



深圳市创益通技术股份有限公司

（住所：深圳市光明区凤凰街道东坑社区长丰工业园
第4栋101-501、第11栋、第13栋105）

关于深圳市创益通技术股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 的审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



（深圳市福田区福田街道福华一路111号）

深圳证券交易所：

贵所《关于深圳市创益通技术股份有限公司申请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〕010751号）（以下简称“落实函”）已收悉。

深圳市创益通技术股份有限公司（以下简称“创益通”、“公司”、“发行人”）与保荐机构招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）等相关各方对落实函所列问题进行了逐项落实、核查，并对招股说明书等申请文件进行了相应的修改、补充。现将落实函回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复中的简称和名词释义与《深圳市创益通技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中的含义一致。

落实函所列问题	黑体（不加粗）
对落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的补充修改	楷体、加粗

在本落实函回复中，合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1.关于持续经营能力.....	3
问题 2.关于收入确认时点.....	21
问题 3.关于联益科技.....	29
问题 4.关于应收账款.....	37

问题 1.关于持续经营能力

1.关于持续经营能力

申报材料及公开资料显示：

（1）发行人总体业务规模小于可比公司立讯精密、意华股份、电连技术、中航光电等。

（2）报告期内，发行人研发费用率分别为 5.90%、5.50%、5.03%、5.39%，低于可比公司平均水平。

（3）发行人客户集中度高于除立讯精密外的其他可比公司，报告期内对莫仕、安克创新等主要客户销售收入大幅下滑。

请发行人：

（1）分析并披露发行人与同行业可比公司业务规模、技术水平、研发费用投入等方面的差异，分析发行人与可比公司产品是否较为同质化、是否存在被替代的风险，结合前述情形分析发行人持续经营能力是否存在较大不确定性，并进一步完善相关重大风险提示；

（2）分析并披露发行人主要客户是否具有稳定性和可持续性，是否具备开拓新客户的能力，对莫仕、安克创新等主要客户销售收入大幅下滑对发行人持续经营能力是否产生重大不利影响。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、分析并披露发行人与同行业可比公司业务规模、技术水平、研发费用投入等方面的差异，分析发行人与可比公司产品是否较为同质化、是否存在被替代的风险，结合前述情形分析发行人持续经营能力是否存在较大不确定性，并进一步完善相关重大风险提示

（一）分析并披露发行人与同行业可比公司业务规模、技术水平、研发费用投入等方面的差异，分析发行人与可比公司产品是否较为同质化、是否存在被替代的风险

1、发行人与同行业可比公司业务规模、技术水平、研发费用投入等方面的

差异

(1) 业务规模、主要产品及应用领域差异

以 2019 年及 2020 年 1-6 月为例，公司与同行业可比公司在业务规模、主要产品及应用领域的情况如下：

单位：万元

股票简称	2020 年 1-6 月 营业收入	2019 年度 营业收入	2019 年度营业收入按产品分类	主要产品应用领域
立讯精密	3,645,162.61	6,251,631.46	消费性电子 83.16%；电脑互联产品及精密组件 6.58%；汽车互联产品及精密组件 3.78%；通讯互联产品及精密组件 3.58%；其他连接器及其他业务 2.90%。	消费电子、电脑、汽车、通讯
意华股份	166,669.64	162,253.89	通讯连接器产品 51.47%；消费电子连接器产品 18.06%；其他连接器及组件产品 16.33%；太阳能支架 9.28%；其他 4.87%。	通讯、消费电子
电连技术	107,783.03	216,069.24	射频连接器及线缆 35.48%；电磁兼容件 32.23%；软板 16.38%；其他电子元件 14.92%；其他 0.99%。	手机
徕木股份	21,723.18	46,500.47	汽车精密连接器及配件、组件 54.98%；汽车精密屏蔽罩及结构件 3.15%；手机精密连接器 5.17%；手机精密屏蔽罩及结构件 26.81%；模具治具 5.87%；其他 4.03%。	手机、汽车
中航光电	480,992.78	915,882.65	电连接器及集成组件 77.22%；光器件及光电设备 18.81%；流体、齿科及其他产品 3.97%。	航空、航天等防务领域以及通讯与数据传输、新能源汽车等民用领域
胜蓝股份	32,138.34	72,438.67	消费类电子连接器及组件 74.87%；新能源汽车连接器及组件 11.54%；光学透镜 12.23%；其他 1.36%。	消费类电子、新能源汽车
发行人	19,737.46	44,114.18	数据存储互连产品及组件 38.85%；消费电子互连产品及组件 57.66%；精密结构件等其他 3.50%。	数据存储、消费电子

数据来源：Wind 及上市公司年报数据

公司的收入规模相比同行业上市公司立讯精密、意华股份、电连技术、中航光电、胜蓝股份较小，与徕木股份基本相当。公司发展战略为差异化竞争，专注于行业内高端客户和附加值较高的产品，在数据存储领域保持一定优势，并积极开拓其他应用领域。

(2) 技术水平差异

同行业上市公司在不同的细分领域深耕，由于不同细分领域在产品的质量、

规格型号、工艺路线、工艺水平、产能规模、成本结构、客户结构等方面存在一定的差异，相互之间的技术水平不存在完全的可比性。随着连接器在不同应用领域的发展，连接器行业已经向着专业化方向发展。连接器生产的关键技术指标包括产品的尺寸、加工公差、产品结构复杂程度和质量稳定性等，目前连接器的产品技术指标主要由客户根据不同的应用场景、不同的功能实现等进行设计，不同细分领域之间、相同应用领域的不同客户之间、不同的连接器品类之间技术指标存在较大的差异。

经过多年的技术积累和大客户开发，公司在高速互连产品及数据存储应用等技术领域具备较强的优势。公司凭借较强的产品设计能力、模具开发能力和生产制造能力，已将精密连接器、连接线组件及精密结构件相关产品的各项技术指标提高到较高水平，产品的相关性能达到或者超过行业领先水平，高速通讯类互连产品的传输速率已达到 56Gbps，112Gbps 规格的互连产品也已在预研计划之中。

精密模具是精密制造的“工业之母”，精密模具的开发设计对连接器产品的技术指标和精密制造成本有着重要的影响，自公司创立以来，公司不断加强精密模具设计在高速互连产品的应用，在数据存储领域具有较强的竞争力，并已向 5G 通讯领域拓展。

(3) 研发费用投入差异

报告期内，公司与同行业可比上市公司研发费用率的比较情况如下：

股票简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
立讯精密	7.05%	7.00%	7.01%	6.76%
意华股份	5.91%	8.93%	6.06%	4.63%
电连技术	11.30%	9.45%	9.92%	8.71%
徕木股份	5.65%	5.65%	5.36%	5.33%
中航光电	7.63%	10.04%	8.49%	7.95%
胜蓝股份	5.60%	4.83%	5.04%	5.30%
可比上市公司平均	7.19%	7.65%	6.98%	6.45%
发行人	5.39%	5.02%	5.51%	5.90%

注：根据《财政部关于修订印发 2018 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2018〕15 号），2018 年 1 月 1 日起“研发费用”项目从“管理费用”项目中分拆列示。为表示可比性，同行业可比上市公司 2017 年度研发费用数据取自管理费用明细中的研发费用。

报告期内，公司研发费用分别为 1,662.87 万元、2,024.36 万元、2,215.38 万元和 1,063.97 万元，占当期营业收入的比例分别为 5.90%、5.51%、5.02%和 5.39%，由于公司目前经营规模正在快速发展阶段以及现有研发人员、资金、设备及场地等资源有限，因此公司研发费用率略低于同行业可比上市公司平均水平。

公司目前的研发主要围绕高速互连产品和客户的需求展开，主要属于实用型研发。未来公司将根据行业和市场发展趋势，积极进行前瞻性布局，不断加大研发投入，本次募集资金也将投向研发技术中心建设项目。

2、发行人的产品以定制化为主，与同行业可比公司产品的主要应用领域不同，不属于较为同质化的产品，被替代的风险较小

公司产品主要包括数据存储互连产品及组件、消费电子互连产品及组件、精密结构件及其他。报告期内，公司数据存储互连产品及组件、消费电子互连产品及组件的合计收入占比分别为 89.85%、97.97%、97.77%和 95.80%，是公司的核心产品及主要收入来源，其中数据存储互连产品及组件包括高速连接器及组件、高频高速数据线产品，消费电子互连产品及组件包括通用连接器及组件、2.0/3.0 数据线产品。此外，公司还生产新能源精密结构件和模具等产品，2020 年开始新拓展了通讯互连产品及组件，包括高速背板连接器组件、高速射频连接器组件产品。

(1) 公司主要产品与同行业可比公司产品的主要应用领域不同

公司主要产品与同行业可比公司主要产品的差异如下：

一级分类	二级分类	三级分类	与同行业可比公司主要产品比较情况
数据存储互连产品及组件	高速连接器及组件	DDR 系列、SATA 系列、SD 系列、USB3.0 系列、连接器组件系列、全功能 Type C 系列	公司高速连接器及组件主要应用于数据存储领域，与同行业可比公司主要产品在应用领域及客户群体上均不同。
	高频高速数据线	22PIN Type C 系列	公司高频高速连接线应用于数据存储领域，主要用于移动固态硬盘等设备间的数据传输，与同行业可比公司主要产品在应用领域及客户群体上均不同。
消费电子互连产品及组件	通用连接器及组件	Battery 系列、HDMI 系列、SSL 系列、Type C 系列、USB 系列、工业连接器系列、连接器组件系列	立讯精密消费电子类产品、意华股份消费电子连接器产品（USB 系列、HDMI 系列）、胜蓝股份消费类电子产品（USB 连接器）存在

一级分类	二级分类	三级分类	与同行业可比公司主要产品比较情况
			部分近似发行人产品。
	2.0/3.0 数据线	Micro 、 Type C 、 Apple Lightning、其他系列	立讯精密消费性电子类产品、胜蓝股份消费类电子产品（线束连接器）存在部分近似发行人产品。

数据来源：上市公司年报或官方网站介绍

根据上市公司公开披露信息对比分析，立讯精密在连接器领域属于国内领先的龙头企业，上市较早，产品种类较多且应用领域较广，产品广泛应用于电脑及周边、消费电子、通讯、汽车及医疗等领域，具有显著竞争优势。意华股份主营业务为以通讯为主的连接器及其组件产品研发、生产和销售。电连技术主营业务为微型电连接器及互连系统相关产品的技术研究、设计、制造和销售，产品应用领域主要包括智能手机。徕木股份主营业务为连接器和屏蔽罩为主的精密电子元件研发、生产和销售，应用领域主要包括手机及汽车。中航光电主营业务为高可靠光、电、流体连接器及相关设备的研发、生产、销售与服务，并提供系统的互连技术解决方案，产品应用领域主要包括航空、航天以及通讯与数据传输、新能源汽车等领域。胜蓝股份主营业务为电子连接器及精密零组件的研发、生产及销售，产品应用领域主要包括消费类电子、新能源汽车等领域。

发行人主要从事精密连接器、连接线、精密结构件等互连产品的研发、生产和销售，产品主要应用于数据存储、消费电子及新能源汽车等领域。公司一直高度专注于高速互连产品的创新发展，在数据存储领域达到国际一流厂商技术水平，得到了下游龙头企业的认可，并已向消费电子、5G 通讯等领域发展。

公司数据存储互连产品及组件主要应用于数据存储领域，主要客户包括晟碟（西部数据）、星科金朋、达研光电、和泰电子、得润电子、力成科技、伟创力等客户，与同行业可比上市公司在应用领域及客户群体不同，公司产品与行业可比上市公司主要产品不属于同类型产品。公司通用连接器及组件主要客户包括莫仕、炬神电子、埃梯梯等客户，2.0/3.0 数据线产品主要客户包括公牛、安克创新、沃克非凡、小米等客户，虽然上述部分产品与同行业个别可比上市公司的部分消费类电子产品存在近似地方，但连接器行业产品种类、规格型号繁多，不同类别、不同规格型号和不同订单批次的产品，以及不同客户对于产品的开发设计、材料要求、功能要求、精密制造工艺要求、订单特点、交货期

等方面的需求差异较大，由于公司产品主要为定制化产品，因此与同行可比公司的同质化程度较低。

（2）发行人产品被替代的风险较小

连接器作为电子产品的基础元件，本身单价较低，但其连接的不同电子元器件价值较高，且由于连接器对产品的讯号、能量起到连接传播作用，对产品的整体性能影响重大，因此产品的稳定性和一致性对下游厂商至关重要。下游厂商对供应商的资质要求较高，而由于其下游诸如数据存储、消费电子、汽车、通讯等行业的制造商较为集中，单批次的采购量较大，因此连接器厂商稳定、快速供应产品的能力必不可少。通常该类大型制造商对于供应商的管理较为严格，一旦确定供应商后，很少会进行更换。

公司发展战略为差异化竞争，专注于行业内高端客户和附加值较高的产品，在数据存储领域保持一定优势，并积极开拓其他应用领域。目前公司主要产品中，数据存储互连产品及组件与行业可比上市公司主要产品不属于同类型产品，消费电子互连产品及组件与同行业个别可比上市公司的部分消费类电子产品存在近似地方，但产品同质化程度较低。

虽然连接器行业市场广阔、发展迅速以及竞争较为充分，但连接器行业细分领域较多、产品种类、规格型号繁多，且公司产品为定制化产品，同时坚持大客户服务战略，上述特征也属于同行可比上市公司的普遍做法。由于各家连接器公司在行业布局、客户群体、业务发展阶段或者细分领域等竞争优势不同，使得各家公司的核心产品、细分产品和重要客户群体均有所区别，公司产品被替代的风险较小。

公司竞争优势包括：1）高效的研发体系优势，公司在计算机仿真技术和统计公差分析技术等方面积累了较强的竞争优势，CAE（计算机辅助仿真）各项分析精度达到90%以上，统计公差分析可以有效处理0.3mm步距高密度产品的公差分配。在现有技术条件的支撑下，公司连接器产品20-30天出首版样品，数据线产品10-20天出首版样品，精密结构件产品7-15天出首版样品，是行业内新产品开发周期较快的公司之一。2）丰富的技术储备优势。公司产品的各项技术指标具有较高水平，高速通信类互连产品的传输速率已达到56Gbps，112Gbps规格

的互连产品也已在预研计划之中。公司研发中心被认定为战略新兴产业新一代信息技术深圳市级企业技术中心。3）精密制造和自动化优势。公司拥有不同型号的精密冲床、注塑机、自动化设备、模具及加工设备（精度达到 0.002mm）等；公司目前具备自主开发设计各种型号模具的能力，其中连续模最高可一模出 128 件。公司精密五金模在异形深度拉伸（拉伸高度达到材料厚度的 80-100 倍）、多带别（2 带/4 带）、多模穴（12 穴）方面达到行业内领先水平，精密注塑模具在模内复合 Insert Molding（埋入成型，最小塑胶壁厚 0.05mm，支持 3 次 molding）方面均具备较强的竞争优势。4）大客户优势和定制化服务优势。该内容内容参见下述“（二）结合前述情形分析发行人持续经营能力是否存在较大不确定性，并进一步完善相关重大风险提示”相关回复内容。

综上所述，基于公司现有的竞争优势，公司产品被替代的风险较小。

（二）结合前述情形分析发行人持续经营能力是否存在较大不确定性，并进一步完善相关重大风险提示

1、公司具有持续经营能力

（1）下游客户及市场需求状况良好

公司与客户签署框架性合同，具体执行以双方确定的《采购订单》为准，根据交易习惯不同客户提前 1 周至 3 个月下订单。截至 2019 年 9 月 30 日，公司在手订单总额 10,221.10 万元，在手订单充足，为发行人 2020 年及以后期间的经营业绩提供良好保证。

（2）公司的历史业绩良好

公司是一家以研发设计和精密制造为核心，向客户提供精密连接器、连接线、精密结构件等互连产品的国家高新技术企业，产品按照应用领域主要包括数据存储互连产品及组件、消费电子互连产品及组件、新能源精密结构件等。公司一直高度专注于高速互连产品的创新发展，在数据存储领域达到国际一流厂商技术水平，并已向消费电子、5G 通讯等领域发展。

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司主营业务收入分别为 27,766.86 万元、36,330.24 万元、43,541.03 万元和 19,529.91 万元，公司归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为 3,245.64 万元、3,966.10 万元、

6,110.87 万元和 3,022.94 万元。

2020 年 1-9 月，经会计师审阅的营业收入为 31,328.86 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 4,556.87 万元。

基于 2020 年 1-9 月的经营情况、目前的在手订单及发货情况以及市场环境，经公司管理层初步测算，预计 2020 年营业收入同比增长 2.01%-8.81%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比增长 9.64%-17.82%。上述 2020 年预计财务数据为发行人初步核算数据，未经会计师审计或审阅，不构成盈利预测或业绩承诺。

总体上，自 2020 年第二季度以来，随着新冠疫情逐步得到控制，发行人生产经营恢复正常，发行人的持续经营能力未受到新冠疫情和中美贸易摩擦的重大不利影响。

（3）持续加大研发投入及客户新产品开发

公司自设立起就组建了技术研发部门，核心技术全部来自于自主研发，现有研发人员在精密连接器设计、精密模具开发、产线自动化设计、产品检测与验证等方面有着丰富的行业经验。公司核心技术均已得到专利保护，核心技术产品占营业收入的比例较高，公司的核心技术具有平台化的特征，即可以通过多项核心技术整合，实现多领域多产品综合开发，最大程度地满足客户产品的定制化要求。截至 2020 年 6 月 30 日，公司拥有发明专利 1 项，实用新型专利 161 项，外观设计专利 44 项；公司正在申请中的发明专利 16 项。

未来公司将持续加大研发投入及开发产品的数量及速度。截至 2020 年 10 月底，公司在研项目为 10 项（包括 5G 通讯项目 4 个、高速连接器项目 1 个、通用连接器项目 1 个以及消费电子数据线项目 4 个）；为客户正在开发的新产品为 29 个，开发新产品情况如下：

新产品开发阶段	新产品数量	新产品分类
前期开发阶段	6	5G 通讯连接器 3 个、消费电子连接器 2 个、新能源精密结构件 1 个
开发设计阶段	13	5G 通讯连接器 5 个、高速连接器 1 个、高频高速数据线 1 个、消费电子连接器 2 个、新能源连接器及精密结构件 4 个
试样试产阶段	10	5G 通讯连接器 4 个、高速连接器 2 个、高频高速数

新产品开发阶段	新产品数量	新产品分类
		数据线 1 个、消费电子数据线 2 个、新能源精密结构件 1 个
合计	29	-

上述在研项目和新产品开发项目将进一步确保和增强公司未来的持续经营能力。此外，本次募集资金投资项目建成后，预计将大幅提升公司的产能和研发水平，进一步增强公司的市场竞争力。

（4）在大客户服务及定制化服务策略下，以及在产品差异化竞争趋势下，公司能够持续地满足客户需求

公司通过十余年的不断开拓和持续的优质服务，已积累了一大批国际国内知名的核心客户资源，并建立了稳固的战略合作关系，成为公司保持较强市场竞争力的重要组成部分。

在数据存储互连产品及组件领域，SATA 系列、SD 卡系列、Type C 系列、超薄 USB3.0 系列、DDR 系列及高频高速数据线系列等产品的持续发力，使得公司已经和晟碟（西部数据）、莫仕、星科金朋、伟创力等国际国内一流企业建立了长期的良好合作关系。

在消费电子领域，随着 Battery 系列、HDMI 系列、SSL 系列、Type C 系列、USB 系列及数据线系列等产品的迭代更新，公司也和莫仕、安克创新、公牛集团、埃梯梯等国际国内知名企业建立了稳固的合作关系。

在精密结构件产品领域，产品主要涵盖 Package 箱体系列、软/硬铜排系列及单体锂电池组件，功能为安全保护（防水、防尘、泄压等）和大电力传输，其广泛应用于新能源汽车等领域。公司就该类产品已与亿纬锂能等客户建立了合作关系。

在 5G 通讯领域，公司基于在高频高速产品开发方面的先发优势及深厚的精密互连组件加工和先进制造经验，公司正积极拓展通讯互连组件业务，已成功开发出高精密/高密度/高速背板连接器及组件产品，可广泛应用于通信基站（BBU 模块）、交换机、核心路由及服务器（数据中心）等通讯领域。目前公司已与莫仕、中航光电等公司展开合作，部分应用于 5G 通讯的高速连接器产品已进入了试样、试产和小批量生产阶段。

伴随着产品差异化竞争的潮流，下游客户多采用定制化策略以谋求更大的市场占有率，在供应链选择上更倾向于选择优质的长期合作伙伴，以保证产品的可靠性和创新性。公司已经深度参与到核心客户新产品的预研、设计及制造流程之中，实时提供满足客户预期的高品质产品及服务，和核心客户形成了双赢的信任关系。同时为了提升终端客户体验，强化供应链管理，大量的核心客户对行业新进入者设置较高的准入条件，并对现有供应链深度整合，这将有利于持续地稳固公司的市场竞争优势。

综上所述，公司目前所拥有的大客户合作优势和定制化服务优势，为公司增强客户粘性、持续地满足客户需求奠定了重要的基础。

(5) 连接器行业细分领域较多，市场较为广阔，国产替代加快，未来发展前景较好

①行业细分领域较多：连接器细分应用领域较多，具体领域可划分为汽车、通信及数据传输、电脑及外设、工业、交通运输、军事航空、消费等几大类。

②行业市场较为广阔：在 4G 网络快速普及以及 5G 网络逐步兴起的背景下，通讯网络产品、消费电子等行业迎来了快速发展，推动了连接器总体市场规模的持续增长，根据 Bishop & Associates 统计数据，2019 年全球连接器市场规模为 641.69 亿美元，国内连接器市场规模为 194.77 亿美元。

③行业下游需求旺盛、未来发展前景广阔：1) 公司产品主要应用于数据存储、消费电子、新能源汽车等领域，并已开始向 5G 通讯领域拓展。其中大数据时代，爆发式增长的数据为数据存储连接器带来广阔的市场空间，同时对新型、高速数据存储连接器提出了新的要求，为公司数据存储连接器产品提供了良好的发展机遇；2) 消费电子市场的稳健发展带动了消费电子连接器市场的持续发展，手机、平板电脑及各种周边产品需求持续高企，为公司消费电子连接器产品提供了较大的市场空间；3) 5G 通讯基站的快速布局将推动通讯连接器的高速发展，当前，公司正积极拓展通讯领域业务，精密高速连接器及精密结构件产品已经进入设计、试样、试产转量产阶段。

④国产替代进口进程加快

随着我国连接器产品在工艺性能、技术水平等方面与进口产品的差距不断缩

小，且同等性能的产品价格相较于进口产品具有明显优势。在此背景下，国产连接器产品占国内市场份额不断提高，呈现出逐步替代进口产品的趋势，近期的中美贸易摩擦也在一定程度上推动了上述国产替代进口进程。

综上所述，发行人高速互联产品在数据存储领域具有较强的竞争力，并已向5G 通讯领域拓展，报告期内与战略客户保持稳定的合作关系，面对良好的行业发展前景，发行人具备良好的持续经营能力。

2、持续经营能力相关风险在招股说明书中进行风险提示

发行人已对上述持续经营能力相关风险在招股说明书中“重大事项提示”之“（一）特别风险提示”以及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（三）产品被替代或部分被替代的风险”进行风险提示如下：“公司在业务规模、研发费用投入等方面相对同行业可比上市公司而言较小。目前公司主要产品中，数据存储互连产品及组件与行业可比上市公司主要产品不属于同类型产品，消费电子互连产品及组件与同行业个别可比上市公司的部分消费类电子产品存在近似地方。

各家连接器公司在行业布局、客户群体、业务发展阶段或者细分领域等竞争优势不同，使得各家公司的核心产品、细分产品和重要客户群体均有所区别，公司也具备高效的研发体系优势、丰富的技术储备优势、精密制造和自动化优势等优势。

但若未来公司同行业竞争对手在研发设计和精密制造方面更具备竞争优势，能够开发提供性价比更高的同类型产品，满足客户对于产品品质、交付能力等方面的要求，则公司可能丧失相关产品的产品竞争力，导致公司产品存在被替代或部分被替代的风险，进而对公司经营业绩产生不利影响。”

发行人已对上述持续经营能力相关风险在招股说明书中“重大事项提示”之“（一）特别风险提示”以及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（四）大客户可能流失的风险”进行风险提示如下：

公司主要从事精密连接器、连接线、精密结构件等互连产品的研发、生产和销售，产品主要应用于数据存储、消费电子及新能源等领域，行业内企业众多、市场化程度较高、竞争充分，下游诸如数据存储、消费电子、汽车、通讯

等行业的制造商较为集中。

报告期内，公司主要客户为晟碟（西部数据）、星科金朋、莫仕、公牛集团、安克创新等，报告期各期，公司上述前五大客户集中度分别为 54.65%、58.93%、60.57%及 52.25%，相对比较稳定。上述前五大客户中，因受中美贸易摩擦和新冠疫情影响，莫仕 2019 年收入同比大幅下降，安克创新 2020 年 1-6 月收入同比大幅下降。

公司主要客户为国内外知名连接器制造或品牌商客户，业内知名度高，对产品质量要求严格。报告期内，公司凭借技术优势、产品质量优势和同步开发优势，与上述大客户建立了长期稳定的合作关系。如果外部政策环境发生重大变化，或者公司在研发设计、精密制造、产品品质、交付能力等方面不能持续满足上述大客户的要求，或者同行业竞争对手采取相关措施参与对公司大客户的竞争，可能会造成公司大客户流程的风险，对公司的经营业绩产生较大影响。

（三）补充披露情况

关于“分析并披露发行人与同行业可比公司业务规模、技术水平、研发费用投入等方面的差异，分析发行人与可比公司产品是否较为同质化、是否存在被替代的风险”之相关回复内容，已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、（五）与同行业可比公司的对比分析”以及“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）期间费用情况”进行补充披露。

二、分析并披露发行人主要客户是否具有稳定性和可持续性，是否具备开拓新客户的能力，对莫仕、安克创新等主要客户销售收入大幅下滑对发行人持续经营能力是否产生重大不利影响

（一）分析并披露发行人主要客户是否具有稳定性和可持续性，是否具备开拓新客户的能力

1、公司客户群体具有稳定性及可持续性

报告期各期，公司主要客户销售金额及其占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度		合作开始时间
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	

序号	客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度		合作开始时间
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
1	晟碟(西部数据)	4,263.55	21.83%	7,443.32	17.09%	5,113.58	14.08%	2,772.71	9.99%	2011.08
2	星科金朋	1,516.52	7.77%	4,449.93	10.22%	4,090.92	11.26%	3,808.42	13.72%	2013.12
3	莫仕	1,720.71	8.81%	3,511.32	8.06%	5,100.78	14.04%	3,328.87	11.99%	2013.01
4	公牛集团	1,573.17	8.06%	7,005.11	16.09%	3,569.59	9.83%	-	0.00%	2018.01
5	安克创新	691.15	3.54%	3,963.16	9.10%	3,536.25	9.73%	3,064.27	11.04%	2013.02
	合计	9,765.10	50.00%	26,372.84	60.57%	21,411.13	58.93%	12,974.27	46.73%	-

如上表所述，报告期各期，公司前五名主要客户销售金额占各年主营业务收入比例分别为 46.73%、58.93%、60.57%及 50.00%，公司主要客户整体上变动较小，较为集中及稳定；公司与大部分主要客户合作时间较长，合作关系较为稳定。因受中美贸易摩擦影响，莫仕 2019 年收入同比大幅下降，安克创新 2020 年 1-6 月收入同比大幅下降，除此之外，上述主要客户收入均呈增长趋势。

2、公司具备开拓新客户的能力

经过多年研发设计、精密制造生产和行业大客户服务经验的积累，加上良好的产品品质管控水平以及为客户精益求精的服务理念，公司在业内树立了专业、优质的企业形象，具有持续开拓新客户的基础及能力，主要体现在三个方面：1) 现有客户中不断导入新产品，持续满足客户产品需求；2) 现有产品领域中开拓新客户群体；3) 开发新产品领域并服务新客户。具体内容如下：

(1) 现有客户中不断导入新产品，持续满足客户产品需求

公司凭借与国内外知名客户建立的长期稳定合作关系，紧跟行业技术发展趋势，持续性地为合作客户提供新产品开发及生产方案，最大程度地满足客户及时应对行业变化和终端消费升级需求。

①跟随行业技术发展趋势和客户需求，不断升级产品和布局新开发产品

公司紧跟客户端产品迭代发展的需要，对主要产品不断进行性能升级，同时前瞻性地布局开发产品，具体如下：

数据存储类产品在传输速率技术指标经历了由 480Mbps (USB2.0)，到 5Gbps (USB3.0 和 USB3.1 Gen1 Type-C，提升 10 倍)，到 10Gbps (USB3.1 Gen2 Type-C，提升 20 倍)，到 20Gbps (USB3.2 Gen2X2 Type-C，提升 40 倍)，再到 40Gbps (USB4，提升 80 倍) 的快速升级过程。公司 USB3.1 Gen2 & Gen2 Type-C 产

品属于现阶段主力产品，目前处于市场成熟期，同时 USB3.2 Gen2X2 Type-C 和 USB4 也已进入制样和 USB-IF 认证阶段，提前为客户未来产品需求提供坚实的技术储备。

消费电子产品在充电功率和传输速率两个技术指标同步提升，其中 USB 系列的充电功率经历了由 2.5W (5V, 500mA)，到 4.5W (5V, 900mA)，到 10.5W (5V, 2.1A)，到 15W (5V, 3A)，到 18W (12V, 1.5A)，到 36W (12V, 3A)，到 60W (12V, 5A 或 20V, 3A)，再到 100W (20V, 5A) 的升级过程；HDMI 系列的传输速率由 10.2Gbps (HDMI 1.4)、18Gbps (HDMI 2.0) 发展到 48Gbps (HDMI 2.1)，不仅可以支持 4K 120Hz，还能支持 8K 60Hz 的高清视频数据传输。

5G 通信类高速背板产品在高速数据传输方面也取得了跨越式的发展，从 25.6Gbps 发展到 56Gbps，已实现了小批量生产交付，目前预研阶段的 112Gbps 产品也已进入样品试制阶段，为公司下一阶段在通讯领域布局高速互连产品提供了较好的技术支持。

②以代表性客户为例，说明公司能够持续满足客户产品需求

A、以晟碟（西部数据）销售产品为例

报告期内，公司销售给晟碟（西部数据）的产品对应客户各产品线金额及占比情况如下：

单位：万元

客户产品线	公司产品名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
移动固态硬盘类	22PIN TypeC	3,317.06	77.80%	4,360.38	58.58%	1,885.73	36.88%	64.56	2.33%
普通固态硬盘类	SATA	92.62	2.17%	571.14	7.67%	679.02	13.28%	399.25	14.40%
USB 闪存盘类	SD	730.23	17.13%	2,095.31	28.15%	1,813.82	35.47%	1,930.19	69.61%
	USB3.0	57.97	1.36%	368.91	4.96%	198.39	3.88%	150.57	5.43%
	连接器组件	62.95	1.48%	39.23	0.53%	532.18	10.41%	182.99	6.60%
	全功能 TypeC	-	0.00%	-	0.00%	0.01	0.00%	-	0.00%
	USB	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	0.35	0.01%

	小计	851.15	19.96%	2,503.45	33.63%	2,544.40	49.76%	2,264.09	81.66%
	模具及其他	2.72	0.06%	8.34	0.11%	4.43	0.09%	44.81	1.62%
	总计	4,263.55	100.00%	7,443.32	100.00%	5,113.58	100.00%	2,772.71	100.00%

报告期内，公司对晟碟（西部数据）销售产品结构发生了较大变化，2017年主要以USB闪存盘类为主，当年销售收入和占比分别为2,264.09万元和81.66%；2018年起，随着移动固态硬盘类产品（高频高速数据线）逐步放量，移动固态硬盘类产品已经逐步成长为公司对晟碟（西部数据）销售的主要产品，2018年至2020年1-6月各期销售收入分别为1,885.73万元、4,360.38万元和3,317.06万元，占各期公司对晟碟（西部数据）销售收入总额比例分别为36.83%、58.58%和77.80%。

B、以莫仕销售产品为例

2015年至2020年上半年，发行人向莫仕销售产品的收入快速增长，主要原因是Battery、HDMI、SSL等新产品的收入快速增长。发行人历年对莫仕销售明细及金额如下表：

单位：万元

产品类别	产品名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	2016年度	2015年度
通用连接器	Battery	312.46	503.82	2,911.47	2,268.42	-	-
	HDMI	519.39	813.32	841.80	335.93	20.21	152.57
	SSL	640.51	1,724.40	394.96	-	-	-
	Type C	12.55	39.03	23.41	55.18	81.30	6.02
	USB	193.17	384.13	517.10	431.71	471.93	551.91
	工业连接器	8.25	-	15.84	3.34	60.32	34.79
	连接器组件	0.75	0.29	-	-	-	-
	合计	1,687.07	3,464.99	4,704.57	3,094.59	633.77	745.29
高速射频连接器组件		9.67	-	-	-	-	-
USB2.0/3.0 数据线		9.86	46.28	377.76	218.50	-	-
模具及其他		14.11	0.05	18.46	15.78	48.60	63.60
总计		1,720.71	3,511.32	5,100.78	3,328.87	682.37	808.89

2015年至2016年，发行人主要向莫仕销售通用连接器—USB产品，分别占2015年和2016年向莫仕销售收入的68.23%和69.16%。经过几年的合作，发行人在技术研发、精密制造、品质保障等方面的能力得到了莫仕的充分认可，并与

莫仕保持了良好的合作关系。2017 年，莫仕对莫仕连接器（成都）有限公司的发展方向进行了调整，将发展的重点聚焦于汽车类连接器产品，消费电子类连接器产品不再作为重点，并逐步减少消费电子类连接器产品的自产规模。基于发行人与莫仕良好的合作关系，莫仕将部分消费电子类连接器产品转移至发行人进行生产。2017 年起，发行人新承接的 Battery、HDMI、SSL 等产品的订单快速增长，目前与莫仕合作的 5G 通讯高速连接器产品也已进入了试样、试产和小批量生产阶段。

（2）现有产品领域中开拓新客户群体

报告期内，公司在现有产品领域中持续地新开发客户群体，包括拓展了公牛集团、小米、深圳市理德铭科技股份有限公司、深圳市天珑移动技术有限公司、名创优品（广州）有限责任公司、深圳市锐尔觅移动通信有限公司等 2.0/3.0 数据线产品客户，以及得润电子等高速连接器及组件客户。

（3）开发新产品领域并服务新客户

目前公司计划在通讯领域及新能源汽车领域进一步拓展业务。公司为新客户中航光电开发的 5G 通信高速背板连接器已进入了试样、试产和小批量生产阶段。

（二）对莫仕、安克创新等主要客户销售收入大幅下滑对发行人持续经营能力是否产生重大不利影响

报告期内，受中美贸易摩擦、新冠疫情影响，公司对主要客户莫仕、安克创新的销售收入存在大幅下滑情况，具体如下：

1、莫仕销售收入变化及影响

2019 年，受中美贸易摩擦及发行人客户的下游客户被列入了美国商务部出口管制清单的影响，莫仕减少了 Battery 系列产品的采购，公司向莫仕销售 Battery 系列产品的收入出现较大幅度的下滑，使得客户当年销售收入同比下降 1,589.46 万元，降幅 31.16%。

尽管受中美贸易摩擦影响，莫仕因自身下游客户被列入了美国商务部出口管制清单原因减少了 Battery 系列等产品的采购，但其他系列产品未受到影响，

部分产品还存在增长趋势，例如 SSL 系列产品；另一方面，公司与莫仕展开了 5G 应用产品的合作，部分应用于 5G 通讯的高速连接器产品已进入了试样、试产和小批量生产阶段，目前已实现小额销售，公司未来将继续保持与莫仕良好的合作关系以及新产品的开发项目。

综上所述，发行人与莫仕合作关系保持良好，中美贸易摩擦影响对客户莫仕销售收入未造成重大不利影响。

2、安克创新销售收入变化及影响

受中美贸易摩擦影响，美国对于原产地为中国的部分产品加征关税，2019 年开始，安克创新逐步将销往美国产品的供应链迁移至越南等东南亚地区，并于 2020 年上半年完成布局，其销往美国的相关产品订单主要由东南亚地区的供应商生产，销往美国以外其他地区的订单仍由国内的供应商完成。2020 年上半年，由于受到新冠疫情和安克创新供应链外迁的影响，公司主要承接安克创新销往美国以外其他地区产品的订单，导致公司对其销售收入出现较大幅度的下滑，同比下降 1,222.14 万元，降幅 63.88%，占主营业务收入的比重由 2019 年的 9.10% 下降至 3.54%。具体情况如下表：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
安克创新	691.15	3,963.16	3,536.25	3,064.27
占主营业务收入的比例	3.54%	9.10%	9.73%	11.04%

数码配件业务为安克创新主营业务并仍保持较好的发展势头，未来随着海外疫情的逐步稳定和经济、消费的复苏，疫情造成的不利影响有望得到逐步消除。2020 年上半年，安克创新的供应链迁移已基本完成，对发行人造成的不利影响已经得到了充分的体现。

由于公司与安克创新已签署正式合同且保持着良好的合作关系，安克创新销往美国以外其他地区产品的订单具备可持续性，并开始逐步恢复；2020 年三季度，公司对安克创新实现销售收入 450.78 万元，高于 2020 年上半年的月均收入水平。同时，安克创新供应链迁移造成的不利影响已经得到充分体现，未来不存在重大不利变化。

此外，对于向安克创新销售的 2.0/3.0 数据线产品，公司也在积极开发公

牛集团、小米、沃克非凡、深圳市理德铭科技股份有限公司等客户订单并取得较好效果,公司在手订单较为充足,截至2020年9月30日,发行人获取的2.0/3.0数据线在手订单为3,886.01万元,有效抵消了安克创新业务下滑给公司带来的不利影响。

综上所述,安克创新客户销售收入的大幅下滑对公司经营业绩和持续经营能力未造成重大不利影响。

(三) 补充披露情况

关于“分析并披露发行人主要客户是否具有稳定性和可持续性,是否具备开拓新客户的能力,对莫仕、安克创新等主要客户销售收入大幅下滑对发行人持续经营能力是否产生重大不利影响”之相关回复内容,已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、(四) 主要客户情况”进行补充披露。

三、保荐机构核查程序及核查意见

针对上述事项,保荐机构主要实施了以下核查程序:

- 1、对发行人访谈,了解发行人产品技术参数、客户群体和行业竞争状况。
- 2、查询可比上市公司的年报、招股说明书及公告等公开资料,分析公司与其业务规模、主要产品及应用领域、主要客户群体、销售模式、技术水平、研发费用投入方面的差异,分析发行人产品的市场竞争力及被替代风险。
- 3、查阅行业权威研究报告或市场公开信息,了解近期行业发展趋势情况。
- 4、核查发行人订单台账,分析2020年新签订订单的环比及同比变化情况。
- 5、查阅同行业上市公司公开资料及相关行业数据,核查发行人2020年业绩变动情况,相关趋势是否扭转。
- 6、核查发行人的生产经营、主要客户和供应商是否发生重大不利变化,核查是否存在对发行人的持续经营能力构成重大不利影响的相关因素。
- 7、获取公司对莫仕、安克创新等主要客户的历年销售明细表,并分析销售收入变化的原因,查询客户的市场公开信息并对比。
- 8、查询报告期内主要客户的变化情况及原因,分析主要客户是否具有稳定

性及可持续性。

经核查，保荐机构认为：

1、公司的收入规模相对同行业可比上市公司较小，公司研发费用率略低于同行业可比上市公司平均水平，但公司发展战略为差异化竞争，专注于行业内高端客户和附加值较高的产品，在数据存储领域保持一定优势，并积极开拓其他应用领域。

2、公司主要产品中，数据存储互连产品及组件与行业可比上市公司主要产品不属于同类型产品，消费电子互连产品及组件与同行业个别可比上市公司的部分消费类电子产品存在近似地方，但产品同质化程度较低。由于各家公司的核心产品、细分产品和重要客户群体有所区别，公司具备高效的研发体系优势、丰富的技术储备优势、精密制造和自动化优势等竞争优势，因此公司产品被替代的风险较小，相关风险已完善在重大风险提示内容中。

3、基于下游客户需求及订单、公司良好历史业绩、持续加大研发投入及客户新产品开发以及公司能够持续地满足客户需求等因素，发行人具备持续经营能力。

4、公司主要客户整体上变动较小，较为集中及稳定；公司与大部分主要客户合作时间较长，合作关系较为稳定。经过多年研发设计、精密制造生产和行业大客户服务经验的积累，加上良好的产品品质管控水平以及为客户精益求精的服务理念，公司在业内树立了专业、优质的企业形象，具有持续开拓新客户的基础及能力。

5、受中美贸易摩擦、新冠疫情影响，公司对主要客户莫仕、安克创新的销售收入存在大幅下滑情况，但上述影响对莫仕客户销售收入未造成重大不利影响，发行人与莫仕合作关系仍保持良好；安克创新供应链迁移造成的不利影响已经得到充分体现，公司也在积极开发其他客户订单并取得较好效果。综上，主要客户莫仕、安克创新的销售收入大幅下滑对发行人持续经营能力未产生重大不利影响。

问题 2.关于收入确认时点

申报材料显示：

(1) 发行人外销存在 FOB、DAP、DDP 三种交货方式，发行人未区分交货方式，统一采用报关完成时点以报关单确认收入。对于 DAP 及 DDP 两种交货方式，可比公司通常在产品运送到目的地经客户签收后确认销售收入。

(2) 报告期各期，DAP、DDP 两种交货方式的销售收入合计金额分别为 2,802.73 万元、3,726.67 万元、3,620.61 万元、1,868.98 万元，分别占当期外销收入总金额的 42.45%、33.58%、37.51%、44.68%。

(3) 发行人与晟碟签署的 VMI 协议约定为，产品所有权在产品交付到指定收货点时转移给晟碟，付款期限为晟碟收到 VMI 货物后的 60 天。

请发行人：

(1) 分析并披露在 DAP 及 DDP 交货方式下，报关完成时点产品相关风险报酬是否转移，在取得报关单时点确认收入是否符合《企业会计准则》的规定；

(2) 结合与晟碟签署的 VMI 协议有关条款，分析并披露在新旧收入准则下，发行人在货物送达晟碟工厂时点是否已取得现时收款权利。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、分析并披露在 DAP 及 DDP 交货方式下，报关完成时点产品相关风险报酬是否转移，在取得报关单时点确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

(一) 在 DAP 及 DDP 交货方式下，报关完成时点产品相关风险报酬是否转移，在取得报关单时点确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

根据《2010 年国际贸易术语解释通则》，DAP 指卖方在指定的目的地交货，只需做好卸货准备无需卸货即完成交货。DDP 是指卖方在指定的目的地，办理完进口清关手续，将在交货运输工具上尚未卸下的货物交与买方，完成交货。

根据贸易术语的相关风险承担的规定，在 DAP、DDP 交货方式下，完成报关出口时点，产品相关风险报酬尚未完全转移，在取得报关单时点确认收入不完全符合《企业会计准则》的规定。

（二）公司在 DAP、DDP 交货方式下，完成报关出口时确认收入的原因

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

1、客户稳定且交易及结算方式稳定

报告期内，采用 DAP、DDP 等结算方式的主要客户为和泰电子（所在地马来西亚）、SanDisk Storage Malaysia SDN. BHD.（所在地马来西亚，系晟碟（西部数据）下属企业）、伟创力（所在地香港）和日月光（马来西亚）（所在地马来西亚），以上 4 家客户一直采用 DAP、DDP 等结算方式进行交易。报告期内，以上 4 家客户的销售收入合计占 DAP、DDP 等结算方式下销售收入的比例分别为 82.43%、89.05%、90.85%和 93.31%。公司采用 DAP、DDP 等结算方式交易的客户稳定并且交易及结算方式具有一贯性。

2、产品送货周期较短

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

3、会计政策一贯性执行

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

4、测算影响

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

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入影响数	-	50.67	-11.52	-39.15
营业成本影响数	-	24.61	-5.21	-19.40
利润总额影响数	-	22.97	-5.59	-17.38
营业收入	19,737.46	44,114.18	36,761.74	28,160.82
利润总额	3,631.42	7,421.29	4,646.65	3,945.48
营业收入影响数占营业收入的比例	-	0.11%	-0.03%	-0.14%
利润总额影响数占利润总额比例	-	0.31%	-0.12%	-0.44%

根据会计政策的一惯性原则和财务报表的重要性原则，公司对 DAP、DDP 等结算方式采用在商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入符合公司的实际经营情况，不会对财务报表使用者基于财务报表数据的分析、判断和投资决策产生重大影响。

（三）发行人对通过 DAP 和 DDP 等结算方式下的产品销售，按照在货物报关出口、取得报关单且货物运抵合同约定地点交付客户时确认收入，对报告期内财务报表的调整情况

报告期内，公司部分出口销售业务存在 DAP 及 DDP 的结算方式，根据《2010 年国际贸易术语解释通则》，DAP 指卖方在指定的目的地交货，只需做好卸货准备无需卸货即完成交货。DDP 是指卖方在指定的目的地，办理完进口清关手续，将在交货运输工具上尚未卸下的货物交与买方，完成交货。更正前公司在商品经报关并办理出口清关手续后根据报关单确认收入，经分析，在该时点客户尚未取得相关商品的控制权，所以公司将 DAP、DDP 结算方式下的收入确认时点更正为在货物报关出口、取得报关单且货物运抵合同约定地点交付给客户时确认收入。

报告期内，虽然通过 DAP 和 DDP 等结算方式下的产品销售按照报关出口确认收入对财务报表的影响金额和幅度较小，但是出于对财务报表准确性以及会计政策执行严谨性的考虑，公司采用追溯调整法进行该会计差错的更正处理，对可比会计期间数据进行追溯调整。上述会计差错更正事项经公司第二届董事会第九次会议审议通过。

对报表的调整具体情况如下：

1、2017 年度财务报表调整情况说明

单位：万元

项目	调整前	调整后	差异	注释
应收账款	11,799.83	11,763.04	-36.78	注1
存货	3,297.29	3,316.69	19.40	注1
递延所得税资产	153.23	152.94	-0.29	注2
资产总计	27,166.96	27,149.28	-17.67	
应交税费	177.88	174.98	-2.90	注1
盈余公积	636.20	634.72	-1.48	
未分配利润	5,350.16	5,336.86	-13.30	
股东权益合计	14,777.67	14,762.90	-14.78	
负债和股东权益总计	27,166.96	27,149.28	-17.67	
营业收入	28,199.97	28,160.82	-39.15	注1
营业成本	19,456.05	19,436.65	-19.40	注1
财务费用	290.76	290.33	-0.43	注1
资产减值损失	-438.43	-436.49	1.94	注1
利润总额	3,962.87	3,945.48	-17.38	
所得税费用	493.13	490.52	-2.61	注2
净利润	3,469.74	3,454.96	-14.78	

注1：因上述会计差错更正影响，相应调减应收账款36.78万元，调增存货19.40万元，调减应交税费2.90万元，调减营业收入39.15万元，调减营业成本19.40万元，调减财务费用0.43万元，因应收账款原值调整后对坏账准备进行的调整，调减资产减值损失（损失以“-”号填列）1.94万元。

注2：因坏账准备调整等因素影响，导致可抵扣暂时性差异变动，递延所得税资产调减0.29万元，所得税费用调减2.61万元。

2、2018年度财务报表调整情况说明

单位：万元

项目	调整前	调整后	差异	注释
应收账款	13,135.48	13,087.89	-47.59	注1
存货	5,116.28	5,140.89	24.61	注1
递延所得税资产	228.72	228.35	-0.38	注2
资产总计	37,259.02	37,235.67	-23.35	
应交税费	333.90	330.07	-3.82	注1
盈余公积	1,064.55	1,062.60	-1.95	
未分配利润	9,068.61	9,051.04	-17.58	
股东权益合计	18,924.48	18,904.95	-19.53	
负债和股东权益总计	37,259.02	37,235.67	-23.35	
营业收入	36,773.26	36,761.74	-11.52	注1
营业成本	26,331.60	26,326.39	-5.21	注1
财务费用	134.41	134.25	-0.15	注1

项目	调整前	调整后	差异	注释
资产减值损失	-564.30	-563.73	0.57	注1
利润总额	4,652.24	4,646.65	-5.59	
所得税费用	505.43	504.59	-0.84	注2
净利润	4,146.81	4,142.05	-4.75	

注1：因上述会计差错更正影响，相应调减应收账款47.59万元，调增存货24.61万元，调减应交税费3.82元，调减营业收入11.52万元，调减营业成本5.21万元，调减财务费用0.15万元，因应收账款原值调整后对坏账准备进行的调整，调减资产减值损失（损失以“-”号填列）0.57万元。

注2：因坏账准备调整等因素影响，导致可抵扣暂时性差异变动，递延所得税资产调减0.38万元，所得税费用调减0.84万元。

3、2019年度财务报表调整情况说明

单位：万元

项目	调整前	调整后	差异	注释
营业收入	44,063.51	44,114.18	50.67	注1
营业成本	30,801.16	30,825.77	24.61	注1
财务费用	114.16	114.74	0.58	注1
信用减值损失	-136.77	-139.27	-2.50	注1
利润总额	7,398.31	7,421.29	22.97	
所得税费用	905.84	909.28	3.45	注2
净利润	6,492.48	6,512.00	19.53	

注1：因上述会计差错更正影响，相应调增营业收入50.67万元，调增营业成本24.61万元，调增财务费用0.58万元，调增信用减值损失2.50万元。

注2：因利润总额的变动，相应调增所得税费用3.45万元。

4、2020年1-6月份财务报表无需进行调整。

（四）补充披露情况

因上述DAP和DDP等结算方式下的产品销售收入确认政策调整财务报表的情况已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”等相关章节进行修订。

关于“分析并披露在DAP及DDP交货方式下，报关完成时点产品相关风险报酬是否转移，在取得报关单时点确认收入是否符合《企业会计准则》的规定”之相关回复内容，已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、（二十二）收入确认（2020年1月1日起适用）及（二十八）主要会计政策变更、会计估计变更和会计差错更正的说明”进行补充披露。

二、结合与晟碟签署的VMI协议有关条款，分析并披露在新旧收入准则下，发行人在货物送达晟碟工厂时点是否已取得现时收款权利

（一）与晟碟签署的 VMI 协议有关条款

1、关于交货：“第五条 交货与装运”的约定：发行人应承担交付到指定收货点前所产生的运输费用和产品灭失或损坏风险，产品所有权在产品交付到指定收货点时转移给晟碟（西部数据）。

2、关于收款：“第三条 价格、税费、发票及付款期限”约定：付款期限应为晟碟（西部数据）接受 VMI 货物和收到无争议发票后 60 天。

3、执行情况：发行人根据合同约定将产品交付给晟碟之后，根据晟碟的要求开具发票，晟碟收到发票后挂账并在 60 天后支付货款。合同中不存在其他关于收款的附加义务约定，并且实际执行按照合同约定执行。

（二）分析并披露在新旧收入准则下，发行人在货物送达晟碟工厂时点是否已取得现时收款权利

1、在旧收入准则下

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

（1）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

（2）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

（3）收入的金额能够可靠地计量；

（4）相关的经济利益很可能流入企业；

（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

上述“（4）相关的经济利益很可能流入企业”是指销售商品价款收回的可能性大于不能收回的可能性，即销售商品价款收回的可能性超过 50%。企业在确定销售商品价款收回的可能性时，应当结合以前和买方交往的直接经验、政府有关政策、其他方面取得的信息等因素进行分析。企业销售的商品符合合同或协议要求，已将发票账单交付买方，买方承诺付款，通常表明相关的经济利益很可能流入企业。

根据发行人与晟碟签署的 VMI 协议，发行人在将产品交付给晟碟时，商品所有权上的主要风险和报酬已经转移给晟碟；晟碟需要在接受 VMI 货物和收到无争议发票后 60 天付款。根据合同的约定，发行人在货物送达晟碟工厂时已满足旧准则下关于相关经济利益很可能流入企业的相关规定，发行人已取得现时收款权利。

2、新收入准则下

对于在某一时刻履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

（1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。

（2）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

（3）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

（4）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

（5）客户已接受该商品。

上述“（1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务”，是指如果企业就该商品享有现时的收款权利，则可能表明客户已经有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

根据发行人与晟碟签署的 VMI 协议，发行人在将商品交付给晟碟时，商品实物及所有权上的风险和报酬已经转移给晟碟，因此晟碟已经可以主导商品的使用以及从中获取几乎全部的经济利益。因此，发行人将货物送达晟碟工厂时，已取得现时收款权利。

（三）补充披露情况

关于“分析并披露在新旧收入准则下，发行人在货物送达晟碟工厂时点是否已取得现时收款权利”之相关回复内容，已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、（二十二）收入确认（2020 年 1 月 1 日起适用）”进行补充披露。

三、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

- 1、对发行人财务负责人进行访谈，获取发行人报告期内 DAP、DDP 等结算方式下的收入确认政策及执行情况。
- 2、获取发行人报告期内 DAP、DDP 等结算方式的客户名单及销售明细表，检查发行人主要客户的销售合同，并测算了改变收入确认时点对报表的影响情况。
- 3、审阅了发行人与晟碟的 VMI 协议，检查了相关的收货、付款等重要合同条款，检查了针对付款是否设定附加的合同义务等。
- 4、了解发行人对 HUB 仓存货的管控措施、日常对账结算、VMI 仓库的管理模式、仓储费用、VMI 仓库内发生商品毁损的责任约定等情况。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、在 DAP、DDP 交货方式下，发行人完成报关出口时点，产品相关风险报酬尚未完全转移，在取得报关单时点确认收入不完全符合《企业会计准则》的规定。发行人出于对财务报表准确性以及会计政策执行严谨性的考虑，对财务报表进行调整。报告期内调整数据影响较小，不会使得财务报表使用者对财务报表的使用和判断产生较大影响。
- 2、在新旧收入准则下，发行人在货物送达晟碟工厂时点已取得现时收款权利。

问题 3.关于联益科技

申报材料显示：

- (1) 实际控制人张建明的侄子张真曾任职联益科技并担任监事。联益科技实际控制人周爱武曾向张真借款 70 万元，该笔资金的最终来源为张建明。
- (2) 联益科技设立目的即为向发行人提供外协代工。2017-2019 年，发行人向联益科技采购金额占其营业收入比例分别为 83.04%、88.12%、40.02%。
- (3) 2019 年 12 月，发行人子公司湖北创益通收购了联益科技及其子公司的经营性资产，联益科技于 2020 年 6 月注销。

请发行人根据实质重于形式原则，结合上述事项分析并说明是否应当将联益科技作为关联方进行信息披露。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、实际控制人张建明的侄子张真曾任职联益科技并担任监事。联益科技实际控制人周爱武曾向张真借款 70 万元，该笔资金的最终来源为张建明

1、实际控制人张建明的侄子张真曾任职联益科技并担任监事

(1) 实际控制人张建明的侄子张真任职联益科技并担任监事的基本情况

2015 年 10 月，发行人实际控制人张建明的侄子张真加入联益科技担任业务经理及监事，主要职责为市场开拓及客户维护。张真担任监事的背景和原因系联益科技设立时需登记一名监事，且联益科技设立时人员非常少，出于工商注册需要，周爱武将张真登记为监事。张真兼任监事职务属于挂名，实际未履行职责，对此张建明及发行人均不知悉。2015 年 10 月至 2020 年 3 月期间，张真在联益科技担任业务经理职务未发生变化。2017 年 3 月，张真辞去挂名的监事职务。

张真辞去监事职务的背景和原因系发行人作为新三板挂牌公司的谨慎做法。发行人于 2016 年 10 月引进高管吴诚，其个人随后担任董事会秘书兼财务负责人。吴诚拥有较为丰富的上市公司财务管理及规范治理经验，自加入发行人即在内部组织梳理及自查客户及供应商名单，后发现联益科技监事张真为发行人实际控制人侄子，基于谨慎性原则，建议张真辞去联益科技监事一职。

(2) 张真入职联益科技的背景和原因

张真于 2013 年毕业后加入发行人前身创益有限担任五金模具设计师职务，由于个人谋求职业转型，经叔叔张建明推荐，于 2015 年 10 月辞职创益有限并入职联益科技，客观上是张建明为张真推荐工作机以帮助年轻人进行工作锻炼和实现职业成长。

报告期内，发行人向联益科技采购额大幅增长的时间虽与张真在联益科技任职时间重叠，但双方合作的根本原因在于发行人数据线业务增长需要，双方合作内容真实且定价公允，符合电子制造行业惯例，具有商业合理性。张真任职联益

科技并非联益科技采购额在报告期内大幅增长的真正原因，张真个人亦对发行人的经营发展及采购环节均不产生实质性影响。因此，张真任职联益科技并未导致发行人与联益科技之间的业务合作出现利益输送、利益倾斜的情形。

(3) 张真不属于张建明的关系密切家庭成员，担任监事不属于《股票上市规则》等相关规定界定的关联关系

根据《股票上市规则》的规定，关系密切的家庭成员包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母。张真不属于张建明的关系密切家庭成员。同时，张真担任联益科技的监事不属于《股票上市规则》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《公司法》明确界定的关联关系。

(4) 经核查银行流水，发行人与联益科技之间不存在利益输送、利益倾斜的情形，不存在联益科技为发行人承担成本和费用的情形

经核查发行人及其实际控制人及配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员（包括总经理、副总经理、研发总监、财务负责人、董事会秘书）、其他核心人员、财务主管及出纳报告期内的公司/个人银行账户流水，以及核查联益科技及其实际控制人周爱武及配偶、联益科技业务经理张真的公司/个人银行账户流水，报告期内，发行人实际控制人张建明个别近亲属与周爱武及其配偶存在两笔合计 0.84 万元金额的日常往来，除此之外，发行人实际控制人及其配偶、董监高人员与联益科技及其实际控制人周爱武不存在资金往来。报告期内，张真与周爱武存在一笔借款资金往来，金额 70 万元，借款已偿还；张真由于在联益科技任职原因，与联益科技及其实际控制人周爱武存在工资、报销等职务方面的资金往来，相关金额较小；根据联益科技实际控制人周爱武安排，张真将联益科技资金取现或零星现金货款通过个人账户或柜台存现的方式转入周爱武或其配偶账户，转账资金全部为联益科技资金，非张真个人资金。

综上所述，除发行人实际控制人张建明侄子张真曾任职联益科技并担任监事外，发行人及实际控制人与联益科技及其关联方之间不存在其他关系。张真担任联益科技监事不属于《股票上市规则》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《公司法》明确界定的关联关系。发行人与联益科技及其子公司仅为业务合作关

系，双方交易符合商业逻辑，且按市场化定价原则，定价公允，不存在利益输送、利益倾斜的情形。因此，根据实质重于形式原则，联益科技不属于发行人的关联方。

2、联益科技实际控制人周爱武曾向张真借款 70 万元，该笔资金的最终来源为张建明

(1) 周爱武向张真借款 70 万元的资金往来情况

报告期内，张真与周爱武存在一笔借款资金往来，金额为 70 万元，具体过程为：2018 年 12 月 25 日，张真向张建明借入 69 万元；2018 年 12 月 28 日，周爱武向张真借入 70 万元；2019 年 12 月 24 日，周爱武向张真全额偿还了前述 70 万借款。

(2) 周爱武向张真借款 70 万元的背景和原因

联益科技拟在安陆市南城街道办事处工业园区竞拍工业用地，该土地面积 75 亩，按照当地工业用地拍卖价格每亩 10 万元左右测算，约需 750 万元左右，按照联益科技与安陆市南城街道办事处签署的《租赁生产和征地建设项目合同书》，安陆市南城街道办事处负责对缴纳的土地成交总价和土地使用权办证税费，按同等额度给予先缴后奖的奖励支持。

周爱武自有资金尚存在部分缺口，因此向公司员工张真借款，并口头约定拍得该土地获取的收益按照借款金额所占土地成交总价的比例分成。张真为参与该投资项目机会，向其叔叔张建明借入了 69 万元，并告知借款的用途，张建明出于对侄子的支持和关爱，同意向张真提供资金，但其自身未参与张真与周爱武的协商过程及购买土地的决策和实施过程。后因周爱武与发行人计划合资设立湖北创益通，联益科技停止上述投资，周爱武随后向张真归还了上述借款。

二、联益科技设立目的即为向发行人提供外协代工。2017-2019 年，发行人向联益科技采购金额占其营业收入比例分别为 83.04%、88.12%、40.02%

1、联益科技设立的背景和原因

周爱武在设立联益科技之前，个人有长期创业经历，自 2010 年开始涉足五金制品、模具行业，并于 2012 年 9 月 5 日设立了深圳市益发精密模具有限公司

（以下简称“益发模具”），益发模具的基本信息如下：

公司名称	深圳市益发精密模具有限公司
住所	深圳市光明新区公明办事处田寮社区第四工业区 30 栋 A 一楼 A 区
法定代表人姓名	周爱武
注册资本	10 万元
成立日期	2012 年 9 月 5 日
股权结构	周爱武 100%
经营范围	国内贸易；货物及技术进出口，五金制品、模具、塑胶制品的生产与销售
主营业务	塑胶件模具零件的设计、加工和销售

益发模具主要从事塑胶件模具零件的设计和加工，发行人前身深圳市创益五金精密模具有限公司主要从事精密五金件及塑胶件模具的设计和加工，两家公司属于相近行业；两家公司注册地均在深圳市光明新区公明办事处，距离较近；两家公司实际控制人为湖北老乡，双方常交流行业情况，因此张建明对周爱武个人的经历及能力较为了解。

随着模具行业竞争日趋激烈，模具业务逐步向大、中型模具企业集中，小型模具企业的竞争压力较大，周爱武在 2015 年停止了模具业务并在当年 3 月注销了益发模具。

发行人数据线业务处在快速发展阶段，但自身生产规模有限。一直在寻找市场机会的周爱武敏锐地捕捉到了这一信息，个人主动找到张建明并希望成立一家新公司，专门为创益通加工数据线，实现自己转型创业。鉴于数据线组装业务工序相对简单，创益通 2.0/3.0 数据线处于超负荷生产状态且客户订单具有一定的不均衡特点，再加上周爱武有长期创业经历以及对周爱武较为了解，于是张建明接受了周爱武设立一家新公司为创益通加工数据线的想法，但同时提出为更好地为创益通配套，新公司不能离创益通太远。

联益科技设立后主要向发行人提供外协代工，系周爱武为实现个人创业抓住商业契机及发行人业务迅速发展但自身生产规模受限两方面作用的结果，具有商业合理性，非发行人刻意为之。

2、联益科技为周爱武自有公司，股权不存在代持情形

联益科技成立于 2015 年 9 月 29 日，注册资本 100 万元，由于初设时规模较

小且主要为数据线加工业务，需要的启动资金及设备较少，故未实缴出资。联益科技成立时的启动资金来源主要为周爱武个人历史创业过程中积累的自有资金，同时承接了益发模具部分可用设备。2018年8月14日实缴出资80万元，实缴资金来源为周爱武个人自有资金。

保荐机构、发行人律师取得联益科技实际控制人周爱武出具的联益科技股权不存在代持的说明；核查发行人实际控制人张建明及其主要近亲属的个人资金流水，以及联益科技银行流水、联益科技实际控制人周爱武及其主要近亲属的个人资金流水。经核查，保荐机构、发行人律师认为，联益科技不存在股份代持情形。

3、发行人向联益科技采购金额占联益科技营业收入的比例虽然较高但存在下降趋势

(1) 发行人2017年及2018年向联益科技采购金额占联益科技营业收入比例较高的原因

发行人2017年及2018年向联益科技采购占比较高的原因主要系联益科技自身产能规模有限，为保证与发行人合作关系，联益科技需优先保证发行人的产能需求，并满足发行人品质、交期要求。

(2) 发行人2019年向联益科技采购金额占联益科技营业收入比例大幅降低的原因

发行人2019年向联益科技采购占比大幅降低的原因主要系发行人OEM数据线采购量下降以及联益科技其他客户销售金额增长所致。

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

三、2019年12月，发行人子公司湖北创益通收购了联益科技及其子公司的经营性资产，联益科技于2020年6月注销

报告期内，随着公司研发设计与精密制造水平的逐步提高，公司相继开发了相关2.0/3.0数据线新客户，2.0/3.0数据线业务得到了快速增长，但受人员、产能、场地不足等限制，无法较好地满足客户对相关产品的多样化需求及订单交期要求，为此公司采取了委托第三方厂商外协加工组装及OEM代工生产的方式解

决产能不足问题。其中，公司还存在将客户部分 OEM 的产品委托给其他 OEM 厂商生产的情形。虽然这种情况取得了客户的许可，但公司深知若这种情况长期存在，势必会影响公司与客户的长期合作。为彻底解决以上问题，同时为了降低生产成本，公司较长时间以来一直在寻求在合适的时机在内地设立数据线生产基地的机会。鉴于联益科技自 2015 年成立起即为公司配套加工数据线，且其已于 2018 年 9 月在湖北安陆设立了湖北瀚聚鑫。为减少在内地设厂的立项、环评、厂房建设或租赁、设备投入及调试、人员招聘及培训等多项工作，快速形成产能，发行人和周爱武经过多次协商，达成合资设立湖北创益通收购联益科技资产的方案。

双方选择合资设立湖北创益通收购联益科技资产充分考虑了合作双方的利益诉求和各自优势：

(1) 在技术及产品快速更新迭代的数据线行业，随着消费者对高品质、功能差异化产品的需求激增，生产订单已加速向规模大、研发实力强、资金实力雄厚且有一定品牌影响力的公司转移。而联益科技自成立以来主要为创益通配套加工数据线，尽管其业务规模及加工能力有所发展，但作为一家配套组装工厂的业务规模与盈利水平较为有限，其自身的研发水平及新产品开发能力尚需长时间去积累，短期内还难以开拓品牌厂商和大客户订单，客户订单缺乏稳定性和持续性，特别是若发行人设立自己的生产基地后将会大幅减少对其采购量，将较大的影响联益科技的未来发展，从长远发展出发，周爱武选择与发行人合资成立公司共同发展数据线业务。

(2) 发行人的诉求是尽快在内地设厂并快速形成产能，而湖北瀚聚鑫拥有的生产场地、生产设备及生产人员可以满足发行人的要求。

(3) 周爱武持有合资公司湖北创益通 32% 的股份，并担任董事、总经理职务，周爱武拥有少数股东权益，又可以发挥其个人作用和实现职业价值。

(4) 双方合资设立湖北创益通充分利用了自有的优势。对发行人而言，发行人有研发实力、资金实力和客户资源；对周爱武而言，周爱武有现成的生产场地、生产设备、生产人员，且周爱武有多年的行业管理经验以及管理内地生产企业的经验。

综上，双方合资设立湖北创益通收购联益科技及其子公司资产充分考虑了各自的利益并利用了各自的优势，符合双方的实际情况，具有商业合理性。发行人与周爱武于 2019 年 12 月合资设立了湖北创益通。湖北创益通定位为发行人消费电子数据线业务的生产基地。

四、保荐机构、发行人律师核查程序及核查意见

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要实施了以下核查程序：

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

2、获得联益科技及其子公司的财务报表及纳税申报报表，了解联益科技收入变化情况。

3、分析联益科技成立不久即成为主要供应商的原因，分析发行人与联益科技实际控制人周爱武合资设立湖北创益通收购联益科技相关资产的原因及合理性；分析联益科技的生产能力、技术水平等是否与发行人外协组装及代工的能力匹配，并分析发行人数据线业务的情况以及双方合作是否符合行业惯例。

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

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

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

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

8、核查发行人实际控制人张建明、张真及上述两人的主要近亲属，以及联益科技实际控制人周爱武及其主要近亲属的银行流水。

9、访谈了周爱武、张真，查阅了联益科技与安陆市南城街道办事处在 2019

年7月签署的《生产项目框架协议书》以及随后双方签署的《租赁生产项目和征地建设项目合同书》。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、除发行人实际控制人张建明侄子张真曾任职联益科技并担任监事外，发行人及其实际控制人与联益科技及其关联方之间不存在其他关系。张真担任联益科技监事不属于《股票上市规则》《企业会计准则第36号——关联方披露》《公司法》明确界定的关联关系。张真任职联益科技并未导致发行人与联益科技之间的业务合作存在利益输送、利益倾斜的情形。

2、联益科技系周爱武自有企业，不存在股权代持情形。联益科技设立后主要向发行人提供外协代工，系周爱武为实现个人创业抓住商业契机及发行人业务迅速发展但自身生产规模受限两方面作用的结果。发行人向联益科技采购金额占其营业收入的比例虽然较高，但双方之间的交易情况符合发行人业务发展需求以及双方经营的实际情况，具有商业合理性。

3、发行人与周爱武合资设立湖北创益通收购联益科技及其子公司资产充分考虑了各自的利益并利用了各自的优势，符合双方的实际情况，具有商业合理性。

因此，综合考虑前述情况，根据实质重于形式的原则，联益科技不属于发行人的关联方。但基于双方紧密合作关系以及参照关联方进行审慎核查，发行人已在招股说明书中“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方及关联交易”部分将发行人与联益科技之间的交易情况单独进行披露。

问题 4.关于应收账款

申报材料显示，发行人主要客户比克电池存在偿债能力风险，星科金朋报告期内连续亏损。

请发行人披露比克电池及星科金朋截至目前的应收账款回款情况，并分析对其计提的应收账款坏账准备是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露比克电池及星科金朋截止目前的应收账款回款情况

(一) 比克电池截止目前的应收账款回款情况

截止目前，比克电池各期销售金额和回款金额如下：

单位：万元

项目	2020年1-10月/2020.10.31	2019年度/2019.12.31	2018年度/2018.12.31	2017年度/2017.12.31
销售金额（含税）	0.73	530.12	594.44	2,574.77
本期回款金额	386.06	1,440.17	1,037.63	103.70
核销金额	99.64	-	-	-
期末应收账款金额	645.03	1,130.00	2,040.05	2,483.24

报告期各期，比克电池回款103.70万元、1,037.63万元、1,440.17万元和386.06万元，2017年至2019年回款逐年递增，且在2019年和2020年上半年仍有回款。具体情况如下：

比克电池包括深圳比克、郑州比克和郑州比克新能源在内的三家关联公司，其中郑州比克为深圳比克全资子公司，深圳比克和郑州比克新能源为关联公司。深圳比克和郑州比克为母子公司关系，与公司的应收账款回款进度基本一致；郑州比克新能源的回款进度有所差异。

①深圳比克和郑州比克的应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司对深圳比克和郑州比克的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额	-	485.7	1,681.61	2,479.13
截止次年年末回款金额	-	386.06	1,427.17	1,037.63
截止次年年末核销金额	-	99.64		
截止次年年末回款及核销金额合计	-	485.7	1,427.17	1,037.63
截止次年年末回款及核销比例	-	100.00%	84.87%	41.85%
截止2020年10月31日回款金额	-	386.06	1,681.61	2,479.13
截止2020年10月31日核销金额	-	99.64	-	-
截止2020年10月31日回款金额及核销金额合计	-	485.7	1,681.61	2,479.13
截止2020年10月31日回款及核销比例	-	100%	100%	100%

截止目前，公司对深圳比克和郑州比克的应收账款余额已经通过回款和核销的方式全部处理完毕，不再存在未结算的应收账款余额。

②郑州比克新能源的应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司对郑州比克新能源的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
应收账款余额	645.03	644.30	358.44	4.11
截止次年年末回款金额	-	-	13.00	-
截止次年年末回款比例	-	-	3.63%	-
截止2020年10月31日回款金额	-	-	13.00	4.11
截止2020年10月31日回款比例	-	-	3.63%	100%

注：对应2019年12月31日和2020年6月30日的“截止次年年末回款金额”为截止2020年10月31日的回款金额。

截止目前，公司对郑州比克新能源的应收账款余额为645.03万元，2020年末回款。

(二) 星科金朋截止目前的应收账款回款情况

报告期各期末，公司对星科金朋的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
应收账款余额	933.02	1,917.44	1,597.28	2,169.67
截止次年年末的回款金额	933.02	1,917.44	1,597.28	2,169.67
截止次年年末的回款比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：对应2019年12月31日和2020年6月30日的“截止次年年末回款金额”为截止2020年10月31日的回款金额。

2017年至2019年末，公司对星科金朋的应收账款余额在次年已经全部收回；并且2020年6月末的应收账款截止2020年10月末已经全部收回。公司对星科金朋的应收账款按照合同约定的结算周期进行结算，回款及时，应收账款的回款风险较小。

(三) 补充披露情况

关于“披露比克电池及星科金朋截至目前的应收账款回款情况”之相关回复内容，已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、（一）资产质量分析”进行补充披露。

二、分析对比克电池及星科金朋的应收账款坏账准备计提是否充分

(一) 对比克电池的应收账款坏账准备计提充分

1、报告期各期末比克电池坏账准备计提情况

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

单位：万元

2020.06.30					
项目	账龄	金额	坏账准备	计提比例	计提方式
应收账款	1 年以内	2.07	451.52	70%	单项计提
	1-2 年	298.98			
	2-3 年	343.97			
	合计	645.03	451.52	70%	
2019.12.31					
项目	账龄	金额	坏账准备	计提比例	计提方式
应收账款	1 年以内	469.88	193.17	17.09%	单项计提
	1-2 年	660.12			
	合计	1,130.00	193.17	17.09%	
2018.12.31					
项目	账龄	金额	坏账准备	计提比例	计提方式
应收票据	1 年以内	214.68	21.47	10%	按账龄组合计提
	合计	214.68	21.47	10%	
应收账款	1 年以内	594.44	29.72	5%	按账龄组合计提
	1-2 年	1,445.61	144.56	10%	
	合计	2,040.05	174.28	8.54%	
2017.12.31					
项目	账龄	金额	坏账准备	计提比例	计提方式
应收票据	1 年以内	98.92	4.95	5%	按账龄组合计提
	合计	98.92	4.95	5%	
应收账款	1 年以内	2,483.24	124.16	5%	按账龄组合计提
	合计	2,483.24	124.16	5%	

2、其他上市公司对比克电池应收款项坏账准备计提比例情况

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

单位：万元

序号	股票简称	股票代码	应收账款 对方	2020.06.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
				应收账款 原值	计提 比例	应收账款 原值	计提 比例	应收账款 原值	计提 比例	应收账款 原值	计提 比例
1	当升科技	300073.SZ	深圳市比克动力电池有限公司、郑州比克电池有限公司	37,731.62	70%	37,830.86	70%	未单独披露，根据账龄计提		未单独披露，根据账龄计提	
2	容百科技	688005.SH	深圳市比克动力电池有限公司、郑州比克电池有限公司	14,531.39	80%	14,463.61	80%	未单独披露，根据账龄计提		未单独披露，根据账龄计提	
3	杭可科技	688006.SH	深圳市比克动力电池有限公司、郑州比克电池有限公司	10,686.63	80.37%	10,735.76	80%	未单独披露，根据账龄计提		未单独披露，根据账龄计提	
4	新宙邦	300037.SZ	深圳市比克动力电池有限公司、郑州比克电池有限公司	未单独披露		3,621.21	70%	未单独披露，根据账龄计提		未单独披露，根据账龄计提	
5	东方中科	002819.SZ	郑州比克电池有限公司	应收账款：384.65	35%	应收账款：369.30	35%	未单独披露，根据账龄计提		未单独披露，根据账龄计提	
				-	-	应收票据：25.35					
平均值					66.34%		67.00%		/		/
发行人				645.03	70.00%	1,130.00	17.09%	2,254.73	8.68%	2,582.16	5%

数据来源：Wind 数据，上市公司审计报告及招股说明书。

注：1、新宙邦未在 2020 年半年度报告明确披露比克电池坏账准备计提情况，结合其 2020 年半年度报告及其《关于应收账款诉讼进展的公告》（公告号 2020-074），预计新宙邦 2020 年 6 月 30 日对比克电池应收账款坏账准备计提比例为 70%。

2、发行人此处应收账款数据含应收账款和应收票据金额。

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

3、报告期内比克电池应收账款坏账准备计提充分性

（1）2017 年末和 2018 年末比克电池坏账准备计提充分性

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

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

单位：万元

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

2、2019 年末比克电池坏账准备计提充分性

截至 2019 年末，发行人对比克电池的 1,130.00 万元应收账款计提 193.17 万元坏账准备，计提比例 17.09%，比克电池三家关联公司坏账准备计提情况分别如下：

单位：万元

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

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

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

从期后回款看，深圳比克和郑州比克于 2020 年 1-6 月回款 386.06 万元，与 2019 年末预计回款金额 391.50 万元差距较小，2019 年末的坏账准备计提充分

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

截至 2019 年 12 月 31 日，郑州比克新能源应收账款情况如下：

单位：万元

单位名称	账龄	金额
郑州比克新能源 汽车有限公司	1 年以内	298.86
	1-2 年	345.44
	合计	644.30

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

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

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

3、2020 年 6 月末比克电池坏账准备计提充分性

2020 年 6 月末，发行人对深圳比克和郑州比克的应收账款已经全部结清；对郑州新能源的应收账款余额为 645.03 万元，并计提 451.52 万元坏账准备，计提比例 70%。

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

公司于2020年9月24日对郑州比克新能源提起诉讼,并于2020年9月27日由河南省中牟县人民法院受理(案号〔2020〕豫0122民初7656号),请求郑州比克新能源支付拖欠的货款6,450,250.23元以及逾期付款利息462,141.07元,截至目前,该案件尚在审理中。根据郑州比克新能源公司提供的2020年1-6月的报表,及通过企查查等公开查询,郑州比克新能源尚未出现停止运营和资不抵债的情况,公司通过法律途径进行应收账款的追缴,追回30%款项金额的可能性较大,按照70%计提坏账准备是充分、合理的。

综上所述,发行人对比克电池2017年末和2018年末的应收账款主要参照账龄计提坏账准备,2019年末和2020年6月末主要参照比克电池的还款协议和上市公司计提政策计提坏账准备,同时结合应收账款截至目前的回款情况及采取的相关回款措施,坏账准备计提充分。

(二) 对星科金朋应收账款坏账准备计提充分

报告期内,公司根据星科金朋的订单发货,将产品运到其指定交货地点,星科金朋对货物进行签收,公司按签收的金额确认收入。次月,公司按照星科金朋上月的签收金额开具增值税专用发票,双方约定结算方式为开票月起月结60天。报告期内,双方合作情况良好,星科金朋均能在信用期内足额、及时回款,不存在逾期付款的情况。

公司根据制定的应收账款坏账准备的计提政策,对于单项评估不存在坏账风险的应收账款按照账龄组合法的计提比例和预期信用损失率计提坏账准备,坏账准备计提充分。

三、保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见

针对上述事项,保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序:

1、获取发行人应收账款明细、账龄情况及坏账准备计提情况。

2、查询其他上市公司对比克电池应收款项的收款对象、应收账款原值和计提比例。

3、检查发行人与比克电池、星科金朋的合同条款中关于回款的相关约定，检查了报告期各期末应收账款的期后回款情况及对坏账准备计提依据。

4、获取了比克电池的 2020 年 1-6 月的财务报表数据，询问了发行人截至目前对比克电池应收账款收取采取的措施等。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

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

2、报告期内，发行人与星科金朋合作情况良好，星科金朋均能在信用期内足额、及时回款，报告期各期末应收账款的坏账准备计提充分。

（本页无正文，为深圳市创益通技术股份有限公司《关于深圳市创益通技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

深圳市创益通技术股份有限公司

法定代表人：_____

张建明

2020年11月11日

(本页无正文,为招商证券股份有限公司《关于深圳市创益通技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人:

王昭

王昭

吴茂林

吴茂林

保荐机构总经理:

熊剑涛

熊剑涛



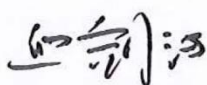
招商证券股份有限公司

2020年11月11日

审核中心意见落实函回复报告的声明

本人已认真阅读深圳市创益通技术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11月11日