

**关于上海雅创电子集团股份有限公司
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的回复说明**

深圳证券交易所：

根据贵所于 2021 年 1 月 5 日出具的《关于上海雅创电子集团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》（深圳证券交易所审核函【2021】010021 号）（以下简称“落实函”）的要求，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“安永”或“我们”）作为上海雅创电子集团股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）的申报会计师，对落实函中涉及申报会计师的相关问题逐条回复如下：

2. 关于关联方。同创锦荣、同创安元和同创新兴三者系同一控制下的公司，同创伟业通过上述实体合计持有发行人 10.83%的股份，舒清持有发行人 0.83%股份，经查询，发行人实控人谢力书母亲杨映珠担任苏州沛宇电子有限公司监事。

请发行人说明与苏州沛宇电子有限公司的合作情况，舒清的具体情况，实控人及其近亲属谢力瑜等与舒清共同投资情况，发行人主要客户及供应商股东是否含同创伟业的投资单位，相关交易是否公允。

请保荐人、发行人律师、申报会计师核查发表明确意见。

【回复说明】

（一）与苏州沛宇电子有限公司的合作情况；

苏州沛宇电子有限公司（以下简称“沛宇电子”）的基本情况如下：

项目	基本情况
公司名称	苏州沛宇电子有限公司
成立时间	2007 年 6 月 25 日
注册资本	150 万元
法定代表人	吴宏洋
住所	苏州高新区竹园路 9-1 号 4 幢
主营业务	电子元器件贸易业务

沛宇电子原系谢力书（委托杨映珠持股）与叶茂生合资设立的企业，由叶茂生持股 51%、杨映珠持股 49%。沛宇电子自设立后主要由吴宏洋负责具体经营事务，发行人实际控制人及其近亲属未实际参与经营管理。2013 年 10 月，因沛宇电子经营情况不佳，且谢力书将个人精力投入到发行人中，因此指示杨映珠将持有沛宇电子 49%的股权转让给吴宏洋，但在本次股权转让的工商变更登记中双方仅变更了股东，遗漏了监事人选的变更。因此，截至本回复报告出具之日，吴宏洋持有沛宇电子 49%的股权并担任执行董事兼总经理，工商登记的监事为杨映珠。谢力书及其近亲属与沛宇电子的股东之间不存在任何亲属关系、关联关系或其他不正当利益安排。

报告期内，除发行人实际控制人谢力书的母亲杨映珠为沛宇电子工商登记的监事外，沛宇电子及其股东、执行董事、高级管理人员与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在任何业务合作、资金往来或其他交易情形。

（二）舒清的具体情况，实控人及其近亲属谢力瑜等与舒清共同投资情况；

舒清，男，中国国籍，1984 年出生，住址为广东省深圳市南山区高新南四道，公民身份证号码为 420115198408*****，无境外永久居留权，现任同创伟业投资经理。

除发行人之外，发行人的实际控制人及其近亲属谢力瑜等与舒清之间不存在其他共同投资情形。

（三）发行人主要客户及供应商股东是否含同创伟业的投资单位，相关交易是否公允；

发行人报告期内交易总额在 100 万元以上的主要供应商、客户（分别占报告期内发行人采购、销售总额的 98.16%、93.99%）不存在同创伟业投资的情形，除舒清持有发行人 0.83% 的股份以及同创伟业委派张文军担任发行人董事之外，同创伟业、舒清与发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属、主要客户及供应商之间不存在其他关联关系。

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

1、申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了下述核查程序：

（1）与发行人的实际控制人谢力书、沛宇电子的股东及法定代表人吴宏洋进行了访谈，查阅了沛宇电子的工商登记档案、吴宏洋出具的《确认函》、发行人报告期内的客户及供应商名单、发行人的银行账户流水以及发行人的实际控制人、董事（不含独立董事以及同创系基金委派的董事）、监事、高级管理人员及其近亲属报告期内的银行账户流水等资料；

（2）与发行人股东舒清进行了访谈，查阅了舒清的身份证复印件、简历等资料；

（3）与发行人的实际控制人及其近亲属谢力瑜进行了访谈，查阅了发行人的相关财务资料，与发行人的实际控制人、董事（不含独立董事以及同创系基金委派的董事）、监事、高级管理人员及其近亲属的银行账户流水进行了交叉复核；

（4）与同创锦荣、同创安元、同创新兴的执行事务合伙人委派代表进行了访谈，查阅了报告期内同创伟业及其子公司、舒清的对外投资明细以及同创伟业出具的《情况说明》等资料，就报告期内同创伟业对外投资的企业与发行人报告

期内交易总额在 100 万元以上的主要供应商、客户名单（分别占报告期内发行人采购、销售总额的 98.16%、93.99%）进行了交叉比对，并利用国家企业信用信息公示系统等网络平台对同创伟业及其子公司、舒清的对外投资明细进行了复核。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内，除发行人实际控制人谢力书的母亲杨映珠担任沛宇电子监事外，沛宇电子及其股东、执行董事、高级管理人员与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属之间不存在任何业务合作、资金往来或其他交易情形；

（2）除发行人之外，发行人的实际控制人及其近亲属与舒清之间不存在其他共同投资情形；

（3）报告期内，发行人的主要客户及供应商不存在同创伟业投资的情形。

6. 关于经营活动现金流量

根据申报材料及审核问询回复：

（1）发行人报告期各期经营活动现金流量净额分别为-25,453.27 万元、-41,706.95 万元、-29,172.14 万元和-21,689.80 万元，持续处于净流出状态。历次审核问询回复中，发行人对于经营活动现金流量持续为负的原因作出了解释，包括客户与供应商的信用期差异、结算方式差异、产品备货影响等。

（2）发行人对票据贴现模拟计入经营活动现金流量后的现金流状况进行了分析，根据相关分析，模拟调整后报告期各期经营活动现金流量净额分别为-4,355.54 万元、-5,944.63 万元、2,209.66 万元和-3,317.37 万元，除 2019 年度以外，其他期间依然为净流出。同行业可比公司的经营活动现金流量普遍低于净利润，但未出现连续多年持续为负的情形。

请发行人：

(1) 结合同行业可比公司是否将票据贴现取得的现金流入计入筹资活动现金流量的会计处理, 进一步分析发行人模拟调整前经营活动现金流量持续为负的情形与同行业可比公司存在差异的原因, 并补充披露;

(2) 结合发行人报告期各期向供应商支付货款模式的变化趋势、客户向发行人支付货款模式的变化趋势等, 进一步说明发行人报告期内经营活动现金流量持续为负的合理性, 量化分析发行人各项财务管理措施能够发挥的实际作用, 并补充披露。

(3) 在招股说明书重大事项中对经营活动现金流量相关的风险进一步强化风险提示。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复说明】

(一) 结合同行业可比公司是否将票据贴现取得的现金流入计入筹资活动现金流量的会计处理, 进一步分析发行人模拟调整前经营活动现金流量持续为负的情形与同行业可比公司存在差异的原因, 并补充披露;

发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、现金流量分析”中补充披露如下:

“(2) 发行人与同行业可比公司经营活动现金流量情况

报告期内, 发行人与同行业可比公司经营活动净现金流情况比较如下:

单位: 万元

公司名称	2020 年度/ 2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
发行人	-38, 308. 10	-29, 172. 14	-41, 706. 95
英恒科技 (1760. HK)	未披露	880. 10	-18, 483. 10
力源信息 (300184. SZ)	-13, 152. 46	26, 524. 04	6, 403. 33

公司名称	2020 年度/ 2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
润欣科技 (300493. SZ)	11, 571. 14	26, 967. 72	-3, 656. 85
韦尔股份 (603501. SH)	20, 936. 65	80, 533. 52	540. 19
商络电子（创业板已 过会，拟上市）	-25, 765. 08	2, 864. 93	14, 952. 93
华安鑫创 (300928. SZ)	3, 134. 31	5, 149. 13	5, 107. 77

注：同行业可比公司未披露 2020 年 1-12 月的数据，因此上表中同行业可比公司的数据为 2020 年 1-6 月数据。

由上表可以看出，报告期内发行人的经营活动现金流处于净流出状态，同行业可比公司的经营活动现金流部分年度处于净流入状态，部分年度处于净流出状态，该种差异主要原因系受以下因素的影响：

①发行人收到的货款中票据占比较高，导致经营性活动现金流入减少

发行人在与下游客户进行结算时，约 30%的货款由客户采取票据结算的方式，导致发行人“销售商品、提供劳务收到的现金”规模较少；其他同行业公司除商络电子外，其他公司未披露其票据收款的占比。根据商络电子招股说明书中披露的数据，商络电子下游客户以票据方式结算占比为 15%左右。

发行人下游客户票据结算比例较高，主要原因系发行人以境内销售为主。报告期内，发行人与其他可比公司的境内收入占比情况如下：

公司名称	2020 年度/ 2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
力源信息	32. 54%	23. 46%	35. 58%
润欣科技	49. 57%	41. 90%	39. 98%
韦尔股份	未披露	25. 37%	63. 40%

公司名称	2020 年度/ 2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
商络电子	61.91%	58.83%	60.29%
华安鑫创	99.46%	99.30%	97.34%
雅创电子	90.82%	85.06%	83.26%

注：同行业可比公司未披露 2020 年 1-12 月的数据，因此上表中同行业可比公司的数据为 2020 年 1-6 月数据。

可以看出，发行人产品销售以境内销售为主，境外销售相对较少。境内销售时，客户以汇票方式支付较为常见，境外销售较少采用汇票方式支付。与发行人相比，力源信息、润欣科技、韦尔股份以及商络电子的境外销售占比均高于发行人。

②发行人的上游供应商仅接受电汇的付款方式，不接受票据结算，因此导致经营性活动流出金额较大

发行人上游原厂以日本、韩国的半导体生产厂商为主，不接受汇票的方式结算，因此发行人需以电汇的方式向供应商支付货款导致发行人经营性活动流出金额较大。而其他可比公司存在一定比例的国内供应商，部分票据直接背书转让给供应商，导致该类公司经营性现金流出金额较小。如力源信息拥有近 200 家国内外知名上游芯片原厂产品线代理权，其中国内原厂包括华为海思、思特威、中兴微、移远等，润欣科技主要的供应商有国外原厂高通、思佳讯、AVX/京瓷，以及国内原厂瑞声科技、汇顶科技等，商络电子的主要供应商包括国外品牌 TDK（东电化）、Samsung（三星电机）、Yageo（国巨）、TE（泰科）、以及国内品牌乐山无线电及兆易创新等，华安鑫创分销业务的主要供应商为国内原厂，包括深天马、中华映管等。

③发行人银行承兑汇票贴现现金流在会计列报方式上与同行业公司存在差异，进一步导致发行人经营活动的现金流入金额偏低

一方面发行人在经营过程中收到较多的票据，另一方面发行人的上游供应商以日本、韩国的半导体生产厂商为主，不接受汇票的方式结算。因此为了提升资金周转效率，发行人将收到的银行承兑汇票通过贴现等方式进行融资。考虑到

发行人进行上述安排是以筹资为目的的，因此在现金流量列报时，发行人将该部分资金流计入筹资活动现金流入进行列报。其他同行业公司除商络电子外，未披露其票据贴现相关资金对现金流量表的影响。根据商络电子披露的审核问询函回复，商络电子将银行承兑汇票贴现收到的款项计入销售商品收到的现金，即计入经营活动进行列报。上述列报方式的差异进一步导致发行人经营活动的现金流入金额呈现偏低的结果，但两种不同方式列报，对公司的现金流量结果不产生实质性的影响。

受上述因素的综合影响，报告期内，发行人的经营活动现金流处于净流出状态，并与同行业可比公司存在一定差异。”

（二）结合发行人报告期各期向供应商支付货款模式的变化趋势、客户向发行人支付货款模式的变化趋势等，进一步说明发行人报告期内经营活动现金流量持续为负的合理性，量化分析发行人各项财务管理措施能够发挥的实际作用，并补充披露；

1、发行人报告期内经营活动现金流量持续为负的合理性分析

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为-41,706.95万元、-29,172.14万元和-38,308.10万元，持续处于净流出状态。该情形系受经营模式、客户供应商货款支付模式等因素的综合影响。

分销商处于电子元器件产业链中游，在产品分销的过程中，为客户提供垫资服务系分销商的重要职能之一。垫资服务会对现金流产生占用，进而导致发行人经营活动产生的现金流面临一定压力，这是发行人经营活动现金流持续为负的业务本质原因。

除此之外，由于发行人的上游供应商不接受票据支付，同时发行人的部分客户向发行人以票据进行支付，报告期内，发行人与客户、供应商的支付货款模式未发生变化，因此进一步加大了发行人经营活动产生的现金流的压力。

2、在经营活动现金流持续为负的情况下，发行人采取的各项财务管理措施

在经营活动现金流持续为负的情况下，发行人采取了各项财务管理措施进行资金融通，并就该事项在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”

之“十一、现金流量分析”中补充披露如下：

“报告期内发行人的经营活动现金流持续为负，在此情况下，发行人采取多种措施进行资金融通，以实现公司资金流正常运转，具体措施如下：

①加大应收账款催收力度以及库存周转速度

报告期内，发行人的应收账款账龄和存货库龄保持合理水平。报告期各期末，发行人一年以内的应收账款占比在 99%左右，一年以内的存货占比在 95%左右。应收账款和存货系发行人的核心资产，报告期内发行人应收账款账龄短，回收情况良好，存货库龄短，存货周转率也相对较高，因此发行人的资产具备良好的流动性和变现能力。

同时，发行人采取多项措施加大应收账款回款以及库存周转。发行人将应收账款的回款作为销售人员奖金的考核因素，并自 2019 年增加了库存周转的考核因素。在上述政策的引导下，发行人 2020 年末应收账款和存货总额出现一定程度下降。2020 年末，发行人的应收账款和存货总额合计约 51,237.13 万元，同比下降约 900 万元。

②通过银行借款等方式筹集资金

报告期内，发行人与各银行保持良好关系，融资渠道畅通。报告期各期末，发行人的授信总额分别为 21,976.08 万元、29,478.95 万元和 34,659.05 万元。报告期内发行人通过银行借款、票据贴现等筹资活动获得的现金流入分别为 82,214.39 万元、89,782.59 万元和 106,276.16 万元，逐年提高。

③通过与供应链公司合作，获取资金支持

由于电子元器件产品主要设计制造商均位于海外，香港作为国际芯片设计制造商销售芯片的重要聚集地，促成了珠三角地区大量的供应链公司。供应链公司可以为电子元器件分销商提供代垫货款及产品进口报关等综合服务，进而提高电子元器件分销商的资金使用效率、通关效率等。通过与供应链公司合作获取资金支持是电子元器件分销行业的通用做法。

报告期内，发行人主要与供应链公司深圳富森合作。在发行人需要资金支持时，可以通过深圳富森的代垫货款服务，缓解发行人的资金压力。

通过上述措施，报告期内发行人持续获得运营所需的资金，发行人具备持续融资能力。未来发行人将进一步深化与银行等金融机构以及深圳富森的合作关系，不断加大融资力度和开拓更多融资渠道，为公司的运营提供更多资金支持。”

（三）在招股说明书重大事项中对经营活动现金流量相关的风险进一步强化风险提示。

针对经营活动现金流量相关的风险，针对发行人平均垫资期限延长的事项，发行人就其可能存在的风险在招股说明书的“第四节 风险因素”章节进行了补充风险提示，具体如下：

“五、财务风险

..

（六）发行人经营活动现金流量净额持续为负的风险

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为-25,453.27万元、-41,706.95万元、-29,172.14万元和-38,308.10万元，持续处于净流出状态。发行人报告期内经营活动现金流量持续流出主要受经营模式、客户供应商货款支付模式等因素的综合影响。

在经营活动现金流量净额持续为负的情况下，发行人通过采取加大应收账款催收力度和库存周转速度、获取银行借款、与供应链公司开展合作等多种方式进行资金融通，以实现公司资金流正常运转。

如果未来发行人与客户、供应商的结算方式发生重大不利变化，如客户要求延长信用期、增加票据支付的比例等，或者发行人的银行借款、供应链公司垫资等融资渠道发生重大不利变化，则可能导致发行的现金流出现风险，进而影响发行人的持续经营能力。”

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、与发行人的实际控制人、财务负责人等进行访谈，了解发行人与供应商、客户的信用期限、结算方式、票据贴现的会计处理方式等，以及发行人经营活动现金流持续为负的原因；

2、获取发行人报告期内的银行借款合同、授信合同以及外部投资者入股相关的协议；

3、查看同行业可比公司公开信息中关于经营活动现金流、票据贴现会计处理等信息，并与发行人进行比较。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人补充披露的同行业可比公司将票据贴现取得的现金流入在现金流量表中的列示情况、分析发行人模拟调整前经营活动现金流量持续为负的情形与同行业可比公司存在差异的原因，具有合理性。

（2）发行人补充披露的报告期内经营活动现金流量持续为负，各项财务管理措施能够发挥的作用，具有合理性。

7. 关于毛利率

根据申报材料及审核问询回复：

（1）2018 年，发行人与可比公司商络电子的电容分销毛利率分别为 42.92%、31.32%，发行人认为其毛利率较高主要是供应商村田提价幅度较低，而商络电子的电容供应商提价较高所致。发行人在审核问询回复中对 2018 年主要电子元器件分销商的价格策略进行了说明，但并未对村田提价较小的商业合理性予以充分披露。

（2）发行人同行业可比公司与发行人在分销产品（不局限于被动元器件）的类型及用途、供应商及客户、经营中对技术研发的需求程度、毛利率等均存在一定差异，发行人对相关差异情形未予以充分对比分析。

（3）发行人液晶屏分销毛利率分别为 3.40%、9.02%、9.14%、8.15%，2017

年毛利率偏低主要是远特科技、弗吉亚好帮手等客户尾货售价较低，但审核问询回复所披露的其他客户毛利率仅为 4.87%，仍低于报告期其他期间液晶屏的分销毛利率。

(4) 发行人主要客户、供应商经营规模较大，在商业谈判中具有相对优势，发行人各项分销产品毛利率受到客户、供应商影响而导致波动的风险较大。

请发行人：

(1) 进一步补充披露电容供应商村田 2018 年度提价幅度较小、其他电容供应商普遍提价幅度较大的商业合理性；

(2) 结合可比公司分销产品的类型及用途差异、供应商及客户差异、经营中对技术研发的需求程度差异等，进一步补充披露发行人与同行业可比公司毛利率存在差异的原因；

(3) 补充披露 2017 年液晶屏毛利率较低原因及合理性；

(4) 结合客户及供应商在商业谈判中可能对发行人施加的影响、发行人居于产业链中游的经营特点，进一步披露经营模式对发行人毛利率的影响，发行人核心竞争力表述的准确性、合理性，并进行充分的风险提示；

(5) 结合发行人各项主要分销电子元器件客户、供应商的集中度，充分披露客户、供应商集中度较高的经营风险。

请保荐人、申报会计师说明针对分销电容与同行业可比公司的毛利率差异、电容采购价格及营业成本的变动原因、发行人与同行业可比公司的经营模式及综合毛利率差异等事项的核查过程、核查范围，并发表明确意见。

【回复说明】

(一) 进一步补充披露电容供应商村田 2018 年度提价幅度较小、其他电容供应商普遍提价幅度较大的商业合理性；

针对电容供应商村田 2018 年度提价幅度较小、其他电容供应商普遍提价幅度较大的商业合理性，发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）毛利构成及毛利率分析”至“2、毛利

率变动及影响因素分析”之“（1）电子元器件分销业务毛利率分析”中补充披露如下：

“2018 年，电容市场价格大幅上涨，在此背景下，村田电容产品的出厂价格未出现大幅度的上涨，上涨幅度低于其他电容品牌。主要原因如下：

1、村田等日系电容厂商调整产能结构，导致电容市场出现结构性产能短缺、电容市场价格上涨

村田系全球第一大陶瓷电容（MLCC）生产厂商，在陶瓷电容领域技术先进、市场占有率最高（全球 MLCC 市场占有率约 30%），处于行业主导地位。电容市场其他厂商主要包括三星电机、台湾国巨、太阳诱电、TDK 等，市场份额低于村田。

2016 年以前，受台、韩原厂持续价格竞争的影响，MLCC 等电容产品价格始终处于低位，导致全球原厂扩充产能意愿低迷。自 2016 年底开始，村田等部分日系电容厂商逐渐将常规电容产能向利润水平更高的小尺寸、大容量等高端电容切换，并将目标市场逐渐切换至新兴的汽车电子、工业等领域。根据村田的产能调整计划，对于已实现“小型化”替代的常规大尺寸电容，2018 年产能将下调至 2017 年的 50%，并将继续缩减其产能。与此同时，在需求端，通讯、计算机、消费电子等传统领域的市场需求仍在继续增长，导致陶瓷电容市场出现结构性缺货——常规大尺寸、小容量电容开始出现供应短缺。

供需形势的变化反映在市场上，2017 年下半年起 MLCC 部分品种（主要为常规陶瓷电容）市场销售价格开始上涨；电子产品制造商、分销商为应对产能缺口和价格上涨而大幅增加库存，进一步加大了市场需求，供需紧张局面扩大；这种市场情绪向其他 MLCC 品种蔓延，导致 2018 年年初 MLCC 产品市场销售价格全线上涨并持续至 2018 年第三季度。

2、村田应对措施：通过上调部分常规电容产品价格以促进产品结构调整

面对大尺寸、小容量常规陶瓷电容产品供不应求、市场销售价格大幅上涨的市场局面，大多数常规电容生产厂商选择提高电容出厂价格，以应对市场需求的增长。

作为全球第一大电容生产厂商，以及本轮率先实施电容产品小型化、高端化

的结构调整战略的村田，一方面，自 2018 年 3 月起提高部分常规陶瓷电容的出厂价格、延长该类产品交期，同时要求分销商停止对村田常规陶瓷电容的客户认证和推广；另一方面继续加大“小尺寸”高端电容产品的生产，促使客户进行“小型化”替代。

因此，村田本次出厂价格调整对象主要为部分常规电容产品，目的系引导分销商和客户将订单转向“小尺寸”高端电容产品，以促进村田产品结构转换。故在本次电容市场价格大幅上涨的背景下，村田仅上调部分常规陶瓷电容产品出厂价格、电容产品整体提价幅度低于其他品牌具有合理性。

报告期内，发行人主要分销村田品牌电容产品，应用于汽车电子等领域的高端电容占比较高，因此发行人 2018 年电容产品采购价格上涨幅度相对较低。”

（二）结合可比公司分销产品的类型及用途差异、供应商及客户差异、经营中对技术研发的需求程度差异等，进一步补充披露发行人与同行业可比公司毛利率存在差异的原因；

针对电容供应商村田 2018 年度提价幅度较小、其他电容供应商普遍提价幅度较大的商业合理性，发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）毛利构成及毛利率分析”中补充披露如下：

“3、毛利率同行业比较

①整体毛利率对比

报告期内，公司分销业务与同行业可比上市公司的毛利率水平对比如下：

单位：%

企业名称	毛利率类型	2020 年度/ 2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
力源信息	分销业务	4.91	4.82	5.93
润欣科技	分销业务	10.54	9.36	9.98
韦尔股份	分销业务	17.71	8.32	20.79
英恒科技	综合毛利率	19.94	20.18	22.30

企业名称	毛利率类型	2020 年度/ 2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
商络电子	分销业务	17.37	15.42	26.79
华安鑫创	分销业务	9.86	10.96	8.69
行业平均	-	13.39	11.51	15.75
雅创电子	分销业务	13.97	13.18	14.82

注：同行业公司未披露 2020 年的年报数据，因此同行业公司的数据均为 2020 年 1-6 月数据。

通过上表可以看出，报告期内发行人的分销业务毛利率水平与行业平均水平相近。同时，各分销企业之间的毛利率也存在一定差异，该情形与各企业的经营特点相关。不同分销企业在业务规模、分销品牌、分销产品类别、下游产品应用领域及下游客户的集中度等方面存在差异，因此各企业的竞争优势、获利空间不同，进而毛利率有所不同。

与力源信息相比，发行人的毛利率高于力源信息约 8 个百分点，主要原因与下游客户的集中度有关。根据公开信息，力源信息的外销收入在 100 亿元左右，2018 年至 2019 年第一大客户收入占比分别为 44.32%和 62.67%，客户集中度较高。单一客户的销售占比较高会导致该客户的议价能力较强，进而使得力源信息的毛利空间较低。力源信息在公开信息中也披露对于该第一大客户相关的产品采用薄利多销、高周转的销售策略。比较而言，发行人的客户集中度相对较低，报告期内，发行人前五大客户的销售占比在 30%左右，因此发行人在面对客户时具备一定的议价能力，毛利率也高于力源信息。

与润欣科技相比，发行人的毛利率高于润欣科技 3-4 个百分点，主要与供应商、分销领域有关。在供应商方面，润欣科技主要分销高通等欧美产品线的电子元器件，发行人主要分销首尔半导体、LG 等日韩产品线的电子元器件。相比于首尔半导体、LG 等日韩供应商，高通等欧美供应商的产品知名度、行业地位相对较高，对于分销商的控制力也相对较强，因此给予分销商的毛利空间也相对较低。分销领域方面，发行人分销产品的应用领域主要为汽车电子，润欣科技分销产品的应用领域主要为通讯连接、物联网等。汽车电子领域产品的认证周期长、

质量稳定性高、应用环境复杂（如需要在适应不同温度、气候等），因此产品的毛利率也相对较高。

与商络电子相比，发行人的毛利率低于商络电子，主要与分销产品的类型相关。商络电子主营被动元器件的分销，报告期内，商络电子被动元器件的收入占比约在 70%-90%，发行人被动元器件的收入占比在 15%以下。相比于其他产品，被动元器件的毛利率相对较高，因此商络电子的被动元器件的收入占比较高导致其毛利率高于发行人。

与韦尔股份相比，发行人的毛利率 2018 年和 2020 年较低，2019 年相对较高，主要与分销的产品类别有关。韦尔股份分销的产品主要包括被动元器件等，被动元器件的毛利率相对较高，因此其分销业务在报告期内的整体毛利率高于发行人。根据其披露的可转债募集说明书，韦尔股份 2019 年由于被动元器件中的电容类产品价格下跌，导致 2019 年分销业务的毛利率大幅下降，进而低于发行人。相比较而言，由于被动元器件占发行人收入的比例相对较低，因此被动元件市场价格的变化对于发行人报告期内的整体毛利率不存在重大影响。

与英恒科技相比，发行人的毛利率低于英恒科技约 7 个百分点，主要与分销产品的下游应用领域相关。发行人与英恒科技分销的产品均主要应用于汽车电子，但是在细分领域上存在差异。发行人分销的产品主要应用于汽车座舱电子和汽车照明系统，英恒科技分销的产品主要应用于车身控制、安全及动力传动以及新能源汽车领域。相比于汽车座舱电子和汽车照明系统，车身控制、安全及动力传动等由于和汽车的安全性直接相关等，因此在产品认证周期以及产品的质量稳定性等方面具备更高要求，进而产品的毛利空间也相对较大。

与华安鑫创相比，发行人的毛利率高于华安鑫创，主要系与分销产品的类别有关。华安鑫创分销的产品以液晶屏为主（占比约 80%），报告期内，发行人分销的产品类别包括液晶屏、存储、被动元器件等。比较液晶屏分销业务的毛利率，发行人与华安鑫创的液晶屏分销业务毛利率相近，基本在 8%-9%左右的水平。

发行人主营日韩系厂商的电子元器件分销，产品的应用领域以汽车座舱电子和汽车照明系统为主，分销的产品包括光电器件、被动元件、存储芯片等多种产品，报告期内发行人获得的毛利率相对稳定，与其行业地位相符，具有合理性。”

(三) 补充披露 2017 年液晶屏毛利率较低原因及合理性；

针对 2017 年液晶屏毛利率较低原因，发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）毛利构成及毛利率分析”至“2、毛利率变动及影响因素分析”之“（1）电子元器件分销业务毛利率分析”中补充披露如下：

“11、液晶屏毛利率变动原因分析

2017 年至 2020 年，发行人液晶屏的单位售价和单位成本对比情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
单位售价（元/块）	213.63	236.01	280.98	238.55
单位成本（元/块）	199.56	214.45	255.64	230.44
毛利率（%）	6.59	9.14	9.02	3.40

由上表可以看出，2017 年至 2020 年发行人液晶屏的毛利率分别为 3.40%、9.02%、9.14%和 6.59%。

2017 年液晶屏毛利率为 3.40%，处于相对较低水平，主要原因系部分客户的项目结束，相关尾货产品以相对较低的价格出售给该部分客户，具体情况如下：

客户名称	收入（万元）	收入占比（%）	毛利率（%）
北京远特科技股份有限公司、佛吉亚好帮手电子科技有限公司	6,303.68	39.01	1.10
其他客户	9,857.25	60.99	4.87
合计	16,160.93	100.00	3.40

由上表可知，2017 年，北京远特科技股份有限公司、佛吉亚好帮手电子科技有限公司的液晶屏销售毛利率较低，拉低了整体的毛利率水平。上述两家公司系长安汽车液晶屏的供应商，发行人向其销售的产品主要应用于长安汽车的 CS35、CS75 车型。随着车型改款升级，液晶屏的尺寸发生改变，长安汽车更换

了液晶屏的供应商，因此与发行人的项目合作结束。在此背景下，发行人将相关尾货产品以相对较低的价格出售给该部分客户。

2017 年，发行人其他客户的液晶屏毛利率为 4.87%，主要原因系 2017 年部分原厂转移的客户毛利率相对较低。发行人的客户中，部分客户系原厂开拓，然后交由发行人进行服务。该部分客户由于原厂已经完成了产品调试、产品应用方案设计等工作，发行人主要提供供应链服务，因此毛利空间相对较低。

2017 年，液晶屏客户中苏州佳世达光电有限公司、哈曼汽车电子系统（苏州）有限公司、伟亚光电（苏州）有限公司等公司均系该种情形。2017 年上述客户的液晶屏销售收入为 5,697.64 万元，占液晶屏收入的比例为 35.26%，毛利率为 2.91%。

扣除上述客户的影响后，发行人剩余客户 2017 年液晶屏毛利率情况如下：

客户名称	收入（万元）	收入占比（%）	毛利率（%）
北京远特科技股份有限公司、佛吉亚好帮手电子科技有限公司	6,303.68	39.01	1.10
其他客户	9,857.25	60.99	4.87
其中：原厂转移客户	5,697.64	35.26	2.91
其他	4,159.62	25.74	7.56
合计	16,160.93	100.00	3.40

上表可以看出，扣除原厂转移客户后，剩余客户 2017 年液晶屏的毛利率为 7.56%，处于合理水平。”

（四）结合客户及供应商在商业谈判中可能对发行人施加的影响、发行人居于产业链中游的经营特点，进一步披露经营模式对发行人毛利率的影响，发行人核心竞争力表述的准确性、合理性，并进行充分的风险提示；

1、经营模式对发行人毛利率的影响

针对经营模式对发行人毛利率的影响，发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“（五）毛利构成及毛利

率分析”至“2、毛利率变动及影响因素分析”之“（1）电子元器件分销业务毛利率分析”中补充披露如下：

“凭借良好的技术服务能力，发行人可以顺利地將供应商的产品推广到不同客户中，进而协助扩大供应商的市场份额；同时在与客户合作的过程中，也能够及时协助客户将不同的电子元器件产品迅速地实现应用，进而提升客户的研发效率。同时随着电子元器件更新速度的不断加快、应用领域的日益广泛，发行人在产业链中的该种作用也日益重要。借由上述角色，发行人在与客户、供应商的商业谈判过程中存在一定的议价能力，进而毛利率水平也有所保障。

报告期内，发行人电子元器件分销业务的毛利率分别为 14.82%、13.18%和 13.97%，未出现大幅变化。发行人在产业链中的作用稳固，可以获得相对持续、稳定的回报。”

2、发行人核心竞争力表述的准确性、合理性

针对发行人核心竞争力表述的准确性、合理性，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”中补充披露如下：

“111、发行人核心竞争力表述的准确性、合理性

发行人的主营业务为电子元器件分销，即从上游原厂购买电子元器件，销售给下游的电子产品制造商，在产品购销过程中的价差即为发行人的盈利空间。在产品销售的过程中，发行人并非简单的提供产品供应链服务，而是需要结合上游供应商产品的性能以及下游客户终端产品的需求，为客户提供电子元器件产品分销、技术支持及供应链服务的整体解决方案及服务。

对于客户而言，技术服务能力系客户选择供应商的重要考量，也是发行人的核心竞争力之一。发行人在多年的分销过程中，积累了大量关于不同电子元器件技术、性能参数等关键信息，并通过参与不同客户、不同项目的开发，掌握了大量关于电子元器件在不同工作环境下的应用方案，并逐渐形成自身的核心技术。利用这些关键信息和核心技术，发行人可以为客户提供电子元器件的选型配型

服务、为客户提供产品应用方案等一系列技术服务，从而缩短客户的研发周期，提高客户的研发效率。

因此，技术服务已成为发行人开展分销业务的重要业务要素。发行人通过长期积累，逐渐形成了相对于其他分销商的竞争优势，因此发行人将技术服务作为核心竞争力之一具备准确性和合理性。”

3、针对经营模式、核心竞争力等可能存在的风险提示

针对经营模式、核心竞争力等可能存在的风险，发行人在招股说明书的“第四节 风险因素”之“三、经营风险”进行了补充披露，具体如下：

“（十四）核心竞争力下降导致的毛利率下滑风险

发行人系电子元器件分销商，通过为客户提供有竞争力的技术服务以驱动分销业务的开展，是连接产业链上下游的重要纽带。在对电子元器件产品的分销推广过程中，发行人积累了大量的关于电子元器件的技术、性能参数等关键信息；并通过参与不同客户、不同项目的开发，发行人掌握了大量的关于电子元器件在不同工作环境下的应用方案，并逐渐形成自身的核心技术。利用这些关键信息和核心技术，发行人可以为客户提供电子元器件的选型配型服务、为客户提供产品应用方案等技术服务，从而缩短客户的研发周期，提高客户的研发效率，系发行人的核心竞争力之一。

基于发行人在产业链中的价值和地位，发行人在与客户、供应商的商业谈判过程中具有一定的议价能力，进而毛利率水平也有所保障。报告期内，发行人电子元器件分销业务的毛利率分别为 14.82%、13.18%和 13.97%，未出现大幅变化。发行人在产业链中的作用稳固，可以获得相对持续、稳定的回报。

但是未来随着电子产业技术的不断进步，如果发行人包括技术服务能力在内的综合服务能力未能及时相应提高，则可能会导致发行人在产业链中的地位下降，面对客户、供应商的议价能力下滑，进而导致毛利率出现下滑的风险。”

（五）结合发行人各项主要分销电子元器件客户、供应商的集中度，充分披露客户、供应商集中度较高的经营风险。

报告期内，发行人分销的产品以光电器件、存储芯片、被动元件和分立半导体为主，该四类产品占发行人电子元器件收入的比例约为 90%。报告期内，上述产品的客户集中度和供应商集中度如下：

产品类别	前五大供应商采购占比	前五大客户销售占比
光电器件	98.48%至 99.86%	39.53%至 46.93%
存储芯片	98.52%至 99.26%	79.86%至 88.87%
被动元件	82.68%至 89.78%	35.79%至 45.23%
分立半导体	92.75%至 96.41%	50.40%和 61.39%

注：在统计前五大供应商采购占比和前五大客户销售占比时，列示了报告期内的最高值和最低值。

由上表可知，报告期内，发行人主要分销产品的供应商集中度较高，前五大供应商的采购占比在 80%以上。发行人主要分销产品的供应商集中度较高，主要系受供应商所处行业的产业特征及发行人经营策略的影响。发行人上游供应商为半导体设计厂商，半导体设计行业具备寡头垄断特征，因此电子元器件分销行业本身即具有供应商集中度较高的特点。同时在选择供应商时，发行人结合自身的资金实力、技术实力等因素，在每类分销产品中选择知名度较高的个别品牌，并未在同一类产品中采取分销多品牌的经营策略，由此也进一步导致发行人的供应商具备集中度高的特点。

客户集中度方面，存储芯片前五大客户的销售占比在约 80%，其他产品的前五大客户销售占比在 35%至 60%左右。整体而言，发行人的客户集中度处于合理水平。

针对发行人主要分销产品供应商集中度较高的经营风险，发行人在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”进行了补充披露，具体如下：

“(十五) 主要分销产品供应商、客户集中度较高的风险

报告期内，发行人分销的产品以光电器件、存储芯片、被动元件和分立半导体为主，该四类产品占发行人电子元器件收入的比例约为 90%。报告期内，受供应商所处行业的产业特征及发行人经营策略的影响，发行人各类分销产品的供

应商集中度相对较高，发行人向前五大供应商采购合计占比分别为 81.27%、80.55%和 79.84%。同时，发行人部分产品（如存储芯片）客户集中度也处于较高水平。

如果未来由于主要供应商的经营状况发生明显不利变化，或者发行人未能满足主要供应商的销售规模和技术水平要求，进而导致发行人与主要供应商的合作关系发生重大不利变化；或者因发行人主要客户对发行人的采购金额下滑，则可能会对发行人的产品购销产生不利影响，进而影响发行人的经营业绩。”

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

1、关于发行人与同行业可比公司电容毛利率差异情况的核查程序

针对发行人与同行业可比公司电容毛利率的差异情况，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）与发行人的实际控制人、销售负责人、采购负责人及财务负责人进行访谈，了解发行人报告期内电容产品的销售价格变动、采购价格变动、相关产品的行业变化情况；

（2）获取发行人的销售收入明细表、采购明细表，统计分析报告期内不同型号电容产品的采购单价、销售单价、单位销售成本，并抽取部分记录与订单、出入库单、销售发票、收款/付款记录等进行对比；

（3）获取村田报告期内的涨价通知，并与发行人电容产品的采购单价、销售单价、单位销售成本进行对比；

（4）查看关于报告期内电容产品相关的研究报告，查阅同行业可比公司披露的招股说明书中关于电容产品毛利率的分析，与发行人进行对比。

2、关于发行人与同行业可比公司综合毛利率差异情况的核查程序

针对发行人与同行业可比公司综合毛利率的差异情况，申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 与发行人的实际控制人、销售负责人、采购负责人及财务负责人进行访谈，了解发行人与同行业可比公司在分销品牌、业务开展模式、分销商产品类别、应用领域等方面的差异情况；

(2) 获取发行人的销售收入明细表、采购明细表，统计分析报告期内不同产品的采购单价、销售单价、单位销售成本，并抽取部分记录与订单、出入库单、销售发票、收款/付款记录等进行对比；

(3) 查阅同行业可比公司公开披露的毛利率信息，并从分销品牌、产品类别、产品应用领域等方面对差异原因进行对比分析，核查发行人与同行业可比公司的整体毛利率变动趋势。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人电容产品毛利率与同行业可比公司存在一定差异，与分销的产品品牌及各品牌的经营策略等因素相关，具备合理性；

2、报告期内，发行人的分销业务毛利率与同行业可比公司存在差异，主要系不同分销企业在业务规模、分销品牌、分销产品类别、下游产品应用领域及下游客户的集中度等方面存在差异，具备合理性。

针对相关事项，发行人在招股说明书中进行了补充披露。

8. 关于期间费用

根据申报材料及审核问询回复：

(1) 2017 年至 2019 年，发行人销售人员人均薪酬分别为 13.79 万元、16.53 万元、15.09 万元，显著低于同行业可比公司。发行人解释，主要是各公司的岗位设置、财务核算口径等存在差异。为了避免人员归类口径的影响，发行人统计了全体人员人均薪酬与同行业可比公司的比较情况，但仍低于同行业可比公司均值。

(2) 报告期各期，发行人管理费用率（剔除股份支付影响）分别为 1.50、

2.31、2.20、3.02，其中 2017 年至 2019 年均低于同行业可比公司均值。

请发行人：

(1)结合与同行业可比公司在岗位设置、财务核算口径等方面的具体差异，进一步披露销售人员人均薪酬低于同行业可比公司的原因及合理性；

(2)进一步披露管理费用率低于同行业可比公司均值的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复说明】

(一)结合与同行业可比公司在岗位设置、财务核算口径等方面的具体差异，进一步披露销售人员人均薪酬低于同行业可比公司的原因及合理性；

发行人在招股说明书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、盈利能力分析”之“(三)利润表其他项目分析”之“2、期间费用”中补充披露如下：

“i. 发行人的销售人员岗位设置及财务核算口径

发行人的销售人员包括直接与客户进行沟通交流的直接销售人员，也包括为销售工作提供辅助性支持的人员（以下简称“辅助销售人员”），如订单处理、跟踪发货、收款对账等客服人员。报告期内，辅助销售人员约占发行人销售人员总数的 50%。直接销售人员和辅助销售人员的薪酬均计入销售费用，因此在计算销售人员的平均薪酬时，发行人将直接销售人员和辅助销售人员合并处理。

ii. 同行业可比公司的人员岗位设置及财务核算口径

以 2019 年为例，发行人同行业可比公司的人员设置情况如下：

力源信息		商络电子		润欣科技	
人员类别	人数占比	人员类别	人数占比	人员类别	人数占比
生产人员	25.76%	销售人员	81.90%	生产人员	14.37%
销售人员	24.16%	研发人员	2.49%	销售人员	34.13%
技术人员	15.96%	管理人员	15.61%	技术人员	28.14%

财务人员	3.55%	合计	100.00%	财务人员	8.38%
行政人员	5.49%			行政人员	14.97%
管理人员	3.29%			合计	100.00%
物流人员	11.57%				
采购人员	7.35%				
品质人员	2.36%				
质量人员	0.51%				
合计	100.00%				
韦尔股份		华安鑫创		发行人	
人员类别	人数占比	人员类别	人数占比	人员类别	人数占比
生产人员	15.39%	销售人员	8.46%	销售人员	50.18%
销售人员	19.02%	管理人员	23.88%	管理人员	28.36%
技术人员	51.52%	技术人员	67.66%	研发人员	21.45%
财务人员	3.21%	合计	100.00%	合计	100.00%
行政人员	5.31%				
采购存储人员	5.55%				
合 计	100.00%				

注：上述数据均来自于各公司披露的公开信息。

由上表可知，不同公司的人员设置存在差异，发行人的人员分为销售、管理和研发三大类，其他部分可比公司的人员设置除了销售、管理、研发外，还存在其他人员。不同公司的销售人员的占比也存在差异，发行人销售人员占比约 50%，商络电子销售人员占比约 80%，力源信息销售人员占比约 24%，润欣科技约销售人员占比 30%，韦尔股份销售人员占比约 19%，华安鑫创销售人员占比约 8%。

上述人员岗位设置差异以及销售人员占比的差异，表明不同公司在销售人员的归类口径上可能存在差异，部分公司可能将辅助销售人员作为其他人员进行列示，而没有作为销售人员进行披露。

如果将辅助销售人员剔除后计算发行人销售人员的薪酬，则 2018 年至 2019 年，发行人的销售人员薪酬与同行业可比公司对比如下：

单位：万元/年

公司名称	2019 年	2018 年
力源信息	33.34	30.89
韦尔股份	38.53	16.31
润欣科技	30.48	30.68
商络电子	23.56	29.54
华安鑫创	23.09	24.45
行业平均	27.62	26.37
发行人	22.91	26.14

注：1、同行业可比公司未披露 2020 年的数据，因此未进行对比列示；

2、2019 年韦尔股份通过收购 IC 设计公司转型为芯片设计厂商，因此在统计 2019 年的行业平均时剔除了韦尔股份的数据。

由上表可以看出，剔除辅助销售人员后，发行人销售人员的薪酬处于行业中间水平。2018 年发行人销售人员薪酬与行业平均水平相近，2019 年低于行业平均水平，主要原因系 2019 年发行人销售人员薪酬同比下降。

2019 年发行人销售人员薪酬下降主要系受销售人员绩效奖金下滑的影响。2019 年销售人员绩效奖金下滑的原因受奖金计算基础（即当期销售毛利）的下降、奖金考核制度的变化等因素影响。”

（二）进一步披露管理费用率低于同行业可比公司均值的原因及合理性。

报告期内，发行人与同行业可比公司的管理费用率比较情况如下（已剔除股份支付的影响）：

公司名称	2020 年度/ 2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
力源信息	0.87	0.85	0.94
润欣科技	2.22	2.08	1.94
韦尔股份	3.45	3.88	3.86
英恒科技	4.23	3.79	3.97

公司名称	2020 年度/ 2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
商络电子	1.58	1.80	1.06
华安鑫创	2.05	2.10	1.71
可比公司平均	2.40	2.42	2.25
公司管理费用率	2.41	2.20	2.31

注：1、同行业公司未披露 2020 年的年报数据，因此同行业公司的数据均为 2020 年 1-6 月数据；

2、同行业公司及管理费用率均剔除了股份支付及股权激励相关费用的影响；

3、英恒科技的管理费用中已经剔除研发费用的影响。

由上表可以看出，同行业可比公司中，韦尔股份和英恒科技的管理费用率高于同行业其他公司，由此也拉高了行业管理费用率均值，进而导致发行人的管理费用率 2019 年低于行业均值。

分公司来看，发行人的管理费用率与润欣科技、华安鑫创整体保持相近，不存在重大差异。发行人的管理费用率高于力源信息和商络电子。力源信息的销售规模较大（在 100 亿元以上），存在一定的规模效应，因此其管理费用率显著低于包括发行人在内的其他公司。商络电子主营被动元器件分销，被动元器件产品下游客户往往较为分散，单个客户收入占比较低，且客单价（单个订单平均金额）较小，因此需要投入较多的销售人员。销售人员占比较高的同时，商络电子的管理人员的占比小于发行人，进而使得其管理费用率低于发行人。

韦尔股份的管理费用率高于包括发行人在内的其他可比公司，主要原因是韦尔股份近年来资本运作频繁，通过重大资产收购等，已逐步转型为芯片设计厂商，因此导致其管理费用中存在金额相对较高的无形资产、商标摊销及中介咨询服务费等。从数据上来看，英恒科技高于包括除韦尔股份之外的其他可比公司。英恒科技系港股上市公司，其公开信息中未按性质披露管理费用明细，因此无法准确分析其与发行人的管理费用差异原因。”

【申报会计师核查情况】

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、对发行人的实际控制人、财务负责人、行政负责人进行访谈，了解报告期内发行人销售人员薪酬制度及其变化情况；
- 2、获取发行人报告期内的员工花名册、工资表及薪酬统计表等，了解报告期内发行人销售人员的数量变化、薪酬总额变化情况等；
- 3、获取发行人报告期内销售各部门人员奖金计算明细表，对费用及管理费用员工工资及福利费变动分析；
- 4、获取发行人报告期内管理费用率的计算表及分析说明，复核其计算的准确性；查阅发行人同行业可比公司公开信息中管理费用、销售费用以及人员结构等信息，并与发行人的数据进行比对分析；
- 5、查看同行业可比公司公开信息中的关于销售人员员工薪酬以及全体人员薪酬的的公开披露信息，并与发行人进行对比。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期内，发行人与同行业可比公司销售人员人均薪酬的差异，主要与可比公司在岗位设置、财务核算口径等方面的差异相关，具备合理性；
- 2、发行人与各可比公司的管理费用率存在差异，主要与各公司的经营规模、主营业务等相关，符合发行人的经营实际，具备合理性。

10. 关于资金流水核查

审核问询回复显示，保荐人、申报会计师对发行人报告期内所有银行账户资金流水进行了全面核查，其中，年交易流水总额低于 5,000 万元的银行账户包括发行人与部分小规模供应商、销售对象发生的交易。保荐人、申报会计师重点对其中单笔金额 100 万元以上的资金流水进行了核查。

请保荐人、申报会计师说明对资金流水重要性水平的判断标准，仅对金额

100 万元以上的资金流水进行核查是否充分、完整，能否如实反映发行人与供应商、销售对象的交易情况，能否有效得出发行人资金流水不存在异常的核查结论。

【回复说明】

申报会计师对发行人年交易流水总额低于 5,000 万元的银行账户进行了全面核查，而非仅对金额 100 万元以上的资金流水进行核查。只是在核查过程中，考虑到 100 万元以上的交易流水的重要性，对 100 万元以上的交易，申报会计师进行了进一步核查，包括对该部分交易流水核查更多支持性证据等。

申报会计师针对发行人年交易流水总额低于 5,000 万元的所有银行账户的核查思路、核查过程和核查结论具体如下：

（一）将年交易流水总额低于 5,000 万元的银行账户按照性质进行分类

根据交易的性质，发行人年交易总额低于 5,000 万元的银行账户可以分为以下 7 个类别：

（1）公司内部资金集中化管理下的内部划转；（2）票据贴现获得资金；（3）根据主管税务机关要求开设的专用账户，缴纳各项税费；（4）融资过程中银行放贷及发行人归还贷款之资金；（5）利息收支、手续费、账户管理费；（6）发行人与供应商、销售对象发生的交易；（7）缴纳社保及公积金。

（二）针对不同类别银行账号执行不同的核查程序

根据不同类别银行账号的交易性质，申报会计师对各类账户分别执行了以下核查程序：

1、公司内部资金集中化管理下的内部划转

逐笔复核转出银行流水中的金额及交易对手方账号信息与转入账户银行流水是否匹配，核对转入转出银行账户是否包含在发行人申报期内的开立账户清单及银行账户明细清单中。

2、票据贴现获得资金

全面核查银行流水，均为“电子票据客服提回收款”，即“票据贴现”收款。

3、根据主管税务机关要求开设的专用账户，缴纳各项税费

全面复核银行流水，均为“缴纳海关关税税款”或“待报解预算收入”（即：缴纳税款付款）。

4、融资过程中银行放贷及发行人归还贷款之资金

获取了发行人申报期间所有贷款合同并复核借款期限及金额等信息，查看发行人每笔贷款到账或还款记录，并核对至所有放款或还款银行水单。

5、利息收支、手续费、账户管理费

全面复核银行流水，均为“划汇费及手续费”。

6、发行人与供应商、销售对象发生的交易

发行人与供应商、销售对象发生的交易，核对至发行人的采购、销售记录；对其中单笔金额 100 万元以上的资金流水，进一步核对至销售发货签收或采购入库验收原始单据。

7、缴纳社保及公积金

全面复核银行流水，均为“委托付款”，交易对手户名均为“上海市社会保险事业管理中心”、“上海市公积金管理中心”等与社保或公积金等相关的事业单位。

（三）申报会计师核查结论：已有的核查程序可以如实反映发行人与供应商、销售对象的交易情况，并有效得出发行人资金流水不存在异常的核查结论

针对年交易总额低于 5,000 万元的银行账户，申报会计师采用不同核查程序进行了全面核查，而非仅对金额 100 万元以上的资金流水进行核查。在核查过程中，考虑到 100 万元以上的交易的重要性，对 100 万元以上的交易，申报会计师进行了进一步核查，包括对该部分交易流水核查更多支持性证据等。

通过上述核查，申报会计师认为，对发行人报告期内的银行账户资金流水的核查是充分且完整的，已有的核查程序可以如实反映发行人与供应商、销售对象的交易情况，并有效得出发行人资金流水不存在异常的核查结论。

11. 关于税收违法违纪情形

请保荐人、申报会计师、发行人律师说明前次回复中提及发行人“不存在重大税收违法违纪情形”中“重大”的定义，报告期内是否存在税收违法违纪情形，相关主管部门对相关税收违法违纪情形的专项证明情况，对发行人发行条件、上市条件和重大信息披露的影响。

【回复说明】

除已经于《招股说明书》中披露的报告期内上海雅信利存在一起因未按照规定期限报送纳税资料被上海市浦东新区国家税务局保税区税务分局第三税务所处以 1,000 元罚款的税务处罚情况外，发行人及子公司报告期内不存在其他税收违法违纪以及行政处罚情形。

根据上海市浦东新区国家税务局保税区税务分局、上海市浦东新区地方税务局保税区分局及国家税务总局上海市浦东新区保税区税务局出具的《税务证明》，确认上海雅信利在 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，暂未发现有欠税、偷税之重大违反税收管理法规的情形。

对照《证券法》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条的规定以及《首发业务若干问题解答》问题 11、《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 15 中对于涉及发行条件的“重大违法行为”的认定标准，上海雅信利上述税收违法违纪行为不属于贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不属于欺诈发行、重大信息披露违法或者涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的违法行为，且该违法行为显著轻微，处罚金额较小，不属于情节严重的税务违法行为。

因此，上海雅信利上述税收违法违纪行为不会对本次发行的发行条件、上市条件、重大信息披露构成不利影响。除此之外，发行人不存在其他税收违法违纪情形。

【申报会计师核查情况】

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了下述核查程序：

- （1）与发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员进行了访谈；
- （2）查阅了发行人及其子公司报告期内的营业外支出明细、记账凭证、原始单据等资料；
- （3）查阅了境外律师事务所出具的法律意见书。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

上海雅信利上述税收违法行为不会对本次发行的发行条件、上市条件、重大信息披露构成不利影响。除此之外，发行人不存在其他税收违法违纪情形。



（本页无正文，为安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）《关于上海雅创电子集团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的回复说明》之签署页。）

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）



施瑾

中国注册会计师：施瑾



郑潇

中国注册会计师：郑潇

中国 北京

2021年3月30日