

关于深圳市显盈科技股份有限公司 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中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕7-24 号

深圳证券交易所：

由华林证券股份有限公司转来的《关于深圳市显盈科技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〔2021〕010152 号，以下简称意见落实函）奉悉。我们已对意见落实函中所提及的深圳市显盈科技股份有限公司（以下简称显盈科技公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于 2020 年经营业绩（意见落实函问题 1）

根据发行人 2020 年审阅报告，2020 年发行人营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 53,051.27 万元、6,491.15 万元，较 2019 年分别增长 26.00%、27.82%，增长较快。

请发行人：

（1）结合 2020 年对主要客户的销售情况分析并披露 2020 年营业收入、扣非后归母净利润快速增长的原因、是否具有可持续性，如不具有可持续性，请进行特别风险提示。

（2）披露截至 2020 年末的在手订单情况并与上年同期进行对比。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）结合 2020 年对主要客户的销售情况分析并披露 2020 年营业收入、扣非后归母净利润快速增长的原因、是否具有可持续性，如不具有可持续性，请进行特别风险提示

1. 结合 2020 年对主要客户的销售情况分析并披露 2020 年营业收入、扣非后归母净利润快速增长的原因

公司经审计的 2020 年度主要财务数据如下：

单位：万元

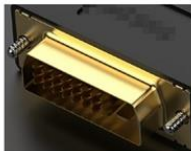
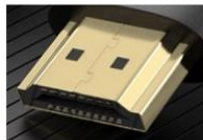
项目	2020 年	2019 年	增长幅度
营业收入	53,051.27	42,102.93	26.00%
净利润	6,640.66	5,175.13	28.32%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,491.15	5,078.43	27.82%

推动公司 2020 年度营业收入增长 10,948.34 万元的原因，一是 Type-C 接口快速普及导致输入、输出设备接口不匹配，接口转换需求快速增长；二是笔记本电脑轻薄化趋势带来的更多接口转换、拓展需求；三是高性能产品得到客户认可，对重要客户茂杰国际、Belkin 和大疆创新销售收入的快速增长 12,749.71 万元。

(1) 公司销售收入增长的行业背景

1) Type-C 接口快速普及导致输入、输出设备接口不匹配，接口转换需求快速增长

各类信号传输端口

					
Type-C	VGA	DVI	HDMI	DP miniDP	USB

随着显示技术的不断进步，信号传输速率越来越高，各类 3C 电子产品的信号传输接口不断更新换代，视频传输方面先后经历了 VGA、DVI、HDMI 和 DP 接口，目前 HDMI 接口是视频传输领域的主流接口，Type-C 接口为后起之秀。

2014 年发布的 Type-C 接口是能够传输电力、数据和音视频信号的多功能接口，其体积小，使用无需区分正反面，支持快速充电、快速数据传输、多种视频传输协议，自 2014 年发布以来，Type-C 接口在笔记本电脑、安卓手机等轻薄化要求高的消费电子输出设备领域快速普及。与此同时，HDMI、VGA 和 DP 等接口在显示器、投影仪、电视机等输入设备领域仍大量使用。

因此，输入、输出设备间接口不匹配，接口转换需求快速增长，从而带动信号转换拓展产品市场的快速发展。

2) 笔记本电脑轻薄化趋势带来更多接口转换、拓展需求

近年来，主流笔记本电脑品牌的主流产品精简了电脑接口，推动了信号转换拓展产品需求的大幅增长。苹果电脑方面，MacBook Pro 从 2016 款开始仅配置 Type-C 接口和 3.5mm 耳机接口，13 寸 MacBook Air 从 2018 款开始仅配置 Type-C 接口和 3.5mm 耳机接口，不再配置常规的 USB 接口、HDMI 和 SD 卡等接口；Windows 笔记本方面，2018 年，戴尔推出新一代 XPS 13 9370 微边框系列产品，相较于 2017 年的 XPS 13 9360 产品，放弃了常规的 USB 接口，仅保留了 Type-C 接口和 3.5mm 耳机接口。

MacBook Air 和 MacBook Pro 更新前后接口对比

MacBook Air 13 寸、MacBook Pro 13 寸更新前连接口对比		
13 寸 MacBook Air 接口	2015 款、2017 款	2018 款、2019 款
	2 个 USB 接口	2 个 Type-C（雷电 3）接口
	miniDP（雷电 2）接口	
	SD 卡插槽	
	3.5 毫米耳机插孔	
MacBook Pro 接口	2015 款	2016 款、2017 款、2018 款、2019 款
	2 个 USB 接口	2/4 个 Type-C（雷电 3）接口
	2 个 miniDP（雷电 2）接口	
	HDMI 接口	
	SD 卡插槽	
	3.5 毫米耳机插孔	

戴尔 XPS 13 系列产品更新前后接口对比

型号	XPS13 9350、9360	XPS13 9370、9380
上市时间	2015-2017 年	2018-2019 年
接口	Type-C（雷电 3）接口	2 个 Type-C（雷电 3）接口
	2 个 USB 接口	Type-C 接口
	SD 卡插槽	Micro SD 卡插槽
	3.5 毫米耳机插孔	

上述产品在使用传统 U 盘、移动硬盘、有线网络、显示器、投影仪、智能电视、键盘、鼠标等大量非 Type-C 接口外设时，以及使用超过设备自带 Type-C 接口数量的外设时，必须通过转换器、拓展坞产品进行转换、拓展，从而带动信号转换拓展产品市场的快速发展。

(2) 2020 年对主要客户的销售情况

行业知名客户所采购的产品品质要求高、终端售价高、销量大，因此可以给予供应商较大的采购量和较高的利润率。围绕行业知名客户持续进行客户和产品升级，并逐步淘汰低毛利率产品和订单，是公司一贯坚持的业务发展路径。

多年来，公司依托研发优势，持续推高产品的各项性能指标，满足知名客户的差异化需求，持续扩大在知名客户中的销售份额，推动着销售收入和利润的提升。主要的信号转换拓展产品客户包括茂杰国际（电脑周边产品及 USB 相关芯片制造商，中国台湾公司）、Belkin（3C 周边产品全球性高端品牌，美国公司）、StarTech.com（全球著名电脑周边产品品牌，加拿大公司）等；主要的模具及精密结构件客户为大疆创新。上述知名客户销售收入的增长推动了 2020 年业绩的增长。

公司 2020 年度营业收入增长 10,948.34 万元，增长 26.00%，主要是对茂杰国际、Belkin、大疆创新销售收入增长 12,749.71 万元所致，如下：

单位：万元

客户名称	营业收入	较 2019 年增长
茂杰国际	10,930.69	4,578.65
Belkin	5,254.43	3,596.16
大疆创新	5,454.59	4,574.90
合计	21,639.72	12,749.71

1) Type-C 接口的普及、主流笔记本电脑品牌精简接口和 2020 年海外疫情催生居家办公需求的影响共同推动 Type-C 信号转换拓展产品需求快速增长，其中茂杰国际业务增长较快，2020 年公司对茂杰国际销售金额为 10,930.69 万元，较 2019 年度增长 4,578.65 万元，同比增长 72.08%。

2) 对重要客户 Belkin 销售收入增长。2019 年，公司导入客户 Belkin，并开始向其批量供货，由于公司产品品质较好，市场反应良好，2020 年，Belkin

扩大了采购公司产品的规模和种类，公司对 Belkin 销售收入大幅增长。2020 年销售金额为 5,254.43 万元，较 2019 年度增长 3,596.16 万元，同比增长 216.86%。

3) 2017 年，公司开始自行设计、生产模具及精密结构件，为公司信号转换拓展产品提供塑料外壳及内部结构件，并开始对外销售，产品获得大疆创新、罗马仕等外部品牌认可。2019 年下半年，公司开始为大疆创新批量供应无人机、手持云台和可编程教育机器人等产品的塑壳、轮毂等精密结构件，并逐月扩大销售额。2020 年销售金额为 5,454.59 万元，较 2019 年度增长 4,574.90 万元，同比增长 520.06%。

在营业收入增长 10,948.34 万元，增长 26.00%的情况下，2020 年公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增长 1,412.72 万元，增长 27.82%，具有合理性。

2. 是否具有可持续性，如不具有可持续性，请进行特别风险提示

如上所述，推动公司 2020 年度营业收入增长的原因，一是 Type-C 接口快速普及导致输入、输出设备接口不匹配，接口转换需求快速增长；二是笔记本电脑轻薄化趋势带来的更多接口转换、拓展需求；三是高性能产品得到客户认可，对重要客户茂杰国际、Belkin 和大疆创新销售收入的快速增长。上述因素均为可持续性因素。如下：

(1) Type-C 接口多功能、小体积特性决定了其在笔记本电脑、智能手机等轻薄化要求高的消费电子领域将持续快速普及

2014 年发布的 Type-C 接口是能够传输电力、数据和音视频信号的多功能接口，其体积小，使用无需区分正反面，支持快速充电、快速数据传输、多种视频传输协议。因 Type-C 接口多功能、小体积特性，自 2014 年发布以来，Type-C 接口在笔记本电脑、安卓手机等轻薄化要求高的消费电子领域快速普及。轻薄化是笔记本电脑、手机等消费电子产品持续不断的追求，因此预计 Type-C 接口快速普及趋势将长期存在。

(2) 输入、输出设备接口不匹配、多种传输标准并存的局面将长期存在

1) 不同传输标准各有所长，导致多种传输标准将长期存在

Type-C 接口多功能、小体积，但在视频传输等领域，HDMI、DP 等标准更为专业；在视频传输领域，HDMI 和 DP 也有不同的技术特征和用户群。在除笔记本电脑、智能手机之外的其他电子设备中，如显示器、投影仪、DVD、数码相机等，

HDMI、DP 等标准仍为主流传输标准。因此，不同传输标准各有所长，导致多种传输标准将长期存在，进而信号转换拓展需求也将长期存在。

2) 不同传输标准互相竞争，推动着不同传输标准的发展，导致多种传输标准将长期存在

Type-C 接口、HDMI、DP 等标准由全球各传输标准协会推出。Type-C 接口是 USB 协会于 2014 年推出的接口标准，凭借众多优秀的技术指标和技术特点，快速普及。但 HDMI 协会和 VESA 协会不会止步不前，2017 年，HDMI 协会发布 HDMI 2.1 标准，支持最高 8K（7680×4320）分辨率运行 60Hz 刷新频率，理论带宽上限 48Gb/s；2019 年，视频电子标准协会（VESA）发布 DP 2.0 标准，支持最高 16K（15360×8460）分辨率运行 60Hz 刷新频率，理论带宽上限 80Gb/s。不同传输标准互相竞争，推动着不同传输标准的发展，导致多种传输标准将长期存在。

3) 3C 电子产品更新换代并不会导致接口技术的更换，接口技术的更换非常缓慢，导致多种传输标准将长期存在

3C 电子产品更新换代速度相对较快，但信号传输接口更新换代速度非常缓慢。以 VGA 接口为例，VGA 接口 1987 年发布，已不再更新近十年，但至今仍有很多使用该接口的台式机、显示器和投影仪等设备在销售、运行。因此，接口技术的更新换代非常缓慢，预计未来相当长的时间内，仍将存在多种接口并存的市场格局。这些产品在使用时，仍然可能面临接口不匹配的问题，需要使用信号转换拓展产品。

4) 市场销售数据表明多种传输标准将长期存在

基于上述原因，输入、输出设备接口不匹配、多种传输标准并存的局面将长期存在。例如，2021 年 1 月 25 日，京东搜索关键词“显示器”，前 20 名销量产品中，全部配置了 HDMI 接口，在样本中的使用率为 100%；13 款产品配置了 DP 接口，在样本中的使用率为 65%；9 款产品配置了 VGA 接口，在样本中的使用率为 45%；1 款产品配置了 Type-C 接口，在样本中的使用率为 5%。

(3) 重要客户的品牌影响力强、销量大，供应商准入难度大，其订单具有较强的可持续性

1) 重要客户品牌影响力强、销量大，其订单具有较强的可持续性

公司品牌商客户茂杰国际、Belkin、大疆创新销售收入的增长推动了公司2020年销售收入的增长。上述重要客户的品牌影响力强、销量大，公司与其共同成长，其订单具有较大的可持续性。

2) 品牌商为维护自身品牌，对供应商有着严格的准入机制和较长的认证周期，保证了公司与客户的粘性，订单具有较大的可持续性

以行业高端品牌商Belkin为例，2018年6月，公司向Belkin寄送一款Type-C信号拓展坞样品；2018年7-8月，Belkin派出供应链管理人员对公司进行考察，了解公司研发、生产能力；经过近半年的认证、产品确认流程后，2019年1月，公司产品正式向Belkin出货。公司产品在Belkin的整体认证周期在半年以上。2020年，Belkin扩大了采购公司产品的种类和规模，双方合作进一步深化。目前，茂杰国际、绿联科技、StarTech.com、Belkin和大疆创新等公司大部分客户均采用类似认证制度，对于已经通过认证的供应商，品牌商与其保持紧密合作关系，该机制保证了公司较高的客户稳定性。

3) 公司主导具体产品的研发，客户在产品研发上依赖公司，进一步提高客户粘性和订单的可持续性

信号转换拓展产品属于消费电子产品，新技术、新应用层出不穷，对产品的性能、集成度、兼容性、可靠性、发热控制、美观性等技术指标的要求也越来越高。公司主导产品研发，客户在产品研发上依赖公司，公司可以通过持续引导客户，帮助客户规划产品线，形成系列新产品，由公司持续供应，从而进一步提高客户粘性。

因此，公司业绩的增长具有可持续性。

(4) 特别风险提示

营业收入增长不可持续风险

2020年公司营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为53,051.27万元、6,491.15万元。公司2020年度营业收入增长26.00%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增长27.82%。推动公司2020年度营业收入增长的原因，一是Type-C接口快速普及导致输入、输出设备接口不匹配，接口转换需求快速增长；二是笔记本电脑轻薄化趋势带来的更多接口转换、拓展需求；三是高性能产品得到客户认可，对重要客户茂杰国际、Belkin和大疆创新销售收入的快速增长。未来，若Type-C接口普及不及预期、主要客户订

单量下降，可能导致公司营业收入增长不具可持续性，甚至导致营业收入下滑、利润下滑的风险。

(二) 披露截至 2020 年末的在手订单情况并与上年同期进行对比

截至 2020 年末，公司在手订单金额为 11,243.77 万元，比 2019 年末增长 3,384.46 万元，增长 43.06%。订单增长主要来自于茂杰国际(增长 902.24 万元)、Belkin (增长 939.24 万元)、绿联科技(增长 833.20 万元)，均为重要品牌客户。

(三) 核查程序

1. 查询相关行业信息，了解信号转换行业发展规律，行业分工以及重要品牌商的情况；

2. 访谈管理层和销售人员，了解公司与重要品牌商合作的过程，以及推动公司销售增长的主要原因；

3. 获取和分析公司销售收入明细表、期末在手订单明细表，分析公司重要客户销售增长情况、在手订单增长情况，判断公司获取重要客户订单的可持续性。

(四) 核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司 2020 年度营业收入增长具有合理性和可持续性；
2. 截至 2020 年末的在手订单较 2019 年末增长 43.06%，不存在下滑的情形。

二、关于被动元件价格上涨对毛利率的影响（意见落实函问题 3）

公开资料显示，全球第一大 MLCC 厂商村田因连日大雪停工，导致全球 MLCC 供应陷入紧张情况，可能导致供应紧缺、价格上涨。2018 年发行人曾因被动元件价格上涨导致毛利率大幅下降。

请发行人披露 2021 年被动元件价格变动情况，分析并披露对发行人毛利率的影响，并进行特别风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(一) 请公司披露 2021 年被动元件价格变动情况

1. 近日全球第一大 MLCC 厂商村田因大雪停工情况

据日本经济新闻报道，因连日大雪，日本村田制作所的宫崎工厂自 2021 年 1 月 12 日起完全停工，该厂是村田在日本境内最大的工厂，村田方面预计 15 日

重启福井宫崎工厂，产线停摆 3 天。该事件对全球高端 MLCC 供应产生一定负面影响。

2. 村田主要生产车规级和工业级 MLCC 电容，与公司主要使用的消费级 MLCC 电容不同

2016 年至 2018 年，村田制作所逐渐将产能转向发展空间更大、利润更高的汽车电子和工业领域电容，并逐步缩减消费电子市场电容产能。目前，村田制作所电容产品主要是面向车规级和工业级 MLCC 电容产品，不是公司在信号转换拓展产品中使用的消费级 MLCC 电容产品。报告期内，公司较少采购村田品牌 MLCC 电容产品，公司使用的 MLCC 电容产品主要来自国巨和三星电机等品牌。因此，村田宫崎工厂因大雪停工主要影响高容值 MLCC 电容市场，对公司使用的 MLCC 电容产品影响较小，对公司直接影响很小。

3. 公司电容产品的平均采购单价未发生大幅上涨

2020 年四季度至 2021 年 1 月，公司电容产品的平均采购单价如下表：

单位：元/个			
项目	2020 年四季度	2021 年 1 月	变动趋势
平均采购单价	0.0257	0.0262	1.95%

注：2021 年 1 月数据为截至 2021 年 1 月 25 日采购数据

由上表可知，公司 2020 年第四季度至 2021 年 1 月，电容产品平均采购单价上升幅度仅为 1.95%，属于正常的价格波动。因此，上述事件未对公司电容采购单价产生重大不利影响。

（二）分析并披露对公司毛利率的影响

2020 年，电容采购金额占公司全部被动器件采购金额的比例为 52.05%，为最主要的被动器件，因此电容价格变动对公司被动器件采购平均单价影响较大。若未来电容等被动器件的采购价格持续上升，公司信号转换拓展产品将存在毛利率下滑的风险。

2020 年，公司信号转换拓展产品毛利率为 30.93%。以 2020 年度的财务数据为基础，假定被动器件成本上升 10%、20%，对毛利率的影响如下：

变动因素	上升 10%对信号转换拓展产品毛利率影响	上升 20%对信号转换拓展产品毛利率影响
单位产品被动器件成本上升对毛利率影响	-0.54%	-1.08%

（三）并进行特别风险提示

被动器件价格上升导致毛利率下降的风险

公司信号转换拓展产品的主要原材料包括电容等被动器件。2018 年度，电容市场价格大幅上涨，导致公司被动器件材料成本上涨较多，导致公司信号转换拓展产品毛利率下降；2019 年-2020 年，电容、电阻市场价格回落至正常水平，信号转换拓展产品毛利率相应回升。如果未来电容市场价格持续上涨，将导致公司毛利率下降，公司存在被动器件价格上升导致毛利率下降的风险。

（四）核查程序

1. 访谈公司采购人员，了解公司 MLCC 电容行业情况、村田制作所的行业地位、公司主要使用的 MLCC 电容品牌等；
2. 网络查询村田工厂因大雪停产情况、村田制作所的产品领域；
3. 获取公司采购明细表，分析电容季度平均采购单价变动情况；
4. 分析被动器件价格成本上升对公司信号转换类产品毛利率的影响。

（五）核查意见

经核查，我们认为：

1. 2020 年第四季度至 2021 年 1 月，公司电容产品采购平均单价上升幅度为 1.95%，对公司不存在重大不利影响；
2. 若 2021 年被动器件价格上升，将对公司毛利率造成不利影响，公司已进行特别风险提示。

三、关于主要外协厂商和盛高创（意见落实函问题 4）

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人向和盛高创采购的双倍线金额分别为 171.34 万元、389.34 万元、3.54 万元和 0.01 万元，和盛高创主要向发行人供应商采购，2017 年和 2018 年和盛高创与发行人供应商发生 20 万元以上交易的金额分别为 33.24 万元、379.44 万元。

（2）张玉转让和盛高创的原因系和盛高创长期亏损、资不抵债，但发行人披露 2017-2019 年和盛高创净利润分别为-8.25 万元、0.07 万元、4.12 万元，与转让原因不一致。

请发行人：

(1) 分析并披露不直接向供应商采购、通过和盛高创采购双倍线的原因，报告期各期和盛高创与发行人主要供应商交易的金额、型号、价格、数量与发行人向其采购金额、型号、价格、数量是否匹配。

(2) 结合和盛高创主要财务数据分析并披露和盛高创是否长期亏损、资不抵债，张玉转让股权原因是否真实以及发行人向其持续采购的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

招股说明书中披露的和盛高创指惠州市和盛高创电子有限公司和吉安市井开区和盛电子有限公司，为便于理解，本题回复中，惠州和盛指惠州市和盛高创电子有限公司，吉安和盛指吉安市井开区和盛电子有限公司。惠州和盛和吉安和盛合称和盛高创。2017 年至 2018 年 8 月，张玉曾为惠州和盛股东，张玉与吉安和盛不存在股权关系。

(一) 分析并披露不直接向供应商采购、通过和盛高创采购双倍线的原因，报告期各期和盛高创与公司主要供应商交易的金额、型号、价格、数量与公司向其采购金额、型号、价格、数量是否匹配

1. 分析并披露不直接向供应商采购、通过和盛高创采购双倍线的原因

2017 年至 2020 年，公司向和盛高创采购双倍线金额为 171.34 万元、389.34 万元、3.54 万元和-0.01 万元，占公司采购总额的比例分别为 0.86%、1.44%、0.01%和-0.00%，占比较小。除和盛高创外，公司也从其他外协厂商直接采购双倍线。

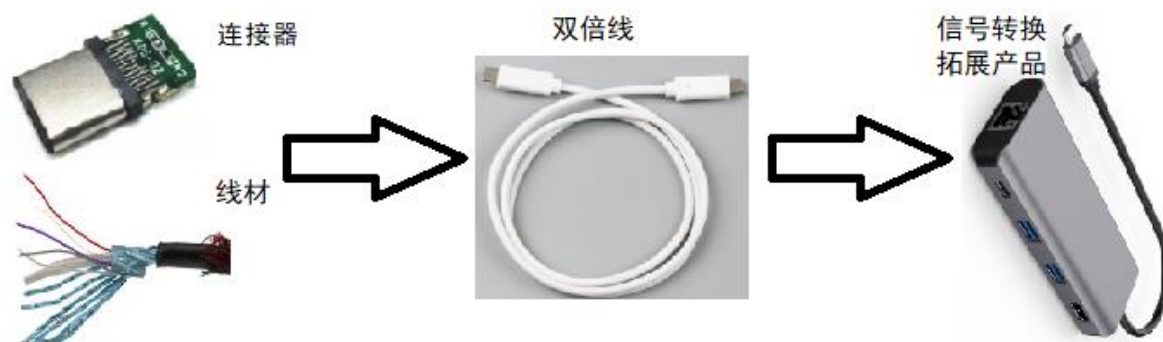
(1) 公司向和盛高创采购的双倍线由和盛高创生产，并非由和盛高创向供应商采购后，直接销售给公司

公司向和盛高创采购的双倍线，并非由和盛高创向供应商采购后，直接销售给公司，而是由和盛高创采购连接器、线材等原材料后，再由和盛高创加工成双倍线成品，销售给公司。2017 年、2018 年，除和盛高创外，公司也从其他外协厂商直接采购双倍线。

(2) 双倍线需要手工生产，需要大量人力，因此公司采用外协生产或从外部采购

如下图所示，连接器、线材是生产双倍线的原材料，双倍线是生产信号转换拓展产品的原材料。双倍线的主要原材料是 1 条线材和 2 个连接器。生产双倍线，就是将两个连接器与线材两端连接，需要手工将线材中的各条线嵌入连接器的卡

槽中，目前无法采用设备生产，均需要手工生产，需要大量人力，因此公司采用外协生产或从外部采购。



(3) 向外协厂商直接外购双倍线是公司 2017 年、2018 年为减少物料周转流程、提高运营效率进行的一次采购方式调整，其他外协供应商也存在类似情况

公司生产信号转换拓展产品所需的双倍线主要通过外协生产，即公司采购连接器、线材等原材料后，交由外协厂商生产。2017 年、2018 年，为减少物料周转流程，提高运营效率，公司尝试将部分双倍线由外协生产改为直接外购，即由外协厂商自主采购连接器、线材等原材料，生产成双倍线后，公司向其采购双倍线成品。

但在执行过程中，向外协厂商直接采购双倍线成品产生了以下新的问题：(1) 外协厂商品质和供应链管理能力和不足、采购量小，导致原材料交货周期不稳定、材料品质下降，影响了双倍线的品质；(2) 外协厂商资金实力弱，向原材料厂商付款不及时，导致原材料无法按期交付，进而影响了双倍线的交期。因此，2018 年 5 月之后，公司将直接采购双倍线成品全部转回外协生产，即自主采购线材和连接器等原材料，同时委托外协厂商加工成双倍线。

2017 年、2018 年，除和盛高创外，公司也从其他外协厂商直接采购双倍线，采购情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度
和盛高创	389.34	171.34
其中：惠州和盛	388.95	171.09
永达电讯	115.03	136.97
其他	1.64	
合计	506.01	308.32

因此，向外协厂商直接外购双倍线是公司 2017 年、2018 年为减少物料周转流程、提高运营效率进行的一次采购方式调整尝试，后因产生新的问题而改回外协模式。公司在 2017 年、2018 年也向其他外协厂商采购双倍线，具有合理性。

2. 报告期各期和盛高创与公司主要供应商交易的金额、型号、价格、数量与公司向其采购金额、型号、价格、数量是否匹配

上述采购金额、型号、价格、数量匹配。如上表所示，报告期公司主要向惠州和盛采购双倍线成品，下面以公司向惠州和盛的采购情况进行分析。

因惠州和盛采购原材料与公司向惠州和盛采购双倍线存在时间差，且双方双倍线交易主要发生在 2017 年和 2018 年，2019 年和 2020 年仅发生 3.19 万元，以下按 2017 年和 2018 年合计采购数匹配双方的采购情况。

公司向惠州和盛采购主要产品情况				推算的主要材料用量	
项目	金额（万元）	价格（元）	数量（万个）	项目	数量
双倍线①	560.68	5.03	111.54	连接器（①+②）*2+③，万个	271.87
信号传输线②	85.07	6.16	13.81	线材（根据①和②的 BOM 表匹配计算+④），万米	134.28
连接器原材料③	9.71	0.46	21.17		
线材原材料④（万米）	28.76	1.45	19.83		
合计	684.23	4.11	166.35	合计	406.15

注：上表不包括向惠州和盛采购成品组装、双倍线加工等外协服务的金额，因此该金额小于公司向惠州和盛采购的总金额，也小于惠州和盛营业收入

除外协加工外，公司向惠州和盛采购，主要为双倍线，另有采购少量信号传输线和连接器原材料、线材原材料。信号传输线产品形态与双倍线类似，双倍线和信号传输线均由 1 条线材和 2 个连接器组成，可以根据双倍线、信号传输线采购量推算连接器和线材的理论用量。

根据公司向惠州和盛采购量，推算主要材料用量，与惠州和盛向供应商采购量的匹配情况如下：

推算的主要材料用量			惠州和盛实际采购量			数量差异率
项目	金额（万元）	数量	金额（万元）	价格（元）	数量	
连接器，万个		271.87	143.09	0.48	296.94	8.44%

推算的主要材料用量			惠州和盛实际采购量			数量差异率
项目	金额（万元）	数量	金额（万元）	价格（元）	数量	
线材，万米		134.28	183.85	1.41	130.82	-2.64%
合计		406.15	326.93	0.76	427.77	5.05%

说明：2017 年和 2018 年，惠州和盛合计对外采购连接器、线材 326.93 万元，与向共同供应商中的材料供应商支付金额 337.40 万元基本一致（题干中，2017 年和 2018 年和盛高创与公司供应商发生 20 万元以上交易的金额分别为 33.24 万元、379.44 万元，合计 412.68 万元，与 337.40 万元存在差异的原因为：惠州和盛因自身生产效率、良率低，交由公司供应商湛江市海盈电子有限公司外协生产部分双倍线，两年外协金额合计为 75.29 万元）。

（1）金额匹配：如上表所示，2017 年和 2018 年，惠州和盛合计对外采购连接器、线材 326.93 万元，与 2017 年和 2018 年，公司向惠州和盛采购对应产品金额 684.23 万元相匹配，惠州和盛上述两类主要原材料采购成本 326.93 万元占其对公司销售收入 684.23 万元的 52.22%，占比合理，另需要其他辅助材料成本、人工费用、加工费用等。

（2）数量匹配：根据公司采购量推算的主要材料连接器、线材用量与惠州和盛采购量差异率分别为 8.44%和-2.64%，差异原因主要为生产损耗、线材加工长度差异、其他客户零星销售等原因导致，数量基本匹配。

（3）型号匹配：公司向惠州和盛采购的双倍线，并非由惠州和盛向供应商采购后，直接销售给公司，而是由惠州和盛采购连接器、线材等原材料后，再由惠州和盛加工成双倍线成品，销售给公司，因此无法进行型号匹配。从大类材料的用量看，双倍线和信号传输线均由 1 条线材和 2 个连接器组成，如上数量匹配所述，双方数量基本匹配。

（4）价格匹配：和盛高创主要向衡越通讯采购连接器，且主要为 DP 类连接器，单价为 0.48 元/个，与公司 2017 年和 2018 年向衡越通讯 DP 类连接器平均采购单价 0.53 元/个相匹配；和盛高创对外采购的线材，主要为 DP 类线材，单价为 1.41 元/米，与公司 2017 年和 2018 年 DP 类线材平均采购单价 1.36 元/米相匹配。

2017 年和 2018 年，因公司采购方式调整，惠州和盛存在向公司直接销售双倍线等成品的情况，惠州和盛需要向供应商采购线缆、连接器、辅料等，导致与公司存在部分供应商重合。但惠州和盛与公司供应商超过 20 万元的交易均发生在 2017 年和 2018 年，且金额较小，分别为 33.24 万元、379.44 万元，2019 年后已基本停止，且相关交易的金额、型号、价格、数量匹配，因此，该情形不会对公司本次发行上市产生重大不利影响。

（二）结合和盛高创主要财务数据分析并披露和盛高创是否长期亏损、资不抵债，张玉转让股权原因是否真实以及公司向其持续采购的原因

1. 结合惠州和盛主要财务数据分析并披露惠州和盛是否长期亏损、资不抵债

我们取得了惠州和盛纳税申报表、内部管理用报表和银行流水，经核查比对，认为惠州和盛纳税申报报表不能反映其实际经营情况，内部管理用报表、银行流水能相互印证，能反映惠州和盛的实际经营情况，2018 年 7 月张玉转让股权前，惠州和盛长期亏损、资不抵债的情况准确。

（1）惠州和盛纳税申报报表不能反映其实际经营情况

题干中，2017-2019 年惠州和盛净利润-8.25 万元、0.07 万元、4.12 万元，为其纳税申报报表数据。惠州和盛为小规模的外协厂商，申报纳税数据与实际经营数据存在较大差异，申报纳税主要根据销售开票和采购取得发票的金额入账。惠州和盛在经营中，向公司销售的产品均需要开票，但采购的原材料存在无票采购，因此纳税报表的支出远低于实际支出金额，导致纳税报表每年均为微亏或微利。因此，惠州和盛纳税申报报表不能反映其实际经营情况。

（2）惠州和盛实际经营情况

为了解惠州和盛实际经营情况，我们进行了以下核查：

1) 取得惠州和盛 2017 年和 2018 年内部管理用报表

惠州和盛于 2017 年和 2018 年曾每月编制内部管理用报表，2018 年 8 月张玉退出后，欧阳冰华成为唯一股东，不再有账务清晰的要求，因此 2019 年 4 月专职会计离职后未再聘请专职会计，不再每月编制内部管理用报表。

根据惠州和盛 2017 年和 2018 年内部管理用报表，2017 年、2018 年 1-7 月、2018 年 8-12 月，惠州和盛主要经营数据如下：

单位：万元

科目	2018 年 8-12 月	2018 年 1-7 月	2017 年度
营业收入	251.43	793.23	445.51
净利润	-21.44	-39.33	-88.66

注：2018 年 5 月之后，公司调整双倍线采购模式，双倍线成品减少，改为外协方式，因此 2018 年 8-12 月销售额小于 2018 年 1-7 月销售额

说明：该内部管理用报表仅编制了利润表，未编制资产负债表，惠州和盛另外编制了“累计应付账款明细表”。根据该“累计应付账款明细表”，截至 2018 年 7 月末，惠州和盛欠供应商货款为 166.38 万元（根据欧阳冰华访谈为约 150 万元，基本一致）。

因此，根据惠州和盛 2017 年和 2018 年内部管理用报表，截至 2017 年末，惠州和盛累计亏损-88.66 万元，截至 2018 年 7 月末张玉退出前，两年累计亏损-127.99 万元，股东出资 126 万元已亏损完毕，且惠州和盛另欠供应商货款为 166.38 万元，已资不抵债。

2) 结合惠州和盛 2017 年至 2020 年银行流水，核查内部管理用报表准确性

为进一步核查惠州和盛实际经营情况、验证内部管理用报表准确性，我们取得了惠州和盛银行流水，并对其进行汇总、分析。2017 年至 2020 年，惠州和盛根据银行流水汇总的收支情况如下：

单位：万元

报表	科目	2020 年	2019 年度	2018 年 8-12 月	2018 年 1-7 月	2017 年度
流水 汇总	经营性流入	314.45	528.95	223.7	1,058.17	270.64
	经营性流出	317.83	510.81	369.9	1,084.25	372.72
	净流入	-3.38	18.14	-146.2	-26.08	-102.08

注 1：经营性资金流入、流出指除与股东资金往来之外的资金

注 2：2018 年 5 月之后，公司调整双倍线采购模式，双倍线成品减少，改为外协方式，因此 2018 年 8-12 月经营性流入小于 2018 年 1-7 月经营性流入。

说明：

① 2017 年、2018 年 1-7 月，银行流水经营性流入总额 1,328.81 万元，与上述内部管理用报表 2017 年、2018 年 1-7 月合计营业收入 1,238.74 万元基本

匹配；2017 年、2018 年 1-7 月，银行流水经营性净流入-128.16 万元，与上述内部管理用报表 2017 年、2018 年 1-7 月合计净利润-127.99 万元基本匹配。

② 根据上述内部管理用报表，2018 年 8-12 月净利润-21.44 万元，但银行流水 2018 年 8-12 月净流出为-146.2 万元，多流出的 124.76 万元主要用于归还供应商欠款，与上述“截至 2018 年 7 月末，惠州和盛欠供应商货款为 166.38 万元”基本匹配。银行流水显示，还款的资金来源为从欧阳冰华及其控股的吉安和盛借入。

基于上述核查，我们认为，惠州和盛内部管理用报表、银行流水能相互印证，能反映惠州和盛的实际经营情况。

3) 了解惠州和盛 2017 年和 2018 年亏损的原因

惠州和盛设立之初，欧阳冰华认为，其在吉安和盛拥有多年管理经验，在订单充足的情况下，应迅速做大做强，因此规划的工厂规模较大，租赁了一栋厂房（四层）、一栋宿舍，共 4,000 平方米，月租金 3.98 万元，聘请员工 80-100 人左右，月工资约 20 万元。但在实际经营中，因产线工人流失率高，生产效率低、良品率低，导致不能及时交货。

产线工人流失率高的具体原因为：因新工厂需要招聘员工数量多，主要采用劳务派遣形式，惠州当地劳务派遣公司对员工的控制力强，当其他工厂给予的工资更高时，会随意调离员工。在双倍线加工中，主要依靠手工生产，产线工人培训约需 2 个月，第 3 个月开始产生效益，在员工流失数量高的情况下，会导致生产效率低、良品率低，从而导致损失。新设工厂通常需要 1-2 年的沉淀，留下足够数量的稳定员工后，开始盈利。

因此，惠州和盛工厂投入运行后，盈利状况不及预期。张玉转让前，股东投入合计为 126 万元，2017 年购买生产、办公用固定资产约 60 万元，装修费用约 18 万元，每月员工工资约 20 万元。双倍线外协加工行业利润率低，在员工流失率高的情况下，无法及时交货，易导致亏损。在股东资金投入不多的情况下，易导致资不抵债。

对于上述事项，我们获取的客观证据：

① 惠州和盛实地走访、获取厂房租赁协议，4,000 平方米，3.98 万元/月；

② 惠州和盛 2017 年-2018 年各月工资表，核查员工聘用人数、派遣工人数、变化情况，员工平均人数在 100 人左右；

③ 惠州和盛银行流水，获取股东出资、相关成本费用的收入、支出情况。

基于上述核查，我们认为，惠州和盛内部管理用报表、银行流水能相互印证，能反映惠州和盛的实际经营情况，2018 年 7 月张玉转让股权前，惠州和盛长期亏损、资不抵债的情况准确。

2. 张玉转让股权原因是否真实

如上所述，惠州和盛长期亏损、资不抵债的情况准确，张玉转让股权原因真实。

惠州和盛最初由欧阳冰华提议设立，且因欧阳冰华拥有多年双倍线加工厂管理经验，由其主导负责公司经营。也是基于该原因，2018 年经营困难期间，惠州和盛的供应商均向欧阳冰华追要欠款，因此，在 2018 年公司持续亏损期间，欧阳冰华持续提供资金以维持公司经营。2018 年 1-8 月，欧阳冰华继续向惠州和盛出资 15 万元，并通过其控制的吉安和盛陆续向惠州和盛提供借款 40 万元。同时，欧阳冰华多次希望张玉继续履行出资义务，但鉴于惠州和盛持续亏损，张玉无意再出资，欧阳冰华与张玉合作关系破裂。

截至 2018 年 7 月末，惠州和盛已资不抵债，欠供应商货款 166.38 万元（根据欧阳冰华访谈为约 150 万元，基本一致）。因惠州和盛注册资本 200 万元，张玉需要出资 140 万元，张玉实际已出资 85 万元，若供应商起诉，张玉仍负有 55 万元出资义务，因此不希望继续持有惠州和盛股权。同时，欧阳冰华希望继续经营惠州和盛，以期扭亏为盈。2018 年 8 月，欧阳冰华与张玉达成一致，张玉将惠州和盛 70%股权无偿转让给欧阳冰华，相关的债务、亏损由欧阳冰华承担。同时，惠州和盛法定代表人变更为欧阳冰华。

因此，张玉转让股权原因真实。

对于上述事项，我们获取的客观证据：

(1) 核查惠州和盛注册资本为 200 万元，张玉应缴 140 万元，实缴出资 85 万元，确认若不转让，张玉存在补缴 55 万元的风险；

(2) 欧阳冰华、吉安和盛与惠州和盛的资金往来记录，2018 年 1-8 月，欧阳冰华、吉安和盛分 13 次向惠州和盛转入共 55 万元；

(3) 惠州和盛 2018 年 7 月末的应付款明细，该金额与 2018 年 8-12 月惠州和盛向供应商的付款金额相匹配，确认惠州和盛 2018 年 7 月末已资不抵债；

(4) 与欧阳冰华、张玉的访谈记录。

3. 公司向其持续采购的原因

(1) 公司向惠州和盛持续采购的原因

1) 公司与吉安和盛、欧阳冰华长期合作，其供货能力、供货品质一直得到公司认可

惠州和盛设立于 2017 年 5 月，设立时股东为欧阳冰华 30%、张玉 70%，注册资本 200 万元，欧阳冰华系公司供应商吉安和盛的控股股东、实际控制人。公司与吉安和盛、欧阳冰华于 2013 年即已开始合作，双方一直保持着良好的合作关系，吉安和盛主要业务为双倍线外协加工、双倍线成品销售。2015 年至 2020 年，公司向吉安和盛、惠州和盛采购金额合计分别为 278.07 万元、339.32 万元、600.90 万元、1,154.48 万元、602.18 万元和 519.41 万元。

惠州和盛设立后，一直由欧阳冰华主导经营，2018 年 8 月，张玉退出惠州和盛后，也仍由欧阳冰华主导经营。因此，张玉退出惠州和盛并未影响惠州和盛的业务，也不影响惠州和盛的产品品质，其供货能力、供货品质也一直得到公司认可，因此，公司向其持续采购。

2) 公司严格把控外购物料品质，惠州和盛设立前两年生产效率低、良品率低与公司无关，不影响公司对其采购，因此持续向其采购

公司严格把控外购物料品质，惠州和盛设立前两年生产效率低、良品率低与公司无关，不影响公司对其采购，因此公司持续向其采购。

(2) 公司向惠州和盛持续采购，不会对公司本次发行上市产生重大不利影响

1) 公司向惠州和盛采购，主要基于先前与吉安和盛、欧阳冰华的长期合作关系，不属于关联交易

张玉系公司总经理肖杰之妻曹晓英之表妹之配偶，与公司不存在关联关系。

欧阳冰华与张玉早年通过肖杰相识，张玉于 2016 年 11 月从中国水利水电第五工程局有限公司物资管理部副部长岗位离职，计划自主创业，并于 2017 年 5 月与公司供应商吉安和盛的控股股东、实际控制人欧阳冰华合作，设立惠州和盛。因张玉先前无相关经验，惠州和盛由欧阳冰华主导经营。基于对吉安和盛、欧阳冰华在先前合作期间的认可，在惠州和盛设立之初，公司即开始向惠州和盛采购。

因此，公司向惠州和盛采购，主要基于先前长期合作关系，具有合理性，不属于关联交易。

对于上述事项，我们获取的客观证据：

① 欧阳冰华控制的公司吉安和盛工商信息查询，确认历史股东、高管不存在公司关联方、张玉；核查吉安和盛与公司交易信息，确认合作起始于 2013 年；

② 张玉《解除（终止）劳动合同通知书》，于 2016 年 11 月 28 日自中国水利水电第五工程局有限公司离职，工作 7 年，具备 85 万元出资相应的出资能力；

③ 惠州和盛银行流水，2017 年 5 月至 9 月，张玉分三次向惠州和盛出资 85 万元；2017 年 5 月至 9 月，欧阳冰华分两次向惠州和盛出资 26 万元。

2) 2018 年 8 月，张玉向欧阳冰华转让股权系真实转让，张玉对惠州和盛已不存在影响

惠州和盛因新工厂产线工人流失率高，生产效率低、良品率低，长期亏损、资不抵债（具体原因请参见《关于深圳市显盈科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第四轮审核问询函中有关财务事项的说明》第 1 题相关回复），张玉与欧阳冰华合作关系破裂，为避免继续履行出资义务，张玉向欧阳冰华转让股权，张玉对惠州和盛已无影响。

对于股权转让真实性，张玉对惠州和盛已无影响，我们获取的客观证据：

① 惠州和盛银行流水显示，2018 年 8 月张玉退出后，惠州和盛对供应商欠款，均由欧阳冰华及其控制的吉安和盛提供借款归还；

② 惠州和盛与两位股东之间的账户关联度：2018 年 8 月后，欧阳冰华与惠州和盛往来明显增加，说明 2018 年 8 月之前为合资公司，2018 年 8 月之后为欧阳冰华独资公司。

根据惠州和盛银行流水显示，张玉与惠州和盛除 2017 年出资 3 笔共 85 万元外，2017 年至 2020 年，无其他资金往来。2018 年 8 月前，欧阳冰华与惠州和盛资金往来较少，2017 年为 8 笔、2018 年 1-7 月为 1 笔，主要为出资款；但 2018 年 8 月后往来明显增加，2018 年 8-12 月为 18 笔、2019 年为 42 笔，2020 年为 39 笔。2018 年 8 月后明显增加，主要原因为 2018 年 8 月之前为合资公司，要求账务规范、资金权属清晰，2018 年 8 月之后为欧阳冰华独资公司，规范要求下降。因此，从资金流水往来记录看，2018 年 8 月后，欧阳冰华为惠州和盛的实际控制人，张玉对惠州和盛已无影响；

③ 惠州和盛在不同时点的财务清晰情况。惠州和盛于 2017 年和 2018 年曾每月编制内部管理用报表，2018 年 8 月张玉退出后，欧阳冰华成为唯一股东，不再有账务清晰的要求，因此 2019 年 4 月专职会计离职后未再聘请专职会计，

不再每月编制内部管理用报表。可以佐证欧阳冰华为惠州和盛的实际控制人，张玉对惠州和盛已无影响；

因此，基于上述信息及核查，我们认为，2018 年 8 月，张玉向欧阳冰华转让股权系真实转让，张玉对惠州和盛已无影响。

3) 惠州和盛与公司交易规模小，交易价格公允，不存在利益输送的情形

2017 年至 2020 年，公司向惠州和盛采购金额分别为 392.79 万元、984.88 万元、352.31 万元和 287.86 万元，占公司采购总额的 1.98%、3.65%、1.41%、和 0.89%，金额和占比都较小。同时，惠州和盛与公司交易公允，不存在利益输送的情形，具体分析请参见《关于深圳市显盈科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第四轮审核问询函中有关财务事项的说明》第 1 题相关回复。

4) 2017 年至 2020 年惠州和盛的经营规模和资金流入流出规模较小，不存在为公司代垫成本费用经营规模

2017 年至 2020 年，惠州和盛根据银行流水汇总的收支情况如下：

单位：万元					
报表	科目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
流水 汇总	经营性流入	314.45	528.95	1,281.87	270.64
	经营性流出	317.83	510.81	1,454.16	372.72
	净流入	-3.38	18.14	-172.29	-102.08

注：经营性资金流入、流出指除与股东资金往来之外的资金

2017 年至 2020 年，惠州和盛经营规模较小，且 2018 年后，即 2019 年度和 2020 年度，惠州和盛总体收支平衡，不存在大额亏损，惠州和盛不存在为公司代垫成本费用经营规模。

5) 惠州和盛报告期内资金流入清晰，不存在为公司代垫成本费用的资金来源

单位：万元					
报表	科目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
流水 汇总	惠州和盛经营性流入	314.45	528.95	1,281.87	270.64
	其中：来自公司采购款	282.27	523.22	1,151.27	216.39
	其他经营性流入	32.18	5.73	130.6	54.25

根据惠州和盛的银行流水，惠州和盛资金来源清晰，主要为公司采购款，外部来源均为少量其他客户付款，2017 年至 2020 年金额分别约为 55 万元、131 万元、6 万元和 32 万元，金额较小，且不存在与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的往来。因此，惠州和盛不存在为公司代垫成本费用的资金来源。

6) 惠州和盛与公司供应商超过 20 万元的交易均发生在 2017 年和 2018 年，2019 年后已基本停止，不存在为公司代垫成本费用的途径

2017 年和 2018 年，因惠州和盛存在向公司直接销售双倍线等成品的情况，惠州和盛需要向供应商采购线缆、连接器、辅料等，导致与公司存在部分供应商重合。但惠州和盛与公司供应商超过 20 万元的交易均发生在 2017 年和 2018 年，且金额较小，分别为 33.24 万元、379.44 万元，2019 年后已基本停止，因此，惠州和盛不存在为公司代垫成本费用的途径。

因此，公司向惠州和盛采购，主要基于先前与吉安和盛、欧阳冰华的长期合作关系，具有合理性。同时，2018 年 8 月，张玉向欧阳冰华转让股权系真实转让，张玉对惠州和盛已不存在影响；惠州和盛与公司交易公允，不存在利益输送的情形；惠州和盛不存在为公司代垫成本费用的经营规模，不存在为公司代垫成本费用的资金来源，不存在为公司代垫成本费用的途径。因此，公司向惠州和盛持续采购，不会对公司本次发行上市产生重大不利影响。

(三) 核查程序

1. 通过全国企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开网站查阅和盛高创的工商信息；
2. 实地走访和盛高创，考察其经营场所，了解其生产经营情况；
3. 谈欧阳冰华，了解公司与和盛高创的交易背景、交易情况、定价等情况；
4. 访谈张玉，了解其投资惠州和盛和退出惠州和盛的原因，确认其投资和退出惠州和盛是其真实意思表示；了解其投资惠州和盛之前的过往履历、出资能力；核查公司实际控制人、董监高流水，与张玉无其他资金往来；
5. 核查和盛高创的财务状况，张玉投资、退出惠州和盛的合理性；

6. 前往银行打印吉安和盛、惠州和盛的已开立银行结算账户清单及银行流水，对超过 20 万的大额流水进行核查，未发现其与公司实际控制人、董监高存在资金往来；

7. 获取惠州和盛和吉安和盛的主要供应商清单，并与公司供应商清单进行匹配，核查其与公司客户、供应商的资金往来；

8. 获取公司采购明细，分析公司向和盛高创及其他外协厂商采购同类外协加工服务的价格，分析采购价格的公允性；

9. 获取惠州和盛采购明细，分析其采购与公司采购的匹配情况。

（四）核查意见

经核查，我们认为：

1. 公司向和盛高创采购双倍线具有合理性，报告期各期和盛高创与公司主要供应商交易的金额、型号、价格、数量与公司向其采购金额、型号、价格、数量匹配；

2. 和盛高创长期亏损、资不抵债，张玉转让股权原因真实，公司向其持续采购具有合理性；公司惠州和盛持续采购，不会对公司本次发行上市产生重大不利影响。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：



李亮

中国注册会计师：



王振

二〇二一年一月二十六日