

**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  
第二轮审核问询的专项核查意见**

---

**容诚专字[2021]230Z1403 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的  
第二轮审核问询函的专项核查意见

容诚专字[2021]230Z1403 号

上海证券交易所：

根据贵所下发的上证科审（审核）[2021]179 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第二轮审核问询函》（以下简称“《第二轮审核问询函》”）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	<b>黑体（加粗）</b>
对问题的回复	宋体
《招股说明书》补充披露或修改的内容	<b>楷体（加粗）</b>

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 3. 关于客户和供应商.....	3
问题 4. 关于收入.....	36
问题 5. 关于毛利率和成本.....	51
问题 6. 关于研发费用.....	60
问题 7. 关于应收票据和应收账款.....	70
问题 10. 关于关联交易.....	88
问题 11.关于首轮问询问题及其他.....	91

## 二、关于发行人业务

### 问题 3. 关于客户和供应商

#### 3.1 关于主要客户

根据问询回复：（1）通讯领域前五大客户波发特、KMW 集团、通宇通讯的主要最终使用方包括中兴通讯；（2）截至 2021 年 1 月末，发行人与中兴通讯的未交付订单为 1,361.34 万元；（3）发行人 5G 板对板射频连接器最初推出时是针对中兴通讯基站设备平台开发的平台化产品方案，目前公司已获得三星等三家全球设备集成商的供应商资格；（4）发行人客户新美亚的主要最终使用方为 T 公司，2020 年发行人对新美亚的销售金额较 2019 年下降。

请发行人说明：（1）发行人直接向中兴通讯等提供的产品，与发行人向波发特等提供、最终使用在中兴通讯等的产品之间的区别，波发特等是否对发行人产品进行再加工或其他处理，如是，发行人是否具备相关再加工或再处理的能力；（2）结合发行人产品直接出售终端客户和间接出售给终端客户的销售金额及占比等情况，分析发行人在连接器产业链中所处的实际环节和地位，政策和下游市场变化对发行人产品及业务的影响；（3）与爱立信、诺基亚和三星业务合作的具体情况，并在招股说明书相关章节完善披露内容；（4）结合目前对中兴通讯的在手订单情况、多家全球设备集成商的供应商资格取得情况，说明发行人未来通信领域的主要客户是否会发生重大变化，发行人与中兴通讯目前的业务稳定性与可持续性；（5）新美亚的基本情况，发行人与新美亚、美国 T 公司的合作模式与业务关系，并结合最终使用方 T 公司的销售情况，说明 2020 年发行人对新美亚的销售收入下滑的原因。

回复：

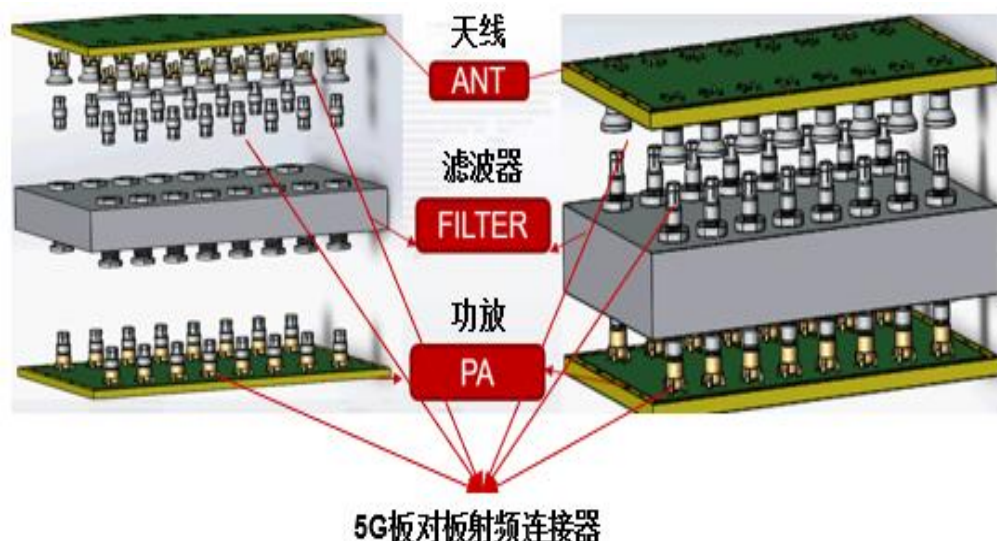
#### 一、发行人说明

（一）发行人直接向中兴通讯等提供的产品，与发行人向波发特等提供、最终使用在中兴通讯等的产品之间的区别，波发特等是否对发行人产品进行再加工或其他处理，如是，发行人是否具备相关再加工或再处理的能力

发行人直接向中兴通讯提供的产品，与发行人向波发特等提供、最终使用在中兴通讯的产品主要均为用于5G通信基站设备的板对板射频连接器。

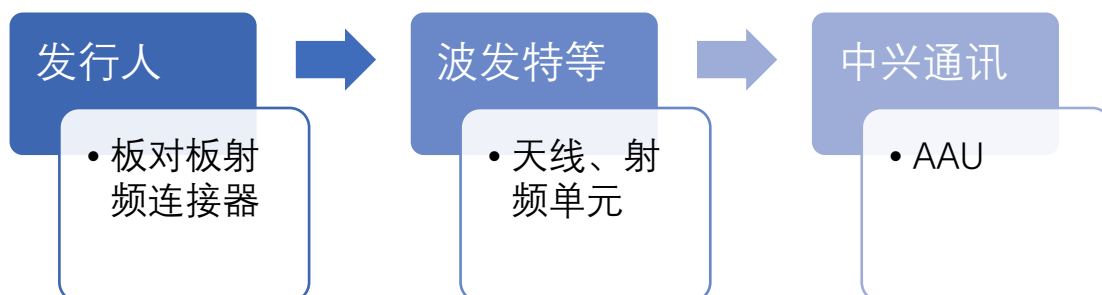
中兴通讯采用物料清单模式管理供应链，不仅会自行采购，还会要求滤波器、天线等器件配套厂商统一采购。由于连接器设计和制造的专业性，中兴通讯会委托瑞可达进行设计并提供试样，经过反复验证和改进，瑞可达连接器产品定型纳入产品物料清单，而瑞可达则纳入合格供应商目录。波发特、KMW集团等滤波器、天线通信设备制造商需要依据生产计划从中兴通讯的合格供应商目录中选择供应商，通信设备制造商亦会进行连接器产品的测试，并根据测试结果、质量情况、产品价格等最终确定供应商。

以5G产品具体销售情况来看，5G通信基站将天线和射频单元（包括滤波器、功放）一体化集成为有源天线单元（AAU），发行人生产的板对板射频连接器用于在天线和滤波器以及滤波器和功放之间传输信号。中兴通讯作为通信设备集成商，主要研发生产通信网络中的关键设备（如功放等），同时向波发特、KMW集团等通信设备制造商采购天线、滤波器等基站设备，并集成为AAU提供给运营商等客户。为了方便后续集成组装，滤波器和天线厂商需要向终端客户认证的合格供应商进行采购，以保证连接器接口统一。因此，发行人的产品既直接销售给终端客户，又通过销售给滤波器和天线制造商间接销售给终端客户。



公司凭借先发优势和良好的产品性能取得了波发特、KMW集团等通信设备制造商的认可，成为上述制造商5G板对板射频连接器产品的独家供应商。

发行人及下游企业的产业链分工情况如下：



波发特等下游客户采购发行人的连接器直接用于生产，不对连接器本身进行再加工或其他处理。

（二）结合发行人产品直接出售终端客户和间接出售给终端客户销售金额及占比等情况，分析发行人在连接器产业链中所处的实际环节和地位，政策和下游市场变化对发行人产品及业务的影响

### 1、结合发行人产品直接出售终端客户和间接出售给终端客户销售金额及占比等情况，分析发行人在连接器产业链中所处的实际环节和地位

连接器作为重要的电子元器件，是下游通信、汽车等产品中各部件、子系统之间传输电流或信号的关键器件。连接器负责连通不同部件、子系统的功能特性，决定了为了保证接口标准一致，终端客户不仅会自行采购，还会要求各部件、子系统的配套厂商统一采购。由于连接器设计和制造的专业性，终端客户会委托专业的连接器企业进行设计并提供试样，经过反复验证和改进，最终连接器定型纳入物料清单，连接器企业成为物料供应商纳入供应商目录。产业链上各环节的企业依据生产计划向连接器企业采购连接器用于生产，并最终销售给终端企业。

报告期各期，公司直接出售终端客户和间接出售给终端客户销售金额及占比情况如下：

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	直接销售	10,460.87	39.35%	7,762.77	36.15%	305.53	3.07%
	间接销售	16,122.35	60.65%	13,708.65	63.85%	9,648.61	96.93%
	小计	26,583.22	100.00%	21,471.42	100.00%	9,954.14	100.00%
新能源汽车	直接销售	17,362.00	58.22%	17,156.21	65.77%	21,938.03	69.28%
	间接销售	12,461.44	41.78%	8,930.20	34.23%	9,728.98	30.72%
	小计	29,823.43	100.00%	26,086.41	100.00%	31,667.02	100.00%

在通信领域上，公司向终端客户的销售占比在2019-2020年度显著提高，主要因为移动通信技术换代使得基站通信设备制造流程变更所致。在4G时代，天线、射频单元相互独立，通过连接器组件连接，终端客户不对天线、射频单元做进一步加工，测试合格后直接用于基站安装，故公司主要通过波发特等通信设备制造商间接将产品销售给终端客户。而在5G时代，终端客户需要将外购的天线、射频单元等集成为AAU，故公司针对终端客户开发的板对板射频连接器定型并纳入物料清单后，公司不仅会向通信设备制造商销售，还会直接向终端客户销售。

中兴通讯作为公司通信领域的重要客户，公司对其直接销售额构成了同类业务的主要部分。报告期各期，公司直接和间接销售给中兴通讯的销售金额和占比营业收入总额的情况如下：

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
直接销售	10,337.09	38.89%	7,676.94	35.75%	290.05	2.91%
间接销售	9,583.14	36.05%	7,388.68	34.41%	1,115.66	11.21%
小计	19,920.23	74.94%	15,065.62	70.17%	1,405.71	14.12%

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

2016年初，工信部在北京召开“5G技术研发试验”启动会，标志着我国5G技术试验的全面启动。推进组计划在2016年至2018年间完成5G技术研发试验；2019年完成5G产品研发试验。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及其他）产品为主，当年度公司对中

兴通讯的直接和销售总额1,405.71万元。2019年6月，工信部正式向三大运营商发放5G牌照，5G进入商用元年。根据工信部统计，2019年国内建设5G宏基站数量约13万站。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，当年度对中兴通讯的销售总额大幅上升，实现对中兴通讯的直接和间接销售总额15,065.62万元。根据工信部统计，2020年国内新建5G基站58万站，随着5G发展的进一步推进，当年度公司对中兴通讯的直接和间接销售总额进一步增加，对其实现销售19,920.23万元，公司对中兴通讯的销售规模与下游基站建设情况均处于增长趋势。

从直接和间接的销售占比来看，随着4G、5G业务的切换，公司对中兴通讯的销售规模快速增长，而且呈现出直接销售规模快速上升的趋势，与5G业务特点相符。

在新能源汽车领域，车用的电池、电机、电控等“三电”系统普遍通过专业化分工由专门的供应商生产，终端客户整车厂负责各系统的最终总成组装。为了便于整车厂的组装，重要的连接器型号系由终端客户选择和指定，其配套的供应商根据终端客户的要求向连接器企业采购。公司主要面向终端客户直接销售充换电连接器、车内连接器组件等各类新能源汽车连接器产品；此外也会向“三电”系统的制造商销售适配的新能源连接器产品，间接销售给终端客户。报告期内，公司向新能源汽车领域客户的间接销售占比略有提高，主要因为公司以间接销售方式向美国T公司的销售规模快速增长。

通信和新能源汽车两大业务领域中，终端客户通常对连接器等关键物料采用供应商目录和物料清单的模式管理供应链，供应商根据终端客户的要求向合格供应商采购连接器。因此对于连接器企业而言，能否成为终端客户的合格供应商，能否获得物料的供货资格是竞争力的集中表现。报告期内，公司服务的终端客户包括了通信和新能源汽车领域内主流厂商，并且不断扩展和优化客户结构，获取更多的物料供货资格，从而在连接器产业链中占据了较好的竞争地位。

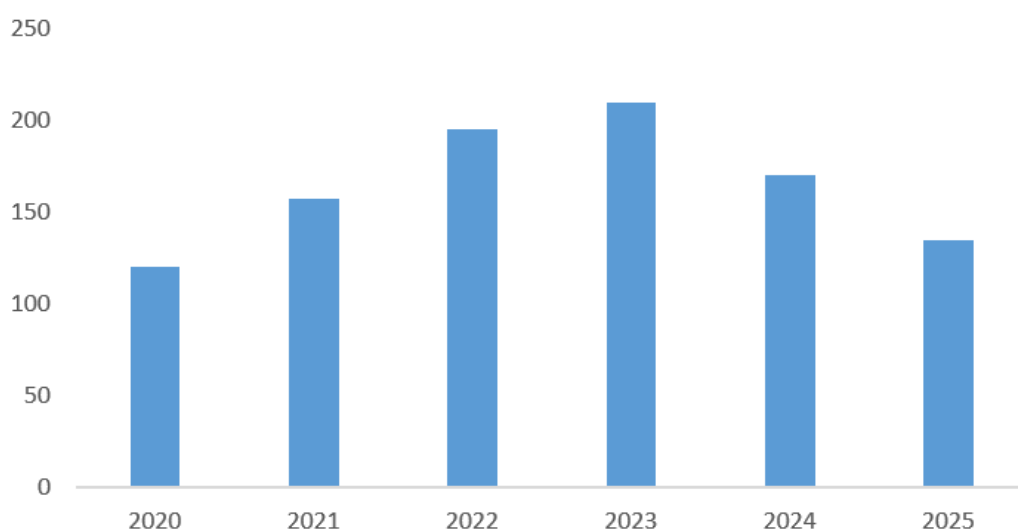
## **2、政策和下游市场变化对发行人产品及业务的影响**

### **(1) 通信领域**



移动通信网络建设是国民经济发展的重要基础设施投资项目，受到世界各国的政策扶持，而且随着信息化的快速发展，5G网络建设将持续稳步前进。据全球移动通信系统协会（GSMA）预测，至2025年，5G连接将占全球连接的20%，5G网络在发达的亚洲国家以及北美和欧洲将更为普及；届时移动网络用户将达到50亿，物联网连接数亦将由目前的120亿增加至246亿。为此，GSMA预计2020年至2025年全球运营商将在移动通信资本支出约1.1万亿美元（其中约80%将用于5G网络）以支持网络技术的更新迭代，2020年开始，全球5G基站建设数量也将大幅上涨，具体情况如下：

2020-2025年全球5G基站建设预测（单位：万站）



数据来源：Fortune Business Insight, 浙商证券研究所

公司现已成为中兴通讯、爱立信、诺基亚和三星等国际主流通信设备集成商的供应商，在5G板对板射频连接器领域具有较强的竞争力，已经开始向上述客户及其配套企业批量销售，为未来业务持续发展奠定了良好的基础。全球通信设备行业处于寡头垄断的竞争格局，通信设备巨头的市场份额相对稳定，公司通过和上述客户合作，不仅能够稳定取得了较好的销售业绩，还能够在全球范围内参与5G网络建设，从而分享全球5G网络建设红利。

对国内市场而言，全国各级政府对5G网络建设出台了多项扶持政策，并且自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，截至2020年末国内已经建设了约

71万个5G基站。根据中国信息通信研究院发布的《5G经济社会影响白皮书》预测，2020-2025年期间我国运营商在网络设备的投资约为1.6万亿元，能够为公司通信业务持续发展创造良好的市场环境。

在预测需求增长的基础上，发行人亦面临一定的经营风险。若未来我国5G移动通信网络建设速度不达预期或建设规模缩减，导致市场需求不足，可能使得发行人通信业务的产品销售收入增速放缓甚至出现下滑的情况，进而对公司业务造成重大不利影响。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“二、经营风险”中就移动通信网络建设变化的风险进行了风险提示。

## （2）新能源汽车领域

我国新能源汽车领域经过一段时间的调整，2020年以来逐步走上了良性发展的道路。国家在政策层面也对新能源汽车发展提出了一系列明确的指导，为行业发展指明了方向。财政部、科技部、工业和信息化部及国家发展改革委员会近年来陆续发布了《汽车产业中长期发展规划》、《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》等文件，明确了鼓励新能源汽车持续健康发展的政策纲领；《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》则明确了2020-2023年度补贴退坡计划，形成了稳定的市场预期，有助于产业平稳发展；《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》提出到2025年新能源汽车销量要达到汽车总销量的20%左右，为行业发展空间提供了指引；《电动汽车充电基础设施发展指南（2015-2020）》则支持新能源的充电设施发展，并明确了换电补能方式的发展路径。上述政策的陆续出台确定了新能源汽车长期向上的发展趋势，为公司业务发展提供了良好的政策环境。

从下游市场而言，公司目前已成为美国T公司、蔚来汽车、上汽集团及宁德时代等新能源汽车行业的领军车企及电池厂商的供应商，已有的优质客户将为公司在新能源行业的后续发展奠定有力基础。新能源汽车行业作为未来发展空间广阔的朝阳行业，吸引着更多的企业投身其中。华为、小米等国内知名消费电子企业相继宣布开发新能源汽车或“三电”系统。公司已经在行业内占据了一定的客户优势，具有较高的市场知名度和较好的口碑，为开发客户、参与新品研发等市场开拓创造了有利先机；同时公司需要进一步增强自身研发、生产和服务能力，

在巩固现有客户群体的同时，加快开发新客户的步伐，服务更多的终端客户，从市场需求的源头抓起，提高市场占有率，扩大销售规模，提升经济效益。

与此同时，公司新能源业务发展过程中，亦面临行业客户间竞争加剧及行业补贴政策变动的风险，若发行人不能积极应对行业竞争格局的变化并有效应对政策补贴的变动，可能使得发行人新能源业务的产品销售收入出现下滑的情况，对公司业绩产生不利影响。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“二、经营风险”中就新能源汽车行业补贴政策变动的风险进行了风险提示，并于招股说明书“第四节风险因素”之“二、经营风险”就新能源汽车行业客户间竞争加剧进行了风险提示。

### （三）与爱立信、诺基亚和三星业务合作的具体情况，并在招股说明书相关章节完善披露内容

发行人已在“第六节 业务与技术”之“三、（三）发行人在行业中的竞争地位”，并拟补充披露发行人竞争地位相关内容，具体如下：

“在通信领域，公司除为中兴通讯供货外，还为爱立信、诺基亚及三星等全球领先移动通信设备集成商进行配套，具体情况如下：

爱立信		
序号	时间	合作情况
1	2020年7月	公司通过爱立信审核，获得爱立信全球供应商认证资格。
2	2020年7月	获得爱立信5G板对板射频连接器供货资格。
3	2020年10月	为爱立信供应5G板对板射频连接器产品，供其多个项目的测试定标。
4	2021年1月	公司5G板对板射频连接器产品测试通过，两个项目进入小批量生产供货阶段。
诺基亚		
序号	时间	合作情况
1	2011年3月	公司成为阿尔卡特-朗讯的全球供应商。
2	2016年11月	诺基亚于2016年度收购阿尔卡特-朗讯后，公司转为诺基亚的全球供应商。

3	2017年-2019年	公司通过与诺基亚及其认证的滤波器、天线供应商配套，为其批量供应3G及4G连接器产品，并于2018年起配套供应少量5G产品。
4	2021年3月	截至招股说明书签署日，公司已交付诺基亚及其配套企业的订单金额达370万元。另外，公司已取得诺基亚的三个项目5G板对板射频连接器供应资格，即将进入供货阶段。
三星		
序号	时间	合作情况
1	2014年5月	公司通过三星供应商审核，成为三星全球供应商。
2	2014年-2019年	公司通过与三星及其认证的滤波器、天线供应商配套，为其批量供应3G及4G连接器产品。
3	2020年10月	公司的5G板对板射频连接器产品接受三星为期约四个月的系统性测试。
4	2021年2月	公司的5G板对板射频连接器产品正式通过三星产品测试，获得5G板对板射频连接器供货资格。
5	2021年3月	截至招股说明书签署日，公司已交付三星及其配套企业近100万元的5G板对板射频连接器订单。

发行人的5G板对板射频连接器产品继获得中兴通讯的认可后，陆续获得爱立信、诺基亚及三星的认可，能够较好的满足上述三家移动通信设备集成商的需求。发行人与爱立信、诺基亚及三星等移动通信设备集成商的合作模式与发行人向中兴通讯的供货的模式类似，即通过直接和间接供货的方式与之合作。其中，间接供货的具体情况如下：发行人主要通过维泽奥恩、立讯精密工业股份有限公司、新美亚、深圳市双翼科技股份有限公司等公司间接为诺基亚提供通信类产品；通过苏州东山精密制造股份有限公司、东莞鸿爱斯通信科技有限公司等公司间接为三星提供通信类产品；通过豪利士、莫仕等公司间接为爱立信提供通信类产品。

目前，公司已实现在移动通信领域的主要通信设备集成商的覆盖。未来，随着发行人与上述几家客户的深入合作，公司的通信连接器产品将迎来更大的市场发展空间。”

（四）结合目前对中兴通讯的在手订单情况、多家全球设备集成商的供应商资格取得情况，说明发行人未来通信领域的主要客户是否会发生重大变化，发行人与中兴通讯目前的业务稳定性与可持续性

自发行人与中兴通讯合作以来，双方的合作关系日益紧密，逐渐形成了持续

稳定的合作关系。2014年及以前，发行人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。2016年起，发行人成为中兴通讯一级供应商。2018年，中兴通讯的5G基站设备采用发行人的板对板射频连接方案，成为其该类连接器的独家供应商，双方的合作达到了新的层次。

公司与中兴通讯间交易规模持续扩大，公司已经成为其重要供应商，并与其供应链上的配套企业形成了稳定的合作关系，进一步稳固与中兴通讯的业务关系。报告期内，公司直接和间接来自于中兴通讯的销售收入分别为1,405.71万元、15,065.62万元和19,920.23万元，发行人与中兴通讯的合作规模呈现增长趋势。尤其是2019年以来，随着5G网络建设加速，发行人向中兴通讯及其配套企业大批量供应5G板对板射频连接器，带动收入规模快速扩大。截至2021年3月末，公司对中兴通讯的在手订单合计1,023.46万元，另有对中兴通讯的天线及滤波器等厂商配套交付的在手订单为395.92万元。而截至2020年3月末，公司对中兴通讯和其配套厂商的在手订单分别为2,445.87万元和1,529.41万元。公司对中兴通讯及其配套厂商的在手订单与移动通信运营商的基站建设计划、集中采购时点密切相关。2020年度，运营商集中在当年3、4月进行集中采购，而2021年度运营商尚未开展集中采购，预计将于二季度进行。受运营商集中采购时点推迟影响，2021年3月末公司对中兴通讯及其配套厂商的在手订单金额有所减少。

在合作过程中，公司坚持独立自主的技术研发路线，形成了具有较强壁垒的知识产权保护。公司的5G板对板射频连接器产品采用了多瓣注塑的绝缘体，进行浮动时阻抗补偿，是产品的核心组成部分。公司已对该部分的设计进行了有效的知识产权保护，成为了中兴通讯相应产品供应体系中唯一形成知识产权保护的企业。

自2018年通过中兴通讯的产品认证后，公司5G板对板射频连接器产品于2019年形成了独家批量化销售。2020年3月、4月，中国移动、中国联通等运营商进行了5G新建工程无线主设备集中采购，中兴通讯分别取得了29%和33%的市场份额，从而使得中兴通讯对公司产品需求快速增加。订单需求的快速叠加对公司产能形成了较大压力，且受到疫情影响，公司难以在短时间内完成全部订单。因此，中兴通讯与瑞可达协商后，允许中兴通讯体系中现有合格供应商基于产品图纸进

行5G板对板射频连接器生产，作为瑞可达产能的补充。2019年至今，瑞可达始终为中兴通讯5G板对板射频连接器产品的主要供应商，按照每座宏基站需要384套微波射频连接器测算，占中兴通讯同类产品需求采购的70%左右（以上测算系基于64T64R通达方案测算，若新建基站中部分使用32T32R通道方案，公司产品占中兴通讯采购比重将高于70%）。

未来，随着国内5G基站建设需求持续向好，根据国信证券经济研究所测算，我国5G基站使用的频段主要为2.5GHz、3.5GHz，若5G信号达到4G相同的覆盖，5G基站数量至少是4G宏基站的1.2-1.5倍，按照2020年末4G基站总数575万站计算，则5G周期我国将新建超过600万站宏基站，未来每年我国5G基站平均新增100万站，对应的AAU将达300万个，5G周期的连接器的需求量将在数亿套。届时，中兴通讯为了应对更加旺盛的网络建设需求，必将确保自身供应链的稳定健康，与公司的合作关系亦将持续稳定。

除此以外，发行人顺应市场需求，积极开发适用于中国广播电视网络有限公司（以下简称：中国广电）5G频段的板对板射频连接器产品等新品类产品，该系列产品已通过中兴通讯的测试认证。近期中国移动和中国广电，中国电信和中国联通等运营商集采确定后预计能够形成规模化销售，从而进一步增强了与中兴通讯合作的稳定性和持续性。

由此可见，发行人与中兴通讯的合作关系稳定，被其他供应商替代的可能性较小。

除中兴通讯外，发行人亦不断加强与爱立信、诺基亚和三星等通信设备集成商的合作。发行人已于2021年1月起为爱立信的两个项目小批量生产供货，并向诺基亚、三星批量供货，公司与上述设备集成商合作正在有序推进中。截至本回复出具日，公司已交付爱立信及其配套企业近270万元，已交付诺基亚及其配套企业5G项目订单金额近370万元，三星及其配套企业5G产品订单金额近100万元。

综上所述，基于公司与中兴通讯的合作更为成熟，订单量也较为稳定，未来中兴通讯依旧是公司通信领域的重要客户，发行人与中兴通讯的合作具有稳定性与可持续性。与此同时，公司亦会加强与爱立信、诺基亚和三星等公司的合作，进一步丰富公司下游客户的结构，提升公司的市场竞争力。

报告期内，蔚来汽车作为发行人的重要客户，发行人与其的业务合作关系也将持续稳定。

自发行人与蔚来汽车从2015年开始合作以来，双方的合作关系日益紧密，逐渐形成了持续稳定的合作关系，双方的具体合作发展历程如下：

序号	时间	合作情况
1	2015年10月	公司与另外两家竞争对手共同受邀制定换电连接方案。
2	2015年-2017年12月	通过A轮、B轮、C轮的严格筛选，公司的换电连接方案得到客户最终认可，并在其首款车型开始使用。
3	2018年10月	公司高压连接器产品开始在蔚来汽车电控系统开始使用。
4	2018年12月	公司的换电连接器组件和高压连接器产品在蔚来第二款车型搭载，成为平台化产品并批量交付。
5	2019年2月	公司为蔚来汽车提供换电连接器组件以外，同时拓展了铜排模块等其他产品。
6	2020年4月	公司换电连接器组件及高压连接器产品在第三款车型搭载并批量交付，同时为其下一代的车型启动配套产品研制。

近年来，发行人与蔚来汽车合作的深度和广度不断提升，一方面发行人对蔚来汽车的销售规模逐年增长，报告期各期的销售收入分别为1,775.82万元、1,849.79万元和5,340.27万元；另一方面发行人的产品已经成为蔚来汽车各车型的标配，服务了蔚来汽车在售的全部三个车型，双方已经形成了稳固的合作关系。同时，发行人还积极配合蔚来汽车下一代车型的研发工作，保持双方良好的合作关系能够持续健康发展。

发行人在与蔚来汽车持续的合作过程中，投入了大量的人力、财力对换电连接器技术进行研发，形成了一系列的专利等知识产权，从而对连接器基本结构、功能实现等形成了有力的专利保护，构成了较为坚固的知识产权壁垒。

蔚来汽车作为国内新能源汽车换电模式的领导者，已经在国内建立了近两百个换电站，配置了大量资源用于完善换电服务网络，在备用换电电池等方面投入较大，同时随着每年销量的不断增加，蔚来汽车的存量车保有量也在逐年上升。上述存量的汽车和电池均已采用了发行人的换电连接器产品，未来随着发行人与蔚来汽车的合作不断深化，替换供应商的成本会随着时间的推移不断增大。

**（五）新美亚的基本情况，发行人与新美亚、美国 T 公司的合作模式与业务关系，并结合最终使用方 T 公司的销售情况，说明 2020 年发行人对新美亚的**

## 销售收入下滑的原因

### 1、新美亚基本情况

新美亚即Sanmina Corporation，系一家于1993年在纳斯达克上市的美国公司，该公司股票代码为SANM.NASDAQ。该公司系全球知名电子专业制造服务公司，主要为通信网络、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。根据该公司公开资料显示，新美亚2020财年营收规模达69.60亿美元，其主要股东为BlackRock, Inc.（15.41%），The Vanguard Group（10.29%），Dimensional Fund Advisors LP（7.66%）。

### 2、发行人与新美亚、美国 T 公司的合作模式与业务关系

发行人与美国 T 公司的合作过程中，连接器产品的前期设计开发、技术讨论、样品测试与认证等关键程序均系发行人与美国 T 公司直接沟通并完成。在发行人的连接器产品经美国 T 公司测试通过并认证后，美国 T 公司会将发行人相应产品的规格型号输入其系统，成为物料清单（BOM）的组成部分。

美国 T 公司的各级供应商（含 EMS 工厂）均可通过查询系统中的关键物料清单检索各级关键物料的规格型号及相应物料的供应商，继而完成产品的采购工作。

新美亚作为美国 T 公司的配套企业，亦遵循上述流程与发行人开展合作。此外，新美亚对发行人的采购规模取决于美国 T 公司分配给新美亚的订单情况。

### 3、结合最终使用方 T 公司的销售情况，说明 2020 年发行人对新美亚的销售收入下滑的原因

自 2016 年起，发行人与美国 T 公司建立合作关系，先后参与完成多个项目的产品研发和验证，目前已为美国 T 公司提供近百种产品型号的连接产品。报告期内，发行人为美国 T 公司提供产品的规模年均复合增长率达 47.20%。根据美国 T 公司的公开数据，2019 年度和 2020 年度，美国 T 公司新车的产量增长率分别为 43.49%和 39.57%，新车的销量增长率分别为 49.75%和 35.90%，发行人对美国 T 公司的销售规模与美国 T 公司自身产销规模的变动趋势基本一致。



发行人目前的产品主要应用于美国 T 公司的整车总成装配前的各模块的制造环节，因此产品主要销售给模块制造企业，发行人主要通过间接销售的方式为美国 T 公司提供产品。报告期内，发行人对美国 T 公司间接销售的前五名客户销售占比分别 96.42%、96.32%和 87.65%。

报告期内，发行人和美国 T 公司的业务规模随着双方合作的不断深入呈现增长趋势，配套的种类持续丰富，合作的美国 T 公司配套供应商也不断增加。报告期内，发行人与美国 T 公司的业务规模总量不断增加，销售总额从 2018 年度的约 2,000 万元增长至 2020 年度的约 5,000 万元，而前五家客户的占比由 2018 年度的 96.42%下降至 2020 年度的 87.65%，说明发行人对美国 T 公司间接服务的广度有所增加。

综上所述，2020 年度发行人对新美亚的销售规模下降系美国 T 公司调整其配套生产商产能组合所致，发行人与美国 T 公司的合作规模与其销售增长趋势相符。

## 二、申报会计师核查情况

### （一）核查程序

1、访谈销售部门负责人，了解发行人与中兴通讯、波发特、新美亚、美国 T 公司、爱立信、诺基亚和三星等客户的合作情况；

2、访谈销售部门负责人和中兴通讯、波发特、新美亚等客户，了解发行人产品对终端客户直接和间接销售的具体业务情况，了解发行人在连接器产业链中所处地位；

3、查阅相关产业政策、行业研究报告、分析行业特点，了解下游客户需求和市场竞争对发行人产品及业务的影响；

4、获取发行人取得的中兴通讯、爱立信、诺基亚和三星的销售订单和交付情况，同时核查客户授予发行人供应商资质情况，核查报告期内发行人通信领域客户变动情况；

5、核查发行人对美国 T 公司的直接及间接销售情况，并查询美国 T 公司年

报中的关于产销量的披露数据。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人直接向中兴通讯提供的产品，与发行人向波发特等提供、最终使用在中兴通讯的产品主要用于5G通信基站设备的板对板射频连接器；波发特等下游客户采购发行人的连接器直接用于生产、不需要对发行人产品进行再加工或其他处理；

2、发行人在连接器产业链中处于上游重要元器件供应环节，与下游客户的合作模式由行业特性决定，符合行业惯例；

3、发行人未来通信领域的主要客户不会发生重大变化，发行人与中兴通讯的合作具有稳定性和可持续性；

4、发行人与美国T公司的合作规模与其销售情况相匹配，2020年度发行人对新美亚的销售变动系美国T公司调整其配套生产商产能组合所致。

### 3.2 关于主要供应商

根据问询回复：（1）丹阳百川精密部件有限公司报告期各期均为发行人第一大原材料供应商，且主要为发行人提供服务；（2）公司通过与诺基亚及其认证的滤波器、天线供应商配套，为其批量供应3G及4G连接器产品、江苏艾尔特电缆科技有限公司、苏州迪贝德精密电子有限公司、昆山市玉山镇嘉美仕精密五金厂、镇江市唯顺益电镀有限公司、镇江普莱特表面处理科技有限公司等在成立后较短时间内即成为发行人前五大原材料供应商或外协供应商。

请发行人说明：（1）结合前次申报情况，说明发行人向丹阳百川的采购情况、平均采购价格、定价公允性；（2）上述部分供应商和外协厂商成立当年或次年即成为发行人前五大供应商或外协厂商的原因。

#### 【回复】

##### 一、发行人说明

**（一）结合前次申报情况，说明发行人向丹阳百川的采购情况、平均采购价格、定价公允性**

丹阳百川及其前身丹阳市百川精密元件厂主要从事机械加工业务，向发行人提供各类结构件及配件。该公司自 2010 年开始一直和发行人保持合作关系，多年来，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，双方合作关系较好。

2015 年度至 2020 年度，发行人向丹阳百川的采购情况如下：

单位：万元、元/个

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
采购额	2,533.56	3,017.47	1,839.96	1,688.37	1,424.25	865.28
采购占比	6.76%	10.57%	7.28%	6.78%	7.58%	8.49%
采购均价	0.87	0.93	2.62	2.81	1.74	1.12

2015 年度至 2020 年度，发行人向丹阳百川的采购金额整体呈上升趋势，其中 2019 年度公司对丹阳百川采购金额较大，主要系当年度发行人 5G 产品市场需求快速增长，相应结构件采购金额增加所致；2020 年度发行人 5G 通信业务集中在上半年，受丹阳百川整体产能限制，发行人对其通信类材料的采购额较上年有所减少，进而使得 2020 年度发行人对丹阳百川的采购总额较上年减少。

2015 年度至 2020 年度，公司向丹阳百川的采购产品的平均价格呈现一定的波动，主要系公司下游产品销售结构的变化导致公司向丹阳百川的采购产品种类发生变动。2015 年度至 2020 年度，公司向丹阳百川采购的材料用途如下：

单位：万元

应用	用途	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
通信类	5G	1,635.30	64.55%	2,148.12	71.19%	93.90	5.10%
	4G 及以下	56.51	2.23%	259.21	8.59%	576.43	31.33%
	小计	1,691.81	66.78%	2,407.33	79.78%	670.33	36.43%
新能源类	乘用车	478.08	18.87%	280.68	9.30%	297.55	16.17%
	商用车	363.67	14.35%	329.46	10.92%	872.08	47.40%

	小计	841.75	33.22%	610.14	20.22%	1,169.63	63.57%
合计		2,533.56	100.00%	3,017.47	100.00%	1,839.96	100.00%
应用	用途	2017年度		2016年度		2015年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
通信类	5G	73.12	4.33%	-	-	-	-
	4G及以下	697.52	41.31%	984.98	69.16%	740.67	85.60%
	小计	770.64	45.64%	984.98	69.16%	740.67	85.60%
新能源类	乘用车	147.56	8.74%	254.11	17.84%	116.27	13.44%
	商用车	770.17	45.62%	185.16	13.00%	8.34	0.96%
	小计	917.73	54.36%	439.27	30.84%	124.61	14.40%
合计		1,688.37	100.00%	1,424.25	100.00%	865.28	100.00%

2017年度及2018年度，公司向丹阳百川采购的机械加工件用于新能源类产品较多，因而单价相对较高。2019年度及2020年度，公司向丹阳百川采购的机械加工件中，应用于5G产品的比例较大，因而整体采购单价较2017年及2018年度有所下降。

2015年度至2020年度，公司各年度向丹阳百川采购的主要材料的采购均价及与发行人向其他公司采购的均价比较情况如下：

单位：元/个

2020年度						
序号	料号	品名	规格	采购均价	其他供应商均价	差异率
1	8.034.041138.A0	外壳	直式材料 HPb59-1 表面 Cu/Ep • Cu0.5Ap • NiP2.5 (10-13%) Ep • Au0.03	0.74	0.74	-
2	7.744.107	插针	EP. Ag5b, Φ11, T2	12.82	12.66	-1.25%
3	8.034.041060.05	外壳	直式材料 HPb59-1 表面 Cu/Ep • Cu2CuSnZn3250	0.49	0.49	-
4	8.034.041029.05	外壳	Cu/Ep • Cu2CuSnZn3	0.43	0.43	-
5	7.744.107025.04	插针	插针材料 T2 紫铜针端外径Φ14.0mm 适配 SFPC 连接器 Ep. Cu2Ni2Ag5	18.13	18.12	-0.06%
2019年度						
序号	料号	品名	规格	采购均价	其他供应商均价	差异率

1	8.034.041062.A0	外壳	直式材料 HPb59-1 表面 Cu/Ep · Cu0.5Ap · NiP2 (10-13%) Ep · Au0.03	0.95	0.96	1.05%
2	8.034.041057.03	外壳	直式材料 HPb59-1 表面 Cu/Ep · Cu0.5Ap · NiP(10-13%)0.5-1um	0.56	0.56	-
3	8.034.041044.A0	外壳	直式(弯式 R/A)材料 HPb59-1 表面 Cu/Ep · Cu0.5Ap · NiP2 (10-13%) Ep · Au0.03	1.02	1.03	0.98%
4	7.746.180271.04	插孔体	插孔材料棒 HPb59-1(Φ22)孔端内径Φ 8.2mm	12.35	12.08	-2.19%
5	7.744.107	插针	EP.Ag5b, Φ11, T2	12.68	12.72	0.32%
2018 年度						
序号	料号	品名	规格	采购 均价	其他供应 商均价	差异率
1	8.241.101001.00	压环	C3603, Φ18xΦ20x3(开口 2.2)	0.38	0.38	-
2	7.746.180271.04	插孔体	插孔材料棒 HPb59-1(Φ22)孔端内径Φ 8.2mm	13.17	13.24	0.53%
3	7.746.180235.04	铜柱	REQ3T2Y2Cu/EpNi3Ag3b	19.61	19.66	0.25%
4	7.744.180171.04	插针	Ep.Ni2bAg3b	10.78	10.69	-0.83%
5	7.744.107	插针	EP.Ag5b, Φ11, T2	13.90	13.95	0.36%
2017 年度						
序号	料号	品名	规格	采购 均价	其他供应 商均价	差异率
1	8.034.010041.00	外壳	C3603	7.26	7.26	-
2	7.746.402042.04	插孔	Ep.Ag2b	14.53	14.53	-
3	7.746.180154.04	插孔体	Cu/Ep.Ag1b	10.26	10.29	0.29%
4	7.746.180048.04	插孔	Ep.Ag5b	7.98	8.12	1.75%
5	6.602.180085.04	插针组件	EP.Ni2Ag2b	31.62	31.80	0.57%
2016 年度						
序号	料号	品名	规格	采购 均价	其他供应 商均价	差异率
1	8.034.101272.01	外壳	Ep.Cu2Ni3b	2.52	2.59	2.78%
2	8.034.101047.00	外壳	Hpb59-1 AFQ08-a-S1	2.56	2.56	-
3	8.034.101002.S0	外壳	3603 AF08-a-S1	2.31	2.31	-
4	8.034.014008.00	外壳	Hpb59-1	0.66	0.67	1.52%
5	7.744.180011.04	插针	CU/Ep.Cu2Ni5Ag5b	2.54	2.48	-2.36%

2015 年度						
序号	料号	品名	规格	采购均价	其他供应商均价	差异率
1	8.034.101054.00	外壳	Hpb59-1	2.56	2.56	-
2	8.034.101002.B0	外壳	C3603 1.5mm	2.31	2.31	-
3	8.034.014007.00	外壳	Hpb59-1	0.59	0.59	-
4	8.034.012005.00	外壳	Hpb59-1	0.67	0.68	1.49%
5	8.034.010038.00	外壳	C3603	8.78	8.90	1.37%

2015 年度至 2020 年度，公司向丹阳百川采购的平均单价与向其他供应商采购的平均单价不存在重大差异，采购价格公允。

## （二）上述部分供应商和外协厂商成立当年或次年即成为发行人前五大供应商或外协厂商的原因

### 1、上海欣云科技有限公司

上海欣云科技有限公司系一家主要从事信息科技产品销售的公司，该公司成立于 2019 年度，2020 年度成为发行人前五大供应商。2020 年度，公司不断加大对终端客户需求的拓展力度，通过开发终端客户诺基亚的光缆组件业务需求实现了通信组件销售的增长。在拓展新业务的过程中，公司需要导入新的供应商以满足需求。上海欣云科技有限公司管理团队具有丰富的通信光缆行业从业经验，其产品亦能够较好的匹配发行人的需求。该公司管理团队与发行人的管理人员熟识，经其推荐后，发行人采购部门综合上海欣云科技有限公司管理团队经验、产品性价比等因素后，最终选择上海欣云科技有限公司作为公司供应商。2020 年度，随着公司光缆组件业务的发展，发行人向上海欣云科技有限公司采购金额较大，当年度该公司成为发行人的前五大供应商。

### 2、江苏艾尔特电缆科技有限公司

江苏艾尔特电缆科技有限公司（以下简称：艾尔特电缆）系一家主要从事铜丝生产和销售的公司，该公司成立于 2017 年度，2018 年度成为发行人子公司江苏艾立可的供应商，并于 2019 年度成为发行人前五大供应商。发行人子公司江苏艾立可主要从事电缆的生产及销售，铜丝系其主要生产原材料，而且江苏艾立可与艾尔特电缆均在宜兴市官林镇生产经营，双方间距离较近，具有较强的地缘

优势。艾尔特电缆凭借拉丝设备先进的优势，产品在质量方面具有一定的竞争力，因此双方在 2018 年开始合作，并且合作规模快速扩大。

### 3、苏州迪贝德精密电子有限公司

苏州迪贝德精密电子有限公司（以下简称：苏州迪贝德）系一家主要从事五金制品、电子产品、通讯产品及其零配件的研发、生产和销售的公司，该公司成立于 2017 年度，发行人在苏州迪贝德成立当年即与之开展合作。

发行人新能源及通信连接器产品使用的部分结构件材料需使用走心式数控车床进行加工，但市场上该类走心机械加工产品的产能较为紧张，发行人一直在开发更多的供应商，解决供应紧张的情况。苏州迪贝德的管理团队具有多年的机械加工行业从业经验，成立时针对市场需求重点购置了走心式数控机床，具备较强的加工能力。2017 年，发行人了解到苏州迪贝德的设备和人员配置情况，随即对其进行供应商审查，审查合格后就与之展开合作。除苏州迪贝德外，发行人近年来亦开发了国泰精密机件(无锡)有限公司、苏州欣天新精密机械有限公司、罗切斯特精密零部件科技(苏州)有限公司、东莞市勇飞五金制品有限公司等走心机械加工类的供应商，以满足发行人生产的需求。

报告期内，发行人主要向苏州迪贝德采购机械加工的结构件产品。2019 年度，随着当年度发行人 5G 产品市场需求快速增长，相应结构件采购金额增加，苏州迪贝德于 2019 年度成为发行人前五大供应商。

### 4、昆山市玉山镇嘉美仕精密五金厂

昆山市玉山镇嘉美仕精密五金厂系一家主要从事消费电子连接器的生产及零部件组装加工的公司，该公司成立于 2018 年度。该公司管理团队连接器组装加工方面具有一定的设备储备和较强的人力组织能力，且在为发行人的客户昆山格兰特电子科技有限公司提供组装服务的过程中具有较好的口碑，经该客户推荐后，发行人于 2019 年开展与昆山市玉山镇嘉美仕精密五金厂的合作。2020 年上半年 5G 产品市场需求快速增长，通信业务需求集中爆发，订单需求在短时间内叠加对发行人产能形成较大压力，为了弥补发行人产能暂时性不足，发行人将部分组装工序交由该公司完成，当年度该公司成为发行人前五大外协供应商。

### 5、镇江市唯顺益电镀有限公司及镇江普莱特表面处理科技有限公司

镇江市唯顺益电镀有限公司的管理团队来自于苏州市美能五金镀饰有限公司（以下简称“苏州美能”），发行人自 2010 年即和苏州美能开展合作，该公司为发行人提供表面处理外协服务。

因苏州当地的环保管控较为严格，对苏州美能的表面处理业务有所影响，苏州美能管理团队在镇江市设立镇江市唯顺益电镀有限公司，该公司成立于 2012 年度，基于发行人与苏州美能的友好合作经历，发行人于镇江市唯顺益电镀有限公司成立当年即与之开展合作。该公司凭借优质的表面处理工艺、快速响应的能力以及优质的服务能力，与发行人一直保持良好的合作关系，并于 2015 年度成为发行人前五大供应商。

发行人与镇江普莱特表面处理科技有限公司的合作情况与镇江市唯顺益电镀有限公司类似，镇江普莱特表面处理科技有限公司的管理团队来自于苏州金博士铜艺有限公司（以下简称“苏州金博士”），发行人自 2011 年与之开展合作。出于环保管制对苏州金博士业务的影响，该公司管理团队于 2014 年度在镇江成立镇江普莱特表面处理科技有限公司。自镇江普莱特表面处理科技有限公司成立后，发行人依旧保持与其良好合作，该公司于 2015 年度成为发行人前十大供应商，2018 年度起成为发行人前五大外协供应商。

多年来，镇江市唯顺益电镀有限公司及镇江普莱特表面处理科技有限公司凭借优质的表面处理工艺、快速响应的能力以及优质的服务能力，与发行人一直保持良好的合作关系。

## 二、申报会计师核查情况

### （一）核查程序

1、通过国家企业信用信息公示系统、企查查获取丹阳百川精密部件有限公司、上海欣云科技有限公司、江苏艾尔特电缆科技有限公司、苏州迪贝德精密电子有限公司、昆山市玉山镇嘉美仕精密五金厂、镇江市唯顺益电镀有限公司、镇江普莱特表面处理科技有限公司等公司的基本工商信息，查询其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法人代表、股权结构等信息；

2、获取 2015 年度至 2020 年度发行人向丹阳百川的采购明细，分析发行人各年度从丹阳百川采购材料种类及平均采购价格，结合同类其他供应商采购情况，



核查发行人从丹阳百川采购定价公允性；

3、访谈采购部门负责人，结合发行人供应商管理制度，了解发行人选择供应商的主要流程，了解发行人与上海欣云科技有限公司、江苏艾尔特电缆科技有限公司、苏州迪贝德精密电子有限公司、昆山市玉山镇嘉美仕精密五金厂、镇江市唯顺益电镀有限公司、镇江普莱特表面处理科技有限公司等具体业务合作情况；

4、对上海欣云科技有限公司、江苏艾尔特电缆科技有限公司、苏州迪贝德精密电子有限公司、昆山市玉山镇嘉美仕精密五金厂、镇江市唯顺益电镀有限公司、镇江普莱特表面处理科技有限公司等供应商进行访谈，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，与发行人之间的关联关系等，并取得与发行人不存在关联关系的说明文件；

5、通过实地走访、函证等方式，核查分析发行人与上述供应商合作的真实性、交易业务的完整性及准确性。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与丹阳百川交易价格公允；

2、发行人部分供应商在成立后较短时间内即成为发行人前五大原材料供应商或外协供应商具有合理的商业理由，符合企业的实际经营情况，发行人与之不存在关联关系。

### 3.3 关于同为客户和供应商

**根据问询回复：（1）报告期各期部分客户同时为发行人供应商；（2）发行人向部分同为客户的供应商采购连接器，并向其销售连接器。**

**请发行人说明：（1）结合交易对手的主营业务、生产能力、客户需求等因素，进一步说明同时向部分客户进行采购和销售，尤其是同时采购和销售连接器产品的原因，是否为行业惯例；（2）发行人是否存在由下游客户或最终使用方提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售的情况，若存在，说明相关**

的客户及供应商名称、金额、会计处理及核算方式，该项业务实质上为委托加工业务还是独立购销业务，并说明其判断依据；（3）发行人与同为供应商和客户的交易对手的收入和成本核算方式，收入是采用总额法还是净额法核算，是否符合企业会计准则的规定。

请保荐机构和申报会计师对3.1-3.3事项进行核查并发表明确意见，并就采购和成本核算的完整性进行核查并发表明确意见。

【回复】

### 一、发行人说明

（一）结合交易对手的主营业务、生产能力、客户需求等因素，进一步说明同时向部分客户进行采购和销售，尤其是同时采购和销售连接器产品的原因，是否为行业惯例

报告期内，公司和同时为客户和供应商的主要交易对手的情况如下：

单位：万元

2020 年度							原因
公司名称	销售			采购			
	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	13.80	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
安费诺	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	新能源连	145.04	0.32%	元器件	12.17	0.05%	发行人向其销售新能

圳)有限公司	接器及组件、模块						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%	

报告期各期,发行人向客户同时进行采购和销售的主要有如下几类情况:

### (1) 与安费诺、中航光电、永贵电器的采购与销售

报告期各期,发行人向安费诺、中航光电、永贵电器等同行连接器供应商采购连接器主要系发行人根据客户的要求,向客户选型的连接器品牌供应商购买少量连接器用于生产连接器组件和模块产品等。由于连接器组件和模块产品的接口需要与电机、电池、电控等三电系统接口完全互配,在终端用户的三电系统接口既定的情况下,发行人需要购买相配套的连接器的以确保发行人的连接器组件和模块产品能够与终端用户的三电系统接口完全互配。

与之类似,安费诺、中航光电、永贵电器等同行连接器企业亦会向发行人采购连接器用于自身组件和模块类产品的生产。

### (2) 与上汽集团的采购与销售

2018年度及2019年度,公司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,采购产品用于生产销售给芜湖奇达动力电池系统有限公司、鹏辉能源等公司,最终用于奇瑞新能源汽车的小蚂蚁、东风特汽纯电动轻型卡车等车型。2020年度,公司未向上汽集团进行采购。

同时,报告期内,公司向上汽集团下属上汽通用五菱汽车股份有限公司销售新能源连接器产品。公司与上汽集团的采购与销售相互独立,均有真实交易背景。

### (3) 与苏州天索的采购与销售

2020年5月，发行人将持有的苏州天索51%予以转让，股权转让后苏州天索不再纳入发行人的合并报表范围。苏州天索主要从事新能源汽车电控系统开发业务，发行人向其销售新能源连接器、模块用于生产电控系统，同时向其采购PCB等元器件。出售控制权后，双方原有业务仍然持续，产生了采购与销售的双向交易。

(4) 与四川速电科技有限公司、维泽奥恩通讯技术(上海)有限公司、微宏动力、首科科技(深圳)有限公司、上海候璞电子科技有限公司的采购与销售

四川速电科技有限公司主要从事新能源充电桩、充电盒、电源模块、柔性电路板、传感器、线束等的生产及销售。报告期内，发行人向其少量采购元器件及元器件配套的连接器的用于产品生产，发行人向其销售新能源连接器及组件、模块类产品。

维泽奥恩通讯技术(上海)有限公司主要从事电子元件及组件、光电连接器、传感器、线束组件的生产及销售。报告期内，发行人向其销售的产品主要用于诺基亚的通信设备。报告期内，发行人主要向其销售通信连接器及组件，向其少量采购材料用于生产。

微宏动力主要从事电池材料、电池单体及电池系统的生产与销售。报告期内，发行人向其销售的产品主要系新能源连接器及组件、模块，向其少量采购结构件用于生产。

首科科技(深圳)有限公司为贸易公司，主要从事电子元器件、电子材料、电子专用设备、通信设备的销售。报告期内，发行人主要向其销售新能源连接器及组件、模块，向其少量采购继电器、熔断器等元器件用于生产。

报告期内，发行人与上述公司的交易均以销售为主，少量零星采购原材料及零配件用于生产。

上海候璞电子科技有限公司为贸易公司，主要经营范围系电子元器件批发与零售、汽车零配件批发与零售、电线电缆经营等。报告期内，发行人主要向其采购继电器、传感器等电子元器件，上海候璞电子科技有限公司向公司采购0.13万元连接器产品用于市场推广。

由前述说明可知，公司同时向部分客户进行采购和销售主要系公司根据自身经营需求开展业务所致，且上述双向业务普遍存在以销售或采购单项为主的情况，符合企业的实际经营情况，亦符合行业惯例。

**（二）发行人是否存在由下游客户或最终使用方提供或指定原材料供应，生产加工后向客户销售的情况，若存在，说明相关的客户及供应商名称、金额、会计处理及核算方式，该项业务实质上为委托加工业务还是独立购销业务，并说明其判断依据**

1、报告期内，发行人存在由下游客户或最终使用方指定原材料供应商的情况，但相关的供应商资质审核、采购议价合同签订等均由发行人与供应商独立谈判完成，下游客户仅对原材料的使用品牌有所要求。

报告期内，发行人由下游客户或最终使用方指定原材料品牌主要有以下几种情况：

（1）客户对发行人组件、模块产品指定连接器及线缆品牌

报告期内，发行人向安费诺、中航光电、永贵电器等同业连接器厂商采购连接器，主要系出于接口互配的要求，具体详见本回复问题 3.3 之“（一）结合交易对手的主营业务、生产能力、客户需求等因素，进一步说明同时向部分客户进行采购和销售，尤其是同时采购和销售连接器产品的原因，是否为行业惯例”相关内容。

报告期内，发行人向莱尼电气线缆（中国）有限公司、宁波卡倍亿电气技术股份有限公司、科络福电缆技术（昆山）有限公司、深圳市沃尔特种线缆有限公司、安徽太平洋电缆股份有限公司等线缆供应商采购线缆主要系下游客户出于对整车安全性能的考虑，对于线缆的载流、阻燃性、耐高温、电导、电阻等有所要求，并且线缆的适配性对于连接系统整体的性能发挥亦有所影响，因此，部分下游客户会根据自身以往项目经验和自身需求指定经其认证的线缆品牌。

报告期内，客户对发行人连接器、线缆等品牌指定的情况如下：

单位：万元

2020 年度					
客户名称	产品品类	销售金额	供应商名称	采购内容	采购金额
蔚来汽车	新能源连接器组件	4,519.47	莱尼电气线缆（中国）有限公司	线材	1,280.53
上汽集团	新能源连接器模块、新能源连接器组件	2,475.08	宁波卡倍亿电气技术股份有限公司	线材	167.40
			科络福电缆技术（昆山）有限公司	线材	47.68
			深圳市沃尔特种线缆有限公司	线材	45.81
			安费诺	连接器	22.52
			中航光电	连接器	3.24
长安汽车	新能源连接器模块、新能源连接器组件	1,504.22	永贵电器	连接器	86.03
奇瑞汽车	新能源连接器模块	163.04	安徽太平洋电缆股份有限公司	线材	53.24
浙江恩都动力科技有限公司	新能源连接器模块	85.82	中航光电	连接器	3.75
国机智骏汽车有限公司	新能源连接器模块、新能源连接器组件	63.95	中航光电	连接器	4.23
合计		8,811.58	合计		1,714.43
2019 年度					
客户名称	产品品类	销售金额	供应商名称	采购内容	采购金额
蔚来汽车	新能源连接器组件	1,609.34	莱尼电气线缆（中国）有限公司	线材	379.86
上汽集团	新能源连接器模块、新能源连接器组件	1,171.62	宁波卡倍亿电气技术股份有限公司	线材	14.28
			科络福电缆技术（昆山）有限公司	线材	3.23
			深圳市沃尔特种线缆有限公司	线材	26.82
			安费诺	连接器	9.02
奇瑞汽车	新能源连接器模块	507.75	安徽太平洋电缆股份有限公司	线材	3.07

合众新能源汽车有限公司	新能源连接器模块、新能源连接器组件	267.05	中航光电	连接器	13.31
浙江恩都动力科技有限公司	新能源连接器模块	68.83	中航光电	连接器	4.67
国机智骏汽车有限公司	新能源连接器模块、新能源连接器组件	61.33	中航光电	连接器	6.11
合计		3,685.92	合计		460.37
2018 年度					
客户名称	产品品类	销售金额	供应商名称	采购内容	采购金额
蔚来汽车	新能源连接器组件	1,724.23	莱尼电气线缆（中国）有限公司	线材	17.53
上汽集团	新能源连接器模块、新能源连接器组件	915.28	深圳市沃尔特种线缆有限公司	线材	39.24
			安费诺	连接器	12.34
合众新能源汽车有限公司	新能源连接器模块、新能源连接器组件	75.50	中航光电	连接器	10.06
浙江恩都动力科技有限公司	新能源连接器模块	38.41	中航光电	连接器	2.75
合计		2,753.42	合计		81.92

## (2) 客户对发行人模块产品指定电子元器件品牌

于 2018 年度及 2019 年度，奇瑞汽车向发行人采购新能源汽车连接器模块用于其小蚂蚁车型，奇瑞汽车指定使用西埃品牌的继电器作为发行人的模块产品材料。发行人综合供应商服务能力、供应商资质、材料性价比等情况，选定拥有西埃电器代理商资格的上汽集团下属贸易公司杉埃克国际贸易(上海)有限公司(以下简称：杉埃克)作为发行人相关产品供应商。报告期内，发行人与上述指定元器件的采购及相关产品销售情况如下：

单位：万元

2020 年度				
客户名称	产品品类	销售金额	供应商名称	采购金额
奇瑞汽车	新能源连接器模块	163.04	-	-



2019 年度				
客户名称	产品品类	销售金额	供应商名称	采购金额
奇瑞汽车	新能源连接器模块	507.75	杉埃克	506.26
2018 年度				
客户名称	产品品类	销售金额	供应商名称	采购金额
奇瑞汽车	新能源连接器模块	2,326.90	杉埃克	1,130.66

## 2、该项业务实质上为独立购销业务，而非委托加工业务

中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题32中明确以下内容：“由客户提供或指定供应商的原材料采购价格由双方协商确定且与市场价格基本一致，购买和销售业务相对独立，双方约定所有权转移条款，公司对存货进行后续管理和核算，该客户没有保留原材料的继续管理权，产品销售时，公司与客户签订销售合同，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，对于此类交易，通常应当按照实质重于形式原则，以控制权转移认定是否为购销业务处理，从而确定是以总额法确认加工后成品的销售收入，还是仅将加工费确认为销售收入。”

报告期内，发行人客户仅指定原材料供应商，并未直接提供原材料，且公司与供应商采购议价、资质审核、合同签订均独立完成。发行人销售和采购业务分别签订合同、开具销售和采购发票，销售产品与采购物料价格上不具有关联性。公司向指定供应商采购原材料后，公司承担原材料的保管责任和灭失、价格波动等风险。

公司向客户销售产品的过程中，公司能够自主决定产品的报价。销售价格包括公司提供材料的成本、生产过程分摊的人力成本和制造费用、利润在内的全额销售价格，公司承担最终产品销售对应的应收账款的信用风险。

由此可见，公司的采购活动及销售活动各自独立完成，不存在采购和销售收入确认直接挂钩的情况。除此以外，公司采购的客户指定品牌的主要系元器件、线缆、连接器等，提供给客户的产品系更为复杂的连接器产品，公司对客户并非提供简单的加工服务，而是基于自身技术，对原材料进行较为复杂的生产加工，经过公司加工的产品形态和功用发生本质变化。

综上所述，公司上述采购客户指定品牌原材料系发行人向供应商的独立采购业务，生产完成后销售给客户的销售业务亦属于独立销售业务，上述业务属于独立购销业务。

### （三）发行人与同为供应商和客户的交易对手的收入和成本核算方式，收入是采用总额法还是净额法核算，是否符合企业会计准则的规定

发行人与同为供应商和客户的交易对手核算时，发行人采用总额法确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任；（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；（3）企业有权自主决定所交易商品的价格；（4）其他相关事实和情况。

在与同为供应商和客户的交易对手进行业务往来时，发行人与交易对手分别签订采购合同与销售合同，相应的存货均为公司自行生产后销售给交易对手，公司与交易对手之间的责任义务能够明确区分，发行人承担向客户转让商品的主要责任。发行人承担存货持有期间所有权风险，包括价格变动风险、减值和损毁风险，发行人在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。发行人有权自主决定所交易商品的价格，发行人承担了最终产品销售对应的应收账款的信用风险。

综上所述，发行人相关销售采用总额法确认符合企业会计准则的规定。

发行人上述流程的会计处理如下：

序号	阶段	发行人会计处理
1	公司按照客户指定材料品牌进行采购	借：原材料 借：应交税费-增值税-进项税 贷：应付账款

2	公司向客户销售	借：应收账款 贷：营业收入 贷：应交税费-增值税-销项税
---	---------	------------------------------------

## 二、申报会计师核查情况

### （一）核查程序

1、查询国家企业信用信息公示系统、企查查的相关资料，了解报告期内既为发行人客户又为发行人供应商的基本工商信息，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、访谈销售部门主要负责人，了解发行人同时向部分客户进行采购和销售的原因，是否属于行业惯例，分析其合理性；

3、访谈销售部门主要负责人，了解发行人由客户或最终使用方提供或指定原材料供应的具体情况；

4、访谈财务负责人关于同时向部分客户进行采购和销售、由客户或最终使用方提供或指定原材料供应相关的采购销售的会计处理及核算方式；

5、核查客户指定供应商的相关资料，核查相关会计处理及核算方式的准确性，确认是否符合企业会计准则的规定。

#### 6、采购和成本核算的完整性核查：

（1）询问发行人管理层、业务部门和财务部门相关人员，了解公司的采购业务流程，主要产品的生产过程和成本核算方法，并分析其合理性；

（2）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查阅发行人主要供应商的工商登记信息，了解主要供应商的基本工商情况、注册资本、实缴资本、经营状态、成立时间、注册地址、经营范围、股权结构等；

（3）获取采购明细表，了解发行人的主要采购内容及主要供应商，结合采购订单/合同、采购发票、入库单及付款单据等支持性文件对采购执行细节测试，确认采购的真实性，准确性，完整性；

（4）通过实地走访、函证等方式，核查分析发行人与主要供应商之间业务

的真实性、完整性。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购总额(A)	37,479.93	28,554.47	25,280.98
走访供应商覆盖总额(B)	21,098.12	15,680.51	12,181.60
走访覆盖率(C=B/A)	56.29%	54.91%	48.18%
发函总额(D)	31,953.78	22,417.59	22,592.48
发函覆盖率(E=D/A)	85.26%	78.51%	89.37%
回函可确认总额(F=G+H)	30,036.72	21,702.99	21,343.41
其中：回函相符金额(G)	25,609.97	21,546.63	18,219.33
不相符的回函金额(H)[注]	4,426.75	156.36	3,124.08
回函覆盖率(I=F/D)	94.00%	96.81%	94.47%

注：报告期各期，回函不相符的情况主要系双方入账的时间性差异所致。报告期各期，回函差异金额分别为 81.89 万元、55.21 万元和-139.01 万元，差异金额占比回函总额分别为 0.38%、0.25%及-0.46%，差异率较小。

(5) 检查成本明细账及成本计算表，检查成本核算金额的准确性和成本结转金额的完整性；

(6) 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

1、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，具有商业合理性，属于行业惯例；

2、发行人存在由下游客户或最终使用方指定原材料供应的情况，发行人独立采购并生产后向客户销售的情况，但是两者业务相互独立、互不影响，该项业务实质属于独立的购销业务；

3、发行人与同为供应商和客户的交易对手的收入和成本核算都是独立核算，收入采用总额法核算，符合企业会计准则的规定。

4、发行人采购和成本核算方法合理，发行人采购和成本核算金额完整、准

确。

#### 问题 4. 关于收入

##### 4.1 关于收入确认政策

根据问询回复，发行人内销收入分 VMI 模式和非 VMI 模式两种，收入确认具体时点为客户在供应商系统中发布数据或通过邮件与发行人完成对账确认。

请发行人说明：（1）执行新收入准则后，发行人的收入确认方法及收入确认时点是否发生调整；（2）报告期内是否存在同一客户切换采用 VMI 和非 VMI 模式的情形；（3）发行人与客户进行对账的频率，采用系统对账验收的风险报酬转移时点是否与采用邮件验收或其他方式存在显著差异，是否存在随意调节对账时点的情况，是否存在收入跨期及具体影响，发行人与对账验收、收入确认相关的内部控制制度及具体执行情况。

回复：

##### 一、发行人说明

（一）执行新收入准则后，发行人的收入确认方法及收入确认时点是否发生调整

新收入准则实施前后，发行人的收入确认方法及收入确认时点均未发生变化：内销均系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；外销均系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。

执行新收入准则后不会对发行人的收入确认方式产生影响，具体分析如下：

发行人收入确认政策符合原《企业会计准则第 14 号—收入》的确认原则，即：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，收入的金额、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业时，确认销售商品收入。

在新收入准则的判断标准下，发行人与客户签订的销售合同属于在某一时点履行的履约义务，发行人在客户取得相关商品的控制权时点确认收入。

就内销而言，发行人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，客户取得相关商品的控制权。VMI 模式下，发行人确认收入的重要依据为客户的供应商系统发布的领用数据、通过电子邮件等发送的确认单等外部证据，相关数据经双方确认无误后确认收入。非 VMI 模式下，发行人确认收入的重要依据为客户签收单、通过客户的供应商系统发布的确认数据、通过电子邮件等发送的确认单等外部证据，相关数据经双方确认无误后发行人确认收入。

就外销而言，发行人在货物完成海关报关出口手续，并取得经海关审验的出口产品报关单后确认销售收入的实现。在 EXW 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。在 FOB 及 CIF 贸易模式下，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，货物的主要风险报酬（或货物控制权）转移给客户。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及装船的时间较短，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。

结合公司业务模式和合同条款的具体情况，公司执行新收入准则前收入确认方法及确认时点同样符合在新收入准则下客户取得相关商品控制权的认定，执行新收入准则后，发行人的收入确认方法及收入确认时点未发生改变。

## （二）报告期内是否存在同一客户切换采用 VMI 和非 VMI 模式的情形

发行人主要服务于通信领域及新能源领域的客户，下游客户有较为成熟的采购模式，报告期内，发行人与同一客户的销售模式未有改变，不存在同一客户切换采用 VMI 和非 VMI 模式的情形。

报告期内施行 VMI 模式的客户名称、销售金额具体情况如下：

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	-
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，上述客户均始终实行 VMI 模式。

**（三）发行人与客户进行对账的频率，采用系统对账验收的风险报酬转移时点是否与采用邮件验收或其他方式存在显著差异，是否存在随意调节对账时点的情况，是否存在收入跨期及具体影响，发行人与对账验收、收入确认相关的内部控制制度及具体执行情况**

**1、发行人与客户进行对账的频率，采用系统对账验收的风险报酬转移时点是否与采用邮件验收或其他方式存在显著差异**

发行人与客户对账的频率，根据对账方式而有所不同：（1）通过电子邮件方式与客户核对领用数据或达到“接收标准”产品数据的，一般每月末进行一次；（2）通过查询客户供应商系统与客户核对领用数据或达到“接收标准”产品数据的，除了按规定每月末进行一次以外，当月月初至月末期间，会根据交易量，多次查询核对。

发行人无论是采用系统对账验收还是采用邮件验收，都是以双方完成核对并

确认无误的时点作为风险报酬和控制权转移时点，两者不存在显著差异。

## 2、不存在随意调节对账时点的情况，不存在收入跨期的情况

发行人要求市场部业务员每月末登陆客户供应商系统或发送电子邮件与客户完成对账工作，保证月末结账前完成对账，公司不存在人为调节对账时点的情形。对账完成后，市场部业务员将对账结果及时反馈到财务部门，财务部会计人员按照对账结果在当月予以入账，保证收入记录于正确期间，收入不存在跨期确认的情况。

综上所述，报告期内，发行人不存在随意调节对账时点的情况，不存在收入跨期情形。

## 3、发行人与对账验收、收入确认相关的内部控制制度及具体执行情况

### （1）市场部对账验收相关内部控制制度

每月末，由市场部业务员通过客户供应商系统查询或电子邮件发送对账结算单的方式，向客户发起对账请求，双方就当月结算的具体产品、数量、销售单价等信息进行核对，核对无误后，提交市场部负责人审核。此后，市场部业务员将核对结果维护于 ERP 系统中，生成销售专用发票结算明细以及开票申请单，并提交财务部应收会计审核。

### （2）财务部收入确认相关的内部控制制度

每月末，财务部应收会计将市场部业务员提交的结算明细与系统中发出商品数据进行核对。核对无误后，应收会计将结算明细与开票申请单进行核对，确保结算数据与申请开票金额一致。核对完成后，应收会计将整理后的结算明细、开票申请表，提交给财务经理审批，审核完成后，应收会计开具销售发票并编制记账凭证。

报告期内，发行人对账验收和收入确认内部控制制度未发生变化，公司严格按照相关内部控制制度执行，未发生因违反相关控制措施而导致的风险事件，相关风险控制措施运行有效。

报告期内，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）针对公司内部控制情况出具



了容诚专字[2021]230Z0069号《内部控制鉴证报告》，认为公司已根据财政部颁发的《企业内部控制基本规范》及相关规范建立的与财务报告相关的内部控制于2020年12月31日在所有重大方面是有效的。

## 二、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，并测试相关内部控制的执行有效性；
- 2、了解公司销售模式、收入确认具体会计政策，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，核查收入确认是否符合企业会计准则的要求；
- 3、检查主要销售合同或订单主要条款，核查发行人报告期内对同一客户是否存在 VMI 和非 VMI 模式相互转换的情形；
- 4、访谈销售部门负责人，检查对账文件，对不同对账方式下风险报酬转移时点进行对比，核查发行人报告期内销售对账频率及是否存在随意调节对账时点的情形；
- 5、对发行人报告期内的销售收入进行截止测试，核查收入是否存在跨期。

### （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、执行新收入准则后，发行人的收入确认方法及收入确认时点未发生调整；
- 2、发行人报告期内不存在对同一客户切换采用 VMI 和非 VMI 模式的情形；
- 3、发行人与客户一般至少每月末对账一次，采用系统对账验收的风险报酬转移时点与采用邮件验收或其他方式不存在显著差异；
- 4、发行人不存在随意调节对账时点的情况，收入不存在跨期情形；
- 5、发行人制定的与对账验收、收入确认相关的内部控制制度合理，且执行有效。

## 4.2 关于收入波动

根据申报材料及问询回复：（1）发行人 4G 相关产品达上千种，以连接器、组件的形式供应给客户；5G 产品品类相对集中，以连接器为主；（2）2019 年，发行人逐步将新能源领域的销售重心由商用车连接产品转向乘用车连接产品；（3）报告期内外销收入核查的回函率分别为 25.22%、23.52%、26.57%，外销应收账款的回函率分别为 20.94%、20.11%和 2.98%。

请发行人结合国内外连接器企业差距现状、发行人海外业务发展趋势及未来发展规划、中美贸易摩擦等因素，对发行人境外业务进行相关风险提示。

请发行人说明：（1）报告期内通信和新能源领域产品品类数量的变化情况，并说明报告期各期通信和新能源领域收入中来源于新产品品类的金额及占比；（2）报告期各期新能源领域面向乘用车和面向商用车的收入构成；（3）发行人对于内外销的界定标准，是否存在下游客户主要生产地为境内但划分为外销的情形；（4）报告期各期外销前五大客户对应的销售区域。

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，并说明内外销收入及内外销应收账款回函比例较低的原因，中介机构对于内外销收入及内外销应收账款的核查手段及核查结论，相关核查程序是否充分。

回复：

### 一、发行人披露

（一）请发行人结合国内外连接器企业差距现状、发行人海外业务发展趋势及未来发展规划、中美贸易摩擦等因素，对发行人境外业务进行相关风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中就发行人境外业务风险进行了风险提示，补充披露如下：“

#### （十三）境外业务的风险

目前公司的研发实力、工艺积累及品牌知名度等方面与泰科、安费诺、莫

仕等连接器行业的国际领先厂商相比仍然存在一定的差距。因此，公司在新产品的研制、产品线的丰富程度及下游客户的开发等方面较国际厂商仍有一定劣势。在海外市场中，发行人较国际领先厂商相比处于劣势，发行人的外销规模仍然较小，但加大海外市场的开拓力度系发行人未来的发展方向之一。

若公司不能进一步加大研发投入力度、增加产品技术含量并提升产品品质，则可能导致公司在海外业务中失去竞争力，造成海外销售规模萎缩，进而影响发行人的经营业绩。

报告期各期，公司外销至美国的销售额占营业收入比例为1.89%、1.87%及2.12%。未来，若中美贸易摩擦进一步升级，公司的美国市场需求可能会受到影响，从而对公司经营发展产生一定的不利影响。”

## 二、发行人说明

(一) 报告期内通信和新能源领域产品品类数量的变化情况，并说明报告期各期通信和新能源领域收入中来源于新产品品类的金额及占比

报告期内，发行人不断开发新产品以适应通信类及新能源类客户的需求。报告期各期，发行人通信和新能源领域产品品类数量的变化情况及相应领域来源于新品品类的金额及占比情况如下：

单位：万元

领域	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售品类 (种)	新品品类 (种)	占比	销售品类 (种)	新品品类 (种)	占比	销售品类 (种)	新品品类 (种)	占比
通信	1,854	899	48.49%	2,047	1,051	51.34%	2,039	1,016	49.83%
新能源	4,540	2,579	56.81%	4,960	3,176	64.03%	6,032	4,226	70.06%
合计	6,394	3,478	54.39%	7,007	4,227	60.33%	8,071	5,242	64.95%
领域	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销售金额	新品金额	占比	销售金额	新品金额	占比	销售金额	新品金额	占比
通信	26,583.22	4,670.40	17.57%	21,471.42	14,860.80	69.21%	9,954.14	1,829.90	18.38%
新能源	29,823.43	5,756.80	19.30%	26,086.41	7,523.46	28.84%	31,667.02	11,188.36	35.33%
合计	56,406.66	10,427.21	18.49%	47,557.83	22,384.26	47.07%	41,621.16	13,018.25	31.28%

注：上述销售品类系发行人当年度销售的产品料号数量，新品品类系当年度产生的新增销售的新料号数量。通常而言，当发行人产品出现细微改型时，例如连接器组件中线缆的长

短，连接器的材料、形状及大小等形态产生变化时，发行人为便于精细化管理，启用新料号进行核算。

报告期内，公司产品品类数量整体呈现下降趋势，而销售金额呈现上升趋势，主要系公司根据市场情况，销售策略有所调整所致。

#### （1）通信领域

报告期内，公司通信领域的产品品种数量及新品销售额的变化情况主要系公司积极把握 5G 商用化的历史性机遇，加大 5G 通信连接器产品的销售规模所带来的产品销售结构变化所致。

报告期各期，公司通信连接器产品销售中 5G 和非 5G（4G 及其他）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%

报告期各期，公司通信领域中 5G 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%。

2018 年度，公司通信领域新品数量达 1,016 种，新品销售金额为 1,829.90 万元。其中，5G 新品销售数量为 20 种，通信类新品增加主要系 4G 产品的品类增加所致，亦能说明 4G 产品具有品类多，单一产品实现规模化效应差的特点。

2019 年度，通信领域新品销售数量达 1,051 种，其中 5G 产品新品销售数量为 93 种，5G 通信产品总销售品类仅为 129 种，而 5G 对应的销售额达 15,402.06 万元，说明公司 5G 产品和非 5G 产品相比，具有品类少，单品类需求量大特点，更具单品类规模效应。公司当年度抓住 5G 商业化发展的机遇，改变以往年度以多品类 4G 产品销售为主的业务格局，实现了 5G 产品的单品类大批量的销售。

2020 年度，随着公司 5G 产品销售规模的进一步提升以及 4G 产品销售规模的减少，公司通信领域的销售品类数量于 2020 年度减少 193 种，而当年度公司通信领域亦新增新品以供销售，主要系当年度公司为了满足客户的需求，积极转化研发成果，面向市场推出部分改良后通信类新品以供高端客户选择，当年度新品销售收入为 4,670.40 万元，占比达 17.57%，体现了公司良好的产品迭代能力。

## （2）新能源领域

报告期内，公司新能源领域的产品品种数量及新品销售额的变化情况主要系公司积极应对新能源汽车行业政策性补贴退坡的外部不利环境影响，调整公司商用车及乘用车连接器产品结构所致。

报告期各期，公司新能源领域面向乘用车和面向商用车的收入构成情况如下：

单位：万元

应用类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
乘用车	21,307.80	71.45%	15,566.12	59.67%	14,363.49	45.36%
商用车	8,515.63	28.55%	10,520.29	40.33%	17,303.53	54.64%
合计	29,823.43	100.00%	26,086.41	100.00%	31,667.02	100.00%

报告期内，公司新能源领域商用车连接器产品销售额呈现下降趋势，与公司新能源连接器产品品类总体呈现下降的趋势基本一致。新能源商用车较新能源乘用车连接器产品而言，具有品类多，单一品类销售量少的特点，因此在收入下降的同时，品类亦会随之下降。上述变化主要有两方面原因：一方面，国内新能源商用车较新能源乘用车起步较早，彼时行业内亦未建立零部件的统一生产标准，各大商用车整车厂商更倾向于采用多种定制化路径摸索产品的发展路径，发行人为商用车客户开发的产品种类亦较多。另一方面，新能源商用车单一品类的整车销量往往低于畅销的新能源乘用车，因而单品类连接器产品实现规模化销售的情况低于新能源乘用车。在新能源乘用车客户销售为主的情况下，发行人能够实现单一品类规模化销售，在减少销售品类的同时，提升销售规模。由此可见，报告期内，公司新能源商用车连接器产品呈现逐年下降的趋势，与公司新能源领域品类下降的趋势基本一致，亦符合公司的实际经营情况。

近年来,公司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,公司面向新能源乘用车的业务规模呈现上升趋势。2019年度及2020年度,公司加大新能源乘用车领域美国T公司、蔚来汽车、宁德时代等客户的开发力度,随着下游客户产品线的丰富,公司推出新品以满足客户的需求,新品销售额分别为7,523.46万元及5,756.80万元,占比分别达28.84%及19.30%,体现了公司良好的客户关系基础及产品配套能力。

与此同时,为了进一步贴近客户的需要,公司不断推出新产品以更好的满足客户对产品性能提升的需求。2019年度及2020年度,新品销售品种占比分别为64.03%及56.81%,新品销售额占比分别为28.84%及19.30%,主要系新产品导入需要经过市场推广及爬坡期所致。

## (二) 报告期各期新能源领域面向乘用车和面向商用车的收入构成

报告期各期,公司新能源领域面向乘用车和面向商用车的收入构成情况如下:

单位:万元

应用类别	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
乘用车	21,307.80	71.45%	15,566.12	59.67%	14,363.49	45.36%
商用车	8,515.63	28.55%	10,520.29	40.33%	17,303.53	54.64%
合计	29,823.43	100.00%	26,086.41	100.00%	31,667.02	100.00%

报告期各期,公司新能源领域面向乘用车的连接产品销售收入分别为14,363.49万元、15,566.12万元及21,307.80万元,占新能源领域业务比重分别为45.36%、59.67%及71.45%。近年来,公司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,公司面向新能源乘用车的业务规模呈现上升趋势。

(三) 发行人对于内外销的界定标准,是否存在下游客户主要生产地为境内但划分为外销的情形

报告期各期，公司将产品出口报关并销售至境外的产品定义为外销，其余在境内销售的产品定义为内销。

报告期各期，公司外销的客户主要系新美亚、KMW 集团、安波福、豪利士、捷普、安弗施、安费诺等跨国企业的境外子公司。报告期内，公司不存在下游客户主要生产地为境内但划分为外销的情形。

#### (四) 报告期各期外销前五大客户对应的销售区域

报告期各期，发行人外销前五大客户对应的销售区域情况如下：

单位：万元

2020 年度				
序号	客户名称	区域	金额	占比
1	新美亚	墨西哥	1,658.72	32.61%
		泰国	148.24	2.91%
		小计	1,806.96	35.53%
2	KMW 集团	越南	1,170.97	23.02%
		韩国	11.37	0.22%
		小计	1,182.34	23.25%
3	安波福	美国	797.62	15.68%
4	豪利士	印尼	180.59	3.55%
		美国	119.47	2.35%
		波兰	1.05	0.02%
		小计	301.11	5.92%
5	捷普	马来西亚	141.94	2.79%
	合计		4,229.97	83.17%
2019 年度				
序号	客户名称	区域	金额	占比
1	新美亚	墨西哥	2,019.04	51.31%
		泰国	120.68	3.07%
		小计	2,139.72	54.37%
2	豪利士	美国	444.86	11.30%
		波兰	21.80	0.55%
		小计	466.65	11.86%

3	KMW 集团	越南	297.96	7.57%
		韩国	53.54	1.36%
		小计	351.49	8.93%
4	安费诺	巴西	136.11	3.46%
		印度	126.42	3.21%
		小计	262.53	6.67%
5	安波福	美国	261.54	6.65%
		合计	3,481.93	88.48%
2018 年度				
序号	客户名称	区域	金额	占比
1	新美亚	墨西哥	1,498.25	43.17%
		泰国	127.05	3.66%
		小计	1,625.30	46.83%
2	豪利士	美国	528.67	15.23%
		波兰	178.74	5.15%
		印度	2.09	0.06%
		小计	709.50	20.44%
3	安费诺	巴西	180.76	5.21%
		印度	132.85	3.83%
		小计	313.61	9.04%
4	安弗施	巴西	126.29	3.64%
		澳大利亚	78.51	2.26%
		美国	0.65	0.02%
		小计	205.45	5.92%
5	安波福	美国	143.94	4.15%
		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 Omnicomnect 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 US、Aptiv Services Tanger SA、DELPHI TECH HOLDING SARL 等 3 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。

### 三、申报会计师核查情况

#### (一) 核查程序

- 1、询问销售部门主管，了解发行人报告期内不同类型产品销售情况；
- 2、获取发行人报告期内通信和新能源领域产品品类数量情况，获取发行人报告期各期不同类型产品中新品收入及占比情况、新能源领域中乘用车产品和商用车产品收入构成情况；
- 3、询问销售部门主管和财务部门主管，了解发行人对内外销的界定，同时检查发行人出口报关单，核查是否存在下游客户主要产地为境内但划分为外销的情形；
- 4、获取发行人报告期各期外销前五大客户销售合同、发货签收单、出口报关单、销售清单等，核查发行人报告期各期外销前五大客户对应销售区域。
- 5、对发行人报告期各期内外销收入及内外销应收账款核查手段：
  - (1) 了解发行人销售与收款内控制度，评价其设计是否合理，并对相关内部控制的运行有效性进行控制测试；
  - (2) 获取发行人报告期内的销售及应收账款明细表，对发行人的报告期各期内外销收入、内外销应收账款的变动执行分析性程序，分析其变动的合理性；
  - (3) 对发行人主要的内外销客户进行细节测试：对于内销客户，检查销售订单、发货签收单、销售发票、银行回单等支持性文件，对于外销客户，检查销售订单、报关单、销售发票、银行回单等支持性文件；
  - (4) 对发行人主要客户进行访谈，了解发行人与主要客户之间合作情况、客户经营规模、信用政策、未来合作意愿等，具体访谈比例列示如下：

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%

(5) 获取海关证明文件，并与公司账面外销收入核对；

(6) 对发行人主要客户进行函证，函证内容包括当期交易金额、回款金额及期末应收账款，具体发函比例及回函比例列示如下：

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	15,379.33	18,709.61	18,513.02
	回函占应收账款 余额比例	68.28%	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	45,387.21	40,201.39	34,077.61
	回函占内销收入 比例	81.66%	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%

报告期各期，发行人内销收入回函比例为 82.39%、86.10%、81.66%，内销应收账款回函比例为 73.34%、73.36%、68.28%，内销回函比例较高，部分大额应收账款未回函的原因系单项计提坏账准备的应收账款客户由于已破产清算，导致无法回函。

发行人外销收入及外销应收账款回函比例较低的原因主要系①受国外新冠疫情影响，部分外销客户的雇员大多在家办公，办公条件有限，无法及时进行回函；②发行人与部分外销客户交易额相对于外销客户年度采购总额较小，对方不予回函。

对于上述情况，对未回函客户进行了替代测试，检查销售订单、发货签收单、对账单、报关单、销售发票等支持性文件以及期后回款情况，核查收入和应收账款的准确性、真实性。其中，外销的未回函替代性测试的具体核查情况如下：

单位：万元

外销收入替代性程序核查			
项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入未回函金额	2,746.52	2,663.79	2,209.14
合同/订单检查金额	2,746.52	2,663.79	2,209.14
报关单检查金额	2,746.52	2,663.79	2,209.14
发票检查金额	2,746.52	2,663.79	2,209.14
替代性程序核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
外销应收账款余额替代性程序核查			
项目	2020 年末	2019 年末	2018 年末
外销余额未回函金额	1,118.96	681.26	665.97
外销余额执行替代程序金额	1,118.96	681.26	665.97
外销收入替代性程序检查金额	2,746.52	2,663.79	2,209.14
替代性程序核查比例	100.00%	100.00%	100.00%
期后回款程序检查金额	649.73	681.26	665.97
期后回款覆盖率	58.07%	100.00%	100.00%

注：期后回款程序检查金额系统统计至 2021 年 3 月 31 日数据。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内通信和新能源领域产品品类数量和来源于新产品品类的收入变化系发行人根据市场情况调整销售策略，不断有新产品推出市场所致；

2、报告期各期，发行人新能源面向乘用车和商用车的收入构成变动系发行人根据市场变化调整销售策略所致；

3、报告期内，公司将产品出口报关并销售至境外的产品定义为外销，其余在境内销售的产品定义为内销。报告期内，发行人不存在下游客户主要生产地为境内但划分为外销的情形；

4、报告期内，发行人内外销收入及内外销应收账款真实、记录完整，相关核查程序充分。

### 问题 5. 关于毛利率和成本

根据问询回复：（1）报告期各期发行人毛利率水平分别为 29.37%、30.96%、27.71%，结合前次申报情况，毛利率自 2015 年起呈下滑趋势；（2）2020 年新能源连接器组件单价和单位成本显著高于以前年度；（3）报告期各期，发行人的模具及固定资产领用金额分别为 347.39 万元、417.22 万元、537.09 万元。请发行人结合同行业可比公司情况，披露毛利率水平呈下滑趋势是否与同行业一致，并视情况补充重大事项提示。

请发行人说明：（1）2020 年新能源连接器组件单价和单位成本显著上升，显著高于连接器和连接器模块，且变动趋势与其他两类新能源产品不一致的原因；（2）模具的成本费用金额、承担方，在何种情况下由客户而非发行人承担模具的成本费用。

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) 请发行人结合同行业可比公司情况，披露毛利率水平呈下滑趋势是否与同行业一致，并视情况补充重大事项提示

2015-2020 年度，发行人及同行业上市公司的营业毛利率情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
永贵电器	36.43%	33.86%	35.53%	38.85%	41.12%	45.02%
徕木股份	-	32.31%	32.22%	35.29%	37.55%	35.25%
中航光电	36.03%	32.68%	32.59%	35.04%	33.75%	33.70%
得润电子	-	15.37%	14.02%	14.75%	15.46%	17.99%
航天电器	34.41%	34.90%	36.79%	36.23%	35.54%	36.20%
平均值	35.63%	29.82%	30.23%	32.03%	32.68%	33.63%
发行人	28.49%	30.96%	29.37%	33.09%	36.16%	37.80%

注：2020 年，发行人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“合同履约成本”，公司将与已确认收入对应的物流费调整入“营业成本”核算。为了保证报告期内数据可比，毛利率分析时，营业成本相关数据均不含物流费。截至本回复出具日，徕木股份、得润电子尚未出具 2020 年年度报告。

受服务的下游行业不同，各家公司在 2015-2020 年度毛利率的变化情况略有差异。中航光电、航天电器重点服务于航空航天等领域，毛利率相对稳定。徕木股份主要服务于传统车企，得润电子主要服务家电、消费电子和汽车行业，永贵电器主要服务轨道交通、通信和新能源汽车行业，受竞争情况、下游行业发展等因素影响，上述三家同业公司的毛利率均呈现下滑趋势。由于徕木股份、得润电子尚未披露 2020 年报，以其 2020 年 1-9 月的营业毛利率替代测算，永贵电器、徕木股份和得润电子 2020 年度营业毛利率较 2015 年度分别下降了 19.07%、14.70% 和 10.08%。永贵电器和徕木股份的降幅较大，主要系汽车相关业务影响。永贵电器的汽车相关业务毛利率从 2015 年度的 38.55% 降至 2020 年度的 18.22%，徕木股份则从 2015 年度的 37.82% 降至 2019 年度的 30.02%。2015-2020 年度，发行人的营业毛利率也受新能源业务影响出现下滑，下滑趋势与同业可比上市公司基本相符。

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、（三）毛利分析”中补充披露报告期内公司营业毛利率和同行业的比较情况，具体如下：

“2018 年度及 2019 年度，公司毛利率与可比的上市公司平均值相比，无重大差异。截至本招股说明书签署日，永贵电器、中航光电和航天电器已披露 2020 年度报告，公司 2020 年度毛利率低于上述三家公司，主要系发行人主要服务的重点领域与上述三家公司存在差异所致，永贵电器重点服务的轨道交通领域、中航光电及航天电器重点服务的航空航天等领域均系资质门槛较高的行业，毛利率相对较高。

报告期各期，发行人下游两大应用领域系通信领域及新能源领域。可比上市公司中，中航光电及航天电器未有区分上述两大领域分别披露毛利率，以下分行业毛利率比较中不单独列示。

报告期各期，公司通信领域与可比上市公司相关细分领域的对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
永贵电器	18.22%	23.35%	26.91%
发行人	32.91%	38.55%	28.41%

注：永贵电器 2020 年度将新能源汽车板块与通信板块合并为车载与能源信息板块，此处 2020 年度永贵电器相关数据系车载与能源信息板块披露毛利率，下同。

发行人 2018 年度毛利率与永贵电器接近，2019 年度高于永贵电器主要系当年度公司产品以 5G 产品销售为主，毛利率较高所致。2020 年度，随着下游 5G 市场的逐步成熟发展，毛利率有所下降，下降趋势与永贵电器基本一致。

公司新能源领域与可比上市公司细分领域的对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
永贵电器	18.22%	9.06%	26.41%
徕木股份	-	30.02%	31.42%
得润电子	-	14.64%	14.17%
平均值	18.22%	17.91%	24.00%
发行人	23.08%	23.37%	29.15%

报告期内，发行人新能源领域毛利率高于永贵电器及得润电子，低于徕木股份，发行人毛利率水平位于同行业可比公司中位数水平。

报告期内，发行人新能源领域毛利率整体变动趋势与同行业可比公司细分

领域毛利率变动趋势基本一致，均系 2018 年度毛利率较高，而 2019 年度及 2020 年度新能源领域的毛利率逐步进入稳定阶段。

综上所述，发行人毛利率水平变动趋势与同行业基本一致。”

伴随下游通信及新能源领域的发展，行业内竞争将进一步加剧，发行人的毛利率存在下降风险。此外，在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，发行人依旧面临毛利率下滑的风险。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、（四）毛利率下滑的风险”中就发行人毛利率下滑的风险进行了风险提示，补充披露如下：“

#### （四）毛利率下滑的风险

自 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。报告期内，公司营业毛利率分别为 29.37%、30.96%、28.49%（剔除物流费后），存在一定波动。公司毛利率水平受产品结构、原材料价格、员工薪酬水平等发展状况及多重因素的影响，如上述因素发生持续不利变化，将对公司的毛利率水平和盈利能力产生不利影响。此外，随着下游通信行业及新能源汽车行业的发展，市场竞争可能有所加剧，发行人可能面临产品降价的风险，从而导致公司的毛利率进一步下降。”

## 二、发行人说明

（一）2020 年新能源连接器组件单价和单位成本显著上升，显著高于连接器和连接器模块，且变动趋势与其他两类新能源产品不一致的原因

1、2020 年新能源连接器组件单价和单位成本显著上升，且变动趋势与其他两类新能源产品不一致的原因

报告期内，发行人新能源汽车业务按产品类型分的平均单价、单位成本、毛利率变化情况如下：

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。

#### (1) 新能源连接器

报告期内，公司新能源连接器平均单价、单位成本及毛利率变动情况具体如下：

单位：元/套

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
毛利率	33.95%	1.63%	32.32%	-3.65%	35.97%
平均单价	21.30	-3.71	25.01	-6.99	32.01
平均单价变动 对毛利率影响	/	-11.79%	/	-17.90%	/
单位成本	14.07	-2.86	16.93	-3.56	20.49
单位成本变动 对毛利率影响	/	13.42%	/	14.25%	/

注：平均单价变动对毛利率的影响=（当期平均单价-基期平均单位成本）/当期平均单价-基期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期平均单价-基期平均单位成本）/当期平均单价，下同。



报告期各期，公司新能源连接器业务的毛利率分别为 35.97%、32.32%和 33.95%。2019 年度新能源汽车补贴政策的补贴标准在 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，在连接器产品市场供给变化不大的情况下，产生了供大于需的情况，导致连接器产品供应商之间的竞争加剧，使得当年平均单价较上年下降了 17.90%，但单位成本未能同步下降，导致 2019 年度公司新能源连接器的毛利率均较上年下降了 3.65 个百分点。

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、美国 T 公司、宁德时代等新能源乘用车和动力电池行业的龙头企业。当年度，一方面公司连接器销售实现回暖，另一方面乘用车市场的单品规模效益更为明显，从而使得单位成本得到了更好的管控，有效缓冲了产品售价下降的负面影响，2020 年公司新能源连接器的毛利率较上年略有回升，增长 1.63 个百分点。

## （2）新能源连接器模块

报告期内，公司新能源连接器模块平均单价、单位成本及毛利率变动情况具体如下：

单位：元/套

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
毛利率	16.80%	-2.46%	19.25%	-4.38%	23.64%
平均单价	135.88	-85.65	221.53	-42.31	263.85
平均单价变动对毛利率影响	/	-50.90%	/	-14.59%	/
单位成本	113.06	-65.82	178.88	-22.60	201.48
单位成本变动对毛利率影响	/	48.44%	/	10.20%	/

公司新能源连接器模块业务主要包括销售 PDU、铜排、充电枪等产品。报告期各期，公司新能源连接器模块业务的毛利率分别为 23.64%、19.25%和 16.80%。

公司的 PDU 模块产品的生产过程中需使用外购的传感器、熔断器、继电器等元器件，与自制的连接器、组件等产品组装集成为成品，该产品的平均售价、单位成本和毛利率相对较高。由于 PDU 模块生产过程标准化程度低，人力投入大，

在通信业务快速发展的情况下，公司减少了 PDU 模块产品的销售，强化了通信业务的资源投入，提高了公司整体效益。但报告期内 PDU 模块产品销量的减少，拉低了新能源连接器模块整体的平均售价、单位成本和毛利率。此外，2019 年度行业因素影响也对公司新能源连接器模块业务的平均单价和毛利率造成一定影响。

### （3）新能源连接器组件

报告期内，公司新能源连接器组件平均单价、单位成本及毛利率变动情况具体如下：

单位：元/套

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
毛利率	16.50%	-0.67%	17.16%	-11.24%	28.40%
平均单价	342.80	181.39	161.42	-44.80	206.22
平均单价变动对毛利率影响	/	43.83%	/	-19.87%	/
单位成本	286.25	152.54	133.71	-13.93	147.64
单位成本变动对毛利率影响	/	-44.50%	/	8.63%	/

报告期内，公司新能源连接器组件的毛利率分别为 28.40%、17.16%和 16.50%。2019 年毛利率较 2018 年度下降 11.24 个百分点，一方面因为行业竞争加剧，导致毛利率下滑；另一方面为了控制信用风险，公司减少了销售毛利率较高但回款周期较长的银隆新能源、微宏动力及鹏辉集团的组件类产品的交易规模。

2020 年度，新能源组件的单价和单位成本显著上升，但毛利率相对稳定，主要系当年度公司销售的换电连接器组件占比较大所致。公司下游换电组件客户对于换电产品的品质要求较高，公司基本使用外购单价百元以上的莱尼线缆生产，材料成本较高导致生产成本较高，相应产品单位售价基本在 500 元以上。

## 2、新能源连接器组件单价和单位成本显著高于连接器和连接器模块的原因

公司部分新能源连接器组件、连接器及连接器模块的示意图如下：

序号	名称	示意图
----	----	-----

1	新能源连接器产品	
2	新能源连接器组件产品	
3	新能源连接器模块产品	

由上图可知，新能源连接器组件系将线缆与连接器结合而成的产品，因为线缆材料成本较高，所以新能源连接器组件产品的单价高于新能源连接器产品。

就新能源模块产品而言，2020 年度公司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（PDU）集成模块的销售，增加了乘用车铜排连接器模块的销售，模块类产品的综合单价有所下降，低于新能源连接器组件的销售价格。

综上所述，2020 年度公司新能源连接器组件单价和单位成本显著上升，单价和单位成本显著高于连接器和连接器模块，且变动趋势与其他两类新能源产品不一致，主要系公司产品结构变化所致，亦符合企业的实际经营情况。

## （二）模具的成本费用金额、承担方，在何种情况下由客户而非发行人承担模具的成本费用

通常情况下，当发行人为客户提供连接器产品的生产服务时，会就生产使用的模具成本的承担情况与客户进行商业谈判，但商业谈判的结果较大程度会受到下游客户所处行业的影响。

就通信领域而言，由于公司下游通信领域的终端用户相对集中，主要系中兴通讯、诺基亚、爱立信、三星等通信设备集成商。在通信领域内，上游供应商的产品一旦导入终端客户后，客户往往会进行大批量的采购，在此情况下，上游供

应商有较强的与客户达成交易的意愿，因此上游供应商往往会成为模具费用的承担方。

就新能源汽车领域而言，公司下游新能源领域的终端用户主要系各大整车厂，终端客户相对分散，且各大整车厂有各自不同的技术及产品路线，连接器对应具体车型的销售规模不确定性较大。故发行人等连接器行业企业在为新能源汽车行业客户投入模具批量化生产前，往往会基于模具的定制化程度、客户市场信誉度、对应车型的量产规模等因素，要求客户承担模具费用。

当模具成本由发行人承担时，发行人会在模具领用后转入固定资产核算，并于后续使用期间内计提折旧。当模具成本费用由客户承担时，客户会与发行人就承担的模具成本费用签订协议并单独就模具收费，相关模具成本计入营业成本核算。

报告期内，发行人模具成本费用的金额及承担方情况如下：

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
发行人承担	537.09	76.29%	417.22	63.39%	347.39	54.99%
客户承担	166.91	23.71%	240.99	36.61%	284.35	45.01%
合计	704.00	100.00%	658.22	100.00%	631.74	100.00%

报告期内，发行人模具费用由其自身承担的主要系通信领域的模具投入，由客户承担的主要系新能源领域的模具投入。其中，2020 年度公司模具成本费用由发行人承担的金额较 2019 年度增加 119.87 万元，主要系两方面原因：一方面，当年度公司为诺基亚、爱立信及三星等客户设计产品方案，自主投入部分模具以满足客户对于产品的各项性能、参数、指标的定制化需求。另一方面，为了进一步提升公司的竞争力，公司不断改进 5G 连接器产品的生产工艺，创新地采用精密冲压工艺代替传统的机加工工艺来做信号传输的内导体与外导体，用注塑工艺代替传统的机加工工艺来做绝缘介质，因此，当年度公司自主承担的模具费用有所增加。

总体而言，报告期内，发行人自行承担的模具费用呈现上升趋势，与公司报

告期内通信业务规模不断扩大的趋势一致。

### 三、申报会计师核查情况

#### （一）核查程序

1、对发行人报告期内新能源产品销售单价、单位成本进行分析，核查新能源连接器组件销售单价和单位成本波动的原因及合理性；

2、询问销售部门主管发行人报告期各期模具成本承担情况，核查模具在何种情况下由发行人或客户承担成本及其商业合理性；

3、查询了同业可比上市公司的定期报告，了解同行业毛利率的变化情况，分析可比公司毛利率变化的原因，并与发行人进行比较分析，核查发行人毛利率变动的的原因。

#### （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人细分领域毛利率变动趋势与同行业可比上市公司细分领域变动趋势基本一致；

2、2020年度发行人新能源连接器组件的单价和单位成本的变动系发行人产品结构变化所致，具有合理性；

3、发行人客户所处行业的竞争格局及发行人与客户商业谈判的结果共同决定发行人模具成本费用承担方式，具有商业合理性。

#### 问题 6. 关于研发费用

根据申报材料及问询回复，发行人研发样品阶段领料计入研发费用，试生产阶段产品转入库存商品，若有客户订单对外销售，则确认收入及成本，若被研发部门领用，则结转至研发费用。

请发行人说明：（1）获取试生产产品订单的时间，是在研发过程中还是研发过程结束之后，试生产产品在整个研发过程中是否有明确的销售预期；（2）

试生产产品的成本核算和归集方式，是否按照成本核算制度规范归集原材料费用、人工费及制造费用；（3）试生产产品销售是否属于企业的日常活动；（4）研发部门领料进行内外部检测后，是否进一步进行产品改进，若是，相关的产品改进为客户要求还是发行人自主选择，相关产品改进的平均周期；（5）发行人研发产品在材料领用、试生产、试产品销售、研发部门领料检测、后续更新改造并形成再次销售或研发（若有）的结转方式，主要会计处理，相关会计处理是否符合企业会计准则。

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，并对发行人研发费用的内部控制的有效性进行核查并发表明确意见。

回复：

## 一、发行人说明

（一）获取试生产产品订单的时间，是在研发过程中还是研发过程结束之后，试生产产品在整个研发过程中是否有明确的销售预期

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。公司在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。

公司研发的各类连接器系下游客户产品的重要元器件，在完成设计、样品制作后，还需要进行试生产，并结合客户的研发进度、终端产品的具体使用场景等进行改进完善，方能实现产品定型，对外发布并批量销售，因此试生产是研发过程的重要环节，公司在研发过程之中获取试生产产品订单。

下游客户向公司采购试生产产品系公司研发过程中必经环节，主要因为：

（1）样品制作过程与批量化生产存在较大差异，需要进行多轮次试生产，持续改进优化物料选型、生产工艺、模具治具等，一方面修正产品指标参数使之符合研发项目设计要求，另一方面保证大批量生产时，产品能够保持高度的一致性，确保通信设备、汽车等下游产品品质可靠。

(2) 下游客户采购试生产产品后不仅会测试产品性能，更重要的是用于其产品的样品试制和试生产。以 5G 板对板射频连接器为例，公司的连接器产品是天线、射频部件间传输信号的重要元器件。中兴通讯、波发特、KMW 集团等客户需要采购公司的试生产产品，用于制作 AAU、天线、射频部件等 5G 通信设备的样品或试生产产品，测试各功能部件及整体设备的性能。

综上所述，公司研发样品若通过客户的检验和确认，则通常具有明确的试生产产品销售预期。

## **(二) 试生产产品的成本核算和归集方式，是否按照成本核算制度规范归集原材料费用、人工费及制造费用**

### **1、发行人成本核算制度规范对于材料成本、人工费用及制造费用的归集分配要求**

发行人设置有《成本核算管理制度》，该制度明确成本开支的范围以及成本核算的各项方法，明确规定生产费用的归集与分配的原则，具体包括：按产品品种设置成本核算对象，凡能直接计入各生产线、各项作业、各产品的费用均应计入，不能直接计入的，应采用与费用形成有直接关系的分配标准进行分配，分配标准一经确定，不得随意变动。材料成本的归集需按照实际耗用的数量，按加权平均法算出发出单价，确认当期耗用的材料成本。人工费用按照部门、车间进行汇集与分配，分别计入有关科目中，制造费用按照生产车间和规定的项目进行汇集。直接人工和制造费用的分配需将直接人工及制造费用按照各入库产品工时占入库总工时的比重计算直接人工和制造费用的分配率，通过分配率及生产工单的数量在各产品中分摊。

### **2、试生产产品的成本核算和归集方式**

发行人在试生产产品阶段，成本的核算和归集方式如下：

#### **(1) 直接材料的核算与归集**

发行人在试生产产品阶段，直接材料的归集系按照实际领料情况，根据试生产产品对应的“试生产工单”及对应的“生产发料单”领用材料清单的数量，按

月末加权平均法核算的出库成本作为材料成本单价，计算领用的材料金额，相关材料投入直接归集为试生产产品的材料成本。

### （2）人工费及制造费用的归集

发行人在试生产产品阶段，人工费核算范围为发行人在试生产过程中耗用的生产工人的薪酬支出；制造费用核算范围为试生产过程中发行人在辅助车间人员薪酬支出、固定资产折旧、生产过程中耗用的燃料及动力费等。发行人以生产车间为成本核算中心归集人工费及制造费用，发行人试生产产品按照“试生产工单”对应的工时数占车间总工时的权重分摊得出试生产产品的人工费及制造费用。

### （3）产品完工入库

试生产产品生产完成后送检，检测合格后，质量人员将“试生产工单”转成“合格状态”，生产人员将“合格状态”的“试生产工单”转成“生产入库单”。仓库人员核对验收后，完成实物入库，系统自动结转生产成本，计入库存商品。

由上述可知，发行人的试生产产品的成本核算和归集方式已按照公司成本核算制度规范要求，归集原材料费用、人工费及制造费用，符合公司的《成本核算管理制度》要求。

## （三）试生产产品销售是否属于企业的日常活动

试生产产品是企业的研发过程的重要环节。对企业而言，试生产阶段是制造样品和批量生产间不可或缺的重要流程。对下游客户而言，采购上游供应商的试生产产品则是其正常的日常活动。

公司主要服务通信、新能源汽车行业，下游客户对于供应商的选择较为严格，其在开发新产品和导入新供应商时均会向公司采购试生产产品。

下游客户在开发新产品时，亦需要经历制造样品、试生产等阶段，因此需要供应商配合研发相应的包括连接器在内的各类原材料，因此其会结合自身研发要求、进度等向供应商采购试生产产品。



在导入新供应商时，下游客户能够提供准确的产品技术要求，公司需要根据技术要求进行专题研发，在样品经过客户确认后，开始向客户提供试生产产品，客户经过多轮次测试验证后，确认满足其批量采购要求时，才会向公司大批量采购。

综上所述，试生产产品销售属于企业的日常活动。

**（四）研发部门领料进行内外部检测后，是否进一步进行产品改进，若是，相关的产品改进为客户要求还是发行人自主选择，相关产品改进的平均周期**

在试生产阶段，公司会根据内外部检测情况、试生产情况和客户使用情况进行产品改进，以优化产品设计和生产工艺，满足客户的各项要求，实现产品定型，并进入批量生产销售阶段。

公司试生产阶段改进的主要原因包括：

**（1）特殊性能要求**

公司的连接器产品系下游通信、新能源汽车的重要元器件，除了连接性能外，还需要满足耐候性、安全性等与使用场景相关的特殊性能要求。

例如，公司向通信行业客户提供的连接器试生产产品在满足基本性能要求后，客户会因高寒、高湿等特殊的使用场景，向公司提出特殊的技术升级需求。公司销售的新能源汽车连接器则会因为安全性要求，改进升级产品的耐火、阻燃等特殊技术性能。

由于该类性能要求与下游产品的具体用途相关，一般由客户提出需求，公司会根据内外部的检测结果，对比客户提出的特殊需求指标，有针对性的进行改进。

**（2）调整设计要求**

公司的下游客户主要为通信、新能源汽车企业，其新产品的研发也需经过样品、试生产等阶段，经过多次调整、持续优化，从而实现技术定型。下游客户在调整优化过程中，会调整初始提出的功能、外观、布局等指标要求，从而公司也会相应的研发改进，更好的适配下游产品。

例如，下游企业在对样品、试生产产品测试过程中，针对发现的问题，会调整包括连接器在内的相关各类部件的技术要求，通过在各类部件间分担、代偿，实现在整体设计的非重大调整情况下满足技术指标要求。若其调整了连接器的设计要求，公司需要对试生产产品进行改进。

该类改进需求系因客户原因进行的设计调整，公司在接到需求后会积极配合改进，并向客户提供改进后的试生产产品，方便客户进一步的测试研发。

### （3）设计优化要求

样品属于试制产品，其生产工艺要求和批量化生产阶段差异巨大，试生产阶段系两者间的桥梁。公司在试生产阶段会结合历史经验、产品设计、生产设备等一系列因素，持续优化产品设计，在保证产品品质的前提下，提高整体的投入产出比，为量产阶段取得更好的经济效益奠定基础。

例如，公司部分连接器的生产过程中，使用 SUS303 材质的不锈钢导柱零件代替原有 SUS304 材质的零件，辅以特殊热处理工艺，可以改善不锈钢的耐腐蚀性，提高不锈钢的塑性和韧性，降低产品在使用中出现胀铆开裂等不良情况，进一步提升公司产品的性能。再如，公司生产的手动维护开关(MSD)会使用到公司自主生产高压互锁插针及基座结构，公司将原有的无防退机构设计优化成带防退机构的设计，可以在提升信号连接可靠性的同时，防止互锁插针受外力作用而产生松退的情况，实现产品性能及结构的优化。

该类改进需求均由公司自主提出，在优化过程中公司会持续与内外部检测机构合作，保证产品品质满足客户要求。

通常而言，相关产品改进需要经过修改模具、样品试制、功能验证、客户试装或客户验证等步骤。根据不同产品的改进程度，改进周期在 1-3 个月不等。

**（五）发行人研发产品在材料领用、试生产、试产品销售、研发部门领料检测、后续更新改造并形成再次销售或研发（若有）的结转方式，主要会计处理，相关会计处理是否符合企业会计准则**

**1、发行人研发产品在材料领用、试生产、试产品销售、研发部门领料检测、后续更新改造并形成再次销售或研发（若有）的结转方式**

### （1）研发材料领用

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。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。

### （2）试生产产品生产

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”并发给仓管部门，仓库物料员配料并送至产线，生产人员和物料员交接签收。产品生产完成后送检，质量人员检测合格后将生产工单转成 FQC 检验合格状态，生产产线物料人员将检验合格状态的生产工单转成生产入库单，同时打印纸质入库单，将纸质入库单和产品送仓库，仓库人员核对验收后，将完工入库单进行审核记账，完成入库。

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。

### （3）试生产产品销售

销售人员根据销售订单或合同信息在 ERP 系统中录入产生“销售订单”，计划人员根据“销售订单”上的品名规格数量查询是否有足够库存。如库存足够，计划人员则反馈销售人员，由销售人员在 ERP 系统中发起“出货通知单”，仓库人员收到指令安排出货事宜，并生成产品“出货单”。如无足够库存，计划人员则根据“销售订单”需求信息在 ERP 中录入“生产工单”以安排产品生产，后续产品生产完工入库后，计划人员会通知销售人员在 ERP 系统中发起“出货通知单”，仓库人员收到指令安排出货事宜，并生成产品“出货单”。

试生产产品有客户订单对外形成销售时，确认营业收入，并结转营业成本。

### （4）研发部门领料检测

对于试生产产品的测试需求，主要由研发人员根据实际检测需求在系统中生成对应研发项目的“研发领料单”，领料过程与研发样品阶段样品试制领料过程

相同。试生产产品被研发部门领用用于内外部检测时，相应存货成本结转至研发费用。

公司试生产产品根据需要进行改进完善时，公司将重新进行样品试制，在样品通过检测后，再次进行试生产并对外销售或供内外部检测。公司试生产产品的改进过程的会计处理与上述四部分相同。

## 2、发行人上述流程主要会计处理，相关会计处理是否符合企业会计准则

### (1) 主要会计处理

发行人上述流程的会计处理如下：

序号	阶段	环节	发行人会计处理
1	材料领用	研发材料领用	借：研发费用-直接投入 贷：原材料
2	试生产	领料生产	借：生产成本-直接材料 贷：原材料/库存商品
		分摊直接人工与制造费用	借：生产成本-直接人工 贷：应付职工薪酬 借：生产成本-制造费用 贷：制造费用
		完工入库	借：库存商品 贷：生产成本-直接材料/直接人工/制造费用
3	试产品销售	确认收入并结转成本	借：应收账款 贷：应交税费-应交增值税（销项税） 贷：营业收入
			借：营业成本 贷：库存商品
4	研发部门领料检测	测试领料	借：研发费用-直接投入 贷：库存商品

### (2) 相关会计处理符合企业会计准则

#### ①研发材料领用及领料检测相关支出费用化符合企业会计准则的规定

《企业会计准则》三十四条“费用”规定：只有在经济利益很可能流出从而导致企业资产减少或者负债增加、且经济利益的流出额能够可靠计量时才能予以确认。

发行人研发材料领用及检测材料领用均系发生时导致公司资产减少且该项经济利益流出额能够可靠计量的行为，相关费用于发生时全额计入研发费用符合企业会计准则规定。

### ②试生产产品生产完成后确认为存货符合企业会计准则的规定

《企业会计准则第1号——存货》第三条规定：存货是指企业在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。第四条规定：存货同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）与该存货有关的经济利益很可能流入企业；（二）该存货的成本能够可靠地计量。第七条规定：存货的加工成本，包括直接人工以及按照一定方法分配的制造费用。在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。

发行人试生产产品成本系根据生产产品所使用的直接材料、按照工时分摊的直接人工及制造费用归集而成，试生产产品的加工成本能够准确核算。同时，发行人持有试生产产品的目的系以备出售，且该试生产产品有关的经济利益很可能流入企业。

因此，发行人试生产产品生产完成后确认为存货符合企业会计准则的规定。

### ③试生产产品销售确认收入符合企业会计准则的规定

新《企业会计准则第14号——收入》第四条规定：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。第五条规定：当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

发行人试生产产品销售系履行其与客户之间具有商业实质的销售义务，试生产产品相关购销业务有订单或合同对发行人及其客户进行约束，并明确双方的权利和义务，明确与所转让商品相关的支付条款，发行人因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

因此，发行人销售试生产产品时，在客户取得控制权时确认收入，并结转相应成本，符合企业会计准则的规定。

综上所述，发行人研发产品在材料领用、试生产、试产品销售、研发部门领料检测的相关会计处理符合发行人的实际经营情况，亦符合企业会计准则的要求。

## 二、申报会计师核查情况

### （一）核查程序

1、询问发行人研发部门主管、计划部门主管及销售部门主管，了解试生产产品生产及销售流程；

2、询问财务部门负责人，了解研发领料和试生产产品生产、销售的会计核算方法，是否符合企业会计准则要求；

3、研发费用内部控制有效性的核查：

（1）获取发行人研发流程相关的内部控制制度，并对发行人研发部门人员进行访谈，了解发行人研发相关内部控制制度执行情况，评价与研发流程相关的内部控制制度是否合理；

（2）了解发行人研发流程内部控制节点和核算方式，获取研发流程中项目立项书、科技查新报告、员工保密承诺书、研发费用相关发票、付款凭证等支持性文件，对研发流程执行内控测试，评价研发流程内部控制制度执行的有效性。

### （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人在研发过程中获取试生产产品订单，发行人研发样品若通过客户的检验和确认，则通常具有明确的试生产产品销售预期；

2、报告期内，发行人试生产产品的成本核算方法和归集方式合理，并且按照成本核算制度规范归集原材料费用、人员费用及制造费用；

3、试生产产品销售属于企业的日常活动；

4、研发部门领料进行内外部检测后，会进一步进行产品改进，相关产品改进系基于客户和发行人的需求，相关产品的改进平均周期为 1-3 个月不等；

5、发行人研发产品在材料领用、试生产、试产品销售、研发部门领料检测的会计核算符合企业会计准则要求。

### 问题 7. 关于应收票据和应收账款

根据申报材料及问询回复：（1）报告期各期逾期应收账款占应收账款余额的比例分别为 56.56%、62.35%、47.63%，除部分客户外，主要是由于结算周期和信用期计算时点等原因导致逾期；（2）发行人对应收账款的主要客户采取不同的信用政策，部分客户信用期显著长于其他客户，部分客户报告期内调整了信用期；（3）发行人 2019 年起对银隆新能源收紧了信用政策，主要是该客户前期逾期情况严重所致；（4）报告期各期应收票据余额分别为 151.65 万元、4,928.49 万元、3,861.30 万元，主要客户为中兴通讯。

请发行人说明：（1）发行人报告期各期前五大客户的约定回款周期和实际执行周期的差异；（2）发行人调整信用政策的流程、依据及相关信用政策管控制度的有效性；（3）在前期出现较严重逾期，且 2019 年起由赊销改为现货现款政策的情况下，发行人 2019 年对银隆新能源账期 1 年以内应收账款金额仍然较大的原因，实际执行情况是否符合信用政策；（4）报告期各期在客户计算的信用期内回款的金额及占比，在客户计算的信用期外回款的主要对象、金额及逾期原因；（5）维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司信用期显著长于其他主要客户的原因，发行人信用期设定是否与客户规模、往期合作情况等相关；（6）结合逾期应收账款占比、在客户计算的信用期内的回款情况等，进一步说明逾期应收账款占比较高原因及合理性、应收账款坏账准备计提的充分性，并视实际情况完善重大事项提示。

**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）发行人报告期各期前五大客户的约定回款周期和实际执行周期的差异**

报告期内，发行人前五大客户中，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，由于自身经营困境出现了付款困难，导致其无法按照约定回款周期进行回款。

除上述三家以外，报告期内各期，其他前五大客户的约定回款周期和实际执行周期存在一定差异。报告期各期其他前五大客户的约定回款周期和实际执行周期对比情况如下：

单位名称	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
蔚来汽车	约定回款周期	月结 90 天	月结 60 天	月结 60 天
	实际执行周期	3 个月以内	2 个月以内	2 个月以内
江苏沃得农业机械股份有限公司	约定回款周期	月结 45 天	月结 45 天	月结 45 天
	实际执行周期	7 个月以内	7 个月以内	7 个月以内
中兴通讯	约定回款周期	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
	实际执行周期	2 个月以内	2 个月以内	2-3 个月
KMW 集团	约定回款周期	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	实际执行周期	3 个月以内	5 个月以内	1-2 个月
微宏动力	约定回款周期	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
	实际执行周期	6-7 个月	6-7 个月	6-7 个月
维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司	约定回款周期	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天
	实际执行周期	8 个月以内	8 个月以内	5 个月以内
安弗施	约定回款周期	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	实际执行周期	3-6 个月	3-6 个月	3-6 个月
鹏辉能源	约定回款周期	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天
	实际执行周期	3-5 个月	3-5 个月	5 个月以内

发行人报告期各期前五大应收账款客户中，蔚来汽车、KMW 集团、中兴通讯



实际执行周期与约定回款周期基本相符，其他客户约定回款周期与实际回款周期存在一定差异，主要原因：

(1) 发行人与客户计算信用期时间存在差异；

(2) 微宏动力、鹏辉能源受新能源补贴退坡政策影响，导致自身资金流转较慢，影响回款进度；

(3) 江苏沃得农业机械股份有限公司、维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司（以下简称：维泽奥恩）、安弗施出于自身付款计划安排，同时付款审批流程较长，导致实际回款周期较长。

**(二) 发行人调整信用政策的流程、依据及相关信用政策管控制度的有效性；**

发行人制定了《客户授信管理制度》，根据不同客户类别判断货款回收风险，予以不同类型客户适当的信用期，在执行过程中，由市场部按季度对授信客户进行检查，由财务部按季度稽核市场部的授信及执行情况。

市场部每季度召集业务人员对客户授信执行情况进行分析，考虑是否需要调整信用期，原则上，若客户没有要求延长信用期的，发行人不主动延长客户信用期。信用管理人员于每季度次月 10 日前形成《客户信用分析报告》报送总经理和财务总监审批。市场部业务人员针对信用状况显著变化的客户，及时报告信用管理人员，由总经理和财务总监审批调整信用期。

发行人依据客户信用期实际执行情况并结合客户经营情况、资信情况，对信用期进行调整。若存在明显超期且客户经营情况、资信情况恶化，则缩紧信用期，严重时，由赊销改为款到发货，必要时，通过法律手段催收回款；若客户信用期执行情况良好，同时经营情况、资信情况良好，如果客户提出延长信用期的，则市场部业务人员可申请延长信用期。

发行人在实际业务过程中，市场部严格执行上述信用政策调整制度，财务部定期稽核市场部信用政策调整情况，总经理和财务总监按照制度对信用政策调整申请进行复核、审批，相关信用政策管控制度执行有效。

（三）在前期出现较严重逾期，且 2019 年起由赊销改为现货现款政策的情况下，发行人 2019 年对银隆新能源账期 1 年以内应收账款金额仍然较大的原因，实际执行情况是否符合信用政策；

发行人 2019 年对银隆新能源账期一年以内应收账款金额较大主要系报告期内发行人对应收账款采取“分交易主体及回款先进先出”的方式计算应收账款账龄所致。

2018 年末及 2019 年末，发行人对银隆新能源应收账款的账龄情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
一年以内	2,141.97	2,395.75
一到两年	1,075.52	47.53
两到三年	47.53	-
合计	3,265.02	2,443.28

自 2019 年二季度起，考虑货款回款风险，发行人加大货款催收以保证回款安全。为了控制信用风险，发行人结合银隆新能源的回款情况对银隆新能源合并范围内的各交易主体信用政策进行调整，并通过控制交易规模的方式降低信用风险。具体来说，发行人内部要求在收到银隆新能源预付账款的情况下，方可进行新货的发货，并要求销售部门加紧对以往年度银隆新能源的应收账款的收款。在此举措下，2019 年后三季度，发行人实现对银隆新能源的销售 674.28 万元，当年度累计收到银隆新能源支付货款 1,320.23 万元。信用政策改变后，发行人在与银隆新能源维持业务关系的同时有效降低了应收账款的信用风险。与此同时，发行人在 2019 年度收到上述回款时，根据分交易主体及回款先进先出的方式，将上述回款优先冲抵 2018 年末应收账款。截至 2019 年末，除上述回款冲抵外，2018 年末尚未回款的银隆新能源应收账款根据账龄连续计算的原则分别计入 2019 年末的一到两年及两到三年的应收账款。

就 2019 年度发行人与银隆新能源的全年交易规模来看，当年度发行人实现对银隆新能源的不含税收入 1,865.94 万元，对应含税应收账款记录于发行人当年末一年以内的应收账款，导致当年末一年以内的应收账款余额较大。

2020 年度，发行人对银隆新能源采取持续催收和收紧信用政策的方法，配合银隆新能源资金状况逐步改善的经营环境，当年度实现对银隆新能源的销售 334.87 万元，收到其回款 2,280.07 万元，回款情况不断改善，应收账款规模进一步下降，信用政策收紧得到有效执行。

**（四）报告期各期在客户计算的信用期内回款的金额及占比，在客户计算的信用期外回款的主要对象、金额及逾期原因；**

**1、报告期各期在客户计算的信用期内回款的金额及占比情况**

报告期各期，在以客户计算的信用期内回款金额及占当期含税营业收入比重情况列示如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期含税营业收入	68,307.33	57,179.41	51,755.01
信用期内回款	52,054.73	40,373.08	27,394.35
信用期外回款	8,909.21	15,425.38	23,547.06
信用期内回款占当期含税营业收入比重	76.21%	70.61%	52.93%

报告期各期，发行人信用期内回款占比呈上升趋势，主要因为：

（1）发行人加大了对销售回款的考核力度，回款的及时性成为了重要的考核指标，业务人员对货款的催收更为及时；

（2）发行人从开拓客户开始始终强调货款的安全性，不断优化客户结构，并严格执行信用管理相关制度，逐步提高应收账款质量，提高信用期内回款的比例。

**2、在客户计算的信用期外回款的主要对象、金额及逾期原因**

报告期各期在客户计算的信用期外回款的主要对象列示如下：

单位：万元

2020 年度			
客户名称	当期含税销售额	信用期外回款金额	信用期外回款占当期含税收入比重

江苏沃得农业机械股份有限公司	1,969.56	720.37	36.58%
长安汽车	1,699.77	350.03	20.59%
微宏动力	1,213.48	599.60	49.41%
深圳市盛弘电气股份有限公司	1,212.77	375.19	30.94%
开沃集团	886.87	538.07	60.67%
合计	6,982.45	2,583.26	37.00%
2019 年度			
客户名称	当期含税销售额	信用期外回款金额	信用期外回款占当期含税收入比重
银隆新能源	2,141.97	1,920.99	89.68%
开沃集团	1,936.38	1,194.64	61.69%
微宏动力	1,813.92	1,813.92	100.00%
安弗施	1,275.41	1,005.23	78.82%
江苏沃得农业机械股份有限公司	655.26	655.26	100.00%
合计	7,822.94	6,590.04	84.24%
2018 年度			
客户名称	当期含税销售额	信用期外回款金额	信用期外回款占当期含税收入比重
银隆新能源	4,608.63	4,550.75	98.74%
微宏动力	3,338.79	3,122.13	93.51%
奇瑞汽车	2,701.54	1,503.90	55.67%
鹏辉集团	1,387.28	1,387.28	100.00%
民康集团	1,132.05	653.96	57.77%
合计	13,168.29	11,218.02	85.19%

上述客户在信用期外回款的主要原因系：（1）新能源客户受补贴退坡政策和行业波动影响，自身回款周期较长，导致支付供应商货款较为滞后；（2）部分客户由于自身付款计划和付款审批流程较长的影响，导致付款较慢，发行人应收账款出现一定逾期。

（五）维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司信用期显著长于其他主要客户的原因，发行人信用期设定是否与客户规模、往期合作情况等相关；

1、维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司信用期显著长于其他主要客户的原

## 因

维泽奥恩是一家以研发、生产和销售电子元件及组件、光电连接器、传感器、线束组件的高新技术企业，该公司年销售额在 1 亿元左右，其通信领域主要客户为诺基亚。

发行人自 2014 年起与维泽奥恩展开合作，至今未中断过合作关系，且双方合作过程中未发生过任何纠纷，维泽奥恩的资信整体较好。

发行人给予维泽奥恩较长的信用期，主要因为维泽奥恩的主要客户系诺基亚，货款回收风险较小，故按维泽奥恩的生产、销售和收款周期设定了信用期，便于双方业务开展。

2020 年末，发行人对维泽奥恩的应收账款余额为 20.03 万元，均处于信用期内，截至 2021 年 3 月 31 日，发行人已按期收回了 16.25 万元，双方业务合作良好，信用期执行情况较好。

## 2、发行人信用期设定是否与客户规模、往期合作情况等相关

发行人的信用期设定系基于客户规模及双方往期合作情况而定，报告期各期末，发行人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因为经营困境，于 2017 年度出现无法按照约定回款周期进行回款的情况，发行人及时调整信用政策，于 2018 年度将该两家客户的信用政策修改为收到预付账款后方可进行新货的发货。2019 年度，上述两家客户经营情况进一步恶化，出现付款困难的情况，发行人为保证经营安全，于当年度停止与上述两家公司的业务合作。

除上述两家客户外，报告期各期，发行人应收账款前五大客户的信用政策及制定情况如下：

客户	客户规模	往期合作情况
蔚来汽车	蔚来汽车（NIO.N）是一家美国纽约证券交易所上市的公司，该公司是一家全球化的智能电动汽车公司，其 2020 年度销售额为 162.68 亿元。	发行人自 2017 年起与蔚来汽车展开合作，至今未中断过合作关系，且双方合作过程中未发生过任何纠纷，蔚来汽车的资信整体较好。基于蔚来汽车资信较好，付款及时，发行人于 2020 年度将对其信用政策由月结 60 天修改为月结

		90 天。
银隆新能源	银隆新能源是一家从事电池和储能、电机电控、整车制造的企业。该公司未公开其销售规模。	发行人自 2016 年起与银隆新能源展开合作，基于该公司 2018 年度出现较严重逾期，发行人于 2019 年度将信用政策由月结 90 天修改为收到银隆新能源预付账款后方可进行新货的发货。
江苏沃得农业机械股份有限公司	江苏沃得农业机械股份有限公司是一家国内领先的大型现代化农业机械装备制造制造商，年销售额在 40 亿左右。	双方自 2016 年起开始合作，至今未曾中断合作关系，且双方合作过程中未发生过任何纠纷，该公司的资信整体较好，发行人给予其月结 45 天信用政策。
中兴通讯	中兴通讯（000063.SZ）是一家在深圳证券交易所上市的公司，该公司系全球四大移动通信设备集成商之一，2020 年度销售额为 1,014.51 亿元。	发行人自 2016 年起与中兴通讯开展直接业务，至今未曾中断，且双方合作过程中未发生过任何纠纷，中兴通讯资信整体较好。发行人给予中兴通讯月结 60 天信用政策。
KMW 集团	KMW（032500.KS）是一家在韩国上市的公司，该公司主要从事移动通信设备、各类基站天线、射频前端等产品的生产与销售，该公司 2020 年销售规模为 3,384.96 亿韩元。	双方自 2017 年起合作，至今未曾中断，发行人向其销售的产品最终用户系中兴通讯，双方合作过程中未发生过任何纠纷，KMW 集团资信整体较好。发行人给予 KMW 集团月结 90 天信用政策。
微宏动力	微宏动力主要从事电池材料、电池单体及电池系统的生产与销售，该公司 2020 年销售规模约 1 亿美元。	发行人自 2015 年起与微宏动力开展合作，至今未中断过合作关系，且双方合作且双方合作过程中未发生过任何纠纷，维泽奥恩的资信整体较好。发行人给予微宏动力月结 60 天信用政策。
维泽奥恩通讯技术（上海）有限公司	维泽奥恩是一家以研发、生产和销售电子元件及组件、光电连接器、传感器、线束组件的高新技术企业，该公司年销售额在 1 亿元左右，其通信领域主要客户为诺基亚。	发行人自 2014 年起与维泽奥恩展开合作，至今未中断过合作关系，且双方合作过程中未发生过任何纠纷，维泽奥恩的资信整体较好。 发行人给予维泽奥恩较长的信用期，主要因为维泽奥恩的主要客户系诺基亚，货款回收风险较小，故按维泽奥恩的生产、销售和收款周期设定了信用期为月结 120 天，便于双方业务开展。
安弗施	安弗施是一家全球知名通信设备厂商，亦是诺基亚的子公司。该公司未公开其营业规模。	发行人自 2011 年起与安弗施展开合作，至今未中断过合作关系，且双方合作过程中未发生过任何纠纷，安弗施整体资信情况较好。发行人给予安弗施月结 90 天信用政策。
鹏辉能源	鹏辉能源（300438.SZ）是一家深圳证券交易所创业板上市公司，公司产品主要系电池及充	发行人自 2015 年起与鹏辉能源合作，至今未中断合作，且双方合作过程中未发生过任何纠纷，鹏辉能源自身利润及

	电器、手电筒等电池相关产品，是品种齐全的大型电池制造商，年销售规模 30 亿左右。	经营现金流情况较好，发行人为其设定月结 90 天的信用政策。
--	---	--------------------------------

(六) 结合逾期应收账款占比、在客户计算的信用期内的回款情况等，进一步说明逾期应收账款占比较高情况的原因及合理性、应收账款坏账准备计提的充分性，并视实际情况完善重大事项提示；

### 1、逾期应收账款占比较高的原因及合理性

报告期各期末，发行人的应收账款逾期情况如下：

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	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款	24,046.83	100.00%	26,470.01	100.00%	26,222.49	100.00%
逾期金额	11,453.89	47.63%	16,503.30	62.35%	14,831.08	56.56%
1. 单项计提坏账准备的应收账款余额	3,044.24	12.66%	2,491.16	9.41%	2,175.54	8.30%
2. 在客户计算的信用期内的余额	2,966.74	12.34%	4,009.40	15.15%	4,069.09	15.52%
3. 在客户计算的信用期外的余额	5,442.91	22.63%	10,002.74	37.79%	8,586.45	32.74%

发行人报告期内应收账款逾期主要原因：

(1) 新能源汽车行业在报告期内经历了快速发展、政策调整、市场洗牌的巨大变化，发行人部分客户因自身经营策略、资金管理等原因，在市场洗牌过程中出现了严重的资金困难，甚至经营困难，导致应收账款逾期。发行人在诉讼仍无法收回或双方达成了债务重组时，对该部分客户的应收账款单项计提坏账准备。

(2) 发行人自确认收入时计算信用期起点，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，即客户会在发行人计算的信用期外、在其自身计算的信用期内付款，导致应

收账款出现逾期。

(3) 发行人部分客户因为受行业影响，资金周转时间较长；或付款计划和审批流程限制等原因，未能及时按期付款，导致发行人部分应收账款出现逾期。

发行人经过一段时间的催收和调整，报告期末发行人应收账款逾期金额为 11,453.89 万元，应收账款逾期比例为 47.63%，逾期应收账款金额较上年末降低了 30.60%，应收账款逾期情况得到有效改善。

## 2、应收账款坏账准备计提的充分性

报告期各期末，发行人应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
应收账款余额	24,046.83	26,470.01	26,222.49
其中：单项计提坏账准备的应收账款余额	3,044.24	2,491.16	2,175.54
按照组合计提的应收账款余额	21,002.59	23,978.85	24,046.95

报告期各期末，发行人对已出现严重信用风险的客户进行了坏账准备单项计提，对其他客户按照组合计提坏账准备，其他客户期后回款情况总体表现良好，应收账款回收不存在重大风险。

### (1) 期后回款情况

报告期内，发行人按照组合计提的应收账款期后回款情况列示如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
按照组合计提的应收账款余额	21,002.59	23,978.85	24,046.95
扣除以后年度单项计提后的应收账款	21,002.59	23,258.28	23,063.14
期后回款情况	11,876.59	22,047.18	22,834.39
回款比例	56.55%	94.79%	99.01%
以后年度单项计提的应收账款	-	720.57	983.81



注：回款金额统计至 2021 年 3 月 31 日。

注：以后年度单项计提的应收账款主要系扬子江汽车集团有限公司、陕西通家汽车股份有限公司和苏州舜唐新能源电控设备有限公司等。

报告期内，发行人按照组合计提的应收账款期后回款情况较好，应收账款回收不存在重大风险。

### （2）账龄结构情况

报告期各期末，扣除单项计提的应收账款后发行人账龄结构列示如下：

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	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	19,219.98	91.51%	21,532.67	89.80%	22,666.71	94.26%
1 至 2 年	1,452.98	6.92%	1,919.60	8.01%	1,302.30	5.42%
2 至 3 年	168.37	0.80%	483.25	2.02%	77.95	0.32%
3 年以上	161.26	0.77%	43.33	0.18%	-	-
合计	21,002.59	100.00%	23,978.85	100.00%	24,046.95	100.00%

报告期各期末，发行人扣除单项计提后的应收账款账龄 1 年以内占比较高，各期占比分别为 94.26%、89.80%和 91.51%。2019 年末发行人账龄 1 年以上的应收账款余额占比较高，主要原因系当年受新能源汽车行业波动影响，银隆新能源、微宏动力等 2018 年度的前五大客户出现回款较慢的情形，使得 2019 年末发行人账龄在 1 年以上的应收账款余额较上年末增长了 1,065.93 万元，增幅为 77.23%。经过一年的催收和调整，2020 年末发行人应收账款账龄情况得到一定改善，账龄在 1 年以上的应收账款余额较上年末减少了 663.57 万元。

### （3）单项计提的应收账款情况

报告期各期末，公司针对存在回收困难或已经进入司法程序的应收账款进行了单独减值测试，并根据当时掌握的情况确认坏账准备计提比例。报告期各期末，发行人单项计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

2020 年 12 月 31 日				
名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由

知豆电动汽车有限公司	1,045.93	941.34	90.00%	按照债务重组草案计提
北京国能电池科技股份有限公司	1,019.54	1,019.54	100.00%	已胜诉, 未按照经法院调解的调解协议还款
陕西通家汽车股份有限公司	698.69	349.34	50.00%	已胜诉, 尚未回款
扬子江汽车集团有限公司	116.54	93.24	80.00%	已胜诉, 尚未回款
东莞冠信通电线电缆有限公司	91.67	91.67	100.00%	已胜诉, 尚未回款
东莞钜威动力技术有限公司	26.02	20.81	80.00%	已胜诉, 尚未完全回款
重庆力帆汽车有限公司	23.97	23.97	100.00%	已胜诉, 尚未完全回款
苏州舜唐新能源电控设备有限公司	21.88	10.94	50.00%	已胜诉, 尚未回款
合计	3,044.24	2,550.85	83.79%	
2019年12月31日				
名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
知豆电动汽车有限公司	1,045.93	836.75	80.00%	未按照经法院调解的调解协议还款, 回收有风险
北京国能电池科技股份有限公司	1,019.54	815.63	80.00%	已胜诉, 尚未回款
扬子江汽车集团有限公司	116.54	58.27	50.00%	已诉讼
东莞冠信通电线电缆有限公司	91.67	73.34	80.00%	已诉讼
苏州吉姆西客车制造有限公司	76.20	76.20	100.00%	已诉讼
重庆力帆汽车有限公司	45.74	45.74	100.00%	已诉讼
东莞钜威动力技术有限公司	29.02	14.51	50.00%	已诉讼
湖南中邦美盛汽车科技有限公司	27.40	27.40	100.00%	已诉讼, 2020年全额回款
河南环宇赛尔新能源科技有限公司	22.87	22.87	100.00%	已诉讼
深圳市慧通天下科技股份有限公司	5.13	5.13	100.00%	预计无法收回
Tonar industries. Inc	4.67	4.67	100.00%	预计无法收回
ELECTRONIC SYNERGIES (S) PTE LTD	2.97	2.97	100.00%	预计无法收回
四川新光达科技有限公司	2.37	2.37	100.00%	预计无法收回
隆翠(浙江)汽车有限公司	1.09	1.09	100.00%	预计无法收回
合计	2,491.16	1,986.95	79.76%	
2018年12月31日				
名称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
知豆电动汽车有限公司	1,045.93	522.97	50.00%	未按照经法院调解的调解协议还款, 回收有

				风险
北京国能电池科技股份有限公司	1,019.54	509.77	50.00%	已向法院起诉, 回收有风险
苏州吉姆西客车制造有限公司	76.20	76.20	100.00%	已诉讼
河南环宇赛尔新能源科技有限公司	22.87	22.87	100.00%	已诉讼
Tonar industries.Inc	4.60	4.60	100.00%	预计难以收回
ELECTRONIC SYNERGIES(S) PTE LTD	2.92	2.92	100.00%	预计难以收回
四川新光达科技有限公司	2.37	2.37	100.00%	预计难以收回
隆翠(浙江)汽车有限公司	1.09	1.09	100.00%	预计难以收回
合计	2,175.54	1,142.79	52.53%	

报告期各期末, 公司单项计提坏账准备的应收账款余额分别为 2,175.54 万元、2,491.16 万元和 3,044.24 万元, 单项计提的坏账准备计提率分别为 52.53%、79.76% 和 83.79%, 坏账计提比例随着时间推移逐步提高, 有效覆盖了回收风险。

报告期各期, 公司单项计提坏账准备的应收账款期后回收情况如下:

单位: 万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
单项计提坏账准备的 应收账款余额 a	3,044.24	2,491.16	2,175.54
期后核销额 b	-	115.32	110.06
扣除核销后的金额 c=a-b	3,044.24	2,375.84	2,065.48
期后收款额 d	45.54	97.71	35.54
期后收款率 e=d/c	1.50%	4.11%	1.72%

注: 上述回款系统统计至 2021 年 3 月 31 日的数据。

报告期各期末, 公司根据应收账款回收的可能性对单项计提的应收账款进行测试, 对于确实难以回收的应收账款予以核销。报告期内, 公司收回的单项计提的应收账款主要为知豆电动汽车有限公司和重庆力帆汽车有限公司支付的 35.54 万元和 31.77 万元的回款。

报告期内, 公司核销的应收账款明细如下:

单位: 万元

序号	单项计提坏账准备的期间	单位名称	核销原因	应收账款金额	单项计提的比例
1	2018 年度	苏州吉姆西客车制造有限公司	破产重整中，预计无法收回	76.20	100.00%
2	2018 年度	河南环宇赛尔新能源科技有限公司	破产重整中，预计无法收回	22.87	100.00%
3	2019 年度	深圳市慧通天下科技股份有限公司	破产重整中，预计无法收回	5.13	100.00%
4	2018 年度	Tonar industries.Inc	预计无法收回	4.67	100.00%
5	2018 年度	ELECTRONIC SYNERGIES(S) PTE LTD	预计无法收回	2.97	100.00%
6	2018 年度	四川新光达科技有限公司	已吊销营业执照，预计无法收回	2.37	100.00%
7	2018 年度	隆翠（浙江）汽车有限公司	预计无法收回	1.09	100.00%
		合计		115.32	

公司单项计提坏账准备的应收账款期后核销的各客户应收账款均已全额计提坏账准备。

针对上述单项计提坏账准备的 16 家应收账款客户，中介机构执行了以下核查程序：

①对于知豆电动汽车有限公司、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、陕西通家汽车股份有限公司、苏州舜唐新能源电控设备有限公司、扬子江汽车集团有限公司、东莞冠信通电线电缆有限公司、重庆力帆汽车有限公司、苏州吉姆西客车制造有限公司、河南环宇赛尔新能源科技有限公司和深圳市慧通天下科技股份有限公司等 11 家已胜诉或签署调解协议的应收账款公司，中介机构获取了发行人的相关诉讼文件、法院判决或调解协议等资料，根据法院判决或调解协议，债务人确认了发行人与其业务和应收账款的真实性，应收账款系真实业务产生，债权债务关系明晰；

②对 Tonar industries.Inc、ELECTRONIC SYNERGIES(S) PTE LTD、四川新光达科技有限公司和隆翠（浙江）汽车有限公司等 4 家未提起诉讼的小额应收账款客户，中介机构获取了相关收入确认的销售订单、发货签收单、报关单、对账单、销售清单、发票等及核销的相关内部审批文件，确认上述应收账款系真实业务产生，因客户破产、注销、失联等原因无法收回；

③对湖南中邦美盛汽车科技有限公司等 1 家期后已回款的客户，中介机构获取了相关收入确认的销售订单、发货签收单、对账单、销售清单、发票和期后清偿记录等，确认上述应收账款系真实业务产生，客户已全额清偿。

综上所述，发行人与单项计提坏账准备的 16 家应收账款客户间的应收账款均系真实业务产生。

#### (4) 应收账款坏账准备计提情况

发行人按照会计准则规定并结合行业特点和自身经营情况，制定了具体可行的坏账计提政策，按组合计提坏账准备的计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
永贵电器	5%	10%	30%	100%	100%	100%
徕木股份	5%	10%	25%	50%	70%	100%
中航光电	5%	10%	30%	50%	80%	100%
得润电子	2%	10%	20%	50%	100%	100%
航天电器	5%	10%	30%	50%	80%	100%
发行人	5%	10%	30%	50%	80%	100%

数据来源：各公司年报及招股说明书

发行人应收账款账龄主要集中在 3 年以内，在该账龄段的坏账准备的计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。

报告期各期末，发行人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 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
永贵电器	24.18%	28.26%	15.50%
徕木股份	—	7.27%	7.23%
中航光电	6.50%	6.16%	5.93%
得润电子	—	13.95%	5.37%
航天电器	5.39%	5.34%	5.42%
可比上市公司平均值	12.02%	12.20%	7.89%
发行人	15.80%	12.93%	9.27%

注：截至本回复出具日，徕木股份、得润电子尚未披露 2020 年度报告。以上数据来源于上市公司定期报告。

同业可比上市公司中，徕木股份、中航光电和航天电器的坏账准备综合计提率均为稳定，主要系上述公司新能源汽车业务规模相对较小，受行业波动冲击较小所致。永贵电器和得润电子的新能源汽车业务规模较大，2019 年末上述公司的坏账准备综合计提率均大幅提升，与发行人的变动趋势一致。因此发行人应收账款坏账准备综合计提率变动符合行业变动趋势，整体计提比例与可比上市公司平均值接近。

综上所述，发行人逾期应收账款期后回款情况较好，应收账款逾期主要原因系：信用期计算时点、行业变动影响及客户自身付款计划和审批流程影响。报告期内，发行人扣除单项计提的应收账款后的账龄情况在不断改善，应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司相比不存在重大差异，综合计提率与同行业可比上市公司平均值接近，发行人坏账准备计提合理、充分。

由于发行人应收账款逾期比例较高，为了更好的揭示相关风险，发行人在招股说明书“重大事项提示”和“第四节 风险因素”之“四、（一）应收账款金额较大及发生无法收回的风险”中进行了补充披露。补充披露的情况如下：

#### “应收账款金额较大及发生无法收回的风险”

报告期内，公司销售规模逐年扩大，应收账款余额随之增加。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 26,222.49 万元、26,470.01 万元和 24,046.83 万元，占同期资产总额的比例分别为 32.12%、31.59%和 25.02%。报告期内，受新能源汽车补贴退坡影响，公司多家新能源汽车客户出现回款困难的情况，导致公司单项计提了大额应收账款坏账准备，影响了公司的业绩表现。

**发行人应收账款存在逾期回款的情形，客户未能及时在信用期内回款，不仅占用了发行人的营运资金，而且逾期的应收账款存在较大的回款风险。报告期各期末，发行人应收账款中逾期金额分别为 14,831.08 万元、16,503.30 万元和 11,453.89 万元。**

未来若公司客户**持续逾期回款，导致回款时间过长**，将影响公司的资金周转

速度，对公司的经营业绩产生不利影响。此外，若发生大额应收账款逾期无法收回的情形，亦将对公司的经营业绩产生不利影响。”

## 二、申报会计师核查情况

### （一）核查程序

1、了解发行人应收账款主要客户实际回款情况，核查发行人应收账款主要客户实际回款情况与约定信用期是否匹配；

2、了解发行人与信用政策相关的内部控制制度，评价其设计是否合理，并对相关内部控制的运行有效性进行控制测试；

3、了解发行人报告期各期对银隆新能源销售情况及收款情况，从财务部获取银隆新能源报告期各期末应收账款账龄分析表及期后回款情况，核查银隆新能源报告期各期末应收账款账龄是否准确及期后回款进度；

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，通过公示的工商信息和诉讼信息，核查银隆新能源资信情况和还款能力；

对银隆新能源进行访谈，并对发行人与银隆新能源报告期内交易情况、应收账款余额进行函证；

4、了解发行人与维泽奥恩合作情况，包括合作起始时间、报告期各期销售情况、是否存在诉讼情况等，核查发行人与维泽奥恩约定的信用期是否合理；

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，通过公示的工商信息和诉讼信息，核查维泽奥恩资信情况和还款能力；

对维泽奥恩进行访谈，并对发行人与其在报告期内交易情况、应收账款余额进行函证；

5、获取发行人期后回款情况，核查发行人信用期内回款情况；

6、获取发行人应收账款账龄分析表及应收账款坏账准备计提表，核查应收

账款坏账准备计提情况；

7、了解发行人报告期内应收账款账龄分布及应收账款坏账准备计提情况，结合同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提情况，核查发行人应收账款坏账准备计提的充分性。

8、获取发行人单项计提坏账准备的应收账款明细，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，通过公示的工商信息和诉讼信息，核查相关公司的资信情况和还款能力；获取单项计提坏账准备的应收账款相关诉讼文件、法院判决、调解书等文件，核查相关债权的合法性；获取相关收入确认的销售订单、发货签收单、报关单、对账单、销售清单、发票等，核查收入确认的真实性和准确性。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期前五大客户的约定回款周期和实际执行周期存在差异且具有合理性；

2、发行人制定的调整信用政策流程、依据具有合理性，相关信用政策管控制度执行有效；

3、2019年银隆新能源账期一年以内应收账款金额仍然较大的原因主要是发行人分交易主体及回款先进先出计算应收账款账龄所致；

4、发行人部分客户因为受行业波动或付款计划、审批流程限制等原因，未能按其计算的信用期及时付款；

5、发行人对维泽奥恩的信用期系基于业务特点和双方的合作关系制定，执行情况较好；

6、发行人应收账款逾期占比较高主要系下游客户业务变化和双方信用期计算差异所致，具有合理性；发行人单项计提坏账准备的应收账款对应的销售收入真实准确；发行人应收账款坏账准备计提充分，与同行业上市公司不存在重大差异；发行人已补充披露了应收账款逾期比例较高的风险。



## 问题 10. 关于关联交易

根据首轮问询回复，（1）因苏州天索与发行人重要客户从事相同业务，为了稳定客户关系，2020年5月，发行人将持有的苏州天索51%股权予以转让，受让方为另外49%股权持有人苏州特赛投资咨询企业（有限合伙）的执行事务合伙人、苏州天索的总经理朱利东；（2）2018年度、2019年度和2020年1-5月，苏州天索的营业收入分别为43.93万元、98.73万元和43.71万元，净利润分别为-214.98万元、-195.90万元和-84.67万元。2020年6-12月，发行人向苏州天索销售新能源连接器、模块13.12万元，采购元器件191.95万元。

请发行人说明：（1）结合“苏州天索与发行人重要客户从事相同业务”，说明发行人向其采购金额高于销售金额的原因及合理性；（2）发行人转让所持股权后，向苏州天索采购的原因及合理性，是否存在利益输送；（3）朱利东与发行人及其实际控制人、发行人董监高、发行人的主要客户及经销商是否存在关联关系或其他利益关系。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

### 一、发行人说明

（一）结合“苏州天索与发行人重要客户从事相同业务”，说明发行人向其采购金额高于销售金额的原因及合理性

苏州天索于2016年11月29日由发行人和苏州特赛投资咨询企业（有限合伙）合资设立，发行人持有其51%的股权，苏州天索主要从事新能源汽车电控系统的研发、生产和销售。2019年发行人开始开发新能源汽车电控系统领域的重要客户，在双方合作过程中，结合客户要求和公司自身发展规划，发行人于2020年5月转让了苏州天索的股权，苏州天索不再纳入发行人的合并报表范围，发行人不再从事新能源汽车电控系统业务。

转让完成前后，发行人向苏州天索主要销售新能源连接器、模块用于生产电

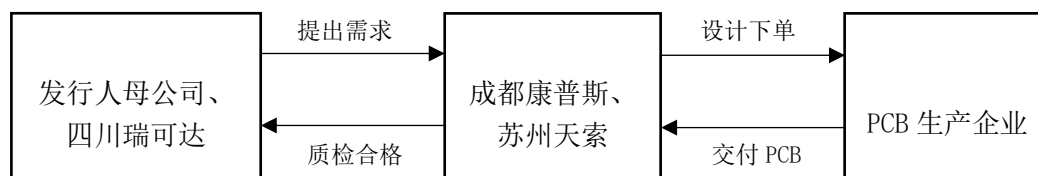
控系统，同时向其采购 PCB 电路板等元器件，用于生产新能源汽车充电枪。

2020 年 6-12 月，苏州天索对第三方的销售收入为 172.19 万元，主要为各类新能源汽车电控系统，发行人对其销售额受其业务规模限制金额较小。发行人向苏州天索采购的 PCB 电路板主要用于制造交流充电枪的充电控制模块，2020 年 6-12 月，发行人销售各类交流充电枪共计 635.15 万元，因此发行人的 PCB 电路板采购规模较大。受发行人和苏州天索业务发展情况影响，发行人向苏州天索的采购金额高于销售金额。

## （二）发行人转让所持股权后，向苏州天索采购的原因及合理性，是否存在利益输送

发行人转让苏州天索股权后，因继续执行原有业务而向其采购 PCB 电路板。发行人采购 PCB 电路板的情况如下：

发行人通常采用 OEM 方式采购 PCB 电路板，即发行人负责 PCB 电路板的设计，再由专业生产企业按要求生产。发行人子公司成都康普斯和苏州天索分别从事北斗导航终端、模块业务和新能源汽车电控系统业务，均具有 PCB 电路板的设计能力。成都康普斯和苏州天索在完成自身业务的同时，还为发行人母公司和四川瑞可达提供 PCB 电路板的设计和采购服务。发行人 PCB 电路板业务的流程如下：



发行人通过采取上述模式，一方面充分利用了成都康普斯和苏州天索在 PCB 电路板上的设计开发能力和质控管理能力，提升了集团整体的经营效率；另一方面实现了集中采购，在与供应商的合作中占据了一定优势。

报告期内，发行人母公司和四川瑞可达向成都康普斯和苏州天索采购 PCB 电路板的金额情况如下：

单位：万元

供应商	2020 年度	2019 年度	2018 年度

成都康普斯	-	406.09	480.43
苏州天索	216.56	0.74	6.41

2018-2019 年度，发行人主要由成都康普斯负责充电枪用 PCB 电路板的设计和采购业务。但因成都康普斯主营业务不达预期，始终处于亏损状态，故 2019 年末发行人开始办理成都康普斯注销手续，并于 2020 年 9 月 4 日完成工商注销。发行人为了保证业务的平稳过渡，2020 年开始苏州天索承接了交流充电枪用 PCB 电路板的相关业务。

2020 年 5 月，发行人为了维护与重要客户间的业务关系，将所持苏州天索股权全部对外转让，转让完成后发行人继续执行与苏州天索间的 PCB 电路板采购业务。综上所述，发行人转让所持股权后向苏州天索采购系业务延续所致，具有合理性。

发行人向苏州天索采购 PCB 板与发行人向无关联第三方的采购价格比较情况如下：

单位：元/片

料号	品名	规格型号	苏州天索	第三方	差异
7.820.410011	电路板	PCBA 厚度 1.6mm	63.02	62.39	-1.01%
7.820.410015	电路板	PCBA 额定电流 8A 占空比 13.3%	63.32	63.36	0.06%

由上述分析可知，发行人转让所持股权后，向苏州天索采购价格公允，不存在利益输送的情况。

2021 年，发行人已开展供应商审核、比价等程序，拟导入新的交流充电枪 PCB 电路板供应商。

### （三）朱利东与发行人及其实际控制人、发行人董监高、发行人的主要客户及经销商是否存在关联关系或其他利益关系

经核查，朱利东与发行人及其实际控制人，发行人董事、监事、高级管理人员，发行人主要客户和供应商均不存在关联关系或其他利益关系。

## 二、申报会计师核查情况

## （一）核查程序

- 1、获取并查阅了苏州天索的工商资料，了解历史沿革情况；
- 2、核查发行人与苏州天索签署的 PCB 电路板采购协议，访谈发行人总经理，了解发行人转让股权后，继续向苏州天索采购的原因；
- 3、核查发行人向成都康普斯、苏州天索采购 PCB 电路板的交易情况，分析采购和销售金额变动原因；
- 4、访谈朱利东先生，核查其是否与发行人及相关方存在关联关系或其他利益关系。

## （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人向苏州天索采购和销售均系业务发展情况所致，均有业务合理性；
- 2、发行人转让所持股权后，继续执行与苏州天索的采购合同，根据业务需求向苏州天索采购原材料，采购价格公允，不存在利益输送；
- 3、朱利东与发行人及其实际控制人、发行人董监高、发行人的主要客户及供应商之间不存在关联关系或其他利益关系。

## 问题 11. 关于首轮问询问题及其他

### 11.1 关于首轮问询问题

请发行人补充回答首轮问询函第 22 题“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”，补充对于异地存货核查和盘点的核查方法和核查结果。

#### 【回复】

### （一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、申报会计师于报告期各期末对发行人原材料、在产品、库存商品进行监盘，报告期各期末存货监盘具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
内 容	原材料、在产品、产成品等		
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		
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
参与人员	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

2、对于异地存货及发出商品的核查方法

(1) 对于异地存货的核查方法

①获取委托加工物资期末结存明细，对存放于供应商处的委托加工物资进行函证，函证及回函结果具体情况如下：

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
回函比例	57.66%	52.86%	52.35%

②检查与委托加工物资的相关委外订单、发料单据，核查与账面记录是否一致；

③检查委托加工物资期后收回情况，核查委外业务的真实性、期末结存数据的准确性；

(2) 对于发出商品的核查方法

①获取发出商品期末结存明细，按客户对发出商品进行函证，函证及回函结果具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	2018年12月31日
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
回函比例	65.20%	65.93%	54.30%

②对期末发出商品进行监盘，监盘比例为 63.20%；

③根据发出商品明细，抽样检查发出商品的发货签收单，核查发出商品的真实性；

④获取报告期各期期后销售台账，核查发出商品期后转销情况，分析期末发出商品真实性及合理性。


(二) 核查意见


经核查，申报会计师认为：


公司存货管理良好，报告期各期末存货真实、准确、完整，发行人报告期各期末异地存货及发出商品真实、准确、完整。

（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的第二轮审核问询函的专项核查意见》容诚专字[2021]230Z1403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4月20日