

关于金禄电子科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的 第二轮审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕3-237号

深圳证券交易所：

由国金证券股份有限公司转来的《关于金禄电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕011034号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的金禄电子科技股份有限公司（以下简称金禄电子或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于贸易商客户

申请文件和首轮问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人向贸易商客户的销售金额分别为 27,039.03 万元、30,556.96 万元和 34,333.36 万元，占营业收入的比例分别为 51.62%、50.90% 和 44.37%，发行人贸易商客户占比高于同行业可比公司。

（2）2020 年，发行人向贸易商客户 Talent Force、Quicktronics、HY GLOBAL 和瑞昇云创销售毛利率分别为 26.81%、27.11%、28.58% 和 23.55%，高于向前十大贸易商客户的平均毛利率 19.29%。

（3）报告期内，发行人实际控制人李继林向贸易商客户 Talent Force 主要股东及实际控制人谭嘉麟支付款项合计 81.68 万元，用于谭嘉麟在香港代为其购买所需药品以及支付其儿子在境外求学所需的生活费用，金额分别为 0.40 万元、81.28 万元。

（4）瑞昇云创成立于 2018 年 6 月，其实际控制人陈永丰原为 Fineline Global 中国区总经理；工商资料显示，贸易商客户瑞昇云创曾用名为深圳市兴森云创

供应链管理有限公司；瑞昇云创主要承接国内大型 PCB 生产厂商外发订单。

请发行人：

(1) 说明发行人贸易商收入占比高于同行业的原因和合理性；内销收入中贸易商收入占比，内销采用贸易商方式销售是否符合行业惯例。

(2) 说明贸易商终端客户构成情况，销售给各终端客户的金额和比例，是否实现真实销售、最终销售。

(3) 说明发行人与前五大贸易商客户合作以来的历年交易金额，是否存在报告期增长较快的情形；贸易商客户主要财务数据的获取途径，并提供其他外部材料佐证相关数据的真实性。

(4) 结合具体产品、定价差异情况，详细量化分析并披露贸易商客户 Talent Force、Quicktronics、HY GLOBAL 和瑞昇云创销售毛利率高于前十大贸易商客户的原因。

(5) 说明瑞昇云创曾用名深圳市兴森云创供应链管理有限公司的原因，该公司及其实际控制人、主要股东、董监高与兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系；结合相同产品销售给瑞昇云创和其他方的定价、毛利率差异情况，分析说明与瑞昇云创交易公允性；瑞昇云创与 Fineline Global 终端客户类型是否存在差异、是否存在重叠终端客户。

(6) 说明报告期内承接的外发单的客户、收入和毛利率情况，是否实质属于受托加工业务，是否属于行业惯例；结合外发单贸易商客户的毛利率、发行人的毛利率等，说明外发单业务的可持续性。

(7) 说明发行人及其实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系、资金往来或其他密切关系。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题(7)发表明确意见，并说明核查程序、结论及其依据。

请保荐人、申报会计师、发行人律师质控、内核部门发表明确意见。(审核问询函问题 1)

(一) 说明发行人贸易商收入占比高于同行业的原因和合理性；内销收入中贸易商收入占比，内销采用贸易商方式销售是否符合行业惯例

1. 说明公司贸易商收入占比高于同行业的原因和合理性

通过贸易商采购为 PCB 行业普遍存在的销售方式。对于 PCB 贸易商来说，其具有较强的信息获取能力、丰富的采购渠道和销售渠道，可以实现从多家 PCB 制造企业采购 PCB 并销售给多家下游客户，从而获取利润；对于 PCB 制造企业来说，通过贸易商可以批量进入电子产品制造商供应商名录，缩短电子产品制造商合格供应商审核周期，降低市场开拓成本。与此同时，各公司所处的发展阶段、经营策略等不尽相同，致使各公司贸易商销售占比存在差异。报告期内，同行业可比公司中科翔股份、四会富仕、中富电路、本川智能披露了贸易商占比，其他同行业可比公司未披露，具体如下：

单位：%

公司简称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
科翔股份[注]	14.01	9.80	7.73
四会富仕	未披露	10.46	7.26
中富电路	4.98	7.17	8.79
本川智能	24.16	22.27	35.05
金禄电子	44.37	50.90	51.62

[注] 科翔股份 2020 年度经销商占比为 2020 年 1-3 月数据，2021 年半年报同行业可比公司均未披露

如上表所示，与同行业可比公司相比，公司贸易商占比相对较高，主要原因是：

(1) 通过贸易商开拓市场效率高，贸易商客户是投产初期公司迅速开拓市场的重要方式

PCB 是电子产品的基础部件，被称之为电子产品之母，其品质直接关系下游电子产品质量，下游电子产品客户(以下统称生产商客户)为保证产品品质对 PCB 供应商有着严格的供应商认证，合格供应商认证周期少则数月，多则数年；与此同时，PCB 贸易商凭借专业的服务能力、丰富的客户资源，与多家终端客户（尤其是海外客户）建立了互信合作关系。开拓贸易商客户，借助贸易商客户资源，PCB 制造商可以批量进入电子产品制造商供应商名录，缩短电子产品制造商合格供应商审核周期。相较于直接开拓生产商客户，通过贸易商开拓市场效率高且成本低，因而成为初创型公司开拓市场的首选。

公司于 2012 年 3 月正式投产，投产初期结合自身特点确立以贸易商客户为主、生产商客户为辅的市场开拓策略，并且在贸易商客户中着力开拓境外知名

PCB 贸易商，兼顾境内 PCB 贸易商，陆续取得 HY GLOBAL、Talent Force、DVS(含 DVS SRL、Vycom Global sources ltd、VYCOM Europe AG、深圳威康环球资源贸易有限公司)、Fineline Global、湖南玮孚电路科技有限公司及金禄电子科技(湖南)有限公司(以下简称湖南玮孚及湖南电子)、深圳市至诚合电子科技有限公司(以下简称至诚合)等贸易商合格供应商认证，通过贸易商客户迅速开拓市场。

(2) 公司经营团队海外销售经验丰富，与贸易商客户主要服务境外客户契合。实际控制人李继林、副总经理李增才、李元治等主要经营团队成员及部分业务骨干进入公司前已在外资企业从事 PCB 外销业务多年，海外销售经验丰富，积累了一定境外客户资源。公司投产后，注重引进具有 PCB 外销从业经历、海外留学经历等熟悉海外交易习惯的专业人员，打造了一支专业的外销服务团队(截至报告期末成员超过 30 人，具有 10 年以上外销经验人员占比超过 40%)，充分发挥经营团队海外销售优势，着力开拓境外客户。

与此同时，随着全球 PCB 产能逐步向我国转移，境外 PCB 产能萎缩，境外终端客户由当地配套采购转而更多向我国 PCB 制造商采购，出于采购便利性、服务及时性考虑，境外终端客户更倾向于通过当地 PCB 贸易商采购，在此过程中境外 PCB 贸易商凭借专业的服务能力、丰富的客户资源汇集下游客户需求，集中向 PCB 制造商采购，境外客户通过贸易商采购规模随之增加。

公司凭借在产品品质、交期、响应能力、专业服务等方面良好表现以及团队成员丰富的海外销售经验，持续获得客户认可，向 Fineline Global、DVS、Talent Force 等主要境外贸易商客户销售规模伴随公司及贸易商客户壮大有所增加。

(3) 主要贸易商品质管控严、专业服务能力强，业务规模普遍较大

公司主要贸易商客户专业从事 PCB 贸易多年，有着完善的品质管理体系、措施，对产品品质、交期等要求严格，专业服务能力强，供应商资源、终端客户资源丰富，业务规模普遍较大。以公司第一大贸易商客户 Fineline Global 为例，Fineline Global 为全球知名 PCB 贸易商及兴森科技(002436)全资子公司，拥有 Volkswagen、Audi、SGA、Sony、Panasonic、Hella、Phoenix、Odelo 等知名终端客户资源；兴森科技、崇达技术、明阳电路、深南电路等 PCB 上市公司以及公司、广合科技、特创电子等知名 PCB 供应商资源。2018 年度-2020 年度，Fineline Global 销售收入均超过 10 亿元，业务规模较大。

同时，DVS、HY GLOBAL、瑞昇云创等主要贸易商客户均具有一定业务规模。

(4) 公司建成投产时间尚短，生产商客户持续积累，生产商客户规模持续增长，销售规模及收入占比逐步提高

2012 年下半年开始，公司陆续取得生产商客户合格供应商认证，开始承接生产商客户订单，随着生产商客户不断积累，市场开拓重点由贸易商客户逐渐向生产商客户转移。2016 年以来公司先后通过宁德时代、剑桥科技、双翼科技、海信家电、中兴康讯等客户供应链体系合格供应商认证，生产商客户订单持续增长，销售规模及占比随之提高。报告期内，主营业务收入按客户类型如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生产商客户	30,626.13	54.88	43,039.18	55.63	29,471.58	49.10	25,338.69	48.38
贸易商客户	25,174.55	45.12	34,333.36	44.37	30,556.96	50.90	27,039.03	51.62
合 计	55,800.68	100.00	77,372.54	100.00	60,028.54	100.00	52,377.72	100.00

如上表所示，报告期内，随着生产商客户不断积累生产商客户销售规模持续增长，销售占比由 2018 年度的 48.38% 增长至 2021 年 1-6 月的 54.88%。

综上所述，公司贸易商收入占比高于同行业与公司市场开拓方式、经营团队从业经验、主要贸易商规模以及所处经营阶段紧密相关，占比较高合理。

此外，查阅同行业其他上市公司招股说明书可知，沪电股份、世运电路、明阳电路、崇达技术等公司贸易商占比亦相对较高，具体如下：

单位：%

公司简称	设立时间	报告期	报告期最后一年	报告期第二年	报告期第一年
沪电股份	1992 年	2007-2009 年度	72.72	73.75	76.13
崇达技术	1995 年	2013-2015 年度	27.74	28.09	32.53
世运电路	2005 年	2014-2016 年度	33.00	37.00	44.00
明阳电路	2001 年	2014-2016 年度	27.44	34.97	48.85

如上表所示，沪电股份、世运电路、明阳电路、崇达技术等同行业公司上市申报期内贸易商客户占比相对高于科翔股份、四会富仕、中富电路、本川智能等公司，其中：沪电股份上市申报期内代销收入占比超过 70%，公司贸易商客户收入占比高于同行业可比公司原因合理；与此同时，申报期内公司申报期内贸易商客户收入占比变动呈下降趋势，变动趋势与同行业公司一致。

2. 内销收入中贸易商收入占比，内销采用贸易商方式销售是否符合行业

惯例

(1) 报告期内，公司内销收入中贸易商客户收入及占比如下：

单位：万元、%

客户类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贸易商客户	6,473.21	20.26	12,872.01	27.43	11,975.69	35.58	9,569.86	35.23
生产商客户	25,477.38	79.74	34,051.31	72.57	21,680.82	64.42	17,592.21	64.77
合 计	31,950.59	100.00	46,923.32	100.00	33,656.51	100.00	27,162.07	100.00

如上表所示，报告期内，公司内销收入中贸易商收入占比分别为 35.23%、35.58%、27.43%、20.26%，呈下降趋势，主要境内贸易商客户如下：

单位：万元、%

客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		下游客户
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
至诚合	1,093.22	16.89	1,416.69	11.01	2,013.36	16.81	1,731.38	18.09	主要为境内电子产品制造商
深圳华盈展发 电路科技有限公司及深圳金 禄通电子科技有限公司(以下 简称华盈展发及金禄通)	1,017.47	15.72	2,145.00	16.66	632.75	5.28	1,109.82	11.60	主要为境内电子产品制造商
湖南玮孚及湖南电子	563.60	8.71	802.50	6.23	923.94	7.72	913.54	9.55	主要为境内电子产品制造商
瑞昇云创	526.17	8.13	3,488.42	27.10	4,138.57	34.56	1,274.85	13.32	主要为境内 PCB 制造商
深圳市富盛云城科技有限公司(以下简称富盛云城)	426.97	6.60	517.34	4.02	285.16	2.38	93.53	0.98	主要为境外电子产品制造商
深圳市好又高电子科技有限公司(以下简称深圳好友高)	370.96	5.73	906.92	7.05	1,252.21	10.46	554.25	5.79	主要为境外电子产品制造商
深圳西拿科技有限公司(以下简称深圳西拿)	304.01	4.70	617.94	4.80	612.95	5.12	680.32	7.11	主要为境外电子产品制造商
小 计	4,302.40	66.48	9,894.81	76.87	9,858.94	82.33	6,357.69	66.44	

如上表所示，报告期内，公司向至诚合、瑞昇云创等主要境内贸易商客户销售分别为 6,357.69 万元、9,858.94 万元、9,894.81 万元和 4,302.40 万元，分别占同期境内贸易商客户收入的 66.44%、82.33%、76.87%和 66.48%，主要内销贸易商客户除向境内电子产品制造商、PCB 制造商销售产品外，亦有部分主要境内贸易商客户向境外生产商客户销售产品。

(2) 内销采用贸易商方式符合行业惯例

如前所述，贸易商客户是 PCB 生产商开拓市场的重要方式，贸易商在 PCB 行业中扮演重要的角色；同行业可比公司科翔股份、中富电路、本川智能首发上市招股说明书或审核问询函回复报告中均有内销贸易商相关披露；内销采用贸易商方式符合行业惯例。

(二) 说明贸易商终端客户构成情况，销售给各终端客户的金额和比例，是否实现真实销售、最终销售

1. 公司主要贸易商情况

(1) 贸易商客户较为集中

报告期各期，公司贸易商相对比较集中，各年度前十大贸易商收入占贸易商总收入比例分别为 81.06%、83.84%、87.08%、85.99%，其产品主要应用于汽车电子、工业控制、通信电子、消费电子等领域。报告各期，上述主要贸易商销售占比情况如下：

主要贸易商客户	主要贸易商收入占贸易商总收入比例			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Fineline Global	34.22%	26.48%	23.52%	27.74%
DVS	13.16%	14.24%	16.12%	22.40%
HY GLOBAL	10.55%	4.12%		
Talent Force	7.26%	9.01%	6.87%	4.35%
至诚合	4.34%	4.13%	6.59%	6.40%
华盈展发&金禄通	4.04%	6.25%	2.07%	4.10%
C-tek Electronics (HK) Limited[注 3] (以下简称 C-TEK)	2.33%	1.29%	1.23%	0.38%
湖南玮孚&湖南电子	2.24%	2.34%	3.02%	3.38%
瑞昇云创	2.09%	10.16%	13.54%	4.71%
富盛云城科技	1.70%	1.51%	0.93%	0.35%
Quicktronics	1.19%	3.13%	3.84%	2.68%
深圳好又高	1.47%	2.64%	4.10%	2.05%
深圳西拿	1.21%	1.80%	2.01%	2.52%
小 计	85.99%	87.08%	83.84%	81.06%

公司海外贸易商主要为 Fineline Global、DVS、HY GLOBAL。Fineline Global 为全球知名贸易商，拥有终端客户 2,000 余家；DVS 为欧洲知名贸易商，拥有终端客户 150 多家；HY GLOBAL 为韩国知名贸易商。

公司内销以直销为主，贸易商销售为辅，同时贸易商集中度相对较低；2019

年及 2020 年对瑞昇云创的销售占比较高，瑞昇云创其主要客户为国内上市公司兴森科技及崇达技术。

(2) 主要贸易商客户的供应商和终端客户情况

终端客户销售信息为贸易商客户商业机密，出于保密考虑，主要贸易商客户未能向公司提供其全部供应商、终端客户信息。根据主要贸易商提供的确认表可知其供应商、终端客户构成情况、向公司采购 PCB 占其总采购额比例以及采购公司产品销售至终端客户的构成情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1) Fineline Global				
供应商总数量(家)	84	93	105	120
终端客户总数量(家)	1,835	2,217	2,338	2,169
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 22%	约 16%	约 11.50%	约 10.80%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	509	559	516	439
2) DVS				
供应商数量(家)	45	35	26	30
终端客户总数量(家)	大于 150	大于 150	大于 150	大于 150
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例				
其中：DVS SRL	约 60%	约 60%	约 60%	约 60%
除 DVS SRL 外	约 40%	约 40%	约 50%	约 50%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	约 90	约 90	约 100	约 100
3) HY GLOBAL				
供应商数量(家)	14	12	/	/
终端客户总数量(家)	9	9	/	/
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 8%	约 5%	/	/
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	1	1	/	/
4) Talent Force				
供应商数量(家)	7	6	4	4
终端客户总数量(家)	11	9	6	5
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 56%	约 86%	约 71%	约 61%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	6	6	3	3
5) 至诚合				
供应商数量(家)	4	4	4	3
终端客户总数量(家)	20	17	15	12
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 23%	约 14%	约 27%	约 25%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	13	12	10	7

6) 华盈展发&金禄通				
供应商数量(家)	9	11	13	13
终端客户总数量(家)	72	75	84	98
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 51%	约 55%	约 19%	约 19%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	16	17	16	17
7) C-TEK				
供应商数量(家)	4	4	3	3
终端客户总数量(家)	7	7	6	6
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 42%	约 46%	约 85%	约 40%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	5	5	5	4
8) 湖南玮孚&湖南电子				
供应商数量(家)	5	4	4	4
终端客户总数量(家)	21	19	16	15
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 22%	约 24%	约 30%	约 31%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	9	8	8	8
9) 瑞昇云创				
供应商数量(家)	15	12	12	11
终端客户总数量(家)	80	95	78	35
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 4%	约 17%	约 26%	约 62%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	6	6	5	3
10) 富盛云城科技				
供应商数量(家)	12	11	10	8
终端客户总数量(家)	52	44	29	6
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 17%	约 13%	约 10%	约 20%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	11	9	6	4
11) Quicktronics				
供应商数量(家)	10	9	9	8
终端客户总数量(家)	30	25	20	20
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 20%	约 40%	约 48%	约 32%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	4	6	3	1
12) 深圳好又高				
供应商数量(家)	18	15	12	10
终端客户总数量(家)	49	40	28	15
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 6%	约 12%	约 20%	约 10%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	18	15	13	8
13) 深圳西拿				
供应商数量(家)	10	8	7	5

终端客户总数量(家)	25	18	15	12
向金禄电子采购 PCB 占总采购比例	约 12%	约 14%	约 14%	约 18%
采购金禄电子产品的终端客户数量(家)	13	11	8	8

注：除 Talent Force 和 C-TEK 存在贸易商客户外，公司其他主要贸易商的客户均为终端客户；Talent Force 和 C-TEK 贸易商客户详见本说明一（二）2

（3）Talent Force 向公司采购占比较高的原因

报告期内，Talent Force 向公司采购金额占比较高，分别为 61%、71%、86% 及 56%，2018 年度-2020 年度占比逐年提高，2021 年 1-6 月占比有所下降。

根据 Talent Force 的说明，Talent Force 为香港 PCB 贸易商，依托香港的转口贸易优势从事 PCB 贸易，主要为美国客户提供 PCB 采购服务，自身规模相对较小且客户区域相对单一，出于产品品质管控、采购便利性及成本效益考虑，采取集中采购策略，因而上游供应商相对较少，采购相对集中。

公司于 2013 年度与其建立合作，合作后交易额逐年提升，逐渐成为其主要供应商之一，至 2017 年度公司向其销售 397.90 万元，为其第二大 PCB 供应商。2018 年度，因其第一大供应商供货能力下降，其订单逐步向公司转移，由此公司成为其第一大供应商。

2018 年度-2020 年度，Talent Force 向公司采购金额及采购占比逐年提高，主要原因为：1) Talent Force 承接下游客户订单增加，其销售收入由 2018 年度的约 300 万美元提高至 2020 年度的约 550 万美元，复合增长率约 35.40%；2) 因 Talent Force 第一大供应商供货能力下降，其订单逐步向公司转移，且正值公司产能扩张期，能够满足其采购需求，2019 年度、2020 年度其向公司采购产品中新型号产品分别为 1,345.68 万元、1,833.10 万元，分别占同期其向公司采购的 64.13%、59.23%。

2021 年 1-6 月，Talent Force 向公司采购占比有所下降，主要原因是：1) 公司产能相对不足，无法有效满足 Talent Force 部分产品交期，公司选择性放弃其部分订单；2) Talent Force 新开发的 PCB 供应商逐步向其供货。

综上所述，Talent Force 向公司采购占比较高及变动合理。

2. 主要贸易商中采购公司产品的主要终端客户构成及核查情况

主要贸易商采购公司产品对应主要终端客户构成情况如下：

(1) Fineline Global

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所属行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	16.43%	13.94%			匈牙利	汽车电子制造商	拥有 23 年历史，匈牙利最大的工业集团 VIDEOTON 的下属企业，主营产品为汽车信号灯、电子配件等
终端客户 B	5.63%	6.04%			斯洛文尼亚	汽车电子制造商	成立于 2008 年，全球知名的汽车尾灯系统供应商，主营产品包括汽车尾灯、前灯、日间行车灯、辅助灯等，产品广泛应用于宝马、戴姆勒、奥迪、大众、雷诺、菲亚特、奔驰等汽车品牌
终端客户 C	4.21%	1.89%	2.77%		法国	汽车电子制造商	Vignal Group 下属企业，专门从事商用和工业车辆照明和信号产品及系统的设计、制造和营销
终端客户 D	4.05%				意大利	工业控制电子制造商	成立于 2007 年，主要从事电子控制系统的设计与制作，产品主要用于住宅和工业加热、智能舒适控制系统、热回收和空气处理、烹饪控制系统及照明装置的控制系统等设备
终端客户 E	2.82%	2.32%	3.05%		意大利	汽车电子制造商	始创于 1950 年，生态交通领域的领导者，主营产品为车辆机械部件、电子设备和替代动力系统等，应用于通用、大众、菲亚特、铃木等汽车品牌
终端客户 F	2.37%	1.03%			以色列	EMS 公司	成立于 1983 年，以色列知名的 EMS 公司，为通信、国土安全、航空航天、工业和医疗领域的客户提供全方位的产品、系统工程和电子制造服务
终端客户 G	2.16%	2.15%			英国	医疗设备制造商	成立于 1957 年，数字健康和护理解决方案的市场领先供应商，主营产品为医用呼叫系统、远程护理系统等，在全球 22 个国家开展业务
终端客户 H	2.08%		3.46%		意大利	工业控制电子制造商	Riello Elettronica 集团旗下成员，主营产品为 UPS 不间断电源设备，Riello UPS 品牌是不间断电源市场的全球领导者
终端客户 I	1.69%	1.64%			突尼斯	EMS 公司	成立至今逾 40 年，主营产品为嵌入式系统和工业连接对象等电子组件，为工业、汽车、家庭和楼宇自动化、民用航空电子和国防以及医疗保健领域处于领先地位的客户提供支持

终端客户 J	1.44%				德国	工业控制电子制造商	成立于 1923 年，菲尼克斯电气集团下属企业，主营产品为电气连接、电子接口技术和自动化产品等，全球知名的接口产品供应商，2017 年销售额超过 22 亿欧元
终端客户 K	1.43%	1.10%	1.38%	1.34%	英国	工业控制电子制造商	成立至今逾 50 年，主要从事无线消防产品的制造和开发，其中包括混合功能的火灾检测平台、无线区域监视器、无线消防系统等，在无线消防产品的制造和开发领域处于领先地位
终端客户 L	1.35%				匈牙利	汽车电子制造商	成立于 1998 年，日本上市公司 Shinwa 下属公司，主营产品包括汽车镜头、WiFi 和蓝牙模组、BMS 等
终端客户 M	1.26%				德国	工业控制电子制造商	成立于 1976 年，太阳能电子行业产品的领先供应商，德国第二大电子服务提供商，主营产品为太阳能充电器、逆变器等
终端客户 N	1.12%				法国	EMS 公司	成立于 2003 年，主营业务为汽车、工业行业电子及机械组件组装服务
终端客户 O	1.04%			1.06%	德国	汽车电子制造商	成立于 1972 年，欧洲电子驱动控制与机械传动领域的先行者之一，主营产品为汽车发动机、变速器、制动器、离合器等部件
终端客户 P	0.69%				美国	EMS 公司	美国 Armstrong 集团下属企业，主营业务为 PCB 组装和测试、电缆组装和测试以及系统级组装和测试
终端客户 Q	0.68%				西班牙	工业控制电子制造商	成立于 1976 年，主营产品为电子系统软件和硬件、电子产品测试设备等
终端客户 R	0.60%	0.72%	0.96%	1.04%	德国	EMS 公司	成立于 1984 年，主营产品为汽车、医疗、和工业等领域的控制电子设备和传感器
终端客户 S	0.59%	1.49%	7.86%	23.29%	斯洛文尼亚	汽车电子制造商	成立于 1997 年，为汽车行业制造 LED 灯、线束和其他电子零件，欧洲知名汽车零部件制造商，产品应用于梅赛德斯-奔驰、宝马、奥迪、保时捷、迈巴赫、大众、福特、通用、日产、沃尔沃、丰田等汽车品牌
终端客户 T	0.38%	2.74%	1.74%	2.71%	德国	EMS 公司	成立于 1988 年，主营业务为电子组件生产服务
终端客户 U				1.28%	德国	汽车电子制造商	全球领先的移动式道路安全解决方案供应商之一，主营产品为汽车 LED 灯、预警系统等部件
终端客户 V		0.74%	1.18%	1.85%	意大利	消费电子制造商	成立于 1977 年，主导产品为 LED 及 LCD-TFT 显示屏
终端客户 W				1.19%	波兰	汽车电子制造商	大型跨国企业 ASK 集团下属企业，主营产品为音频系统、扬声器、天线系统等，应用于宝马、戴姆勒、奥迪、保时捷、菲亚特、法拉利等汽车品牌
终端客户 X			0.95%	1.46%	英国	EMS 公司	成立于 1999 年，A 股上市公司环旭电子下属企业，主营业务为电子组件生产服务

终端客户 Y			1.24%	0.93%	奥地利	EMS 公司	成立于 1984 年，主营业务为汽车、医疗技术和工业电子领域电子元件生产服务
终端客户 Z			0.73%	1.16%	罗马尼亚	EMS 公司	成立于 1979 年，纽交所上市公司 Benchmark 集团下属企业，主营业务为工业设计、电子、机械和嵌入式软件工程以及快速原型设计等研发服务
终端客户 AA		4.29%	6.72%		斯洛伐克	通信电子制造商	成立于 2002 年，主营产品为天线及相关设备
终端客户 AB		1.18%	1.72%		意大利	EMS 公司	主营业务为电子组件生产服务
终端客户 AC			1.84%		爱沙尼亚	EMS 公司	成立于 1994 年，为汽车行业生产专用通信设备和照明组件
终端客户 AD				24.39%	中国	PCB 制造商	主营产品为印刷电路板，A 股上市公司兴森科技全资子公司
终端客户 AE				0.37%	法国	EMS 公司	主营业务为工业制造、机械设计服务，世界 500 强企业伟创力下属公司
终端客户 AF			1.39%		意大利	EMS 公司	主营业务为电子组件生产服务
终端客户 AG				3.46%	塞尔维亚	汽车电子制造商	成立于 2006 年，是世界上最大的汽车行业供应商之一，主营产品为汽车 LED 灯、线束等电子零件，应用于大众、宝马、奥迪、奔驰等汽车品牌
终端客户 AH			0.67%		西班牙	工业控制电子制造商	成立于 1972 年，主营产品为变频器、逆变器，电力系统及自动化控制系统设备
终端客户 AI		2.47%			斯洛文尼亚	工业控制电子制造商	成立于 1945 年，主营产品为电气元件以及综合能源、数字和基础设施解决方案
终端客户 AJ		1.05%	0.86%	1.39%	德国	工业控制电子制造商	S&T 集团下属公司，嵌入式计算技术（ECT）的全球领导者，主营产品为触控面板、自动化模块等
终端客户 AK		0.87%		1.14%	德国	工业控制电子制造商	MRS 集团下属公司，主营产品为控制器、继电器等
终端客户 AL		0.81%	1.48%	3.73%	西班牙	汽车电子制造商	成立于 1999 年，主营产品为汽车 LED 灯等电子零件
终端客户 AM		3.00%	4.79%		斯洛伐克	工业控制电子制造商	主营产品为电容器、电阻器、继电器、电池等电子组件，世界 500 强企业 Panasonic 下属公司
终端客户 AN		0.89%			德国	工业控制电子制造商	菲尼克斯电气集团下属公司，主营产品为工业控制组件包括连接器、变送器等
终端客户 AO			1.75%	1.97%	德国	EMS 公司	主营业务为电子组件生产服务
终端客户 AP				0.93%	德国	工业控制电子制造商	成立于 1962 年，主营产品为变频器、钻孔机和铣床设备等
终端客户 AQ				1.15%	德国	EMS 公司	成立于 1991 年，主营业务为电子组件生产服务
小 计	52.02%	50.36%	46.54%	75.83%			

注 1：终端客户经营所在地、所属行业、客户简介等信息通过查询其官方网站、谷歌地图、dun&bradstreet 网站（知名商业信息服务机构，网址 <https://www.dnb.com/>）获取，下同

注 2：EMS 公司为代工厂，不生产特定类型的产品，可具体细分为 OEM、ODM，一般提供贴片组装服务，服务领域不限于某一单一行业，下同

注 3：上述终端客户系贸易商的直接客户，存在部分并非为最终的电子产品制造商的情形，下同

注 4：Fineline Global 的终端销售占比为面积占比，即 Fineline Global 采购公司产品向其下游客户销售的面积比例；下述其他客户为金额占比

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，借助终端客户官网、谷歌地图、dun&bradstreet、百度等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② 向 Fineline Global 销售产品的方式为发货至其指定货代或终端客户，其中对于直接发货至终端客户的订单，抽查公司销售订单、装箱单、INVOICE 发票以及公司订舱单（装运单），进一步核查终端客户信息及地址情况，了解产品向终端客户的销售情况；

③ 从公司销售明细表中抽取销售金额较大的订单，查看其信息系统中对应的订单信息及货物流转信息情况，并获取抽查订单所对应型号产品采购及销售明细表。依据获取的销售明细表，了解终端客户信息情况，包括终端客户名称、向贸易商下单时间、贸易商向其发货时间、货运方式以及开票时间等信息；同时对比分析了贸易商采购、销售相关信息与公司订单的匹配性，包括贸易商向公司采购的订单号、订单建立时间、产品型号、发票登记时间、采购入库数量等；贸易商向终端客户销售的信息，包括终端客户订单号、产品型号、销售数量、开具的发票、对外发运时间、发运方式等；

④ 对 Fineline Global 在中国的全球供应链采购中心进行实地走访，查看办公经营场所，并了解其是否有租赁或是自有仓库、了

解其向终端客户的销售情况、销售周期情况等，进一步落实其向终端客户销售的真实性。

(2) DVS

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

终端客户名称	终端销售占比				经营所在地	所属行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	20.00%	13.90%	11.00%	21.65%	意大利	汽车电子制造商	成立于 1947 年，意大利知名汽车电子制造商，主营产品包括控制开关、传感器等，应用于宝马、捷豹路虎、菲亚特、劳斯莱斯、大众、阿尔法罗密欧、通用、标致雪铁龙等汽车品牌
终端客户 B	24.00%	20.90%	16.40%	13.90%	意大利	工业控制电子制造商	成立于 1995 年，主营产品为电子控制等配件
终端客户 C	11.20%	20.30%	12.30%	11.00%	意大利	EMS 公司	LASIGROUP 下属公司，主营业务为电子组件生产服务
终端客户 D	1.30%	1.73%	4.20%	6.00%	意大利	工业控制电子制造商	成立于 1996 年，为客户提供远程控制系统的定制服务，主营产品为数据采集和控制的远程单元，以及相关的配电盘和仪器等
终端客户 E	0.40%	1.10%	2.20%	5.90%	意大利	通信电子制造商	成立于 1977 年，主营产品为通信电子设备，包括接收器、路由器，工业控制传输设备、汽车定位系统等，另有部分为 EMS 业务
终端客户 F	0.30%	1.40%	5.70%	4.20%	意大利	消费电子制造商	成立于 2015 年，主营产品为 LED 及相关设备等
终端客户 G	1.40%	1.70%	3.70%	3.80%	意大利	工业控制电子制造商	成立于 1978 年，主营产品为工业用电容器、触摸屏等
终端客户 H	2.53%	2.50%	1.80%	2.90%	意大利	EMS 公司	成立于 1985 年，主营业务为电子组件生产服务
终端客户 I	2.20%	2.50%	4.00%	0.80%	意大利	EMS 公司	成立于 1981 年，主营业务为电子组件生产服务
终端客户 J	4.20%	2.56%	4.00%	1.00%	意大利	工业控制电子制造商	成立于 2007 年，主要从事电子控制系统的设计与制作，产品主要用于住宅和工业加热、智能舒适控制系统、热回收和空气处理、烹饪控制系统及照明装置的控制系统等设备
小 计	67.53%	68.59%	65.30%	71.15%			

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，借助终端客户官网、谷歌地图、dun&bradstreet 等查询终端客户的基本情况

况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② 公司向 DVS 销售产品的方式为分为两种，其中：对于 DVS SRL，存在有临时仓库，发货至其仓库后其自行安排送至终端客户；对于 DVS 下属其他主体，主要为 VYCOM，其无仓库，公司对 VYCOM 的销售订单主要由公司将货物直接发货至其终端客户。对于直接发送至终端客户的订单，抽查公司销售订单、装箱单、INVOICE 发票以及公司订舱单（装运单），进一步核查终端客户信息及地址情况，了解产品向终端客户的销售情况；

③ 取得 VYCOM 报告期内向公司采购产品的订单明细，对比分析其采购、销售相关信息与公司订单的匹配性，包括向公司采购的订单号、订单建立时间、产品型号、发票登记时间、采购入库数量等；其向终端客户销售的信息，包括终端客户订单号、产品型号、销售数量、对外发运时间、发运方式等；

④ 对 DVS 在中国的办事处进行实地访谈，查看办公经营场所，并了解其是否有租赁或是自有仓库、了解其向终端客户的销售情况、销售周期情况等，进一步落实其向终端客户销售的真实性；

⑤ 对 DVS 的终端客户 C、终端客户 D、终端客户 E 进行视频访谈，进一步了解向终端客户的实际销售情况。

(3) HY GLOBAL

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	100%	100%			韩国	PCB 制造商	成立于 1981 年，韩国上市公司，主营产品为印刷电路板，下游客户包括 Mobis, BOSCH, Valeo 和 LG 等，最终应用于现代、起亚等知名企业

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的终端客户，借助终端客户官网、谷歌地图等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业

务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② 从公司销售明细表中抽取销售金额较大的订单，获取贸易商终端客户的采购订单、向终端客户发货记录，核实公司产品向终端客户的销售情况，抽查并获取 HY GLOBAL 下游客户对其部分付款记录凭证，以进一步验证销售的真实性；

③ HY GLOBAL 在中国境内无办事处，通过视频访谈的形式对其进行了访谈，了解其终端客户情况、其与终端客户之间的贸易方式、仓库情况、销售周期等；

④ 对 HY GLOBAL 终端客户 A 进行视频访谈，进一步了解向终端客户的实际销售情况。

(4) Talent Force

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
贸易商客户 A [注]	80%	80%	80%	90%	美国	PCB 贸易商	印刷线路板贸易
终端客户 A					美国	EMS 公司	成立于 1993 年，主营业务为通信，航天，电源，工控及医疗电子产品制造服务，是 Mack Group Corporation（年收入约为 5 亿美元）的全资子公司
终端客户 B					美国	汽车电子制造商	成立于 1960 年，主要产品包括电机控制器、高尔夫球车载控制器、电源转换、输入设备、直流接触器连接等，为电动和混合动力车辆、设备和机械等应用领域设计、生产最前沿的集成的系统解决方案
终端客户 C	10%	10%			印度	PCB 制造商	成立于 1979 年，主营产品为印刷电路板，印度前三大 PCB 制造商之一
小 计	90%	90%	80%	90%			

注：终端客户 A 和终端客户 B 为贸易商客户 A 的终端客户

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，借助终端客户官网、谷歌地图、dun&bradstreet 等查询终端客户的基本情

况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② 从公司销售明细表中抽取销售金额较大的订单，获取贸易商终端客户的采购订单、向终端客户发货记录及终端客户对其付款的部分记录，核实公司产品向终端客户的销售情况；

③ 对 Talent Force 进行实地访谈，实地查看其租赁仓库，核查是否存在囤货情况。

(5) 至诚合

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	35%	29%	22%	22%	深圳市	汽车电子制造商	创立于 1999 年，国内排名第一的汽车前装方案设计服务提供商，产品涵盖汽车智能座舱系统、娱乐导航中控、全液晶数字仪表、智能网关、流媒体后视镜、数字功放、T-BOX，以及摩托车 BMS 电池管理系统、VCU、BCM 模块等，最终被应用于丰田、日产、一汽、北汽、长安、吉利、东风、东南等汽车品牌
终端客户 B	5%	20%	25%	32%	广东东莞	汽车电子制造商	成立于 2011 年，主营产品为车载 DVD 导航，旗下“佳艺田”品牌位列国内车载影音导航品牌前五，最终被应用于东风、柳汽等汽车品牌
终端客户 C	22%	12%	13%	10%	广东惠州	汽车电子制造商	成立于 2009 年，原新三板挂牌企业，生产汽车中央控制平台系统、汽车智能辅助驾驶系统等汽车电子产品，最终被应用于吉利、猎豹、江铃、昌河、福迪、力帆、潍柴、众泰等汽车品牌
小 计	62%	61%	60%	64%			

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，通过企查查、终端客户官网、百度等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② 对至诚合进行实地走访，实地查看至诚合仓库，了解其是否存在囤货的情形，是否存在滞销的情形；了解其向终端客户销售情

况及销售周期等，以进一步验证终端销售的真实性；

③ 对至诚合的终端客户 A、终端客户 B 进行实地走访，进一步了解向终端客户的实际销售情况。

(6) 华盈展发、金禄通

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	41.17%	26.91%	36.22%	14.42%	福建厦门	通信电子制造商	成立于 2001 年，A 股上市公司，知名的企业通信与协作解决方案提供商，主要产品包括桌面通信终端、会议产品、云办公终端等
终端客户 B	41.09%	29.37%	42.59%	50.21%	福建厦门	消费电子制造商	成立于 1989 年，全球小家电电源十大制造厂之一，主要产品包括家电用电源供应器、3C 电源供应器、车用充电器、旅行充电器、LED 驱动器和相关生活应用产品等，下游客户包括 LG、Motorola、Panasonic、Philips、YAMAHA 等全球知名品牌
终端客户 C	9.03%	37.27%			深圳市	PCB 制造商	成立于 2002 年，主营产品为印刷电路板，中国内资 PCB 百强企业
终端客户 D	6.73%	2.78%	2.77%	15.52%	广州东莞	消费电子制造商	成立于 1998 年，台资企业，主营产品包括耳机零件、打印机部件、扫描仪部件、电动工具等，合作伙伴包括光宝电子、群创光电、智邦科技等知名企业
终端客户 E			10.43%		湖南郴州	消费电子制造商	成立于 2012 年，主营产品包括电池、智能扫地机、AI 测温仪等，系上市公司四川长虹（600839）控股子公司长虹华意（000404）的控股孙公司
终端客户 F			4.59%	12.29%	深圳市	汽车电子制造商	成立于 2006 年，A 股上市公司，主要产品包括智能驾驶舱、智能座舱、智能辅助驾驶及车联网相关产品等
终端客户 G				2.50%	深圳市	消费电子制造商	成立于 2005 年，主营产品为红外触摸屏、光学触摸屏、大尺寸触摸屏等
终端客户 H	1.77%	2.20%			深圳市	消费电子制造商	成立于 2004 年，国内控制领域的领军企业之一，主营产品包括遥控器、智能家居控制产品等
小 计	99.79%	98.53%	96.60%	94.94%			

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，通过企查查、终端客户官网、百度等查询终端客户的基本情况，了解终端客

户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② 对金禄通、华盈展发进行实地走访，实地查看金禄通、华盈展发仓库，了解其是否存在囤货的情形，是否存在滞销的情形；

③ 抽取报告期各期金禄通、华盈展发向公司采购产品的前五大终端客户的送货单、收款记录以验证终端销售的真实性；

④ 对金禄通、华盈展发的主要终端客户 A、终端客户 B、终端客户 C、终端客户 E、终端客户 F 进行实地走访，进一步了解向终端客户的实际销售情况。

(7) C-tek

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	65%	55%	82%	95%	意大利	PCB 制造商	成立于 1994 年，主营产品为印刷电路板，下游客户包括奥迪、宝马等知名品牌企业
贸易商客户 A [注]	30%	40%	10%		韩国	贸易商	印刷线路板贸易
终端客户 B						消费电子制造商	主营产品为数码多媒体产品，下游客户包括 LG 等知名品牌企业
小 计	95%	95%	92%	95%			

注：终端客户 B 为贸易商客户 A 的终端客户

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，通过终端客户官网、谷歌地图、dun&bradstreet 等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② C-tek 无仓库，公司将货物发送至其终端客户。抽取大额订单查看对应装箱单、INVOICE 发票、订舱单(装运单)，核查终端客户名称及地址情况；抽查并获取 C-tek 下游客户对其部分付款记录凭证，以进一步验证销售的真实性；

③ 对 C-tek 在中国的办事处进行实地访谈，了解其下游贸易商客户的主要终端客户情况信息，查看其办公场所，了解其是否有租赁仓库、向终端客户销售情况、销售周期信息等。

(8) 湖南玮孚、湖南电子

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	60%	60%	65%	65%	湖南长沙	医疗设备制造商	成立于 2002 年，A 股上市公司，主营产品包括血糖仪、分析仪等
终端客户 B	8%	8%	10%	15%	湖南长沙	消费电子制造商	成立于 2007 年，A 股上市公司中国长城下属公司，主营产品包括金融打印终端、移动桌面终端等
终端客户 C	5%	5%	5%	5%	湖南长沙	工业控制电子制造商	成立于 2009 年，A 股上市公司，主营产品包括水利水电、电力自控设备、成套电气设备、锂电智能装备等
终端客户 D	8%	8%	8%	2%	湖南长沙	工业控制电子制造商	成立于 2004 年，A 股上市公司，主营产品包括自动量热仪、采制输存化无人化装备、分析检测仪器等
终端客户 E	10%	8%	5%	5%	湖南长沙	通信电子制造商	成立于 2004 年，中国 IP 网络广播及内部对讲技术的先行者，主营产品包括 IP 公共广播系统、IP 内部通信系统、IP 高清拾音系统等，是中国银行、中国工商银行、中国农业银行三大国有行总行入围供应商
小 计	91%	89%	93%	92%			

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，通过企查查、终端客户官网、百度等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② 对湖南玮孚及湖南电子进行实地走访，实地查看湖南玮孚及湖南电子仓库，了解其是否存在囤货的情形，是否存在滞销的情形；了解其向终端客户销售情况及销售周期等；

③ 对湖南玮孚及湖南电子主要终端客户 A 进行实地访谈，进一步了解向终端客户的实际销售的情况。

(9) 瑞昇云创

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	30%	60%	70%	99%	深圳	PCB 制造商	成立于 1999 年，A 股上市公司，国内大型 PCB 制造商，主营产品为 PCB 样板和小批量板
终端客户 B	60%	30%	25%		深圳	PCB 制造商	成立于 1995 年，A 股上市公司，国内大型 PCB 制造商，主要产品类型包括高多层板、HDI 板、高频高速板、5G 通信板、FPC、IC 载板等
小 计	90%	90%	95%	99%			

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，通过企查查、终端客户官网、百度等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② 对瑞昇云创实地访谈，查看其经营办公场所，了解是否存在仓库、是否存在囤货、是否存在滞销的情形；了解其向终端客户销售情况及销售周期等；

③ 公司主要将货物直接送至其终端客户，抽查公司与瑞昇云创订单，查看相关的发货记录，核查向终端客户的送货情况；

④ 对瑞昇云创主要终端客户 A 进行实地访谈，进一步了解向终端客户的实际销售情况。

(10) 深圳市富盛云城科技有限公司

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	15%	20%	5%	29%	南京	汽车电子制造商	成立于 2008 年，主营产品包括轨道车辆电子门控器和交流伺服

							系统等，产品应用于北京、上海、南京等城市的轨道交通及中国高铁 CRH1、CRH2A、CRH3A、CRH3G、CRH 6-160、CRH-200 车型
终端客户 B	30%	32%	33%	35%	德国	EMS 公司	主营业务为互联网家电组件生产服务，全球知名 EMS 公司 Jabil 下属公司，下游客户包括奥迪、宝马等知名品牌企业
终端客户 C	24%	23%	19%	5%	法国	工业控制电子制造商	成立于 1919 年，是世界领先的 Leach® 机电和固态开关设备制造商，主营产品为 AC/DC 配电组件，继电器面板及其他控制单元组件等
终端客户 D	25%	20%	35%	31%	荷兰	PCB 制造商	成立于 2003 年，主营产品为印刷电路板
小 计	94%	95%	92%	100%			

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，通过终端客户官网、百度地图、企查查、谷歌地图、dun&bradstreet 等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② 对深圳市富盛云城科技有限公司实地访谈，查看其经营办公场所，了解是否存在仓库、是否存在囤货、是否存在滞销的情形；了解其向终端客户销售情况及销售周期等；

③ 对深圳市富盛云城科技有限公司终端客户 D 进行视频访谈，进一步了解向终端客户的实际销售情况。

(11) Quicktronics

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	90%	90%	90%	100%	德国	EMS 公司	成立于 1959 年，德国上市公司，主营产品包括汽车信号灯灯、汽车控制设备，航天设备等电子产品，应用于奥迪、宝马、奔驰、保时捷等汽车品牌

2) 终端客户核查

- ① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，通过终端客户官网、谷歌地图、dun&bradstreet 等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；
- ② 对 Quicktronics 进行视频访谈，了解是否存在仓库、是否存在囤货、是否存在滞销的情形；了解其向终端客户销售情况及销售周期等；
- ③ Quicktronics 无仓库，由公司将产品发送至其指定货代，向其主要货代了解客户订舱情况、航班及船次情况，了解离港期限等；
- ④ 对 Quicktronics 主要终端客户 A 进行视频访谈，进一步了解向终端客户的实际销售情况。

(12) 好又高电子

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	70%	62%	71%	82%	德国	PCB 制造商	主营产品为印刷电路板

2) 终端客户核查

- ① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，通过终端客户官网、谷歌地图、dun&bradstreet 等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；
- ② 对好又高电子实地访谈，查看其经营办公场所及仓库，了解是否其是否存在囤货、是否存在滞销的情形，了解其向终端客户销售情况及销售周期等；
- ③ 对好又高电子主要终端客户 A 进行视频访谈，进一步了解向终端客户的实际销售情况。

(13) 深圳西拿科技有限公司

1) 采购公司产品对应主要终端客户销售占比及终端客户基本情况

主要终端客户	终端销售占比				经营所在地	所处行业	客户简介
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度			
终端客户 A	68%	51%	40%	45%	德国	EMS 公司	成立于 1985 年，主营业务为键盘、电子设备输入面板等产品生产服务
终端客户 B	2%	13%	11%	22%	英国	PCB 制造商	成立于 1999 年，主营产品为印刷电路板
终端客户 C			12%	17%	德国	工业控制电子制造商	成立于 1977 年，德国上市公司，主营产品为自动化设备
终端客户 D	3%	12%	9%		德国	消费电子制造商	成立于 1952 年，德国上市公司，欧洲领先的技术灯具制造商之一，主营产品为灯光照明设备
小计	73%	76%	72%	84%			

2) 终端客户核查

① 针对贸易商提供的采购公司产品的主要终端客户，通过终端客户官网、谷歌地图、dun&bradstreet 等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业务、经营区域，判断终端客户采购公司产品的合理性；

② 对深圳西拿科技有限公司实地访谈，查看其经营办公场所及仓库，了解是否其是否存在囤货、是否存在滞销的情形，了解其向终端客户销售情况及销售周期等；

③ 对其主要终端客户 A 进行视频访谈，进一步了解向终端客户的实际销售情况。

3. 贸易商模式下，销售真实性、最终销售核查

(1) 核查程序

1) 向主要贸易商客户获取其采购公司产品向下游客户销售占比情况，了解主要贸易商下游客户构成，如下游客户为贸易商的，通过访谈向贸易商或贸易商下游客户进一步确认终端客户构成情况；

2) 借助终端客户官网、谷歌地图、百度网站、dun&bradstreet 等查询终端客户的基本情况，了解终端客户主营业务、经营区域、经营规模等信息，判断终端客户采购（直接或间接）公司产品的合理性；

3) 核查贸易商客户库存情况及是否存在囤货情况，详见本说明二、（三）；

4) 实地走访及视频访谈报告期内主要贸易类客户，因疫情影响，对注册地在香港外的境外贸易商，对其设立在国内办事处进行走访，未设立办事处的，通过视频进行访谈，以了解客户成立时间、注册地点、注册资本、股东情况、实际控制人、业务规模、主要客户与供应商、合作开始时间、初始接洽途径、业务发生额、支付结算方式、退换货情况、与公司是否存在关联关系等信息；询问客户订单下发管理、仓库使用及存货周转情况、是否实现最终销售等。具体如下：

① 对贸易商客户的走访及视频访谈情况：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商客户销售金额	25,174.55	34,333.36	30,556.96	27,039.03
实地走访贸易商客户金额	19,577.63	28,022.21	26,005.25	19,777.79
视频访谈贸易商客户金额	2,955.51	2,552.21	2,350.78	1,684.29
实地走访及视频访谈比例	89.51	89.05	92.79	79.38

如上表所示，针对公司贸易商客户主要以实地走访为主，视频访谈比例相对较低，主要系公司境外贸易商客户相对集中，主要为 Fineline Global、DVS、HY GLOBAL、Talent Force。

Fineline Global、DVS 在中国境内设有办事处，对其在中国境内的办事处进行了实地走访；对未在中国境内设立办事处的 HY GLOBAL 进行了视频访谈；对 Talent Force 在香港进行了实地走访。

② 对终端客户的走访及视频访谈情况：

报告期内，我们对公司贸易商客户部分终端客户进行了走访及视频访谈，访谈比例占贸易商销售金额的比例分别为 27.65%、32.73%、35.75%、28.93%，具

体如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实地走访贸易商终端客户比例	7.40%	15.37%	16.48%	13.47%
视频访谈贸易商终端客户比例	21.53%	20.38%	16.25%	14.18%
实地走访及视频访谈比例	28.93%	35.75%	32.73%	27.65%

5) 查看境外主要贸易商的信息系统，核查境外主要贸易商终端销售情况

对境外贸易商 Fineline Global、DVS、HY GLOBAL、Talent force、C-tek、Redboard，从公司销售明细表中抽取销售金额较大的订单，追查至贸易商信息系统登记的采购销售信息或获取贸易商与终端客户的销售订单、发运单等信息，核查贸易商向终端销售的真实性，详见本说明二、（四）。

6) 对贸易商销售收入执行细节测试

对报告期内贸易商销售执行细节测试，选取各类型交易样本，核对销售合同、订单、出库单、报关单、提单等，验证收入的真实性；核查比例情况如下：

单位：万元、笔

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入金额	25,174.55	34,333.36	30,556.96	27,039.03
抽查金额	8,276.17	12,638.59	10,180.06	9,110.99
抽查订单数量	260.00	434.00	514.00	342.00
抽查比例	32.88%	36.81%	33.32%	33.70%

7) 部分贸易商订单由公司直接送至终端客户

部分贸易商客户订单由公司直接送货至终端客户，可以有效验证贸易商客户销售的真实性。报告期内，境外贸易销售送至终端客户的收入及占比如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
送至终端客户订单收入	2,877.96	4,113.56	3,368.48	5,219.06
发送境外贸易商订单收入	18,668.50	21,461.35	18,581.26	17,469.18
送至终端客户订单收入占比	15.42%	19.17%	18.13%	29.88%

如上表所示，报告期内，境外贸易商客户中送至终端客户的金额分别为 5,219.06 万元、3,368.48 万元、4,113.56 万元和 2,877.96 万元，分别占同期境外贸易商客户收入的 29.88%、18.13%、19.17%和 15.42%。

对上述由公司直接发货至终端客户的订单进行检查，抽查公司销售订单、装箱单、INVOICE 发票以及公司订舱单（装运单），进一步核查终端客户信息及地

址情况，了解产品向终端客户的销售情况。

另外，公司境内主要贸易商瑞昇云创的订单主要由公司直接送至其终端客户。

8) 获取银行对账单、应收账款明细账，查验客户回款情况，了解客户是否及时支付销售款项，判断销售的真实性，具体如下：

① 销售回款核查

报告期内，核查主要贸易商客户销售回款未见异常，具体如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商客户回款总额	25,729.23	36,382.11	31,347.11	28,690.91
检查贸易商客户回款	22,036.84	31,203.50	25,490.43	21,090.17
核查比例	85.65	85.77	81.32	73.51

② 应收账款期后回款核查

核查贸易商客户期后回款，截至 2021 年 7 月 31 日，公司贸易商应收账款期后回款情况良好，具体如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
应收账款余额	12,268.19	10,963.83	11,328.59	9,054.14
期后回款情况	2,742.45	10,896.02	11,263.93	9,039.64
回款占比	22.35	99.38	99.43	99.84

如上表所示，2018 年末、2019 年末、2020 年末贸易商客户应收账款已基本回款，不存在较大金额长期未回款情况；2021 年 6 月末，主要贸易商客户应收账款尚在信用期内。

9) 向主要贸易商客户发函询证其与公司交易情况，具体如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商客户销售金额①	25,174.55	34,333.36	30,556.96	27,039.03
贸易商客户发函金额②	22,661.84	29,777.27	27,764.66	23,814.47
发函比例③=②/①	90.02	86.73	90.86	88.07
贸易商回函客户销售金额④	22,394.44	29,777.27	27,764.66	23,814.47
回函金额⑤	22,413.29	29,780.28	27,794.18	23,803.79
回函比例⑥=④/②	98.82	100.00	100.00	100.00
回函差异⑦=④-⑤	-18.85	-3.01	-29.52	10.68

在实施函证过程中，按照《中国注册会计师审计准则 1312 号——函证》的

要求实施函证程序,对询证函填写、封装、邮寄和回函实施进行严格的控制措施,不存在由公司人员代为处理的情况。详见本说明二(一)1。

10) 核查主要贸易商客户销售合同、物流发货记录、报关单、回款流水等,详见本回复二(五)1。

(2) 核查意见

经核查,我们认为:公司对贸易商客户的收入已实现最终销售、真实销售。

(三) 说明发行人与前五大贸易商客户合作以来的历年交易金额,是否存在报告期增长较快的情形;贸易商客户主要财务数据的获取途径,并提供其他外部材料佐证相关数据的真实性

1. 前五大贸易商客户历年交易情况

报告期各期前五大贸易商客户历年与公司交易情况如下:

单位:万元

客户名称	报告期内				投产至 2017 年度					
	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	2014 年	2013 年	2012 年
Fineline Global	8,664.91	9,090.38	7,185.79	7,499.51	8,594.37	4,177.56	1,222.93	0.57		
DVS	3,312.42	4,888.91	4,926.04	6,057.28	6,505.21	4,807.05	3,120.10	618.54		
HY GLOBAL	2,656.66	1,412.84					228.29	917.69	1,268.93	1,603.19
Talent Force	1,827.04	3,094.78	2,098.41	1,174.91	397.90	133.77	25.09	11.99	3.70	
至诚合	1,093.22	1,416.69	2,013.36	1,731.38	883.43	456.27				
瑞昇云创	526.17	3,488.42	4,138.57	1,274.85						
华盈展发、金禄通	1,017.47	2,145.00	632.75	1,109.82	1,819.34	1,456.42	1,920.88	1,791.32	1,035.27	382.06
合计	19,097.89	25,537.02	20,994.92	18,847.75	18,200.25	11,031.07	6,517.29	3,340.11	2,307.90	1,985.25

如上表所示,公司与主要贸易商客户建立相对稳定的合作关系,投产以来随着公司经营规模的逐步增长,主要贸易商客户交易金额总体呈增长趋势。报告期内,公司向主要贸易商客户销售金额分别为 18,847.75 万元、20,994.92 万元、25,537.02 万元和 19,097.89 万元,2020 年度、2019 年度分别较上年度增长 21.63%、11.39%,2021 年 1-6 月占 2020 年度的 74.79%,增长较快,主要原因是:

1) 产能增加,生产能力提高,业务规模增加

报告期内,公司持续增加机器设备投入,加之子公司湖北金禄投产及扩产,公司产能快速增长,生产能力提高,产品更为丰富,批量供货能力提高,包括主要贸易商在内的客户销售规模逐年增长,具体如下:

单位：万平方米、万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	占上年比例	数值	变动	数值	变动	
产能	110.00	61.11	180.00	50.00	120.00	26.32	95.00
产量	101.99	68.16	149.63	40.59	106.43	15.55	92.11
销量	101.59	69.09	147.04	40.21	104.87	16.23	90.23
主营业务收入	55,800.68	72.12	77,372.54	28.89	60,028.54	14.61	52,377.72
前述五大贸易商客户收入	19,097.89	74.79	25,537.02	21.63	20,994.92	11.39	18,847.75

公司产能由 2018 年度的 95.00 万平方米增至 2020 年度 180 万平方米，复合增长率 37.65%，增长迅速并带动产销量、主营业务收入及前五大贸易客户销售收入增长。

2) 新增贸易商客户、报告期外贸易客户重新建立合作，带动前五大贸易商客户销售收入增长

2018 年下半年，公司与瑞昇云创建立合作关系，瑞昇云创主要承接兴森科技、崇达技术外发单并向包括公司在内的 PCB 制造商批量采购，故合作后公司向其销售额较大，2020 年度、2021 年 1-6 月因瑞昇云创下游客户需求变化以及公司开始直接向兴森科技子公司兴森快捷（以下统称兴森科技）销售部分产品，公司向瑞昇云创销售收入有所下降。

HY GLOBAL 为韩国知名 PCB 贸易商，公司于投产当年即与其建立合作，为公司投产初期主要贸易商客户，2016 年度双方因产品价格未达成一致意见而停止合作；受新冠疫情影响，2020 年下半年韩国汽车电子厂商恢复正常生产后对 PCB 的需求快速增长，而韩国国内 PCB 制造商产能受限，不能满足下游汽车电子客户的订单需求，故通过 HY GLOBAL 在中国加大 PCB 采购量。因 HY GLOBAL 与公司有过业务合作，了解公司在汽车电子 PCB 领域的生产能力及近年来公司快速发展势头，能够满足其大批量采购的需求，2020 年下半年与公司重新合作。2020 年度、2021 年 1-6 月公司向其销售 1,412.84 万元和 2,656.66 万元。

3) Fineline、Talent Force 下游客户需求增加带动采购订单增长

报告期内，公司凭借在专业服务、产品品质、产品交期等方面的综合能力，赢得 Fineline、Talent Force 等客户认可，加之 Fineline、Talent Force 下游客户需求增加，Fineline、Talent Force 向公司采购随之增加。

综上所述，报告期内前五大贸易商客户收入增长合理。

2. 贸易商客户主要财务数据获取途径

1) 主要贸易商客户财务数据

上述贸易商客户主要财务数据及获取途径如下：

客户名称	项目	原披露财务数据	财务数据佐证来源
Fineline Global	总资产	根据兴森科技年报，2018 年末、2019 年末、2020 年末资产总额分别为 5.07 亿元、5.59 亿元、5.73 亿元	兴森科技年报
	收入	根据兴森科技年报，2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别为 11.06 亿元、10.10 亿元、10.01 亿元	兴森科技年报
DVS	总资产	客户调查表显示：2018 年末、2019 年末、2020 年末资产总额分别约为 350 万欧元、370 万欧元、420 万欧元	中信保数据：2018 年末、2019 年末、2020 年末资产总额分别约为 354.77 万欧元、371.77 万欧元、411.37 万欧元
	收入	客户调查表显示：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别约为 950 万欧元、930 万欧元、800 万欧元	中信保数据：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别为 932.72 万欧元、939.71 万欧元、777.86 万欧元
HY GLOBAL	总资产	中信保资信报告显示：2017 年末、2018 年末、2019 年末资产总额分别约 23 亿韩元、24 亿韩元、53 亿韩元	数据来源于中信保
	收入	中信保资信报告显示：2017 年度、2018 年度、2019 年度营业收入分别约 32 亿韩元、32 亿韩元、59 亿韩元	数据来源于中信保
Talent Force	总资产	客户调查表显示：2018 年末、2019 年末、2020 年末资产总额分别约为 100 万美元、150 万美元、180 万美元	香港公司，中信保报告未记载其财务信息，同时也无报税财务报表，其财务数据来源于客户填写的调查表。其主要终端客户 Mack Technologies Florida, Inc., ,Curtis Instruments, Inc. 为大型制造企业
	收入	客户调查表显示：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别约为 300 万美元、450 万美元、550 万美元	
至诚合	资产总额	未获取信息	经审计的财务报表数据：2018 年末、2019 年末、2020 年末资产总额分别约为 2,719.38 万元、3,973.74 万元、3,702.56 万元
	收入	客户调查表显示：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别约为 8,000 万元、8,500 万元、1.2 亿元	经审计的财务报表数据：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别约为 8,021.24 万元、8,523.74 万元、11,977.26 万元
瑞昇云创	资产总额	客户调查表显示：2018 年末、2019 年末、2020 年末资产总额分别约为 4,200 万元、7,500 万元、6,100 万元	经审计财务报表数据或企业所得税汇算清缴报告数据：2018 年末、2019 年末、2020 年末资产总额分别为 4,231.96 万元、7,572.80 万元、6,533.23 万元
	收入	客户调查表显示：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别约为 0.21 亿元、1.69 亿元、2.3 亿元	经审计财务报表数据或企业所得税汇算清缴报告数据：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别为 0.22 亿元、1.70 亿元、2.19 亿元
华盈展发	资产总额	客户调查表显示：2018 年末、2019 年末、2020 年末资产总额分别约为 841 万元、977 万元、1,697 万元	客户调查表列示
	收入	客户调查表显示：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别约为 425 万元、784 万元、2,087 万元	企业所得税汇算清缴数据：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别约为 425.15 万元、783.59 万元、2,086.54 万元

金禄通	资产总额	客户调查表显示：2018 年末、2019 年末、2020 年末资产总额分别约为 2,810 万元、2,212 万元、3,514 万元	客户调查表列示
	收入	客户调查表显示：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别约为 5,959 万元、4,068 万元、3,410 万元	企业所得税汇算清缴数据：2018 年度、2019 年度、2020 年度营业收入分别约为 5,959.60 万元、4,067.78 万元、3,409.95 万元

注：DVS 数据不含其下属子公司数据

根据上表可知，除 Talent Force 数据、华盈展发和金禄通资产总额来源于客户调查表外，公司上述贸易商客户财务数据可通过上市公司年度报告、中信保报告、客户审计报告、企业所得税汇算清缴报告等资料佐证，具有真实性。

（四）结合具体产品、定价差异情况，详细量化分析并披露贸易商客户 Talent Force、Quicktronics、HY GLOBAL 和瑞昇云创销售毛利率高于前十大贸易商客户的原因

2020 年度贸易商客户 Talent Force、Quicktronics、HY GLOBAL 和瑞昇云创销售毛利率高于前十大贸易商客户的具体原因分析如下：

2020 年度前十大贸易商客户销售单价、单位成本、毛利率情况

单位：元/平方米、%

序号	贸易商客户名称	销售单价	单位成本 (剔除运费)	毛利率 (剔除运费)
1	Fineline Global	526.33	416.58	20.85
2	DVS	492.66	402.38	18.33
3	瑞昇云创	664.81	508.22	23.55
4	Talent Force	701.44	513.36	26.81
5	华盈展发&金禄通	297.09	248.77	16.26
6	至诚合	537.04	473.37	11.86
7	HY GLOBAL	599.37	428.05	28.58
8	Quicktronics	598.81	436.48	27.11
9	深圳好友高	442.12	392.88	11.14
10	湖南玮孚&湖南电子	470.27	397.65	15.44
11	深圳西拿	377.41	330.97	12.31
平均值		518.85	413.52	19.29

如上表所示，上述贸易商客户平均毛利率（剔除运费）为 19.29%，其中：瑞昇云创、Talent Force、HY GLOBAL、Quicktronics 毛利率分别为 23.55%、26.81%、28.58%和 27.11%，毛利率高于前十大贸易商客户平均值，主要原因是：

1. 公司向瑞昇云创、Talent Force、Quicktronics 销售产品中附加值相对

较高的多层板占比高于其他贸易商客户，致使前述客户销售单价、毛利率高于其他贸易商客户。具体情况如下：

单位：元/平方米、%					
客户名称	产品类型	收入占比	销售单价	单位成本 (剔除运费)	毛利率 (剔除运费)
瑞昇云创	单/双面板	20.61	398.73	341.76	14.29
	多层板	79.39	804.09	595.37	25.96
	合 计	100.00	664.81	508.22	23.55
Talent Force	单/双面板	26.44	471.71	390.76	17.16
	多层板	73.56	850.33	592.81	30.28
	合 计	100.00	701.44	513.36	26.81
Quicktronics	单/双面板	30.31	451.92	324.07	28.29
	多层板	69.69	697.40	511.94	26.59
	合 计	100.00	598.81	436.48	27.11
HY GLOBAL	单/双面板	55.95	520.31	391.52	24.75
	多层板	44.05	742.74	494.27	33.45
	合 计	100.00	599.37	428.05	28.58
其他前十大贸易商	单/双面板	52.31	373.46	312.94	16.20
	多层板	47.69	648.15	516.46	20.32
	合 计	100.00	468.06	383.04	18.17
前十大贸易商	单/双面板	45.08	388.21	322.30	16.98
	多层板	54.92	701.58	536.45	23.54
	合 计	100.00	518.85	413.52	19.29

如上表所示，公司向瑞昇云创、Talent Force、Quicktronics 产品中附加值相对较高的多层板占比分别为 79.39%、73.56%和 69.69%，远高于其他前十大贸易商客户，受此影响公司向瑞昇云创、Talent Force、Quicktronics 销售单价分别较其他贸易商高 42.04%、49.86%和 27.93%，单位成本分别较其他贸易商高 32.68%、34.02%和 13.95%，毛利率分别较其他贸易商客户高 5.38 个百分点、8.64 个百分点和 8.94 个百分点；

2. 公司向 HY GLOBAL 销售产品中多层板占比与其他前十大贸易商客户接近，但产品均为汽车电子板，产品要求较高，且公司与其交易方式为 CIF，由公司承担海运费，销售报价中包含了海运费，而公司与其他前十大贸易商的交易方式主要为 FCA 及 FOB，销售报价中未包含海运费，受此影响，公司向 HY GLOBAL 销售产品销售单价、单位成本分别较其他贸易商高 28.05%、11.75%，毛利率较其他

贸易商客户高 10.41 个百分点，如包括运费，HY GLOBA 毛利率较其他前十大贸易商客户高 2.34 个百分点。

(五) 说明瑞昇云创曾用名为深圳市兴森云创供应链管理有限公司的原因，该公司及其实际控制人、主要股东、董监高与兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系；结合相同产品销售给瑞昇云创和其他方的定价、毛利率差异情况，分析说明与瑞昇云创交易公允性；瑞昇云创与 Fineline Global 终端客户类型是否存在差异、是否存在重叠终端客户

1. 瑞昇云创曾用名为深圳市兴森云创供应链管理有限公司的原因

瑞昇云创成立于 2018 年 6 月，成立至今经历两次公司名称变更，具体情况及原因如下：

(1) 瑞昇云创成立时名称为深圳市兴森云创供应链管理有限公司，主要系其成立初期主要目标客户为兴森科技，一方面出于主要目标客户的考虑，另一方面该公司系做 PCB 行业供应链管理，因此其以此命名。

(2) 随着业务规模的拓展，其对兴森科技的销售占比逐渐下降，同时由于名称中带有“兴森”容易引起其与兴森科技存在关联关系等不必要的误会，也不便于其开拓其他 PCB 厂商客户，因此其将名称更名为深圳市瑞昇云创供应链管理有限公司。

(3) 瑞昇云创在做大 PCB 贸易业务规模的同时致力于开发 PCB 专业管理软件、搭建 PCB 线上交易平台等创新性业务，为了区别仅从事 PCB 贸易业务的供应链公司，其将名称更名为深圳市瑞昇云创科技有限公司。

综上，瑞昇云创命名及历次更名系根据其实际经营需要。

2. 瑞昇云创与兴森科技及其主要人员的关系情况

(1) 瑞昇云创基本情况

企业名称	瑞昇云创
股权结构	陈永丰持股 100.00%
实际控制人	陈永丰
主要人员	执行董事兼总经理：陈永丰；监事：祁航

(2) 兴森科技基本情况

企业名称	兴森科技
股权结构	邱醒亚持股 16.42%；深圳市投控资本有限公司—深圳投控共赢股权投资基金合伙企业(有限合伙)持股 4.99%；晋宁持股 4.50%；叶汉斌

	持股 4.25%；张丽冰持股 2.78%；金字星持股 1.79%；中国工商银行股份有限公司—海富通改革驱动灵活配置混合型证券投资基金持股 1.51%；柳敏持股 1.40%；全国社保基金一一六组合持股 1.19%；上海玖歌投资管理有限公司—玖歌玖银一号私募证券投资基金持股 0.94%（截至 2021 年 6 月 30 日前 10 大股东）
实际控制人	邱醒亚
主要人员	董事长、总经理：邱醒亚；董事：刘新华、陈岚、范晓宁、刘瑞林、王明强、朱宁；监事：王燕、常旭、王渝；副总经理：曾志军；副总经理：乔书晓；副总经理：刘湘龙；副总经理、董事会秘书：蒋威；副总经理、财务负责人：王凯

(3) 瑞昇云创及主要人员与兴森科技及其主要人员的关系情况

陈永丰持有瑞昇云创 100%股权，任执行董事兼总经理。瑞昇云创的实际控制人、主要股东、董事、高级管理人员均为陈永丰，监事为祁航。

陈永丰原在 Fineline Global 的全资子公司安捷环球贸易物流有限公司（注册地址位于中国香港）持有 90%股权的新安捷贸易(上海)有限公司(以下简称新安捷)担任董事兼总经理(已离任)，现仍持有新安捷 10%股权。

兴森科技于 2012 年 8 月取得 Fineline Global 25%的股权，2014 年增加持有 5%的股权，并于 2015 年 3 月取得 Fineline Global 的控股权(持股 60%)，将其纳入合并报表范围；2017 年，兴森科技增加持有 Fineline Global 15%的股权。2020 年 6 月，兴森科技增加持有 Fineline Global 15%股权，至持有其 90%股权；截至 2021 年 6 月 30 日，兴森科技增加持有 Fineline Global 股权至 100%。

除上述说明外，瑞昇云创及其实际控制人、主要股东、董事、高级管理人员与兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系。

3. 向瑞昇云创销售产品公允性比较

PCB 为定制化产品，不同客户产品不尽相同，产品销售价格有所差异。瑞昇云创为国内贸易商，瑞昇云创与国内贸易商客户按产品层数平均销售单价对比如下：

(1) 2018 年度对比情况

单位：万平方米、万元、元/平方米

层数	国内贸易商销售			瑞昇云创		
	面积	金额	单价	面积	金额	单价
单层	1.70	359.46	211.41			
双层	6.10	2,385.06	391.14	0.14	75.94	530.25
4 层	8.04	4,983.01	619.55	1.01	661.58	656.22
6 层	1.50	1,417.53	945.69	0.32	296.3	939.08
8 层	0.40	463.06	1,171.74	0.21	241.03	1,173.28

2018 年度，公司向国内贸易商销售的双层板平均价格低于向瑞昇云创销售双层板，主要系向瑞昇云创销售的双层板中沉金板的占比较高，2018 年向国内贸易商销售的双层板沉金板比例为 25.54%，向瑞昇云创销售的双层板中沉金板比例为 63.58%。

公司向国内贸易商销售其他层数的平均单价与向瑞昇云创的销售单价差异较小。

(2) 2019 年度对比情况

单位：万平方米、万元、元/平方米

层数	国内贸易商销售			瑞昇云创		
	面积	金额	单价	面积	金额	单价
单层	1.45	302.82	209.06			
双层	8.08	3,054.19	378.22	1.45	600.98	414.66
4 层	9.55	5,911.68	619.28	2.85	1,957.37	687.57
6 层	1.93	1,806.33	935.89	0.82	748.41	914.14
8 层	0.82	871.85	1,064.78	0.69	726.30	1,045.83
10 层	0.08	107.78	1,342.66	0.08	105.51	1,334.88

2019 年度按层数划分后，公司向国内贸易商按层数划分后的平均单价与向瑞昇云创的销售单价差异较小。

(3) 2020 年度对比情况

单位：万平方米、万元、元/平方米

层数	国内贸易商销售			瑞昇云创		
	面积	金额	单价	面积	金额	单价
单层	3.83	650.12	169.87	0.02	8.27	375.52
双层	11.00	3,958.26	359.93	1.78	711.12	399.28
4 层	9.86	5,906.80	599.33	2.32	1,651.82	711.79
6 层	1.91	1,710.46	897.12	0.68	626.93	928.68
8 层	0.54	590.20	1,096.53	0.41	445.96	1,081.71
10 层	0.04	53.60	1,299.57	0.04	44.33	1,222.27

2020 年度，公司向国内贸易商销售的单层板平均价格低于向瑞昇云创销售单层板，主要系向瑞昇云创销售的单层板中沉金板的占比较高且销售金额相对较少，2020 年向国内贸易商销售的单层板沉金板比例为 1.31%，向瑞昇云创销售的单层板中沉金板比例为 30.46%。公司向国内贸易商销售的 4 层板平均价格低于向瑞昇云创销售 4 层板，主要系向瑞昇云创销售的 4 层板中沉金板的占比较高，2020 年向国内贸易商销售的 4 层板沉金板比例为 49.91%，向瑞昇云创销售的 4 层板中沉金板比例为 66.76%。

公司向国内贸易商销售其他层数的平均单价与向瑞昇云创的销售单价差异较小。

(4) 2021 年 1-6 月对比情况

单位：万平方米、万元、元/平方米

层数	国内贸易商销售			瑞昇云创		
	面积	金额	单价	面积	金额	单价
单层	2.09	394.06	188.21	-	-	-
双层	4.67	1,854.64	397.22	0.52	186.34	358.88
4 层	4.97	3,134.36	630.79	0.33	218.34	655.16
6 层	1.01	921.49	909.24	0.08	71.52	906.20
8 层	0.12	142.82	1,177.93	0.03	32.44	1,121.39
10 层	0.02	25.83	1,456.82	0.01	17.53	1,383.78

2021 年 1-6 月按层数划分后，公司向国内贸易商按层数划分后的平均单价与向瑞昇云创的销售单价差异较小。

综上,PCB 为定制化产品,因产品具体不尽相同不同客户销售价格有所差异。按层数划分后,公司与瑞昇云创的交易价格与国内贸易商整体销售价格不存在较大差异。

4. 瑞昇云创与 Fineline Global 终端客户类型是否存在差异、是否存在重叠终端客户

根据瑞昇云创、Fineline Global 的说明,瑞昇云创主要为内销,报告期内,内销收入占比均超过 99%,且终端客户主要为 PCB 制造商;Fineline Global 主要为外销(指中国境外),报告期内,外销收入占比均超过 85%,且终端客户主要为电子产品制造商。瑞昇云创与 Fineline Global 在主要业务区域、终端客户类型上存在较大差异。

通过对比瑞昇云创与 Fineline Global 的客户明细表,2018 年兴森科技为两者重叠客户,2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月不存在重叠客户。2020 年开始,公司也直接向兴森科技销售 PCB,2020 年、2021 年 1-6 月公司向兴森科技销售金额分别为 380.20 万元、676.57 万元。

(六)说明报告期内承接的外发单的客户、收入和毛利率情况,是否实质属于受托加工业务,是否属于行业惯例;结合外发单贸易商客户的毛利率、发行人的毛利率等,说明外发单业务的可持续性

1. 报告期内承接的外发单的客户、收入和毛利率情况,是否实质属于受

托加工业务，是否属于行业惯例

(1) 报告期内，公司承接国内 PCB 制造商外发单业务收入、毛利率如下：

单位：万元、%

时间	金额	占主营业务收入比	毛利率
2018 年度	1,311.44	2.50	22.94
2019 年度	4,229.17	7.05	23.12
2020 年度	4,041.35	5.22	22.33
2021 年 1-6 月	1,385.53	2.48	18.78

注 1：上表数据为公司直接承接的 PCB 制造商外发订单及通过 PCB 贸易商承接的 PCB 制造商外发订单

注 2：公司贸易商客户下游客户主要为电子产品制造商，也存在少量 PCB 制造商，公司存在不能完全准确区分贸易商客户下游客户是否为 PCB 制造商的情形，因此上表数据未包含难以准确区分的少量通过贸易商客户下单的外发订单

如上表所示，报告期内，公司承接国内 PCB 制造商外发单业务收入分别为 1,311.44 万元、4,229.17 万元、4,041.35 万元和 1,385.53 万元，分别占同期主营业务收入的 2.50%、7.05%、5.22%和 2.48%，占比较小；毛利率分别为 22.94%、23.12%、22.33%和 18.78%，相对稳定。

(2) 外发单客户收入构成及主要客户毛利率

1) 报告期内，公司外发客户收入构成如下：

单位：万元、%

客户名称	客户类型	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
瑞昇云创	PCB 贸易商	526.17	37.98	3,488.42	86.32	4,138.57	97.86	1,274.85	92.21
兴森科技	PCB 制造商	676.57	48.83	380.20	9.41				
依顿电子	PCB 制造商	61.67	4.44						
胜宏科技	PCB 制造商			15.64	0.39			0.76	0.06
其他	PCB 制造商	121.22	8.75	157.09	3.88	90.60	2.14	35.83	2.73
合 计		1,385.53	100.00	4,041.35	100.00	4,229.17	100.00	1,311.44	100.00

如上表所示，报告期内，公司主要外发单客户为瑞昇云创、兴森科技，两家客户合计分别占同期外发单业务的 97.21%、97.86%、95.73%和 86.81%。瑞昇云创为 PCB 贸易商，以其专业的服务对接 PCB 生产厂商产能资源，赚取合理利润（瑞昇云创所得税汇算清缴报告显示 2019 年度、2020 年度毛利率在 8%-11%之间）；2020 年兴森科技开始直接向公司下单。

2) 主要外发单客户毛利率

单位：%

客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	变动	数值	变动	数值	变动	
瑞昇云创	13.14	-8.73	21.87	-1.13	23.00	0.41	22.59
兴森科技	26.54	0.42	26.12				

如上表所示，公司向瑞昇云创销售产品毛利率分别为 22.59%、23.00%、21.87% (剔除运费影响后 23.55%) 和 13.14%，2018-2020 年度相对稳定；2021 年 1-6 月，产品附加值相对较高的多层板销售占比下降 14.81 个百分点，加之单价相对较高的沉金工艺产品占比由 2020 年度的 62.93% 下降至 47.64%，受产品结构变化影响，产品平均销售单价、单位成本随之下降，与此同时，单位成本受主要原材料价格快速上涨影响下降幅度低于销售价格降幅，毛利率随之下降。兴森科技于 2020 年开始向公司下单，2020 年度、2021 年 1-6 月毛利率相对稳定。

此外，从订单来源看，报告期内，公司外发单业务主要来自同行业知名上市公司兴森科技、崇达技术，该部分外发单销售分别占同期外发单业务的 97.21%、97.86%、95.73% 和 86.81%；同时，该部分订单主要为多层板，毛利率分别为 22.59%、23.00%、22.29% 和 20.68%，毛利率相对稳定。

(3) 外单业务不属于受托加工业务，符合属于行业惯例

1) 外单业务不属于受托加工业务

外发单业务由采购方明确技术指标、品质要求、交期要求，不提供生产所需的原材料；承接方根据订单组织原材料采购、产品生产，产品交付，相关过程与企业其他订单基本一致，承担材料采购、产品生产责任，根据企业会计准则《企业会计准则第 14 号——收入》，按照已收或应收对价总额确认收入总额。受托加工业务，是指由委托方提供原料和主要材料 (或由生产提供单位自行采购原料)，受托方只代垫部分辅助材料，按照委托方的要求加工货物并收取加工费的经营行为，根据企业会计准则《企业会计准则第 14 号——收入》，按照已收或应收加工费确认收入。由此可知，外发单业务与受托加工业务有着明显区别，公司外单业务不属于受托加工业务。

2) 外单业务属于行业惯例

PCB 产品存在生产工艺复杂、设备投资金额大、客户订单不均衡的特点，PCB 制造商综合客户订单需求、资金实力、成本效益等配置产线设备，满足正常订单生产需求。同时，在订单较多自身产能无法满足生产计划时，会将部分订单直接

或通过贸易商委托 PCB 制造商生产，由此形成 PCB 行业外发单业务。对于 PCB 制造商来说，产能不足时，直接或间接向其他 PCB 厂商发送订单，以补充自身产能；产能过剩时，直接或间接接受其他 PCB 厂商生产订单，以充分利用产能。同行业公司深南电路招股说明书显示，受产能限制，深南电路委托多家厂商代工，包括奥士康、博敏电子、广东骏亚、胜宏科技等，由此可知外发单业务属于行业惯例。

2. 结合外发单贸易商客户的毛利率、公司的毛利率等，说明外发单业务的可持续性

(1) 报告期内，公司主营业务毛利率、外发单毛利率如下：

				单位：%
项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务毛利率	18.78	22.07	24.49	24.09
外发单业务毛利率（PCB 制造商+PCB 贸易商）	18.78	22.33	23.12	22.94
其中：PCB 贸易商外发单毛利率	13.14	21.87	23.00	22.59

如上表所示，报告期内，公司外发单业务毛利率分别为 22.94%、23.12%、22.33%和 18.78%，毛利率相对稳定。公司外发单主要为兴森科技、崇达技术等优质客户外发单，整体而言毛利率与主营业务毛利率相近；与此同时，受产品结构影响，2021 年 1-6 月贸易商外发订单毛利率下降较快。

(2) 外发单业务的可持续性

如前述，申报期内公司外发单业务收入分别为 1,311.44 万元、4,229.17 万元、4,041.35 万元和 1,385.53 万元，分别占同期主营业务收入的 2.50%、7.05%、5.22%和 2.48%，占比相对较小，是公司常规订单的补充，并非公司业务重点，选择性的承接部分优质外发单是公司承接外发单业务的经营策略，外发单业务具有可持续性。

(七) 说明发行人及其实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系、资金往来或其他密切关系

1. 瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技的基本情况

瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技的主要人员情况如下：

名 称	实际控制人	股权结构	主要人员
瑞昇云创	陈永丰	陈永丰持股 100.00%	执行董事兼总经理：陈永丰； 监事：祁航
Talent Force	谭嘉麟	谭嘉麟持股 100.00%	董事：谭嘉麟；高级管理人员： Snow Zhang
Fineline Global	邱醒亚	兴森快捷香港有限公司持股 100.00%	董事：邱醒亚、Eric Tiong Hin Won、TIONG HIN WON、 陈岚、Xiaoyue Xiao；高级 管 理 人 员：Eliyahu Ikan (CEO)
兴森科技	邱醒亚	邱醒亚持股 16.42%；深圳市投控资本有限公司—深圳投控共赢股权投资基金合伙企业(有限合伙)持股 4.99%；晋宁持股 4.50%；叶汉斌持股 4.25%；张丽冰持股 2.78%；金宇星持股 1.79%；中国工商银行股份有限公司—海富通改革驱动灵活配置混合型证券投资基金持股 1.51%；柳敏持股 1.40%；全国社保基金一一六组合持股 1.19%；上海玖歌投资管理有限公司—玖歌玖银一号私募证券投资基金持股 0.94%(截至 2021 年 6 月 30 日前十大股东)	董事长、总经理：邱醒亚； 董事：刘新华、陈岚、范晓 宁、刘瑞林、王明强、朱宁； 监事：王燕、常旭、王渝； 副总经理：曾志军；副总 经理：乔书晓；副总经理：刘 湘龙；副总经理、董事会秘 书：蒋威；副总经理、财务 负责人：王凯

2. 公司及其实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系或其他密切关系的核查

针对上述事项，我们主要执行如下核查程序

(1) 访谈瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网络查询瑞昇云创实际控制人、主要股东、主要人员，通过中信保查询 Fineline Global 实际控制人、主要股东、主要人员，通过香港注册登记中心查询 Talent Force 实际控制人、主要股东、主要人员，通过兴森科技的定期报告查询兴森科技实际控制人、主要股东、主要人员，并将查询信息与访谈记录进行核对；

(2) 交叉对比公司实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系；

(3) 查阅公司实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人出具确认函。

经核查，公司及其实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系或其他密切关系。

3. 公司及其实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇

云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在资金往来的核查

针对上述项目，具体核查情况如下：

(1) 核查范围

1) 公司及其子公司；

2) 公司的实际控制人、主要自然人股东、董事(不包括独立董事和 PE 机构股东委派的董事)、监事、高级管理人员；

3) 报告期内离任的董监高(不包括 PE 机构股东委派的董事)；

4) 上述人员的关联人(配偶、在公司业务岗位任职的近亲属、与上述人员在报告期内存在 10 万元以上资金往来的近亲属)。

(2) 核查程序

公司及其实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人银行流水具体核查情况如下：

1) 对公司资金流水的核查情况

① 自公司基本户开户银行取得已开立银行账户清单，与公司账面银行账户进行核对；获取公司及其子公司报告期内的银行流水，核查公司及其子公司报告期内的银行账户具体情况如下：

序号	所属公司	开户银行	开户数(个)
1	金禄电子	农业银行、广发银行、工商银行、建设银行、招商银行、东莞银行、广州农商行、广东清远农商行	25
2	湖北金禄	农业银行、中国银行	6
3	香港凯美诺	汇丰银行	1
4	金禄电路板	汇丰银行	1

② 抽查公司及子公司报告期内金额超过 50 万的银行流水，与银行日记账进行双向核对；核查公司与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技资金往来，并抽取银行回单进行核对，核查公司是否与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技存在异常资金往来；

③ 核查公司与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在资金往来。

2) 对非自然人主要股东晨道投资资金流水的核查情况

查阅晨道投资出具的与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森

科技及其实际控制人、主要股东、董监高之间不存在资金往来的承诺函。

3) 对公司实际控制人、内部董事、监事、高级管理人员，上述人员的关联人的资金流水核查情况

获取报告期内公司实际控制人、主要自然人股东、董事(不包括独立董事和投资机构股东委派的董事)、监事、高级管理人员的银行流水，并核查上述人员的配偶、在公司业务岗位任职的近亲属、与上述人员在报告期内存在 10 万元以上资金往来的近亲属的银行流水，以及报告期内离任的董监高在任职期间的银行流水，检查是否与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高有资金往来。

具体核查人员及核查情况如下：

序号	姓名	与公司关联关系	账户数 (个)	关联人 核查人 数	关联人 银行账 户数
1	李继林	公司实际控制人、董事长兼总经理	18	5	15
2	周敏	公司实际控制人，李继林配偶	17		
3	麦睿明	公司主要股东、公司报告期内离任的董事	6	2	9
4	叶庆忠	公司主要股东、董事	13	2	16
5	叶劲忠	公司主要股东	17	2	8
6	赵玉梅	公司董事、常务副总经理	9	/	/
7	陈龙	公司董事、董事会秘书、副总经理	4	/	/
8	黄权威	公司监事	6	1	3
9	刘仁和	公司监事	8	1	4
10	黄伟兰	公司监事	7	2	4
11	李增才	公司副总经理	14	4	8
12	李元治	公司副总经理	1	1	1
13	曾维清	公司副总经理	11	2	7
14	伍瑜	公司副总经理	3	7	24
15	伍大琼	公司报告期内离职的高管、伍瑜的配偶	4		
16	黄玲琳	公司财务总监	14	1	1
17	邱敏杰	公司报告期内离职的监事	1	/	/

注：麦睿明因涉嫌走私进口雪茄烟被羁押，仅提供覆盖报告期初至 2020 年 6 月的流水

4. 核查结论

经核查：(1)除正常经营业务发生的往来外，报告期内，公司与瑞昇云创、

Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在其他资金往来；(2)除公司实际控制人李继林委托谭嘉麟(Talent Force的股东及实际控制人)代购药品支付 0.40 万元及代为支付其子境外求学所需生活费用 81.28 万元外，报告期内，公司实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在其他资金往来。

(八) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对事项事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司总经理，了解 PCB 行业产品特点、产业链参与主体、公司发展历程及市场开拓策略、公司贸易商客户收入占比较高的原因，评估判断公司贸易商客户收入占比高于同行业公司的合理性、内销采用贸易商模式原因及是否符合行业惯例，外发单业务客户及是否符合行业惯例；

(2) 查阅同行业公司首发上市招股说明书、首发上市审核问询函回复报告、定期报告，了解贸易商客户存在的原因、作用、盈利模式以及同行业公司贸易商客户收入占比情况，了解内销采用贸易商模式情况，了解外发单业务情况，并对比分析公司业务是否符合行业惯例；

(3) 获取主要贸易商终端构成情况，核查是否实现真实销售；

(4) 获取公司与前五大贸易商客户合作以来的历年交易金额，了解交易变化原因，是否存在报告期增长较快的情形；

(5) 通过中信保、上市公司年报、向贸易商获取财务报告等方式了解公司贸易商的主要财务情况；

(6) 获取前十大客户销售明细表，结合产品结构、贸易方式分析 Talent Force、Quicktronics、HY GLOBAL 和瑞昇云创销售毛利率高于前十大贸易商客户的原因；

(7) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查、巨潮资讯网等网站查询瑞昇云创、兴森科技的基本信息、股权结构、主要人员等信息；

(8) 访谈瑞昇云创实际控制人陈永丰，了解瑞昇云创命名及更名原因，了解瑞昇云创及其实际控制人、主要股东、董监高与兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系等；

(9) 取得并查阅瑞昇云创出具的瑞昇云创及其实际控制人、主要股东、董监高与兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系的确认函；

(10) 比较公司向瑞昇云创销售产品与向其他方销售产品价格情况，分析公司与瑞昇云创交易公允性；

(11) 获取瑞昇云创与 Fineline Global 的客户明细表，检查是否存在重叠终端客户；

(12) 获取公司外发单客户销售明细表，分析公司承接的外发客户订单的收入及毛利情况，结合外发单业务模式、同行业公司情况，判断是否实质属于受托加工业务、是否符合行业惯例；并结合公司主营业务毛利率、外发单接单策略，评估外发单业务是否可持续；

(13) 访谈 Fineline Global、Talent Force、瑞昇云创，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网络查询瑞昇云创实际控制人、主要股东、主要人员，通过中信保查询 Fineline Global 实际控制人、主要股东、主要人员，通过香港注册登记中心查询 Talent Force 实际控制人、主要股东、主要人员，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网络及兴森科技的定期报告查询兴森科技实际控制人、主要股东、主要人员；

(14) 取得公司实际控制人、董监事及其上述关联人员的《关联关系调查表》，并将其与瑞昇云创、兴森科技、Fineline Global、Talent Force 的实际控制人、主要股东、董监高进行比对，确认公司及其实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系或其他密切关系；

(15) 获取公司及其子公司、实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人银行流水，核查是否与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高存在资金往来。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 公司贸易商收入占比高于同行业水平与公司所处经营阶段特点相符，原因合理；内销采用贸易方式销售符合行业惯例；

(2) 公司向贸易商客户销售已实现真实销售、最终销售；

(3) 报告期内，公司与前五大贸易商客户交易增长较快，主要系公司业务规

模增长所致，原因合理；主要贸易商财务数据具有真实性；

(4) Talent Force、Quicktronics、HY GLOBAL 和瑞昇云创销售毛利率高于前十大贸易商客户主要原因系产品结构及贸易方式差异所致，具有合理性；

(5) 瑞昇云创命名及更名系根据其实际经营需要，该公司及其实际控制人、主要股东、董监高与兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系；公司销售给瑞昇云创的定价公允；瑞昇云创与 Fineline Global 终端客户存在较大差别，除 2018 年度存在重叠客户兴森科技外，不存在其他重叠客户；

(6) 外发单业务不属于受托加工业务，符合行业惯例；外发单业务是公司常规订单的补充，并非公司业务重点，选择性的承接部分优质外发单是公司承接外发单业务的经营策略，外发单业务具有可持续性；

(7) 公司及其实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系或其他密切关系；除正常经营业务发生的往来外，报告期内，公司与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在其他资金往来；除公司实际控制人李继林委托 Talent Force 的主要股东及实际控制人谭嘉麟代为支付其儿子在境外求学所需生活费用合计为 81.28 万元及代为支付其在香港求医所购药品的费用 0.40 万元外，公司实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在其他资金往来。

(九) 请申报会计师质控、内核部门发表明确意见

我所按照《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的质量控制》的规定为本审计项目委派了项目质量控制复核人员，项目质量控制复核人员对项目组做出的重大判断和得出的结论进行了客观评价，所实施的工作包括（但不限于）复核关于贸易商具体核查等相关事项的工作底稿等。

经复核，项目质量控制复核人员认为项目组对公司以下相关事项执行的核查工作可以支持其得出的结论：

(1) 公司贸易商收入占比高于同行业水平与公司所处经营阶段特点相符，原因合理；内销采用贸易方式销售符合行业惯例；

(2) 公司向贸易商客户销售已实现真实销售、最终销售；

(3) 报告期内，公司与前五大贸易商客户交易增长较快，主要系公司业务规模增长所致，原因合理；主要贸易商财务数据具有真实性；

(4) Talent Force、Quicktronics、HY GLOBAL 和瑞昇云创销售毛利率高于前十大贸易商客户主要原因系产品结构及贸易方式差异所致，具有合理性；

(5) 瑞昇云创命名及更名系根据其实际经营需要，该公司及其实际控制人、主要股东、董监高与兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系；公司销售给瑞昇云创的定价公允；瑞昇云创与 Fineline Global 终端客户存在较大差别，除 2018 年度存在重叠客户兴森科技外，不存在其他重叠客户；

(6) 外发单业务不属于受托加工业务，符合行业惯例；外发单业务是公司常规订单的补充，并非公司业务重点，选择性的承接部分优质外发单是公司承接外发单业务的经营策略，外发单业务具有可持续性；

(7) 公司及其实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系或其他密切关系；除正常经营业务发生的往来外，报告期内，公司与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在其他资金往来；除公司实际控制人李继林委托 Talent Force 的主要股东及实际控制人谭嘉麟代为支付其儿子在境外求学所需生活费用合计为 81.28 万元及代为支付其在香港求医所购药品的费用 0.40 万元外，公司实际控制人、主要股东、董监高和上述人员的关联人与瑞昇云创、Talent Force、Fineline Global、兴森科技及其实际控制人、主要股东、董监高不存在其他资金往来。

二、关于终端客户核查

申请文件和首轮问询回复显示：

(1) 中介机构对报告期内主要贸易类客户的销售金额进行函证，以确认报告期内公司与贸易类客户的交易情况，报告期贸易商回函比例分别为 88.07%、90.86%和 86.73%。

(2) 实地走访报告期内主要贸易类客户，其中对注册地在香港外的境外贸易商，因疫情影响，主要对其设立在国内办事处进行走访，未设立办事处的，通过视频进行访谈询问。报告期，实地走访及视频访谈占贸易类收入比例分别为

79.38%、92.79%和 89.05%。

(3) 对于境内主要贸易商客户进行实地走访并查看其库存；对境外的主要贸易商在征得客户同意后，抽取产品订单、查看相应发运单，登陆客户信息系统等核查发送终端客户情况。报告期上述核查客户收入占贸易商销售额的比例分别为 84.61%、85.97%和 89.16%。

(4) 对于归类为送至终端客户的订单，选取样本进行抽查，通过网络检索的方式搜索发运地址所对应公司，同时通过发运地址收件人或订单中明确的终端客户名称搜索公司名称。

(5) 保荐人和申报会计师对报告期各期末存货实施监盘，抽盘比例分别为 32.61%、36.26%和 50.47%。

请保荐人、申报会计师：

(1) 说明函证的具体过程，包括不限于询证函填写、封装、邮寄和回函的经办人员、经办时间和地点等，是否存在由发行人代为处理的情况。

(2) 走访办事处的具体情况，包括走访和对方接待人员构成、走访时间、访谈内容、走访比例，接待人员所述内容是否经过授权，能否代表客观情况；对于视频访谈，说明如何核实对方身份，如何核实客户是否实现了最终销售、真实销售，核查程序是否充分。

(3) 根据实际走访所获取的贸易商客户进销存情况，说明报告期各期末尚未销售产品占当期发行人向其销售金额比重，是否存在贸易商压货情形，结合贸易商销售周期说明是否实现最终销售、真实销售。

(4) 进一步说明“抽取产品订单、查看相应发运单，登陆客户信息系统等核查发送终端客户情况”的具体情况，包括抽取产品订单的批次、金额、占该客户收入的比，订单、发运单和客户信息系统的对应情况，核查的订单比例是否能支持对该客户整体无异常的结论。

(5) 详细说明对贸易商客户的销售合同、物流发货记录、报关单、回款流水等的具体核查情况及结论。

(6) 对于归类为送至终端客户的订单，说明选取样本的维度和比例，“搜索发运地址所对应公司”的具体情况，是否存在发运地址距离较近的情形。

(7) 说明存货监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具

体情况、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况、监盘比例是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并请保荐人、申报会计师质控、内核部门一并发表明确意见。（审核问询函问题 2）

（一）说明函证的具体过程，包括不限于询证函填写、封装、邮寄和回函的经办人员、经办时间和地点等，是否存在由发行人代为处理的情况

1. 函证的具体过程

我们严格按照《中国注册会计师审计准则 1312 号——函证》的要求实施了函证程序，在确定需要填列的信息、选择被询证者、设计询证函、快递发出及收回过程等方面始终保持了控制。

（1）函证对象的选择

我们选取了报告期销售额较大或应收余额较大的客户作为被询证对象，函证报告期各期销售额及应收账款余额。

针对境外客户，我们将公司已盖章的询证函扫描成 PDF，通过邮箱直接发送至国外客户经办人邮箱并将纸质盖章询证函独立邮寄给客户经办人；针对境内客户，我们直接将公司已盖章后的询证函独立邮寄给客户经办人；同时对盖章后的询证函扫描留底，便于核对回函与发函是否为同一份函证。

（2）对发函的控制

1) 针对纸质询证函

① 将被询证者的名称、地址与与被询证方官网、企业信用信息查询系统或企查查等公开信息进行对比，核实函证地址是否与工商注册地址一致；

② 通过百度地图、公司官网查询被函证客户地址，核实函证地址是否与查询地址一致；

③ 获取被函证客户联系人名片、工牌，核实函证对象的身份；

④ 与核查过程中获取的其他资料(如合同、发票显示的地址)进行核对。

2) 针对电子邮件函证

① 收件人邮箱后缀与被函证客户的单位名称及官网显示的企业邮箱后缀进行核对；

② 获取电子邮件被函证客户联系人名片，核实联系人、邮件函证邮箱是否相同；获取公司与电子邮件被函证客户日常往来邮件记录等核实邮箱地址、收件

人真实性；

③ 通过 WHOIS(<https://who.is>)、中信保报告查询被询证客户邮箱地址后缀的所有者，核实是否与被询证客户名称、地址等相匹配。

(3) 对回函实施的控制

1) 针对纸质询证函回函

① 核对获得的纸质回函的函证内容是否与发函内容一致，回函是否存在涂改的痕迹等异常情况，相关函证的签字或盖章情况是否存在异常情况；

② 针对顺丰快递邮寄回函的部分，通过顺丰快递官网或邮件咨询顺丰客服人员获取寄件人信息，确认回函的寄件人姓名、地址是否与发函时的收件人姓名、地址是否一致，确认回函是否晚于发函快递的签收时间；

③ 针对除顺丰以外快递邮寄回函的部分，通过查看回函面单的信息，确认回函的寄件人姓名、地址是否与发函时的收件人姓名、地址是否一致，确认回函是否晚于发函快递的签收时间。

2) 针对电子邮件回函

① 核实电子邮件发函收件人与回函发件人是否为同一人；

② 核对回函的发件人邮箱后缀与函证收件人邮箱后缀是否一致；

③ 核对邮件回函询证函内容是否与发函内容一致，回函邮件附件内容是否存在涂改的痕迹等异常情况，相关回函附件内容的签字或盖章情况是否存在异常情况。

2. 函证过程是否存在由发行人代为处理的情况

公司贸易商客户询证函填写、封装、邮寄和回函的经办人员、经办时间和地点的具体情况如下：

期 间	询证函填写、封装、邮寄人员	贸易商客户收件人	收件地址	发函时间段	主要回函时间段	回函经办人员	回函地址
2018-2019年度	审计人员：唐子欢、陈愉霞	财务人员、采购人员、总经理	1. 贸易商客户工商注册地址、客户其他办公场所 2. 贸易商客户联系人的邮箱	2020年5月 2020年8月	2020年5-6月 2020年8-11月	贸易商客户财务人员、贸易商客户采购人员、贸易商客户总经理	1. 贸易商客户工商注册地址、客户其他办公场所 2. 贸易商客户联系人邮箱直接发送至审计人员
2020年度				2021年1月	2021年1-2月		
2021年1-6月				2021年7月	2021年7-8月		

经核查，函证具体过程不存在由公司代为处理的情况。

(二) 走访办事处的具体情况，包括走访和对方接待人员构成、走访时间、

访谈内容、走访比例，接待人员所述内容是否经过授权，能否代表客观情况；对于视频访谈，说明如何核实对方身份，如何核实客户是否实现了最终销售、真实销售，核查程序是否充分

1. 走访办事处的具体情况，包括走访和对方接待人员构成、走访时间、访谈内容、走访比例，接待人员所述内容是否经过授权，能否代表客观情况；

报告期内，我们实地走访办事处及视频访谈贸易类客户占贸易类收入的比例情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贸易类营业收入	25,174.55		34,333.36		30,556.96		27,039.03	
实地走访及视频访谈	21,914.48	87.05	29,974.83	87.31	27,888.56	91.27	21,125.06	78.13
其中：走访境外贸易商境内办事处	11,977.34	47.58	13,979.29	40.72	12,111.82	39.64	13,556.79	50.14
视频访谈	2,955.51	11.74	2,552.21	7.43	2,350.78	7.69	1,684.29	6.23

报告期内，实地走访及视频访谈贸易商客户的销售金额占贸易商收入的比例分别为 78.13%、91.27%、87.31%、87.05%，其中走访境外贸易商客户在境内办事处的金额占贸易商收入比例分别为 50.14%、39.64%、40.72%、47.58%。

公司境外贸易商客户相对集中，主要为 Fineline Global、DVS、HY GLOBAL、Talent Force、C-tek。对在中国境内设有办事处的 Fineline Global、DVS，走访了其在中国境内的办事处；对未在中国境内设立办事处的 HY GLOBAL 进行了视频访谈，对 Talent Force 进行实地走访。

走访的境外贸易商在国内办事处的具体情况如下：

序号	客户名称	走访时间	走访人员	走访地点	被访谈人职务	是否经过授权	是否代表客观情况
1	DVS	2021.08.18	孙慧敏	深圳办事处	中国区总经理	是	是
2	Fineline Global	2021.02.25	王威	东莞办事处	供应链总监	是	是

对上述实地走访客户的访谈内容包括：客户的基本情况（主营业务、经营区域、经营规模、下游客户类型等）、与公司的合作历史、合作模式、双方交易的具体内容、公司产品占其采购同类产品的比例、退换货情况、最终销售及库存情况、是否存在关联关系等。

上述被访谈人为贸易商客户中国地区的主要负责人和供应链总监，走访人员通过获取访谈接待人员名片核实接待人员身份信息，接待人员所述内容经客户授

权并加盖公章，能代表客户的客观情况。

2. 对于视频访谈，说明如何核实对方身份

对于视频访谈，我们执行了以下程序以核实对方身份：

(1) 由公司业务人员发送邮件至客户邮箱，邀请客户进行视频访谈并预约访谈时间，邮件往来均需抄送我们邮箱；核查客户使用的邮箱是否与日常业务往来沟通邮箱；

(2) 视频访谈时要求被访谈对象出示客户工牌或名片以确认其身份；

(3) 我们对视频访谈进行全程录像；视频访谈结束后，将访谈问卷发送至被访谈人，被访谈人确认无误后打印访谈记录、签字和盖章确认，原件寄给我们；

(4) 核查访谈记录签字或盖章与日常业务往来文本的客户签字、公章是否一致。

3. 如何核实客户是否实现了最终销售、真实销售，核查程序是否充分

(1) 访谈境外贸易类客户的基本情况(主营业务、经营区域、经营规模、下游客户类型等)、与公司的合作历史、合作模式、双方交易的具体内容、公司产品占其采购同类产品的比例、退换货情况、最终销售情况；

(2) 对部分终端消费者直接进行视频访谈，确认产品实现终端销售；

(3) 取得主要贸易商客户主要终端客户情况，通过公开渠道检索等方式核实客户是否存在异常，了解相对应客户的主要业务，判断其采购 PCB 是否具有合理性；

(4) 获取境外贸易类客户的中信保资信报告，了解境外客户的成立时间、地址、营业范围、职工人数、高管信息等，核查公司与境外客户是否存在关联关系；同时通过企查查、国家企业信用信息公示系统等查询境内主要贸易商客户的工商信息，了解其成立时间、地址、营业范围、高管信息、股东情况等，核查公司与境内贸易商客户是否存在关联关系；

(5) 对报告期内贸易类客户进行函证，以确认报告期内公司与贸易类客户的交易情况；

(6) 获取主要贸易商客户填写的调查表，了解其报告期各期末尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重、销售后期等情况，确认其是否实现真实销售；

(7) 抽查主要境外贸易商客户终端客户订单，并追查境外贸易商客户的发运单，分析交易内容及交付是否存在异常，向境外贸易商客户确认终端回款情况，

核实客户实现最终销售；

(8) 核查境外贸易商发货地址，进一步确认销售给终端客户的情况。

经核查，我们认为公司境外贸易类客户实现了最终销售、真实销售，我们已实施了充分的核查程序。

(三) 根据实际走访所获取的贸易商客户进销存情况，说明报告期各期末尚未销售产品占当期发行人向其销售金额比重，是否存在贸易商压货情形，结合贸易商销售周期说明是否实现最终销售、真实销售

1. 贸易商客户库存较少，不存在压货的情形

(1) 印制电路板为定制化产品，零库存、高周转为贸易商客户经营策略

印制电路板为定制化产品且客户对产品品质、交期有着严格的要求；与此同时，定制化的特点使得客户严格按生产需求下单，PCB 制造商严格按客户订单及交期组织生产、交货，产品一旦交货，非质量问题不能退货。贸易商客户在产业链中起着桥梁作用，从终端客户接单并严格按终端客户订单向 PCB 制造商下单采购，出于成本效益考虑，贸易商客户以“零库存、高周转”为经营策略，较少形成库存。

(2) 公司严格按订单交期组织生产、交付，管控产品质量，不存在提前向贸易商客户交货确认收入的情形

PCB 产品质量直接影响下游电子产品的质量、性能、可靠性，而产品存放时间与产品质量密切相关，存放时间越久越容易造成产品表面氧化、受潮等产品质量问题，因而客户对产品交期、生产周期有着严格的要求，一般不接受生产日期距离交期较久的产品。出于产品品质管控及产品质量问题溯源管理，公司严格按单交期组织生产、交付，并在每块产品上均标识产品生产周期，记录产品生产时间，以便客户查验。

与此同时，报告期内，公司产能总体偏紧，使得公司更加注重产品生产管理，在综合评估产品加工难度、产品交期、贸易方式、运输时间等基础上组织生产，最大程度上保证产品生产周期临近交期。对于境内客户，通常在交期前 2-3 周投料生产；对于境外客户，考虑物流运输耗时相对较长，通常在交期前 3-4 周投料生产，不存在生产日期过早偏离交期、交货日期过早偏离交期的情形，亦不存在提前向贸易商客户交货确认收入的情形。

(3) 主要贸易商大多无仓库；有仓库的，少有库存

1) 主要贸易商大多无仓库，直接由公司发往终端客户或其指定货代

报告期各期，前十大贸易商客户中无仓库（零库存）贸易商客户收入占比如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
无仓库（零库存）贸易商客户	14,257.61	65.86	17,940.15	60.00	15,100.85	58.94	12,946.47	59.07
有仓库贸易商客户	7,390.22	34.14	11,958.69	40.00	10,517.84	41.06	8,970.61	40.93
主要贸易商客户	21,647.83	100.00	29,898.84	100.00	25,618.69	100.00	21,917.08	100.00

如上表所示，报告期内，主要贸易商客户中主要为无仓库（零库存）贸易商客户，销售占比分别为 59.07%、58.94%、60.00%和 65.86%；配置仓库的主要贸易商客户销售占比相对较低。

2) 实地走访主要贸易商仓库，库存较少

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实地走访主要贸易客户仓库销售金额	5,176.30	8,983.83	7,533.62	6,164.22
有仓库贸易商客户销售金额	7,390.22	11,958.69	10,517.84	8,970.61
走访占比	70.04	75.12	71.63	68.72

3) 主要贸易商库存情况

终端客户信息为贸易商客户经营之本，出于商业秘密考虑，贸易商一般不会与 PCB 制造商共享终端客户信息，不会向 PCB 制造商提供完整进销存数据。依据主要贸易商提供的各期末库存数据占当期采购金额比重情况表，结合对境内主要贸易商、香港主要贸易商实地走访并查看库存情况，公司主要贸易商各期库存及占比情况如下：

序号	客户名称		配送方式	各年末尚未销售产品占当期公司向其销售金额比重水平			
				2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1	Fineline Global		发货至其指定货代或终端客户	零库存	零库存	零库存	零库存
2	DVS	DVS SRL	发货至其仓库后其自行安排将货物送至终端客户	低于 1%	低于 1%	低于 1%	低于 1%
		其他主体	发货至其指定货代或终端客户	零库存	零库存	零库存	零库存
3	Talent Force		发货至其仓库后，其自行安排将货物送至终端客户	低于 1%	低于 1%	低于 1%	低于 1%

4	Quicktronics	发货至其指定货代	零库存	零库存	零库存	零库存
5	HY GLOBAL	发货至韩国仁川港后其自行安排送至终端客户	零库存	零库存	无交易	无交易
6	瑞昇云创	发货至终端客户	零库存	零库存	零库存	零库存
7	至诚合	发货至其仓库后其自行安排送至终端客户	低于 3%	低于 3%	低于 3%	低于 3%
8	华盈展发、金禄通[注 1]	发货至其仓库后其自行安排送至终端客户、少量货物直接发往终端客户	低于 5%	低于 5%	低于 2%	低于 2%
9	湖南玮孚、湖南电子[注 2]	发货至其仓库后其自行安排送至终端客户	约 1%	约 1%	约 1%	约 1%
10	深圳好又高	发货至其仓库后其自行安排送至终端客户	低于 1%	低于 1%	低于 1%	低于 1%
11	深圳西拿	发货至其仓库后其自行安排送至终端客户	低于 1%	低于 1%	低于 1%	低于 1%
12	C-tek	发货至终端客户	零库存	零库存	零库存	零库存
13	富盛云城	发货至终端客户或其办公场所	零库存	零库存	零库存	零库存

[注 1]：华盈展发为金禄通实际控制人控制的公司，因此将金禄通与华盈展发的交易合并披露

[注 2]：湖南玮孚、湖南金禄由同一实际控制人吴宇控制，因此将湖南玮孚、湖南金禄合并披露

如上表所示，报告期各期末，公司主要贸易商客户尚未销售公司产品占当期其公司采购金额比均低于 5%，大部分贸易商客户占比处于 1%以内或零库存的水平，我们已对 Talent Force、至诚合、华盈展发&金禄通、湖南玮孚&湖南电子、深圳好又高、深圳西拿、富盛云城租赁仓、办公场所进行实地查看，存在少量库存或无库存，贸易商客户库存少、周转快，不存在压货的情形。

2. 贸易商客户销售周期短、周转快

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

(1) 公司主要贸易商向终端客户销售周期（发货周期，下同）情况

根据从贸易商所获取的数据，报告期各期末公司主要贸易商向终端客户销售周期情况如下所示：

序号	客户名称		是否有库存	主要贸易商向终端客户销售周期			
				2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	Fineline Global		零库存	1 周左右	1 周左右	1 周左右	1 周左右
2	DVS	DVS SRL	库存低于 1%	1 周左右	2-4 周	1 周左右	1 周左右
		除 DVS SRL 以外的公司	零库存	1 周左右	1 周左右	1 周左右	1 周左右
3	Talent Force		库存低于 1%	1 周左右	1 周左右	1 周左右	1 周左右
4	Quicktronics		零库存	1 周左右	1 周左右	1 周左右	1 周左右
5	HY GLOBAL		零库存	1 周左右	1 周左右	无交易	无交易
6	瑞昇云创		零库存	1 周左右	1 周左右	1 周左右	1 周左右
7	至诚合		库存低于 3%	1 周左右	1 周左右	1 周左右	1 周左右
8	华盈展发、金禄通		库存低于 5%	2-4 周	2-4 周	1-2 周	1-2 周
9	湖南玮孚、湖南电子		库存约 1%	1 周左右	1 周左右	1 周左右	1 周左右
10	深圳好又高		库存低于 1%	2-4 周	2-4 周	2-4 周	2-4 周
11	深圳西拿		库存低于 1%	1 周左右	1 周左右	1 周左右	1 周左右
12	C-tek		零库存	1 周左右	1 周左右	1 周左右	1 周左右
13	富盛云城		零库存	1 周左右	1 周左右	1 周左右	1 周左右

如上表所示，报告期内，公司主要贸易商客户销售周期短、周转快，基本无库存。

（2）中介机构对主要贸易商销售周期的核查

针对境内贸易商客户，由公司直接送货至终端客户部分，核查送货记录，经核查，自主配送（主要为广东省内）的一般当天送达终端客户，第三方物流配送的一般 1-3 天送达终端客户；由公司发货至贸易商仓库后贸易商自行安排送至终端客户部分，实地走访贸易商仓库，了解贸易商仓库容量、用途、出货频率、库存，经核查，主要贸易商客户仓库为临时存放用，货物周转较快，出货周期以一周左右为主，通常不超过 1 个月。

针对境外贸易商客户，由公司直接送货至终端客户部分（由公司委托货代配送），核查送货记录、提单等并经主要货代确认，经核查，货代根据海运班次或空运航班情况，通常在 3-10 日内完成发货；对于由公司发货至贸易商指定货代的，向贸易商主要货代确认，经核查，公司送至货代后，货代根据海运班次或空运航班情况，通常在 3-10 日内完成发货。

综合所述，公司贸易商客户库存少、周转快、销售周期短，不存在采购公司产品库存积压的情况，贸易商客户已实现最终销售、真实销售。

（四）进一步说明“抽取产品订单、查看相应发运单，登陆客户信息系统等核查发送终端客户情况”的具体情况，包括抽取产品订单的批次、金额、占该客户收入的比，订单、发运单和客户信息系统的对应情况，核查的订单比例是否能支持对该客户整体无异常的结论

针对境外贸易商收入的核查，是我们在基于认定公司相关境外贸易商销售收入内控有效、执行了包括走访、分析性复核、询证、细节测试等基础上，结合客户类型及特点所执行的针对性的程序。

贸易商基于自身信息保密的考虑，一般不配合公司执行大规模的样本核查，我们执行上述针对性的程序主要目的在于通过适当样本核查以了解公司贸易商对订单、货物销售等内部管理情况，以合理判断贸易商对外销售的真实性，并需要结合贸易商客户的其他延伸核查程序进行综合判断方能得出整体无异常的结论。

基于上述目的，我们在征得主要贸易商同意后，抽取销售金额较大的订单，观看由贸易商对接人在客户信息系统中查询对应订单记录信息及货物流转信息情况，并获取查询订单对应型号产品采购及销售明细表，或查看贸易商提供的对应客户订单、发运单等单据。

报告期各期，抽取的产品订单情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	抽取订单数	金额	占客户收入比	抽取订单数	金额	占客户收入比
Fline Global	118.00	2,806.60	32.39%	166.00	2,889.98	31.79%
DVS	396.00	1,448.86	43.73%	606.00	2,259.62	46.22%
Talent	85.00	925.51	50.66%	181.00	1,629.97	52.67%

Froce						
HY GLOBAL	10.00	816.82	30.75%	3.00	460.88	32.62%
C-TEK	13.00	171.91	29.36%	13.00	97.45	22.03%
Redboard	10.00	58.60	21.18%	15.00	76.84	16.81%

(续上表)

客户名称	2019 年度			2018 年度		
	抽取订单数	金额	占客户收入比	抽取订单数	金额	占客户收入比
Fline Global	170.00	2,164.49	30.12%	156.00	2,385.69	31.81%
DVS	571	2,061.23	41.84%	609.00	3,308.09	54.61%
Talent Froce	123.00	1,192.90	56.22%	35.00	594.38	50.59%
HY GLOBAL						
C-TEK	19.00	99.33	26.44%	8.00	52.67	51.63%
Redboard	10.00	50.29	16.81%	15.00	70.09	17.61%

注：2018 年度、2019 年度公司与 HY GLOBAL 无交易

因内部管理方式不同，不同贸易商向公司提供的信息也不尽相同，具体情况如下：

境外贸易商	情况说明
Fline Global	查看了贸易商客户目前使用的信息管理系统，贸易商依据我们提供的订单样本，从系统中导出对应采购订单的信息以及相匹配的销售发货信息。我们依据提供贸易商提供的上述信息，对比分析了贸易商采购、销售相关信息与公司订单的匹配性，包括贸易商向公司采购的订单号、订单建立时间、产品型号、发票登记时间、采购入库数量等；贸易商向终端客户销售的信息，包括终端客户订单号、产品型号、销售数量、发票开具、对外发运时间、发运方式等；通过百度网站、谷歌地图等网站查询终端客户相关信息，判断其采购合理性
DVS	查看了贸易商客户目前使用的信息管理系统，贸易商依据我们提供的订单样本，从系统中导出对应采购订单的信息以及相匹配的该订单销售发货信息。我们依据提供贸易商提供的上述信息，对比分析了贸易商采购、销售相关信息与公司订单的匹配性，包括贸易商向公司采购的订单号、订单对应的客户名称、产品型号、采购数量等；贸易商向终端客户销售的信息，包括终端客户订单号、产品型号、销售数量、对外发运时间、发运方式等；通过百度网站、谷歌地图等网站查询终端客户相关信息，判断其采购合理性
Talent Froce	贸易商提供了对应样本的终端客户采购订单、向公司发送的采购订单及发运单，我们核对了公司销售订单数量与终端客户采购数量的一致性，查阅发运单收件人客户信息及分析发运时间与终端客户订单时间的匹配性
HY GLOBAL	贸易商提供了对应样本的终端客户采购订单、向公司发送的采购订单及发运单，我们核对了公司销售订单数量与终端客户采购数量的一致性，

	查阅发运单收件人客户信息及分析发运时间与终端客户订单时间的匹配性
C-TEK	贸易商依据抽查样本提供了对应终端客户信息及发运信息，我们依据客户提供的信息，核对了公司销售订单数量与终端客户采购数量的一致性，查阅发运单收件人客户信息及发运时间与终端客户订单时间的匹配性
Redboard	贸易商仅提供了相应的向公司采购信息及发运清单，我们依据客户提供的上述信息，核对了公司的销售订单、装箱单、发票及提单等信息的一致性

经核查，公司的销售订单与贸易商信息系统中相对信息核对一致、与贸易商提供终端客户订单信息核对一致，相关发运单时间与销售订单时间基本匹配。

（五）详细说明对贸易商客户的销售合同、物流发货记录、报关单、回款流水等的具体核查情况及结论

为进一步核查贸易商收入确认的真实性，我们对公司贸易商客户收入执行了相关细节测试程序，包括检查与收入确认相关的销售合同、物流发货记录、出库单、报关单、回款流水等，具体情况如下：

1. 公司贸易商客户销售合同核查情况

公司贸易商客户收入由内销、外销构成，其中对于内销收入公司在货物交付到买方指定地点、买方签收后确认收入；对于外销收入公司将货物报关出口或从香港港口直接出港，在取得海关报关单并获取货代签收单或提单等单据确认收入，针对公司收入确认情况我们获取公司主要贸易商合同进行查阅，并结合合同主要条款进行分析，以判断公司收入确认时点的合理性。根据抽查合同显示，公司一般与贸易商客户签订框架性合同，约定产品的质量标准和交货方式等，具体交付数量、价格、结算方式根据销售订单约定的情况执行。一般情况下，对于境内贸易商客户，通常约定公司按照订单进行交货，并按照约定将货物送至指定地点，客户收到产品后，应在第一时间初步办理收货单签收手续，收货后 1 个工作日内对货物进行验收，验收合格或逾期不验收视为乙方完成交货；对于境外贸易商，通常约定按照销售订单要求将货物运送至指定地点，在销售订单中约定具体的贸易方式如 FOB、CIF、FCA 等，按照国际贸易方式进行交货。

2. 收入确认依据检查

根据合同条款，对于境内贸易商客户，公司参考同行业收入确认原则，以签收作为收入确认条件，以在货物交付到买方指定地点、买方签收后确认收入，符合收入确认原则；对于境外贸易商，公司参考同行业境外产品不同销售贸易方式风险转移时点确认收入，采用 FOB、CIF 贸易的，在开具出口发票、办理完出口

报关手续并取得提单时确认收入；采用 FCA 贸易模式的，公司已按合同(订单)约定将产品交付给买方或买方指定的地点并取得签收单时确认收入。公司针对须将货物报关出口或从香港港口直接出港，以交付货代后作为风险转移时点，在取得海关报关单并获取货代签收单或提单等单据确认收入，符合收入确认原则。

在公司收入确认相关内部控制执行有效的基础上，报告期，我们按照最低样本量抽取细节测试样本。针对境内贸易商，我们检查了销售合同或销售订单，发货单、客户签收单等；针对境外贸易商，我们检查了销售合同或销售订单、报关单、货代签收单或货运提单等。

细节测试最低样本量计算过程如下：

单位：万元、笔

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
贸易商收入	25,174.55	34,333.36	30,556.96	27,039.03
实际执行的重要性水平	148.59	232.86	157.25	139.78
倍数	169.00	147.00	195.00	194.00
最低样本量	75(或更多)	75(或更多)	75(或更多)	75(或更多)
最低样本量与倍数的乘数	1.50	1.50	1.50	1.50
按照倍数换算后的最低样本量	254.00	221.00	293.00	291.00
实际抽取的样本量	260.00	434.00	514.00	342.00

细节测试执行具体比例如下：

单位：万元、笔

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入金额	25,174.55	34,333.36	30,556.96	27,039.03
抽查金额	8,276.17	12,638.59	10,180.06	9,110.99
抽查订单数量	260.00	434.00	514.00	342.00
抽查比例	32.88%	36.81%	33.32%	33.70%

经样本核查，贸易商客户收入确认符合收入确认原则，收入确认相关单据充分。

3. 银行回款检查

公司主要贸易商相对集中，前十大贸易商客户收入占贸易商收入比在 80%以上，我们获取报告期内公司银行对账单，对于公司前十大贸易商客户回款进行检查，将公司银行对账单与公司日记账双向核对，核对回款金额、回款时间等与公司记录相符，核对回款单位与销售订单对应客户一致；对于贸易商客户各期末应

收账款余额，核查至期后回款的银行流水，核对回款金额、回款时间和回款单位是否与公司账面记录相符，并检查是否存在大额严重逾期回款的情况。报告期，检查贸易商客户回款流水情况如下：

项 目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-6 月
检查贸易商客户回款	21,090.17	25,490.43	31,203.50	22,036.84
贸易商客户回款总额	28,690.91	31,347.11	36,382.11	25,729.23
占贸易商回款比例	73.51%	81.32%	85.77%	85.65%

综上，经核查，我们认为，与贸易商收入确认具有真实性。

（六）对于归类为送至终端客户的订单，说明选取样本的维度和比例，“搜索发运地址所对应公司”的具体情况，是否存在发运地址距离较近的情形

1. 归类为送至终端客户订单情况说明

PCB 贸易商基于商业保密考虑，通常会选择要求 PCB 生产商将产品发往 PCB 贸易商处或其指定的货代仓库，对于部分交期较急或订单金额较小的订单，出于供货效率和节约运输成本的考虑，PCB 贸易商会要求 PCB 制造商直接将产品发送给终端客户。

公司对向客户发货信息进行分析，客户下单时已告知终端客户信息或经比对收货人或收货地址为各类制造商的，将其归为终端客户，报告期各期，公司归类为送至终端客户订单的收入及占比情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
送至终端客户订单收入	2,877.96	4,113.56	3,368.48	5,219.06
发送境外贸易商订单收入	18,668.50	21,461.35	18,581.26	17,469.18
送至终端客户订单收入占比	15.42%	19.17%	18.13%	29.88%

由上表可知，报告期内，境外贸易商客户中送至终端客户的金额分别为 5,219.06 万元、3,368.48 万元、4,113.56 万元和 2,877.96 万元；归类为送至终端客户收入占比分别为 29.88%、18.13%、19.17%以及 15.42%，各年度占比金额较低，符合贸易商客户送货特征。

2. 对归类为送至终端客户选取样本核查的维度及比例

我们获取公司归类为送至终端客户订单明细表进行，按照送至终端客户维度抽查报告期各年度前十大终端客户销售订单、装箱单、发票、发运单等单据进行核查，具体核查客户如下：

单位：万元

各年度前十大终端客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
VIMERCATI S. P. A.	660.64	654.29	556.2	967.65
LAVORAZIONE SISTEMI LASI S. P. A.	360.54	937.42	603.08	528.15
P2S ELETTRONICA S. R. L.	242.63	320.91	393.75	241.16
Inovar	93.09	216.2	83.78	201.62
HOMECAST CO. LTD	144.42	35.6		
Digital Multimedia Technolgy Co., Ltd	198.27	79.72	2.22	
Varitron-Granby	141.29	0.79	2.40	2.5
Jiangsu Yunyi Electric Co., Ltd	78.59	65.77		
4FRONT Solutions LLC	61.06	3.08		
KeyTronics	59.99	33.23	52.31	0.91
SG Automotive d.o.o		96.51	468.19	1,498.59
EAS S. P. A.	43.37	73.85	162.22	406.78
VIMAR S. P. A.	33.38	26.65	82.85	38.51
B810 S. R. L.	22.40	61.84	107.60	310.89
EVCO S. P. A.	20.57	31.48	61.73	24.88
ASKOLL HOLDING S. R. L.	13.37	13.06	38.47	128.42
SOLARI DI UDINE S. P. A.	1.03	3.82	4.16	135.69
GRAH AUTOMOTIVE D. O. O	0.06	1.00	5.36	119.2
Ademco CZ, s.r.o		93.41	99.22	
HIGH SEC LABS LTD	0.56	103.43	17.68	
Videoton Automotive Electronics Ltd		476.26		
小计	2,175.24	3,328.30	2,741.22	4,604.95
占归类为终端订单收入比例	75.58%	80.91%	81.38%	88.23%

通过贸易商客户采购订单信息、装箱单、提单等核查归为终端客户订单主要信息；通过谷歌地图、百度地图等搜索收货地址对应公司信息，并与终端客户信息进行核对，以确认是否一致，判断销售的真实性。

公司出口主要发运地为中国香港，上述前十大终端客户中，除一家公司为中国江苏的境内企业外，其他终端客户主要分布在意大利、美国、韩国、塞尔维亚等国家，发运地址不存在距离公司较近的情况。具体情况如下：

各年度前十大终端客户	所在地域	客户属性
VIMERCATI S. P. A.	意大利	汽车电子制造商
LAVORAZIONE SISTEMI LASI S. P. A.	意大利	EMS 公司
P2S ELETTRONICA S. R. L.	意大利	PCB 制造商
Inovar	墨西哥	EMS 公司

HOMECAST CO.LTD	韩国	消费电子制造商
Digital Multimedia Technolgy Co., Ltd	韩国	消费电子制造商
Varitron-Granby	加拿大	EMS 公司
Jiangsu Yunyi Electric Co.,Ltd [注]	中国江苏	汽车电子制造商
4FRONT Solutions LLC	美国	EMS 公司
KeyTronics	美国	EMS 公司
SG Automotive d.o.o	斯洛文尼亚	汽车电子制造商
EAS S.P.A.	意大利	工业控制电子制造商
VIMAR S.P.A	意大利	消费电子制造商
B810 S.R.L.	意大利	通信电子制造商
EVCO S.P.A.	意大利	工业控制电子制造商
ASKOLL HOLDING S.R.L.	意大利	汽车电子制造商
SOLARI DI UDINE S.P.A.	意大利	消费电子制造商
GRAH AUTOMOTIVE D.O.O	塞尔维亚	汽车电子制造商
Ademco CZ, s.r.o	捷克	EMS 公司
HIGH SEC LABS LTD	以色列	通信电子制造商
Videoton Automotive Electronics Ltd	匈牙利	汽车电子制造商

[注]Jiangsu Yunyi Electric Co.,Ltd, 由公司送货至广州黄埔综合保税区

(七) 说明存货监盘的具体情况，包括参与监盘时间、地点、人员、范围、各类存货监盘方法、程序、监盘比例、实施的其他替代程序的性质及实施的具体情况、是否现场取得经发行人确认的盘点表以及相关结果的处理情况、监盘比例是否充分

1. 存货监盘的整体情况

(1) 报告期各期，我们对存货执行的监盘情况

监盘日期	2021.07.01-2021.07.02	2021.01.02-2021.01.03	2020.01.01	2018.12.31
监盘地点	清远公司仓库、湖北公司仓库、香港宜港租赁仓库、中兴仓库	清远公司仓库、湖北公司仓库、中兴仓库、双翼仓库	清远公司仓库、湖北公司仓库	清远公司仓库
监盘范围	原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品、发出商品	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品
监盘人员	审计人员：袁心鹭、熊倪、邓明达、李瑞峰、香港天健黄浩源	审计人员：邓华亮、张熊、吴晗、甘霖、杜杰	审计人员：陈亚娟、丁昌翰、吴林娟	审计人员：陈亚娟、李文江
监盘方法	现场监盘			

(2) 存货监盘的比例

单位：万元

项 目	2021.6.30			2020.12.31		
	期末余额	监盘金额	比例	期末金额	监盘金额	比例
原材料	8,233.24	5,532.30	67.19%	5,354.36	3,472.39	64.85%

在产品	3,569.95	2,332.55	65.34%	2,860.92	1,012.39	35.39%
库存商品	5,336.40	3,018.48	56.56%	3,940.06	2,281.62	57.91%
发出商品	3,335.77	379.81	11.39%	2,136.63	524.44	24.55%
委托加工物资	172.84			152.52		
合 计	20,648.20	11,263.14	54.55%	14,444.49	7,290.84	50.47%

(续上表)

项 目	2019.12.31			2018.12.31		
	期末金额	监盘金额	比例	期末金额	监盘金额	比例
原材料	3,702.18	1,623.58	43.85%	1,773.75	534.64	30.14%
在产品	1,451.96	434.88	29.95%	1,054.85	304.32	28.85%
库存商品	3,745.44	1,449.21	38.69%	2,623.14	1,187.63	45.28%
发出商品	773.44			665.63		
委托加工物资				98.12		
合 计	9,673.02	3,507.67	36.26%	6,215.50	2,026.58	32.61%

2. 存货监盘过程控制

(1) 监盘前

1) 了解存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所；

2) 与公司管理层讨论以前年度存货存在的问题以及目前存货的状况；

3) 获取公司仓库清单或存货存放地点清单，包括期末库存量为零的仓库、租赁的仓库，以及第三方代保管存货的仓库等；复核租赁费用明细账，检查租用的仓库是否均已包括在仓库清单中，实地察看存货的存放场所，特别是金额较大或性质特殊的存货；

4) 评价管理层用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序，包括：公司收集已使用的存货盘点记录的程序；清点未使用的存货盘点表单的程序；实施盘点和复盘的程序；准确认定流动缓慢(呆滞)、过时或毁损的存货项目的程序；对存货在不同存放地点之间的移动以及截止日前后期间出入库的控制；

5) 根据公司的存货盘存制度和相关内部控制的有效性，评价盘点时间是否合理，检查对存放在不同地点的相同存货项目是否同时盘点；

6) 编制存货监盘计划，并将计划传达给每一位监盘人员。

(2) 监盘中，实施观察和抽盘程序

1) 在公司盘点存货前，观察盘点现场，检查应纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，检查存货是否附有盘点标识，存货是否已经停止流动；

2) 在公司盘点人员盘点时进行观察：确定公司盘点人员是否遵守盘点计划，

盘点过程是否有独立于存货实物经管责任的人员参与；确定公司盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况；了解公司是否使用复计法（指对相同的存货执行两次清点以确保盘点数量的准确性）；关注存货发送和验收场所，确定相关的存货应包括在盘点范围之内还是排除在外；关注存货所有权的证据，如货运单据以及商标等；关注所有应盘点的存货是否均已盘点；

3) 执行抽盘程序：从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点的完整性；

4) 特别关注存货的移动情况，防止遗漏或重复盘点；

5) 关注存货的状况，观察公司是否已经恰当区分所有毁损、陈旧、过时的存货；

6) 获取盘点日前后存货收发及移动的凭证，检查库存记录与会计记录期末截止是否正确；

7) 存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；

8) 存货盘点结束前，取得并检查已填用、作废及未使用的盘点表单：查明已发放的表单是否均已收回；与存货盘点汇总记录进行核对。

(3) 监盘后

1) 现场获取经公司确认的盘点表及盘点结果的处理情况；

2) 对监盘时发现的差异，查明原因；

3) 编制《存货监盘表》及《监盘小结》，对监盘情况进行总结，完成监盘报告。

3. 实施的其他替代程序性质及实施的具体情况

(1) 了解、评价和测试与公司存货相关的控制设计及运行的有效性；

(2) 对未实施监盘的发出商品、委托加工物资实施函证，具体情况如下：

时 点	类别	期末余额	函证确认金额	监盘确认金额	函证+监盘可确认金额	函证+监盘可确认金额占比
2021 年 6 月 30 日	发出商品	3,335.77	982.29	379.81	1,362.10	40.83%
	委托加工物资	172.85	113.20		113.20	65.49%
2020 年 12 月 31 日	发出商品	2,136.63	809.62	524.44	1,334.06	62.44%
	委托加工物资	152.52	108.46		108.46	71.11%

2019 年 12 月 31 日	发出商品	773.44	690.86		690.86	89.32%
	委托加工物资					
2018 年 12 月 31 日	发出商品	665.63	415.34		415.34	62.40%
	委托加工物资	98.12				

(3) 执行的其他细节测试程序

- 1) 检查对应的销售合同/订单、出库签收单、销售发票、出口报关单等资料；
- 2) 对发出商品的期末结存实施期后检查程序，检查资产负债表日后发生的销货交易凭证，包括签收单、对账单、报关单、提运单/入仓单等。

经核查，我们认为：公司存货内部控制制度执行情况良好，现场存货存放有序，报告期各期末监盘比例为 32.61%、36.26%、50.47%、54.55%，监盘比例充分。

(七) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

(1) 我们按照《中国注册会计师审计准则 1312 号——函证》的要求实施了函证程序，对发函过程进行严格的控制，包括询证函填写、封装、并独立进行邮寄；对于回函亦实施了相应控制，包括核查了发件地址与单位所在地址是否匹配、邮寄人是否为收件人或函证单位员工、核查电子邮件收件人及发件人身份信息，并通过 WHOIS(<https://who.is>)、中信保报告查询被询证客户邮箱地址后缀的所有者，核实是否与被询证客户名称、地址等相匹配等；

(2) 检查被走访人员所在单位情况并与获取被访谈人员身份证、名片、提供的邮箱后缀以及访谈问卷的签章等信息进行比对，落实被访谈人的身份信息，以合理判断其被得到合理的授权；

(3) 向贸易商了解采购公司产品的进销存情况，产品的销售周期及各期末库存情况，是否已实现对外销售、是否存在为公司进行压货的情形；抽取公司部分销售订单及产品型号，与从主要贸易商处获取对应订单及产品型号的采购、销售信息、发运单信息进行匹配；

(4) 获取主要贸易商提供的销售周期及各期末库存情况表，结合贸易商是否有自有仓库及租赁仓库，分析期末库存的合理性；针对有少量库存及销售周期稍长的情况，向贸易商进行询问，了解相关的原因及合理性；

(5) 获取公司主要贸易商销售合同进行查看，结合主要销售条款分析产品风险及控制转移时点；了解公司收入确认的具体原则及支持单据，并检查与收入确认相关的合同订单、出库单、发运单、报关单及资金回款等；

(6) 了解公司与境外贸易商交易特征，对归类为送至终端客户的订单的情况、判断依据及标准；获取公司归类为送至终端的订单明细表，了解终端客户构成、发运地址所在地域，并通过谷歌地图、百度地图及企查查等网站搜索发运地址对应公司信息，与终端客户信息进行匹配；

(7) 对终端主要客户订单进行了核查，包括核对贸易商客户采购订单信息、产品的发票、装箱单、提单等信息；

(8) 了解公司与存货盘点相关的内部控制情况，并执行控制测试，获取公司各年度存货盘点表及差异处理情况；

(9) 对报告期各期末存货进行监盘等。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 函证的具体过程由我们独立完成，不存在由公司代为处理的情况；

(2) 国外客户在境内办事处走访过程中的接待人员所述内容经过授权，能代表客观情况；视频访谈对象身份已结合访谈对象，被访谈对象工牌或名片等方式核实；公司产品已实现最终销售、真实销售，核查程序充分；

(3) 贸易商客户库存少、销售周期短，不存在压货的情形，贸易商已实现最终销售、真实销售；

(4) 在基于公司境外贸易商销售相关内控有效，执行包括走访、分析性复核、函证、细节测试等基础上，抽取产品订单、查看相应发运单，登陆客户信息系统等核查发送终端客户情况，核查订单比例能支持贸易商客户整体无异常的结论；

(5) 通过检查贸易商客户销售合同、物流发货记录、报关单、回款记录，能够核实贸易商收入的真实性；

(6) 对于归类为送至终端客户的订单，不存在发运地址距离公司较近的情形；

(7) 公司存货内部控制制度执行情况良好；存货监盘及其他替代程序证明存货真实，监盘比例充分。

(九) 请申报会计师质控、内核部门一并发表明确意见

我所按照《中国注册会计师审计准则第 1121 号——对财务报表审计实施的

质量控制》的规定为本审计项目委派了项目质量控制复核人员，项目质量控制复核人员对项目组做出的重大判断和得出的结论进行了客观评价，所实施的工作包括（但不限于）复核关于终端客户核查等相关事项的工作底稿等。

经复核，项目质量控制复核人员认为项目组对公司以下相关事项执行的核查工作可以支持其得出结论：

1. 函证由项目组独立完成，按照执业准则保持了函证控制，函证不存在由公司代为处理的情况；
2. 国外客户在境内办事处走访过程中的接待人员所述内容经过授权，能代表客观情况；视频访谈对象身份已结合访谈对象，被访谈对象工牌或名片等方式核实；公司产品已实现最终销售、真实销售，核查程序充分；
3. 贸易商客户库存少、销售周期短，不存在压货的情形，贸易商已实现最终销售、真实销售；
4. 在基于公司境外贸易商销售相关内控设计并有效运行基础上，执行包括走访、分析程序、函证、凭证检查等细节测试基础上，抽取产品订单、查看相应发运单，登陆客户信息系统等核查发送终端客户情况，核查订单比例能支持贸易商客户整体无异常的结论；
5. 通过核查贸易商客户销售合同、物流发货记录、报关单、回款记录等，能够证明贸易商收入的真实性；
6. 对于归类为送至终端客户的订单，不存在发运地址距离公司较近的情形；
7. 公司存货内部控制制度执行情况良好；报告期各期末监盘比例为 32.61%、36.26%、50.47%、54.55%，监盘比例充分。

三、关于 Fineline Global

申请文件和首轮问询回复显示：

(1)兴森科技主要从事样板和小批量板的生产，是 Fineline Global 的主要供应商，但并不能完全满足 Fineline Global 的采购需求，因而 Fineline Global 亦有向包括公司在内的其他多家 PCB 企业进行采购。

(2)兴森科技于 2012 年 8 月取得 Fineline Global 25%的股权，2014 年增加持有 5%的股权，并于 2015 年 3 月取得 Fineline Global 的控股权(持股 60%)，将其纳入合并报表范围；发行人于 2014 年 12 月进入 Fineline Global 合格供

应商名录, 2015 年开始与 Fineline Global 开始批量合作。发行人进入 Fineline Global 合格供应商名录的进程与兴森科技并购过程存在时间重叠。

(3) 发行人称, 在品质、交期、响应能力、专业服务等方面良好表现, 是 Fineline Global 持续向公司采购及采购金额较大的主要原因。

请发行人:

(1) 结合产品型号、用途、工艺等说明 Fineline Global 向兴森科技等其他 PCB 厂家的采购产品情况及采购金额, 与向发行人采购的产品是否存在差异; 向发行人的采购价格与向其他供应商采购价格差异情况, 是否处于合理区间。

(2) 量化分析发行人品质、交期、响应能力、专业服务与 Fineline Global 其他供应商的差异, 说明是否与 Fineline Global 向发行人的采购金额和采购占比相匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 3)

(一) 结合产品型号、用途、工艺等说明 Fineline Global 向兴森科技等其他 PCB 厂家的采购产品情况及采购金额, 与向发行人采购的产品是否存在差异; 向发行人的采购价格与向其他供应商采购价格差异情况, 是否处于合理区间

1. Fineline Global 向其他 PCB 厂家采购情况

Fineline Global 为全球知名 PCB 贸易商, 其向包括崇达技术、兴森科技等在内的国内大型 PCB 生产厂商采购 PCB, 公司于 2014 年开始与其业务合作。

根据 Fineline Global 的说明, 2020 年度向崇达技术、公司、兴森科技等国内大型 PCB 生产厂商采购 PCB 如下:

供应商名称	2020 年采购比例	主要采购类别	
		按批量和层数	按 PCB 类型
崇达技术	21.83%	主要小批量多层板	样板、快板、刚性板、HDI、软硬结合板
金禄电子	16.14%	主要中大批量双层和多层板	刚性板
兴森科技	8.17%	主要样板、小批量	样板、快板、刚性板、HDI、软板、软硬结合板、IC 载板
惠州市特创电子科技股份有限公司	7.98%	主要中大批量单、双面板	刚性板
广州广合科技股份有限公司	5.92%	主要中大批量多层板	刚性板、HDI
明阳电路	5.13%	主要小批量多层板	样板、快板、刚性板、HDI、软板、软硬结合板
深圳市强达电路股份有限公司	4.94%	主要小批量双层和多层板	样板、快板、刚性板
深圳市富盛电子有限公司	3.01%	主要小批量双层和多层板	刚性板
深南电路	1.03%	主要小批量双层和多层板	刚性板、HDI、软板、软硬结合板

Fineline Global 向不同客户采购产品在产品类型、批量大小等方面存在一定差异；Fineline Global 主要向公司采购中大批量双层和多层刚性板，向公司采购产品与向其他中大批量刚性板供应商采购产品无实质差异。

2. 向不同供应商采购价格情况

(1) Fineline Global 的供应商报价情况

Fineline Global 根据不同产品类型(样板、小批量板、刚性板、HDI、软板、软硬结合板、IC 载板等)选择生产领域侧重不同的供应商；在相同产品类型的情况下，根据及时交付、产品品质、扣款率、综合服务等评选某一订单的具体供应商，在评选具体供应商时会综合不同供应商针对某一具体订单的报价情况。

Fineline Global 小批量订单通常根据产品的工艺参数在其管理系统中自动生成价格表，并将价格表发至供应商，一般情况下，供应商按照价格表确定的价格接单并组织生产。对于中大批量订单，通常采取几家供应商询价，最后根据及时交付、产品品质、扣款率、综合服务等评选某一订单的具体供应商，对于此类订单，不同供应商之间不存在较大差异。

(2) Fineline Global 向不同供应商的询价情况

报告期各期分别选取 5 笔相同产品 Fineline Global 向不同供应商的询价结果，通过对比不同供应商的最终询价，相同产品不同供应商向 Fineline Global 的最终报价不存在较大差异，具体情况如下：

产品型号	供应商	层数	价格（美元/平方米）
2018 年度			
Consultation NTS00825	公司	4	105
	兴森科技	4	101
	惠州市特创电子科技股份有限公司	4	102
dm elektron/IT264417_0	公司	2	93
	惠州市特创电子科技股份有限公司	2	90
	兴森科技	2	91
BGM CRM:0325355	公司	2	76
	兴森科技	2	73
8050099-5 CRM:0526130	公司	4	88
	惠州市特创电子科技股份有限公司	4	90
OCSU0290-02	公司	4	154
	崇达技术	4	166
	惠州市特创电子科技股份有限公司	4	163
2019 年度			

IT430284_0	公司	4	105
	兴森科技	4	105
ES159419_3	公司	4	103
	惠州市特创电子科技股份有限公司	4	107
ES430619_0	公司	2	72
	兴森科技	2	76
FR430819_0	公司	4	89
	深圳市精焯电路科技有限公司	4	91
FR430801_0	公司	2	67
	兴森科技	2	71
2020 年度			
ES493554_0-IDK	公司	4	109
	江门众阳电路科技有限公司	4	115
US493777_0	公司	4	195
	兴森科技	4	186
cuivre lagolight	公司	2	82
	惠州市特创电子科技股份有限公司	2	90
	兴森科技	2	87
FR493952_0	公司	6	120
	崇达技术	6	116
Fineline Italy/IT412467_0	公司	4	109
	崇达技术	4	116
	兴森科技	4	119
2021 年 1-6 月			
ES532454_1	公司	4	100
	兴森科技	4	107
IT541432_0	公司	2	58
	兴森科技	2	56
	深圳市精焯电路科技有限公司	2	57
ES541507_0	公司	6	205
	崇达技术	6	218
	明阳电路	6	208
IT541688	公司	4	89
	兴森科技	4	93
	惠州市特创电子科技股份有限公司	4	96
	崇达技术	4	95
IT486805_0	公司	6	148
	崇达技术	6	151
	明阳电路	6	158

从上表可以看出，相同产品不同供应商向 Fineline Global 的最终报价不存

在较大差异，因此，Fineline Global 针对相同产品向不同供应商的采购价格不存在较大差异。

综上，Fineline Global 针对相同产品向不同供应商的采购价格不存在较大差异，其向公司采购的价格处于合理区间。

(二) 量化分析发行人品质、交期、响应能力、专业服务与 Fineline Global 其他供应商的差异，说明是否与 Fineline Global 向发行人的采购金额和采购占比相匹配

Fineline Global 主要根据及时交付、产品品质、扣款率、综合服务 etc 综合评估以确定供应商，报告期内，Fineline Global 对公司评价排名情况如下：

对比项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
及时交付率	3	4	5	2
产品品质	5	6	4	6
扣款率(低)	3	2	4	3
综合服务	4	4	5	2

注：数据来源于 Fineline Global 对其合格供应商的年度评价排名

报告期内，Fineline Global 对公司综合服务评价排名靠前，同时，Fineline Global 向公司采购排名靠前，2018-2020 年度公司均为其第二大供应商，其对公司综合服务评价排名与其向公司采购金额及占比较为匹配。

此外，根据 Fineline Global 的说明，公司、惠州市特创电子科技有限公司、广州广合科技股份有限公司为 Fineline Global 中大批量 PCB 主要供应商，因 Fineline Global 境外汽车电子客户订单占比较高，且汽车 PCB 可靠性要求高，供应商认证周期长，部分汽车电子厂商会指定 PCB 供应商。公司凭借在汽车电子 PCB 领域的生产优势在上述三家中大批量供应商中获取的订单占比略高；报告期内，Fineline Global 终端客户指定公司为供应商的采购面积占 Fineline Global 向公司采购总面积的比重分别为 26.74%、12.65%、24.48%、25.27%。

综上，Fineline Global 对公司综合服务评价排名靠前，加之终端客户指定采购的影响，与其向公司采购金额及占比匹配。

(三) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 获取 Fineline Global 向其供应商的采购清单，Fineline Global 对其

供应商的排名情况；

(2) 抽取 Fineline Global 不同供应商在相同产品情况下的报价情况；

(3) 访谈 Fineline Global 中国区供应链总监，了解其向不同供应商采购产品的差异情况，定价政策及定价差异情况，了解公司整体排名与其向公司采购占比是否匹配。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) Fineline Global 向公司采购产品主要为中大批量刚性版，向公司采购产品与向其他中大批量刚性板供应商采购产品无实质差异；

(2) Fineline Global 针对相同产品向不同供应商的采购价格不存在较大差异，向公司采购的价格处于合理区间；

(3) Fineline Global 对公司综合服务评价排名靠前，加之终端客户指定采购的影响，与其向公司采购金额及占比匹配。

四、关于金禄通和华盈展发

申请文件及首轮问询回复显示，发行人实际控制人李继林曾持有金禄通 30% 股权，2017 年 10 月，李继林将其持有的金禄通股权转让给第三方，金禄通为公司曾经的关联方。华盈展发为金禄通原实际控制人王波（2018 年 11 月将其持有的股权转让给马胜亮、王建伟）控制的公司，公司按照实质重于形式的原则，将其作为公司曾经关联方。报告期内，金禄通与华盈展发均受相同方控制，公司将与金禄通和华盈展发之间的交易合并披露。报告期内，公司向金禄通和华盈展发合并销售金额为 1,109.82 万元、632.75 万元和 2,145.00 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期内向金禄通、华盈展发销售产品终端客户情况，是否实现最终销售，2020 年销售金额大幅增长的原因。

(2) 说明金禄通、华盈展发与主要客户和供应商是否存在重叠，是否存在为发行人代垫成本费用或体外资金循环情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明核查程序、结论及其依据。（审核问询函问题 4）

（一）说明报告期内向金禄通、华盈展发销售产品终端客户情况，是否实现

最终销售，2020 年销售金额大幅增长的原因

1. 向金禄通、华盈展发销售产品终端客户情况

报告期内，金禄通、华盈展向公司采购的产品对应销售的主要终端客户及占比情况如下：

期间	序号	终端客户名称	客户简介	比例
2021 年 1-6 月	1	厦门亿联网络技术股份有限公司	A 股上市公司，知名的企业通信与协作解决方案提供商，主要产品包括桌面通信终端、会议产品、云办公终端，成立于 2001 年 11 月，股票代码：300628	41.17%
	2	厦门台和电子有限公司	全球知名的电源供应器及充电器制造商，成立于 1989 年 03 月	41.09%
	3	深圳市丰达兴线路板制造有限公司	PCB 制造商，成立于 2002 年 01 月	9.03%
	4	东莞益鑫电子科技有限公司	耳机等消费类电子产品制造商，成立于 1998 年 07 月	6.73%
	5	深圳市创荣发电子有限公司	遥控器、智能家居控制产品制造商，成立于 2004 年 8 月	1.77%
	合计			99.79%
2020 年度	1	深圳市丰达兴线路板制造有限公司	同上	37.27%
	2	厦门台和电子有限公司	同上	29.37%
	3	厦门亿联网络技术股份有限公司	同上	26.91%
	4	东莞益鑫电子科技有限公司	同上	2.78%
	5	深圳市创荣发电子有限公司	同上	2.20%
	合计			98.53%
2019 年度	1	厦门台和电子有限公司	同上	42.59%
	2	厦门亿联网络技术股份有限公司	同上	36.22%
	3	湖南格兰博智能科技有限责任公司	电池、智能扫地机、AI 测温仪制造商，成立于 2012 年 09 月，系上市公司长虹华意（000404）的控股孙公司	10.43%
	4	深圳市路畅科技股份有限公司	A 股上市公司，从事汽车信息化、智能化及智能出行相关产品的开发、生产、销售及服务，成立于 2006 年 8 月，股票代码为 002813	4.59%
	5	东莞益鑫电子科技有限公司	同上	2.77%
	合计			96.60%
2018 年度	1	厦门台和电子有限公司	同上	50.21%
	2	东莞益鑫电子科技有限公司	同上	15.52%

3	厦门亿联网络技术股份有限公司	同上	14.42%
4	深圳市路畅科技股份有限公司	同上	12.29%
5	深圳市灵畅科技有限公司	触摸屏等通信电子产品制造商，成立于 2005 年	2.50%
合计			94.94%

2. 是否实现终端销售的核查

(1) 抽取公司向金禄通、华盈展发销售的订单、发货签收单、对账记录及收款凭证，查验公司向金禄通、华盈展发销售实现情况；

(2) 实地查看金禄通、华盈展发仓库，了解其是否存在囤货的情形，是否存在滞销的情形；

(3) 抽取报告期各期金禄通、华盈展发向公司采购产品前五大终端客户送货单、收款记录以验证终端销售的真实性；

(4) 实地访谈金禄通、华盈展发包含厦门亿联网络技术股份有限公司、厦门台和电子有限公司等 5 家主要终端客户，覆盖报告期内金禄通、华盈展发终端销售比例为 78.70%、93.84%、94.96%、91.51%。

经核查，我们认为：金禄通、华盈展发采购公司产品已实现最终销售。

3. 2020 年销售金额大幅增长的原因

1) 2020 年销售金额大幅增长的原因

金禄通、华盈展发作为 PCB 贸易商，拥有厦门亿联网络技术股份有限公司（以下简称亿联网络）、厦门台和电子有限公司（以下简称厦门台和电子）等终端客户资源，以及公司、深圳市丰达兴线路板制造有限公司（以下简称深圳丰达兴）等 PCB 制造商资源，承接终端客户订单的同时调配 PCB 制造商资源承接 PCB 制造商外发单订单。下游客户（包括外发单客户）需求变化、向 PCB 制造商订单分配以及 PCB 制造商产能分配影响金禄通、华盈展发向包括公司在内的 PCB 制造商采购规模。

报告期内，公司向金禄通和华盈展发销售金额分别为 1,109.82 万元、632.75 万元、2,145.00 万元和 1,017.47 万元。2020 年度较 2019 年度增加 1,512.25 万元，主要原因是：①2020 年上半年新冠疫情期间，市场行情不明朗且正值湖北金禄工厂产能快速释放期，公司主动承接了包括华盈展发在内的较多境内贸易商客户订单；②金禄通和华盈展发与亿联网络、厦门台和电子等终端客户合作稳定，

而其主要供应商深圳丰达兴出现产能瓶颈，不能有效满足其采购需求，因而将更多订单交由公司生产；③深圳丰达兴产能瓶颈，华盈展发承接部分深圳丰达兴外发单交由公司生产，向公司采购 799.39 万元。

2021 年深圳丰达兴子公司萍乡市丰达兴线路板制造有限公司投产后产能大幅提升，其外发单随之减少，金禄通和华盈展发采购公司产品向其销售金额大幅减少；2021 年 1-6 月公司向金禄通和华盈展发销售金额占 2020 年度销售金额的 47.43%，接近 2020 年全年的一半，并未大幅下降，主要系 2021 年 1-6 月金禄通和华盈展发采购公司产品向其终端客户亿联网络、厦门台和电子销售金额增长所致。

2) 关于深圳丰达兴核查

① 深圳丰达兴外发订单情况

深圳丰达兴为 PCB 厂商，2020 年度深圳丰达兴销售金额为 2.52 亿，较 2019 年度年增长 0.35 亿元，因其产能受限，2020 年度向包括华盈展发在内的供应商外发订单；2021 年深圳丰达兴子公司萍乡市丰达兴线路板制造有限公司投产后产能大幅提升，其外发单随之减少。

② 深圳丰达兴股东情况

深圳丰达兴股东情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	林国平	2,500.00	43.50%
2	刘云桂	2,500.00	43.50%
3	王波	689.66	12.00%
4	王紫娟	57.47	1.00%
合计		5,747.13	100.00%

注：林国平、刘云桂为夫妇

③ 深圳丰达兴间接采购公司产品终端用户

根据深圳丰达兴提供的说明并经访谈确认，深圳丰达兴采购公司产品已实现终端销售，终端用户主要为惠州迈腾伟业科技发展有限公司、四川长虹电器股份有限公司等。

（二）说明金禄通、华盈展发与公司主要客户和供应商是否存在重叠，是否存在为发行人代垫成本费用或体外资金循环情形

报告期内，公司与金禄通、华盈展发存在少量客户、供应商重叠，不存在主

要供应商、主要客户重叠，具体如下：

1. 重叠客户情况

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
公司客户				
苏州丰达兴电路科技有限公司	169.81	162.03		
立讯精密工业(昆山)有限公司			1.90	
金禄通、华盈展发客户				
苏州丰达兴电路科技有限公司	320.06			
立讯精密工业(昆山)有限公司			27.02	14.10

如上表所示，公司与金禄通、华盈展发重叠客户及销售金额均较少，不存在主要客户重叠。

2. 重叠供应商情况

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
公司外协加工单位				
惠州建发科技电子有限公司				182.85
深圳市正大祥科技有限公司		1.00	8.65	13.69
金禄通、华盈展发供应商				
惠州建发科技电子有限公司			0.88	55.98
深圳市正大祥科技有限公司			0.07	0.09

如上表所示，公司与金禄通、华盈展发重叠供应商及采购金额均较少，不存在主要供应商重叠。

3. 客户、供应商重叠的原因

金禄通、华盈展发从事 PCB 贸易，拥有多家 PCB 制造商资源和多家终端客户资源，承接终端客户订单的同时调配 PCB 制造商资源承接 PCB 制造商外发单订单，可以实现从多家 PCB 制造商采购 PCB 并销售给多家下游客户，其客户由电子产品制造商（终端客户）、PCB 贸易商（转单客户）、PCB 制造商（外发单客户）等构成，其供应商主要为 PCB 制造商。

公司从事 PCB 生产、销售，下游客户包括电子产品制造商（终端客户）、PCB 贸易商、PCB 制造商（外发单客户）等；与此同时，受 PCB 行业订单不均衡影响，产能不足时，公司会将部分工序委托 PCB 外协加工商加工、将部分订单直接或通过贸易商委托 PCB 制造商加工；

PCB 贸易商、PCB 制造商各自业务模式使得两者可能在客户、供应商方面存在重叠可能；就公司而言，苏州丰达兴电路科技有限公司（以下简称苏州丰达兴）为公司贸易商客户、立讯精密工业（昆山）有限公司为公司终端客户，惠州建发科技电子有限公司、深圳市正大祥科技有限公司为公司外协供应商；就金禄通、华盈展发而言，苏州丰达兴为其贸易商客户（转单客户）、立讯精密工业（昆山）有限公司为其终端客户，惠州建发科技电子有限公司、深圳市正大祥科技有限公司为其 PCB 供应商。

综上所述，公司与金禄通、华盈展发存在少量客户、供应商重叠，具有合理性。

4. 苏州丰达兴的核查

（1）苏州丰达兴的股东情况

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	李建芬	255.00	85.00%
2	黄玉鹏	30.00	10.00%
3	何小红	15.00	5.00%
合 计		300.00	100.00%

苏州丰达兴 2018 年 11 月成立，为华盈展发、金禄通原实际控制人王波之妻李建芬持股 85.00% 股权并控制的 PCB 贸易商。王波于 2018 年 9 月投资 PCB 制造厂商深圳丰达兴，并持有其 12% 股权；于 2018 年 11 月将其持有的华盈展发、金禄通股权转让给马胜亮和王建伟。

（2）苏州丰达兴采购公司产品终端销售及主要终端客户

根据苏州丰达兴提供的资料并经访谈确认，苏州丰达兴采购公司产品已实现终端销售，主要终端客户为苏州迪飞达科技股份有限公司、苏州乐轩科技有限公司等。

（3）公司向苏州丰达兴销售产品价格公允性

单位：元/平方米

层数	苏州丰达兴产品单价		向其他国内贸易商客户产品单价					
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2021 年 1-6 月			2020 年度		
			最低价	最高价	平均价	最低价	最高价	平均价
单层	212.73	176.81	146.48	615.69	187.05	166.97	471.55	169.67
双层	406.31	365.59	251.34	816.30	397.04	248.47	1,743.51	359.86
4 层	644.51	538.09	373.37	1,345.67	630.29	499.03	795.01	600.02
6 层	1,306.06	1,110.73	617.27	1,511.54	908.45	773.58	1,222.56	897.06

公司向苏州丰达兴销售单价处于合理区间，同时，2020 年度、2021 年 1-6 月分别向苏州丰达兴销售 6 层板 0.67 万元、2.66 万元，批量相对较小，销售单价略高。综上所述，公司向苏州丰达兴销售公允。

5. 是否存在为公司代垫成本费用或体外资金循环情形

经核查，公司及其实际控制人、主要股东、公司董监高及和上述人员的关联人，除正常购销业务的资金往来外，公司与重叠客户、重叠供应商不存在其他资金往来；公司实际控制人、主要股东、董监高及和上述人员的关联人与华盈展发和金禄通、重叠客户、重叠供应商不存在资金往来。

综上所述，公司与金禄通、华盈展发不存在主要供应商、主要客户重叠；少量重叠客户、供应商交易金额较小，重叠原因合理、定价公允，不存在为公司代垫成本费用或体外资金循环情形。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们执行了如下主要核查程序：

（1）访谈金禄通、华盈展发，了解其终端销售情况，获取其终端客户清单；实地查看金禄通、华盈展发仓库，了解其是否存在囤货的情形，是否存在滞销的情形；了解 2020 年度其向公司采购增加的原因；

（2）抽取报告期各期金禄通、华盈展发向公司采购产品前五大终端客户送货单、收款记录以验证终端销售的真实性；

（3）实地访谈金禄通、华盈展发 5 家主要终端客户，覆盖报告期内金禄通、华盈展发终端销售比例为 78.70%、93.84%、94.96%、91.51%；

（4）访谈公司销售负责人，了解 2020 年公司向金禄通、华盈展发销售增长幅度较大的原因，了解公司与金禄通、华盈展发存在客户、供应商重叠的原因及合理性；

（5）获取金禄通、华盈展发客户、供应商名单，与公司客户、供应商名单进行交叉比对，核查报告期内，公司与金禄通、华盈展发是否存在主要供应商、主要客户重叠；

（6）查阅苏州丰达兴与深圳丰达兴相关工商信息，了解相关经营范围、主要股东及管理人情情况，核查两者之间的关联性；获取报告期内主要重叠客户苏州丰达兴销售明细表、同类型客户销售明细表，计算销售单价，分析公司向主要重叠

客户苏州丰达兴销售单价是否公允；

(7) 分析公司向金禄通、华盈展发销售产品的价格，并与其他贸易商客户进行对比分析，不存在异常情况；

(8) 获取公司及其实际控制人、主要股东、董监高和上述人员关联人的资金流水进行查阅，核查重叠客户、供应商是否存在为公司代垫成本费用，是否存在体外资金循环的情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 金禄通、华盈展发采购公司产品已实现最终销售。2020 年度向其采购金额增长原因合理；

(2) 公司与金禄通、华盈展不存在主要客户和供应商重叠的情况，不存在为公司代垫成本费用或体外资金循环情形。

五、关于寄售收入

申请文件和首轮问询回复显示，报告期内，发行人寄售收入分别为 495.65 万元、1,140.02 万元和 6,129.83 万元，分别占同期主营业务收入的 0.95%、1.90% 和 7.92%。

请发行人：

(1) 说明采用寄售模式的主要客户情况，包括客户名称、寄售内容、相关金额、会计处理、收入确认依据及时点，与发行人是否存在关联关系；对同一客户是否同时存在寄售和非寄售销售模式。

(2) 说明报告期各期末存货中存放于寄售仓库的名称、数量、金额及占比；寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制，发行人如何进行盘点，寄售模式的内控制度及运行情况。

(3) 结合寄售模式的具体流程，说明寄售收入确认时点与合同约定的是否一致；发行人如何确认客户已使用产品数量情况，对于产品使用数量的确认，双方是否存在差异及相应的解决措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 5）

(一) 说明采用寄售模式的主要客户情况，包括客户名称、寄售内容、相关金额、会计处理、收入确认依据及时点，与发行人是否存在关联关系；对同一

客户是否同时存在寄售和非寄售销售模式

1. 寄售客户名称、寄售内容、金额及占比

报告期内，公司寄售产品为单/双面板、多层板，主要寄售客户如下：

单位：万元、%

客户名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		是否存在 关联 关系	是否同 时存在 寄售和 非寄售
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比		
双翼科技	3,740.73	54.31	3,919.81	63.95	865.35	75.91	436.95	88.16	否	否
中兴康讯	1,765.89	25.64	1,002.15	16.35	1.08	0.10			否	否
海信家电	1,154.00	16.76	766.14	12.50	115.85	10.16	1.87	0.38	否	否
其他	226.87	3.29	441.73	7.20	157.74	13.83	56.83	11.46	否	否
合计	6,887.49	100.00	6,129.83	100.00	1,140.02	100.00	495.65	100.00		

如上表所示，报告期内，公司寄售客户主要为双翼科技、中兴康讯、海信家电，前述客户合计分别占寄售收入的 88.54%、86.17%、92.80%和 96.71%；寄售客户与公司不存在关联关系；同一客户未同时存在寄售和非寄售两种销售模式。

2. 寄售会计处理、收入确认依据及时点

(1) 寄售会计处理

寄售模式下，公司将产品发往客户寄售仓库，相关产品由库存商品转为发出商品，在客户领用公司产品并与公司确认领用产品数量及金额后，公司根据对账单确认销售收入、发出商品结转营业成本。

(2) 寄售收入确认依据及时点

寄售模式下，公司在客户领用公司产品并与公司确认领用产品数量及金额后，根据对账单确认销售收入，收入确认依据为经客户对账确认的产品清单。

(二) 说明报告期各期末存货中存放于寄售仓库的名称、数量、金额及占比；寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制，发行人如何进行盘点，寄售模式的内控制度及运行情况

1. 报告期各期末存货中存放于寄售仓库的名称、数量、金额及占比

单位：万元、%

仓库名称	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
双翼科技深圳客户仓	801.47	32.98	460.06	43.61	143.75	80.21	22.96	96.55
双翼科技武汉客户仓	40.34	1.66						

中兴康讯深圳客户仓	1,062.88	43.74	380.80	36.09				
海信(山东)客户仓	177.24	7.29	172.81	16.38				
海信(浙江)客户仓	22.47	0.92	13.38	1.27				
海信(广东)客户仓	6.09	0.25	11.15	1.06				
其他客户仓	319.68	13.16	16.80	1.59	35.47	19.79	0.82	3.45
合计	2,430.17	100.00	1,055.00	100.00	179.22	100.00	23.78	100.00

如上表所示,报告期各期末,寄售模式下发出商品分别为 23.78 万元、179.22 万元、1,055.00 万元和 2,430.17 万元,主要存放于双翼科技、中兴康讯、海信家电等寄售客户仓。

2. 寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制,公司如何进行盘点,寄售模式的内控制度及运行情况

(1) 公司针对寄售模式下的发出商品风险控制建立的相关内控制度

1) 寄售订单管理

设置寄售客户业务专员,全程跟踪订单执行情况,生产部门、财务部门、计划部门各司其职参与管理。具体如下:

业务专员根据寄售客户订单需求、交期下达交付计划并发送计划部,跟踪寄售产品生产、交付以及寄售仓存货领用情况,定期与寄售客户对账并申请开票,定期进行寄售存货库龄分析,对库龄异常产品提出警示、及时查找原因并于客户协商处理,随时关注寄售库存数量及状态;生产部门根据寄售订单交付计划,综合产品库存、交期组织生产;计划部门根据交期组织产品配送至客户寄售仓库;财务部门审核业务部门开票申请单并开票确认收入。

2) 寄售仓存货管理

① 寄售额度管理,根据客户生产需求设置合理库存量

公司根据客户生产需求设定寄售客户寄售存货额度,根据客户动态寄售产品的数量,按约定补充发货以保证客户生产需求,并最大化双方在生产、仓储及管理方面的便利性。

② 借助客户供应商管理系统,管理寄售仓存货

中兴康讯、海信家电、双翼科技等主要寄售客户建有完善的供应商管理系统并向公司开放供应商端口,供应商管理系统包括订单管理、库存管理、财务结算等模块,公司根据客户需求产品寄送至客户的寄售仓库;公司业务员根据送货商品制作送货单,客户寄售库负责人员根据送货单对实物数量、型号进行清点,经

核对无误后办理入库，并在送货单上签字确认；公司业务员通过客户供应商管理系统即可了解寄售产品入库、领用及库存情况。

3) 定期对寄售存货进行盘点，并不定期进行抽盘

寄售仓盘点由业务人员、财务人员共同参与，日常采取定期盘点方式盘点存货，结合寄售仓库存，以季度、半年度、年度为周期，经客户同意后，定期盘点寄售存货；在此基础上，结合寄售存货周转情况，经客户同意，不定期抽盘寄售存货。

4) 定期与客户确认领用情况

公司业务员定期与客户核对、确定实际领用的情况，根据与客户约定的产品价格和客户实际领用情况制作产品领用清单，上传客户供应商管理系统，经客户审核后申请开票，申请数据经财务部门复核后开票确认收入。

(2) 公司对寄售模式的盘点

寄售仓盘点由业务人员、财务人员共同参与，日常采取定期盘点方式盘点存货，结合寄售仓库存，以季度、半年度、年度为周期，经客户同意后，定期盘点寄售存货；在此基础上，结合寄售存货周转情况，经客户同意，不定期抽盘寄售存货。2018 年末、2019 年末寄售库存较小，未实施盘点；2020 年末、2021 年 6 月末，对双翼科技深圳客户仓、中兴康讯深圳客户仓实施盘点。

(3) 寄售模式的内控制度及运行情况

如前述公司建立了包括“寄售订单管理”、“寄售仓存货管理”、“定期对寄售存货进行盘点，并不定期进行抽盘”、“定期与客户确认领用情况”在内的寄售模式内控制度，相关内控制度运行良好。

(三) 结合寄售模式的具体流程，说明寄售收入确认时点与合同约定的是否一致；发行人如何确认客户已使用产品数量情况，对于产品使用数量的确认，双方是否存在差异及相应的解决措施

1. 结合寄售模式的具体流程，说明寄售收入确认时点与合同约定的是否一致

(1) 寄售模式业务流程

根据合同约定，公司将货物运至客户指定地点后，客户根据自身生产需要领用公司产品，按月计算已领用的产品数量及金额，经公司与客户核对无误后确认客户已领用产品的收入。

(2) 寄售收入确认时点与合同约定的是否一致

公司在客户领用公司产品并与公司确认领用产品数量及金额后,根据对账单确认寄售商品收入,收入确认时点与合同约定一致。

2. 公司如何确认客户已使用产品数量情况,对于产品使用数量的确认,双方是否存在差异及相应的解决措施

(1) 确认客户已使用数量方式或手段

对于建有供应商管理系统并向公司开放端口的寄售客户,公司业务员通过客户供应商管理系统即可了解各寄售客户的寄售库存情况、出入库记录、客户领用记录,核对确认客户已使用产品型号、数量;对于未建立供应商管理系统或未向公司开放端口的寄售客户,定期向客户了解寄售仓库存情况,公司收到客户领用对账单后,结合定期了解到的寄售仓库存、当期发货数量进行勾稽核对,以确认对账单中各产品实际使用数量的准确性。同时,根据寄售仓发货记录、对账单,分析寄售仓存货周转情况,判断寄售仓存货是否存在周转异常或滞压,如发现异常,业务员及时与客户沟通相关情况,以佐证客户已领用产品情况。

在上述方式的基础上,公司通过定期或不定期盘点,确认寄售商品库存情况,结合寄售仓发货情况、客户领用对账单,进一步确认客户已使用数量。

(2) 双方是否存在差异及相应的解决措施

公司已建立寄售仓存货管理相关内控制度并得到有效执行,与此同时,客户仓管理清晰,报告期内,对于产品使用数量确认,双方不存在差异。此外,如产生差异,双方约定共同查明差异原因及责任主体,并协商处理。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项,我们执行了如下的核查程序:

(1) 获取寄售客户清单、各期末寄售商品存放清单,了解公司寄售模式具体流程、主要管理制度、发出商品的管控措施并执行相应的控制测试;

(2) 网络检索寄售客户信息,取得了公司出具的相关说明,核查寄售模式下主要客户与公司是否存在关联关系;

(3) 实地走访主要寄售客户、发函询证,了解寄售仓管理、对账、寄售收入、寄售库存情况;

(4) 对主要寄售仓库进行现场监盘,了解客户寄售仓的管理情况;

(5) 访谈销售负责人的相关人员，了解寄售模式下的业务流程、客户确认情况、寄售商品的日常管理方式、寄售商品的盘点情况等；

(6) 获取主要寄售客户销售清单、领用对账单，结合了解到的寄售仓库存、当期发货数量进行勾稽核对，以确认对账单中各产品实际使用数量的准确性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 寄售收入客户与公司不存在关联关系，同一客户未同时存在寄售和非寄售模式；

(2) 寄售模式下公司建立了相关的内部控制、内控控制运行有效；

(3) 寄售收入确认时点合理，与合同约定一致；公司根据与客户的对账结果确认寄售商品收入，报告期内双方对已使用数量确认不存在差异。

六、关于单位产品制造费用

申请文件和首轮问询回复显示：

(1) 随着公司设备持续投入及湖北金禄的投产，公司生产能力提升，外协加工下降，外发成本由 2018 年度的 6,614.96 万元下降至 2020 年度的 3,498.97 万元，同期外发成本占主营业务成本的比例由 16.64%下降至 5.80%。

(2) 报告期内，公司单位产品制造费用分别为 113.88 元/平方米、107.09 元/平方米和 83.99 元/平方米，逐年下降。2020 年发行人单位产品制造费用下降较多且明显低于行业 174.83 元/平方米的平均值。

请发行人：

(1) 说明对委托加工物资的管理、盘点以及期后入库情况，是否存在委托加工物资长时间未入库结转的情形。

(2) 公司 2020 年单位产品制造费用下降较大且低于同行业，结合报告期内产量、产品结构、机器设备、生产人员数量和工时变化等，量化分析单位制造费用逐渐下降的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对外协方的走访和函证、往来款项函证和替代性程序、存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘的核查情况。（审核问询函问题 6）

（一）说明对委托加工物资的管理、盘点以及期后入库情况，是否存在委托

加工物资长时间未入库结转的情形

1. 委托加工物资期后入库情况

报告期各期末，公司委托加工物资及期后入库情况如下：

单位：万元、%

时间	余额	占存货余额比例	库龄		期后收回	其中：期后 1 个月内收回
			1 个月内	1-2 个月		
2018 年末	98.12	1.58	85.60	12.52	98.12	85.86
2019 年末						
2020 年末	152.52	1.05	152.47	0.05	152.52	148.64
2021 年 6 月末	172.85	0.84	172.85		172.85	135.22

如上表所示，报告期各期末公司委托加工物资金额及占比较小，库龄均在 2 个月以内，且以库龄 1 个月以内为主，库龄结构较好；期后均已收回，且以期后 1 个月内收回为主，不存在长时间未入库结转的情形。

2. 委托加工物资的管理

报告期内，公司建立了包括《采购管理制度》《存货管理制度》《外协供应商管理制度》等在内的委托加工物资内控制度，对外协供应商评审选择、外协加工合同的管理、委托加工主要环节的控制流程等进行了明确规定。

(1) 外协供应商的评审选择

公司建立了外协供应商准入机制，由采购部对外协供应商的技术力量、加工质量、交货期、加工成本及报价等方面进行严格审查，并经采购部、财务部、生产部、品质部等相关部门负责人组成的供应商评价小组审核通过后，方将外协供应商纳入合格供应商名单，确保外协供应商能够满足公司的外协加工需求。

(2) 外协加工合同的管理

公司与经评审确定的合格外协供应商签署加工框架合同，明确约定外协供应商对委托加工材料的有关责任，如加工质量保证、委托加工材料的收货、交货及仓储保管、毁损和灭失存货的赔偿等。具体每笔外协加工业务，由计划部以委外订单的形式向外协供应商下达指令。

(3) 委托加工主要环节的控制流程

公司对委托加工材料管理政策主要包括职责分工、财产记录、账实核对、实物定期盘点等。日常管控流程如下：

1) 委外加工申请：计划部经办人员根据生产计划和交货期，提出委托外加

工申请，提交给计划部负责人审核。

2) 委外加工订单发出：计划部门负责人审核通过后，计划部经办人员将委外加工申请提交采购部门负责人审核，采购部门负责人审核通过后由计划部经办人员向外协供应商发出委外订单。

3) 待委外加工材料的出库：仓储部门根据计划部提交的委外订单，填写委外加工材料出库单，提交仓储部门负责人审核，办理领料出库，由计划部负责将委外加工材料运至指定的外协供应商仓库，外协供应商仓库人员对材料进行验收确认。

4) 委托加工生产：外协供应商根据公司计划部提供的工艺参数进行生产加工，并及时向公司反馈实际加工情况。公司计划部安排专人负责跟踪外协供应商的加工状况。

5) 完成委托加工材料的入库：外协供应商加工完成后，与公司计划部协商提货时间，公司计划部负责办理提货，经仓储部门验收，办理入库流程。

6) 委托加工材料的对账：公司计划部定期与外协供应商核对委托加工材料的收发存明细，公司仓储部门每月末编制《原材料外协仓库收发存》报表并与外协供应商对账，外协供应商核对无误后反馈公司，确保委托加工材料数据及期末库存的准确性。

7) 委托加工费的结算：外协供应商按约定对账周期提供外协加工费对账单，经公司计划部与财务部核对无误后，通知供应商开票结算。

公司通过以上控制措施，实现对委托加工物资的管理和有效控制。

3. 委托加工物资的盘点

报告期各期末，公司委托加工物资金额较小，周转较快且管理良好，采取日常对账、期末函证、期后回收等方式核实委托加工物资，未安排盘点。

(二) 公司 2020 年单位产品制造费用下降较大且低于同行业，结合报告期内产量、产品结构、机器设备、生产人员数量和工时变化等，量化分析单位制造费用逐渐下降的原因

1. 报告期内，公司单位制造费用逐年下降的原因

报告期内，公司产品销量、营业成本-制造费用(含外协，以下统称制造费用)、单位制造费用如下：

单位：万元、万平方米、元/平方米、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数值	占上年比例/较上年变动	数值	变动	数值	变动	
制造费用	8,165.09	65.52	12,462.20	10.97	11,230.64	9.30	10,275.37
销量	101.59	69.09	147.04	40.21	104.87	16.23	90.23
单位制造费用	80.37	-5.17	84.75	-20.86	107.09	-5.96	113.88
其中：单位外发成本	20.86	-12.35	23.80	-57.85	56.46	-22.98	73.31

注：制造费用=折旧摊销+水电+药水及其他+外发成本，不包括间接人工、间接材料，下同

如上表所示，报告期内，公司制造费用、销量逐年增长，单位制造费用逐年下降，主要原因如下：

(1) 机器设备持续投入，生产能力提升，成本相对更高的外协加工下降

报告期各期末，机器设备原值、产能、产量、单位机器设备产量、外发采购如下：

项目	单位：万元、万平方米、平方米/万元、%			
	2021 年 1-6 月 /2021 年 6 月末	2020 年度 /2020 年末	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末
机器设备原值(含使用权资产)	40,119.17	36,266.92	25,323.34	14,665.57
产能	110.00	180.00	120.00	95.00
产量	101.99	149.63	106.43	92.11
产能利用率	92.72	83.13	88.69	96.96
单位机器设备产量	25.64	41.26	42.03	62.81
外协采购	2,146.92	3,766.30	6,052.61	6,577.23
其中：工序外协采购	1,258.37	2,951.27	4,624.82	5,228.84

注 1：产能=月产能*月份、单位机器设备产量=产量*10,000/机器设备原值

注 2：2018 年度工序外协占比较高，致使单位机器设备产量高；2019 年度因工序外协下降及湖北金禄工厂新投产，产能利用率下降，单位机器设备产量下降；2020 年度受新冠疫情影响，产能利用率下降，单位机器设备产量略有下降

如上表所示，2021 年 6 月末、2020 年末、2019 年末公司机器设备原值分别较上年末增加 3,852.25 万元、10,943.58 万元和 10,657.77 万元，机器设备的持续投入带动公司产能由 2018 年度的 95 万平米提高至 2021 年度的 220 万平方米(年化)；生产能力提升，成本相对更高的外发采购由 2018 年度的 6,577.23 万元下降至 2021 年 1-6 月的 2,146.92 万元，由此带动制造费用中成本更高的外发

成本占比由 2018 年度的 64.38%下降至 2021 年 1-6 月的 25.95%，具体如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外发成本	2,119.00	25.95	3,498.97	28.08	5,920.61	52.72	6,614.96	64.38
折旧摊销、 水电气、药 水及其他	6,046.09	74.05	8,963.23	71.92	5,310.03	47.28	3,660.41	35.62
合计	8,165.09	100.00	12,462.20	100.00	11,230.64	100.00	10,275.37	100.00

受此影响，单位外发成本由 2018 年度的 73.31 元/平方米下降至 2021 年 1-6 月的 20.86 元/平方米，是公司单位制造费用下降的主要原因。

(2) 产品结构变化，加工难度相对较高的多层板占比上升，但人员生产效率提高

报告期内，产品生产结构、生产人员、产量、单位员工产量如下：

单位：万平方米、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度		备注
	产量	占比	产量	占比	产量	占比	产量	占比	
单/双面板	50.99	50.00	83.49	55.80	56.13	52.74	51.83	56.27	2018 年 度、2019 年度外 协占比 较高
多层板	51.00	50.00	66.14	44.20	50.30	47.26	40.28	43.73	
合计	101.99	100.00	149.63	100.00	106.43	100.00	92.11	100.00	
项目	数值	变动	数值	变动	数值	变动	数值		
月均人数	1,337		1,283	43.35	895	23.45	725		
人均产量	762.83		1,166.25	-1.93	1,189.16	-6.40	1,270.48		

注：2018 年度工序外协占比较高，人均产量高；2019 年度工序外协下降，人均产量略有下降；2020 年度受新冠疫情影响，人均产量略有下降

如上表所示，报告期内，加工难度相对较高的多层板产量占比呈上升趋势，占比由 2018 年度的 43.73%上升至 2021 年度的 50.00%。尽管总体生产难度提高且外协加工快速下降，2019 年度人均产量仅下降 6.40%；2020 年外协加工进一步下降且受新冠疫情影响，人均产量仅下降 1.93%；2021 年 1-6 月，人均产量达 762.83 平方米，年化接近 1,600 平方米，生产效率快速提升。

2. 单位制造费用低于同行业可比公司的原因

2018-2020 年度，公司产品单位成本与同行业可比公司比较如下：

单位：元/平方米

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
沪电股份			
景旺电子	173.58	182.87	161.51
胜宏科技	149.55	136.86	142.81
依顿电子	184.33	167.63	145.77
世运电路	145.32	151.19	149.28
奥士康	100.70	95.27	91.18
广东骏亚	146.10	111.73	111.64
科翔股份	193.81	118.98	116.41
中富电路	321.37	289.51	226.56
四会富仕		122.34	127.07
本川智能	158.68	158.73	135.94
平均值	174.83	153.51	140.82
剔除中富电路	156.51	138.40	131.82
金禄电子(制造费用+外发成本)	84.75	107.09	113.88

注 1：沪电股份未披露销售数量、四会富仕 2020 年度未披露销售数量，无法计算单位制造费用

注 2：科翔股份 2020 年年报披露，委外加工增加，制造费用大幅增长

如上表所示，2018-2020 年度，公司单位产品制造费用低于同行业可比公司，主要原因是：

(1) 制造费用口径不同

公司在制造费用归集时包含折旧摊销、水电能源、间接材料、间接人工、药水及其他，口径与同行业可比公司一致；与此同时，为更直观、准确了解材料成本、人工成本对成本影响，公司在营业成本分析时，将间接材料与直接材料合并反映至营业成本-材料成本、将间接人工与直接人工合并反映至营业成本-人工成本，而多数同行业可比公司在归类营业成本-制造费用未进行合并处理，致使营业成本-制造费用口径有所不同；如相同口径，报告期内，公司单位制造费用分别为 131.74 元/平方米、127.46 元/平方米、115.98 元/平方米和 108.24 元/平方米，与奥士康、广东骏亚、科翔股份（科翔股份 2020 年年报披露，委外加工增加，制造费用大幅增长，单位制造费用大幅增长）、四会富仕相近，而景旺电子、胜宏科技、依顿电子、世运电路、中富电路及本川智能单位制造费用相对较高。

(2) 产品结构差异

公司产品均为刚性板且单/双面板占比较高，同行业可比公司产品包括刚性板、HDI 板、刚挠结合板、挠性板等且多层板占比相对较高；与刚性板相比 HDI 板、刚挠结合板、挠性板生产所需设备投入大、工艺相对复杂，制造成本相对较高，同时同类产品，多层板生产工艺较单/双面板复杂，制造成本相对较高，产品结构影响单位制造费用，具体如下：

项目	产品类型	2020 年度	
		单/双面板占比	多层板占比
沪电股份	刚性板、HDI 板等	未披露	未披露
景旺电子	刚性板、HDI 板、刚挠结合板、挠性板等	未披露	未披露
胜宏科技	刚性板、HDI 板等	未披露	未披露
依顿电子	刚性板、HDI 板等	26.92	73.08
世运电路	刚性板、HDI 板、刚挠结合板、挠性板等	32.21	67.79
奥士康	刚性板、HDI 板等	15.67	84.33
广东骏亚	刚性板、SMT 等	未披露	未披露
科翔股份	刚性板、HDI 板等	未披露	未披露
中富电路	刚性板、刚挠结合板、挠性板等	23.64	76.36
四会富仕	刚性板、HDI 板、刚挠结合板等	未披露	未披露
本川智能	刚性板、HDI 板、刚挠结合板、挠性板等	69.94	30.06
平均值	-	33.68	66.32
金禄电子	刚性板	40.79	59.21

如上表所示，从产品类型看，同行业可比公司包括制造成本相对更高的 HDI 板、刚挠结合板、挠性板；从产品层数看，依顿电子、世运电路、奥士康、中富电路多层板占比均高于公司。

(三) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

(1) 了解公司与委托加工物资管理相关的内部控制，测试相关内部控制的运行情况，评价内部控制设计的有效性及其是否得到执行；

(2) 查阅公司与主要外协供应商签订的框架合同及具体订单，了解外协加工的定价模式，获取公司外协采购明细表，比较同种工序外协与自产成本差异；对比不同外协供应商的同类工序单价，分析外协加工费用的公允性；

(3) 实地走访主要外协供应商、发函询证主要外协商外协采购额、期末往来款余额、期末外协加工物资余额，核查报告期内公司外协采购及委托加工物资；

(4) 取得委托加工物资明细表，抽查委外订单、出入库单、对账单、加工结算单、发票等资料查验委托加工物资增减变动；

(5) 获取报告期各期末公司的委托加工物资余额明细表、库龄表，分析是否存在长时间未结转委托加工物资；

(6) 获取公司委托加工物资期后入库明细表，结合半成品期后入库明细表检查委托加工物资期后入库的结转情况；

(7) 访谈生产负责人、实地参观生产车间，了解公司产品生产工艺流程、加工工序、产品成本构成要素以及产能、产量；

(8) 访谈财务负责人了解公司成本归集口径、核算方法，结合生产工艺流程，评估成本核算方法是否恰当；

(9) 取得成本计算单、产品产量月报、生产记录、考勤记录、工资发放记录，分析制造费用构成及变动，并结合报告期内产量、产品结构、机器设备、生产人员数量等量化分析单位制造费用逐渐下降的原因；

(10) 查询同行业可比公司招股说明书、定期报告，计算分析公司及可比公司单位制造费用，结合制造费用口径、产品结构、生产组织方式等综合分析公司单位制造费用低于同行业可比公司的原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末，公司委托加工物资库龄较短、期后均已入库，委托加工物资管理良好，不存在长期未结转委托加工物资；

(2) 报告期内，单位制造费用逐年下降，主要原因是：1) 机器设备持续投入，生产能力提升，成本相对更高的外协加工下降；2) 产品结构变化，加工难度相对较高的多层板占比上升，但人员生产效率提高；

(3) 2020 年度公司单位制造费用低于同行业可比公司，主要原因是制造费用口径不同、产品结构差异使得公司及同行业可比公司单位制造费用不尽相同。

(四) 对外协方的走访和函证、往来款项函证和替代性程序、存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘的核查情况

针对上述事项的核查，具体情况如下：

1. 对外协方的走访和函证

(1) 对外协方的走访情况

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外协采购总额	2,146.92	3,766.30	6,052.61	6,577.23
外协走访金额	1,402.41	2,203.91	4,296.75	4,491.89
外协走访比例	65.32	58.52	70.99	68.29

(2) 对外协方的函证

1) 报告期内，针对外协方的采购额发函及回函的核查比例如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外协采购额①	2,146.92	3,766.30	6,052.61	6,577.23
发函金额②	1,425.29	2,962.65	4,658.91	4,466.54
发函比例③=②/①	66.39	78.66	76.97	67.91
回函金额④	1,425.29	2,962.65	4,658.91	4,466.54
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	100.00	100.00	100.00	100.00

2) 报告期各年末，针对应付外协方账款余额发函及回函的核查比例如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
外协应付余额①	2,093.74	3,263.34	3,170.54	2,850.40
发函金额②	1,420.18	2,287.59	2,353.67	1,634.84
发函比例③=②/①	67.83	70.10	74.24	57.35
回函金额④	1,420.18	2,287.59	2,353.67	1,634.84
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	100.00	100.00	100.00	100.00

我们获取公司报告期内委托加工入库明细表，对供应商发生额及余额进行分析；同时对报告期内合计金额主要供应商的工商信息进行查验；对发生额较大的供应商进行函证，报告期内函证样本均已回函且回函相符。

2. 货币资金

(1) 库存现金

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
库存现金①	0.26	0.11	0.06	0.72
盘点金额②	0.26	0.11	0.06	0.72
盘点比例③=②/①	100.00	100.00	100.00	100.00

(2) 银行存款、其他货币资金

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
银行存款+其他货币资金①	5,248.24	6,794.70	1,371.65	3,893.31
发函金额②	5,248.24	6,794.70	1,371.65	3,893.31
发函比例③=②/①	100.00	100.00	100.00	100.00
回函金额④	5,248.24	6,794.70	1,371.65	3,893.31
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	100.00	100.00	100.00	100.00

报告期各期末，公司的货币资金主要由库存现金、银行存款及其他货币资金构成。对于库存现金均已实施监盘，无差异，对于银行存款及其他货币资金均进行函证并取得回函，回函均相符。

3. 应收票据(含应收款项融资)

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
应收票据+应收款项融资账面余额①	5,496.90	6,591.00	519.20	742.47
其中：期末余额已背书/贴现未终止确认金额②	639.51	302.69	316.26	60.00
应收票据实存金额③	4,857.39	6,288.31	202.95	682.47
盘点日倒轧至报告日应有金额④	4,857.39	6,288.31	202.95	682.47
监盘比例	100.00	100.00	100.00	100.00

报告期各期末，公司的应收票据(含应收款项融资)主要由银行承兑汇票和商业承兑汇票构成，我们获取了公司应收票据备查簿，并对库存票据进行了监盘。

4. 应收账款

1) 函证

报告各期末，针对应收账款余额发函及回函的核查比例如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
期末应收账款余额①	34,437.37	27,691.23	26,208.96	18,546.95
发函金额②	29,813.20	23,505.24	22,330.09	15,632.79
发函比例③=②/①	86.57	84.88	85.20	84.29
回函客户应收账款金额④	29,014.55	21,660.82	20,057.02	14,270.53
回函客户应收账款金额占发函金额比例⑤=④/②	97.32	92.15	89.82	91.29
替代测试金额⑥	798.65	1,844.42	2,273.07	1,362.26
替代测试占发函金额比例⑦=⑥/②	2.68	7.85	10.18	8.71

报告期各期末，存在部分客户回函不符的情况，其主要原因为入账时间性差异及品质扣款会计处理差异所致，针对回函不符的回函，我们进一步核对了差异形成的原因及其合理性，取得形成上述差异的销售合同或订单、发货单、签收单、对账单、报关单、提单、装箱单、入仓单、发票以及收款凭证等资料检查其销售的真实性，并检查公司是否记录于正确的会计期间；针对品质扣款部分，检查扣款相应的扣款单据；针对未回函的客户，通过执行替代性测试程序如检查销售合同或订单、发货单、签收单、报关单、提单、装箱单、入仓单、发票以及收款凭证等资料，以验证期末应收账款余额的真实性和准确性。

2) 走访客户销售收入及应收账款余额

① 实地走访

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月 /6 月末	2020 年度/年末	2019 年度/年末	2018 年度/年末
营业收入金额	57,600.04	79,212.04	60,940.26	52,777.49
走访客户营业收入金额	40,207.74	60,183.18	48,113.44	37,421.35
占比	69.81	75.98	78.95	70.90
期末应收账款余额	34,437.37	27,691.23	26,208.96	18,546.95
走访客户应收账款余额	23,970.81	20,254.95	21,280.78	14,661.44
占 比	69.61	73.15	81.20	79.05

注：实地走访包括走访客户经营所在地、客户办事处，其中境外客户以走访其在境内的办事处为主

② 视频访谈

单位：万元、%

项 目	2021 年 1-6 月 /6 月末	2020 年度/年末	2019 年度/年末	2018 年度/年末
营业收入金额	57,600.04	79,212.04	60,940.26	52,777.49
视频访谈营业收入金额	4,588.83	5,182.38	4,283.50	3,748.29
占比	7.97	6.54	7.03	7.10
期末应收账款余额	34,437.37	27,691.23	26,208.96	18,546.95
视频访谈客户应收账款余额	2,216.90	2,175.57	1,229.15	1,049.96
占比	6.44	7.86	4.69	5.66

5. 其他应收款

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
其他应收款①	700.62	78.32	270.00	94.08
出口退税应收款项②	649.64	28.70	149.45	45.64
扣除后金额③=①-②	50.98	49.62	120.55	48.44
发函金额④			10.71	
发函比例⑤=④/③			8.89	
回函金额⑥			10.71	
回函金额占发函金额比例⑦=⑥/④			100.00	

报告期内，公司其他应收款余额主要系出口退税款，扣除该部分后金额较小，我们仅对 2019 年对其他应收款客户实施函证并已取得回函。

6. 存货

报告期内，公司各期存货的函证、监盘及核查情况详见本说明二(七)。

7. 固定资产、在建工程

我们对报告期各期末固定资产、在建工程进行监盘，监盘情况及监盘比例如下：

盘点时间	监盘地点	监盘范围	监盘方法	账实是否相符
2021.7.1	清远工厂+湖北金禄工厂	清远工厂及湖北金禄工厂在建工程及固定资产	静态实地盘点	相符
2020.12.24 2021.1.2	清远工厂+湖北金禄工厂	清远工厂及湖北金禄工厂在建工程及固定资产	静态实地盘点	相符
2020.6.30	清远工厂+湖北金禄工厂	清远工厂及湖北金禄工厂在建工程及固定资产	静态实地盘点	相符
2020.1.1	清远工厂+湖北金禄工厂	清远工厂及湖北金禄工厂在建工程及固定资产	静态实地盘点	相符
2019.4.15	清远工厂	清远工厂固定资产及在建工程	静态实地盘点	相符
2019.4.30	湖北金禄工厂	湖北金禄工厂在建工程及固定资产	静态实地盘点	相符

期末固定资产和在建工程监盘比例如下：

项目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
固定资产监盘比例	67.12%	78.37%	85.34%	68.86%
在建工程监盘比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

8. 其他非流动资产

其他非流动资产主要系预付的设备购置款、融资租赁押金保证金，对各报告期期末的大额往来情况进行函证，均已回函且回函结果相符，具体情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
其他非流动资产①	1,422.14	1,772.90	1,559.52	785.59

发函金额②	1,329.55	1,199.18	731.45	407.20
发函比例③=②/①	93.49	67.64	46.90	51.83
回函金额④	1,329.55	1,199.18	731.45	407.20
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	100.00	100.00	100.00	100.00

9. 短期借款、长期借款

我们对报告期各期末向金融机构借款实施函证，并均已取得确认相符的回函，具体情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
短期借款①	14,486.63	9,121.81	4,330.27	2,984.48
长期借款②	2,708.19	3,385.09	3,687.16	850.00
发函金额③	17,194.83	12,506.91	8,017.43	3,834.48
发函比例④=③/(①+②)	100.00	100.00	100.00	100.00
回函金额⑤	17,194.83	12,506.91	8,017.43	3,834.48
回函金额占发函金额比例⑥=⑤/③	100.00	100.00	100.00	100.00

10. 应付账款

报告期各年末，针对应付账款余额发函及回函的核查比例如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
应付账款①	45,689.92	38,961.07	30,803.59	25,033.10
发函金额②	36,043.17	29,286.14	23,313.34	20,098.62
发函比例③=②/①	78.89	75.17	75.68	80.29
回函金额④	34,975.57	27,724.36	22,997.18	19,935.34
回函金额占发函金额比例⑤=④/②	97.04	94.67	98.64	99.19
替代测试金额⑥	1,067.60	1,561.78	316.16	163.28
替代测试比例⑦=⑥/②	2.96	5.33	1.36	0.81
回函金额+替代测试金额占发函金额比例合计⑧=⑤+⑦	100.00	100.00	100.00	100.00

报告期内，选取余额或发生额高于重要性水平的供应商进行函证。针对未回函的部分执行如下替代测试，通过检查记账凭证、采购订单、入库单、发票、对账单等验证应付账款的存在和完整性，核查各期的期后付款凭证及银行回单；针对回函不符的情况核实差异形成的原因及其合理性，取得上述差异形成的采购订单、入库单、发票、对账单等单据，检查公司是否记录于正确的会计期间，同时编制回函差异调节表，经调节后双方记录一致。

11. 其他应付款

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
其他应付款①	60.82	64.06	145.50	2,920.87
发函金额②			117.70	2,194.23
发函比例③=②/①			80.89	75.12
回函金额④			117.70	2,194.23
回函金额占发函金额比例⑤=④/②			100.00	100.00

2018 年度其他应付款金额中含有股东借款及利息，该部分已在关联关系与关联交易中披露；对 2018-2019 年中大额余额进行函证，均回函且回函结果相符；2020 年、2021 年 1-6 月因金额较小，未对相关款项实施函证。

12. 一年内到期的非流动负债、长期应付款

一年内到期的非流动负债、长期应付款主要系融资租赁应付款及售后回租应付款，选取大额租赁款向融资租赁公司进行函证，发函样本均已回函，回函结果均相符，具体情况如下：

单位：万元、%

项 目	2021 年 6 月末	2020 年度末	2019 年度末	2018 年度末
长期应付款①	932.68	3,405.70	7,394.34	3,122.12
长期应付款未确认融资费用②	139.75	502.75	907.90	526.68
长期应付款账面价值③=①-②	792.93	2,902.94	6,486.44	2,595.44
一年内到期的非流动负债④	5,276.98	5,672.26	5,595.41	1,573.20
其中：一年内到期的长期借款⑤	1,075.87	300.00	1,150.00	100.00
一年内到期的长期应付款⑥	4,201.11	5,372.26	4,445.41	1,473.20
尚未支付的租赁付款额⑦	1,143.83			
减：未确认融资费用⑧	196.80			
租赁负债⑨=⑦-⑧	947.03			
发函金额⑩	7,353.49	9,077.96	12,864.55	4,632.59
发函比例⑪=⑩/((①+④)+⑦)	100.00	100.00	99.04	98.66
回函金额⑫	7,353.49	9,077.96	12,864.55	4,632.59
回函金额占发函金额比例⑬=⑫/⑩	100.00	100.00	100.00	100.00

七、关于期间费用

申请文件和首轮问询回复显示：

(1) 报告期，公司管理费用中的咨询及顾问费分别为 215.93 万元、227.41

万元和 246.40 万元。2018 年度公司聘请中介机构优化公司内部管理，致使咨询及顾问费增加 127.08 万元。

(2) 报告期内，公司累计研发投入 8,116.21 万元，研发费用率由 2018 年度的 3.68% 提高至 2020 年度的 4.61%。公司研发立项 69 项，截至 2020 年末已完结项目 63 项，实施中项目 6 项。

请发行人：

(1) 说明咨询及顾问费的具体内容、合作对方基本情况、收费是否符合行业标准，与发行人及其关联人是否存在关联关系，是否存在资金体外循环。

(2) 结合发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额的差异情况，说明发行人是否存在虚增研发费用的情形。

(3) 说明报告期各期末主要项目的资本化金额、资本化时点的确定依据，与资本化相关研发项目的研究内容、进度、成果、完成时间(或预计完成时间)、经济利益产生方式(或预计产生方式)。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 7)

(一) 说明咨询及顾问费的具体内容、合作对方基本情况、收费是否符合行业标准，与发行人及其关联人是否存在关联关系，是否存在资金体外循环

1. 咨询及顾问费构成

报告期内，公司咨询及顾问费构成如下：

单位：万元、%

类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中介机构服务费	12.88	7.42	90.56	36.75	146.94	64.61	110.43	51.14
项目咨询服务费	125.93	72.51	63.62	25.82	47.14	20.73	65.45	30.31
专利及体系认证服务费	19.68	11.33	27.41	11.12	17.53	7.71	11.44	5.30
其他	15.17	8.74	64.80	26.30	15.79	6.95	28.62	13.25
合计	173.66	100.00	246.40	100.00	227.41	100.00	215.93	100.00

如上表所示，报告期内，公司咨询与顾问费主要由中介机构服务费、项目咨询服务费、专利及体系认证服务等构成。中介机构服务费包括审计费、律师费、评估费、财务顾问费、税务咨询、诉讼服务等费用；项目咨询服务费包括环保咨

询服务、政府补助咨询服务等费用；专利及体系认证费包括专利代理服务、公司质量管理体系及其他体系认证服务等费用；其他类主要为招聘相关服务费和上述服务人员提供服务时发生的差旅费。

2. 咨询及顾问费的具体内容、合作对方基本情况、收费是否符合行业标准，与公司及其关联人是否存在关联关系，是否存在资金体外循环

(1) 主要咨询及顾问费的具体内容、合作对方基本情况

报告期各期，公司交易金额 10 万元以上合作方及具体采购情况如下：

单位：万元、%

时间	序号	供应商	金额	占咨询服务费比例	服务分类	服务内容
2021 年 1-6 月	1	广东中大新华水环境工程研究院	56.93	32.78	项目咨询费	VOCs 治理项目技术咨询
	2	清远市科丽信息咨询有限公司	55.69	32.07	项目咨询费	政府补贴项目咨询
	3	北京金证互通资本服务股份有限公司	11.79	6.79	中介机构服务费	财经公关服务
	4	五洲国际(香港)秘书有限公司	11.50	6.62	中介机构服务费	香港子公司工商税务年检等代理事宜
	合计		135.91	78.26		
2020 年度	1	广东正鑫律师事务所	31.08	12.61	中介机构服务费	常年法律顾问及诉讼代理服务
	2	清远市科丽信息咨询有限公司	19.95	8.10	项目咨询费	政府补贴项目咨询
	3	清远市弘毅企业管理咨询有限公司	15.62	6.34	其他	代理招聘服务
	4	广东晟典律师事务所	14.15	5.74	中介机构服务费	诉讼代理服务
	5	五洲国际(香港)秘书公司	12.43	5.04	中介机构服务费	香港子公司工商税务年检等代理事宜
	6	清远市创为科技服务有限公司	11.63	4.72	项目咨询费	高新技术企业复评、科技项目申报咨询等服务
	7	深圳市中科计算机软件技术有限责任公司	11.06	4.49	其他	ERP 系统技术咨询服务
	合计		115.92	47.05		
2019 年度	1	天健会计师事务所(特殊普通合伙)	61.32	26.97	中介机构服务费	审计服务
	2	清远市科丽信息咨询有限公司	29.42	12.94	项目咨询费	政府补贴项目咨询
	3	中瑞世联资产评估(北京)有限公司	20.00	8.79	中介机构服务费	资产评估服务
	4	北京市中伦律师事务所	14.15	6.22	中介机构服务费	法律服务
	5	致同会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所	14.15	6.22	中介机构服务费	尽职调查服务
	6	广东晟典律师事务所	14.15	6.22	中介机构服务费	诉讼代理服务
	合计		153.19	67.36		
2018 年度	1	清远市清城区新城诚意顺信息咨询服务部	47.65	22.07	项目咨询费	政府补贴项目咨询

2	天健会计师事务所(特殊普通合伙)	38.68	17.91	中介机构服务费	审计服务
3	清远洲方财税咨询服务有限公司	19.71	9.13	中介机构服务费	税审及税务咨询服务
4	深圳花路丝语企业管理有限公司	19.42	8.99	中介机构服务费	内控咨询服务
5	国金证券股份有限公司	10.00	4.63	中介机构服务费	财务顾问
合计		135.46	62.73		

(2) 收费符合行业标准

公司咨询及顾问费以市场定价机制为基础,由需求部门收集多家服务提供商的报价,并结合供应商进行背景调查、供应商服务能力、报价综合确认咨询机构,参考市场价格协商确认采购价格;咨询及顾问费定价机制合理,收费符合行业标准。

(3) 主要合作方与公司及公司关联人不存在关联关系,公司不存在体外资金循环

国金证券股份有限公司、天健会计师事务所(特殊普通合伙)、北京市中伦律师事务所、中瑞世联资产评估(北京)有限公司系本次申报的中介机构,与公司不存在关联关系;除此四家中介机构外,主要供应商的基本情况如下所示:

序号	名称	成立时间	股东情况	主要人员	是否存在关联关系	是否存在资金体外循环
1	广东中大新华水环境工程研究院	2015-10-29	民办非企业单位,不适用	法定代表人:吴群河	否	否
2	清远市科丽信息咨询有限公司	2018-04-27	侯书科持股99%;张丽英持股1%	执行董事:侯书科;经理:侯书科;监事:张丽英	否	否
3	北京金证互通资本服务股份有限公司	2004-12-02	陈斌持股74.94%;北京金证汇众资产管理中心(有限合伙)持股15.06%;广州创钰投资管理有限公司-广州创钰铭晨股权投资基金企业(有限合伙)持股3.88%;合肥丰德瑞高新技术产业投资有限公司(有限合伙)持股1.50%;秦志军持股1.28%;苏州瑞曼投资管理有限公司持股1.08%;沈剑峰持股0.80%;李洪波持股0.25%;首创证券股份有限公司做市专用证券账户持股0.25%;侯玉汝持股0.18%	董事:陈斌(董事长),全莉,陈景希,张浩淼,陆甜,任晓昊,汪大联,张娜,张居忠;监事:马红伟,王鹏,张媛;高级管理人员:陈斌(总经理),全莉(董事会秘书),陈景希(副总经理),巫云峰(副总经理)	否	否
4	五洲国际(香港)秘书有限公司	2005-9-13	潘利静持股100%	董事:潘利静	否	否
5	清远市创为科技服务有限公司	2015-07-02	张建兰持股100%	经理、执行董事:张建兰;监事:利慧珍	否	否
6	深圳市中科计算机软件技术有限责任公司	2015-11-12	殷荣英持股100%	总经理、执行董事:殷荣英;监事:殷荣花	否	否
7	广东晟典律师事务所	2002-11-11	不适用	负责人:王永敬	否	否

8	广东正鑫律师事务所	2002-01-10	不适用	负责人：梁杰飞	否	否
9	清远市弘毅企业管理咨询有限公司	2016-11-10	廖广雄持股75%；林惠玲持股20%；周耀荣持股5%	执行董事：周耀荣；经理：周耀荣；监事：林惠玲	否	否
10	致同会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所	2012-07-13	不适用	负责人：苏洋；执行事务合伙人：李惠琦	否	否
11	清远市清城区新城诚意顺信息咨询服务部	2016-04-26	陈英秀持股100%	经营者：陈英秀	否	否
12	清远洲方税务师事务所有限公司	2005-01-07	邹芳持股100%	执行董事：邹芳；经理：邹芳；监事：黄捷聪	否	否
13	深圳花路丝语企业管理有限公司	2016-12-15	冷培云持股70%；朱建城持股30%	执行董事：冷培云；总经理：冷培云；监事：朱建城	否	否

综上所述，咨询服务提供方与公司及公司关联人无关联关系；咨询及顾问费定价机制合理，收费符合行业标准；咨询及顾问费用不存在体外资金循环。

(二) 结合发行人向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额的差异情况，说明发行人是否存在虚增研发费用的情形

1. 研发费用加计扣除与实际研发费用差异情况

2018-2020年度，公司所得税汇算已向税务机关申报研发费用加计扣除，2021年1-6月，公司所得税尚未汇算清缴，未向税务机关申报研发费用加计扣除。报告期内，已申报加计扣除研发费用与实际研发费用差异如下：

单位：万元

类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用金额	3,649.38	2,523.18	1,943.65
研发费用加计扣除基数	3,628.70	2,513.73	1,826.80
研发费用与加计扣除基数差异	20.68	9.45	116.85

如上表所示，报告期内，公司已申报加计扣除研发费用基数与实际研发费用差异分别为116.85万元、9.45万元和20.68万元，差异较小，主要原因是：

(1) 研发费用核算与税务加计扣除口径差异

研发费用核算口径由企业会计准则规范，公司根据企业会计准则口径归集研发费用；研发费用加计扣除口径由《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119号）、《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（税务总局公告2015年第97号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公

告》(国税[2017]40 号)、《关于提高研究开发费用税前加急扣除比例的通知》(财税[2018]99 号)等规范,公司根据前述研发费用税收加计扣除口径向税务机关申报加计扣除研发费用,两者口径存在差异。报告期内,公司研发部门发生的办公费、差旅费、社保费、快递费等与研发活动相关但不符合研发加计扣除政策规定研发费用分别为 11.36 万元、9.45 万元和 20.68 万元。

(2) 未申报加计扣除研发费用

申报报表根据公司实际情况调增 2018 年度研发费用 105.49 万元,调整金额未向税务机关申报加计扣除研发费用。

综上所述,报告期内,公司研发费用的加计扣除情况符合有关税法的规定,研发费用加计扣除基数与实际研发费用差异合理。

2. 公司不存在虚增研发费用的情形

公司基于印制电路板的行业特性,以市场应用为导向,围绕印制电路板加工技术、工艺流程、材料应用等开展研发活动,制定了包括研发需求调研、研发项目立项与评审、研发计划与执行、研发成果转化、研发项目预算、研发费用财务核算等在内的研发活动相关内部控制制度,对研发活动开展、研发费用归集等进行管理,在前述基础上,按照企业会计准则核算归集相关研发费用,并经税务主管机关审核认定,不存在虚增研发费用的情形。

(三) 说明报告期各期末主要项目的资本化金额、资本化时点的确定依据,与资本化相关研发项目的研究内容、进度、成果、完成时间(或预计完成时间)、经济利益产生方式(或预计产生方式)

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》的规定,研究开发项目区分为研究阶段与开发阶段,企业内部研究开发项目研究阶段的支出,应当于发生时计入当期损益,企业内部研究开发项目开发阶段的支出,同时满足下列条件的,才能确认为无形资产:

1. 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性;
2. 具有完成该无形资产并使用或出售的意图;
3. 无形资产产生经济利益的方式,包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场,无形资产将在内部使用的,应当证明其有用性;
4. 有足够的技术、财务资源和其他资源支持,以完成该无形资产的开发,

并有能力使用或出售该无形资产；

5. 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

报告期内，公司研发项目主要为产品加工技术、工艺流程等的更新或优化，未满足资本化条件，均于发生时计入当期损益，研发费用无资本化情况，研发费用会计处理与同行业可比上市公司一致。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了如下的核查程序：

（1）查阅了公司报告期内管理费用中咨询及顾问费的明细表，抽取报告期各期单笔金额超过 10 万元的相关交易进行检查，包括相关合同、费用结算单、发票、付款水单等原始单据，核查服务内容与合同是否相符，收款人与提供服务单位是否一致；

（2）对公司财务总监和采购负责人进行访谈，了解公司咨询及顾问服务采购的定价及内部审批流程；

（3）通过企查查、天眼查、香港公司注册处等网站获取报告期内咨询及顾问费主要供应商的基本工商信息及主要人员情况；取得公司实际控制人、董监高的《关联关系调查表》，将公司实际控制人、董监高及其关联方名单与咨询及顾问费主要供应商的主要人员进行比对，确认咨询及顾问费主要供应商与公司不存在关联关系；

（4）查阅公司资金流水，核查咨询及顾问费主要供应商及其主要人员是否与公司存在咨询业务之外的资金往来；

（5）访谈公司财务负责人、核心技术人员，查阅研发活动相关内控制度，了解研发活动流程、研发费用归集方法；

（6）获取研发费用明细表，抽查研发项目资料、入账凭证及单据，核查公司是否按照实际发生情况进行确认和归集，归集范围是否符合企业会计准则；

（7）查阅研发费用加计扣除报告，分析研发费用与加计扣除差异原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）咨询及顾问费定价机制合理，收费符合行业标准；合作对方与公司及公

司关联人不存在关联关系；咨询及顾问费不存在资金体外循环的情况；

(2) 研发费用与研发费用加计扣除差异合理，公司不存在虚增研发费用的情形；

(3) 报告期内，公司研发项目均于发生时计入当期损益，研发费用无资本化情况。

八、关于维修费用

申请文件和首轮问询回复显示，报告期内，公司管理费用中维修费分别为 605.72 万元、650.34 万元和 854.73 万元，为公司日常设备维修支出及厂房维修等偶发性维修支出。

请发行人说明维修支出的具体情况，包括维修对象、维修原因、维修公司名称、股东情况、与发行人是否存在关联关系、合作历史等，结合同行业维修支出情况说明公司维修费用是否处于合理水平。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 8）

（一）公司维修费用支出具体情况

1. 按照外购和领用分类

公司维修费用支出包括设备维修部门日常设备保养、维修领用的零配件、备品备件等物料及对外采购的维修服务费，具体如下：

单位：万元、%

项 目	类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物料领用	五金配件	334.92	67.16	524.21	61.33	486.30	74.78	401.27	66.25
	其他物料	37.92	7.60	3.95	0.46	20.08	3.08	41.46	6.84
	小计	372.84	74.76	528.16	61.79	506.38	77.86	442.73	73.09
采购维修服务		125.86	25.24	326.57	38.21	143.96	22.14	163.00	26.91
合 计		498.71	100.00	854.73	100.00	650.34	100.00	605.72	100.00

如上表所示，报告期内，公司日常设备保养、维修领用材料分别为 442.73 万元、506.38 万元、528.16 万元和 372.84 万元，分别占同期维修费用 73.09%、77.86%、61.79%和 74.76%，为主要维修费用支出，其中主要为领用的五金配件；

维修服务采购分别为 163.00 万元、143.96 万元、326.57 万元和 125.86 万元，分别占同期维修费用 26.91%、22.14%、38.21%和 25.24%，占比较低。

2. 按照维修频率分类

报告期内，公司管理费用中维修费分为日常设备维修支出及厂房维修等偶发性维修支出，具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月末 /2021 年 1-6 月	2020 年末 /2020 年度	2019 年末 /2019 年度	2018 年末 /2018 年度
设备日常维修支出	469.26	726.41	639.12	507.03
偶发性维修支出	29.45	128.32	11.22	98.69
合 计	498.71	854.73	650.34	605.72
机器设备期末原值	40,119.17	36,266.92	25,323.34	14,665.57
日常维修占机器设备期末原值比例	1.17%	2.00%	2.52%	3.46%
设备成新率	77.82%	79.69%	81.58%	78.15%
设备运行状态	良好	良好	良好	良好

注：2021 年 6 月末机器设备原值包含使用权资产中的机器设备原值

如上表所示，2018-2020 年度，公司日常设备维修支出随机器设备规模逐年增加，同时报告期内新增设备增加较大，主要设备成新率较高、运营状态良好，日常设备维修占机器设备原值比例有所下降；2021 年 1-6 月，因订单量增加较快，设备运转负荷量增加，为保证生产的连续与稳定性，公司加强了对设备日常维修力度，使得 2021 年 1-6 月发生的维修支出金额较大。此外，因清远金禄工厂设立时间较久，2018 年度、2020 年度对其部分厂房等进行了维修，其支出金额较大。

(二) 维修服务采购具体情况

1. 维修服务主要供应商

公司采购维修服务主要为专业设备的日常保养、维护以及偶发性厂房维修；报告期内，公司向前五大维修服务商采购如下：

单位：万元、%

时间	序号	供应商	维修费金额	占采购维修服务费用比例	维修对象	维修原因
2021 年 1-6 月	1	广州驰洋电子科技有限公司	16.73	13.29	设备	奥宝 AOI(自动光学检测机)定期保养及配件更换
	2	深圳市广发环境净化工程有限公司	13.55	10.76	厂房	清远工厂厂房部分墙体拆除及新建

	3	上海铨宏热能设备工程有限公司	8.85	7.03	设备	新增压机管道安装
	4	清远博鸿机械定制有限公司	8.14	6.47	设备	打磨机、粘尘机、磨板机等设备维修
	5	清远亚昌机电设备有限公司	7.19	5.71	设备	冰水机风管换新安装及调试
		合计	54.46	43.27		
2020 年度	1	深圳市广发环境净化工程有限公司	54.62	16.72	厂房	清远工厂厂房改造
	2	东莞市粤维机电设备有限公司	31.35	9.60	设备	压机拆机及安装调试
	3	深圳市迈锐格科技有限公司	31.14	9.54	设备	电镀生产线维修保养
	4	广州驰洋电子科技有限公司	30.59	9.37	设备	奥宝 AOI(自动光学检测机)定期保养及配件更换
	5	清远市汇力混凝土有限公司	21.03	6.44	厂房	清远工厂厂房改造
		合计	168.73	51.67		
2019 年度	1	广州驰洋电子科技有限公司	32.56	22.62	设备	奥宝 AOI(自动光学检测机)定期保养及配件更换
	2	广州泰驰环保科技有限公司	14.15	9.83	设备	水质在线监测仪维护
	3	江彩婵	11.02	7.66	厂房	厂房屋顶隔热层维修翻新
	4	深圳市欣德瑞科技有限公司	6.98	4.85	设备	涂布机、翻转台、拉板机等设备维修
	5	深圳市迈锐格科技有限公司	6.98	4.85	设备	电镀生产线维修保养
		合计	71.69	49.80		
2018 年度	1	深圳市鸿源光电有限公司	27.33	16.77	设备	更换曝光机 LED 节能环保光源系统
	2	清远市东日阳光装饰有限公司	20.22	12.40	厂房	厂房屋顶粉刷
	3	韦结	11.59	7.11	厂房	电镀车间地面修复与翻新
	4	佛山市三水亮力实业有限公司	10.70	6.56	厂房	搭建不锈钢隔断及相关材料
	5	黄文杰	10.29	6.32	厂房	厂房楼顶消防池裂缝填补及整体翻新
		合计	80.13	49.16		

2. 主要维修服务供应商基本情况

报告期内，公司主要维修服务供应商与公司不存在关联关系，主要维修服务供应商基本情况如下：

序号	名称	成立时间	实际控制人	股东情况	董监高	合作历史	是否存在关联关系
1	广州驰洋电子科技有限公司	2010-11-04	胡靖章	胡靖章持股67%；钟志勤持股33%	执行董事兼总经理：黄海；监事：胡靖章，刘巧慧	2013年开始合作，长期为公司提供奥宝AOI仪器的维修服务	否
2	深圳市广发环境净化工程有限公司	2011-04-11	邓小芳	邓小芳持股53.43%；山西万润贸易有限公司持股30%；广新净化工程(深圳)企业(有限合伙)持股	执行董事：邓小芳；总经理：邓小芳；监事：梁美霞	2015年开始与公司合作，多次为公司提供厂房改造服务	否

				13.25%；刘乐华持股1.66%；范杜仙持股1.66%			
3	上海铨宏热能设备工程有限公司	1999-12-09	联盟国际科技有限公司	联盟国际科技有限公司持股100%	董事长：刘沛然；董事兼总经理：林景澍；董事：侯淑华；监事：卓光澧	2019年开始合作，为公司提供压机与锅炉之间的管道安装及维护服务	否
4	清远博鸿机械定制有限公司	2019-10-12	邹剑山	邹剑山持股100%	执行董事：邹剑山；经理：邹剑山；监事：余运和	2021年为公司提供部分设备的零部件维修服务	否
5	清远亚昌机电设备有限公司	2013-04-17	吕和生	吕和生持股100%	执行董事：吕和生；监事：廖施停；经理：吕和生	2020年开始合作，为公司提供冰水机维修服务	否
6	东莞市粤维机电设备有限公司	2018-07-20	杨凯瑞	杨凯瑞持股70%；豆红军持股30%	执行董事：豆红军；监事：杨凯瑞；经理：豆红军	2015年开始合作，长期为公司提供压机维修、维护服务	否
7	深圳市迈锐格科技有限公司	2014-05-22	朱志元	朱志元持股100%	执行董事：朱志元；监事：朱和堂；总经理：朱志元	2014年开始合作，为公司长期提供电镀生产线维修、维护服务	否
8	清远市汇力混凝土有限公司	2012-10-17	高幸福	高幸福持股52.50%；叶瑜持股30%；产凤标持股17.5%	执行董事：高幸福；监事：叶瑜；经理：产凤标	2015年开始合作，为公司提供厂房改造服务	否
9	广州泰驰环保科技有限公司	2013-11-25	梁杰	梁杰持股70%；林华东持股30%	执行董事兼总经理：梁杰；监事：林华东	2018年开始合作，定期维护公司水质在线监测仪	否
10	深圳市欣德瑞科技有限公司	2013-03-04	朱丽娜	朱丽娜持股50%，李杰持股50%	执行董事：朱丽娜；监事：曾鸣松；总经理：朱丽娜	2019年，为公司提供部分设备的零部件维修服务	否
11	深圳市鸿源光电有限公司	2010-08-19	龙军	龙军持股75%；宋祖会持股25%	执行董事：龙军；监事：韩杰；总经理：龙军	2015年起开始合作，为公司提供曝光机LED节能环保光源系统的维护服务	否
12	清远市东日阳光装饰有限公司	2013-09-27	张运动	张运动持股100%	执行董事：张运动；监事：蔡玉仪	2018年为公司提供清远工厂外墙粉刷服务	否
14	佛山市三水亮力实业有限公司	2003-11-04	黎洪炎	黎洪炎持股50%；陈晓方持股50%	执行董事：黎洪炎；监事：陈晓方；经理：黎洪炎	2018年、2019年为公司提供搭建不锈钢隔断的服务	否

此外，黄文杰、韦结、江彩婵为公司零星装修项目承包商，与公司不存在关联关系。

（三）同行业维修支出对比

报告期内，公司日常设备维修支出占机器设备原值比例与同行业可比公司的对比如下：

单位：万元、%

公司简称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	维修费	占比	维修费	占比	维修费	占比	维修费	占比
沪电股份	未披露	未披露	385.24	0.10	474.31	0.13	451.48	0.14
胜宏科技	未披露	未披露	412.59	0.11	402.16	0.13	364.44	0.18
广东骏亚	769.53	0.75	1,368.62	1.36	880.91	1.03	465.16	0.76
科翔股份	未披露	未披露	未披露	未披露	1,297.36	2.44	1,423.03	2.79
四会富仕	247.08	0.97	501.79	2.09	402.92	2.74	361.48	3.23
公司	469.26	1.17	726.41	2.00	639.12	2.52	507.03	3.46

注 1：可比公司数据来源于其招股说明书或年度财务报告

注 2：沪电股份数据来源于管理费用和研发费用中修理费的合计数；胜宏科技数据来源于管理费用中的修理费；科翔股份数据来源于制造费用中维护费；四会富士数据来源于管理费用中维修保养费；广东骏亚数据来源于管理费用中的维修费

受设备使用年限、运转负荷量程度、生产管理水平、费用核算等综合影响，公司及同行业可比公司维修费用占比不尽相同，公司日常设备维修支出占机器设备原值比例与科翔股份、四会富仕相近，沪电股份、胜宏科技、广东骏亚占比较低，公司维修费用占比与同行业可比公司无明显差异。

综上，公司维修费用处于合理水平。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了如下核查程序：

（1）访谈采购负责人及生产部门负责人，了解公司维修费用支出原因及具体情况，公司生产设备运行及损耗情况；

（2）获取报告期内公司维修费用明细表及内部维修领料清单，抽查主要外部供应商的合同、发票等单据，检查服务内容与合同内容是否相符；

（3）通过企查查、天眼查等网站获取报告期内外部维修服务主要供应商的基本工商信息及主要人员情况；取得公司实际控制人、董监高的《关联关系调查表》，将公司实际控制人、董监高及其关联方名单与主要维修服务供应商的主要人员进行比对，核查公司维修服务主要供应商与公司是否存在关联关系；

（4）查阅同行业上市公司定期报告，对比公司与同行业可比公司维修费用情况。

2. 核查意见

经核查,我们认为公司维修费用主要为公司日常设备维修支出及厂房维修等偶发性维修支出,公司与主要维修服务供应商不存在关联关系;公司维修费用占比与同行业可比公司无明显差异,维修费用处于合理水平。

专此说明,请予察核。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:

李联 

中国注册会计师:

孙慧敏 

二〇二一年十月九日



会计师事务所 执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：胡少先

主任会计师：

经营场所：浙江省杭州市西溪路128号6楼

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：33000001

批准执业文号：浙财会（2011）25号

批准执业日期：1985年11月21日设立，2011年6月28日改制



证书序号：0007666

说明

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

发证机关：



2019年12月25日

中华人民共和国财政部制

仅为金禄电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件（原件与复印件一致），仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



证书序号: 000390

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 胡少先



证书号: 44

发证时间: 二〇一一年十一月八日
证书有效期至: 二〇一一年十一月八日



仅为金禄电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件 (原件与复印件一致), 仅用于说明 天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 具有证券期货相关业务执业资质 未经本所书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传递或披露。



营业执照

(副本)

统一社会信用代码
913300005793421213 (1/3)

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 天健会计师事务所 (特殊普通合伙)

成立日期 2011 年 07 月 18 日

类型 特殊普通合伙企业

合伙期限 2011 年 07 月 18 日 至 长期

出资人 胡少英

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区西溪路 128 号 6 楼

经营范围

审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。（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）

登记机关
仅为金禄电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件（文件与复印件一致），仅用于说明 天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法营业，未经本所书面同意，此文件不得 2021 年 03 月 08 日用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。



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

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

国家市场监督管理总局监制



姓 名 李联
Full name
性 别 男
Sex
出生日期 1971-11-27
Date of birth
工作单位 天健会计师事务所(特殊普通合伙)深圳分所
Working unit
身份证号码 420106197111272417
Identity card No.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年 /y/ 月 /m/ 日 /d/



李联
330000015447
深圳市注册会计师协会

年 /y/ 月 /m/ 日 /d/

仅为金禄电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供文件的复印件，仅用于说明李联是中国注册会计师，未经本人书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

证书编号: 330000015447
No. of Certificate
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2015 年 08 月 15 日
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



年 /y/ 月 /m/ 日 /d/

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



年 /y/ 月 /m/ 日 /d/

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年
月
日



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



年
月
日

330000015446
天健会计师事务所
(特殊普通合伙)



姓名 孙慧敏
Full name 孙慧敏
性 别 女
Sex
出生日期 1982-04-10
Date of birth 天健会计师事务所（特殊普通合
工作单位 伙）深圳分所
Working unit
身份证号码 410725198204100440
Identity card No.

仅为金禄电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项的说明之目的而提供
文件的复印件，仅用于说明孙慧敏是中国注册会计师 未经本人书面
同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

年度检验登记
Annual Renewal Registration

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



年
月
日