

关于浙江珠城科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件 的审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1549号

深圳证券交易所：

由国金证券股份有限公司转来的《关于浙江珠城科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2021〕010938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浙江珠城科技股份有限公司（以下简称珠城科技公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、关于主营业务收入。申报文件显示：（1）报告期各期，发行人营业收入分别为52,112.13万元、62,705.63万元、70,909.66万元，2014年至2016年发行人营业收入分别为16,972.01万元、14,655.66万元、18,439.62万元，报告期内营业收入规模较报告期外大幅增加。（2）报告期各期，发行人主营业务收入分别为51,806.01万元、62,014.87万元、70,089.04万元，2019年和2020年分别增长19.71%、13.02%，发行人披露其连接器主要应用领域为汽车、通信以及消费电子、工业等，2019年中国连接器市场规模呈下降趋势，2020年下游行业家用电器行业营业收入下降7.59%。此外，发行人未结合应用领域对营业收入进行分类。（3）报告期各期，发行人下半年主营业务收入占比分别为47.35%、46.62%、59.64%，2020年占比大幅提高，且2020年下半年主营业务收入为41,799.55万元，较2019年同期增长44.59%。（4）发行人存在寄售模式销售的情况，未披露具体涉及的客户、销售金额等，发行人未披露退换货情况。请发

行人：（1）分析并说明报告期内较 2014 年-2016 年营业收入大幅增长的原因，主营业务收入增长趋势及速度与行业不一致的原因。（2）分析并说明发行人产品在各应用领域的销售收入金额，结合应用领域 2020 年下半年出货量、对主要客户的销售情况等，分析并说明 2020 年下半年销售占比较高且较 2019 年同期增速较快的原因。（3）说明报告期各期寄售模式下收入金额、收入确认凭证、是否取得客户的书面确认、涉及的主要客户及对应客户寄售模式的销售金额。（4）说明对客户的退换货政策及报告期各期退换货金额、占比。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并请说明对于主要客户的发函金额、回函比例、回函主体（公司回函、部门回函、个人回函）、回函确认金额及比例，以及对主要客户的访谈情况。（审核问询函问题 1）

（一）分析并说明报告期内较 2014 年-2016 年营业收入大幅增长的原因，主营业务收入增长趋势及速度与行业不一致的原因

1. 营业收入大幅增长的原因

报告期内，公司营业收入较 2014 年-2016 年大幅增加，主要系公司陆续将佛山市泓成电气有限公司（以下简称佛山泓成）、武汉市建成电气有限公司（以下简称武汉建成）、合肥市建成电器科技有限公司（以下简称合肥建成）及温州珠创进出口有限公司（以下简称温州珠创）等子公司纳入合并范围，报告期内公司经营主体有所增加，在原端子组件业务的基础上，增加了线束连接器的生产与销售：

（1）2014-2016 年度，除乐清大业外，公司名下无子公司，为单一经营主体，主要从事端子组件的生产与销售，公司产品的销售收入情况如下：

单位：万元			
年 份	端子组件	线束连接器	收入合计
2014 年度	15,043.52	1,899.19	16,942.71
2015 年度	13,280.17	1,123.12	14,403.30
2016 年度	16,677.03	1,692.20	18,369.23

（2）2017 年 11-12 月，公司分别收购了武汉建成 75.00%股权、佛山泓成 95.00%股权、合肥建成 80.00%股权及温州珠创 60.00%股权，使之成为公司控股子公司并纳入合并报表：其中母公司从事端子组件的生产与销售；子公司从事线束连接

器的生产与销售。

2017-2018 年，公司新设成立子公司温州市中悦电子科技有限公司（以下简称温州中悦）及青岛九诚电子科技有限公司（以下简称青岛九诚），线束连接器产品收入进一步增加。

报告期内，经营主体变化及收入情况如下：

单位：万元

主 体	收购/设立 年份	2020 年度	2019 年度	2018 年度
珠城科技		41,051.35	35,826.06	32,938.05
子公司		42,963.06	38,231.08	28,664.50
其中：佛山泓成	2017 年	19,309.71	15,786.90	12,619.30
武汉建成	2017 年	6,747.37	6,625.65	5,171.02
合肥建成	2017 年	3,279.96	5,030.39	6,352.54
青岛九诚	2017 年	9,835.91	5,528.84	962.06
温州中悦	2018 年	637.88	2,788.55	2,144.14
温州珠创	2017 年	2,759.73	2,035.27	1,415.45
湖北巴斯顿	2019 年	392.50	435.48	
合并抵消		-13,104.74	-11,351.52	-9,490.42
合 计		70,909.66	62,705.63	52,112.13

2018-2020 年，公司端子组件和线束连接器的收入情况如下：

单位：万元

年 份	端子组件	线束连接器	收入合计
2018 年度	27,186.33	24,619.68	51,806.01
2019 年度	32,232.31	29,782.56	62,014.87
2020 年度	35,063.14	35,025.91	70,089.05

2. 主营业务收入增长趋势及速度与行业一致

公司主营业务收入分别来源于线束连接器及端子组件的生产与销售，两类产品对应的收入及前五大客户集中度情况如下：

单位：万元

公司主要产品	前五大客户	2020 年销售收入	占各类产品收入比重
--------	-------	------------	-----------

公司主要产品	前五大客户	2020 年销售收入	占各类产品收入比重
端子组件	美的集团	3,535.09	10.08%
	深圳市得润电子股份有限公司	1,036.36	2.96%
	青岛三元集团股份有限公司	993.47	2.83%
	青岛海诺特电器有限公司	838.03	2.39%
	常州市薛巷电讯元件有限公司	762.63	2.18%
	小 计	7,165.58	20.44%
线束连接器	美的集团	20,885.57	59.63%
	海信集团	7,913.36	22.59%
	海尔集团	1,878.04	5.36%
	青岛豪江智能科技股份有限公司	999.48	2.85%
	山东新北洋信息技术股份有限公司	815.99	2.33%
	小 计	32,492.44	92.77%

(1) 线束连接器

2014-2020 年，公司线束连接器产品主要客户为美的集团、海信集团及海尔集团，上述三家公司作为国内白色家电厂商龙头企业，占公司线束连接器产品收入比重超过 85.00%，因此上述三家公司的生产经营规模变动对公司具有显著影响，以上述三家公司营业收入变动情况作为公司线束连接器产品所属行业的变动指标具有代表性及合理性。

2014-2020 年，公司线束连接器板块的营业收入复合增长率为 13.70%，对应主要客户的复合增长率为 10.53%-15.41%。公司收入增长趋势与速度同主要客户相近，与行业增长趋势及速度相一致，具体情况如下：

公司主要产品	对应主要客户	2014-2020 年营业收入复合增长率[注]	
		公司及子公司	主要客户
线束连接器	美的集团	13.70%	12.30%
	海信集团		10.53%
	海尔集团		15.41%

[注]为保证可比性，公司线束连接器业务营业收入复合增长率取自 2014-2020 年持续经营的主体

(2) 端子组件

端子组件的客户较为分散,2020 年前五大客户销售收入合计占比为 20.44%,以下从两个角度说明与行业趋势一致性:

1) 除端子组件第一大客户美的集团外,其他主要终端客户也为白色家电厂商。美的集团及白色家电行业趋势发展情况详见本说明问题一(一)2(1)之回复。

2) 与同行业上市公司相比趋势一致,具体如下:

项 目	复合增长率[注]
合兴股份	11.24%
胜蓝股份	16.47%
珠城科技	15.15%

[注]复合增长率计算口径为端子组件业务板块;合兴股份及胜蓝股份数据来源为上市公司年报及招股说明书

2014-2020 年,公司端子组件板块的营业收入复合增长率为 15.15%,对应同行业可比公司类似板块业务的收入复合增长率为 11.24%及 16.47%,公司收入增长趋势与速度同可比公司相近,与行业增长趋势及速度一致。

(二) 分析并说明发行人产品在各应用领域的销售收入金额,结合应用领域 2020 年下半年出货量、对主要客户的销售情况等,分析并说明 2020 年下半年销售占比较高且较 2019 年同期增速较快的原因

1. 公司产品在各应用领域的销售情况

报告期内,公司产品主要分为端子组件及线束连接器。端子组件应用广泛,属于电子元器件。根据对应客户的经营范围及主营产品,公司端子组件主要用于白色家电的生产制造;根据线束连接器的设计用途,公司线束连接器主要应用于白色家电、智能终端、汽车等领域。

报告期内,公司产品在各应用领域的销售收入情况如下:

单位:万元

产品类别	产品系列名称	应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
端子组件	信号连接器系列	用于弱电信号线,连接 PCB 板及传感器	10,635.70	15,676.58	13,182.91	9,424.63
	快插端子及塑体系列	用于内配强电线,连接加热器/风机	7,103.85	10,801.44	10,575.43	9,411.36

产品类别	产品系列名称	应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	接线端子系列	用于接地线	2,879.39	4,286.90	4,262.48	4,235.21
	编带系列	用于电控版，连接 PCB 板	1,366.17	1,500.40	1,496.22	1,948.52
	插片系列	用于内配强电线，连接加热器/风机	1,026.37	1,259.67	1,326.59	957.55
	其 他		1,285.85	1,538.16	1,388.68	1,209.06
	小 计		24,297.32	35,063.14	32,232.31	27,186.33
线束连接器	白色家电系列	空 调	20,265.15	24,692.99	20,825.25	19,530.70
		冰 箱	4,925.28	6,131.72	4,022.94	519.51
		洗衣机	43.52	34.04	1,659.72	3,475.77
		小家电	319.89	595.80	354.30	108.41
	智能终端系列	ATM、自动售货机、POS 机	372.31	815.99	974.41	579.50
	电机系列	线性驱动器及控制器	463.78	993.93	617.54	
	汽车系列	新能源汽车等	197.78	417.28	392.08	
	其 他		1,042.56	1,344.15	936.32	405.80
	小 计		27,630.27	35,025.91	29,782.56	24,619.68

由上表可见，公司产品在多个应用领域广泛适用，其中白色家电作为公司产品最大的应用领域，其所属行业的市场情况变动对公司具有较大影响。

2. 2020 年下半年销售占比较高且较 2019 年同期增速较快的原因

2020 年，受到宏观经济以及白色家电行业的整体变动影响，公司下半年收入呈现快速增长的趋势，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动比例
1-6 月收入	28,289.50	33,105.56	-14.55%
7-12 月收入	41,799.55	28,909.31	44.59%
合 计	70,089.04	62,014.87	13.02%

2020 年下半年，公司主营业务收入为 41,799.55 万元，占全年主营业务收入比例为 59.64%，较上年同期增长 44.59%。公司 2020 年下半年销售占比较高且较上年同期增速较快，主要受三个方面的影响：（1）宏观方面：受到疫情防控措

施的影响，上半年生产活动受到限制，被抑制产能于下半年集中释放；(2) 产业方面：2020 年下半年，基于海外疫情影响以及我国率先复工复产的背景，全球白色家电产能向国内迁移，国内家电出口量迅速增长，产业链随之受益；(3) 微观方面：公司主要家电客户下半年业绩呈现不同程度增长，产业需求上升。具体如下：

(1) 宏观经济：受到疫情防控措施的影响，上半年生产活动受到一定限制，被抑制产能于下半年集中释放

2020 年一季度，受到疫情影响，各地政府均采取了不同程度的停工停产措施，以抑制疫情蔓延。公司母公司所属地区温州市抗疫形势严峻，叠加春节假期延长，对区域经济活动产生较大影响。2020 年二季度以来，随着各地逐步复工复产，经济迅速恢复运转，结合上半年被抑制的产能逐步释放，四季度 GDP 超过了去年同期水平。

从 GDP 等多个宏观经济指标看，2020 年我国制造业呈现出先抑后扬的总体态势，具体情况如下：

项 目	GDP (亿元)	第二产业 (亿元)	发电量 (亿千瓦时)
2019 年下半年 (A)	527,844.30	204,150.20	37,749.30
2020 年上半年 (B)	454,712.10	170,232.80	33,644.80
2020 年下半年 (C)	561,274.10	214,022.50	40,525.60
2020 年全年 (D=B+C)	1,015,986.20	384,255.30	74,170.40
2020 年下半年集中度 (E=C/D)	55.24%	55.70%	54.64%
2020 年下半年同期增幅 (F=C/A-1)	6.33%	4.84%	7.35%

数据来源：国家统计局

由上表可见，结合宏观经济情况来看，公司 2020 年收入结构及增长情况与宏观经济数据相吻合。

(2) 产业经济：白色家电行业受到海外产能内迁的影响，下半年出口量大幅增加，产业链随之受益

2020 年上半年，受到新冠疫情影响，以洗衣机、冰箱及空调为代表的白色家电产量较上年同期下降 12.66%。公司 2020 年上半年收入较去年同期下降 14.55%，与下游市场变动情况相符。

2020 年下半年，新冠疫情在全球持续发酵，国内率先复工复产，促使全球白色家电产能向国内迁移，国内白色家电出口量大幅增长。2020 年三、四季度，我国白色家电出口金额较上年同期增加 43.65%，受益于此，国内白色家电产量较上年同期上涨 12.85%，具体情况如下：

项 目	出口金额（万元）	产量（万台）
2019 年下半年（A）	18,932,587.17	16,131.57
2020 年上半年（B）	18,696,683.00	13,841.00
2020 年下半年（C）	27,197,402.00	18,204.48
2020 年全年（D=B+C）	45,894,085.00	32,045.48
2020 年下半年集中度（E=C/D）	59.26%	56.81%
2020 年下半年同期增幅（F=C/A-1）	43.65%	12.85%

数据来源：出口金额取自海关总署，产量取自国家统计局

由上表可见，结合产业经济情况来看，公司下半年收入变动与所属行业的整体市场变动趋势相符。

（3）微观层面：公司主要家电客户下半年业绩呈现不同程度增长，需求上升

2020 年下半年，公司收入较上年同期增长 44.59%，其中公司对前五大客户下半年的收入较上年同期增长 49.13%，增幅相近。公司前五大客户收入的变动情况对公司整体收入变动情况具有一定代表性。

2020 年度公司前五大客户 2019 年及 2020 年下半年的收入情况如下：

单位：万元

客 户	2020 年 7-12 月	2019 年 7-12 月	增幅	客户营收增幅[注]
美的集团	13,106.25	9,975.57	31.38%	15.68%
海信集团	5,209.29	3,227.15	61.42%	48.35%
得润电子	659.66	439.00	50.26%	-2.03%
青岛豪江智能科技股份有限公司	626.86	409.50	53.08%	13.81%
海尔集团	1,481.38	86.46	1,613.27%	15.64%
小 计	21,083.44	14,137.68	49.13%	

[注] 客户营收数据仅包括与业务相关领域

1) 美的集团

2020 年下半年，美的集团自身营收同比增幅为 15.68%，公司对美的集团的销售较去年同期相比增长 31.38%，与美的的下半年营收变动趋势相符。

公司对美的集团的销售增幅略高于美的自身营收增幅，主要系 2020 年上半年公司端子组件生产基地所处的温州地区抗疫形势严峻，公司产能、产能利用率及供货比例都受到一定影响。

从全年数据来看，2019 年度和 2020 年度，公司对美的集团的销售收入保持稳定，与美的集团自身营收相匹配，2020 年，公司对美的集团的销售增长率为 -4.53%，与美的集团自身的营业收入增长率 0.95%相近，具体情况如下表所示：

单位：万元

项 目		2020 年度	2019 年度	增 幅
美的集团自身营收	1-6 月收入	12,658,856.60	14,181,401.30	-10.74%
	7-12 月收入	13,010,602.30	11,247,212.10	15.68%
	小 计	25,669,458.90	25,428,613.40	0.95%
公司对美的集团收入	1-6 月收入	11,314.41	15,604.31	-27.49%
	7-12 月收入	13,106.25	9,975.57	31.38%
	小 计	24,420.66	25,579.88	-4.53%

2) 海信集团

2020 年下半年，公司对海信集团的销售收入同比增长 61.42%，主要系：① 海信集团自身快速扩张，2020 年下半年冰箱及空调等白色家电类产品的收入大幅增长 48.35%，采购需求量上升；② 报告期内，公司不断深化与海信集团合作，对海信集团的供货比例持续上升。

3) 得润电子

2020 年下半年，公司对得润电子的销售额较去年同期增长 50.26%。主要系：公司系美的集团、海信集团等国内主要家电厂商指定的端子组件供应商之一，得润电子向公司采购端子组件，继续加工组装成线束连接器后，向家电厂商销售。随着 2020 年下半年家电厂商对线束连接器需求量不断提升，公司对得润电子的供货量随之上升。

4) 海尔集团及青岛豪江智能科技股份有限公司

2020 年度，公司对海尔集团及青岛豪江智能科技股份有限公司（以下简称豪江智能）的销售收入分别增长 16.13 倍和 53.08%，主要系海尔集团及豪江智能均为报告期内新增客户，2019 年度处于合作初期，销售收入基数较小，拥有较大的合作提升空间。随着上述客户与公司不断加强合作，公司对其收入将持续增长。

（三）说明报告期各期寄售模式下收入金额、收入确认凭证、是否取得客户的书面确认、涉及的主要客户及对应客户寄售模式的销售金额

1. 寄售仓模式下收入金额及主要客户情况

报告期内，公司寄售仓模式和非寄售仓模式收入金额及占比如下表所示：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	金 额	占 比(%)	金 额	占 比(%)
寄售仓模式	28,693.03	54.52	34,789.97	49.06
非寄售仓模式	23,931.79	45.48	36,119.69	50.94
合 计	52,624.82	100.00	70,909.66	100.00

(续上表)

项 目	2019 年度		2018 年度	
	金 额	占 比(%)	金 额	占 比(%)
寄售仓模式	31,480.32	50.20	27,994.14	53.72
非寄售仓模式	31,225.31	49.80	24,117.99	46.28
合 计	62,705.63	100.00	52,112.13	100.00

由上表可知，报告期内，公司寄售仓模式和非寄售仓模式下收入金额占比稳定，寄售仓模式和非寄售仓模式收入金额均呈现上涨趋势。

报告期内，公司寄售仓模式收入涉及的主要客户以及销售金额如下表所示：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美的集团	20,184.20	24,420.66	25,579.88	25,551.94
海信集团	6,327.50	8,279.94	5,654.29	2,127.21
海尔集团	2,058.86	1,964.91	86.46	
其 他	122.47	124.46	159.69	314.99

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
小 计	28,693.03	34,789.97	31,480.32	27,994.14

由上表可知，公司寄售仓模式的客户主要为美的集团、海信集团和海尔集团。报告期内，寄售仓模式销售收入呈现上涨趋势。

2. 寄售仓模式收入的确认凭证

寄售仓模式下，公司在取得客户对账单后根据对账单上客户使用产品的数量和时间确认收入。公司已根据约定将产品交付给购货方并经客户签收或产品发出并由客户领用，且产品销售收入金额已确定，相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

公司产品由第三方物流公司送至仓库，客户点验后接收；寄售仓模式下客户领用了公司的产品即视为验收合格；客户将实际领用的产品明细在客户的系统中开出结算单，公司在收到客户的结算单并核对无误后确认收入。公司收入确认的凭证为客户系统提供的外部证据，公司取得了客户线上系统确认的相关凭据，属于书面确认的形式。公司此类收入确认的具体外部单据为客户的系统中开出结算单，除此之外，收入确认的其他单据还包括销售合同、物流运输单据等。

（四）说明对客户的退换货政策及报告期各期退换货金额、占比

1. 退换货政策

根据公司的《客户退换货管理办法》及公司与客户签署的协议，客户由于品质、需求变更等原因要求退换货时，应提前向公司销售内勤提出申请，内勤及品质相关人员确认退换货原因后，与客户协商并安排相关事宜，具体条款如下：

“5.1 退换货沟通、确认和跟进

5.1.1 客户由于品质原因、无需求等需要退换货时，应提前与我司销售内勤进行沟通并提供《退换货单》给销售内勤进行确认。《退换货单》应明确退换货产品的名称、数量和退换货原因等信息。如果客户没有与销售内勤沟通就直接退换货，销售内勤应向客户进行异常反馈并明确告知我司的退换货要求，多次不按要求进行退换货的客户，销售内勤应报营销负责人与客户进行沟通协调处理；

5.1.2 对于批量比较大或重要的客户退换货，必要时，销售内勤应通知业务人员或办事处人员到客户现场进行确认；”

“5.1.4 客户正式通知退换货后，销售内勤应对客户退换货进行全程跟

进；”

“5.3 退换货产品确认、处置和分析整改”

“5.3.2 品质处理人员在确认退换货原因时，应本着实事求是的原则进行确认，如果发现退换货原因与实际不符的，应找相关人员共同确认……”

5.3.3 退换货原因确认后，处理人员应对所有客户退换货给出处理意见并对给出的处理方式负责；”

“5.3.5 品质部应每月 10 日前对上月的客户退换货进行汇总统计。”

报告期内，公司不存在因产品质量问题等原因引起退换货纠纷或潜在纠纷的情形。

2. 报告期各期退换货金额及占比

报告期各期，公司的退换货金额较少，占比均小于 1.00%，主要系客户由于品质、需求变更等原因要求退换货，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退换货金额	150.80	315.44	402.48	226.39
营业收入	52,624.82	70,909.66	62,705.63	52,112.13
占 比	0.29%	0.44%	0.64%	0.43%

公司主要客户稳定，合作期限较长，关系良好，报告期内不存在质量纠纷。

(五) 说明对于主要客户的发函金额、回函比例、回函主体（公司回函、部门回函、个人回函）、回函确认金额及比例，以及对主要客户的访谈情况

1. 函证情况

我们对报告期内主要客户的销售额进行函证，发函金额、回函比例、回函确认金额及比例情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入(A)	52,624.82	70,909.66	62,705.63	52,112.13
发函金额(B)	41,309.65	58,897.49	52,529.31	43,688.41
发函比例(C=B/A)	78.50%	83.06%	83.77%	83.84%
回函金额(D)	40,695.91	58,897.49	50,867.49	40,973.20

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
回函比例 (E=D/B)	98.51%	100.00%	96.84%	93.79%
回函确认金额 (F)	40,995.78	58,717.82	50,802.37	40,615.83
回函确认比例 (G=F/A)	77.90%	82.81%	81.02%	77.94%

针对收入函证，以销售额作为维度进行抽样，按照分层抽样和随机抽样相结合的方式，报告期内发函销售额覆盖率约 80.00%，客户回函比例较高，回函确认销售收入比例分别为 77.94%、81.02%、82.81%和 77.90%。

对回函客户的回函主体进行区分，按照回函者身份分为公司回函、部门回函及个人回函。公司回函为被函证对象加盖公司公章进行回函，部门回函为被函证对象加盖公司财务专用章进行回函，个人回函为被函证对象（均为国外客户）按照国际惯例个人签章回函。

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	金 额	占 比 (%)	金 额	占 比 (%)
部门回函	31,010.79	76.20	38,176.14	64.82
公司回函	9,685.12	23.80	19,524.27	33.15
个人回函			1,197.08	2.03
小 计	40,695.91	100.00	58,897.49	100.00

(续上表)

项 目	2019 年度		2018 年度	
	金 额	占 比 (%)	金 额	占 比 (%)
部门回函	33,566.91	65.99	28,330.26	69.14
公司回函	16,688.55	32.81	12,404.38	30.28
个人回函	612.03	1.20	238.56	0.58
小 计	50,867.49	100.00	40,973.20	100.00

由上表可知，公司回函主体中，部门回函和公司回函的比例占 97.00%以上，其中，部门回函均系加盖公司财务专用章回函。部门回函比例较高的原因系公司的主要客户美的集团、海信集团、海尔集团等受制于集团印鉴管理要求主要以加盖财务专用章的形式回函。

2. 对主要客户的访谈情况

我们对公司报告期内主要客户进行了访谈，客户访谈情况具体如下：

(1) 总体访谈情况

我们分别于 2020 年 10 月、12 月以及 2021 年 9 月对公司主要客户进行了走访，对报告期内客户的访谈比例分别为 78.60%、78.53%、75.24%和 75.89%，具体如下：

单位：家、万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访覆盖客户家数	95	98	94	91
对应收入[注]	39,938.88	53,349.11	49,243.25	40,959.43
营业收入	52,624.82	70,909.66	62,705.63	52,112.13
走访金额占比	75.89%	75.24%	78.53%	78.60%

[注] 对应收入采用合并口径计算

(2) 主要客户走访情况

我们对报告期内各期前五大客户均进行了走访，走访情况如下：

主要客户名称	走访情况	已走访集团内子公司情况	备 注
美的集团	实地走访	佛山市顺德区美的电热电器制造有限公司、广东美的厨房电器制造有限公司、广东美的希克斯电子有限公司、广东美的制冷设备有限公司、广东威灵电机制造有限公司、广州华凌制冷设备有限公司、美的集团武汉制冷设备有限公司、芜湖美智空调设备有限公司、重庆美的制冷设备有限公司、佛山市威灵洗涤电机制造有限公司、广东美的暖通设备有限公司	各报告期前五大客户
海信集团	实地走访	海信（广东）空调有限公司、海信容声（扬州）冰箱有限公司、海信（山东）冰箱有限公司、海信容声（广东）冰箱有限公司	各报告期前五大客户
海尔集团	实地走访	海尔数字科技（青岛）有限公司、青岛海达诚采购服务有限公司、青岛海达瑞采购服务有限公司	2020年度及2021年1-6月前五大客户
三元集团	实地走访	青岛悠进电装有限公司	2018年度、2019年度及2021年1-6月前五大客户
得润电子	实地走访	合肥得润电子器件有限公司、青岛得润电子有限公司	各报告期前五大客户
豪江智能	实地走访	青岛豪江智能科技股份有限公司	2020年度前五大客户

新北洋集团	实地走访	山东新北洋信息技术股份有限公司	2019年度前五大客户
格兰仕	实地走访	中山格兰仕工贸有限公司	2018年度前五大客户

（六）核查程序及结论

1. 核查程序

（1）对公司的销售部门、财务部门等相关人员进行访谈，观察仓库的发货情况，了解公司的销售业务流程及关键控制点的设计情况；进行穿行测试，识别与销售相关的控制是否得到执行，控制设计是否有效；进行控制测试，检查控制运行是否有效；

（2）取得并查阅公司收入确认的会计政策，结合公司销售模式，相关交易的合同条款，核查公司的收入确认政策是否符合实际的经营情况和《企业会计准则第14号——收入》的相关规定；

（3）获取了与客户签订的框架合同，查阅付款政策、产品质保、产品双方权利义务、合作方式、退换货政策等重要合同条款，核查报告期内是否发生重大变化；

（4）获取公司的销售明细，抽取销售合同或销售订单、出库单、销售发票、物流签收单、记账凭证、银行流水等相关凭证，登录客户的供应商系统检查相关结算单，核查公司在各种销售模式下收入确认政策是否得到有效执行；

（5）选取样本对客户执行销售收入的函证程序；

（6）选取样本对重要客户执行实地走访或视频询问程序；

（7）对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，评价营业收入是否在恰当期间确认；

（8）获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

（9）访谈了公司财务负责人、销售负责人等，了解公司客户退换货原因及实际退换货情况、了解公司产品在各应用领域的销售情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）公司报告期内较2014年-2016年营业收入大幅增长具有合理性，主营业务收入增长趋势及速度与行业一致；

(2) 公司 2020 年下半年销售占比较高且较 2019 年同期增速较快具有商业合理性；

(3) 报告期内，寄售模式下收入确认凭证充分，并且取得客户线上系统确认的书面文件；

(4) 报告期内，公司退换货金额较少，占比均小于 1.00%，报告期内不存在质量纠纷。

二. 关于主要客户。申报文件显示：(1) 报告期各期，发行人前五大客户销售收入占比分别为 58.47%、54.56%、51.76%，客户集中度较高，2016 年发行人前五名客户销售收入占比仅 22.55%，与报告期内存在较大差异，且高于可比公司胜蓝股份等。(2) 美的集团为发行人报告期内第一大客户，报告期各期发行人向其销售金额分别为 25,551.94 万元、25,579.88 万元、24,420.66 万元，占比分别为 49.03%、40.79%、34.44%，占比呈下降趋势。(3) 海信集团为发行人报告期内第二大客户，报告期各期发行人向其销售金额分别为 2,127.21 万元、5,654.29 万元、8,279.94 万元，销售收入快速增长。(4) 除美的集团及海信集团外，发行人对其他客户的销售金额均较低，发行人称已成为格力、LG、博西华、比亚迪等厂商的指定品牌和战略合作伙伴。(5) 报告期内，发行人与部分客户存在竞争关系，系因部分线束连接器厂家购买发行人生产的端子组件用于继续生产。与发行人存在竞争关系的主要客户销售收入分别为 3,528.61 万元、4,104.02 万元及 4,698.26 万元，分别占主营业务收入比重为 6.81%、6.62%及 6.70%。(6) 泰科、莫仕等国际知名连接器企业已把生产基地转移到我国。请发行人：(1) 结合同行业可比公司客户集中度、报告期外发行人客户集中度较低等，分析并说明报告期内客户集中度较高的原因，除美的集团、海信集团外发行人对其他客户销售收入均较低的原因，发行人产品是否存在较强的可替代性。

(2) 说明与美的集团建立合作关系的时间、获取订单方式、获取订单是否具有持续性、是否签订长期战略合作协议等，报告期各期销售产品类别、金额、数量，销售数量与美的集团相关产品出货量是否匹配，报告期内对美的集团销售呈下降趋势的原因，发行人销售产品占美的集团相关产品采购的比例是否呈下降的趋势、发行人是否存在被替代的风险，并根据本所《创业板股票首次公开

发行上市审核问答》问题 7 的要求，分析并披露发行人对美的集团是否存在重大依赖、相关业务是否具有稳定性及可持续性。（3）说明发行人对海信集团销售金额逐年快速增加的原因、最终的应用领域、与海信集团相关出货量是否匹配、发行人向海信集团相关产品的销售占其同类产品采购的比例。（4）说明发行人成为格力等知名厂商指定品牌时间，报告期内发行人向上述知名厂商销售情况，占上述知名厂商同类产品采购比例。（5）说明与发行人产品存在竞争关系的客户名称、相关销售情况，上述客户终端产品毛利率是否与发行人同类产品毛利率存在显著差异。（6）说明发行人产品在国内市场占有份额，泰科、莫仕等将生产基地转移至我国是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 3）

（一）结合同行业可比公司客户集中度、报告期外发行人客户集中度较低等，分析并说明报告期内客户集中度较高的原因，除美的集团、海信集团外发行人对其他客户销售收入均较低的原因，发行人产品是否存在较强的可替代性

1. 报告期内公司客户集中度与可比公司相近

报告期内，公司及同行业可比公司的客户集中度情况如下：

项 目[注 1]	2021 年 1-6 月[注 2]	2020 年度	2019 年度	2018 年度
胜蓝股份		32.76%	32.37%	36.72%
合兴股份		60.29%	56.04%	53.39%
电连技术		45.34%	48.06%	57.93%
徕木股份		47.13%	50.96%	55.11%
平均值		46.38%	46.86%	50.79%
平均值（剔除胜蓝股份）		50.92%	51.69%	55.48%
公 司	56.65%	51.76%	54.56%	58.47%

[注 1] 客户集中度指报告期各期前五大客户收入占比；

[注 2] 同行业可比公司未披露 2021 年 1-6 月客户集中度情况

报告期内，公司客户集中度与同行业可比公司平均值（剔除胜蓝股份）相近，不存在显著差异。胜蓝股份的客户集中度较低，主要系胜蓝股份生产销售的产品涵盖了消费电子连接器、新能源汽车连接器以及光学透镜三个板块，并且上述板块尚未形成稳固的竞争格局，整体市场集中度较低，因此胜蓝股份的客户集中度

低于其他同行业可比公司。

2. 报告期外客户集中度较低，报告期内客户集中度较高，主要系不同期间内，公司产品结构不同，对应的主要客户不同

公司的销售集中度与所属行业的客户竞争格局相关。2014-2016 年度，公司产品主要为端子组件，主要客户包括得润电子、三元集团、青岛海诺特等消费电子厂商的一级供应商。端子组件根据需求不同，可广泛应用在各场景，因此端子组件的客户较为分散，客户集中度较低。

2017 年 11 月起，公司陆续收购了子公司佛山泓成、武汉建成、合肥建成。报告期初，佛山泓成、武汉建成、合肥建成等主要从事线束连接器业务的子公司已纳入公司合并报表范围内。公司线束连接器主要销售给美的集团、海信集团等知名家电主机厂。对于白色家电行业，竞争格局稳固，行业集中度较高，例如在细分领域空调行业，前十大厂商占据了行业 70%以上的市场份额(数据来源：联合资信评估《家用电器行业研究报告》)。因此，公司线束连接器的客户较为集中。

综上，由于公司报告期内新增了线束连接器业务，因此报告期内客户集中度较 2014-2016 年度有所提升。

3. 除美的集团、海信集团外，积极开发新客户

报告期初，美的集团占公司收入比重为 49.03%，收入占比较高。美的集团系全球家电龙头，各家电品类均维持较高的市场占有率，连续五年进入福布斯五百强榜单，产值逾 2,000 亿，整体采购需求大。加之公司与美的集团合作年份较久，对美的集团的供货比例较高，因此短期内，公司对其他客户的收入难以比肩美的集团。

报告期内，公司不断开发新客户及新产品，海信集团、海尔集团、新北洋等客户收入逐步上升，例如公司对海信集团的收入从报告期初 2,127.21 万元大幅增加至 2020 年度的 8,279.94 万元，表明公司积极开发新客户的战略初步得到了成效。而美的集团占公司收入比重呈下降趋势，2021 年 1-6 月美的集团占公司收入比重为 38.35%。

随着公司对开发新客户战略的持续贯彻，继续加强与海尔集团、格力电器等新客户的合作，除美的集团、海信集团外，公司其他客户的收入将进一步提高。

4. 公司与客户合作稳定性较强，可替代性较低

对终端厂商而言，端子组件及线束连接器产品的稳定性及一致性至关重要。如若终端厂商采购的端子组件及线束连接器产品存在质量问题，通常会导致产品的断路或者短路，对产品功能乃至安全性能造成严重影响。因此厂家通常会在产品设计开发初期与公司展开研发互动，有效提高了产品整体设计性、稳定性与安全性。

由于端子组件及线束连接器具有“产品稳定性及一致性要求高”以及“联合设计开发”的特点，终端厂家对连接器供应商的生产品质、研发能力等具有较高的要求，因此连接器供应商在纳入其供应商体系后不轻易更换，合作稳定性较强，公司产品的可替代性较弱。

(二) 说明与美的集团建立合作关系的时间、获取订单方式、获取订单是否具有持续性、是否签订长期战略合作协议等，报告期各期销售产品类别、金额、数量，销售数量与美的集团相关产品出货量是否匹配，报告期内对美的集团销售呈下降趋势的原因，发行人销售产品占美的集团相关产品采购的比例是否呈下降的趋势、发行人是否存在被替代的风险，并根据本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求，分析并披露发行人对美的集团是否存在重大依赖、相关业务是否具有稳定性及可持续性

1. 公司与美的集团合作时间、订单获取方式及业务稳定性

公司于 2008 年便与美的集团建立合作联系并进入其供应链体系。

美的集团的订单根据所属产品的生产阶段不同，可以简单分为：新品订单、扩产订单及量产订单三种：

(1) 新品订单：公司通过与美的集团合作研发的形式获得新产品订单；

(2) 扩产订单：如果新产品持续扩产，采购需求量超过一定数量，按照美的集团内部要求，需要补充第二、第三家供应商，美的集团通常引入最先完成试样并检验合格的供应商；

(3) 量产订单：对于已经充分上量的物料，美的集团通过年度招投标方式确认年度采购单价，价格中标的供应商可以获得相对更高的供货比例，其他未中标的供应商如果认可对应的采购单价，可以选择跟标的方式进行供货，美的集团供应链部门根据供应商各月的供货情况，对供应商绩效进行综合打分，并据此分配

次月的采购量。

综上所述，美的集团向公司采购产品的数量，取决于公司的样品研发以及供货能力。公司与美的集团合作年份较久，与美的集团在研发及供货方面保持良好合作关系，对美的集团的供货比例较为稳定，系美的集团重要的连接器供应商，供货的持续性及稳定性较强。

公司与美的集团签订了《美的集团材料供应商合作协议》，暂未签订长期战略合作协议。

2. 公司对美的集团销售产品明细、趋势以及与美的集团出货量的匹配情况
报告期内，公司对美的集团销售产品的类别、金额及数量情况如下：

单位：万元、KPCS

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	销售收入	销售数量	销售收入	销售数量
线束连接器	17,071.69	100,124.86	20,885.57	143,212.76
其中：空调系列	16,434.22	92,654.00	20,175.58	132,321.32
洗衣机系列			28.49	9.32
其 他	637.48	7,470.86	681.50	10,882.13
端子组件	3,112.51	431,584.92	3,535.09	553,226.28
小 计	20,184.20	532,509.78	24,420.66	696,439.04

（续上表）

项 目	2019 年度		2018 年度	
	销售收入	销售数量	销售收入	销售数量
线束连接器	21,118.45	130,790.35	21,451.20	120,634.82
其中：空调系列	19,171.08	123,073.26	17,929.95	111,999.83
洗衣机系列	1,659.72	4,428.06	3,459.10	7,276.78
其 他	287.65	3,289.04	62.15	1,358.21
端子组件	4,461.43	633,638.73	4,100.74	457,893.17
小 计	25,579.88	764,429.08	25,551.94	578,527.99

由上表可见，报告期内公司销售给美的集团的产品主要由端子组件及线束连接器两部分组成，其中线束连接器主要用于空调及洗衣机等产品；端子组件主要用于空调等家电 PCB 板等部件的信号及电力传输。

根据产品内部排线设计、功能、功率匹数及产品形态不同，各类终端产品使用的端子组件及线束连接器存在差异，其中端子组件产品的差异性较大，定制化程度较高，难以做统一测算。基于重要性及准确性的考虑，以下仅对空调类产品进行匹配测算。

根据行业经验，综合推算每台空调需要的线束为 10-12PCS，结合美的集团报告期各期的空调销售数量，公司对美的集团相关产品的销售量，具体匹配情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
空调销量 (A) (万台) [注]	3,041.00	4,804.00	4,250.80	3,666.30
单位线束需求量 (B) (PCS /台)	10-12			
空调线束销量 (C) (KPCS)	92,654.00	132,321.32	123,073.26	111,999.83
空调线束供货比率区间 (D=C/(A*B))	25%-30%	23%-28%	24%-29%	25%-31%

[注] 空调销量数据来源：产业在线

报告期各期，公司对美的集团销售的空调系列线束连接器产品与美的集团的空调销量相匹配，供货比率稳中有升。公司销售产品占美的集团相关产品的销售比例不存在下降趋势，被替代风险较小。

3. 公司对美的集团收入占比较高，对持续经营能力不构成重大不利影响

报告期内，美的集团系公司的第一大客户，占公司收入比重分别为 49.03%、40.79%、34.44%及 38.35%。公司对美的集团收入占比较高，对持续经营能力不构成重大不利影响。

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的要求，以下从客户稳定性、该情形的合理性及业务的持续性三个方面说明对美的集团不存在重大依赖、相关业务具有稳定性及可持续性。

(1) 美的集团本身不存在重大不确定性风险

美的集团是一家覆盖智能家居事业群、机电事业群、暖通与楼宇事业部、机器人与自动化事业部和数字化创新业务五大业务板块的全球化科技集团，提供多元化的产品种类与服务。2018-2020 年度，美的集团营业收入分别为 2,596.65 亿元、2,782.16 亿元和 2,842.21 亿元，业绩稳步增长。

2020 年 5 月，福布斯发布第 18 期全球企业 2000 强榜单，美的集团位列第

229 位，较去年上升 24 名；在 2020 年度《财富》世界 500 强榜单中，美的集团位列第 307 名，较去年排名前进 5 名，连续五年跻身世界 500 强企业行列；在 2020 年度《财富》中国 500 强榜单中，美的集团排名第 35 位，连续 6 年蝉联同行业第一，集团行业地位显著。

美的集团获取标普、惠誉、穆迪三大国际信用评级，评级结果在全球同行以及国内民营企业中均处于领先地位。

经过多年发展与布局，美的集团已形成全方位、立体式市场覆盖，拥有广阔稳固的渠道网络：在成熟的一、二线市场，美的集团与大型家电连锁卖场一直保持着良好的合作关系；在广阔的三、四线市场，美的集团以旗舰店、专卖店、传统渠道和新兴渠道为有效补充，渠道网点覆盖全市场，同时美的集团品牌优势、产品优势、线下渠道优势及物流布局优势，也为美的集团快速拓展电商业务与渠道提供了有利保障。2020 年度，美的集团全网销售规模超过 860 亿元，同比增幅达到 25%以上，在天猫、京东、苏宁易购等主流电商平台连续多年保持家电全品类第一的行业地位。2020 年度，美的集团主要家电品类在中国市场的份额占比均实现不同程度的提升，其中核心品类家用空调的全渠道份额提升明显，线上市场份额接近 36%，全网排名第一，线下市场份额也超过 33%。

综上，美的集团行业地位显著，拥有广阔稳固的销售渠道网络，经营业绩良好，本身不存在重大不确定性风险。

(2) 下游家电行业竞争格局导致客户集中具有普遍性

公司的产品主要应用于家电、智能终端及汽车领域，其中白色家电作为公司产品最大的应用领域，其所属行业的市场情况变动对公司具有较大影响。中国大陆是全球最大的白色家电生产基地，占全球白电产能 60%-70%。其中，空调产能约占全球 80%，冰箱和洗衣机约占 50%左右。美的集团作为白色家电行业全方位发展的代表，在空调、冰箱和洗衣机市场上占有重要地位，已成为我国规模最大的白色家电综合制造企业。根据美的集团统计，其各家电品类线上、线下份额占比均排名前三位，且市场份额占比多在 30%-50%，与报告期内对美的集团的收入占比相匹配。

美的集团 2020 年度主要家电产品线下、线上市场份额及排名（按零售额）如下：

家电品类[注]	线 下		线 上	
	线下份额	排 名	线上份额	排 名
家用空调	33.8%	2	35.9%	1
洗衣机	26.4%	2	33.6%	2
冰 箱	12.5%	2	17.2%	2
电饭煲	44.7%	1	30.6%	1
电压力锅	45.1%	1	42.4%	1
电磁炉	48.8%	1	51.5%	1
电暖器	47.7%	1	21.8%	1
饮水机	40.9%	1	22.4%	1
微波炉	44.4%	2	49%	1
电烤箱	37.4%	2	24.1%	1
电风扇	37.9%	1	22.1%	1
电水壶	39.6%	1	30.6%	1
电热水器	18%	3	31.9%	1

[注] 数据来源于美的集团 2020 年报

综上，白色家电行业高度集中的市场格局使得美的集团占公司收入比重较高，符合行业特性，具有行业普遍性。

(3) 公司在客户稳定性和业务持续性方面没有重大风险

1) 公司具有的研发、制造优势有助于提升客户合作稳定性

在产品研发方面，公司遵循“研发互动化”理念，参与了美的、海信等知名企业的产品标准制定，实现了提前介入、快速反应和精准定位的目的，在确保产品开发的成功率的同时，加固了客户稳定性。

在产品制造方面，公司拥有一套完善健全的产品研发和模具设计制造系统，具备产品研发及各种连接器精密模具的设计、开发和制造的能力，能够针对客户不同需求进行个性化定制，为客户提供个性化的连接器产品，增强客户粘性。如针对冰箱、冷柜等家用电器的电连接系统防漏液需求，公司定制化开发了各系列的防漏液连接器，能够有效防止发泡剂、膨胀剂对连接器信号传输的影响；针对冰箱电连接系统中的多弱电负载情况，公司定制化开发出单输入多输出分流连接器，能够实现一个信号输入多个信号输出的功能。

2) 公司以“开拓新客户”的基本战略，确保业务持续性

报告期内，公司围绕着“开拓新客户”的基本战略，持续加大与主流家电生产商的技术沟通交流，除了原有美的、海信、格兰仕、西门子等厂商外，新增进入了海尔、格力、TCL 等厂商的供货名单，覆盖了国内主流的家电生产厂商，为进一步提高市场份额奠定了基础。

报告期内，公司对美的集团的销售收入稳步上升，而美的集团占公司销售收入的比重在稳步下降，在扩产增效的同时降低了客户集中的经营风险，保证了公司业务的持续性发展。未来，公司将以实现进口替代为目标，持续聚焦产品应用价值的提升以及技术水平的提升，在保持家电连接器行业领先的基础上，积极向智能家电连接器、智能终端连接器、新能源汽车连接器领域拓展，进一步降低公司客户集中的风险。

综上，公司在客户稳定性和业务持续性方面不存在重大风险。

（三）说明发行人对海信集团销售金额逐年快速增加的原因、最终的应用领域、与海信集团相关出货量是否匹配、发行人向海信集团相关产品的销售占其同类产品采购的比例

1. 公司对海信集团的收入增长原因及应用领域

2018 年中美贸易战爆发，海信集团的电子连接器采购业务受到一定影响。在此背景下，海信集团积极调整战略，加速电子连接器供应链国产替代进程。受益于此，报告期内公司对海信的销售金额逐年增加。

从销售产品类别看，公司在空调线束连接器的基础上，顺利开发了冰箱、冰柜线束连接器产品线，具体销售明细如下：

单位：万元/KPCS

销售产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入	销售数量	销售收入	销售数量	销售收入	销售数量	销售收入	销售数量
线束连接器	5,998.18	12,901.97	7,913.36	20,312.35	5,525.43	14,362.16	2,061.43	12,019.01
其中：空调系列	1,455.38	9,611.25	1,935.37	15,017.71	1,465.72	11,480.91	1,589.57	11,800.26
冰箱系列	4,485.30	3,225.21	5,978.00	5,294.64	4,059.71	2,881.26	471.86	218.75
其 他	57.51	65.52						
端子组件	329.31	31,492.67	366.58	33,353.14	128.86	8,827.05	65.78	3,838.52
小 计	6,327.49	44,394.64	8,279.94	53,665.49	5,654.29	23,189.21	2,127.21	15,857.53

由上表可见，报告期内，公司销售给海信集团的产品主要应用在空调、冰箱

中。其中空调系列产品的销售收入保持稳定，冰箱系列产品快速增长，带动了公司对海信集团整体收入的快速增长。

2. 公司对海信集团相关产品的出货量配比及占比情况

根据行业经验，海信集团每台空调约需要使用线束连接器 10-12PCS，每台冰箱约需使用线束 4-5PCS，结合海信集团产品出货量以及公司对海信集团的产品销量，匹配情况如下：

项 目[注]	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
空调销量（A）（万台）	461.00	684.30	719.50	770.20
单位线束需求量（B）（PCS/台）	10-12			
空调线束销量（C）（KPCS）	9,611.25	15,017.71	11,480.91	11,800.26
空调线束供货比率区间（D=C/A*B）	17%-20%	18%-22%	13%-16%	13%-15%
冰箱销量（万台）（E）	630.00	1,419.51	1,171.69	1,052.73
单位线束需求量（PCS/台）（F）	4-5			
冰箱线束销量（KPCS）（G）	3,225.21	5,294.64	2,881.26	218.75
冰箱线束供货比率区间（H=G/E*F）	10%-13%	7%-9%	5%-6%	0.4%-0.5%

[注] 空调及冰箱销量数据取自产业在线

报告期内，公司对海信集团的空调系列连接器销售占比稳步上升，从 13%-15% 上升到 17%-20%；此外，公司新开发了冰箱线束类产品，销售量及供货比率迅速扩大，从 0.4%-0.5%提高到了 10%-13%，预计后续还有一定的增长空间，为公司带来更多的收入。公司对海信集团的销售情况与海信集团相关出货量情况相匹配，向海信集团相关产品的销售占其同类产品采购的比例稳中有升。

（四）说明发行人成为格力等知名厂商指定品牌时间，报告期内发行人向上述知名厂商销售情况，占上述知名厂商同类产品采购比例

1. 成为格力等知名厂商指定品牌时间如下：

客 户	产品通过认证时间
格 力	2018 年 4 月
LG	2017 年 11 月
博西华	2018 年 1 月
比亚迪	2020 年 11 月

2. 报告期内公司对上述品牌的销售情况如下：

单位：万元

项 目[注]	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
格 力	234.28	409.93	68.09	3.07
LG	2.76	3.87	4.49	1.23
博西华	84.16	529.45	39.02	0.61
比亚迪		1.09		

[注] 上述收入含直接及间接销售情况

公司与上述知名厂商的合作年限较短，尚处于业务拓展阶段，因此占上述知名厂商同类产品采购比例较低，较难做准确测算。

(五) 说明与发行人产品存在竞争关系的客户名称、相关销售情况，上述客户终端产品毛利率是否与发行人同类产品毛利率存在显著差异

报告期内，与公司存在竞争关系的客户，公司对其收入以及占公司营业收入比重的情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收 入	占 比	收 入	占 比	收 入	占 比	收 入	占 比
得润电子	597.47	1.15%	1,036.36	1.48%	1,079.31	1.74%	1,162.73	2.24%
青岛三元集团股份有限公司	647.60	1.25%	993.52	1.42%	925.21	1.49%	856.02	1.65%
青岛海诺特电器有限公司	440.99	0.85%	838.67	1.20%	517.10	0.83%	374.75	0.72%
常州市美华电器有限公司	453.86	0.87%	635.18	0.91%	611.31	0.99%	340.00	0.66%
重庆金龙科技有限公司	248.38	0.48%	439.01	0.63%	454.82	0.73%	433.67	0.84%
佛山市顺德区崭亮实业有限公司	303.03	0.58%	233.34	0.33%	245.54	0.40%	214.37	0.41%
佛山市顺德区示阳电子科技有限公司	113.69	0.22%	174.95	0.25%	190.69	0.31%	100.27	0.19%
乐清市宇凯线缆有限公司	120.69	0.23%	319.47	0.46%	50.13	0.08%	31.67	0.06%
武汉顺成电子有限公司	103.76	0.20%						
江苏华富电子集团有限公司	47.57	0.09%	27.76	0.04%	29.21	0.05%	15.13	0.03%
深圳市贝德宁科技发展有限公司	0.85	0.00%	2.45	0.00%	4.40	0.01%	6.47	0.01%

上述公司中，得润电子为上市公司。报告期内，得润电子与公司类似业务板块的毛利率对比情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
得润电子[注 1]	18.76%	17.25%	13.72%
公司[注 2]	21.01%	18.86%	18.03%

[注 1] 此处得润电子毛利率取自得润电子家电与消费电子板块的毛利率；得润电子同时经营端子组件与线束连接器生产销售业务，但得润电子自产的端子组件主要用于汽车业务板块，家电及消费电子板块产品主要为线束连接器

[注 2] 为确保毛利率可比，此处列示公司类似板块毛利率。以线束连接器毛利为基础，剔除了生产过程中的端子组件内部交易产生的毛利，还原了与得润电子同等业务布局下，公司类似产品的毛利率

报告期内，公司与得润电子毛利率不存在显著差异，且均维持稳定上升趋势。2018 年度，公司毛利率较得润电子高，主要系得润电子当时家电与消费电子板块中包含了毛利率较低的消费电子类数据连接线。2018 年底，得润电子将负责相关业务的子公司得康电子出售后，毛利率迅速上升。2019 年度，公司毛利率与得润电子相近。2020 年度，公司毛利率上升，主要系公司优化了产品结构，终止了部分低毛利产品线，同时毛利较高的“抗干扰连接线组”等产品销售占比持续增加，因此整体毛利率获得一定提升。

（六）说明发行人产品在国内市场占有率，泰科、莫仕等将生产基地转移至我国是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

根据 Bishop & Accociates 的统计，2018-2020 年度，我国连接器市场规模分别为 1,336.71 亿元、1,345.21 亿元和 1,441.60 亿元，据此估算产品在国内市场占有率情况如下：

单位：亿元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
国内市场规模（亿元）	1,441.60	1,345.21	1,336.71
公司销售规模	7.09	6.27	5.21
国内市场占有率	0.49%	0.47%	0.39%

[注] 国内市场规模根据 Bishop & Accociates 的统计折算

报告期内，产品在国内市场占有份额分别为 0.39%、0.47%和 0.49%，呈逐年上升趋势。

根据中国电子元器件行业协会公布的《2020 年（第 33 届）中国电子元件百强企业名单》，2020 年中国电子元件百强企业中连接器企业排名情况如下：

单位：亿元

序 号	企业名称	2019年主营业务收入
1	立讯精密工业股份有限公司	625.16
2	中航光电科技股份有限公司	91.59
3	深圳市长盈精密技术股份有限公司	86.21
4	深圳市得润电子股份有限公司	70.81
5	贵州航天电器股份有限公司	35.34
6	电连技术股份有限公司	17.95
7	温州意华接插件股份有限公司	16.28
8	杭州日月电器股份有限公司	14.27
9	深圳市乾德电子股份有限公司	12.08
10	合兴汽车电子股份有限公司	11.77
11	浙江永贵电器股份有限公司	10.57
12	陕西华达科技股份有限公司	7.97
13	胜蓝科技股份有限公司	7.15
14	四川华丰企业集团有限公司	7.12
15	深圳市金洋电子股份有限公司	6.03
16	苏州华之杰电讯股份有限公司	5.82
17	安费诺商用电子产品（成都）有限公司	5.65
18	深圳市通茂电子有限公司	4.54
19	深圳市创益通技术股份有限公司	4.41

2019 年度，公司主营业务收入 6.20 亿元，参考上表数据，在 2020 年中国电子元件百强企业中连接器企业排行中可位列第 15 位。

根据 Bishop & Associate 的统计，2020 年中国、欧洲、北美、亚太（不含中国和日本）、日本五大区域市场合计占据了全球连接器市场 95%以上的份额；

其中，中国市场的份额达到了 32.18%，是全球最大的连接器市场。近年来，泰科、安费诺、莫仕等国际知名连接器企业纷纷把生产基地转移到我国，但随着我国连接器企业制造水平逐步提高，国内的连接器制造技术已经得到大幅提升，连接器国产替代化进程进一步提速。2018-2020 年度，泰科、安费诺在国内连接器市场的合计占有率开始呈现下降趋势，具体情况如下：

项 目[注]		2020 年度	2019 年度	2018 年度
泰 科	中国市场销售规模（亿美元）	24.59	24.43	27.39
	中国连接器市场规模（亿美元）	209	195	202
	中国市场占有率	11.77%	12.53%	13.56%
安费诺	中国市场销售规模（亿美元）	25.98	23.06	25.94
	中国连接器市场规模（亿美元）	209	195	202
	中国市场占有率	12.43%	11.83%	12.84%
中国市场占有率小计		24.20%	24.36%	26.40%

[注] 中国市场销售规模数据来源于同花顺 iFinD，中国连接器市场规模数据来源于 Bishop & Associates，莫仕已退市无法获取其 2018-2020 年度数据

同期内，随着研发水平、技术水平、制造水平的提高，公司产品在国内市场占有率从 2018 年度的 0.39% 上升至 2020 年度的 0.49%，呈现上升趋势。泰科、安费诺、莫仕等将生产基地转移至我国未对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

未来，公司将以实现进口替代为目标，持续聚焦产品应用价值的提升以及技术水平的提升，在保持家电连接器行业领先地位的基础上，积极向智能家电连接器、智能终端连接器、新能源汽车连接器等领域拓展，致力于为家电、智能终端和汽车制造领域提供安全、高效、智能的连接器的配套解决方案。

（七）核查程序及结论

1. 核查程序

- （1）取得报告期各期销售明细表，与总账、明细账及报表数核对；
- （2）查阅同行业可比公司年报、招股说明书等，比较客户集中度情况，分析差异原因；
- （3）对公司总经理、销售负责人等进行访谈，了解公司产品的竞争优势和可

替代性，了解公司与美的集团、海信集团、格力等的相关合作情况，了解公司与部分客户存在竞争关系的原因及合理性；

(4) 分产品类别分析对美的集团和海信集团的销售明细，分析波动原因，并与客户自身相关产品出货量进行配比分析；

(5) 根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题7的要求，分析公司对美的集团是否存在重大依赖、相关业务是否具有稳定性及可持续性；

(6) 统计与公司产品存在竞争关系的客户销售情况，分析与上述客户终端产品毛利率的差异及原因；

(7) 检索同花顺 iFinD、Bishop & Accociates 等公开资料，了解公司所处行业及市场状况，分析公司产品的国内市场占用份额，以及泰科、莫仕等国际知名连接器企业将生产基地转移至我国对公司持续经营能力的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内公司客户集中度与同行业可比公司相近，报告期外客户集中度较低，报告期内客户集中度较高，主要系不同期间内，公司产品结构不同，对应的主要客户不同；除美的集团、海信集团外，积极开发新客户；公司与客户合作稳定性较强，可替代性较低；

(2) 公司与美的集团合作年份较久，与美的集团在研发及供货方面保持良好合作关系，对美的集团的供货比例较为稳定，供货的持续性及稳定性较强；报告期各期，公司对美的集团销售的产品与美的集团的出货量相匹配，并保持相对稳定的供货占比；公司对美的集团收入占比较高，对持续经营能力不构成重大不利影响；

(3) 公司对海信集团的收入增长具有合理性；对海信集团的销售情况与海信集团相关出货量情况相匹配，向海信集团相关产品的销售占其同类产品采购的比例稳中有升；

(4) 公司与格力等知名厂商的合作年限较短，尚处于业务拓展阶段，因此占上述知名厂商同类产品采购比例较低；

(5) 报告期内，公司与存在竞争关系的客户毛利率不存在显著差异；

(6) 公司产品在国内市场占有率呈逐年上升趋势，泰科、安费诺、莫仕等将生产基地转移至我国未对公司持续经营能力构成重大不利影响。

三、关于主营业务成本。申报文件显示：（1）报告期各期，发行人主营业务成本分别为 37,510.75 万元、43,996.67 万元、48,962.12 万元，其中原材料成本占主营业务成本比重分别为 79.18%、78.32%及 78.17%。（2）报告期各期，发行人直接人工成本分别为 2,958.13 万元、3,334.41 万元、3,648.25 万元，2020 年生产人员与劳务派遣人员合计 895 人，以此计算员工工资较低。（3）报告期各期，发行人制造费用分别为 4,777.18 万元、5,275.51 万元、7,967.62 万元，未披露明细情况。请发行人：（1）划分直接材料成本以及制造费用明细并说明与销量、销售收入的匹配关系，说明报告期各期平均生产人员数量及平均工资，平均工资与当地人均工资水平的对比情况。（2）结合 2021 年上半年主要原材料采购价格变动情况等，分析并说明原材料价格变动对毛利率等主要财务指标的影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）划分直接材料成本以及制造费用明细并说明与销量、销售收入的匹配关系，说明报告期各期平均生产人员数量及平均工资，平均工资与当地人均工资水平的对比情况

1. 直接材料成本构成明细及与销量、销售收入的匹配性

报告期内，公司直接材料主要由铜材、线材、塑料等构成，主营业务成本中直接材料构成明细及占比如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	金 额	占比（%）	金 额	占比（%）
铜 材	9,880.69	33.37	13,481.18	35.22
线 材	7,902.32	26.69	9,898.00	25.86
塑 料	3,038.02	10.26	3,711.52	9.70
部件及其他	8,784.73	29.68	11,181.89	29.22
小 计	29,605.76	100.00	38,272.59	100.00

（续上表）

项 目	2019 年度		2018 年度	
	金 额	占比 (%)	金 额	占比 (%)
铜 材	13,415.00	38.93	10,993.23	37.01
线 材	9,222.49	26.76	8,205.42	27.63
塑 料	3,570.00	10.36	3,382.67	11.39
部件及其他	8,251.47	23.95	7,118.21	23.97
小 计	34,458.96	100.00	29,699.53	100.00

公司主要直接材料系铜材及线材。报告期内，铜材和线材合计占直接材料成本分别为 64.64%、65.69%、61.08%和 60.06%。整体上各类原材料占直接材料的比重相对稳定，各期间存在小幅波动，主要系受原材料采购价格变动及公司产品结构的变动影响。

报告期各期，主营业务成本直接材料与销售量及销售额的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接材料小计	29,605.76	38,272.59	34,458.96	29,699.53
销售量（千件）	4,619,803.46	7,314,776.46	6,575,989.68	5,290,704.18
销售收入	51,927.60	70,089.04	62,014.87	51,806.01
单位销售量材料耗用金额 （元/千件）	64.08	52.32	52.40	56.14
单位销售额材料耗用金额	0.57	0.55	0.56	0.57

报告期内，公司单位销售量材料成本分别为 56.14 元/千件、52.40 元/千件、52.32 元/千件和 64.08 元/千件，单位销售量材料成本除 2021 年 1-6 月增加较多外，其余期间较为稳定，未见大幅波动。2021 年 1-6 月单位销售量材料耗用金额增加主要原因系受大宗商品原材料价格上涨，铜材、线材和塑料采购价格均有所上涨所致。

公司产品类别中，端子组件主要材料为铜材及塑料，线束连接器主要材料为线材。由于产品不同，部件的组成差异较大，故单位销售量的部件及其他的耗用金额不做比较。报告期内，分产品类别的主营业务成本直接材料构成情况及主要材料与销售量及销售额的匹配情况如下：

单位：万元

产品类别	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
端子组件	铜 材	9,880.69	13,481.18	13,415.00	10,993.23
	线 材	/	/	/	/
	塑 料	3,038.02	3,711.52	3,570.00	3,382.67
	部件及其他	281.94	427.97	426.58	398.69
	直接材料小计	13,200.65	17,620.67	17,411.58	14,774.59
	销售量（千件）	4,496,179.24	7,130,187.28	6,414,308.52	5,151,742.12
	销售收入	24,297.32	35,063.14	32,232.31	27,186.33
	单位销售量铜材耗用金额（元/千件）	21.98	18.91	20.91	21.34
	单位销售额铜材耗用金额	0.40	0.38	0.42	0.40
	单位销售量塑料耗用金额（元/千件）	6.76	5.21	5.57	6.57
	单位销售额塑料耗用金额	0.12	0.11	0.11	0.12
线束连接器	铜 材	/	/	/	/
	线 材	7,902.32	9,898.00	9,222.49	8,205.42
	塑 料	/	/	/	/
	部件及其他	8,502.79	10,753.92	7,824.89	6,719.52
	直接材料小计	16,405.11	20,651.92	17,047.38	14,924.94
	销售量（千件）	123,624.21	184,589.18	161,681.16	138,962.06
	销售收入	27,630.27	35,025.91	29,782.56	24,619.68
	单位销售量线材耗用金额（元/千件）	639.22	536.22	570.41	590.48
	单位销售额线材耗用金额	0.29	0.28	0.31	0.33

从分产品类别来看：(1) 端子组件 2018-2020 年度单位销售量铜材及塑料耗用金额呈下降趋势，2021 年度 1-6 月上升，主要与材料采购价格的变动有关。铜材采购价格 2019 年度下降，2020 年 10 月之后上升，2021 年 1-6 月上涨较多；塑料采购价格 2018 年度-2020 年度总体上呈下降趋势，2021 年 1-6 月上升；单位销售量耗用金额与原材料采购价格的变动趋势一致。(2) 线束连接器单位销售量线材耗用金额 2018 年度-2020 年度较为稳定，2021 年 1-6 月增加较多。报告

期各期，线材采购均价分别为 498.18 元/千米、440.13 元/千米、410.49 元/千米、521.58 元/千米。各期单位销售量线材耗用金额与各期线材采购价格的变动相匹配，具有合理性。

综上所述，报告期内，主营业务成本中直接材料明细构成占比稳定，直接材料及主要原材料与销售量及销售收入相匹配。

2. 制造费用构成明细及与销量、销售收入的匹配关系

报告期内，制造费用发生额、构成明细及占比如下：

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
职工薪酬	1,377.46	29.27	1,994.49	29.01	2,101.44	32.20	1,556.81	32.53
加工费	1,480.34	31.46	1,866.06	27.15	1,604.52	24.59	1,089.49	22.76
折旧及摊销	693.30	14.73	1,007.93	14.67	907.89	13.91	522.56	10.92
辅助材料	614.04	13.05	1,051.73	15.30	1,039.38	15.93	932.98	19.49
水电能耗	248.64	5.28	438.11	6.37	435.05	6.67	335.88	7.02
其 他	291.76	6.21	514.48	7.50	437.69	6.70	348.66	7.28
合 计	4,705.54	100.00	6,872.80	100.00	6,525.97	100.00	4,786.38	100.00

公司制造费用主要由职工薪酬、加工费、折旧及摊销、辅助材料、水电能耗等构成。2019 年度制造费用较 2018 年度相比增加 1,739.59 万元，增长 36.34%，主要原因系受职工薪酬、加工费、折旧及摊销的增加所致，其中：职工薪酬上升主要系制造人员的增加以及人均工资的增长；加工费的增加主要系子公司线束连接器外协组装加工增加；折旧及摊销的增加主要系公司于 2018 年末搬迁至新厂区，新厂区及设备的投入使得折旧金额增加。2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-6 月，公司制造费用构成变化主要系加工费占比增加，与子公司业务规模扩大，外发线束连接器组装加工增加相匹配，总体制造费用金额的增加系受产量增加所致。

报告期内，制造费用呈上升趋势，其变动与各期产量增加的变动趋势一致。各期制造费用发生额与产量的匹配关系以及主营业务成本中制造费用与销售量的匹配关系如下所示：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
制造费用发生额（万元）	4,705.54	6,872.80	6,525.97	4,786.38
产量（千件）	4,591,290.20	7,254,773.66	6,675,234.49	5,377,684.99
单位产量制造费用（元/千件）	10.25	9.47	9.78	8.90
主营业务成本-制造费用（万元） [注]	4,870.33	6,322.88	6,203.30	4,853.09
销售量（千件）	4,619,803.46	7,314,776.46	6,575,989.68	5,290,704.18
单位销量制造费用（元/千件）	10.54	8.64	9.43	9.17

[注] 2020 年度及 2021 年 1-6 月的“主营业务成本-制造费用”已剔除根据新收入准则及财政部《收入准则应用案例——运输服务》将控制权转移前发生的运杂费作为合同履约成本计入营业成本的影响

报告期内，公司单位产量制造费用分别为 8.90 元/千件、9.78 元/千件、9.47 元/千件及 10.25 元/千件，与单位销量制造费用略有差异，主要系生产与销售实现的时间差所致。单位产量制造费用呈上升趋势，主要系随着公司业务规模的扩大及新厂房、设备等投入的增加，职工薪酬、加工费、折旧与摊销等增加。各期制造费用发生额与产量相匹配，主营业务成本中制造费用与销售量相匹配。

3. 各期平均生产人员数量及平均工资

报告期内，公司直接人工、各期平均生产人员数量及年平均工资如下所示：

单位：元

项 目	2021 年 1-6 月[注]			2020 年度			2019 年度			2018 年度
	金 额	变动额	变动幅度（%）	金 额	变动额	变动幅度（%）	金 额	变动额	变动幅度（%）	金 额
直接人工（万元）	2,041.82	/	/	3,648.25	313.84	9.41	3,334.41	376.28	12.72	2,958.13
年平均人数（人）	661.75	/	/	634.46	-13.27	-2.05	647.72	58.60	9.95	589.13
年平均工资（万元/人）	3.09	/	/	5.75	0.60	11.65	5.15	0.13	2.59	5.02

[注] 2021 年 1-6 月为非年化数据

报告期内，公司直接人工呈增长趋势，主要原因系：（1）随着公司产能的逐渐扩张，各期生产人员数量总体上呈增加趋势。2020 年度较 2019 年度年平均人数减少，主要系处置子公司巴斯顿，相应生产人员减少；（2）人均工资水平的提升，公司生产人员工资采用基本工资+计件工资相结合的方式，报告期内产量逐

年增加，对应的工资水平上升。

4. 生产人员平均工资与当地人均工资水平的对比情况

公司母公司主要经营地位于浙江省温州市，报告期内公司生产人员平均工资与当地人均工资水平对比情况如下所示：

单位：万元/人

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司生产人员年平均 工资	3.09	5.75	5.15	5.02
温州市私营单位就业 人员年平均工资[注]			5.48	4.86

[注] 温州市私营单位就业人员年平均工资取自温州市统计局公布的温州市全社会单位就业人员年平均工资统计公报；2020 年度及 2021 年 1-6 月未公布

公司生产人员工资采用基本工资+计件工资相结合方式，同时根据社会劳动力供需状况、产品生产工艺的难易程度及工作能力表现等因素浮动。同时，公司子公司较多，位于不同地区，各地工资水平存在略微差异。报告期内，公司母子公司直接人工、各期平均生产人员数量及年平均工资如下所示：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直接人工-母公司（万元）	776.68	1,295.82	1,089.11	1,040.27
平均生产人员数量-母公司	198.17	157.17	147.67	151.96
年平均工资-母公司（万元/人）	3.92	8.24	7.38	6.85
直接人工-子公司（万元）	1,265.13	2,352.43	2,245.30	1,917.86
平均生产人员数量-子公司	463.58	477.29	500.06	437.17
年平均工资-子公司（万元/人）	2.73	4.93	4.49	4.39

由上表可知，母公司生产人员的年平均工资高于温州市私营单位就业人员年平均工资，子公司生产人员年平均公司略低，主要原因系子公司主要从事线束连接器的生产，生产工艺较为简单，对生产人员业务素质的要求相对较低，相应工资水平较低。

报告期内，公司直接人工的年平均工资与当地人均工资较为一致，具有合理性。

（二）结合 2021 年上半年主要原材料采购价格变动情况等，分析并说明原材料价格变动对毛利率等主要财务指标的影响

1. 2021 年上半年主要原材料采购价格变动情况

2021 年上半年，公司主要原材料采购价格变动情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	变动幅度
线材(元/千米)	521.58	410.49	27.06%
铜材(元/吨)	51,016.10	40,677.81	25.42%
塑料(元/吨)	31,212.88	27,169.20	14.88%

由上表可见，2021 年 1-6 月，公司的主要原材料线材、铜材及塑料采购均价均呈现快速上升趋势。上述原材料占公司产品成本的比重较大，对公司产品的销售单价、单位成本及毛利率有较大的影响。

公司原材料价格变动与大宗商品市场价格有密切关系，其中：铜材与线材含铜量较高，因此价格变动主要系受到大宗铜材价格的影响；塑料的采购价格主要受到大宗塑料价格的影响。

2. 铜价变动对毛利率等主要财务指标的影响

报告期内，市场铜价与公司采购线材、铜材平均单价情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电解铜均价（元/吨）[注]	66,595.05	48,744.68	47,738.84	50,202.26
铜价变动比率	36.62%	2.11%	-4.91%	/
线材采购单价（元/千米）	521.58	410.49	440.13	498.18
线材价格变动比率	27.06%	-6.73%	-11.65%	/
铜材采购单价（元/吨）	51,016.10	40,677.81	39,668.24	41,378.24
铜材价格变动比率	25.42%	2.55%	-4.13%	/

[注]电解铜均价取自上海有色金属网，下同

由上表可见，公司主要原材料线材及铜材的采购单价与电解铜市场价格有密切关系但不完全相同，其中，线材采购单价波动与电解铜均价存在差异，主要系报告期内公司采购的线材品类发生变化；铜材采购单价变动比率与电解铜均价存在差异，主要系公司报告期内采购的铜材含铜量各不相同，以及 2020 年末存在铜材储备。

为明晰市场铜价对公司产品均价、单位成本的影响，以下分析使用电解铜均价作为铜价指标，以剔除其他采购因素的影响。

(1) 铜价波动对端子组件类产品的单价、单位成本的影响

1) 铜价价格波动对端子组件单价的影响

报告期内，公司销售端子组件类产品采用两种报价机制，对于家电主机厂客户，通常采用锁定报价；对于非主机厂客户，公司与其建立铜价联动的报价机制，根据每个月铜价的变化调整销售单价。

报告期，采用固定报价和铜价联动报价的收入占比分别如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固定报价产品收入占比	9.93%	6.71%	9.94%	11.31%
铜价联动报价产品收入占比	90.07%	93.29%	90.06%	88.69%

公司端子组件类产品的铜价联动报价机制采用如下规则进行：双方以签订合同时的铜价为基准铜价，当月平均铜价较基准铜价上涨或者下跌 3,000 元/吨，则触发一次调整，当月的销售单价较初始销售价格提高或下降 3%。具体示例如下：

计算规则			示 例		
项 目	确定方式	铜价涨跌幅	价格调整[注]	基础铜价 (单位： 元/吨)	当月结算 单价(元 /KPCS)
基础铜价	签订合同 时候确定	/	/	50,840	50.00
当月平均铜 价(高于基 础铜价)	月底时候 根据上海 有色金属 网确定	较基础铜价未超过 3000 元/吨	不触发调整	53,740	50.00
		较基础铜价超过 3000 元/吨，不 超过 6000 元/吨	触发一次调整， 单价上调 3%	53,940	51.50
		较基础铜价超过 6000 元/吨，不 超过 9000 元/吨	触发两次调整， 单价上调 6.09%	57,140	53.05
		以此类推			
当月平均铜 价(低于基 础铜价)	月底时候 根据上海 有色金属 网确定	较基础铜价未超过 3000 元/吨	不触发调整	47,940	50.00
		较基础铜价超过 3000 元/吨，不 超过 6000 元/吨	触发一次调整， 单价下调 3%	47,740	48.50
		较基础铜价超过 6000 元/吨，不 超过 9000 元/吨	触发两次调整， 单价下调 5.91%	44,740	47.05
		以此类推			

[注]多次调整按照复利计算， $6.09\% = (103\% \times 103\%) - 1$ ， $5.91\% = 1 - (97\% \times 97\%)$

如果以 2018 年 1 月铜价 50,485.98 元/吨为基准铜价进行模拟测算，2018

年-2021 年 6 月，市场铜价变动情况及相应的触发的价格调整情况如下：

单位：元/吨

年 份	月 份	当月市场铜价	铜价较上月变动 情况	触发调整 情况（负 数为向下 调整）	当月销售单 价较初始销 售价格调整 幅度
2018	1	50,485.98	/	/	/
2018	2	52,765.00	2,279.02	/	/
2018	3	50,875.00	389.02	/	/
2018	4	51,093.33	607.35	/	/
2018	5	51,047.05	561.06	/	/
2018	6	52,255.00	1,769.02	/	/
2018	7	49,360.91	-1,125.07	/	/
2018	8	48,957.83	-1,528.16	/	/
2018	9	48,871.39	-1,614.59	/	/
2018	10	48,282.81	-2,203.17	/	/
2018	11	49,429.25	-1,056.73	/	/
2018	12	49,003.53	-1,482.45	/	/
2019	1	47,440.83	-3,045.15	-1	-3.00%
2019	2	49,041.15	-1,444.83	/	/
2019	3	49,792.25	-693.73	/	/
2019	4	49,297.50	-1,188.48	/	/
2019	5	47,510.67	-2,975.31	/	/
2019	6	46,591.67	-3,894.31	-1	-3.00%
2019	7	46,803.61	-3,682.37	-1	-3.00%
2019	8	46,455.36	-4,030.62	-1	-3.00%
2019	9	47,218.06	-3,267.93	-1	-3.00%
2019	10	47,055.00	-3,430.98	-1	-3.00%
2019	11	47,135.71	-3,350.27	-1	-3.00%
2019	12	48,524.32	-1,961.66	/	/

年 份	月 份	当月市场铜价	铜价较上月变动情况	触发调整情况（负数为向下调整）	当月销售单价较初始销售价格调整幅度
2020	1	48,834.17	-1,651.81	/	/
2020	2	45,484.00	-5,001.98	-1	-3.00%
2020	3	41,570.68	-8,915.30	-2	-5.91%
2020	4	41,754.52	-8,731.46	-2	-5.91%
2020	5	43,699.44	-6,786.54	-2	-5.91%
2020	6	46,730.25	-3,755.73	-1	-3.00%
2020	7	51,189.13	703.15	/	/
2020	8	51,227.48	741.49	/	/
2020	9	51,774.09	1,288.11	/	/
2020	10	51,717.50	1,231.52	/	/
2020	11	53,078.57	2,592.59	/	/
2020	12	57,876.30	7,390.32	2	6.09%
2021	1	58,881.00	8,395.02	2	6.09%
2021	2	62,269.00	11,783.02	3	9.27%
2021	3	66,416.96	15,930.98	5	15.93%
2021	4	68,202.62	17,716.64	5	15.93%
2021	5	73,858.33	23,372.35	7	22.99%
2021	6	69,942.38	19,456.40	6	19.41%

根据上述规则，报告期内，铜价变动情况对销售单价的影响比率如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电解铜均价（元/吨）	66,595.05	48,744.68	47,738.84	50,202.26
铜价变动比率	36.62%	2.11%	-4.91%	/
联动单价调整比例（A）	16.41%	0.28%	-1.75%	/
采用联动报价的收入占比（B）	90.07%	93.29%	90.06%	/
铜价对单价的影响比率（C=A*B）	14.78%	0.26%	-1.58%	/

由上表可见，在该种机制下，当铜价偏离基准价格程度较小时，单价调整比

例较少，避免了频繁调价造成的沟通不畅；当铜价偏离基准价格程度较大时，单价调整幅度迅速加大，有效保护公司利益。

2) 铜材价格波动对端子组件单位成本的影响

铜价价格波动对公司端子组件类产品的影响主要受直接材料占比和直接材料含铜量影响。计算铜价对端子组件单位成本的影响，具体计算如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
铜价变动比率（A）	36.62%	2.11%	-4.91%
电解铜占端子组件成本比重（B）[注]	41.20%	39.86%	38.16%
铜价变化对端子组件单位成本的影响（C=A*B）	15.09%	0.84%	-1.87%

[注] 电解铜占端子组件成本比重=直接材料占比*铜材占直接材料比重*铜材含铜量

由上表可见，由于电解铜占公司端子组件产品成本比例较高，因此铜价波动对公司端子组件的成本影响较大。

3) 铜材价格波动对端子组件毛利率的影响

结合上述测算，假设公司维持上年的产品结构不变，可以测算铜价波动对公司端子组件的毛利率影响如下：

单位：元/KPCS

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
铜价变动比率	36.62%	2.11%	-4.91%
铜价对单价的影响比率（A）	14.78%	0.26%	-1.58%
铜价对单位成本的影响比率（B）	15.09%	0.84%	-1.87%
实际单价（元/KPCS）（C）	54.04	49.18	50.25
实际单位成本（元/KPCS）（D）	34.70	31.26	32.09
实际毛利率（E=（C-D）/C）	35.78%	36.42%	36.15%
测算单价（F=C/（1+A））	47.08	49.04	51.06
测算单位成本（G=D/（1+B））	30.16	31.00	32.70
测算毛利率（H=（F-G）/F）	35.95%	36.78%	35.96%
铜价波动对公司毛利率的影响（I=H-E）	0.17%	0.36%	-0.19%

由上表可见，受益于联动报价机制，公司端子组件类产品的单价及单位成本

能保持同步变动，可以对铜价产生的影响进行有效传导，铜价变动对毛利率的影响较小。

(2) 铜价波动对线束连接器类产品的单价、单位成本及毛利率的影响

1) 铜价价格波动对线束连接器产品单价的影响

报告期内，公司销售的线束连接器类产品采用两种报价机制，对于家电主机厂客户，公司与其建立铜价联动的报价机制，根据每个月铜价的不同调整销售单价；对于其他少部分客户，公司采取定期谈判的协商报价模式。

报告期，采用固定报价和铜价联动报价的收入占比分别如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
固定报价产品收入占比	3.66%	5.46%	5.68%	2.97%
铜价联动报价产品收入占比	96.34%	94.54%	94.32%	97.03%

公司线束连接器类产品的铜价联动报价机制采用如下规则进行：客户对线束连接器的定价采用核定成本法进行，具体公式如下：

采购定价=材料成本+人工制费+铜价波动调整

以某款销售占比较高，具有代表性的线束连接器产品为例，该产品的采购定价组成如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
平均铜价	66,595.05	48,744.68	47,738.84
铜价变动比率	36.62%	2.11%	-4.91%
材料成本（元/PCS）（A）	4.81	4.81	4.81
人工制费（元/PCS）（B）	0.96	0.96	0.96
基准铜价（元/KG）（C）	50.20	50.20	50.20
电解铜均价（元/KG）（D）	66.60	48.74	47.74
含铜量（G/PCS）（E）	30.68	30.68	30.68
铜价变动调整（元/PCS）（F=（D-C）*E）/1000	0.50	-0.04	-0.08
计算理论单价（元/PCS）（G=A+B+F） [注]	6.27	5.72	5.69
测算单价变动率[注]	9.57%	0.54%	-1.31%

[注]此处披露的计算理论单价保留两位小数，若据此计算，则测算单价变动

率存在尾差，此处测算单价变动率采用保留多位小数的基础数据进行计算

由上表可见，在该种定价模型下，公司及下游客户可以有效传导铜价波动产生的原材料成本压力，公司产品价格随铜价变动而同步变动。从长期来看，公司得以实现对风险中性的经营利润的追求。

2) 铜价价格波动对线束连接器产品单位成本的影响

铜价价格波动对公司线束连接器类产品的影响主要受直接材料占比，直接材料含铜量的影响。计算铜价对公司单位成本的影响，具体计算如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
铜价变动比率（A）	36.62%	2.11%	-4.91%
电解铜占线束连接器成本比重（B）[注]	28.77%	25.91%	27.50%
铜价对线束连接器单位成本的影响（C=A*B）	10.54%	0.55%	-1.35%

[注] 电解铜占线束连接器成本比重=直接材料占比*线材占直接材料比重*线材含铜量

相较端子组件，公司线束连接器类产品含铜量略低，受铜价影响较小，但铜价变动对成本依然有显著影响。

3) 铜价波动对线束连接器产品毛利率的影响

线束连接器产品单价调整比率受含铜量及核定成本影响，鉴于线束连接器类产品含铜量及核定成本各不相同，量化测算铜价波动对线束连接器整体收入的影响可能存在较大误差，因此难以通过铜价对单价及单位成本的影响来进一步测算铜价对毛利率的影响。但结合线束连接器产品的铜价联动机制，通过分析可得：

① 核定成本+铜价调整的定价联动机制，旨在通过对收入和成本的同增同减，稳定单个产品的毛利，但公司实际成本通常略低于客户核定成本，因此当铜价上涨时，公司可以获得更大的利润空间；

② 个别客户未与公司签订铜价联动协议，该部分销售的毛利率将显著下降；个别客户与公司签订的铜价联动协议以季度为周期进行结算，略有滞后性。

综上所述，市场铜价变动时，公司线束连接器产品的整体毛利将保持稳定，毛利率受到铜价变动影响较小。

3. 塑料价格变动对毛利率等主要财务指标的影响

报告期内，公司产品中，塑料成本占总成本的比重较低，因此未设计塑料价

格联动传导的报价机制。通常而言，塑料价格对公司产品毛利率影响较小，但 2021 年 1-6 月，受到疫情后产业复苏的影响，全球塑料价格整体上浮较大，公司塑料采购价格随之上涨 14.88%，对公司整体毛利率产生一定影响。

公司的主要产品端子组件及线束连接器中含有塑料，且塑料成本占产品成本的比率相近，因此以下做合并测算。报告期各期，公司塑料采购均价、均价变动情况、塑料占成本比重及影响情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
塑料采购均价（元/吨）（A）	31,212.88	27,169.20	30,482.12	30,905.98
均价变动比率（B）	14.88%	-10.87%	-1.37%	/
塑料占成本比重（C）[注]	15.06%	14.40%	14.85%	/
塑料对成本的影响测算（D=B*C）	2.24%	-1.57%	-0.20%	/

[注] 计算塑料占成本比重时，综合考虑塑料、线材、胶壳等产品中的塑料含量，结合材料占成本一并计算

结合报告期各期公司收入成本数据，测算塑料对毛利率的影响情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度
塑料采购均价变动比率	14.88%	-10.87%	-1.37%
实际收入（A）	51,927.60	70,089.04	62,014.87
实际成本（B）	37,012.44	48,962.12	43,996.67
毛利率（C=（A-B）/A）	28.72%	30.14%	29.05%
塑料对成本的影响（D）	2.24%	-1.57%	-0.20%
测算成本（E=B/（1+D））	36,200.83	49,740.61	44,086.48
测算毛利率（F=（A-E）/A）	30.29%	29.03%	28.91%
测算塑料采购单价变动对毛利率的影响（G=F-C）	-1.56%	1.11%	0.14%

由上表可见，2021 年 1-6 月，公司塑料采购单价较上年增长了 14.88%，公司主营业务毛利率受到塑料价格的影响，经测算毛利率因此下降 1.56%。

（三）核查程序与结论

1. 核查程序

（1）访谈采购、生产等相关人员，了解公司采购与付款循环、生产与仓储循

环中与财务报告相关的内部控制，并执行内部控制测试等程序，判断公司相关内部控制设计是否合理，是否有效执行；了解公司的生产流程、生产工艺、生产车间的基本情况；

(2) 了解公司成本核算流程，包括直接材料、直接人工和制造费用的归集和分配，了解各类成本、费用的构成及变动，分析各类产品平均成本变动的原因及其合理性，检查各产品成本计算的准确性；

(3) 检查产品 BOM 清单，了解公司各类产品所需耗用的原材料的情况；

(4) 获取公司报告期制造费用发生明细，了解制造费用具体构成及变动原因；

(5) 对公司人事部门负责人进行访谈，检查公司薪酬相关内部控制管理制度文件，评估设计和执行有效性；

(6) 取得报告期各期公司工资发放清单及银行回单，结合应付职工薪酬科目分析直接人工工资计提是否合理，并与实际支付情况进行比较，分析直接人工变动的原因及其合理性；

(7) 查阅公司及子公司当地全社会单位就业人员年平均工资统计公报，并将公司人均工资与当地人均工资水平进行对比，分析其合理性；

(8) 查阅报告期内大宗商品市场价格，与公司主要原材料采购单价对比分析；

(9) 获取公司报告期内采购明细，结合采购价格的变动，分析计算主要材料价格变动对毛利率的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，主营业务成本中直接材料以铜材、线材、塑料为主，占比稳定，与销售量及销售收入相匹配，具有合理性；

(2) 报告期内，制造费用主要由职工薪酬、加工费、折旧摊销等构成，各期变动具有合理性，发生额与各期产量相匹配，主营业务成本中制造费用与各期销量相匹配；

(3) 报告期内，公司生产人员数量及人均薪酬呈增长趋势，直接人工的变动具有合理性；生产人员人均薪酬与当地平均工资水平基本一致；

(4) 2021 年上半年主要原材料铜材、线材和塑料的采购价格呈上升趋势。受益于联动报价机制，铜材及线材的采购价格变化对公司毛利率影响较小；塑料

价格变动对公司毛利率存在一定影响，但由于塑料占直接材料比重相较于铜材、线材较小，其价格变动对毛利率的影响有限。

四. 关于采购与供应商。申报文件显示：（1）报告期各期，发行人原材料采购以线材、铜材、塑料为主，线材采购单价分别为 498.18 元/千克、440.13 元/千克、410.49 元/千克，单价下降速度较快；铜材采购单价分别为 41,378.24 元/吨、39,668.24 元/吨、40,677.81 元/吨；塑料采购单价分别为 30,905.98 元/吨、30,482.12 元/吨、27,169.20 元/吨。主要原材料以及插针插簧、胶壳等部件的采购价格均呈下降趋势。（2）报告期内，发行人铜材主要向宁波兴业盛泰集团有限公司、上海五星铜业股份有限公司、宁波金田铜业（集团）股份有限公司、安徽楚江科技新材料股份有限公司等公司采购，且除宁波兴业盛泰集团有限公司外其他供应商变动较大。（3）报告期内，发行人线材主要向东莞市永豪电业有限公司及其关联方采购，采购金额分别为 4,072.28 万元、4,447.33 万元、5,193.63 万元，该公司及其关联方实缴注册资本较低或成立时间较短。（4）报告期内，发行人存在客户与供应商重合的情况，向重合客户供应商销售金额分别为 1,229.38 万元、1,987.76 万元、2,109.03 万元，采购金额分别为 1,779.06 万元、2,211.79 万元、3,457.71 万元。请发行人：（1）结合主要原材料市场价格及变动情况，分析并说明发行人主要原材料采购价格下降的合理性、与市场价格是否存在较大差异。（2）说明向不同供应商采购铜材、线材、塑料价格是否存在较大差异，变更铜材供应商的原因，发行人向东莞市永豪电业有限公司及其关联方采购金额较高的原因、与其业务规模是否匹配、发行人采购金额占其营业收入的比例。（3）说明重合客户供应商销售及采购金额逐年提高的原因，涉及的主要客户供应商名称、销售及采购金额、主要内容、价格与发行人向其他客户/供应商的销售/采购价格是否存在较大差异。（4）说明发行人控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员与发行人主要供应商是否存在关联关系、密切关系或资金往来。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 5）

（一）结合主要原材料市场价格及变动情况，分析并说明发行人主要原材料采购价格下降的合理性、与市场价格是否存在较大差异

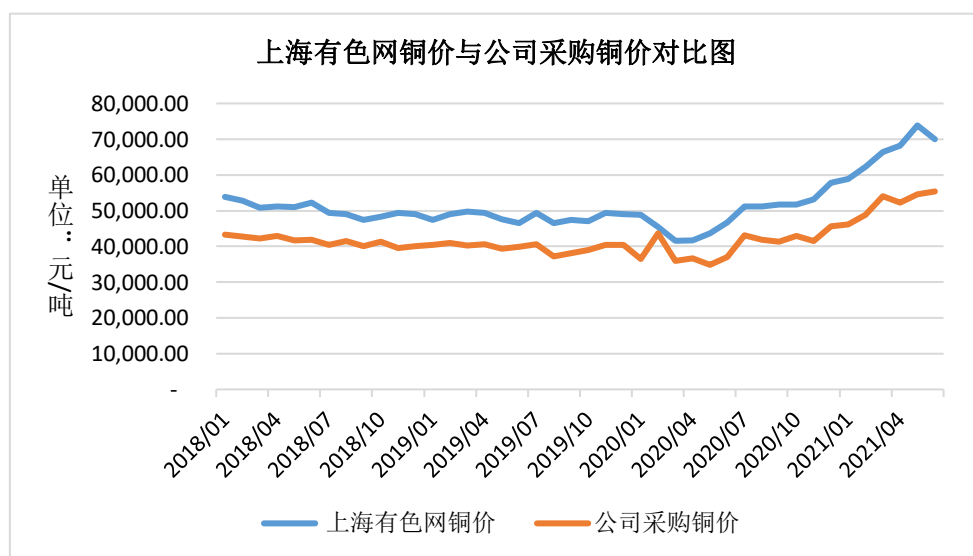
报告期内，公司主要原材料包括铜材、线材和塑料。报告期内，公司主要原材料采购单价情况如下：

单位：元/千米、元/吨

项 目	2021年1-6月 平均单价	2020年平均 单价	2019年平均 单价	2018年平均 单价
线 材	521.58	410.49	440.13	498.18
铜 材	51,016.10	40,677.81	39,668.24	41,378.24
塑 料	31,212.88	27,169.20	30,482.12	30,905.98

1. 铜材价格

2018-2020 年度，公司铜材采购单价基本保持稳定，2019 年度有所下滑，2020 年度小幅上升；2021 年 1-6 月，受大宗原材料价格上涨影响，公司铜材采购单价上涨较大。根据上海有色网电解铜铜价，公司采购单价与市场价格变动保持一致，不存在较大差异。报告期内，上海有色网铜价与公司采购铜价的对比情况如下：



数据来源：Wind，上海有色网

单位：元/吨

项 目	2021年1-6 月平均单价	2021年1-6 月同比	2020年平均 单价	2020年同比 变动比例	2019年平均 单价	2019年同比 变动比例	2018年平均 单价
上海有色网铜价	66,595.05	36.62%	48,744.68	2.11%	47,738.84	-4.91%	50,202.26
铜材采购价格	51,016.10	25.42%	40,677.81	2.55%	39,668.24	-4.13%	41,378.24

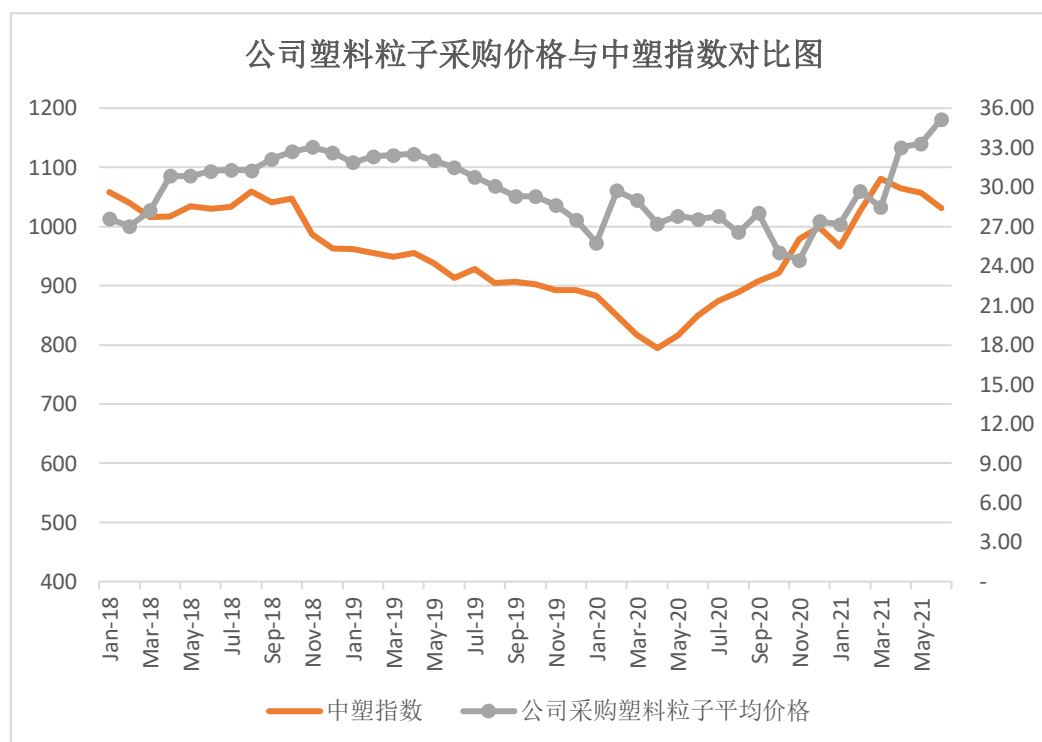
数据来源：Wind，上海有色网

由于公司使用的铜材主要为黄铜，含铜量约为 65.00%，因此价格低于上海

有色网铜价。

2. 塑料价格

报告期内，公司采购的塑料为改性塑料，采购规格众多，同种塑料粒子不同型号存在差异，因此公司选取中国塑料价格指数与公司各年塑料粒子采购平均价格对比如下：



数据来源：Wind

项 目	2021年1-6月	2021年1-6月 变动比例	2020年度	2020年同比变 动比例	2019年度	2019年同比变 动比例	2018年度
公司塑料采购 平均价格	31,212.88	14.88%	27,169.20	-10.87%	30,482.12	-1.37%	30,905.98
中塑指数	1,037.52	17.67%	881.68	-4.66%	924.73	-9.96%	1,027.04

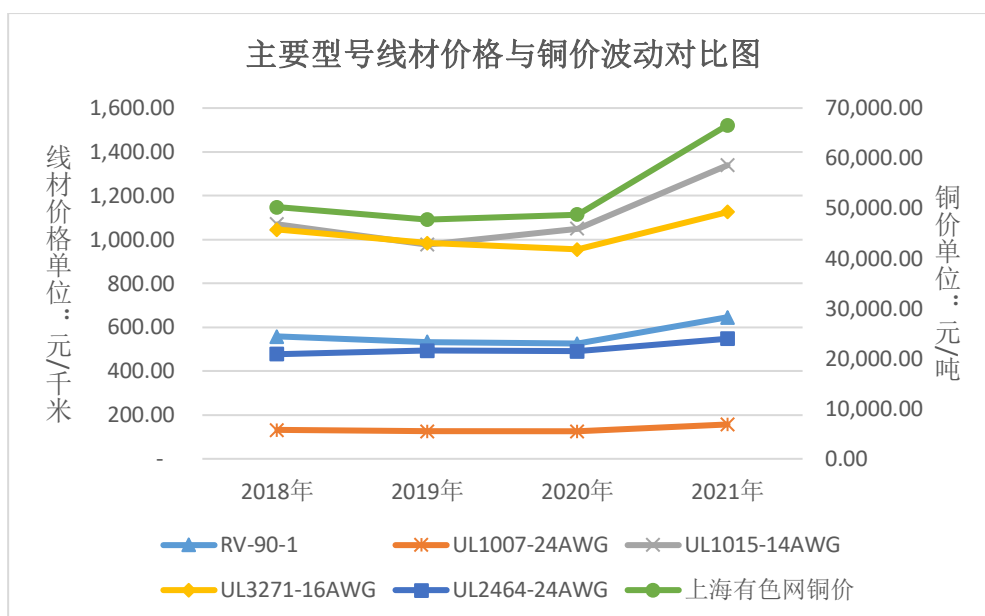
由上图可以看出，公司采购的塑料粒子随着市场价格变动，价格变动趋势与中塑指数趋势一致，不存在较大差异。

3. 线材价格

报告期内，公司线材的采购单价一方面受原材料铜价波动的影响，另一方面与采购线材的型号相关，不同型号线材，含铜量与制作工艺不同，价格存在差异。

(1) 不同型号线材与铜价波动趋势一致

报告期内，公司采购前五大型号线材的价格与铜价波动情况如下：



单位：元/吨、元/千米

项 目	2021年1-6月	2021年1-6月变动比例	2020年度	2020年同比变动比例	2019年度	2019年同比变动比例	2018年度
市场铜材及塑料价格变动情况							
上海有色网铜价	66,595.05	36.62%	48,744.68	2.11%	47,738.84	-4.91%	50,202.26
中塑指数	1,037.52	17.67%	881.68	-4.66%	924.73	-9.96%	1,027.04
公司主要线材采购单价变动情况							
RV-90-1	645.88	22.81%	525.90	-1.43%	533.55	-4.31%	557.58
UL1007-24AWG	156.69	24.73%	125.62	-0.24%	125.92	-4.41%	131.73
UL1015-14AWG	1,339.19	27.56%	1,049.84	7.47%	976.85	-8.72%	1,070.16
UL3271-16AWG	1,125.31	17.78%	955.41	-2.94%	984.40	-5.83%	1,045.36
UL2464-24AWG	958.07	20.99%	791.85	-2.73%	814.09	-8.40%	888.71

由上图可以看出，2018-2020 年度，各型号线材采购价格基本保持稳定；2021 年 1-6 月，受铜价上涨影响，各型号线材价格也同步上涨。

报告期内，公司采购的主要型号线材的价格主要受到市场铜材价格及塑料价格的影响，同时公司也通过开发、切换新供应商控制采购成本。公司主要线材采购单价波动情况与市场大宗原材料趋势相近。

(2) 单价较低的弱电类线材采购量增加，导致线材整体单价下降

报告期内，公司线材的平均采购价格与铜材采购价格变动趋势不完全相同，其中：2018-2020 年，公司线材采购的平均价格持续下降；2021 年 1-6 月，公司

线材采购的平均价格随铜价有所上升，具体情况如下：

单位：元/吨、元/千米

项 目	2021 年 1-6 月	变动幅度	2020 年度	变动幅度	2019 年度	变动幅度	2018 年度
上海有色网铜价	66,595.05	36.62%	48,744.68	2.11%	47,738.84	-4.91%	50,202.26
线材采购均价	521.58	27.06%	410.49	-6.73%	440.13	-11.65%	498.18

2018-2020 年，公司线材采购均价降幅大于市场铜价降幅，主要系公司采购的线材中，单价较低的 UL1007 弱电类线材占比逐年上升，采购比例从 22.16% 上升到 44.88%，带动整体采购单价的下降，公司各类线材的采购占比情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
UL1007 弱电线采购数量占比	42.94%	44.88%	39.05%	22.16%
其他类线材数量占比	57.06%	55.12%	60.95%	77.84%
小 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司 UL1007 弱电类线材采购均价为 124.32-160.64 元/千米，远低于其他类别线材。

若以 2018 年 UL1007 弱电线采购数量比例 22.16% 为基准，假设 2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月均维持在 22.16% 的占比水平，结合各年的采购单价，测算出 UL1007 数量占比提升 5% 和 10%，对应当年线材整体采购单价下降 4.64%-4.91% 及 9.28%-9.83%，UL1007 弱电线比重对线材采购均价影响较为显著，具体情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
较基准比例提高 5%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
线材整体单价下降幅度	-4.84%	-4.91%	-4.88%	-4.64%
较基准比例提高 10%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
线材整体单价下降幅度	-9.69%	-9.83%	-9.77%	-9.28%
报告期实际相对基准提升比例	20.78%	22.72%	16.89%	/
线材整体单价实际降幅	-20.14%	-22.34%	-16.49%	/

UL1007 弱电类线材采购单价变动情况与市场铜价变动趋势相近，具体情况如下：

单位：元/千米

项 目	2021 年 1-6 月	变动幅度	2020 年度	变动幅度	2019 年度	变动幅度	2018 年度
上海有色网铜价	66,595.05	36.62%	48,744.68	2.11%	47,738.84	-4.91%	50,202.26
其中：UL1007 弱电线	160.64	29.21%	124.32	-1.68%	126.44	-8.50%	138.19

综上所述，2018 年至 2020 年，公司线材采购均价下降均有合理性，与市场整体变动情况不存在较大差异。2021 年 1-6 月，公司各类线材采购比重保持稳定，各类线材采购单价变动情况与铜价波动趋势相符。

(二) 说明向不同供应商采购铜材、线材、塑料价格是否存在较大差异，变更铜材供应商的原因，发行人向东莞市永豪电业有限公司及其关联方采购金额较高的原因、与其业务规模是否匹配、发行人采购金额占其营业收入的比例

1. 主要供应商铜材采购价格

公司采购的铜材主要可以分为黄铜带和磷铜带，向主要供应商采购的单价情况如下：

单位：元/千克

项 目	供应商名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
黄铜带	宁波兴业盛泰集团有限公司	47.87	37.67	37.42	39.80
	宁波金田铜业（集团）股份有限公司	44.24	36.04	37.21	38.80
	上海五星铜业股份有限公司	45.43	38.80	36.97	39.10
	安徽楚江科技新材料股份有限公司	46.75	40.84	37.30	38.46
磷铜带	宁波兴业盛泰集团有限公司	61.45	51.01	51.55	53.07
	安徽鑫科铜业有限公司	72.06	54.26	52.87	54.90
	贵溪奥泰铜业有限公司	70.48	52.28	49.64	52.59

由上表可知，公司向不同供应商采购的铜材价格不存在较大差异，各年度采购单价主要受铜价波动影响。

宁波兴业盛泰集团有限公司（以下简称兴业盛泰）黄铜带采购单价整体略高，主要系公司向其采购的细晶粒铜材加工精度较高，单价略高于其他规格铜材。2021 年 1-6 月，向兴业盛泰采购磷铜带单价较低，主要系仅为年初的一笔零星采购，不具有可比性。

安徽鑫科铜业有限公司（以下简称鑫科铜业）磷铜带采购单价较高，主要系公司主要向其采购加工难度较大的 T=0.20 的磷铜带，单价较高。

2. 报告期内，公司不存在变更铜材供应商的情况

公司铜材供应商主要为以下 5 家，报告期内采购金额如下：

单位：万元

供应商名称	合作年限	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	备 注
兴业盛泰	7 年	1,491.12	6,216.09	6,299.71	5,296.17	报告期各期前五大供应商
宁波金田铜业（集团）股份有限公司	11 年	102.60	817.04	1,548.45	1,549.92	2019 年度前五大供应商
上海五星铜业股份有限公司	13 年	928.92	2,983.24	1,217.04	1,610.09	2020 年度前五大供应商
安徽楚江科技新材料股份有限公司	13 年	3,902.06	1,961.62	906.62	1,817.75	2018 年度、2021 年 1-6 月前五大供应商
鑫科铜业	5 年	1,434.44	1,296.63	1,143.17	866.94	2021 年 1-6 月前五大供应商-

由上表可知，公司与上述 5 家供应商合作年限均超过 5 年，合作时间较长，连续性和稳定性较强，不存在变更铜材供应商的情况。报告期内，公司根据供应商供货能力，对铜材的需求变动等因素，动态调整铜材采购规模。

2018-2020 年度，兴业盛泰均为公司第一大铜材供应商。2021 年 1-6 月，由于兴业盛泰产能较为紧张，且安徽楚江科技新材料股份有限公司（以下简称楚江科技）细晶粒铜技术能力有所成熟，公司增加了向楚江科技的采购量。

3. 主要供应商线材采购价格

报告期内，公司主要线材供应商系东莞市永豪电业有限公司（以下简称永豪电业）、新亚电子股份有限公司（以下简称新亚电子）和领亚电子科技股份有限公司（以下简称领亚电子）。由于公司向线材供应商采购多种线材型号，每种型号的采购量和采购单价不尽相同，因此每家线材供应商的采购均价不具有可比性。

主要线材型号向不同供应商采购价格对比情况如下：

单位：元/米

线材型号	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度		
	永豪电业	新亚电子	领亚电子	永豪电业	新亚电子	领亚电子	永豪电业	新亚电子	领亚电子	永豪电业	新亚电子	领亚电子
UL1007-24AWG	0.16	0.16	0.15	0.12	0.13	0.13	0.12	0.13	0.12	0.13	0.13	0.13
UL1015-14AWG	1.35	1.47	1.28	1.05	1.18	1.05	0.97	1.13	1.00	1.07	1.13	1.10
RV-90-1mm	0.65	0.68	/	0.52	0.55	0.55	0.53	0.54	0.54	0.55	0.57	0.55
UL2464-24AWG	0.79	0.99	1.04	0.66	0.78	0.74	0.64	0.78	0.76	0.67	/	0.77

由上表可知，2018-2020 年度，公司向不同供应商采购单价保持稳定，同型

号线材向不同供应商采购价格不存在较大差异。新亚电子 UL1015 型号线材采购单价较高，主要系此型号向新亚电子仅是零星采购。向永豪电业采购的 UL2464 单价较低，系公司采购量较大，供应商对采购单价给予了一定优惠。

4. 主要供应商塑料粒子采购价格

报告期内，公司主要塑料粒子供应商 2 家，采购单价情况如下：

单位：元/千克

供应商名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
江苏金发科技新材料有限公司	29.84	28.86	31.46	31.81
南京立汉化学有限公司	30.61	27.64	29.10	29.88

由上表可知，两家供应商采购单价差异不大。

同种类型塑料 PA66 灼热丝+7GF 本色采购单价对比情况如下：

单位：元/千克

供应商名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
江苏金发科技新材料有限公司	31.91	28.92	31.48	32.40
南京立汉化学有限公司	33.63	28.76	31.82	29.88

由上表对比可知，对于同种类型的塑料采购，公司向不同供应商采购价格不存在较大差异。

5. 公司向永豪电业及其关联方采购情况

报告期内，公司向主要线材供应商永豪电业及其关联方的采购金额如下：

单位：万元

供应商名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
永豪电业[注]	4,895.52	5,193.63	4,447.33	4,072.28

[注] 永豪电业及其关联方包括东莞市永豪电业有限公司、湖北永豪科技有限公司、通城县永安电业有限责任公司

报告期内，公司向永豪电业及其关联方采购金额较高，主要系永豪电业及其关联方为公司客户美的集团及 TCL 集团指定的合格供应商，且永豪电业及其关联方与公司各子公司距离较近，都位于国内主要家电厂商的周边，采购便利。根据永豪电业提供的数据，报告期内，公司向其采购占永豪电业销售收入的比例分别为 21.00%、22.00%、22.00%和 31.00%，不存在相互依赖的情况。

(三) 说明重合客户供应商销售及采购金额逐年提高的原因，涉及的主要客户供应商名称、销售及采购金额、主要内容、价格与发行人向其他客户/供应商的销售/采购价格是否存在较大差异

报告期内，重合客户供应商销售及采购金额如下：

单位：万元

期 间	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额	2,113.12	3,457.71	2,211.79	1,779.06
占营业成本比重	5.71%	6.98%	4.97%	4.70%
收入金额	599.45	2,109.03	1,987.76	1,229.38
占营业收入比重	1.14%	2.97%	3.17%	2.36%

公司客户与供应商重叠主要有以下几个原因：1. 公司向部分电线/线束厂商采购线材，同时向其销售端子组件产品，双方互相销售具有成本优势的产品，达成双赢，对应以下表格“合作采购”；2、公司所属的连接器行业产品种类较多，供货及时性要求较高，且公司综合产能利用率较高。在生产供应过程中，可能发生少数零星订单难以及时供货的情形，为了确保及时供货，公司与其他同行业公司进行合作，当公司供货紧张时，通过直接采购其他同行业公司的产品或者半成品；当其他供应商供货紧张时，公司也会出售少量成品进行支持，对应以下表格“生产支持”；3、客户定制的部分产品涉及磁敏开关等少量特定原材料，公司采用向客户直接购买方式进行采购，对应以下表格“特定原材料”；4、公司部分零星辅材通过贸易商进行购买，同时公司也将少量产品销售给贸易商，对应以下表格“贸易商交易”。

报告期内，上述各个情况涉及到的采购及销售金额及占比情况如下：

单位：万元

期 间	项 目	合作采购	生产支持	特定原材料	贸易商交易	合 计
2021 年 1-6 月	收入金额	432.44	167.02			599.45
	占营业收入比重	0.83%	0.32%			1.14%
	采购金额	272.85	1,840.27			2,113.12
	占营业成本比重	0.74%	4.97%			5.71%
2020 年度	收入金额	724.43	1,092.72		291.88	2,109.03

期 间	项 目	合作采购	生产支持	特定原材料	贸易商交易	合 计
	占营业收入比重	1.02%	1.54%		0.41%	2.97%
	采购金额	549.89	2,881.56		26.26	3,457.71
	占营业成本比重	1.11%	5.82%		0.05%	6.98%
2019 年度	收入金额	1,022.82	693.36	78.97	192.6	1,987.76
	占营业收入比重	1.63%	1.11%	0.13%	0.31%	3.17%
	采购金额	997.8	1,173.33	11.41	29.25	2,211.79
	占营业成本比重	2.24%	2.63%	0.03%	0.07%	4.97%
2018 年度	收入金额	633.69	363.57		232.13	1,229.38
	占营业收入比重	1.22%	0.70%		0.45%	2.36%
	采购金额	854.47	919.19		5.39	1,779.06
	占营业成本比重	2.26%	2.43%		0.01%	4.70%

1. 涉及的主要客户供应商名称、销售及采购金额

报告期内,涉及的主要客户供应商名称、销售及采购金额和主要内容情况如下:

(1) 2021 年 1-6 月

单位: 万元

单 位	采购内容	采购金额	销售内容	销售金额
佛山市顺德区崭亮实业有限公司	线 材	23.61	端子组件	211.77
威海市泓淋电力技术股份有限公司	线 材	110.85	端子组件	116.91
武汉顺成电子有限公司	线 材	138.38	端子组件	103.76
莱阳市海华电子有限公司	线材/线束连接器	1,313.30	端子组件	89.86
阳信步晓电子科技有限公司	线材/线束连接器	376.55	端子组件	29.58
小 计		1,962.69		551.88

(2) 2020 年度

单位: 万元

单 位	采购内容	采购金额	销售内容	销售金额
常州市美华电器有限公司	线材	12.42	端子组件	635.18

单 位	采购内容	采购金额	销售内容	销售金额
佛山市顺德区加丰收塑料制品有限公司	线材	8.52	端子组件	329.76
乐清市宇凯线缆有限公司	线束连接器	52.99	端子组件	319.47
宁波北虹电子科技有限公司	部件	26.26	端子组件	291.88
佛山市顺德区崭亮实业有限公司	线材	149.51	端子组件	200.57
威海市泓淋电力技术股份有限公司	线材	391.85	端子组件	194.10
莱阳市海华电子有限公司	线材/线束连接器	2,034.39	端子组件	56.87
阳信步晓电子科技有限公司	线材/线束连接器	207.49	端子组件	44.38
乐清市嘉得电子有限公司	端子组件	222.40	端子组件	27.76
乐清市精密电子机电实业有限公司	线材/线束连接器	342.64	端子组件	6.61
小 计		3,448.47		2,106.58

(3) 2019 年度

单位：万元

单 位	采购内容	采购金额	销售内容	销售金额
常州市美华电器有限公司	线 材	68.73	端子组件	611.31
珠海恒旺电子有限公司	线 材	23.72	端子组件	330.61
佛山市顺德区加丰收塑料制品有限公司	线 材	76.87	端子组件	263.16
佛山市顺德区崭亮实业有限公司	线 材	396.17	端子组件	229.77
威海市泓淋电力技术股份有限公司	线 材	501.03	端子组件	199.27
海信（成都）冰箱有限公司	线 材	11.41	端子组件	78.97
宁波北虹电子科技有限公司	线 材	29.25	端子组件	192.60
乐清市精密电子机电实业有限公司	线 材	755.38	端子组件	48.44
乐清市嘉得电子有限公司	线 材	296.81	端子组件	29.21
小 计		2,159.37		1,983.36

(4) 2018 年度

单位：万元

单 位	采购内容	采购金额	销售内容	销售金额
珠海恒旺电子有限公司	线 材	55.97	端子组件	295.51
宁波北虹电子科技有限公司	线 材	5.39	端子组件	232.13
佛山市顺德区崧亮实业有限公司	线 材	632.49	端子组件	207.75
佛山市顺德区加丰收塑料制品有限公司	线 材	166.02	端子组件	130.43
乐清市嘉得电子有限公司	线 材	328.53	端子组件	15.13
乐清市精密电子机电实业有限公司	线 材	514.86	端子组件	1.97
小 计		1,703.25		882.92

2. 重合客户供应商销售及采购金额增加原因

(1) 2019 年度较 2018 年度变动情况

2019 年度及 2018 年度，公司主要重合客户供应商销售及采购金额如下

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	变动金额	增 幅
销售金额	1,987.76	1,229.38	758.38	61.69%
采购金额	2,211.79	1,779.06	432.73	24.32%

2019 年，重合客户供应商销售及采购金额均较 2018 年有所上升，其中，销售金额增加 758.38 万元，增幅 61.69%；采购金额增加 432.73 万元，增幅 24.32%。

1) 2019 年度销售金额增加的主要原因

2018 年度及 2019 年度公司重合客户供应商销售主要变动明细如下：

单位：万元

项 目	2019 年度 销售金额	2018 年度 销售金额	变动金 额	增 幅
常州市美华电器有限公司	611.31	340.00	271.32	79.80%
佛山市顺德区加丰收塑料制品有限公司	263.16	130.43	132.73	101.77%
威海市泓淋电力技术股份有限公司[注]	199.27	163.26	199.27	/
海信（成都）冰箱有限公司[注]	78.97	1.34	78.97	/

项 目	2019 年度 销售金额	2018 年度 销售金额	变动金 额	增 幅
小 计	1,152.73	470.43	682.30	145.04%

[注]威海市泓淋电力技术股份有限公司及海信（成都）冰箱有限公司 2018 年度并非客户供应商重合单位，因此计算变动金额时，上年金额按照 0 元计算；并且 2018 年度合计金额按照 0 元计算

常州市美华电器有限公司及佛山市顺德区加丰收塑料制品有限公司生产销售规模于 2019 年度有所扩大，因此扩大了向公司采购的端子组件产品规模，公司向上述两家公司销售收入增加了 404.05 万元。

2019 年度，公司基于开发多个线束供应商的考虑向威海市泓淋电力技术股份有限公司采购线材，基于特殊零部件采购需求的考虑向海信（成都）冰箱有限公司零星采购磁敏开关，因此该两公司于 2019 年度纳入重合客户供应商，相应增加了销售收入。

2) 2019 年度采购金额增加的主要原因

2019 年度公司向重合客户供应商采购增长了 24.32%。向有价格优势的上下游同行业公司采购原材料属于行业惯常行为，随着公司生产经营规模扩大，公司对线材需求量增加，向下游客户采购线材金额自然增加。2019 年度公司收入较上年增长 20.33%，与采购增长规模相近。

(2) 2020 年度较 2019 年度变动情况

2020 年度及 2019 年度，公司重合客户供应商销售及采购金额如下

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动金额	增 幅
销售金额	2,109.03	1,987.76	121.27	6.10%
采购金额	3,457.71	2,211.79	1,245.92	56.33%

2020 年度，公司向重合客户供应商销售金额小幅增长，增幅 6.10%，较上年保持稳定。采购金额增加 1,245.92 万元，主要系 2020 年度公司订单量显著增加，同时叠加上半年国内疫情及下半年海外订单大幅增加，生产订单集中在下半年，对公司供货及时性 & 排班周期提出较高的要求，因此公司采取成品采购方式缓解压力，随着公司的产能逐步释放，后续将减少成品采购规模。

2020 年度，公司向重合客户供应商主要新增采购情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度采购金额	2019 年度采购金额	变动金额	增 幅
莱阳市海华电子有限公司[注]	2,034.39	90.96	2,034.39	/
阳信步晓电子科技有限公司	207.49		207.49	/
乐清市宇凯线缆有限公司	52.99		52.99	/
小 计	2,294.87		2,294.87	/

[注]莱阳市海华电子有限公司 2019 年度并非客户供应商重合单位，因此计算变动金额时，上年金额按照 0 元计算；并且 2019 年度合计金额按照 0 元计算

(3) 2021 年 1-6 月情况

2021 年 1-6 月，公司向重合客户供应商销售及采购占当期收入、成本比重均较上年有所下降。随着公司产能稳步提升，预计向重合客户供应商销售及采购规模将进一步下降。

3. 重叠客户供应商销售及采购价格情况

报告期内，公司向上述客户/供应商出售及采购的业务之间相互独立，不存在向客户出售端子组件后，再回购加工完毕的线束连接器的情况。公司销售及采购价格与其他客户、供应商价格相近，价格公允，不存在较大差异。

选取相同规格，具有可比性的产品价格比较如下：

(1) 采购情况

单位：元/PCS、元/米

采购内容	采购类型	莱阳市海华 电子有限公司	威海市泓淋 电力技术股 份有限公司	佛山市顺德 区崭亮实业 有限公司	其他供应商 [注]
空调线束产品 1	线束连接器	7.24			7.24
空调线束产品 2	线束连接器	11.20			11.05
空调线束产品 3	线束连接器	7.08			7.00
RV-90-0.75mm	线 材		0.42		0.39
UL1015-12AWG	线 材			1.71	1.65
UL1007-24AWG	线 材		0.12	0.12	0.13

[注]其他供应商数据取自公司向其他供应商采购单价或自制成本

(2) 销售情况

单位：元/KPCS

销售内容	销售类型	常州市美 华电器有 限公司	珠海恒旺 电子有限 公司	佛山市顺德区 加丰收塑料制 品有限公司	其他客户
接 地 片 - 亚 光 (T-455)	接线端子系列	31.59	34.42	28.58	33.56
接地片-亚光-通 用	接线端子系列	31.60	34.33	35.28	35.00
VH 公端-亮锡后 镀(黄铜)-通用	信号连接器系列	45.20	52.06	47.26	47.25

(四) 说明发行人控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员与发行人主要供应商是否存在关联关系、密切关系或资金往来

经核查，公司主要供应商与公司、公司股东、董监高、核心技术人员及其他关联方之间不存在关联关系、密切关系或资金往来。

(五) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 获取公司报告期内采购明细表，统计各期主要原材料前五大供应商名单及采购金额，计算公司各主要原材料前五大供应商采购金额占公司该类采购金额的比例，通过对前五大供应商进行访谈了解双方合作情况及公司自其采购金额占供应商营业收入的比例；

(2) 访谈公司采购经理，了解公司与前五大供应商的合作历史，了解部分原材料供应商集中度较高而部分集中度较低的原因并分析其合理性，分析公司对部分采购较为集中的供应商是否存在依赖，以及采购金额较高的供应商对公司是否存在依赖；

(3) 对比公司向不同供应商采购同类原材料的价格是否存在较大差异；对比报告期主要原材料及对应大宗商品价格的波动情况，分析公司主要原材料价格的公允性及变动合理性；

(4) 访谈公司采购经理和销售经理，了解重合客户供应商情况，分析公司对上述单位交易的合理性；

(5) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查查询了主要供应商的相关信息，包括注册资本、经营范围、对外投资、股东构成、法定代表人、董监高、股权控制路径等情况，检查公司与主要供应商是否存在关联关系，并在走访

过程中予以复核确认；

(6) 查阅公司报告期内的收发存数据和前五大供应商的采购合同，并抽查部分订单，分析报告期内对同一控制下前五大供应商及其关联供应商采购金额、采购标的变化的合理性；取得公司、公司股东、董监高、核心技术人员《调查问卷》及个人银行流水，核查前述人员与主要供应商是否存在关联关系、业务往来和资金往来。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司主要原材料采购价格与市场价格波动趋势一致，不存在偏离市场价格的情况；

(2) 公司向不同供应商采购铜材、线材、塑料价格不存在较大差异，不存在变更铜材供应商的情况，公司向永豪电业及其关联方采购金额较高与其业务规模相匹配、不存在相互依赖；

(3) 重合客户供应商销售及采购金额逐年提高具有合理性；重合客户供应商采购销售价格与其他客户和供应商价格不存在较大差异；

(4) 供应商与公司、公司股东、董监高、核心技术人员及其他关联方之间不存在关联关系、密切关系或资金往来。

五. 关于外协采购。申报文件显示：(1) 报告期各期，发行人外协加工费分别为 4,385.91 万元、5,034.54 万元、5,448.59 万元，主要为电镀、组装、铜材加工等，其中铜材加工的主要外协厂商为宁波兴业盛泰集团有限公司，同时为发行人第一大原材料供应商。(2) 报告期各期，发行人电镀外协费用分别为 2,132.55 万元、2,378.21 万元、2,583.99 万元，报告期内存在浙江共感电镀有限公司等 5 家主要的电镀外协厂商，其中 2018 年主要的电镀外协厂商温州市伟城电镀有限公司系发行人实际控制人之一张建道持股 18.10% 的公司。请发行人：

(1) 说明向宁波兴业盛泰集团有限公司采购铜材同时委托其进行铜材加工的原因、结合委托其加工的铜边角料数量等分析并说明铜材加工价格的公允性。(2) 说明各主要电镀厂商为发行人提供电镀的数量、单价，对于价格存在较大差异的，请分析具体原因，2019 年更换电镀外协厂商的原因、其他电镀外协厂商是

否最终委托温州市伟城电镀有限公司进行加工，说明发行人主要的组装外协厂商名称、加工金额、单价，发行人向各工序外协厂商的采购金额占其营业收入的比例，对于营业收入主要来源于发行人的外协厂商，请说明具体合作背景、交易原因。（3）说明报告期各期外协采购中计入成本及结转为存货的金额，结合外协成本占生产成本的比例、存货增加情况等分析并说明结转为存货的外协采购金额合理性。（4）说明发行人控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员与发行人主要外协供应商是否存在关联关系、密切关系或资金往来，是否存在前员工持股或任职的外协厂商。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 6）

（一）说明向宁波兴业盛泰集团有限公司采购铜材同时委托其进行铜材加工的原因、结合委托其加工的铜边角料数量等分析并说明铜材加工价格的公允性

铜材为公司产品生产中的重要原材料，公司采购的铜材在生产过程中经过冲压后，产生的边角料再委托铜材供应商进行加工。报告期内，公司存在向兴业盛泰采购铜材同时委托其进行铜材加工情形。兴业盛泰是中国高精度铜合金板带行业的领先制造商，作为公司重要及稳定合作的供应商，不仅具有较强的铜材供货能力，同时具备较强的铜材加工技术优势，加工铜材的晶粒度级别较高，是中国铜板带加工十强企业，具有相当的行业美誉度。

报告期内，公司委托兴业盛泰加工铜带的情况如下：

项 目[注]	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金额（万元）	443.20	906.70	858.94	759.03
数量（吨）	1,164.88	2,430.64	2,356.08	2,253.15
单价（元/吨）	3,804.67	3,730.29	3,645.65	3,368.77

[注]为加强单价可比，此处金额不包含质量扣款等其他杂项费用

由上表可知，公司委托兴业盛泰加工铜带的价格基本保持稳定，主要受铜材加工工艺影响，报告期内，公司加大委托对细晶粒铜的加工，细晶粒铜加工工艺难度较高，因此加工单价呈上升趋势。

根据公司与铜材供应商签订的合同，铜材加工的报价主要取决于铜带的类型、厚度及损耗进行报价。兴业盛泰加工价格与其他供应商不存在显著差异，加工价

格具有合理性。

(二) 说明各主要电镀厂商为发行人提供电镀的数量、单价, 对于价格存在较大差异的, 请分析具体原因, 2019 年更换电镀外协厂商的原因、其他电镀外协厂商是否最终委托温州市伟城电镀有限公司进行加工, 说明发行人主要的组装外协厂商名称、加工金额、单价, 发行人向各工序外协厂商的采购金额占其营业收入的比例, 对于营业收入主要来源于发行人的外协厂商, 请说明具体合作背景、交易原因

1. 各主要电镀厂商为公司提供电镀的数量、单价, 以及价格存在差异的原因

报告期内, 公司前五大电镀厂商提供电镀加工情况如下:

单位: 万元、KPCS

期 间	单 位	电镀数量	电镀加工金额	公司采购占其营收比例
2021 年 1-6 月	乐清市新城南表面处理工程有限公司	1,690,594.39	532.54	5.85%
	浙江共感电镀有限公司	1,188,038.14	504.92	10.80%
	乐清市盛阳电镀有限公司	993,717.13	327.79	14.00%
	浙江同辉电镀有限公司	165,196.06	124.86	2.40%
	乐清市东易电镀有限公司	57,135.00	36.93	9.11%
2020 年度	浙江共感电镀有限公司	2,170,000.90	917.91	15.00%
	乐清市盛阳电镀有限公司	1,615,468.00	723.73	10.50%
	乐清市新城南表面处理工程有限公司	2,016,862.70	514.30	5.18%
	浙江同辉电镀有限公司	254,868.73	167.36	2.40%
	乐清市东易电镀有限公司	39,785.50	24.94	2.81%
2019 年度	浙江共感电镀有限公司	2,734,673.29	1,088.40	16.00%
	乐清市盛阳电镀有限公司	823,177.50	388.54	5.26%
	乐清市新城南表面处理工程有限公司	1,580,084.60	372.90	3.60%
	浙江同辉电镀有限公司	406,566.75	271.18	5.00%
	温州市伟城电镀有限公司	408,283.51	180.57	1.77%
2018 年度	温州市伟城电镀有限公司	2,316,971.05	1040.32	12.99%

期 间	单 位	电镀数量	电镀加工金额	公司采购占其营收比例
	浙江共感电镀有限公司	1,353,778.92	526.62	8.30%
	浙江同辉电镀有限公司	306,145.27	328.80	8.00%
	乐清市新城南表面处理工程有限公司	1,001,353.25	229.31	3.02%
	温州市正欣表面处理有限公司[注]	8,899.31	3.81	0.01%

[注] 2018 年温州市正欣表面处理有限公司仅为小批量试样采购，未正式合作

公司外协电镀价格取决于金属件表面积和电镀工艺。由于涉及金属件大小规格不同，且存在多种电镀类型，每种外协金属件的加工价格不同。报告期内，公司主要电镀厂商的加工单价情况如下：

单位：元/KPCS

电镀类型	单 位	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
弱 电	乐清市新城南表面处理工程有限公司	3.15	2.55	2.36	2.29
强 电	乐清市盛阳电镀有限公司	4.46	4.48	4.72	/
	浙江共感电镀有限公司	4.25	4.23	3.98	3.89
	温州市伟城电镀有限公司	/	/	4.42	4.49
	温州市正欣表面处理有限公司	/	/	/	4.28
散 件	浙江同辉电镀有限公司	7.56	6.57	6.67	10.74
	乐清市东易电镀有限公司	6.46	6.26	/	/

由上表可知，总体上，公司电镀加工的类型主要分为弱电、强电及散件，散件单价较高。公司电镀加工价格通过与外协供应商进行市场化谈判后确定，对于同种类型的金属件电镀，不同电镀厂商间价格差异较小，公司电镀外协价格公允。

2. 2019 年度更换电镀外协厂商的原因、不存在其他电镀外协厂商最终委托温州市伟城电镀有限公司进行加工的情形

报告期内，公司与温州市伟城电镀有限公司（以下简称伟城电镀）的关联交易情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
-----	------	-----------	--------	--------	--------

	内容	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例	金额	占营业成本比例
伟城电镀	电镀加工					117.04	0.26%	1,152.61	3.05%

为避免关联交易，2019 年 4 月起公司停止向伟城电镀采购。报告期内，公司与伟城电镀采购的主要料号与其他供应商的价格差异不大，价格公允，伟城电镀与其他供应商价格比较情况如下：

单位：元/KPCS

项 目	采购主要型号	伟城电镀 采购单价	第三方电镀 采购单价	差异率
2019 年度	4.3*7.5*0.5 接地片 亚光（黄铜）-通用	3.66	3.70	-1.05%
	250 旗型 高温镍亚光（黄铜）-微波电器	6.91	6.95	-0.69%
	250 旗型 亚光（黄铜）-通用	6.90	6.84	0.78%
	250 直插 A 形带锁 亮锡后镀（黄铜）-通用	5.52	5.44	1.37%
	250 直插 A 形 亚光（黄铜）-通用	3.94	3.99	-1.34%
2018 年度	4.3*7.5*0.5 接地片 亚光（黄铜）-通用	3.80	3.83	-0.76%
	250 旗型 亚光（黄铜）-通用	7.13	7.19	-0.87%
	250 直插 A 形带锁 亮锡后镀（黄铜）-通用	5.69	5.78	-1.56%
	250 直插 B 形，T=0.4 亚光（黄铜）-通用	4.76	4.79	-0.78%
	250 直插 A 形 亚光（黄铜）-皓月	4.08	4.11	-0.73%

公司所在地乐清经济开发区，内设有电镀园区，电镀园区内有较多电镀供应商。伟城电镀不再为公司提供电镀业务后，公司委托其他电镀供应商如浙江共感电镀有限公司、乐清市盛阳电镀有限公司、乐清市新城南表面处理工程有限公司等进行电镀加工，不存在其他电镀外协厂商最终委托伟城电镀进行加工的情形。

3. 主要组装外协厂商

报告期内，公司前五大组装外协厂商情况如下：

单位：万元、元/PCS

期 间	单 位	组装工序	金 额	金额占比	单 价	公司采购 金额占其 销售比
2021 年 1-6 月	阳信步晓电子厂	线束组装	248.69	15.11%	5.96	24%
	咸安区飞宏电子厂	线束组装	240.16	14.59%	0.08	80%
	乐清市钊强电子有限公司	编带加工	162.26	9.86%	0.01	<50%

期 间	单 位	组装工序	金 额	金额占比	单 价	公司采购 金额占其 销售比
	菏泽联城电子科技有限公司	线束组装	111.29	6.76%	1.29	40%
	连云港泰昇线束有限公司	线束组装	105.01	6.38%	5.09	40%
	小 计		867.41	52.70%		
2020 年度	阳信步晓电子厂	线束组装	324.38	17.87%	4.14	36%
	咸安区飞宏电子厂	线束组装	290.55	16.00%	0.06	85%
	乐清市钊强电子有限公司	编带加工	172.57	9.50%	0.01	<50%
	连云港泰昇线束有限公司	线束组装	127.94	7.05%	4.73	45%
	山东信远集团有限公司	线束组装	100.00	5.51%	5.78	<50%
	小 计		1,015.44	55.93%		
2019 年度	阳信步晓电子厂	线束组装	289.01	16.47%	4.23	34%
	咸安区飞宏电子厂	线束组装	263.58	15.02%	0.08	80%
	乐清市钊强电子有限公司	编带加工	188.51	10.75%	0.01	<50%
	山东信远集团有限公司	线束组装	115.16	6.56%	6.07	<50%
	欧贤美	线束组装	112.27	6.40%	0.13	>50%
	小 计		968.53	55.21%		
2018 年度	咸安区飞宏电子厂	线束组装	271.58	18.60%	0.06	75%
	乐清市泰源达电子有限公司	编带加工	208.34	14.27%	0.01	<50%
	欧贤美	线束组装	128.25	8.78%	0.17	>50%
	六安市鑫能源电子科技有限公司	线束组装	63.84	4.37%	1.14	<50%
	阳信步晓电子厂	线束组装	55.21	3.78%	5.19	9%
	小 计		727.22	49.80%		

公司外协组装包括线束组装和编带加工。编带加工主要是将铜针或者塑件有序排列，方便后续自动化组装。线束组装包括端子装胶壳、装卡扣、装套管、绕磁环、装护套等。由于应用领域的多样性，线束连接器具有多品类、多规格的特点，每种线束连接器所需要的组装工序不一，且每种工序的工作量也不相同，因此线束组装外协厂商的单价不具有可比性。但线束组装均基于子工序组合进行定价，报告期内对于同类子工序，不同线束组装供应商的价格对比情况如下：

单位：元/KPCS

工 序	阳信步晓电子厂[注]	咸安区飞宏电子厂	欧贤美
裁 线	15	15	15
压 接	10	20	10
装护套	10	6.5	10
热 缩	10	10	10
绕磁环	/	50	60
装 配	10	8	7
扎 带	20	20	20

由上表可知，各线束组装工序价格不存在明显差异，均由合格供应商报价后参照市场平均价格水平予以定价，价格公允。

报告期各期公司前五大组装外协供应商中，咸安区飞宏电子厂、欧贤美（自然人）采购金额占其销售比重较高，上述供应商均在子公司周边从事外协线束组装服务。为满足客户产品多样化及交期的要求，当公司组装产能饱和时，将一部分非关键组装工序发给附近的外协组装供应商，在行业内具有普遍性。由于咸安区飞宏电子厂、欧贤美自身规模较小，产能有限，因此公司采购金额占其销售比较高。

报告期内，公司存在向自然人外协供应商采购线束组装服务的情形。主要系子公司佛山泓成经营所在地佛山市工业用地指标紧张，叠加当地制造业发达，厂房租赁需求旺盛，使得当地规模以上厂房租赁成本较高。而外协加工属于劳动密集型行业，对厂房资源和人力资源的需求较大，大型外协组装厂在当地难以支持经营，因此佛山当地外协供应商普遍经营规模较小。小型外协供应商采用自然人身份组织生产经营，与公司签订合同进行合作并通过税务局代开发票，是当地的经营惯例，具有普遍性。

报告期内，公司个人外协供应商采购金额分别为 454.85 万元、350.34 万元、310.15 万元和 232.62 万元，占外协组装金额的比例分别为 31.15%、19.97%、15.98% 和 13.72%，占比逐年下降。

（三）说明报告期各期外协采购中计入成本及结转为存货的金额，结合外协成本占生产成本的比例、存货增加情况等分析并说明结转为存货的外协采购金

额合理性。

1. 外协采购中计入成本及结转为存货的金额

公司外协采购主要为电镀加工、铜材加工及组装加工。报告期内，公司外协采购中计入成本及结转为存货的金额如下所示：

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	3,744.52	5,448.59	5,034.54	4,385.91
外协采购结转为存货金额	923.61	877.11	745.23	632.20

报告期各期末，结转为存货的外协采购金额逐年增加，主要系随着公司业务规模的扩大，外协采购及期末结存存货规模增加。

2. 结合外协成本占生产成本的比例、存货增加情况等分析并说明结转为存货的外协采购金额合理性

报告期内，外协成本占生产成本的比例、结存于存货的外协采购金额占期末存货账面余额的比例以及各期结转至主营业务成本的外协采购金额占主营业务成本的比例如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外协采购总额	3,744.52	5,448.59	5,034.54	4,385.91
生产成本	37,486.17	44,655.83	46,620.70	38,237.14
占比(%)	9.99	12.20	10.80	11.47
结存于存货的外协采购金额	923.61	877.11	745.23	632.20
期末存货账面余额	15,082.75	15,653.00	11,843.73	10,946.81
占比(%)	6.12	5.60	6.29	5.78
结转至主营业务成本的外协采购金额	3,698.02	5,316.70	4,921.51	4,223.87
主营业务成本	37,012.44	48,962.12	43,996.67	37,510.75
占比(%)	9.99	10.86	11.19	11.26

公司外协采购计入成本的金额占各期生产成本的比例在 10%-12%左右，2021 年 1-6 月略低，主要系受材料采购价格增长，外协加工费占比略微下降。各期末结存于存货的外协采购金额占各期末存货账面余额的比例在 6.00%左右，较为稳

定。各期结转至主营业务成本的外协采购金额占主营业务成本比例与各期外协采购金额占生产成本的比例接近。

综上所述，报告期内，外协采购金额占生产成本的比例稳定，结转至主营业务成本的外协采购金额占主营业务成本的比例与外协采购金额占生产成本的比例接近。公司外协采购核算合理，报告期各期末结转为存货的外协采购金额具有合理性。

（四）说明发行人控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员与发行人主要外协供应商是否存在关联关系、密切关系或资金往来，是否存在前员工持股或任职的外协厂商

公司控股股东、实际控制人张建道持有伟城电镀 18.10%的股份。除前述关联关系外，公司控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员与公司主要外协供应商不存在关联关系、密切关系或资金往来，不存在前员工持股或任职的外协厂商的情形。

（五）核查程序及结论

1. 核查程序

（1）查阅公司与主要铜材供应商的合同，了解采购价格计算过程；取得兴业盛泰铜材加工费成本分析表，了解加工费构成情况；

（2）查阅公司的采购明细表，筛选外协明细并统计报告期内各外协项目的前五大供应商，计算各外协项目向主要供应商采购金额占外协采购金额的比例；访谈采购经理，了解外协项目定价依据，比较分析同一项目不同外协供应商的加工单价是否存在较大差异；

（3）查阅主要外协供应商的工商资料并访谈公司采购经理，了解公司对各外协供应商采购金额占该等外协供应商营业收入的比例、合作时间等内容，判断是否对公司存在依赖；

（4）访谈外协供应商，了解与公司的合作历史，合作背景，实地查看工作场地；

（5）访谈报告期内主要电镀供应商，并实地走访工作场所，核查是否最终委托伟城电镀进行加工；查阅采购明细表，对比伟城电镀加工单价与其他电镀供应商是否存在较大差异；

(6) 通过国家企业信用信息公示系统获取主要外协供应商的工商注册信息，了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围及股权结构等情况，并核查与公司控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员是否存在关联关系；

(7) 获取公司控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员的关联方调查表，与主要供应商控股股东、实际控制人名单进行交叉核对；

(8) 核查公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关联方或其他利益方的银行流水，检查是否存在与外协供应商的往来，资金往来的背景。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司向兴业盛泰采购铜材同时委托其进行铜材加工具有商业合理性；委托进行铜材加工的价格公允；

(2) 各主要电镀供应商加工单价不存在较大差异，不存在其他电镀外协厂商最终委托伟城电镀进行加工的情形，伟城电镀加工费单价公允；

(3) 报告期内，外协采购金额占生产成本的比例稳定，结转至主营业务成本的外协采购金额占主营业务成本的比例与外协采购金额占生产成本的比例接近。公司外协采购核算合理，报告期各期末结转为存货的外协采购金额具有合理性；

(4) 公司控股股东、实际控制人张建道持有伟城电镀 18.10%的股份。除前述关联关系外，公司控股股东、实际控制人、董监高及其他关键人员与公司主要外协供应商不存在关联关系、密切关系或资金往来，不存在前员工持股或任职的外协厂商的情形。

六. 关于毛利率。申报文件显示：(1) 报告期各期，发行人主营业务毛利率为 27.59%、29.05%、30.14%，逐年提高，发行人分析由于产品型号差异及铜材采购价格下降所致。(2) 报告期各期，发行人端子组件销售单价分别为 52.77 元/千件、50.25 元/千件、49.18 元/千件，呈下降趋势，毛利率分别为 33.66%、36.15%、36.42%，毛利率提高；线束连接器销售单价分别为 1,771.68 元/千件、1,842.05 元/千件、1,897.51 元/千件，毛利率分别为 20.90%、21.38%、23.86%，逐年提高。请发行人：(1) 结合具体型号的销售占比、毛利率、铜材采购价格对毛利率的具体影响定量分析毛利率提高的原因，发行人对主要客户的毛利率

是否存在较大差异。(2) 说明端子组件销售价格下降的原因、是否会持续下降，线束连接器销售单价逐年提高的原因，结合平均单价、单位成本，量化分析并说明报告期内端子组件及线束连接器毛利率上升的原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 7)

(一) 结合具体型号的销售占比、毛利率、铜材采购价格对毛利率的具体影响定量分析毛利率提高的原因，发行人对主要客户的毛利率是否存在较大差异

1. 报告期内公司毛利率的变动原因

(1) 公司毛利率变动主要受产品结构影响

报告期内，公司毛利率情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	变动情况	2020 年度	变动情况	2019 年度	变动情况	2018 年度
端子组件	35.78%	-0.64%	36.42%	0.27%	36.15%	2.49%	33.66%
线束连接器	22.52%	-1.34%	23.86%	2.48%	21.38%	0.48%	20.90%
综合毛利率	28.72%	-1.42%	30.14%	1.09%	29.05%	1.46%	27.59%

具体型号对应的销售收入和毛利率情况如下：

单位：万元

产品类别	具体系列型号	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率	销售额	毛利率
端子组件	信号连接器系列	10,635.70	41.24%	15,676.58	43.20%	13,182.91	42.75%	9,424.63	38.71%
	快插端子及塑体系列	7,103.85	33.31%	10,801.44	30.92%	10,575.43	31.11%	9,411.36	28.72%
	接线端子系列	2,879.39	33.68%	4,286.90	31.46%	4,262.48	33.15%	4,235.21	32.45%
	其 他	3,678.38	26.41%	4,298.22	30.45%	4,211.49	31.18%	4,115.13	34.64%
	小 计	24,297.32	35.78%	35,063.14	36.42%	32,232.31	36.15%	27,186.33	33.66%
线束连接器	空调系列	20,265.15	25.98%	24,692.99	28.23%	20,825.25	25.87%	19,530.70	24.54%
	冰箱系列	4,925.28	9.35%	6,131.72	5.87%	4,022.94	8.99%	519.51	5.17%
	洗衣机系列	43.52	0.32%	34.04	0.69%	1,659.72	2.75%	3,475.77	2.62%
	其 他	2,396.33	20.72%	4,167.16	24.65%	3,274.64	17.43%	1,093.70	21.33%
	小 计	27,630.28	22.52%	35,025.91	23.86%	29,782.56	21.38%	24,619.68	20.90%
合 计		51,927.60	28.72%	70,089.04	30.14%	62,014.87	29.05%	51,806.01	27.59%

报告期内，公司的综合毛利率分别为 27.59%、29.05%、30.14%及 28.72%。

其中，2019 年度综合毛利率较 2018 年上升 1.46 个百分点，主要系 2019 年度端子组件毛利率上涨 2.49 个百分点；2020 年度综合毛利率较 2019 年度上升 1.09 个百分点，主要系 2020 年度线束连接器毛利率上升 2.48 个百分点；2021 年 1-6 月毛利率较 2020 年度小幅下降 1.42 个百分点，主要系受到原材料采购价格变动的影响。

1) 信号连接器系列销售占比提升促使 2019 年度毛利率上升

报告期内，公司生产销售的端子组件主要用于进行电力、电信号的传导。其中，用于 PCB 板对板连接、线对板连接的信号连接器系列产品对稳定性和一致性要求较高，相较于其他端子组件产品而言有更大的毛利率空间，因此信号连接器产品毛利率显著高于公司端子组件系列的平均水平。公司 2019 年开始量产用于小型压力、温度传感器的信号连接器，毛利率得到进一步提升。

报告期内，公司信号连接器系列产品和其他端子组件产品的毛利率和销售占比情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
端子组件系列	35.78%	36.42%	36.15%	33.66%
其中：信号连接器系列	41.24%	43.20%	42.75%	38.71%
其 他	31.53%	30.93%	31.58%	30.98%

报告期内，信号连接器的销售金额及销售占比逐步提升，公司端子组件系列产品毛利率随之提高。报告期内，信号连接器的销售收入及占比情况具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
端子组件系列	24,297.32	35,063.14	32,232.31	27,186.33
其中：信号连接器系列	10,635.70	15,676.58	13,182.91	9,424.63
其 他	13,661.62	19,386.57	19,049.40	17,761.70
信号连接器销售占比	43.77%	44.71%	40.90%	34.67%

2019 年度，公司信号连接器系列产品毛利率为 42.75%，较 2018 年度增加了 4.04 个百分点，主要系信号连接器的产品结构有所调整。

一方面，公司 2018 年为武汉华中科技大产业集团有限公司及深圳安培龙科技股份有限公司定制开发了用于小型压力、温度传感器的信号连接器，并于 2019

年放量增长，该类产品的毛利率较高，带动了信号连接器系列产品的毛利率增长。

武汉华中科技大学产业集团有限公司及深圳安培龙科技股份有限公司均为国内领先的智能传感器的生产制造企业，具有较强的自主品牌意识及较深的技术壁垒，并且对信号连接器的产品稳定性，小型化要求较高，因此相较于其他客户，公司对其具有更好的议价能力和利润空间。

另一方面，2018 年中美贸易战后，海信集团的原信号连接器进口受到影响，海信集团积极调整战略，加速信号连接器供应链国产替代进程。相较而言，进口信号连接器具有较高的议价空间。

基于上述原因，公司信号连接器系列产品中，高毛利产品销售收入显著增加，带动了整体的毛利率增加。

2018 年，公司共销售信号连接器产品 668 款，其中毛利率超过 50.00% 的 188 款产品 2019 年实现的销售收入及收入增幅情况具体如下：

单位：万元

项 目	2019 年度收入	2018 年度收入	收入增幅	2019 年度毛利率	2018 年度毛利率
2018 年高毛利产品	4,171.95	2,325.80	79.38%	64.27%	63.28%
2019 年新产品	215.19			64.19%	
其 他	8,795.77	7,098.83	23.90%	32.02%	30.66%
小 计	13,182.91	9,424.63	39.88%	42.75%	38.71%

如上表所示，2019 年，公司原 2018 年高毛利产品销售收入较上年同期大幅增长了 79.38%，与此同时，公司 2019 年新开发的产品维持较高的毛利率，因此公司信号连接器系列产品毛利率较 2018 年有所上升。

2) 产品结构调整是公司 2020 年度毛利率增加的主要原因

① 毛利较高的抗干扰线束连接器销售占比增加

报告期内，公司线束连接器主要为空调类终端产品。2020 年 7 月 1 日，空调新国标 GB21455-2019《房间空气调节器能效限定值及能效等级》正式实施，在 2021 年 7 月 1 日之后，不满足新国标的空调将不允许销售。新国标实施以后，意味着低能效、高耗电的产品都将面临被淘汰，变频空调的市场需求越来越大。相对于普通定速空调，变频空调需要使用更多的“抗干扰线束”，相较于其他线束，抗干扰线束单位价值和毛利空间都更大。报告期内，公司抗干扰线束连接器

收入占比逐年提高，线束组件连接器毛利率受到积极影响。

② 毛利较低的洗衣机类线束连接器销售占比减少

白色家电线束连接器中，洗衣机类线束连接器对应的工作环境，包括工作温度、湿度及电压等均较为稳定，准入门槛低于其他家电类线束连接器，因此市场竞争更加激烈。报告期内，公司洗衣机类线束连接器维持较低的毛利率水平。

报告期初，公司基于优化产品结构，集中优质资源的考虑，在维持优势产品市场的基础上，将更多的市场机会及资源投入到开发新客户及新应用领域方面，因此洗衣机类线束连接器的销售占比逐年下降。随着低毛利产品的销售占比下降，公司整体毛利率得到了进一步提升。

报告期内，上述几种线束连接器的毛利率和销售占比情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比
线束连接器	22.52%	100.00%	23.86%	100.00%	21.38%	100.00%	20.90%	100.00%
其中：空调线束-抗干扰系列	32.58%	11.86%	36.59%	12.46%	35.71%	9.89%	34.55%	11.17%
空调线束-其他	24.71%	61.48%	26.43%	58.04%	24.37%	60.04%	222.90%	68.16%
洗衣机类线束	0.32%	0.16%	0.69%	0.10%	2.75%	5.57%	2.62%	14.12%
其 他	13.07%	26.50%	13.47%	29.40%	12.78%	24.50%	16.13%	6.55%

2020 年度，随着抗干扰线束连接器产品销售占比的提高，以及洗衣机类线束销售占比的下降，公司线束连接器整体毛利率获得了提升。

3) 2021 年 1-6 月公司毛利率略有下降主要系受到原材料涨价影响

2021 年 1-6 月，公司毛利率较 2020 年度下降 1.42 个百分点。报告期内，公司与多数客户均建立了铜价联动机制，铜材价格变动对公司的毛利率影响较小。相较而言，塑料占成本的比重略低于铜材，但由于 2021 年 1-6 月，塑料价格波动较大，经过测算，将导致公司毛利率下降 1.56 个百分点，详见本说明问题三(二)3 之回复。

2. 公司主要客户的毛利率存在一定差异

公司与主要客户的毛利率受多种因素影响，主要包括产品结构、合作年限、产业规模及谈判地位等。报告期内，公司向美的集团、格兰仕集团、得润电子及三元集团销售产品的毛利率保持稳定，且与公司同类产品的整体毛利率相近。海

信集团、豪江智能及海尔集团毛利率存在一定差异。主要系：(1) 对应销售产品结构不同：公司对海信集团销售产品中，冰箱类线束产品占比较高，由于冰箱类线束产品的毛利率略低，因此公司对海信集团的销售略低于其他公司；(2) 合作年限不同：豪江智能与海尔集团均为公司 2019 年开始量产供货的新客户，相对而言供货品类较少，议价能力受到一定影响，毛利率略低于其他公司。

(二) 说明端子组件销售价格下降的原因、是否会持续下降，线束连接器销售单价逐年提高的原因，结合平均单价、单位成本，量化分析并说明报告期内端子组件及线束连接器毛利率上升的原因

1. 公司端子组件及线束连接器销售单价变动原因

报告期内，公司端子组件及线束连接器的销售单价情况如下：

单位：元/KPCS

项 目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	单 价	变动幅度	单 价	变动幅度	单 价	变动幅度	单 价
端子组件	54.04	9.90%	49.18	-2.14%	50.25	-4.78%	52.77
线束连接器	2,235.02	17.79%	1,897.51	3.01%	1,842.05	3.97%	1,771.68

报告期内，公司产品的平均销售价格主要受到产品结构以及铜价波动影响。

(1) 端子组件单价变动原因

报告期内，公司端子组件及主要两种端子组件规格系列的销售均价变动范围及销售收入占比情况如下：

单位：元/KPCS

项 目	销售均价	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
端子组件	49-54	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
其中：信号连接器系列	46-49	43.77%	44.70%	40.90%	34.67%
编带连接器系列	73-89	5.62%	4.28%	4.64%	7.17%
其 他	51-57	50.60%	51.02%	54.46%	58.17%

2018-2020 年度，公司端子组件销售单价持续下降，主要系公司产品结构变化，信号连接器系列平均售价较低，销售占比逐年上升；销售均价较高的编带连接器系列销售占比逐年下降，因此平均单价随之变化。

2021 年 1-6 月，公司端子组件销售单价较上年上升 9.90%，主要系公司端子组件销售价格与铜价联动，因此销售均价随铜价上涨，详见本说明问题三(二)2

之回复。

综上所述，公司端子组件类产品的价格变动主要系受到产品结构占比及铜价波动的影响，不会持续下降。

(2) 线束连接器单价变动原因

报告期内，公司线束连接器销售均价逐年上升，同样系受产品结构以及铜价波动影响。线束连接器产品中，用于冰箱冰柜的线束连接器常用组线设计，将多套线束连接器捆绑为一体进行销售，因此平均售价显著高于一般的线束连接器。上述线束连接器的销售均价变动范围及收入占比情况如下：

单位：元/KPCS

项 目	销售均价	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
线束连接器	1,772-2,235	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
其中：空调系列	1,518-1,868	73.34%	70.51%	69.92%	79.33%
冰箱系列	6,715-12,276	17.83%	17.51%	13.51%	2.11%
其 他	1,980-2,299	8.83%	11.98%	16.57%	18.56%

2021 年 1-6 月，公司线束连接器销售单价较上年增加 17.79%。

一方面系公司端子组件销售价格与铜价联动，因此销售均价随铜价上涨而有所提升，详见本说明问题三(二)之回复。

另一方面，公司销售的线束连接器按照电流分，可以分为强电、弱电及单线三种，其中强电与弱电价值较高，单线价值显著较低。

2021 年 1-6 月，公司销售单线类产品的数量占比较 2020 年度下降了 7.74%，因此整体单价大幅上升，具体情况如下：

单位：元/PCS

项 目	销售均价范围	2021 年 1-6 月	2020 年度	变动幅度
弱电线	1,779-1,991	39.56%	31.32%	8.23%
强电线	4,603-5,047	14.62%	15.11%	-0.49%
单 线	507-542	45.82%	53.57%	-7.74%
小 计	1,525-1,774	100.00%	100.00%	

2. 端子组件及线束连接器毛利率上升的原因

报告期内，公司端子组件及线束连接器的平均单价、单位成本及毛利率情况

如下：

单位：元/KPCS

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
端子组件	销售单价	54.04	49.18	50.25	52.77
	单位成本	34.70	31.26	32.09	35.01
	毛利率	35.78%	36.42%	36.15%	33.66%
线束连接器	销售单价	2,235.02	1,897.51	1,842.05	1,771.68
	单位成本	1,731.75	1,444.69	1,448.30	1,401.48
	毛利率	22.52%	23.86%	21.38%	20.90%

由上表可见，整体而言，公司产品的销售单价及单位成本趋势呈同向变动。

由于公司产品种类丰富，型号繁多，且产品之间差异较大，更新速度较快，定制化程度高，因此公司产品销售单价、单位成本以及毛利率主要受产品结构影响。2021 年 1-6 月，原材料市场价格快速上升，使得公司毛利率有所下降，详见本说明问题三(二)之回复。

(三) 核查程序及结论

1. 核查程序

- (1) 取得公司收入成本明细表，并对比分析公司毛利率水平变动情况；
- (2) 对公司财务负责人、销售负责人进行访谈，了解公司产品结构等情况，了解公司不同类型产品毛利率变动的具体原因；
- (3) 访谈公司总经理、财务负责人、采购人员和销售人员，了解公司采购、销售以及原材料波动对公司影响，测算材料价格变动与产品价格变动对公司毛利率的影响。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

- (1) 公司毛利率变动主要受产品结构影响；
- (2) 公司主要客户的毛利率存在一定差异；
- (3) 报告期内，公司产品的平均销售价格主要受到产品结构以及铜价波动影响，具有合理性。

七. 关于应收票据与应收账款。申报文件显示：(1) 报告期各期末，发行人应收票据及应收款项融资账面价值分别为 6,880.08 万元、7,126.99 万元、6,710.90 万元，以银行承兑汇票为主，此外已背书或贴现尚未到期的应收票据分别为 16,012.38 万元、14,015.05 万元、13,512.24 万元，发行人未披露银行承兑汇票的主要出票方等。(2) 报告期各期，发行人应收账款余额分别为 13,662.60 万元、17,216.47 万元、22,267.00 万元，增速较快，应收账款周转率分别为 4.31 次、4.06 次、3.59 次，呈下降趋势。(3) 报告期各期末，发行人应收账款债权凭证余额分别为 213.29 万元、2,191.97 万元、2,917.49 万元，主要系收到的 TCL 集团开具的金单以及美的开具的美易单，2019 年末和 2020 年末，发行人已转让或贴现的未到期美易单分别为 4,006.54 万元、12,483.70 万元，发行人已终止确认。请发行人：(1) 说明应收银行承兑汇票中是否存在美的集团财务公司等财务公司作为出票方的情形，如存在，请说明具体金额、到期时间、是否计提坏账准备、如未计提请说明原因；终止确认的银行承兑汇票的出票方是否存在财务公司或城商行的情形。(2) 分析并说明应收账款周转率呈下降趋势的原因，发行人对主要客户的信用政策在报告期内是否发生变化，2020 年末应收账款截至 2021 年 6 月末的回款金额、回款比例。(3) 说明应收账款债权凭证的实际兑付方、兑付过程中的资金流转过程，结合转让或贴现金单、美易单相关合同，说明已背书或贴现尚未到期的应收账款债权凭证终止确认是否符合《企业会计准则》的规定，尚未到期的应收账款债权凭证是否应当计提坏账准备，以及计提坏账准备对发行人财务状况的影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明报告期各期末的应收账款函证金额、比例、回函确认金额、回函差异金额等。(审核问询函问题 8)

(一) 说明应收银行承兑汇票中是否存在美的集团财务公司等财务公司作为出票方的情形，如存在，请说明具体金额、到期时间、是否计提坏账准备、如未计提请说明原因；终止确认的银行承兑汇票的出票方是否存在财务公司或城商行的情形

1. 公司的应收银行承兑汇票中不存在美的集团财务公司等财务公司作为出票方，但存在其作为承兑方的情形

根据中国人民银行发布的《支付结算办法》相关规定：“第七十三条：商业

汇票分为商业承兑汇票和银行承兑汇票。商业汇票的付款人为承兑人。第七十五条：商业承兑汇票的出票人，为在银行开立存款账户的法人以及其他组织，与付款人具有真实的委托付款关系，有支付汇金额的可靠资金来源。第七十六条：银行承兑汇票的出票人必须具备下列条件：（1）在承兑银行开立存款账户的法人以及其他组织；（2）与承兑银行具有真实的要托付款关系；（3）资信状况良好，具有支付汇票金额的可靠资金来源。”因此，银行承兑汇票的出票方一般是在银行开立存款账户的法人以及其他组织，承兑方通常是银行和财务公司。公司的应收银行承兑汇票中不存在美的集团财务公司等财务公司作为出票方的情形，但是存在美的集团财务公司等财务公司作为承兑方情形。

报告期各期末，公司应收银行承兑汇票中财务公司作为承兑方的具体金额以及到期时间如下表所示：

单位：万元

承兑方	2021. 6. 30		2020. 12. 31	
	金 额	到期时间	金 额	到期时间
美的集团财务有限公司	4,489.81	2021. 7. 20- 2021. 12. 29	2,464.57	2021. 1. 16- 2021. 6. 28
海信集团财务有限公司	510.72	2021. 7. 30- 2021. 12. 31	1,290.66	2021. 1. 28- 2021. 6. 30
海尔集团财务有限责任公司	912.11	2021. 7. 26- 2021. 12. 29	800.76	2021. 1. 14- 2021. 6. 25
其他财务公司	78.75	2021. 8. 31- 2021. 12. 24	36.27	2021. 3. 30
小 计	5,991.39		4,592.26	

(续上表)

项 目	2019. 12. 31		2018. 12. 31	
	金 额	到期时间	金 额	到期时间
美的集团财务有限公司	2,999.24	2020. 1. 1- 2020. 6. 27	1,739.91	2019. 1. 16- 2019. 6. 27
海信集团财务有限公司	2,017.62	2020. 1. 20- 2020. 6. 30	936.79	2019. 1. 23- 2019. 6. 28
海尔集团财务有限责任公司	448.82	2020. 1. 15- 2020. 6. 26	511.59	2019. 1. 16- 2019. 6. 26
其他财务公司	24.43	2020. 1. 31- 2020. 3. 29	104.76	2019. 3. 10- 2019. 6. 12
小 计	5,490.11		3,293.05	

2. 公司对财务公司作为承兑方的应收银行承兑汇票未计提坏账准备，符合《企业会计准则规定》，具有合理性

报告期内，公司分别适用财政部颁布的修订前后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》。

2018 年度，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》应用指南(2006)的相关规定：“根据应收款项组合余额的一定比例计算确定的坏账准备，应当反映各项目实际发生的减值损失，即各项组合的账面价值超过其未来现金流量现值的金额。企业应当根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定本期各项组合计提坏账准备的比例，据此计算本期应计提的坏账准备。”公司对应收银行承兑汇票，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》应用指南(2018)的相关规定：“企业应当在资产负债表日对金融资产和信贷承诺等，以预期信用损失为基础确认减值损失，计提减值准备。企业应当考虑金融资产和信贷承诺等的未来预期信用损失情况，及时、足额地计提减值准备，更加有效反映和防控金融工具的信用风险。”公司对应收银行承兑汇票，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

报告期内，公司对财务公司作为承兑方的应收银行承兑汇票未计提坏账准备，主要原因系公司所持有的财务公司作为承兑方的银行承兑汇票，根据历史情况到期兑付情况良好，流动性较强，信用损失风险较低，在报告期内未出现过财务公司作为承兑方的应收银行承兑汇票无法兑付的情形。因此，企业在资产负债表日认为财务公司作为承兑方的应收银行承兑汇票未来预期信用损失风险较低，未计提坏账准备具有合理性，符合《企业会计准则规定》。

若对期末财务公司作为承兑方的应收银行承兑汇票计提坏账准备，按照其连续计算的账龄及应收账款坏账政策测算对利润的影响如下表所示：

单位：万元

项 目	2021. 6. 30/ 2021 年 1-6 月	2020. 12. 31/ 2020 年度	2019. 12. 31/ 2019 年度	2018. 12. 31/ 2018 年度
期末应收财务公司承兑汇票	5,991.39	4,592.26	5,490.11	3,293.05

项 目	2021. 6. 30/ 2021 年 1-6 月	2020. 12. 31/ 2020 年度	2019. 12. 31/ 2019 年度	2018. 12. 31/ 2018 年度
其中：1 年以内（A）	5,991.39	4,555.89	5,487.69	3,293.05
1-2 年（B）		36.35	2.42	
测算应计提坏账准备 (C=A*5%+B*10%)	299.57	231.43	274.63	164.65
对净利润的影响金额（D=期 初 C-期末 C）[注 2]	-68.14	43.20	-109.97	-84.52
扣非后归属于母公司净利润 (E)	7,474.52	9,993.35	6,725.70	5,256.69
对扣非后归属于母公司净利 润的影响比例（F=D/E）	-0.91%	0.43%	-1.64%	-1.61%

[注] 正数表示净利润的增加，负数表示减少

由上表可知，若对财务公司作为承兑人的银行承兑汇票计提坏账准备，报告期各期对净利润的影响金额分别为-84.52 万元、-109.97 万元、43.20 万元和-68.14 万元，对扣非后归属于母公司净利润的金额及比例影响较小。

3. 公司已贴现或已背书终止确认的尚未到期银行承兑汇票中存在财务公司或城商行作为承兑人的情形

(1) 存在终止确认以财务公司或城商行作为承兑人的银行承兑汇票的情形

公司终止确认的尚未到期银行承兑汇票中不存在财务公司或城商行作为出票方的情形，但是存在财务公司或城商行作为承兑人的情形。

对承兑人进行划分，分为大型商业银行、非大型商业银行和财务公司。大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行和浙商银行。根据银行主体评级情况，上述银行主体评级均达到 AAA 级且未来展望稳定，公开信息未发现曾出现票据违约到期无法兑付的负面新闻；非大型商业银行主要包括广发银行股份有限公司及地方性城市商业银行等；财务公司主要包括美的集团财务有限公司、海信集团财务有限公司和海尔集团财务有限责任公司。公司按承兑人分类的终止确认的尚未到期银行承兑汇票情况如下表所示：

单位：万元

承兑方	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	金 额	占比 (%)	金 额	占比 (%)

大型商业银行	3,505.34	20.85	1,824.15	13.50
非大型商业银行	2,326.49	13.84	2,051.46	15.18
财务公司	10,980.84	65.31	9,636.63	71.32
小 计	16,812.67	100.00	13,512.24	100.00

(续上表)

项 目	2019 年度		2018 年度	
	金 额	占比(%)	金 额	占比(%)
大型商业银行	2,876.91	20.53	2,836.58	17.71
非大型商业银行	2,996.96	21.38	1,390.13	8.68
财务公司	8,141.18	58.09	11,785.67	73.60
小 计	14,015.05	100.00	16,012.38	100.00

(2) 应收票据予以终止确认符合《企业会计准则》的规定

报告期各期末，公司已贴现或已背书未到期的银行承兑汇票承兑人均为商业银行和财务公司，其中公司应收票据非大型银行承兑人均为商业银行，包括广发银行股份有限公司、地方性银行等；财务公司承兑人主要为家电龙头企业集团的财务公司，包括美的集团财务有限公司、海信集团财务有限公司和海尔集团财务有限责任公司等，承兑人均具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低。公司过往经营过程中，未发生过被背书人或贴现银行因票据无法承兑向公司追索的情形。

根据财政部《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第五条和第七条之规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产。根据中国证监会《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》，“如果用于贴现的银行承兑汇票是由信用等级较高的银行承兑，随着票据的贴现，信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已经转移给银行，因此可以判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移给银行，可以终止确认”

报告期各期末，公司已贴现或已背书未到期的财务公司承兑的银行承兑汇票的承兑人信用等级较高，具体情况如下：

承兑人	承兑人基本情况	注册资本	集团公司主体评级	税务信用等级[注 1]	财务公司行业协会分类[注 2]	是否发生过到期未承兑
美的集团财务有限公司	美的集团（000333.SZ）	350,000 万元	AAA	A	A 类	否

承兑人	承兑人基本情况	注册资本	集团公司主体评级	税务信用等级[注1]	财务公司行业协会分类[注2]	是否发生过逾期未承兑
	子公司					
海信集团财务有限公司	海信集团有限公司控制的企业	130,000 万元	AAA	A	A 类	否
海尔集团财务有限责任公司	海尔集团公司控制的企业	700,000 万元	AAA	A	A 类	否

[注 1]：税务信用等级由国家税务总局评定，按照等级从高到低分为 A、B、M、C、D 五级

[注 2]：财务公司行业协会分类是指中国财务公司协会按照《企业集团财务公司行业评级办法（试行）》将国内财务公司划分为 A 类、B 类、C 类。

报告期各期末，公司已背书或贴现的银行承兑汇票中，作为承兑人的财务公司均为大型上市公司之子公司和国有企业控制的公司，税务信用等级均为最高等级，均属于财务公司行业协会划分的 A 类公司，其母公司美的集团、海信集团有限公司及海尔集团公司的主体评级均为 AAA 级，信用风险较低，经营情况稳健。上述财务公司至今均未发生过逾期未承兑的情形。

截至 2021 年 9 月 30 日，2018 年末、2019 年末和 2020 年末公司已贴现或已背书未到期的应收票据均已到期承兑，2021 年 6 月 30 日公司已贴现或已背书未到期的应收票据 16,812.67 万元中，9,225.92 万元已到期承兑，未发生被背书人或贴现银行因票据未能到期承兑向公司追索的情形。因此，公司已贴现或已背书未到期的财务公司承兑银行承兑汇票的承兑人的信用等级较高，经上述承兑人承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时，票据所有权上的主要风险和报酬已转移，可以终止确认。

综上所述，公司将已贴现或已背书未到期的财务公司和城商行承兑的应收票据终止确认的依据充分，符合《企业会计准则》、《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》的相关规定。

（二）分析并说明应收账款周转率呈下降趋势的原因，发行人对主要客户的信用政策在报告期内是否发生变化，2020 年末应收账款截至 2021 年 6 月末的回款金额、回款比例

1. 应收账款周转率呈下降趋势的原因

报告期内，公司应收账款周转率情况如下表所示：

项 目	2021 年 1-6 月[注]	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率	1.96	3.59	4.06	4.31
应收账款周转天数	91.84	101.62	89.87	84.77
剔除美易单、金单影响后的 应收账款周转率	2.39	4.13	4.40	4.34
剔除美易单、金单影响后的 应收账款周转天数	75.20	88.47	82.87	84.02

[注] 2021 年 1-6 月应收账款周转天数按 180 天测算

由上表可知，2018-2020 年度应收账款周转天数呈现上升趋势，主要原因系从 2019 年下半年开始，美的集团开始启用美易单业务，美的集团采用应收账款债权凭据“美易单”结算的金额增加，美易单兑付周期为 6 个月，公司在收到并持有美易单期间，将其作为应收账款核算，因此随着报告期内美的集团收入的增长，期末应收账款余额也相应增加，应收账款的周转天数也呈现出上升趋势。

在剔除美易单、金单等应收账款债权凭证的影响后，报告期内，应收账款周转天数分别为 84.02 天、82.87 天、88.47 天和 75.20 天。2020 年度周转天数略微偏高的原因系 2020 年第四季度的销售收入以及销售占比相对较高，未到信用期的应收账款增多。分季度销售收入情况及销售占比如下表所示：

单位：万元

季 度	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
一季度	16,216.77	31.23	8,241.90	11.76	18,310.02	29.53	12,471.61	24.07
二季度	35,710.83	68.77	20,047.60	28.60	14,795.54	23.86	14,805.45	28.58
三季度			19,026.04	27.15	13,373.86	21.57	11,343.84	21.90
四季度			22,773.51	32.49	15,535.45	25.05	13,185.11	25.45
合 计	51,927.60	100.00	70,089.04	100.00	62,014.87	100.00	51,806.01	100.00

由上表可知，2020 年第四季度的销售收入较 2019 年第四季度增长了 7,238.06 万元，第四季度销售收入占比从 25.05%提升至 32.49%。2020 年期末未到信用期的应收账款较以前年度有所增加，因此导致 2020 年度的应收账款周转天数较其他年度略微偏高。

2. 主要客户的信用政策

报告期内公司主要客户的信用政策情况如下表所示：

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美的集团	信用期：30-90 天，主要以美易单和票据结算			
海信集团	信用期：90 天，主要以银行存款和票据结算			
海尔集团	信用期：90 天，主要以票据结算			/
三元集团	信用期：120 天，主要以票据结算			
得润电子	信用期：120 天，主要以票据结算			
豪江智能	信用期：60 天，主要以银行存款和票据结算			/
新北洋集团	信用期：90 天，主要以票据结算			
格兰仕集团	信用期：90 天，主要以票据结算			

由上表可知，公司对主要客户的信用政策基本保持一致，在报告期内未发生重大变化。

3. 2020 年末应收账款截至 2021 年 6 月末的回款金额、回款比例

2020 年末应收账款截至 2021 年 6 月末的回款金额情况如下表所示：

单位：万元

项 目	金 额
应收账款余额	22,267.00
截至 2021 年 6 月末的回款金额	21,845.19
应收账款回款比例	98.11%

由上表可知，公司应收账款回款情况较为良好，应收账款坏账准备计提充分。

（三）说明应收账款债权凭证的实际兑付方、兑付过程中的资金流转过程，结合转让或贴现金单、美易单相关合同，说明已背书或贴现尚未到期的应收账款债权凭证终止确认是否符合《企业会计准则》的规定，尚未到期的应收账款债权凭证是否应当计提坏账准备，以及计提坏账准备对发行人财务状况的影响

1. 应收账款债权凭证的实际兑付方、兑付过程中的资金流转过程

（1）金单

金单是指 TCL 成员企业依托“简单汇平台”系统，以数据电文形式制作的，承诺在指定日期无条件支付确定金额的货款给收单人的电子凭证。

金单的出单人为 TCL 成员企业，通过 TCL “简单汇平台”开具金单支付货款给其上游供应商。金单的收单人持有金单，可以用于转让、融资、持有至到期等。

金单到期后，金单最终的持单人从应收账款管理机构即 TCL 商业保理（深圳）有限公司（以下简称 TCL 保理公司）收回货款。应收账款债权凭证的实际兑付方为金单的出单人，兑付过程中的资金流转系从金单的出单人支付给 TCL “简单汇平台” 应收账款管理机构即 TCL 保理公司，再由 TCL 保理公司支付给金单最终的持单人。

资金流转过程：金单的出单人→TCL “简单汇平台” 应收账款管理机构 TCL 保理公司→金单最终的持单人。

（2）美易单

美易单指美的集团基于与供应商之间真实的贸易，以数据电文形式开具的，承诺在指定日无条件支付确定金额款项给供应商的，可拆分转让、可融资变现、可持有到期的电子确权凭证。

美易单的开单企业为美的集团成员单位，通过美易单系统平台开具美易单支付货款给其上游供应商。供应商持有美易单，可以用于转让、融资变现和持有至到期。美易单到期后，美易单最终的持单企业从美易单开单企业收回货款。应收账款债权凭证的实际兑付方为美易单的开单企业，兑付过程中的资金流转系从美易单开单企业直接支付给美易单最终的持单企业。

资金流转过程：美易单开单企业→美易单最终的持单企业。

2. 已背书或贴现尚未到期的应收账款债权凭证终止确认符合《企业会计准则》的规定

公司的应收账款债权凭证是客户开具给公司的一种代表应收账款收款权的权利凭据，凭据持有人在货款到期时可以收到相应款项。

应收账款债权凭证背书是指由持单人在客户的债权凭据管理平台上将该债权凭据转让予第三方的行为，背书时持单人（即债权人）和受让人（即持单人的上游供应商）在债权凭据管理平台上签署相关的转让协议，协议生效后，债权转让完成，系统自动通知出单人（即债务人）。应收账款债权凭据贴现是指持单人在相应应收账款到期前在债权凭据管理平台上申请提前取得资金的融资行为，公司申请贴现并通过资金提供方审核后，资金提供方按照既定利率计算利息，将票面金额扣除利息后的剩余款项汇款至公司账户。

（1）已背书或贴现尚未到期的应收账款债权的会计处理

应收账款债权凭据背书时，予以终止确认，会计处理分录为：借记应付账款；贷记应收账款。

应收账款债权凭据贴现时，予以终止确认，会计处理分录为：借记银行存款/财务费用/投资收益；贷记应收账款。

(2) 上述会计处理符合企业会计准则的规定

《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七条规定：“企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。”；第九条规定：“企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的（即不属于本准则第七条所指情形），应当分别下列情况处理：放弃了对该金融资产控制的，应当终止确认该金融资产。”；第十条规定：“企业在判断是否已放弃对所转移金融资产的控制时，应当注重转入方出售该金融资产的实际能力。转入方能够单独将转入的金融资产整体出售给与其不存在关联方关系的第三方，且没有额外条件对此项出售加以限制的，表明企业已放弃对该金融资产的控制。”

1) 应收账款债权凭据背书

客户名称	转让协议名称	合同条款	判断过程及结果
美的集团	美易单转让业务协议	1.11 转单人：指自愿将其合法持有的美易单转让给受让人，以用于抵销互负债务的认证用户，系应收账款债权的转让方。 1.12 受让人：指同意受让转单人转让的美易单，以用于抵销互负债务的认证用户，系应收账款债权的受让方。 1.13 美易单转让：指转单人将其作为债权人在美易单项下所享有的截止转让日（含当日）时尚未到期的全部或部分债权，自转让日起（含当日）转移给受让人享有。 2.5 美易单转让成功后，受让人即成为美易单的合法持有人，并依照用户协议享有美易单项下的全部权利，但转单人对美易单项下应收账款债权的实现不承担管理、催收、清收、保证等义务，双方对此没有异议 4.2.4 转单人承诺、保证并同意在应收账款债权转让后，受让人对应收账款债权享有完全的权利，包括但不限于利息权益、违约金权益、损害赔偿权益、担保权益以及再转让权和对付款人返还财产的所有权等。 4.3.1 美易单项下应收账款债权的转让为无追索权转让，如应收账款债权到期未能得到清偿，或出现美易单所对	美易单、金单转让后，受让人享有该项金融资产的完全权利，且该转让为无追索权转让，公司已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移，符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七、九、十条规定，符合终止确认的条件。

客户名称	转让协议名称	合同条款	判断过程及结果
		应的基础合同有关的任何争议纠纷，受让人对转单人或转单人的前手（如有）不具有追索权，转单人亦无义务对应收账款债权的实现提供任何保证。	
TCL 集团	金单转让协议	4.1 收单人为转单人的供应商，双方已签署了关于购买货物或服务的贸易合同（“贸易合同”），根据该合同，转单人对收单人负有一定金额的债务。 4.2 双方同意，自转让日起，本协议项下收单人与转单人在贸易合同或其他经平台同意的合同项下应付收单人的债务与金单等值金额的部分相抵销。 6.2.5 转单人承诺、保证并同意金单转让后，收单人对金单享有转单人持有期间的完全的权利，包括但不限于到期收到本金、利息权益、违约金权益、损害赔偿权益、担保权益以及再转让权等。 6.3.1 收单人对转单人或转单人的前手不具有追索权，转单人亦无义务对金单项下债权的实现提供任何保证。	

2) 应收账款债权凭据贴现

报告期内，公司的美易单存在贴现业务，金单不存在贴现业务。

客户名称	转让协议名称	合同条款	判断过程及结果
美的集团	美易单转让(融资)业务协议	1.13 美易单转让（融资）：指转让（融资）人将其作为债权人在美易单项下所享有的截止转让日（含当日）时尚未到期的全部或部分债权，自转让日起（含当日）转移给保理商享有。 5.9 转让（融资）人承诺、保证并同意应收账款债权转让后，保理商对应收账款债权享有完全的权利，包括但不限于手续费权益、违约金权益、损害赔偿权益、担保权益以及再转让权和对付款人返还财产的所有权等。 8.4 本协议生效后，保理商未能在应收账款到期日向开单人完全收取美易单项下金额，保理商将不会向转让（融资）人追索……	保理商若到期不获支付，不会向融单人（即公司）追索，除因融单人的原因而导致美易单无效、存在法律瑕疵或有碍开单人履行美易单项下的付款义务的情况。按照合同条款，公司将美易单贴现后通常不会被追索，美易单贴现终止确认符合《企业会计准则第23号——金融资产转移》第七、九、十条规定，符合终止确认的条件。

(3) 上市公司对美易单、金单等应收账款债权凭证转让或贴现处理

上市公司名称	处理方式	会计处理	原因
日丰股份 (002953. SZ)	背书或贴现	终止	期末公司终止确认的已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期，由美的集团保证兑付的美易单，不存在重大信用风险，不会因出票人违约而产生重大损失，公司判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，故终止确认。
三友联众 (300932. SZ)	背书	终止	美易单转让后，受让人享有该项金融资产的完全权利，且该转让为无追索权转让，公司

上市公司名称	处理方式	会计处理	原 因
			已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移，公司对金融资产终止确认符合企业会计准则的规定。
新亚电子 (605277. SH)	贴现	终止	美易单等应收账款债权凭据贴现转出后，已经将所转让债权所有权上几乎所有的风险和报酬转移给了转入方，符合金融资产转移终止确认的条件。

3. 尚未到期的应收账款债权凭证坏账准备计提情况

对于期末持有的未终止确认的应收账款债权凭证，公司期末列报在应收账款，已计提相应的坏账准备。对于已背书或贴现尚未到期的应收账款债权凭证，公司已终止确认，因此未计提坏账准备。

报告期各期末，公司持有的尚未到期的应收账款债权凭证情况如下：

单位：万元

项 目	2021. 6. 30	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
美易单	6,569.12	2,442.88	1,851.25	
金 单	385.64	474.60	340.72	213.29
小 计	6,954.76	2,917.48	2,191.97	213.29

应收账款债权凭据转单及融单后，已经将所转让债权所有权上几乎所有的风险和报酬转移给了受让方，符合金融资产转移终止确认的条件。如若已转让或贴现的尚未到期美易单、金单不进行终止确认，按照其连续计算的账龄及应收账款坏账政策测算对利润的影响情况如下：

单位：万元

项 目	2021. 6. 30	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
已转让尚未到期美易单（转单）	9,140.02	6,858.90	2,032.39	
已贴现尚未到期美易单（融单）	2,801.96	5,624.79	1,974.15	
已转让尚未到期金单（转单）	373.54			
小 计	12,315.52	12,483.70	4,006.54	
其中：一年以内（A）	12,232.07	12,448.83	4,006.54	
1-2 年（B）	83.43	34.87		

项 目	2021. 6. 30	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
测算应计提坏账准备 ($C=A*5\%+B*10\%$)	619.95	625.93	200.33	
对净利润的影响金额($D=$ 期初 $C-$ 期末 C) [注]	5.98	-425.60	-200.33	
扣非后归属于母公司净利润(E)	7,474.52	9,993.35	6,725.70	5,256.69
对扣非后归属于母公司净利润 的影响比例 ($F=D/E$)	0.08%	-4.26%	-2.98%	/

[注] 正数表示增加，负数表示减少

由上表可知，报告期内，若对已转让或已贴现尚未到期的美易单和金单不终止确认，并计提相应的坏账准备，对扣非后归属于母公司净利润影响比例不大。2019 年度和 2020 年度对净利润的影响金额较其他年份略微偏大，主要原因系 2019 年公司开始使用美易单，2020 年使用规模呈现上涨趋势。2021 年 1-6 月，美易单使用量趋于平稳，因此对扣非后归属于母公司净利润影响较小。

(四) 说明报告期各期末的应收账款函证金额、比例、回函确认金额、回函差异金额

报告期各期末，公司应收账款函证金额、比例、回函确认金额情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2021. 6. 30	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
应收账款期末余额(A)	31,425.70	22,267.00	17,216.47	13,662.60
应收账款发函金额(B)	21,146.94	14,725.86	11,216.29	10,835.98
发函比例($C=B/A$)	67.29%	66.13%	65.15%	79.31%
已回函客户应收账款余额(D)	20,988.71	14,710.83	11,111.94	9,895.23
应收账款回函金额(E)	20,334.05	14,513.59	11,005.44	9,759.32
回函差异金额($F=D-E$)	654.65	197.24	106.50	135.91
回函差异率($G=F/D$)	3.12%	1.34%	0.96%	1.37%
回函确认金额(H)	20,988.71	14,710.83	11,111.94	9,895.23
回函确认比例($I=H/A$)	66.79%	66.07%	64.54%	72.43%
期末持有美易单金单替代金额(J)	6,804.33	2,917.48	2,191.97	213.29
美易单金单替代测试比	21.65%	13.10%	12.73%	1.56%

项 目	2021. 6. 30	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
例 (K=J/A)				
应收账款合计确认比例 (L=I+K)	88. 44%	79. 17%	77. 27%	73. 99%

回函差异的主要原因系公司与客户之间收入的入账时间性差异和质量扣款入账时间性差异，公司根据收入确认政策和权责发生制原则确认，客户按发票时间入账导致。

（五）核查程序及结论

1. 核查程序

（1）访谈财务负责人、销售负责人，了解公司对商业承兑汇票和应收账款债权凭据的会计处理情况及应收账款债权凭据的交易情况；

（2）取得公司的应收票据备查簿，检查承兑汇票的相关信息，并与电子票据或纸质票据核对；

（3）查阅应收账款债权凭据背书及贴现业务对应的转让协议及融资协议，对主要合同条款进行分析，结合企业会计准则的规定，判断公司对上述事项的会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

（4）对公司财务负责人、销售负责人进行访谈，并查阅公司的各项业务制度等，了解公司销售与收款活动相关的内部流程，确定其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

（5）复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的合理性，复核管理层对应收账款进行信用风险评估的相关考虑和客观证据，评价管理层是否恰当识别各项应收账款的信用风险特征；

（6）执行分析性程序，测算与应收账款相关的财务指标，包括应收账款余额增长率、与营业收入是否配比、应收账款周转率等，同时与同行业可比公司应收账款周转率进行比较，分析相关差异原因；

（7）了解客户的信用期及对主要客户信用期的审核记录、销售合同，核查主要客户的实际收款情况，与合同收款期进行核对；

（8）检查应收账款的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司应收银行承兑汇票中存在美的集团财务公司等财务公司作为承兑方的情形，到期时间均在资产负债表日后半年以内。根据历史情况期后兑付情况良好信用损失风险较低，在报告期内未出现过财务公司作为承兑方的应收银行承兑汇票无法兑付的情形，因此，公司未对财务公司作为承兑方的应收银行承兑汇票计提坏账准备，符合《企业会计准则》规定，具有合理性；

(2) 公司终止确认的银行承兑汇票中存在财务公司或城商行作为承兑人的情形；将已贴现或已背书未到期的财务公司和城商行承兑的应收票据终止确认的依据充分，终止确认符合符合《企业会计准则》、《上市公司执行企业会计准则案例解析（2020）》的相关规定；

(3) 报告期内，应收账款周转率呈现下降趋势，主要系期末应收账款债权凭证的增加，在剔除美易单等应收账款债权凭证的影响后，应收账款周转率较为稳定；

(4) 公司主要客户的信用政策在报告期内未发生重大变化，2020 年末应收账款截至 2021 年 6 月末的回款比例较高；

(5) 根据美易单金单的相关合同条款，转让或者贴现后对转让人或者贴现人不附追索权，符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》第七、九、十条规定终止确认的条件；

(6) 对于期末持有的未终止确认的应收账款债权凭证，公司已计提相应应收账款的坏账准备，对于已背书或贴现尚未到期的应收账款债权凭证，公司已终止确认，未计提坏账准备；公司未计提坏账准备符合企业会计准则《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》及应用指南的相关规定；经测算，即使已背书或贴现尚未到期的应收账款债权凭证计提相关坏账准备，对公司的财务状况影响较小。

八. 关于存货。申报文件显示：(1) 报告期各期末，发行人存货账面金额分别为 10,472.97 万元、11,341.22 万元、15,107.38 万元，以库存商品和原材料为主，其中库存商品账面价值分别为 3,970.60 万元、4,539.48 万元、5,119.55 万元，原材料账面价值分别为 3,388.61 万元、3,317.83 万元、5,000.44 万元。

(2) 报告期各期末, 发行人发出商品账面价值分别为 1, 625. 19 万元、1, 965. 06 万元、2, 656. 30 万元, 委托加工物资账面价值分别为 316. 27 万元、339. 90 万元、948. 64 万元。(3) 报告期各期末, 发行人库龄 1 年以上的存货余额分别为 258. 37 万元、526. 05 万元、664. 44 万元, 发行人未披露 1 年以上存货跌价准备计提情况。请发行人:(1) 结合线材、铜材、塑料等主要原材料进销存数量, 说明主要原材料与主要产品的对应数量关系, 耗用量与产品产量是否匹配。(2) 结合报告期各期末订单金额以及有订单支持的存货比例等, 分析并说明存货快速增长的原因, 发出商品期后确认收入的时间、比例、相关款项是否已收回, 2020 年末委托加工物资增加的原因。(3) 说明库龄 1 年以上的库存计提跌价准备的金额及计提的充分性, 发行人存货中是否存在最终产品已下架或客户停止采购的情况, 如存在, 请说明具体的存货跌价准备计提情况。(4) 说明存放于寄售仓库的存货金额、保荐人对于报告期各期末存货监盘比例, 对于发出商品、委托加工物资、存放于寄售仓库的存货的核查方式。请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 9)

(一) 结合线材、铜材、塑料等主要原材料进销存数量, 说明主要原材料与主要产品的对应数量关系, 耗用量与产品产量是否匹配

1. 线材、铜材、塑料等主要原材料进销存数量

结合主要原材料的进销存及各期在产品期初及期末结存金额, 报告期内, 线材、铜材、塑料的进销存数量及金额如下所示:

单位: 千米、千克、万元

期 间	类 别	期初数量	期初金额	入库数量	入库金额	耗用数量	耗用金额	期末数量	期末金额
2021 年 1-6 月	线 材	41, 654. 09	1, 569. 98	158, 552. 17	8, 269. 78	166, 390. 59	8, 280. 85	33, 815. 67	1, 558. 91
	铜 材	542, 002. 25	2, 377. 37	1, 655, 286. 99	8, 444. 63	1, 777, 016. 74	8, 622. 91	420, 272. 50	2, 199. 09
	塑 料	135, 699. 73	333. 50	905, 850. 00	2, 827. 42	909, 386. 11	2, 810. 93	132, 163. 62	349. 99
2020 年度	线 材[注]	30, 184. 21	1, 103. 05	266, 775. 01	10, 950. 73	252, 738. 84	10, 317. 17	41, 654. 09	1, 569. 98
	铜 材	300, 917. 33	1, 237. 16	3, 383, 997. 48	13, 765. 36	3, 142, 912. 56	12, 625. 15	542, 002. 25	2, 377. 37
	塑 料	87, 544. 75	219. 56	1, 642, 561. 00	4, 462. 71	1, 594, 406. 02	4, 348. 77	135, 699. 73	333. 50
2019 年度	线 材	30, 359. 15	1, 248. 78	216, 468. 24	9, 527. 38	216, 643. 18	9, 673. 11	30, 184. 21	1, 103. 05
	铜 材	364, 136. 82	1, 537. 44	2, 923, 539. 27	11, 597. 17	2, 986, 758. 76	11, 897. 45	300, 917. 33	1, 237. 16

期 间	类 别	期初数量	期初金额	入库数量	入库金额	耗用数量	耗用金额	期末数量	期末金额
	塑 料	52,280.64	114.72	1,244,373.00	3,793.11	1,209,108.89	3,688.27	87,544.75	219.56
2018 年度	线 材	21,625.37	940.23	176,799.87	8,807.76	168,066.09	8,499.21	30,359.15	1,248.78
	铜 材	279,826.80	1,276.85	2,817,772.38	11,659.45	2,733,462.36	11,398.86	364,136.82	1,537.44
	塑 料	62,280.70	124.79	1,020,763.00	3,154.77	1,030,763.06	3,164.84	52,280.64	114.72

[注]期初+入库-耗用与期末差异系合并范围减少转出所致

2. 主要原材料与主要产品的对应数量关系，耗用量与产品产量匹配情况

报告期内分产品类别的产量如下所示：

单位：KPCS

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
端子组件	4,473,220.00	7,065,425.96	6,513,424.99	5,235,599.09
线束连接器	118,070.20	189,347.70	161,809.50	142,085.90
合 计	4,591,290.20	7,254,773.66	6,675,234.49	5,377,684.99

公司的主要原材料中，铜材及塑料主要系生产端子组件所用，线材主要系生产线束连接器所用。报告期内主要原材料耗用量与对应产品的产量关系如下所示：

类 别	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
线 材	耗用数量（千米）	166,390.59	252,738.84	216,643.18	168,066.09
	耗用金额（万元）	8,280.85	10,317.17	9,673.11	8,499.21
	对应产品产量（千件）	118,070.20	189,347.70	161,809.50	142,085.90
	单位产量耗用量（千米/千件）	1.41	1.33	1.34	1.18
	单位产量耗用金额（元/千件）	701.35	544.88	597.81	598.17
铜 材	耗用数量（千克）	1,777,016.74	3,142,912.56	2,986,758.76	2,733,462.36
	耗用金额（万元）	8,622.91	12,625.15	11,897.45	11,398.86
	对应产品产量（千件）	4,473,220.00	7,065,425.96	6,513,424.99	5,235,599.09
	单位产量耗用量（千克/千件）	0.40	0.44	0.46	0.52
	单位产量耗用金额（元/千件）	19.28	17.87	18.27	21.77
塑料粒子	耗用数量（千克）	909,386.11	1,594,406.02	1,209,108.89	1,030,763.06
	耗用金额（万元）	2,810.93	4,348.77	3,688.27	3,164.84
	对应产品产量（千件）	4,473,220.00	7,065,425.96	6,513,424.99	5,235,599.09

类 别	项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	单位产量耗用量（千克/千件）	0.20	0.23	0.19	0.20
	单位产量耗用金额（元/千件）	6.28	6.16	5.66	6.04

线束连接器的单位产量线材耗用金额 2018 年度与 2019 年度基本一致，2020 年度下降，2021 年 1-6 月上升，与公司报告期内线材采购单价变动趋势一致；单位产量耗用量在 1.20-1.40 千米/千件左右，各期耗用量的变化主要与产品规格及产品类别有关，耗用线材较多的冰箱类线束连接器的产量逐年增加，线材耗用量与线束连接器产量相匹配。

端子组件的单位产量铜材耗用金额报告期内呈先下降后上升趋势。一方面系受铜材采购价格变化的影响，报告期内，铜材采购价格呈现先下降后上升趋势，2019 年度及 2020 年度平均采购价格较低，2021 年 1-6 月采购价格增幅较大；另一方面，系受单位产量铜材耗用量变化的影响，报告期内单位产量铜材耗用量呈下降趋势，主要系受产品变化的影响，耗用铜材相对较少的信号连接器产量逐年增长。报告期内，端子组件的单位产量塑料耗用量基本维持在 0.20 千克/千件的水平，结合塑料采购价格的变动，端子组件的单位产量塑料耗用金额变动合理。铜材及塑料耗用量与端子组件产品相匹配。

综上所述，报告期内，主要原材料线材、铜材、塑料的耗用量与对应产品产量相匹配，具备合理性。

（二）结合报告期各期末订单金额以及有订单支持的存货比例等，分析并说明存货快速增加的原因，发出商品期后确认收入的时间、比例、相关款项是否已收回，2020 年末委托加工物资增加的原因

1. 各期末订单金额以及有订单支持的存货比例

报告期各期末，公司尚未履行的在手订单及订单金额如下所示：

项 目	2021 年 6 月 30 日			2020 年 12 月 31 日		
	金 额	变动额	变动比例（%）	金 额	变动额	变动比例（%）
期末尚未履行在手订单数量（千件）	255,060.35	-12,716.05	-4.75	267,776.40	68,273.85	34.22
期末尚未履行在手订单金额（万元）	2,301.71	-71.86	-3.03	2,373.57	339.44	16.69

（续上表）

项 目	2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日
	金 额	变动额	变动比例（%）	金 额

期末尚未履行在手订单数量（千件）	199,502.55	-932.20	-0.47	200,434.75
期末尚未履行在手订单金额（万元）	2,034.13	136.00	7.16	1,898.13

2019 年末尚未履行在手订单数量较 2018 年末相比略微减少，但订单金额增加。2020 年末尚未履行在手订单数量较 2019 年末相比增长 34.22%，订单金额增长 16.69%，主要原因系 2020 年受海外新冠疫情影响，海外家电厂商产能受到抑制，2020 年三、四季度我国空调、冰箱等家电产品外销订单快速增长。2021 年 6 月 30 日尚未履行在手订单较 2020 年末相比略微下降，主要原因系第三季度相对于其他季度来看，属于传统家电生产淡季，客户需求量下降。

结合各期末尚未履行在手订单情况及期末发出商品金额，报告期各期末，库存商品及发出商品的订单支持率情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
库存商品结存	5,281.55	5,454.51	4,820.18	4,224.81
发出商品结存	2,955.21	2,672.84	2,065.30	1,662.33
有订单支持的库存商品	3,014.43	2,620.04	2,251.48	1,653.94
订单支持率（%） [注]	72.47	65.12	62.69	56.33

[注] 订单支持率=（发出商品结存+有订单支持的库存商品）/（发出商品+库存商品）

公司结合客户订单及预测，合理安排生产计划。报告期各期末，库存商品及发出商品的订单支持率分别为 56.33%、62.69%、65.12%和 72.47%，各期库存商品及发出商品的订单支持率逐年上升。

2. 存货快速增加的原因

报告期各期末，存货分类别的账面余额及变动情况如下所示：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日			2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日
	账面余额	变动额	变动比例（%）	账面余额	变动额	变动比例（%）	账面余额	变动额	变动比例（%）	账面余额
原材料	4,891.91	-302.66	-5.83	5,194.56	1,755.16	51.03	3,439.41	-131.71	-3.69	3,571.09
在产品	1,388.09	5.64	0.41	1,382.45	203.50	17.26	1,178.95	6.65	0.57	1,172.30

委托加工物资	566.00	-382.64	-40.34	948.64	608.74	179.09	339.90	23.63	7.47	316.27
库存商品	5,281.55	-172.96	-3.17	5,454.51	634.33	13.16	4,820.18	595.37	14.09	4,224.81
发出商品	2,955.21	282.37	10.56	2,672.84	607.54	29.42	2,065.30	402.97	24.24	1,662.33
合 计	15,082.75	-570.25	-3.64	15,653.00	3,809.27	32.16	11,843.73	896.92	8.19	10,946.81

2019 年末存货账面余额较 2018 年末相比增加 896.92 万元,增长 8.19%;2020 年末存货账面余额较 2019 年末相比增加 3,809.27 万元,增长 32.16%。2018-2020 年各期末存货结存增加,主要原因系:(1)期末尚未履行在手订单的增加。2020 年末尚未履行在手订单金额 2,373.57 万元,较 2019 年末相比增加 339.44 万元,增幅 16.69%;2019 年末尚未履行在手订单金额 2,034.13 万元,较 2018 年末相比增加 136.00 万元,增幅 7.16%。各期末存货结存与期末尚未履行在手订单变动趋势基本一致;(2)战略性的原材料储备。2020 年末,公司结合后续订单情况及对原材料采购价格变动的预判,储备了一定数量的铜材材料,故 2020 年末原材料较 2019 年末相比增加 1,755.16 万元,增幅 51.03%。

2021 年 6 月末存货账面余额较 2020 年末相比减少 570.25 万元,下降 3.64%,主要原因系第三季度相较于其他季度客户需求量减少,2021 年 6 月尚未履行在手订单金额略微下降。但随着公司销售规模的逐渐扩大,存货的结存较 2020 年末相比未出现大幅下降。

综上所述,公司存货的快速增加与各期末在手订单变动、公司实际生产经营情况相匹配,具备合理性。

3. 发出商品期后确认收入的时间、比例以及相关款项收回情况

报告期各期末发出商品期后确认收入时间及比例如下所示:

单位: 万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
期末发出商品	2,955.21	2,672.84	2,065.30	1,662.33
期后 1 个月确认收入	2,479.63	2,217.76	1,033.14	1,358.12
占比 (%)	83.91	82.97	50.02	81.70
期后 3 个月确认收入[注]	2,844.28	2,599.27	1,805.99	1,533.15
占比 (%)	96.25	97.25	87.44	92.23

除 2019 年末外，报告期各期末发出商品期后 1 个月确认收入占比 80.00%以上，期后 3 个月确认收入占比 90.00%以上，发出商品期后确认收入情况良好。2019 年末发出商品期后 1 个月确认收入占比仅为 50.02%，主要原因系：2020 年 1 月下旬为春节假期，由于假期的影响，客户对产品的验收及对账延后；加之 2020 年初新冠疫情的爆发，公司所在地乐清为疫情较为严重地区，公司停工停产，对期后销售的实现造成了一定的影响。截至 2020 年 3 月末，2019 年末发出商品确认收入占比为 87.44%，与其他各期基本接近。

公司应收款项回收一贯良好，客户基本按照信用期进行回款，报告期各期末应收账款账龄以 1 年以内为主，无法收回的应收账款占各期销售收入比例较低。故各期末发出商品的相关款项，按照各客户的信用期均能收回。

4. 2020 年末委托加工物资增加的原因

公司委托加工物资主要为电镀加工及线束连接器组装加工，2019 年及 2020 年末，委托加工物资的分类别构成及变动情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日
	金额	变动额	变动比例 (%)	金额
电镀加工	424.13	210.68	98.70	213.45
线束加工	524.51	398.06	314.80	126.45
小 计	948.64	608.74	179.09	339.90

2020 年末委托加工物资与 2019 年末相比增加 608.74 万元，增长 1.79 倍。从分类别来看，电镀加工及线束加工委托加工物资结存均增加。

电镀加工结存 424.13 万元，较 2019 年末增加 210.68 万元，主要原因系：(1)随着公司业务量的增长，2020 年末在手订单增长较多，外发电镀加工需求增加；(2) 2020 年第四季度，公司所在地乐清水资源紧缺，为缓解用水紧张，电镀园区内公司分时段供水，而电镀加工用水较多，故外发电镀加工回收时间变长，委托加工物资增长。

线束加工结存 524.51 万元，较 2019 年末增加 398.06 万元，主要原因系受海外疫情影响，2020 年度第三、四季度我国空调、冰箱等家电产品外销订单快速增长，对应的线束连接器需求增加，公司 2020 年末在手订单增加，故外发的线束加工增加较多。2021 年 1-6 月，公司线束连接器销售收入 27,630.27 万元，

占销售收入比例 53.21%，较 2020 年度的 49.97%相比占比增加。故 2020 年末线束加工委托加工物资结存的增加与公司实际生产经营情况相匹配，变动合理。

综上所述，2020 年度委托加工物资的增加主要系公司尚未履行在手订单、业务量的增加以及由于缺水造成外发电镀回收时间变长等因素进而使得委托加工物资增加。

(三) 说明库龄 1 年以上的库存计提跌价准备的金额及计提的充分性，发行人存货中是否存在最终产品已下架或客户停止采购的情况，如存在，请说明具体的存货跌价准备计提情况

1. 库龄 1 年以上的库存计提跌价准备的金额及计提的充分性

公司的存货跌价准备计提政策:资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，具体情况如下：

(1) 直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

(2) 需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

(3) 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货计提跌价准备金额如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日			2020 年 12 月 31 日		
	金 额	存货跌价准备	计提比例	金 额	存货跌价准备	计提比例 (%)
原材料	405.64	195.18	48.12	228.19	167.22	73.28
库存商品	267.48	157.64	58.94	386.45	281.20	72.76
发出商品	82.68	0.82	0.99	49.80		
小 计	755.80	353.64	46.79	664.44	448.42	67.49

(续上表)

项 目	2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	金 额	存货跌价准备	计提比例 (%)	金 额	存货跌价准备	计提比例 (%)
原材料	231.80	83.01	35.81	85.82	48.18	56.14
库存商品	270.30	117.07	43.31	156.11	84.47	54.11
发出商品	23.94			16.45		
小 计	526.05	200.08	38.03	258.37	132.65	51.34

报告期各期末，公司 1 年以上库龄的存货计提跌价准备金额分别为 132.65 万元、200.08 万元、448.42 万元和 353.64 万元，跌价准备计提比例分别为 51.34%、38.03%、67.49%和 46.79%。在公司存货规模逐年增加的情况下，1 年以上库龄的存货金额未出现大幅增加，存货周转情况良好，未出现存货大量积压。截至 2021 年 6 月 30 日，未计提存货跌价准备的 1 年以上存货金额较小且存在跌价的可能性较小，相应存货跌价准备计提充分。

2. 公司存货中最终产品已下架或客户停止采购的情况及存货跌价准备计提情况

公司存货中存在部分存货最终产品已下架或客户停止采购的情况，报告期各期末最终产品已下架或客户停止采购的存货及已计提存货跌价准备情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
停止采购的存货	79.13	147.79	44.65	6.82
计提跌价准备	44.94	97.73	15.12	0.26
计提比例 (%)	56.79	66.13	33.86	3.81

客户停止采购的存货主要系由于公司前期备货过多客户量产采购结束后剩余部分存货或因客户机型改变，部分存货无法继续使用而造成。该部分存货在客户后续的售后维护中会消耗一部分，部分也可以通过领用再生产后转化为新产品销售给对应客户。公司根据存货跌价准备计提原则，计提存货跌价准备。截至 2021 年 6 月末，公司对停止采购的存货计提存货跌价准备 44.94 万元，占比 56.79%。

综上所述，公司存货中存在少量的最终产品已下架或客户停止采购的存货，该部分存货金额较小且公司已对该部分存货合理的计提了存货跌价准备。

(四) 说明存放于寄售仓库的存货金额、对于报告期各期末存货监盘比例，对于发出商品、委托加工物资、存放于寄售仓库的存货的核查方式

1. 报告期各期末存放于寄售仓库的存货金额

报告期各期末，根据寄售仓库地域划分，存放于寄售仓库的存货金额如下：

单位：万元

地 区	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
广东地区	582.71	761.87	741.78	648.39
安徽地区	288.88	219.94	282.42	399.03
湖北地区	225.84	112.51	38.70	136.01
重庆地区	180.25	160.19	19.80	11.55
河北地区	114.75	109.14	30.49	85.86
江苏地区	98.45	95.94	96.09	90.62
山东地区	34.89	36.62	23.13	
其他地区	65.77	49.35	53.11	11.11
小 计	1,591.54	1,545.56	1,285.52	1,382.57

报告期各期末，公司存放于寄售仓库的存货分别为 1,382.57 万元、1,285.52 万元、1,545.56 万元及 1,591.54 万元。寄售仓库主要为设在美的集团、海信集团及海尔集团等客户附近的外租仓或租用奥克斯集团等客户仓库的寄售仓。

2. 报告期各期末存货监盘比例

报告期各期末公司组织存货盘点，盘点范围为原材料、库存商品和在产品等，我们对各期末存货实施了监盘；针对委托加工物资、发出商品及存放在寄售仓的库存商品，我们实施了函证等替代程序。

报告期各期末存货监盘及替代程序确认的存货金额及占比如下所示：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
存货账面余额	15,082.75	15,653.00	11,843.73	10,946.81
监盘确认金额	7,457.13	8,945.04	2,168.62	3,207.77
监盘确认比例	49.44%	57.15%	18.31%	29.30%
函证确认金额	3,113.84	2,850.99	1,702.13	2,062.20

函证确认比例	20.65%	18.21%	14.37%	18.84%
合计确认金额	10,570.97	11,796.02	3,870.75	5,269.97
合计确认比例	70.09%	75.36%	32.68%	48.14%

3. 对于发出商品、委托加工物资、存放于寄售仓库的存货的核查方式

(1) 发出商品的核查

对于公司的发出商品，我们执行了如下的核查程序：

- 1) 获取公司报告期各期末发出商品明细，并与账面记录进行核对；
- 2) 结合客户合同约定的权利、义务，判断发出商品认定的合理性；
- 3) 了解公司销售出库相关的内部控制制度并进行控制测试；
- 4) 结合应收账款及销售收入的发函抽样情况，对报告期各期末的发出商品执行函证程序；
- 5) 检查发出商品期后确认收入的情况、了解长期未结算发出商品的原因及合理性；
- 6) 结合公司存货跌价准备计提政策，于报告期各期末对发出商品进行跌价测试。

报告期各期末，发出商品函证确认比例及期后 1 个月确认收入情况如下所示：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
发出商品金额	2,955.21	2,672.84	2,065.30	1,662.33
函证确认金额	1,801.36	1,527.40	1,086.66	1,125.92
函证确认比例	60.96%	57.15%	52.62%	67.73%
期后 1 个月确认收入	2,479.63	2,217.76	1,033.14	1,358.12
期后 1 个月确认收入比例 (%)	83.91	82.97	50.02	81.70

(2) 委托加工物资的核查

对于公司委托加工物资，我们执行了如下的核查程序：

- 1) 获取公司报告期各期末委托加工物资明细，并与账面记录进行核对；
- 2) 了解公司生产流程及外协加工的工序，判断外协加工的合理性；
- 3) 结合公司实际生产情况、期末尚未履行在手订单等因素，分析报告期各期末委托加工物资结存变动的合理性；

4) 结合应付账款及采购额的函证抽样，对报告期各期末的委托加工物执行函证程序；

5) 对主要的电镀加工、铜材加工、线束连接器组装加工的外协采购供应商，进行实地走访或视频访谈，了解实际的外协加工情况。

报告期各期末，委托加工物资函证确认金额及占比如下：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
委托加工物资金额	566.00	948.64	339.90	316.27
函证确认金额	181.63	424.12	186.79	243.65
函证确认比例（%）	32.09	44.71	54.95	77.04

报告期各期末函证确认的委托加工物资比例逐年下降，主要原因系由于公司线束连接器业务规模扩大，线束组装加工需求增加。线束组装的外协供应商较为分散，但委托加工物资收回速度较快。

(3) 存放于寄售仓库的存货的核查

对于公司存放于寄售仓库的存货，我们执行了如下的核查程序

1) 了解公司关于寄售存货的管理办法；

2) 获取公司报告期各期末存放于寄售仓库的存货清单，并与账面记入进行核对；

3) 了解各寄售仓库面向的客户，结合客户的销售合同约定等，分析存在寄售仓库的合理性；

4) 报告期各期末，对部分存放于寄售仓库的存货进行实地监盘，对于部分受限于存货管理要求，难以进行监盘的，实施了函证替代程序。

报告期各期末，对存放于寄售仓库的存货盘点及函证确认金额及相关占比如下所示：

单位：万元

项 目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
寄售仓库结存金额	1,577.25	1,545.55	1,285.52	1,382.56
监盘确认金额	251.99	530.85		183.20
监盘确认比例（%）	15.98	34.35		13.25

函证确认金额	720.31	448.30	288.81	593.21
函证确认比例（%）	45.67	29.01	22.47	42.91
合计确认金额	972.29	979.15	288.81	776.41
合计确认比例（%）	61.64	63.35	22.47	56.16

（五）核查程序与结论

1. 核查程序

（1）获取公司存货管理相关内控制度，访谈公司生产部门负责人，了解存货收发存系统的设计与运行情况，对于存货管理内部控制执行情况进行穿行测试，核查存货成本归集的准确性与合理性；

（2）获取报告期各期存货收发存明细，结合各期末结存的在产品等，检查主要原材料的采购与耗用情况，并分析材料耗用与产品产量的匹配关系；

（3）获取报告期各期末在手未履行订单明细，抽查与期末库存商品对应情况、订单销售实现情况；

（4）结合各期末在手未履行订单明细及公司实际生产经营情况，分析报告期各期末存货变动的原因及其合理性；

（5）检查报告期各期末发出商品期后确认结转成本的情况，了解长期未结算发出商品的原因及合理性

（6）获取报告期各期末存货库龄表，结合公司存货跌价准备计提政策，复核公司存货跌价准备计提过程，检查存货跌价准备计提是否充分；

（7）获取报告期各期末存放于寄售仓库的存货清单，结合相关客户销售合同约定等分析，存在寄售仓库的原因及合理性；

（8）查阅公司有关存货盘点管理制度，盘点计划等资料，评价其合理性；对公司报告期各期末存货实施监盘程序和替代程序，检查存货的存在。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）结合线材、铜材、塑料等主要原材料的进销存金额，报告期内各期主要原材料的耗用与产品产量具备匹配性，变动合理；

（2）报告期各期末存货快速增加主要系各期末在手未履行订单的增加以及公司结合实际生产经营情况及对材料价格的预判进行了原材料的备货；

(3) 报告期各期末的发出商品期后确认收入时间主要集中在期后 1-3 个月，收入确认情况良好，相关款项根据客户信用期回款；

(4) 2020 年末委托加工物资的增加主要系公司在手未履行订单、业务量的增加以及由于缺水等因素造成外发电镀回收时间变长进而使得委托加工物资增加；

(5) 根据公司存货跌价准备计提政策，已对部分库龄 1 年以上的存货及客户停止采购的存货计提存货跌价准备，计提充分；

(6) 报告期各期末已对公司存货实施监盘或函证替代程序，相关存货确认存在。

九. 关于期间费用。申报文件显示：(1) 报告期各期，发行人销售费用分别为 1,996.89 万元、2,343.37 万元和 1,690.72 万元（2020 年不包含运杂费），其中运杂费分别为 569.31 万元、668.08 万元和 718.40 万元；销售服务费分别为 124.33 万元、113.46 万元和 123.52 万元，主要系境外销售推介商和境内销售服务人员的服务费；租赁费分别为 124.51 万元、123.54 万元和 114.95 万元，主要系外租仓仓储服务费。(2) 报告期各期，发行人研发费用分别为 1,765.82 万元、2,037.88 万元、2,291.20 万元，以直接材料和职工薪酬为主，折旧摊销金额较低，分别为 112.67 万元、132.40 万元、159.09 万元，发行人研发费用率分别为 3.39%、3.25%、3.23%，远低于可比公司平均值 6.30%、6.14%、6.42%。请发行人：(1) 说明运杂费与发行人主要产品销量、营业收入的匹配性，租赁的外租仓是否为寄售模式下的中转仓、租赁的主要仓库及费用金额。(2) 说明销售服务费涉及的主要境、内外销售推介商名称、费用金额、与销售收入的匹配关系，是否真实发生、存在商业贿赂的行为。(3) 说明报告期各期末研发设备的金额及主要设备，并结合上述情况，分析并说明研发支出以直接材料和人工薪酬支出为主的合理性，发行人研发费用率远低于同行业可比公司的原因、是否具备技术优势。请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题 (2) 发表明确意见。(审核问询函问题 10)

(一) 说明运杂费与发行人主要产品销量、营业收入的匹配性，租赁的外租仓是否为寄售模式下的中转仓、租赁的主要仓库及费用金额

1. 运杂费与公司主要产品销量、营业收入的匹配性

(1) 运杂费与产品销售数量的匹配性

单位：元、千件、元/千件

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运杂费金额	4,945,334.05	7,184,014.86	6,680,774.61	5,693,146.68
其中:端子组件运杂费(A)	3,337,832.75	5,054,435.13	4,549,845.20	4,096,316.26
线束连接器运杂费(B)	1,607,501.30	2,129,579.73	2,130,929.41	1,596,830.42
销售数量	4,619,803.46	7,314,776.46	6,575,989.68	5,290,704.18
其中:端子组件销售数量(C)	4,496,179.24	7,130,187.28	6,414,308.52	5,151,742.12
线束连接器销售数量(D)	123,624.21	184,589.18	161,681.16	138,962.06
端子组件单位运杂费(E=A/C)	0.74	0.71	0.71	0.80
线束连接器单位运杂费(F=B/D)	13.00	11.54	13.18	11.49

由于端子组件和线束连接器的产品类别不同，且产品的大小，重量具有较大的差异，因此分产品对运杂费进行划分。由上表可知，端子组件单位运杂费较为稳定，报告期内单位运杂费的价格在 0.71-0.80 元/千件之间；线束连接器的单位运杂费出现细微波动，价格在 11.49-13.18 元/千件之间，主要原因系适用不同的终端产品，不同产品的线束大小和重量存在一定的差异导致了单位运杂费的变动。

报告期内，端子组件和线束连接器的单位运费相对较为稳定，运杂费与销售数量具有匹配性。

(2) 运杂费与营业收入的匹配性

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
运杂费	494.53	718.40	668.08	569.31
营业收入	52,624.82	70,909.66	62,705.63	52,112.13
占 比	0.94%	1.01%	1.07%	1.09%

报告期内，运杂费占营业收入的比例约为 1.00%左右。报告期内，随着公司产销规模持续增长，物流需求也随之增大，运输费用相应稳定增长。运杂费占营

业收入的比例在报告期总体稳定，但略微有所下降，主要原因系销售收入的增长出现的规模效应，运杂费未与收入呈现相同比例的增长趋势；此外，从 2020 年下半年开始，子公司武汉市建成电气有限公司在综合考虑各物流公司的运输安全保障能力、运输区域特性、市场评价及价格因素后，出于减少中间环节差价、降低物流成本、提高物流效率等方面的考虑将物流供应商的选择渠道从线下转换到线上，开始采用线上物流运输平台，一定程度上降低了运杂费用成本。

综上所述，运杂费总体与产品销量和营业收入具有匹配性，运杂费占营业收入的比例略微下降具有合理性。

2. 租赁的主要仓库与费用金额

报告期内，公司的销售费用-租赁仓储费分别为 124.51 万元、123.54 万元、114.95 万元和 82.37 万元，主要系外租仓仓储服务费。产生仓储租赁费的主要原因系：一方面，公司为向客户及时供货，在部分销量集中的区域租赁外租仓库；另一方面，在寄售仓模式下，部分客户指定公司将产品存放于第三方仓库，并按实际占用仓储情况向第三方支付仓储服务费。

公司外租仓租赁的主要仓库以及租赁费用情况如下表所示：

单位：万元

仓库名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
芜湖寄售仓	16.80	26.97	27.68	28.10
重庆美的仓	11.17	11.71	4.58	7.92
邯郸美的仓	11.07	13.83	8.51	9.57
武汉骏都仓	8.94	8.74	10.79	7.59
广东海信仓	7.40	11.26	13.43	8.49
广东华凌仓	3.91	2.82	9.41	6.23
顺德外租仓	1.47	4.94		
合肥外租仓	1.35	3.96		
无锡寄售仓		0.17	10.25	14.87
小 计	62.11	84.40	84.65	82.77

(二) 说明销售服务费涉及的主要境、内外销售推介商名称、费用金额、与销售收入的匹配关系，是否真实发生、存在商业贿赂的行为

1. 销售服务费涉及的主要境内外销售推介商名称及费用金额

报告期内，公司的销售服务费涉及的主要境内外销售推介商名称及费用金额情况如下表所示：

单位：万元

销售推介商名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宁国市禾锐贸易有限公司/ 朱勇军	46.57	57.89	20.57	
深圳市贝德宁科技发展有限公司/ 汪厚勇	21.22	23.81	53.96	57.41
MACRONIX INTEGRATIVE SOLUTIONS (OPC) PRIVATE LIMITED	13.83	22.92	26.02	3.55
高建国				39.03
朱荣荣				15.57
其 他	9.22	18.90	12.91	8.77
小 计	90.84	123.52	113.46	124.33

报告期内，销售服务费的主要支付对象除 MACRONIX INTEGRATIVE SOLUTIONS (OPC) PRIVATE LIMITED 为境外的销售推介商以外，剩余均系境内的销售推介商及服务人员。

2. 销售服务费与销售收入的匹配关系

报告期内，销售服务费占营业收入的比例情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售服务费	90.84	123.52	113.46	124.33
营业收入	52,624.82	70,909.66	62,705.63	52,112.13
占 比	0.17%	0.17%	0.18%	0.24%

报告期内，销售服务费占营业收入的比例总体较为稳定。2018 年度略微偏高，主要原因系销售服务费的支付对象高建国与朱荣荣从 2019 年开始不再继续与公司进行合作，相应客户由公司销售业务员自行维护所致。

3. 销售服务费真实发生，不存在商业贿赂的行为

(1) 核实销售服务费的真实性

1) 获取销售服务费明细帐，查阅相关销售服务合同，查阅合同的主要义务

和权利，检查销售计提标准，复核报告期各期销售服务费计提的准确性；

2) 对主要的销售推介商进行访谈，确认报告期内支付的相关销售服务费用金额。

(2) 对销售推介商和客户进行访谈

对销售推介商进行访谈，确认其与公司“在进行新客户开发及售后维护的过程中，不存在非经营业务的资金及利益往来，不存在商业贿赂的情形”。

对主要客户的走访，主要客户确认其与公司的业务开展过程中，“严格履行与珠城科技签订的销售合同，与珠城科技之间除销售合同约定的责、权、利之外，不存在其他利益安排情形”。

(3) 相关内部控制制度健全且能有效执行

公司制定并实施了费用报销及请款审批、员工出差费用报销相关制度，明确了费用报销流程、报销审核部门、单据凭证要求和出差报销标准等，对员工费用报销进行严格控制，以防止与公司正常生产经营业务无关的费用报销。公司的《员工手册》中关于廉洁自律方针及具体要求也对商业贿赂，反腐守则等相关行为的规定：“7.1.1 公平、诚实、透明的经营业务；7.1.2 不以直接或间接方式行贿，以取得商业或个人利益；7.1.3 不以直接或间接方式受贿，以取得商业或个人利益。”

根据本所出具的《内部控制的鉴证报告》（天健审〔2021〕9659号），公司内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

(4) 查阅关键管理人员的个人银行流水

对实际控制人及其在公司任职的直系亲属、报告期内历任及现任董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员自2018年1月1日至2021年6月30日的个人银行流水进行核查，不存在商业贿赂、利益输送、体外支付费用等行为。

(5) 相关主管部门及人员出具的证明文件

1) 公安机关出具的无犯罪记录证明

公安机关对公司董事、监事、高级管理人员出具的无犯罪记录证明，确认上述人员在报告期内不存在犯罪记录。

2) 公司及其子公司、董事、监事、高级管理人员、销售人员出具的关于不存在商业贿赂的声明

根据公司及董事、监事、高级管理人员、在职销售人员出具的声明，报告期内，其不存在与公司经营业务相关的商业贿赂等违法违规行为，不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

(6) 公开信息网络核查

根据国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、人民法院公告网、中国市场监管行政处罚文书网、中国执行信息公开网的核查，报告期内，公司不存在涉及商业贿赂违法违规行为的情形，公司董事、监事、高级管理人员及销售不存在与公司相关的商业贿赂等违法违规行为，不存在公司董事、监事、高级管理人员、销售人员等因与公司相关的商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

综上所述，报告期内，公司、董事、监事、高级管理人员及销售不存在与公司相关的商业贿赂等违法违规行为，不存在因与公司相关的商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形，公司已建立并执行相关内部控制制度，保障公司经营合法合规。

(三) 说明报告期各期末研发设备的金额及主要设备，并结合上述情况，分析并说明研发支出以直接材料和人工薪酬支出为主的合理性，发行人研发费用率远低于同行业可比公司的原因、是否具备技术优势

1. 报告期各期末主要研发设备及金额

报告期各期末，主要研发设备及原值情况如下表所示：

单位：万元

原 值	2021. 6. 30	2020. 12. 31	2019. 12. 31	2018. 12. 31
线切割机床	1,304.71	711.79	494.98	465.67
数控电火花成型机床	162.45	162.45	121.74	81.03
磨床	127.44	127.44	102.21	83.30
端子机	108.99	303.77	265.89	265.89
精雕雕刻机床	79.73	79.73	79.73	
自动标准夹具	51.31	51.31	51.31	

群基放电加工机	39.74	39.74	39.74	59.74
其他	391.87	328.11	298.73	233.83
小 计	2,266.24	1,804.34	1,454.33	1,189.46

2. 说明研发支出以直接材料和人工薪酬支出为主的合理性

(1) 公司研发支出的直接投入构成

报告期内，公司的研发支出直接投入构成情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例	金 额	比 例
研发活动直接消耗材料费用	381.16	59.48%	783.94	67.89%	578.32	62.96%	349.86	46.49%
用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费	240.23	37.49%	327.18	28.33%	286.16	31.16%	328.32	43.63%
其 他	19.46	3.03%	43.60	3.78%	53.97	5.88%	74.33	9.88%
小 计	640.85	100.00%	1,154.73	100.00%	918.45	100.00%	752.52	100.00%

由上表可知，公司的研发支出直接投入构成主要系用于研发活动直接消耗材料费用，中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费以及其他。在直接投入构成中，直接材料费用实际占比约 46.00%-68.00%，研发费用明细中直接投入除直接材料投入外，还保留试制模具、研发活动直接消耗的燃料动力费、用于研发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检验、维修等费用。

(2) 公司与可比公司研发费用明细构成占比情况

报告期内，公司与可比公司的研发费用率以及研发费用明细类别占研发费用比例情况如下表所示：

主 体	研发费用类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		研发费用率[注1]	占比[注2]	研发费用率[注1]	占比[注2]	研发费用率[注1]	占比[注2]	研发费用率[注1]	占比[注2]
公 司	直接投入	1.22%	46.69%	1.63%	50.40%	1.46%	45.07%	1.44%	42.62%
	职工薪酬	1.23%	46.97%	1.36%	42.16%	1.53%	47.20%	1.67%	49.31%
	折旧摊销费	0.14%	5.46%	0.22%	6.94%	0.21%	6.50%	0.22%	6.38%
	其 他	0.02%	0.89%	0.02%	0.50%	0.04%	1.23%	0.06%	1.69%
	合 计	2.61%	100.00%	3.23%	100.00%	3.25%	100.00%	3.39%	100.00%

主 体	研发费用类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		研发费用率[注1]	占比[注2]	研发费用率[注1]	占比[注2]	研发费用率[注1]	占比[注2]	研发费用率[注1]	占比[注2]
胜蓝股份	职工薪酬	2.77%	54.84%	2.69%	57.30%	2.80%	57.96%	2.56%	50.81%
	直接材料及模具费用	2.16%	42.77%	1.85%	39.46%	1.88%	38.97%	2.35%	46.64%
	折旧与摊销	0.11%	2.22%	0.13%	2.70%	0.11%	2.33%	0.11%	2.10%
	其 他	0.01%	0.17%	0.03%	0.55%	0.04%	0.74%	0.02%	0.45%
	合 计	5.05%	100.00%	4.69%	100.00%	4.83%	100.00%	5.04%	100.00%
合兴股份	工资及工资性支出	3.71%	75.19%	3.19%	64.10%	3.01%	65.27%	2.71%	55.65%
	直接材料领用	1.07%	21.78%	1.40%	28.19%	1.14%	24.72%	1.67%	34.34%
	折旧及摊销	0.10%	2.10%	0.19%	3.74%	0.26%	5.56%	0.26%	5.41%
	委外研发费	0.00%	0.05%	0.01%	0.14%	0.05%	1.10%	0.00%	0.01%
	其 他	0.04%	0.87%	0.19%	3.83%	0.16%	3.36%	0.22%	4.59%
	合 计	4.93%	100.00%	4.98%	100.00%	4.62%	100.00%	4.87%	100.00%
电连技术	职工薪酬	3.31%	39.25%	3.41%	32.24%	3.60%	38.11%	3.98%	40.16%
	物料消耗	3.34%	39.55%	5.20%	49.14%	3.82%	40.39%	4.10%	41.35%
	折旧费	0.42%	5.04%	0.47%	4.43%	0.62%	6.61%	0.64%	6.45%
	其 他	1.36%	16.16%	1.50%	14.19%	1.41%	14.89%	1.19%	12.04%
	合 计	8.43%	100.00%	10.58%	100.00%	9.45%	100.00%	9.92%	100.00%
徕木股份	工资薪金	3.68%	61.32%	3.16%	58.32%	3.73%	66.06%	3.44%	64.21%
	办公差旅费	0.25%	4.20%	0.38%	7.03%	0.22%	3.83%	0.18%	3.42%
	折旧摊销租赁费用	1.05%	17.57%	1.05%	19.35%	0.99%	17.50%	0.69%	12.85%
	直接研发支出	1.01%	16.90%	0.83%	15.30%	0.71%	12.61%	1.02%	19.05%
	其 他	0.01%	0.01%					0.03%	0.47%
	合 计	6.00%	100.00%	5.42%	100.00%	5.65%	100.00%	5.36%	100.00%

[注 1] 研发费用率=研发费用明细类别金额/营业收入

[注 2] 占比=研发费用明细类别金额/研发费用金额

报告期内,公司与可比公司研发费用中直接材料投入与职工薪酬金额占研发费用的比例如下表所示:

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
胜蓝股份	97.61%	96.75%	96.93%	97.45%
合兴股份	96.97%	92.29%	89.98%	89.99%
电连技术	78.80%	81.38%	78.51%	81.51%
徕木股份	78.23%	77.67%	78.67%	83.26%
平均值	87.90%	87.02%	86.02%	88.05%
公司[注]	74.74%	76.38%	75.58%	69.12%

[注] 研发费用中直接材料投入与职工薪酬金额占比=(研发活动直接消耗材料费用+职工薪酬)/研发费用金额

由上表可知，报告期内，公司研发费用中直接材料投入与职工薪酬占比较为稳定。公司研发费用中直接材料投入与职工薪酬占比低于同行业可比公司平均值。同行业可比公司整体的研发费用中直接材料投入与职工薪酬占比较高，系行业特性，因此，公司的研发支出以直接材料和人工薪酬支出为主具有合理性。

3. 研发费用率低于同行业可比公司的原因

报告期内，公司研发费用支出占营业收入的比例情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
胜蓝股份	5.05%	4.69%	4.83%	5.04%
合兴股份	4.93%	4.98%	4.62%	4.87%
电连技术	8.43%	10.58%	9.45%	9.92%
徕木股份	6.00%	5.42%	5.65%	5.36%
平均值	6.10%	6.42%	6.14%	6.30%
剔除电连技术后平均值	5.33%	5.03%	5.03%	5.09%
公 司	2.61%	3.23%	3.25%	3.39%

由上表可知，报告期内，公司同行业可比公司研发费用占收入比重约为 6.00%，其中电连技术由于涉及 5G 通讯领域，研发费用占比显著高于其他同行业可比公司，剔除电连技术后，同行业可比公司的研发费用占比均值为 5.00%，略高于公司。

公司研发费用略低于同行业可比公司均值，主要原因包括：

(1) 受益于报告期前公司与主要客户及潜在客户长期的沟通及合作研发，报

告期内，公司营收规模厚积薄发，得到了快速增长。相较于其他行业，公司所属的连接器行业对于研发互动性及产品稳定性要求更高，并不适用于快速迭代的研发策略，因此研发投入与营收增长之间存在一定的时间差。

(2) 相较于同行业上市公司，公司尚处于快速增长期，在研发团队建设方面更加注重费效比，在追求团队稳定的前提下提高研发效率。

报告期内，公司研发人员的人均薪酬略高于同行业公司，具体情况如下：

项 目	人均工资[注]
胜蓝股份	9.65
合兴股份	7.04
电连技术	11.63
徕木股份	7.35
平均值	8.92
剔除电连技术后平均值	8.01
公 司	9.92

[注]公司的人均工资选取截至 2021 年 6 月 30 日，可比公司人均工资选取截至 2020 年 12 月 31 日数据

随着公司经营规模的逐步扩大，融资渠道的不断丰富，公司将逐步扩大研发团队，研发费用占比将得到提升。

与其他行业不同，公司所属的连接器行业并非完全以产品功能及技术指标为研发导向。新产品研发速度及成功率是公司获得订单，增强市场竞争力的重要保障，但与此同时，产品公司产品的稳定性和生产的一致性更是公司发展的重要基石。在大浪淘沙的市场竞争中，公司的技术优势主要体现在新产品研发设计技术、通过“研发互动化”获取的对相关技术及产品工艺进行前瞻性布局以及生产制造的精益化、自动化和信息化几个方面。

4. 公司具备技术优势

公司拥有不同型号的精密高速冲床、精密注塑机、精密模具、精密自动化设备及精密模具加工设备（精度达到 0.002mm）等；通过多年的努力，公司已逐步建立了标准、高效、科学的精密制造流程。

精密模具是精密制造的“工业之母”。公司具备从业经验丰富的模具开发人

员，并建立了完备的模具设计、零件加工、模具组立试模的作业流程。公司模具设计采用先进的设计软件，并自主开发模具设计工具。在模具加工方面，公司引进瑞士进口的 Charmilles 慢走丝和日本进口的 SODICK 慢走丝，模具零件加工精度达到 0.002mm，加工硬度达到 HRA45-HRA52，表面粗糙度达到 Ra0.3 μm。

作为基础的电子元件，连接器不仅要能满足性能上的基本要求并与各种被连接元件匹配，还要满足客户对产品的一致性、稳定性、尺寸和成本等各方面的要求。公司凭借较强的产品设计能力、模具开发能力和生产制造能力，已将精密连接器相关产品的各项技术指标及相关性能达到行业领先水平。公司生产的冰箱用防水连接器的防水性能已提高至 IPX7 级；公司生产的桥堆组合连接器采用自主研发的大电流自锁端子，可承载最大过载电流达到 40A。

经过 20 多年的发展，公司及子公司累计获得专利 94 项，其中发明专利 5 项。公司参与了行业团体标准《家用和类似用途制冷器具端子连接可靠性要求和试验方法》的起草。公司先后被浙江省科技厅认定为“浙江省科技型企业”和“国家高新技术企业”。公司新型高精密连接器被国家科学技术部列为国家级“星火计划项目”和国家级“火炬计划项目”。

（四）核查程序及结论

1. 核查程序：

（1）访谈了总经理、销售负责人等，了解销售模式、业务开发流程、职能部门内部架构和分工情况；

（2）查阅了费用审批支付相关的内部控制制度，评价其设计是否合理；对费用支付内部控制执行实施穿行测试，并对关键控制点进行控制测试，评价费用支付内部控制执行是否有效；

（3）抽查了费用合同、发票、付款申请单、付款凭证等材料进行细节测试和截止性测试，分析费用发生的真实性，查阅了关键管理人员的银行流水，分析是否存在商业贿赂、利益输送、体外支付费用等行为；

（4）获取运输费明细台账，分析运输费金额、运输单价是否与营业收入及销售数量存在合理的匹配关系；

（5）获取主要客户的销售合同，分析其合同条款对于运输费用的权利义务规定，检查发货单、运输发票、运费支付凭证等运输费用原始凭证以及财务记录，

核查运输费用发生的真实性和准确性；

(6) 获取仓储租赁费明细台账，检查相关的仓储合同的相关权利义务规定，检查仓储费结算单、支付凭证等原始凭证以及财务记录，核查仓储租赁费发生的真实性和准确性；

(7) 获取并查阅报告期内公司的研发项目台账，各项目对应的立项文件评审会议记录和项目验收报告书等相关资料，访谈了研发部门负责人，查阅了公司专利、在研项目清单，对比分析公司报告期内和未来的研发投入情况；

(8) 获取研发设备明细表，复核折旧计提及在研发费用各项目之间分配是否正确，了解报告期内折旧构成，折旧年限是否发生变化，设备折旧年限与同行业公司是否存在差异；

(9) 获取并查阅报告期内研发费用中职工薪酬明细清单及员工名册，了解所属部门、受教育程度、年龄等情况，了解是否存在非研发人员从事研发活动，了解工资分配方法。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 运杂费与公司主要产品销量、营业收入具有匹配性，公司销售费用仓储租赁费主要系外租仓仓储服务费；

(2) 销售服务费与销售收入具有匹配关系，销售服务费真实发生，不存在商业贿赂的行为；

(3) 报告期内研发支出以直接材料和人工薪酬支出为主具有合理性，公司研发费用率低于同行业可比公司具有合理性，公司具备相关的技术优势。

十. 关于股权激励。申报文件显示：(1) 2015 年 6 月，发行人员工持股平台九弘投资以 2.67 元/股价格认购公司股份，2019 年 12 月各方签订补充协议约定，原协议项下相关锁定期、释放期等条款失效，股份支付在当年度视为加速行权处理。报告期内，九弘投资存在份额持有人频繁变动的情况。(2)《股东信息披露专项核查报告》显示，2018 年 4 月陶玉凤、陈美荷、赵方芳以 5 元/股向发行人增资，上述增资构成股权激励；2019 年 12 月，陶玉凤、赵方芳离职并以 5.14 元/股价格将所持股份转让给张建道；2019 年 11 月戚程博以 7 元/股增资

发行人，构成股权激励。请发行人：（1）说明陶玉凤等人未通过九弘投资参与发行人股权激励的原因，上述人员参与股权激励公允价值与同期九弘投资新进人员股权激励公允价值的差异情况，股份支付的计算过程。（2）说明原协议项下相关锁定期、释放期的安排，2019年12月解除相关条款的原因，《〈股权转让协议书〉之补充协议》签订前后股份支付确认金额差异以及对发行人归属于母公司净利润、扣非后归属于母公司净利润的影响。（3）说明股权激励方案中约定陶玉凤、赵方芳的服务年限、锁定期安排以及退出条件等，《员工股权激励协议书》的签署时间，是否存在股权代持。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题12）

（一）说明陶玉凤等人未通过九弘投资参与发行人股权激励的原因，上述人员参与股权激励公允价值与同期九弘投资新进人员股权激励公允价值的差异情况，股份支付的计算过程

1. 历次股份支付涉及事项情况说明

为了有效调动公司管理人员及业务骨干的积极性，吸引和留住优秀人才，提升公司凝聚力，公司实施了员工股权激励。各激励对象通过向公司直接增资或通过持股平台乐清九弘投资管理中心（有限合伙）（以下简称九弘投资）间接持有公司股权。

2016年至今，公司实施多次股权激励以及部分员工退出持股事项，涉及股份支付事项内容列示如下：

编 号	时 间	简 述	持股方式	变动类型
2016年第一次股权激励	2016年1月	陈仕平等增加份额	间接持股	新增份额
2016年第二次股权激励	2016年7月	王振江等人增加份额	间接持股	新增份额
2016年第一次股权退出	2016年7月	郑献艳转让份额	间接持股	退出持股
2017年第一次股权激励	2017年7月	石倩等人增加份额	间接持股	新增份额
2017年第一次股权退出	2017年7月	方志转让份额	间接持股	退出持股
2017年第二次股权退出	2017年10月	张莹等人转让份额	间接持股	退出持股
2018年第一次股权激励	2018年4月	陈美荷、陶玉凤、赵芳方入股	直接持股	新增持股
2018年第二次股权激励	2018年4-5月	张盛等人增加份额	间接持股	新增份额
2018年第一次股权退出	2018年4月	陈仕平等转让份额	间接持股	退出持股

编 号	时 间	简 述	持股方式	变动类型
2018 年第三次股权激励	2018 年 9 月	朱春燕增加份额	间接持股	新增份额
2018 年第二次股权退出	2018 年 9 月	赵霞等人转让份额	间接持股	退出持股
2018 年第三次股权退出	2018 年 11 月	王振江转让份额	间接持股	退出持股
2019 年第一次股权激励	2019 年 2 月	戚程博、朱春燕增加份额	间接持股	新增份额
2019 年第一次股权退出	2019 年 2 月	白通转让份额	间接持股	退出持股
2019 年第二次股权退出	2019 年 4 月	邓伟、欧阳秋霜、万清平转让份额	间接持股	退出持股
2019 年第二次股权激励	2019 年 10 月	戚程博入股	直接持股	新增持股
2019 年第三次股权激励	2019 年 11 月	段才新等人增加份额	间接持股	新增份额
2019 年第三次股权退出	2019 年 12 月	陶玉凤、赵芳方退股	直接持股	退出持股
2019 年第四次股权退出	2019 年 12 月	赵芳方、阮班勇、陈启帆转让份额	间接持股	退出持股
2020 年第一次股权退出	2020 年 5 月-8 月	石倩、李耀华、刘艳转让份额	间接持股	退出持股

各次事项涉及的内容、条款、会计处理情况如下：

(1) 2016 年股权激励

1) 实施内容

2015 年 6 月，张建春、张建道分别出资 600 万、400 万设立员工持股平台九弘投资，九弘投资以 2.67 元/股的价格，增资认购珠城科技 430.00 万股股份，持有公司 9.56%股份。

① 2016 年第一次股权激励

2016 年 1 月 10 日，九弘投资作出合伙人决议，同意合伙人张建道将对应珠城科技 63 万股份转让给陈仕平等人。

② 2016 年第一次股权退出

郑献艳于 2016 年 8 月离职，将原持有九弘投资份额（对应珠城科技 2.5 万股）转让给实际控制人张建春，退出九弘投资。

③ 2016 年第二次股权激励

2016 年 7 月 31 日，九弘投资作出合伙人决议，同意合伙人张建道将九弘投资的财产份额（对应珠城科技 19.70 万股）转让给王振江等人。

2) 主要条款约定内容

① 转让价格约定

根据《股权转让协议书》，2016 年第一次股权激励对应珠城科技股份为 2.8 元/股，2016 年第二次股权激励对应珠城科技股份为 3.5 元/股。

经双方协商，2016 年第一次股权退出的退股价格为 2.8 元/股。

② 锁定期及释放期约定

根据《股权转让协议书》约定：“锁定期为二年，释放期为三年，在释放期内每年可转让三分之一；处在锁定期和释放期时，个人原因离职，有权按原价加银行利息（按年存款利率）转让给指定人或原股东。”

3) 会计处理及对损益影响

2016 年两次股权激励均按 5 元/股作为公允价值，对应当年每股收益的市盈率倍数为 9 倍。

① 新增股权激励

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条：“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。”

公司根据授予价格与公允价格之间的价差认定股份支付金额，在设定的锁定期和释放期内进行摊销。2016 年度股份支付确认具体公式如下：股份支付每年摊销金额=（股份支付总额/释放次数/2+股份支付总额/释放次数/3+（股份支付总额/释放次数/4）/年度月份数*本年度应摊销月份

2016 年，公司对陈仕平、王振江等人共计实施了 2 次股权激励。上述以权益结算的股份支付费用为 84.09 万元，其中分摊至 2018 年、2019 年的股份支付金额分别为 23.52 万元、9.14 万元。

② 股权退出

A、根据前期累计确认股份支付金额

根据《企业会计准则讲解 2010——股份支付》相关规定：“在等待期内的每个资产负债表日，企业应当根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息做出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。在可行权日，最终预计可行权权

益工具的数量应当与实际可行权工具的数量一致。根据上述权益工具的公允价值和预计可行权的权益工具数量，计算截至当期累计应确认的成本费用金额，再减去前期累计已确认金额，作为当期应确认的成本费用金额。”

2016 年度实施股权激励的被授予人员在等待期内离职的，根据《股权激励协议》约定，回购原授予股权。因实际并未能行权，在离职当年度累计应确认的成本费用金额和实际可行权权益工具数量为 0，同时根据准则规定减去前期累计已确认金额。

B、实际控制人回购股权确认股份支付

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及《股份支付准则应用案例》相关规定：普通合伙人受让有限合伙人股份后，不享有受让股份对应的投票权和股利分配等受益权，且其必须在约定的时间、以受让价格将受让股份再次分配给员工持股平台的合伙人，上述事实表明普通合伙人未从受让股份中获得收益，仅以代持身份暂时持有受让股份，该交易不符合股份支付的定义，不构成新的股份支付。

但 2016 年实际控制人回购股权时，不满足可在约定时间及受让价格将受让股份再次分配的预期，也未限制实际控制人享有回购的份额的投票权及收益权。因此公司对实际控制人受让员工退股对应的股份确认股份支付。

由于实际控制人受让了原授予的股权，根据受让价格与公允价格之间的差价确定股份支付金额，一次性进入当期损益。2016 年，公司因实际控制人受让股权确认股份支付 5.50 万元。

③ 对报告期内损益影响情况

上述股权激励及后期部分退出事项涉及以权益结算的股份支付费用为 89.59 万元，其中对报告期内损益的影响具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
股权激励摊销金额（A2016）			9.14	23.52
因期后退股而冲回金额（B2016）[注]			-25.21	-15.49
股权激励影响合计 （C2016=A2016+B2016）			-16.07	8.03

[注]以 2016 年激励对象陈仕平等人为例，陈仕平等入于 2016 年完成股权激

励，合计受让九弘投资对应珠城科技股份 11.3 万股；公司于 2016 年及 2017 年合计确认股份支付金额 15.49 万元，后陈仕平等人于 2018 年离职，并将所持有 11.3 万股股份转让给公司实际控制人；转让后公司于 2018 年当期冲回前期确认的股份支付金额 15.49 万元

同时就公司实际控制人受让陈仕平等人原持有股份，于退股当期确认股份支付，计入 2018 年当期损益，该部分金额详见 2018 年第一次股权退出事项，在 2018 年股份支付对报告期内损益影响情况列表中：实控人受让份额确认股份支付(C)列示

(2) 2017 年股权激励

1) 实施内容

① 2017 年第一次股权激励

2017 年 7 月 31 日，九弘投资作出合伙人决议，同意合伙人张建道通过转让九弘投资份额将对应珠城科技 33 万股份转让给石倩等 15 位自然人。

② 2017 年第一次股权退出

2017 年 7 月 31 日，九弘投资作出合伙人决议，同意离职员工方志将财产份额（对应珠城科技 4.20 万股）转让给实际控制人张建春。

③ 2017 年第二次股权退出

2017 年 10 月 31 日，九弘投资作出合伙人决议，同意离职员工张莹（对应珠城科技 7.00 万股）、于长辉（对应珠城科技 3.00 万股）、刘传勇（对应珠城科技 0.50 万股）分别将在九弘投资的财产份额转让给实际控制人张建春。

2) 主要条款约定内容

① 转让价格约定

根据《股权转让协议书》，2017 年第一次股权激励时，股权激励价格对应珠城科技股份的转让价格为 4.3 元/股。

综合考虑股权授予时间及授予价格，经双方协商，2017 年第一次以及第二次股权退出时，实控人受让所退股份的均价分别为 3.5 元/股及 2.87 元/股。

② 股权激励锁定期及释放期约定

根据《股权转让协议书》约定：“锁定期为二年，释放期为三年，在释放期内每年可转让三分之一；处在锁定期和释放期时，个人原因离职，有权按原价加

银行利息（按年存款利率）转让给指定人或原股东。”

3) 会计处理及对损益影响

2017 年股权激励按 9 元/股作为公允价值，对应当年每股收益的市盈率倍数约为 10 倍。

① 新增股权激励

公司根据授予价格与公允价格之间的价差认定股份支付金额，在设定的锁定期和释放期内进行摊销。2017 年度股份支付确认具体公式如下：股份支付每年摊销金额=（股份支付总额/释放次数/2+股份支付总额/释放次数/3+（股份支付总额/释放次数/4）/年度月份数*本年度应摊销月份

2017 年，公司对石倩等人共计实施了 1 次股权激励。上述以权益结算的股份支付费用为 77.55 万元，其中分摊至 2018 年、2019 年的股份支付金额分别为 31.40 万元、37.88 万元。

② 股权退出

2017 年，公司实际控制人受让了方志等人的股权。2017 年，公司当期冲回退股员工前期确认的股份支付金额 8.89 万元；同时实际控制人受让原授予的股权，根据受让价格与公允价格之间的差价确认股份支付金额，一次进入当期损益。2017 年，公司因实际控制人回购股权确认股份支付 87.45 万元。

③ 对报告期内损益影响情况

上述股权激励及后期部分退出事项涉及以权益结算的股份支付费用为 165.00 万元，其中对报告期内损益的影响具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
股权激励摊销金额（A2017）			37.88	31.40
因期后退股而冲回金额（B2017）			-4.81	-2.83
股权激励影响合计 （C2017=A2017+B2017）			33.07	28.57

(3) 2018 年股权激励

1) 实施内容

① 2018 年第一次股权激励

2018 年 4 月，公司员工陈美荷、陶玉凤、赵芳方 3 位自然人对公司直接增

资，其中陶玉凤以货币认缴新增注册资本 45 万元；赵芳方以货币认缴新增注册资本 20 万元；陈美荷以货币认缴新增注册资本 45 万元。

② 2018 年第二次股权激励

2018 年 4 月，九弘投资作出合伙人决议，同意合伙人张建春将九弘投资财产份额（对应珠城科技 52.50 万股）分别转让给张盛等人。

2018 年 5 月，九弘投资作出合伙人决议，同意合伙人张建道将九弘投资财产份额（对应珠城科技 5.90 万股）转让给陈启帆等人。

③ 2018 年第一次股权退出

2018 年 4 月，九弘投资作出合伙人决议，同意离职员工陈仕平等人将财产份额（对应珠城科技 6.50 万股）转让给张建道。

④ 2018 年第三次股权激励

2018 年 9 月，九弘投资作出合伙人决议，同意实控人将在企业的财产份额（对应珠城科技 5 万股）转让给朱春燕。

⑤ 2018 年第二次股权退出

2018 年 9 月，九弘投资作出合伙人决议，同意离职员工赵霞等人将财产份额（对应珠城科技 7.8 万股）转让给张建春、张建道。

⑥ 2018 年第三次股权退出

2018 年 11 月，九弘投资作出合伙人决议，同意离职员工王振江将财产份额（对应珠城科技 2.20 万股）转让给张建道。

2) 主要条款约定内容

① 转让价格约定

根据《员工股权激励协议书》，2018 年第一次股权激励陈美荷、陶玉凤、赵芳方增资珠城科技价格为 5.00 元/股；

根据《股权转让协议书》，2018 年第二次股权激励的价格为 5.50 元/股；2018 年第三次股权激励的价格为 6.00 元/股；

综合考虑员工入股价格及持股时间，经双方协商，2018 年第一次股权退出，实控人受让所退股份的均价 3.70 元/股；2018 年第二次股权退出，实控人受让所退股份的均价 5.22 元/股，2018 年第三次股权退出，实控人受让所退股份的均价 5.50 元/股。

② 股权激励锁定期及释放期约定

根据《员工股权激励协议书》《股权转让协议书》约定：“锁定期为二年，释放期为二年，在释放期内每年可转让二分之一；处在锁定期和释放期时，因个人原因离职的（包括从公司的子公司离职），有权按原价加银行利息（按年存款利率）转让给原股东或其指定第三方。”。

3) 会计处理及对损益影响

2018 年股权激励按 11 元/股作为公允价值，对应当年每股收益的市盈率倍数约为 10 倍。

① 新增股权激励

公司根据授予价格与公允价格之间的价差确认股份支付金额，在设定的锁定期和释放期内进行摊销。2018 年度股份支付确认具体公式如下：股份支付每年摊销金额=（股份支付总额/释放次数/2）+（股份支付总额/释放次数/3）/年度月份数*本年度应摊销月份

2018 年，公司对陈美荷、陶玉凤、赵芳方等人共计实施了 3 次股权激励。上述以权益结算的股份支付费用 565.61 万元，其中分摊至 2018 年、2019 年的股份支付金额分别为 271.58 万元、412.77 万元。

② 股权退出

2018 年，公司实际控制人受让了陈仕平等人的股权。2018 年，公司当期冲回退股员工前期确认的股份支付金额 18.32 万元（前述金额系“1、2016 年股权激励”及“2、2017 年股权激励”之“（3）会计处理及对损益影响”之“③对报告期内损益影响情况”之表格中 B2016 与 B2017 对应 2018 年金额之和，即-15.49 与-2.83 之和，下同）；同时实际控制人受让原授予的股权，根据受让价格与公允价格之间的差价确认股份支付金额，一次进入当期损益。2018 年，公司因实际控制人受让股权确认股份支付 91.63 万元。

③ 对报告期内损益影响情况

上述股权激励及后期部分退出事项涉及以权益结算的股份支付费用为 657.24 万元，其中对报告期内损益的影响具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-----	--------------	---------	---------	---------

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
股权激励摊销金额（A2018）			412.77	271.58
因期后退股而冲回金额（B2018）			-118.74	
实控人受让份额确认股份支付（C2018）				91.63
股权激励影响合计 （D2018=A2018+B2018+C2018）			294.03	363.21

（4）2019 年股权激励

1) 实施内容

① 2019 年第一次股权激励

2019 年 2 月，九弘投资作出合伙人决议，同意合伙人张建春将在九弘投资的部分财产份额（对应珠城科技 50 万股）分别转让给戚程博、朱春燕。

② 2019 年第一次股权退出

2019 年 2 月，九弘投资作出合伙人决议，同意离职员工白通将在九弘投资的财产份额（对应珠城科技 1 万股）转让给张建道。

③ 2019 年第二次股权退出

2019 年 4 月，九弘投资作出合伙人决议，同意离职员工邓伟、欧阳秋霜、万清平分别将在九弘投资的财产份额（对应珠城科技 7.50 万股）转让给张建道。

④ 2019 年第二次股权激励

2019 年 10 月，戚程博向公司直接增资 10 万股，增资价格为 7 元/股。

⑤ 2019 年第三次股权激励

2019 年 11 月，九弘投资作出合伙人决议，同意合伙人张建春转让九弘投资的部分财产份额（对应珠城科技 22.70 万股）分别转让给段才新、郑乐红、张华飞、陈金堂、陈文。

⑥ 2019 年第三次股权退出

2019 年 12 月，公司召开 2019 年第五次临时股东大会通过决议，同意将陶玉凤所持有公司的 45 万股以 231.23 万元转让给张建道；赵芳方将其持有公司的 20 万股以 102.77 万元转让给张建道，转让价格均为 5.14 元/股。此次转让后，陶玉凤、赵芳方不再直接持有珠城科技股份。

⑦ 2019 年第四次股权退出

2019 年 12 月，由于赵芳方、阮班勇、陈启帆因个人资金周转、个人离职等

原因，向实际控制人张建道转让其持有的九弘投资的财产份额（对应珠城科技 17.5 万股）。

⑧ 签订《〈股权转让协议书〉之补充协议》事项

公司 2016 年度、2017 年度期间签署的《员工股权激励协议书》约定：“锁定期为二年，释放期为三年，在释放期内每年可转让三分之一；处在锁定期和释放期时，个人原因离职，有权按原价加银行利息（按年存款利率）转让给指定人或原股东。”

2018 年度、2019 年 1-11 月期间签署的《员工股权激励协议书》约定：“锁定期为二年，释放期为二年，在释放期内每年可转让二分之一；处在锁定期和释放期时，因个人原因离职的（包括从公司的子公司离职），有权按原价加银行利息（按年存款利率）转让给原股东或其指定第三方。”

2018 年度、2019 年 1-11 月期间签署的《员工股权激励协议书》约定：“……如能顺利上市，以后按上市要求市场价卖出，过会通不过，公司愿意按年 15% 收益回收股权（含分红）；如继续持股公司将不再给予保底收益……”或“……如申报后顺利上市，以后按上市要求市场价卖出，如未成功上市，原股东或其授权的第三方一次性全部回购，每股回购股价按回购时上月末公司每股净资产计算……”。

以上约定涉及相关对赌条款，且回购条款约定不一。

此外，从历次增资和股权转让签署的《员工股权激励协议书》和《股权转让协议》来看，约定了锁定期、释放期和离职回购条款，且锁定期和释放期期限约定并不统一。

为明晰相关股权安排，经有关各方友好协商，于 2019 年 12 月签订《〈股权转让协议书〉之补充协议》，各方确认原协议自补充协议生效之日起终止并丧失效力，终止后，公司不存在对赌协议或其他特殊安排。

2) 主要条款约定内容

① 转让价格约定

2019 年第一次股权激励，戚程博等人实施股权激励的价格为 6.00 元/股；

2019 年第二次股权激励，戚程博直接增资珠城科技的价格为 7.00 元/股；

根据《股权转让协议书》，2019 年第三次股权激励对段才新等 5 人实施的

股权激励价格为 7.00 元/股；

综合考虑股权授予时间及授予价格，经双方协商，实际控制人在 2019 年第一次股权退出、2019 年第二次股权退出、2019 年第三次股权退出及 2019 年第四次股权退出中回购股权的均价分别为 4.42 元/股、5.89 元/股、5.14 元/股及 4.59 元/股。

② 股权激励锁定期及释放期约定

除 2019 年 10 月戚程博直接增资参与公司股权激励的，未约定锁定期、释放期以及离职回购条款外，其余 2019 年度股权激励签署的《员工股权激励协议书》和《股权转让协议书》约定：根据《员工股权激励协议书》《股权转让协议书》约定：“标的股权锁定期 2 年，释放期 2 年，释放期内每年可转让 1/2。处在锁定期和释放期时，个人原因离职，有权按原价加银行利息（按年存款利率）转让给指定人或原股东。”。

③ 《〈股权转让协议书〉之补充协议》约定

《〈股权转让协议书〉之补充协议》约定内容主要包括：“……各方同意，原协议项下包括锁定期（含释放期）、股份回购等全部条款自本协议生效之日起终止并丧失效力，各方同意放弃根据原协议提出主张的任何权利，各方对此无任何异议、争议或纠纷。……”

3) 会计处理及对损益影响

2019 年计算股权激励时，参照外部投资人入股价 14.00 元/股计算公司公允价值，对应当年每股收益的市盈率倍数约为 11 倍。

① 新增股权激励

2019 年，公司对戚程博、段才新等人共计实施了 3 次股权激励。上述以权益结算的股份支付费用 628.96 万元，其中 2019 年度分摊确认股份支付金额为 628.96 万元。

② 股权退出

2019 年，公司实际控制人分别受让了陶玉凤、赵芳方、白通等人的股权。2019 年，公司冲回当期退股员工前期确认的股份支付金额 148.76 万元（前述金额系“1、2016 年股权激励”、“2、2017 年股权激励”及“3、2018 年股权激励”之“（3）会计处理及对损益影响”之“③对报告期内损益影响情况”之表格中

B2016、B2017 及 B2018 对应 2019 年金额之和)；同时实际控制人受让原授予的股权，根据受让价格与公允价格之间的差价认定股份支付金额，一次进入当期损益。2019 年，公司因实际控制人回购股权确认股份支付 811.01 万元。

③ 《〈股权转让协议书〉之补充协议》签订后，相应股份支付加速行权

《〈股权转让协议书〉之补充协议》签订后，原锁定期、释放期和离职回购条款失效。按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》及《企业会计准则讲解 2010——股份支付》相关规定：如果企业在等待期内取消了所授予的权益工具或结算了所授予的权益工具（因未满足可行权条件而被取消的除外），企业应当将取消或结算作为加速可行权处理，将原本应在剩余等待期内确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。

2019 年，公司因加速行权影响损益金额 620.34 万元，一次性计入发生当期管理费用。

④ 对报告期内损益影响情况

上述股权激励及补充协议事项涉及以权益结算的股份支付费用为 1,439.97 万元，其中对报告期内损益的影响具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
股权激励摊销金额（A2019）			628.96	
实控人受让份额确认股份支付（B2019）			811.01	
股权激励影响合计（C2019=A2019+B2019）			1,439.97	

(5) 2020 年股权激励

1) 实施内容

2020 年第一次股权退出

2020 年 5 月及 2020 年 8 月，公司实际控制人之张建道分别受让离职员工石倩等 3 人所持有九弘投资份额（对应珠城科技 13.50 万股）。

2) 主要条款约定内容

转让价格约定

经过协商，2020 年第一次股权退出，实控人受让所退股份的均价为 7.00 元/股。

3) 会计处理及对损益影响

2020 年计算股权激励时，参照外部投资人厚普瑞恒入股价 19.00 元/股计算公司公允价值，对应当年每股收益的市盈率倍数约为 9 倍。

股权退出

2020 年，公司实际控制人分别受让了石倩等 3 人的股权。由于 2019 年公司解除了锁定期及释放期约定，对权益工具实行了加速行权，公司视同其已经完成了行权，因此本次退股无需冲回以前年度确认的股份支付金额。

实际控制人受让原授予的股权，根据受让价格与公允价格之间的差价认定股份支付金额，一次进入当期损益。2020 年，公司因实际控制人回购股权确认股份支付 162.00 万元。

上述以权益结算的股份支付费用为 162.00 万元，其中对报告期内的影响具体如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实控人受让份额确认股份支付 (B2019)		162.00		

(6) 股权支付事项对报告期内损益的影响汇总

因上述事项，在报告期内确认的股份支付金额如下：

单位：万元

编 号	事项简述	2020 年度	2019 年度	2018 年度
2016 年第一次股权激励	陈仕平等增加份额		-19.76	4.86
2016 年第二次股权激励	王振江等人增加份额		3.69	3.17
2016 年第一次股权退出	郑献艳转让份额			
2017 年第一次股权激励	石倩等人增加份额		33.07	28.57
2017 年第一次股权退出	方志转让份额			
2017 年第二次股权退出	张莹、于长辉、刘传勇转让份额			
2018 年第一次股权激励	陈美荷、陶玉凤、赵芳方入股		86.67	183.33
2018 年第二次股权激励	张盛等人增加份额		185.83	84.77
2018 年第一次股权退出	陈仕平、费能耀转让份额			34.46
2018 年第三次股权激励	朱春燕增加份额		21.54	3.47

编 号	事项简述	2020 年度	2019 年度	2018 年度
2018 年第二次股权退出	赵霞等人转让份额			45.07
2018 年第三次股权退出	王振江转让份额			12.10
2019 年第一次股权激励	戚程博、朱春燕增加份额		400.01	
2019 年第一次股权退出	白通转让份额		9.58	
2019 年第二次股权退出	邓伟、欧阳秋霜、万清平转让份额		60.84	
2019 年第二次股权激励	戚程博入股		70.00	
2019 年第三次股权激励	段才新等人增加份额		158.96	
2019 年第三次股权退出	陶玉凤、赵芳方退股		575.99	
2019 年第四次股权退出	赵芳方、阮班勇、陈启帆转让份额		164.60	
2020 年第一次股权退出	石倩、李耀华、刘艳转让份额	162.00		
合 计		399.81	162.00	1,751.00

2. 报告期内，陶玉凤等人未通过九弘投资参与公司股权激励的原因

报告期内，陶玉凤、赵芳方、陈美荷和戚程博参与股权激励情况如下：

项 目	向公司直接增资				通过持股平台九弘投资从实控人处间接受让公司股份			
	授予日[注]	直接持有股份数（万股）	出资总额（万元）	增资单价（元/股）	股权转让时间[注]	间接持有股份数（万股）	受让总额（万元）	受让单价（元/股）
陶玉凤	2018.4.25	45.00	225.00	5.00				
陈美荷	2018.4.25	45.00	225.00	5.00	2018.4.30	4.00	22.00	5.50
赵芳方	2018.4.25	20.00	100.00	5.00	2018.5.30	1.50	8.25	5.50
戚程博	2019.10.31	10.00	70.00	7.00	2019.2.28	45.00	270.00	6.00

[注] 公司股东大会决议日期或或持股平台合伙人会议决议日期

由上表可知，陈美荷、赵芳方和戚程博向公司直接增资同时通过乐清九弘投资管理中心（有限合伙）从实控人处间接受让公司股份，以 2 种方式相结合的形式参与公司股权激励。陶玉凤未通过九弘投资参与公司股权激励，系经公司与其友好协商，将持有的合肥建成 20.00%股权置换至公司层面直接持股所致。具体情况如下：

经与陶玉凤友好协商，公司决定受让陶玉凤持有的控股子公司合肥建成 20.00%股权，并于 2018 年 4 月 15 日签署《股权转让协议》，约定陶玉凤将持有合肥建成 20.00%股权以 173.60 万元转让给公司。2018 年 5 月 21 日，合肥建成

作出股东会决议，同意陶玉凤将持有合肥建成 20.00%的股权转让给公司，转让后陶玉凤不再是合肥建成股东。2018 年 6 月 1 日，合肥建成就上述股权转让办理完成工商变更登记手续。本次股权转让后，合肥建成成为公司全资子公司。

根据 2018 年 4 月 25 日公司 2018 年第一次临时股东大会决议，自然人陶玉凤、陈美荷、赵芳方以 5.00 元/股的价格向公司增资 550.00 万元，其中 110.00 万元记入股本，440.00 万元记入资本公积。

因此，陶玉凤仅通过向公司增资方式参与股权激励，未通过九弘投资参与公司股权激励，具有合理性。

3. 公允价值确定依据

由于公司未上市前其权益工具没有公开市场价格，根据中国证监会发行监管部《首发业务若干问题解答》（（2020 年 6 月修订））问题 26，股份支付确定公允价值时，考虑：“行业特点、同行业并购重组市盈率水平；股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价”。

陶玉凤等人参与股权激励公允价值与同期九弘投资新进人员股权激励公允价值相近，不存在显著差异，具体详见本说明问题十（一）1 之回复。

4. 股份支付的计算过程

上述股权激励行为均属于为换取职工服务的同时约定锁定期和释放期的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，公司以授予日权益工具的公允价值与公司员工支付的股权转让款之间的差额作为股份支付的金额，在设定锁定期和释放期内进行摊销，将当期取得的服务计入相关成本或费用，相应调整资本公积。解除相关锁定期和释放期约定的，则于解除日作为加速行权处理，立即确认原本在剩余等待期内确认的金额。

陶玉凤等人参与股权激励涉及的股份支付计算过程具体详见本说明问题十（一）1 之回复。

综上所述，陶玉凤向公司增资实际上系公司与其友好协商后，将持有的合肥建成 20.00%股权置换至公司层面直接持股，因此未通过九弘投资参与公司股权激励；陈美荷、赵芳方、戚程博向公司直接增资同时通过乐清九弘投资管理中心

（有限合伙）从实控人处间接受让公司股份，以 2 种方式相结合的形式参与公司股权激励；以上增资和股权转让事项均具有合理性。上述人员参与股权激励公允价值与同期九弘投资新进人员股权激励公允价值相同，确认的股份支付金额符合《企业会计准则》的规定。

（二）说明原协议项下相关锁定期、释放期的安排，2019 年 12 月解除相关条款的原因，《〈股权转让协议书〉之补充协议》签订前后股份支付确认金额差异以及对发行人归属于母公司净利润、扣非后归属于母公司净利润的影响

1. 原协议项下相关锁定期、释放期的安排

公司 2016 年度、2017 年度期间签署的《股权转让协议书》约定：“锁定期为二年，释放期为三年，在释放期内每年可转让三分之一；处在锁定期和释放期时，个人原因离职，有权按原价加银行利息（按年存款利率）转让给指定人或原股东。”

2018 年度、2019 年 1-11 月期间签署的《股权转让协议书》和《员工股权激励协议书》约定：“锁定期为二年，释放期为二年，在释放期内每年可转让二分之一；处在锁定期和释放期时，因个人原因离职的（包括从公司的子公司离职），有权按原价加银行利息（按年存款利率）转让给原股东或其指定第三方。”

2. 2019 年 12 月解除相关条款的原因

2018 年度、2019 年 1-11 月期间签署的《员工股权激励协议书》约定：“……如能顺利上市，以后按上市要求市场价卖出，过会通不过，公司愿意按年 15%收益回收股权（含分红）；如继续持股公司将不再给予保底收益……”或“……如申报后顺利上市，以后按上市要求市场价卖出，如未成功上市，原股东或其授权的第三方一次性全部回购，每股回购股价按回购时上月末公司每股净资产计算……”。以上约定涉及相关对赌条款，且回购条款约定不一。

此外，从历次增资和股权转让签署的《员工股权激励协议书》来看，约定了锁定期、释放期和离职回购条款，且锁定期和释放期期限约定并不统一。

为明晰相关股权安排，经有关各方友好协商，于 2019 年 12 月签订《〈股权转让协议书〉之补充协议》，各方确认原协议自补充协议生效之日起终止并丧失效力，终止后，公司不存在对赌协议或其他特殊安排。

3. 《〈股权转让协议书〉之补充协议》签订前后股份支付确认金额差异以及对

公司归属于母公司净利润、扣非后归属于母公司净利润的影响

《〈股权转让协议书〉之补充协议》签订后，原锁定期、释放期和离职回购条款失效。按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》及《企业会计准则讲解 2010——股份支付》相关规定：如果企业在等待期内取消了所授予的权益工具或结算了所授予的权益工具（因未满足可行权条件而被取消的除外），企业应当将取消或结算作为加速可行权处理，将原本应在剩余等待期内确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。

因此《〈股权转让协议书〉之补充协议》签订后，公司一次性摊销了原本在剩余等待期内确认的金额，具体差异及影响情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
解除后应摊销股份支付①		162.00	1,751.00	399.81
解除前应摊销股份支付②	115.56	505.27	1,130.66	399.81
解除前后股份支付差异③=①-②	-115.56	-343.27	620.34	
对净利润影响	115.56	343.27	-620.34	
对归属于母公司净利润的影响④[注]	115.33	342.76	-620.51	
归属于母公司净利润⑤	7,631.91	10,336.59	6,171.66	5,312.30
占比⑥=④/⑤	1.51%	3.32%	-10.05%	/
对扣非后归属于母公司净利润的影响⑦[注]	115.33	342.76	-620.51	
扣非后归属于母公司净利润⑧	7,474.52	9,993.35	6,725.70	5,256.69
占比⑨=⑦/⑧	1.54%	3.43%	-9.23%	/

[注]：正数表示增加，负数表示减少；原加速行权部分股份支付金额不视为非经常性损益，因此解除相关条款对归母净利润的影响扣非前后无差别

由上表可知，《〈股权转让协议书〉之补充协议》签订后，因加速行权减少了 2019 年度净利润和扣非后归属于母公司净利润，增加了 2020 年度和 2021 年 1-6 月净利润和扣非后归属于母公司净利润，但对当年度净利润和扣非后归属于母公司净利润影响较小。

（三）说明股权激励方案中约定陶玉凤、赵方芳的服务年限、锁定期安排以及退出条件等，《员工股权激励协议书》的签署时间，是否存在股权代持

1. 报告期内，陶玉凤、赵芳方股权激励方案相关条款

报告期内，陶玉凤、赵芳方股权激励方案签署时间，约定的锁定期、释放期安排以及退出条件详见本说明问题十(一)1之回复，归纳如下：

股 东	签署时间	锁定期	释放期	退出条款
陶玉凤	2018年4月	2年	2年	处在锁定期和释放期时，个人原因离职，有权按原价加银行利息（按年存款利率）转让给指定人或原股东；如能顺利上市，以后按上市要求市场价卖出，过会通不过，公司愿意按年15%收益回收股权（含分红）；如继续持股公司将不再给予保底收益
赵芳方	2018年4月和 2018年5月	2年	2年	

2. 陶玉凤、赵芳方已离职并转让股权，结清股权转让款，不存在股权代持情况

陶玉凤、赵芳方离职及股权转让相关事宜详见本说明问题十(一)1之回复，相关转让价格与原出资价格对比情况如下：

单位：万元

股 东	出资时间	转让时间	原出资价格	转让价格	转让溢价	溢价率	年化收益率[注]
陶玉凤	2018年4月	2019年12月	225.00	231.23	6.23	2.77%	1.66%
赵芳方	2016年1月	2019年12月	28.00	38.39	2.14	5.90%	1.71%
	2018年5月		8.25				1.66%
	2018年4月		100.00	102.77	2.77	2.77%	1.66%

[注]因赵芳方持股平台转让部分股权，出资时间跨度较大，分别为2016年1月和2018年5月，在计算年化收益率时，假设出资时间为2018年5月的转让溢价年化收益率与2018年4月相同，倒算2016年1月的转让溢价年化收益率；在计算年化收益率时，统一按整月测算，可能与实际资金占用天数存在差异

由上表可知，陶玉凤和赵芳方股权转让溢价的年化收益率约在1.66%-1.71%，接近银行1年期存款利率1.75%，符合协议约定的回购价格。陶玉凤和赵芳方相关股权转让款已结清，转让后不再持有公司股份，不存在股权代持情形或其他利益安排。

(四) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 访谈实际控制人、总经理等，了解股权激励实施的背景和实施范围、价格及其确定方法；

(2) 查阅公司和九弘投资的工商档案、公司及九弘投资历次股权变动相关的协议、凭证等文件；

(3) 获取陶玉凤等人的增资协议、股权转让协议和持股平台合伙协议，检查协议的关键条款，关注锁定期、释放期、离职回购和对赌条款等特殊约定；

(4) 对陶玉凤等人进行访谈，确认相关增资及股权转让事项以及股权激励相关条款；

(5) 获取并查阅公司九弘投资历次入股的新股东及出资人信息，并与公司的员工花名册进行核对，核查股权变动是否涉及股份支付，并复核股份支付的计算过程。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 陶玉凤向公司增资系将持有的合肥建成 20.00%股权置换至公司层面直接持股，因此未通过九弘投资参与公司股权激励；陈美荷、赵芳方、戚程博向公司直接增资同时通过乐清九弘投资管理中心（有限合伙）从实控人处间接受让公司股份，以 2 种方式相结合的形式参与公司股权激励；以上增资和股权转让事项均具有合理性；上述人员参与股权激励公允价值与同期九弘投资新进人员股权激励公允价值相同；

(2) 2019 年 12 月解除相关条款的原因，主要系为明晰股权，解除相关对赌条款和回购协议；《〈股权转让协议书〉之补充协议》签订前后股份支付确认金额差异较小，对公司归属于母公司净利润、扣非后归属于母公司净利润的影响较小；

(3) 陶玉凤、赵芳方已离职并转让股权，结清股权转让款，不存在股权代持情况。

十一. 关于净利润快速增长以及经营活动现金流量。申报文件显示：（1）报告期各期，发行人营业收入分别为 52,112.13 万元、62,705.63 万元、70,909.66 万元，2019 年和 2020 年分别增长 20.33%、13.08%，扣除非经常性损益后归属

于母公司股东的净利润分别为 5,256.69 万元、6,725.70 万元、9,993.35 万元，2019 年和 2020 年分别增长 27.95%、48.58%，2020 年净利润增速远远超过营业收入增速。（2）报告期各期，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额分别为 2,796.07 万元、2,529.18 万元、5,922.05 万元，2020 年差异加大。请发行人：（1）分析并说明 2020 年净利润增速远远超过营业收入的原因。（2）分析并说明 2020 年经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异较大的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 13）

（一）分析并说明 2020 年净利润增速远远超过营业收入的原因

2020 年度，公司利润表主要项目具体变动情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	增 速	2019 年度
营业收入	70,909.66	13.08%	62,705.63
毛利率	30.12%	增加 1.16 个百分点	28.96%
营业毛利	21,359.04	17.61%	18,160.90
营业利润	12,560.53	55.60%	8,072.13
利润总额	12,521.72	55.16%	8,069.96
净利润	10,758.98	65.26%	6,510.48
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	9,993.35	48.58%	6,725.70

由上表可知，2020 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增速高于营业收入的增幅，主要原因系股份支付和综合毛利率提升的影响，具体分析如下：

1. 股份支付影响

2019 年度和 2020 年度，公司股份支付金额分别为 17,509,974.20 元和 1,620,000.00 元，由于股份支付属于偶发性事项，拟剔除该事项影响分析扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润与营业收入的增速，具体分析如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	增 速	2019 年度
营业收入	70,909.66	13.08%	62,705.63

项 目	2020 年度	增 速	2019 年度
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润①	9,993.35	48.58%	6,725.70
股份支付②	162.00	-90.75%	1,751.00
其中：计入非经常性损益的股份支付金额③	162.00	-80.02%	811.01
剔除股份支付影响后扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润④=①+②-③	9,993.35	30.36%	7,665.69

由上表可知，剔除股份支付影响后，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增速，2020 年度下降为 30.36%。

2. 综合毛利率的提升

根据新收入准则及财政部《收入准则应用案例——运输服务》，公司 2020 年度将控制权转移前发生的运杂费 7,184,014.86 元作为合同履约成本，计入营业成本。

为便于增强数据的可比性，本说明仍将运杂费作为销售费用。首先，测算还原后毛利率；其次，假设在当年营业收入保持账面数不变的情况下，营业收入乘上毛利率增长点将全部转化为营业毛利；最后，比较综合毛利率的波动对扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的影响。具体分析如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	增 速	2019 年度
营业收入	70,909.66	13.08%	62,705.63
毛利率	30.12%	增加 1.16 个百分点	28.96%
运杂费还原后毛利率	31.13%	增加 2.17 个百分点	28.96%
因毛利率增长导致营业毛利增长⑤[注 1]	1,542.00	/	965.67
因毛利率增长导致净利润增长⑥[注 2]	1,156.50	/	724.25
剔除股份支付影响后扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润④	9,993.35	30.36%	7,665.69
剔除股份支付和综合毛利率增长影响后扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润⑦=④-⑥	8,836.85	27.31%	6,941.44

[注 1] 因毛利率增长导致营业毛利增长⑤=（当期运杂费还原后毛利率-上期运杂费还原后毛利率）*当期营业收入

[注 2]假设企业所得税率为 25%，因毛利率增长导致净利润增长⑥=⑤
*(1-25%)

从上表可知，剔除股份支付和综合毛利率增长影响后，2020 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增速下降至 27.31%，仍略高于营业收入增长率，主要系：一方面随着收入规模的上升，部分固定成本被摊薄；另一方面，2020 年度受新冠肺炎疫情影响，各地政府为提振经济，出台了各项扶持政策，比如对工业用电的政策性减免优惠、社保费用减免等，公司也减少了销售人员差旅、商务活动及参展活动；同时，公司为应对疫情对公司生产经营的冲击，不断调整、优化组织结构，在满足业务发展的前提下，不断提高管理效率，使得净利润率有所上升。

3. 同行业可比公司情况

比较同行业可比公司 2020 年度营业收入与扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增速情况如下：

单位：万元

项 目	营业收入	增 速	扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	增 速
胜蓝股份	91,484.28	26.29%	9,685.87	28.29%
合兴股份	120,216.09	2.10%	17,249.93	54.68%
电连技术	259,248.15	19.98%	23,058.88	73.44%
徕木股份	52,945.03	13.86%	4,062.87	11.66%
平均值	130,973.39	15.56%	13,514.39	42.02%
公 司	70,909.66	13.08%	9,993.35	48.58%

由上表可见，2020 年度，公司营业收入与扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增速与同行业可比公司平均水平相当，符合行业惯例，具有合理性。

综上所述，2020 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增速高于营业收入的增幅，主要原因系股份支付和综合毛利率提升的影响，同时叠加收入规模上升，固定成本被摊薄以及公司不断调整、优化组织结构，不断提高管理效率，增效显著。此外，与同行业可比公司平均水平相当，符合行业惯例，具

有合理性。

(二) 分析并说明 2020 年经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异较大的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异

1. 2020 年经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异较大原因

(1) 2020 年度，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额调节关系情况如下：

单位：万元	
项 目	2020 年度
净利润	10,758.98
加：资产减值准备	1,282.08
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,517.15
无形资产摊销	80.83
长期待摊费用摊销	20.75
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“－”号填列)	-39.13
固定资产报废损失(收益以“－”号填列)	41.22
公允价值变动损失(收益以“－”号填列)	
财务费用(收益以“－”号填列)	196.33
投资损失(收益以“－”号填列)	146.06
递延所得税资产减少(增加以“－”号填列)	-65.11
递延所得税负债增加(减少以“－”号填列)	19.89
存货的减少(增加以“－”号填列)	-5,016.45
经营性应收项目的减少(增加以“－”号填列)	-6,975.70
经营性应付项目的增加(减少以“－”号填列)	2,708.02
其 他	162.00
经营活动产生的现金流量净额	4,836.93

2020 年度，公司经营活动产生的现金流量净额低于净利润，主要系：一方面，2020 年度公司收入增长，应收账款余额及存货余额随之增加；另一方面，公司使用票据背书方式支付设备款，同时减少了经营活动现金流入金额以及投资活动现金流出金额，对经营活动产生的现金流量净额产生一定影响。具体情况如

下:

单位: 万元

项 目	2020 年度
净利润	10,758.98
经营活动产生的现金流量净额	4,836.93
差 异	5,922.05
主要原因: 应收账款余额增加	5,050.52
存货余额增加	3,809.27
票据支付购买固定资产	1,456.63
主要原因小计[注]	9,590.90

[注] 主要原因小计=剔除美易单、金单后应收账款余额增加+存货余额增加+票据支付购买固定资产

1) 应收账款余额增加

2020 年度, 公司应收账款增加, 主要系受到收入规模增长的影响, 具体情况如下:

单位: 万元

项 目	2020. 12. 31/2020 年度
应收账款余额 A	22,267.00
其中: 美易单、金单余额 B	2,917.49
剔除美易单、金单后应收账款余额 (C=A-B)	19,349.51
应收账款余额增加 (D=期末 A-期初 A)	5,050.52
应收账款余额增幅 (E=D/期初 A)	29.34%
剔除美易单、金单后应收账款余额增加 (F=期末 C-期初 C)	4,325.01
剔除美易单、金单后应收账款余额增幅 (G=F/期初 C)	28.79%
营业收入金额	70,909.66
营业收入增幅	13.08%

2020 年末, 公司应收账款余额增幅较营业收入增幅高, 主要系受到下游行业影响, 公司四季度收入较上年同期增长 46.59%, 结合四季度收入增幅的影响以及公司应收账款周转率, 公司应收账款变动合理。此外, 美的集团从 2019 年

下半年开始启用美易单结算，使得公司应收账款周转率有所下降，导致经营性应收款项的进一步增大，考虑美易单等前后影响的应收账款周转率变化分析详见本说明问题七(二)1之回复。

2) 存货余额增加

报告期内，随着公司经营规模扩大，存货净额逐年增加，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020. 12. 31/2020 年度
存货余额	15,653.00
存货余额增加金额	3,809.27
存货余额增幅	32.16%
营业成本金额	49,550.62
营业成本增幅	11.24%

2020年末，公司存货余额增幅较大，主要系：① 根据对铜材未来单价波动上涨的预判，公司在期末增加了铜材储备；② 基于对冬季疫情反复的不确定性，为避免各地疫情防控政策可能造成交通运输不便，公司提前储备了适量原材料；③ 2020年四季度公司订单量大幅增加，根据产品的生产计划和交期，库存商品和发出商品金额相应增加，同时公司提前制定原材料采购计划，相应提高了原材料的储备。

3) 票据支付购买固定资产

报告期内，公司使用票据背书支付货款及设备款。当公司使用票据背书支付货款时，经营活动现金流入金额与经营活动现金流出金额同时减少，经营活动产生的现金流量净额不受影响；当公司使用票据背书支付设备款时，经营活动现金流入金额与投资活动现金流出金额同时减少，导致经营活动产生的现金流量净额随之下降。

2020年度，公司使用票据背书支付设备款金额为1,456.63万元，是造成公司经营活动产生的现金流量净额少于净利润的主要原因之一。

综上所述，2020年度经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，主要原因系随着收入增长，应收账款余额及存货余额随之增加以及公司使用票据背书方式支付设备款，从而减少了经营活动现金流入金额。

2. 同行业可比公司情况

检查同行业可比公司 2020 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额调节关系情况，并与公司比较如下：

单位：万元

项 目	胜蓝股份	合兴股份	电连技术	徕木股份	平均值	珠城科技
净利润	10,237.09	18,977.66	27,403.65	4,288.31	15,226.68	10,758.98
加：资产减值准备	1,661.03	1,261.71	1,512.51	418.41	1,213.42	1,282.08
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,170.52	8,627.15	8,724.34	12,425.70	7,986.92	1,517.15
无形资产摊销	50.82	382.51	385.39	156.75	243.87	80.83
长期待摊费用摊销	179.82	1,669.90	796.34	401.04	761.78	20.75
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“－”号填列)	-8.07	-1.02	29.28	-52.57	-8.10	-39.13
固定资产报废损失(收益以“－”号填列)	214.02	74.23	326.51	22.73	159.37	41.22
公允价值变动损失(收益以“－”号填列)						
财务费用(收益以“－”号填列)	569.12	645.79	1,281.68	2,290.48	1,196.76	196.33
投资损失(收益以“－”号填列)	-131.90	-93.71	-2,877.31	-14.64	-779.39	146.06
递延所得税资产减少(增加以“－”号填列)	-222.36	408.39	-6.37	-54.08	31.39	-65.11
递延所得税负债增加(减少以“－”号填列)		198.22	-9.34		47.22	19.89
存货的减少(增加以“－”号填列)	-4,845.64	-4,313.15	-11,464.18	-8,080.43	-7,175.85	-5,016.45
经营性应收项目的减少(增加以“－”号填列)	-18,134.27	-7,578.65	-15,917.85	-4,770.08	-11,600.21	-6,975.70
经营性应付项目的增加(减少以“－”号填列)	15,606.10	4,946.68	33,871.55	5,746.07	15,042.60	2,708.02
其 他				-1,409.99	-352.50	162.00
经营活动产生的现金流量净额	7,346.27	25,205.72	44,056.19	11,367.69	21,993.97	4,836.93
净利润与经营活动产生的现金流量净额的差额	2,890.82	-6,228.05	-16,652.54	-7,079.38	-6,767.29	5,922.05
应付账款周转率[注 1]	2.24	5.52	3.91	2.95	3.65	4.25
应付账款平均周转天数(天)[注 2]	162.66	66.18	93.32	123.83	111.50	85.90

[注 1]：应付账款周转率=营业成本*2/(期初应付账款余额+期末应付账款余

额)

[注 2]: 应付账款周转天数=365/应付账款周转率

由上表可知,公司与同行业可比公司中胜蓝股份情况较为接近,净利润与经营活动产生的现金流量净额的差额为正差;另外,存货、经营性应收项目和经营性应付项目均与同行业可比公司呈现同方向变动,即存货、经营性应收项目和经营性应付项目均有较大增加,趋势一致。同行业可比公司经营性应付项目的增加接近或远超过存货的增加,应付账款平均周转天数远超公司指标,主要系受供应商结构影响。公司的原材料中约有 35.00%左右为铜材供应商(因细分领域和产品结构不同,同行业可比公司铜材需求较低,经查询,同行业可比公司招股书和年度报告,该比例约为 10.00%-20.00%),这类供应商一般规模较大,对客户的议价能力较强,相应结算周期较短,比如楚江科技、兴业盛泰、鑫科铜业、上海五星铜业股份有限公司和宁波金田铜业(集团)股份有限公司等结算周期均为开票后 15 天,因此虽存货余额有较大增加,但对经营性应付项目的增加影响较小。

(三) 核查程序及结论

1. 核查程序

(1) 访谈公司总经理、财务负责人、销售负责人,了解 2020 年度收入增长和毛利率上升的原因,询问受新冠肺炎疫情影响,各地政府给予的各项扶持政策及公司经营变化,并分析利润表主要科目变动原因;

(2) 检查公司股权激励相关文件,量化分析报告期内股份支付金额对公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的影响;

(3) 比较同行业可比公司 2020 年度营业收入与扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增速情况;

(4) 对 2020 年度现金流量表补充资料项目与资产负债表、利润表中相关项目的勾稽关系进行了检查和复核,并分析主要项目变动合理性,并量化分析引起 2020 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异较大的原因;

(5) 检查同行业可比公司 2020 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额调节关系情况和应付账款周转天数,并与公司比较。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 2020 年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增速高于营业收入的增幅，主要原因系股份支付和综合毛利率提升的影响，同时叠加收入规模上升，固定成本被摊薄以及公司不断调整、优化组织结构，不断提高管理效率，增效显著，符合行业惯例，具有合理性；

(2) 2020 年度经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大，主要原因系随着收入增长，应收账款余额及存货余额随之增加以及公司使用票据背书方式支付设备款，从而减少了经营活动现金流入金额；与同行业可比公司情况趋势一致。

十二. 关于外销收入。申报文件显示，报告期各期，发行人外销收入金额分别为 1,415.45 万元、2,035.27 万元、2,771.03 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.73%、3.28%、3.95%。请发行人：（1）说明外销销售金额与海关出口数据、出口退税金额的匹配性，外销销售涉及的主要客户、销售金额、与相关客户交易是否稳定。（2）说明境内外销售的毛利率及是否存在较大的差异。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 14）

（一）说明外销销售金额与海关出口数据、出口退税金额的匹配性，外销销售涉及的主要客户、销售金额、与相关客户交易是否稳定

1. 外销销售金额与海关报关出口金额

公司外销销售金额与海关报关出口金额比较情况如下表所示：

单位：万美元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
海关出口金额(A) [注]	387.72	414.59	276.47	212.94
账面外销收入金额(B)	384.70	400.42	294.60	212.58
差异金额(C=A-B)	3.02	14.17	-18.13	0.35
差异率(D=C/B)	0.79%	3.54%	-6.15%	0.16%

[注]海关出口金额来自温州海关函证统计数据

由上表对比可知，公司外销销售金额与海关出口数据具有匹配性，报告期内公司外销收入与海关报关出口金额的整体差异较小，其中，2019 年度和 2020 年度差异金额略微偏大，主要原因系公司账面外销收入确认时点与海关结关日期差异所致。

2. 外销销售金额与出口退税金额

公司外销销售金额与增值税出口退税申报的出口金额的比较情况如下表所示：

单位：万美元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
出口退税申报的出口金额 (A)	368.93	417.28	296.01	214.17
账面外销收入 (B)	384.70	400.42	294.60	212.58
差异 (C=A-B)	-15.77	16.86	1.41	1.59
差异率 (D=C/B)	-4.10%	4.21%	0.48%	0.75%

由上表可知，公司账面外销收入与出口退税申报的出口金额具有匹配性。由于出口退税需要在收齐出口货物退（免）税所需的有关单证后才能进行申报，因此出口退税申报的出口金额统计存在滞后性，出口退税申报金额与外销收入差异较小，主要系外贸企业出口退税出口明细申报表中列示的出口日期与公司账面外销收入确认时点存在时间性差异。

3. 外销收入涉及的主要客户和销售金额

报告期内，外销收入涉及的主要客户及销售金额情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
TOSHIBA CONSUMER PRODUCTS (THAILAND) CO., LTD.	675.59	735.05	13.08	
PT.HO WAH GENTING	364.36	355.28	165.08	138.04
I-Sheng Brasil Industriae Comerciode Componentes Eletronicos Ltda	284.12	339.57	484.01	436.61
TRUST ELECTRONICS LLC	273.20	287.68	361.19	191.60
ODIN TECHNOLOGY LIMITED	89.68	59.09	109.34	
ELITE ELECTRONICS	42.47	124.27	55.88	37.23
MKM TECHNOLOGIES PVT. LTD.	12.12	122.46	121.79	109.50
其 他	756.11	747.63	724.90	502.47
小 计	2,497.65	2,771.03	2,035.27	1,415.45

由上表可知，报告期内，公司的外销收入相对较为集中，上述 7 家客户的销

售收入占公司外销收入总额约 70.00%。其中，TOSHIBA CONSUMER PRODUCTS (THAILAND) CO., LTD. 为美的集团旗下公司，主要销售的产品为接插件、热缩管、磁环等线束配件，2019 年双方开始开展业务往来，在 2020 年该客户的外销收入呈现出了爆发式增长，成为公司 2020 年度和 2021 年 1-6 月外销收入的第一大客户，随着双方合作的进一步深入，公司预期能够持续稳定的获得该客户的订单。PT.HO WAH GENTING、I-Sheng Brasil Industriae Comerciode Componentes Eletronicos Ltda、TRUST ELECTRONICS LLC、ODIN TECHNOLOGY LIMITED、ELITE ELECTRONICS 和 MKM TECHNOLOGIES PVT.LTD. 等客户在报告期内也能够持续的获得订单。因此，外销客户的相关交易总体较为稳定。

（二）说明境内外销售的毛利率及是否存在较大的差异

报告期内，公司境外销售主要系端子组件，线束连接器主要系零星定制化产品以及为端子组件配套搭售的其他部件。

报告期内，公司端子组件产品内外销毛利率不存在较大差异。2020 年度，公司端子组件外销毛利率较 2019 年度及 2018 年度有所下降，系受到 2020 年度公司新增的外销客户 TOSHIBA CONSUMER PRODUCTS (THAILAND) CO., LTD. 影响，TOSHIBA CONSUMER PRODUCTS (THAILAND) CO., LTD. 为美的集团下属子公司，因此公司对其销售毛利率与境内销售毛利率趋同；境外销售的线束连接器毛利率较境内高，主要系其定制化程度较高，批次规模小，相较于国内家电主机厂客户，在协商定价时更具优势。

报告期内，公司端子组件及线束连接器内外销毛利率对比情况如下：

项 目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
端子组件	内 销	36.02%	36.44%	35.84%	33.30%
	外 销	37.01%	36.03%	41.35%	41.36%
线束连接器	内 销	21.95%	23.76%	21.24%	20.70%
	外 销	33.04%	29.39%	38.89%	42.97%

（三）核查程序及结论

1. 核查程序：

（1）向温州海关函证取得公司的出口数据，与公司外销收入确认的明细表进行核对；

(2) 获取公司的出口退税申报表,将申报的出口金额与公司外销收入明细表进行核对;

(3) 获取电子口岸信息并与账面记录核对,并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、销售发票等支持性文件;

(4) 对资产负债表日前后的外销收入进行检查,对外销收入进行截止性测试,判断是否存在提前或延迟确认收入情况;

(5) 对外销执行函证程序,抽取发生额较大的客户,并独立寄发函证;

(6) 获取报告期内公司的收入明细账,对报告期内各类产品境内外的毛利、毛利率情况并进行对比分析,核查境外销售毛利、毛利率是否合理。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 外销销售金额与海关出口数据、出口退税金额具有匹配性,外销销售涉及的主要客户的相关交易总体较为稳定;

(2) 公司外销的端子组件产品与公司内销不存在较大差异;境外销售的线束连接器毛利率较境内高,主要系其定制化程度较高,批次规模小,相较于国内家电主机厂客户,在协商定价时更具优势。

十三. 关于虚开增值税专用发票。申报文件显示,2019 年,发行人违约金及滞纳金支出为 18.06 万元,发行人披露主要为子公司佛山泓成因 2016 年收到虚开的增值税专用发票用于进项税额抵扣和企业所得税税前扣除,被税务机追缴税款而形成的滞纳金。请发行人说明 2019 年滞纳金金额、收到虚开的增值税专用发票涉及的供应商名称、报告期内是否向其采购产品、如采购说明具体金额及原因,税务机关是否就上述事项对发行人做出行政处罚,报告期内是否存在购买虚开增值税发票的情形。请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 15)

(一) 说明 2019 年滞纳金金额、收到虚开的增值税专用发票涉及的供应商名称

2016 年,子公司佛山泓成向深圳市欧诺亚科技有限公司(以下简称深圳欧诺亚)采购电线共计 1,024,596.00 元(含税),并收到该供应商开具的 9 份增值

税专用发票。上述购进的货物已领用并结转主营业务成本，前述 9 份发票已于税款所属期 2016 年 12 月向税务机关申报抵扣税款 148,872.94 元，在 2016 年企业所得税税前扣除。

2019 年，深圳欧诺亚因对外虚开增值税销项发票而受到国家税务总局深圳市第一稽查局的行政处罚。同年，国家税务总局佛山市税务局第一稽查局对佛山泓成出具《税务处理决定书》（佛税一稽处〔2019〕150886 号），认定佛山泓成自深圳欧诺亚取得的 9 份增值税专用发票系虚开发票，决定向公司追缴税费 38.12 万元，对应滞纳金为 18.05 万元。

（二）报告期内是否向其采购产品、如采购说明具体金额及原因

报告期内，公司及其子公司未向深圳欧诺亚采购产品，未与深圳欧诺亚发生其他业务往来。

（三）税务机关是否就上述事项对发行人做出行政处罚，报告期内是否存在购买虚开增值税发票的情形

1. 税务机关未就上述事项对公司做出行政处罚

根据《税务稽查案件办理程序规定》（国家税务总局令第 52 号）第三十九条，“拟对被查对象或者其他涉税当事人作出税务行政处罚的，应当向其送达税务行政处罚事项告知书”；第四十二条，“经审理，区分下列情形分别作出处理：（一）有税收违法行为，应当作出税务处理决定的，制作税务处理决定书；（二）有税收违法行为，应当作出税务行政处罚决定的，制作税务行政处罚决定书”。

2019 年 12 月 20 日，国家税务总局佛山市税务局第一稽查局向子公司佛山泓成出具《税务处理决定书》（佛税一稽处〔2019〕150886 号），税务机关对子公司作出的上述税务处理决定不属于税务行政处罚。

2. 报告期内不存在购买虚开增值税发票的情形

经核查公司报告期内采购业务，根据顺德区税务局出具的《合规证明》，公司报告期内不存在购买虚开增值税发票的情形。

（四）核查程序及结论

1. 核查程序

（1）查阅了国家税务总局佛山市税务局第一稽查局出具《税务处理决定书》（佛税一稽处〔2019〕150886 号）；

(2) 查阅了深圳欧诺亚开具的 9 份发票、佛山泓成支付深圳欧诺亚相关货款的银行转账回单及凭证、佛山泓成 2016 年 12 月增值税纳税申报表和 2016 年度企业所得税汇算清缴资料；

(3) 检查了佛山泓成补缴税款及滞纳金税收完税证明、公司及子公司所在地税务局出具的《合规证明》；

(4) 检查公司报告期内的采购明细、分析成本与销售、原材料与产品产量及销售的配比关系。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司于 2016 年收到深圳欧诺亚虚开发票事项未受到税务机关行政处罚；

(2) 公司取得深圳欧诺亚开具的相关发票系基于真实采购背景进行善意取得；公司及其子公司未在报告期内向深圳欧诺亚采购产品，报告期内不存在购买虚开增值税发票的情形。

十四. 关于员工人数及社保公积金缴纳情况。申报文件显示：(1) 报告期各期末发行人员工人数分别为 1,129 人、1,173 人、1,140 人，2020 年末员工总数有所下降主要系出售湖北巴斯顿所致。(2) 发行人仅披露报告期末员工社保及公积金缴纳情况，未披露报告期内的缴纳比例。请发行人：(1) 结合湖北巴斯顿员工人数说明 2020 年员工人数减少的原因，报告期内营业收入增加但员工人数较为稳定的原因。(2) 说明报告期各期员工社保、公积金的缴纳人数及未缴纳人数，应缴未缴社保、住房公积金是否违反相关法律法规和主管部门的规定，是否存在被主管部门处罚的风险，测算对发行人财务状况的影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。(审核问询函问题 16)

(一) 结合湖北巴斯顿员工人数说明 2020 年员工人数减少的原因，报告期内营业收入增加但员工人数较为稳定的原因

1. 2020 年度员工人数减少系转让湖北巴斯顿股权

截至 2019 年末，湖北巴斯顿员工人数为 102 人。公司于 2020 年 8 月转让湖北巴斯顿，转让后，原就职于湖北巴斯顿的员工不再计入公司员工人数，致使公司 2020 年末员工人数减少。

2. 报告期内营业收入增加但员工人数较为稳定的原因

报告期内，公司营业收入及员工人数变化情况如下：

项 目	2021 年 1-6 月 /2021. 6. 30	2020 年度 /2020. 12. 31	2019 年度 /2020. 12. 31	2018 年度 /2020. 12. 31
营业收入（万元）	52,624.82	70,909.66	62,705.63	52,112.13
员工总数	1,308	1,140	1,173	1,129
员工总数（剔除湖北巴斯顿后）	1,308	1,140	1,071	1,129
其中：生产及销售人员	1,076	943	870	863

如上表所示，报告期内营业收入逐年增加，员工人数较为稳定。剔除湖北巴斯顿影响后，公司生产及销售人员逐年增加，与公司规模扩张及营业收入增长趋势相匹配。

此外，公司通过在线 CCD 监测和物料智能控制系统，配合 ERP 系统和 MES 制造执行系统，实现了生产制造的精益化、自动化和信息化。得益于公司较高的自动化及智能化生产程度，公司将智能制造与精密制造相结合，不仅使得公司的生产工艺、产品品质更稳定，同时也提高了生产效率，降低了产能升级的边际成本。

（二）说明报告期各期员工社保、公积金的缴纳人数及未缴纳人数，应缴未缴社保、住房公积金是否违反相关法律法规和主管部门的规定，是否存在被主管部门处罚的风险，测算对发行人财务状况的影响

1. 报告期各期员工社保、公积金的缴纳人数及未缴纳人数

报告期各期末员工社保、公积金缴纳情况

项 目	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	人 数	比例（%）	人 数	比例（%）	人 数	比例（%）	人 数	比例（%）
员工人数（A）	1,308	/	1,140	/	1,173	/	1,129	/
其中：退休返聘（B）	120	/	105	/	89	/	98	/
当月入职（C）	60	/	31	/	27	/	43	/
应缴纳社保、公积金人数 （D=A-B-C）	1,128	100.00	1,004	100.00	1,057	100.00	988	100.00
已缴纳社保人数（E）	997	88.39	965	96.12	889	84.11	869	87.96
其中：已自行缴纳新农合、 新农保等	147	/	220	/	213	/	246	/
未缴纳社保人数（个人放弃） （F=D-E）	131	11.61	39	3.88	168	15.89	119	12.04

项 目	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日	
	人 数	比例 (%)	人 数	比例 (%)	人 数	比例 (%)	人 数	比例 (%)
已缴公积金人数 (H)	946	83.87	909	90.54	405	38.32	215	21.76
应 缴 未 缴 公 积 金 人 数 (I=D-H)	182	16.13	95	9.46	652	61.68	773	78.24

2. 应缴未缴社保、住房公积金是否违反相关法律法规和主管部门的规定，是否存在被主管部门处罚的风险

报告期内，因部分员工系农村户口，其自行购买新型农村合作医疗、农村社会养老保险，自愿放弃购买社会保险和住房公积金，公司尊重其个人意愿，未为其购买社会保险和住房公积金。

根据《中华人民共和国社会保险法》、《住房公积金管理条例》等法律法规和主管部门的规定，为符合条件的员工缴纳社保、住房公积金是公司的法定义务，因此，公司应缴未缴社保、住房公积金与现行规定不符，存在被主管部门处罚的风险。公司已采取多种方式向员工宣传社会保险、住房公积金缴纳政策以鼓励员工积极参保，且对于应缴未缴社会保险、住房公积金的员工，公司已承诺对已放弃但再次提出缴纳要求的员工及时配合办理缴纳手续等多种方式维护其利益。

报告期内，公司未因劳动用工及社会保险、住房公积金缴存事项产生劳动仲裁或诉讼纠纷。

报告期内，公司不存在因违反劳动和社会保障法律、法规及规章的行为而受到行政处罚的记录；公司及其子公司所在地的社会保险管理部门、住房公积金管理部门已出具合规证明，确认公司自 2018 年 1 月 1 日以来不存在构成重大违法行为的情况，不存在因违反社会保险、住房公积金相关法律法规或主管部门其他相关规定而遭受处罚的情况。

公司实际控制人已出具《承诺函》，如公司因应缴而未缴或未足额为其全体员工缴纳各项社会保险费用及住房公积金而被有关部门要求或决定补缴社会保险和住房公积金的，或公司因未缴纳社会保险和住房公积金而受到任何罚款或损失，实际控制人承诺愿意立即向公司予以补偿。

综上，公司应缴未缴社会保险、住房公积金存在违反相关法律法规和主管部门的规定的情形，存在被相关主管部门处罚的风险，但不构成重大违法行为以及本次发行上市的法律障碍。

3. 对公司财务状况的影响

报告期内，公司逐步规范社保、公积金缴纳情况，公司应缴未缴社保、公积金对公司财务状况影响较小，具体测算如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
补缴社保、公积金金额[注]	288.75	307.97	950.31	852.91
利润总额	9,482.99	12,521.72	8,069.96	6,244.93
占 比	3.04%	2.46%	11.78%	13.66%

[注] 基于谨慎性原则，已将自行缴纳新农合、新农保的员工纳入测算

(三) 核查程序及结论

1. 核查程序

- (1) 取得公司及子公司员工花名册，对公司人员构成等情况进行分析；
- (2) 取得公司及子公司各期社保、公积金缴纳明细、申报表，取得新农合、新农保缴纳证明文件，对公司应缴未缴社保、公积金的情况进行测算；
- (3) 取得主管部门出具的相关合规证明。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

- (1) 结合湖北巴斯顿员工人数变动影响，报告期内员工人数变动趋势与公司营业收入规模增长相匹配；
- (2) 公司应缴未缴社保、公积金存在违反相关法律法规和主管部门规定的情形，存在被相关主管部门处罚的风险，但不构成重大违法行为以及本次发行上市的法律障碍。

十五. 关于历次增资。申报文件显示：(1) 张建春曾以对发行人 78 万元债权对发行人进行增资。2020 年 9 月 11 日，张建春以货币方式向发行人补充出资 78 万元，全部计入资本公积。(2) 2018 年 5 月，发行人实际控制人亲属周磊等以 7 元/股价格增资发行人；2019 年 12 月，外部股东俞华栋以 14 元/股向发行人增资；2020 年 5 月厚普瑞恒以 19 元/股向发行人增资。请发行人：(1) 说明历史上张建春以债权增资的真实性，此后补充出资的原因，是否存在虚假出资或抽逃资本的情况；俞华栋的增资背景，是否与发行人控股股东、实际控制人

存在亲属关系，是否存在代持行为。(2) 结合发行人在新三板挂牌期间转让价格、历次增资和股权转让价格等详细分析并说明俞华栋、厚普瑞恒、周磊等人增资价格的合理性。请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。(审核问询函问题 17)

(一) 说明历史上张建春以债权增资的真实性，此后补充出资的原因，是否存在虚假出资或抽逃资本的情况；俞华栋的增资背景，是否与发行人控股股东、实际控制人存在亲属关系，是否存在代持行为

1. 历史上张建春以债权增资真实有效，不存在虚假出资或抽逃资本的情况

2000 年 2 月 18 日，珠城接插件厂股东签署变更决议，同意公司增资 183.00 万元，变更后注册资本为 211.00 万元，其中货币资金投入 105.00 万元，以借款转投资 78.00 万元；同意陈金元将其持有的 10.00 万元出资额转让给施士乐。

2000 年 6 月 26 日，乐清永安会计师事务所有限公司出具《验资报告》（乐会师内验字（2000）第 541 号），证明截至 2000 年 6 月 22 日，珠城接插件厂注册资本增加 183.00 万元，增资后注册资本为 211.00 万元。股东张建春追加货币资金投入 30.00 万元，已缴存至厂基本结算户，另外借给厂周转金账挂借款户转入 78.00 万元；股东施士乐投入货币资金 75.00 万元，已缴存至厂基本结算户。

2000 年 7 月 3 日，公司办理完成本次增资相关工商变更登记手续。

根据对公司实际控制人张建春的访谈，本次增资用于出资的债权为其在日常经营中借给珠城接插件厂的周转金，均真实有效。因时间久远，无法对形成该债权的相关凭证进行验证，为夯实公司历史出资，最大程度上保证未来股东的利益，张建春以货币方式向公司补充出资 78.00 万元，全部计入资本公积。

2020 年 8 月 31 日，公司召开 2020 年第三次临时股东大会，审议通过《关于股东以货币方式夯实出资的议案》。张建春于 2020 年 9 月 11 日以货币方式向公司补充出资 78.00 万元，该次出资不增加珠城科技注册资本，全部计入资本公积。

2021 年 1 月 7 日，乐清市人民政府出具《关于同意确认浙江珠城科技股份有限公司及其前身历史沿革相关事项的批复》（乐政函〔2021〕3 号），确认珠城科技及其前身企业登记和相关变更登记手续合法有效，历史沿革清晰，不存在任何纠纷或潜在纠纷。

综上所述，历史上张建春以债权增资事项履行了内部决策、验资及工商变更登记程序，出资真实有效，为夯实公司历史出资，最大限度保障未来股东的利益，张建春以货币进行补充出资，不存在虚假出资或抽逃资本的情况。

2. 俞华栋本次增资具有合理性，与公司控股股东、实际控制人不存在亲属关系，不存在代持行为

根据对公司控股股东、实际控制人及股东俞华栋的访谈，俞华栋增资系因看好公司发展前景及投资价值，自愿增资，同时公司也有意引入外部投资人，优化治理结构，俞华栋与公司控股股东、实际控制人不存在亲属关系或关联关系，其持有的公司股权均为本人真实意思表示，不存在委托持股、信托持股或以其他方式代他人持有或由他人代为持有公司股份的情形，股份权属清晰，不存在股权纠纷或潜在纠纷。

(二) 结合发行人在新三板挂牌期间转让价格、历次增资和股权转让价格等详细分析并说明俞华栋、厚普瑞恒、周磊等人增资价格的合理性

2015年12月28日，公司股票正式在全国股转系统挂牌公开转让，于2017年11月2日终止在全国股转系统挂牌。经核查公司的工商档案、历次验资报告及挂牌期间公告文件，公司在挂牌期间未发生增资、股权转让事项。

公司股东俞华栋、宁波厚普瑞恒股权合伙企业（有限合伙）（以下简称厚普瑞恒）、周磊等人增资情况如下：

增资时间	增资方	增资背景和原因	增资前一年 每股收益	增资每股价格（元/股）	对应市盈率	定价依据
2018年5月	周磊、陈琴超、谢宇芳	实际控制人亲属周磊、陈琴超及谢宇芳基于看好公司发展前景及投资价值，增资入股珠城科技	0.89[注]	7.00	7.87	新增股东系实际控制人亲属，入股价格系参考当时珠城科技每股收益的合理PE倍数协商确定，定价合理
2019年12月	俞华栋	引入外部投资人	1.14	14.00	12.28	根据入股时，珠城科技每股收益的合理PE倍数协商确定，定价合理
2020年5月	厚普瑞恒	引入外部投资人	1.30	19.00	14.62	根据入股时，珠城科技每股收益的合理PE倍数协商确定，定价合理

[注] 未经审计

（三）核查程序及结论

1. 核查程序

（1）核查了公司全套工商档案、实际控制人债权增资、补充出资及俞华栋出资相关的股东决策文件及验资报告、乐清市人民政府就公司历史沿革出具的批复文件；

（2）对公司控股股东、实际控制人张建春、外部股东俞华栋进行了访谈，取得了公司控股股东、实际控制人及俞华栋填写的调查表；

（3）核查了公司三会资料及其挂牌期间的公开披露信息；

（4）核查了公司历次增资相关的决议、协议及股东的出资凭证；

（5）对相关股东进行了访谈并核查了其出具的调查表、承诺函。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）历史上张建春以债权增资真实有效，为夯实公司历史出资，最大程度上保证未来股东的利益，张建春以货币进行补充出资，不存在虚假出资或抽逃资本的情况；

（2）俞华栋入股公司系看好公司发展前景及投资价值，其与公司控股股东、实际控制人不存在亲属关系，不存在代持行为；

（3）公司股东俞华栋、厚普瑞恒、周磊等人增资价格合理。

十六. 关于子公司。申报文件显示，发行人全资子公司温州中悦和合肥建成的主营业务均为线束连接器制造及销售，2020 年度净利润分别为 149.73 万元和 57.11 万元。控股子公司佛山泓城、武汉建成、青岛九诚主营业务同为线束连接器制造及销售，2020 年度净利润分别为 2,295.37 万元、1,218.42 万元、-203.89 万元。请发行人说明上述子公司在主营业务相同情况下，2020 年度净利润差异较大的原因，发行人主要净利润是否来自收购企业或资产。请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 18）

（一）说明上述子公司在主营业务相同情况下，2020 年度净利润差异较大的原因

控股子公司佛山泓成、武汉建成、青岛九诚和全资子公司温州中悦和合肥建

成在主营业务相同情况下，2020 年度净利润差异较大，主要系受成立年限、资产规模、销售规模和客户结构差异导致的毛利率水平高低等因素影响。

1. 子公司基本情况

上述子公司的基本情况如下：

子公司	成立时间	主要经营地	业务性质	持股比例	取得方式
佛山泓成	2009 年 3 月	佛山市	制造业	95%	同一控制下企业合并
武汉建成	2013 年 11 月	咸宁市	制造业	75%	同一控制下企业合并
合肥建成	2011 年 12 月	合肥市	制造业	100%	同一控制下企业合并
青岛九诚	2017 年 12 月	青岛市	制造业	55%	新 设
温州中悦	2018 年 8 月	温州市	制造业	100%	新 设

2. 子公司的主要财务指标

2020 年度，控股子公司佛山泓成、武汉建成、青岛九诚和全资子公司温州中悦和合肥建成的主要财务指标如下：

单位：万元

项 目	佛山泓成	武汉建成	合肥建成	温州中悦	青岛九诚
资产总额	7,559.49	4,474.98	2,018.13	1,279.21	5,469.52
净资产	4,732.09	2,847.62	519.38	1,156.74	428.24
营业收入	19,309.71	6,747.37	3,279.96	637.88	9,835.91
毛利率	20.98%	29.69%	13.65%	40.63%	4.76%
净利润	2,295.37	1,218.42	57.11	149.73	-203.89

从上表可知，2020 年度，佛山泓成、武汉建成的盈利能力较强，合肥建成和温州中悦盈亏平衡，青岛九诚小幅亏损。

佛山泓成和武汉建成成立时间较早，资产和收入规模较大，毛利率水平较高，且报告期内一直从事空调类线束连接器的生产制造，产能重组、工艺成熟，因此盈利水平较好。

合肥建成整体资产投入较小，收入规模中等，而且受制于早期洗衣机线束等部分毛利较低产品线影响，整体毛利率较低，导致盈利水平一般。

温州中悦成立于 2018 年 8 月，成立时间较短，资产和收入规模均较小，主要从事智能终端及汽车类线束连接器等新应用领域产品的生产及销售，尚未充分

达成规模，因此盈利能力略低于佛山泓成及武汉建成。

青岛九诚成立于 2017 年 12 月，主要为进入海尔、海信等华东地区家电产业集团而设立，由于投入资金较大，成立时间较短，以及前期新客户开拓阶段相应中间试验和产品试制等的模具、工艺装备投入较高以及开办费用的摊销等因素影响，导致亏损。

青岛九诚销售毛利率较低，主要系受到客户结构与产品结构影响：(1) 青岛九诚的主要客户为海信集团、豪江智能及海尔集团，其中豪江智能、海尔集团为 2019 年开始量产供货的新客户，合作年限较短，对应产品市场竞争激烈；(2) 青岛九诚对海信集团销售的产品以冰箱类线束连接器为主，整体毛利略低于空调类线束连接器。受上述因素影响，青岛九诚的整体毛利率低于其他子公司。

(二) 发行人主要净利润是否来自收购企业或资产

公司子公司中佛山泓成、武汉建成和合肥建成属于同一控制下企业合并取得，温州珠创属于非同一控制下企业合并取得。2020 年度，公司及收购子公司净利润如下：

单位：万元

项 目	净利润
佛山泓成	2,295.37
武汉建成	1,218.42
合肥建成	57.11
温州珠创	236.91
收购公司小计①	3,807.81
珠城科技②[注]	8,138.92
合并报表金额③	10,758.98
收购公司占比④=①/③	35.39%
珠城科技占比⑤=②/③	75.65%

[注] 指母公司单体

从上表可知，在不考虑内部交易合并抵消影响下，公司净利润主要来自于母公司珠城科技，占比达到 75.65%，不存在主要净利润来自于收购企业或资产情况。

(三) 核查程序及结论

1. 核查程序

- (1) 查阅子公司工商档案信息，关注成立时间，分析取得方式；
- (2) 访谈公司管理层及子公司主要负责人，了解报告期经营情况及变化原因；
- (3) 比较子公司主要财务指标的差异，结合自身经营情况，分析差异原因；分析子公司客户结构及毛利率水平，关注不同客户毛利率水平差异；
- (4) 比较 2020 年度母公司收购企业、珠城科技以及合并报表净利润水平，分析占比情况，检查是否存在主要净利润来自于收购企业或资产情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

- (1) 控股子公司佛山泓成、武汉建成、青岛九诚和全资子公司温州中悦和合肥建成在主营业务相同情况下，2020 年度净利润差异较大，主要系受成立年限、资产规模、销售规模、客户结构差异导致的毛利率水平高低等因素影响；
- (2) 2020 年度，公司净利润主要来自于母公司珠城科技，不存在主要净利润来自于收购企业或资产情况。

十七. 关于现金分红。申报文件显示，发行人 2019 年和 2020 年现金分红分别为 3,321.50 万元和 1,954 万元。请发行人根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 51 的相关要求，分析并披露相关大额分红的必要性、恰当性，与发行人财务状况是否相匹配。请保荐人、申报会计师发表明确意见，核查控股股东、实际控制人现金分红款的用途、与发行人主要客户、供应商及其主要经办人员是否存在资金往来，是否存在为发行人承担成本费用的情形。（审核问询函问题 20）

（一）根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 51 的相关要求，分析并披露相关大额分红的必要性、恰当性，与发行人财务状况是否相匹配

1. 公司现金分红不属于《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 51 所描述的情形

根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 51 的

的相关描述，从首发在审企业提出现金分红方案的时间上看，可以分为两类：一类是初次申报时就已提出了现金分红方案；另一类是在审期间提出现金分红方案。

公司 2019 年 8 月及 2020 年 11 月分红方案均已在 2021 年 6 月首次公开发行并在创业板上市申请前提出并经股东会决议同意，相关股利均已发放或计提，相关自然人股东分红涉及的个人所得税，公司均已履行代扣代缴义务。公司不存在《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 51 所述的“在审期间现金分红、分派股票股利或资本公积转增股本”的情形。

2. 相关大额分红具有必要性、恰当性，与公司财务状况相匹配

报告期内，公司实现了业绩的稳定增长。公司基于当期经营业绩，并在充分考虑业务开展资金需求的前提下，进行了现金分红。公司现金分红符合《公司章程》、《公司法》的规定，系在保证正常生产经营的前提下对股东的合理投资回报，具有必要性。

报告期内，公司财务状况及盈利能力良好，未因大额现金分红导致企业经营活动受到影响，现金分红与公司的财务状况及经营计划相匹配，具有恰当性。上述分红均经过公司董事会、股东大会审议通过，已履行了相关的决策程序。

公司 2019 年度和 2020 年度现金分红分别为 3,321.50 万元和 1,954.00 万元，2019 年分红金额较高主要系公司 2018 年末进行分红。相关分红金额与分红决议当年公司财务状况的对比情况如下：

单位：万元

期 间	项 目	金 额	占 比
2020 年度/2020.12.31	2020 年 11 月决议分红金额	1,954.00	/
	净利润	10,758.98	18.16%
	未分配利润	18,489.83	10.57%
	货币资金+应收账款	23,637.75	8.27%
2019 年度/2019.12.31	2019 年 8 月决议分红金额	3,321.50	/
	净利润	6,510.48	51.02%
	未分配利润	10,921.13	30.41%
	货币资金+应收账款	17,358.70	19.13%

（二）核查控股股东、实际控制人现金分红款的用途、与发行人主要客户、

供应商及其主要经办人员是否存在资金往来，是否存在为发行人承担成本费用的情形

公司控股股东、实际控制人张建春、张建道、施士乐及施乐芬直接及间接从公司 2019 年度、2020 年度分红取得的现金所得及主要用途如下：

单位：万元

实控人	分红日期	分红金额	分红来源	分红去向
张建春	2020/12/29	48.20	九弘投资	证券及理财投资、个人及家庭消费
	2020/12/25	400.80	珠城科技	
	2019/10/24	88.62	九弘投资	
	2019/10/21	701.40	珠城科技	
张建道	2020/12/26	398.40	珠城科技	证券及理财投资
	2020/12/26	32.22	九弘投资	
	2019/10/24	35.59	九弘投资	证券及理财投资、借予朋友周转资金
	2019/10/18	660.80	珠城科技	
施士乐	2020/12/28	352.00	珠城科技	证券及理财投资
	2019/10/18	616.00	珠城科技	证券及理财投资
施乐芬	2020/12/28	133.60	珠城科技	理财
	2019/10/18	233.80	珠城科技	用于家庭消费及支出

经核查，控股股东、实际控制人张建春、张建道、施士乐及施乐芬与公司主要客户、供应商及其主要经办人员不存在资金往来，不存在为公司承担成本费用的情形。

(三) 核查程序及结论

1. 核查程序

- (1) 查阅报告期内公司章程及与现金分红相关的股东大会决议和议案；
- (2) 检查报告期内公司现金分红相关记账凭证及银行回单；

(3) 取得报告期内公司控股股东、实际控制人银行储蓄账户资金流水，并核查前述范围内银行账户大额资金流水，并对银行账户资金流水单笔、异常、连续存取现、金额大于 50 万元的最终用途进行核查并获取相关材料或访谈，核查大额资金及报告期内分红资金流向；

(4) 访谈控股股东、实际控制人所得分红的主要用途；

(5) 获取报告期内公司客户、供应商及其主要经办人员明细清单，将上述银行流水中的交易对象与公司报告期内客户、供应商及其经办人员进行交叉比对。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司现金分红符合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问答51中的相关规定，报告期内相关现金分红具有必要性、恰当性，与公司财务状况相匹配；实施现金分红对公司财务状况、生产运营无不利影响；

(2) 报告期内，控股股东、实际控制人现金分红款的用途主要为证券及理财投资、个人及家庭消费、借予朋友周转资金等，与公司主要客户、供应商及其主要经办人员不存在资金往来，不存在为公司承担成本费用情形。

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：

陈维志



中国注册会计师：

沈晓燕



二〇二一年十月二十一日