

**关于苏州瑞可达连接系统股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
审核问询函的专项核查意见**

容诚专字[2021]230Z0610 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

关于苏州瑞可达连接系统股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
审核问询函的专项核查意见

容诚专字[2021]230Z0610 号

上海证券交易所：

根据贵所下发的上证科审（审核）[2021]50 号《关于苏州瑞可达连接系统股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）本着勤勉尽责、诚实信用的原则，认真履行了尽职调查义务，针对问询函相关问题进行了认真核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《苏州瑞可达连接系统股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。本报告中的报告期覆盖 2018 年、2019 年、2020 年度。

本回复所用字体对应内容如下：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回复	宋体
《招股说明书》补充披露或修改的内容	楷体（加粗）

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

问题 8. 关于主要客户	3
问题 9. 关于采购及供应商	39
问题 10. 关于劳务外包	66
问题 14. 关于关联方与关联关系	74
问题 15. 关于会计政策	79
问题 16. 关于收入波动分析	88
问题 17. 关于成本及毛利率	100
问题 18. 关于销售费用	122
问题 19. 关于研发费用	126
问题 21. 关于应收账款	137
问题 22. 关于存货	150
问题 24. 关于分红	164
问题 27. 关于新三板挂牌及前次 IPO 申报	166

二、关于发行人业务

问题 8. 关于主要客户

8.1 按应用领域分类的客户情况

根据招股说明书披露：（1）在通信领域，公司主要服务于中兴通讯、爱立信、诺基亚、三星等移动通信主设备商以及 KMW 集团、康普等知名电子制造服务商和专业连接器生产商；汽车领域主要服务于美国 T 公司、戴姆勒、蔚来汽车、上汽集团、一汽集团、东风汽车、长安汽车等车企以及 H 公司、宁德时代等“三电”企业；（2）2019 年起，发行人主要客户较 2017 年、2018 年发生较大变动。

请发行人披露：报告期各期前五大客户属于同一集团的，请在附注中披露同一集团下的公司名称。

请发行人说明：（1）报告期各期在移动通信、新能源汽车、其他领域的前五大客户名称、销售金额、销售内容和客户基本情况，客户基本情况包括但不限于成立时间、实际控制人及股权结构、销售规模（如有）、与发行人开始合作时间、获取订单的方式、是否为最终使用方，如非最终使用方，说明相关产品最终使用方情况；（2）发行人与前述客户的定价模式、信用政策、结算方式、信用期；（3）上述客户是否与发行人及其实际控制人、股东、董监高、核心技术人员之间存在关联关系或其他利益关系；（4）报告期内开拓客户、取得订单的主要方式；（5）报告期各期主要客户变动较大、较前次申报也变动较大的原因，发行人主要业务和未来发展方向是否发生重大变化；（6）结合在手订单情况，维护客户稳定性所采取的具体措施，公司外部竞争情况、内部核心竞争力，说明公司与主要客户交易的可持续性，是否存在被其他同类产品供应商替代的风险；（7）报告期各期前五大客户对应销售合同中关于运输、签收、检验、验收、对账、质保、退货等相关约定，并提供前五大客户的主要合同及订单信息；（8）结合前五大客户情况，说明发行人有关服务企业的论述是否正确，如非服务于上述知名客户，请修改相关信息披露内容；（9）发行人是否存在经销模式。

回复：

一、发行人披露

(一) 报告期各期前五大客户属于同一集团的,请在附注中披露同一集团下的公司名称

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“四、(四)主要客户销售情况”中补充披露前五大客户同一集团下的公司名称,具体如下:

“报告期各期,公司向前五大客户的销售情况如下:

单位:万元

2020 年度	序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例
	1	中兴通讯	10,337.09	17.04%
	2	蔚来汽车	5,340.27	8.80%
	3	波发特	4,610.63	7.60%
	4	KMW 集团	3,631.81	5.99%
	5	上汽集团	2,475.08	4.08%
	合计		26,394.89	43.51%
2019 年度	序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例
	1	中兴通讯	7,681.34	15.17%
	2	波发特	3,150.89	6.22%
	3	KMW 集团	2,647.03	5.23%
	4	新美亚	2,139.72	4.23%
	5	宁德时代	2,033.04	4.02%
	合计		17,652.01	34.87%
2018 年度	序号	客户名称	销售金额	占主营业务收入比例
	1	银隆新能源	3,949.33	8.81%
	2	微宏动力	2,872.02	6.41%
	3	安弗施	2,631.72	5.87%
	4	奇瑞汽车	2,326.90	5.19%
	5	蔚来汽车	1,827.43	4.08%
	合计		13,607.40	30.35%

注:上表中销售收入按同一控制下合并计算披露。

(1) 中兴通讯包括中兴通讯股份有限公司、北京中兴高达通信技术有限公司、深圳市中兴康讯电子有限公司、中兴新能源汽车有限责任公司等 4 家公司;

(2) 蔚来汽车包括上海蔚来汽车有限公司、上海蔚兰动力科技有限公司、蔚然(南京)储能技术有限公司、蔚然(南京)动力科技有限公司等 4 家公司;

(3) 波发特包括昆山恩电开通信设备有限公司、苏州波发特电子科技有限公司等 2 家公司;

- (4) KMW 集团包括 KMW VIETNAM CO., LTD、KMW. Inc、西安华天通信有限公司等 3 家公司；
- (5) 上汽集团包括上海汽车国际商贸有限公司、上海汽车集团股份有限公司、上汽大通汽车有限公司、上汽时代动力电池系统有限公司、上汽通用五菱汽车股份有限公司、上海汽车变速器有限公司、上汽大通房车科技有限公司、上汽依维柯红岩商用车有限公司等 8 家公司；
- (6) 新美亚包括 SANMINA Corporation、Sanmina Corporation (Thailand) 等 2 家公司；
- (7) 宁德时代包括宁德时代新能源科技股份有限公司、江苏时代新能源科技有限公司等 2 家公司；
- (8) 银隆新能源包括成都广通汽车有限公司、成都市银隆新能源有限公司、河北银隆新能源有限公司、天津广通汽车有限公司、银隆新能源股份有限公司、珠海广通汽车有限公司、珠海银隆电器有限公司和天津银隆新能源有限公司等 8 家公司；
- (9) 微宏动力系微宏动力系统（湖州）有限公司；
- (10) 安弗施包括安弗施无线射频系统（上海）有限公司、安弗施无线射频系统（苏州）有限公司、Radio Frequency Systems (AUS)、Radio Frequency Systems (USA)、RFS Brazil Telecommunication Ltd 等 5 家公司；
- (11) 奇瑞汽车包括奇瑞新能源汽车股份有限公司、芜湖奇达动力电池系统有限公司等 2 家公司。”

二、发行人说明

(一) 报告期各期在移动通信、新能源汽车、其他领域的前五大客户名称、销售金额、销售内容和客户基本情况，客户基本情况包括但不限于成立时间、实际控制人及股权结构、销售规模（如有）、与发行人开始合作时间、获取订单的方式、是否为最终使用方，如非最终使用方，说明相关产品最终使用方情况

报告期各期，公司在通信领域的前五大客户情况如下：

单位：万元

2020 年度					
序号	客户名称	销售金额	占通信领域比例	销售内容	主要最终使用方
1	中兴通讯	10,337.09	38.89%	通信连接器、通信连接器组件	中兴通讯
2	波发特	4,610.63	17.34%	通信连接器、通信连接器组件	中兴通讯、日本电业工作株式会社
3	KMW 集团	3,631.81	13.66%	通信连接器、通信连接器组件	中兴通讯
4	广东通宇通讯股份有限公司	1,318.38	4.96%	通信连接器、通信连接器组件	中兴通讯
5	深圳市双翼科技股份有限公司	1,185.10	4.46%	通信连接器组件	诺基亚

合计		21,083.02	79.31%	-	-
2019 年度					
序号	客户名称	销售金额	占通信领域比例	销售内容	主要最终使用方
1	中兴通讯	7,676.94	35.75%	通信连接器、通信连接器组件	中兴通讯
2	波发特	3,150.89	14.67%	通信连接器、通信连接器组件	中兴通讯、日本电业工作株式会社
3	KMW 集团	2,647.03	12.33%	通信连接器、通信连接器组件	中兴通讯
4	安弗施	1,119.74	5.22%	通信连接器、通信连接器组件	无法确定
5	广东通宇通讯股份有限公司	925.39	4.31%	通信连接器、通信连接器组件	中兴通讯
合计		15,520.00	72.28%	-	-
2018 年度					
序号	客户名称	销售金额	占通信领域比例	销售内容	主要最终使用方
1	安弗施	2,631.72	26.44%	通信连接器、通信连接器组件	无法确定
2	波发特	1,073.59	10.79%	通信连接器、通信连接器组件	中兴通讯、日本电业工作株式会社
3	维泽奥恩通讯技术(上海)有限公司	926.44	9.31%	通信连接器、通信连接器组件	诺基亚及其他
4	安费诺	845.33	8.49%	通信连接器、通信连接器组件	无法确定
5	深圳市金洋电子股份有限公司	662.83	6.66%	通信连接器、通信连接器组件	富士康
合计		6,139.92	61.68%	-	-

注：上表中中兴通讯销售收入仅为其通信领域销售金额，不含新能源汽车领域销售收入。

上述9家客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	5%以上主要股东情况	销售规模	开始合作时间	获取订单的方式
1	安弗施	1972年	诺基亚	无法取得	2011年	公司自主开发
2	波发特	2012年6月13日	苏州市世嘉科技股份有限公司（100%）	世嘉科技（SZ.002796）移动通信领域收入11.24亿元	2012年	公司自主开发
3	维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司	2014年6月16日	林小枫（74.00%）、廖胜勇（26.00%）	无法取得	2014年	公司自主开发
4	安费诺（APH.N）	1987年	The Vanguard Group（10.78%）、BlackRock, Inc.（7.63%）、FMR LLC（7.23%）	82亿美元	2011年	公司自主开发
5	深圳市金洋电子股份有限公司	2002年8月29日	陈一平（21.0377%）、佰河汀企业管理顾问（深圳）有限公司（13.8475%）、陈一鸣（11.5668%）、珍永企业管理咨询（深圳）有限公司（8.4442%）、陈一菡（8.1085%）	无法取得	2018年	公司自主开发
6	KMW集团（032500.KS）	1988年	Duk-Yong Kim（31.04%）、National Pension Service of Korea（5.06%）	6,828亿韩元	2017年	最终客户指定
7	中兴通讯（SZ.000063）	1997年11月11日	中兴新通讯有限公司（22.44%）、香港中央结算代理人有限公司（16.31%）	907.37亿元	2016年	公开招标
8	广东通宇通讯股份有限公司（SZ.002792）	1996年12月16日	吴中林（37.03%）、时桂清（26.09%）	16.38亿元	2017年	公司自主开发

9	深圳市双翼科技股份有限公司	2006年10月26日	庞峥嵘（33.75%）、黄葵（18.75%）、深圳市双翼投资合伙企业（有限合伙）（15.63%）、赖伟强（10.00%）、深圳市南岗实业股份有限公司（5.19%）	无法取得	2020年	最终客户指定
---	---------------	-------------	---	------	-------	--------

数据来源：WIND 数据、定期报告、企查查

报告期各期，公司在新能源汽车领域的前五大客户情况如下：

单位：万元

2020 年度					
序号	客户名称	销售金额	占新能源领域比例	销售内容	主要最终使用方
1	蔚来汽车	5,305.60	17.79%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连接器模块	蔚来汽车
2	上汽集团	2,475.08	8.30%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连接器模块	上汽集团
3	宁德时代	2,003.39	6.72%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连接器模块	宁德时代
4	新美亚	1,650.24	5.53%	新能源连接器	美国 T 公司
5	长安汽车	1,504.22	5.04%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连接器模块	长安汽车
合计		12,938.53	43.38%	-	-
2019 年度					
序号	客户名称	销售金额	占新能源领域比例	销售内容	主要最终使用方
1	宁德时代	2,033.04	7.79%	新能源模块、新能源连接器组件	宁德时代
2	新美亚	2,019.04	7.74%	新能源连接器	美国 T 公司
3	银隆新能源	1,865.94	7.15%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连接器模块	银隆新能源
4	蔚来汽车	1,849.79	7.09%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连接器模块	蔚来汽车
5	开沃汽车	1,708.40	6.55%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连接器模块	开沃汽车
合计		9,476.20	36.33%	-	-
2018 年度					
序号	客户名称	销售金额	占新能源领域比例	销售内容	主要最终使用方
1	银隆新能源	3,949.33	12.47%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连	银隆新能源

				接器模块	
2	微宏动力	2,872.02	9.07%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连接器模块	微宏动力
3	奇瑞汽车	2,326.90	7.35%	新能源连接器模块	奇瑞汽车
4	蔚来汽车	1,775.82	5.61%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连接器模块	蔚来汽车
5	宁德时代	1,627.64	5.14%	新能源连接器、新能源连接器组件、新能源连接器模块	宁德时代
合计		12,551.70	39.64%	-	-

注 1：开沃汽车包括：南京创源天地动力科技有限公司、南京金龙客车制造有限公司等两家公司。

注 2：上表中蔚来汽车销售收入仅为其新能源汽车领域销售金额，不含模具等销售收入；新美亚销售收入仅为其新能源汽车领域销售金额，不含通信领域销售收入。

上述 9 家客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	5%以上主要股东情况	销售规模	开始合作时间	获取订单的方式
1	银隆新能源	2009 年 12 月 30 日	珠海市银隆投资控股集团有限责任公司（25.9895%）、董明珠（17.4627%）、阳光人寿保险有限公司（11.6012%）、珠海厚铭投资有限公司（9.503%）	无法取得	2016 年	公司自主开发
2	微宏动力	2006 年 12 月 12 日	微宏公司（Microvast. Inc.）（89.2444%）	无法取得	2015 年	公司自主开发
3	奇瑞汽车	1997 年 1 月 8 月	奇瑞控股集团有限公司（31.3269%）、安徽省信用担保集团有限公司（13.7064%）、芜湖市建设投资有限公司（9.4379%）、芜湖瑞创投资股份有限公司（9.2609%）、安徽省投资集团控股有限公司（7.1413%）	无法取得	2015 年	公司自主开发
4	蔚来汽车（NIO.N）	2015 年 5 月 7 日上海蔚来汽车成立，2017 年 11 月 28 日蔚来控股成立	Nio Nextev Limited（50.0324%）、NIO User Enterprise Limited（24.6737%）、合肥建恒新能源汽车投资基金合伙企业（有限合伙）（17.2249%）	78.2 亿元	2017 年	公开招标
5	宁德时代（SZ.300750）	2011 年 12 月 16 日	宁波梅山保税港区瑞庭投资有限公司（24.53%）、黄世霖（11.20%）、宁波联合创新新能源投资管理合伙企业（有限合伙）（6.78%）	458 亿元	2015 年	公司自主开发
6	新美亚（SANM.NASDAQ）	1989 年	BlackRock, Inc.（15.38%）、The VANGUARD GROUP INC（11.12%）、Dimensional Fund Advisors Lp（8.94%）、EARNEST Partners, LLC（6.30%）	69.6 亿美元	2016 年	最终客户指定
7	开沃汽车	2010 年 12 月	南京创源天地新能源科技有限公司（41.2475%）、黄宏生	无法取得	2016 年	公司自主开发

		21 日	(39.7650%)、徐州经济技术开发区金龙湖城市投资有限公司 (7.9528%)			
8	上汽集团 (SH.600104)	1984 年 4 月 16 日	上海汽车工业(集团)总公司(71.24%)	8,433 亿元	2018 年	公司自主开发
9	长安汽车 (SZ.000625)	1996 年 10 月 31 日	中国兵器装备集团有限公司(20.84%)、中国长安汽车集团有限 公司(19.32%)	705.9 亿元	2016 年	公司自主开发

数据来源：WIND 数据、年度报告、企查查

报告期各期，公司在工业及其他领域的前五大客户如下：

单位：万元

2020年					
序号	客户名称	销售金额	占该领域收入比例	销售内容	主要最终使用方
1	江苏沃得农业机械股份有限公司	1,742.97	40.95%	电线电缆	沃得农机
2	中车集团	444.34	10.44%	工业连接器	中车集团
3	江苏骅盛车用电子股份有限公司	373.18	8.77%	电线电缆	无法确定
4	远程电缆股份有限公司	167.05	3.92%	电线电缆	无法确定
5	苏州百世通线缆有限公司	166.46	3.91%	电线电缆	无法确定
合计		2,894.00	67.99%	-	-
2019年					
序号	客户名称	销售金额	占该领域收入比例	销售内容	主要最终使用方
1	江苏沃得农业机械有限公司	577.66	18.83%	电线电缆	沃得农机
2	中车集团	396.76	12.93%	工业连接器	中车集团
3	江苏骅盛车用电子股份有限公司	339.93	11.08%	电线电缆	无法确定
4	苏州百世通线缆有限公司	283.11	9.23%	电线电缆	无法确定
5	深圳市英维克科技股份有限公司	144.16	4.70%	工业连接器	无法确定
合计		1,741.62	56.76%	-	-
2018年					
序号	客户名称	销售金额	占该领域收入比例	销售内容	主要最终使用方
1	江苏沃得农业机械有限公司	541.59	16.86%	电线电缆	沃得农机
2	江苏骅盛车用电子股份有限公司	490.82	15.28%	电线电缆	无法确定
3	苏州百世通线缆有限公司	248.60	7.74%	电线电缆	无法确定
4	重庆新民康科技有限公司	238.26	7.42%	电线电缆	长安汽车
5	国家电网有限公司	191.09	5.95%	工业连接器	国家电网

合计	1,710.36	53.24%	-	-
----	----------	--------	---	---

注：上表中销售收入按同一控制下合并计算披露。

(1) 江苏沃得农业机械股份有限公司包括：江苏沃得农业机械股份有限公司（股改前系“江苏沃得农业机械有限公司”）及丹阳沃得机械零部件制造有限公司等 2 家公司；

(2) 国家电网有限公司包括：国电南瑞科技股份有限公司、国网智能科技股份有限公司等 2 家公司。

上述 8 家客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	主要股东情况	销售规模	开始合作时间	获取订单的方式
1	江苏沃得农业机械股份有限公司	2003 年 1 月 29 日	丹阳市沃得实业发展有限公司（73.6242%）	44.26 亿元	2016 年	公司自主开发
2	江苏骅盛车用电子股份有限公司	1999 年 5 月 14 日	杰宝电子有限公司（87.26%）	2.26 亿元	2012 年	公司自主开发
3	苏州百世通线缆有限公司	2011 年 3 月 25 日	赵敏（51%）、瞿小东（49%）	无法取得	2012 年	公司自主开发
4	重庆新民康科技有限公司	2013 年 9 月 23 日	李顺庆（30.00%）、住友电气工业株式会社（30.00%）、李世超（20.00%）、住友电装株式会社（20.00%）	无法取得	2017 年	公司自主开发
5	国家电网有限公司	2003 年 5 月 13 日	国务院国有资产监督管理委员会（100.00%）	26,521.96 亿元	2016 年	公开招标
6	中车集团	2002 年 7 月 1 日	国务院国有资产监督管理委员会（100%）	2,290 亿元	2017 年	公开招标
7	深圳市英维克科技股份有限公司（SZ.002837）	2005 年 8 月 15 日	深圳市英维克投资有限公司（26.62%）、齐勇（6.19%）	13 亿元	2018 年	公司自主开发
8	远程电缆股份有限公司	2001 年 2 月 20 日	无锡苏新产业优化调整投资合伙企业（有限合伙）（18.11%）、杨小明（16.37%）、杭州秦商体育文化有限公司（10.27%）、俞国平（6.77%）	27.93 亿元	2019 年	公司自主开发

数据来源：WIND 数据、定期报告、企查查、招股说明书

（二）发行人与前述客户的定价模式、信用政策、结算方式、信用期

公司不同领域产品具有非标化特性，单个产品定价综合考虑技术难度、市场竞争程度、客户总量需求等因素，在估算成本的基础上再加上合理利润来确定报价，最终销售价格还需要通过商务谈判、招投标等方式予以确定。

1、通信领域主要客户的信用政策、结算方式、信用期情况如下：

序号	客户名称	信用政策	结算方式	信用期
1	中兴通讯	赊销	承兑汇票为主	月结 60 天
2	波发特	赊销	承兑汇票为主	月结 90 天
3	KMW 集团	赊销	电汇为主	月结 90 天
4	广东通宇通讯股份有限公司	赊销	承兑汇票为主	月结 90 天
5	深圳市双翼科技股份有限公司	赊销	电汇为主	月结 90 天
6	安弗施	赊销	承兑汇票为主	月结 90 天
7	维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司	赊销	电汇为主	月结 120 天
8	安费诺	赊销	电汇为主	月结 90 天/60 天/30 天
9	深圳市金洋电子股份有限公司	赊销	承兑汇票为主	月结 90 天

2、新能源汽车领域主要客户的信用政策、结算方式、信用期情况如下：

序号	客户名称	信用政策	结算方式	信用期
1	蔚来汽车	赊销	电汇为主	2019 年及以前：月结 60 天 2020 年以后：月结 90 天
2	上汽集团	赊销	电汇为主	月结 90 天/60 天
3	宁德时代	赊销	承兑汇票为主	月结 90 天
4	新美亚	赊销	电汇为主	2019 年及以前：EXW 后 NET30 天 2020 年以后：EXW 后 NET45 天
5	长安汽车	赊销	承兑汇票为主	月结 90 天
6	银隆新能源	预付 (2019 年以后)	承兑汇票为主	-

		赊销 (2018 年以前)	承兑汇票为主	月结 90 天/30 天
7	开沃汽车	赊销	承兑汇票为主	月结 60 天
8	微宏动力	赊销	承兑汇票为主	月结 60 天
9	奇瑞汽车	赊销	电汇为主	月结 60 天

3、工业、轨道交通及其他领域主要客户的信用政策、结算方式、信用期情况如下：

序号	客户名称	信用政策	结算方式	信用期
1	江苏沃得农业机械股份有限公司	赊销	承兑汇票、电汇相结合	月结 45 天
2	中车集团	赊销	承兑汇票为主	月结 60 天
3	江苏骅盛车用电子股份有限公司	赊销	承兑汇票为主	月结 120 天
4	远程电缆股份有限公司	赊销	电汇为主	月结 60 天
5	苏州百世通线缆有限公司	赊销	电汇为主	月结 30 天
6	深圳市英维克科技股份有限公司	赊销	电汇、承兑汇票相结合	月结 90 天
7	重庆新民康科技有限公司	赊销	承兑汇票为主	月结 90 天
8	国家电网有限公司	赊销	电汇为主	月结 90 天

(三) 上述客户是否与发行人及其实际控制人、股东、董监高、核心技术人员之间存在关联关系或其他利益关系

上述客户与发行人及其实际控制人、股东、董监高、核心技术人员之间不存在关联关系或其他利益关系。

(四) 报告期内开拓客户、取得订单的主要方式

公司采用直销模式进行销售，主要通过公司直接联系客户的方式开拓新客户。由于销售的产品多为定制化产品，公司组建了一支素质高、业务能力强的销售团队，通过与潜在客户的沟通交流，根据客户个性化需求提供产品的整体解决方案，从而促进新客户的开发。除此之外，公司通过多年经营发展，凭借高水平的产品研发和高质量的产品生产，已在业内积累了良好的声誉，因此吸引大量国内外客

户主动前来公司考察和询价。

公司主要通过商务谈判的方式取得订单。由于公司所属行业存在一定技术壁垒，且客户定制化需求较高，移动通信主设备商、汽车整车厂等客户均需进行前期供应商认证流程，在通过认证后，公司会根据客户需求进行研发并将样品送至客户检验，客户确认质量无误之后公司通过取得订单，开始批量生产。

(五) 报告期各期主要客户变动较大、较前次申报也变动较大的原因，发行人主要业务和未来发展方向是否发生重大变化

1、报告期各期主要客户变动情况

报告期内，公司主营业务收入分行业构成情况如下：

单位：万元

应用领域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
通信	26,583.22	43.82%	21,471.42	42.41%	9,954.14	22.20%
新能源汽车	29,823.43	49.16%	26,086.41	51.53%	31,667.02	70.63%
工业及其他	4,256.55	7.02%	3,068.20	6.06%	3,212.65	7.17%
合计	60,663.21	100.00%	50,626.03	100.00%	44,833.81	100.00%

报告期各期，公司主营业务收入分别为 44,833.81 万元、50,626.03 万元和 60,663.21 万元，近三年，随着公司经营规模的快速发展，公司主营业务收入逐年增加，但主营业务收入仍然主要来源于通信领域及新能源汽车行业。

本次报告期内，发行人历经了 5G 商用化的阶段，经历了通信行业由 4G 逐步过渡至 5G 的阶段，亦经历了新能源汽车行业由于补贴退坡的政策性影响而导致行业洗牌的阶段。通信及新能源汽车两大领域的外部环境影响与公司主营业务收入分布的变动趋势一致。公司前五大客户的变动系公司所处经营环境的变化所致，在外部环境变动的情况下，公司选择不同的产品结构及客户结构以维持企业的经营发展。

2018 年度，公司前五大客户主要系银隆新能源、微宏动力、安弗施、奇瑞汽车、蔚来汽车等五家，主要系 2018 年度处于 4G 末期 5G 尚未兴起的阶段，公司当年在通信行业的营收规模远低于新能源领域销售规模，因而当年度前五大客户以新能源汽车行业客户为主。

2019 年度，公司前五大客户主要系中兴通讯、波发特、KMW 集团、新美亚、宁德时代等五家，当年度通信行业迎来 5G 的商用元年，公司 5G 产品的销量呈爆发式增长，当年度公司前五大客户中通信类客户占比亦上升。与此同时，当年度新能源行业面临补贴政策的影响，行业亦面临洗牌，公司从优化经营的角度重点发展一批汽车行业内的优质企业客户，逐步减少与资信情况不佳的客户合作。当年度前五大客户呈现往行业内优质企业聚焦的趋势。

2020 年度，公司前五大客户主要系中兴通讯、蔚来汽车、波发特、KMW 集团、上汽集团等五家，当年度公司通信行业及新能源行业并驾齐驱的优势凸显，经过多年来的营运积累，公司逐步积累了一批优质客户，在经营规模扩张的同时，不断优化客户组合。当年度，在营业规模增长的同时，应收账款周转率仍保持提升趋势，说明客户回款实力较强，商业信誉较好，当年度公司经营活动产生的现金流量净额超过净利润 4,043.39 万元。

由上述可见，报告期内，公司主要客户均来自通信领域及新能源领域，主要客户分布的领域未有改变。报告期内，公司主要客户的变动系公司健康发展的结果。随着公司经营发展，公司不断优化客户结构，在实现规模扩大的同时应收账款等资产质地亦随着客户组合优化而有所提升。

2、本次报告期较前次报告期客户变动的情况

本次报告期及前次报告期，公司下游客户均主要来源于通信行业及新能源汽车行业。就外部环境而言，通信领域和新能源领域分处不同的行业，各自有不同的发展阶段、政策约束、机遇和挑战等，公司选择通信和新能源行业作为其下游领域发展亦有分散经营风险，提高公司市场竞争力的目的。与此同时，公司可比上市公司中的永贵电器、徕木股份、中航光电、得润电子及航天电器等几家公司亦普遍服务于两个以上的领域，以更好促进企业的发展。

前次申报期公司前五大客户的情况如下：

序号	2017 年度	2016 年度	2015 年度
1	微宏动力	微宏动力	微宏动力
2	鹏辉能源	银隆新能源	苏州东山精密制造股份有限公司
3	银隆新能源	豪利士	豪利士
4	波发特	苏州东山精密制造股份有	安弗施

		限公司	
5	安弗施	珠海格力电器股份有限公司	波发特

公司本次报告期和前次报告期前五大客户均来自于通信领域及新能源领域。有所不同的是，前次申报期间系各级部门对于新能源车的补贴力度较大，公司的业务亦呈现新能源发展势头强劲的阶段，而通信正经历 4G 发展成熟而 5G 尚未兴起的阶段，于前次报告期内，发行人呈现新能源业务占比持续走高，而通信业务占比持续下滑的态势。

本次申报期内，公司发行人历经了通信行业由 4G 逐步过渡至 5G 的阶段，5G 发展而带来的通信业务爆发式增长。发行人亦经历了新能源汽车行业由于补贴退坡的政策性影响而导致行业洗牌的阶段。

由此可见，本次申报期和前次申报期公司面临的外部环境及公司自身发展阶段不同，因而本次申报期和前次申报期主要客户虽然均来自于相同领域，但客户的资金实力、资信状况、发展阶段等均有所差异。公司前五大客户亦随着公司的不断发展而有所变化。在外部环境变动的情况下，公司选择不同的产品结构及客户结构以维持企业的经营发展。

3、发行人主要业务和未来发展是否发生重大变化

未来，公司将专注并深度挖掘通信领域和新能源汽车领域，不断加大产品研发投入，巩固聚焦市场领域的优势地位和市场份额。发行人未来发展将依旧围绕现有主营业务和公司资源开展，不会发生重大变化。

（六）结合在手订单情况，维护客户稳定性所采取的具体措施，公司外部竞争情况、内部核心竞争力，说明公司与主要客户交易的可持续性，是否存在被其他同类产品供应商替代的风险

公司自成立以来紧密跟踪下游行业发展趋势，始终坚持以技术创新作为发展核心，持续研发投入，不断推动连接器的技术创新和进步。公司具备柔性和高效于一体的生产制造能力、技术和工艺创新带来产品高性能价格比、可靠的质量保证体系、优秀的快速响应能力造就客户资源等优势，目前拥有境内发明专利 14 项，实用新型和外观专利 128 项，境外专利 2 项，核心技术 5 项。

在通信领域，公司系中兴通讯、爱立信、诺基亚、三星等通信设备集成商在该领域的一级供应商，其中与中兴通讯已形成稳定的批量供货，爱立信、诺基亚和三星均已完成供应商验证，公司将在 2021 年开始批量供货。

在新能源汽车领域，公司自 2016 年通过全球知名电动汽车公司美国 T 公司的审核正式进入其供应链体系，此外，公司还专注服务于国内造车新势力企业，以蔚来汽车为代表，公司系蔚来汽车关键核心零部件换电连接器组件的主力供应商，同时亦是其高压连接器产品的重要供应商。公司在新能源汽车领域还服务于上汽集团、奇瑞汽车、长安汽车、宁德时代、微宏动力等车企以及“三电”企业。

未来，公司将通过以下方式维护核心客户、开拓潜在客户：持续进行产品研发升级。在产品研发上持续投入，围绕通信、新能源汽车行业发展趋势，保持产品性能持续提升，以保证产品性能指标处于行业领先，能够满足客户的需求；跟踪行业内的新产品或技术预研，关注新材料运用，积极参与行业展会，保持与客户或潜在客户的技术。

截至 2021 年 1 月 31 日，公司在手订单金额 12,798.40 万元，其中 2021 年 1 月新增订单 5,638.52 万元。得益于公司内部优势及行业竞争地位，并通过积极的客户稳定措施，公司通信领域和新能源汽车两大领域客户黏度较强，与客户建立了长期稳定的合作关系，订单量充足，被同类产品的其他供应商替代的风险较低，未来发展趋势良好。

（七）报告期各期前五大客户对应销售合同中关于运输、签收、检验、验收、对账、质保、退货等相关约定，并提供前五大客户的主要合同及订单信息

报告期内，公司主要客户销售合同中对于运输，签收、检验及验收，对账，质保及退货相关条款的约定如下：

序号	客户	运输	签收、检验及验收	对账	质保及退货
1	中兴通讯	瑞可达负责将产品运输到订单或合同指定的交货地	需方将根据双方认可的相关技术资料的要求，对瑞可达所供产品进行随机抽检	瑞可达定期同需方核对往来账务	当抽检结果达不到需方要求时，需方则认为在当期的供货产品达不到要求，需方有权调整瑞可达的供货份额并根据实际损失对瑞可达进行索赔

2	蔚来汽车	-	交付应按照需方在相关协议中规定的数量和时间进行；需方可在制造、构建、准备、交付的任何阶段检查货物；需方在收到货物后 7 天内完成验收	-	瑞可达必须确保零部件符合蔚来汽车及国家的质量技术要求
3	波发特	-	送货单上必须注明需方公司订单号和品名以及准确的交货数量等信息；需方进行进货检验；瑞可达在交付产品时，必须同时提供质量证明文件	-	因瑞可达供应产品质量问题造成需方客户投诉、市场投诉等，瑞可达应及时配合需方调查、处理
4	KMW 集团	-	需方开箱验货有质量问题，瑞可达应当快速反应，立即给予解决处理	瑞可达应配合需方对账并向需方送达发票正本	瑞可达承诺在产品保质（修）期内提供免费服务及无偿更换
5	上汽集团	按照需方指示安排运输路线	所有货物均符合提供给需方的技术标准、图纸、样品或说明	瑞可达应配合对方进行审计及对账	保证期限从使用法律的规定，但需方明示的保证期限长于法定期限或需方对用于安装在整车上的货物向其顾客提供比法律规定更长的保证期限的，适用于该较长的保证期限
6	新美亚	工厂交货	-	-	-
7	宁德时代	瑞可达将标的运输或代办托运至需方指定的地点，运输及保险费用由瑞可达承担	标的毁损灭失的风险自标的交付给需方，并由需方指定人员签收之后转移至需方；瑞可达应于交付标的时，向需方提供采购订单号码、交付数量、品质资料等；瑞可达应按需方的要求提供相应的检验测试报告，否则需方可拒收、拒检，到货时，需方负责清点大包装数和包装质量，标的品质依据需方的抽样方案等进行检测和验收。	-	若发现交付标的有任何缺陷，需方应尽快通知瑞可达：如在开始生产前发现缺陷，需方应允许瑞可达找出缺陷或进行后续（替代）交货；如开始生产后发现缺陷，瑞可达应负责提供更换件并赔偿需方因更换缺陷标的产生的一切费用及损失
8	银隆新能源	交货地点以需方订单制定地点为准	需方接收货物后，应及时进行初步验收，如有表面瑕疵瑞可达需要补足、更换或退	货到需方仓库并经需方最终	瑞可达提供的产品质保期以订单/技术协议上备注的质保

			货；产品交付技术标准需要符合相关技术规范要求，并向需方提供每批到货产品的检验报告或合格证书。	验收合格后，月度结算。	时间为准，需方在接收时只做初步检验，质量保证期内发现产品有质量问题的，需方有权要求瑞可达更换货物或退货。
9	微宏动力	快递或专车运输，运输及保险费已包含在合同价格内，在运输过程中的安全风险以及外包装破损引起的环境污染等风险由瑞可达负责。	质量符合合同的规定、需方图纸、技术协议及相关国家标准、行业标准，如货物不符合上述要求，需方有权选择拒收、要求更换或修理并有权要求瑞可达赔偿因此造成的损失；交货时应附有检测报告及合格证明；货物须经需方测试、检验，需方有权在收货后 30 天内通知瑞可达，拒收不符合需方所要求之规格的货物。	-	瑞可达对合同标的保用 8 年，质保期内出现质量问题由瑞可达承担。
10	安弗施	工厂交货	如果需方发现不符合质量要求，将以书面形式通知卖方；交货将随附一份由瑞可达按照需方要求提供的完整测量报告，需方将对所供应的其中一件物品进行完整测量。	-	瑞可达在采购订单中规定的实际交货日起的 36 个月内就供货产品提供质保。
11	奇瑞汽车	价格包括制造费、运输等全部费用（即瑞可达承担运输费用）	产品交付时提供产品自检报告和供货清单	-	-

（八）结合前五大客户情况，说明发行人有关服务企业的论述是否正确，如非服务于上述知名客户，请修改相关信息披露内容

公司已按照各领域主要客户情况，对招股说明书中有关服务企业相关信息披露内容进行修改，具体如下：

“在通信领域，公司主要服务于中兴通讯、KMW 集团、波发特、安弗施、安费诺等移动通信设备集成商和专业连接器生产商；新能源汽车领域主要服务于蔚来汽车、上汽集团、奇瑞汽车、长安汽车、宁德时代、微宏动力等车企以及“三电”企业，并间接服务于美国 T 公司。”

“在移动通信业务上，公司已成功获得中兴通讯、爱立信、诺基亚、三星等全球主要通信设备制造商及 KMW 集团、波发特等通信系统制造商的一级供应商资质。”

“主要客户包括美国 T 公司、蔚来汽车、上汽集团、长安汽车、奇瑞汽车、宁德时代、鹏辉能源等。”

（九）发行人是否存在经销模式

报告期各期，发行人不存在经销模式。

8.2 中兴通讯

招股说明书披露，2019年及2020年1-6月，中兴通讯均为发行人第一大客户，相关销售金额分别为7,681.34万元、8,081.62万元。

请发行人说明：（1）获取中兴通讯订单的方式、开始合作的时间、合作方式、在手订单状况；（2）发行人向中兴通讯开展的具体业务、提供的产品，相关业务和产品与发行人向其他通讯领域客户开展的业务和提供的产品的主要差异；（3）发行人及其实际控制人、股东、董监高、员工及前员工与中兴通讯之间是否存在关联关系或其他利益关系。

【回复】

一、发行人说明

（一）获取中兴通讯订单的方式、开始合作的时间、合作方式、在手订单状况

中兴通讯系全球四大移动通信设备集成商之一，公司自设立伊始，即开展了移动通信领域的研发和技术积累，并力争进入全球主要移动通信设备集成商的供应商名录，公司具体获取中兴通讯订单方式、开始合作时间以及合作方式具体如下：

序号	时间	合作内容
1	2014 年以前	公司通过与中兴通讯认证的滤波器、天线供应商配套，间接为中兴通讯供货，成为其二级供应商
2	2015 年-	中兴通讯对公司进行体系审核，审核周期长达一年，全面包括

	2016 年	质量管理、技术水平、生产管理、供应链管理、环境体系等多方面审核，2016 年 7 月正式成为中兴通讯一级供应商；为其 5G 板对板射频连接器展开预研，为后续提供 5G 产品奠定基础
3	2017 年-2018 年	经过两年的研发、测试等工作，板对板射频连接器产品最终定型并开始小批量生产，开始小批量出货
5	2019 年至今	中兴通讯的 5G 基站设备采用瑞可达的板对板射频连接方案，2019 年下半年，国内 5G 基站开始批量建设，公司 5G 板对板射频连接器开始批量供货

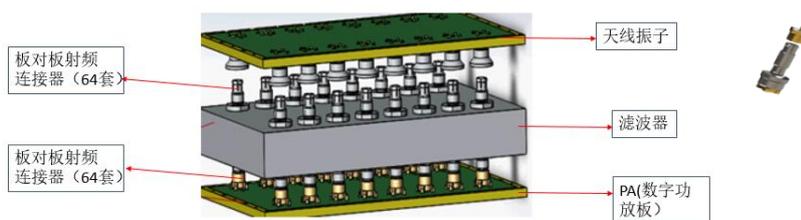
瑞可达成为中兴通讯一级供应商后，凭借突出的研发交付能力、响应速度和服务水平，得到了中兴通讯的充分认可，先后获得中兴通讯颁发的“最佳交付支持奖”、“最佳技术支持奖”等奖项。目前，公司已成为中兴通讯板对板射频连接器的主要供应商。中兴通讯一般通过其专用系统下发滚动预测，并下达订单，截至 2021 年 1 月末，公司对中兴通讯的未交付订单为 1,361.34 万元。

（二）发行人向中兴通讯开展的具体业务、提供的产品，相关业务和产品与发行人向其他通讯领域客户开展的业务和提供的产品的主要差异

2018 年及以前，公司主要为中兴通讯提供 3G 以及 4G 基站用连接器及组件产品；2019 年以来，公司为中兴通讯提供的产品主要为 5G 板对板射频连接器。5G 产品较 4G 产品经历了通信划时代的变化，产品从形态上发生了较大变化，从原先的线对线/线对板产品发展为连接功放、滤波器、天线的板对板产品。此外，5G 组网采用了 MASSIVE MIMO 技术，4G 单一基站基本是 4-8 通道传输，而 5G 基站基本为 32-64 通道传输，连接器的数量需求呈几何级增加，单个产品的尺寸规格亦发生了较大的变化。



1G-4G线对线/线对板射频连接器示意图



5G板对板射频连接器示意图

2014 年以前，公司生产资源规模较小，移动通信领域服务终端客户主要为中兴通讯，推出的 5G 板对板射频连接器亦是针对中兴通讯基站设备平台开发的平台化产品方案。近年来，随着经营规模的增加，公司具备向多家移动通信终端客户服务的能力，公司已经获得三星、诺基亚和爱立信其他三家全球设备集成商的供应商资格，能够同时为其提供 1G-4G 线对板连接器（如 DIN 型、N 型、4310 连接器射频连接器）以及 5G 板对板射频连接器。在移动通信领域，技术迭代（如 4G 和 5G 产品）会带来产品形态、尺寸规格的较大变化；但同一代产品因客户需求、实现功能以及技术要求相似，中兴通讯或其他通信领域的客户之间不存在明显差异，公司仅根据不同客户的具体要求进行微调。

（三）发行人及其实际控制人、股东、董监高、员工及前员工与中兴通讯之间是否存在关联关系或其他利益关系

发行人及其实际控制人、股东、董监高、员工及前员工与中兴通讯之间不存在关联关系或其他利益关系。

8.3 外销客户

招股说明书披露：海外地区销售主要客户系豪利士、安费诺、新美亚等跨国企业的境外子公司和其他境外客户。

请发行人披露：境外销售的主要区域。

请发行人说明：（1）报告期各期外销前五大客户、销售金额和销售内容、所属应用领域、客户基本情况等，包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模、与发行人的合作年限、是否与发行人存在关联关系、新增客户的订单获取方式等；（2）结合相关贸易国政策、汇率波动情况等分析外销面临的风险，必要时完善相关信息披露。

请保荐机构及申报会计师说明：对报告期各期不同类型主要客户的核查情况，包括但不限于各类核查方法的核查比例、获取的核查证据及核查结论。

【回复】

一、发行人披露

（一）境外销售的主要区域

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“二、（一）4、主营业务收入的区域情况”中补充披露境外销售的主要区域构成情况，具体如下：

“报告期内，发行人海外地区的销售收入分别为 3,470.82 万元、3,935.32 万元及 5,085.89 万元，分别占主营业务收入的 7.74%、7.77%和 8.38%。

报告期各期，公司境外销售区域销售金额及占比如下表：

单位：万元

区域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
美洲	3,040.72	59.79%	3,108.51	78.99%	2,656.50	76.54%
其中：墨西哥	1,658.72	32.61%	2,019.04	51.31%	1,498.25	43.17%
美国	1,293.96	25.44%	953.05	24.22%	848.85	24.46%
亚洲	1,978.06	38.89%	764.95	19.44%	508.22	14.64%
其中：越南	1,224.58	24.08%	307.52	7.81%	-	-
泰国	148.24	2.91%	120.68	3.07%	142.62	4.11%
韩国	55.93	1.10%	129.69	3.30%	154.96	4.46%
印度	4.21	0.08%	126.59	3.22%	134.97	3.89%
其他	67.11	1.32%	61.86	1.57%	306.10	8.82%
外销合计	5,085.89	100.00%	3,935.32	100.00%	3,470.82	100.00%

报告期各期，公司境外销售的主要区域集中在美洲地区和亚洲地区，美洲地区和亚洲地区的销售收入占外销收入的 90%以上。公司对美洲地区的销售主要集中在墨西哥和美国，主要产品系新能源汽车连接器和模块，公司对亚洲地区的销售主要集中在越南、泰国、韩国等地区，产品包含了通信和新能源两大领域。

报告期内，公司海外地区销售主要客户系豪利士、安费诺、新美亚、安波福等跨

国企业的境外子公司和其他境外客户，近年来公司加大海外市场开拓力度，外销收入亦呈现逐年增长趋势。”

二、发行人说明

(一) 报告期各期外销前五大客户、销售金额和销售内容、所属应用领域、客户基本情况等，包括但不限于成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务、经营规模、与发行人的合作年限、是否与发行人存在关联关系、新增客户的订单获取方式等

报告期各期，发行人外销前五大客户的情况如下：

单位：万元

2020 年度					
序号	客户名称	销售额	占比	销售内容	应用领域
1	新美亚	1,806.96	35.53%	连接器	新能源汽车、通信
2	KMW 集团	1,182.34	23.25%	连接器	通信
3	安波福	797.62	15.68%	连接器	新能源汽车
4	豪利士	301.11	5.92%	连接器、连接器组件	新能源汽车
5	捷普	141.94	2.79%	连接器	新能源汽车
	合计	4,229.97	83.17%	-	-
2019 年度					
序号	客户名称	销售额	占比	销售内容	应用领域
1	新美亚	2,139.72	54.37%	连接器	新能源汽车、通信
2	豪利士	466.65	11.86%	连接器、连接器组件	新能源汽车
3	KMW 集团	351.49	8.93%	连接器	通信
4	安费诺	262.53	6.67%	连接器、连接器组件	通信
5	安波福	261.54	6.65%	连接器	新能源汽车
	合计	3,481.93	88.48%	-	-
2018 年度					
序号	客户名称	销售额	占比	销售内容	应用领域
1	新美亚	1,625.30	46.83%	连接器	新能源汽车、通信
2	豪利士	709.50	20.44%	连接器、连接器组件	新能源汽车
3	安费诺	313.61	9.04%	连接器、连接器组件	通信
4	安弗施	205.45	5.92%	连接器、连接器组件	通信
5	安波福	143.94	4.15%	连接器	新能源汽车

	合计	2,997.80	86.37%		
--	----	----------	--------	--	--

注：上表中销售收入按同一控制下合并计算披露。

- (1) 新美亚包括：SANMINA Corporation、Sanmina Corporation (Thailand)等2家公司；
- (2) 豪利士包括：VOLEX INC (USA)、Volex Poland Sp. zo. o.、PT Volex Indonesia、Volex Interconnect (India) Pvt Ltd等4家公司；
- (3) 安费诺包括：Amphenol Omnicconnect India Pvt. Ltd、Amphenol TFC Do Brasil LTDA、Amphenol ConneXus等3家公司；
- (4) 安弗施包括：Radio Frequency Systems (AUS)、Radio Frequency Systems (USA)、RFS Brazil Telecommunication Ltda等3家公司；
- (5) 安波福包括：Aptiv Services Tangerang SA、DELPHI TECH HOLDING SARL等2家公司；
- (6) KMW集团包括：KMW VIETNAM CO., LTD、KMW.Inc等2家公司；
- (7) 捷普包括：Jabil Circuit Sdn Bhd。

上述 7 家外销客户的基本情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本/ 普通股	实际控制人/股东情况	主营业务	经营规模	开始合作时间	订单获取方式	是否与发行人存在关联关系
1	新美亚 (SANM.NA SDAQ)	1989 年	64,926,569 股	BlackRock, Inc. (15.38%)、The VANGUARD GROUP INC (11.12%)、Dimensional Fund Advisors Lp (8.94%)、EARNEST Partners, LLC (6.30%)	全球知名电子专业制造服务公司，主要为通讯网络、计算机及存储、多媒体、工业及半导体设备、防御和航空、医疗及汽车行业的设备制造商提供产品	69.6 亿美元	2016 年	最终客户指定	否
2	KMW 集团 (032500.KS)	1988 年	39,820,883 股	Duk-Yong Kim (31.04%)、National Pension Service of Korea (5.06%)	专门从事无线通信业务和射频组件业务的知名企业	6,828 亿韩元	2017 年	最终客户指定	否
3	安波福 (APT.V.N)	2011 年	270,025,374 股	The Vanguard Group, Inc. (10.40%)、BlackRock, Inc. (8.40%)、T. Rowe Price Associates, Inc. (8.24%)	全球性的汽车零部件制造商，为全球汽车和商用汽车市场提供电子/电器架构、动力总成系统，保险装置和热工艺解决方案	131 亿美元	2017 年	最终客户指定	否
4	豪利士 (VLX.L)	1919 年	147,367,933 股	Nathaniel Philip Victor James Rothschild (24.46%)	全球知名电源线和电缆组装解决方案的供应商，服务于各种市场，包括消费电子，电信，数据中心，医疗设备和汽车行业	3.9 亿美元	2006 年	公司自主开发	否
5	捷普 (JBL.N)	1966 年	150,175,999 股	FMR LLC (15.03%)、The Vanguard Group, Inc. (9.94%)、BlackRock Inc. (7.66%)	全球知名电子合约制造服务商，在全球范围内提供电子制造服务和解决方案	273 亿美元	2018 年	最终客户指定	否
6	安费诺 (APH.N)	1987 年	299,576,711 股	The Vanguard Group (10.78%)、BlackRock, Inc. (7.63%)、FMR LLC	全球最大的连接器制造商之一，生产，设计，销售各种类型的连	82 亿美元	2011 年	公司自主	否

				(7.23%)	接器，包括高低频通信连接器，背板，输入/输出连接器，光纤连接器等。			开发	
7	安弗施	1972年	诺基亚 (NOK.N) 下属企业	诺基亚	诺基亚通过阿尔卡特朗讯控制的子公司，专业从事射频同轴电缆、天线系统和合路器等无线通信设备的全球性设计与制造商	无法取得	2011年	公司 自主 开发	否

数据来源：WIND 数据、年度报告

（二）结合相关贸易国政策、汇率波动情况等分析外销面临的风险，必要时完善相关信息披露

1、贸易国政策对发行人外销的影响

报告期各期，公司外销主要销售区域系美洲及亚洲，其中，美洲地区以墨西哥、美国为主，亚洲地区的销售主要集中在越南、泰国、韩国等国家。相关贸易国的政策情况如下：

区域	国家	贸易国政策
美洲	墨西哥	旨在替代北美自由贸易协定的“美国—墨西哥—加拿大协定”（简称美墨加协定）已于 2020 年 7 月 1 日正式生效，新协定中有一项被认为针对中国的“毒丸条款”，即若三方中任何一方与非市场经济国家达成自贸协定，另外两方可将其踢出协定，但墨西哥、加拿大均多次表示，该协定不会在任何方面影响与中国的交往，也不会对与中国的贸易、投资产生任何限制。
	美国	自 2018 年以来，美国率先挑起中美贸易摩擦，陆续宣布对中国出口美国的商品加征关税，中国亦根据美国加征关税的行为实施反制措施。中美贸易摩擦的持续，给中美两国乃至全球的经济稳定发展造成不利影响。根据财政部、商务部及相关网站发布的信息记载，自 2018 年至 2020 年，美国多次对中国制造的产品加征关税。
亚洲	越南、泰国	泰国、越南等东南亚国家作为东盟成员国，已与我国签署《中国-东盟全面经济合作框架协议》，并对持有原产地证书的中国产品实行零关税政策。泰国对多数商品实行自由进口政策，任何开具信用证的进口商均可从事进口业务。越南也根据加入 WTO 的承诺，逐步取消进口配额限制，基本按照市场原则管理。东盟历史性成为中国第一大贸易伙伴，形成了中国与东盟互为第一大贸易伙伴的良好格局。
	韩国、印度	2020 年 11 月 15 日，15 个亚洲成员国经贸部部长正式签署《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）。该协定的签署标志着世界上人口数量最多、成员结构最多元、发展潜力最大的东亚自贸区建设成功启动。该协定由东盟 10 国发起，邀请中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰、印度 6 个对话伙伴国参加，旨在通过削减关税及非关税壁垒，建立一个 16 国统一市场的自由贸易协定。该协定的初衷旨在形成区域内统一的规则体系，降低经营成本，减少经营的不确定风险。根据域内比较优势形成供应链和价值链，加速商品流动、技术流动、服务流动、资本流动，形成“贸易创造”效应。域内企业均可参与原产地的价值积累，对促进区域内相互贸易投资大有裨益。RCEP 将实现地区各国间货物贸易、服务贸易和投资高水平开放，极大提升区域贸易投资自由化便利化水平，提升地区吸引力和竞争力，不仅将有力推动地区经济整体复苏进程，必将为促进地区的发展繁荣增添新动能，也将成为拉动全球增长的重要引擎。

由上述政策可见，近年来中美贸易摩擦持续升温，美国政府逐步对中国采取提高关税、限制投资等贸易限制，除美国外的其他国家未有会对发行人出口产生重大不利影响因素的贸易政策。

根据发行人与客户签署的协议，发行人出口至美国的产品主要采取 FOB、CIF 及 EXW 的贸易方式，因中美贸易摩擦争端而加征的进口关税应当由客户承担。根据目前出口美国的订单及履行情况来看，发行人未出现大幅降低出口产品价格的方式以承担关税的情形。

报告期各期，公司外销至美国的销售额分别为 848.85 万元、953.05 万元及 1,293.96 万元，占比营业收入比例仅为 1.89%、1.87%及 2.12%，占比较小，因此中美贸易摩擦对发行人经营的影响较小，对发行人生产经营没有产生重大不利影响。

除美国以外，目前公司主要出口地为墨西哥、越南、泰国、韩国等国家，该部分国家与我国不存在与发行人出口产品相关的贸易摩擦，相关国际市场需求未发生重大不利变化。

2、汇率变动情况对外销的影响

报告期各期，发行人外销前五大客户主要系墨西哥、美国、越南、泰国、韩国等国家，公司与国外客户主要以美元进行结算，公司面临一定的汇率波动风险。在以美元结算的情况下，汇率波动将对公司出口产品的营业收入产生影响，此外，汇率波动亦会对公司的汇兑损益产生影响，从而对公司的经营业绩产生影响。

(1) 汇率变动对营业收入的影响

报告期各期，公司与国外客户外汇结算折合人民币的情况如下：

单位：万元

结算币种	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
美元	5,084.84	99.98%	3,911.76	99.40%	3,289.06	94.76%
欧元	1.05	0.02%	23.56	0.60%	181.76	5.24%
合计	5,085.89	100.00%	3,935.32	100.00%	3,470.82	100.00%

报告期各期，公司美元结算的外销金额折合人民币分别为 3,289.06 万元、3,911.76 万元及 5,084.84 万元，占比分别为 94.76%、99.40%及 99.98%。报告期各期，公司主要以美元进行结算，少量使用欧元。假设在公司各期产品美元报价不发生变化的情况下，各期汇率波动将直接影响公司所确认的营业收入金额。

以报告期内公司美元计价结算的销售收入为例，假定人民币收入、外币收入及其他因素保持不变，报告期各期，汇率变动对营业收入的影响幅度如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美元结算的销售收入（万美元）	733.92	568.39	494.60
各期平均结算汇率（人民币/美元）	6.9284	6.8822	6.6560
汇率波动对收入的影响金额（万元）	33.91	128.56	-44.04
营业收入（万元）	61,038.75	50,837.65	44,997.27
汇率波动影响金额占营业收入比	0.06%	0.25%	-0.10%

注：各期平均结算汇率为公司当期美元收入兑换人民币的平均汇率，汇率波动对收入的影响金额=本期美元销售收入×（本期平均结算汇率-上期平均结算汇率）

如上表所述，2018 年度至 2020 年度，汇率波动影响金额占各期营业收入的比重分别为-0.10%、0.25%及 0.06%，汇率波动对公司各期营业收入影响较小。

（2）汇率变动对汇兑损益的影响

报告期各期，汇率变动对公司汇兑损益及经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
汇兑损益	-211.97	22.73	230.00
利润总额	8,352.87	4,576.49	4,105.81
占比	-2.54%	0.50%	5.60%

报告期各期，公司汇率变动产生的汇兑损益金额分别为 230.00 万元、22.72 万元及-211.97 万元，相对当期利润总额的比例分别为 5.60%、0.50%和-2.54%。为减少汇兑损益的影响程度，公司积极关注外汇市场变动情况、外贸政策和国际形势，根据公司外销业务规模适度调整公司外币货币性资产和负债规模，并采取适当控制结汇时间、规模等灵活的应对措施，积极应对汇率波动风险，有效缓解汇率变动对公司经营业绩的影响，报告期内，汇兑损益对公司经营业绩不构成重大影响。

关于汇率波动对公司业绩的影响，发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节风险因素”之“四、财务风险”中就出口业务的汇率波动风险进行了风险提示。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、查阅相关产业政策、行业研究报告、上市公司公开信息，分析行业特点、客户需求和市场竞争对发行人经营的影响；

2、核查发行人销售与收款循环的内部控制，并对内控设计合理性及执行有效性进行测试：

（1）获取发行人销售与收款内部控制制度，包括信用期管理审批制度、客户管理制度、发票管理制度等，与企业内部控制基本规范及其配套指引对照，结合发行人销售业务流程，判断发行人销售与收款相关的制度是否完善，评价其设计合理性；

（2）对发行人报告期内各期间分别抽取样本进行了穿行测试，将取得的销售样本与对应的销售合同或订单、发货签收单、确认单、发票、收款凭证等单据进行核对；

（3）对销售与收款内控流程的关键控制点，按性质和类别选取恰当样本进行测试，评价相关内控制度执行的有效性；

3、与发行人销售负责人、财务负责人进行访谈，了解报告期内主要客户交易情况、包括报告期各期交易产品品种、交易价格波动情况、交易金额；

4、通过全国企业信用信息公示系统、查阅主要客户定期报告等方式获取发行人主要客户的基本工商信息或工商登记资料，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、主要股东情况、销售规模等，核查主要客户的基本情况及其真实性；

5、访谈发行人董事长及财务总监，确认实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员与主要客户不存在关联关系；

6、对发行人主要客户进行实地走访或视频访谈，确认发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员未在客户任职，不存在关联关系；

具体访谈客户比例如下：

单位：万元

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销	内销收入	55,577.32	46,690.71	41,362.99
	被访谈客户交易额	29,728.74	25,579.12	20,318.11
	访谈比例 (%)	53.49	54.78	49.12
外销	外销收入	5,085.89	3,935.32	3,470.82
	被访谈客户交易额	3,837.42	3,197.61	2,392.27
	访谈比例 (%)	75.45	81.25	68.93
合计	主营业务收入	60,663.21	50,626.03	44,833.81
	被访谈客户交易额	33,566.16	28,776.73	22,710.38
	访谈比例 (%)	55.33	56.84	50.65

7、对发行人应收账款期末余额较大的客户以及交易额较大的客户实施函证，函证内容包括应收账款余额及交易金额；

报告期内，对发行人应收账款及营业收入的函证及回函情况如下：

(1) 按内外销

单位：万元

项目		2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日
内销	应收账款余额	22,525.52	25,504.09	25,241.35
	发函金额	18,427.50	22,200.47	22,922.82
	发函比例 (%)	81.81	87.05	90.81
	回函金额	14,591.85	18,709.61	18,513.02
	回函占应收账款 余额比例 (%)	64.78	73.36	73.34
	内销收入	55,577.32	46,690.71	41,362.99
	发函金额	45,652.64	41,128.23	36,587.91
	发函比例 (%)	82.14	88.09	88.46
	回函金额	44,024.53	40,201.39	34,077.61
	回函占内销收入 比例 (%)	79.21	86.10	82.39
外销	应收账款余额	1,521.31	965.92	981.14
	发函金额	1,164.24	875.52	871.43
	发函比例 (%)	76.53	90.64	88.82
	回函金额	45.28	194.26	205.46

回函占应收账款 余额比例 (%)	2.98	20.11	20.94
外销收入	5,085.89	3,935.32	3,470.82
发函金额	4,098.08	3,589.34	3,084.54
发函比例 (%)	80.58	91.21	88.87
回函金额	1,351.56	925.55	875.40
回函占外销收入 比例 (%)	26.57	23.52	25.22

(2) 按行业

单位：万元

通信领域客户			
项目	2020年度/ 2020年12月31日	2019年度/ 2019年12月31日	2018年度/ 2018年12月31日
应收账款余额	3,679.39	7,165.76	5,120.87
发函金额	2,866.73	6,739.86	4,715.52
发函比例 (%)	77.91	94.06	92.08
回函金额	2,821.39	6,549.28	4,388.62
回函占应收账款 余额比例 (%)	76.68	91.40	85.70
通信产品收入	26,583.22	21,471.42	9,954.14
发函金额	23,449.75	20,685.89	9,858.25
发函比例 (%)	88.21	96.34	99.04
回函金额	23,301.51	20,183.08	9,163.28
回函占通信产品 收入比例 (%)	87.65	94.00	92.05
新能源领域客户			
项目	2020年度/ 2020年12月31日	2019年度/ 2019年12月31日	2018年度/ 2018年12月31日
应收账款余额	17,709.91	17,459.05	19,430.60
发函金额	14,626.96	14,874.42	17,566.61
发函比例 (%)	82.59	85.20	90.41
回函金额	9,954.68	10,892.87	12,902.56
回函占应收账款 余额比例 (%)	56.21	62.39	66.40
新能源产品收入	29,823.43	26,086.41	31,667.02
发函金额	22,467.61	21,464.32	27,610.42

发函比例 (%)	75.34	82.28	87.19
回函金额	18,652.94	18,376.51	23,625.48
回函占新能源产品收入比例 (%)	62.54	70.44	74.61
其他领域客户			
项目	2020 年度/ 2020 年 12 月 31 日	2019 年度/ 2019 年 12 月 31 日	2018 年度/ 2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	2,657.52	1,845.21	1,671.03
发函金额	2,098.05	1,461.71	1,512.12
发函比例 (%)	78.95	79.22	90.49
回函金额	1,861.06	1,461.71	1,427.29
回函占应收账款余额比例 (%)	70.03	79.22	85.41
其他产品收入	4,256.55	3,068.20	3,212.65
发函金额	3,833.37	2,567.35	2,203.77
发函比例 (%)	90.06	83.68	68.60
回函金额	3,421.64	2,567.35	2,164.25
回函占其他产品比例 (%)	80.39	83.68	67.37

申报会计师对未回函客户执行替代测试，检查发行人与客户签订的销售合同或订单、发货签收单、供应商系统发布数据或邮件发送核对的确认单、报关单、销售发票等；

8、获取并核查主要客户的合作协议或合同、销售订单的主要条款；

9、对收入进行细节测试，检查发行人主要客户销售收入相关的原始凭证，包括销售合同/订单、销售发票、发货签收单及确认单，核查收入确认的真实性和准确性；

10、检查主要客户回款情况，结合银行流水核查确认主要客户销售回款的真实性，是否存在第三方回款；

11、获取海关证明文件，并与账面外销收入进行核对。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与内外销客户进行的销售业务真实；

2、客户与发行人及其实际控制人、股东、董监高、核心技术人员之间不存在关联关系或其他利益关系；

3、报告期内，发行人主要业务和未来发展方向仍然围绕通信和新能源行业展开；

4、发行人及其实际控制人、接受访谈的股东、董监高、员工及前员工与中兴通讯之间不存在关联关系或其他利益关系。

问题 9. 关于采购及供应商

9.1 关于采购

招股说明书披露：（1）2017-2019 年金属原料采购金额分别为 4,321.57 万元、3,835.88 万元、3,594.34 万元，铜材价格分别为 46.52 元/公斤、47.73 元/公斤、49.05 元/公斤，金属原料主要包括铜材、合金材料等；（2）报告期内存在外协采购及劳务外包情形；（3）发行人拥有从模具设计与制造、机械加工、精密注塑、精密冲压、精密压铸、生产组装到测试等连接系统产品所需的完整生产制造体系。

请发行人说明：（1）在主要金属原料铜材价格持续上涨的情况下，发行人金属原料采购金额持续下降的原因；（2）2019 年及 2020 年 1-6 月结构件、元器件采购单价大幅下降的原因；（3）外协加工的主要工序是否属于发行人的完整生产制造体系，发行人拥有的精密注塑、精密冲压等工艺是否均为外协，如否，请说明发行人的精密注塑、精密冲压等工艺与外协采购的注塑、冲压等工艺的主要区别；（4）发行人模具为外购还是自主生产、报告期各期的金额、对于模具的会计处理；（5）产品产量与外协采购量、用电量之间的匹配关系。

回复：

一、发行人说明

（一）在主要金属原料铜材价格持续上涨的情况下，发行人金属原料采购金额持续下降的原因

发行人采购的金属原材料用于生产连接器产品和电线电缆，其中主要用于生

产线缆，发行人生产的电线电缆主要用于和自制连接器组合制造各类组件，在满足自用需求之外会向客户销售。报告期内，发行人采购的金属原材料按用途分类的情况如下：

单位：万元

用途	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
连接器产品	2,391.73	41.64%	1,334.68	37.13%	1,073.21	27.98%
电线电缆	3,351.98	58.36%	2,259.66	62.87%	2,762.67	72.02%
金属原材料采购总额	5,743.71	100.00%	3,594.34	100.00%	3,835.88	100.00%

报告期各期，发行人金属原材料的采购额分别为 3,835.88 万元、3,594.34 万元和 5,743.71 万元，其中 2019 年度采购额较上年减少了 6.30%，主要系用于生产电线电缆的采购减少所致。

报告期内，发行人电线电缆产品销售收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
电线电缆	3,165.82	54.45%	2,049.75	-15.44%	2,423.95

2019 年度受新能源汽车行业增速下滑影响，发行人新能源连接器组件类产品销售收入为 5,668.44 万元，较上年减少 3,312.26 万元，降幅为 36.88%；同时电线电缆对外销售额为 2,049.75 万元，较上年减少 374.21 万元，降幅为 15.44%，从而导致当年线缆需求量下降，金属原材料采购额也随之减少。

为了充分利用电线电缆产能，2020 年发行人积极开发该类客户，加大了销售力度，当年实现电线电缆产品销售收入 3,165.82 万元，较上年增长了 1,116.07 万元，增幅为 54.45%，有效平衡了产能分配，提升了该板块的盈利水平。同时，发行人向新能源汽车领域客户销售的连接器产品应客户需求采用铜排替代连接器组件，使得 2020 年度用于连接器的金属材料采购额较同期增长了 1,057.05 万元，增幅为 79.20%。

（二）2019 年及 2020 年 1-6 月结构件、元器件采购单价大幅下降的原因

发行人采购的结构件、元器件的单价变动主要受产品结构变化影响。2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，发行人采购结构件、元器件的具体情况如下：

单位：万元、万个、元/个

项目	2020年1-6月			2019年度			2018年度		
	采购额	采购量	均价	采购额	采购量	均价	采购额	采购量	均价
结构件	9,543.17	27,097.35	0.35	11,370.13	23,009.25	0.49	7,839.31	5,505.65	1.42
其中：金属壳体	6,387.32	14,234.70	0.45	6,873.51	11,809.66	0.58	3,526.91	1,681.93	2.10
针孔件	2,551.49	12,518.27	0.20	3,721.14	10,285.48	0.36	3,361.28	2,639.83	1.27
其他	604.36	344.38	1.75	775.48	914.10	0.85	951.13	1,183.89	0.80
元器件	680.67	50.62	13.45	3,344.07	123.94	26.98	3,813.51	101.23	37.67
其中：熔断器	357.47	4.41	81.01	1,346.23	16.89	79.72	1,147.96	14.67	78.23
继电器	84.17	1.15	73.05	1,070.41	6.38	167.69	1,514.26	9.50	159.33
传感器	40.10	4.68	8.56	277.26	20.96	13.22	480.34	12.68	37.89
其他	198.94	40.38	4.93	650.18	79.70	8.16	670.94	64.37	10.42

发行人采购的结构件主要为通信、新能源汽车连接器的结构材料，采购后与端子、塑料件等组装成连接器成品。不同应用领域的连接器在尺寸等方面差异较大，采购价格也差别较大。2018年度、2019年度和2020年1-6月，发行人结构件采购均价分别为1.42元/个、0.49元/个和0.35元/个，其中主要采购金属壳体和针孔件。2019年通信连接器需求增速较快，公司加大了通信连接器结构件的外购量，由于通信连接器尺寸较小，使得2019年采购的金属壳体、针孔件等结构件的均价较上年降幅较大。2020年上半年，5G网络建设需求旺盛，发行人继续以采购通信连接器结构件的方式满足生产所需；同时，发行人通过持续的改进设计和优化工艺，利用拉伸冲压替代机械加工，有效降低了加工难度和材料损耗，提高了制造效率，进一步降低了结构件的制造成本，使得公司2020年上半年采购的结构件均价较上年有所降低。

公司采购的元器件均为生产新能源汽车连接器模块采购的熔断器、继电器、传感器等电子材料。2018年度、2019年度和2020年1-6月，公司元器件的采购额分别为3,813.51万元、3,344.07万元和680.67万元，随着公司新能源汽车PDU连接器模块销售规模的减少而逐年减少。

2019年，公司元器件的采购均价为26.98元/个，较上年减少了28.38%，主要因为传感器的采购价格下降了65.10%。2019年公司根据市场环境变化大幅减少了PDU模块的产量，配套使用的电流传感器采购额亦大幅下降，因电流传感器的市场价格较高，从而使得当年传感器的采购均价较上年降低。

2020年1-6月,公司元器件的采购均价为13.45元/个,较2019年下降50.17%,主要因为继电器等材料的采购量和均价下降。继电器系新能源汽车PDU模块的重要部件,其价格根据适用电流强弱差异较大,适用电流越大价格越高。2020年1-6月,公司新能源汽车业务聚焦于乘用车市场,面向商用车的大电流PDU模块产量下降,使得适用于250A以上的大电流继电器采购额大幅减少,由于采购继电器种类变化,2020年1-6月该类材料的采购价格降幅较大。此外,2020年子公司成都康普斯开始办理注销并停止经营,不再采购PCB等其他元器件,使得2020年1-6月其他元器件的采购额和采购价格均较上年减少。

2020年度,公司结构件、元器件的采购情况如下:

单位:万元、万个、元/个

项目	采购额	采购量	采购均价	价格变动率
结构件	14,359.92	30,964.95	0.46	-6.15%
其中:金属壳体	8,205.69	15,497.62	0.53	-9.03%
针孔件	4,541.81	14,652.92	0.31	-14.33%
其他	1,612.42	814.41	1.98	133.38%
元器件	2,094.35	112.05	18.69	-30.73%
其中:熔断器	1,059.20	13.55	78.15	-1.97%
继电器	261.42	3.25	80.48	-52.01%
传感器	111.18	13.66	8.14	-38.47%
其他	662.55	81.59	8.12	-0.45%

2020年度,公司结构件采购均价为0.46元/个,较上年下降了6.15%,其中主要采购的金属壳体和针孔件因工艺改进使得采购价格较上年有所降低。此外,2020年下半年,随着通信需求减少,公司采购的结构件主要用于新能源领域,使得采购量快速降低,但采购价格上升,使得全年采购均价高于2020年上半年。

2020年度,公司元器件采购均价为18.69元/个,较上年下降了30.73%。公司持续优化新能源汽车领域的产品结构,在PDU模块方面产量持续减少,使得与之配套的继电器、传感器的采购额、采购均价均较上年有所降低。

(三) 外协加工的主要工序是否属于发行人的完整生产制造体系,发行人拥有的精密注塑、精密冲压等工艺是否均为外协,如否,请说明发行人的精密注塑、精密冲压等工艺与外协采购的注塑、冲压等工艺的主要区别

公司连接器产品的生产涉及工序较多，从源头的模具设计与制造，产品的工艺设计，金属原材料的冲压、机械加工，塑胶材料的精密注塑，到自动化/半自动组装，再到最终产品检测包装，公司具备所有工序设计及制造的能力。

从源头的模具设计与制造环节开始，公司模具团队可以和产品开发工程师密切配合，根据产品的特性需求提供相应的模具设计方案，并根据设计方案完成模具开发；接着，公司的工艺设计需要根据客户需求分拆设计零部件的具体制造工艺方案。模具设计与制造以及工艺设计作为生产工序的前置以及实现最终产品性能指标的基础，系公司完整生产制造体系中的核心环节。

在具体生产流程中，公司配有精密注塑设备20余台，以及多台进口机械加工设备和精密冲压设备，具有塑胶材料的精密注塑和金属原材料冲压、机械加工能力。精密注塑设备能够实现塑料原材料的自动送料、智能吸取上料，并配备了机械手或多关节机器人以及在线影像检测系统，能够进行生产过程的实时监控。公司的高速冲压设备能够完成每分钟300-700冲次，适用于多种高密度接触件的批量制造。在完成前述零部件生产后，将进行最终产品的组装、检测及包装。公司与自动设备供应商共同设计，定制了多台自动化组装设备，能够实现端子、塑料件等零件振动盘自动上料，机械手自动组装以及全自动插件操作。

公司纯熟掌握上述设计、生产工序所需的技术并配有相应的生产设备，在实际运营过程中，公司无法完成的工序主要系表面处理一项。连接器产品的金属零部件需要经过镀金、镀银、镀镍等表面处理以实现避免氧化生锈、降低电阻等目标，该类工序非公司生产核心环节，通过委外加工形式能够更好地发挥专业分工优势，此外，电镀、热处理等表面处理类加工必须由专业资质许可的企业完成，故表面处理均通过外协完成。

除表面处理以外，注塑类和组装类外协加工主要系为缓解公司产能紧张，2020年上半年通信业务需求集中爆发，订单需求在短时间内叠加对产能形成较大压力，注塑类和组装类外协加工费用较以前年度增加明显。此外，公司自有的冲压设计和机械加工设备从数量或吨位型号远不能满足种类繁多的金属件生产，除符合经济效益的批量零部件自制以外，其他机械加工件或者冲压件主要通过外购方式取得，外协加工较少。

（四）发行人模具为外购还是自主生产、报告期各期的金额、对于模具的

会计处理

1、发行人模具获取方式

发行人模具主要包括注塑模具、压铸模具和冲压模具，各类模具的取得方式如下：

项目	取得方式	
注塑模具	内部生产为主	外部采购辅助部件的模具
压铸模具	锌合金压铸模具自主生产	铝合金压铸模具外部采购
冲压模具	外部采购	

发行人产品主要以具有塑料外壳的连接器产品为主，核心模具为注塑模具，以自主生产为主。行业内注塑模具加工精度平均水平为 $\pm 10 \mu\text{m}$ ，领先水平可以达到 $\pm 1 \mu\text{m}$ ，而发行人模具生产设备以日本沙迪克进口慢走丝、美国哈挺 CNC 加工中心等精密模具加工设备为主，可以保证模具精度达到 $\pm 2 \mu\text{m}$ ，在连接器行业处于较高水平。

发行人将注塑模具的产能集中在需求量大、响应时间要求高的关键部件，对需求量较小的辅助部件则采取外对采购模具，以提高模具制造设备的效率。发行人对用量较小的铝合金压铸模具和冲压模具，由于模具制造设备价值较高，自主生产会导致设备利用率不高，影响整体经济效益，故发行人立足于模具自主设计，并充分利用社会资源，委托模具制造企业制造。

2、报告期各期发行人模具的入库金额

单位：万元

2020 年度				
项目	注塑模具	压铸模具	冲压模具	合计
自主生产	401.12	3.89	-	405.01
外部采购	258.99	55.78	141.22	455.99
合计	660.11	59.67	141.22	861.00
2019 年度				
项目	注塑模具	压铸模具	冲压模具	合计
自主生产	442.20	30.09	-	472.29
外部采购	260.34	77.16	69.29	406.79
合计	702.54	107.25	69.29	879.08

2018 年度				
项目	注塑模具	压铸模具	冲压模具	合计
自主生产	352.26	37.20	-	389.46
外部采购	93.81	38.92	59.51	192.24
合计	446.07	76.12	59.51	581.70

3、对于模具的会计处理

成本费用承担方	适用情形	发行人会计处理
客户	对于客户已与发行人就承担的模具成本费用签订协议并单独收费的模具	外购模具入库： 借：存货 贷：应付账款 自制模具入库： 借：存货 贷：生产成本 销售确认模具销售收入并结转相应的成本 借：应收账款 贷：主营业务收入 应交税费-应交增值税（销项税） 借：主营业务成本 贷：存货
发行人	按照合同或订单要求，由发行人自行承担模具成本费用的模具	外购模具入库： 借：存货 贷：应付账款 自制模具入库： 借：存货 贷：生产成本 模具领用时转入股固定资产核算： 借：固定资产 贷：存货

（五）产品产量与外协采购量、用电量之间的匹配关系

报告期内，发行人外协加工主要包括表面处理、组装等，表面处理指对金属材料表面进行加工处理，实现避免氧化生锈、降低电阻等目标，通常处理的方式包括电镀、电泳、钝化发黑、阳极氧化等；组装系将插针、插孔等配件组装成端子等连接器。公司不具备开展电镀等表面处理的资质，该工序全部采取外协方式完成。组装外协的产品通常为连接器成品，公司采购并通过检测后即作为产成品入库，计入产品产量。

报告期内，公司产品产量、组装外协采购量的情况如下：

单位：万套

年度	项目	通信连接器	新能源连接器
2020 年度	自主产量	3,072.90	641.39
	外协采购量	713.94	0.10
	产量	3,786.84	641.49
2019 年度	自主产量	2,762.49	449.90
	外协采购量	58.87	5.39
	产量	2,821.36	455.29
2018 年度	自主产量	630.67	412.28
	外协采购量	92.43	4.58
	产量	723.10	416.86

报告期内，公司以自主生产为主，主要利用外协组装解决阶段性订单量与产能不匹配的困难。

报告期内，公司自主产量与用电量的情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	增速	数量	增速	数量
自主产量（万套）	3,714.29	15.62%	3,212.38	208.01%	1,042.95
用电量（万千瓦时）	668.06	12.34%	594.67	15.03%	516.99

报告期各期，公司自主产量分别为 1,042.95 万套、3,212.38 万套和 3,714.29 万套，用电量分别为 516.99 万千瓦时、594.67 万千瓦时和 668.06 万千瓦时。

2019 年度公司自主产量较上年增长了 208.01%，而用电量增长了 15.03%，产量增速显著快于用电量增速，主要因为 2019 年度公司通信连接器产品顺应网络升级需要，产品以适用于 5G 网络的连接器为主，但 5G 通信连接器的产品形态较之前产品发生较大改变，大幅缩短了加工时间，使得用电量的增速明显低于自主产量增速。

2020 年度公司自主产量较上年增长了 15.62%，用电量增长了 12.34%，自主产量增速略高于用电量主要系公司通过优化生产工艺和产能布局，提高了生产效率所致。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、获取大宗原料的市场价格，将市场价的变动趋势与发行人价格趋势进行对比，对波动差异较大的进行分析并询问采购人员，关注采购价格的变动的合理性；

2、获取报告期主要原材料的采购数据，统计主要原材料的采购数量、采购单价、采购金额，分析主要原材料数量及单价变动的原因及合理性；

3、获取发行人报告期外协采购的管理制度，向主要外协厂商采购的品种、采购额、占比及是否存在关联关系等的说明；

4、通过履行实地走访、函证等程序，核查分析发行人外协的真实性、价格公允性；

报告期内，对发行人主要外协厂商走访情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访外协供应商覆盖金额	3,040.79	1,959.02	1,539.25
外协发生额	3,564.17	2,232.53	1,946.11
走访比例 (%)	85.32	87.75	79.09

报告期内，对发行人主要外协厂商函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外协发生额	3,564.17	2,232.53	1,946.11
发函金额	3,234.19	2,032.94	1,840.79
发函比例 (%)	90.74	91.06	94.59
回函金额	2,886.82	2,003.67	1,620.24
回函占外协发生额的比例 (%)	81.00	89.75	83.26

5、获取报告期各期的外协采购明细，并检查相关的采购合同、采购发票、入库单以及相关的付款单据等原始单据；

6、了解发行人模具自主生产及采购情况，了解模具会计处理及后续计量，获取发行人模具台账；

7、获取发行人报告期内主要产品的产量、外协采购量及发行人电力消耗量的数据，分析各项指标的合理性。

（二）核查结论

1、发行人金属原材料采购金额波动系产品销售结构变化所致，波动情况与发行人经营情况相符；

2、发行人结构件、元器件采购价格变动系公司产品销售结构变动导致采购原材料类别变化所致，符合发行人业务变化情况。

3、发行人拥有完整的产品工艺设计、精密注塑、精密冲压、自动组装等完整研发、生产制造体系；

4、发行人核心模具以自主生产为主，模具会计处理合规；

5、产品产量与外协采购量、用电量的变动关系具有合理性。

9.2 关于前五大供应商

招股说明书披露，报告期前五大供应商的采购金额分别为 5,835.31 万元、5,749.28 万元、6,174.77 万元、4,396.45 万元。请发行人披露：（1）报告期内公司向前五大供应商采购的内容；（2）分别披露报告期内前五大原材料供应商和前五大外协供应商名称、采购内容、采购金额。

请发行人说明：（1）报告期内前五大供应商、前五大原材料供应商和前五大外协供应商的成立时间、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务、与发行人合作历史等；（2）主要供应商及外协厂商是否与发行人及其实际控制人、股东、董监高、核心技术人员之间存在关联关系或其他利益关系，是否主要为发行人提供服务，是否对发行人存在重大依赖；（3）是否存在供应商同时为外协厂商的情况，如是，发行人在相关生产过程的作用，是否存在完全由供应商生产并交付的情况，如是，请说明相关会计处理；（4）报告期内是否存在供应商同时为客户的情况；（5）发行人报告期各期向杉埃克国际贸易（上海）有限公司采购的主要产品内容、产品来源、采购金额、采购产品的流通过程、形成的最终产品及终端客户，在 2017 年、2018 年位列前五大供应商，但 2019 年起非前五大的原因；（6）外协定价的依据及公允性，外协供应商是否存在为发

行人代垫成本、费用的情形，是否存在与发行人、实际控制人、关系密切的家庭成员的大额异常资金往来。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并说明对于报告期各期采购和供应商的核查程序、核查证据和核查结论。

回复：

一、发行人披露

（一）报告期内公司向前五大供应商采购的内容

发行人报告期内前五大原材料供应商和前五大外协供应商名称、采购内容、采购金额，发行人已在招股说明书中“第六节业务与技术”之“五、（二）报告期内向前五名供应商采购情况”中补充披露如下：

“1、前五大供应商情况

报告期各期，公司前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

2020 年度				
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
1	丹阳百川精密部件有限公司	结构件、配件	2,533.56	6.76%
2	昆山华艺铜业有限公司	金属原料	1,354.59	3.61%
3	莱尼电气线缆（中国）有限公司	线材	1,280.53	3.42%
4	上海欣云科技有限公司	线材	1,190.65	3.18%
5	江西铜业集团铜材有限公司	金属原料	893.85	2.38%
	合计		7,253.18	19.35%
2019 年度				
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
1	丹阳百川精密部件有限公司	结构件、配件	3,017.47	10.57%
2	江苏艾尔特电缆科技有限公司	金属原料	845.39	2.96%
3	镇江市唯顺益电镀有限公司	表面处理	785.92	2.75%
4	苏州迪贝德精密电子有限公司	结构件	781.06	2.74%
5	西安中熔电气股份有限公司	元器件	744.93	2.61%
	合计		6,174.77	21.62%
2018 年度				

序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
1	丹阳百川精密部件有限公司	结构件、配件	1,839.96	7.28%
2	杉埃克国际贸易（上海）有限公司	元器件、配件	1,142.03	4.52%
3	昆山华艺铜业有限公司	金属原料	1,055.80	4.18%
4	江西铜业集团铜材有限公司	金属原料	922.27	3.65%
5	西安中熔电气股份有限公司	元器件	789.21	3.12%
	合计		5,749.28	22.74%

”

（二）分别披露报告期内前五大原材料供应商和前五大外协供应商名称、采购内容、采购金额

发行人报告期内前五大原材料供应商和前五大外协供应商名称、采购内容、采购金额，发行人已在招股说明书中“第六节业务与技术”之“五、（二）报告期内向前五名供应商采购情况”中补充披露如下：“

2、前五大原材料供应商情况

报告期内，公司向前五大原材料供应商的采购情况如下：

单位：万元

2020 年度				
序号	原材料供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
1	丹阳百川精密部件有限公司	结构件、配件	2,533.56	6.76%
2	昆山华艺铜业有限公司	金属原料	1,354.59	3.61%
3	莱尼电气线缆（中国）有限公司	线材	1,280.53	3.42%
4	上海欣云科技有限公司	线材	1,190.65	3.18%
5	江西铜业集团铜材有限公司	金属原料	893.85	2.38%
	合计		7,253.18	19.35%
2019 年度				
序号	原材料供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
1	丹阳百川精密部件有限公司	结构件、配件	3,017.47	10.57%
2	江苏艾尔特电缆科技有限公司	金属原料	845.39	2.96%
3	苏州迪贝德精密电子有限公司	结构件	781.06	2.74%
4	西安中熔电气股份有限公司	元器件	744.93	2.61%
5	江西铜业集团铜材有限公司	金属原料	733.40	2.57%
	合计		6,122.25	21.44%

2020 年度				
2018 年度				
序号	原材料供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
1	丹阳百川精密部件有限公司	结构件、配件	1,839.96	7.28%
2	杉埃克国际贸易(上海)有限公司	元器件、配件	1,142.03	4.52%
3	昆山华艺铜业有限公司	金属原料	1,055.80	4.18%
4	江西铜业集团铜材有限公司	金属原料	922.27	3.65%
5	西安中熔电气股份有限公司	元器件	789.21	3.12%
	合计		5,749.28	22.74%

3、前五大外协供应商情况

报告期内，公司向前五大外协供应商的采购情况如下：

单位：万元

2020 年度				
序号	外协供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
1	南通恒瑞电镀有限公司	表面处理	437.56	1.17%
2	昆山市玉山镇嘉美仕精密五金厂	组装	397.05	1.06%
3	镇江市唯顺益电镀有限公司	表面处理	347.37	0.93%
4	苏州市康普来表面处理科技有限公司	表面处理	312.80	0.83%
5	镇江普莱特表面处理科技有限公司	表面处理	310.99	0.83%
	合计		1,805.78	4.82%
2019 年度				
序号	外协供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
1	镇江市唯顺益电镀有限公司	表面处理	785.92	2.75%
2	南通恒瑞电镀有限公司	表面处理	331.54	1.16%
3	苏州市品固橡塑科技有限公司	塑胶加工、表面处理	220.37	0.77%
4	镇江普莱特表面处理科技有限公司	表面处理	186.63	0.65%
5	四川昊吉科技有限公司	表面处理	72.80	0.25%
	合计		1,597.27	5.59%
2018 年度				
序号	外协供应商名称	采购内容	采购金额	采购占比
1	南通恒瑞电镀有限公司	表面处理	201.46	0.80%
2	苏州市康普来表面处理科技有限公司	表面处理	183.64	0.73%
3	镇江普莱特表面处理科技有限公司	表面处理	166.64	0.66%

4	苏州市品固橡塑科技有限公司	塑胶加工、表面处理	165.00	0.65%
5	南通广联贵金属电镀有限公司	表面处理	121.45	0.48%
	合计		838.18	3.32%

”

二、发行人说明

(一) 报告期内前五大供应商、前五大原材料供应商和前五大外协供应商的成立时间、注册资本、控股股东及实际控制人、主营业务、与发行人合作历史等

报告期各期，发行人前五大原材料供应商合计共 9 家，前五大外协供应商合计共 8 家。发行人前五大供应商合计共 10 家，其中原材料供应商 9 家，外协供应商 1 家，均系各类别的前五大供应商。发行人主要供应商情况如下：

1、前五大原材料供应商

序号	供应商名称	股权结构	成立时间	注册资本	控股股东及实际控制人	主营业务	合作历史
1	丹阳百川精密部件有限公司	胡志云(95%)、朱小莺(5%)	2015年7月15日	1,000万元	胡志云	通信及新能源连接器配件及机械配件加工生产销售	2015年开始合作、与其前身丹阳市百川精密原件厂2010年开始合作
2	昆山华艺铜业有限公司	香港华艺实业发展有限公司(100%)	2004年1月17日	500万美元	香港华艺实业发展有限公司	铜线、铜箔丝、漆包线、铜制品等	2014年开始合作
3	莱尼电气线缆(中国)有限公司	德国莱尼线缆组件有限公司(100%)	2003年9月9日	1,632.36万美元	德国莱尼线缆组件有限公司	电线电缆及线束系统等	2018年开始合作
4	上海欣云科技有限公司	唐明香(80%)、刘丽(20%)	2019年12月27日	500万元	唐明香	通讯终端设备、电子产品、五金配件等	2020年开始合作
5	江西铜业集团铜材有限公司	江西铜业股份有限公司(98.8864%)、贵溪市工业控股有限公司(1.1136%)	2003年12月5日	18,639.08万元	江西铜业股份有限公司	生产铜丝、铜线等各类铜制品	2016年开始合作
6	江苏艾尔特电缆科技有限公司	徐建豪(40%)、徐海青(40%)、杜红云(20%)	2017年9月15日	1,000万元	徐建豪	铜丝生产、销售	2018年开始合作
7	苏州迪贝德精密电子有限公司	褚永发(57%)、孙斌(43%)	2017年4月20日	500万元	褚永发	通讯、汽车、设备零部件、五金件的机械加工	2017年开始合作

8	西安中熔电气股份有限公司	方广文(18.00%)、石晓光(9.33%)、西安中昱企业管理咨询合伙企业(有限合伙)(7.87%)、刘冰(7.43%)、李昭德(6.54%)、汪桂飞(6.39%)、西安中盈企业管理咨询合伙企业(有限合伙)(6.19%)、青岛安鹏中熔股权投资基金合伙企业(有限合伙)(5.97%)	2007年4月20日	4,970.74万元	方广文、刘冰、汪桂飞、王伟	熔断器	2015年开始合作
9	杉埃克国际贸易(上海)有限公司	SAIC USA INC. (100%)	2004年6月8日	95万美元	上汽集团	汽车零部件、第二类医疗器械等的批发及进出口等	2017年开始合作

数据来源：供应商访谈、企查查、招股说明书

2、前五大外协供应商

序号	外协供应商名称	股权结构	成立时间	注册资本	控股股东及实际控制人	主营业务	合作历史
1	南通恒瑞电镀有限公司	李春涛(45%)、林益庭(35%)、秦勇飞(10%)、颜长芬(5%)、卢佳(5%)	2006年2月16日	100万元	李春涛	通信器材电镀加工	2016年开始合作
2	昆山市玉山镇嘉美仕精密五金厂	杨敏(100%)	2018年10月30日	99万元	杨敏	消费电子连接器的研发生产及零部件组装加工	2019年开始合作

3	镇江市唯顺益电镀有限公司	徐方建（60%）、王滕（40%）	2012年 10月23日	500万元	徐方建	电子零件的表面处理	2012年开始合作
4	苏州市康普来表面处理科技有限公司	苏雪根（59%）、周青松（41%）	1998年 11月19日	2,000万元	苏雪根	电镀业务	2009年开始合作
5	镇江普莱特表面处理科技有限公司	焦奎影（100%）	2014年 1月6日	300万元	焦奎影	电子插接件的表面处理， 镀银镀金等	2014年开始合作
6	苏州市品固橡塑科技有限公司	罗小利（100%）	2013年 12月26日	100万元	罗小利	橡胶制品、硅胶制品	2016年开始合作
7	四川昊吉科技有限公司	武兴发（70%）、沈志华（30%）	2013年 5月10日	500万元	武兴发	电镀业务	2015年开始合作
8	南通广联贵金属电镀有限公司	南通广联实业有限公司（51%）、黄梓航（49%）	2015年 8月10日	100万元	顺源国际控股有限公司	金属表面处理	2015年开始合作、 与其股东南通广联 实业有限公司2014 年开始合作

(二) 主要供应商及外协厂商是否与发行人及其实际控制人、股东、董监高、核心技术人员之间存在关联关系或其他利益关系，是否主要为发行人提供服务，是否对发行人存在重大依赖。

1、主要供应商及外协厂商与发行人及其实际控制人、股东董监高、核心技术人员之间的关联关系或其他利益关系

经核查，报告期内，公司主要供应商及其股东与发行人、控股股东及实际控制人不存在关联关系或其他利益安排。

2、主要供应商及外协厂商是否主要为发行人提供服务，是否对发行人存在重大依赖

根据供应商的公开信息和走访记录，报告期内，发行人主要供应商及外协厂商向发行人的销售额占其总销售额的情况如下：

类别	供应商名称	销售额比重
主要供应商	丹阳百川精密部件有限公司	约 85%
	昆山华艺铜业有限公司	约 5%
	莱尼电气线缆（中国）有限公司	约 0.01%
	上海欣云科技有限公司	约 25%
	江西铜业集团铜材有限公司	约 0.004%
	江苏艾尔特电缆科技有限公司	约 10%
	苏州迪贝德精密电子有限公司	约 50%
	杉埃克国际贸易（上海）有限公司	未提供
	西安中熔电气股份有限公司	约 4%
主要外协厂商	南通恒瑞电镀有限公司	约 30%
	昆山市玉山镇嘉美仕精密五金厂	约 30%
	镇江市唯顺益电镀有限公司	约 13%
	苏州市康普来表面处理科技有限公司	约 1%
	镇江普莱特表面处理科技有限公司	约 8%
	四川昊吉科技有限公司	约 20%
	南通广联贵金属电镀有限公司	约 5%
	苏州市品固橡塑科技有限公司	10%以内

报告期内，丹阳百川精密部件有限公司（以下简称：丹阳百川）向发行人的销售占其总销售额的占比较高，主要为发行人提供服务，其他主要供应商及外协

厂商均不存在上述情况。

丹阳百川与发行人合作时间长，目前双方形成了稳固的合作关系，其对发行人存在依赖，双方的合作情况说明如下：

(1) 丹阳百川及其前身丹阳市百川精密原件厂自 2010 年开始一直和发行人保持合作关系，合作时间较长，丹阳百川在品质控制、交付时间等方面始终能够较好满足发行人的需求。

(2) 丹阳百川主要从事机械加工业务，向发行人提供各类结构件。机械加工业务属于资本密集型行业，但丹阳百川的注册资本为 1,000 万元，产能规模有限。因此丹阳百川选择服务重点客户的经营策略，主动加强和发行人的合作，从而形成了对发行人较强的依赖。

(3) 发行人所处的长三角地区机械工业发达，从事机械加工业务的企业众多，发行人除丹阳百川外，还有苏州迪贝德精密电子有限公司等数十家配套供应商，发行人不存在对丹阳百川的依赖。

(三) 是否存在供应商同时为外协厂商的情况，如是，发行人在相关生产过程的作用，是否存在完全由供应商生产并交付的情况，如是，请说明相关会计处理

报告期内，发行人存在供应商同时为外协厂商的情况，主要情况列示如下：

单位：万元

2020 年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	委外工序	委外金额	合计金额
1	昆山康翔电子科技有限公司	塑胶材料	6.56	塑胶加工、表面处理	116.80	123.36
2	昆山陆畅电子科技有限公司	塑胶材料、配件	58.23	塑胶加工	81.54	139.77
3	苏州启轩机械科技有限公司	塑胶材料	53.65	金属加工	22.20	75.85
4	泰兴市溢航电子厂	结构件、配件	50.87	组装	17.93	68.80
5	绵阳荣华鑫科技有限公司	塑胶材料	15.50	金属加工	0.56	16.06
	合计		184.81		239.03	423.84
2019 年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	委外工序	委外金额	合计金额

1	丹阳市惠达通讯器材有限公司	结构件、配件	278.82	表面处理	10.68	289.50
2	泰兴市溢航电子厂	结构件、配件	70.91	组装	25.62	96.53
3	绵阳和众电子科技有限公司	结构件	42.80	组装	10.21	53.01
4	特瑞堡模塑件(无锡)有限公司	配件	7.45	表面处理	6.80	14.25
5	苏州沃宝电子科技有限公司	塑胶材料	3.55	塑胶加工	7.70	11.25
	合计		403.53		61.01	464.54
2018年度						
序号	供应商名称	采购内容	采购金额	委外工序	委外金额	合计金额
1	丹阳市华鑫通讯设备有限公司	结构件	296.44	表面处理	4.20	300.64
2	丹阳市惠达通讯器材有限公司	结构件	238.32	表面处理	16.14	254.46
3	苏州市品固橡塑科技有限公司	塑胶材料	24.50	塑胶加工、表面处理	165.00	189.50
4	绵阳富立昇电子科技有限公司	塑胶材料、结构件、配件	163.11	表面处理	1.38	164.49
5	泰兴市溢航电子厂	结构件、配件	99.51	组装	5.14	104.65
	合计		821.88		191.86	1,013.74

上述供应商除了为发行人提供原材料以外，同时提供表面处理、塑胶加工、金属加工和组装等外协工序服务。主要原因如下：

(1) 部分供应商具有表面处理或塑胶加工的生产资质，发行人既会从该类供应商处购买已加工的原材料，也会将自产或外采的未加工材料委托其加工处理。

(2) 发行人会利用供应商弥补暂时性产能不足，采购原材料并委托其进行组装加工。

发行人在生产经营中不存在完全由供应商生产并交付的情况。发行人产品生产需要的关键工序均自行生产，同时利用外协解决生产资质和暂时性产能不足问题。

(四) 报告期内是否存在供应商同时为客户的情况

发行人是一家专注于连接器及组件、模块等产品制造的企业。连接器属于基础电子元器件，应用范围广、适用标准多、适用场景丰富，使得连接器种类繁多，

从业企业间通常相互调剂，满足生产所需。

发行人存在既是客户又是供应商的情形，此类交易对手主要系下游大型企业集团或行业龙头，因其下属企业众多，各下属企业业务定位不同，导致与公司同时发生购销业务。报告期各期，发行人同时为供应商、客户的交易情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售额	1,372.09	3,259.22	6,742.15
占营业收入的比例	2.27%	6.41%	14.97%
采购额	520.75	787.43	1,847.34
占采购总额的比例	1.39%	2.76%	7.31%

报告期内，公司和同时为客户和供应商的交易对手的情况如下：

单位：万元

2020 年度							
公司名称	销售			采购			原因
	内容	金额	收入占比	内容	金额	采购占比	
四川速电科技有限公司	新能源连接器及组件、模块	321.00	0.53%	元器件、连接器、塑胶件	10.80	0.03%	发行人向其销售新能源连接器产品，向其少量采购各类原材料
安费诺	通信连接器及组件	316.04	0.52%	连接器、线材	22.52	0.06%	发行人向其销售通信连接器及组件，少量采购客户指定的材料
中航光电	新能源连接器	221.68	0.36%	连接器	11.22	0.03%	发行人向其销售新能源连接器，向其少量采购客户指定的连接器
维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司	通信连接器及组件	180.23	0.30%	结构件、塑胶件	3.72	0.01%	发行人向其销售通信连接器及组件，向其采购零配件用于生产
永贵电器	新能源连接器、工业连接器	53.79	0.09%	连接器、结构件	86.03	0.23%	受下游客户指定供应商影响，双方相互交易连接器等产品
苏州天索	新能源连接器	13.12	0.02%	元器件	191.95	0.51%	发行人因发展战略调整，2020 年出售了苏州天索，出售后原有业务逐步完结
合计		1,105.86	1.82%		326.24	0.87%	
2019 年度							
公司名称	销售			采购			原因

	内容	金额	收入占比	内容	金额	采购占比	
上汽集团	新能源连接器及组件、模块	1,171.62	2.30%	元器件	507.13	1.78%	发行人向其销售新能源连接器,同时向其下属企业采购其经销的元器件
维泽奥恩通讯技术(上海)有限公司	通信连接器及组件	842.46	1.66%	结构件、塑胶件	13.8	0.05%	发行人向其销售通信连接器及组件,向其采购零配件用于生产
安费诺	通信连接器及组件	463.25	0.91%	连接器、线材	9.02	0.03%	发行人向其销售通信连接器及组件,少量采购客户指定的材料
四川速电科技有限公司	新能源连接器及组件、模块	370.95	0.73%	元器件、连接器、塑胶件	35.16	0.12%	发行人向其销售新能源连接器产品,向其少量采购各类原材料
中航光电	新能源连接器	208.69	0.41%	连接器	24.09	0.08%	发行人向其销售新能源连接器,向其少量采购客户指定的连接器
合计		3,056.97	6.01%		589.20	2.06%	
2018年度							
公司名称	销售			采购			原因
	内容	金额	收入占比	内容	金额	采购占比	
微宏动力	新能源连接器及组件、模块	2,872.02	6.38%	结构件	3.20	0.01%	发行人主要向其销售新能源连接器产品,向其零星偶发采购
维泽奥恩通讯技术(上海)有限公司	通信连接器及组件	1,311.38	2.91%	结构件、塑胶件	34.39	0.14%	发行人向其销售通信连接器及组件,向其采购零配件用于生产
Amphenol及其关联公司	通信连接器及组件	1,232.53	2.74%	连接器、线材	12.34	0.05%	发行人向其销售通信连接器及组件,少量采购客户指定的材料
上汽集团	新能源连接器及组件、模块	915.28	2.03%	元器件	1,142.03	4.52%	发行人向其销售新能源连接器,同时向其下属企业采购其经销的元器件
首科科技(深圳)有限公司	新能源连接器及组件、模块	145.04	0.32%	元器件	12.17	0.05%	发行人向其销售新能源连接器,同时向其少量采购其经销的元器件
中航光电	新能源连接器	112.46	0.25%	连接器	12.81	0.05%	发行人向其销售新能源连接器,向其少量采购客户指定的连接器

上海候璞电子科技有限公司	低压连接器	0.13	0.01%	元器件	459.17	1.82%	该供应商为贸易公司，发行人从其采购元器件，向其零星偶发销售
合计		6,588.84	14.64%		1,676.11	6.63%	

除上汽集团外，发行人与同为客户和供应商的交易对手通常以单向交易为主，因业务需要零星发生双向交易。报告期内，发行人与上汽集团双向交易额均较大，其中发行人向上汽集团下属杉埃克国际贸易（上海）有限公司采购其经销的继电器等元器件，同时向上汽通用五菱汽车股份有限公司等企业销售新能源连接器产品，双向交易均有真实交易背景且相互独立。

（五）发行人报告期各期向杉埃克国际贸易（上海）有限公司采购的主要产品内容、产品来源、采购金额、采购产品的流转过程、形成的最终产品及终端客户，在2017年、2018年位列前五大供应商，但2019年起非前五大的原因

2017年度至2020年度，发行人向杉埃克国际贸易（上海）有限公司（以下简称：杉埃克）采购的主要情况如下：

采购期间	产品来源	主要产品	采购金额（万元）
2017年度	上海西埃电器有限公司	元器件-继电器	487.86
	TE Connectivity(泰科)	元器件-继电器	216.41
		结构件、塑料件等 新能源汽车连接器配件	1.29
	合计		
2018年度	上海西埃电器有限公司	元器件-继电器	1,130.66
	TE Connectivity(泰科)	元器件-继电器	8.04
		结构件、塑料件等 新能源汽车连接器配件	3.33
	合计		
2019年度	上海西埃电器有限公司	元器件-继电器	506.26
	TE Connectivity(泰科)	结构件、塑料件等 新能源汽车连接器配件	0.88
	合计		
2020年度	无		

杉埃克系上汽集团下属贸易公司，主要面向上汽集团从事汽车零部件的贸易业务，此外还是上海西埃电器有限公司（以下简称：西埃电器）继电器的代理商。

公司主要向其采购具体情况如下：

(1) 发行人采购的西埃电器的继电器及配件均用于生产销售给芜湖奇达动力电池系统有限公司的新能源汽车连接器模块，最终用于奇瑞新能源汽车的小蚂蚁等车型。由于奇瑞汽车将该车型改款，不再向发行人采购相应的连接器模块，故发行人停止向杉埃克采购。

(2) 发行人采购的泰科的继电器主要用于生产高压 PDU 模块，产品销售给鹏辉能源，最终用于为东风特汽的纯电动轻型卡车。

发行人向杉埃克采购的原材料由其安排物流送货上门，验收入库后按需领取，生产的产品再按订单交付客户。

发行人与杉埃克间交易均有真实业务背景，因下游客户产品变动，2019 年起杉埃克不再是发行人前五大供应商。

(六) 外协定价的依据及公允性，外协供应商是否存在为发行人代垫成本、费用的情形，是否存在与发行人、实际控制人、关系密切的家庭成员的大额异常资金往来

1、外协定价的依据及公允性

公司向委外厂商采购外协服务的价格，主要根据加工成本、工艺难度、工期要求、市场供求等因素，由双方综合协商确定，价格随行就市。发行人外协工序主要包括表面处理、组装、塑胶加工及金属加工等，具体定价方法如下：

类型	主要内容	定价方法
表面处理	电镀、电泳、钝化发黑、阳极氧化等	结合所需电镀的金属种类（包括金、银、镍等）的市场公开报价，以及电镀镀层的厚度、表面积大小、电镀难度等进行初步成本测算。在前述初步测算的生产成本基础上给予外协厂商的一定利润率，以估定与外协厂商之间的交易价格。
组装	将插针、插孔等配件组装成端子等连接器	委外组装的定价主要影响因素是产品组装工时，公司一般根据产品组装的标准工时计算基本人工成本，在此基础上给予供应商一定利润以协议价格
塑胶加工	注塑加工、包胶加工等	根据产品的复杂程度、使用胶料的材料成本及所需耗费的人工成本等与外协供应商协商定价
金属加工	机械加工、冲压、焊接等	根据加工产品的复杂程度及单位产品加工所需时间为基础与外协供应商进行协议定价
PCB 加工	SMT	根据 PCB 板的工艺及构造复杂程度，需要的人工及使用的零部件价格，在此基础上给予供应商一定的利润以协议定价

在具体单次采购实际确定外协厂商时，由各家外协厂商分别报价，公司将其报价与估定的交易价格比较，综合各外协厂商的报价情况、产品质量、技术实力、产能规模等因素确认外协厂商、外协采购价格并分配外协采购量。为了保证自身利益，公司与主要表面处理加工企业签署《产品委外加工协议》时，均要求加工企业必须保证向公司提供最优的加工价格，若公司能取得更优惠的价格时，加工企业必须调整至相同或更低的价格，否则公司有权终止协议。通过加工企业之间的竞争性报价，公司获得了性价比较好的加工费。此外公司还不断寻找新的外协厂商，导入新的竞争者降低出现价格同盟的风险。

公司外协加工主要为表面处理，报告期内表面处理合计加工费占外协加工费总额的 75.97%，而镀金、镀银加工的加工费合计占总表面处理加工费的 70.28%。由于电镀材料为金银贵金属，加工定价主要由电镀面积和电镀厚度决定。公司连接器配件电镀技术指标要求差异较大，选取各期主要材料不同供应商的加工价格情况如下：

单位：元/件

2018 年度						
部件	电镀要求	南通恒瑞 电镀有限 公司	镇江市唯 顺益电镀 有限公司	苏州市康 普来表面 处理科技 有限公司	镇江普莱 特表面处 理科技有 限公司	南通广联 贵金属电 镀有限公 司
端子 1	0.4mm 带料, Cu/Ep. Ni2Ag2.5 Min	0.18	-	0.16	-	-
端子 2	Ep. Ni2.5Ag5(雾)	-	-	0.30	0.32	-
插孔 1	Ep. Cu2Ag5	0.14	-	0.15	-	-
插孔 2	Ep. Ni2Au0.1	-	0.13	-	-	0.13
冠簧 1	直径 ϕ 11 Ep. Ni2b Au0.1	-	0.82	-	-	0.78
2019 年度						
部件	电镀要求	南通恒瑞 电镀有限 公司	镇江市唯 顺益电镀 有限公司	苏州市康 普来表面 处理科技 有限公司	镇江普莱 特表面处 理科技有 限公司	南通广联 贵金属电 镀有限公 司
端子 1	0.4mm 带料, Cu/Ep. Ni2Ag2.5 Min	0.16	-	-	-	-
端子 3	内径 Φ 0.3mm Cu/Ep. Ni2Ag2.5 min	0.15	-	0.16	-	-
插孔 3	EP. Ni3Au1.27(通镀)	-	2.39	-	-	2.39

插孔 4	Ep. Ni2Ag3	-	0.06	-	0.06	-
冠簧 2	EP. Ni3Au0.3	-	-	-	2.16	2.28
2020 年度						
部件	电镀要求	南通恒瑞 电镀有限 公司	镇江市唯 顺益电镀 有限公司	苏州市康 普来表面 处理科技 有限公司	镇江普莱 特表面处 理科技有 限公司	南通广联 贵金属电 镀有限公 司
端子 1	0.4mm 带料, Cu/Ep. Ni2Ag2.5 Min	0.17	-	-	-	-
外壳 1	材料 HPb59-1 Cu/Ep • Cu0.5Ap • NiP 2.5(10%-13%) Ep • Au0.03	-	0.28	0.26	0.26	-
外壳 2	材料 HPb59-1 Cu/Ep • Cu0.5Ap • NiP 2.5(10-13%) Ep • Au0.03	-	-	0.23	0.21	-
插针 1	材料 Hpb59-1 针端外径 ϕ 0.92mm Cu/Ep • Cu0.5Ap • NiP 2.5Ep • Au0.25	-	0.12	0.09	0.09	-
插针 2	材料 Hpb59-1 针端外径 ϕ 0.92mm Cu/Ep • Cu0.5Ap • NiP 2.5(10-13%) Ep • Au0.2	0.06	0.04	0.04	-	-

除因加工批量、交期等原因，不同供应商的加工价格存在少量差异外，报告期内，公司表面处理的外协加工价格在不同供应商之间不存在重大差异，外协定价公允。

2、外协供应商是否存在为发行人代垫成本、费用的情形

发行人针对成本费用的核算制定了相关内部控制制度，并得到了有效执行。报告期内，发行人与外协供应商之间的合作均是基于双方签订的合同进行开展。发行人会将需要加工的零件通过物流等方式运送到供应商处，由供应商加工完成后物流运回，发行人验收通过后据此计提委外加工费用，并最终依据发票开具金额进行结算，不存在相关服务商为发行人代垫成本费用的情形。

3、是否存在与发行人、实际控制人、关系密切的家庭成员的大额异常资金往来

经核查发行人、实际控制人及关系密切的家庭成员资金流水，外协供应商不存在与发行人、实际控制人、关系密切的家庭成员的大额异常资金往来。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、查询全国企业信用信息公示系统获取发行人主要原材料供应商、外协厂商的基本工商信息，查询其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股东结构等；

2、访谈公司总经理、财务总监，了解公司采购业务的内控流程，与主要供应商开展合作的历程，采购的定价过程以及定价依据；

3、获取并查阅采购时的采购合同，并执行采购与付款的穿行测试和控制测试；

4、实地走访主要供应商，了解其股东情况、经营和业务情况，与发行人之间业务的发展和交易情况，以及与发行人之间的关联关系等，并取得与发行人是否存在关联关系的说明文件；

报告期内，对发行人材料及外协供应商走访情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
走访供应商覆盖金额	21,098.12	15,680.51	12,181.60
材料及外协采购金额	37,479.93	28,554.47	25,280.98
走访比例（%）	56.29	54.91	48.18

5、对发行人报告期交易额较大的材料及外协供应商实施函证程序，并对未回函的供应商执行替代程序，检查未回函供应商的合同、入库单、发票及付款单据等有关原始凭据，确认采购的真实性；

报告期各期材料及外协采购金额函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
材料及委外采购金额	37,479.93	28,554.47	25,280.97
函证金额	31,953.78	22,417.59	22,592.48

函证比例 (%)	85.26	78.51	89.37
回函金额	30,036.72	21,702.99	21,343.41
回函占材料及委外采购金额比例 (%)	80.14	76.01	84.42

6、检查发行人银行流水明细，检查发行人实际控制人及其配偶，董事、监事、高级管理人员的个人银行流水明细，确认与供应商之间是否存在资金往来情况；7、取得发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员关于与主要供应商是否存在关联关系的声明。

(二) 核查结论

1、发行人的主要供应商及外协厂商与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、核心技术人员不存在关联关系或其他利益关系；

2、除丹阳百川外，发行人主要供应商及外协厂商均不存在主要为发行人服务、对发行人存在重大依赖的情形；

3、发行人存在供应商同时为外协厂商的情况，发行人不存在完全由供应商生产并交付产品给客户的情况；

4、报告期内发行人存在供应商同时为客户的情况，双方购销业务背景真实合理；

5、发行人向杉埃克采购的原材料均基于客户的生产需求，交易量的变化原因均为业务变动所致；

6、发行人外协以成本加成模式定价，定价公允，外协供应商不存在为发行人代垫成本、费用的情形，亦不存在与发行人、实际控制人及其关系密切的家庭成员间的大额异常资金往来。

问题 10. 关于劳务外包

招股说明书披露，报告期各期，发行人劳务外包金额分别为 0 万元、823.66 万元、2,289.70 万元、1,531.27 万元。根据前次 IPO 申报材料，发行人历史上曾存在劳务外包，但 2016 年 7 月后不再采用劳务外包。

请发行人说明：（1）发行人重新采用劳务外包的原因；（2）劳务外包的主

要供应商名称及其基本情况、报告期各期采购金额及占比、劳务公司的经营合法合规性、劳务公司是否专门或主要为发行人服务；（3）劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配，劳务费用定价是否公允，相应的会计处理。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述事项进行核查并发表核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人重新采用劳务外包的原因

2018年6月，发行人重新采用劳务外包主要系通信业务快速重启所致。

美国商务部工业与安全局于2018年4月15日激活对中兴通讯的拒绝令，导致中兴通讯业务无法正常开展，当年6月8日双方达成和解协议，并于7月13日正式解除拒绝令，中兴通讯重新开始正常生产经营。中兴通讯是公司的重要客户，其业务停滞导致公司阶段性通信业务需求严重不足，相关业务板块配套的生产人员较少。但2018年6月在签署和解协议后，中兴通讯的需求迅速恢复。公司通过劳务外包方式弥补了人力缺口，将部分通信连接器的组装工序以外包形式完成，满足了客户对产品交期的要求，为后续业务的稳步发展奠定了基础。公司劳务外包的工序只涉及替代性强的非关键工序，该类工作较为简单，对工作技能要求较低，不涉及研究开发、工艺设计、机械自动化等核心技术或关键环节。

（二）劳务外包的主要供应商名称及其基本情况、报告期各期采购金额及占比、劳务公司的经营合法合规性、劳务公司是否专门或主要为发行人服务

1、报告期各期，发行人劳务外包的主要供应商采购情况如下：

单位：万元

2018年度			
序号	公司名称	金额	占比
1	苏州鸿茂企业管理服务有限公司	819.11	99.45%
2	苏州祥利劳务服务有限公司	4.54	0.55%
	合计	823.66	100.00%
2019年度			

序号	公司名称	金额	占比
1	苏州鸿茂企业管理服务有限公司	1,545.27	67.49%
2	苏州鸿轩外包服务有限公司	626.47	27.36%
3	苏州易智行企业管理服务有限公司	23.51	1.03%
4	苏州方维企业管理服务有限公司	5.64	0.25%
	小计	2,200.89	96.13%
5	苏州工业园区万宇人力资源有限公司	88.80	3.88%
	合计	2,289.70	100.00%
2020 年度			
序号	公司名称	金额	占比
1	苏州鸿茂企业管理服务有限公司	1,092.84	44.67%
2	嘉兴耀顺企业管理服务有限公司	543.67	22.22%
3	苏州方维企业管理服务有限公司	79.47	3.25%
4	苏州易智行企业管理服务有限公司	82.40	3.37%
	小计	1,798.38	73.50%
5	苏州工业园区万宇人力资源有限公司	593.88	24.27%
6	苏州欧润人力资源有限公司	54.40	2.22%
	合计	2,446.66	100.00%

注：苏州鸿茂企业管理服务有限公司、苏州鸿轩外包服务有限公司、苏州易智行企业管理服务有限公司、苏州方维企业管理服务有限公司和嘉兴耀顺企业管理服务有限公司系同一控制下企业。

2、上述劳务外包供应商的基本情况和合规情况如下：

①苏州鸿茂企业管理服务有限公司

企业名称	苏州鸿茂企业管理服务有限公司
住所	苏州市吴中区长桥街道澄湖路 888 号 2 幢 1208 室
法定代表人	刘洪
注册资本	200 万元
成立日期	2012 年 10 月 16 日
经营范围	其他企业管理服务；以 服务外包方式从事生产流程、生产工段、工厂运营管理、产品外发加工的外包代理 ；商务信息咨询；劳务派遣经营。

②苏州鸿轩外包服务有限公司

企业名称	苏州鸿轩外包服务有限公司
住所	苏州市吴中区长桥街道南蠡墅街 8 号 1 幢 5 楼 505 室

法定代表人	刘洪
注册资本	200 万元
成立日期	2014 年 07 月 28 日
经营范围	以承接服务外包方式从事企业生产线工段的外包服务；企业管理咨询；商务信息咨询；人力搬运装卸服务；面向成年人开展的培训服务、艺术（辅导）培训、体育（辅导）培训、科技（辅导）培训、研学（辅导）培训

③苏州易智行企业管理服务有限公司

企业名称	苏州易智行企业管理服务有限公司
住所	苏州市吴中区郭巷街道谷香路 108 号 2 号楼底楼第 4 间
法定代表人	陈军
注册资本	200 万元
成立日期	2019 年 10 月 21 日
经营范围	企业管理服务；家政服务；以承接服务外包方式从事企业生产线工段的外包服务；企业管理咨询、保洁服务、物业管理；餐饮管理；新能源科技领域内技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；商务信息咨询；人力搬运装卸服务；面向成年人开展的培训服务（不含国家统一认可的职业资格证书类培训）；档案管理服务；劳务派遣经营。

④苏州方维企业管理服务有限公司

企业名称	苏州方维企业管理服务有限公司
住所	苏州市吴中区长桥街道南蠡墅街 8 号 1 幢 503 室
法定代表人	姚慧琴
注册资本	200 万元
成立日期	2019 年 09 月 27 日
经营范围	企业管理服务；家政服务；以承接服务外包方式从事企业生产线工段的外包服务；企业管理咨询、保洁服务、物业管理；餐饮管理；新能源科技领域内技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；商务信息咨询；人力搬运装卸服务

⑤苏州祥利劳务服务有限公司

企业名称	苏州祥利劳务服务有限公司
住所	中国（江苏）自由贸易试验片区苏州片区苏州工业园区凤里街 336 号 1-A 幢 118-119 室
法定代表人	孙万祥
注册资本	200 万元
成立日期	2010 年 10 月 21 日

经营范围	劳务派遣经营；人力资源服务；职业中介；家政服务；非学历职业技能培训（不含国家统一认可的职业资格证书类培训）；汽车租赁；企业后勤管理；人力搬运装卸服务； 以服务外包的方式承接企业生产流程处理和品质检测处理、产线制程改善 ；企业管理咨询、餐饮管理、绿化保洁服务；销售：电子产品、金属制品；仓储服务。
------	--

⑥苏州工业园区万宇人力资源有限公司

企业名称	苏州工业园区万宇人力资源有限公司
住所	苏州工业园区唯亭镇葑亭大道 538 号 2 号楼二楼 8203 室
法定代表人	张雷
注册资本	1,000 万元
成立日期	2014 年 08 月 15 日
经营范围	为劳动者介绍用人单位，为用人单位和居民家庭推荐劳动者，开展职业指导、人力资源管理咨询服务，收集和发布职业供求信息，组织职业招聘洽谈会； 以承接服务外包的方式从事企业生产流程处理和品质检测处理；产线制程改善 ；劳务派遣经营；；承接绿化工程；汽车租赁；企业管理服务、商务信息咨询、保洁服务、展览展示服务、礼仪服务、企业形象策划、企业营销策划、市场营销策划；研发、生产、加工、销售：电子产品、机械设备；销售：办公用品、劳保用品。

⑦嘉兴耀顺企业管理服务有限公司

企业名称	嘉兴耀顺企业管理服务有限公司
住所	浙江省嘉兴市嘉善县惠民街道东升路 8 号 3 号楼 418
法定代表人	陈军
注册资本	200 万元
成立日期	2020 年 5 月 13 日
经营范围	一般项目：企业管理；家政服务；专业保洁、清洗、消毒服务；物业管理；餐饮管理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；装卸搬运；从事语言能力、艺术、体育、科技等培训的营利性民办培训服务机构（除面向中小学生开展的学科类、语言类文化教育培训）； 生产线管理服务(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动) 。许可项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。

⑧苏州欧润人力资源有限公司

企业名称	苏州欧润人力资源有限公司
住所	苏州吴中经济开发区郭巷街道蔡家浜路 111 号 1 幢 3 楼 301 室
法定代表人	杜亮亮

注册资本	200 万元
成立日期	2014 年 09 月 29 日
经营范围	劳务派遣经营；职业中介； 以承接服务外包方式从事企业生产线工段外包服务。 （依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

从事劳务外包业务本无需专业资质，若从事的具体业务内容需要专业资质，则应相应取得。发行人的劳务外包供应商均在工商登记的经营范围内开展劳务外包业务，且发行人的劳务外包业务主要发生在组装环节，从事组装业务不需要相关专业的资质。因此，发行人的劳务外包供应商经营合法合规。

3、劳务公司是否专门或主要为发行人服务

报告期内，发行人共有 8 家劳务外包供应商，均为面向市场开展劳务外包业务的供应商，并非专门或主要为发行人服务。

（三）劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配，劳务费用定价是否公允，相应的会计处理

1、劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配

报告期内，发行人劳务外包的数量、费用变化情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	数量	变动率	数量	变动率	数量
外包工时（万小时）	129.74	4.83%	123.77	176.90%	44.70
外包费用（万元）	2,446.64	6.85%	2,289.70	177.99%	823.66
营业收入（万元）	61,038.75	20.07%	50,837.65	12.98%	44,997.27

报告期内，发行人根据业务发展目标和市场变化情况，积极扩大业务规模，对员工的人数需求随之逐年增加。基于劳动力市场招工难的情况，公司针对用工需求大、技术难度低的组装环节采取劳务外包模式，将生产管理精力集中在主力产品和关键工序上，提升生产效能。2019 年度和 2020 年度，发行人的劳务外包工时较上年增幅分别为 176.90%和 4.83%，劳务外包费用总额相应增长 177.99%和 6.85%，劳务外包费用随工时同步增长，并且因单位工时费用增长略快于工时增速。

报告期内，发行人营业收入逐年上升，2019 年度和 2020 年度分别比上年增长 12.98%和 20.07%。2019 年劳务外包的数量和金额增速快于营业收入，主要是

2018年下半年才开始采用此外包方式，外包作业量逐步增长所致；2019年度通信产品订单大幅增加，相应劳务外包增加。2020年营业收入增速较快，而劳务外包的增速相对较慢，主要因为2020年上半年通信业务需求集中爆发，鉴于订单需求在短时间内叠加会对产能形成较大压力，若后续订单不足则会形成产能过剩的情形，不符合经济效益，公司通过外包与外协相结合的方式解决了短期内产能与需求间的缺口。2020年度组装外协加工费为466.89万元，外协加工费与劳务外包费用合计为2,913.53万元，较上年增长27.25%，与2020年营业收入增速基本相符。此外，2020年度公司为了应对5G市场需求添置了多台自动化设备，有效平衡了人力投入。

2、劳务费用定价是否公允

公司与劳务外包公司签署了《劳务外包协议》并约定了外包费用结算和支付条款，双方约定：发行人根据劳务外包公司实际完成的工作量结算，劳务外包公司在充分考虑人员成本（含工资、社保/公积金等费用）及相关税金等基础上，加上其合理收益，逐月计算工作量和外包服务费并由发行人确认并支付。

报告期内，发行人主要劳务外包公司对不同客户收取的劳务外包费用价格情况如下：

单位：元/人/小时

劳务公司名称	项目	2020年度	2019年度	2018年度
苏州鸿茂企业管理服务有限公司	其他可比报价	19.50	18.50	18.00
	发行人	18.87	18.50	18.43
苏州工业园区万宇人力资源有限公司	其他可比报价	18.65	18.18/18.57	-
	发行人	18.78	18.50	-
发行人平均价格		18.86	18.50	18.43

综上所述，发行人向不同外包供应商的外包劳务单价相近，同一外包供应商向不同企业收取的外包劳务单价也相近，发行人外包劳务费用定价公允。

3、相应的会计处理

鉴于劳务外包发生的成本均系生产的直接人力投入，故公司将采购的劳务外包支出计入“生产成本-直接人工”。

借：生产成本-直接人工

贷：应付职工薪酬-工资/应付账款-劳务公司

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、取得发行人报告期内劳务外包采购明细，访谈相关负责人，了解发行人采用劳务外包的原因；

2、通过国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站进行检索，核查主要劳务外包公司工商信息和经营合法合规性；

3、取得主要劳务外包公司与其他客户间的报价单，核查劳务外包公司定价的公允性，是否存在专门或主要为发行人服务的情形；

4、对报告期内主要劳务外包公司进行现场走访，并就交易金额等财务信息进行函证；

5、查阅发行人劳务外包合同，了解劳务外包的主要内容，检查相关合同条款；

6、核查报告期劳务外包费用结算情况，抽查发行人劳务外包费用入账情况，判断劳务外包费用入账的完整性；

7、分析主要劳务外包公司的变动情况及原因，分析劳务外包金额与发行人经营业绩的匹配性；

8、了解劳务外包公司的定价政策，查询比较当地平均工资水平，核查劳务外包费用定价的公允性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人重新采用劳务外包主要系中兴通讯解除制裁后，公司通信业务快速重启，组装工序人力不足所致；

2、发行人的劳务外包供应商均为独立经营的实体，在其经营范围内开展业务，经营合法合规；发行人的劳务外包供应商均为面向市场开展劳务外包业务的供应商，并非专门或主要为发行人服务；

3、发行人的劳务数量和金额与发行人经营相匹配，劳务费用定价公允，相应的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

四、关于公司治理与独立性

问题 14. 关于关联方与关联关系

根据招股说明书，（1）报告期内发行人子公司四川瑞可达连接系统有限公司、绵阳瑞可达连接系统有限公司、亿纬康（武汉）电子技术有限公司最近一年及一期存在亏损情况；（2）报告期内，发行人原关联方成都康普斯、绵阳新能源、苏州天索等通过注销、股权转让等方式变为非关联方。

请发行人按照《41 号准则》第六十七条的规定，比照关联方披露与上述原关联方的后续交易情况，及其相关资产、人员的去向等。

请发行人说明：（1）全部子公司设立或被发行人收购的背景、实际运营情况、管理层及研发技术人员构成，报告期内生产及销售的具体情况，上述子公司最近一年及一期亏损的原因，对发行人生产经营的影响；（2）成都康普斯、绵阳新能源注销的原因，注销前业务及财务情况，是否存在重大违法违规情形，注销程序是否合规，是否存在为发行人承担成本或费用的情形，是否存在关联交易非关联化的安排；（3）苏州天索通过股权转让变为非关联方的原因，股权转让是否真实有效、是否涉及关联交易，转让价格是否公允，转让前业务及财务情况、是否存在重大违法违规情形，转让后该公司或其控制人及其控制的其他企业与发行人有无业务往来或其他利益安排，是否存在为发行人承担成本或费用的情形，是否存在关联交易非关联化的安排；（4）报告期内是否存在其他未披露的关联方和关联交易。

请保荐机构对上述事项（1），申报会计师对上述事项（2）（3），发行人律师对上述事项（2）（3）（4）进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）成都康普斯、绵阳新能源注销的原因，注销前业务及财务情况，是否存在重大违法违规情形，注销程序是否合规，是否存在为发行人承担成本或费用的情形，是否存在关联交易非关联化的安排；

1、成都康普斯北斗科技有限公司

（1）注销的原因

成都康普斯注销前系发行人子公司，发行人持有其 65% 股权。成都康普斯生产经营场所位于成都高新区(西区)百草路 366 号萃峰国际 4-8 号，生产经营场所为租赁方式取得。成都康普斯主要从事北斗导航系统设备研发、生产业务，后因市场推广未达预期，成立后持续亏损，故发行人于 2020 年 9 月将其注销。

（2）注销前的业务及财务情况，是否存在重大违法违规情形，注销程序是否合规

注销清算时，成都康普斯的总资产、净资产均为 69.04 万元，系货币资金，相关人员已经遣散，无实际经营业务。

成都康普斯已取得成都高新区市场监督管理局、国家税务总局成都高新技术产业开发区税务局、成都高新区社区发展治理和社会事业局、成都住房公积金管理中心、成都高新区安全生产委员会、成都仲裁委员会等出具的合法合规证明文件，证明成都康普斯注销前未有因违法违规行为而受到上述相关政府部门处罚的情形。

注销时，成都康普斯取得了成都高新区市场监督管理局出具的《准予简易注销登记通知书》，国家税务总局成都高新技术产业开发区税务局出具的《清税证明》，注销程序合法。

（3）是否存在为发行人承担成本或费用的情形，是否存在关联交易非关联化的安排

成都康普斯注销前，财务报表纳入发行人财务报表合并范围，不存在为发行人承担成本或费用的情形；成都康普斯于 2020 年 9 月完成注销，不存在关联交易非关联化的安排。

2、绵阳瑞可达新能源技术有限公司

(1) 注销的原因

绵阳新能源注销前系发行人全资子公司。发行人原计划在绵阳购置土地建设自有厂区，解决四川瑞可达长期租赁厂房的问题，故设立了绵阳新能源，但后续未能落实土地，故发行人于 2018 年 10 月将其注销。

(2) 注销前的业务及财务情况，是否存在重大违法违规情形，注销程序是否合规

绵阳新能源存续期内未发生实际经营业务，未聘用员工；注销清算时，绵阳新能源总资产、净资产均为 6.28 万元，系货币资金。

绵阳新能源已取得当地食品药品和工商质监督管理局和国家税务局出具的合法合规证明文件，证明绵阳新能源注销前未有因违法违规行为而受到上述相关政府部门处罚的情形。

2018 年 8 月，绵阳新能源取得了国家税务总局绵阳市安州区税务局出具的《清税证明》，确认其所有税务事项均已结清；同月，绵阳新能源取得了国家税务总局绵阳市安州区税务局出具的《税务事项通知书》（绵安税税通[2018]1569 号、绵安税税通[2018]1839 号），完成了国税和地税注销；2018 年 10 月，绵阳新能源取得了绵阳市安州区食品药品和工商质监督管理局出具的《准予简易注销登记通知书》，注销程序合规。

(3) 是否存在为发行人承担成本或费用的情形，是否存在关联交易非关联化的安排

绵阳新能源注销前，财务报表纳入发行人财务报表合并范围，不存在为发行人承担成本或费用的情形；绵阳新能源于 2018 年 10 月完成注销，不存在关联交易非关联化的安排。

(二) 苏州天索通过股权转让变为非关联方的原因，股权转让是否真实有效、是否涉及关联交易，转让价格是否公允，转让前业务及财务情况、是否存在重大违法违规情形，转让后该公司或其控制人及其控制的其他企业与发行人

有无业务往来或其他利益安排，是否存在为发行人承担成本或费用的情形，是否存在关联交易非关联化的安排；

1、转让的原因、真实性，是否涉及关联交易，转让价格是否公允

苏州天索系发行人与苏州特赛投资咨询企业（有限合伙）共同出资设立的公司，转让前，发行人持有其 51% 的股权。苏州天索主要从事研发和生产新能源汽车的电机控制器、电控设备、电机驱动器等产品。该公司与发行人客户存在商业竞争，为了稳定客户关系，根据苏州天索股东会决议，发行人于 2020 年 5 月将持有该公司的全部出资转让给苏州特赛投资咨询企业（有限合伙）的执行事务合伙人，苏州天索总经理朱利东，股权转让不涉及关联交易。

鉴于苏州天索持续亏损，交易双方决定以净资产为基准定价。经容诚会计师事务所（容诚审字[2020]230Z3996 号），苏州天索截至 2020 年 4 月 30 日为止，净资产为 400.20 万元，故本次交易的价格为 204.10 万元（400.20 万元*51%），本次股权转让价格公允。

朱利东分别于 2020 年 5 月 30 日和 2020 年 7 月 14 日支付全部股权转让款。股权转让后，发行人不再参与苏州天索任何经营管理活动。

2、转让前业务及财务情况、是否存在重大违法违规情形

转让前，苏州天索主要从事新能源汽车电控系统研发生产业务，2020 年 1-5 月销售额为 43.71 万元，净利润为-84.67 万元，客户主要为发行人、广东绿通新能源电动车科技股份有限公司等。

根据苏州吴中区市场监督管理局、国家税务总局苏州吴中经济技术开发区税务局、苏州市吴中区人力资源和社会保障局、苏州市住房公积金管理中心、苏州市吴中区应急管理局、苏州市吴中区生态环境局及苏州市吴中区住房和城乡建设局出具的合法合规证明，转让前苏州天索未有因违法违规行为而受到上述相关政府部门处罚的情形。

3、转让后该公司或其控制人及其控制的其他企业与发行人有无业务往来或其他利益安排，是否存在为发行人承担成本或费用的情形，是否存在关联交易非关联化的安排；

转让后，苏州天索与发行人存在少量的业务往来，主要系发行人从其采购

PCB 等元器件，并向其销售少量材料。

转让后，苏州天索的控制人朱利东及其控制的苏州特赛投资咨询企业（有限合伙）均与发行人无任何业务往来，亦没有其他利益安排。苏州天索及其控制人朱利东、苏州特赛投资咨询企业（有限合伙）不存在为发行人承担成本或费用的情形。

转让前，苏州天索系发行人合并报表范围内的企业，双方间不存在关联交易，本次转让不存在关联交易非关联化的安排。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、获取并查阅成都康普斯、绵阳新能源、苏州天索的工商资料、注销资料，了解其历史沿革情况、注销情况；

2、核查了苏州天索的股权转让协议，股权转让款转账凭证，确认转让的真实性，对发行人实际控制人、受让方进行访谈，了解苏州天索转让的原因，分析转让的合理性和真实性；

3、核查苏州天索转让后该公司或其控制人及其控制的其他企业与发行人有无业务往来或其他利益安排，是否存在为发行人承担成本或费用的情形；

4、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网址查询公开信息，查询成都康普斯、绵阳新能源、苏州天索是否存在被处罚的情形；

5、核查成都康普斯、绵阳新能源注销前的财务数据，核查苏州天索转让前的财务数据，核查苏州天索转让后与发行人之间的关联交易情况；

6、获取政府部门对成都康普斯、绵阳新能源、苏州天索出具的合法合规证明，核查是否存在重大违法违规情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、成都康普斯、绵阳新能源、苏州天索的注销或转让均具有合理性；注销或转让前，均不存在重大违法违规情形；注销程序合规，股权转让真实；

2、报告期内，成都康普斯、绵阳瑞可达、苏州天索注销或转让前，均为发行人子公司，发生的交易为内部交易，不属于关联交易，不存在为发行人承担成本或费用的情形；苏州天索股权转让不涉及关联交易，转让价格公允；

3、苏州天索股权转让后，除与发行人存在正常业务往来以外，不存在其他利益安排，不存在为发行人承担成本或费用的情形，不存在关联交易非关联化的安排。

五、关于财务会计信息与管理层分析

问题 15. 关于会计政策

招股说明书及申报材料披露：（1）部分框架合同约定，发行人交货并不意味着对产品和服务的最终接受，产品和服务应接受检验及测试；部分合同约定了验收及质保条款；（2）发行人内销收入的收入确认方法为按照合同或订单约定将产品交付给客户并取得客户签收单，在与客户核对后确认商品销售收入；外销收入为按照合同约定产品发运后，完成出口报关手续并取得报关单据后确认商品销售收入。

请发行人披露：（1）内外销收入确认的具体过程和方式；（2）结合自身业务活动实质、经营模式特点及关键审计事项等，披露对公司财务状况和经营成果有重大影响的会计政策和会计估计，针对性披露相关会计政策和会计估计的具体执行标准，而非简单重述一般会计原则；请将财务报表上不存在的会计科目或会计事项的相关会计政策删除。

请发行人说明：（1）本次申报材料披露的收入政策与前次申报的主要差异，收入确认是否需要到账；（2）发行人取得客户签收单，并与客户核对的具体流程，收入确认的具体时点；若需到账确认收入，说明到账的内容、到账的对象、与增值税发票开具、信用期计算、验收单据的关系；（2）发行人境内收入确认政策是否与同行业可比公司存在重大差异、是否符合《企业会计准则》的规定；（3）境外销售的贸易方式、验收方式、是否均需验收，以取得报关单据而非客户验收确认收入的合理性；（4）发行人对账的内部控制流程是否能够支

持准确的收入确认核算。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人披露

（一）内外销收入确认的具体过程和方式

发行人已在招股说明书的“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“一、（五）15、收入确认原则和价量方法”中补充披露了内外销收入确认的具体过程和方式，具体补充披露情况如下：

“销售收入确认情况如下：

销售模式		收入确认方法	收入确认依据
内销	VMI 模式	发行人发货至 VMI 仓库，并由客户代为保管；客户根据生产情况领用产品，发行人通过查询客户的供应商系统或者通过电子邮件方式与客户核对领用情况，核对无误后确认收入。	通过客户的供应商系统发布的领用数据或通过电子邮件等发送确认单进行确认，相关数据经双方确认无误后确认收入
	非 VMI 模式	发行人产品发货至客户指定地点并经客户签收，客户按照协议中约定的“接收标准”检验及测试产品，发行人通过查询客户的供应商系统或者通过邮件等方式与客户核对达到“接收标准”产品数据，核对无误后确认收入	获取签收单，并通过客户的供应商系统发布的确认数据或通过电子邮件等发送对确认单进行确认，相关数据经双方确认无误后确认收入
外销	EXW (工厂交货)	根据与客户签订的销售合同或订单发货，客户指定承运人提取货物装车，出于谨慎性原则，在货物装船并获取经海关审验的产品出口报关单后，确认销售收入	经海关审验的产品出口报关单
	FOB (装运港船上交货)	根据与客户签订的销售合同或订单发货，在货物装船并获取经海关审验的产品出口报关单后，确认销售收入	
	CIF (成本、保险费加运费)	根据与客户签订的销售合同或订单发货，在货物装船并获取经海关审验的产品出口报关单后，确认销售收入	

根据合同约定及国际贸易规则条款及企业会计准则的规定：

FOB 及 CIF 贸易模式下，其货物的风险转移界限均为“货物交到船上时”，即货物交给买方指定的装运港船上。在实际业务过程中，发行人从出口货物完

成报关手续到办理清关手续时间较短。因此，由于公司实际业务中出口货物完成报关手续以后到装船时间差距较短，且报告期内不存在已完成报关但商品尚未装船出境的情形，公司以取得产品完成报关手续并取得报关单时确认收入。

EXW 贸易模式下，公司将货物交付给客户指定的承运人后，货物的主要风险报酬（或货物控制权）转移给客户。EXW 实际业务过程中，发行人在工厂交货给客户指定的货运公司，从发货到产品完成报关手续的时间差距通常为 1 至 2 周，出于谨慎性考虑，公司在产品完成报关手续并取得报关单时确认收入。”

（二）结合自身业务活动实质、经营模式特点及关键审计事项等，披露对公司财务状况和经营成果有重大影响的会计政策和会计估计，针对性披露相关会计政策和会计估计的具体执行标准，而非简单重述一般会计原则；请将财务报表上不存在的会计科目或会计事项的相关会计政策删除

发行人已结合自身业务活动实质、经营模式特点及关键审计事项等，有针对性的披露了对公司财务状况和经营成果有重大影响的会计政策和会计估计，并删除了财务报表上不存在的会计科目或会计事项的相关内容。发行人招股说明书的“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“一、（五）主要会计政策和会计估计”中补充披露和修改情况如下：

1、删除“合并财务报表编制规定”项下“合并抵消中的特殊考虑”中子公司持有母公司长期股权投资的处理方法的内容；

2、删除“合并财务报表编制规定”项下“特殊交易的会计处理”的内容；

3、删除“金融工具”项下“金融负债与权益工具的区分”的内容；

4、删除“金融工具”项下“衍生金融工具及嵌入衍生工具”的内容；

5、删除“职工薪酬”项下“长期应付职工薪酬”的内容及“短期薪酬”中“设定收益计划”的内容，简化披露“设定提存计划”的内容，删除“职工薪酬”项下“其他长期职工福利的会计处理方法”的内容；

6、删除“融资租赁”项下的内容；

7、补充披露“投资性房地产”项下的内容，补充披露情况如下：“

.....

9、投资性房地产

（1）投资性房地产的分类

投资性房产是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产。主要包括：

- ①已出租的土地使用权。
- ②持有并准备增值后转让的土地使用权。
- ③已出租的建筑物。

(2) 投资性房地产的计量模式

公司采用成本模式对投资性房地产进行后续计量，并采用与固定资产和无形资产相同的方法计提折旧或进行摊销。

.....

”

修改上述内容后，其他会计政策序号依序调整。

二、发行人说明

(一) 本次申报材料披露的收入政策与前次申报的主要差异，收入确认是否需要到账

1、本次申报材料披露的收入政策与前次申报的比较情况：

销售区域	本次申报材料披露的收入政策	前次申报材料披露的收入政策	是否存在差异
内销	按照合同 或 订单约定将产品交付给客户并取得客户签收单，在与客户 核对确认后 确认商品销售收入	按照合同约定将产品交付给客户并取得客户签收单，与客户 对账一致后 确认商品销售收入	无实质差异
外销	按照合同约定产品发运后，完成出口报关手续并取得报关单据后确认商品销售收入	按照合同约定产品发运后，完成出口报关手续并取得报关单据后确认商品销售收入	无差异

本次申报材料披露的内销收入确认政策与前次申报无实质差异，描述上略有不同，主要是考虑到不同客户收入确认过程及依据的不同。

首先，VMI 模式下，客户根据生产领用产品的情况进行结算，而非 VMI 模式下，客户按照协议中约定的“接收标准”检验及测试产品后结算。

其次，确认依据不同。确认依据分为通过电子邮件主动发起对账确认，或者通过查询客户的供应商系统发布数据进行确认。

综合上述原因，对前次申报披露的收入政策进行的修改，修改后本次申报材

料披露的收入更符合公司业务实质及收入确认的具体情况。

本次申报材料披露的外销收入确认政策与前次申报无差异。

2、收入确认是否需要对账

报告期内，公司内销收入确认需要对账确认，外销收入不需要对账确认。

针对内销的销售收入确认具体如下：

内销 VMI 模式下，发行人发货至客户指定的 VMI 仓库，并由客户代为保管，物料在货仓保存期间，所有权仍归发行人所有，客户根据生产情况领用产品，发行人查询并核对客户系统中发布的领用数据或者定期通过邮件等方式与客户核对无误后确认收入。

内销非 VMI 模式下，发行人产品发货至客户指定地点并经客户签收，客户按照协议中约定的“接收标准”检验及测试产品，发行人查询客户系统中发布的达到“接收标准”的产品数据或者定期通过邮件与客户核对达到“接收标准”的产品数据，核对无误后确认收入。

发行人外销按照合同约定产品发运后，完成出口报关手续并取得报关单据后确认商品销售收入，外销收入确认不需要对账确认。

（二）发行人取得客户签收单，并与客户核对的具体流程，收入确认的具体时点；若需对账确认收入，说明对账的内容、对账的对象、与增值税发票开具、信用期计算、验收单据的关系

1、发行人取得客户签收单，并与客户核对的具体流程，收入确认的具体时点

在内销过程中，发行人根据销售合同或订单，完成约定产品的生产并将完工的产品运送至约定地点，客户清点数量后办理入库并反馈发货签收单，但上述过程并不意味着产品的风险、报酬或控制权发生了转移。

客户对入库的产品进行生产领用或按照合同中约定的“接收标准”对产品进行检验及测试，发行人通过查询并核对客户的供应商系统发布的领用数据或达到“接收标准”的产品数据，或者定期通过电子邮件与客户核对领用或达到“接收标准”的产品数据，经双方确认无误后，与产品相关的风险、报酬及控制权发生转移，发行人在此时根据核对情况确认收入。

收入确认的具体时点为客户在供应商系统中发布数据或者通过邮件与发行人完成对账确认。

2、若需对账确认收入，说明对账的内容、对账的对象、与增值税发票开具、信用期计算、验收单据的关系

对账的内容：客户实际领用或达到“接收标准”的产品数量及约定的单价；

对账的对象：客户。

与验收单据、信用期计算、增值税发票开具的关系：客户接受产品入库时完成产品数量的验收并反馈发货签收单，但是入库数量的验收并不代表该产品相关的风险报酬或控制权已发生实质转移；待客户实际领用产品或按照协议中约定的“接受标准”对产品进行检验及测试后，客户对已完成上述事项的产品与发行人进行核对确认，此时，与产品相关的风险报酬或控制权才发生实质转移，发行人据此确认收入；发行人根据收入确认时点计算信用期，而客户则根据其收到发行人开具的增值税发票时点作为其信用期的计算时点，双方信用期计算时点存在一定差异。

（三）发行人境内收入确认政策是否与同行业可比公司存在重大差异、是否符合《企业会计准则》的规定

1、发行人境内收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异

同行业可比公司境内收入确认政策如下：

公司名称	主营业务及产品	境内收入确认政策
永贵电器	电连接器、连接器组件及精密智能产品	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且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。
徕木股份	精密连接器为主的电子元件	公司已根据合同约定将产品运至交货地点且经客户验收，公司不再对售出的产品实施有效控制及管理，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。
中航光电	电连接器、光器件及光电设备、线缆组件及集成产品、流体器件及液冷设备	本公司销售商品收入主要分为民品收入和军品收入。本公司民品收入确认原则主要有两种：①产品生产完成发货到客户的VMI库，根据客户回执的使用确认单确认收入；②产品发运给客户后，根据客户对账确认后确认收入。本公司军品生产完成后，经检验合格后发运给客户，经对账确认后确认收入。

得润电子	电子连接器和精密组件	2020年半年报披露：产品销售合同对于根据销售合同条款、各地的法律及监管要求，满足在某一时段内履行履约义务条件的产品生产销售，公司在该段时间内根据回签的送货清单、订单、出库通知单等确定履约进度；在客户取得相关商品控制权时点，确认销售收入的实现。 2018年报、2019年报披露：将货物交付到客户指定地点，经客户签收或对账后开具发票确认销售收入。
航天电器	高端继电器、连接器、微特电机、光电器件、电缆组件	本公司收入主要系销售商品收入，根据与客户签订的销售合同或订单的要求组织生产并发货，在将商品移交给客户单位，经客户单位验收合格后，取得经客户签收的发货单，开具发票后确认销售商品收入。
发行人	连接器件、连接器组件、连接器模块	按照合同或订单约定将产品交付给客户并取得客户签收单，在与客户核对确认后确认商品销售收入。

同行业可比公司中永贵电器、徕木股份披露的收入确认具体方法更接近准则的一般原则，未查询到收入确认的具体时点及依据等细节；中航光电披露的民品收入确认原则以及得润电子 2018 年报、2019 年报披露的内销收入确认具体方法与发行人一致，航天电器披露的收入确认政策为“取得经客户签收的发货单、开具发票后确认销售商品收入”，开票一般以对账为前提，故从航天电器披露的收入确认政策可以看出其收入确认也需要对账，与发行人内销收入确认政策不存在重大差异。

综上所述，发行人境内收入确认政策与同行业可比公司不存在重大差异。

2、发行人境内收入确认政策符合《企业会计准则》的规定

根据合同约定，VMI 模式下，发行人产品进入 VMI 仓库后，由客户代为保管，物料在仓库保存期间，所有权仍归发行人所有，物料所有权自客户领用、系统出库之日起转移给客户；非 VMI 模式下，公司产品交付给客户后，需按照双方约定的“接收标准”检测及测试后，产品的主要风险和报酬才真正转移至客户。两种内销模式下，发行人只有在查询到客户系统发布的数据或者发行人通过邮件等方式与客户对账确认后，才能知道客户领用或者检验入库的数量及金额，故收入确认时点为客户系统发布数据并经发行人核对后或者发行人通过邮件等方式与客户确认后。具体如下：

内销销售模式	收入确认的具体流程	收入确认时点	满足收入确认条件的判断	收入确认依据
--------	-----------	--------	-------------	--------

VMI 模式	发行人发货至 VMI 仓库，客户根据生产情况领用产品，发行人查询并核对客户系统中发布的领用数据或者定期通过邮件等方式与客户确认领用数量，确认无误后确认收入	发行人通过查询客户的供应商系统中发布的领用数据经或者通过电子邮件核对领用情况，双方核对无误后确认收入	根据约定，客户从 VMI 仓库领用后，产品的主要风险和报酬转移至客户；根据客户系统发布的领用数据或者经双方核对的领用数据，发行人将客户领用金额确认当月收入，客户根据合同（订单）约定的付款条件及信用政策安排付款，公司获得了收取货款的权利，相关经济利益很可能流入。	销售订单、客户的供应商系统发布的数据领用截图或者双方核对记录
非 VMI 模式	发行人产品发货至客户指定地点并经客户签收，客户按照协议中约定的“接收标准”检验及测试产品，发行人查询并核对客户系统中发布的达到“接收标准”数据或者定期通过邮件等方式与客户核对达到“接收标准”数据，确认无误后确认	获取客户签收单，并查询客户在供应商系统中发布达到“接受标准”的数据或者定期通过电子邮件核对达到“接受标准”的数据，双方核对无误后确认收入	根据约定，货物移交客户后，虽然货物所有权转移至客户，但由于发行人产品属于定制件，需按照双方约定的“接收标准”检测及测试，客户接收后，产品的主要风险和报酬才真正转移至客户。根据客户系统发布的达到“接收标准”的数据经发行人核对或者双方通过邮件等方式核对确认后，公司将客户领用金额确认当月收入，客户根据合同（订单）约定的付款条件及信用政策安排付款，公司获得了收取货款的权利，相关经济利益很可能流入。	销售订单、发货签收单、客户系统发布的达到“接收标准”的数据截图或者双方确认记录

上述收入确认政策，收入确认方法和时点恰当，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

（四）境外销售的贸易方式、验收方式、是否均需验收，以取得报关单据而非客户验收确认收入的合理性

报告期内发行人的境外销售全部通过一般贸易方式销售，与客户的销售合同基本约定以 FOB、EXW 或 CIF 作为贸易条款。

根据合同约定及国际贸易规则条款及企业会计准则的规定：

FOB 及 CIF 贸易模式下，其货物的风险转移界限均为“货物交到船上时”，即货物交给买方指定的装运港船上。在实际业务过程中，发行人从出口货物完成报关手续到办理清关手续时间较短。因此，由于公司实际业务中出口货物完成报关手续以后到装船时间差距较短，且报告期内不存在已完成报关但商品尚未装船出境的情形，公司以取得产品完成报关手续并取得报关单时确认收入。

EXW 贸易模式下，公司将货物交付给客户指定的承运人后，货物的主要风险报酬（或货物控制权）转移给客户。EXW 实际业务过程中，发行人在工厂交货给

客户指定的货运公司，从发货到产品完成报关手续的时间差距通常为 1 至 2 周，出于谨慎性考虑，公司在产品完成报关手续并取得报关单时确认收入。

发行人外销货物在完成报关手续并取得报关单据时，货物也随即完成装运，公司以完成报关手续并取得报关单据时点确认收入具有合理性，确认方法及确认时点较为谨慎，符合企业会计准则规定和行业惯例。

（五）发行人对账的内部控制流程是否能够支持准确的收入确认核算

发行人为了规范销售与收款行为，加强销售与收款的内部控制，制定了《销售与收款管理制度》，制度规定：市场部负责签订销售合同、统计销售数据、跟踪销售合同执行情况，负责将销售数据录入 ERP、与客户核对确认，并向财务部报送销售报表等资料；销售内勤人员与客户核对确认/获取报关单后，开立开票通知单，经财务部应收往来会计审核后，开具销售发票。财务部负责销售款项的结算和记录、监督管理货款的回收，定期与客户核对往来账。公司内审人员负责对销售内部控制规范进行监督检查，重点检查内容之一为销售收入是否及时入账。

发行人制定了上述内部控制制度，从流程上严格规范了公司的销售确认程序，保证发行人收入确认的及时性、准确性和完整性。

综上所述，发行人对账确认的内部控制流程能够支持准确的收入确认核算。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

- 1、核查本次申报材料披露的收入确认会计政策与前次申报的差异情况；
- 2、访谈发行人财务负责人、业务负责人，了解发行人关于销售与收款的业务流程、内部控制设计与执行的情况，并结合发行人收入确认政策，通过对收入执行穿行测试和内控测试；
- 3、通过检查主要销售合同或订单主要条款，对与销售商品收入确认有关的风险报酬或控制权转移时点进行分析评估，进而评估发行人收入确认具体方法的合理性；
- 4、查询同行业可比上市公司收入确认的具体方法、确认时点、确认依据，核查发行人收入确认与同行业是否存在显著差异；
- 5、获取发行人销售台账，抽取样本进行细节测试，包括核对销售合同或订

单、发货签收单、客户供应商系统发布的系统数据、确认单、报关单、销售发票等，核实账面收入的准确性；

6、针对资产负债表日前后确认的销售收入，核对其支持性文件，对销售收入进行截止性测试，以评估销售收入是否在恰当的期间确认。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人本次申报材料披露的收入确认会计政策与前次申报不存在重大差异；公司内销收入需要对账确认，外销收入不需要对账确认；

2、发行人根据与客户核对确认的结果确认收入，发行人内销收入确认会计政策与同行业相比，不存在重大差异，且发行人在实际执行过程中，收入确认过程、收入确认的依据合理，会计处理方法合规；发行人境内收入确认政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，符合《企业会计准则》的规定；

3、发行人境外销售通过一般贸易方式销售，收入确认模式符合行业惯例和《企业会计准则》的规定；

4、发行人对账确认的内部控制流程合理、运行有效，能够支持准确的收入确认核算，发行人销售商品的收入确认时点及收入确认条件符合企业会计准则要求。

问题 16. 关于收入波动分析

根据招股说明书披露：（1）2019 年度通信连接系统销售额较 2018 年度大幅增加，主要系当年 5G 相关产品销售增加所致；（2）2019 年新能源连接系统产品单价及销售额下滑，发行人专注销售核心产品，减少低附加值、资金占用大的集成产品销售规模；（3）前次 IPO 申报材料中，发行人来自于通信行业、新能源汽车行业、工业及其他行业 2017 年的主营业务收入分别为 13,069.39 万元、28,551.56 万元、249.46 万元，合计 41,870.41 万元，各类别数及合计数与本次申报招股说明书存在差异。

请发行人披露：（1）分别按具体产品类别披露通信连接系统、新能源连接系统报告期各期的收入波动的原因；（2）其他领域收入的具体内容及波动原因。

请发行人说明：（1）除产品制造外，发行人是否直接向客户提供基础技术开发、产品协同设计、零部件模具开发业务，如提供，请说明报告期各期相关收入情况及相应的会计处理；（2）前次申报材料中 2017 年按细分行业分类的收入与本次申报材料存在差异的原因；（3）报告期各期通信连接系统销售中与 4G 相关产品和与 5G 相关产品的收入金额及占比；（4）“核心产品”和“集成产品”的具体含义、相关收入构成，“核心产品”与核心技术的对应关系。

请保荐机构及申报会计师说明：（1）对报告期各期境内外销售的核查情况，包括但不限于各类核查方法的核查比例、获取的核查证据及核查结论；（2）发行人是否严格按照收入确认政策、获取相应收入确认单据后确认收入，是否存在提前或推迟确认收入的情形，请说明核查比例和核查结论。

回复：

一、发行人披露

（一）分别按具体产品类别披露通信连接系统、新能源连接系统报告期各期的收入波动的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“二、（一）2、主营业务收入的行业分类”中补充披露了各具体产品类别在报告期各期的收入波动原因，具体如下：

“（1）通信领域产品收入情况

报告期各期，公司通信连接器产品的销售情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
通信连接器	23,145.21	87.07%	18,389.81	85.65%	5,189.94	52.14%
通信连接器组件	3,438.01	12.93%	3,081.61	14.35%	4,764.20	47.86%
合计	26,583.22	100.00%	21,471.42	100.00%	9,954.14	100.00%

报告期各期，公司通信连接产品销售收入金额分别为 9,954.14 万元、21,471.42 万元及 26,583.22 万元，占主营业务收入的比重分别为 22.20%、42.41% 及 43.82%，销售金额及销售占比均呈现上升趋势。

近年来，移动通信网络技术处于 4G 普及逐步转向至 5G 发展的阶段。5G 通信基站处于从无到有的阶段，组网建设需求旺盛，而且未来 5G 网络覆盖需要布局更多的站点，新的基站建设产生了连接产品的增量需求，通信基站设备行业市场需求向好。通信市场需求增长带动公司产品销量增加，近三年，公司通信连接产品销售收入复合增长率达 63.42%。

①通信连接器

报告期内，公司通信连接器销售收入由 5,189.94 万元增长至 23,145.21 万元，复合增长率达 111.18%，公司通信连接器的增长系公司 5G 产品创造的市场效果。公司 4G 相关产品达上千种，以连接器、组件的形式供应给客户，与 4G 产品不同的是，公司 5G 产品品类相对集中，且呈现以连接器为主的供应态势。公司 5G 产品可实现大批量规模化生产，自动化程度高。公司进入通信市场较早，公司经营多年来，凭借研发优势配合客户进行产品升级换代，保持了较好的客户黏性。自 2018 年起，通信行业经历由 4G 逐步向 5G 切换的进程，公司把握这一机遇，提前布局 5G 相关的产品，进行 5G 相关产品的研发、生产及销售。伴随着 5G 商用化进程的提前推进，公司下游增量迅速扩大，公司展开了新一轮的新品开发和市场推广，通信连接器的销售量及销售额得到了较快的增长。

②通信组件

报告期各期，公司通信组件销售收入分别为 4,764.20 万元、3,081.61 万元及 3,438.01 万元，总体呈现下降趋势，主要系公司应对 5G 爆发式增长的市场需求，调整产品销售结构所致。

2018 年度，5G 处于测试阶段，尚未实现大规模发展，公司通信产品仍以彼时市场主流的非 5G（4G 及以下产品）产品为主。公司为增强与通信类客户的合作黏性，为后期 5G 的全面开展铺垫市场，在给通信类客户推广少量 5G 产品的同时，定制化为客户生产多种类不同规格型号的非 5G 的连接器及组件产品。

2019 年度，5G 进入商用元年，公司抓住 5G 商用化进程的历史机遇，下游需求增量迅速扩大，公司应对市场的变化迅速做出应对策略，在生产资源和销售资源上优先满足 5G 产品的供应，通过缩减当年度的组件生产及销售规模以支持 5G 的生产及销售需求。2019 年度，公司通信组件销售收入较 2018 年度下降 1,682.58 万元，降幅达 35.32%。

2020 年度，由于中美贸易纠纷、运营商资本投入计划等因素的影响，2020 年下半年以来，我国 5G 网络建设有所放缓，对公司通信领域业务造成了一定影响。公司积极应对，通过开发光缆组件业务实现了通信组件销售的逆势增长，当年度即实现 606.91 万元销售。于 2020 年度，公司通信组件销售收入较 2019 年度增长 356.40 万元，涨幅为 11.57%。

(2) 新能源汽车领域产品收入情况

报告期各期，公司新能源汽车领域产品的销售情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源连接器	11,080.30	37.15%	9,128.28	34.99%	10,690.98	33.76%
新能源连接器模块	9,876.03	33.11%	11,289.69	43.28%	11,995.33	37.88%
新能源连接器组件	8,867.11	29.73%	5,668.44	21.73%	8,980.70	28.36%
合计	29,823.43	100.00%	26,086.41	100.00%	31,667.02	100.00%

报告期各期，公司新能源汽车领域产品销售收入金额分别为 31,667.02 万元、26,086.41 万元及 29,823.43 万元，占主营业务收入的比重分别为 70.63%、51.53%及 49.16%，报告期内，公司新能源汽车领域产品销售收入呈现一定的波动，主要系下游新能源汽车行业环境变化和公司竞争策略调整所致。

2019 年度，公司新能源汽车领域产品销售收入较 2018 年下降 5,580.60 万元，较 2018 年度下滑 17.62%，主要系当年度国家调整了新能源汽车补贴政策，2019 年度的补贴标准在 2018 年基础上平均退坡 50%。新能源汽车的补贴政策一定程度上冲击了新能源汽车的市场需求，一方面导致新能源整车厂面临大规模洗牌；另一方面新能源整车销量增速放缓导致新能源连接产品供应商之间的竞争加剧，公司作为新能源连接器的重要供应商亦在不断寻求突破，结合客户的经营情况及资信情况调整公司的产品销售结构及客户结构。在新能源汽车连接产品领域竞争日益激烈的情况下，公司积极调整销售策略，重点加强对优质客户的开发，尤其是新能源乘用车优质客户的开发，不断往定制化、科技化的方向发展，专注销售技术含量高的产品，逐步将销售重心由商用车连接产品转向乘用车连接产品。

2020 年度，据中汽协会行业统计，我国新能源汽车产销分别完成 136.6 万辆和 136.7 万辆，同比分别增长 7.5%和 10.9%。当年度新能源市场回暖，公司亦经过销售产品结构的优化，公司当年度新能源汽车连接产品销售收入较 2019 年度增加 3,737.02 万元，涨幅达 14.33%。

①新能源连接器

报告期各期，公司新能源连接器销售收入分别为 10,690.98 万元、9,128.28 万元及 11,080.30 万元，占比新能源汽车领域销售收入分别为 33.76%、34.99% 及 37.15%，报告期内累计实现新能源连接器销售收入 30,899.56 万元。

公司作为新能源连接产品的专业供应商，多年来一直专注于新能源汽车连接产品的研发，公司进入该行业较早，具备一定的先发优势。报告期内，公司新能源连接器发展态势良好，虽有受到国家补贴政策调整的影响，但公司产品质量优异，培育出较好的市场口碑，成为蔚来汽车、美国 T 公司及上汽集团等新能源汽车行业的领军车企的供应商。报告期内，公司不断配合新能源车企进行相关产品的迭代研发，在保持核心工序自产的同时，不断注重产品性能的提升，有效增强了其和客户的黏性。

2019 年度，公司新能源汽车连接器收入较 2018 年度减少 1,562.70 万元，主要系当年度公司结合自身经营情况与客户资信情况后，减少了对北京国能电池科技股份有限公司、东莞钜威动力技术有限公司及银隆新能源等几家公司的新能源连接器销售规模所致。

2020 年度，公司进一步优化公司新能源客户结构，重点服务蔚来汽车、长安汽车、宁德时代、美国 T 公司及其配套厂商新美亚、捷普等新能源整车、配套厂商及电池行业龙头企业。当年度，公司连接器销售实现回暖，较 2019 年度增加 1,952.02 万元，涨幅达 21.38%。

报告期内，公司经历了新能源汽车行业补贴政策的调整与行业洗牌，公司通过不断的研发投入、产品更新迭代、产品及销售结构的调整，于 2020 年度新能源连接器销售已经超过 2018 年同期数，实现了新能源连接器的销售复苏。

②新能源连接器模块

报告期各期，公司新能源连接器模块销售收入分别为 11,995.33 万元、11,289.69 万元及 9,876.03 万元，占比新能源汽车领域销售收入分别为 37.88%、

43.28%及 33.11%。报告期内，累计实现新能源连接器模块销售收入 33,161.05 万元。公司新能源连接器模块销售收入主要包括：应用于新能源汽车“三电”管理的电源分配单元(PDU)、手动维护开关(MSD)；充电枪/座和铜排连接器模块。

公司的 PDU 模块产品的生产过程中需使用传感器、熔断器、继电器等元器件，但公司并不具备该类电子部件的生产能力，公司通过将自有连接器、组件等产品与外购元器件集成模块产品，并交付予电池厂商、下游车企等。而 MSD、充电枪/座、铜排等模块产品工艺相对简单，产品中集成元器件少，而且市场需求情况较好，成为公司重点发展方向。

2020 年度，公司新能源连接器模块销售收入减少 1,413.66 万元，主要系公司电源分配单元销售较 2019 年度减少 1,332.77 万元所致。2020 年度，公司面临下游新能源及通信行业客户需求同时增加的情况，为了进一步优化公司生产及销售资源配置，提高公司效益，公司减少了电源分配单元集成模块的销售，增加了公司铜排连接器模块的直接销售，在聚焦生产资源的同时有效维护了下游重点客户的合作关系。

③ 新能源连接器组件

报告期各期，公司新能源连接器组件销售收入分别为 8,980.70 万元、5,668.44 万元及 8,867.11 万元，占比新能源汽车领域销售收入分别为 28.36%、21.73%及 29.73%，报告期内，公司新能源连接器组件收入呈现一定的波动，主要系公司积极应对新能源补贴的政策风险，调整产品销售结构及客户结构的变动所致。

2019 年度，公司新能源连接器组件销售收入较 2018 年度下降 3,312.26 万元，降幅达 36.88%，主要系当年度新能源汽车补贴政策趋紧，公司为实现稳步经营，集合公司的经营情况和客户的资信状况调整产品的销售结构和客户结构，当年度对于银隆新能源、微宏动力、鹏辉能源等几家公司为特殊商用车型定制的连接三电专用组件产品销售减少所致。

2020 年度，公司新能源连接器组件销售较 2019 年度增加 3,198.67 万元，涨幅达 56.43%，主要系公司当年度加大了换电组件的销售力度所致。报告期内，公司不断配合新能源车企进行相关产品的迭代研发，在保持核心工序自产的同时，

不断注重产品性能的提升，有效增强了其和客户的黏性。2020年度，蔚来汽车销售出货量由2019年度20,565辆提升至43,728辆，公司对其销售的换电组件类产品也随之上升。

总体看来，2020年度，公司新能源组件销售收入实现了回暖，相应销售收入和2018年度接近，但是客户及产品结构较2018年度已实现了优化，为公司下一步在新能源汽车领域发展奠定了良好基础。”

（二）披露其他领域收入的具体内容及波动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“二、（一）2、主营业务收入的行业分类”中补充披露其他领域收入的具体内容及波动原因，具体如下：

“报告期各期，公司其他领域收入的具体内容如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电线电缆	3,165.82	74.38%	2,049.75	66.81%	2,423.95	75.45%
工业连接器	861.37	20.24%	695.65	22.67%	397.88	12.38%
模具	229.37	5.39%	322.80	10.52%	390.81	12.16%
合计	4,256.55	100.00%	3,068.20	100.00%	3,212.65	100.00%

报告期各期公司其他领域收入金额分别为 3,212.65 万元、3,068.20 万元及 4,256.55 万元，占比主营业务收入比例分别为 7.17%、6.06%及 7.02%，主要由电线电缆收入、工业连接器产品收入及模具收入构成。

2020 年度，公司其他领域收入较 2019 年度增加 1,188.35 万元，主要系当年度公司加大了农用机械及专业机械类电线电缆市场开拓力度，把握市场机会，对农机类客户江苏沃得农业机械股份有限公司的销售收入增加 1,165.31 万元所致。”

二、发行人说明

（一）说明除产品制造外，发行人是否直接向客户提供基础技术开发、产品协同设计、零部件模具开发业务，如提供，请说明报告期各期相关收入情况及相应的会计处理

发行人是专业从事连接器及组件产品的研发、生产、销售和服务的企业，在经营过程中，为了加强客户合作关系、满足客户对于产品的延展性需求、提高客户稳定性和客户黏度，发行人向客户提供一定的技术支持和模具开发业务。

1、报告期各期相关收入情况

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
模具	229.37	0.38%	322.80	0.63%	390.81	0.87%
技术服务	88.80	0.15%	100.25	0.20%	31.36	0.07%
合计	318.17	0.53%	423.05	0.83%	422.17	0.94%

2、相应的会计处理

(1) 模具开发业务

模具开发过程中，将发生的相关成本计入生产成本中，完工入库时，将相关的生产成本计入模具成本并转入存货，销售时将存货中的模具成本结转营业成本，并根据销售价款贷记营业收入。

(2) 技术服务业务

技术服务过程中，发生的成本费用等计入技术服务成本中，技术服务完成时，将技术服务过程中发生的成本费用结转营业成本，并根据约定价款贷记营业收入。

(二) 说明前次申报材料中 2017 年按细分行业分类的收入与本次申报材料存在差异的原因

前次申报材料中 2017 年营业收入的分类与本次申报材料的差异情况如下：

单位：万元

项目	本次申报	前次申报	差异
主营业务	41,959.87	41,870.41	89.46
其他业务	76.53	165.99	-89.46
合计	42,036.40	42,036.40	-

本次申报和前次申报的差异，主要系公司将与主营业务相关的模具销售收入由其他业务收入归入主营业务核算。

2017 年度，本次主营业务收入与前次申报材料中的主营业务收入的差异情况如下：

单位：万元

项目	本次申报	前次申报	差异
通信连接器产品	11,499.73	13,069.39	-1,569.66
新能源连接器产品	26,630.05	28,551.56	-1,921.51
其他	3,830.09	249.46	3,580.63
合计	41,959.87	41,870.41	89.46

为了便于投资者更好理解，并且进一步反映公司近年来经营的变化情况，本次报告期，对主营业务收入分类做出如下调整：

1、本次分类过程中，考虑到报告期内，公司线缆除应用于公司的自有产品外，还面向机械行业、电力行业客户进行销售，产品具有一定的通用属性，归类于通信或新能源中会影响分类产品的收入准确性，因而本次申报材料中将其单独列示于通信及新能源以外的其他分类中。

2、公司模具的研发、设计、使用系公司产品品质的有力保证，模具的设计亦是公司的核心工艺，因而模具的销售与公司的主营业务密切相关，本次申报过程中将模具销售收入由其他业务收入转入主营业务收入核算。

3、近年来公司业务发展较快，在本次申报报告期内按照贴近企业发展情况的分类重新梳理 2017 年度数据可有效提高数据可比较性，有助于投资者的理解。

（三）说明报告期各期通信连接系统销售中与 4G 相关产品和与 5G 相关产品的收入金额及占比。

报告期各期，公司通信连接产品销售中 5G 和非 5G（4G 及以下）相关产品的收入金额和占比情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
5G 产品	20,855.01	78.45%	15,402.06	71.73%	543.25	5.46%
非 5G 产品	5,728.22	21.55%	6,069.36	28.27%	9,410.89	94.54%
合计	26,583.22	100.00%	21,471.42	100.00%	9,954.14	100.00%

报告期内，5G 相关产品销售金额分别为 543.25 万元、15,402.06 万元及

20,855.01 万元，占通信连接器产品销售比例分别为 5.46%、71.73%和 78.45%。自 2018 年起，通信行业经历由 4G 逐步向 5G 切换的进程，公司把握这一机遇，提前布局 5G 相关的产品，进行 5G 相关产品的研发、生产及销售。

自 2019 年我国正式颁发了 5G 网络牌照以来，三大运营商进行了大额的资本投入，在一年时间内实现了 5G 网络的组网和商业化运营。

报告期内，随着 5G 商用化进程的提前推进，公司下游增量迅速扩大，公司展开了新一轮的新品开发和市场推广，已成为了中兴通讯、爱立信、诺基亚、三星等通信设备商的一级供应商，取得了较好的优质客户覆盖度。

（四）说明“核心产品”和“集成产品”的具体含义、相关收入构成，“核心产品”与核心技术的对应关系。

报告期各期，公司新能源核心产品和集成产品的销售情况以及与核心技术的对应情况如下：

单位：万元

类别	产品系列	收入			核心技术
		2020 年	2019 年	2018 年	
集成产品	电源分配单元(PDU)	922.50	2,255.27	3,540.36	高压大电流连接器技术
	低压组件	516.92	977.86	1,926.46	-
	小计	1,439.43	3,233.13	5,466.81	-
核心产品	连接器产品	11,080.30	9,128.28	10,690.98	高压大电流连接器技术
	模块(除 PDU 外)	8,953.53	9,034.42	8,454.97	高压大电流连接器技术
	高压组件产品	8,350.18	4,690.58	7,054.25	高压大电流连接器技术、换电连接器技术
	小计	28,384.01	22,853.28	26,200.20	-
	合计	29,823.43	26,086.41	31,667.02	

报告期各期，公司新能源领域核心产品主要系公司的连接器产品、组件产品，集成产品主要系 PDU 类模块产品和低压组件产品。其中 PDU 类模块产品需要将公司自有连接器、组件等产品与传感器、熔断器、继电器等外购元器件进行集成组装，外购材料成本高；低压组件产品需要将连接器与低压线缆集成，生产耗时长，

自动化程度低。公司的销售的上述两类集成产品中自制部件少，主要原材料系外购，不仅经济附加值较低，而且外购材料占用资金相对较多，整体经济效益较低。故公司将根据市场变化和自身产能情况，在报告内逐步压缩集成产品销售规模，聚焦于核心产品的研发生产，并取得了较好的效果。

三、申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、了解与收入相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的执行有效性；

2、了解公司销售模式、收入确认会计政策，并查阅了公司报告期内主要客户销售合同或订单，核查收入确认方法是否符合公司的实际经营情况；查阅企业会计准则中与收入确认相关的规定，核查公司收入确认是否符合企业会计准则的要求；

3、与公司主要销售负责人、财务负责人进行访谈，了解报告期内主营产品销售的情况，以及财务的账务处理流程；

4、获取公司报告期内收入成本明细表，分析公司收入变动情况及合理性；

5、对报告期内的境内外主要客户进行实地或视频访谈，了解主要客户的基本情况、与公司合作历史、与公司之间交易概况，采购公司产品的用途等，具体核查情况见如下：

单位：万元

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
内销	内销收入	55,577.32	46,690.71	41,362.99
	被访谈客户交易额	29,728.74	25,579.12	20,318.11
	访谈比例 (%)	53.49	54.78	49.12
外销	外销收入	5,085.89	3,935.32	3,470.82
	被访谈客户交易额	3,837.42	3,197.61	2,392.27
	访谈比例 (%)	75.45	81.25	68.93

6、对内外销中应收账款期末余额以及交易额较大的客户实施函证，函证内容包括应收账款余额及交易金额。相关函证情况如下：

单位：万元

项目		2020年度/ 2020年12月31日	2019年度/ 2019年12月31日	2018年度/ 2018年12月31日
内销	应收账款余额	22,525.52	25,504.09	25,241.35
	发函金额	18,427.50	22,200.47	22,922.82
	发函比例(%)	81.81	87.05	90.81
	回函金额	14,591.85	18,709.61	18,513.02
	回函占应收账款余额比例(%)	64.78	73.36	73.34
	内销收入	55,577.32	46,690.71	41,362.99
	发函金额	45,652.64	41,128.23	36,587.91
	发函比例(%)	82.14	88.09	88.46
	回函金额	44,024.53	40,201.39	34,077.61
	回函占内销收入比例(%)	79.21	86.10	82.39
外销	应收账款余额	1,521.31	965.92	981.14
	发函金额	1,164.24	875.52	871.43
	发函比例(%)	76.53	90.64	88.82
	回函金额	45.28	194.26	205.46
	回函占应收账款余额比例(%)	2.98	20.11	20.94
	外销收入	5,085.89	3,935.32	3,470.82
	发函金额	4,098.08	3,589.34	3,084.54
	发函比例(%)	80.58	91.21	88.87
	回函金额	1,351.56	925.55	875.40
	回函占外销收入比例(%)	26.57	23.52	25.22

7、对收入进行细节测试，检查内外销客户签订的销售合同或订单、发票、销售出库单、确认单、报关单等，核查收入确认的真实性和准确性；

8、对发行人的收入进行了截止性测试，获取了发行人报告期内销售收入明细账，核查资产负债表日前后的收入记账凭证及发货单签收单、确认单、报关单和发票等原始单据，检查收入是否被确认在正确的会计期间；

9、获取海关证明文件，并与账面外销收入进行核对。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人严格按照收入确认会计政策、获取相应收入确认单据后确认收入，收入确认真实、完整，不存在提前或推迟确认收入的情形。

问题 17. 关于成本及毛利率

17.1 关于成本

招股说明书披露了发行人主营业务成本按照成本项目的明细构成，未按照产品类别及下游应用领域披露成本构成。2017-2019 年直接人工金额呈逐年上升趋势，员工人数呈逐年下降趋势。

请发行人披露：按产品类别及下游应用领域分别披露报告期内直接材料、直接人工、制造费用的金额及占比。

请发行人说明：（1）生产过程中是否会产生较高比例的废料，是否与同行业可比公司一致，如何准确核算产品成本和废料成本，是否存在废料销售，相关会计处理及金额；（2）报告期内各期生产人员数量及平均薪酬，是否与同行业可比公司存在重大差异、是否与前次申报相关数据存在重大差异；（3）报告期各期公司采购、耗用主要材料的金额与产品生产、销售金额、库存金额之间的勾稽关系。

回复：

一、发行人披露

披露按产品类别及下游应用领域分别披露报告期内直接材料、直接人工、制造费用的金额及占比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“二、（二）3、主营业务成本的构成分析”中补充披露成本构成的情况，具体如下：

“报告期内，公司主营业务成本按照成本项目构成分析如下：

单位：万元

产品类别	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	30,105.13	69.11%	24,232.56	69.12%	22,388.01	70.48%

直接人工	4,163.14	9.56%	3,627.45	10.35%	2,814.70	8.86%
制造费用	9,290.67	21.33%	7,199.64	20.54%	6,563.17	20.66%
小计	43,558.95	100.00%	35,059.65	100.00%	31,765.89	100.00%
物流费	475.54	-	-	-	-	-
合计	44,034.49	-	35,059.65	-	31,765.89	-

报告期内，公司的主营业务成本分别为 31,765.89 万元、35,059.65 万元及 44,034.49 万元，随着公司经营规模的扩大呈现逐年增长的趋势。公司主营业务成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，其中，直接材料系生产过程中耗用的材料；直接人工系生产过程中的直接生产人员薪酬等；制造费用主要系生产过程中耗用的委外加工费、间接人工材料、折旧费用、能耗费等。

(1) 通信连接器产品成本构成及变动情况

报告期内，公司通信连接器产品营业成本构成情况如下：

单位：万元

产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
通信连接器	15,127.63	84.82%	11,031.02	83.60%	3,425.78	48.07%
通信连接器组件	2,707.10	15.18%	2,163.35	16.40%	3,700.40	51.93%
合计	17,834.73	100.00%	13,194.37	100.00%	7,126.17	100.00%

报告期各期，公司通信连接器产品成本结构呈现由通信连接器组件为主往通信连接器为主的过渡过程，该变动趋势与公司的销售结构变动趋势一致。2019 年系 5G 商用元年，公司通信类业务亦面临结构性转型，通信类主营业务由 4G 产品为主切换至 5G 产品为主的格局。和 4G 产品不同的是，5G 产品呈现品类少，体积小，用量大，适合大批量生产的特点。自 2019 年起，在 5G 商用化的助力下，通信连接器成为公司通信领域的主力产品，2019 及 2020 年度相应的营业成本占比分别为 83.60%及 84.82%，系通信领域成本的重要组成部分。

报告期各期，公司通信连接器及通信连接器组件的成本构成情况如下：

单位：万元

产品	成本构成	2020 年		2019 年度		2018 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
通信连接器	直接材料	9,669.78	63.92%	7,187.16	65.15%	1,869.37	54.57%
	直接人工	1,828.77	12.09%	1,498.35	13.58%	363.28	10.60%

	制造费用	3,629.08	23.99%	2,345.51	21.26%	1,193.13	34.83%
	小计	15,127.63	100.00%	11,031.02	100.00%	3,425.78	100.00%
通信连接器组件	直接材料	2,152.94	79.53%	1,424.09	65.83%	2,082.52	56.28%
	直接人工	184.49	6.82%	292.73	13.53%	458.99	12.40%
	制造费用	369.67	13.66%	446.53	20.64%	1,158.88	31.32%
	小计	2,707.10	100.00%	2,163.35	100.00%	3,700.40	100.00%
合计	直接材料	11,822.72	66.29%	8,611.24	65.26%	3,951.89	55.46%
	直接人工	2,013.26	11.29%	1,791.08	13.57%	822.27	11.54%
	制造费用	3,998.76	22.42%	2,792.05	21.16%	2,352.01	33.01%
	合计	17,834.73	100.00%	13,194.37	100.00%	7,126.17	100.00%

报告期内，公司通信连接器产品营业成本分别为 7,126.17 万元、13,194.37 万元及 17,834.73 万元，与通信连接器产品营业收入逐年增加的变动趋势一致。报告期内，公司通信类产品成本结构的变动主要系公司业务由 4G 为主切换至 5G 为主导导致的产品结构的变动所致。

报告期内，公司通信领域 2019 年度及 2020 年度均以 5G 产品销售为主，2018 年度以 4G 产品销售为主，因此，2019 年度及 2020 年度的成本结构相近，与 2018 年度存在一定的差异。

2019 年度，公司连接器销量由 2018 年度的 501.76 万套增长至 2,596.55 万套，销售额由 5,189.94 万元增长至 18,389.81 万元，营业成本随着销售量及销售额的增加而增加。当年度，公司通信连接器产品营业成本较 2018 年度增加 6,068.20 万元，增幅为 85.15%，其中直接材料及直接人工分别增长 4,659.35 万元及 968.81 万元，涨幅分别为 117.90%及 117.82%，系营业成本变动的主要原因。当年度公司通过增加人工投入、更改治具配合原有设备的方式充分挖掘现有设备产能，实现 5G 产品的量产，当年度通信领域总体制造费用增加 440.03 万元，制造费用增幅为 18.71%。

2020 年度，通信领域产品营业成本较 2019 年度增加 4,640.36 万元，增幅达 35.17%。其中，直接材料、直接人工及制造费用分别增加 3,211.47 万元、222.18 万元及 1,206.71 万元，涨幅分别为 37.29%、12.40%及 43.22%。当年度，连接器需求快速增长，特别是上半年，订单需求在短时间内叠加对产能造成较大压力。与此同时，受新冠疫情影响，公司在订单增长的情况下通过投入自动化设

备、委外组装等措施提升规模化生产交付能力，该举措在保障公司能够及时交付的同时，提升了公司的产品产量，导致制造费用有所上升。

从公司通信领域产品的角度而言，报告期内，公司通信连接器销售收入分别为 5,189.94 万元、18,389.81 万元及 23,145.21 万元，占比通信领域销售收入比例分别为 52.14%、85.65%、87.07%。报告期内，通信连接器销售收入呈现增长趋势，营业成本亦呈现同趋势的变动。报告期内，5G 产品的爆发式增长对于公司的生产调度及销售策略也有所影响，公司在通信领域选择优先保障 5G 通信连接器产品的生产及供应，而通信连接器组件的销售出现波动。为了聚焦公司的生产资源保障 5G 连接器产品的供应，自 2019 年度起，对于通信连接器组件类的产品，公司通过直接采购外购配件及线材的方式代替自主生产，此举减少了公司内部通信连接器组件类产品生产对于直接人工及制造费用的占用，相应的直接人工及制造费用呈现减少的趋势。

(2) 新能源连接产品成本构成及变动情况

报告期内，公司新能源连接器产品营业成本构成情况如下：

单位：万元

产品	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
新能源连接器	7,318.73	31.90%	6,177.86	30.91%	6,845.16	30.51%
新能源连接器模块	8,217.23	35.82%	9,116.14	45.60%	9,159.95	40.83%
新能源连接器组件	7,404.31	32.28%	4,695.51	23.49%	6,429.75	28.66%
合计	22,940.27	100.00%	19,989.51	100.00%	22,434.86	100.00%

报告期各期，公司新能源连接器产品成本分别为 22,434.86 万元、19,989.51 万元及 22,940.27 万元，新能源连接器产品成本的变动趋势与营业收入的变动趋势一致。报告期内，公司新能源连接器产品成本结构的变动主要系公司针对新能源汽车行业外部环境变化积极调整产品结构所致。

报告期各期，公司新能源连接器、新能源连接器模块及新能源连接器组件的成本构成情况如下：

单位：万元

产品	成本构成	2020 年		2019 年度		2018 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
新能	直接材料	4,090.11	55.89%	3,682.71	59.61%	4,417.47	64.53%

源连接器	直接人工	802.11	10.96%	628.94	10.18%	666.43	9.74%
	制造费用	2,426.51	33.15%	1,866.21	30.21%	1,761.26	25.73%
	小计	7,318.73	100.00%	6,177.86	100.00%	6,845.16	100.00%
新能源连接器模块	直接材料	6,200.79	75.46%	7,092.31	77.80%	7,399.33	80.78%
	直接人工	631.09	7.68%	616.05	6.76%	546.62	5.97%
	制造费用	1,385.35	16.86%	1,407.78	15.44%	1,214.00	13.25%
	合计	8,217.23	100.00%	9,116.14	100.00%	9,159.95	100.00%
新能源连接器组件	直接材料	5,692.49	76.88%	3,419.01	72.81%	5,070.21	78.86%
	直接人工	522.12	7.05%	397.62	8.47%	484.14	7.53%
	制造费用	1,189.71	16.07%	878.87	18.72%	875.40	13.61%
	合计	7,404.31	100.00%	4,695.51	100.00%	6,429.75	100.00%
合计	直接材料	15,983.39	69.67%	14,194.03	71.01%	16,887.01	75.27%
	直接人工	1,955.31	8.52%	1,642.62	8.22%	1,697.19	7.56%
	制造费用	5,001.57	21.80%	4,152.86	20.78%	3,850.66	17.16%
	合计	22,940.27	100.00%	19,989.51	100.00%	22,434.86	100.00%

2019年度，国家调整了新能源汽车补贴政策，2019年度的补贴标准在2018年基础上平均退坡50%。新能源汽车的补贴政策一定程度上冲击了新能源汽车的市场需求，特别是新能源商用车市场的需求。在此情况下，公司新能源汽车业务面临较为严峻的市场竞争环境，公司积极调整新能源连接器产品的销售策略，积极生产并销售新能源乘用车的连接器产品的生产与销售，以应对外部环境带来的冲击。

2019年度，公司新能源连接器产品营业成本较2018年度下降2,445.34万元，降幅为10.90%，其中，人工成本具有一定的刚性，因而当年度虽然销售规模下降，但直接人工变动不大。当年度直接材料较上年同期下降2,692.98万元，降幅为15.95%，主要系当年度公司减少对材料投入较大的银隆新能源、北京国能电池科技股份有限公司等新能源商用车连接器产品的销售，重点向美国T公司、蔚来汽车、宁德时代等乘用车及配套企业供货，重点销售乘用车产品所致。与此同时，由于乘用车和商用车连接器产品在材料、大小、尺寸、结构等有所差异，公司投入工装夹具等以充分利用原有生产设备用于乘用车产品的生产，当年度制造费用较2018年度增加302.20万元。

2020 年度，我国新能源汽车产销量同比增长，市场在疫情后快速恢复，公司新能源汽车领域销售收入亦比 2019 年度增加 3,737.02 万元，增幅达 14.33%，营业成本增加 2,950.76 万元，增幅为 14.76%，营业成本的变动趋势与营业收入基本一致。当年度，公司直接材料较上年度增加 1,789.35 万元，增幅为 12.61%，主要系当年度公司加大了换电组件的生产销售力度所致。公司下游换电组件客户对于换电产品的品质要求较高，因而当年度的组件相关的线材采购额增加，相应材料成本也随之增加。当年度公司直接人工及制造费用较上年度分别增加 312.70 万元及 848.71 万元，增幅分别为 19.04%及 20.44%，主要系当年度新能源业务回暖，公司产销规模增加，生产相关的人工支出及制造费用随之增加所致。

(3) 其他领域产品成本构成及变动情况

报告期内，公司其他领域的营业成本构成情况如下：

单位：万元

成本构成	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	2,299.03	82.58%	1,427.28	76.09%	1,549.11	70.26%
直接人工	194.57	6.99%	193.75	10.33%	295.24	13.39%
制造费用	290.34	10.43%	254.73	13.58%	360.50	16.35%
合计	2,783.94	100.00%	1,875.77	100.00%	2,204.86	100.00%

报告期各期，公司其他领域产品主要为电线电缆、工业连接器及模具，报告期各期营业成本金额分别为 2,204.86 万元、1,875.77 万元及 2,783.94 万元，占比主营业务成本比例为 6.94%、5.35%及 6.39%。

报告期各期，公司其他业务领域的营业收入规模较小，对应营业成本的规模也较小，报告期内，其他业务领域营业成本构成的变动主要系产品销售结构的变动所致。报告期内，直接材料的变动主要系电缆销售规模的变动所致，公司电线电缆系材料为主的产品，而铜材系电线电缆的主要材料，直接材料随着铜材的价格及电线电缆的销量变动而变动。报告期内，公司其他业务领域直接人工及制造费用的占比下降主要的系公司通过外购线材及配件的方式代替由原材料开始的自主生产以集中公司生产资源供通信及新能源连接器产品的生产，其他领域的直接人工及制造费用占比下降。”

二、发行人说明

(一) 生产过程中是否会产生较高比例的废料，是否与同行业可比公司一致，如何准确核算产品成本和废料成本，是否存在废料销售，相关会计处理及金额。

发行人主要从事连接器及组件、模块的设计研发、生产和销售业务，产品的生产工序主要包括：冲压、机械加工（金属加工），注塑（塑料加工）和组装，其中废料主要在金属加工环节产生。发行人金属加工主要生产连接器的端子、插针、插孔、壳体等金属配件，产生的废料主要为边角料、铜屑、废线缆等。

公司冲压、机械加工等生产工序产生的废料通常系生产过程中不可分割的部分，亦属于生产过程中的正常损耗。因此，公司将上述废料的材料成本与正常生产产品的成本一同归于主营业务成本进行核算，但因废料收入能够单独准确进行计量与确认，故归于其他业务收入进行核算。

发行人对于废料的实物有严格的管控流程，要求每个生产班次对产生的废料进行集中，并在规定时间交付到指定的仓库进行管理。公司对各环节产生的边角料统一处理，直接对外销售，形成废料收入，计入其他业务收入。报告期各期，发行人其他业务收入-废料收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
废料收入	236.83	111.37	132.09
营业收入	61,038.75	50,837.65	44,997.27
占比	0.39%	0.22%	0.29%

同业可比上市公司中，中航光电在定期报告的财务报表附注之“现金流量表项目”之“收到的其他与经营活动有关的现金”中披露了废料销售收入，其他公司未披露相关信息。发行人与中航光电的废料销售占比情况比较如下：

名称	[注]2020年度	2019年度	2018年度
中航光电	0.05%	0.12%	0.21%
发行人	0.39%	0.22%	0.29%

注：中航光电尚未披露2020年度年报，此处系2020年1-6月数据。

(二) 报告期内各期生产人员数量及平均薪酬，是否与同行业可比公司存

在重大差异、是否与前次申报相关数据存在重大差异；

1、报告期内各期生产人员数量及平均薪酬

报告期各期，公司生产人员数量及平均薪酬情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均人数（个）	489	450	530
其中：苏州员工	320	266	309
绵阳员工	143	156	183
宜兴员工	26	28	38
职工薪酬（万元）	3,870.39	3,424.94	3,997.82
年度人均薪酬（万元/个）	7.91	7.61	7.54

2、生产人员人均薪酬与同行业可比上市公司比较情况

报告期各期，公司生产人员年均薪酬和同行业可比上市公司及当地水平的比较情况如下：

单位：万元/年

可比上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
永贵电器	-	8.72	9.26
徕木股份	-	9.74	10.66
中航光电	-	12.51	10.80
得润电子	-	9.84	13.51
航天电器	-	13.18	10.11
平均值	-	10.80	10.87
苏州市人均工资	-	10.56	9.52
苏州城镇私营单位人均工资	-	6.48	5.83
发行人	7.91	7.61	7.54

数据来源：可比公司平均工资数据来源于上市公司定期报告披露数据计算所得，同行业可比公司生产人员人均薪酬为应付职工薪酬本年增加数减去管理费用、销售费用、研发费用中薪酬类支出除以平均生产人员人数计算所得；同行业公司尚未披露 2020 年度年报。苏州市人均工资及苏州城镇私营单位人均工资来源于苏州市统计局公布数据。

发行人生产人员的薪酬水平高于当地城镇私营单位人均工资，但低于苏州市人均工资及可比上市公司人均工资，主要系公司自身经营规模较小，采取集约式

管理模式，且生产人员分布在苏州、宜兴、绵阳三地，因地区间消费和收入水平差异，使得整体的生产人员薪酬水平相对较低。

2018 年度至 2020 年度，公司生产人员人均薪酬分别为 7.54 万元、7.61 万元及 7.91 万元，前次申报期间系 2015 年度至 2017 年度，根据披露数据计算的距离本次申报最近的年份 2017 年度公司生产人员人均薪酬为 7.11 万元，本次申报与前次申报相关数据不存在重大差异。

（三）报告期各期公司采购、耗用主要材料的金额与产品生产、销售金额、库存金额之间的勾稽关系。

报告期各期，公司采购、耗用主要材料的金额与产品生产、销售金额、库存金额之间的关系如下：

单位：万元

序号	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	原材料年初余额	4,999.18	4,399.60	3,725.00
2	加：本年购入材料金额	33,915.77	26,321.94	23,334.87
3	减：年末原材料余额	6,254.96	4,999.18	4,399.60
4	减：研发领用	530.54	489.31	521.68
5	加：委托加工物资年初余额	119.41	167.52	78.40
6	减：委托加工物资年末余额	442.31	119.41	167.52
7	直接材料（7=1+2-3-4+5-6）	31,806.55	25,281.17	22,049.47
8	直接人工	4,337.65	4,011.42	2,866.33
9	制造费用（含委外加工费）	9,231.85	7,825.22	6,360.60
10	产品生产成本（10=7+8+9）	45,376.04	37,117.80	31,276.40
11	加：在产品年初余额	822.16	525.03	338.49
12	减：在产品年末余额	1,122.36	822.16	525.03
13	产成品生产成本（13=10+11-12）	45,075.84	36,820.67	31,089.86
14	加：库存商品年初余额	1,985.82	1,847.11	1,789.19
15	减：库存商品年末余额	2,074.04	1,985.82	1,847.11
16	减：模具及固定资产领用	537.09	417.22	347.39
17	减：研发领用	267.33	259.50	135.12
18	加：发出商品年初余额	3,483.32	2,631.79	3,867.85
19	减：发出商品年末余额	3,730.76	3,483.32	2,631.79

20	减：存货跌价准备转回	289.87	94.30	20.48
21	加：进项税转出	0.03	0.24	0.88
22	减：处置子公司存货影响	86.98	-	-
23	产品销售成本 (23=13+14-15-16-17+18-19-20+21-22)	43,558.95	35,059.65	31,765.89
24	主营业务成本(不含物流费)	43,558.95	35,059.65	31,765.89
25	差异(25=23-24)	-	-	-

注：2020年，公司主营业务成本构成增加物流费项目，系按照新收入准则，由公司承担的物流费应计入“合同履行成本”，公司将与已确认收入对应的物流费调整入“营业成本”核算。为保证报告期内数据可比，编制上述成本倒轧表时，相关数据均不含物流费。

经核查，报告期内公司原材料采购、生产成本、库存金额之间勾稽关系正确，成本结转金额准确。

三、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

1、获取并查阅公司的生产与仓储内部控制管理制度，了解与生产相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、访谈生产负责人、财务负责人，查阅公司工艺流程图，并实地查看生产车间，了解产品的生产过程及生产过程中产生的废料情况，了解相关的会计处理，并与同行业可比上市公司进行比较分析；

3、查阅前次申报生产人员数量及平均薪酬情况，分析本次与前次是否存在重大差异；

4、访谈财务负责人，了解产品成本核算流程及方法，检查成本明细账及成本计算表，结合存货收发存记录，检查成本核算金额的准确性和成本结转金额的完整性；

5、对报告期各期成本进行分析性复核，检查并分析报告期各期产品成本结构波动情况。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人在生产过程中不产生较高比例的废料，对废料成本不进行单独核算，材料成本均在产品成本中分摊结转，废料收入的管控有效，计量合理；

2、发行人生产人员平均薪酬高于当地城镇私营单位人均工资，与可比上市公司间不存在重大差异；本次申报报告期内发行人生产人员薪酬与前次申报不存在重大差异；

3、报告期各期，发行人采购、耗用主要材料的金额与产品生产、销售、库存金额相互勾稽。

17.2 关于毛利率

招股说明书披露：(1)报告期各期，发行人综合毛利率分别为 32.96%、29.15%、30.75%、31.17%；(2)报告期各期，发行人通信连接系统产品毛利率分别为 25.94%、28.41%、38.55%、37.00%，2019 年较 2018 年明显上升，主要是由于 5G 产品与 4G 产品在设计、工艺上的巨大差异；(2)报告期内，发行人新能源连接系统毛利率分别为 37.26%、29.15%、23.37%、21.40%，主要是由于新品开发、市场环境等因素导致；(3)2019 年发行人专注销售核心产品，减少低附加值、资金占用大的集成产品销售规模。

请发行人说明：(1)发行人此次申报报告期综合毛利率较前次申报报告期毛利率下降的原因；(2)通信连接系统产品单价与新能源连接系统单价差异较大且均呈逐年下降趋势的原因，是否存在持续下降的风险，若存在，对该风险进行重大事项提示；(3)报告期各期通信连接系统和新能源连接系统中器件、组件、模块产品的平均单价、单位成本和毛利率；(4)报告期内通信连接系统产品与新能源连接系统产品毛利率变动趋势相反的原因，说明通信连接系统产品与新能源连接系统产品的主要差异；(5)与 4G 产品相比 5G 产品单价更低、毛利率更高的原因；(6)在减少低附加值集成产品销售的情况下，发行人新能源连接系统 2019 年度毛利率较 2018 年度仍有明显下降的原因；(7)发行人同类型产品的境内、境外销售价格和毛利率对比情况，如存在显著差异请说明销售定价策略的具体差异、原因及合理性。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人此次申报报告期综合毛利率较前次申报报告期毛利率下降的原因

发行人前次申报和本次申报的报告期合并覆盖了 2015-2020 年度，各期营业收入、营业成本和毛利情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
营业收入	61,038.75	50,837.65	44,997.27	42,036.40	30,750.95	19,030.05
营业成本	44,122.69	35,100.64	31,780.79	28,128.30	19,630.34	11,836.73
营业毛利	16,916.07	15,737.00	13,216.48	13,908.10	11,120.61	7,193.32
毛利率	27.71%	30.96%	29.37%	33.09%	36.16%	37.80%

2015-2020 年度，发行人营业收入复合增长率为 26.25%，实现了长期持续稳定增长，为盈利能力的提升奠定了良好的基础。同期，发行人营业成本的复合增长率 30.10%，增速快于营业收入导致发行人综合毛利率呈现下降趋势，主要因为：

（1）随着研发生产能力提升，公司能够为下游客户提供的连接器种类不断丰富，具备了较强的连接器整体提供能力，能够更好的满足下游客户“一站式”采购的需求，但连接器中毛利率相对较低的模块、组件类产品销售占比变动，会影响发行人综合毛利率表现。

（2）国民经济快速发展的背景下，原材料和人力成本持续上升，对发行人营业成本的增长也有一定影响。

（3）2015-2017 年度，国内新能源汽车业务方兴未艾，在国家政策、补贴和社会资本投入的支持下，整体发展增速较快，带动上游连接器行业出现供不应求的局面，发行人能够取得较好的销售价格，获得较高的毛利率。但随着新能源汽车行业的不断成熟和国家补贴政策的持续退坡，使得新能源汽车连接器市场也日益成熟，发行人新能源汽车业务领域的毛利率也趋于平稳。

（二）通信连接系统产品单价与新能源连接系统单价差异较大且均呈逐年下降趋势的原因，是否存在持续下降的风险，若存在，对该风险进行重大事项提示

报告期内，发行人通信连接器和新能源连接器产品单价情况如下：

单位：元/套

主要领域	2020 年度	2019 年度	2018 年度
通信连接器	7.33	7.64	12.81
新能源连接器	48.20	57.84	74.86

公司通信连接器产品和新能源连接器产品的主要差异在于应用领域的差异，下游客户所处的行业不同使得公司通信连接器产品和新能源连接器产品在设计、生产、应用等方面均有所差异，因而产品价格并不具备可比性。

报告期各期，公司通信连接器产品及新能源连接器产品价格均呈现逐年下降趋势，主要系报告期内公司受通信行业及新能源行业外部环境的影响，调整公司销售产品及销售结构以应对外部环境的变化所致。就通信领域而言，报告期内，公司通信连接器产品经历了从4G到5G过渡的阶段，5G产品和4G产品从设计工艺、生产等方面均具有较大差异，因而在售价和成本上呈现出较大差异，2019年度和2018年度相比单价下降主要系公司通信领域产品结构由4G产品为主逐步过渡到5G为主的产品销售结构差异所致。2020年度，随着下游5G市场的逐步成熟发展，公司通信连接器产品出货量进一步提升，下游客户需求量增加的同时亦提出降价诉求，当年度公司通信连接产品单价较2019年度有所下降。

就新能源连接产品而言，新能源行业较易受到政策影响而产生较大波动，2019年度，随着新能源汽车补贴政策的退坡，新能源汽车市场竞争亦有所加剧，下游客户亦会将价格压力向供应商传导。公司当年度已减少低附加值的集成产品销售，积极应对市场的变化，但即便是高附加值的成熟产品，客户亦会提出降价需求以应对补贴退坡带来的利润损失，报告期内公司新能源连接器产品单价总体呈现下降趋势。自2019年度，在新能源连接器产品领域竞争日益激烈的情况下，公司积极调整销售策略，重点加强对优质客户的开发，尤其是新能源乘用车优质客户的开发，不断往定制化、科技化的方向发展。2020年度，新能源汽车市场逐步回暖，公司亦凭借优异的配套能力培育出较好的市场口碑，成为蔚来汽车、美

国T公司及上汽集团等新能源汽车行业的领军车企的供应商。公司不断配合新能源汽车企业进行相关产品的迭代研发，在保持核心工序自产的同时，不断注重产品性能的提升，有效增强了其和客户的黏性。当年度，在产品均价下降的基础上，公司亦能通过改进生产工艺、改善生产管理流程等方式降低成本，实现毛利率平稳的目标。

总体而言，未来新能源连接器产品及通信连接器产品仍然存在价格下降的风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、（六）市场竞争加剧导致产品价格持续下降风险”补充披露如下：

“（六）市场竞争加剧导致产品价格持续下降风险

受通信及新能源行业市场变化及政策环境变化的影响，通信设备集成商及新能源车企面临产品价格持续下降的压力，从而不断压缩上游供应商利润空间，致使连接器行业市场竞争不断加剧。报告期内，公司通信连接器产品及新能源连接器产品价格呈下降趋势。随着市场竞争的加剧，公司产品销售价格存在进一步下降的可能，公司存在由于产品价格下降而对公司营业收入和利润产生不利影响的潜在风险。若公司未来不能持续加强技术研发和降低生产成本，保持和强化自身竞争优势，则公司可能在日趋激烈的市场竞争中处于不利地位。”

（三）报告期各期通信连接系统和新能源连接系统中器件、组件、模块产品的平均单价、单位成本和毛利率

报告期各期，公司通信领域中的连接器及组件产品的平均单价、单位成本及毛利率的情况如下：

单位：元/套

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	单位 售价	单位 成本	毛利率	单位 售价	单位 成本	毛利率	单位 售价	单位 成本	毛利率
通信连接器	6.84	4.47	34.64%	7.08	4.25	40.02%	10.34	6.83	33.99%
通信连接器组件	13.96	10.99	21.26%	14.47	10.16	29.80%	17.30	13.44	22.33%
合计	7.33	4.92	32.91%	7.64	4.70	38.55%	12.81	9.17	28.41%

报告期内，公司通信领域连接产品经历了从 4G 过渡到 5G 的阶段，公司抓住 5G 商用化进程的历史机遇，下游需求增量迅速扩大，公司率先向市场推广并量产 5G 板对板射频连接器为代表的 5G 连接器产品，新产品的投放使得 2019 年度毛利率大幅提升。与此同时，因为 5G 产品与 4G 产品在设计、工艺等方面均存在较大差异，2019 年度，公司 5G 产品销量大幅上升的同时，当年度公司通信连接器产品在平均单价及单位成本上均与 2018 年度有较大差异。

报告期各期，公司新能源连接器产品中的新能源连接器、新能源连接器模块、新能源连接器组件产品的平均单价、单位成本及毛利率的情况如下：

单位：元/套

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	单位 售价	单位 成本	毛利率	单位 售价	单位 成本	毛利率	单位 售价	单位 成本	毛利率
新能源连接器	21.30	14.07	33.95%	25.01	16.93	32.32%	32.01	20.49	35.97%
新能源连接器模块	135.88	113.06	16.80%	221.53	178.88	19.25%	263.85	201.48	23.64%
新能源连接器组件	342.80	286.25	16.50%	161.42	133.71	17.16%	206.22	147.64	28.40%
合计	48.20	37.08	23.08%	57.84	44.32	23.37%	74.86	53.03	29.15%

报告期内，新能源汽车行业经历了补贴退坡的政策影响，整车厂面临大规模洗牌，而新能源连接器产品供应商之间则面临行业内的竞争加剧。报告期内，公司结合客户的经营情况及资信情况调整公司的产品销售结构及客户结构，随着客户结构的改变及产品结构的改变，公司新能源连接器产品的单位售价、单位成本及毛利率亦随之产生变动。

（四）报告期内通信连接系统产品与新能源连接系统产品毛利率变动趋势相反的原因，说明通信连接系统产品与新能源连接系统产品的主要差异

1、报告期内通信连接系统产品与新能源连接系统产品毛利率变动趋势相反的原因

报告期内，公司通信连接器领域产品与新能源连接器领域产品毛利率情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------	---------

	毛利率	毛利率变动	毛利率	毛利率变动	毛利率
通信领域	32.91%	-5.64%	38.55%	10.14%	28.41%
新能源领域	23.08%	-0.29%	23.37%	-5.78%	29.15%

报告期各期，公司通信领域产品毛利率分别为 28.41%、38.55%及 32.91%，新能源领域产品毛利率分别为 29.15%、23.37%及 23.08%，通信领域产品和新能源领域产品的毛利率变动趋势差异较大，主要系报告期内公司受通信行业及新能源行业外部环境的影响，调整公司销售产品及销售结构以应对外部环境的变化所致。

（1）通信领域

报告期内，公司通信领域经历了 4G 过渡到 5G 的历史性机遇，公司进入通信行业较早，公司进入通信市场较早，公司经营多年来，凭借研发优势配合客户进行产品升级换代，保持了较好的客户黏性。自 2018 年起，通信行业经历由 4G 逐步向 5G 切换的进程，公司把握这一机遇，提前布局 5G 相关的产品，进行 5G 相关产品的研发、生产及销售。伴随着 5G 商用化进程的提前推进，公司下游增量迅速扩大，公司展开了新一轮的新品开发和市场推广，通信连接器销售量及销售额得到了较快的增长。5G 产品属于技术附加值较高的产品，在 4G 逐步转换至 5G 的产品更新迭代的阶段，新产品的利润空间较高。2019 年度，公司销售产品以 5G 产品为主，毛利率较以非 5G 产品销售的 2018 年度上升 10.14 个百分点。

2020 年度，随着下游 5G 市场的逐步成熟发展，公司相关产品出货量进一步提升，下游客户需求量增加的同时亦提出降价诉求。受新冠疫情影响，公司在订单增长的情况下通过投入自动化设备、委外组装等措施提升规模化生产交付能力，该举措在保障公司能够及时交付的同时，提升了公司的产品产量，导致制造费用有所上升，在售价及成本双重制约的情况下，当年度公司通信领域产品毛利率较 2019 年度下降 5.64 个百分点。

（2）新能源领域产品

2019 年度，国家调整了新能源汽车补贴政策，2019 年度的补贴标准在 2018 年基础上平均退坡 50%。新能源汽车的补贴政策一定程度上冲击了新能源汽车的市场需求，一方面导致新能源整车厂面临大规模洗牌；另一方面新能源整车销量增速放缓导致连接器供应商之间的竞争加剧，产品售价较 2018 年度有所下降。

公司虽通过不断改进生产工艺、改善生产管理流程等方式降低成本，并通过拓展新客户及推广新产品等举措提升企业竞争力及抗风险能力，但仍未能完全抵消产品降价带来的负面影响，当年度新能源连接器产品毛利率较 2018 年度下降 5.78 个百分点。

2020年度，新能源汽车市场逐步回暖，公司亦凭借优异的配套能力培育出较好的市场口碑，成为蔚来汽车、美国T公司及上汽集团等新能源汽车行业的领军车企的供应商。公司不断配合新能源车企进行相关产品的迭代研发，在保持核心工序自产的同时，不断注重产品性能的提升，有效增强了其和客户的黏性。当年度，公司新能源产品毛利率与上年度基本持平。

2、通信连接系统产品与新能源连接系统产品的主要差异

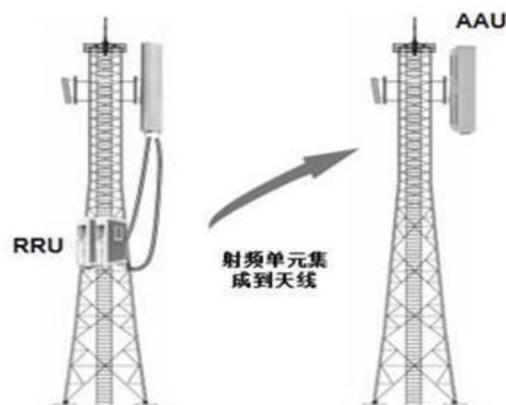
就外部环境而言，通信领域和新能源领域分处不同的行业，各自有不同的发展阶段、政策约束、机遇和挑战等，公司下游客户所处的通信行业和新能源汽车行业分处两个相互独立的行业，公司选择通信和新能源行业作为其下游领域发展亦有分散经营风险的作用。就内部而言，公司通信连接器产品和新能源连接器产品的主要差异在于应用领域的差异，下游客户所处的行业不同使得公司通信连接器产品和新能源连接器产品在产品设计、生产、应用等方面均有所差异，因而各领域内的产品毛利率并不具备可比性。

（五）与 4G 产品相比 5G 产品单价更低、毛利率更高的原因

公司自 2013 年起开始进行 5G 相关技术储备，陆续获得“一种射频同轴连接器”、“一种盲插浮动式连接器”、“一种冲制弹性连接器”及“补偿式盲插浮动连接器”等多项 5G 相关的发明及实用新型专利。公司技术储备较早，因而在 5G 产品上具备一定的先发优势及技术壁垒。公司在 5G 领域研发的板对板射频盲插连接器，具有良好的信号损耗、驻波比、微波泄漏等射频性能，在性能、稳定性、工艺复杂度和成本上实现了平衡，成为 5G 基站 AAU 板对板连接器的首选解决方案。公司现已成为中兴通讯、爱立信、诺基亚、三星等通信主设备商在该领域的一级供应商，取得了较好的市场占有率和业绩表现。鉴于 5G 产品属于技术附加值较高的产品，市场环境较好，因而产品的经济效益相对较好。

公司的连接产品在 4G 系统中,主要应用于远程射频模块(下图 RRU 的部分)和天线;在 5G 系统中则主要应用于宏基站架构(下图 AAU 部分)或微基站架构。

4G和5G基站外观示意图



由上图可知,4G 技术下,远程射频模块需要通过连接器组件(上图左侧接线缆部分)和顶端天线相连接,连接器组件的线缆成本较高,使得 4G 基站的连接器产品单价相对较高。

5G 技术下,公司射频单元产品集成于顶端的宏基站架构,因其需要在有限空间里面将 RRU 与天线集成成 AAU,RRU 和天线通过板对板连接器直接连接,不再使用连接器组件,使得 5G 基站的连接器价格显著降低。

和 4G 相比,5G 的传输速度相比 4G 高 100 倍左右,其对连接器的传输速度和通道功能要求大幅增加。比如:4G 单一基站基本是 4-8 通道传输,而 5G 基站基本为 32-64 通道传输,不仅对连接器的需求数量呈几何级的增加,对性能要求也更为严格。

公司部分 5G 产品及非 5G 产品示意图如下:

分类	名称	示意图
5G	板对板射频盲插连接器	
	RSMP 板对板射频同轴连接器	

非 5G	微波射频连接器组件	
	低频连接器组件	

由此可见，5G 通信基站产品相对 4G 产品而言，具有用量大、尺寸小的特点。报告期各期，公司通信连接器销售中 5G 和非 5G（4G 及以下）相关产品的收入金额和占比情况如下：

单位：万元

类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
5G 产品	20,855.01	78.45%	15,402.06	71.73%	543.25	5.46%
非 5G 产品	5,728.22	21.55%	6,069.36	28.27%	9,410.89	94.54%
合计	26,583.22	100.00%	21,471.42	100.00%	9,954.14	100.00%

由此可见，报告期内，公司通信产品已逐步由 2018 年度的非 5G 产品过渡到 2020 年度以 5G 产品为主的阶段。

选取 2018 年度的非 5G 产品及 2020 年度的 5G 产品的成本构成为例：

单位：元/套

项目	非 5G 产品	5G 产品	变动	幅度	成本变动贡献率
单位售价	13.01	6.60	6.41	49.29%	/
单位成本	9.28	4.30	4.99	53.71%	100.00%
其中：直接材料	6.05	2.78	3.28	54.16%	65.76%
直接人工	1.04	0.53	0.51	49.36%	10.31%
制造费用	2.19	1.00	1.19	54.53%	23.93%
毛利率	28.65%	34.87%	/	/	/

由上述成本构成分析可知，5G 产品相对于非 5G 产品，单位成本更低，毛利率更高。5G 产品单位成本较非 5G 产品单位成本较低，主要系单位产品的材料成本及制造费用更低所致。5G 产品尺寸较小，相应的单位产品耗用的直接材料、表面处理的加工费用等均相应减少。

综上所述，公司的 5G 产品的成本降幅低于售价降幅的基础上，毛利率较 4G 产品有所上升，5G 产品比 4G 产品单价更低、毛利率更高具备合理性。

（六）在减少低附加值集成产品销售的情况下，发行人新能源连接系统 2019 年度毛利率较 2018 年度仍有明显下降的原因

近年来，新能源行业受到政策影响而产生较大波动，2019 年度，随着新能源汽车补贴政策的退坡，新能源汽车市场竞争亦有所加剧，下游客户亦会将价格压力向供应商传导。公司当年度已减少低附加值的集成产品销售，积极应对市场的变化，但即便是高附加值的成熟产品，客户亦会提出降价需求以应对补贴退坡带来的利润损失，该种情况下，公司产品售价较 2018 年度有所下降。

公司虽通过不断改进生产工艺、改善生产管理流程等方式降低成本，并通过拓展新客户及推广新产品等举措提升企业竞争力及抗风险能力，但仍未能完全抵消产品降价带来的负面影响，2019 年度新能源连接产品毛利率较 2018 年度下降 5.78 个百分点。虽然受到政策补贴退坡的影响，新能源汽车行业尚处于快速渗透初期，具备较强的成长性。

（七）发行人同类型产品的境内、境外销售价格和毛利率对比情况，如存在显著差异请说明销售定价策略的具体差异、原因及合理性

报告期各期，公司外销收入的构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
通信	1,921.63	37.78%	1,485.77	37.75%	1,728.20	49.79%
其中：连接器	1,882.38	37.01%	1,326.62	33.71%	1,414.96	40.77%
连接器组件	39.25	0.77%	159.14	4.04%	313.24	9.03%
新能源	3,057.10	60.11%	2,350.46	59.73%	1,673.24	48.21%
其中：连接器	2,918.68	57.39%	2,329.37	59.19%	1,659.88	47.82%
连接器模块	128.73	2.53%	10.56	0.27%	6.07	0.17%
连接器组件	9.69	0.19%	10.53	0.27%	7.29	0.21%
工业及其他	107.16	2.11%	99.09	2.52%	69.38	2.00%
合计	5,085.89	100.00%	3,935.32	100.00%	3,470.82	100.00%

报告期各期，公司外销收入分别为 3,470.82 万元、3,935.32 万元和 5,085.89 万元，占营业收入比例分别为 7.71%、7.74%和 8.33%，公司外销规模较小。报告期各期，公司外销收入主要以通信和新能源产品为主，其中，外销通信类及新能源类产品均以连接器为主。报告期各期，公司外销通信及新能源连接器实现销售收入金额分别为 3,074.84 万元、3,655.99 万元及 4,801.07 万元，占各年度外销收入比例分别为 88.59%、92.90%及 94.40%。

报告期各期，公司内外销产品采用一致的成本核算方法进行统一核算，因此，内外销产品之间不存在成本核算方法的差异。公司采用成本加成的方式报价，根据产品核算的材料、人工、制造费用成本价格综合考虑产品技术含量、订货规模、贸易条款、运输费用、汇率、市场竞争情况和产品毛利率等综合因素确定初始报价。此外，受到外汇汇率波动、出口退税等因素的影响，发行人境内外产品销售单价及毛利率会存在一定差异。

报告期各期，公司通信连接产品及新能源连接器产品的内外销价格及毛利率比较情况如下：

单位：元/套

项目	区域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		单价	毛利率	单价	毛利率	单价	毛利率
通信连接产品	外销	7.09	51.17%	7.40	49.20%	11.44	41.70%
	内销	6.82	33.18%	7.06	39.30%	9.98	31.10%
新能源连接器产品	外销	14.51	28.00%	16.03	26.66%	13.38	6.82%
	内销	25.59	36.08%	30.96	34.26%	43.02	41.33%

公司境内外销售差异主要受产品结构、初始定价构成、外汇变动、贸易方式等因素影响，差异具有合理性，具体分析如下：

（1）通信领域

报告期各期，通信领域连接器内销及外销价格接近，外销产品价格略高于内销价格，外销毛利率亦高于内销毛利率，主要系公司在境外销售通信类产品时，主要客户系豪利士、安弗施、KMW 等通信行业的海外公司，该类客户对于产品的品质要求较高，且在进行产品选择时，往往更加注重产品的性能及售后情况。换言之，通信行业的海外价格竞争程度略小于国内竞争，公司海外通信业务以出口替代为目标，凭借多年来与客户的长期合作，公司产品品质及售后获得较好的市

场口碑。考虑到外销客户的海外采购量小于内销客户，因而在价格上不具备国内大客户的采购规模性优势。此外，公司在报价过程中除考虑到正常利润外，亦会根据当下汇率情况在报价上适当提升利润空间，以防后期外币贬值造成产品的毛利下降。由此可见，公司通信类产品外销毛利率高于内销毛利率具有合理性。

（2）新能源领域

自公司进入新能源领域以来，主力发展国内市场，国外新能源市场销售并不具有先发优势，2018 年度系公司首年外销新能源连接器过千万元的年份，2017 年度新能源连接产品外销收入合计金额 254.53 万元。2018 年度，公司在海外供应新美亚配套美国 T 公司的连接器产品，由于销售规模较小，尚未能形成规模效应，因而销售成本较高，海外销售毛利率较低。和海外业务不同的是，当年度公司新能源产品内销规模较大，相比海外业务更具规模优势，因而当年度内销毛利率高于外销毛利率。2019 年度及 2020 年度，随着公司海外新能源业务的销售规模提升，加上公司生产工艺的优化，降本措施的效果显现，海外业务的毛利率显著提升。

就内销和外销产品价格而言，鉴于公司新能源产品品类众多，国内供应产品系列较国外业务更为丰富，产品结构的原因导致国内外产品价格有所差异亦具备合理性。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

- 1、查阅相关产业政策、行业研究报告、上市公司公开信息，分析行业特点、客户需求和市场竞争对发行人经营的影响；
- 2、了解发行人的市场地位、议价能力，询问发行人销售主管关于产品的定价政策及销售制度；
- 3、分析发行人此次申报报告期综合毛利率较前次申报报告期毛利率下降的原因；
- 4、对发行人报告期内的具体产品售价、单位成本波动情况进行分析，核查具体产品售价、单位成本波动的合理性；

5、对发行人报告期内产品内外销情况进行汇总分析，对比内外销产品价格差异情况，分析内外销产品毛利率差异及波动情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人此次申报报告期综合毛利率较前次申报报告期毛利率下降系产品组合变化、材料人工成本上升和新能源汽车行业竞争环境变化所致；

2、报告期内，发行人通信连接器产品和新能源连接器产品单价、毛利率的差异和变动系产品类型、市场环境变化所致；

3、发行人境内外销售差异主要受产品结构、初始定价构成、外汇变动、贸易方式等因素影响，差异具有合理性。

问题 18. 关于销售费用

招股说明书披露：（1）报告期各期销售费用占营业收入比重分别为 4.41%、4.11%、3.64%、2.09%，发行人认为主要系其销售规模较小，与客户的合作相对稳定；（2）发行人 2017、2018 年前五大客户以新能源客户为主，2019 年和 2020 年 1-6 月增加了中兴通讯等通信连接系统客户。

请发行人说明：（1）报告期各期销售人员数量及人均薪酬，与同行业可比公司及当地平均水平的比较情况，是否存在异常；（2）报告期内前五大客户的变化情况与发行人“与客户合作相对稳定”的解释是否存在矛盾；（3）主要客户的获取方式，销售费用中交际应酬费等是否涉及商业贿赂。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期销售人员数量及人均薪酬，与同行业可比公司及当地平均水平的比较情况，是否存在异常

报告期各期，公司营业收入、销售人员薪酬、销售人员数量及人均薪酬和同行业可比上市公司及当地水平的比较情况如下：

2020 年度				
上市公司	营业收入 (万元)	销售人员薪酬 (万元)	销售人员平均数量 (个)	人均薪酬 (万元/个)
发行人	61,038.75	846.06	60	14.10
2019 年度				
上市公司	营业收入 (万元)	销售人员薪酬 (万元)	销售人员平均数量 (个)	人均薪酬 (万元/个)
永贵电器	108,029.28	3,526.84	153	23.05
徕木股份	46,500.47	682.89	50	13.66
中航光电	915,882.65	17,060.95	754	22.63
得润电子	748,621.21	7,860.14	338	23.25
航天电器	353,371.06	3,846.89	132	29.14
发行人	50,837.65	804.33	58	13.87
苏州市平均工资	/	/	/	10.56
2018 年度				
上市公司	营业收入 (万元)	销售人员薪酬 (万元)	销售人员平均数量 (个)	人均薪酬 (万元/个)
永贵电器	131,026.82	3,435.49	152	22.60
徕木股份	43,435.61	776.60	46	16.88
中航光电	781,601.87	16,537.53	715	22.97
得润电子	745,410.56	7,371.62	368	20.03
航天电器	283,408.42	5,249.80	163	32.21
发行人	44,997.27	747.47	60	12.46
苏州市人均工资	/	/	/	9.52

数据来源：可比公司平均工资数据来源于上市公司定期报告披露数据计算所得；苏州市人均工资来源于苏州市统计局公布数据；2020 年度，可比公司定期报告及苏州市人均工资尚未披露。

报告期内，发行人平均工资水平和苏州市平均工资相比，无重大差异。报告期内，发行人整体规模、营业收入规模与徕木股份接近，销售人员人均薪酬亦与之接近。发行人与徕木股份销售人员薪酬均低于其他可比上市公司主要系其经营规模尚小，永贵电器、中航光电、得润电子、航天电器等几家公司经过多年上市

后的发展，经营规模较大，对销售人员能力要求较高，销售人员数量及人均薪酬均高于发行人。

（二）报告期内前五大客户的变化情况与发行人“与客户合作相对稳定”的解释是否存在矛盾

报告期各期，公司前五大客户、新能源行业前五大客户及通信行业前五大客户如下：

类别	序号	2020 年度	2019 年度	2018 年度
合并前五大客户	1	中兴通讯	中兴通讯	银隆新能源
	2	蔚来汽车	波发特	微宏动力
	3	波发特	KMW 集团	安弗施
	4	KMW 集团	新美亚	奇瑞汽车
	5	上汽集团	宁德时代	蔚来汽车
新能源	1	蔚来汽车	宁德时代	银隆新能源
	2	上汽集团	新美亚	微宏动力
	3	宁德时代	银隆新能源	奇瑞汽车
	4	中国长安汽车集团有限公司	蔚来汽车	蔚来汽车
	5	新美亚	开沃汽车	宁德时代
通信	1	中兴通讯	中兴通讯	安弗施
	2	波发特	波发特	波发特
	3	KMW 集团	KMW 集团	维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司
	4	广东通宇通讯股份有限公司	安弗施	安费诺
	5	深圳市双翼科技股份有限公司	广东通宇通讯股份有限公司	深圳市金洋电子股份有限公司

报告期各期，公司通信及新能源产品销售金额情况如下：

单位：万元

类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
通信连接器产品	26,583.22	47.13%	21,471.42	45.15%	9,954.14	23.92%
新能源连接器产品	29,823.43	52.87%	26,086.41	54.85%	31,667.02	76.08%

合计	56,406.66	100.00%	47,557.83	100.00%	41,621.16	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

报告期各期，公司通信及新能源产品的销售占比随着通信及新能源行业的变化而变化，报告期各期，公司前五大客户有所变化，但公司通信产品及新能源产品前五大客户相对稳定，且随着公司经营规模的增加，前五大客户的销售规模亦处于上升趋势。报告期各期，公司前五大客户合计销售规模分别为 13,607.40 万元、17,652.01 万元及 26,394.89 万元，第五大客户销售金额分别为 1,827.43 万元、2,033.04 万元及 2,475.08 万元。由此可见，前五大客户的销售规模亦处于上升趋势，部分原有前五大客户依旧保持与公司的合作，但因销售规模未及其他新崛起客户，而未能列入前五大客户。

综上，报告期内，公司合并口径下前五大客户的变化情况主要系公司主营业务销售实现情况分布的变化，公司分行业前五大客户基本稳定，与客户合作相对稳定的解释不存在矛盾。

（三）主要客户的获取方式，销售费用中交际应酬费等是否涉及商业贿赂

公司采用直销模式进行销售，主要通过参加展销会、直接联系客户和最终客户指定等方式开拓新客户，公司主要通过商务谈判的、招投标等方式取得订单。报告期内，公司不存在商业贿赂等违法违规行为，不存在主要股东、董监高等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。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、访谈发行人人事专员，了解报告期内公司销售人员的数量，薪酬构成等信息，并询问工资的发放实施方式；

2、访谈发行人的销售部门有关人员、主要客户，询问客户的开发方式、日常客户维护流程工作的实施方式；

3、询问发行人主管会计销售费用各项目核算内容，分项目分析销售费用波动情况，检查正常应发生的费用项目是否发生以及金额变动幅度较大的费用项目原因；

4、获取发行人销售费用明细数据，与同行业可比上市公司比较，结合公司实际经营特点，分析发行人销售费用是否存在异常情形；

5、获取发行人薪酬政策、标准及相关考核情况，查阅发行人职工薪酬明细账，核查工资明细表、工资发放凭证等，分析发行人员工人数和人均工资波动的原因及合理性；

6、抽取发行人销售费用的记账凭证及原始单据进行核查，核查相关费用发生的实际情况是否与原始单据相符。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内主要销售人员无较大变动，销售人员数量与薪酬变化基本一致，销售人员薪酬略高于当地人均收入水平，具有合理性，不存在异常情况；

2、报告期内发行人与客户保持良好的合作关系，前五大客户变化主要系下游行业波动所致；

3、发行人客户开发主要依赖于公司展会营销、自主开发和最终客户指定等合法合规方式，不存在商业贿赂等情形。。

问题 19. 关于研发费用

招股说明书披露：（1）发行人的销售模式为根据客户需求进行研发，研发样品经过客户检验和确认后，进行试生产、批量生产，产成品直接发送给客户；

（2）报告期各期，发行人研发费用中的职工薪酬分别为 1,574.84 万元、1,716.90 万元、1,887.81 万元、805.83 万元，材料投入分别为 903.14 万元、656.81 万元、748.81 万元、382.17 万元；（3）2018 年发行人面向部分新能源整车厂提供一系列新型高低压连接器及组件产品，新产品开发和生产难度较大，单位产品直接材料投入也更大。

请发行人说明：（1）研发样品、试生产产品的核算方法、结转方法、相应的会计处理、各期金额；（2）根据客户需求进行的研发项目是否与客户订单直接相关，所有的量产订单是否均需经历研发和试生产过程；（3）2017-2019 年各年度研发费用中材料投入呈下降趋势，与职工薪酬、检测费等其他项目变动趋势不一致的原因，发行人研发领料归集的准确性，是否存在研发领料和生产

领料混同的情形；（4）2018 年面向部分新能源车厂开发新产品的相关研发支出是计入产品成本还是研发费用；（5）报告期内研发人员数量、人均薪酬等情况，是否与同行业可比公司及当地平均水平存在重大差异；（6）研发费用加计扣除数与研发费用之间的差异情况及原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）研发样品、试生产产品的核算方法、结转方法、相应的会计处理、各期金额

发行人完整的产品研发过程包括：研发项目立项、编制研发项目资金预算、确定研发项目小组成员、制定研发项目开发计划及里程碑时间节点、产品设计和工艺开发及评审、研发样品制作、产品试生产、产品定型及发布。

在产品设计和工艺方案评审通过后，发行人开始研发样品的试制，主要工作包括：标准零件选型与新增零件设计、模具设计与开发、工装治具设计与开发、外购零件或设备仪器选型等，产品零件和工装治具齐套后进行研发样品组装。研发样品试制过程通常需要多次投料制作、测试和试验、设计变更和工艺优化、再试制和再验证，以不断修正产品指标参数使之符合研发项目设计要求。研发样品的技术参数通过公司内部或客户的检验和确认后，方可进入产品试生产阶段。试生产的产品通过客户验证后，研发项目的产品定型并进入批量生产阶段。

研发样品阶段，发行人按照研发需求进行领料试制，结转材料费用计入研发费用。

试生产产品阶段，发行人生产部门按试生产工单领料生产，结转直接材料，分摊直接人工与制造费用，完工入库并结转生产成本，计入库存商品。试生产产品有客户订单对外销售时，确认营业收入，并将存货成本结转营业成本。若试生产产品被研发部门领用内外部检测，则将存货成本结转研发费用。

报告期各期，发行人研发样品、试生产产品的金额如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------	---------

研发样品-材料投入 a	530.54	489.31	521.68
试生产产品入库金额	1,499.12	1,108.39	924.65
其中：研发领用试生产产品金额 b	267.33	259.50	135.12
研发费用-材料投入 c=a+b	797.88	748.81	656.81

（二）根据客户需求进行的研发项目是否与客户订单直接相关，所有的量产订单是否均需经历研发和试生产过程

公司围绕下游应用领域和客户需求，进行前沿研究以及客户需求驱动开发。一方面，公司凭借优秀的产品设计能力，根据客户提供的产品顶层技术指标拆分为各零部件的具体外观、尺寸、性能技术参数，并通过组装工艺形成完整的连接器产品以达到不同领域客户整体需求。此类具有明确目标的研发项目在研发样品经过客户检验和确认后，将会进行试制，并根据后续客户订单进行批量生产。另一方面，公司围绕既有核心技术、制造工艺，不断展开纵向和横向的拓展性研究，持续通过行业前沿技术探索、应用领域客户技术难点攻关的途径，进行工艺、技术优化以及机械自动化创新，此类研发活动并不与客户订单直接相关，系公司对于新技术、新工艺的探索，旨在为客户提供新的产品技术平台，提升公司的整体技艺水平，亦是公司优质客户群体深度覆盖的基础。

公司的研发项目不完全与客户订单直接相关，反之亦然。一般来说，产品技术迭代（例如 4G 到 5G 产品）需经历前期研发试产阶段，但是，如客户量产订单对应产品与公司成熟产品系列在核心结构、技术指标等参数一致，公司仅需根据客户线缆长度、接线键位等个性需求进行部分工艺或工序的细节调整，无需经历研发和试生产过程，生产方案经客户确认后可直接进入量产流程。

（三）2017-2019 年各年度研发费用中材料投入呈下降趋势，与职工薪酬、检测费等其他项目变动趋势不一致的原因，发行人研发领料归集的准确性，是否存在研发领料和生产领料混同的情形

1、2017-2019 年各年度研发费用中材料投入呈下降趋势，与职工薪酬、检测费等其他项目变动趋势不一致的原因

发行人由于研发项目多样，产品性能、结构、工艺，验证需求及产品前期技术和经验的储备不同，会导致在研发过程中投入的材料金额变动较大，而职工薪

资、检测费等开支则主要与人力投入、产品检测相关。

2018年研发费用材料投入相对2017年下降较大，主要系报告期外的2017年度公司多个关键研发项目的投入较大所致，随着项目研发成功，技术开发进入改良优化阶段，材料投入有所降低。2017-2020年度，发行人研发费中材料投入按项目归集的情况如下：

单位：万元

序号	研发项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	军用连接器	19.50	27.16	-	-
2	高压塑料外壳连接器系列	208.93	192.08	-	-
3	端面弹性接触射频连接器研究与开发	23.74	51.52	-	-
4	5G 弹簧针式板对板射频连接器研究与开发	25.02	50.43	-	-
5	5G 高速冲压板对板射频同轴连接器研究开发	24.01	52.66	-	-
6	铜排母排磁场屏蔽技术研究开发与开发	30.69	29.06	-	-
7	高散热性新能源汽车用电缆的研究开发	50.30	13.83	-	-
8	轻型新能源汽车用电缆的研究开发	53.95	6.74	-	-
9	新能源电动汽车高压线束	1.45	0.46	-	-
10	电动汽车应急救援断电模块设计与研究	38.31	-	-	-
11	多角度充电接口模块设计与研究	65.56	-	-	-
12	应用于电动汽车“三电”系统的快速连接模块设计与研究	39.05	-	-	-
13	动力电池水系统快速连接组件设计与研究	42.37	-	-	-
14	5G 环形隔离器设计与研究	21.91	-	-	-
15	应用于电动汽车多合一控制器的高密度连接器设计与研究	28.27	-	-	-
16	应用于轨道交通装置的新型重载连接器设计与研究	26.37	-	-	-
17	涉水车辆车载水密连接器设计与研究	18.72	-	-	-

18	玻璃烧结毫米波射频同轴连接器设计与研发	22.08	-	-	-
19	液冷式新能源汽车电缆的研究开发	51.59	-	-	-
20	车辆电机相关设计与研究	6.07	34.24	-	-
21	新能源整车线束设计与研究	-	19.62	20.70	67.82
22	叠成母排设计与研究	-	5.15	14.25	63.17
23	无滴漏流体连接器的设计与研究	-	18.69	20.76	-
24	充电模式二小型化功能集成充电装置设计与研究	-	20.02	21.46	-
25	超级快充连接系统设计与研究	-	79.76	23.80	-
26	重载模块化连接器	-	44.66	28.61	-
27	射频 30G 大容差射频板对板设计与研究	-	-	25.08	50.18
28	新能源组合弹片式大电流连接器设计与研究	-	-	21.13	30.21
29	军用圆形、矩形连接器	-	-	12.90	28.43
30	新能源手动维护开关(MSD)系列	-	-	256.18	137.74
31	一种高性能汽车电缆的研究开发	-	13.60	40.72	-
32	一种具有温度提示功能的新能源电动汽车电缆的研究开发	-	22.12	45.18	-
33	一种大电流充电桩电缆的研究开发	-	25.61	30.74	-
34	新能源电动汽车硅胶电缆	-	-	14.39	53.43
35	汽车用低压差分信号传输电缆的应用和研究	-	-	-	44.57
36	新能源充电桩电缆的拖链、扭曲应用研究	-	-	-	84.55
37	远程监控终端	-	-	4.32	3.12
38	急停充电控制板	-	-	1.02	1.75
39	五菱充电控制板	-	-	1.11	2.66
40	北斗模块	-	15.33	4.98	-
41	长安充电控制板	-	12.15	-	-
42	零跑充电控制板	-	11.36	-	-

43	无线充电器	-	1.52	5.99	-
44	交流充电座指示灯板	-	1.04	5.06	-
45	电动汽车多合一控制器设计与研究	-	-	12.38	6.10
46	电动汽车电机控制器设计与研究	-	-	46.05	54.10
47	新能源换电连接器的设计与研究	-	-	-	120.63
48	新能源汽车电源分配单元设计与研究	-	-	-	16.26
49	射频连接器（60G）设计与研究	-	-	-	56.01
50	新能源手动维护开关设计与研究	-	-	-	8.42
51	新电动汽车模式 2 充电电缆上控制与保护装置	-	-	-	4.72
52	新能源电动汽车用连接器	-	-	-	69.27
	合计	797.88	748.81	656.81	903.14

2017-2020年度，发行人研发材料投入金额分别为903.14万元、656.81万元、748.81万元和797.88万元，其中2018年度较2017年度材料投入有所减少，主要因为重点研发项目投入阶段变化所致，具体的项目情况说明如下：

1、新能源换电连接器的设计与研究项目：2016年公司与客户蔚来汽车合作，根据客户要求进行换电连接器开发；当时换电连接器国内市场尚未成型，公司对此产品的性能，结构及工艺开发进行了大量的探索性研究，相关材料投入较多。

2、新能源整车线束设计与研究，新能源充电桩电缆的拖链、扭曲应用研究，汽车用低压差分信号传输电缆的应用和研究，新能源电动汽车硅胶电缆：2017年开始的一系列研发项目，根据新能源汽车及配套充电座所用电缆的特点和特殊要求（防水、高柔性、耐油、耐候性、大电流等），发行人进行电缆及配套、连接器的开发，气密性工艺、一体测试工艺等生产工艺研究，前期投入较大。

3、叠成母排设计与研究：2016年开始的研发项目，公司为拓展新业务领域而开展的研发项目，经验少，前期的工艺探索验证，投入较多。

4、射频30G大容差射频板对板设计与研究和射频连接器（60G）设计与研究项目：发行人从2016年开始的新研发项目，主要研发5G通信连接器。鉴于当时射频板对板连接器市场尚未成型，发行人对产品的性能，结构及工艺开发进行了大

量的探索性研究，相关材料投入较多。

综上所述，2017-2019年度，各年度研发费用中材料投入呈下降趋势。但发行人研发费用中职工薪酬随着研发人员和薪酬水平提高而增长，检测费则由第三方检测机构的检测批次决定，通常与客户认证、新产品数量、技术难度相关。因此研发费用中材料投入与人工薪酬、检测费变动趋势不一致，主要系各年度所开展的研发项目不同，以及各研发项目所处研发阶段的不同所致。

2、发行人研发领料归集的准确性，是否存在研发领料和生产领料混同的情形

在样品试制时，研发人员根据样品试制的内容，在系统中生成研发项目“研发领料单”，经项目经理、技术部经理审批，计划部、财务部核批后向仓库领料，仓库管理人员、样品试制的领料人员共同在“研发领料单”上签署后完成研发材料领用。对于试生产产品的测试需求，则根据实际需求在系统中生成对应研发项目的“研发领料单”，领料过程与样品试制中相同。“研发领料单”系按照研发项目建立，单据上显示领料用途为对应的研发项目，均计入研发费用-直接材料。

发行人计划部根据ERP的需求信息编制“生产工单”，生产部接到“生产工单”后转为“生产发料单”并发给仓管部，仓库物料员配料并送至产线，生产人员和物料员交接签收。

“研发领料单”与“生产发料单”的单据单别、单号均不相同，公司ERP系统会根据“研发领料单”与“生产发料单”自动结转成本费用，公司研发领料和生产领料能够准确区分，不存在混同的情形。

（四）2018年面向部分新能源车厂开发新产品的相关研发支出是计入产品成本还是研发费用

公司新能源产品下游车厂对于产品品质、可靠性和技术指标要求严格，通常从研发立项、样品试制、试生产、产品定型到批量生产的周期较长，通常超过1年。

2018年，公司面向部分新能源车厂开发的新产品主要包括：换电连接器、车端换电连接器组件、电池端换电连接器组件，上述产品对应的研发项目为“新能源换电连接器的设计与研究”和“新能源电动汽车用连接器”。上述两个研发项

目均于2016年立项，研发预算分别为600万元和308万元，其中2017年度分别投入了322.44万元和267.31万元，并于2017年研发成功开始试生产，当年实现销售收入57.95万元。随着研发成功和顺利试生产，2018年度公司新能源汽车换电连接器及组件产品销售收入快速增长，为公司收入增长做出了贡献。

（五）报告期内研发人员数量、人均薪酬等情况，是否与同行业可比公司及当地平均水平存在重大差异

报告期各期，公司研发人员数量及人均薪酬情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均人数（个）	152	158	159
职工薪酬（万元）	1,662.40	1,887.81	1,716.90
年度人均薪酬（万元/个）	10.94	11.95	10.80

2020 年度，公司研发费用人均薪酬略有下降主要系公司执行政府有关疫情期间减免政策，于 2020 年度 2 月至 12 月免征公司的养老、失业、工伤保险，社保支出的减少导致公司人均薪酬较上一年度有所减少。

报告期各期，公司研发人员年均薪酬和同行业可比上市公司及当地水平的比较情况如下：

单位：万元/年

可比上市公司	[注]2020 年度	2019 年度	2018 年度
永贵电器	-	8.72	7.01
徕木股份	-	15.30	14.73
中航光电	-	14.46	14.20
得润电子	-	11.39	7.91
航天电器	-	18.11	17.36
平均值	-	13.60	12.24
苏州市平均工资	-	10.56	9.52
发行人	10.94	11.95	10.80

注：可比公司平均工资数据来源于上市公司定期报告披露数据计算所得，其中可比公司尚未披露 2020 年度年报，无法取得其 2020 年平均形成情况。苏州市平均工资来源于苏州市统计局公布《苏州市情市力（2020）》城镇单位职工和工资。

发行人的薪酬水平在可比上市公司研发人员薪酬区间内，与可比上市公司及当地平均工资基本一致，不存在显著差异。

（六）研发费用加计扣除数与研发费用之间的差异情况及原因

报告期各年度，公司进行纳税申报时，研发费用加计扣除数的认定金额一般指符合税务机关备案规定的研发费用加计扣除金额，即根据《财政部、税务总局、科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税[2018]99号）、《财政部、国家税务总局、科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119号）、《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（税务总局公告2015年第97号）及《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（税务总局公告2017年第40号）等文件的规定进行，上述文件明确规定了研发费用可以加计扣除的范围和比例限制，对于上述文件中没有列举的研发费用项目，纳税人不可以享受研发费用加计扣除优惠。

公司申报报表中列示的研发费用金额，是根据《企业会计准则》、《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194号）的规定，归集核算的研发过程中发生的各项费用。

由于研发费用归集与加计扣除分别属于会计核算和税务范畴，存在一定差异。报告期内，发行人研发费用与纳税申报表中研发费用加计扣除基数之间的差异情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
实际发生的研发费用	3,066.55	3,445.40	3,058.60
其中：申请加计扣除	2,751.08	3,049.54	2,525.03
差异	315.47	395.86	533.57

注：截至本回复出具日，发行人2020年纳税申报表加计扣除数为发行人预申报金额，与2020年度汇算清缴时税务部门确认的最终金额可能存在一定差异。

发行人报告期各期所得税纳税申报研发投入可加计扣除的金额与研发费用的差异金额分别为533.57万元、395.86万元和315.47万元，上述差异所产生的原因主要系发行人部分研发费用未满足加计扣除税务政策相关申报条件所致，具体明细情况如下：

单位：万元

2020 年度			
项目	研发费用	加计扣除基数	差异

人工费用	1,662.40	1,451.38	211.02
直接投入	1,120.42	1,087.41	33.01
折旧及摊销	129.76	83.94	45.82
其他	153.97	128.35	25.62
合计	3,066.55	2,751.08	315.47
2019 年度			
项目	研发费用	加计扣除基数	差异
人工费用	1,887.81	1,663.90	223.91
直接投入	1,130.62	1,112.26	18.37
折旧及摊销	184.01	118.69	65.32
其他	242.96	154.69	88.27
合计	3,445.40	3,049.54	395.86
2018 年度			
项目	研发费用	加计扣除基数	差异
人工费用	1,716.90	1,419.45	297.45
直接投入	915.48	855.01	60.47
折旧及摊销	164.67	113.80	50.87
其他	261.55	136.77	124.79
合计	3,058.60	2,525.03	533.57

注：直接投入系由研发费用中的材料投入、检测费用、易耗配件及燃料动力费构成。

1、人工费用

根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（税务总局公告 2017 年第 40 号）规定，研发费用税前加计扣除归集范围内的人员人工费用是指直接从事研发活动人员的工资薪金、五险一金。报告期内，发行人对不能进行研发费用加计扣除的工资及五险一金以外的其他福利费用，部分生产和研发共用的辅助研发人员等薪酬支出予以剔除。

2、直接投入

报告期内，对于研发过程中发生的无法逐笔准确对应到具体研发项目的检测费用、耗材、工装夹具等支出，根据税务总局的规定，于申报加计扣除时将该部分费用予以剔除。

3、折旧及摊销

报告期内，发行人研发费用中的折旧及摊销费主要是开展研发活动所使用仪器、设备的折旧费用的摊销费用。报告期内，发行人对与研发活动相关的办公楼折旧、装修摊销、部分多项目共用的实验模具及电子设备折旧等不能与研发项目直接对应的部分在申报加计扣除时予以剔除。

4、其他

报告期内，发行人研发费用中的其他主要为研发相关的差旅费、运输费、办公费、租赁费等。报告期内，发行人对超过抵扣限额及无法准确对应至不同研发项目的其他费用未进行加计扣除。

截至本回复出具日，各级税务主管部门已出具覆盖发行人及合并范围内子公司的税务合规证明，合规证明内容证明发行人报告期内无欠缴税费，未发现有违反税收法律法规行为的记录，合法合规纳税。

综上所述，公司向主管税务机关申报的研发加计扣除金额与公司的研发费用的差异具有合理性。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、了解发行人研究与开发内部管理制度，评价内部控制的设计是否合理，并测试相关内部控制的运行是否有效；

2、查阅了发行人研发项目立项文件，了解各研发项目的研发内容，并比较分析了与客户需求、新产品的关系；

3、询问发行人研发部门主管、财务部门负责人，询问研发相关流程、研发样品、试生产产品的会计核算方法；

4、获取报告期各期研发费用明细表，分析各项明细波动情况及原因；

5、对研发费用发生额进行检查，抽查记账凭证、原始单据，对研发领料进行抽查，关注研发领料和生产领料是否存在混同的情形

6、查阅发行人申报主管税务机关的《研发项目可加计扣除研究开发费用情况归集表》，了解并核查研发费用与加计扣除数存在的差异及原因，同时检查差异原因是否符合研发费加计扣除有关政策规定；

7、获取主管税务机关对发行人纳税情况出具的相关证明；

8、获取发行人 2020 年度预申报的加计扣除研发费用明细，核对其加计扣除核算口径与 2018 年和 2019 年是否存在较大差异，并基于研发费用的细节测试，关注是否存在异常情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人研发样品和试生产产品的核算和结转方法符合会计准则相关规定；

2、发行人根据客户需求进行的研发项目不完全与客户订单直接相关，发行人量产订单并非均需经历研发和试生产过程；

3、发行人研发领料归集准确，不存在研发领料和生产领料混同的情形；

4、2018 年面向部分新能源车厂主要开发的新产品相关研发支出均计入研发费用；

5、报告期内研发人员人均薪酬与同行业可比公司及当地平均水平不存在重大差异；

6、报告期内，发行人研发投入可加计扣除的金额与研发费用存在的差异符合相关政策规定及公司实际情况，具有合理性。

问题 21. 关于应收账款

招股说明书披露：（1）报告期各期应收账款分别为 20,263.38 万元、23,792.74 万元、23,047.82 万元、25,917.28 万元，发行人报告期各年度应收账款周转率均低于同行业可比公司；（2）发行人对知豆电动汽车、北京国能电池等公司应收账款进行了单项坏账计提。

请发行人说明：（1）报告期内应收账款余额前五大客户的账龄、信用政策、信用期及变化情况、截至目前的期后回款情况，期后回款进度是否与信用政策一致；（2）报告期内应收账款余额占营业收入比重存在波动的原因；（3）报告

期各期末应收账款中逾期款项金额及占比，主要逾期客户情况和造成逾期的原因；（4）结合报告期内应收账款逾期情况、主要应收账款客户的资信情况和经营情况等说明发行人对于应收账款、应收票据坏账准备计提的充分性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表核查意见，同时说明：

（1）各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、对回函差异的处理情况；（2）应收账款是否来自签订经济合同的往来客户，是否存在第三方回款。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内应收账款余额前五大客户的账龄、信用政策、信用期及变化情况、截至目前的期后回款情况，期后回款进度是否与信用政策一致

1、报告期内应收账款余额前五大客户的信用政策情况如下：

客户名称	2020 年	2019 年	2018 年
蔚来汽车	月结 90 天	月结 60 天	月结 60 天
银隆新能源	现款现货	现款现货	月结 90 天
江苏沃得农业机械股份有限公司	月结 45 天	月结 45 天	月结 45 天
知豆电动汽车有限公司	停止交易	停止交易	现款现货
北京国能电池科技股份有限公司	停止交易	停止交易	现款现货
中兴通讯	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
KMW 集团	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
微宏动力	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
维泽奥恩	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天

安弗施	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
鹏辉能源	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天

报告期内，除蔚来汽车和银隆新能源的信用政策有所调整外，发行人主要应收账款客户的信用政策未发生变化。

公司延长了对蔚来汽车的信用期，主要因为：①双方合作情况良好，合作规模持续扩大；②蔚来汽车的发展前景良好，资信情况明显改善；③客户历史付款情况较好。

公司缩短了银隆新能源的信用期，主要原因是客户前期未按照合同约定的信用期回款，逾期情况较严重，回款情况不满足公司信用管控的要求，故将其信用政策由赊销调整为现款现货。公司的一系列举措有效的降低了应收账款的期末逾期及逾期金额，客户回款正在有序进行。

综上所述，报告期内除少数客户的信用政策有所调整外，公司主要客户的信用政策未发生变化。

2、报告期内应收账款余额前五大客户的账龄、截至目前的期后回款情况，期后回款进度是否与信用政策一致

报告期各期，公司应收账款余额前五大客户的账龄及截至目前的期后回款情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	账龄	期末余额	期后回款	期后回款占比
2020 年 12 月 31 日	蔚来汽车	1 年以内	2,299.62	842.73	36.65%
	银隆新能源	1 年以内	523.61	-	-
		1-2 年	984.95	109.34	11.10%
		小计	1,508.56	109.34	7.25%
	江苏沃得农业机械股份有限公司	1 年以内	1,278.61	161.01	12.59%
	知豆电动汽车有限公司	2-3 年	64.41	-	-
		3-4 年	981.53	-	-
小计		1,045.94	-	-	

	北京国能电池科技股份有限公司	2-3 年	228.77	-	-
		3-4 年	790.78	-	-
		小计	1,019.55	-	-
	合计		7,152.27	1,113.08	15.56%
2019 年 12 月 31 日	银隆新能源	1 年以内	2,141.97	1,306.99	61.02%
		1-2 年	1,075.52	1,075.52	100.00%
		2-3 年	47.53	47.53	100.00%
		小计	3,265.02	2,430.04	74.43%
	中兴通讯	1 年以内	1,668.96	1,668.96	100.00%
	KMW 集团	1 年以内	1,547.35	1,547.35	100.00%
	微宏动力	1 年以内	1,320.65	1,320.65	100.00%
	知豆电动汽车有限公司	1-2 年	64.41	-	-
		2-3 年	981.53	-	-
		小计	1,045.94	-	-
合计		8,847.91	6,966.99	78.74%	
2018 年 12 月 31 日	微宏动力	1 年以内	2,715.80	2,715.80	100.00%
	银隆新能源	1 年以内	2,395.75	2,395.75	100.00%
		1-2 年	47.53	47.53	100.00%
		小计	2,443.28	2,443.28	100.00%
	维泽奥恩通讯技术(上海)有限公司	1 年以内	1,360.38	1,360.38	100.00%
	安弗施	1 年以内	1,174.30	1,174.30	100.00%
	鹏辉能源	1 年以内	1,159.81	1,159.81	100.00%
合计		8,853.57	8,853.57	100.00%	

注：期后回款统计截止日期为 2021 年 1 月 31 日。

截至 2021 年 1 月 31 日，2018 年末及 2019 年末的期末应收账款余额前五大客户的款项基本已收回。对于回款异常的知豆电动汽车有限公司、北京国能电池科技股份有限公司和银隆新能源均采取措施催收并计提了坏账准备。

对于知豆电动汽车有限公司和北京国能电池科技股份有限公司，根据其实际经营状况，公司已通过参与债务重组、诉讼等方式积极催收，同时亦基于应收账款的可回收性，单项计提了减值准备。截至 2020 年 12 月 31 日，发行人对知豆电动汽车有限公司应收账款计提坏账准备金额为 941.34 万元，计提比例为 90%，对北京国能电池科技股份有限公司应收账款计提坏账准备金额为 1,019.54 万元，

计提比例为 100%。

对于银隆新能源，发行人采取积极催收和收紧信用期的方法，加快了回款速度，大幅降低了应收账款规模，有效降低了坏账风险。

截至 2021 年 1 月 31 日，2020 年末应收账款前五大客户中知豆电动汽车有限公司、北京国能电池科技股份有限公司已基于货款可回收性单项计提了减值准备，其余客户期后回款比例较低，主要是期后时间较短，尚在信用期内。

报告期各期末，公司应收账款前五大客户中除知豆电动汽车、北京国能电池科技股份有限公司及银隆新能源等三家客户回款异常外，其余应收账款客户的期后回款与信用政策对比情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	信用期	期末余额	信用期内回款	信用期内回款比例	期后回款比例
2020 年 12 月 31 日	蔚来汽车	月结 90 天	2,299.62	842.73	36.65%	36.65%
	江苏沃得农业机械股份有限公司	月结 45 天	1,278.61	161.01	12.59%	12.59%
	合计		3,578.23	1,003.74	28.05%	28.05%
2019 年 12 月 31 日	中兴通讯	月结 60 天	1,668.96	1,668.96	100.00%	100.00%
	KMW 集团	月结 90 天	1,547.35	324.05	20.94%	100.00%
	微宏动力	月结 60 天	1,320.65	658.17	49.84%	100.00%
	合计		4,536.96	2,651.18	58.44%	100.00%
2018 年 12 月 31 日	微宏动力	月结 60 天	2,715.80	1,161.72	42.78%	100.00%
	维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司	月结 120 天	1,360.38	1,079.51	79.35%	100.00%
	安弗施	月结 90 天	1,174.30	580.79	49.46%	100.00%
	鹏辉能源	月结 90 天	1,159.81	476.62	41.09%	100.00%
	合计		6,410.29	3,298.64	51.46%	100.00%

注：期后回款统计截止日期为 2021 年 1 月 31 日。

发行人信用期内回款比例约为 50%，主要系公司自发票开具时点起算信用期，而客户一般根据到票后次月起算信用期，并在信用期内排期付款，由此时间性差异造成客户未在公司计算的信用期内回款所致。

（二）报告期内应收账款占营业收入的比例变化较大的原因

报告期内，发行人应收账款占营业收入的比例及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日/2020年度	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度
应收账款余额	24,046.83	26,470.01	26,222.49
营业收入	61,038.75	50,837.65	44,997.27
应收账款余额/营业收入	39.40%	52.07%	58.28%
应收账款周转率（次/年）	2.42	1.93	1.89

报告期各期末，应收账款余额占营业收入比例分别为 58.28%、52.07%和 39.40%，报告期各期，公司应收账款周转率分别为 1.89、1.93 和 2.42。报告期内，公司应收账款周转率呈现上升趋势，2020 年度公司应收账款周转率较 2019 年度提升 25.39%，体现了公司不断提升的收款能力。报告期内，公司应收账款收款能力不断提升主要有如下两方面的原因：

1、通信业务快速发展

随着 5G 网络建设进展，报告期内发行人通信业务收入分别为 9,954.14 万元、21,471.42 万元和 26,583.22 万元，收入规模快速扩大，是营业收入增长的主要原因。公司通信业务下游客户主要为中兴通讯及其配套企业，客户集中且资信良好，销售回款及时，使得发行人在营业收入快速增长的情况下应收账款未同步增长。

2、新能源业务持续优化

2018-2019 年度，受新能源汽车补贴政策退坡影响，发行人部分新能源客户经营困难，出现拖欠回款的情形，使得 2018-2019 年末应收账款占营业收入的比例较高。发行人一方面加紧催收工作，有针对性的制定催收计划，并取得了较好的效果，另一方面积极开发蔚来汽车、上汽集团、宁德时代等优质客户，加快客户结构调整。发行人通过持续优化客户和落实催收工作，2020 年不仅新能源业务收入恢复增长，而且对银隆新能源等客户的应收账款余额大幅降低。

通过上述两方面的努力，报告期内发行人营业收入稳步增长的同时有效控制了应收账款增长，实现了应收账款占营业收入的比例逐步降低，收入质量明显提升。

（三）报告期各期末应收账款中逾期款项金额及占比，主要逾期客户情况和造成逾期的原因；

报告期各期末应收账款中逾期款项金额及占比情况：

单位：万元

项目	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
应收账款余额	24,046.83	26,470.01	26,222.49
应收账款逾期金额	11,453.89	16,503.30	14,831.08
逾期金额占比	47.63%	62.35%	56.56%

报告期各期末，公司逾期应收账款占比分别为 56.56%、62.35%和 47.63%，其中，主要逾期客户情况如下：

单位：万元

2020年12月31日				
逾期客户名称	期末余额	逾期金额	期后回款	期后回款占逾期金额的比例
银隆新能源	1,508.56	1,508.56	109.34	7.25%
知豆电动汽车有限公司	1,045.93	1,045.93	-	-
北京国能电池科技股份有限公司	1,019.54	1,019.54	-	-
江苏沃得农业机械股份有限公司	1,278.61	817.73	161.01	19.69%
陕西通家汽车股份有限公司	698.69	698.69	-	-
合计	5,551.33	5,090.45	270.35	5.31%
2019年12月31日				
逾期客户名称	期末余额	逾期金额	期后回款	期后回款占逾期金额的比例
银隆新能源	3,265.02	3,257.30	2,430.04	74.60%
KMW 集团	1,547.35	1,223.29	1,223.29	100.00%
知豆电动汽车有限公司	1,045.93	1,045.93	-	-
北京国能电池科技股份有限公司	1,021.07	1,021.07	1.52	0.15%
维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司	901.10	832.12	832.12	100.00%
合计	7,780.47	7,379.71	4,486.98	60.80%
2018年12月31日				
逾期客户名称	期末余额	逾期金额	期后回款	期后回款占逾期金额的比例
银隆新能源	2,443.28	1,727.24	1,360.38	78.76%

微宏动力	2,715.80	1,554.08	1,554.08	100.00%
知豆电动汽车有限公司	1,045.93	1,045.93	-	-
北京国能电池科技股份有限公司	1,021.09	1,021.09	1.52	0.15%
奇瑞汽车	1,112.53	742.35	742.35	100.00%
合计	8,338.64	6,090.69	3,658.33	60.06%

注：上述逾期期后回款统计截止日期为2021年1月31日。

如上述所示，报告期内，公司主要逾期客户中，银隆新能源、知豆电动汽车有限公司、北京国能电池科技股份有限公司、陕西通家汽车股份有限公司均系新能源领域客户，因行业景气度变化出现付款困难。发行人已根据各家客户的具体情况，采取催收、参加债务重组、诉讼等手段加快收款，而且对于经营状况出现重大问题的客户，发行人已单项计提了坏账准备。

除上述企业外，其他出现逾期的客户主要因为结算周期和信用期计算时点等原因导致逾期。

（四）结合报告期内应收账款逾期情况、主要应收账款客户的资信情况和经营情况等说明发行人对于应收账款、应收票据坏账准备计提的充分性。

1、发行人应收账款坏账准备计提的充分性

报告期各期末主要应收账款客户应收账款余额、逾期金额、坏账准备金额以及资信情况和经营情况如下：

单位：万元

2020年12月31日						
客户名称	期末余额	逾期金额	坏账准备金额	坏账计提比例	经营状况	资信情况
蔚来汽车	2,299.62	28.62	114.98	5.00%	正常	正常
银隆新能源	1,508.56	1,508.56	124.68	8.26%	正常	存在诉讼纠纷
江苏沃得农业机械股份有限公司	1,278.61	817.73	63.93	5.00%	正常	正常
知豆电动汽车有限公司	1,045.93	1,045.93	941.34	90.00%	破产重整	失信被执行人
北京国能电池科技股份有限公司	1,019.54	1,019.54	1,019.54	100.00%	破产重整	失信被执行人
其他	16,894.56	7,033.51	1,535.65	9.09%		
合计	24,046.83	11,453.89	3,800.12	15.80%		

2019年12月31日						
客户名称	期末余额	逾期金额	坏账准备金额	坏账计提比例	经营状况	资信情况
银隆新能源	3,265.02	3,257.30	228.91	7.01%	正常	存在诉讼纠纷
中兴通讯	1,668.96	-	83.45	5.00%	正常	正常
KMW集团	1,547.35	1,223.29	77.37	5.00%	正常	正常
微宏动力	1,320.65	662.48	66.03	5.00%	正常	正常
知豆电动汽车有限公司	1,045.93	1,045.93	836.75	80.00%	破产重整	失信被执行人
其他	17,622.11	10,314.30	2,129.69	12.09%		
合计	26,470.01	16,503.30	3,422.20	12.93%		
2018年12月31日						
客户名称	期末余额	逾期金额	坏账准备金额	坏账计提比例	经营状况	资信情况
微宏动力	2,715.80	1,554.08	135.79	5.00%	正常	正常
银隆新能源	2,443.28	1,727.24	122.16	5.00%	正常	存在诉讼纠纷
维泽奥恩通讯技术(上海)有限公司	1,360.38	280.87	68.02	5.00%	正常	正常
安弗施	1,174.30	593.51	58.72	5.00%	正常	正常
鹏辉能源	1,159.81	683.19	57.99	5.00%	正常	正常
其他	17,368.92	9,992.18	1,987.07	11.44%		
合计	26,222.49	14,831.08	2,429.75	9.27%		

报告期内,发行人对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险并单项计提坏账准备,如:与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项,已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。单项计提坏账准备的客户包括:知豆电动汽车有限公司、北京国能电池科技股份有限公司等。

除了单项评估信用风险的应收账款外,发行人基于所有合理且有依据的信息,包括前瞻性信息,对账龄组合的应收款项坏账准备的计提比例进行估计。

发行人应收账款账龄、客户整体信用情况具体如下:

(1) 账龄情况:报告期各期末,发行人按组合计提坏账准备的应收账款中账龄在一年以内的比例分别为 94.26%、89.80%和 91.51%,发行人应收账款相对质量较好,发生坏账的风险较小。

(2) 客户整体信用情况：报告期内，除了涉及诉讼、已单项计提坏账准备的客户外，公司主要客户资信情况良好，虽然存在逾期情况，但是具有合理的商业理由，且期后基本已收回。发行人以优质的产品 quality 及快速的服务响应获得了客户的认可，并与中兴通讯、蔚来汽车、上汽集团、宁德时代等知名厂商保持了密切的合作，在行业内获得了较好的声誉，为业务持续健康发展奠定了良好基础。

报告期各期，公司应收账款坏账准备综合计提率与同行业可比上市公司比较如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
永贵电器	26.59%	28.26%	15.50%
徕木股份	7.23%	7.27%	7.23%
中航光电	6.38%	6.16%	5.93%
得润电子	17.23%	13.95%	5.37%
航天电器	5.50%	5.34%	5.42%
可比上市公司平均值	12.59%	12.20%	7.89%
发行人	15.80%	12.93%	9.27%

注：可比上市公司 2020 年度数据系 2020 年 1-6 月数据。以上数据来源于上市公司定期报告或招股说明书。

报告期各期，公司可比上市公司中，中航光电及航天电器系国防军工类企业，经营规模较大，客户质量较好，因而坏账损失的风险较低，报告期内计提的坏账准备比例相对较低。报告期内，公司可比上市公司中，永贵电器就应收北京国能电池科技股份有限公司、知豆电动汽车有限公司等新能源汽车公司的应收款项计提大额坏账准备，得润电子就应收北汽银翔汽车有限公司、众泰汽车股份有限公司等新能源汽车公司的应收款项计提大额坏账准备，上述两家可比上市公司坏账准备计提率较高。公司应收账款坏账准备综合计提率与可比上市公司平均值接近，公司坏账准备计提充分、合理。

综上所述，公司坏账准备计提比例是基于对应收款项可回收性的会计估计，应收款项坏账准备政策符合企业会计准则的规定，应收账款坏账计提比例与同行业上市公司不存在重大差异。公司一年以内应收账款占比较高，客户资信情况良好，公司应收账款整体质量较好，应收账款坏账准备计提充分。

2、发行人应收票据坏账准备计提的充分性

(1) 发行人对于信用等级较高银行的承兑汇票以及信用等级一般银行的银行承兑汇票坏账准备计提的充分性。

发行人对于上述银行承兑汇票未计提坏账准备。主要原因是上述银行承兑汇票无法承兑的风险很低，且历史从未出现过逾期情况，且同行业可比公司对于上述银行承兑汇票也未计提坏账准备。

(2) 发行人对于信用风险较高的财务公司承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票坏账准备计提的充分性。

报告期各期末，财务公司承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票余额、坏账准备金额以及承兑人资信情况和经营情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	应收票据余额	坏账准备	计提比例	经营状况	资信情况	期后是否承兑
2020年末	中兴通讯	3,861.30	193.07	5.00%	正常	正常	到期部分已承兑
	长安汽车	1,199.12	59.96	5.00%	正常	正常	到期部分已承兑
	银隆新能源	1,033.08	208.05	20.14%	正常	存在诉讼纠纷	到期部分已承兑
	其他	528.77	27.71	5.24%			
	合计	6,622.27	488.79	7.38%			
2019年末	中兴通讯	4,928.49	246.42	5.00%	正常	正常	是
	鑫联波通信（东莞）有限公司	150.00	7.50	5.00%	正常	正常	是
	其他	275.76	32.79	11.89%			
	合计	5,354.25	286.71	5.35%			
2018年末	中兴通讯	151.65	7.58	5.00%	正常	正常	是
	陕西通家汽车股份有限公司	150.00	7.50	5.00%	收票时经营正常，现已停业	收票时资信正常，现已停业	是
	其他	174.43	8.72	5.00%			
	合计	476.08	23.80	5.00%			

报告期各期末，发行人应计提坏账准备的应收票据余额分别为 476.08 万元、5,354.25 万元和 6,622.27 万元，计提的坏账准备金额分别为 23.80 万元、286.71 万元和 488.79 万元，坏账准备综合计提率分别为 5.00%、5.35%和 7.38%。

报告期内，发行人计提坏账的应收票据的客户主要为中兴通讯、长安汽车和银隆新能源，票据承兑人主要为中兴通讯、中国兵器装备集团财务公司和银隆新能源。截至报告期末，除重庆力帆财务有限公司开具的商业承兑汇票未能及时兑付外，发行人其他应收票据均能且均能到期及时兑付，整体收款风险较小。

综上所述，公司在报告期内对信用风险较高的财务公司承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票的坏账计提是充分的。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、了解应收账款、信用政策相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并对相关内部控制的运行有效性进行控制测试；

2、获取公司客户信用政策明细，并获取主要客户的销售合同订单，检查合同约定的信用政策与实际执行的信用政策是否一致；

3、对公司的各期营业收入、应收账款的变动执行分析性程序，分析其变动的合理性；

4、结合公司主要信用政策及收入确认政策，核查公司信用政策执行情况及应收账款逾期情况；

5、对重要应收账款执行函证程序，对于最终未回函的客户实施替代程序。

（1）报告期各期末发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例如下：

单位：万元

项目	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
应收账款余额(A)	24,046.83	26,470.01	26,222.49
发函金额(B)	19,591.74	23,076.00	23,794.26
发函比例(B/A)	81.47%	87.18%	90.74%
回函总金额(C)	14,637.13	18,903.86	18,718.47
回函比例(D=C/B)	74.71%	81.92%	78.67%
回函金额占应收账款余额的比例(E=C/A)	60.87%	71.42%	71.38%

（2）报告期内，应收账款发函金额与回函金额存在差异主要由于公司与

客户核对确认时点作为收入确认时点，而部分客户以收到公司开具的发票时间作为入账时间，入账时间存在一定差异，形成回函差异。针对回函差异执行如下核查程序：①了解并核实差异形成的原因及其合理性；②取得导致差异的销售合同（订单）、销售发票、确认单等资料并编制应收账款余额调节表，检查其销售的真实性，并检查公司是否记录于正确的会计期间；③针对未回函的函证执行替代程序。

6、对主要客户进行了访谈，与客户的主要业务负责人或者经办人员就其与公司的业务开展情况进行了询问，并确认了交易及往来财务数据。报告期各期应收账款访谈覆盖比例如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
应收账款余额	24,046.83	26,470.01	26,222.49
单项计提金额	3,044.24	2,491.16	2,175.54
扣除单项计提后应收账款余额	21,002.59	23,978.85	24,046.95
应收账款访谈覆盖金额	11,483.12	15,410.56	13,562.70
走访比例	54.67%	64.27%	56.40%

7、查询主要客户涉诉情况及其他负面新闻情况，判断主要客户的还款能力；

8、核查应收账款的期后回款情况，同时结合水流检查核实回款来自签订经济合同的往来客户，是否存在第三方回款；

9、取得公司的坏账准备计提政策，复核管理层确定划分各类金融工具不同组合的依据是否合理、单项计提坏账准备的判断准确性；

10、获取公司应收账款坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行、坏账准备计提是否充分，查询同行业可比公司坏账准备计提情况，判断坏账准备计提是否充分。。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人主要客户的信用政策未发生变化，期后回款进度与信用政策有差异，除部分新能源客户逾期外，其他客户出现逾期主要原因系客户内部

资金付款审批流程、付款计划等因素影响，导致付款滞后，发行人应收账款回款逾期；

2、报告期内，应收账款余额占营业收入的比重存在波动的原因主要系发行人收入结构的变动及优化客户结构导致，具有合理性；

3、公司客户的逾期账款主要因为客户经营情况和双方结算的时间性差异所致，具有合理性；

4、报告期各期末，发行人应收账款、应收票据坏账准备计提充分；

5、应收账款来自于签订经济合同的往来客户，不存在第三方回款。

问题 22. 关于存货

招股说明书披露：（1）报告期各期末，存货金额分别为 9,757.82 万元、9,264.03 万元、10,171.30 万元、12,887.83 万元；（2）主要产品具有高度定制化的特征，发行人主要采用“以销定产”的生产模式；（3）报告期各期末，发行人的存货跌价准备占比分别为 0.42%、3.21%、10.86%和 8.37%。

请发行人说明：（1）不同原材料的采购周期、主要产品的生产周期、原材料在存货余额中占比较高的原因；（2）报告期各期具有订单支持的存货金额；（3）发出商品的主要内容、对应的主要客户、销售模式、收入确认政策、发行人发出商品余额较大的原因、期后收入确认情况；（4）报告期各期各类别存货的库龄结构；（5）报告期内施行 VMI 模式的客户名称、销售金额、存货相关会计核算方式；（6）2019 年存货跌价准备大幅上升的原因，并结合各存货类别的产品迭代情况、库龄情况、客户需求情况等因素分析报告各期存货跌价准备计提是否充分。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并说明对存货履行的核查程序、发行人存货的盘点制度和执行情况，存货监盘、抽盘结果，对于异地存货及发出商品的核查方法和核查结果，并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）不同原材料的采购周期、主要产品的生产周期、原材料在存货余额中占比较高的原因

报告期各期末，公司的存货余额情况如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	6,254.96	45.91%	4,999.18	43.81%	4,399.60	45.97%
在产品	1,122.36	8.24%	822.16	7.21%	525.03	5.49%
库存商品	2,074.04	15.22%	1,985.82	17.40%	1,847.11	19.30%
发出商品	3,730.76	27.38%	3,483.32	30.53%	2,631.79	27.50%
委托加工物资	442.31	3.25%	119.41	1.05%	167.52	1.75%
存货合计	13,624.43	100.00%	11,409.89	100.00%	9,571.05	100.00%

报告期各期末，公司存货金额分别为 9,571.05 万元、11,409.89 万元和 13,624.43 万元，公司存货主要由原材料、库存商品及发出商品构成，报告期各期末上述三类存货占存货总额的比例均在 90%左右。在营业收入稳步增长的情况下，报告期各期末，公司存货的增长趋势与营业收入增长趋势基本一致，存货各项构成基本保持稳定，说明公司通过执行合理的采购计划和生产调度计划较好地控制了库存水平，较好的贯彻了公司“以销定产”的生产模式。

报告期各期末，公司原材料账面余额分别为 4,399.60 万元、4,999.18 万元及 6,254.96 万元，占存货余额比例分别为 45.97%、43.81%及 45.91%，系存货的重要组成部分。报告期各期末，公司原材料主要构成情况如下：

项目	2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
外购配件	2,808.57	44.90%	2,407.79	48.16%	2,175.02	49.44%
塑胶材料	1,385.58	22.15%	1,101.41	22.03%	1,071.76	24.36%
线材	884.67	14.14%	824.98	16.50%	552.50	12.56%
金属材料	1,048.37	16.76%	557.30	11.15%	504.93	11.48%
其他材料	127.77	2.04%	107.69	2.15%	95.39	2.17%
合计	6,254.96	100.00%	4,999.18	100.00%	4,399.60	100.00%

报告期各期末，公司原材料主要以外购配件、塑胶材料、线材、金属材料为主，报告期各期末，公司各类库存的比重基本稳定。公司及子公司地处制造业较为发达的长三角地区及连接器产业发达的四川地区，上游原材料供应充足，产业发展成熟，这为行业的发展提供了坚实基础。2020 年末原材料金额较大主要系当年末国内新冠疫情在局部区域影响较大，为防止新冠疫情扩大影响导致原材料突发供应不足，公司增加金属材料及外购配件储备所致。

报告期内，公司主要原材料中，除线材因生产环节较多，从下单到供应商交货需要 15-20 天的采购周期外，外购配件、塑胶材料、金属材料等其他主要材料采购周期均在 7-14 天。

公司产品具有高度定制化的特征，公司产品下游两大应用领域通信领域及新能源领域产品具有较大的差异性，各大类产品下有上千种不同规格类型的具体产品，因此，各规格类型的具体产品生产周期也有所差异。公司工艺简单的产品生产可于一周内完成，工艺复杂的产品生产周期为 15-20 天，但大多数产品的生产周期集中在 1-2 周。

由此可见，公司的产品生产周期相对较短，公司原材料具有一定的通用性，可应用于通信产品领域亦可用于新能源产品领域，较定制化程度较高的产成品而言，更具有生产资源的可调剂性。因此，持有占比较高的原材料符合企业的实际情况，提升了生产资源的可调剂性，亦是公司精益化运营的有效路径之一。

报告期内，公司通信业务领域经历了 4G 过渡到 5G 的历史性机遇，新能源业务领域经历了补贴退坡导致新能源车企大规模洗牌的过程。就外部环境而言，通信领域和新能源领域分处不同的行业，各自有不同的发展阶段、政策约束、机遇和挑战等，公司下游客户所处的通信行业和新能源汽车行业分处两个相互独立的行业，公司选择通信和新能源行业作为其下游领域发展亦有分散经营风险的作用，而持有通用性质的原材料，利用其可调剂性亦具有分散经营风险的作用。

（二）报告期各期具有订单支持的存货金额

公司实行“以销定产”的生产模式，针对定制化产品，公司根据签订的订单安排生产计划并组织生产；针对市场通用执行标准的产品或公司能够准确预测需求的产品，公司根据自身产能和市场情况进行适度备货。公司存货中，原材料、在产品、委托加工物资主要为公司根据生产计划及现有库存进行的备货，与具体

订单的对应关系较弱。报告期各期末，公司有订单支持的库存商品及发出商品情况如下：

单位：万元

2020年12月31日			
项目	余额	有订单支持的金额	占比
库存商品	2,074.04	1,034.35	49.87%
发出商品	3,730.76	3,730.76	100.00%
产成品合计	5,804.80	4,765.11	82.09%
2019年12月31日			
项目	余额	有订单支持的金额	占比
库存商品	1,985.82	854.21	43.02%
发出商品	3,483.32	3,483.32	100.00%
产成品合计	5,469.14	4,337.53	79.31%
2018年12月31日			
项目	余额	有订单支持的金额	占比
库存商品	1,847.11	785.66	42.53%
发出商品	2,631.79	2,631.79	100.00%
产成品合计	4,478.90	3,417.45	76.30%

报告期各期末，公司存货有订单支持的产成品合计金额占比分别为76.30%、79.31%及82.09%。报告期各期末，公司发出商品均有具体订单支持。报告期各期末，库存商品的覆盖率分别为42.53%、43.02%及49.87%，主要系两方面原因：一方面，客户会依据其预期销售情况要求发行人备货，对于一些常年客户的常规品种，公司亦会自主提前备货；另一方面，公司库存商品中存在滞销产品，尚未有订单覆盖。总体而言，报告期各期末，公司有订单支持的存货金额占比相对较高。

（三）发出商品的主要内容、对应的主要客户、销售模式、收入确认政策、发行人发出商品余额较大的原因、期后收入确认情况

1、发出商品的主要内容、余额较大的原因

报告期各期末，发出商品的主要构成如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日		2019年12月31日		2018年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
新能源连接器产品	3,230.55	86.59%	2,591.01	74.38%	2,219.67	84.34%
通信连接器产品	435.50	11.67%	841.48	24.16%	277.78	10.55%
其他	64.71	1.74%	50.83	1.46%	134.34	5.10%
合计	3,730.76	100.00%	3,483.32	100.00%	2,631.79	100.00%

报告期内各期末，公司发出商品的余额分别为 2,631.79 万元、3,483.32 万元和 3,730.76 万元，占存货总额的比例分别为 27.50%、30.53%和 27.38%。

报告期各期末，公司新能源连接器产品发出商品余额分别为 2,219.67 万元、2,591.01 万元及 3,230.55 万元，呈现逐年上升趋势，主要系下游新能源汽车行业客户结算特点所致，公司新能源行业客户主要为新能源整车厂及配套生产商，终端用户系各大新能源汽车整车厂。鉴于公司新能源连接器产品的终端用户系新能源整车厂，整车厂的行业特点之一系其与供应商的结算周期较长。鉴于公司相应的收入确认与结算周期较长，公司出于谨慎性考虑，严格按照会计准则要求确认收入，未经与客户核对确认的产品列示于发出商品，公司的新能源连接器产品发出商品余额较大。

2、发出商品对应的主要客户、销售模式、期后收入确认情况

报告期各期末，公司发出商品对应主要客户、销售模式、期后收入确认情况如下：

单位：万元

2020年12月31日					
客户名称	客户领域	销售模式	金额	期后收入确认金额	期后收入确认比例
长安汽车	新能源汽车	VMI	508.86	314.83	61.87%
蔚来汽车	新能源汽车	非 VMI	446.82	93.98	21.03%
上汽集团	新能源汽车	VMI	365.91	165.87	45.33%
宁德时代	新能源汽车	VMI	347.92	98.17	28.22%
微宏动力	新能源汽车	非 VMI	199.56	150.57	75.45%
中兴通讯	通信	VMI	124.56	30.47	24.46%
开沃汽车	新能源汽车	非 VMI	115.17	89.53	77.74%
深圳侨云科技股份有限公司	新能源汽车	非 VMI	99.97	99.97	100.00%

捷普	新能源汽车	VMI	93.21	93.21	100.00%
阳光电源股份有限公司	新能源汽车	非 VMI	81.02	59.75	73.75%
其他			1,347.76	830.41	61.61%
合计			3,730.76	2,026.76	54.33%
2019 年 12 月 31 日					
客户名称	客户领域	销售模式	金额	期后收入确认金额	期后收入确认比例
波发特	通信	非 VMI	490.22	490.22	100.00%
上汽集团	新能源汽车	VMI	273.08	247.19	90.52%
蔚来汽车	新能源汽车	非 VMI	269.56	269.56	100.00%
长安汽车	新能源汽车	VMI	240.92	142.64	59.21%
深圳市盛弘电气股份有限公司	新能源汽车	非 VMI	196.33	196.33	100.00%
宁德时代	新能源汽车	VMI	168.89	168.89	100.00%
开沃汽车	新能源汽车	非 VMI	161.79	161.79	100.00%
东风汽车集团有限公司	新能源汽车	VMI	159.47	159.43	99.98%
微宏动力	新能源汽车	非 VMI	139.75	139.75	100.00%
浙江零跑	新能源汽车	非 VMI	97.06	97.06	100.00%
其他			1,286.25	1,090.43	84.78%
合计			3,483.32	3,163.29	90.81%
2018 年 12 月 31 日					
客户名称	客户领域	销售模式	金额	期后收入确认金额	期后收入确认比例
银隆新能源	新能源汽车	VMI	706.00	706.00	100.00%
宁德时代	新能源汽车	VMI	224.96	224.96	100.00%
长安汽车	新能源汽车	VMI	172.22	154.65	89.80%
上汽集团	新能源汽车	VMI	159.47	138.46	86.83%
陕西通家汽车股份有限公司	新能源汽车	非 VMI	123.59	123.59	100.00%
中国中车集团有限公司	其他领域	非 VMI	81.10	81.10	100.00%
东风汽车集团有限公司	新能源汽车	VMI	79.34	79.34	100.00%
微宏动力	新能源汽车	非 VMI	68.58	68.58	100.00%
北汽福田汽车股份有限公司	新能源汽车	VMI	67.42	6.96	10.32%

奇瑞汽车	新能源汽车	VMI	62.79	62.79	100.00%
其他			886.32	799.19	90.17%
合计			2,631.79	2,445.62	92.93%

注：期后收入确认金额为截至2021年1月31日金额。

截至2021年1月31日，报告期各期末，公司发出商品期后转销率分别为92.93%、90.81%及54.33%，2020年发出商品期后转销率较低主要系期后时间仅为1个月，期后时间较短所致。

于2019年末及2018年末，上汽集团、长安汽车发出商品未完全转销主要系公司针对上述两家客户采用VMI核算模式，客户项目未结束导致发出商品未完全转销。此外，北汽福田汽车股份有限公司的发出商品已于2021年2月转销。其余未转销金额主要系客户自身项目出现问题，未能及时转销公司的产品，公司出于谨慎性考虑，已于报告期各期末就相关发出商品充分计提存货跌价准备。

（四）报告期各期各类别存货的库龄结构

报告期各期末，发行人各类存货库龄结构如下：

单位：万元

2020年12月31日							
项目	库存商品	原材料	发出商品	在产品	委托加工物资	合计	占比
1年以内	1,428.54	4,289.13	3,354.77	1,122.36	442.31	10,637.11	78.07%
1-2年	338.21	795.41	173.97	-	-	1,307.59	9.60%
2年以上	307.29	1,170.42	202.02	-	-	1,679.73	12.33%
合计	2,074.04	6,254.96	3,730.76	1,122.36	442.31	13,624.43	100.00%
占存货余额比例	15.22%	45.91%	27.38%	8.24%	3.25%	100.00%	/
2019年12月31日							
项目	库存商品	原材料	发出商品	在产品	委托加工物资	合计	占比
1年以内	1,450.73	3,255.10	3,209.49	822.16	119.41	8,856.89	77.62%
1-2年	308.82	779.56	168.50	-	-	1,256.88	11.02%
2年以上	226.27	964.52	105.33	-	-	1,296.12	11.36%
合计	1,985.82	4,999.18	3,483.32	822.16	119.41	11,409.89	100.00%
占存货余额比例	17.40%	43.81%	30.53%	7.21%	1.05%	100.00%	/

2018年12月31日							
项目	库存商品	原材料	发出商品	在产品	委托加工物资	合计	占比
1年以内	1,217.72	3,112.47	2,441.17	525.03	167.52	7,463.91	77.99%
1-2年	505.41	461.37	152.28	-	-	1,119.06	11.69%
2年以上	123.98	825.76	38.34	-	-	988.08	10.32%
合计	1,847.11	4,399.60	2,631.79	525.03	167.52	9,571.05	100.00%
占存货余额比例	19.30%	45.97%	27.50%	5.49%	1.74%	100.00%	/

报告期各期末，发行人存货库龄主要集中在1年以内，库龄1年以内的存货占比分别为77.99%、77.62%、78.07%。报告期各期末，公司库龄一年以上的原材料金额分别为1,287.13万元、1,744.08万元及1,965.83万元，占各期末存货余额比例分别为13.45%、15.29%及14.43%。通常而言，原材料对应的产成品市场需求减少会导致原材料需求减少，形成积压库存，其可变现净值亦会受到影响，进而造成原材料的跌价风险。报告期内，公司经历了新能源行业补贴退坡的外部环境影响，公司出于谨慎性考虑已针对有跌价风险的存货计提充分的跌价准备。

（五）报告期内施行 VMI 模式的客户名称、销售金额、存货相关会计核算方式

1、报告期内施行 VMI 模式的客户名称、销售金额

单位：万元

客户名称	行业	2020年度	2019年度	2018年度
中兴通讯	通信	10,337.09	7,681.34	290.05
宁德时代	新能源	2,003.39	2,033.04	1,627.64
长安汽车	新能源	1,504.22	1,300.91	1,354.74
上汽集团	新能源	2,475.08	1,171.62	915.28
银隆新能源	新能源	347.97	1,865.94	3,949.33
上海锐镁新能源科技有限公司	新能源	265.43	95.06	0
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	新能源	112.67	97.77	119.52
奇瑞汽车	新能源	163.04	507.75	2,326.90
东风汽车集团有限公司	新能源	292.52	543.93	461.09
其他	新能源	9.12	163.05	209.63

合计		17,510.53	15,460.41	11,254.18
占当年主营业务收入比例		28.87%	30.54%	25.10%

报告期内发行人实行 VMI 模式的客户销售金额占当年收入比例分别为 25.10%、30.54%及 28.87%，主要来源于新能源行业客户及中兴通讯。

2、存货相关会计核算方式

VMI 模式（Vendor Managed Inventory）是发行人根据客户要求将产品送至客户指定的货仓，并由客户代为保管，客户根据生产需求领用产品。物料在货仓保存期间，与产品有关的风险报酬及控制权仍归发行人所有的业务模式。

VMI 模式下，发行人发货至客户指定的 VMI 仓库后，借记“发出商品”，贷记“库存商品”，发行人通过查询并核对客户的供应商系统发布的数据（领用数据或确认数据），或者定期与客户进行邮件核对确认后，发行人确认产品销售收入和成本，借记“主营业务成本”，贷记“发出商品”。

（六）2019 年存货跌价准备大幅上升的原因，并结合各存货类别的产品迭代情况、库龄情况、客户需求情况等因素分析报告期各期存货跌价准备计提是否充分。

1、2019 年存货跌价准备大幅上升的原因

2019 年开始，发行人的新能源客户受补贴退坡政策持续发酵影响，地方补贴取消、国家补贴全面下滑，新能源汽车行业遭遇了重大挑战，行业竞争进一步加剧。公司主要新能源客户如银隆新能源、北京国能电池科技股份有限公司、知豆电动汽车有限公司等合作项目出现暂停、取消或者减量等情况，公司前期为客户项目储备的原材料、产成品等各项存货存在跌价风险。鉴于公司新能源汽车领域的产品存在高度定制化的特征，随着补贴退坡引发的客户经营问题，公司相关存货的可变现净值有所降低，公司出于谨慎性角度，对公司存货计提跌价准备。由此可见，2019 年度存货跌价准备大幅上升的原因主要系当年度新能源补贴政策退坡，下游客户经营出现问题所致。

2、结合各存货类别的产品迭代情况、库龄情况、客户需求情况等因素分析报告期各期存货跌价准备计提是否充分

报告期内，公司存货按资产负债表日成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。因此，可变现净值系影响公司存货跌价计提的主要因素。报告期内，公司采用“以销定产”的模式，因此产品迭代并未对公司的存货跌价计提造成重大影响。由于市场的供求情况会对公司产品的售价造成影响，亦会因为客户需求减少造成存货的滞压，形成长库龄的存货。因此，客户需求情况系存货跌价准备计提的主要因素。报告期内，公司经历了2019年度新能源退坡补贴政策的影响，下游客户的需求受到了影响，公司的相关定制化产成品及对应的原材料亦出现库龄较长的滞压及减值迹象，公司出于谨慎性考虑已计提相应的跌价准备。

报告期各期末，发行人存货库龄与跌价准备计提情况如下：

单位：万元

2020年12月31日			
库龄	存货金额	跌价金额	跌价金额占比
1年以内	10,637.11	232.00	2.18%
1-2年	1,307.59	338.29	25.87%
2年以上	1,679.73	796.60	47.42%
合计	13,624.43	1,366.89	10.03%
2019年12月31日			
库龄	存货金额	跌价金额	跌价金额占比
1年以内	8,856.89	259.90	2.93%
1-2年	1,256.88	404.93	32.22%
2年以上	1,296.12	573.76	44.27%
合计	11,409.89	1,238.59	10.86%
2018年12月31日			
库龄	存货金额	跌价金额	跌价金额占比(%)
1年以内	7,463.91	99.18	1.33%
1-2年	1,119.06	28.80	2.57%
2年以上	988.08	179.04	18.12%
合计	9,571.05	307.02	3.21%

发行人存货库龄越长，表明市场的需求越少，市场可销售价格越低，可变现净值越低，计提存货跌价准备金额较多。2020年末，公司存货跌价准备计提率为10.03%，存货跌价计提较为充分。

报告期各期，发行人存货跌价准备计提情况与同行业可比上市公司的对比情况如下：

同行业上市公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
永贵电器	15.12%	19.77%	13.49%
徕木股份	1.59%	1.56%	1.28%
中航光电	5.03%	6.21%	5.58%
得润电子	10.36%	10.85%	3.90%
航天电器	-	-	-
平均值	6.42%	7.68%	4.85%
发行人	10.03%	10.86%	3.21%

注：同行业上市公司尚未披露 2020 年数据，此处为 2020 年 1-6 月数据。

发行人存货跌价准备计提比例处于同行业可比上市公司中等水平，与同行业可比上市公司的差异主要系各自业务领域及产品结构差异所致。中航光电主要以航空、航天及通讯、数据传输产品为主；徕木股份的汽车类连接器主要客户为大众、通用、日产等燃油车生产商，上述两家公司受新能源补贴政策影响较小，使得其存货跌价准备计提比例相对较低且变动幅度较小。永贵电器和得润电子均在新能源领域投入较大，其存货跌价准备的计提比例较高，变动趋势亦和发行人相似。

综上所述，发行人 2019 年存货跌价计提较大，主要原因是受到下游新能源汽车行业变动影响较大，导致产成品、原材料形成滞压，存货跌价准备大幅提升，与同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况不存在重大差异；报告期各期末，发行人存货跌价准备计提充分。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

1、获取和查阅发行人会计核算制度，对发行人生产与仓储流程执行穿行测试、控制测试；

2、访谈发行人采购、仓储、生产等相关人员，了解发行人不同原材料的采购周期、主要产品的生产周期；

3、获取发行人报告期各期末在手订单情况，与发行人存货进行匹配，核查

报告期各期末存货订单支持率；

4、访谈发行人销售部门负责人、财务部门负责人，了解 VMI 模式客户具体情况、相关的会计核算方式，了解报告期各期存货跌价准备计提情况及 2019 年存货跌价准备大幅上升的原因；

5、对存货履行的核查程序：

(1) 获取发行人报告期各期存货收发存明细，分析期末存货结构是否合理；

(2) 获取并核查发行人报告期各期末原材料、库存商品、发出商品等存货具体库龄明细表，分析各类存货库龄情况；

(3) 对报告期各期存货进行计价测试，核查存货计价的准确性；

(4) 对报告期各期末存货进行跌价测试，核查报告期各期末存货跌价准备计提的准确性，查阅同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况，并与发行人期末存货跌价准备计提情况进行对比分析，判断公司存货跌价准备计提情况是否符合行业特征；

(5) 对存货出入库进行截止测试，核查财务记录是否准确，存货出入库是否记录于相应的会计期间；

(6) 对报告期各期末原材料、在产品、库存商品进行监（抽）盘，报告期各期存货监（抽）盘具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
监盘内容	原材料、在产品、产成品等		
监盘地点	发行人原材料仓库、成品仓库、生产区域各生产部门仓库		
监盘时间	2020 年 12 月 28 日 -2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 28 日- 2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 28 日- 2018 年 12 月 31 日
监盘人员	申报会计师项目组成员		
存货余额	13,624.43	11,409.89	9,571.05
监盘金额	8,738.29	5,822.47	5,333.41
监盘比例	64.14%	51.03%	55.72%
发出商品余额	3,730.76	3,483.32	2,631.79

监盘、抽盘比例（扣除发出商品）	88.32%	73.46%	76.86%
监盘结果	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况	无重大或不合理的盘盈亏状况

(7) 异地存货及发出商品的核查方法及核查结果

①获取委托加工物资和发出商品清单，对委托加工物资和发出商品进行函证，函证具体情况如下：

单位：万元

项目	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	442.31	119.41	167.52
发函金额	362.10	78.43	124.76
发函比例	81.87%	65.68%	74.48%
回函金额	255.04	63.12	87.70
回函占委托加工物资余额比例	57.66%	52.86%	52.35%
项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
发出商品余额	3,730.76	3,483.32	2,631.79
发函金额	3,258.98	2,611.51	2,019.75
发函比例	87.35%	74.97%	76.74%
回函金额	2,432.42	2,296.46	1,429.18
回函占发出商品余额比例	65.20%	65.93%	54.30%

②检查委托加工物资、发出商品的发出单据，核查与账载记录是否一致；

③检查委托加工物资期后收回情况，检查发出商品期后转销情况；

6、了解发行人的存货盘点制度及执行情况，具体情况如下：

在每年的6月末和12月末，进行两次全面盘点。盘点时，仓库账务员在系统中导出库存数据，制作《盘点表》并提交仓库管理人员、生产人员、财务人员，上述人员收到《盘点表》后，现场清点实物，并将盘点数据录入到《盘点表》。

盘点结束后，仓库管理人员及生产计划人员汇总盘点结果，并分析盘点差异

原因；如存在差异，财务人员复核盘点结果并提出账务处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。

报告期各期末，公司存货盘点按制度执行，盘点情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
盘点时间	2020 年 12 月 28 日-2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 28 日-2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 28 日-2018 年 12 月 31 日
盘点地点	生产车间、自有仓库	生产车间、自有仓库	生产车间、自有仓库
盘点人员	仓库管理人员、生产人员、计划人员、财务人员	仓库管理人员、生产人员、计划人员、财务人员	仓库管理人员、生产人员、计划人员、财务人员
盘点范围	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品	原材料、在产品、库存商品
盘点方法	实地盘存法	实地盘存法	实地盘存法
盘点程序	1、盘点前，召开盘点会议，制定盘点计划，确认盘点范围、人员及时间；2、盘点前，仓库管理人员及时清退物料，业务部门及时提交单据，账务及时处理并执行系统关账，并导出盘点数据；3、仓库管理人员及车间存货责任人员对盘点物资进行归类、堆放整齐；4、分组执行盘点工作，仓库管理人员及生产人员负责盘点，财务人员进行抽盘；5、盘点结束后，仓库管理人员及生产计划人员汇总盘点结果及分析盘点差异原因；6、如存在差异，财务复核盘点结果并提交账务处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理		
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果	无重大差异	无重大差异	无重大差异

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人原材料在存货余额中占比较高具有合理性，符合公司的行业特征及实际经营情况；

2、报告期各期末，发行人存货具有较为稳定的订单支持率；

3、发行人发出商品期末余额较大符合企业的生产经营情况，具备合理性，

报告期各期末的发出商品期后转销情况良好；

4、报告期各期各类别存货的库龄结构合理，与公司所处行业及经营情况相符；

5、发行人实施 VMI 模式的客户符合公司实际经营情况，相关存货的会计处理方法合规；

6、公司 2019 年度存货跌价准备大幅上升符合企业实际经营情况，具备合理性。发行人的存货跌价准备计提充分，会计处理谨慎合理亦符合公司的实际经营情况；

7、发行人制定了较为完善的存货管理制度，并严格遵照制度对存货进行管理，定期对存货进行盘点，存货管理制度执行有效。

问题 24. 关于分红

招股说明书披露，2017-2019 年，发行人现金分红分别为 405.00 万元、810.00 万元、810.00 万元。

请发行人说明：（1）分红款的具体流向和用途，是否存在直接或间接流向客户、供应商及其关联方的情况；（2）现金分红履行的决策程序、税款缴纳情况。

请申报会计师对（1）进行核查并发表明确意见，请发行人律师对（2）进行核查并发表核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）分红款的具体流向和用途，是否存在直接或间接流向客户、供应商及其关联方的情况

2017 年 12 月、2019 年 7 月、2020 年 5 月和 2020 年 9 月，发行人分别派发现金红利 405.00 万元（含税）、810.00 万元（含税）、810.00 万元（含税）和

810.00 万元（含税），其中主要股东（分红时持股 5%以上股东）、担任发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员的股东、员工持股平台股东收到的分红款具体如下：

单位：万元

序号	股东名称	2020 年 9 月	2020 年 5 月	2019 年 7 月	2017 年 12 月	合计
1	吴世均	322.50	322.50	335.26	193.00	1,173.26
2	国科瑞华	81.36	81.36	68.60	34.30	265.62
3	黄博	71.40	71.40	71.40	47.00	261.20
4	元禾重元	47.09	47.09	47.09	-	141.27
5	联瑞投资	40.00	40.00	40.00	20.00	140.00
6	马剑	19.80	19.80	19.80	9.90	69.30
7	寿祖刚	19.40	19.40	14.00	7.00	59.80
8	经纬众恒	7.71	7.71	7.71	3.48	26.61

报告期末，吴世均直接持有公司 39.81%股权，并通过联瑞投资间接持有公司 1.17%股权，吴世均合计持有公司 40.98%股权，为公司的控股股东、实际控制人。

吴世均将其收到的分红款主要用于向原股东支付现金补偿以及个人及其家庭的日常生活消费和理财投资。

公司董事、副总经理黄博，董事、财务总监、董事会秘书、副总经理马剑和核心技术人员寿祖刚直接持有公司股份；此外，上述三人和副总经理张杰还通过联瑞投资间接持有公司股份。员工持股平台联瑞投资、经纬众恒收到分红款后按出资比例全部分配给全体合伙人。黄博、马剑、张杰和寿祖刚收到分红款后，主要用于其个人及其家庭的日常生活消费、购买理财以及个人投资等。

公司其他主要股东国科瑞华、元禾重元均为私募投资基金。报告期内，国科瑞华、元禾重元收到公司的现金股利后主要用于基金的日常运营管理。

综上所述，发行人实际控制人、董监高、主要股东收到现金分红的用途真实、合理，不存在直接或间接流向客户、供应商及其关联方的情况。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

- 1、取得并查阅报告期内权益分派的股权登记日的《全体证券持有人名册》；
- 2、取得并查阅报告期内董监高、核心技术人员个人账户流水；
- 3、取得并查阅权益分派相关的董事会、股东大会资料；
- 4、查阅《关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》、《关于继续实施全国中小企业股份转让系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策的公告》等规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人实际控制人、董监高、主要股东收到现金分红的用途真实、合理，不存在直接或间接流向客户、供应商及其关联方的情况。

七、关于其他

问题 27. 关于新三板挂牌及前次 IPO 申报

27.2 关于前次申报

根据公开资料，发行人于 2017 年 6 月向中国证监会报送首次公开发行股票申请文件，于 2018 年 9 月向中国证监会提交了撤回首次公开发行股票申请文件的申请。

请发行人说明：前次申请的简要过程，前次申请撤回的原因，前次申报主要反馈问题的落实情况；本次申报和前次申报的信息披露差异情况，会计调整事项及是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述事项进行核查并发表核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）前次申请的简要过程，前次申请撤回的原因，前次申报主要反馈问

题的落实情况

瑞可达于 2017 年 6 月 7 日向中国证监会提交了首次公开发行并在上海证券交易所上市的应用文件，并于 2017 年 6 月 13 日取得了《中国证监会行政许可申请受理通知书》（171075 号），于 2017 年 8 月 30 日取得了《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（171075 号）。前次申请中，审核人员重点关注了发行人盈利规模相对较小，持续盈利能力等问题。综合考虑审核难度和公司发展规划，经第二届董事会第十四次会议和 2018 年第二次临时股东大会审议通过，瑞可达于 2018 年 9 月 26 日向中国证监会提交了撤回首次公开发行股票申请文件的申请，并于 2018 年 10 月 16 日取得了《中国证监会行政许可申请终止审查通知书》（[2018]397 号）。

根据前次申请审核过程取得的《关于请做好相关项目发审委会议准备工作的函》，瑞可达前次申报的重点关注问题和落实情况如下：

1、前次申报的重点关注问题

（1）业务方面

发行人的持续盈利能力，新能源汽车行业发展趋势和国家新能源汽车补贴政策变化对发行人经营业务的影响，中兴通讯正被美国商务部执行商业禁令对发行人经营业务的影响。

（2）财务方面

收入持续增长是否与行业趋势一致，毛利率变动原因，应收账款和应收票据余额持续增长的原因及影响，政府补助的变动原因，净利润与收入、经营性净现金流的匹配情况，存货周转率下降的原因及影响，直接材料耗用变动的的原因。

（3）规范性方面

新三板信息披露与申报文件的差异，在申报期进行现金分红的合理性，“三类股东”问题，劳务外包的合规性。

2、落实情况

发行人积极整改落实前次申报重点关注的问题，具体情况如下：

（1）发行人通过技术、产品创新应对市场需求变化，现已在移动通信、新能源汽车两大业务领域优化了客户结构、扩大了产品种类、提升了市场竞争力和

竞争地位，取得了良好的经营业绩，发行人的盈利能力显著增强。

(2) 发行人在本次申报文件中对前次关注的问题，结合报告期内财务数据变化情况进行了充分说明。

(3) 发行人新三板信息披露与本次申报文件的差异情况请参见本回复之“27.1 关于新三板挂牌”的相关内容；发行人本次申报过程中未进行现金分红；截至2020年12月31日，发行人股东中有5家“三类股东”且均符合审核要求，具体内容请参见本回复之“3.1 关于‘三类股东’”的相关内容；发行人劳务外包的合规性请参见本回复之“10. 关于劳务外包”的相关内容。

(二) 本次申报和前次申报的信息披露差异情况，会计调整事项及是否符合《企业会计准则》的规定

本次申报和前次申报的信息披露差异情况主要包括：

1、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的相关要求进行调整

发行人前次申报首次公开发行股票并在上海证券交易所主板上市，招股说明书按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）》（以下简称“《格式准则第 1 号》”）的要求进行撰写和披露。

发行人本次申请首次公开发行股票并在科创板上市，招股说明书按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》（以下简称“《科创板格式准则第 41 号》”、“41 号准则”）的要求进行格式修改，调整内容包括章节号、章节名称、子标题名称及《科创板格式准则第 41 号》要求的其他披露内容。

2、关于财务信息的差异

本次申报中，首次申报的招股说明书报告期为2017年度、2018年度、2019年度、2020年1-6月，2020年3月更新后招股说明书报告期为2018年度、2019年度、2020年度；前次申报招股说明书的报告期为2015年度、2016年度、2017年度。

本次申报中，首次申报时2017年经审计的财务报表数据与前次申报的差异

情况及具体原因如下：

(1) 资产负债表

单位：元

项目	本次申报	前次申报	差异	备注
流动资产：				
货币资金	133,220,406.56	133,220,406.56	-	
应收票据	129,343,462.48	126,688,361.06	2,655,101.42	注1
应收账款	202,633,761.87	202,633,761.87	-	
预付款项	4,694,809.10	4,694,809.10	-	
其他应收款	2,931,667.65	2,931,667.65	-	
存货	97,578,174.47	97,578,174.47	-	
其他流动资产	9,453,769.81	9,453,769.81	-	
流动资产合计	579,856,051.94	577,200,950.52	2,655,101.42	
非流动资产：				
固定资产	133,694,808.55	133,694,808.55	-	
在建工程	28,752,034.09	28,752,034.09	-	
无形资产	14,099,355.53	14,099,355.53	-	
商誉	5,283,335.38	5,283,335.38	-	
长期待摊费用	1,195,119.37	1,195,119.37	-	
递延所得税资产	3,456,268.59	3,426,814.91	29,453.68	注1
其他非流动资产	1,422,630.00	1,422,630.00	-	
非流动资产合计	187,903,551.51	187,874,097.83	29,453.68	
资产总计	767,759,603.45	765,075,048.35	2,684,555.10	
流动负债：				
短期借款	40,000,000.00	40,000,000.00	-	
应付票据	75,341,482.64	78,848,482.64	-3,507,000.00	注1
应付账款	201,468,663.47	195,110,204.19	6,358,459.28	注1
预收款项	1,699,513.35	1,699,513.35	-	
应付职工薪酬	10,289,556.30	10,289,556.30	-	
应交税费	3,695,673.07	3,695,673.07	-	
应付利息	-	86,077.76	-86,077.76	
其他应付款	888,945.77	802,868.01	86,077.76	注2
其中：应付利息	86,077.76	-	86,077.76	
一年内到期的非流动负	4,000,000.00	5,548,040.32	-1,548,040.32	注3

债				
流动负债合计	337,383,834.60	336,080,415.64	1,303,418.96	
非流动负债：				
长期借款	16,000,000.00	16,000,000.00	-	
递延收益	7,562,836.71	6,014,796.39	1,548,040.32	注3
递延所得税负债	793,019.50	793,019.50	-	
非流动负债合计	24,355,856.21	22,807,815.89	1,548,040.32	
负债合计	361,739,690.81	358,888,231.53	2,851,459.28	
所有者权益：				
股本	81,000,000.00	81,000,000.00	-	
资本公积	191,527,594.60	191,527,594.60	-	
盈余公积	9,163,120.26	9,331,669.72	-168,549.46	注1
未分配利润	122,583,687.76	122,582,042.48	1,645.28	
归属于母公司所有者权益合计	404,274,402.62	404,441,306.80	-166,904.18	
少数股东权益	1,745,510.02	1,745,510.02	-	
所有者权益合计	406,019,912.64	406,186,816.82	-166,904.18	
负债和所有者权益总计	767,759,603.45	765,075,048.35	2,684,555.10	

(2) 利润表

单位：元

项目	本次申报	前次申报	差异	备注
一、营业收入	420,364,010.82	420,364,010.82	-	
减：营业成本	281,283,002.57	281,283,002.57	-	
税金及附加	3,500,943.73	3,500,943.73	-	
销售费用	18,552,184.46	18,552,184.46	-	
管理费用	26,360,785.31	56,959,664.46	-30,598,879.15	注2
研发费用	30,598,879.15	-	30,598,879.15	
财务费用	2,969,661.67	2,969,661.67	-	注2
加：其他收益	3,567,558.87	3,567,558.87	-	
投资收益	1,003,574.53	1,003,574.53	-	
资产减值损失	-3,157,330.79	-3,334,379.38	177,048.59	注1
资产处置收益	-6,804.02	-6,804.02	-	
二、营业利润	58,505,552.52	58,328,503.93	177,048.59	
加：营业外收入	132,539.08	132,539.08	-	

减：营业外支出	6,843.84	6,843.84	-	
三、利润总额	58,631,247.76	58,454,199.17	177,048.59	
减：所得税费用	7,479,420.50	7452863.21	26,557.29	注1
四、净利润	51,151,827.26	51,001,335.96	150,491.30	注1
归属于母公司所有者的净利润	52,560,727.76	52,410,236.46	150,491.30	
少数股东损益	-1,408,900.50	-1,408,900.50	-	
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-	
六、综合收益总额	51,151,827.26	51,001,335.96	150,491.30	
归属于母公司所有者的综合收益总额	52,560,727.76	52,410,236.46	150,491.30	
归属于少数股东的综合收益总额	-1,408,900.50	-1,408,900.50	-	

(3) 现金流量表

单位：元

项目	本次申报	前次申报	差异	备注
一、经营活动产生的现金流量				
销售商品、提供劳务收到的现金	358,497,258.96	358,497,258.96	-	
收到其他与经营活动有关的现金	6,265,928.08	6,265,928.08	-	
经营活动现金流入小计	364,763,187.04	364,763,187.04	-	
购买商品、接受劳务支付的现金	186,241,824.05	186,241,824.05	-	
支付给职工以及为职工支付的现金	73,646,459.35	73,646,459.35	-	
支付的各项税费	33,428,539.31	33,428,539.31	-	
支付其他与经营活动有关的现金	35,685,636.61	35,685,636.61	-	
经营活动现金流出小计	329,002,459.32	329,002,459.32	-	
经营活动产生的现金流量净额	35,760,727.72	35,760,727.72	-	
二、投资活动产生的现金流量				
收回投资收到的现金	128,990,000.00	128,990,000.00	-	
取得投资收益收到的现金	1,003,574.53	1,003,574.53	-	
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	27,000.00	27,000.00	-	
收到其他与投资活动有关的现金	406,441.89	406,441.89	-	
投资活动现金流入小计	130,427,016.42	130,427,016.42	-	
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	46,881,032.31	46,881,032.31	-	

投资支付的现金	137,080,000.00	137,080,000.00	-
投资活动现金流出小计	183,961,032.31	183,961,032.31	-
投资活动产生的现金流量净额	-53,534,015.89	-53,534,015.89	-
三、筹资活动产生的现金流量			
吸收投资收到的现金	300,000.00	300,000.00	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	300,000.00	300,000.00	-
取得借款收到的现金	66,702,623.00	66,702,623.00	-
收到其他与筹资活动有关的现金	11,239,390.58	11,239,390.58	-
筹资活动现金流入小计	78,242,013.58	78,242,013.58	-
偿还债务支付的现金	71,265,356.96	71,265,356.96	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	14,274,377.76	14,274,377.76	-
支付其他与筹资活动有关的现金	22,759,068.83	22,759,068.83	-
筹资活动现金流出小计	108,298,803.55	108,298,803.55	-
筹资活动产生的现金流量净额	-30,056,789.97	-30,056,789.97	-
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-892,015.74	-892,015.74	-
五、现金及现金等价物净增加额	-48,722,093.88	-48,722,093.88	-
加：期初现金及现金等价物余额	161,483,431.61	161,483,431.61	-
六、期末现金及现金等价物余额	112,761,337.73	112,761,337.73	-

注 1：公司根据《企业会计准则》的规定，并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析（2019）》，对应收票据终止确认的具体判断依据进行了调整，调整后公司已背书或已贴现未到期的票据会计处理方法为：由信用等级较高的银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，由信用等级一般的银行承兑的或者财务公司承兑的银行承兑汇票以及商业承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认；并对期末应收款项融资余额中承兑人为信用等级一般的银行承兑的票据进行调整，继续确认为应收票据。该调整事项影响 2017 年度申报财务报表项目：调增应收票据 2,655,101.42 元，调增递延所得税资产 29,453.68 元，调减应付票据 3,507,000.00 元，调增应付账款 6,358,459.28 元，调减盈余公积 168,549.46 元，调增未分配利润 1,645.28 元，调增资产减值损失 177,048.59 元，调增所得税费用 26,557.29 元。

注 2：2018 年 6 月 15 日财政部发布了《财政部关于修订印发 2018 年度一般

企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15号)。2019年4月30日,财政部发布的《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2019〕6号),2019年9月19日,财政部发布了《关于修订印发〈合并财务报表格式(2019版)〉的通知》(财会〔2019〕16号),与财会〔2019〕6号文配套执行。根据相关要求,公司将“应付股利”和“应付利息”归并至“其他应付款”项目列示;从“管理费用”项目中分拆出“研发费用”项目;在财务费用项目下分拆“利息费用”和“利息收入”明细项目。

注3:公司重分类调整一年内到期的递延收益-政府补助列示,调减一年内到期的非流动负债1,548,040.32元,调增递延收益1,548,040.32元。

综上所述,本次申报与前次申报财务信息的会计调整事项符合《企业会计准则》相关规定。

3、关于非财务信息的更新

根据截至本次申报招股说明书签署日的最新情况,对发行人的风险因素、股权结构、三会召开情况、资产情况、发行人所处行业情况、主要客户及供应商情况、募集资金投资项目及进展情况、重大合同、关联方及关联交易等信息进行了更新和补充披露。

4、招股说明书内容的表述补充及调整

结合目前发行人生产经营情况以及核心技术水平的变化,公司拟申报的科创板的相关要求,为提高招股说明书的可读性及信息披露质量,并确保信息披露真实、准确、完整及符合《科创板格式准则第41号》的要求,本次申报招股说明书对部分内容的表达方式进行了补充和调整,以更准确、客观、平实的语言进行表述。

5、分章节差异具体情况比较

前次与本次申报招股说明书各章节主要差异简述如下:

章节	子标题	是否存在差异	差异情况简述
发行人声明	-	是	按照“41号准则”第十九条、第二十条的要求进行披露
本次发行概	-	是	1、拟上市的板块由“上海证券交易所主板”变

章节	子标题	是否存在差异	差异情况简述
况			更为“上海证券交易所科创板”； 3、保荐人（主承销商）由“华福证券有限责任公司”变更为“东吴证券股份有限公司”；
重大事项提示	-	是	1、按照“41号准则”对“关于本次发行的承诺事项”进行精简并合并披露； 2、按照“41号准则”，对风险因素进行了调整，保留了可能对发行人生产经营造成重大不利影响的主要风险“核心技术人员流失风险”、“客户行业集中风险”、“新能源汽车行业补贴政策变动的风险”及“应收账款金额较大及发生无法收回的风险”；其他风险因素从重大事项提示章节删除；增加“技术迭代的风险”、“移动通信网络建设变化的风险”、“主要原材料价格上涨的风险”、“存货跌价风险”、“新型冠状病毒肺炎疫情影响经营业绩的风险”等风险提示； 3、因报告期变化，更新审议“发行前滚存利润的分配”的股东大会的召开时间；
第一节释义	-	是	根据本次申报情况，增加、删减并修改部分释义
第二节概览	一、发行人及本次发行的中介机构基本情况	是	根据《科创板格式准则第41号》补充中介机构情况等
	二、本次发行概况	是	根据《科创板格式准则第41号》补充本次发行概况
	三、发行人报告期的主要财务数据和财务指标	是	报告期由“2015年度、2016年度、2017年度”变更为“2018年度、2019年度、2020年度”；数据差异详见“第八节财务会计信息与管理层分析”
	四、发行人主营业务和主要产品	是	按照“41号准则”，更新报告期内公司最新的业务发展情况，修改并补充披露相关业务表述
	五、发行人技术先进性、模式创新性、研发技术产业化情况以及未来发展战略	是	根据《科创板格式准则第41号》补充相关内容
	六、发行人符合科创板定位要求的说明	是	根据《科创属性评价指引（试行）》及《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》补充有关发行人科创属性的评价
	七、发行人选择的具体上市标准	是	根据《科创板格式准则第41号》及《上海证券交易所科创板股票上市规则》补充发行人选择的上市标准
	八、发行人公司治理特殊安排等重要事	是	根据《科创板格式准则第41号》补充相关内容

章节	子标题	是否存在差异	差异情况简述
	项		
	九、募集资金用途	是	1、新增“高性能精密连接器产业化项目”； 2、删除前次申报“新能源汽车连接器及关键零部件生产基地建设项目”及“研发中心建设项目”
第三节本次发行概况	一、本次发行的基本情况	是	1、拟上市的证券交易所和板块由“上海证券交易所主板”变更为“上海证券交易所科创板”； 2、新增“保荐人相关子公司拟参与战略配售情况”
	二、本次发行的有关当事人	是	1、保荐人（主承销商）由“华福证券有限责任公司”变更为“东吴证券股份有限公司”，保荐代表人、项目协办人、项目组成员、保荐机构联系方式一并修改； 2、发行人律师住所由“南京市汉中门大街 309 号 B 座 7-8 层”变更为“江苏省南京市雨花台区西善桥街道岱山北路 15 号 5136、5137 室”，经办律师由“戴文东、郑华菊、侍文文”变更为“戴文东、侍文文、王骏”； 3、审计及验资机构“华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）”更名为“容诚会计师事务所（特殊普通合伙）”，住所由“北京市西城区阜成门外大街 22 号外经贸大厦 9 层 920 室”变更为“北京市西城区阜成门外大街 22 号 1 幢外经贸大厦 901-22 至 901-26”，经办注册会计师由“宋文、鲍灵姬”变更为“宋文、褚诗炜、鲍灵姬、郑飞”
	三、发行人与中介机构的关系说明	是	新增东吴证券持有发行人股份的表述。
	四、与本次发行有关的重要日期	否	-
第四节风险因素	一、技术风险	是	根据发行人技术迭代和技术人员的实际情况进行修改
	二、经营风险	是	更新报告期数据并根据经营所涉及的行业风险进行修改，新增移动通信网络建设变化的风险、外协供应商管理的风险、劳动力成本持续上升的风险等风险
	三、内控风险	是	更新实际控制人持股情况；修改表述，修改前后的内容不存在实质性差异
	四、财务风险	是	更新报告期数据；根据发行人具体情况新增应收票据存在被追偿、无法收回的风险等风险；修改表述，修改前后的内容不存在实质性差异

章节	子标题	是否存在差异	差异情况简述
	五、募集资金投资项目的风险	是	根据本次实施的募投项目修改表述，新增新增产能消化风险等风险
	六、新型冠状病毒肺炎疫情影响经营业绩的风险	是	新增“新型冠状病毒肺炎疫情影响经营业绩的风险”
第五节 发行人基本情况	一、发行人基本情况	是	1、因道路改名，发行人住所由“苏州市吴中区吴淞江科技产业园吴淞路 998 号”更名为“苏州市吴中区吴淞江科技产业园淞葭路 998 号”； 2、补充披露发行人新三板“股票挂牌情况”
	二、发行人设立情况	是	根据《科创板格式准则第 41 号》要求进行披露，详细的历史沿革情况详见《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及董事、监事、高级管理人员的确认意见》
	三、发行人报告期内股本和股东变化情况	是	根据《科创板格式准则第 41 号》要求进行披露，报告期变化从而使得股东变化情况有所变动
	四、发行人报告期内的重大资产重组情况	否	-
	五、发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌情况	是	根据《科创板格式准则第 41 号》要求新增披露
	六、发行人的股权结构	是	报告期变化，发行人股东持股情况发生变化
	七、发行人子公司情况	是	更新发行人子公司 2020 年度经审计财务数据，最新经营情况更新相关的子公司经营范围持股比例等描述
	八、发行人主要股东及实际控制人的基本情况	是	报告期变化，根据发行人主要股东及其基本情况以及实际控制人持股情况进行修改
	九、发行人股本情况	是	报告期发生变更，相应更新最新的股东股权及持股比例；根据《科创板格式准则第 41 号》要求新增三类股东、国有股东等披露内容
	十、董事、监事、高级管理人员及核心技术情况	是	报告期变更，根据董监高变动进行相应披露；更新董监高、核心技术人员简历及在其他企业兼职、对外投资等内容
	十一、发行人员工及社会保障情况	是	因报告期变化，更新员工人数、结构、受教育程度、年龄分布及社保公积金缴纳情况等
第六节 业务与技术	一、主营业务、主要产品的情况	是	按照《科创板格式准则第 41 号》进行补充披露和调整部分披露内容： 1、调整主营业务情况、经营模式的部分表述，修改前后的内容不存在实质性差异；

章节	子标题	是否存在差异	差异情况简述
			2、因报告期变化更新销售数据、获奖情况、专利情况和主要产品情况； 3、更新部分应用领域示意图片、产品外貌及微观结构图片； 4、补充披露产品技术水平特点及性能的描述； 5、补充披露“设立以来主营业务、主要产品或服务、主要经营模式的演变情况”； 6、调整工艺流程图及工艺流程的部分表述，修改前后的内容不存在实质性差异
	二、公司所处行业基本情况	是	按照《科创板格式准则第 41 号》进行补充披露和调整部分披露内容： 1、补充披露发行人属于《战略性新兴产业分类（2018）》目录的相关表述； 2、调整行业主管部门及监管体制的部分表述，修改前后的内容不存在实质性差异； 3、更新发行人适用的产业政策和法律法规； 4、更新发行人行业发展概况、发展方向以及最新行业数据； 5、更新发行人产品下游应用领域基本情况、发展趋势以及最新行业数据； 6、补充披露“发行人取得的科技成果与产业深度融合情况”
	三、发行人所处行业中的竞争状况	是	按照《科创板格式准则第 41 号》进行补充披露和调整部分披露内容： 1、补充披露行业内企业的竞争情况以及并更新行业内主要企业的情况； 2、补充披露发行人产品市场地位及变化情况、市场占有率数据、产品技术水平特点及应用效果优势、行业内主要企业情况 3、更新发行人竞争优势及竞争劣势的部分表述； 4、更新行业竞争格局和发展态势、发行人面临的机遇与调整
	四、公司销售情况和主要客户	是	1、因报告期变化更新报告期内主要产品销售收入情况； 2、因报告期变化更新报告期内主要产品产能、产量以及销量情况； 3、因报告期变化更新报告期内主要产品销售价格变动情况； 4、因报告期变化更新报告期内主要客户销售情况
	五、公司采购情况和	是	1、因报告期变化更新报告期原材料和能源供应

章节	子标题	是否存在差异	差异情况简述
	主要供应商		情况； 2、因报告期变化更新报告期内向前五名供应商采购情况
	六、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产	是	1、因报告期变化更新主要固定资产变化； 2、因报告期变化更新主要无形资产变化
	七、发行人拥有的特许经营权	否	-
	八、发行人生产经营资质	是	因报告期变化更新生产经营资质变化
	九、发行人技术开发和研究情况	是	按照《科创板格式准则第 41 号》进行补充披露和调整部分披露内容： 1、补充披露核心技术情况，对发行人核心技术特点和水平，技术成熟度、技术来源及专利情况进行详细描述； 2、更新研究与开发情况，补充披露发行人在研项目情况，因报告期变化更新披露发行人研发投入情况； 3、因报告期变化补充披露报告期末核心技术人员和研发人员情况； 4、补充披露发行人技术储备情况； 5、补充披露发行人创新机制
	十、发行人境外生产经营情况	否	-
第七节公司治理与独立性	一、公司治理制度的建立健全及运行情况	是	因报告期变化更新召开股东大会、董事会和监事会的运行情况
	二、特别表决权股份和协议控制架构的情况	否	-
	三、公司管理层对内部控制的自我评估意见及注册会计师鉴证意见	是	因报告期变化，更新内部控制有效性的认定期间
	四、报告期内违法违规情况	否	-
	五、报告期内资金占用和对外担保情况	否	-
	六、公司独立运营情况	否	-
	七、同业竞争	否	-

章节	子标题	是否存在差异	差异情况简述
	八、关联方及关联关系	是	因报告期变化更新关联方情况
	九、关联交易情况	是	因报告期变化更新关联交易情况
	十、关联交易履行公司章程规定情况	否	-
	十一、独立董事对公司关联交易发表的意见	是	因报告期变化，更新独立董事确认意见发表期间
	十二、减少和规范关联交易的措施	否	-
第八节财务会计信息与管理层分析	一、财务会计信息	是	1、更新报告期：将财务会计信息更新为 2018 年度-2020 年度； 2、首次申报时，2017 年度/2017 年 12 月 31 日财务报表部分科目变动，详见本节之“2、关于财务信息的更新”； 3、根据报告期内会计政策的变化情况删除部分不适用的会计政策和会计估计，更新报告期内公司适用的会计政策； 4、按照“41 号准则”进行补充披露重要性水平； 5、适用税率按报告期最新情况更新
	二、经营成果分析	是	因报告期变化，按照“41 号准则”： 1、更新报告期数据和报告期内变动情况分析； 2、补充披露部分科目变动情况分析； 3、按照企业报告期内的经营情况更新同行业可比公司上市公司，并补充披露报告期内同行业可比上市公司与发行人的数据及指标比较
	三、财务状况分析	是	因报告期变化，按照“41 号准则”： 1、更新报告期数据和报告期内变动情况分析； 2、补充披露部分科目变动情况分析； 3、按照企业报告期内的经营情况更新同行业可比公司上市公司，并补充披露报告期内同行业可比上市公司与发行人的数据及指标比较
	四、所有者权益情况	是	1、因报告期变化更新披露报告各期末公司所有者权益情况； 2、因报告期变化更新披露报告期内各期末未分配利润的明细情况
	五、偿债能力、流动性与持续经营能力分析	是	1、因报告期变化更新披露公司报告期内偿债能力分析情况，包括：最近一期末主要债项情况、偿债能力指标及与可比上市公司的比较分析等； 2、因报告期变化更新披露公司报告期内营运能

章节	子标题	是否存在差异	差异情况简述
			力分析情况，包括：应收账款周转率波动分析、存货周转率波动分析及与可比上市公司的比较分析等； 3、因报告期变化更新披露公司股利分配的具体实施情况； 4、因报告期变化更新披露公司现金流量分析情况，包括：经营活动产生的现金流量分析、投资活动产生的现金流量分析、筹资活动产生的现金流量分析； 5、因报告期变化更新披露公司流动性风险及应对措施； 6、因报告期变化更新披露公司持续经营能力分析
	六、重大投资、资本性支出、重大资产业务重组或股权收购合并事项	是	1、因报告期变化更新披露公司报告期内重大资本性支出情况，包括报告期内及未来可预见的重大资本性支出情况； 2、因报告期变化更新披露报告期内重大投资、重大资产业务重组或股权收购情况
	七、其他重要事项	是	1、因报告期变化更新披露公司资产负债表日后事项情况，主要系利润分配情况； 2、因报告期变化更新披露公司其他重要事项，主要系公司因应收账款涉及的相关诉讼情况
第九节募集资金运用与未来发展规划	一、本次募集资金运用概述	是	1、新增“高性能精密连接器产业化项目”； 2、删除“新能源汽车连接器及关键零部件生产基地建设项目”、“研发中心建设项目”； 3、更新“补充流动资金项目”的项目情况描述，与前次披露不存在重大差异
	二、本次募集资金具体用途与公司现有业务、核心技术的关系	是	因募集资金具体用途的变化更新披露募集资金具体用途与公司现有业务、核心技术的关系
	三、募集资金投资项目的具体情况	是	1、补充披露“高性能精密连接器产业化项目”建设内容、必要性、可行性、环保情况； 2、补充披露及更新“补充流动资金项目”必要性； 3、删除“新能源汽车连接器及关键零部件生产基地建设项目”、“研发中心建设项目”相关描述
	四、募集资金运用对财务状况和经营成果的影响	是	因报告期变化及募投项目变化更新披露相关内容
	五、未来发展规划	是	因报告期变化更新披露相关内容

章节	子标题	是否存在差异	差异情况简述
第十节投资者保护	一、投资者关系的主要安排	是	按照“41号准则”进行补充披露
	二、股利分配政策	是	因报告期变化： 1、更新最近三年的实际股利分配情况； 2、修改部分表述，内容无实质变动
	三、发行人股东投票机制的建立情况	是	按照“41号准则”进行补充披露
	四、重要承诺以及未能履行承诺的约束措施	是	按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》相关规定更新承诺内容
第十一节其他重要事项	一、重要合同事项	是	按照“41号准则”披露重大合同项目及表述；
	二、对外担保的情况	否	-
	三、诉讼、仲裁或违法违规情况	否	-
第十二节董事、监事、高级管理人员及有关中介机构声明	-	是	因报告期变化，公司董监高及保荐机构、保荐代表人、项目协办人变更，发行人、中介机构声明均按照有关要求出具相关声明
第十三节附件	-	是	因保荐机构、保荐代表人变化，修改查阅地点及联系人等信息。

二、申报会计师核查情况

（一）核查程序

- 1、查阅董事会会议纪要和决议，询问发行人管理层，关于前次申报主要反馈问题的落实情况；
- 2、查阅本次科创板申报的原始财务报表数据与前次申报主板财务报表数据，通过询问、查阅相关规定等方式对差异及原因进行分析性复核；
- 3、查阅相关规定，了解本次科创板申报中涉及以前年度财务报表会计调整的事项。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人已说明前次申请首次公开发行的简要过程；发行人前次申报撤回

原因系盈利规模相对较小，主要反馈问题在本次申报中已得到整改充分落实；

2、发行人已充分说明本次申报和前次申报的信息披露差异情况，会计调整事项均符合《企业会计准则》规定。

（以下无正文）

(本页无正文,为《关于苏州瑞可达连接系统股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的专项核查意见》容诚专字[2021]230Z0610号报告之签字盖章页)



中国注册会计师: 褚诗炜 

中国注册会计师: 鲍灵姬 

中国注册会计师: 郑飞 

2021年3月2日



统一社会信用代码
911101020854927874

营业执照

(副本) (5-1)



名称 容成会计师事务所(普通合伙)
类型 特殊普通合伙
经营范围 审查企业会计账簿、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账、会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；软件开发。(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

成立日期 2013年12月10日
合伙期限 2013年12月10日至长期
主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26



登记机关

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

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

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0011869

说明

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

发证机关: 北京市财政局
 二〇一九年六月十日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所

执业证书

名称: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 肖厚发

主任会计师:

经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式特殊普通合伙

执业证书编号11010032

批准执业文号京财会许可[2013]0067号

批准执业日期2013年10月25日



证书序号: 000392

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、 中国证监会审查, 批准
容诚会计师事务所(特殊普通合伙) 执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 肖厚发



证书号: 18 发证时间: 二〇二一年七月 二日
证书有效期至: 二〇二一年七月 二日



姓名: 褚静林
 Full name: 褚静林
 性别: 女
 Sex: 女
 出生日期: 1983-06-05
 Date of birth: 1983-06-05
 工作单位: 华普天健会计师事务所(特殊)
 Working unit: 华普天健会计师事务所(特殊)
 身份证号码: 340103198306054028
 Identity card No.: 340103198306054028



年度检验登记
 Annual Renewal Registration

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



证书编号: 340100030131
 No. of Certificate

批准注册协会: 安徽省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2008-04-11 日
 Date of Issuance: 4 / 11





姓名: 鲍灵梅
 性别: 女
 出生日期: 1979-05-05
 工作单位: 华普天健会计师事务所(特殊普通合伙)安徽分所
 身份证号码: 341021197905050022



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

证书编号: 110100320073
 No. of Certificate
 批准注册协会: 安徽省注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2011-06-28
 Date of Issuance 年 / 月 / 日





姓名: 郑飞
 Full name: 郑飞
 性别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1988-06-10
 Date of birth: 1988-06-10
 工作单位: 华普天健会计师事务所
 Working unit: 华普天健会计师事务所
 (特殊普通合伙) 安徽分所
 身份证号码: 342401198806106918
 Identity card No.: 342401198806106918



年度检验登记
Annual Renewal Registration

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

证书编号:
 No. of Certificate 110100320210
 批准注册协会:
 Authorized Institute of CPAs 安徽省注册会计师协会
 发证日期:
 Date of Issuance 2018 年 06 月 14 日

