

**广东格林精密部件股份有限公司、招商证券股份有限公司
关于《关于广东格林精密部件股份有限公司首次公开发行股票并在创
业板上市的审核中心落实函》的回复**

深圳证券交易所：

贵所《关于广东格林精密部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010517号）（以下简称“落实函”），已于2020年9月27日收悉。

招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）会同发行人广东格林精密部件股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），对贵所落实函中提出的问题进行了认真的调查、取证、回复，补充了有关资料，并对《广东格林精密部件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》（以下简称“《招股说明书》”）及相关文件的相关章节进行了修改。本落实函回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成；百分数尾数差系计算过程中四舍五入原因造成。

现就贵所落实函中提出的问题回复如下，请予审核。

以下回复顺序与贵所落实函中的问题顺序相同。

目录

问题 1	3
问题 2	10
问题 3	13
问题 4	16

问题 1、关于毛利率申报材料显示，报告期各期发行人毛利率分别为 20.28%、21.66%、25.50%、25.54%，可比公司平均值分别为 22.03%、16.49%、14.76%、20.26%，2018-2019 年发行人毛利率高于长盈精密、创世纪等多家可比公司，且报告期内与可比公司毛利率变动趋势不一致。请发行人：（1）结合产品与客户的差异、业务模式的差异等，分析并披露 2018-2019 年发行人毛利率高于可比公司平均值的原因；（2）分析并披露报告期内可比公司毛利率明显下滑，但发行人逐年（期）上升的合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

1-1 结合产品与客户的差异、业务模式的差异等，分析并披露 2018-2019 年发行人毛利率高于可比公司平均值的原因；

回复：

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司综合毛利率分别为 20.28%、21.66%、25.50%和 25.54%，同行业可比上市公司的平均综合毛利率分别为 22.03%、16.49%、14.76%和 20.26%，具体情况如下：

公司名称	产品类别、主要品牌客户	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
		综合毛利率	综合毛利率	综合毛利率	综合毛利率
长盈精密	产品类别：智能终端手机零组件，新能源汽车零组件，工业机器人及自动化系统集成的研发、生产、销售，以金属结构件为主	25.67%	21.36%	19.94%	24.10%
创世纪	消费电子领域精密模具及精密结构件的研发、设计、生产及销售	25.87%	11.75%	12.54%	26.57%
科森科技	消费电子、医疗器械、汽车（含新能源汽车）、液晶面板、电子烟等终端产品精密金属结构件的研发、设计、生产和销售； 主要品牌客户：苹果、亚马逊	21.80%	18.19%	24.07%	29.33%
捷荣技术	消费电子产品精密结构件及精密模具的研发、设计、生产和销售	14.91%	15.03%	15.73%	19.13%
比亚迪电子	二次充电电池业务、手机部件及组装业务	13.06%	7.46%	10.16%	11.00%
平均值	-	20.26%	14.76%	16.49%	22.03%
本公司	精密结构件、精密模具	25.54%	25.50%	21.66%	20.28%

注：产品类别及综合毛利率信息来源于报告期内同行业可比上市公司公布的年报或半年报，除科森科技外，其他可比上市公司均未在年报或半年报当中披露主要客户信息。

公司及可比上市公司均属于消费电子结构件行业，均为生产定制件的业务模式。2018 年度-2019 年度公司毛利率高于可比公司平均值的原因主要系公司及可比上市公司生产销售的主要产品的毛利率及其收入占比不同所致。具体分析如下：

1、2018 年度公司综合毛利率高于可比上市公司平均毛利率，主要系主要产品的毛利率及其收入占比不同所致

2018 年度公司综合毛利率为 21.66%，而 2018 年度可比上市公司平均毛利率为 16.49%，主要系创世纪综合毛利率从 2017 年度的 26.57%下降为 2018 年度的 12.54%以及捷荣技术综合毛利率从 2017 年度的 19.13%下降为 2018 年度的 15.73%所致。具体分析如下：

（1）根据创世纪 2018 年度年报披露导致毛利率大幅下降主要系：“消费电子精密结构件市场订单量下降，加之 5G 商用化导致 4G 智能手机出货量明显下降，市场竞争加剧导致产品毛利率下降；受消费电子行业持续低迷影响，高端装备制造业务核心高毛利产品钻铣攻牙机销售收入下降”。

（2）根据捷荣技术 2018 年度年报披露，其主要产品为智能手机结构件，导致毛利率下降主要系：受智能手机出货量下降的影响，市场竞争加剧、产品单价下降，导致产品毛利率下降。

（3）公司 2018 年度毛利率高于可比上市公司平均毛利率的原因主要系：公司主要产品收入占比与创世纪以及捷荣技术的有所不同，主要是 2018 年度公司高毛利率的智能家居结构件销售收入占比大幅增长，抵消了智能手机结构件毛利率下降的影响。

2、2019 年度公司综合毛利率高于可比上市公司平均毛利率，主要系主要产品的毛利率及其收入占比不同所致

2019 年度公司综合毛利率为 25.50%，而 2019 年度可比上市公司平均毛利率为 14.76%，主要系创世纪的毛利率仍维持低位运行且比亚迪电子毛利率从 2018 年度的 10.16%下降为 2019 年度的 7.46%所致。具体分析如下：

（1）根据创世纪 2019 年度年报披露，导致创世纪 2019 年度毛利率仍处于低位，主要系受智能手机出货量延续 2018 年度的状态，呈现负增长态势，上游附加值不高的消费电子产品精密结构件行业由于产能过剩，快速陷入同质化竞争格局。同时，为降低智能手机的制造成本，及应对全球经济环境变化和行业整体

低迷态势，部分终端厂商将精密结构件产能向低人力成本的东南亚地区迁移，导致公司正式订单量同步出现下降，产品毛利率快速下滑，经营成本上升，经营风险激增，消费电子产品精密结构件业务出现持续亏损局面。

(2) 根据比亚迪电子 2019 年度年报披露，导致比亚迪电子 2019 年度毛利率下降的主要原因系：其主要产品收入占比发生变动，低毛利率的组装业务收入占比增长，从而拉低了当年度整体毛利率。

(3) 公司 2019 年度综合毛利率高于可比上市公司平均毛利率，主要原因系：公司主要产品收入占比和创世纪以及比亚迪电子的有所不同，2019 年度公司高毛利率的智能家居结构件销售收入占比进一步增长，且公司在报告期内获取的新客户谷歌的项目在 2019 年度量产，拉高了整体毛利率。

由上可知，2018 年度-2019 年度公司毛利率高于可比公司平均值的原因主要系主要产品的毛利率及其收入占比不同所致。

1-2 分析并披露报告期内可比公司毛利率明显下滑，但发行人逐年（期）上升的合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、综合毛利率变动差异的合理性分析

报告期内，公司与可比上市公司综合毛利率变动情况不尽相同，具体为：长盈精密综合毛利率经过 2018 年度短暂下滑后，实现了 2019 年度、2020 年 1-6 月持续增长且在 2020 年 1-6 月其综合毛利率略微超过公司毛利率；创世纪、科森科技、比亚迪电子综合毛利率经历 2017 年度、2018 年度、2019 年度的下滑后实现了 2020 年 1-6 月的增长或大幅增长，其中创世纪 2020 年 1-6 月综合毛利率略微超过公司毛利率；捷荣技术综合毛利率持续下滑，但下滑势头放缓，2019 年度较 2018 年度小幅下滑、2020 年 1-6 月较 2019 年度略微下滑、基本持平。

报告期内，公司综合毛利率的变动趋势和可比上市公司相比，最近两年及一期和长盈精密相同、最近一年及一期与创世纪、科森科技、比亚迪电子相同。

报告期内，公司与可比上市公司综合毛利率部分期间的变动情况一致、部分不一致，主要系公司及同行业可比上市公司均为生产定制件的业务模式，下游产品主要为消费电子智能终端产品，该类产品具有市场竞争较大、更新换代速度较

快产品项目也较多，不同代次、不同项目的产品，由于其采用的技术、工艺、材料、用工、耗时等的不同，导致其单位成本不尽相同，又由于其下游终端产品面向的市场、终端客户不同，其销售单价也会不尽相同，因此其毛利率一般不会相同。

报告期内，公司主要产品为智能家居结构件、智能手机结构件、可穿戴设备结构件、平板结构件和电子书结构件等，公司综合毛利率有所增长，主要系高毛利率的智能家居结构件等产品收入占比增长所致。

报告期内，同行业可比上市公司的综合毛利率的波动原因分析如下：

1、长盈精密

报告期内，长盈精密的综合毛利率仅 2018 年度较 2017 年度下降，2019 年度、2020 年 1-6 月毛利率实现了增长，其中 2020 年 1-6 月的毛利率已增长至 25.67%，略高于公司的 25.54%。

长盈精密经历 2018 年度的毛利率低点后，毛利率持续增长，主要系其加大智能家居等业务的开发力度、产品结构持续优化所致，而报告期内，公司毛利率的持续增长，主要系高毛利率的智能家居结构件等产品收入占比增长所致，从产品结构优化的角度来看，二者基本是一致的。因此，从长盈精密及公司的毛利率发展历程来看，报告期内，公司毛利率逐年（期）上升是合理的。

具体如下：

（1）长盈精密 2018 年度综合毛利率较 2017 年度有所下降的原因

根据长盈精密 2017 年度和 2018 年度的定期报告，长盈精密 2018 年度综合毛利率较 2017 年度有所下降的原因系，因智能手机市场受到全球经济形势的拖累，加上智能手机的普及率越来越高，市场竞争越来越激烈，智能手机出货量下滑，长盈精密 2018 年度毛利率较 2017 年度有所下降；而公司从 2018 年度以来高毛利率的智能家居结构件等产品收入占比大幅增长，从而导致公司毛利率有所增长。

（2）长盈精密 2019 年度及 2020 年 1-6 月较上年综合毛利率有所增长的原因

根据长盈精密 2019 年度和 2020 年 1-6 月的定期报告，长盈精密从 2018 年度开始加大对智能家居、可穿戴设备、平板等非手机消费电子项目的开发力度，

从而使得产品结构持续优化，市场风险抵御能力进一步增长，使得其毛利率从2019年度以来持续增长，至2020年1-6月其毛利率已达到25.67%，略高于公司的25.54%。

综上，从长盈精密毛利率的发展历程来看，报告期内，发行人毛利率逐年（期）上升是合理的。

2、创世纪

报告期内，创世纪的综合毛利率在2018年度和2019年度较上年呈下降趋势，2020年1-6月的毛利率大幅反弹至25.87%，略高于公司的25.54%，具体分析如下：

（1）创世纪2018年度综合毛利率较上年有所下降的原因

根据创世纪2018年度的定期报告，创世纪2018年度综合毛利率较上年有所下降主要系：“消费电子精密结构件市场订单量下降，加之5G商用化导致4G智能手机出货量明显下降，市场竞争加剧导致产品毛利率下降；同时，三星客户金属精密结构件订单大幅下滑，对公司金属精密结构件业务产生重大影响，致使精密结构件产品综合毛利同比下降。”

（2）创世纪2019年度综合毛利率较上年有所下降的原因

根据创世纪2019年度的定期报告，创世纪2019年度综合毛利率较上年有所下降主要系：“2018年度开始，全球智能手机市场呈现负增长态势，上游附加值不高的消费电子产品精密结构件行业由于产能过剩，快速陷入同质化竞争格局。同时，为降低智能手机的制造成本，及应对全球经济环境变化和行业整体低迷态势，部分终端厂商将精密结构件产能向低人力成本的东南亚地区迁移，导致公司正式订单量同步出现下降，产品毛利率快速下滑，经营成本上升，经营风险激增，消费电子产品精密结构件业务出现持续亏损局面。”

（3）创世纪2020年1-6月综合毛利率较上年大幅反弹的原因

创世纪从2019年度开始剥离精密结构件业务，并在2020年1-6月基本完成剥离，根据其2020年1-6月半年报披露信息，“根据公司董事会的业务战略布局，高端智能装备业务是现在及未来公司大力发展的核心主业，智能制造服务业务是公司积极培育和发展的业务其核心，精密结构件业务是公司持续整合及剥离

的业务。”创世纪主营业务已发生变更，而高端智能装备业务毛利率较高，其收入占比的提升，拉升了创世纪的 2020 年 1-6 月毛利率。

报告期内，创世纪的精密结构件业务主要系智能手机结构件，但其未披露其智能手机结构件收入具体占比，其精密结构件销售收入占比以及公司智能手机结构件销售收入占比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
创世纪消费电子产品精密结构件收入占比	15.82%	61.02%	65.39%	60.34%
公司智能手机结构件收入占比	26.27%	35.45%	32.40%	49.51%

综上，报告期内，创世纪在 2017 年度-2019 年度消费电子产品精密结构件收入占比仍处于高位运行，且由上可知，其毛利率受全球智能手机市场呈现负增长态势及三星客户订单量下滑等因素的影响大幅下降，而 2020 年 1-6 月创世纪在逐步剥离精密结构件业务后，其收入占比大幅下降，从而使得综合毛利率大幅增长。

报告期内，公司在报告期内获取新优质客户谷歌的智能手机结构件订单，故受全球智能手机市场呈现负增长态势的影响有限。

3、科森科技

报告期内，科森科技的综合毛利率在 2018 年度和 2019 年度较上年呈下降趋势，2020 年 1-6 月的毛利率有所增长，具体分析如下：

（1）科森科技在 2018 年度及 2019 年度综合毛利率较上年有所下降的原因

根据科森科技 2018 年度和 2019 年度的定期报告，科森科技在 2018 年度及 2019 年度综合毛利率较上年有所下降主要系：“由于公司部分消费电子产品尤其是手机产品的硬件设计基本沿用了上一年度的设计方案，根据行业惯例，产品价格也同步沿用上一年度的价格并进行季度性的例行降价，同时，伴随着消费电子行业增速放缓和竞争加剧，综合导致产品价格有所下调。”

（2）科森科技在 2020 年 1-6 月综合毛利率较上年有所增长的原因

根据科森科技 2020 年 1-6 月半年报的披露，“报告期内，公司客户构成中，国产客户占比提升，平滑了公司单一客户依赖风险；产品构成中，笔记本电脑业务占比提升，形成了消费电子领域内智能手机、平板电脑、笔记本电脑“三足鼎立”的态势，一定程度上避免了类似于 2019 年度由于手机业务下滑导致公司整体营收较大规模下降的风险。工艺构成中，公司由单一依赖 CNC 工艺调整为 CNC

和压铸、锻压、冲压、激光焊接等非 CNC 并重的格局，公司抗风险能力进一步提升。”由上可知，科森科技在 2020 年 1-6 月毛利率有所增长，主要系开拓客户且开展非手机业务所致。

4、捷荣技术

报告期内，捷荣技术的综合毛利率呈逐年下降的趋势，具体分析如下：

根据捷荣技术定期报告，捷荣技术的精密结构件业务中主要为智能手机结构件，且受全球智能手机市场负增长的影响，造成捷荣技术部分产品订单毛利率下滑，同时受到外部经济环境影响，各项经营成本明显提高，从而使得其毛利率持续下降。2017 年度公司与捷荣技术的毛利率相近，主要系公司在 2017 年度手机结构件收入占比亦较高，主要产品与捷荣技术相似，但从 2018 年开始，公司高毛利率的智能家居结构件等产品收入占比大幅增长，从而导致公司毛利率有所增长，而捷荣技术的主要产品仍为智能手机结构件。

报告期内，捷荣技术的精密结构件业务主要系智能手机结构件，但其未披露其智能手机结构件收入具体占比，其精密结构件销售收入占比以及公司智能手机结构件销售收入占比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
捷荣技术精密结构件收入占比	91.03%	93.13%	90.94%	87.82%
公司智能手机结构件收入占比	26.27%	35.45%	32.40%	49.51%

由上可知，报告期内，捷荣技术精密结构件收入占比处于高位运行，且由上可知，其毛利率受全球智能手机市场呈现负增长态势等因素的影响大幅下降。

报告期内，公司在报告期内获取新优质客户谷歌的智能手机结构件订单，故受全球智能手机市场呈现负增长态势的影响有限。

5、比亚迪电子

根据比亚迪电子定期报告，比亚迪电子因涉及领域较为广泛，除了手机结构件外还有组装服务，组装服务毛利率较低，故综合毛利率绝对值较发行人偏低。

由上可知，公司的综合毛利率较同行业平均水平波动趋势不一致具有合理性。

二、核查程序及核查意见

为核查上述事项，保荐机构及申报会计师执行如下核查程序：

1、获取同行业可比公司招股说明书、报告期内的年度报告和半年报，核查同行业主营业务、具体应用领域、主要客户和毛利率情况，将公司毛利率等指标与同行业相比，检查差异原因；

2、抽取部分销售协议，将公司确认收入的具体标准与《企业会计准则第 14 号——收入》规定的收入确认条件逐一对照分析，结合销售协议条款判断公司制定的收入确认具体标准是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的要求；

3、了解销售与收款循环的设计及执行情况，执行穿行测试程序；

4、对销售与收款循环执行控制测试；

5、检查公司销售合同和订单、合同执行记录及销售业务相关资料，对主要客户进行走访，函证销售额及应收账款余额；

6、从行业及市场变化趋势、产品销售价格和产品成本要素等方面对公司毛利率变动的合理性进行核查；

7、检查公司申报期内成本核算的真实性、完整性和收入成本配比的合理性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期内，公司综合毛利率的变动趋势和可比上市公司相比，最近两年及一期和长盈精密相同、最近一年及一期与创世纪、科森科技、比亚迪电子相同，公司与可比上市公司综合毛利率波动均具有合理性。

问题 2、关于应收票据。申报材料显示，报告期各期末发行人终止确认的已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票金额分别为 2,946.56 万元、2,693.51 万元、1,774.39 万元、1,766.25 万元。请发行人分析并披露终止确认相关应收票据是否符合《企业会计准则》等相关规定，并披露若未到期商业承兑汇票不终止确认对相关会计科目的影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、公司关于终止确认相关应收票据是否符合《企业会计准则》的分析

1、《企业会计准则》关于票据终止确认的相关规定

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）第五条规定，“金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：(1) 收取该金融资产现金流量的合同权利终止；(2) 该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。”同时第七条规定，“企业转移了金融资产所有权上几乎所有

风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

2、公司原会计政策下应收票据的终止情况及依据

公司在 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月各期末终止确认的已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的商业承兑汇票（以下简称已终止确认商票）金额分别为 2,946.56 万元、2,693.51 万元、1,774.39 万元、1,766.25 万元；2017 年末未终止确认的已背书在资产负债表日尚未到期的银行承兑汇票金额为 902.16 万元。各期末的已终止确认商票主要为参照商业承兑汇票管理的 TCL 金单（公司将所持的 TCL 金单通过 TCL 集团的“简单汇”平台流转支付供应商货款）。

公司基于出票人信用良好，且《简单汇平台金单转让协议》已约定后手不具有追索权，公司认为该等已转让的商业承兑汇票到期无法兑付的可能性极小，且报告期内未出现到期无法兑付的情况，公司合理判断该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬已经发生转移，对已背书未到期的商业承兑汇票进行了终止确认。

3、公司应收票据相关会计差错更正情况

为确保应收票据终止确认的会计处理符合《企业会计准则》的规定，公司对应收票据终止确认的具体判断依据进行了调整。调整后公司已背书或已贴现未到期的票据会计处理方法为：由信用等级较高银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，由信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票以及所有商业承兑汇票在背书或贴现时确认为其他流动资产，待到期兑付后终止确认。调整后的报告期各期末，公司已背书转让而未到期的票据未终止确认情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	终止确认	未终止确认	终止确认	未终止确认	终止确认	未终止确认	终止确认	未终止确认
银行承兑汇票	-	-	-	-	-	-	788.79	113.37
商业承兑汇票	-	1,766.25	-	1,774.39	-	2,693.51	-	2,946.56
小计	-	1,766.25	-	1,774.39	-	2,693.51	788.79	3,059.93

调整后对相关报表项目的具体影响如下：

单位：万元

相关会计科目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
资产负债表项目：				

其他流动资产	1,677.94	1,685.67	2,558.83	2,912.60
递延所得税资产	13.25	13.31	20.20	22.10
其他流动负债	1,766.25	1,774.39	2,693.51	3,059.93
盈余公积	-11.31	-11.31	-17.17	-18.78
未分配利润	-63.75	-64.10	-97.30	-106.44
利润表项目：				
信用减值损失	0.41	45.96	-	-
资产减值损失	-	-	12.65	-126.62
所得税费用	0.06	6.89	1.90	-18.99
净利润	0.35	39.06	10.75	-107.63

二、未到期商业承兑汇票不终止确认对相关报表项目的影响

公司已对未到期商业承兑汇票不终止确认，经测算，按公司会计政策及会计估计，对不终止确认的应收商业承兑汇票计提坏账准备对相关报表项目的具体影响如下：

单位：万元

相关会计科目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
资产负债表项目：				
其他流动资产	1,677.94	1,685.67	2,558.83	2,799.23
递延所得税资产	13.25	13.31	20.20	22.10
其他流动负债	1,766.25	1,774.39	2,693.51	2,946.56
盈余公积	-11.31	-11.31	-17.17	-18.78
未分配利润	-63.75	-64.10	-97.30	-106.44
利润表项目：				
信用减值损失	0.41	45.96	-	-
资产减值损失	-	-	12.65	-126.62
所得税费用	0.06	6.89	1.90	-18.99
净利润	0.35	39.06	10.75	-107.63

三、核查程序及核查意见

1、核查程序

为核查上述事项，保荐机构及申报会计师执行如下核查程序：

- （1）对比相关法律法规，核查公司已终止确认商票是否符合终止条件；
- （2）查看分析 TCL 金单持有转让的具体条款；
- （3）测算未到期商业承兑汇票不终止确认对相关会计科目的影响。

2、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：公司基于谨慎性原则进行上述会计差错更正，对已背书或贴现但尚未到期的商业承兑汇票和信用等级一般银行承兑的银行承兑汇票均不予终止确认，并充分计提坏账准备，符合《企业会计准则》的规定。

问题 3、申报材料显示，2020 年 1-6 月发行人营业收入为 54,640.55 万元，同比增长 4.65%；扣非后归母净利润为 4,534.74 万元，同比增长 47.13%。请发行人量化分析并披露 2020 年上半年发行人扣非后归母净利润增长明显高于营业收入的原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

2020 年上半年发行人扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（以下简称“扣非后归母净利润”）增长明显高于营业收入增长主要系 2020 年 1-6 月高于上年同期综合毛利率的智能家居结构件和口罩的收入占比上升带来的毛利额增加、汇兑损益减少和信用减值损失减少高于研发费用支出增加等因素的共同作用所致。

一、2020 年 1-6 月，高于上年同期综合毛利率的智能家居结构件和口罩的收入占比上升，使公司整体毛利额增加

2020 年 1-6 月，高于上年同期综合毛利率 22.59%的智能家居结构件和口罩的收入占比上升，使整体毛利额增加 2,157.61 万元，具体情况列表如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 1-6 月			2019 年 1-6 月			同比增加 毛利额
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	
智能家居结构件	25,723.66	47.08%	33.92%	17,257.62	33.05%	40.96%	1,656.90
口罩	2,709.45	4.96%	39.58%	-	-	-	1,072.52
整体收入与毛利率	54,640.55	100.00%	25.54%	52,211.77	100.00%	22.59%	2,157.61

注：口罩业务适用所得税率 25%

由上表可知，2020 年 1-6 月智能家居结构件实现销售收入 25,723.66 万元，占全部营业收入比例 47.08%，同比上升 14.02%，其毛利率为 33.92%，同比增加毛利额 1,656.90 万元；同时，新增口罩业务实现销售收入 2,709.45 万元，占全部

营业收入比例 4.96%，其毛利率为 39.58%%，同比增加毛利额 1,072.52 万元。以上两类产品同比增加的毛利额高于电子书等结构件减少的毛利额，致使公司 2020 年 1-6 月的毛利额较上年同期增加 2,157.61 万元，扣减所得税后，对扣非后归母净利润的增加额为 1,726.72 万元。毛利额对扣非后归母净利润的影响如下：

单位：万元

主要影响因素	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	对扣非后归母净利润的影响额
毛利额	13,953.86	11,796.25	1,726.72
其中：口罩毛利额	1,072.52	-	804.39

二、2020 年 1-6 月，汇兑损益同比减少,使得利润额增加

受汇率波动影响，2020 年 1-6 月，公司汇兑损益为-256.32 万元，较 2019 年 1-6 月汇兑损益 145.50 万元，减少了 401.83 万元，汇兑损益按照发行人 15% 的所得税率测算，对扣非后归母净利润的增长额为 341.55 万元。

单位：万元

主要影响因素	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	对扣非后归母净利润的影响额
汇兑损益	-256.32	145.50	341.55

三、2020 年 1-6 月，信用减值损失同比减少,使得利润额增加

受应收款项期末余额增减的影响，2020 年 1-6 月公司计提信用减值损失为 309.51 万元，较 2019 年 1-6 月减少了 302.34 万元，信用减值损失按照发行人 15% 的所得税率测算，对扣非后归母净利润的增加额为 256.99 万元。

单位：万元

主要影响因素	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	对扣非后归母净利润的影响额
信用减值损失	309.51	7.19	256.99

四、2020 年 1-6 月，研发费用同比增加,使得利润额减少

2020 年 1-6 月公司研发费用为 4,600.22 万元，较 2019 年 1-6 月增加 1,353.89 万元，增长率为 41.71%，主要系公司加大研发投入使得研发物料消耗增长 850.78 万元以及公司研发人员和人均工资均有所增长使得研发工资及附加增长 363.42 万元所致，研发费用按照发行人母公司 15%、子公司 25% 的所得税率测算，对扣非后归母净利润的减少额为 1,140.70 万元。

单位：万元

主要影响因素	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	对扣非后归母净利润的影响额
研发费用	4,600.22	3,246.33	1,140.70

其中：子公司研发费用	113.72	12.67	75.79
------------	--------	-------	-------

注：子公司适用所得税率 25%

综合考虑以上因素，2020 年 1-6 月毛利额、汇兑损益、信用减值损失、研发费用同比扣非后归母净利润的影响额分别为 1,726.72 万元、341.55 万元、256.99 万元和-1,140.70 万元，合计影响额为 1,184.56 万元，占公司 2020 年 1-6 月扣非后归母净利润同比增加额 1,379.52 万元的 85.87%，占比较高。

公司将已背书的商业承兑汇票根据谨慎性原则由终止调整为不终止，调整前公司 2020 年 1-6 月扣非后归母净利润为 4,534.74 万元，同比增长 47.13%；调整后扣非后归母净利润为 4,535.09 万元，较上年同期增长 1,379.52 万元、增长率 43.72%，均明显高于营业收入的增长，主要系 2020 年 1-6 月高于上年同期综合毛利率的智能家居结构件和口罩的收入占比上升带来的毛利额增加、汇兑损益减少和信用减值损失减少高于研发费用支出增加等因素的共同作用所致。

五、核查程序及核查意见

为核查上述事项，保荐机构及申报会计师执行如下核查程序：

1、抽取部分销售协议，将公司确认收入的具体标准与《企业会计准则第 14 号——收入》规定的收入确认条件逐一对照分析，结合销售协议条款判断公司制定的收入确认具体标准是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的要求；

2、检查公司销售合同和订单、合同执行记录及销售业务相关资料，对主要客户进行走访，函证销售额及应收账款余额；

3、从行业及市场变化趋势、产品销售价格和产品成本要素等方面对公司毛利率变动的合理性进行核查；

4、检查企业收款的银行流水以及主要客户的收款水单，比较客户应收账款的回款是否按照信用政策执行；

5、检查公司申报期内成本核算的真实性、完整性和收入成本配比的合理性；

6、实地考察了发行人的口罩生产线，并获取口罩销售收入的明细账；

7、查阅发行人关于口罩销售收入的主要销售合同、销售发票、出库单等信息；

8、查询美元、欧元、港币、日元等兑人民币汇率波动情况，复核各月汇兑损益相关会计处理，分析报告期内大额汇兑损益的合理性；

9、了解利息收入、利息支出、汇兑损益各构成明细，对利息收入、利息支出、汇兑损益进行匡算；

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

11、获取并检查了研发费用明细账，抽查了原始入账单据，检查费用发生的真实性和准确性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人扣非后归母净利润增长明显高于营业收入的主要原因系 2020 年 1-6 月毛利率较高的智能家居结构件和口罩的收入占比上升带来的毛利额增加、汇兑损益减少和信用减值损失减少高于研发费用支出增加等因素的共同作用所致。

问题 4、关于外销客户。申报材料显示，报告期内发行人通过直接销售、签约供应商模式等向亚马逊、谷歌等美国客户的销售金额较大。请发行人结合前述直接、间接客户为美国客户的情形，分析并披露中美贸易摩擦及相关政策是否影响发行人与相关客户的合作稳定性，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响，并在招股说明书中充分提示相关风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

2018 年中美贸易摩擦以来，对我国的部分企业带来了一定的冲击，但对不同行业的企业影响不尽相同。就公司所在的智能终端精密结构件行业来讲，报告期内，中美贸易摩擦对本行业的影响相对较小。具体分析如下：

1、资质壁垒使得国外企业难以在短时间内替代国内的相关企业，目前中美贸易摩擦对本行业影响较小

精密结构件制造商只有通过严格的供应商资质审核才能成为其合格供应商，智能终端品牌商在审定过程中会对供应商的研发能力、生产制造能力、生产工艺、质量控制体系、工作环境、经营状况、社会责任、人力资源甚至品牌形象等各个方面提出严苛的要求，客户和或独立第三方审核通过后才能成为其合格供应商。因此，合格供应商资质审核，对拟进入本行业的企业构成了资质壁垒，使得国外企业难以在短时间内成为其合格供应商并在短时间内替代国内的相关企业；同理，

国内企业在国外建厂后也要历经合格供应商的认证过程，因此，受资质壁垒的影响，目前中美贸易摩擦对本行业影响较小。

2、人才与技术壁垒使得本行业难以在短时间内转移到国外

精密结构件的生产工艺和生产环节繁多，要求从研发到生产都需要企业员工具有较高的专业知识和技术水平以及丰富的实践积淀。精密结构件具有“定制化”、“非标准化”的特点，经常需要企业根据不同客户的需求进行新产品研发、生产工艺和产品规模化生产的优化。上述行业特点均要求精密结构件生产企业具有专业化的研究和长期的技术积累，需要企业具有较强的研发队伍、人才和技术储备，人才与技术壁垒使得本行业难以在短时间内转移到国外。

3、精密结构件行业在国内已形成规模效应，上下游供应链配套齐全，使得本行业在短时间内难以将全产业链转移到国外

受中美贸易摩擦影响，虽然有部分国内企业已在越南等国外建厂，但大部分厂家目前只是在国外建立组装厂，其研发及核心制造环节仍在国内。本行业属于技术与人力资源密集行业，发达国家难以在制造成本方面取得竞争优势，而其他发展中国家又缺乏相关人才与技术积累，缺乏完善的上下游供应链，短时间内难以撼动中国在精密结构件行业的主导地位。精密结构件行业在国内已形成规模效应，上下游供应链配套齐全，使得本行业在短时间内难以将全产业链转移到国外。

一、2018 年以来，中美贸易摩擦并未对公司的持续盈利能力产生重大不利影响

报告期内，公司通过直接、间接（通过签约制造商及其他客户）等向亚马逊、谷歌等美国客户销售精密结构件。

(一)公司产品直接出口情况

报告期内，公司通过直接、间接（通过签约制造商及其他客户）等向亚马逊、谷歌等美国客户销售精密结构件，但公司产品直接出口到美国的金额较小。具体如下：

单位：万元

直接出口到美国的结构件	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	19.82	79.83	283.48	95.61
占营业收入之比	0.04%	0.06%	0.27%	0.08%

销售毛利	6.36	-0.92	190.93	-1.47
占公司毛利之比	0.05%	0.00%	0.83%	-0.01%

由上可知，2018 年中美贸易摩擦以来，2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月公司产品直接出口到美国的金额分别为 283.48 万元、79.83 万元和 19.82 万元，毛利分别为 190.93 万元、-0.92 万元和 6.36 万元，直接出口到美国的销售收入及毛利均较小，中美贸易摩擦对公司直接对美国出口的影响也较小。

(二)终端产品为美国品牌的公司结构件销售情况

报告期内，公司主要通过签约制造商及其他客户间接向亚马逊、谷歌等美国客户销售精密结构件（少部分为直接销售），若按终端产品为美国品牌进行统计（注：摩托罗拉于 2014 年被联想收购，其包括：Motorola Mobility LLC、摩托罗拉（武汉）移动技术通信有限公司、摩托罗拉（武汉）移动技术运营中心有限公司、摩托罗拉移动技术（中国）有限公司，但在统计时，仍视其为美国品牌），公司销售的终端产品为美国品牌的结构件的情况具体如下：

单位：万元

公司销售美国品牌结构件	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售收入	37,010.83	89,787.18	54,773.60	84,923.38
占营业收入之比	67.74%	72.79%	51.39%	66.67%
销售毛利	10,991.87	26,108.63	16,420.36	20,112.02
占公司毛利之比	78.77%	83.02%	71.14%	77.86%

2018 年中美贸易摩擦以来，公司 2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月销售的终端产品为美国品牌的结构件销售收入分别为 54,773.60 万元、89,787.18 万元、37,010.83 万元，2019 年较 2018 年增长率为 63.92%，2020 年 1-6 月较上年同期的销售增长率为-0.40%，略微下降。2020 年 1-6 月较上年同期的销售增长率略微下降主要系受疫情影响所致，若扣除 2020 年 2 月、3 月疫情的影响，公司 2020 年 1-6 月对美国品牌客户的销售金额为 31,553.67 万元较上年同期的 27,953.22 万元，增长率为 12.88%，预计 2020 年度较 2019 年度仍处于增长趋势。

(三) 2018 年以来，美国对原产地为中国的部分商品加征关税及影响情况

2018 年 3 月 22 日，美国贸易代表办公室公布关于中国 301 关税法案调查的结果，并宣布美国将逐步对原产地为中国的部分商品加征关税。2018 年以来，

美国贸易代表办公室分别发布 4 份对中国商品加征关税清单：《\$34 Billion Trade Action (List 1)》（于 2018 年 7 月 6 日生效）、《\$16 Billion Trade Action (List 2)》（于 2018 年 8 月 23 日生效）、《\$200 Billion Trade Action (List 3)》（于 2018 年 9 月 24 日生效）和《\$300 Billion Trade Action (List 4)》（部分于 2019 年 9 月 1 日生效，部分暂缓生效）。经过中美多轮商务贸易谈判，美方于 2018 年 7 月 11 日至 2020 年 9 月 2 日之间多次公布豁免加征关税清单及恢复加征关税清单。

经查询上述关税清单，2019 年以来，部分与公司结构件对应的智能终端产品相关，主要如下：

HTS subheading	Product description	中文翻译
8518.22.00	Multiple loudspeakers mounted in the same enclosure	智能音箱
8531.80.15	Doorbells, chimes, buzzers, and similar apparatus.	门铃等类似器具

中美贸易战加征关税的行为针对的是原产地来自于中国的上述产品，一旦原产地不是中国是非加征关税区，上述加征关税就不再适用。

报告期内，公司的主要美国客户亚马逊、谷歌等是国际品牌，其产品销售至全球各地，只有在美国销售的上述产品才会受到上述加征关税的影响。为降低上述关税的影响，签约制造商等客户一般会要求公司将结构件交货至非加征关税区的工厂生产组装成整机后出口到美国。由于原产地属性已经发生了改变，已不属于中国，上述加征关税行为已不构成影响。

综上所述，2018 年以来，终端产品为美国品牌的公司结构件的收入情况较好，公司和美国客户的合作稳定，中美贸易摩擦并未对公司对美国品牌的结构件销售收入、公司与美国客户的合作以及公司的持续盈利能力产生重大不利影响。

二、公司对于中美贸易摩擦的应对措施

公司主要以签约制造商模式与亚马逊、谷歌等主要美国客户合作，产品主要交付至签约制造商处，而非直接出口到美国。通常情况下，中美贸易摩擦对出口至美国的公司下游客户会产生直接影响，下游客户为了规避关税影响，会在东南亚等非加征关税地区设立组装厂，从而使得公司的产品交付地点发生变化，对公司生产经营不会构成实质性影响。

未来，如果中美贸易摩擦进一步升级，公司下游客户可能会进一步向东南亚等国家迁移，为增强与客户合作的粘合度、方便产品交付，公司正在调研在下游客户的周边地区设厂的可行性，以避免或减少因贸易摩擦进一步升级或中美经济

硬脱钩而带来的重大不利影响。

三、招股说明书中已进行了风险充分提示披露

公司已在招股说明书中增加了“中美贸易摩擦风险”的披露。具体如下：

“2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月公司产品直接出口到美国的金额分别为 95.61 万元、283.48 万元、79.83 万元和 19.82 万元，占比分别为 0.08%、0.27%、0.06%和 0.04%，金额及占比均较小。2018 年中美贸易摩擦以来，公司 2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月销售的终端产品为美国品牌的结构件销售收入分别为 54,773.60 万元、89,787.18 万元、37,010.83 万元，2019 年较 2018 年增长率为 63.92%，2020 年 1-6 月较上年同期的销售增长率为 -0.40%，在受疫情影响的情况下略微下降，中美贸易摩擦及相关政策未对公司报告期内的经营业绩造成重大不利影响，若中美贸易摩擦进一步升级，则可能会对公司经营业绩造成不利或重大不利影响。”

四、公司对美国主要客户不存在重大依赖

报告期内，公司尽管对终端产品为美国品牌的销售占公司营业收入的比例较高，但公司对美国单一客户不存在重大依赖。具体如下：

报告期内，公司的主要美国客户为亚马逊、谷歌，公司除对其直接销售外，主要通过签约制造商对其销售。具体如下：

单位：万元

亚马逊	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接及通过签约制造商的销售收入	9,230.29	22,297.24	26,335.45	36,082.39
占营业收入之比	16.89%	18.08%	24.71%	28.33%

单位：万元

谷歌	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接及通过签约制造商的销售收入	6,316.77	18,067.27	398.50	-
占营业收入之比	11.56%	14.65%	0.37%	-

注：上表销售收入包括结构件和模具的销售收入。

报告期内，公司对美国的主要客户亚马逊、谷歌直接销售和通过签约制造商销售的销售收入占公司营业收入的比例低于 30%，公司对美国的主要客户亚马逊、谷歌不存在重大依赖。

五、核查程序及核查意见

为核查上述事项，保荐机构及申报会计师执行如下核查程序：

- 1、对发行人出口美国的销售收入按产品、客户等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；
- 2、对于境外销售收入，获取电子口岸信息并与账面记录核对，并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件；分析海关系统数据与公司境外销售确认收入数据差异的原因；
- 3、根据报告期内发行人对亚马逊和谷歌等主要境外客户的销售情况，结合中美贸易摩擦及相关政策，分析发行人与主要客户的合作是否受贸易摩擦的影响；
- 4、核查美国贸易办公室官网（www.ustr.gov）所罗列的加征关税清单；
- 5、核查美国海关边境管理局官网（www.cbp.gov）针对美国境外进口商品原产国的判定标准；
- 6、获取已经上市的主要美国客户的年度报告等公开信息，分析公司对其销售变动情况是否与客户当期相关业务的采购和销售水平波动相符，是否受中美贸易摩擦的影响；
- 7、分析公司对主要美国客户的销售收入和销售毛利情况，判断公司是否对美国主要客户存在重大依赖的情形。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：2018 年以来，公司和美国客户的合作稳定，不存在对美国主要客户存在重大依赖的情形，中美贸易摩擦并未对公司和美国客户的合作产生重大不利影响，亦未对对发行人持续盈利能力构成重大不利影响。

（本页无正文，为《广东格林精密部件股份有限公司、招商证券股份有限公司关于<关于广东格林精密部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心落实函>的回复》之签章页）

广东格林精密部件股份有限公司

2020 年 10 月 12 日

（本页无正文，为《广东格林精密部件股份有限公司、招商证券股份有限公司关于<关于广东格林精密部件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心落实函>的回复》之签章页）

保荐代表人：

康自强

康自强

申孝亮

申孝亮

保荐机构总经理：

熊剑涛

熊剑涛



招商证券股份有限公司

2020 年 10 月 12 日

审核中心意见落实函回复报告的声明

本人已认真阅读广东格林精密部件股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告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，落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



熊剑涛



招商证券股份有限公司

2020年10月12日