

关于重庆市紫建电子股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
发行注册环节反馈意见落实函的回复

目 录	页 次
一、 关于重庆市紫建电子股份有限公司首次 公开发行股票并在创业板上市发行注册 环节反馈意见落实函的回复	1-16





MOORE
大华国际

大华会计师事务所

大华会计师事务所（特殊普通合伙）
北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层 [100039]
电话：86 (10) 5835 0011 传真：86 (10) 5835 0006
www.dahua-cpa.com

关于重庆市紫建电子股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 发行注册环节反馈意见落实函的回复

大华核字[2022]004984 号

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

由国金证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2022〕010145 号，以下简称落实函）已收悉。我们已对落实函中所提及的财务事项进行了认真核查与落实，现就相关问题做以下回复说明。

问题 1.关于外销收入

根据招股说明书及历次问询回复，（1）发行人出口销售规模分别为 532.59 万元、1,067.94 万元、7,037.50 万元和 4,550.70 万元，出口销售额逐年增长。其中，2020 年度出口业务增长较快，发行人说明，主要系公司经过与国际品牌客户长期磨合，公司产品逐步得到客户认可，订单放量增长。（2）外销收入核查中，主要客户接受了访谈，报告期各期访谈金额比例分别为 5.24%、49.48%、89.34%、78.21%，函证回函比例分别为 6.09%、21.83%、22.36%、18.37%。

请发行人：说明外销收入核查中发函和回函比例均较低的原因，并结合访谈的具体内容及是否涉及销售收入金额的确认、细节测试核查样本及覆盖比例、外销收入回款情况等，进一步说明外销收入大幅增长的合理性和真实性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】：

一、发行人说明

1、主要外销客户的基本情况

(1) 报告期各期外销客户前五名的交易情况

报告期内，公司与各期外销客户前五名三年的交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	合计
BLUECOM.CO.,LTD	2,734.74	3,710.19	160.40	6,605.33
Tonly Intelligent Technology Limited	3,395.24	-	-	3,395.24
CRESYN	1,383.49	950.99	113.33	2,447.81
松下	417.95	946.27	0.51	1,364.73
缤特力	732.27	450.90	62.81	1,245.98
FOS（福仕）	1,015.15	-	0.50	1,015.65
伟创力	314.91	180.48	81.48	576.87
Bittium OYJ	289.87	83.27	241.22	614.36
TAI SING INDUSTRIAL CO.LTD	398.23	91.95	107.94	598.12
伟易达	138.33	281.71	-	420.04
合计①	10,820.18	6,695.76	768.19	18,284.13
外销收入②（注 1）	12,376.01	7,037.50	1,191.18	20,604.69
占比①/②	87.43%	95.14%	64.49%	88.74%

注 1、此处外销收入包括主营业务收入、其他业务收入的外销金额，题干中出口销售规模为主营业务收入的外销金额，下同。

报告期内，公司与各期外销前五大客户三年的交易金额分别为 768.19 万元、6,695.76 万元和 10,820.18 万元，占外销收入分别为 64.49%、95.14%和 87.43%，公司经过与国际品牌客户（如：BLUECOM.CO.,LTD、CRESYN、松下、缤特力等）长期磨合，公司产品逐步得到客户认可，订单放量增长，进而促使公司外销收入增长，公司与各期外销前五名客户的合作情况介绍详见本题回复“1、主要外销客户的基本情况”之“（2）报告期各期外销前五名客户的基本情况与合作情况”。

(2) 报告期各期外销前五名客户的基本情况与合作情况

报告期内，发行人与外销前五名客户的基本情况与合作情况如下：

客户名称	公司简介	合作情况
BLUECOM.CO.,LTD	韩国上市公司（股票代码：033560.KS），主营业务为微型扬声器，蓝牙耳机，线性振动电机。不仅承接 ODM 订单，也经营自主品牌“EX-FIT”。	自 2019 年上半年开始与公司合作，2020 年中期开始与公司的交易金额快速上升。采购公司产品主要用于 LG 品牌耳机等音频产品。

客户名称	公司简介	合作情况
Tonly Intelligent Technology Limited	系港股上市公司通力电子（目前已退市，退市前股票代码：01249.HK）的子公司。通力电子致力于成为全球领先、具有产业竞争力的音视频产品 ODM 供应商。从 2002 年开始视频产品 ODM 业务，在发展中逐步实现多元化产品组合的转型，包括视频、音频、电声及其他类型产品。通力电子一直为国际知名品牌研发、生产及销售优质音视频产品和无线智能互联产品。	通力电子在 2018 年至 2020 年度与公司合作均为内销；2021 年，针对部分交易，公司应其要求与其子公司 Tonly Intelligent Technology Limited 交易，发货至保税区。
CRESYN	韩国知名声学品牌公司，主营业务为代工蓝牙耳机产品的研发、生产和销售。CRESYN CO.LTD 国内子公司可立新电子（东莞）有限公司销售产品（主要是内销）；向 CRESYN CO.LTD 及其越南子公司 CRESYN HANOI CO., LTD 销售产品（主要是外销）。	自 2018 年开始与公司合作，主要代工蓝牙耳机等产品的研发、生产和销售，承接 ODM 订单，主要客户为 Sony、Skullcandy、三星等。
松下	日本著名公司（股票代码：6752.T），品牌产品涉及家电、数码视听电子、办公产品、航空等诸多领域而享誉全球。	自 2019 年开始与公司合作，同时存在内销、外销。采购公司电池产品主要用于自营品牌耳机等产品。
缤特力	美股上市公司（股票代码：POLY.N），缤特力公司是一家轻型通讯耳机、电话耳机系统、其他通信终端和配件生产商，是全球第二大蓝牙耳机生产商。在全球以 Plantronics 品牌为企业和消费者市场设计、制造和销售轻量通讯耳机、电话耳机系统、其他通信终端和配件，该公司还在 Clarity 品牌下，生产和销售特种电话产品。	自 2017 年开始与公司合作交易，采购公司电池产品主要用于自营品牌（如：Plantronics、Poly 等）耳机的生产。
FOS（福仕）	FOS（福仕）及其关联企业（东莞宇进电子有限公司、广西福仕电子有限公司、FUTURE OF SOUND VINA COMPANNY LIMITED 和 FOS VINA CO., LTD.）主要生产及销售数字录放机、耳机、音箱及零部件等产品，为索尼产品的代加工制造商。	2019 年、2020 年度通过东莞宇进电子有限公司、广西福仕电子有限公司与发行人交易，主要为内销；2021 年因其部分业务转移，针对部分交易，公司应其要求与其越南子公司（FUTURE OF SOUND VINA COMPANNY LIMITED 和 FOS VINA CO., LTD.）进行交易，内销主要通过广西福仕电子有限公司交易。

客户名称	公司简介	合作情况
伟创力	伟创力 1969 年成立于美国硅谷，为纳斯达克上市公司（股票代码：FLEX.O），是世界知名代工企业。	自 2017 年开始与企业合作，合作规模逐年增长。
Bittium OYJ	芬兰上市公司（股票代码 BITTI.FIN），提供无线技术以及解决方案，利用无线技术提供无线电信道仿真器产品。其产品包括智能手机、无线 IP 网络、VoIP 产品，以及各种不同类型、需要无线连接和各种传感器的产品。	自 2018 年开始与企业合作开展合作，采购公司电池主要用于 Bittium 品牌智能穿戴手表等产品。
TAI SING INDUSTRIAL CO.LTD	生产和销售五金塑胶制品（含塑胶工模具）、电线、音箱、耳机、蓝牙耳机及配套电子产品等，并在东莞设有子公司，公司也向其国内子公司东莞泰升音响科技有限公司销售电池产品。其主要客户有哈曼、缤特力、Jabra、POLY 等。	自 2018 年开始与企业合作，采购公司电池产品主要用于缤特力、Jabra 品牌等产品的生产。
伟易达	港股上市公司（股票代码 00303.HK）。伟易达集团是全球最大的婴幼儿及学前电子学习产品企业，也是世界最大的无线电话生产商。	自 2019 年开始与企业合作，2020 年与企业合作交易，采购公司电池主要用于 Jabra 品牌产品。

2、外销收入核查中发函和回函比例均较低的原因

（1）报告期内，外销客户函证情况

报告期内，外销客户发函及回函的具体情况如下：

单位：万元

会计期间	客户名称	发函金额	发函比例	是否回函	回函金额
2021 年度	Tonly Intelligent Technology Limited	3,395.24	27.43%	是	3,395.24
	BLUECOM.CO.,LTD	2,734.74	22.10%	否	-
	CRESYN	1,383.49	11.18%	是	1,383.49
	FOS（福仕）	1,015.15	8.20%	是	1,015.15
	缤特力	732.27	5.92%	否	-
	英华达（上海）科技有限公司	661.66	5.35%	是	661.66
	TAI SING INDUSTRIAL CO.LTD	398.23	3.22%	是	398.23
	松下	417.95	3.38%	否	-

会计期间	客户名称	发函金额	发函比例	是否回函	回函金额
	伟创力	314.91	2.54%	否	-
	Bittium OYJ	289.87	2.34%	否	-
	小计	11,343.51	91.66%	-	6,853.77
2020 年度	BLUECOM.CO.,LTD	3,710.19	52.72%	否	-
	CRESYN	950.99	13.51%	是	950.99
	松下	946.27	13.45%	是	924.68
	缤特力	450.90	6.41%	否	-
	伟易达	281.71	4.00%	是	281.71
	伟创力	180.48	2.56%	是	180.48
	TMY CO.,LIMITED	75.83	1.08%	是	75.83
	歌尔	61.43	0.87%	是	125.96
	小计	6,657.80	94.60%	-	2,539.65
2019 年度	Bittium OYJ	241.22	20.25%	否	-
	BLUECOM.CO.,LTD	160.40	13.47%	否	-
	CRESYN	113.33	9.51%	是	113.33
	TAI SING INDUSTRIAL CO.LTD	107.94	9.06%	否	-
	TMY CO.,LIMITED	80.17	6.73%	是	80.17
	歌尔	64.26	5.39%	否	-
	缤特力	62.81	5.27%	否	-
	香港疯童有限公司	55.61	4.67%	否	-
	松下	0.51	0.04%	否	-
	小计	886.25	74.40%	-	193.50

根据上表统计外销客户函证发函、回函的汇总情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入	12,376.01	7,037.50	1,191.18
发函金额	11,343.51	6,657.80	886.25
回函金额	6,853.77	2,539.65	193.50
其中：回函相符金额	6,853.77	1,489.01	193.50
发函占外销收入比例	91.66%	94.60%	74.40%
回函占发函比重	60.42%	38.15%	21.83%
回函相符占外销收入比例	55.38%	21.16%	16.24%

报告期内，发函金额占外销收入比重分别为 74.40%、94.60%和 91.66%；回函金额占发函比例分别为 21.83%、38.15%和 60.42%，回函金额占发函比例较低主要的主要原因：①终止合作客户发函未回函，此类客户主要为香港疯童有限公司，中介机构执行函证程序时公司已经与该客户结束业务合作关系，其回函积极性较低；②持续合作客户发函未回函，此类客户主要为交易额较大客户 BLUECOM.CO.,LTD、缤特力、Bittium OYJ 等，上述客户系行业内海外知名企业，函证内容核对涉及其内部多部门沟通，其流程繁琐，因上述客户回函积极性较低，使得 2019 年度、2020 年度、2021 年度外销客户回函比例相对较低；上述发函未回函及回函不符的客户在报告期内各期的外销交易情况及其对应各期的收款金额如下表：

单位：万元

客户名称	报告期内各期外销交易情况				报告期内外销交易对应各期的收款金额				截至 2022/5/31 未回款金 额
	2021 年度	2020 年度	2019 年度	小计	2021/1/1 至 2022/5/31	2020 年度	2019 年度及 之前年度	小计	
BLUECOM.CO.,LTD	2,734.74	3,710.19	160.40	6,605.33	2,733.75	3,711.18	160.40	6,605.33	-
松下	417.95	946.27	0.51	1,364.73	447.61	892.02	25.10	1,364.73	-
缤特力	732.27	450.90	62.81	1,245.98	807.35	297.16	141.47	1,245.98	-
香港疯童有限公司	-	-	55.61	55.61	23.84	-	31.77	55.61	-
Bittium Oyj	289.87	83.27	241.22	614.36	238.84	127.96	247.56	614.36	-
TAI SING INDUSTRIAL CO.LTD	398.23	91.95	107.94	598.12	476.59	25.15	96.38	598.12	-
歌尔	-	61.43	64.26	125.69	-	125.69	-	125.69	-
伟创力	314.91	180.48	12.71	508.10	313.76	117.23	77.11	508.10	-
合计	4,887.97	5,524.49	705.46	11,117.92	5,041.74	5,296.39	779.79	11,117.92	-

截至 2022 年 5 月 31 日，上述发函未回函及回函不符客户报告期内累计外销交易额对应的应收货款均已收回。

另外，2020 年度外销客户函证回函金额与发函金额存在差异，差异的具体情况如下：

单位：万元

会计期间	客户名称	发函金额①	回函金额②	差异金额③=①-②
2020 年度	松下	946.27	924.68	21.59
	歌尔	61.43	125.96	-64.53
	小计	1,007.70	1,050.64	-42.94

回函不符主要是由于时间性差异导致的，公司收入确认会计处理恰当、准确，无针对不符回函进行会计差错更正。

针对上述未回函客户或回函不符客户，中介机构履行的替代程序包括：如未回函客户或回函不符客户为收入细节测试样本客户，则进一步复核原执行的细节测试的样本量、测试结果对销售额的确认情况，如有必要，则扩大样本量；如未回函客户或回函不符客户不属于收入细节测试样本客户，则补充对该客户执行收入细节测试程序以及检查未回函客户的回款情况。细节测试程序的执行情况详见本题回复“4、细节测试的样本及覆盖比例”、回款情况详见本题回复“5、外销收入回款情况”。报告期内执行的替代程序充分验证了营业收入的真实、准确、完整。

3、外销客户访谈情况

报告期各期，外销客户访谈情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021 年度	2020 年	2019 年	合计
1	BLUECOM.CO.,LTD	2,734.74	3,710.19	160.40	6,605.33
2	CRESYN	1,383.49	950.99	113.33	2,447.81
3	松下	417.95	946.27	0.51	1,364.73
4	缤特力	732.27	450.90	62.81	1,245.98
5	TAI SING INDUSTRIAL CO.LTD	398.23	91.95	107.94	598.12
6	歌尔	-	61.43	64.26	125.69

7	TMY CO.,LIMITED	101.26	75.83	80.17	257.26
8	Tonly Intelligent Technology Limited	3,395.24	-	-	3,395.24
9	FUTURE OF SOUND VINA COMPANNY LIMITE	885.07	-	-	885.07
10	英华达（上海）科技有限公司	661.66	-	-	661.66
11	SALUTICA ALLIED SOLUTIONS SDN.BHD.	172.65	10.19	-	182.84
小计①		10,882.56	6,297.75	589.42	17,769.73
外销收入②		12,376.01	7,037.50	1,191.18	20,604.69
占比①/②		87.93%	89.49%	49.48%	86.24%

受海外疫情影响，中介机构无法对客户进行实地访谈，故对主要海外客户进行视频访谈，访谈内容主要包括：被访谈人身份确认、客户基本情况、采购主要内容及采购交易额、付款情况等，具体访谈情况如下表：

接受访谈主体	访谈的主要内容
BLUECOM.CO.,LTD	被访谈对象：尹善美、采购课长 访谈时间：2020 年 12 月 22 日 公司主要研发、生产、销售 TWS 耳机，以及挂式耳机；主要采购发行人的电池包括扣式电池和圆柱电池；2019 年及 2020 年 1-9 月合计支付 416 万美元左右（2019 年 26 万，2020 年 1-9 月 390 多万）。
CRESYN	被访谈对象：石希忠，可立新电子（东莞）有限公司开发购买部副经理 访谈时间：2020 年 12 月 2 日 公司主要生产经营音频耳机及周边产品，采购发行人的方形、扣式电池等；2018 年采购金额 14.70 万元、2019 年采购金额 113.30 万元、2020 年 1-9 月采购金额 575.40 万元（上述金额为折合人民币金额，含内、外销，以外销为主）；结算方式及信用政策：转账电汇，月结 60 天。
松下	被访谈对象：Teh Ming Hui, Executive Purchasing Procurement Center(PRC)Panasonic System Networks Malaysia Sdn.Bhd.) (郑铭辉，松下马来西亚公司采购部) 访谈时间：2020 年 11 月 30 日 主要生产销售电话（家用手机或办公室用的电话）产品，以及周边产品比如耳机；采购发行人的锂电池产品主要用在无线耳机产品上。 2019 年及 2020 年 1-9 月合计支付 93.50 万美元。

接受访谈主体	访谈的主要内容
缤特力	被访谈对象：David Wang, Global Supply Manager Purchasing（王云鹏，全球供应经理） 访谈时间：2020 年 12 月 3 日 主要从事头戴式耳机、视频会议类产品、电话机、扩音器的生产及相关软件服务等，公司员工 6,000 多人，2019 年经营规模 20 亿美金左右。主要采购发行人的方形电池产品，2018 年、2019 年度通过缤特力及代工厂下达订单金额 350 万美元；结算方式及信用政策：转账电汇，月结 45 天。
TAI SING INDUSTRIAL CO.LTD	被访谈对象：王朝，采购经理 访谈时间：2020 年 6 月 10 日 公司主要经营音箱和耳机的研发、生产和销售，代工缤特力、Jabra 等，公司员工 2,000 人左右。主要采购发行人的方形电池，2018 年 0.3 万元左右、2019 年 111 万元左右（上述金额为折合人民币金额，含内、外销，以外销为主）。结算方式及信用政策：转账电汇，月结 60 天。
歌尔	被访谈对象：王振华，整机采购支持中心、机械电子件高级经理 访谈时间：2020 年 6 月 9 日 公司主要经营声学、光学、无线通讯技术及相关产品，如蓝牙耳机、VR/AR 产品；四大精密组件，智能整机（手表手环、家居、耳机、虚拟现实），员工 6 万以上，经营规模 2019 年 351 亿元。主要客户有阿里、LG、三星、sony、Fitbit、oppo 等。采购紫建电子各类电池产品，2018 年 2,000 万元左右、2019 年 6,000 多万元、2020 年一季度几百万元（上述金额为人民币元，包括内、外销，以内销为主）。结算方式及信用政策：转账电汇、银行承兑汇票，票到 100 天。
TMY CO.,LIMITED	被访谈对象：朴海龙，总经理 访谈时间：2020 年 7 月 1 日 客户基本情况：公司主营电子产品贸易，主要产品销售给 PARTRON、EMT 等中小型韩国客户；2019 年经营规模 250 万美元左右。 主要采购电池产品，自 2018 年开始合作至 2020 年 3 月下达订单金额 85 万美元左右。结算方式及信用政策：转账电汇，先款后货。
Tonly Intelligent Technology Limited	被访谈对象：黄多，电池采购工程师 访谈时间：2022 年 3 月 23 日 公司系通力电子（目前已退市，退市前股票代码：01249.HK）的子公司，主要产品为蓝牙耳机、智能穿戴等产品；2021 年开始通过 Tonly Intelligent Technology Limited 与发行人交易，通力集团 2021 年与发行人交易金额 1,027 万美金（含内销按美金折算及外销金额）。结算方式及信用政策：转账电汇，月结 90 天。
FUTURE OF SOUND VINA COMPANNY LIMITED	被访谈对象：PHAM HAI LY（范海璃）、LEE CHUL KI，采购经理 访谈时间：2022 年 3 月 25 日 公司主要产品为耳机，2021 年主要系索尼指定向发行人采购，采购产品为方形电池，2021 年交易大概金额 130 万美金。 结算方式：转账电汇，月结 60 天。

接受访谈主体	访谈的主要内容
英华达（上海）科技有限公司	被访谈对象：周宗男，采购经理 访谈时间：2022 年 3 月 23 日 公司系台资英业达（股票代码：2356）的子公司，主营业务消费类电子产品的代工、研发，采购紫建电子产品为方形电池，2021 年交易金额为 102 万美金左右。 结算方式：转账电汇，月结 90 天。
SALUTICA ALLIED SOLUTIONS SDN.BHD.	被访谈对象：刘国文，采购经理 访谈时间：2022 年 3 月 23 日 公司系马来西亚上市公司（股票代码：SALU，0183）的子公司，主营业务电子产品的生产、销售，主要产品为蓝牙耳机，主要采购产品为方形电池，2020 年至 2021 年订单金额为 52 万美金。 结算方式：转账电汇，先货后款。

报告期内，外销客户访谈比例分别为 49.48%、89.34%和 87.93%，报告期内合计外销客户访谈比例为 86.24%。其中：2019 年度访谈比例偏低，主要受 Bittium OYJ 影响，该客户 2019 年度交易额占外销收入总额的 20.25%，执行访谈程序涉及该客户内部多部门沟通，其流程繁琐，客户配合积极性较低，访谈未能执行。

4、细节测试的样本及覆盖比例

（1）外销收入确认的原始单据核查情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入金额	12,376.01	7,037.50	1,191.18
细节测试核查金额	10,784.21	6,137.90	964.63
核查比例	87.14%	87.22%	80.98%

由上表可见，报告期内执行细节测试核查的比例分别为 80.98%、87.22%和 87.14%，对应客户的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
BLUECOM.CO.,LTD	2,716.51	3,663.04	112.28
CRESYN	1,221.05	883.99	113.33
松下	180.06	692.23	0.51
缤特力	539.91	254.27	47.87
伟创力	286.24	135.54	62.66

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
香港疯童有限公司	-	-	55.61
Bittium OYJ	189.16	44.67	218.10
TAI SING INDUSTRIAL CO.LTD	345.39	64.11	56.54
伟易达	127.22	245.13	-
TMY CO.LIMITED	47.61	30.77	60.11
Tonly Intelligent Technology Limited	3,023.77	-	-
Celestica Valencia, S.A.	-	-	19.59
FOS(福仕)	903.87	-	-
英华达（上海）科技有限公司	642.06	-	-
其他	561.36	124.15	218.03
合计核查金额	10,784.21	6,137.90	964.63
核查比例	87.14%	87.22%	80.98%

报告期各期，抽取外销收入确认凭证及结合发函未回函补充样本等进行细节测试，检查销售合同/订单、出库单、报关单、提单等原始单据资料，经核查，未见异常。

(2) 海关出口数据、出口退税免抵退汇总表与公司外销数据比对情况

①海关出口数据与境外收入匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①外销收入	1,928.81	1,021.51	155.36
②海关出口数据	1,975.45	1,022.12	159.31
③差额=①-②	-46.64	-0.61	-3.95
④差额占外销比重=③/①	-2.42%	-0.06%	-2.54%

海关出口数据与外销收入确认匹配差异较小，差异主要原因系公司在产品报关出口后确认销售收入，因出口报关单、提单与海关系统的出口数据存在时间性差异。

②免抵退汇总表申报出口退税销售额与境外收入匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
①外销收入	1,928.81	1,021.51	155.36
②免抵退汇总表申报出口销售额	1,853.39	1,020.30	155.36
③差额（①-②）	75.42	1.21	-
差额占外销比重（③/①）	3.91%	0.12%	-
④本期出口尚未申报退税销售额	75.42	1.21	-
⑤前期出口本期申报退税销售额	-	-	-
⑥可申报出口退税销售额 （②+④-⑤）	1,928.81	1,021.51	155.36
⑦差异（①-⑥）	-	-	-

注 1：根据《国家税务总局关于发布〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉的公告》（国家税务总局公告 2012 年第 24 号），增值税出口退税申报期限为企业在货物报关出口之日（以出口货物报关单〈出口退税专用〉上的出口日期为准，下同）次月起至次年 4 月 30 日前的各增值税纳税申报期内收齐有关凭证，向主管税务机关申报办理出口货物增值税免抵退税。公司增值税出口应退税金额以各月末增值税留抵税额为限，根据各月末增值税留抵税额情况进行增值税出口退税申报，并于次年 4 月 30 日完成当年的出口退税申报。

注 2：可申报出口退税销售额系申报出口退税销售额调整申报时间性差异后的金额。

如上表所示，报告期内，公司申报出口退税销售额调整申报时间性差异后与国内出口销售收入一致，因此，公司外销收入与申报出口退税销售额相匹配。

5、外销收入回款情况

报告期内，公司外销收入回款情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入金额	12,376.01	7,037.50	1,191.18
回款金额	12,207.23	7,034.86	1,190.30

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
回款占比	98.64%	99.96%	99.93%

注：回款金额是指截至 2022 年 5 月 31 日，报告期各期交易额分别对应的回款金额。

截至 2022 年 5 月 31 日，公司外销回款占外销收入比重分别为 99.93%、99.96%、98.64%，报告期内，公司外销回款情况良好。

综上所述，公司外销收入分别为 1,191.18 万元、7,037.50 万元和 12,376.01 万元，外销收入逐年增长，主要系公司经过与国际品牌客户（如：BLUECOM.CO.,LTD、TCL 通力电子、CRESYN、松下、缤特力等）长期磨合，公司产品逐步得到客户认可，订单放量增长，进而促使公司外销收入增长。经核查，报告期内公司外销收入增长真实、合理。

二、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查程序

报告期内，申报会计师针对外销收入核查比例及核查方法、核查证据如下：

1、核查比例

单位：万元

核查方法	项目	核查情况		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入金额		12,376.01	7,037.50	1,191.18
细节测试	核查金额	10,784.21	6,137.90	964.63
	核查比例	87.14%	87.22%	80.98%
函证	发函金额	11,343.51	6,657.80	886.25
	回函金额	6,853.77	2,539.65	193.50
	发函占外销收入比重	91.66%	94.60%	74.40%
	回函占发函比重	60.42%	38.15%	21.83%
客户访谈	访谈金额	10,882.56	6,297.75	589.42
	访谈金额比例	87.93%	89.49%	49.48%

核查方法	项目	核查情况		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
回款检查	截至 2022 年 5 月 31 日回款金额	12,207.23	7,034.86	1,190.30
	回款占收入比重	98.64%	99.96%	99.93%

2、核查方法、核查证据

1	内控测试	(1) 对销售环节涉及的关键控制点进行测试,评价内部控制制度设计和运行的有效性; (2) 内部控制制度、记账凭证、销售合同/订单、提单、报关单等。
2	细节测试	取得发行人收入明细表,并抽样核对收入确认依据,取得如下证据: 销售合同/订单、出库单、报关单、提单、海关出口数据、增值税免抵退税申报表、国家外汇管理局服务平台数据等。
3	截止性测试	抽取资产负债表日前后若干天收入确认凭证,进行双向核查。从资产负债表日前后若干天的销售收入明细记录追查至销售合同、销售订单、出库单、货运提单、报关单等;从资产负债表日前后若干天的出库单凭证追查至销售收入明细记录,确认是否存在收入跨期。
4	函证	对主要客户收入情况进行函证,取得客户回函。针对回函不符客户,获取回函差异调节表,关注差异合理性;针对未回函客户,执行替代测试程序。
5	内部访谈	对发行人主要销售负责人员、主要财务人员进行访谈,了解销售、收入确认流程。
6	客户访谈	对主要客户进行访谈,并取得经客户盖章或签字的访谈记录及相关资料。
7	应收账款回款检查	结合大额银行流水核查、细节测试,检查客户回款记录,以确认销售收入的真实性。
8	分析程序	获取发行销售明细表,分析收入变动的原因;获取电子口岸海关出口数据,并与发行人境外收入进行勾稽对比分析,关注差异形成原因及合理性;取得出口退税免抵退税申报汇总表及相关明细,核查分析发行人报告期内的出口退税与境外销售收入的匹配性。

(二) 核查意见:

经核查,申报会计师认为:

报告期内,发行人外销收入真实,其大幅增长符合发行人实际情况,具有合理性。

(以下无正文)

(本页无正文,为《大华会计师事务所(特殊普通合伙)关于重庆市紫建电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》大华核字[2022]004984 号之签字盖章页)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:
(项目合伙人)

吴会
萃
中国
注册
会计师
吴萃柿

中国注册会计师:

陳國
龍
中国
注册
会计师
陈金龙

二〇二二年六月七日