

**关于南京商络电子股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
第二轮审核问询函的回复**

深圳证券交易所：

南京商络电子股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“商络电子”）收到贵所于 2020 年 9 月 21 日下发的《关于南京商络电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010495 号）（以下简称“《问询函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、上海市广发律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《问询函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本问询函回复中的简称与《南京商络电子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）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同涵义。

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体
招股说明书补充披露情况	楷体（加粗）

目 录

目 录	2
问题 1: 关于分销商调货	3
问题 2: 关于原厂、分销商和客户关系	7
问题 3: 关于质量问题	13
问题 4: 关于诉讼	15
问题 5: 关于股东	17
问题 6: 关于股份转让	19
问题 7: 关于营业收入	22
问题 8: 关于网络通信行业主要客户小米集团	27
问题 9: 关于客户华工集团	40
问题 10: 关于客户京东方	45
问题 11: 关于消费电子行业主要客户联宝科技	49
问题 12: 关于贸易商客户	54
问题 13: 关于成本核算	64
问题 14: 关于供应商	96
问题 15: 关于客户和供应商重叠	98
问题 16: 关于毛利率	110
问题 17: 关于销售费用	117
问题 18: 关于存货	122
问题 19: 关于财务规范性	137

问题 1：关于分销商调货

审核问询回复显示，发行人与部分其他分销商之间会因互相调货发生交易。

请发行人补充披露：

（1）原厂是否知悉发行人与其他分销商之间的调货交易，对调货交易是否有相关的管控措施；

（2）向其他分销商销售是否需要得到原厂的允许，是否违背与原厂的代理协议约定，是否存在违反协议导致失去代理资质的情形；

（3）调货中的其他分销商是否须履行原厂的“新客户报备制度”；

（4）调货是否实质形成对分销商的分销，规避原厂对分销商的代理资质管理；

（5）原厂、发行人和其他分销商之间是否因调货存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

（一）原厂是否知悉发行人与其他分销商之间的调货交易，对调货交易是否有相关的管控措施

关于发行人调货交易说明，在招股说明书“第六节/九、/（八）关于分销商调货”中进行了补充披露。

发行人的主要客户最终面向的是电子设备等消费领域，具有下游需求变化速度较快、供应链响应要求较高的特性。授权分销商通常的交易方式为基于不同物料的生产周期、客户需求预测及市场行情等信息向原厂采购备货，原厂根据客户、授权分销商提交的预测信息、采购订单等安排生产计划及供货计划。但是面对客户临时性的需求，由于原厂排期等实际情况，授权分销商有时难以及时从原厂获取物料，需要通过市场调货方式寻找物料来源，以满足客户的临时需求。此外，对于客户的部分物料采购需求，授权分销商可能未取得全部代理资质，而客户亦不愿意就少量物料需求寻求新的合格供应商，则由现有授权

分销商通过调货方式采购。因此，调货交易有其存在的必要性，是分销商为完善其采购结构的一种方式，也是行业惯例，是整个电子元器件行业生态链的必要补充，原厂作为行业参与者，知悉且未禁止该交易惯例。

根据发行人与原厂之间签订的代理协议约定，原厂对授权代理的销售区域、产品品类有限制性要求，一般对销售给其他分销商无相关的限制性要求。另外，由于调货交易无法为原厂提供大量稳定的采购需求，原厂一般不会提供相应的资源及服务支持，调货交易涉及的产品价格偏高、数量偏少、供货稳定性差，因此，调货交易不会作为常规的供应链手段，原厂一般不会干涉正常的调货交易。

（二）向其他分销商销售是否需要得到原厂的允许，是否违背与原厂的代理协议约定，是否存在违反协议导致失去代理资质的情形

关于向其他分销商销售是否需要得到原厂的允许，在招股说明书“第六节/九、/（八）关于分销商调货”中进行了补充披露。

分销商与原厂之间的交易为买断式交易，分销商采购原厂的产品后有权在授权的区域范围内自行选择客户，发行人与原厂的代理协议中未对向分销商销售的情形有禁止性约定。因此，发行人向其他分销商销售的行为不违背其与原厂的代理协议，不存在因违反协议失去代理资质的情形。

（三）调货中的其他分销商是否须履行原厂的“新客户报备制度”

关于调货中的其他分销商是否须履行原厂的“新客户报备制度”，在招股说明书“第六节/九、/（八）关于分销商调货”中进行了补充披露。

“新客户报备制度”系原厂为保持渠道的稳定运作，防止分销商围绕同一客户过度竞争的一种制度设计，仅针对具有其代理资质的授权分销商。授权分销商为了保护自身对客户的独占优势，通常会主动向原厂报备，从而避免其他分销商以同一原厂的同一产品进行营销。

调货中的分销商未取得原厂的代理资质，因此无法在原厂端进行新客户报备从而获得相关排他权利或获得原厂的资源及技术支持，且其在成本、供货稳定性等因素上无法提供保障，“新客户报备制度”所涉及的大客户一般也不会选择不具有代理资质的分销商成为其长期合作伙伴。

新客户报备制度针对的客户为有实际生产经营及稳定需求的电子产品制造商，由于分销商的调货需求通常为临时性、波动较大，因此，原厂端不接受客户为分销商的报备。

（四）调货是否实质形成对分销商的分销，规避原厂对分销商的代理资质管理的情况

关于调货是否规避原厂对分销商的代理资质管理的情况，在招股说明书“第六节/九、/（八）关于分销商调货”中进行了补充披露。

分销商代理资质系原厂为管理其销售渠道设计的一种制度，授权分销商为原厂的重要销售渠道。原厂通过向授权分销商提供各项支持，鼓励授权分销商更多关注对终端电子产品制造商的开发，从而为其带来大量稳定的采购需求。授权分销商若将主要精力专注于调货给其他分销商，则很难从原厂获得持续支持，这将导致该授权分销商失去竞争优势。

因此调货交易虽然实质上形成对分销商再次分销的可能性，但授权分销商不会主动将其他分销商作为主要客户资源进行开发，而是将重心放在开拓更多优质的电子产品制造商客户上，这与原厂鼓励分销商开发终端客户的目的相一致。

综上所述，授权分销商不会故意规避原厂对分销商代理资质的管理要求，调货行为未损害原厂的核心利益。

（五）原厂、发行人和其他分销商之间是否因调货行为存在纠纷或潜在纠纷的情况

关于是否因调货行为存在纠纷或潜在纠纷的情况，在招股说明书“第六节/九、/（八）关于分销商调货”中进行了补充披露。

报告期内，发行人未因调货行为与原厂、其他分销商之间发生纠纷或潜在纠纷的情况。

二、保荐机构、发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行的主要核查程序包括：

1、与发行人实际控制人、高管进行访谈，经主要原厂确认，获取主要原厂采购、代理协议，取得部分原厂报备资料。

2、查阅了报告期内发行人的诉讼案件登记簿以及涉诉案件的起诉状、法院判决书等资料，并通过中国裁判文书网进行了查询。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、原厂知悉发行人与其他分销商之间的调货交易，对调货交易不存在相关管控措施。

2、发行人向其他分销商销售不需要得到原厂的允许，未违背与原厂的代理协议约定，不存在违反协议导致失去代理资质的情形。

3、调货中的其他分销商不适用原厂的“新客户报备制度”。

4、调货交易形成对分销商的分销，分销商不会将其他分销商作为主要客户资源进行开发，亦不会规避原厂对分销商代理资质的管理。

5、原厂、发行人和其他分销商之间未因调货存在纠纷或潜在纠纷。

问题 2：关于原厂、分销商和客户关系

审核问询回复显示，发行人存在向电子产品制造商客户和其他分销商销售的情况。

请发行人补充披露：

（1）报告期向原厂报备客户的具体情况，包括但不限于原厂品牌、客户名称、销售情况；

（2）须报备的新客户标准、条件和程序，原厂是否将报备情况告知其他分销商；

（3）原厂在何种情形下直接向电子产品制造商销售产品，直接销售对分销商业务有何影响，是否存在原厂和分销商竞争客户的情形；

（4）客户分别在何种情形下直接向原厂、向具备原厂代理资质的分销商、向其他分销商购买产品，行业内前述各类模式的占比情况。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

一、发行人补充披露事项

（一）报告期向原厂报备客户的具体情况，包括但不限于原厂品牌、客户名称、销售情况

关于报告期向原厂报备客户的具体情况，在招股说明书“第六节/九、/（九）关于原厂、分销商和客户关系”中进行了补充披露。

公司报告期内前五大供应商原厂中，TDK（东电化）、YAGEO（国巨）、乐山无线电、兆易创新、顺络电子采用报备制度，RF360 和 Sumsung（三星电机）未采用报备制度。

报告期内，发行人向原厂报备客户（单年交易额大于 100 万元）的销售情况如下：

单位：万元

客户	向原厂报备的客户销售额			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

TDK（东电化）				
歌尔股份	2,385.67	5,634.10	2,298.34	1,279.50
上海移远通信技术股份有限公司	1,626.61	1,873.19	941.71	-
中磊集团	723.90	1,394.04	908.34	960.18
联宝科技	563.70	921.83	616.12	403.00
华域汽车	530.25	2,760.94	2,838.03	-
海信集团	503.08	698.90	619.57	1,076.88
京东方	432.40	833.39	-	-
安徽华米信息科技有限公司	355.83	349.15	-	-
纭华电子科技(上海)有限公司	319.02	439.03	-	-
小米集团	258.37	-	7,100.11	6,533.19
德赛集团	246.10	-	1,504.40	-
南昌黑鲨科技有限公司	240.45	570.99	-	-
旭东集团	-	1,286.50	2,679.10	2,471.89
上海九旭电子科技有限公司	-	558.35	-	-
电驱动体系	-	-	608.57	-
厦门美图移动科技有限公司	-	-	543.33	812.25
上海易瀚电子科技有限公司	-	-	516.78	1,663.98
帝晶光电(深圳)有限公司	-	-	-	1,034.32
YAGEO（国巨）				
京东方	7,879.04	8,856.49	45,662.26	11,244.97
德赛集团	487.06	548.94	646.71	323.61
海信集团	388.47	452.17	1,827.54	642.64
阳光电源股份有限公司	143.30	-	-	-
华域汽车	-	727.78	1,067.35	-
易德龙集团	-	101.04	265.43	-
旭东集团	-	-	-	168.09
宝龙达集团	-	-	-	163.04
乐山无线电				
京东方	6,773.93	7,315.49	6,301.26	2,407.77
联宝科技	974.17	1,261.77	931.67	539.00

歌尔股份	305.18	1,169.31	411.70	-
德赛集团	271.24	203.58	240.65	-
西门子集团	165.37	-	-	-
南昌黑鲨科技有限公司	138.00	-	-	-
剑桥科技	115.46	217.96	365.57	333.16
海信集团	109.84	155.52	217.56	176.24
深圳日海物联技术有限公司	-	102.81	-	-
中磊集团	-	-	101.81	102.99
顺络电子				
京东方	2,814.70	3,875.87	4,184.84	2,440.27
熊猫集团	239.28	471.39	491.33	170.52
益达系统(香港)有限公司	108.41	35.67	46.26	46.79
硕诺科技(深圳)有限公司	-	-	117.56	447.28
智高企业(香港)有限公司	-	-	-	353.56
兆易创新				
京东方	3,914.20	6,087.15	4,545.52	2,068.10

(二) 须报备的新客户标准、条件和程序，原厂是否将报备情况告知其他分销商

关于须报备的新客户标准、条件和程序，在招股说明书“第六节/九、/(九)关于原厂、分销商和客户关系”中进行了补充披露。

基于自身品牌的市场地位、竞争力、市场份额、行业分布、代理商数量等因素，不同原厂对须报备的客户标准、条件和程序有不同的规则，如授权分销商与客户是否已经达成交易意向、预计交易规模等。授权分销商为了获取原厂更优惠的价格、更稳定的供货保障及服务支持，会主动进行大客户及有潜力的新客户的报备。

授权分销商进行新客户报备时，通常需要根据原厂要求提供客户名称、交易内容、交易金额等必要信息，原厂根据自身的考核标准、其他授权分销商是否已经备案等情况决定是否同意分销商进行新客户备案。通常新客户备案后，原厂会设置一段排他期，供授权分销商进行新客户导入，若授权分销商在此期

间能够实现一定规模的销售额，达到原厂的要求，则授权分销商将成功报备新客户。

原厂通常不会主动将报备情况通告其他分销商，但在其他分销商进行报备时，会告知该客户已被其他分销商报备成功，拒绝其他分销商的报备要求。

（三）原厂在何种情形下直接向电子产品制造商销售产品，直接销售对分销商业务有何影响，是否存在原厂和分销商竞争客户的情形

关于原厂向电子产品制造商直接销售，在招股说明书“第六节/九、/（九）关于原厂、分销商和客户关系”中进行了补充披露。

1、原厂直接销售的情况说明

一般情况下，由于原厂生产排期、货款周转、售后管理等多方面的因素，原厂生产、研发体系与客户的采购体系之间难以有效契合，原厂主要将客户交由授权分销商进行开拓管理，构成了直接销售和授权分销商代理销售并行的行业现状。

原厂直接销售客户一般考虑技术因素和市场因素两个方面：

第一，技术因素是指客户的技术水平达到行业前沿的高度，原厂为了保持自身的领先地位，需要与客户紧密对接，不断进行技术革新，与行业趋势及技术发展相互融合，因此采取直接销售的形式。

第二，市场因素是指客户具备稳定且数量较大的产品需求，能够契合原厂连续大规模生产要求。否则，如果客户需求品类繁多、数量较小，则无法发挥原厂大规模生产的优势，生产成本会急剧攀升。

因此，多数原厂为专注研发、生产工作，加强比较优势，将市场销售活动主要交给授权分销商开展。

2、直接销售对分销商业务的影响

直接销售模式下，原厂必须契合客户的采购体系。由于电子制造客户具备采购品类繁多、采购数量波动较大、采购需求响应要求高、账期要求高等一系列特点，难以与原厂大规模生产的工业模式进行匹配，因此，除苹果、华为等级别少数客户，原厂倾向于由分销商进行业务拓展。

原厂一般不会与分销商竞争客户，主要原因是：市场已经形成了原厂直销和分销商分销的双重格局，且分销商面对的客户数量远多于原厂。如果原厂与分销商竞争客户，对原厂自身的销售渠道建设将产生负面影响，使得分销商将更多资源投入到其他原厂的产品销售中。

（四）客户分别在何种情形下直接向原厂、向具备原厂代理资质的分销商、向其他分销商购买产品，行业内前述各类模式的占比情况

关于客户采购模式，在招股说明书“第六节/二、/（三）/3、电子元器件分销行业概况”中进行了补充披露。

客户的交易对象主要取决于客户的规模、采购能力和支付能力。行业大中型客户支付能力和采购能力相对较好，更多由原厂或授权分销商提供较优的产品供应、技术支持和供应链服务；需求不稳定、支付能力参差不齐的中小微企业，由各类分销商提供简单的产品销售。

目前在电子元器件领域，不足整体电子产品制造商总数 1%的蓝筹超级客户直接向原厂采购，采购金额约为总体份额的 44%，占总体 99%以上的其余制造商客户通过分销商渠道采购 56%的份额。¹

二、保荐机构、发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行的主要核查程序包括：

- 1、与发行人实际控制人、高管、部分原厂进行访谈，了解原厂、授权分销商、其他分销商、客户之间的供应链关系，以及新客户报备制度及执行情况。
- 2、查阅行业研究报告，了解行业内各类客户采购模式占比情况。
- 3、获取收入成本明细表，核查发行人向原厂报备主要客户的具体情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

- 1、发行人已补充披露报告期向原厂报备客户的具体情况，包括但不限于原

¹ 数据来源：中国产业信息网《2017 年中国电子元器件行业市场竞争格局分析及未来发展趋势预测》
<http://www.chyxx.com/industry/201709/563626.html>

厂品牌、客户名称、销售情况。

2、发行人已补充披露了须报备的新客户标准、条件和程序，原厂通常不会主动将报备情况通告其他分销商，但在其他分销商进行报备时，会告知该客户已被其他分销商报备成功，拒绝其他分销商的报备要求。

3、原厂一般不会与分销商竞争客户，除苹果、华为等级别少数客户，原厂倾向于由分销商进行业务拓展。

4、发行人补充披露了行业内客户采购的模式占比情况。

问题 3：关于质量问题

审核问询回复显示，报告期内，发行人因质量问题向客户赔付 71.10 万元，其中 47.42 万元已由原厂向发行人赔付，发行人实际承担赔付的金额为 23.68 万元。

请发行人补充披露：

（1）因存在质量问题由发行人实际赔付的产品具体情况，发生质量问题的原因；

（2）造成质量问题的原因是否已消除，对后期销售是否形成影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人补充披露事项

（一）因存在质量问题由发行人实际赔付的产品具体情况，发生质量问题的原因

关于因存在质量问题由发行人实际赔付的产品具体情况，在招股说明书“第六节/九、/（五）发行人对产品质量及相关责任承担情况”中进行了补充披露。

报告期内，因存在质量问题由发行人及其子公司实际赔付的产品具体情况及发生质量问题的原因如下：

年度	客户	产品品类	发行人赔付金额（万元）	发生质量问题的原因
2017 年	华通集团	Yageo（国巨）电阻	14.30	原厂提供的电阻品质不良
2017 年	航嘉集团	TDK（东电化）电容	2.29	原厂提供的电容高压不良
2017 年	华通集团	TA-I（大毅）精密电阻	1.70	原厂提供的电阻阻值异常
2020 年	航嘉集团	凯励电容	3.20	发行人未按客户要求提供无卤物料
2017 年至 2020 年	海信集团、深圳日海物联技术有限公司等赔付金额 1 万元以下的客户	EPCOS（爱普科斯）电阻、Samsung（三星电机）电容	2.18	发行人提供的物料短装、客户提供的物料焊接不良等原因
合计			23.68	-

（二）造成质量问题的原因是否已消除，对后期销售是否形成影响

关于造成质量问题的原因是否已消除，在招股说明书“第六节/九、/（五）发行人对产品质量及相关责任承担情况”中进行了补充披露。

报告期内，上述质量问题发生后，对于原厂原因导致的质量问题，发行人已及时向原厂反馈，原厂针对相关问题亦积极整改和完善产品品质，并向客户承担产品赔偿责任，发行人为了维系各方关系，且赔偿金额不太高的情况下，也会承担部分赔偿责任；对于发行人及其子公司自身原因导致的质量问题或者交付瑕疵，发行人及其子公司及时整改，完善内控制度，并就产品质量问题向客户进行赔偿。鉴于发行人发生质量问题的产品涉及的品牌种类不同，发生质量问题的原因具有偶发性，发生频次较低，且发行人赔付金额较低；原厂、发行人已对客户提出的质量问题及时响应、有效整改。因此，造成上述质量问题的原因已消除，对发行人的后期销售未构成重大不利影响。

二、保荐机构、发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行的主要核查程序包括：

- 1、与发行人的法务部部长进行了访谈。
- 2、查阅了发行人及其子公司与客户关于质量问题签订的相关赔偿协议、电子往来邮件等资料。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

- 1、发行人已补充披露因存在质量问题由发行人实际赔付的产品具体情况，以及发生质量问题的原因。
- 2、造成上述质量问题的原因已消除，对发行人的后期销售不构成重大不利影响。

问题 4：关于诉讼

根据审核问询回复，南京市雨花台法院 2020 年 8 月 20 日作出（2020）苏 0114 民初 1851 号《民事判决书》：判决上海旭统自判决生效之日起 10 日内支付发行人货款 538.15 万元及逾期付款利息，阪田电子承担连带清偿责任；阪田电子 10 日内支付发行人货款 24.68 万元及逾期付款利息，上海旭统承担连带清偿责任；发行人享有对旭统国际 251.78 万元的债权，由上海旭统、阪田电子承担连带清偿责任；上海旭统、阪田电子自判决生效之日起 10 日内向发行人支付律师代理费 20 万元。

请发行人补充披露上海旭统等相关主体是否提起上诉，如未上诉，请补充披露判决执行情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人补充披露事项

关于诉讼进展情况，在招股说明书“第十一节/三、/（一）发行人作为原告的诉讼情况”中进行了补充披露。

上海旭统于 2020 年 9 月 7 日通过雨花台法院向南京市中级人民法院提交《民事上诉状》，请求：（1）撤销原判决第三项，依法判令上海旭统无需承担发行人对旭统国际的债权 251.78 万元的连带清偿责任；（2）撤销原判决第五项，依法判令上海旭统无需承担发行人对阪田电子的债权 24.68 万元的连带清偿责任；（3）撤销原判决第六项，依法判令上海旭统无需承担律师代理费 20 万元。截至招股说明书出具之日，该案件尚未经南京市中级人民法院受理。

二、保荐机构、发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行的主要核查程序包括：

查阅了上海旭统向南京中级法院提交的《民事上诉状》等文件。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

上海旭统于 2020 年 9 月 7 日通过雨花台法院向南京市中级人民法院提交《民事上诉状》。截至本回复出具之日，该案件尚未经南京市中级人民法院受理。

问题 5：关于股东

审核问询回复显示，2004 年 4 月 1 日公司增资时，因张磊短缺流动资金，其用于出资的 27 万元货币出资中的 26 万元均系由沙宏志代为支付。

请发行人补充披露引入张磊作为股东的原因，张磊在发行人经营发展过程中的角色和作用。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

一、发行人补充披露事项

关于张磊作为股东的原因，以及在发行人经营发展过程中的角色和作用，在招股说明书“第五节/七、/（四）关于持有发行人 5%以上股份的股东谢丽及其近亲属的情况说明”中进行了补充披露。

张磊与沙宏志系大学同学，长期从事贸易、股权投资业务，曾先后任职于上海东车机车车辆销售租赁有限公司、上海城利贸易有限公司、上海常春藤投资控股有限公司及其关联企业。沙宏志创立商络有限后，公司经营需要持续性资金投入，沙宏志认为张磊有实力提供资金支持，且张磊看好电子元器件行业，因此，双方决定以股权方式合作。2002 年 11 月，张磊以货币资金方式增资入股商络有限。2004 年，公司因经营发展需要股东的资金投入，张磊及其他股东也愿意向公司提供相应支持。但因张磊当时调配资金需要时间，公司又急需营运资金，沙宏志先行代张磊垫付增资款具有合理性。

张磊成为发行人股东后，以货币资金方式陆续向公司增资及补足出资共计约 430 万元、其本人直接或者通过沙宏志向公司提供借款共计 380 万元，对发行人的经营发展提供了资金支持，张磊不实际参与公司的日常经营管理，仅为发行人财务投资人的角色。

二、保荐机构、发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行的主要核查程序包括：

查阅了张磊的简历，并与沙宏志、张磊进行了访谈。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

沙宏志创立商络有限后，公司经营需要持续性资金投入，沙宏志认为张磊有实力提供资金支持，且张磊看好电子元器件行业，因此，双方决定以股权方式合作。张磊不实际参与公司的日常经营管理，仅为发行人财务投资人的角色。

问题 6：关于股份转让

申报材料显示，基于夫妻对外投资企业的股权调整及税务筹划的考虑，2015 年 5 月，张磊将其持有商络有限 18.05%的股权无偿转让给谢丽；2016 年 7 月，谢丽通过全国股转系统将其持有发行人 40 万股股份以 160 万元的价格转让给张磊；2017 年 5 月，张磊将其持有发行人 40 万股股份以 160 万元的价格转让给谢丽。

请发行人补充披露：

（1）张磊和谢丽股份转让定价依据、税收缴纳情况和对发行人业务经营的影响；

（2）2016 年和 2017 年张磊和谢丽同样数量的股份以相同价格两次进行相互转让的原因及合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

一、发行人补充披露事项

关于张磊和谢丽股份转让定价依据、税收缴纳情况、原因及合理性和对发行人业务经营的影响在招股说明书“第五节/七、/（四）关于持有发行人 5%以上股份的股东谢丽及其近亲属的情况说明”中进行了补充披露。

2015 年 5 月至 2017 年 5 月期间，张磊与谢丽之间的股权（份）转让情况如下：

1、2015 年 5 月股权转让

张磊长期从事贸易、股权投资业务，因涉及到股东开会、签署文件等程序性事务比较繁琐，2015 年初，张磊与其配偶谢丽对投资的企业进行梳理，决定将张磊持有包括发行人在内的部分企业的股权陆续转让给谢丽，由谢丽与被投资企业负责对接。因此，2015 年 5 月，张磊将其持有发行人 18.05%的股权无偿转让给谢丽，因系夫妻之间的财产转让，本次股权转让无交易对价。

根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》（国家税务总局公告 2014 年第 67 号）的相关规定，股权转让给其能够提供具有法律效力身份关系证明的

配偶等近亲属的，若股权转让收入明显偏低视为有正当理由，主管税务机关可不予核定股权转让收入。因此，本次股权转让无交易对价具有正当理由，不涉及税收缴纳的情况。

2、2016 年 7 月股份转让

财政部、税务总局、证监会于 2018 年 11 月联合发布的《关于个人转让全国中小企业股份转让系统挂牌公司股票有关个人所得税政策的通知》出台之前，全国股转系统挂牌公司涉及的税收政策原则上比照上市公司投资者的税收政策处理，但具体的实施细则无相关规定。谢丽系发行人的发起人，并于 2016 年 3 月以 4 元/股的价格向发行人认购 40 万股股份。基于税务筹划考虑，谢丽通过全国股转系统将发行人股票转让给张磊后，张磊再进行转让时可免征个人所得税。因此，2016 年 7 月，谢丽通过全国股转系统将其持有发行人 40 万股股份转让给张磊。本次股份转让按照谢丽于 2016 年 3 月认购发行人股份的价格 4 元/股定价，未产生转让所得，不涉及税收缴纳的情况。

3、2017 年 5 月股份转让

2017 年年初，发行人启动上市计划，张磊考虑到其日常工作繁忙，无法及时、高效配合发行人的上市工作，而谢丽主要负责与其夫妻二人所投企业的对接，为了能高效配合发行人的上市工作，张磊又将其持有发行人 40 万股股份转回给谢丽，张磊不再持有发行人的股份。本次股份转让按照张磊原始投资成本 4 元/股定价，未产生转让所得，不涉及税收缴纳的情况。

综上所述，根据上述相关法律、法规的规定，张磊与谢丽之间的上述股权（份）转让系夫妻之间的财产转让，转让价格为无偿或者按照原始投资成本定价，不涉及税收缴纳的情况；上述股权（份）转让系个人之间的交易行为，且张磊、谢丽未在发行人处任职，不参与发行人的日常经营管理，因此，上述股权（份）转让及股东发生变动对发行人业务经营不构成影响；2016 年 7 月及 2017 年 5 月，张磊与谢丽之间将同样数量的发行人股份以相同价格两次进行相互转让具有合理性。

二、保荐机构、发行人律师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行的主要核查程序包括：

与张磊、谢丽夫妇进行了访谈，并通过国家企业信用信息公示系统网站查询了张磊、谢丽对外投资及任职情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

根据上述相关法律、法规的规定，张磊与谢丽之间的上述股权（份）转让系夫妻之间的财产转让，转让价格为无偿或者按照原始投资成本定价，不涉及税收缴纳的情况；上述股权（份）转让系个人之间的交易行为，且张磊、谢丽未在发行人处任职，不参与发行人的经营管理，因此，上述股权（份）转让及股东发生变动对发行人业务经营不构成影响；2016年7月及2017年5月，张磊与谢丽之间将同样数量的发行人股份以相同价格两次进行相互转让具有合理性。

问题 7：关于营业收入

发行人 2020 年适用新收入准则。首轮审核问询回复中，保荐人及申报会计师说明了对发行人收入真实性执行的核查程序、核查数量及占比、核查金额及占比，但未说明核查程序是否有效、充分及最终的核查结果。

请发行人按照《发行监管问答——关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》内容，补充披露适用新收入准则的相关信息。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明核查程序是否有效、充分及最终的核查结果。

回复：

一、发行人补充披露事项

关于发行人适用新收入准则的相关信息，在招股说明书“第八节/七、/（二十六）/1、重要会计政策变更”中进行了补充披露。

新收入准则执行前后，公司收入确认会计政策未发生变化：

销售模式	收入确认具体方法
非 VMI 销售模式	公司按合同约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，经客户签收后确认销售收入
VMI 销售模式	公司按合同约定或根据客户要求将商品送达至客户指定的交货地点，经领用并与客户对账后确认销售收入
网上平台服务收入	公司按合同约定或根据客户要求，在服务提供完成并经客户确认后确认收入

公司自 2020 年 1 月 1 日起实施新收入准则的同时，公司的业务模式、合同条款均未发生变化。新收入准则执行后，收入确认时点从原收入准则“商品主要风险和报酬转移”过渡到“商品控制权转移”，而由于公司的业务模式、合同条款、交易惯例均未发生变化，因此，如上表所示，新收入准则执行后，公司收入确认的具体时点和方法未发生变化。

结合公司的业务模式、合同条款、交易惯例，执行新收入准则后，公司存在对部分科目列报进行重分类的情形，包括：1、对预收款项余额重分类列报至“合同负债”科目；2、对属于合同履约成本的运费从销售费用重分类至“营业成本”科目核算。

综上，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，由于公司的业务模式、合同条款、交易惯例均未发生变化，公司收入确认的具体时点和方法亦无改变，仅存在对部分科目重分列报的情形。因此，若假设自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，对首次执行日前各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产等各项指标均无影响。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行的主要核查程序包括：

1、获取发行人关于销售管理制度，访谈发行人销售负责人及财务负责人，了解发行人的销售模式及收入确认政策，对公司销售及收款循环实施穿行测试和控制测试程序。

2、获取了发行人销售收入明细表、分客户销售明细表，取得发行人与主要客户签订的销售合同及对应的订单、物流运输单、客户确认回签单、对账单、发票、记账凭证、银行回单等资料，核查发行人收入确认的真实性、准确性。

3、获取并核查了发行人报告期内收入成本明细表，对各类型产品销售情况（收入、成本、毛利率、客户类型及客户结构等）进行分析性复核。

4、获取并核查了发行人报告期内采购明细表，对各类型产品采购情况（采购金额、供应商结构等）进行核查。

5、针对各类产品销售情况、具体用途、下游客户情况、销售均价变动情况相关产品市场价格波动情况与发行人销售人员进行访谈。

6、获取了发行人销售的主要产品同行业上市公司公开披露的销售价格数据。

7、查询并获取了发行人同行业上市公司与贸易商的销售模式相关情况，并与发行人进行对比。

8、获取发行人银行账户，将全部银行账户报告期内对应的货币资金流水进行核对，核查发行人货币资金流水情况；将货币资金流水与发行人货币资金日记

账进行核对，核查相关资金流是否存在真实的交易背景，并取得相关的记账凭证和原始单据等资料。获取了发行人实际控制人、控股股东、及其他关联方报告期内资金流水情况，核查其与发行人主要贸易商资金往来情况，并获取了相关资金往来凭证；就相关资金往来情况与交易双方进行了访谈。

9、获取并核查了发行人境外销售情况明细表，对境外主要客户基本情况、销售情况进行了核查；获取并核查了发行人海关出口报关单、出口退税数据等资料，并核查其与境外销售收入的匹配性；对主要境外客户进行了函证；对比分析了分类别产品境内外销售均价、毛利率的差异情况，并就其差异与销售人员进行访谈。

10、调阅发行人报告期内各期确认收入金额前十大客户的工商登记资料，核查该等客户是否与发行人及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系。

11、对报告期各期主要客户的销售额进行函证，函证具体情况如下表：

单位：万元

项 目		2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
销售收入金额（万元）	A	133,187.45	206,842.64	299,273.33	167,584.98
客户家数（个）	B	1,602	1,815	1,683	1,429
发函金额（万元）	C	95,574.17	153,082.00	223,204.14	121,212.60
客户发函家数（个）	D	120	131	125	133
发函金额占比	E=C/A	71.76%	74.01%	74.58%	72.33%
发函家数占比	F=D/B	7.49%	7.22%	7.43%	9.31%
回函确认家数合计	G=H+I	110	125	114	122
其中：纸质邮寄回函家数	H	108	115	114	122
其中：电子邮件回函家数	I	2	10	-	-
回函确认金额合计	J=K+L	93,243.28	150,390.38	217,047.19	118,275.10
其中：纸质邮寄回函金额	K	93,192.94	144,873.53	217,047.19	118,275.10
其中：电子邮件回函金额	L	50.34	5,516.86	-	-
回函确认比例合计	M=N+O	70.01%	72.71%	72.52%	70.58%
其中：纸质邮寄回函比	N	69.97%	70.04%	72.52%	70.58%

项 目		2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
例					
其中：电子邮件回函比例	O	0.04%	2.67%	-	-

回函内容与发行人账面记录基本一致，不符事项主要系时间性差异：发行人已交付货物，客户已签收，但未及时进行账务处理所致。针对未回函的客户执行了替代程序，检查相关的销售合同/订单、销售发票、客户签收单、对账单、出口报关单、银行收款凭证等原始单据，核查销售的真实性，并核查发行人是否记录于正确的会计期间。

12、对发行人报告期各期主要客户进行实地走访，了解发行人客户是否真实存在，与主要客户的实际业务约定与合同是否一致，收入确认的时点及外部依据内容，结算方式等，核查客户、收入真实性及是否存在提前确认收入的情形。

项 目		2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
销售收入金额（万元）	A	133,187.45	206,842.64	299,273.33	167,584.98
客户家数（个）	B	1602	1815	1683	1429
走访金额（万元）	C	74,815.15	128,745.65	204,663.59	104,678.52
客户走访家数（个）	D=E+F	155	155	155	155
其中：实地走访家数	E	103	103	103	103
其中：视频走访家数	F	52	52	52	52
走访金额占比	G=C/A	56.17%	62.24%	68.39%	62.46%
走访家数占比	H=D/B	9.68%	8.54%	9.21%	10.85%
走访确认金额合计	I=J+K	74,815.15	128,745.65	204,663.59	104,678.52
其中：实地走访金额	J	64,181.07	116,005.66	196,070.30	98,311.56
其中：视频走访金额	K	10,634.08	12,739.99	8,593.30	6,366.96
走访确认比例合计	L=M+N	56.17%	62.24%	68.39%	62.46%
其中：实地走访金额	M	48.19%	56.08%	65.52%	58.66%
其中：视频走访金额	N	7.98%	6.16%	2.87%	3.80%

注：2020 年 9 月，中介机构对发行人曾任员工为主要负责人的企业进行了补充访谈，因此实地、视频走访的贸易商数量较问询回复披露的数量有所增加。

13、销售收入的截止性测试：对发行人各期资产负债表日前后 10 天的销售收入进行截止性测试，核查发行人销售收入是否计入相应期间，是否存在跨期情

况。

14、销售收入的回款测试：对发行人主要客户的销售回款及期后回款进行测试，抽取记账凭证、银行回单并与合同和发票开具对象进行对比，核查是否存在第三方代付货款、是否在信用期内收回货款等情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

保荐人、申报会计师履行了对内控制度的穿行测试、控制测试、对相关人员的访谈、分析性复核、细节测试、截止测试、回款测试、重新计算、函证、实地走访、核查发行人银行流水和个人卡流水等核查程序，收集了大量有效的内部和外部证据，对报告期各期收入确认的核查比例均超过 70%，对收入确认方面是否存在由于舞弊或错误导致的重大错报获取了合理保证，以上述收入核查底稿结合其他底稿为有效保证，申报会计师对公司财务报表发表了无保留意见，并对与财务报表相关的内部控制得出在所有重大方面有效的鉴证意见。

综上，保荐人、申报会计师履行的核查程序是有效、充分的，经核查，发行人申报期收入确认真实、准确、完整。

问题 8：关于网络通信行业主要客户小米集团

审核问询回复显示，报告期发行人向小米集团销售电感占电感总收入的比例分别为 22.02%、18.72%、0.11%、0.22%，销售射频器件占射频器件收入的比例分别为 45.65%、52.06%、0.26%、3.61%。受小米集团业务由 22,651.46 万元下降至 351.76 万元等影响，发行人网络通信行业客户销售收入由 2018 年 84,655.08 万元下降至 2019 年 44,224.49 万元，其中主要系电感和射频器件业务下滑。

审核问询回复显示，公司根据发展战略主动调整了电感产品客户结构，导致单价较低的手机行业（隶属于网络通信行业）客户电感出货量下降；发行人于 2019 年起大幅度减少与小米集团的业务合作系因为“发行人在手机领域仅小米集团一家核心服务客户，存在较大的库存周转风险，无法发挥发行人在供应链领域的核心优势”。

审核问询回复显示，2018 年末、2020 年 6 月末电感存货余额分别为 3,598.53 万元、5,608.69 万元，射频器件分别为 1,129.38 万元、2,356.32 万元，存货余额皆呈上升趋势。发行人“主动调整导致向小米集团收入下降”，原因系“较大的库存周转风险，无法发挥发行人在供应链领域的核心优势”，减少合作后发行人电感、射频器件存货余额不降反增。

请发行人补充披露：

（1）向小米集团销售的产品的存货周转是否放缓、库龄是否延长，存货跌价准备计提是否充分，销售给小米集团的主要产品是否为通用类产品、是否可出售给其他类似客户，减少与小米集团合作后是否增加了库存周转风险；

（2）除小米集团外，发行人在电感和射频器件方面仍具备较多收入，发行人向小米销售的产品与向其他客户销售的产品是否相同，“发行人在手机领域仅小米集团一家核心服务客户，存在较大的库存周转风险”的合理性；

（3）“因发展战略主动调整了电感产品客户结构”的具体内容，招股说明书披露的向小米集团收入下滑的原因是否客观、准确，与小米集团业务下滑的实质原因，是否影响发行人网络通信行业其他客户，相关收入是否存在继续下滑风险。

请根据客观情况修改完善相关信息披露，进行针对性的风险揭示。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

（一）向小米集团销售的产品的存货周转是否放缓、库龄是否延长，存货跌价准备计提是否充分，销售给小米集团的主要产品是否为通用类产品、是否可出售给其他类似客户，减少与小米集团合作后是否增加了库存周转风险

关于发行人向小米集团销售的相关情况，在招股说明书“第六节/四、/（二）/1、/（6）小米集团”中进行了补充披露。

2019 年末，发行人基于自身发展原因，大幅度减少与小米集团的业务合作，在双方友好协商的情况下，双方均同意在此前签署的合作协议下将发行人为小米集团专门备货的商品销售完成后逐步减少合作，并非突发性、强制性地减少合作。

1、发行人向小米集团销售的产品存货周转、库龄情况

2017 年及 2018 年，发行人销售给小米集团的主要型号产品的存货周转、库龄情况如下：

单位：万元、千万件

2018 年度									
序号	物料号	产品类型	销售对象	收入	销售数量	收入占小米集团收入占比 [注 1]	平均存货周转天数[注 2]	期末存货余额	期末存货库龄
1	B39262B****L210	射频器件	小米集团	2,849.56	5.15	12.58%	29.58	1.31	一年以内
			其他客户	0.35	0.00	-	-	-	-
2	B39182B****P810	射频器件	小米集团	987.24	0.71	4.36%	21.73	51.61	一年以内
			其他客户	46.85	0.04	-	-	-	-
3	TFM201208ALC-****TAA	电感	小米集团	872.54	3.31	3.85%	16.48	12.04	一年

									以内
			其他客户	325.36	1.34	-	-	-	-
4	B39212B****P810	射频器件	小米集团	724.53	1.23	3.20%	8.14	5.35	一年以内
			其他客户	4.63	0.01	-	-	-	-
5	LESD**5.0**T5G	分立器件	小米集团	687.95	31.63	3.04%	28.86	-	-
6	TFM201608ALC-****TAA	电感	小米集团	672.02	2.04	2.97%	40.06	-	-
			其他客户	348.38	1.15	-	-	-	-
7	B39162B****P810	射频器件	小米集团	605.90	0.37	2.67%	14.22	-	-
8	LESD**L5.0**5G	分立器件	小米集团	589.31	10.51	2.60%	2.36	-	-
9	B39781B****P810	射频器件	小米集团	534.00	0.09	2.36%	24.20	-	-
			其他客户	28.45	0.01	-	-	-	-
10	MAF1005GAD****T000	电感	小米集团	516.15	3.36	2.28%	16.18	-	-
			其他客户	197.35	1.39	-	-	-	-
小米集团合计				9,039.20	58.40	39.91%	-	70.31	
2017 年度									
序号	物料号	产品类型	销售对象	收入	销售数量	收入占小米集团收入占比	平均存货周转天数	期末存货余额	期末存货库龄
1	B39212B****P810	射频器件	小米集团	2,443.38	0.39	16.46%	39.56	74.84	一年以内
2	B39781B****P810	射频器件	小米集团	955.22	0.14	6.43%	45.11	203.33	一年以内
			其他客户	10.78	0.00	-	-	-	-
3	TFM201610GHM-****TAA	电感	小米集团	536.34	1.57	3.61%	27.85	26.82	一年以内
			其他客户	13.99	0.04	-	-	-	-
4	DEA105150HT-****A1	射频器件	小米集团	474.52	1.46	3.20%	26.08	36.73	一年以内
5	WL1005FS****TFM01	电感	小米集团	386.99	2.27	2.61%	38.08	34.96	一年以内
6	DPX162690DT-****B1	射频器件	小米集团	325.61	0.93	2.19%	20.08	28.72	一年以内
7	B39262B****L210	射频器件	小米集团	311.03	0.52	2.09%	170.57	168.88	一年以内

8	NTCG104EF****T1X	电阻	小米集团	277.37	11.59	1.87%	23.70	6.03	一年以内
			其他客户	87.89	2.53	-	-	-	
9	MLJ1005W****T000	电感	小米集团	269.10	1.46	1.81%	47.63	29.64	一年以内
			其他客户	10.79	0.24	-	-	-	-
10	TFM201208ALC-****TAA	电感	小米集团	254.12	0.93	1.71%	16.88	39.23	一年以内
	小米集团合计			6,233.68	21.26	41.99%	-	649.18	-

注 1：收入占小米集团收入占比=该物料销售给小米集团的收入/当年小米集团销售总收入；

注 2：某型号产品存货平均周转天数=360/（全年该型号销售量/全年该型号平均库存数量）；全年平均库存数量=期初及每个月期末存货数量的均值。

由上表可知，对于销售给小米集团的主要物料，其平均周转天数基本均小于发行人平均水平（2017 年为 45.23 天、2018 年为 43.06 天），期末存货金额均较小，库龄均在一年以内，**发行人向小米集团销售的产品不存在存货周转放缓、库龄延长的情况。**

2、向小米集团销售的产品存货跌价准备计提情况

报告期各期末，发行人向小米集团销售的主要型号产品存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	存货余额	存货跌价准备金额	计提比例	存货余额	存货跌价准备金额	计提比例
B39262B****L210	-	-	-	0.29	-	-
B39182B****P810	9.19	0.18	2.01%	8.62	-	-
B39212B****P810	0.30	0.02	6.91%	26.15	0.55	2.10%
LESD**5.0**T5G	-	-	-	-	-	-
B39162B****P810	-	-	-	-	-	-
LESD**L5.0**5G	1.09	0.01	1.31%	2.15	-	-
B39781B****P810	-	-	-	-	-	-
TFM201610GHM-****TAA	17.23	-	-	7.41	-	-
DEA105150HT-****A1	25.73	0.22	0.85%	2.76	-	-

WL1005FS****TFM01	0.13	-	-	-	-	-
DPX162690DT-****B1	-	-	-	-	-	-
MLJ1005W****T000	129.11	-	-	0.47	-	-
TFM201208ALC-****TA A	67.52	0.02	0.03%	0.76	0.12	15.27%
NTCG104EF****T1X	10.13	0.18	1.76%	4.41	0.18	4.02%
MAF1005GAD****T000	-	-		0.11	-	
B39212B****P810	-	-		-	-	
TFM201608ALC-****TA A	-	-		-	-	
合计	260.43	0.64	0.25%	53.12	0.84	1.59%
项目	2018 年度			2017 年度		
	存货余 额	存货跌 价准备 金额	计提比 例	存货余额	存货跌 价准备 金额	计提比例
B39262B****L210	1.31	0.96	72.95%	168.88	3.36	1.99%
B39182B****P810	51.61	14.99	29.05%	-	-	-
B39212B****P810	5.35	0.20	3.67%	9.18	0.76	8.28%
LESD**5.0**T5G	-	-	-	-	-	-
B39162B****P810	-	-	-	-	-	-
LESD**L5.0**5G	-	-	-	-	-	-
B39781B****P810	-	-	-	203.33	-	-
TFM201610GHM-****T AA	1.08	-	-	26.82	-	-
DEA105150HT-****A1	3.91	0.41	10.40%	36.73	-	-
WL1005FS****TFM01	-	-	-	34.96	-	-
DPX162690DT-****B1	-	-	-	28.72	-	-
MLJ1005W****T000	0.47	-	-	29.64	-	-
TFM201208ALC-****TA A	12.04	3.35	27.79%	39.23	-	-
TFM201208ALC-****TA A	0.54	0.12	21.81%	6.03	0.01	0.11%
NTCG104EF****T1X	-	-		0.27		
MAF1005GAD****T000	-	-		74.84	16.36	21.86%
合计	76.30	20.01	26.23%	658.62	20.48	3.11%

由上表可知，报告期各期末，销售给小米集团的主要型号产品的存货金额较

小，发行人对相关物料严格按照存货跌价准备计提政策计提其存货跌价准备，具有充分性。

3、销售给小米集团的主要产品为通用类产品

报告期内，发行人在手机领域仅小米集团一家核心服务客户，销售给小米集团的物料是手机领域通用类产品，但是发行人客户中基本仅有小米集团对相关型号产品有需求，因此发行人相关产品主要销售给小米集团。在其他客户有需求的情况下，相关产品亦可以销售给其他客户。

4、发行人减少与小米集团合作后相关产品的销售情况

报告期内，发行人销售给小米集团的主要产品为电感、射频器件及分立器件。2019年及2020年1-6月，发行人此前销售给小米的相关型号产品在减少与小米集团合作后的销售情况如下：

单位：万元、千万件

2019年度								
序号	物料号	产品类型	收入	销售数量	主要销售客户	产品期末存货余额	平均周转天数	期末存货库龄
1	B39212B****P810	射频器件	107.44	0.25	南昌黑鲨科技有限公司	26.15	65.28	一年以内
2	MLJ1005W****T000	电感	62.21	0.37	歌尔集团	0.47	81.63	一年以内
3	TFM201208ALC-****TA A	电感	61.32	0.25	南昌黑鲨科技有限公司	0.76	211.23	一年以内
4	B39182B****P810	射频器件	53.71	0.04	深圳日海物联技术有限公司	8.62	206.00	一年以内
5	NTCG104EF****T1X	电阻	35.41	1.16	上海移远通信科技股份有限公司	4.41	129.55	一年以内
6	TFM201610GHM-****TA A	电感	20.56	0.06	天河集团	7.41	66.48	一年以内
7	DEA105150HT-****A1	射频器件	18.32	0.06	USI 集团	2.76	48.99	一年以内
8	B39262B****L210	射频器件	3.06	0.02	深圳品创兴科技有限公司	0.29	93.07	一年以内
9	LESD**L5.0**5G	分立器件	1.62	0.03	南昌黑鲨科技有限公司	2.15	94.42	一年以内
10	LESD**5.0**T5G	分立器件	1.31	0.05	中磊集团	-	55.38	-
11	B39162B****P810	射频器件	0.87	0.00	重庆蓝岸通讯技术有限公司	-	45.31	-

12	MAF1005GAD****T000	电感	0.26	0.01	美的集团	0.11	61.06	一年以内
13	B39212B****P810	射频器件	无销售					
14	B39781B****P810	射频器件						
15	DPX162690DT-****B1	射频器件						
16	WL1005FS****TFM01	电感						
17	TFM201608ALC-****TA A	电感						
2020 年 1-6 月								
序号	物料号	产品类型	收入	销售 数量	主要销售客户	产品期末 存货余额	平均周转 天数	期末存货 库龄
1	B39212B****P810	射频器件	23.69	0.04	品创科技有限公司	0.30	143.88	一年以内
2	MLJ1005W****T000	电感	67.77	0.40	安徽华米信息科技 有限公司	129.11	534.48	一年以内
3	TFM201208ALC-****TA A	电感	247.36	0.85	安徽华米信息科技 有限公司	67.52	81.25	一年以内 及一年以 上(一年 以上金额 占比为 0.03%)
4	B39182B****P810	射频器件	20.65	0.02	深圳日海物联技术 有限公司	9.19	226.36	一年以内
5	NTCG104EF****T1X	电阻	26.85	0.91	上海移远通信技术 股份有限公司	10.13	93.98	一年以内
6	TFM201610GHM-****TA A	电感	30.88	0.10	天河集团	17.23	136.73	一年以内
7	DEA105150HT-****A1	射频器件	27.19	0.09	USI 集团	25.73	127.70	一年以内
8	B39262B****L210	射频器件	2.55	0.00	深圳日海物联技术 有限公司	-	39.44	-
9	LESD**L5.0**5G	分立器件	4.77	0.08	南昌黑鲨科技有限 公司	1.09	157.74	一年以内
10	LESD**5.0**T5G	分立器件	无销售					
11	B39162B****P810	射频器件						
12	MAF1005GAD****T000	电感	0.14	0.00	南昌黑鲨科技有限 公司	-	51.43	-
13	B39212B****P810	射频器件	无销售					
14	B39781B****P810	射频器件						
15	DPX162690DT-****B1	射频器件						
16	WL1005FS****TFM01	电感						
17	TFM201608ALC-****TA	电感						

	A		
--	---	--	--

由上表可知，此前销售给小米集团的主要型号产品，在与小米集团友好协商减少合作后，销量大幅下降，相关型号产品期末亦不存在大额存货的情况，期末存货库龄均在一年以内，因此不存在因减少与小米集团合作后的库存周转风险。

（二）除小米集团外，发行人在电感和射频器件方面仍具备较多收入，发行人向小米销售的产品与向其他客户销售的产品是否相同，“发行人在手机领域仅小米集团一家核心服务客户，存在较大的库存周转风险”的合理性

关于发行人向小米集团销售的相关情况，在招股说明书“第六节 业务和技术 /四、发行人的销售情况及主要客户/（二）主要客户情况”中进行了补充披露。

2017 年度及 2018 年度，发行人电感销售的主要客户情况如下：

单位：万元

2018 年度					
序号	客户名称	客户所属行业	销售收入	销售收入占电感总收入比例	主要销售的电感类型
1	小米集团	网络通信行业/手机	7,856.38	18.72%	贴片电感/磁珠
2	京东方	消费行业部	4,248.31	10.12%	贴片电感/磁珠
3	歌尔股份	消费行业部	2,049.38	4.88%	贴片电感/共模滤波器
4	富声达	网络通信行业/模组	1,502.52	3.58%	贴片电感/磁珠
5	顺络电子	综合行业部	1,304.33	3.11%	贴片电感
合计			16,960.92	40.41%	
2017 年度					
序号	客户名称	客户所属行业	销售收入	销售收入占电感总收入比例	主要销售的电感类型
1	小米集团	网络通信行业/手机	8,272.55	22.02%	贴片电感/磁珠
2	京东方	消费行业部	2,464.14	6.56%	贴片电感/磁珠
3	海信集团	网络通信行业/网络终端	1,588.88	4.23%	贴片电感

4	歌尔股份	消费行业部	1,104.92	2.94%	贴片电感/磁珠
5	仁天集团	综合行业部	835.22	2.22%	贴片电感
合计			14,265.71	37.98%	

由上表可知,2017年至2018年,小米集团为发行人电感收入的第一大客户,向其销售的电感虽然从类型上与其他主要客户相似,但是具体型号不同,由本问题(一)相关数据亦可以说明发行人销售给小米集团的型号基本均只对小米集团进行销售。

2017年至2018年,发行人射频器件的主要客户情况如下:

单位:万元

2018年度					
序号	客户名称	客户所属行业	销售收入	销售收入占射频器件总收入比例	主要销售的射频器件类型
1	小米集团	网络通信行业/手机	8,661.32	52.06%	声表面滤波器
2	中磊集团	网络通信行业/光通信模块	777.21	4.67%	LTCC 滤波器
3	上海移远通信科技股份有限公司	网络通信行业/模组	733.70	4.41%	LTCC 滤波器
4	深圳市金讯宇科技有限公司	网络通信行业/方案设计	683.00	4.11%	声表面滤波器
5	富声达	网络通信行业/模组	456.33	2.74%	LTCC 滤波器
合计			11,311.57	68.00%	
2017年度					
序号	客户名称	客户所属行业	销售收入	销售收入占射频器件总收入比例	主要销售的射频器件类型
1	小米集团	网络通信行业/手机	5,803.55	45.65%	声表面滤波器
2	中磊集团	网络通信行业/光通信模块	719.34	5.66%	LTCC 滤波器
3	广东新岸线计算机系统芯片有限公司	综合行业部	594.71	4.68%	声表面滤波器
4	仁天集团	综合行业部	501.75	3.95%	吸波材料
5	厦门美图移动科	网络通信行业/手	334.95	2.63%	声表面滤波器

	技有限公司	机			
合计			7,954.30	62.56%	

由上表可知，2017 年至 2018 年，小米集团为发行人射频器件收入的第一大客户，向其销售的射频器件虽然从类型上与其他主要客户相似，但是具体型号不同，由本问题（一）相关数据亦可以说明发行人销售给小米集团的型号基本均主要对小米集团进行销售。

综上所述，2017 年至 2018 年，小米集团为发行人电感射频器件收入的第一大客户，且其他主要客户均为非手机领域客户，向小米集团销售的产品型号与其他客户不同，相关型号产品基本均主要销售给小米集团。同时，由于向小米集团销售的产品主要为 RF360、TDK（东电化）、乐山无线电及顺络电子等品牌产品，原厂交期通常需要 6-8 周，发行人需要提前下单向原厂采购备货，以满足客户要求，原厂订单不可取消，且小米集团的需求量远高于其他客户，因此若此前出现与小米集团的合作的不利因素，相关库存产品将存在较大的库存周转风险。

（三）“因发展战略主动调整了电感产品客户结构”的具体内容，招股说明书披露的向小米集团收入下滑的原因是否客观、准确，与小米集团业务下滑的实质原因，是否影响发行人网络通信行业其他客户，相关收入是否存在继续下滑风险。请根据客观情况修改完善相关信息披露，进行针对性的风险揭示

招股说明书中“因发展战略主动调整了电感产品客户结构”即指减少与小米集团的合作。报告期内，小米集团业务下滑的实质原因为：小米集团是国内主要的手机生产商。2017-2018 年，发行人主要向小米集团提供电感、射频器件等产品。2019 年以来，由于手机产业波动幅度较大，且发行人在手机领域仅小米集团一家核心服务客户，存在较大的库存周转风险，无法发挥发行人在供应链领域的核心优势。经审慎决策，发行人于 2019 年起大幅度减少与小米集团的业务合作。招股说明书中披露的向小米集团收入下滑的原因客观、准确。

报告期内，发行人网络通信行业各年前五大主要客户及其销售情况如下：

单位：万元

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

号		销售收入	占网络通信行业客户收入比例	销售收入	占网络通信行业客户收入比例	销售收入	占网络通信行业客户收入比例	销售收入	占网络通信行业客户收入比例
1	小米集团	399.46	1.28%	347.48	0.79%	22,651.46	26.76%	14,847.29	28.83%
2	中磊集团	4,528.53	14.53%	7,202.09	16.29%	9,840.45	11.62%	7,426.51	14.42%
3	舜宇光学	1,928.72	6.19%	5,442.04	12.31%	4,950.85	5.85%	1,615.23	3.14%
4	华工集团	748.36	2.40%	1,557.86	3.52%	6,159.15	7.28%	1,894.80	3.68%
5	剑桥科技	983.27	3.15%	1,405.60	3.18%	3,945.95	4.66%	2,030.69	3.94%
6	上海移远通信技术股份有限公司	2,222.89	7.13%	3,045.65	6.89%	1,381.62	1.63%	570.80	1.11%
7	华通集团	205.02	0.66%	607.99	1.37%	1,872.87	2.21%	3,964.01	7.70%
8	上海钧正网络科技有限公司	1,559.00	5.00%	699.82	1.58%	-	0.00%	-	0.00%
9	益达系统(香港)有限公司	578.42	1.86%	1,605.04	3.63%	2,630.02	3.11%	1,406.85	2.73%
10	纭华电子科技(上海)有限公司	2,422.58	7.77%	2,306.95	5.22%	25.37	0.03%		0.00%
合计		15,576.25	49.97%	24,220.52	54.78%	53,457.74	63.15%	33,756.18	65.55%

注 1：华工集团 2019 年开始收入下滑的原因参见问题 9 相关分析

注 2：华通集团收入逐年下滑的原因主要系其近年来逐步增加与原厂的合作，因此与贸易商的业务量有所下降。

注 3：剑桥科技、益达系统(香港)有限公司 2019 年收入有所下降主要系 2018 年在相关产品价格上涨的情况下收入有较大增长，2019 年产品价格回落后致使收入较 2018 年相比有所下降，但是目前发行人与两家客户合作情况良好。

由上表可知，2019 年至 2020 年上半年，由于发行人减少与小米集团的业务合作，小米集团收入大幅减少。其他主要客户如中磊集团、舜宇光学、上海移远通信技术股份有限公司、纭华电子科技(上海)有限公司等与发行人业务往来情况正常，销售收入呈稳定增长趋势。因此，发行人与小米集团的合作减少未影响发行人网络通信行业其他客户。

2020 年 1-6 月，发行人网络通信行业收入为 31,172.07 万元，占 2019 年网络通信行业全年收入的 70.49%，截至 2020 年 9 月末，发行人网络通信行业客户在手订单约为 17,697.09 万元，在手订单充足。因此，发行人目前网络通信行业业务发展情况良好，不存在业绩继续下滑的风险。

综上所述，发行人在招股说明书中披露的向小米集团收入下滑的原因客观、

准确。发行人已在招股说明书中补充提示相关风险如下：

“大客户流失或业务调整对经营业绩影响的风险

报告期内，发行人主要客户为各行业电子器件终端厂商，客户数量较大，客户在合作中通常处于较强势的地位。报告期各期，发行人前五大客户销售收入合计占营业收入比例分别为 32.40%、41.85%、33.40%及 32.09%，不存在对主要客户依赖度较高的情况。在与客户的合作中，若出现了与主要客户合作的不利因素，如客户选择更换供应商、产品质量出现大面积严重缺陷、无法获取相关产品代理资质、客户发生业务调整等，发行人将面临丢失大客户的风险，或相关型号产品可能发生滞销。若相关情况出现，将对发行人经营业绩产生不利影响。”

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

- 1、取得了发行人报告期内收入明细表，核查报告期内发行人与小米集团、网络通信行业的销售情况；
- 2、取得了发行人报告期各期末存货明细表，核查报告期内发行人销售给小米集团的型号产品周转、库龄情况。
- 3、实地走访了小米集团，并就发行人减少与其合作的相关情况进行了访谈。与发行人相关销售人员进行了访谈，了解发行人与小米集团、网络通信行业的合作情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人向小米集团销售的产品的存货不存在周转放缓、库龄延长的情况，存货跌价准备计提充分。减少与小米集团合作后未增加相关产品的库存周转风险；

2、发行人向小米销售的产品与向其他电感、射频器件客户销售的产品有所区别，“发行人在手机领域仅小米集团一家核心服务客户，存在较大的库存周转风险”的描述具有合理性；

3、发行人招股说明书披露的向小米集团收入下滑的原因客观。发行人减少与小米集团合作不影响发行人网络通信行业其他客户；相关收入不存在继续下滑风险。发行人已针对相关风险在招股说明书中进行了风险提示。

问题 9：关于客户华工集团

审核问询回复显示，网络通信行业主要客户华工集团由 6,159.15 万元下降至 1,557.86 万元。2019 年以来，华为收回了光模块项目下的电容采购权，改为通过自主渠道集中采购，使得发行人电容、电阻、射频器件等产品向华工集团销售规模下降。

请发行人补充披露向华工集团销售电容产品的主要品类，该类电容产品是否主要向华工集团销售，相应的采购是否减少，相关产品存货是否存在滞销情形，存货跌价准备计提是否充分，相关收入是否存在继续下滑风险，请进行针对性的风险揭示。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

关于华工集团销售情况，在招股说明书“第六节/四、/（二）/1、/（3）华工集团”中进行了补充披露。

（一）发行人向华工集团销售电容产品的基本情况

报告期内，发行人向华工集团销售电容产品的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电容销售金额	173.27	434.38	4,913.42	1,400.46

发行人向华工集团销售的电容产品自 2019 年起呈现较大幅度下降。

报告期内，发行人向华工集团销售电容产品金额超过 100 万元的物料情况如下：

单位：万元

物料号	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
CL10A***MQ8NNNC	10.58	23.95	751.66	340.33
0402B***K160CT	22.15	5.50	504.56	79.56

CL05A***KP5NNNC	3.14	7.06	435.59	66.98
CL05B***KO5NNNC	0.07	0.00	384.05	22.45
1210B***K101CT	0.00	0.00	304.53	66.48
CL05A***KA5NQNC	0.12	1.15	275.75	0.00
CL21A***KAYNNNE	29.11	109.17	255.55	63.25
CL05A***MQ5NRNC	2.13	12.07	229.39	36.58
CL05A***MQ5NSNC	0.65	1.86	195.85	39.50
CL10A***MQ8NRNE	6.39	10.03	133.60	66.49
CL10A***MQ8NNJC	0.00	0.00	113.88	0.00
SL03X7S1A***M15H	2.26	145.64	12.30	0.09
合计	76.60	316.43	3,596.71	781.70
当年华工集团电容销售金额	173.27	434.38	4,913.42	1,400.46
占比	44.21%	72.85%	73.20%	55.82%

发行人向华工集团销售的电容产品主要集中在 2018 年。2019 年的华工集团电容销售金额仅为 2018 年的 10%左右，下降幅度较大。

2018 年向华工集团销售的主要产品与向其他客户销售情况比较如下：

单位：万元

物料号	华工集团销售	其他客户销售	总销售额	华工集团销售占比
CL10A***MQ8NNNC	751.66	6,614.71	7,366.37	10.20%
0402B***K160CT	504.56	1,762.69	2,267.25	22.25%
CL05A***KP5NNNC	435.59	1,900.95	2,336.54	18.64%
CL05B***KO5NNNC	384.05	621.59	1,005.64	38.19%
1210B***K101CT	304.53	127.49	432.03	70.49%
CL05A***KA5NQNC	275.75	1,074.05	1,349.80	20.43%
CL21A***KAYNNNE	255.55	5,111.16	5,366.72	4.76%
CL05A***MQ5NRNC	229.39	1,283.52	1,512.91	15.16%
CL05A***MQ5NSNC	195.85	541.97	737.82	26.54%
CL10A***MQ8NRNE	133.60	607.12	740.71	18.04%
CL10A***MQ8NNJC	113.88	213.68	327.55	34.77%
SL03X7S1A***M15H	12.30	142.51	154.82	7.95%

2018 年，除物料号为 1210B***K101CT 的产品占比相对较高之外，发行人向华工集团销售的电容产品均未超过该料号销售总金额的 50%，上述电容产品并非向华工集团的专供产品，主要为通用物料。发行人可以在市场上重新对上述产品进行客户匹配、销售，不会产生存货滞销的重大风险。

上述物料在 2019 年的销售情况如下：

单位：万元

物料号	2018 年末 存货金额	2018 年计提跌价 情况	2019 年 采购金额	2019 年 销售金额
CL10A***MQ8NNNC	325.30	66.79	2,427.12	2,631.54
0402B***K160CT	117.83	81.64	197.25	233.39
CL05A***KP5NNNC	154.19	95.17	262.09	308.93
CL05B***KO5NNNC	1.83	0.17	200.15	194.37
1210B***K101CT	7.74	0.00	83.06	110.66
CL05A***KA5NQNC	203.42	157.29	127.18	284.68
CL21A***KAYNNNE	244.32	25.27	1,749.46	2,011.05
CL05A***MQ5NRNC	175.12	90.62	688.28	679.02
CL05A***MQ5NSNC	112.45	76.99	236.32	244.28
CL10A***MQ8NRNE	171.92	49.07	333.95	404.11
CL10A***MQ8NNJC	50.99	35.88	85.41	149.88
SL03X7S1A***M15H	0.15	0.00	90.70	228.92

2018 年末，上述电容产品的期末库存金额较小，2019 年销售金额大于 2018 年存货余额，不存在滞销的情况。由于 2018-2019 年市场大幅波动，发行人于 2018 年对相关物料严格按照存货跌价准备计提政策计提其存货跌价准备，具有充分性。

报告期内，前述物料产品（向华工集团销售电容产品金额超过 100 万元的物料）剔除华工集团后收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华工集团	76.60	316.43	3,596.71	781.70
剔除华工集团	4,265.69	7,164.42	20,001.45	7,862.85
合计	4,342.28	7,480.85	23,598.15	8,644.56

由于发行人向华工集团销售的电容主要为通用产品，相关产品的销售取决于市场未来对该产品的需求，报告期内，前述物料产品除 2018 年度外，销售收入总体保持稳定。

综上所述，发行人向华工集团销售的主要电容产品为通用产品，虽然因业务原因大幅度调减销售规模，但相关产品不存在滞销风险，存货跌价准备计提充分；除 2018 年度外，相关收入总体保持稳定。

（二）风险提示

发行人已在招股说明书中补充提示相关风险如下：

“大客户流失或业务调整对经营业绩影响的风险

报告期内，发行人主要客户为各行业电子器件终端厂商，客户数量较大，客户在合作中通常处于较强势的地位。报告期各期，发行人前五大客户销售收入合计占营业收入比例分别为 32.40%、41.85%、33.40%及 32.09%，不存在对主要客户依赖度较高的情况。在与客户的合作中，若出现了与主要客户合作的不利因素，如客户选择更换供应商、产品质量出现大面积严重缺陷、无法获取相关产品代理资质、客户发生业务调整等，发行人将面临丢失大客户的风险，或相关型号产品可能发生滞销。若相关情况出现，将对发行人经营业绩产生不利影响。”

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行的主要核查程序包括：

取得了发行人对华工集团销售的收入清单，取得了报告期库存清单、采购清单，分析了销售、采购结构。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人向华工集团销售的主要电容产品为通用产品，虽然因业务原因大幅度

调减销售规模，但相关产品不存在滞销风险。

问题 10：关于客户京东方

审核问询回复显示，2019 年发行人向京东方销售产品数量为 1,261.17 千万件，同比下滑 41.87%，其中电阻产品销量减少 702.43 千万件，占下滑销量的 77.32%。发行人电阻产品 2019 年销量减少 780.93 千万件，京东方的减少量占总减少量的 89.95%。向京东方销售其他元器件由 2017 年 4,925.40 万元增长 2020 年 1-6 月 12,390.06 万元，占发行人向京东方销售的比例由 2017 年 23.11%增长至 2020 年 1-6 月 51.46%。

请发行人补充披露向京东方销售电阻销量下滑的原因，是否系原厂减少供应或客户转向第三方采购所致；向京东方销售其他元器件的主要内容，原厂来源等，相关销售收入增长迅速的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

关于京东方销售情况，在招股说明书“第六节/四、/（二）/1、/（4）京东方”中进行了补充披露。

（一）向京东方销售电阻销量下滑的原因，是否系原厂减少供应或客户转向第三方采购所致

2019 年，京东方从发行人采购电阻产品数量为 453.29 千万件，同比减少 702.43 千万件，下滑数量较大，主要系市场变化原因所致。

2017-2018 年间，电阻市场随电容市场波动，价格呈现快速上涨态势，市场参与者为保证自身供应链的稳定，防止因市场过热导致的断货风险，提前安排了较多的备货，导致库存量增加较快。2019 年，市场参与者大多处于去库存的过程中。

从实际销售数据来看，2017 年前三季度，京东方从发行人采购电阻季度平均数量约为 210 千万件；2017 年四季度，因市场变化，采购量逐步增长，2017 年四季度达到 258.35 千万件，在 2018 年前三季度平均数量约 350 千万件。

2018 年四季度开始，因京东方前期备货过大，京东方从发行人采购电阻数量大幅度下滑。2018 年第四季度，下滑至 120.94 千万件，2019 年第一季度下滑至 25.28 千万件；2019 年前三季度逐步消化完前期多余库存后，至 2019 年第四季度回升至 171.16 千万件。

综上，2019 年京东方电阻产品采购量下降主要由于市场变化原因所致，并非原厂减少供应或客户转向第三方采购所致。

（二）向京东方销售其他元器件的主要内容，原厂来源等，相关销售收入增长迅速的原因及合理性

发行人向京东方销售的其他元器件主要为存储器件、分立器件和连接器等，其中，存储器件及分立器件为京东方 OLED 产品生产的必要元器件，随着京东方 OLED 产品产销量增加，发行人向京东方销售的存储器件及分立器件亦持续增长。2018 年，京东方北京、河北工厂投入运营；2019 年，京东方绵阳、成都工厂投入运营，相关 OLED 项目持续投入量产，对于存储器件及分立器件的需求持续增长；连接器为京东方代工的笔记本电脑、平板电脑及电视产品生产的必要元器件，由于上述产品产销量增加，对于连接器的需求增加，发行人向京东方销售的连接器亦持续增长。

为更好的服务京东方，发行人为京东方提供了全方位的贴身服务，建立了专为其提供服务的项目团队，分区域为京东方提供研发和后端销售服务，各区域至少配备一名 FAE 及各类专职服务人员；同时，发行人为京东方提供大量的元器件样品服务，支持其研发业务；在 2018 年电容市场大幅度波动时，发行人保证京东方的产品及时供给，未发生断货风险。

通过多种措施的投入，发行人与京东方之间建立了较强的合作关系，在京东方自身业绩持续增长的情况下，发行人与京东方的业务合作亦在持续增加。

报告期内，发行人向京东方销售的其他元器件内容如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
存储器	3,859.41	6,086.88	4,545.52	2,068.10

分立器件	6,592.51	6,864.80	6,015.10	2,300.27
连接器	883.81	1,431.13	582.98	538.82
其他产品	1,054.34	3,142.65	294.45	18.20
合计	12,390.06	17,525.47	11,438.06	4,925.40

报告期内，发行人向京东方销售的存储器和分立器件持续快速增长，是发行人向京东方销售的其他元器件增长的主要原因。2019 年、2020 年 1-6 月，因京东方 PCBA、FPCBA 项目需要，发行人向京东方销售了 PCB 板卡，金额分别为 2,388.23 万元、793.58 万元，使得 2019 年和 2020 年 1-6 月其他产品的销售金额增长较大。

1、存储器销售情况

发行人报告期向京东方销售存储器的主要原厂情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
兆易创新	3,859.41	6,086.88	4,545.52	2,068.10

发行人向京东方销售的存储器均来自于兆易创新，主要为 Flash 等闪存芯片。

2、分立器件情况

发行人向京东方销售分立器件的主要原厂情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
乐山无线电	6,592.51	6,864.80	6,015.10	2,300.27

发行人向京东方销售的分立器件基本来自于乐山无线电，主要为二极管、三极管等分立产品。

3、连接器

发行人向京东方销售连接器的主要原厂情况如下：

单位：万元

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

LS	883.81	1,431.13	582.85	538.67
其他	-	-	0.13	0.15

发行人向京东方销售的连接器主要为 LS 品牌的产品，LS 品牌系韩国公司 LS Mtron Ltd 的品牌。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行的主要核查程序包括：

取得了发行人对京东方销售的收入清单，取得了对京东方销售产品的供应清单，访谈了发行人负责京东方业务的相关人员。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

2019 年发行人向京东方销售电阻销量的变化主要系行业变化和京东方自身应对策略所致；报告期内，发行人向京东方销售其他元器件的增长主要系京东方自身业绩快速提升和发行人与京东方业务往来持续增长共同所致；发行人与京东方之间的业务合作变化情况具有合理性。

问题 11：关于消费电子行业主要客户联宝科技

审核问询回复显示，报告期发行人向联宝科技销售毛利率分别为 13.65%、12.38%、7.26%和 8.64%，其毛利率高低、变动趋势和幅度与发行人整体（17.74%、26.79%、15.42%、17.38%）存在一定差异，发行人披露原因为与联宝科技分销相关价格系原厂、分销商和客户三方议价形成，由此价格波动相对较小。

请发行人补充披露除联宝科技外，其他按照原厂、分销商和客户三方议价模式的情况，该种模式下收入占发行人总体收入情况，该种模式的商业逻辑及发行人所扮演角色；上述情形下，收入按总额法或净额法会计处理的合理性；在发行人拥有原厂的授权资质背景下，是否存在发行人无法自主决定销售价格、销售对象、销售品类的情形，上述安排的原因，相关交易的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

关于原厂、分销商和客户三方议价模式的情况，在招股说明书“第六节/四、/（二）/1、/（5）联宝科技”中进行了补充披露。

（一）除联宝科技外，其他按照原厂、分销商和客户三方议价模式的情况，该种模式下收入占发行人总体收入情况

报告期内，除联宝科技外，发行人不存在其他与原厂、分销商和客户三方议价模式的情况，发行人与联宝科技、原厂之间的三方议价模式仅针对 Samsung（三星电机）品牌的电容产品。该种模式下收入占发行人总体收入情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
三方议价模式收入	5,593.46	12,715.97	11,290.70	5,361.80
发行人总体收入	133,187.45	206,842.64	299,273.33	167,584.98
占比	4.20%	6.15%	3.77%	3.20%

（二）该种模式的商业逻辑及发行人所扮演角色

报告期内，发行人向联宝科技销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
Samsung（三星电机）电容	5,593.46	7.96%	12,715.97	6.55%	11,290.70	9.64%	5,361.80	15.60%
全部产品	7,796.06	8.64%	15,326.61	7.26%	15,495.83	8.28%	6,636.82	13.65%

报告期内，发行人向联宝科技销售的 Samsung（三星电机）品牌电容产品收入占发行人向联宝科技销售收入的比例分别为 79.52%、74.73%、82.97%及 71.00%，发行人向联宝科技的销售毛利率主要受发行人销售的 Samsung（三星电机）电容产品毛利率影响。

发行人与联宝科技的三方议价模式如下：

发行人、联宝科技及 Samsung（三星电机）间的三方议价模式系由客户联宝科技定期（通常按季度）发起，原厂 Samsung（三星电机）及发行人参与，三方根据联宝科技对下一季度的电容需求预测，共同商议确定销售给联宝科技的数量及价格。采用该模式主要由于联宝科技为联想集团核心代工厂，系 Samsung（三星电机）在中国市场内的重要终端客户，联宝科技对原厂产品有大量稳定需求，因此，为促进各方长期稳定的合作关系，三方协商确定三方议价模式，通过保证较大的采购规模来获得较低的采购成本及优质的供应链服务。

在该模式下，发行人向联宝科技的销售价格通常低于其他客户，原厂亦会提供给发行人更优惠的采购价格，保障发行人的利润空间，以实现优质的供应链服务。由于价格系季度协商确定，无需根据市场供需情况实时调整，因此，毛利率波动幅度较小。

发行人的供应链服务主要包括：第一，根据联宝科技提供的预测采购需求、库存水平、历史经验数据及市场行情变化情况进行备货，并对从 Samsung（三星电机）采购供应给联宝科技的产品进行专仓管理。

第二，在收到联宝科技的正式采购订单后，发行人按订单要求向其 VMI 仓

配送货物，待联宝科技从 VMI 仓领取货物后，双方每月定期对账结算。

第三，发行人向联宝科技提供 120 天的账期，Samsung（三星电机）对发行人采取预付货款方式结算，发行人为客户提供更优的结算方式。

第四，对于出售给联宝科技的货物存在售后问题时，由公司在质保期内承担售后责任，公司配有专门品质管理部对接处理售后事项，属于质量问题的，由公司再向原厂 Samsung（三星电机）追责处理。

考虑到三方共同商定供货数量及联宝科技的综合实力，发行人面对较小的多余库存风险及回款风险；同时联宝科技在行业内具有较高知名度，有利于发行人开拓其他客户，因此，发行人愿意以较低的毛利率保证客户关系。

综上，由于联宝科技系发行人的最大单体客户，也是原厂 Samsung（三星电机）在中国市场的重要终端客户，为寻求长期稳定的合作，提高公司的市场影响力和份额，采取三方议价模式进行合作。发行人为客户提供包括采购备货、专仓管理、保证稳定供货、提供优质账期及售后保障等服务，在上述合作模式中承担着分销商的角色。

（三）上述情形下，收入按总额法或净额法会计处理的合理性

企业在判断其是主要责任人还是代理人时，应当以该企业在特定商品转让给客户之前是否能够控制该商品为原则。企业在判断其在向客户转让特定商品之前是否已经拥有对该商品的控制权时，不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况进行判断，并且这些事实和情况并无权重之分，其中某一项或几项也不能被孤立地用于支持某一结论。联宝科技销售模式对比分析如下：

项目	具体定义	联宝科技销售模式	总额法或净额法
企业承担向客户转让商品的主要责任	该主要责任包括就特定商品的可接受性承担责任等。企业在评估是否承担向客户转让商品的主要责任时，应当从客户的角度进行评估，即客户认为哪一方承担了主要责任。例如，客户认为谁对商品的质量或性能负责、谁	对于出售给联宝科技的货物存在售后问题的，由公司承担售后责任，质保期为五年，公司配有专门品质管理部对接处理售后事项。对于属于质量问题的，由公司再向原厂追究其应承担的质保责任。	总额法

	负责提供售后服务、谁负责解决客户投诉等。		
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。	当企业在与客户订立合同之前已经购买或者承诺将自行购买特定商品时，这可能表明企业在将该特定商品转让给客户之前，承担了该特定商品的存货风险，企业有能力主导特定商品的使用并从中取得几乎全部的经济利益。在附有销售退回条款的销售中，企业将商品销售给客户之后，客户有权要求向该企业退货，这可能表明企业在转让商品之后仍然承担了该商品的存货风险。	公司根据预测信息向原厂采购备货，形成公司的存货，在向联宝科技销售货物前，公司拥有存货的所有权和控制权。联宝科技专仓管理的备货，联宝科技通过持续的订单来完成采购，对于公司多备的货物，联宝科技不承担任何责任，公司不能退货给原厂，由公司承担存货的保管、滞销、跌价、灭失的风险。	总额法

如上表对比分析所示，在与联宝科技的销售模式中，公司作为分销商，在将货物转让给联宝科技之前能够控制该货物，属于主要责任人，因此收入确认按照总额法进行会计处理，符合《企业会计准则》相关规定。

（四）在发行人拥有原厂的授权资质背景下，是否存在发行人无法自主决定销售价格、销售对象、销售品类的情形，上述安排的原因，相关交易的会计处理方法，是否符合《企业会计准则》相关规定

发行人向原厂的采购为买断式交易，通常拥有自主决定销售价格、销售对象、销售品类的权利，在三方议价模式下，虽然销售价格由原厂、客户及发行人共同协商确定，但是否参与该交易系发行人在考虑客户规模、销售利润、风险大小、与原厂及客户关系及其他有利影响因素后的主动选择，而并非被动接受安排。

由于联宝科技系发行人的最大单体客户，也是原厂 Samsung（三星电机）在中国市场的重要终端客户，为寻求长期稳定的合作，提高公司的市场影响力和份额，因此各方选择采取三方议价模式进行合作。

与联宝科技的销售模式下，发行人根据预测信息向原厂采购备货，并对备货进行专仓管理，联宝科技通过持续的订单来完成采购，销售品类取决订单的具体内容，销售价格采取在原厂的支持和指导下，定期三方议价的方式确定，销售对象主要供给联宝科技，但对于发行人多备的货物，联宝科技不承担任何责任，也

无法退给原厂，发行人可以自主处置。发行人作为分销商，在将货物转让给联宝科技之前能够控制该货物，属于主要责任人，因此收入确认按照总额法进行会计处理，符合《企业会计准则》相关规定。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行的主要核查程序包括：

- 1、访谈公司董秘、财务总监、销售负责人、售后负责人、采购负责人等，了解联宝科技的具体销售模式。
- 2、查阅联宝科技的《采购协议》、原厂方的《分销协议》等具体条款及相应的订单。
- 3、查阅账面会计处理凭证、销售清单、采购清单、联宝科技专仓进销存数据等。
- 4、查阅企业会计准则及其相关规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

综上，经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人除与联宝科技存在上述三方议价模式外，不存在其他与原厂、分销商和客户三方议价模式的情况。由于联宝科技系发行人的最大单体客户，也是原厂 Samsung（三星电机）在中国市场的重要终端客户，为寻求长期稳定的合作，提高公司的市场影响力和份额，采取三方议价模式进行合作，具有合理性。发行人为客户提供包括采购备货、专仓管理、保证稳定供货、提供优质账期及售后保障等服务，在该模式中承担着分销商的角色。在与联宝科技的销售模式中，公司作为分销商，在将货物转让给联宝科技之前能够控制该货物，属于主要责任人，因此收入确认按照总额法进行会计处理，符合《企业会计准则》相关规定。

问题 12：关于贸易商客户

发行人招股说明书首次披露中未提及贸易商客户，经问询补充后显示报告期向贸易商销售收入占总收入比例在 17%至 21%，报告期贸易商客户数量占总客户数量约三分之一；前五大贸易商中存在发行人前员工，且其与发行人关联方报告期存在大额资金往来。

请发行人：

（1）解释说明在贸易商销售收入占总收入比例在 16.71%至 20.87%的背景下，招股说明书首次披露中未对向贸易商销售及其相关情况予以披露的原因；

（2）补充披露与向贸易商销售相关的主要管理制度和内控措施，其设计和执行是否有效；贸易商模式与经销模式的区别，发行人及中介机构是否已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称“《审核问答》”）相关内容予以披露及核查；

（3）补充披露除贸易商钱四清外，发行人实控人及其他关联方与贸易商是否存在大额资金往来；结合该贸易商交易规模，说明大额资金往来的合理性、必要性，中介机构对其向发行人采购真实性、独立性的核查程序和结果；

（4）补充披露钱四清在发行人任职时的薪酬水平，其离职后与发行人交易规模，其启动资金来源是否来自发行人及其关联方；其退出发行人前五大贸易商后是否仍从事与发行人相关的业务，是否仍直接或间接与发行人交易。除钱四清外是否存在其他现任、曾任员工与发行人交易情形，中介机构对其向发行人采购真实性、独立性的核查程序和结果。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明对贸易商走访程序具体执行时间、实地走访和视频走访分别的比例、走访时是否查看贸易商的经营场所情况，是否存在异常情形，贸易商是否主要与发行人交易，贸易商是否系发行人的二级经销商，是否存在发行人向贸易商压货的情形。

回复：

一、发行人补充说明事项

招股说明书首次披露中未对向贸易商销售及其相关情况予以披露的原因如下：

发行人客户中虽然存在贸易商的情况，但发行人与贸易商的销售模式和与终端客户的销售模式一致，均为直销，除考虑到贸易商的信用风险情况而给予其相对较短的账期外，其他与向终端客户的销售无区别。因此招股说明书首次披露时未将其按照不同销售模式进行划分并单独列示其销售情况。

二、发行人补充披露事项

关于发行人向贸易商客户销售的相关情况，在招股说明书“第六节/四、/(六) 发行人贸易商销售的相关情况”中进行了补充披露。

（一）补充披露与向贸易商销售相关的主要管理制度和内控措施，其设计和执行是否有效；贸易商模式与经销模式的区别，发行人及中介机构是否已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称“《审核问答》”）相关内容予以披露及核查

公司产品销售全部采用直销模式，为电子产品制造商、贸易商提供电子元器件产品。公司坚持优先为电子产品制造商等终端客户提供产品及服务，在保证终端客户销售的前提下，会根据业务机会向贸易商进行销售。

1、向贸易商销售的主要管理制度和内控措施

报告期内，公司向贸易商销售的销售模式、主要管理制度和内控措施与向终端客户销售基本相同，具体情况参见招股说明书“第六节 业务和技术/一、发行人主营业务和主要产品情况/（二）主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势/2、销售模式”。主要区别在于发行人考虑到贸易商信用风险程度普遍高于终端客户的情况，对于贸易商通常要求先款后货或给予相对较短的信用期，管控制度更加严格。

2、发行人向贸易商销售产品不属于经销模式

贸易商模式指发行人客户中以电子元器件贸易为主要业务的客户，其与发

行人均不对电子元器件进行再加工或进行下游电子器件的生产，而是将其转卖给其他贸易商或终端客户，发行人对贸易商的销售模式与终端客户相同，均为直销，发行人不对贸易商的销售时间、销售地域等进行限制，贸易商模式仅签署商品买卖合同，属于直销。而经销模式通常指供货方授权经销商在某一时间段、某一地域范围销售相关产品，通常供货商与经销商除前述商品买卖合同外还会签订经销协议，对相关权利义务进行约定，经销模式主要以买断式销售为主。

3、中介机构核查情况

发行人存在向贸易商销售的情况，向贸易商销售属于直销模式，发行人不存在经销商模式销售，因此不适用于《审核问答》问题 29 关于经销商模式的相关要求。

针对发行人贸易商销售模式，为核查该模式下的销售是否实现真实销售，保荐机构会同申报会计师、律师事务所对发行人主要贸易商进行了核查。主要核查程序如下：

（1）实地、视频走访与客户访谈

通过实地、视频走访方式，对客户所从事的实际业务、经营状态、库存情况、合作背景以及双方是否具有关联关系等内容进行核查。实现走访与访谈的客户数量、覆盖经销收入金额、比例情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地、视频走访的贸易商数量（户）[注]	70	70	70	70
实地、视频走访的贸易商销售收入（万元）	12,345.79	22,362.95	26,263.77	19,674.00
实地、视频走访的贸易商销售收入占贸易商收入比例	56.41%	60.58%	52.51%	56.28%

注：2020 年 9 月，中介机构对发行人曾任员工为主要负责人的企业进行了补充访谈，因此实地、视频走访的贸易商数量、金额较《关于南京商络电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》中披露的数量有所增加。

(2) 函证

通过向主要贸易商函证的方式，对客户与发行人的交易规模、各期末发行人的应收账款余额情况进行核查。回函客户数量、覆盖贸易商收入金额、比例情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发函的贸易商数量	72	29	35	35
发函的贸易商销售收入总额	17,001.70	18,722.15	20,484.47	15,775.82
回函可确认的贸易商数量	72	29	35	35
回函可确认的贸易商销售收入总额	17,001.70	18,722.15	20,484.47	15,775.82
回函可确认的贸易商销售收入占贸易商收入比例	77.68%	50.72%	40.95%	45.13%

(3) 最终销售情况核查

贸易商最终销售情况核查方面，执行的主要核查程序、获得的主要证据资料包括：第一，取得了报告期内主要贸易商出具的关于价格公允性、最终销售情况的确认函。第二，取得了报告期内部分贸易商财务数据，包括其营业收入、采购金额及期末存货金额，核查其是否存在协助发行人囤货、压货从而帮助其粉饰业绩的情况。第三，结合网络检索方式对主要贸易商的信用情况进行核查。

主要贸易商出具的确认函主要内容如下：

第一，贸易商向商络电子采购了电容、电阻、电感等电子元器件，相关产品的市场价格较为透明，贸易商向商络电子采购产品的价格系依据市场价格由双方协商定价，价格公允，不存在利益输送的情况。

第二，贸易商向商络电子采购的产品销售情况良好，2017 年末、2018 年末、2019 年末，对采购自商络电子的产品存货金额进行了说明，且不存在帮助商络电子囤货、压货从而助其粉饰业绩的情况。

第三、贸易商与商络电子之间不存在关联关系或其他利益安排，不存在帮助商络电子代垫成本、费用的情况，亦不存在以私下利益交换等方法帮助商络电子实现对收入、盈利等财务指标进行调节的情形。

主要贸易商出具确认函的情况及其销售占比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
出具确认函的贸易商数量	68	68	68	68
出具确认函的贸易商销售收入总额	11,898.03	20,398.93	25,939.55	19,146.21
出具确认函的贸易商销售收入占贸易商收入比例	51.92%	56.67%	54.05%	56.08%

经核查，发行人不存在贸易商的最终销售客户为发行人关联方的情形，发行人与贸易商的销售实现了真实销售。

（二）补充披露除贸易商钱四清外，发行人实控人及其他关联方与贸易商是否存在大额资金往来；结合该贸易商交易规模，说明大额资金往来的合理性、必要性，中介机构对其向发行人采购真实性、独立性的核查程序和结果

关于发行人实控人及其他关联方与贸易商是否存在大额资金往来情况，在招股说明书“第六节 业务和技术/四、发行人的销售情况及主要客户/（六）发行人贸易商销售的相关情况”中进行了补充披露。

除钱四清外，发行人实控人及其他关联方与贸易商存在的大额资金往来情况如下：

单位：元

关联方 A	关联关系	银行卡尾号	日期	交易类型	期初金额 A 应收 B	A 支出	A 收入	期末金额	交易对手方 B	用途
沙宏志	实际控制人	3004	20180103	转账	500,000.00	-	500,000.00	-	谭谧	个人往来

沙宏志与谭谧资金往来的用途为个人资金往来。谭谧系发行人贸易商客户世天电子科技(苏州)有限公司法定代表人，该贸易商报告期内与发行人的交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
世天电子科技(苏州)有限公司	-	-	-	-	1.11	19.83%	137.85	36.11%

报告期内，发行人向世天电子科技(苏州)有限公司的销售金额较低，且谭谧与沙宏志进行资金往来时（2018 年度），世天电子科技(苏州)有限公司已基本未向公司进行采购。

中介机构对世天电子科技(苏州)有限公司及金天虎（谭谧配偶）进行了访谈，了解了报告期内其向发行人采购的商品最终销售情况、与实际控制人进行资金往来的背景。经核查，中介机构认为报告期内向世天电子科技(苏州)有限公司的销售具有真实性、独立性。

（三）补充披露钱四清在发行人任职时的薪酬水平，其离职后与发行人交易规模，其启动资金来源是否来自发行人及其关联方；其退出发行人前五大贸易商后是否仍从事与发行人相关的业务，是否仍直接或间接与发行人交易。除钱四清外是否存在其他现任、曾任员工与发行人交易情形，中介机构对其向发行人采购真实性、独立性的核查程序和结果

关于发行人向贸易商客户销售的相关情况，在招股说明书“第六节 业务和技术/四、发行人的销售情况及主要客户/（六）发行人贸易商销售的相关情况”中进行了补充披露。

1、前员工钱四清的相关情况

前员工钱四清于 2015 年 7 月离职，其在发行人任职时的薪酬水平约为 20 万元/年（税前，包含奖金）。钱四清离职后，其与发行人的交易规模情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2016 年	2015 年
销售金额	2,192.31	360.48	-

钱四清离职时，年龄为 54 岁，长期在深圳地区从事电子元器件销售业务，积累了丰富的行业经验及一定的客户资源，其启动资金（约 50 万元）主要系工资薪金所得、家庭财产等资金积累，不存在其启动资金来源于发行人或发行人

关联方的情况。

经与钱四清访谈确认、核查发行人收入明细表，钱四清退出发行人前五大贸易商后仍从事电子元器件贸易业务，但不再直接或间接与发行人交易。

2、是否存在其他现任、曾任员工与发行人交易的情形

发行人不存在现任员工与发行人交易的情况。发行人其他曾任员工为主要负责人的企业与发行人交易的具体情况如下：

公司名称	离职员工	员工与客户的关系	客户类型	入职时间	离职时间	信用期
南京奥仕腾电子有限公司	邢杰远	法定代表人，持股 100%	贸易商	2011/8/15	2013/1/31	款到发货
南京琪普电子科技有限公司	蔡骏	法定代表人、持股 30%		2007/9/1	2016/12/31	当月结
深圳商联电子有限公司	龚本君	法定代表人、持股 100%[注]		2008/6/15	2019/8/31	当月结
香港商联电子有限公司	曾宪涛	法定代表人、持股 100%		2009/8/1	2016/8/8	当月结
世天电子科技(苏州)有限公司	金天虎	其妻谭溢系法定代表人，持股 100%		2008/7/1	2017/4/30	月结 30 天
深圳商亨电子有限公司	郑锡武	法定代表人，持股 100%		2011/4/1	2013/11/30	款到发货
钱四清	钱四清	本人		2001/3/1	2015/7/31	月结 30 天

注：2020 年 4 月 10 日，深圳商联电子有限公司前法定代表人、股东曾宪涛经协商将其持有的公司股份全部转让给龚本君，之后龚本君成为公司法定代表人、持股 100%。

报告期内，上述客户与发行人交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
南京琪普电子科技有限公司	335.22	22.95%	1,515.64	5.32%	2,152.39	18.07%	1,165.64	6.19%
世天电子科技(苏州)有限公司	-	-	-	-	1.11	19.83%	137.85	36.11%
香港商联电子有限公司	23.64	9.68%	194.15	6.66%	210.69	8.01%	110.22	7.22%
深圳商联电子有限公司	10.58	19.10%	19.99	8.95%	89.33	40.81%	81.55	11.09%
南京奥仕腾电子有限公司	12.45	14.57%	31.67	13.48%	28.41	36.83%	25.28	14.63%
深圳商亨电子有限公司	12.27	6.09%	77.86	-5.24%[注]	35.53	9.27%	10.24	15.54%

钱四清	-	-	-	-	-	-	2,192.31	5.95%
合计	394.16	21.26%	1,839.31	5.19%	2517.46	18.12%	3,723.09	7.38%

注：深圳商亨电子有限公司 2019 年度毛利率为负，主要系发行人向其低价处理了一批呆滞料，价格较低所致。

如上表所示，发行人上述与曾任员工为主要负责人的企业的交易金额较小，且相关客户均为贸易商。南京琪普电子科技有限公司 2020 年 1-6 月毛利率较高，主要系销售给其的主要为毛利率较高的产品型号，具体情况如下：

单位：万元

物料号	收入	收入占该型号总收入占比	收入占该客户收入占比	毛利率	该型号平均毛利率
CC0402KRX7R7BB***	27.50	10.76%	8.20%	25.90%	23.56%
CL21A***MPQNNNE	22.56	3.93%	6.73%	34.69%	20.76%
CL10A***KO8NNNC	22.40	18.34%	6.68%	49.28%	35.97%
CL31A***MQHNNNE	20.20	4.73%	6.03%	23.97%	16.27%
CL10A***MQ8NRNC	18.24	0.89%	5.44%	24.16%	14.54%

如上表所示，2020 年 1-6 月销售给南京琪普电子科技有限公司的主要型号产品毛利率均较高，由于南京琪普电子科技有限公司为贸易商，且其相关型号收入占该型号总收入占比较小，因此其毛利率高于该型号平均毛利率具有合理性。

3、与前述曾任员工为主要负责人的企业交易的原因及合理性

(1) 发行人曾任员工成立公司销售产品的背景、原因

发行人曾任员工成立的公司均为电子元器件贸易商。电子元器件分销行业技术门槛、资金门槛较低，前述曾任员工在行业内积累了较长的工作经验后，出于对行业未来发展前景的看好，产生了独立创业的想法，并成立了前述企业。其设立公司的资金均来源于自有资金或自筹资金，不存在其启动资金来源于发行人或发行人关联方的情况。

(2) 发行人与曾任员工或曾任员工为主要负责人的公司交易的合理性

发行人与曾任员工或曾任员工为主要负责人的公司之间的交易与其他贸易商交易情况相同，如果对方提供了合理的采购需求及价格、发行人在综合考虑

后认为双方合作有利于公司开拓相关产品市场、利润空间与其他客户相比具有合理性的前提下就会决定与之进行交易。报告期内，发行人与前述客户的交易规模较小、毛利率水平具有合理性，不存在利益安排或利益输送的情况。

中介机构对上述贸易商进行了实地、视频走访，并与相关曾任员工进行了访谈。了解了发行人销售给其的产品实际销售情况、定价情况，并取得了相关客户出具的确认函。经核查，中介机构认为相关交易具有真实性、独立性。

三、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行的主要核查程序包括：

保荐机构、申报会计师对贸易商执行走访核查程序的具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地、视频走访的贸易商数量（户）[注]	70	70	70	70
实地、视频走访的贸易商销售收入（万元）	12,345.79	22,362.95	26,263.77	19,674.00
实地、视频走访的贸易商销售收入占贸易商收入比例	56.41%	60.58%	52.51%	56.28%
实地走访的贸易商数量（户）	24	24	24	24
实地走访的贸易商销售收入（万元）	7,681.76	15,557.47	19,150.38	14,322.95
实地走访的贸易商销售收入占贸易商收入比例	35.10%	42.14%	38.29%	40.97%
视频访谈的贸易商数量（户）	46	46	46	46
视频访谈的贸易商销售收入（万元）	4,664.03	6,805.48	7,113.39	5,351.05
视频访谈的贸易商销售收入占贸易商收入比例	21.31%	18.44%	14.22%	15.31%

注：2020 年 9 月，中介机构对发行人曾任员工为主要负责人的企业进行了补充访谈，因此实地、视频走访的贸易商数量较问询回复披露的数量有所增加。

保荐人、申报会计师分别于 2019 年 10 月至 11 月、2020 年 4 月、2020 年 8

月、2020 年 9 月对贸易商执行了走访核查程序，对于实地走访的贸易商，查看了贸易商的经营场所情况，对于所有贸易商，均要求其根据实际情况出具了与发行人交易情况的确认函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

贸易商向发行人采购价格系依据市场价格由双方协商定价，价格公允，不存在利益输送的情况。发行人主要贸易商销售规模较大，与发行人交易占其总交易规模的比例较小，不存在为发行人二级经销商的贸易商，不存在发行人向贸易商压货等异常情形。

问题 13：关于成本核算

审核问询回复显示，发行人成本核算采用“按照批次加权平均法确认单位成本”。根据“陶瓷电容按月度采购、销售、成本情况”显示，2017 年 12 月至 2018 年 2 月，连续 3 月每月的销售单位成本显著低于当月末存货单位成本。2018 年 7 月至 12 月，连续 6 月每月的销售单位成本显著高于当月末存货单位成本。2019 年 2 月至 2020 年 1 月，连续 12 个月每月销售单位成本又显著低于当月末存货单位成本。

请发行人补充说明：

（1）上述情形是否符合“按照批次加权平均法确认单位成本”的成本结转方法；

（2）在发行人 2018 年业绩增加、2019 年业绩下滑背景下，2017 年 12 月至 2018 年 2 月、2018 年 6 月至 12 月、2019 年 2 月至 2020 年 1 月是否存在少结转或多结转成本的情形。

请保荐人、申报会计师详述对上述事项的核查方法、核查资料、核查比例、核查结果，对成本结转是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在少计、多计成本发表明确核查意见。

回复：

一、发行人补充说明事项

（一）上述情形是否符合“按照批次加权平均法确认单位成本”的成本结转方法

1、发行人按照批次加权平均法确认单位成本的具体情况

报告期内，发行人执行的“按照批次加权平均法确认单位成本”的结转方法为：（1）实物先进先出：仓库人员根据 ERP 系统自动抓取最早批次的商品做实物出库；（2）成本结转：每月末，ERP 系统根据当月客户签收的商品对应的批次数量*该批次的加权平均成本结转成本。

报告期内，公司根据入库时间、采购订单命名商品内部批次，期末同一商品

具有多个批次。

报告期内，发行人按照批次加权平均法确认单位成本，对某一型号产品的成本核算方法如下：

序号	含义	计算方法	解释
1	期初存货金额	$C = c_1 n_1 + c_2 n_2 + \dots + c_i n_i$	i 表示第 i 个批次，第 i 个批次的入库时间早于第 $i+1$ 个批次的入库时间； n_i 表示第 i 个批次的产品数量； c_i 表示第 i 个批次的单价； C 表示某一型号产品在期初存货金额为其各个批次的单价*数量
2	期初存货单位成本	$c = \frac{C}{\sum n}$	期初存货单位成本为该型号各批次总成本除以总数量
3	销售成本总额	$S = c_1 m_1 + c_2 m_2 + \dots + c_i m_i$	m_i 表示当月销售中第 i 个批次存货的数量， $\sum m_i$ 表示当月销售数量总和。由于发行人执行按照批次加权平均法确认单位成本，因此若 $\sum m_i < \sum n_i$ 则 $n_{i+1}, n_{i+2}, \dots$ 均为0； 销售成本总额为当期销售的各批次成本之和，入库时间早的批次先结转成本。
4	销售单位成本	$s = \frac{S}{\sum m}$	销售单位成本为该型号销售成本总额除以销售总数量
5	采购成本总额	$B = b_1 n_{i+1} + b_2 n_{i+2} + \dots + b_k n_{i+k}$	对于当月新采购的产品，其批次依次为 $i+1, i+2, \dots, i+k$ ， $b_k n_{i+k}$ 为第 $i+k$ 个批次的采购价格（即成本结转单价）
6	采购单位成本	$b = \frac{B}{\sum n_{i+k}}$	采购单位成本为该型号新采购的各批次总采购金额除以采购数量
7	期末存货金额	$C' = C - S + B$	期末存货金额即期初存货金额减当期销售成本总额加采购成本总额。若当期销售数量大于期初数量，则当期采购的新批次亦将实现销售。
8	期末存货数量	$N = \sum n_i - \sum m + \sum n_{i+k}$	期末存货数量即期初各批次数量减销售的各批次数量加上新采购的各批次数量。
9	期末存货单位成本	$c' = \frac{C'}{N}$	期末存货单位成本即为期末存货金额除以期末存货数量

2、发行人在 2017 年 12 月至 2018 年 2 月、2018 年 7 月至 12 月、2019 年 2 月至 2020 年 1 月成本结转的具体情况

(1) 2017 年 12 月至 2018 年 2 月的成本结转情况

2017 年 12 月至 2018 年 2 月，发行人 MLCC 连续 3 月每月的销售单位成本显著低于当月末存货单位成本，主要系销售、存货产品结构差异所致，相关具体分析过程参见本题“一、发行人补充说明/（二）”相关内容。

选取 2017 年 12 月销售成本大于 100 万元或月末存货金额大于 100 万元的产品型号，按照批次加权平均法确认单位成本，其 2017 年 12 月至 2018 年 2 月各月采购、销售及存货情况如下：

①2017 年 12 月：

单位：千万件、万元、元/千件

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
1	CL21A***KAYNNNE	8.28	300.12	6.51	258.22	3.97	147.04	10.82	411.30	36.26	39.64	37.04	38.01
2	CC0603KRX5R8BB***	4.61	417.35	-	-	0.34	30.69	4.27	386.67	90.56	-	90.58	90.56
3	CL10A***MQ8NNNC	17.21	311.37	8.15	158.18	13.00	238.88	12.37	230.66	18.09	19.40	18.38	18.65
4	CC0603KRX7R8BB***	13.64	135.69	24.64	273.21	19.20	191.03	19.07	217.87	9.95	11.09	9.95	11.42
5	CC0603KRX7R9BB***	3.00	56.21	2.00	177.14	0.61	16.61	4.39	216.74	18.74	88.57	27.05	49.43
6	CL21A***KACLRNC	0.36	49.87	2.19	214.60	0.60	66.43	1.95	198.05	140.09	98.05	111.16	101.71
7	CC0402KRX5R8BB***	3.00	57.00	22.25	484.83	13.48	353.13	11.76	188.70	19.00	21.79	26.19	16.04
8	CL10A***MQ8NRNC	6.92	217.88	8.54	291.96	9.98	326.76	5.48	183.08	31.47	34.19	32.75	33.39
9	CC0603MRX5R7BB***	0.45	38.33	1.49	121.78	0.06	5.08	1.89	155.03	84.42	81.54	84.09	82.15

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
10	CL21A***MQQNNNE	4.18	182.01	2.54	121.23	3.61	166.36	3.11	136.87	43.54	47.71	46.09	43.98
11	CL21A***KAYNNJE	2.98	106.16	1.52	58.89	1.00	35.61	3.50	129.44	35.61	38.69	35.61	36.95
12	CM03X5R***M06AH035	1.42	61.22	4.22	181.67	2.98	128.59	2.66	114.31	43.05	43.10	43.12	43.05
13	C1608X5R1E***KT000E	1.33	111.67	-	-	-	-	1.33	111.67	83.79	-	-	83.79
14	CL10A***MQ8NRJC	0.85	28.12	2.61	88.12	0.20	6.70	3.25	109.54	33.28	33.77	33.52	33.66
15	CC0402KRX5R6BB***	2.53	51.36	8.66	270.62	8.23	242.46	2.96	79.52	20.33	31.24	29.45	26.90
	小计	70.76	2,124.36	95.32	2,700.45	77.26	1,955.37	88.81	2,869.45	30.02	28.33	25.31	32.31
	2017 年 12 月	333.18	6,662.05	408.17	8,768.94	325.77	5,175.57	415.58	10,255.43	20.00	21.48	15.89	24.68
	占比	21.24%	31.89%	23.35%	30.80%	23.72%	37.78%	21.37%	27.98%				

注：以 CC0603KRX7R9BB***为例，该型号期初存货中以此前采购的单价较低的批次为主，本期因价格波动，采购价格大幅提升，致使采购平均成本远高于期初存货平均成本，由于发行人执行按照批次加权平均法确认销售单位成本，因此当期销售的该物料结转成本较低，而期末存货单位成本变高，从而出现期末存货单位成本大幅高于销售单位成本的情况。

②2018 年 1 月：

单位：千万件、万元、元/千件

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
1	CL21A***KAYNNNE	10.82	411.30	6.03	235.55	10.43	394.91	6.42	251.94	38.01	39.04	37.85	39.24
2	CC0603KRX5R8BB***	4.27	386.67	-	-	0.31	27.75	3.96	358.91	90.56	-	90.58	90.56
3	CL10A***MQ8NNNC	12.37	230.66	17.29	355.72	18.35	367.14	11.31	219.25	18.65	20.57	20.00	19.39
4	CC0603KRX7R8BB***	19.07	217.87	24.27	445.64	36.78	552.05	6.56	111.46	11.42	18.36	15.01	16.99

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
5	CC0603KRX7R9BB***	4.39	216.74	1.82	106.47	0.91	17.93	5.29	305.29	49.43	58.59	19.75	57.66
6	CL21A***KACLRNC	1.95	198.05	0.52	44.96	2.06	204.88	0.41	38.12	101.71	87.19	99.67	93.62
7	CC0402KRX5R8BB***	11.76	188.70	12.71	144.39	10.10	157.13	14.37	175.95	16.04	11.36	15.55	12.25
8	CL10A***MQ8NRNC	5.48	183.08	11.19	381.15	10.05	340.84	6.62	223.39	33.39	34.07	33.93	33.72
9	CC0603MRX5R7BB***	1.89	155.03	2.13	175.03	0.58	48.30	3.43	281.76	82.15	82.24	83.16	82.03
10	CL21A***MQQNNNE	3.11	136.87	2.82	142.90	4.31	206.28	1.62	73.49	43.98	50.72	47.82	45.48
11	CL21A***KAYNNJE	3.50	129.44	1.71	66.94	3.60	133.23	1.62	63.15	36.95	39.05	37.01	39.05
12	CM03X5R***M06AH035	2.66	114.31	2.60	111.98	4.81	206.92	0.45	19.37	43.05	43.05	43.05	43.05
13	C1608X5R1E***KT000E	1.33	111.67	-	-	0.48	39.91	0.86	71.76	83.79	-	83.84	83.76
14	CL10A***MQ8NRJC	3.25	109.54	3.66	121.54	4.00	133.25	2.92	97.83	33.66	33.20	33.31	33.55
15	CC0402KRX5R6BB***	2.96	79.52	11.71	471.63	7.88	309.93	6.78	241.22	26.90	40.29	39.33	35.56
	小计	88.81	2,869.45	98.46	2,803.90	114.65	3,140.45	72.62	2,532.89	32.31	28.48	27.39	34.88
	2018年1月	415.58	10,255.43	331.08	8,264.57	252.91	5,565.07	493.75	12,954.93	24.68	24.96	22.00	26.24
	占比	21.37%	27.98%	29.74%	33.93%	45.33%	56.43%	14.71%	19.55%				

③2018年2月：

单位：千万件、万元、元/千件

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
1	CL21A***KAYNNNE	6.42	251.94	4.80	185.71	1.48	58.03	9.74	379.62	39.24	38.66	39.14	38.97

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
2	CC0603KRX5R8BB***	3.96	358.91	-	-	0.01	1.27	3.95	357.64	90.56	-	90.58	90.56
3	CL10A***MQ8NNNC	11.31	219.25	9.95	207.96	5.61	114.74	15.65	312.47	19.39	20.90	20.47	19.97
4	CC0603KRX7R8BB***	6.56	111.46	6.37	270.52	7.16	121.66	5.78	260.32	16.99	42.44	17.00	45.05
5	CC0603KRX7R9BB***	5.29	305.29	0.58	17.56	0.31	7.47	5.57	315.38	57.66	30.13	23.92	56.67
6	CL21A***KACLRNC	0.41	38.12	0.14	12.11	-	-	0.55	50.23	93.62	84.08	-	91.13
7	CC0402KRX5R8BB***	14.37	175.95	1.66	28.38	7.51	73.86	8.52	130.47	12.25	17.05	9.83	15.32
8	CL10A***MQ8NRNC	6.62	223.39	11.01	364.76	1.58	51.08	16.05	537.07	33.72	33.13	32.26	33.46
9	CC0603MRX5R7BB***	3.43	281.76	1.12	89.59	0.50	40.86	4.05	330.49	82.03	80.05	81.79	81.51
10	CL21A***MQQNNNE	1.62	73.49	4.25	206.03	2.80	132.02	3.07	147.51	45.48	48.47	47.14	48.11
11	CL21A***KAYNNJE	1.62	63.15	0.51	19.58	0.30	11.72	1.83	71.01	39.05	38.03	39.05	38.77
12	CM03X5R***M06AH035	0.45	19.37	3.75	161.34	1.95	84.49	2.25	96.22	43.05	42.99	43.33	42.71
13	C1608X5R1E***KT000E	0.86	71.76	0.20	16.77	-	-	1.06	88.53	83.76	83.84	-	83.77
14	CL10A***MQ8NRJC	2.92	97.83	2.15	72.48	0.50	16.46	4.57	153.84	33.55	33.67	32.93	33.68
15	CC0402KRX5R6BB***	6.78	241.22	8.78	481.76	9.34	319.83	6.22	403.15	35.56	54.88	34.24	64.81
	小计	72.61	2,532.90	55.28	2,134.54	39.05	1,033.49	88.86	3,633.95	34.88	38.61	26.47	40.89
	2018年2月	493.75	12,954.93	192.91	5,629.23	148.24	3,490.72	538.42	15,093.44	26.24	29.18	23.55	28.03
	占比	14.71%	19.55%	28.66%	37.92%	26.34%	29.61%	16.50%	24.08%				

如上表所示，对于每一类型号，发行人均严格执行按照批次加权平均法确认单位成本的方法，不同型号产品由于期初存货情况不

同、当期采购销售价格变动情况不同，致使在按照批次加权平均法确认单位成本的方法下其期末存货单位成本存在差异。

(2) 2018 年 7 月至 2018 年 12 月的成本结转情况

2018 年 7 月至 2018 年 12 月，发行人 MLCC 连续 6 月每月的销售单位成本显著高于当月末存货单位成本，主要系 MLCC 在 2018 年处于价格上升区间，由于发行人存货周转天数较短，销售产品中短库龄产品占比大于存货中短库龄产品，致使 2018 年 7 月至 2018 年 12 月连续 6 月每月的销售单位成本显著高于当月末存货单位成本。相关具体分析过程参见本题“一、发行人补充说明/（二）”相关内容。

选取 2018 年 7 月至 9 月销售成本大于 300 万元或月末存货金额大于 100 万元的产品型号，按照批次加权平均法确认单位成本，其 2018 年 7 月至 9 月、2018 年 10-12 月当期采购、销售及存货情况如下：

①2018 年 7 月至 9 月：

单位：千万件、万元、元/千件

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
1	AC0603KRX7R9BB***	2.36	179.83	0.31	26.75	0.60	25.39	2.07	181.19	76.08	85.96	41.98	87.53
2	C2012X7R1E***KT000N	0.12	8.53	0.77	165.73	0.30	47.08	0.59	127.18	72.17	213.90	157.76	213.90
3	CC0402KRX5R6BB***	4.75	342.93	15.66	1,140.36	19.60	1,426.91	0.82	56.38	72.14	72.82	72.82	69.01
4	CC0603KRX5R8BB***	0.67	63.00	29.41	2,977.07	26.05	2,601.52	4.03	438.55	94.26	101.21	99.86	108.83
5	CC0603ZRY5V7BB***	0.59	22.18	3.28	241.72	1.49	90.41	2.38	173.49	37.59	73.71	60.65	72.94
6	CL05A***KP5NNNC	4.67	71.47	8.26	167.26	5.64	86.49	7.29	152.24	15.30	20.24	15.33	20.88
7	CL05A***KQ5NNNC	8.51	126.29	20.37	270.57	24.04	302.81	4.84	94.06	14.84	13.29	12.60	19.45

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
8	CL10A***MQ8NNNC	48.36	1,062.01	54.79	1,420.05	60.38	1,372.17	42.76	1,109.89	21.96	25.92	22.72	25.95
9	CL10A***MQ8NRNE	1.50	60.68	5.51	273.33	4.26	190.86	2.74	143.16	40.41	49.65	44.77	52.16
10	CL10A***KQ8NNNC	5.70	102.40	23.88	543.24	10.10	196.11	19.48	449.53	17.96	22.75	19.41	23.08
11	CL21A***KOQNNNE	1.84	75.69	10.65	655.37	7.33	368.19	5.16	362.87	41.15	61.53	50.25	70.26
12	CL21A***KPFNNNE	3.44	113.62	4.37	189.63	4.58	162.84	3.22	140.41	33.03	43.43	35.54	43.56
13	CL21A***MQQNNNE	3.55	179.93	11.59	649.42	11.83	648.93	3.31	180.42	50.62	56.03	54.83	54.52
14	CC0805KKX5R8BB***	0.02	1.15	9.71	562.26	9.73	563.41	-	-	57.66	57.90	57.90	-
15	CL05A***KA5NQNC	9.39	205.90	14.68	466.44	15.84	395.38	8.23	276.97	21.93	31.78	24.97	33.66
16	CL10A***KB8NNNC	1.99	37.42	8.89	383.22	8.70	367.76	2.18	52.88	18.81	43.12	42.28	24.26
17	CL10A***MQ8NRNC	4.02	159.61	19.90	823.19	20.04	820.35	3.89	162.45	39.67	41.37	40.94	41.80
18	CL21A***KAYNNJE	0.95	43.94	4.73	218.79	3.29	152.28	2.38	110.44	46.40	46.28	46.29	46.32
19	CL21A***KAYNNNE	6.46	302.84	16.65	833.00	15.51	759.12	7.60	376.72	46.91	50.02	48.95	49.54
20	CL21A***KOCLRNC	0.13	6.21	2.42	130.08	0.01	0.52	2.54	135.77	47.59	53.83	50.19	53.53
21	CL21A***KAQNNNE	0.99	38.12	4.07	204.16	2.30	103.09	2.75	139.19	38.64	50.15	44.77	50.53
22	CL31A***KAHNNNE	0.95	77.99	1.53	151.46	1.39	117.88	1.09	111.56	82.37	98.97	84.88	102.50
23	0402B***K160CT	8.85	50.17	35.61	426.44	26.16	257.05	18.30	219.56	5.67	11.97	9.82	12.00
24	C1608X7R1H***KT000N	9.35	293.72	11.40	400.37	12.57	423.20	8.19	270.88	31.40	35.12	33.68	33.09
25	CC0201KRX5R6BB***	5.16	137.36	-	-	0.89	21.54	4.26	115.82	26.64	-	24.18	27.16
26	CC0402JRNPO9BN***	3.50	125.85	2.00	68.00	1.11	42.38	4.39	151.47	35.92	34.00	38.04	34.50

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
27	CC0402JRNPO9BN***	5.72	191.06	10.10	247.14	13.62	354.66	2.20	83.54	33.41	24.47	26.04	37.97
28	CC0402JRNPO9BN***	0.01	0.06	5.37	180.72	0.82	27.93	4.55	152.85	10.74	33.69	34.06	33.59
29	CC0402KRX5R6BB***	3.46	69.64	12.40	315.43	15.86	385.07	-	-	20.11	25.44	24.28	-
30	CC0402KRX5R7BB***	1.25	24.11	10.96	299.43	12.21	323.54	-	-	19.29	27.31	26.49	-
31	CC0402KRX5R8BB***	11.07	251.65	37.50	1,064.50	48.57	1,316.15	-	-	22.73	28.39	27.10	-
32	CC0402KRX7R7BB***	5.66	123.08	-	-	0.50	8.49	5.17	114.59	21.74	-	17.12	22.19
33	CC0402KRX7R9BB***	11.15	354.19	1.72	27.61	3.67	85.03	9.20	296.77	31.76	16.05	23.18	32.25
34	CC0402KRX7R9BB***	7.97	273.16	1.80	60.01	2.22	71.11	7.55	262.06	34.26	33.34	32.06	34.69
35	CC0402KRX7R9BB***	0.95	81.06	2.30	210.16	0.58	49.75	2.67	241.46	85.50	91.37	85.78	90.50
36	CC0402ZRY5V8BB***	-	-	9.08	170.46	1.90	37.97	7.17	132.49	-	18.78	19.95	18.47
37	CC0603KRX7R8BB***	5.44	332.87	65.47	5,050.96	70.88	5,380.13	0.03	3.69	61.18	77.15	75.91	115.41
38	CC0603KRX7R9BB***	2.31	78.93	6.26	237.90	2.78	98.21	5.78	218.62	34.19	38.03	35.32	37.80
39	CC0603KRX7R9BB***	4.17	361.59	5.60	459.24	9.25	770.12	0.51	50.71	86.80	82.01	83.22	99.04
40	CC0805KRX7R9BB***	0.69	43.44	8.07	662.37	3.71	312.75	5.06	393.06	62.66	82.07	84.35	77.74
41	CL05A***KA5NNNC	6.20	44.05	15.80	102.17	6.04	39.63	15.96	106.59	7.10	6.46	6.56	6.68
42	CL05A***KO5NNNC	13.81	243.19	17.70	543.79	19.67	393.80	11.85	393.18	17.61	30.72	20.02	33.19
43	CL05B***KO5NNNC	5.65	67.98	16.49	275.30	7.54	103.27	14.60	240.01	12.03	16.69	13.69	16.44
44	CL05F***ZO5NNNC	0.03	0.16	31.02	268.94	11.13	96.59	19.92	172.52	6.55	8.67	8.68	8.66
45	CM03X5R***M06AH035	0.17	6.75	27.56	1,133.21	19.31	798.39	8.42	341.57	40.56	41.11	41.36	40.55

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
	小计	223.52	6,435.82	605.64	24,697.25	544.01	22,196.27	285.15	8,936.79	28.79	40.78	40.80	31.34
	2018 年 7-9 月	514.01	16,467.40	1,050.29	41,588.36	957.71	37,432.68	606.59	20,623.07	32.04	39.60	39.09	34.00
	占比	43.49%	39.08%	57.66%	59.39%	56.80%	59.30%	47.01%	43.33%				

②2018 年 10 月至 12 月：

单位：千万件、万元、元/千件

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
1	AC0603KRX7R9BB***	2.07	181.19	0.19	12.98	2.08	181.45	0.18	12.73	87.53	68.70	87.31	70.38
2	C2012X7R1E***KT000N	0.59	127.18	-	-	0.53	112.77	0.07	14.42	213.90	-	213.90	213.90
3	CC0402KRX5R6BB***	0.82	56.38	0.83	16.61	1.59	68.56	0.06	4.43	69.01	19.99	43.23	71.38
4	CC0603KRX5R8BB***	4.03	438.55	18.00	1,261.07	19.45	1,514.31	2.58	185.32	108.83	70.06	77.85	71.92
5	CC0603ZRY5V7BB***	2.38	173.49	0.76	36.50	2.39	174.06	0.75	35.92	72.94	47.72	72.82	47.72
6	CL05A***KP5NNNC	7.29	152.24	3.16	79.73	4.60	99.33	5.85	132.65	20.88	25.27	21.58	22.69
7	CL05A***KQ5NNNC	4.84	94.06	18.28	338.04	12.77	231.24	10.35	200.86	19.45	18.49	18.12	19.40
8	CL10A***MQ8NNNC	42.76	1,109.89	0.27	7.78	32.45	837.81	10.59	279.85	25.95	28.60	25.82	26.43
9	CL10A***MQ8NRNE	2.74	143.16	1.90	114.75	1.99	110.00	2.66	147.90	52.16	60.26	55.24	55.65
10	CL10A***KQ8NNNC	19.48	449.53	0.01	0.33	17.86	411.75	1.63	38.11	23.08	24.33	23.05	23.37
11	CL21A***KOQNNNE	5.16	362.87	0.91	52.79	3.49	244.81	2.59	170.86	70.26	57.80	70.12	66.05
12	CL21A***KPFNNNE	3.22	140.41	2.05	81.68	4.23	180.33	1.04	41.77	43.56	39.93	42.67	40.03

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
13	CL21A***MQQNNNE	3.31	180.42	9.74	546.34	11.89	661.96	1.16	64.81	54.52	56.09	55.68	55.84
14	CC0805KKX5R8BB***	-	-	4.05	246.30	3.90	238.35	0.15	7.95	-	60.80	61.04	54.22
15	CL05A***KA5NQNC	8.23	276.97	2.56	48.65	4.53	150.61	6.26	175.00	33.66	19.01	33.28	27.95
16	CL10A***KB8NNNC	2.18	52.88	5.20	126.72	2.45	59.32	4.94	120.28	24.26	24.35	24.26	24.36
17	CL10A***MQ8NRNC	3.89	162.45	14.99	641.70	15.14	640.92	3.73	163.22	41.80	42.82	42.32	43.79
18	CL21A***KAYNNJE	2.38	110.44	3.49	173.56	1.36	63.07	4.52	220.93	46.32	49.69	46.49	48.87
19	CL21A***KAYNNNE	7.60	376.72	9.98	513.44	13.53	679.97	4.06	210.19	49.54	51.46	50.27	51.83
20	CL21A***KOCLRNC	2.54	135.77	-	-	2.43	130.60	0.11	5.17	53.53	-	53.75	48.54
21	CL21A***KAQNNNE	2.75	139.19	2.22	101.00	3.35	166.28	1.62	73.91	50.53	45.59	49.63	45.62
22	CL31A***KAHNNNE	1.09	111.56	0.63	74.50	1.53	162.88	0.19	23.18	102.50	119.00	106.64	123.97
23	0402B***K160CT	18.30	219.56	18.70	197.84	26.34	316.03	10.66	101.37	12.00	10.58	12.00	9.51
24	C1608X7R1H***KT000N	8.19	270.88	5.70	200.18	7.16	234.99	6.72	236.08	33.09	35.12	32.80	35.12
25	CC0201KRX5R6BB***	4.26	115.82	0.00	0.00	1.14	30.99	3.13	84.83	27.16	16.44	27.25	27.12
26	CC0402JRNPO9BN***	4.39	151.47	0.00	0.00	3.09	108.07	1.30	43.41	34.50	11.70	35.02	33.29
27	CC0402JRNPO9BN***	2.20	83.54	1.96	7.06	2.57	84.91	1.60	5.70	37.97	3.60	33.10	3.57
28	CC0402JRNPO9BN***	4.55	152.85	0.00	0.00	3.79	131.15	0.76	21.70	33.59	14.10	34.63	28.40
29	CC0402KRX5R6BB***	-	-	1.47	23.08	1.13	17.60	0.34	5.48	-	15.71	15.54	16.26
30	CC0402KRX5R7BB***	-	-	2.00	30.90	1.75	27.07	0.25	3.83	-	15.45	15.45	15.45
31	CC0402KRX5R8BB***	-	-	33.10	617.85	10.49	186.87	22.61	430.98	-	18.67	17.81	19.06

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
32	CC0402KRX7R7BB***	5.17	114.59	-	-	4.52	103.23	0.65	11.36	22.19	-	22.86	17.50
33	CC0402KRX7R9BB***	9.20	296.77	-	-	8.43	285.70	0.77	11.07	32.25	-	33.89	14.34
34	CC0402KRX7R9BB***	7.55	262.06	-	-	6.95	242.37	0.60	19.69	34.69	-	34.87	32.65
35	CC0402KRX7R9BB***	2.67	241.46	0.00	0.00	2.24	202.96	0.43	38.50	90.50	44.40	90.77	89.12
36	CC0402ZRY5V8BB***	7.17	132.49	-	-	6.97	128.92	0.20	3.57	18.47	-	18.50	17.50
37	CC0603KRX7R8BB***	0.03	3.69	35.24	1,670.87	32.36	1,535.38	2.91	139.18	115.41	47.41	47.44	47.87
38	CC0603KRX7R9BB***	5.78	218.62	0.00	0.00	5.29	202.26	0.50	16.36	37.80	22.34	38.27	32.86
39	CC0603KRX7R9BB***	0.51	50.71	0.02	0.47	0.51	50.08	0.02	1.10	99.04	24.29	98.79	45.09
40	CC0805KRX7R9BB***	5.06	393.06	0.90	49.52	5.94	441.58	0.02	0.99	77.74	55.05	74.37	55.05
41	CL05A***KA5NNNC	15.96	106.59	3.57	22.64	13.75	92.58	5.78	36.65	6.68	6.34	6.73	6.34
42	CL05A***KO5NNNC	11.85	393.18	3.26	76.06	8.10	267.56	7.01	201.68	33.19	23.33	33.03	28.78
43	CL05B***KO5NNNC	14.60	240.01	1.53	11.10	16.07	250.63	0.06	0.47	16.44	7.25	15.60	7.25
44	CL05F***ZO5NNNC	19.92	172.52	0.00	0.02	19.91	172.45	0.01	0.09	8.66	21.34	8.66	8.63
45	CM03X5R***M06AH035	8.42	341.57	5.70	248.14	10.37	425.99	3.76	163.72	40.55	43.51	41.09	43.54
	小计	285.15	8,936.79	212.37	7,630.20	362.36	12,659.76	135.16	3,907.23	31.34	35.93	34.94	28.91
	2018年10-12月	606.59	20,623.07	514.26	22,946.75	683.85	27,953.92	437.00	15,615.90	34.00	44.62	40.88	35.73
	占比	47.01%	43.33%	41.30%	33.25%	52.99%	45.29%	30.93%	25.02%				

如上表所示，对于每一类型号，发行人均严格执行按照批次加权平均法确认单位成本的方法，不同型号产品由于期初存货情况不同、当期采购销售价格变动情况不同，致使在按照批次加权平均法确认单位成本的方法下其期末存货单位成本存在差异。

（3）2019 年 2 月至 2020 年 1 月的成本结转情况

2019 年 2 月至 2020 年 1 月，连续 12 月每月销售单位成本显著低于当月末存货单位成本，主要系：①2019 年 MLCC 价格处于持续下滑区间，同时发行人在 2019 年初存货的成本较高，拉高了存货单位成本；②2019 年上半年受 MLCC 市场供需过剩、市场价格下降影响，发行人 MLCC 销售采购比例较低、销售产品以新采购产品为主，致使存货单位成本下降幅度小于销售单位成本；③MLCC 在 2019 年处于价格下降区间，由于发行人具有销售产品中短库龄产品占比大于存货中短库龄产品占比的特点，致使存货单位成本高于销售单位成本。相关具体分析过程参见本题“一、发行人补充说明/（二）”相关内容。

选取 2019 年 2 至 4 月销售成本大于 300 万元或月末存货金额大于 100 万元的产品型号，按照批次加权平均法确认单位成本，其 2019 年 2 月至 4 月、2019 年 5 月至 7 月、2019 年 8 月至 10 月、2019 年 11 月至 2020 年 1 月当期采购、销售及存货情况如下：

①2019 年 2 月至 4 月：

单位：千万件、万元、元/千件

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
1	CC0603KRX5R8BB***	3.96	63.35	16.92	265.93	10.03	160.29	10.85	169.00	16.01	15.72	15.98	15.58
2	C3225X7S1H***KT000N	0.08	56.64	0.16	106.83	0.08	54.94	0.16	108.53	680.00	679.99	680.00	679.99
3	CGA3E2X7R1H***KT0Y0N	2.20	77.33	6.10	214.20	1.06	37.23	7.24	254.31	35.12	35.12	35.12	35.12

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
4	CGA3E2X7R1H***KT0Y0N	3.96	139.17	0.89	31.41	1.01	35.47	3.85	135.11	35.12	35.12	35.12	35.12
5	CL05A***KQ5NNNC	11.37	193.55	24.28	235.44	26.85	404.16	8.80	24.84	17.02	9.70	15.05	2.82
6	CL21A***MQQNNNE	0.04	2.01	15.06	623.84	6.81	360.68	8.29	265.17	55.92	41.42	52.97	31.99
7	CL10A***MQ8NNNC	6.33	169.55	20.35	331.39	9.30	213.40	17.38	287.54	26.78	16.28	22.94	16.55
8	CL21A***KOQNNNE	2.02	129.63	3.22	118.01	1.67	108.63	3.57	139.01	64.31	36.62	65.19	38.92
9	CL05A***KO5NNNC	6.99	201.40	0.00	0.11	1.44	48.80	5.56	152.71	28.80	35.23	33.92	27.48
10	CL05A***MQ5NRNC	10.33	243.63	9.49	120.69	17.00	330.13	2.82	34.20	23.59	12.72	19.42	12.12
11	CL10A***MQ8NRNE	2.49	139.18	0.25	12.12	0.43	22.22	2.32	129.08	55.88	48.04	52.20	55.71
12	CL32B***KAJNNNE	0.04	11.97	0.85	232.35	0.23	76.12	0.66	168.20	337.13	272.29	326.54	256.52
13	CL05A***MQ5NUNC	0.44	21.05	12.38	597.40	7.27	347.94	5.55	270.52	47.43	48.25	47.85	48.72
14	CL31B***KAHNNNE	2.93	470.24	2.05	235.59	0.39	56.67	4.59	649.15	160.57	115.08	146.14	141.49
15	CC0201JRNPO9BN***	18.73	168.82	-	-	0.06	0.58	18.66	168.25	9.01	-	8.97	9.01
16	CL32A***KOJNNNE	0.23	80.91	0.15	56.45	0.04	12.02	0.35	125.35	346.82	380.42	342.50	361.64
17	C1608X7R1H***KT000N	6.44	226.30	-	-	3.17	111.23	3.28	115.07	35.12	-	35.12	35.12
18	CL21A***KAYNNNE	2.74	144.42	8.91	455.13	6.62	343.31	5.02	256.23	52.80	51.09	51.86	51.01
19	CL21A***MQYNNNE	0.73	88.85	0.96	93.26	0.25	29.92	1.44	152.19	121.19	97.64	119.79	105.79
20	CL21B***KAFNNNE	1.90	129.19	0.20	14.04	0.44	28.21	1.66	115.02	67.97	70.99	64.24	69.32
21	CL31A***MQHNNNE	0.08	39.54	0.21	110.67	0.08	39.94	0.21	110.27	508.15	521.04	508.15	521.09
22	CL32B***KOJNNNE	0.13	96.83	0.06	40.30	0.01	12.07	0.18	125.06	730.27	709.52	862.19	713.02

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
23	CL21B***KAFNNNE	0.86	91.64	0.50	30.98	0.06	6.57	1.29	116.06	106.81	62.36	106.58	89.75
24	C3216X7R1C***KT000N	0.72	113.89	0.16	27.05	0.11	15.37	0.77	125.58	157.31	172.50	143.88	162.24
25	C4532X7R1E***MT000N	0.05	57.49	0.08	85.22	0.03	34.99	0.10	107.71	1,097.06	1,082.80	1,097.00	1,085.76
26	C1608X5R1E***MT000E	0.42	51.67	0.88	127.98	0.54	68.13	0.77	111.52	121.88	144.90	126.82	144.84
27	CL10A***KA8NQNC	1.96	275.29	0.10	12.30	0.31	46.26	1.75	241.34	140.73	117.37	146.94	138.21
28	CL05A***KA5NQNC	6.26	175.00	1.00	46.14	2.73	76.06	4.54	145.08	27.94	46.14	27.88	31.99
29	CC0402KRX5R8BB***	10.59	204.19	35.84	197.29	26.59	309.30	19.84	92.19	19.28	5.50	11.63	4.65
30	CGA5L1X7R1C***KT0Y0N	0.52	145.26	-	-	0.09	22.04	0.42	123.21	281.86	-	241.17	290.64
31	CL10A***MQ8NRNC	19.83	806.47	16.29	557.35	22.08	906.01	14.04	457.81	40.67	34.21	41.03	32.60
32	CGA6P3X7S1H***MT0Y0S	-	-	0.35	345.37	0.06	63.43	0.28	281.94	-	1,000.50	1,000.50	1,000.50
33	CC0603KRX7R8BB***	6.14	59.77	64.73	549.06	58.76	511.72	12.11	97.10	9.73	8.48	8.71	8.02
34	CL05C2R2BB5NNNC	2.92	145.88	5.86	250.71	7.22	355.06	1.56	41.53	49.91	42.79	49.16	26.65
35	CL10A***MA8NRNC	0.19	25.15	1.11	106.31	0.19	24.01	1.11	107.45	131.81	96.05	128.52	96.73
36	CL05A***KQ5NNJC	-	-	13.58	370.40	6.05	152.77	7.53	217.63	-	27.28	25.27	28.90
	小计	134.64	5,045.31	262.96	6,601.32	219.05	5,425.70	178.54	6,220.93	37.47	25.10	24.77	34.84
	2019年2月至4月	553.93	19,318.70	507.2	13,558.62	533.85	14,663.71	527.26	18,213.59	34.88	26.73	27.47	34.54
	占比	24.31%	26.12%	51.85%	48.69%	41.03%	37.00%	33.86%	34.16%				

②2019年5月至7月：

单位：千万件、万元、元/千件

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
1	CC0603KRX5R8BB***	10.85	169.00	12.30	216.38	14.61	228.41	8.53	156.97	15.58	17.60	15.63	18.40
2	C3225X7S1H***KT000N	0.16	108.53	0.16	108.61	0.14	94.59	0.18	122.55	679.99	678.79	680.00	678.92
3	CGA3E2X7R1H***KT0Y0N	7.24	254.31	10.50	368.75	2.06	72.25	15.68	550.81	35.12	35.12	35.12	35.12
4	CGA3E2X7R1H***KT0Y0N	3.85	135.11	-	-	0.68	24.01	3.16	111.11	35.12	-	35.12	35.12
5	CL05A***KQ5NNNC	8.80	24.84	28.07	75.34	23.87	65.48	13.01	34.71	2.82	2.68	2.74	2.67
6	CL21A***MQQNNNE	8.29	265.17	24.71	882.23	16.38	555.00	16.62	592.40	31.99	35.70	33.87	35.65
7	CL10A***MQ8NNNC	17.38	287.54	39.62	516.06	41.95	621.18	15.04	182.41	16.55	13.03	14.81	12.13
8	CL21A***KOQNNNE	3.57	139.01	2.02	57.19	4.73	176.43	0.86	19.77	38.92	28.26	37.27	22.95
9	CL05A***KO5NNNC	5.56	152.71	0.35	3.72	4.86	138.12	1.05	18.31	27.48	10.52	28.43	17.39
10	CL05A***MQ5NRNC	2.82	34.20	14.73	200.07	12.32	155.37	5.24	78.90	12.12	13.58	12.61	15.07
11	CL10A***MQ8NRNE	2.32	129.08	5.36	150.00	4.70	197.92	2.97	81.16	55.71	28.00	42.07	27.32
12	CL32B***KAJNNNE	0.66	168.20	0.81	226.66	0.54	140.95	0.92	253.91	256.52	280.59	259.06	276.17
13	CL05A***MQ5NUNC	5.55	270.52	22.86	509.03	18.03	514.21	10.38	265.34	48.72	22.27	28.53	25.55
14	CL31B***KAHNNNE	4.59	649.15	0.30	35.44	3.92	595.78	0.97	88.81	141.49	118.46	152.06	91.64
15	CC0201JRNPO9BN***	18.66	168.25	-	-	18.60	167.69	0.06	0.55	9.01	-	9.01	8.97
16	CL32A***KOJNNNE	0.35	125.35	-	-	0.17	61.31	0.18	64.04	361.64	-	359.37	363.85
17	C1608X7R1H***KT000N	3.28	115.07	-	-	1.95	68.57	1.32	46.50	35.12	-	35.12	35.11
18	CL21A***KAYNNNE	5.02	256.23	17.70	655.95	7.93	386.82	14.80	525.36	51.01	37.05	48.78	35.50

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
19	CL21A***MQYNNNE	1.44	152.19	2.67	212.74	2.67	277.01	1.44	87.92	105.79	79.53	103.62	61.05
20	CL21B***KAFNNNE	1.66	115.02	7.00	44.80	2.14	131.72	6.51	28.10	69.32	6.40	61.41	4.31
21	CL31A***MQHNNNE	0.21	110.27	0.56	324.59	0.78	434.15	0.00	0.71	521.09	574.71	560.19	506.49
22	CL32B***KOJNNNE	0.18	125.06	0.01	3.14	0.02	12.58	0.17	115.63	713.02	314.21	702.58	690.32
23	CL21B***KAFNNNE	1.29	116.06	0.07	7.18	0.76	80.95	0.60	42.28	89.75	108.46	106.49	70.57
24	C3216X7R1C***KT000N	0.77	125.58	-	-	0.75	121.87	0.02	3.70	162.24	-	162.37	158.31
25	C4532X7R1E***MT000N	0.10	107.71	0.04	36.13	0.07	81.74	0.06	62.10	1,085.76	932.48	1,095.01	981.03
26	C1608X5R1E***MT000E	0.77	111.52	-	-	0.75	108.10	0.02	3.42	144.84	-	144.90	143.02
27	CL10A***KA8NQNC	1.75	241.34	0.31	35.03	2.05	271.00	0.01	5.37	138.21	112.27	132.51	412.74
28	CL05A***KA5NQNC	4.54	145.08	4.06	69.09	2.79	88.10	5.80	126.07	31.99	17.04	31.55	21.74
29	CC0402KRX5R8BB***	19.84	92.19	24.87	159.22	27.58	153.41	17.12	98.00	4.65	6.40	5.56	5.72
30	CGA5L1X7R1C***KT0Y0N	0.42	123.21	-	-	0.34	108.11	0.08	15.10	290.64	-	318.54	178.61
31	CL10A***MQ8NRNC	14.04	457.81	23.56	565.48	28.25	799.68	9.35	223.60	32.60	24.00	28.30	23.92
32	CGA6P3X7S1H***MT0Y0S	0.28	281.94	0.00	4.40	0.05	50.13	0.24	236.22	1,000.50	1,000.50	1,000.50	1,000.50
33	CC0603KRX7R8BB***	12.11	97.10	33.00	289.63	42.88	365.25	2.23	21.49	8.02	8.78	8.52	9.62
34	CL05C2R2BB5NNNC	1.56	41.53	4.21	169.25	2.20	72.97	3.56	137.82	26.65	40.25	33.17	38.67
35	CL10A***MA8NRNC	1.11	107.45	2.43	244.42	2.30	227.59	1.24	124.28	96.73	100.58	99.06	99.96
36	CL05A***KQ5NNJC	7.53	217.63	18.41	53.16	10.18	118.52	15.76	152.27	28.90	2.89	11.65	9.66

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
	小计	178.54	6,220.93	300.69	6,223.71	304.02	7,766.95	175.22	4,677.70	34.84	20.70	25.55	26.70
	2019年5月至7月	527.26	18,213.59	781.46	16,854.42	882.54	22,388.32	426.17	12,679.69	34.54	21.57	25.37	29.75
	占比	33.86%	34.16%	38.48%	36.93%	34.45%	34.69%	41.11%	36.89%				

③2019年8月至10月：

单位：千万件、万元、元/千件

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
1	CC0603KRX5R8BB***	8.53	156.97	8.11	123.46	9.28	169.01	7.36	111.42	18.40	15.23	18.21	15.14
2	C3225X7S1H***KT000N	0.18	122.55	-	-	0.13	90.11	0.05	32.44	678.92	-	678.54	679.98
3	CGA3E2X7R1H***KT0Y0N	15.68	550.81	-	-	9.41	330.34	6.28	220.47	35.12	-	35.12	35.12
4	CGA3E2X7R1H***KT0Y0N	3.16	111.11	-	-	2.37	83.32	0.79	27.79	35.12	-	35.12	35.12
5	CL05A***KQ5NNNC	13.01	34.71	46.46	125.11	53.61	143.72	5.85	16.09	2.67	2.69	2.68	2.75
6	CL21A***MQQNNNE	16.62	592.40	13.21	421.21	21.01	728.92	8.82	284.69	35.65	31.89	34.69	32.29
7	CL10A***MQ8NNNC	15.04	182.41	49.44	687.15	53.24	714.87	11.25	154.69	12.13	13.90	13.43	13.75
8	CL21A***KOQNNNE	0.86	19.77	10.18	238.83	7.02	163.31	4.02	95.30	22.95	23.46	23.26	23.68
9	CL05A***KO5NNNC	1.05	18.31	6.58	99.47	7.02	109.47	0.61	8.31	17.39	15.13	15.60	13.60
10	CL05A***MQ5NRNC	5.24	78.90	10.26	61.02	12.33	123.68	3.17	16.24	15.07	5.95	10.03	5.13
11	CL10A***MQ8NRNE	2.97	81.16	3.48	88.32	3.26	91.65	3.18	77.82	27.32	25.41	28.10	24.44
12	CL32B***KAJNNNE	0.92	253.91	-	-	0.69	152.07	0.23	101.84	276.17	-	220.26	444.72

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
13	CL05A***MQ5NUNC	10.38	265.34	25.41	664.63	24.47	546.30	11.31	383.67	25.55	26.16	22.32	33.91
14	CL31B***KAHNNNE	0.97	88.81	2.08	138.93	1.86	204.30	1.19	23.44	91.64	66.70	109.95	19.63
15	CC0201JRNPO9BN***	0.06	0.55	1.00	1.53	0.50	1.62	0.56	0.46	8.97	1.53	3.24	0.83
16	CL32A***KOJNNNE	0.18	64.04	0.36	57.23	0.26	75.57	0.28	45.70	363.85	158.84	293.23	164.04
17	C1608X7R1H***KT000N	1.32	46.50	-	-	0.75	26.45	0.57	20.05	35.11	-	35.12	35.11
18	CL21A***KAYNNNE	14.80	525.36	15.09	546.61	16.21	734.25	13.67	337.73	35.50	36.23	45.29	24.70
19	CL21A***MQYNNNE	1.44	87.92	6.29	407.71	4.76	415.26	2.97	80.38	61.05	64.79	87.17	27.07
20	CL21B***KAFNNNE	6.51	28.10	-	-	6.33	27.21	0.18	0.89	4.31	-	4.30	4.87
21	CL31A***MQHNNNE	0.00	0.71	1.62	360.04	1.52	339.81	0.09	20.94	506.49	222.72	222.89	224.18
22	CL32B***KOJNNNE	0.17	115.63	0.00	2.57	0.12	89.44	0.05	28.76	690.32	757.02	731.33	591.81
23	CL21B***KAFNNNE	0.60	42.28	1.16	45.89	1.07	62.99	0.68	25.18	70.57	39.65	58.66	36.88
24	C3216X7R1C***KT000N	0.02	3.70	0.11	3.72	0.02	3.86	0.11	3.56	158.31	35.00	166.58	33.43
25	C4532X7R1E***MT000N	0.06	62.10	-	-	0.01	11.50	0.05	50.60	981.03	-	1,095.69	958.22
26	C1608X5R1E***MT000E	0.02	3.42	0.04	5.68	0.02	3.01	0.04	6.09	143.02	144.90	144.90	143.84
27	CL10A***KA8NQNC	0.01	5.37	0.45	103.49	0.38	90.03	0.08	18.82	412.74	232.45	238.69	232.31
28	CL05A***KA5NQNC	5.80	126.07	10.66	84.11	8.83	129.63	7.63	80.55	21.74	7.89	14.68	10.56
29	CC0402KRX5R8BB***	17.12	98.00	19.81	100.71	32.97	175.55	3.96	23.17	5.72	5.08	5.32	5.85
30	CGA5L1X7R1C***KT0Y0N	0.08	15.10	-	-	0.01	2.25	0.07	12.85	178.61	-	178.92	178.55

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
31	CL10A***MQ8NRNC	9.35	223.60	143.24	1,219.66	139.76	1,338.25	12.82	105.01	23.92	8.52	9.58	8.19
32	CGA6P3X7S1H***MT0Y0S	0.24	236.22	-	-	0.05	47.02	0.19	189.19	1,000.50	-	1,000.50	1,000.50
33	CC0603KRX7R8BB***	2.23	21.49	34.25	241.75	33.46	241.90	3.02	21.34	9.62	7.06	7.23	7.06
34	CL05C2R2BB5NNNC	3.56	137.82	5.58	223.81	5.94	272.03	3.20	89.59	38.67	40.13	45.81	27.97
35	CL10A***MA8NRNC	1.24	124.28	2.45	135.14	2.70	133.76	0.99	125.66	99.96	55.23	49.48	127.33
36	CL05A***KQ5NNJC	15.76	152.27	8.25	81.70	14.70	141.98	9.31	92.00	9.66	9.91	9.66	9.88
	小计	175.22	4,677.70	425.53	6,269.47	476.09	8,014.47	124.66	2,932.70	26.70	14.73	16.83	23.53
	2019年8月至10月	426.17	12,679.69	1,052.90	15,475.25	1,232.65	22,334.43	246.42	5,820.51	29.75	14.7	18.12	23.62
	占比	41.11%	36.89%	40.42%	40.51%	38.62%	35.88%	50.59%	50.39%				

④2019年11月至2020年1月:

单位:千万件、万元、元/千件

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
1	CC0603KRX5R8BB***	7.36	111.42	3.13	46.17	6.85	103.45	3.64	54.14	15.14	14.73	15.10	14.86
2	C3225X7S1H***KT000N	0.05	32.44	0.03	19.24	0.07	47.16	0.01	4.52	679.98	680.00	673.66	753.78
3	CGA3E2X7R1H***KT0Y0N	6.28	220.47	0.00	0.17	4.53	159.18	1.75	61.46	35.12	35.12	35.12	35.12
4	CGA3E2X7R1H***KT0Y0N	0.79	27.79	0.07	1.77	0.20	7.04	0.66	22.51	35.12	26.80	35.10	34.29
5	CL05A***KQ5NNNC	5.85	16.09	98.99	252.20	94.69	256.10	10.15	12.19	2.75	2.55	2.70	1.20
6	CL21A***MQQNNNE	8.82	284.69	19.03	530.84	27.01	793.43	0.84	22.10	32.29	27.90	29.38	26.29

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
7	CL10A***MQ8NNNC	11.25	154.69	61.42	622.60	69.38	715.65	3.28	61.63	13.75	10.14	10.31	18.78
8	CL21A***KOQNNNE	4.02	95.30	13.71	281.95	14.31	313.25	3.43	63.99	23.68	20.56	21.90	18.65
9	CL05A***KO5NNNC	0.61	8.31	6.86	42.06	5.55	47.64	1.92	2.73	13.60	6.13	8.59	1.42
10	CL05A***MQ5NRNC	3.17	16.24	29.80	178.44	22.97	127.92	10.00	66.75	5.13	5.99	5.57	6.68
11	CL10A***MQ8NRNE	3.18	77.82	5.51	127.58	5.30	125.37	3.40	80.03	24.44	23.17	23.68	23.57
12	CL32B***KAJNNNE	0.23	101.84	-	-	0.21	92.77	0.02	9.07	444.72	-	444.72	444.72
13	CL05A***MQ5NUNC	11.31	383.67	43.84	1,515.61	30.10	1,022.91	25.06	876.37	33.91	34.57	33.99	34.97
14	CL31B***KAHNNNE	1.19	23.44	1.71	124.78	1.95	125.50	0.96	22.72	19.63	72.89	64.40	23.74
15	CC0201JRNPO9BN***	0.56	0.46	0.40	0.93	0.82	1.05	0.14	0.34	0.83	2.35	1.28	2.54
16	CL32A***KOJNNNE	0.28	45.70	0.15	24.51	0.32	50.76	0.12	19.45	164.04	160.38	160.94	167.66
17	C1608X7R1H***KT000N	0.57	20.05	0.00	0.01	0.55	19.21	0.02	0.85	35.11	35.12	35.11	35.11
18	CL21A***KAYNNNE	13.67	337.73	10.59	358.08	17.96	475.35	6.30	220.46	24.70	33.82	26.47	35.01
19	CL21A***MQYNNNE	2.97	80.38	3.27	218.36	3.74	150.08	2.50	148.66	27.07	66.79	40.18	59.39
20	CL21B***KAFNNNE	0.18	0.89	0.36	5.35	0.40	2.52	0.14	3.72	4.87	14.88	6.30	26.10
21	CL31A***MQHNNNE	0.09	20.94	0.68	152.81	0.65	145.70	0.12	28.05	224.18	225.12	224.98	225.12
22	CL32B***KOJNNNE	0.05	28.76	0.08	43.38	0.04	24.90	0.08	47.24	591.81	576.04	590.09	578.15
23	CL21B***KAFNNNE	0.68	25.18	0.25	17.80	0.73	32.53	0.20	10.44	36.88	72.17	44.35	53.36
24	C3216X7R1C***KT000N	0.11	3.56	-	-	0.01	1.24	0.10	2.31	33.43	-	159.34	23.47
25	C4532X7R1E***MT000	0.05	50.60	0.00	3.13	0.02	17.58	0.04	36.14	958.22	1,097.10	1,095.43	912.61

序号	物料名称	期初存货数量	期初存货金额	采购数量	采购金额	销售数量	销售成本	期末存货数量	期末存货金额	期初存货单位成本	采购均价	销售单位成本	期末存货单位成本
	N												
26	C1608X5R1E***MT000E	0.04	6.09	0.00	0.70	0.02	2.43	0.03	4.35	143.84	144.90	144.90	143.42
27	CL10A***KA8NQNC	0.08	18.82	2.18	430.59	2.05	406.24	0.22	43.16	232.31	197.23	198.63	197.09
28	CL05A***KA5NQNC	7.63	80.55	5.05	48.43	6.75	81.05	5.93	47.93	10.56	9.59	12.00	8.09
29	CC0402KRX5R8BB***	3.96	23.17	28.66	131.63	25.31	114.60	7.31	40.20	5.85	4.59	4.53	5.50
30	CGA5L1X7R1C***KT0Y0N	0.07	12.85	0.00	0.51	0.02	4.20	0.05	9.16	178.55	319.50	182.59	181.18
31	CL10A***MQ8NRNC	12.82	105.01	47.24	1,090.86	52.74	1,027.60	7.33	168.27	8.19	23.09	19.49	22.95
32	CGA6P3X7S1H***MT0Y0S	0.19	189.19	-	-	0.17	170.80	0.02	18.40	1,000.50	-	1,000.56	999.96
33	CC0603KRX7R8BB***	3.02	21.34	41.75	275.07	27.76	165.87	17.02	130.54	7.06	6.59	5.98	7.67
34	CL05C2R2BB5NNNC	3.20	89.59	2.94	87.14	5.23	150.57	0.92	26.16	27.97	29.60	28.79	28.51
35	CL10A***MA8NRNC	0.99	125.66	1.21	75.62	0.30	24.36	1.89	176.92	127.33	62.58	80.99	93.39
36	CL05A***KQ5NNJC	9.31	92.00	22.76	60.53	26.91	104.55	5.16	47.97	9.88	2.66	3.89	9.30
	小计	124.66	2,932.70	451.66	6,768.84	455.58	7,110.59	120.74	2,590.94	23.53	14.99	15.61	21.46
	2019年11月至2020年1月	246.42	5,820.51	1,469.71	22,771.59	1,164.36	17,654.49	551.77	10,937.62	23.62	15.49	15.16	19.82
	占比	50.59%	50.39%	30.73%	29.72%	39.13%	40.28%	21.88%	23.69%				

如上表所示，对于每一类型号，发行人均严格执行按照批次加权平均法确认单位成本的方法，不同型号产品由于期初存货情况不同、当期采购销售价格变动情况不同，致使在按照批次加权平均法确认单位成本的方法下其期末存货单位成本存在差异。

综上所述，发行人在 2017 年 12 月至 2018 年 2 月、2018 年 6 月至 12 月、2019 年 2 月至 2020 年 1 月的成本结转符合“按照批次

加权平均法确认单位成本”的成本结转方法。

(二) 在发行人 2018 年业绩增加、2019 年业绩下滑背景下，2017 年 12 月至 2018 年 2 月、2018 年 6 月至 12 月、2019 年 2 月至 2020 年 1 月是否存在少结转或多结转成本的情形。

1、发行人 2018 年业绩增加、2019 年业绩下滑的背景与其成本结转的关系

2018 年度，在 MLCC 等被动电子元器件价格大幅上涨的情况下，发行人业绩大幅增长；2019 年度，在 MLCC 供需关系逆转，价格持续下跌的情况下，发行人业绩出现下滑。在此过程中，发行人受主要产品市场价格变化、高存货周转率及执行按照批次加权平均法确认单位成本的结转方法的影响，其成本结转具有以下特点（以发行人主要销售的产品 MLCC 为例）：

(1) 发行人销售平均成本、存货平均成本受期间、期末不同价格的型号产品占比、同型号产品不同批次（对应不同库龄、不同价格）占比的影响。

发行人产品型号众多、不同型号价格存在差异，对于不同型号，发行人对其分别计价并按不同批次分别结转成本。因此不同型号（对应不同价格）的占比不同将导致平均价格的差异、同一型号产品在不同时间段由于各批次（对应不同库龄、不同价格）占比不同，亦将导致同一型号在不同时间段平均价格产生差异。

(2) 发行人存货周转率较高、销售采购比例（=销售成本金额/采购成本金额，全文同）较高，期间销售产品中短库龄产品占比高于期末存货中短库龄产品占比。

发行人分销的电子元器件以电容等被动电子元器件为主，其单颗价值低、需求广泛，具有周转率较高的特点；同时，报告期内发行人采购销售情况良好，销售采购比例通常均较高。因此发行人具有期间销售产品中短库龄产品占比高于期末存货中短库龄产品占比的特点。

(3) 在产品市场价格处于不同趋势状态时，执行按照批次加权平均法确认单位成本的结转方法、同时结合发行人库龄结构特点将造成期末存货单位成本与销售单位成本之间不同的量化关系。

发行人执行按照批次加权平均法确认单位成本的结转方法，即对于某一型号

产品而言，在实现销售时，将按照入库时间由先及后相应结转成本。当产品市场价格处于不同趋势时，在销售采购比率正常（假设为1）的情况下，销售单位成本与期末存货单位成本将呈现不同的量化关系：

①当产品市场价格处于持续上涨（牛市，2018 年度）时

当产品市场价格持续上涨时，对于某一型号产品，随着价格增长，采购时间越晚其采购成本越高，即库龄越短，其成本越大。由于发行人期间销售产品中短库龄产品占比高于期末存货中短库龄产品占比，因此在价格上涨时，销售单位成本高于期末存货单位成本。

②当产品市场价格处于持续下跌（熊市，2019 年度）时

当产品市场价格持续下跌时，对于某一型号产品，随着价格下跌，采购时间越晚其采购成本越低，即库龄越短，其成本越低。由于发行人期间销售产品中短库龄产品占比高于期末存货中短库龄产品占比，因此在价格下跌时，销售单位成本低于期末存货单位成本。

③当产品市场价格处于稳定时

当产品市场价格保持稳定时，对于某一型号产品，采购时间变化不会对其成本造成影响，即库龄长短不同，其成本相同。因此在价格处于稳定时，销售单位成本与期末存货单位成本相近。

2、在发行人 2018 年业绩增加、2019 年业绩下滑背景下，2017 年 12 月至 2018 年 2 月、2018 年 6 月至 12 月、2019 年 2 月至 2020 年 1 月是否存在少结转或多结转成本的情形。

（1）2017 年 12 月至 2018 年 2 月

以 MLCC 成本结转为例，发行人 MLCC 的 2017 年 12 月不同价格区间型号产品的月度采购、销售成本、库存单价情况如下：

价格区间	期初库存 数量占比	期初库存 金额占比	采购数量 占比	采购金额 占比	销售数量 占比	销售成本 占比	期末库存 数量占比	期末库存 金额占比
[0,15)	72.32%	23.62%	71.58%	38.35%	77.87%	40.23%	67.24%	27.84%
[15,30)	9.50%	10.21%	10.93%	13.20%	8.31%	9.59%	11.84%	13.08%

价格区间	期初库存 数量占比	期初库存 金额占比	采购数量 占比	采购金额 占比	销售数量 占比	销售成本 占比	期末库存 数量占比	期末库存 金额占比
[30,45)	8.49%	15.00%	12.30%	22.75%	7.41%	13.90%	13.08%	22.18%
45 以上	9.68%	51.16%	5.20%	25.70%	6.41%	36.28%	7.84%	36.90%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2017 年 12 月,发行人 MLCC 单位营业成本、期末存货单位成本分别为 15.89 元/千件及 24.68 元/千件。期末存货单位成本高于单位营业成本,主要系当月销售的产品中销售成本较低 ([0,15)价格区间)的数量占比较大所致。

发行人 MLCC 的 2018 年 1 月不同价格区间型号产品的月度采购、销售成本、库存单价情况如下:

价格区间	期初库存 数量占比	期初库存 金额占比	采购数量 占比	采购金额 占比	销售数量 占比	销售成本 占比	期末库存 数量占比	期末库存 金额占比
[0,20)	65.62%	23.84%	63.72%	27.34%	63.49%	24.38%	65.44%	25.84%
[20,40)	16.17%	19.07%	21.47%	24.51%	21.29%	26.37%	17.09%	19.41%
[40,60)	10.35%	19.14%	8.39%	15.18%	9.86%	18.58%	9.29%	16.85%
60 以上	7.86%	37.95%	6.43%	32.97%	5.36%	30.67%	8.18%	37.90%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2018 年 1 月,发行人 MLCC 单位营业成本、期末存货单位成本分别为 22.00 元/千件及 26.24 元/千件。MLCC 期末存货单位成本高于单位营业成本,一方面系 2017 年末,MLCC 市场价格逐渐开始上涨,造成发行人采购的 MLCC 成本增加,另一方面系当月销售的以之前结存的成本较低的型号为主(销售单位成本为 [0,20)区间的销售数量占比较大)所致。

发行人 MLCC 的 2018 年 2 月不同价格区间型号产品的月度采购、销售成本、库存单价情况如下:

价格区间	期初库存 数量占比	期初库存 金额占比	采购数量 占比	采购金额 占比	销售数量 占比	销售成本 占比	期末库存 数量占比	期末库存 金额占比
[0,20)	58.44%	20.02%	44.31%	13.90%	50.21%	16.40%	55.65%	18.57%
[20,40)	22.96%	23.42%	27.52%	26.70%	29.14%	29.48%	22.89%	23.24%
[40,60)	9.08%	15.39%	16.53%	23.87%	12.41%	19.12%	10.83%	17.69%
60 以上	9.52%	41.18%	11.65%	35.53%	8.24%	35.00%	10.63%	40.50%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2018年2月，发行人MLCC单位营业成本、期末存货单位成本分别为23.55元/千件及28.03元/千件。MLCC期末存货单位成本高于单位营业成本，原因与2018年1月相同。

综上所述，结合本问题（一）说明相关内容，报告期内，发行人对于各类产品严格按照型号执行按照批次加权平均法确认销售单位成本的成本结转方法；同时2017年12月至2018年2月销售单位成本显著低于当月末存货单位成本与实际情况相符，不存在少结转或多结转成本的情形。

（2）2018年6月至12月

2018年，在MLCC价格持续上升的市场背景下，发行人MLCC产品2018年7月至2020年12月，连续6个月每月销售单位成本显著高于当月末存货单位成本，主要原因如下：

在MLCC市场价格处于上升区间时，对于同一型号产品，采购价格逐渐上升，由于发行人执行按批次加权平均法确认单位成本，因此销售的产品库龄越长，其结转成本越低；在存货中的产品库龄越长，其存货成本越低。2018年1月至2018年12月，发行人MLCC月度销售、存货库龄情况如下：

单位：元/千件、千万件

项目	期初 存货 单位 成本	期初 存货 数量	销售 单位 成本	销售 数量	销售中 库龄1 个月以 内占比	销售中 库龄1-3 个月占 比	销售中 库龄3 个月以 上占比	期末 存货 单位 成本	期末存 货数量	存货中 库龄1 个月以 内占比	存货中 库龄1-3 个月占 比	存货中 库龄3 个月以 上占比	销售采 购比率
2018年1月	24.68	415.58	22.00	252.91	45.34%	37.20%	17.46%	26.24	493.75	27.80%	51.44%	20.76%	67.34%
2018年2月	26.24	493.75	23.55	148.24	49.18%	36.10%	14.72%	28.03	538.42	40.81%	43.85%	15.35%	62.01%
2018年3月	28.03	538.42	28.76	296.07	53.32%	26.67%	20.01%	27.95	659.61	23.45%	57.47%	19.07%	71.83%
2018年4月	27.95	659.61	29.11	365.29	45.56%	35.83%	18.61%	29.26	589.89	22.70%	57.67%	19.63%	112.37%
2018年5月	29.26	589.89	31.11	351.65	40.57%	34.39%	25.04%	31.46	601.16	53.22%	33.52%	13.26%	86.89%
2018年6月	31.46	601.16	31.21	389.33	48.59%	34.58%	16.83%	32.04	514.01	44.56%	41.95%	13.49%	125.19%
2018年7月	32.04	514.01	36.72	317.98	56.50%	32.57%	10.94%	32.13	547.19	51.61%	34.58%	13.81%	91.30%
2018年8月	32.13	547.19	39.78	300.71	55.19%	31.50%	13.31%	32.60	641.61	54.65%	31.51%	13.83%	78.18%
2018年9月	32.60	641.61	40.69	339.02	59.54%	28.29%	12.17%	34.00	606.59	43.04%	41.71%	15.25%	102.18%
2018年10月	34.00	606.59	43.50	194.26	49.88%	37.12%	13.00%	33.77	622.58	30.73%	48.49%	20.79%	95.44%
2018年11月	33.77	622.58	38.25	335.48	34.32%	35.90%	29.79%	35.37	447.86	32.26%	37.38%	30.36%	167.87%

项目	期初 存货 单位 成本	期初 存货 数量	销售 单位 成本	销售 数量	销售中 库龄 1 个月以 内占比	销售中 库龄 1-3 个月占 比	销售中 库龄 3 个月以 上占比	期末 存货 单位 成本	期末存 货数量	存货中 库龄 1 个月以 内占比	存货中 库龄 1-3 个 月占比	存货中 库龄 3 个月以 上占比	销售采 购比率
2018 年 12 月	35.37	447.86	43.29	154.11	37.29%	30.52%	32.19%	35.73	437.00	30.01%	37.47%	32.52%	103.46%

如上表所示，2018 年 6 月至 2018 年 12 月，发行人销售的 MLCC 中，短库龄（1 个月以内）的金额占比大于存货中短库龄的占比，长库龄（3 个月以上）的金额占比小于存货中长库龄的金额占比。使得在 MLCC 产品价格持续上涨时，销售单位成本持续高于期末存货单位成本。

综上所述，结合本问题（一）说明相关内容，报告期内，发行人对于各类产品严格按照型号执行按照批次加权平均法确认销售单位成本的成本结转方法；同时 2018 年 6 月至 2018 年 12 月在业绩上升的背景下，发行人月末 MLCC 存货单位成本显著低于销售单位成本主要系：MLCC 在 2018 年处于价格上升区间，发行人销售产品中长库龄产品占比小于存货中长库龄产品，致使销售单位成本持续高于期末存货单位成本。上述情况与实际情况相符，具有商业合理性，不存在少结转或多结转成本的情形。

（3）2019 年 2 月至 2020 年 1 月

2018 年四季度起，MLCC 等被动电子元器件市场供需关系逆转，MLCC 价格从高位持续下降，2019 年处于价格下降区间。受此影响，占发行人收入比例较大的被动电子元器件收入回落，2019 年业绩下滑。

在上述 MLCC 价格持续下降的市场背景下，发行人 MLCC 2019 年 2 月至 2020 年 1 月，连续 12 个月每月销售单位成本显著低于当月末存货单位成本，主要原因如下：

①期初存货成本单价相对较高，拉高了月末存货单位成本

2019 年 2 月初，发行人存货中主要系 2019 年 1 月及 2018 年购买的 MLCC，由于当时 MLCC 市场价格仍处于高位，因此其采购价格较高，成本较高。而在 2019 年 MLCC 进入降价周期后，由于市场价格快速下降，发行人对于该部分既有存货采取逐渐消化库存的策略，该部分存货在 2019 年 2 月至 2020 年 1 月的每月销售、存货情况如下表所示：

单位：元/千件、千万件

项目	期初存货 单位成本	期初存货 数量	销售单位 成本	销售数量	成本金额 占比[注 1]	期末存货 单位成本	期末存货 数量	期末存货 占比[注 2]
2019年2月	34.88	553.93	32.06	80.76	95.63%	35.36	473.16	84.17%
2019年3月	35.36	473.16	35.04	112.79	71.73%	35.46	360.38	66.88%
2019年4月	35.46	360.38	34.85	86.98	47.02%	35.65	273.40	53.51%
2019年5月	35.65	273.40	36.47	54.29	32.49%	35.44	219.11	43.50%
2019年6月	35.44	219.11	38.14	61.16	28.57%	34.40	157.95	37.68%
2019年7月	34.40	157.95	31.30	57.11	22.00%	36.15	100.84	28.75%
2019年8月	36.15	100.84	34.21	20.79	9.02%	36.66	80.04	28.14%
2019年9月	36.66	80.04	36.67	16.43	7.41%	36.65	63.61	30.75%
2019年10月	36.65	63.61	44.05	7.19	5.01%	35.71	56.42	34.62%
2019年11月	35.71	56.42	28.66	11.46	4.06%	37.51	44.97	47.07%
2019年12月	37.51	44.97	50.93	4.06	3.79%	36.17	40.91	14.86%
2020年1月	36.17	40.91	61.91	1.59	2.41%	35.13	39.31	12.63%

注1：成本金额占比=该部分期初存货的当月销售成本金额/所有 MLCC 的当月销售成本总金额；

注2：期末存货占比=该部分期初存货的月末存货金额/所有 MLCC 的月末存货金额。

由上表可知，对于期初库存成本较高的存货，在 2019 年 2 月至 2020 年 1 月，其期末存货单位成本均较高，高于发行人 MLCC 整体存货单位成本，因此拉高了整体存货单位成本。而随着该部分库存逐渐消化，其在每月销售成本金额占比中逐渐减少，对 MLCC 整体每月销售单位成本影响越来越小。

②2019 年 MLCC 价格处于价格持续下滑区间，发行人销售采购比率从低位逐渐恢复、销售中短库龄产品占比高于存货中短库龄占比，致使期末存货单位成本持续高于销售单位成本

2019 年初在 MLCC 价格快速回落的情况下，发行人一方面为了维持和主要原厂的稳定合作，继续以和原厂约定的价格、数量进行采购；另一方面在市场价格快速下跌过程中，发行人为维持一定的利润率水平，对于前期采购成本较高、价格跌幅较大的产品，采取观望措施，主动减少其销售；销售的产品以新采购的、受跌价影响较小的为主。基于上述原因，致使发行人 2019 年 2 月至 5 月销售采购比率较低，期末存货金额持续上升。直至 2019 年 6 月，MLCC 市场价格在经历快速回落后下跌幅度缩窄，发行人购销情况逐渐恢复，期末存货金额逐渐减少，

库存逐渐消化。在 2019 年 2 月至 5 月销售采购比例较低、存货金额持续增加及销售以新采购的产品为主的状态下，致使存货单位成本下降幅度小于销售单位成本、存货单位成本高于销售单位成本。

此外，根据前述分析，在 MLCC 市场价格处于下降区间时，对于同一型号产品，采购价格逐渐下降，由于发行人执行按批次加权平均法确认单位成本，因此销售的产品库龄越长，其结转成本越高；在存货中的产品库龄越长，其存货成本越高。2019 年 2 月至 2020 年 1 月，发行人 MLCC 月度销售、存货库龄情况如下：

单位：元/千件、千万件

项目	期初 存货 单位 成本	期初 存货 数量	销售 单位 成本	销售 数量	销售中 库龄 1 个月以 内占比	销售中 库龄 1-3 个月占 比	销售中 库龄 3 个月以 上占比	期末 存货 单位 成本	期末 存货 数量	存货中 库龄 1 个月以 内占比	存货中 库龄 1-3 个月占 比	存货中 库龄 3 个月以 上占比	销售采 购比率
2019 年 2 月	34.88	553.93	32.30	83.83	32.64%	45.56%	21.80%	35.89	553.79	23.03%	33.05%	43.92%	61.14%
2019 年 3 月	35.89	553.79	29.63	185.93	50.75%	27.21%	22.04%	35.04	545.20	24.95%	32.98%	42.07%	82.94%
2019 年 4 月	35.04	545.20	24.41	264.09	41.41%	33.45%	25.14%	34.54	527.26	31.76%	24.09%	44.15%	116.25%
2019 年 5 月	34.54	527.26	24.79	245.85	36.23%	35.63%	28.14%	34.12	523.32	30.36%	28.20%	41.44%	116.06%
2019 年 6 月	34.12	523.32	27.87	293.05	36.98%	36.24%	26.78%	32.52	443.44	24.22%	33.43%	42.35%	106.28%
2019 年 7 月	32.52	443.44	23.65	343.64	37.00%	31.64%	31.36%	29.75	426.17	30.74%	28.52%	40.74%	172.56%
2019 年 8 月	29.75	426.17	18.88	417.77	47.79%	29.89%	22.32%	27.73	376.03	34.12%	22.30%	43.58%	127.23%
2019 年 9 月	27.73	376.03	19.43	418.25	44.37%	33.52%	22.11%	25.08	302.32	42.02%	19.34%	38.64%	140.00%
2019 年 10 月	25.08	302.32	15.93	396.63	50.82%	35.29%	13.89%	23.62	246.42	36.19%	25.37%	38.44%	153.82%
2019 年 11 月	23.62	246.42	15.71	515.22	59.55%	24.26%	16.19%	22.80	157.10	49.51%	20.19%	30.30%	138.66%
2019 年 12 月	22.80	157.10	14.20	384.45	56.05%	30.62%	13.33%	21.14	471.12	45.67%	25.16%	29.17%	138.19%
2020 年 1 月	21.14	471.12	15.48	264.69	50.56%	35.27%	14.17%	19.82	551.77	42.45%	32.34%	25.21%	46.13%

如上表所示，2019 年 2 月至 2020 年 1 月，发行人销售的 MLCC 中，短库龄（1 个月以内）的金额占比大于存货中短库龄的占比，长库龄（3 个月以上）的金额占比小于存货中长库龄的金额占比。使得在 MLCC 产品价格持续下降时，存货单位成本高于销售单位成本。

综上所述，结合本问题（一）说明相关内容，报告期内，发行人对于各类产品严格按照型号执行按照批次加权平均法确认销售单位成本的成本结转方法；同时，发行人 2019 年 2 月至 2020 年 1 月在业绩下滑的背景下，月末 MLCC 存货

单位成本显著高于销售单位成本主要系：①2019 年 MLCC 价格处于持续下滑区间，同时发行人在 2019 年初存货的成本较高，拉高了存货单位成本；②2019 年上半年受 MLCC 市场供需过剩、市场价格下降影响，发行人 MLCC 销售采购比例较低、销售产品以新采购产品为主，致使存货单位成本下降幅度小于销售单位成本；③MLCC 在 2019 年处于价格下降区间，由于发行人具有销售产品中短库龄产品占比大于存货中短库龄产品占比的特点，致使存货单位成本高于销售单位成本。前述情况与实际情况相符，具有商业合理性，不存在少结转或多结转成本的情形。

2020 年 1-6 月，随着发行人存货中高成本存货逐渐消化、MLCC 市场价格逐渐恢复平稳，发行人销售单位成本及存货单位成本逐渐恢复正常，两者之间不存在较大差异。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

请保荐人、申报会计师详述对上述事项的核查方法、核查资料、核查比例、核查结果，对成本结转是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在少计、多计成本发表明确核查意见。

（一）核查程序

保荐人、申报会计师对上述事项执行了如下核查程序：

1、访谈发行人数字运营中心负责人、财务负责人，了解公司存货成本核算方法；

2、对存货执行了计价测试：获取了 2017 年 12 月至 2018 年 2 月、2018 年 6 月至 12 月、2019 年 2 月至 2020 年 1 月陶瓷电容的分月收发存明细，选取发生额和结存金额较大的主要物料进行计价测试，检查发行人陶瓷电容发出计价的方法是否正确，发出和期末结存的金额是否准确。经计价测试，发行人陶瓷电容发出计价的方法为“按按照批次加权平均法确认单位成本”，发出和期末结存的金额准确；

3、获取报告期各期末存货清单及各期收入成本表，抽取部分物料，检查期末存货各批次的单位成本与批次对应的采购单价是否存在差异；

4、申报会计师的 IT 审计团队进行 IT 专项核查，IT 审计核查对象为：公司所使用的 ERP 系统、WMS 仓库管理系统，以及支持其运行的信息系统基础设施（包括：服务器和数据库）等。

IT 审计团队获取并分析了存货采购、销售明细、期末库存等数据，测算公司整体运营数据，查看并穿行测试了公司业务与系统间关键控制点及风险点，在 IT 核查中发现：公司的 ERP 系统和 WMS 仓库管理系统数据记录可以有效防范数据篡改风险。通过年度整体测试、数据分析和理论依据证实通过虚增或人为调整数据进而调节利润的可能性非常低。

IT 核查总体测试结论：公司所依赖的信息系统可以合理保证公司业务数据（主要是收入、成本和存货数据）和财务数据的真实性（含可篡改性）、及时性、准确性及有效性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

公司成本结转符合《企业会计准则》相关规定，成本结转准确，不存在少计、多计成本的情况。

问题 14：关于供应商

发行人及中介机构未按照《审核关注要点》的内容，在招股说明书中披露“发行人、发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员是否与相关供应商存在关联关系，是否存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形”相关情况。保荐人未对审核系统中“审核关注要点”进行填列。

请发行人完善相关信息披露。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露事项

关于发行人供应商的相关信息，在招股说明书“第六节/五、/（三）主要供应商情况”中进行了补充披露。

单位：万元

时间	排名	供应商名称	采购金额	占比
2020 年 1-6 月	1	TDK（东电化）	27,149.90	22.46%
	2	Samsung（三星电机）	23,372.36	19.33%
	3	Yageo（国巨）	13,652.76	11.29%
	4	乐山无线电	9,990.44	8.26%
	5	兆易创新	6,555.91	5.42%
	合计		80,721.37	66.77%
2019 年	1	TDK（东电化）	46,164.86	25.60%
	2	Samsung（三星电机）	38,948.64	21.60%
	3	乐山无线电	12,076.97	6.70%
	4	Yageo（国巨）	9,396.27	5.21%
	5	兆易创新	6,385.88	3.54%
	合计		112,972.63	62.65%
2018 年	1	TDK（东电化）	53,610.91	23.68%
	2	Yageo（国巨）	49,424.79	21.83%

时间	排名	供应商名称	采购金额	占比
	3	Samsung（三星电机）	42,144.07	18.62%
	4	乐山无线电	14,314.97	6.32%
	5	RF360	7,468.57	3.30%
	合计		166,963.32	73.76%
2017 年	1	TDK（东电化）	49,009.99	32.79%
	2	Samsung（三星电机）	24,984.53	16.72%
	3	Yageo（国巨）	20,757.33	13.89%
	4	顺络电子	7,840.38	5.25%
	5	乐山无线电	6,483.20	4.34%
	合计		109,075.43	72.98%

发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关供应商不存在关联关系，不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行的主要核查程序包括：

通过公开信息查询了上述供应商的基本资料，上述公司均为国、内外上市企业或全球行业龙头企业，查阅了上市公司年报；访谈了发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员；取得了发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员的调查表。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人、发行人控股股东实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与相关供应商不存在关联关系，不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

问题 15：关于客户和供应商重叠

审核问询回复显示，报告期发行人向顺络电子、Yageo（国巨）等原厂供应商销售金额合计分别为 4,750.09 万元、6,209.32 万元、2,239.74 万元和 2,583.38 万元，均系其他品牌的相关产品；苏州美瑞力电子科技有限公司系发行人前五大贸易商供应商，2019 年度发行人向其采购和销售金额分别为 1,733.03 万元、1,674.16 万元；报告期发行人向客户采购金额分别为 2,466.79 万元、297.82 万元、2,570.66 万元、574.84 万元。

请发行人：

（1）补充说明关于销售给顺络电子、Yageo（国巨）等的产品，其原厂和供应商来源情况，向顺络电子、Yageo（国巨）等销售是否违反与该产品原厂供应商的有关协议规定；

（2）补充说明与苏州美瑞力电子科技有限公司同时存在大额销售和采购情形的合理性、必要性，相关销售、采购价格与第三方相比是否存在明显异常，采购和销售是否基于真实交易背景；

（3）补充说明在“报告期发行人向客户采购金额”中，是否将苏州美瑞力电子科技有限公司等类似公司统计在内，分析其原因及合理性；

（4）补充披露各年度存在互采情形的销售金额和采购金额及其占当年销售和采购总额的比例，该比例规模大小和变动情况是否符合发行人实际经营情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明事项

（一）补充说明关于销售给顺络电子、Yageo（国巨）等的产品，其原厂和供应商来源情况，向顺络电子、Yageo（国巨）等销售是否违反与该产品原厂供应商的有关协议规定

发行人销售给顺络电子的产品为 Coilmaster（卡尔马斯特）、PDC-L（信昌）、SAMSUNG（三星电机）、TDK（东电化）、CHILISIN（奇力新）等原厂的电感

等产品；销售给 Yageo（国巨）的产品为 KYOCERA（京瓷）、SAMSUNG（三星电机）、TDK（东电化）等原厂的电容等产品。

保荐机构、申报会计师查阅了发行人与上述原厂的签署的各项《协议》，双方没有就上述事项进行约定。发行人的上述行为不违反与该产品原厂供应商的协议规定。

（二）补充说明与苏州美瑞力电子科技有限公司同时存在大额销售和采购情形的合理性、必要性，相关销售、采购价格与第三方相比是否存在明显异常，采购和销售是否基于真实交易背景

1、交易概况

报告期内，发行人与苏州美瑞力电子科技有限公司的采购和销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
商络采购	288.70	1,733.03	1,238.38	689.75
商络销售	317.75	1,674.16	117.69	13.85

2、苏州美瑞力电子科技有限公司的基本情况与交易的合理性、必要性

苏州美瑞力电子科技有限公司的基本情况如下：

企业名称	苏州美瑞力电子科技有限公司
成立日期	2013-06-05
法定代表人	赵静
注册资本	1,000 万元人民币
实收资本	50 万元人民币
注册地址	苏州市吴中区木渎镇珠江南路 211 号 1 幢 1469-1 室
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
经营范围	研发、销售：电子产品；销售：电子材料、五金、机电设备及配件、办公用品、劳保用品、电器设备、通讯设备、家用电器及配件、仪器仪表、治具、检具、机械设备、环保材料、陶瓷制品、水性涂料。（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）
统一社会信用代码	913205060695431501
股权结构	赵静持股 60%，谭丹持股 40%

苏州美瑞力电子科技有限公司系贸易商，进行元器件的贸易业务。发行人从其调货，并对其进行销售，属于正常的业务往来，具有合理性、必要性。

3、相关销售、采购价格与第三方相比是否存在明显异常，采购和销售是否基于真实交易背景

(1) 发行人从美瑞力采购物料情况

①2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，发行人向美瑞力采购物料以及向其他供应商采购物料比较如下：

单位：万元，千万件

物料号	从美瑞力采购			从其他供应商采购		
	金额	数量	均价	金额	数量	均价
CC0805KKX5R8BB***	54.12	0.73	74.02	106.05	2.37	44.69
CC0402MRX5R8BB***	31.23	0.39	79.41	0.06	0.00	50.95
CC0805KKX5R9BB***	30.22	0.32	95.86	54.85	0.56	98.23
CC0805KRX5R8BB***	25.54	0.25	103.57	46.84	0.41	114.97
CC0805KKX5R9BB***	20.73	0.22	95.65	84.96	0.88	97.09
CC0201MRX5R7BB***	17.16	0.54	31.72	85.18	2.60	32.82
CC0201MRX5R6BB***	16.24	0.11	149.16	69.70	0.59	118.80
CC0603KRX5R9BB***	12.95	0.13	99.58	106.25	0.86	123.08
CC0402MRX5R6BB***	12.45	0.44	28.51	6.26	0.31	20.01
小计	220.65	3.12	70.72	-	-	-
合计占总采购比重	76.43%	59.64%	-	-	-	-

剔除其他供应商采购金额较低（金额低于 20 万元，主要系该类物料交易金额较低、交易笔数较少，其实际交易价格具有较大的偶然性，不具备可比价值，故予以排除）的物料产品影响，向美瑞力与其他供应商采购单价差异较大产品为 CC0201MRX5R6BB***、CC0805KKX5R8BB***、CC0603KRX5R9BB***，具体情况如下：

单位：元/千件

项目	从美瑞力采购价格区间	从其他供应商采购价格区间
CC0805KKX5R8BB***	45.54-85.58	44.47-45.46
CC0201MRX5R6BB***	149.16	116.70-123.71
CC0603KRX5R9BB***	99.58	100.24-225.21

注：部分物料交易价格唯一，列示单一交易价格，下同

CC0805KKX5R8BB***和 CC0201MRX5R6BB***物料的单价高于其他供应商，主要为临时性物料周转、调货所致，CC0603KRX5R9BB***居于其他供应商的采购区间，具有可比性。

②2019 年度

2019 年度，发行人向美瑞力采购物料以及向其他供应商采购物料比较如下：

单位：万元，千万件

物料号	从美瑞力采购			从其他供应商采购		
	金额	数量	均价	金额	数量	均价
CC0402MRX5R7BB***	433.93	4.05	107.04	153.17	1.45	105.34
CC0805KKX5R8BB***	207.03	4.11	50.43	33.30	0.68	48.76
CC0402KRX5R8BB***	110.15	4.35	25.33	75.10	6.09	12.34
CC0201MRX5R6BB***	100.23	0.69	144.63	25.47	0.17	151.63
CC1206KKX5R7BB***	94.40	0.38	246.47	1.51	0.01	123.91
CC0603MRX5R8BB***	84.95	0.56	151.91	3.79	0.03	137.33
CC0603KRX5R8BB***	75.76	0.92	82.49	49.44	0.80	61.96
CC1206KKX5R8BB***	69.52	0.83	83.72	99.40	0.99	100.40
CC0805KKX5R9BB***	64.43	0.62	103.92	38.98	0.36	107.69
CC0805MKX5R8BB***	62.53	0.51	121.98	32.41	0.39	84.00
CC0402KRX5R7BB***	50.14	1.63	30.84	26.65	1.96	13.62
小计	1,353.06	18.65	72.55	-	-	-
合计占总采购比重	78.07%	68.48%	-	-	-	-

剔除其他供应商采购金额较低（金额低于 20 万元）的物料产品影响，向美瑞力与其他供应商采购单价差异较大产品为 CC0402KRX5R8BB***、CC0805MKX5R8BB***、CC0402KRX5R7BB***，具体情况如下：

单位：元/千件

项目	从美瑞力采购价格区间	从其他供应商采购价格区间
CC0402KRX5R8BB***	10.94-38.09	11.11-87.88
CC0805MKX5R8BB***	81.65-216.88	84.00
CC0402KRX5R7BB***	6.77-38.90	6.97-77.13

CC0402KRX5R8BB***、CC0402KRX5R7BB***物料价格与其他供应商区间一致，因行业价格波动而产生一定差异；CC0805MKX5R8BB***部分采购物料金额与其他供应商一致，部分采购物料涉及紧急调货，价格增加幅度较大。

③2018 年度

2018 年度，发行人向美瑞力采购物料以及向其他供应商采购物料比较如下：

单位：万元，千万件

物料号	从美瑞力采购			从其他供应商采购		
	金额	数量	均价	金额	数量	均价
CC0402MRX5R6BB***	213.35	1.87	114.03	46.10	0.84	55.15
CC0603KRX5R8BB***	168.00	2.00	84.00	5,819.74	85.74	67.88
CC0201MRX5R5BB***	149.58	1.66	90.00		0.00	
CC0603KRX7R9BB***	105.00	1.00	105.00	810.69	11.79	68.79
CC0402JRNPO9BN***	101.00	3.00	33.67	117.23	3.94	29.75
CC0402KRX5R6BB***	83.72	1.48	56.57	3,171.73	57.79	54.88
CL05A***MP5NUNC	72.00	0.60	120.00	125.54	1.60	78.32
CC0402KRX5R5BB***	70.50	0.70	100.71	311.56	5.00	62.31
CC1206KKX5R8BB***	42.18	0.19	228.00	113.47	1.21	93.85
CC1206MKX5R5BB***	35.00	0.10	350.00	65.27	0.46	140.80
小计	1,040.33	12.60	82.58	-	-	-
合计占总采购比重	84.01%	53.38%	-	-	-	-

剔除其他供应商采购金额较低（金额低于 20 万元）的物料产品影响，向美瑞力与其他供应商采购单价差异较大产品为 CC0402MRX5R6BB***、CC0603KRX7R9BB***、CL05A***MP5NUNC、CC0402KRX5R5BB***、CC1206KKX5R8BB***、CC1206MKX5R5BB***，具体情况如下：

单位：元/千件

项目	从美瑞力采购价格区间	从其他供应商采购价格区间
CC0402MRX5R6BB***	94.83-140.00	47.84-97.90
CC0603KRX7R9BB***	105.00	15.50-140.00
CL05A***MP5NUNC	120.00	47.06-158.62
CC0402KRX5R5BB***	90.00-105.00	57.71-73.90
CC1206KKX5R8BB***	228.00	77.15-109.07
CC1206MKX5R5BB***	350.00	144.57-226.64

CC0603KRX7R9BB***、CL05A***MP5NUNC 物料价格与其他供应商区间一致，因行业价格波动而产生一定差异；其他物料购买的笔数较少，多为调货所致，故采购单价偏离其他供应商采购情况。

④2017 年度

2017 年度，发行人向美瑞力采购物料以及向其他供应商采购物料比较如下：

单位：万元，千万件

物料号	从美瑞力采购			从其他供应商采购		
	金额	数量	均价	金额	数量	均价
CC0805ZKY5V6BB***	288.03	11.09	25.98	137.63	2.87	47.96
CC0402KRX5R6BB***	106.50	1.40	76.07	564.98	56.71	9.96
CC0805KKX7R8BB***	44.80	2.00	22.34	190.07	6.07	31.34
CC1210ZKY5V7BB***	44.45	0.39	113.00	155.03	1.36	113.94
小计	483.78	14.88	32.50	-	-	-
合计占总采购比重	70.14%	46.79%	-	-	-	-

剔除其他供应商采购金额较低（金额低于 20 万元）的物料产品影响，向美瑞力与其他供应商采购单价差异较大产品为 CC0805ZKY5V6BB***、CC0402KRX5R6BB***，具体情况如下：

单位：元/千件

项目	从美瑞力采购价格区间	从其他供应商采购价格区间
CC0805ZKY5V6BB***	22.90-66.00	30.00-67.38
CC0402KRX5R6BB***	60.00-105.00	4.65-56.52

CC0805ZKY5V6BB*** 物料价格区间与其他供应商基本一致；
CC0402KRX5R6BB***因行业情况波动较大，且由于调货因素，采购单价偏离其他供应商采购价格区间。

(2) 发行人向美瑞力电子销售物料情况

①2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，发行人向美瑞力销售物料以及向其他客户销售物料比较如下：

单位：万元，千万件

物料号	向美瑞力销售			向其他客户销售		
	金额	数量	均价	金额	数量	均价
CL21A***KAYNNNE	60.81	0.72	85.00	745.24	15.19	49.06
CL05A***MA5NUNC	28.63	0.41	70.00	0.14	0.00	73.85
CL21A***KBQNNNE	27.70	0.29	95.20	48.31	0.51	94.83
CL21A***KACLRNC	22.98	0.22	102.78	42.14	0.38	111.14
CL21A***KBQNNNE	19.00	0.20	95.00	207.26	1.94	106.78
CM03X5R***M16AH	18.43	0.59	31.50	68.93	2.08	33.16
小计	177.55	2.42	73.25	-	-	-
合计占总销售比重	55.88%	31.23%	-	-	-	-

剔除其他客户销售金额较低（金额低于 20 万元）的物料产品影响，向美瑞力与其他客户销售单价差异较大产品为 CL21A***KAYNNNE，具体情况如下：

单位：元/千件

项目	从美瑞力销售价格区间	从其他客户销售价格区间
CL21A***KAYNNNE	85.00	43.88-128.50

CL21A***KAYNNNE 物料价格处于销售给其他客户的价格区间内。

②2019 年度

2019 年度，发行人向美瑞力销售物料以及向其他客户销售物料比较如下：

单位：万元，千万件

物料号	向美瑞力销售	向其他客户销售
-----	--------	---------

	金额	数量	均价	金额	数量	均价
CL05A***MO5NUNC	387.75	3.91	99.07	92.22	0.86	107.40
CL21A***KAYNNNE	151.56	3.33	45.53	1,859.49	36.46	51.00
CL03A***MP3CRNC	110.90	0.80	138.28	30.70	0.22	142.80
CL05A***KA5NQNC	101.59	4.36	23.30	183.09	13.95	13.12
CL31A***KOHNNNE	86.90	0.38	226.78	348.60	2.31	150.71
CL10A***KA8NQNC	69.93	0.92	76.14	322.09	5.27	61.15
CL21A***KBQNNNE	59.62	0.62	96.16	0.17	0.00	140.71
CL21A***MAQNNNE	57.78	0.51	112.72	327.18	3.25	100.62
CL31A***KAHNNNE	54.89	0.75	73.10	513.96	6.20	82.86
小计	1,080.93	15.59	69.33	-	-	-
合计占总销售比重	64.57%	39.81%	-	-	-	-

剔除其他客户销售金额较低（金额低于 20 万元）的物料产品影响，向美瑞力与其他客户销售单价差异较大产品为 CL05A***KA5NQNC、CL31A***KOHNNNE，具体情况如下：

单位：元/千件

项目	从美瑞力销售价格区间	从其他客户销售价格区间
CL05A***KA5NQNC	10.13-35.04	10.00-71.65
CL31A***KOHNNNE	111.52-231.15	100.00-370.00

上述物料价格处于销售给其他客户的价格区间内。

③2018 年度

2018 年度，发行人向美瑞力销售物料以及向其他客户销售物料比较如下：

单位：万元，千万件

物料号	向美瑞力销售			向其他客户销售		
	金额	数量	均价	金额	数量	均价
AC0603KRX7R9BB***	32.00	1.60	20.00	149.20	3.92	38.09
GRM155R61A***ME44D	85.51	0.87	98.17	801.25	4.94	162.16
RC0100FR-07****L	0.18	0.03	6.00	0.24	0.03	8.02
小计	117.69	2.50	47.06	-	-	-

合计占总销售比重	100.00%	100.00%	-	-	-	-
----------	---------	---------	---	---	---	---

剔除其他客户销售金额较低（金额低于 20 万元）的物料产品影响，向美瑞力与其他客户销售单价差异较大产品为 AC0603KRX7R9BB***、GRM155R61A***ME44D，具体情况如下：

单位：元/千件

项目	从美瑞力销售价格区间	从其他客户销售价格区间
AC0603KRX7R9BB***	20.00	12.88-160.29
GRM155R61A***ME44D	86.21-130.00	112.90-206.50

AC0603KRX7R9BB*** 物料销售价格在其他客户销售价格区间内；GRM155R61A***ME44D 物料在 2018 年仅与美瑞力电子和京东方进行交易，价格差异主要系市场行情变化所致。

④2017 年度

2017 年度，发行人向美瑞力销售物料以及向其他客户销售物料比较如下：

单位：万元，千万件

物料号	向美瑞力销售			向其他客户销售		
	金额	数量	均价	金额	数量	均价
CC0805KKX5R6BB***	8.04	0.09	92.40	22.77	0.21	108.74
C1210X***K035T	5.76	0.02	288.00	-	-	-
CC0603BRNPO9BN***	0.05	0.00	41.22	0.09	0.00	53.52
小计	13.85	0.11	127.99	-	-	-
合计占总销售比重	100.00%	100.00%	-	-	-	-

2017 年度，发行人销售给美瑞力的物料金额较小，品类较少，与其他客户价格可比性较低。

综上所述，美瑞力为贸易商，发行人与其进行交易系正常的交易往来，具有合理性。发行人与其物料交易价格不存在明显偏离发行人与其他供应商、客户交易的价格情形。

（三）补充说明在“报告期发行人向客户采购金额”中，是否将苏州美瑞力

电子科技有限公司等类似公司统计在内，分析其原因及合理性

“报告期内向客户采购金额中”的客户为电子设备制造商（即终端客户，不含贸易商），美瑞力属于贸易商，因此未在“报告期内向客户采购金额中”进行统计。发行人采用此类列示方式主要为了区分其与贸易商、终端客户交易的差异。

贸易商系元器件分销市场的参与主体，贸易商之间的调货主要原因是及时响应终端客户的临时需求，满足发行人补足产品线需求。贸易商之间相互采购、销售是市场普遍的交易行为，具有合理性。

电子设备制造商系元器件销售的终端客户，一般情况下发行人不会从其采购元器件。发行人从客户进行采购的原因主要系部分客户在产线调整后，存在处理库存呆滞料的要求。此外，发行人的部分客户同一控制下的企业虽主要从事电子产品制造业务，但亦有企业从事元器件生产，同一控制合并后，形成了对客户既有销售亦有采购的情形，具有合理性。

二、发行人补充披露事项

关于互采情形的销售金额和采购金额及其占当年销售和采购总额的比例，在招股说明书“第六节/四、/（十一）发行人客户与供应商、客户与竞争对手重叠的情况”中进行了补充披露。

报告期内，发行人存在互采情形的交易情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	商络采购	商络销售	商络采购	商络销售	商络采购	商络销售	商络采购	商络销售
原厂								
金额	52,250.64	2,583.38	75,050.87	2,239.74	122,821.02	6,209.32	84,836.24	4,750.09
占比	43.22%	1.94%	41.62%	1.08%	54.26%	2.08%	56.77%	2.83%
贸易商								
金额	4,237.67	7,648.74	8,341.34	15,608.74	11,001.21	17,994.06	8,475.27	13,226.82
占比	3.51%	5.74%	4.63%	7.55%	4.86%	6.01%	5.67%	7.89%
客户								
金额	574.84	16,415.79	2,570.66	28,633.18	297.82	50,332.24	2,466.79	28,703.75

占比	0.48%	12.33%	1.43%	13.84%	0.13%	16.82%	1.65%	17.13%
商络年度合计	120,886.34	133,168.05	180,343.06	206,814.83	226,369.74	299,241.31	149,449.41	167,571.64

从原厂角度来看，发行人与 TDK、顺络电子、国巨等均存在互采行为，但是从实际交易情况来看，只有顺络电子和国巨发生了一定规模的销售，TDK 等其他原厂只有零星的销售，但由于互采行为的原厂均为发行人核心供应商，采购金额叠加导致存在互采行为的采购金额合计占比很高。

从客户角度看，发行人 2017、2019 年的采购金额相对较大，主要系从深越光电采购触摸屏、从熊猫集团采购晶振等；但发行人存在零星采购行为的客户包含小米集团、联宝科技，均为发行人的核心客户，导致发行人整体互采的销售占比较高。

从贸易商角度看，发行人贸易商存在互采行为的金额较大，但整体而言，与贸易商之间的交易主要为单向采购或销售交易，各年度采购、销售均在 100 万以上的贸易商数量较小，主要为苏州和景新电子科技有限公司、苏州美瑞力电子科技有限公司等几家公司。

因此，发行人互采金额和比例合计较高主要系大金额交易的客户、供应商具有少量的重合所致，这与发行人作为分销商，沟通行业上下游的情况是一致的，符合行业情况。

三、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人相关的销售经理和采购经理，了解发行人销售给顺络电子、Yageo（国巨）等的产品其原厂和供应商来源情况，以及向顺络电子、Yageo（国巨）销售是否违反与该产品原厂供应商的有关协议规定；

2、获取了发行人与顺络电子、Yageo（国巨）销售元器件的来源供应商的签署的各项《协议》，查阅《协议》条款，是否存在相关禁止性条款；

3、访谈发行人相关的销售经理和采购经理，了解发行人与苏州美瑞力电子

科技有限公司同时存在大额销售和采购情形的合理性、必要性，相关销售、采购价格与第三方相比是否存在明显异常，采购和销售是否基于真实交易背景；

4、查阅了苏州美瑞力电子科技有限公司的工商资料；

5、获取报告期内发行人与苏州美瑞力电子科技有限公司采购清单、销售清单，对比主要物料与同年度其他客户或供应商的交易价格，分析销售、采购价格是否存在明显异常。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人与顺络电子、Yageo（国巨）销售元器件的来源供应商签署的《协议》无关于此类业务的禁止性条款，不违背协议约定；

2、报告期各期，发行人与贸易商苏州美瑞力电子科技有限公司的交易基于真实交易背景，具有合理性、必要性，相关销售、采购价格不存在明显偏离发行人与其他供应商、客户交易的价格情形；

3、报告期各期，发行人互采金额和比例合计较高主要系大金额交易的客户、供应商具有少量的重合所致，这与发行人作为分销商，沟通行业上下游的情况是一致的，符合行业情况。

问题 16：关于毛利率

审核问询回复显示，发行人整体毛利率主要受电容毛利率的波动影响，销售均价变动主导了毛利率变动。

审核问询回复显示，电容系发行人最主要产品，2017 年至 2019 年，电容销售均价的变动幅度亦大于单位成本的变动幅度，与发行人整体一致。而 2020 年 1-6 月较 2019 年，电容销售单位成本变动幅度（2020 年 1-6 月：19.14 元/千件；2019 年：22.03 元/千件）大于销售均价变动幅度（2020 年 1-6 月：23.78 元/千件；2019 年：24.95 元/千件），单位成本下降使其毛利率上升 12.13%，销售均价下降使毛利率下降 4.35%，销售单位成本变动主导了毛利率的变动。

报告期发行人产品分立器件毛利率显著上升，分别为 18.25%、20.49%、27.42%、26.97%；毛利占比显著上升，分别为 2.59%、3.54%、10.69%、12.19%。

请发行人：

（1）补充说明 2020 年 1-6 月较上一年度，电容单位成本的波动大于销售均价波动的原因，该情形与发行人整体以及 2017 年至 2019 年不一致的原因及合理性；

（2）结合销量、单价、单位成本、客户、供应商等补充说明分立器件毛利率上升及毛利占比上升的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明对 2020 年 1-6 月相关成本结转金额是否准确执行的核查程序及核查结论。

回复：

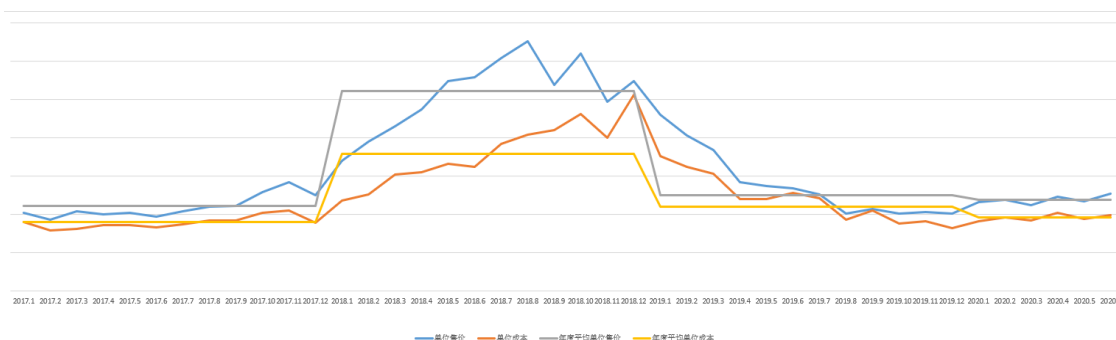
一、发行人补充说明事项

（一）补充说明 2020 年 1-6 月较上一年度，电容单位成本的波动大于销售均价波动的原因，该情形与发行人整体以及 2017 年至 2019 年不一致的原因及合理性

1、报告期内单位售价和单位成本匹配说明

报告期内，发行人按月统计的电容单位销售价格和单位成本及均值变化情况如下：

单位收入与单位成本匹配图



注：上述成本已包含存货跌价转销金额的影响

从上图可以看出，发行人在报告期的单位售价和单位成本的变动主要呈现以下几个阶段：

（1）相对稳定阶段：2017年9月之前以及2020年上半年，单位售价和单位成本之间的变动是同向的，且存在相对稳定的差值，即毛利率相对稳定。在这个阶段，市场变化相对平稳，市场处于常态化波动，市场各方对市场供应的稳定性有一致性预期，原厂和客户均对市场价格有着明确的预期。在这种情况下，市场围绕市场均衡价格波动（元器件生产为标准工业生产，市场均衡价格=生产成本+适当毛利），分销商的毛利空间保持相对稳定态势，并随着市场的小幅调整进行同步的变化。

（2）快速上涨阶段：2017年9月以后至2018年上半年，由于市场供给紧缺等因素叠加，下游市场价格大幅度上行，推动分销商销售端价格持续上升，市场价格大幅度偏离市场均衡价格；在供给端，由于原厂价格调整存在一定的滞后性，且分销商采购完成至销售完成之间一般存在一定的时间间隔，因此单位成本变化速度低于单位售价变化速度，这体现为销售单价与销售成本的价差不断拉大。

（3）高位稳定阶段（或高位下跌前期阶段）：2018年中至2018年第三季度，市场价格相对较高，需求增长的动力开始减弱，叠加原厂产能逐步达产，供给开始增加，而需求逐步减弱。尽管市场价格仍居于高位，但原厂向上调价的动力未减弱，供给端成本持续提高，分销商的毛利空间开始收窄。

(4) 快速下跌阶段：2018 年第三季度至 2019 年上半年，由于市场需求大幅度下滑，市场价格向市场均衡价格回落；而供给端，由于授权分销商考虑客户、原厂长期合作关系和备货要求等诸多因素，虽主动减少了原厂采购订单，但无法完全取消采购，授权分销商在市场价格的下跌中起到了缓冲垫的作用，向原厂传导的市场压力相对较低。在此阶段，分销商单位毛利空间快速下降。

(5) 缓慢下行至市场基本稳定阶段：2019 年中至 2019 年末，分销商回笼资金，市场处于去库存阶段，市场价格下跌至市场均衡价格，甚至跌穿市场均衡价格。同时，分销商向原厂传导了较大的市场压力，推动原厂销售价格向市场均衡价格回落。

在这一阶段，销售单价由快速下跌转向逐步稳步回落。原厂、分销商、客户三者的市场关系重构，分销商毛利空间在压缩至最低限度(甚至出现负毛利)后，逐步恢复正常情况下的经营水平，完成了 2017 年以来的价格波动周期。

2、2020 年 1-6 月较上一年度，电容单位成本的波动大于单位售价波动的原因

2020 年 1-6 月，市场处于相对稳定的阶段。在这一过程中，销售端市场价格逐渐回归市场均衡价格，这一价格距离 2019 年均价较近，因此波动幅度较小。

2019 年度，由于市场大幅度下跌，分销商的平均毛利空间被压缩至较低水平。2019 年末至 2020 年 6 月，在原厂、分销商、客户三者的市场关系重构的过程中，毛利空间逐渐回归正常水平。

由于 2020 年 1-6 月平均毛利空间高于 2019 年，在单位收入接近的情况下，单位成本 2020 年 1-6 月偏离 2019 年平均值幅度相对较大，导致 2020 年 1-6 月较 2019 年，电容单位成本的波动大于单位销售波动幅度。

3、该情形与发行人整体以及 2017 年至 2019 年不一致的原因及合理性

该情形与发行人 2017 年至 2019 年不一致的原因主要系 2017 年至 2019 年，市场处于宽幅波动的情形。由于供需不平衡，原厂端出厂价格调整滞后于市场端销售价格，导致需求端的单位售价波动速度快于成本端的单位成本波动速度。

2020 年以来,市场恢复至相对均衡的阶段,市场销售价格恢复至均衡水平。分销商、原厂、客户三者市场关系重构,毛利率空间逐渐恢复至稳定状态。由于 2020 年市场均衡价格与 2019 年的均价较为接近,使得单位售价波动幅度小于单位成本波动幅度。

(二) 结合销量、单价、单位成本、客户、供应商等补充说明分立器件毛利率上升及毛利占比上升的原因及合理性

报告期内,发行人销售的分立器件的具体情况如下:

单位:万元、千万件、元/千件

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	10,455.64	12,438.95	13,862.19	4,217.80
销售数量	156.59	177.11	261.70	70.97
销售单价	66.77	70.23	52.97	59.43
毛利率	26.97%	27.42%	20.49%	18.25%

报告期内,发行人分立器件的毛利率水平持续上升,主要系分立器件的客户行业结构差异所致。报告期内,发行人分立器件的客户结构情况如下:

单位:万元、元/千件

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
消费行业部	7,636.36	31.80%	8,752.11	33.04%	6,709.81	33.79%	2,531.64	21.92%
网络通讯部	670.93	21.44%	919.50	20.40%	5,812.78	8.26%	638.17	22.76%
工业行业部	534.76	13.22%	483.79	15.93%	74.26	22.43%	60.33	18.56%
汽车行业部	238.81	42.65%	565.55	20.59%	48.02	16.79%	25.00	27.08%
综合行业部	1,374.78	5.44%	1,718.01	8.01%	1,217.32	5.63%	962.66	5.35%
合计	10,455.64	26.97%	12,438.95	27.42%	13,862.19	20.49%	4,217.80	18.25%

报告期内,发行人分立器件的毛利率持续上升主要系向消费行业部销售的规模持续上升及毛利率维持较高水平所致。

消费行业直接面向居民,提供电子产品服务,是电子元器件重要的下游需求端。报告期内,发行人重视消费行业,为京东方、歌尔股份等主要客户提供专业的产品供应服务。

以京东方为例，发行人建立了专为其提供服务的京东方服务团队，分区域为京东方公司提供研发和产品供应支持服务，每个区域至少配备一名 FAE 及各类专职服务人员；同时，发行人为京东方提供大量的元器件样品服务，支持其研发业务；在 2018 年电容市场大幅度波动时，发行人保证京东方的产品供给，保证京东方不断货。通过多种措施的投入，发行人为主要客户提供了相对丰富的供应链服务措施，这些服务内容均体现在发行人向其销售的毛利水平中，因此，维持了相对较好的毛利率水平。

此外，近年来，随着国内电子制造市场的快速发展，行业内主要客户快速成长，自身对电子元器件的需求也在持续增加。最近三年，京东方、歌尔股份等消费电子行业主要客户生产、销售规模增加，对于分立器件的需求持续增长。

综上，消费行业主要客户的持续成长和发行人对主要客户的重点服务共同推动了分立器件收入增长速度、毛利率水平均维持在较高的水平，带动了分立器件销售的持续增长。

网络通讯部毛利率水平在 2018 年呈现较大的下滑，主要系 2018 年发行人向小米集团导入乐山无线电的分立器件产品，当年收入大幅度上升，但毛利率水平较低，2019 年发行人与小米集团的交易大幅度下滑，网络通讯部毛利率水平恢复。

除消费行业部、网络通讯部外，发行人其他行业客户分立器件销售金额相对较低，对分立器件毛利增长和毛利率水平变化影响较小。

报告期内，发行人分立器件主要由乐山无线电提供，主要情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
乐山无线电	9,191.37	10,477.60	13,289.08	3,905.18
其他	1,264.27	1,961.36	573.12	312.62
合计	10,455.64	12,438.95	13,862.19	4,217.80

近年来，在政策和市场的双重鼓励下，元器件产业国产化替代进程在加快。乐山无线电是国内领先的分立器件生产商，享受到国产化替代带来的福利；发行

人作为乐山无线电的重要授权分销商，销售规模随乐山无线电下游市场的扩张而持续增长，带动了分立器件毛利占比的提高。

综上，发行人分立器件的毛利增长和毛利率变动符合行业现状，具有合理性。

二、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、关于 2020 年 1-6 月相关成本结转金额执行情况的核查程序

（1）实地监盘了 2019 年末、2020 年 6 月末发行人的存货，确认发行人 2019 年末、2020 年 6 月末存货真实存在、数量准确。

（2）对 2020 年 1-6 月存货执行了采购细节测试：获取 2020 年 1-6 月存货收发存明细，选取发生额和结存金额较大的主要物料，检查入库单、采购订单、发票、付款单据，核查存货采购价格的准确性。

（3）对 2020 年 1-6 月存货执行了计价测试：获取了 2020 年 1 月至 6 月存货分月收发存明细，选取发生额和结存金额较大的主要物料进行计价测试，检查发行人存货发出计价的方法是否正确，发出和期末结存的金额是否准确。

2、关于本问题其他事项的核查程序

（1）取得了报告期内所有电容产品的收入、成本清单；计算单位收入、成本数据，对相关数据的波动情况进行匹配分析；访谈发行人相关人员，了解波动背后的商业实质，分析波动的合理性。

（2）取得了所有分立器件产品的收入、成本清单；计算相关数据，进行数据匹配；访谈发行人相关人员，了解分立器件销售规模和毛利快速增长的原因，分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）2020 年 1-6 月，发行人相关成本结转金额准确。

(2) 2020 年 1-6 月较上一年度，电容单位成本的波动大于销售均价波动主要系电容市场恢复稳态运行所致。2017 年至 2019 年，市场处于一个宽幅波动的情形。由于供需不平衡，原厂端出厂价格调整滞后于市场端销售价格，导致需求端的单位售价波动速度快于成本端的单位成本波动速度。2020 年以来，市场恢复至相对均衡的阶段。分销商、原厂、客户三者市场关系重构，毛利率空间逐渐恢复至稳定状态。由于 2020 年市场均衡价格与 2019 年的均价较为接近，使得单位售价波动幅度小于单位成本波动幅度。

(3) 分立器件毛利率上升主要系分立器件的客户结构所致，消费行业主要客户的持续成长和发行人对主要客户的重点服务共同推动了分立器件收入增长速度、毛利率水平均维持在较高的水平；毛利占比上升主要系元器件产业国产化替代进程加快，乐山无线电是国内领先的分立器件生产商，享受到国产化替代带来的福利，发行人作为乐山无线电的重要授权分销商，分立器件整体销售规模持续提升所致。发行人分立器件的毛利占比和毛利率变动符合行业现状，具有合理性。

问题 17：关于销售费用

审核问询回复显示报告期发行人业务招待费 2,272.77 万元、1,660.31 万元、2,182.69 万元、490.81 万元，请补充说明发行人上述费用的主要用途，是否涉及商业贿赂。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、中介机构补充说明

(一) 发行人报告期销售费用中业务招待费具体情况

2017 年度至 2020 年上半年，发行人业务招待费分别为 2,272.77 万元、1,660.31 万元、2,182.69 万元、490.81 万元，占当期营业收入的比例分别为 17.81%、10.81%、14.47%及 7.88%。发行人销售费用中的业务招待费用的主要用途包括：餐饮费及其他。

报告期内，发行人各期销售费用中的业务招待费用明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月度		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
餐饮费	452.94	92.28%	2,092.27	95.86%	1,579.52	95.13%	2,177.49	95.81%
其他	37.87	7.72%	90.43	4.14%	80.80	4.87%	95.29	4.19%
合计	490.81	100.00%	2,182.69	100.00%	1,660.31	100.00%	2,272.77	100.00%

如上表所示，2018 年发行人业务招待费水平有所下降，主要系当年电容等被动电子元器件价格上涨，处于供不应求状态，市场景气程度较高，因此发行人用于业务招待的费用水平减少；2020 年上半年发行人业务招待费大幅下降，主要系受新冠肺炎疫情影响，业务招待活动缩减所致。

发行人各商业活动环节将产生业务招待费用的情况如下：

商业活动环节	业务招待费发生对象	说明
采购	供应商，主要涉及研发及销售部门	发行人主营业务为被动电子元器件的分销业务，被动电子元器件上游厂商市场集中度较高，下游贸易商数量众多，因此厂商相对贸易商而言相对

		强势。同时，发行人分销的电子元器件型号众多，上游厂商数量较多、不同厂商生产的型号不同，发行人针对不同型号的生产情况均需要到现场与厂商研发、销售部门相关人员进行长时间频繁地沟通跟进，会产生业务招待费。
销售	客户，主要涉及其研发及采购部门	为更好地了解、跟进客户需求，发行人 FAE 团队通常在客户研发及量产环节与客户研发、采购部门进行实地沟通，以更好地了解客户需求。由于发行人客户数量众多，不同客户在研项目数量繁杂（以发行人主要客户京东方为例，通常在某一时点，发行人跟进的其产品研发项目在 200 个左右，涉及客户沟通人员约 600 人），因此发行人 FAE 与客户工作人员接触的频率及频次较高，因此发生业务招待费的频率较高。
售后	客户，主要涉及其品控部门	在售后，发行人售后团队将定期与客户品控部门进行现场沟通，了解产品实际使用情况，以期后续更好地合作。在与客户品控部门进行现场沟通时，将产生业务招待费。

在电子元器件分销行业，分销商处于上游原厂、下游终端客户的中间环节，需要持续跟进上下游的业务发展现状、行业动态、新产品开发格局，因此要与供应商与客户的多个部门保持高频次的沟通和接触。另一方面，被动电子元器件具有产品单价相对较小，客单价较低，客户数量较大的特点，因此客户数量较大致使发行人业务招待费占销售费用比例较高。报告期内，发行人客户及主要供应商数量及户均业务招待费水平如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
客户及主要供应商数量（户）	1,602	1,815	1,683	1,429
业务招待费（万元）	490.81	2,182.69	1,660.31	2,272.77
户均年业务招待费（万元/户）	0.31	1.20	0.99	1.59

如上表所示，报告期各期，发行人户均年业务招待费分别为 1.59 万元/户、0.99 万元/户、1.20 万元/户及 0.31 万元/户，随着发行人的业务发展呈下降趋势，具有合理性。

（二）发行人业务招待费是否涉及商业贿赂的说明

报告期内，公司业务招待费不涉及商业贿赂等违法违规行为。

1、公司建立健全了反商业贿赂的相关制度并得到有效执行

发行人核心客户群体均为行业领先的龙头企业，规模相对较大，具备相对完善的内控程序，对相关贿赂等行为均严格监管。发行人与核心客户均签订了《廉洁协议》，对廉洁责任进行明确约定。

发行人高度重视防范商业贿赂的行为，制定了《员工职业道德规范》等内控制度，对员工职业道德、行为准则作出约束，特别是针对商业贿赂的不当行为进行专项规定，一旦发现员工出现贿赂行为，发行人将给予严肃处理。报告期内，发行人业务经营合法合规，不存在因商业贿赂被相关机关立案调查或处罚的情形。

发行人主要通过参与客户招标、邀标、协商谈判的方式获取订单，获取订单的方式合法合规，不存在以贿赂等不正当手段获取订单的情形。

2、公司建立了严格、完善的业务招待费支出、报销内部控制制度

公司制定了严格的部门费用报销审批流程，对相关人员支出业务招待费进行了具体要求，包括费用报销标准、支出费用用途范围及报销流程。例如，对于销售部门，单笔报销费用在 1,000.00 元以内需要销售团队主管审批；单笔报销费用在 1,000.00 元至 5,000.00 元额外需要销售行业主管审批；单笔报销费用在 5,000.00 元至 10,000.00 元额外需要销售部门主管审批；单笔报销费用在 10,000.00 元以上额外需要总经理审批。所有审批流程均需要财务负责人审批，并提供完整的报销单据。

报告期内，发行人严格执行制定的相关费用报销审批流程，防范业务招待费出现商业贿赂的情况。

3、公司及相关人员与发行人主要客户、原厂不存在异常资金往来

报告期内，发行人向供应商采购、客户销售货款直接与客户、供应商进行结算，不存在向客户相关人员支付款项的情况；发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员亦不存在与客户相关人员发生异常资金往来的情况。

4、公司及相关人员不存在商业贿赂相关的处罚、诉讼等情形

根据发行人及子公司所在地市场监督管理局出具的证明，报告期内，公司不存在受到市场监督管理局行政处罚、被列入经营异常名录或严重违法失信黑名单的记录。另外，在中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站上，公司不存在商业贿赂的不良记录。

截至本问询回复出具日，发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员不存在因商业贿赂等违法违规行为受到行政处罚、被判决承担刑事责任、被立案调查或发生重大诉讼、仲裁的情形。

综上所述，公司报告期内不涉及商业贿赂等违法违规行为。

二、保荐人、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

1、查阅发行人《员工职业道德规范》等规章制度，了解公司关于反商业贿赂的制度规定。

2、访谈发行人财务负责人，了解费用报销流程，报销款支付方式等内容，关注是否存在不实报销费等情况。

3、获取发行人报告期内销售费用业务招待费明细表，抽查费用报销凭证及相关发票等资料，检查其真实性。

4、获得报告期内发行人及其董事、监事、高管，以及部分财务人员的银行账户流水，检查是否与发行人客户或供应商存在资金往来。

5、查阅发行人与主要客户、供应商签署的销售或采购合同，了解相关反商业贿赂条款。

6、访谈了发行人主要客户、供应商，了解发行人是否存在通过商业贿赂等不正当竞争行为获取与客户或供应商的合作机会的情况。

7、获取发行人及子公司所在地市场监督管理局出具的证明；通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开查询网站，核查发行人及其子公司是否存在

商业贿赂、不正当竞争等原因产生的诉讼或执行事项，或因此被刑事立案侦查或收到刑事处罚的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人发生的业务招待费真实、准确，不涉及商业贿赂等情形。

问题 18：关于存货

审核问询回复显示，报告期发行人非 VMI 模式发出商品余额分别为 987.65 万元、1,575.47 万元、2,374.95 万元、2,830.45 万元，占发出商品的比例分别为 40.96%、49.78%、51.70%、54.34%。

2018 年业绩大幅增加情况下，2018 年存货跌价计提显著高于其他年度。陶瓷电容作为发行人主要产品，其 2018 年跌价准备余额为 5,887.89 万元，占整体跌价准备的 68.36%。

请发行人：

(1) 说明产品运输耗时约 2-3 天背景下，发行人非 VMI 发出商品余额持续增长的原因，是否与 2-3 天运输耗时相匹配；

(2) 结合审核问询回复中披露的“发行人陶瓷电容按月度采购、销售、成本情况”，说明 2018 年 6 至 12 月，发行人各月销售单价均显著高于发行人各月末存货单位成本，发行人 2018 年大幅计提存货跌价的原因及合理性；2019 年 3 月至 2020 年 1 月，各月末存货单位成本显著高于各月销售单价，相应存货跌价计提是否充分；

(3) 补充披露库龄 12 个月以上存货的存货跌价准备计提政策，并说明未在招股说明书“报告期内采用的主要会计政策、会计估计和前期差错更正”中准确披露相关政策的原因。

(4) 审核问询回复显示，发行人存货型号种类多（仅电阻一项即超过 12,000 个 SKU）、数量大（2020 年 6 月末存货数量 1,537.92 千万件），不同型号价值差异较大，请发行人补充披露盘点中如何区分不同存货，如何对该数量级规模存货进行盘点。请保荐人、申报会计师说明对各报告期末各类存货执行的核查程序、核查范围，在监盘中如何区分不同存货，如何对数量级规模存货进行监盘，发行人盘点程序是否充分有效，中介机构执行的监盘程序或其他替代程序执行中是否发现异常情形，并对各报告期末存货的真实性和准确性发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

(一) 说明产品运输耗时约 2-3 天背景下，发行人非 VMI 发出商品余额持续增长的原因，是否与 2-3 天运输耗时相匹配

1、发行人非 VMI 发出商品余额持续增长的原因

报告期各期末，发行人非 VMI 发出商品余额情况如下：

单位：万元、千万件、元/千件

发出商品-非 VMI 销售模式	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
余额	2,830.45	2,374.95	1,575.47	987.65
数量	80.85	98.78	40.74	74.29
平均成本	35.01	24.04	38.67	13.29

如上表所示，发行人 2018 年末非 VMI 模式发出商品余额高于 2017 年末，一方面系受当年 MLCC 等被动电子元器件价格上涨影响，2018 年末发出商品平均成本高于 2017 年末发出商品平均成本；另一方面系受 2018 年末 MLCC 价格开始逆转，市场景气程度下降影响，发行人 2018 年末销售量下降（从正常 300-400 千万件/月下降至 200 千万件/月以内），致使 2018 年末发出商品数量下降；2019 年末非 VMI 模式发出商品余额高于 2018 年末，主要系：2019 年末 MLCC 等被动电子元器件价格逐渐从低位企稳，行业景气程度回升，发行人销售情况恢复正常，使得 2019 年末发出商品数量较 2018 年末有较大提升；2020 年 6 月末非 VMI 发出商品余额高于 2019 年末，主要系期末发出商品产品结构有所差异，致使数量、单价有所差异。

综上所述，报告期各期末，发行人非 VMI 发出商品余额持续增长具有合理性。

2、发行人非 VMI 发出商品余额持续增长与其 2-3 天运输耗时的匹配性

报告期各期末，发行人非 VMI 销售模式的发出商品情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
发出商品-非 VMI	2,830.45	2,374.95	1,575.47	987.65

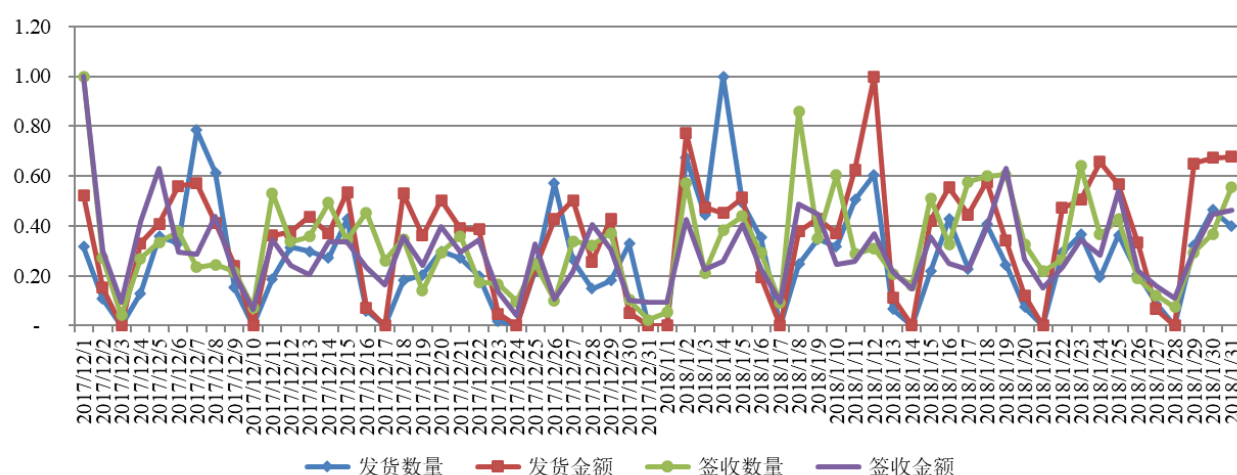
项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
最后 3 天发货-非 VMI	2,636.44	2,662.74	1,334.58	973.46

注：发行人 2017 年末最后 3 天发货指 12 月 28 日、29 日及 30 日，12 月 31 日因盘点原因未发货；2018 年末最后 3 天发货指 2018 年 12 月 26 日、27 日及 28 日，12 月 29 日、30 日因星期六、日未发货；31 日因为盘点未发货；2019 年末最后 3 天发货指 2019 年 12 月 29 日、30 日及 31 日；2020 年 6 月末最后 3 天发货指 2020 年 6 月 28 日、29 日及 30 日。

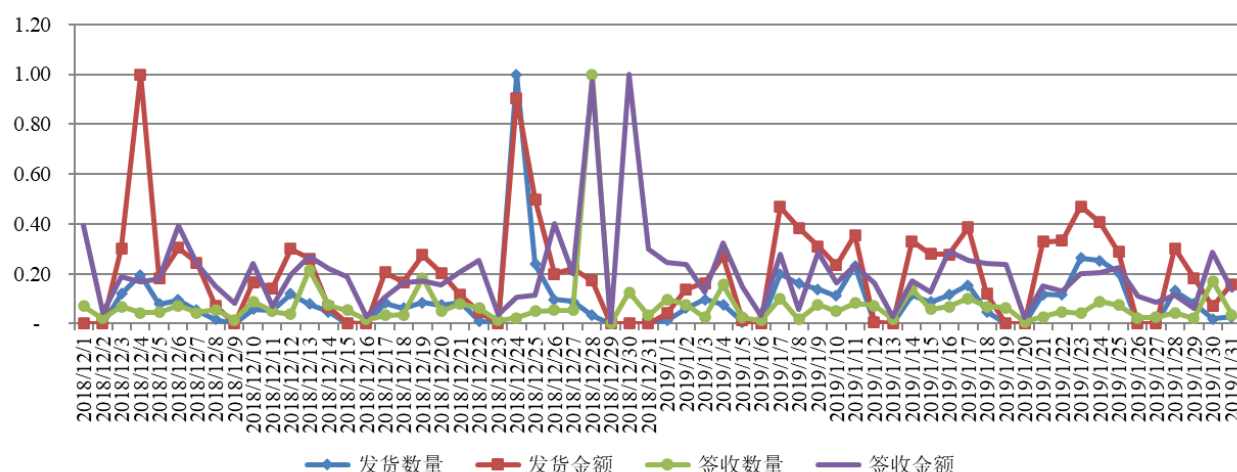
如上表所示，发行人报告期各期末非 VMI 销售模式下发出商品余额均小幅高于发行人各期最后 3 天发货金额，主要系发行人发出商品运输耗时通常为 2-3 天，但是存在产品寄至客户处后因客户自身原因延迟确认签收的情况。综上所述，发行人各期末余额持续增长与发行人 2-3 天运输耗时相匹配。

报告期各期最后一个月及下期第一个月，发行人每天发货、签收情况如下：

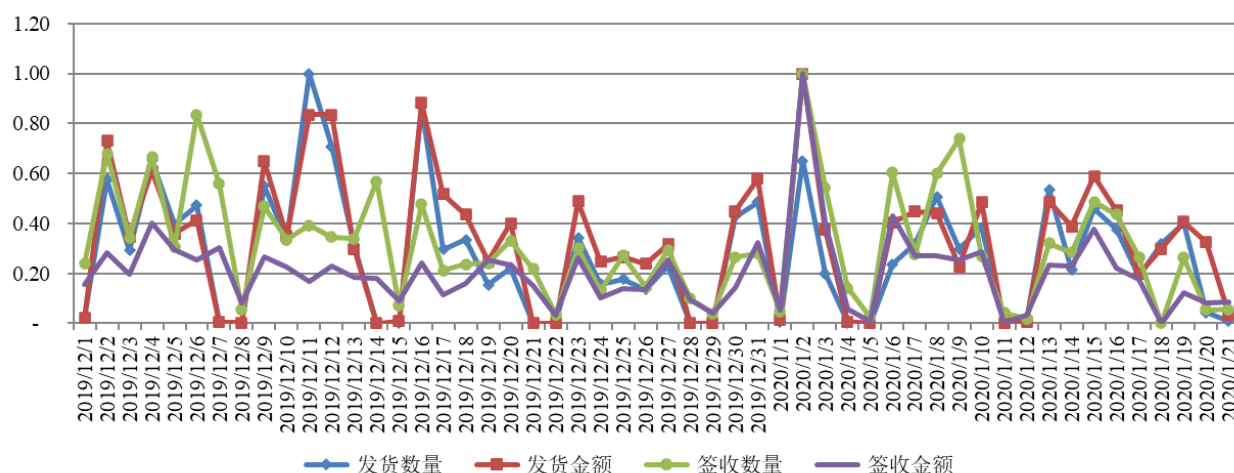
2017年12月及2018年1月日发货量、发货金额、签收量、签收金额情况



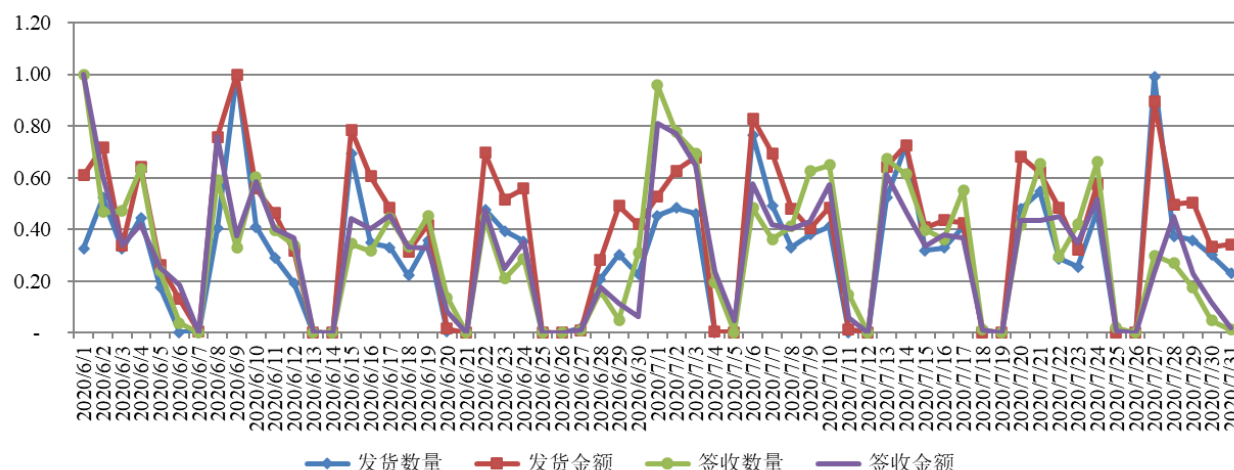
2018年12月及2019年1月日发货量、发货金额、签收量、签收金额情况



2019年12月及2020年1月日发货量、发货金额、签收量、签收金额情况



2020年6月及7月日发货量、发货金额、签收量、签收金额情况



注：图中数据均根据最大值进行了归一化处理，即归一化后数据=原数据/该系列数据最大值。

如上图所示，发行人各期期初、期末日发货、签收情况因销售情况存在一定波动，但整体情况稳定，不存在期末提前、大量发货的情况。

（二）结合审核问询回复中披露的“发行人陶瓷电容按月度采购、销售、成本情况”，说明 2018 年 6 至 12 月，发行人各月销售单价均显著高于发行人各月末存货单位成本，发行人 2018 年大幅计提存货跌价的原因及合理性；2019 年 3 月至 2020 年 1 月，各月末存货单位成本显著高于各月销售单价，相应存货跌价计提是否充分

1、结合审核问询回复中披露的“发行人陶瓷电容按月度采购、销售、成本

情况”，说明 2018 年 6 至 12 月，发行人各月销售单价均显著高于发行人各月末存货单位成本，发行人 2018 年大幅计提存货跌价的原因及合理性

2018 年，发行人主要产品 MLCC 在供需关系紧缺的市场行情下价格持续上涨，在上述市场背景下，2018 年 6 至 12 月发行人 MLCC 各月销售均价均高于发行人各月末存货单位成本。

发行人 2018 年大幅计提存货跌价的原因为：2018 年四季度以 MLCC 为代表的被动电子元器件供需关系开始发生变化，各类型电容、电阻价格均开始大幅回落，且下降趋势短期不可逆，2018 年期后销售价格仍在持续下跌，使得发行人的 MLCC 等商品的存货成本与销售价格产生倒挂情形。因此发行人在充分考虑各类库存商品的在手订单价格或市场售价、期后市场的实际成交价格、未来市场的供求关系、存货库龄情况、滞销情况等各项有效信息后对 2018 年末存货估算其可变现净值，并根据其与成本差异计提存货跌价准备。

发行人 2018 年末的 MLCC 存货在 2019 年度实现销售情况如下：

单位：万元

项目		库存商品（计提跌价）	发出商品（计提跌价）	库存商品（未计提跌价）	发出商品（未计提跌价）	合计
存货余额	A	12,810.94	685.33	1,582.76	536.88	15,615.90
存货跌价准备-期后已实现销售	B	4,964.43	254.37	-	-	5,218.80
存货跌价准备-期后未实现销售	C	669.09	-	-	-	669.09
期后已实现销售收入	D	7,330.82	430.96	1,813.78	636.94	10,212.50
期后已实现销售成本	E	12,106.20	685.33	1,582.76	536.88	14,911.16
销售费用【注】	F	534.42	-	132.22	-	666.64
实际亏损金额（不考虑存货跌价转销）	G=-(D-E-F)	5,309.79	254.37	-	-	5,564.16
计提的存货跌价准备与实际亏损金额的差异	H=B-G	-345.36	-	-	-	-345.36

注：销售费用=期后已实现销售收入*（2019 年度销售费用/2019 年度营业收入）

从上表可知，2018 年 MLCC 存货余额、存货跌价准备余额分别为 15,615.90 万元、5,887.89 万元，其在 2019 年度绝大部分已经实现销售，实际亏损金额 5,564.16 万元，大于 2018 年末存货跌价准备余额 5,218.80 万元，差额 345.36 万元，差异金额较小。2018 年末存货 MLCC 余额中有 704.74 万元对应的存货跌价

准备余额为 669.09 万元，在 2019 年全年未实现销售，符合 2018 年末计提存货跌价时的预测，其存货跌价计提合理。同时由于 2019 年未实现销售，对 2019 年利润无重大影响。

综上所述，发行人 2018 年末大幅计提存货跌价准备的原因系期末及预计未来产品价格将大幅下降，存货可变现净值低于存货成本。根据期后实际销售情况与计提的存货跌价情况进行比较可知，发行人 2018 年末大幅计提存货跌价准备具有合理性。发行人 2018 年末大幅计提存货跌价准备与 2018 年 6 至 12 月 MLCC 各月销售均价均显著高于各月末存货单位成本不存在矛盾。

（2）结合审核问询回复中披露的“发行人陶瓷电容按月度采购、销售、成本情况”，说明 2019 年 3 月至 2020 年 1 月，各月末存货单位成本显著高于各月销售单价，相应存货跌价计提是否充分。

2019 年 3 月至 2020 年 1 月，MLCC 各月末存货单位成本显著高于各月销售单价，一方面系期间 MLCC 受市场价格持续下降影响，销售平均价格持续下降；另一方面，为增加数据各期间的可比性，发行人审核问询回复中披露的 MLCC 各月单位成本为计提跌价准备前的数据，使得部分产品销售价格与计提跌价前成本出现倒挂。

前述 MLCC 市场价格下跌在 2019 年末逐渐企稳并逆转，随着包括原厂、分销商、电子产品制造商在内的全产业链去库存基本结束，MLCC 等电子元器件市场开始回暖，需求企稳回升，价格下降趋势放缓，基本回归至本轮价格上涨启动时的价位。因此基于上述情况，发行人 2019 年末在预估存货的预计售价时，根据期后市场行情、客户报价及积累的对产品市场价格走势判断经验，预计未来 MLCC 市场将逐步回暖。

另一方面，在上述市场供需变化发生大幅波动的背景下，发行人 2018 年采购的部分存货在 2019 年产生滞销，在 2019 年末形成一年以上库龄的库存商品，相关存货发行人按照存货跌价准备计提政策已全额计提存货跌价。

发行人 2019 年末存货 MLCC 在 2020 年 1-9 月实现销售情况如下：

项目	库存商品（计提跌价）	发出商品（计提跌价）	库存商品（未计提跌价）	发出商品（未计提跌价）	合计
----	------------	------------	-------------	-------------	----

项目		库存商品(计提跌价)	发出商品(计提跌价)	库存商品(未计提跌价)	发出商品(未计提跌价)	合计
存货余额	A	1,649.26	1,199.89	5,556.68	1,552.82	9,958.66
存货跌价准备-期后已实现销售	B	492.49	111.17	-	-	603.66
存货跌价准备-期后未实现销售	C	131.00	-	-	-	131.00
期后已实现销售收入	D	1,137.67	1,088.72	7,629.20	1,860.11	11,715.70
期后已实现销售成本	E	1,444.58	1,199.89	5,556.68	1,552.82	9,753.97
销售费用	F	53.13	-	356.28	-	409.41
实际亏损金额(不考虑存货跌价转销)	G=-(D-E-F)	360.04	111.17	-	-	471.20
计提的存货跌价准备与实际亏损金额的差异	H=B-G	132.45	-	-	-	132.45

注：销售费用=期后已实现销售收入*（2020年1-6月销售费用/2020年1-6月营业收入）

从上表可知，2019年MLCC存货余额、存货跌价准备余额分别为9,958.66万元、734.66万元，在2020年1-6月绝大部分已经实现销售，期后实现销售存货的实际亏损金额471.20万元，小于2019年末对应的存货跌价准备余额603.66万元，差额132.45万元，差异金额较小。2019年末存货MLCC余额中有204.68万元对应的存货跌价准备余额为131.00万元，在2020年1-9月暂未实现销售。

综上所述，发行人在2019年末计提存货跌价准备时预计售价的预估与市场行情相符，根据期后实际销售情况与计提的存货跌价情况进行比较可知，发行人2019年末的存货跌价计提具有充分性。发行人2019年末计提存货跌价准备的情况与2019年3月至2020年1月MLCC各月末存货单位成本显著高于各月销售单价不存在矛盾。

二、发行人补充披露事项

（一）补充披露库龄12个月以上存货的存货跌价准备计提政策，并说明未在招股说明书“报告期内采用的主要会计政策、会计估计和前期差错更正”中准确披露相关政策的原因

报告期内，发行人库龄12个月以上存货的存货跌价准备计提政策为：资产负债表日，当存货的库龄在12个月及以上，则存货属于滞销的情形，公司出于谨慎性考虑，按存货余额全额计提存货跌价准备。

发行人存货的库龄在 12 个月及以上，则存货属于滞销的情形，出于谨慎性考虑，预计可变现净值为 0，全额计提跌价，符合招股说明书“第八节/七、/（二十五）”相关披露内容：

“2、存货跌价准备

本公司根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。存货减值至可变现净值是基于评估存货的可售性及其可变现净值。鉴定存货减值要求管理层在取得确凿证据，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素的基础上作出判断和估计。实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响存货的账面价值及存货跌价准备的计提或转回。”

发行人已在招股书中将存货跌价准备计提政策进行如下调整披露：

（1）库龄在 12 个月以内的存货

资产负债表日，当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入资产减值损失。

发行人在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

①为执行销售合同而持有的存货，且能被销售合同订购数量覆盖的存货数量，以商品的合同价格作为其可变现净值的计算基础。

②没有销售合同约定的存货，其可变现净值以商品的可获取的资产负债表日后实际成交价格或未来预计售价作为计算基础。

预计售价估算方法：

第一，对于资产负债表日期后实际实现销售的存货，分别根据资产负债表日期后实现的销售价格确定“预计售价”。

第二，对于资产负债表日期后尚未对外销售的存货，结合次年的平均售价、存货属性（通用料或定制料，往往多余的定制料较难处置）、对未来后市的供求

关系的判断（若市场景气度持续下降，需结合市场判断降低预估售价）等因素综合确定未来“预计售价”。

存货可变现净值按存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。

资产负债表日，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，计入资产减值损失；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入资产减值损失。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。

（2）库龄在 12 个月以上的存货

资产负债表日，当存货的库龄在 12 个月及以上，则存货属于滞销的情形，公司出于谨慎性考虑，按存货余额全额计提存货跌价准备。

（二）审核问询回复显示，发行人存货型号种类多（仅电阻一项即超过 12,000 个 SKU）、数量大（2020 年 6 月末存货数量 1,537.92 千万件），不同型号价值差异较大，请发行人补充披露盘点中如何区分不同存货，如何对该数量级规模存货进行盘点

关于盘点的具体情况，在招股说明书“第八节/十三、/（二）/7、存货”中进行了补充披露。

存货为电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件，其中以被动电子元器件为主。存货主要以塑料盘为基础容器，整箱封装，每盘数量为 2-15 千件，每箱约 60 盘，2020 年 6 月末存货数量为 1,537.92 千万件，约合 2.5 万箱。每盘表面有原厂的标签，标签内容主要为品名、数量、品牌 logo、二维码等信息。销售出库时，整盘或整箱发出，不存在拆盘销售。

发行人已形成健全的产品到货、扫码上架、存储、拣选、扫码下架、发货面单打印等全流程数字化、智能化的仓储物流系统。发行人已实现全库存建立条形码数字化管理，所有存货均贴有专用条码，基于数字化的仓储技术，实时

记录存货出入库状态，可对存货数量、存储位置、有效期等库存数据进行全方位分析及监测，大幅提高存货管理的数字化程度和库存管理效率。

发行人盘点时，通过盘点表中存货对应的库位、条形码号可以实现在大量规格型号中迅速找到对应的实物；对于数量级巨大的规格型号，一般都是原厂整箱封装，因此盘点时以清点箱数实现盘点，同时会观察整箱是否存在被拆封的迹象，随机抽查若干箱进行打开盘点，确认货物是否真实存在。

以陶瓷电容 CL05A106MQ5NUNC 为例展示其具体形态，如下图：

以件为单位的形态（1 件）	以盘为单位的形态（1 千件）
	
每小箱 10 盘（1 万件）	每大箱 60 盘（6 万件）
	
仓库货架陈列	



三、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师对上述事项执行了如下核查程序：

1、对各报告期末各类存货执行的核查程序、核查范围

（1）了解发行人采购与仓储相关制度，对公司仓储循环及采购与付款循环实施穿行测试和控制测试程序。

（2）访谈发行人管理层、财务负责人，了解各期末存货余额、跌价准备计提、销售及退回、报废等情况，以及继续持有的后续计划。

（3）了解公司的备货政策、销售周期，比较分析报告期各期末存货余额构成情况及变动情况，分析存货水平的合理性。

（4）获取各年期末存货及跌价准备计提明细，了解发行人存货减值的测试方法及存货跌价准备计提政策，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提、转回或转销的金额是否正确；并结合期末存货盘点情况及对存货库龄的分析，分析各期末存货跌价准备计提是否充分。

（5）取得同行业可比公司招股说明书、报告期内年度报告等公开资料，计算存货跌价准备计提比例等数据，与公司进行比较分析。

(6) 获取期后销售明细、销售订单明细及各类存货的出库明细，分析各类存货期后销售情况和结转情况。

(7) 了解存货内容、性质并取得公司报告期各期末完整的仓库清单、盘点计划、盘点总结及报告期各期末存货清单，复核存货存放地点并与盘点表进行核对。

(8) 对于库存商品，发行人分别于 2019 年 12 月 30 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 6 月 30 日、2020 年 7 月 1 日对公司 2019 年末、2020 年 6 月末存货进行了实物盘点。保荐机构、申报会计师参与了监盘，监盘范围包括南京、深圳、香港仓库的库存商品，具体监盘程序如下：

项目	监盘程序
监盘前	盘点开始前，获取发行人有关存货盘点的相关制度、发行人盘点计划表，并独立获取库存表，复核盘点时间是否临近资产负债表日、盘点范围是否达到比例要求等，评价了发行人盘点工作安排的合理性，并根据发行人盘点小组安排相应监盘人员，制定存货监盘计划。
	预先了解发行人电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件的实物形态，以便于在监盘过程中区分不同类别的存货。
监盘中	在盘点人员盘点时进行观察：①确定发行人盘点人员是否遵守盘点计划；②确定盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况；③关注盘点表中应盘点的存货是否均已盘点；④关注盘点方法是否合适。在监盘过程中，关注存货的状况，询问盘点人员是否已经恰当区分所有毁损、残次的存货。
监盘后	继续关注发行人对于盘点差异结果汇总整理工作，获取差异汇总表和处理措施。监盘结束，对监盘结果进行评价，形成存货监盘小结。

监盘数量及监盘金额如下：

数量单位：千万、金额单位：万元

项 目	期末库存 数量	期末库存 金额	监盘 数量	监盘金额	监盘数 量占比	监盘金额 占比
2019 年 12 月 31 日	612.14	23,187.21	201.59	14,419.80	32.93%	62.19%
2020 年 6 月 30 日	1,337.37	33,362.67	628.66	22,792.18	47.01%	68.32%

监盘结果：2019 年末、2020 年 6 月末会同其他中介机构共同监盘，监盘结果与发行人账面记录无差异，发行人盘点程序充分，监盘过程中未发现异常。

(9) 对于发出商品-VMI，发行人分别于 2019 年 12 月期间、2020 年 6 月

30 日对公司 VMI 仓的存货（发出商品）进行了实物盘点。申报会计师参与了监盘，监盘范围包括主要 VMI 仓库的发出商品。并对报告期各期末主要 VMI 仓发出商品数量进行进行函证，监盘及函证数量及金额如下：

数量单位：千万件、金额单位：万元

项 目	2020.6.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
发出商品								
-VMI 函证及 监盘金额	98.76	1,884.05	84.20	1,865.57	51.42	1,304.42	61.16	1,281.16
发出商品								
-VMI	119.71	2,378.37	122.15	2,218.98	59.78	1,589.43	64.72	1,423.38
函证及监盘 占比	82.50%	79.22%	68.93%	84.07%	86.01%	82.07%	94.50%	90.01%

（10）针对非 VMI 模式发出商品，检查了相关单据的期后签收日期，根据签收单据日期核查非 VMI 模式发出商品是否存在跨期情况。

（11）对存货执行了计价测试：获取了分月的收发存明细，选取发生额和结存金额较大的主要物料进行计价测试，检查发行人库存商品发出计价的方法是否正确，库存商品发出和期末结存的金额是否正确。

（12）对存货实施出入库截止测试，确定存货被计入正确的会计期间：检查库存商品出入库的截止性是否正确，是否存在跨期情况，从明细账的借方发生额中抽取样本与出入库记录核对，以确定出入库被记录在正确的会计期间；从出入库记录抽取样本与明细账的借方发生额核对，以确定出入库被记录在正确的会计期间。

2、在监盘中区分不同存货，对数量级规模存货进行监盘

发行人已形成健全的产品到货、扫码上架、存储、拣选、扫码下架、发货面单打印等全流程数字化、智能化的仓储物流系统。发行人已实现全库存建立条形码数字化管理，所有存货均贴有专用条码，基于数字化的仓储技术，实时记录存货出入库状态，可对存货数量、存储位置、有效期等库存数据进行全方位分析及监测，大幅提高存货管理的数字化程度和库存管理效率。

中介机构监盘时，通过盘点表中存货对应的库位、条形码号可以实现在大量

规格型号中迅速找到对应的实物；对于数量级巨大的规格型号，一般都是原厂整箱封装，因此监盘时以清点箱数实现盘点，同时会观察整箱是否存在被拆封的迹象，随机抽查若干箱进行打开盘点，确认货物是否真实存在。

3、发行人盘点程序充分有效，中介机构执行的监盘程序或其他替代程序执行中未发现异常情形

为了建立健全存货管理的相关内部控制流程、加强存货的实物管理，发行人制定了存货管理的相关制度。

公司存货采用永续盘存制。报告期内，公司严格执行存货盘点工作制度，根据存货产品数量品类众多及较高水平库存管理效率的特点，采用抽样盘点。按盘点时间的不同分为中期盘点和年终盘点，其中：中期盘点为年中自有仓库盘点、VMI 仓库季度盘点。

(1) 发行人自有仓库具体盘点程序：

项目	盘点程序
盘点前	由财务中心编制盘点计划，明确盘点时间、盘点目标、盘点范围、盘点程序、人员安排等事项。经财务中心负责人审批后，将盘点计划通知到相关部门。盘点工作由财务中心负责人领导，仓库负责人组织实施。
	监盘人员在盘点前，预先了解电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件的实物形态。
盘点中	盘点时，所有存货停止流动。
	仓储部门负责自盘、复盘，财务人员负责监盘。半年度盘点及年度盘点审计人员参与监盘。盘点人员、监盘人员 2 人一组：南京仓配备 8-10 组，深圳仓配备 3-4 组；香港仓配备 2-3 组。
	盘点方法：通过盘点表中存货对应的库位、条形码号可以迅速找到对应的实物，清点实物数量并在盘点表记录；同时选择部分实物清点数量，并与盘点表数量核对。
	各组人员分别将初盘数量和复盘数量记录于盘点表上，复盘后双方在该表上互相签名确认无误。
盘点后	盘点人员核实差异原因，然后将盘点差异及差异原因汇总后报告给相关负责人。财务部根据差异分析报告进行调账及相关后续处理。

(2) 发行人 VMI 仓库具体盘点程序：

项目	盘点程序
盘点前	由财务中心编制盘点计划，明确盘点时间、盘点目标、盘点范围、盘点

项目	盘点程序
	程序、人员安排等事项。经财务中心负责人审批后，将盘点计划通知到相关部门。由仓储部门牵头负责，销售人员配合，营销中心监督，财务中心负责监盘工作。
	监盘人员在盘点前，预先了解电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件的实物形态。
盘点中	盘点时间一般为 1-3 小时，盘点时，所有存货停止流动。
	仓储部门负责自盘、复盘，财务人员负责监盘。半年度盘点及年度盘点审计人员参与监盘。盘点人员、监盘人员 2 人一组：联宝仓一般配备 2 组人员，其他 VMI 仓配备 1 组人员。
	盘点方法：通过盘点表中存货对应的库位、条形码号可以迅速找到对应的实物，清点实物数量并在盘点表记录；同时选择部分实物清点数量，并与盘点表数量核对。
	各组人员分别将初盘数量和复盘数量记录于盘点表上，复盘后双方在该表上互相签名确认无误。物流部门出具双方签字盖章确认的盘点报告。
盘点后	盘点人员核实差异原因，然后将盘点差异及差异原因汇总后报告给相关负责人。财务部根据差异分析报告进行调账及相关后续处理。

报告期各期末，发行人根据存货盘点制度对自有仓库和 VMI 仓库的存货均已实施了抽样盘点，盘点结果显示，发行人盘点计划安排合理、执行到位，存货账实相符，发行人盘点程序是否充分有效。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）发行人通过数字化、智能化的仓储物流系统，能有效快速区分不同存货，对数量级规模存货进行盘点。发行人存货管理制度健全并得到有效，盘点程序充分有效。

（2）中介机构执行的监盘程序或其他替代程序执行中未发现异常情形。

（3）发行人报告期各期末存货真实存在且金额准确。

报告期各期，中介机构执行的监盘程序或其他替代程序执行中未发现异常情形。

问题 19：关于财务规范性

审核问询回复显示报告期发行人与实控人沙宏志、沙剑（沙宏志的姐姐）存在大额资金往来（拆入 16,136,622.89 元、归还 64,607,207.72 元）；此外实控人沙宏志的配偶、董事、副总经理、监事等人与发行人前员工、报告期前五大贸易商客户钱四清存在较大资金往来。按照证监会《首发业务若干问题解答》问题 54 的内容，请发行人补充说明：

中介机构核查的银行账户清单范围（如实际控制人及其配偶、姐姐、董监高、关键岗位人员等），银行账户数量及账户的主要用途，个人提供的账户是否完整。

请中介机构按《首发业务若干问题解答》问题 54 的内容核查并逐条发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明事项

（一）中介机构核查范围

中介机构取得了发行人各银行账户 2017 年至 2020 年 1-6 月的银行账户流水并进行复核，相关统计情况如下表所示：

序号	开户单位	银行名称	提供流水的银行账户数量	币种	主要用途
1	发行人	北京银行、大华银行、富邦华一银行、花旗银行、华美银行、江苏银行、交通银行、南京银行、宁波银行、浦发银行、上海银行、兴业银行、渣打银行、招商银行、浙商银行、工商银行、光大银行、中国银行、中信银行	66	人民币、美元	一般户、专用户、保证金户、贷款户、交易结算户、结构性存款户、委托贷款资金池账户、AR 回款专户
2	上海商络	大华银行、花旗银行、招商银行	4	人民币、美元	交易结算、资金池结算账户
3	上海爱特信	大华银行、花旗银行、招商银行、工商银行	8	人民币、港币、美元	交易结算户、社保结算专户、资金池结算账户
4	深圳商络	大华银行、招商银行	4	人民币、美元	基本户、一般户、交易结算户、质押账户

序号	开户单位	银行名称	提供流水的银行账户数量	币种	主要用途
5	天津龙浩	大华银行、交通银行、招商银行	4	人民币	交易结算户、质押账户
6	南京恒邦	北京银行、富邦华一银行、徽商银行、交通银行、南京银行、招商银行	6	人民币	定期存款户、交易结算户
7	南京哈勃	南京银行、交通银行	2	人民币	交易结算户
8	南京畅翼行	交通银行	3	人民币、港币、美元	基本户、交易结算户、经常项目外汇账户
10	苏州易易通	大华银行、交通银行、招商银行、工商银行	5	人民币、美元	交易结算户、保证金户
11	香港易易通	大华银行、招商银行	6	港币、美元、欧元、新加坡币	交易结算户、离岸单位结算户
12	香港商络	大华银行、华美银行、花旗银行、汇丰银行	24	人民币、港币、美元、欧元、日元	保证金户、存款户、交易结算户、自由贸易户
14	香港恒邦	大华银行、花旗银行	6	人民币、港币、美元、欧元	交易结算户
15	台湾商络	富邦银行	5	人民币、新台币	交易结算户
合计			141		

中介机构取得了发行人实际控制人及其配偶、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、出纳、会计核算部主管、销售、采购、市场、仓储等部门负责人、实际控制人司机、实际控制人控制的其他企业 2017 年至 2020 年 1-6 月的银行流水并进行复核，相关统计情况如下表所示：

序号	姓名	关联关系	银行名称	提供流水的银行账户数量	主要用途
1	沙宏志	实际控制人、董事长	富邦华一银行、招商银行、光大银行、工商银行、上海银行	6	日常开支、工资卡、理财卡、校友会活动基金卡
2	徐静	实际控制人之配偶	工商银行、交通银行	5	日常开支、工资卡、理财

序号	姓名	关联关系	银行名称	提供流水的银行账户数量	主要用途
3	张全	董事、副总经理、销售部分负责人	光大银行、招商银行	2	日常开支、工资卡
4	周加辉	董事、副总经理	光大银行、招商银行、江苏银行	4	日常开支、工资卡、理财、贷款卡
5	唐兵	董事、副总经理、市场和采购部门负责人	光大银行、招商银行、工商银行	3	日常开支、工资卡、理财
6	刘超	董事	光大银行、招商银行、工商银行、兴业银行、建设银行	5	日常开支、工资卡、贷款卡
7	沙汉文	监事会主席、仓储部门负责人	招商银行、光大银行	2	日常开支、工资卡
8	陈婕	监事	建设银行、光大银行、招商银行	3	日常开支、工资卡、贷款卡
9	姬磊	监事	平安银行	1	工资卡、日常开支
10	LI JIAN	总经理	招商银行、光大银行	2	工资卡、日常开支
11	蔡立君	财务负责人、董事会秘书	工商银行、光大银行、浦发银行	3	工资卡、日常开支
12	缪婷	曾任会计核算部主管	招商银行、光大银行	2	工资卡、日常开支、理财
13	张正东	现任会计核算部主管	招商银行	1	工资卡、日常开支
14	李彤	现任出纳	兴业银行、光大银行、招商银行	3	工资卡、日常开支、理财

序号	姓名	关联关系	银行名称	提供流水的银行账户数量	主要用途
15	王歆	曾任出纳（与公司有资金往来）	光大银行	2	工资卡
16	陈爱华	曾任出纳（与公司有资金往来）	光大银行	1	工资卡
17	刘肇隆	实际控制人司机	招商银行、工商银行、光大银行	3	工资卡、日常开支、理财
18	沙剑	实际控制人姐姐	招商银行、工商银行	2	日常开支、贷款
19	林修平	报告期内曾任董事	招商银行、光大银行	2	工资卡、日常开支
20	贾奕	报告期内曾任监事	招商银行、光大银行	3	工资卡、日常开支、理财
21	江苏商络电子机械有限公司	实际控制人控制的其他企业	南京银行、中国银行、招商银行、江苏银行	6	交易结算户、外汇结算户、代扣代缴户
22	苏州工业园区诚弘机械有限公司	实际控制人控制的其他企业	工商银行	1	收付货款，发放工资、费用等
23	南通诚弘精密机械有限公司	实际控制人控制的其他企业	中国银行	1	收付货款，发放工资、费用等

保荐机构取得了发行人出具的承诺函，发行人承诺其已向中介机构提供了报告期内全部的银行账户及资金流水；报告期内，其银行流水中的资金往来均为公司的日常经营行为；其不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

保荐机构取得了相关自然人、关联企业出具的承诺函。相关自然人承诺：除信用卡账户以外，已向中介机构提供了报告期内/任职期内全部的银行账户及资金流水；银行流水中的收入、支出主要为工资或奖金收入、个人或家庭消费、购买理财、股权投资、与亲戚或朋友之间的资金往来等，其与资金往来相对方之间不存在股权代持关系，不存在纠纷或潜在纠纷；其本人及其近亲属不存在为发行人代为承担成本、费用或代收、代付款项等行为。相关关联企业承诺：已向中介机构提供了报告期内全部的银行账户及资金流水；报告期内，其银行流水中的资

金往来均为公司的日常经营行为；不存在为发行人代为承担成本、费用或代收、代付款项等行为。

经核查，保荐机构认为：前述提供的银行流水中，个人提供的账户具有完整性。

（二）异常标准及确定依据

公司是国内领先的被动元器件分销商，主要面向网络通信、消费电子、汽车电子、工业控制等应用领域的电子产品制造商，为其提供电子元器件产品。公司代理的产品包括电容、电感、电阻及射频器件等被动电子元器件及 IC、分立器件、功率器件、存储器件及连接器等其他电子元器件，其中以被动电子元器件为主。目前，公司拥有 60 余家知名原厂的授权，向约 2,000 家客户销售超过 2 万种电子元器件产品。2017 年度至 2020 年 1-6 月，发行人营业收入分别为 167,584.98 万元、299,273.33 万元、206,842.64 万元及 133,187.45 万元，收入规模较大；发行人前五大客户销售收入合计占营业收入比例分别为 32.40%、41.85%、33.40% 及 32.09%，客户数量较大，单一客户收入占比较小；发行人前五大供应商采购金额合计占采购总金额比例分别为 72.98%、73.76%、62.65% 及 66.77%，上游供应商主要为全球知名电子元器件原厂，供应集中度较高。目前，发行人的产品售价、成本、毛利率水平均处于行业合理区间，经营业绩的变动趋势与行业可比公司对比具有合理性。

基于上述特点，中介机构结合重要性原则和支持核查结论需要，对发行人或法人关联方的银行账户开立情况进行核查，对其 50 万元以上大额资金流水情况进行核查，并对实际控制人及其配偶、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员、核心技术人员、出纳、会计核算部主管、销售、采购、市场、仓储等部门负责人及实际控制人司机的银行流水情况（20 万元以上）进行核查，重点分析发行人银行账户完整性及开户合理性及是否存在大额资金流水异常。

（三）核查程序及证据

中介机构根据《首发业务若干问题解答》问题 54 相关要求，对发行人进行了具体核查，相关核查情况及核查意见如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

（1）发行人说明

发行人制定了严格的资金管理内控制度，包括清晰的资金业务岗位分工，不相容岗位分离，建立货币资金授权批准制度，所有资金支出按公司授权制度由申请人制单、部门负责人审核、总经理审批，财务部门审核后，由财务办理支付手续。

发行人的现金、银行账户、票据、发票、印章均由专人保管并授权登记使用。公司所有资金收付均通过公司银行账户，并可与实际执行的协议、订单及收入确认金额互相印证。

（2）中介机构核查程序及核查结论

中介机构访谈了财务总监，了解发行人货币资金支付与审批、货币资金保管、现金、银行存款日记账的记录、银行存款余额调节表的编制与复核、应收票据的收付及管理等相关资金管理相关内部控制制度的设计情况；执行穿行测试，对资金管理相关内控的有效性进行评价。经核查，中介机构认为：发行人资金管理相关内部控制制度完整、健全，内控不存在重大缺陷。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

（1）发行人说明

发行人严格按照国家有关规定，加强对银行账户的管理，严格按照规定开立账户，办理存款、取款和结算业务。公司定期检查、清理银行账户的开立及使用情况，不存在出租、出借公司银行账号，办理无关业务的情况，不存在银行账户不受发行人控制的情况。

公司开立的全部银行账户均纳入财务核算范围，不存在未在发行人财务核算中全面反映的情况。

（2）中介机构核查程序及核查结论

中介机构向发行人索取银行账户清单，了解账户名、开户行、账号、用途等

基本信息，并和财务帐记录核对，分析账户数量和业务需要是否匹配。中介机构于 2019 年 10 月及 11 月、2020 年 1 月、2020 年 6 月及 7 月实地走访了发行人主要银行账户开户行，获取了发行人《已开立银行结算账户清单》，并打印了相关银行流水。中介机构复核了发行人银行账户的开户地点、开立时间和销户情况。对发行人有业务往来的全部银行发函，函证银行账户开立、是否使用受限、存款余额等事项，经函证，未发现异常情况。

经核查，中介机构认为：发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

（1）发行人说明

报告期内，发行人大额资金往来主要系日常经营性、投资性及筹资性资金往来。报告期内，公司现金流量主要情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经营活动产生的现金流量净额	-25,765.08	2,864.93	14,952.93	-22,463.38
投资活动产生的现金流量净额	2,576.61	-4,970.09	-300.86	-341.03
筹资活动产生的现金流量净额	17,628.27	-4,514.22	-3,491.18	28,966.47
汇率变动对现金的影响	234.37	-60.65	-18.59	-124.21
现金及现金等价物净增加额	-5,325.82	-6,680.03	11,142.30	6,037.84

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年上半年，公司现金及现金等价物净增加额分别为 6,037.84 万元、11,142.30 万元、-6,680.03 万元及 -5,325.82 万元。公司 2017 年度及 2018 年度现金及现金等价物净增加额持续为正，情况良好，2019 年度现金及现金等价物净增加额为负数，主要系偿还借款及购买结构性存款所致。

2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，发行人货币资金余额分别为 7,572.94 万元、20,427.13 万元、12,366.43 万元及 8,155.39 万元；交易性

金融资产分别为 0 万元、0 万元、4,603.36 万元及 1,924.54 万元。

①经营性现金流量

报告期内，公司净利润与经营活动的现金流量净额之间的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净利润	8,506.90	9,902.22	33,344.00	6,974.30
加：计提的资产减值准备及信用减值损失	3,990.34	701.43	9,166.89	2,597.21
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	108.45	190.27	175.11	112.66
无形资产摊销	39.07	64.55	12.16	11.60
长期待摊费用摊销	49.47	96.36	78.72	64.60
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	0.27	-0.07	-	-3.40
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-0.02	-	2.96	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-24.54	-3.36	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	149.49	352.21	1,401.39	956.65
投资损失（收益以“-”号填列）	-26.24	-54.40	-	-
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-637.27	1,587.12	-2,116.84	-498.91
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	94.58	67.86	790.31	163.02
存货的减少（增加以“-”号填列）	-12,191.88	-5,422.65	-7,304.61	-11,618.20
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-29,027.65	5,536.75	-34,168.11	-26,013.09
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	3,203.95	-10,153.36	9,319.45	3,807.36
其他	-	-	4,251.52	982.80
经营活动产生的现金流量净额	-25,765.08	2,864.93	14,952.93	-22,463.38

i.2017 年度匹配性分析

2017 年度经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 29,437.68 万元，主要原因是：

第一，经营性应收项目增加金额 26,013.09 万元，而同期经营性应付项目的

增加金额 3,807.36 万元, 经营性应收项目增加金额超过经营性应付项目增加金额 22,205.73 万元。第二, 存货增加 11,618.20 万元。

2017 年度经营性应收项目增加金额较大, 且大于经营性应付, 主要原因是:

第一, 由于 2017 年销售规模增长, 受账期差因素影响, 应收账款余额相应增加 15,238.31 万元, 而同期应付账款增加 5,247.88 万元; 第二, 由于销售规模增长, 公司收到的商业承兑汇票增长, 应收票据增加 4,906.54 万元, 进一步增加了销售回款环节资金占用规模; 第四、贴现的商业承兑汇票金额 5,723.64 万元, 作为筹资活动现金流“取得借款收到的现金”。

2017 年末存货增加金额较大, 主要由于公司销售规模增长, 备货规模相应增长。

ii.2018 年度匹配性分析

2018 年度经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 18,391.07 万元, 主要原因是:

第一, 经营性应收项目增加金额 34,168.11 万元, 而同期经营性应付项目增加金额为 9,319.45 万元, 经营性应收项目增加金额超过经营性应付项目增加金额 24,848.66 万元。第二, 2018 年存货增加 7,304.61 万元。第三, 因股权激励形成的股份支付费用为 4,251.52 万元。第四, 2018 年计提的资产减值准备金额较大, 金额为 9,166.89 万元。

2018 年度经营性应收项目增加金额较大, 且大于经营性应付, 主要原因是:

第一, 由于 2018 年销售规模增长 78.58%, 受账期差因素影响, 2018 年末应收账款余额相应增加了 24,933.32 万元, 增长 49.46%, 而同期应付账款增加 3,173.02 万元、应交税费增加 4,653.49 万元, 应收账款增加超过应付账款的增加; 第二, 由于采购规模大幅增长, 支付给供应商的采购保证金增加, 使得其他应收款余额增加了 3,437.11 万元; 第三, 贴现的商业承兑汇票金额 5,894.71 万元, 作为筹资活动现金流“取得借款收到的现金”。

2018 年末存货增加金额较大, 主要由于公司销售规模大幅增长 78.58%, 存

货规模也相应增长 28.41%。

2018 年股份支付费用金额为 4,251.52 万元，主要原因是：2018 年 11 月，实际控制人沙宏志以其间接持有的公司股份对公司员工 LI JIAN、蔡立君进行股权激励，产生股份支付费用 4,251.52 万元，该笔费用减少净利润但未影响经营活动产生的现金流量净额。

2018 年计提的资产减值准备金额为 9,166.89 万元，主要原因是：2018 年 MLCC 市场价格大幅波动，公司 2018 年末计提了 7,732.60 万元存货跌价准备；由于应收账款余额增长，相应计提了 1,270.69 万元的应收账款坏账准备。2018 年计提的各项资产减值准备减少净利润但未影响经营活动产生的现金流量净额。

iii.2019 年度匹配性分析

2019 年度经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 7,037.29 万元，主要原因是：

第一，经营性应收项目减少金额 5,536.75 万元，而同期经营性应付项目的减少金额 10,153.36 万元，经营性应收项目减少金额小于经营性应付项目减少金额 4,616.61 万元。第二，2019 年存货增加 5,422.65 万元。

2019 年度经营性应收项目减少金额小于经营性应付项目减少金额 4,616.61 万元，主要原因是：

第一，由于 2019 年销售规模下降 30.89%，受账期差因素影响，应收账款余额相应减少了 8,982.02 万元，下降 11.92%，同期应付账款下降 3,976.38 万元、应交税费下降 5,244.81 万元，应收账款减少超过应付账款的减少；第二，贴现的商业承兑汇票金额 2,524.11 万元，作为筹资活动现金流“取得借款收到的现金”。

2019 年度存货增加金额较大，主要由于 2019 年销售规模下降 30.89%，存货余额相应下降 1,687.45 万元，而在编制现金流量附表时，将本期转销的存货跌价准备 7,110.11 万元，计入“存货的减少”科目，使得“存货的减少”为负 5,422.65 万元。

vi.2020 年 1-6 月匹配性分析

2020 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额较净利润减少 34,271.98 万元，主要原因是：

第一，经营性应收项目增加金额 29,027.65 万元，而同期经营性应付项目的增加金额 3,203.95 万元，经营性应收项目增加金额超过经营性应付项目增加金额 25,823.70 万元。第二，2020 年 1-6 月存货增加 12,191.88 万元。第三，2020 年 1-6 月计提的资产减值准备金额较大，金额为 3,990.34 万元。

2020 年 1-6 月经营性应收项目增加金额较大，且大于经营性应付，主要原因是：

第一，由于 2020 年 1-6 月销售规模同比较快增长，受账期差因素影响，应收账款余额相应增加了 19,847.73 万元，增速为 29.91%，预付款项增加了 2,587.51 万元，增速为 145.14%，其他流动资产增加了 2,338.62 万元，而同期应付账款增加 4,241.76 万元，应收账款增加超过应付账款的增加；第二，当期贴现的商业承兑汇票金额 1,619.32 万元，作为筹资活动现金流“取得借款收到的现金”。

2020 年 1-6 月存货增加金额较大，主要由于 2020 年 1-6 月销售规模同比增加，存货余额相应增长 10,790.35 万元，而在编制现金流量附表时，将本期转销的存货跌价准备 1,401.53 万元，计入“存货的减少”科目，使得“存货的减少”为-12,191.88 万元。

2020 年 1-6 月计提的资产减值准备 3,990.34 万元，主要原因是：由于部分存货市场价格有所下降，公司 2020 年 6 月末计提了 1,830.64 万元的存货跌价准备；由于销售规模同比增长，应收账款余额增加，相应计提了 2,026.58 万元的应收账款坏账准备。计提的各项资产减值准备减少净利润但未影响经营活动产生的现金流量净额。

②投资性现金流量

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年上半年，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-341.03 万元、-300.86 万元、-4,970.09 万元及 2,576.61 万元。公司 2019 年度投资活动现金流大幅降低，主要系当年购买结构性存款 4,600.00 万元所致。

③筹资性现金流量

2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年上半年，公司筹资活动活动产生的现金流量净额分别为 28,966.47 万元、-3,491.18 万元、-4,514.22 万元及 17,628.27 万元。报告期内公司筹资活动收到的现金主要系股东投资及取得借款收到的现金；筹资活动支付的现金主要系偿还债务支付的现金。公司 2017 年度筹资活动现金流量净额为正，主要系发行人取得投资人支付的投资款所致；2018 年度、2019 年度筹资活动现金流量净额持续为负，主要系发行人 2018 年开始经营性现金流逐渐充裕，因此偿还债务支付的现金大于取得借款收到的现金，致使筹资活动现金流量净额为负。

综上所述，发行人大额资金往来不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配

(2) 中介机构核查程序及核查结论

中介机构取得发行人报告期内银行流水并复核银行流水完整性后，抽取了发行人 50 万元以上银行流水发生额及 50 万元以上银行存款日记账明细进行银行流水与银行存款日记账、银行存款日记账与银行流水的双向比对。上述发行人的银行流水中，中介机构复核了 50 万元以上的流水，将上述大额资金往来交易对手方信息与发行人主要客户、主要供应商、员工名册及关联方名单进行比对。

经核查，中介机构认为：发行人大额资金流水不存在异常资金往来，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

(1) 发行人说明

报告期内，发行人存在向关联方拆入资金的情形，具体情况如下：

单位：元

年度	关联方	核算科目	项目	期初余额	拆入金额/计提利息	归还金额/支付利息	期末余额
2017	沙宏志	其他应付	本金	20,095,873.27	15,100,000.00	34,495,873.27	700,000.00

年度	关联方	核算科目	项目	期初余额	拆入金额/计提利息	归还金额/支付利息	期末余额
年度		款	利息	1,176,952.92	627,945.36	1,804,898.28	-
2017年度	沙剑	其他应付款	本金	27,129,933.81	-	27,129,933.81	-
			利息	67,824.83	408,677.53	476,502.36	-
2018年度	沙宏志	其他应付款	本金	700,000.00	-	-	700,000.00
2019年度	沙宏志	其他应付款	本金	700,000.00	-	700,000.00	-

上述关联方资金拆入系发行人因临时的经营性资金周转需要而向关联方借入的资金支持，截至 2019 年 5 月末已全部归还。此外，不存在其他资金拆借的情形。

2017 年，发行人存在利用出纳个人卡代发报销款、过节费的情况，具体如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
个人卡代发报销款、过节费	-	-	-	758.25
业务招待费、差旅费及福利费[注]	1,014.47	4,297.28	3,939.69	3,936.65
个人卡代发报销款、过节费占业务招待费、差旅费及福利费的比例	-	-	-	19.26%

注：该数据为财务报表中管理费用及销售费用中的业务招待费、差旅费及福利费的合计金额。

发行人早期在处理员工费用报销、过节费事宜时，为便于操作，公司先将报销款、过节费集中汇入公司出纳的个人银行卡内，再由出纳按实际报销金额或过节费逐笔支付给员工。2017 年 1 月 5 日至 2017 年 4 月 28 日，上述由公司汇给时任出纳王歆个人卡的款项合计为 303.25 万元；2017 年 5 月 10 日至 2017 年 11 月 8 日，公司汇给时任出纳陈爱华个人卡的款项合计为 455.00 万元。上述通过个人卡进行支付的款项均已入账，不存在用员工账户承担成本费用的情形。公司已积极规范上述行为，自 2017 年 12 月 9 日后未再发生类似使用员工个人卡进行支付的情形。

除上述情况外，报告期内公司除向控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员支付薪资、报销款外，不存在其他资金往来。

（2）中介机构核查程序及核查结论

中介机构取得发行人实际控制人及其配偶、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行流水，复核了 20 万元以上的流水，主要为上述人员工资或奖金收入、个人或家庭消费、购买理财、股权投资、与亲戚或朋友之间的资金往来等。除前述发行人与实际控制人沙宏志及其姐姐沙剑的资金拆借、发行人曾任出纳代发行人代发部分报销款、过节费而形成的大额资金往来外，不存在其他发行人与相关人员的异常大额资金往来。

经核查，中介机构认为：实际控制人及其配偶、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员个人账户大额资金流水具有合理解释，主要资金流向或用途不存在异常；发行人与关联方的资金拆借行为不构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险，发行人与关联方的资金拆借未损害公司和股东的利益，亦不影响发行人经营的独立性，对本次发行上市不构成重大不利影响。发行人报告期内存在个人卡代发部分报销款、过节费的情形，自 2017 年 12 月 9 日后未再发生类似使用员工个人卡进行支付的情形。发行人已通过改进制度、加强内控的方式积极整改，已针对性建立内控制度并有效执行。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

（1）发行人说明

报告期内，发行人不存在大额或频繁取现的情形。由于发行人从事电子元器件分销业务，具有贸易属性，且存在金额较大的外币结算业务，因此发行人存在不同币种的银行账户，且不同账户之间存在因业务购销需要或公司发展周转需要而发生的金额较大的资金进出的情形，同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

（2）中介机构核查程序及核查结论

中介机构获取并核查了发行人报告期内各银行账户的资金流水，经核查，中介机构认为：报告期内发行人不存在大额或频繁取现的情形；同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

（1）发行人说明

报告期内，发行人购买无实物形态资产或服务的情况如下：

单位：万元

项目	类型	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
泛微协同商务软件	软件	48.94	0.44	8.62	-
帆软软件		-	-	20.69	-
赛捷 X3 软件		-	242.13	-	-
奥哲业务流程软件		-	18.90	-	-
速达软件		0.62	0.18	-	-
擎天退税软件		-	2.74	-	-
微软办公软件		-	17.23	-	-
PCB 软件		-	26.19	-	-
开票接口		-	-	1.69	-
合计		49.56	307.81	31.00	-

报告期内，发行人购买的无实物形态资产或服务主要系办公用软件，金额较小。

（2）中介机构核查程序及核查结论

中介机构获取并核查了发行人报告期内各银行账户的资金流水，发行人购买的各类软件的采购合同；经核查，中介机构认为：发行人购买的无实物形态资产或服务主要系办公用软件，相关交易具有商业合理性。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

（1）发行人说明

发行人实际控制人个人账户大额资金往来主要为工资或奖金收入、个人或家庭消费、购买理财、股权投资、分红收入、与亲戚或朋友之间的资金往来等，均具有合理解释。

（2）中介机构核查程序及核查结论

中介机构获取并核查了发行人实际控制人个人账户的资金流水，经核查，中介机构认为：发行人实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

（1）发行人说明

报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员除按照公司制定的分红、薪酬政策获取相应分红、薪酬外，不存在从公司获取资产转让款的情况。

控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员获取的转让发行人股权的股权转让款均具有真实的股权转让背景、相关行为符合法律法规及相关规定的要求，资金流向主要用于日常开支、家庭往来、购买理财产品等。

（2）中介机构核查程序及核查结论

中介机构取得发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，复核了 20 万元以上的流水，经核查，中介机构认为：控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在从发行人获得资产转让款的情况，从发行人获得大额分红、薪酬，转让发行人股权的股权转让款的主要资金流向或用途为日常开支、家庭往来、购买理财产品等，不存在重大异常。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

（1）发行人说明

发行人取得了控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员共计 20 人在报告期期间的个人银行账户流水。报告期内，发行人实际控制人、控股股东及其他关联方与报告期内的主要贸易商大额资金往来情况如下：

单位：元

关联方 A	关联关系	银行卡尾号	日期	交易类型	期初金额 A 应收 B	A 支出	A 收入	期末 金额	交易对手方 B	用途
徐静	实际控制人沙宏志的配偶	9126	20180211	跨行 汇款	2,840,000.00	-	2,240,000.00	-	钱四清	个人往来
		9126	20180226	银行 汇款		-	600,000.00			个人往来
周加辉	董事、 副总经理	8869	20170228	借款	-100,000.00	100,000.00	-	-		个人往来
陈婕	监事	9560	20170206	融资	-	230,000.00	-	-		个人往来
		9560	20171212	跨行 转账			230,000.00			
沙宏志	实际控制人	3004	20180103	转账	500,000.00	-	500,000.00	-	谭谧	个人往来

（2）中介机构核查程序及核查结论

中介机构取得发行人实际控制人及其配偶、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行流水，复核了 20 万元以上的流水，取得并核查了发行人报告期内关联方、客户及供应商清单。经核查，中介机构认为，除前述发行人实际控制人配偶徐静、董事及副总经理周加辉及监事陈婕与发行人 2017 年贸易商钱四清存在因个人往来发生的资金拆借、发行人实际控制人与贸易商客户世天电子科技(苏州)有限公司法定代表人谭谧因个人往来发生的资金拆借外，不存在其他异常大额资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

（1）发行人说明

发行人获取了实际控制人及其配偶、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员等关联方的银行流水，与公司全部客户及供应商清单、公司购销资金流水进行了比对，确认不存在关联方代发行人收取客户款项或支付

供应商款项的情形。

（2）中介机构核查程序及核查结论

中介机构取得发行人实际控制人及其配偶、董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员等关联方的银行流水，复核了 20 万元以上的流水，取得并核查了发行人报告期内全部关联方、客户及供应商清单，并与资金流水对手方进行比对，上述人员与发行人客户、供应商确认不存在资金往来。对发行人报告期内采购、销售进行了细节测试、穿行测试，对采购及销售中涉及的收付款凭证、出入库单、发票等相关财务资料进行核对，确认不存在通过关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。经核查，中介机构认为：报告期内发行人不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

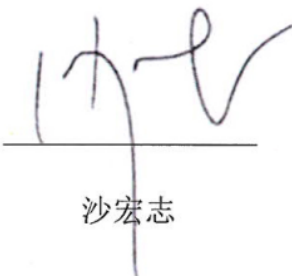
综上所述，基于对发行人资金流水核查结果，中介机构认为：发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

保荐机构在充分核查基础上的总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），保荐机构华泰联合证券均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（此页无正文，为《关于南京商络电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人、董事长签字：



沙宏志



发行人董事长声明

本人已认真阅读南京商络电子股份有限公司本次审核问询函回复的全部内容，回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应法律责任。

法定代表人、董事长签字：


沙宏志

南京商络电子股份有限公司



（此页无正文，为《关于南京商络电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人： 张磊

张磊

刘惠萍

刘惠萍



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读《关于南京商络电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理（签名）：

马 骁

华泰联合证券有限责任公司

2020 年 10 月 15 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于南京商络电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长（签名）：


江 禹

