

**众华会计师事务所（特殊普通合伙）
关于广东瑞德智能科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
的审核问询函的回复**

众会字(2021)第 01498 号

深圳证券交易所：

贵所于2020年12月28日下发了《关于广东瑞德智能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》（审核函〔2020〕011027号）（以下简称“问询函”），众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”、“本所”）作为广东瑞德智能科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”）的申报会计师，根据问询函相关要求，对其中涉及申报会计师的问题回复如下：

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

目 录

问题一：关于主营业务收入	3
问题二：关于主要客户	19
问题四：关于 2019 年第四季度和 2020 年第二季度营业收入	50
问题五：关于原材料、能源采购及主要供应商	55
问题六：关于境外采购	89
问题七：关于主营业务成本	96
问题八：关于毛利率	106
问题九：关于期间费用	114
问题十：关于应收票据和应收账款	123
问题十一：关于存货	137
问题十二：关于货币资金与有息债务	152
问题十三：关于固定资产	159
问题十四：关于所得税费用与递延所得税	166
问题十五：社保公积金	172
问题二十一：关于租赁房产	179
问题二十三：关于实际控制人控制的其他公司与发行人客户、供应商重合的情况.....	182
问题二十六：关于预付款项及其他应收款	185
问题二十七：关于应付款项明细	191
问题二十八：关于现金分红	194
问题二十九：关于信息披露差异	198

问题一：关于主营业务收入

申报材料显示：

(1) 报告期各期，发行人主营业务收入分别为 68,871.55 万元、81,959.13 万元、93,324.82 万元、46,804.90 万元，2018、2019 年分别增长 19%、13.9%。根据申报材料和公开披露数据，2018 年我国家电市场规模增长 1.9%，2019 年基本持平，受新冠疫情的影响，2020 年上半年我国家电行业国内市场零售额同比下降 18.4%。发行人主营业务收入增长速度远高于行业平均增速。

(2) 报告期各期，发行人小家电智能控制器的产量和销量呈上升趋势，销售金额分别为 57,403.16 万元、71,144.63 万元、85,230.47 万元、42,613.23 万元，占主营业务收入的比重分别为 83.35%、86.81%、91.33%和 91.04%。2018 年开始，公司产品总体的平均单价有所下降，其中，小家电智能控制器单价的下降主要原因为小家电市场竞争激烈、产品市场价格总体下降。

(3) 发行人披露公司主营业务逐步向大家电、医疗健康、电动工具、智能家居等领域进行渗透和拓展。报告期各期，发行人大家电智能控制器的产量和销量先上升后下降，销售金额分别为 4,975.05 万元、8,672.08 万元、5,158.59 万元、2,994.98 万元，根据申报材料和公开披露数据，2018-2019 年我国大家电产量增速分别为 3.81%、4.76%，与发行人销售趋势不一致。大家电智能控制器的平均单价 2020 年上半年较 2019 年度上升，主要原因系大家电产品结构的变化，洗衣机定时器的销量占比下降，但发行人未进行定量分析。

(4) 报告期各期，发行人终端产品销量呈下降趋势，分别为 64.60 万套、10.68 万套、33.87 万套、12.58 万套，销售单价波动较大，分别为销售金额分别为 97.92 元/套、185.54 元/套、81.60 元/套、89.69 元/套，销售金额分别为 6,326.08 万元、1,980.85 万元、2,764.01 万元、1,128.53 万元，快速下滑，且发行人未披露终端产品的具体类别、品牌名称、销售渠道及各渠道的销售金额、销售金额快速下滑的原因、毛利率等。

请发行人：

(1) 披露小家电智能控制器与大家电智能控制器的销量及收入变动趋势不一致的原因，大家电智能控制器销量及销售收入呈下降趋势的原因、发行人大

家电智能控制器向主要客户的销售情况、是否发生较大变化，发行人大家电智能控制器收入是否会持续下降，小家电智能控制器是否存在销售价格持续下降的风险，如存在，请在招股说明书中进行风险提示。

（2）披露报告期各期终端主要产品的类别、品牌及销售金额、主要客户，各销售渠道的收入、销量、单价、毛利率，结合终端产品销售收入快速下降分析终端产品收入是否将持续下滑，并结合大家电智能控制器收入下降、小家电智能控制器竞争激烈、销售价格持续下降等情形分析发行人持续经营能力是否发生重大不利变化。

（3）披露公司主营业务逐步向大家电、医疗健康、电动工具、智能家居等领域进行渗透和拓展产品的所处阶段，与大家电智能控制器收入呈下降趋势是否矛盾。

（4）结合产品结构、主要客户经营状况、可比公司收入情况等方面，分析并披露发行人主营业务收入增速远高于下游行业市场规模增速的原因。

（5）披露保荐人、申报会计师对发行人报告期各期营业收入、应收账款的函证、走访情况及核查意见。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、披露小家电智能控制器与大家电智能控制器的销量及收入变动趋势不一致的原因，大家电智能控制器销量及销售收入呈下降趋势的原因、发行人大家电智能控制器向主要客户的销售情况、是否发生较大变化，发行人大家电智能控制器收入是否会持续下降，小家电智能控制器是否存在销售价格持续下降的风险，如存在，请在招股说明书中进行风险提示。

（一）小家电智能控制器与大家电智能控制器的销量及收入变动趋势不一致的原因，大家电智能控制器销量及销售收入呈下降趋势的原因

报告期内，小家电智能控制器与大家电智能控制器销量及收入情况如下：

分类	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
小家电智能控制器	销量（万套）	4,901.74	3,734.33	2,970.26
	销售收入（万元）	99,908.43	85,230.47	71,144.63
大家电智能控制器	销量（万套）	170.50	116.13	198.59
	销售收入（万元）	6,018.75	5,158.59	8,672.08

公司小家电智能控制器与大家电智能控制器的销量及收入变动趋势存在差异，主要原因系小家电智能控制器业务为公司主要业务，报告期内，随着小家电智能控制器主要客户与公司之间合作加深，小家电智能控制器主要客户对公司采购规模的增长，从而带动公司小家电智能控制器业务的销量及收入逐年增长；而公司大家电智能控制器业务收入规模及占比较小，客户数量较少且集中程度较高，个别客户业务收入波动导致大家电智能控制器业务收入有所波动，并进而导致公司小家电智能控制器与大家电智能控制器的销量及收入变动趋势存在不一致。具体分析如下：

①公司小家电智能控制器的销售为公司营业收入主要来源。报告期各期，公司小家电智能控制器销售收入分别为 71,144.63 万元、85,230.47 万元和 99,908.43 万元，占比较大，分别为 86.81%、91.33%和 92.35%，呈不断上升趋势。经过多年发展，公司在小家电智能控制器领域逐渐形成自己的研发技术、成本控制等优势，并与苏泊尔、纯米、艾美特、新宝等国内知名家电厂商建立良好合作关系。报告期内，随着主要客户与公司之间合作加深，主要客户对公司采购规模的增长，从而带动公司小家电智能控制器业务的销量及收入逐年增长。

报告期各期，公司小家电智能控制器前五大客户销售情况如下：

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	占当期小家电智能控制器销售收入比例
2020 年度	1	苏泊尔	28,819.60	28.85%
	2	纯米	7,429.76	7.44%
	3	新宝股份	5,947.25	5.95%
	4	艾美特	4,507.24	4.51%
	5	宁波凯波集团有限公司	3,332.80	3.34%
		合计	50,036.65	50.08%
2019	1	苏泊尔	30,859.79	36.21%

期间	序号	客户名称	销售金额 (万元)	占当期小家电 智能控制器销 售收入比例
年度	2	纯米	9,502.04	11.15%
	3	广东富信科技股份有限公司	2,909.25	3.41%
	4	宁波凯波集团有限公司	2,900.28	3.40%
	5	艾美特	2,785.70	3.27%
		合计	48,957.06	57.44%
2018 年度	1	苏泊尔	26,872.14	37.77%
	2	纯米	8,944.50	12.57%
	3	广东世联电器有限公司	3,343.23	4.70%
	4	佛山市顺德弘金电器科技有限公司	2,399.45	3.37%
	5	宁波凯波集团有限公司	2,354.85	3.31%
		合计	43,914.17	61.72%

注：受同一实际控制人控制的销售客户合并计算销售收入。

②报告期内，公司大家电智能控制器业务尚处于拓展期，收入规模及占比较小，客户数量较少且集中程度较高，个别客户业务收入波动导致大家电智能控制器业务收入有所波动。2018 年度公司该业务主要客户安徽金鸿盛电气有限公司和东莞金鸿盛电器有限公司（以下统称金鸿盛）销售金额合计为 6,003.29 万元，2018 年下半年起，金鸿盛回款开始出现异常，公司主动减少与其业务合作。因此，公司大家电智能控制器业务销量及收入在 2019 年度出现下滑。2020 年度，公司与 TCL 之间合作的进一步加深，对其销售收入增长较多，大家电智能控制器业务销量及收入较 2019 年有所增长。

（二）发行人大家电智能控制器向主要客户的销售情况、是否发生较大变化

报告期内，公司大家电智能控制器业务向主要客户的销售情况如下：

期间	序号	客户名称	销售内容	金额 (万元)	占比
2020 年度	1	TCL	空调智能控制器	2,753.81	45.75%
	2	杭州特实贸易有限公司	洗衣机智能控制器	1,423.41	23.65%
	3	济南双科国际贸易有限公司	洗衣机智能控制器	547.65	9.10%
	4	nuwave,LLC	洗衣机智能控制器	465.94	7.74%
		合计		5,190.80	86.24%

2019 年度	1	金鸿盛	空调智能控制器	1,934.51	37.50%
	2	杭州特实贸易有限公司	洗衣机智能控制器	1,650.14	31.99%
	3	nuwave,LLC	洗衣机智能控制器	526.32	10.20%
	4	TCL	空调智能控制器	416.25	8.07%
	合计			4,527.22	87.76%
2018 年度	1	金鸿盛	空调智能控制器	6,003.29	69.23%
	2	TCL	空调智能控制器	1,508.77	17.40%
	3	nuwave,LLC	洗衣机智能控制器	464.37	5.34%
	合计			7,976.43	91.97%

注 1: TCL 为 TCL 空调器（武汉）有限公司、TCL 德龙家用电器（中山）有限公司和 TCL 空调器（中山）有限公司统称，下同；

注 2: 金鸿盛为东莞市金鸿盛电器有限公司和安徽金鸿盛电气有限公司统称，下同；

注 3: nuwave,LLC 为美国知名品牌，目前从事健康环保的烹饪电器、家用电器等生产和销售，产品销售区域覆盖美国、欧洲、澳洲等发达国家，其中洗衣机智能控制器主要供给惠而浦品牌厂商，用于洗衣机生产，订单一直较为稳定。

报告期内，公司大家电智能控制器业务尚处于业务拓展期，收入规模及占比较小。公司大家电智能控制器客户数量较少且集中程度较高，各期主要客户收入合计占比均在 85%以上。

报告期内，大家电智能控制器新增主要客户为杭州特实贸易有限公司和济南双科国际贸易有限公司；减少的大家电智能控制器客户为金鸿盛。前述大家电智能控制器主要客户变动原因如下：

（1）杭州特实贸易有限公司

杭州特实贸易有限公司主要从事电器配件、电子元器件、洗衣机等贸易。2018 年 10 月，公司与正在寻求开发生产制造、品控能力的洗衣机智能控制器供应商的杭州特实贸易有限公司进行商务洽谈，并建立合作关系，随着双方合作深度的逐渐提升，公司成为杭州特实贸易有限公司在洗衣机品类主要的智能控制器供应商。根据保荐机构及会计师对杭州特实贸易有限公司访谈记录显示：杭州特实贸易有限公司最近三年平均年销售规模约为 2 亿元，向公司采购的产品占其同类产品采购量的 45%；同时，根据网络检索信息，杭州特实贸易有限公司还存在销售其他产品，不存在只销售发行人产品情形。

（2）金鸿盛

报告期内，金鸿盛为 2018 年度公司大家电智能控制器第一大客户，后业务

合作逐渐减少。金鸿盛主要向公司采购空调智能控制器。因该客户回款出现异常，公司自 2019 年起主动减少与其之间的业务合作。截至 2020 年 12 月末，公司与安徽金鸿盛电气有限公司已不再继续合作，信用期为票到后 30 天结算，应收账款余额为 4.70 万元，截至 2021 年 5 月末，尚未收到期后回款；2020 年度和 2021 年 1-5 月，公司对东莞金鸿盛电气有限公司销售收入分别为 12 万元和 0 万元，信用期在 2018 年为票到后 60 天结算，2019 年、2020 年为票到后 30 天结算，截至 2020 年 12 月末应收账款余额为 10.46 万元，截至 2021 年 5 月末，尚未收到期后回款。

（3）济南双科国际贸易有限公司

济南双科国际贸易有限公司成立于 2012 年 12 月，主要从事家用电器、家用电器配件等贸易。2020 年 10 月，公司与济南双科国际贸易有限公司开始进行商务洽谈，建立业务合作关系，并实现一定规模销售。公司主要向其销售洗衣机智能控制器产品。同时，根据网络检索信息，济南双科国际贸易有限公司还存在销售其他产品，不存在只销售发行人产品情形。

（三）发行人大家电智能控制器收入是否会持续下降

公司大家电智能控制器主要用于冰箱、洗衣机和空调等。报告期各期，公司大家电智能控制器销售金额分别为 8,672.08 万元、5,158.59 万元和 6,018.75 万元，占主营业务收入的比例分别为 10.58%、5.53%和 5.56%，占比较小。

报告期内，公司大家电智能控制器业务的收入存在一定波动，主要系公司拓展市场，优化客户结构所致。未来，随着公司大家电智能控制器业务优质客户的不断积累，国民生活水平的提高和国内大家电消费升级，公司大家电智能控制器业务收入预计不会存在持续下降的情形。具体分析如下：

A、大家电智能控制器 2020 年度收入有所增长

公司 2020 年度营业收入 **109,020.41** 万元，其中：大家电智能控制器业务 6,018.75 万元，较 2019 年度增长 16.67%。同时，由于公司优化客户结构，2019 年减少了对金鸿盛的销售，在扣除对金鸿盛销售收入后，公司 2018 年度至 2020 年度的大家电智能控制器业务收入分别为 2,668.79 万元、3,224.08 万元和 6,014.77 万元，呈现出持续增长趋势。

B、大家电智能控制器处于业务拓展期，客户不断积累中

目前，公司的大家电控制器业务尚处于拓展期，通过引入 OEM 项目逐步优化大家电控制器生产工艺和提升供应能力。公司不断发展新客户，同时筛选保留优质客户。因此，客户的变动将导致公司大家电智能控制器业务收入存在一定波动。

近年来，公司通过丰富的技术积累、完善的生产体系，积极开拓了 TCL、宁波富达智能科技有限公司、常州瑞创电器科技有限公司等客户，取得了各厂商的合格供应商资格，得到了客户认可。随着公司大家电智能控制器业务客户资源的不断积累，公司的大家电智能控制器业务未来收入成长空间较大。

C、大家电行业市场仍有较大发展空间

随着供给侧结构性改革的深入推进，我国大家电行业进入结构调整、产品与消费升级的运营新周期。一方面，数字化、智能化的科技革命将深度影响大家电业的产业变革；另一方面，绿色消费理念引导智能绿色大家电消费新趋势。

随着我国进入中高收入发展阶段，居民收入水平、收入结构发展显著变化，为大家电消费规模扩大和消费升级提供了有力支撑。因此，未来大家电智能控制器市场仍有较大发展空间。

（四）小家电智能控制器是否存在销售价格持续下降的风险，如存在，请在招股说明书中进行风险提示。

公司所处的智能控制器行业为充分市场化的行业，产品销售价格会受到原材料成本变动、行业竞争激烈程度、产品结构变化等因素的影响。报告期内，公司小家电智能控制器的平均单价分别为 23.95 元/套、22.82 元/套和 20.38 元/套。若未来原材料价格出现大幅下降或市场竞争加剧等重大影响，小家电智能控制器产品销售价格可能存在下降风险，将对公司的盈利能力造成不利影响。

二、披露报告期各期终端主要产品的类别、品牌及销售金额、主要客户，各销售渠道的收入、销量、单价、毛利率，结合终端产品销售收入快速下降分析终端产品收入是否将持续下滑，并结合大家电智能控制器收入下降、小家电智能控制器竞争激烈、销售价格持续下降等情形分析发行人持续经营能力是否发生重大不利变化

公司终端产品业务情况

A、报告期各期终端主要产品的类别、品牌及销售金额、主要客户

期间	销售内容	销售金额 (万元)	占主营业务收入比例	主要客户及品牌
2020年度	电磁炉	1,613.57	1.49%	芜湖纯米电子科技有限公司（米家）、nuwave,LLC（nuwave）、珠海必要工业科技股份有限公司（ANGGELU）、浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司（苏泊尔）
	空气净化器	68.00	0.06%	珠海必要工业科技股份有限公司（ANGGELU）、
	电饭煲	51.61	0.05%	珠海必要工业科技股份有限公司（ANGGELU）、佛山市顺德区瑞域房地产有限公司（西屋）
	其他终端产品	390.96	0.36%	蘑菇物联技术（深圳）有限公司（蘑菇物联、Mogulinker、蘑菇云盒 Maxw4）、珠海必要工业科技股份有限公司（ANGGELU）、杭州网易严选贸易有限公司（网易严选）
	合计	2,124.15	1.96%	
2019年度	电磁炉	2,034.25	2.18%	芜湖纯米电子科技有限公司（米家）、南京聚志网创电子商务有限公司（代工）、nuwave,LLC（nuwave）、珠海必要工业科技股份有限公司（ANGGELU）
	空气净化器	86.39	0.09%	珠海必要工业科技股份有限公司（ANGGELU）、嘉兴顺哈网络科技有限公司（瑞物联）、中创九彩照明（北京）有限公司（瑞物联）
	电饭煲	264.08	0.28%	中山市意库照明有限公司（西屋）、珠海必要工业科技股份有限公司（ANGGELU）、佛山市顺德区凯晟房产投资置业有限公司（西屋）、佛山市顺德区瑞域房地产有限公司（西屋）
	其他终端产品	379.29	0.41%	珠海必要工业科技股份有限公司（ANGGELU）、蘑菇物联技术（深圳）有限公司（蘑菇物联、Mogulinker、蘑菇云盒 Maxw4）、佛山市顺德区瑞域房地产有限公司（瑞物联）

期间	销售内容	销售金额 (万元)	占主营业务收入 比例	主要客户及品牌
	合计	2,764.01	2.96%	
2018 年度	电磁炉	1,088.71	1.33%	nuwave,LLC (nuwave)、江门市威多福电器有限公司 (代工)、珠海必要工业科技股份有限公司 (ANGGELU)、伊莱克斯 (杭州) 家用电器有限公司 (伊莱克斯)
	空气净化器	412.27	0.50%	珠海必要工业科技股份有限公司 (ANGGELU)、中山市艾西灯饰厂 (瑞物联)
	电饭煲	19.38	0.02%	珠海必要工业科技股份有限公司 (ANGGELU)、深圳前海众壹文化科技传播有限公司 (瑞物联)
	其他终端产品	460.48	0.56%	珠海必要工业科技股份有限公司 (ANGGELU)、佛山市顺德区家美浴室设备有限公司 (家美思)、佛山龙昇信息科技有限公司 (瑞物联)
	合计	1,980.85	2.42%	

注：上述品牌中，ANGGELU、瑞物联为瑞德物联自有品牌。

报告期内，公司终端产品收入分别为 1,980.85 万元、2,764.01 万元和 2,124.15 万元，占主营业务收入比例分别为 2.42%、2.96%和 1.96%，占比较小。公司终端产品主要为电磁炉类产品，其次为空气净化器、电饭煲等。

B、各销售渠道的收入、销量、单价、毛利率

渠道 类型	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	收入 (万元)	销量 (万套)	单价 (元/套)	毛利率	收入 (万元)	销量 (万套)	单价 (元/套)	毛利率	收入 (万元)	销量 (万套)	单价 (元/套)	毛利率
线上	388.49	1.11	349.33	44.58%	307.43	0.97	316.94	52.86%	889.77	1.78	499.87	53.37%
线下	1,735.66	21.70	79.97	16.97%	2,456.57	32.90	74.67	17.26%	1,091.07	8.90	122.59	14.37%
合计	2,124.15	22.81	93.10	22.02%	2,764.01	33.87	81.60	21.22%	1,980.85	10.68	185.47	31.89%

报告期内，公司终端产品销售渠道分为线上销售和线下销售，以线下销售为主。报告期内，公司线下销售主要采取 OEM、ODM 模式，销售收入分别为 1,091.07 万元、2,456.57 万元和 1,735.66 万元，为终端产品主要销售渠道；线上销售主要以瑞德物联独立采购部分终端产品在电商平台进行销售，销售收入分别为 889.77 万元、307.43 万元和 388.49 万元。

C、结合终端产品销售收入快速下降分析终端品收入是否将持续下滑

公司主营业务以智能控制器的研发、生产与销售为主，终端产品实现的销售

收入占公司营业收入比例较低。

公司线下销售的终端产品，主要系 nuwave、纯米、苏泊尔等客户寻求资质良好的企业为其生产部分终端产品，因与公司深度合作多年，委托公司生产电磁炉等部分终端产品，未来若客户对公司终端产品订单需求下降，则公司的终端产品销售存在持续下滑的风险。

公司线上销售的终端产品，主要系发行人控股子公司瑞德物联独立采销，通过必要等电商平台直接销售给终端消费者的产品，主要包括空气净化器、电饭煲等。电商销售业务是瑞德物联发展初期对商业模式的积极探索，在选品、平台运营等方面经验尚在积累，收入不稳定。未来若瑞德物联对其发展战略和方向作出重大调整，降低终端产品销售份额，则公司的终端产品销售将随之下滑。

综上，若客户对公司终端产品订单需求下降，或瑞德物联调整发展战略降低终端产品销售份额，则公司终端产品销售存在持续下滑的可能性，但由于公司终端产品实现的销售收入占公司营业收入比例较低，上述情形不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

D、结合大家电智能控制器收入下降、小家电智能控制器竞争激烈、销售价格持续下降等情形分析发行人持续经营能力是否发生重大不利变化

公司自成立以来，主要从事小家电智能控制器业务，后逐渐拓展大家电智能控制器业务。大家电智能控制器业务处于拓展期，收入规模及占比较小，客户数量较少且集中，个别客户业务波动导致大家电智能控制器业务有所波动，但由于大家电智能控制器实现销售收入占公司营业收入比例较低，报告期大家电智能控制器收入下降不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

报告期内，公司小家电智能控制器销售价格小幅下降，但毛利率小幅上升，说明小家电智能控制器业务的盈利能力并未受到影响，同时营业收入持续增长，说明小家电智能控制器销售价格小幅下降未对持续经营能力产生重大不利影响。公司小家电智能控制器销售价格下降，但毛利率上升主要原因系：①2019年度及2020年度，主要原材料价格持续回落，导致产品单位成本均持续下降，但销售价格下降幅度小于单位成本下降幅度，因此，各品类产品毛利率有所上升；②同时，各期产品结构变动，高毛利率产品占比提升。

目前，我国智能控制器行业的市场集中度较低，参与竞争的智能控制器制造商数量较多且研发、生产能力参差不齐，市场竞争较为激烈，公司作为行业内先驱企业之一，在发展过程中重视自主研发经验的积累和制造工艺的优化，已具备快速响应客户多批次需求的柔性服务能力，形成较强的市场竞争力，确立在智能控制器行业的市场地位。

综上所述，公司持续经营能力未发生重大不利变化。

三、披露公司主营业务逐步向大家电、医疗健康、电动工具、智能家居等领域进行渗透和拓展产品的所处阶段，与大家电智能控制器收入呈下降趋势是否矛盾。

报告期内，公司向大家电、医疗健康、电动工具、智能家居等领域进行渗透和拓展产品的所处阶段情况如下：

产品类别	产品应用名称	所处阶段	应用客户实例
大家电智能控制器	空调智能控制器	量产	TCL 德龙家用电器（中山）有限公司、韩电集团宁波空调有限公司、 浙江欧伦电器有限公司 等
	冰箱智能控制器	量产	广东富信科技股份有限公司、佛山市顺德区环威电器有限公司、 佛山市顺德海尔智能电子有限公司 等
	洗衣机智能控制器	量产	杭州特实贸易有限公司、nuwave,LLC、 济南双科国际贸易有限公司 等
医疗健康	足浴盆智能控制器	量产	佛山市智米健康科技有限公司
	医用红外额温计	试产	暂无客户
电动工具	家电电机驱动控制器	试产	开平威宝精密电机有限公司
	吸尘器电机控制器	在研	拓浦精工智能制造（邵阳）有限公司、 莱克电气股份有限公司
	高压风扇电机控制器	在研	广东风准电机有限公司
智能家居	智能马桶智能控制器	试产	深圳市致远信达科技有限公司
	商用空气净化器	在研	Redgain
	宠物喂食控制器	量产	北京猫猫狗狗科技有限公司

目前，公司大家电、医疗健康、电动工具、智能家居等领域产品尚处于渗透和拓展市场阶段，产品研发实力、客户资源等处于积累过程中，业务收入存在一定波动。

四、结合产品结构、主要客户经营状况、可比公司收入情况等方面，分析并披露发行人主营业务收入增速远高于下游行业市场规模增速的原因。

报告期内，公司主营业务收入 2018 年度、2019 年度和 2020 年度分别增长 19.00%、13.87%和 15.93%，但 2018 年我国家电市场规模增长 1.9%，2019 年基本持平，2020 年度我国家电市场零售额比上年同期下降。公司主营业务收入增速高于我国家电行业市场规模增速的主要原因系：

（1）公司主要产品所属的细分小家电市场规模增长较快

报告期内，公司小家电智能控制器产品占主营业务收入比例分别为 86.81%、91.33%和 92.35%，主要下游市场为小家电行业。根据中商产业研究院发布的《2020 年中国小家电行业运行情况回顾及 2021 年发展趋势预测》，2018 年、2019 年我国小家电行业市场规模增速分别为 11.75%、14.20%；根据中国电子信息产业发展研究院发布的《2020 年中国家电市场报告》显示，受新冠疫情影响，2020 年我国家电市场零售额规模比去年同期下降，但国内小家电行业却表现良好，实现线上 4,199 亿元的零售额，同比上涨 14.48%。

公司主要产品所处的小家电行业，其具有产品品类丰富、精巧时尚、体积小、免安装、易操作等特点，比大家电更适合社交电商、直播带货等新兴渠道的销售；且相对于大家电，小家电还具有单品规模小、生命周期短、更新迭代速度快等特点。随着物质生活水平的提高，消费水平的升级，在满足大家电消费的基本需求后，家庭消费逐渐转变至改善型、享乐型需求的小家电；同时，随着 80、90 后逐渐成为新兴消费主力军，具有个性多样化、智能健康型的小家电产品更被市场所需求。此外，2020 年上半年受新冠疫情的影响，营销渠道多样化、健康多功能类型的小家电产品得到快速普及，使得小家电行业逆势增长。因此，小家电行业市场规模呈现快速增长态势，并带动了公司智能控制器的快速增长，导致增速高于我国整体家电行业市场规模。

（2）公司主要客户销售收入显著增长

公司通过长期的行业探索，已具备快速响应客户多批次需求的柔性服务能力，积累了众多优质客户。目前，公司已成为苏泊尔、美的、纯米、艾美特、新宝、小熊等知名家电厂商的合作供应商。各知名家电企业依托研发优势、完善的

渠道体系以及规模化制造能力，销售收入不断增加。公司主要客户中上市公司的营业收入情况具体如下：

单位：亿元

上市公司	2020 年度	增长率	2019 年度	增长率	2018 年度
苏泊尔	185.97	-6.33%	198.53	11.22%	178.51
美的集团	1,138.91	4.02%	1,094.87	6.31%	1,029.93
新宝股份	131.91	44.56%	91.25	8.06%	84.44
小熊电器	36.60	36.16%	26.88	31.70%	20.41

注：①美的集团的营业收入为其家用电器类营业收入金额；

②上述财务数据均来自各上市公司的年度报告。

综上，公司下游客户销售收入显著增长，带动公司对其销售收入的增长。

（3）同行业可比上市公司销售均实现较快增长

报告期内，公司营业收入增长率与同行业可比上市公司收入变动情况，对比如下：

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
拓邦股份	35.65%	20.32%	26.99%
和而泰	27.85%	36.62%	35.00%
朗科智能	18.75%	16.54%	1.44%
和晶科技	15.31%	14.68%	-11.02%
振邦智能	42.74%	22.72%	19.29%
朗特智能	36.06%	9.76%	5.57%
平均增长率	29.39%	20.11%	12.88%
发行人	15.62%	13.41%	19.08%

注：上述财务数据均来自各上市公司的年度报告。

报告期内，公司与同行业可比公司的营业收入平均增长率均高于我国家电市场规模增速，符合行业实际情况。

综上，报告期内，受益于下游小家电行业市场规模的快速增长、主要客户销售收入增加，公司实现营业收入持续增长。公司与同行业可比公司的营业收入平均增长率高于我国家电行业市场规模增速，符合行业实际情况。

五、披露保荐人、申报会计师对发行人报告期各期营业收入、应收账款的函证、走访情况及核查意见。

报告期内，各期营业收入、应收账款的函证情况

单位：万元

应收账款	2020 年	2019 年	2018 年
本期营业收入（含税）	128,547.00	106,226.38	96,419.04
营业收入发函金额（含税）	113,627.46	95,260.36	86,481.00
营业收入回函后确认金额（含税）	100,860.98	90,815.32	76,132.41
营业收入回函比例	88.76%	95.33%	88.03%
回函确认金额占营业收入比例	78.46%	85.49%	78.96%
应收账款期末余额	30,700.67	28,200.17	28,554.90
应收账款发函金额	25,971.03	23,699.56	23,983.67
应收账款回函后确认金额	22,686.85	22,711.21	21,298.60
应收账款回函比例	87.35%	95.83%	88.80%
回函确认金额占应收账款余额比例	73.90%	80.54%	74.59%

报告期内，各期营业收入、应收账款的走访情况

单位：万元

项目		2020 年	2019 年	2018 年
走访比例	走访客户收入金额	75,511.47	73,483.82	60,771.54
	走访客户收入占收入比例	69.26%	77.94%	73.09%
其中：实地走访	实地走访客户收入金额	74,531.47	72,489.19	58,545.91
	实地走访客户收入占收入比例	68.36%	76.88%	70.42%
其中：视频走访	视频走访客户收入金额	979.99	994.63	2,225.63
	视频走访客户收入占收入比例	0.90%	1.05%	2.68%

本所对发行人报告期各期营业收入、应收账款执行了函证、访谈等核查程序。其中，报告期各期，营业收入访谈金额占各期营业收入比例分别为 73.09%、77.94%和 69.26%；营业收入回函金额占各期营业收入比例分别为 78.96%、85.49%和 78.46%，应收账款回函金额占各期末应收账款余额比例分别为 74.59%、80.54%和 73.90%。经核查，本所认为，公司营业收入及应收账款具有真实性。

【核查程序】

针对上述情况，本所执行的主要核查程序如下：

- 1、了解发行人销售循环内部控制的设计，评价内部控制设计是否有效，执行穿行测试、控制测试等程序，评价销售循环内部控制运行有效性；
- 2、取得发行人报告期各期的销售明细表，统计和分析各期小家电智能控制器、大家电智能控制器和终端产品的销量及收入情况；
- 3、通过访谈发行人管理层和销售部门负责人，了解公司的业务模式、销售结算方法、应收账款信用政策及变化情况、各类主要产品销售收入波动的原因；
- 4、通过国家企业信用系统，查询发行人主要客户基本情况及股东情况等，核查发行人主要客户与发行人是否存在关联关系的情况；
- 5、对发行人主要客户进行实地走访，通过访谈了解客户的主要产品、合作时间、合作关系及其与发行人的交易等情况；
- 6、向发行人主要客户发函询证，核查主要客户的交易金额及往来款余额的真实性准确性；
- 7、获取发行人销售明细账，抽查销售合同、销售发票、出库单等原始单据，确认销售的真实性，并与销售明细账核对销售产品的数量、金额、品名等；
- 8、获取发行人各期收入成本明细表，按产品类别统计分析发行人小家电智能控制器产品的毛利率；
- 9、取得并分析发行人各期大家电智能控制器和终端产品的销售合同，各期收入成本明细表，对产品毛利率进行分析；
- 10、通过访谈发行人管理层，了解发行人未来经营发展战略，大家电智能控制器和终端产品业务发展情况及对发行人持续经营能力的影响；
- 11、查阅行业研报、下游客户年报及同行业可比上市公司招股书或年报等行业信息，了解并分析发行人客户、同行业可比上市公司的业务情况。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、发行人小家电智能控制器与大家电智能控制器的销量及收入变动趋势不一致，大家电智能控制器销量及销售收入呈下降趋势的原因真实，符合公司实际经营情况；报告期内，发行人大家电智能控制器业务尚处于业务拓展期，部分主要客户变动系公司业务发展需要，具有商业合理性；报告期内公司大家电智能控制器业务收入不存在持续下降的情形；发行人已在招股说明书中对小家电智能控制器销售价格下降进行风险提示。

2、若客户对发行人终端产品订单需求下降，或瑞德物联调整发展战略降低终端产品销售份额，则发行人终端产品销售存在持续下滑的可能性；报告期内，发行人主要产品小家电智能控制器销售价格存在小幅波动但毛利率小幅上升，发行人各项经营成果均呈上升趋势；大家电智能控制器业务收入增长空间较大；发行人已形成较强的市场竞争力，确立了智能控制器行业的市场地位。因此，发行人持续经营能力未发生重大不利变化。

3、发行人大家电、医疗健康、电动工具、智能家居等业务尚处于渗透和拓展市场阶段，收入存在一定波动，与大家电智能控制器收入下降不矛盾。

4、报告期内，发行人主营业务收入增速远高于下游家电行业市场规模增速与公司产品结构、客户经营情况相关，与可比公司收入情况基本一致，符合行业实际情况。

5、本所对发行人报告期各期营业收入、应收账款执行了函证、访谈等核查程序，回函及访谈情况良好，发行人营业收入、应收账款具有真实性。

问题二：关于主要客户

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人对前五大客户的销售收入分别为 35,389.85 万元、47,960.40 万元、50,219.00 万元、23,770.60 万元，分别占同期营业收入的 50.69%、57.69%、53.26%、50.41%。

(2) 报告期内，浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司及其关联公司（以下合称苏泊尔）持续为发行人第一大客户，发行人对其销售金额分别为 21,774.85 万元、26,972.87 万元、30,957.11 万元、13,102.59 万元，占营业收入比例分别为 31.19%、32.44%、32.83%、27.79%。

(3) 报告期内，发行人对上海纯米电子科技有限公司及其关联公司（以下合称纯米）销售金额快速增长，分别为 2,890.13 万元、8,947.25 万元、10,448.21 万元、4,349.46 万元。

(4) 艾美特电器（深圳）有限公司及其关联公司（以下统称艾美特）系发行人 2019 年新增的前五大客户，2019 年和 2020 年 1-6 月向其销售分别为 2,785.76 万元、3,042.08 万元，2020 年 1-6 月对其销售金额已超过 2019 年全年销售金额；宁波凯波集团有限公司（以下简称凯波集团）系发行人 2019 年新增的前五大客户，2019 年发行人向其销售 2,935.38 万元；TCL 德龙家用电器（中山）有限公司及其关联公司（以下统称 TCL 德龙）系公司 2019 年新增客户，2020 年 1-6 月成为发行人第四大客户，2020 年 1-6 月发行人对其销售 1,792.97 万元。

(5) 广东新宝电器股份有限公司（以下简称新宝股份）系发行人 2020 年 1-6 月新增的前五大客户，发行人对其销售金额为 1,483.51 万元，同时新宝股份控股股东东菱凯琴持有发行人 1.31% 的股份，新宝股份董事、副总经理杨芳欣之妻王玉持有发行人 0.33% 的股份。

(6) 东莞市金鸿盛电器有限公司、安徽金鸿盛电气有限公司合计为发行人 2017-2018 年第二、三大客户，广东世联电器有限公司为发行人 2017-2018 年第五、四大客户，上述客户 2019-2020 年 1-6 月未进入发行人前五大客户。

请发行人：

(1) 披露与苏泊尔的合作历史，结合可比公司客户集中度情况、下游客户市场竞争格局等分析并披露发行人对苏泊尔销售占比较高是否符合行业特征、发行人为苏泊尔提供的产品主要为 ODM 产品还是 OEM 产品，发行人与苏泊尔的合作是否具有稳定性、可持续性，发行人对苏泊尔是否存在重大依赖，是否存在被替换的风险。

(2) 披露报告期各期向新增的前五大客户 TCL 德龙、凯波集团、艾美特、新宝股份的销售金额，发行人向苏泊尔、纯米及上述客户销售主要产品的类型、数量、单价、毛利率、终端应用产品，发行人销售金额占其同类产品采购的比重，向上述客户销售金额大幅增加的原因，与其终端产品产销量是否匹配。

(3) 2020 年 1-6 月，发行人对主要客户苏泊尔、纯米的销售均呈下降趋势，且家电行业市场零售额呈下降趋势，但发行人对艾美特销售的环境等电器智能控制器销售金额大幅增加的原因。

(4) 分析并披露发行人向新宝股份销售价格的公允性、毛利率与其他客户是否较大差异。

(5) 披露发行人对东莞市金鸿盛电器有限公司、安徽金鸿盛电气有限公司、广东世联电器有限公司销售金额减少的原因，目前是否仍然继续合作，报告期末的应收账款余额。

(6) 说明报告期内主要应用领域终端（如厨房电器、环境电器、生活电器、空调、洗衣机、冰箱、电磁炉等）前五大客户基本情况，包括名称、成立时间、销售内容、销售金额。

(7) 披露报告期各期发行人前十大客户是否存在成立不久即与发行人合作的情形、背景及合理性，是否存在报告期内向发行人采购金额大幅增长情形，与相关客户产品及需求是否匹配，除新宝股份外，是否存在其他主要客户的历任股东、董监高、法定代表人直接或间接持有发行人股份的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对于主要客户进行的函证、走访核查的具体情况，包括回函方式、是否独立取得函证、回函单位、回函确认金额、是否存在回函不符的情形，实地走访的时间等。

【答复】

一、披露与苏泊尔的合作历史，结合可比公司客户集中度情况、下游客户市场竞争格局等分析并披露发行人对苏泊尔销售占比较高是否符合行业特征、发行人为苏泊尔提供的产品主要为 ODM 产品还是 OEM 产品，发行人与苏泊尔的合作是否具有稳定性、可持续性，发行人对苏泊尔是否存在重大依赖，是否存在被替换的风险

①与苏泊尔的合作历史

浙江苏泊尔股份有限公司创立于 1994 年，是中国炊具行业首家上市公司（股票代码 002032），系中国小家电领先品牌。

公司与苏泊尔的合作始于 2003 年。苏泊尔自成立以来一直深耕炊具行业，随着厨房电器市场的快速发展，苏泊尔于 2002 年起进军小家电业务，基于当时产品的电器化、自动化、智能化需求，苏泊尔在国内寻找合适的智能控制器供应商。公司通过积极联系苏泊尔，在经过充分的技术沟通、资质审核、实地考察后，于 2003 年通过苏泊尔合格供应商认证，双方签署了合作协议，建立合作关系。

自与苏泊尔合作以来，公司在技术研发、产品品质、快速响应等方面均取得良好表现，并获得苏泊尔的高度认可，2017-2019 年连续三年获得苏泊尔授予的最佳供应商荣誉称号。

②公司对苏泊尔销售占比较高，符合行业特征

A、同行业上市公司的前五名客户集中度较高

报告期内，发行人及同行业可比上市公司的前五名客户销售收入占营业收入比例情况如下表所示：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
拓邦股份	40.43%	44.28%	45.03%
和而泰	58.30%	59.35%	58.22%
朗科智能	67.06%	74.25%	72.19%
和晶科技	44.14%	37.91%	38.28%
振邦智能	67.80%	64.96%	69.73%
朗特智能	55.10%	57.24%	58.44%
平均值	55.47%	56.33%	56.98%

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人	47.22%	53.26%	57.69%

发行人与同行业可比公司的客户集中程度基本一致，前五名客户销售收入占营业收入比例与同行业上市公司平均值都处于较高水平，不存在显著差异，因此，公司对苏泊尔销售占比较高，符合行业特征。

B、下游行业市场品牌厂商较为集中

随着国民收入与城镇化水平的不断提高和消费升级的加速，小家电作为功能型与享受型产品，近年来行业发展迅速，孕育出众多小家电品牌。我国小家电可分为传统小家电和新兴小家电。传统小家电包括电饭煲、豆浆机、电压力锅等；新兴小家电有美容仪、养生壶等。在传统品类的小家电市场上，由于美的、苏泊尔、九阳等品牌的较早进入，并率先布局传统渠道的同时拥有规模优势，消费者对这些品牌形成了较高的忠诚度，呈现出品牌集中化的市场格局，目前主要由美的、苏泊尔和九阳占据约 90% 的市场份额，其中：美的 39%、苏泊尔 29%（资料来源：前瞻产业研究院）。

随着消费者对小家电的需求日益多元化，差异化与细分化的新兴小家电近年来在我国迅速发展，衍生出了众多小家电新兴品牌，如小熊、小米等。在新兴小家电市场上，由于产品功能众多，新兴品牌多样化，市场呈现出较为分散的竞争格局。

报告期内，公司下游家电上市公司营业收入情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美的集团	11,389,076.40	10,948,679.10	10,299,280.30
苏泊尔	1,859,694.43	1,985,347.79	1,785,126.48
九阳股份	1,122,374.76	935,143.95	816,870.87
新宝股份	1,319,104.79	912,453.20	844,433.30
小熊电器	365,994.84	268,796.40	204,103.51

注 1：美的集团的营业收入为其家用电器类营业收入金额；

注 2：上述财务数据均来自各上市公司的年度报告。

由上表可知，美的、苏泊尔、九阳等下游家电厂商依托强大的研发优势、广

布的渠道体系以及规模化制造能力，占领小家电行业的主要市场份额，且近年来销售收入稳步增长，超过我国家电行业平均增速。公司报告期内第一大客户苏泊尔，系国内炊具及小家电行业的领军品牌，根据市场调研公司中怡康监控数据显示，2020 年苏泊尔电饭煲、电磁炉等小家电业务九大品类线下合计市场份额累计达到 31.5%，同比增长 1.6%；根据市场调研公司奥维云网监控数据显示，2020 年度苏泊尔电饭煲、电磁炉等小家电业务十二大品类线上合计市场份额累计达到 18.9%，稳居行业第二，公司对苏泊尔销售占比较高符合下游市场竞争格局情况。

综上，发行人对苏泊尔销售占比较高的情形与同行业可比公司客户集中度情况一致，符合下游客户市场竞争格局情况，符合行业特征。

③公司为苏泊尔提供的产品主要为 OEM 产品

报告期内，公司不同经营模式下对苏泊尔的营业收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
ODM	620.43	2.14%	-	0.00%	0.40	0.00%
OEM	28,199.73	97.45%	30,860.73	99.69%	26,876.45	99.64%
其他	116.24	0.04%	96.38	0.31%	96.02	0.36%
总计	28,936.40	100.00%	30,957.11	100.00%	26,972.87	100.00%

报告期内，对苏泊尔 OEM 主营业务收入金额分别为 26,876.45 万元、30,860.73 万元和 28,199.73 万元，占比分别为 99.64%、99.69%和 97.45%。因此，公司为苏泊尔提供的产品主要为 OEM 产品。

④公司与苏泊尔的合作具有稳定性、可持续性

2003 年，公司通过苏泊尔合格供应商认证后，双方逐步加深合作，合作长期、稳定，可持续性强，具体分析如下：

A、苏泊尔供应商体系进入壁垒高，双方合作关系长期稳定

苏泊尔系中国小家电领先品牌，其拥有一套完善的供应商认证体系，包括供应商资质调查、现场审核、生产环境、定期审核监督等程序，认证周期较长，一旦经苏泊尔认证成为其合格供应商，合作关系通常会保持稳定。

公司自 2003 年起与苏泊尔建立合作关系，合作历史较久。苏泊尔每年度对供应商的产品质量表现、品质控制系统、生产过程控制等各方面进行评审，公司凭借优秀的技术实力、良好的产品品质、快速的响应能力等优势，每年度均通过其评审并获得苏泊尔高度认可。报告期内，公司向苏泊尔销售的金额分别为 26,972.87 万元、30,957.11 万元和 28,936.40 万元，销售规模稳定，公司已成为其智能控制器的主要供应商之一。

B、公司深入参与苏泊尔的产品研发，双方合作紧密

发行人在苏泊尔新产品开发初期，即主动参与开发并与苏泊尔紧密合作，参与优化设计方案，包括控制系统算法、功能电路实现方案、结构设计、原材料选型等，并提供高效的测试服务，协助客户提升产品的可制造性和可靠性，实现双方的深度紧密合作。

C、发行人与苏泊尔合作产品型号数量众多，合作黏性强

智能控制器为家用电器的核心部件，在终端产品中扮演“神经中枢”及“大脑”的角色，实现终端产品的特定功能。新产品自研发立项至推向市场，开发周期相对较长；每款智能控制器均由供应商开发相应的模具、测试设备及治具等，新产品开发的资金及时间成本较高。目前，与苏泊尔合作的产品型号数量众多，包括在研在产的型号、已在市场上成熟稳定的产品型号等，双方已形成了良好的合作默契关系。

D、苏泊尔销售规模持续增长，小家电智能控制器需求增加

2018 年至 2020 年，苏泊尔的营业收入分别为 178.51 亿元、198.53 亿元和 185.97 亿元，行业地位突出。基于苏泊尔的行业地位及其竞争优势、发展前景，双方合作紧密，未来公司将持续配合苏泊尔的业务发展需求。

综上，公司与苏泊尔的合作，长期稳定、具有可持续性。

⑤公司对苏泊尔不存在重大依赖

公司对苏泊尔销售占比较高，主要系苏泊尔是国内炊具及小家电行业的领军品牌，在公司下游行业具有较大的市场份额，符合行业特征，具体情况如下：

A、公司对其他客户销售收入规模较大且稳定增长

报告期内，公司对第一大客户苏泊尔的销售收入占比分别为 32.44%、32.83% 和 26.54%，占比均未超过 50%，不存在向单一大客户销售收入占比超过 50% 以上的情形。公司通过多年的经营发展，在智能控制器领域积累了众多优质客户资源，如公司主要客户中上市公司的营业收入情况具体如下：

单位：亿元

上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
苏泊尔	185.97	198.53	178.51
美的集团	1,138.91	1,094.87	1,029.93
新宝股份	131.91	91.25	84.44
小熊电器	36.60	26.88	20.41

注 1：美的集团的营业收入为其家用电器类营业收入金额；

注 2：上述财务数据均来自各上市公司的年度报告。

下游客户的收入持续增长，将带动公司智能控制器的销量增长。报告期内，若不考虑公司对苏泊尔的交易，公司实现销售收入 56,167.66 万元、63,331.28 万元和 80,084.01 万元，经营业绩仍然保持增长态势。

B、公司具备独立经营的能力，积极进行市场开拓

公司已建立完善的研发、采购、生产和销售体系，具有独立、完整的销研产供一体化运营系统以及面向市场自主经营的能力。公司深度扎根于珠三角和长三角两大核心经济圈，经多年的发展，公司除苏泊尔外，还积累了一批信誉良好、实力较强、需求较大、业务关系稳定的优质客户，包括美的、纯米、艾美特、新宝、小熊等知名品牌厂商，并获得了客户的一致认可，在下游行业树立起良好的品牌形象。公司在不断巩固和持续深化与现有客户合作的同时，还制定了有针对性的销售计划，积极开拓国内国外市场。基于公司拥有的优质客户资源，市场化的经营模式以及良好的行业口碑，公司不会对苏泊尔重大依赖。

C、公司对苏泊尔销售占比较高，符合行业特征

公司所处的下游小家电行业品牌厂商较为集中，且苏泊尔系国内炊具及小家电行业的领军品牌，占据的市场份额较高。同时，报告期内，同行业可比公司的前五大客户销售收入占比平均值均为 50% 以上，其中：可比公司拓邦股份对第一大客户销售占比 20%~30%，朗特智能对第一大客户销售占比 20%~42%。因此，公司对苏泊尔销售占比较高，符合行业特征。

综上，公司对苏泊尔不存在重大依赖。

⑥发行人与苏泊尔合作稳定且粘性较高，被替换风险小

公司与苏泊尔自 2003 年建立合作关系后，一直保持紧密合作，且合作长期、稳定，期间获得苏泊尔的“最佳品质奖”、“2017-2019 最佳供应商”等荣誉称号。随着苏泊尔的销售规模增长，对小家电智能控制器的需求增加，公司作为苏泊尔智能控制器的主要供应商，业务合作黏性较强。同时，经过多年的发展，双方合作的产品型号数量众多，且产品开发相对成熟，并形成了良好的产品开发默契度。因此，公司被苏泊尔替换的风险较小。

二、披露报告期各期向新增的前五大客户 TCL 德龙、凯波集团、艾美特、新宝股份的销售金额，发行人向苏泊尔、纯米及上述客户销售主要产品的类型、数量、单价、毛利率、终端应用产品，发行人销售金额占其同类产品采购的比重，向上述客户销售金额大幅增加的原因，与其终端产品产销量是否匹配。

1、报告期各期向新增的前五大客户 TCL、凯波集团、艾美特、新宝股份的销售金额

报告期内，发行人向新增的前五大客户 TCL、凯波集团、艾美特、新宝股份的销售明细如下：

期间	序号	客户名称	销售金额（万元）	占比
2020 年度	1	艾美特	4,510.24	4.14%
	2	TCL	3,428.05	3.14%
	3	凯波集团	3,353.52	3.08%
	4	新宝股份	5,989.98	5.49%
	合计		17,281.79	15.85%
2019 年度	1	艾美特	2,785.76	2.95%
	2	TCL	659.99	0.70%
	3	凯波集团	2,935.38	3.11%
	4	新宝股份	2,650.77	2.81%
	合计		9,031.90	9.58%
2018 年度	1	艾美特	208.72	0.25%

	2	TCL	1,508.77	1.81%
	3	凯波集团	2,372.43	2.85%
	4	新宝股份	1,344.04	1.62%
	合计		5,433.96	6.54%

报告期内，发行人向新增前五大客户销售的金额分别为 5,433.96 元、9,031.90 万元和 17,281.79 万元，分别占营业收入的比例为 6.54%、9.58%和 15.85%。

2、公司向苏泊尔、纯米及上述客户销售主要产品的类型、数量、单价、毛利率、终端应用产品

报告期内，公司向新增的前五大客户以及苏泊尔、纯米销售主要产品的单价、毛利率已申请豁免披露，销售主要产品类型、数量、终端应用产品明细表如下：

(1) 2020 年度

单位：万套，元/套

客户名称	产品类别	销售数量	对应的终端应用产品
苏泊尔	厨房电器智能控制器	1,034.94	电磁炉、空气炸锅、多士炉、面包机、压力煲、电炖锅、搅拌机等
	生活电器智能控制器	239.24	豆浆机、破壁机、电水壶、煮茶器、养生壶、辅食机、饮水机、热饮机等
	小计	1,274.18	
纯米	厨房电器智能控制器	297.72	电磁炉、电饭煲、压力煲、炒菜机、烤箱、光波炉等
	终端产品	16.66	电磁炉
	小计	314.38	
TCL	空调智能控制器	66.62	空调
	环境电器智能控制器	26.72	除湿机
	小计	93.33	
艾美特	环境电器智能控制器	188.8	电暖器、风扇、加湿器等
凯波集团	厨房电器智能控制器	40.3	多士炉、煎烤器等
	生活电器智能控制器	265.6	电熨斗、咖啡机等
	小计	305.9	
新宝股份	厨房电器智能控制器	160.27	多士炉、烤箱、面包机等
	环境电器智能	22.92	空气净化器、加湿器等

客户名称	产品类别	销售数量	对应的终端应用产品
	控制器		
	生活电器智能控制器	295.49	咖啡机等
	小计	478.69	

(2) 2019 年度

单位：万套，元/套

客户名称	产品类别	销售数量	对应的终端应用产品
苏泊尔	厨房电器智能控制器	1,118.13	电磁炉、空气炸锅、多士炉、面包机、压力煲、电炖锅、搅拌机等
	环境电器智能控制器	1.01	空气净化器、加湿器等
	生活电器智能控制器	179.67	豆浆机、破壁机、电水壶、煮茶器、养生壶、辅食机、饮水机、热饮机等
	小计	1,298.81	
纯米	厨房电器智能控制器	337.22	电磁炉、电饭煲、压力煲、炒菜机、烤箱、光波炉等
	终端产品	12.50	电磁炉
	小计	349.72	
艾美特	环境电器智能控制器	106.47	电暖器、风扇、加湿器等
TCL	空调智能控制器	8.33	空调
凯波集团	厨房电器智能控制器	35.90	多士炉、煎烤器等
	生活电器智能控制器	164.35	电熨斗、咖啡机等
	小计	200.25	
新宝股份	厨房电器智能控制器	46.42	多士炉、烤箱、面包机等
	环境电器智能控制器	44.87	空气净化器、加湿器等
	生活电器智能控制器	146.11	咖啡机
	小计	237.39	

(3) 2018 年度

单位：万套，元/套

客户名称	产品类别	销售数量	对应的终端应用产品
苏泊尔	厨房电器智能控制器	1,065.49	电磁炉、空气炸锅、多士炉、面包机、压力煲、电炖锅、搅拌机等
	生活电器智能控制器	149.70	豆浆机、破壁机、电水壶、煮茶器、养生壶、辅食机、饮水机、热饮机等

	小计	1,215.19	
纯米	厨房电器智能控制器	261.94	电磁炉、电饭煲、压力煲、炒菜机、烤箱、光波炉等
艾美特	环境电器智能控制器	4.19	电暖器、风扇、加湿器等
TCL	空调智能控制器	6.05	空调
凯波集团	厨房电器智能控制器	37.97	多士炉、煎烤器等
	生活电器智能控制器	126.73	电熨斗、咖啡机等
	小计	164.70	
新宝股份	厨房电器智能控制器	3.91	多士炉、烤箱、面包机等
	环境电器智能控制器	3.01	空气净化器、加湿器等
	生活电器智能控制器	113.51	咖啡机
	小计	120.43	

报告期内公司向上述客户销售产品的毛利率随着产品结构以及各细分产品毛利率等变动而有所波动。

3、公司销售金额占上述客户同类产品采购的比重及各期毛利率情况

①公司销售金额占上述客户同类产品采购的比重

序号	客户名称	报告期内公司向其销售的产品占其同类产品采购量的比例
1	苏泊尔	浙江苏泊尔家电制造有限公司及浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司合计为：约 35%、38%、41%
2	纯米	纯米科技（上海）股份有限公司及芜湖纯米电子科技有限公司占其细分品类比例为：约 100%、90%、70%；广东纯米电器科技有限公司 2020 年度占其细分品类比例为：100%
3	艾美特	艾美特电器（深圳）有限公司分别为：约 1%、40%、60%；艾美特电器（九江）有限公司分别为：约 1%、10%、20%
4	TCL	TCL 空调器（中山）有限公司及 TCL 空调器（武汉）有限公司分别为：约 20%、10%、5%；TCL 德龙家用电器（中山）有限公司分别为：约 0%、5%、40%
5	凯波集团	三年占其细分品类比例均为约 90%
6	新宝股份	广东新宝电器股份有限公司为：约 3%、5%、8%

注：公司向其销售的产品占其同类产品采购量的比例来源于保荐机构和本所对上述客户的访谈记录。

②上述客户各期毛利率情况

上述客户的毛利率已申请豁免披露

4、向上述客户销售金额大幅增加的原因，与其终端产品产销量的匹配性

(1) 向上述客户销售金额大幅增加的原因

报告期内，上述客户销售金额变动情况如下：

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额 (万元)	增幅	金额 (万元)	增幅	金额 (万元)	增幅
苏泊尔	28,936.40	-6.53%	30,957.11	14.77%	26,972.87	23.87%
纯米	8,618.40	-17.51%	10,448.21	16.78%	8,947.25	209.58%
艾美特	4,510.24	61.90%	2,785.76	1234.69%	208.72	-18.81%
TCL	3,428.05	419.41%	659.99	-56.26%	1,508.77	-
凯波集团	3,353.52	14.24%	2,935.38	23.73%	2,372.43	-2.44%
新宝股份	5,989.98	125.97%	2,650.77	97.22%	1,344.04	-31.06%

报告期内，上述客户销售收入增加的主要原因如下：

2018 年度、2019 年度，公司对主要客户苏泊尔、纯米的销售收入随着客户自身业务收入增长、双方合作关系深入而增长。

报告期内，公司对艾美特 2019 年度、2020 年度销售收入大幅增长主要系：艾美特基于其自身战略调整，于 2019 年下半年开始，将智能控制器由自产转为外购，由于公司与其长期稳定的合作关系以及较强的技术实力、良好的产品质量等，艾美特增加了订单需求，从而使公司对其销售收入大幅增加。

报告期内，公司对 TCL 的销售收入有所波动，2019 年度，因考虑运营成本及毛利率因素，公司减少了与 TCL 空调器（武汉）有限公司、TCL 空调器（中山）有限公司的交易，同时，2019 年下半年新开拓 TCL 德龙家用电器（中山）有限公司，公司凭借较强的技术实力和良好的服务意识，取得了该客户的认可，并于 2019 年 12 月实现销售收入；2020 年度，TCL 德龙家用电器（中山）有限公司进一步增加空调智能控制器的订单，并增加了新品类空气净化器智能控制器的采购，公司对其销售收入增加较多。

公司对凯波集团 2019 年度销售收入较 2018 年增长 23.73%及 2020 年度销售收入较 2019 年增长 14.24%，主要系公司与其长期稳定的合作关系，随着该客户业务的发展，其对咖啡机智能控制器的需求增加所致，且基于对公司产品和服务

的认可，产品订单持续增加。

公司对新宝股份 2019 年度及 2020 年度销售收入大幅增长主要系：新宝股份是国内较早从事设计研发、生产、销售小家电产品的企业之一，为中国小家电行业的出口龙头企业。公司在 2019 年度对该客户调整了销售战略，为其成立专门的服务团队，提高了产品研发和生产的响应能力，并与其深入合作，拓展下游知名家电品牌厂商，订单需求进一步增加。

（2）公司与上述客户终端产品产销量匹配性

上述客户中，仅苏泊尔、新宝股份披露了 2018 年度至 2020 年度终端产品的产销量，具体情况如下：

单位：万台（万套）

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	销量	产量	销量	产量	销量
苏泊尔	5,981.62	9,054.01	5,882.60	8,546.96	5,785.88	7,540.99
新宝股份	13,931.16	13,530.63	10,647.62	10,166.86	9,955.38	9,761.71

注：上述数据来源于各公司年度报告，其中：苏泊尔为电器产品的产销量，新宝股份为小家电产品的产销量。

由上表可知，2018 年度至 2020 年度，苏泊尔、新宝股份相关终端产品的产销量均有所增长，其中苏泊尔 2020 年度产销量增加较少；公司对上述客户销售收入的增长，与其终端产品产销量匹配。

三、2020 年 1-6 月，发行人对主要客户苏泊尔、纯米的销售均呈下降趋势，且家电行业市场零售额呈下降趋势，但发行人对艾美特销售的环境等电器智能控制器销售金额大幅增加的原因。

2019 年 1-6 月和 2020 年 1-6 月，苏泊尔、纯米及艾美特销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月	
	销售金额	占比	销售金额	占比
苏泊尔	13,060.58	27.91%	12,120.78	28.70%
纯米	4,349.49	9.30%	5,313.99	12.58%
艾美特	3,039.08	6.49%	932.30	2.21%

2020 年 1-6 月公司对其苏泊尔、纯米销售收入整体平稳，纯米略有下降。但

2020 年 1-6 月公司对艾美特销售收入大幅增加，主要原因系：艾美特基于其自身战略调整，于 2019 年下半年开始，将产品智能控制器由自产转为外购，由于公司与其长期稳定的合作关系以及较强的技术实力、良好的产品质量等，取得了客户认可，订单增加，从而公司对其销售收入大幅增加。

四、分析并披露发行人向新宝股份销售价格的公允性、毛利率与其他客户是否较大差异。

报告期内，发行人向新宝股份销售产品类别占当期销售收入的比例如下：

单位：万元

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
咖啡机类	2,354.76	39.59%	1,117.45	42.49%	897.11	67.14%
煎烤类	1,765.47	29.69%	352.89	13.42%	36.01	2.69%
制冰机	534.62	8.99%	374.06	14.22%	281.17	21.04%
其他类产品	1,292.46	21.73%	785.42	29.87%	121.98	9.13%
合计	5,947.31	100.00%	2,629.82	100.00%	1,336.27	100.00%

报告期内，公司主要向新宝股份销售咖啡机类、煎烤类、制冰机智能控制器，合计分别占公司对其销售收入的 90.87%、70.13%和 78.27%。报告期内，公司向新宝股份销售上述同类产品的单价、毛利率与向其他客户销售的情况比较如下：

报告期内，公司向新宝股份销售上述同类产品的单价、毛利率与向其他客户销售的情况已申请豁免披露。

报告期内公司销售给新宝股份的智能控制器产品，与同类产品的其他客户在性能、用料、规格型号等方面存在一定差异；公司针对不同客户情况，市场销售策略亦不相同，进而导致公司对新宝股份的产品单价、毛利率与其他客户存在较大差异。

除上述各客户具体产品导致的差异外，公司向新宝股份销售咖啡机类、煎烤类智能控制器的单价、毛利率相对较低的原因系：新宝股份是中国小家电行业的出口龙头企业，其根据市场化原则择优确定供应商及产品价格；同时，新宝股份设有智能控制器的研发生产机构，议价能力较强。

综上，公司向新宝股份销售价格具有公允性，由于产品性能、规格型号、客

户定价原则等不同导致单价、毛利率与其他客户存在较大差异，差异合理。

五、披露发行人对东莞市金鸿盛电器有限公司、安徽金鸿盛电气有限公司、广东世联电器有限公司销售金额减少的原因，目前是否仍然继续合作，报告期末的应收账款余额

1、交易情况

报告期内，公司对上述客户销售情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售金额	变动幅度	销售金额	变动幅度	销售金额	变动幅度
东莞市金鸿盛电器有限公司	12.00	-99.28%	1,664.36	-49.98%	3,327.61	99.28%
安徽金鸿盛电气有限公司	-	-	467.36	-83.13%	2,770.05	9.34%
广东世联电器有限公司	2,487.13	24.28%	2,001.30	-42.16%	3,459.87	27.14%

2018 年至 2020 年，公司对安徽金鸿盛电气有限公司和东莞金鸿盛电气有限公司的销售收入减少的主要原因系该客户回款异常，不利于公司资金周转，公司主动减少与其业务合作所致。

2019 年度公司对广东世联电器有限公司销售收入较 2018 年度减少的原因主要系：该客户受中美贸易战影响，其海外市场订单下滑，相应地对智能控制器的需求量减少；2020 年度广东世联电器有限公司对跨境电商客户经营回升，公司对其销售订单增加。

2、对上述客户目前是否仍然继续合作，报告期末的应收账款余额

截至 2020 年 12 月 31 日，公司与安徽金鸿盛电气有限公司已不再继续合作，应收账款余额为 4.71 万元；公司与东莞金鸿盛电气有限公司、广东世联电器有限公司仍有部分合作，公司对其销售收入分别为 12 万元、2,487.13 万元，应收账款余额分别为 10.46 万元、623.94 万元。

六、说明报告期内主要应用领域终端（如厨房电器、环境电器、生活电器、空调、洗衣机、冰箱、电磁炉等）前五大客户基本情况，包括名称、成立时间、销售内容、销售金额

报告期内主要应用领域终端前五大客户基本情况的销售金额相关信息已申请豁免披露。其他基本情况如下：

（一）小家电智能控制器类

1、2020 年度

单位：万元

终端应用	客户名称	成立时间	销售内容
厨房电器	苏泊尔	浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司成立于 2006 年 5 月 19 日；浙江苏泊尔家电制造有限公司成立于 2004 年 1 月 7 日	厨房电动类、电磁炉类、电饭煲类、锅煲类、煎烤类、面包机类、压力煲类等智能控制器
	纯米	芜湖纯米电子科技有限公司成立于 2018 年 8 月 16 日；纯米科技（上海）股份有限公司成立于 2013 年 7 月 10 日	厨房电动类、电磁炉类、电饭煲类、煎烤类、微波炉类、压力煲类等智能控制器
	广东顺德欧宁科技电器有限公司	2014 年 11 月 6 日	煎烤类、压力煲类等智能控制器
	新宝股份	1995 年 12 月 11 日	电磁炉类、多士炉类、烤箱类、面包机等智能控制器
	宁波博菱电器股份有限公司	2007 年 9 月 18 日	搅拌机类、煎烤类面包机、榨汁机等智能控制器
	小计		
环境电器	艾美特	艾美特电器（深圳）有限公司成立于 1991 年 5 月 18 日	电暖器类、风扇类、空气净化类等智能控制器
	广东世联电器有限公司	2004 年 8 月 27 日	电暖器类、风扇类、空气净化类等智能控制器
	佛山市顺德弘金电器科技有限公司	2013 年 2 月 6 日	电暖器类、风扇类等智能控制器
	浙江欧伦电气有限公司	2009 年 12 月 14 日	空气净化类智能控制器
	爱禾股份	广东爱禾科技股份有限公司成立于 2012 年 4 月 9 日；广东鼎禾环保科技股份有限公司成立于 2017 年 6 月 26 日。	电暖器类、风扇类智能控制器
	小计		
生活电器	苏泊尔	浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司成立于 2006 年 5 月 19 日；浙江苏泊尔家电制造有限公司成立于 2004 年 1 月 7 日	厨房电动类、电磁炉类、电饭煲类、锅煲类、煎烤类、面包机类、压力煲类等智能控制器
	新宝股份	1995 年 12 月 11 日	电熨斗类、净水类、咖啡机类、母婴产品类、水煲类等

终端应用	客户名称	成立时间	销售内容
			智能控制器
	宁波凯波集团有限公司	1996 年 9 月 3 日	熨烫类、咖啡机类等智能控制器
	广东富信科技股份有限公司	2003 年 6 月 6 日	冰激凌机类、床垫类、电源适配器、酒柜类、母婴产品类等智能控制器
	宁波三 A 集团电器有限公司	2004 年 6 月 4 日	电熨斗类、净水类、咖啡机类、母婴产品类、水煲类等智能控制器
	小计		

2、2019 年度

单位：万元

终端应用	客户名称	成立时间	销售内容
厨房电器	苏泊尔	同上	厨房电动类、电磁炉类、电饭煲类、锅煲类、煎烤类、面包机类、压力煲类等智能控制器
	纯米	芜湖纯米电子科技有限公司成立于 2018 年 8 月 16 日；纯米科技（上海）股份有限公司成立于 2013 年 7 月 10 日；广东小厨科技有限公司成立于 2017 年 5 月 11 日	厨房电动类、电磁炉类、电饭煲类、煎烤类、压力煲类等智能控制器
	广东顺德欧宁科技电器有限公司	同上	电饭煲类、煎烤类、压力煲类等智能控制器
	广东伊莱特电器有限公司	2006 年 8 月 22 日	电饭煲类、压力煲类等智能控制器
	江门市南光电器实业有限公司	2007 年 1 月 8 日	煎烤类、压力煲类等智能控制器
	小计		
环境电器	艾美特	同上	电暖器类、风扇、空气净化类等智能控制器
	佛山市顺德弘金电器科技有限公司	同上	电暖器类、风扇类等智能控制器
	广东世联电器有限公司	同上	电暖器类、风扇类、空气净化类等智能控制器
	爱禾股份	广东爱禾科技股份有限公司成立于 2012 年 4 月 9 日；广东鼎禾环保科技股份有限公司成立于 2017 年 6 月 26 日。	电暖器类、风扇类等智能控制器
	宁波先锋电器制造有限公司	同上	电暖器类、风扇类等智能控制器
	小计		

终端应用	客户名称	成立时间	销售内容
生活电器	苏泊尔	同上	豆浆机类、母婴产品类、破壁机类、水煲类、熨烫类、榨汁机类等智能控制器
	广东富信科技股份有限公司	同上	
	宁波凯波集团有限公司	同上	冰激凌机类、床垫类、电源适配器、酒柜类、母婴产品类、巧克力机类等智能控制器
	中山市美扬电器有限公司	2002 年 3 月 4 日	咖啡机类、熨烫类等智能控制器
	新宝股份	1995 年 12 月 11 日	电动工具类、净水类、咖啡机类、母婴产品类、熨烫类等智能控制器
	小计		

注：爱禾股份为广东爱禾科技股份有限公司及其关联方统称，包括广东爱禾科技股份有限公司和广东鼎禾环保科技有限公司，下同。

3、2018 年度

单位：万元

终端应用	客户名称	成立时间	销售内容
厨房电器	苏泊尔	同上	厨房电动类、电磁炉类、电饭煲类、锅煲类、煎烤类、面包机类、压力煲类等智能控制器
	纯米	同上	电磁炉类、电饭煲类、锅煲类、煎烤类、压力煲类等智能控制器
	江门市南光电器实业有限公司	同上	煎烤类、压力煲类等智能控制器
	广东伊莱特电器有限公司	同上	饭煲类、面包机类、压力煲类等智能控制器
	广东鸿智智能科技股份有限公司	1999 年 5 月 17 日	电饭煲类、锅煲类、压力煲类等智能控制器
	小计		
环境电器	广东世联电器有限公司	同上	电暖器类、风扇类、空气净化类等智能控制器
	佛山市顺德弘金电器科技有限公司	同上	电暖器类、风扇类等智能控制器
	宁波先锋电器制造有限公司	同上	电暖器类、风扇类等智能控制器
	爱禾股份	同上	电暖器类智能控制器
	佛山市栢格电器有限公司	2012 年 11 月 8 日	电暖器类、空气净化类等智能控制器
	小计		
生活电器	苏泊尔	同上	保温杯类、豆浆机类、咖啡机类、破壁机类、水煲类、榨汁机类等智

终端应用	客户名称	成立时间	销售内容
			能控制器
	广东富信科技股份有限公司	同上	冰激凌机类、床垫类、电源适配器、酒柜类、母婴产品类、巧克力机类等智能控制器
	宁波凯波集团有限公司	同上	熨烫类、咖啡机类等智能控制器
	宁波三 A 集团电器有限公司	同上	净水类、咖啡机类、母婴产品类等智能控制器
	中山安铂尔电器有限公司	2004 年 2 月 26 日	水煲类智能控制器
	小计		

(二) 大家电智能控制器类

1、2020 年度

单位：万元

终端应用	客户名称	成立时间	销售金额	销售占比	销售内容
冰箱	广东富信科技股份有限公司	2003 年 6 月 6 日	154.79	75.87%	冰箱智能控制器
	佛山市顺德区环威电器有限公司	1997 年 11 月 28 日	38.94	19.08%	冰箱智能控制器
	小计		193.73	94.95%	
空调	TCL	TCL 德龙家用电器（中山）有限公司成立于 2005 年 7 月 14 日；TCL 空调器（武汉）有限公司成立于 2004 年 7 月 28 日；TCL 空调器（中山）有限公司成立于 2000 年 11 月 8 日	2,753.81	83.14%	空调智能控制器
	浙江欧伦电气有限公司	2009 年 12 月 14 日	104.39	3.15%	空调智能控制器
	小计		2,858.20	86.30%	
洗衣机	杭州特实贸易有限公司	2010 年 3 月 23 日	1,423.41	56.88%	洗衣机智能控制器
	济南双科国际贸易有限公司	2012 年 12 月 4 日	547.65	21.88%	洗衣机智能控制器
	nuwave,LLC	2013 年 11 月 20 日	465.94	18.62%	洗衣机智能控制器
	小计		2,436.99	97.38%	

2、2019 年度

单位：万元

终端应用	客户名称	成立时间	销售金额	销售占比	销售内容
冰箱	广东富信科技股份有限公司	同上	183.05	68.66%	冰箱智能控制器
	佛山市顺德区环威电器有限公司	同上	57.43	21.54%	冰箱智能控制器
	合肥鹿玛科技有限公司	同上	14.03	5.26%	冰箱智能控制器
	佛山市顺德区巴蒂克智能系统有限公司	2012 年 3 月 7 日	12.04	4.52%	冰箱智能控制器
	广东科荣电器有限公司	1997 年 1 月 2 日	0.06	0.02%	冰箱智能控制器
	小计		266.60	100.00%	
空调	金鸿盛	东莞市金鸿盛电器有限公司成立于 2004 年 7 月 16 日；安徽金鸿盛电气有限公司成立于 2013 年 11 月 19 日	1,934.51	71.24%	空调智能控制器
	TCL	同上	416.25	15.33%	空调智能控制器
	中山联昌电器有限公司	同上	118.22	4.35%	空调智能控制器
	广州西奥多科技有限公司	2014 年 3 月 7 日	75.19	2.77%	空调智能控制器
	宁波富达智能科技有限公司	1998 年 8 月 28 日	58.89	2.17%	空调智能控制器
	小计		2,603.07	95.86%	
洗衣机	杭州特实贸易有限公司	2010 年 3 月 23 日	1,650.14	75.82%	洗衣机智能控制器
	nuwave,LLC	2013 年 11 月 20 日	526.32	24.18%	洗衣机智能控制器
	小计		2,176.46	100.00%	

3、2018 年度

单位：万元

终端应用	客户名称	成立时间	销售金额	销售占比	销售内容
冰箱	广东富信科技股份有限公司	同上	194.23	84.63%	冰箱智能控制器
	佛山市顺德区环威电器有限公司	同上	31.64	13.78%	冰箱智能控制器
	佛山市顺德巴蒂克智能系统有限公司	同上	3.56	1.55%	冰箱智能控制器
	广东科荣电器有限公司	同上	0.09	0.04%	冰箱智能控制器
	小计		229.51	100.00%	
空调	金鸿盛	同上	6,003.29	75.25%	空调智能控制器

终端应用	客户名称	成立时间	销售金额	销售占比	销售内容
	TCL	同上	1,508.77	18.91%	空调智能控制器
	威士茂电子塑胶（珠海）有限公司	2003 年 9 月 4 日	146.64	1.84%	空调智能控制器
	中山联昌电器有限公司	同上	110.08	1.38%	空调智能控制器
	宁波富达智能科技有限公司	同上	86.42	1.08%	空调智能控制器
	小计		7,855.20	98.46%	
洗衣机	nuwave,LLC	同上	464.37	100.00%	洗衣机智能控制器

（三）终端产品类

1、2020 年度

单位：万元

终端应用	客户名称	成立时间	销售金额	销售占比	销售内容
电磁炉	纯米	芜湖纯米电子科技有限公司成立于 2018 年 8 月 16 日	1,194.49	74.03%	电磁炉整机
	nuwave,LLC	2013 年 11 月 20 日	392.87	24.35%	电磁炉整机
	小计		1,587.35	98.37%	

2、2019 年度

单位：万元

终端应用	客户名称	成立时间	销售金额	销售占比	销售内容
电磁炉	纯米	同上	942.47	46.33%	电磁炉整机
	南京聚志网创电子商务有限公司	2011 年 3 月 16 日	756.17	37.17%	电磁炉整机
	nuwave,LLC	同上	298.54	14.68%	电磁炉整机
	珠海随变科技有限公司	同上	13.75	0.68%	电磁炉整机
	小计		2,010.93	98.86%	

3、2018 年

单位：万元

终端应用	客户名称	成立时间	销售金额	销售占比	销售内容
电磁炉	nuwave,LLC	同上	811.84	74.57%	电磁炉整机
	江门市威多福电器有限公司	2007 年 3 月 26 日	214.94	19.74%	电磁炉整机

终端应用	客户名称	成立时间	销售金额	销售占比	销售内容
	珠海随变科技有限公司	同上	44.13	4.05%	电磁炉整机
	伊莱克斯（杭州）家用电器有限公司	2004年9月29日	2.48	0.23%	电磁炉整机
	纯米	上海纯米电子科技有限公司成立于2013年7月10日	2.21	0.20%	电磁炉整机
	小计		1,075.61	98.79%	

七、披露报告期各期发行人前十大客户是否存在成立不久即与发行人合作的情形、背景及合理性，是否存在报告期内向发行人采购金额大幅增长情形，与相关客户产品及需求是否匹配，除新宝股份外，是否存在其他主要客户的历任股东、董监高、法定代表人直接或间接持有发行人股份的情形。

（一）披露报告期各期发行人前十大客户是否存在成立不久即与发行人合作的情形、背景及合理性

报告期各期，公司前十大客户基本情况如下：

序号	客户名称		成立时间	开始合作时间
1	苏泊尔	浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司	2006.5	2013 年以前
		浙江苏泊尔家电制造有限公司	2004.1	2014 年
2	纯米	纯米科技（上海）股份有限公司	2013.7	2016 年
		芜湖纯米电子科技有限公司	2018.8	2019 年
		广东小厨科技有限公司	2017.5	2017 年
3	艾美特	艾美特电器（深圳）有限公司	1991.5	2013 年以前
		艾美特电器（九江）有限公司	2014.1	2015 年
4	TCL	TCL 空调器（武汉）有限公司	2004.7	2013 年以前
		TCL 德龙家用电器（中山）有限公司	2005.7	2019 年
		TCL 空调器（中山）有限公司	2000.11	2013 年以前
5	新宝股份	广东新宝电器股份有限公司	1995.12	2013 年以前
		滁州东菱电器有限公司	2010.4	2017 年
6	广东富信科技股份有限公司		2003.6	2013 年以前
7	宁波凯波集团有限公司		1996.9	2013 年以前
8	金鸿盛	安徽金鸿盛电气有限公司	2013.11	2016 年
		东莞市金鸿盛电器有限公司	2004.7	2016 年
9	广东世联电器有限公司		2004.8	2013 年以前

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间
10	江门市威多福电器有限公司	2007.3	2015 年
11	nuwave,LLC	2013.11	2016 年
12	佛山市顺德弘金电器科技有限公司	2013.2	2013 年
13	江门市南光电器实业有限公司	2007.1	2013 年以前
14	中山市美扬电器有限公司	2002.3	2016 年
15	广东顺德欧宁科技电器有限公司	2014.11	2018 年
16	宁波三 A 集团电器有限公司	2004.6	2013 年以前

报告期各期的公司前十大客户中，成立不久即与公司合作的客户为广东小厨科技有限公司和芜湖纯米电子科技有限公司、艾美特电器（九江）有限公司、佛山市顺德弘金电器科技有限公司，公司与其交易往来均为主营业务产品的销售。具体合作背景如下：

广东小厨科技有限公司和芜湖纯米电子科技有限公司均为纯米科技（上海）股份有限公司的全资子公司。公司与纯米科技（上海）股份有限公司自 2016 年起建立良好的合作关系，并取得其高度认可。因此，广东小厨科技有限公司和芜湖纯米电子科技有限公司成立后不久即与公司促成合作关系。

艾美特电器（九江）有限公司由艾美特电器（深圳）有限公司及其控股股东威昂发展有限公司于 2014 年 1 月出资成立。由于品牌厂商艾美特一直与公司保持长期良好的合作关系，在艾美特电器（九江）有限公司成立后不久，即与公司开展合作。

佛山市顺德弘金电器科技有限公司股东深耕行业，与公司有多年业务往来。因此，佛山市顺德弘金电器科技有限公司成立后不久，即基于以往的彼此合作信任，双方建立起业务合作关系。

上述客户成立不久即与公司合作的情形，均具有合理的业务背景，与公司交易具有合理性。

（二）是否存在报告期内向发行人采购金额大幅增长情形，与相关客户产品及需求是否匹配

1、报告期各期，公司前十大客户销售情况

报告期各期，公司前十大客户销售相关信息情况已申请豁免披露。

2、采购金额大幅增长的情形具体原因

上述前十大客户中艾美特、TCL、凯波集团、新宝股份采购金额大幅增长的原因请详见本节“四、发行人产品的销售情况”之“（七）报告期各期向新增的前五大客户销售情况”之“4、向上述客户销售金额大幅增加的原因，与其终端产品产销量的匹配性”相关内容。

报告期内，其他客户存在采购金额大幅增长的原因如下：

（1）中山市美扬电器有限公司2019年销售额较2018年增长1,573.08万元的主要原因系：中山市美扬电器有限公司为美的合作供应商，公司于2018年下半年与该客户进行合作研发养生壶、开水瓶等产品，并于2019年上半年开始量产，并实现销售。

（2）广东顺德欧宁科技电器有限公司2019年较2018年向公司采购金额增长1,213.52万元的主要原因系：该客户为Shark Ninja的签约制造商，公司与Shark Ninja达成合作意向，并开始承接相关产品的研发生产项目，从而广东顺德欧宁科技电器有限公司增加智能控制器的订单，故公司对其2019年销售金额增长较大。2020年较2019年增长较快的主要原因系随着合作的逐步深入，该客户对公司的技术研发、产品品质、快速响应等方面高度认可，订单进一步增加，故公司对其2020年销售金额增长较大。

（3）宁波三A集团电器有限公司2020年较2019年增长较快，主要系该客户是公司的长期合作客户，该客户2020年依托小米平台实现业绩增长，从而智能控制器需求增加，公司对其销售金额增长。

3、采购金额大幅增长客户经营实力情况

报告期内，采购金额大幅增长客户经营实力情况如下：

序号	客户名称	注册资本	客户情况	与发行人交易是否匹配
1	纯米	4,000 万元	专业从事厨房家用电器的研发、生产及销售，主要产品有米家 IH 电饭煲、米家 IH 电压力煲、电磁炉、烤箱、炊具等，并研发知吾煮 APP，为用户自动推送应季食谱。该企业依托小米生态链，用互联网思维做产品，为国内领先的互联网家电企业。	是

序号	客户名称	注册资本	客户情况	与发行人交易是否匹配
2	艾美特	3,200 万美元	为电风扇、电暖器等家电产品的全球知名品牌，其长期专注于空气品质改善类家用电器产品，产品门类涵盖电风扇、电暖器、空气净化器、加湿机、除湿机、新风系统等。产品畅销国内 31 个省市及世界 60 余国家和地区，是全球小家电主要结合设计、开发、生产一体的生产及品牌商之一。	是
3	TCL	140.3078 亿元	TCL 集团股份有限公司是中国最大的、全球性规模经营的消费类电子企业集团之一。公司大家电智能控制器业务主要与其旗下的 TCL 空调器（中山）有限公司、TCL 空调器（武汉）有限公司及 TCL 德龙家用电器（中山）有限公司进行合作。	是
4	新宝股份	82,672.78 万元	A 股上市公司，是国内较早从事设计研发、生产、销售小家电产品的企业之一，公司始终专注主业发展，综合竞争能力日益提高，现已成为中国小家电行业的出口龙头企业。	是
5	中山市美扬电器有限公司	100 万元	成立于 2002 年，是一家专业生产电热水瓶、电热水壶、破壁机、咖啡壶等产品的家电企业。公司研发生产的开水瓶产品，在国内具有一定知名度。该企业同时与品牌厂商美的等国内知名家电品牌合作。	是
6	广东顺德欧宁科技电器有限公司	1,000 万元	成立于 2014 年，是一家集研发、制造、销售电压力锅、电火锅及电蒸锅系列产品的专业制造企业。公司年生产能力达 500 万台以上，是目前国内较大规模的电压力锅和电火锅的专业制造基地之一，主要客户包括 Shark Ninja, Cosori, nuwave 等知名国外家电品牌厂商。	是
7	佛山市顺德弘金电器科技有限公司	500 万元	成立于 2013 年，是一家集研发，生产，销售于一体的专业小家电企业，主要产品为电风扇，加热器。 厂房占地面积 20000 平方米，年生产能力 200 万件，产品畅销日本，欧洲，澳大利亚等国家和地区，在国外享有良好的声誉。	是
8	江门市南光电器实业有限公司	151.87 万元	成立于 2007 年，专业生产电饭锅、多用锅、电炸锅、慢炖锅、咖啡壶、电烤箱等厨房家电产品，年产能 350 万台，产品全部出口到美国、中东、欧盟和东南亚等国家和地区，年出口销售 250 万台。	是
9	宁波三 A 集团电器	5,300 万元	成立于 2004 年，主要生产咖啡机等各类小家电，年出口咖啡机 60 万台，产	是

序号	客户名称	注册资本	客户情况	与发行人交易是否匹配
	有限公司		品主要销往欧美及日本等国际市场，公司拥有专业的研发销售品控等团队。2018 年开始做内销即热饮水机业务，同年成立宁波心想科技有限公司 主要从事小米产品的研发和销售及自主心想品牌在小米商城，小米有品等平台销售。公司规模逐步扩大，销售业绩逐渐上升。	

注：上述客户情况信息均源自于其公开披露信息或其官网等。

报告期内，上述客户向发行人采购金额大幅增长情形，与其产品及需求匹配。

（三）除新宝股份外，报告期内主要客户的历任股东、董监高、法定代表人直接或间接持有发行人股份的情形。

经核查，广东弘德恒顺新材料创业投资合伙企业（有限合伙）持有公司 283.20 万股，持股比例 3.70%；同时，广东弘德恒顺新材料创业投资合伙企业（有限合伙）持有发行人报告期内前十大客户之一的广东富信科技股份有限公司 314.40 万股，持股比例 3.56%。发行人与广东富信科技股份有限公司按照公平合理的市场原则进行交易。

对公司报告期内各期前十大主要客户关联关系核查情况：对于境内客户，通过现场走访、查询国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等途径核查了境内主要客户的股权结构，核实是否与公司存在关联关系；针对境外客户，通过访谈确认等方式核查了境外主要客户的股权结构，核对主要客户历任股东、董监高、法定代表人是否与发行人存在关联关系。

经核查，除上述情形外，报告期内各期前十大主要客户的历任股东、董监高、法定代表人不存在直接或间接持有发行人股份的情形。

八、主要客户进行的函证、走访核查的具体情况，包括回函方式、是否独立取得函证、回函单位、回函确认金额、是否存在回函不符的情形，实地走访的时间等。

1、对发行人报告期内前十名客户走访情况明细如下：

序号	单位名称	客户情况	所在区域	走访形式	走访时间
1	浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司	2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年度	浙江绍兴	实地走访	2021/3/9

序号	单位名称	客户情况	所在区域	走访形式	走访时间
2	浙江苏泊尔家电制造有限公司	第一大客户	浙江绍兴	实地走访	2021/3/9
3	纯米科技（上海）股份有限公司	2017 年度第四大客户、2018 年度、2019 年度、2020 年度第二大客户	顺德北滘	实地走访	2021/3/3
4	芜湖纯米电子科技有限公司		顺德北滘	实地走访	2021/3/3
5	广东小厨科技有限公司		顺德北滘	实地走访	2021/3/3
6	广东纯米电器科技有限公司		顺德北滘	实地走访	2021/3/3
7	艾美特电器（深圳）有限公司	2019 年度第五大客户、2020 年度第四大客户	深圳宝安	实地走访	2021/3/9
8	艾美特电器（九江）有限公司		江西九江	实地走访	2021/3/9
9	TCL 德龙家用电器（中山）有限公司	2018 年度第十大客户、2020 年度第五大客户	中山南头	实地走访	2021/3/12
10	TCL 空调器（中山）有限公司		中山南头	实地走访	2021/3/12
11	TCL 空调器（武汉）有限公司		湖北武汉	实地走访	2021/3/12
12	广东新宝电器股份有限公司	2017 年度第八大客户、2019 年第六大客户、2020 年度第三大客户	顺德勒流	实地走访	2021/3/5
13	滁州东菱电器有限公司		安徽滁州	实地走访	2021/3/11
14	广东世联电器有限公司	2017 年度第五大客户、2018 年第四大客户、2019 年第八大客户、2020 年度第九大客户	顺德伦教	实地走访	2021/3/12
15	广东富信科技股份有限公司	2017 年度第六大客户、2018 年度第五大客户、2019 年度第三大客户、2020 年度第七大客户	顺德容桂	实地走访	2021/3/5
16	宁波凯波集团有限公司	2017 年度第七大客户、2018 年度第七大客户、2019 年度第四大客户、2020 年度第六大客户	浙江慈溪	实地走访	2021/3/9
17	广东顺德欧宁科技电器有限公司	2019 年度第十大客户、2020 年度第八大客户	顺德均安	实地走访	2021/3/5
18	宁波三 A 集团电器有限公司	2020 年度第十大客户	浙江慈溪	实地走访	2021/3/9
19	佛山市顺德弘金电器科技有限公司	2017 年度第十大客户、2018 年度第六大客户、2019 年度第七大客户	顺德北滘	实地走访	2021/3/3

序号	单位名称	客户情况	所在区域	走访形式	走访时间
20	中山市美扬电器有限公司	2019 年度第九大客户	中山东凤	实地走访	2021/3/12
21	安徽金鸿盛电气有限公司	2017 年度第二大客户、2018 年度第三大客户	未走访	未走访	不适用
22	东莞市金鸿盛电器有限公司		未走访	未走访	不适用
23	nuwave,LLC	2017 年度第九大客户、2018 年度第八大客户	视频访谈	视频访谈	2020/9/18
24	江门市南光电器实业有限公司	2018 年度第九大客户	未走访	未走访	不适用
25	江门市威多福电器有限公司	2017 年度第三大客户	未走访	未走访	不适用

本所对发行人报告期内主要客户进行了实地走访以及视频访谈。在对发行人客户走访及视频访谈过程中，对客户的基本情况、合作背景、历史情况、信用政策、合同执行情况、付款条件与结算周期以及是否存在关联关系等信息进行了访谈。

2、报告期内前十名客户的函证情况明细如下：

报告期内主要客户进行的函证的具体情况，包括回函方式、是否独立取得函证、回函单位、回函确认金额、是否存在回函不符的情形，已申请豁免披露。

本所对发行人报告期内主要客户营业收入和应收账款进行了发函，其中营业收入发函比例分别为89.69%、89.68%、88.39%，应收账款发函比例分别为83.99%、84.04%、84.59%。本所独立实施了发函，并对整个发函过程进行了控制。

本所在收到回函后，对回函金额进行了核对，并对差异情况进行调整分析；对于尚未收到回函的客户，实施替代程序确认函证金额；经执行差异调节及替代测试程序后，函证金额可以确认。

二、请保荐人、本所发表明确意见。

【核查程序】

针对上述情况，本所执行的主要核查程序如下：

1、通过与发行人管理层进行访谈，了解发行人与苏泊尔的合作历史、合作情况及未来合作趋势等信息；

2、查阅苏泊尔的年报等公开信息，了解苏泊尔的经营情况；

3、获取发行人对苏泊尔的销售明细表，统计并分析 OEM 和 ODM 不同经营模式下，发行人对苏泊尔的销售情况；

4、获取报告期各期发行人对苏泊尔、纯米、艾美特等主要客户的销售明细表，统计并分析其销售数据及销售情况变动原因；

5、获取报告期各期前十大客户与发行人的合作情况，分析双方合作的背景、合理性；

6、获取发行人报告期各期的销售明细表，统计各期主要客户收入情况并分析是否存在大幅增长情形；

7、访谈发行人相关销售部门负责人，了解新成立不久即与发行人合作的客户、采购金额大幅增长客户的合理性、背景；

8、对主要客户进行了实地走访，通过访谈了解客户的主要产品、合作时间、

合作关系及其与发行人的交易等情况；

9、向主要客户发函询证，核查主要客户的交易金额及往来款余额的准确性，并对未回函和存在回函差异的客户实施进一步核查程序；

10、获取发行人销售明细账，抽查销售合同、销售发票、出库单等原始单据，确认销售的真实性，并与销售明细账核对销售产品的数量、金额、品名等；

11、通过企查查、天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开网站检索前主要客户的工商基本信息，核对主要客户历任股东、董监高、法定代表人对外投资情况。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、发行人对苏泊尔销售占比较高符合行业特征；发行人为苏泊尔提供的产品主要为 OEM 产品，发行人与苏泊尔的合作具有稳定性、可持续性，发行人对苏泊尔不存在重大依赖，不存在短期被替换的风险；

2、发行人向新增的前五大客户销售金额大幅增加的原因合理，与其终端产品产销量匹配；

3、2020 年 1-6 月，发行人对艾美特销售的环境等电器智能控制器销售金额大幅增加的原因合理；

4、发行人向新宝股份销售价格具有公允性，由于产品性能、规格型号、市场销售策略等不同导致单价、毛利率与其他客户存在较大差异，差异合理；

5、发行人对东莞市金鸿盛电器有限公司、安徽金鸿盛电气有限公司、广东世联电器有限公司销售金额减少的原因合理；截至 2020 年 12 月 31 日，公司与安徽金鸿盛电气有限公司已不再继续合作，应收账款余额为 4.71 万元；公司与东莞金鸿盛电气有限公司、广东世联电器有限公司仍有部分合作，公司对其销售收入分别为 12 万元、2,487.13 万元，应收账款余额分别为 10.46 万元、623.94 万元；

6、已披露报告期内发行人终端领域产品前五大客户基本情况；

7、报告期各期发行人前十大客户中存在客户成立不久即与公司合作的情形，

均具有合理的业务背景，与公司交易具有合理性；报告期内，上述客户向发行人采购金额大幅增长情形，与其产品及需求匹配；除新宝股份、广东富信科技股份有限公司外，发行人不存在其他主要客户的历任股东、董监高、法定代表人直接或间接持有发行人股份的情形。

问题四：关于 2019 年第四季度和 2020 年第二季度营业收入

申报材料显示，2019 年第四季度和 2020 年第二季度发行人营业收入分别为 28,931.02 万元、30,843.43 万元，分别占 2019 年和 2020 年 1-6 月营业收入的 31.00%、65.90%，且显著高于报告期内其他季度的营业收入。

请发行人分析并披露 2019 年第四季度和 2020 年第二季度营业收入较高的原因，销售增长较多的主要客户名称、金额、原因，是否存在 2019 年 12 月、2020 年 6 月收入确认金额和比例较高的情形，保荐人及申报会计师对于发行人是否存在跨期确认收入的结论性意见。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

①2019 年第四季度和 2020 年第二季度营业收入较高的原因

公司主要销售的产品为智能控制器，销售规模受到下游应用领域家用电器的市场需求的影响，行业内家用电器由于市场推广、生活需求增加等因素，公司二季度和四季度的销售占比相对较高。

报告期内，发行人与同行业可比公司季度收入占比明细表如下：

可比公司	2020 年度				2019 年度			
	第一 季度	第二 季度	第三 季度	第四 季度	第一 季度	第二 季度	第三 季度	第四 季度
拓邦股份	13.85%	22.07%	28.77%	35.31%	19.60%	23.21%	25.27%	31.92%
和而泰	15.78%	23.41%	29.20%	31.61%	21.06%	26.62%	25.07%	27.25%
朗科智能	14.28%	22.59%	27.58%	35.55%	23.47%	22.33%	26.26%	27.94%
和晶科技	15.92%	24.45%	29.23%	30.40%	24.72%	24.66%	23.38%	27.24%
振邦智能	12.42%	18.66%	35.81%	33.12%	18.61%	21.50%	33.06%	26.84%
朗特智能	12.62%	20.63%	34.01%	32.74%	21.46%	23.46%	24.75%	30.32%
平均值	14.15%	21.97%	30.77%	33.12%	21.49%	23.63%	26.30%	28.59%
发行人	14.75%	28.51%	22.20%	34.54%	19.08%	26.17%	23.75%	31.00%

续上表：

可比公司	2018 年度			
	第一 季度	第二 季度	第三 季度	第四 季度

拓邦股份	20.12%	25.14%	29.54%	25.20%
和而泰	20.35%	25.62%	25.64%	28.39%
朗科智能	19.18%	24.22%	28.33%	28.28%
和晶科技	27.11%	28.12%	16.59%	28.17%
振邦智能	20.23%	23.07%	29.94%	26.76%
朗特智能	21.99%	20.66%	25.09%	32.26%
平均值	21.50%	24.47%	25.86%	28.18%
发行人	19.31%	28.98%	24.42%	27.29%

报告期内公司第二季度销售额占比分别为 28.98%、26.17%和 28.51%，第四季度销售额占比分别为 27.29%、31.00%和 34.54%；同行业可比上市公司第二季度销售额占比平均值分别为 24.47%、23.63%和 21.97%，第四季度销售额占比平均值分别为 28.18%、28.59%和 33.12%。公司第二季度与第四季度的销售额占比与同行业上市公司占比不存在明显差异。

公司 2019 年、2020 年的第四季度营业收入占比较高，一方面与发行人销售收入的季度性趋势相同；另一方面主要是发行人主要客户与新增客户带来的销售收入增加所致。2020 年第二季度营业收入较高，主要是受新冠疫情影响，具有小体积、轻服务、免安装等特点的小家电使用频率大幅提升，健康类小家电得以快速普及，同时社交电商和直播带货等新兴渠道的兴起，也促使小家电市场规模大幅增长，故公司第二季度销售收入明显增加。

②销售增长较多的主要客户名称、金额、原因，是否存在 2019 年 12 月、2020 年 6 月收入确认金额和比例较高的情形

发行人 2019 年第四季度较 2018 年同期以及 2020 年第二季度较 2019 年同期销售增长较多的主要客户与金额如下：

A、2019 年第四季度及 12 月

单位：万元

序号	客户名称	2018 年 第四季度收入	2019 年 第四季度收入	收入 增长额	2019.12 收入	12 月占 全年比例	增长原因
1	苏泊尔	8,362.36	11,197.27	2,834.92	4,085.77	13.24%	第一大客户，销售基数大，客户自身营业收入增加，带动公司与其交易量增长。
2	艾美特	78.79	1,178.95	1,100.16	282.29	10.13%	其自身战略调整，2019 年所需智能控制器开始由自产转外购，因此公司对其销量增加。
3	新宝股份	355.36	1,288.67	933.31	341.48	12.99%	知名家电企业，双方合作加强，公司产品凭借成本、质量优势，销售增加。
4	纯米	2,600.88	3,431.35	830.46	1,393.39	13.34%	纯米科技（上海）股份有限公司子公司，原上海纯米部分订单转为向芜湖纯米销售，因此增长较快。
5	中山市美扬电器有限公司	155.73	849.04	693.32	269.03	15.56%	客户主营养生壶等产品，2019 年其销售额大幅增加，带动公司与其交易量增长。
小计		11,553.12	17,945.28	6,392.17	6,371.96		
第四季度主营业务收入		22,365.09	28,931.02	6,565.93	11,113.53	11.91%	
占比		51.66%	62.03%				

B、2020 年第二季度及 6 月

单位：万元

序号	客户名称	2019 年度 第二季度收入	2020 年度 第二季度收入	收入 增长额	2020.6 收入	6 月占 半年比例	增长原因
1	苏泊尔	6,826.50	8,216.81	1,390.30	2,145.11	16.42%	第一大客户，销售基数大，客户自身营业收入增加，带动公司与其交易量增长。
2	艾美特	876.94	2,263.07	1,386.13	797.73	26.25%	其自身战略调整，2019 年所需智能控制器开始由自产转外购，2019 年下半年及 2020 年销量开始逐渐增加。

序号	客户名称	2019 年度 第二季度收入	2020 年度 第二季度收入	收入 增长额	2020.6 收入	6 月占 半年比例	增长原因
3	TCL	37.78	929.83	892.05	361.21	20.15%	客户主营空调类产品，2019 年新引入客户，因此 2019 年下半年及 2020 年销量开始逐渐增加。
4	新宝股份	361.54	1,225.10	863.57	333.49	20.32%	受新冠病毒影响，客户小家电市场销量大幅度增长。同时客户增加外购比例，公司产品具有成本、质量优势，带动公司对其销售增加。
5	苏州市宝成实业有限公司	134.87	804.59	669.72	372.08	33.33%	客户承接知名家电企业 Shark Ninja 整机业务，带动公司对其销售增加。
小计		8,237.63	13,439.40	5,201.77	4,009.62		
第二季度主营业务收入		24,423.24	30,843.43	6,420.19	8,947.08	19.12%	
占比		33.73%	43.57%				

2019 年第四季度，发行人销售额增长较多的客户增长原因主要系客户自身业务收入增长、新拓展客户或合作加深订单增加等因素导致。部分客户在 12 月份收入占全年比例较高，主要原因系：①纯米、苏泊尔及新宝股份为知名家电企业，年末元旦、春节等销量增加，需提前备货生产，导致 12 月占比较高；②艾美特因其自身战略调整，2019 年所需智能控制器开始由自产转外购，因此公司对其销量增加。③中山市美扬电器有限公司主要生产养生壶等产品，销量集中于冬季；

2020 年第二季度，公司销售额增长较多的客户增长的原因主要系客户自身业务收入增长、合作加深订单增加等因素导致。部分客户在 6 月份收入占 2020 年 1-6 月比例较高，主要原因系：①艾美特主要生产电风扇等产品，夏季销量旺盛，因此 6 月份占比较高；②TCL 中 TCL 德龙家用电器（中山）有限公司为 2019 年新引进客户，前期为合作研发阶段，在年底研发完成，2019 年底及 2020 年上半年销量集中增加；③苏州市宝成实业有限公司承接了知名家电企业 Shark Ninja 整机业务，带动公司对其销售增加。

此外，公司 2019 年 12 月当月销售收入占 2019 年度全年主营业务收入 11.91%，2020 年 6 月当月销售收入占 2020 年 1-6 月半年主营业务收入 19.12%，均在合理范围，不存在 2019 年 12 月和 2020 年 6 月收入确认金额和比例较高的情形。

③发行人是否存在跨期确认收入

本所对报告期内发行人营业收入执行了核查程序，包括对发行人主要客户进行走访，对报告期内营业收入和应收账款进行函证。同时对发行人各期营业收入进行截止性测试。经核查，本所认为发行人不存在跨期确认收入的情况。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

1、了解发行人销售循环内部控制的设计，评价内部控制设计是否有效，执行穿行测试、控制测试，评价销售循环内部控制运行有效性；

2、访谈发行人的管理层与销售人员，了解发行人销售收入季度性变动的情况及销售收入增加的原因；

3、对发行人主要客户进行走访核查，对发行人的营业收入和应收账款进行发函程序，并对走访情况及回函情况进行分析；

4、获取发行人报告期内主要客户的销售明细表，分析主要客户的销售收入在不同季度的变动情况，并分析其合理性；

5、对发行人营业收入执行截止性测试，确认发行人是否存在收入跨期情况；

6、获取宏观环境、行业相关数据，核查公司核心业务、经营环境的变动情况，了解智能控制器市场供求关系、行业竞争格局，分析并评价发行人收入增长的合理性。

【核查结论】

经核查，本所认为：

发行人 2019 年第四季度与 2020 年第二季度营业收入较高的原因具有合理性；前述期间销售增长较多的主要客户中部分客户 2019 年 12 月和 2020 年 6 月收入确认比例较高的情况，符合实际情况，具有合理性；发行人不存在 2019 年 12 月和 2020 年 6 月确认金额和比例较高的情形，不存在跨期确认收入。

问题五：关于原材料、能源采购及主要供应商

申报材料显示：

（1）发行人采购的主要原材料包括 IC 芯片、PCB、显示屏、二三极管、电阻电容、继电器、电感等，其中 2018 年至 2020 年 1-6 月 IC 芯片采购价格分别下降 6.75%、2.05%、8.27%，电感采购价格分别下降 8.48%、3.77%、17.28%，2019 年和 2020 年 1-6 月 PCB 采购价格分别下降 11.68%、6.51%，三极管采购价格分别下降 5.16%、21.77%。

（2）报告期内，发行人前五大供应商采购占比分别为 15.22%、16.87%、15.12%、15.29%，向供应商采购集中度较低。

（3）深圳市鑫满达实业有限公司系发行人 2019 年新增的前五大供应商，2019 年和 2020 年 1-6 月分别系发行人第二大、第一大供应商，与发行人 2018 年开始合作，2018 年至 2020 年 1-6 月，发行人分别向其采购 612.27 万元、1,880.51 万元、1,055.80 万元，主要采购 PCB。

（4）报告期各期，发行人用电量分别为 1,128.08 万度、1,214.98 万度、1,547.84 万度、708.31 万度，与营业收入增长不一致，根据保荐工作报告，每度电产量分别为 4.40 套、5.01 套、5.52 套、6.41 套，持续提高。

请发行人：

（1）分析并披露发行人 IC 芯片、电感、PCB、三极管采购价格与市场价格、同行业公司的采购价格、主要供应商销售价格变动趋势是否一致，发行人向不同供应商采购同类产品是否存在价格差异较大的情形，披露报告期各期向前十大供应商采购情况，以及发行人采购金额占主要供应商营业收入的比例，前十大供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益关系。

（2）披露是否存在向贸易商采购情况，如存在，请披露向前五大贸易商采购的原材料种类、金额及占比，采购价格公允性，贸易商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益关系。

（3）披露是否存在下游客户指定供应商情况，如存在，请披露指定采购的金额及占比，采购价格公允性。

(4) 分析并披露向深圳市鑫满达实业有限公司采购金额持续增加的原因，向该公司采购价格与向其他供应商采购价格是否存在显著差异。

(5) 定量分析每度电产量持续提高的原因。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

请保荐人、申报会计师、发行人律师说明对以下事项的核查过程，并发表明确意见：报告期各期前十大供应商的基本情况，包括但不限于注册地、注册资本、股权结构、实际控制人，是否存在成立不久即成为发行人主要供应商的情形，供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益关系。

【答复】

一、分析并披露发行人 IC 芯片、电感、PCB、三极管采购价格与市场价格、同行业公司的采购价格、主要供应商销售价格变动趋势是否一致，发行人向不同供应商采购同类产品是否存在价格差异较大的情形，披露报告期各期向前十大供应商采购情况，以及发行人采购金额占主要供应商营业收入的比例，前十大供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益关系。

(一) 发行人 IC 芯片、电感、PCB、三极管采购价格与市场价格、同行业公司的采购价格、主要供应商销售价格变动趋势

公司采购的 IC 芯片、电感、PCB、三极管等主要材料规格型号品类众多，电子产品行业技术迭代升级较快，并且主要为满足特定功能需要特定的定制化生产，无公开市场价格及相关价格指数。公司采用“以销定产，以产定购”的经营模式，通常情况下与供应商签署框架协议，通过采购订单确认具体采购标的、数量、金额等内容，以供应中心集中采购为主，子公司就近优势采购为辅的采购策略。

公司在多年经营发展中已建立起成熟完善的供应商管理体系、日常采购业务体系、原材料品质控制体系和原材料成本控制体系，通过供应链管理 SCM 系统实现了前述管理体系的信息化管理。

公司采购原材料时会进行市场化比价，将具体规格、型号及各项要求发给供应商报价，供应商提供报价单后，根据供应商的综合报价、供货实力和合作背景等因素，通过比价、议价、谈判等方式，在确保产品质量的前提下按低价优先原

则进行采购，选定供应商并与之签订采购合同，同时需合理安排同一主要物料应保障有三家以上供应商为公司提供原材料的要求，以降低原材料短缺风险，采购部门根据采购合同或订单进行采购并进行物资跟踪，采购物资到货验收合格后入库，财务部根据合同约定和发票进行结算付款。

报告期内，发行人 IC 芯片、电感、PCB、三极管采购均价情况与同行业公司采购价格对比情况

由于同行业可比公司未公开或未全部公开披露材料采购情况，发行人根据同行业可比公司的公开数据，将相关可比信息进行了汇总统计，报告期内，发行人的 IC 芯片、电感、PCB、三极管采购均价与同行业可比公司对比分析情况如下所述：

(1) 报告期内，发行人 IC 芯片的采购均价与同行业可比公司对比分析

单位：元/个

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	变动	单价	变动	单价	变动
拓邦股份	-	-	-	-	1.55	-9.88%
和而泰	-	-	-	-	1.98	20.00%
振邦智能	-	-	1.78	-11.19%	2.00	-0.55%
朗特智能	-	-	1.20	-28.50%	1.68	-20.07%
平均值	-	-	1.49	-17.42%	1.80	-3.64%
发行人	0.70	0.68%	0.69	1.17%	0.68	-6.75%

注 1：报告期内，拓邦股份仅公开披露 2018 年 1-6 月的 IC 芯片采购均价；

注 2：报告期内，和而泰仅公开披露 2018 年度的 IC 芯片采购均价；

注 3：报告期内，朗科智能、和晶科技未公开披露 IC 芯片采购均价；

注 4：朗特智能仅披露了三款型号 IC 芯片采购均价，2018 年度和 2019 年度采购总额占总采购金额的比例分别为：15.44%和 19.57%；

注 5：上述可比上市公司均未公开披露 2020 年度 IC 芯片的相关采购均价信息。

报告期内，发行人的 IC 芯片采购均价变动情况与行业可比公司均变动趋势不同，主要原因系公司以境内销售为主，报告期内，利用国产替代的 IC 芯片较多，公司 IC 芯片的采购均价较低，随着国内 IC 芯片的集成程度逐渐增加以及 IC 芯片需求量增幅较大，IC 芯片的采购价格略有上涨。由于各公司所采购的 IC 芯片规格型号不同，功能不同，采购来源不同，各公司采购均价存在较大的差异，具体情况分析如下：

一方面发行人以境内销售为主，利用国产替代的 IC 芯片较多，降低了公司 IC 芯片的采购均价，由于国内定价相对较低，其价格波动相对平稳。而境外销售的智能控制器产品，一般情况下会被指定使用进口的 IC 芯片原材料，其采购成本相对较高，境内外 IC 芯片采购均价的差异情况见本招股说明书“第六节业务与技术”之“五、发行人采购和主要供应商情况”之“（五）境外采购情况”所述内容，报告期内发行人与同行业可比公司国内销售占比明细如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
拓邦股份	44.88%	44.50%	44.17%
和而泰	30.38%	33.44%	41.54%
振邦智能	51.26%	64.32%	66.17%
朗特智能	51.15%	44.87%	40.28%
平均值	44.42%	46.78%	48.04%
发行人	98.55%	98.31%	96.77%

注：朗特智能披露的 2018 年度和 2019 年度国内外销售占比仅指主营业务收入，其他业务收入未区分境内外销售。

另一方面，发行人主要产品为厨房电器、生活电器、环境电器等各类小家电智能控制器产品，各期的销售占比在 90%左右，而小家电整机价格相对较低，其所使用的 IC 芯片平均单价低于大家电控制器、电机驱动、锂电管理等应用领域的控制器，内销小家电产品对 IC 芯片的功能要求相对较低，一般使用 8 位单片机、存储空间小、内存空间小、运算速率慢。而大家电控制器，电动锂电等应用领域对 IC 芯片的功能要求高，一般使用 32 位单片机、存储空间大、内存空间大、运算速率快。同行业可比公司的主营产品除小家电智能控制器产品外，还包括大量非小家电智能控制器产品：拓邦股份的产品除运用于家用电器外，还覆盖电动工具、园林工具、开关电源、个人护理、工业控制和燃气控制、汽车电子等下游行业领域；和而泰的产品主要运用于家用电器、健康与护理产品、电动工具、智能建筑与家居、汽车电子等下游行业领域；朗特智能的产品主要运用于智能家居及家电、离网照明、汽车电子和新型消费电子等下游行业领域；振邦智能的产品主要应用于家用及商用电器、汽车电子、电动工具、智能装备等下游行业领域。

（2）报告期内，发行人电感的采购均价与同行业可比公司对比分析

报告期内，同行业可比公司由于电感的材料采购占比相对较低，均未单独公开披露其采购均价，振邦智能将电感的采购金额与容阻、二三极管类原材料合并

一起披露，由于容阻贴片的单价非常低（报告期内，公司电阻贴片的采购均价在 0.01 元左右，电容的采购均价在 0.06 元左右），导致振邦智能该大类原材料均价较低，故其采购均价无可比性，具体数据如下表所示：

单位：元/个

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	变动	单价	变动	单价	变动
振邦智能	-	-	0.05	2.17%	0.05	-9.80%
发行人	0.39	-20.37%	0.49	-3.76%	0.50	-8.48%

注 1：振邦智能将容阻、电感、二三极管类合并为一材料大类计算均价；

注 2：拓邦股份、和而泰、朗科智能、和晶科技、朗特智能未公开披露电感采购均价；

注 3：振邦智能未公开披露 2020 年度电感采购的相关信息。

报告期内，由于发行人的电感采购金额占比较大，而同行业可比公司所采购的电感均未列入主要原材料进行披露，主要原因系：

一方面，发行人主要产品为厨房电器、生活电器、环境电器等各类小家电智能控制器产品，小家电智能控制器产品所使用的电感主要有两个用途，一是用于 EMC 抗干扰作用，二是用于开关电源升降电压储能作用，需要使用电感这类高成本器件解决 EMC 抗干扰问题或电源储能问题，而电感的主要成本为铜线和磁芯骨架，整机产品功率越大即电流越大或者电源储能功率越大，对应的电感线径越粗，磁芯骨架越大，电感价格就越高，由此导致了小家电智能控制器产品所使用的电感单价相对较高，同行业可比公司的小家电智能控制器产品的占比相对较小，电感单价成本相对较低。

另一方面，由于小家电智能控制器产品所应用的终端产品因有严格安规和 EMC 国家标准要求，每个小家电智能控制器都需要使用电感，因此电感的耗用量较大，电感采购金额占比较大，导致发行人的电感采购总成本排名靠前，而同行业可比公司的小家电智能控制器产品的占比相对较小，平均单位耗用数量小，同时耗用的电感单位成本相对较低，故同行业可比公司所采购的电感均未列入主要原材料进行披露。

（3）报告期内，发行人 PCB 的采购均价与同行业可比公司对比分析

报告期内，由于 PCB 规格型号不同、大小尺寸不同、不同型号的采购比例变动情况不同，同行业可比公司的 PCB 采购均价存在较大的差异，经统计，具体情况如下表所示：

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		说明
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	
拓邦股份	-	-	-	-	1.75	6.71%	
和而泰	-	-	-	-	2.20	19.57%	
振邦智能	-	-	258.15	-8.34%	281.63	-0.99%	
朗特智能	-	-	0.24	-38.46%	0.39	-11.36%	单面板
朗特智能	-	-	1.01	-9.82%	1.12	21.74%	双面板
发行人	0.84	-12.94%	0.96	-11.68%	1.09	8.86%	

注 1：拓邦股份仅公开披露 2018 年 1-6 月的 PCB 采购均价，其披露的计量单位元/个；

注 2：和而泰仅公开披露 2018 年度的 PCB 采购均价，其公开资料显示单位为元/平方米，但根据其以前年度公开数据并结合 PCB 市场供应价格的情况，其披露的单位应当为元/个；

注 3：朗特智能将 PCB 细分为单面板和双面板披露采购均价，计量单位为元/个；

注 4：振邦智能公开披露的 PCB 采购均价计量单位为元/平方米；

注 5：上述可比上市公司均未公开披露 2020 年度 PCB 的相关采购均价信息。

由于单位型号存在较大的差异，各公司的变化趋势亦存在较大的差异，报告期内振邦智能、朗特智能的采购均价整体呈现下降趋势，公司的采购均价的变动趋势与其基本一致，但各公司的采购均价存在较大的差异，主要原因系发行人与可比公司的产品结构不同，所使用的单个 PCB 板面积大小不同以及 PCB 板（单面板、双面板及四层板）的类型不同所致：

①公司有 PCB 板单个成本低于和而泰和拓邦股份的成本，主要原因系和而泰和拓邦股份的智能控制器应用的终端产品领域与公司不同所致，和而泰和拓邦股份的电动工具等智能控制器的销售占比高于发行人，而电动工具等所使用的智能控制器主要为双面板或多层板，其单位成本较高，而公司主要使用的是单面板，双面板的采购数量较小，占比较低，因此公司采购的 PCB 板单位均价低于和而泰和拓邦股份。

报告期内，公司 PCB 板按板材类别统计，具体采购情况如下表所示：

单位：万个、元/个、万元

类别	2020 年度			
	数量	单价	金额	占比
单面板	9,568.61	0.80	7,615.86	85.31%
双面板	1,077.29	1.22	1,309.98	14.67%
四层板	0.58	2.63	1.53	0.02%
合计	10,646.48	0.84	8,927.37	100.00%

续上表

类别	2019 年度				2018 年度			
	数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
单面板	7,545.59	0.91	6,870.29	85.62%	6,360.12	1.00	6,330.12	81.99%
双面板	785.29	1.47	1,153.35	14.37%	717.54	1.93	1,386.58	17.96%
四层板	0.49	1.27	0.63	0.01%	1.34	2.63	3.52	0.05%
合计	8,331.37	0.96	8,024.27	100.00%	7,079.00	1.09	7,720.21	100.00%

②公司按单面板和双面板进行统计，与朗特智能进行对比分析如下：

单位：元/个

类别	公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		单价	变动	单价	变动	单价	变动
单面板	朗特智能	-	-	0.24	-38.46%	0.39	-11.36%
	发行人	0.80	-12.58%	0.91	-8.52%	1.00	6.98%
双面板	朗特智能	-	-	1.01	-9.82%	1.12	21.74%
	发行人	1.22	-17.21%	1.47	-24.00%	1.93	1.87%

注 1：朗特智能未公开披露 2020 年度 PCB 的相关采购均价信息。

2018 年度和 2019 年度，发行人的 PCB 板的单价变动趋势与朗特智能基本一致，但波动幅度略有不同，主要原因系发行人采购的具体规格型号与朗特智能不同，采购价格的波动幅度亦存在一定的差异；发行人采购均价高于朗特智能主要原因系公司与朗特智能的智能控制器应用的终端产品领域不同所致：发行人所采购的 PCB 板主要应用于国内销售的小家电产品，所使用的 PCB 板单个面积相对较大，单价相对较高，而朗特智能除小家电控制器外还应用于离网照明产品和新型电子消费品（旅行镜、智能啤酒杯、自行车灯、电子烟等），该类产品所使用的单个 PCB 板面积小于小家电产品，其单价相对较低。

③公司根据采购的规格型号对应的面积进行折算，将计量单位由元/个换算为元/平方米，与振邦智能进行对比分析如下：

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	变动	单价	变动	单价	变动
振邦智能	-	-	258.15	-8.34%	281.63	-0.99%
发行人	116.15	-4.12%	121.15	-9.90%	134.46	1.95%

注 1：振邦智能未公开披露 2020 年度 PCB 的相关采购均价信息。

2018 年度和 2019 年度发行人的 PCB 板的单价变动趋势与振邦智能基本一

致；发行人 PCB 单位面积采购均价低于振邦智能的主要原因系：发行人与振邦智能的智能控制器应用的终端产品领域不同所致，振邦智能的电动工具、大型家电及商用电器、汽车电子等智能控制器销售占比 40~50%左右，该类型产品所使用的智能控制器主要为双面板、多层板，而发行人的小家电智能控制器使用的主要为单面板，使用双面板相对较少。由于 PCB 面（层）数越高，对 PCB 的精度、密度、可靠度的要求会更高、工艺更复杂，随着线路板面（层）数的增加，其单位成本越高，根据公开资料显示，上市公司澳弘电子 2018 年度、2019 年度销售单面板的单位面积均价分别为 152.80 元/平方米、144.02 元/平方米，双面板/多层板（80%以上为双面板）的单位面积均价分别为 441.38 元/平方米、413.33 元/平方米，双面板/多层板的单位面积均价较单面板高。因此，公司采购的 PCB 板单位面积均价低于振邦智能。

（4）报告期内，发行人三极管的采购均价与同行业可比公司对比分析

报告期内，同行业可比公司由于三极管的材料采购占比相对较低，除拓邦股份仅披露 2018 年 1-6 月的采购价外，其他同行业可比公司均未单独公开披露其采购均价，振邦智能将电感的采购金额与容阻、二三极管类原材料合并一起披露，由于其采购的容阻贴片的单价非常低（报告期内，公司电阻贴片的单价均在 0.01 元左右，电容的单价在 0.06 元左右），但使用数量较大，导致振邦智能该大类原材料均价较低，故其披露的该类综合物料采购均价与公司的三极管类采购均价不具有可比性，具体数据如下表所示：

单位：元/个

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单价	变动	单价	变动	单价	变动
拓邦股份	-	-	-	-	0.41	17.14%
振邦智能	-	-	0.05	2.17%	0.05	-9.80%
发行人	0.19	-23.27%	0.24	-5.07%	0.26	2.40%

注 1：拓邦股份仅公开披露 2018 年 1-6 月的三极管采购均价，其披露的计量单位元/个；

注 2：和而泰、朗科智能、和晶科技、朗特智能未公开披露三极管采购均价；

注 3：振邦智能未公开披露 2020 年度三极管的相关采购均价信息。

由于各公司的三极管类归类的材料规格型号不同，三极管采购的均价呈现较大的差异，普通的三极管单价较低，因此同行业可比公司的三极管采购金额占比较低，未作重要原材料类别进行披露，而公司将可变流半导体模块、可控硅、贴

片三极管、场效应管、普通三极管等半导体器件归入了三极管进行合并披露。具体情况见下表列示：

单位：元/个、万元

名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	单价	金额	比例	单价	金额	比例	单价	金额	比例
可变流半导体模块	3.88	1,118.83	29.08%	4.07	1,712.74	47.46%	4.21	1,833.34	55.49%
可控硅	0.50	1,961.40	50.99%	0.53	1,296.88	35.94%	0.44	959.83	29.05%
贴片三极管	0.03	384.69	10.00%	0.03	291.03	8.06%	0.03	247.76	7.50%
场效应管	0.23	303.72	7.90%	0.22	215.06	5.96%	0.29	182.61	5.53%
普通三极管	0.06	78.20	2.03%	0.07	93.02	2.58%	0.06	80.65	2.44%
合计	0.19	3,846.85	100.00%	0.24	3,608.74	100.00%	0.26	3,304.19	100.00%

可控硅2019年度均价较其他期间高主要原因系产品结构发生变化所致：2018年公司加大了大功率电动搅拌类产品的业务拓展，2019年产销占比增加，而该产品所使用的大电流可控硅占比大，单位采购成本较高，导致2019年度可控硅采购均价大幅提高；2020年度公司的环境类的智能控制器风扇占比较大，而该产品主要使用小功率可控硅，使用数量较大，单位采购成本相对较低，导致2020年度可控硅采购均价下降。

报告期内，发行人 IC 芯片、电感、PCB、三极管采购均价情况与主要供应商销售价格变动趋势对比情况

公司采购的 IC 芯片、电感、PCB、三极管等主要材料规格型号品类众多，电子产品行业技术迭代升较快，相应采购材料品类繁杂，涉及供应商相对较为分散，并且主要为满足特定功能需要特定的定制化生产，供应商未公开其所销售给发行人具体规格型号的产品价格，通常情况下，供应商根据其客户的具体需求提供具体规格型号的产品报价，规格型号不同，其销售的价格也存在较大的差异性。

由于各材料规格型号众多，以下选取发行人 IC 芯片、电感、PCB、三极管等主要原材料的前五大供应商主要型号材料（按采购物料金额大小排序）进行分析，若主要型号材料合计采购金额低于 30%，则按照不超过前十大供应商的主要型号材料进行分析。发行人将主要型号材料采购均价与其供应商的报价情况进行了对比分析如下：

(1) 报告期内，发行人 IC 芯片的采购均价与主要供应商销售价格变动趋势

报告期各期 IC 芯片主要型号采购价格与主要供应商的报价情况已申请豁免披露。

报告期内，公司的采购均价与供应商报价基本一致，差异部分主要系汇率波动差异所致，供应商报价均按照市场变动情况修订后的对外销售价格来进行报价，故公司采购的 IC 芯片价格与主要供应商的销售价格基本一致。

(2) 报告期内，发行人电感的采购均价与主要供应商销售价格变动趋势

报告期各期电感主要型号采购价格与主要供应商的报价情况已申请豁免披露。

报告期内，公司的采购均价与供应商报价一致，供应商报价均按照市场变动情况修订后的对外销售价格来进行报价，故公司采购的电感价格与主要供应商的销售价格一致。

(3) 报告期内，发行人 PCB 的采购均价与主要供应商销售价格变动趋势

报告期各期 PCB 主要型号采购价格与主要供应商的报价情况已申请豁免披露。

报告期内，公司的 PCB 采购均价与供应商报价存在一定差异，主要原因系：一方面供应商在正常价外，发行人会对特定批次的大额订单与供应商协商，以获取供应商的特别价格优惠，因此会出现个别材料型号的采购均价略低于供应商报价的情形；另一方面，供应商的报价一般会有两部分内容，一部分是按正常的模冲批量价格（按面积报价，开模及批量加工费用），另外一部分是因公司具体产品型号如果 PCB 在小批量试产时，为满足特定产品工艺需求会使用特殊工艺数据钻、锣板加工生产 PCB 板，需要根据实际采购情况额外支付特殊加工工艺费用，由于上表所列示的供应商报价为正常的模冲批量价格，故会产生部分供应商提供的报价低于公司的采购均价情况。

综上，报告期内公司采购的 PCB 板均价与供应商的报价基本一致，由于供应商报价均按照市场变动情况来调整对外销售价格并进行报价，故公司采购的 PCB 板价格与主要供应商的销售价格基本一致。

（4）报告期内，发行人三极管的采购均价与主要供应商销售价格变动趋势

报告期各期三极管类原材料主要型号采购价格与主要供应商的报价情况已申请豁免披露。

报告期内，公司的三极管类原材料采购均价与供应商报价基本一致，差异部分主要系汇率波动差异所致，供应商报价均按照市场变动情况修订后的对外销售价格来进行报价，故公司采购的三极管类材料价格与主要供应商的销售价格基本一致。

综上，发行人的采购模式和采购流程保障了公司采购的 IC 芯片、电感、PCB、三极管等主要材料价格遵循市场规律按照市场价格采购，以实现公司原材料供的安全性和经济效益最大化，并与市场采购价格保持基本一致，经与同行业可比公司采购均价对比分析以及与主要供应商的报价变动趋势分析，发行人的采购定价公允，与同行业可比公司的采购价格、主要供应商销售价格变动趋势一致。

（二）发行人向不同供应商采购同类产品价格差异情况

由于公司主要原材料的规格型号较多，公司通过各主要原材料的主要型号材料与不同供应商类似规格型号进行比较，分析发行人向不同供应商采购同类产品价格差异情况。通过获取发行人采购明细账分析各主要原材料的主要型号材料（按采购物料金额大小排序，选取合计采购金额 30%以上或对应前十家供应商的型号材料）的金额、数量、单价、占比等情况，访谈发行人供应中心、研发部，筛选出与主要型号材料类似规格型号或性能的其他供应商材料作为可比型号，计算主要型号材料与可比型号的单价差异率，对差异率超过 10%情况分析原因，并检索相关材料市场情况、参考供应商报价、了解材料的具体性能差异和国内外品牌情况，从而确认主要型号材料与不同供应商可比型号材料单价差异的合理性。

公司主要原材料中部分主要型号材料与不同供应商可比型号的单价存在一定的差异，主要系发行人采购规模、不同型号材料的性能以及国内外品牌（是否进口）等差异所致，但符合发行人上游行业市场情况及商业逻辑，采购单价对比不存在重大差异，具体情况如下：

公司采用“以销定产，以产定购”的经营模式，通常情况下与供应商签署框架协议，通过采购订单确认具体采购标的、数量、金额等内容，以供应中心集中采

购为主，子公司就近优势采购为辅的采购策略，原则上同一主要物料应保障有三家以上供应商为公司提供原材料，以降低采购成本和原材料短缺风险，保证物料交期。

公司通过不同供应商的采购同类产品的采购单价存在一定差异，主要原因是：一是公司产品规格型号较多，同一类产品的具体功能、尺寸、性能等存在一定的差异，所使用的原材料虽然存在划分为同类原材料类别，但均存在多种规格型号的情况，采购单价受具体规格型号的不同而产生差异；二是由于客户订单的数量决定了公司具体规格型号的原材料的采购规模，批量采购具有一定的规模效应，不同规格型号的采购规模量亦存在一定的差异。

通常情况，除客户指定供应商物料的采购情况外，同一规格型号的物料在同一时间不同供应商的采购价格基本一致，不存在价格出现重大差异的情况。

公司产品规格型号较多，同一类产品的具体功能、尺寸、性能等存在一定的差异，所使用的原材料虽然划分为同类原材料类别，但均存在多种规格型号的情况，由于公司尽可能对单一规格型号的材料采用规模采购的策略，以增强公司的商务谈判能力，降低公司的采购成本，一般情况下，公司同一规格型号在同一期间向多个供应商同时采购的情况相对较少。

报告期内，公司向主要供应商采购 IC 芯片、电感、PCB、三极管等的主要型号材料与公司向其他供应商采购相同或类似材料产品的采购单价进行对比，由于各材料规格型号较多，以下选取发行人 IC 芯片、电感、PCB、三极管等主要原材料的主要型号材料（按采购物料金额大小排序）及其类似规格型号（即可比型号）材料进行比较分析，直至选取的主要型号材料（包含可比型号中的主要型号材料，下同）对应的供应商数量达到 5 家；若选取的主要型号材料合计采购金额低于 30%，则继续选取，直至选取的主要型号材料合计采购金额占比达到 30%，或选取的主要型号材料对应的供应商数量达到 10 家。选取可比型号材料的标准：若主要型号材料存在多家供应商同时供应，则将采购金额最大的供应商作为主要型号材料供应商，其他供应商作为可比型号材料供应商，若主要型号材料仅一家供应商供应，则根据主要型号材料的规格、功能等方面在采购清单中筛选相似的其他型号材料作为可比型号材料，对主要型号材料的供应商采购单价与可比型号材料的供应商采购单价进行对比。

报告期内，公司向主要供应商采购 IC 芯片、电感、PCB、三极管的主要物料中与公司向其他供应商采购相同或类似产品的采购单价进行对比如下：

(1) 发行人向不同供应商采购IC芯片价格差异情况

报告期内，公司所采购的IC芯片的具体规格型号存在较多的定制化情况，公司IC芯片对同一物料向多家供应商采购的情况非常少，公司将主要供应商采购的主要物料均价与其他供应商相同或类似产品规格型号的采购单价对比情况如下：

报告期内，公司向主要供应商采购IC芯片的主要物料中与公司向其他供应商采购相同或类似产品的采购单价对比情况相关信息已申请豁免披露。

综上，公司向主要供应商采购的主要物料，由于具体规格型号的功能、尺寸、性能等存在一定的差异，以及部分产品受到进口替代影响或采购规模不同等因素，公司向不同供应商采购类似产品规格型号的采购单价存在一定的差异，但符合上游行业现状以及商业逻辑。因此，发行人向不同供应商采购相同或相似规格型号的IC芯片,其采购单价对比不存在重大差异。

(2) 发行人向不同供应商采购电感价格差异情况

报告期内，公司向主要供应商采购电感的采购均价与其他供应商相同或类似产品规格型号的采购单价对比情况如下：

报告期内，公司向主要供应商采购电感的主要物料中与公司向其他供应商采购相同或类似产品的采购单价对比情况相关信息已申请豁免披露。

综上，公司向主要供应商采购的主要物料均价，总体采购单价差异较小，部分型号材料由于具体物料的功能、尺寸、性能等差异以及受到公司采购规模不同的影响导致采购单价存在一定的差异，但符合商业逻辑。因此，公司向不同供应商采购类似规格型号电感的采购单价对比不存在重大差异。

(3) 发行人向不同供应商采购PCB板价格差异情况

报告期内，公司向主要供应商采购PCB板的采购均价与其他供应商相同或类似产品规格型号的采购单价对比情况如下：

报告期内，公司向主要供应商采购PCB的主要物料中与公司向其他供应商采购相同或类似产品的采购单价对比情况相关信息已申请豁免披露。

报告期内，公司向不供应商采购同类规格型号的PCB板均价差异较小，个别型号PCB板的不同供应商采购均价存在一定差异，主要系为满足特定产品工艺需求会使用特殊工艺数据钻、锣板加工生产PCB板，需要根据实际采购情况额外支付特殊加工工艺费用。综上，发行人向不同供应商采购PCB板相同规格型号的采购单价不存在重大差异。

（4）发行人向不同供应商采购三极管价格差异情况

报告期内，公司向主要供应商采购三极管的采购均价与其他供应商相同或类似产品规格型号的采购单价对比情况如下：

报告期内，公司向主要供应商采购三极管的主要物料中与公司向其他供应商采购相同或类似产品的采购单价对比情况相关信息已申请豁免披露。

综上，公司向不同供应商采购的三极管，由于其具体规格型号的功能、尺寸、性能等和采购规模差异以及国内外品牌等因素，公司向不同供应商采购类似产品规格型号的采购单价存在一定的差异，但符合上游行业现状以及商业逻辑。发行人向不同供应商采购类似规格型号的三极管,其采购单价对比不存在重大差异。

（三）报告期内，发行人向前十大供应商采购情况，以及发行人采购金额占主要供应商营业收入的比例，前十大供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益关系。

1、报告期内各期向前十大供应商采购情况

①2020 年度

单位：万元

排名	供应商	主要采购内容	采购金额	比例	占该供应商的比例	类型
1	三友联众集团股份有限公司	继电器	2,599.29	3.57%	1.98%	生产商
2	深圳市鑫满达实业有限公司	PCB	2,514.05	3.46%	43.04%	生产商
3	广东安林电子科技股份有限公司	二极管	1,908.83	2.62%	25.53%	生产商
	佛山市德林电子科技有限公司	显示屏	569.28	0.78%	40.02%	生产商
	小计		2,478.11	3.41%		
4	东莞裕通电子有限公司	PCB	2,020.85	2.78%	32.75%	生产商
5	云南锡业股份有限公司深圳经销分公司	辅料-焊锡	1,981.73	2.73%	0.04%	生产商

6	东莞市亿辉电子科技有限公司	显示屏、二极管	1,706.81	2.35%	11.98%	生产商
7	东莞市鸿运电子有限公司	PCB	1,620.12	2.23%	26.13%	生产商
8	东莞市华拓电子有限公司	PCB	1,376.45	1.89%	13.26%	生产商
9	广东丰明电子科技有限公司	电容	1,335.29	1.84%	2.25%	生产商
10	恒辉电阻（益阳）有限公司	电阻	1,153.08	1.59%	4.79%	生产商
合计			18,785.77	25.83%		

②2019 年度

排名	供应商	主要采购内容	采购金额	比例	占该供应商的比例	类型
1	东莞裕通电子有限公司	PCB	2,288.24	3.66%	39.66%	生产商
2	广东安林电子科技股份有限公司	二极管	1,736.75	2.77%	31.28%	生产商
	佛山市德林电子科技有限公司	显示屏	218.79	0.35%	25.25%	生产商
	小计		1,955.54	3.12%		
3	深圳市鑫满达实业有限公司	PCB	1,880.51	3.00%	32.11%	生产商
4	东莞市鸿运电子有限公司	PCB	1,785.42	2.85%	32.54%	生产商
5	云南锡业股份有限公司深圳经销分公司	辅料-焊锡	1,755.96	2.80%	0.04%	生产商
6	三友联众集团股份有限公司	继电器	1,754.43	2.80%	1.58%	生产商
7	东莞市亿辉电子科技有限公司	显示屏、二极管	1,727.77	2.76%	10.81%	生产商
8	广东丰明电子科技有限公司	电容	1,626.57	2.60%	2.68%	生产商
9	安徽众恒复合材料科技有限公司	电感	1,123.96	1.80%	14.61%	生产商
10	芯创微	IC	1,010.50	1.61%	44.29%	贸易商
合计			16,908.90	27.00%	-	-

③2018 年度

排名	供应商	主要采购内容	采购金额	比例	占该供应商的比例	类型
1	东莞市鸿运电子有限公司	PCB	2,458.56	4.29%	46.74%	生产商
2	东莞裕通电子有限公司	PCB	2,034.03	3.55%	40.36%	生产商
3	广东丰明电子科技有限公司	电容	1,817.71	3.17%	3.32%	生产商
4	三友联众集团股份有限公司	继电器	1,735.14	3.03%	1.84%	生产商
5	东莞市亿辉电子科技有限公司	显示屏、二极管	1,626.83	2.84%	9.43%	生产商
6	云南锡业股份有限公司深圳经销分公司	辅料-焊锡	1,622.81	2.83%	0.04%	生产商
7	广东安林电子科技股份有限公司	二极管	1,548.66	2.70%	39.57%	生产商

	佛山市德林电子科技有限公司	显示屏	34.40	0.06%	26.87%	生产商
	小计		1,583.06	2.76%		
8	佛山市顺德区乔晶电子股份有限公司	电感、变压器	1,088.69	1.90%	20.10%	生产商
9	芯创微	IC、三极管	1,053.81	1.84%	46.82%	贸易商
10	安徽众恒复合材料科技有限公司	电感、变压器	1,053.16	1.84%	21.20%	生产商
合计			16,073.80	28.05%	-	-

注 1：报告期各期前十大供应商系按照同一控制口径进行合并统计；

注 2：报告期内，广东安林电子科技股份有限公司曾用名佛山市安林电子有限公司，于 2020 年 9 月更名为现用名广东安林电子科技股份有限公司；广东安林电子科技股份有限公司和佛山市德林电子科技有限公司因同受同一夫妻实际控制，故将前述公司交易金额合并计算；

注 3：佛山市顺德区乔晶电子股份有限公司，曾用名佛山市顺德区乔晶电子有限公司，2021 年 1 月 6 日更名为现用名；

注 4：占该供应商的比例系指采购金额占该供应商营业收入的比例，营业收入系通过获取主要供应商的财务资料或查询公开披露的财务信息取得。

报告期内，公司不存在向单个供应商的采购比例超过 50%或严重依赖于少数供应商的情形。

报告期内，发行人、发行人控股股东及实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前十大供应商不存在关联关系。

持有芯创微 30%股权的股东王汉玲系发行人的实控人汪军胞弟汪民配偶王汉丽之胞姐，持有芯创微 30%股权的股东叶辉系发行人股东，持有发行人 1.99% 股权，该供应商基本情况及与发行人交易情况详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十三、报告期内比照关联交易披露的其他交易”之“（二）与芯创微的交易情况”。除此之外，发行人不存在前十大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。发行人具有稳定的供应商基础，不存在依赖某一供应商的情形。

报告期内，公司前十名供应商除深圳市鑫满达实业有限公司、佛山市德林电子科技有限公司外，其他均系公司长期合作供应商，佛山市德林电子科技有限公司与广东安林电子科技股份有限公司系同一实际控制人，广东安林电子科技股份有限公司系公司长期合作供应商，深圳市鑫满达实业有限公司的具体情况详见“报告期内公司向深圳市鑫满达实业有限公司采购情况说明”。

二、披露是否存在向贸易商采购情况，如存在，请披露向前五大贸易商采购的原材料种类、金额及占比，采购价格公允性，贸易商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益关系。

公司生产中所需的原材料种类、品种及规格型号较多，单一规格型号的采购金额相对较小，公司部分原材料通过贸易商采购为惯常做法，具有商业合理性；其次，国内国际半导体的品牌供应商，为了更加专业于产品的设计制造及品牌运营，通常情况下，把销售服务外包给专业的销售公司并作为其指定的代理商，该类代理商会根据公司的原材料品种及数量及时提供，同时提供较良好的售后服务和技术沟通。报告期内公司前五大贸易商均为不同生产厂商的指定代理商，具体采购及代理的生产厂商情况如下表所示：

单位：万元

期间	排名	供应商	主要采购内容	采购金额	比例	代理厂商
2020年度	1	芯创微	IC 等	1,123.93	1.55%	无锡中微爱芯电子有限公司
	2	棋港电子有限公司	IC、三极管等	816.46	1.12%	圣邦微电子（北京）股份有限公司、Power Integrations
		广州市棋源港电子有限公司	IC	13.31	0.02%	
		小计		829.76	1.14%	
	3	友尚香港有限公司	IC、三极管	432.84	0.60%	STMicroelectronics Asia Pacific Pte Ltd
		品佳股份有限公司	三极管、IC 等	394.19	0.54%	Infineon Technologies Asia Pacific Pte Ltd
		小计		827.03	1.14%	
	4	金拓威电子有限公司	IC	727.49	1.00%	中颖电子股份有限公司、昂宝电子（上海）有限公司
		深圳市鹏思电子有限公司	IC	71.77	0.10%	
		小计		799.26	1.10%	
	5	深圳市盛友电子有限公司	IC	670.08	0.92%	无锡芯朋微电子股份有限公司
	合计			4,250.07	5.84%	
2019年度	1	芯创微	IC	1,010.50	1.61%	无锡中微爱芯电子有限公司
	2	品佳股份有限公司	三极管、IC	679.38	1.09%	Infineon Technologies Asia Pacific Pte Ltd
		友尚香港有限公司	IC、三极管	258.37	0.41%	STMicroelectronics Asia Pacific Pte Ltd
		小计		937.75	1.50%	
	3	金拓威电子有限公司	IC	813.38	1.30%	中颖电子股份有限公司、昂宝

期间	排名	供应商	主要采购内容	采购金额	比例	代理厂商
		深圳市鹏思电子有限公司	IC	39.86	0.06%	电子（上海）有限公司
		小计		853.24	1.36%	
	4	上海方芯电子科技有限公司	三极管	843.45	1.35%	深圳芯能半导体技术有限公司
	5	棋港电子有限公司	IC、三极管等	796.23	1.27%	圣邦微电子（北京）股份有限公司、Power Integrations
		广州市棋源港电子有限公司	IC	3.87	0.01%	
		小计		800.10	1.28%	
	合计			4,445.03	7.10%	
2018年度	1	芯创微	IC、三极管	1,053.81	1.84%	无锡中微爱芯电子有限公司
	2	品佳股份有限公司	三极管、IC	733.98	1.28%	Infineon Technologies Asia Pacific Pte Ltd
		友尚香港有限公司	IC、三极管	239.09	0.42%	STMicroelectronics Asia Pacific Pte Ltd
		小计		973.07	1.70%	
	3	深圳市鑫汇科科技有限公司	三极管	853.58	1.49%	爱特微（张家港）半导体技术有限公司
		佛山市心静电磁科技有限公司	电感	12.26	0.02%	
		小计		865.84	1.51%	
	4	棋港电子有限公司	IC、三极管等	809.70	1.41%	圣邦微电子（北京）股份有限公司、Power Integrations
		广州市棋源港电子有限公司	IC、接插件	6.78	0.01%	
		小计		816.48	1.42%	
	5	金拓威电子有限公司	IC	699.61	1.22%	中颖电子股份有限公司、昂宝电子（上海）有限公司
		深圳市鹏思电子有限公司	IC	56.12	0.10%	
		小计		755.73	1.32%	
	合计			4,464.93	7.79%	

注 1：报告期各期前五大贸易商系按照同一控制口径进行合并统计；

注 2：采购比例系供应商当期采购金额与发行人当期采购总额的比例。

公司向贸易商采购原材料价格通过询价确定，询价的采购价格即为原材料市场价格。发行人向供应商的采购按照市场化交易原则及公司的询价、比价策略进行，交易定价公允。

报告期内，发行人、发行人控股股东及实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五大贸易供应商不存在关联关系。

持有芯创微30%股权的股东王汉玲系发行人的实控人汪军胞弟汪民配偶王汉丽之胞姐，持有芯创微30%股权的股东叶辉系发行人股东，持有发行人1.99%股权，该供应商基本情况及与发行人交易情况详见本招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十三、报告期内比照关联交易披露的其他交易”之“（二）与芯创微的交易情况”。除此之外，发行人不存在前五大贸易供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。发行人具有稳定的供应商基础，不存在依赖某一供应商的情形。

三、披露是否存在下游客户指定供应商情况，如存在，请披露指定采购的金额及占比，采购价格公允性。

公司在多年经营发展中建立起了成熟完善的供应商管理体系、日常采购业务体系、原材料品质控制体系和原材料成本控制体系，通过供应链管理系统（SCM）实现了上述管理体系信息化管理，该系统支持客户指定采购渠道等要求，公司采购流程全部实现信息化智能化管理，供应中心对异常情况、临时调整进行实时跟踪。对于自主采购，公司会通过询价、比价最终确认合格供应商以作为获取合格供应商主要途径，对于指定采购，公司按照指定为合格供应商流程确定为公司的合格供应商。

公司的智能控制器产品主要应用于小家电产品，下游客户对产品质量的监督力度较为严格，部分客户要求公司向其指定的合格原材料供应商进行采购，报告期内，公司指定采购的金额及占当期采购总金额的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
指定采购金额	11,575.71	11,553.47	9,562.38
指定采购比例	15.92%	18.46%	16.68%

对于下游客户指定供应商范围或材料材质，公司采购部门会根据供应商的资质情况、所供材料的品质进行评比，若该指定供应商所提供的材料满足公司的产品的需求且优于其他供应商供应的同类产品，公司将其作为合格供应商，并将其材料推广应用于其他产品中，以作为公司正常的合格供应商进行合作。若在公司通过指定供应商途经成为合格供应商的，在公司的合格供应商提供的材料过程中

没有竞争优势，公司除满足客户指定产品的物料合理需求外，不会寻求进一步合作空间。整体而言，公司下游客户指定采购的供应商价格公允，基本上公司会与其进行长期的合作，客户指定采购，在某种程度上系客户为公司推荐合格供应商的一种有效途径。

虽然部分客户指定供应商范围或材料材质，但客户未指定具体的供应商，因客户指定供应商范围不锁定原材料价格或既不指定供应商范围也不锁定原材料价格，公司可以根据客户需求自行安排材料采购，根据与供应商的协商确定采购对象及采购价格，在此过程中公司需要承担材料价格波动的风险。原材料采购价格通过询价确定，询价的采购价格即为原材料市场价格。发行人向供应商的采购按照市场化交易原则及公司的询价、比价策略进行，交易定价公允。

四、分析并披露向深圳市鑫满达实业有限公司采购金额持续增加的原因，向该公司采购价格与向其他供应商采购价格是否存在显著差异。

深圳市鑫满达实业有限公司系公司 2018 年度新增供应商，该供应商系苏泊尔的合格供应商，引入该供应商主要原因系一方面公司替换公司原材料 PCB 原供应商广州时代快捷电子有限公司，另一方面该供应商提供的原材料报价和供货服务方面在公司合格供应商名录里具有一定的竞争优势。

报告期内，深圳市鑫满达实业有限公司与其他供应商采购价格的差异并不明显，公司与深圳市鑫满达实业有限公司交易额较大，价格是一方面的原因，另外该供应商在供货服务方面明显优于其他供应商，综合各方面比较深圳市鑫满达实业有限公司在公司的合格供应商名录里综合竞争优势较强。由于规格型号不同，原材料的价格存在一定的差异，报告期内，深圳市鑫满达实业有限公司提供的 PCB 板主要为单面板，对其采购的单面板价格与其他供应商提供的单面板的采购价格对比情况如下表所示：

期间	供应商名称	数量 (万个)	折算面积 (万m ²)	均价 (元/m ²)	金额 (万元)	比例
2020 年度	深圳市鑫满达实业有限公司	2,807.91	23.95	104.94	2,513.31	28.15%
	东莞裕通电子有限公司	2,407.05	19.53	103.48	2,020.85	22.64%
	东莞市鸿运电子有限公司	2,253.68	15.71	103.13	1,620.12	18.15%
	东莞市华拓电子有限公司	771.56	5.27	110.21	581.27	6.51%
	佛山均益电子科技有限公司	638.24	3.41	125.55	427.56	4.79%

	合计	8,878.44	67.87	105.55	7,163.11	80.24%
2019 年度	东莞裕通电子有限公司	2,322.08	21.30	107.45	2,288.24	28.52%
	深圳市鑫满达实业有限公司	1,889.80	16.80	111.93	1,880.51	23.44%
	东莞市鸿运电子有限公司	1,952.14	16.10	110.87	1,785.35	22.25%
	中山市中冠电路板有限公司	475.74	3.31	101.27	334.81	4.17%
	广州建优电子科技有限公司	372.72	1.99	127.95	255.00	3.18%
	合计	7,012.48	59.50	109.98	6,543.91	81.55%
2018 年度	东莞市鸿运电子有限公司	2,384.06	20.56	119.52	2,457.44	31.83%
	东莞裕通电子有限公司	1,791.53	17.53	115.99	2,033.91	26.35%
	深圳市鑫满达实业有限公司	612.88	5.09	120.36	612.26	7.93%
	中山市中冠电路板有限公司	648.26	5.13	114.32	586.32	7.59%
	广州建优电子科技有限公司	459.58	2.03	130.88	266.30	3.45%
	合计	5,896.31	50.35	118.31	5,956.22	77.15%

注：表中的各供应商对应的采购比例系报告期各期供应商采购的 PCB 单面板金额占公司当期 PCB 采购总额的比例。

综上，公司向深圳市鑫满达实业有限公司采购价格与向其他供应商采购价格基本一致，并不存在显著差异，由于供应商在提供 PCB 板时需要根据公司的具体产品型号作一步的工艺及加工，综合售后服务、供应速度等方面深圳市鑫满达实业有限公司在发行人 PCB 合格供应商中具有一定的综合竞争优势。

五、定量分析每度电产量持续提高的原因。

报告期内，公司耗用电量与产量的数据统计如下表所示：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
总耗电量（万度）	1,752.60	1,547.84	1,214.98
实际产量（万套）	5,181.48	3,892.77	3,320.26
每度电生产套数	2.96	2.51	2.73

公司耗用电量较大的大功率设备占总用电量的 80%-90%，公司大功率的设备可分为三部分：一部分为空压机、抽风机、空调等公用设备，该部分公用设备与产量的相关度较低；另外一部分为与产量相关度较强，如影响公司产能的高速贴片机、产品测试仪器、生产流水线等，还有一部分设备与产量相关度相对较低的生产设备，该类设备一般按照生产线的条数来开启，若生产线被投入使用，则相应的设备必须持续运转，如波峰焊和回流焊均需保持恒温以保证焊锡片融化状态，其耗电量与产量相关度相对较低。

公司对产量相关度较低的公用设备、生产设备依据其耗电功率以及对应的工作时长估算报告期各期的耗电量情况，并将该部分耗电量予以剔除，进一步计算公司各期的产品实际耗电量与产量关系如下表所示：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
总耗电量（万度）	1,752.60	1,547.84	1,214.98	A
减：生活及研发用电量	128.43	109.90	62.25	B
生产用电量（万度）	1,624.17	1,437.94	1,152.73	C=A-B
实际产量（万套）	5,181.48	3,892.77	3,320.26	D
每度电与产量的比值数（套/度）	3.19	2.71	2.88	E=D/C
减：公用设备耗电量（万度）	661.58	677.84	492.26	F
生产设备耗电量（万度）	962.59	760.10	660.47	G=C-F
每度电与产量的比值数（套/度）	5.38	5.12	5.03	H=D/G
减：与产量相关度较低的生产设备耗电量（万度）	611.25	496.43	433.41	I
与产量相关的生产线设备用电量（万度）	351.34	263.68	227.07	K=G-I
每度电与产量的比值数（套/度）	14.75	14.76	14.62	L=D/K

根据上表所示，剔除与产量相关度较低的公用设备、生产设备等大功率设备的估算耗用电量后，2018 年度、2019 年度和 2020 年度每度电生产套数较为稳定；2020 年度每度电生产套数略有下降，主要原因系公司部分车间的自动化设备进行了更新改造，改造期间需进行相应的生产磨合，公司的单位产品耗电量略有增加所致。

综上，报告期内公司按照生产用电剔除与产量相关度较低的公用设备后，产量持续提高，主要原因系与产量相关度较低生产设备，该类设备一般按照生产线的条数来开启，若生产线被投入使用，则相应的设备必须持续运转，如波峰焊和回流焊均需保持恒温以保证焊锡片融化状态，随着公司规模的不不断扩大，公司生产线设备的投入运行时间不断增加，单批次的产量不断扩大，公司的生产效率不断提高，摊薄了该类设备在生产线的订单转换、订单不足等闲置时间所耗用的电量所致。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期各期的采购清单明细，分析各期向前十大供应商的采购金额及波动情况；

2、通过访谈发行人相关供应中心负责人，了解对主要供应商采购金额波动的原因；

3、通过企查查、天眼查、国家企业信用信息公示系统、香港特别行政区公司注册处综合资讯系统（ICRIS）、台湾商工登记公示资料查询等公开网站检索前主要供应商的工商基本信息；

4、取得境外律师事务所出具的《公司查册报告》；

5、对主要供应商进行了实地走访，通过访谈了解供应商的主要产品、合作时间、合作关系及其与发行人的交易等情况；

6、获取公司供应商出具的不存在关联关系的声明；

7、向主要供应商发函询证，核查主要供应商的交易金额及往来款余额的准确性；

8、获取主要供应商的财务资料或查询公开披露的财务信息，计算发行人采购金额占其营业收入的比例；

9、获取了主要贸易商的代理证书、授权书等，核实主要贸易商向发行人销售原材料的主要来源；

10、访谈发行人销售部负责人、采购部负责人，查阅发行人与主要客户、供应商的合同及供应商提供的合格供应商相关文件，了解是否存在客户指定供应商的情况。

11、访谈发行人采购负责人，了解采购定价依据，分析采购定价是否公允；

12、核查发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员报告期内的个人银行流水；

13、对发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员进行访谈，核查其提供的个人调查表，了解其与发行人主要供应商是否存在关联关系；

14、获取发行人近年来的员工名册，与主要供应商的控股股东、实际控制人进行比对；

15、对发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员进行访谈，核查其提供的个人调查表，了解其与发行人主要供应商是否存在关联关系；

16、获取发行人采购明细账，抽查采购合同、采购发票、入库单等原始单据，确认采购的真实性，并与采购明细账核对采购原材料的数量、金额、品名等；核查各类原材料下采购品种明细、采购金额，并分析报告期各期主要原材料采购金额及采购单价波动原因及合理性；

17、通过查询可比公司采购均价，检查公司采购内控制度的执行情况，分析发行人向不同供应商采购价格等，分析发行人原材料采购单价公允性、采购均价变动是否与可比公司一致；

18、取得发行人电力耗用情况统计表，分析能源耗用量与产品产量的匹配关系，复核用电数量及费用金额的准确性；

19、访谈发行人管理层，了解发行人用电的主要设备构成及报告期变动情况，实地查看主要耗用电力设备，了解其运行情况。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、发行人 IC 芯片、电感、PCB、三极管采购价格遵循市场规律按照市场价格采购，并与市场采购价格保持基本一致，与同行业可比公司的采购价格、主要供应商销售价格变动趋势一致，发行人向不同供应商采购同类产品不存在价格差异较大的情形，发行人充分披露报告期各期向前十大供应商采购情况，并披露了发行人采购金额占主要供应商营业收入的比例，发行人前十大供应商与发行人及其关联方不存在关联关系；

2、除发行人与芯创微的交易外，发行人不存在前十大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

3、发行人已充分披露报告期内公司向前五大贸易商的采购情况，采购价格

公允，贸易商与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益关系；

4、发行人已充分披露下游客户指定采购情况，采购价格公允；

5、报告期内发行人向深圳市鑫满达实业有限公司采购金额持续增加具有商业合理性，向该公司采购价格与向其他供应商采购价格不存在显著差异；

6、报告期内，发行人每度电产量持续提高与公司的实际情况相符，发行人对其变动的原因具有合理性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师说明对以下事项的核查过程，并发表明确意见：报告期各期前十大供应商的基本情况，包括但不限于注册地、注册资本、股权结构、实际控制人，是否存在成立不久即成为发行人主要供应商的情形，供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益关系。

（一）报告期各期前十大供应商的基本情况

报告期各期前十大供应商的基本情况如下所述内容，其中“成为主要供应商时间”系按照该供应商进入前十大供应商的时间与该供应商所提供的材料金额进入该类材料前三名的时间孰早确定。

1、深圳市鑫满达实业有限公司

供应商名称	深圳市鑫满达实业有限公司		
成立日期	2000 年 2 月 23 日		
注册资本	1,000 万元人民币		
注册地址	深圳市宝安区松岗镇沙浦围村茅洲工业区		
主要生产经营地	深圳市宝安区松岗镇沙浦围村茅洲工业区		
经营范围	电子产品、电子线路板生产，销售；普通货运（《道路运输经营许可证》有效期至 2016 年 6 月 18 日）；货物及技术进出口		
实际控制人	赖锦锋		
首次合作时间	2018 年 3 月		
成为主要供应商时间	2018 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万元）	股权比例
	赖锦锋	400.00	40.00%
	黄季喜	400.00	40.00%
	刘驰	200.00	20.00%

2、东莞裕通电子有限公司

供应商名称	东莞裕通电子有限公司		
成立日期	2011 年 6 月 10 日		
注册资本	300 万港元		
注册地址	广东省东莞市望牛墩镇朱平沙金沙路 7 号 1 号楼		
主要生产经营地	广东省东莞市望牛墩镇朱平沙金沙路 7 号 1 号楼		
经营范围	生产和销售电子线路板（含钻孔、丝印、蚀刻工序）		
实际控制人	林宝香		
首次合作时间	2016 年 12 月		
成为主要供应商时间	2016 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万港元）	股权比例
	裕通国际有限公司	300.00	100.00%

3、三友联众集团股份有限公司

供应商名称	三友联众集团股份有限公司		
成立日期	2008 年 5 月 16 日		
注册资本	12,562.9513 万元人民币		
注册地址	东莞市塘厦镇莆心湖中心二路 27 号		
主要生产经营地	东莞市塘厦镇莆心湖中心二路 27 号		
经营范围	产销：继电器、接触器、微型开关、电子元器件、五金塑胶电器制品、机械设备及配件、电子开关触头、模具；电镀技术咨询；实业投资；销售：小型家用电器；货物进出口、技术进出口。		
实际控制人	宋朝阳		
首次合作时间	2014 年 12 月		
成为主要供应商时间	2018 年		
股东构成及控制情况	股东名称	持股数量（万股）	股权比例
	宋朝阳	3,300.00	26.27%
	傅天年	1,520.00	12.10%
	徐新强	1,230.00	9.79%
	东莞市昊与轩投资合伙企业（有限合伙）	874.78	6.96%
	东莞市艾力美投资合伙企业（有限合伙）	770.15	6.13%
	万向创业投资股份有限公司	423.59	3.37%
	深圳市惠友创嘉创业投资合伙企业	282.39	2.25%

	(有限合伙)		
	张亚杰	239.60	1.91%
	潘友金	224.37	1.79%
	宁波梅山保税港区 京雅轩创业投资合 伙企业(有限合伙)	223.26	1.78%
	其他	3,474.82	27.66%

4、广东安林电子科技股份有限公司

供应商名称	广东安林电子科技股份有限公司		
成立日期	2014 年 10 月 8 日		
注册资本	1,300 万元人民币		
注册地址	佛山市南海区丹灶镇建沙路东三区 3 号联东优谷园 2 座 104 栋 A		
主要生产经营地	佛山市南海区丹灶镇建沙路东三区 3 号联东优谷园 2 座 104 栋 A		
经营范围	工程和技术研究和试验发展；半导体照明器件制造；光电子器件制造；电子元器件制造；其他电子器件制造；五金产品批发		
实际控制人	许少如		
首次合作时间	2016 年 8 月		
成为主要供应商时间	2017 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万元）	股权比例
	许少如	1,235.00	95.00%
	熊增光	65.00	5.00%

注：报告期内，广东安林电子科技股份有限公司曾用名佛山市安林电子有限公司，于 2020 年 9 月更名为现用名广东安林电子科技股份有限公司。

5、佛山市德林电子科技有限公司

供应商名称	佛山市德林电子科技有限公司		
成立日期	2018 年 4 月 17 日		
注册资本	800 万元人民币		
注册地址	佛山市南海区丹灶镇东升村委会沙岸小组丹金路 22 号厂房之一		
主要生产经营地	佛山市南海区丹灶镇东升村委会沙岸小组丹金路 22 号厂房之一		
经营范围	工程和技术研究和试验发展；光电子器件及电子器件制造，半导体分立器件制造		
实际控制人	熊增光		
首次合作时间	2018 年 10 月		
成为主要供应商时间	2019 年		

股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万元）	股权比例
	熊增光	360.00	45.00%
	宋晓辉	240.00	30.00%
	熊英俊	200.00	25.00%

6、佛山市南海安林电子有限公司

供应商名称	佛山市南海安林电子有限公司		
成立日期	2005 年 2 月 3 日		
注册资本	100 万元人民币		
注册地址	佛山市南海区狮山镇罗村乐城三路富安花园 B 区富翠阁首层 4 号		
主要生产经营地	佛山市南海区狮山镇罗村乐城三路富安花园 B 区富翠阁首层 4 号		
经营范围	批发、零售：半导体光电器件及材料，电光源产品，灯饰电子元器件，电子零配件，五金配件		
实际控制人	熊增光		
首次合作时间	2016 年 8 月		
成为主要供应商时间	2017 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万元）	股权比例
	熊增光	90.00	90.00%
	唐元杰	10.00	10.00%

7、云南锡业股份有限公司深圳经销分公司

供应商名称	云南锡业股份有限公司深圳经销分公司
成立日期	2005 年 12 月 22 日
注册资本	-
注册地址	深圳市南山区桂庙路光彩新天地大厦 26 楼 D1-D3、D5
主要生产经营地	深圳市南山区桂庙路光彩新天地大厦 26 楼 D1-D3、D5
经营范围	有色金属产品、化工产品、非金属矿产品、建筑材料的购销（不含专营、专控、专卖商品）
首次合作时间	2015 年 4 月
成为主要供应商时间	2017 年

供应商名称	云南锡业股份有限公司
成立日期	1998 年 11 月 22 日
注册资本	166,877.6379 万元人民币
注册地址	云南省昆明市高新技术产业开发区

主要生产经营地	云南省昆明市高新技术产业开发区		
经营范围	有色金属、贵金属及其矿产品，化工产品（不含管理商品），非金属及其矿产品，建筑材料的批发、零售、代购、代销，进出口业务（按目录经营），环境保护工程服务。劳务服务、技术服务、井巷掘进（限分公司经营），有色金属深加工及其高新技术产品的开发、生产及自销，境外期货业务（凭许可证开展经营），代理进出口业务，硫酸的生产及销售（限下属分公司凭许可证开展经营）。		
实际控制人	云南省人民政府国有资产监督管理委员会		
股东构成及控制情况	股东名称	持股数量（万股）	股权比例
	云南锡业集团有限责任公司	54,260.73	32.52%
	云南锡业集团（控股）有限责任公司	20,849.18	12.49%
	华融瑞通股权投资管理有限公司	4,098.36	2.46%
	云南融智投资有限公司	2,049.18	1.23%
	云南惠君投资合伙企业（有限合伙）	1,967.21	1.18%
	农银汇理（上海）资产-农业银行-华宝信托-投资[6]号集合资金信托计划	1,967.21	1.18%
	建信人寿保险股份有限公司-传统保险产品	1,667.21	1.00%
	中国银行-易方达积极成长证券投资基金	1,600.01	0.96%
	香港中央结算有限公司	1,236.61	0.74%
	全国社保基金一零九组合	1,000.00	0.60%
	其他	76,181.93	45.65%

8、东莞市鸿运电子有限公司

供应商名称	东莞市鸿运电子有限公司
成立日期	2000 年 5 月 18 日
注册资本	300 万元人民币
注册地址	东莞市虎门镇南栅第四工业区文明路 12 巷 7 号
主要生产经营地	东莞市虎门镇南栅第四工业区文明路 12 巷 7 号
经营范围	产销：电子原件
实际控制人	吕台滨
首次合作时间	2015 年 1 月

成为主要供应商时间	2015 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万元）	股权比例
	东莞建和电子有限公司	300.00	100.00%

9、广东丰明电子科技有限公司

供应商名称	广东丰明电子科技有限公司		
成立日期	2004 年 5 月 11 日		
注册资本	12,490 万港元		
注册地址	佛山市顺德区北滘镇黄龙村委会龙乐路 1 号		
主要生产经营地	佛山市顺德区北滘镇黄龙村委会龙乐路 1 号		
经营范围	生产经营家具、家具配件、电容器、电子零配件、日用电器、模具、塑料制品、五金杂品、工艺美术品，新型电子元器件（电力电子器件），开发研究电容器、电子零配件		
实际控制人	何文钜		
首次合作时间	2012 年 9 月		
成为主要供应商时间	2012 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万港元）	股权比例
	东丰投资有限公司	10,187.90	81.57%
	宏利贸易公司	2,302.10	18.43%

10、东莞市亿辉电子科技有限公司

供应商名称	东莞市亿辉电子科技有限公司		
成立日期	2005 年 4 月 14 日		
注册资本	500 万元人民币		
注册地址	东莞市塘厦镇科苑城工业园六路		
主要生产经营地	东莞市塘厦镇科苑城工业园六路		
经营范围	研究、开发、产销：电子零配件，产销：塑胶制品、五金配件；货物进出口、技术进出口		
实际控制人	刘家正		
首次合作时间	2013 年 6 月		
成为主要供应商时间	2013 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万港元）	股权比例
	刘家正	240.00	48.00%
	刘泽星	150.00	30.00%
	丁桂英	110.00	22.00%

11、芯创微

供应商名称	深圳市芯创微电子有限公司		
成立日期	2012 年 10 月 29 日		
注册资本	100 万元人民币		
注册地址	深圳市福田区深南中路南光捷佳大厦 1127		
主要生产经营地	深圳市福田区深南中路南光捷佳大厦 1127		
经营范围	集成电路芯片、电路模块、电路板、嵌入式电子系统软件的设计、销售；国内贸易；经营进出口业务		
实际控制人	黄嵩人		
首次合作时间	2016 年 5 月		
成为主要供应商时间	2016 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万元）	股权比例
	黄嵩人	40.00	40.00%
	王汉玲	30.00	30.00%
	叶辉	30.00	30.00%

12、佛山市顺德区乔晶电子股份有限公司

供应商名称	佛山市顺德区乔晶电子股份有限公司		
成立日期	2006 年 3 月 2 日		
注册资本	1,500 万元人民币		
注册地址	佛山市顺德区容桂容里居委会昌宝西路 39 号天富来国际工业城二座 201、202 号		
主要生产经营地	佛山市顺德区容桂容里居委会昌宝西路 39 号天富来国际工业城二座 201、202 号		
经营范围	制造：电子配件、电子产品、五金配件、家用电器，计算机软件，传感器，智能控制器		
实际控制人	林鉴才		
首次合作时间	2013 年 3 月		
成为主要供应商时间	2018 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万元）	股权比例
	林鉴才	1,350.00	90.00%
	陈凤桃	150.00	10.00%

13、安徽众恒复合材料科技有限公司

供应商名称	安徽众恒复合材料科技有限公司		
成立日期	2009 年 11 月 30 日		
注册资本	1,000 万元人民币		
注册地址	安徽省安庆市黄土坑东路 30 号		

主要生产经营地	安徽省安庆市黄土坑东路 30 号		
经营范围	非晶、纳米晶带材、母合金及铁芯、滤波电感、无线充电电感、高频变压器、电源变压器、非晶变压器及配件、磁性元器件及相关零部件、金属材料（不含贵金属）、电子元器件生产、研发和销售；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。		
实际控制人	夏小斌		
首次合作时间	2012 年 8 月		
成为主要供应商时间	2018 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万元）	股权比例
	广东众西力实业有限公司	820.00	82.00%
	安徽华茂集团有限公司	180.00	18.00%

14、东莞市华拓电子有限公司

供应商名称	东莞市华拓电子有限公司		
成立日期	1996 年 9 月 20 日		
注册资本	100 万元人民币		
注册地址	东莞市横沥镇田头环村西路		
主要生产经营地	东莞市横沥镇田头环村西路		
经营范围	加工、生产、安装：电子产品、铝制品、五金产品；销售：五金、家用电器、电子元器件、电工器材、铝制品；货物进出口、技术进出口。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)		
实际控制人	无		
首次合作时间	2018 年 12 月		
成为主要供应商时间	2018 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万元）	股权比例
	深圳保腾顺络创业投资企业（有限合伙）	55.00	55.00%
	郭显华	25.00	25.00%
	余长富	20.00	20.00%

15、恒辉电阻（益阳）有限公司

供应商名称	恒辉电阻（益阳）有限公司
成立日期	2006 年 1 月 12 日
注册资本	98.8 万美元
注册地址	益阳市资阳区长春工业园五福路

主要生产经营地	益阳市资阳区长春工业园五福路		
经营范围	新型电子元器件（片式元器件与选择元件）、电阻的生产与销售		
实际控制人	恒辉科技有限公司		
首次合作时间	2016 年 12 月		
成为主要供应商时间	2020 年		
股东构成及控制情况	股东名称	出资额（万美元）	股权比例
	恒辉科技有限公司	98.80	100.00%

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

1、通过企查查、国家企业信用信息公示系统、香港特别行政区公司注册处综合资讯系统（ICRIS）等公开网站检索前十大供应商的工商基本信息，核查其主要经营范围及成立时间；

2、取得境外律师事务所出具的《公司查册报告》；

3、实地走访公司前十大供应商，了解确认双方合作情况及合作起始日期，获取公司主要供应商出具的不存在关联关系的声明；

4、访谈了发行人财务总监、供应中心负责人，了解发行人供应商基本情况，了解发行人与主要供应商的合作情况及合作起始日期等情况；

5、查阅发行人实际控制人、董监高及公司其他关联方的报告期内银行流水，核查发行人、董监高及公司其他关联方主要供应商与发行人报告期内主要供应商是否存在正常业务往来之外的资金往来、关联关系或其他利益安排。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、报告期内，公司主要供应商除安盛特微电子有限公司于 2016 年度成立，代理的韩国品牌“TRINNO”可变流半导体模块，于 2017 年度成为公司主要供应商外，公司主要供应商不存在成立不久即成为发行人主要供应商的情形；

2、主要供应商与发行人及其关联方不存在关联关系；

3、持有芯创微 30%股权的股东王汉玲系发行人的实控人汪军胞弟汪民配偶

王汉丽之胞姐，持有芯创微 30%股权的股东叶辉系发行人股东，持有发行人 1.99%股权，该供应商基本情况及与发行人交易情况详见招股说明书“第七节公司治理与独立性”之“十三、报告期内比照关联交易披露的其他交易”之“（二）与芯创微的交易情况”，除此之外，主要供应商与发行人及其关联方不存在其他利益关系。

问题六：关于境外采购

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人境外采购金额分别为 4,549.36 万元、4,185.49 万元、3,717.97 万元和 1,809.43 万元，占总采购额的比例为分别 9.47%、7.30%、5.94%和 6.24%，整体呈下降趋势。

（2）根据招股书披露信息测算，报告期各期境外采购 IC 单价分别为 1.28 元、1.22 元、1.21 元、1.31 元，三极管单价分别为 1.62 元、0.99 元、1.17 元、0.75 元；发行人报告期各期采购 IC 单价分别为 0.73 元、0.68 元、0.67 元、0.61 元，采购三极管单价分别为 0.25 元、0.26 元、0.24 元、0.19 元。

请发行人分别披露向 IC 及三极管境内外主要供应商采购金额、采购数量、采购单价，并分析 IC、三极管境外采购单价与采购均价差异较大的原因，境内外采购价格的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

请发行人分别披露向 IC 及三极管境内外主要供应商采购金额、采购数量、采购单价，并分析 IC、三极管境外采购单价与采购均价差异较大的原因，境内外采购价格的公允性。

①2020 年度 IC 芯片主要供应商采购情况

单位：万个、元/个、万元					
类型	供应商	数量	单价	金额	比例
境内供应商	芯创微	2,222.88	0.51	1,123.17	9.63%
	深圳市盛友电子有限公司	769.41	0.87	670.07	5.74%
	中微半导体（深圳）股份有限公司	751.36	0.79	590.00	5.06%
	深圳市德潞佳仪器有限公司	866.00	0.44	381.77	3.27%
	南京特尔驰电子科技有限公司	369.98	1.02	378.31	3.24%
	小计	4,979.63	0.63	3,143.32	26.94%
境外供应商	金拓威电子有限公司	799.46	0.91	727.49	6.24%
	棋港电子有限公司	434.24	1.54	668.74	5.73%
	现代单片机（香港）有限公司	296.31	1.59	470.08	4.03%

类型	供应商	数量	单价	金额	比例
	贝能国际有限公司	324.71	1.07	348.28	2.99%
	香港北高智科技有限公司	282.63	1.18	328.71	2.82%
	小计	2,137.35	1.19	2,543.30	21.80%
合计		7,116.98	0.80	5,686.62	48.74%

②2019 年度 IC 芯片主要供应商采购情况

单位：万个、元/个、万元

类型	供应商	数量	单价	金额	比例
境内供应商	芯创微	2,046.92	0.49	1,010.50	12.08%
	深圳市盛友电子有限公司	680.41	0.86	587.19	7.02%
	南京特尔驰电子科技有限公司	310.61	1.09	337.33	4.03%
	深圳市文佳晟电子有限公司	778.20	0.38	294.99	3.53%
	东莞市中铭电子贸易有限公司	334.51	0.80	269.12	3.22%
	小计	4,150.65	0.60	2,499.13	29.86%
境外供应商	金拓威电子有限公司	846.22	0.96	813.38	9.72%
	棋港电子有限公司	614.11	1.14	697.77	8.34%
	现代单片机（香港）有限公司	268.15	1.56	419.45	5.01%
	宝汇电子有限公司	174.79	1.02	177.81	2.12%
	友尚香港有限公司	155.68	0.93	144.82	1.73%
	小计	2,058.96	1.09	2,253.23	26.93%
合计		6,209.61	0.77	4,752.36	56.79%

③2018 年度 IC 芯片主要供应商采购情况

单位：万个、元/个、万元

类型	供应商	数量	单价	金额	比例
境内供应商	芯创微	2,058.50	0.51	1,053.38	13.90%
	南京特尔驰电子科技有限公司	310.52	1.14	352.60	4.65%
	深圳市盛友电子有限公司	398.22	0.87	347.87	4.59%
	深圳市文佳晟电子有限公司	703.95	0.39	277.72	3.66%
	华瑞昇电子（深圳）有限公司	174.12	1.24	215.23	2.84%
	小计	3,645.31	0.62	2,246.80	29.64%
境外供应商	棋港电子有限公司	755.68	1.06	797.93	10.53%
	金拓威电子有限公司	825.20	0.85	699.61	9.23%
	现代单片机（香港）有限公司	458.29	1.52	696.25	9.19%

类型	供应商	数量	单价	金额	比例
	中国电子器材国际有限公司	17.49	11.72	204.87	2.70%
	宝汇电子有限公司	195.87	0.94	183.80	2.43%
	小计	2,252.53	1.15	2,586.49	34.07%
合计		5,897.84	0.82	4,833.29	63.72%

报告期内，公司IC芯片产品境外供应商供应的均价高于境内供应商的均价，主要原因是由于所采购的芯片规格型号不同，境内采购主要是一些产品功能相对较简单或者已经实现了国产化产品替代，境外采购的芯片主要是一些产品功能相对较复杂、或者国产化替代产品在初期阶段，尚未实现规模化生产，该类产品的综合性能略低于进口芯片，因此公司需按照境外供应商提供的报价进行相应的谈判并确定采购价格，采购均价高于境内供应商。

整体来看，随着境内芯片产业的不断发展，技术不断进步，公司向境外供应商的采购芯片的占比呈现下降趋势，境外采购均采用由境外供应商报价的方式，公司境内采购原材料时会进行市场化比价，根据供应商的综合报价、供货实力和合作背景等因素，通过比价、议价、谈判等方式按市场化原则采购。报告期内境内外同一供应商的同一物料在报告期内的交易价格相对稳定，呈现一定的下降趋势，与同行业可比上市公司的整体价格走势基本一致，公司的境内外采购交易价格公允。

报告期内，发行人向境内外三极管主要供应商采购的交易情况如下：

①2020年度三极管主要供应商采购情况

单位：万个、元/个、万元

类型	供应商	内容	数量	单价	金额	比例
境内 供应商	江苏东晨电子科技有限公司	可控硅	1,520.63	0.50	763.12	19.84%
	上海方芯电子科技有限公司	可变流半导体模块	150.69	3.49	525.50	13.66%
	深圳市国王科技有限公司	可控硅、场效应管	230.80	1.13	261.05	6.79%
	江苏捷捷微电子股份有限公司	可控硅、场效应管	993.82	0.23	226.88	5.90%
	深圳市鑫汇科股份有限公司	可变流半导体模块	42.95	4.25	182.68	4.75%
	小计		2,938.90	0.67	1,959.23	50.93%

类型	供应商	内容	数量	单价	金额	比例
境外 供应商	品佳股份有限公司	可变流半导体模块	79.90	4.46	356.18	9.26%
		场效应管	301.98	0.07	19.64	0.51%
	友尚香港有限公司	可控硅、场效应管	324.05	0.50	161.08	4.19%
	棋港电子有限公司	可控硅、场效应管	258.70	0.54	139.21	3.62%
	贝能国际有限公司	可控硅	61.23	2.16	132.49	3.44%
	小计		1,025.87	0.79	808.59	21.02%
合计			3,964.77	0.70	2,767.82	71.95%

注：品佳股份有限公司 2020 年度采购的个别型号场效应管单位价格较低，数量较大，采购金额占比上升，对其计算的采购均价影响较大，故分开列示。

②2019年度三极管主要供应商采购情况

单位：万个、元/个、万元

类型	供应商	内容	数量	单价	金额	比例
境内 供应商	上海方芯电子科技有限公司	可变流半导体模块	241.28	3.50	843.45	23.37%
	江苏东晨电子科技有限公司	可控硅	1,129.49	0.50	560.71	15.54%
	深圳市国王科技有限公司	可控硅、场效应管	123.09	1.70	208.91	5.79%
	深圳市鑫汇科技股份有限公司	可变流半导体模块	30.26	4.32	130.57	3.62%
	江苏捷捷微电子股份有限公司	可控硅	450.72	0.22	96.94	2.69%
	小计		1,974.83	0.93	1,840.58	51.00%
境外 供应商	品佳股份有限公司	可变流半导体模块	132.82	5.01	665.17	18.43%
	友尚香港有限公司	可控硅、场效应管	267.48	0.42	113.55	3.15%
	棋港电子有限公司	可控硅、场效应管、可变流半导体模块	148.04	0.62	92.41	2.56%
	贝能国际有限公司	可控硅	36.17	2.22	80.31	2.23%
	小计		584.51	1.63	951.44	26.36%
合计			2,559.34	1.09	2,792.02	77.37%

注：友尚香港有限公司 2019 年开始采购的个别型号可控硅单位价值较高，主要应用于公司 2019 年新增加的一款洗衣机智能控制器产品，采购金额占比较大，提高了对其采购的均价。

③2018年度三极管主要供应商采购情况

单位：万个、元/个、万元

类型	供应商	内容	数量	单价	金额	比例
----	-----	----	----	----	----	----

境内 供应商	深圳市鑫汇科科技有限公司	可变流半导体模块	222.53	3.83	852.42	25.80%
	江苏东晨电子科技有限公司	可控硅	1,108.61	0.48	535.94	16.22%
	上海方芯电子科技有限公司	可变流半导体模块	71.11	3.45	245.22	7.42%
	江苏捷捷微电子股份有限公司	可控硅	490.35	0.24	119.48	3.62%
	广东科信电子有限公司	贴片三极管	3,254.51	0.03	107.86	3.26%
	小计		1,974.83	0.93	1,840.58	51.00%
境外 供应商	品佳股份有限公司	可变流半导体模块、场效应管	139.89	5.16	721.34	21.83%
	贝能国际有限公司	可控硅、场效应管	58.70	2.03	119.40	3.61%
	艾睿电子中国有限公司	可控硅、场效应管	274.40	0.33	91.62	2.77%
	友尚香港有限公司	可控硅、场效应管	286.95	0.26	74.64	2.26%
	小计		759.94	1.33	1,006.99	30.48%
合计			5,907.04	0.49	2,867.92	86.80%

报告期内，公司三极管类产品境外供应商供应的均价高于境内供应商的均价，主要原因系：

首先，由于公司所采购的具体产品细分类别及规格型号不同所致，国内采购主要是一些常规的产品，产品技术相对成熟，其采购均价相对较低，采购数量较大，如贴片三极管和普通三极管。国外采购的三极管类产品主要以可变流半导体模块、可控硅为主，其采购单价相对较高。

其次，相同类别的产品由于具体规格型号不同，境外供应商提供的产品的综合性能相对较高，国产化替代产品尚在初期阶段或尚未实现规模化生产，其产品价格相对较高。报告期内，发行人三极管类明细分类材料的采购均价如下表所示：

单位：万个、元/个、万元

名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	单价	金额	比例	单价	金额	比例	单价	金额	比例
可变流半导体模块	3.88	1,118.83	29.08%	4.07	1,712.74	47.46%	4.21	1,833.34	55.49%
可控硅	0.50	1,961.40	50.99%	0.53	1,296.88	35.94%	0.44	959.83	29.05%
贴片三极管	0.03	384.69	10.00%	0.03	291.03	8.06%	0.03	247.76	7.50%

场效应管	0.23	303.72	7.90%	0.22	215.06	5.96%	0.29	182.61	5.53%
普通三极管	0.06	78.20	2.03%	0.07	93.02	2.58%	0.06	80.65	2.44%
合计	0.19	3,846.85	100.00%	0.24	3,608.74	100.00%	0.26	3,304.19	100.00%

最后，不同的采购规模，采购议价的优势地位不同，采购价格会存在一定的差异，随着境内供应商采购规模不断增加，公司境内供应商的采购均价相对于境外供应商的采购均价格低一些。

整体来看，随着国内半导体产业的不断发展，技术不断进步，公司向境外供应商的采购三极管类产品的占比呈现下降趋势，报告期内，同一供应商提供的同规格型号的三极管产品价格相对稳定，并呈现一定的下降趋势，与同行业可比公司的整体价格走势基本一致，公司的境内外采购交易价格公允。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

- 1、取得发行人报告期各期的采购清单明细表，分析各期境内外主要供应商的采购金额及波动情况；
- 2、通过访谈发行人相关供应中心负责人，了解对主要供应商采购金额波动的原因；
- 3、对主要供应商进行了实地走访，通过访谈了解供应商的主要产品、合作时间、合作关系及其与发行人的交易等情况；
- 4、向主要供应商发函询证，核查主要供应商的交易金额及往来款余额的准确性；
- 5、获取发行人采购明细账，抽查采购合同、采购发票、入库单等原始单据，确认采购的真实性，并与采购明细账核对采购原材料的数量、金额、品名等；
- 6、通过查询可比公司采购价，分析发行人向不同主要供应商采购价等，核查发行人原材料采购单价公允性、采购均价变动是否与可比公司一致；

【核查结论】

经核查，本所认为：

发行人已经在招股说明书中分别披露向 IC 及三极管境内外主要供应商采购金额、采购数量、采购单价，IC、三极管境外采购单价与采购均价差异合理，境内外采购价格公允。

问题七：关于主营业务成本

申报材料显示：

（1）直接材料是公司主营业务成本的主要构成部分，分别占主营业务成本的比重为 79.29%、79.15%、79.46%和 78.46%。

（2）报告期各期，发行人直接人工成本分别为 5,676.12 万元、6,979.18 万元、7,866.04 万元、4,150.33 万元，制造费用分别为 5,525.35 万元、6,488.61 万元、7,149.52 万元、3,638.99 万元。

请发行人：

（1）按主要原材料的种类披露主营业务成本中直接材料的构成情况，披露报告期各期采购、耗用、主要原材料数量、金额与结转成本数量、金额之间的匹配情况，并结合单个产品原材料耗用量，分析原材料耗用量与各产品产量的匹配情况。

（2）披露报告期各期生产员工的平均数量和薪酬水平，结合同行业或同地区工资水平，分析报告期各期的直接人工成本的合理性。

（3）披露制造费用构成情况，并分析其中的可变成本与营业收入的匹配关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、按主要原材料的种类披露主营业务成本中直接材料的构成情况，披露报告期各期采购、耗用、主要原材料数量、金额与结转成本数量、金额之间的匹配情况，并结合单个产品原材料耗用量，分析原材料耗用量与各产品产量的匹配情况。

公司于 2019 年下半年更新了 ERP 系统的一子功能 MES 系统，将原先客户采购的物料和公司自主采购的物料分别进行手工录入系统的形式变更为统一一个端口采用扫码形式录入系统，公司在统计采购清单时误将客户提供的材料导入了采购材料清单内，故本次进行了相应的修正。

主营业务成本中直接材料的主要原材料构成情况

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占直接材料比例	金额	占直接材料比例	金额	占直接材料比例
直接材料	65,544.31	100.00%	58,094.41	100.00%	51,134.62	100.00%
其中主要材料：	49,865.03	76.08%	43,107.13	74.20%	38,387.71	75.07%
IC 芯片	10,858.37	16.57%	8,336.75	14.35%	7,144.31	13.97%
PCB	9,069.76	13.84%	8,103.43	13.95%	7,550.64	14.77%
显示屏	7,014.25	10.70%	5,597.00	9.63%	4,296.29	8.40%
电容	5,867.67	8.95%	5,783.82	9.96%	6,136.73	12.00%
二极管	4,897.44	7.47%	4,312.46	7.42%	3,807.90	7.45%
继电器	4,845.26	7.39%	3,764.19	6.48%	3,231.26	6.32%
三极管	3,566.42	5.44%	3,612.32	6.22%	3,078.23	6.02%
电感	3,745.84	5.71%	3,597.16	6.19%	3,142.35	6.15%

报告期内，主要原材料类型有 IC 芯片、PCB、显示屏、二三极管、电阻电容、继电器、电感等电子元器件。发行人主营业务成本中直接材料的主要材料分别占直接材料的比重为 75.07%、74.20%和 76.08%，占比较为稳定。

报告期内，主要原材料采购及耗用数量、金额与结转成本数量、金额之间的匹配情况

①报告期各期，主要原材料采购与耗用之间的关系如下：

单位：万个、万元、元/个

项目	2020 年度					
	采购量	采购总额	采购平均单价	耗用量	耗用总额	平均耗用单价
主要原材料	251,646.25	50,658.86		247,057.00	49,462.56	
IC 芯片	16,758.30	11,667.01	0.70	15,675.56	10,894.82	0.70
PCB	10,646.48	8,927.37	0.84	10,803.09	8,969.93	0.83
显示屏	3,901.97	7,014.57	1.80	3,892.83	7,003.33	1.80
电容	96,741.44	5,725.49	0.06	95,345.88	5,749.62	0.06
二极管	88,446.97	4,863.28	0.05	87,776.42	4,847.71	0.06
继电器	4,955.96	4,891.87	0.99	4,814.77	4,856.18	1.01
三极管	20,576.26	3,846.85	0.19	19,520.42	3,470.40	0.18
电感	9,618.87	3,722.42	0.39	9,228.03	3,670.56	0.40

续上表

单位：万个、万元、元/个

项目	2019 年度					
	采购量	采购总额	采购平均单价	耗用量	耗用总额	平均耗用单价
主要原材料	216,105.37	43,361.18		204,005.45	43,240.28	
IC 芯片	12,101.50	8,368.34	0.69	12,156.18	8,400.89	0.69
PCB	8,330.99	8,024.27	0.96	8,629.80	8,082.56	0.94
显示屏	3,139.58	5,716.81	1.82	3,118.03	5,708.71	1.83
电容	91,868.45	5,813.67	0.06	79,984.44	5,666.34	0.07
二极管	74,736.87	4,341.18	0.06	74,094.15	4,330.23	0.06
继电器	3,508.40	3,790.63	1.08	3,468.51	3,792.40	1.09
三极管	14,811.52	3,608.74	0.24	15,036.79	3,642.50	0.24
电感	7,608.06	3,697.54	0.49	7,517.55	3,616.65	0.48

续上表

单位：万个、万元、元/个

项目	2018 年度					
	采购量	采购总额	采购平均单价	耗用量	耗用总额	平均耗用单价
主要原材料	185,641.14	40,128.25		180,760.07	39,528.90	
IC 芯片	11,088.84	7,579.31	0.68	11,135.34	7,356.70	0.66
PCB	7,079.00	7,720.21	1.09	7,111.81	7,775.10	1.09
显示屏	2,800.77	4,355.83	1.56	2,833.44	4,424.01	1.56
电容	77,462.93	6,528.97	0.08	74,119.20	6,319.16	0.09
二极管	64,714.78	3,952.07	0.06	63,918.81	3,921.10	0.06
继电器	3,046.97	3,368.00	1.11	3,012.35	3,327.32	1.10
三极管	12,873.97	3,304.19	0.26	12,245.68	3,169.74	0.26
电感	6,573.88	3,319.67	0.50	6,383.44	3,235.77	0.51

报告期内，公司主要原材料当期采购数量、金额与耗用数量、金额基本一致，具有匹配性。

②报告期各期，成本耗用与结转之间的匹配关系

A、平均单耗

单位：万个、个

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	耗用量	总产量	平均单耗	耗用量	总产量	平均单耗	耗用量	总产量	平均单耗
主要原材料	247,057.01		47.68	204,005.45		52.40	180,760.07		54.43
IC 芯片	15,675.56	5,181.48	3.03	12,156.18	3,892.77	3.12	11,135.34	3,320.26	3.35
PCB	10,803.09	5,181.48	2.08	8,629.80	3,892.77	2.22	7,111.81	3,320.26	2.14
显示屏	3,892.83	5,181.48	0.75	3,118.03	3,892.77	0.80	2,833.44	3,320.26	0.85
电容	95,345.88	5,181.48	18.40	79,984.44	3,892.77	20.55	74,119.20	3,320.26	22.32
二极管	87,776.42	5,181.48	16.94	74,094.15	3,892.77	19.03	63,918.81	3,320.26	19.25
继电器	4,814.77	5,181.48	0.93	3,468.51	3,892.77	0.89	3,012.35	3,320.26	0.91
三极管	19,520.42	5,181.48	3.77	15,036.79	3,892.77	3.86	12,245.68	3,320.26	3.69
电感	9,228.03	5,181.48	1.78	7,517.55	3,892.77	1.93	6,383.44	3,320.26	1.92

注：平均单耗=耗用总量/总产量

B、测算成本结转金额

单位：个、万个、元/个、万元

项目	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	平均单耗	总销量	材料平均单价	测算成本结转金额	平均单耗	总销量	材料平均单价	测算成本结转金额	平均单耗	总销量	材料平均单价	测算成本结转金额
主要原材料	47.68			48,429.72	52.40			42,779.06	54.43			37,959.84
IC 芯片	3.03	5,073.29	0.70	10,667.32	3.12	3,851.61	0.69	8,291.75	3.35	3,170.45	0.66	7,009.87
PCB	2.08	5,073.29	0.83	8,782.63	2.22	3,851.61	0.94	8,037.54	2.14	3,170.45	1.09	7,395.40
显示屏	0.75	5,073.29	1.80	6,857.09	0.80	3,851.61	1.83	5,638.76	0.85	3,170.45	1.56	4,204.02
电容	18.40	5,073.29	0.06	5,629.56	20.55	3,851.61	0.07	5,540.54	22.32	3,170.45	0.09	6,368.81
二极管	16.94	5,073.29	0.06	4,746.49	19.03	3,851.61	0.06	4,397.77	19.25	3,170.45	0.06	3,661.87
继电器	0.93	5,073.29	1.01	4,754.78	0.89	3,851.61	1.09	3,736.45	0.91	3,170.45	1.10	3,173.62
三极管	3.77	5,073.29	0.18	3,397.94	3.86	3,851.61	0.24	3,568.13	3.69	3,170.45	0.26	3,041.73
电感	1.78	5,073.29	0.40	3,593.91	1.93	3,851.61	0.48	3,568.13	1.92	3,170.45	0.51	3,104.51

注：测算成本结转金额=平均单耗*总销量*材料平均单价

报告期各期，公司实现对外销售产品类型众多，因此，采用当期所生产产品的平均单位耗用量作为当期销售产品单位耗用量。同时，将计算的当期产品原材料耗用数量乘以当期材料平均成本，测算当期对外销售产品结转金额。

C、耗用情况与结转情况匹配关系

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
测算成本结转金额①	48,429.72	42,779.06	37,959.84
结转主要原材料成本②	49,865.03	43,107.13	38,387.71
差异额③=②-①	1,435.32	328.07	427.87
差异率④=③/②	2.88%	0.76%	1.11%

报告期各期，测算成本结转金额与结转主要原材料成本差异率分别为 1.11%、0.76%和 2.88%，差异主要原因系：①生产产品类型与对外销售产品类型差异，测算数据采用当期生产产品耗用情况进行计算，当期生产的产品类型与对外销售产品类型不完全一致；②当期测算成本结转金额采用当期结转销售产品数量与当期生产单耗进行计算，而当期营业成本-主要原材料成本为当期库存商品或发出商品金额结转形成，期初、期末库存商品和发出商品差异，会形成一定影响。

综上，根据主要原材料耗用情况测算的成本结转金额与结转营业成本中主要原材料成本之间差异较小，差异原因具有合理性，因此，报告期各期耗用、主要原材料数量、金额与结转成本数量、金额之间具有匹配性。

结合单个产品原材料耗用量，主要原材料耗用量与各产品产量的匹配情况

单位：个

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	单耗量	变动幅度	单耗量	变动幅度	单耗量	变动幅度
主要原材料	47.68	-9.01%	52.40	-3.73%	54.43	8.30%
IC 芯片	3.03	-3.04%	3.12	-6.87%	3.35	4.04%
PCB	2.08	-6.08%	2.22	3.74%	2.14	1.42%
显示屏	0.75	-6.09%	0.80	-5.88%	0.85	-1.16%
电容	18.40	-10.46%	20.55	-7.93%	22.32	10.55%
二极管	16.94	-10.98%	19.03	-1.14%	19.25	8.88%
继电器	0.93	4.41%	0.89	-2.20%	0.91	8.33%
三极管	3.77	-2.40%	3.86	4.61%	3.69	-0.81%
电感	1.78	-7.72%	1.93	0.52%	1.92	17.07%

报告期内，公司主要原材料的单耗量总体稳定，分别为 54.43 个、52.40 个

和 47.68 个，2020 年度略有下降。2020 年度单品耗用量比 2018 年、2019 年度略有下降，主要系其中二极管、电容的单品消耗量减少，主要原因为：①2020 年度，控制电路复杂的电磁炉控制器销量较少，该产品使用的电容单品消耗较多；②2020 年度，受疫情影响，煎烤类居家生活小家电销量增加，该类小家电智能控制器通常采用开关电源与集成 IC 设计方案，单品元器件耗用量较少。因此，2020 年度产品结构变化，导致原材料单耗量下降。

综上，公司报告期内单个产品主要原材料的耗用量基本稳定，原材料与各产品的产量具有匹配性。

二、披露报告期各期生产员工的平均数量和薪酬水平，结合同行业或同地区工资水平，分析报告期各期的直接人工成本的合理性。

发行人生产员工薪酬水平情况

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产员工平均数量（人）	1,783	1,566	1,473
生产员工总薪酬（万元）	10,773.68	8,454.08	7,342.33
公司生产员工平均薪酬（万元/人）	6.04	5.40	4.98

注：上述各年度生产员工平均数量为当年各月末生产人员（含车间生产管理及辅助人员）数量合计数/12。

报告期内，发行人各期的生产员工的平均数量分别为 1,473 人、1,566 人、1,783 人，平均薪酬水平分别为 4.98 万元、5.40 万元、6.04 万元。

生产人员薪酬水平与同行业可比公司人均薪酬情况

报告期内，公司生产人员薪酬水平与同行业可比公司人均薪酬比较如下：

单位：万元/人

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	主要经营地
朗特智能	-	7.13	7.03	深圳市
振邦智能	-	6.46	6.12	深圳市
平均值	-	6.80	6.58	-
发行人	6.04	5.40	4.98	佛山市

注：①上述可比公司生产员工平均薪酬来源于招股说明书，其中朗特智能生产人员含车间管理人员，振邦智能生产人员不含车间生产管理及辅助人员；2020 年度朗特智能、振邦智能已上市未披露生产人员平均薪酬相关数据；

②上市公司仅在年报中披露其年末员工数量，故无法取得可比公司生产员工平均薪酬数据。

报告期内，发行人各期的生产员工平均薪酬略低于同行业可比公司员工薪

酬，主要原因为朗特智能和振邦智能生产经营场所位于深圳市，较发行人生产经营地经济水平高，人工成本较高。

生产人员薪酬与当地平均工资水平的比较情况

报告期内，发行人生产主要在佛山地区。公司佛山地区生产人员薪酬水平与当地平均工资水平的比较情况如下：

单位：万元/人

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人佛山地区生产人员人均薪酬	6.12	5.39	4.95
佛山市城镇私营单位从业人员平均工资	6.44	5.90	5.73

注：佛山市城镇私营单位从业人员平均工资数据来源于当地统计局。

城镇私营单位从业人员平均工资包括生产人员、管理人员、财务人员及销售人员等人员薪酬，与发行人的生产员工统计口径不同。发行人生产人员平均薪酬与当地平均工资无显著差异。

综上所述，发行人报告期内生产员工的平均薪酬与同行业之间差异系地区工资水平原因，与当地平均工资之间差异主要系统口径原因，因此，发行人报告期内各期的直接人工成本具有合理性。

三、披露制造费用构成情况，并分析其中的可变成本与营业收入的匹配关系。

制造费用构成情况

①报告期内，发行人制造费用发生明细：

单位：万元

科目名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机物料消耗	2,365.31	27.96%	1,935.89	27.38%	1,870.18	29.51%
租赁费	2,105.02	24.88%	1,769.95	25.03%	1,481.08	23.37%
折旧摊销	920.67	10.88%	897.55	12.69%	814.93	12.86%
水电费	966.69	11.43%	926.70	13.11%	737.59	11.64%
职工薪酬	583.57	6.90%	467.06	6.61%	377.52	5.96%
加工费	698.18	8.25%	424.31	6.00%	561.30	8.86%
低值易耗品	409.53	4.84%	261.02	3.69%	255.99	4.04%

维修费	150.11	1.77%	238.49	3.37%	109.14	1.72%
运输费	160.77	1.90%	110.66	1.57%	82.56	1.30%
办公费	45.38	0.54%	27.70	0.39%	18.16	0.29%
其他	53.84	0.64%	11.30	0.16%	29.52	0.47%
合计	8,459.07	100.00%	7,070.63	100.00%	6,337.97	100.00%

②报告期内，发行人可变成本占营业收入的比例

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
可变成本	6,295.97	5,167.51	4,732.71
其中：机物料消耗	2,365.31	1,935.89	1,870.18
租赁费	2,105.02	1,769.95	1,481.08
水电费	966.69	926.70	737.59
加工费	698.18	424.31	561.30
运输费	160.77	110.66	82.56
营业收入	109,020.41	94,288.39	83,140.53
可变成本占比	5.78%	5.48%	5.69%
其中：机物料消耗	2.17%	2.05%	2.25%
租赁费	1.93%	1.88%	1.78%
水电费	0.89%	0.98%	0.89%
加工费	0.64%	0.45%	0.68%
运输费	0.15%	0.12%	0.10%
可变成本占比 (扣除加工费)	5.13%	5.03%	5.02%

报告期内，发行人制造费用金额分别为 6,337.97 万元、7,070.63 万元和 8,459.07 万元，主要为生产产品所需的机物料消耗费用、设备租赁费用、折旧摊销费用、水电费以及生产车间管理人员薪酬等，其中，可变成本金额分别为 4,732.71 万元、5,167.51 万元和 6,295.97 万元，占营业收入比例分别为 5.69%、5.48%和 5.78%，占比稳定。报告期内，制造费用中可变成本随营业收入增长而增长。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

1、访谈公司采购、生产、仓储人员、财务人员以及人事部门人员，了解公

公司的采购、生产模式以及业务流程，了解公司生产工艺流程和成本核算方法，了解公司人工成本核算方法；

2、获取并核查公司成本明细表，对直接材料、直接人工和制造费用的构成情况以及变动情况。抽查公司的生产成本计算表，检查其分配过程和核算方法，结合报告期各期材料耗用量和产品产量进行配比分析；

3、分析报告期内公司主要产品直接材料、直接人工和制造费用金额占比波动情况，分析复核成本结构波动情况、波动原因，获取报告期内公司的采购清单，分析各期主要原材料品种、数量及单价的变动情况，并结合主要产品材料采购单价及单位消耗量量化分析合理性；

4、向公司人力资源部门了解公司生产人员人数和薪酬情况，获取公司工资清单和发放工资的银行流水对生产人员的薪酬进行核查；了解发行人同行业以及所属各公司所在地区平均工资水平，分析发行人平均薪酬水平的合理性。

5、获取报告期各期的制造费用明细表，分析制造费用在各期间占比波动的原因及合理性，对固定成本与可变成本变化进行合理性分析；

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、报告期内发行人各期采购、耗用主要原材料数量、金额与结转成本数量、金额相匹配；发行人主要原材料耗用量与各产品产量相匹配。

2、报告期内，发行人生产员工的平均薪酬与同行业之间差异系地区工资水平原因，与当地平均工资之间差异主要系统口径原因，差异具有合理性，发行人报告期内各期的直接人工成本具有合理性；

3、报告期内，发行人制造费用中变动成本与营业收入相匹配。

问题八：关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 21.46%、21.18%、21.66%、22.73%。发行人仅披露小家电智能控制器的毛利率，未披露其他产品类别的毛利率，通过测算，发行人大家电智能控制器的毛利率分别为 23.68%、22.25%、27.36%、19.68%，终端产品的毛利率分别为 13.87%、31.89%、21.22%、22.14%，均波动较大。

（2）小家电产品中，厨房电器智能控制器毛利率分别为 18.94%、18.21%、19.46%、20.95%，呈持续上升趋势；环境电器智能控制器毛利率分别为 25.63%、24.09%、25.44%、27.71%；生活电器智能控制器毛利率分别为 24.73%、24.12%、22.44%、23.61%。

（3）发行人同行业可比公司毛利率平均值为 22.50%、19.50%、22.03%、20.42%。

请发行人：

（1）结合细分产品结构、收入、成本等，量化分析并披露报告期内小家电产品毛利率波动的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异，分析大家电智能控制器及终端产品毛利率波动较大的原因。

（2）结合主要原材料耗用数量、采购单价、价格波动情况，分析并披露各主要原材料价格波动对毛利率影响情况。

（3）说明报告期各期同种产品向不同客户主要销售的毛利率对比情况及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、结合细分产品结构、收入、成本等，量化分析并披露报告期内小家电产品毛利率波动的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异，分析大家电智能控制器及终端产品毛利率波动较大的原因。

（一）结合细分产品结构、收入、成本等，量化分析并披露报告期内小家电产品毛利率波动的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异

①报告期内小家电产品毛利率波动的原因

单位：元

类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
厨房电器智能控制器	销售单价	20.27	22.51	23.31
	销售单价变动率	-9.95%	-3.44%	15.42%
	单位成本	15.99	18.13	19.07
	单位成本变动率	-11.80%	-4.92%	16.46%
	毛利率	21.11%	19.46%	18.21%
	毛利率变动	1.65%	1.25%	-0.73%
	销售单价波动对毛利率影响	-8.91%	-2.92%	10.83%
	单位成本波动对毛利率影响	10.56%	4.17%	-11.56%
环境电器智能控制器	销售单价	20.41	22.23	24.03
	销售单价变动率	-8.21%	-7.48%	0.17%
	单位成本	15.07	16.58	18.24
	单位成本变动率	-9.11%	-9.12%	2.23%
	毛利率	26.15%	25.44%	24.09%
	毛利率变动	0.71%	1.35%	-1.54%
	销售单价波动对毛利率影响	-6.69%	-6.13%	0.12%
	单位成本波动对毛利率影响	7.41%	7.48%	-1.66%
生活电器智能控制器	销售单价	20.56	23.82	25.41
	销售单价变动率	-13.69%	-6.24%	1.09%
	单位成本	15.93	18.48	19.28
	单位成本变动率	-13.81%	-4.16%	1.88%
	毛利率	22.52%	22.44%	24.12%
	毛利率变动	0.08%	-1.68%	-0.61%
	销售单价波动对	-12.33%	-5.04%	0.80%

类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	毛利率影响			
	单位成本波动对毛利率影响	12.41%	3.36%	-1.41%

报告期各期，公司小家电智能控制器各类产品毛利率基本稳定、波动较小，各类产品销售单价与单位成本波动趋势一致。由上表可知，报告期内各期销售单价变动对毛利率的影响与单位成本变动对毛利率的影响呈反向变动关系。

公司采用“以销定产，以产定采”的经营模式。公司产品成本核算小组会根据客户订单中产品规格、材料要求等信息，结合采购部门定期更新的材料采购单价信息，计算产品成本及材料成本，并根据计算的生产人员人工成本及车间制造费用等，确定产品成本。销售人员根据核定的产品成本，结合客户采购量、战略定位等确定合理销售价格。

2018年度，电容、PCB等主要原材料市场供应紧张，价格上涨，导致各品类产品单位成本均有所提高，但销售价格上升幅度略小于单位成本上升幅度，因此各品类产品毛利率略有下降；2019年度及2020年度，PCB、电容、电感等主要原材料价格持续回落，导致产品单位成本均持续下降，但销售价格下降幅度小于单位成本下降幅度，同时，公司电磁炉类等毛利率较低产品收入占比降低，相应地高毛利率产品收入占比提高，因此，各品类产品毛利率有所上升。

②与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司与同行业小家电智能控制器毛利率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
拓邦股份	22.21%	21.81%	19.09%
和而泰	17.34%	16.66%	14.61%
朗科智能	17.11%	17.23%	14.15%
和晶科技	14.45%	16.77%	16.44%
振邦智能	31.92%	29.72%	26.51%
朗特智能	24.32%	21.07%	20.14%
平均值	21.23%	20.54%	18.49%
发行人	22.37%	21.30%	20.73%

注：1、拓邦股份 2018 年度至 2019 年度选取其智能控制器业务毛利率，2020 年度选取其家电类控制器毛利率；2、和而泰选取其家用电器智能控制器业务毛利率；3、朗科智能选取其

电器智能控制器业务毛利率；4、和晶科技选取其微电脑智能控制器产品业务毛利率；5、振邦智能选取其小型家用电器智能控制器毛利率；6、朗特智能选取其智能家居及家电类智能控制器毛利率。

报告期内，公司小家电智能控制器毛利率与同行业可比公司同类产品毛利率的平均水平接近，与拓邦股份、朗特智能相接近，处于行业中间水平。

（二）分析大家电智能控制器及终端产品毛利率波动较大的原因

报告期各期，大家电智能控制器毛利率情况如下：

单位：万元

期间	项目	销售收入	营业成本	收入占比	毛利率
2020 年度	大家电智能控制器：	6,018.75	4,810.91	-	20.07%
	空调类	3,312.06	2,551.20	55.03%	22.97%
	洗衣机类	2,502.66	2,145.68	41.58%	14.26%
	冰箱类	204.03	114.02	3.39%	44.12%
2019 年度	大家电智能控制器：	5,158.59	3,747.09	-	27.36%
	空调类	2,715.53	1,771.56	52.64%	34.76%
	洗衣机类	2,176.46	1,849.02	42.19%	15.04%
	冰箱类	266.6	126.51	5.17%	52.55%
2018 年度	大家电智能控制器：	8,672.08	6,742.45	-	22.25%
	空调类	7,978.20	6,234.82	92.00%	21.85%
	洗衣机类	464.37	396.88	5.35%	14.53%
	冰箱类	229.51	110.75	2.65%	51.75%

公司大家电智能控制器包括冰箱、空调及洗衣机等大家电产品。报告期内，公司大家电智能控制器毛利率分别为22.25%、27.36%和20.07%，毛利率在2019年和2020年度有所波动，具体原因如下：

2019年度，公司大家电智能控制器毛利率为27.36%，较2018年度增长5.11%，主要产品空调类智能控制器工艺优化、材料成本下降、单位产品节约导致。2019年度，金鸿盛占空调类智能控制器产品收入71.24%，公司对该客户产品进行方案优化，在确保质量前提下，减少了材料成本，从而降低了单位成本，导致毛利率上升。

2020年度，公司大家电智能控制器毛利率为20.07%，较2019年度减少7.29%，主要原因系：①2020年度，公司空调类智能控制器业务主要客户由金鸿盛变为

TCL，公司对其销售收入增长较多，且该客户为国际知名家电企业关联公司，议价能力强，导致公司空调类智能控制器产品毛利率有所下降；②公司承接的毛利率较低的洗衣机类产品增加。

终端产品毛利率情况

报告期内，公司终端产品收入较少，对公司毛利贡献度低，销售渠道分为线下直销和线上电商平台。报告期各期，公司终端产品毛利率分别为31.89%、21.22%和22.02%，波动较大，主要系各期线下直销和线上电商平台两种渠道销售占比不同导致。

报告期内，终端产品不同渠道销售情况如下：

单位：万元

渠道类型	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
线上	388.49	18.29%	44.58%	307.43	11.12%	52.86%	889.77	44.92%	53.37%
线下	1,735.66	81.71%	16.97%	2,456.57	88.88%	17.26%	1,091.07	55.08%	14.37%
合计	2,124.15	100.00%	22.02%	2,764.01	100.00%	21.22%	1,980.85	100.00%	31.89%

线下直销主要为OEM、ODM模式，毛利率偏低；线上电商平台主要为自有品牌销售，且存在销售平台费用等，产品定价较高，毛利率较高。2018年度，终端产品毛利率为31.89%，2019年度、2020年度，公司线下渠道收入及占比增长，终端产品毛利率有所降低。

二、结合主要原材料耗用数量、采购单价、价格波动情况，分析并披露各主要原材料价格波动对毛利率影响情况。

公司主要原材料包括：IC 芯片、PCB、显示屏、电容、二极管、继电器、三极管、电阻八类。报告期内，前述主要原材料各期采购额合计分别为 40,128.24 万元、43,361.18 万元和 50,658.86 万元，分别占当期采购总额的 69.99%、69.27% 和 69.66%。

主要原材料成本波动敏感性分析为模拟原材料成本对于公司盈利水平的影响，现假设其他因素不变，公司主要原材料成本同时发生同向变动时，以测算其对主营业务毛利率的影响情况。

(1) 报告期各期，主营业务成本中主要材料成本的情况

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业成本中直接材料成本金额	65,544.31	58,094.41	51,134.62
直接材料中主要材料占比	76.08%	74.20%	75.07%
营业成本中主要材料成本金额	49,865.03	43,107.13	38,387.71

(2) 主要原材料价格变动对毛利率的影响

报告期内，公司主要原材料价格波动对主营业务毛利率的敏感性分析如下：

项目	变动率	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主要原材料	20%	-9.17%	-9.24%	-9.37%
	15%	-6.88%	-6.93%	-7.03%
	10%	-4.59%	-4.62%	-4.68%
	5%	-2.29%	-2.31%	-2.34%
	1%	-0.46%	-0.46%	-0.47%
	-1%	0.46%	0.46%	0.47%
	-5%	2.29%	2.31%	2.34%
	-10%	4.59%	4.62%	4.68%
	-15%	6.88%	6.93%	7.03%
	-20%	9.17%	9.24%	9.37%

注：敏感性分析中的毛利率变动为模拟毛利率减去实际毛利率的差额。

由上表可知，公司主要原材料价格波动对主营业务毛利率会产生一定影响。

三、说明报告期各期同种产品向不同客户主要销售的毛利率对比情况及其合理性

报告期各期同种产品向不同客户销售的毛利率的相关信息及具体客户毛利率分析已申请豁免披露，报告期各期同种产品向不同客户主要销售的毛利率差异原因概述如下：

(一) 小家电智能控制器

报告期内，公司小家电智能控制器产品包括厨房电器类、环境电器类及生活电器类。报告期内，公司相同期间同类产品向不同客户销售毛利率差异相对较大的原因分析如下：

公司相同期间小家电智能控制器产品向不同客户销售的产品具体细分产品及规格型号均不同；同时，各客户的产品质量技术要求、报价方式、采购数量等亦不同，导致公司对其销售的毛利率存在差异。报告期各期小家电智能控制器产品向不同客户主要销售的毛利率差异的原因已申请豁免披露。

（二）大家电智能控制器

报告期内，公司大家电智能控制器产品包括冰箱类、洗衣机类及空调类智能控制器。由于公司大家电智能控制器销售收入较少，且各类产品客户相对集中。报告期内，公司相同期间同类产品向不同客户销售毛利率差异相对较大的原因分析如下：

公司相同期间大家电智能控制器产品向不同客户销售的产品规格型号不同；同时，各客户的产品采购数量、合作方式、产品方案等不同，导致公司对其销售的毛利率存在差异。报告期各期大家电智能控制器产品向不同客户主要销售的毛利率差异的原因已申请豁免披露。

（三）终端产品

报告期内，公司终端产品销售金额较小，产品主要为电磁炉类产品。

公司相同期间终端产品向不同客户销售的毛利率存在差异主要系部分客户受原材料市场影响以及各客户的销售市场以及市场策略等不同所致。报告期各期终端产品向不同客户主要销售的毛利率差异的原因已申请豁免披露。

【核查程序】

针对上述情况，本所执行的主要核查程序如下：

1、获取销售发行人的收入成本明细表，统计并分析了发行人各类业务的毛利率情况；

2、查阅行业研报、同行业可比上市公司招股书或年报等行业信息，了解并分析同行业可比上市公司及行业信息；

3、访谈公司采购、生产、仓储、财务、销售以及人力资源等部门人员，了解公司的采购、生产模式、销售模式以及业务流程，了解公司生产工艺流程、成

本及收入核算方法；

4、对公司采购付款流程执行了细节测试与截止性测试，检查了采购确认对应的采购合同、入库单、发票、付款单据等；

5、对公司销售收款流程执行了细节测试与截止性测试，检查了收入确认对应的销售合同、发货单、签收单、发票、期后收款等；

6、对主要客户和主要供应商进行了实地走访，通过访谈了解客户和供应商的主要产品、合作时间、合作关系及其与发行人的交易等情况；

7、向主要客户和供应商发函询证，核查主要客户和供应商的交易金额及往来款余额的准确性；

8、重点访谈了发行人相关销售部门负责人，了解发行人主要客户的基本情况、交易情况，分析毛利率变动的合理性；

9、登陆了国家企业信用系统，查询了主要客户基本情况及股东情况等，了解了主要客户与公司是否存在关联关系的情况，是否存在利益输送情况。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、报告期内，小家电产品毛利率基本保持稳定，波动较小，与同行业可比公司同类产品毛利率的平均水平接近，处于行业中间水平，大家电智能控制器和终端产品毛利率波动较大的原因具有合理性；

2、报告期内，主要原材料价格波动对主营业务毛利率存在一定的影响；

3、报告期各期同种产品向不同客户主要销售的毛利率差异符合具有合理性。

问题九：关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人期间费用率分别为 16.77%、15.51%、14.30%和 14.43%，呈下降趋势。

（2）报告期各期，销售费用中物流运输费用分别为 610.28 万元、666.66 万元、623.75 万元、257.29 万元，物流运输费用变动与主营业务收入持续增长的变动趋势存在差异。

（3）2016 年初，公司通过佛山瑞翔对员工进行股权激励，发行人以 2015 年 6 月的股权转让价格 7.58 元/股作为公允价格，而未采用新三板挂牌（2015 年 9 月）后 2016 年 7 月向特定对象发行股份的 10 元/股的价格作为公允价格，发行人确认股份支付金额为 606.47 万元，按照股权激励的锁定期安排分三年计入管理费用。

请发行人：

（1）结合客户集中度、主要运输方式、单次运输规模变化，分析并披露报告期各期物流费金额及与营业收入是否匹配。

（2）披露销售费用、管理费用、研发费用的职工薪酬中各类员工的人员数量、人均薪酬、薪酬总额及其变动情况分析，销售人员、管理人员、研发人员数量与业务规模是否匹配，薪酬水平与同行业可比公司人均薪酬是否存在显著差异。

（3）披露 2016 年股权激励以 7.58 元/股作为公允价格确定股份支付的依据是否充分，如以 10 元/股作为公允价格确定股份支付对发行人报告期各期财务指标的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、结合客户集中度、主要运输方式、单次运输规模变化，分析并披露报告期各期物流费金额及与营业收入是否匹配。

①客户集中度

报告期内发行人主要营业收入按区域划分情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内销售	106,618.51	98.55%	91,755.24	98.31%	79,315.74	96.77%
其中：华东	58,923.82	54.46%	57,740.86	61.87%	48,509.64	59.19%
华南	46,759.23	43.22%	33,445.51	35.84%	28,912.69	35.28%
其他	935.46	0.86%	568.87	0.60%	1,893.41	2.31%
境外销售	1,568.94	1.45%	1,569.58	1.68%	2,643.38	3.23%
合计	108,187.46	100.00%	93,324.82	100.00%	81,959.13	100.00%

报告期内，公司主营业务销售区域以内销为主，占比超过 95%。内销方面，公司主要销售区域为华东区域和华南区域，客户区域集中度相对较高，一方面，该两大区域经济发展较快，交通便利，物流响应及时，是国内白色家电制造企业分布较为广泛的区域，公司报告期内主要客户主要分布在该区域；另一方面，公司的主要生产基地坐落于此，公司可以利用区位优势快速获取客户资源，及时跟进客户产品需求，提供一站式的售前、售中及售后服务。外销方面，公司主要向美国客户销售洗衣机定时器、电磁炉等产品，外销占比较小。

②主要运输方式及单次运输规模变化

报告期内，公司的主要运输方式为汽车公路运输，分为自有配送车队运输及第三方物流运输两种形式。主要销售区域华东、华南区域由自有配送车队和第三方物流运输公司配合提供运输服务。

公司单次运输费用的主要影响因素是单次运输货物体积及运输距离：一方面，公司运输服务商收取的运输费用一般以体积为计价依据，在其他因素（运输距离、运输费用标准等）不变的情况下，产品的运输费用变动趋势与其销售货物体积变动相关。另一方面，运输距离与产品销售区域直接相关，销售区域越远，运输距离越长，产生的运费费用越高。

③报告期各期物流费金额与营业收入匹配情况

报告期内，公司运输费用构成及占主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运输费用	703.26	623.75	666.66
其中：第三方物流	574.96	531.95	573.31
自有配送	128.30	91.80	93.35
主营业务收入	108,187.46	93,324.82	81,959.13
占比	0.65%	0.67%	0.81%

其中，公司第三方物流运输配送区域运输费用与对应主营业务收入的情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
华东	运输费用	545.26	507.96
	内销收入	58,923.82	57,740.86
	占比	0.93%	0.88%
华南	运输费用	12.69	7.80
	内销收入	46,759.23	33,445.51
	占比	0.03%	0.02%
其他	运输费用	6.58	5.94
	内销收入	935.46	568.87
	占比	0.70%	1.04%
外销	运输费用	10.43	10.24
	外销收入	1,568.94	1,569.58
	占比	0.66%	0.65%
合计	运输费用	574.96	531.95
	主营收入	108,187.46	93,324.82
	占比	0.53%	0.57%
较上期占比变动比例		-0.04%	-0.13%

报告期内，公司 2019 年较 2018 年运输费用占收入比例下降，主要系公司子公司安徽瑞德 2019 年开始生产经营，一方面，随着产能提升，华东地区收入增加，另一方面，能够就近运输华东区域客户增加自有配送比例，减少了运输成本，综合使得运费占比下降。

公司 2020 年较 2019 年运输费用占收入比例略有下降，主要系由于新冠疫情，

跨省市运输情况减少。公司在疫情缓解期间，加强了销售力度，收入增长的同时，重点发挥浙江瑞德和安徽瑞德生产基地的优势，就近销售，降低运输成本，故运输费用占比有所降低。

综上所述，公司报告期各期运输费用与营业收入具有匹配性。

二、披露销售费用、管理费用、研发费用的职工薪酬中各类员工的人员数量、人均薪酬、薪酬总额及其变动情况分析，销售人员、管理人员、研发人员数量与业务规模是否匹配，薪酬水平与同行业可比公司人均薪酬是否存在显著差异。

（一）披露销售费用、管理费用、研发费用的职工薪酬中各类员工的人员数量、人均薪酬、薪酬总额及其变动情况分析，销售人员、管理人员、研发人员数量与业务规模是否匹配

报告期内，发行人销售费用、管理费用及研发费用的职工薪酬中各类员工的人员数量、人均薪酬、薪酬总额情况如下：

人员类别	项 目	2020 年度	变动比例	2019 年度	变动比例	2018 年度	变动比例
销售人员	薪酬总额（万元）	1,404.46	14.69%	1,224.56	19.88%	1,021.50	14.50%
	平均人数（人）	107	0.94%	106	15.22%	92	-3.16%
	人均薪酬（万元/人）	13.13	13.68%	11.55	4.05%	11.10	18.21%
管理人员	薪酬总额（万元）	3,722.81	11.17%	3,348.61	2.76%	3,258.77	18.62%
	平均人数（人）	370	0.54%	368	0.55%	366	11.93%
	人均薪酬（万元/人）	10.06	10.55%	9.10	2.25%	8.90	5.95%
研发人员	薪酬总额（万元）	4,311.50	23.55%	3,489.65	18.09%	2,955.18	9.63%
	平均人数（人）	385	6.06%	363	20.60%	301	1.01%
	人均薪酬（万元/人）	11.20	16.55%	9.61	-2.14%	9.82	8.51%
营业收入		109,020.41	15.62%	94,288.39	13.41%	83,140.53	19.08%

注：上述各年度销售、管理、研发人员平均数量为当年各月末人员数量合计数/12。

报告期内，随着公司业务规模的增长，公司销售、管理、研发员工人数、人均薪酬、薪酬总额整体呈现增长趋势。

2018 年度，为了配合完成业务布局 and 满足业务增长需要，公司扩大了管理团队，当年度业务规模增长 19.08%；2019 年度，为了更好地开拓市场和服务客户，公司增加了销售人员；2019 年度和 2020 年度，为适应业务发展需要，加强了研发团队力量，2019 年度和 2020 年度业务规模分别增长 13.41%、15.62%。由此，公司销售人员、管理人员、研发人员数量与业务规模是匹配的。

（二）薪酬水平与同行业可比公司人均薪酬是否存在显著差异

报告期内，公司薪酬水平与同行业可比公司人均薪酬及主要生产所在地区平均工资比较如下：

单位：万元/人

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度	所在地区
拓邦股份	16.35	14.47	12.55	深圳市
和而泰	14.77	14.60	11.82	深圳市
朗科智能	14.25	15.33	10.57	深圳市
和晶科技	12.06	9.66	10.72	无锡市
振邦智能	11.64	10.72	9.95	深圳市
朗特智能	8.78	8.31	8.06	深圳市
平均值	12.98	12.18	10.61	深圳市
发行人	6.99	6.79	6.89	佛山市
广东省城镇私营单位从业人员平均工资	6.73	6.25	5.83	-
佛山市城镇私营单位从业人员平均工资	6.44	5.90	5.73	-

注：①发行人及可比公司人均薪酬=当期计提的应付职工薪酬金额/当期平均人数；其中，当期平均人数=（期初人数+期末人数）/2

②广东省、佛山市城镇私营单位从业人员平均工资的数据来源于广东省、佛山市统计局。

由上表可知，公司员工薪酬水平低于同行业可比公司平均水平，主要原因系：

①上市公司整体业务规模较大，融资渠道畅通，市场竞争力较强，能为员工提供相对更有竞争力的薪酬水平；②具体经营区域的经济发展状况影响员工的整体薪酬水平。公司生产经营场所主要位于广东省佛山市顺德区，而同行业可比公司主要生产经营场所主要为广东省深圳市，城市经济水平以及工资水平具有较大差异。但公司员工薪酬水平高于广东省、佛山市城镇私营单位从业人员平均工资水平，在当地具有较强的竞争优势。

综上所述，报告期内公司整体员工年均薪酬水平高于当地平均工资水平，虽

然低于同行业可比公司平均水平，但具有客观合理性，不存在显著差异。

三、披露 2016 年股权激励以 7.58 元/股作为公允价格确定股份支付的依据是否充分，如以 10 元/股作为公允价格确定股份支付对发行人报告期各期财务指标的影响。

（一）披露 2016 年股权激励以 7.58 元/股作为公允价格确定股份支付的依据

发行人当时确认 7.58 元/股为公允价格依据为：

2015 年 6 月 1 日，黄祖好分别与梅后对、上海君石，潘卫明分别与周健生、广州暨盈，成维春分别与周健生、姚胆赤、杨和茂，陈文泽与陈耀铭，魏建辉与陶东生签订了股份转让协议，以 7.58 元/股的价格转让其各自持有的瑞德智能股份，定价依据为各方协商按照瑞德智能估值约 5 亿元（按瑞德智能 2015 年预期税后净利润 3,300 万元的 15 倍）确定。

2015 年 7 月 25 日，公司通过总经理办公会议审议通过相关股权激励方案（草案），并经 2016 年 1 月第一届董事会第九次会议和 2016 年第一次临时股东大会决议审议通过后执行。基于当时最接近的股权受让公允价格为 7.58 元/股，发行人将其作为股份支付的公允价格。

2016 年 3 月 25 日，瑞德智能召开 2016 年第二次临时股东大会，审议通过《广东瑞德智能科技股份有限公司股票发行方案》，同意瑞德智能向特定对象发行不超过 400 万股（含 400 万股）股票，发行价格为 10.00 元/股。

基于公司确认股权激励方案时间为 2015 年 7 月 25 日，更接近于 2015 年 6 月 1 日股权转让时间；同时，2015 年度归属于母公司净利润为 1,517 万元，7.58 元/股和 10.00 元/股作为股份支付公允价格时的 PE 倍数分别为 26.14 倍、34.48 倍；2016 年度归属于母公司净利润为 2,025 万，以 7.58 元/股和 10.00 元/股作为股份支付公允价格时的 PE 倍数分别为 32.96 倍、43.48 倍。

因此，公司认为以 7.58 元/股作为公允价格的 PE 倍数更加合理，更符合其当时的股份公允价值。

根据中国证券监督管理委员会 2020 年 6 月 10 日发布的经修订后的《首发业

务若干问题解答》问题 26：“……确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益，发行人及中介机构应结合股权激励方案及相关决议、入股协议、服务合同等有关服务期的条款约定，充分论证服务期认定的依据及合理性。……”

根据股权激励方案，公司股份支付的锁定期为佛山瑞翔完成股权转让工商变更登记手续之日起 3 年。因此，公司将本次股权激励确认的股份支付费用分别在 2016 年度、2017 年度和 2018 年度进行分摊，各年分摊金额为 202.16 万元，并计入经常性损益；

综上所述，公司 2016 年股权激励以 7.58 元/股作为公允价格确定股份支付的依据充分，公司对相应股份支付的会计处理符合中国证券监督管理委员会《首发业务若干问题解答》的规定。

（二）如以 10 元/股作为公允价格确定股份支付对发行人报告期各期财务指标的影响

若以 10 元/股作为公允价格确定股份支付，根据本次股权激励购买价格 1.41 元/股，本次股权激励的股份支付费用为 8.59 元/股，确认的股份支付费用为 844.34 万元。根据公司已确认的股份支付费用 606.47 万元，并按照 3 年锁定期分摊，对报告期各期的净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
影响利润总额	-	-	79.29
影响净利润	-	-	67.40
影响净利润比例	-	-	1.82%

经测算，以 10 元/股作为公允价格确定股份支付对发行人报告期各期净利润的影响比例为 2018 年度 1.82%，影响较小。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

1、取得报告期发行人员工花名册，访谈发行人人力资源部门、研发部门的相关负责人，了解公司员工绩效考核方式和薪资制度；检查公司销售人员、管理人员构成，分析员工人数和平均薪酬是否与公司业务规模相匹配；查询公司所在地平均薪酬水平情况，分析公司销售人员、管理人员的平均薪酬与当地平均薪酬是否匹配；

2、获取公司收入成本明细表，按照不同运输方式统计对应的收入、产品种类、数量及占比情况；访谈公司主要客户，了解其产品运输方式选择情况及具体原因；获取公司各期运输费用明细，分析各期运输费用以及销售收入的匹配情况；

3、获取公司管理费用、销售费用、研发费用明细账并与总账进行核对，抽查原始凭证并与明细账进行核对。

4、取得了发行人主要物流承运商对发行人的报价单，对账单；

5、对比公司与同行业可比公司的各项费用支出金额、占销售收入的比例、各年的变动情况等，分析公司各项费用金额、变动的合理性；

6、查阅同行业可比公司的年度报告，查阅其经营规模、主要客户、主要经营地等信息，对公司与同行业可比公司的管理费用、销售费用中的主要明细科目对比分析；访谈公司主要业务负责人，了解公司的管理模式、销售模式的具体情况；获取各期公司管理人员、销售人员名单，测算管理人员、销售人员人均薪酬水平，与同行业可比公司进行对比分析；

7、对公司管理费用、销售费用、研发费用进行截止性测试，抽查并核对了相应单据，验证是否存在跨期费用的情形。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、报告期内，发行人物流运输费用与营业收入变动相匹配；

2、报告期内，随着公司业务规模的增长，公司销售、管理、研发员工人数、人均薪酬、薪酬总额整体呈现增长趋势；报告期内，发行人销售人员、管理人员、研发人员数量与发行人业务规模相匹配；公司整体员工年均薪酬水平高于当地平均工资水平，虽然低于同行业可比公司平均水平，但具有客观合理性，不存在显

著差异；

3、发行人 2016 年股权激励以 7.58 元/股作为公允价格确认股份支付的依据充分；若以 10 元/股作为公允价格确定股份支付对发行人报告期各期财务指标影响较小。

问题十：关于应收票据和应收账款

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 23,716.20 万元、28,554.90 万元、28,200.17 万元、29,017.24 万元，2018 年末增幅较大，发行人应收账款周转率分别为 3.54 次、3.51 次、3.76 次、1.89 次，2017 年-2019 年低于同行业公司平均水平 5.01 次、4.54 次、4.59 次。

（2）报告期各期末，发行人应收商业承兑汇票分别为 136.18 万元、0 万元、476.12 万元、1,230.40 万元，发行人计提坏账准备分别为 0、0、23.81 万元和 61.52 万元。

（3）报告期各期末，发行人已背书未到期未终止确认的票据分别为 5,914.63 万元、6,345.16 万元、4,620.60 万元、4,259.32 万元，发行人未披露上述票据的主要出票方、票据类别、未终止确认原因及是否计提坏账准备。

（4）江门市威多福电器有限公司由于经营不善导致无法偿还货款，截至 2020 年 6 月 30 日，该公司欠款余额为 1,461.23 万元，已全额计提坏账准备，此外 2020 年 6 月末发行人 1 年以上应收账款余额为 1,607.02 万元。

请发行人：

（1）分析并披露 2018 年应收账款大幅增加的原因，发行人对主要客户的信用政策是否发生变化以及与同行业公司是否存在较大差异，发行人应收账款周转率低于同行业公司平均水平的原因。

（2）披露 1 年以上应收账款的主要客户情况、款项是否已经逾期以及主要客户财务经营状况是否发生重大不利变化，是否存在无法如期支付货款的风险，发行人应收账款坏账准备计提是否充分。

（3）说明应收商业票据出票方、出票时间、到期日、是否连续计算账龄计提坏账准备、是否存在商业票据到期后未能兑付转为应收账款的情形，2017 年未对应收商业承兑汇票计提坏账准备的原因。

（4）说明报告期各期末已背书未到期未终止确认的主要出票方、票据类别、未终止确认原因及是否计提坏账准备。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、分析并披露 2018 年应收账款大幅增加的原因，发行人对主要客户的信用政策是否发生变化以及与同行业公司是否存在较大差异，发行人应收账款周转率低于同行业公司平均水平的原因。

（一）分析并披露 2018 年应收账款大幅增加的原因

报告期 2018 年末较 2017 年末应收账款增长主要客户明细如下：

单位：万元

客户名称	应收账款增长额
浙江绍兴苏泊尔生活电器有限公司	1,410.21
纯米科技（上海）股份有限公司	1,594.37
浙江苏泊尔家电制造有限公司	566.47
小计	3,571.05
应收账款余额	4,838.70
占比	73.80%

2018 年末，公司应收账款余额较 2017 年末增长 4,838.70 万元，主要系 2018 年度公司营业收入较 2017 年度增长 13,322.71 万元所致，2018 年应收账款余额占营业收入比例为 34.35%，与 2017 年应收账款余额占营业收入比例 33.97%相当。同时，2018 年末较 2017 年末应收账款增长的主要客户为苏泊尔、上海纯米，占应收账款增长额的 73.80%，公司对该等客户销售额在 2018 年度均增长较多。

（二）发行人对主要客户的信用政策是否发生变化以及与同行业公司是否存在较大差异

①报告期各期，公司对主要客户的信用政策

序号	客户名称	信用政策
1	苏泊尔	票到后 45 天结算
2	纯米 ^注	纯米科技（上海）股份有限公司 2017、2018 年是票到后 30 天结算,2019 年起为票到后 45 天结算；芜湖纯米电子科技有限公司为票到后 45 天结算；广东小厨科技有限公司票为到后 30 天结算
3	艾美特	票到后 40 天结算
4	TCL	票到后 30 天结算

5	广东新宝电器股份有限公司	票到后 30 天结算
6	广东富信科技股份有限公司	票到后 60 天结算
7	宁波凯波集团有限公司	票到后 30 天结算
8	广东世联电器有限公司	票到后 30 天结算
9	东莞市金鸿盛电器有限公司	东莞市金鸿盛电器有限公司 2017、2018 年是票到后 60 天结算,2019 年起为票到后 30 天结算；安徽金鸿盛电气有限公司为票到后 30 天结算
10	江门市威多福电器有限公司	票到后 60 天结算

注：纯米科技（上海）股份有限公司信用政策调整系双方商业谈判的结果，公司根据客户信誉、客户资质、行业地位、合作时间等情况综合考虑予以确定，不存在放宽信用政策促进销售的情况。

②同行业可比公司信用政策情况

可比公司名称	信用政策
拓邦股份	公司对上述主要客户信用政策一般为票到月结 30 天、60 天、90 天等，报告期内对同一客户的信用政策相对稳定。
和而泰	结算方面，与大部分客户采用“月结”的模式。对于伊莱克斯、惠而浦、TTI 等国际著名终端厂商，账期一般为 90 天至 150 天，主要的收款方式为电汇，一般以美元、港币或欧元结算；对于苏泊尔、海信等国内优质客户，账期一般为 60-90 天，以人民币结算，主要的收款方式为电汇和银行承兑汇票，其中银行承兑汇票期限一般为 90-180 天。
朗科智能	对国内优质客户的应收账款信用期一般为月结 30 至 90 天，对部分客户采用预收款模式进行交易。针对国外销售，公司为保障款项的安全性，部分国外客户须预付一定比例的货款，发货后给予 30-60 天的信用期支付剩余款项。而对合作时间较长、订单量稳定的海外优质客户则会给予其月结 30 至 90 天的应收账款信用期。
和晶科技	根据客户不同的资信状况及合作时间长短采用相适宜的结算政策，对信用良好且合作关系稳定的客户一般给予 30 天~90 天的信用期。
振邦智能	对主要客户的信用政策保持稳定，同一客户主体的信用期在报告期内未发生变动；发行人客户的信用期以 60 至 90 天为主，仅个别的优质客户的信用期在 90 天以上。
朗特智能	公司综合客户的整体资信状况、合作时间长短等因素给予不同的信用期限，对于信用情况良好并且合作关系稳定的客户一般给予 45-60 天的信用期限。

报告期内，公司对主要客户的信用政策基本稳定，一般都在票到 30 天到 60 天之间，无重大变化。通过与同行业可比公司的信用政策进行对比，发行人的信用政策与同行业可比公司不存在较大差异。

（三）发行人应收账款周转率低于同行业公司平均水平的原因

公司名称	应收账款周转率			存货周转率		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
拓邦股份	3.65	3.62	4.29	5.16	6.36	6.07
和而泰	5.23	4.64	4.01	4.21	4.60	4.57
朗科智能	7.51	6.98	6.19	3.83	3.87	3.99
和晶科技	4.27	4.35	3.04	3.47	3.23	2.87
振邦智能	4.21	4.23	4.33	4.31	4.16	3.47
朗特智能	3.64	3.71	5.36	6.75	5.36	5.45
平均值	4.75	4.59	4.54	4.62	4.60	4.40
发行人	4.25	3.76	3.51	7.06	6.50	6.29

报告期内，发行人应收账款周转率分别为 3.51 次/年、3.76 次/年和 4.25 次/年，发行人应收账款周转率 2019 年与拓邦股份、朗特智能基本一致，2020 年与和晶科技、振邦智能基本一致，公司的应收账款周转率低于行业平均水平，主要原因为：从客户结构看，发行人的外销比例相对较低（报告期内公司外销平均占比 2.12%），同行业可比公司的外销比例相对较高（报告期同行业可比公司外销平均占比 44.54%），上述公司的外销占比均高于瑞德智能，在回款与结算上，境内客户的账期相对较长，境外客户一般回款更为及时、账期相对较短。因此，与同行业可比公司相比，发行人的应收账款周转率较低。

二、披露 1 年以上应收账款的主要客户情况、款项是否已经逾期以及主要客户财务经营状况是否发生重大不利变化，是否存在无法如期支付货款的风险，发行人应收账款坏账准备计提是否充分。

（一）披露 1 年以上应收账款的主要客户情况、款项是否已经逾期以及主要客户财务经营状况是否发生重大不利变化，是否存在无法如期支付货款的风险

①报告期各期末，公司一年以上应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款账面余额	30,700.67	28,200.17	28,554.90
一年以上应收账款金额	2,978.69	3,117.60	2,964.87
一年以上应收账款占比	9.70%	11.06%	10.38%

报告期各期末，公司一年以上应收账款余额分别为2,964.87万元、3,117.60

万元、2,978.69万元，占应收账款余额比例分别为10.38%、11.06%、9.70%，2018年末、2019年末、2020年末占比较高主要系江门市威多福电器有限公司经营不善，应收账款未收回所致；扣除该影响后，报告期各期末一年以上应收账款占应收账款余额比例分别为5.27%、5.87%、4.94%，占比较小，且保持稳定。

②报告期各期末，1年以上应收账款的主要客户情况如下：

A、2020年12月31日

单位：万元

客户名称	一年以上 余额	占一年以上应 收账款比例	账龄	坏账准备 计提情况
江门市威多福电器有限公司	1,461.23	49.06%	3-4年	1,461.23
北京艾瑞克林科技有限公司	258.62	8.68%	2-3年、3-4年	117.92
广东美的环境电器制造有限公司	175.83	5.90%	5年以上	175.83
宁波艾普莱斯电器科技有限公司	99.35	3.34%	2-3年	99.35
格力电器(中山)小家电制造有限公司	98.69	3.31%	5年以上	98.69
合 计	2,093.72	70.29%	-	1,953.02

B、2019年12月31日

单位：万元

客户名称	一年以上 余额	占一年以上应 收账款比例	账龄	坏账准备 计提情况
江门市威多福电器有限公司	1,461.23	46.87%	2-3年	1,461.23
北京艾瑞克林科技有限公司	348.62	11.18%	1-2年、2-3年	93.20
广东美的环境电器制造有限公司	175.83	5.64%	5年以上	175.83
宁波艾普莱斯电器科技有限公司	112.85	3.62%	1-2年	11.29
格力电器（中山）小家电制造有限公司	98.69	3.17%	4-5年	78.96
合 计	2,197.22	70.48%	-	1,820.51

C、2018年12月31日

单位：万元

客户名称	一年以上 余额	占一年以上应 收账款比例	账龄	坏账准备 计提情况
江门市威多福电器有限公司	1,461.23	49.28%	1-2年	730.61
北京艾瑞克林科技有限公司	296.69	10.01%	1-2年	29.67
广东美的环境电器制造有限公司	175.83	5.93%	5年以上	175.83
格力电器（中山）小家电制造有限公司	98.69	3.33%	3-4年以内	49.35

广东亿龙电器股份有限公司	71.65	2.42%	4-5 年、5 年以上	61.03
合 计	2,104.09	70.97%	-	1,046.49

上述一年以上应收账款已形成逾期。报告期内，一年以上应收账款主要客户财务经营状况如下：

I、江门市威多福电器有限公司财务经营状况恶化，存在无法如期支付货款的风险，公司已单独进行减值测试全额计提坏账准备。公司已和前述客户结束了合作关系，江门市威多福电器有限公司于2020年8月被申请破产清算，2020年9月被裁定受理，2021年1月召开债权人第一次会议。

宁波艾普莱斯电器科技有限公司财务状况恶化，于2020年8月被申请破产清算，并于当月被裁定受理，2020年10月召开债权人第一次会议。公司已对其全额计提坏账准备，截至2021年5月31日，公司对宁波艾普莱斯电器科技有限公司进行起诉并胜诉，并已回款13.50万元。

II、广东美的环境电器制造有限公司、格力电器（中山）小家电制造有限公司、广东亿龙电器股份有限公司财务经营状况正常，相关款项公司正在催收中，但应收款项账龄较长，系以前年度交易形成，存在无法如期支付货款的风险，公司已按信用风险或账龄组合足额计提坏账准备；

III、北京艾瑞克林科技有限公司，相关款项公司正在催收中，公司已按信用风险或账龄组合足额计提坏账准备。截至2021年5月31日，2020年12月31日的一年以上应收账款余额中，北京艾瑞克林科技有限公司已回款5万元。

（二）发行人应收账款坏账准备计提是否充分

①报告期内应收账款水平的合理性

报告期内，公司应收账款水平与营业收入规模匹配情况如下：

期间	应收账款期末净额 (万元)	当期营业收入 (万元)	应收账款占营业收入 的比例
2020 年度	26,768.24	109,020.41	24.55%
2019 年度	24,488.92	94,288.39	25.97%
2018 年度	25,723.52	83,140.53	30.94%

由上表可知，2018年度至2020年度，公司应收账款占营业收入比例整体呈下

降趋势，期末应收账款水平具备合理性。

②应收账款坏账政策及坏账准备计提情况

2019年1月1日之前，公司对单独测试发生减值的应收账款单项计提坏账准备，对其余应收账款按账龄组合和性质组合计提坏账准备；2019年1月1日之后，公司以预期信用损失为基础计提坏账准备，但当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征对应收账款划分组合，在组合基础上计算预期信用损失。

报告期各期末，公司应收账款及坏账准备明细如下：

单位：万元

账龄	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1 年以内	27,721.99	25,082.57	25,590.03
1 至 2 年	160.99	289.86	2,060.12
2 至 3 年	234.01	1,938.87	90.31
3 至 4 年	1,820.58	85.53	112.44
4 至 5 年	67.60	112.44	119.72
5 年以上	695.50	690.91	582.29
小计	30,700.67	28,200.17	28,554.90
减：坏账准备	3,932.44	3,711.26	2,831.38
合计	26,768.24	24,488.92	25,723.52
坏账准备计提比例	12.81%	13.16%	9.92%

其中：按单项计提的应收账款：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
余额	1,560.58	1,461.23	1,461.23
坏账准备	1,560.58	1,461.23	730.61
计提比例	100.00%	100.00%	50.00%

按组合计提的应收账款：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
余额	29,140.09	26,738.94	27,093.67
坏账准备	2,371.86	2,250.03	2,100.76
计提比例	8.14%	8.41%	7.75%

报告期内，公司按会计政策对发生信用损失风险较大的客户进行单独的减值

测试，单项计提坏账准备；对其他客户按信用风险特征划分组合，充分计提了坏账准备。

与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例的对比如下：

信用风险组合或账龄 组合坏账计提比例	拓邦 股份	和而泰	朗科 智能	和晶 科技	振邦 智能	朗特 智能	发行人
1 年以内	5%	2%	5%	5%	5%	5%	5%
1-2 年	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
2-3 年	30%	20%	30%	50%	50%	30%	30%
3-4 年	50%	50%	50%	100%	100%	50%	50%
4-5 年	80%	50%	80%	100%	100%	80%	80%
5 年以上	100%	50%	100%	100%	100%	100%	100%

与同行业相比，公司各账龄的应收账款坏账准备计提比例均在同行业可比公司的区间范围内，坏账计提是充分的。

应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况（截至**2021年5月31日**）如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	30,700.67	28,200.17	28,554.90
单项计提及全额计提坏账的应收账款原值	1,560.58	2,152.14	2,043.52
期后银行存款回款	8,279.59	8,073.63	6,656.00
期后票据回款	18,960.69	16,934.80	18,739.34
期后回款占比	88.73%	88.68%	88.94%
扣除单项计提及全额计提坏账的应收账款后期后回款占比	93.48%	96.01%	95.79%

公司对应收账款余额以及账龄进行监控，把控整体的信用风险。报告期各期末的应收账款余额的期后回款比例超过80%，期后回款未回部分主要为江门市威多福电器有限公司的应收账款，公司已对其诉讼并胜诉，但其收回可能性较小，故已全额计提坏账准备。

综上所述，报告期内，公司已按照会计政策充分计提了应收账款的坏账准备。

三、说明应收商业票据出票方、出票时间、到期日、是否连续计算账龄计提坏账准备、是否存在商业票据到期后未能兑付转为应收账款的情形，2017 年未对应收商业承兑汇票计提坏账准备的原因

(一) 说明应收商业票据出票方、出票时间、到期日、是否连续计算账龄计提坏账准备、是否存在商业票据到期后未能兑付转为应收账款的情形

1、报告期各期末，应收商业票据情况

(1) 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

出票方	前手	金额	出票时间	到期日	是否连续计算账龄	计提坏账准备
广东美的生活电器制造有限公司	中山市美扬电器有限公司	178.99	2020.12.31	2021.6.18	是	8.95
佛山市美的清湖净水设备有限公司	佛山市美的清湖净水设备有限公司	6.00	2020.7.17	2021.1.13	是	0.30
佛山市顺德区美的电热电器制造有限公司	广东伊莱特电器有限公司	90.08	2020.7.30	2021.1.19	是	4.50
佛山市美的清湖净水设备有限公司	佛山市美的清湖净水设备有限公司	7.00	2020.8.24	2021.2.20	是	0.35
广东美的生活电器制造有限公司	中山市美扬电器有限公司	74.08	2020.8.28	2021.2.25	是	3.70
佛山市美的清湖净水设备有限公司	佛山市美的清湖净水设备有限公司	9.00	2020.9.22	2021.3.21	是	0.45
佛山市顺德区美的电热电器制造有限公司	广东伊莱特电器有限公司	91.34	2020.9.25	2021.3.24	是	4.57
广东美的生活电器制造有限公司	中山市美扬电器有限公司	37.62	2020.9.28	2021.3.24	是	1.88
佛山市美的清湖净水设备有限公司	佛山市美的清湖净水设备有限公司	9.64	2020.10.27	2021.4.25	是	0.48
佛山市顺德区美的电热电器制造有限公司	广东伊莱特电器有限公司	67.77	2020.10.27	2021.4.22	是	3.39
广东美的生活电器制造有限公司	中山市美扬电器有限公司	40.31	2020.10.28	2021.4.21	是	2.02
佛山市美的清湖净水设备有限公司	佛山市美的清湖净水设备有限公司	14.77	2020.11.24	2021.5.23	是	0.74
佛山市顺德区美的电热电器制造有限公司	广东伊莱特电器有限公司	46.90	2020.11.28	2021.5.23	是	2.34
佛山市顺德区美的电热电器制造有限公司	广东伊莱特电器有限公司	20.29	2020.12.26	2021.6.23	是	1.01
广东美的生活电器制造有限公司	中山市美扬电器有限公司	87.74	2020.11.30	2021.5.20	是	4.39
合计		781.52				39.08

(2) 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

承兑人	前手	金额	出票时间	到期日	是否连续计算账龄	计提坏账准备
珠海德豪润达电气有限公司	珠海德豪润达电气有限公司	8.45	2019.7.29	2020.2.14	是	0.42

承兑人	前手	金额	出票时间	到期日	是否连续 计算账龄	计提坏 账准备
珠海德豪润达电气有限公司	珠海德豪润达电气有限公司	0.01	2019.9.30	2020.3.31	是	-
佛山市顺德区美的饮水机制造有限公司	佛山市顺德区美的饮水机制造有限公司	1.10	2019.8.22	2020.2.18	是	0.06
佛山市顺德区美的饮水机制造有限公司	佛山市顺德区美的饮水机制造有限公司	2.70	2019.9.20	2020.3.18	是	0.14
佛山市美的清湖净水设备有限公司	佛山市美的清湖净水设备有限公司	10.00	2019.10.21	2020.4.18	是	0.50
佛山市顺德区美的饮水机制造有限公司	佛山市顺德区美的饮水机制造有限公司	3.10	2019.10.23	2020.4.20	是	0.16
佛山市美的清湖净水设备有限公司	佛山市美的清湖净水设备有限公司	10.00	2019.11.18	2020.5.16	是	0.50
佛山市顺德区美的饮水机制造有限公司	佛山市顺德区美的饮水机制造有限公司	4.40	2019.11.19	2020.5.17	是	0.22
广东美的生活电器制造有限公司	中山市美扬电器有限公司	173.11	2019.11.30	2020.5.20	是	8.66
佛山市顺德区美的电热电器制造有限公司	广东伊莱特电器有限公司	92.57	2019.11.30	2020.5.18	是	4.63
佛山市顺德区美的电热电器制造有限公司	广东伊莱特电器有限公司	170.68	2019.12.23	2020.6.15	是	8.53
合计	合计	476.12				23.81

(3) 2018 年 12 月 31 日

2018 年末无商业承兑汇票。

报告期内，发行人 2018 年末应收商业承兑汇票较少。从 2019 年开始，发行人应收商业承兑汇票逐渐增加，主要是由于发行人同行业上下游商业承兑汇票使用情况逐渐增加。为了销售业务的不断拓展，发行人开始接受票据出票人信誉良好、不能承兑可能性较小的商业承兑汇票。同时，发行人将应收商业承兑汇票视同应收账款管理，按相关会计政策计提坏账准备。

2、是否存在商业票据到期后未能兑付转为应收账款的情形

报告期内，发行人不存在商品票据到期后未能兑付转为应收账款的情形。

(二) 2017 年末对应收商业承兑汇票计提坏账准备的原因

发行人 2019 年度以前使用商业承兑汇票较少，根据发行人的会计政策，将 2017 年度的应收商业承兑汇票按款项性质作为组合，因其账龄小于 6 个月，且票据承兑人为发行人同行业中信誉度较高的企业，故发行人认为该组合款项不存在坏账风险，不计提坏账准备。

四、说明报告期各期末已背书未到期未终止确认的主要出票方、票据类别、未终止确认原因及是否计提坏账准备。

报告期各期末，按承兑人汇总的已背书未到期未终止确认的票据情况如下：

1、2020 年 12 月 31 日

单位：万元

票据类别	承兑人	金额	未终止原因	是否计提坏账
银行承兑汇票	美的集团财务有限公司	1,689.03	信用等级较低	否
银行承兑汇票	华侨永亨银行（中国）有限公司佛山支行	946.66	信用等级较低	否
商业承兑汇票	广东伊莱特电器有限公司	316.38	信用等级较低	是
银行承兑汇票	宁波北仑农村商业银行股份有限公司城南支行塔峙分理处	298.27	信用等级较低	否
商业承兑汇票	中山市美扬电器有限公司	239.75	信用等级较低	是
银行承兑汇票	广东华兴银行股份有限公司惠州分行	239.10	信用等级较低	否
银行承兑汇票	杭州联合农村商业银行股份有限公司石祥支行	160.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	广东华兴银行股份有限公司深圳龙华支行	100.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	海南银行股份有限公司	100.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	内蒙古银行股份有限公司哈尔滨南极支行	100.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	四川天府银行股份有限公司成都簇桥支行	100.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	温州银行股份有限公司富隆支行	100.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	浙江民泰商业银行股份有限公司上海浦东支行	100.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	中原银行股份有限公司漯河分行	100.00	信用等级较低	否
小计		4,589.19		
占期末未终止确认金额比例		86.32%		

2、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

票据类别	承兑人	金额	未终止原因	是否计提坏账
银行承兑汇票	美的集团财务有限公司	1,149.78	信用等级较低	否
银行承兑汇票	河南伊川农村商业银行股份有限公司	500.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	东莞农村商业银行股份有限公司	303.32	信用等级较低	否
商业承兑汇票	广东伊莱特电器有限公司	263.25	信用等级较低	是
银行承兑汇票	广州农村商业银行股份有限公司番禺支行	260.15	信用等级较低	否
银行承兑汇票	东莞银行股份有限公司	200.00	信用等级较低	否
商业承兑汇票	中山市美扬电器有限公司	173.11	信用等级较低	是

票据类别	承兑人	金额	未终止原因	是否计提坏账
银行承兑汇票	盛京银行股份有限公司北京分行营业部	160.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	鞍山银行股份有限公司营业部	131.68	信用等级较低	否
银行承兑汇票	宁波北仑农村商业银行股份有限公司	122.02	信用等级较低	否
银行承兑汇票	宁夏银行股份有限公司西安西大街支行	113.99	信用等级较低	否
银行承兑汇票	辽阳农村商业银行股份有限公司宏伟支行	100.00	信用等级较低	否
小计		3,477.30		
占期末未终止确认金额比例		75.26%		

3、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

票据类别	承兑人	金额（万元）	未终止原因	是否计提坏账
银行承兑汇票	河南伊川农村商业银行股份有限公司	3,100.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	美的集团财务有限公司	1,290.10	信用等级较低	否
银行承兑汇票	重庆三峡银行股份有限公司陈家湾支行	220.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	温州银行股份有限公司富隆支行	150.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	河南汝州农村商业银行股份有限公司	100.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	徽商银行股份有限公司芜湖延安路支行	100.00	信用等级较低	否
银行承兑汇票	齐鲁银行股份有限公司济南浆水泉支行	100.00	信用等级较低	否
小计		5,060.10		
占期末未终止确认金额比例		79.75%		

公司根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发〔2019〕133 号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》等，遵照谨慎性原则对应收票据终止确认的具体判断依据进行了调整。调整后，公司已背书或贴现未到期的票据会计处理方法为：由信用等级较高的银行作为承兑人的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认；由信用等级较低的银行作为承兑人的银行承兑汇票以及全部商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后予以终止确认。

由于银行承兑汇票到期无法承兑的风险极低，且公司历史上从未出现银行承兑汇票到期无法兑付的情形，以银行承兑汇票划分信用风险组合的预期信用损失率为零，故未计提坏账准备。由于商业承兑汇票承兑人信用风险较高，故将其划入应收账款的信用风险组合，相应计提减值准备。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

- 1、了解发行人应收票据管理的相关流程，并对关键财务报告内部控制的设计和执行的有效性进行了测试；
- 2、获取公司应收票据台账，查阅票据出票人、承兑方、出票日、到期日等相关信息；
- 3、获取报告期内发行人应收票据到期托收和背书情况，分析管理应收票据的业务模式，判断应收票据分类是否符合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》（2017 年修订）的要求；
- 4、抽取样本，检查报告期内应收票据台账中的背书票据清单和贴现票据清单中终止确认的出票银行信息，核对至发行人信用等级较高的银行清单；
- 5、结合与同行业可比公司的对比分析，评价发行人 2017 年和 2018 年应收票据不计提坏账准备的合理性；评价发行人调整补提 2017 年和 2018 年坏账准备的依据和合理性，获取董事会决议等程序履行情况；
- 6、取得发行人关于应收票据终止确认和列报、计提坏账准备差错更正的董事会决议，核查差错更正事项是否履行了相应程序，差错更正事项的时间和范围是否符合《企业会计准则》及相关规定，分析了差错更正对发行人财务状况和经营成果的影响。

【核查结论】

经核查，本所认为：

- 1、发行人 2018 年应收账款大幅度增加的原因具有合理性；发行人对主要客户的信用政策在报告期内基本稳定，与同行业公司不存在较大差异；报告期内，发行人应收账款周转率略低于同行业可比公司平均水平，2019 年与拓邦股份、朗特智能基本一致，2020 年与和晶科技、振邦智能一致，原因具有合理性。
- 2、报告期各期末，发行人 1 年以上应收账款的主要客户的应收账款已经逾期；除江门市威多福电器有限公司财务经营状况恶化，公司已单项全额计提坏账准备外，其余前述客户的财务经营状况未发生重大不利变化，逾期款项损失风险

相对较小；报告期内，发行人已按照会计政策充分计提了坏账准备。

3、发行人期末商业票据按连续计算账龄计提坏账准备，不存在商业票据到期后未能兑换转为应收账款的情形；由于银行承兑汇票到期无法承兑的风险极低，且公司历史上从未出现银行承兑汇票到期无法兑付的情形，以银行承兑汇票划分信用风险组合的预期信用损失率为零，故未计提坏账准备。

问题十一：关于存货

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，公司存货的账面价值分别为 9,230.86 万元、11,601.50 万元、11,113.31 万元和 9,684.27 万元，2018 年存货增加幅度较大。

(2) 发行人在招股说明书中未披露原材料及库存商品的库龄，保荐工作报告显示，报告期各期末库龄 1 年以上的原材料金额分别为 513.51 万元、713.88 万元、670.10 万元、545.43 万元，其中库龄 3 年以上的原材料金额分别为 258.32 万元、348.02 万元、468.06 万元、312.60 万元，发行人仅对库龄 3 年以上原材料计提跌价准备，计提金额分别为 84.72 万元、138.07 万元、140.03 万元、178.57 万元，计提比例较低；库龄 1 年以上的库存商品分别为 423.47 万元、456.44 万元、592.39 万元、837.29 万元，逐年提高，计提存货跌价准备金额分别为 111.98 万元、93.39 万元、234.19 万元、515.80 万元。

(3) 发行人报告期存货跌价准备的计提比例分别为 2.09%、1.96%、3.26%、6.69%，计提比例较低且最后一期变动较大，同行业可比公司计提比例平均值分别为 4.79%、6.08%、7.97%、6.59%，2017-2019 年计提比例远高于发行人。

(4) 发行人实施“以销定产、以产定购”的经营模式，报告期各期末发行人库存商品账面价值较高，分别为 4,020.79 万元、5,107.41 万元、5,327.00 万元、4,372.29 万元，占比分别为 43.56%、44.02%、47.93%、45.15%。同行业可比公司朗特智能 2017-2019 年库存商品占比仅 9.75%、10.22%、9.23%。

(5) 报告期各期末，发行人发出商品账面价值分别为 1,501.87 万元、2,172.14 万元、2,089.86 万元和 1,043.20 万元，占比分别为 16.27%、18.72%、18.80%、10.77%。

请发行人：

(1) 结合报告期各期在手订单变化，分析并披露 2018 年存货大幅增长的合理性，报告期各期末发行人库存商品中已有订单的比例、1 年以上库存商品比例较高以及库存商品占存货比例远高于同行业的原因。

(2) 披露报告期各期末存货库龄情况，结合库龄 1 年以上的原材料、库存

商品的期后领用/销售情况、原材料采购价格下降等情况，分析存货跌价准备的计提是否充分，存货跌价准备计提比例远低于同行业可比公司平均水平是否合理。

(3) 结合发行人发出商品至客户签收确认收入、结转成本平均时长，披露发行人发出商品金额和占比的合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异。

(4) 披露报告期内退换货情况、退换货政策，对比同行业可比公司是否存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明存货监盘金额及比例、对于发出商品的核查程序。

【答复】

一、结合报告期各期在手订单变化，分析并披露 2018 年存货大幅增长的合理性，报告期各期末发行人库存商品中已有订单的比例、1 年以上库存商品比例较高以及库存商品占存货比例远高于同行业的原因。

(一) 结合报告期各期在手订单变化，分析并披露 2018 年存货大幅增长的合理性

报告期各期末，公司存货主要包括原材料、在产品、库存商品和发出商品等，具体构成如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	5,214.39	40.48%	2,850.82	25.65%	3,582.62	30.88%
在产品	1,098.35	8.53%	845.64	7.61%	739.33	6.37%
库存商品	5,182.99	40.24%	5,327.00	47.93%	5,107.41	44.02%
发出商品	1,384.49	10.75%	2,089.86	18.80%	2,172.14	18.72%
合计	12,880.22	100.00%	11,113.31	100.00%	11,601.50	100.00%

(2) 发行人报告期各期在手订单变化及存货余额占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
存货余额	13,705.10	11,487.53	11,832.97

在手订单金额	27,266.90	14,237.88	12,318.79
存货余额占未执行完毕订单比例	50.26%	80.68%	96.06%

注：存货余额为未剔除存货跌价准备金额。

发行人采用“以销定产，以产定购”的经营模式，公司根据订单需求来组织相应的采购、生产和发货。一般情况下，公司随着营业收入规模的不断扩大，存货余额亦保持同步的上涨趋势，但 2019 年末存货余额较 2018 年末略有减少的原因主要系：2018 年，部分原材料市场供应紧张、价格上涨，以及国家环保政策出现收紧状况，上游行业供应商生产受到影响等因素，智能控制器行业企业加大了备货力度。2020 年末，公司存货余额增加主要是系公司为应对原材料价格上涨而提前备货，原材料期末余额增加导致。公司 2018 年末至 2020 年末存货余额占营业成本比例变动趋势与同行业可比公司平均值一致。

2018 年末至 2020 年末，公司与同行业可比公司的存货余额及其占营业成本比例如下：

单位：万元

可比公司	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	存货余额	占营业成本比例	存货余额	占营业成本比例	存货余额	占营业成本比例
拓邦股份	118,944.39	28.29%	51,346.17	16.06%	49,180.91	18.03%
和而泰	111,470.91	31.00%	66,186.04	23.33%	57,184.25	26.97%
朗科智能	43,182.60	33.09%	27,838.05	25.38%	28,850.91	28.17%
和晶科技	46,965.05	32.71%	36,872.72	30.73%	37,468.27	35.60%
朗特智能	10,299.25	17.12%	8,232.85	18.30%	8,545.93	20.53%
振邦智能	99,418.67	143.63%	10,191.39	20.29%	11,574.40	27.59%
平均值	430,280.88	36.36%	33,444.54	22.35%	32,134.11	26.15%
发行人	13,705.10	16.19%	11,487.53	15.55%	11,832.97	18.07%

”

（二）报告期各期末发行人库存商品中已有订单的比例、1 年以上库存商品比例较高以及库存商品占存货比例远高于同行业的原因

①报告期各期末库存商品中已有订单的比例、一年以上库存商品比例如下：

单位：万元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度
----	------------------------	------------------------	------------------------

库存商品期末金额	5,794.62	5,561.19	5,200.80
其中：正在执行订单的 库存商品余额	5,261.91	5,252.79	4,902.40
已有订单的比例	90.81%	94.45%	94.26%
1 年以上库存商品余额	844.91	652.55	567.97
1 年以上库存商品比例	14.58%	11.73%	10.92%
库存商品期末余额占存 货期末余额比	42.28%	48.41%	43.95%
存货周转率（次）	7.06	6.50	6.29

报告期各期末，公司库存商品余额中已有订单比例为 94.26%、94.45%和 90.81%，订单覆盖比例较高。

报告期内，公司一年以上库存商品主要为公司长期合作客户临时变动延迟交货，以及少量客户取消订单未发货等原因形成。对于库龄较长不再执行订单的库存商品，公司部分可进行改造再利用，对不能改造利用的，公司已经足额计提了跌价准备。

②公司与同行业可比公司库存商品占存货比例比较情况

可比公司	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
拓邦股份	28.61%	30.98%	40.45%
和而泰	15.59%	15.89%	16.17%
朗科智能	14.10%	17.36%	20.13%
和晶科技	51.17%	39.14%	58.04%
振邦智能	16.79%	22.35%	13.47%
朗特智能	9.26%	9.23%	10.22%
平均值	22.59%	22.49%	26.41%
发行人	42.28%	48.41%	43.95%

报告期内，同行业可比公司内外销比例情况如下：

可比公司	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	内销	外销	内销	外销	内销	外销
拓邦股份	44.88%	55.12%	44.50%	55.50%	44.17%	55.83%
和而泰	30.38%	69.62%	33.44%	66.56%	41.54%	58.46%
朗科智能	49.64%	50.36%	49.68%	50.32%	58.48%	41.52%
和晶科技	91.59%	8.41%	94.76%	5.24%	96.54%	3.46%

振邦智能	51.26%	48.74%	64.69%	35.31%	66.48%	33.52%
朗特智能	51.15%	48.85%	44.87%	55.13%	40.28%	59.72%
平均值	53.15%	46.85%	55.32%	44.68%	57.92%	42.09%
发行人	98.55%	1.44%	98.32%	1.68%	96.77%	3.23%

报告期内，发行人生产销售采用“以销定产、以产定购”的模式。发行人报告期各期末的存货主要以原材料和库存商品为主，其中库存商品占存货比例分别为43.95%、48.41%和42.28%，高于同行业可比公司平均水平，主要原因系：一方面，公司与同行业可比公司的内、外销比例存在差异所致，国外客户考虑到采购周期等因素，要求的交货期相对国内客户更精准，因此期末库存商品占比较低但发出商品占比较高；国内客户一般就近采购，需提前组织生产备货，以便及时响应国内客户需求。公司和和晶科技主要以内销为主（占比90%以上），而其他同行业可比公司外销占比较高（占比40%以上），因此库存商品占存货比例较低。

报告期各期末，发行人的库存商品90%以上都有在手订单的支持，且占期末在手订单的比例分别为42.22%、39.06%和21.25%。同时，发行人报告期内具有良好的存货管理制度，近三年公司存货周转率分别为6.29、6.50、7.06，高于同行业可比公司的平均值4.40、5.04、4.62。

二、披露报告期各期末存货库龄情况，结合库龄1年以上的原材料、库存商品的期后领用/销售情况、原材料采购价格下降等情况，分析存货跌价准备的计提是否充分，存货跌价准备计提比例远低于同行业可比公司平均水平是否合理。

（一）存货跌价准备计提情况

1、报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31			
	余额	占比	跌价准备	账面价值
原材料	5,427.64	39.60%	213.25	5,214.39
在产品	1,098.35	8.01%	-	1,098.35
库存商品	5,794.62	42.28%	611.63	5,182.99
发出商品	1,384.49	10.10%	-	1,384.49

合计	13,705.10	100.00%	824.88	12,880.22
----	-----------	---------	--------	-----------

(续上表)

项目	2019.12.31			
	余额	占比	跌价准备	账面价值
原材料	2,990.85	26.04%	140.03	2,850.82
在产品	845.64	7.36%	-	845.64
库存商品	5,561.19	48.41%	234.19	5,327.00
发出商品	2,089.86	18.19%	-	2,089.86
合计	11,487.53	100.00%	374.22	11,113.31

(续上表)

项目	2018.12.31			
	余额	占比	跌价准备	账面价值
原材料	3,720.69	31.44%	138.07	3,582.62
在产品	739.33	6.25%	-	739.33
库存商品	5,200.80	43.95%	93.39	5,107.41
发出商品	2,172.14	18.36%	-	2,172.14
合计	11,832.97	100.00%	231.46	11,601.50

2、报告期各期末存货库龄情况

单位：万元

项目	2020.12.31			
	原材料	在产品	库存商品	发出商品
1 年以内	4,901.20	1,098.35	4,949.71	1,384.49
1-2 年	150.01	-	170.63	-
2-3 年	59.01	-	141.57	-
3 年以上	317.42	-	532.71	-
合计	5,427.64	1,098.35	5,794.62	1,384.49

续上表：

项目	2019.12.31			
	原材料	在产品	库存商品	发出商品
1 年以内	2,413.72	845.64	4,908.64	2,089.86
1-2 年	188.65	-	117.86	-
2-3 年	17.06	-	226.30	-

3 年以上	371.42	-	308.39	-
合计	2,990.85	845.64	5,561.19	2,089.86

续上表：

项目	2018.12.31			
	原材料	在产品	库存商品	发出商品
1 年以内	3,011.86	739.33	4,632.83	2,172.14
1-2 年	268.74	-	229.26	-
2-3 年	100.86	-	40.30	-
3 年以上	339.23	-	298.41	-
合计	3,720.69	739.33	5,200.80	2,172.14

3、结合库龄 1 年以上的原材料、库存商品的期后领用/销售情况、原材料采购价格下降等情况，存货跌价准备的计提是否充分。

单位：万元

2020 年 12 月 31 日			
项目	1 年以上总金额	期后领用/销售情况	期后领用/销售占比
原材料	526.44	32.31	6.14%
库存商品	844.91	42.05	4.98%
合计	1,371.35	74.36	5.42%

续上表：

2019 年 12 月 31 日			
项目	1 年以上总金额	期后领用/销售情况	期后领用/销售占比
原材料	577.13	133.77	23.18%
库存商品	652.55	44.01	6.74%
合计	1,229.68	177.78	14.46%

续上表：

2018 年 12 月 31 日			
项目	1 年以上总金额	期后领用/销售情况	期后领用/销售占比
原材料	708.83	277.76	39.18%
库存商品	567.97	59.05	10.40%
合计	1,276.80	336.80	26.38%

A、报告期各期末，发行人原材料主要分为两类：有相应订单的原材料、常

规备货的长周期原材料。发行人采取“以销定产，以产定购”的经营模式。发行人会与供应商签署框架协议，在获取订单组织生产时，通过采购订单与供应商确认具体采购标的、数量、金额、交期等内容。因此，发行人大部分原材料均存在对应的销售订单，用于生产。

报告期各期末原材料采购价格虽然有一定的下降，但报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 21.18%、21.66%和 22.24%，基本稳定。经过测试，对于有对应订单的原材料，按照所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的可变现净值，都高于其账面价值；对于库龄 1 年以上的常规备货的长周期原材料，综合考虑存货库存物料质量、日常领用、预计市场需求和可变现净值等因素，根据原材料的实际情况计提存货跌价准备。发行人对期末存在呆滞情况且无使用价值的原材料根据其可变现净值足额计提减值准备。

B、发行人库存商品主要分为两类：有相应订单的库存商品，少量退货和客户取消订单等原因留存的库存商品。由于发行人采取“以销定产，以产定购”的经营模式，因此，报告期各期末，公司约 90%以上库存商品均有对应的销售订单，公司会对有销售订单对应的库存商品，按照产成品的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，并对可变现净值低于账面价值的部分计提存货跌价准备；另外，对于少量因退货、客户取消订单等原因留存的库存商品，发行人会对其进行回收改造利用。报告期各期末，发行人会根据改造利用后产品的估计售价减去至完工时估计将要发生的改造成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，并对可变现净值低于账面价值的部分足额计提存货跌价准备。

综上，报告期各期末，发行人均按照当时的存货状态及估计可变现净值进行减值测试并相应计提存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

4、存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况

报告期内，发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司平均水平对比情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
----	------------	------------	------------

	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
拓邦股份	118,944.39	7,410.96	6.23%	54,652.67	3,306.51	6.05%	51,770.62	2,589.71	5.00%
和而泰	111,470.91	6,996.90	6.28%	71,208.06	5,022.02	7.05%	61,537.07	4,352.82	7.07%
朗科智能	43,182.60	2,893.97	6.70%	31,381.55	3,543.49	11.29%	30,692.06	1,841.15	6.00%
和晶科技	46,965.05	806.88	1.72%	37,679.79	807.07	2.14%	39,530.02	2,061.76	5.22%
振邦智能	23,690.92	1,732.46	7.31%	11,659.57	1,468.18	12.59%	12,467.63	893.22	7.16%
朗特智能	10,299.25	693.05	6.73%	9,015.86	783.00	8.68%	9,092.34	546.41	6.01%
平均值	-	-	5.83%	-	-	7.97%	-	-	6.08%
发行人	13,705.10	824.88	6.02%	11,487.53	374.22	3.26%	11,832.97	231.46	1.96%

报告期内，公司存货跌价准备计提比例分别为 1.96%、3.26%、6.02%，2018 年末和 2019 年末低于同行业可比公司平均值，2020 年度与同行业可比公司平均水平基本一致，主要原因系：

公司在多年经营发展中已建立起成熟完善的供应商管理体系、日常采购业务体系、原材料品质控制体系和原材料成本控制体系，并通过供应链管理 SCM 系统实现了存货的信息化管理；发行人的存货周转率良好，明显高于同行业可比公司平均水平，2018 年末和 2019 年末发行人存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司具有合理性。报告期内，随着发行人经营规模的增加，呆滞物料和按订单合同生产但未能对外实现销售产品形成呆滞的情况有所增加。报告期各期末，发行人均对账面存货进行了全方位的盘点和清查，对部分处于呆滞情况的存货进行了减值测试，并根据测试结果足额计提了相应的存货跌价准备。报告期期末，公司跌价准备计提比例与同行业可比公司的计提存货跌价准备的比例基本一致。

综上所述，报告期各期末，发行人均按照当时的存货状态及估计可变现净值进行减值测试并相应计提存货跌价准备。报告期末，发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的计提存货跌价准备的比例基本一致，发行人的存货跌价准备的计提水平具有合理性。

三、结合发行人发出商品至客户签收确认收入、结转成本平均时长，披露发行人发出商品金额和占比的合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异。

发行人将库存商品发货给客户，在尚未收到客户签收的相关依据时，发行人将该部分存货作为发出商品进行核算，即国内销售客户未在送货单上签收时，国外销售尚未完成开具出口专用发票且完成出口报关手续时，相应的库存商品结转

至发出商品科目核算。一般情况下，公司发出商品至确认收入、结转成本平均时间约为 5-15 天。

报告期内，发行人发出商品与主营业务成本情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度 /2020.12.31	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31
发出商品期末余额①	1,384.49	2,089.86	2,172.14
主营业务成本②	84,124.90	73,109.96	64,602.40
平均月结转主营业务成本③=②/月数	7,010.41	6,092.50	5,383.53
期末发出商品结转成本天数④=①/③*30	5.92	10.29	12.10

同行业可比公司发出商品占存货的比例情况如下：

公司名称	2020.12.31	2019.12.31.	2018.12.31
拓邦股份	4.11%	3.53%	-
和而泰	27.15%	30.27%	23.12%
朗科智能	28.88%	40.32%	29.89%
振邦智能	18.05%	27.59%	20.75%
朗特智能	13.95%	16.08%	19.75%
平均值	18.43%	23.56%	23.38%
发行人	10.10%	18.19%	18.36%

注：上述可比公司财务数据摘自年度报告计算所得；和晶科技在年度报告中未披露发出商品金额，拓邦股份仅在 2020 年度报告中披露发出商品金额，并对 2019 年末库存商品金额重新列示，由于拓邦股份发出商品占存货比例与同行业可比公司存在明显差异，故同行业可比公司平均值不包含拓邦股份数据，下述分析中也不再对拓邦股份进行分析。

报告期内，发行人发出商品占存货比例低于同行业可比公司平均水平，主要原因系发行人与同行业可比公司的营业收入外销比例存在差异所致：①和而泰、朗科智能、振邦智能的营业收入外销占比较高，而外销业务通常在完成报关后根据报关单等确认收入或与客户完成对账后根据对账单确认收入，时间周期长，故发出商品占比偏高。②发行人营业收入基本为内销，期末存货保持合理水平，且发行人在安徽、浙江建立生产基地，就近服务长三角客户，瑞德智能总部基地服务珠三角客户，有效减少运输半径，因此发出商品占存货比例低于同行业可比公司平均值具有合理性。

四、披露报告期内退换货情况、退换货政策，对比同行业可比公司是否存在重大差异。

①报告期内，发行人退换货及返修政策

公司的产品为根据客户的需求定制化生产，在实际经营中，若因发生客户产品方案变化或产品调试问题等原因后，产品将进行返修入库，经修复后重新发货，退货或更换的情形很少。

公司经过多年生产经营，已建立完善的产品退换货及返修核算制度，以规范公司退换货及返修各环节流程。报告期内，发行人与客户合同中均会约定关于产品质量问题的处理规定，对于因发行人原因导致的产品质量问题，免费对产品进行返修，或承担因产品质量问题给客户造成的合理损失等。

当发生退换货或返修情形时，发行人会通过内部退货系统进行管理，先通过退货流程进行录入，经过返修后再走销售流程。若发生退货情形，财务部门会根据企业会计准则的规定进行账务核算：对于已确认收入的售出商品发生退回的，企业一般在发生时冲减当期销售商品收入；已确认收入的售出商品发生的销售退回属于资产负债表日后事项的，应当按照有关资产负债表日后事项的相关规定进行相应的财务处理。

②报告期各期，发行人退换货情况

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
退换货金额	34.09	40.57	7.15
营业收入	109,020.41	94,288.39	83,140.53
退换货比例	0.03%	0.04%	0.01%

报告期内，发行人退换货金额较小，占营业收入比例分别为 0.01%、0.04%、0.03%。

由于发行人生产产品为客户定制，故在实际销售发货后，会因客户产品方案变化或产品调试问题进行返修入库，经修复后重新发货的情况。报告期内，相关返修涉及的营业收入金额分别为 2,239.80 万元、2,009.65 万元和 2,030.83 万元，占当期营业收入的比例分别为 2.69%、2.13%和 1.86%。

综上，发行人退换货情况及退换货政策符合公司实际经营情况及相关规定。

③同行业可比公司退换货情况及退换货政策

同行业可比公司中仅朗特智能公开披露了退换货情况及退换货政策，具体如下：（1）客户退换货率低于万分之四。（2）退换货政策：对产品品质问题，合同中通常会明确约定处理时间，自接到通知之时起，12 小时内至客户公司协调，若为发行人原因，1 日内完成退货处理。根据企业会计准则，“对于已确认收入的售出商品发生退回的，企业一般应在发生时冲减当期销售商品收入”、“已确认收入的售出商品发生的销售退回属于资产负债表日后事项的，应当按照有关资产负债表日后事项的相关规定进行会计处理”，在销售退回时，冲减当期销售收入的会计处理，符合企业会计准则规定。

发行人报告期内退换货比例平均为 0.029%，退换货政策如下：发行人与客户合同中均会约定关于产品质量问题的处理规定，对于因发行人原因导致的产品质量问题，免费对产品进行维修，或承担因产品质量问题给客户造成的合理损失等。公司根据企业会计准则，对于已确认收入的售出商品发生退回的，企业一般在发生时冲减当期销售商品收入；已确认收入的售出商品发生的销售退回属于资产负债表日后事项的，应当按照有关资产负债表日后事项的相关规定进行相应的财务处理。

因此，发行人与同行业可比公司朗特智能的退换货情况及退换货政策不存在重大差异。

说明存货监盘金额及比例、对于发出商品的核查程序。

【核查程序】

1、存货监盘情况

报告期各期末，本所对发行人存货实施抽盘的监盘程序，抽盘的监盘金额及比例如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日		
	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	5,427.64	2,755.14	50.76%

在产品	1,098.35	773.54	70.43%
库存商品	5,794.62	3,937.69	67.95%
发出商品	1,384.49	-	-
合计	13,705.10	7,466.37	54.48%
项目	2019 年 12 月 31 日		
	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	2,990.85	2,571.04	85.96%
在产品	845.64	-	-
库存商品	5,561.19	3,786.91	68.10%
发出商品	2,089.86	-	-
合计	11,487.53	6,357.95	55.35%
项目	2018 年 12 月 31 日		
	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	3,720.69	2,237.85	60.15%
在产品	739.33	-	-
库存商品	5,200.81	4,452.99	85.62%
发出商品	2,172.14	-	-
合计	11,832.97	6,690.84	56.54%

报告期各期末对发行人的原材料，产成品实施监盘程序，监盘比例分别占期末存货余额的 56.54%、55.35%和 54.48%。

2、发出商品核查情况

报告期内各期末，本所会对发行人发出商品实施函证及替代程序的相关情况如下：

单位：万元

函证项目	项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
发出商品	发出商品期末余额	1,384.49	2,089.86	2,172.14
	发出商品发函金额	1,254.80	1,811.20	1,755.21
	发函比例	90.63%	86.67%	80.81%
	发出商品回函确认金额	803.00	289.91	666.77
	通过差异调整确认金额	78.87	101.05	295.56
	通过函证确认金额占发出商品期末余额比例	63.70%	18.71%	44.30%
	未回函实施替代程序确认金额	243.11	1,420.24	792.88

函证项目	项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
	未回函实施替代程序确认金额比例	17.56%	67.96%	36.50%
	回函及实施替代程序确认金额比例	81.26%	86.67%	80.81%

报告期各期末，发出商品主要为发行人已发出但客户尚未验收确认的在途商品，保荐人、本所对发出商品执行了函证程序，对回函存在差异的部分进行原因分析并调整该差异，对未回函的部分，执行了替代程序。

发行人根据客户订单进行发货，待客户在发货单上签收后，财务人员根据对方验收数量和单价确认收入。公司发出商品至确认收入结转成本耗费平均时长为 5-15 天左右。报告期各期末发出商品余额受当月商品订单情况及客户验收情况的影响，以及受终端客户销售淡旺季的影响。报告期各期末发出商品的发函比例分别为 80.81%、86.67%和 90.63%，发出商品回函确认金额占期末发出商品余额的比例分别为 44.30%、18.71%和 63.70%，回函金额比例较低主要是因为公司的主要客户一般都以实际开具增值税专用发票的销售金额进行核对确认，而对尚未开具增值税专用发票的存货数量不予进行核对回函。对于客户未回函的发出商品，保荐人、本所执行了替代程序，主要核查了销售订单、出库单、物流发货单、客户签收单、期后回款等，以及访谈客户相关业务人员。报告期内，回函及实施替代程序的发出商品确认金额占期末发出商品余额的比例分别为 80.81%、86.87%和 81.26%。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

- 1、了解公司与存货有关的内部控制设计，并测试内部控制运行是否有效；
- 2、获取发行人存货跌价准备计提过程表，复核发行人的存货跌价准备计提是否完整，检查了发行人各期末存货可变现净值是否低于账面成本情况；
- 3、获取采购入库单，结合供应商采购合同，对采购数量、采购单价等信息进行核对，确定采购数量是否准确；
- 4、获取并核查各期末发出商品清单，实施发出商品的函证程序，并核查发

出商品相关的物流及客户签收资料；通过权限端口登录客户供应商对账系统核对客户对账开票情况，与公司账面进行核对；

5、实施存货监盘程序，获取公司资产负债表日有关存货数量和状况，检查存货的数量是否真实完整，是否存在存货呆滞、毁损的情况；

6、询问仓库管理员，确认是否存在所有权不属于公司的存货以及第三方代管存货。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、发行人 2018 年存货大幅增长的原因符合发行人实际经营情况，具有合理性。报告期各期末发行人库存商品占存货比例高于同行业可比公司平均水平主要系内外销比例差异所致。

2、报告期各期末，发行人均按照当时的存货状态及估计可变现净值进行减值测试并相应计提存货跌价准备，计提存货跌价准备充分；报告期末，发行人存货跌价准备计提比例与同行业可比公司的平均水平基本一致，发行人的存货跌价准备的计提水平具有合理性。

3、报告期各期末发行人发出商品金额和占比具有合理性，与同行业可比公司不存在重大差异。

4、发行人报告期内退换货情况、退换货政策符合公司实际经营情况及相关规定；发行人与同行业可比公司朗特智能的退换货情况及退换货政策不存在重大差异。

问题十二：关于货币资金与有息债务

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人货币资金余额分别为 4,560.70 万元、7,245.36 万元、10,317.86 万元、16,532.11 万元，最近一期末发行人理财产品余额分别为 3,735.03 万元，发行人投资收益分别为 19.48 万元、50.94 万元、100.54 万元、77.25 万元。

（2）报告期各期末，发行人短期债务与长期债务余额分别为 17,244.72 万元、20,020.16 万元、17,638.99 万元、18,103.68 万元，发行人利息费用分别为 1,336.29 万元、1,294.44 万元、1,022.66 万元、275.47 万元，2020 年 1-6 月利息费用大幅减少。

请发行人：

（1）结合利息费用与投资收益差异较大等，分析并披露货币资金余额较高且逐年增加的情况下，有息债务余额较高的原因，货币资金、银行理财是否真实存在；除已披露的票据保证金外，报告期内是否存在货币资金权利受限的情形、是否为其他公司提供担保或质押。

（2）披露 2020 年 1-6 月利息费用大幅减少的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、结合利息费用与投资收益差异较大等，分析并披露货币资金余额较高且逐年增加的情况下，有息债务余额较高的原因，货币资金、银行理财是否真实存在；除已披露的票据保证金外，报告期内是否存在货币资金权利受限的情形、是否为公司提供担保或质押。

（一）结合利息费用与投资收益差异较大等，分析并披露货币资金余额较高且逐年增加的情况下，有息债务余额较高的原因，货币资金、银行理财是否真实存在。

①报告期各期末，公司货币资金的构成情况

报告期各期末，公司货币资金的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
库存现金	22.65	0.12%	39.58	0.38%	23.15	0.32%
银行存款	17,061.67	91.73%	8,222.31	79.69%	5,161.95	71.24%
其他货币资金	1,516.54	8.15%	2,055.97	19.93%	2,060.26	28.44%
合计	18,600.86	100.00%	10,317.86	100.00%	7,245.36	100.00%
其中：受限货币资金	1,516.30	8.15%	2,055.97	19.93%	2,060.26	28.44%

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 7,245.36 万元、10,317.86 万元和 18,600.86 万元，其中可随时使用的货币资金余额分别为 5,185.10 万元、8,261.89 万元、17,084.56 万元，随着公司经营规模的扩大，公司货币资金余额上升。2020 年 12 月 31 日，货币资金余额较上年末增加 8,283.00 万元，主要原因为 2020 年 5 月，公司股权融资，引入美的投资和弘德恒顺后投资款到账所致。

②货币资金逐年增加的情况下，有息债务余额较高的原因

A、货币资金

报告期期内，公司主要现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营活动现金流净额	7,374.50	10,037.47	5,952.97
投资活动现金流净额	-3,296.43	-2,032.91	-3,282.02

—其中：购建长期资产支出	-3,803.73	-2,133.45	-3,332.95
筹资活动现金流净额	4,767.44	-4,906.31	-151.59
—其中：吸收投资收到现金	8,000.00	-	-
取得或归还借款净额	-526.65	-2,784.61	2,034.54
分配股利及利息支出	-2,705.91	-2,121.70	-2,186.13

报告期各期末，公司可随时使用的货币资金余额分别为 5,185.10 万元、8,261.89 万元、17,084.56 万元，各期随时可使用货币资金增加分别为 2,533.24 万元、3,076.79 万元、8,822.67 万元。报告期内，公司货币资金逐年增加，公司销售规模和经营业绩增长，2018 年至 2020 年，经营活动现金流量净额分别为 5,952.97 万元、10,037.47 万元和 7,374.50 万元，促使公司经营积累的货币资金不断增加；同时，2020 年 5 月股权融资款到位，货币资金增加 8,000.00 万元。

综上，报告期内，公司货币资金增加符合公司正常的经营情况。

B、有息负债

报告期各期末，公司有息债务情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
短期借款	-	1,707.96	11,497.28
一年内到期非流动负债	12,569.30	226.64	592.73
长期借款	4,763.42	15,931.03	8,522.88
——两年期流动资金贷款	-	9,513.16	-
——其他长期借款	4,763.42	6,417.87	8,522.88
合计	17,332.72	17,865.63	20,612.89
投资收益	265.60	100.54	50.94
财务费用—利息费用	696.29	1,022.66	1,294.44
其中：借款利息支出	875.27	1,012.47	1,175.49
贴现利息支出	10.03	10.20	118.95
贷款贴息冲减	-189.00	-	-

报告期各期末，公司有息负债余额分别为20,612.89万元、17,865.63万元、17,332.72万元，主要用于公司正常生产经营所需和安徽瑞德生产基地建设，整体融资规模未发生明显变化。随着公司经营规模的扩大，营运资金需求增加，但由于公司的盈利能力和经营性现金流量净额均有较大幅度增长，因此，整体融资规

模保持了稳定。

此外，报告期内公司为了保证正常生产经营以及维护银行良好关系的需要，保持了一定的融资规模。同时，考虑到长期的营运资金需求和融资成本，公司2019年度减少短期借款，增加了长期借款，借款平均年利率由2019年的5.41%降低到2020年的4.84%；2020年7月，广东顺德农村商业银行将公司两年期流动资金贷款利率，由4.9875%调整为一年期LPR（当前执行年利率为3.85%），公司的融资成本进一步降低。

综上，公司各期末有息负债规模符合公司实际经营情况。

C、利息费用与投资收益

报告期内发行人利息费用主要为借款利息支出和票据贴现利息支出，其中借款利息支出与借款金额相匹配，详见本节之“九、经营成果分析”之“（五）期间费用”之“4、财务费用”关于利息测试的内容；投资收益系发行人在资金闲置时，为提高资金收益进行的临时性理财，其收益需根据临时资金的闲置时间及对应的收益率来确定，故报告期各期的投资收益金额波动相对较大。

D、货币资金、银行理财真实存在

报告期各期末，公司银行存款和其他货币资金余额合计分别为7,222.21万元、10,278.28万元和18,578.21万元。针对上述金额，保荐人、本所亲自跟随发行人至各存款银行，打印报告期内所有银行账户对账单，并对大额资金流水进行核查，同时，保荐人、本所对报告期内所有银行账户及理财产品进行了独立发函询证，相关函证回函全部由银行直接分别寄送到保荐人和会计师事务所，回函全部核对一致。经核查，保荐机构和本所认为，报告期各期末发行人的货币资金、银行理财余额真实存在。

综上，公司货币资金余额较高且逐年增加的情况下，有息债务余额较高符合公司的实际经营情况，具有合理性，货币资金、银行理财真实存在。

（二）除已披露的票据保证金外，报告期内是否存在货币资金权利受限的情形、是否为公司提供担保或质押。

报告期各期末其他货币资金主要为银行承兑汇票保证金，报告期内，公司通

过应收票据质押开具银行承兑汇票的规模上涨，以交存保证金的方式开立银行承兑汇票的规模较为稳定。

报告期各期末，货币资金主要以活期银行存款为主要内容，受限货币资金均为其他货币资金，报告期内，公司除利用闲置资金进行理财产品投资外，不存在为其他公司提供担保或质押的情况。

二、披露 2020 年 1-6 月利息费用大幅减少的原因。

报告期内发行人利息费用明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
利息费用	696.29	275.47	1,022.66	1,294.44
其中：借款利息支出	875.27	464.47	1,012.47	1,175.49
贴现利息支出	10.03	-	10.20	118.95
贷款贴息冲减	-189.00	-189.00	-	-

报告期内，借款利息支出测试情况如下：

项目	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度
加权借款余额（万元） ①	17,832.91	9,022.26	18,525.48	20,289.67
借款平均年利率 ②	4.84%	5.12%	5.41%	5.79%
估算年利息支出 ③=①*②	862.72	461.62	1,002.63	1,174.01
实际利息支出（万元）	875.27	464.47	1,012.47	1,175.49
差异（万元）	-12.55	-2.85	-9.84	-1.48
差异率	-1.43%	-0.61%	-0.97%	-0.13%

2018年度、2019年度、2020年1-6月、2020年度，发行人利息费用分别为1,294.44万元、1,022.66万元、275.47万元、696.29万元。2020年1-6月发行人财务费用大幅减少的原因为：（1）下属子公司安徽瑞德收到申请的《2018年度小微企业贷款贴息及担保费补贴》项目的贷款贴息189万元，根据《企业会计准则第16号-政府补助》的规定，将取得的贷款贴息冲减相应贷款的利息支出；（2）发行人有息负债结构发生变化，将利息率较高的短期借款转为利息率较低的长期借款，同时，由于新的贷款基础利率（LPR）的变化，发行人长期借款利息率进一步降低。

根据发行人报告期内按月加权平均借款余额，计算加权借款余额，并根据借款平均年利率进行利息测算，与账面实际利息支出不存在重大差异，发行人报告期内借款利息支出真实合理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

- 1、了解发行人货币资金循环内部控制的设计，评价内部控制设计是否有效，执行穿行测试、控制测试，评价货币资金循环内部控制运行有效性；
- 2、取得发行人报告期内开立银行结算账户清单以及征信报告，了解发行人是否存在与大股东及关联方资金共管、银行账户归集等情形；亲自至发行人各存款银行现场打印对账单，并对大额银行流水进行核查分析，明确是否存在与实际控制人及相关关联人员的大额资金往来。
- 3、对发行人报告期内所有货币资金及理财产品进行独立发函，所有函证回函全部寄送到保荐机构和会计师事务所，回函经核对全部一致。
- 4、取得发行人报告期内银行承兑汇票保证金相关资料，明确相关保证金的受限情况，并关注相关受限资金的披露情况。
- 5、了解发行人相关投资与筹资循环内部控制的设计，评价内部控制设计是否有效，执行穿行测试、控制测试，评价投资与筹资循环内部控制运行有效性；
- 6、核查公司相关理财产品投资的合同等资料，对相关理财产品进行函证，确认相关理财产品的真实性，核查是否存在为其他公司提供担保或质押的情况。
- 7、了解发行人在相关银行的授信额度，取得相关授信文件；取得发行人报告期内相关借款合同，复核相关借款的期限和金额，明确相关借款的抵押物或担保人。
- 8、对发行人报告期内的利息费用及投资收益进行重新测算，明确相关利息支出和投资收益的准确性和合理性。
- 9、与发行人管理层进行沟通，了解发行人报告期内货币资金和有息负债的变动情况，发行人对于货币资金管理使用的计划和安排。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、发行人资金余额较高且逐年增加的情况下，有息债务余额较高的原因具有合理性；报告期各期末发行人的货币资金、银行理财余额真实存在；报告期各期末，除票据保证金外，发行人不存在其他货币资金权益受限的情况，不存在为其他公司提供担保或质押的情况。

2、发行人报告期内利息费用支出合理，与贷款规模相匹配，2020 年 1-6 月的利息费用大幅减少主要系下属子公司取得贷款贴息补助抵消所致。

问题十三：关于固定资产

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为 25,466.06 万元、25,286.68 万元、26,227.59 万元、25,679.86 万元，发行人对房屋建筑物采用 20-40 年的折旧年限，对自有房屋装修及机器设备采用 10 年的折旧年限，对运输设备采用 5-10 年的折旧年限，折旧期限较长。根据发行人公开转让说明书及年度报告等资料，发行人报告期前对房屋建筑物采用 20 年折旧年限，运输设备采用 5 年的折旧年限，与报告期内存在差异。

（2）报告期各期末，发行人机器设备账面原值分别为 5,943.27 万元、6,966.24 万元、7,566.08 万元、7,624.83 万元，发行人 SMT 线体当期标准产能分别为 199,584.00 万点、296,352.00 万点、344,736.00 万点、181,440.00 万点，产能增速较快。

（3）报告期各期，发行人固定资产账面原值分别为 35,055.69 万元、36,540.28 万元、39,005.21 万元、39,222.66 万元，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金分别为 2,347.73 万元、3,332.95 万元、2,133.45 万元、552.71 万元，支付的现金高于固定资产账面原值的增加额。

请发行人：

（1）分析并披露产能与机器设备的匹配性，发行人调整固定资产折旧年限是否谨慎、合理，涉及的相关固定资产名称、金额、折旧差异金额、对报告期各期利润总额的影响，对调整折旧年限以及折旧年限较长的情况在招股说明书中进行风险提示。

（2）说明购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金明细及与固定资产账面原值的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期各期末固定资产实施的核查程序、比例及结果，以及固定资产盘点情况，是否存在盘点差异及原因。

【答复】

一、分析并披露产能与机器设备的匹配性，发行人调整固定资产折旧年限是否谨慎、合理，涉及的相关固定资产名称、金额、折旧差异金额、对报告期各期利润总额的影响，对调整折旧年限以及折旧年限较长的情况在招股说明书中进行风险提示。

（一）分析并披露产能与机器设备的匹配性

发行人的机器设备中，与 SMT 工艺产能相关的核心设备为贴片机，贴片机的首道主工序，即 SMT 生产线中，是体现设备贴装能力的关键性设备。但由于该类资产的价格较高，考虑到前期的投入成本，公司在报告期内主要依靠从租赁公司租入该类设备。随着业务收入及产能需求的不断扩大，公司已经开始计划由外部租赁模式转为自行购入，并于 2020 年下半年购入了 10 台贴片机及相关配套设备，目前已经实现投产。

报告期内，公司自有及租赁的贴片机产能匹配情况如下：

期间	关键设备名称	租赁/自有	设备台数 (台)	实际产能 (万点)
2018 年度	高速贴片机	自有	8	36,288.00
	高速贴片机	租赁	64	260,064.00
	小计		72	296,352.00
2019 年度	高速贴片机	自有	8	36,288.00
	高速贴片机	租赁	68	308,448.00
	小计		76	344,736.00
2020 年度	高速贴片机	自有	18	45,738.00
	高速贴片机	租赁	76	330,750.00
	小计		94	376,488.00

报告期内，公司业务规模不断扩大，公司产能持续扩大，因此租入设备的数量也逐年增长，但自有设备的数量在 2018 和 2019 年度未发生变化，导致机器设备的账面原值在 2018 年末和 2019 年末没有明显的变化。

其中，公司自有的贴片机原值占机器设备账面原值的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
机器设备	9,304.05	7,566.08	6,966.24

其中：贴片机	1,616.40	671.86	671.86
占比	17.37%	8.88%	9.64%

除贴片机外的其他机器设备主要为贴片机的配套设备，如回流焊机、插件机、插件线、印刷机和点胶机等，随着贴片机的增加，配套设备的账面原值也相应增加。

综上，报告期内，公司产能与机器设备具有匹配性。

（二）发行人调整固定资产折旧年限是否谨慎、合理，涉及的相关固定资产名称、金额、折旧差异金额、对报告期各期利润总额的影响。

报告期内发行人固定资产折旧政策与新三板挂牌期间披露的《公开转让说明书》及年度报告对比，主要变动内容如下表所示：

类别	挂牌期间折旧年限（年）	申报期折旧年限（年）
房屋建筑物	20 年	20-40 年
运输设备	5 年	5-10 年

发行人 2017 年度以前，固定资产房屋建筑物的折旧期限为 20 年，运输设备折旧期限为 5 年，随着科学技术的不断发展以及我国建筑行业的施工技术不断进步，发行人新购入的运输设备和新建的房屋建筑物使用寿命均有大幅提高，发行人下属子公司安徽瑞德新建厂房的建造标准为 50 年以上，而原估计的房屋建筑物和运输设备的适用年限与发行人新增的固定资产实际使用年限不匹配，2018 年 5 月 31 日第二届董事会第十次会议审议通过了《关于会计政策与会计估计变更的方案》，发行人根据实际情况对房屋建筑物和运输设备的使用年限进行了相应调整，本次申报文件中房屋建筑物折旧期限为 20-40 年，运输设备折旧期限为 5-10 年，2017 年之前购入的设备按照原先估计使用年限进行折旧，新购入的设备按照其可使用年限不低于 5 年且不超过 10 年进行折旧。

发行人下属子公司安徽瑞德新建厂房的建造标准为 50 年，为合理反映该房产的资产状态及使用情况，根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》的规定，发行人对其新增房产预计使用年限按照 40 年计提折旧。截至报告期末，公司固定资产中尚无折旧年限超过 5 年的运输设备。报告期内，涉及的相关固定资产名称、金额、折旧差异金额、对报告期各期利润总额的影响如下表所示：

单位：万元

固定资产名称	报告期	固定资产原值	本期折旧		折旧差异金额	对利润总额的影响	占当期利润总额的比例
			按 20 年折旧	按 40 年折旧			
安徽瑞德厂房工程	2018 年度	9,612.82	456.61	228.30	228.30	228.30	6.04%
安徽瑞德厂房及改造工程	2019 年度	11,016.65	524.84	260.55	264.30	264.30	3.96%
安徽瑞德厂房及改造工程	2020 年度	11,016.65	531.04	262.67	268.37	268.37	3.39%

综上，报告期内，发行人调整固定资产折旧年限是谨慎、合理的，涉及的相关固定资产折旧差异金额对报告期各期利润总额的影响较小。

（三）对调整折旧年限以及折旧年限较长的情况在招股说明书中进行风险提示

本公司对固定资产在考虑其残值后，在使用寿命内按直线法计提折旧，公司于2017年度将房屋建筑物的折旧期限由20年调整为20-40年，运输设备折旧期限由5年调整为5-10年，本次调整不涉及原固定资产的折旧年限估计，截至报告期末，公司按照40年计提折旧的房屋建筑物原值11,016.65万元，占固定资产原值比例为26.43%，累计计提折旧金额为979.83万元，若按20年折旧年限计提折旧，则报告期内对利润总额的影响分别为-228.30万元、-264.30万元、-268.37万元。本公司定期复核使用寿命，以决定将计入每个报告期的折旧和摊销费用数额，使用寿命是本公司根据对同类资产的以往经验并结合预期的技术更新而确定的，如果以前的估计发生重大变化，则会在未来期间对固定资产的折旧费用进行调整。

二、说明购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金明细及与固定资产账面原值的匹配性。

报告期各期，固定资产账面原值增加与购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固定资产（增加）	3,200.12	2,946.84	1,715.64
其中：自有房屋装修增加	378.99	-	-

其中：机器设备增加	2,081.15	792.21	1,128.75
其中：运输设备增加	214.86	56.03	85.40
其中：办公及其他设备增加	525.11	278.77	441.88
其中：在建工程转入	-	1,819.84	59.61
加：构建长期资产相关的进项税	390.71	187.49	165.01
加：在建工程（期末-期初）	-10.78	-788.39	924.07
加：无形资产及其他资产（增加）	324.51	28.30	-
减：应付长期资产款项调整	100.83	240.81	-528.22
合计	3,803.73	2,133.45	3,332.95
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	3,803.73	2,133.45	3,332.95
差异	-	-	-

报告期内，公司固定资产账面原值增加与购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金之间存在差异，主要原因为：1、购建在建工程、无形资产及其他长期资产款项支付；2、购建相关长期资产支付的增值税进项税影响；3、各期长期资产已入账但未全部付现的应付款项影响。考虑上述影响后，公司报告各期固定资产账面原值增加与购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金核对一致。

综上所述，报告期各期固定资产及其他长期资产变化与购建固定资产支付的现金相匹配。

说明对报告期各期末固定资产实施的核查程序、比例及结果，以及固定资产盘点情况，是否存在盘点差异及原因。

报告期内，发行人各期末均进行固定资产盘点，盘点程序主要是盘点前由资产管理部门、财务部联合制作出盘点计划及盘点表，并分发至各盘点人员；各盘点小组统一开始盘点，在盘点表上记录固定资产数量及状况，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明；盘点中如发现差异，由相应复盘人再次进行盘点，如确认差异，则予记录并查明原因；盘点完毕后，各个盘点人员在盘点表上签字；实地盘点完成后，由资产管理部门、实物使用部门与财务部门根据固定资产盘点表，与固定资产明细账及固定资产卡片逐项核对。本所对报告期内公司组织的各期末的固定资产盘点过程进行了监盘，保荐人对公司组织的 2019 年末和 2020 年末的固定资产盘点过程进行了监盘，盘点过程中，公司固定资产

状况良好，未发现重大差异。

单位：万元

固定资产盘点情况			
项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
盘点时间	2020 年 12 月末	2019 年 12 月末	2018 年 12 月末
盘点地点	公司各厂区	公司各厂区	公司各厂区
盘点人员	固定资产会计、资产保管员、各部门分管人员	固定资产会计、资产保管员、各部门分管人员	固定资产会计、资产保管员、各部门分管人员
固定资产			
账面原值金额	41,682.34	39,005.21	36,540.28
监盘金额	39,154.38	36,276.41	34,017.18
监盘比例	93.94%	93.00%	93.09%
监盘差异情况	无差异	无差异	无差异
监盘结果	监盘无重大差异，发行人固定资产保管完好，无闲置损毁等情况，不存在虚构资产的情况。		
在建工程			
账面原值金额	124.91	135.69	924.07
监盘金额	124.91	135.69	924.07
监盘比例	100.00%	100.00%	100.00%
监盘差异情况	无差异	无差异	无差异
监盘结果	实地勘察工程建造进度，工程建造情况良好，不存在在建工程毁损及未及时结转固定资产的情况。		

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

- 1、了解发行人固定资产循环内部控制的设计，评价内部控制设计是否有效，执行穿行测试、控制测试，评价固定资产循环内部控制运行有效性；
- 2、了解和评估发行人固定资产折旧年限政策，对发行人固定资产折旧方法及计提政策进行核查，对发行人报告期内新增折旧年限进行核查，评估其合理性；
- 3、获取固定资产清单，检查设备采购合同、采购发票及入库单据等，复核入账价值的准确性及公允性；同时对报告期内发行人固定资产折旧进行重新测算；

4、查询公司董事会决议，核查公司变更会计政策及会计估计的决策程序；

5、核查发行人相关固定资产的权属证明，核查相关固定资产是否存在抵押或担保情况。

6、对发行人固定资产进行监盘，在监盘中观察发行人固定资产的性能状况，是否存在毁损和闲置情况，评价相关固定资产是否存在减值迹象。

7、取得发行人在建工程明细清单，了解相关工程建造情况，并实地对相关在建工程进行查看，明确相关在建工程的存在性，评价相关在建工程是否存在减值情况。

8、与发行人管理层进行沟通，了解发行人业务发展与机器设备的匹配关系，并对相关情况进行核查分析。

9、重新计算和分析发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产现金支出的情况，与固定资产原值的变动进行匹配。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、报告期内，公司产能与机器设备具有匹配性；报告期内，发行人调整固定资产折旧年限是谨慎、合理的，涉及的相关固定资产折旧差异金额对报告期各期利润总额的影响较小；发行人已在招股说明书中对调整折旧年限以及折旧年限较长的情况进行了风险提示；

2、报告期内，发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金明细与固定资产账面原值具有匹配性。

问题十四：关于所得税费用与递延所得税

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人利润总额分别为 1,857.86 万元、3,780.70 万元、6,665.76 万元、3,338.54 万元，所得税费用分别为-34.91 万元、81.59 万元、670.99 万元、254.82 万元，所得税费用占利润总额的比例分别为-1.88%、2.16%、10.07%、7.63%，比例较低。

（2）报告期各期末，发行人递延所得税资产分别为 743.45 万元、1,189.73 万元、1,330.06 万元、1,366.69 万元，其中由可抵扣亏损形成的递延所得税资产分别为 382.82 万元、684.43 万元、679.10 万元、658.67 万元。

请发行人：

（1）说明所得税费用的计算过程，并分析所得税费用占利润总额的比例较低的合理性。

（2）披露可抵扣亏损形成的递延所得税资产涉及的子公司名称、税率、亏损金额、亏损时间、是否能够产生足够的利润抵扣亏损、递延所得税资产确定依据是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、说明所得税费用的计算过程，并分析所得税费用占利润总额的比例较低的合理性。

1、报告期内发行人所得税费用和所得税税率明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期所得税费用	715.51	811.32	527.87
递延所得税费用	-54.63	-140.33	-446.28
合计	660.87	670.99	81.59

纳税主体名称	所得税税率		
	2018 年度	2019 年度	2020 年度
广东瑞德智能科技股份有限公司	15%	15%	15%
佛山市瑞尔电子科技有限公司	20%	20%	20%
佛山市瑞德软件科技有限公司	20%	20%	20%
佛山市瑞沃电子有限公司	25%	20%	20%
浙江瑞德电子科技有限公司	25%	25%	25%
瑞德发展（香港）有限公司	16.5%	16.5%	16.5%
安徽瑞德智能科技有限公司	25%	25%	25%
佛山市瑞德物联科技有限公司	20%	20%	20%

2、报告期内会计利润总额与当期所得税费用

报告期内各期，合并报表范围内涉及当期所得税费用的公司利润总额与当期所得税费用调整过程如下：

（1）2020 年度

单位：万元

2020 年度	瑞德智能	瑞沃电子	瑞德软件	浙江瑞德
利润总额	6,931.50	290.96	45.64	597.33
纳税调整	-2,680.83	0.71	0.08	-446.52
其中：业务招待费超支	131.14	0.18	-	33.60
本期计提的减值准备及核销	611.37	0.53	-	154.62
研发费用加计扣除	-3,197.22	-	-	-650.64
免税投资收益	-261.54	-	-	-
不可税前抵扣的成本与费用	35.42	-	0.08	15.90
弥补以前年度亏损	-	-	-	-
应纳税所得额	4,250.67	291.67	45.72	150.81
享受应纳税所得额减免	-	170.83	34.29	-
实际应纳税所得额	4,250.67	120.83	11.43	150.81
适用税率	15.00%	20.00%	20.00%	25.00%
所得税费用	637.60	24.17	2.29	37.70
上年所得税汇缴差异调整	11.57	-3.16	-	5.34
当期所得税费用	649.17	21.01	2.29	43.04
合并当期所得税费用合计	715.51			

(2) 2019 年度

单位：万元

2019 年度	瑞德智能	瑞沃电子	瑞德软件	浙江瑞德	瑞德物联
利润总额	6,129.31	190.59	40.49	627.88	-323.60
纳税调整	-1,585.95	-2.83	-	-445.89	-11.70
其中：业务招待费超支	79.73	0.20	-	29.27	3.02
本期计提的减值准备及核销	962.89	-3.03	-	-14.42	-14.72
研发费用加计扣除	-2,467.49	-	-	-467.12	-
免税投资收益	-170.64	-	-	-	-
不可税前抵扣的成本与费用	9.56	-	-	6.38	-
弥补以前年度亏损	-	-	-	-	-
应纳税所得额	4,543.36	187.76	40.49	181.99	-335.30
享受应纳税所得额减免	-	118.88	30.36	-	-
实际应纳税所得额	4,543.36	68.88	10.12	181.99	-335.30
适用税率	15.00%	20.00%	20.00%	25.00%	20.00%
所得税费用	681.50	13.78	2.02	45.50	-
上年所得税汇缴差异调整	61.19	3.08	-	2.65	1.60
当期所得税费用	742.69	16.86	2.02	48.15	1.60
合并当期所得税费用合计	811.32				

(3) 2018 年度

单位：万元

2018 年度	瑞德智能	瑞沃电子	瑞德软件	浙江瑞德
利润总额	4,712.91	66.59	17.95	438.71
纳税调整	-1,402.04	0.06	-	-387.57
其中：业务招待费超支	45.91	0.15	-	27.57
本期计提的减值准备及核销	957.15	-0.09	-	-116.75
研发费用加计扣除	-2,291.31	-	-	-299.96
免税投资收益	-	-	-	-
不可税前抵扣的成本与费用	-113.79	-	-	1.57
弥补以前年度亏损	-	-	-	-
应纳税所得额	3,310.87	66.65	17.95	51.14
享受应纳税所得额减免	-	-	8.98	-
实际应纳税所得额	3,310.87	66.65	8.98	51.14

2018 年度	瑞德智能	瑞沃电子	瑞德软件	浙江瑞德
适用税率	15.00%	25.00%	20.00%	25.00%
所得税费用	496.63	16.66	1.80	12.78
上年所得税汇缴差异调整	-	-	-	-
当期所得税费用	496.63	16.66	1.80	12.78
合并当期所得税费用合计	527.87			

3、所得税费用占利润总额比例分析

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
利润总额	7,924.71	6,665.76	3,780.70
所得税费用	660.87	670.99	81.59
其中：当期所得税费用	715.51	811.32	527.87
其中：递延所得税费用	-54.63	-140.33	-446.28
所得税费用占利润总额比例	8.34%	10.07%	2.16%
当期所得税费用占利润总额比例	9.03%	12.17%	13.96%
当期所得税费用永久性差异主要因素	-		
1、研发费用加计扣除的永久性差异	-642.24	-486.90	-418.69
2、以前年度所得税汇缴的永久性差异	13.75	68.52	-
小计：	1,289.37	1,089.37	500.28
扣除永久性差异因素后当期所得税费用占利润总额比例	16.27%	16.34%	13.23%

报告期内，发行人所得税费用分别为 81.59 万元、670.99 万元、660.87 万元，其中当期所得税费用 527.87 万元、811.32 万元、715.51 万元，分别占当期利润总额比例为 13.96%、12.17%、9.03%；

发行人所得税费用占利润总额比例较低的原因主要系由于发行人为高新技术企业，每年享受高新技术企业研发费用加计抵扣的优惠政策，减少了发行人当期的所得税费用。如表所示，在扣除研发费用加计抵扣和以前年度所得税汇缴差异后，发行人当期所得税费用占利润总额比例为 13.23%、16.34%、16.27%，与发行人所得税税率不存在重大差异。

综上，报告期内，发行人所得税费用占利润总额的比例较低具有合理性。

二、披露可抵扣亏损形成的递延所得税资产涉及的子公司名称、税率、亏损金额、亏损时间、是否能够产生足够的利润抵扣亏损、递延所得税资产确定依据是否充分。

可抵扣亏损形成的递延所得税资产明细如下：

单位：万元

项目	累计亏损期间	累计可弥补 亏损金额	所得税税率	递延所得税资产 -可抵扣亏损
2020 年度				
安徽瑞德	2016-2019 年度	2,115.35	25%	528.84
瑞德物联	2017-2020 年度	756.83	10%	75.68
小计		2,872.18	/	604.52
2019 年度				
安徽瑞德	2015-2018 年度	2,484.91	25%	621.23
瑞德物联	2017-2019 年度	578.77	10%	57.88
小计		3,063.67	/	679.10
2018 年度				
安徽瑞德	2014-2018 年度	2,640.32	25%	660.08
瑞德物联	2017-2018 年度	243.46	10%	24.35
小计		2,883.78	/	684.43

发行人可抵扣亏损形成的递延所得税资产涉及的子公司为安徽瑞德和瑞德物联：

（1）安徽瑞德于2013年9月成立，前期处于基础厂房建设，2018年8月开始试运营投产。2019年度，随着发行人业务规模的不断扩大，安徽瑞德产销量大幅度上升，实现扭亏为盈。根据安徽瑞德目前的经营情况及未来预期，有足够的应纳税所得额来弥补以前年度的可弥补亏损，计提的递延所得税资产依据充分。

（2）瑞德物联于2017年1月成立，主要经营智能家居线上业务，主要在电商平台进行销售。由于发行人电商销售业务属于新兴销售模式，与发行人以往销售模式存在一定差异，目前正在逐步积累经验。根据瑞德物联对未来经营情况的预期及盈利预测，预计将实现盈利，并有足够的应纳税所得额来弥补以前年度的可弥补亏损。

综上，报告期内，公司能够产生足够的应纳税所得额抵扣可弥补亏损，递延

所得税资产确定依据充分。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

1、与公司管理层进行沟通，了解所得税的适用税率及适用的税收优惠；获取报告期内公司高新技术企业证书及涉税文件，核查优惠税率有效期限及计税税率是否符合税法规定；

2、获取公司各纳税主体报告各期企业所得税申报表、年度所得税汇算清缴报告等，与账面记录进行核对；

3、抽查公司缴纳税金银行回单，确定已缴税金的准确性；

4、了解企业所得税退税情况，取得企业所得税退税银行回单；

5、检查公司报告期各期所得税费用的计算过程；

6、取得发行人可弥补亏损确认递延所得税资产的明细，并与年度汇算清缴信息核对；

7、根据经复核后的盈利预测信息检查可抵扣亏损可转回金额和期间。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、报告期内，发行人所得税费用占利润总额的比例较低具有合理性。

2、报告期内，发行人能够产生足够的应纳税所得额抵扣可弥补亏损，递延所得税资产确定依据充分。

问题十五：社保公积金

申报材料显示：

（1）报告期内，公司及子公司存在未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形。经测算，报告期内公司及子公司未为部分员工缴纳的社会保险和住房公积金金额分别为 566.84 万元、870.73 万元、1,152.03 万元和 274.95 万元，占利润总额的比例分别为 30.51%、23.03%、17.28%和 8.24%，公司存在被要求补缴或处罚的风险，扣除补缴金额后，发行人扣非净利润分别为 1,004.16 万元、2,077.24 万元、3,624.05 万元、2,611.73 万元。

（2）报告期各期，未缴纳社保人数分别为 741 人、997 人、1,422 人、52 人，未缴纳社保比例分别为 36.67%、45.05%、53.60%、2.02%；未缴纳公积金人数 1,404 人、1,763 人、2,187 人、80 人，未缴纳公积金比例分别为 69.47%、79.67%、82.43%、3.11%，未缴纳比例较高。

请发行人：

披露上述情形是否构成重大违法违规，并披露保荐人、发行人律师对相关事项的核查意见，以及发表相关意见的法律法规依据。

结合报告期内长期、大量员工未缴纳社保公积金情形，分析并披露发行人内控制度是否健全、是否规范运行，并披露保荐人、发行人律师对相关事项的核查意见，以及发表相关意见的法律法规依据。

按照报告期内各月未缴社保、公积金人数测算应当补缴的金额，并披露测算过程，补缴社保、公积金金额对发行人报告期各期净利润及扣除非经常性损益后净利润的影响；结合上述社保、公积金欠缴事项，以及本问询函所述股份支付、存货跌价准备、固定资产折旧年限调整、应收账款坏账准备等可能涉及调整发行人报告期内净利润及扣除非经常性损益后净利润的事项，测算并披露全额缴纳或者计提相关金额后发行人是否符合上市条件。

请保荐人、发行人律师对上述事项（1）、（2）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对上述事项（3）发表明确意见。

【回复】

一、披露上述情形是否构成重大违法违规，并披露保荐人、发行人律师对相关事项的核查意见，以及发表相关意见的法律法规依据。

①法律、法规和规范性文件依据

根据《社会保险法》第八十六条，用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金，逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。根据《流动就业人员基本医疗保障关系转移接续暂行办法》（人社部发[2009]191号）的规定：城乡各类流动就业人员按照现行规定相应参加城镇职工基本医疗保险、城镇居民基本医疗保险或新型农村合作医疗，不得同时参加和重复享受待遇。

根据《住房公积金管理条例》第三十八条，违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。《国务院关于进一步做好为农民工服务工作的意见》（国发[2014]40号）第（十六）项亦明确指出，允许农民工数量较多的企业在符合规划和规定标准的用地规模范围内，利用企业办公及生活服务设施用地建设农民工集体宿舍，督促和指导建设施工企业改善农民工住宿条件，逐步将在城镇稳定就业的农民工纳入住房公积金制度实施范围。

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条，发行人的发行条件包括“最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、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，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为”。

②发行人及其境内子公司未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金的情形不构成重大违法违规

截至招股说明书签署日，发行人及其境内子公司尚未收到社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足的要求，也未收到住房公积金管理中心责令限期缴存的要求。同时，报告期内公司未缴纳社会保险的员工基本已在户籍地购买了“新农合”、“新农保”或“城镇居民医疗”等保险，根据《社会保险法》的规定，“新农

合”、“新农保”及城镇居民医疗保险、城镇居民养老保险亦属于社会保险的范畴；公司为员工长期提供宿舍，实际履行了帮助员工解决住房问题的义务；根据《国务院关于进一步做好为农民工服务工作的意见》的规定，将农民工纳入住房公积金制度实施范围是逐步开展，允许企业建设集体宿舍改善农民工住宿条件。

根据发行人及其境内子公司社会保险和住房公积金主管部门出具的证明并经保荐机构及发行人律师核查，发行人及其境内子公司最近三年不存在因违反社会保险和住房公积金相关法律法规受到行政处罚的情形。

对于发行人未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金而可能导致的风险，发行人控股股东及实际控制人汪军已出具承诺：“若发行人及其子公司被要求为其员工补缴社会保险和住房公积金，或因社会保险和住房公积金缴纳问题受到有关政府部门的处罚，本人将全额承担该部分补缴款项或因被处罚造成的一切直接和间接损失，保证发行人及其子公司不因此遭受任何损失”。

经核查，保荐机构和发行人律师认为，报告期内，发行人及其境内子公司存在的未为部分员工缴纳社会保险和缴存住房公积金的情形，未被社会保险费征收机构或住房公积金管理中心责令缴足，也未因此受到行政处罚或被人民法院强制执行，不构成重大违法违规；截至报告期末，发行人为符合条件的员工（不含原单位缴纳人员）缴纳社会保险的比例达到80.46%和缴存住房公积金的人数比例达到79.28%（剩余人员主要为新进员工正在办理中、正在办理离职手续人员等）。报告期内，发行人及其境内子公司存在的未为部分员工缴纳社会保险和缴存住房公积金的情形不构成重大违法违规。

二、结合报告期内长期、大量员工未缴纳社保公积情形，分析并披露发行人内控制度是否健全、是否规范运行，并披露保荐人、发行人律师对相关事项的核查意见，以及发表相关意见的法律法规依据。

发行人已制定《福利政策管理制度》《财务管理制度》等内控制度，规定了为员工提供包括社会保险、住房公积金在内的法定福利以及相关社会保险、住房公积金的计提等。

报告期内，发行人及其境内子公司存在未为部分员工缴纳社会保险和缴存住房公积金的情形，发行人及其境内子公司生产员工中外来务工人员较多，农村户

籍占比高，员工流动性强，出于短期和综合利益考虑，其在本单位缴纳社会保险和缴存住房公积金意愿较低。截至报告期末，通过对员工的说服教育及内部人力资源管理体制的优化、规范，发行人为符合条件的员工（不含原单位缴纳人员）缴纳社会保险的比例达到80.46%和缴存住房公积金的人数比例达到79.28%（剩余人员主要为新进员工正在办理中、正在办理离职手续人员等），并将持续保障员工依法享受社会保险待遇，实现社会保险、住房公积金方面内控制度的有效运行。

根据众华会计师2021年4月30日出具的《内部控制鉴证报告》并经发行人书面确认，截至2020年12月31日，发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

根据《企业内部控制基本规范》（财会[2008]7号）第十六条，企业应当制定和实施有利于企业可持续发展的人力资源政策，人力资源政策应当包括下列内容员工的薪酬、考核、晋升与奖惩等有关人力资源管理的其他政策。

根据《企业内部控制应用指引第4号——社会责任》（财会[2010]11号）第十八条，企业应当及时办理员工社会保险，足额缴纳社会保险费，保障员工依法享受社会保险待遇。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人已建立健全与社保、公积金相关的内控制度；报告期内，发行人及其境内子公司存在未为部分员工缴纳社会保险和缴存住房公积金的情形，通过对员工的说服教育等进行规范，截至报告期末，发行人相关内控制度健全并规范运行。

三、按照报告期内各月末缴社保、公积金人数测算应当补缴的金额，并披露测算过程，补缴社保、公积金金额对发行人报告期各期净利润及扣除非经常性损益后净利润的影响；结合上述社保、公积金欠缴事项，以及本问询函所述股份支付、存货跌价准备、固定资产折旧年限调整、应收账款坏账准备等可能涉及调整发行人报告期内净利润及扣除非经常性损益后净利润的事项，测算并披露全额缴纳或者计提相关金额后发行人是否符合上市条件。请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

（一）按照报告期内各月末缴社保、公积金人数测算应当补缴的金额，并披露测算过程，补缴社保、公积金金额对发行人报告期各期净利润及扣除非经常性损益后净利润的影响

（1）员工社保及公积金缴纳基数及缴纳比例

结合发行人当地社保主管部门的规定及公司实际缴纳情况，本次测算的社保基数均按当地最低标准确定，公司缴纳比例按当地社保规定确定。2018年、2019年发行人应为每个员工平均补缴金额分别为670.62元/月、728.17元/月，2020年由于疫情原因，当地社保部门出台了社保减免政策，考虑这一因素，2020年发行人应为每个员工平均补缴金额为374.30元/月。

住房公积金方面，本次测算的基数按当地最低标准确定，缴纳比例按5%确定。2018年、2019年、2020年发行人应为每个员工平均补缴金额分别为93.72元/月、98.25元/月、101.27元/月。

（2）测算的社保及住房公积金补缴累计人数

本次测算的人员范围为公司报告期各月份应缴未缴社保、公积金的员工，含城镇户籍员工和农村户籍员工。通过逐月累加未缴人次的方式计算各期应补缴社保、公积金人数，报告期各期应补缴社保人次为9,977人次、12,703和5,452人次，应补缴公积金人次为21,516人次、23,107人次和8,619人次。

（3）应缴未缴社保及公积金金额

根据统计的报告期各月应缴未缴社保、公积金的员工人数，各期应缴未缴社保、公积金金额=各期平均每人每月补缴金额*各期累计未缴纳人数。经测算，报告期各期补缴社保及公积金的金额对发行人报告期各期净利润及扣除非经常性

损益后净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
社会保险应缴未缴部分	204.07	924.99	669.08
住房公积金应缴未缴部分	87.29	227.04	201.66
合计应缴未缴金额	291.36	1,152.03	870.73
利润总额	7,924.71	6,665.76	3,780.70
占利润总额比例	3.68%	17.28%	23.03%
扣除所得税影响后补缴社保、公积金对净利润影响金额	240.42	945.74	722.03
扣除社保、公积金补缴影响后的归属于母公司股东的净利润	7,074.51	5,136.98	3,044.68
扣除社保、公积金补缴影响后的扣非后归属于母公司股东的净利润	6,309.97	3,830.34	2,225.94

（二）结合上述社保、公积金欠缴事项，以及本问询函所述股份支付、存货跌价准备、固定资产折旧年限调整、应收账款坏账准备等可能涉及调整发行人报告期内净利润及扣除非经常性损益后净利润的事项，测算并披露全额缴纳或者计提相关金额后发行人是否符合上市条件

根据社保、公积金欠缴事项，以及所述股份支付、存货跌价准备、固定资产折旧年限调整、应收账款坏账准备等可能涉及调整发行人报告期内净利润及扣除非经常性损益后净利润的事项，测算结果如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
归属于母公司股东的净利润	7,314.93	6,082.72	3,766.71
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,550.39	4,776.08	2,947.97
模拟调整事项：			
1、补缴社保公积金影响	-240.42	-945.74	-722.03
2、股份支付影响	-	-	-79.29
3、存货跌价准备影响	-	-	-
4、固定资产折旧影响	-201.28	-198.23	-171.23
5、应收账款影响	-	-	-
模拟调整小计：	-441.70	-1,143.97	-972.55
调整后归属于母公司股东的净利润	6,873.23	4,938.76	2,794.17

调整后扣除非经常性损益后归属于 母公司股东的净利润	6,108.69	3,632.12	1,975.43
------------------------------	----------	----------	----------

注：在评估是否符合上市标准时，由于扣除非经常性损益后净利润低于净利润，选用扣除非经常性损益后净利润。

发行人选择上市规则规定的第一套上市标准，即：最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元。假设扣除上述相关影响后，发行人 2019 年度和 2020 年度扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润分别为 3,632.12 万元、6,108.69 万元，合计 9,740.81 万元，仍符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》规定的第一套上市标准。

【核查程序】

针对测算全额缴纳或者计提相关金额后发行人是否符合上市条件事项，本所履行了如下核查程序：

- 1、核查了发行人报告期内各月员工名册、社保及公积金缴纳明细；
- 2、查询了当地社保、公积金主管部门出台的相关政策，复核测算的基数和公司缴纳比例是否恰当；
- 3、获取了当地社会保障及住房公积金部门出具的合法合规证明以及发行人控股股东、实际控制人出具的代为补缴承诺；
- 4、复核了应补缴各项社保费用的测算过程和结果。

【核查结论】

经核查，本所认为：经测算，发行人扣除社保、公积金欠缴事项，以及所述股份支付、存货跌价准备、固定资产折旧年限调整、应收账款坏账准备等可能涉及调整发行人报告期内净利润及扣除非经常性损益后净利润后仍符合上市条件。

问题二十一：关于租赁房产

申报材料显示，发行人子公司浙江瑞德所在的浙江生产基地的生产、办公、仓储等房产均系租赁所得，租赁合同三年续签一次。报告期内，浙江瑞德营业收入占发行人比例分别为 20.47%、18.74%、16.65%、16.55%，利润总额占发行人比例分别为 18.98%、11.60%、9.42%、9.51%。

请发行人结合浙江瑞德的销售收入、利润及其占比情况，搬迁费用测算情况、搬迁周期，分析并披露租赁房产到期不能续租风险，对发行人持续经营可能造成的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

截至本招股说明书签署日，本公司及各子公司租赁的与生产经营相关的主要房屋建筑物情况如下：

序号	承租方	出租方	房屋坐落	面积 (平方米)	用途	租赁期限	是否取得房屋产权证书
1	浙江瑞德	绍兴巴乔文化用品有限公司	绍兴袍江越秀路与开源路东北角	12,168.81	生产车间	2019.09.24-2022.09.23	是

①租赁合同到期不能续租的可能性相对较小

浙江瑞德电子科技有限公司于 2009 年开始租赁上述房屋建筑物作为浙江生产基地的经营场所，租赁合同采用三年进行一次续签的方式进行，双方对租赁合同续租进行了相应的约定：“租赁期届满，乙方享有优先续租权”。自 2009 年至今，发行人已实际租赁该房屋建筑物超过 11 年，双方按惯例均签署三年期的租赁合同，双方的租赁关系相对融洽，未曾出现租赁合同发生纠纷的情形，发行人拟长期租赁该房屋建筑物，暂未考虑搬迁事宜。根据发行人与出租方签署的租赁合同，双方约定合同期满不能续租的主要情形是：①当地政府生产用地的规划许可发生重大不利变化；②房屋建筑物遭遇强行拆迁。根据目前浙江瑞德与出租方的经营情况、租赁关系的融洽程度以及生产经营环境以及国内租赁市场的法制建设的情况，公司到期不能续租的风险相对较小。

②浙江瑞德对发行人的收入和利润贡献情况

报告期内，浙江瑞德的收入、利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	20,028.20	18.37%	15,703.03	16.65%	15,580.55	18.74%
利润总额	597.33	7.54%	627.88	9.42%	438.71	11.60%

③若不能续租，搬迁周期和搬迁费用测算情况

若发生极端情况，浙江瑞德确需搬迁，预计搬迁时间大约需 6 个月左右，届时发行人将该部分的产能缺口由安徽瑞德临时代为生产（根据公司生产经营规划，安徽瑞德将于 2023 年前全部达产，预计生产能力达 2,600 万套/年，目前浙江瑞德的实际年产量不足 900 万套），不会对生产经营造成重大影响。

发行人于 2020 年根据公司的生产经营规划、考虑用工成本等，将浙江瑞德由浙江杭州滨江搬迁至目前的浙江绍兴，故公司参考上次的搬迁经验并结合目前物价水平等实际情况，如发行人拟从现有生产经营场所搬迁，相关搬迁费用测算结果如下：

项目	金额	计入当期费用金额	占 2020 年度营业收入的比例
一般搬运费	5.00	5.00	0.00%
设备拆装费	15.00	15.00	0.01%
场地装饰装修费	235.00	47.00	0.04%
合计	255.00	67.00	0.06%

以上测算结合公司实际情况，一般搬运费、设备拆装费等一次性计入当期费用；场地装饰装修费按公司的会计政策 5 年进行摊销，发行人因搬迁而计入当期费用金额合计为 67 万元，占最近一年利润总额的比例为 0.85%，比例较低，对发行人全年业绩影响较小，发行人已经将上述事项作为风险因素在招股说明书“第四节风险因素”之“经营风险”之“（七）子公司厂房不能续租的风险”予以充分披露。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人的租赁合同、房产权属证明及租赁备案文件；
- 2、分析并复核发行人搬迁费用测算过程及依据；
- 3、检查发行人测算运费的依据，并与公司目前的货运合同进行对比分析；
- 4、发行人及下属子公司主要经营场所的走访记录；
- 5、获取浙江瑞德的财务报表及相关财务数据并分析复核；
- 6、检查安徽瑞德生产基地的可行性研究报告、相关批复和备案文件。

【核查结论】

经核查，本所认为：发行人下属子公司浙江瑞德所租赁房屋建筑物到期不能续租风险较小，不会对发行人的持续经营造成重大不利影响。

问题二十三：关于实际控制人控制的其他公司与发行人客户、供应商重合的情况

申报材料显示，发行人实际控制人汪军之弟汪民及其配偶王汉丽控制较多公司，如广州德珑磁电科技股份有限公司、广州市德珑电子器件有限公司、中山市董泽粉末涂料有限公司、广东德磁科技有限公司、深圳市德仪电子科技有限公司、广州德芯半导体科技有限公司、广州和美投资有限公司等。

请发行人披露上述公司与发行人是否存在客户、供应商重合的情形，如存在，请披露客户、供应商名称及交易金额等，上述公司与发行人客户、供应商是否存在股权关系、业务往来和资金往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

上述汪民、王汉丽控制的企业中德珑磁电、德珑电子、董泽涂料、德仪电子、德芯科技、德磁科技存在与发行人客户或供应商重合情形，具体情况如下：

（1）德珑磁电

报告期内，德珑磁电与发行人不存在客户重合情形；报告期内，发行人向与德珑磁电存在的重合供应商采购金额合计分别为 41.16 万元、11.78 万元和 26.47 万元，采购内容主要为电感、变压器等。

（2）德珑电子

①报告期内，发行人向与德珑电子存在的重合供应商采购金额合计分别为 1,547.36 万元、1,132.34 万元和 1,273.41 万元，采购内容主要为电感、电容、变压器、塑料陶瓷、辅料、互感器、塑胶材料等。其中：报告期内，向重合供应商广东风华高新科技股份有限公司、宁波杰硕电子科技有限公司合计分别采购 1,287.74 万元、799.70 万元和 813.14 万元，主要采购内容分别为电容、电感、五金等。而报告期内，德珑电子向上述重合供应商主要采购内容为贴片电感、骨架、五金，采购金额较小。

②报告期内，发行人向与德珑电子存在的重合客户销售金额合计分别为 977.36 万元、1,760.54 万元和 1,965.66 万元，销售内容主要为智能控制器，电磁

炉整机，其中：报告期内，向重合客户广东伊莱特电器有限公司销售智能控制器的金额分别为1,007.60万元、1,692.70万元和1,534.89万元。而报告期内，德珑电子向上述重合客户主要销售变压器、电感、开关变压器、电流互感器、共模电感等，其中：向重合客户广东伊莱特电器有限公司销售金额小，主要销售变压器、电感，与发行人销售内容不同。

（3）董泽涂料

报告期内，董泽涂料与发行人不存在客户重合情形；发行人与董泽涂料存在的重合供应商采购金额合计分别为0.09万元、0万元、0万元，采购内容为测试费。

（4）德仪电子

①报告期内，发行人向与德仪电子存在的重合供应商采购金额合计分别为1,871.32万元、1,845.33万元和2,396.3万元，采购内容主要为IC芯片、可控硅、二三极管、继电器等，其中：报告期内，向重合供应商芯创微、江苏东晨电子科技有限公司合计分别采购1,589.75万元、1,571.21万元和1,887.75万元，主要采购内容分别为IC芯片、可控硅。而报告期内，德仪电子向上述重合供应商采购内容分别IC芯片、可控硅，向芯创微采购规模与发行人相当，向江苏东晨电子科技有限公司采购金额小。

②报告期内，发行人向与德仪电子存在的重合客户销售金额合计分别为10,001.55万元、12,330.30万元和10,694.05万元，销售内容主要为智能控制器，其中：报告期内，向重合客户纯米、广东伊莱特电器有限公司销售智能控制器的金额合计分别为9,908.72万元、12,101.90万元和9,817.38万元，而德仪电子向重合客户销售金额小，主要销售IC芯片，与发行人销售内容不同。

（5）德芯科技

报告期内，德芯科技与发行人不存在客户重合情形；报告期内，发行人向与德芯科技存在的重合供应商采购金额合计分别为56.29万元、45.72万元和64.22万元，采购内容主要为IC芯片、二三极管等。

（6）德磁科技

德磁科技与发行人不存在客户重合情形，报告期内，发行人向与德磁科技存在的重合供应商采购金额合计分别为1,089.34万元、875.96万元和1,046.35万元，采购内容主要为变压器、电感、焊锡条、助焊剂等。而报告期内，德磁科技向上述重合供应商主要采购磁环、免清洗助焊等，采购金额较小。

经核查，汪民、王汉丽控制的上述公司与发行人客户、供应商不存在股权关系，除与上述重合的客户和供应商之间的正常的业务往来以外，不存在其他的业务往来和其他资金往来。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

- 1、取得发行人报告期内的银行流水以及客户、供应商清单等；
- 2、取得德珑磁电、德珑电子、董泽涂料、广东德磁科技有限公司、德仪电子、德芯科技、广州和美投资有限公司、广州联睿投资合伙企业（有限合伙）等公司的银行开户清单和对应的 2017 年至 2020 年银行流水；
- 3、核查上述公司银行流水，与发行人报告期内客户、供应商进行比对；通过向上述公司发送报告期内发行人客户、供应商清单进行核对；取得上述公司与发行人重合的供应商、客户的交易内容、交易金额确认函，以及上述公司出具的与发行人客户、供应商不存在股权关系、业务往来和资金往来的承诺；
- 4、通过公开信息检索上述公司的对外投资情况，核查是否与发行人客户、供应商存在股权关系。

【核查结论】

经核查，本所认为：

报告期内，汪民、王汉丽控制的公司中德珑磁电、德珑电子、董泽涂料、德仪电子、德芯科技、德磁科技存在与发行人客户或供应商重合情形；汪民、王汉丽控制的公司与发行人客户、供应商不存在股权关系，除与上述重合的客户和供应商之间的正常的业务往来以外，不存在其他的业务往来和其他资金往来。

问题二十六：关于预付款项及其他应收款

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人预付款项余额分别为 419.82 万元、1,073.19 万元、863.43 万元和 846.77 万元，发行人披露主要是预付材料款，但预付款前五名占比较低且仅一家为预付材料款。

(2) 报告期各期末，发行人其他应收款中的往来款分别为 35.65 万元、185.72 万元、73.21 万元、77.60 万元，员工借款分别为 10.53 万元、13.59 万元、31.06 万元、84.14 万元。

请发行人：

(1) 披露预付款项类别及各类别金额、如预付材料款金额较大，请结合同行业可比公司预付款项金额及占比分析合理性。

(2) 披露往来款的对象、金额、往来原因，员工借款的主要用途、增加的原因、是否存在应当确认为成本费用尚未确认的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

一、披露预付款项类别及各类别金额、如预付材料款金额较大，请结合同行业可比公司预付款项金额及占比分析合理性。

报告期内，发行人预付款项期末余额按款项类别划分具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
预付材料款	385.73	30.25%	258.81	29.97%	369.48	34.43%
预付设备款	537.75	42.18%	142.83	16.54%	299.34	27.89%
预付装修款	24.87	1.95%	230.84	26.74%	301.57	28.10%
预付租赁款	130.59	10.24%	119.66	13.86%	30.60	2.85%
其他	196.02	15.37%	111.30	12.89%	72.20	6.73%
合计	1,274.96	100.00%	863.43	100.00%	1,073.19	100.00%

注：其他主要是预付油卡、电信等充值费用，以及待摊费用等款项。

报告期各期末，公司预付款项余额分别为 1,073.19 万元、863.43 万元和 1,274.96 万元，其中预付材料款余额分别为 369.48 万元、258.81 万元和 385.73 万元，占预付款项比例分别为 34.43%、29.97%、30.25%；预付设备款余额分别为 299.34 万元、142.83 万元和 537.75 万元，占预付款项比例分别为 27.89%、16.54%、42.18%。发行人智能控制器大部分为定制化类型，涉及品种较多，所需原材料规格型号品类众多，对于一些临时、少量采购或因市场行情波动需紧急调货的紧俏原材料，由于与相关供应商非长期合作，供应商会要求发行人预付相关款项，故形成期末预付材料款。2020 年末，预付设备款较 2019 年末增加较多，主要系生产需要购置设备，而预付的光学检测设备、波峰焊等设备款。

同行业可比公司预付款项占资产总额比例如下：

可比公司	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
拓邦股份	0.26%	0.28%	0.35%
和而泰	0.29%	0.37%	0.17%
朗科智能	0.24%	0.17%	0.22%
和晶科技	0.51%	0.39%	0.81%
朗特智能	0.24%	0.25%	0.31%
振邦智能	0.13%	0.53%	0.56%
平均值	0.28%	0.33%	0.40%
发行人	1.11%	0.90%	1.18%

报告期各期末、发行人预付款项占资产总额比例分别为 1.18%、0.90%、1.11%，总体占比较低。与同行业上市公司预付款项占比进行对比，发行人 2018 年至 2020 年预付款项占比高于同行业可比公司平均值，一方面是因为同行业可比公司中均为上市公司，该类公司的融资渠道丰富，资产规模相对较高；另一方面是发行人预付款中含有设备款和装修款，剔除两类款项，发行人预付款项占资产总额的比例分别为 0.52%、0.51%、0.62%。

二、披露往来款的对象、金额、往来原因，员工借款的主要用途、增加的原因、是否存在应当确认为成本费用尚未确认的情形。

（一）披露往来款的对象、金额、往来原因

报告期各期末，公司其他应收款中往来款主要明细如下：

①2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	金额	坏账准备	占往来款比例	往来原因
电子银行承兑汇票背书待对方接收款	6.61	0.33	99.55%	供应商未接收的应付银行承兑汇票
零星报销款	0.03	-	0.45%	零星报销款
合计	6.64	0.33	100.00%	

电子银行承兑汇票背书待对方接收款主要为供应商未及时接收背书转让的电子银行承兑汇票款项，具体情况如下表所示：

单位：万元

出票人	公司后手	金额	坏账准备
发行人	无锡华润矽科微电子有限公司	6.61	0.33

②2019 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	金额	坏账准备	占往来款比例	往来原因
电子银行承兑汇票背书待对方接收款	13.79	0.69	18.84%	供应商未接收的应付银行承兑汇票
鹤山市人民法院	10.95	0.55	14.96%	法院诉保费
中国人民财产保险股份有限公司	9.43	0.47	12.88%	预付保险费
中山第二人民法院	6.75	0.34	9.22%	法院诉保费
佛山市泰辉文化传播有限公司	6.73	0.34	9.19%	预付服务费
顺德区启程计算机有限公司	4.59	0.23	6.27%	预付零星采购款
深圳市易磁通科技有限公司	3.10	0.16	4.23%	预付维修费
广云物联网科技（广州）有限公司	3.00	0.15	4.10%	应收零星开发费
广东新宝电器股份有限公司	2.14	0.11	2.92%	应收零星开发费
广东鸿智智能科技股份有限公司	2.00	0.10	2.73%	应收零星开发费
合计	62.48	3.14	85.34%	

电子银行承兑汇票背书待对方接收款主要为供应商未及时接收背书转让的电子银行承兑汇票款项，具体情况如下表所示：

单位：万元

出票人	公司后手	金额	坏账准备
发行人	杭州鸿润标签制品有限公司	6.00	0.30
发行人	湖北泰晶电子科技有限公司	2.00	0.10
发行人	联新通路（深圳）电子有限公司	2.20	0.11
发行人	杭州鸿润标签制品有限公司	2.50	0.13
发行人	上海熠磊供应链管理有限公司	1.09	0.05
合计		13.79	0.69

③2018 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	金额	坏账准备	占往来款比例	往来原因
电子银行承兑汇票背书待对方接收款	88.05	4.40	47.41%	供应商未接收的应付银行承兑汇票
广东金鑫再生资源利用有限公司	62.28	3.11	33.53%	应收废料处置款
中国人民财产保险股份有限公司	9.23	0.46	4.97%	预付保险费
中山第二人民法院	6.72	0.34	3.62%	法院诉保费
广东省佛山市岭南公证处	6.00	0.30	3.23%	法院诉保费
佛山市顺德区齐思达信息科技有限公司	4.50	0.23	2.42%	预付设备费
佛山市顺德区人民法院	2.32	0.12	1.25%	法院诉保费
威凯检测技术有限公司顺德分公司	1.39	0.07	0.75%	预付检测费
合计	180.49	9.03	97.18%	

电子银行承兑汇票背书待对方接收款主要为供应商未及时接收背书转让的电子银行承兑汇票款项，具体情况如下表所示：

单位：万元

出票人	公司后手	金额	坏账准备
发行人	上海东载波微电子有限公司	25.54	1.28
发行人	舜全电气器材（东莞）有限公司	11.82	0.59
发行人	湖南龙建达电朋科技有限公司	10.00	0.5
发行人	无锡华润矽科微电子有限公司	9.00	0.45
发行人	广州市友冠微电子有限公司	7.00	0.35
发行人	湖南龙建达电子科技股份有限公司	6.70	0.34
发行人	佛山市顺德区卫康电子有限公司	4.70	0.24

发行人	联新通路（深圳）电子有限公司	4.60	0.23
发行人	佛山市科镁电器科技有限公司	4.00	0.2
发行人	联新通路（深圳）电子有限公司	3.10	0.16
发行人	盛上泰实业有限公司	1.60	0.08
合计		88.06	4.40

报告期内，发行人其他应收款中往来款余额分别为 185.72 万元、73.21 万元、6.64 万元，占其他应收款余额比例分别为 58.80%、33.80%、2.60%。2018 年末，往来款余额较大的原因主要为应收广东金鑫再生资源利用有限公司的废料处置款 62.28 万元以及由于供应商未及时接收背书转让的电子银行承兑汇票款项 88.05 万元。对于其他应收款的往来款项，发行人已按照公司会计政策计提坏账准备。

（二）员工借款的主要用途、增加的原因、是否存在应当确认为成本费用尚未确认的情形

报告期内，报告期各期末员工借款情况如下：

单位：万元

报告期	期末余额	主要用途	增加原因	是否未确认的成本费用
2020 年	6.52	员工备用金	周转借支	否
2019 年	31.06	员工备用金	周转借支	否
2018 年	13.59	员工备用金	周转借支	否

报告期内发行人其他应收款中员工备用金余额分别为13.59万元、31.06万元和6.52万元，占其他应收款余额比例为4.30%、14.34%、和2.56%。公司已制定了员工备用金制度，营销中心、供应中心及管理中心员工可申请员工备用金，用于办公费、招待费、差旅费、零星物资采购等事项，申请备用金的管理员工须及时进行费用报销，报销后，相关备用金循环使用。发行人2019年末员工备用金增长较多，主要原因系：随着公司销售规模扩大，华东片区业务增长，营销中心管理员工申请备用金额增加所致。2020年末，公司备用金余额减少，主要原因系：公司加强了备用金管理，降低了期末余额。公司实际发生费用已按权责发生制及时计提并确认，不存在应当确认为成本费用尚未确认的情形。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

- 1、了解与评估公司采购与付款循环相关的内部控制制度，评价相关内部控制执行有效性；
- 2、核查预付款项相关的主要合同、付款凭证、发票等原始凭证，将合同中约定的付款条件、验收确认时点与银行回单及验收单据核对；
- 3、获取报告期各期末预付款项明细表，执行分析性复核程序，了解预付款项涉及的主要供应商的波动情况，对报告期各期末主要预付款项执行函证程序；
- 4、对发行人主要供应商进行背景调查，明确其是否与发行人存在关联关系；如存在，对相关采购价格公允性进行评估；
- 5、与发行人管理层进行沟通，了解并获取发行人员工备用金制度；
- 6、取得报告期各期末其他应收款明细表，并对其中往来款性质及员工备用金情况进行分析复核；
- 7、对发行人报告期管理员工费用报销执行截止性测试，并对期末管理员工备用金进行发函确认；
- 8、获取发行人同行业上市公司公开披露数据，与发行人进行比较分析，分析并评价发行人相关款项余额的合理性。

【核查结论】

经核查，本所认为：

- 1、发行人报告期各期末预付款项主要为预付材料款、设备款及装修款，发行人预付款项占总资产比例略高于同行业可比公司的原因主要系预付设备款、装修款较多所致，具有合理性。
- 2、报告期内发行人其他应收款中往来款符合公司实际经营情况，并已根据款项性质计提坏账准备；发行人其他应收款中员工借款全部为员工备用金；随着公司规模扩大，员工备用金规模也相应增加，实际发生费用已按权责发生制确认，不存在应当确认为成本费用尚未确认的情形。

问题二十七：关于应付款项明细

申报材料显示，报告期各期末发行人应付账款金额分别为 17,029.55 万元、23,194.79 万元、22,891.87 万元和 21,128.25 万元，金额较大。

请发行人披露应付账款的前五名供应商明细，包括但不限于供应商名称、应付账款余额、当期采购金额。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

报告期各期末，发行人应付账款前五名供应商明细如下：

① 2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	期末余额	当期采购金额	账龄	占期末应付账款比例
深圳市鑫满达实业有限公司	612.63	2,600.33	1 年以内	2.22%
三友联众集团股份有限公司	512.44	1,714.86	1 年以内	1.86%
东莞市亿辉电子科技有限公司	493.64	1,926.48	1 年以内	1.79%
深圳市奥维特电子有限公司	462.54	1,163.53	1 年以内	1.68%
东莞市鸿运电子有限公司	442.31	1,757.94	1 年以内	1.61%
合计	2,523.56	9,163.14		9.16%

②2019 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	期末余额	当期采购金额	账龄	占期末应付账款比例
东莞裕通电子有限公司	816.96	2,599.41	1 年以内	3.57%
深圳市鑫满达实业有限公司	792.84	2,134.59	1 年以内	3.46%
广东丰明电子科技有限公司	782.21	1,847.26	1 年以内	3.42%
东莞市亿辉电子科技有限公司	666.66	1,961.58	1 年以内	2.91%
东莞市鸿运电子有限公司	644.88	2,030.04	1 年以内	2.82%
合计	3,703.55	10,572.88		16.18%

③2018 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	期末余额	当期采购金额	账龄	占期末应付账款比例
----	------	--------	----	-----------

广东丰明电子科技有限公司	899.36	2,113.93	1 年以内	3.88%
东莞市鸿运电子有限公司	858.64	2,859.86	1 年以内	3.70%
东莞裕通电子有限公司	788.00	2,366.10	1 年以内	3.40%
东莞市亿辉电子科技有限公司	691.84	1,891.29	1 年以内	2.98%
佛山市顺德区乔晶电子股份有限公司	549.45	1,266.37	1 年以内	2.37%
合计	3,787.30	10,497.54		16.33%

注：佛山市顺德区乔晶电子股份有限公司，曾用名佛山市顺德区乔晶电子有限公司，2021年1月6日更名为现用名。

报告期各期末，发行人应付账款余额分别为 23,194.79 万元、22,891.87 万元和 27,555.88 万元，其中应付原材料采购款余额分别为 22,889.70 万元、22,145.57 万元和 26,638.01 万元，占期末应付账款余额的比例为 98.68%、96.74%和 94.61%。报告期各期末，应付账款前五名供应商均为公司的原材料供应商。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

- 1、了解与评估公司采购与付款循环相关的内部控制制度，评价相关内部控制执行有效性；
- 2、与公司管理层进行沟通，了解公司与供应商的合作业务模式、交易定价及结算期限等情况；
- 3、核查报告期内主要供应商的采购合同及订单，检查相关付款结算条款及执行情况；
- 4、获取发行人报告期内供应商明细表，对主要供应商进行细节测试，核对采购合同、采购发票、入库单等相关单据，确认采购真实性和发生额的准确性；
- 5、对报告期内主要供应商进行发函询证、现场走访，确认公司与供应商业务的真实性；
- 6、对公司应付账款余额进行分析性复核，明确应付账款余额与当期采购额的匹配关系，已确认应付账款余额的合理性。

【核查结论】

经核查，本所认为：报告期各期末发行人的应付账款余额主要为应付原材料采购款，报告期内应付账款的核算符合《企业会计准则》和发行人会计政策的规定。

问题二十八：关于现金分红

申报材料显示，报告期内发行人持续进行现金分红，2017年-2019年，发行人现金分红分别为998.28万元、1,097.40万元、2,003.36万元。

请发行人根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题51的相关要求，分析并披露相关大额分红的必要性、恰当性，与发行人财务状况是否相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，核查控股股东、实际控制人现金分红款的用途、与发行人主要客户、供应商及其主要经办人员是否存在资金往来，是否存在为发行人承担成本费用情形。

【回复】

一、请发行人根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题51的相关要求，分析并披露相关大额分红的必要性、恰当性，与发行人财务状况是否相匹配。

公司最近一次现金分红为2020年年度现金分红，相关现金分红方案于2021年5月28日经2020年年度股东大会审议通过，2021年6月9日发放完毕。公司属于《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问答51中关于“首发企业在审期间现金分红、分派股票股利或资本公积转增股本的，如何处理？”所规定的“在审期间提出现金分红方案”情形。

发行人已经在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、偿债能力、流动性及持续经营能力分析”之“（二）报告期内股利分配的具体实施情况”补充披露如下：

“2、现金分红的必要性、恰当性，与发行人财务状况的匹配性

报告期内，公司实现了业绩的稳定增长，基于当期经营业绩，并在充分考虑业务开展资金需求的前提下，公司进行了现金分红。公司现金分红符合《公司章程》、《公司法》的规定，系公司在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，具有必要性。

2017年至2020年，发行人现金分红分别为998.28万元、1,097.40万元、

2,003.36 万元及 2,026.30 万元，发行人各期经审计的未分配利润（合并报表口径）为 8,612.45 万元、10,947.51 万元、15,379.72 万元及 20,078.37 万元，各期现金分红金额分别占各期末未分配利润的 11.59%、10.02%、13.03%及 10.09%。2017 年末至 2020 年末，公司货币资金（合并报表口径）余额分别为 4,560.70 万元、7,245.36 万元和 10,317.86 万元及 18,600.86 万元，各期现金分红占公司货币资金比例分别为 21.89%、15.15%、19.42%及 10.89%。2017 年至 2020 年，公司财务状况及盈利能力良好，未因大额现金分红导致企业经营活动受到影响，现金分红与公司的财务状况及经营计划相匹配，具有恰当性。

上述分红均经过发行人董事会、股东大会审议通过，已履行了相关的决策程序。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见，核查控股股东、实际控制人现金分红款的用途、与发行人主要客户、供应商及其主要经办人员是否存在资金往来，是否存在为发行人承担成本费用的情形。

发行人控股股东、实际控制人汪军及其控制的佛山瑞翔、汪军的一致行动人黄祖好、潘卫明直接及间接从发行人 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年度分红取得的现金所得及主要用途如下：

单位：万元

分红事项	分红时间	股东姓名	分红所得金额（含税）	主要用途
2017 年度分红	2018 年 7 月 30 日	汪军	294.77	证券及理财投资、个人及家庭消费
		佛山瑞翔	186.12	证券及理财投资、日常运营
		黄祖好	118.77	证券及理财投资、个人及家庭消费
		潘卫明	93.54	证券及理财投资、付叶辉及尤枝辉代持分红 ^{注1} 、个人及家庭消费
2018 年度分红	2019 年 7 月 15 日	汪军	324.03	证券及理财投资、个人及家庭消费
		佛山瑞翔	204.60	证券及理财投资、日常运营
		黄祖好	130.57	证券及理财投资、个人及家庭消费
		潘卫明	102.83	证券及理财投资、付叶辉及尤枝辉代持分红 ^{注1} 、个人及家庭消费
2019 年度分红	2020 年 6 月 29 日	汪军	733.21 ^{注2}	证券及理财投资、个人及家庭消费
		佛山瑞翔	358.94 ^{注2}	证券及理财投资、股东分红、日常运营
		黄祖好	225.81 ^{注2}	证券及理财投资、个人及家庭消费
		潘卫明	87.35	证券及理财投资、个人及家庭消费

分红事项	分红时间	股东姓名	分红所得金额（含税）	主要用途
2020 年度分红	2021 年 6 月 9 日	汪军	553.99	证券及理财投资、个人及家庭消费
		佛山瑞翔	363.05	证券及理财投资、日常运营
		黄祖好	223.23	购买房产、个人及家庭消费
		潘卫明	88.35	证券及理财投资、个人及家庭消费

注 1：由于代持叶辉、尤枝辉股权的原因，潘卫明从发行人取得 2017 年度现金分红后，按代持股权的份额支付叶辉、尤枝辉分红款共计 37.20 万元；潘卫明从发行人取得 2018 年度现金分红后，按代持股权的份额支付叶辉、尤枝辉分红款共计 40.89 万元。

注 2：2020 年 7 月 10 日，佛山瑞翔对其股东发放现金分红，其中汪军从佛山瑞翔取得 185.49 万元分红，黄祖好从佛山瑞翔取得 5.11 万元分红。

根据实际控制人汪军、黄祖好、潘卫明、佛山瑞翔报告期内的银行账户流水以及主要客户、供应商关于发行人及其董事、监事、高级管理人员与主要客户、供应商及其股东、董事、监事、管理层之间不存在业务交易外的资金往来、其他交易、补偿利益及其他特殊利益安排等的相关声明，确认汪军、佛山瑞翔、黄祖好、潘卫明等股东与发行人主要客户、供应商及其主要经办人员不存在资金往来，不存在为发行人承担成本费用的情形。

【核查程序】

针对以上问题，本所执行了以下核查程序：

- 1、查阅报告期内发行人公司章程及与现金分红相关的股东大会决议和议案；
- 2、检查报告期内发行人、佛山瑞翔现金分红相关记账凭证及银行回单；
- 3、取得实际控制人汪军、黄祖好、潘卫明、佛山瑞翔报告期内的银行账户流水，核查大额资金及报告期内分红资金流向；
- 4、询问控股股东、实际控制人汪军及一致行动人所得分红的主要用途；
- 5、获取报告期内发行人客户、供应商及其主要经办人员明细清单，将上述银行流水中的支付对象与发行人报告期内客户、供应商及其经办人员进行交叉比对；
- 6、通过走访等方式确认发行人与报告期内的主要客户及供应商之间不存在关联关系，并取得主要客户及供应商关于发行人及其董事、监事、高级管理人员与主要客户、供应商及其股东、董事、监事、管理层之间不存在业务交易外的资

金往来、其他交易、补偿利益及其他特殊利益安排等的声明。

【核查结论】

经核查，本所认为：

1、发行人现金分红符合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问答51中的相关规定，报告期内相关现金分红具有必要性、恰当性，与发行人财务状况相匹配；实施现金分红对发行人财务状况、生产运营无不利影响；

2、报告期内，控股股东、实际控制人现金分红款的用途主要为证券及理财投资、个人及家庭消费等，与发行人主要客户、供应商及其主要经办人员不存在资金往来，不存在为发行人承担成本费用的情形。

问题二十九：关于信息披露差异

2015年9月9日至2018年5月28日期间，发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让，且根据保荐工作报告，发行人本次申报对2017年财务信息进行错差更正。

请发行人披露报告期内的会计差错更正及对发行人财务数据的影响、是否构成重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【答复】

发行人报告期内，2018年度和2019年度的财务报表存在会计差错更正的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日/2018年度			
	调整前	调整后	影响数	影响比例
资产总计	84,565.29	90,912.76	6,347.47	7.51%
负债合计	54,326.14	60,681.66	6,355.52	11.70%
未分配利润	10,852.26	10,947.51	95.25	0.88%
所有者权益合计	30,239.15	30,231.10	-8.05	-0.03%
营业收入	83,140.53	83,140.53	-	0.00%
净利润	3,703.63	3,699.12	-4.51	-0.12%
归属于母公司所有者净利润	3,771.22	3,766.71	-4.51	-0.12%

续上表

项目	2019年12月31日/2019年度			
	调整前	调整后	影响数	影响比例
资产总计	91,445.58	96,055.29	4,609.71	5.04%
负债合计	56,282.29	60,920.70	4,638.41	8.24%
未分配利润	15,303.23	15,379.72	76.49	0.50%
所有者权益合计	35,163.29	35,134.58	-28.71	-0.08%
营业收入	94,288.39	94,288.39	-	0.00%
净利润	6,015.43	5,994.77	-20.65	-0.34%
归属于母公司所有者净利润	6,103.37	6,082.72	-20.65	-0.34%

发行人对报告期内的会计差错更正所造成的财务数据影响较小，不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，不存在滥用会计政策或者会计估计，不存在操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形；发行人报告期内的会计差错更正符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，对发行人财务数据的影响较小，不构成重大差异。

发行人上述会计数据差异情况业经众华会计师事务所（特殊普通合伙）于 2021 年 4 月 30 日出具的众会字（2021）第 00706 号《关于广东瑞德智能科技股份有限公司申报财务报表与原始财务报表的差异比较表的专项鉴证报告》审核。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【核查程序】

针对上述情况，本所执行的主要核查程序如下：

- 1、查阅发行人新三板挂牌期间在全国中小企业股份转让系统公告的信息披露文件及备查文件，并与本次申报文件进行核对比较；
- 2、就信息披露差异涉及的相关事项访谈公司管理人员，核查前述差异存在的原因以及合理性；
- 3、取得并查阅发行人历次股东大会、董事会及监事会相关会议文件；查阅会计差错更正相关的董事会决议，了解会计差错更正的主要情况及原因；
- 4、对发行人在报告期内涉及的会计数据更正事项进行逐项分析及核查，确定相关会计数据更正的准确性和合理性；
- 5、审阅并复核发行人报告期内财务数据更正信息是否得到合理的说明及披露。

【核查结论】

经核查，本所认为：

发行人已经在招股说明书中充分披露报告期内的会计差错更正情况及对发行人财务数据的影响，相关更正事项和财务影响金额均不构成重大差异。

<此页无正文>

【本页为《众华会计师事务所（特殊普通合伙）关于广东瑞德智能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审核问询函的回复》之盖章页】

众华会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师



中国注册会计师



2021 年 6 月 28 日