技有限公司、东莞铭基电子科技集团有限公司、杭州安费诺飞凤通信部品有限公司

报告期内，公司触控板及指纹锁全部为向联宝进行采购，喇叭、线材的主要供应商较为稳定。

（3）电子件采购公允性分析

报告期内，除触控板及指纹锁之外，公司对于喇叭、线材及其他等电子件通常会选择两家以上的供应商进行询价，在综合考虑产品价格是否合理、产品质量和售后服务是否优良之后，选择相应的供应商。同时，为了防控风险，对于同类型的电子件，公司通常会选择两家及以上的供应商进行采购。选取报告期内各年公司主要采购的电子件型号，将不同供应商之间的采购单价进行对比：

①喇叭

单位：万元

年度	物料代码	采购金额	平均单价	供应商名称
2020 年 1-3 月	50040A000069A	128.52	7.45	合肥宏立电子有限公司
		5.98	7.44	裕成国际香港有限公司
	50040A000120A	42.82	7.55	合肥宏立电子有限公司
		7.67	7.65	裕成国际香港有限公司
2019 年度	50040A000069A	745.16	7.55	合肥宏立电子有限公司
		126.26	7.36	香港朗升国际集团有限公司

年度	物料代码	采购金额	平均单价	供应商名称
	50040A000066A	264.76	7.56	合肥宏立電子有限公司
		6.39	7.39	裕成国际香港有限公司
2018 年度	50040A000037A	520.10	7.31	香港朗升国际集团有限公司
		405.39	7.50	合肥宏立電子有限公司
	50040A000035A	104.05	7.42	香港朗升国际集团有限公司
		74.33	7.37	合肥宏立電子有限公司
2017 年度	50040A000037A	362.06	7.88	香港朗升国际集团有限公司
		217.97	7.72	裕成国际香港有限公司
	50040A000035A	131.57	8.07	合肥宏立電子有限公司
		40.55	7.90	香港朗升国际集团有限公司

②线材及其他

单位：万元

年度	物料代码	采购金额	平均单价	供应商名称
2020 年 1-3 月	50040A000078A	117.60	7.49	杭州安费诺飞凤通信部品有限公司
		73.54	7.80	广东铭基高科电子股份有限公司
	50040A000070A	56.20	3.40	亳州联滔电子有限公司
		32.99	3.47	常熟市泓博通讯技术股份有限公司
2019 年度	50040A000078A	588.02	7.62	杭州安费诺飞凤通信部品有限公司
		471.29	7.80	广东铭基电子科技集团有限公司
	50040A000070A	390.66	3.93	瀚荃科技（深圳）有限公司
		259.22	3.64	广东铭基高科电子股份有限公司
2018 年度	50040A000029A	778.19	8.05	亳州联滔电子有限公司
		552.50	7.82	江西锦宝科技有限公司
	50040A000038A	331.68	3.68	瀚荃科技（深圳）有限公司
		272.79	3.46	江西锦宝科技有限公司
2017 年度	50040A000029A	640.49	8.32	亳州联滔电子有限公司
		368.84	8.71	江西锦宝科技有限公司
	50040A000030A	179.89	9.18	亳州联滔电子有限公司

年度	物料代码	采购金额	平均单价	供应商名称
		151.15	9.00	江西锦宝科技有限公司

由上表可知，对于同类型的电子件，公司向不同供应商采购的价格无重大差异。

（3）报告期各期含电子件的结构件模组销售情况

报告期各期，公司含电子件的结构件模组销售占比情况如下所示：

单位：万元

产品类别	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
结构件模组收入	22,577.47	121,462.76	98,820.46	71,920.39
其中：含电子件结构件模组收入	6,683.19	30,363.18	21,380.92	13,793.27
占比	29.60%	25.00%	21.64%	19.18%

报告期内，公司含电子件的结构件模组销售收入分别为 13,793.27 万元、21,380.92 万元、30,363.18 万元和 6,683.19 万元，含电子件的结构件模组销售占比呈逐年增长趋势。公司报告期内所生产的含电子件的结构件产品绝大部分销售给联宝，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月，公司销售给联宝的结构件中含电子件的机型数量分别为 6 种、15 种、30 种和 27 种，因此公司在报告期内电子件采购金额及占比均呈上升趋势具有合理性。

（二）披露报告期内以美元结算的主要原材料内容、采购金额及占比，是否存在核心原材料主要依赖进口的情形，汇率波动对原材料采购价格的影响，报告期内发行人进料加工贸易涉及的主要内容、金额及占比，是否存在客户指定原材料供应商的情形，如有请披露具体情况

1. 报告期内以美元结算的主要原材料内容、采购金额及占比，是否存在核心原材料主要依赖进口的情形

报告期内，公司以美元结算的主要原材料包括塑胶粒子、电子件、薄膜、模切材料等，公司以美元结算的各类主要原材料（折算成人民币后）采购额占当期相应原材料总采购额的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
塑胶原料	3,606.53	96.99%	17,710.35	96.61%
电子件	2,471.62	73.06%	10,696.34	69.26%
薄膜	848.20	57.72%	2,951.10	35.79%
模切材料	108.13	4.32%	510.10	3.95%
合计	6,926.35	62.56%	31,357.79	57.08%
项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
塑胶原料	18,681.12	96.93%	11,889.66	94.81%
电子件	6,869.48	69.14%	5,052.10	67.50%
薄膜	4,519.95	70.81%	2,713.05	81.19%
模切材料	1,048.25	11.14%	660.64	10.26%
合计	30,070.55	66.82%	19,654.81	65.94%

报告期内，公司采购的塑胶原料、电子件、薄膜等原材料主要通过美元进行结算，模切材料等辅料主要通过人民币进行结算。2019 年度，公司以美元结算的薄膜采购额下降较多，主要系发行人子公司真准电子与其主要薄膜供应商库尔兹压烫科技（合肥）有限公司自 2018 年 9 月之后变更了贸易方式，相应的结算方式由美元变更为人民币。

报告期内，公司根据不同机种的生产需求及终端客户的需求购买原材料。报告期内公司塑胶原料绝大多数为工程塑胶，主要通过进口方式进行采购，塑胶原料的终端生产厂商包括韩国三星、德国拜耳、美国 GE 等。其他类型的原材料则主要通过境内厂商进行采购。因此，公司部分原材料对进口存在一定程度的依赖。

由于笔记本电脑结构件终端客户对于产品的质量要求较高，目前国产塑胶原在性能和质量方面较难满足终端客户严苛的质量标准。目前行业内主要的笔记本电脑结构件生产商如春秋电子、胜利精密等也主要通过进口方式购买笔记本电脑生产所用的工程塑料（终端生产商包括三星、拜耳、GE、三菱等）。因此，公司通过进口方式购买塑胶原料为笔记本电脑行业专业化分工的结果，不会对公司产生重大不利影响。

2. 汇率波动对原材料采购价格的影响

报告期内，公司的外币采购主要是以美元现汇结算，若美元对人民币汇率上升，在

以美元计价的采购价格不变的情况下，使得公司采购成本相对增长，反之则使公司采购成本下降。报告期内，汇率波动对主要原材料采购的敏感性分析如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当期平均汇率	6.98	6.91	6.62	6.76
当期汇率波动	1.02%	4.38%	-1.99%	1.63%
公司以美元结算的主要材料采购金额	6,926.35	31,357.79	30,070.55	19,654.81
若汇率不利波动 3 个百分点所增加的采购额占公司主要原材料采购金额的比例	1.86%	1.71%	2.00%	1.98%
若汇率不利波动 5 个百分点所增加的采购额占公司主要原材料采购金额的比例	3.11%	2.85%	3.34%	3.30%

由上表可知，报告期内汇率波动对公司采购有一定程度的影响。

3. 报告期内发行人进料加工贸易涉及的主要内容、金额及占比，是否存在客户指定原材料供应商的情形

（1）进料加工贸易涉及的主要内容、金额及占比

报告期内，公司进料加工贸易系指经外经贸、海关批准及备案，从境外报税进口全部或大部分原材料（部分原材料可在国内采购），经加工或装配后，制成品复出口的经营

活动。

公司具体操作流程为：公司向海关申请建立加工贸易手册，在手册中备案需要保税进口及出口的料件的名称、编码、数量、金额，按照公司生产的 BOM 单，备案保税成品与保税料件之间的单耗关系。手册备案之后，公司在手册项下以进料对口方式进口保税料件，经公司加工后，以进料对口方式出口保税成品。

报告期内，公司以进料对口贸易进行采购的原材料主要包括塑胶粒子、薄膜、触控板、喇叭、模切材料等原料，基本上以美元进行结算，其他辅料则通过人民币进行购买。进料加工贸易具体金额及占比详见本题“（二）”之“1、报告期内以美元结算的主要原材料内容、采购金额及占比，是否存在核心原材料主要依赖进口的情形”内容。

(2) 客户指定原材料供应商的情形说明

报告期内，公司根据各客户的生产计划并结合自身的生产安排，制定采购计划，依据计划进行原辅材料的采购。

公司在保证原材料质量的同时，为降低采购成本，对原材料的采购采取集中采购的方式。公司终端客户为了保证笔记本电脑结构件的品质，往往会拥有较为严格的供应商准入制度，公司在采购塑胶原料、电子件、薄膜等主要原材料时，需要在终端客户的合格供应商体系之中进行选择。通常对于同类型的原材料，公司通常会选择两家及以上的合格供应商，公司在进行采购时，根据产品价格是否合理、产品质量和售后服务是否优良选择最适当的供应商。若合作中供应商在品质及性能无法与公司后续生产进行有效配合乃至影响公司产品的整体品质时，公司可更换供应商。

由于笔记本触控板及指纹锁的特殊性，目前公司触控板及指纹锁仅向联宝采购。报告期内公司向联宝采购指纹锁规模较小，2019 年度及 2020 年 1-3 月，公司向联宝采购的指纹锁金额为分别为 99.91 万元和 19.08 万元。报告期内，公司向联宝采购的触控板金额分别为 3,980.67 万元、5,465.23 万元、8,370.56 万元和 1,982.68 万元，占原材料采购额的比重分别为 9.90%、8.91%、11.36%和 12.77%。

(三) 由于发行人供应商集中度较低且报告期各期前五大供应商变动较大，请结合报告期内发行人主要供应商（合并口径）、主要贸易供应商、主要外协供应商的采购情况，包括采购金额及占比、采购主要内容，分析并披露报告期内主要供应商变动较大的原因；结合报告期各期均有交易的供应商各期合计采购金额占当期采购总额的比例，分析报告期内发行人供应商的稳定性；披露报告期各期向贸易供应商的合计采购金额及占比

1. 报告期内主要供应商、主要贸易供应商、主要外协供应商

(1) 报告期内，发行人前五大外协供应商如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比重
	1	聚盛祥公司	精密结构件喷漆	298.63	1.55%

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比重
2020 年 1-3 月	2	德威電子（昆山）有限公司	精密结构件溅镀	85.07	0.44%
	3	赫得纳米公司	精密结构件溅镀	74.48	0.39%
	4	庐江凯创五金科技有限公司	结构件阳极氧化	52.86	0.27%
	5	合肥正杰模塑有限公司	精密结构件成型	44.02	0.23%
	合计			555.06	2.89%
2019 年度	1	聚盛祥公司	精密结构件喷漆	2,083.13	1.92%
	2	德威電子（昆山）有限公司	精密结构件溅镀	667.38	0.62%
	3	赫得纳米公司	精密结构件溅镀	609.49	0.56%
	4	昆山益兴荣电子科技有限公司	精密结构件成型	310.43	0.29%
	5	昆山新龙发电子加工厂	精密结构件组装	260.60	0.24%
	合计			3,931.03	3.63%
2018 年度	1	聚盛祥公司	精密结构件喷漆	1,608.88	1.84%
	2	安徽信陆电子科技有限公司	精密结构件喷漆	714.58	0.82%
	3	德威電子（昆山）有限公司	精密结构件溅镀	618.09	0.71%
	4	赫得纳米公司	精密结构件溅镀	833.29	0.95%
	5	重庆铂汉塑胶有限公司	精密结构件喷漆	393.17	0.45%
	合计			4,168.01	4.77%
2017 年度	1	安徽信陆电子科技有限公司	精密结构件喷漆	1,188.74	1.95%
	2	德威電子（昆山）有限公司	精密结构件溅镀	863.86	1.42%
	3	聚盛祥公司	精密结构件喷漆	822.77	1.35%
	4	重庆铂汉塑胶有限公司	精密结构件喷漆	747.73	1.22%
	5	赫得纳米公司	精密结构件溅镀	754.23	1.24%
	合计			4,377.33	7.17%

注：聚盛祥公司包括昆山聚盛祥塑胶电子有限公司、舒城聚盛祥塑胶电子有限公司；赫得纳米公司包括赫得纳米科技重庆有限公司、赫得纳米科技（昆山）有限公司。

报告期内，发行人主要外协供应商较为稳定，公司在报告期内向安徽信陆电子科技有限公司采购的外协服务逐年减少，主要系公司报告期内逐渐新增了喷漆、溅镀等生产线从而减少了相关工序的外协加工规模。

（2）报告期内，发行人前五大贸易供应商如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比重
2020 年 1-3 月	1	上海稻田产业贸易有限公司	塑胶原料	742.79	3.86%
	2	玉麒行（香港）有限公司	塑胶原料	670.77	3.49%
	3	博冠国际集团（香港）有限公司	塑胶原料	566.24	2.95%
	4	丞翔国际及其下属公司	塑胶原料	406.38	2.11%
	5	优利（苏州）科技材料有限公司	塑胶原料	298.40	1.55%
	合计			2,684.58	13.97%
2019 年度	1	玉麒行（香港）有限公司	塑胶原料	2,634.12	2.43%
	2	上海稻田产业贸易有限公司	塑胶原料	2,297.38	2.12%
	3	丞翔国际及其下属公司	塑胶原料	1,890.24	1.75%
	4	博冠国际集团（香港）有限公司	塑胶原料	1,609.44	1.49%
	5	优利（苏州）科技材料有限公司	塑胶原料	1,184.59	1.09%
	合计			9,615.77	8.88%
2018 年度	1	丞翔国际及其下属公司	塑胶原料	4,739.41	5.42%
	2	上海稻田产业贸易有限公司	塑胶原料	3,542.16	4.05%
	3	优利（苏州）科技材料有限公司	塑胶原料	1,242.56	1.42%
	4	玉麒行（香港）有限公司	塑胶原料	1,055.48	1.21%
	5	苏州美科生贸易有限公司	CNC 设备及配件	1,056.66	1.21%
	合计			11,636.27	13.32%
2017 年度	1	上海稻田产业贸易有限公司	塑胶原料	3,587.31	5.88%
	2	丞翔国际及其下属公司	塑胶原料	1,533.62	2.51%
	3	优利（苏州）科技材料有限公司	塑胶原料	1,479.68	2.42%
	4	大河宝利材料科技（苏州）有限公司	塑胶原料	1,085.63	1.78%
	5	帝耀股份有限公司	塑胶原料	966.27	1.58%
	合计			8,652.51	14.17%

注：丞翔国际及其下属公司包括丞翔国际股份有限公司、世曜有限公司。

报告期内，公司主要向贸易供应商采购塑胶原料，且供应商较为稳定。

（3）报告期内，发行人除外贸及外协供应商之外的前五大供应商如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比重
2020 年 1-3 月	1	联宝（合肥）电子科技有限公司	触控板及指纹锁	1,982.68	10.31%
	2	库尔兹集团下属公司	薄膜	578.76	3.01%
	3	香港应宏薄膜科技有限公司	薄膜	455.73	2.37%
	4	江苏中瀛涂料有限公司	油漆、固化剂、稀释剂等	437.51	2.28%
	5	科思创（香港）有限公司	塑胶原料	419.11	2.18%
	合计			3,873.79	20.15%
2019 年度	1	联宝（合肥）电子科技有限公司	触控板	8,370.56	7.73%
	2	库尔兹集团下属公司	薄膜	5,299.02	4.89%
	3	安徽博瀚建设有限公司	工程建设服务	5,168.68	4.77%
	4	科思创（香港）有限公司	塑胶原料	2,906.16	2.68%
	5	森田印刷厂股份有限公司	薄膜	2,324.21	2.15%
	合计			24,068.63	22.23%
2018 年度	1	联宝（合肥）电子科技有限公司	触控板	5,465.23	6.25%
	2	库尔兹集团下属公司	薄膜	4,036.73	4.62%
	3	森田印刷厂股份有限公司	薄膜	2,268.72	2.60%
	4	科思创（香港）有限公司	塑胶原料	2,090.62	2.39%
	5	上海金发科技发展有限公司	塑胶原料	1,835.53	2.10%
	合计			15,696.84	17.96%
2017 年度	1	联宝（合肥）电子科技有限公司	触控板	3,980.67	6.52%
	2	安徽博瀚建设有限公司	工程建设服务	2,119.61	3.47%
	3	库尔兹集团下属公司	薄膜	1,741.57	2.85%
	4	森田印刷厂股份有限公司	薄膜	1,549.47	2.54%
	5	苏州仁源精密电子有限公司	模切材料	1,228.87	2.01%
	合计			10,620.18	17.40%

报告期内，公司除外贸及外协供应商之外的前五大供应商较为稳定，公司主要向其采购触控板、薄膜等原材料。

2. 报告期各期均有交易的供应商合计采购金额占当期采购总额的比例及向贸易供应商的采购金额及占比

（1）报告期各期均有交易的供应商合计采购金额占当期采购总额的比例

2017 年度、2018 年度及 2019 年度，公司向三年之中均有交易的供应商采购总额分别为 51,376.43 万元、73,564.44 万元和 81,469.14 万元，占当期采购总额的比例分别为 84.16%、84.18%、75.26%，报告期内公司供应商较为稳定。

（2）报告期公司向贸易供应商的采购金额及占比

报告期内，公司贸易商主要为上海稻田产业贸易有限公司、玉麒行（香港）有限公司、丞翔国际及其下属公司等，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-3 月，公司向贸易供应商的采购金额分别为 11,746.52 万元、16,903.78 万元、14,506.87 万元和 3,502.25 万元，占当期采购总额的比重分别为 19.24%、19.34%、13.40%和 18.22%。

（四）结合市场公开报价、可比公司采购价格等分析发行人喷漆、溅镀等外协加工的采购价格是否公允

报告期内，公司在生产过程中遇到临时的产能限制或客户要求增加的特殊处理工艺，如部分笔记本电脑结构件的喷漆、阳极、溅镀等，公司通过外协供应商进行处理。公司在选择外协供应商时，一般通过询价的方式进行，外协加工费用的定价方式为依据外协加工厂商的成本和管销费用并加计合理的利润确定。公司根据以往经验，对外协成本及管销费用进行复核，若报价处于合理范围内则签订外协加工合同或订单。

报告期内，公司结构件喷漆、溅镀等外协加工费在成本及费用的基础上加成 5%-10% 左右定价，基本符合市场价，公司对外协厂商的加工费采购价格公允。

（五）说明对报告期内发行人主要供应商、主要贸易供应商、主要外协供应商与发行人、发行人实际控制人及关联方是否存在关联关系、业务或资金往来

报告期内，公司与主要供应商、主要贸易供应商、主要外协供应商之间不存在关联关系、不存在正常购销业务之外的业务或资金往来。公司实际控制人及关联方与公司主要供应商、主要贸易供应商、主要外协供应商之间不存在关联关系、业务或资金往来。

（六）核查程序

1. 取得发行人原材料采购序时簿及原材料采购明细表，统计分析发行人主要原材料的供应商、供应商类型、相应的采购价格、采购数量等信息，并与市场公开数据、发

行人向第三方采购数据等进行对比，是否存在采购价格异常等情形；

2. 访谈发行人财务总监及业务负责人，了解发行人报告期内原材料采购的结算方式，主要采购渠道，进料对口业务的结算方式及具体业务流程，结合可比公司公开披露的信息，重点关注是否与行业惯例存在重大差异，是否存在对公司存在重大不利影响的情形；

3. 取得发行人外协采购明细表，统计分析发行人主要外协供应商、具体外协的环节、对应的采购金额等信息，结合对主要外协供应商的走访，同行业可比公司加工费信息等，分析发行人向外协供应商采购价格的公允性；

4. 取得报告期内美元兑人民币汇率明细，分析报告期内汇率波动对于发行人主要原材料采购价格的影响。

5. 取得发行人主要供应商、主要贸易供应商、主要外协供应商的名单，通过企查查、天眼查、全国企业信用信息公示系统等查询其主要股东及董监高，是否与公司及关联方存在关联关系；

6. 取得发行人、发行人实际控制人及董监高、发行人重要关联方的银行流水，发行人是否与上述供应商之间存在正常购销业务之外的资金往来，发行人董监高及重要关联方是否与上述关联方存在大额资金往来；

7. 对发行人上述供应商进行走访，了解双方之间合作的历史，双方之间合作的定价机制，以及双方之间是否存在关联关系，是否存在利益输送；

8. 取得发行人与上述供应商之间签署的合同，关注合同之中的核心条款是否符合正常商业逻辑，是否符合行业惯例，是否表明双方之间存在隐藏的关联关系。

（七）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人报告期内主要塑胶原料、电子件采购价格具有公允性，发行人电子件采购比重逐年上升具有合理性；

2. 报告期内发行人部分原材料主要以美元进行结算，汇率波动对发行人原料采购

存在一定程度的影响，报告期内发行人存在部分原材料依赖进口的情形，但符合行业惯例，不会对发行人存在重大不利影响；

3. 报告期内发行人触控板等原材料存在客户指定供应商的情形，其为专业化分工的要求及结果；

4. 报告期内发行人主要原材料供应商较为稳定，发行与主要外协供应商的采购价格具有公允性。

问题 7 关于联宝科技

报告期内发行人的第一大客户、供应商均为联宝(合肥)电子科技(以下简称联宝)。招股说明书披露发行人向联宝采购的原因是发行人向联宝采购触控板，将触控板嵌入笔记本电脑结构件模组后再向联宝销售。报告期各期，发行人向联宝销售的金额分别为 28,894.49 万元、40,619.35 万元、53,130.33 万元，发行人向联宝采购的金额分别为 3,980.67 万元、5,465.23 万元、8,370.56 万元，发行人向联宝的采购金额占当期对联宝的销售金额的比例分别为 13.78%、13.45%、15.75%。请发行人：（1）根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 的相关规定，结合发行人与联宝签订合同的属性类别，发行人是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动风险，触控板成本占发行人销售给联宝含触控板产品的成本占比等方面，分析并披露发行人向联宝销售的含触控板的笔记本电脑结构件模组的销售收入以总额法确认是否合理；（2）披露发行人同时向联宝销售未嵌入触控板的笔记本电脑结构件模组和嵌入触控板的笔记本电脑结构件模组的原因，可比公司是否存在类似情形，报告期各期联宝向发行人采购笔记本电脑结构件模组的金额占联宝同类采购金额的比例；（3）披露报告期各期发行人向联宝销售的嵌入触控板的笔记本电脑结构件模组、未嵌入触控板的笔记本电脑结构件模组的销售金额及占发行人当期对联宝销售金额的比例，并分析上述两类产品的毛利率是否存在较大差异；（4）披露报告期内发行人向联宝采购触控板是否仅用于对联宝的销售，向联宝销售的含嵌入触控板产品中的触控板是否全部来源于发行人向联宝的采购，如否，请披露具体情况包括金额、相关触控板供应商名称，并分析报告期内向联宝采购触控板的价格是否公允；（5）除联宝外，报告期内是否存在其他客户和供应商重合的情形，如有请披露具体情况、原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32的相关规定，结合发行人与联宝签订合同的属性类别，发行人是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动风险，触控板成本占发行人销售给联宝含触控板产品的成本占比等方面，分析并披露发行人向联宝销售的含触控板的笔记本电脑结构件模组的销售收入以总额法确认是否合理。

根据会计准则相关规定以及《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》中对“部分首发企业由客户提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售；部分首发企业向加工商提供原材料，加工后再予以购回”在实务中，前述业务是按照受托加工或委托加工业务，还是按照独立购销业务处理的相关解释，主要从以下五点进行判断：

1. 合同的属性类别

发行人与联宝签订的编号为P201506PP039的销售合同、编号为CN06SCM20190840的采购合同为例，相关主要条款如下：

合同类型	销售合同	采购合同
签订主体	英力电子（卖方）、联宝（采购方）	英力电子（买方）、联宝（销售方）
签署日期	2015年7月10日	2019年10月1日
产品或服务	结构件	触控板和指纹锁等
定价	公司报价后议价确认	联宝电子出具价格清单
订单形式	通过书面形式或双方约定的其他形式发送订单	通过书面形式或双方约定的其他形式发送订单
产品交付	产品交付至相关工作说明和/或订单规定的或联宝另外通知的交货地点，并交付给联宝或联宝指定的收货人。除非双方另有约定，否则产品有供方负责安排承运商交付至指定地点并负责运输及保险	买方负责到联宝仓库或联宝指定的其他地点提货并承担货物运输、保险等费用
货款支付	联宝将在实际收到产品、确认产品检验合格并收到供应商的发票或付款通知后（以较晚者为准）以120天的账期支付无争议的货款	联宝将货物交付后向买方开具发票。买方应在收到联宝开具的发票后60日向联宝付款

根据双方签订的采购与销售协议，材料采购定价和销售产品的定价为根据市场行情

协商定价，同时在采购与销售货物交付时点完成物权风险转移，均不对存货进行后续管理和核算，双方各自承担有关存货的保管和灭失责任，各自承担期间的价格波动等风险。综上，公司与联宝签订的采购/销售合同不属于委托加工合同。

2. 生产加工方是否完全或主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

根据公司签署的原材料采购合同，在采购原材料交付时点完成物权风险转移，公司进行后续管理和核算，并承担有关存货的保管和灭失责任。

根据销售合同，公司对联宝的销售价格并不是根据采购价格来确定，而是根据市场价格来定价。从销售价格对比情况来看，公司向联宝销售价格主要基于市场正常的供需关系，而非收取固定的加工费用。公司对联宝的销售价格与公司对其他客户销售笔记本C面结构件价格变动趋势一致。因此，公司主要承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险。

3. 生产加工方是否具备对最终产品的完整销售定价权

公司从联宝采购触控板等原材料用于生产，并销售笔记本C面结构件。以采购触控板和指纹锁为例：

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
触控板采购数量（万件）	88.78	347.67	231.14	151.55
触控板采购成本（万元）	1,963.61	8,270.65	5,465.23	3,980.67
指纹锁采购数量（万件）	0.61	3.16	—	—
指纹锁采购成本（万元）	19.08	99.91	—	—
触控板单位成本（元/件数）	22.12	23.79	23.64	26.27
（含触控板）产品单位成本（元/套）	112.75	108.10	103.52	113.73
占比	19.62%	22.01%	22.84%	23.10%

公司向联宝采购触控板是由行业特性决定的，报告期内公司根据联宝结构件订单安排生产，并根据生产笔记本C面结构件需要耗用的触控板数量，制定触控板的采购计划。发行人与联宝签订销售合同，销售的结构件模组产品根据市场价格定价，价格系包括主要材料、辅料、生产加工费、利润在内的全额销售价格，公司报价后议价确认最终价格。根据上述情况，公司对生产的最终产品具有对外销售的完整定价权。

4. 生产加工方是否承担了最终产品销售对应账款的信用风险

公司遵循独立交易原则，分别与联宝签订采购合同和销售合同，采购合同和销售合同中均已约定付款条件，联宝承担向发行人销售原材料后无法收到货款的信用风险，发行人承担销售过程中联宝收到商品后不支付货款的相应信用风险。

5. 生产加工方对原材料加工的复杂程度，加工物料在形态、功能等方面变化程度

公司从联宝采购的原材料包括触控板和指纹锁，销售的产品主要是笔记本 C 面结构件。即购买的为原材料或中间品，需经过一系列的组立过程，将触控板或指纹锁嵌入至结构件中，使之成为结构件的一部分，产品形态发生了显著变化。结构决定性质、性质决定用途，笔记本 C 面结构件可以直接用于组装完整的笔记本外部框架，而触控板和指纹锁均不具备这一功能。公司向联宝销售的是与所采购原材料具有不同结构、性质与用途的产品。

综上所述，公司从联宝采购部分原材料，并销售笔记本 C 面结构件等产品给联宝。采购原材料时，双方约定所有权转移条款，由公司对存货进行后续管理和核算，承担采购原材料后的保管和灭失、价格波动等风险。公司利用相关原材料生产的产品可根据市场情况销售给联宝，拥有最终产品的完整销售自主权。在考虑市场价格的前提下，产品销售价格采用“材料成本+加工利润”的定价原则，与其他客户一致。因此公司以总额法确认相应销售收入具有合理性，符合会计准则的规定。

（二）披露发行人同时向联宝销售未嵌入触控板的笔记本电脑结构件模组和嵌入触控板的笔记本电脑结构件模组的原因，可比公司是否存在类似情形，报告期各期联宝向发行人采购笔记本电脑结构件模组的金额占联宝同类采购金额的比例；

1. 发行人向联宝销售嵌入触控板的结构件模组的原因

报告期内，发行人根据联宝采购需求，既存在向联宝销售笔记本电脑结构件模组（未嵌入触控板），也存在将触控板嵌入笔记本电脑结构件模组再向其销售的情况。触控板作为笔记本电脑结构件模组的重要配件，专业生产企业较少，主要有 Synopsys（新思科技）、义隆电子股份有限公司（台湾）等，该等厂商通常只向大型整机厂商供货，因此联宝根据产品需求采购触模板后先行销售给发行人，发行人采购触模板后将其嵌入笔记本

电脑结构件模组再向联宝进行销售。

由于发行人所处行业特性，触控板并非发行人产品的核心部件，发行人根据联宝的具体订单要求向其销售笔记本电脑结构件，涉及笔记本电脑结构件需嵌入触控板的机种，由发行人先进行采购触控板。报告期内，发行人向联宝采购触控板，将其嵌入生产的笔记本电脑结构件模组并销售给联宝，系行业惯例，同行业上市公司春秋电子、胜利精密均存在该种情况，例如春秋电子招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人主营业务情况”之“（五）发行人近三年主要产品或服务的原材料采购和能源供应情况”之“4、报告期前五名供应商采购情况”之“（2）报告期内公司主要客户同时也为主要供应商的原因”等处对该种情况有所披露。

2. 联宝向发行人采购结构件模组的金额及占同类采购的比例

报告期各期，联宝向发行人采购结构件模组占联宝同类采购的情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人对联宝销售额（万元）	11,102.70	50,784.91	38,288.32	27,955.24
发行人对联宝出货量（万件）	346.28	1,654.02	1,329.77	941.36
联宝出货量（万台）	556.00	2,601.00	2,300.00	2,050.00
联宝出货量（万件）	2,224.00	10,404.00	9,200.00	8,200.00
发行人出货量/联宝出货量（%）	15.57	15.90	14.45	11.48

注：联宝、仁宝、纬创报告期内出货量公开数据查询的单位是万台，表格中按照每台 4 件（A、B、C、D 四大件）的折算比将出货量单位由台数折算成件数。

报告期各期，联宝向发行人采购的结构件模组金额分别为 27,955.24 万元、38,288.32 万元、50,784.91 万元和 11,102.70 万元，占联宝同类采购金额的比例约为 11.48%、14.45%、15.90%和 15.57%，联宝与发行人建立了长期、稳定的合作关系，双方交易份额保持逐期增长。

（三）披露报告期各期发行人向联宝销售的嵌入触控板的笔记本电脑结构件模组、未嵌入触控板的笔记本电脑结构件模组的销售金额及占发行人当期对联宝销售金额的比例，并分析上述两类产品的毛利率是否存在较大差异；

1. 发行人向联宝销售嵌入触控板、未嵌入触控板的结构件模组金额及占比

报告期各期，发行人向联宝销售的结构件模组按是否嵌入触控板列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
结构件模组（嵌入触控板）	3,878.44	19,624.72	14,220.15	8,730.00
结构件模组（未嵌入触控板）	7,224.26	31,160.19	24,068.17	19,225.24
结构件模组合计	11,102.70	50,784.91	38,288.32	27,955.24
结构件模组（嵌入触控板）占比	34.93%	38.64%	37.14%	31.23%

报告期各期，发行人向联宝销售嵌入触控板的笔记本电脑结构件模组产品金额分别为 8,730.00 万元、14,220.15 万元、19,624.72 万元和 3,878.44 万元，交易金额逐年增加，占向联宝销售结构件模组产品总额的比例分别为 31.23%、36.32%、38.64%和 34.93%。

2. 发行人向联宝销售嵌入触控板、未嵌入触控板的结构件模组毛利率分析

报告期各期，发行人向联宝采购的触控板全部应用于结构件模组 C 件，并不应用于 A、B、D 件。发行人向联宝销售的嵌入触控板的结构件模组 C 件产品毛利率与未嵌入触控板的结构件模组 C 件产品对比情况如下：

单位：万元

项目	项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
结构件模组 C 件 （嵌入触控板）	收入	3,878.44	19,624.72	14,220.15	8,730.00
	成本	3,605.25	17,481.21	13,165.30	7,920.79
	毛利	273.19	2,143.51	1,054.85	809.21
	数量（万件）	62.26	319.36	240.41	135.36
	单价（元/件）	62.29	61.45	59.15	64.50
	单位成本（元/件）	57.90	54.74	54.76	58.52
	毛利率	7.04%	10.92%	7.42%	9.27%
结构件模组 C 件 （未嵌入触控板）	收入	1,740.73	6,741.55	5,369.89	3,452.68
	成本	1,333.53	5,228.77	4,594.50	2,886.82
	毛利	407.20	1,512.78	775.39	565.86
	数量（万件）	46.61	172.04	141.73	99.03
	单价（元/件）	37.35	39.19	37.89	34.87
	单位成本（元/件）	28.61	30.39	32.42	29.15
	毛利率	23.39%	22.44%	14.44%	16.39%

报告期各期，发行人向联宝销售的嵌入触控板的结构件模组 C 件产品毛利率分别为

9.27%、7.42%、10.92%和 7.04%，向联宝销售的未嵌入触控板的结构件模组 C 件产品毛利率分别为 16.39%、14.44%、22.44%和 23.39%。报告期各期毛利率变动主要系产品结构变化导致，不同机型产品毛利率存在差异；嵌入触控板的结构件模组 C 件产品毛利率低于未嵌入触控板的结构件模组 C 件产品，主要系触控板单价较高，触控板成本占结构件模组 C 件成本的比例较高，拉低了嵌入触控板的结构件模组 C 件产品毛利率水平。

报告期各期，发行人采购触控板的单位成本及嵌入触控板的结构件模组 C 件产品的单位成本情况如下：

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
触控板单位成本（元/件）	22.12	23.79	23.64	26.27
结构件模组 C 件（嵌入触控板）单位成本（元/件）	57.90	54.74	54.76	58.52
占比	38.20%	43.46%	43.17%	44.89%

报告期各期，触控板单位成本占嵌入触控板的结构件模组 C 件产品单位成本的比例分别为 44.89%、43.17%、43.46%和 38.20%，触控板单价及占比较高，使得嵌入触控板的结构件模组 C 件产品毛利率明显低于未嵌入触控板的结构件模组 C 件产品毛利率。

（四）披露报告期内发行人向联宝采购触控板是否仅用于对联宝的销售，向联宝销售的含嵌入触控板产品中的触控板是否全部来源于发行人向联宝的采购，如否，请披露具体情况包括金额、相关触控板供应商名称，并分析报告期内向联宝采购触控板的价格是否公允；

报告期内，发行人向联宝采购的触控板全部用于对联宝销售，发行人根据联宝具体订单的要求，通过联宝采购触控板、并将其嵌入笔记本电脑结构件模组后再向联宝销售；发行人向联宝销售的结构件模组中嵌入的触控板，也全部来源于向联宝的采购。

报告期内，发行人向联宝采购的触控板，主要系 Synopsys（新思科技）、义隆电子股份有限公司（台湾）等厂商生产，在笔记本电脑行业，该等厂商只供货给大型笔记本电脑代工厂商，联宝先采购触控板，再将其销售给发行人等结构件模组厂商进行组装，交易价格参照市场价格，由双方协商确定，发行人向联宝采购触控板的价格公允。

（五）除联宝外，报告期内是否存在其他客户和供应商重合的情形，如有请披露具体情况、原因

报告期内，发行人存在部分客户与供应商重合的情形，具体销售、采购情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-3 月			
	销售内容	金额	采购内容	金额
合肥经纬电子科技有限公司	塑胶小件、塑胶组件	106.59	塑胶小件、塑胶组件	40.11
安徽胜利精密制造科技有限公司	塑胶小件、塑胶组件	104.81	塑胶小件、塑胶组件	29.51
合肥宝龙达精密科技有限公司	塑胶小件、塑胶组件	34.09	塑胶小件、塑胶组件	14.90
重庆市铜梁区精亿电脑配件有限公司	塑胶件	41.52	铁件	14.52
成都宏骅精密机械有限公司	塑胶件	2.09	铁件	16.54
万承精密电子（重庆）有限公司	塑胶件	0.04	铁件	208.30

（续上表）

公司名称	2019 年度			
	销售内容	金额	采购内容	金额
合肥经纬电子科技有限公司	塑胶小件、塑胶组件	419.51	塑胶小件、塑胶组件	150.11
安徽胜利精密制造科技有限公司	塑胶小件、塑胶组件	185.72	塑胶小件、塑胶组件	115.24
重庆市铜梁区精亿电脑配件有限公司	塑胶件	251.09	铁件	65.13
庐江凯创五金科技有限公司	委外加工铁件	11.40	铁件	1,880.06
万承精密电子（重庆）有限公司	塑胶件	1.81	铁件	1,040.37
安徽信陆电子科技有限公司	油漆	1.21	委外加工喷漆件	49.39
金名山光电（重庆）有限公司	塑胶件	0.50	塑胶件	0.49

（续上表）

单位	2018 年度			
	销售内容	金额	采购内容	金额
昆山市杰尔电子科技股份有限公司	塑胶小件、塑胶组件	455.50	铁件	204.70
重庆市铜梁区精亿电脑配件有限公司	塑胶件	327.84	铁件	36.07

单位	2018 年度			
	销售内容	金额	采购内容	金额
苏州春秋电子科技股份有限公司	塑胶小件、塑胶组件	190.90	塑胶小件、塑胶组件	0.50
重庆惠科金扬科技有限公司	塑胶件	87.29	塑胶粒子	6.21
重庆贵荣塑胶制品有限公司	塑胶粒子包材	21.70	塑胶件	29.23
万承精密电子（重庆）有限公司	塑胶件	21.10	铁件	415.76
重庆市铜梁区沪华五金电子有限公司	塑胶件	12.95	铁件	59.95
庐江凯创五金科技有限公司	塑胶件	5.65	铁件	1,045.62
圣美精密工业（昆山）有限公司	塑胶件	5.23	塑胶件	7.92
上海林友真空电子厂	塑胶件	3.73	电镀加工	263.16
上海华长贸易有限公司	塑胶粒子	3.36	塑胶粒子	124.65
重庆鑫盟精密模具有限公司	塑胶粒子	3.14	模具材料	1.79
苏州易昌泰塑胶有限公司	塑胶件	0.96	塑胶件	16.68
重庆加群塑胶有限公司	塑胶粒子、包材	0.48	塑胶件	32.67
重庆铜源电子科技有限公司	塑胶粒子、包材	0.25	塑胶件	0.77

(续上表)

单位	2017 年度			
	销售内容	金额	采购内容	金额
昆山市杰尔电子科技股份有限公司	塑胶小件、塑胶组件	292.00	铁件	496.26
重庆禾裕田精密电子有限公司	塑胶件	107.94	塑胶件	224.82
重庆市铜梁区沪华五金电子有限公司	塑胶件	67.89	铁件	0.07
万承精密电子（重庆）有限公司	塑胶件	29.58	铁件	167.66
重庆惠科金扬科技有限公司	塑胶件	23.78	塑胶粒子	6.03
昆山群利精密机械有限公司	塑胶件	20.01	铜钉	271.96
赫得纳米科技（昆山）有限公司	塑胶件	6.30	溅镀	267.79
苏州炳荣精密五金制品有限公司	塑胶件	0.80	铁件	28.59
苏州春秋电子科技股份有限公司	塑胶件	0.41	塑壳件	2.13

报告期内，除联宝外，客户与供应商重合金额较大的主要有合肥经纬电子科技有限公司、安徽胜利精密制造科技有限公司、重庆禾裕田精密电子有限公司、昆山市杰尔电子科技股份有限公司。

发行人主要产品为笔记本电脑结构件模组，发行人与上述单位同时为联宝、仁宝、

纬创、英业达等主要笔记本电脑制造商提供产品，既有竞争又存在合作，因客户需求导致客户供应商重合。

发行人客户与供应商重合情形下形成的相关交易，金额较小，采购和销售是相互独立的交易行为，销售量不以采购量为前提条件，销售价格和采购价格均是基于产品单独定价，交易价格公允。

（六）核查程序

1. 获取联宝与发行人签订的《采购协议》《物料销售协议》，查看合同的主要条款，了解销售、采购的具体内容、定价模式、付款方式、质量控制措施，分析商品的转移风险归属；

2. 实地走访联宝，重点核查其生产经营情况、了解及观察购销业务的具体流程；

3. 执行函证程序并获取回函；

4. 检查发行人供应商和客户重合所涉及交易的采购合同、销售合同、出库单和入库单及采购和销售发票，了解向供应商和客户重合交易所涉及的采购或销售内容，并与向其他供应商、客户采购、销售的同类产品的交易价格进行比较；

5. 通过对发行人高级管理人员的访谈，了解供应商和客户重合的原因及相关背景；

6. 查阅有关以总额法核算销售收入的相关会计准则及规定；

7. 查询同行业上市公司年报、招股说明书以及其他公开披露的信息，了解发行人向联宝采购触控板并将嵌入触控板的结构件模组销售给联宝是否符合行业惯例。

（七）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人向联宝销售的含触控板的笔记本电脑结构件模组的销售收入以总额法确认是合理的，符合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32的相关规定；

2. 发行人向联宝销售的含触控板结构件模组毛利率差异主要受产品结构变动的影响；

3. 发行人向联宝采购触控板并将嵌入触控板的结构件模组销售给联宝符合行业惯例，同行业上市公司春秋电子、胜利精密均存在类似情况；

4. 发行人向联宝采购触控板仅用于对联宝的销售，向联宝销售的含嵌入触控板产品中的触控板全部来源于发行人向联宝的采购；

5. 除联宝外，报告期内存在其他客户和供应商重合的情形，主要系客户需求所致，符合发行人实际经营情况，交易价格公允，符合会计准则规定。

问题 8 关于 HUB 仓模式

2017 年发行人与客户的合作主要通过 HUB 仓模式，约定将货物运送至指定仓库，经客户领料验收后确认收入。请发行人披露 HUB 仓模式的销售流程和收入确认时点、从发货到确认收入需要的平均时长、发出商品期间仓储费承担方、报告期各期 HUB 仓模式和非 HUB 仓模式的销售金额及占比。

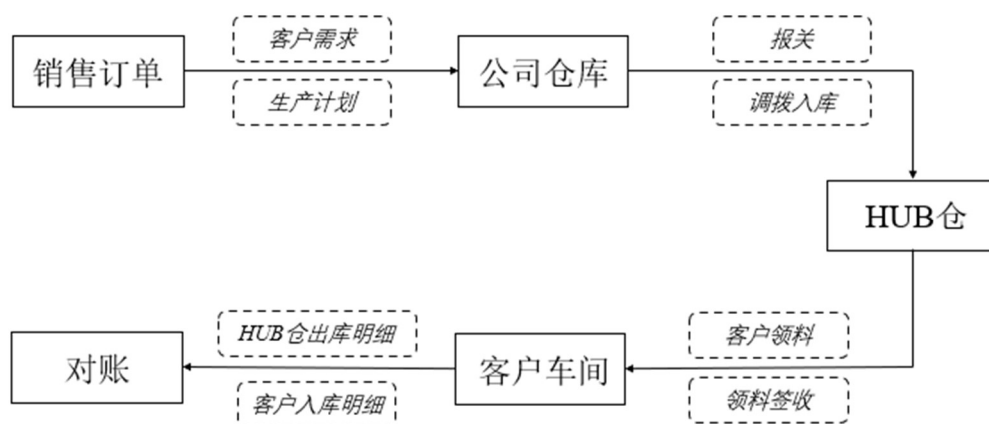
请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）请发行人披露 HUB 仓模式的销售流程和收入确认时点

HUB 仓指出货从工厂的成品仓出去，然后出口报关，送到客户指定的仓库，一般是租用仓储服务公司的仓库。

1. HUB 仓模式的销售流程



（1）销售订单

客户每周将需求订单提供给业务部，公司业务部根据客户需求测算预计的出货量，公司生管部根据预计出货量编排生产计划，保证及时供货。

（2）发货至 HUB 仓

业务部交管根据 HUB 库存量及客户需求按需在 ERP 编制调拨单，由公司仓库安排调拨出库后再由仓库账务员、业务交管在 ERP 中审核。

（3）客户领料

每日 HUB 仓相关人员把上一日/当日 HUB 仓出入库明细提供给业务部交管、相关业务人员，交管根据明细表中的出库物料、数量在 ERP 中录入相应单据（HUB 发出商品仓调拨单/销售出库单），并经审核后生效。

（4）对账后结算

每月末或次月初，发行人与客户根据 HUB 仓系统的出库明细以及客户物料系统的入库明细进行核对，经客户签字或盖章确认后，财务部开票给客户之后，客户按照信用期付款结算。

2. HUB 仓模式的收入确认时点

根据与客户签订的销售合同或订单，完成相关产品生产，办理报关出口手续后，将货物送至 HUB 仓并经客户领料后确认收入。

（二）从发货到确认收入需要的平均时长、发出商品期间仓储费承担方

1. 从发货到确认收入需要的平均时长为：24 天。

2. 报告期内，发行人与客户采用 HUB 仓模式的发出商品期间仓储费由发行人承担。发行人与主要仓储物流公司均签订《综合物流服务协议》《仓储服务合同》，约定在一定期限内由发行人向仓储物流公司支付仓储费用。

（三）报告期各期 HUB 仓模式和非 HUB 仓模式的销售金额及占比

报告期各期发行人主营业务收入中 HUB 仓模式和非 HUB 仓模式的销售金额及占比情况

单位：万元、%

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
HUB 仓模式	17,429.93	75.75	87,901.26	69.85	54,191.31	52.29	45,314.16	61.33
非 HUB 仓模式	5,580.66	24.25	37,939.09	30.15	49,441.53	47.71	28,572.48	38.67
合计	23,010.59	100.00	125,840.35	100.00	103,632.84	100.00	73,886.64	100.00

报告期内，公司 HUB 仓模式销售额逐年增加，主要系客户为了实现零库存管理，引入第三方仓储服务公司。2018 年度非 HUB 仓模式销售占比较高，主要系子公司真准电子向仁宝销售采用非 HUB 仓模式销售较多。

（四）核查程序

1. 了解和评价管理层与 HUB 仓模式的销售收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
2. 访谈发行人业务人员和财务人员，了解 HUB 仓模式的销售流程和会计处理政策；
3. 获取销售明细表，选取样本检查销售合同或订单、发票、出库单、签收单、报关单、客户对账单等支持性文件，识别与商品所有权相关风险报酬转移相关的合同条款与条件，评价 HUB 仓模式收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；
4. 登陆主要仓储物流公司的物流系统，及时了解并统计公司 HUB 仓的入库、领用和结存情况；
5. 检查《综合物流服务协议》《仓储服务合同》，了解并重新测算各期仓储费用金额。

（五）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人结构件模组销售主要采用 HUB 仓模式销售，且呈增长趋势，HUB 仓模式销售收入确认符合企业会计准则的要求；
2. HUB 仓发货到确认收入需要的平均时长合理，不存在长期发货未确认收入情况；

3. HUB 仓储费用合理且按时结清。

问题 9 关于毛利率

(1) 报告期各期发行人综合毛利率分别为 22.02%、17.32%和 18.79%，发行人解释称毛利率的波动主要受产品结构和汇率变动影响；(2) 报告期内发行人的综合毛利率高于可比公司，其中巨腾国际报告期内毛利率为 14.24%、11.92%和 13.12%；(3) 报告期内发行人向英业达销售的 QUEST20 等机型的结构件模组产品的毛利率高达 60%，向仁宝销售的 EPK50、CSL50 两个销量较大的机型结构件模组毛利率仅 7%。请发行人：(1) 结合销售模式、客户集中度、终端笔记本电脑品牌及售价情况等，分析并披露发行人毛利率与可比公司的可比业务毛利率存在差异的原因，毛利率远高于可比公司巨腾国际的原因；(2) 结合报告期内主要细分产品的收入占比及毛利率、汇率变动情况等，量化分析并披露产品结构和汇率变动对毛利率的影响；(3) 分析并披露报告期内发行人向英业达销售的 QUEST20 等机型的结构件模组产品毛利率与向仁宝销售的 EPK50、CSL50 机型结构件模组毛利率差异较大的原因；(4) 分析并披露报告期各期发行人向联宝、仁宝、纬创销售的毛利率是否存在较大差异，如存在较大差异请分析原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 结合销售模式、客户集中度、终端笔记本电脑品牌及售价情况等，分析并披露发行人毛利率与可比公司的可比业务毛利率存在差异的原因，毛利率远高于可比公司巨腾国际的原因。

报告期内，发行人与同行业上市公司综合毛利率对比情况如下：

公司名称	股票代码	2020 年 1-3 月 毛利率	2019 年度毛利 率	2018 年度毛利 率	2017 年度毛利 率
春秋电子	603890.SH	19.52%	19.61%	18.24%	20.71%
胜利精密	002426.SZ	14.85%	8.04%	9.22%	8.95%
长盈精密	300115.SZ	22.04%	21.39%	19.94%	24.10%
巨腾国际	03336.HK	—	12.84%	11.92%	14.24%
通达宏泰	02363.HK	—	3.73%	17.75%	18.99%
平均值		18.80%	13.12%	15.41%	17.40%

公司名称	股票代码	2020 年 1-3 月 毛利率	2019 年度毛利 率	2018 年度毛利 率	2017 年度毛利 率
本公司		17.07%	18.79%	17.32%	22.02%

数据来源：同行业上市公司数据取自 wind 或其年度报告，巨腾国际、通达宏泰未查询到一季度毛利率。

如上表，报告期内公司的综合毛利率波动趋势与同行业上市公司毛利率的波动趋势呈基本一致，公司综合毛利率水平略高于同行业上市公司平均值，不存在重大差异。

上述同行业可比上市公司的主营业务范围均包括智能终端消费类电子产品的研发、生产和销售。与其他同行业上市公司毛利率相比，胜利精密的毛利率较低，通达宏泰 2019 年度毛利率大幅降低。2017 年度、2018 年度、2019 年度，剔除胜利精密和 2019 年度通达宏泰后，同行业可比上市公司的平均毛利率分别为 19.51%、16.96%、17.95%，2020 年 1-3 月同行业可比上市公司的平均毛利率为 18.80%，与发行人毛利率水平接近。

春秋电子的主要产品是笔记本电脑等消费类电子产品的结构件模组及相关精密模具，在同行业可比上市公司中与发行人主营业务范围最为相近。2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月，春秋电子毛利率分别为 20.71%、18.24%、19.61%和 19.52%，报告期内发行人与春秋电子的综合毛利率水平较为接近。

与同行业可比上市公司对比，发行人报告期内毛利率水平高于胜利精密、巨腾国际，2017 年度、2018 年度毛利率水平与通达宏泰较为接近，但通达宏泰 2019 年度毛利率显著下降导致当年发行人毛利率水平高于通达宏泰。具体分析如下：

（1）胜利精密

发行人毛利率高于可比公司胜利精密，主要原因系：（1）胜利精密披露的信息，其主营业务为移动终端、智能制造和新能源业务，笔记本电脑结构件仅为业务之一，其收入贡献最大的移动终端业务除了移动终端产品，还包括金额较大的渠道服务收入，渠道服务的毛利率水平较低；（2）近年来，胜利精密在快速发展的同时，积极尝试产业链转型或多元化业务，面临着较大的资金压力和业务整合难度，对其毛利率产生了较大负面影响；根据其披露 2019 年年度报告显示，受转型过程中的资产并购扩张过快、资本市场去杠杆等因素影响，其资金流动性压力增大，2019 年开始加速回笼资金、聚焦主业发展。

（2）巨腾国际

发行人毛利率水平高于可比公司巨腾国际，主要原因如下：①巨腾国际是目前全球最大的电脑结构件供应商，经营规模较大，其主营产品除笔记本电脑的结构件外，还包括二合一电脑、平板电脑及手持装置的结构件，与发行人主营笔记本电脑结构件存在一定差异；此外，巨腾国际主营笔记本电脑的终端品牌以微软、惠普为主，发行人主营笔记本电脑的终端品牌以联想、惠普、戴尔为主存在差异；②全球笔记本电脑出货量在 2011 年达到峰值后，2012 年开始出现整体下滑和调整阶段，巨腾国际作为笔记本电脑结构件龙头企业，营业收入亦出现下滑；由于前期机器设备、厂房的投入大，巨腾国际面临的市场压力较大，对产品报价存在调整，其毛利率水平由 2015 年的 21.32% 逐年下降至 2018 年的 11.92%，其毛利率水平总体低于同行业可比公司春秋电子、通达宏泰和发行人。

（3）通达宏泰

发行人 2019 年度毛利率高于可比公司通达宏泰，主要系通达宏泰当年毛利率显著下滑，根据其 2019 年年度报告披露的信息，当年毛利率大幅下滑主要受产品售价下降和存货拨备增加的影响。具体分析如下：①面对激烈的市场竞争，通达宏泰为了维持市场份额、保持产品竞争力，通过调整产品售价提高营业收入，2019 年度其产品平均售价出现下降；②通达宏泰 2019 年度存货拨备金额较以前年度大幅增加，当年存货拨备金额较上年增加约 22.70 百万港元，也一定程度上拉低了其毛利率水平。

报告期内，发行人与同行业上市公司可比业务毛利率对比情况如下：

公司名称	股票代码	2019 年度毛利率	2018 年度毛利率	2017 年度毛利率
春秋电子	603890.SH	18.64%	17.43%	19.44%
胜利精密	002426.SZ	32.73%	11.99%	9.78%
长盈精密	300115.SZ	15.18%	17.21%	23.01%
巨腾国际	03336.HK	12.84%	11.92%	14.24%
通达宏泰	02363.HK	3.73%	17.75%	18.99%
平均值		16.63%	15.26%	17.09%
本公司		18.49%	16.89%	21.89%

数据来源：同行业上市公司数据取自 wind 或其年度报告；

注：可比业务毛利率根据可比业务收入计算，同行业上市公司可比业务数据选取口径：胜利精密 2017 年 2018 年数据为其主营业务收入中智能终端结构模组收入、2019 年数据为其主营业务收入中移动终端业务之移动终端产品收入，春秋电子为其主营业务收入中结构件模组收入，巨腾国际、通达宏泰为其主营业务收入。

以下从主营业务范围、销售模式、客户集中度、终端笔记本电脑品牌及售价情况等方面与同行业可比公司的同类业务进一步对比分析：

1. 主营业务及主要产品

公司名称	主营业务	主要产品
春秋电子	春秋电子的主要产品为笔记本电脑及其他电子消费品的结构件模组及相关精密模具，是笔记本电脑结构件供应商中较少的拥有自主模具设计生产能力的生产企业。	笔记本电脑及其他消费电子产品的结构件模组及相关精密模具
胜利精密	公司是一家以精密制造为基石，智能制造和新能源业务为驱动的科技服务型企业集团，行业主要覆盖 3C 消费电子、智能制造和新能源汽车领域。	移动终端产品的结构件模组、智能制造相关产品、新能源相关产品
长盈精密	长盈精密主营业务为开发、生产、销售电子连接器及智能电子产品精密小件、新能源汽车连接器及模组、消费类电子精密结构件及模组、机器人及工业互联网等。	智能手机等消费类电子精密结构件及模组，电子连接器及智能电子产品精密小件，新能源汽车连接器及模组
巨腾国际	巨腾国际自成立以来一直主要从事生产及销售笔记本型计算机外壳及手持装备外壳业务，是一家专业 3C 产品机构制造商，其后积极拓展生产线，亦制造及销售 LCD 个人计算机、数码相机及游戏机的外壳。	笔记本电脑、二合一电脑、平板电脑外壳，及手持装置外壳
通达宏泰	通达宏泰是一家提供一站式手提电脑、平板电脑外壳及便携式充电器及路由器外壳等其他配件的制造解决方案供应商。通达宏泰制造及销售各类手提电脑和平板电脑外壳和部件。	各类手提电脑、平板电脑外壳和部件
发行人	发行人主要从事消费电子产品结构件模组及相关精密模具的研发、设计、生产和销售，致力于为客户提供消费电子产品从设计、模具制造到结构件模组生产的综合服务。	笔记本电脑结构件模组及相关精密模具

信息来源：年报、招股说明书、以及其他公开查询的网站信息。

同行业上市公司的主营业务范围均包括智能终端消费类电子产品的研发、生产和销售，春秋电子的主要产品是笔记本电脑等消费电子产品的结构件模组及相关精密模具，在同行业上市公司中与发行人最为相近

2. 销售模式

公司名称	销售模式
春秋电子	公司采用直销方式，与主要客户建立了长期合作关系，对供货种类、产品责任、质量要求、交货方式、付款方式等达成原则性共识。联宝、三星等客户根据生产计划按产品分年度、季度或月度以订单方式向公司发出采购计划生产出货完成销售。
胜利精密	公司作为国际领先的结构模组供应商，与主要客户建立了长期合作关系，对供货种类、产品责任、质量要求、交货方式、付款方式等达成原则性共识，客户根据生产计划按产品分年度、季度或月度以订单方式向公司发出采购计划，公司生产完成后发货完成销售。
长盈精密	公司的销售采取直接面向客户的直销模式，由营销总部负责销售制度和营销策略的制定，以及销售人员的考核和市场开拓。由于本行业的特点，公司必须通过客户体系认证，纳入客户的合格供应商体系后，客户会直接向本公司进行订单采购。
发行人	公司采取直接销售的模式，直接向下游客户销售。公司与主要客户建立了长期合作关系，对供货种类、产品责任、质量要求、交货方式、付款方式等达成原则性共识。通常情况下，公司与主要客户签订年度《框架合同》或《购销合同》，约定产品的质量标准、交货方式、结算方式等条款，在合同有效期内由客户按需向公司发出具体订单，并约定具体技术要求、销售价格、数量等。

信息来源：年报、招股说明书、以及其他公开查询的网站信息；巨腾国际、通达宏泰未查询到关于销售模式的公开信息。

发行人的销售模式的销售模式与同行业上市公司相似，采用以销定产、直接销售的模式，与下游客户建立了长期合作关系。

3. 客户集中度

报告期各期，同行业上市公司前五大客户占营业收入的比例如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
春秋电子	91.35%	89.15%	91.34%
胜利精密	39.78%	34.45%	36.43%
长盈精密	69.18%	72.97%	77.73%
巨腾国际	80.00%	85.00%	80.00%
通达宏泰	81.30%	82.60%	95.10%
发行人	96.68%	95.01%	93.77%

报告期各期，同行业上市公司第一大客户占营业收入的比例如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
------	---------	---------	---------

春秋电子	75.44%	64.06%	70.97%
胜利精密	23.23%	15.92%	20.25%
长盈精密	18.93%	25.63%	31.78%
巨腾国际	25.26%	23.40%	22.82%
通达宏泰	40.15%	19.52%	57.22%
发行人	42.09%	39.15%	39.03%

注：春秋电子年报未披露第一大客户占比情况，表中数据取自其年度报告披露的应收账款期末余额占比。

在笔记本电脑行业，发行人与同行业上市公司均存在客户集中度较高的情形。报告期各期，春秋电子、巨腾国际、通达宏泰前五大客户占营业收入的比例均在 80%以上；胜利精密的主营业务相对多元化，经营范围涵盖智能制造业务、移动终端业务、新能源业务等，客户集中度相对较低。

报告期各期，发行人前五大客户占营业收入的比例略高与春秋电子，但第一大客户占营业收入的比例明显低于春秋电子。发行人的客户集中度情况与春秋电子接近，主要与发行人集中优势资源发展重点战略客户有关。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，联宝、仁宝、纬创三大客户占发行人营业收入的比例分别为 81.15%、89.48%、95.26%，呈逐年上升趋势。

4. 终端笔记本电脑品牌及售价情况

报告期各期，同行业上市公司的终端电脑品牌情况如下：

公司名称	联想	惠普	戴尔	苹果	华硕	宏碁	其他
春秋电子	√	√	—	—	—	—	三星、LG 等
胜利精密	√	—	√	—	—	—	三星等
巨腾国际	√	√	√	√	√	√	微软、华为等
通达宏泰	√	√	√	√	√	√	—
发行人	√	√	√	—	√	√	小米、华为等

数据来源：同行业上市公司年报、招股说明书、以及其他公开查询的网站信息。

春秋电子终端电脑品牌以联想、三星为主，胜利精密终端电脑品牌以联想、戴尔、三星为主；巨腾国际是目前全球最大的电脑外壳供应商，终端电脑品牌以微软、惠普为主，是微软的独家供应商；而发行人的终端电脑品牌以联想、惠普、戴尔为主。笔记本

电脑行业相对成熟，终端电脑售价相对市场化，从联想、惠普、戴尔等笔记本电脑品牌厂商，到联宝、仁宝、纬创、广达等笔记本电脑代工厂商，再到上游结构件模组配套厂商，在整个产业链体系中，毛利率主要受产品品牌、机型等原因的影响。

综上所述，发行人主营产品、销售模式、客户集中度、终端笔记本电脑品牌情况与春秋电子都较为相似，发行人的毛利率与春秋电子也最为接近。

近年来，笔记本电脑行业集中度逐步提高，2016 年度至 2018 年度笔记本电脑前五大品牌市场份额占比从 78.10% 上升至 81.00%，下游行业集中度持续提高，使得终端电脑品牌商在选择上游供应商时更加注重规模、管理、技术能力等因素，大型笔记本电脑结构件厂商将获得更多新机型开发机会和更多的订单。报告期内，发行人顺应行业发展趋势，整合优势资源集中发展重要战略客户，在生产效率、产品质量和新产品研发能力等方面取得了下游客户的认可，与联宝、仁宝、纬创等笔记本电脑代工厂商的合作逐步加深。在直销模式下，发行人建立了以市场为导向的快速反应机制，凭借产品开发、批量生产、售后服务等环节的快速响应优势，与下游客户建立了长期、稳定、友好的战略合作关系。在业务规模快速增长的同时，发行人注重研发投入、技术创新、自动化升级改造，毛利率保持在同行业较高水平。

（二）结合报告期内主要细分产品的收入占比及毛利率、汇率变动情况等，量化分析并披露产品结构和汇率变动对毛利率的影响

报告期内，公司综合毛利率分别为 22.02%、17.32%、18.79% 和 17.07%，毛利水平呈现一定的波动，毛利率波动主要受产品结构、汇率变动的影响。

1. 产品结构对毛利率的影响

报告期内，公司主营业务收入以结构件模组产品收入为主，结构件模组产品毛利率分别为 21.89%、16.89%、18.49% 和 16.70%。由于每一机型的量产生命周期一般不超过 24 个月，且不同机型的结构件模组产品分别应用于不同品牌的终端笔记本电脑，因此不同终端笔记本电脑品牌划分的结构件模组细分产品结构变化影响公司毛利率水平。

报告期内，公司按终端笔记本电脑品牌划分的结构件模组毛利率情况如下：

单位：万元

应用终端品牌	2020 年 1-3 月		2019 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
联想	69.98%	17.01%	61.60%	17.38%
惠普	17.33%	15.89%	22.91%	20.27%
戴尔	1.55%	15.33%	9.56%	24.08%
其他	11.14%	16.16%	5.93%	14.13%
结构件模组合计	100.00%	16.70%	100.00%	18.49%
应用终端品牌	2018 年度		2017 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
联想	49.26%	12.46%	50.92%	15.48%
惠普	29.98%	20.89%	30.96%	29.35%
戴尔	16.21%	20.98%	16.36%	27.93%
其他	4.55%	23.88%	1.76%	20.02%
结构件模组合计	100.00%	16.89%	100.00%	21.89%

报告期内，发行人应用于联想、惠普、戴尔三大品牌的结构件模组产品毛利率变动趋势基本一致，2018 年度毛利率较 2017 年度有所下降，除惠普品牌外 2019 年度毛利率较 2018 年度有所回升，与同行业上市公司毛利率的波动趋势基本一致。2020 年第一季度由于生产、销售等方面一定程度上受疫情影响，毛利率有所下降。

报告期各期，发行人应用于联想品牌的结构件模组产品毛利率水平相对较低，应用于惠普、戴尔品牌的结构件模组产品毛利率水平相对较高，主要系发行人销售给联宝的应用于联想品牌的结构件模组产品大多嵌入了触控板，由于触控板单价较高且占结构件模组成本的比例较高，使得嵌入触控板的结构件模组产品毛利率低于未嵌入触控板的结构件模组产品毛利率，进而拉低了应用于联想品牌的结构件模组产品的总体毛利率水平。

报告期各期，发行人应用于不同品牌的结构件模组产品毛利率水平有所差异，应用于同一品牌的结构件模组产品毛利率变动主要与机型变动有关。2017 年度，发行人应用于惠普、戴尔品牌的结构件模组产品毛利率较高，主要受销售收入较大的惠普 QUEST20 机型、戴尔 TR15 机型、戴尔 VG15 机型等的影响。2018 年度，发行人应用于联想品牌的结构件模组产品毛利率偏低，主要受 CE570、DG521 等机型的影响。2019 年度，发行人应用于戴尔品牌的结构件产品毛利率较 2018 年度有所上升，主要受销售收入较大的 SK15 等机型的影响。2020 年 1-3 月，发行人应用于惠普、戴尔品牌的结构件产品毛

利率较 2018 年度均有所下降，主要受销售收入金额较大的惠普 FR14 机型、戴尔 SK15 机型、戴尔 BK14、BK15 机型等的影响。具体分析如下：

(1) 2018 年度结构件模组产品毛利率较 2017 年度变动分析

2018 年度较 2017 年度，发行人应用于不同品牌的结构件模组产品收入占比变动不大，结构件模组产品毛利率较 2017 年度下降 5 个百分点，主要系主要终端品牌联想、惠普、戴尔的结构件模组毛利率均有所下降，主要细分产品结构变动影响分析如下：

单位：万元

项目		2018 年度			2017 年度		
品牌	机型	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
联想	DG521	9,674.50	9.79%	10.08%	11,754.63	16.34%	11.42%
	CE570	851.69	0.86%	-0.34%	5,307.99	7.38%	22.76%
惠普	QUEST20	2,812.09	2.85%	62.66%	6,852.48	9.53%	60.49%
	EPK50	10,075.40	10.20%	10.26%	EPK50 机型结构件模组于 2018 年度开始量产		
	CSL50	8,680.96	8.78%	9.05%	9,834.36	13.67%	6.96%
戴尔	TR15	5,070.63	5.13%	18.97%	7,152.33	9.94%	28.69%
	VG15	2,425.62	2.45%	22.03%	2,728.20	3.79%	25.01%
合计		39,590.89	40.06%	—	43,629.99	60.66%	—

①联想品牌结构件模组毛利率下降 3.02 个百分点，主要受联宝 DG521、CE570 机型的影响

2018 年度，联宝 DG521、CE570 机型结构件模组的毛利率水平较 2017 年均有所降低。2018 年度，发行人向联宝销售配套的 CE570 机型进入量产中后期，该机型结构件模组产品销售收入金额由 2017 年度的 5,307.99 万元下降至 2018 年度的 851.69 万元，其 2017 年度毛利率为 22.76%，2018 年度由于产品降价幅度较大且单位产品分摊的固定成本有所增加，2018 年度基本盈亏平衡，因此拉低了联想品牌结构件模组 2018 年度毛利率水平。发行人向联宝销售的 DG521 机型的销售收入金额由 2017 年度的 11,754.63 万元下降至 2018 年度的 9,674.50 万元，该机型应用终端电脑为畅销款机型，由于市场降价幅度较大等原因，毛利率由 2017 年度的 11.42%下降至 2018 年度的 10.08%。

②惠普品牌结构件模组毛利率下降 8.46 个百分点，主要受英业达 QUEST20 机型以

及仁宝 EPK50、CSL50 机型的影响

2018 年度，毛利率水平较高的英业达 QUEST20 机型结构件模组销售收入较 2017 年度大幅下降。发行人向英业达销售配套的 QUEST20 机型进入量产中后期，该机型结构件模组产品销售收入金额由 2017 年度的 6,852.48 万元下降至 2018 年度的 2,812.09 万元，其毛利率水平较高，2017 年度和 2018 年度毛利率分别为 60.49%和 62.66%，因此拉低了惠普品牌结构件模组 2018 年度毛利率水平。上述产品毛利率分析详见本题之“（三）分析并披露报告期内发行人向英业达销售的 QUEST20 等机型的结构件模组产品毛利率与向仁宝销售的 EPK50、CSL50 机型结构件模组毛利率差异较大的原因”。

2018 年度，毛利率水平较低的仁宝 EPK50、CSL50 机型结构件模组销售收入较 2017 年度大幅增加。发行人与仁宝合作的惠普 2017 OPP 机型以及 2018 年继续合作的升级产品惠普 2018 OPP 机型，分别对应 CSL50、EPK50 两个机型产品。上述两个机型的结构件模组产品销售收入总额由 2017 年度的 9,834.36 万元上升至 2018 年度的 18,756.36 万元，其毛利率水平较低，2017 年度和 2018 年度平均毛利率分别为 6.96%和 9.70%，因此拉低了 2018 年度毛利率水平。上述产品毛利率分析详见本题之“（三）分析并披露报告期内发行人向英业达销售的 QUEST20 等机型的结构件模组产品毛利率与向仁宝销售的 EPK50、CSL50 机型结构件模组毛利率差异较大的原因”。

③戴尔品牌结构件模组毛利率下降 6.95 个百分点，主要受纬创 TR15、VG15 机型的影响

2018 年度，毛利率水平较高的纬创 TR15、VG15 机型结构件模组毛利率水平较 2017 年均有所降低。发行人销售给纬创的 TR15、VG15 机型，生产包含咬花、点胶等细节处理工艺（咬花系在模具开发时通过对母模进行特殊的工艺处理，使得生产的塑胶件具有不同的纹路，从而增强其质感，符合客户对外观的较高要求；点胶是指在组装环节中，使用特殊的硅胶，通过热压处理，把塑胶件和非塑胶件连接在一起），对技术精度的要求较高，产品附加值较高，2017 年度销售收入总额为 9,880.53 万元、平均毛利率为 27.67%，2018 年度受产品产销量和成本上升影响，2018 年度销售收入总额降至 7,496.25 万元、平均毛利率降至 19.96%，因此拉低了戴尔品牌结构件模组 2018 年度毛利率水平。

（2）2019 年度结构件模组产品毛利率较 2018 年度变动分析

2019 年度，结构件模组产品毛利率较 2018 年度上升 1.6 个百分点，主要受联想品牌的结构件模组收入和毛利率水平提升等因素的影响。2019 年度发行人应用于联想品牌的结构件模组产品收入占比较 2018 年度增加 12.34%，应用于惠普、戴尔品牌的结构件模组产品收入占比均有所下降。主要细分产品结构变动影响分析如下：

单位：万元

项目		2019 年度			2018 年度		
品牌	机型	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
联想	EL4C1、EL5C3	9,121.53	7.51%	41.80%	EL4C1、EL5C3 机型结构件模组于 2019 年度开始量产		
	DG521	1,720.96	1.42%	15.86%	9,674.50	9.79%	10.08%
戴尔	SK15	5,260.72	4.33%	27.71%	SK15 机型结构件模组于 2019 年度开始量产		
	TR15	394.64	0.32%	15.03%	5,070.63	5.13%	18.97%
合计		16,497.85	13.58%	—	14,760.47	14.94%	—

①联想品牌结构件模组毛利率上升 4.92 个百分点，主要受仁宝 EL4C1、EL5C3 机型、联宝 DG521 机型的影响

2019 年度量产的仁宝 EL4C1、EL5C3 机型结构件模组毛利率水平较高。随着仁宝 EL4C1、EL5C3 机型结构件模组产品的量产，其 2019 年度销售收入总额达到 9,121.53 万元，由于产品需要喷漆或溅镀环节，对技术工艺的要求较高，销售单价及毛利水平也相对较高，2019 年度平均毛利率为 41.80%。2019 年度，毛利率水平较低的联宝 DG521 机型结构件模组销售收入大幅减少。发行人向联宝销售 DG521 机型的结构件模组销售收入金额由 2018 年度的 9,674.50 万元下降至 2019 年度的 1,720.96 万元，该机型报告期内的毛利率水平较低。因此，毛利率水平较高的仁宝 EL4C1、EL5C3 机型结构件模组 2019 年度收入大幅提升，同时毛利率水平较低的联宝 DG521 机型结构件模组 2019 年度收入大幅减少，提升了联想品牌结构件模组 2019 年度毛利率水平。

②戴尔品牌结构件模组毛利率上升 3.1 个百分点，主要受纬创 SK15 机型、纬创 TR15 机型的影响

2019 年度，毛利率水平较高的纬创 SK15 机型结构件模组开始贡献销售收入。随着纬创 SK15 机型结构件模组产品的量产，2019 年度实现收入 5,260.72 万元，由于该产品

生产制程相对较长且包含咬花、点胶等细节处理工艺，毛利水平相对较高，2019 年度毛利率为 27.71%，因此提升了戴尔品牌结构件模组 2019 年度毛利率水平。2019 年度，发行人向纬创销售 TR15 机型的结构件模组进入量产后期，销售收入及毛利率进一步下降。因此，毛利率水平较高的纬创 SK15 机型结构件模组 2019 年度收入大幅提升，同时毛利率水平一般的纬创 TR15 机型结构件模组 2019 年度收入大幅减少，提升了戴尔品牌结构件模组 2019 年度毛利率水平。

（3）2020 年 1-3 月结构件模组产品毛利率变动分析

2020 年 1-3 月，结构件模组产品毛利率较 2019 年度下降 1.79 个百分点，主要受惠普、戴尔品牌的结构件模组收入占比和毛利率水平下降等因素的影响。主要细分产品结构变动影响分析如下：①惠普品牌结构件模组毛利率较 2019 年度下降 4.38 个百分点，主要系纬创 PROO、仁宝 EPK50 等机型结构件模组 2020 年进入量产后期，收入和毛利率较 2019 年度有所下降；纬创 FR14、CR15 等机型结构件模组由于降价等原因，毛利率较 2019 年度亦有所下降；②戴尔品牌结构件模组毛利率较 2019 年度下降 8.75 个百分点，主要系纬创 SK15、BK14、BK15 和仁宝 DAL1 等机型结构件模组 2020 年进入量产后期，收入和毛利率较 2019 年度有所下降。

综上，报告期内发行人主要细分产品的收入占比及毛利率变动，影响公司毛利率水平。

2、汇率变动对毛利率的影响

报告期各期，汇率变动对发行人毛利率的敏感性分析如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
结构件模组产品收入	22,577.47	121,462.76	98,820.46	71,920.39
结构件模组产品成本	18,807.96	99,006.39	82,129.90	56,175.09
结构件模组产品毛利率	16.70%	18.49%	16.89%	21.89%
当期平均汇率	6.98	6.91	6.62	6.75
当期汇率波动	1.02%	4.38%	-1.99%	1.63%
若汇率不利波动 3 个百分点影响结构件模组产品收入	677.32	3,643.88	2,964.61	2,157.61

若汇率不利波动 5 个百分点影响结构件模组产品收入	1,128.87	6,073.14	4,941.02	3,596.02
若汇率不利波动 3 个百分点影响结构件模组产品成本	207.79	940.73	902.12	589.64
若汇率不利波动 5 个百分点影响结构件模组产品成本	346.32	1,567.89	1,503.53	982.74
若汇率不利波动 3 个百分点的结构件模组产品毛利率	15.07%	16.77%	15.26%	20.32%
若汇率不利波动 5 个百分点的结构件模组产品毛利率	13.93%	15.56%	14.12%	19.22%
若汇率不利波动 3 个百分点的结构件模组产品毛利率影响	-1.63%	-1.72%	-1.63%	-1.57%
若汇率不利波动 5 个百分点的结构件模组产品毛利率影响	-2.77%	-2.93%	-2.77%	-2.67%

注：汇率变动对成本的影响额按照美元采购金额占成本的比例测算。

由上表可见，汇率变动对结构件模组产品毛利率的弹性系数平均在 0.55 左右，汇率变动对毛利率的影响较大。报告期各期，美元兑人民币汇率相对上期汇率的变动比例分别为 1.63%、-1.99%、4.38%和 1.02%，变动幅度均大于 1%，如果未来美元兑人民币汇率波动加大，公司将面临着一定的汇率波动风险。

（三）分析并披露报告期内发行人向英业达销售的 QUEST20 等机型的结构件模组产品毛利率与向仁宝销售的 EPK50、CSL50 机型结构件模组毛利率差异较大的原因

1、英业达 QUEST20 机型

报告期各期，发行人 QUEST20 机型产品的毛利率情况如下：

机型	项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
QUEST20	销售收入（万元）	—	438.05	2,812.09	6,852.48
	销售成本（万元）	—	120.09	1,050.08	2,707.66
	销售毛利（万元）	—	317.96	1,762.01	4,144.81
	毛利率（%）	—	72.59%	62.66%	60.49%

报告期各期，发行人向英业达销售 QUEST20 机型产品的收入金额分别为 6,852.48 万元、2,812.09 万元、438.05 万元，毛利率分别为 60.49%、62.66%、72.59%，毛利率维持在较高水平，主要受产品定价较高和单位生产成本较低因素的影响。

QUEST20 机型结构件模组售价较高的主要原因为：①QUEST20 机型的应用终端产品主要是惠普笔记本电脑配套基座（拓展坞站），包含多个 USB 接口及其他连接端口，通过 USB 接口连接至笔记本电脑，具备充电、散热等功能，在当时系新兴产品；②由于该产品为新兴产品，对材料选用、技术工艺等方面的要求较高，与发行人生产笔记本电脑结构件模组主件产品有所不同，发行人在正式量产之前的开模、试模过程中的研发及自动化设备投入较大，且以往年度没有同类产品毛利率水平参考，因此承接订单时的产品报价和最终协商定价较高；③该终端产品为通用型笔记本电脑配套基座，可广泛应用于惠普品牌的不同型号笔记本电脑，其产品生命周期较单一型号的笔记本电脑更长，且产品上市以后，在欧美等海外地区比较受欢迎，产品销量及量产周期均高于预期，市场降价幅度较小。

QUEST20 机型单位成本较低的主要原因为：①由于发行人在量产之前的前期投入较大，随着 QUEST20 机型的持续量产，单位固定成本较量产初期有所降低；②QUEST20 机型结构件模组产品的生产环节以成型、喷漆为主，发行人结构件模组产品制程完善，设备自动化水平持续提高，且长期以来在成型、喷漆环节积累了丰富的经验，QUEST20 机型量产后的生产良率较高，单位生产损耗及生产成本较低。

2. 仁宝 EPK50、CSL50 机型

报告期各期，发行人 EPK50、CSL50 机型产品的毛利率情况如下：

机型	项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
EPK50	销售收入（万元）	848.81	9,981.71	10,075.40	—
	销售成本（万元）	732.54	8,561.42	9,041.47	—
	销售毛利（万元）	116.28	1,420.29	1,033.92	—
	毛利率（%）	13.70	14.23	10.26	—
CSL50	销售收入（万元）	409.04	3,030.96	8,680.96	9,834.36
	销售成本（万元）	407.59	2,854.47	7,895.14	9,150.01
	销售毛利（万元）	1.45	176.49	785.82	684.35
	毛利率（%）	0.36	5.82	9.05	6.96

通常情况下，一个机型的产品生命周期一般不超过 24 个月。发行人销售的 CSL50、EPK50 两个机型产品用于生产的终端电脑产品实质是一个系列，分别对应惠普品牌的

2017 OPP、2018 OPP 型号笔记本电脑。CSL50 机型产品的量产周期集中在 2017 年度、2018 年度，销售收入金额分别为 9,834.36 万元、8,680.96 万元，毛利率分别为 6.96%、9.05%；EPK50 机型产品的量产周期集中在 2018 年度、2019 年度，销售收入金额分别为 10,075.40 万元、9,981.71 万元，毛利率分别为 10.26%、14.23%。一般情况下，在产品量产初期，发行人前期投入成本较大，单位生产成本相对较高；在产品量产中期，发行人生产某一机型产品的良率逐步提升，单位生产成本有所下降，在产品售价不变的情况下毛利率通常有所提升。因此，CSL50、EPK50 两个机型产品量产首年的毛利率略低于量产第二年。

一般情况下，销量较大的畅销机型，毛利空间相对较小；对部分生产工艺要求较高或定制化程度较高的机型，毛利率空间相对较高。发行人向仁宝销售的 CSL50、EPK50 机型产品，报告期各期的销售收入金额较大，应用于惠普品牌的 OPP 系列畅销型笔记本电脑，对选材以及 MR、咬花等细节生产工艺要求不高，产品附加值相对较低，毛利空间较小。

公司在承接客户订单时，一般按照成本加成的原则报价，主要考虑以下几点要素：①机器设备等固定资产的前期投入成本；②模具开发等新机种开发投入；③塑胶原料、薄膜、电子件及其他辅料单位成本；④单位人工成本；⑤对细节处理工艺的特殊要求；⑥各制程、工艺的预估生产良率。由于客户对结构件模组主件产品一般按件选择供应商，公司按照单件产品成本加成进行报价，客户结合各结构件模组厂商的报价，综合考虑其现有产能、模具开发能力、产品报价、技术工艺、生产良率等因素确定供应商。最终价格由交易双方进一步协商确定。

综上所述，发行人向仁宝、英业达不同客户销售产品毛利率差异较大，主要受市场价格、生产良率、材料选用、技术工艺等因素的综合影响。

（四）分析并披露报告期各期发行人向联宝、仁宝、纬创销售的毛利率是否存在较大差异，如存在较大差异请分析原因。

报告期各期，发行人向联宝、仁宝、纬创销售结构件模组主件产品的毛利率情况如下：

客户	项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
联宝	销售收入（万元）	10,896.07	50,386.72	37,771.38	26,701.92
	销售成本（万元）	9,364.47	43,307.95	33,553.57	22,602.98
	销售毛利（万元）	1,531.60	7,078.77	4,217.81	4,098.94
	毛利率（%）	14.06	14.05	11.17	15.35
仁宝	销售收入（万元）	6,920.10	37,966.60	29,283.47	13,473.35
	销售成本（万元）	5,865.72	30,927.81	25,960.61	12,418.30
	销售毛利（万元）	1,054.39	7,038.80	3,322.86	1,055.05
	毛利率（%）	15.24	18.54	11.35	7.83
纬创	销售收入（万元）	2,272.58	19,911.90	15,118.07	13,476.53
	销售成本（万元）	1,813.25	14,493.10	11,468.06	9,941.53
	销售毛利（万元）	459.33	5,418.80	3,650.01	3,535.00
	毛利率（%）	20.21	27.21	24.14	26.23

报告期各期，发行人向联宝销售结构件模组主件产品的毛利率分别为 15.35%、11.17%、14.05%和 14.06%，低于销售给纬创的主件产品毛利率，2018 年度与销售给仁宝的主件产品毛利率较为接近。2017 年度、2018 年度、2019 年度，发行人向仁宝销售结构件模组主件产品的毛利率逐年提高，向纬创销售结构件模组主件产品的毛利率保持在较高水平。

报告期内，发行人销售给联宝、仁宝、纬创三大客户的大部分机型结构件模组主件产品的毛利率水平主要集中在 10%至 25%之间。报告期各期，发行人销售给联宝、仁宝、纬创的毛利率存在差异，主要受产品机型变动的影响。具体分析如下：（1）2017 年度，发行人销售给仁宝的结构件模组主件产品毛利率为 7.83%，毛利率较低主要系 CSL50 机型产品毛利率偏低导致，该机型结构件模组主件产品销售收入占销售给仁宝结构件模组主件产品销售收入的比例为 63.77%；2019 年度，发行人销售给仁宝的结构件模组主件产品毛利率为 18.54%，毛利率较高主要受当年开始量产的 EL4C1、EL5C3 等机型结构件模组产品毛利率较高的影响；（2）2017 年度、2018 年度、2019 年度发行人销售给纬创的结构件模组主件产品毛利率分别为 26.23%、24.14%、27.21%，毛利率相对较高，主要系发行人销售给纬创的产品机型以戴尔品牌为主，TR14/15、VG14/15、BK14/15、SK15 等机型结构件模组的生产制程相对较长且包含咬花、点胶等细节处理，对技术工艺的要求较高，毛利率均处于较高水平。以 2019 年度销售额最大的纬创 SK15 机型为例，其结

构件模组主件产品销售收入 5,247.60 万元，占销售给纬创结构件模组主件产品销售收入的比例为 26.35%，毛利率为 27.55%。2020 年 1-3 月，发行人销售给纬创的结构件模组主件产品毛利率有所下降，主要受 PROO、SK15、BK14、BK15 等机型结构件模组 2020 年进入量产后期，收入和毛利率水平较 2019 年度有所下降。

综上所述，由于每一机型的量产生命周期一般不超过 24 个月，报告期内发行人销售给联宝、仁宝、纬创的结构件模组产品机型变动较大，而不同机型的产品毛利率水平不同，因此导致发行人向联宝、仁宝、纬创销售的毛利率存在一定差异和变动。

（五）核查程序

1. 查询同行业上市公司年报、招股说明书以及其他公开披露的信息，了解同行业上市公司的销售模式、终端笔记本电脑品牌、定价方式等信息；
2. 查询同行业上市公司年报，对比分析同行业上市公司营业收入中前五大客户的占比情况；
3. 查阅发行人报告期销售合同、订单、发票、发货单、对账单、报关单等，以核实发行人报告期销售收入的真实性、合规性；
4. 获取发行人成本计算单、销售出库明细表、销售发票明细表、人工制费分摊表等数据，核查发行人收入确认的合理性、成本核算的准确性；
5. 统计报告期内发行人各细分产品销售收入、数量、成本、单价等信息，按产品分析毛利率变动的合理性；
6. 对主要客户实地走访核查，核实报告期内收入的真实性和准确性，了解发行人与主要客户合作机型、品牌、订单等信息；
7. 查询国家外汇管理局网站，搜集报告期美元兑人民币汇率变动情况，分析汇率波动对发行人业绩产生的影响。

（六）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人毛利率受销售模式、客户集中度、终端笔记本电脑品牌等因素的综合影响，发行人毛利率水平与同行业可比公司春秋电子较为接近，处于行业合理水平；

2. 由于笔记本电脑行业每一机型产品生命周期较短的原因，发行人报告期各期的机型变动较大；

3. 发行人销售给不同客户的不同机型产品毛利率差异较大，主要受市场价格、生产良率、材料选用、技术工艺等因素的综合影响；

4. 由于发行人销售收入以外销为主，采购塑胶粒子等主要原材料也是通过进口，美元兑人民币汇率变动对发行人毛利率影响较大。

问题 10 关于期间费用

(1) 报告期各期发行人销售费用中职工薪酬分别为 198.13 万元、210.25 万元和 237.12 万元；(2) 报告期发行人扣除股份支付后的管理费用率分别为 3.15%、2.88%、2.37%，呈逐年下降趋势，可比公司平均水平为 8.39%、6.63%和 6.66%；(3) 报告期各期发行人研发费用分别为 1,481.80 万元、2,393.27 万元、4,055.06 万元，各期研发人员数量分别为 198 人、218 人、224 人。请发行人：(1) 结合报告期各期销售人员数量、人均薪酬等分析报告期各期销售费用中职工薪酬较低的原因，分析发行人销售人员职工薪酬金额及占比与同行业可比公司是否存在显著差异；(2) 结合管理人员数量、办公场地面积、异地子公司数量等，分析并披露发行人管理费用率低于同行业的原因，是否存在关联方代垫费用情形；(3) 披露研发费用增速远高于研发人员数量增幅的原因，结合研发项目分析研发费用金额较大、快速增长的原因，分析报告期内研发人员平均薪酬较低的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 结合报告期各期销售人员数量、人均薪酬等分析报告期各期销售费用中职工薪酬较低的原因，分析发行人销售人员职工薪酬金额及占比与同行业可比公司是否存在显著差异

1. 报告期内各期销售人员数量及人均薪酬

报告期	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
平均销售人员数量（人）*	21	22	20	19
薪酬总额（万元）	55.67	237.12	210.25	198.13
销售人员平均薪酬（万元/人）	10.60	10.78	10.51	10.43

注*：平均销售人员数量=各月实际计薪人数总和/12 后取整

注：2020 年 1-3 月对应的销售人员平均薪酬系根据 2020 年 1-3 月平均薪酬进行年化处理。

近年来，发行人下游终端笔记本市场不断向优势企业集中，从出货规模来看，惠普、联想、戴尔三大笔记本电脑厂商稳居2017和2018年全球笔记本电脑出货量前三，市场份额分别为59.70%和60.80%。同时，报告期内发行人客户集中度亦不断提高，2017年至2020年1-3月，发行人向前五名客户销售的金额占销售总额的比例分别为93.77%、95.01%、96.68%和98.27%。

随着下游终端笔记本市场及公司客户集中度的提高，且与主要客户建立了长期友好合作关系，使得销售人员日常工作主要是负责对接客户销售订单情况、安排发货及对账。

公司销售人员的薪酬主要包括固定工资、年终奖及社保公积金等，其中年终奖为月工资的 1~1.5 倍，薪酬总额与公司销售规模和盈利水平并不呈完全的正相关；同时母公司英力电子和子公司重庆英力所在地劳动力价格较低，从而使得报告期各期销售费用中职工薪酬占比较低，具有合理性。

2. 销售人员职工薪酬与同行业对比

（1）与同行业公司销售人员数量对比

类别	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密
2019 年度	22	18	1,302	245
2018 年度	20	17	1,313	210
2017 年度	19	16	1,125	181

注：（1）同行业可比公司春秋电子、胜利精密和长盈精密的销售人员数量系其年报披露的期初期末平均数；（2）巨腾国际及通达宏泰为港股上市公司，年报未披露费用明细及人数，故未将其纳入比较范围，下同；（3）同行业可比公司 2020 年第一季度报告未披露销售人员数量情况，故未进行比较。

发行人销售人员数量与春秋电子销售人员数量接近，与胜利精密和长盈精密差异较

大，主要系经营内容和经营规模差异所致。同行业可比公司胜利精密主营业务收入为移动终端产品收入，长盈精密主营业务收入为智能手机等消费类电子超精密零件及模组收入，胜利精密和长盈精密营业收入显著高于发行人。发行人与春秋电子经营内容基本一致，营业收入略低于春秋电子，最具有可比性。

（2）销售人员职工薪酬与同行业对比

同行业可比公司 2020 年第一季度报告销售费用未披露职工薪酬情况，故未对 2020 年 1-3 月销售人员职工薪酬与同行业可比公司进行比较。

①2019 年度销售人员职工薪酬与同行业对比

单位：万元

类别	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密
职工薪酬金额	237.12	522.66	25,304.46	4,947.00
销售费用金额	2,665.43	3,099.65	51,990.48	13,024.41
营业收入	126,221.76	201,940.74	1,364,964.45	865,520.79
薪酬占收入的比	0.19%	0.26%	1.85%	0.57%

注：巨腾国际及通达宏泰为港股上市公司，年报未披露费用明细及人数，故未将其纳入比较范围。

②2018 年度销售人员职工薪酬与同行业对比

单位：万元

类别	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密
职工薪酬金额	210.25	483.20	21,297.63	5,349.81
销售费用金额	2,182.02	3,196.98	41,673.81	12,276.97
营业收入	103,750.77	177,460.71	1,727,942.86	862,557.20
薪酬占收入的比	0.20%	0.27%	1.23%	0.62%

③2017 年度销售人员职工薪酬与同行业对比

单位：万元

类别	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密
职工薪酬金额	198.13	365.86	14,274.94	3,871.55
销售费用金额	1,730.05	2,865.33	32,312.45	10,258.72

营业收入	74,036.85	173,962.88	1,576,115.97	843,160.37
薪酬占收入的比	0.27%	0.21%	0.91%	0.46%

发行人销售费用中职工薪酬费率与春秋电子接近，低于胜利精密、长盈精密，主要系人员地区分布不同和各方经营内容不同所致。

A.从所处地域分析。春秋电子位于苏州，其主要子公司位于合肥及昆山；胜利精密位于苏州，其主要子公司位于苏州、南京、昆山及六安市舒城县；长盈精密位于深圳，其主要子公司位于广州、深圳、上海、昆山。根据各市发布的年平均工资情况，上海市、深圳、广州、苏州年平均工资最高，六安市和重庆市较低，因此发行人销售人员的平均薪酬低于同行业可比公司与地域平均工资的情况相匹配。

发行人及同行业公司所在地城镇私营单位从业人员年平均工资

单位：万元

省份/城市	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上海市	— ^{注1}	8.08	7.43
深圳市	7.02	6.36	5.93
广州市	6.89	6.67	6.12
苏州市	6.48	5.83	8.79 ^{注2}
江苏省	5.83	5.42	4.93
重庆市	5.48	5.26	4.73
安徽省	4.85	4.50	4.12
六安市	4.73	4.57	3.98
发行人平均工资	9.57	9.38	9.21

数据来源：城镇私营单位从业人员年平均工资取自各省（市）统计局数据。

注1：上海市最新统计年鉴尚未公布。

注2：苏州市2017年统计年鉴公布数据为城镇单位职工工资，未区分城镇私营单位从业人员平均工资与城镇非私营单位在岗职工年平均工资。

注3：各省市尚未公布2020年城镇私营单位从业人员年平均工资，故未进行统计。

B.从经营内容分析。同行业可比公司胜利精密主营业务收入为移动终端产品收入，长盈精密主营业务收入为消费类电子超精密零件及模组收入，春秋电子主营业务收入为结构件模组收入。发行人与春秋电子经营内容基本一致，最具有可比性，发行人2017年度销售人员职工薪酬占营业收入的比略高于春秋电子，2018年及2019年略低于春秋电子，主要系发行人销售规模增长较快所致。

综上所述，发行人销售人员的平均薪酬水平与同行业可比公司的差异具有合理性。

（二）结合管理人员数量、办公场地面积、异地子公司数量等，分析并披露发行人管理费用率低于同行业的原因，是否存在关联方代垫费用的情形。

1. 报告期内，发行人管理费用率与同行业可比公司比较

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
春秋电子	4.10%	3.83%	3.79%	2.43%
胜利精密	4.65%	3.59%	2.32%	2.13%
长盈精密	6.83%	6.27%	5.68%	4.98%
巨腾国际	—	7.48%	7.82%	9.68%
通达宏泰	—	12.14%	13.54%	11.05%
算术平均值 1	5.19%	6.66%	6.63%	6.05%
算术平均值 2	5.19%	4.56%	3.93%	3.18%
发行人	2.78%	2.48%	2.91%	4.64%

注1：港股上市公司巨腾国际、通达宏泰管理费用中包含研发费用。

注2：算术平均值1为包含巨腾国际、通达宏泰数据的平均值；算术平均值2为剔除巨腾国际、通达宏泰数据的平均值。

注3：巨腾国际、通达宏泰尚未披露2020年第一季度报告。

报告期各期，发行人管理费用率分别为 4.64%、2.91%、2.48%和 2.78%，扣除股份支付后的管理费用率分别为 3.15%、2.88%、2.37%和 2.78%，2017 年至 2019 年呈逐年下降趋势，主要系发行人收入增长速度高于管理费用增长水平，管理效能持续提升，2020 年 1-3 月管理费用率均有所提高，主要系新冠受疫情影响。

同行业可比公司的巨腾国际、通达宏泰管理费用率较高，主要因为：（1）巨腾国际、通达宏泰系港股上市公司，其将管理费用和研发费用合并披露，导致综合管理费用率明显偏高；（2）巨腾国际系开曼群岛注册成立公司，为笔记本电脑结构件龙头企业，根据该公司 2019 年年度报告披露，公司直接或间接控制的单位有 26 家，分布在英属处女群岛、萨摩亚、毛里求斯以及中国香港、澳门、台湾、江苏、重庆、广东等地，集团企业数量较多，相应的管理人员薪酬和管理成本较大；（3）通达宏泰系开曼群岛注册成立公司，根据该公司 2019 年年度报告披露，母公司以及其直接控制的 1 家公司（注册于英属处女群岛）的主要业务均为投资控股，其间接控制的 2 家公司分别位于中国苏州和中

国香港，经营地较为分散，因此相应的管理人员薪酬和管理成本较大；另通达宏泰 2018 年在港交所上市，当期发生的上市开支较大，相应的管理费用率有所提高。

扣除巨腾国际、通达宏泰影响后，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-3 月同行业可比公司的管理费用率平均值分别为 3.18%、3.93%、4.56%和 5.19%，2017 年度，发行人确认较大的股份支付费用，导致管理费用率高于同行业可比公司，2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-3 月发行人管理费用较为稳定，略低于同行业平均水平。

2. 发行人申报期管理费用率与同行业可比公司 IPO 申报期管理费用率比较

同行业可比公司中，巨腾国际于 2005 年港股上市，长盈精密和胜利精密于 2010 年 A 股上市。因上市时间较长，此处不再对其 IPO 申报期的管理费用率进行分析。

（1）春秋电子

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
管理费用（万元）	8,039.78	8,337.80	5,327.41
扣除研发费用后的管理费用（万元）	3,744.24	5,044.32	3,076.07
股份支付（万元）	—	1,705.60	—
营业收入（万元）	145,308.08	126,566.25	119,672.40
管理费用率	2.58%	3.99%	2.57%
扣除股权支付管理费用率	2.58%	2.64%	2.57%

春秋电子的主要产品是笔记本电脑等消费类电子产品的结构件模组及相关精密模具，在同行业可比上市公司中与发行人主营业务范围最为相近。2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-3 月，发行人扣除股份支付后的管理费用率分别为 3.15%、2.88%、2.37%和 2.78%，春秋电子于 2017 年 A 股上市，IPO 申报期扣除股份支付后的管理费用率分别为 2.57%、2.64%和 2.58%，管理费用率水平亦较为接近。从春秋电子上市前后对比来看，其上市后管理费用率水平较上市前有所提高。

（2）通达宏泰

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
管理费用（万元）	5,368.97	4,989.67	3,631.36
营业收入（万元）	48,522.99	41,499.63	35,410.03

管理费用率	11.06%	12.02%	10.26%
-------	--------	--------	--------

通达宏泰于 2018 年港股上市，其管理费用率水平较高，主要原因详见上文分析。从通达宏泰上市前后对比来看，其上市后管理费用率水平总体较上市前有所提高。

3. 公司管理费用明细项目占营业收入比例与同行业可比上市公司比较

巨腾国际及通达宏泰为港股上市公司，其年报中未披露费用明细项目，故在对具体费用进行分析时未将其纳入比较范围，且各公司 2020 年第一季度报告未披露管理费用二级明细，仅对发行人与春秋电子、胜利精密、长盈精密 2017 年度、2018 年度和 2019 年度进行比较，具体如下：

项目	发行人			春秋电子（603890.SH）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
职工薪酬	1.04%	1.14%	1.33%	1.61%	1.84%	1.22%
折旧摊销	0.35%	0.34%	0.39%	0.38%	0.35%	0.20%
办公费	0.10%	0.09%	0.17%	0.15%	0.19%	0.04%
招待费	0.12%	0.11%	0.07%	0.09%	0.14%	0.18%
差旅费	0.06%	0.10%	0.10%	0.07%	0.09%	0.08%
维修费	0.07%	0.10%	0.05%	0.06%	0.06%	0.03%
中介费用及咨询服务费用	0.27%	0.51%	0.56%	0.40%	0.50%	0.25%
股权支付	0.11%	0.03%	1.49%	0.35%	—	—
其他	0.36%	0.49%	0.48%	0.72%	0.62%	0.43%
合计	2.48%	2.91%	4.64%	3.83%	3.79%	2.43%

（续上表）

项目	胜利精密（002426.SZ）			长盈精密（300115.SZ）		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
职工薪酬	1.52%	1.01%	0.88%	2.92%	2.88%	2.33%
折旧摊销	0.44%	0.34%	0.40%	0.38%	0.33%	0.20%
办公费	0.07%	0.04%	0.04%	0.34%	0.31%	0.31%
招待费	0.08%	0.07%	0.06%	—	—	—
差旅费	0.10%	0.06%	0.06%	—	—	—
维修费	0.05%	0.03%	0.02%	0.61%	0.51%	0.37%
中介费用及咨询服务费用	0.57%	0.31%	0.23%	0.46%	0.25%	0.35%

股权支付	0.09%	—	—	—	—	0.01%
其他	0.62%	0.46%	0.44%	1.56%	1.40%	1.41%
合计	3.54%	2.32%	2.13%	6.27%	5.68%	4.98%

发行人管理费用率低于同行业上市公司主要体现在职工薪酬、中介费用及咨询服务费用、其他费用占营业收入的比低于同行业上市公司。

4. 报告期内发行人管理费用率相对较低，以下从职工薪酬、折旧摊销、异地子公司数量、办公费、中介费用及咨询服务费用、其他费用等因素进行具体分析

（1）职工薪酬

发行人与同行业可比公司职工薪酬占营业收入比例情况如下：

类别	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密	行业平均
2019 年度	1.04%	1.61%	1.52%	2.92%	2.02%
2018 年度	1.14%	1.84%	1.01%	2.88%	1.91%
2017 年度	1.33%	1.22%	0.80%	2.33%	1.45%

发行人职工薪酬占营业收入的比低于同行业可比公司平均值，主要系上述同行业可比公司的规模较大，管理人员人数较多所致；此外，发行人主要办公场所包括六安市舒城县、重庆市铜梁区等相对偏远地区，人均薪资水平低于同行业可比上市公司所在地区人均薪资水平。

①发行人管理人员数量与同行业可比公司比较

年度	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密	行业平均
2019 年度	118	292	1,009	2,820	1,374
2018 年度	114	150	901	3,396	1,482
2017 年度	105	142	814	2,527	1,161

注：（1）发行人管理人员是指其薪酬计入管理费用的人员，人员数量取年平均数，由于同行业可比公司未披露各月管理人员数量，因此其管理人员数量取期初期末平均管理人员数量。

（2）春秋电子2019年管理人员数量较2018年大幅上涨是2019年股权收购所致。

（3）同行业可比公司 2020 年第一季度报告未披露管理人员数量情况，故未进行比较，下同。

如上表，发行人管理人员数量大幅低于行业平均水平，一方面上述同行业可比上市公司的规模较大，另一方面发行人采取相对扁平化的管理结构，组织架构相对简单。报告期内，发行人销售收入快速增长，但是管理及行政后勤等人员增加较少，导致职工薪

酬增幅较小且其占营业收入比例逐年降低。

②发行人管理人员人均薪酬与同行业可比公司比较

单位：万元

年度	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密	行业平均
2019 年度	11.11	11.17	20.51	8.97	13.55
2018 年度	10.39	21.71	19.37	7.32	16.13
2017 年度	9.35	14.97	18.68	7.77	13.81

注：管理人员人均薪酬=管理费用-职工薪酬/平均管理人员数量。

发行人经营规模相对较小，行政管理人员较少且比较稳定，2017 年下半年公司筹划 IPO 事项，陆续引进高级管理人员并逐步增加管理人员工资水平，从而使得发行人管理人员人均薪酬呈逐年上升趋势。而同行业可比公司均为上市公司，经营规模较大，管理人员配置比较完备，且上述可比上市公司多位于经济发达地区，从而使得公司在报告期管理人员的工资水平略低于同行业上市工资平均水平。总体而言，公司在报告期内管理人员平均工资水平与同行业可比平均工资呈接近趋势。

（2）折旧摊销费用

①办公面积

截止2020年3月31日，发行人厂房总面积149,210.31平方米，管理用办公面积为4,829.26平方米，办公面积占厂房总面积的3.24%，发行人厂房主要用于生产，管理用办公面积较小。

②折旧摊销费用与同行业对比

单位：万元

年度	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密	行业平均
2019 年度	443.43	757.38	6,069.36	3,266.31	3,364.35
2018 年度	352.72	612.48	5,921.89	2,843.38	3,125.92
2017 年度	291.92	355.71	6,249.44	1,716.09	2,773.75

报告期内，公司管理费用构成明细中折旧摊销低于同行业可比公司的平均值，主要系公司管理人员较少，办公物业相对较低，相应的折旧摊销费用较少所致。

③折旧摊销金额占营业收入的比重情况

年度	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密	行业平均
2019 年度	0.35%	0.38%	0.44%	0.38%	0.40%
2018 年度	0.34%	0.35%	0.34%	0.33%	0.34%
2017 年度	0.39%	0.20%	0.40%	0.20%	0.27%

从折旧摊销占营业收入的比例看，报告期内，公司折旧摊销占营业收入的比例与同行业可比公司的变动趋势整体一致且比较接近。

(3) 异地子公司数量、办公费用占营业收入的比例情况

①异地子公司数量

年度	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密	行业平均
2019 年度	2.00	4.00	60.00	13.00	26.00
2018 年度	2.00	4.00	66.00	13.00	28.00
2017 年度	2.00	3.00	66.00	13.00	27.00

②办公费用占营业收入的比例情况

项目	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密	行业平均
2019 年度	0.10%	0.15%	0.07%	0.34%	0.19%
2018 年度	0.09%	0.19%	0.04%	0.31%	0.18%
2017 年度	0.17%	0.04%	0.04%	0.31%	0.13%

发行人经营规模与同行业可比上市公司相比相对偏小且依托客户就近设厂，所以设立子公司数量较少，且各子公司均有独立的办公场所，相应的办公费较少，2018 年度和 2019 年度低于同行业可比公司的平均值。

(4) 中介费用及咨询服务费用占营业收入的比例情况

项目	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密	行业平均
2019 年度	0.27%	0.40%	0.57%	0.46%	0.48%
2018 年度	0.51%	0.50%	0.31%	0.25%	0.35%
2017 年度	0.56%	0.25%	0.23%	0.35%	0.28%

与同行业上市公司相比，发行人 2017 年度及 2018 年度中介费用及咨询服务费用占收入的比例较高，主要系支付关联方香港英力提供的客户维护、业务拓展相关的咨询服务费用和支付给其他第三方机构的检测、认证等咨询服务费用金额较大所致。发行人

2019 年度中介费用及咨询服务费用占收入比例低于行业平均水平，主要系当年发行人设立台湾分公司直接开展业务拓展和相关客户的维护工作，相应的中介费用及咨询服务费用下降较大所致。

(5) 其他费用占营业收入比例情况

项目	发行人	春秋电子	胜利精密	长盈精密	行业平均
2019 年度	0.36%	0.72%	0.62%	1.56%	0.97%
2018 年度	0.49%	0.62%	0.46%	1.40%	0.83%
2017 年度	0.48%	0.43%	0.44%	1.41%	0.76%

报告期内发行人其他费用占营业收入比例低于行业平均水平。长盈精密其他费用占比较高主要系长盈精密将招待费、差旅费等费用均放入其他费用披露，造成其他费用占比较高。除长盈精密外，发行人 2017 年及 2018 年其他费用与春秋电子及胜利精密较为接近，2018 年及 2019 年度春秋电子其他费用较发行人较高主要系春秋电子 2018 年及 2019 年低值易耗品大幅增加，分别为 263.64 万元及 352.07 万元，占收入的比分别为 0.17%、0.15%，而发行人管理费用中无低值易耗品消耗；同时春秋电子 2019 年发生并购，导致管理费用中其他费用上升。

综上所述，公司管理费用率低于同行业可比公司具有合理性，不存在关联方替发行人代垫成本或费用的情形。

(三) 披露研发费用增速远高于研发人员数量增幅的原因，结合研发项目分析研发费用金额较大、快速增长的原因，分析报告期内研发人员平均薪酬较低的原因。

1. 报告期内研发费用增速远高于研发人员数量增幅的原因

(1) 报告期内，公司研发费用的明细情况

单位：万元、%

项目	2020 年 1-3 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
职工薪酬	660.91	69.36%	2,678.86	66.06	1,487.56	62.16	964.90	65.12
材料费	134.89	14.16%	1,055.28	26.02	796.78	33.29	381.69	25.76
折旧摊销	65.95	6.92%	235.45	5.81	80.41	3.36	19.42	1.31

产品设计费及其他	91.06	9.56%	85.47	2.11	28.52	1.19	115.79	7.81
合计	952.80	100.00%	4,055.06	100.00	2,393.27	100.00	1,481.80	100.00

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-3 月，发行人研发费用金额分别为 1,481.80 万元、2,393.27 万元、4,055.06 万元和 952.80 万元，近两年增长率分别为 61.51%、69.44%。2020 年 1-3 月材料费减少主要系受新冠疫情影响，发行人研发投入减少，相应的材料费下降所致。

（2）研发人员数量

报告期各期末，发行人研发人员数量分别为 116 人、204 人、240 人、232 人，近两年增长率分别为 75.86%、17.65%。发行人年度平均研发人员数量分别为 91 人、137 人、228 人和 240 人。

由于母公司英力电子于 2018 年 10 月设立研发中心，通过内部岗位调整和外部招聘组建研发团队，因此期末数比较不能真实反映研发费用增速与研发人员数量增幅的匹配情况。

（3）年度平均研发人员数量与研发费用金额变动对比情况

年度	2019 年度较 2018 年度变动比例	2018 年度较 2017 年度变动比例
研发费用总额变动比	69.44%	61.51%
研发人员数量变动比	66.42%	50.55%

报告期内，公司研发人员数量变动情况与研发费用变动基本一致。发行人 2019 年研发人员数量增幅与研发费用增幅基本相匹配，2018 年研发人员数量增幅略低于研发费用增幅，主要系公司承接新机型、开发新产品和加码金属结构件领域研发，研发领料较 2017 年增加额达到 415.09 万元，增长比例 108.75%，高于研发人员的增长比例。

2. 结合研发项目分析研发费用金额较大、快速增长的原因

随着公司业务规模的不断扩大，以及下游消费电子产品市场竞争的日益加剧，公司面临的行业竞争也愈演愈烈。公司从传统的被动获取订单的方式正逐步转变成通过参与客户设计开发新机型进而获取订单优先权的经营方式。公司通过持续加大参与开发新机型的合作力度，以满足客户日益多样化的需求，进而提升核心竞争力。报告期内，公司参与的新机型结构件研发项目不断增加，研发项目的数量及投入不断增加。公司的研发

投入与公司产品规模相匹配，符合公司的实际生产经营情况。

报告期内发生额在 50 万元以上的研发项目及费用情况如下：

(1) 2020 年 1-3 月

单位：万元

序号	项目名称	职工薪酬	材料费	折旧费	设计及其他	合计
1	笔记本电脑外壳辅料自动化贴附第四代线体研发	132.21	35.35	11.88	2.67	182.11
2	导流槽控制塑胶成型技术的研发	124.08	7.02	18.16	6.07	155.33
3	喷漆产品合模线处理工艺研发	84.60	21.13	7.62	1.82	115.18
4	笔记本电脑 A 件整线自动化系统贴辅工艺的研发	63.90	14.82	3.26	5.56	87.55
5	C 件六轴旋转式螺母植入工艺研发	51.05	15.84	2.61	4.44	73.94
6	基于先抽芯技术降低产品包紧力技术的研发	55.19	4.10	9.99	1.61	70.89
7	高强度转动式无压痕折弯模具研发	—	—	—	60.98	60.98
8	笔记本电脑 A 件自动切铣料头工艺的研发	47.23	6.95	2.41	4.11	60.71
合计		558.27	105.21	55.94	87.27	806.68

(2) 2019 年度

单位：万元

序号	项目名称	职工薪酬	材料费	折旧费	设计及其他	合计
1	一种应用于金属笔记本外壳的 bonding 自动化项目研发	218.70	62.79	24.09	3.21	308.79
2	A 件横铣水口工艺研发	206.66	67.78	23.89	—	298.33
3	一种模内自动切料工艺的研发	178.87	36.03	8.19	6.11	229.20
4	关于 A 件铣水口后去除毛边技术的研发	123.39	83.30	10.31	—	217.00
5	喷漆产品合模线处理工艺研发	110.40	84.24	9.02	—	203.66
6	关于笔记本外壳自动组装辅料的第四代组装线技术研发	117.07	69.34	9.71	—	196.12
7	一种无停顿去尼龙片及去膜底的工艺的研发	149.06	30.03	6.83	5.09	191.01

8	关于 B 件应力痕去除技术的研发	131.15	32.69	18.51	—	182.35
9	母模侧辅助顶出工艺技术的研发	138.45	26.31	15.04	—	179.80
10	贴膜均匀吸附装料工艺的研发	134.15	27.02	6.14	4.58	171.89
11	贴膜装置中防粘连送膜方式的研发	134.15	27.02	6.14	4.58	171.89
12	潜伏式浇口产品延时顶出技术的研发	116.93	38.17	10.18	—	165.28
13	螺纹类产品挡齿成型技术的研发	111.97	39.53	12.41	—	163.91
14	关于笔记本外壳的功能优化设变的技术改进项目	14.52	135.14	3.29	—	152.95
15	基于先抽芯技术降低产品包紧力技术的研发	109.71	32.63	10.00	—	152.34
16	C 件倒灌三板模成型工艺技术的研发	98.83	41.71	9.91	—	150.45
17	C 件高精度镗雕通孔工艺技术的研发	59.44	86.24	4.37	—	150.05
18	斜顶进胶技术及装置的研发	98.07	15.14	9.59	—	122.80
19	关于移印的自动化技术研发	44.08	44.96	5.12	—	94.16
20	关于金属笔记本外壳塑骨件自动模内切料头工艺的研发	73.39	15.40	3.47	1.28	93.54
21	关于笔记本外壳转轴件牛角进胶方式的研发	58.72	12.32	2.78	1.03	74.85
22	水口免后处理自动切除收集技术的研发	48.01	9.96	4.68	—	62.65
23	模内转印注塑工艺的研发	—	—	—	58.70	58.70
24	基于 IMR 工艺的模具公模倒扣结构组研发	46.92	8.76	2.19	0.03	57.90
合计		2,522.64	1,026.51	215.86	84.61	3,849.62

(3) 2018 年度

单位：万元

序号	项目名称	职工薪酬	材料费	折旧费	设计及其他	合计
1	A 件埋钉与贴合一体化制造工艺的研发	125.48	61.16	7.03	—	193.67
2	A 件自动化打磨单元优化研发	123.43	30.13	5.60	0.25	159.41
3	可适应多规格螺母的膜内埋钉技术的研发	75.16	65.83	4.11	—	145.10
4	C 件埋钉单元整线自动化优化研发	104.67	24.81	4.66	0.27	134.41

5	C 件 BOSS 柱多角度自动供料埋钉技术的研发	66.35	64.15	1.73	—	132.23
6	表面热打磨整形工艺技术的研发	44.27	78.75	0.79	—	123.81
7	D 件注塑自动化上下料及打磨工艺的研发	103.27	15.95	4.06	0.41	123.69
8	水口免后处理自动切除收集技术的研发	97.03	18.44	5.80	—	121.27
9	注塑胶外壳注塑膜内热转印工艺技术的研发	41.81	77.66	0.98	—	120.45
10	关于多角度 BOSS 柱直震式供料自动化技术研发	47.56	58.28	6.62	3.12	115.58
11	A 件全自动打磨单元研发	77.61	17.72	3.40	0.24	98.97
12	A 件注塑模内切技术的研发	27.91	59.68	3.32	0.00	90.91
13	A 件横铣水口工艺研发	45.34	35.07	6.44	1.45	88.30
14	A 件自动擦、切、洗工序链接项目研发	69.78	10.63	2.41	1.23	84.05
15	塑骨件自动埋钉工序的研发	60.03	10.63	2.41	0.32	73.39
16	基于 IMR 工艺的破膜和热流道碳化改善研发	51.13	8.98	1.33	2.23	63.67
17	D 件立铣水口及打磨应力痕自动化技术的研发	32.51	25.45	4.35	0.47	62.78
18	C 件卡钩注塑阶段加胶抑制缩水工艺的研发	44.29	14.02	1.11	1.73	61.15
合计		1,237.63	677.34	66.15	11.72	1,992.84

(4) 2017 年度

单位：万元

序号	项目名称	职工薪酬	材料费	折旧费	设计及其他	合计
1	D 件成型铣料打磨一体化工艺技术的研发	40.82	109.60	24.96	—	175.38
2	一种笔记本外壳自动铣槽加工工艺的研发	139.13	11.52	4.03	2.51	157.19
3	多功能自动收集碎屑、废料工艺的研发	139.13	11.52	4.03	—	154.68
4	连接滑轨和滑块喷涂装置并联式喷漆工艺的研发	131.40	10.88	3.81	4.75	150.84
5	用于生产笔记本外壳多工序链接工艺的研发	131.40	10.88	3.81	2.17	148.26

6	高玻纤维超薄笔记本外壳成型工艺技术的研发	62.07	42.56	37.94	—	142.57
7	超薄型笔记本外壳注塑进点优化技术的研发	25.05	84.37	27.54	—	136.96
8	用于自动擦除注塑产品模印工艺的研发	115.58	9.94	3.14	2.51	131.17
9	基于 IMR 包覆技术的超薄型笔记本外壳的成型技术的研发	49.49	38.19	30.25	—	117.93
10	采用新型水路布局的笔记本外壳快速成型技术的研发	31.36	79.34	6.95	—	117.65
合计		865.43	408.80	146.46	11.94	1,432.63

报告期内，公司单个项目金额 50 万元以上的研发项目数量分别为 10 个、18 个、24 个、8 个，研发金额合计分别为 1,432.63 万元、1,992.84 万元、3,849.62 万元、806.68 万元，研发项目数量、项目金额均呈逐年快速增长趋势。

2018 年度研发费用较 2017 年度增长 61.51%，主要系发行人在“A 件埋钉与贴合一体化制造工艺的研发”、“A 件自动化打磨单元优化研发”等研发项目投入较大所致；2019 年度研发费用较 2018 年度增长 69.44%，主要系发行人在“一种应用于金属笔记本外壳的 bonding 自动化项目研发”、“A 件横铣水口工艺研发”等研发项目投入较大所致。上述研发均为新机型结构件研发项目的研发投入，随着公司业务规模的不断扩大以及行业竞争的加剧，公司从传统的被动获取订单的方式正逐步转变成通过参与客户设计开发新机型进而获取订单优先权的经营方式，以此提升公司的核心竞争力。

3. 报告期内研发人员平均薪酬较低的原因

(1) 研发人员平均薪酬

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
人员数量	240	228	137	91
研发人员薪酬（万元）	660.91	2,678.86	1,487.56	964.90
年平均薪酬（万元/人）	11.02	11.75	10.86	10.60

注：平均研发人员数量=各月实际计薪人数总和/12 后取整。

注：2020 年 1-3 月对应的研发人员平均薪酬系根据 2020 年 1-3 月平均薪酬进行年化处理。。

随着公司业务规模的不断扩大以及行业竞争的加剧，公司从传统的被动获取订单的方式正逐步转变成通过参与客户设计开发新机型进而获取订单优先权的经营方式。报告期内，公司研发费用逐年增长，研发人员的年平均薪酬较为稳定，主要原因包括：①公

公司为承接新机型以及开发新产品，完善研发团队结构和规模，从 2018 年开始公司引入了较多的新员工，新员工基本薪酬与奖金相对较低，使平均值有所下降；②发行人主要研发场所位于六安市舒城县、重庆市铜梁区及昆山市等偏远地区，人均工资水平较低。

（四）核查程序

1. 访谈发行人销售部门负责人，了解公司获取业务的方式、渠道，评估公司销售人员薪酬低于同行业可比公司的合理性

2. 查阅发行人同行业可比公司数据，与发行人销售费用职工薪酬占销售费用总额的比进行对比，分析差异原因；

3. 查阅了发行人所在地区及同行业可比公司的工资水平，并与公司员工人均薪酬进行比较；

4. 获取发行人管理费用明细项目的构成情况并分析其变动情况，结合同行业上市公司披露数据，对比分析发行人管理费用率合理性；

5. 获取研发项目清单、项目立项报告、结项报告等文件，了解研发内容、进度等情况；了解公司研发费用确认与计量依据，并检查是否符合《企业会计准则》等相关文件的规定；

6. 获取并检查了研发费用明细账，追查至原始入账单据，检查费用发生的真实性和准确性；

7. 检查费用挂账及费用计提的完整性

（1）结合预付款项、其他应收款审计，检查期末是否存在未入账费用；

（2）结合应付职工薪酬审计，通过检查期末工资、奖金计提依据、期后发放数据等核查发行人工资费用确认的准确性和完整性；取得发行人员工名册，抽查访谈部门员工，了解员工实际数量是否与账上发放薪酬的员工数量一致；结合发行人员工数量和薪酬标准变动情况，分析发行人人工费用变动合理性；

8. 对销售费用、管理费用、研发费用进行截止性测试，检查期后费用的支付情况，核查发行人费用是否在正确的会计期间确认；

9. 检查实际控制人及其控制企业的主要银行账户流水，检查发行人董监高的个人银行账户流水，检查其是否存在未披露、未入账的与发行人员工相关的收支，检查是否存在关联方或其他第三方代垫费用的情形。

（五）核查意见

1. 发行人销售费用中职工薪酬变动较为稳定，发行人销售人员职工薪酬金额及占比与同行业可比公司差异具有合理性；

2. 结合与同行业可比公司管理费用构成、人员数量、办公场地面积、异地子公司数量等对比，发行人管理费用率低于同行业可比公司符合公司实际情况，具有合理性，不存在由关联方代垫成本或费用的情形；

3. 发行人研发费用增速远高于研发人员数量增幅主要系公司规模扩大，相关的研发投入增加所致，研发人员平均薪酬较低主要系公司所处的地域人均薪酬较低所致，具有合理性。

问题 11 关于存货

发行人存货期末账面价值分别为 12,798.35 万元、18,878.15 万元、21,261.81 万元，分别较上期末变动 47.50%、12.63%，其中发出商品 2019 年末同比增长 74%。请发行人：（1）披露报告期内存货金额快速增长的原因，存货库龄情况及库龄结构变动的原因，分析库龄 1 年以上的存货跌价准备计提是否充分；（2）披露 2019 年期末发出商品大幅增长的原因，保荐人和申报会计师的监盘情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

报告期各期末，存货构成情况

单位：万元

项目	2020 年 3 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日
	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额	增长率 (%)	金额
原材料	7,273.80	14.39	6,358.64	17.16	5,427.16	164.10	2,054.96

在产品	6,239.46	29.72	4,809.89	1.03	4,760.89	96.53	2,422.43
库存商品	3,655.42	-6.83	3,923.37	-12.27	4,472.25	8.07	4,138.31
发出商品	5,398.90	-6.20	5,756.03	74.47	3,299.17	5.15	3,137.73
委托加工物资	1,672.16	44.97	1,153.46	-19.44	1,431.73	24.81	1,147.13
合计	24,239.74	10.17	22,001.39	13.46	19,391.22	50.31	12,900.56

（一）披露报告期内存货金额快速增长的原因，存货库龄情况及库龄结构变动的原因，分析库龄 1 年以上的存货跌价准备计提是否充分。

1. 报告期内各期末存货余额与主营业务收入、订单金额情况

单位：万元

项目	2020 年 3 月 31 日 /2020 年 1-3 月	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	2017 年 12 月 31 日/2017 年度
存货	24,239.74	22,001.39	19,391.22	12,900.56
主营业务收入	23,010.59	125,840.35	103,632.84	73,886.64
订单金额	23,549.06	135,340.85	122,462.53	78,288.48
收入占比	26.34%	17.48%	18.71%	17.46%
订单金额占比	25.73%	16.26%	15.83%	16.48%

注 1：订单金额为公司 ERP 系统中录入的所有销售订单的合计金额。

注 2：2020 年 1-3 月份占比为年化后占比。

报告期内各期公司的订单金额分别为 78,288.48 万元、122,462.53 万元、135,340.85 万元和 23,549.06 万元，主营业务收入金额分别为 73,886.64 万元、103,632.84 万元、125,840.35 万元和 23,010.59 万元，2017-2019 年呈上升趋势，订单金额、主营业务收入与报告期各期末存货余额相匹配。

发行人主要从事精密结构件模组产品和精密模具的研发、生产和销售，采用“以销定产”和“合理储备”相结合的产销模式，发行人在保证正常生产的基础上，根据预计订单情况制定未来的 1-3 个月的采购计划。

2018 年末存货增长较大主要系发行人 2018 年末承接戴尔 BK14、BKV4、惠普 CR15、MR13、宏碁 RC14 等新机种的订单，提前购买原材料、半成品备料以及时满足客户的订单需求所致。

2019 年末存货增长较大主要系原材料、发出商品增长较大，原材料增长较大主要系

发行人生产规模扩大，产能增加，备货量增加所致；发出商品增加主要系：（1）随着公司销售规模不断扩大，发行人承接的机种不断增多、料号增加，相应的安全库存增加较大；（2）为满足客户的快速反应生产和零库存管理等要求，公司对各机种提前进行生产和备货；（3）2019 年度春节相较以往年度提前，客户提前为春节备货导致发行人 2019 年末发出商品增加较多。

2020 年 1-3 月存货增长较大主要系原材料、在产品增长较大，主要系疫情影响，公司未完全复工复产，产能较低所致，公司为春节备料无法按计划生产加工导致期末原材料及在产品增多。

2. 报告期内各期末存货库龄情况

单位：万元

库龄结构	2020 年 3 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	期末余额	占比（%）	期末余额	占比（%）
1 年以内	23,235.80	95.86	21,134.09	96.06
1 年以上	1,003.94	4.14	867.30	3.94
合计	24,239.74	100.00	22,001.39	100.00
库龄结构	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	期末余额	占比（%）	期末余额	占比（%）
1 年以内	18,764.84	96.77	12,705.19	98.49
1 年以上	626.38	3.23	195.37	1.51
合计	19,391.22	100.00	12,900.56	100.00

各报告期末，公司库龄 1 年以内的存货余额占比分别为 98.49%、96.77%、96.06% 和 95.86%，存货库龄较短，周转情况较好；同时随着销售规模扩大，对应的备货量增加，导致库龄 1 年以上的存货略有增加。

3. 库龄 1 年以上的存货跌价准备计提

（1）报告期内各期末库龄 1 年以上的存货跌价准备计提情况

单位：万元

2020 年 3 月 31 日				
库龄	账面余额	占比	跌价准备金额	计提比例

1 年以内	23,235.80	95.86%	330.45	1.42%
1 年以上	1,003.94	4.14%	501.97	50.00%
合计	24,239.74	100.00%	832.42	3.43%
2019 年 12 月 31 日				
库龄	账面余额	占比	跌价准备金额	计提比例
1 年以内	21,134.09	96.06%	305.93	1.45%
1 年以上	867.30	3.94%	433.65	50.00%
合计	22,001.39	100.00%	739.58	3.36%
2018 年 12 月 31 日				
库龄	账面余额	占比	跌价准备金额	计提比例
1 年以内	18,764.84	96.77%	199.87	1.07%
1 年以上	626.38	3.23%	313.19	50.00%
合计	19,391.22	100.00%	513.06	2.65%
2017 年 12 月 31 日				
库龄	账面余额	占比	跌价准备金额	计提比例
1 年以内	12,705.19	98.49%	4.51	0.04%
1 年以上	195.37	1.51%	97.69	50.00%
合计	12,900.56	100.00%	102.20	0.79%

(2) 报告期内各期末库龄 1 年以上的存货具体明细及跌价准备计提情况

单位：万元

2020 年 3 月 31 日			
项目	账面余额	占比 (%)	跌价准备金额
原材料	383.85	38.23	191.93
库存商品	436.19	43.45	218.10
发出商品	14.76	1.47	7.38
在产品	169.14	16.85	84.57
合计	1,003.94	100.00	501.97
2019 年 12 月 31 日			
项目	账面余额	占比 (%)	跌价准备金额
原材料	262.72	30.29	131.36
库存商品	471.18	54.33	235.59
在产品	133.40	15.38	66.70

合计	867.30	100.00	433.65
2018 年 12 月 31 日			
项目	账面余额	占比 (%)	跌价准备金额
原材料	131.38	20.97	65.69
库存商品	314.75	50.25	157.38
发出商品	13.80	2.20	6.90
在产品	166.45	26.57	83.23
合计	626.38	100.00	313.19
2017 年 12 月 31 日			
项目	账面余额	占比 (%)	跌价准备金额
原材料	63.88	32.70	31.94
库存商品	105.61	54.06	52.81
发出商品	0.33	0.17	0.17
在产品	25.55	13.08	12.78
合计	195.37	100.00	97.69

发行人库龄 1 年以上的存货主要为原材料、库存商品及在产品。库龄 1 年以上的原材料主要系塑胶原料等基础材料，可以长期保存，发行人在保证正常生产的基础上，根据预计订单情况制定未来的 1-3 个月的采购计划，对主要型号产品提前备料，一般会集中采购，因此导致部分原材料库龄相对较长。库龄 1 年以上的在产品、库存商品主要是：①前期按照订单采购加工，但后期因订单变化未实际生产及销售的存货；②因产品质量问题客户提出退货要求，发行人业务主管与客户协商一致后确认退回的存货；③各机种用于售后的常规备用存货。通常情况下，发行人会将未实际销售的存货及退回的不良品进行回收再利用。由于发行人原材料、库存商品属于基础材料，可复用性强，发行人未实际销售的存货及退回的不良品多数都可以回收利用，因此一般不存在留存后无使用价值的情形。

发行人存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。在确定存货的可变现净值时，以合同或订单约定的售价为基础，并综合考虑库龄、存货对应的市场需求变化以及资产负债表日后事项的影响等因素。

报告期各期末，发行人库龄 1 年以上的存货余额占期末存货余额比例分别为 1.51%、3.23%、3.94%和 4.14%，相应存货跌价准备计提金额分别为 97.69 万元、313.19 万元、

433.65 万元和 501.97 万元，库龄 1 年以上存货跌价准备计提金额占存货跌价准备总金额的比例分别为 95.59%、61.04%、58.63%和 60.30%。

(3) 由于港股上市公司巨腾国际、通达宏泰未披露存货跌价明细，同行业可比公司 2020 年第一季度报告未披露具体存货跌价明细，因此在与同行业可比公司对比存货跌价情况时，仅对比 2017 年度、2018 年度及 2019 年度相应数据。

发行人 2017 年至 2019 年存货跌价计提情况与同行业可比公司对比如下：

①截至 2019 年 12 月 31 日止，发行人存货跌价计提情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元、%

公司名称	股票代码	2019 年 12 月 31 日		
		存货	存货跌价	占比
春秋电子	603890.SH	46,139.10	1,217.51	2.64
胜利精密	002426.SZ	247,244.75	36,423.84	14.73
长盈精密	300115.SZ	248,206.32	17,639.93	7.11
平均值 1		180,530.06	18,427.09	8.16
平均值 2		147,172.71	9,428.72	4.87
发行人		22,001.39	739.58	3.36

注：①同行业可比公司数据取自其年度报告数据，下同；

②平均值 1 为包含胜利精密数据的平均值；平均值 2 为剔除胜利精密数据的平均值，胜利精密业务中移动终端、智能制造、新能源和其他业务占比分别为 84.48%、9.35%、4.09%和 2.09%，智能制造占比较低，期末存货跌价主要由移动终端业务形成，下同。

②截至 2018 年 12 月 31 日止，发行人存货跌价计提情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元、%

公司名称	股票代码	2018 年 12 月 31 日		
		存货	存货跌价	占比
春秋电子	603890.SH	30,840.88	576.38	1.87
胜利精密	002426.SZ	264,570.56	26,204.28	9.9
长盈精密	300115.SZ	220,862.70	7,927.24	3.59
平均值 1		172,091.38	11,569.30	5.12

平均值 2	125,851.79	4,251.81	2.73
发行人	19,391.22	513.06	2.65

③截至 2017 年 12 月 31 日止，发行人存货跌价计提情况与同行业可比公司对比如下：

单位：万元、%

公司名称	股票代码	2017 年 12 月 31 日		
		存货	存货跌价	占比
春秋电子	603890.SH	26,143.77	262.75	1.01
胜利精密	002426.SZ	174,798.16	5,658.22	3.24
长盈精密	300115.SZ	209,514.21	1,887.86	0.9
平均值 1		136,818.71	2,602.94	1.71
平均值 2		117,828.99	1,075.31	0.95
发行人		12,900.56	102.2	0.79

由上表可知，发行人存货跌价准备计提比例与主营业务范围最为相似的春秋电子的整体存货跌价准备计提比例较为接近，且发行人存货跌价准备计提政策符合公司实际情况，在计提方面遵循了谨慎性原则，与可比公司不存在显著差异。

（二）披露 2019 年期末发出商品大幅增长的原因，保荐人和申报会计师的监盘情况

1. 报告期各期发出商品与收入对比情况

单位：万元

项目	2020 年 3 月 31 日/2020 年 1-3 月	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	2017 年 12 月 31 日/2017 年度
营业收入	23,040.25	126,221.76	103,750.77	74,036.85
发出商品余额	5,398.90	5,756.03	3,299.17	3,137.73
占营业收入比重	5.86%	4.56%	3.18%	4.24%

注：2020年1-3月份比重为年化后比重。

报告期各期末，发出商品余额分别为3,137.73万元、3,299.17万元、5,756.03万元和5,398.90万元，占营业收入比重分别为4.24%、3.18%、4.56%和5.86%。总体上，随着发行人业务规模的增长和在执行订单的增加，导致期末发出商品余额不断增长。2019年末

发出商品大幅增长，占存货余额的比例较高，主要原因为：①随着公司销售规模不断扩大，发行人承接的机种不断增多、料号增加，相应的安全库存增加较大；②为满足客户的快速反应生产和零库存管理等要求，公司对各机种提前进行生产和备货；③2019年度春节相较以往年度提前，客户提前为春节备货导致2019年末发出商品增加较多。

2. 发出商品监盘情况

单位：万元

项目	2020年3月31日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
发出商品期末余额	5,398.90	5,756.03	3,299.17	3,137.73
监盘金额	4,653.31	4,610.58	2,491.20	2,609.02
监盘比例	86.19%	80.10%	75.51%	83.15%

申报会计师前往 HUB 仓对发出商品进行实地监盘，监盘比例分别为 83.15%、75.51%、80.10%和 86.19%，监盘现场发出商品摆放整齐，货物保存完好，无残破毁损情况，未见重大或不合理的盘盈亏情况。此外，保荐机构及申报会计师对发出商品执行了函证程序，函证比例分别为 61.81%、58.01%、100.00%和 100.00%，回函比例为 61.81%、58.01%、100.00%和 98.97%。

（三）核查程序

1. 获取发行人存货管理制度并了解其执行情况，获取发行人报告期各期末存货明细表，分析存货构成及变动情况；
2. 获取发行人各期末存货明细表，并分析存货的库龄以及库龄结构的变动情况；
3. 了解发行人存货盘点制度及执行情况，并对 HUB 仓库保管的发出商品进行实地监盘；
4. 对期末发出商品执行函证程序，检查了相关出库单据、物流单据、销售订单、期后转销记录；
5. 取得发行人生产与仓储循环、采购与付款循环、销售与收款循环的内部控制相关制度文件，访谈生产部、采购部相关人员，详细了解发行人采购、生产、备货的具体业务模式，访谈销售业务部相关人员了解产品未来销售情况，并分析可能存在的存货减值

等风险；

6. 分析计提存货跌价准备的测算方法合理性、计提金额的充分性，并复核存货跌价准备计提金额的准确性。

（四）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 报告期内，发行人存货快速增长主要受到期末在手订单情况、新机种备货及市场环境的影响，存货快速增长与其经营模式、业务情况相一致，波动合理；

2. 发行人存货库龄较短，周转情况较好，同时随着销售规模扩大，对应的备货量增加，导致库龄 1 年以上的存货略有增加，库龄 1 年以上的存货计提的跌价准备是充分的；

3. 报告期各期末，发行人发出商品增加主要是满足下游客户的快速反应生产和零库存管理等要求，与其经营模式、业务情况相一致，增长合理；

4. 通过对期末发出商品执行监盘和函证等程序，确认发出商品数量与仓库账面数量、财务账面数量相符。

问题 12 关于应收账款

报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 34,223.89 万元、47,818.65 万元和 56,922.87 万元，占当期营业收入的比例分别为 46.23%、46.09%、45.10%，应收账款周转率低于同行业平均水平。请发行人：（1）披露报告期各期应收账款逾期的金额、占比、期后回款金额及比例，若逾期金额较大，还应披露逾期的主要客户名称、逾期金额、占比、期后回款情况；（2）披露报告期各期末应收账款截至目前的回款金额及比例；（3）披露申报会计师对发行人的应收账款函证情况，包括报告期各期发函金额及占比、回函金额及占比，及未回函的主要客户名称、金额、原因、期后回款情况等。

请保荐人、申报会计师对上述事项（1）（2）核查并发表明确意见。

【回复】

（一）披露报告期各期应收账款逾期的金额、占比、期后回款金额及比例，若逾期金额较大，还应披露逾期的主要客户名称、逾期金额、占比、期后回款情况。

1. 报告期各期应收账款逾期及期后回款情况

单位：万元、%

报表截止日	应收账款余额	逾期应收账款			
		金额	占应收账款总额比例	期后回款金额	回款比例
2020年3月31日	44,707.25	208.88	0.47	81.51	39.02
2019年12月31日	56,922.87	425.67	0.75	316.44	74.34
2018年12月31日	47,818.65	117.11	0.24	108.18	92.37
2017年12月31日	34,223.89	33.28	0.10	33.28	100.00

注：上述期后回款金额统计截至时点为2020年8月31日止。

报告期内，应收账款余额基本在信用期内，应收账款逾期金额占比不超过1.00%。各期末应收账款余额中逾期款项未收回的主要原因是受客户自身资金安排影响暂未回款，对于逾期贷款公司已采用如电话、邮件、发函等多种形式积极催收。

2. 各期末逾期30万元以上的主要客户名称、逾期金额、占比、期后回款情况

(1) 2020年3月31日

序号	客户名称	逾期应收账款金额（万元）	占总逾期应收账款金额比例（%）	期后回款金额（万元）
1	重庆惠科金扬科技有限公司	49.10	23.51	—
2	江苏杰邦电子科技有限公司	46.40	22.21	46.40
3	重庆广道精密电子有限公司	42.15	20.18	10.00
合计		137.65	65.90	56.40

注：上述期后回款金额统计截至时点为2020年8月31日止。

(2) 2019年12月31日

序号	客户名称	逾期应收账款金额（万元）	占总逾期应收账款金额比例（%）	期后回款金额（万元）
1	重庆百钰顺科技有限公司	151.45	35.58	151.45
2	重庆成田科技有限公司	95.21	22.37	95.21
3	江苏杰邦电子科技有限公司	46.40	10.90	46.40
4	重庆广道精密电子有限公司	43.09	10.12	10.95
5	重庆惠科金扬科技有限公司	41.86	9.83	—
合计		378.01	88.80	304.01

注：上述期后回款金额统计截至时点为2020年8月31日止。

(3) 2018年12月31日

序号	客户名称	逾期应收账款 金额（万元）	占总逾期应收账款 金额比例（%）	期后回款金 额（万元）
1	重庆广道精密电子有限公司	79.55	67.93	70.95

注：上述期后回款金额统计截至时点为 2020 年 8 月 31 日止。

（4）2017 年 12 月 31 日

截止 2017 年 12 月 31 日，无逾期应收账款金额 30 万元以上的客户情况。

公司报告期内应收账款不存在逾期欠款金额较大的客户，除部分小客户外，大部分应收账款期后均已收回。对于期后未收回部分的逾期应收账款发行人正在积极催收。

（二）披露报告期各期末应收账款期后回款金额及比例

报告期各期末应收账款期后回款金额及比例情况

报表截止日	应收账款余额（万元）	期后回款金额（万元）	回款占期末应收账款 比例（%）
2020 年 3 月 31 日	44,707.25	43,007.27	96.20
2019 年 12 月 31 日	56,922.87	56,688.83	99.59
2018 年 12 月 31 日	47,818.65	47,717.70	99.79
2017 年 12 月 31 日	34,223.89	34,223.89	100.00

注：上述期后回款金额统计截至时点为 2020 年 8 月 31 日止。

2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 3 月末应收账款期后收回比例分别为 100.00%、99.79%、99.59%和 96.20%。公司应收账款期后回款比例较高，不存在大额回收风险。

（三）披露申报会计师对发行人的应收账款函证情况，包括报告期各期发函金额及占比、回函金额及占比，及未回函的主要客户名称、金额、原因、期后回款情况等。

1. 各报告期内，发函情况及回函情况

单位：万元、%

项目	应收账款余额	发函金额	回函金额	发函比例	回函比例
2020 年 3 月 31 日	44,707.25	44,022.28	43,618.27	98.47	99.08
2019 年 12 月 31 日	56,922.87	56,134.74	55,790.04	98.62	99.39
2018 年 12 月 31 日	47,818.65	46,998.24	46,141.33	98.28	98.18
2017 年 12 月 31 日	34,223.89	33,567.72	33,328.21	98.08	99.29

2. 报告期内，未回函的主要客户名称、金额、原因、期后回款情况

报告期内，发行人应收账款回函率均在 98%以上，主要客户均已回函确认应收账款金额，不存在重要的未回函客户情况。

（四）核查程序

1. 访谈发行人业务部和财务部负责人，获取发行人销售与收款相关的内部控制制度，了解发行人的销售模式、信用政策、收入确认政策、应收账款管理、客户逾期情况、逾期原因及期后回款等情况，实施穿行测试和控制测试，评价销售与收款相关内控控制设计是否合理、执行是否有效；

2. 获取报告期各期应收账款明细账，复核应收账款发生额及期末余额的构成；

3. 查阅发行人应收账款明细账、会计凭证、银行回款单等，对回款方式、回款单位等情况进行查验，确认发行人应收账款回款是否真实；

4. 编制应收账款期末余额账龄分析表，分析汇总应收账款期末余额中存在逾期的金额；

5. 获取并检查主要客户的合同，了解合同约定的信用政策，并与实际执行的信用政策进行比较分析；检查主要客户是否存在逾期情况，了解逾期的原因，并分析合理性；

6. 对主要客户进行走访程序，在全国企业信用信息公示系统中查询主要客户境内客户工商信息，核查客户经营及财务状况，确认应收账款是否存在无法收回的风险；

7. 检查主要客户期后回款情况，核查是否存在大额款项期后未能收回情形。

（五）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人主要客户应收账款期后回款均符合与客户间的信用期约定，部分客户因受自身资金安排出现少量逾期的情形，但逾期款项期后大部分均已收回，不存在大额无法收回的情况。

问题 13 关于固定资产

(1) 报告期各期末, 发行人固定资产原值分别为 25,612.53 万元、34,500.93 万元、47,922.18 万元, 累计折旧分别为 4,844.75 万元、6,855.29 万元、8,802.69 万元, 其中机器设备的成新率为 78.17%; (2) 报告期各期末, 发行人在建工程账面价值分别为 1,731.97 万元、4,248.29 万元、2,602.23 万元, 2018 年末在建工程增加主要系重庆英力三期厂房投入较大, 2019 年末在建工程减少主要由于重庆英力三期厂房转入固定资产。招股说明书显示, 重庆英力部分房屋建筑物取得时间为 2018 年 12 月。请发行人: (1) 披露 2019 年固定资产大幅增加的主要内容、取得方式、开始计提折旧的时间, 新增计提的折旧金额同比减少的原因; (2) 结合发行人主要子公司重庆英力、真准电子的成立时间、固定资产折旧年限、使用寿命等因素, 分析并披露 2019 年末机器设备的成新率为 78.17% 的合理性; (3) 披露 2019 年 在建工程重庆英力三期厂房转入固定资产的具体时间, 是否存在未及时转固的情形。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(一) 披露 2019 年固定资产大幅增加的主要内容、取得方式、开始计提折旧的时间, 新增计提的折旧金额同比减少的原因。

2019 年度发行人固定资产大幅增加, 主要系房屋建筑物以及机器设备增加所致。其中: 安徽英力一期(第二部分)厂房工程、重庆英力三期厂房竣工结转固定资产, 增加房屋及建筑物 8,925.71 万元; 随着公司经营规模扩大以及新建厂房投入使用, 相应的外购机器设备增加, 增加机器设备金额为 5,669.30 万元。

2019 年末累计折旧较 2018 年末增加金额小于 2018 年末累计折旧较 2017 年末增加金额, 主要系 2019 年度真准电子处置生产线, 减少累计折旧 1,132.81 万元所致。

1. 2019 年固定资产增加的主要内容及取得方式

单位: 万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	办公设备及其他	合计
购置	131.03	5,291.05	64.02	201.13	5,687.23

在建工程转入	8,794.68	242.19	—	—	9,036.88
融资租入	—	136.06	—	—	136.06
合计	8,925.71	5,669.30	64.02	201.13	14,860.17

2019 年新增 100 万元以上固定资产具体内容、取得方式及开始折旧时间如下：

单位：万元

序号	固定资产名称	类别	金额	取得方式	开始折旧时间
1	17#厂房（1-6 层）装修	房屋建筑物	210.75	在建工程转入	2019 年 8 月
2	3#、5#、8#、11#、14#、15# 厂房	房屋建筑物	4,009.41	在建工程转入	2019 年 9 月
3	重庆英力三期厂房	房屋建筑物	4,402.60	在建工程转入	2019 年 12 月
4	数控立式加工中心	机器设备	101.72	购置	2019 年 3 月
5	自动螺母植入机（同台设备双头）	机器设备	108.62	购置	2019 年 4 月
6	双色注塑机 JW-800TCW-S	机器设备	184.57	购置	2019 年 4 月
7	双色注塑机 650T	机器设备	145.35	购置	2019 年 5 月
8	注塑机 JW-800TCW-S	机器设备	276.85	购置	2019 年 5 月
9	冲床	机器设备	171.24	购置	2019 年 7 月
10	塑料注塑成型机	机器设备	136.06	购置	2019 年 7 月
11	视觉引导智能作业机器人系统	机器设备	110.97	购置	2019 年 9 月
12	五轴抛光机	机器设备	110.97	购置	2019 年 9 月
13	冲压机	机器设备	179.68	购置	2019 年 9 月
14	磁控镀膜生产线	机器设备	139.82	购置	2019 年 10 月
15	牧野数控电火花加工机	机器设备	327.26	购置	2019 年 10 月
16	牧野线切割放电加工机	机器设备	191.50	购置	2019 年 10 月
17	台湾永进立式综合加工机	机器设备	147.35	购置	2019 年 10 月
18	废气处理一体化设备	机器设备	145.63	购置	2020 年 1 月
合计		—	11,100.35	—	—

2. 固定资产折旧增加情况

（1）2019 年折旧金额与 2018 年折旧金额对比

月份	2019 年度（万元）	2018 年度（万元）	增减变动额（万元）	变动比例
1 月	225.21	159.74	65.47	40.99%

2 月	226.92	165.44	61.48	37.16%
3 月	229.47	166.22	63.25	38.05%
4 月	238.62	175.65	62.97	35.85%
5 月	241.45	184.87	56.58	30.61%
6 月	263.56	187.43	76.13	40.62%
7 月	250.82	190.41	60.41	31.73%
8 月	252.36	201.08	51.28	25.50%
9 月	274.34	200.55	73.79	36.79%
10 月	283.53	206.63	76.90	37.22%
11 月	307.93	219.44	88.49	40.33%
12 月	329.52	229.70	99.82	43.46%
合计	3,123.73	2,287.16	836.57	36.58%

通过对发行人 2019 年度各月固定资产折旧金额与 2018 年各月固定资产折旧金额进行对比, 2019 年各月固定资产折旧金额较 2018 年度均增加, 2019 年度折旧金额较 2018 年度折旧金额增加 836.61 万元, 增长比例为 36.58%。

(2) 2017 年-2019 年固定资产原值及累计折旧变动情况

项目	2019 年 (万元)	2018 年 (万元)	2017 年 (万元)	2019 较 2018 年变动比例	2018 较 2017 年变动比例
原值	47,922.18	34,500.93	25,612.53	38.90%	34.70%
累计折旧	8,802.69	6,855.29	4,844.75	28.41%	41.50%

2019 年末累计折旧较 2018 年末增加金额小于 2018 年末累计折旧较 2017 年末增加金额, 主要系 2019 年子公司真准电子因溅度车间机器设备老旧、环保以及成本较高等原因, 将整个溅度车间生产线进行处置, 累计折旧减少 1,132.81 万元所致。

(二)结合发行人主要子公司重庆英力、真准电子的成立时间、固定资产折旧年限、使用寿命等因素, 分析并披露 2019 年末机器设备的成新率为 78.17%的合理性。

发行人 2019 年末机器设备原值总额为 26,298.27 万元, 其中 2017 年度增加 5,692.93 万元, 2018 年度增加 8,029.84 万元, 2019 年度增加 5,588.76 万元, 2017 年至 2019 年度增加的机器设备占机器设备总额的比例为 73.43%。发行人机器设备主要系报告期内增加, 使 2019 年末机器设备的成新率达 78.17%。

1. 主要子公司成立时间及机器设备成新率

主体	成立时间	原值（万元）	净值（万元）	成新率
安徽英力	2015 年 4 月 14 日	11,810.68	10,399.94	88.06%
昆山真准	2005 年 3 月 23 日	6,115.26	3,828.43	62.60%
重庆英力	2011 年 6 月 10 日	8,372.32	6,328.52	75.59%
合计	—	26,298.27	20,556.89	78.17%

2. 2019 年末账面机器设备对应的历年增加情况及占比情况

（1）截止 2019 年末机器设备历年增加情况统计如下

单位：万元

年度	安徽英力	昆山英力	重庆英力	合计	占比
2017 年度以前	893.49	3,068.77	3,024.51	6,986.77	26.57%
2017 年度	2,630.55	1,678.08	1,384.28	5,692.91	21.65%
2018 年度	4,129.35	908.05	2,992.44	8,029.84	30.53%
2019 年度	4,157.29	460.37	971.09	5,588.75	21.25%
合计	11,810.68	6,115.27	8,372.32	26,298.27	100.00%

3. 机器设备折旧年限

（1）本公司机器设备折旧政策

发行人从机器设备达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，按机器设备估计的使用年限和预计的净残值率确定折旧年限和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
机器设备	年限平均法	10	5	9.50

每年年度终了，公司对机器设备的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核。使用寿命预计数与原先估计数有差异的，调整机器设备使用寿命。

（2）同行业可比公司机器设备折旧年限

类别	春秋电子	胜利精密	长盈精密	通达宏泰	巨腾国际
机器设备	10	8-10	5-10	10-12	5-10

注：同行业可比公司机器设备折旧政策取自各公司 2019 年年度报告。

发行人机器设备折旧年限与同行业可比公司基本一致，折旧年限合理。

2019 年末发行人机器设备中 2017 年之前增加的仅占 26.57%，2017 年至 2019 年增加的机器设备占 73.43%，发行人机器设备主要系报告期内增加。2019 年末机器设备的成新率 78.17%是合理的。

4. 机器设备原值与产能、业务量或经营规模的匹配性分析

年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年较 2018 年变动比	2018 年较 2017 年变动比
机器设备原值 (万元)	26,298.27	22,044.90	14,371.99	19.29%	53.39%
产能(万件)	6,125.00	5,490.00	3,876.00	11.57%	41.64%
产量(万件)	5,552.42	5,001.57	3,527.13	11.01%	41.80%
销量(万件)	5,461.79	4,895.75	3,394.02	11.56%	44.25%
收入规模(万元)	126,221.76	103,750.77	74,036.85	21.66%	40.13%

发行人报告期内机器设备原值与产能、收入规模相匹配，年度变动趋势一致。

(三) 披露 2019 年在建工程重庆英力三期厂房转入固定资产的具体时间，是否存在未及时转固的情形。

1. 三期厂房不存在未及时转固的情形

重庆英力三期厂房于 2017 年 9 月开始建设，2019 年 6 月主体框架结构基本完成，至 2019 年 11 月装修完成并达到预定可使用状态，并于当月进行小批量试生产。重庆英力在 2019 年 11 月末将厂房转固，自 2019 年 12 月开始计提折旧，并于 2020 年 6 月 18 日取得不动产权证书，不存在未及时转固的情形。

2. 2018 年 12 月重庆英力取得的产权证书为购入的重润厂房

2018 年 12 月重庆英力取得的产权证具体明细如下：

序号	证书编号	房屋坐落	面积 (m ²)	取得 时间	所有 权人	是否存 在权利 限制	对应厂 房
1	渝【2018】铜梁区 不动产权第 001308517 号	铜梁区东城街道办 事处铜合大道 252 号 3 幢 3-3	641.06	2018 年 12 月 12 日	重庆 英力	否	重润厂 房
2	渝【2018】铜梁区 不动产权第	铜梁区东城街道办 事处铜合大道 252	16.94	2018 年 12 月 12	重庆 英力	否	重润厂 房

	001327671 号	号 3 幢 2-1 附 1 号		日			
3	渝【2018】铜梁区 不动产权第 001308310 号	铜梁区东城街道办 事处铜合大道 252 号 3 幢 1-1	411.96	2018 年 12 月 12 日	重庆 英力	否	重润厂 房
4	渝【2018】铜梁区 不动产权第 001308261 号	铜梁区东城街道办 事处铜合大道 252 号 3 幢 3-3 附 1 号	8.74	2018 年 12 月 12 日	重庆 英力	否	重润厂 房
5	渝【2018】铜梁区 不动产权第 001307903 号	铜梁区东城街道办 事处铜合大道 252 号 3 幢 1-1 附 1 号	8.47	2018 年 12 月 12 日	重庆 英力	否	重润厂 房
6	渝【2018】铜梁区 不动产权第 001308353 号	铜梁区东城街道办 事处铜合大道 252 号 3 幢 3-1	863.88	2018 年 12 月 12 日	重庆 英力	否	重润厂 房
7	渝【2018】铜梁区 不动产权第 001308604 号	铜梁区东城街道办 事处铜合大道 252 号 3 幢 3-1 附 1 号	8.47	2018 年 12 月 12 日	重庆 英力	否	重润厂 房
8	渝【2018】铜梁区 不动产权第 001308644 号	铜梁区东城街道办 事处铜合大道 252 号 3 幢 1-7	258.34	2018 年 12 月 12 日	重庆 英力	否	重润厂 房
9	渝【2018】铜梁区 不动产权第 001307827 号	铜梁区东城街道办 事处铜合大道 252 号 3 幢 1-7 附 1 号	8.74	2018 年 12 月 12 日	重庆 英力	否	重润厂 房
10	渝【2018】铜梁区 不动产权第 001308452 号	铜梁区东城街道办 事处铜合大道 252 号 3 幢 2-3 附 2 号	17.48	2018 年 12 月 12 日	重庆 英力	否	重润厂 房

2018 年 12 月重庆英力所取得的产权证均为 2018 年 9 月向重庆重润表面工程科技园建设有限公司购入的重润厂房，非在建工程转固增加。

（四）核查程序

1. 查阅发行人固定资产相关内部控制制度；了解发行人固定资产折旧政策相关信息，对比同行业可比公司的固定资产预计使用年限情况，分析发行人固定资产折旧政策的合理性；

2. 了解报告期内新增固定资产的主要内容与用途，检查发行人固定资产明细账、卡片账，与总账及报表核对一致并测算固定资产成新率；

3. 了解固定资产折旧情况，重新测算发行人固定资产应计提折旧金额，对 2018 年及 2019 年当期折旧增加情况及累计折旧增加情况进行比较分析；

4. 获取并检查重庆英力在建工程结转固定资产的验收报告、竣工决算资料等，确定在建工程结转固定资产是及时的、计价是准确的。

（五）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 2019 年度新增计提的折旧金额较 2018 年度是增加的，2019 年末累计折旧金额增加幅度小于 2018 年末累计折旧金额增加幅度系处置生产线所致，折旧金额计提正确合理，不存在少计提折旧的情况；

2. 发行人主要固定资产均为报告期内购置，结合固定资产折旧政策分析，成新率高具有合理性；

3. 重庆英力三期厂房转入固定资产时间正确，不存在未及时转固的情形。

问题 14 关于人均产量、人均产值

（1）根据申报材料，报告期内发行人人均产量分别为 2.18 万件、2.87 万件、3.18 万件，人均产值分别为 45.9 万元、59.65 万元、72.36 万元；（2）据公开资料，春秋电子、长盈精密 2019 年人均产值分别为 45 万元、42 万元。请发行人分析并披露报告期内发行人人均产量、人均产值快速增长，且高于可比公司春秋电子、长盈精密的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

由于同行业可比公司一季度报告未披露收入结构明细及人员结构明细，因此以下与同行业公司春秋电子、长盈精密对比人均产值及产量时，仅考虑 2017 年度、2018 年度及 2019 年度的相应数据。

（一）报告期内发行人人均产量、人均产值变动情况

1. 报告期内发行人人均产量、人均产值测算口径说明

（1）发行人产量、产值数据选取说明

公司主营业务为消费电子产品结构件模组及相关精密模具的研发、设计、生产和销

售。报告期内，发行人主营业务收入占营业收入的比例均在 99.50%以上，发行人主营业务收入分产品构成情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 1-3 月		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比
结构件模组	22,577.47	98.12%	121,462.76	96.52%
精密模具	433.12	1.88%	4,377.60	3.48%
合计	23,010.59	100.00%	125,840.35	100.00%
产品类别	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
结构件模组	98,820.46	95.36%	71,920.39	97.34%
精密模具	4,812.38	4.64%	1,966.26	2.66%
合计	103,632.84	100.00%	73,886.64	100.00%

报告期内，发行人结构件模组占主营业务收入的比重在 95%以上，为公司收入的最主要来源，因此测算公司人均产值时仅考虑公司报告期内结构件模组收入。此外，由于同行业可比公司春秋电子仅披露结构件模组主件数量，且结构件模组配件的差异较大，因此测算公司人均产量时仅考虑结构件模组主件生产数量。

（2）发行人生产人员数据测算说明

报告期各期末，发行人生产岗位人数分别为 1,718、1,792 和 1,761 人。由于期末的时点数不能完全反映报告期内公司人均产值及产量实际情况，且同行业可比公司均未披露每个月生产人员数量，因此为统一比较口径，选取年初年末平均生产岗位人数作为计算人均产值及产量的分母。

此外，报告期内，发行人生产环节涉及劳务外包和劳务派遣情形，具体内容详见本审核问询函回复“问题十五：关于劳务派遣”内容。由于发行人生产环节的辅助岗位存在大量劳务外包及劳务派遣人员，该部分人员直接服务于生产环节，因此若仅考虑发行人在册生产岗位人员数量测算人均产量及产值会导致数据虚高，不符合公司实际生产经营情况。

以下测算人均产值及产量时将考虑劳务外包及劳务派遣人员的影响，具体测算过程

如下：①测算劳务派遣人员数量时，选取年初年末平均劳务派遣人员数量；②测算劳务外包人数时，由于无法直接获取各年度劳务外包人数，因此将公司各年度劳务外包总金额除以公司生产岗位的年平均工资，计算得出公司年平均劳务外包人数。

报告期各期，测算的发行人平均生产人员数量如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
生产及品保平均人数	1,777	1,755	1,326
生产岗位中的平均劳务外包人数	1,561	1,066	662
生产岗位之中的平均劳务派遣人数	144	126	98
合计	3,482	2,946	2,085

2. 报告期内发行人人均产值及产量情况

报告期内，公司人均产值及人均产量情况如下表所示：

年度	产量 (万件)	结构件模组收入 (万元)	人均产量 (万件/人)	人均产值 (万元/人)
2019 年度	5,552.42	121,462.76	1.59	34.89
2018 年度	5,001.57	98,820.46	1.70	33.54
2017 年度	3,527.13	71,920.39	1.69	34.49

注：人均产量=结构件模组主件产量/报告期各期生产岗位人员平均人数，人均产值=结构件模组业务收入/报告期各期生产岗位人员平均人数。

如上表，报告期内发行人人均产量及人均产值总体较为稳定，波动不大。报告期各期，发行人人均产量分别为 1.69 万件/人、1.70 万件/人和 1.59 万件/人，人均产值分别为 34.49 万元/人、33.54 万元/人和 34.89 万元/人。发行人 2019 年度人均产量较 2017 年度和 2018 年度有所下降，主要原因系公司 2019 年度订单量持续增加，为了应对辅助生产岗位用工量大、人员流动性高的问题，在保证公司在册生产岗位人员投入核心生产工序的前提下，将更多辅助生产工序由劳务外包形式完成，同时劳务外包单价总体呈上涨趋势，从而导致测算的生产岗位中的平均劳务外包人数增加较多。

（二）公司人均产量及产值与春秋电子及长盈精密的对比

1. 与春秋电子对比情况

（1）春秋电子人均产值及产量

同行业可比公司春秋电子主营业务为消费电子产品结构件模组及相关精密模具的研发、设计、生产和销售，其主要产品为笔记本电脑结构件模组及相关精密模具，与公司的产品结构较为类似。春秋电子主营业务收入中，PC 及智能终端结构件占其主营业务收入的比重在 87.00%以上，因此以下分析春秋电子人均产值及产量之时，仅考虑其 PC 及智能终端结构件业务。

根据春秋电子披露的年度报告显示，春秋电子不存在劳务外包情形，其 2019 年末生产人员数量较 2018 年末大幅增加。因此以下分析春秋电子人均产值及产量之时，以年初年末平均生产岗位人数作为计算人均产值及产量的分母。

春秋电子 2017 至 2019 年度人均产值及人均产量情况如下表所示：

年度	产量 (万件)	PC 及智能终端 结构件收入 (万元)	人均产量 (万件/人)	人均产值 (万元/人)
2019 年度	5,053.23	180,865.34	1.78	63.82
2018 年度	4,464.79	157,938.94	1.78	63.10
2017 年度	4,224.66	155,546.38	1.42	52.25

注：以上数据来源于春秋电子公开披露的年报，人均产量=产量/(期初生产人员数量+期末生产人员数量)/2，人均产值=PC 及智能终端结构件收入/(期初生产人员数量+期末生产人员数量)/2。2017 年度、2018 年度、2019 年度，春秋电子生产人员平均数量分别为 2,977.00 人、2,503.00、2,834.00 人。

(2) 春秋电子人均产值及产量与公司对比情况

年度	公司名称	人均产量 (万件/人)	人均产值 (万元/人)
2019 年度	春秋电子	1.78	63.82
	发行人	1.59	34.74
2018 年度	春秋电子	1.78	63.10
	发行人	1.70	33.54
2017 年度	春秋电子	1.42	52.25
	发行人	1.69	34.49

如上表，发行人报告期内人均产量与春秋电子相近。发行人报告期内人均产值低于春秋电子，主要原因系：①2017 年度、2018 年度及 2019 年度，春秋电子其向第一大客户联宝的销售占比分别为 70.97%、64.06%和 75.44%，第一大客户销售占比远高于公司，而联宝所采购的结构件产品多数包含触控板等电子件，其单价相对较高；②春秋电子进一步强化笔记本金属结构件业务，其镁铝合金事业部于 2018 年 10 月正式投产，金属结

构件产品销售规模进一步增加，而金属结构件产品的平均单价高于塑胶结构件，相对而言发行人金属结构件销售规模较小；③春秋电子主要客户之中的三星集团、LG 等将目标市场定位在商务本及新型游戏本，其承接的结构件产品终端机种多运用镁铝件等材料，导致其结构件成本和售价均较高，而公司所承接的结构件产品主要为联想、惠普、戴尔等客户的塑胶类笔记本电脑，相应的结构件产品价格相对较低。

2. 与长盈精密对比情况

经查询长盈精密的公开信息，长盈精密所生产的结构件产品主要应用于智能手机及其他消费电子产品领域，而公司所生产的结构件产品主要应用于笔记本电脑领域，两者的客户类型及产品结构存在较大差异。因此人均产值及产量不具有可比性。

（三）核查程序

1. 访谈了发行人业务负责人及财务总监，了解报告期内发行人收入快速增长的原因，结合对收入及应收账款的核查，分析发行人报告期内收入增长是否合理，是否有相应的支撑性资料；

2. 查询了同行业可比公司春秋电子、长盈精密等公司的公开资料，将发行人产销量数据与其进行对比，结合与可比公司产品及客户结构的差异，分析是否存在异常；

3. 取得发行人报告期内产品的产销量明细，取得发行人工资及人员明细表，结合对劳务外包及劳务派遣情况的核查，分析发行人人均产值及人均产量的变动是否合理；

4. 走访并访谈发行人主要客户，了解报告期内发行人与其合作情况，重点关注发行人与客户的合作情况是否与其产销量数据相匹配。

（四）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 报告期内发行人人均产量及人均产值变动合理，不存在重大异常，符合公司实际生产经营情况；

2. 报告期内发行人人均产量与春秋电子相近，人均产值低于春秋电子主要受结构件模组产品价格影响。

问题 18 关于政府补助

报告期内，发行人收到的政府补助分别为 90.58 万元、1,181.04 万元、3,362.76 万元，其中计入当期损益的政府补助分别为 120.29 万元、481.55 万元和 1,930.61 万元，2019 年收到的政府补助和计入当期收益的政府补助增长较多。其中，计入 2019 年收益的大额政府补助有税收补助 750.26 万元、中小企业发展补助 412.3 万元、招商引资补助 259.58 万元、企业稳岗补助 133.49 万元。请发行人披露报告期内金额 100 万元以上的各项政府补助的内容、依据、补助期间、补助条件，2019 年税收补助和企业稳岗补助大幅增长的原因，中小企业发展补助和招商引资补助是否具有可持续性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）披露报告期内金额 100 万元以上的各项政府补助的内容、依据、补助期间、补助条件，2019 年税收补助和企业稳岗补助大幅增长的原因，中小企业发展补助和招商引资补助是否具有可持续性。

报告期内，发行人将收到的与资产相关的政府补助计入递延收益，自相关资产达到可使用状态时起，在相关资产使用寿命内平均分摊，计入当期损益；将收到的与收益相关的政府补助直接计入当期损益。

1. 报告期各年度收到的金额 100 万元以上的政府补助情况

报告期内，发行人确认单项金额 100 万元以上的政府补助金额合计 4,932.25 万元，占报告期内累计确认政府补助总额的 91.87%，其具体内容、依据、补助期间、补助条件如下：

（1）2020 年 1-3 月

单位：万元

序号	具体内容	金额	取得依据	补助期间	补助条件
1	高强度笔记本电脑结构件生产线智能化水平提升项目	192.76	舒城县工业和民营经济工作领导小组办公室舒民营办[2018]3 号《关于落实鼓励扶持工业和民	2020 年 1 月：134.93 万元； 2020 年 3 月：57.83 万元	对当年设备投资 200 万元以上的工业企业，属于装备制造业（人工智能）的，按设备投资额 15%给予补贴

			营经济发展若干政策的通知》		
2	新建笔记本电脑结构件及相关零部件生产项目二期	196.94	六安市发展与改革委员会文件六发改工业[2020]22号《六安市发改委转发安徽省发展改革委关于下达2019年度“三重一创”四个事项资金计划的通知》	2020年2月： 196.94万元	该项目为安徽省发改委“关于三重一创-支持新建类项目”，对企业固定资产投资给予10%的补助
3	年产90万件笔记本电脑塑胶产品能花生产线建设项目	120.00	重庆市经济和信息化委员会文件渝经信财审[2020]8号《重庆市经济和信息化委员会关于下达2020年第一批重庆市工业和信息化专业资金项目计划的通知》	2020年3月： 120.00万元	该项目为2020年第一批重庆市工业和信息化专项资金项目，对符合智能化改造提升、智能制造、数字化装备普及的企业予以补助
合计	—	509.70	—	—	—

(2) 2019年度

单位：万元

序号	具体内容	金额	取得依据	补助期间	补助条件
1	基础设施建设补助费及土方回填费用补助	1,533.41	舒城县招商引资优惠政策兑现工作责任组、舒城县招商引资领导小组办公室舒招组办[2018]7号《关于兑现安徽中鑫模具产业发展有限公司等19家企业招商引资优惠政策的请示》	2019年1月： 1,533.41万元	该项目为招商引资类项目，按照投资协议完成当年固定资产投资，给予一定补助
2	招商引资的政策“三奖三半奖”	750.26	舒城县招商引资政策兑现工作责任组、舒城县招商引资领导小组办公室舒招组办[2019]6号关于兑现必斐艾食品有限公司等11家企业招商引资优惠政策的请示》	2019年11月： 750.26万元	依据2014年10月18日舒城县人民政府签订英力电子科技项目投资协议，兑现招商引资的政策“三奖三半奖”纳税奖励

3	补贴制造业中小企业开展设备融资租赁业务	412.30	舒城县经济和信息化局《2018年度中小企业发展专项资金拟支持企业（项目）公示》	2019年12月： 412.30万元	符合安徽省经济和信息化委员会颁布的《2019年支持制造强省建设若干政策实施细则》-（四十二）补贴制造业中小企业开展设备融资租赁业务文件要求
4	招商引资补贴（两免三减半）	259.58	重庆市铜梁区财政局铜财[2019]326号《重庆市铜梁区财政局关于下达招商引资企业2018年度财政扶持政策资金预算的通知》	2019年8月： 259.58万元	重庆英力于2010年5月21日与重庆铜梁工业园区蒲吕工业园管委会签订协议，协议约定一期二期项目达产后每年税收强度不低于5万元/亩，达到税收强度后公司可享受纳税金额两免三减半的政策
5	2018年企业上市挂牌中介费补助	100.00	皖发[2018]38号《中共安徽省委安徽省人民政府关于大力促进民营经济发展的若干意见》、六安市财行[2019]267号《六安市财政局（国资委）关于兑现2018年企业上市挂牌中介费补助资金的通知》	2019年9月： 100.00万元	满足《六安市人民政府关于鼓励和支持企业上市挂牌的意见》（六政〔2016〕63号）对改制完成并完成上市辅导备案登记的拟上市企业，市财政给予100万元的中介费用补助的条件
6	2018年困难企业稳岗返还	129.86	重庆市铜梁区人力资源和社会保障局《重庆市铜梁区2018年困难企业稳岗返还花名册》	2019年8月： 129.86万元	符合国家和重庆市产业结构调整 and 环保政策；依法参加社会保险并足额缴纳2018年度社会保险费；企业2018年度未裁员或裁员率低于当年全国城镇登记失业率（裁员计算方式按现行稳岗补贴政策执行）且与其工会组织或职工代表协商制定稳定就业岗位措施
合计	—	3,185.41	—	—	—

(3) 2018 年度

单位：万元

序号	具体内容	金额	政府文件名	补助期间	补助条件
1	招商引资企业 2017 年度财政扶持政策资金	200.23	重庆市铜梁区《重庆市铜梁区财政局铜财[2018]259 号政局关于下达招商引资企业 2017 年度财政扶持政策资金预算的通知》	2018 年 5 月： 200.23 万元	重庆英力于 2010 年 5 月 21 日与重庆铜梁工业园区蒲吕工业园管委会签订协议，协议约定一期二期项目达产后每年税收强度不低于 5 万元/亩，达到税收强度后公司可享受纳税金额两免三减半的政策
2	笔记本电脑构件组装自动化生产线机器换人项目	136.00	重庆市铜梁区经济和信息化委员会铜经信文[2018]37 号《关于转报英力电子科技有限公司笔记本电脑构件组装自动化生产线机器换人项目资金申请报告的请示》	2018 年 6 月： 136.00 万元	在重庆市辖区内注册登记、具有独立法人资格；具有健全的财务管理机构 and 制度；申报项目符合国家、重庆市产业政策；申报项目未获得市级其他财政资金支持
3	2017 年市级支持“三重一创”建设相关事项资金	176.00	六安市发展和改革委员会、六安市财政局六发改工业[2018]283 号《关于下达 2017 年市级支持“三重一创”建设相关事项资金安排计划的通知》	2018 年 9 月： 176.00 万元	该项目为六安市发改委“关于三重一创一支持新建类项目”，项目对企业固定资产投资给予 10% 的补助
4	2017 年度市工业发展专项资金	430.50	六安市发展和改革委员会、六安市财政局六经信综[2018]76 号《关于组织申报 2017 年度市工业发展专项资金项目的通知》	2018 年 10 月： 103.90 万元； 2018 年 12 月： 326.60 万元	该项目为六安市经信局关于“促进中小企业发展类项目”，对当年设备投资超过 200 万元、纳入规上企业名单、财税增量部分及销售收入首次突破亿元大关的给以一定补助
5	高新技术企业研发补助经费	110.52	重庆市科学技术委员会《重庆市科学技术委员会关于公	2018 年 11 月： 110.52 万元	对首次认定的高新技术企业，从认定次年起，连续三年按新增企业所得

			示高新技术企业研发补助经费的通知》		税地方留成部分 50%的额度作为研发专项资金补助，每年总金额不超过 300 万元。公司于 2017 年取得高新技术企业认证，符合条件
合计	—	1,053.25	—	—	—

（4）2017 年度

本年度无 100 万以上政府补助。

2. 2019 年税收补助和企业稳岗补助大幅增长的原因及中小企业发展补助和招商引资补助是否具有可持续性

（1）2019 年税收补助和企业稳岗补助大幅增长的原因

根据舒城县招商引资政策兑现工作责任组、舒城县招商引资领导小组办公室舒招组办[2019]6 号《关于兑现必斐艾食品有限公司等 11 家企业招商引资优惠政策的请示》，发行人于 2019 年 11 月收到增值税 119.99 万元、企业所得税 380.20 万元、土地使用税 152.12 万元、契税 97.95 万元等税收返还 750.26 万元，使得 2019 年度税收补助大幅增长。

根据重庆市铜梁区人力资源和社会保障局《重庆市铜梁区 2018 年困难企业稳岗返还花名册》，子公司重庆英力于 2019 年 8 月收到困难企业稳岗补贴 129.86 万元，使得 2019 年度企业稳岗补助大幅增长。

（2）中小企业发展补助和招商引资补助是否具有可持续性

发行人于 2019 年 12 月收到中小企业发展补助 412.30 万元系对 2018 年融资租赁业务的补助，该补助为一次性的特定性质补助；发行人于 2019 年 8 月收到招商引资补助 259.58 万元系根据重庆英力与重庆铜梁工业园区蒲吕工业园管委会签订的协议，当重庆英力一期二期项目每年税收强度不低于 5 万元/亩时，给与的纳税金额两免三减半政策，于 2016 年享受该优惠政策，将于 2020 年到期。

故发行人 2019 年收到的上述两笔补助不具有可持续性，相关政府补助已计入非经常性损益。

（二）核查程序

1. 检查报告期内发行人收到的政府补助明细情况，核对政府补助文件的内容、补助依据、补助期间、补助条件等信息；
2. 检查相关的会计凭证、政府补助资金银行收款附件，检查拨款单位及款项用途是否与拨付文件一致；
3. 查阅每笔补助对应的政策性文件，核实发行人政府补助计入递延收益或当期损益的划分是否准确；
4. 通过查阅政府补助文件及进行访谈，了解发行人报告期内政府补助大幅增长的原因以及可持续性。

（三）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人收到的政府补助依据充分、补助期间正确、符合政府补助条件要求；
2. 发行人收到的中小企业发展补助和招商引资补助可持续性均具有不确定性。

问题 19 关于财务内控规范

招股说明书披露，重庆英力 2017 年 1 月存在转贷情形，报告期内发行人与关联方控股股东、实际控制人、昆山赢川等存在多笔相互的资金拆借。请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问答 25 的相关要求，披露报告期内发行人内控不规范情形的整改情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）报告期内发行人内控不规范情形的整改情况

报告期内有限责任公司阶段，发行人曾存在转贷及关联方资金拆借等内控不规范情形。针对以上内控不规范的情形，发行人采取了如下整改措施：

1. 针对受托支付，发行人采取了如下整改措施：

(1) 受托支付的贷款均已偿还，贷款受托支付的行为不再发生。对于受托支付贷款，重庆英力已于 2018 年 1 月偿还该笔贷款的本金及利息，并未损害银行利益，重庆英力未因此受到相关监管机构的处罚。2018 年 1 月至今，公司及子公司未再发生银行贷款通过无交易背景的第三方进行受托支付的情形。

(2) 完善相关制度，确保内部控制相关制度得到有效执行。近年来，公司十分重视银行贷款业务的内控管理，建立了融资相关的管制度，加强资金支付计划及采购预算，并提高了公司资金的使用效率，使相关采购业务的货款支付进度与银行流动资金贷款进度尽量匹配。同时，公司加强了相关人员的法律法规学习，提高员工守法合规意识，并通过加强内部管理监督等方式确保公司内控制度及措施得到有效执行。

(3) 商业银行确认。截至本审核问询函回复出具之日止，重庆英力已取得重庆农商行铜梁区支行的无违规证明。

(4) 发行人实际控制人出具承诺函，承诺若发行人因 2017 年 1 月以来存在的银行借款受托支付情形而导致承担违约责任或因此受到监管机构的任何处罚，其将无条件以现金全额支付发行人因此而产生的费用、相关罚金或其他经济损失。

2. 针对关联方资金拆借，发行人采取了如下整改措施

(1) 公司已于股份公司成立之前将关联方资金拆借清理完毕，拆借双方不存在纠纷或争议，该行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患。

(2) 股份公司设立后，公司进行了规范治理的整改工作，在《公司章程》中对关联交易决策权利与程序作出了规定，设立了关联股东或利益冲突的董事在关联交易表决中的回避制度。同时，发行人在《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》等相关制度中对关联交易决策权利与程序作了更加详尽的规定，对公司与关联方之间的资金拆借行为进行严格管理。

(3) 发行人自上述相关制度建立以来，均严格按照上述相关规定执行，未再发生发行人与关联方之间实施资金拆借等非经营性资金使用的情况。同时，公司独立董事、董事会、股东大会均对公司报告期内发生的与关联方之间的资金拆借情况进行了确认，认为资金拆借不存在损害公司及其他股东利益的情形。

3. 针对现金采购及销售，发行人采取了如下整改措施

公司已制定了《货币资金管理制度》、《费用报销管理制度》等规章制度，明确了审批人对货币资金业务的授权批准方式、权限、程序、责任和相关控制措施，规定经办人办理货币资金业务的职责范围和工作要求。审批人应当根据货币资金授权批准制度的规定，在授予权范围内进行审批，不得超越审批权限。经办人应当在职责范围内，按照审批人的批准意见办理货币资金业务。对于审批人超越授权范围审批的货币资金业务，经办人有权拒绝办理，并及时向审批人的上级授权部门报告。

4. 合法合规性

（1）转贷情形合法合规性分析

重庆英力与供应商签署的合同均为真实，且转回账户资金仍按照银行签署的合同约定用于购买原材料等业务，不存在将转贷资金用于拆借、证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止生产、经营的领域和用途的情形，因此重庆英力不存在违反《贷款通则》规定的情况。公司在转贷过程中，不存在开具虚假发票的情况，不存在违法《发票管理办法》的情况。

重庆英力已于 2018 年 1 月 11 日及 2018 年 1 月 15 日按贷款合同约定，如期向重庆农村商业银行铜梁区支行偿还贷款本息，与贷款银行和供应商之间不存在因转贷行为而产生的任何纠纷。截至本反馈回复出具之日，重庆英力已取得相应转贷银行的无违规证明。

综上所述，公司该行为不属于主观恶意行为，该行为仅是发行人在申请贷款过程中存在的程序瑕疵，不存在相关争议或纠纷事项，不构成重大违法违规行为。

（2）资金拆借的合法合规性分析

根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》（法释[2015]18 号）（以下简称“借贷规定”）中相关规定：“第一条 本规定所称的民间借贷，是指自然人、法人、其他组织之间及其相互之间进行资金融通的行为。”发行人与关联方资金拆借情形属于民间借贷。

《借贷规定》第十一条“法人之间、其他组织之间以及它们相互之间为生产、经营需要订立的民间借贷合同，除存在合同法第五十二条、本规定第十四条规定的情形外，

当事人主张民间借贷合同有效的，人民法院应予支持。”

其中《借贷规定》第十一条中提及的第十四条与合同法第五十二条具体规定如下：

“第十四条 具有下列情形之一，人民法院应当认定民间借贷合同无效：（一）套取金融机构信贷资金又高利转贷给借款人，且借款人事先知道或者应当知道的；（二）以向其他企业借贷或者向本单位职工集资取得的资金又转贷给借款人牟利，且借款人事先知道或者应当知道的；（三）出借人事先知道或者应当知道借款人借款用于违法犯罪活动仍然提供借款的；（四）违背社会公序良俗的；（五）其他违反法律、行政法规效力性强制性规定的。”

《中华人民共和国合同法》：“第五十二条 有下列情形之一的，合同无效：（一）一方以欺诈、胁迫的手段订立合同，损害国家利益；（二）恶意串通，损害国家、集体或者第三人利益；（三）以合法形式掩盖非法目的；（四）损害社会公共利益；（五）违反法律、行政法规的强制性规定。”

根据《借贷规定》第一、第十一条，发行人与关联方的资金拆借适用于该规定并受人民法院支持。发行人与关联方之间的拆借资金未用于套取信贷资金并高利转借他人或转贷牟利，拆借资金未用于违法犯罪活动，未违反《借贷规定》中的相关规定。

报告期内，虽然公司资金拆借行为不符合《贷款通则》有关规定，但是公司与关联方发生的资金拆借均已归还，公司向关联方拆借主要是为了临时性资金需求，以上行为不属于主观恶意行为。公司与关联方之间就拆借事项不存在争议或纠纷事项，该拆借不属于重大违法违规行为。

（3）现金采购及销售的合法合规性分析

报告期内，公司现金采购情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
现金采购金额	0.84	7.05	15.18	51.84
采购总额	19,155.77	108,886.83	88,711.03	62,563.19
占比	0.00%	0.01%	0.02%	0.08%

报告期内，公司现金收款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
现金销售收入金额	9.92	10.28	5.86	9.57
收入总额	23,040.25	126,221.76	103,750.77	74,036.85
占比	0.04%	0.01%	0.01%	0.01%

报告期内，公司现金收款主要系废料收入，公司现金采购主要系日常零星采购。报告期初，由于公司规模相对较小，公司将主要精力投入到生产经营及业务发展之中，导致报告期初公司部分财务内控制度不太健全，公司存在较大金额的现金采购和现金报销。股份公司成立之后，公司制定和完善了《费用报销管理制度》、《货币资金管理制度》等规章制度，不断加强货币资金内控管理，报告期内现金采购金额及占比逐年减少。

（二）核查程序

1. 获取报告期内发行人所有借款合同、借据，结合资金流水核查，确认公司报告期内是否存在转贷情形，对于转贷事项，了解其资金的流向和使用情况；
2. 访谈发行人主要供应商，了解其与发行人资金往来情况；访谈公司财务负责人，了解发行人转贷资金的用途，转贷事项的财务核算方法，确认其资金使用是否合法合规，其财务核算是否真实、准确；
3. 获取转贷涉及的贷款银行出具的说明；
4. 对发行人货币资金循环进行内控测试，了解其内控制度的建立及运行情况，确认整改后是否再次产生转贷情形；
5. 取得了报告期内发行人与关联方资金拆借明细表、取得了发行人资金拆借的凭证及银行流水，核查了关联方资金拆借的利息支付情况，查看了同期银行贷款利率，复核了利息金额；
6. 获取了发行人、发行人重要关联方、发行人董监高等关联自然人的银行流水，重点核查大额资金往来款项交易背景情况，核实大额资金支付或收入是否为发行人供应商或客户；查看了发行人其他应收应付款项明细账，确认发行人报告期内资金拆借情况是

否已完整披露；对于拆借情形，结合流水信息确认资金的去向和归还情况；

7. 访谈了发行人财务负责人并了解资金拆借的原因，资金的最终用途，是否存在体外循环粉饰业绩情形；了解发行人相关内控制度的建立及运行情况，确认股改之后是否存在关联方资金拆借情形；

8. 取得与关联交易相关的会议资料，判断是否按照公司章程或其他规定履行了必要的批准程序；

9. 取得公司报告期内现金日记账，关注是否存在大额的现金收付，了解公司现金收付的原因，分析其合理性；

10. 取得并查看公司关于现金收付的内控制度，对公司货币资金执行了穿行测试，检查公司现金交易记录的原始凭证；

11. 结合对公司银行流水的核查，关注现金收付是否存在未及时入账的情形，是否存在体外资金循环，是否存在坐支现金等情形。

（三）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1. 发行人转贷行为不属于主观恶意行为，不构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险，满足相关发行条件的要求；

2. 该转贷行为的财务核算真实、准确，与相关方资金往来的实际流向和使用情况一致，不存在通过体外资金循环粉饰业绩行为；

3. 该转贷行为已经整改规范，已建立相关内控制度并有效执行，2018 年 1 月之后未发生转贷行为；

4. 发行人通过“转贷”行为取得资金实际上均用于支付货款等生产经营活动，并未超越合同用途范围；在首次申报审计基准日前 12 个月该情形已经终止，未对发行条件构成影响；

5. 发行人与关联方之间的资金拆借行为具有临时性、偶发性的特点，且关联方资金

拆借已于股份公司成立之前清理完毕，拆借双方不存在纠纷或争议，该行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患；

6. 股份公司成立之后，发行人已建立相关内控制度并有效执行，发行人加强内控管理，未再发生关联方非经营性资金占用行为；

7. 发行人报告期内的资金拆借对发行人独立性不构成重大影响，对本次发行上市不构成实质性障碍；

8. 发行人报告期内现金收款主要系废料收入，现金收款已及时入账，现金采购主要系日常零星采购，现金收款、现金采购的金额及占比均较小；

9. 发行人已制定《费用报销管理制度》、《货币资金管理制度》等规章制度，不全加强货币资金内控管理，报告期内现金采购金额及占比逐年减少；

10. 截至报告期末，发行人会计基础工作规范、内部控制制度健全有效，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。发行人的财务内部控制制度健全在提交申报材料审计截止后能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形。

问题 21 与财务资料相关的问题

（1）现金流量表显示，2019 年收回投资收到现金 1,000 万元，但未披露具体内容；

（2）报告期各期发行人应交增值税分别为 1,351.22 万元、545.10 万元、1,485.83 万元。

发行人外销比例 96%以上，2019 年应交增值税为正且大幅增加；（3）2020 年一季度发行人收入同比增长 2.2%，但净利润同比增长 220%以上，发行人解释主要为当期汇兑收益较多。请发行人：（1）披露 2019 年收回投资收到现金 1,000 万元的具体内容；（2）结合外销比例、退税政策，披露 2019 年应交增值税为 1,485.83 万元的原因；（3）结合 2020 年一季度的汇兑收益，分析并披露当期收入同比增长 2.2%、净利润增长 220%的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）披露 2019 年收回投资收到现金 1,000 万元的具体内容；

2019 年度，发行人投资活动产生的现金流量中“投资支付的现金”为 1,052.80 万元，其中购买银行理财支付的现金为 1,000.00 万元，系发行人于 2019 年 3 月 27 日购买中国银行之“中银保本理财-人民币按期开放[CNYAQKF]”保证收益型定期理财产品，该理财产品于 2019 年 4 月 30 日到期，即“收回投资收到的现金”1,000.00 万元。

（二）结合外销比例、退税政策，披露 2019 年应交增值税为 1,485.83 万元的原因；

报告期各期，发行人应交增值税转入额主要受当期待认证、待抵扣进项税额变动的影响，并非是指本期计提的应交增值税，招股说明书原列示表述有歧义，已进行重新列示如下：

报告期内，公司缴纳增值税的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初应交增值税	-668.05	-2,153.88	-1,430.67	-79.38
加：本期应交增值税转入额	230.54	1,485.83	-545.1	-1,351.22
减：本期已交数	—	—	178.11	0.07
期末应交增值税	-437.51	-668.05	-2,153.88	-1,430.67

注：期初应交增值税负数主要为待认证、待抵扣进项税；本期应交增值税转入额正数主要为本期认证、抵扣数，本期应交增值税转入额负数主要为本期增加待认证、待抵扣进项税；本期已交数为本期实缴增值税；期末应交增值税负数主要为待认证、待抵扣进项税。

2019 年度，应交增值税期初余额-2,153.88 万元，期末余额-668.05 万元，均为负数，主要是待抵扣、待认证进项税。本期应交增值税转入额 1,485.83 万元，主要原因是：①根据财政部、税务总局、海关总署公告 2019 年第 39 号《关于深化增值税改革有关政策的公告》“纳税人取得不动产或者不动产在建工程的进项税额不再分 2 年抵扣，此前按照上述规定尚未抵扣完毕的待抵扣进项税额，可自 2019 年 4 月税款所属期起从销项税额中抵扣”，发行人 2019 年期初留抵的该类待抵扣进项税在本期进行抵扣，2019 年度新增厂房等在建工程产生的待抵扣进项税在本期一次性抵扣，2019 年度待抵扣进项税减少较多；②海关部门每年 4 月对从事进出口业务的企业重新核算其适用的年度出口退税计划分配率，发行人根据 2019 年度 4 月海关部门核定的出口退税计划分配率计算的本期可抵扣的进项税额有所增加。

(三) 结合 2020 年一季度的汇兑收益, 分析并披露当期收入同比增长 2.2%、净利润增长 220% 的原因。

发行人 2020 年一季度与 2019 年一季度的主要财务数据如下:

单位: 万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	变动额	变动比例
营业收入	23,040.25	22,543.87	496.38	2.20%
营业成本	19,108.10	18,923.65	184.45	0.97%
营业毛利	3,932.15	3,620.22	311.94	8.62%
毛利率 (%)	17.07	16.06	1.01	—
销售费用	536.88	564.71	-27.83	-4.93%
管理费用	639.41	888.27	-248.86	-28.02%
研发费用	952.80	835.23	117.57	14.08%
财务费用	-176.96	883.72	-1,060.68	-120.02%
营业利润	1,676.50	476.58	1,199.91	251.77%
利润总额	1,657.41	414.77	1,242.64	299.60%
净利润	1,381.68	431.19	950.49	220.43%

2020 年一季度较 2019 年一季度, 发行人营业收入增加 496.38 万元, 同比增长 2.20%; 营业毛利增加 311.94 万元, 同比增长 8.62%, 增长幅度较小。但营业利润、利润总额、净利润同比增长幅度均在 220% 以上, 主要受财务费用、管理费用大幅减少的影响。其中, 管理费用减少较多, 主要系 2019 年同期有大额股份支付所致; 财务费用大幅减少的具体分析如下:

发行人 2020 年一季度与 2019 年一季度的财务费用情况如下:

单位: 万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年 1-3 月	变动额	变动比例
利息支出	185.76	224.00	-38.24	-17.07%
减: 利息收入	22.06	13.66	8.40	61.52%
汇兑损失	1,038.57	1,220.97	-182.40	-14.94%
减: 汇兑收益	1,384.95	563.28	821.67	145.87%
银行手续费	5.72	15.68	-9.96	-63.54%
合计	-176.96	883.72	-1,060.68	-120.02%

2020年3月末,美元兑人民币汇率为7.0851,较2019年末美元对人民币汇率6.9662有所增加,汇率变动产生净收益,2020年一季度汇兑收益金额346.38万元。2019年3月末,美元兑人民币汇率为6.7202,较2018年末美元对人民币汇率6.8658有所下降,汇率变动产生净损失,2019年一季度汇兑收益金额-657.69万元。综上所述,发行人2020年一季度产生的汇兑收益金额同比增长1,004.07万元。

扣除汇率变动产生汇兑损益的影响,发行人2020年一季度产生的营业利润同比增长195.84万元,增幅17.27%,利润总额同比增长238.57万元,增幅22.25%。因此,汇兑损益的变动是发行人2020年一季度利润指标同比大幅增长的最主要影响因素。

（四）核查程序

1. 获取发行人购买理财产品的合同,检查合同约定的起止日期、收益率等要素,核查发行人入账是否准确,分类是否合理;
2. 获取发行人增值税纳税申报表、出口退税申报表,检查应交增值税、实缴增值税、出口退税金额变动情况;
3. 将发行人出口退税金额与营业收入金额进行比对,分析出口退税与营业收入变动的匹配性;
4. 获取发行人固定资产购置明细表、待抵扣进项税明细表,检查报告期各期待抵扣进项税的实际抵扣及结转情况,分析待抵扣进项税变动的合理性;
5. 查询国家外汇管理局网站,搜集报告期美元兑人民币汇率变动情况,检查汇率变动与发行人结转的汇兑损益金额是否匹配,分析汇率波动对发行人业绩产生的影响。

（五）核查意见

经核查,申报会计师认为:

1. 发行人2019年度投资活动产生的现金流量中“收回投资收到的现金”1,000.00万元系购买理财产品所致;
2. 发行人2019年度应交增值税的发生额,主要受当期待认证、待抵扣进项税额变动的影响;

3. 汇兑损益的变动是发行人2020年一季度利润指标同比大幅增长的主要影响因素；
4. 发行人上述各项财务数据变动合理，符合发行人实际生产经营情况，能够公允反映发行人报告期的财务状况、经营成果和现金流量的变动情况。

(本页无正文，为容诚专字[2020]230Z2168 号《关于安徽英力电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的专项核查意见》之签字盖章页)



中国·北京

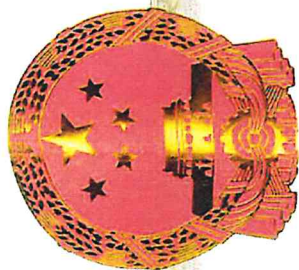
中国注册会计师：
(项目合伙人)



中国注册会计师：



2020 年 9 月 28 日



营业执照

统一社会信用代码
911101020854927874



名称 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业
成立日期 2013年12月10日
合伙期限 2013年12月10日至 长期

执行事务合伙人 肖厚发

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

登记机关



2020年 03月 09日



会计师事务所

执业证书
名称：容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人：肖厚发

主任会计师：

经营场所：北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010032

批准执业文号：京财会许可[2013]0067号

批准执业日期：2013年10月25日

证书序号：0011869

说明

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

发证机关：北京市财政局
二〇一三年六月十日

中华人民共和国财政部制



证书序号: 000392

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证监会审查，批准
容诚会计师事务所（特殊普通合伙） 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：葛厚发



证书号: 18

发证时间: 二〇二一年七月二日

证书有效期至: 二〇二一年七月二日

容诚会计师事务所

会办字[2019]20 号

关于授权部分业务合伙人

代表首席合伙人在业务报告上签字的通知

各部门、各分所：

按照《会计师事务所质量控制准则 5101 号——业务质量控制》的规定，根据本所目前的实际情况，现授权部分业务合伙人代表首席合伙人在业务约定书和业务报告上签字，被授权的业务合伙人应严格遵循《中国注册会计师执业准则》和本所相关制度的规定，严把质量关。现将授权名单公布如下：

高凤元、李友菊、朱宗瑞、潘峰、王柏东、张全心、濮文斌、方长顺、张良文、宫国超、陆红、李晓刚、吴宇、纪玉红、张婕、黄亚琼、占铁华、王静、宋文、王殷、杜杰、吴强、廖传宝、付劲勇、郑磊、肖桂莲、黄骁、熊明峰、胡新荣、潘胜国、施琪璋、宁云、刘勇、褚诗炜、卢珍、郁向军、黄敬臣、范学军、李可、叶帮芬、叶增水、胡乃鹏、李生敏、毛伟、汪玉寿、朱石泉、宾石养、林炎临、顾宇倩、陈涌根、于春、罗元清、宛云龙、陈谋林、高平、宣陈峰、齐利平、郑少杰、梁宝珠。

特此通知。

本通知自 2019 年 8 月 10 日起执行。

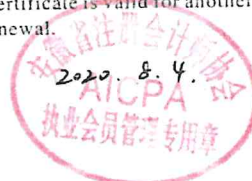




姓名: 宛云光
性别: 男
出生日期: 1988-09-05
工作单位: 华普天健会计师事务所(特殊普通合伙)安徽分所
身份证号码: 342622198809051011

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



证书编号: 110100323713
No. of Certificate
批准注册协会: 安徽省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2014 年 3 月 27 日
Date of Issuance /y /m /d



姓名	洪志国
性别	男
出生日期	1987-07-17
工作单位	华普天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 安徽分所
身份证号码	342622198707176454



证书编号: 110100323920
No. of Certificate

批准注册协会: 安徽省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2016-3-24
Date of Issuance 年 月 日

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

同意调出
Agree the holder to be transferred from

华普天健安徽分所

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2015 年 9 月 20 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

华普天健深圳分所
2016 转所(会)专用章

事务所
CPAs

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



洪志国
110100323920
深圳市注册会计师协会

执业会员管理专用章