深圳市显盈科技股份有限公司

Fullink Technology Co., LTD.

（住所：深圳市宝安区燕罗街道燕川社区红湖东路西侧嘉达工业园 7 栋厂房 101（1-4 层、6-8 层））

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回复（2020 年年报财务数据更新）

保荐人（主承销商）

华林证券股份有限公司

（注册地址：拉萨市柳梧新区国际总部城 3 幢 1 单元 5-5）

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回复

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 1 月 7 日出具的《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》（审核函〔2021〕010044 号，以下简称“《审核问询函》”）收悉，华林证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人、发行人律师及申报会计师对审核问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与《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招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本问询函回复中的字体：

审核问询函所列问题	**黑体（不加粗）**
审核问询函所列问题的回复	宋体
问题 1 中引用的之前回复内容	*宋体（斜体）*

目录

1.关于主要外协厂商和盛高创 4

2.关于毛利率 18

3.关于发行人产品竞争力及被替代的风险 28

1.关于主要外协厂商和盛高创

申报材料及资金流水核查显示：

和盛高创系发行人主要外协厂商，报告期各期发行人委托其外协加工金额分别为600.90 万元、1,154.48 万元、602.18 万元、199.53 万元，占和盛高创营业收入的比例分别为 82.68%、74.51%、65.79%、55.70%。

（1）发行人委托和盛高创外协加工金额存在前后披露不一致的情形。

（2）和盛高创 2018 年 8 月 22 日法定代表人由张玉变更为欧阳冰华，张玉与发行人董事、总经理肖杰的配偶曹晓英存在 20 万元的资金往来，保荐人在交易明细中显示张玉系曹晓英表妹夫。

请发行人披露张玉作为和盛高创法定代表人以及变更的原因、和盛高创是否实际由张玉控制，曹晓英与张玉资金往来的原因，分析并披露发行人委托和盛高创加工的原因以及价格的公允性，并请更正采购金额。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

招股说明书中披露的“和盛高创”指同一控制下的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”。

一、请发行人披露张玉作为和盛高创法定代表人以及变更的原因、和盛高创是否实际由张玉控制，曹晓英与张玉资金往来的原因

（一）请发行人披露张玉作为和盛高创法定代表人以及变更的原因

1、惠州和盛设立的原因

张玉曾担任法定代表人的公司为惠州市和盛高创电子有限公司（以下简称“惠州和盛”）。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，欧阳冰华系发行人供应商吉安市井开区和盛电子有限公司（以下简称“吉安和盛”）控股股东、实际控制人。发行人与吉安和盛于 2013 年即已开始合作，吉安和盛主要业务为双倍线外协加工、双倍线成品销售。

随着吉安和盛与发行人合作的深入，为降低物流、沟通成本，欧阳冰华有意在惠州建厂。欧阳冰华与张玉早年通过肖杰相识，张玉于 2016 年 11 月刚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，两人随即合作，于 2017 年 5 月 17 日设立惠州和盛，注册资本 200 万元，首期投资 100 万元。因欧阳冰华资金不足，由张玉出资 70%，出于资金管控目的，张玉担任法定代表人，欧阳冰华出资 30%。运营上，张玉先前从事水利水电工程，无双倍线加工厂管理经验，欧阳冰华拥有多年双倍线加工厂管理经验，因此由欧阳冰华主导负责公司经营。惠州和盛主要业务为双倍线、成品组装外协加工、双倍线成品销售。

根据惠州和盛银行流水，2017 年，惠州和盛累计收到张玉出资 85 万元，欧阳冰华累计出资 26 万元。资金主要用于购买生产、办公用固定资产约 60 万元，装修费用约 18 万元，以及支付工资、货款等。

对于上述事项，保荐机构、会计师获取的客观证据：

①欧阳冰华控制的公司吉安市井开区和盛电子有限公司工商信息查询，确认历史股东、高管不存在发行人关联方、张玉；核查吉安和盛与发行人交易信息，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；

④惠州和盛固定资产明细、长期待摊费用（装修款）明细，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；

⑤与欧阳冰华、张玉的访谈记录。

2、2018 年 8 月张玉退出惠州和盛及其原因

（1）惠州和盛经营亏损及其原因

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，应迅速做大规模，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**，聘请员工 80-100 人左右。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。截至 2017 年末，惠州和盛累计亏损约 89 万元，截至 2018 年 7 月末张玉退出前，两年累计亏损约 128 万元，股东出资 126 万元已亏损完毕，资不抵债。

对于上述事项，保荐机构、会计师获取的客观证据：

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核查惠州和盛银行流水，统计流入流出情况，除与股东的出资款及往来款外，2017 年净流出约 102 万元，与账面亏损 89 万元基本匹配；2018 年 1-7 月净流出约 26 万元，与账面亏损 39 万元基本匹配；两期合计净流出 128 万元，与累计亏损 128 万元一致；

④与欧阳冰华、张玉的访谈记录。

（2）张玉退出惠州和盛及其原因

在持续亏损的状况下，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，欠供应商货款约 150 万元。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。

对于上述事项，保荐机构、会计师获取的客观证据：

①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；

②惠州和盛 2018 年 7 月末的应付款明细，欠供应商货款约 150 万元；

③核查惠州和盛注册资本、张玉实缴出资金额，确认若不转让，张玉存在补缴 55 万元的风险；

④与欧阳冰华、张玉的访谈记录。

3、张玉作为和盛高创法定代表人以及变更的原因

如上所述，张玉和欧阳冰华合作创立惠州和盛，惠州和盛设立之初，张玉持有 70%的股权，但不参与具体经营，出于资金管控目的，担任法定代表人。2018 年 8 月，因惠州和盛持续亏损，欧阳冰华与张玉合作关系破裂，因惠州和盛资不抵债，为避免继续履行出资义务，张玉退出惠州和盛，不再担任法定代表人。

（二）惠州和盛是否实际由张玉控制

如上所述，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，因此，在经营上，惠州和盛自设立至今一直由欧阳冰华主导、控制。

公司设立之初，因欧阳冰华资金有限，由张玉出资 70%，出于资金管控目的，张玉担任法定代表人，但经营上的主导权由欧阳冰华控制。

2018 年 8 月，张玉退出后，不再担任法定代表人，对惠州和盛不再有影响。因此，张玉未实际控制惠州和盛。

对于上述事项，保荐机构、会计师获取的客观证据：

①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；

②但欧阳冰华与惠州和盛存在较为频繁的资金往来，欧阳冰华与惠州和盛往来 2017 年为 8 笔、2018 年为 19 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，欧阳冰华为惠州和盛的实际控制人；

③根据张玉与欧阳冰华股权转让协议，双方明确约定，“股东变更登记后，欧阳冰华按出资及章程规定分享公司利润与分担亏损”；

④与欧阳冰华、张玉的访谈记录。

（三）曹晓英与张玉资金往来的原因

张玉为曹晓英之表妹夫，2017 年 6 月，曹晓英因资金周转需要，向表妹夫借款 20 万元，曹晓英于 2017 年 8 月向表妹周娇账户还款 5 万元、2017 年 9 月向表妹夫张玉还款 15 万元，该借款已全部还清。

除上述 20 万元资金往来外，报告期内，曹晓英与张玉不存在其他大额或频繁资金往来的情况。公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员与张玉不存在其他大额或频繁资金往来的情况。

对于上述事项，保荐机构、会计师获取的客观证据：

①核查曹晓英银行流水，确认曹晓英于 2017 年 6 月向张玉借入 20 万元后于同年 9 月还清相应借款，除此以外，报告期内曹晓英与张玉不存在其他大额或频繁资金往来的情况；

②核查公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员银行流水，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员与张玉不存在其他大额或频繁资金往来的情况；

③与曹晓英、张玉的访谈记录。

（四）关于惠州和盛其他情况的核查

1、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，不存在为发行人代垫成本费用的经营规模

2017 年至 2020 年，惠州和盛纳税报表和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
纳税报表	收入	未申报	373.97	1,102.63	289.02
	净利润	未申报	-8.25	0.07	4.12
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 年度、2018 年度，惠州和盛纳税报表与根据银行流水汇总的收支情况的差异主要为无票采购支出、增值税额等。总体而言，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，惠州和盛不存在为发行人代垫成本费用的经营规模。

2、惠州和盛报告期内资金流入清晰，不存在为发行人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：来自发行人采购款	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，主要为发行人采购款，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，且不存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的往来。因此，惠州和盛不存在为发行人代垫成本费用的资金来源。

3、惠州和盛资金流出情况核查：与发行人存在共同供应商情况核查

2017 年至 2020 年，惠州和盛存在向发行人直接销售双倍线成品的情况，**2017 年至 2020 年**金额分别为 171.34 万元、389.34 万元、3.54 万元和**-0. 01** 万元，因此惠州和盛需要向供应商采购线缆、连接器等原材料；同时，因 2017 年、2018 年惠州和盛自身生产效率低，存在外协生产部分双倍线成品的情况，导致与发行人存在部分供应商重合。

惠州和盛银行流水显示，报告期内，惠州和盛与发行人供应商年交易金额超过 20 万元的交易均发生在 2017 年和 2018 年，与向发行人销售双倍线成品的时间一致，情况如下：

单位：万元

供应商名称	2018 年	2017 年	供应商简介
百亨创新科技（深圳）有限公司	151.20	24.05	线缆供应商
东莞市衡越通讯科技有限公司	72.91	-	连接器供应商
湛江市海盈电子有限公司	66.10	9.19	外协厂商，因自身生产效率低，采购外协以保证交付
东莞市英默仕电子有限公司	37.89	-	连接器供应商
深圳市荣威达科技有限公司	28.39	-	线缆供应商
东莞市旭创电子科技有限公司	22.95	-	连接器供应商
合计	**379.44**	**33.24**	

惠州和盛 2017 年、2018 年与发行人供应商交易具有合理性，交易金额较小且小于报告期惠州和盛向发行人直接销售双倍线成品的金额 564.23 万元，交易金额合理。除上述情形外，报告期内惠州和盛不存在其他与发行人供应商大额或频繁资金往来的情况。

4、吉安和盛资金流水核查：与发行人关联方、发行人客户、供应商不存在大额资金往来

因吉安和盛在报告期内与惠州和盛存在频繁资金往来，保荐机构和申报会计师同时核查了吉安和盛超过 20 万元的大额资金流水。

经核查，报告期内，除与发行人业务往来外，吉安和盛于 2019 年、2020 年向发行人供应商百亨创新科技（深圳）有限公司采购线缆，采购金额分别为 15.81 万元和 61.62 万元。除此之外，吉安和盛与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、发行人客户、供应商不存在大额或频繁的资金往来。

二、分析并披露发行人委托和盛高创加工的原因以及价格的公允性，并请更正采购金额

（一）分析并披露发行人委托和盛高创加工的原因以及价格的公允性

1、发行人委托和盛高创加工的原因

吉安和盛成立于 2013 年，主营电线、电缆、电器连接线缆等的生产、销售。2013 年开始，公司即与吉安和盛合作，向其采购双倍线加工和成品组装服务，并一直保持稳定的合作关系。

2017 年 5 月，吉安和盛实际控制人欧阳冰华与张玉合作设立惠州和盛，基于与吉安和盛、欧阳冰华在双倍线加工、成品组装等领域的长期合作及信任，公司委托物流距离更近的惠州和盛加工，具备商业合理性。

2、发行人委托和盛高创加工价格的公允性

发行人委托和盛高创的加工服务主要包括成品组装、双倍线加工服务，同时发行人向其采购双倍线成品。**2017 年至 2020 年**，公司向和盛高创采购的价格与其他供应商无显著差异。

2017 年至 2020 年，向惠州和盛、吉安和盛的采购情况如下：

主体	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
惠州和盛	成品组装	267.81	93.04	349.10	99.09	469.07	47.63	119.65	30.46
	双倍线加工	20.05	6.97	-	-	9.81	1.00	94.18	23.98
	双倍线	-0.01	-0.00	3.20	0.91	388.95	39.49	171.09	43.56
	其他	-	-	0.01	0.00	117.05	11.88	7.87	2.00
	小计	287.86	100.00	**352.31**	**100.00**	**984.88**	**100.00**	**392.79**	**100.00**
吉安和盛	成品组装	47.49	20.51	46.16	18.47	15.15	8.94	43.67	20.99
	双倍线加工	184.05	79.48	199.12	79.69	149.54	88.17	137.68	66.16
	双倍线	0.00	0.00	0.34	0.13	0.38	0.22	0.26	0.12
	其他	0.01	0.00	4.25	1.70	4.52	2.67	26.50	12.73

	小计	**231.55**	**100.00**	**249.87**	**100.00**	**169.60**	**100.00**	**208.11**	**100.00**
和盛高创合并	成品组装	**315.31**	**60.70**	395.27	65.64	484.22	41.94	163.32	27.18
	双倍线加工	**204.10**	**39.30**	199.12	33.07	159.35	13.8	231.87	38.59
	双倍线	**-0.01**	**-0.00**	3.54	0.59	389.34	33.72	171.34	28.51
	其他	**0.01**	**0.00**	4.26	0.71	121.57	10.53	34.37	5.72
	合计	**519.41**	**100.00**	**602.18**	**100.00**	**1,154.48**	**100.00**	**600.9**	**100.00**

（1）成品组装

2017 年至 2020 年，公司向和盛高创采购成品组装服务的金额分别为 163.32 万元、484.22 万元、395.27 万元和 **315.31** 万元，占公司成品组装服务采购总额的比例分别为 38.87%、48.44%、32.19%和 **27.39%**，公司向和盛高创采购成品组装服务的价格与其他供应商对比情况如下：

供应商名称	2020 年		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额（万元）	单价（元/个）	金额（万元）	单价（元/个）	金额（万元）	单价（元/个）	金额（万元）	单价（元/个）
和盛高创	**315.31**	**3.10**	395.27	3.11	484.22	3.03	163.32	2.94
其中：惠州和盛	**267.81**	**3.11**	349.10	3.14	469.07	3.04	119.65	2.97
吉安和盛	**47.49**	**3.06**	46.16	2.84	15.15	2.80	43.67	2.86
其他供应商	**835.90**	**3.09**	832.63	3.23	515.43	2.92	256.86	2.32

公司向惠州和盛采购成品组装服务的价格与其他供应商无显著差异，价格公允。

（2）双倍线加工

2017 年至 2020 年，公司向和盛高创采购双倍线加工服务的金额分别为 231.87 万元、159.35 万元、199.12 万元和 **204.10** 万元，占公司双倍线加工服务采购总额的比例分别为 43.41%、22.66%、23.41%和 **18.17%**。公司向和盛高创主要采购 DP、HDMI 接口的双倍线加工服务，上述服务报告期内采购金额占公司向和盛高创双倍线加工采购金额的比例分别为 100.00%、100.00%、97.15%和 **92.93%**，其采购价格与其他供应商对比情况如下：

供应商名称	2020 年		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额（万元）	单价（元/个）	金额（万元）	单价（元/个）	金额（万元）	单价（元/个）	金额（万元）	单价（元/个）
DP 双倍线加工								
和盛高创	**146.14**	**2.38**	172.28	2.37	142.95	2.39	187.07	2.36
其中：惠州和盛	**3.54**	**1.93**	-	-	5.85	2.25	60.23	2.39
吉安和盛	**142.60**	**2.40**	172.28	2.37	137.10	2.39	126.84	2.34
其他供应商	**166.82**	**2.09**	154.36	2.06	131.55	2.15	110.76	2.16
HDMI 双倍线加工								
和盛高创	**43.53**	**1.73**	21.16	1.80	16.40	1.69	44.79	1.65
其中：惠州和盛	**16.52**	**1.63**	-	-	3.95	1.61	33.95	1.65
吉安和盛	**27.01**	**1.79**	21.16	1.80	12.45	1.72	10.84	1.66
其他供应商	**96.19**	**1.80**	94.56	1.69	79.20	1.73	61.38	1.75

和盛高创的采购单价整体上略高于其他供应商单价，主要原因是和盛高创加工产品的特殊工艺相对较多，如包铜箔、焊地线等。公司向和盛高创的采购价格公允。

（3）双倍线

公司主要在 2017 年和 2018 年对外采购双倍线，2019 年之后，公司为保证材料质量，从直接采购双倍线转换为自主采购线材和连接器同时委托外协厂加工成双倍线的形式。**2017 年至 2020 年**，公司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，占公司双倍线采购总额的比例分别为 55.57%、76.94%、83.53%和**-8.86%**。2017 年度和 2018 年度，公司主要向惠州和盛采购双倍线，占公司向和盛高创双倍线采购金额的比例分别为 99.85%、99.90%，主要采购的品类为 DP 双倍线，DP 双倍线的采购价格与其他供应商对比情况如下：

供应商名称	2018 年度		2017 年度	
	金额（万元）	单价（元/个）	金额（万元）	单价（元/个）
和盛高创	261.36	6.27	104.85	6.64
其他供应商平均	115.83	6.15	136.97	5.78

综上，公司委托和盛高创加工单价与其他供应商无重大差异，采购价格公允。

（二）发行人委托和盛高创外协加工金额存在前后披露不一致的情形系披露口径不同所致

如前所述，报告期内，公司向和盛高创不仅采购外协加工服务，还于 2017 年和 2018 年采购了成品双倍线，申报材料和反馈回复中，根据披露需求，分别披露了向和盛高创的总采购金额和外协加工采购金额，因披露口径不同从而导致披露数据不一致，不存在披露错误。具体如下：

1、《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审核问询函回复》披露情况

（1）第 8 题关于供应商之“三、（一）2、（2）公司向和盛高创采购双倍线、成品组装及双倍线加工服务的价格与其他供应商无显著差异”披露的内容如下：

公司向和盛高创主要采购双倍线、成品组装以及双倍线加工服务，报告期内采购情况如下：

项目	*2020 年1-6 月*		*2019 年度*		*2018 年度*		*2017 年度*	
	金额（万元）	*占比（%）*	*金额（万元）*	*占比（%）*	*金额（万元）*	*占比（%）*	*金额（万元）*	*占比（%）*
成品组装	*123.79*	*62.04*	*395.27*	*65.64*	*484.22*	*41.94*	*163.32*	*27.18*
双倍线加工	*75.72*	*37.95*	*199.12*	*33.07*	*159.35*	*13.80*	*231.87*	*38.59*
双倍线	*0.01*	*0.01*	*3.54*	*0.59*	*389.34*	*33.72*	*171.34*	*28.51*
其他	*-*	*-*	*4.26*	*0.71*	*121.57*	*10.53*	*34.37*	*5.72*
合计	***199.53***	***100.00***	***602.18***	***100.00***	***1,154.48***	***100.00***	***600.90***	***100.00***

（2）第 8 题关于供应商之“三、（二）并请披露报告期内是否存在其他注册成立时间较短即成为发行人主要供应商（如前十大供应商）或者发行人采购金额占其营业收入比例较高的情形，如有，请披露具体情形”披露的内容如下：

报告期内，发行人各期前十大供应商合计 16 家，向其采购内容及采购金额如下：

单位：万元

序号	供应商	主要采购内容	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
9	和盛高创	双倍线、成品组装及双倍线加工	199.53	602.18	1,154.48	600.90

注：供应商之间存在关联关系的已合并计算采购金额。

（3）第 9 题关于外协加工之“二、（一）披露报告期内前五大外协厂商基本信息，包括但不限于名称、工序、采购数量、金额、占比”披露的内容如下：

报告期各期，公司对前五大外协厂商的采购金额分别为1,954.38 万元、2,122.21 万元、2,835.86 万元和 1,332.72 万元，占各期公司外协采购总额的比重分别为 73.71%、61.85%、61.46%和 56.05%，具体采购情况如下：

期间	序号	外协厂商名称	采购数量（万个）	采购金额（万元）	占外协采购总额的比重	外协工序
2020年1-6月	3	和盛高创	73.64	199.51	8.39%	成品组装、双倍线加工
2019年度	2	和盛高创	215.53	594.39	12.88%	成品组装、双倍线加工
2018年度	1	和盛高创	234.18	643.68	18.76%	成品组装、双倍线加工
2017年度	2	和盛高创	274.26	422.94	15.95%	成品组装、双倍线加工

注：以上采购金额只包括外协加工金额，不包括其他原材料采购金额

上表披露的 2017 年度和 2018 年度的外协加工金额还包括向和盛高创采购的 “其他”中的丝印、后焊外协采购金额 27.75 万元和 0.11 万元。

2、《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招股说明书》披露情况

按照第一轮反馈回复更新后的招股书亦存在上述数据披露差异，皆因披露口径不同所致。

【补充披露情况】

上述事项已经在招股说明书第六节“业务与技术”之“六、公司采购情况和主要供应商”进行补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

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、访谈欧阳冰华，了解发行人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；核查其与曹晓英资金往来的原因；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，未发现其与发行人实际控制人、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，核查其与发行人客户、供应商的资金往来；

8、获取发行人采购明细，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。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、张玉作为惠州和盛法定代表人的原因为：设立时，张玉是惠州和盛主要出资人；变更的原因为因惠州和盛持续亏损，张玉退出惠州和盛，具有合理性；

2、惠州和盛自设立以来一直由欧阳冰华主导经营，张玉退出后，未控制惠州和盛；

3、曹晓英与张玉资金往来系曹晓英临时资金周转需要，具备合理性；

4、发行人委托和盛高创加工的原因具有合理性，价格公允；发行人委托和盛高创外协加工金额存在前后披露不一致的原因系披露口径不同所致，未存在披露错误。

2.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 25.58%、20.80%、29.85%、32.17%，高于可比公司佳禾智能、奥海科技。

请发行人分析并披露未来能否维持较高的毛利率水平，是否存在毛利率下降的风险，结合生产运营管理、研发及销售管理、提升外协生产厂商的管理及成本竞争力等方面披露维持较高毛利率水平的措施，并就毛利率下降的风险做出风险提示。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、未来能否维持较高的毛利率水平

相比可比公司佳禾智能、奥海科技，报告期内公司毛利率维持在相对较高水平，主要原因为：

（一）产品不同导致毛利率差异

佳禾智能、奥海科技的主要产品为耳机、充电器产品，而公司生产的产品主要为

信号转换拓展产品。同行业可比公司海能实业的产品为信号转换拓展产品，其生产经营模式、产品结构与公司较为接近，其产品毛利率与公司较为接近，具体情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
海能实业信号适配器产品	38.07%	39.25%	36.24%
发行人信号转换拓展产品	**30.93%**	29.85%	20.80%

注：由于相关数据未披露，海能实业信号适配器产品毛利率为其 2020 年 1-6 月数据。

（二）产品研发的主导方不同导致毛利率差异

佳禾智能、奥海科技的主要产品为耳机、充电器产品，其下游客户主要为同领域的专业品牌商和手机系统厂商，如佳禾智能占比接近 50%的第一大客户为专门经营电声产品的品牌商 Harman（旗下知名品牌包括 JBL、AKG 等），奥海科技的主要客户为手机厂商，包括 vivo、华为、小米等。专业品牌商和手机厂商本身即是专业研发、销售该类产品的企业，对其供应商所生产产品的研发主导程度高，否则无法完成产品的研发和更新换代，影响其持续经营。

但公司的客户类型完全不同，公司的主要产品为信号转换拓展产品，主要客户为全球知名的 3C 周边产品品牌商，通常，3C 周边产品品牌商所销售的产品线极为广泛，并不单一主营信号转换拓展产品，品牌商只进行销售渠道建设，不进行具体产品研发。发行人与客户的合作关系不是简单的由客户提出产品方案交由发行人代工生产，而是由发行人进行产品开发，研发完成后交由客户选择，客户接受后下订单，由公司生产。因此，客户在产品研发上依赖发行人。由于公司完全主导产品的研发，因此毛利率相对较高。

未来，公司主营产品、客户类型、对产品研发的主导程度不会发生重大变化，因此与可比公司佳禾智能、奥海科技相比，公司预计未来仍能维持相对较高的毛利率水平。

二、是否存在毛利率下降的风险

公司存在毛利率下降的风险，主要体现为：

（一）原材料采购价格波动的影响

公司信号转换拓展产品成本中，原材料占比在 66%至 70%之间，主要原材料包括芯片、被动器件等，因此信号转换拓展产品的单位成本受到主要材料市场价格变动的影响。若未来，芯片、被动器件等材料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。

以 **2020 年度**的财务数据为基础，假定芯片、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
单位产品芯片成本上升对毛利率影响	-2.48%	-4.95%
单位产品被动器件成本上升对毛利率影响	-0.54%	-1.08%

（二）汇率因素的影响

公司信号转换拓展产品的外销占比在 60%左右，且均以美元进行结算，因此公司信号转换拓展产品单价受到人民币对美元汇率变动的影响。若未来，人民币对美元汇率持续升值，公司信号转换拓展产品将存在毛利率下滑的风险。

以 **2020 年度**的财务数据、外销结构、平均外销汇率为基础，假定人民币对美元汇率上升到近五年年均汇率的最高水平 6.62（2018 年人民币平均汇率为 1 美元兑 6.6174 元人民币），对**信号转换拓展产品**毛利率的影响为毛利率下降 **2.64%**。

三、结合生产运营管理、研发及销售管理、提升外协生产厂商的管理及成本竞争力等方面披露维持较高毛利率水平的措施

报告期各期，公司信号转换拓展产品的毛利率分别为 20.80%、29.85%和 **30.93%**，公司主要采取如下措施，以维持较高的毛利率水平：

（一）提升研发及销售管理

1、研发带动产品升级，提升毛利率

在信号转换拓展产品领域，研发是驱动利润提升的根本因素。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精益求精、永无止步。因此，只有不断研发新产品，持续推高各项性能指标，才能保持与竞争对手的差距，获得更高的毛利率。

（1）持续投入对高毛利的 Type-C 接口产品的研发，保持在该领域的竞争优势

在产品类别上，公司持续投入对 Type-C 接口产品的研发，保持在该领域的竞争优势，不断提高高毛利率的 Type-C 接口产品的销售占比。2015 年，在 Type-C 接口技术推出初期，公司敏锐地意识到 Type-C 接口是未来发展的趋势，迅速开展相关产品的研发工作，并于 2015 年底推出公司首款 Type-C 信号转换器产品；2016 年，公司在 Type-C 信号转换器产品基础上，进一步推出全功能 Type-C 多口信号拓展坞产品。Type-C 信号转换器产品和信号拓展坞产品由于属于新产品，技术难度大，毛利率相对较高。

报告期内公司高价值、高毛利率的 Type-C 接口信号转换器、数字信号拓展坞产品的销售占比持续增加，各期合计占比分别为 41.13%、51.33%和 **60.01%**，产品结构持续升级，带动公司信号转换拓展产品毛利率在 2019 年度、**2020 年度**持续增长。未来，公司将在该领域持续扩大研发投入，提升销售占比，以提升和维持毛利率。

（2）持续推高各项性能指标，保持与竞争对手的差距

虽然信号转换拓展产品属于较为常见的 3C 电子周边产品，但做好做精一款信号转换拓展产品存在较高的技术难度。消费者在使用时碰到的很多问题都是产品质量欠缺的体现，如需要多次拔插才能使用、大容量文件传输缓慢、接通后画面出现缓慢、经转换后画面质量下降、闪烁、消失、视频画面与声音不同步、使用时产品发热过高、信号中断等。优秀的产品需要通过研发设计、高标准的产品测试避免上述问题。未来，公司将持续投入研发，持续推高性能、集成度、兼容性、可靠性、发热控制、美观性等技术指标，保持与竞争对手的差距，从而获得国际知名品牌客户的认可，维持较高的毛利率。

2、研发推动产品成本优化

在研发带动产品升级的同时，公司针对量产产品，不断进行成本优化方案的研发，主要包括：

（1）芯片降本研发

公司通过提高集成度，研发和测试不同芯片方案等方式不断降低音视频转换芯片、协议芯片、电源管理芯片的单位产品芯片用量，如 2020 年度，公司非 Type-C 接口信号转换器的单位产品音视频转换芯片用量减少 5.36%；2019 年度，六口及以上数字信号拓展坞的单位产品网口转换芯片、协议芯片、电源管理芯片用量减少 6.95%。上述措施均有助于降低成本，提升毛利率。

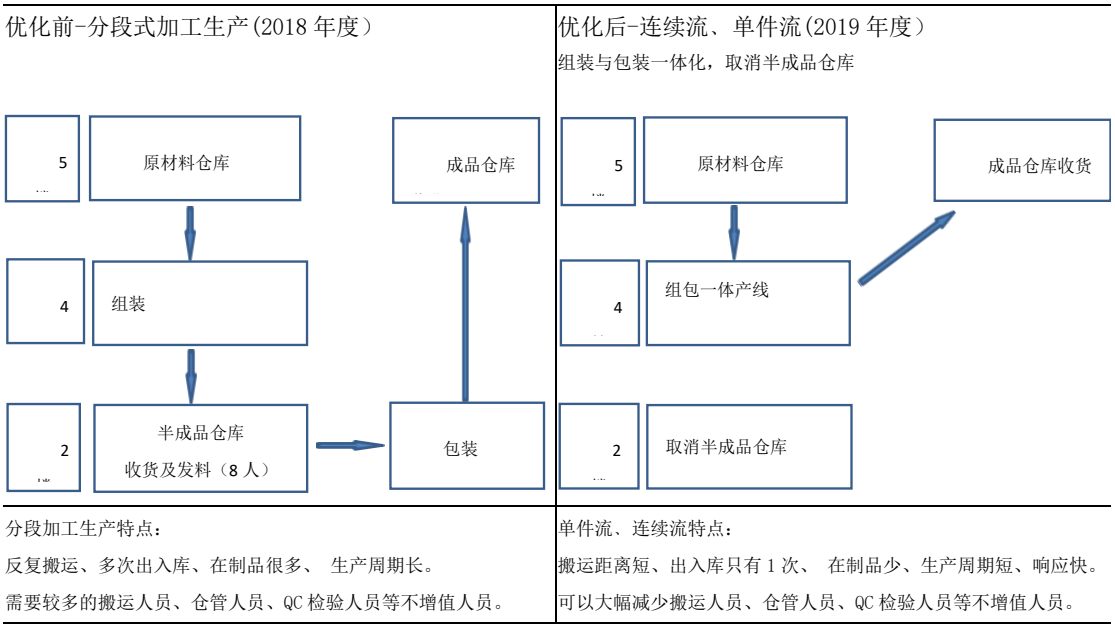
（2）结构件设计降本

随着芯片集成度提高，Type-C 接口信号转换器在结构设计呈现日益轻便、小巧的趋势。公司通过结构设计，优化结构件方案，降低结构件对金属、塑胶材料的耗用，降低成本；通过设立子公司惠州耀盈，自行生产部分铝制精密结构件降低定制化结构件的成本。

（二）提升生产运营管理

在生产企业，生产效率的提升是一个持续优化的过程。2018 年度下半年，公司的工业工程专家团队会同知名企业咨询管理机构远大方略管理咨询集团，以“提升产线均衡率、消除冗余操作动作、减少作业等待时间，最终提高产线生产效率”为宗旨，逐步在公司的深惠两地信号转换拓展产品生产车间推广及深化精益化改革措施，推动产线的平均生产效率提升，取得了较好的成果。具体如下：

1、分段化生产加工模式优化为组包一体化的连续生产模式，取消非增值环节、减少包装在线等待时间



2018 年度，公司深圳工厂的生产形式为分段化生产形式，即 5 楼仓库发料至 4 楼组装车间进行组装，组装后的成品再发往 2 楼半成品仓库进行半成品入库，产品需要包装时，再由仓库发料至包装线进行包装，包装完成后再发往 5 楼仓库进行成品入库，该种分段式生产模式存在反复搬运、多次出入库、生产周期长、非增值环节较多等劣势。

为解决产线物流布局不合理、冗余环节较多的问题，2019 年初，经公司工业工程专家团队以及外部咨询机构反复论证，公司将分段化的生产模式改革为组包一体化的连续生产模式，在该种模式下，5 楼仓库发料至 4 楼组包车间进行组装及包装连续化生产，取消了中间半成品出入库环节，组包完成后的成品直接发往 5 楼仓库进行入库。在该种生产模式下，搬运、半成品出入库等非增值环节减少，因此仓管搬运、半成品 QC 检验人员需求亦相应减少，此外，在组包连线的情况下，公司包装工人的非增值等待时间减少，产线均衡率提升，包装工人需求量亦相应减少。

2、减少瓶颈工站工时、减少产线不必要等待时间、使产出节奏加快

（1）取消工序：识别工艺流程中不增值的工序，如检查、测试、填表等，实现降低产品工时的目标。2019 年度，公司采取的取消工序的具体方法有：通过加强供应商质量管理，取消部分电子料的 IQC 检验工序；通过提高工艺本身的质量水平，

取消工艺流程中不必要的检查和测试工序；通过自动化记录替代手工填表。以下例举的四款产品，通过提升 SMT 贴片厂商的质量和厂内工艺质量水平，使得中间半成品测试工序得以取消，达成了测定标准工时减少的目标：

单位：秒

料号	取消前工时	取消后工时	降低工时	降低率	降低方法
906-0148-00B1	540	509	31	5.66%	通过提升 PCBA 厂商的质量水平，和厂内的工艺质量水平，取消中间的半成品测试工序
901-0291-00B2	565	544	21	3.78%	
901-0189-0002	468	456	12	2.53%	
906-1205-0001	665	616	49	7.36%	

注：公司信号转换拓展产品在成品组装阶段均会进行测试，因此取消部分产品半成品测试环节，对公司成品质量不会造成不良影响。

（2）合并工序：重新对各工序的作业动作进行排列组合，创造条件，合并工时比较低的工序，从而减少工序数量，并尽可能减少工时比较高的工序的作业动作，从而降低瓶颈工序工时，最终实现降低产品工时的目标。以下列举的 906-1272-00G1 这款产品，通过合并工序达成了测定标准工时降低的效果。

单位：秒

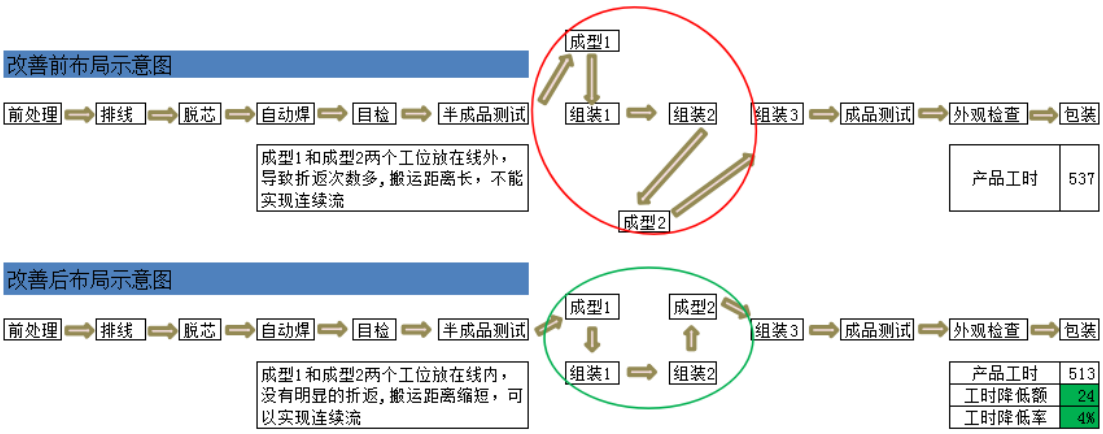
<table>
<tr><td>料号</td><td>906-1272-00G1</td><td colspan="10">合并/重排工序案例</td></tr>
<tr><td rowspan="3">合并/重排之前</td><td rowspan="2">工序</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td rowspan="2">总工时</td></tr>
<tr><td>前加工</td><td>排线</td><td>脱芯</td><td>自动焊</td><td>测版本</td><td>测显示</td><td>打热熔胶</td><td>其他</td></tr>
<tr><td>人数（人）</td><td>6</td><td>3</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>14</td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>平衡工时（秒）</td><td>17</td><td>21</td><td>16</td><td>21</td><td>15</td><td>18</td><td>14</td><td>21</td><td>588</td></tr>
<tr><td rowspan="4">合并/重排之后</td><td rowspan="2">工序</td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td rowspan="3">总工时</td></tr>
<tr><td>前加工</td><td>排线</td><td>脱芯</td><td>自动焊</td><td>测版本兼打热溶胶</td><td>测显示</td><td>其他</td><td rowspan="3">节省 1 个工序</td></tr>
<tr><td>人数（人）</td><td>6</td><td>3</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>14</td><td></td></tr>
<tr><td>平衡工时（秒）</td><td>17</td><td>21</td><td>16</td><td>21</td><td>21</td><td>18</td><td>21</td><td>567</td></tr>
<tr><td colspan="10">工时降低额</td><td>21</td></tr>
<tr><td colspan="10">工时降低率</td><td>4%</td></tr>
</table>

（3）简化工序：简化物料设计，优化工模治具设计，提高设备自动化程度，使员工操作简单化，最终实现降低产品工时的目标。以下列举的 3 款产品，通过简化工

序达成了测定标准工时降低的效果。

简化工序具体措施	料号	简化工序前	简化工序后	工时降低额	工时降低率
简化包装物料设计	906-1472-0001	使用彩盒包装，需要折盒，装盒等动作。产品总工时 540s	使用气泡袋包装，不需要折盒，装盒等动作，包装更方便。产品总工时降低到 514s	26s	4.80%
优化工模治具设计	905-0277-0001	低压成型模具是 1 出 2 的类型，成型速度慢。产品总工时 495s	低压成型模具是 1 出 4 的类型，成型速度快。产品总工时降低到 473s	22s	4.4%
提高设备自动化程度	906-1438-00A1	点胶工序手动点胶，产品总工时 1,080s	自动点胶，产品总工时降低到 1026s	54s	5.0%

（4）减少搬运：通过调整工序的位置，调整设备的摆放位置，使工序之间距离缩短，减少工序之间的搬运、传递等不增值的动作，最终实现降低产品工时的目标。以下列举的 909-0015-0001 这款产品，通过优化生产线布局，减少搬运，达成了测定标准工时降低的效果。



3、优化异常处理流程，降低异常发生导致的工时损失

（1）生产前置准备作业标准化：严格贯彻产品上线前的人员技能准备点检、机器设备和工模治具点检、物料齐套状况点检、图纸、SOP、流程表等文件点检、首件制作点检等 5 个方面的生产前置作业流程，减少甚至避免上线后出现异常停线情况；

（2）异常订单线外处理流程：异常发生后，将异常切换到线外处理，处理好后重新上线，避免在线产能损失。例如，物料质量异常发生时，班组长迅速判断能否快速解决，如果判断不能快速解决，则立即将物料有异常的订单切换到线外，同时原产

线切换生产下一个无异常订单，避免产线停产等待导致的工时损失。

4、推行 TPM（Total Productive Maintenance）全员生产维护和 SMED 快速换线，缩短生产切换时间

（1）TPM：发动所有员工参与生产设备维护，包含每日设备点检，每周设备维护，每季度设备保养，提高设备的可靠性，减少生产切换时的调试时间；

（2）SMED：将工模治具通用化，减少生产切换时间，同时额外储备关键设备，建立关键设备的线外调试区，在生产正式切换前，提前在线外调试关键设备。

综上，精益化改革措施在过往已推动公司产线的平均生产效率提升，取得了较好的成果。但生产效率的提升是一个持续优化的过程，未来，公司将继续推进精益化改革，不断提升效率，降低成本，提升毛利率。

（三）提升外协生产厂商的管理

公司将不断加强外协厂商品质管理，实施统一、透明的外协报价体系，提升外协质量，降低外协成本。如下：

1、加强外协厂商品质管理

公司要求外协厂商执行公司的 SOP（标准操作程序）及检验作业指导书要求，并定期对主要外协厂商进行质量辅导及稽核，随着公司与主要外协厂商合作的深入，主要外协厂商的合格率情况良好；针对品质不达标的外协厂商，公司发出《品质异常改善通知单》，要求其按照公司要求进行品质改善，并予以持续监督或者淘汰。

2、实施统一、透明的外协报价体系

公司针对 SMT 贴片、成品组装分别建立统一、透明的报价基准体系：（1）SMT 贴片元器件报价基准为，各类元器件折算点数*公司统一核定的单点单价；（2）半成品报价基准为，标准工时*公司统一核定的外协单位成本。外协厂商根据公司公开的报价基准体系进行报价，公司外协管理部门综合交期、品质等因素，选择最优价格进

行下单。

四、就毛利率下降的风险做出风险提示

公司已经在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”之“四、经营风险”进行了如下的风险提示：

不能维持较高毛利率的风险

报告期各期，发行人信号转换拓展产品毛利率分别为20.80%、29.85%和30.93%，高于可比公司佳禾智能、奥海科技。主要原因一是产品不同，二是客户类型、产品研发的主导方不同。未来，如果公司主营产品、客户类型、对产品研发的主导程度发生重大变化，将导致公司不能维持较高毛利率。

另外，公司信号转换拓展产品成本中，原材料占比在 66%至 70%之间，主要原材料包括芯片、被动器件等，因此信号转换拓展产品的单位成本受到主要材料市场价格变动的影响。此外，公司信号转换拓展产品的外销占比在60%左右，且均以美元进行结算，因此公司信号转换拓展产品单价受到人民币对美元汇率变动的影响。若未来，芯片、被动器件等材料的采购价格持续上升或者人民币对美元汇率持续升值，公司信号转换拓展产品将存在毛利率下滑的风险。

【补充披露情况】

上述事项已经在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“二、（三）毛利和毛利率分析”进行补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期销售收入、成本明细表，分析比较各类型产品毛利率

水平及变动情况；

2、 访谈发行人研发、销售、财务、生产、供应链等部门相关人员及发行人管理层，了解产品具体分类标准、各类型产品工艺特征、定价政策、成本构成和上下游行业情况，了解毛利率影响因素及各期各类型产品毛利率变动原因；

3、 获取可比上市公司毛利率资料，分析比较毛利率差异原因及合理性；

4、访谈发行人研发、生产和销售部门负责人，了解发行人从各方面做出的维持较高毛利率水平的措施。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、未来，公司主营产品、客户类型、对产品研发的主导程度不会发生重大变化，因此与可比公司佳禾智能、奥海科技相比，公司预计未来仍能维持相对较高的毛利率水平；

2、未来，原材料采购价格波动、汇率波动将可能导致毛利率下降的风险；

3、公司将在生产运营管理、研发及销售管理、提升外协生产厂商的管理等方面持续优化，积极维持毛利率水平。

3.关于发行人产品竞争力及被替代的风险

发行人主要从事信号转换拓展产品的 ODM 业务，市场竞争较为激烈。

请发行人：

（1）披露自身产品在市场拓展中的主要优势、劣势，与其他竞争对手产品同质化程度是否较高、发行人产品是否存在被类似产品替代的风险，发行人是否有其他类产

品的拓展计划，如有请披露，并提示相关风险；

（2）结合 2020 年度主要财务数据分析并披露发行人报告期后业务经营情况。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、披露自身产品在市场拓展中的主要优势、劣势，与其他竞争对手产品同质化程度是否较高、发行人产品是否存在被类似产品替代的风险，发行人是否有其他类产品的拓展计划，如有请披露，并提示相关风险

（一）与其他竞争对手产品同质化程度是否较高：公司产品定位中高端市场，与市场其他竞品相比同质化程度低

1、发行人产品定位中高端市场，产品终端销售价格普遍高于市场其他竞品

发行人产品定位于中高端市场，依托优秀的研发实力、迅速的响应能力和稳定的生产品质，发行人获得了行业内大部分中高端客户的认可，包括 Belkin、StarTech.com、茂杰国际等，其信号转换拓展产品终端售价普遍高于市场其他竞品，例如：发行人销售给 Belkin 的六口 Type-C 数字信号拓展坞产品，2021 年 1 月 10 日，京东售价 698 元，销售给 StarTech.com 和茂杰国际的类似产品，终端零售价均在 500 元以上；同日京东搜索“Type-C 拓展坞”按销量排序结果中，非发行人客户的前五名功能类似产品，其售价均远低于发行人客户的产品，如下表所示：

	客户/品牌	产品输出接口	价格	销售平台
发行人客户产品	Belkin	HDMI+2USB+SD+Type-C+千兆网口	698 元	京东
	StarTech.com	HDMI+2USB+SD+Type-C+千兆网口	525 元	美国亚马逊
	茂杰国际	HDMI+3USB+SD+ TF+Type-C+千兆网口	518 元	美国百思买
市场竞品	飞利浦	HDMI+3USB+SD+TF+Type-C+千兆网口+3.5mm 音频接口	309 元	京东
	联想	HDMI+3USB+SD+TF+Type-C+千兆网口	269 元	京东
	京东京造	HDMI+VGA+3USB+SD+TF+Type-C+千兆网口+3.5mm 音频接口	249 元	京东

	倍思	HDMI+3USB+Type-C+千兆网口	199 元	京东
	毕亚兹	HDMI+3USB+Type-C+千兆网口	199 元	京东

注：由于 StarTech.com 和茂杰国际不在国内市场销售发行人产品，故选用国外主流电商平台价格。

2、终端客户售价高的原因为发行人的产品品质较高，因此，发行人产品与市场其他竞品同质化程度低，发行人拥有差异化优势

虽然信号转换拓展产品属于较为常见的 3C 电子周边产品，但做好做精一款信号转换拓展产品存在较高的技术难度。消费者在使用时碰到的很多问题都是产品质量欠缺的体现，如需要多次拔插才能使用、大容量文件传输缓慢、接通后画面出现缓慢、经转换后画面质量下降、闪烁、消失、视频画面与声音不同步、使用时产品发热过高、信号中断等。信号转换拓展产品的技术难点在于不断优化性能、集成度、兼容性、可靠性、发热控制、美观性等技术指标。发行人产品主要在以下方面与市场其他竞品存在差异化优势：

（1）发行人产品在可靠性、兼容性和发热控制等品质方面实现差异化优势

发行人产品定位于中高端，发行人也采用多项措施确保产品品质达到中高端定位要求，如：发行人坚持使用符合 ROHS 指令、REACH 法规等环保要求的高品质原材料，产品可靠性更高；发行人产品经过多种使用设备和多种使用场景测试，兼容性更好；公司研发人员 PCBA 布图经验丰富，产品集成度更高，信号衰减更少，发热量控制更好；发行人生产环节要求更为严格，产品装配精度更高，产品一致性更好。

（2）发行人产品在功能设计、工业设计等方面实现差异化优势

发行人高度重视产品设计，在深入调研市场需求、终端消费者偏好与客户反馈基础上，持续研发功能领先、品质过硬、设计出色的产品。发行人设有产品中心，从功能设计和外观设计等方面为终端消费者提供更好的使用体验。发行人具有模具及精密结构件生产能力，可以为发行人信号转换拓展产品提供外壳及内部结构件，能够应对客户小批量订单开模需求。发行人研发团队与模具结构件团队密切合作，实现更好的产品工业设计，进一步保证产品的实用性、美观性。

（3）发行人产品在质量管控方面实现差异化优势

为进一步提高产品品质，发行人建设了专业的安规认证实验室，也是行业内少数配置有 EMC 实验室（用于测试产品在电磁场方面的干扰大小和抗干扰能力）的公司。因此，发行人的产品品质可以得到多家国际知名客户的认可，在终端销售时卖出高价，实现差异化优势。

（二）发行人产品在市场拓展中的主要优势：产品研发优势、客户优势和柔性制造优势

1、依托研发优势，持续推高各项性能指标，满足客户的差异化需求

如上所述，发行人通过不断的研发投入，其产品在可靠性、兼容性和发热控制等品质，功能设计、工业设计、质量管控等方面具有差异化的竞争优势。发行人持续研发更高技术规格、更具创新性的新产品，持续推高各项性能指标，并向下游客户推介，推动客户产品升级，提升客户产品竞争力。

例如：2018 年，公司研发出支持 8K@30Hz 的 Type-C 转 DP 信号转换器产品，并向客户推介，2019 年绿联科技率先接受该产品并推向市场，绿联科技成为国内行业内较早销售 8K 信号转换拓展产品的品牌商。2020 年上半年，发行人研发出一款模块化信号转换拓展产品，该产品采取模块组合设计理念，可以按消费者需求组合成一个具有多种接口转换功能的信号转换拓展产品，同时各接口转换模块也可以单独使用，方便携带。该模块化产品对结构设计、PCB 布图及工艺均提出了较高的要求，发行人已获得该设计的实用新型专利授权（专利号：ZL201920936910.9）。发行人向客户推介该产品，其中茂杰国际率先接受后推向市场，该创新型产品获得消费者认可，市场反响、销售情况较好。

2、发行人产品已获得行业高端客户认可，有助于市场拓展

依托优秀的研发实力、迅速的响应能力和稳定的生产品质，发行人获得了行业内大部分中高端客户的认可，包括 Belkin、StarTech.com、茂杰国际等。行业高端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，公司成为

Belkin、StarTech.com 等行业高端品牌商的供应商具有很强的示范性作用，是公司技术和制造实力的体现，有利于公司吸引新客户或者向原有客户推介新产品。

3、发行人在承接小批量产品订单方面具有优势

公司具备较强的模具及精密结构件设计、生产能力，可以为公司信号转换拓展产品提供外壳及内部结构件，能够应对客户小批量订单开模需求。公司有充足的生产设施和生产场地，能够支撑在不停产的情况下调试一条新生产线；公司生产线上工站是相互独立、可移动的标准工作台面，能够根据产品生产需要进行组合，从而实现快速换线。公司具备模具及精密结构件设计、生产能力和快速换线能力，使公司能够灵活调整生产计划，应对小批量、多批次的订单需求，实现柔性制造。

（三）发行人产品在市场拓展中的主要劣势：产品成本较高，面对价格敏感型客户时价格竞争力不足

发行人产品定位于中高端，其产品成本、价格相对较高。在面对价格敏感型客户时，相对较高的产品价格成为发行人市场拓展的劣势。通常，国内客户对价格较为敏感，导致公司国内销售毛利率普遍低于国外销售毛利率。

（四）发行人产品被替代的风险较小

发行人产品已经获得了 Belkin、StarTech.com、绿联科技、Cropmark 等全球知名 3C 周边品牌商的认可，客户的准入机制、认证体系以及发行人的产品研发能力保证了发行人产品被替代的风险较小。

1、发行人客户覆盖行业中高端品牌商，其准入机制、认证体系保证发行人较高的客户粘性

经过多年发展，发行人已与众多行业知名品牌商建立了长期、稳定的合作关系，行业知名品牌商客户包括：Belkin、StarTech.com、绿联科技、Cropmark、SANWA SUPPLY 等，发行人已覆盖行业中高端品牌商。

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，以行

业高端品牌商 Belkin 为例，2018 年 6 月，发行人向 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发行人进行考察，了解发行人研发、生产能力；经过近半年的认证、产品确认流程后，2019 年 1 月，发行人产品正式向 Belkin 出货。发行人产品在 Belkin 的整体认证周期在半年以上。2020 年，Belkin 扩大了采购发行人产品的种类和规模，双方合作进一步深化。

目前，茂杰国际、绿联科技、StarTech.com、Belkin 和 Cropmark 等发行人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，该机制保证了发行人较高的客户粘性。

2、发行人主导具体产品的研发，可以持续引导客户推出系列新产品，进一步提高客户粘性

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精益求精、永无止步。发行人主导产品研发，客户在产品研发上依赖发行人，发行人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，由发行人持续供应，从而进一步提高客户粘性。

3、通过研发持续推高各项性能指标，提高竞争对手的进入门槛

发行人产品定位中高端市场，发行人通过不断的研发投入，其产品在可靠性、兼容性和发热控制等品质，功能设计、工业设计、质量管控等方面具有差异化的竞争优势。发行人通过持续推高各项性能指标，将向中高端客户提供产品的性能指标不断提高，可以提高竞争对手进入中高端市场的门槛，降低发行人产品被替代的风险。

因此，发行人产品被替代的风险较小。

公司已经在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”之“四、经营风险”进行了如下的风险提示：

产品被同类产品替代的风险

发行人产品定位于中高端市场，依托优秀的研发实力、迅速的响应能力和稳定的生产品质，发行人获得了行业内大部分中高端客户的认可，包括 Belkin、StarTech.com、茂杰国际等。发行人产品在可靠性、兼容性和发热控制等品质方面，在功能设计、工业设计等设计方面，在质量管控方面实现了差异化优势。未来，若竞争对手加大投入，在上述产品指标方面接近或超越发行人，可能导致竞争加剧，发行人客户选择竞争对手产品，从而导致产品被同类产品替代的风险。

（五）发行人是否有其他类产品的拓展计划，如有请披露，并提示相关风险

1、发行人有其他类产品的拓展计划

除信号转换拓展产品外，模具及精密结构件产品也是发行人的主要产品。为掌握核心生产环节、实现快速反应、提高产品工业设计水平并保护商业机密，2017 年起，公司开始自行设计、生产模具及精密结构件，作为信号转换拓展产品的部件，同时逐步对外销售，用于大疆创新、罗马仕等少数对模具及精密结构件品质要求较高的品牌，公司业务开始向 3C 电子产品部件拓展。

未来，公司一方面将继续加大在信号转换拓展产品领域的投入，通过募集资金投资项目的实施，继续提升在信号转换拓展产品领域的技术优势和生产制造优势，扩大发行人 Type-C 信号转换拓展产品生产规模，并继续加大研发投入力度，开发能够支持 USB4、DP2.0 和 HDMI2.1 的超高速信号转换拓展产品。另一方面，公司将依托现有的优质客户资源、研发和生产制造优势，开发客户正在销售的其他 3C 周边产品，实现 3C 周边产品领域的多产品覆盖。同时，继续进行产业链整合，在已经实现塑壳模具及结构件内部供应的基础上，推动金属模具及结构件实现内部供应，并扩大公司模具及精密结构件对外销售规模，满足客户高价值订单需求。

2、并提示相关风险

产品拓展风险

发行人当前主要产品为信号转换拓展产品和模具及精密结构件产品。公司一方面将继续加大在信号转换拓展产品领域的投入，另一方面，公司将依托现有的优质客户

资源、研发和生产制造优势，开发客户正在销售的其他 3C 周边产品，实现 3C 周边产品领域的多产品覆盖。同时，继续进行产业链整合，扩大公司模具及精密结构件对外销售规模。上述产品拓展计划能否顺利实施存在不确定性，请投资者关注相关风险。

二、结合 2020 年度主要财务数据分析并披露发行人报告期后业务经营情况

发行人 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%

注：2020 年数据经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计。

发行人 2020 年度营业收入、利润水平较 2019 年度有所增长，主要原因为对知名客户**茂杰国际、Belkin 和大疆创新**销售收入的增长：

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 年发行人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、对行业高端品牌商客户 Belkin 销售收入增长。2019 年，发行人导入行业高端品牌商客户 Belkin，并开始向其批量供货，由于发行人产品品质较好，市场反应良好，2020 年，Belkin 扩大了采购发行人产品的规模和种类，导致发行人对 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%。

【补充披露情况】

上述事项已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人在行业中的竞争地位”进行补充披露。

【中介机构核查意见】

一、核查过程

保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售人员，了解发行人信号转换拓展产品在市场拓展过程中的优势、劣势，被竞争对手类似产品替代的可能性；

2、走访发行人客户，了解发行人产品优势、劣势、产品竞争力等；

3、网络查询发行人产品终端销售价格以及同类竞品销售价格进行对比；

4、访谈管理层，了解公司是否有其他类产品的拓展计划及公司的未来发展计划；

5、取得发行人 2020 年未经审计的财务报表，了解发行人期后业务经营情况。

二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人产品具有较强的市场竞争优势，发行人产品与其他竞争对手产品同质化程度低；发行人产品被类似产品替代的风险较低；发行人当前主要产品为信号转换拓展产品和模具及精密结构件产品，公司一方面将继续加大在信号转换拓展产品领域的投入，另一方面，公司将依托现有的优质客户资源、研发和生产制造优势，开发客户正在销售的其他 3C 周边产品，实现 3C 周边产品领域的多产品覆盖，同时，继续

进行产业链整合，扩大公司模具及精密结构件对外销售规模，发行人已进行相关风险提示。

2、发行人报告期后业务经营情况良好，营业收入、利润较上年同期增长 20%以上，主要原因为对知名客户茂杰国际、Belkin **和大疆创新**的销售额增长。

【本页无正文，为《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的回复》之签字盖章页】

深圳市显盈科技股份有限公司

2021 年 1 月 26 日

【本页无正文，为《华林证券股份有限公司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的回复》之签字盖章页】

保荐代表人：_____ _____

陈　坚　　钟　昊

华林证券股份有限公司（公章）

2021年1月26日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读深圳市显盈科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询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。

董事长（法定代表人）：

林　立

华林证券股份有限公司（公章）

2021年1月26日