
**关于江苏本川智能电路科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的专项说明**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于江苏本川智能电路科技股份有限公司 申请首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反 馈意见落实函的专项说明

中国证券监督管理委员会 深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 4 月 19 日转发的审核函〔2021〕010492 号《发行注册环节反馈意见落实函》（简称“落实函”）已收悉，对落实函所提问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对江苏本川智能电路科技股份有限公司（以下简称“本川智能公司”或“公司”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

一、落实函问题 3：关于境外销售收入与毛利率。

（1）请发行人结合内外销产品构成、定价策略、成本差异进一步说明境外销售毛利率高于境内的原因，说明是否与同行业可比公司存在重大差异，如有，请说明原因及合理性；

（2）请发行人说明并补充披露与同行业可比公司主要制程能力指标的差异，并结合收入、成本具体构成进一步分析毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；

（3）请发行人按金额对境外贸易商客户进行分层，说明报告期各期境外客户集中度及变动情况，根据实际走访所获取的主要境外贸易客户进销存情况，说明报告期各期末尚未销售产品占当期发行人向其销售金额比重，说明是否存在贸易商压货情形，结合贸易商销售周期说明终端客户实现最终销售的真实性、合理性；

(4) 根据已获取境外贸易商终端客户销售情况，按终端客户性质进行分类说明各类客户销售金额及占比，结合发行人产品特征、终端客户特征说明报告期各期销量是否与终端客户需求相匹配。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

(一) 请发行人结合内外销产品构成、定价策略、成本差异进一步说明境外销售毛利率高于境内的原因，说明是否与同行业可比公司存在重大差异，如有，请说明原因及合理性

1、公司境外销售毛利率高于境内的原因

2017年至2020年，公司境内与境外客户销售产品的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	毛利率 (包含 运费)	毛利率 (剔除 运费)	销售 金额	毛利 率	销售 金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售 金额
境内	26.32%	26.90%	25,827.31	25.13%	29,190.89	23.72%	18,041.01	24.44%	11,884.97
境外	29.86%	34.87%	16,541.35	33.41%	16,261.66	32.71%	18,264.89	36.52%	17,684.01

注：根据新收入准则，公司运营中发生的运费在 2020 年度纳入成本核算，为保持前后口径统一，上表中 2020 年剔除运费影响的毛利率单独列式。

由上表可知，2017 年至 2020 年境外客户毛利率高于境内客户，公司向两类客户销售毛利率按照产品类型分类情况如下：

单位：万元、元/平米

客户类型	产品类别	2020 年度					2019 年度				
		销售金额	销售占比	毛利率	销售单价	单位成本	销售金额	销售占比	毛利率	销售单价	单位成本
境内	单/双面板	20,715.85	80.21%	26.45%	697.05	512.66	20,789.51	71.22%	19.96%	701.50	561.48
	多层板	5,111.46	19.79%	28.70%	1,189.09	847.83	8,401.39	28.78%	37.91%	2,101.81	1,305.05
	合计	25,827.31	100.00%	26.90%	759.22	555.01	29,190.89	100.00%	25.13%	867.93	649.85
境外	单/双面板	8,917.47	53.91%	34.80%	787.74	513.63	8,772.74	53.95%	34.63%	868.29	567.57
	多层板	7,623.88	46.09%	34.95%	1,198.31	779.44	7,488.92	46.05%	31.98%	1,327.26	902.81
	合计	16,541.35	100.00%	34.87%	935.46	609.27	16,261.66	100.00%	33.41%	1,032.76	687.70
客户类型	产品类别	2018 年度					2017 年度				
		销售金额	销售占比	毛利率	销售单价	单位成本	销售金额	销售占比	毛利率	销售单价	单位成本
境内	单/双面板	14,701.57	81.49%	22.18%	698.05	543.23	9,361.42	78.77%	22.60%	598.40	463.16
	多层板	3,339.44	18.51%	30.52%	1,215.67	844.64	2,523.55	21.23%	31.25%	1,201.94	826.33
	合计	18,041.01	100.00%	23.72%	757.77	578.01	11,884.97	100.00%	24.44%	669.82	506.13
境外	单/双面板	9,581.90	52.46%	32.44%	781.50	527.99	9,664.93	54.65%	33.61%	680.62	451.83
	多层板	8,682.99	47.54%	33.02%	1,235.81	827.79	8,019.07	45.35%	40.01%	1,295.42	777.09
	合计	18,264.89	100.00%	32.71%	947.00	637.20	17,684.01	100.00%	36.52%	867.26	550.58

注：公司 2019 年向境外客户销售的单/双面板毛利率高于多层板，主要是因为产能受限，公司对境外客户进行了统一提价，由于多层板单价基数较高，单/双面板单价上升幅度大于多层板，故当期多层板毛利率高于单/双面板。

2017 年至 2020 年，公司向境外客户销售产品毛利率高于境内客户，主要原因分析如下：

（1）产品结构

2017 年至 2020 年，公司向境外客户销售多层板的占比分别为 45.35%、47.54%、46.05%和 46.09%，向境内客户销售多层板的占比分别为 21.23%、18.51%、28.78%和 19.79%。相较于单/双面板，多层板的生产工序通常相对更多且生产工艺通常更为复杂，多层板毛利率通常相对高于单/双面板，而公司向境外销售的产品中多层板占比较大，故向境外客户销售毛利率水平整体较高。

（2）定价策略

①境内、外市场竞争格局存在差异

随着全球 PCB 产能向中国大陆转移，国内已聚集全球过半的 PCB 产能，成为全球最大的 PCB 生产基地，国内市场竞争激励，公司对国内客户的定价水平整体低于国外客户。

②境内、外客户集中度存在差异

2017 年至 2020 年，公司向境内、境外前十大客户销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
境内前十大客户	20,371.46	78.88%	23,962.09	82.09%	13,770.47	76.33%	8,469.31	71.26%
境外前十大客户	7,943.18	48.02%	7,379.47	45.38%	8,927.72	48.88%	9,786.88	55.34%

注：境内（境外）前十大客户销售占比=境内（境外）前十大客户销售金额/境内（境外）销售总额。

公司境内核心客户的采购规模较大，且境内客户集中度更高，而境外客户采购规模整体相对较小，公司境外客户相较于境内客户更为分散，故境内客户议价能力相较境外客户整体更强。

③公司销售定价会综合考虑运费因素

公司向境外客户销售产品的单价整体高于境内客户,主要系公司销售定价会综合考虑物流运费因素。2017 年至 2020 年,公司境内、境外运费及车辆费用情况如下:

单位: 万元

区域	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境外	销售收入	16,541.35	16,261.66	18,264.89	17,684.01
	境外运输费	827.90	689.86	784.71	810.51
境内	销售收入	25,827.31	29,190.89	18,041.01	11,884.97
	境内运输费及车辆费	149.71	269.12	232.53	222.23
	其中: 境内运输费	119.09	225.25	209.80	202.99
	境内车辆费	30.61	43.87	22.73	19.23

由上表可知,公司境外产品以快递运输为主,境内销售以物流运输和自主配送为主。公司境外销售的物流费用整体高于境内,故公司境外销售定价一般高于境内。

(3) 成本差异

公司向境内、境外客户销售产品的单位成本存在差异,主要系产品结构不同所致。2017 年至 2020 年,公司向境内、境外客户销售单/双面板的单位成本差异整体较小;公司向境内客户销售多层板的单位成本高于境外客户,主要系境内通信设备类产品相对较多,该类产品的使用单价较高的高频覆铜板更多,使得该类产品单位成本相对较高。

综上所述,公司向境外客户销售毛利率整体高于向境内客户销售毛利率,主要系受市场竞争情况、销售规模及议价能力、运输成本、产品结构、原材料类型等因素综合影响。

2、同行业可比公司毛利率比对情况

2017 年至 2020 年,公司与同行业可比公司境内、外的毛利率情况如下:

公司简称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
崇达技术	境内	21.27%	25.44%	25.55%	24.99%
	境外	24.79%	28.36%	31.51%	31.50%
明阳电路	境内	22.51%	21.17%	19.40%	16.29%
	境外	25.32%	26.86%	25.98%	29.01%
兴森科技	境内	34.65%	33.28%	32.72%	31.77%

公司简称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	境外	26.26%	27.83%	25.79%	27.27%
深南电路	境内	28.21%	27.99%	23.10%	19.90%
	境外	23.44%	23.47%	23.72%	26.66%
沪电股份	境内	27.13%	26.98%	16.19%	9.88%
	境外	34.68%	34.45%	30.17%	24.05%
四会富仕	境内	27.67%	27.32%	28.11%	25.07%
	境外	35.03%	34.14%	31.74%	31.98%
中富电路	境内	18.53%	18.74%	19.64%	13.77%
	境外	32.35%	31.30%	30.83%	28.95%
平均值	境内	26.45%	25.85%	23.53%	20.24%
	境外	28.84%	29.49%	28.53%	28.49%
本川智能	境内	26.32%	25.13%	23.72%	24.44%
	境外	29.86%	33.41%	32.71%	36.52%

注：兴森科技 2017 年至 2020 年向境外客户销售毛利率低于境内客户毛利率，主要系其境外收入主要来源于 PCB 板和半导体测试板，而半导体测试板毛利率较低所致；深南电路 2019 年至 2020 年向境外客户销售毛利率低于境内客户毛利率，主要系其通信领域需求持续提升且 5G 产品占比有所提高，导致其向境内客户的销售毛利率持续增加所致。

2017 年至 2020 年，同行业可比公司境外毛利率整体高于境内毛利率，公司与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）请发行人说明并补充披露与同行业可比公司主要制程能力指标的差异，并结合收入、成本具体构成进一步分析毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

1、公司与同行业可比公司主要制程能力指标对比

公司与同行业可比公司的主要制程能力指标对比如下：

对比项目		深南电路		沪电股份	崇达技术	兴森科技	四会富仕	中富电路	明阳电路		本川智能
		批量	样品						标准	极限	
最高层数		68 层	120 层	64 层	64 层	40 层	30 层	34 层	20 层	36 层	36 层
最小线宽线距	内层	0.056mm/ 0.056mm	0.051mm/ 0.051mm	0.075mm/ 0.075mm	0.06mm/ 0.06mm	0.076mm/ 0.076mm	0.050mm/ 0.050mm	0.051mm/ 0.051mm	0.076mm/ 0.076mm	0.050mm/ 0.050mm	0.075mm/ 0.075mm
	外层	0.064mm/ 0.064mm	0.056mm/ 0.056mm	0.089mm/ 0.089mm			0.050mm/ 0.050mm	0.064mm/ 0.064mm	0.090mm/ 0.090mm	0.064mm/ 0.076mm	0.075mm/ 0.085mm
最小孔径	机械钻孔	0.15mm	0.10mm	0.20mm	0.20mm	0.10mm	0.10mm	0.10mm	0.20mm	0.10mm	0.10mm
	激光钻孔	0.10mm	0.05mm	-	-	0.10mm	0.08mm	0.08mm	0.10mm	0.08mm	0.075mm
最大厚径比		20:1 (单板) 25:1 (背板)	28:1 (单板) 35:1 (背板)	12:1	18:1	16:1	13:1	20:1	10:1	25:1	12:1

数据来源：可比公司的公司官网，部分可比公司官网数据单位为 μm 或 mil，为保证单位统一，按照 $1\mu\text{m}=0.001\text{mm}$ 、 $1\text{mil}=0.0254\text{mm}$ 进行换算。

指标说明：制程能力是指一个制程在固定生产条件及稳定管制下所展现的品质能力，随着设备、人员熟练度等提高，制程能力会动态提高。对于 PCB 生产而言，制程能力代表合理成本下产品可以达到的极限指标，因此其范围越广，该厂商能够生产的产品范围则更广泛。最高层数表示能够生产的 PCB 可以达到的层数极限，一般层数越多，技术层次也越高，但目前多层板的市场需求仍主要集中在 16 层板以下，超高层板主要用于大型通讯背板；最小线宽线距、最小孔径与线路密度相关，终端产品轻薄短小的发展趋势要求 PCB 线路密度提升，PCB 厂商要不断缩小线宽线距、孔径；最大厚径比又叫纵横比，即板厚/孔径，表示同样孔径下可钻孔、塞孔最大深度。

由上表可知，公司产品类型符合行业主流需求，最高层数、最小线宽线距、最小孔径、最大厚径比等核心制程能力与可比公司整体水平相接近。

2、公司毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

2017 年至 2020 年，公司与同行业可比上市公司主营业务毛利率对比如下：

单位：%

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
崇达技术	23.49	27.55	30.08	29.98
明阳电路	25.12	26.57	25.68	28.44
兴森科技	32.57	31.93	30.87	31.77
深南电路	28.42	27.98	23.04	22.33
沪电股份	31.15	30.42	24.18	18.49
四会富仕	32.00	31.50	30.48	29.16
中富电路	22.14	22.60	24.13	19.67
平均值	27.84	28.36	26.92	25.69
本川智能	27.70	28.09	28.25	31.66

注：①数据来源于同行业公司披露的年度报告及招股说明书；

②选取的兴森科技 2017 年至 2019 年的毛利率为其 PCB 样板、小批量板产品毛利率，选取的兴森科技 2020 年的毛利率为其 PCB 印制电路板产品毛利率，选取的深南电路的毛利率为其印制电路板业务的毛利率，选取沪电股份的毛利率为其印制电路板业务的毛利率。

可比公司中，兴森科技 2017 年至 2020 年各期的主营业务毛利率均高于公司，崇达技术、明阳电路、深南电路、沪电股份、四会富仕和中富电路均存在部分期间主营业务毛利率低于公司。公司主营业务毛利率高于上述部分可比公司的具体原因分析如下：

（1）公司主营业务毛利率与崇达技术的对比情况

2017 年至 2020 年，公司和崇达技术平均销售价格、平均销售成本和主营业务毛利率变动情况对比如下所示：

单位：元/平米

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
崇达技术							
平均销售价格	1,146.87	-5.85%	1,218.09	0.88%	1,207.49	-3.49%	1,251.12
平均销售成本	877.52	-0.56%	882.45	4.52%	844.29	-3.63%	876.08
其中：平均直接材料	624.16	-0.04%	624.40	1.66%	614.18	-3.88%	638.95

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
平均直接人工	79.73	-3.34%	82.49	7.30%	76.88	-2.04%	78.49
平均制造费用	128.13	-17.97%	156.20	14.10%	136.90	-8.72%	149.98
平均委外加工费	45.50	135.13%	19.35	18.57%	16.32	88.39%	8.66
主营业务毛利率	23.49%	-4.06%	27.55%	-2.53%	30.08%	0.10%	29.98%
本川智能							
平均销售价格	819.50	-10.97%	920.49	9.26%	842.46	8.65%	775.39
平均销售成本	592.48	-10.49%	661.92	9.50%	604.50	14.08%	529.90
其中：平均直接材料	334.44	-17.41%	404.94	15.91%	349.34	22.30%	285.65
平均直接人工	80.45	-18.12%	98.25	-3.45%	101.76	1.59%	100.17
平均制造费用	76.63	-12.65%	87.73	-4.31%	91.68	46.78%	62.46
平均委外加工费	82.05	15.56%	71.00	15.04%	61.72	-24.37%	81.61
平均运输费	18.91	-	-	-	-	-	-
主营业务毛利率	27.70%	-0.39%	28.09%	-0.16%	28.25%	-3.41%	31.66%

注：2017 年至 2019 年崇达技术的平均销售价格和平均销售成本数据来源于其可转债募集说明书，2020 年崇达技术的平均销售价格和平均销售成本数据系根据年报所披露当年销量 365.84 万平米计算所得。

2017 年公司主营业务毛利率略高于崇达技术主要系当年公司多层板中样板（订单面积小于 5m²）的销售占比接近 30%，该类产品的均单面积更小，对交期及生产管理能力的要求较高，毛利率也整体更高，以及当年铜价呈上升趋势，公司提前对原材料进行了较多地备货，一定程度上降低了当年原材料涨价对毛利率的影响，综合导致公司当年毛利率相对较高。

2018 年公司的主营业务毛利率低于崇达技术，但 2018 年至 2020 年崇达技术的主营业务毛利率逐年有所下降，而公司的主营业务毛利率相对较为稳定，导致公司 2019 年和 2020 年主营业务毛利率高于崇达技术。

2019 年崇达技术为进一步提升产品档次，扩大 HDI 等高端板产能，该类高端板制造成本较高，导致其平均销售成本增加，但同时崇达技术产品向从小批量板向中大批量板战略转型，采取了积极的价格策略，平均售价与 2018 年基本持平，综合使得其 2019 年主营业务毛利率有所下降。2019 年公司向通信设备领域客户销售金额相较于 2018 年有所增加，通信类产品多使用价格相对较高的高频覆铜板生产，平均销售成本有所上升，同时公司对于该类产品的销售价格也相对较高，使得平均售价也同比上升，故公司 2019 年主营业务毛利率相较于 2018 年未发生明显变动。

2020 年崇达技术平均销售成本与 2019 年基本持平,但其平均销售价格有所下降,综合使得其 2020 年主营业务毛利率有所下降。而公司 2020 年毛利率相较于 2019 年未发生明显变动,主要系受公司采购高频覆铜板的均价有所下降以及 5G 产品方案由多层板向双面板转变的影响,公司的平均销售成本有所下降,平均销售价格也相应有所下降。

(2) 公司主营业务毛利率与明阳电路的对比情况

2017 年至 2020 年,公司的主营业务毛利率均略高于明阳电路,具体原因如下:

①明阳电路的主要客户以全球知名的 EMS 企业为主,该类客户的议价能力整体较强

客户性质方面,明阳电路的主要客户以 Flex (伟创力)、Enics (艾尼克斯)、Jabil (捷普)、Plexus (贝莱胜) 等全球知名的 EMS 企业为主,该类客户是专业为品牌类电子产品企业提供产品设计、原料采购、产品制造、产品测试、物流等全流程服务的生产厂商,其采购规模通常较大,议价能力整体较强。

②明阳电路的客户集中度整体更高,导致其自身议价能力相对较弱

2017 年至 2020 年,公司和明阳电路前五大客户收入占比情况对比如下:

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	平均值
本川智能	45.28%	49.34%	31.51%	29.16%	38.82%
明阳电路	44.46%	44.08%	45.71%	44.02%	44.57%

客户集中度方面,2017 年至 2020 年明阳电路前五大客户收入占比平均值为 44.57%,整体高于公司的 38.82%,主要客户的收入占比较高,导致其对主要客户的议价能力相对较弱。

③2017 年公司对原材料提前备货且公司境外销售占比更低,2018 年和 2019 年明阳电路新购置设备的业绩尚未完全释放,以及 2020 年公司境外销售占比更低,也使得公司的主营业务毛利率略高于明阳电路

2017 年初公司提前对原材料进行了较多地备货且公司境外销售占比更低,一定程度上降低了原材料涨价以及人民币兑美元升值对毛利率的影响;明阳电路于 2018

年初完成发行上市后，所购置的大量机器设备的产能于 2018 年和 2019 年尚未完全释放，单位收入所分摊的折旧费用有所提升；2020 年公司当年境外销售占比较低使得公司主营业务毛利率受人民币升值的影响低于明阳电路。上述三个因素也共同导致了公司毛利率略高于明阳电路。

A. 2017 年公司对原材料提前较多地备货且公司境外销售占比更低

2017 年，受原材料价格上涨及人民币兑美元升值等因素的影响，当年明阳电路的主营业务毛利率相较于上年的 32.83%下降 4.39 个百分点。由于公司提前对原材料进行了较多地备货，2017 年公司主营业务毛利率受原材料价格上涨的影响低于明阳电路。2016 年至 2020 年各期末公司与明阳电路原材料账面余额情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31	2016 年度 /2016.12.31
本川智能	原材料账面余额	1,983.77	1,711.70	1,135.83	2,110.07	2,163.30
	主营业务成本	30,631.53	32,684.86	26,051.00	20,207.23	-
	原材料账面余额占次年主营业务成本比例	-	5.59%	3.48%	8.10%	10.71%
明阳电路	原材料账面余额	4,999.87	4,199.10	3,987.91	4,468.68	3,599.83
	主营业务成本	91,554.38	80,179.82	80,553.35	72,423.52	-
	原材料账面余额占次年主营业务成本比例	-	4.59%	4.97%	5.55%	4.97%

同时，由于明阳电路产品销售以出口为主，2017 年明阳电路外销占比超过 95%，而公司外销占比不足 60%。公司当年境外销售占比较低导致了公司主营业务毛利率受人民币兑美元升值的影响低于明阳电路。

B. 2018 年和 2019 年明阳电路新购置设备的业绩尚未完全释放

由于明阳电路新购置设备的业绩尚未完全释放，导致单位收入所分摊的折旧费用有所提升，制造费用占主营业务成本的比例从 2017 年的 23.35%快速提升至 2019 年的 28.93%，使得其毛利率相对较低。

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	48,337.24	60.29%	49,972.10	62.04%	44,613.55	61.60%
人工	8,337.54	10.40%	8,930.81	11.09%	8,053.25	11.12%
制造费用	23,197.56	28.93%	20,270.76	25.16%	16,913.91	23.35%
加工费	307.48	0.38%	1,379.67	1.71%	2,842.81	3.93%
主营业务成本	80,179.82	100.00%	80,553.35	100.00%	72,423.52	100.00%

明阳电路于 2018 年初完成发行上市后，购置了大量机器设备，九江明阳处于产能爬坡期，人员、设备磨合导致单位成本上涨。2018 年和 2019 年，其机器设备原值及主营业务成本中的制造费用快速增长，但主营业务收入未实现明显增长。2018 年明阳电路机器设备原值和主营业务成本中的制造费用分别同比增长 37.76%和 19.85%，而主营业务收入仅同比增长 7.08%；2019 年明阳电路机器设备原值和主营业务成本中的制造费用分别同比增长 10.94%和 14.44%，而主营业务收入仅同比增长 0.74%。

单位：万元

项目	2019 年度 /2019.12.31		2018 年度 /2018.12.31		2017 年度 /2017.12.31
	金额	增速	金额	增速	金额
机器设备原值	54,594.31	10.94%	49,210.95	37.76%	35,721.71
主营业务成本-制造费用	23,197.56	14.44%	20,270.76	19.85%	16,913.91
主营业务收入	109,186.39	0.74%	108,379.90	7.08%	101,209.52

C. 公司境外销售占比更低，2020 年受人民币升值的影响低于明阳电路

明阳电路产品销售以出口为主，2020 年明阳电路外销占比超过 90%，而公司外销占比不足 40%，公司当年境外销售占比较低导致了公司主营业务毛利率受人民币升值的影响低于明阳电路。

（3）公司主营业务毛利率与深南电路和沪电股份的印制电路板业务毛利率的对比情况

根据深南电路披露的公开信息，深南电路印制电路板的产品应用以通信设备为核心，重点布局数据中心（含服务器）、汽车电子等领域，由此可知其在通信设备、

数据中心和汽车电子领域的收入占印制电路板业务收入的比重较大。根据沪电股份披露的公开信息，其主导产品为 14-38 层企业通讯市场板和中高阶汽车板，2017 年至 2020 年各期企业通讯市场板和汽车板占沪电股份 PCB 业务收入的比例分别为 90.12%、89.71%、93.39%和 93.12%。故深南电路和沪电股份的印制电路板毛利率与公司向通信设备及汽车电子领域客户销售的毛利率具有较高的可比性。具体对比如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
深南电路印制电路板业务毛利率	28.42%	27.98%	23.04%	22.33%
沪电股份印制电路板业务毛利率	31.15%	30.42%	24.18%	18.49%
本川智能主营业务毛利率	27.70%	28.09%	28.25%	31.66%
其中：向通信设备及汽车电子领域客户销售的毛利率	28.22%	25.31%	23.27%	23.64%
向其他领域客户销售的毛利率	27.30%	30.83%	31.01%	34.61%

注：其他领域客户为除通信设备及汽车电子领域的客户。

2017 年和 2018 年公司的主营业务毛利率高于深南电路印制电路板业务的毛利率，2019 年双方毛利率基本持平，2020 年公司的主营业务毛利率低于深南电路印制电路板业务的毛利率。其中 2017 年至 2020 年，公司向通信设备及汽车电子领域客户销售的毛利率与深南电路印制电路板业务毛利率整体较为接近，且变动趋势整体一致。2017 年和 2018 年公司的主营业务毛利率高于深南电路印制电路板业务的毛利率，主要系 2017 年和 2018 年通信网络建设以 4G 为主，4G 产品的技术已较为成熟，其销售毛利率整体较低，根据深南电路招股说明书，其 2017 年 1-6 月通信设备领域收入占其主营业务收入的比例为 60.63%，且根据其 2017 年和 2018 年年度报告，其印制电路板产品应用以通信设备为核心，而公司 2017 年和 2018 年通信设备领域的收入占比分别为 21.91%和 29.96%，整体占比相对较低。

2017 年和 2018 年公司的主营业务毛利率高于沪电股份印制电路板业务的毛利率，2019 年和 2020 年公司的主营业务毛利率低于沪电股份印制电路板业务的毛利率。2017 年和 2018 年公司的主营业务毛利率高于沪电股份印制电路板业务的毛利率主要系：①2017 年和 2018 年通信网络建设以 4G 为主，4G 产品的技术已较为成熟，其销售毛利率整体较低，而公司 2017 年和 2018 年通信设备领域的收入占比分别为 21.91%和 29.96%，低于沪电股份企业通讯市场板占印制电路板收入比例的 64.91%和 65.59%；②2017 年沪电股份为了提高黄石厂的产能利用率，接收了部分价格和技术含量过低

的订单，同时产能利用率的快速提高，也使得黄石厂营运效率和良品率受到一定冲击，导致沪电股份 2017 年毛利率整体较低。

（4）公司主营业务毛利率与四会富仕的对比情况

公司 2017 年主营业务毛利率高于四会富仕，2018 年至 2020 年主营业务毛利率均低于四会富仕。公司 2017 年主营业务毛利率分产品与四会富仕对比情况如下：

公司名称	单/双面板		多层板	
	毛利率	金额占比	毛利率	金额占比
四会富仕	27.32%	35.02%	30.14%	64.98%
本川智能	28.20%	64.35%	37.91%	35.65%

公司 2017 年主营业务毛利率高于四会富仕主要系：①公司当年的前五大客户收入占比仅为 29.16%，低于四会富仕的 43.49%，公司的客户集中度整体更低，对客户整体议价能力相对更强；②当年公司多层板中样板（订单面积小于 5m²）的销售占比接近 30%，该类产品的均单面积更小，对交期及生产管理能力的要求较高，毛利率也整体更高，使得公司当年多层板毛利率相对较高。

（5）公司主营业务毛利率与中富电路的对比情况

2017 年至 2020 年，公司的主营业务毛利率均高于中富电路。公司主营业务毛利率与中富电路对比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中富电路主营业务毛利率	22.14%	22.60%	24.13%	19.67%
其中：对华为的毛利率	16.64%	15.68%	13.15%	8.91%
对除华为外其他客户的毛利率	27.00%	27.31%	28.94%	24.46%
本川智能主营业务毛利率	27.70%	28.09%	28.25%	31.66%

注：中富电路对除华为外其他客户的毛利率系根据中富电路招股说明书数据测算所得。

2017 年至 2020 年，公司主营业务毛利率高于中富电路，主要系中富电路向华为销售毛利率较低所致。若剔除华为的影响，2018 年至 2020 年公司和中富电路的主营业务毛利率基本持平。2017 年公司的主营业务毛利率高于中富电路对除华为外其他客户毛利率的原因主要系：①中富电路 2017 年存在较大金额对中富电子的销售，其中对中富电子的销售价格在最终对外销售价格的基础上给予了一定折扣，导致其对中

富电子的销售毛利率略低于直接对外销售客户；②当年公司多层板中样板（订单面积小于 5m²）的销售占比接近 30%，该类产品的均单面积更小，对交期及生产管理能力的要求较高，毛利率也整体更高，以及当年铜价呈上升趋势，公司提前对原材料进行了较多地备货，一定程度上降低了当年原材料涨价对毛利率的影响，综合导致公司当年毛利率相对较高。

（三）请发行人按金额对境外贸易商客户进行分层，说明报告期各期境外客户集中度及变动情况，根据实际走访所获取的主要境外贸易客户进销存情况，说明报告期各期末尚未销售产品占当期发行人向其销售金额比重，说明是否存在贸易商压货情形，结合贸易商销售周期说明终端客户实现最终销售的真实性、合理性

1、报告期各期境外客户集中度及变动情况

公司按金额对境外贸易商客户进行分层情况如下所示：

单位：万元

对境外贸易商客户当期 销售金额	2020 年度			2019 年度		
	金额	金额占比	家数	金额	金额占比	家数
当期销售额 ≤ 100 万元	1,010.65	10.49%	53	1,323.30	13.34%	55
100 < 当期销售额 ≤ 500 万元	2,780.83	28.86%	14	2,743.67	27.66%	11
当期销售额 > 500 万元	5,842.85	60.65%	7	5,850.76	58.99%	8
合计	9,634.33	100.00%	74	9,917.73	100.00%	74
对境外贸易商客户当期 销售金额	2018 年度			2017 年度		
	金额	金额占比	家数	金额	金额占比	家数
当期销售额 ≤ 100 万元	1,516.06	12.14%	63	1,338.76	9.96%	63
100 < 当期销售额 ≤ 500 万元	2,075.99	16.62%	10	2,750.10	20.46%	13
当期销售额 > 500 万元	8,895.45	71.23%	11	9,350.23	69.57%	10
合计	12,487.50	100.00%	84	13,439.08	100.00%	86

由上表可知，2017 年至 2020 年内公司向年度销售额超过 500 万元的境外贸易商客户的销售金额逐渐下降，销售规模占比及家数整体呈下降趋势，境外贸易商客户的集中度有所下降，主要系：①公司的产能有限且产能利用率处于较高水平，为提前布局 5G 市场并对加强对海外电子产品制造商的市场布局，公司加大了国内通信领域客户及美国电子产品制造商客户的拓展力度，将更多的产能和资源向电子产品制

造商类客户倾斜；②2017年至2019年，受中美贸易战的影响公司向美国贸易商客户的销售金额整体呈下降趋势，以及欧洲贸易商客户 WALL CLUB LIMITED 因在罗马尼亚新建工厂、下游市场波动等因素，资金流紧张，公司为防范回款风险，于2018年下半年开始主动减少与该客户的交易规模。

2、报告期各期末主要境外贸易商尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重

根据从境外贸易商所获取的数据，走访核查的主要境外贸易商报告期各期末尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重情况如下：

序号	客户名称	各年末尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重水平			
		2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
1	EBH Elektronik Bouteile GmbH	5%-10%	5%-10%	5%-10%	5%-10%
2	PCB Connect Holding AB	不超过 5%	不超过 5%	不超过 5%	不超过 5%
3	Millennium Circuits Limited	零库存	零库存	零库存	零库存
4	Board Shark LLC	零库存	零库存	零库存	零库存
5	Ellipse-Tronic Limited	不超过 5%	不超过 5%	不超过 5%	不超过 5%
6	MMAB Group AB	零库存	零库存	零库存	零库存
7	Kestrel International Circuits LTD	5%-10%	5%-10%	5%-10%	5%-10%
8	Circuit Fusion, Inc.	零库存	零库存	零库存	零库存
9	Inter Connex, Inc.	零库存	零库存	零库存	零库存
10	Elmatica GmbH	不超过 5%	不超过 5%	不超过 5%	不超过 5%
11	新捷環球有限公司	5%-10%	5%-10%	5%-10%	5%-10%
12	S&H INCOTEC Electronic GmbH	不超过 5%	不超过 5%	不超过 5%	不超过 5%
13	ATRYZ (HONG KONG) CO.,LTD	零库存	零库存	零库存	零库存
14	Board Technology Services Ltd	零库存	零库存	零库存	零库存
15	IMP Electronics Solutions Pty Ltd	零库存	零库存	零库存	零库存
16	NUJAY TECHNOLOGIES INC.	5%-10%	5%-10%	5%-10%	10%-20%
17	Global Interconnect Solutions LLC	30%左右	30%左右	10%-20%	5%-10%
18	WALL CLUB LIMITED	无交易	无交易	未告知	未告知
19	DIVSYS INTERNATIONAL ICAPE LLC	不超过 5%	不超过 5%	不超过 5%	不超过 5%

注：境外贸易商客户出于保护商业秘密的考虑，未提供其 2017 年至 2020 年完整的进销存

明细数据，上表中相关数据系通过向境外贸易商发送调查表并取得确认邮件以及走访确认等方式，向境外贸易商客户了解其各年末尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重水平。

除少数客户报告期各期末尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重偏高外，上述境外贸易商客户的比重大多数处于 5% 以内的水平，相当于不足 1 个月的正常采购量。

Global Interconnect Solutions LLC 在 2019 年和 2020 年期末尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重超过 20%，主要系其有部分终端客户经常一次性采购大量产品，故其为该等终端客户备有一定的安全库存。2017 年至 2020 年，公司向 Global Interconnect Solutions LLC 销售金额分别为 285.58 万元、318.66 万元、252.06 万元和 175.62 万元。

NUJAY TECHNOLOGIES INC. 2017 年期末尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重较高，而自 2018 年有所下降，主要系其 2017 年对其大客户 Acuity Brands Lighting 备有一定库存，自 2018 年中断与该客户合作后，其存货水平相应有所下降。

综上所述，报告期各期末公司主要境外贸易商尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重符合实际需求，不存在压货的情形。

3、结合境外贸易商销售周期对终端客户实现最终销售的真实性、合理性的说明

由于印制电路板系定制化的产品，境外贸易商一般在接到终端客户订单后，方才根据终端客户需求向公司下单，且小批量板对产品交期有较高的要求，境外贸易商在收到产品后一般会尽快向终端客户发货，甚至要求公司直接或通过货代及时发往终端客户，故公司的境外贸易商对公司产品的销售周期一般较短。

根据从境外贸易商所获取的数据，报告期各期末走访核查的主要境外贸易商向终端客户销售周期情况如下所示：

序号	客户名称	主要境外贸易商向终端客户销售周期			
		2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
1	EBH Elektronik Bouteile GmbH	一周至一个月	一周至一个月	一周至一个月	一周至一个月
2	PCB Connect Holding AB	一周内	一周内	一周内	一周内
3	Millennium Circuits Limited	一周内	一周内	一周内	一周内
4	Board Shark LLC	要求公司直接发往终端客户	要求公司直接发往终端客户	要求公司直接发往终端客户	要求公司直接发往终端客户
5	Ellipse-Tronic Limited	一周内	一周内	一周内	一周内

序号	客户名称	主要境外贸易商向终端客户销售周期			
		2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
6	MMAB Group AB	一周内	一周内	一周内	一周内
7	Kestrel International Circuits LTD	一个月至三个月	一个月至三个月	一个月至三个月	一个月至三个月
8	Circuit Fusion, Inc.	多数货物要求公司通过货代直接发往终端客户或要求公司直接发往终端客户，少数货物要求发往Circuit Fusion, Inc.，其会在三天内发往终端客户	多数货物要求公司通过货代直接发往终端客户或要求公司直接发往终端客户，少数货物要求发往Circuit Fusion, Inc.，其会在三天内发往终端客户	多数货物要求公司通过货代直接发往终端客户或要求公司直接发往终端客户，少数货物要求发往Circuit Fusion, Inc.，其会在三天内发往终端客户	多数货物要求公司通过货代直接发往终端客户或要求公司直接发往终端客户，少数货物要求发往Circuit Fusion, Inc.，其会在三天内发往终端客户
9	Inter Connex, Inc.	多数货物要求公司通过货代直接发往终端客户或要求公司直接发往终端客户，少数货物要求发往Inter Connex, Inc.，其会在三天内发往终端客户	多数货物要求公司通过货代直接发往终端客户或要求公司直接发往终端客户，少数货物要求发往Inter Connex, Inc.，其会在三天内发往终端客户	多数货物要求公司通过货代直接发往终端客户或要求公司直接发往终端客户，少数货物要求发往Inter Connex, Inc.，其会在三天内发往终端客户	多数货物要求公司通过货代直接发往终端客户或要求公司直接发往终端客户，少数货物要求发往Inter Connex, Inc.，其会在三天内发往终端客户
10	Elmatica GmbH	一周内	一周内	一周内	一周内
11	新捷環球有限公司	一周至一个月	一周至一个月	一周至一个月	一周至一个月
12	S&H INCOTEC Electronic GmbH	一周至一个月	一周至一个月	一周至一个月	一周至一个月
13	ATRYZ (HONG KONG) CO.,LTD	一周内	一周内	一周内	一周内
14	Board Technology Services Ltd	一周内	一周内	一周内	一周内
15	IMP Electronics Solutions Pty Ltd	一周内	一周内	一周内	一周内
16	NUJAY TECHNOLOGIES INC.	一周至一个月	一周至一个月	一个月至三个月	一个月至三个月
17	Global Interconnect Solutions LLC	一个月至三个月	一个月至三个月	一周至一个月	一周至一个月
18	WALL CLUB LIMITED	无交易	无交易	一个月至三个月	一个月至三个月
19	DIVSYS INTERNATIONAL ICAPE LLC	一周至一个月	一周至一个月	一周至一个月	一周至一个月

注：境外贸易商客户出于保护商业秘密的考虑，未提供其 2017 年至 2020 年完整的进销存明细数据，上表中相关数据系通过向境外贸易商发送调查表并取得确认邮件以及走访确认等方式，向境外贸易商客户了解其向终端客户销售周期数据。

根据向主要境外贸易商确认，公司的主要境外贸易商大多数可在一周内实现对公司产品的终端销售，部分境外贸易商可能根据终端客户的实际使用需求，向终端

客户发货销售时间长于一周，但一般最晚不超过三个月，境外贸易商不存在对公司产品库存积压的情况，公司对终端客户实现最终销售真实合理。

（四）根据已获取境外贸易商终端客户销售情况，按终端客户性质进行分类说明各类客户销售金额及占比，结合发行人产品特征、终端客户特征说明报告期各期销量是否与终端客户需求相匹配

1、按终端客户性质各类终端客户销售金额及占比情况

2017年至2020年各期，我们通过发运地址核查的方法确认终端客户的具体名称，核查终端客户销售金额分别为2,906.72万元、2,853.06万元、1,718.09万元和1,927.40万元，占送至终端客户订单金额的比例分别为76.46%、75.83%、61.86%和62.35%。针对上述已核查终端客户金额，各类终端客户销售金额及占比情况如下：

单位：万元

应用领域	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
EMS	1,001.00	51.94%	719.84	41.90%	1,083.75	37.99%	999.97	34.40%
工业控制	509.35	26.43%	503.64	29.31%	366.36	12.84%	317.27	10.91%
显示照明	178.67	9.27%	379.27	22.08%	1,118.11	39.19%	1,347.82	46.37%
其他	238.38	12.37%	115.34	6.71%	284.83	9.98%	241.66	8.31%
合计	1,927.40	100.00%	1,718.09	100.00%	2,853.06	100.00%	2,906.72	100.00%

注：EMS（Electronic Manufacturing Services），即电子制造服务，指为电子产品类客户提供包括产品设计、代工生产等服务的厂商；由于EMS公司通常服务的下游应用领域众多，且上表所列客户为系公司的间接客户，公司无法向其获得准确的信息得知相应产品的具体应用领域，故对于终端客户为EMS公司的情况进行单独列示。

由上表可知，2017年至2020年根据发运地址核查确认的贸易商的终端客户的性质以EMS公司、工业控制领域公司和显示照明领域公司为主，向上述三个领域终端客户的销售金额占比分别为91.69%、90.02%、93.29%和87.63%。

2、报告期公司向终端客户销售情况与终端客户需求相匹配

2017年至2020年，公司向各期已核查终端客户中的销售金额前五大终端客户的情况如下所示：

年度	序号	终端客户名称	已核查金额 (万元)	占已核查终端 客户销售金额 比例
2020 年度	1	PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.	366.84	19.03%
	2	NOTE1	142.02	7.37%

年度	序号	终端客户名称	已核查金额 (万元)	占已核查终端 客户销售金额 比例
	3	PLASTIC INJECTION COMPANY PTY LTD	132.43	6.87%
	4	NAPCO DR SAS	102.94	5.34%
	5	Daktronics Inc.	91.78	4.76%
	合计		836.02	43.38%
2019 年度	1	Daktronics Inc.	331.80	19.31%
	2	PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.	285.77	16.63%
	3	NAPCO DR SAS	188.65	10.98%
	4	PLASTIC INJECTION COMPANY PTY LTD	88.28	5.14%
	5	Veethree Electronics & Marine	69.27	4.03%
	合计		963.77	56.10%
2018 年度	1	Daktronics Inc.	1,035.61	36.30%
	2	PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.	292.82	10.26%
	3	Prime Technological Services, LLC	91.62	3.21%
	4	Veethree Electronics & Marine	90.57	3.17%
	5	Advanced Technology & Mfg	77.10	2.70%
	合计		1,587.73	55.65%
2017 年度	1	Daktronics Inc.	1,286.97	44.28%
	2	PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.	259.49	8.93%
	3	Prime Technological Services, LLC	128.51	4.42%
	4	PLASTIC INJECTION COMPANY PTY LTD	94.00	3.23%
	5	Reliance CM	77.11	2.65%
	合计		1,846.08	63.51%

注：向终端客户 NOTE 销售的金额包括向 NOTE Lund AB、NOTE Pärnu Oy、NOTE Torsby AB、NOTE Hyvinkää Oy、NOTE Norrtelje AB 销售金额的合计数。

2017 年至 2020 年，公司对终端客户 Daktronics Inc.和 PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.的销售金额较大，对其他终端客户均不存在单一年度销售金额超过 200 万元的情况。

公司向 Daktronics Inc.和 PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD 销售金额与其需求的匹配性分析如下：

（1）公司向 Daktronics Inc.销售金额与其需求的匹配性分析

Daktronics Inc.（达科电子，DAKT.O）系美股上市公司，其在电子记分牌、可编程显示系统和大屏幕视频显示器的设计和制造方面全球领先。电子记分牌、可编程显

示系统和大屏幕视频显示器的生产制造需要使用印制电路板，且公司具有相应产品的生产能力。

2017 年至 2020 年，Daktronics Inc.各会计年度的营业成本均超 4 亿美元，各期 Daktronics Inc.通过贸易商向公司采购 PCB 的金额占其会计年度营业成本的比例不超过 1%。

综上所述，公司向 Daktronics Inc.销售金额与其需求相匹配。

（2）公司向 PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.销售金额与其需求的匹配性分析

PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.系美股上市公司 Plexus Corp（普雷克萨斯，PLXS.O）的下属子公司。Plexus Corp 拥有超 19,000 人的团队，提供全球化的设计和发展、供应链解决方案、新产品介绍、产品制造以及后市场等服务，是一家为拥有高度复杂产品和严格监管要求的行业的客户提供专业服务的企业。Plexus Corp 服务的行业以工业、医疗和航空军工为主，公司具有相应领域产品的生产能力。

2017 年至 2020 年，Plexus Corp 各会计年度的营业成本均超 20 亿美元，各期 Plexus Corp 下属子公司 PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.通过贸易商向公司采购 PCB 的金额占 Plexus Corp 会计年度营业成本的比例不超过 1%。

综上所述，公司向 PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.销售金额与其需求相匹配。

【会计师回复】

（一）核查程序

1、取得公司销售收入明细表、成本计算表，了解公司境内、境外客户的产品结构、毛利率、销售单价、单位成本等情况，分析境外客户销售毛利率高于境内客户的原因，并与同行业公司进行对比分析；访谈公司销售人员和财务总监，了解公司境外客户销售毛利率高于境内客户的主要原因；

2、通过同行业可比公司官网，查询同行业可比公司主要制程能力指标，并与公司进行对比；通过查阅同行业可比公司公开资料，结合公司及同行业可比公司的收入、成本具体构成，分析公司毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；

3、取得公司销售明细表，核查发行人境外客户集中度及变动情况；通过走访、邮件等方式，了解主要境外贸易客户报告期各期末尚未销售产品占当期发行人向其销售金额比重及销售周期，核查公司主要境外贸易客户是否存在压货情形以及实现最终销售的真实性、合理性；

4、根据运单收件人等信息，通过网络核查的方式确认已获取境外贸易商的终端客户的性质，统计各类客户销售金额及占比，并结合终端客户公开资料，分析公司向贸易商的终端客户的销量与终端客户需求的匹配性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、公司向境外客户销售毛利率整体高于向境内客户销售毛利率，主要系受市场竞争情况、销售规模及议价能力、运输成本、产品结构、原材料类型等因素综合影响；

2、公司产品类型符合行业主流需求，最高层数、最小线宽线距、最小孔径、最大厚径比等核心制程能力与可比公司整体水平相接近；可比公司中，兴森科技 2017 年至 2020 年各期的主营业务毛利率均高于公司，崇达技术、明阳电路、深南电路、沪电股份、四会富仕和中富电路均存在部分期间主营业务毛利率低于公司，上述可比公司在相应期间主营业务毛利率低于公司具有合理性；

3、2017 年至 2020 年公司向境外贸易商客户的集中度有所下降；报告期各期末公司主要境外贸易商尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重符合实际需求，不存在压货的情形；公司的主要境外贸易商大多数可在一周内实现对公司产品的终端销售，部分境外贸易商可能根据终端客户的实际使用需求，向终端客户发货销售时间长于一周，但一般最晚不超过三个月，境外贸易商不存在对公司产品库存积压的情况，公司对终端客户实现最终销售真实合理。

4、2017 年至 2020 年根据发运地址核查确认的贸易商的终端客户的性质以 EMS 公司、工业控制领域公司和显示照明领域公司为主；2017 年至 2020 年，公司对终端客户 Daktronics Inc.和 PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.的销售金额较大，公司向 Daktronics Inc.和 PLEXUS MANUFACTURING SDN. BHD.销售金额与其需求相匹配。

二、落实函问题 4：关于更换财务总监。

(1) 请发行人说明并补充披露原财务总监曹羲红离职的原因，其是否对之前财务报表数据存在异议；

(2) 财务总监孔和兵原任职单位致同会计师事务所（特殊普通合伙）为本次申报会计师，请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明是否影响审计工作的独立性，申报会计师是否公正、客观履行职责。请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

(一) 请发行人说明并补充披露原财务总监曹羲红离职的原因，其是否对之前财务报表数据存在异议

【公司回复】

曹羲红于 2016 年 4 月至 2019 年 5 月担任公司财务负责人，2019 年 5 月起公司聘任孔和兵担任财务总监，主要系为加强公司财务管理能力而进行的正常内部人事调整。

曹羲红自 2009 年 7 月入职公司财务部工作至今，期间未曾离职，目前在公司担任财务经理职务，其对公司之前财务报表数据不存在异议。

【会计师回复】

经访谈公司原财务负责人曹羲红，并取得其就公司之前财务报表无异议的书面确认。我们认为，曹羲红目前仍担任公司财务经理，其对公司之前财务报表数据不存在异议。

(二) 财务总监孔和兵原任职单位致同会计师事务所（特殊普通合伙）为本次申报会计师，请保荐机构、发行人律师、申报会计师说明是否影响审计工作的独立性，申报会计师是否公正、客观履行职责

【会计师回复】

1、基本情况

孔和兵于 2013 年 5 月入职致同会计师事务所，从事审计员工作，于 2016 年 5 月辞职。在此期间，其曾于 2015 年 12 月至 2016 年 3 月作为致同会计师事务所普通审

计人员参与过本川智能的审计工作。2016年5月23日入职本川智能财务部，担任财务经理，2019年5月经公司董事会选聘为副总经理、财务总监、董事会秘书。

2、致同采取的相应防范措施

根据《中国注册会计师职业道德守则第4号一审计和审阅业务对独立性的要求》第七十二条的规定：“如果审计项目组前任成员或会计师事务所前任合伙人加入审计客户，担任董事、高级管理人员或特定员工，并且与会计师事务所仍保持重要交往，将产生非常严重的不利影响，导致没有防范措施能够将其降低至可接受的水平。如果审计项目组前任成员或会计师事务所前任合伙人加入审计客户，担任董事、高级管理人员或特定员工，除非同时满足下列条件，否则将被视为损害独立性：（一）前任成员或前任合伙人无权从会计师事务所获取报酬或福利（除非报酬或福利是按照预先确定的固定金额支付的，并且未付金额对会计师事务所不重要）；（二）前任成员或前任合伙人未继续参与，并且在外界看来未参与会计师事务所的经营活动或专业活动。”

针对审计独立性，我们已经根据相关职业道德要求的规定采取了以下相关的防范措施，以消除可能对独立性产生的不利影响或将其降至可接受的水平，防范措施主要包括：

（1）孔和兵作为普通员工，其离职后与致同不存在任何重要交往，不被允许参与致同会计师事务所的经营活动和专业活动；

（2）孔和兵离职后，致同不再向其提供任何报酬或福利；

（3）申报会计师更换了本川智能项目现场负责人、签字注册会计师以及原项目组的团队成员，并指派了新的现场负责人、签字注册会计师、项目组成员参与本次申报审计工作，具体情况如下：

项目组人员	本次申报审计项目组成员	原审计项目组成员
签字注册会计师	苏洋、何华博	高虹、郑宏权
项目现场负责人	何华博	郑宏权
项目组其他成员	舒志成、黄裕华、曹钰盈、陈奕涛、许晓虹、梁凤莲、陈凯云、郭艳红、江晓燕、王宇、彭翔宇、徐艺芮、符淑华、占志权、王戈安、苗学文、蔡育薇	陈平平、孔和兵、张丹丹、肖云龙、廖薇、刘健萍、许明楠

上述参与本次申报审计的项目现场负责人、签字注册会计师、项目组成员与孔和兵均不存在密切关系，且在孔和兵于致同任职期间，未曾与孔和兵参与过同一审计项目。

(4) 对所有参与本次申报审计的项目组审计人员的密切关系进行事前审查，合理安排项目组人员结构和工作职责，以减少对本次申报审计工作可能产生的影响。

采取上述措施后，我们认为能够满足相关职业道德要求对注册会计师独立性的要求，符合《中国注册会计师职业道德守则第4号一审计和审阅业务对独立性的要求》第七十二条的规定。

3、对独立性影响的分析：

根据《中国注册会计师职业道德守则第4号一审计和审阅业务对独立性的要求》第七十三条的规定：“如果审计项目组前任成员或会计师事务所前任合伙人加入审计客户，担任董事、高级管理人员或特定员工，但前任成员或前任合伙人与会计师事务所已经没有重要交往，因密切关系或外在压力产生的不利影响存在与否及其严重程度主要取决于下列因素：（一）前任成员或前任合伙人在审计客户中的职位；（二）前任成员或前任合伙人在其工作中与审计项目组交往的程度；（三）前任成员或前任合伙人离开会计师事务所的时间长短；（四）前任成员或前任合伙人以前在审计项目组或会计师事务所中的角色。例如，前任成员或前任合伙人是否负责与客户治理层或管理层保持定期联系。”

鉴于：

（1）孔和兵 2016 年 5 月入职本川智能从事财务经理工作，至 2019 年 5 月才被聘任为公司高级管理人员；

（2）致同会计师事务所指派的参与本次申报审计工作的项目组成员与孔和兵无亲属关系或其他密切关系；

（3）孔和兵未曾在致同会计师事务所担任合伙人、管理层、部门负责人或其他重要职务，在致同工作期间，其作为普通员工，参与审计项目组的常规审计工作，日常工作仅对接客户财务部门的普通员工，与客户的董事、监事、高级管理人员不存在定期联系或其他密切关系。

因此，孔和兵担任公司高级管理人员，但其与致同会计师事务所已经没有重要交往，不存在密切关系，不存在因密切关系或外在压力产生的不利影响，符合《中国注册会计师职业道德守则第4号一审计和审阅业务对独立性的要求》第七十三条的规定。

综上所述，公司财务总监任职符合审计准则关于独立性的要求，不会影响审计工作的独立性，我们能够公正、客观履行职责。

4、核查程序

（1）取得孔和兵自致同会计师事务所离职的相关资料，访谈致同人事经理，了解致同离职流程及人事制度，确认孔和兵离职是否符合相关流程及人事制度；

（2）查阅孔和兵的银行账户资金流水，核对是否与致同会计师事务所、致同会计师事务所原审计项目组成员、本次申报审计项目组成员存在资金往来；

（3）访谈公司财务总监孔和兵，了解其工作经历及任职期间的履职情况。

5、核查结论

经核查，我们认为，孔和兵的公司财务总监任职不影响审计工作的独立性，申报会计师公正、客观履行职责。

(此页无正文，为《关于江苏本川智能电路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发行注册环节反馈意见落实函的专项说明》之签章页)

中国注册会计师：



中国注册会计师：



致同会计师事务所(特殊普通合伙)



2021年5月11日



此件仅供业务报告使用，复印无效

统一社会信用代码

91110105592343655N

营业执照

(副本) (20-1)



名称 致同会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

经营范围 国内

成立日期 2011年12月22日

合伙期限 2011年12月22日至 长期

主要经营场所 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层

出具审计报告；验证企业资本，出具清算报告；分立、度、清算事宜中的审计业务，出具审计报告；基本建设财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

登记机关



2021年03月18日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0014469

此件仅用于业务报告使用，复印无效



金 陵 事 務 所

执业证书

名称：上海同益会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所: 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号: 11010156

批准执业文号: 京财会许可[2011]0130号

批准执业日期: 2011年12月13日

明
说

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关: 北京市财政局

二〇二〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制

此件仅用于业务报告使用，复印无效



姓名 Full name 何华博
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1989-08-24
工作单位 Working unit 深圳会计师事务所(特殊普通合伙) 深圳分所
身份证号码 Identity card No. 630422198908242115



何华博

110101560641

深圳市注册会计师协会

证书编号:
No. of Certificate

110101560641

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

深圳市注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2018 06 25

年度检验登记

Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
y m d

此件仅用于业务报告使用，复印无效



姓名 苏洋
Full name 苏洋
性别 男
Sex 男
出生日期 1988-08-15
Date of birth 1988-08-15
工作单位 华寅五洲会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit 华寅五洲会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
身份证号码 430104680815289
Identity card No. 430104680815289



440300230420
深圳市注册会计师协会

证书编号: 440300230420
No. of Certificate

批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 1995 年 08 月 22 日
Date of Issuance

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

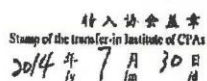
同意调出
Agree the holder to be transferred from

华寅五洲会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
CPAs



同意调入
Agree the holder to be transferred to

致同会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
CPAs



注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
年 月 日
ly im id

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
年 月 日
ly im id