



关于深圳乔合里科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市  
申请文件的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（四川省成都市青羊区东城根上街 95 号）

二零二一年十一月

## 深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 7 月 23 日下发的《关于深圳乔合里科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2021〕010912 号）（以下简称“问询函”）的要求，深圳乔合里科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、或“乔合里”）会同保荐机构国金证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、发行人律师广东信达律师事务所（以下简称“发行人律师”）、发行人会计师天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提到问题逐项进行了落实，并完成了《关于深圳乔合里科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》（以下简称“问询函回复”），同时对《深圳乔合里科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）进行了修订和补充披露。

### 说明：

如无特别说明，本问询函回复中的简称和名词释义与招股说明书中的含义一致，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

### 本问询函回复所用的字体：

<b>黑体加粗</b>	<b>问询函所列问题</b>
宋体	对问询函所列问题的回复，中介机构的核查意见
<b>楷体加粗</b>	<b>涉及修改招股说明书等申请文件的内容</b>

## 目录

1.关于收入快速增长 .....	3
2.关于主要客户变动大 .....	19
3.关于外销毛利率高 .....	67
4.关于毛利率合理性 .....	92
5.关于关联交易及备考财务报表 .....	106
6.关于收入 .....	135
7.关于委托加工 .....	172
8.关于成本与供应商 .....	188
9.关于应收账款 .....	206
10.关于可比公司选取 .....	226
11.关于知识产权及诉讼 .....	231
12.关于发行人子公司 .....	252
13.关于历史沿革及股权变动 .....	255
14.关于对赌协议及代持 .....	261
15.关于在建工程 .....	268
16.关于房屋租赁 .....	272
17.关于其他事项 .....	277
18.关于劳务派遣用工及发行人员工 .....	283
19.关于员工持股平台及股权激励 .....	292
20.关于资金流水核查 .....	303

## 1. 关于收入快速增长

申报文件及公开信息显示：

(1) 发行人 2014 年至 2016 年、2018 年至 2020 年销售收入金额分别为 3,508.15 万元、5,955.27 万元、8,505.41 万元、16,622.34 万元、21,589.36 万元、25,906.68 万元。报告期内快速增长。

(2) 发行人 2014 年至 2016 年、2018 年至 2020 年归母净利润金额分别为 449.16 万元、1,041.09 万元、1,489.44 万元、314.53 万元、3,821.51 万元、7,664.47 万元，2019 年起快速增长。

(3) 报告期各期，微出行工具连接器及组件销售收入金额分别为 1,432.91 万元、4,031.50 万元、9,355.63 万元。

(4) 报告期各期，发行人产品应用于境外终端客户美国知名单车品牌的产品销售收入金额分别为 539.35 万元、2,243.53 万元、3,370.83 万元。公开信息显示，SPECIALIZED 电动自行车定位较为高端，产品定价超过 1 万美元。

请发行人：

(1) 结合产品结构变化情况、客户结构变化情况，说明 2014 年至今收入快速增长的合理性。

(2) 说明微出行工具连接器及组件中电动自行车、电动摩托车、电动滑板车收入金额及占比情况，并量化分析报告期内微出行工具连接器及组件销售收入大幅增长的原因。

(3) 量化分析说明 2019 年户外电子终端连接器及组件收入大幅增长的原因。

(4) 说明报告期各期，发行人最终应用于 SPECIALIZED 的产品数量、单价情况，结合 SPECIALIZED 电动自行车销量情况分析相关收入的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

**【发行人回复】**

一、结合产品结构变化情况、客户结构变化情况，说明 2014 年至今收入快速增长的合理性。

(一) 结合产品结构变化情况说明 2014 年至今收入快速增长的合理性

公司 2014 年至 2021 年 1-6 月收入不断增长。2014 年至 2021 年 1-6 月，公司连接器及组件产品销售收入占营业收入的比例均在 90% 以上，为公司营业收入的主要来源。公司营业收入增长主要系公司连接器及组件产品销售结构及相应的客户结构有所变动所致。具体情况如下：

公司 2014 年至 2021 年 1-6 月连接器及组件产品分产品的收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
	申报	申报	备考	申报	备考	申报	申报	申报	申报	申报
户外电子终端连接器及组件	7,356.67	12,393.16	13,258.54	13,194.93	12,186.22	11,115.46	8,216.57	6,785.20	4,831.49	3,213.85
微出行工具连接器及组件	4,772.50	9,355.63	4,061.25	4,031.50	1,497.39	1,432.91	655.53	177.54	12.60	4.08
新能源汽车连接器及组件	667.69	1,566.77	2,047.22	2,047.22	3,594.80	3,588.20	5,115.63	1,097.88	893.58	175.41
其他连接器及组件	449.87	1,225.17	573.66	606.10	530.28	390.74	458.76	441.72	217.59	114.81
<b>合计</b>	<b>13,246.72</b>	<b>24,540.73</b>	<b>19,940.66</b>	<b>19,879.75</b>	<b>17,808.69</b>	<b>16,527.31</b>	<b>14,446.49</b>	<b>8,502.34</b>	<b>5,955.27</b>	<b>3,508.15</b>

公司 2014 年至 2021 年 1-6 月连接器及组件产品分产品的收入结构情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
	申报	申报	备考	申报	备考	申报	申报	申报	申报	申报
户外电子终端连接器及组件	55.54%	50.50%	66.49%	66.37%	68.43%	67.26%	56.88%	79.80%	81.13%	91.61%
微出行工具连接器及组件	36.03%	38.12%	20.37%	20.28%	8.41%	8.67%	4.54%	2.09%	0.21%	0.12%

新能源汽车连接器及组件	5.04%	6.38%	10.27%	10.30%	20.19%	21.71%	35.41%	12.91%	15.00%	5.00%
其他连接器及组件	3.40%	4.99%	2.88%	3.05%	2.98%	2.36%	3.18%	5.20%	3.65%	3.27%
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

注：2018年、2019年通过 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.实现的收入占公司申报的总收入的比重为 19.91%和 0.81%，为更客观地反映公司整体业务的盈利能力，公司编制了 2018年、2019年的备考利润表，随着乔合里境外子公司的设立，逐步承接了该等公司业务，并于 2019年承接完成。

如上表，2014年至今，公司连接器及组件产品销售收入不断增长，主要系户外电子终端连接器及组件、微出行工具连接器及组件及新能源汽车连接器及组件销售收入变动所致。

1、2014年至2017年公司连接器及组件销售收入不断增长，从2014年的3,508.15万元，增长至14,446.49万元，增长10,938.34万元，主要系：一方面，2014年至2017年户外电子终端连接器及组件产品销售收入分别为3,213.85万元、4,831.49万元、6,785.20万元和8,216.57万元，公司成立以来，一直深耕于LED等户外电子终端行业，公司不断扩展管理团队和市场团队，推行精益化管理体系，户外电子终端连接器及组件产品销售收入稳步增长，从2014年的3,213.85万元，增长至8,216.57万元，累计增长5,002.72万元，其中，2015年、2016年、2017年分别较上期增长1,617.64万元、1,953.71万元和1,431.37万元，逐年稳步增长；另一方面，受政府补贴等政策影响，新能源行业快速增长，公司紧随新能源电动汽车行业的蓬勃发展和新技术，公司在新能源汽车业务的大力推广及拓展，致使该部分订单大幅增长，收入大幅增长，从2014年的175.41万元增长至2017年的5,115.63万元。

2、相比2014年至2017年，2018年至2021年1-6月，公司销售收入亦不断增长，主要系户外电子终端连接器及组件稳步增长，以及微出行工具连接器及组件业务规模大幅增长所致。公司2018年至2020年，微出行工具连接器及组件业务规模大幅增长，主要系受2019年电动自行车新国标（新国标增强了安全性能，调整完善车速限值、整车质量等技术指标）、共享电单车和即时配送等政策或市场因素的驱动，以及运动休闲、健康环保出行、独立出行等生活理念盛行的影响，电动自行车、电动摩托车等微出行工具行业快速发展，公司微出行工具连接器及组件业务规模不断增长所致；2021年1-6月受越南新冠疫情的影响，以及国内对

共享电动两轮车市场监管趋严、美团共享电动车部分项目投放放缓，公司销售终端客户越南知名单车品牌、富士达等客户销售收入有所减少，公司 2021 年 1-6 月微出行工具连接器及组件业务增幅较小。详细情况分析详见本题发行人回复之“说明微出行工具连接器及组件中电动自行车、电动摩托车、电动滑板车收入金额及占比情况，并量化分析报告期内微出行工具连接器及组件销售收入大幅增长的原因。”的相关内容。

3、相比 2014 至 2017 年，2018 年至 2021 年 1-6 月，公司新能源汽车连接器及组件销售呈逐年下降趋势，主要系：新能源汽车行业受政府补贴政策变化等不利影响，公司新能源汽车业务有所下滑。由于新能源汽车连接器及组件收入占报告期内公司主营业务收入的比例较低，故其下降趋势并未影响公司报告期内整体收入的增长趋势。

(二) 结合客户情况说明 2014 年至今收入快速增长的合理性

2014 年至 2021 年 1-6 月，随着公司业务的不开拓，市场需求的不断增长，公司业务收入不断增长，公司产品销售结构有所变化，公司主要终端客户 SPECIALIZED、BADGER、ORBCOMM 等销售不断增长，2020 年公司前十大终端客户主营业务收入（备考口径）从 2014 年的 367.67 万元，增长至 2020 年的 13,311.40 万元，增长 12,943.73 万元，具体变动情况列示如下：

单位：万元

终端客户名称	应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	2014 年	变动原因
SPECIALIZED	微出行工具连接器及组件	2,439.42	3,371.06	2,260.10	563.61	2.41	-	-	-	SPECIALIZED 品牌助力自行车的销量逐年上升，与乔合里合作助力自行车系列逐渐增加，SPECIALIZED 指定美利达等多家加工厂商向乔合里采购，采购量逐年增长。详见本问询回复之本题之“四、说明报告期各期，发行人最终应用于 SPECIALIZED 的产品数量、单价情况，结合 SPECIALIZED 电动自行车销量情况分析相关收入的合理性”。
BADGER METER,INC.	户外电子终端连接器及组件	2,061.30	2,858.78	2,613.51	2,345.20	856.95	584.28	0.31	-	乔合里连接器产品品质较好，符合 BADGER 的要求，合作的水表型号逐渐增加，仪表产品所需的连接器及组件陆续转移至发行人，交易金额稳步增长。



终端客户名称	应用领域	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	变动原因
ORBCOMM	户外电子终端连接器及组件	705.53	1,331.02	1,538.48	944.24	409.66	126.81	85.43	67.00	客户冷链运输车等项目的销量逐年上升, ORBCOMM 除直接向乔合里采购外, 还指定 SANMINA 向乔合里采购。
华普永明	户外电子终端连接器及组件	560.91	1,308.20	1,475.18	1,513.43	1,947.33	1,120.52	1,038.43	238.21	2015年开始, 华普业务逐年增加, 对乔合里的采购增加; 2017年华普自身销售额大幅增长, 对乔合里的采购金额也大幅增长; 2018年, 为了增加产品的竞争力, 华普产品结构调整, 部分项目改为裸线, 对连接器的需求减少。
ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	户外电子终端连接器及组件	454.66	633.24	365.17	163.89	118.88	26.35	9.09	-	为土耳其贸易商, 与乔合里的交易额自合作以来逐年增长, 其金属探测器客户 NOKTA 业务于 2019年开始上量, 对连接器的采购量有较大增长。
雅迪科技集团有限公司	微出行工具连接器及组件	383.27	708.48	0.32	1.66	-	-	-	-	2020年, 雅迪的美团共享电动车项目业务量增加, 雅迪向乔合里采购电动自行车电连接器上量, 采购金额增加。
洲明科技	户外电子终端连接器及组件	287.34	166.77	390.76	9.08	19.20	67.40	139.36	62.46	2015年高清显示屏项目市场销量较好, 向乔合里采购增加; 2019年, 其客户 FORMETCO 的项目需求增加, 向乔合里采购增加

终端客户名称	应用领域	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	变动原因
莱迪集团	户外电子终端连接器及组件	222.06	46.93	366.28	107.63	-	-	-	-	2020年,客户受新冠疫情影响,承接的项目减少,交易量减少,2021年1-6月国内新冠疫情缓解,承接的项目较多,交易量增加
VINFAST	微出行工具连接器及组件	220.92	993.98	557.72	72.87	-	-	-	-	系越南知名品牌,主要通过越南贸易商EPI向乔合里采购连接器,报告期内,2018年至2020年电动摩托车项目产销量增加,交易金额增加;2021年1-6月受越南新冠疫情的影响,越南VINFAST电动摩托车销售减少,VINFAST 2021年1-6月向乔合里采购量有所减少。
TVS	微出行工具连接器及组件	208.31	47.77	50.49	0.80	-	-	-	-	TVS,成立于1992年,是印度第三大两轮车制造公司,报告期内,该客户2018年与公司初步接触,向乔合里的采购微出行工具连接器,2021年采购开始上量。
宇通客车	新能源汽车连接器及组件	104.73	572.69	713.58	999.66	4.95	-	-	-	2017年宇通客车开始与乔合里接触,2018年向乔合里采购量上量,2018年至2021年1-6月期间新能源汽车行业受到政府补贴政策等影响,新能源客车的需求量下降,导致宇通客车销售下降,因此向乔合里采

终端客户名称	应用领域	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年	变动原因
										购量也下降。
富士达	微出行工具连接器及组件	39.04	622.80	-	-	-	-	-	-	美团外卖和共享单车快速发展，2020年，富士达的美团等单车业务增加，富士达向乔合里采购电动自行车电连接器上量。2021年1-6月该客户收入减少主要是国内对共享电动两轮车市场监管趋严，部分项目投放放缓，导致采购量减少。
SACO TECHNOLOGIES INC.	户外电子终端连接器及组件	19.08	649.68	235.55	54.78	160.25	28.10	-	-	SACO为美国知名LED显示屏工程公司，为迪拜塔、超级碗等著名建筑做灯光展示。2020年，SACO在美国接到了多个橄榄球运动场馆的灯光项目，因此2020年对乔合里的采购大幅增长。2021年1-6月该客户收入下降，主要系受新冠疫情影响，项目有所延迟，需求减少。
合计		<b>7,706.57</b>	<b>13,311.40</b>	<b>10,567.14</b>	<b>6,776.85</b>	<b>3,519.63</b>	<b>1,953.46</b>	<b>1,272.62</b>	<b>367.67</b>	

公司的主要客户及变动情况详见本问询回复之“问题2、关于主要客户变动大”之“发行人回复”之“一、说明2014年至今各期前十大客户销售收入金额及占比情况，并说明新增客户基本情况”及“二、按终端客户口径说明报告期各期主要客户情况，终端客户、直接客户与发行人合作模式，是否存在终端客户指定采购情形，对单个终端客户是否存在重大依赖，分析2014年至今最终客户变动的合理性”的相关内容。

二、说明微出行工具连接器及组件中电动自行车、电动摩托车、电动滑板车收入金额及占比情况，并量化分析报告期内微出行工具连接器及组件销售收入大幅增长的原因。

报告期内，公司微出行工具连接器及组件中电动自行车、电动摩托车、电动滑板车收入金额及占比情况列示如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月（申报）		2020年度（申报）		2019年度（申报）		2018年度（申报）	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电动自行车	3,633.33	76.13%	7,300.12	78.03%	2,458.09	60.97%	756.74	52.81%
电动摩托车	976.31	20.46%	1,958.85	20.94%	1,342.97	33.31%	529.26	36.94%
电动轮椅	119.83	2.51%	92.65	0.99%	202.25	5.02%	146.90	10.25%
电动滑板	-	-	4.01	0.04%	28.20	0.70%	-	-
共享换电	43.03	0.90%	-	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>4,772.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,355.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,031.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,432.91</b>	<b>100.00%</b>
项目	2021年1-6月（申报）		2020年度（申报）		2019年度（备考）		2018年度（备考）	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
电动自行车	3,633.33	76.13%	7,300.12	78.03%	2,458.09	60.53%	756.74	50.54%
电动摩托车	976.31	20.46%	1,958.85	20.94%	1,360.79	33.51%	557.29	37.22%
电动轮椅	119.83	2.51%	92.65	0.99%	214.16	5.27%	183.36	12.25%
电动滑板	-	-	4.01	0.04%	28.20	0.69%	-	-
共享换电	43.03	0.90%	-	-	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>4,772.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,355.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,061.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,497.39</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司微出行工具连接器及组件主要应用于电动自行车和电动摩托车等领域。受2019年电动自行车新国标（新国标增强了安全性能，调整完善车速限值、整车质量等技术指标）、共享电单车和即时配送等政策或市场因素的驱动，以及运动休闲、健康环保出行、独立出行等生活理念盛行的影响，电动自行车、电动摩托车等微出行工具行业快速发展，公司微出行工具连接器及组件业务规模不断增长。报告期内，公司微出行工具连接器及组件销售收入的增长主要系电动自行车和电动摩托车连接器及组件销售收入增长所致，具体情况分析如下：

### 1、电动自行车

报告期内，公司电动自行车连接器及组件产品销售收入（备考口径）分别为

756.74 万元、2,458.09 万元、7,300.12 万元和 3,633.33 万元，销售收入不断增长。

主要客户增长情况列示如下：

单位：万元

客户	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	变动原因
SPECIALIZED	2,439.42	3,371.06	2,260.10	563.61	应用于终端客户美国知名单车品牌 SPECIALIZED 的销售收入变动及合理性详见本问询回复之本题之“四、说明报告期各期，发行人最终应用于 SPECIALIZED 的产品数量、单价情况，结合 SPECIALIZED 电动自行车销量情况分析相关收入的合理性”。
雅迪	383.27	708.48	0.32	1.66	2018 年、2019 年雅迪向乔合里采购样品，并向美团推荐乔合里，美团外卖和共享单车快速发展，2020 年和 2021 年上半年，雅迪的美团等单车业务增加，雅迪向乔合里采购电动自行车电连接器采购量大幅增长。
无锡市祥鹏车辆配件有限公司	180.24	140.19	-	-	无锡市祥鹏车辆配件有限公司为雅迪电动自行车电机线束的配件厂，2020 年开始向乔合里采购电动自行车电连接器。
滁州伟易达精密模塑有限公司	82.00	162.73	-	-	滁州伟易达精密模塑有限公司为雅迪电动自行车电池壳体的配件厂，2020 年开始向乔合里采购电动自行车电连接器。
天能帅福得能源股份有限公司	51.98	5.83	-	-	2020 年天能帅福得能源股份有限公司与公司初步接触，2021 年开始，天能帅福得能源股份有限公司逐渐增加对乔合里的采购需求。
天津富士达	39.04	622.80	-	-	美团外卖和共享单车快速发展，2020 年，天津富士达的美团等单车业务增加，天津富士达向乔合里采购电动自行车电连接器上量。2021 年 1-6 月该客户收入减少主要是国内对共享电动两轮车市场监管趋严，部分项目投放放缓，导致采购量减少。
昆山捷凌电子科技有限公司	37.32	359.14	-	-	美团外卖和共享单车快速发展，2020 年，捷凌的美团等单车业务增加，从而需要向乔合里采购配套产品，向乔合里采购电动自行车电连接器上量。2021 年 1-6 月该客户收入减少主要是国内对共享电动两轮车市场监管趋严，部

客户	2021年 1-6月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	变动原因
					分项目投放放缓，导致采购量减少。
欣旺达	-	365.97	-	-	美团外卖和共享单车快速发展，2020年，欣旺达的美团等单车业务增加，欣旺达向乔合里采购电动自行车电连接器上量。2021年1-6月该客户收入减少主要是国内对共享电动两轮车市场监管趋严，项目投放放缓所致。
合计	3,213.27	5,736.20	2,260.42	565.27	

## 2、电动摩托车

报告期内，公司电动摩托车连接器及组件产品销售收入（备考口径）分别为557.29万元、1,360.79万元、1,958.85万元和976.31万元，销售收入不断增长。主要客户增长情况列示如下：

单位：万元

客户	2021年 1-6月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	变动原因
VIN FAST	220.92	993.98	557.72	72.87	VINFAST，成立于2017年，是越南知名私营公司Vingroup的下属公司，是越南首个国产自主汽车品牌，已经成为越南知名汽车销售商，目前已成功布局电动摩托车领域，公司主要销售其电动摩托车连接器及组件产品。报告期内，终端客户VINFAST境外销售金额分别为72.66万元、548.73万元、908.51万元和220.92万元，电动摩托车项目上量，2019年开始，VINFAST逐渐加大对乔合里采购需求，2020年采购量持续增加，2021年1-6月，受越南新冠疫情的影响，VINFAST销售收入有所减少。
TVS	208.31	47.77	50.49	0.80	TVS，成立于1992年，是印度第三大两轮车制造公司，报告期内，终端客户TVS销售金额分别为0.80万元、50.49万元、47.77万元和208.31万元，该客户2018年与公司初步接触，2019年开始，TVS逐渐增加对乔合里的采购。
江苏绿能电动车科技有限公司	88.68	110.68	59.90	-	2020年自有品牌出口车型电摩业务的增加，导致采购量增长。

客户	2021年 1-6月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	变动原因
惠州市乐亿通科技有限公司	65.71	66.12	0.24	-	2019年乔合里自行开发乐亿通，乐亿通向乔合里采购小批量电动摩托车的电源连接器产品，2020年量产后，大批量采购连接器。
SUN MOBILITY EV INFRA PRIVATE LIMITED	47.45	11.91	39.26	20.31	报告期内，SUN MOBILITY EV INFRA PRIVATE LIMITED 销售金额分别为 20.31 万元、39.26 万元、11.91 万元和 47.45 万元，年度间根据自身需求有所波动。
杭州华虹电子设备科技有限公司	5.54	58.63	21.81	13.50	南都电池的线束加工厂，用于电动摩托车，2018年至2020年随着南都电池业务增加，向乔合里采购配套连接器产品增加，2021年1-6月终端客户需求减少，导致该客户收入减少。
东莞市台铃车业有限公司	1.85	133.73	3.91	0.48	2018、2019年台铃向乔合里采购样品，2020年台铃自有品牌出口车型电摩业务的增加，采购量增长，2021年1-6月台铃自有品牌出口车型电摩业务的减少，导致向乔合里采购减少。
<b>合计</b>	<b>638.46</b>	<b>1,422.82</b>	<b>733.33</b>	<b>107.96</b>	

### 三、量化分析说明 2019 年户外电子终端连接器及组件收入大幅增长的原因。

报告期内，公司户外电子终端连接器及组件主要应用于户外照明、智能水表、车载通信、LED 显示屏、信息通讯等领域，销售收入（备考口径）分别为 12,186.22 万元、13,258.54 万元和 12,393.16 万元，销售规模整体较为稳定。其中公司 2019 年较 2018 年增长 1,072.32 万元，主要系公司产品应用于终端客户美国智能水表上市公司 BADGERMETER、ORBCOMM 轨道卫星通讯系统（美国上市公司）、LED 视频显示知名公司 SACO（加拿大）等的销售收入（备考口径）不断增加所致。具体情况如下：

单位：万元

终端客户	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动原因
BADGER METER	2,613.51	2,345.20	268.31	BADGER，成立于 1905 年，美国上市公司，公司服务客户包括全球的水公用事业、市政、商业和工业的客户，公司主要销售其智能水表连接器及组件产品。报告期内，终端客户 BADGER 境外销售金额分别为 2,345.20 万元、2,613.51 万元和 2,858.78 万元，稳步增长。

终端客户	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动原因
ORBCOMM	1,262.63	482.82	779.81	ORBCOMM, 成立于 1993 年, 美国上市公司, 是工业物联网 (IoT) 的全球知名企业, 拥有世界知名的卫星物联网, 可提供无缝的卫星和蜂窝连接, 硬件与应用程序等技术服务, 公司主要销售其车载通信连接器及组件产品。报告期内, 终端客户 ORBCOMM 2019 年冷链运输车等项目上量, 收入增加。
LED 视频显示知名公司 SACO(加拿大)	205.86	54.78	151.08	SACO, 成立于 2006 年, 在设计, 生产和高性能光引擎和大型 LED 视频屏幕领域处于世界领先地位, 公司主要销售其 LED 显示屏连接器。报告期内, 终端客户 SACO 境外销售金额分别为 54.78 万元、205.86 万元和 649.68 万元, 2019 年迪拜哈利法塔项目需求增长, SACO 2020 年在美国承接多个橄榄球运动场馆项目, 2020 年向乔合里采购金额大幅增长。
合计	4,082.00	2,882.80	1,199.20	

四、说明报告期各期, 发行人最终应用于 SPECIALIZED 的产品数量、单价情况, 结合 SPECIALIZED 电动自行车销量情况分析相关收入的合理性。

(一) 报告期各期, 发行人最终应用于 SPECIALIZED 的产品数量、单价情况

报告期各期, 发行人最终应用于 SPECIALIZED 的产品数量、单价情况如下:

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
数量(万个)	104.79	143.29	90.58	30.05
单价(元/个)	23.28	23.53	24.95	18.75
金额(万元)	2,439.42	3,371.06	2,260.10	563.61

报告期内, 公司微出行工具连接器及组件产品应用于境外终端客户美国知名单车品牌 SPECIALIZED 的销售数量不断增加, 主要系 SPECIALIZED 需求不断增长所致。

报告期内, 公司微出行工具连接器及组件产品应用于境外终端客户美国知名单车品牌 SPECIALIZED 的单位售价分别为 18.75 元, 24.95 元、23.53 元和 23.28 元, 其中公司 2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月单位售价较 2018 年上升, 主要系公司 2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月销售该等客户用于整车电系统的充电和



放电主连接器等产品占比上升，该等产品结构及制造工艺较为复杂，销售单价较高所致，其中充电及放电连接器产品 2018 年销售单价较低，主要系 2018 年公司主要销售非 SL（低配）车型充电及放电连接器产品，售价较低。具体情况如下：

单价：元/个

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	数量占比	单价	单价贡献	数量占比	单价	单价贡献	数量占比	单价	单价贡献	数量占比	单价	单价贡献
充电及放电	15.03%	63.59	9.55	13.75%	63.21	8.69	17.22%	59.48	10.24	0.48%	32.33	0.16
其他	84.97%	16.15	13.72	86.25%	17.20	14.83	82.78%	17.77	14.71	99.52%	18.69	18.60
合计	<b>100.00%</b>	<b>23.28</b>	<b>23.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>23.53</b>	<b>23.53</b>	<b>100.00%</b>	<b>24.95</b>	<b>24.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>18.75</b>	<b>18.75</b>

注：单价的贡献=数量占比\*单价；

## （二）结合 SPECIALIZED 电动自行车销量情况分析相关收入的合理性

两轮车从交通工具走向运动休闲用品，随着消费升级以及交通拥堵和疫情下独立出行需求的发展，两轮车市场规模将不断增长。报告期内，SPECIALIZED 预测订单数量不断增长，导致向乔合里的采购规模不断扩大，具体情况如下：

1、SPECIALIZED 客户向乔合里采购连接器相关的车辆预测订单数量不断增加

报告期内，SPECIALIZED 客户向乔合里采购连接器相关的车辆预测订单数量如下：

单位：万台

期间	SL（高配）车型	非 SL（低配）车型	合计
2018 年	-	5.05	<b>5.05</b>
2019 年	4.95	12.67	<b>17.62</b>
2020 年	11.00	16.31	<b>27.31</b>
2021 年	11.66	32.11	<b>43.77</b>

注 1：客户预测的财政元年是从小年 4 月到次年 3 年；

注 2：客户整车每个系列都有 SL 和非 SL 车型，乔合里 2018 年与 SPECIALIZED 合作的车型为非 SL 车型，随着交易的深入，逐步合作其 SL 车型业务；

2、SPECIALIZED 客户向乔合里采购连接器相关的车辆预测订单数量不断增加，相应的连接器采购金额不断增长，乔合里销售其相关连接器金额增长处于合理范围

据估算，2018 年、2019 年、2020 年和 2021 年 SPECIALIZED 预计需采购

的连接器的数量分别为 20.19-40.38 万个、80.37-150.84 万个、131.24-240.48 万个和 198.41-373.50 万个之间，报告期内，乔合里实际销售其连接器的数量为 30.05 万个、90.58 万个、143.29 万个和 104.79 万个，随着 SPECIALIZED 预测订单数量的不断增长，公司销售其连接器产品数量不断增长，与 SPECIALIZED 合作的车型及需求数量匹配。具体测算情况如下：

年度	车型	预测数据		
		预测数量 (万辆)	每辆车使用连 接器数量 (个/辆)	测算的连接器需求 数量 (万个)
2018 年	SL (高配) 车型	-	6-10	-
	非 SL (低配) 车型	5.05	4-8	20.19-40.38
	合计	<b>5.05</b>		<b>20.19-40.38</b>
2019 年	SL (高配) 车型	4.95	6-10	29.70-49.50
	非 SL (低配) 车型	12.67	4-8	50.67-101.34
	合计	<b>17.62</b>		<b>80.37-150.84</b>
2020 年	SL (高配) 车型	11.00	6-10	65.98-109.97
	非 SL (低配) 车型	16.31	4-8	65.25-130.51
	合计	<b>27.31</b>		<b>131.24-240.48</b>
2021 年	SL (高配) 车型	11.66	6-10	69.97-116.61
	非 SL (低配) 车型	32.11	4-8	128.44-256.88
	合计	<b>43.77</b>		<b>198.41-373.50</b>

## 【中介机构回复】

### 一、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

(一) 核查公司 2014 年至 2021 年 1-6 月的收入明细表，原公开披露资料，分析其收入类别结构，客户情况等；访谈发行人实际控制人、财务总监，了解 2014 年至 2021 年 1-6 月产品销售结构、客户销售结构的变动情况及原因；结合产品销售结构、客户销售结构的变动，进一步分析 2014 年至 2021 年 1-6 月收入快速增长的合理性；

(二) 核查并统计报告期内公司微出行工具连接器及组件中电动自行车、电动摩托车、电动滑板车收入金额及占比情况，访谈发行人实际控制人、财务总监，

了解其增长的原因，进一步分析报告期内微出行工具连接器及组件销售收入大幅增长的原因；

（三）核查并统计报告期内公司户外电子终端连接器及组件销售收入，访谈发行人实际控制人、财务总监，了解其增长的原因，进一步分析 2019 年户外电子终端连接器及组件收入增长的原因；

（四）核查并统计报告期各期，发行人最终应用于 SPECIALIZED 的产品数量、单价情况，取得 SPECIALIZED 预测订单数据，结合 SPECIALIZED 电动自行车预测订单情况分析公司相关连接器收入变动的合理性。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（一）2014 年至 2021 年 1-6 月，公司收入快速增长，主要系随着下游市场的不断增长，公司不断开拓市场，公司凭借技术创新、质量控制等优势，客户订单不断增加，产品结构和客户结构有所变化，2014 年至 2017 年，收入增长主要系户外电子终端连接器及组件产品稳步增长，以及受政府补贴等政策影响，新能源行业快速增长，公司紧随新能源电动汽车行业的蓬勃发展和新技术，公司在新能源汽车业务的大力推广及拓展，致使该部分订单大幅增长，收入大幅增长；2018 年至 2021 年 1-6 月，收入增长主要来源于户外电子终端连接器及组件和微出行工具连接器及组件产品销售收入的增加，具有合理性，符合行业和公司发展情况；

（二）报告期内，2018 年至 2020 年微出行工具连接器及组件销售收入大幅增长的主要原因系受 2019 年电动自行车新国标（新国标增强了安全性能，调整完善车速限值、整车质量等技术指标）、共享电单车和即时配送等政策或市场因素的驱动，以及运动休闲、健康环保出行、独立出行等生活理念盛行的影响，电动自行车、电动摩托车等微出行工具行业快速发展；报告期内，公司凭借技术创新、质量控制等优势，客户订单不断增加；报告期内，2018 年至 2020 年公司产品应用于终端客户美国知名单车品牌 SPECIALIZED、雅迪和越南 VINFAST 等客户的销售订单不断增加所致；2021 年 1-6 月，受越南新冠疫情的影响，以及国内对共享电动两轮车市场监管趋严、美团共享电动车部分项目投放放缓，公司销售终端客户越南知名单车品牌、富士达等客户的销售收入有所减少，公司 2021

年 1-6 月微出行工具连接器及组件业务增幅较小。

(三) 公司 2019 年户外电子终端连接器及组件收入增长的主要原因系公司产品应用于终端客户美国智能水表上市公司 BADGERMETER、ORBCOMM 轨道卫星通讯系统(美国上市公司)、LED 视频显示知名公司 SACO(加拿大)等的销售收入不断增加所致。

(四) 报告期各期, 发行人最终应用于 SPECIALIZED 的销售收入变动合理, 随着 SPECIALIZED 客户需求的增长, 公司最终应用于 SPECIALIZED 的产品销售收入不断增长。

## 2. 关于主要客户变动大

申报文件显示:

(1) 报告期内, 发行人前五大客户中仅华普永明为 2014 年至 2016 年主要客户, 其余报告期内前五大客户均为新增前五大客户。

(2) 报告期内, 发行人对美利达、DAYTON、EPI、SANMINA 等客户销售的终端客户与直接客户不同。

(3) 发行人产品应用领域较为广泛, 包括户外电子终端连接器及组件、微出行工具连接器及组件、新能源汽车连接器及组件、其他连接器及组件等。

请发行人:

(1) 说明 2014 年至今各期前十大客户销售收入金额及占比情况, 并说明新增客户基本情况。

(2) 按终端客户口径说明报告期各期主要客户情况, 终端客户、直接客户与发行人合作模式, 是否存在终端客户指定采购情形, 对单个终端客户是否存在重大依赖, 分析 2014 年至今最终客户变动的合理性。

(3) 说明各应用领域主要客户情况, 分析对相关客户销售收入及变动的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见, 并说明:

(1) 对销售真实性、产品最终终端客户的核查方式、核查比例及核查结论。

(2) 对外销收入相关客户的核查方式、核查比例及核查结论。

【发行人回复】

一、说明 2014 年至今各期前十大客户销售收入金额及占比情况，并说明新增客户基本情况。

1、2021 年 1-6 月前十大客户情况如下：

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
BADGER	BADGER METER, INC.	2,061.30	15.01%	户外电子终端连接器及组件	BADGER
美利达	美利达工业股份有限公司	878.64	6.40%	微出行工具连接器及组件	SPECIALIZED
DAYTON	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	690.08	5.03%	微出行工具连接器及组件	SPECIALIZED
华普永明	浙江白溪贸易有限公司	560.84	4.08%	户外电子终端连接器及组件	华普永明
	浙江华普永明智光电有限公司	0.06	0.0004%		
	小计	560.91	4.09%		
ATAKEL	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	454.66	3.31%	户外电子终端连接器及组件	NOKTA、HERA、YENA 等
ORBCOMM	ORBCOMM LLC.	353.65	2.58%	户外电子终端连接器及组件	ORBCOMM
	SKYWAVE MOBILE COMMUNICATIONS INC.	41.57	0.30%		
	小计	395.22	2.88%		
雅迪	雅迪科技集团有限公司	383.16	2.79%	微出行工具连接器及组件	雅迪
	浙江雅迪机车有限公司	0.11	0.001%		
	小计	383.27	2.79%		
SANMINA	SANMINA CORPORATION	310.31	2.26%	户外电子终端连接器及组件	ORBCOMM
洲明科技	广东洲明节能科技有限公司	287.34	2.09%	户外电子终端连接器及组件	洲明科技
莱迪集团	广州新得利照明科技有限公司	222.06	1.62%	户外电子终端连接器及组件	莱迪集团
前十合计		<b>6,243.79</b>	<b>45.48%</b>		

2、2020 年前十大客户情况如下：

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
BADGER	BADGER METER, INC.	2,858.78	11.14%	户外电子终端连接器及组件	BADGER
美利达	美利达工业股份有限公司	1,478.63	5.76%	微出行工具连接器及组件	SPECIALIZED
华普永明	杭州华普永明光电股份有限公司	95.68	0.37%	户外电子终端连接器及组件	华普永明
	浙江白溪贸易有限公司	1,212.26	4.72%		
	浙江华普永明智慧光电有限公司	0.26	0.001%		
	小计	1,308.20	5.10%		
DAYTON	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	950.67	3.70%	微出行工具连接器及组件	SPECIALIZED
EPI	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	908.51	3.54%	微出行工具连接器及组件	VINFAST
SANMINA	SANMINA CORPORATION	804.78	3.14%	户外电子终端连接器及组件	ORBCOMM
雅迪	雅迪科技集团有限公司	708.48	2.76%	微出行工具连接器及组件	雅迪
SACO	SACO TECHNOLOGIES INC.	649.68	2.53%	户外电子终端连接器及组件	SACO
ATAKEL	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	633.24	2.47%	户外电子终端连接器及组件	NOKTA、HERA、YENA 等
富士达	富士达电动车（江苏）有限公司	619.91	2.42%	微出行工具连接器及组件	富士达
	天津富士达自行车工业有限公司	2.39	0.01%		
	天津富士达科技有限公司	0.50	0.002%		
	小计	622.80	2.43%		
<b>前十合计</b>		<b>10,923.77</b>	<b>42.56%</b>		

3、2019 年前十大客户情况如下

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
BADGER	BADGER METER, INC.	2,613.51	12.28%	户外电子终端连接器及组件	BADGER
华普永明	杭州华普永明光电股	1,475.18	6.93%	户外电子终	华普永明

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
	份有限公司			端连接器及 组件	
美利达	美利达工业股份有限公司	905.08	4.25%	微出行工具 连接器及 组件	SPECIALIZED
SANMINA	SANMINA CORPORATION	820.06	3.85%	户外电子终 端连接器及 组件	ORBCOMM
宇通客车	宇通客车股份有限公司 新能源客车分公司	502.76	2.36%	新能源汽车 连接器及 组件	宇通客车
	宇通客车股份有限公司	198.32	0.93%		
	郑州郑宇重工有限公司	3.92	0.02%		
	郑州宇通重工有限公司	7.24	0.03%		
	郑州智驱科技有限公司	1.34	0.01%		
	小计	713.58	3.35%		
银河兰晶	佛山市银河兰晶科技 股份有限公司	684.96	3.22%	户外电子终 端连接器及 组件	银河兰晶
ORBCOMM	ORBCOMM	361.76	1.70%	户外电子终 端连接器及 组件	ORBCOMM
	SKYWAVE MOBILE COMMUNICATIONS INC.	294.66	1.38%		
	小计	656.42	3.08%		
DAYTON	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	594.73	2.79%	微出行工具 连接器及 组件	SPECIALIZED
EPI	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	515.81	2.42%	微出行工具 连接器及 组件	VINFAST
科世科	科世科汽车部件（平 湖）有限公司	407.5	1.91%	贸易业务	科世科
前十合计		<b>9,386.83</b>	<b>44.11%</b>		

4、2018 年前十大客户情况如下

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
乔合里北美	CHOGORI USA, INC.	2,173.21	13.15%	连接器及 组件	BADGER 等
	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	506.50	3.06%		ORBCOMM、 SACO 等

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
	小计	2,679.71	16.21%		
华普永明	杭州华普永明光电股份有限公司	1,513.43	9.16%	户外电子终端连接器及组件	华普永明
宇通客车	宇通客车股份有限公司新能源客车分公司	804.28	4.87%	新能源汽车连接器及组件	宇通客车
	宇通客车股份有限公司	191.35	1.16%		
	郑州郑宇重工有限公司	0.47	0.003%		
	郑州宇通重工有限公司	3.56	0.02%		
	小计	999.66	6.05%		
艾比森	深圳市艾比森光电股份有限公司	825.23	4.99%	户外电子终端连接器及组件	艾比森
银河兰晶	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	637.22	3.86%	户外电子终端连接器及组件	银河兰晶
CHOGORI ASIA	CHOGORI ASIA PTE. LTD.	614.30	3.72%	连接器及组件	FLEXTRONICS、EPI 等
DAYTON	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	331.83	2.01%	微出行工具连接器及组件	SPECIALIZED
国轩高科	南京国轩电池有限公司	264.16	1.60%	新能源汽车连接器及组件	国轩高科
	合肥国轩高科动力能源有限公司	1.98	0.01%		
	小计	266.14	1.61%		
SELWYN	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	226.41	1.37%	户外电子终端连接器及组件	SRT、CROSSWATER、LUMISHORE 等
雷曼光电	惠州雷曼光电科技有限公司	224.08	1.36%	户外电子终端连接器及组件	雷曼光电
	深圳雷曼光电科技股份有限公司	0.63	0.00004%		
	小计	224.71	1.36%		
<b>前十合计</b>		<b>8,318.64</b>	<b>50.33%</b>		

5、2017 年前十大客户情况如下：

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
华普永明	杭州华普永明光	1,947.33	13.48%	户外电子终端	华普永明



客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
	电股份有限公司			连接器及组件	
乔合里北美	CHOGORI USA, INC.	1,194.20	8.27%	连接器及组件	BADGER、ORBCOMM 等
	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	684.27	4.74%		
	小计	1,878.47	13.00%		
沃特玛	深圳市沃特玛电池有限公司	1,082.63	7.49%	新能源汽车连接器及组件	沃特玛
	临汾市沃特玛电池有限公司	32.14	0.22%		
	铜陵市沃特玛电池有限公司	32.14	0.22%		
	十堰市沃特玛电池有限公司	19.60	0.14%		
	唐山市沃特玛电池有限公司	16.07	0.11%		
	小计	1,182.58	8.19%		
冠信通	东莞冠信通电线电缆有限公司	359.14	2.49%	新能源汽车连接器及组件	沃特玛
	合肥冠信通电线电缆有限公司	171.98	1.19%		
	小计	531.12	3.68%		
德菲乐	深圳德菲乐电子有限公司	408.47	2.83%	新能源汽车连接器及组件	沃特玛
聊城中通	聊城中通轻型客车有限公司	387.61	2.68%	新能源汽车连接器及组件	沃特玛
CHOGORI ASIA	CHOGORI ASIA PTE. LTD.	349.62	2.42%	连接器及组件	DONGHAN 等
力行远方	武汉力行远方电源科技有限公司	322.83	2.23%	新能源汽车连接器及组件	力行远方
比亚迪	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	239.39	1.66%	新能源汽车连接器及组件	比亚迪
	深圳市比亚迪锂电池有限公司坑梓分公司	3.11	0.02%		
	小计	242.50	1.68%		
光磊科技	光磊科技股份有限公司	237.61	1.64%	户外电子终端连接器及组件	光磊科技
<b>前十合计</b>		<b>7,488.14</b>	<b>51.83%</b>		

6、2016 年前十大客户情况如下：

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
乔合里北美	CHOGORI USA, INC.	867.04	10.20%	连接器及组件	BADGER、ORBCOMM 等
	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	260.49	3.06%		
	小计	1,127.53	13.26%		
华普永明	杭州华普永明光电股份有限公司	1,120.52	13.18%	户外电子终端连接器及组件	华普永明
上海索翰	上海索翰电子有限公司	262.93	3.09%	新能源汽车连接器及组件	格力博等
通士达	厦门通士达照明有限公司	206.69	2.43%	户外电子终端连接器及组件	通士达
乐雷集团	乐雷光电技术（上海）有限公司	190.68	2.24%	户外电子终端连接器及组件	乐雷集团
沃特玛	深圳市沃特玛电池有限公司	186.77	2.20%	新能源汽车连接器及组件	沃特玛
明信电子	东莞明信电子有限公司	184.87	2.17%	户外电子终端连接器及组件	明信电子
CHOGORI ASIA	CHOGORI ASIA PTE. LTD.	182.05	2.14%	连接器及组件	DONGHAN、WHILL 等
FLEXTRONICS	伟创力电子设备（深圳）有限公司	174.74	2.06%	户外电子终端连接器及组件	DELTA-Q
东山精密	东莞东山精密制造有限公司	151.24	1.78%	户外电子终端连接器及组件	东山精密
<b>前十合计</b>		<b>3,788.02</b>	<b>44.55%</b>		

7、2015 年前十大客户情况如下

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
华普永明	杭州华普永明光电股份有限公司	1,038.43	17.44%	户外电子终端连接器及组件	华普永明
广富林	深圳市广富林科技有限公司	892.99	14.99%	户外电子终端连接器及组件等	ORBCOMM 等
横店集团	东阳得邦光电有限公司	210.32	3.53%	户外电子终端连接器及组件	横店集团
	横店集团得邦照明股份有限公司	63.00	1.06%		
	小计	273.32	4.59%		
英飞特	英飞特电子（杭州）股份有限公司	193.64	3.25%	户外电子终端连接器及组件	英飞特
乐雷集团	乐雷光电技术（上海）有限公司	149.17	2.50%	户外电子终端连接器及组件	乐雷集团
雷曼光电	惠州雷曼光电科技	140.53	2.36%	户外电子终端	雷曼光电

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
	有限公司			连接器及组件	
洲明科技	深圳市洲明科技股份有限公司	138.88	2.33%	户外电子终端 连接器及组件	洲明科技
	深圳市洲明文创智能科技有限公司	0.48	0.01%		
	小计	139.36	2.34%		
赢新光电	深圳市赢新光电发展有限公司	124.85	2.10%	户外电子终端 连接器及组件	赢新光电
慧明光电	慧明光电（深圳）有限公司	104.71	1.76%	户外电子终端 连接器及组件	慧明光电
南京京泽	南京京泽科技有限公司	102.34	1.72%	户外电子终端 连接器及组件	南京京泽
<b>前十合计</b>		<b>3,159.34</b>	<b>53.05%</b>		

8、2014 年前十大客户情况如下

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
广富林	深圳市广富林科技有限公司	627.43	17.88%	户外电子终端 连接器及 组件等	ORBCOMM 等
华普永明	杭州华普永明光电股份有限公司	238.21	6.79%	户外电子终端 连接器及 组件	华普永明
雷曼光电	惠州雷曼光电科技有限公司	222.74	6.35%	户外电子终端 连接器及 组件	雷曼光电
利亚德	深圳利亚德光电有限公司	209.21	5.96%	户外电子终端 连接器及 组件	利亚德
	利亚德光电股份有限公司	0.51	0.01%		
	小计	209.72	5.98%		
茂硕电源	茂硕电源科技股份有限公司	198.30	5.65%	户外电子终端 连接器及 组件	茂硕电源
	深圳茂硕新能源科技有限公司	3.30	0.09%		
	小计	201.60	5.75%		
鸣志电器	上海鸣志自动控制设备有限公司	148.67	4.24%	户外电子终端 连接器及 组件	鸣志电器
	上海鸣志电工股份有限公司	22.19	0.63%		
	小计	170.86	4.87%		
乐雷集团	乐雷光电技术（上海）有限公司	146.52	4.18%	户外电子终端 连接器及 组件	乐雷集团

客户名称	客户单体	金额 (万元)	占比	客户领域	终端客户
慧明光电	慧明光电(深圳)有限公司	133.45	3.80%	户外电子终端连接器及组件	慧明光电
英飞特	英飞特电子(杭州)股份有限公司	90.27	2.57%	户外电子终端连接器及组件	英飞特
洲明科技	深圳市洲明科技股份有限公司	62.18	1.77%	户外电子终端连接器及组件	洲明科技
	深圳市洲明文创智能科技有限公司	0.28	0.01%		
	小计	62.46	1.78%		
<b>前十合计</b>		<b>2,103.26</b>	<b>59.95%</b>		

(二) 各期新增客户基本情况

1、2021年1-6月新增前十大

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单体名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
莱迪集团	2018年	2021年1-6月,国内新冠疫情缓解,客户自身承接的项目变多,与乔合里的交易量增加	广州新得利照明科技有限公司	广东省	2015年	马传哲(100%)	1,500万元	照明灯具制造;技术进出口;照明灯光设计服务;照明系统安装;照明器具生产专用设备制造;城市及道路照明工程施工;高速公路照明系统施工;高速公路照明系统设计、安装、维护;工程和技术研究和试验发展;通信技术研究开发、技术服务;太阳能技术研究、开发、技术服务;电子、通信与自动控制技术研究、开发;灯具、装饰物品批发;电子产品批发;电子元器件批发;商品批发贸易(许可审批类商品除外);节能技术推广服务;节能技术转让服务;货物进出口(专营专控商品除外);灯用电器附件及其他照明器具制造

2、2020年新增前十大

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单体名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
雅迪	2018年	2020年,雅迪的美团共	雅迪科技集团有	无锡市	2010/12/17	无锡雅迪咨询有限公司	10,000万	电动两轮车(其中包括电动踏

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单体名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
		享电动车项目业务量增加，雅迪向乔合里采购电动自行车电连接器上量，采购金额增加	限公司			(100%)	人民币	板车及电动自行车)的设计、研究、开发、制造及销售。
SACO	2015年初步开始合作 2017年上量	为美国知名LED显示屏工程公司，为迪拜塔、超级碗等著名建筑做灯光展示。2020年，SACO在美国接到了多个橄榄球运动场馆的灯光项目，因此2020年对乔合里的采购大幅增长。	SACO TECHNOLOGIES INC.	加拿大	2015/6/30	GREENVISION GROUP TECHNOLOGIES CORPORATION、9001620 CANADA INC.、MADISON SQUARE GARDEN INVESTMENTS, LLC	-	LED照明产品等设计、生产和分销及媒体解决方案
ATAKEL	2014年	为土耳其贸易商，与乔合里的交易额自合作以来逐年增长，其中金属探测器客户NOKTA自身业务于2019年增长，对连接器的采购量有较大增长	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	土耳其	2012/10/23	ERKAN VAROL	10,000里拉	电子产品贸易，包括操纵杆、面板开关、断路器、激光扫描仪、温度功率传感器等
富士达	2020年	美团外卖和共享单车快速发展，2020年，富士达的美团等单车业务增加，富士达向乔合里采购电动自行车电连接器上量	富士达电动车(江苏)有限公司	常州市	2017/7/3	方建波(99%)、王进(1%)	5,000万人民币	电动自行车、助力自行车、脚踏自行车及零部件的制造，销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或进出口的商品和技术除外。(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)一般项目：集

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单体名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
								中式快速充电站；充电桩销售；机动车充电销售；计算机软硬件及辅助设备零售；工业控制计算机及系统制造；工业控制计算机及系统销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；人工智能应用软件开发；摩托车及零配件批发（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）
			天津富士达自行车工业有限公司	天津市	2016/12/26	天津富士达科技有限公司（100%）	20,000 万人民币	一般项目：自行车制造；体育用品制造；家具制造；有色金属合金制造；有色金属压延加工；助动自行车、代步车及零配件销售；软件销售；计算机系统服务；物业管理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（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）。
			天津富士达科技有限公司	天津市	2014/3/5	天津富士达科技有限公司（100%）	32,974 万人民币	自行车技术研发；自行车、助动自行车及配件、运动器材、滑板车生产；铁木家具生产；自有厂房租赁；汽车、摩

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单体名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
								托车、自行车行业轻量化材料研发、制造；有色金属材料加工；铝合金、镁合金、铝铜粉末合金、铝硅粉末合金、轻合金有色金属、复合材料及其相关产品的研发、制造；阳极氧化加工；自产产品销售；物业管理服务；仓储服务（危险化学品除外）；模具制造及销售；建筑机械设备租赁；电动摩托车、摩托车研发、制造及销售；工业及专业设计服务；玩具（童车）制造及销售。（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）

### 3、2019 年新增前十大

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单体名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
BADGER	2013 年初步开始合作，2016 年上量	2019 年之前乔合里通过经销商 CHOGORI USA、ZARGO 销售至终端客户 BADGER，2018 年设立境外子公司，承接了原经销商客户，由境外子公司直接向终端客户 BADGER 销售。乔	BADGER METER, INC.	美国	1905/3/9	BLACKROCK INC.、VANGUARD GROUP, INC. (THE)、IMPAX ASSET MANAGEMENT GROUP PLC、INVESCO LTD.、DIMENSIONAL FUND ADVISORS LP 等	2,770,000,000 美元	生产和销售流量计量与控制技术产品



客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单体名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
		合里连接器产品品质较好，符合 BADGER 的要求，合作的水表型号逐渐增加，报告期内交易稳步增长						
美利达	2018 年	终端品牌 SPECIALIZED 助力自行车的销量逐年上升，与乔合里合作助力自行车系列逐渐增加，SPECIALIZED 指定美利达向乔合里采购，采购量逐年增长	美利达工业股份有限公司	台湾	1972/9/9	曾崧柱（16.28%）、曾吕敏华（2.84%）、鼎晟投资股份有限公司（2.45%）、曾崧玲（1.9%）、邱丽卿（1.81%）等	新台币 2,989,838 千元	自行车及其零组件制造买卖
SANMINA	2016 年	2019 年之前乔合里通过经销商 CHOGORI USA、ZARGO 销售至客户 SANMINA，2018 年设立境外子公司，承接了原经销商客户，由境外子公司直接向客户 SANMINA 销售。终端客户 ORBCOMM 冷链运输车项目的销量逐年上升，ORBCOMM 除直接向乔合里采购外，还指定 SANMINA 向乔合里采购	SANMINA CORPORATION	美国	1989/5/9	BLACKROCK INC.、THE VANGUARD GROUP, INC.、DIMENSIONAL FUND ADVISORS LP、EARNEST PARTNERS LLC、LSV ASSET MANAGEMENT	2,670,000,000 美元	提供集成制造解决方案、零部件、产品及维修、物流和售后服务
ORBCOMM	2008 年	2019 年之前乔合里通过经销商 CHOGORI USA、ZARGO 销售至终端客户	ORBCOMM	美国	1993 年	ADAGE CAPITAL PARTNERS GP L.L.C.、BLACKROCK INC.、DIMENSIONAL FUND	557,830,000 美元	物联网解决方案的提供

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单体名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
		ORBCOMM, 2018 年设立境外子公司, 承接了原经销商客户, 由境外子公司直接向终端客户 ORBCOMM 销售。客户冷链运输车项目的销量逐年上升, ORBCOMM 除直接向乔合里采购外, 还指定 SANMINA 向乔合里采购				ADVISORS LP、VANGUARD GROUP, INC. (THE)、GOLDMAN SACHS GROUP, INC. 等		
			SKYWAVE MOBILE COMMUNICATIONS INC.	加拿大	1997 年	ORBCOMM INC.	-	卫星和卫星移动终端设计、制造及进口, 并提供相关服务
EPI	2016 年	EPI 为越南当地贸易商, 终端客户 VINFAST (越南知名品牌) 指定其向乔合里采购, 2019 年开始大批量采购	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	越南	2013/6/13	MS. NGUYEN THI THU HANG、MS. DAO THI DIEP、MR. PHAM THE VINH	60,000,000,000 越南盾	主营电子设备元件贸易
科世科	2019 年	客户康明斯 2019 年需求量增加, 向乔合里采购增加	科世科汽车部件 (平湖) 有限公司	嘉兴市	2012/7/11	科仓伯格舒伯特东亚股份公司 (90.72882%)、科博达技术股份有限公司 (9.27118%)	5,096.436767 万欧元	汽车配件的设计、生产、加工, 自产产品及相关原材料的销售; 并提供相关技术服务。

#### 4、2018 年新增前十大

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单体名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
宇通客车	2017 年	2017 年宇通客车开始与乔合里接触, 2018 年向乔合里采购量上量	宇通客车股份有限公司新能源客车分公司	郑州市	2012/9/28	宇通客车股份有限公司的分支机构	-	客车销售及配件、附件制造; 客车底盘的设计、生产与销售; 客车产品设计与技术服务; 仓储 (易燃易爆及危险化学品除外)。
			宇通客车股份	郑州市	1997/1/8	中国公路车辆机	226,293.1223	客车的生产和销售, 提供汽车维修劳务以

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
			有限公司			械总公司（81.09269%）、职工股（11.69382%）、郑州宇通集团有限公司（7.2135%）	万人民币	及市县际定线旅游客运服务。
			郑州郑宇重工有限公司	郑州市	2017/8/9	郑州宇通重工有限公司（70%）、郭旭东（30%）	5,000万人民币	汽车（不含小轿车）、工程、道路、建筑、起重、水利机械设备及配件的开发、设计、制造、销售、维修、租赁和技术咨询；从事货物及技术的进出口业务；金属材料、建材、化工原料（不含易燃易爆危险品）的批发兼零售；工程机械设备租赁管理及服务。
			郑州宇通重工有限公司	郑州市	2001/11/6	宇通重工股份有限公司（100%）	67,750万人民币	郑州宇通重工有限公司是集科研开发、生产制造、销售服务为一体的中国大型军用和民用工程机械、环保、专用车等产品和服务的专业制造企业
			郑州智驱科技有限公司	郑州市	2017/10/31	郑州宇通新兴产业股权投资基金（有限合伙）（100%）	20,000万人民币	汽车零部件、机电产品（不含发动机）的开发、生产、销售及技术服务；从事货物和技术的进出口业务。
艾比森	2012年	2018年，客户FORMETCO项目需求增加，艾比森向乔合里采购上量	深圳市艾比森光电股份有限公司	深圳市	2001/8/23	丁彦辉（2062.69万股）、任永红（1533.71万股）、邓江波（1532.51万股）、长治市南烨实业集团有限	31,899.4173万人民币	一般经营项目是：兴办实业（具体项目另行申报）；LED电子显示屏的研发、销售，计算机软件开发、服务、销售（以上不含禁止、限制项目）；电子设备及自产产品的安装、维护、技术咨询、租赁及销售；计算机、软件及辅助设备零售；节能

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
						公司（960.00万股）、深圳市艾比森光电股份有限公司回购专用证券账户（542.51万股）等		项目设计、技术咨询与服务；会务服务；货物及技术进出口（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营），许可经营项目是：LED 电子显示屏的生产加工；广告发布。（法律法规、国务院规定需另行办理广告经营审批的，需取得许可后方可经营）。
银河兰晶	2015 年	2018 年，银河兰晶与乔合里增加分线盒系列产品的合作，应用于线条灯产品上，客户业务量增加	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	佛山市	2008/7/8	胡波（65.373%）、广东银汉慧员科技合伙企业（有限合伙）（23%）、佛山天汉星浩科技合伙企业（有限合伙）（11.627%）	5,900 万	照明器具制造；照明器具销售；幻灯及投影设备制造；幻灯及投影设备销售；虚拟现实设备制造；显示器件制造；显示器件销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；模具制造；模具销售；日用玻璃制品销售；数字文化创意技术装备销售；物联网技术研发；专业设计服务；软件开发；软件销售；智能控制系统集成；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统运行维护服务；文艺创作；组织文化艺术交流活动；园林绿化工程施工；普通露天游乐场所游乐设备制造（不含大型游乐设施）；普通露天游乐场所游乐设备销售；文化场馆用智能设备制造；货物进出口；技术进出口。（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。）（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）
DAYTON	2017 年	终端客户	DAYTON	香港	1972/8/25	GUILDHALL	5,000,000	电子产品生产和销售

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
		SPECIALIZED, 该终端客户为美国知名单车品牌, 2018年 SPECIALIZED 指定 DAYTON 向乔合里采购, 逐年增加采购量	INDUSTRIAL CO.,LTD			GROUP LTD、GUILDHALL GROUP LTD、YUEN WU YEN LAN DAISY TERESA	港元	
国轩高科	2017年	2018年, 国科高轩的新能源汽车采购订单上量	南京国轩电池有限公司	南京市	2015/4/1	合肥国轩高科动力能源有限公司 (100%)	50,000万人民币	锂离子电池研发、生产、销售及售后服务; 电源和储能系统的研发、应用及销售; 锂电应急电源、电动工具及锂电充电器的研发、生产、销售及租赁; 新能源技术开发; 自营和代理各类商品及技术的进出口业务。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)
			合肥国轩高科动力能源有限公司	合肥市	2006/5/9	国轩高科股份有限公司 (100%)	100,000万人民币	锂离子电池及材料、太阳能与风能等可再生能源应用产品、设备与系统、节能型光电与电子产品、设备和系统、锂电应急电源、电动工具、交通工具及锂电充电器的研发、生产、销售及租赁; 自营和代理各类商品及技术的进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外); 城市及道路照明工程的设计与施工; 储能产品、储能装置材料及器件研发、生产及销售; 股权投资; 梯次动力蓄电池回收技术及设备的开发与转让; 梯次动力蓄电池及电池厂废料无害化回收、收集、贮

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
								存、运输、处置与综合利用；电池、镍、钴、铜及相关制品、配件、五金销售（不含危化品及易燃易爆品）；梯次动力蓄电池梯次利用产品的研发、生产、租赁、销售。（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）
SELWYN	2013年	客户船用通信客户 SRT 需求增加，向乔合里采购需求增加	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	英国	1983/12/13	TACK INTERCONNECT LIMITED	-	电子元件分销

#### 5、2017年新增前十大

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
冠信通	2016年	客户沃特玛项目上量，2017年向乔合里采购上量	东莞冠信通电线电缆有限公司	东莞市	2014/7/30	张彬（51%）、王让祥（40%）、费泉鸿（9%）	1,000万人民币	研发、产销：电线电缆、电子线、线束、电子母排、机电设备、电气设备、充电连接器、电池连接系统、新能源汽车、高压连接器、充电枪、充电桩、汽车配件、快速高压充电集成系统、电压开关、金属制品及其配件、插座、太阳能设备、风能设备、机电一体化设备；实业投资；货物进出口、技术进出口。（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）
			合肥冠信通电线电缆有限公司	合肥市	2013/10/31	张文全（51%）、王让祥（40%）、费泉鸿（9%）	500万人民币	电线电缆、电子线、线束、电子母排、机电、电气设备、充电连接器、电池连接系统、轨道交通设备、新能源汽车、高压连接器、

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
								充电枪、充电桩、汽车配件、快速高压充电集成系统、电气开关、五金塑胶配件、插座、太阳能设备、风能设备、机电一体化设备的技术开发生产及销售；投资兴办实业；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）
德菲乐	2017年	客户沃特玛项目上量，2017年向乔合里采购上量	深圳德菲乐电子有限公司	深圳市	2017/4/19	赵欢欢（51%）、李锦凤（49%）	500万人民币	一般经营项目是：国内贸易；货物及技术进出口。，许可经营项目是：电线电缆、电子线、线束、电子排母、充电连接器、电池连接系统、高压连接器、充电枪、快速高压、充电集成系统、插座、金属制品及配件、太阳能设备的生产加工；普通货运；
聊城中通	2017年	客户沃特玛项目上量，2017年向乔合里采购上量	聊城中通轻型客车有限公司	聊城市	2003/4/23	中通客车股份有限公司（100%）	10,020万人民币	轻型客车及其专用配件、专用车及其专用配件的开发、制造、销售及技术服务。（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）
力行远方	2017年	客户沃特玛、中车时代等项目2017年向乔合里采购上量	武汉力行远方电源科技有限公司	武汉市	2011/3/21	北京德威利新能源科技股份有限公司（80%）、王超（10%）、罗曼殊（5%）、唐青松（5%）	1,000万人民币	太阳能、风能、环保汽车的研发；太阳能、风能设备及环保汽车配件生产、销售及售后服务；电力电子设备的研发、生产、销售、售后服务及系统集成；货物进出口、代理进出口、技术进出口；太阳能光伏电站及智能电网的设计；机电工程、机电成套设备及备件生产、销售及售后服务。（涉及许可经营项目，应取得相关部门许可后方可经营）
比亚迪	2017年	2017年，比亚迪	深圳市比亚迪	深圳市	2013/10/15	比亚迪股份有限	350,000万	一般经营项目是：供应链管理及其配套相关

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
		海外储能项目需求变动，向乔合里的采购上量	迪供应链管理 有限公司			公司（100%）	人民币	业务；供应链渠道管理与设计；物流方案设计；贸易经纪、代理与服务；市场营销；科技研发服务；国内货运代理；国际货运代理；物流配送信息系统、计算机及网络系统技术开发；物流信息咨询服务；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；汽车租赁（不包括带操作人员的汽车出租），许可经营项目是：成品油销售。
			深圳市比亚迪 锂电池有限公 司坑梓分公 司	深圳市	2013/12/3	深圳市比亚迪锂 电池有限公司 的分支机 构	-	
光磊 科技	2016年	2016年开始，光磊科技自身海外可口可乐外卖冰箱用显示屏的改造项目需求量增加，向乔合里采购量增加	光磊科技股 份有限公司	台湾	1983/12/21	中信日亚化学、 花旗托管挪威、 花旗（台湾）托、 汇丰台摩根士、 大通先进星光、 黄教杰等	-	有关光电半导体、半导体元件的制造与销售；以及各项目及其系统产品之研发设计制造销售推广及售后销售

6、2016年新增前十大

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
乔合里	2012年	2015年及以前，乔	CHOGORI USA, INC.	美国	2012/11/1			电子电线电缆产品供应



客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
北美	2012年	合里产品主要通过广富林出口，之后销售至 CHOGORI USA 及 ZARGO，2016年，终端客户 BADGER、OBRCOMM 销量增加，经销商 CHOGORI USA 及 ZARGO 向乔合里采购金额上升	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	加拿大	2006/5/11	GARY ORNSTEIN	-	机电分销
上海索翰	2014年	2016年，终端客户格力博销量增加，向乔合里采购金额增加	上海索翰电子有限公司	上海市	2004/5/18	赵国胜（60%）、董泳洁（40%）	200万人民币	电子元器件、化工产品及原料（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、建材、装饰装修材料、五金交电、日用百货的销售。【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】
通士达	2014年	2016年，GE（通用电气）照明项目指定通士达向乔合里采购	厦门通士达照明有限公司	厦门市	2000/4/3	厦门通士达有限公司（60%）、CONSUMER LIGHTING HOLDINGS（US）LLC（40%）	37,040万人民币	开发、研究和生产节能光源产品，照明设备的设计和制造；含汞废旧灯管的回收和处理；相关技术咨询及服务；家用通风电器具制造；灯用电器附件及其他照明器具制造；其他家用电力器具制造；其他塑料制品制造。

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
沃特玛	2016年	2016年开始与乔合里合作，2017年因乔合里各方面产品需求符合沃特玛的标准，沃特玛向乔合里的采购上量	深圳市沃特玛电池有限公司	深圳市	2002/4/30	保力新能源科技股份有限公司（100%）	133,691.304781万人民币	一般经营项目是：有形动产租赁；国内商业、物资供销业；经营进出口业务；新能源汽车充电设施运营。，许可经营项目是：锂电池的产销（不含糊式锌锰电池、镍镉电池）。
明信电子	2015年	2016年，乔合里M12产品应用于客户自动贩卖机的PCB，随着自动贩卖机需求增加，向乔合里采购金量增加	东莞明信电子有限公司	东莞市	1997/12/2	明信有限公司（100%）	8,761万港元	生产和销售烟雾感应器、电子教育玩具、电线组件、塑胶制品、塑胶模具、五金工模、五金配件、海事电话（须取得入网许可证后方可内销）、打印机、家用电器产品（空气清新机、太阳能节能器）、汽车零部件（涉限涉证及涉国家宏观调控行业除外，涉及国家专项规定的按有关规定办理），设立研发机构，研究和开发企业自产产品。（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）
CHOGORI ASIA	2015年	2016年因为WHILL等终端客户的需求增加，GHOGORI ASIA向乔合里的采购额增加	CHOGORI ASIA PTE. LTD.	新加坡	2014/2/12	NG MENG NGAN、TEO HOCK LEONG	2新加坡元	-
FLEXTRONICS	2015	2015年，导入	伟创力电子设备	深圳	1994/10/14	FLEXTRONICS MANUFACTURING	3,803.3万美元	一般经营项目是：，许可经营项目

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
	年	DELTA-Q 低速车充电机项目，该项目在 2016 年上量	(深圳)有限公司	市		(SINGAPORE) PTE LTD		是：生产经营国内外客户印刷电路板组件及其系统集成产品（不含国家限制项目）；卫星电视接收设施加工贸易（产品全部出口）；生产经营太阳能电源转换逆变器、太阳能电源控制器、流量控制器机构组件、液体流量控制器电路板组件、LED 节能灯、洗地机、吸尘器、智能遥控玩具、智能无人机、计算机硬件及配套件、蓝牙技术产品、电话程控交换机、可视电话、高端路由器及其他网络设备、新型打印装置、新型电子元器件、计算机、通讯设备、精密仪器、中低压充电桩系列产品和高压配电系列产品（涵盖直流及交流电），生产经营上述产品相关零配件，并提供售后服务、维修、维护、技术咨询、技术服务；电子产品的批发，进出口及相关配套业务（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证及其他专项规定管理的商品按国家有关规定办理申请）；供应链管理。
东山精密	2015 年	2015 年开始与乔合里接触，2016 年 LED 项目开始	东莞东山精密制造有限公司	东莞市	2013/7/11	苏州东山精密制造股份有限公司（94.375%）、苏州	36,000 万人民币	精密钣金加工；五金件、微波通信系统设备制造；生产、销售：发光二极管照明产品、发光二极管背光

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
		上量，向乔合里的采购需求增加				市水创金属科技有限公司（5.625%）		源、发光二极管显示屏、发光二极管驱动电源及控制系统；发光二极管技术开发与服务；货物进出口、技术进出口；生产、销售：家电产品、电子产品、模具；企业管理咨询；物业租赁；物业管理；设备租赁；工具租赁；模具租赁；室内外装饰工程施工。（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）

#### 7、2015 年新增前十大

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
横店集团	2014 年	2015 年，横店集团的委内瑞拉国家路灯改造项目开始与乔合里合作，向乔合里的采购量增加	东阳得邦光电有限公司	东阳市	2015/2/10	横店集团得邦照明股份有限公司（100%）	1,000 万人民币	灯具与驱动电源的制造、研发、设计与销售。分支机构经营场所设在浙江省东阳市横店镇科兴路 88 号 5 号、8 号厂房。（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）
			横店集团得邦照明股份有限公司	东阳市	1996/12/30	横店集团控股有限公司 48.19%、浙江横店进出口有限公司 18.82%、金华德明投资合伙企业（有限合伙股权	48,771.5366 万人民币	一般项目：照明器具制造；照明器具销售；电子元器件制造；电子元器件与机电组件设备销售；家用电器研发；家用电器制造；家用电器销售；工程和技术研究和试验发展；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备租赁；非居住房地产租赁（除依法须经批准的项目外，

客户名称	合作历史	新增交易的原因	客户单位名称	注册省市/国家	成立时间	股东	注册资本	主营业务或经营范围
						结构) 6.26%、横店集团得邦照明股份有限公司回购专用证券账户 2.21%、倪强 1.06%等		凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：货物进出口；技术进出口（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）。
赢新光电	2014年	2014年开始与乔合里接洽，2015年开始大批量向乔合里采购	深圳市赢新光电发展有限公司	深圳市	2008/12/17	朱彩珠（65%）、邓勇（25%）、谢丽清（10%）	200万人民币	一般经营项目是：照明产品、电源产品、电子器件产品的技术开发及销售；投资兴办实业（具体项目另行申报）；国内贸易、货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定禁止及规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：照明产品、电源产品、电子器件产品的生产。
南京京泽	2014年	2015年南京京泽与乔合里的LED合作项目增加，向乔合里采购上量	南京京泽科技有限公司	南京市	2012/10/30	田文峰（70%）、宋常林（10%）南京丰旗荣弘企业管理咨询合伙企业（普通合伙）和南京创研企业管理咨询合伙企业（普通合伙）共持股 20%	1,500万人民币	许可项目：货物进出口；进出口代理（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）一般项目：照明器具制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；半导体照明器件制造；电子元器件制造；机械电气设备制造；半导体照明器件销售；照明器具销售；灯具销售（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）

二、按终端客户口径说明报告期各期主要客户情况，终端客户、直接客户与发行人合作模式，是否存在终端客户指定采购情形，对单个终端客户是否存在重大依赖，分析 2014 年至今最终客户变动的合理性。

(一) 报告期内，前十大终端客户主营业务收入（备考口径）的情况

单位：万元

终端客户	直接交易客户	是否为终端客户指定采购	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
SPECIALIZED	美利达工业股份有限公司	是	878.64	6.40%	1,478.63	5.76%	905.08	4.22%	205.55	1.07%
	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	是	690.08	5.03%	950.67	3.70%	594.73	2.78%	331.83	1.73%
	马勒电驱动（太仓）有限公司	是	162.23	1.18%	222.01	0.86%	142.99	0.67%	0.77	0.004%
	太普动力新能源（常熟）股份有限公司	是	71.98	0.52%	216.91	0.85%	154.02	0.72%	3.69	0.02%
	深圳市麦迪瑞科技有限公司	是	132.78	0.97%	194.61	0.76%	143.72	0.67%	0.88	0.0046%
	安费诺	是	80.81	0.59%	123.10	0.48%	68.02	0.32%	20.12	0.10%
	美商斯贝特自行车股份有限公司台湾分公司	终端客户	218.32	1.59%	89.87	0.35%	241.49	1.13%	-	-
	映兴电子股份有限公司	是	1.48	0.01%	8.74	0.03%	6.31	0.03%	-	-
	SPECIALIZED EUROPE GMBH	终端客户	-	-	0.88	0.0034%	2.70	0.01%	0.33	0.0017%
	嘉普科技股份有限公司	是	43.53	0.32%	85.65	0.33%	1.05	0.0049%	0.43	0.0023%
	深圳市智联电科技有限公司	是	0.07	0.0005%	-	-	-	-	-	-
	郁珺实业股份有限公司	是	159.49	1.16%	0.93	0.0036%	-	-	-	-
	小计		<b>2,439.42</b>	<b>17.77%</b>	<b>3,371.99</b>	<b>13.14%</b>	<b>2,260.10</b>	<b>10.55%</b>	<b>563.61</b>	<b>2.94%</b>
BADGER METER, INC.	BADGER METER, INC.	终端客户	2,061.30	15.01%	2,858.78	11.14%	2,613.51	12.20%	2,345.20	12.21%
ORBCOMM	SANMINA CORPORATION	是	310.31	2.26%	804.78	3.14%	840.14	3.92%	656.15	3.42%
	ORBCOMM	终端客户	353.65	2.58%	397.15	1.55%	373.60	1.74%	134.08	0.70%
	SKYWAVE MOBILE COMMUNICATIONS INC.	终端客户	41.57	0.30%	129.08	0.50%	300.03	1.40%	65.08	0.34%
	AMERICAN MILLENNIUM CORPORATION, INC.	是	-	-	-	-	24.71	0.12%	88.93	0.46%
	小计		<b>705.53</b>	<b>5.14%</b>	<b>1,331.02</b>	<b>5.19%</b>	<b>1,538.48</b>	<b>7.18%</b>	<b>944.24</b>	<b>4.92%</b>
华普永明	浙江白溪贸易有限公司	终端客户	560.84	4.08%	1,212.26	4.72%	-	-	-	-
	杭州华普永明光电股份有限公司	终端客户	-	-	95.68	0.37%	1,475.18	6.89%	1,513.43	7.88%

终端客户	直接交易客户	是否为终端客户指定采购	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
	浙江华普永明智慧光电有限公司	终端客户	0.06	0.0005%	0.26	0.001%	-	-	-	-
	小计		<b>560.91</b>	<b>4.09%</b>	<b>1,308.20</b>	<b>5.10%</b>	<b>1,475.18</b>	<b>6.89%</b>	<b>1,513.43</b>	<b>7.88%</b>
ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	贸易商	454.66	3.31%	633.24	2.47%	365.17	1.70%	163.89	0.85%
雅迪	雅迪科技集团有限公司	终端客户	383.16	2.79%	708.48	2.76%	0.32	0.0015%	1.66	0.01%
	浙江雅迪机车有限公司	终端客户	0.11	0.0008%	-	-	-	-	-	-
	小计		<b>383.27</b>	<b>2.79%</b>	<b>708.48</b>	<b>2.76%</b>	<b>0.32</b>	<b>0.0015%</b>	<b>1.66</b>	<b>0.01%</b>
洲明科技	广东洲明节能科技有限公司	终端客户	287.34	2.09%	166.77	0.65%	390.76	1.82%	4.63	0.02%
	深圳市洲明科技股份有限公司	终端客户	-	-	-	-	-	-	4.45	0.02%
	深圳市洲明文创智能科技有限公司	终端客户	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计		<b>287.34</b>	<b>2.09%</b>	<b>166.77</b>	<b>0.65%</b>	<b>390.76</b>	<b>1.82%</b>	<b>9.08</b>	<b>0.05%</b>
莱迪集团	广州新得利照明科技有限公司	终端客户	222.06	1.62%	46.93	0.18%	199.64	0.93%	107.63	0.56%
	广州莱迪照明科技有限公司	终端客户	-	-	-	-	166.64	0.78%	-	-
	小计		<b>222.06</b>	<b>1.62%</b>	<b>46.93</b>	<b>0.18%</b>	<b>366.28</b>	<b>1.71%</b>	<b>107.63</b>	<b>0.56%</b>
VINFAST	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	是	166.05	1.21%	908.51	3.54%	548.73	2.56%	72.66	0.38%
	井湖电子(南京)有限公司	是	46.50	0.34%	85.48	0.33%	8.99	0.04%	0.21	0.0011%
	许昌中正新能源技术有限公司	是	8.37	0.06%	-	-	-	-	-	-
	小计		<b>220.92</b>	<b>1.61%</b>	<b>993.98</b>	<b>3.87%</b>	<b>557.72</b>	<b>2.60%</b>	<b>72.87</b>	<b>0.38%</b>
TVS	MINDA INDUSTRIES LTD	是	27.71	0.20%	2.95	0.01%	-	-	-	-
	MOTHERSON SUMI SYSTEMS LIMITED	是	152.98	1.11%	32.86	0.13%	40.89	0.19%	-	-
	TVS MOTOR COMPANY LIMITED	终端客户	27.62	0.20%	11.95	0.05%	9.60	0.04%	0.80	0.0042%
	小计		<b>208.31</b>	<b>1.52%</b>	<b>47.77</b>	<b>0.19%</b>	<b>50.49</b>	<b>0.24%</b>	<b>0.80</b>	<b>0.0042%</b>
SELWYN ELECTRONICS LIMITED	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	贸易商	186.05	1.36%	339.20	1.32%	234.28	1.09%	226.41	1.18%
ELEMATEC USA CORPORATION	ELEMATEC USA CORPORATION	终端客户	113.36	0.83%	145.15	0.57%	182.92	0.85%	254.11	1.32%
宇通客车	宇通客车股份有限公司新能源客车分公司	终端客户	46.65	0.34%	279.66	1.09%	502.76	2.35%	804.28	4.19%
	宇通客车股份有限公司	终端客户	39.44	0.29%	262.33	1.02%	198.32	0.93%	191.35	1.00%
	郑州郑宇重工有限公司	终端客户	17.59	0.13%	23.71	0.09%	3.92	0.02%	0.47	0.0025%

终端客户	直接交易客户	是否为终端客户指定采购	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
			收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
	郑州宇通重工有限公司	终端客户	1.04	0.01%	6.96	0.03%	7.24	0.03%	3.56	0.02%
	郑州智驱科技有限公司	终端客户	-	-	0.03	0.0001%	1.34	0.01%	-	-
	<b>小计</b>		<b>104.73</b>	<b>0.76%</b>	<b>572.69</b>	<b>2.23%</b>	<b>713.58</b>	<b>3.33%</b>	<b>999.66</b>	<b>5.21%</b>
佛山市银河兰晶科技股份有限公司	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	终端客户	76.55	0.56%	413.03	1.61%	684.96	3.20%	637.22	3.32%
科世科汽车部件(平湖)有限公司	科世科汽车部件(平湖)有限公司	终端客户	58.80	0.43%	99.21	0.39%	407.50	1.90%	-	-
富士达	富士达电动车(江苏)有限公司	终端客户	39.04	0.28%	619.91	2.42%	-	-	-	-
	天津富士达自行车工业有限公司	终端客户	-	-	2.39	0.01%	-	-	-	-
	天津富士达科技有限公司	终端客户	-	-	0.50	0.002%	-	-	-	-
	<b>小计</b>		<b>39.04</b>	<b>0.28%</b>	<b>622.80</b>	<b>2.43%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
SACO TECHNOLOGIES INC.	SACO TECHNOLOGIES INC.	终端客户	19.08	0.14%	649.68	2.53%	235.55	1.10%	54.78	0.29%
艾比森	深圳市艾比森光电股份有限公司	终端客户	0.18	0.0013%	6.92	0.03%	181.93	0.85%	825.23	4.30%
	惠州市艾比森光电有限公司	终端客户	11.51	0.08%	5.87	0.02%	136.25	0.64%	-	-
	<b>小计</b>		<b>11.69</b>	<b>0.09%</b>	<b>12.79</b>	<b>0.05%</b>	<b>318.18</b>	<b>1.49%</b>	<b>825.23</b>	<b>4.30%</b>
国轩高科	国轩新能源(苏州)有限公司	终端客户	6.42	0.05%	6.04	0.02%	-	-	-	-
	南京国轩电池有限公司	终端客户	-	-	-	-	11.71	0.05%	264.16	1.38%
	合肥国轩高科动力能源有限公司	终端客户	-	-	-	-	-0.31	-0.0014%	1.98	0.01%
	<b>小计</b>		<b>6.42</b>	<b>0.05%</b>	<b>6.04</b>	<b>0.02%</b>	<b>11.41</b>	<b>0.05%</b>	<b>266.13</b>	<b>1.39%</b>

报告期内,公司不存在向单个终端客户的销售比例超过销售总额的50%或严重依赖于少数客户的情况。

## (二) 2014年至今主要终端客户销售收入(备考口径)变动原因

单位:万元

终端客户名称	2021年1-6月收入	2020年收入	2019年收入	2018年收入	2017年收入	2016年收入	2015年收入	2014年收入	变动原因
SPECIALIZED	2,439.42	3,371.06	2,260.10	563.61	2.41	-	-	-	SPECIALIZED品牌助力自行车的销量逐年上升,与乔合里合作助力自行车系列逐渐增加,SPECIALIZED指定美利达等多家加工厂商向乔合里采购,采购量逐年增长
BADGER METER,	2,061.30	2,858.78	2,613.51	2,345.20	856.95	584.28	0.31	-	乔合里连接器产品品质较好,符合BADGER的要求,合作的



终端客户名称	2021年1-6月收入	2020年收入	2019年收入	2018年收入	2017年收入	2016年收入	2015年收入	2014年收入	变动原因
INC.									水表型号逐渐增加，仪表产品所需的连接器及组件陆续转移至发行人报告期内交易稳步增长。
ORBCOMM	705.53	1,331.02	1,538.48	944.24	409.66	126.81	85.43	67.00	客户冷链运输车项目的销量逐年上升，ORBCOMM除直接向乔合里采购外，还指定SANMINA向乔合里采购
华普永明	560.91	1,308.20	1,475.18	1,513.43	1,947.33	1,120.52	1,038.43	238.21	2015年开始，华普业务逐年增加，对乔合里的采购增加；2017年华普自身销售额翻倍，对乔合里的采购金额也大幅增长；2018年，为了增加产品的竞争力，华普产品结构调整，部分项目改为裸线，对连接器的需求减少
ATAKEL ELEKTRO NIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	454.66	633.24	365.17	163.89	118.88	26.35	9.09	-	为土耳其贸易商，与乔合里的交易额自合作以来逐年增长，其中金属探测器客户NOKTA业务于2019年开始上量，对连接器的采购量有较大增长
雅迪	383.27	708.48	0.32	1.66	-	-	-	-	2020年，雅迪的美团共享电动车项目业务量增加，雅迪向乔合里采购电动自行车电连接器上量，采购金额增加。
洲明科技	287.34	166.77	390.76	9.08	19.20	67.40	139.36	62.46	2015年高清显示屏项目市场销量较好，向乔合里采购增加；2019年，其客户FORMETCO的项目需求增加，向乔合里采购增加
莱迪集团	222.06	46.93	366.28	107.63	-	-	-	-	2020年，客户受新冠疫情影响，承接的项目减少，交易量减少，2021年1-6月国内新冠疫情缓解，承接的项目较多，交易量增加
VINFAST	220.92	993.98	557.72	72.87	-	-	-	-	系越南知名品牌，主要通过越南贸易商EPI向乔合里采购连接器，报告期内，2018年至2020年电动摩托车项目产销量增加，交易金额增加；2021年1-6月受越南新冠疫情的影响，越南VINFAST电动摩托车销售减少，VINFAST2021年1-6月向乔合里采购量有所减少
TVS	208.31	47.77	50.49	0.80	-	-	-	-	成立于1992年，是印度第三大两轮车制造公司。2018年，TVS与乔合里初步接洽，向乔合里的采购微出行工具连接器，2021年采购开始上量
SELWYN ELECTRONICS LIMITED	186.05	339.20	234.28	226.41	134.98	74.89	65.36	-	该客户与乔合里的交易额自合作以来逐年增长，主要是船用通信终端客户SRT对连接器的需求增长，向乔合里采购量增加所致

终端客户名称	2021年1-6月收入	2020年收入	2019年收入	2018年收入	2017年收入	2016年收入	2015年收入	2014年收入	变动原因
ELEMATE C USA CORPORATION	113.36	145.15	182.92	254.11	-	-	-	-	客户手机信息设备终端业务量变化
宇通客车	104.73	572.69	713.58	999.66	4.95	-	-	-	2017年宇通客车开始与乔合里接触，2018年向乔合里采购量上量，2018年至2021年6月期间新能源汽车行业受到政府补贴政策等影响，新能源客车的需求量下降，导致宇通客车销售下降，因此向乔合里采购量也下降
佛山市银河兰晶科技股份有限公司	76.55	413.03	684.96	637.22	26.05	37.22	17.10	-	银河兰晶与乔合里合作多年，产品相对稳定，产品价格较低，乔合里逐年主动减少合作
科世科汽车部件(平湖)有限公司	58.80	99.21	407.50	-	-	-	-	-	科世科的客户康明斯需求量减少
富士达	39.04	622.80	-	-	-	-	-	-	美团外卖和共享单车快速发展，2020年，富士达的美团等单车业务增加，富士达向乔合里采购电动自行车电连接器上量；2021年1-6月该客户收入减少主要是国内对共享电动两轮车市场监管趋严，部分项目投放放缓，导致采购量减少
SACO TECHNOLOGIES INC.	19.08	649.68	235.55	54.78	160.25	28.10	-	-	SACO为美国知名LED显示屏工程公司，为迪拜塔、超级碗等著名建筑做灯光展示。2020年，SACO在美国接到了多个橄榄球运动场馆的灯光项目，因此2020年对乔合里的采购大幅增长。2021年1-6月该客户收入下降，主要系北美地区受新冠疫情影响，项目有所延迟，客户需求减少
艾比森	11.69	12.79	318.18	825.23	222.91	60.90	12.44	17.74	2018年，FORMETCO的项目需求增加，之后逐步转向洲明科技等供应商采购
国轩高科	6.42	6.04	11.41	266.13	0.17	-	-	-	客户付款不及时，乔合里逐步停止与其合作

三、说明各应用领域主要客户情况，分析对相关客户销售收入及变动的的原因。

报告期内，公司各主要业务领域的主要客户销售收入（备考口径）及变动情况如下：

（一）户外电子终端领域客户情况

报告期内主要客户销售金额及占比情况

单位：万元

集团名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	
BADGER METER, INC.	智能水表	1	2,061.30	28.02%	1	2,858.78	23.07%	1	2,613.51	19.71%	1	2,345.20	19.24%	乔合里品质较好符合客户的要求，合作的水表型号逐渐增加，报告期内交易稳步增长
华普永明（注1）	户外照明	2	560.91	7.62%	2	1,308.20	10.56%	2	1,475.18	11.13%	2	1,513.43	12.42%	华普产品结构调整，部分项目改为裸线，对连接器的需求减少
ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STL.	安防监控	3	454.66	6.18%	5	633.24	5.11%	8	365.17	2.75%		163.89	1.34%	为土耳其贸易商，终端金属探测器客户 NOKTA 采购量在 2019 年开始增长
ORBCOMM(注2)	车载通信	4	387.85	5.27%	6	462.96	3.74%	5	585.66	4.42%	10	165.67	1.36%	客户冷链运输车项目的销量逐年上升，向乔合里采购车载通讯用的连接器数量增加

集团名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	
洲明科技（注3）	LED显示屏	5	287.34	3.91%		166.77	1.35%	6	390.76	2.95%		9.08	0.07%	2019年终端客户FORMETCO的户外广告屏项目销量增加
SANMINA CORPORATION	车载通信	6	258.78	3.52%	3	770.94	6.22%	4	652.26	4.92%	5	235.19	1.93%	为ORBCOMM代工厂，2019年有新的项目导入，稳步增长
莱迪集团（注4）	户外照明	7	222.06	3.02%		46.93	0.38%	7	366.28	2.76%		107.63	0.88%	2020年，客户受新冠疫情影响，承接的项目减少，交易量减少；2021年1-6月国内新冠疫情缓解，承接的项目较多，交易量增加
SELWYN ELECTRONICS LIMITED	户外照明	8	186.05	2.53%	8	339.2	2.74%		234.28	1.77%	6	226.41	1.86%	为英国贸易商，应用领域为船用通信行业的终端客户SRT对连接器的需求增长，向乔合里采购量增加
XIRGO TECHNOLOGIES, LLC	车载通信	9	143.19	1.95%		120.97	0.98%		127.31	0.96%		48.43	0.40%	为美国GPS制造商，随着GPS需求不断增加，向乔合里量持续增加
深圳市富创优越科技有限公司	信息通讯	10	136.41	1.85%		29.15	0.24%		-	-		-	-	2020年与客户开始合作，2021年1-6月采购量增加主要是客户对讲机业务增加
SACO TECHNOLOGIES	LED显示屏		19.08	0.26%	4	649.68	5.24%		205.86	1.55%		54.78	0.45%	SACO为美国知名LED显示屏工程公司，为迪拜

集团名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	
INC.														塔、超级碗等著名建筑做灯光展示。2020年,SACO在美国接到了多个橄榄球运动场馆的灯光项目,因此2020年对乔合里的采购大幅增长。2021年1-6月该客户收入下降,主要系受新冠疫情影响,项目有所延迟,需求减少
佛山市银河兰晶科技股份有限公司	户外照明		76.55	1.04%	7	413.03	3.33%	3	684.96	5.17%	4	637.22	5.23%	银河兰晶与乔合里合作多年,产品相对稳定,产品价格较低,乔合里主动减少合作
P4Q(注5)	户外照明		107.97	1.47%	9	223.11	1.80%		169.44	1.28%		146.7	1.20%	采购乔合里的连接器用于制造太阳能光伏相关的产品,合作的机型逐渐增加
东莞市新波特电气有限公司	安防监控		33.16	0.45%	10	200.62	1.62%		41.54	0.31%		76.53	0.63%	为瑞典安防摄像头客户AXIS做线束代工,2020年AXIS的采购量增加
艾比森(注6)	LED显示屏		11.69	0.16%		12.79	0.10%	9	318.18	2.40%	3	825.23	6.77%	大部分产品的终端客户为FORMETCO,该终端客户2019年转向洲明采购
上海光联照明有限公司	户外照明		32.03	0.44%		176.22	1.42%	10	283.34	2.14%	8	214.88	1.76%	与乔合里合作多年,产品相对稳定,因该客户毛利

集团名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	
														较低, 2020年至今合作逐渐减少
雷曼光电 (注7)	LED显示屏		77.75	1.06%		65.66	0.53%		120.4	0.91%	7	224.71	1.84%	与乔合里合作的主要产品的终端客户为FORMETCO, 该客户的采购量逐渐减少
浙江晶日科技股份有限公司	户外照明		-	-		-	-		149.27	1.13%	9	189.41	1.55%	产品价格较低, 账期较长, 乔合里主动停止合作

注1: 华普永明包含: 浙江白溪贸易有限公司、杭州华普永明光电股份有限公司、浙江华普永明智慧光电有限公司等;

注2: ORBCOMM包含: ORBCOMM、SKYWAVE MOBILE COMMUNICATIONS INC.等;

注3: 洲明科技包含: 广东洲明节能科技有限公司、深圳市洲明科技股份有限公司等;

注4: 莱迪集团包含: 广州新得利照明科技有限公司、广州莱迪照明科技有限公司等;

注5: P4Q包含: P4Q USA, INC.、P4Q ELECTRONICS SL 等;

注6: 艾比森包含: 深圳市艾比森光电股份有限公司、惠州市艾比森光电有限公司等;

注7: 雷曼光电包含: 惠州雷曼光电科技有限公司、深圳雷曼光电科技股份有限公司等。

## (二) 微出行工具领域客户情况

报告期内主要客户的交易金额及占比

单位: 万元

集团名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	
美利达工业股份有	电动自	1	878.64	18.41%	1	1,478.63	15.80%	1	905.08	22.29%	2	205.55	13.73%	系 SPECIALIZED 指定美利

集团名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	
限公司	行车													达向乔合里采购, 终端客户需求增加导致销售收入增加
DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	电动自行车	2	690.08	14.46%	2	950.67	10.16%	2	594.73	14.64%	1	331.83	22.16%	系 SPECIALIZED 指定 DAYTON 向乔合里采购, 终端客户需求增加导致销售收入增加
雅迪科技集团有限公司	电动自行车	3	383.27	8.03%	4	708.48	7.57%		0.32	0.01%		1.66	0.11%	2020年正式开始与乔合里交易, 2020年, 雅迪的美团等单车业务增加, 雅迪向乔合里采购电动自行车电连接器上量
SPECIALIZED (注1)	电动自行车	4	218.32	4.57%		90.75	0.97%		244.19	6.01%		0.33	0.02%	SPECIALIZED 同时指定美利达、DAYTON、太普动力、麦迪瑞向乔合里采购
无锡市祥鹏车辆配件有限公司	电动自行车	5	180.24	3.78%		140.19	1.50%		-	-		-	-	祥鹏系雅迪电动自行车电机线束的配件厂, 2020年开始向乔合里采购电动自行车电连接器
EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	电动摩托车	6	166.05	3.48%	3	908.51	9.71%	3	548.73	13.51%	5	72.66	4.85%	为贸易商, 2020年终端客户 VINFAST (越南知名公司) 的电动摩托车新项目增加, 交易金额增加; 2021年1-6月受越南新冠疫情的影响, 越南终端客户 VINFAST 电动摩托车销售减少,

集团名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	
														EPI2021年1-6月向乔合里采购量有所减少。
马勒电驱动(太仓)有限公司	电动自行车	7	162.23	3.40%	10	222.01	2.37%	7	142.99	3.52%		0.77	0.05%	系 SPECIALIZED 指定马勒向乔合里采购, 终端客户需求增加导致销售收入增加
郁琚实业股份有限公司	电动自行车	8	159.49	3.34%		-	-		-	-		-	-	2021年新增客户, 系 SPECIALIZED 指定郁琚实业向乔合里采购
MOTHERSON SUMI SYSTEMS LIMITED	电动摩托车	9	152.98	3.21%		32.86	0.35%		40.89	1.01%		-	-	系终端客户 TVS 指定 MOTHERSON 向乔合里采购, TVS 电动摩托车上量, 导致销售收入增加
深圳市麦迪瑞科技有限公司	电动自行车	10	132.85	2.78%		194.61	2.08%	6	143.72	3.54%		0.88	0.06%	系 SPECIALIZED 指定麦迪瑞向乔合里采购, 终端客户需求增加导致销售收入增加
富士达(注2)	电动自行车		39.04	0.82%	5	622.8	6.66%		-	-		-	-	美团外卖和共享单车快速发展, 2020年, 富士达的美团等单车业务增加, 富士达向乔合里采购电动自行车电连接器上量; 2021年1-6月该客户收入减少主要是国内对共享电动两轮车市场监管趋严, 部分项目投放放缓, 导致采购量减少



集团名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	
欣旺达电子股份有限公司	电动自行车		-	-	6	365.97	3.91%		-	-		-	-	美团外卖和共享单车快速发展, 2020年, 欣旺达的美团等单车业务增加, 欣旺达向乔合里采购电动自行车电连接器上量; 2021年1-6月该客户收入减少主要是国内对共享电动两轮车市场监管趋严, 部分项目投放放缓, 导致采购量减少
昆山捷凌电子科技有限公司	电动自行车		37.32	0.78%	7	359.14	3.84%		-	-		-	-	美团外卖和共享单车快速发展, 2020年, 昆山捷凌的美团等单车业务增加, 昆山捷凌向乔合里采购电动自行车电连接器上量; 2021年1-6月该客户收入减少主要是国内对共享电动两轮车市场监管趋严, 部分项目投放放缓, 导致采购量减少
昆山君磊电器有限公司	电动自行车		0.36	0.01%	8	354.71	3.79%		-	-		-	-	美团外卖和共享单车快速发展, 2020年, 昆山君磊的美团等单车业务增加, 昆山捷凌向乔合里采购电动自行车电连接器上量; 2021年1-6月该客户收入减少主要是国内对共享电动两轮车市场监管趋严, 部分项目

集团名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	
														投放放缓, 导致采购量减少
新日股份(注3)	电动自行车		0.21	0.004%	9	327.05	3.50%		0.09	0.002%		-	-	美团外卖和共享单车快速发展, 2020年, 新日的美团等单车业务增加, 新日向乔合里采购电动自行车电连接器上量; 2021年1-6月该客户收入减少主要是国内对共享电动两轮车市场监管趋严, 部分项目投放放缓, 导致采购量减少
太普动力新能源(常熟)股份有限公司	电动自行车		71.98	1.51%		216.91	2.32%	5	154.02	3.79%		3.69	0.25%	系SPECIALIZED指定太普动力向乔合里采购, 终端客户需求量增加导致销售收入增加
JOCHU TECHNOLOGY CO.,LTD.	电动轮椅		12.90	0.27%		10.25	0.11%	8	117.49	2.89%	4	80.47	5.37%	终端客户WHILL的电动轮椅整车组装, 2020年该项目逐渐停产
FLEXTRONICS INTERNATIONAL JAPAN CO.,LTD.	电动轮椅		-	-		20.08	0.21%	9	95.26	2.35%	3	102.67	6.86%	2019年, WHILL的电动轮椅项目由日本伟创力代工, 2020年该项目逐渐停产
浙江达奕新能源有限公司	电动摩托车		-	-		19.54	0.21%	10	93.46	2.30%		37.35	2.49%	该机型销量逐渐下降, 逐步减少合作
昆山硕通电子有限公司	电动自行车		3.57	0.07%		0.39	0.004%		10.84	0.27%	6	63.12	4.22%	2018年, 法国两轮充电桩项目
深圳市博瑞聚科技	电动摩		-	-		26.62	0.28%		48.88	1.20%	7	57.05	3.81%	客户经营不善, 停止合作

集团名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	排名	销售金额	销售金额占比	
有限公司	托车													
江苏大秦新能源科技有限公司	电动摩托车		-	-		-	-		52.73	1.30%	8	52.03	3.47%	为终端客户易换骑的代工厂，该车型生产完毕后停产
台州天平车业有限公司	电动摩托车		-	-		-	-		-	-	9	47.27	3.16%	为终端客户易换骑的代工厂，该车型生产完毕后停产
中山欧力工业有限公司	电动摩托车		24.99	0.52%		23.47	0.25%		52	1.28%	10	46.81	3.13%	国外项目车型逐步减产

注1: SPECIALIZED 包含: 美商斯贝特自行车股份有限公司台湾分公司、SPECIALIZED EUROPE GMBH 等;

注2: 富士达包含: 富士达电动车(江苏)有限公司、天津富士达自行车工业有限公司、天津富士达科技有限公司等;

注3: 新日股份包含: 江苏新日电动车股份有限公司、湖北新日电动车有限公司、无锡新日电动车销售服务有限公司等。

### (三) 新能源汽车领域客户情况

报告期内主要客户的交易金额及占比

单位: 万元

客户名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	车用高压	1	151.15	22.64%	4	87.87	5.61%	3	122.4	5.98%	6	180.82	5.03%	为储能项目，与工程类项目类似，不是持续采购的模式，以项目周期向乔合里采购2021年1-6月采购增加主要系比亚迪的哈

客户名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	
														啰出行项目业务量增加
宇通客车 (注1)	充电座、车用高压	2	104.73	15.69%	1	572.69	36.55%	1	713.58	34.86%	1	999.66	27.81%	宇通新能源客车销售下降,因此向乔合里采购量也下降
深圳市民乐 科技有限公司	车用高压	3	104.29	15.62%	6	40.19	2.57%		16.34	0.80%		-	-	为线束加工厂,福建鼎峰的通讯项目
嘉盛(注2)	充电枪	4	92.68	13.88%	2	199.47	12.73%	2	250.38	12.23%		25.07	0.70%	嘉盛为充电桩生产企业,宇通指定向乔合里采购,交易量随着宇通的需求变化而变化
镇江行素科 技有限公司	车用高压	5	36.19	5.42%	3	115.06	7.34%		6.73	0.33%		-	-	为法国 TLD 集团机场专用车项目供应连接器及组件
骏邦(杭州) 科技有限公司	车用高压	6	26.38	3.95%		7.6	0.49%		27.33	1.33%		-	-	骏邦为汇川线束加工厂
中车时代 (注3)	车用高压	7	21.94	3.29%		6.09	0.39%	5	99.66	4.87%	3	222.71	6.20%	客户价格较低、交易程序复杂,乔合里主动减少合作
DREAM HOLDINGS CO.,LTD	车用高压	8	19.23	2.88%	10	25.62	1.63%	10	39.46	1.92%		0.12	0.00%	为韩国贸易商,车用高压领域的终端客户主要为 EDISON MOTORS

客户名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	
天津宇博电气设备有限公司	车用高压	9	10.97	1.64%	7	38.9	2.48%		-	-		-	-	为青岛中车四方所特种车辆项目供应连接器及组件，该项目原由欧创向乔合里采购
江苏吉泰科电气股份有限公司	车用高压	10	6.82	1.02%		13.46	0.86%		13.43	0.66%		94.46	2.63%	为力行远方线束加工厂，因力行远方业务需求减少，向乔合里采购减少
浙江英洛华新能源科技有限公司	车用高压		5.88	0.88%	5	51.73	3.30%		23.42	1.14%		19.26	0.54%	为法国 TLD 集团机场专用车项目供应连接器及组件
宁波维科新能源科技有限公司	车用高压		4.88	0.73%	8	36.23	2.31%		-	-		-	-	为电池供应商
苏州汇川技术有限公司	车用高压		4.10	0.61%	9	26.31	1.68%	4	110.56	5.40%	5	192.17	5.35%	乔合里与汇川的传统伺服电机产品合作，汇川切换了连接器方案，因此采购量逐渐下降
南京邦奇自动变速箱有限公司	车用高压		-	-		-	-	6	64.86	3.17%		0.41	0.01%	客户为欧洲 DHL 物流车供应三电系统，向乔合里采购连接器及组件，项目已结束
武汉力行远方电源科技有限公司	车用高压		4.22	0.63%		3.43	0.22%	7	55.41	2.71%	9	118.48	3.30%	客户给沃特玛、中车时代等供应电控，向乔合里采购连接器，

客户名称	产品类别	2021年1-6月			2020			2019			2018			变动原因
		排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	排名	销售金额	占比	
														受终端客户采购量变动的影 响，与乔合里的交易量减少
深圳帝显高端制造方案解决有限公司	车用高压		-	-		-	-	8	45.64	2.23%		-	-	终端客户中润 LED 显示屏项目，帝显向乔合里采购
青岛欧创电气有限公司	车用高压		-	-		1.87	0.12%	9	44.15	2.16%		12.76	0.35%	为青岛中车四方所特种车辆项目供应连接器及组件，该项目现在由宇博向乔合里采购
国轩高科(注4)	车用高压		6.42	0.96%		6.04	0.39%		11.41	0.56%	2	266.14	7.40%	客户付款不按时，主动停止合作
浙江普朗特电动汽车有限公司	车用高压		-	-		-	-		-	-	4	220.08	6.12%	客户自身经营不善，停止合作
山西成功投资集团(注5)	车用高压		-	-		-	-		-	-	7	120.73	3.36%	客户付款不按时，主动停止合作
深圳德菲乐电子有限公司	车用高压		-	-		-	-		-	-	8	120.02	3.34%	客户自身经营不善，停止合作
天劲新能源(注6)	车用高压		-	-		-	-		1.08	0.05%	10	113.43	3.16%	客户自身经营不善，停止合作

注1：宇通客车包含：郑州宇通客车股份有限公司新能源客车分公司、宇通客车股份有限公司、郑州郑宇重工有限公司、郑州宇通重工有限公司、郑州智驱科技有限公司等；

注 2: 嘉盛包含: 洛阳嘉盛新能源科技有限公司、洛阳嘉盛电源科技有限公司等;

注 3: 中车时代包含: 中车时代电动汽车股份有限公司系统分公司、中车时代电动汽车股份有限公司等;

注 4: 国轩高科包含: 国轩新能源(苏州)有限公司、南京国轩电池有限公司、合肥国轩高科动力能源有限公司

注 5: 山西成功投资集团包含: 山西成功汽车制造有限公司、贵州航天成功汽车制造有限公司、北京成功易驰科技有限公司、山西成功投资集团有限公司等;

注 6: 天劲新能源包含: 广东天劲新能源科技股份有限公司、深圳市天劲新能源科技有限公司等。

## 【中介机构回复】

### 一、对销售真实性、产品最终终端客户的核查方式、核查比例及核查结论。

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

#### （一）核查方式、核查比例

1、访谈发行人销售人员、生产人员、财务人员，了解销售流程和销售制度、生产流程、销售模式、销售政策、信用政策、运输方式、报关流程、结算方式、销售收入确认政策等信息；

2、查阅主要客户的销售合同或订单，检查主要条款，分析发行人的收入确认政策合理性；

3、穿行测试和关键控制点有效性测试，测试公司相关内控是否有效执行；

4、通过天眼查、中信保调取发行人主要客户的工商档案，检查报告期内发行人主要客户工商信息等资料，包括但不限于成立时间、股东及实际控制人情况、高管情况、经营范围、经营期限、公司规模等信息，检查主要客户与发行人是否存在关联关系，检查主要客户的经营规模与销售金额是否匹配等；

5、对主要客户进行访谈，就客户基本情况、关联关系、合作情况、交易数据、交易流程、是否存在质量纠纷、退货情况、结算及回款情况、以及是否存在滞销或者大量存货积压情况等向客户被访谈对象进行访谈确认；报告期内，公司对主要客户的走访情况列示如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
走访客户覆盖的收入金额	9,818.40	19,109.26	15,026.69	11,769.19
主营业务收入金额	13,729.54	25,666.42	21,280.32	16,527.31
占主营业务收入比例	<b>71.51%</b>	<b>74.45%</b>	<b>70.61%</b>	<b>71.21%</b>

6、对公司经销商、贸易商销售收入是否真实、最终销售的核查方式、核查比例及核查结论详见本问询回复之“问题6、关于收入”之“中介机构回复”之“二、说明对经销及贸易商模式销售收入是否真实、最终销售的核查方式、核查比例及核查结论。”的相关内容。



7、选取报告期发行人销售额或应收账款余额大于重要性水平的客户，实施函证程序，对回函不符的和未回函客户实施进一步审计程序，检查销售合同、销售订单、发货单、运单、报关单、发票、签收单、收入确认凭证等相关原始单据，核实交易及往来款的真实性、准确性；具体情况如下：销售收入发函比例分别为 90.70%、90.74%、93.56% 和 88.57%，应收账款发函比例分别为 96.42%、94.97%、99.58% 和 93.97%，销售收入回函比例分别为 84.35%、88.65%、93.67% 和 86.45%，应收账款回函比例分别为 76.95%、89.73%、92.48% 和 89.82%。具体的函证情况详见本问询回复之“9.关于应收账款”之“中介机构回复”之“一、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入及应收账款的函证情况，包括但不限于发函金额及比例、回函金额及比例、回函差异及差异原因等，并发表明确意见。”的相关内容。

8、获取发行人报告期内销售明细表，检查销售合同、销售订单、发货单、运单、报关单、发票、签收单、收入确认凭证等相关原始单据，复核收入确认是否真实准确；

9、将发行人的外销收入与电子口岸出口数据、税务部门出口免抵退数据进行比对；核查电子口岸出口数据，出口退税申报表与境外销售收入匹配情况，差异情况是否合理；具体情况详见“3、关于外销毛利率高”之【中介机构回复】之“三、按照本所《审核关注要点》，说明对报告期内发行人外销收入是否实现真实销售、最终销售的核查过程，并发表明确意见三、按照本所《审核关注要点》，说明对报告期内发行人外销收入是否实现真实销售、最终销售的核查过程，并发表明确意见。”的相关内容。

10、获取并检查公司银行流水和收款银行回单，核查客户大额银行流水、期后回款情况；具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年 6月30日	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
应收账款余额	6,414.02	5,599.79	6,012.13	6,100.68
期后回款金额	5,727.61	5,462.82	5,808.19	5,741.92
期后回款金额占应收账款余额比例	89.30%	97.55%	96.61%	94.12%

注：期后回款统计截止到 2021 年 10 月 31 日的回款情况。

11、获取销售回款明细、应收账款明细，检查发行人回款情况；其中：第三方回款主要为同一集团内关联公司及客户指定回款，各期回款金额及占收入比例分别为 0.21%、1.79%、0.93%和 0.21%，占比较小；

12、根据销售类型和销售模式，选取报表截止日期前、后各 1 个月单据进行检查，从记账凭证到发货签收单、领用核对记录、报关单、物流签收记录，及从发货签收单、领用核对记录、报关单、物流签收记录到记账凭证，不存在跨期收入。报告期内，各销售类型、销售模式检查的相关单据情况如下：

类型	销售模式	检查单据	年度	期前检查比例	期后检查比例
内销	一般销售模式	发货签收单、物流记录	2021年1-6月	90.80%	91.84%
			2020年	91.58%	91.53%
			2019年	93.40%	90.57%
			2018年	92.00%	92.40%
	寄售模式	领用记录	2021年1-6月	100.00%	100.00%
			2020年	100.00%	100.00%
			2019年	100.00%	100.00%
			2018年	-	-
外销	EXW/FOB/FC A/CIF 等模式	客户订单、报关单、出口发票	2021年1-6月	98.52%	99.01%
			2020年	99.56%	96.59%
			2019年	97.72%	98.92%
			2018年	96.50%	96.02%
	DDU/DDP/DAP 等模式	客户订单、报关单、签收单/物流单、出口发票	2021年1-6月	94.28%	98.71%
			2020年	94.96%	99.35%
			2019年	91.81%	94.46%
			2018年	96.70%	99.36%
转厂		客户订单、发货签收单、物流单	2018年	-	-

注 1：比例=当月检查金额/当月销售收入；

注 2：发行人寄售业务于 2019 年下半年开始，故 2018 年寄售无截止测试样本；

注 3：转厂销售仅 2018 年上半年存在，因转厂模式样本在 2018 年上半年，故未纳入截止样本。

13、检查公司的销售退货情况。公司产品属于定制化产品，当公司产品出现外观、测试不良等质量问题时，公司采取退换货的方式进行处理。报告期内，公司退货金额分别为 128.40 万元、168.33 万元、279.53 万元和 81.29 万元，占公司

主营业务收入的比例分别 0.78%、0.79%、1.09%和 0.59%，退货金额较小。报告期内不存在异常的退货情况。

## （二）核查结论

经核查，公司销售收入真实，实现了最终销售、真实销售，乔合里的产品销售客户后不存在滞销或者大量存货积压情况；乔合里产品不存在大额退换货情况。

## 二、对外销收入相关客户的核查方式、核查比例及核查结论。

对外销收入的相关客户的核查方式、核查比例及核查结论详见本问询回复“3、主要外销毛利率高”之“中介机构回复”。

核查结论：报告期内，发行人外销客户整体质量较高，合作时间较长，主要系境外或当地知名企业、上市公司等，外销收入与客户经营情况匹配，相关交易具备商业实质；发行人外销收入与出口退税金额、海关出口数据匹配；外销客户实现了最终销售、真实销售。

## 三、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

（一）对发行人财务数据进行了分析，访谈发行人财务人员、生产人员、销售人员，了解报告期内客户的基本情况、客户的行业分类、终端客户的交易情况、销售收入变动的主要原因；

（二）获取发行人销售明细表，核查主要客户的销售金额、销售内容等情况，对主要客户销售收入的变动进行分析；

（三）通过网络核查、取得中信保报告等方式验证发行人客户信息；

（四）访谈主要客户，了解双方的合作模式、合作历史、主要产品、主要销售领域、交易金额、报告期内的合同履行情况等；

（五）对发行人报告期内主要客户进行函证，核查公司当期销售收入和往来余额的真实性、准确性和完整性。

#### 四、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（一）报告期各期，发行人对前十大客户销售收入金额及占比情况、报告期内新增前十大客户基本情况和新增原因进行说明，前十大客户的增减变动具有合理性；

（二）报告期内，发行人已按终端客户口径对报告期各期主要客户的销售收入金额、占比、变动原因、终端客户与直接客户和合作模式进行说明；发行人对终端客户指定采购情形进行说明；发行人对单个终端客户不存在重大依赖；2014年至今最终客户变动情况具有合理性；

（三）发行人对各应用领域主要客户销售收入金额、占比情况、客户基本情况、报告期内变动原因进行说明，报告期内各领域主要客户增减变动具有合理性。

#### 3. 关于外销毛利率高

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人对墨西哥销售收入占比分别为 11.42%、16.25%、13.96%，为发行人外销收入占比最高的国家，但发行人前五大客户中没有墨西哥公司。

（2）报告期各期，发行人内销毛利率分别为 28.73%、29.08%、36.75%，外销毛利率分别为 57.25%、63.76%、62.83%。外销毛利率显著高于内销毛利率，且毛利率显著高于可比公司平均值。报告期内，同行业可比公司外销毛利率均低于内销毛利率。

请发行人：

（1）说明报告期各期的墨西哥主要客户情况、销售内容、金额及占比，分析报告期内对墨西哥客户销售占比较高的原因。

（2）量化分析相同类别产品内外销毛利率差异情况，在可比公司外销毛利率均低于内销毛利率的情况下，发行人外销毛利率显著高于内销毛利率的合理性。

（3）结合发行人产品核心技术、产品技术壁垒等情况，分析发行人外销毛

利率显著高于境外行业龙头公司毛利率的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并且：

(1) 详细说明对海外业务收入的核查方法、主要海外客户走访方式及走访比例（对于视频访谈，说明如何核实对方身份，如何核实客户是否实现最终销售、真实销售，如何核实客户的存货情况，访谈的效力是否充分）。

(2) 详细说明对外销客户的销售合同、物流发货记录、报关单、回款流水等的核查情况及结论。

(3) 按照本所《审核关注要点》，说明对报告期内发行人外销收入是否实现真实销售、最终销售的核查过程，并发表明确意见。

#### 【发行人回复】

一、说明报告期各期的墨西哥主要客户情况、销售内容、金额及占比，分析报告期内对墨西哥客户销售占比较高的原因。

公司报告期各期的墨西哥主要客户情况、销售内容、金额及占比，以及报告期内对墨西哥客户销售占比较高的原因如下：

(一) 报告期各期公司的墨西哥主要客户情况、销售内容、金额及占比

报告期各期，公司墨西哥主要客户、销售内容、金额（备考口径）及占比情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	销售内容	金额	占主营业务收入的比例
2021年 1-6月	1	BADGER METER, INC.	户外电子终端连接器及组件	1,901.05	13.85%
	2	SANMINA CORPORATION	户外电子终端连接器及组件	135.32	0.99%
	3	SETA ELECTRONICS	其他连接器及组件	4.28	0.03%
	4	-	-	-	-
	5	-	-	-	-
	合计			<b>2,040.66</b>	<b>14.86%</b>
2020年	1	BADGER METER, INC.	户外电子终端连接器及组件	2,855.14	11.12%
	2	SANMINA CORPORATION	户外电子终端	694.16	2.70%

年份	序号	公司名称	销售内容	金额	占主营业务收入的比例
			连接器及组件		
	3	SETA ELECTRONICS	其他连接器及组件	4.87	0.02%
	4	-	-	-	-
	5	-	-	-	-
	合计			<b>3,554.16</b>	<b>13.84%</b>
2019年	1	BADGER METER, INC.	户外电子终端连接器及组件	2,601.64	12.14%
	2	SANMINA CORPORATION	户外电子终端连接器及组件	729.58	3.41%
	3	ORBCOMM	户外电子终端连接器及组件	106.17	0.50%
	4	Jabil Hungary LP LLC	贸易业务	10.56	0.05%
	5	VALSI AGRICOLA INDUSTRIAL S.A. DE C.V.	其他连接器及组件	5.98	0.03%
	合计			<b>3,453.93</b>	<b>16.13%</b>
2018年	1	BADGER METER, INC.	户外电子终端连接器及组件	2,342.75	12.20%
	2	SANMINA CORPORATION	户外电子终端连接器及组件	599.41	3.12%
	3	ORBCOMM	户外电子终端连接器及组件	31.57	0.16%
	4	M2M DATA CORPORATION	户外电子终端连接器及组件	5.36	0.03%
	5	VALSI AGRICOLA INDUSTRIAL S.A. DE C.V.	其他连接器及组件	3.76	0.02%
	合计			<b>2,982.85</b>	<b>15.53%</b>

(二) 报告期内对墨西哥客户销售占比较高的原因

报告期内，公司对墨西哥客户销售占比较高，主要系公司按发货去向统计，公司 BADGER METER、SANMINA 等客户的交货地为墨西哥生产基地，该等客户销售收入较大所致。具体情况如下：

BADGER METER，美国上市公司，该公司服务客户包括全球的水公用事业、市政、商业和工业的客户。公司主要销售其智能水表连接器，用于智能水表的生产制造，该公司在墨西哥设有生产制造基地，乔合里连接器产品交货至其墨西哥子公司（Badger Meter de Mexico），地点为 Nogales, Mexico（墨西哥诺加利斯）。

SANMINA（新美亚电子公司），美国上市公司，是一家提供制造方案、组件、产品及维修、物流及售后服务的公司，是全球前5大电子专业制造服务公司，为终端客户ORBCOMM的代工厂。公司主要销售其车载通信连接器，用于汽车GPS的生产制造，该公司在墨西哥设有生产制造基地，乔合里连接器产品主要交货至其墨西哥子公司（Sanmina-SCI de Mexico），地点为Reynosa, Mexico（墨西哥雷诺萨）。

（三）报告期内，2018年至2020年公司销售给墨西哥地区的销售收入（备考口径）金额分别为2,985.79万元、3,454.16万元、3,554.16万元，原招股说明书中披露的墨西哥地区销售收入金额为2,988.24万元、3,466.03万元和3,583.25万元，各年度差异金额为2.45万元、11.86万元和29.08万元，为统计错误，已进行修改。具体情况如下：

单位：万元

项目	销售地区	2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
墨西哥	备考口径	3,554.16	13.85%	3,454.16	16.12%	2,985.79	15.55%
	申报口径	3,554.16	13.85%	3,445.99	16.19%	1,886.16	11.41%
原招股说明书-墨西哥	备考口径	3,583.25	13.96%	3,466.03	16.18%	2,988.24	15.56%
	申报口径	3,583.25	13.96%	3,457.87	16.25%	1,887.89	11.42%
差异	备考口径	-29.09	-0.11%	-11.87	-0.06%	-2.45	-0.01%
	申报口径	-29.09	-0.11%	-11.88	-0.06%	-1.73	-0.01%

注：占比为占主营业务收入的比列；

二、量化分析相同类别产品内外销毛利率差异情况，在可比公司外销毛利率均低于内销毛利率的情况下，发行人外销毛利率显著高于内销毛利率的合理性。

（一）量化分析相同类别产品内外销毛利率差异情况及合理性分析

报告期内，公司连接器及组件产品销售收入占主营业务收入的比例（备考口径）分别为92.75%、93.08%、95.61%和96.48%，为主营业务收入的主要来源。报告期内，公司连接器及组件产品的销售收入主要来源于户外电子终端连接器及组件、微出行工具连接器及组件和新能源汽车连接器及组件等产品的销售，上述产品占连接器及组件产品销售收入的比例（备考口径）分别为97.02%、97.12%、

95.01%和 96.60%。上述同类产品内外销单价及毛利率情况如下：

单位：元/个

产品类别	区域	2021年1-6月（申报）			2020年度（申报）			2019年度（备考）			2018年度（备考）		
		单价	毛利率	收入占比	单价	毛利率	收入占比	单价	毛利率	收入占比	单价	毛利率	收入占比
户外电子终端连接器及组件	境内	7.57	28.16%	36.72%	7.25	27.99%	38.13%	7.22	24.83%	45.45%	7.18	22.55%	52.56%
	境外	21.90	55.18%	63.28%	25.89	59.25%	61.87%	23.37	61.08%	54.55%	19.61	54.74%	47.44%
微出行工具连接器及组件	境内	13.62	35.64%	46.83%	13.36	43.58%	59.53%	20.22	46.75%	33.65%	15.80	40.28%	42.58%
	境外	29.27	60.85%	53.17%	31.52	67.13%	40.47%	32.90	67.96%	66.35%	22.80	65.20%	57.42%
新能源汽车连接器及组件	境内	35.46	22.65%	96.55%	62.71	34.20%	98.34%	70.09	29.54%	96.72%	74.89	37.47%	99.69%
	境外	190.49	43.50%	3.45%	333.76	65.19%	1.66%	194.93	73.46%	3.28%	105.08	69.44%	0.31%

公司境外售价及毛利率较高主要原因系：

1、国内客户常以竞价为首要步骤作为选择供应商的标准；国外优质客户则首要考虑其定制化的方案需求，然后寻找有相关定制化解决电连接方案的供应商，乔合里专注于为认同乔合里核心能力的企业提供定制化的方案及产品，服务配合好；境外客户对产品定制化设计、产品品质和长期服务配合能力等方面要求较高，但对产品价格的敏感度相对较低，为发行人实施差异化价格策略提供了空间，相应外销产品的售价较高及毛利率亦较高；

2、公司销售其连接器产品主要为定制化产品，公司内外销客户、产品销售结构等不同，导致产品售价及毛利率存在差异；公司国外终端客户主要为各细分领域的知名品牌，如 BADGER METER（美国智能水表上市公司）、SPECIALIZED（美国知名单车品牌）、ORBCOMM（美国上市公司）、VINFAST（越南知名品牌）、LED 视频显示知名公司 SACO（加拿大）等，连接器作为设备间关键传输节点，对于设备整体的性能和可靠性具有重要影响，但相对于其重要性，连接器在设备总成本中占比相对较低（例如终端客户 SPECIALIZED 的电动自行车定位较为高端，部分高端车型产品定价超过 1 万美元，通常每辆车使用的连接器金额为 20-120 美元，占整车金额的比例为 0.2%-1.20%，连接器部件的金额占整车金额的比例较小，但连接器作为整车电信号连接的枢纽，对插拔次数、抗振动、接触可靠、防尘防水等级等性能要求较高，对整车性能和可靠性具有重要影响；客户 BADGER 的智能水表定价通常为 1,000 美元左右，通常每个智能水表使用



的连接器金额为 2-20 美元，连接器部件的金额占整个仪表金额的比例为 0.2%-2%，为保证其在水下能长期稳定的运转，对连接器的防水等级、抗老化，使用寿命、接触可靠等性能要求较高；该等客户的产品连接器在设备总成本中占比相对较低，客户对连接器部件定制化需求较高，对其价格敏感性相对较低），该等客户作为各细分领域的知名品牌，注重供应商的定制化设计能力、产品品质和长期服务配合能力等方面，售价及毛利率相对较高；公司内销的产品，如户外 LED 照明等连接器，市场竞争较为充分，产品定价及毛利率相对较低。

（二）可比公司外销毛利率低于内销毛利率的情况下，发行人外销毛利率显著高于内销毛利率的合理性

报告期内，公司与同行业上市公司境内外毛利率与收入构成列示如下：

公司名称	2021年1-6月（申报）				2020年度（申报）				2019年（备考）				2018年（备考）			
	外销占比	外销毛利率	内销占比	内销毛利率	外销占比	外销毛利率	内销占比	内销毛利率	外销占比	外销毛利率	内销占比	内销毛利率	外销占比	外销毛利率	内销占比	内销毛利率
永贵电器	-	-	-	-	2.83%	28.39%	97.17%	36.67%	4.29%	8.57%	95.71%	34.59%	4.33%	35.60%	95.67%	35.65%
中航光电	5.38%	22.64%	94.62%	39.69%	4.44%	20.97%	95.56%	36.75%	6.44%	22.29%	93.56%	33.34%	6.57%	22.40%	93.43%	33.20%
航天电器	-	-	100.00%	34.67%	-	-	100.00%	35.70%	-	-	100.00%	36.95%	-	-	100.00%	41.26%
平均值	5.38%	22.64%	97.31%	37.18%	3.64%	24.68%	97.58%	36.37%	5.37%	15.43%	96.42%	34.96%	5.45%	29.00%	96.37%	36.70%
发行人	57.17%	57.92%	42.83%	30.58%	50.92%	62.83%	49.08%	36.75%	52.80%	63.76%	47.20%	29.08%	40.03%	57.25%	59.97%	28.73%

注：可比上市公司数据来源于公开信息；境外同行上市公司泰科、安费诺为全球知名连接器公司，销售区域及领域广泛，但无法取得其公开的境内外毛利率数据。2021年1-6月，永贵电器未披露境内外毛利率情况。

1、境内同行业上市公司主要为境内销售，境外业务销售规模较小，整体占比小，不属于该等公司相对优势领域，境外业务处于发展初创期，境外业务毛利率较低

报告期内，境内同行上市公司中永贵电器产品主要应用于国内汽车、轨道交通等领域，中航光电和航天电器产品主要应用于国内航空航天等军工防务领域，境内销售占比较大；航天电器无境外销售，永贵电器和中航光电境外业务销售占比较小，境内同行业上市公司主要为境内销售，境外业务销售规模占比较小，约占 5% 的比例，不属于相对优势领域，境外业务处于发展初创期，境外业务毛利率较低。

境内同行业可比上市公司永贵电器、中航光电和航天电器境外业务规模较

小，境外业务毛利率可比性受限。

2、公司连接器及组件毛利率与境外同行业上市公司毛利率存在差异主要系公司应用领域、客户结构、销售区域、销售模式与境外同行业上市公司存在差异，具有合理性。具体情况详见本题本问询回复之“问题 3、关于外销毛利率高”之“发行人回复”之“三、结合发行人产品核心技术、产品技术壁垒等情况，分析发行人外销毛利率显著高于境外行业龙头公司毛利率的合理性。”

3、报告期内，公司连接器及组件境外销售占比分别为 40.03%、52.80%、50.92%和 57.17%，公司产品境外销售比例远高于境内同行业上市公司，公司国外终端客户主要为各细分领域的知名品牌，如 BADGER METER（美国智能水表上市公司）、SPECIALIZED（美国知名单车品牌）、ORBCOMM（美国上市公司）、VINFAST（越南知名品牌）、LED 视频显示知名公司 SACO（加拿大）等，公司销售其连接器产品主要为定制化产品，连接器作为设备间关键传输节点，对于设备整体的性能和可靠性具有重要影响，但相对于其重要性，连接器在设备总成本中占比相对较低，对其价格敏感性相对较低，该等客户作为各细分领域的知名品牌，注重供应商的定制化设计能力、产品品质和长期服务配合能力等方面，售价及毛利率相对较高，导致公司境外销售毛利率较高。报告期内，公司境内外毛利率的差异及合理性详见本题“（一）量化分析相同类别产品内外销毛利率差异情况及合理性分析”。

三、结合发行人产品核心技术、产品技术壁垒等情况，分析发行人外销毛利率显著高于境外行业龙头公司毛利率的合理性。

报告期内，发行人外销毛利率与境外行业龙头公司毛利率情况对比如下：

公司名称	产品类别	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
泰科	连接器等	32.45%	30.69%	32.67%	33.92%
安费诺	连接器等	31.22%	30.98%	31.80%	32.37%
平均值		<b>31.84%</b>	<b>30.84%</b>	<b>32.24%</b>	<b>33.15%</b>
发行人	连接器及组件（备考）	<b>57.92%</b>	<b>62.83%</b>	<b>63.76%</b>	<b>57.25%</b>

报告期内，发行人外销毛利率高于境外行业龙头公司毛利率，主要原因系：乔合里深耕连接器行业多年，形成了自身的核心竞争能力，包括定制化能力、以

持续改善为理念的精益管理能力和具有较高的行业技术水平；公司应用领域、客户结构、销售区域、销售模式与境外行业龙头公司存在差异，具有合理性。具体情况如下：

（一）乔合里深耕连接器行业多年，具有核心竞争能力

1、产品定制化能力

公司产品种类丰富，客户对产品的外型规格、性能参数、工艺路线、加工精度等具有差异性需求。且恶劣环境电连接器产品及其组件在复杂环境使用下，对其性能和品质都具有较高的要求，因此具有较强的定制化属性。经过长期的技术沉淀以及精益体系的搭建，一方面公司销售和研发团队能够深刻理解客户需求，在 APQP 精益研发体系下，可实现产品以及工艺方案的快速开发和确定，有效缩短了产品从研发到量产的时间周期；另一方面，公司建有精益化柔性生产线，在满足产品品质的同时，可根据订单产品的变化及时匹配生产能力，进一步提升了公司对客户的响应速度，促使公司产品在市场中具有较强的竞争力。

乔合里以优质客户的需求为出发点，专注于为认同乔合里核心能力的企业提供定制化的电连接方案及产品，开发周期、产品周期较短，研发和产品交付能力较强，服务配合好，解决了部分客户对于连接器的个性化需求。国外优质客户注重定制化能力，乔合里提供定制化的方案及产品获得客户认可后，价格通常不发生变化；国外优质客户自身的产品亦很少降价，公司境外产品毛利率通常较高具有可持续性。

2、以持续改善为理念的精益管理能力，为客户长期提供质量的一致性和稳定性的优质产品

公司多年来践行基于丰田汽车的“精益管理”理念，在研发、品质和生产上的系统能力，也是吸引境内外优质客户的核心能力；为客户长期提供质量的一致性和稳定性的优质产品，也可以减少浪费，柔性强，交付快，亦满足国内对成本相对敏感的客户群和市场。公司在研发和制造方面的精益管理情况如下：

（1）精益研发

基于长期的研发实践，公司通过在研发过程中建立 APQP 精益研发体系，将 APQP 过程中所需的项目资源前置，形成价值持续流的产品开发模式，通过失效

模式分析及风险控制，在产品研发过程中将可制造性、可装配性、可测试性在研发端就充分考虑，确保连接器产品使用性能的可靠性和产品批量生产过程的质量一致性，将“计划、实施、检验和纠正预防（PDCA）”贯穿于整个研发过程，促使公司产品更加稳定可靠，从而避免后期更改带来的成本和浪费，为客户及时提供优质的电连接器产品，为公司持续的技术创新奠定了坚实的基础。

## （2）精益制造

公司电连接器产品由于具有“多品种、小批量”等的生产制造特点，且需要在生产过程中频繁变线，因此经过多年的生产制造经验积累和技术工艺的不断优化，公司通过标准化作业和看板管理系统，实现快速切换的拉动式生产，并且建设了“一件流”的 U 型单元生产模式，通过作业标准化，两并及看板体系、达成率体系以及按灯体系，可做到生产节拍同步化，并可按照不同产品的工艺制造将所需使用的设备灵活组合，可有效解决生产制造过程中的过度生产、转运、过度工艺、等待、动作、库存、返工、管理等方面的浪费，及时发现问题并进行排除改进，迅速对客户订单品种和数量的变化做出响应，促进公司生产制造更加精益化，从而进一步提升了公司柔性化生产水平。

## 3、参与行业标准的制定，具有较高的行业技术水平

依托公司精益研发体系优势，公司建立了一支基础知识扎实、实践经验丰富、专业分工合理的技术研发队伍，已掌握“大电流端子接触技术”、“高可靠长寿命密封技术”、“浮动连接技术”、“可换式大电流快充接口技术”等相关核心技术，为公司产品在机械性能、环境性能以及电气性能等方面长期保持竞争优势提供了技术支撑。

同时，公司已参与国家标准《LED 照明应用接口要求 非集成式 LED 模块的道路灯具》（GB/T 35269-2017）的起草。另外，中国电力企业联合会标准化管理中心作为国家标准《电动自行车集中充电设施技术规范》的归口单位，乔合里作为优质的电动自行车电池等连接器生产厂商，参与出具电池连接器部分连接器方案等工作，目前该国家标准正在起草制定中。公司参与上述国家标准的制定，表明公司具有较高的行业技术能力。

## （二）产品应用领域、客户结构、销售区域存在差异

泰科、安费诺为全球领先的连接器上市公司，其产品应用领域广泛，全球销售。乔合里主要从事恶劣环境电连接器产品及其组件的研发、生产和销售；产品主要应用于户外电子终端设备、微出行工具及新能源汽车等领域；境外销售区域主要为北美、港澳台、越南等国家或地区。乔合里境外销售的主要终端客户为各细分领域的知名品牌，如 **BADGER METER**（美国智能水表上市公司）、**SPECIALIZED**（美国知名单车品牌）、**ORBCOMM**（美国上市公司）、**VINFAST**（越南知名品牌）、LED 视频显示知名公司 **SACO**（加拿大）等，公司销售其连接器产品主要为定制化产品，连接器作为设备间关键传输节点，对于设备整体的性能和可靠性具有重要影响，但相对于其重要性，连接器在设备总成本中占比相对较低，对其价格敏感性相对较低，该等客户作为各细分领域的知名品牌，注重供应商的定制化设计能力、产品品质和长期服务配合能力等方面，售价及毛利率相对较高，导致公司境外销售毛利率较高。具体情况如下：

公司名称	主要应用领域	主要业务或客户情况	销售区域
泰科	消费电子产品、能源和医疗保健、汽车、宇航和通信网络等领域	泰科电子有限公司是一家全球领先的电子组件、网络解决方案、特种产品及海底通讯系统供应商，设计制造的产品用于连接和保护触及生活各个方面的产品中的电源和数据流。公司的客户存在消费电子产品、能源和医疗保健、汽车、宇航和通信网络等领域。	全球销售，销售区域包括美洲，欧洲、中东、非洲地区和亚太区等。
安费诺	各种类型的连接器、应用领域广泛	安费诺公司是全球最大的连接器制造商之一。公司生产，设计，销售各种类型的连接器。包括低频通信连接器，背板，输入/输出连接器，光纤连接器等。	全球销售，销售区域包括中国大陆、美国、其他国家等。
发行人	公司主要从事恶劣环境电连接器产品及其组件的研发、生产和销售。产品主要应用于户外电子终端设备、微出行工具及新能源汽车等领域。	乔合里境外销售的主要终端客户为各细分领域的知名品牌，如 <b>BADGER METER</b> （美国智能水表上市公司）、 <b>SPECIALIZED</b> （美国知名单车品牌）、 <b>ORBCOMM</b> （美国上市公司）、 <b>VINFAST</b> （越南知名品牌）、LED 视频显示知名公司 <b>SACO</b> （加拿大）等。	公司产品境外销售主要出口北美、港澳台、越南等国家或地区。

### （三）与境外同行业上市公司销售模式等存在差异

境外同行业上市公司安费诺、泰科，综合能力较强，其对市场进行充分分析后，为各细分连接器市场提供产品服务，通过自己的全球销售团队、独立代表和全球电子产品分销商网络销售其产品，其中泰科 2020 年度 20% 左右为经销模式，安费诺 2020 年度 16% 左右为经销商模式，不直接面向终端客户，需让利部分给

经销商。乔合里为定制化产品，直接面向终端客户，毛利率相对较高。

### 【中介机构回复】

一、详细说明对海外业务收入的核查方法、主要海外客户走访方式及走访比例（对于视频访谈，说明如何核实对方身份，如何核实客户是否实现最终销售、真实销售，如何核实客户的存货情况，访谈的效力是否充分）。

#### （一）对海外业务收入的核查方法

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售人员、生产人员、财务人员，了解销售流程和销售制度、生产流程、销售模式、销售政策、信用政策、运输方式、报关流程、结算方式、销售收入确认政策等信息；

2、查阅境外客户的销售合同或订单，检查主要条款，分析发行人的收入确认政策合理性；

3、穿行测试和关键控制点有效性测试，测试公司相关内控是否有效执行；

4、抽查发行人海外业务销售单据，取得外销订单、形式发票、报关单、银行回单等相关资料，复核是否与外销收入确认一致；

5、对境外客户进行访谈，就客户基本情况、关联关系、合作情况、交易数据、交易流程、是否存在质量纠纷、退货情况、结算及回款情况、以及是否存在滞销或者大量存货积压情况等向客户被访谈对象进行访谈确认；

6、针对主要境外客户的销售收入及应收账款余额情况进行函证，并取得主要客户的回函，对回函不符的和未回函客户实施进一步审计程序，检查外销订单、形式发票、报关单、提单、装箱单、银行回单等，核实交易及往来款的真实性、准确性；境外客户的销售收入发函比例分别为95.96%、92.03%、95.52%和91.32%，回函比例分别为89.06%、90.40%、95.47%和79.77%；境外客户的应收账款发函比例分别为99.80%、90.39%、99.04%和94.47%，回函比例分别为90.26%、93.59%、97.79%和80.18%，具体情况详见本题“中介机构回复”之“三、（三）境外客户走访、函证核查”；

7、将发行人的外销收入与电子口岸出口数据、税务部门出口免抵退数据进

行比对；核查电子口岸出口数据，出口退税申报表与境外销售收入匹配情况，差异情况是否合理；

8、获取并检查公司银行流水和收款银行回单，核查主要境外客户大额银行流水、期后回款情况，关注是否存在第三方回款；

9、通过网络核查的方式查看主要境外客户的官方网站、上市公司公开资料等，取得中国出口信用保险公司出具的境外主要客户海外资信报告，核查其真实性以及是否属于境外或当地知名企业、上市公司等，是否与发行人存在关联关系等；

10、通过客户往来邮件、订单下达记录等进行抽查，核查业务合作的真实性；

(二) 主要海外客户走访方式及走访比例（对于视频访谈，说明如何核实对方身份，如何核实客户是否实现最终销售、真实销售，如何核实客户的存货情况，访谈的效力是否充分）。

#### 1、主要海外客户走访方式及走访比例

中介机构对主要的直销客户、经销商和贸易商进行了访谈，就客户基本情况、关联关系、合作情况、交易数据、交易流程、是否存在质量纠纷、退货情况、结算及回款情况、以及是否存在滞销或者大量存货积压情况等向客户被访谈对象进行访谈确认。

受境外新冠疫情的影响，中介机构对境外客户主要采取远程视频访谈方式进行走访，报告期内，公司对境外客户的走访情况列示如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
走访客户覆盖的境外收入金额	5,751.25	10,037.74	7,714.54	4,454.29
境外客户收入金额	7,996.65	13,522.80	11,460.84	5,848.16
占境外客户收入比例	<b>71.92%</b>	<b>74.23%</b>	<b>67.31%</b>	<b>76.17%</b>

报告期内，境外走访客户情况列示如下：

序号	集团或终端名称	客户名称	所属国家	访谈地点	访谈方式
1	乔合里北美	CHOGORI USA, INC.	美国	乔合里	视频访谈
		ZARGO	加拿大	乔合里	视频访谈

序号	集团或终端名称	客户名称	所属国家	访谈地点	访谈方式
		TECHNOLOGIES INC.			
2	CHOGORI ASIA PTE. LTD.	CHOGORI ASIA PTE. LTD.	新加坡	乔合里	视频访谈
3	BADGER METER, INC.	BADGER METER, INC.	美国	乔合里	视频访谈
4	VINFAST	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	越南	乔合里	视频访谈
5	ORBCOMM	SANMINA CORPORATION	美国	乔合里	视频访谈
		ORBCOMM	美国	乔合里	视频访谈
		SKYWAVE MOBILE COMMUNICATIONS INC.	加拿大	乔合里	视频访谈
6	SACO TECHNOLOGIES INC.	SACO TECHNOLOGIES INC.	加拿大	乔合里	视频访谈
7	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	英国	乔合里	视频访谈
8	P4Q	P4Q USA, INC.	美国	乔合里	视频访谈
		P4Q ELECTRONICS SL	西班牙	乔合里	视频访谈
9	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	土耳其	乔合里	视频访谈
10	SPECIALIZED	SPECIALIZED EUROPE GMBH	瑞士	乔合里	视频访谈
		美商斯贝特自行车股份有限公司台湾分公司	中国台湾	乔合里	视频访谈
		美利达工业股份有限公司	中国台湾	乔合里	视频访谈
		DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	中国香港	乔合里	视频访谈
11	DIGICO FABRICATION ELECTRONIQUE INC.	DIGICO FABRICATION ELECTRONIQUE INC.	加拿大	乔合里	视频访谈
12	CATON CONNECTOR CORPORATION	CATON CONNECTOR CORPORATION	美国	乔合里	视频访谈
13	DONG HAN ELECTRONICS CO., LTD.	DONG HAN ELECTRONICS CO., LTD.	韩国	乔合里	视频访谈
14	HEC ELECTRONIC VERTRIEBS GMBH	HEC ELECTRONIC VERTRIEBS GMBH	德国	乔合里	视频访谈

2、对于视频访谈，说明如何核实对方身份和保证访谈的有效性



对于视频访谈，中介机构执行了以下程序以核实对方身份和保证访谈的有效性：

（1）查看了发行人业务人员与客户预约访谈的沟通记录，核实被访谈对象的身份信息，保证被访谈对象与沟通记录相符；

（2）访谈时要求被访谈对象提供名片、工牌或身份证件，以核实被访谈对象的身份信息；

（3）访谈时询问被访谈人员的基本情况，确认其为客户员工，负责相关工作，了解与乔合里的交易背景；

（4）通过 LinkedIn（全球知名的职场社交平台），查看被访谈人员的就职经历信息，上传的照片、确认其为客户员工及被访谈对象；

（5）中介机构共同参与了视频访谈，对视频访谈进行了拍照及录像，翻译机构参与访谈翻译；

（6）视频访谈结束后，向被访谈对象确认访谈记录，并要求其确认后，邮件或快递寄回，并核查访谈记录的发送邮箱是否与日常业务往来沟通邮箱后缀一致、寄件地址是否与客户所在地一致。

核查结论：根据已履行的核查程序，结合日常业务往来沟通记录等核查程序，保荐机构、申报会计师认为视频访谈中的被访谈人均系发行人客户公司的人员，视频访谈的程序及结果有效。

3、如何核实客户是否实现了最终销售、真实销售，如何核实客户的存货情况

（1）对主要直销客户进行访谈，确认乔合里的产品销售客户后不存在滞销或者大量存货积压情况；访谈确认乔合里产品不存在大额退换货情况；

（2）对所有三家经销商进行访谈，访谈比例 100.00%，同时获取经销商提供乔合里产品的进销存及主要销售情况明细，我们对经销商主要的终端客户进行访谈，经销商终端客户的访谈比例如下：

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
走访经销商的终端客户核查覆盖的境外收入金额	-	-	227.10	3,654.22
境外经销商对终端客户的收入总金额	-	-	335.61	5,991.89
走访终端客户占境外经销商终端收入比例	-	-	67.67%	60.99%

经访谈，经销商产品均已正常实现销售，不存在存货大额积压情况，访谈确认乔合里产品不存在大额退换货情况；

(3) 对主要的贸易商进行访谈，同时贸易商提供乔合里产品的进销存及主要销售情况明细，访谈比率如下：

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
贸易商客户核查覆盖的境外收入金额	914.67	2,183.23	1,311.73	475.85
境外贸易商收入总金额	1,024.93	2,343.92	1,477.44	632.52
走访的贸易商客户占境外贸易商收入比例	<b>89.24%</b>	<b>93.14%</b>	<b>88.78%</b>	<b>75.23%</b>

经访谈并获取进销存情况，贸易商产品均已正常实现销售，不存在存货大额积压情况，访谈确认乔合里产品不存在大额退换货情况；

(4) 核查公司销售产品退货情况，公司产品属于定制化产品，当公司产品出现外观、测试不良等质量问题时，公司采取退换货的方式进行处理。经核查，报告期内，公司境外销售退货金额分别为 0 万元、38.12 万元、3.70 万元和 0.98 万元，占公司主营业务收入的比例分别 0.00%、0.33%、0.03% 和 0.01%，退货金额较小。

经上述核查，客户实现了最终销售、真实销售，乔合里的产品销售客户后不存在滞销或者大量存货积压情况；乔合里产品不存在大额退换货情况。

**二、详细说明对外销客户的销售合同、物流发货记录、报关单、回款流水等的核查情况及结论。**

(一) 销售合同或订单核查

保荐机构及申报会计师取得主要境外客户的销售合同或订单，检查销售合同

或订单，包括销售的主要产品、金额、贸易方式、签署日期、结算方式等，检查与发行人账面记录是否一致。

同时，保荐机构及申报会计师通过网络核查的方式查看主要境外客户的官方网站、上市资料等，取得中国出口信用保险公司出具的境外主要客户海外资信报告，核查其真实性以及是否属于境外或当地知名企业、上市公司等，是否与发行人存在关联关系。

### （二）物流发货记录、报关单核查

保荐机构及申报会计师从中国电子口岸取得发行人各期出口数据明细，并与发行人当期各个外销客户的外销订单、发票、物流单、报关单、账面确认收入记录进行勾稽核对，检查收入确认时点是否与出口数据一致、是否符合公司收入确认政策，外销订单、报关单记载的客户是否与账面收入记录一致。

针对报告期各期主要外销客户的销售收入，保荐机构及申报会计师抽查订单、发票、物流单、报关单、银行回单等，检查是否与账面收入记录一致，核查比例占各期境外收入的比重为 76.05%、63.50%、67.99% 和 81.30%。

### （三）销售回款核查

获取报告期内所有银行对账单，对于大额资金流水记录与发行人明细账双向核对，核对回款金额、回款时间等与发行人记录相符，核对回款单位与销售订单对应客户一致；对于外销客户各期末应收账款余额，核查至期后回款的银行流水，核对回款金额、回款时间和回款单位是否与发行人账面记录相符。境外收入期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021年 6月30日	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
应收账款余额	3,021.90	2,624.25	2,319.32	1,294.28
期后回款金额	2,951.61	2,611.04	2,306.01	1,294.28
期后回款金额 占应收账款余额 比例	97.67%	99.50%	99.43%	100.00%

注：期后回款统计截止到 2021 年 10 月 31 日的回款情况。

报告期内，发行人应收账款期后回款良好。

#### （四）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与外销客户签订的销售合同或订单条款约定明确，主要外销客户为境外或当地知名企业、上市公司等，与发行人不存在关联关系，外销客户与对应的外销业务具有真实性；

2、发行人境外收入明细与出口数据记录一致，收入确认时点与收入确认政策相符；境外客户的销售订单、形式发票、报关单、物流单、银行回单等原始单据真实准确，单据记录与账面记录一致，境外收入具有真实性；

3、发行人境外客户销售回款情况真实，与账面记录相符。

三、按照本所《审核关注要点》，说明对报告期内发行人外销收入是否实现真实销售、最终销售的核查过程，并发表明确意见。

#### （一）公司主要外销客户的销售情况

报告期内，公司境外累计销售收入前十大客户情况主要系境外或当地知名企业、上市公司等，公司的外销客户整体质量较高，合作时间较长，外销业务收入真实性可靠程度较高。具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	单体名称	2021年 1-6月	2020年	2019年 (备考)	2018年 (备考)	终端客户	初步接触合作时间	客户情况
1	BADGER METER, INC.	BADGER METER, INC.	2,061.30	2,858.78	2,613.51	2,345.20	Badger	2013年	成立于1905年，美国上市公司，公司服务范围包括全球的水公用事业、市政、商业和工业的客户，公司主要销售其智能水表连接器及组件产品。
2	美利达工业股份有限公司	美利达工业股份有限公司	878.64	1,478.63	905.08	205.55	Specialized	2018年	成立于1972年，台湾上市公司，主要从事自行车、自行车车架及相关零件之产销业务，2018年SPECIALIZED指定代工厂美利达向公司采购电连接器产品。
3	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	690.08	950.67	594.73	331.83	Specialized	2017年	成立于1972年，主营电子产品生产和销售；Dayton主要做电动车显示器，乔合里销售其电动车显示器连接器。2017年SPECIALIZED

序号	客户名称	单体名称	2021年 1-6月	2020年	2019年 (备考)	2018年 (备考)	终端客户	初步接 触合作 时间	客户情况
									指定代工厂美利达向公司采购电连接器产品。
4	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	454.66	633.24	365.17	163.89	NOKTA	2014年	成立于2012年，ATAKEL为土耳其贸易商，主营电子产品贸易。2015年，ATAKEL自主开发了终端客户NOKTA，其为土耳其知名金属探测器公司。在认可乔合里产品后，自2018年开始NOKTA逐渐加大对乔合里连接器产品的采购。
5	ORBCOMM	ORBCOMM	353.65	397.15	373.60	134.08	ORBCOMM	2017年	成立于1993年，美国上市公司，是工业物联网（IoT）的全球知名企业，拥有世界知名的卫星物联网，可提供无缝的卫星和蜂窝连接，硬件与应用程序等技术服务，公司主要销售其车载通信连接器及组件产品。
	ORBCOMM	SKYWAVE MOBILE COMMUNICATIONS INC.	41.57	129.08	300.03	65.08	ORBCOMM	2008年	成立于1997年，公司主营卫星和卫星移动终端设计、制造及进口，同时提供相关服务；为ORBCOMM子公司。
6	SANMINA CORPORATION	SANMINA CORPORATION	310.31	804.78	840.14	656.15	Orbcomm	2016年	SANMINA，成立于1989年，美国上市公司，新美亚电子公司是一家提供制造方案、组件、产品及维修、物流及售后服务的公司，是全球前5大电子专业制造服务公司。公司主要销售其车载通信连接器。终端客户为Orbcomm。
7	SPECIALIZED	美商斯贝特自行车股份有限公司台湾分公司	218.32	89.87	241.50	-	SPECIALIZED	2017年	SPECIALIZED，成立于1974年，总部位于美国，美国知名单车品牌，一直致力于为车手提供专业的单车产品和服务。公司主要销售其电动自行车连接器及组件产品；为SPECIALIZED的分公司。
		SPECIALIZED EUROPE GMBH	-	0.88	2.70	0.33	SPECIALIZED	2017年	SPECIALIZED，成立于1974年，总部位于美国，美国知名单车品牌，一直致力于为车手

序号	客户名称	单体名称	2021年 1-6月	2020年	2019年 (备考)	2018年 (备考)	终端客户	初步接 触合作 时间	客户情况
									提供专业的单车产品和服务。公司主要销售其电动自行车连接器及组件产品。
8	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	186.05	339.20	234.28	226.41	SRT 等	2013年	成立于1983年，主营电子元件分销业务，是连接器、电缆组件和冷却产品的专业供应商，根据需求进出口销售多个品牌连接器、电缆组件和冷却产品。
9	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	166.05	908.51	548.73	72.66	Vinfast	2016年	成立于2013年，EPI 主营电子设备元件贸易贸易商，乔合里2016年开始与EPI合作，已合作多年。VINFAST为越南当地知名品牌，2018年因电动摩托车的电连接器开始与乔合里进行接触。因VINFAST地处越南，EPI可为VINFAST提供当地服务，包括产品出口通关申报、提供越南仓储分发等物流服务、承担VINFAST月结90天的信用期（EPI与乔合里的信用期为款到发货，2020年调整为月结30天）等。为控制资金风险，更好的维护客户关系，乔合里通过越南贸易商EPI与越南知名品牌VINFAST进行合作。2019年开始，VINFAST逐渐加大对乔合里采购需求，2020年采购量持续增加。2021年1-6月受越南疫情影响，VINFAST电动摩托车销售减少，导致2021年1-6月采购量下降。
10	郁珺实业股份有限公司	郁珺实业股份有限公司	159.49	-	-	-	SPECIALIZED	2021年	2021年SPECIALIZED指定代工厂郁珺向公司采购电连接器产品。
合计			5,520.12	8,590.79	7,019.47	4,201.18			
境外整体销售收入（备考）			7,996.65	13,522.80	11,603.25	8,522.04			
占境外整体销售收入比例			69.03%	63.53%	60.50%	49.30%			

（二）报告期内，公司出口退税、海关出口数据与境外销售匹配情况

根据中国电子口岸清关数据，发行人母公司深圳乔合里的海关出口数据，出

口退税申报表与境外销售收入匹配，具体情况如下：

1、报告期各期，发行人出口退税情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
申报表免抵退税额①	723.39	1,310.27	1,217.28	938.57
申报表免抵税额②	613.68	1,165.99	1,162.89	869.37
申报表应退税额③=①-②	109.71	144.28	54.39	69.20
实际收到的出口退税金额④	87.97	170.32	50.30	47.25
差异（③-④）	21.74	-26.04	4.09	21.95

报告期内，申报表应退税额与实际收到的出口退税金额的差异主要系申报表应退税期间与公司实际收到的出口退税时间不一致导致的差异。

2、出口退税、出口数据与境外销售收入匹配情况

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
免抵退税销售额①	5,564.53	10,065.11	8,662.11	5,658.70
海关出口数据②	6,411.88	10,204.81	8,385.34	5,907.22
境外销售收入③	6,494.43	10,198.45	8,589.81	5,873.31
免抵退税与海关出口数据差异（①-②）	-847.35	-139.70	276.77	-248.52
海关出口数据与境外销售收入差异（②-③）	-82.55	6.36	-204.47	33.91

（1）报告期内，免抵退税销售额与海关出口数据差异主要系申报免抵退与报关时间不一致导致的差异；主要差异情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
上期报关在本期申报出口退税销售金额	298.57	158.77	435.54	229.87
本期报关在下期申报出口退税销售金额	-1,146.22	-298.57	-158.77	-435.54
转厂收入	-	-	-	-45.28
<b>合计</b>	<b>-847.65</b>	<b>-139.80</b>	<b>276.77</b>	<b>-250.95</b>

1) 上期报关在本期申报出口退税销售金额与本期报关在下期申报出口退税

销售金额的差异系期初期末存在报关与申报出口退税的时间性差异。

2) 转厂销售，增值税实行不征不退政策，免抵退税销售额与海关出口数据差异中转厂差异系该部分销售报关出口，但不适用免抵退政策形成的免抵退税销售额与海关出口数据差异。公司 2018 年存在转厂销售主要系客户伟创力产品为保税产品，并指定乔合里采购进口线材，为保税，乔合里通过转厂出口形式与其交易。

(2) 报告期内，海关出口数据与境外销售收入差异主要系价格差异及转厂、境外收入转内销、DDU 等贸易方式报关时间与收入确认时间不一致等原因导致的差异；主要差异情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
2017 年确认收入 2018 年报关的转厂出口	-	-	-	21.93
DDU 等贸易方式报关时间与收入确认时间不一致	-99.58	88.91	-2.30	12.97
境外收入转内销	-26.34	-86.95	-200.99	-28.65
价格差异	43.37	2.70	-0.12	25.83
<b>合计</b>	<b>-82.55</b>	<b>4.66</b>	<b>-203.41</b>	<b>32.08</b>

1) 2017 年确认收入 2018 年报关的转厂出口差异系公司 2017 年将商品转厂送达客户指定地点，经客户签收后确认销售收入，但于 2018 年初办理完毕报关手续形成的时间性差异。（转厂的流程为先双方关封确认完成后，公司组织将货物发送至客户，由客户在送货单上签收后，再由双方办理进出口报关手续，客户签收货物与报关存在时间性差异）

2) DDU 等贸易方式报关时间与收入确认时间不一致的差异系出口报关时间与客户签收确认收入的时间性差异。

3) 境外收入转内销的差异主要系公司为境外客户在境内开模收取的境外客户模具收入，未及时报关，将其视同内销并缴纳增值税。

4) 价格差异主要系部分报关出口数据与实际结算确认收入不同形成的差异。

### (三) 境外客户走访、函证核查

#### 1、境外客户走访和最终真实销售情况的核查



关于发行人境外客户的走访情况和最终真实销售的核查情况，请参见本题【中介机构回复】之“一、详细说明对海外业务收入的核查方法、主要海外客户走访方式及走访比例（对于视频访谈，说明如何核实对方身份，如何核实客户是否实现最终销售、真实销售，如何核实客户的存货情况，访谈的效力是否充分）。”的相关内容。

## 2、境外客户函证情况

保荐机构、申报会计师选取超过各期境外重要性水平的客户，发函确认销售真实性、应收余额准确性。

报告期内，收入发函金额占营业收入的比重分别为 95.96%、92.03%、95.52% 和 91.32%，应收账款发函比例分别为 99.80%、90.39%、99.04% 和 94.47%，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月 /2021年6月30日	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
<b>应收账款</b>				
发函金额	2,854.69	2,459.88	2,096.43	1,291.67
发函比例	94.47%	99.04%	90.39%	99.80%
回函金额	2,288.99	2,405.61	1,962.15	1,165.82
回函比例	80.18%	97.79%	93.59%	90.26%
回函差异	331.62	87.62	139.42	56.67
<b>营业收入</b>				
发函金额	7,324.70	12,917.02	10,547.09	5,611.69
发函比例	91.32%	95.52%	92.03%	95.96%
回函金额	5,843.11	12,331.28	9,534.57	4,997.72
回函比例	79.77%	95.47%	90.40%	89.06%
回函差异	53.23	36.22	13.57	4.69

### (1) 回函差异

对回函客户编制回函差异调节表，检查销售交易相关单据，核查函证数据准确性。回函差异主要为入账时间差异、回函数据口径差异等，主要差异项目列示如下：

单位：万元

销售模式	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销售收入	应收账款	销售收入	应收账款	销售收入	应收账款	销售收入	应收账款
入账时间差异	57.37	295.92	49.48	97.75	-38.35	173.94	7.30	45.37
回函数据口径差异	-	-	-	-	73.49	-	-	-
<b>合计</b>	<b>57.37</b>	<b>295.92</b>	<b>49.48</b>	<b>97.75</b>	<b>35.13</b>	<b>173.94</b>	<b>7.30</b>	<b>45.37</b>

注：回函差异=账面数-回函数；

1) 入账时间差异为：公司按报关时点确认收入，客户按报关并到货记账；境外客户已付款但公司未收到货款。其中2019年、2020年、2021年1-6月回函差异的主要原因说明如下：

2019年回函差异主要是：客户ATAKEL于2019年支付货款、公司于2020年收到货款，形成应收账款回函差异151.87万元；

2020年回函差异主要是：公司2020年确认客户WRWP销售收入48万元、应收账款48万元，客户按报关并到货记账在2021年，形成销售收入、应收账款回函差异均为48万元；客户ATAKEL、Sanmina于2020年支付货款、公司于2021年收到货款，形成应收账款回函差异37.51万元；

2021年1-6月回函差异主要是：公司于2021年1-6月确认Badger销售收入、应收账款75.67万元，客户按报关并到货记账在2021年7月，形成销售收入、应收账款回函差异均为75.67万元；客户ATAKEL于2021年6月付款、公司于2021年7月收到货款，形成应收账款回函差异178.94万元。

2) 回函数据口径差异：2019年回函差异系公司提供给客户SPECIALIZED的模具收入73.49万元，形成销售收入回函差异73.49万元。

## (2) 未回函情况

对未回函的客户执行替代测试，检查销售订单、发货单、物流单、报关单、INVOICE、签收记录、回款记录等原始单据，以进一步核实销售的真实性，经核查相关原始单据内容完整，金额无异常；同时，从中国电子口岸导出系统出口数据，将各个客户报关清单金额与账面收入确认金额进行核对，检查对应的销售订单、报关单、INVOICE等原始单据，核对无异常，确认报关清单信息准确可信。

（四）发行人外销产品销售价格、毛利率是否存在明显高于内销相同或同类产品分析

根据本题【发行人回复】之“二、量化分析相同类别产品内外销毛利率差异情况，在可比公司外销毛利率均低于内销毛利率的情况下，发行人外销毛利率显著高于内销毛利率的合理性。”的相关内容，并经核查，公司境外售价及毛利率较高主要原因系：

1、国内客户常以竞价为首要步骤作为选择供应商的标准；国外优质客户则首要考虑其定制化的方案需求，然后寻找有相关定制化解决电连接方案的供应商，乔合里专注于为认同乔合里核心能力的企业提供定制化的方案及产品，服务配合好；境外客户对产品定制化设计、产品品质和长期服务配合能力等方面要求较高，但对产品价格的敏感度相对较低，为发行人实施差异化价格策略提供了空间，相应外销产品的售价较高及毛利率亦较高；

2、公司销售其连接器产品主要为定制化产品，公司内外销客户、产品销售结构等不同，导致产品售价及毛利率存在差异；公司国外终端客户主要为各细分领域的知名品牌，如 BADGER METER（美国智能水表上市公司）、SPECIALIZED（美国知名单车品牌）、ORBCOMM（美国上市公司）、VINFAST（越南知名品牌）、LED 视频显示知名公司 SACO（加拿大）等，连接器作为设备间关键传输节点，对于设备整体的性能和可靠性具有重要影响，但相对于其重要性，连接器在设备总成本中占比相对较低，对其价格敏感性相对较低，该等客户作为各细分领域的知名品牌，注重供应商的定制化设计能力、产品品质和长期服务配合能力等方面，售价及毛利率相对较高；公司内销的产品，如户外 LED 照明等连接器，市场竞争较为充分，产品定价及毛利率相对较低；

#### （五）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人外销客户整体质量较高，合作时间较长，主要系境外或当地知名企业、上市公司等，外销收入与客户经营情况匹配，相关交易具备商业实质；发行人外销收入与出口退税金额、海关出口数据匹配；外销客户的最终销售情况具有真实性，境外销售收入真实；发行人内外销产品售价及销售毛利率差异具有合理性。

#### 四、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

（一）获取报告期内发行人收入成本明细表，合同或订单等资料，核查发行人报告期内对墨西哥客户销售占比较高的原因；

（二）获取报告期内发行人收入成本明细表，核查分产品披露内外毛利率数据是否准确；访谈发行人实际控制人、财务总监，了解主要产品的内销及内销毛利率的差异原因；

（三）查阅公司同行业公司招股说明书、年度报告，对比可比公司毛利率情况；访谈发行人实际控制人、财务总监，了解发行人境外毛利率较高的原因；

#### 五、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（一）报告期内，公司对墨西哥客户销售占比较高，主要系公司销售至客户BADGER METER、SANMINA 的墨西哥生产基地销售收入较高所致。

（二）报告期内，发行人分产品披露内外销毛利率情况准确，发行人外销毛利率高于内销毛利率具有合理性。

（三）乔合里深耕连接器行业多年，形成了自身的核心竞争能力，包括定制化能力、以持续改善为理念的精益管理能力和具有较高的行业技术水平；公司应用领域、客户结构、销售区域、销售模式与境外行业龙头公司存在差异，具有合理性。

（四）主要海外客户走访方式为视频走访，视频访谈的效力充分；海外客户已实现最终销售、真实销售，客户的存货情况不存在异常。

（五）发行人与外销客户签订的销售合同条款约定明确，主要外销客户为当地知名企业或上市公司等，与发行人不存在关联关系，外销客户与对应的外销业务具有真实性；境外客户的销售订单、形式发票、报关单、银行回单等原始单据与账面记录一致，境外收入具有真实性。

（六）报告期内，发行人外销客户整体质量较高，合作时间较长，外销收入与客户经营情况匹配，相关交易具备商业实质；发行人外销收入与出口退税金额、

海关出口数据匹配；外销客户的最终销售情况具有真实性，境外销售收入真实、准确；发行人内外销产品售价及销售毛利率差异具有合理性。

#### 4. 关于毛利率合理性

申报文件显示：

(1) 2014年至2020年，发行人毛利率分别为35.18%、35.32%、39.11%、35.59%、46.03%、49.66%。2019年起毛利率显著提高。

(2) 报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为40.15%、47.39%、50.03%。可比公司毛利率平均值分别为36.04%、34.28%、34.95%。发行人毛利率显著高于可比公司。

(3) 报告期内，发行人户外电子终端连接器及组件毛利率（备考财务报表）分别为37.82%、44.61%、47.33%。

(4) 其他连接器及组件毛利率分别为70.29%、75.17%、73.38%。

请发行人：

(1) 结合产品结构、客户结构的变动情况，量化分析2019年毛利率显著高于2014年至2018年期间的原因。

(2) 分析在可比公司规模显著高于发行人的情况下，发行人毛利率显著高于同行业的合理性，未来是否存在大幅下滑风险。

(3) 量化分析说明报告期内户外电子终端连接器及组件毛利率大幅提升的原因。

(4) 说明其他连接器及组件毛利率高达70%的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【发行人回复】

一、结合产品结构、客户结构的变动情况，量化分析2019年毛利率显著高于2014年至2018年期间的原因。

报告期内，公司毛利主要来源于连接器及组件产品，占比90%以上，2014年至2020年公司连接器及组件产品毛利率呈上升趋势，2019年毛利率显著高于

2014年至2018年，具体情况如下：

项目	2021年 1-6月	2020 年度	2019 年度		2018 年度		2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
	申报	申报	备考	申报	备考	申报	申报	申报	申报	申报
连接器及组件产品毛利率	46.21%	50.03%	47.39%	47.01%	40.15%	35.51%	40.35%	39.11%	35.32%	35.18%

注：2018年、2019年通过关联经销商 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.实现的收入占公司申报的总收入的比重为 19.91%和 0.81%，为更客观地反映公司整体业务的盈利能力，公司编制了 2018年、2019年的备考利润表，随着乔合里境外子公司的设立，逐步承接了该等公司业务，并于 2019年承接完成。

2014年至2021年1-6月，公司连接器及组件产品毛利率（申报口径）分别为 35.18%、35.32%、39.11%、40.35%、35.51%、47.01%、50.03%和 46.21%，其中，2014年至2018年毛利率变动较小，2019年、2020年毛利率上升较多，且2019年毛利率显著高于2014年至2018年，主要系：

（一）公司设立境外子公司，承接了关联经销商业务，直接面向终端客户，毛利率有所提升

2018年、2019年通过关联经销商 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.实现的收入占公司申报的总收入的比重为 19.91%和 0.81%，为更客观地反映公司整体业务的盈利能力，公司编制了 2018年、2019年的备考利润表，将关联经销商实现的毛利纳入备考利润表。随着乔合里 2018年境外子公司的设立，逐步承接了该等公司业务，并于 2019年初承接完成。因将关联经销商实现的毛利纳入备考利润表，备考毛利率 2018年、2019年分别较申报毛利率上升 4.64%和 0.38%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率
连接器及组件（备考）	19,940.66	47.39%	17,808.69	40.15%
连接器及组件（申报）	19,879.75	47.01%	16,527.31	35.51%
差异	60.91	0.38%	1,281.38	4.64%

如上表，2018年、2019年备考的毛利率与申报毛利率差异为 4.64%、0.38%，

2019年毛利率差异较小，主要系业务于2019年初承接完成，2019年通过关联经销商销售的规模较小，占公司申报收入的比重为0.81%。

(二) 2019年以来，公司产品销售结构及毛利率有所变化。报告期内，公司连接器及组件产品毛利率（备考口径）分别为40.15%、47.39%、50.03%和46.21%，部分细分领域优质客户销售收入增长，导致公司2019年、2020年毛利率呈上升趋势；2021年1-6月连接器及组件产品毛利率较2020年下降3.82%，主要系：外币结算的美元汇率下降；线材、胶料等部分主要原材料及电镀加工等采购价格上升、直接生产人员薪酬水平略有上升；以及部分客户产品销售价格略有下降所致。

报告期内，公司产品销售结构及毛利率的具体情况如下：

项目	2021年1-6月（申报）			2020年度（申报）			2019年度（申报）			2018年度（申报）		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
户外电子终端连接器及组件	45.26%	55.54%	25.13%	47.33%	50.50%	23.90%	44.11%	66.37%	29.28%	31.83%	67.26%	21.41%
微出行工具连接器及组件	49.05%	36.03%	17.67%	53.11%	38.12%	20.25%	60.53%	20.28%	12.28%	52.55%	8.67%	4.56%
新能源汽车连接器及组件	23.37%	5.04%	1.18%	34.71%	6.38%	2.22%	30.98%	10.30%	3.19%	37.46%	21.71%	8.13%
其他连接器及组件	65.68%	3.40%	2.23%	73.38%	4.99%	3.66%	74.35%	3.05%	2.27%	59.68%	2.36%	1.41%
<b>合计</b>	<b>46.21%</b>	<b>100.00%</b>	<b>46.21%</b>	<b>50.03%</b>	<b>100.00%</b>	<b>50.03%</b>	<b>47.01%</b>	<b>100.00%</b>	<b>47.01%</b>	<b>35.51%</b>	<b>100.00%</b>	<b>35.51%</b>
项目	2021年1-6月（申报）			2020年度（申报）			2019年度（备考）			2018年度（备考）		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
户外电子终端连接器及组件	45.26%	55.54%	25.13%	47.33%	50.50%	23.90%	44.61%	66.49%	29.66%	37.82%	68.43%	25.88%
微出行工具连接器及组件	49.05%	36.03%	17.67%	53.11%	38.12%	20.25%	60.82%	20.37%	12.39%	54.59%	8.41%	4.59%
新能源汽车连接器及组件	23.37%	5.04%	1.18%	34.71%	6.38%	2.22%	30.98%	10.27%	3.18%	37.57%	20.19%	7.58%
其他连接器及组件	65.68%	3.40%	2.23%	73.38%	4.99%	3.66%	75.17%	2.88%	2.16%	70.29%	2.98%	2.09%
<b>合计</b>	<b>46.21%</b>	<b>100.00%</b>	<b>46.21%</b>	<b>50.03%</b>	<b>100.00%</b>	<b>50.03%</b>	<b>47.39%</b>	<b>100.00%</b>	<b>47.39%</b>	<b>40.15%</b>	<b>100.00%</b>	<b>40.15%</b>

注：其他连接器及组件主要系医疗器械和检测设备等领域连接器及组件产品，公司其他连接器及组件毛利相对较高，主要系公司产品为定制化产品，小订单多批次，报价较高，毛利率相对较高；

报告期内，公司连接器及组件产品毛利率（备考口径）分别为 40.15%、47.39%、50.03%和 46.21%，其中，公司 2018 年至 2020 年呈上升趋势，2021 年 1-6 月连接器及组件产品毛利率较 2020 年下降 3.82%，具体分析如下：

1、公司 2018 年至 2020 年呈上升趋势，主要系：2018 年至 2020 年，公司业务不断开拓，受 2019 年电动自行车新国标、共享单车和即时配送等政策或市场因素的驱动，以及运动休闲、健康环保出行、独立出行等生活理念盛行的影响，电动自行车、电动摩托车等微出行工具行业快速发展，公司微出行工具连接器及组件产品收入增长，毛利率亦有所上升；以及公司户外电子终端连接器及组件产品毛利率上升所致。

2018 年至 2020 年，公司微出行工具连接器及组件产品和户外电子终端连接器及组件产品毛利率上升主要系：2018 年至 2020 年公司产品用于部分细分领域的优质客户 SPECIALIZED（美国知名单车品牌）、VINFAST（越南知名品牌）、雅迪、BADGER METER（美国智能水表上市公司）、ORBCOMM（轨道卫星通讯系统美国上市公司）、LED 视频显示知名公司 SACO（加拿大）等销售占比上升，公司销售其连接器产品主要为定制化产品，连接器作为设备间关键传输节点，对于设备整体的性能和可靠性具有重要影响，但相对于其重要性，连接器在设备总成本中占比相对较低，对其价格敏感性相对较低，该等客户作为各细分领域的知名品牌，注重供应商的定制化设计能力、产品品质和长期服务配合能力等方面，售价及毛利率相对较高，导致公司毛利率呈上升趋势。该等客户的销售增长，导致公司 2019 年、2020 年整体毛利率分别较上期上升 10.53%、3.23%。具体情况列示如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度（备考）			2018 年度（备考）		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
美国知名单车品牌、越南知名品牌、国内知名单车品牌等微出行工具连接器及组件产品终端客户销售占比及毛利率	5,073.53	20.67%	62.52%	2,818.14	14.13%	66.93%	638.13	3.58%	66.70%
美国智能水表上市公司、轨道卫星通讯系统美国上市公司、LED 视频显示世界知名公司等	4,742.36	19.32%	62.80%	4,082.00	20.47%	60.45%	2,882.80	16.19%	55.08%



项目	2020 年度			2019 年度 (备考)			2018 年度 (备考)		
	收入 金额	收入 占比	毛利率	收入 金额	收入 占比	毛利率	收入 金额	收入 占比	毛利率
户外电子终端连接器及 组件产品终端客户销售 占比及毛利率									
合计	9,815.89	40.00%	62.66%	6,900.13	34.60%	63.09%	3,520.93	19.77%	57.18%
毛利率的贡献 (注 1)	25.06%			21.83%			11.31%		
导致毛利率增加 (注 2)	3.23%			10.53%			-		

注 1: 毛利率的贡献=毛利率\*收入占比;

注 2: 导致毛利率增加=对本期毛利率的贡献-对上期毛利率的贡献;

2、公司 2021 年 1-6 月连接器及组件产品毛利率较 2020 年下降 3.82%，主要系：首先，公司境外销售主要以美元等外币结算，2020 年、2021 年 1-6 月公司境外美元销售的平均汇率分别为 6.91 和 6.48，因 2021 年 1-6 月美元汇率呈下降趋势，降低了公司以美元等外币结算的产品售价，2021 年 1-6 月美元汇率的下降导致连接器及组件产品毛利率下降 1.75%；其次，2020 年、2021 年 1-6 月，因大宗商品铜价、金价及原油价格等呈上升趋势，公司线材、胶料等部分主要原材料及电镀加工等采购价格上升，直接生产人员薪酬水平略有上升，导致连接器及组件产品成本上升；再次，部分客户产品销售价格略有下降；上述原因综合导致连接器及组件产品毛利率下降。

二、分析在可比公司规模显著高于发行人的情况下，发行人毛利率显著高于同行业的合理性，未来是否存在大幅下滑风险。

(一) 分析在可比公司规模显著高于发行人的情况下，发行人毛利率显著高于同行业的合理性

报告期内公司主营业务毛利率与同行业可比上市公司类似产品毛利率对比情况如下：

公司名称	产品类别	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
泰科	连接器等	32.45%	30.69%	32.67%	33.92%
安费诺	连接器等	31.22%	30.98%	31.80%	32.37%
永贵 电器	连接器	35.71%	36.43%	33.48%	35.65%
	其中：轨道交通与工业 板块	44.72%	43.78%	50.03%	49.89%

公司名称	产品类别	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
	车载与能源信息板块	17.96%	18.22%	17.53%	26.41%
中航光电	电连接器及集成组件	42.51%	40.96%	36.48%	37.02%
航天电器	连接器	34.67%	35.70%	36.95%	41.26%
平均值		<b>35.31%</b>	<b>34.95%</b>	<b>34.28%</b>	<b>36.04%</b>
发行人	连接器及组件（备考）	<b>46.21%</b>	<b>50.03%</b>	<b>47.39%</b>	<b>40.15%</b>
	其中：境内毛利率（备考）	<b>30.58%</b>	<b>36.75%</b>	<b>29.08%</b>	<b>28.73%</b>
	境外毛利率（备考）	<b>57.92%</b>	<b>62.83%</b>	<b>63.76%</b>	<b>57.25%</b>

注：可比上市公司数据来源于公开信息；泰科年报为上年9月至本年9月；

由上表可知，同行业上市公司之间由于产品应用领域、客户结构以及销售区域情况、销售模式等的不同，导致毛利率水平存在一定差异。整体来看，公司境内毛利率处于同行业上市公司中间水平，公司主营业务整体毛利率与永贵电器连接器产品中的轨道交通与工业板块产品毛利率相当，高于同行业平均水平，主要系公司境外销售占比较高及境外销售毛利率较高所致。

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比上市公司类似产品毛利率差异的主要原因分析

#### 1、产品应用领域、客户结构存在差异

报告期内，公司主要从事恶劣环境电连接器产品及其组件的研发、生产和销售。产品主要应用于户外电子终端设备、微出行工具及新能源汽车等领域，与同行业上市公司产品应用领域及客户结构等不一致，导致相应的连接器产品毛利率亦有所差异。公司与同行业上市公司产品应用领域及客户结构具体情况列示如下：

公司名称	主要应用领域	主要业务或客户情况
泰科	消费电子产品、能源和医疗保健、汽车、宇航和通信网络等领域	泰科电子有限公司是一家全球领先的电子组件、网络解决方案、特种产品及海底通讯系统供应商，设计制造的产品用于连接和保护触及生活各个方面的产品中的电源和数据流。公司的客户存在消费电子产品、能源和医疗保健、汽车、宇航和通信网络等领域。
安费诺	各种类型的连接器、应用领域广泛	安费诺公司是全球最大的连接器制造商之一。公司生产，设计，销售各种类型的连接器。包括低频通信连接器，背板，输入/输出连接器，光纤连接器等。

公司名称	主要应用领域	主要业务或客户情况
永贵电器	电动汽车、轨道交通等	主要用于汽车、轨道交通等领域。汽车领域聚焦吉利、长城、比亚迪、北汽、上汽、本田等国产一线品牌及合资品牌。轨道交通配套产品主要应用在铁路机车、客车、高速动车、地铁、磁悬浮等车辆及轨道线路上；配套供应于中国中车集团、铁路总公司以及建有轨道交通的城市地铁运营公司。
中航光电	航空、航天等防务领域以及通讯与数据传输、新能源汽车、轨道交通、消费类电子、工业、能源、医疗、智能装备与机器人等民用高端制造领域	主要用于航空、航天等防务领域以及通讯与数据传输、新能源汽车、轨道交通、消费类电子、工业、能源、医疗、智能装备与机器人等民用高端制造领域。
航天电器	航天、航空、电子、兵器、船舶、通信、交通、石油装备等高技术领域	由于高端电子元器件产品订单具有小批量、多品种的特点，公司产品生产采取“以销定产”模式；公司产品销售采取直销模式，70%以上的产品销售给航天、航空、电子、舰船、兵器等领域的高端客户，军品基本覆盖全部军工装备领域，民品以通讯、石油、轨道交通、电力、安防、家电市场配套为主。
发行人	公司主要从事恶劣环境电连接器产品及其组件的研发、生产和销售。产品主要应用于户外电子终端设备、微出行工具及新能源汽车等领域。	公司凭借技术创新、质量控制等优势，树立了良好的市场形象，与众多优质客户展开了业务合作。公司已积累了一批优质的客户资源，其中：户外电子终端领域品牌客户主要包括 BADGER METER（美国智能水表上市公司）、ORBCOMM（美国上市公司）、华普永明、LED 视频显示知名公司 SACO（加拿大）等；微出行工具领域终端品牌客户主要包括 SPECIALIZED（美国知名单车品牌）、VINFAST（越南知名品牌）、雅迪等；新能源汽车领域客户主要包括宇通客车等，该等客户为各细分领域的知名品牌。

## 2、与境内同行上市公司销售区域存在差异

境内同行业上市公司主要为境内销售，境外业务销售规模较小，整体占比小，不属于相对优势领域，境外业务处于发展初创期，境外业务毛利率较低；公司境外销售占比较高，且境外销售主要系细分领域优质客户，该等客户毛利率较高，导致公司整体毛利率高于同行业可比公司，具体情况如下：

报告期内，境内同行上市公司中永贵电器产品主要应用于国内汽车、轨道交通等领域，中航光电和航天电器产品主要应用于国内航空航天等军工防务领域，境内销售占比较大；航天电器无境外销售，永贵电器和中航光电境外业务销售占比较小，境内同行业上市公司主要为境内销售，境外业务销售规模占比较小，约占 5% 的比例，不属于相对优势领域，境外业务处于发展初创期，境外业务毛利率较低。

公司境内毛利率处于同行业上市公司中间水平，公司主营业务整体毛利率高于同行业平均水平，主要系公司境外销售占比较高及境外销售毛利率较高所致。报告期内，连接器及组件境外销售占比分别为40.03%、52.80%、50.92%和57.17%，公司产品境外销售比例远高于境内同行业上市公司，且境外销售主要系细分领域优质客户，公司境外销售毛利率较高，主要原因系：

公司国外终端客户主要为各细分领域的知名品牌，如BADGER METER（美国智能水表上市公司）、SPECIALIZED（美国知名单车品牌）、ORBCOMM（美国上市公司）、VINFAST（越南知名品牌）、LED视频显示知名公司SACO（加拿大）等，公司销售其连接器产品主要为定制化产品，连接器作为设备间关键传输节点，对于设备整体的性能和可靠性具有重要影响，但相对于其重要性，连接器在设备总成本中占比相对较低，对其价格敏感性相对较低，该等客户作为各细分领域的知名品牌，注重供应商的定制化设计能力、产品品质和长期服务配合能力等方面，售价及毛利率相对较高。报告期内，公司主要境外客户销售收入及毛利率情况详见本问询回复“3、关于外销毛利率高”之“发行人回复”之“二、量化分析同类别产品内外销毛利率差异情况，在可比公司外销毛利率均低于内销毛利率的情况下，发行人外销毛利率显著高于内销毛利率的合理性。”的相关回复。

报告期内，乔合里境外销售比例较高，且毛利率相对较高，导致其整体毛利率高于同行业上市公司，具体情况列示如下：

公司名称	2021年1-6月（申报）				2020年度（申报）				2019年（备考）				2018年（备考）			
	外销占比	外销毛利率	内销占比	内销毛利率	外销占比	外销毛利率	内销占比	内销毛利率	外销占比	外销毛利率	内销占比	内销毛利率	外销占比	外销毛利率	内销占比	内销毛利率
永贵电器	-	-	-	-	2.83%	28.39%	97.17%	36.67%	4.29%	8.57%	95.71%	34.59%	4.33%	35.60%	95.67%	35.65%
中航光电	5.38%	22.64%	94.62%	39.69%	4.44%	20.97%	95.56%	36.75%	6.44%	22.29%	93.56%	33.34%	6.57%	22.40%	93.43%	33.20%
航天电器	-	-	100.00%	34.67%	-	-	100.00%	35.70%	-	-	100.00%	36.95%	-	-	100.00%	41.26%
平均值	5.38%	22.64%	97.31%	37.18%	3.64%	24.68%	97.58%	36.37%	5.37%	15.43%	96.42%	34.96%	5.45%	29.00%	96.37%	36.70%
发行人	57.17%	57.92%	42.83%	30.58%	50.92%	62.83%	49.08%	36.75%	52.80%	63.76%	47.20%	29.08%	40.03%	57.25%	59.97%	28.73%

注：可比上市公司数据来源于公开信息；境外同行上市公司泰科、安费诺为全球知名连接器公司，销售区域及领域广泛，但无法取得其公开的境内外毛利率数据。2021年1-6月，永贵电器未披露境内外毛利率情况。

③与境外同行业上市公司毛利率存在差异主要系公司应用领域、客户结构、销售区域、销售模式存在差异，具有合理性。具体情况详见本题本问询回复之“问

题 3、关于外销毛利率高”之“发行人回复”之“三、结合发行人产品核心技术、产品技术壁垒等情况，分析发行人外销毛利率显著高于境外行业龙头公司毛利率的合理性。”

## （二）未来是否存在大幅下滑风险

乔合里以优质客户的需求为出发点，专注于为认同乔合里核心能力的企业提供定制化的电连接方案及产品，开发周期、产品周期较短，研发和产品交付能力强，服务配合好，解决了部分客户对于连接器的个性化需求。公司毛利率处于较高水平，主要系部分国外优质客户毛利率较高所致。国外优质客户注重定制化能力，乔合里提供定制化的方案及产品获得客户认可后，价格通常不发生变化；国外优质客户自身的产品亦很少降价，不会存在大幅下降的风险。

同时发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（一）毛利率下降风险”中披露如下：

“报告期内，公司主营业务毛利主要来源于连接器及组件产品，公司连接器及组件产品毛利率（备考口径）分别为 40.15%、47.39%、50.03%和 46.21%。公司产品主要系客户定制化产品，均按照客户需求进行生产，并通过持续的产品创新，不断优化产品结构、注重产品定制化设计及品质等，毛利率保持较高水平。近年来由于公司部分细分领域的优质客户销售占比上升，公司销售其连接器产品主要为定制化产品，连接器作为设备间关键传输节点，对于设备整体的性能和可靠性具有重要影响，但相对于其重要性，连接器在设备总成本中占比相对较低，该等客户作为各细分领域的知名品牌，注重供应商的定制化设计能力、产品品质和长期服务配合能力等方面，售价及毛利率相对较高，导致公司毛利率呈上升趋势。但是未来若影响公司毛利率的因素，如客户提出降价的要求、原材料市场价格上涨等生产要素成本上升、汇率波动等出现较大不利变化，未来公司的毛利率可能存在下降的风险。”

## 三、量化分析说明报告期内户外电子终端连接器及组件毛利率大幅提升的原因。

报告期内，公司户外电子终端连接器及组件产品单位售价、单位成本及毛利率变动情况列示如下：

单位：元/个

项目	2021年1-6月 (申报)		2020年度 (申报)		2019年度 (申报)		2018年度 (申报)
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
单位售价	12.92	-1.16%	13.07	13.33%	11.53	23.16%	9.36
单位成本	7.07	2.74%	6.88	6.80%	6.45	0.98%	6.38
毛利率	45.26%		47.33%		44.11%		31.83%
项目	2021年1-6月 (申报)		2020年度 (申报)		2019年度 (备考)		2018年度 (备考)
	数值	变动率	数值	变动率	数值	变动率	数值
单位售价	12.92	-1.16%	13.07	12.78%	11.59	12.89%	10.27
单位成本	7.07	2.74%	6.88	7.23%	6.42	0.57%	6.38
毛利率	45.26%		47.33%		44.61%		37.82%

报告期内，公司户外电子终端连接器及组件产品毛利率（备考口径）分别为37.82%、44.61%、47.33%和45.26%，其中，公司2018年至2020年毛利率呈上升趋势，2021年1-6月毛利率略有下降，具体情况如下：

（一）公司2019年、2020年户外电子终端连接器及组件产品毛利率较上期分别上升6.79%、2.72%，主要系：公司户外电子终端连接器及组件产品应用于境外终端客户轨道卫星通讯系统美国上市公司（ORBCOMM）、智能水表美国上市公司（BADGER）、LED视频显示知名公司（SACO）等的产品销售收入增长，销售占比上升，公司产品主要为定制化产品，该等公司为各细分领域的知名品牌，连接器作为设备间关键传输节点，对于设备整体的性能和可靠性具有重要影响，该等客户作为各细分领域的知名品牌，其产品设计、品质等要求较高，公司销售其连接器及组件产品的售价及毛利率较高，导致公司2019年、2020年户外电子终端连接器及组件产品毛利率较上期分别上升5.58%、5.42%。具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
轨道卫星通讯系统美国上市公司、智能水表美国上市公司、LED视频显示知名公司等终端客户销售占比及毛利率	38.27%	62.80%	30.79%	60.45%	23.66%	55.08%

毛利率的贡献（注 1）	24.03%	18.61%	13.03%
导致毛利率增加（注 2）	5.42%	5.58%	-

注 1：毛利率的贡献=毛利率\*收入占比；

注 2：导致毛利率增加=对本期毛利率的贡献-对上期毛利率的贡献；

如上表，轨道卫星通讯系统美国上市公司、智能水表美国上市公司、LED 视频显示知名公司等终端客户整体毛利率呈上升趋势，主要系随着公司与该等客户合作的逐步深入，公司与 LED 视频显示知名公司等终端客户销售占比增加，该等客户产品毛利率较高；公司产品主要为定制化产品，各年度间销售产品有所不同所致。

（二）公司 2021 年 1-6 月户外电子终端连接器及组件产品毛利率较上期下降 2.07%，主要系：一方面，公司境外销售主要以美元等外币结算，2020 年、2021 年 1-6 月公司境外美元销售的平均汇率分别为 6.92 和 6.48，因 2021 年 1-6 月美元汇率呈下降趋势，降低了公司以美元等外币结算的产品售价，2021 年 1-6 月美元汇率的下降导致户外电子终端连接器及组件产品毛利率下降 1.86%；另一方面，2020 年、2021 年 1-6 月，因大宗商品铜价、金价及原油价格等呈上升趋势，公司线材、胶料等部分主要原材料及电镀加工等采购价格有所上升，直接生产人员薪酬水平略有上升，导致户外电子终端连接器及组件产品成本上升，导致户外电子终端连接器及组件产品毛利率下降。

报告期内，公司户外电子终端连接器及组件产品单位售价、单位成本变动情况具体分析如下：

#### 1、户外电子终端连接器及组件产品单位售价变动分析

报告期内，公司户外电子终端连接器及组件产品单位售价（备考口径）分别为 10.27 元、11.59 元、13.07 元和 12.92 元，其中，公司 2018 年至 2020 年单位售价呈上升趋势，2021 年 1-6 月单位售价较上期略有下降，具体情况如下：

（1）公司 2019 年、2020 年户外电子终端连接器及组件产品单位售价较上期分别上升 1.32 元、1.48 元，主要系：公司户外电子终端连接器及组件产品应用于境外终端客户轨道卫星通讯系统美国上市公司、智能水表美国上市公司、LED 视频显示知名公司等的产品销售收入增长，销售占比上升，公司产品主要为定制化产品，该等公司为各细分领域的知名品牌，连接器作为设备间关键传输

节点，对于设备整体的性能和可靠性具有重要影响，该等客户作为各细分领域的知名品牌，其产品设计、品质等要求较高，公司销售其连接器及组件产品的售价较高，导致公司 2019 年、2020 年户外电子终端连接器及组件产品单位售价较上期分别上升 1.14 元、1.43 元，具体情况如下：

项目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入金额 (万元)	数量 占比	单价 (元/个)	收入金额 (万元)	数量 占比	单价 (元/个)	收入金额 (万元)	数量 占比	单价 (元/个)
智能水表美国上市公司 (BADGER)	2,858.78	13.32%	22.64	2,613.51	11.97%	19.08	2,345.20	9.96%	19.84
轨道卫星通讯系统美国上市公司 (ORBCOMM)	1,233.90	2.69%	48.44	1,262.63	2.57%	42.91	482.82	1.36%	30.00
LED 视频显示知名公司 (SACO)	649.68	0.46%	148.69	205.86	0.19%	93.14	54.78	0.03%	143.14
<b>合计</b>	<b>4,742.36</b>	<b>16.47%</b>	<b>30.37</b>	<b>4,082.00</b>	<b>14.74%</b>	<b>24.21</b>	<b>2,882.80</b>	<b>11.35%</b>	<b>21.41</b>
单价的贡献 (注 1)	5.00			3.57			2.43		
导致单价增加 (注 2)	1.43			1.14			-		

注 1：单价的贡献=数量占比\*单价；

注 2：导致单价增加=对本期单价的贡献-对上期单价的贡献；

如上表，轨道卫星通讯系统美国上市公司、智能水表美国上市公司、LED 视频显示知名公司等终端客户整体销售单价分别为 21.41 元、24.21 元和 30.37 元，呈上升趋势，主要系随着公司与该等客户合作的逐步深入，公司与 LED 视频显示知名公司、轨道卫星通讯系统美国上市公司等终端客户销售占比增加，该等客户产品销售单价较高，拉升了该等客户的整体销售单价；公司产品主要为定制化产品，各年度间产品销售结构有所不同所致。具体情况如下：

智能水表美国上市公司 (BADGER) 报告期内销售单价分别为 19.84 元、19.08 元和 22.64 元，价格变动较小，因年度间产品销售结构有所差异，单位售价有所波动。报告期内，随着公司与 BADGER 合作的深入，合作的水表型号逐渐增加，仪表产品所需的连接器及组件陆续转移至发行人，随着产品结构的变化，年度间销售价格有所波动。

轨道卫星通讯系统美国上市公司 (ORBCOMM) 报告期内销售单价分别为 30.00 元、42.91 元和 48.44 元，2019 年单价上升较多的主要原因系：通常公司连接器及组件产品主要包括连接器及其配套线束等，2019 年配套线束的连接器产品上量，单位售价较高，2018 年其配套线束部分为其他供应商提供。



LED 视频显示知名公司 (SACO) 报告期内销售单价分别为 143.14 元、93.14 元和 148.69 元, 2019 年单价较低的主要原因系: 主要系产品结构有所变化, 2019 年主要为迪拜哈利法塔项目 LED 显示屏连接器产品, 2020 年主要为美国多个橄榄球场项目 LED 显示屏连接器产品, 应用的场景及产品存在差异, 价格存在差异。

(2) 2021 年 1-6 月公司户外电子终端连接器及组件产品单位售价较 2020 年下降 0.15 元, 主要系: 一方面, 2020 年、2021 年 1-6 月公司境外美元销售的平均汇率分别为 6.92 和 6.48, 因 2021 年 1-6 月美元呈贬值态势, 降低了公司以美元等外币结算的产品售价, 2021 年 1-6 月美元汇率的下降导致户外电子终端连接器及组件产品单位售价下降 0.45 元; 另一方面, 公司产品主要为定制化产品, 各年度间产品销售结构有所不同所致。

## 2、户外电子终端连接器及组件产品单位成本变动分析

报告期内, 公司户外电子终端连接器及组件产品单位成本 (备考口径) 分别为 6.38 元、6.42 元、6.88 元和 7.07 元, 变动较小。公司户外电子终端连接器及组件主要应用于户外照明、智能水表、车载通信、LED 显示屏、信息通讯等领域, 报告期内, 公司户外电子终端连接器及组件产品单位成本有所变动主要系公司户外电子终端连接器及组件产品销售结构及单位成本有所变化所致。

## 四、说明其他连接器及组件毛利率高达 70% 的合理性。

报告期内, 公司其他连接器及组件产品毛利率 (备考口径) 分别为 70.29%、75.17%、73.38% 和 65.68%, 其他连接器及组件毛利率高达 70% 的原因分析如下:

报告期内, 公司其他连接器及组件产品主要为境外销售, 应用于医疗器械、检测设备等诸多领域, 客户零散, 客户交易金额较小, 客户订单较小, 批次多, 产品报价较高, 毛利率相对较高。报告期内, 公司其他连接器及组件产品 (备考口径) 内外销情况及毛利率情况列示如下:

单位: 万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
境内	93.01	20.67%	34.37%	208.44	17.01%	45.94%	38.88	6.78%	42.94%	52.75	9.95%	46.01%

境外	356.86	79.33%	73.84%	1,016.74	82.99%	79.01%	534.79	93.22%	77.51%	477.53	90.05%	72.98%
合计	<b>449.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>65.68%</b>	<b>1,225.17</b>	<b>100.00%</b>	<b>73.38%</b>	<b>573.66</b>	<b>100.00%</b>	<b>75.17%</b>	<b>530.28</b>	<b>100.00%</b>	<b>70.29%</b>

如上表，因客户交易金额较小，客户订单较小，批次多，产品报价较高，境外客户毛利率整体较高。因年度间产品销售结构及内外销售结构有所变化，公司其他连接器及组件产品毛利率略有波动。

## 【中介机构回复】

### 一、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

（一）获取发行人收入成本明细表，分析发行人产品结构变化、主要客户构成变化的情况；访谈发行人实际控制人、财务总监等，了解公司 2019 年毛利率上升的原因；

（二）查阅公司同行业公司招股说明书、年度报告，对比可比公司毛利率情况；访谈发行人实际控制人、财务总监，了解分析发行人毛利率较高的原因；

（三）获取发行人报告期内户外电子终端连接器及组件收入成本明细表，访谈发行人实际控制人、财务总监，分析报告期内发行人户外电子终端连接器及组件毛利率上升的原因；

（四）获取发行人报告期内其他连接器及组件收入成本明细表，访谈发行人实际控制人、财务总监，分析报告期内发行人其他连接器及组件较高的原因；

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（一）发行人 2019 年毛利率高于 2014 年至 2018 年，主要原因系：报告期内，公司业务的不开拓，受 2019 年电动自行车新国标、共享单车和即时配送等政策或市场因素的驱动，以及运动休闲、健康环保出行、独立出行等生活理念盛行的影响，电动自行车、电动摩托车等微出行工具行业快速发展，公司微出行工具连接器及组件产品收入增长，毛利率亦有所上升；以及公司户外电子终端连接器及组件产品毛利率上升所致。

（二）发行人毛利率高于同行业可比公司，主要原因系产品应用领域、客户

结构、销售区域、销售模式等存在差异，具有合理性。公司毛利率处于较高水平，主要系部分国外优质客户毛利率较高所致。国外优质客户注重定制化能力，乔合里提供定制化的方案及产品获得客户认可后，价格通常不发生变化；国外优质客户自身的产品亦很少降价，公司境外产品毛利率较高具有可持续性，不会存在大幅下降的风险。同时发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（一）毛利率下降风险”中披露公司毛利率可能存在下降的风险。

（三）报告期内发行人户外电子终端连接器及组件毛利率上升，主要系BADGER METER（美国智能水表上市公司）、ORBCOMM（美国上市公司）和LED 视频显示知名公司SACO（加拿大）等客户销售增长，毛利率较高所致。

（四）报告期内，发行人其他连接器及组件产品主要为境外销售，应用于医疗器械、检测设备等诸多领域，客户零散，客户交易金额较小，客户订单较小，批次多，且以定制化产品为主，产品报价较高，毛利率相对较高。

## 5. 关于关联交易及备考财务报表

### 申报文件显示：

（1）CHOGORI USA INC. 和 ZARGO TECHNOLOGIES INC. 为发行人连接器的北美区域经销商、CHOGORI ASIA PTE. LTD 为发行人亚洲区域经销商，报告期各期发行人对其关联销售金额为 499.17 万美元、26.36 万美元、0，占营业收入比例为 19.91%、0.81%、0%。

公开信息显示，2014-2015 年，上述关联方均非发行人前五大客户，发行人自 2016 年在新三板挂牌后，CHOGORI USA INC. 和 ZARGO TECHNOLOGIES INC. 成为发行人前五大客户。

（2）发行人于 2018 年设立北美全资子公司美国乔合里和加拿大乔合里承接 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC. 的经销业务，并聘请经营管理负责人 Gary Ornstein 作为发行人子公司经营负责人；设立全资子公司新加坡乔合里承接 CHOGORI ASIA PTE. LTD. 的经销业务，上述三家关联方已从 2020 年后陆续解散或停止营业；境外子公司成立初期经营周转存在通过上述三家关联方代收代付部分款项的情形。

（3）发行人编制了 2018 年、2019 年的备考利润表，将关联方 CHOGORI USA

INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC. 和 CHOGORI ASIA PTE.LTD. 相关收入、成本及利润等纳入合并备考利润表；天职国际对备考利润表出具了《备考利润表审阅报告》。

(4) 发行人存在康柏雷香港有限公司、深圳市广富林科技有限公司等报告期内、期后注销/吊销的关联方。

请发行人：

(1) 说明 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC. 和 CHOGORI ASIA PTE.LTD. 基本情况、设立背景，发行人开始通过前述关联方销售的时间，未通过自行设立海外子公司的方式或海外贸易商方式进行销售而通过关联方销售的原因。

(2) 结合销售发行人产品收入占前述关联方销售收入比例情况、前述关联方股东、董监高、关键岗位人员等在发行人处任职情况等，分析发行人或吴远泽夫妇是否实际控制前述关联方，未纳入合并范围的原因；说明 CHOGORI USA INC.、CHOGORI ASIA PTE.LTD 与发行人英文名一致的原因。

(3) 说明报告期内向上述三家关联方销售的终端客户情况，相关产品是否实现真实最终销售；代收/代付款项的对手方情况，具体结算流程。

(4) 说明北美地区的业务开拓是否主要依靠 Gary Ornstein，发行人北美地区业务是否对 Gary Ornstein 存在重大依赖。

(5) 说明前述关联方单体财务报表是否经审计，未经审计是否恰当，备考财务报表的具体编制过程，并提供三家公司单体财务报表。

(6) 结合同类业务关联销售与非关联销售的单价、毛利率对比情况，分析说明上述关联销售价格公允性情况。

(7) 说明报告期内、期后吊销/注销/向第三方转让关联方的情况、转让原因，相关关联方业务及财务情况，注销前相关关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否重叠，是否存在交易或资金往来，是否存在关联交易非关联化的情形。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（2）、（3）、（5）、（6）

发表明确意见。请保荐人、申报会计师说明对三家关联方公司单体报表财务真实性执行的核查程序，对三家关联方公司资金流水的核查情况，对相关收入最终客户的走访及函证情况，通过三家关联方销售是否真实、实现最终销售的核查过程、核查比例、核查结论。

请发行人律师对问题（7）发表明确意见。

**【发行人回复】**

一、说明 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.基本情况、设立背景，发行人开始通过前述关联方销售的时间，未通过自行设立海外子公司的方式或海外贸易商方式进行销售而通过关联方销售的原因。

（一）CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.基本情况、设立背景和发行人开始通过前述关联方销售的时间

1、CHOGORI USA INC.和 ZARGO TECHNOLOGIES INC.基本情况、设立背景和发行人开始通过前述关联方销售的时间

ZARGO TECHNOLOGIES INC.于 2006 年 5 月 11 日成立于加拿大蒙特利尔，为 GARY ORNSTEIN【加拿大国籍，毕业于麦吉尔大学，1998 年-2006 年任职于 MATRIX TECHNOLOGIES 加拿大东部机电销售的销售经理；2006 年-2018 年负责 ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI USA INC.的经营管理，负责北美地域连接器的销售与技术支持服务；在连接器销售领域有多年的业务经验】创立的公司，主要从事连接器销售业务，初期主要客户为 SKYWAVE（后被 ORBCOMM 收购），初期主要向 SKYWAVE 销售的产品为射频信号连接器，射频信号连接器的供应商为 WELLSHOW。

2008 年，由于客户 SKYWAVE 需要电信号连接器，GARY ORNSTEIN 通过阿里巴巴国际站找到乔合里，ZARGO TECHNOLOGIES INC.开始与乔合里展开合作，合作初期交易规模较小。

随着合作的深入，客户对乔合里品牌有一定的市场认可度，2012 年，乔合里与 GARY ORNSTEIN 均有意向开拓美国市场。为减少从中国到加拿大再至美国繁琐的销售交易流程，需要于美国设立一家当地公司，服务客户；同时，为了

让客户认可 GARY ORNSTEIN 代表品牌厂商乔合里进行销售服务，具有一定的产品质量等保障，GARY ORNSTEIN 亦为了与乔合里保持长期稳定的合作关系，GARY ORNSTEIN 与乔合里的实际控制人吴远泽分别持有 CHOGORI USA 的 50% 的股份，并使用乔合里的英文商号，作为公司名称，于 2012 年 11 月 1 日成立 CHOGORI USA。

自 CHOGORI USA 公司 2012 年成立后，开始与乔合里开展合作。

2、CHOGORI ASIA PTE.LTD.基本情况、设立背景和发行人开始通过前述关联方销售的时间

2013 年底，NG MENG NGAN【新加坡国籍，1998 年毕业于澳大利亚皇家墨尔本理工大学，多年从事连接器行业，2007 年至 2014 年先后就职于 FCI（先后担任亚太渠道经理、亚太渠道和销售服务总监）、ELEKTRON TECHNOLOGY PLC（担任销售总监），均为从事连接器行业公司，具有连接器行业丰富经验】和 TEO HOCK LEONG【新加坡国籍，1997 年毕业于伦敦大学，多年在亚太区从事电子元器件分销业务，2006 年至 2012 年就职于 AVNET ASIA 安富利亚州（担任产品经理），对亚太市场有多年的经验】二人分别从原任职公司 ELEKTRON TECHNOLOGY PLC（英国连接器公司）和安富利（国际知名电子元器件公司）离职，离职后二人计划创业并准备从事连接器行业。

为寻找优质的合作供应商，2013 年与乔合里通过展会认识，NG MENG NGAN 在原离职单位任职期间已对乔合里品牌有一定的了解，认可乔合里品牌，希望与乔合里合作。同时，乔合里亦有意开拓欧亚市场业务，NG MENG NGAN 和 TEO HOCK LEONG 了解欧亚市场，于 2014 年 2 月 12 日成立 CHOGORI ASIA PTE.LTD.并经销乔合里产品。为了让客户认可 NG MENG NGAN 和 TEO HOCK LEONG 代表品牌厂商乔合里进行销售服务，具有一定的产品质量等保障，使用乔合里的英文商号，作为公司名称。

自 CHOGORI ASIA PTE.LTD.公司 2014 年成立后，开始与乔合里开展合作。

（二）未通过自行设立海外子公司的方式或海外贸易商方式进行销售而通过关联方销售的原因。

乔合里未通过自行设立海外子公司的方式或海外贸易商方式进行销售而通

过关联方销售的原因主要系：

1、2014 年之前，乔合里的业务规模较小，无直接在海外设立分子公司的能力和经验，需要当地有连接器行业经验的人员共同开拓市场，GARY ORNSTEIN、NG MENGN GAN 和 TEO HOCK LEONG 具有多年从事市场开发、连接器行业的经验，通过上述人员设立的公司进行交易，有利于业务的发展和市场开拓。

2、乔合里一直的业务模式为定制化模式，该等公司除销售乔合里产品外，还为乔合里提供前端销售技术支持等顾问式销售服务，上述人员及管理的公司能够充分理解终端客户定制化需求，并与乔合里充分沟通终端客户需求的细节，乔合里通过提供产品设计方案等，满足终端客户定制化需求，公司产品及设计方案需获得客户认可后开始交易。通常的海外贸易商多数不具备顾问式销售服务的综合能力。于是初期通过与有相关能力的经销商进行深度合作，共同开拓市场，发展业务。

二、结合销售发行人产品收入占前述关联方销售收入比例情况、前述关联方股东、董监高、关键岗位人员等在发行人处任职情况等，分析发行人或吴远泽夫妇是否实际控制前述关联方，未纳入合并范围的原因；说明 CHOGORI USA INC.、CHOGORI ASIA PTE.LTD 与发行人英文名一致的原因。

（一）结合销售发行人产品收入占前述关联方销售收入比例情况、前述关联方股东、董监高、关键岗位人员等在发行人处任职情况等，分析发行人或吴远泽夫妇是否实际控制前述关联方，未纳入合并范围的原因。

#### 1、销售发行人产品收入占前述关联方销售收入比例情况

2018 年、2019 年，前述关联方的销售收入分别为 5,991.89 万元和 418.42 万元，乔合里的产品通过前述关联方实现的终端销售收入占比分别为 76.76% 和 73.13%，具体情况如下：

单位：万元

公司	2019 年			2018 年		
	销售收入	乔合里产品通过前述关联方实现的终端销售收入	占比	销售收入	乔合里产品通过前述关联方实现的终端销售收入	占比
CHOGORI USA	23.10	23.10	100%	3,032.55	3,032.55	100%

ZARGO TECHNOLOGIES INC.	236.83	124.42	52.53%	2,187.27	794.78	36.34%
CHOGORI ASIA PTE.LTD.	158.49	158.49	100%	772.07	772.07	100%
合计	418.42	306.01	73.13%	5,991.89	4,599.40	76.76%

2018年、2019年，三家经销商销售的产品主要为乔合里的产品。

2、前述关联方股东、董监高、关键岗位人员等在发行人处任职情况等

前述关联方股东、董监高、关键岗位人员的任职情况如下：

公司名称	股东及股权结构	董监高、关键岗位人员	前述关联方股东、董监高、关键岗位人员等在发行人处任职情况
CHOGORI USA	GARY ORNSTEIN 持股比例为 100%	GARY ORNSTEIN 为公司股东、主要负责人，负责客户开发、维护和商务谈判、为客户提供前端销售技术支持等顾问式销售服务、并与供应商充分沟通终端客户需求的细节，同时负责公司的运营管理。	2019年1月，公司聘任 GARY ORNSTEIN 担任境外子公司 CGR-K2 CONNECTOR COMPANY INC. CHOGORI TECHNOLOGIES INC.的运营经理。
ZARGO TECHNOLOGIES INC.			
CHOGORI ASIA PTE.LTD	NG MENG NGAN 和 TEO HOCK LEONG 持股比例各为 50%	NG MENG NGAN 为公司股东、主要负责人，负责客户开发和商务谈判；TEO HOCK LEONG 为公司股东，主要负责客户维护、订单跟进并参与商务谈判，同时负责公司日常运营管理。二者同时为客户提供前端销售技术支持等顾问式销售服务、并与供应商充分沟通终端客户需求的细节。	2015年3月，公司聘任 NG MENG NGAN 担任市场销售总监，2016年12月，担任乔合里副总经理；2018年8月，公司聘任 TEO HOCK LEONG 担任 CHOGORI ASIA-PACIFIC PTE. LTD. 董事。

3、发行人或吴远泽夫妇对前述关联方不具备控制权的原因

根据企业会计准则第 33 号-合并财务报表的相关规定：控制是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。

发行人或吴远泽夫妇对三家关联方不具有表决权、未参与其经营管理，除销售产品赚取的正常经营利润外，未获取利润分配及其他任何收益。因此，发行人或吴远泽夫妇对三家关联方不具有控制权。具体分析如下：

1) 从表决权来看，发行人或吴远泽夫妇对三家关联方不具有表决权

CHOGORI USA、ZARGO TECHNOLOGIES INC. 和 CHOGORI ASIA



PTE.LTD.主要从事连接器的销售业务。GARY ORNSTEIN 持有 CHOGORI USA、ZARGO TECHNOLOGIES INC.的股权比例均为 100%；NG MENG NGAN 和 TEO HOCK LEONG 持有 CHOGORI ASIA PTE.LTD.的股份比例各 50%，发行人或吴远泽夫妇对前述关联方不具有表决权。

2) 从合作背景及实际经营管理情况来看，发行人或吴远泽夫妇均未参与其经营管理，双方属于正常的商业合作关系，发行人或吴远泽夫妇对三家关联方不具有控制权

发行人与前述关联方合作的经销关系及使用乔合里商号是为了让客户认可 CHOGORI USA INC.、CHOGORI ASIA PTE.LTD 代表品牌厂商乔合里进行销售服务，具有一定的产品质量等保障，亦为了与乔合里保持长期稳定的合作关系，使用乔合里的英文商号，作为公司名称，双方属于正常的商业合作关系。

#### 4、未纳入合并范围的原因

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》、《企业会计准则解释第 13 号》等规定，业务是指企业内部某些生产经营活动或资产的组合，该组合一般具有投入、加工处理过程和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产生的收入。通常应具有下列三个要素：（1）投入，指原材料、人工、必要的生产技术等无形资产以及构成产出能力的机器设备等其他长期资产的投入。（2）加工处理过程，指具有一定的管理能力、运营过程，能够组织投入形成产出能力的系统、标准、协议、惯例或规则。（3）产出，包括为客户提供的产品或服务、为投资者或债权人提供的股利或利息等投资收益，以及企业日常活动产生的其他的收益。合并方在合并中取得的组合应当至少同时具有一项投入和一项实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，该组合才构成业务。

根据上述规定，公司设立境外子公司美国乔合里、加拿大乔合里和新加坡乔合里，逐步承接了三家关联公司的销售渠道，仅仅只是一个业务环节，并不具有一项投入和一项实质性加工处理过程。不构成业务，无需纳入合并范围。

（二）说明 CHOGORI USA INC.、CHOGORI ASIA PTE.LTD 与发行人英文名一致的原因。

为了客户认可 CHOGORI USA INC.、CHOGORI ASIA PTE.LTD 代表品牌

厂商乔合里进行销售服务，具有一定的产品质量等保障，亦为了与乔合里保持长期稳定的合作关系，使用乔合里的英文商号，作为公司名称。设立的基本情况、背景及使用乔合里商号的具体情况详见本题之“发行人回复”之“一、说明 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.基本情况、设立背景，发行人开始通过前述关联方销售的时间，未通过自行设立海外子公司的方式或海外贸易商方式进行销售而通过关联方销售的原因。”的相关内容。

三、说明报告期内向上述三家关联方销售的终端客户情况，相关产品是否实现真实最终销售；代收/代付款项的对手方情况，具体结算流程。

(一)说明报告期内向上述三家关联方销售的终端客户情况，相关产品是否实现真实最终销售

1、三家关联方销售的终端客户情况

2018年、2019年，三家关联公司销售收入前五大终端客户主要系境外或当地知名企业、上市公司等，其客户整体质量较高，合作时间较长，销售收入真实性可靠程度较高。具体如下：

单位：万元

序号	终端客户名称	单体名称	2019年	2018年	初步接触合作时间	客户情况
1	Badger Meter, Inc.	Badger Meter, Inc.	6.98	2,345.20	2013年	成立于1905年，美国上市公司，公司服务范围包括全球的水公用事业、市政、商业和工业的客户，公司主要销售其智能水表连接器及组件产品。
2	Orbcomm	SKYWAVE MOBILE COMMUNICATIONS INC.	15.05	75.09	2008年	成立于1997年，公司主营卫星和卫星移动终端设计、制造及进口，同时提供相关服务；为ORBCOMM子公司。
		ORBCOMM	11.84	134.08	2017年	成立于1993年，美国上市公司，是工业物联网（IoT）的全球知名企业，拥有世界知名的卫星物联网，可提供无缝的卫星和蜂窝连接，硬件与应用程序等技术服务，公司主要销售其车载通信连接器及组件产品。
		sanmina	20.09	656.15	2016年	成立于1989年，美国上市公司，新美亚电子公司是一家提供制造方案、组件、产品及维修、物流及售后服务的公司，是全球前5大电子

序号	终端客户名称	单体名称	2019年	2018年	初步接触合作时间	客户情况
						专业制造服务公司。公司主要销售其车载通信连接器，终端客户为ORBCOMM。
		AMERICAN MILLENNIUM CORPORATION,INC.	-	81.97	2015年	成立于1997年,美国领先的制造商,业务遍及全球。通过专门的位置传感和运动控制技术改进基于PLC的自动化系统,从而简化自动化并增加制造过程的可靠性。
		小计	46.98	947.29		
3	Elematec USA corporation	Elematec corporation USA	-	254.11	2016年	成立于2006年,公司主要从事电子材料、电子元器件和机械零部件的加工、销售,为ELEMATEC CORPORATION(日本上市公司)的子公司,公司主要销售射频连接器等产品。
4	Dong Han Electronics Co.,Ltd.	Dong Han Electronics Co.,Ltd.	48.72	169.99	2014年	成立于1999年,公司主要经营电子元件制造。公司主要销售户外照明连接器,终端客户主要为SUNTECH等。
5	Flextronics International Japan Co.,Ltd	Flextronics International Japan Co.,Ltd	14.23	102.67	2017年	成立于1992年,主营数字仪器、电脑外设和通信设备等制造、销售和维修。公司主要销售电动轮椅用连接器,终端客户日本电动轮椅WHILL指定采购。
6	Saco Technologies Inc.	Saco Technologies Inc.	87.57	54.78	2015年	成立于2006年,在设计,生产和高性能光引擎和大型LED视频屏幕领域处于世界领先地位,公司主要销售其LED显示屏连接器。
7	VINFAST	EPI Vietnam Technologies Co.,Ltd	32.92	72.66	2016年	成立于2013年,EPI主营电子设备元件贸易贸易商,乔合里2016年开始与EPI合作,已合作多年。VINFAST为越南当地知名品牌,2018年因电动摩托车的电连接器开始与乔合里进行接触。因VINFAST地处越南,EPI可为VINFAST提供当地服务,包括产品出口通关申报、提供越南仓储分发等物流服务、承担VINFAST月结90天的信用期(EPI与乔合里的信用期为款到发货,2020年调整为月结30天)等。为控制资金风险,更好的维护客户关系,乔合里通过越南贸易商EPI与越南知名品牌VINFAST进行合作。2019年开始,VINFAST逐渐加大对乔合里采购需求。
		合计	237.40	3,946.70		

序号	终端客户名称	单体名称	2019 年	2018 年	初步接触合作时间	客户情况
		三家关联方终端销售收入	335.61	5,991.89		
		占三家关联方终端收入比例	70.74%	65.87%		

注：2019 年三家关联方销售收入为 418.42 万元，其中销售终端客户收入为 335.61 万元；另外，2019 年业务承接时，关联经销商 ZARGO 将库存连接器按原采购价销售给乔合里新设的子公司加拿大乔合里，金额为 82.81 万元。

## 2、三家关联方终端客户最终真实销售情况的核查

### (1) 三家关联方终端客户走访核查

获取三家关联方经销商的进销存及主要销售情况明细，对其主要的终端客户进行访谈，访谈比例如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
访谈三家关联方终端客户的销售收入	227.10	3,654.22
三家关联方终端客户的收入总金额	335.61	5,991.89
访谈三家关联方终端客户占三家关联方终端客户总收入比例	67.67%	60.99%

经访谈，经销商产品均已正常实现销售，不存在库存大额积压情况，访谈确认乔合里产品不存在大额退换货情况；

关于发行人三家关联方终端客户的走访情况和最终真实销售的核查情况，请参见“3、关于外销毛利率高”之【中介机构回复】之“一、详细说明对海外业务收入的核查方法、主要海外客户走访方式及走访比例（对于视频访谈，说明如何核实对方身份，如何核实客户是否实现最终销售、真实销售，如何核实客户的存货情况，访谈的效力是否充分）。”的相关内容。

### (2) 三家关联方终端客户函证情况

选取 2018 年、2019 年三家关联方终端客户销售额超过其重要性水平的客户，发函确认销售真实性。

2018 年、2019 年，三家关联方终端客户收入发函金额占营业收入的比重分别为 86.34% 和 77.97%，具体函证情况如下：

单位：万元

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

发函金额	326.23	5,173.27
发函比例	77.97%	86.34%
回函金额	309.19	4,570.00
回函比例	94.78%	88.34%
回函差异	-7.91	131.04

注：回函差异=账面数-回函数；

对回函存在差异的客户编制回函差异调节表，检查销售交易相关单据，核查函证数据准确性。回函差异主要为入账时间差异。其中：

2018 年回函差异主要是关联方的收入 94.75 万元确认在 2018 年，客户 Orbcomm、Skywave 的采购记账 2017 年，回函差异调整后，关联方的收入与客户的采购金额一致。

对未回函的客户执行替代测试，检查销售订单、发货单、物流单、报关单、INVOICE、签收记录、发票、回款记录等原始单据，以进一步核实销售的真实性，经核查相关原始单据内容完整，金额无异常。

(3) 三家关联方终端客户销售订单、物流发货记录、报关单、回款流水等的核查情况

#### 1) 销售订单核查

取得三家关联方终端客户的销售订单，检查销售订单，包括销售的主要产品、金额、贸易方式、签署日期、结算方式等，检查订单的内容与三家关联方账面记录是否一致。

同时，通过网络核查的方式查看主要终端客户的官方网站、上市资料等，取得中国出口信用保险公司出具的主要终端客户海外资信报告，核查其真实性以及是否属于境外或当地知名企业、上市公司等，是否与发行人存在关联关系。

#### 2) 物流发货记录、报关单核查

从中国电子口岸取得三家关联方向发行人采购产品的数据明细，并与三家关联方终端客户的订单、物流单、报关单、INVOICE、账面确认收入记录进行勾稽核对，检查收入确认时点是否与出口数据一致、是否符合公司收入确认政策，订单、报关单记载的客户是否与账面收入记录一致。

### 3) 销售回款核查

获取三家关联方 2018 年、2019 年的银行对账单，选取全部原币单笔金额 2 万以上的资金流水记录与三家关联方的明细账双向核对，核查覆盖比例分别为 77.04% 和 86.30%，销售回款真实准确。

经上述核查，三家关联方终端客户实现了最终销售、真实销售，乔合里的产品销售客户后不存在滞销或者大量存货积压情况；乔合里产品不存在大额退换货情况。

#### (二) 代收/代付款项的对手方情况，具体结算流程

2018 年，随着乔合里境外子公司的设立，乔合里逐步停止与 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.的关联销售，原通过三家关联公司关联销售转为由乔合里境外全资子公司直接对外销售。为便于与客户的结算，以及境外子公司成立初期经营周转需要等原因，2019 年、2020 年存在代收代付的情况,具体如下：

#### 1、2019 年关联方代境外子公司收取货款

单位：万元

公司名称	客户名称	收款方名称	币种	金额
加拿大乔合里	Informational Data Technologies	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	CAD	0.39
	Optel Vision		CAD	0.18
	Orizon Mobile		CAD	0.17
	Sanmina Corporation		CAD	11.81
	Schneider Electric		CAD	1.18
	合计			<b>13.73</b>
美国乔合里	Jen Lewin Studio	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	USD	0.61
	POWELL ELECTRONICS,INC	CHOGORI USA INC.	USD	0.85
	合计			<b>1.46</b>
新加坡乔合里	BCM Electronics Corporation Sdn.Bhd.	CHOGORI ASIA PTE.LTD.	USD	0.61
	Braemac		USD	0.15
	EPI Vietnam Technologies Co.,Ltd		USD	0.2
	GIC ELECTRONICS		USD	0.38

	Kaeros		USD	0.09
	Leadsun		USD	0.48
	Max Epitome (Onyx)		USD	0.25
	WES Components A/Asia		USD	0.16
	WHILL,INC.		USD	0.07
	Xirgo Technologies,LLC		USD	1.11
	<b>合计</b>			<b>3.50</b>

关联方代境外子公司收取货款的结算流程：关联方业务逐步转移至境外子公司的切换期间，存在部分客户将应付境外子公司货款支付给关联方，关联方收到货款后支付给子公司。

## 2、2019 年关联方代境外子公司支付货款

单位：万元

公司名称	供应商名称	付款方名称	币种	金额
美国乔合里	深圳乔合里科技股份有限公司	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	USD	0.07
		CHOGORI USA INC.	USD	9.82
	<b>合计</b>			<b>9.89</b>
加拿大乔合里	Wellshow Technology Co., LTD	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	CAD	3.15
新加坡乔合里	BCM Electronics Corporation Sdn.Bhd.	CHOGORI ASIA PTE.LTD.	USD	0.26
	WES Components A/Asia		USD	0.08
	<b>合计</b>			<b>0.34</b>

关联方代境外子公司支付货款的结算流程：关联方业务逐步转移至境外子公司的切换期间，境外子公司临时性资金周转需要，存在关联方代境外子公司支付供应商货款的情形；待境外子公司收到客户货款后，归还关联方代境外子公司支付的供应商货款。

## 3、2019 年关联方代境外子公司支付费用

单位：万元

公司名称	单位名称	付款方名称	币种	金额
加拿大乔合里	Canada Revenue Agency	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	CAD	0.16
新加坡乔合里	JTC CORPORATION	CHOGORI ASIA PTE.LTD.	USD	0.72

关联方代境外子公司支付费用的结算流程：关联方业务逐步转移至境外子公司的切换期间，境外子公司临时性资金周转需要，存在关联方代境外子公司支付零星经营费用的情形；待境外子公司收到客户货款后，归还关联方代境外子公司支付的费用。

#### 4、2019 年境外子公司代关联方收取货款

单位：万元

公司名称	客户名称	收款方名称	币种	金额
ZARGO TECHNOLOGIES INC.	Circuitronics	加拿大乔合里	CAD	0.35
	Cooper Industries Electrical, Inc		CAD	0.51
	Creation Technologies		CAD	2.12
	Digico fabricatlon electronique inc		CAD	5.13
	Meatec INC		CAD	1.04
	Quality Cable Systems		CAD	0.16
	Skywave Mobile Communications		CAD	0.19
合计				<b>9.49</b>
CHOGORI USA INC.	Xport LLC	美国乔合里	USD	0.36
	Illumitex		USD	2.36
	Badger Meter,Inc.		USD	68.97
	Intimidator		USD	1.43
	Caton Connector Corporation		USD	0.29
合计				<b>73.40</b>

境外子公司代关联方收取货款的结算流程：关联方业务逐步转移至境外子公司的切换期间，存在部分客户将应付关联方货款支付给境外子公司，子公司收到货款后支付给关联方。

#### 5、2019 年境外子公司代关联方支付费用

单位：万元

公司名称	单位名称	付款方名称	币种	金额
ZARGO TECHNOLOGIES INC.	Edifice Professionnel 5050 Rue De Sorel	加拿大乔合里	CAD	0.15
	ARL Group	加拿大乔合里	CAD	1.02
合计				<b>1.17</b>

境外子公司代关联方支付费用的结算流程：关联方业务逐步转移至境外子公



司的切换期间，存在境外子公司支付关联方零星经营费用的情况。

#### 6、2020 年关联方代境外子公司收取货款

单位：万元

公司名称	客户名称	收款方名称	币种	金额
美国乔合里	GLOBALTEC	CHOGORI USA INC.	USD	0.18
	M2M DATA CORPORA		USD	2.73
	合计			<b>2.92</b>

关联方代境外子公司收取货款的结算流程：2020 年年初上述零星客户因支付习惯，将子公司美国乔合里的货款支付给 CHOGORI USA INC.，CHOGORI USA INC.代收后及时将款项归还给子公司美国乔合里。

截止本问询回复签署日上述款项代收代付款项均已结清。

#### 四、说明北美地区的业务开拓是否主要依靠 Gary Ornstein，发行人北美地区业务是否对 Gary Ornstein 存在重大依赖。

发行人北美地区业务对 Gary Ornstein 不存在重大依赖，具有独立面向市场的能力，主要原因系：

（一）乔合里开拓北美市场除基于 Gary Ornstein 在当地拥有多年的连接器行业经验外，更重要的系基于乔合里的产品定制化能力、产品批量生产质量的一致性和稳定性。其产品设计方案等由乔合里提供，通过终端客户验证后，满足终端客户定制化需求后达成交易。公司产品及设计均需获得客户的认证后才能开始交易。

公司坚持以客户为中心，以技术为先导，以质量为根本，以精益化体系为支撑，在产品技术创新及生产经营方面持续稳健发展，已通过 ISO9001、IATF16949、CQC 等质量体系认证和产品质量认证。公司通过有保障的质量体系认证、产品质量认证和精益生产体系，为客户长期提供质量的一致性和稳定性的优质产品。公司定制化能力、质量体系和精益生产体系能力是被客户认可的乔合里的核心能力，不可能被业务人员轻易转移替代。

同时，乔合里以优质客户的需求为出发点，专注于为认同乔合里核心能力的企业提供定制化的电连接方案及产品，开发周期、产品周期较短，研发和产品交

付能力及服务配合好，解决了部分客户对于连接器的个性化需求。国外优质客户注重定制化能力、产品品质和长期服务配合能力等方面，客户亦不轻易替换供应商。

（二）随着市场的不断开拓，乔合里连接器品牌凭借其自身的产品质量、定制化能力，获得了海外客户的认可，公司与客户粘性不断加强，目前公司已设立境外子公司，直接面向终端客户，不断提升乔合里的品牌效益和客户认可度。报告期内公司产品用于部分细分领域的优质客户 SPECIALIZED（美国知名单车品牌）、VINFAST（越南知名品牌）、雅迪、BADGER METER（美国智能水表上市公司）、ORBCOMM（美国上市公司）、LED 视频显示知名公司 SACO（加拿大）等销售规模不断增长。

（三）Gary Ornstein 本人亦看好乔合里的发展，经友好协商后，销售渠道、客户转移至境外子公司承接，Gary Ornstein 作为境外子公司的当地负责人，原控制的经销商均已注销。

综上，发行人北美地区业务对 Gary Ornstein 不存在重大依赖，具有独立面向市场的能力。

**五、说明前述关联方单体财务报表是否经审计，未经审计是否恰当，备考财务报表的具体编制过程，并提供三家公司单体财务报表。**

（一）说明前述关联方单体财务报表是否经审计，未经审计是否恰当

公司设立境外子公司美国乔合里、加拿大乔合里和新加坡乔合里，逐步承接了 CHOGORI USA、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.的销售渠道，承接的仅仅只是一个业务环节，并不具有一项投入和一项实质性加工处理过程，不构成业务，无需纳入合并范围。

2018 年、2019 年通过 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.实现的收入占公司申报的总收入的比重为 19.91%和 0.81%，为更客观地反映公司整体业务的盈利能力，提供在完整的生产及销售体系下比较会计期间的可比财务信息，公司编制了 2018 年、2019 年的备考利润表，将 CHOGORI USA、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.相关收入、成本及利润等纳入合并备考利润表。

申报会计师对前述关联方单体财务报表进行了延伸审计，主要核查：三家关联方终端客户最终真实销售情况、三家关联方公司资金流水与其经营活动匹配情况等。

关于发行人三家关联方财务报表延伸审计的核查情况，请参见本题【发行人回复】之“三、说明报告期内向上述三家关联方销售的终端客户情况，相关产品是否实现真实最终销售；代收/代付款项的对手方情况，具体结算流程。”的相关内容。

经上述核查，三家关联方终端客户实现了最终销售、真实销售，资金流水发生符合其实际经营情况，三家关联方财务报表不存在重大错报。

## （二）备考财务报表的具体编制过程

### 1、编制基础

2018年、2019年公司存在通过关联方 CHOGORI USA、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.销售公司产品情形，后公司为加强与客户的合作粘性，减少关联交易，公司于2018年年中设立境外子公司美国乔合里、加拿大乔合里和新加坡乔合里，逐步承接了三家关联公司的销售渠道。原通过三家关联公司关联销售转为由乔合里境外全资子公司直接对外销售。2018年、2019年通过三家关联公司实现的收入占公司申报的总收入的比重为19.91%和0.81%，为更客观地反映公司整体业务的盈利能力，公司编制了2018年、2019年的备考利润表，将三家关联公司相关收入、成本及利润等纳入合并备考利润表。

公司和三家关联公司作为备考主体，以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则—基本准则》和其他各项具体会计准则、应用指南及准则解释的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。编制符合企业会计准则要求的财务报表需要使用估计和假设，这些估计和假设会影响到财务报告日的资产、负债和或有负债的披露，以及报告期间的收入和费用。

### 2、编制目的

编制备考利润表，目的在于提供在完整的生产和销售体系下比较会计期间的可比财务信息，而非按照企业会计准则的要求根据公司2018年度和2019年度实

际股权架构进行合并报表的编制。

### 3、编制方法

根据三家关联公司 2018 年、2019 年经审阅的利润表，按照公司外币报表折算的相关会计政策转换为人民币报表，并调整其会计政策与公司的会计政策差异后，与公司 2018 年度至 2019 年度经审计的财务报表进行汇总，抵消内部交易后形成备考合并利润表。

### 4、备考合并报表范围

纳入合并范围的公司名称	合并期间
乔合里及下属子公司	2018 年、2019 年
CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.	2018 年、2019 年

#### (三) 提供三家公司单体财务报表

三家公司单体财务报表参见申报文件 4-1 关联方单体财务报表。

### 六、结合同类业务关联销售与非关联销售的单价、毛利率对比情况，分析说明上述关联销售价格公允性情况。

报告期内，公司仅 2018 年、2019 年存在关联销售，公司关联销售的客户均为境外客户，2019 年关联销售规模降低，系公司设立境外子公司加拿大乔合里、美国乔合里、新加坡乔合里承接关联方的业务。报告期内，同类业务关联销售与境外非关联销售的单价、毛利率进行对比具体情况如下：

单位：收入为万元，销售单价为元/个

产品类别	销售模式	2019 年度				2018 年度			
		收入	收入占比	销售单价	毛利率	收入	收入占比	销售单价	毛利率
户外电子终端连接器及组件	关联方	41.00	0.57%	15.59	51.16%	2,817.79	59.82%	15.46	42.35%
	非关联方	7,127.42	99.43%	23.23	60.37%	1,892.53	40.18%	16.81	47.59%
微出行工具连接器及组件	关联方	32.49	1.22%	21.26	53.33%	239.96	30.17%	27.53	50.77%
	非关联方	2,632.41	98.78%	32.75	67.78%	555.41	69.83%	19.16	67.39%
新能源汽车连接器及组件	关联方	-	-	-	-	4.37	97.33%	43.73	23.52%
	非关联方	67.23	100.00%	194.93	73.46%	0.12	2.67%	21.16	62.69%
其他连接器	关联方	54.33	9.58%	14.54	64.43%	231.89	68.61%	16.57	58.60%

及组件	非关联方	512.90	90.42%	25.59	77.78%	106.10	31.39%	17.09	68.85%
合计		10,467.77		25.51	63.76%	5,848.16		20.20	57.25%

如上表，2018年、2019年，公司关联方均为公司海外经销商，公司曾通过关联经销商开拓市场，销售公司产品，因该部分产品销售不直接面向终端客户，需让利部分给经销商，公司非关联方销售主要为直接销售。关联经销商销售价格、毛利率低于境外同类业务非关联方销售价格、毛利率，具有合理性。报告期内，通过关联方销售价格公允，不存在通过关联经销商销售提高产品销售价格，输送利润情形。

2018年、2019年，公司通过关联方销售的产品主要为户外电子终端连接器及组件和微出行工具连接器及组件等。2018年、2019年，公司户外电子终端连接器及组件和微出行工具连接器及组件关联方与非关联方售价及毛利率具体情况分析如下：

#### 1、户外电子终端连接器及组件

2018年、2019年户外电子终端连接器及组件产品关联方毛利率分别为42.35%、51.16%，单位售价分别为15.46元、15.59元，2019年关联方毛利率有所上升，主要系公司2019年初大部分业务已由境外子公司逐步承接，剩余少量业务2019年存在通过关联方经销商销售，金额为41.00万元，毛利率相对2018年整体关联销售较高；

2018年、2019年户外电子终端连接器及组件产品非关联方毛利率分别为47.59%、60.37%，单位售价分别为16.81元、23.23元，2019年非关联方售价及毛利率有所上升，主要系2019年原关联经销商的主要终端客户BADGER METER（美国智能水表上市公司）、ORBCOMM（美国上市公司）、LED视频显示知名公司SACO（加拿大）等已由境外子公司承接，售价及毛利率较高，转为境外子公司直接销售后，导致非关联方售价及毛利率整体有所提升，具体情况如下：

单位：收入金额为万元、单价为元/个

项目	2019年度				2018年度			
	收入金额	收入占比	单价	毛利率	收入金额	收入占比	单价	毛利率
承接原关联方客户的情况	5,268.98	73.93%	25.74	63.48%	-	-	-	-

非承接客户的情况	1,858.43	26.07%	18.19	51.58%	1,892.53	100.00%	16.81	47.59%
合计	<b>7,127.42</b>	<b>100.00%</b>	<b>23.23</b>	<b>60.37%</b>	<b>1,892.53</b>	<b>100.00%</b>	<b>16.81</b>	<b>47.59%</b>

## 2、微出行工具连接器及组件

2018年、2019年微出行工具连接器及组件通过关联经销商销售的金额较小，客户主要为EPI（终端客户越南电动摩托车VINFAST）、JOCHU（终端客户日本电动轮椅WHILL）、FLEXTRONICS（终端客户日本电动轮椅WHILL）。2018年、2019年微出行工具连接器及组件产品关联方毛利率分别为50.77%、53.33%，单位售价分别为27.53元、21.26元，因年度间销售的产品有所不同，销售价格有所变动，毛利率略有波动。

2018年、2019年微出行工具连接器及组件产品非关联方毛利率分别为67.39%、67.78%，单位售价分别为19.16元、32.75元，因年度间销售的产品有所不同，销售价格有所变动，毛利率变动较小。

综上，2018年、2019年，公司关联方均为公司海外经销商，公司曾通过关联经销商开拓市场，销售公司产品，因该部分产品销售不直接面向终端客户，需让利部分给经销商，公司非关联方销售主要为直接销售。关联经销商销售价格、毛利率低于境外同类业务非关联方销售价格、毛利率，具有合理性。2018年、2019年，公司各类别业务关联方与非关联方售价及毛利率变动合理，符合公司实际情况。报告期内，通过关联方销售价格公允，不存在通过关联经销商销售提高产品销售价格，输送利润情形。

七、说明报告期内、期后吊销/注销/向第三方转让关联方的情况、转让原因，相关关联方业务及财务情况，注销前相关关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否重叠，是否存在交易或资金往来，是否存在关联交易非关联化的情形。

（一）报告期内、期后吊销/注销/向第三方转让关联方的情况、转让原因、主营业务

报告期内、期后吊销/注销/向第三方转让关联方的情况、转让原因、主营业务如下：

序号	关联方	关联关系	主营业务	状态	吊销/注销的原因
----	-----	------	------	----	----------

序号	关联方	关联关系	主营业务	状态	吊销/注销的原因
1	景德镇安鹏	2020年10月前持有公司6.1938%的股份，为公司持股5%以上的股东	以自有资金进行项目投资，项目投资管理。	景德镇安鹏于2020年10月出让其所持公司的股份，于2021年6月1日注销	景德镇安鹏存续期间仅投资了公司，除此之外，未开展其他经营活动。2020年10月，景德镇安鹏转让其所持公司的全部股份后，已无对外投资项目，全体合伙人决定解散该企业，并于2021年6月1日完成工商注销登记。
2	百喜宝贸易(深圳)有限公司	公司实际控制人之一、董事、副总经理李群任监事的公司	从事儿童用品的外贸业务	于2011年10月被深圳市市场监督管理局吊销营业执照	因该公司在规定的期限内未依法参加企业年度检验于2011年10月18日被深圳市市场监督管理局吊销营业执照。该公司被吊销后，李群无法与该公司或其股东取得联系，无法辞去其监事职务及提出清算注销的建议。
3	深圳市广富林科技有限公司	2017年4月28日前，公司董事彭峰之配偶冯建华持股70%并任董事长、总经理，彭峰之妹彭娅敏任董事，实际控制人之一、董事、副总经理李群持股30%并任董事的公司	主要从事连接器的出口以及生产所需原材料的进口业务	于2018年11月13日注销	2015年之前，深圳市广富林科技有限公司为公司连接器产品以及所需原材料的进出口平台。为避免同业竞争及关联交易，自2015年12月起，公司未再与深圳市广富林科技有限公司发生新的关联交易，公司自行从事进出口贸易活动。自2015年12月起，深圳市广富林科技有限公司已无实际经营，该公司于2018年11月13日完成注销。
4	唐山市丰润区鸿德工程机械设备租赁有限公司	公司董事、副总经理、财务总监吴彪之姐姐之配偶朱玉柱持股60%的公司	存续期间仅开展了一单业务，为第三方租赁机械设备提供服务，对应收入金额8.50万元。	于2019年1月25日注销	除2018年初有一单业务外，未经营其他业务，全体股东决定解散该公司，并于2019年1月25日完成工商注销登记。
5	康柏雷香港有限公司	公司董事、总经理WANG HAI持股70.00%，并担任董事的公司	实际从事空气交换机滤芯筛网等物料贸易	于2021年2月26日注销	因康柏雷香港有限公司的股东对公司的发展方向存在不同意见，于2020年停止经营，2020年已无业务收入，于2021年2月26日注销。
6	CHOGORI ASIA PTE. LTD.	公司原副总经理NG MENG NGAN及员工TEO HOCK LEONG控制的公司，2019之前为公司连接器的海外经销商，负责公司在东亚、东南亚等地区的经销业务	销售防水连接器和电缆组件。	于2021年1月4日注销	公司为加强与客户的合作粘性，进一步减少关联交易，逐步停止与CHOGORI ASIA PTE. LTD.的经销业务；乔合里于2018年8月设立全资子公司新加坡乔合里，原通过CHOGORI ASIA PTE. LTD.经销业务转为由乔合里全资子公司新加坡乔合里直接对外销售。CHOGORI ASIA PTE. LTD.不再开展经营业务，已于2021年1月4日注销

序号	关联方	关联关系	主营业务	状态	吊销/注销的原因
7	CHOGORI USA, INC.	公司境外子公司负责人 GARY ORNSTEIN 控制的公司，2019 年之前为公司连接器的境外经销商，负责北美市场的经销业务，根据实质重于形式的原则将其认定为关联方	电子电线电缆产品供应。	于 2020 年 4 月 30 日解散	乔合里于 2018 年 7 月设立北美全资子公司美国乔合里和加拿大乔合里，聘任 Gary Ornstein 为乔合里北美全资子公司美国乔合里和加拿大乔合里实际经营管理负责人，并逐步停止与 CHOGORI USA, INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC. 的经销业务，原通过该两家公司的经销业务转为由乔合里北美全资子公司美国乔合里和加拿大乔合里直接对外销售。该两家公司不再开展经营业务，故解散两家公司。
8	ZARGO TECHNOLOGIES INC.		主营机电分销（网页显示）：主要产品为连接器、工业胶带、EMI 等。	于 2021 年 1 月 28 日解散	

(二) 报告期内、期后吊销/注销/向第三方转让关联方的财务情况，前述相关关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否重叠，是否存在交易或资金往来，是否存在关联交易非关联化的情形。

#### 1、景德镇安鹏

景德镇安鹏注销前一年度（2020 年度）的财务情况如下：

单位：万元

资产总额	净资产	营业收入	净利润
1.27	1.27	-16.02	-895.29

景德镇安鹏存续期间仅投资了乔合里，除该投资事项外，未开展其他经营活动，无供应商、客户，不存在与公司及公司的客户、供应商重叠的情形。景德镇安鹏除向乔合里投资以外，与发行人及其子公司不存在任何其他交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情形。

#### 2、百喜宝贸易（深圳）有限公司

百喜宝贸易（深圳）有限公司因在规定的期限内未依法参加企业年度检验，被深圳市市场监督管理局于 2011 年 10 月吊销营业执照，该公司被吊销营业执照后无法再正常开展业务。报告期内，百喜宝贸易（深圳）有限公司已被吊销营业执照，无法开展业务，不存在客户、供应商，亦无因经营产生的财务数据，其与发行人及其子公司不存在任何交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情形。



### 3、深圳市广富林科技有限公司

深圳市广富林科技有限公司自 2015 年 12 月起停止营业，并于 2018 年 11 月 13 日注销，报告期内不存在因经营产生的财务数据，亦无客户、供应商。报告期内，其与公司及公司的客户、供应商不存在重叠的情形，与发行人及其子公司不存在任何交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情形。

### 4、唐山市丰润区鸿德工程机械设备租赁有限公司

唐山市丰润区鸿德工程机械设备租赁有限公司于 2016 年 12 月 27 日设立，经营范围为：“机械设备租赁，汽车租赁、农业机械租赁；建材销售（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）”。唐山市丰润区鸿德工程机械设备租赁有限公司设立后仅于 2018 年初为第三方提供过一次机械设备租赁服务的业务，取得 8.50 万元的收入，后续未再开展其他业务。基于公司已无经营业务，2018 年底全体股东决定解散该公司，并于 2019 年 1 月 25 日完成工商注销登记手续。注销前，唐山市丰润区鸿德工程机械设备租赁有限公司 2018 年度的财务情况如下：

单位：万元

资产总额	净资产	营业收入	净利润
28.95	28.95	8.50	-16.19

唐山市丰润区鸿德工程机械设备租赁有限公司存续期间仅于 2018 年存在单笔业务，无供应商，其客户与发行人及发行人的客户、供应商不存在重叠的情形。自设立至注销期间该公司与乔合里及其子公司不存在任何交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情形。

### 5、康柏雷香港有限公司

康柏雷香港有限公司于 2020 年停止经营，于 2021 年 2 月 26 日注销。康柏雷香港有限公司停止经营前最后一个财务年度（2018 年 4 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日）的财务情况如下：

单位：万港元

2019 年收入	2019 年利润	截至 2019 年 3 月 31 日累计亏损
298.11	21.80	137.35

注：2019 年度指 2018 年 4 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日期间数据；

报告期内，康柏雷香港有限公司的客户、供应商与公司及公司的客户、供应商不存在重叠的情形；报告期内，康柏雷香港有限公司与乔合里及其子公司不存在任何交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情形。

#### 6、CHOGORI ASIA PTE. LTD.、CHOGORI USA, INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.

关联经销商 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD 注销前一年度（2018 年/2019 年）主要财务情况如下：

单位：万元

项目	2019 年			2018 年		
	CHOGORI ASIA PTE. LTD. (USD)	ZARGO TECHNOLOGIES INC. (CAD)	CHOGORI USA, INC. (USD)	CHOGORI ASIA PTE. LTD. (USD)	ZARGO TECHNOLOGIES INC. (CAD)	CHOGORI USA, INC. (USD)
资产总额	28.62	39.45	40.67	26.43	157.33	207.76
净资产	24.58	39.45	40.67	16.01	56.49	66.94
营业收入	22.99	45.58	3.35	116.52	428.20	457.66
净利润	8.57	-17.04	-9.27	9.34	62.34	76.41

报告期内，公司与前述注销关联方之间的关联交易情况如下：

#### (1) 关联销售

公司境外子公司设立前，公司通过前述关联方向境外销售连接器产品，报告期内公司向前述关联方销售产品情况如下：

单位：USD 万元

关联方	销售产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例	金额	占营业收入的比例
CHOGORI USA, INC.	连接器等	—	—	—	—	4.04	0.12%	329.21	13.13%
ZARGO TECHNOLOGIES INC.	连接器等	—	—	—	—	12.03	0.37%	77.34	3.09%
CHOGORI ASIA PTE. LTD.	连接器等	—	—	—	—	10.29	0.32%	92.62	3.70%
合计	—	—	—	—	—	26.36	0.81%	499.17	19.91%

①公司与 CHOGORI USA, INC.和 ZARGO TECHNOLOGIES INC.关联销售

情况

CHOGORI USA, INC.和 ZARGO TECHNOLOGIES INC.为公司连接器的境外经销商，销售区域为北美市场，实际经营管理负责人为 Gary Ornstein（加拿大国籍）。乔合里于 2018 年 7 月设立北美全资子公司美国乔合里和加拿大乔合里，聘任 Gary Ornstein 为乔合里北美全资子公司美国乔合里和加拿大乔合里实际经营管理负责人，并于 2019 年逐步停止与 CHOGORI USA, INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.的经销业务，原通过 CHOGORI USA, INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.的经销业务转为由乔合里北美全资子公司美国乔合里和加拿大乔合里直接对外销售。

## ②公司与 CHOGORI ASIA PTE. LTD.关联销售情况

CHOGORI ASIA PTE. LTD.为公司的海外经销商，负责公司在东亚、东南亚等地区的经销业务，乔合里于 2018 年 8 月设立全资子公司新加坡乔合里，原通过 CHOGORI ASIA PTE. LTD.经销业务转为由乔合里全资子公司新加坡乔合里直接对外销售。

### （2）关联采购

公司向前述关联方采购的产品及服务主要为连接器产品。报告期内，公司向关联方采购原材料的情况如下：

单位：万元

关联方	采购产品	币别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占营业成本的比例	金额	占营业成本的比例	金额	占营业成本的比例	金额	占营业成本的比例
ZARGO TECHNOLOGIES INC.	连接器	CAD	-	-	-	-	15.94	0.73%	-	-

乔合里于 2018 年 7 月设立北美全资子公司美国乔合里和加拿大乔合里，逐步停止 ZARGO TECHNOLOGIES INC.的经销业务，原通过 ZARGO TECHNOLOGIES INC.经销的产品转为由乔合里北美全资子公司美国乔合里和加拿大乔合里直接对外销售。2019 年所发生的关联采购，系 ZARGO TECHNOLOGIES INC.将尚未销售完成的库存连接器按原采购价销售给乔合里新设的子公司。

### (3) 关联方代收代付

2018 年，随着乔合里境外子公司的设立，乔合里逐步停止与前述关联方的关联销售，原通过前述关联方销售转为由乔合里境外全资子公司直接对外销售。为便于与客户等的结算，以及境外子公司成立初期经营周转需要等原因，存在通过前述关联方代收代付部分款项及短期资金拆借情形，具体情况如下：

#### ①关联方代收代付

报告期内，公司与前述关联方的代收代付情况具体如下：

单位：万元

关联方	交易类型	币别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ZARGO TECHNOLOGIES INC.	加拿大乔合里代收 ZARGO TECHNOLOGIES INC. 货款	CAD	-	-	9.49	-
	ZARGO TECHNOLOGIES INC. 代美国乔合里付货款	USD	-	-	0.07	-
	ZARGO TECHNOLOGIES INC. 代加拿大乔合里付货款	CAD	-	-	3.15	-
	ZARGO TECHNOLOGIES INC. 代付加拿大乔合里费用	CAD	-	-	0.16	-
	ZARGOTECHNOLOGIES INC. 代加拿大乔合里收货款	CAD	-	-	13.74	-
	ZARGOTECHNOLOGIES INC. 代美国乔合里收货款	USD	-	-	0.61	-
	加拿大乔合里代付 ZARGO TECHNOLOGIES INC. 费用	CAD	-	-	1.17	-
CHOGORI USA, INC.	CHOGORI USA, INC. 代美国乔合里付货款	USD	-	-	9.82	-
	美国乔合里代收 CHOGORI USA, INC. 货款	USD	-	-	73.40	-
	CHOGORI USA, INC. 代美国乔合里收货款	USD	-	2.92	0.85	-
CHOGORI ASIA PTE. LTD.	CHOGORI ASIA PTE. LTD. 代付新加坡乔合里费用	USD	-	-	0.72	-
	CHOGORI ASIA PTE. LTD. 代新加坡乔合里付货款	USD	-	-	0.33	-
	新加坡乔合里代收 CHOGORI ASIA PTE. LTD. 货款	USD	-	-	3.50	-

上述关联方代收代付款项均已归还完毕。

#### ②短期资金拆借

报告期内，公司与前述关联方的短期资金拆借情况具体如下：

单位：万元

拆出方	拆入方	币种	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
			借入	偿还	借入	偿还	借入	偿还	借入	偿还
ZARGO TECHNOLOGIES INC.	加拿大乔合里	CAD	-	0.06	-	-	-	-	0.06	-
CHOGORI ASIA PTE.LTD	新加坡乔合里	USD	-	-	-	0.28	0.28	-	-	-
CHOGORI USA INC.	美国乔合里	USD	-	0.43	-	-	0.43	-	-	-

上述资金拆借的交易背景及原因：为解决临时性资金周转需求，公司向关联方拆借资金以满足临时性资金周转需求。

公司成立境外子公司前，CHOGORI ASIA PTE. LTD.、CHOGORI USA, INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.为公司的海外经销商，公司成立境外子公司后，逐步停止与前述关联方的经销业务，原通过前述关联方销售的业务转由公司的境外子公司承接。前述关联方与公司的客户、供应商存在重叠的情况。除上述已披露的关联交易外，报告期内，公司与前述关联方不存在其他交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情形。

### 【中介机构回复】

一、请保荐人、申报会计师说明对三家关联方公司单体报表财务真实性执行的核查程序，对三家关联方公司资金流水的核查情况，对相关收入最终客户的走访及函证情况，通过三家关联方销售是否真实、实现最终销售的核查过程、核查比例、核查结论。

关于发行人三家关联方财务报表财务真实性、资金流水、收入最终客户的走访及函证核查情况，请参见本题【发行人回复】之“三、说明报告期内向上述三家关联方销售的终端客户情况，相关产品是否实现真实最终销售；代收/代付款项的对手方情况，具体结算流程。”的相关内容。

### 二、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

（一）访谈实际控制人，了解三家关联方的设立情况、设立背景、与发行人

的交易背景及开始交易时间，了解发行人未通过自行设立海外子公司、海外贸易商进行销售的原因及合理性，了解 CHOGORI USA INC.、CHOGORI ASIA PTE.LTD 用发行人英文商号的原因及合理性；通过中信保调取三家关联方的工商档案，查阅其工商信息；通过领英查询三家关联方管理人员的简历，核查发行人通过关联方销售的合理性；

（二）获取发行人与三家关联方的销售明细，统计乔合里产品通过前述关联方实现的终端销售收入占前述关联方销售收入的比例；通过中信保调取其工商档案，查阅股东及管理人员信息，访谈发行人了解关联方主要人员在公司的任职情况，根据企业会计准则规定，分析发行人或吴远泽夫妇对三家关联方是否具有控制权、未纳入合并范围是否合理；

（三）获取三家关联方销售明细表，通过走访、中信保调档、函证销售额、检查销售单据、检查银行流水、期后退货等情况，核查是否实现真实销售；访谈发行人，了解代收代付原因，检查销售单据和收付款记录，核查代收代付是否结算完毕；

（四）访谈实际控制人，了解北美地区的业务开拓方式；

（五）获取前述关联方财务报表，访谈财务人员，了解财务报表编制过程；分析经营情况；

（六）对比关联方与非关联方销售价格和毛利率，分析销售价格、毛利率的变动的合理性，分析是否存在通过关联经销商销售提高产品销售价格，输送利润的情形；

（七）查阅了注销关联方的注销凭证、关联方原股东/执行事务合伙人关于注销情况的说明及对 CHOGORI ASIA PTE. LTD.、CHOGORI USA, INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.的当地负责人进行访谈；

（八）查阅了部分相关关联方提供的客户、供应商清单，同时查阅发行人报告期内的客户、供应商清单；

（九）查阅了部分注销关联方的财务报表；

（十）查阅了百喜宝贸易（深圳）有限公司的工商档案；

(十一) 查阅了深圳市广富林科技有限公司的工商档案；

(十二) 对百喜宝贸易（深圳）有限公司的监事及原深圳市广富林科技有限公司的股东李群进行了访谈；

(十三) 查阅了发行人与 CHOGORI ASIA PTE. LTD.、CHOGORI USA, INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.在报告期内的交易资料；

(十四) 查询了相关关联方在国家企业信用信息公示系统网站的公示信息；

(十五) 核查了发行人及其子公司报告期内的银行流水；

(十六) 查阅了发行人出具的说明。

### 三、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

(一) 发行人为开拓市场，自 2008 年开始与关联方展开合作，前期通过境外经销商销售公司产品，其设立背景及交易情况具有合理性；前期因乔合里的业务规模较小，无直接在海外设立分子公司的能力和经验，需要当地有市场开发、连接器行业经验的人员共同开拓市场，且乔合里一直的业务模式为定制化模式，三家关联经销商除销售乔合里产品外，还为乔合里提供前端销售技术支持等顾问式销售服务；上述人员及管理的公司能够充分理解终端客户定制化需求，并与乔合里充分沟通终端客户需求的细节，乔合里通过提供产品设计方案等，满足终端客户定制化需求，前期未通过设立子公司或海外贸易商方式进行销售而通过经销商销售具有合理性；

(二) 发行人或吴远泽夫妇对三家关联方不具有表决权、未参与其经营管理，双方属于正常的商业合作关系。因此，发行人或吴远泽夫妇对三家关联方不具有控制权；

(三) 报告期内公司向上述三家关联方销售的终端客户主要为 BADGER METER（美国智能水表上市公司）、ORBCOMM（美国上市公司）、LED 视频显示知名公司 SACO（加拿大）、SPECIALIZED（美国知名单车品牌）、VINFAST（越南知名品牌）等知名细分领域客户，相关产品均已实现真实最终销售；相关代收代付款项系关联方业务逐步转移至境外子公司的切换期间，存在部分代收代

付情形，截止本问询回复签署日，上述代收代付款项均已结清；

（四）发行人北美地区业务对 Gary Ornstein 不存在重大依赖，具有独立面向市场的能力。报告期内，公司与境外客户交易规模不断增长。

（五）对前述关联方单体财务报表进行了延伸审计，对财务报表主要项目进行核查，包括：三家关联方终端客户最终真实销售情况、三家关联方公司大额资金流水、对主要终端客户进行函证、走访等；了解并复核备考报表编制目的、编制基础、编制过程，前述关联方单体财务报表真实准确；

（六）报告期内，公司各类别业务关联方与非关联方售价及毛利率变动合理，符合公司实际情况。报告期内，通过关联方销售价格公允，不存在通过关联经销商销售提高产品销售价格，输送利润情形；

（七）发行人报告期内、期后存在部分吊销/注销/向第三方转让的关联方，其中 CHOGORI ASIA PTE. LTD.、CHOGORI USA, INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.的注销系发行人为加强与客户的合作粘性，同时为减少公司的关联交易作出的安排；其他关联方吊销/注销/向第三方转让原因均与关联方的经营情况相关，前述关联方吊销/注销/向第三方转让关联方的原因具有合理性。

前述关联方中，除 CHOGORI ASIA PTE. LTD.、CHOGORI USA, INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.作为发行人曾经的海外经销商报告期内与发行人的客户、供应商存在重叠外，其他关联方景德镇安鹏、百喜宝贸易（深圳）有限公司、广富林科技有限公司、唐山市丰润区鸿德工程机械设备租赁有限公司及康柏雷香港有限公司报告期内与发行人及发行人的客户、供应商不存在重叠的情况。

前述关联方中，除已披露的发行人与 CHOGORI ASIA PTE. LTD.、CHOGORI USA, INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.发生的关联交易，其他关联方在报告期内与发行人不存在任何交易或资金往来，不存在关联交易非关联化的情形。

## **6. 关于收入**

### **申报文件显示：**

**（1）报告期内，发行人存在寄售模式。**



(2) 报告期各期，发行人下半年收入占比分别为 56.38%、60.33%、62.77%。

(3) 报告期各期，发行人经销收入占比分别为 19.93%、0.60%、0；贸易商模式销售收入占比分别为 4.58%、7.66%、9.42%。

请发行人：

(1) 说明报告期各期寄售模式销售收入金额及占比、主要客户情况、寄售模式期末库存情况。

(2) 按季度披露各期销售收入情况，说明 12 月收入金额及占比情况，12 月确认大额收入的订单基本情况、合同签署至交货确认收入周期与其他订单差异情况。

(3) 说明经销模式、贸易商模式销售毛利率情况，主要经销商、主要贸易商基本情况，对应最终客户情况。

(4) 说明同类产品直接销售、对经销商销售、对贸易商销售价格及毛利率差异情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并且：

(1) 说明对寄售期末库存的函证情况。

(2) 说明对经销及贸易商模式销售收入是否真实、最终销售的核查方式、核查比例及核查结论。

【发行人回复】

一、说明报告期各期寄售模式销售收入金额及占比、主要客户情况、寄售模式期末库存情况。

报告期内，公司采用寄售模式进行交易的客户仅深圳市比亚迪供应链管理有限公司。报告期内，寄售模式销售收入金额及占比、期末库存情况如下：

单位：万元

年度	销售总收入	寄售订单收入	非寄售订单收入	寄售订单占比 比亚迪收入比	寄售订单占全年总收入比	期末库存金额
2021 年 1-6 月	195.21	79.44	115.77	40.69%	0.57%	59.71
2020 年	87.87	83.84	4.03	95.41%	0.33%	9.17

2019年	122.40	47.30	75.10	38.64%	0.22%	7.01
2018年	180.82	-	180.82	-	-	-

报告期内，公司与比亚迪采用寄售模式的订单为量产订单、非寄售模式的订单为样品、小批量等未量产订单。

从2019年7月开始，逐步增加寄售订单的数量，因寄售模式而产生的期末库存也逐年增加；2021年1-6月寄售订单产生的收入占比下降，主要系本期比亚迪增加工业储能等新项目，用于研发阶段的样品需求增加，从而导致采取非寄售模式交易的未量产订单增加，非寄售模式占比上升。

2018年末、2019年末、2020年末，发行人采用寄售模式的库存金额较小；2021年6月末发行人采用寄售模式的库存金额59.71万元，主要系公司于2021年5月、6月向比亚迪共交付寄售货物51.73万元。截至2021年9月30日，上述寄售货物均已被客户领用并确认了收入。

二、按季度披露各期销售收入情况，说明12月收入金额及占比情况，12月确认大额收入的订单基本情况、合同签署至交货确认收入周期与其他订单差异情况。

(一) 按季度披露各期销售收入情况

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“十二、(一)、3、季节性波动对经营成果的影响”中对报告期内公司各季度销售收入情况进行了补充披露，具体如下：

“报告期内，公司各季度主营业务收入占年度主营业务收入的比例如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月(申报)		2020年度(申报)		2019年度(申报)		2018年度(申报)	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	6,117.79	44.56%	4,136.56	16.12%	3,521.77	16.55%	3,086.16	18.67%
二季度	7,611.75	55.44%	5,419.25	21.11%	4,920.63	23.12%	4,122.59	24.94%
三季度	-	-	10,082.60	39.28%	6,777.99	31.85%	4,513.20	27.31%
四季度	-	-	6,028.01	23.49%	6,059.93	28.48%	4,805.36	29.08%
合计	13,729.54	100.00%	25,666.42	100.00%	21,280.32	100.00%	16,527.31	100.00%
项目	2021年1-6月(申报)		2020年度(申报)		2019年度(备考)		2018年度(备考)	

	金额	占比	金额	占比	金额	金额	占比	金额
一季度	6,117.79	44.56%	4,136.56	16.12%	3,582.68	16.72%	3,515.02	18.31%
二季度	7,611.75	55.44%	5,419.25	21.11%	4,920.63	22.97%	4,657.93	24.25%
三季度	-	-	10,082.60	39.28%	6,777.99	31.64%	5,011.24	26.10%
四季度	-	-	6,028.01	23.49%	6,141.43	28.67%	6,016.99	31.34%
合计	13,729.54	100.00%	25,666.42	100.00%	21,422.73	100.00%	19,201.18	100.00%

报告期内，公司主营业务收入主要来源于连接器及组件产品的销售收入。公司连接器及组件产品包括户外电子终端连接器及组件、微出行工具连接器及组件和新能源汽车连接器及组件等。其中，公司户外电子终端连接器及组件主要应用于户外照明、智能水表、车载通信、LED 显示屏、信息通讯等领域；公司微出行工具连接器及组件主要应用于电动自行车和电动摩托车等领域；公司下游应用领域广泛。通常上半年受季节和节假日的影响，上半年销量低于下半年。其中 2020 年第三季度收入金额较大，占比较高，主要系美团共享单车等需求增长，公司微出行工具连接器及组件业务收入增长所致。”

## （二）说明 12 月收入金额及占比情况

2018 年 12 月、2019 年 12 月、2020 年 12 月、2021 年 6 月，公司销售收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月		2020 年 12 月		2019 年 12 月		2018 年 12 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	2,485.74	17.96%	2,306.39	8.90%	1,838.72	8.52%	1,857.10	11.17%
其他业务收入	51.60	0.37%	62.83	0.24%	84.42	0.39%	45.69	0.27%
合计	<b>2,537.34</b>	<b>18.33%</b>	<b>2,369.22</b>	<b>9.14%</b>	<b>1,923.14</b>	<b>8.91%</b>	<b>1,902.79</b>	<b>11.44%</b>

注：占比为占营业收入的比例；

2018 年 12 月，发行人销售收入占比较高，主要是：2018 年与 BADGER 合作的水表型号逐渐增加，项目上量；DAYTON 的终端客户 SPECIALIZED 电动自行车项目上量；佛山银河兰晶多地亮化工程项目上量；以及郑州宇通新能源客车充电座等项目需求增加等，导致 2018 年 12 月销售收入占比较高。2021 年 6 月销售收入占比为半年数据，年化后占比较上期变动较小。

## （三）12 月确认大额收入的订单基本情况、合同签署至交货确认收入周期

## 与其他订单差异情况

公司根据客户个性化的订单需求进行生产，订单一般会约定交货时间。不同客户自下单至交货确认收入周期不一样，具体视客户需求而定。通过比较客户其他月份交货确认收入的平均周期和 12 月交货确认收入周期，公司各期 12 月大额销售收入确认合理、不存在提前确认收入的情况。具体情况如下：

当 12 月交货确认收入周期大于其他月份交货确认收入的平均周期时，则 12 月收入确认合理；当前者小于后者时，但按订单下单日加上其他月份交货确认收入的平均周期仍确认在 12 月，或者客户订单约定交期在 12 月 31 日前，则 12 月收入确认合理。

报告期各期最后 1 个月，单笔销售额 10 万元以上的客户销售额分别 1,028.14 万元、893.78 万元、1,111.97 万元和 1,367.81 万元，占最后 1 个月销售额的比例分别为 54.03%、46.48%、46.93%和 53.91%。

2018年12月、2019年12月、2020年12月、2021年6月，单笔销售额10万元以上的客户交货确认收入周期如下：

1、2021年6月

金额单位：万元 周期单位：天

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	6月交货确认收入周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	6月交货确认收入是否合理
1	BADGER METER, INC.	404547	351.07	140.54	2021-2-11	2021-6-19 至 24 日	130.50	97.55	合理
2	BADGER METER, INC.	408557	210.83	105.56	2021-4-8	2021-6-5	58.00	97.55	注 1
3	SANMINA CORPORATION	MK03M0077194CVC	200.34	99.40	2021-1-15	2021-6-9	145.00	259.86	注 2
4	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	A000833-01	101.41	92.44	2021-4-22	2021-6-23 至 27 日	66.46	69.88	注 3
5	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	PO107649	207.53	62.46	2020-11-23	2021-6-9	198.00	119.29	合理
6	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	PO108024	58.57	57.06	2020-12-14	2021-6-9 至 24 日	182.40	119.29	合理
7	BADGER METER, INC.	408100	54.55	53.76	2021-3-31	2021-6-17 至 24 日	81.50	97.55	注 4
8	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	440828	42.99	42.26	2021-4-16	2021-6-21 至 23 日	66.02	41.64	合理
9	MOTHERSON SUMI SYSTEMS LIMITED	1019014709/0	41.89	41.95	2021-4-26	2021-6-21	56.00	49.50	合理
10	深圳市德铭光科技有限公司	PO2021041010	42.10	41.27	2021-5-7	2021-6-9 至 29 日	45.64	33.44	合理
11	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	PO108801	44.95	39.05	2021-1-20	2021-6-9 至	147.95	119.29	合理

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	6月交货确认收入周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	6月交货确认收入是否合理
						24日			
12	马勒电驱动（太仓）有限公司	1600001404	35.72	36.66	2020-10-12	2021-6-5至25日	250.52	165.15	合理
13	MOTHERSON SUMI SYSTEMS LIMITED	1019014300/0	31.30	30.84	2021-3-29	2021-6-2	65.00	49.50	合理
14	PHOENIX CONTACT GMBH & CO.KG	4503923566	30.53	30.01	2021-4-6	2021-6-5	60.00	55.10	合理
15	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	5906276261	50.90	28.08	2021-3-1	2021-6-1至26日	102.82	57.64	合理
16	P4Q USA, INC.	PO5417	22.81	22.42	2021-4-14	2021-6-12	59.00	55.95	合理
17	雅迪科技集团有限公司	4500631994	30.23	20.82	2021-5-18	2021-6-2至8日	17.64	21.06	合理
18	江苏绿能电动车科技有限公司	LSC21050165	19.96	19.96	2021-5-31	2021-6-26	25.74	20.12	合理
19	M2M DATA CORPORATION	7350	18.06	18.36	2021-5-14	2021-6-27	44.00	-	注5
20	格力博（江苏）股份有限公司	PN01-CT2104100194	31.38	18.20	2021-4-21	2021-6-20至24日	62.19	31.16	合理
21	DIGICO FABRICATION ELECTRONIQUE INC.	110888-00	35.09	17.55	2021-2-17	2021-6-3	106.00	-	注6
22	上海光联照明有限公司	GL202105209485	19.47	16.48	2021-5-21	2021-6-2至8日	15.19	9.93	合理
23	井湖电子（南京）有限公司	JYN-20.1218-3	51.60	16.38	2020-12-21	2021-6-10	171.00	60.25	合理
24	PROSOURCE INDUSTRIES,INC.	35370	15.77	16.04	2021-3-3	2021-6-22	111.00	87.50	合理

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	6月交货确认收入周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	6月交货确认收入是否合理
25	苏州中晟精密制造有限公司	4500429327	18.31	15.70	2021-4-9	2021-6-10 至 11 日	62.05	74.17	合理
26	浙江白溪贸易有限公司	HP202104090006	16.18	15.53	2021-4-9	2021-6-15 至 30 日	77.09	26.29	合理
27	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	PO108421	51.94	15.52	2021-1-4	2021-6-9	156.00	119.29	合理
28	惠州拓邦电气技术有限公司	4501692036	15.71	15.48	2021-5-27	2021-6-11 至 17 日	17.84	12.00	合理
29	慧明光电（深圳）有限公司	P210429005	15.36	15.36	2021-4-29	2021-6-3 至 12 日	39.66	16.35	合理
30	雅迪科技集团有限公司	4500642338	15.35	15.35	2021-5-31	2021-6-18 至 22 日	20.24	21.06	合理
31	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	5906352649	34.55	14.59	2021-3-20	2021-6-1 至 3 日	74.76	57.64	合理
32	深圳市民乐科技有限公司	XLCD20210511002118	13.86	13.86	2021-5-15	2021-6-4 至 12 日	24.97	35.32	合理
33	滁州伟易达精密模塑有限公司	20210521001	12.23	13.48	2021-5-22	2021-6-9 至 30 日	35.88	14.69	合理
34	惠州茂硕能源科技有限公司	2000006932	13.11	13.11	2021-5-25	2021-6-23 至 24 日	29.18	21.30	合理
35	江苏绿能电动车科技有限公司	LZC21050052	13.30	13.00	2021-5-17	2021-6-11 至 26 日	36.55	20.12	合理
36	惠州雷曼光电科技有限公司	8100010875	12.90	12.90	2021-5-28	2021-6-19 至 22 日	22.72	20.56	合理
37	XIRGO TECHNOLOGIES, LLC	PO10143	59.76	12.59	2021-2-16	2021-6-4	108.00	83.36	合理

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	6月交货确认收入周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	6月交货确认收入是否合理
38	CATON CONNECTOR CORPORATION	70201103	67.47	12.50	2020-10-5	2021-6-27	265.00	133.01	合理
39	美利达工业股份有限公司	ESA42HBX	12.57	12.34	2021-2-2	2021-6-2	120.00	80.26	合理
40	嘉普科技股份有限公司	56210001114	12.17	11.96	2021-4-26	2021-6-23	58.00	69.56	注 7
41	P4Q USA, INC.	5480-1	11.74	11.72	2021-5-7	2021-6-13 至 21 日	43.32	55.95	注 8
42	浙江欣动能源科技有限公司	546210604903341/43	14.94	11.46	2021-6-2	2021-6-13 至 20 日	11.56	-	注 9
43	INSIGHT LIGHTING, INC.	168313	11.65	11.45	2021-4-20	2021-6-3	43.56	45.68	合理
44	广州新得利照明科技有限公司	MP210601066	10.83	10.83	2021-6-3	2021-6-9 至 12 日	7.08	17.32	合理
45	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	5906352610	36.57	10.73	2021-3-18	2021-6-6 至 9 日	80.93	57.64	合理
46	MANDO CORPORATION	MandoOrder	19.72	10.58	2021-5-7	2021-6-21	45.00	19.72	合理
47	深圳市民乐科技有限公司	SC20210520277	10.22	10.22	2021-5-22	2021-6-16 至 26 日	31.11	35.32	合理

注 1: 客户通过邮件沟通约定发货日期为 2021-6-4, 公司于 6 月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。。

注 2: 客户订单约定发货日期为 2021-6-25, 公司于 6 月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注 3: 客户订单约定交期为 2021 年 6 月及 7 月的第 1 周, 公司于 6 月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注 4: 客户通过邮件沟通约定发货日期为 2021-6-8 和 2021-6-19, 公司于 6 月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注 5: 客户通过邮件沟通希望公司在 6 月份发货, 公司于 6 月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注 6: 客户订单约定交期为 2021-6-11, 公司于 6 月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注 7: 客户通过邮件沟通约定交期为 2020-5-31, 公司于 6 月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。



注 8：客户订单约定发货日期为 2021-6-8，公司于 6 月发货并在报关出口后确认收入，不存在提前发货确认收入的情况。

注 9：客户订单约定交期为 2021-5-22，公司于 6 月发货并在客户签收后确认收入，不存在提前发货确认收入的情况。

注 10：6 月交货确认收入周期系下单日至交货确认收入日的天数\*单笔收入金额占该订单 6 月确认收入总额的比例；其他月份订单的平均交货确认收入周期为每笔交货确认收入的天数\*该笔收入金额占该客户 1-5 月确认收入总额的比例。

## 2、2020 年度

金额单位：万元 周期单位：天

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	12 月交货确认收入周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	12 月交货确认收入是否合理
1	BADGER METER, INC.	393652	158.02	158.02	2020-8-11	2020-12-17 至 25 日	132.00	124.27	合理
2	SANMINA CORPORATION	MK03A0053298	106.82	105.60	2020-3-7	2020-12-9	277.00	92.70	合理
3	BADGER METER, INC.	393653	139.55	84.17	2020-8-11	2020-12-17	128.00	124.27	合理
4	BADGER METER, INC.	392360	79.01	79.01	2020-7-18	2020-12-25	160.00	124.27	合理
5	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	A000687/Nokta	85.20	73.62	2020-10-8	2020-12-2	55.00	86.48	注 1
6	BADGER METER, INC.	396309	55.38	55.38	2020-9-29	2020-12-17	79.00	124.27	注 2
7	BADGER METER, INC.	394499	55.38	55.38	2020-8-26	2020-12-1	97.00	124.27	合理
8	伟创力电子设备（深圳）有限公司	J15M59542	50.73	50.57	2020-11-16	2020-12-21 至 24 日	35.90	55.91	注 3
9	WRWP, LLC	59479	48.76	48.76	2020-11-17	2020-12-28	41.00	16.89	合理
10	WRWP, LLC	59460	37.96	37.96	2020-10-29	2020-12-7	39.00	16.89	合理
11	HEC ELECTRONIC VERTRIEBS GMBH	3920-17412	35.88	34.28	2020-9-25	2020-12-8	74.00	44.01	合理

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	12月交货确认收入周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	12月交货确认收入是否合理
12	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	PO202012010043	32.61	31.95	2020-11-28	2020-12-6至16日	14.89	9.71	合理
13	ORBCOMM INC.	30627/OP	29.31	28.97	2020-11-13	2020-12-14	31.00	49.91	注4
14	WORLD MICRO COMPONENTS, INC.	185874	26.57	26.57	2020-11-7	2020-12-14	37.00	55.48	注5
15	东莞市隆辉电子线材有限公司	LC201116252	20.57	20.57	2020-11-16	2020-12-8至16日	22.21	36.00	合理
16	中国重汽集团济南豪沃客车有限公司	HK.SDW.QHL.2020.011.	18.37	18.37	2020-11-12	2020-12-8至11日	26.88	23.34	合理
17	HEC ELECTRONIC VERTRIEBS GMBH	3820-17389	17.94	17.14	2020-9-23	2020-12-8	76.00	44.01	合理
18	江苏绿能电动车科技有限公司	LZC20110291	16.06	16.06	2020-11-16	2020-12-5至10日	21.87	22.64	合理
19	SMARTSKY NETWORKS,LLC	PO004774	15.47	15.47	2020-11-5	2020-12-5	30.00	-	注6
20	浙江白溪贸易有限公司	HP202011050006	23.90	15.33	2020-11-5	2020-12-7至16日	37.39	29.14	合理
21	XIRGO TECHNOLOGIES, LLC	PO9513	31.40	13.69	2020-9-16	2020-12-21	96.00	86.68	合理
22	富士达电动车（江苏）有限公司	PO202009240037	15.82	13.62	2020-9-25	2020-12-3至5日	70.00	25.08	合理
23	江苏绿能电动车科技有限公司	LZC20110423	12.87	12.87	2020-11-23	2020-12-12至19日	19.45	22.64	合理
24	慧明光电（深圳）有限公司	P201112007	13.70	12.01	2020-11-16	2020-12-5至19日	27.20	13.87	合理
25	INSIGHT LIGHTING, INC.	167187	12.38	11.83	2020-10-29	2020-12-3	35.00	42.96	合理

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	12月交货确认收入周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	12月交货确认收入是否合理
26	洛阳嘉盛新能源科技有限公司	PO2020120062	11.35	11.35	2020-12-3	2020-12-19至21日	16.52	14.82	合理
27	东莞新能安科技有限公司	5600029955	11.24	11.24	2020-12-4	2020-12-22至28日	20.73	19.02	合理
28	惠州市乐亿通科技有限公司	LYTPM20201116379	12.11	10.87	2020-11-23	2020-12-23至29日	33.70	65.18	注7
29	太普动力新能源(常熟)股份有限公司	22200005982	10.66	10.66	2020-9-7	2020-12-23	107.00	95.11	合理
30	中山市瀛海长天进出口有限公司	CT-HW201127	10.41	10.41	2020-11-30	2020-12-19	19.00	25.84	合理
31	DONG HAN ELECTRONICS CO., LTD.	PO201105CGR-368	10.14	10.14	2020-11-5	2020-12-11至12日	36.55	34.14	合理
32	SANMINA CORPORATION	MK03M0053218	20.43	10.10	2020-2-10	2020-12-8	302.00	92.70	合理

注1: 邮件沟通约定于2020-11-20交货,公司于11月开始发货并于12月交货完成,不存在提前发货确认收入的情况。

注2: 客户订单约定发货日期为2020-12-14,公司于12月发货并于报关出口后确认收入,不存在提前发货确认收入的情况。

注3: 客户订单约定交期为2020-12-20,公司在12月交货,与客户约定交期匹配,不存在提前发货确认收入的情况。

注4: 邮件沟通约定于2020年12月交货,公司于2020年12月交货,与客户约定交期相符,不存在提前确认收入的情况。

注5: 客户订单约定交期为2020-12-14,公司在12月交货,与客户约定交期匹配,不存在提前发货确认收入的情况。

注6: 客户订单虽未约定交期,但通过邮件通知公司需于12月交货,公司在12月交货,与客户约定交期匹配,不存在提前发货确认收入的情况。

注7: 客户邮件下单中约定要在2020-12-30前全部交货,公司在12月交货,与客户约定交期匹配,不存在提前发货确认收入的情况。

注8: 12月交货确认收入周期系下单日至交货确认收入日的天数\*单笔收入金额占该订单12月确认收入总额的比例;其他月份订单的平均交货确认收入周期为每笔交货确认收入的天数\*该笔收入金额占该客户1-11月确认收入总额的比例。

3、2019 年度

金额单位：万元 周期单位：天

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	12月交货确认收入的周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	12月交货确认收入是否合理
1	SANMINA CORPORATION	MK03M0044988	213.38	105.69	2019-9-18	2019-12-24	97.00	74.11	合理
2	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	A000468-1	84.57	83.62	2019-10-15	2019-12-1 至 25 日	65.55	64.78	合理
3	BADGER METER, INC.	377383	78.92	78.92	2019-10-7	2019-12-4	58.00	88.62	注 1
4	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	A000404	213.60	60.81	2019-6-13	2019-12-18 至 29 日	191.49	64.78	合理
5	BADGER METER, INC.	369543	208.14	41.63	2019-5-16	2019-12-4	202.00	88.62	合理
6	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	PO102311	42.36	37.65	2019-10-16	2019-12-6	51.00	69.21	合理
7	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	201935/EPI-CAP	32.54	32.54	2019-11-18	2019-12-4 至 15 日	23.02	51.13	注 2
8	马勒电驱动（太仓）有限公司	1500320040/10	29.34	29.57	2019-9-25	2019-12-4	70.00	81.61	合理
9	广东洲明节能科技有限公司	5000292893	27.27	27.27	2019-10-17	2019-12-5 至 12 日	52.48	20.37	合理
10	ORBCOMM INC.	21479/OP	27.50	27.07	2019-11-14	2019-12-10 至 19 日	30.50	44.91	合理
11	上海光联照明有限公司	GL201912033439	26.21	26.21	2019-12-4	2019-12-12 至 30 日	13.63	11.60	合理
12	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	PO201912130073	23.91	23.88	2019-12-13	2019-12-23 至 28 日	11.35	11.69	合理

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	12月交货确认收入的周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	12月交货确认收入是否合理
13	洛阳嘉盛新能源科技有限公司	PO2019120140	23.26	22.77	2019-12-13	2019-12-25 至 29 日	12.31	17.24	合理
14	广东洲明节能科技有限公司	5000292892	20.63	20.62	2019-10-17	2019-12-5 至 12 日	52.59	20.37	合理
15	INSIGHT LIGHTING, INC.	164305-00	18.81	18.81	2019-11-5	2019-12-14	39.00	35.27	合理
16	太普动力新能源(常熟)股份有限公司	22190009112	22.04	16.10	2019-10-14	2019-12-9 至 12 日	58.00	71.49	合理
17	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	PO102387	15.95	15.95	2019-10-23	2019-12-6	44.00	69.21	注 3
18	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	201936/EPI-CAP	23.41	15.60	2019-12-11	2019-12-29	18.00	51.13	注 4
19	NBE PRODUCTION A/S	J-PI191021A	15.32	15.32	2019-10-22	2019-12-2	41.00	41.45	合理
20	HEC ELECTRONIC VERTRIEBS GMBH	4619-16154	15.07	15.07	2019-11-18	2019-12-27	39.00	43.98	注 5
21	深圳市麦迪瑞科技有限公司	SP1911056	14.66	14.66	2019-11-21	2019-12-22	31.00	26.22	合理
22	杭州华普永明光电股份有限公司	HP201911190026	23.64	13.75	2019-11-19	2019-12-14 至 22 日	29.00	29.45	合理
23	ORBCOMM INC.	21478/OP	13.75	13.54	2019-11-14	2019-12-7	23.00	44.91	合理
24	PROSOURCE INDUSTRIES,INC.	33243-M	13.51	13.30	2019-11-14	2019-12-5 至 28 日	32.50	34.27	合理
25	广东洲明节能科技有限公司	5000292890	12.82	12.78	2019-10-17	2019-12-5 至 12 日	52.18	20.37	合理
26	LES STUDIOS MOMENT FACTORY INC.	7412	12.65	12.43	2019-11-13	2019-12-3	20.00	29.93	合理

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	12月交货确认收入的周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	12月交货确认收入是否合理
27	安费诺定制连接器(常州)有限公司	CPO006610	12.37	12.37	2019-11-30	2019-12-31	31.00	-	注6
28	荣讯塑胶电子制品(深圳)有限公司	ETPO19110102	28.25	11.77	2019-11-14	2019-12-15	31.00	54.85	注7
29	IONICS EMS, INC.	5170012	11.59	11.59	2019-9-27	2019-12-28	92.00	51.27	合理
30	洛阳嘉盛新能源科技有限公司	PO2019120044	11.37	11.37	2019-12-7	2019-12-17	10.00	17.24	合理
31	ORBCOMM INC.	20791/OP	11.21	11.04	2019-10-19	2019-12-13	55.00	44.91	合理
32	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	PO201912070022	10.43	10.43	2019-12-9	2019-12-12至18日	6.76	11.69	合理
33	铭将光电科技股份有限公司	GLT-108-11-04-06	10.11	10.11	2019-11-5	2019-12-19	44.00	35.64	合理
34	杭州捷能科技有限公司余杭分公司	G-PA-201912032	10.09	10.09	2019-12-21	2019-12-30	9.00	18.06	注8
35	NEWTRAX TECHNOLOGIES INC.	19111102	9.61	9.45	2019-11-13	2019-12-12	29.00	23.76	合理

注1: 客户订单约定交期为2020-1-16, 且货物海运通常需20天以上, 公司于12月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注2: 客户订单约定交期为2019-11-30, 公司于12月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注3: 客户订单约定交期为2019-12-2, 公司于12月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注4: 客户订单约定交期为2019-12-20, 公司于12月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注5: 邮件沟通约定于2020-12-14交货, 公司于2020年12月交货, 与客户约定交期相符, 不存在提前确认收入的情况。

注6: 客户订单约定交期为2019-12-10, 公司于12月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注7: 客户订单约定交期为2019年12月交付20K、20年2月交付20K、20年3月交付8K, 公司于12月发货20K并在12月确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注8: 客户订单约定交货为2019-12-28, 公司于12月发货并在报关出口后确认收入, 不存在提前发货确认收入的情况。

注9: 12月交货确认收入周期系下单日至交货确认收入日的天数\*单笔收入金额占该订单12月确认收入总额的比例; 其他月份订单的平均交货确认收入周期为每笔交货确认收入的天数\*该笔收入金额占该客户1-11月确认收入总额的比例。

4、2018 年度

金额单位：万元 周期单位：天

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	12月交货确认收入的周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	12月交货确认收入是否合理
1	BADGER METER, INC.	CS80924KE/Badger	168.97	118.03	2018-9-26	2018-12-26	91.00	73.70	合理
2	BADGER METER, INC.	CS80909KA/Badger	97.20	97.20	2018-9-10	2018-12-26	107.00	73.70	合理
3	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	PO97495	108.49	68.67	2018-9-21	2018-12-10	80.00	30.53	合理
4	BADGER METER, INC.	CS80712KB/Badger	127.22	66.65	2018-7-13	2018-12-3	143.00	73.70	合理
5	BADGER METER, INC.	CS80924KF/Badger	64.99	64.99	2018-9-26	2018-12-26	91.00	73.70	合理
6	BADGER METER, INC.	CS81003KB/Badger	59.02	59.02	2018-10-12	2018-12-24	73.00	73.70	合理
7	P4Q USA, INC.	PO2717	49.66	49.11	2018-11-12	2018-12-2 至 26 日	31.89	48.76	合理
8	扬州亚星客车股份有限公司	1811001504	46.55	46.55	2018-11-15	2018-12-3 至 10 日	21.72	-	注 1
9	深圳市艾比森光电股份有限公司	4500073316	76.37	42.50	2018-12-11	2018-12-20 至 30 日	14.44	33.99	注 2
10	MAX EPITOME LIMITED	CHOGORI-20181130	25.45	25.45	2018-12-5	2018-12-21 至 31 日	22.17	14.07	合理
11	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	PO201812010090	23.52	23.52	2018-12-3	2018-12-6 至 15 日	8.37	9.74	合理
12	铁城信息科技有限公司	2018101901	92.93	21.97	2018-10-22	2018-12-1 至 7 日	38.62	10.20	合理
13	BADGER METER, INC.	CS81030KA/Badger	21.18	21.18	2018-10-31	2018-12-24	54.00	73.70	注 3

序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	12月交货确认收入的周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	12月交货确认收入是否合理
14	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	438463/SRT	20.83	20.83	2018-10-13	2018-12-1	49.00	43.40	合理
15	中车时代电动汽车股份有限公司系统分公司	4500116746	30.79	20.53	2018-11-22	2018-12-9 至 19 日	21.80	13.70	合理
16	SANMINA CORPORATION	LES81119KC/Sanmina	18.12	18.12	2018-11-20	2018-12-28	38.00	75.45	注 4
17	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	PO201812040008	18.05	18.05	2018-12-4	2018-12-8 至 17 日	10.90	9.74	合理
18	安费诺东亚电子科技（深圳）有限公司	DT12326600	18.04	18.04	2018-11-22	2018-12-22	30.00	-	注 5
19	广州新得利照明科技有限公司	POORD000436	18.04	17.32	2018-12-19	2018-12-25 至 30 日	8.82	7.64	合理
20	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	A000252	16.63	16.63	2018-10-23	2018-12-19 至 28 日	64.99	43.04	合理
21	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	PO201812180023	16.36	16.36	2018-12-18	2018-12-20 至 25 日	4.47	9.74	合理
22	深圳市艾比森光电股份有限公司	4500073444	74.94	15.49	2018-12-11	2018-12-19 至 30 日	16.95	33.99	注 6
23	FLEXTRONICS INTERNATIONAL JAPAN CO., LTD.	R3200-1811000043	15.43	15.43	2018-11-20	2018-12-31	41.00	31.81	合理
24	宇通客车股份有限公司新能源客车分公司	6900957757	17.89	14.90	2018-12-5	2018-12-12 至 14 日	7.55	7.35	合理
25	青岛欧创电气有限公司	OCC18-11055	12.76	12.76	2018-11-19	2018-12-4 至 10 日	18.97	-	注 7



序号	客户名称	客户订单号	订单金额	销售金额	订单签订时间	交货确认收入时间	12月交货确认收入的周期	其他月份订单的平均交货确认收入周期	12月交货确认收入是否合理
26	深圳爱克莱特科技股份有限公司	351-181124031	12.39	12.39	2018-11-26	2018-12-3 至 14 日	12.92	18.74	合理
27	宇通客车股份有限公司新能源客车分公司	6900949996	15.04	12.34	2018-11-28	2018-12-7 至 9 日	9.63	7.35	合理
28	CEBRA CONVERSORES ESTATICOS BRASILEIROS LTDA	33573	12.25	12.25	2018-11-7	2018-12-19	42.00	42.75	合理
29	新海宜科技集团股份有限公司	NSUQR741-03	12.24	12.24	2018-11-15	2018-12-1 至 3 日	13.86	20.23	合理
30	AMERICAN MILLENNIUM CORPORATION,INC.	CS81105TA/AMCI	12.16	12.16	2018-11-6	2018-12-25	49.00	35.09	合理
31	北京宝沃汽车股份有限公司	BWPPU201802278	14.27	12.10	2018-10-15	2018-12-3 至 24 日	65.50	46.00	合理
32	光磊科技股份有限公司	22018110226-IA05	11.90	11.90	2018-11-7	2018-12-4	27.00	39.88	合理
33	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	PO98052	25.46	11.86	2018-11-7	2018-12-10	33.00	30.53	合理
34	东莞市新波特电气有限公司	WW514	10.99	10.99	2018-11-12	2018-12-7 至 15 日	29.24	28.85	合理
35	宇通客车股份有限公司新能源客车分公司	6900946132	15.30	10.61	2018-11-21	2018-12-8	17.00	7.35	合理

注 1：客户邮件下单，要求公司 11 月 25 日开始分批交货，公司自 12 月分批完成交货并确认收入，不存在提前发货确认收入的情况。

注 2：客户通过其供应商系统发布订单需求，要求公司元旦前交货 51.44 万元，公司于 2018 年 12 月实际交货 42.50 万元并确认收入，不存在提前发货确认收入的情况。

注 3：客户订单约定交期为 2018-12-22，公司于 12 月交货并确认收入，不存在提前发货确认收入的情况。

注 4：客户订单约定交期为 2018-12-27，公司按约定交货并确认收入，不存在提前发货确认收入的情况。

注 5：客户约定交期为公司收到预付款后 4 周（预付款于 2018 年 11 月 23 日支付）内发货，公司于 12 月 21 日完成发货并在当月确认收入，不存在提前发货确认收入的情况。

注 6：客户通过供应商系统发布订单需求，并要求 2019-1-2 前交货 16.34 万元，公司于 12 月实际交货 15.49 万元并确认收入，不存在提前发货确认收入的情况。

注 7：客户邮件订单约定交期为 15 天，公司按约定交货，不存在提前发货确认收入的情况。

注 8：12 月交货确认收入周期系下单日至交货确认收入日的天数\*单笔收入金额占该订单 12 月确认收入总额的比例；其他月份订单的平均交货确认收入周期为每笔交货确认收入的天数\*该笔收入金额占该客户 1-11 月确认收入总额的比例。

报告期各期，公司最后 1 个月主要客户订单下单日至交货确认收入的周期与其他订单周期匹配，2018 年 12 月，公司销售收入占比较高系：2018 年与 BADGER 合作的水表型号逐渐增加，项目上量；DAYTON 的终端客户 SPECIALIZED 电动自行车项目上量；佛山银河兰晶多地亮化工程项目上量；以及郑州宇通新能源客车充电座等项目需求增加等，导致 2018 年 12 月销售收入占比较高，公司不存在提前确认收入的情形。

三、说明经销模式、贸易商模式销售毛利率情况，主要经销商、主要贸易商基本情况，对应最终客户情况。

(一) 说明经销模式销售毛利率情况

公司经销模式的客户均为境外客户，2019 年销售规模降低，系公司设立境外子公司加拿大乔合里、美国乔合里、新加坡乔合里承接经销商的业务所致，2020 年、2021 年 1-6 月无经销模式。2018 年、2019 年公司经销模式下各类业务的销售收入及其占比、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度		
	销售收入	占比	毛利率	销售收入	占比	毛利率
户外电子终端连接器及其组件	41.00	32.08%	51.16%	2,817.79	85.54%	42.35%
微出行工具连接器及其组件	32.49	25.42%	53.33%	239.96	7.28%	50.77%
新能源汽车连接器及其组件	-	-	-	4.37	0.13%	23.52%
其他连接器及其组件	54.33	42.51%	64.43%	231.89	7.04%	58.60%
合计	<b>127.82</b>	<b>100.00%</b>	<b>57.35%</b>	<b>3,294.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>44.09%</b>

公司经销模式销售收入主要来源于户外电子终端连接器及其组件、微出行工具连接器及其组件等，上述产品销售收入占比分别为 92.82%、57.50%。

公司关联方经销商销售毛利率变动情况参见本问询“5. 关于关联交易及备考财务报表”之“六、结合同类业务关联销售与非关联销售的单价、毛利率对比情况，分析说明上述关联销售价格公允性情况”的相关内容。

(二) 说明贸易商模式销售毛利率情况

公司存在部分客户通过贸易商进行交易，系终端品牌商基于零库存管理、零星材料采购、交易习惯等因素，通过与其合作的贸易商进行连接器产品采购。

报告期内，公司通过贸易商模式交易的销售额分别为 757.15 万元、1,629.60 万元、2,416.81 万元和 1,068.53 万元，逐年上升，主要是微出行工具连接器及其组件贸易商 EPI（其产品应用于越南知名电动车品牌 VINFAST）和户外电子终端连接器及其组件贸易商 ATAKEL（其产品应用于终端客户 NOKTA 金属探测器上）等采购需求增加，采购量持续上升。报告期内，公司贸易商模式下各类业务

的销售收入及其占比、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度		
	销售收入	占比	毛利率	销售收入	占比	毛利率	销售收入	占比	毛利率	销售收入	占比	毛利率
户外电子终端连接器及其组件	859.97	80.48%	33.02%	1,268.09	52.47%	40.26%	1,040.55	63.85%	47.27%	695.21	91.82%	44.62%
微出行工具连接器及其组件	166.05	15.54%	63.50%	908.51	37.59%	72.70%	521.15	31.98%	74.32%	-	-	-
新能源汽车连接器及其组件	19.23	1.80%	38.21%	26.03	1.08%	65.19%	39.46	2.42%	69.40%	0.12	0.02%	62.69%
其他连接器及其组件	23.29	2.18%	60.88%	214.17	8.86%	66.49%	28.44	1.75%	72.21%	61.83	8.17%	72.06%
<b>合计</b>	<b>1,068.53</b>	<b>100.00%</b>	<b>38.45%</b>	<b>2,416.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>55.05%</b>	<b>1,629.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>56.89%</b>	<b>757.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>46.85%</b>

公司贸易商模式销售收入主要来源于户外电子终端连接器及其组件、微出行工具连接器及其组件等，上述产品销售收入占比分别为 91.82%、95.83%、90.06% 和 96.02%。其中：

#### 1、户外电子终端连接器及其组件的毛利率变动说明

户外电子终端连接器及其组件的毛利率分别为 44.62%、47.27%、40.26% 和 33.02%，2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月毛利率分别较上期上升 2.65%、-7.01% 和 -7.24%。

2020 年毛利率下降的原因主要是：土耳其贸易商 ATAKEL 自主开发知名金属探测器客户 NOKTA 的产品上量，产品价格略有下调，毛利率下降，剔除该客户的影响后，2019 年、2020 年的毛利率分别为 55.33%、53.64%，毛利率变动较小。具体情况如下：

项目	2020年度		2019年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
整体贸易商的收入及毛利率情况	100.00%	40.26%	100.00%	47.27%
ATAKEL 的收入及毛利率情况	49.94%	26.84%	35.09%	32.36%
剔除 ATAKEL 后的收入及毛利率情况	50.06%	53.64%	64.91%	55.33%

2021 年 1-6 月毛利率下降的原因主要是：部分客户上量，产品价格略有下调；2021 年 1-6 月美元汇率下降，降低了公司以美元等外币结算的产品售价；以及产

品销售结构有所变化,导致毛利率有所下降。主要客户包括 ATAKEL 和 SELWYN 等。土耳其贸易商 ATAKEL 自主开发知名金属探测器客户 NOKTA 的部分产品上量,产品价格略有下调;2021 年 1-6 月美元汇率下降,降低了公司以美元等外币结算的产品售价;以及产品销售结构有所变化;导致该客户 2021 年 1-6 月毛利率下降。贸易商 SELWYN 船用通信终端客户 SRT 产品上量,部分产品价格略有下调;2021 年 1-6 月美元汇率下降,降低了公司以美元等外币结算的产品售价;以及产品销售结构有所变化,导致该客户 2021 年 1-6 月毛利率下降;剔除该等客户的影响后,2020 年、2021 年 1-6 月的毛利率分别为 55.27%、55.50%,毛利率变动较小。具体情况如下:

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
整体贸易商的收入及毛利率情况	100.00%	33.02%	100.00%	40.26%
ATAKEL、SELWYN 的收入及毛利率情况	74.50%	25.32%	76.69%	35.69%
剔除 ATAKEL 后的收入及毛利率情况	25.50%	55.50%	23.31%	55.27%

## 2、微出行工具连接器及其组件的毛利率变动说明

报告期内,公司 2018 年微出行工具连接器及其组件无贸易商模式收入;2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月,微出行工具连接器及其组件的毛利率分别为 74.32%、72.70%和 63.50%,毛利率有所下降。

公司微出行工具连接器及其组件的销售收入基本来源于贸易商 EPI (其产品应用于越南知名电动车品牌 VINFAST),其销售金额分别为 515.81 万元、908.51 万元和 166.05 万元。贸易商 EPI 毛利率水平较高,原因是:

公司销售给 VINFAST 的毛利率水平较高: EPI 主营电子设备元件贸易贸易商,公司 2016 年开始与 EPI 合作,已合作多年。VINFAST 为越南当地知名品牌,2018 年因电动摩托车的电连接器开始与乔合里进行接触。因 VINFAST 地处越南, EPI 可为 VINFAST 提供当地服务,包括产品出口通关申报、提供越南仓储分发等物流服务、承担 VINFAST 月结 90 天的信用期 (EPI 与乔合里的信用期为款到发货,2020 年调整为月结 30 天) 等。为控制资金风险,更好的维护客户关系,公司通过越南贸易商 EPI 与越南知名品牌 VINFAST 进行合作。

VINFAST，成立于2017年，是越南知名私营公司Vingroup的下属公司，是越南首个国产自主汽车品牌，已经成为越南知名汽车销售商，目前已成功布局电动摩托车领域，公司主要销售其电动摩托车连接器及组件产品。终端客户VINFAST电动摩托车项目上量，2019年开始，VINFAST逐渐加大对乔合里采购需求，2020年采购量持续增加。2019年、2020年毛利率水平较高，主要系2019年、2020年该产品充放电要求较高，产品设计成本及定价较高，产品的量产成本低于设计报价成本，毛利率水平较高。

2021年1-6月受越南新冠疫情的影响，越南VINFAST电动摩托车销售减少，VINFAST 2021年1-6月向乔合里采购量有所减少。2021年1-6月毛利率有所下降，主要系部分产品价格略有下降所致。

(三) 说明主要经销商、主要贸易商基本情况，对应最终客户情况

1、经销商情况

公司经销商包括CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.、CHOGORI ASIA PTE.LTD。自2019年开始，公司境外子公司逐步承接经销商的客户，并直接进行交易。报告期内，2018年、2019年公司经销商主营业务收入占公司主营业务收入的比例分别为19.93%、0.60%，具体情况列示如下：

单位：万元

年度	序号	公司名称	销售产品	销售金额	占经销商收入比	占公司主营收入比
2019年	1	CHOGORI USA, INC.	户外电子终端连接器及组件等	3.96	3.10%	0.02%
	2	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	户外电子终端连接器及组件等	66.14	51.74%	0.31%
	3	CHOGORI ASIA PTE. LTD.	微出行工具连接器及组件等	57.72	45.16%	0.27%
	合计			<b>127.82</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.60%</b>
2018年	1	CHOGORI USA, INC.	户外电子终端连接器及组件等	2,173.21	65.97%	13.15%
	2	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	户外电子终端连接器及组件等	506.50	15.38%	3.06%
	3	CHOGORI ASIA PTE. LTD.	微出行工具连接器及组件等	614.30	18.65%	3.72%
	合计			<b>3,294.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>19.93%</b>

报告期内，公司经销商及其对应的终端客户情况如“5.关于关联交易及备考财务报表”之“发行人回复”之“三、说明报告期内向上述三家关联方销售的终端客户情况，相关产品是否实现真实最终销售”。

报告期内，公司经销商基本情况如下：

名称	CHOGORI USA INC.	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	CHOGORI ASIA PTE.LTD.
合作时间	2012 年	2008 年	2014 年
注册省市/国家	美国	加拿大	新加坡
注册地址	C/O: CORPOMAX INC. - 2915 OGLETOWN RD, NEWARK, 19713DELAWARE, US	5722 Ch. Queen Mary Montreal, Quebec H3X 1X8 Canada	9, JURONG TOWN HALL ROAD, 02-19, JURONG TOWN HALL, 609431, SINGAPORE.
股权结构	Gary Ornstein	Gary Ornstein	NG MENG NGAN (50%)、 TEO HOCK LEONG (50%)
实际控制人	Gary Ornstein	Gary Ornstein	-
董监高	Gary Ornstein (总裁)、 Byron Wright (销售经理)、 Jim Thommes (销售经理)	Gary Ornstein (总裁)	NG MENG NGAN (董事)、 TEO HOCK LEONG (董事兼公司秘书)、 CUI TIEBING (公司秘书)
注册时间	2012/11/1	2006/5/11	2014/2/12
注册资金	-	-	2.00 新加坡元
经营范围	电子电线电缆产品供应	机电分销	-

## 2、前五大贸易商情况

报告期内，公司前五大贸易商主要系境外或当地知名企业，其客户整体质量较高，合作时间较长，销售收入真实性可靠程度较高。具体如下：

单位：万元

序号	单体名称	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	终端客户	初步接触合作时间	客户情况
1	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	454.66	633.24	365.17	163.89	NOKTA	2014年	成立于2012年，ATAKEL为土耳其贸易商，主营电子产品贸易。2015年，ATAKEL自主开发了终端客户NOKTA，其为土耳其知名金属探测器公司。在认可乔合里产品后，自2018年开始NOKTA逐渐加大对乔合里连接器产品的采购。
2	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	186.05	339.2	234.28	226.41	SRT	2013年	成立于1983年，主营电子元件分销业务，是连接器、电缆组件和冷却产品的专业供应商，根据需求进出口销售多个品牌连接器、电缆组件和冷却产品。
3	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	166.05	908.51	515.81	-	VINFAST	2016年	成立于2013年，EPI主营电子设备元件贸易贸易商，乔合里2016年开始与EPI合作，已合作多年。VINFAST为越南当地知名品牌，2018年因电动摩托车的电连接器开始与乔合里进行接触。因VINFAST地处越南，EPI可为VINFAST提供当地服务，包括产品出口通关申报、提供越南仓储分发等物流服务、承担VINFAST月结90天的信用期（EPI与乔合里的信用期为款到发货，2020年调整为月结30天）等。为控制资金风险，更好的维护客户关系，乔合里通过越南贸易商EPI与越南知名品牌VINFAST进行合



序号	单体名称	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	终端客户	初步接 触合作 时间	客户情况
								作。2019年开始，VINFAST 逐渐加大对乔合里采购需求，2020年采购量持续增加。2021年1-6月，受越南疫情影响，VINFAST 电动摩托车销售减少，导致采购量下降。
4	DONG HAN ELECTRONICS CO., LTD.	68.91	169.52	88.42	-	SUNTECH 等	2014年	成立于1999年，公司主要经营电子元件制造。公司主要销售户外照明连接器，终端客户主要为SUNTECH等。
5	东莞市泰莫斯电 子科技有限公司	43.6	72.88	152.16	124.63	青松、嘉时 利等	2015年	成立于2013年，公司是电子元器件集成式供应商，专业从事连接器/继电器/电容器/NTC 传感器/线束/开关等电子元器件的研发、生产和销售。
6	HEC ELECTRONIC VERTRIEBS GMBH	39.02	132.76	108.05	85.55	BOSCH	2015年	成立于1993年，公司主要批发电子产品。
7	DREAM HOLDINGS CO.,LTD	30.26	70.81	73.64	72.35	AALADIN	2015年	成立于2010年，产品主要 LED 灯连接器等，终端客户主要为韩国客户 ALADDIN 阿拉丁。
合计		988.55	2326.92	1537.53	672.83			
贸易商收入总额		1,068.53	2,416.81	1,629.60	757.15			
占贸易商收入总额的比		92.51%	96.28%	94.35%	88.86%			

#### 四、说明同类产品直接销售、对经销商销售、对贸易商销售价格及毛利率差异情况。

公司产品主要系定制化产品，需与客户进行深入的技术交流，充分理解客户产品规格和性能需求，因此公司产品销售以直接销售模式为主，经销商模式及贸易商模式为辅。

报告期内，公司为开拓海外市场，存在部分产品通过经销商进行销售的情形，该部分经销商除单纯的产品销售外，还提供前端销售技术支持等服务，该等经销商能够充分理解终端客户定制化需求，并与公司充分沟通终端客户需求的细节，使公司设计的产品完全满足终端客户定制化需求；公司通过提供新产品设计进入及方案服务，满足终端客户定制化需求，实现产品落地。在经销销售模式下，公司的销售政策、服务政策、产品定价机制等方面与直销模式不存在明显区别。公司 2018 年、2019 年通过经销商销售金额分别为 3,294.01 万元、127.82 万元，占主营业务收入的比例分别为 19.93%、0.60%。2019 年经销商销售规模降低，系公司设立境外子公司加拿大乔合里、美国乔合里、新加坡乔合里承接关联经销商的业务。

部分终端品牌商基于零库存管理、零星材料采购、交易习惯等因素，通过与其合作的贸易商进行连接器产品采购。贸易商销售模式下，公司对其执行的销售政策、信用政策、产品定价机制与直销客户不存在明显区别，贸易商客户在有采购需求时直接向公司下达采购订单，采取买断方式与公司交易。公司的贸易商销售模式销售金额分别为 757.15 万元、1,629.60 万元、2,416.81 万元和 1,068.53 万元，实现收入占主营业务收入的比重分别为 4.58%、7.66%、9.42% 和 7.78%，占比较小。

报告期内，公司连接器及组件产品按销售区域、产品类别、销售模式列示的销售价格、毛利率情况如下：

（一）境内销售同类产品直接销售、对经销商销售、对贸易商销售价格及毛利率差异情况

境内同类产品销售以直销模式为主、贸易商模式为辅，不存在经销模式。报告期内，户外电子终端连接器及组件存在直销模式和贸易商模式，贸易商模式占比分别为 1.95%、2.52%、1.54%和 1.61%，占比较低，其他类别产品均为直销模式，具体情况如下：

单位：收入金额为万元，销售价格为元/个

产品类别	销售模式	2021年1-6月				2020年度				2019年度				2018年度			
		收入金额	收入占比	销售价格	毛利率	收入金额	收入占比	销售价格	毛利率	收入金额	收入占比	销售价格	毛利率	收入金额	收入占比	销售价格	毛利率
户外电子终端连接器及组件	直销模式	2,657.61	98.39%	7.58	28.00%	4,652.56	98.46%	7.25	27.74%	5,874.35	97.48%	7.21	24.26%	6,280.50	98.05%	7.16	22.20%
	贸易商模式	43.60	1.61%	6.73	37.98%	72.93	1.54%	6.82	43.76%	152.16	2.52%	7.47	46.93%	124.63	1.95%	8.56	40.40%
微出行工具连接器及组件	直销模式	2,235.19	100.00%	13.62	35.64%	5,569.80	100.00%	13.36	43.58%	1,366.60	100.00%	20.22	46.75%	637.55	100.00%	15.80	40.28%
	贸易商模式	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
新能源汽车连接器及组件	直销模式	644.68	100.00%	35.46	22.65%	1,540.73	100.00%	62.71	34.20%	1,979.99	100.00%	70.09	29.54%	3,583.71	100.00%	74.89	37.47%
	贸易商模式	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
其他连接器及组件	直销模式	93.01	100.00%	14.60	34.37%	208.44	100.00%	12.56	71.57%	38.88	100.00%	10.98	42.94%	52.75	100.00%	28.18	46.01%
	贸易商模式	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>小计</b>		<b>5,674.09</b>	-	<b>10.40</b>	<b>30.58%</b>	<b>12,044.46</b>	-	<b>10.85</b>	<b>36.75%</b>	<b>9,411.98</b>	-	<b>10.08</b>	<b>29.08%</b>	<b>10,679.14</b>	-	<b>10.87</b>	<b>28.73%</b>

户外电子终端连接器及组件的销售收入主要来源于直销模式。直销模式的主要客户为华普永明、艾比森、兰晶等知名客户，产品主要用于 LED 照明领域，市场竞争较为充分，产品定价及毛利率相对较低；贸易商模式的客户为东莞市泰莫斯电子科技有限公司，订单小、批次多、定价较高、毛利率相对较高。因此，贸易商模式的销售价格和毛利率高于直销模式合理。

（二）境外销售同类产品直接销售、对经销商销售、对贸易商销售价格及毛利率差异情况

境外同类产品销售以直销模式为主、贸易商模式和经销模式为辅，境外不同贸易模式销售的产品主要为户外电子终端连接器及组件、微出行连接器及组件等。报告期内，境外同类产品不同销售模式的销售价格、毛利率情况如下：

单位：收入金额为万元，销售价格为元/个

产品类别	销售模式	2021年1-6月				2020年度				2019年度				2018年度			
		收入金额	收入占比	销售单价	毛利率	收入金额	收入占比	销售单价	毛利率	收入金额	收入占比	销售价格	毛利率	收入金额	收入占比	销售价格	毛利率
户外电子终端连接器及组件	直销模式	3,839.09	82.46%	23.95	59.95%	6,472.56	84.41%	29.15	62.80%	6,239.03	87.03%	25.11	62.23%	1,321.95	28.07%	17.02	48.47%
	贸易商模式	816.37	17.54%	15.61	32.75%	1,195.16	15.59%	16.13	40.04%	888.39	12.39%	15.22	47.33%	570.58	12.11%	16.35	45.54%
	经销商模式	-	-	-	-	-	-	-	-	41.00	0.57%	15.59	51.16%	2,817.79	59.82%	15.46	42.35%
微出行工具连接器及组件	直销模式	2,371.26	93.46%	28.58	60.67%	2,877.32	76.00%	28.26	65.37%	2,111.26	79.22%	30.44	66.16%	555.41	69.83%	19.16	67.39%
	贸易商模式	166.05	6.54%	44.84	63.50%	908.51	24.00%	49.63	72.70%	521.15	19.56%	47.33	74.32%	-	-	-	-
	经销商模式	-	-	-	-	-	-	-	-	32.49	1.22%	21.26	53.33%	239.96	30.17%	27.53	50.77%
新能源汽车连接器及组件	直销模式	3.79	16.45%	57.96	70.34%	-	-	-	-	27.77	41.31%	164.14	79.24%	-	-	-	-
	贸易商模式	19.23	83.55%	346.42	38.21%	26.03	100.00%	333.76	65.19%	39.46	58.69%	224.58	69.40%	0.12	2.59%	21.16	62.69%
	经销商模式	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.37	97.41%	43.73	23.52%
其他连接器及组件	直销模式	333.57	93.47%	20.98	74.74%	802.57	78.94%	25.97	75.69%	484.46	85.41%	26.96	78.11%	44.27	13.10%	28.37	64.37%
	贸易商模式	23.29	6.53%	11.61	60.88%	214.17	21.06%	12.21	66.49%	28.44	5.01%	13.73	72.21%	61.83	18.29%	13.30	72.06%

产品类别	销售模式	2021年1-6月				2020年度				2019年度				2018年度			
		收入金额	收入占比	销售单价	毛利率	收入金额	收入占比	销售单价	毛利率	收入金额	收入占比	销售价格	毛利率	收入金额	收入占比	销售价格	毛利率
	经销商模式	-	-	-	-	-	-	-	-	54.33	9.58%	14.54	64.43%	231.89	68.61%	16.57	58.60%
小计	小计	<b>7,572.63</b>	-	<b>23.87</b>	<b>57.92%</b>	<b>12,496.32</b>	-	<b>26.89</b>	<b>62.83%</b>	<b>10,467.77</b>	-	<b>25.19</b>	<b>63.14%</b>	<b>5,848.16</b>	-	<b>16.57</b>	<b>47.88%</b>

报告期内，境外不同贸易模式销售的产品主要为户外电子终端连接器及组件和微出行连接器及组件等，同类产品在不同销售模式下的销售价格及毛利率差异原因如下：

#### 1、户外电子终端连接器及组件

户外电子终端连接器及组件的销售收入主要来源于直销模式、贸易商模式、经销模式。贸易商模式、经销模式的销售价格和毛利率相当，直销模式的销售价格和毛利率均高于贸易商模式、经销模式。公司通过贸易商和关联经销商销售产品，不直接面向终端客户，需让利部分给贸易商和关联经销商，直销模式的销售价格和毛利率高于贸易商和关联经销商，具有合理性。

直销模式的产品主要应用于境外终端客户轨道卫星通讯系统美国上市公司 ORBCOMM、智能水表美国上市公司 BADGER、LED 视频显示知名公司 SACO 等公司，产品主要为定制化产品，该等公司为各细分领域的知名品牌，连接器作为设备间关键传输节点，对于设备整体的性能和可靠性具有重要影响，该等客户作为各细分领域的知名品牌，其产品设计、品质等要求较高，公司销售其连接器及组件产品的售价及毛利率较高。

贸易商模式的主要客户是 ATAKEL、SELWYN，客户采购发行人连接器及组件后销售给终端客户 NOKTA、SRT 等，公司不直接面向贸易商终端客户，主要是基于零库存管理、零星材料采购、交易习惯等因素，通过与其合作的贸易商进行连接器产品采购的。毛利率低于直销客户，具有合理性。

2018 年、2019 年，公司曾通过关联经销商开拓市场，销售公司产品，因该部分产品销售不直接面向终端客户，需让利部分给经销商，因此，关联经销商的销售价格和毛利率低于直销模式的销售价格和毛利率，具有合理性。

#### 2、微出行工具连接器及组件

微出行工具连接器及组件的销售收入主要来源于直销模式、贸易商模式、关联经销商模式，产品主要应用于电动自行车、电动摩托车等领域。

2018 年，微出行工具连接器及组件存在直销和关联经销商模式，直销模式、关联经销商模式的毛利率分别为 67.39% 和 50.77%，直销毛利率高于经销商毛利

率；销售价格为 19.16 元和 27.53 元，直销价格低于经销商价格，主要是应用于终端客户美国知名单车品牌 SPECIALIZED 电动自行车的非 SL（高端）车型充电及放电连接器产品上量，销售额增加，售价较低，拉低了直销模式的销售价格。剔除电动自行车后，直销模式价格及毛利率均高于关联经销模式，具有合理性，具体情况如下：

单位：万元

项目	直销模式		关联方经销商模式	
	销售价格	毛利率	销售价格	毛利率
剔除电动自行车后	61.51	62.65%	27.53	50.77%

2019 年，微出行工具连接器及组件存在少量的关联经销模式，于 2019 年初承接完成。微出行工具连接器及组件直销模式、关联方经销商模式的销售价格 30.44 元、21.26 元，毛利率为 66.16%、53.33%，直销模式的销售价格和毛利率高于经销商模式，具有合理性。

同时，2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月存在贸易商模式，2019 年、2020 年直销模式的销售价格和毛利率均低于贸易商模式的原因是：贸易商模式的主要客户为贸易商 EPI，其产品应用于越南知名电动车品牌，因其地处越南，EPI 可为其提供当地服务，包括产品出口通关申报、提供越南仓储分发等物流服务、承担 VINFAST 月结 90 天的信用期（EPI 与乔合里的信用期为款到发货，2020 年调整为月结 30 天）等。为控制资金风险，更好的维护客户关系，公司通过越南贸易商 EPI 与越南知名品牌进行合作。因其电动摩托车产品充放电要求提高，产品设计成本及定价较高、而产品的量产成本低于设计报价成本，因此其销售价格和毛利率水平高。直销模式的销售价格和毛利率低于贸易商模式，具有合理性。

## 【中介机构回复】

### 一、说明对寄售期末库存的函证情况

报告期内，公司采用寄售模式进行交易的客户仅深圳市比亚迪供应链管理有限公司。各期末，比亚迪寄售库存余额分别为 0 万元、7.01 万元、9.17 万元和 59.71 万元，金额较小。中介机构虽未函证期末库存数据，但于 2020 年末、2021 年 6 月末对寄售库存进行监盘、期后销售收入确认检查，监盘比例分别为 94.86%、96.44%，期后销售收入确认检查比例均为 100%。



经核查，发行人寄售期末库存真实准确，不存在提前确认收入的情况。

## 二、说明对经销及贸易商模式销售收入是否真实、最终销售的核查方式、核查比例及核查结论。

### （一）经销商销售收入真实性、最终销售的核查情况

报告期内，公司三家关联经销商销售收入真实性、最终销售的核查情况参见本问询“请参见“5.关于关联交易及备考财务报表”之“【发行人回复】”之“三、说明报告期内向上述三家关联方销售的终端客户情况，相关产品是否实现真实最终销售；代收/代付款项的对手方情况，具体结算流程。”的相关内容。

经核查，三家关联经销商实现了最终销售、真实销售。

### （二）贸易商销售收入真实性、最终销售的核查情况

#### （1）主要贸易商及其终端客户走访核查

对主要的贸易商进行访谈，同时贸易商提供乔合里产品的进销存及主要销售情况明细，访谈比率如下：

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
贸易商客户核查覆盖的收入金额	958.28	2,256.17	1,463.89	600.48
贸易商收入总金额	1,068.53	2,416.81	1,629.60	757.15
走访的贸易商客户占贸易商收入比例	<b>89.68%</b>	<b>93.35%</b>	<b>89.83%</b>	<b>79.31%</b>

经访谈贸易商并获取存货进销存情况，贸易商产品均已正常实现销售，不存在存货大额积压情况，访谈确认乔合里产品不存在大额退换货情况；

关于发行人境外贸易商及其终端客户的走访情况和最终真实销售的核查情况，请参见“3.关于外销毛利率高”之【中介机构回复】之“一、详细说明对海外业务收入的核查方法、主要海外客户走访方式及走访比例（对于视频访谈，说明如何核实对方身份，如何核实客户是否实现最终销售、真实销售，如何核实客户的存货情况，访谈的效力是否充分）。”的相关内容。

#### （2）贸易商函证情况

中介机构选取报告期贸易商销售额超过公司重要性水平的客户，发函确认销

售真实性。

报告期内，公司贸易商销售收入发函金额占营业收入的比重分别为 100%、100%、99.98% 和 98.48%，应收账款发函比例分别为 100%、100%、99.93% 和 100.00%，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
<b>应收账款</b>				
发函金额	505.84	346.98	402.53	90.90
发函比例	100.00%	99.93%	100.00%	100.00%
回函金额	490.62	346.98	402.53	90.90
回函比例	96.99%	100.00%	100.00%	100.00%
回函差异	225.68	34.21	153.25	54.79
<b>销售收入</b>				
发函金额	1,053.44	2,411.86	1,627.37	758.27
发函比例	98.48%	99.98%	100.00%	100.00%
回函金额	952.78	2,377.29	1,576.29	706.27
回函比例	90.44%	98.57%	96.86%	93.14%
回函差异	-1.47	0.24	-37.14	12.74

注：回函差异=账面数-回函数；

对回函存在差异的客户编制回函差异调节表，检查销售交易相关单据，核查函证数据准确性。回函差异主要为入账时间差异，即：公司按报关时点确认收入，客户按报关并到货后记账；境外客户已付款但公司未收到货款。

2019 年回函差异主要是客户 ATAKEL 于 2019 年付款、公司于 2020 年收到货款，形成应收账款回函差异 151.87 万元。

2021 年 1-6 月回函差异主要是客户 ATAKEL 于 2021 年 6 月付款、公司于 2021 年 7 月收到货款，形成应收账款回函差异 178.94 万元。

对未回函的客户执行替代测试，检查销售订单、发货单、物流单、报关单、INVOICE、签收记录、发票、回款记录等原始单据，以进一步核实销售的真实性，经核查相关原始单据内容完整，金额无异常。

(3) 贸易商销售订单、物流发货记录、报关单、回款流水等的核查情况

### 1) 销售订单核查

取得贸易商的销售合同或订单,检查销售合同或订单,包括销售的主要产品、金额、贸易方式、签署日期、结算方式等,检查与公司账面记录是否一致。

同时,通过网络核查的方式查看主要终端客户的官方网站、上市资料等,取得中国出口信用保险公司出具的主要终端客户海外资信报告,核查其真实性等,是否与发行人存在关联关系。

### 2) 物流发货记录、报关单核查

从中国电子口岸取得贸易商向发行人采购产品的数据明细,并与贸易商的订单、物流单、报关单、INVOICE、账面确认收入记录进行勾稽核对,检查收入确认时点是否与出口数据一致、是否符合公司收入确认政策,订单、报关单记载的客户是否与账面收入记录一致。

同时,抽查订单、物流单、报关单、INVOICE、银行回单等,检查是否与账面收入记录一致。报告期内,核查金额占贸易商销售收入的比重为 79.25%、88.16%、93.45%和 71.54%。

### 3) 销售回款核查

选取人民币 20 万以上、外币单笔原币金额 2 万以上的资金流水记录与贸易商的明细账双向核对,核查覆盖比例分别为 70.99%、77.17%、81.99%和 78.94%;核对回款金额、回款时间等与贸易商记录相符;核对回款单位与销售订单对应客户一致;对于贸易商期末应收账款余额,核查至期后回款的银行流水,核对回款金额、回款时间和回款单位是否与发行人账面记录相符,经核查,截至 2021 年 10 月 31 日,贸易商期后回款 100.00%。

经上述核查,贸易商实现了最终销售、真实销售,乔合里的产品销售客户后不存在滞销或者大量存货积压情况;乔合里产品不存在大额退换货情况。

## 三、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序:

(一)获取发行人报告期各期的寄售客户清单、销售合同及订单、销售明细、库存明细等,监盘寄售客户比亚迪期末库存数量、检查期后确认收入的销售单据,

核查寄售客户比亚迪销售金额是否准确、收入是否跨期。

(二) 获取发行人销售明细表，统计并复核各期季度销售收入并补充披露；

(三) 获取发行人各期最后 1 个月销售明细表，统计并计算最后 1 个月收入及其占当年销售收入比例情况，检查最后 1 个月单笔订单超过 10 万元的客户，核查订单签署日至交货确认收入时间与该客户全年订单签署日至交货确认收入的平均周期是否相当，核查各期最后 1 个月销售收入是否提前确认情形；

(四) 获取发行人经销、贸易商模式销售明细表、产品毛利率等，分析发行人经销模式、贸易商模式销售毛利率及各类产品毛利率变动的合理性；

(五) 通过天眼查、中信保调取发行人三家经销商、各期前五大贸易商、及其终端客户的工商档案，关注其关联关系、注册资本与其向发行人采购规模是否匹配、注册时间是否与其和发行人合作时间不合理、经营范围是否与发行人产品相关等，核查交易是否具有商业实质；

(六) 访谈发行人销售人员、财务人员，了解发行人通过经销商、贸易商销售产品对应的终端客户情况；

(七) 获取发行人销售明细表，访谈发行人销售人员、财务人员，了解客户的销售模式、销售政策、信用政策、产品定价机制等，了解发行人采用经销及贸易商模式进行交易的背景及原因，按销售区域对比分析发行人不同产品在不同销售模式下销售价格及毛利率差异原因；

(八) 获取发行人报告期内收入成本明细表，针对主要产品按照销售模式分类，核实发行人同类产品不同销售模式的销售价格、毛利率等情况是否准确；

(九) 访谈发行人财务总监，了解报告期内发行人相同产品、不同销售模式的销售价格及毛利率存在差异的原因。

#### **四、核查意见**

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(一) 报告期各期寄售模式客户仅深圳市比亚迪供应链管理有限公司，期末库存较小，期后实现销售，不存在跨期确认收入的情况。

(二) 发行人已披露各期季度销售收入情况；报告期各期，公司主要客户最

后 1 个月确认收入的订单下单日至交货确认收入周期与其他订单周期匹配，不存在提前确认收入的情况。

（三）公司通过经销模式、贸易商模式交易的销售收入占比较低，经销模式、贸易商模式毛利率有所变动，主要与产品结构、客户结构等有关；公司通过经销商、贸易商向最终客户销售情况真实。

（四）公司境内户外电子连接器及组件直销模式、贸易商模式的销售价格及毛利率差异具有合理性。境外户外电子连接器及组件直销模式的销售价格及毛利率高于贸易商模式、经销模式，具有合理性；境外微出行工具连接器及组件直销模式的销售价格及毛利率低于贸易商模式，具有合理性。

（五）发行人寄售期末库存真实准确，不存在提前确认收入的情况。

（六）发行人经销及贸易商模式销售收入真实准确，贸易商和经销商实现了最终销售、真实销售，不存在滞销或者大量存货积压情况。

## **7. 关于委托加工**

### **申报文件显示：**

（1）报告期各期，发行人委托加工金额分别为 1,364.29 万元、1,352.13 万元、1,997.60 万元，分别占当期主营业务成本的 12.80%、12.84%、16.29%。

（2）产品工艺流程图显示，插针/插孔针/五金件、胶件均为外协加工后，发行人进行装配。

### **请发行人：**

（1）说明报告期各期各外协工序采购金额、单价、数量情况，对比发行人与其他上市公司相同外协工序采购单价差异。

（2）说明报告期内主要外协供应商基本情况，发行人向其采购金额占其销售金额比例情况，相同工序向不同供应商采购单价差异情况，并结合相关情况分析发行人外协采购公允性。

（3）对比各外协工序外协数量、自产相关工序数量及成本、发行人产品产销量的匹配情况，并结合相关情况分析外协采购成本确认完整性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

**【发行人回复】**

一、说明报告期各期各外协工序采购金额、单价、数量情况，对比发行人与其他上市公司相同外协工序采购单价差异。

(一) 报告期内各期各外协工序采购金额、单价、数量情况

单价：元/PCS

项目	2021年1-6月			2020年			2019年			2018年		
	金额 (万元)	单 价	数量(万 PCS)	金额 (万元)	单 价	数量 (万PCS)	金额 (万元)	单 价	数量 (万PCS)	金额 (万元)	单 价	数量 (万PCS)
电镀	600.49	0.13	4,779.53	1,215.51	0.12	10,462.34	646.45	0.09	7,138.98	626.61	0.09	6,667.17
注塑	261.92	0.19	1,396.87	486.66	0.17	2,888.36	530.58	0.16	3,300.91	555.41	0.15	3,613.51
组装及其他	109.77	0.20	557.37	295.43	0.23	1,296.18	175.10	0.16	1,113.28	182.27	0.15	1,208.60

(二) 发行人与其他上市公司相同外协采购单价差异

**1、电镀**

报告期内公司电镀的金额分别为 626.61 万元、646.45 万元、1,215.51 万元和 600.49 万元，占外协的比重 45.93%、47.81%、60.85%和 61.77%，2020 年和 2021 年 1-6 月占比上升，主要系随着金价的上涨，公司电镀单价上升，电镀费用增加所致。

(1) 定价模式比较

公司电镀的定价模式与其他上市公司基本一致，电镀价格主要与镀层金属、镀层厚度等相关，具体情况如下：

发行人电镀定价模式：电镀根据镀层金属可分为镀金、镀银、镀镍等，根据加工工艺可分为滚镀、挂镀等，而电镀加工价格是由电镀金属、电镀面积、镀层厚度、工艺难度等因素共同决定的；计价方式为结合电镀的工艺、面积、镀层的厚度、合理的加工利润定价。

维峰电子电镀定价模式：公司外协加工项目主要为金属表面处理服务，金属表面处理服务采购价格主要受铜及贵金属价格的波动影响，同时与所需镀层材料面积、镀层厚度相关。

## (2) 外协加工单价对比分析

发行人可比公司中航光电、航天电器和永贵电器均上市时间较早，没有披露2018年度-2021年1-6月的相关数据。在连接器行业中，选取2021年6月创业板受理的维峰电子，该公司主要从事工业控制连接器、汽车连接器及新能源连接器的研发、设计、生产和销售，主要系该等领域的板端等连接器产品。根据维峰电子的招股说明书，电镀单价与发行人的对比情况如下：

公司	计量单位	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
维峰电子	元/PCS	0.0109	0.0102	0.0083	0.0080
发行人	元/PCS	0.1256	0.1162	0.0906	0.0940

电镀价格主要与镀层材料相关，报告期内，发行人2020年电镀单价上升的原因系2020年度金价大幅上涨所致。2021年1-6月，发行人电镀单价略有上升系金价处于高位震荡，单价较2020年略有上涨。

报告期内，维峰电子的电镀外协采购均价有所上涨，主要受产品结构变化及金属表面处理所需黄金等材料价格上涨所致。

发行人的电镀单价与维峰电子不一致，主要系发行人以定制化产品为主，且电镀的单价与镀层材料、工艺、面积、镀层厚度等相关，因产品结构等不同，导致与维峰电子的电镀单价不具有可比性。但报告期内，发行人电镀单价的变动趋势与维峰电子基本一致，2020年度均因电镀材料价格上涨较多导致电镀单价上升较多。

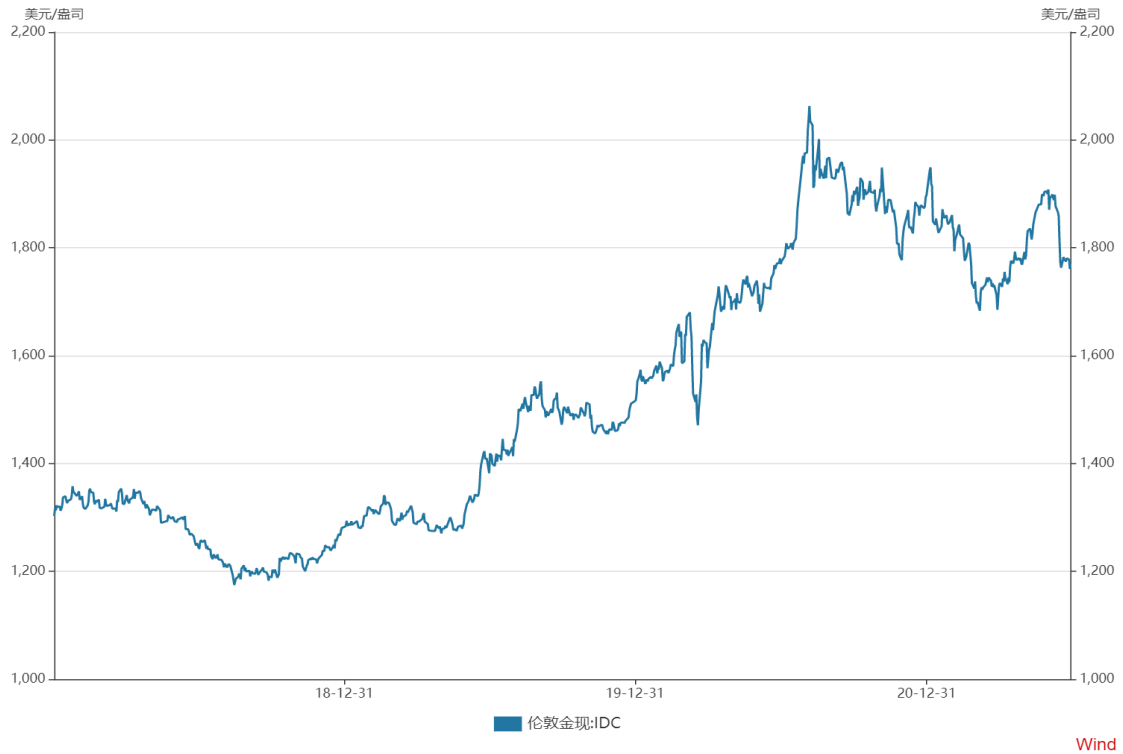
报告期内，发行人的电镀外协主要是镀金。随着金价的上涨，公司电镀单价上升。除2019年度，公司因产品结构变化较2018年略有下降外，报告期内，电镀镀金主要采购价格与金价市场价格变动情况走势一致。对比情况如下：

公司	单位	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
		单价	增长率	单价	增长率	单价	增长率	单价
发行人	元/PCS	0.1256	8.09%	0.1162	28.30%	0.0906	-3.65%	0.0940
市场价格(伦敦金)	美元/盎司	1,804.57	1.88%	1,771.35	27.11%	1,393.55	9.82%	1,268.93

注：伦敦金的市场价格来源于 wind。

如上表所示，电镀镀金的原材料主要为黄金，电镀镀金的价格与金价走势相

关，除 2019 年度，公司因产品结构变化较 2018 年略有下降外，报告期内，公司电镀镀金的工序价格与金价走势基本一致。金价的具体走势图如下：



## 2、注塑

报告期内公司注塑的金额分别为 555.41 万元、530.58 万元、486.66 万元和 261.92 万元，占外协的比重 40.71%、39.24%、24.36% 和 26.94%。

### (1) 定价模式比较

公司注塑的定价模式与其他上市公司基本一致，注塑价格主要与模具结构、加工时间等相关，具体情况如下：

发行人注塑定价模式：为结合注塑机器的吨位、模具结构、注塑周期时间、注塑后需要加工的工作量、合理的加工利润定价；

创益通注塑定价模式：主要根据各产品规格、型号测算外协供应商需提供的材料的重量及成本，以及根据工序、工时测算相应的人工工资，并考虑损耗率、报废率、折旧等制造费用，综合测算出料工费成本，双方确认一致，在料工费的基础上追加一定的利润确定；

胜蓝股份未披露外协注塑定价模式。



## (2) 外协加工单价对比分析

发行人可比公司中航光电、航天电器和永贵电器均上市时间较早，没有披露2018年度-2021年1-6月的相关数据。在连接行业中，选取披露了报告期内外协注塑单价的创益通（300991）与胜蓝股份（300843），创益通主要从事精密连接器、连接线、精密结构件等互连产品的研发、生产和销售，产品主要应用于数据存储、消费电子等领域；胜蓝股份系一家专注于电子连接器及精密零组件的研发、生产及销售的高新技术企业，产品主要应用于消费类电子等领域。根据创益通及胜蓝股份的招股说明书，外协注塑的单价与发行人的对比情况如下：

公司	单位	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
创益通	元/PCS	未披露	0.05	0.05	0.05
胜蓝股份	元/PCS	未披露	未披露	0.02	0.03
发行人	元/PCS	0.19	0.17	0.16	0.15

注：胜蓝股份2020年、2021年1-6月未公开披露注塑单价；创益通2021年1-6月未公开披露注塑单价。

注塑外协的价格主要由注塑机器的吨位、模具结构、注塑周期、注塑加工时间决定，报告期内，公司采购结构有所变化，委外注塑的单价略有变动，其中，公司从2020年下半年逐步减少较大批量订单的注塑委外加工，改为直接采购，外协加工主要以较小批量订单为主，较小批量委外通常单价较高，导致公司2020年度、2021年1-6月委外注塑整体单价略有上升。

创益通主要从事精密连接器、连接线、精密结构件等互连产品的研发、生产和销售，产品主要应用于数据存储、消费电子等领域；胜蓝股份系一家专注于电子连接器及精密零组件的研发、生产及销售的高新技术企业，产品主要应用于消费类电子等领域。胜蓝股份披露的2018年、2019年前十大外协厂商中，注塑加工厂商数量分别为1家、1家，因平均单价取自单家注塑加工厂商采购情况，受单家外协采购内容的变化而产生波动。创益通与胜蓝股份主要系数据存储、消费类电子连接器的委外注塑，发行人主要系恶劣环境电连接器的胶壳委外注塑，产品差异较大，单价可比性受限。

### 3、组装及其他

报告期内公司注塑的金额分别为182.27万元、175.10万元、295.43万元和

109.77 万元，占外协的比重 13.36%、12.95%、14.79%和 11.29%，金额占比较小。

#### (1) 定价模式比较

公司组装及其他的定价模式与其他上市公司基本一致，主要与人工费用相关，具体情况如下：

发行人组装及其他定价模式：供应商提供的人工费用及辅助材料成本、合理的加工利润定价；

创益通组装定价模式：主要根据各产品规格、型号测算外协供应商需提供的材料的重量及成本，以及根据工序、工时测算相应的人工工资，并考虑损耗率、报废率、折旧等制造费用，综合测算出料工费成本，双方确认一致，在料工费的基础上追加一定的利润确定；

胜蓝股份未披露外协组装的定价模式。

#### (2) 外协加工单价对比分析

发行人可比公司中航光电、航天电器和永贵电器均上市时间较早，没有披露 2018 年度-2021 年 1-6 月的相关数据。在连接行业中，选取披露了报告期内外协组装单价的创益通（300991）与胜蓝股份，创益通主要从事精密连接器、连接线、精密结构件等互连产品的研发、生产和销售，产品主要应用于数据存储、消费电子等领域；胜蓝股份（300843）系一家专注于电子连接器及精密零组件的研发、生产及销售的高新技术企业，产品主要应用于消费类电子等领域。根据创益通及胜蓝股份的招股说明书，外协组装的单价与发行人的对比情况如下：

公司	单位	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
创益通	元/PCS	未披露	0.47	0.86	0.27
胜蓝股份	元/PCS	未披露	未披露	0.16	0.12
发行人	元/PCS	0.20	0.23	0.16	0.15

注：胜蓝股份 2020 年、2021 年 1-6 月未公开披露外协组装单价；创益通 2021 年 1-6 月未公开披露外协组装单价。

外协组装单价主要与人工费用和辅助材料成本等因素相关，发行人与其他同行业上市公司的产品存在差异，单价可比性受限。

创益通报告期内，2019 年高频高速线产品销售快速增长，外协组装采购金

额快速增长，高频高速线产品外协组装单价较高，导致 2019 年创益通外协组装单价上涨；2020 年随着公司高频高速线产品销售规模持续扩大，生产工艺和技术的逐渐成熟，公司加大了技术改造升级和自动化设备投入，降低了高频高速线产品外协组装单价，因此 2020 年创益通外协组装平均单价下降。

胜蓝股份披露的 2018 年、2019 年前十大外协厂商中，组装加工厂商数量分别为 1 家、1 家，因平均单价取自单家组装加工厂商采购情况，受单家外协采购内容的变化而产生波动。

2020 年公司外协组装及其他单价上升较大主要系微出行工具产品扭簧需求量增加，该产品尺寸较大，加工单价较高，拉高外协加工平均单价。

二、说明报告期内主要外协供应商基本情况，发行人向其采购金额占其销售金额比例情况，相同工序向不同供应商采购单价差异情况，并结合相关情况分析发行人外协采购公允性。

#### 1、报告期内主要外协供应商基本情况及销售占比情况

供应商名称	注册省市/国家	股权结构	实际控制人	注册时间	注册资金	经营范围	乔合里的采购金额占其销售金额的比重
深圳市常润五金有限公司	深圳市	廖俊玮 (100%)	廖俊玮	2004/4/22	300 万人民币	一般经营项目是：经销自产产品；为停车场提供管理服务；货物及技术进出口。（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目），许可经营项目是：五金电子接插件的电镀加工、生产；塑胶五金件的生产	2018、2019: 约 5-8%， 2020: 约 10-15%
深圳市常润电子有限公司	深圳市	郭颖 51%； 陈阅蔚 49%	郭颖	2018/4/8	500 万人民币	一般经营项目是：电子仪器、钟表、礼品、连接器、接插件及其元器件的销售；国内贸易；货物及技术进出口业务。；许可经营项目是：电子仪器、钟表、礼品、连接器、接插件及其元器件的生产；电子仪器、钟表、礼品、连接器、接插件及其元器件的表面加工	
深圳尼索科连接技术有限公司	深圳市	倪泉 87.39972%； 黄健 7.59998%； 苏州达淼企	倪泉	2012/11/12	526.3157 万人民币	一般经营项目是：连接器、接触件、机电设备配套件、机电设备组件的研发、销售及相关的技术咨询；经营进出口业务。许可经营项目是：连接器、	4%

供应商名称	注册省市/国家	股权结构	实际控制人	注册时间	注册资金	经营范围	乔合里的采购金额占其销售金额的比重
		业管理合伙企业(有限合伙)5.00031%				接触件、机电设备配套件、机电设备组件的生产	
深圳市粤通科技有限公司	深圳市	蒋元华(100%)	蒋元华	2013/4/7	600万人民币	一般经营项目是：许可经营项目是：五金，端子通讯器材的技术开发、生产、加工及金属表面处理	7%左右
东莞华集精密模具有限公司	东莞市	王松华(100%)	王松华	2017/6/23	100万人民币	产销、加工：模具、塑胶制品、五金、夹具、机械配件。(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)	30%
广东林积为实业投资有限公司	东莞市	东莞市林积为实业投资有限公司(100%)	蒋锡林	2015/6/24	1000万人民币	实业投资；研发、产销：电子元件、电子器件、五金配件、塑胶配件、五金压铸件；货物进出口、技术进出口	2%左右
东莞市林积为实业投资有限公司	东莞市	东莞有所为实业投资有限公司(100%)	蒋锡林	2009/4/14	8040万人民币	实业投资；研发、产销：电子元件、电子器件、五金配件、塑胶配件、五金压铸件、机电设备、工业机器人、工业自动化控制系统装置；研发、产销：塑胶、冲压、压铸模具；研发、技术转让、销售：工业自动化系统软件；维修：工业机器人；有关工业机器人研究方面的技术转让、技术咨询服务；货物进出口、技术进出口。(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)	低于1%
深圳市鸿圣科达塑胶模具有限公司	深圳市	蒋圣叶(90%)；麻文斌(10%)	蒋圣叶	2014/12/20	50万人民币	一般经营项目是：塑胶制品、五金制品、模具的生产、销售(不含限制项目及取得消防部门安全检查合格后方可开业或使用)	10%-15%
深圳市鸿圣达精密连接技术有限公司	深圳市	马菁(99%)；马兵(1%)	马菁	2018/10/19	200万人民币	一般经营项目是：许可经营项目是：塑胶制品、五金制品、模具、连接器的生产与销售	
湖南仁和礼精密模塑科技有限公司	湘潭市	肖德仁(52.6%)；李亚辉(43.4%)；肖安明(3%)；熊建红(1%)	肖德仁	2016/9/9	400万人民币	模具、精密塑胶零部件及文体产品的设计、制造与销售；汽车零部件的加工与销售；悬浮拼装运动地板、悬浮拼装基础板、拼装足球场的研发、生产与销售；体育用品、器材及体育场馆附属设施的生产与销售；体育场馆的建设；体育文化竞赛活动的组织与培训；体	10%左右

供应商名称	注册省市/国家	股权结构	实际控制人	注册时间	注册资金	经营范围	乔合里的采购金额占其销售金额的比重
						育场馆的运营服务；弱电工程项目的施工；办公用品及设备、礼品、科教仪器、日用百货、针棉纺织品的销售；提供相关技术咨询服务。（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）	
东莞市康怡熙模具塑胶有限公司	东莞市	袁细桃（100%）	袁细桃	2017/3/30	200万人民币	研发、生产、销售：精密模具、塑胶制品、电子产品；批发业、零售业；货物及技术进出口	4%
深圳市康怡熙科技有限公司	深圳市	温燕梅（100%）	温燕梅	2016/10/25	100万人民币	一般经营项目是：投资兴办实业（具体项目另行申报）；新能源产品的技术开发；电子产品、电子设备、机械设备，电源、家具用品、金属制品、五金制品、铜制品、铝制品、锌合金制品、不锈钢制品、铁制品、水暖卫浴制品、纸制品（不含出版物）、玻璃制品、金属材料、模具钢材、铜材、铝材、锌合金、不锈钢、通用机械、汽车零配件、数码产品、锂电池、办公用品、日用百货、无纺布、塑胶制品、汽车配件、建筑材料、沥青、混凝土、建材、沙石、塑胶、化工产品（不含危险化学品,易制毒化学品、成品油）、化工原料（不含危险化学品,易制毒化学品、成品油）的销售；机械设备的租赁及技术咨询；从事广告业务；市场营销策划；信息技术咨询；国内贸易，经营进出口业务。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）	
深圳市友成实业有限公司	深圳市	柳伶俐（99%）；汪敏（1%）	柳伶俐	2017/1/17	100万人民币	一般经营项目是：塑胶制品、五金模具及注塑产品的销售；电子产品的技术开发与销售；国内贸易、货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外；涉及行政许可的，须取得行政许可文件后方可经营），许可经营项目是：	10%

供应商名称	注册省市/国家	股权结构	实际控制人	注册时间	注册资金	经营范围	乔合里的采购金额占其销售金额的比重
						塑胶制品、五金模具及注塑产品的生产；电子产品零件的加工	
深圳市永华盛塑胶模具有限公司	深圳市	王敦献（100%）	王敦献	2015/6/9	200 万元人民币	一般经营项目是：模具制品、塑胶制品、五金产品、电子产品、硅胶制品、橡胶制品的销售；国内贸易。许可经营项目是：模具制品、塑胶制品、五金产品、电子产品、硅胶制品、橡胶制品的生产	2019 年-2021 年 1-6 月 1%
深圳市友科实业发展有限公司	深圳市	丁燕平（50%）；杨石（40%）；张自谦（10%）	丁燕平	1994/5/12	200 万元人民币	一般经营项目是：生产光纤接头，电子元器件。国内商业，物资供销业，经济信息咨询（以上不含专营、专控、专卖商品及限制项目）	约 2%
广东省超凯嘉科技有限公司	东莞市	马虹凯（80%）；林洪（20%）	马虹凯	2020/10/26	500 万人民币	产销，加工：塑胶模具、五金制品、塑胶制品、电子产品，从事以上产品的技术开发；塑胶原材料的销售；批发业、零售业，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（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）	不足 1%
深圳市富美达五金有限公司	深圳市	蒋青文（100%）	蒋青文	2002/7/30	100 万人民币	一般经营项目是：五金制品的开发与销售（含镍、铜、金、银、白钢和铬的电镀工艺）；房屋租赁；物业管理；国内贸易，货物及技术进出口。（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：五金制品的生产（含镍、铜、金、银、白钢和铬的电镀工艺）	2021 年 1-6 月 1%
东莞市诠霖电子有限公司	东莞市	张燕（50%）、冯祖川（50%）	张燕	2009/8/24	200 万人民币	生产、销售、网上销售：电子产品、连接器、线材、五金制品、劳动保护用品、第一类医疗器械、第二类医疗器械；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（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）	2020 年度 0.60%

供应商名称	注册省市/国家	股权结构	实际控制人	注册时间	注册资金	经营范围	乔合里的采购金额占其销售金额的比重
深圳市恒宏盛博睿科技有限公司	深圳市	谢琼(85%)、田精成(10%)、赵向阳(5%)	谢琼	2010/1/14	2,000万人民币	一般经营项目是：模具、塑胶制品、五金制品、电子产品的生产与销售；国内贸易、货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是	2018-2020年度1%；2021年1-6月2%

## 2、相同工序向不同供应商采购单价差异情况

### (1) 电镀

报告期内有3家电镀供应商，为常润、粤通及富美达。两家供应商加工的产品类别、电镀方式存在差异，导致单价存在差异。具体情况如下：

单价：元/PCS

供应商名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		报告期内各年度相同工序向不同供应商采购单价差异的原因
	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	
常润(注)	542.21	0.12	1,046.10	0.11	512.52	0.08	531.78	0.08	主要负责滚镀镀金，以小件产品为主，金价在2020年上涨幅度较大，导致常润2020年单价上涨。2021年1-6月金价处于高位震荡，单价较2020年略有上涨
深圳市粤通科技有限公司	56.21	0.14	169.41	0.17	133.93	0.13	94.83	0.27	主要负责大件挂镀，粤通的电镀费用平均单价高于常润的平均单价，2018年以新能源产品为主，产品尺寸较大，电镀平均加工单价较高，2019年，新能源业务减少，电镀单价下降，2020年随着微出行工具等业务的不增长，增加了部分滚镀镀金产品，电镀平均单价较2019年有所上升。2021年1-6月单价较2020年单价有所波动，主要系产品结构有所变化
深圳市富美达五金有限公司	2.07	1.04	-	-	-	-	-	-	2021年新开发的电镀供应商，交易金额较小，主要负责大件挂镀，单价较高
合计	600.49		1,215.51		646.45		626.61		
整体情况	600.49		1,215.51		646.45		626.61		

供应商名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		报告期内各年度相同工序向不同供应商采购单价差异的原因
	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	
整体占比	100.00%		100.00%		100.00%		100.00%		

注：常润包含：深圳市常润五金有限公司、深圳市常润电子有限公司。

## (2) 注塑

报告期内，注塑供应商主要有9家，分别为华集、林积为、鸿圣科达、仁和礼、康怡熙、友成、永华盛、超凯嘉和恒宏盛。

乔合里产品以定制化为主，产品种类较多，不同产品的注塑零件的外观、尺寸、原材料、加工设备、加工工艺和加工时间等均存在差异，因此每个供应商的单价会有所不同，小批量同大批量相比，小批量受供应商最小起订量等因素影响，单价通常较高，具体情况如下：

单价：元/PCS

供应商名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		报告期内各年度相同工序向不同供应商采购单价差异的原因
	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	
东莞华集精密模具有限	72.15	0.30	138.50	0.28	182.47	0.25	199.75	0.20	华集以小批量生产为主，模具以一模二穴和一模四穴为主，导致平均单价较高，且小批量订单增多，报告期内采购单价上升
鸿圣科达(注1)	65.61	0.17	108.00	0.13	78.40	0.17	53.65	0.15	鸿圣科达以大批量生产为主，模具以一模八穴和一模四穴为主，平均单价较低，2019年，因插件注塑占比上升，插件注塑生产周期较长，2019年平均单价上升；2020年以微出行工具产品为主，模具为一模八穴为主，因此平均单价下降；2021年1-6月单价有所上涨，主要系产品结构变化。
林积为(注2)	58.22	0.13	112.21	0.13	24.68	0.14	7.57	0.16	林积为以大批量生产为主，模具以一模八穴和一模四穴为主，平均单价较低，且大批量订单增多，2018-2020年平均单价逐年下降
湖南仁和礼精密模塑科技有	31.36	0.15	44.83	0.12	87.00	0.08	88.99	0.08	仁和礼2020年、2021年1-6月采购金额减少，大批量外协加工订单转为直接采购，小批量保留委外加工模式，小批量通常单价较高，单价上升
广东省超凯嘉科技有	22.57	0.26	-	-	-	-	-	-	2021年1-6月新开发的注塑业务供应商，主要承接了永华盛的注塑加工业务



供应商名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		报告期内各年度相同工序向不同供应商采购单价差异的原因
	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	
深圳市恒宏盛博睿科技有限公司	6.35	0.34	8.93	0.34	6.20	0.35	3.59	0.29	主要做M12连接器的胶壳注塑加工，单价波动较小
深圳市友成实业有限公司	3.18	0.73	24.03	1.24	28.23	1.77	51.12	1.08	友成为新能源汽车产品外协注塑供应商，新能源汽车产品的注塑工艺相对复杂，且以小批量生产为主，成本较高；2019年因充电枪等产品增加，产品尺寸较大，因此2019年平均外协加工单价上升；2020年充电枪订单减少，导致2020年、2021年1-6月平均外协加工单价下降
深圳市永华盛塑胶模具有限公司	1.56	0.23	18.19	0.24	21.25	0.24	16.67	0.18	永华盛外协加工金额较小，且以小批量生产为主，平均外协加工单价相对较高；2021年1-6月自身减少了注塑加工业务，交易金额很小。
康怡熙(注3)	0.28	0.14	31.97	0.16	101.96	0.15	125.97	0.13	康怡熙均以大批量生产为主，模具以一模四穴为主，采购单价较低；2020年因品质不稳定，乔合里减少向康怡熙外协加工金额，产品结构变动导致外协加工单价有所波动
合计	261.28		486.65		530.19		547.32		
整体情况	261.92		486.66		530.58		555.41		
整体占比	99.75%		100.00%		99.93%		98.54%		

注1：鸿圣科达包含：深圳市鸿圣科达塑胶模具有限公司、深圳市鸿圣达精密连接技术有限公司；

注2：林积为包含：广东林积为实业投资有限公司、东莞市林积为实业投资有限公司；

注3：康怡熙包含：东莞市康怡熙模具塑胶有限公司、深圳市康怡熙科技有限公司。

### (3) 组装及加工

报告期内，发行人外协组装加工包含扭簧组装以及电路板焊接等，具体情况如下：

单价：元/PCS

供应商名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		报告期内各年度相同工序向不同供应商采购单价差异的原因
	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	金额(万元)	单价	
深圳尼索科连接技术有限公司	91.22	0.18	279.77	0.22	156.33	0.14	151.95	0.13	尼索科主要做镀银、镀金孔、扭簧等产品的组装加工，乔合里的需求量稳定，大批量加工，单位成本较低，单价较低；2020年因微出行工具产品大尺寸扭簧需求量大幅增加，该产品尺寸较大，加工单价较高，拉高外协加工平均单价；2021年1-6月产品结构有所变化，单价略有下降
东莞市詮霖电子有限公司	9.72	0.40	-	-	-	-	-	-	詮霖系公司2021年1-6月新开发的端子组装加工供应商，交易金额较少
深圳市友科实业发展有限公司	4.64	1.36	12.38	1.24	8.86	1.24	14.20	1.21	友科主要做电路板、PCB焊接等工序，批次少批量小，单价较高
合计	<b>105.59</b>		<b>292.14</b>		<b>165.18</b>		<b>166.15</b>		
整体情况	<b>109.77</b>		<b>295.43</b>		<b>175.10</b>		<b>182.27</b>		
整体占比	<b>96.19%</b>		<b>98.89%</b>		<b>94.34%</b>		<b>91.15%</b>		

### 三、对比各外协工序外协数量、自产相关工序数量及成本、发行人产品产销量的匹配情况，并结合相关情况分析外协采购成本确认完整性

发行人存在将部分生产工序委托给外协单位进行加工的情形，主要为注塑及零件组装、电镀等，委外加工商进行加工并收取加工费。上述外协工序均不涉及公司产品开发、设计等关键技术。报告期内，公司不存在相同工序既有自产又有外协的情况。

报告期内，公司外协工序生产产量及耗用数量、销售数量及耗用数量、产销率的情况如下表：

单位：数量万个、金额万元

项目	类型	电镀				注塑				组装及其他			
		2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
生产产量及耗用数量	产品产量	876.08	1,601.23	1,365.44	1,329.37	876.08	1,601.23	1,365.44	1,329.37	876.08	1,601.23	1,365.44	1,329.37
	对应材料委外耗用数量	5,055.07	8,943.28	7,037.50	6,566.06	1,408.99	2,593.08	3,396.71	3,484.08	504.38	1,238.32	1,145.95	1,069.80
	对应委外加工费	592.80	1,022.39	631.51	567.26	257.10	452.54	521.12	490.22	96.34	264.43	176.84	160.97
销售数量及对应耗用数量	产品销量	862.81	1,574.80	1,349.52	1,335.16	862.81	1,574.80	1,349.52	1,335.16	862.81	1,574.80	1,349.52	1,335.16
	对应材料委外耗用数量	4,873.14	8,644.30	6,813.43	6,524.36	1,360.82	2,508.53	3,303.55	3,480.49	485.68	1,193.46	1,101.26	1,058.05
	对应委外加工费	571.20	980.92	613.85	555.29	249.97	440.66	509.80	482.10	88.64	257.88	173.07	156.86
产销比	产品产销率	98.49%	98.35%	98.83%	100.44%	98.49%	98.35%	98.83%	100.44%	98.49%	98.35%	98.83%	100.44%
	委外数量产销率	96.40%	96.66%	96.82%	99.36%	96.58%	96.74%	97.26%	99.90%	96.29%	96.38%	96.10%	98.90%
	委外加工费产销量	96.36%	95.94%	97.20%	97.89%	97.23%	97.37%	97.83%	98.34%	92.00%	97.52%	97.87%	97.45%

注 1：组装及其他加工主要系部件的组装、部分料件初加工；

注 2：产销比=销售数量及对应耗用数量/生产产量及耗用数量；

报告期内，发行人各外协工序生产产量及耗用数量与销售数量及对应耗用数量的产销比与产品产销率相当、对应的委外加工费的产销比与产品产销率相当，发行人外协加工成本匹配、完整。

## 【中介机构回复】

### 一、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

（一）实地走访了发行人报告期内主要外协供应商；

（二）通过天眼查核查主要供应商的基本情况；

（三）通过公开信息查询原材料市场价格、发行人同行业及其他上市公司招股说明书、年度报告等；

（四）访谈发行人采购总监，了解外协价格的变动原因及相同外协工序不同供应商价格差异原因；

（五）获取发行人报告期内收入成本明细表及采购明细表，分析发行人各外协工序价格波动情况。分析比较发行人与其他上市公司外协工序采购价格的差异情况、相同外协工序向不同供应商采购价格的差异情况，分析发行人外协工序的采购价格是否具有公允性。

（六）获取发行人外协加工明细、外协入库明细，分析主要外协工序外协数量与发行人产品产销量的匹配情况。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（一）发行人已说明报告期各期各外协工序采购金额、单价、数量情况，与其他上市公司相同外协工序采购单价进行对比，差异主要系发行人产品结构与其他上市公司产品不同所致，具有合理性。

（二）发行人已说明报告期内主要外协供应商基本情况，发行人向其采购金额占其销售金额比例情况，相同工序向不同供应商采购单价差异情况，差异具有合理性，发行人的外协采购价格公允。

（三）发行人各外协工序生产产量及耗用数量与销售数量及对应耗用数量的产销比与产品产销率相当、对应的委外加工费的产销比与产品产销率相当，发行人外协加工成本匹配、完整。

## 8. 关于成本与供应商

申报文件显示：

(1) 发行人主要原材料包括线材、端子、胶料等。

(2) 报告期内，慈溪市宝凌电器有限公司为发行人第一大供应商，发行人向其采购端子，采购金额占端子采购总额的 54.95%、64.30%、78.90%。目前发行人生产基地及主要外协厂商均位于珠三角地区。公开资料显示，慈溪市宝凌电器有限公司注册资本仅 50 万元，且位于浙江省宁波市，发行人其他前五大供应商均位于珠三角。

请发行人：

(1) 说明各主要原材料采购单价及其变动情况、采购价格与其他上市公司采购价格对比情况、同类原材料向不同供应商采购价格差异情况，并结合上述情况分析采购价格公允性。

(2) 说明报告期各期各主要原材料进销存的匹配情况。

(3) 结合供应商规模、采购内容、相关供应商主要财务数据情况，分析说明发行人选择向距离较远的慈溪市宝凌电器有限公司采购的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【发行人回复】

一、说明各主要原材料采购单价及其变动情况、采购价格与其他上市公司采购价格对比情况、同类原材料向不同供应商采购价格差异情况，并结合上述情况分析采购价格公允性。

(一) 主要原材料采购单价、变动情况及同类原材料向不同供应商采购价格差异情况

报告期各期每年采购金额占比 5% 以上的原材料主要为线材、端子及胶料，系发行人主要原材料，报告期内其占原材料采购总额的比重为 76.07%、83.12%、81.61% 和 79.60%。具体情况如下：

单位：万元

原材料	2021年1-6月			2020年			2019年			2018年		
	采购金额	占原材料采购总额比重	单价	采购金额	占原材料采购总额比重	单价	采购金额	占原材料采购总额比重	单价	采购金额	占原材料采购总额比重	单价
线材	1,559.49	39.90%	3.25	2,816.54	38.97%	2.74	2,224.73	42.46%	3.08	2,211.25	34.69%	3.02
端子	950.37	24.31%	0.15	1,983.37	27.45%	0.16	1,246.18	23.78%	0.15	1,346.64	21.13%	0.18
胶料	601.43	15.39%	35.25	1,097.52	15.19%	29.28	884.33	16.88%	29.56	1,290.30	20.24%	30.75
合计	<b>3,111.29</b>	<b>79.60%</b>		<b>5,897.42</b>	<b>81.61%</b>		<b>4,355.24</b>	<b>83.12%</b>		<b>4,848.19</b>	<b>76.07%</b>	

报告期内，发行人主要原材料的采购单价、变动情况及同类原材料向不同供应商采购价格差异情况如下：

### 1、线材

采购金额单位：万元；单价单位：元/米

集团名称	单体名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		同类原材料向不同供应商采购价格差异分析
		采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	
沃尔集团	惠州乐庭电子线缆有限公司	349.81	3.31	570.83	2.58	261.14	3.38	75.69	2.35	主要做TPU线，主要应用于非新能源产品： 1、2019年使用动力线的储能设备连接器业务增长，线材价格较高，因此2019年平均单价高于2018年； 2、2020年国内微出行的业务量增长，国内微出行所使用的线材较细，单价较低，拉低了平均单价； 3、2021年1-6月铜价上涨，单价有所上升
	乐庭电线工业（惠州）有限公司	111.60	51.90	192.33	22.88	279.14	25.39	501.93	25.41	主要做新能源产品，新能源线材较非新能源产品的线材更粗，导致单价偏高。2020年新能源的订单减少，单价较高的充电桩和储能的粗线需求量下降，因此2020年平均单价下降；2021年1-6月，采购单价上涨主要系采购新能源储能项目所需的大平方线材，采购金额较大，单价较高
	深圳市沃尔特种线	-	-	-	-	4.17	1.57	6.05	1.54	采购量较小，变动小

集团名称	单体名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		同类原材料向不同供应商 采购价格差异分析
		采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	
	缆有限公司									
	小计	<b>461.40</b>	<b>4.28</b>	<b>763.16</b>	<b>3.33</b>	<b>544.44</b>	<b>5.99</b>	<b>583.67</b>	<b>10.44</b>	
镇泰自动化	深圳市镇泰自动化技术有限公司	268.05	2.23	393.77	2.17	282.62	2.21	343.91	2.17	该供应商为智能水表客户指定供应商，采购量较稳定，平均单价较稳定；2021年1-6月铜价上涨，单价有所上升
博士康	深圳市博士康科技有限公司	220.31	2.99	696.17	2.74	232.57	2.83	197.21	2.54	主要做PVC线，主要应用于非新能源产品，品种较多： 1、2019年国外电动摩托车终端客户VINFAST等客户的销售增长，该客户所使用的线材较粗，单价较高，拉高了平均单价； 2、2020年国内微出行销售额大幅度增长，所使用的线材较细，平均单价较低； 3、2021年1-6月铜价上涨，单价有所上升
长联集团	东莞长联电线电缆有限公司	100.45	2.14	207.34	1.78	-	-	-	-	主要应用于LED连接器产品，LED线材较细，单价较低，价格较稳定；2021年1-6月铜价上涨，单价有所上升
	东莞景联高温材料有限公司	-	-	-	-	317.43	1.90	325.73	1.98	
	小计	<b>100.45</b>	<b>2.14</b>	<b>207.34</b>	<b>1.78</b>	<b>317.43</b>	<b>1.90</b>	<b>325.73</b>	<b>1.98</b>	
天虹电缆	广东天虹电缆有限公司	88.97	10.58	224.14	9.80	258.22	10.10	123.09	3.96	主要做TPE、TPU线。2019年发行人开始导入充电枪业务，天虹主要负责该业务的线材供应，充电枪业务主要需要新能源产品的线材，采购量逐渐增加，新能源产品的单位成本高，拉高了2019年的平均单价；2021年1-6月铜价上涨，单价有所上升
大步	宁波大步电池有限公司佛山分公司	-	-	-	-	57.37	2.30	147.28	2.49	主要应用于LED连接器产品，LED线材较细，单价较低，价格较稳定
	合计	<b>1,139.19</b>		<b>2,284.57</b>		<b>1,692.65</b>		<b>1,720.87</b>		
	整体情况	<b>1,559.49</b>		<b>2,816.54</b>		<b>2,224.73</b>		<b>2,211.25</b>		

集团名称	单体名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		同类原材料向不同供应商 采购价格差异分析
		采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	
整体占比		73.05%		81.11%		76.08%		77.82%		

## 2、端子

采购金额单位：万元；单价单位：元/PCS

集团名称	单体名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		同类原材料向不同供应商采购 价格差异分析
		采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	
慈溪宝凌	慈溪市宝凌电器有限公司	643.18	0.17	1,505.05	0.17	769.64	0.15	718.65	0.13	主要做针孔件，为生产乔合里自主设计产品。2019年开始为以SPECIALIZED为主的微出行领域供货，针孔件设计逐步小型化与精细化，加工难度增加，加工时间更长，小型针孔件占比高，因此单价变高
泰莫斯	东莞市泰莫斯电子科技有限公司	48.23	0.06	37.45	0.11	59.73	0.20	36.47	0.44	报告期内向该供应商采购量较少，采购的产品的结构有所变化，导致单价有所波动
天利创	深圳市天利创科技有限公司	46.24	0.93	54.69	0.57	47.47	0.70	33.75	1.12	报告期内向该供应商采购量较少，采购的产品的结构有所变化，导致单价有所波动；2021年1-6月，采购单价上涨主要系采购新能源储能项目所需的大尺寸端子，单价较高
铂雷科技	深圳市铂雷科技有限公司	37.37	0.15	78.88	0.16	60.1	0.19	50.01	0.28	报告期内向该供应商采购量较少，采购的产品的结构有所变化，导致单价有所波动
鄞州乾平	宁波市鄞州乾平机械配件厂	27.28	0.08	75.34	0.07	89.55	0.07	62.13	0.08	报告期内向该供应商采购量较少，采购的产品的结构有所变化，导致单价有所波动
保瑞	东莞市保瑞五金塑胶有限公司	0.56	0.07	1.53	0.08	9.73	0.15	48.86	1.25	2018年6月开始，发行人逐步组建了机加车间，自主加工大端子，所以2019年至2020年采购金额大幅减少。2018年主要做大尺寸的端子，应用于新能源产品，单价较高。
欧志达	深圳市欧志达五金电子有限公司	0.24	1.03	1.33	2.95	0.28	0.67	102.04	5.06	2018年6月开始，发行人逐步组建了机加车间，自主加工大端子，所以2019年至2020年采购金额大幅减少。2018年主要做大尺寸的端子，应用于新能源产品，单价较高
合计		803.10		1,754.27		1,036.51		1,051.90		
整体情况		950.37		1,983.37		1,246.18		1,346.64		



集团名称	单体名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		同类原材料向不同供应商采购价格差异分析
		采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	
整体占比		84.50%		88.45%		83.18%		78.11%		

### 3、胶料

采购金额单位：万元；单价单位：元/KG

集团名称	单体名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		同类原材料向不同供应商采购价格差异分析
		采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	
合诚技术	合诚技术股份有限公司	196.77	27.78	436.48	25.01	405.9	26.36	498.15	28.19	主要是尼龙材料（PA66），为自主品牌。2019-2020年新能源业务逐渐减少，采购应用于新能源产品的胶料量减少，该类胶料单价较非新能源的更高，应用于非新能源产品的胶料采购量占比上升，拉低了2019-2020年整体的平均单价，同时2019-2020年，PA66的市场价呈下降趋势，因此2018年度至2020年度，发行人采购的胶料采购单价逐年下降；2021年1-6月塑胶市场价格上涨，导致单价有所上升
新艾特	东莞新艾特塑胶科技有限公司	107.58	33.20	246.14	29.87	139.88	32.10	286.55	32.2	主要做尼龙材料（PA66），2019-2020年，PA66的市场价呈下降趋势，因此2018年度至2020年度，发行人采购的胶料采购单价逐年下降；2021年1-6月塑胶市场价格上涨，导致单价有所上升
艾敏斯帝	艾敏斯帝塑料（上海）有限公司	56.51	79.04	33.72	59.16	50.13	67.29	67.47	73.56	主要做PA12LV-3H料、GRILONTSVONATURAL料等塑胶材料，该类原材料产品单价与PA66相比较贵，报告期内向该供应商采购量较少，采购的产品结构有所变化，导致单价有所波动；2021年1-6月塑胶市场价格上涨，导致单价有所上升
杰嘉友	杰嘉友（深圳）材料科技有限公司	46.84	45.70	65.47	41.22	31.21	47.47	17.94	45.41	主要为TPU材料，报告期内向该供应商采购量较少，采购的产品结构有所变化，导致单价有所波动；2021年1-6月塑胶市场价格上涨，导致单价有所上升
康立华泰	东莞市康立华泰塑	42.03	42.78	88.95	34.25	68.00	37.52	77.14	35.71	主要为PPE、SPC、PC、TPV等，报告期内发行人向该供应

集团名称	单体名称	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年		同类原材料向不同供应商采购价格差异分析
		采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	
	胶原料有限公司									商采购量较少，采购的产品的结构有所变化，导致单价有所波动；2021年1-6月塑胶市场价格上涨，导致单价有所上升
瑞特工程	江苏瑞特工程塑料有限公司	28.43	51.22	40.45	40.45	4.28	38.94	-	-	主要做尼龙材料（PA66），报告期内向该供应商采购量较少，采购的产品的结构有所变化，导致单价有所波动；2021年1-6月塑胶市场价格上涨，导致单价有所上升
普力美	深圳普力美科技有限公司	3.61	40.97	18.08	40.08	34.88	44.01	37.51	43.87	报告期内向该供应商采购量较少，采购的产品的结构有所变化，导致单价有所波动
金发科技	金发科技股份有限公司	-	-	-	-	-	-	129.08	30.34	金发系尼龙（PA66）生产厂商，因发行人采购量较小导致单价偏高，2019年发行人将业务转移至供应商新艾特
合计		<b>481.76</b>		<b>929.29</b>		<b>734.29</b>		<b>1,113.83</b>		
整体情况		<b>601.43</b>		<b>1,097.52</b>		<b>884.33</b>		<b>1,290.30</b>		
整体占比		<b>80.10%</b>		<b>84.67%</b>		<b>83.03%</b>		<b>86.32%</b>		

## （二）与其他上市公司采购价格对比情况

报告期内，发行人可比公司中航光电、航天电器和永贵电器均上市时间较早，未披露2018年度-2021年1-6月的采购单价数据。发行人连接器同行业上市公司中选取凯旺科技（2021年7月通过创业板上市委会议）、创益通（300991）、胜蓝股份（300843）、瑞可达（688800）披露的部分相似原材料进行比较。

### 1、线材

发行人可比公司中航光电、航天电器和永贵电器均上市时间较早，没有披露2018年度-2021年1-6月的相关数据。在连接器行业中，选取2021年7月通过创业板上市委会议的凯旺科技和创益通（300991），凯旺科技是一家专注于电子精密线缆连接组件的研发、生产和销售的高新技术企业，目前产品主要应用于安防设备和通讯设备等领域；创益通（300991）主要从事精密连接器、连接线、精密结构件等互连产品的研发、生产和销售，产品主要应用于数据存储、消费电子等领域。根据凯旺科技和创益通的招股说明书，线材采购单价与发行人的对比情况如下：

公司	单位	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
凯旺科技	元/米	0.87	0.66	0.70	0.71
创益通	元/米	未披露	0.98	1.01	1.17
发行人	元/米	3.25	2.74	3.08	3.02

注：创益通 2021 年 1-6 月未公开披露线材采购单价。

2020 年，凯旺科技线材采购价格有所变动，主要系线材规格型号较多，不同规格型号价格有所差别，采购结构变化导致平均价格有所变化，2021 年 1-6 月，因铜价上涨，以及采购结构有所变化，导致线材采购单价上升。创益通报告期内线材采购单价有所变化，主要系年度间线材采购结构有所差异所致。

凯旺科技线材主要应用于安防领域和通讯领域，创益通线材主要应用于数据存储、消费电子领域，发行人主要系恶劣环境电连接器的线材，采购的线材存在差异，单价可比性受限。

发行人线材采购单价 2019 年比 2018 年单价上升，主要因为新能源宇通充电枪业务 2019 年导入，充电枪线材采购单价较高；2020 年采购平均单价下降主要是新能源业务线材采购单价较高，2020 年新能源汽车业务减少所致。2021 年 1-6 月铜价上涨，公司线材采购单价有所上升。

## 2、端子

发行人可比公司中航光电、航天电器和永贵电器均上市时间较早，没有披露 2018 年度-2021 年 1-6 月的相关数据。在连接器行业中，选取 2021 年 7 月通过创业板上市委会议的凯旺科技，是一家专注于电子精密线缆连接组件的研发、生产和销售的高新技术企业，目前产品主要应用于安防设备和通讯设备等领域；胜蓝股份一家专注于电子连接器及精密零组件的研发、生产及销售的高新技术企业，产品主要应用于消费类电子等领域。根据凯旺科技、胜蓝股份的招股说明书，端子采购单价与发行人的对比情况如下：

公司	单位	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
凯旺科技	元/PCS	0.0109	0.0111	0.0123	0.0133
胜蓝股份	元/PCS	未披露	未披露	0.0159	0.0167
发行人	元/PCS	0.1464	0.1578	0.1484	0.1765

注：胜蓝股份 2020 年、2021 年 1-6 月未公开披露端子采购单价。

凯旺科技 2018 年度至 2021 年 1-6 月的端子采购价格呈逐年下降趋势，主要系端子的规格型号较多，不同规格型号的端子价格存在差异，采购结构变化导致平均价格发生变化。胜蓝股份端子的采购价格有所变动，亦因其采购结构有所变化所致。

发行人与凯旺科技、胜蓝股份端子采购价格存在差异，主要系端子的规格型号较多，不同规格型号的端子价格存在差异，采购结构变化导致平均价格存在变化。发行人主要产品应用于户外电子终端领域及微出行工具领域，凯旺科技产品主要应用于安防领域和通讯领域，胜蓝股份连接器及组件主要应用于消费类电子领域，产品应用领域不同导致所需端子的规格型号存在差异。

报告期内，公司 2020 年端子采购平均单价较 2019 年上升主要系公司产品结构有所变化，微出行工具连接器的收入不断增长，微出行工具连接器端子平均单价较高；2019 年端子平均单价较 2018 年下降，主要系 2018 年新能源汽车连接器业务规模较大，且相应端子单价相对较高，导致公司 2018 年端子整体平均单价较高，2019 年新能源业务减少，新能源端子的采购单价较高，采购量减少，导致端子整体采购单价较低。2021 年 1-6 月，公司产品结构有所变化，导致单价略有下降。

### 3、胶料

发行人可比公司中航光电、航天电器和永贵电器均上市时间较早，没有披露 2018 年度-2021 年 1-6 月的相关数据。在连接器行业中，选取胜蓝股份系一家专注于电子连接器及精密零组件的研发、生产及销售的高新技术企业，产品主要应用于消费类电子等领域；瑞可达是专业从事连接器产品的研发、生产、销售和服务的高新技术企业，主要产品应用于新能源汽车领域及通信领域；选取 2021 年 6 月创业板受理的维峰电子，该公司主要从事工业控制连接器、汽车连接器及新能源连接器的研发、设计、生产和销售，主要系该等领域的板端等连接器产品。根据胜蓝股份、瑞可达、维峰电子的招股说明书，胶料采购单价与发行人的对比情况如下：

公司	计量单位	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
胜蓝股份	元/KG	未披露	未披露	22.12	27.04

公司	计量单位	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
瑞可达	元/KG	未披露	29.32	29.71	27.91
维峰电子	元/KG	42.14	38.39	39.24	39.08
发行人	元/KG	35.25	29.28	29.56	30.75

注：胜蓝股份 2020 年和 2021 年 1-6 月未公开披露胶料采购单价；瑞可达 2021 年 1-6 月未公开披露胶料采购单价。

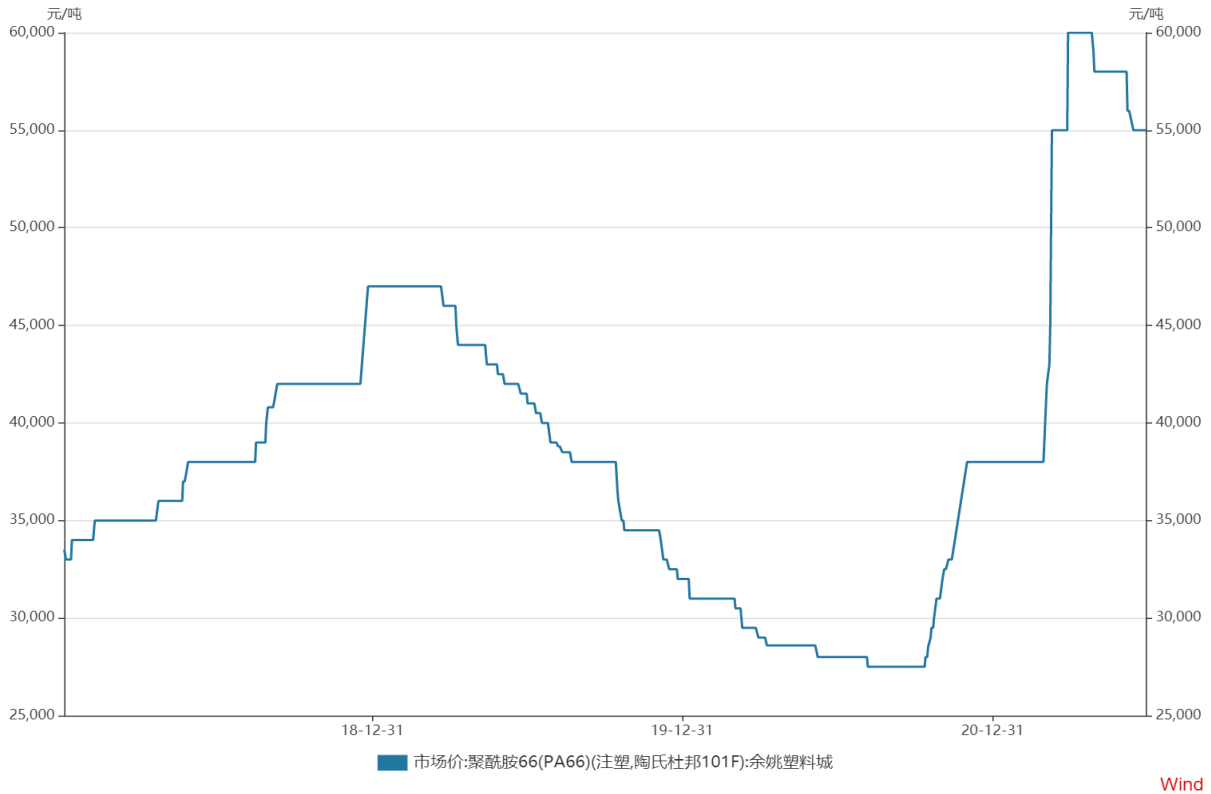
胜蓝股份受塑胶材料价格的上涨影响，2018 年公司胶料采购价格较高，2019 年价格回调，单价有所降低。维峰电子的塑胶材料价格基本维持稳定，随市场行情略有波动，其中 2021 年 1-6 月有所上升，主要系胶料的市场行情有所上涨。

2018 年度至 2020 年度，发行人胶料价格呈下降趋势，主要系公司胶料主要成分为 PA66（约 70%）和阻燃剂（约 10%），2019 年发行人采购应用于新能源产品的胶料量减少，该类胶料单价较非新能源的更高，应用于非新能源产品的胶料采购量占比上升，导致胶料采购单价下降，与 PA66 和阻燃剂市场价格变动趋势有所差异；2020 年 PA66 市场价格下降，但是阻燃剂市场价格上升，导致公司胶料价格下降幅度小于 PA66。2021 年 1-6 月塑胶市场价格上涨，原材料采购结构有所变化，导致单价有所上升。

报告期内，发行人的胶料采购单价与 PA66 的市场价格变动趋势情况如下：

公司	单位	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度
		单价	增长率	单价	增长率	单价	增长率	单价
发行人	元/KG	35.25	20.39%	29.28	-0.95%	29.56	-3.87%	30.75
市场价格 (PA66)	元/吨	50,784.48	56.28%	32,495.93	-7.98%	35,315.79	2.22%	34,548.78

PA66 的市场价格走势如下：



注：PA66 市场价来自 WIND.

2020 年阻燃剂市场价格上涨，报告期内，阻燃剂的市场价格情况如下：

项目	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
阻燃剂	收入（元）	未披露	1,778,714,431.17	1,544,037,570.49	1,384,440,465.93
	销量（吨）	未披露	95,842.32	92,719.22	85,499.95
	单价（元/吨）	未披露	18,558.76	16,652.83	16,192.30

数据来源：万盛股份年报；万盛股份半年报未披露阻燃剂的市场价格情况。

综上所述，报告期内，发行人的主要原材料采购单价变动情况具有合理性。

## 二、说明报告期各期各主要原材料进销存的匹配情况

### （一）主要原材料进销存

公司主要原材料系线材、端子、胶料、胶壳等。报告期内，公司主要原材料占主营业务的材料成本比例分别为 79.10%、84.52%、85.97% 和 83.46%。报告期各期，公司主要原材料进销存情况如下：

数量单位：端子、胶壳为万个，线材为万米，胶料为万克；金额单位：万元

年度	项目	期初余额		本期入库		本期销售耗用		其他出库		期末余额	
		数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2021年 1-6月	端子	5,030.25	978.19	6,492.99	950.37	5,455.63	842.85	308.05	36.81	5,759.55	1,048.91
	线材	271.22	641.47	479.24	1,559.49	448.81	1,448.90	11.45	20.53	290.20	731.53
	胶料	10,136.06	365.38	17,061.63	601.43	12,444.15	411.04	2,928.05	86.25	11,825.49	469.52
	胶壳	232.57	72.04	706.07	150.85	607.89	129.34	34.33	2.21	296.42	91.35
2020年	端子	2,351.92	582.90	12,569.76	1,983.37	9,438.98	1,524.01	452.46	64.07	5,030.25	978.19
	线材	137.46	414.97	1,028.96	2,816.54	869.63	2,510.59	25.57	79.45	271.22	641.47
	胶料	8,703.31	312.37	37,482.69	1,097.52	24,407.79	755.04	11,642.15	289.47	10,136.06	365.38
	胶壳	182.34	56.90	1,187.57	249.15	1,093.86	229.22	43.49	4.79	232.57	72.04
2019年	端子	2,105.51	585.66	8,397.71	1,246.18	7,508.81	1,153.71	642.49	95.22	2,351.92	582.90
	线材	145.59	520.77	721.71	2,224.73	694.77	2,199.75	35.06	130.78	137.46	414.97
	胶料	15,005.37	494.38	29,915.95	884.33	23,397.02	747.09	12,820.99	319.24	8,703.31	312.37
	胶壳	239.43	84.10	295.79	59.93	321.54	68.31	31.33	18.82	182.34	56.90
2018年	端子	1,799.76	530.80	7,627.78	1,346.64	6,825.13	1,177.05	496.89	114.73	2,105.51	585.66
	线材	155.48	601.75	732.04	2,211.25	711.19	2,192.55	30.73	99.68	145.59	520.77
	胶料	3,849.48	134.61	41,964.20	1,290.30	20,948.73	675.93	9,859.58	254.59	15,005.37	494.38
	胶壳	633.28	157.65	248.75	50.31	600.46	105.29	42.14	18.58	239.43	84.10

注 1：期初数量、期末数量包括原材料数量、库存商品和发出商品中原材料数量。

注 2：其他出库数量包括研发领用数量、车间机物料损耗等。

注 3：2021 年 1-6 月销售耗用胶料数量 12,444.15 万克，包含厂内自用和外协注塑用：厂内自用于包胶数量 7,704.59 万克，外协注塑用数量 4,739.56 万克，胶料外协注塑成胶壳的数量为 1,286.96 万个；2021 年 1-6 月销售耗用胶壳数量 1,894.85 万个=直接外购胶壳 607.89 万个+胶料外协注塑成胶壳的数量 1,286.96 万个。

注 4：2020 年销售耗用胶料数量 24,407.79 万克，包含厂内自用和外协注塑用：厂内自用于包胶数量 14,447.90 万克，外协注塑用数量 9,959.89 万克，胶料外协注塑成胶壳的数量为 2,382.86 万个；2020 年销售耗用胶壳数量 3,476.72 万个=直接外购胶壳 1,093.86 万个+胶料外协注塑成胶壳的数量 2,382.86 万个。

注 5：2019 年销售耗用胶料数量 23,397.02 万克，包含厂内自用和外协注塑用：厂内自用于包胶数量 12,872.28 万克，外协注塑用数量 10,524.74 万克，胶料外协注塑成胶壳的数量为 3,103.27 万个；2019 年销售耗用胶壳数量 3,424.81 万个=直接外购胶壳 321.54 万个+胶料外协注塑成胶壳的数量 3,103.27 万个。

注 6：2018 年销售耗用胶料数量 20,948.73 万克，包含厂内自用和外协注塑用：厂内自用于包胶数量 10,935.16 万克，外协注塑用数量 10,013.57 万克，胶料外协注塑成胶壳的数量为 2,927.84 万个；2018 年销售耗用胶壳数量 3,528.30 万个=直接外购胶壳 600.46 万个+胶料外协注塑成胶壳的数量 2,927.84 万个。

(二) 主要原材料消耗数量与产品销量匹配情况

1、端子耗用量与销量的匹配情况

公司根据客户个性化的订单需求进行生产，端子耗用数量随客户订单需求而变化。报告期内，产品的端子耗用量与标准用量匹配，具体情况如下：

数量单位：销量、耗用量为万个，单位耗用量为个/个

端子标准用量	2021年1-6月				2020年				2019年				2018年			
	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量
0个	22.00	2.55%	-	-	43.38	2.75%	-	-	55.38	4.10%	-	-	51.29	3.84%	-	-
1个	5.08	0.59%	5.08	1.00	5.54	0.35%	5.56	1.00	4.10	0.30%	4.10	1.00	10.95	0.82%	10.85	0.99
2个	228.94	26.53%	457.07	2.00	426.52	27.08%	855.40	2.01	444.40	32.93%	887.19	2.00	503.00	37.67%	1,037.86	2.06
3个	32.97	3.82%	98.81	3.00	44.74	2.84%	133.86	2.99	74.12	5.49%	222.27	3.00	103.39	7.74%	310.39	3.00
4个	158.96	18.42%	636.18	4.00	231.45	14.70%	927.96	4.01	239.32	17.73%	957.09	4.00	218.99	16.40%	868.38	3.97
5个	80.64	9.35%	403.39	5.00	175.25	11.13%	875.70	5.00	105.59	7.82%	527.89	5.00	81.01	6.07%	404.73	5.00
6个	59.29	6.87%	355.58	6.00	135.77	8.62%	811.34	5.98	101.54	7.52%	608.77	6.00	77.77	5.82%	466.33	6.00
7个	15.09	1.75%	105.57	6.99	107.71	6.84%	745.69	6.92	12.87	0.95%	89.86	6.98	7.53	0.56%	52.69	6.99
8个	87.39	10.13%	698.01	7.99	134.14	8.52%	1,067.88	7.96	98.63	7.31%	788.62	8.00	83.29	6.24%	666.51	8.00
9个	26.98	3.13%	242.68	9.00	29.14	1.85%	262.19	9.00	7.91	0.59%	71.38	9.02	9.12	0.68%	81.81	8.97



端子标准用量	2021年1-6月				2020年				2019年				2018年			
	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量
10个	42.19	4.89%	421.88	10.00	58.55	3.72%	584.99	9.99	60.98	4.52%	607.33	9.96	52.00	3.89%	520.16	10.00
11个以上	103.29	11.97%	2,031.39	19.67	182.63	11.60%	3,168.41	17.35	144.68	10.72%	2,744.32	18.97	136.81	10.25%	2,405.42	17.58
合计	<b>862.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,455.63</b>	<b>6.32</b>	<b>1,574.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,438.98</b>	<b>5.99</b>	<b>1,349.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,508.81</b>	<b>5.56</b>	<b>1,335.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,825.13</b>	<b>5.11</b>

报告期内，端子单位耗用量分别为 5.11 个、5.56 个、5.99 个和 6.32 个，逐年上升，主要是产品结构变化导致端子单位耗用量变动。2021 年 1-6 月端子单位耗用量较上期变动 5.49%，主要是终端客户 Specialized 的产品 1IS04218062601 端子单位耗用量为 43 个和雅迪的产品 2Y02320051801 端子单位耗用量为 15 个的连接器及组件销量占比增加，拉高了 2021 年 1-6 月端子单位耗用量；2020 年，端子单位耗用量较上期变动 7.72%，主要是微出行客户昆山捷凌电子科技有限公司产品 24305636-23 和乐清市春雷电气有限公司产品 24305636-17 端子单位耗用量为 7 个的连接器及组件销量增加，系美团共享电动自行车项目上量，拉高 2020 年端子单位耗用量；2019 年，端子单位耗用量有所上升，主要是终端客户 Specialized 的 1IJ04818040201、1IS04217110702、1IS04218062601 等产品和终端客户 Orbcomm 的 1IZ00118112001 等产品端子单位耗用超过 11 个的连接器及组件销量增加，该等客户使用的连接器组件通常存在多个分支插头，端子单耗较高，拉高 2019 年端子单位耗用量。

## 2、线材耗用量与销量的匹配情况

公司根据客户个性化的订单需求进行生产，线材耗用量随客户订单需求及产品应用场景，有所不同。报告期内，各类产品线材耗用米数与标准用量匹配，具体情况如下：

数量单位：销量为万个、耗用量为万米，单位耗用量为米/个

线材标准耗用米数	2021年1-6月				2020年				2019年				2018年			
	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量
0米	259.18	30.04%	-	-	459.13	29.15%	-	-	339.86	25.18%	-	-	403.74	30.24%	-	-
0-0.15米	43.00	4.98%	5.43	0.13	48.75	3.10%	5.90	0.12	40.02	2.97%	4.84	0.12	27.40	2.05%	3.13	0.11
0.15-0.3米	226.63	26.27%	51.02	0.23	406.03	25.78%	90.12	0.22	477.79	35.40%	106.23	0.22	464.41	34.78%	101.44	0.22
0.3-0.45米	56.76	6.58%	20.61	0.36	123.06	7.81%	45.42	0.37	107.45	7.96%	38.89	0.36	116.77	8.75%	43.08	0.37
0.45-0.6米	40.20	4.66%	20.86	0.52	65.42	4.15%	33.98	0.52	84.17	6.24%	44.13	0.52	79.95	5.99%	40.88	0.51
0.6-0.75米	61.37	7.11%	41.17	0.67	96.85	6.15%	64.72	0.67	54.04	4.00%	35.79	0.66	38.15	2.86%	24.91	0.65
0.75-1.05米	59.00	6.84%	53.78	0.91	157.28	9.99%	134.16	0.85	65.71	4.87%	59.33	0.90	39.60	2.97%	34.81	0.88
1.05-1.35米	26.46	3.07%	31.84	1.20	47.12	2.99%	56.65	1.20	26.11	1.93%	31.39	1.20	28.13	2.11%	33.28	1.18
1.35-1.65米	48.42	5.61%	73.52	1.52	94.22	5.98%	141.44	1.50	91.76	6.80%	138.40	1.51	50.21	3.76%	75.09	1.50
1.65米以上	41.80	4.85%	150.59	3.60	76.93	4.88%	297.24	3.86	62.59	4.64%	235.77	3.77	86.80	6.50%	354.57	4.08
<b>合计</b>	<b>862.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>448.81</b>	<b>0.52</b>	<b>1,574.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>869.63</b>	<b>0.55</b>	<b>1,349.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>694.77</b>	<b>0.51</b>	<b>1,335.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>711.19</b>	<b>0.53</b>

注：上表中每一区间范围包含区间范围的最小值，不包含区间范围的最大值；

报告期内，线材单位耗用量分别为 0.53 米/个、0.51 米/个、0.55 米/个和 0.52 米/个，相对稳定，年度间略有变动系产品结构变化所致。

### 3、胶料耗用量与销量的匹配情况

公司根据客户个性化的订单需求进行生产，胶料用量与产品规格型号相关，不同客户产品不同、胶料耗用量不同。报告期内，各类产品胶料耗用量与标准用量匹配，具体情况如下：

数量单位：销量为万个、耗用量为万克，单位耗用量为克/个

胶料标准耗用量	2021年1-6月				2020年				2019年				2018年			
	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量	销量	销量占比	耗用量	单位耗用量
0克	395.55	45.84%	-	-	656.92	41.71%	-	-	530.45	39.31%	-	-	578.86	43.36%	-	-
0-6克	101.65	11.78%	326.67	3.21	149.66	9.50%	513.02	3.43	46.69	3.46%	227.21	4.87	44.41	3.33%	222.79	5.02
6-8克	14.13	1.64%	98.99	7.01	199.12	12.64%	1,512.79	7.60	76.54	5.67%	591.99	7.73	15.99	1.20%	123.56	7.73
8-9克	99.81	11.57%	798.75	8.00	109.53	6.96%	903.80	8.25	388.25	28.77%	3,106.01	8.00	425.89	31.90%	3,443.90	8.09
9-10克	3.96	0.46%	38.05	9.61	107.64	6.84%	1,029.80	9.57	2.30	0.17%	21.98	9.57	6.41	0.48%	61.00	9.52
10-18克	134.51	15.59%	1,912.95	14.22	70.36	4.47%	987.42	14.03	115.18	8.53%	1,348.39	11.71	95.55	7.16%	1,043.04	10.92
18-20克	2.66	0.31%	50.99	19.14	110.26	7.00%	2,109.73	19.13	3.39	0.25%	65.15	19.22	3.49	0.26%	67.12	19.25
20-25克	20.65	2.39%	425.35	20.60	22.46	1.43%	474.91	21.14	41.66	3.09%	842.98	20.23	45.73	3.42%	917.95	20.08
25克以上	89.89	10.42%	4,052.84	45.09	148.86	9.45%	6,916.45	46.46	145.06	10.75%	6,668.56	45.97	118.83	8.90%	5,055.80	42.55
<b>合计</b>	<b>862.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,704.59</b>	<b>8.93</b>	<b>1,574.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,447.90</b>	<b>9.17</b>	<b>1,349.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,872.28</b>	<b>9.54</b>	<b>1,335.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,935.16</b>	<b>8.19</b>

注：上表中每一区间范围包含区间范围的最小值，不包含区间范围的最大值；

报告期内，胶料单位耗用量分别为 8.19 克/个、9.54 克/个、9.17 克/个和 8.93 克/个，有所变动，主要是产品结构变化导致胶料单位耗用量变动。2020 年、2021 年 1-6 月，端子单位耗用量分别较上期变动-3.82%、-2.67%，变动较小。2019 年，胶料单位耗用量较上期

变动 16.46%，主要是终端客户 Specialized 1IS04217110909、1IS04218062601、1IS04219061901 等产品，终端客户 Orbcomm 1IZ00118112001 等产品和客户佛山市银河兰晶科技股份有限公司 1F00518111203、1F00518092504 等产品胶料单位耗用超过 25 克的连接器及组件的销量上升，Specialized、Orbcomm 等客户的连接器及组件存在多个分支线束需要包胶，胶料单位耗用较高；佛山市银河兰晶科技股份有限公司的连接器及组件为分线盒连接器，存在多头线束需要包胶，胶料单位耗用亦较高，拉高 2019 年胶料单位耗用量。

#### 4、胶壳耗用量与销量的匹配情况

公司根据客户个性化的订单需求进行生产，胶壳用量与客户订单需求相关。报告期内，各类产品胶壳耗用量与标准用量匹配，具体情况如下：

数量单位：销量、耗用量为万个，单位耗用量为个/个

胶壳 标准 耗用量	2021 年 1-6 月				2020 年				2019 年				2018 年			
	销量	销量 占比	耗用量	单位 耗用 量	销量	销量 占比	耗用量	单位 耗用 量	销量	销量 占比	耗用量	单位 耗用 量	销量	销量 占比	耗用量	单位 耗用 量
0 个	32.35	3.75%	-	-	37.28	2.37%	-	-	42.81	3.17%	-	-	37.71	2.82%	-	-
1 个	209.51	24.28%	209.56	1.00	401.97	25.52%	402.01	1.00	149.78	11.10%	149.75	1.00	97.73	7.32%	97.69	1.00
2 个	412.01	47.75%	822.78	2.00	795.79	50.53%	1,594.83	2.00	756.61	56.07%	1,511.27	2.00	768.54	57.56%	1,535.65	2.00
3 个	101.03	11.71%	302.84	3.00	136.04	8.64%	408.44	3.00	164.27	12.17%	492.08	3.00	161.70	12.11%	483.20	2.99
4 个	67.07	7.77%	268.35	4.00	125.41	7.96%	501.71	4.00	147.85	10.96%	586.50	3.97	173.87	13.02%	691.81	3.98
5 个以上	40.83	4.73%	291.31	7.13	78.32	4.97%	569.72	7.27	88.20	6.54%	685.21	7.77	95.60	7.16%	719.95	7.53
<b>合计</b>	<b>862.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,894.85</b>	<b>2.20</b>	<b>1,574.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,476.72</b>	<b>2.21</b>	<b>1,349.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,424.81</b>	<b>2.54</b>	<b>1,335.16</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,528.30</b>	<b>2.64</b>

报告期内，胶壳单位耗用量分别为 2.64 个、2.54 个、2.21 个和 2.20 个，有所变动，主要是产品结构变化，主要系单耗 1 个的产品销量占比上升，4 个以上的产品销量占比下降所致。

三、结合供应商规模、采购内容、相关供应商主要财务数据情况，分析说明发行人选择向距离较远的慈溪市宝凌电器有限公司采购的合理性。

1、宁波温州作为电气五金加工集散地，慈溪宝凌行业内知名度较高，质量稳定和交付及时，慈溪宝凌与乔合里于 2014 年开始合作，主要为乔合里提供端子；慈溪宝凌集团同时为中航光电、安费诺等知名连接器企业提供端子，报告期内，乔合里向慈溪宝凌采购额占宝凌集团营收的比例分别为 7.19%、6.41%、10.03%和 7.39%。2014 年至今，慈溪宝凌产品及时交付、来料品质稳定等，为乔合里重要优质供应商。

报告期内，宝凌集团（包含慈溪市宝凌电器有限公司、宁波宁科金属制品有限公司、慈溪市日丰通信设备有限公司）的财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入	8,700	15,000	12,000	10,000
营业毛利	1,520	2,600	2,040	1,800
营业利润	1,050	1,700	1,450	1,200
净利润	787	1,275	1,087	900
资产总额	7,900	7,100	5,800	4,900

2、慈溪宝凌拥有充足的产能及设备，可以满足乔合里日益增长的订单需求，其中包含凸轮机 600 余台、其他加工设备 1200 余台（套）非标自动化加工及检测设备；

3、端子属于细小精密件，加工成本为主要成本，运费占比很小。报告期内，慈溪宝凌平均采购单价分别为 0.13 元、0.15 元、0.17 元和 0.17 元，通常大约每个端子运费为 0.003 元，占比为 2.31%、2.00%、1.76%和 1.76%，运费不会对端子采购成本产生影响，距离不是乔合里考核端子供应商的主要因素。

因此，发行人向慈溪宝凌采购具有合理性。

### 【中介机构回复】

#### 一、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

(一) 获取发行人报告期内收入成本明细表及采购明细表, 分析发行人直接材料成本构成, 分析比较发行人与可比公司直接材料采购差异的差异情况、相同材料向不同供应商采购价格的差异情况, 分析发行人主要原材料的采购价格是否具有公允性;

(二) 访谈发行人采购人员, 了解发行人主要原材料采购情况, 变动原因;

(三) 获取发行人报告期各期原材料进销存明细, 访谈发行人研发人员、财务人员、销售人员, 分析客户、产品类别单位耗用的合理性。

(四) 对慈溪宝凌进行实地访谈, 并获取了慈溪宝凌报告期内的财务基础数据;

(五) 对采购总监进行访谈, 针对相同原材料向不同供应商采购价格的差异情况及发行人与慈溪宝凌的合作历史与合作背景进行访谈;

## 二、核查意见

经核查, 保荐机构、申报会计师认为:

(一) 发行人已说明各主要原材料采购单价及其变动情况, 对比了同类原材料向不同供应商采购价格差异情况, 将采购价格与其他上市公司采购价格对比, 发行人的采购价格具有公允性;

(二) 报告期内, 发行人报告期各期主要原材料进销存匹配;

(三) 结合慈溪宝凌的公司规模、采购内容、相关供应商主要财务数据情况, 以及运费情况, 发行人选择向距离较远的慈溪市宝凌电器有限公司采购具有合理性。

## 9. 关于应收账款

申报文件显示:

(1) 报告期各期发行人按单项计提坏账准备的应收账款均为 0, 发行人对客户聊城中通轻型客车有限公司因受终端客户沃特玛影响经营及资金周转受影响, 目前尚有部分款项未收回, 发行人与沃特玛在报告期内曾存在买卖合同纠纷; 报告期内发行人应收账款存在债务重组并确认 150.93 万元债务重组损失; 报告期内发行人因客户经营不善等原因核销多笔应收账款。

(2) 报告期各期末发行人期后回款占应收账款余额比例分别为 94.06%、96.56%、91.39%，2020 年下降。

(3) 报告期内，发行人应收账款周转率分别为 3.06、3.56 和 4.46，应收账款周转率不断上升，主要系报告期内公司新能源汽车业务规模不断减少，新能源业务应收账款呈下降趋势。

(4) 报告期内，发行人新能源汽车企业由于付款周期相对较长，信用期较长，一般为月结 6 个月及以上；非新能源汽车客户，主要客户信用期主要集中在月结 90 天以内。

请发行人：

(1) 结合发行人报告期内存在买卖合同纠纷、债务重组损失、核销多笔应收账款等情形，说明发行人报告期内坏账准备计提是否充分，不存在单项计提坏账准备的应收账款的依据是否充分。

(2) 说明发行人 2020 年末期后回款占比下降的原因，截至 2021 年 6 月 30 日回款情况。

(3) 披露发行人报告期内前五大应收账款客户情况、应收账款周转率与同行业可比公司对比情况。

(4) 说明报告期内对主要客户的信用政策及变动情况，说明报告期内对客户信用政策与同行业可比公司是否存在重大差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入及应收账款的函证情况，包括但不限于发函金额及比例、回函金额及比例、回函差异及差异原因等，并发表明确意见。

#### 【发行人回复】

一、结合发行人报告期内存在买卖合同纠纷、债务重组损失、核销多笔应收账款等情形，说明发行人报告期内坏账准备计提是否充分，不存在单项计提坏账准备的应收账款的依据是否充分。

(一) 结合发行人报告期内存在买卖合同纠纷、债务重组损失，说明发行人报告期内坏账准备计提是否充分，不存在单项计提坏账准备的应收账款的依据是



否充分

报告期内，公司与客户北京福赛尔安全消防设备有限公司、浙江普朗特电动汽车有限公司存在买卖合同纠纷并进行了债务重组。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	应收款债权价值	债务重组损失	备注
北京福赛尔安全消防设备有限公司	182.73	82.73	公司于2017年销售连接器给北京福赛尔，形成应收款182.73万元，公司2018年多次向客户催收后，客户因短期资金周转紧张，表示会尽快付款，但一直未支付货款，公司为保障权益，于2018年9月提起诉讼。2019年3月双方达成庭外和解，和解金额为100万元，和解款已于2019年3月26日支付完毕。
浙江普朗特电动汽车有限公司	136.40	68.20	公司于2018年销售连接器给浙江普朗特，形成应收款166.40万元，公司2018年催收后，客户于2019年支付30万元，并表示会尽快付款，公司为保障权益，提起诉讼。2019年经法院调解后，其按50%的比例支付货款68.20万元，该款项已于2019年11月14日支付完毕。

公司与客户调解后，于2019年确认债务重组损失150.93万元，自此，款项已结清。

(二) 结合发行人报告期内存在核销多笔应收账款等情形，说明发行人报告期内坏账准备计提是否充分，不存在单项计提坏账准备的应收账款的依据是否充分

2018年至2020年公司根据客户经营情况、催款进度、回款情况计提坏账准备，因客户经营不善，发行人于当期全额计提坏账准备，金额分别为239.95万元、186.39万元和107.61万元，同时因该等款项发行人基本确定无法收回，于当期核销了对应的应收账款余额及计提的坏账准备余额。因此，2018年末至2020年末应收账款余额中不存在单项计提坏账准备的情形。

截至2021年6月末，发行人单项全额计提坏账准备金额为87.18万元，其中，发行人对于基本确定无法收回的款项35.91万元，于当期核销了对应的应收账款余额及计提的坏账准备余额；发行人对于预计很有可能无法收回的款项51.27万元，暂未核销应收账款余额及计提的坏账准备余额。因此，2021年6月末，因部分单项全额计提坏账准备的款项发行人暂未核销，期末应收账款余额中存在单项计提坏账准备的情形。

## 1、报告期各期应收账款核销情况

2018年、2019年、2020年和2021年6月末应收账款核销金额分别为239.95万元、186.39万元、107.61万元和35.91万元，金额较小。报告期内，发行人核销的应收账款具体情况如下：

单位：万元

名称	核销时间	具体坏账准备计提、核销理由	核销金额
武汉力唯新能源科技有限公司	2021年1-6月	公司于2017年销售连接器给武汉力唯，形成应收款16.39万元。公司催收后，客户表示会尽快付款。考虑客户被列入经营异常名单，且2年以上无交易往来，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	16.39
AMERICAN MILLENNIUM CORPORATION, INC.	2021年1-6月	经销商与该客户于2015年合作，公司于2019年成立并承接业务，销售连接器给AMCI，形成应收款11.21万元。公司催收后，客户表示尽快支付；因客户经营不善，目前停止经营状态，预计款项无法收回，故公司核销应收款。	11.21
山西成功汽车制造有限公司	2021年1-6月	公司于2018年销售连接器给山西成功，形成应收款24.98万元。公司催收后，自2019年至2021年6月，累计支付了22.00万元。因客户经营不善，于2021年被限制高消费，剩余款项预计无法回收，故公司核销应收款。	2.98
深圳市安能能源技术有限公司	2021年1-6月	公司于2018年销售连接器给安能能源，形成应收款1.67万元。公司催收后，客户表示会尽快付款。因客户经营不善，于2021年被列为被执行人，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	1.67
新能瑞驰（北京）能源技术有限公司	2021年1-6月	公司于2017年销售连接器给新能瑞驰，形成应收款1.66万元。公司催收后，客户表示会尽快付款。因客户资金周转紧张，且无新的交易需求，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	1.66
扬州亚星客车股份有限公司	2021年1-6月	公司于2018年销售连接器给扬州亚星，形成应收款54.90万元。公司催收后，自2019年至2021年6月，累计支付了54.00万元。因公司再次催收无果，且客户无新的交易需求，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	0.90
上汽时代动力电池系统有限公司	2021年1-6月	公司于2018年销售连接器给上汽时代，形成应收款0.75万元。公司催收后，客户表示会尽快付款。考虑剩余应收款金额较小，且公司多次催收无果，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	0.75
苏州恒电能源动力科技有限公司	2021年1-6月	结算尾差，故全额计提坏账并核销。	0.13
上海复研贸易有限公司	2021年1-6月	结算尾差，故全额计提坏账并核销。	0.10
杭州奥蒂电控有限公司	2021年1-6月	结算尾差，故全额计提坏账并核销。	0.06

名称	核销时间	具体坏账准备计提、核销理由	核销金额
郑州比克新能源汽车有限公司	2021年1-6月	结算尾差，故全额计提坏账并核销。	0.04
台州市天星电动车有限公司	2021年1-6月	结算尾差，故全额计提坏账并核销。	0.01
广东天劲新能源科技股份有限公司	2020年	公司于2018年销售连接器给广东天劲，形成应收款104.54万元。公司催收后，客户因资金周转紧张，表示会付款，公司为保障权益，于2020年1月立案，并提起诉讼，并于当年全额计提坏账。法院于2020年6月判决广东天劲应支付货款，且广东天劲被列为失信被执行人，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	104.54
ILLUMITEX,LLC	2020年	公司于2019年销售连接器给ILLUMITEX，公司催款后，客户表示会付款。2020年公司仍未收到回款，且后续无新订单，故公司于当期全额计提坏账。后客户因经营困难，处于停产状态，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	2.47
郑州比克电池有限公司	2020年	公司于2018年销售连接器给郑州比克，形成应收账款0.60万元。公司多次催款，客户表示会尽快付款。2020年再次催收后，仍未付款，故公司与当期全额计提坏账。后因无新订单来往且该公司被列为失信被执行人，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	0.60
北京国能电池科技股份有限公司	2019年	公司销售连接器给北京国能，形成应收款147.35万元。公司2018年催收后，客户表示会尽快付款。同时公司为保障权益，提起诉讼，公司全额计提坏账。法院于2019年判决北京国能支付货款，北京国能拒不履行，且无资产可强制执行、并被列为失信被执行人，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	147.35
山东唐骏电动汽车有限公司	2019年	公司销售连接器给山东唐骏，形成应收账款15.85万元。2019年多次催收仍未付款，故公司全额计提坏账。后因无新订单来往，且该公司被列为失信被执行人，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	15.85
河南国能电池有限公司	2019年	公司销售连接器给河南国能，形成应收账款13.05万元。2019年多次催收仍未付款，故公司全额计提坏账。后因无新订单来往，且该公司被列为失信被执行人，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	13.05
重庆云阳汽车制造有限公司	2019年	公司销售连接器给重庆云阳，形成应收账款8.41万元。2019年多次催收仍未付款，故公司全额计提坏账。后因无新订单来往，且该公司被列为失信被执行人，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	8.41
深圳桑达国际电源科技有限公司	2019年	公司销售连接器给桑达国际，形成应收账款1.73万元。公司多次催款仍未付款，故公司全额计提坏账。桑达国际于2019年10月宣告破产，预计	1.73

名称	核销时间	具体坏账准备计提、核销理由	核销金额
		款项无法回收，故核销其应收款。	
深圳德菲乐电子有限公司	2018年	公司销售连接器给德菲乐，收到承兑汇票。受沃特玛经营不善影响，公司于当期全额计提坏账。后因无新订单来往且该公司被列为失信被执行人，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	140.43
深圳安迪森光电技术有限公司	2018年	公司销售连接器给安迪森光电，形成应收款51.19万元。公司催收后，客户仍未付款，于当期全额计提坏账。公司为保障权益，提起诉讼，但客户无资产可执行且该被列为失信被执行人，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	51.19
东莞市迈科新能源有限公司	2018年	公司销售连接器给迈科新能源，受沃特玛经营不善影响，公司于当期全额计提坏账。后因无新订单来往且被列为失信被执行人，预计款项无法回收，故公司核销应收款。	46.80
浙江兴轮电驱动有限公司	2018年	结算尾差，故全额计提坏账并核销	0.87
妙盛动力科技有限公司	2018年	结算尾差，故全额计提坏账并核销	0.27
深圳市国威通电子技术有限公司	2018年	结算尾差，故全额计提坏账并核销	0.15
贵州航天成功汽车制造有限公司	2018年	结算尾差，故全额计提坏账并核销	0.13
上海松岳电源科技有限公司	2018年	结算尾差，故全额计提坏账并核销	0.08
上海池田光电科技有限公司	2018年	结算尾差，故全额计提坏账并核销	0.04

## 2、报告期各期末应收账款单项计提坏账准备的情况

公司根据客户经营情况、催款进度、回款情况及公司的坏账计提政策计提坏账准备，计提充分，报告期内，单项计提坏账准备如下：

2018年末至2020年末，发行人全额计提坏账准备的款项分别为239.95万元、186.39万元和107.61万元，同时因该等款项发行人基本确定无法收回，于当期核销了对应的应收账款余额及计提的坏账准备余额，因此，2018年末至2020年末公司应收账款余额中不存在单项计提坏账准备的情形。

2021年6月末，发行人单项全额计提坏账准备金额为87.18万元，其中，发行人对于基本确定无法收回的款项35.91万元，于当期核销了对应的应收账款余额及计提的坏账准备余额；发行人对于预计很有可能无法收回的款项51.27万元，暂未核销应收账款余额及计提的坏账准备余额。截止2021年6月末应收账款余

额中单项计提坏账准备的具体情况如下：

单位：万元

名称	单体计提坏账准备的具体理由	应收账款余额	坏账准备余额
聊城中通轻型客车有限公司	公司销售连接器给聊城中通，形成应收账款 33.96 万元，账龄 4 年以内，客户因其经营效益不佳，长期拖欠货款，公司预计很有可能无法收回，故单项计提坏账准备。	33.96	33.96
新海宜科技集团股份有限公司	公司销售连接器给新海宜，形成应收账款 7.68 万元，账龄 3 年以内，客户因其经营效益不佳，长期拖欠货款，公司预计很有可能无法收回，故单项计提坏账准备。	7.68	7.68
奇瑞商用车（安徽）有限公司	公司销售连接器给安徽奇瑞，形成应收账款 5.38 万元，账龄 4 年以内，客户因其经营效益不佳，长期拖欠货款，公司预计很有可能无法收回，故单项计提坏账准备。	5.38	5.38
杭州捷能科技有限公司余杭分公司	公司销售连接器给杭州捷能，账龄 2 年以内，客户因资金周转紧张，逾期未支付货款，公司预计很有可能无法收回，故单项计提坏账准备。	1.95	1.95
合肥国轩高科动力能源有限公司	公司销售连接器给国轩高科，形成应收账款为 1.55 万元，账龄 3 年以内，客户因其经营效益不佳，长期拖欠货款，公司预计很有可能无法收回，故单项计提坏账准备。	1.55	1.55
浙江中航电子有限公司	公司销售连接器给中航电子，形成应收账款 0.75 万元，账龄 2 年以内，客户因资金周转紧张，逾期未支付尾款，公司预计很有可能无法收回，故单项计提坏账准备。	0.75	0.75
合计		51.27	51.27

二、说明发行人 2020 年末期后回款占比下降的原因，截至 2021 年 6 月 30 日回款情况。

（一）期后回款情况

截至 2021 年 10 月 31 日，期后回款比例分别为 94.12%、96.61%、97.55% 和 89.30%，基本回款。具体回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
应收账款余额	6,414.02	5,599.79	6,012.13	6,100.68
期后回款金额	5,727.61	5,462.82	5,808.19	5,741.92
期后回款金额占应收账款余额比例	89.30%	97.55%	96.61%	94.12%

注：期后回款统计截止到 2021 年 10 月 31 日的回款情况。

2021年6月末期后回款占比89.30%，主要是：公司与客户交易结算过程中，受双方确认账期起算时点口径不同的时间性差异、部分客户付款审批流程较慢以及客户短期资金紧张等影响，导致部分客户付款时间超过约定时间出现逾期的情形。

2021年6月末逾期应收账款为1,032.78万元，主要为1年以内的逾期账款，占当期营业收入的比例为7.46%。2021年6月末，前十名逾期应收账款客户情况如下：

单位：万元

序号	公司	销售内容	期末余额	期末超出信用期限的金额	账龄	逾期时间/超出信用期	逾期原因	逾期款项回收情况/未来收回可能性	坏账准备计提金额
1	郁琚实业股份有限公司	微出行连接器及组件	157.66	155.15	1年以内	3个月以内	客户延期付款	逾期款项已经回收	7.88
2	雅迪科技集团有限公司	微出行连接器及组件	362.75	112.59	1年以内	3个月以内	客户延期付款	逾期款项已经回收	18.14
3	广东洲明节能科技有限公司	户外电子终端连接器及组件	310.24	84.89	1年以内	1个月以内	客户付款审批流程较慢	逾期款项已经回收	15.51
4	宇通客车股份有限公司	新能源汽车连接器及组件	106.26	83.92	1年以内	3个月以内16.78万元/4-6个月67.14万元	客户付款审批流程较慢	逾期款项已经回收15.37万元，剩余款项预计可以全部回收	5.31
5	深圳市德铭光科技有限公司	户外电子终端连接器及组件	45.50	45.50	1年以内	1个月以内	客户资金暂时性紧张	逾期款项已经回收	2.28
6	聊城中通轻型客车有限公司	新能源汽车连接器及组件	33.96	33.96	3-4年	1-2年0.25万元/3-4年33.71万元	客户经营不善	逾期款项于2021年全额计提坏账准备	33.96
7	上海冠飞电子科技有限公司	户外电子终端连接器及组件	37.00	32.45	1年以内	3个月以内	客户资金暂时性紧张	逾期款项已经回收	1.85
8	无锡市祥鹏车辆配件有限公司	微出行连接器及组件	175.81	30.64	1年以内	1个月以内	客户付款审批流程较慢	逾期款项已经回收	8.79

序号	公司	销售内容	期末余额	期末超出信用期限的金额	账龄	逾期时间/超出信用期	逾期原因	逾期款项回收情况/未来收回可能性	坏账准备计提金额
9	格力博(江苏)股份有限公司	户外电子终端连接器及组件	49.86	26.16	1年以内	3个月以内 2.72万元 /4-6个月 23.44万元	客户资金暂时性紧张	逾期款项已经回收28.22万元, 剩余款项预计可以全部收回	2.49
10	广州新得利照明科技有限公司	户外电子终端连接器及组件	265.35	26.01	1年以内	3个月以内	客户付款审批流程较慢	逾期款项已经回收	13.27
合计			<b>1,544.39</b>	<b>631.27</b>					<b>109.48</b>

## (二) 发行人2020年期后回款占比下降的原因

发行人招股说明书显示的2020年末期后回款占比为91.39%，系统统计至2021年5月31日的回款情况，截至2021年10月31日，发行人2020年期后回款占比已提升至97.55%，期后回款比例与其他年度相当。

截至2021年5月31日的2020年末期后回款占比下降的原因主要是：公司与客户交易结算过程中，受双方确认账期起算时点口径不同的时间性差异、部分客户付款审批流程较慢以及客户短期资金紧张等影响，导致部分客户付款时间超过约定时间出现逾期的情形。

2020年末逾期应收账款为1,113.93万元，主要为1年以内的逾期账款，占当期营业收入的比例为4.30%。2020年末，前十名逾期应收账款客户情况如下：

单位：万元

序号	公司	销售内容	期末余额	期末超出信用期限的金额	账龄	逾期时间/超出信用期	逾期原因	逾期款项回收情况/未来收回可能性	坏账准备计提金额
1	雅迪科技集团有限公司	微出行连接器及组件	327.27	235.23	1年以内	1个月以内	客户付款审批流程较慢	逾期款项已经回收	16.36
2	RESEAU SANS FIL OTODATA INC.	户外电子终端连接器及组件	161.93	77.89	1年以内	1个月以内	客户付款审批流程较慢	逾期款项已经回收	8.10
3	浙江白溪贸易有限	户外电子终端	559.55	76.03	1年以内	1个月以内	客户付款审批流程	逾期款项已经回收	27.98

序号	公司	销售内容	期末余额	期末超出信用期限的金额	账龄	逾期时间/超出信用期	逾期原因	逾期款项回收情况/未来收回可能性	坏账准备计提金额
	公司	连接器及组件					较慢		
4	上海光联照明有限公司	户外电子终端连接器及组件	119.33	60.83	1年以内	1个月以内 58.13万元 /2个月以内 2.70万元	客户付款审批流程较慢	逾期款项已经回收	5.97
5	嘉普科技股份有限公司	微出行连接器及组件	74.02	50.48	1年以内	3个月以内 26.95万元 /4-6个月 13.77万元 /7-9个月 9.76万元	客户资金暂时性紧张	逾期款项已经回收	3.70
6	无锡市祥鹏车辆配件有限公司	微出行连接器及组件	50.31	50.31	1年以内	1个月以内	客户付款审批流程较慢	逾期款项已经回收	2.52
7	聊城中通轻型客车有限公司	新能源汽车连接器及组件	33.96	33.96	1-4年	1-2年 0.25万元 /2-3年 0.17万元 /3-4年 33.54万元	受其终端客户沃特玛影响,客户经营和资金周转受影响	逾期款项于2021年全额计提坏账准备	16.85
8	深圳市宝龙海能达科技有限公司	户外电子终端连接器及组件	36.54	32.37	1年以内	3个月以内 31.85万元 /4-6个月 0.52万元	客户付款审批流程较慢	逾期款项已经回收	1.83
9	广东亮美集照明科技有限公司	户外电子终端连接器及组件	31.97	28.00	1年以内	3个月以内 0.34万元 /4-6个月 8.04万元 /7-9个月 19.62万元	客户资金暂时性紧张	逾期款项已经回收。	1.60
10	东莞市泰莫斯电子科技有限公司	户外电子终端连接器及组件	27.77	27.77	1年以内	1个月以内 6.74万元 /1-2个月 18.18万元 /2-3个月 2.85万元	客户付款审批流程较慢	逾期款项已经回收	1.39
合计			1,422.65	672.87					86.30

截至2021年10月末,公司逾期的应收账款已基本收回。



三、披露发行人报告期内前五大应收账款客户情况、应收账款周转率与同行业可比公司对比情况。

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“十三、（一）、2、（4）应收账款”中对发行人报告期内前五大应收账款客户情况进行了补充披露，具体如下：

8) 报告期内，公司前五大应收账款客户情况

①截至 2021 年 6 末，公司前五大应收账款客户情况如下：

单位：万元

公司名称	关联关系	金额	占应收账款总额的比例	账龄	坏账准备
BADGER METER, INC.	非关联方	780.08	12.16%	1 年以内	39.00
美利达工业股份有限公司	非关联方	478.00	7.45%	1 年以内	23.90
华普永明	非关联方	435.75	6.79%	1 年以内金额为 425.65 万元；1-2 年金额为 10.10 万元	22.29
雅迪	非关联方	362.87	5.66%	1 年以内	18.14
洲明科技	非关联方	310.24	4.84%	1 年以内	15.51
合计		2,366.94	36.90%		118.85

注 1：华普永明：杭州华普永明光电股份有限公司、浙江白溪贸易有限公司、浙江华普永明智慧光电有限公司；

注 2：雅迪：雅迪科技集团有限公司、浙江雅迪机车有限公司；

注 3：洲明科技：深圳市洲明科技股份有限公司、广东洲明节能科技有限公司。

②截至 2020 年末，公司前五大应收账款客户情况如下：

单位：万元

公司名称	关联关系	金额	占应收账款总额的比例	账龄	坏账准备
BADGER METER, INC.	非关联方	737.99	13.18%	1 年以内	36.90
华普永明	非关联方	569.94	10.18%	1 年以内金额为 559.84 万元；1-2 年金额为 10.10 万元	29.00
美利达工业股份有限公司	非关联方	427.94	7.64%	1 年以内	21.40
雅迪科技集团有限公司	非关联方	327.27	5.84%	1 年以内	16.36
佛山市银河兰晶科技股份有限公司	非关联方	185.23	3.31%	1 年以内	9.26

公司名称	关联关系	金额	占应收账款总额的 比例	账龄	坏账准备
合计		2,248.37	40.15%		112.92

注：华普永明：杭州华普永明光电股份有限公司、浙江白溪贸易有限公司、浙江华普永明智慧光电有限公司。

③截至2019年末，公司前五大应收账款客户情况如下：

单位：万元

公司名称	关联关系	金额	占应收账款总 额的比例	账龄	坏账准备
华普永明	非关联方	596.49	9.92%	1年以内	29.82
BADGER METER, INC.	非关联方	568.27	9.45%	1年以内	28.41
美利达工业股份有限公司	非关联方	423.71	7.05%	1年以内	21.19
科世科汽车部件(平湖)有限公司	非关联方	366.15	6.09%	1年以内	18.31
SANMINA CORPORATION	非关联方	276.46	4.60%	1年以内	13.82
合计		2,231.09	37.11%		111.55

注：华普永明：杭州华普永明光电股份有限公司、浙江白溪贸易有限公司、浙江华普永明智慧光电有限公司。

④截至2018年末，公司前五大应收账款客户情况如下：

单位：万元

公司名称	关联关系	金额	占应收账款总 额的比例	账龄	坏账准备
宇通客车	非关联方	1,053.09	17.26%	1年以内	52.65
乔合里北美	关联方	809.94	13.28%	1年以内	40.50
华普永明	非关联方	502.76	8.24%	1年以内	25.14
佛山市银河兰晶照明电器有限公司	非关联方	330.36	5.42%	1年以内	16.52
国轩高科	非关联方	308.76	5.06%	1年以内金额为308.57万元，1-2年的金额为0.19万元	15.44
合计		3,004.91	49.26%		150.25

注1：宇通客车：郑州宇通客车股份有限公司、郑州宇通客车股份有限公司新能源客车分公司、郑州宇通重工有限公司、郑州郑宇重工有限公司、郑州智驱科技有限公司等；

注2：乔合里北美：CHOGORI USA, INC. 和 ZARGO TECHNOLOGIES INC.；

注3：华普永明：杭州华普永明光电股份有限公司、浙江白溪贸易有限公司、浙江华普永明智慧光电有限公司；

注4：国轩高科：南京国轩电池有限公司、合肥国轩高科动力能源有限公司、国轩新能源(苏州)有限公司。

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“十三、（四）、2、（1）应收账款周转率”中披露了公司应收账款周转率与同行业可比公司应收账款周转率对比情况，具体如下：

“报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率指标对比如下：

同行业公司名称	应收账款周转率（次）			
	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
泰科	5.48	5.18	5.75	6.02
安费诺	5.00	4.66	4.66	4.84
永贵电器	1.98	2.15	1.68	1.80
中航光电	2.44	2.38	2.34	2.37
航天电器	1.87	2.48	2.37	2.11
平均值	<b>3.35</b>	<b>3.37</b>	<b>3.36</b>	<b>3.43</b>
发行人	<b>4.61</b>	<b>4.46</b>	<b>3.56</b>	<b>3.06</b>

注：可比上市公司数据来源于公开信息。

报告期内，同行业上市公司应收账款周转率平均值为3.43、3.36、3.37和3.35，公司应收账款周转率处于同行业上市公司中间水平。报告期内，公司应收账款周转率呈上升趋势，主要系报告期内公司新能源汽车行业受政府补贴政策变化等不利影响，公司逐步减少新能源汽车行业客户的开拓，主要与宇通、比亚迪等规模大、实力强、资信状况良好的客户继续合作，公司新能源汽车连接器及组件业务规模不断减少，新能源业务应收账款呈下降趋势，以及公司非新能源业务不断增长，非新能源业务应收账款周转较快所致。”

#### 四、说明报告期内对主要客户的信用政策及变动情况，说明报告期内对客户信用政策与同行业可比公司是否存在重大差异

##### （一）主要客户的信用政策及变动情况

报告期内，发行人对主要客户信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策扩大销售的情形。客户BADGER METER和美利达信用期延长系基于双方长期的良好诚信合作，客户在逐步增加采购额的同时，提出适当延长账期，公司综合客户信用状况，同意了客户的合理要求；客户EPI和雅迪科技信用期的变化是因为客户产品由打样阶段到批量采购阶段，客户要求将结算方式从货到付款或款到发货变更为1个月左右的账期，公司同意了客户的合理要求。客户宇通客车信

用期缩短是因为客户结算方式从月结 150 天银行转账付款改为月结 60 天银行承兑汇票支付；除以上客户外，报告期内公司前十名客户信用政策未发生变化。

报告期内，发行人前十名客户信用政策列示如下：

序号	客户名称	单体名称	信用政策				信用政策是否发生变化及原因
			2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	
1	BADGER METER, INC.	BADGER METER, INC	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 30 天	是，客户提出适当延长账期，公司综合客户信用状况，同意了客户的合理要求
2	美利达工业股份有限公司	美利达工业股份有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 30 天	是，客户提出适当延长账期，公司综合客户信用状况，同意了客户的合理要求
3	华普永明	杭州华普永明光电股份有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
		浙江白溪贸易有限公司	月结 90 天	月结 90 天			否，2020 年华普永明新增下属主体与发行人交易
		浙江华普永明智慧光电有限公司	月结 60 天	月结 60 天			否，2020 年华普永明新增下属主体与发行人交易
4	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	DAYTON INDUSTRIAL CO.,LTD	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
5	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	EPI VIETNAM TECHNOLOGIES CO., LTD	月结 30 天	月结 30 天	货到付款	货到付款	是，产品从打样阶段到批量采购阶段，客户要求延长信用期
6	SANMINA CORPORATION	SANMINA CORPORATION	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
7	雅迪科技集团有限公司	雅迪科技集团有限公司	月结 45 天	月结 45 天	款到发货	款到发货	是，产品从打样阶段到批量采购阶段，客户要求延长信用期
		浙江雅迪机车有限公司	月结 45 天				否，2021 年开始与发行人交易
8	SACO TECHNOLOGIES INC.	SACO TECHNOLOGIES INC.	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
9	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	ATAKEL ELEKTRONIK SANAYI IC VE DIS TICARET LTD. STI.	月结 40 天	月结 40 天	月结 40 天	月结 40 天	否
10	富士达	富士达电动车（江苏）有限公司	月结 45 天	月结 45 天			否，2020 年开始与发行人交易
		天津富士达自行车工业有限公司		款到发货			否，2020 年开始与发行人交易；2021 年 1-6 月未与发行人交易

序号	客户名称	单体名称	信用政策				信用政策是否发生变化及原因
			2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	
		天津富士达科技有限公司		款到发货			否, 2020年开始与发行人交易; 2021年1-6月未与发行人交易
11	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	佛山市银河兰晶科技股份有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	否
12	宇通客车	宇通客车股份有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 150 天	客户结算方式从月结 150 天银行转账付款改为月结 60 天银行承兑汇票支付
		宇通客车股份有限公司新能源客车分公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 150 天	
		郑州宇通重工有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 150 天	
		郑州智驱科技有限公司		月结 60 天	月结 60 天		否, 2019 年宇通客车新增下属主体与发行人交易; 2021 年 1-6 月未与发行人交易
13	科世科汽车部件(平湖)有限公司	科世科汽车部件(平湖)有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天		否, 2019 年与发行人交易
14	洲明科技	广东洲明节能科技有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
		深圳市洲明科技股份有限公司				月结 90 天	否, 2019 年未与发行人交易
15	艾比森	深圳市艾比森光电股份有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天	否
		惠州市艾比森光电有限公司	月结 90 天	月结 90 天	月结 90 天		否, 2019 年艾比森新增下属主体与发行人交易
16	国轩高科	南京国轩电池有限公司			月结 120 天	月结 120 天	否, 2020 年、2021 年 1-6 月未与发行人交易
		合肥国轩高科动力能源有限公司			月结 120 天	月结 120 天	否, 2020 年、2021 年 1-6 月未与发行人交易
		国轩新能源(苏州)有限公司		款到发货			否, 2020 年国轩高科新增下属主体与发行人交易, 2021 年 1-6 月未与发行人交易。
17	ELEMATEC USA CORPORATION	ELEMATEC USA CORPORATION	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	否
18	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	SELWYN ELECTRONICS LIMITED	货到 40 天	货到 40 天	货到 40 天	货到 40 天	否
19	ORBCOMM	ORBCOMM LLC.	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天		否, 2019 年开始与发行人交易
		SKYWAVE MOBILE COMMUNICATIONS INC.	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天		否, 2019 年开始与发行人交易

序号	客户名称	单体名称	信用政策				信用政策是否发生变化及原因
			2021年1-6月	2020年	2019年	2018年	
20	莱迪集团	广州莱迪照明科技有限公司	-		月结 120 天		否, 仅 2019 年与发行人有交易
		广州新得利照明科技有限公司	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	月结 120 天	否

(二) 说明报告期内对客户信用政策与同行业可比公司是否存在重大差异

公司和同行业可比公司信用政策如下:

公司名称	信用政策
泰科	未披露。报告期内, 应收账款平均周转天数分别为 60.63 天、63.48 天、70.46 天和 66.61 天。
安费诺	未披露。报告期内, 应收账款平均周转天数分别为 75.41 天、78.33 天、78.33 天和 73.00 天。
永贵电器	公司信用期平均为 3-9 个月。不同产品的信用期是公司基于客户性质和营运资金管理做出的合理平衡。报告期内, 应收账款平均周转天数分别为 202.78 天、217.26 天、169.77 天和 184.34 天。
中航光电	公司根据信用等级将客户分为主要客户和一般客户, 对主要用户采取约定 4-6 个月结算周期。报告期内, 应收账款平均周转天数分别为 154.01 天、155.98 天、153.36 天和 149.59 天。
航天电器	未披露。报告期内, 应收账款平均周转天数分别为 172.99 天、154.01 天、147.18 天和 195.19 天。
发行人	公司遵循一贯的信用政策和销售结算方式, 报告期内, 公司新能源汽车企业由于付款周期相对较长, 信用期较长, 一般为月结 6 个月及以上; 非新能源汽车客户, 主要客户信用期主要集中在月结 90 天以内; 通常情况下, 公司与客户当月发货次月对账, 对账无误且客户收到发票后开始起算月结天数。报告期内, 公司应收账款周转率为 3.06、3.56、4.46 和 4.61, 公司应收账款周转天数分别为 119.36 天、102.39 天、81.80 天和 79.19 天, 与信用账期基本匹配, 公司应收账款期末余额主要为信用期内账款。

与同行业可比公司相比, 信用政策存在一定差异, 主要系公司与可比公司产品应用领域、客户结构等不同所致。具体情况如下:

永贵电器产品主要应用于国内汽车、轨道交通等领域, 中航光电和航天电器产品主要应用于国内航空航天等军工防务领域, 信用期相对较长。

公司产品主要应用于户外电子终端设备、微出行工具及新能源汽车等领域, 户外电子终端领域品牌客户主要包括 BADGER METER (美国智能水表上市公司)、ORBCOMM (美国上市公司)、华普永明、LED 视频显示知名公司 SACO (加拿大) 等; 微出行工具领域终端品牌客户主要包括 SPECIALIZED (美国知名单车品牌)、VINFAST (越南知名品牌)、雅迪等; 新能源汽车领域客户主

要包括宇通客车等，该等客户为各细分领域的知名品牌，该等客户信用期较短。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.06、3.56、4.46 和 4.61，应收账款周转率不断上升，主要系报告期内公司新能源汽车行业受政府补贴政策变化等不利影响，公司逐步减少新能源汽车行业客户的开拓，主要与宇通、比亚迪等规模大、实力强、资信状况良好的客户继续合作，公司新能源汽车连接器及组件业务规模不断减少，新能源业务应收账款呈下降趋势，以及公司非新能源业务不断增长，非新能源业务应收账款周转较快所致。

随着公司新能源业务的减少，户外电子终端设备、微出行工具等业务的稳步增长，客户较为优质，主要系各细分领域的知名品牌，该等客户信用期较短。公司 2020 年、2021 年 1-6 月应收账款周转天数与泰科、安费诺相当。

报告期内，发行人对主要客户信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用政策扩大销售的情形。

### 【中介机构回复】

一、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入及应收账款的函证情况，包括但不限于发函金额及比例、回函金额及比例、回函差异及差异原因等，并发表明确意见。

#### （一）说明对收入及应收账款的函证情况

保荐机构、申报会计师选取超过各期重要性水平的客户，发函确认销售真实性、应收余额准确性。

报告期内，收入发函金额占营业收入的比重分别为 90.70%、90.74%、93.56% 和 88.57%，应收账款发函比例分别为 96.42%、94.97%、99.58% 和 93.97%，具体函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月 /2021 年 6 月 30 日	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				
发函金额	6,027.55	5,576.52	5,709.54	5,882.30
发函比例	93.97%	99.58%	94.97%	96.42%
回函金额	5,414.18	5,157.15	5,123.33	4,526.30

项目	2021年1-6月 /2021年6月30日	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
回函比例	89.82%	92.48%	89.73%	76.95%
回函差异	429.02	305.32	-50.27	270.95
<b>销售收入</b>				
发函金额	12,260.58	24,013.87	19,310.68	14,989.88
发函比例	88.57%	93.56%	90.74%	90.70%
回函金额	10,599.88	22,492.68	17,119.42	12,644.40
回函比例	86.45%	93.67%	88.65%	84.35%
回函差异	-103.38	10.15	-43.09	223.31

### 1、回函差异

回函存在差异的客户，编制回函差异调节表，检查销售交易相关单据，核查函证数据准确性。回函差异主要为入账时间差异、回函数据口径差异等，主要差异项目列示如下：

单位：万元

差异原因	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	销售 收入	应收 账款	销售 收入	应收 账款	销售 收入	应收 账款	销售 收入	应收 账款
入账时间差异	-47.48	410.61	157.54	276.72	-90.28	-20.01	233.24	346.31
回函数据口径差异	-60.50	27.01	-149.99	10.28	48.74	-22.94	-9.22	-85.97
<b>合计</b>	<b>-107.98</b>	<b>437.62</b>	<b>7.54</b>	<b>287.00</b>	<b>-41.54</b>	<b>-42.95</b>	<b>224.02</b>	<b>260.33</b>

注：回函差异=账面数-回函数；

(1) 入账时间差异为：公司按签收或报关时点确认收入，客户按发票或报关后到货时间确认收入；境外客户已付货款但公司未收到货款。其中：

2018年回函差异主要是：公司于2018年按签收时间确认中车时代和南京国轩销售收入230.96万元、应收账款288.79万元，客户按发票记账在2019年；

2020年回函差异主要是：公司于2020年按签收时间确认雅迪销售收入108.04万元、应收账款122.09万元，客户按发票记账在2021年度；

2021年1-6月回函差异主要是：公司于2021年1-6月确认Badger销售收入、应收账款75.67万元，客户按报关并到货记账在2021年7月，形成销售收入、应收账款回函差异均为75.67万元；公司于2020年按签收时间确认雅迪收入



108.40 万元，客户按发票记账在 2021 年 1-6 月，形成销售收入回函差异-108.40 万元；公司收到客户无锡祥鹏背书转让承兑汇票 50.00 万元，按背书日期计入 2021 年 7 月，客户记账在 2021 年 6 月，形成应收账款回函差异 50.00 万元；客户 Orbcomm 于 2021 年 6 月支付货款、公司于 2021 年 7 月收到货款，形成应收账款回函差异 39.13 万元；客户 ATAKEL 于 2021 年 6 月付款、公司于 2021 年 7 月收到货款，形成应收账款回函差异 178.94 万元。

（2）回函数据口径差异为：客户将质保金、由客户开立且公司作为收款人的银行承兑汇票金额合并列示在回函的应付货款余额中；客户以含税金额回函。其中：

2018 年回函差异主要是：客户中车时代将质保金、由客户开立且公司作为收款人的银行承兑汇票金额合并列示在回函的应付货款余额中，形成应收账款回函差异-90.88 万元；

2020 年回函差异主要是：客户雅迪、马勒、东莞新波特等以含税金额回函，形成销售收入回函差异-133.13 万元；

2021 年 1-6 月回函差异是：客户雅迪以含税金额回函，形成销售收入回函差异-60.50 万元。

## 2、未回函情况

未回函的客户，执行替代测试，检查销售订单、发货单、物流单、报关单、INVOICE、签收记录、发票、回款记录等原始单据，以进一步核实销售的真实性，经核查相关原始单据内容完整，金额无异常；对未回函的外销客户，从中国电子口岸导出系统出口数据，将各个客户报关清单金额与账面收入确认金额进行核对，检查对应的销售订单、报关单、INVOICE 等原始单据，核对无异常，确认报关清单信息准确可信。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：函证核查程序有效，发行人收入和期末应收账款真实、准确、完整。

## 二、核查过程

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

（一）获取应收账款核销明细，查阅核销客户工商档案、查阅裁定书及调解书，访谈发行人财务总监、销售总监款项回收情况、了解核销原因，检查核查依据是否充分，复核发行人相关账务处理准确性。

（二）获取并检查发行人银行流水记录，统计期后回款情况，访谈财务总监、销售总监，了解客户账期是否与应收余额匹配，了解客户回款逾期原因，检查期后回款情况。

（三）获取发行人应收账款明细表，统计前五大应收账款客户情况，计算公司应收账款周转率，查阅同行业可比公司应收账款周转率，对比分析周转率差异原因。

（四）访谈销售总监、财务总监，了解主要客户的信用政策及其变动原因，查阅同行业可比公司客户信用政策、应收账款周转天数，对比分析信用政策差异原因。

## 三、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（一）发行人应收账款核销依据充分、债务重组损失确认依据充分，应收账款坏账准备计提充分。

（二）截至 2021 年 5 月 31 日的 2020 年末期后回款占比下降的原因主要是：公司与客户交易结算过程中，受双方确认账期起算时点口径不同的时间性差异、部分客户付款审批流程较慢以及客户短期资金紧张等影响，导致部分客户付款时间超过约定时间出现逾期的情形。截至 2021 年 10 月 31 日，2020 年末期后回款占比为 97.55%，基本回款。

（三）发行人应收账款周转率处于同行业上市公司中间水平，报告期内，公司应收账款周转率呈上升趋势，主要系报告期内公司新能源汽车行业受政府补贴政策变化等不利影响，公司逐步减少新能源汽车行业客户的开拓，主要与宇通、比亚迪等规模大、实力强、资信状况良好的客户继续合作，公司新能源汽车连接

器及组件业务规模不断减少，新能源业务应收账款呈下降趋势，以及公司非新能源业务不断增长，非新能源业务应收账款周转较快所致。

（四）发行人对主要客户信用政策报告期内未发生重大变动，不存在放宽信用政策扩大销售的情形。

（五）执行的函证核查程序有效，发行人收入和期末应收账款真实、准确、完整。

## **10. 关于可比公司选取**

**申报文件显示，发行人选取可比公司规模均远大于发行人，且部分可比公司产品应用领域与发行人差异较大。**

**公开信息显示，瑞可达、徠木股份、得润电子、胜蓝股份智新电子、电连技术等公司与发行人产品较为相似。**

**请发行人分析现有可比公司的选择是否合理、准确、全面，结合发行人与相关公司规模、产品、收入结构、客户结构、应用领域差异等，重新梳理可比公司并进行对比分析。**

**请保荐人、申报会计师发表明确意见。**

### **【发行人回复】**

#### **1、同行业可比公司选取标准**

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，发行人所属行业为“制造业”（分类代码为C）下属的“计算机、通信和其他电子设备制造业”（分类代码为C39）。根据《国民经济行业分类》（GB/T4754—2017），发行人所处行业属于计算机、通信和其他电子设备制造业（代码为C39）中选取同行业可比公司。

报告期内，发行人主要从事恶劣环境电连接器产品及其组件的研发、生产和销售。发行人产品主要应用于微出行工具、户外电子终端设备及新能源汽车等领域，由于恶劣环境电连接器与同行业上市公司产品应用领域及客户结构等不一致，截至本回复意见出具日，尚无与发行人业务完全一致的同行业上市公司，导致选取的同行业上市公司可比性受到制约。

根据全球知名连接器专业研究公司 Bishop&Associate 的 2015 年恶劣环境连接器和市场报告（Environment Connectors and Markets2015），恶劣环境连接器应用领域包括航空航天、轨道交通，并逐步拓展至工业和商业等领域。为确保设备在温度和压力、潮湿或淹没、微粒污染、冲击、振动、盐雾、辐射、微生物等各种恶劣环境下的正常运行。区别于其他连接器产品，恶劣环境连接器需具有坚固外壳、高防护等级、冗余触点设计，高性能接触材料应用等一个或多个性能特征。公司连接器及组件产品属恶劣环境连接器产品，具有坚固外壳、高防护等级、冗余触点设计等特征，与同行业境内上市公司永贵电器（300351）、中航光电（002179）、航天电器（002025）的主要产品均属于恶劣环境连接器产品大类。

因此发行人选取了与公司在产品结构或性能上存在一定程度相似的永贵电器（300351）、中航光电（002179）、航天电器（002025）作为可比上市公司。

## **2、其他连接器行业上市公司对比情况**

瑞可达、徠木股份、得润电子、胜蓝股份、智新电子、电连技术的主要产品、收入结构、客户结构与发行人均存在较大差异，不具有可比性。

在应用领域中，发行人的新能源汽车领域收入在逐年下降中，2020 年占比为 6.10%，且发行人新能源汽车主要产品为新能源汽车的直流充电枪与充电座，与瑞可达的整车线速连接器、徠木股份的汽车电子板端连接器、胜蓝股份的新能源汽车电池系统连接器、得润电子的燃油汽车线束及连接器、智新电子的汽车车载电子产品连接器存在较大差异，不具有可比性。

发行人与瑞可达、徕木股份、得润电子、胜蓝股份、智新电子、电连技术等公司的具体情况对比分析及不做可比公司的原因列示

如下：

公司名称	2020 年度 公司规模	产品	2020 年收入结构	客户结构	应用领域	不作为可比公司的具体原因
瑞可达 688800	61,038.75 万元	专业从事移动通信、新能源领域的连接器、组件和模块的研发、制造和销售	通信连接产品收入 26,583.22 万元，占比 43.82%；新能源汽车链接产品收入 29,823.43 万元，占比 49.16%；工业及其他产品收入 4,256.55 万元，占比 7.02%	通信链接产品主要客户为中兴通讯、爱立信、诺基亚、三星；新能源链接产品主要客户为括美国 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；工业及其他产品主要客户为中国中车，ABB 等	主要应用于民用、防务移动通信领域，新能源汽车领域等工业领域	1、产品及应用领域不同：瑞可达主要产品为通讯线束产品和新能源汽车的整车线速连接器等，与乔合里主要从事户外电子终端连接器及组件、微出行工具连接器及组件等恶劣环境连接器不同； 2、主要客户不同
徕木股份 603633	52,945.03 万元	专业从事以连接器和屏蔽罩为主的精密电子元件研发、生产和销售的企业。按照应用领域的不同，公司产品可分为汽车精密连接器及配件、组件，汽车精密屏蔽罩及结构件，手机精密连接器，手机精密屏蔽罩及结构件	汽车类产品收入为 29,453.49 万元，占比 58.52%；手机类产品收入为 16,503.15 万元，占比 32.79%；医疗器械及其他收入为 3,330.86 万元，占比 6.62%	手机领域主要客户为中兴、宇龙酷派、海信、TCL、夏普、联想、小米、魅族等；汽车领域主要客户为法雷奥、科世达、江森、伟世通、麦格纳等	主要应用于汽车领域、手机领域等领域	1、产品及应用领域不同：徕木股份主要产品为手机及汽车电子 PCB 等板端连接器，与乔合里恶劣环境连接器产品不同； 2、主要客户不同
得润电子 002055	727,222.85 万元	1、消费电子领域：主要包括家电连接器、电脑连接器、LED 连接器、通讯连接器、FPC 等； 2、汽车领域：主要包括汽车连接器及线束（OBC）、车联网、安全和告警传感器、汽车	家电与消费类电子收入为 336,201.73 万元，占比 46.22%；汽车电气系统收入为 224,410.23 万元，占比 30.86%；汽车电子及新能源汽车业务收入为	年报未披露	主要用于家电与消费电子业务领域、汽车电气业务领域、汽车电子等领域	产品及应用领域不同：得润电子主要产品为消费电子及汽车电子线束连接器，与乔合里主要从事户外电子终端连接器及组件、微出行工具连接器及组件等恶劣环境连接器不同。

公司名称	2020 年度 公司规模	产品	2020 年收入结构	客户结构	应用领域	不作为可比公司的具体原因
		电子等。	140,174.83 万元，占比 19.28%			
胜蓝股份 300843	91,484.28 万元	主要产品包括消费类电子连接器及组件、新能源汽车连接器及组件、光学透镜等	消费类电子连接器及组件收入为 62,793.24 万元，占比 68.64%；新能源汽车连接器及组件收入为 12,784.45 万元，占比为 13.97%；光学透镜收入为 13,648.26 万元，占比 14.92%；其他业务收入为 2,258.34 万元，占比 2.47%	在消费类电子领域，主要客户为小米、TCL、日本电产、日立集团、京瓷、华为、OPPO、vivo、Nokia、联想、惠普、戴尔等知名品牌；在新能源汽车领域，主要客户为比亚迪、长城汽车、上汽五菱等	主要用于消费类电子、新能源汽车等领域	1、产品及应用领域不同：胜蓝股份主要产品为消费电子板端连接器等，与乔合里主要从事户外电子终端连接器及组件、微出行工具连接器及组件等恶劣环境连接器不同； 2、主要客户不同
智新电子 837212	36,113.77 万元	专注于连接器线缆组件产品的研发、生产和销售的高新技术企业，产品广泛应用于消费类电子产品，并逐步拓展汽车类电子产品、智能家居和新能源领域	消费电子类连接器线缆组件收入为 25,282.98 万元，占比 70.27%；汽车电子类连接器线缆组件收入为 5,672.82 万元，占比 15.77%；贸易及其他收入为 2,112.97 万元，占比 5.87%	主要客户为歌尔集团、下田工业、日本索尼、日本星电、共达电声、村田新能源、立讯精密和 HIRAKAWAHE WTECH CORP.	聚焦消费电子领域，并逐步拓展至汽车电子领域	1、产品及应用领域不同：智新电子主要产品为消费电子和汽车电子连接器，与乔合里主要从事户外电子终端连接器及组件、微出行工具连接器及组件等恶劣环境连接器不同； 2、主要客户不同
电连技术 300679	259,248.15 万元	专业从事微型电连接器及互连系统相关产品的技术研究、设计、制造和销售服务。主要产品为微型射频连接器、线缆连接起组件、电磁兼容件	射频连接器及线缆收入为 96,460.11 万元，占比为 37.20%；电磁兼容件收入为 77,881.29 万元，占比 30.04%；软板 34,246.76 万元，占比 13.21%；其他电子元	主要客户均集中在智能手机制造商华为、步步高、中兴、小米、联想等	产品广泛应用在以智能手机为代表的智能移动终端产品以及车联网终端、智能家电等新兴产品中	1、产品及应用领域不同：电连技术主要应用于智能手机为代表的智能移动终端产品以及车联网终端、智能家电等新兴产品中；与乔合里恶劣环境连接器不同； 2、主要客户不同

公司名称	2020 年度 公司规模	产品	2020 年收入结构	客户结构	应用领域	不作为可比公司的具体原因
			件收入为 48,337.40 万元，占比 18.65%			
发行人	25,906.68 万元	主要从事恶劣环境电连接器产品及其组件的研发、生产和销售，主要产品包括户外电子终端连接器及组件、微出行工具连接器及组件、新能源汽车连接器及组件等	户外电子终端连接器及组件收入为 12,393.16 万元，占比 48.29%；微出行工具连接器及组件收入为 9,355.63 万元，占比 36.45%；新能源汽车连接器及组件 1,566.77 万元，占比 6.10%	户外电子终端领域终端品牌客户主要包括 BADGER（美国）、ORBCOMM（美国）、华普永明、SACO（加拿大）、FORMETCO（美国）；微出行工具领域终端品牌客户主要包括雅迪、VINFAST（越南）、SPECIALIZED（美国）、新能源科技（ATL）、欣旺达、宁德时代（CATL）等；新能源汽车终端领域品牌客户主要包括宇通客车、比亚迪（BYD）等	主要应用领域为户外电子终端领域、微出行领域及新能源汽车领域	乔合里主要从事恶劣环境连接器业务，产品具有高防尘防水等级，抗紫外线老化，接触可靠，插拔次数多、抗振动，接触可靠等特征；与消费电子、汽车电子连接器、PCB 等板端连接器产品不同

## 【中介机构回复】

### 一、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

- （一）访谈发行人实际控制人，了解发行人及同行业上市公司情况；
- （二）查询相关公司的公开披露信息及数据。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

结合发行人与相关公司规模、产品、客户结构、应用领域差异等，已重新梳理可比公司并进行对比分析，瑞可达、徕木股份、得润电子、胜蓝股份、智新电子、电连技术的主要产品、收入结构、客户结构与发行人均存在较大差异，不具有可比性。截至本回复意见出具日，尚无与发行人业务完全一致的同行业上市公司，发行人选取了与公司在产品结构或性能上存在一定程度相似的恶劣环境连接器产品大类同行公司永贵电器（300351）、中航光电（002179）、航天电器（002025）等作为可比上市公司，发行人可比公司的选择具有合理性。

### 11. 关于知识产权及诉讼

申报文件显示：

（1）发行人存在 6 项 50 万元以上未决诉讼，其中 4 项由发行人作为原告，案由为外观设计专利/实用新型专利受到侵害引起的纠纷。

（2）因发行人在官方网站上展示的“新能源汽车连接器”产品上有与安费诺公司注册商标相同的“AMPHENOL”标识，安费诺公司提出诉讼；捷联通科技因发行人及李某侵害捷联通科技名誉权行为提起诉讼。

（3）截至招股说明书签署日，发行人境内共拥有 103 项授权专利，其中 1 项国内发明专利；在中国大陆以外国家或地区共有 16 项授权专利，其中 2 项国外发明专利；发行人部分专利为从实际控制人吴远泽处无偿受让取得。

（4）发行人曾经的员工陈某、徐某某、乐某某及刘某在公司任职期间，非法获取发行人计算机信息系统数据、获取发行人的产品设计图纸等资料，并利



用前述资料进行生产经营，截至招股说明书签署之日，深圳市龙华区人民检察院已对前述犯罪嫌疑人以涉嫌侵犯商业秘密罪提起公诉。

公开信息显示，发行人存在票据追索权纠纷、买卖合同纠纷等，发行人合计存在 32 条法院立案信息。

请发行人：

(1) 说明相关专利涉及的产品及对对应收入情况，相关专利被侵权对于发行人经营的影响情况；被告方是否为发行人的客户及供应商；发行人存在较多相关专利纠纷的原因，相关专利管理及使用制度是否存在重大缺陷，针对发行人知识产权相关纠纷的情形，发行人采取的应对措施及其有效性。

(2) 说明发行人使用与安费诺相同的“AMPHENOL”的原因，量化如无法继续使用该商标对发行人的具体影响；发行人及李某被起诉侵害捷联通科技名誉权的具体原因。

(3) 除已披露未决诉讼外，说明发行人截至目前所有未决诉讼、涉案金额情况、是否涉及发行人主要客户及供应商，说明未决诉讼目前进展情况。

(4) 说明发行人目前拥有各项知识产权取得过程是否合法合规，发行人继受取得专利是否为吴远泽曾经的职务发明，相关知识产权转让是否签订合法有效的合同；无偿转让前，发行人是否已持续使用相关专利，是否导致潜在法律风险。

(5) 说明发行人存在较多员工窃取公司产品设计资料的原因，发行人的计算机信息系统是否存在重大漏洞，目前相关案件的进展情况；相关资料被窃取是否对发行人市场竞争、生产经营造成重大不利影响，发行人内部控制制度是否运行有效。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

## 【发行人回复】

一、说明相关专利涉及的产品及对应收入情况，相关专利被侵权对于发行人经营的影响情况；被告方是否为发行人的客户及供应商；发行人存在较多相关专利纠纷的原因，相关专利管理及使用制度是否存在重大缺陷，针对发行人知识产权相关纠纷的情形，发行人采取的应对措施及其有效性。

发行人相关专利被侵权对发行人的正常生产经营影响较小。发行人处于审理阶段的诉讼案件的被告中，除中航光电科技股份有限公司、东莞市刘氏电子有限公司向发行人有少量采购外，其他被告均非发行人的客户、供应商。发行人的专利管理及使用制度不存在重大缺陷。报告期内，因发行人加强知识产权的保护，涉及专利纠纷的数量有所增加。但发行人通过加强对其专利权的保护，加大对侵害其专利权的市场主体的打击力度，提高了其他市场主体的侵权成本，最终可有效地减少发行人专利被侵权的情况。具体分析如下：

（一）发行人未决专利诉讼涉及的产品及对应收入的情况，相关专利被侵权对发行人经营的影响情况

2018年1月1日至2021年6月30日，首次申报文件中披露的诉讼案件及截至本问询回复出具日公司未决专利诉讼涉及的产品及对应收入的情况如下：

单位：万元

序号	涉案专利	案号（注1）	被告人	涉及的产品	报告期内相应产品的收入			
					2018年	2019年	2020年	2021年1-6月
1	CN201730181855.3	（2020）粤73民初3834号	东莞市XX电子有限公司	LARGE 2+1+5 插头 LARGE 2+4 插头	157.21	233.67	2,295.73	810.19
		一审案号：（2021）豫01知民初526号 二审案号：（2021）豫知民终583号	XXXX科技股份有限公司					
		（2021）粤03民初4187号	深圳市XXX科技有限公司					
2	CN201730181769.2	（2020）粤73民初3976号	东莞市XX电子有限公司	LARGE 2+4（方形法兰） 含large2+1+5方形法兰	78.47	170.66	791.31	424.96
		（2021）粤03民初4944号	深圳市XXX科技有限公司					
		一审案号：（2021）豫01知民初527号 二审案号：（2021）豫知民终584号	XXXX科技股份有限公司					
3	CN201020630057.7 （注）	（2020）粤73知民初2246号	东莞市XX电子有限公司	标准2芯，3芯，4芯 MIDDLE 2芯，3芯，4芯 LARGE 2芯，3芯，4芯	1,830.20	1,759.50	1,370.75	864.53
		（2020）浙02知民初389号	宁波XXX电器有限公司					
<b>合计</b>					<b>2,065.88</b>	<b>2,163.83</b>	<b>4,457.79</b>	<b>2,099.68</b>

注1：上述案件中，（2020）粤73民初3834号、（2021）豫01知民初526号、（2020）粤73民初3976号、（2021）豫01知民初527号案件，一审法院均已作出判决，判决被告停止侵权，并赔偿发行人相应经济损失及合理费用。其中，（2021）豫01知民初526号、（2021）豫01知民初527号案件被告不服一审判决，已提出上诉；（2020）粤73民初3834号、（2020）粤73民初3976号案件尚在上诉期内，截至本问询回复签署日，发行人尚未收到二审立案材料。

注2：CN201020630057.7专利，发行人于2010年11月29日申请，于2011年6月15日授权公告，有效期自申请日起计算10年，已于2020年11月28日届满终止失效。截至本问询回复签署日，发行人仍在相关产品上继续使用该专利技术，该专利对应的技术主要是端子之间的隔断，不属于发行人的核

心技术。该专利技术对应的产品除包含该技术以外，还包括其他各种技术，如大电流插孔技术，高可靠长寿命密封技术，浮动连接技术，可换式大电流快充接口技术，防摇摆高寿命高可靠充放电接口技术，耐用型轻量化大电流连接技术，相关产品中单项技术对应的专利失效不会导致发行人的整个产品不具有竞争力，不会对发行人继续生产、销售相关产品造成影响。

上述专利涉嫌被侵权对公司的正常生产经营影响较小，主要原因如下：

1、发行人具有较稳定的客户群体，其产品是客户中的认可度较高，相关涉嫌侵害发行人专利权的同类产品在市场上销售的情况，不会对发行人现有客户市场产生重大影响；

2、发行人重视知识产权的保护，对涉嫌侵害发行人专利权的主体采取诉讼措施，增加侵权主体的侵权成本，降低发行人专利被侵权的损失。发行人已制定了《知识产权法律纠纷处理控制程序》，由研发部主导，各相关部门协助，定期监控收集被侵权的相关信息，负责对知识产权法律纠纷的调查、证据收集、起诉应诉、协商谈判等。同时，发行人已聘请知识产权代理机构协助对发行人的知识产权进行管理，并聘请知识产权代理机构及律师事务所代为处理发行人被侵害专利权的诉讼案件，在发行人专利权被侵权时，能及时发现及应对，尽快处理相关侵权事项或对侵权人进行起诉，降低发行人专利被侵权的损失。

基于上述，公司相关专利被侵权对公司的正常生产经营影响较小。

## （二）被告方是否为客户及供应商

上述诉讼案件中的被告方中，中航光电科技股份有限公司、东莞市刘氏电子有限公司在报告期内曾为客户，与公司存在少量交易，具体交易情况如下：

单位：万元

客户	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
中航光电科技股份有限公司	-	0.00	2.83	0.06
东莞市刘氏电子有限公司	-	-	-	0.11

报告期内，公司与中航光电科技股份有限公司、东莞市刘氏电子有限公司的交易金额很小，公司为维护自身专利权，对上述公司提起诉讼，对公司的正常采购、销售不会造成影响。除上述情形外，公司处于审理阶段的诉讼案件的被告中不涉及公司的客户、供应商。

（三）发行人存在较多相关专利纠纷的原因，相关专利管理及使用制度是否存在重大缺陷，针对发行人知识产权相关纠纷的情形，发行人采取的应对措施及其有效性

## 1、公司存在较多相关专利纠纷的原因

发行人涉及的专利纠纷中，大部分是发行人作为原告起诉他人涉嫌侵害发行人专利权的诉讼案件。发行人存在较多相关专利纠纷的原因主要为，专利诉讼是保护专利权的重要及有效的方式之一，随着发行人业务发展，为加大对专利权的保护，发行人通过诉讼方式维护自身合法权益，专利纠纷有所增加，具体原因如下：

（1）发行人注重对技术的专利申请和保护，聘请知识产权代理机构协助发行人在开发设计完成后及时代为申请专利，使发行人的相关技术能及时得到专利保护，专利数量逐步增多，被侵权的情况也有所增加，发行人对此相应对涉嫌侵权方提出诉讼。

（2）对于涉嫌侵害发行人专利权的行为，在涉嫌侵权的主体拒不停止侵权并赔偿损失的情况下，发行人只能采用诉讼方式维护自身的合法权益。专利诉讼是发行人为了保护自身合法专利权、制止已发生的涉嫌侵害专利权行为的最有效的方式。为此，发行人制定了《知识产权法律纠纷处理控制程序》，由研发部主导，各相关部门协助，定期监控收集被侵权的相关信息，负责对知识产权法律纠纷的调查、证据收集、起诉应诉、协商谈判等。同时，发行人聘请了专业机构作为代理人，负责处理公司专利涉嫌被侵权的诉讼案件。基于发行人加强对专利权的保护及对专利涉嫌被侵权事项的关注，发行人在无法制止第三方涉嫌侵害其专利权的行为时，由专利代理机构或律师事务所及时提起诉讼，导致发行人起诉第三方涉嫌侵害专利权的诉讼案件增多。

（3）在发行人起诉相关主体涉嫌侵害发行人专利权的情况下，部分被告方也会寻找与发行人相关的事由对发行人另案提起诉讼，导致发行人存在部分被第三方起诉的案件。

综上所述，因发行人加强对专利的保护，导致其存在较多专利纠纷，其中大部分是发行人作为原告起诉第三方涉嫌侵害发行人专利权的案件。截至本问询回复签署日，发行人仅存在 1 项作为被告的未决专利纠纷案件，该项案件为深圳市捷联通科技有限公司诉发行人侵害其实用新型专利纠纷，案号为（2021）粤 03 民初 6081 号。根据发行人说明，发行人的产品均使用自有专利，不存在侵害深圳市捷联通科技有限公司专利的行为，发行人认为涉案专利不符合专利法第 22 条第 3 款有关创造性的规定，已向国家知识产权局复审和无效审理部申请该专利

无效并于 2021 年 8 月 5 日被受理，目前该无效申请正在审查中，上述专利纠纷不会对发行人正常生产经营造成重大影响。

## 2、公司专利管理及使用制度不存在重大缺陷

发行人已于 2019 年 6 月 5 日取得知识产权管理体系认证证书，发行人的知识产权管理体系符合 GB/T 29490-2013 标准，通过认证的范围为连接器的研发、生产、销售的知识产权管理，有效期至 2022 年 6 月 4 日。

此外，发行人已就专利的管理及使用制定了知识产权相关系列制度，包括如下几个方面：

序号	制度名称	主要内容
1	《法律法规和其他要求控制程序》	规定了知识产权相关法律法规及文件的收集、管理，知识产权相关档案管理。
2	《知识产权信息资源控制程序》	规定了研发部门在知识产权信息收集管理方面的职责，同时规定了建立维护信息收集渠道、信息检索、信息有效利用、对外发布信息管理等方面的内容。
3	《知识产权获取控制程序》	适用于公司知识产权的计划、申请、撰写、缴费、补正、保存等过程、活动等相关记录的管理工作，规定了研发部的具体职责及取得知识产权的具体程序，包括：知识产权的获取工作计划、提案申请需求、申请的审批、编写技术交底书、知识产权申请的办理、知识产权代理及审核，知识产权证书保存、缴纳年费等内容。
4	《知识产权维护控制程序》	适用于公司已获取知识产权的后续维护流程，知识产权的变更、放弃的过程和活动等相关记录的管理工作。规定了知识产权管理、知识产权维护评估、知识产权变更、放弃、更改知识产权状态等内容。
5	《知识产权实施、许可和转让控制程序》	适用于公司已获取知识产权的管理，及涉及到知识产权实施、许可和转让的所有活动及部门。规定了知识产权的实施、许可、转让的具体流程。
6	《知识产权风险管理控制程序》	规定了公司在生产、办公设备、软件采购时应当重视对供应商及所采购产品的知识产权状况进行评价与确定，避免侵害他人的知识产权，并规定了具体的监控流程。
7	《知识产权法律纠纷处理控制程序》	规定了公司知识产权被侵权时或者公司侵害他人知识产权时，相关部门的具体处理流程。
8	《立项知识产权控制程序》	规定了产品设计开发立项的具体流程。
9	《研究开发知识产权控制程序》	规定了研究开发过程中涉及的知识产权的开发策划、规划、开发设计、研发成果汇报评估、研发档案管理等流程。
10	《知识产权检索控制程序》	规定公司知识产权专员应定期检索同行业竞争对手发布知识产权情况，相关联知识产权信息电子档；同时根据立项、研发、知识产权获取、产品销售、市场监控、法律纠纷、信息收集等专项需求进行专项检索，并规定了检索方式。

根据发行人已取得的知识产权管理体系认证证书及发行人制定的前述与知

识产权相关的制度，发行人连接器的研发、生产、销售的知识产权管理符合 GB/T 29490-2013 标准，发行人对于知识产权的立项、研发、保护、使用、纠纷的处理、相关档案的管理等方面均制定了相关控制程序，公司专利管理及使用制度不存在重大缺陷。

### 3、针对公司知识产权相关纠纷的情形，公司采取的应对措施及其有效性

公司知识产权相关纠纷大部分为公司为保护自身专利权对其他侵权主体提起的诉讼，针对其他主体侵害公司专利权的情况，公司主要采取以下措施加大专利权的保护：

(1) 加强专利权的申请，以专利方式保护公司的相关技术。聘请专利代理机构所在公司开发设计完成后为公司申请专利，使公司的相关技术能及时得到专利保护。

(2) 由研发部主导，各相关部门协助，定期监控收集被侵权的相关信息，负责对知识产权法律纠纷的调查、证据收集、起诉应诉、协商谈判等。

(3) 发行人聘请专利代理机构及律师事务所对发行人的专利涉嫌被侵权事项进行调查，对于无法制止的第三方侵权行为，由专利代理机构或律师事务所及时提起相关专利涉嫌被侵权案件的诉讼。

**二、说明发行人使用与安费诺相同的“AMPHENOL”的原因，量化如无法继续使用该商标对发行人的具体影响；发行人及李某被起诉侵害捷联通科技名誉权的具体原因。**

(一) 说明发行人使用与安费诺相同的“AMPHENOL”的原因，量化如无法继续使用该商标对发行人的具体影响

发行人未曾在自身产品上使用与安费诺相同的“AMPHENOL”标识。公司负责公司网页维护的工作人员为了在公司网站展示公司产品的应用场景，将连接器产品应用场景的图片作为相关产品的介绍放在网站上，产品展示图片带有“AMPHENOL”的标识，因“AMPHENOL”的标识在图片上的显示较小，相关工作人员未留意并在公司网站上展示，被安费诺公司以侵害商标权起诉至法院。公司因工作人员的失误导致其在公司网站上使用了带有“AMPHENOL”标识的图片，公司在发现后已及时进行了撤换。



公司未曾在生产、销售的产品上使用安费诺公司的商标，不存在无法继续使用该商标对公司将造成不利影响的情况。

## （二）发行人及李群被起诉侵害捷联通科技名誉权的具体原因

2020年8月10日，乔合里的副总经理李群向深圳市捷联通科技有限公司客户发送一份盖有乔合里公章的《说明函》，主要内容为：深圳市捷联通科技有限公司在市场上宣传其拥有相关电源充电插头的实用新型专利，相关专利权实际由发行人享有，深圳市捷联通科技有限公司抄袭发行人的产品，侵害发行人的专利权并涉嫌不正当竞争，发行人已对深圳市捷联通科技有限公司的部分专利向国家知识产权局提起了无效申请，并对深圳市捷联通科技有限公司提起了专利侵权及不正当竞争诉讼。

深圳市捷联通科技有限公司以乔合里及李群故意发表其抄袭乔合里产品，侵犯乔合里专利权和进行不正当竞争的言论诽谤深圳市捷联通科技有限公司名誉权为由提起诉讼，案号为（2020）粤0309民初22597号。深圳市龙华区人民法院已于2021年5月28日就前述案件作出《民事判决书》，驳回深圳市捷联通科技有限公司的全部诉讼请求。截至本回复签署日，该一审判决已生效。

除深圳市捷联通科技有限公司提起诉讼外，深圳市捷联通科技有限公司的关联方邹礼光亦针对前述《说明函》的内容，以乔合里及李群侵害其名誉权向深圳市龙华区人民法院另案提起名誉权诉讼，案号为（2020）粤0309民初21564号。深圳市龙华区人民法院已于2020年1月12日作出《民事判决书》，驳回邹礼光的全部诉讼请求。截至本回复签署日，邹礼光已提出上诉，目前正在二审审理过程中，二审案号为（2021）粤03民终13003号。

## 三、除已披露未决诉讼外，说明发行人截至目前所有未决诉讼、涉案金额情况、是否涉及发行人主要客户及供应商，说明未决诉讼目前进展情况。

发行人正在审理过程中的未决诉讼案件中，除中航光电科技股份有限公司、东莞市刘氏电子有限公司、安费诺公司的关联方安费诺定制连接器（常州）有限公司、安费诺东亚电子科技（深圳）有限公司、安费诺-泰姆斯（常州）通讯设备有限公司在报告期内为发行人的客户，存在部分交易外，其他未决诉讼案件未涉及发行人的客户、供应商。

截至本问询回复签署日，公司正在审理过程中的未决诉讼案件情况如下：

序号	法院/仲裁机构	案号	原告/申请人	被告/被申请人	案由	诉讼/仲裁请求	处理结果
1	广州知识产权法院	(2020)粤73民初3834号	公司	东莞市XX电子有限公司	侵害外观设计专利权纠纷	1、判令被告立即停止制造、销售 CN201730181855.3 电源信号集成插头专利产品，销毁制造侵权产品的专用模具、专用设备及库存的侵权产品和半成品，销毁与侵权行为有关印有该侵权产品的外包装、生产图纸、宣传资料。 2、赔偿原告损失 20 万元，其中维权费用：购买被控侵权产品：M25 公头配公针双头 NOUL246411AWQC*2C*#18*1C+24#*5 50 台，费用：人民币 4435.50 元，诉讼代理费人民币 30,000 元，以及侵权产品的非法所得，共计 965,565.00 元人民币。 3、诉讼费用由被告承担。	广州知识产权法院于 2020 年 11 月 20 日立案受理，一审于 2021 年 4 月 28 日开庭，已于 2021 年 11 月 8 日收到一审判决，判决被告停止侵权，并赔偿公司经济损失及合理费用共 12 万元，驳回公司其他诉讼请求。截至本问询函回复签署日，尚在上诉期限内，公司未收到二审立案材料。
2	广州知识产权法院	(2020)粤73民初3976号	公司	东莞市XX电子有限公司	侵害外观设计专利权纠纷	1、判令被告立即停止制造、销售 CN201730181769.2 电源信号集成方形插座专利产品，销毁制造侵权产品的专用模具、专用设备及库存的侵权产品和半成品，销毁与侵权行为有关印有该侵权产品的外包装、生产图纸、宣传资料。 2、赔偿原告损失 20 万元，其中维权费用：购买被控侵权产品：M25 母头 50 台，费用：人民币 847.50 元，诉讼代理费人民币 30,000 元，以及侵权产品的非法所得，共计 969,152.00 元人民币。 3、诉讼费用由被告承担。	广州知识产权法院于 2020 年 11 月 30 日立案受理，一审已于 2021 年 4 月 28 日开庭，已于 2021 年 11 月 8 日收到一审判决，判决被告停止侵权，并赔偿公司经济损失及合理费用共 12 万元，驳回公司其他诉讼请求。截至本问询函回复签署日，尚在上诉期限内，公司未收到二审立案材料。
3	深圳市中级人民法院	(2021)粤03民初4944号	公司	深圳市XXX科技有限公司	侵害外观设计专利权纠纷	1、判令被告立即停止制造、销售、许诺销售 CN201730181769.2 电源信号集成方形插座专利产品，销毁制造侵权产品的专用模具、专用设备及库存的侵权产品和半成品，销毁与侵权行为有关印有该侵权产品的外包装、生产图、宣传资料。 2、赔偿原告损失 20 万元。 3、诉讼费用由被告承担。	已于 2021 年 6 月 25 日立案，于 2021 年 9 月 14 日开庭，截至本问询函回复签署日尚未判决。
4	深圳市中级人民法院	(2021)粤03民初4187号	公司	深圳市XXX科技有限公司	侵害外观设计专利权纠纷	1、判令被告立即停止制造、销售 CN201730181855.3 电源信号集成插头专利产品，销毁制造侵权产品的专用模具、专用设备及库存的侵权产品和半成品，销毁与侵权行为有关印有该侵权产品的外包装、生产图纸、宣传资料。 2、赔偿原告损失 20 万元。 3、诉讼费用由被告承担。	已于 2021 年 6 月 3 日立案，2021 年 10 月 27 日开庭，截至本问询函回复签署日尚未判决。

序号	法院/仲裁机构	案号	原告/申请人	被告/被申请人	案由	诉讼/仲裁请求	处理结果
5	一审法院：郑州市中级人民法院	一审案号： (2021)豫01知民初526号	公司	XXXX 科技股份有限公司	侵犯外观设计专利权纠纷	1、判令被告立即停止制造、销售 CN201730181855.3 电源信号集成插头专利产品，销毁制造侵权产品的专用模具、专用设备及库存的侵权产品和半成品，销毁与侵权行为有关印有该侵权产品的外包装、生产图纸、宣传资料。 2、赔偿原告损失 20 万元，其中维权费用:公证费人民币 4,000.00 元、购买被控侵权产品 I:360141-00430 输入输出公插头；购买被控侵权产品 II:EBP-40RMTT0206 L=3000-001, 2+1+5 双头线束产品，共计 19 台，费用：人民币 17,120.00 元，诉讼代理费人民币 30,000.00 元，以及侵权产品的非法所得。 3、诉讼费用由被告承担。	一审已于 2021 年 9 月 16 日作出判决，判决被告停止侵权，并赔偿公司经济损失及合理费用共计 6 万元，驳回公司其他诉讼请求。被告不服一审判决，已提出上诉，二审案号：(2021)豫知民终 583 号。
	二审法院：河南省高级人民法院	二审案号： (2021)豫知民终 583 号	XXXX 科技股份有限公司	公司	侵犯外观设计专利权纠纷	XXXX 科技股份有限公司因不服河南省郑州市中级人民法院 (2021)豫01知民初 526 号民事判决，提出上诉，诉讼请求如下：1、撤销河南省郑州市中级人民法院 (2021)豫01知民初 526 号民事判决书； 2、改判驳回被上诉人的全部诉讼请求； 3、本案一审、二审全部诉讼费用由被告承担。	截至本问询函回复签署日， 二审尚未开庭
6	一审法院：郑州市中级人民法院	一审案号： (2021)豫01知民初 527 号	公司	XXXX 科技股份有限公司	侵犯外观设计专利权纠纷	1、判令被告立即停止制造、销售 CN201730181769.2 电源信号集成方形插座专利产品，销毁制造侵权产品的专用模具、专用设备及库存的侵权产品和半成品，销毁与侵权行为有关印有该侵权产品的外包装、生产图纸、宣传资料。 2、赔偿原告损失 20 万元，其中维权费用:公证费 5,000 元，购买被控侵权产品:EBP-40RFTT0206 插座 200 台，费用：人民币 17,120.00 元，诉讼代理费人民币 30,000 元，以及侵权产品的非法所得。 3、诉讼费用由被告承担。	一审已于 2021 年 9 月 18 日作出判决，判决被告停止侵权，并赔偿公司经济损失及合理费用共计 6 万元，驳回公司其他诉讼请求。被告不服一审判决，已提出上诉，二审案号：(2021)豫知民终 584 号。
	二审法院：河南省高级人民法院	二审案号： (2021)豫知民终 584 号	XXXX 科技股份有限公司	公司	侵犯外观设计专利权纠纷	XXXX 科技股份有限公司因不服河南省郑州市中级人民法院 (2021)豫01知民初 527 号民事判决，提出上诉，诉讼请求如下：1、撤销河南省郑州市中级人民法院 (2021)豫01知民初 527 号民事判决书； 2、改判驳回被上诉人的全部诉讼请求； 3、本案一审、二审全部诉讼费用由被告承担。	截至本问询函回复签署日， 二审尚未开庭
7	一审法院：广东省深圳市中级人民法院	一审案号： (2019)粤03民初 2824 号	安费诺公司	公司	侵害商标权纠纷	因乔合里在官方网站上展示的“新能源汽车连接器”产品上有与安费诺公司注册商标相同的“AMPHENOL”标识，安费诺公司向深圳市中级人民法院提出如下诉讼： 1、停止侵害原告第 14101384 号注册商标专用权的行为；	深圳市中级人民法院作出如下判决：1、被告深圳乔合里科技股份有限公司立即停止侵害原告安费诺公司第

序号	法院/仲裁机构	案号	原告/申请人	被告/被申请人	案由	诉讼/仲裁请求	处理结果
	法院					2、删除其网站上的侵权商品链接； 3、赔偿原告经济损失 10 万元； 4、赔偿原告为制止侵权所支付的合理费用人民币 3.6 万元，包括公证费 6,000 元、律师费 3 万元； 5、承担本案诉讼费用。	14101384 号“AMPHENOL”注册商标专用权的行为； 2、被告深圳乔合里科技股份有限公司应于本判决生效之日起十日内赔偿原告安费诺公司经济损失及维权合理开支共计 35000 元； 3、驳回原告安费诺公司的其他诉讼请求。 安费诺公司、公司均不服深圳市中级人民法院的上述判决，均提出上诉，案号：(2021)粤民终 1541 号。
	二审法院：广东省高级人民法院	二审案号：(2021)粤民终 1541 号	安费诺公司、公司	公司、安费诺公司		安费诺公司的上诉请求： 1、撤销（2019）粤 03 民初 2824 号民事判决书第二项，依法改判被上诉人赔偿上诉人经济损失以及为维权合理开支共计 10 万元。 2、判决本案一审、二审诉讼费用全部由被上诉人承担。  公司的上诉请求： 1、撤销（2019）粤 03 民初 2824 号民事判决第一项、第二项，驳回被上诉人全部一审诉讼请求； 2、判令被上诉人承担一、二审全部诉讼费用。	二审已于 2021 年 7 月 30 日开庭，截至本问询函回复签署日尚未判决。
8	一审法院：深圳市龙华区人民法院	一审案号：(2020)粤 0309 民初 21564 号	邹礼光	公司、李群	侵害名誉权纠纷	1.判令两被告立即停止对原告名誉权的侵害行为； 2.判令两被告以书面道歉声明的方式向原告赔礼道歉、消除影响、恢复名誉； 3.判令两被告连带赔偿原告名誉侵权损失费 200,000 元； 4.由两被告承担本案的诉讼费。	一审法院已作出《民事判决书》，驳回邹礼光的全部诉讼请求。邹礼光已提起上诉，二审案号为（2021）粤 03 民终 13003 号。
	二审法院：深圳市中级人民法院	二审案号：(2021)粤 03 民终 13003 号	邹礼光	公司、李群		邹礼光不服深圳市龙华区人民法院第（2020）粤 0309 民初 21564 号民事判决书，提出上诉，上诉请求如下： 1、请求法院撤销深圳市龙华区人民法院第（2020）粤 0309 民初 21564 号民事判决书，依法改判； 2、请求法院改判两被上诉人立即停止对原告名誉权的侵害行为；	二审已于 2021 年 10 月 28 日开庭，截至本问询函回复签署日尚未判决。

序号	法院/仲裁机构	案号	原告/申请人	被告/被申请人	案由	诉讼/仲裁请求	处理结果
						3、请求法院改判两被上诉人以书面道歉声明的方式向上诉人赔礼道歉、消除影响，恢复名誉； 4、请求法院改判两被上诉人连带赔偿上诉人名誉侵权损失费 200,000 元； 5、请求法院改判由被上诉人承担本案一审和二审的诉讼费。	
9	北京知识产权法院	(2021)京 73 行初 4188 号	湖南捷联通新能源科技有限公司	被告：国家知识产权局 第三人：公司	专利行政纠纷	公司就湖南捷联通新能源科技有限公司 201920592276.1 号专利向国家知识产权局提出无效宣告申请，国家知识产权局于 2020 年 11 月 19 日作出《无效宣告请求审查决定》（第 47172 号）。湖南捷联通新能源科技有限公司不服国家知识产权局的前述决定，向北京知识产权法院提起行政诉讼，诉讼请求如下： 1、撤销被告国家知识产权局专利复审委员会作出的第 47172 号无效宣告请求审查决定； 2、被告国家知识产权局专利复审委员会针对第三人就申请号为 201920592276.1、名称为“一种新型电源与信号组合式接头”的实用新型专利所提的无效宣告请求重新作出审查决定； 3、判决本案诉讼费用全部由被告承担。	一审已于 2021 年 8 月 18 日开庭，截至本问询函回复签署日尚未出判决。
10	深圳市中级人民法院	(2021)粤 03 民初 6081 号	深圳市捷联通科技有限公司	公司	侵害实用新型专利纠纷	1、请求判令被告立即停止生产、销售、许诺销售侵犯原告 ZL201821851896.4 号实用新型专利权的行为，并销毁库存侵权产品、生产模具和设备。 2、请求判令被告连带赔偿原告的经济损失及维权费用共 300 万元； 3、请求判令被告承担本案的诉讼费。	已于 2021 年 9 月 15 日立案，截至本问询函回复签署日尚未开庭

注：截至本问询函回复签署日，首次申报文件中披露的（2020）粤 73 知民初 2246 号、（2020）浙 02 知民初 389 号、（2020）粤 0309 民初 22597 号诉讼案件已结案。

上述诉讼案件中，中航光电科技股份有限公司、东莞市刘氏电子有限公司、安费诺公司的关联方安费诺定制连接器（常州）有限公司、安费诺东亚电子科技（深圳）有限公司、安费诺-泰姆斯（常州）通讯设备有限公司在报告期内为公司的客户，但交易金额较小，具体交易情况如下：

单位：万元

客户	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
中航光电科技股份有限公司	-	0.00	2.83	0.06
东莞市刘氏电子有限公司	-	-	-	0.11
安费诺定制连接器（常州）有限公司	80.81	123.10	12.37	2.08
安费诺东亚电子科技（深圳）有限公司	-	-	-	18.04
安费诺-泰姆斯（常州）通讯设备有限公司	-	-	55.65	-

除此之外，公司上述处于审理阶段的诉讼案件不涉及公司的客户、供应商。

综上所述，发行人正在审理的尚未有生效判决的未决诉讼案件中，除中航光电科技股份有限公司、东莞市刘氏电子有限公司、安费诺公司的关联方安费诺定制连接器（常州）有限公司、安费诺东亚电子科技（深圳）有限公司、安费诺-泰姆斯（常州）通讯设备有限公司在报告期内为发行人的客户，存在部分交易外，其他未决诉讼案件未涉及发行人的客户、供应商。

**四、说明发行人目前拥有各项知识产权取得过程是否合法合规，发行人继受取得专利是否为吴远泽曾经的职务发明，相关知识产权转让是否签订合法有效的合同；无偿转让前，发行人是否已持续使用相关专利，是否导致潜在法律风险。**

（一）公司目前拥有的各项知识产权取得过程合法

1、公司拥有中国境内 3 项注册商标，截至 2021 年 11 月 11 日公司拥有 12 项中国境外注册商标，其中发行人拥有的 1 项在欧盟注册的商标从实际控制人吴远泽处受让取得，前述商标转让已签署了合法有效的转让合同，并完成了商标转让的变更登记，境内 3 项注册商标及其他 11 项境外商标均为发行人自主申请并完成注册登记。截至本回复签署日，公司拥有的注册商标权取得过程合法合规。

2、截至本回复签署日，发行人在中国境内共拥有 138 项已授权且已取得专利证书的专利，其中 123 项专利为发行人通过自主立项、研发并自主申请获得授权，3 项专利与发行人的客户雅迪科技集团有限公司共同申请并获得授权，12 项专利从发行人控股股东、实际控制人吴远泽处受让取得；截至 2021 年 11 月 15 日，发行人在中国境外共拥有 19 项已登记且已取得专利证书的专利，其中 17 项专利为发行人自主申请并获得授权，2 项专利从发行人控股股东、实际控制人吴远泽处受让取得。

发行人上述受让取得的 12 项境内专利和 2 项境外专利已与吴远泽签署了专利转让协议，并完成了专利权人变更登记手续。

截至本回复签署日，发行人拥有的专利权取得过程合法合规。

3、截至本回复签署日，公司共拥有 3 项已登记的计算机软件著作权，均系公司自主申请取得，取得过程合法合规。

(二) 发行人继受取得专利是否为吴远泽曾经的职务发明，相关知识产权转让是否签订合法有效的合同；无偿转让前，发行人是否已持续使用相关专利，是否导致潜在法律风险

公司继受取得的专利共 14 项（其中境内 12 项，境外 2 项），均系从控股股东、实际控制人之一吴远泽处受让取得。该等专利均系乔合里有限成立后，且距吴远泽自上一家单位离职超过一年，吴远泽在乔合里任职期间研发、申请并授权取得，属于吴远泽在乔合里有限工作期间的职务发明，按照《中华人民共和国专利法》等法律法规的规定，相关专利权应属于公司所有。因乔合里有限设立初期，公司对专利申请的管理不够完善，将专利权登记在吴远泽名下，公司后续对知识产权的申请、管理等进行了规范，将登记在吴远泽名下、但权属应归属于公司的专利均无偿转让给公司，相关转让已签订了合法有效的专利转让合同。吴远泽已就前述事项出具确认函，并承诺后续不会将在公司的职务发明登记在个人名下。

前述专利自取得至今均由公司持续使用，不存在潜在的法律风险。



五、说明发行人存在较多员工窃取公司产品设计资料的原因，发行人的计算机信息系统是否存在重大漏洞，目前相关案件的进展情况；相关资料被窃取是否对发行人市场竞争、生产经营造成重大不利影响，发行人内部控制制度是否运行有效。

（一）说明发行人存在较多员工窃取公司产品设计资料的原因，发行人的计算机信息系统是否存在重大漏洞，目前相关案件的进展情况

1、公司四名员工涉嫌侵害公司商业秘密的原因，目前案件的进展情况

公司历史上曾发生一起涉及四名员工的涉嫌侵害公司商业秘密的事件，该事件为单一偶发事件，系由公司前员工共 4 人合谋侵害公司的商业秘密。该事件主要发生在 2019 年、2020 年上半年，前述涉嫌侵害发行人商业秘密的事件被发现后，公司第一时间采取了报案措施，由公安机关对该案进行立案侦查。深圳市龙华区人民检察院已对前述犯罪嫌疑人以涉嫌侵犯商业秘密罪提起公诉，深圳市龙华区人民法院已于 2021 年 5 月 12 日立案，案号为（2021）粤 0309 刑初 698 号。截至本回复签署日，该案已于 2021 年 7 月第一次开庭审理，深圳市龙华区人民法院开庭审理后决定退回补充侦查，目前处于法院第一次退回补充侦查阶段。

2、公司的计算机信息系统已采取安全保护措施，不存在重大漏洞

公司已于 2016 年制定了《信息安全制度》，并按照制度执行，具体包括：计算机设备安全管理、部门资料安全管理、账号密码安全管理、杀毒软件安全管理、各类软件安全管理、邮件安全管理，同时针对各个部门制定了相应的安全处理措施。

发行人针对计算机信息系统的安全措施具体包括：计算机网络安全管理，公司所有输入输出设备统一归 IT 技术部管理，公司视频会议设备和视频监控设备统一由 IT 技术部管理，信息化系统 ERP、OA 账户安全管理，密码安全管理，数据备份安全管理，信息资料安全管理，机房安全管理。其中，信息资料安全管理的具体措施包括：

- （1）加密系统管理，发行人使用亿赛通加密系统对常用办公软件文件加密；
- （2）监控软件管理，通过监控软件监控用户在电脑上的操作；

(3) 打印管理：所打印的文件若有重要文件标识，需经部门负责人审阅后方可打印；

(4) 设备送外维修，须经设备管理部门负责人批准；

(5) IT 技术和研发部对报废设备中存有的程序、数据资料进行备份后清除，并妥善处理废弃无用的资料和介质，防止泄密；

(6) 信息管理部负责计算机病毒的防治工作，建立公司的计算机病毒防治管理制度，定时进行计算机病毒检查，发现病毒及时清除；

(7) 用户计算机未经信息管理部允许不准安装未经批准的（除办公需求外的软件）其它软件，不准使用来历不明的载体（包括软盘、光盘、移动硬盘）。

发行人已按照《信息安全制度》中的规定对计算机信息系统采取安全保护措施，其计算机信息系统不存在重大漏洞。

3、上述案件发生后，公司对公司信息安全进一步进行了加强

2020 年 7 月，公司发现 4 名前员工存在合谋窃取公司设计资料等商业秘密的行为后，公司管理层对此高度重视，进一步加强了信息安全的保护措施，主要包括如下几个方面：

(1) 公司组建了信息安全行动小组，开展商业秘密及信息安全整体规划工作，包括管理体系、网络、应用系统、数据存放及业务流程等方面，同时开展了多层次不同渠道的安全宣传和考核，提升各个条线人员安全意识，技术层面部署了加密、权限管控，行为管理等安全工具。

(2) 公司新增信息安全人员，组建专业信息安全团队和加大信息安全投入，常态化开展各项信息安全建设工作，形成高层重视，全员参与的自上而下的商业秘密安全管理组织模式。

(3) 聘请外部机构为公司的信息安全及商业秘密管理方面提供服务。

(二) 相关资料被窃取是否对公司市场竞争、生产经营造成重大不利影响，公司内部控制制度是否运行有效

上述事件发生在 2019 年及 2020 年上半年，公司及时发现并采取了刑事报案、强化信息安全保护等措施，未对其市场竞争、生产经营造成重大不利影响。

公司针对信息安全制定了《信息安全制度》，并严格按照该制度的内容执行，其计算机信息系统已采取安全保护措施，不存在重大漏洞，相关资料被窃取后，公司已采取了进一步措施保护信息安全。公司内部控制制度能有效运行，相关资料被窃取事项的发生系单一偶发事件，为公司前员工合谋导致。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司按照有关法律法规和有关部门的要求，建立的内部控制制度是完整合理的，执行是有效的，能够保证内部控制目标的达成。公司现有的内部控制制度符合我国有关法律法规和监管部门的要求，符合公司实际情况，在所有重大方面是有效的，不存在重大缺陷。公司将根据自身发展需要和执行过程中发现的不足，对内控制度进行改进、充实和完善，为公司健康、稳定的发展奠定良好的基础。

### 【中介机构回复】

#### 一、核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

（一）查阅了发行人未决专利诉讼案件资料及发行人正在进行的执行案件或破产案件债权申报资料；

（二）查阅了发行人涉诉专利涉及的产品及收入统计材料；

（三）查阅了发行人与专利代理机构及律师事务所签署的有关专利申请及诉讼案件代理的合同，并取得了发行人在知识产权管理及信息安全保护方面所支付的费用统计；

（四）查阅了发行人报告期内的客户、供应商清单；

（五）查阅了发行人与专利管理相关的制度、流程、措施等相关资料，以及发生员工侵害公司商业秘密事件后，发行人的各项整改措施相关资料；

（六）对发行人员工侵害公司商业秘密案件的代理律师进行了访谈，了解案件进展情况；

（七）查阅了发行人《信息安全制度》及发行人购买亿赛通电子文档安全管理系统及深信服全网行为管理系统的合同；

（八）发行人 IT 技术部负责人介绍了发行人针对计算机信息系统保护所采

取的措施并实地查看发行人现有的计算机信息系统保护措施；

（九）查阅了发行人商标、专利、计算机软件著作权证书、商标、专利的查册文件等资料并在公开网站对前述知识产权的情况进行了查询；

（十）查阅了发行人关于专利转让的协议、变更登记文件等；

（十一）取得了发行人及实际控制人的说明。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（一）发行人相关专利被侵权对发行人的正常生产经营影响较小。发行人处于审理阶段的诉讼案件的被告中，除中航光电科技股份有限公司、东莞市刘氏电子有限公司向发行人有少量采购外，其他被告均非发行人的客户、供应商。

因发行人加强知识产权的保护，导致发行人作为原告的相关专利纠纷增多。公司对于知识产权的立项、研发、申请相关权利、知识产权的保护、知识产权的使用、知识产权纠纷的处理、知识产权相关档案的管理等方面均制定了相关控制程序，发行人专利管理及使用制度不存在重大缺陷。

随着发行人上述对专利权保护措施的进一步推进，增强对侵害其专利权的市场主体的打击力度，导致其他市场主体的侵权成本提高，发行人的知识产权得到进一步保护，相关的纠纷随着发行人专利维权措施的进一步实施而减少。

（二）发行人使用与安费诺相同的“AMPHENOL”的原因属实，无法继续使用该商标对发行人不存在任何影响；发行人及李某被起诉侵害捷联通科技名誉权的原因属实。

（三）发行人截至目前所有未决诉讼对发行人不存在重大不利影响，不涉及发行人主要客户及供应商。

（四）发行人拥有的商标权、专利权、计算机软件著作权等知识产权的取得过程合法合规。发行人继受取得的专利系属于吴远泽在乔合里有限工作期间的职务发明，相关专利权属于发行人所有，相关专利转让已签订了合法有效的专利转让合同。前述专利自取得之后至今均由发行人持续使用，不存在潜在的法律风险。

（五）发行人设立至今仅发生一起员工侵害公司商业秘密的事件，由发行人

前员工共 4 人合谋，窃取公司的商业秘密，系偶发事件。发行人已建立了较为完善的计算机信息系统安全保护制度及相关措施，计算机信息系统不存在重大漏洞。相关资料被窃取未对发行人的市场竞争、生产经营造成重大不利影响，发行人内部控制制度能有效运行。

## 12. 关于发行人子公司

申报文件显示：

(1) 香港乔合里、新加坡乔合里、加拿大乔合里、美国乔合里为发行人境外子公司。

(2) 子公司洛阳乔合里、东莞乔合里均亏损，洛阳乔合里、上海乔合里净资产为负。

请发行人说明投资设立各境外子公司的资金来源、是否履行境外投资相关备案程序，是否符合外汇管理相关规定，并结合子公司资产情况分析减值准备计提的充分性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

### 【发行人回复】

一、请发行人说明投资设立各境外子公司的资金来源、是否履行境外投资相关备案程序，是否符合外汇管理相关规定

公司投资设立香港乔合里已履行了境外投资所需的商务部门、国家发展改革委员会的备案程序，并办理对外出资的外汇登记。公司投资设立香港乔合里的资金来源于自有资金。

公司投资设立新加坡乔合里、加拿大乔合里、美国乔合里的资金来源情况如下：

境外投资企业名称	投资总额	资金来源
新加坡乔合里	2 万美元	香港乔合里的境外自有资金
加拿大乔合里	2 万美元	香港乔合里的境外自有资金
美国乔合里	2 万美元	加拿大乔合里的境外自有资金

公司已就投资新加坡乔合里、加拿大乔合里、美国乔合里办理了商务备案，

由于上述三个主体均为公司通过境外子公司的自有资金进行投资，根据《企业境外投资管理办法》以及2017年12月26日国家发展改革委有关负责人就《企业境外投资管理办法》的答记者问，对于完全是投资主体通过其控制的境外企业开展的非敏感类境外投资项目，中方投资额3亿美元以下的，无需备案也无需告知国家发展改革委。根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13号）相关规定，境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。新加坡乔合里、加拿大乔合里、美国乔合里根据上述规定已履行商务部门的备案登记程序，无需取得发改部门及外汇管理部门的审批或备案。

## 二、结合子公司资产情况分析减值准备计提的充分性

报告期内，子公司营业收入、净资产、净利润情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月			2020年度			2019年度			2018年度		
	营业收入	净资产	净利润	营业收入	净资产	净利润	营业收入	净资产	净利润	营业收入	净资产	净利润
东莞乔合里	-	2,906.22	-18.17	-	2,924.39	-62.89	-	187.28	-12.77	-	50.05	0.05
上海乔合里	857.62	-126.98	-62.00	2,558.87	-64.98	47.88	359.51	-112.85	-132.07	443.07	19.22	-161.3
洛阳乔合里	-	-65.82	-43.57	-	-22.25	-53.39	-	31.14	-51.04	-	32.19	-17.81
乔合里连接	-	257.99	-0.30	-	258.29	0.05	884.42	258.24	48.12	1,656.60	210.12	-40.23
香港乔合里	-	59.40	-2.97	-	62.99	-1.73	-	69.09	-0.66	-	-	-
加拿大乔合里	1,326.35	1,021.79	212.53	3,314.50	793.46	490.29	2,861.89	320.49	313.81	-	-2.01	-2.04
美国乔合里	2,607.47	1,973.17	574.20	3,810.79	1,414.44	824.05	3,548.93	679.17	671.02	-	-	-
新加坡乔合里	916.14	403.09	120.98	1,573.87	285.25	165.59	1,214.69	137.57	135.92	-	-	-

（一）子公司东莞乔合里成立于2018年4月，主要从事连接器生产、研发、销售，未来将成为公司的东莞生产基地。报告期内，东莞厂房正处于建设阶段，截至2021年6月末，厂房主体建筑已基本完工，在办理相关验收手续，附属设施及厂房装修工程等尚在建设中，因此未能产生收入，但存在人工、折旧摊销等期间费用，形成亏损。公司根据总体战略布局设立子公司东莞乔合里，并于上市后实施东莞市连接器募投生产项目，随着募投项目实施，预计未来能实现盈利。

（二）子公司上海乔合里成立于2017年10月，主要从事连接器销售，负责公司的销售业务。公司设立前期，人工、折旧摊销等期间费用较高，形成亏损，

2020 年度已实现盈利。截至 2021 年 6 月末，上海乔合里资产总额 812.62 万元，主要资产为货币资金 324.37 万元、应收账款 315.54 万元和应收票据 131.28 万元、使用权资产 30.88 万元。公司主要客户是无锡市祥鹏车辆配件有限公司、富士达电动车（江苏）有限公司、无锡三石电子有限公司等，均为优质客户，未发生坏账损失；使用权资产为公司租用的办公室，租赁合同正常执行中，不存在减值迹象。

（三）子公司洛阳乔合里成立于 2017 年 8 月，主要从事连接器的研发，与公司的业务相关联。截至 2021 年 6 月末，洛阳乔合里资产总额为 66.95 万元，主要资产为货币资金 26.20 万元、固定资产 6.09 万元、使用权资产 31.06 万元。固定资产主要为产品测试设备、使用权资产为公司租用的办公室，相关设备均在正常使用过程中、租赁合同正常执行中，不存在减值迹象，故报告期内未计提减值准备。

（四）子公司乔合里连接主要从事连接器的生产、研发及销售。截至 2021 年 6 月末，乔合里连接资产总额为 257.99 万元，主要为应收深圳乔合里的往来款 232.80 万元、其他流动资产 10.78 万元，均不存在减值迹象，故报告期内未计提减值准备。

（五）子公司香港乔合里成立于 2018 年 6 月，主要从事各种连接器、各种电子元器件商业贸易，对外投资。报告期内，亏损原因主要为零星小额的手续费。截至 2021 年 6 月末，公司主要资产为货币资金 1,427.13 万元、应收款新加坡乔合里往来款 64.60 万元，均不存在减值迹象，故报告期内未计提减值准备。

（六）子公司加拿大乔合里、美国乔合里、新加坡乔合里为公司境外销售平台，其主要资产为应收账款、固定资产、使用权资产。客户主要为 BADGER、美利达、ORBCOMM 等优质客户，公司应收款项已按公司会计政策，根据其账面价值与预计未来现金流量现值之间差额确认减值准备，相关固定资产均在正常使用过程中、租赁合同正常执行中，不存在减值迹象，故报告期内未计提减值准备。

## 【中介机构回复】

### 一、核查过程

针对上述事项，保荐机构和申报会计师主要执行了如下核查程序：

（一）查阅了香港乔合里的《企业境外投资证书》《境外投资项目备案通知书》《业务登记凭证》；

（二）查阅了发行人对香港乔合里的出资凭证；

（三）查阅了新加坡乔合里、加拿大乔合里、美国乔合里商务备案文件；

（四）查阅了报告期内发行人子公司的财务报表；

（五）查阅了发行人的《审计报告》；

（六）取得了发行人关于子公司经营情况的说明；

（七）对发行人子公司的财务报表和收入结构进行分析性复核，分析未盈利原因；

（八）结合固定资产和在建工程监盘，关注固定资产使用状态、在建工程建设状态和施工进度，识别是否存在资产减值迹象；

（九）结合公司坏账计提政策、客户资质，关注应收款项坏账准备计提是否充分。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

发行人投资设立各境外子公司的资金来源合法，已依法履行境外投资相关核准、备案程序，符合外汇管理相关规定。发行人子公司主要资产已按照企业会计准则对应收账款计提相应的减值准备，其他资产不存在减值情况。

### 13. 关于历史沿革及股权变动

申报文件显示，2017年景德镇安鹏曾与吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游签订对赌协议，由于发行人未达业绩承诺，景德镇安鹏退出；2020年10月，先制二号及杨友芳受让景德镇安鹏转让的股份，股份转让价格为13.95元/股，低于2018年7月发行人向南山架桥增发的18.12元/股；杨友芳为发行人董事、



财务总监吴彪之配偶；景德镇安鹏已于 2021 年 6 月 1 日注销。

请发行人：

(1) 说明 2020 年景德镇安鹏向先制二号及杨友芳转让股份而非向对赌协议签订方转让的原因，转让价格低于 2018 年发行人向南山架桥增发价格的合理性，是否涉及利益输送。

(2) 先制二号及杨友芳是否存在代持实际控制人或其他股东股份的情形；2020 年向先制二号及杨友芳转让股份是否应计提股份支付费用。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

#### 【发行人回复】

一、说明 2020 年景德镇安鹏向先制二号及杨友芳转让股份而非向对赌协议签订方转让的原因，转让价格低于 2018 年发行人向南山架桥增发价格的合理性，是否涉及利益输送。

(一) 2020 年景德镇安鹏向先制二号及杨友芳转让股份而非向对赌协议签订方转让的原因

因乔合里 2017-2019 年三年累计净利润未达到累计业绩承诺的 60%，触发了回购条款和业绩补偿条款，回购利率为 10%。景德镇安鹏出于控制投资风险，保证投资收益考虑，决定退出对乔合里的投资。《股份认购协议之补充协议》约定的乔合里业绩未达到承诺业绩，景德镇安鹏持有乔合里股份的回购义务主体为乔合里原股东吴远泽、曾丹玲、WANGHAI、彭峰、周游，因前述回购义务主体资金紧张，履行回购义务较为困难。

在景德镇安鹏要求退出投资前，鸿盈资本管理股份有限公司已与乔合里洽谈投资事项。杨友芳原为景德镇安鹏的有限合伙人，持有景德镇安鹏 24.99% 的股份，间接持有乔合里约 555,333 股股份，其看好乔合里的发展，希望可以继续持有乔合里的股份。

综合上述因素，并结合景德镇安鹏确定的转让价格，回购义务主体及景德镇安鹏商定由鸿盈资本管理股份有限公司设立的基金先制二号及杨友芳受让景德镇安鹏所持乔合里的部分股份，其中，先制二号以 2,170 万元的价格受让景德镇

安鹏所持乔合里 1,555,555 股股份，杨友芳以 930 万元的价格受让 666,667 股股份。

(二) 转让价格低于 2018 年发行人向南山架桥增发价格的合理性，是否涉及利益输送

景德镇安鹏转让乔合里的股份系根据其内部决策按照原签署的《股份认购协议》及相关补充协议的约定行使回购权利，其转让价格参考了约定的回购利率，具有商业合理性。相关主体已就股份转让签署转让协议，受让方已足额支付转让价款，不存在利益输送或存在其他利益安排。具体如下：

#### 1、景德镇安鹏退出及转让价格的确定系其内部决策的结果

根据北京汽车集团产业投资有限公司于 2020 年 8 月 17 日作出的《北京汽车集团产业投资有限公司投后管理委员会会议纪要》，景德镇安鹏的退出背景系乔合里 2017-2019 年三年累计净利润未达到累计业绩承诺的 60%，触发了回购条款和业绩补偿条款，回购利率为 10%。景德镇安鹏出于控制投资风险，保证投资收益考虑，由乔合里实际控制人指定 2 家受让方按照总额 3,100 万元受让景德镇安鹏所持有的乔合里 6.19% 的股份。按照景德镇安鹏合计 2,000.00 万元投资款于 2017 年 5 月 22 日支付，预计 2020 年 8 月 31 日收回投资（最终以受让方打款时间为准），总共投资期间为 1,197 天，对应年化收益率为 16.77%。北京汽车集团产业投资有限公司投后管理委员会委员一致同意了上述审批事项。为此，景德镇安鹏的退出系其投后管理委员会的决策结果，且履行了内部的决策程序，退出价格参考了回购利率，具有合理的投资收益率，符合《股份认购协议》及相关补充协议约定的约定并经其投后管理委员会审议通过，具有合理性。

#### 2、景德镇安鹏退出的价格虽低于 2018 年增资的价格，具有合理性

2018 年乔合里大力发展新能源汽车连接器及组件业务，南山架桥认可乔合里关于公司业绩会随着新能源汽车连接器及组件业务的开拓会有大幅度增长的分析，且乔合里原股东吴远泽、曾丹玲、WANGHAI、彭峰、周游对乔合里业绩向南山架桥作出承诺；乔合里 2018 年、2019 年、2020 年实现的年度税后净利润分别不少于 4,200 万元、5,800 万元、6,400 万元。南山架桥作出投资决策及其对乔合里的估值、投资价格的确定参考了前述业绩承诺，故 2018 年上半年在引进

南山架桥时对乔合里的估值较高。

但随着新能源汽车行业受到政府补贴政策变化等不利影响，乔合里在新能源汽车方面的业务发展及业绩未达到预测金额，2018年乔合里实现的净利润远低于向南山架桥承诺的业绩。景德镇安鹏于2020年8月份决定退出，当时尚未有乔合里2020年财务数据，景德镇安鹏作出决策所依据的是乔合里2017年、2018年、2019年实际实现的净利润，累计未达到原股东承诺的乔合里累计业绩的60%，故退出时对乔合里的整体估值较低。

景德镇安鹏的退出价格主要参考协议约定的10%的回购利率及退出时乔合里的评估值，与南山架桥入股时的背景和定价依据均不同，两者价格不具有可比性。景德镇安鹏退出价格（每股13.95元）虽低于南山架桥入股价格（每股18.12元），但高于根据原协议约定的回购价格，年化投资收益率约为16.77%。整个交易安排属于景德镇安鹏意思自治的行为，是投资者真实意思表示，实现了投资者保本兼收益的预期，符合商业逻辑。

### 3、当时市场同行业公司入股、并购的股权对价

根据北京苏融资产评估有限公司出具的《景德镇安鹏创联创业投资中心（有限公司）拟进行的股权转让（退出）所涉及的深圳乔合里科技股份有限公司全部权益价值估值分析项目分析报告》（京融估字[2020]第092号），乔合里净资产的评估值为42,539.92万元。景德镇安鹏实际退出价格为3,100万元，折合乔合里对应估值为 $3100/6.1938\%=50,050.05$ 万元，退出实际估值高于评估估值，不存在低价转让情形。

同时，前述评估报告系以2020年6月30日及之后的预计收益为估值基础，估值时点预计的近一年利润为3,512.14万元，根据退出价格测算的PE为14.25，同行业公司（计算机、通信和其他电子设备制造业行业）2020年下半年并购重组的PE均值为11.97，上述退出PE倍数较同行业公司2020年下半年并购重组的PE略高，退出价格合理。

### 4、景德镇安鹏向先制二号、杨友芳转让股份不存在利益输送或其他利益安排

景德镇安鹏系北京汽车集团产业投资有限公司（国有企业）下属投资基金，

转让其所持乔合里的股份事项已由其投后管理委员会作出决议，系其真实意思表示。先制二号系已备案的基金，因看好乔合里的发展，主动表示愿意受让该部分股份，属符合商业逻辑的市场行为。杨友芳原为景德镇安鹏的有限合伙人，持有景德镇安鹏 24.99% 的股份，间接持有乔合里约 555,333 股股份，因其看好乔合里的发展，希望可以继续持有乔合里的股份，故受让了景德镇安鹏转让的 666,667 股股份，以直接持股的方式继续持有乔合里的股份。

本次股份转让已签署转让协议，先制二号、杨友芳已支付相应的股份转让价款，景德镇安鹏已确认收到相应股份转让款，与先制二号、杨友芳就前述股份转让不存在任何纠纷。杨友芳及先制二号已确认就景德镇安鹏向其转让股份不存在利益输送或其他利益安排。

## **二、先制二号及杨友芳是否存在代持实际控制人或其他股东股份的情形；2020 年向先制二号及杨友芳转让股份是否应计提股份支付费用。**

### **（一）先制二号及杨友芳是否存在代持实际控制人或其他股东股份的情形**

先制二号及杨友芳因看好乔合里的发展，受让景德镇安鹏所持乔合里的股份，转让价格由先制二号、杨友芳与景德镇安鹏协商确定，先制二号、杨友芳已向景德镇安鹏支付了相应的股权转让款，并深圳市联合产权交易所办理了股份变更登记手续，其受让景德镇安鹏所持乔合里的股份是其真实意思表示，不存在代实际控制人或其他股东持有乔合里股份的情形。

### **（二）2020 年向先制二号及杨友芳转让股份是否应计提股份支付费用**

景德镇安鹏向先制二号、杨友芳转让股份的价格合理，系市场化定价，杨友芳与无关联第三方先制二号受让价格一致，无须确认股份支付，具体情况如下：

#### **1、上述股权转让价格合理，系市场化定价**

景德镇安鹏转让乔合里的股份系根据其内部决策按照原签署的《股份认购协议》及相关补充协议的约定行使回购权利，其转让价格参考了回购利率，并具有合理的投资收益率，具有商业合理性。景德镇安鹏退出及转让价格的确定系其内部决策的结果。

退出价格高于评估值，评估值对应的 PE 值较同行业公司 2020 年下半年并

购重组的 PE 略高，不存在低价转让情形。

## 2、杨友芳与无关联第三方先制二号受让价格一致

杨友芳原为景德镇安鹏的有限合伙人，持有景德镇安鹏 24.99% 的股权，间接持有乔合里约 555,333 股股份，其看好乔合里的发展，希望可以继续持有乔合里的股份，故受让了景德镇安鹏转让的 666,667 股股份，以直接持股的方式继续持有乔合里的股份。

杨友芳由原间接持有乔合里股份转为直接持有乔合里股份，杨友芳与无关联第三方先制二号受让价格一致，受让价格均为 13.95 元/股，无须计提股份支付费用。

### 【中介机构回复】

#### 一、核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

（一）查阅了景德镇安鹏投资乔合里时的《股份认购协议》及《股份认购协议之补充协议》《股份认购协议之补充协议二》；

（二）查阅了北京汽车集团产业投资有限公司于 2020 年 8 月 17 日作出的《北京汽车集团产业投资有限公司投后管理委员会会议纪要》；

（三）查阅了北京苏融资产评估有限公司于 2020 年 9 月 16 日作出的《景德镇安鹏创联创业投资中心（有限合伙）拟进行的股权转让（退出）所涉及的深圳乔合里科技股份有限公司全部权益价值估值分析项目估值分析报告》（京融估字[2020]第 092 号）；

（四）查阅了景德镇安鹏退出的股份转让协议、股份转让款支付凭证、乔合里在深圳联合产权交易所关于本次股份转让的登记资料；

（五）查阅了杨友芳受让乔合里股份涉及的资金来源银行流水；

（六）对杨友芳、先制二号进行访谈；

（七）取得景德镇安鹏、杨友芳、先制二号关于股份转让事项及无对赌条款、回购条款的确认函；

(八) 在 Wind 上查询了关于计算机、通信和其他电子设备制造业行业重大重组事件涉及的 PE 值。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

(一) 由于先制二号及杨友芳看好发行人的发展且希望进行投资，而原协议项下回购义务主体资金紧张，履行回购义务存在困难，由先制二号及杨友芳受让景德镇安鹏所持发行人的股份具有合理性。景德镇安鹏转让乔合里的股份系根据其内部决策按照原签署的《股份认购协议》及相关补充协议的约定行使回购权利，其实际转让价格高于约定的回购利率，实现了投资者保本兼收益的预期，具有商业合理性。相关主体已就股份转让签署转让协议，受让方已足额支付转让价款，不存在利益输送或存在其他利益安排；

(二) 先制二号及杨友芳受让景德镇安鹏所持发行人的股份是其真实意思表示，不存在代实际控制人或其他股东持有乔合里股份的情形。杨友芳由原间接持有乔合里股份转为直接持有乔合里股份，景德镇安鹏向其转让股权的价格系市场化定价，价格合理，无须计提股份支付费用。

### 14. 关于对赌协议及代持

申报文件显示：

(1) 乔合里有限设立时，曾丹玲安排其弟曾元忠代为持有乔合里有限 22.5% 的股权，为还原股权的真实权利情况，曾元忠于 2011 年 4 月按照曾丹玲的指示将乔合里有限 18% 的股权转让给曾丹玲、将乔合里有限 4.5% 的股权转让给吴远泽，吴远泽就受让曾丹玲指示曾元忠向其转让的乔合里有限 4.5% 股权向曾丹玲实际支付了转让价款 9 万元。

(2) 2017 年 5 月，景德镇安鹏、上海尚颀与吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游签署《股份认购协议之补充协议》约定了相关对赌条款，2021 年相关方终止对赌条款。

请发行人：

(1) 说明将 4.5% 的股权转让给吴远泽的原因，转让价格确定依据。

(2) 说明对赌协议的签订及解除是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的要求，对赌协议是否存在效力恢复条款，是否仍存在业绩承诺、其他条件的对赌条款或替代性利益安排，是否存在纠纷，并提供相关协议及补充协议。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并结合相关协议、资金流水核查情况，对代持关系真实性、代持及对赌协议是否完全解除、是否存在纠纷或潜在纠纷发表明确意见。

### 【发行人回复】

#### 一、曾元忠将 4.5% 的股权转让给吴远泽的原因，转让价格确定依据

曾丹玲自 2009 年 11 月开始担任乔合里有限的厂长，已实际参与乔合里有限的经营管理，为了方便行使股东权利，2011 年 3 月，曾丹玲考虑将曾元忠代持的股权还原。吴远泽作为乔合里有限的控股股东、实际控制人，在乔合里设立时仅持有乔合里有限 52.50% 的股权，考虑到企业经营发展过程中可能发生融资，届时将导致其股权比例被稀释。因此，为增强其对乔合里有限的控制力，吴远泽希望能增持部分股权。经协商，曾丹玲同意向吴远泽转让 4.5% 的股权，转让价格由双方结合乔合里有限当时的净资产值及乔合里有限的发展前景，经过双方协商，在曾丹玲的持股成本基础适当溢价，协商确定为 9.00 万元，作价公允。

二、说明对赌协议的签订及解除是否符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的要求，对赌协议是否存在效力恢复条款，是否仍存在业绩承诺、其他条件的对赌条款或替代性利益安排，是否存在纠纷，并提供相关协议及补充协议。

发行人不存在与股东签署对赌协议的情形，但发行人的相关股东与景德镇安鹏、上海尚颀及南山架桥签署的协议中涉及对赌条款及回购条款，上述股东之间签署的对赌条款已在申报前清理完毕，符合《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的要求，相关协议签署及解除情况如下：

#### (一) 对赌协议的签订

##### 1、乔合里股东与上海尚颀、景德镇安鹏之间的对赌协议

2017年5月8日，乔合里、景德镇安鹏、上海尚颀与吴远泽签署《深圳乔合里科技股份有限公司与景德镇安鹏创联创业投资中心（有限合伙）、上海尚颀创业投资中心（有限合伙）、吴远泽之股份认购协议》。

同日，景德镇安鹏、上海尚颀与吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游就股票认购事宜签署《深圳乔合里科技股份有限公司与景德镇安鹏创联创业投资中心（有限合伙）、上海尚颀创业投资中心（有限合伙）、吴远泽股份认购协议之补充协议》，其中第一条、第二条约定了业绩承诺及股份回购条款，具体如下：

条款	具体内容
一、业绩承诺及保障	<p>1.1 乙方（吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游）同意，2017年、2018年、2019年为公司的业绩承诺补偿期，并同时承诺，公司在业绩承诺补偿期应实现以下全部经营目标：</p> <p>1.1.1 2017年度合并财务报表税后净利润不低于3,000万元（扣除非经常性损益后）；</p> <p>1.1.2 2018年度合并财务报表税后净利润不低于4,200万元（扣除非经常性损益后）；</p> <p>1.1.3 2019年度合并财务报表税后净利润不低于5,800万元（扣除非经常性损益后）。</p> <p>双方特此明确，核算标的公司业绩完成情况时应排除标的公司对员工进行股权激励而导致的股份支付相关费用（如有）对相应年度净利润的影响。</p>
二、股份回购	<p>2.1 当出现以下情况之一时，投资方（上海尚颀、景德镇安鹏）有权要求乙方回购投资方所持有公司的全部或部分股份：</p> <p>2.1.1 除因国家发行上市政策发生重大调整的情形外，标的公司在2018年12月31日前未能正式提交A股上市申报材料；</p> <p>2.1.2 在本协议第1.2.3款规定的审计报告出具后，标的公司在2017年、2018年、2019年经审计的扣除非经常性损益后的累计净利润低于承诺的扣除非经常性损益后的累计净利润的60%；</p> <p>2.1.3 在本协议第1.2.3款规定的审计报告出具后，公司的资产负债率高于70%或应收账款周转次数小于4次；</p> <p>2.1.4 标的公司实际控制人吴远泽涉嫌重大违法或犯罪，或出现重大个人诚信问题损害公司利益（包括但不限于公司出现投资方不知情的大额账外现金销售收入等情形），且在投资方规定的期限内未采取有效措施改正或消除不良影响。</p>

经核查，景德镇安鹏、上海尚颀与公司股东吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游存在对赌协议，景德镇安鹏、上海尚颀与公司之间不存在对赌协议。

## 2、乔合里股东与南山架桥之间的对赌协议

2018年，乔合里与南山架桥就投资事项签署了《深圳乔合里科技股份有限公司与深圳南山架桥卓越装备投资合伙企业（有限合伙）之投资协议》。

同时，南山架桥与吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游就本次定向增发事宜另行签署《投资协议补充协议》，其中第3.9款、第3.10款、第3.11款



约定了业绩承诺及股份回购等条款，具体如下：

条款	具体内容
第 3.9 款 强制出售权	<p>本轮融资完成后，如公司出现如下情形：（i）业绩承诺 50%以上未完成，且包括投资人（南山架桥）及乙方（吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游）在内的三分之二以上股东同意；（ii）投资满五年仍无上市计划或预期，且包括投资人及乙方在内的三分之二以上股东同意。则投资人有权要求乙方和投资人一起按照与第三方约定的价格和条件向第三方转让其所持全部或部分股权，乙方不得以任何理由或借口不履行本条所约定的义务。</p>
第 3.10 款 业绩承诺	<p>3.10.1 乙方共同承诺，公司于 2018 年会计年度实现的年度税后净利润（见定义，下同）不少于人民币 4,200 万元（以下简称“2018 年业绩指标”），于 2019 年会计年度实现的年度税后净利润不少于人民币 5,800 万元（以下简称“2019 年业绩指标”），于 2020 年会计年度实现的年度税后净利润不少于人民币 6,400 万元（以下简称“2020 年业绩指标”，2018 年业绩指标、2019 年业绩指标和 2020 年业绩指标合称“业绩承诺”）。</p> <p>3.10.2 各方同意，业绩承诺是投资人计算本轮融资之投资款的重要依据，若公司三年累计业绩指标实际实现的净利润低于业绩承诺指标的 90%（含 90%），则应视为投资人支付的投资款金额过高，在 2020 年审计报告出具后的 30 日内且最迟不晚于 2021 年的 5 月 31 日，经投资人书面要求，乙方应当按下列方式完成对投资人的补偿： 乙方现金补偿以弥补投资人的损失，应支付的现金补偿金额按如下方法计算：现金补偿金额 = 投资款 × [1 - (2018 年、2019 年、2020 年实际实现的净利润之和 / 2018 年、2019 年、2020 年业绩承诺约定的净利润之和)] × (1 + 10% × 投资人持股天数 ÷ 365) - 投资人增资完成后至调整前已取得的分红，若补偿金额计算结果小于 0，则该次不需补偿。</p> <p>3.10.3 如公司未能实现上述经营目标，乙方应支付现金给投资人作为补偿，乙方应在投资人通知出具之日起 15 个工作日内完成现金补偿，各乙方之间应对彼此依据本款约定应承担的现金补偿义务承担连带责任。</p> <p>3.10.4 若公司未达到业绩承诺，且因公司向中国证监会递交 IPO 材料处于审核过程无法执行业绩承诺补偿的，乙方承诺在公司上市后 30 天 1 年内（或公司撤回上市申报材料/被否决后 30 天内）执行业绩承诺补偿。</p>
第 3.11 款 回购权	<p>3.11.1 在投资人作为公司股东期间且公司完成首次公开发行股票并上市前，出现以下任何一种情形的情况下，投资人随时有权书面要求乙方回购投资人持有的公司全部股权：</p> <p>（1）在任一年度结束后次年的 5 月 30 日前，公司经具有证券从业资格的会计师事务所根据中国《会计准则》审计但未能获得该年度标准无保留意见审计报告的；</p> <p>（2）乙方或公司出现重大违法违规行为或其他导致严重影响合格上市的重大变化的；</p> <p>（3）投资人发现乙方或公司向投资人隐瞒对公司经营活动或财务状况可能造成重大不利影响的信息，以及对公司首次公开发行股票并上市具有重大不利影响的信息；</p> <p>（4）乙方或其关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用目标公司及子公司资金高于 50 万元的；</p> <p>（5）乙方违反竞业限制或竞业禁止义务约定的；</p> <p>（6）乙方或其关联方严重损害公司或投资人利益，包括但不限于公司及子公司出现投资人不知情的大额帐外现金销售收入、乙方或其关联方以任何形式侵占公司资产超过人民币 50 万元或虽不足人民币 50 万元，但公司未对乙方或其关联方采取法律措施（包括但不限于刑事报案及追究其个人民事责任等）等情形及向投资方提供虚假的财务及法律文件；</p> <p>（7）业绩承诺期内，任一年度实际实现净利润低于该年度承诺净利润的 60%；</p>

条款	具体内容
	<p>(8) 在 2021 年年度结束前未向中国证监会成功递交上市申报文件。</p> <p>3.11.2 在出现上述任一种情形时,乙方应在接到投资人要求回购的书面通知后的 180 日内按照以下回购价格中的较高者回购投资人持有的公司全部股权:(i) 回购价格 1=投资人之本次增资金额×(1+10%×投资人持股天数÷365)-回购前投资人已获得的现金分红-投资人已得到的现金补偿;(ii) 回购价格 2=回购前一个月公司经审计的净资产×投资人持有的公司股权比例。</p>

根据补充协议约定,南山架桥与公司股东吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游之间存在对赌协议,南山架桥与公司之间不存在对赌协议。

### 3、乔合里及其股东与信阳旭雅、先制二号、杨友芳均不存在对赌协议

信阳旭雅与乔合里及乔合里的股东之间不存在有关业绩对赌或股份回购的约定。

先制二号、杨友芳出具了《确认函》,且与景德镇安鹏签署了《股权转让协议》。前述文件约定,先制二号、杨友芳受让景德镇安鹏所持乔合里的股份,景德镇安鹏原签署的《股份认购协议》及相关补充协议的内容已终止,先制二号、杨友芳与乔合里及乔合里的股东之间不存在有关业绩对赌或股份回购的约定。

#### (二) 对赌协议的解除

1、景德镇安鹏已于 2020 年 10 月将其所持乔合里的全部股份分别转让给先制二号及杨友芳,2021 年 4 月 22 日,景德镇安鹏出具《确认函》,确认景德镇安鹏自 2020 年 10 月开始不再持有乔合里的股份,原签署的《股份认购协议》《股份认购协议之补充协议》《股份认购协议之补充协议二》中有关景德镇安鹏的内容均已全部终止,景德镇安鹏不会依据原签署的《股份认购协议》《股份认购协议之补充协议》《股份认购协议之补充协议二》向乔合里或吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游等协议签署方提出任何主张或要求。

2、2021 年 5 月 25 日,上海尚颀与吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游签署《股份认购协议之补充协议三》,约定就乔合里未实现《股份认购协议之补充协议》约定的 2017 年、2018 年、2019 年承诺业绩事项,上海尚颀豁免吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游的全部现金补偿义务,不会就前述事项向吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游提出任何要求或主张。各方同意,自乔合里向中国证监会或证券交易所申报公开发行股票,并上市材料并被正式受

理之日起《股份认购协议之补充协议》第二条“股份回购”条款终止执行，且不因任何情况恢复法律效力。

3、2021年5月28日，南山架桥与吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游签署《投资协议之补充协议二》，就乔合里未实现《投资协议补充协议》第3.10款约定的2018年、2019年、2020年的承诺业绩事项，南山架桥豁免吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游的全部现金补偿义务，不会就前述事项向吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游提出任何要求或主张。各方同意，自乔合里向中国证监会或证券交易所申报公开发行股票并上市材料并被正式受理之日起，《投资协议补充协议》第3.9款及第3.11款终止执行，且不因任何情况恢复法律效力。

上述业绩对赌及回购条款解除后，乔合里及其股东与投资机构不存在任何业绩承诺、其他条件的对赌条款或替代性利益安排。

（三）上述协议及《确认函》参见申报文件4-2对赌协议及相关文件

## 【中介机构回复】

### 一、核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

（一）查阅了乔合里有限设立及第一次股权转让的工商档案；

（二）对曾丹玲、曾元忠进行访谈，并取得其确认函；

（三）查阅了曾丹玲的应聘登记表；

（四）查阅了吴远泽、曾丹玲关于股权转让的说明；

（五）查阅了吴远泽就股权转让的付款凭证；

（六）查阅了曾丹玲与吴远泽股权转让的纳税申报表及完税证明；

（七）查阅了乔合里、景德镇安鹏、上海尚颀与吴远泽签署的《深圳乔合里科技股份有限公司与景德镇安鹏创联创业投资中心（有限合伙）、上海尚颀创业投资中心（有限合伙）、吴远泽之股份认购协议》；

（八）查阅了景德镇安鹏、上海尚颀与吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭

峰、周游就股票认购事宜签署《深圳乔合里科技股份有限公司与景德镇安鹏创联创业投资中心（有限合伙）、上海尚颀创业投资中心（有限合伙）、吴远泽股份认购协议之补充协议》；

（九）查阅了乔合里与南山架桥就投资事项签署的《深圳乔合里科技股份有限公司与深圳南山架桥卓越装备投资合伙企业（有限合伙）之投资协议》；

（十）查阅了南山架桥与吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游就本次定向增发事宜另行签署《投资协议补充协议》；

（十一）查阅了景德镇安鹏关于股份转让及确认股份认购协议及相关补充协议终止的确认函；

（十二）查阅了上海尚颀、南山架桥关于解除对赌条款及回购条款的补充协议；

（十三）查阅了信阳旭雅、限制二号、杨友芳关于无对赌条款及回购条款的确认函；

（十四）取得了发行人、实际控制人关于投资机构对赌协议的说明

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

吴远泽作为乔合里有限的控股股东、实际控制人，为增强其对乔合里有限的控制力，受让曾丹玲的部分股权，具有合理性；股权转让价格由吴远泽与曾丹玲结合乔合里有限当时的净资产值及乔合里有限的发展前景，经过双方协商，在曾丹玲的持股成本基础适当溢价，确定为 9.00 万元，作价公允。

自乔合里有限设立至 2011 年 3 月期间，曾元忠代曾丹玲持有乔合里有限的股权，该股权代持关系真实；前述股权代持已于 2011 年 3 月完全解除，双方就股权代持及代持解除不存在纠纷或潜在纠纷。

对赌协议的签订及解除符合本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 的要求，对赌协议不存在效力恢复条款，不存在业绩承诺、其他条件的对赌条款或替代性利益安排，不存在纠纷。

## 15. 关于在建工程

申报文件显示，报告期各期末发行人在建工程余额分别为 7.75 万元、99.50 万元和 6,310.48 万元。

请发行人列表说明 2020 年在建工程科目明细情况，主要服务提供商名称、事项、金额、与发行人是否存在关联关系，结合可比项目情况分析各项费用定价是否公允、相关费用是否真实发生、是否存在资金体外循环情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【发行人回复】

一、请发行人列表说明 2020 年在建工程科目明细情况，主要服务提供商名称、事项、金额、与发行人是否存在关联关系

截至 2021 年 6 月末，在建工程金额为 8,187.96 万元，为东莞厂房建设工程支出，主要是主体建筑工程、消防工程、装修水电、高压变配电等建筑安装工程。2021 年 6 月末，在建工程主要服务提供商名称、事项、金额及关联关系情况列示如下：

单位：万元

服务提供商名称	事项	合同或结算金额	账面金额	进度情况	是否存在关联关系
东莞市建工集团有限公司	主体建筑工程、铝合金门窗(幕墙)工程、室外道路、给排水、路灯工程	7,037.02	6,455.98	主体建筑已基本完工，尚未验收	否
珠海金津安消防工程有限公司东莞分公司	消防工程	428.80	393.39	趋于完工，待消防验收	否
东莞市金企装饰有限公司	装修水电安装工程、抗震支架安装工程等	433.63	174.70	装修水电安装工程正在进行中，其他工程已完工	否
深圳市前海菱云电梯科技有限公司	电梯安装工程	152.80	140.18	电梯已安装完成，正进行安全调试	否
广东同诚电力工程有限公司	高压变配电工程	145.00	93.12	正在安装调试中	否
广东省中熙地坪工程有限公司	地面找平、硬化、耐磨工程	120.27	31.19	4-7 层地面正在施工中	否

服务提供商名称	事项	合同或结算金额	账面金额	进度情况	是否存在关联关系
广州市东连冷气设备安装有限公司	冷水机组采购安装工程	107.00	94.69	已安装完成，待调试验收	否
东莞市信珀建筑材料科技有限公司	地面找平、硬化、耐磨工程	105.50	96.79	1至3层地面硬化工程已完工	否
中国轻工业广州工程有限公司	设计费	88.97	83.49	施工图设计文件已提交，待工程验收	否
东莞市建设监理有限公司	工程监理费	68.54	59.38	提供监理服务中	否
东莞市华景空调设备有限公司	空设设备采购安装工程	50.00	44.25	空调已到货，尚未开始安装	否
合计		<b>8,737.53</b>	<b>7,667.16</b>		

注1：在建工程为不含税金额。

注2：查询上表中各公司的工商登记信息等相关文件资料，上表中主要服务提供商与发行人均无关联关系

## 二、结合可比项目情况分析各项费用定价是否公允、相关费用是否真实发生、是否存在资金体外循环情况

### （一）结合可比项目情况分析各项费用定价是否公允

1、主体建筑工程，消防工程，装修水电安装工程，高压变配电工程，地面找平、硬化、耐磨工程和建筑设计费公允性对比分析

获取粤海置地子公司东莞粤鲲智能制造有限公司“电子电气互连产业中心项目”主体建筑工程，建筑设计费；以及参加发行人招标项目的其他竞标服务商提供的消防工程，装修水电安装工程，高压变配电工程，地面找平、硬化、耐磨工程的造价或设计报价，对比分析发行人各项费用公允性，具体如下：

单位：万元、平方米、元/m<sup>2</sup>

工程项目	公司名称	服务方	项目位置	合同总额	占地面积	建筑面积	单位建筑工程造价/设计费
主体建筑工程	东莞粤鲲智能制造有限公司	中铁十一局集团有限公司	东莞市谢岗镇稔子园村	28,332.88	53,712.00	135,528.50	2,090.55
	发行人	东莞市建工集团有限公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	7,037.02	13,464.07	33,240.00	2,117.03
消防工程	发行人	广东建安消防机电工程有限公司东莞万江分公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	439.14	13,464.07	33,240.00	132.11

工程项目	公司名称	服务方	项目位置	合同总额	占地面积	建筑面积	单位建筑工程造价/设计费
	发行人	珠海金津安消防工程有限公司东莞分公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	428.80	13,464.07	33,240.00	129.00
装修水电安装工程	发行人	东莞市建工集团有限公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	473.47	13,464.07	33,240.00	142.44
	发行人	东莞市金企装饰有限公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	433.63	13,464.07	33,240.00	130.45
高压变配电工程	发行人	炜达科技股份有限公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	175.50	13,464.07	33,240.00	52.80
	发行人	广东同诚电力工程有限公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	145.00	13,464.07	33,240.00	43.62
地面找平、硬化、耐磨工程	发行人	东莞市建工集团有限公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	106.85	13,464.07	33,240.00	32.14
	发行人	广东省中熙地坪工程有限公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	120.27	13,464.07	33,240.00	36.18
	发行人	东莞市信珀建筑材料科技有限公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	105.50	13,464.07	33,240.00	31.74
建筑设计费	东莞粤鲲智能制造有限公司	中国轻工业广州工程有限公司	东莞市谢岗镇稔子园村	325.37	53,712.00	135,528.50	24.01
	发行人	中国轻工业广州工程有限公司	东莞市谢岗镇谢曹路768号	88.97	13,464.07	33,240.00	26.77

经与粤海置地子公司东莞粤鲲智能制造有限公司“电子电气互连产业中心项目”主体建筑工程费和建筑设计费进行对比；以及与参加发行人招标项目的其他竞标服务商提供的消防工程，装修水电安装工程，高压变配电工程，地面找平、硬化、耐磨工程造价或设计报价进行对比，差异较小。公司通过招标确定承包方，保证了价格的公允性。项目按实际工程量与监理报告进行完工进度结算，开具发票，支付工程款，相关业务真实发生。项目主体建筑工程费，消防工程费，装修水电安装工程支出，高压变配电工程支出，地面找平、硬化、耐磨工程支出，建筑设计费定价公允。

## 2、电梯安装工程公允性对比

获取深圳市前海菱云电梯科技有限公司向其他客户销售的相同品牌型号的电梯合同，对比分析电梯安装工程价格的公允性，具体如下：

品牌型号	合同总额 (万元)	单价 (万元/台)	可比项目单价 (万元/台)	差异率
货梯 OTIS SPAN	51.60	25.80	26.10	-1.15%
客梯 OTIS GeN2	15.08	15.08	16.16	-6.68%
货梯 OTIS SPAN	18.22	18.22	19.23	-5.25%
客梯 OTIS GeN2	16.18	16.18	16.30	-0.74%
货梯 OTIS GeN2	16.52	16.52	16.60	-0.48%
<b>合计</b>	<b>117.60</b>			

注 1：电梯参数受主机、控制系统、载重、速度、层站等因素影响，不同电梯报价不一；

注 2：上表合同总额仅包括电梯货款 117.60 万元，不含电梯安装服务费 35.20 万元。

经与相同品牌型号的同类电梯工程报价对比，采购价格差异较小。公司按合同约定结算电梯安装工程款，并开具发票，相关业务真实发生，公司的电梯安装工程价格公允。

### 3、冷水机组采购安装工程公允性对比

获取深圳市利能威机电设备有限公司相同品牌型号的冷水机组报价单，对比分析冷水机组采购安装工程价格的公允性，具体如下：

品牌型号	合同总额 (万元)	单价(万元/台)	可比项目单价 (万元/台)	差异率
30XWV406	51.00	51.00	52.50	-2.86%
30XW1402PT050D	56.00	56.00	58.00	-3.45%
<b>合计</b>	<b>107.00</b>			

经与相同品牌型号的冷水机组工程报价对比，采购价格差异较小。公司按合同约定结算冷水机组工程款，并开具发票，相关业务真实发生，公司的冷水机组安装工程价格公允。

#### (二) 相关费用是否真实发生、是否存在资金体外循环情况

报告期内，东莞厂房建设工程按照合同规定严格执行，监理公司按期确定工程进度，公司根据工程进度确认工程量，相关费用真实发生并与工程进度保持一致；资金支付流向与合同一致，并通过银行对公账户与施工方进行款项结算，不存在资金体外循环的情况。



## 【中介机构回复】

### 一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要实施了以下核查程序：

（一）评价、测试与在建工程相关的关键内部控制的设计和运行的有效性。

（二）检查工程项目的招投标相关资料，复核发行人对比的可比项目数据的准确性、合理性，并检查工程项目定价的公允性。

（三）获取在建工程明细表、工程监理资料等，检查实际支出与工程进度是否一致，检查项目成本归集是否准确。

（四）逐项检查在建工程中的建筑施工合同、消防工程合同、电梯购买合同、发票及付款情况。

（五）对报告期内主要工程供应商实施函证核查程序。

（六）实地查看项目建设完工情况，根据询问各方人员进度情况、分析各项工程构成与实际完工情况、并结合监理报告确认完工进度。

（七）对公司实际控制人及董监高（不包括独立董事）的银行流水进行核查，并检查是否存在与工程供应商及其董监高的资金往来。

（八）查询主要工程供应商的工商信息，检查供应商及其董监高是否与公司存在关联关系。

### 二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

东莞厂房建设工程主要服务提供商与发行人不存在关联关系，厂房建设支出的各项费用定价公允、相关费用真实发生、不存在资金体外循环情况。

### 16. 关于房屋租赁

申报文件显示，截至招股说明书签署日，深圳乔合里办公场所和厂房等为租赁方式取得，房产出租人未能取得房屋产权证书，公司租赁房屋存在产权瑕疵。

请发行人：

(1) 结合房产所在地周边价格情况说明租赁房产的租金定价公允性，出租方与发行人是否存在关联关系，测算搬迁成本、影响并说明承担主体，对募投项目实施是否存在不利影响。

(2) 说明部分租赁房产未取得权证是否存在行政处罚风险及罚金承担主体，说明发行人租赁合同是否备案。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）发表明确意见。

### 【发行人回复】

一、结合房产所在地周边价格情况说明租赁房产的租金定价公允性，出租方与发行人是否存在关联关系，测算搬迁成本、影响并说明承担主体，对募投项目实施是否存在不利影响。

(一) 结合房产所在地周边价格情况说明租赁房产的租金定价公允性

截至本回复签署日，发行人正在履行的、出租方尚未取得产权证书的办公场所和厂房的房屋租赁合同及租金情况如下：

序号	出租方	物业地址	租赁面积(m <sup>2</sup> )	租赁期限	用途	租金标准	周边租金标准
1	置佳焯物业管理(深圳)有限公司	深圳市龙华区福城街道章阁社区中港星工业园 K 栋第二层 201	923	2021/07/01-2022/03/31	厂房	1.03 元/m <sup>2</sup> /天	周边工业园租金标准 1.00 元/m <sup>2</sup> /天；中港星工业园其他楼栋租金标准 1.16 元/m <sup>2</sup> /天
2	置佳焯物业管理(深圳)有限公司	深圳市龙华区福城街道章阁社区中港星工业园 E 栋和 K 栋第一层	E 栋 6,604, K 栋一楼 690	2019/04/01-2022/03/31	厂房	1.14 元/m <sup>2</sup> /天(注 1)	
3	置佳焯物业管理(深圳)有限公司	深圳市龙华区福城街道章阁社区中港星工业园 K 栋第三至六层	2,669	2020/07/01-2022/03/31	厂房	0.87 元/m <sup>2</sup> /天	
4	中港星电子科技(深圳)有限公司	深圳市龙华区福城办事处章阁社区中港星商业广场 L 栋 1 层 L162-163、L168-171、L176-178、L181 号	292	2019/04/01-2022/03/31	食堂	1.07 元/m <sup>2</sup> /天	周边商业广场租金标准 1.10 元/m <sup>2</sup> /天；中港星商业广场租金标准 1.21 元/m <sup>2</sup> /天

注 1：发行人租赁的中港星工业园，因租赁物业楼层不同租金存在差异。

注 2：周边工业园、周边商业广场租金标准数据来源为 58 同城网站、安居客网站等。

公司所租赁的厂房、食堂租金标准与周边价格基本持平，租赁价格公允，不存在利益输送的情形。

## （二）出租方与发行人是否存在关联关系

公司租赁物业的出租方置佳焯物业管理（深圳）有限公司、中港星电子科技（深圳）有限公司与公司不存在关联关系。

## （三）测算搬迁成本、影响并说明承担主体

若公司无法继续使用出租方未取得产权证书的租赁物业，则可能涉及需进行搬迁，公司对于上述租赁的搬迁成本进行了量化测算。房产搬迁成本由搬迁运费、拆除安装费、旧厂房清理费、其他杂费（装卸费及排拉费）和新厂房装修费组成，具体费用及测算方式如下：

项目	金额（元）	测算方式
搬迁运费	76,944.00	运输费根据相关房产的具体用途及搬迁内容确定，并按照货拉拉运费报价确定
拆除安装费	42,000.00	按照设备总台数及每台设备拆装费用确定
旧厂房清理费	24,210.00	按照需拆除的墙面、水电气井支架等项目及垃圾清运的费用确定
其他杂费（装卸费及排拉费）	131,400.00	按照需要整理的内容及整理工人数及整理天数计算得出
新厂房装修费	2,760,000.00	装修费根据当前租赁物业的面积及房屋所在地周边的装修单价确定
<b>合计</b>	<b>3,034,554.00</b>	—

注：搬迁成本中不包含停工停产费用，主要原因为公司现有车间为机加车间及连接器带线束生产车间，机加车间主要为连接器产品配套加工端子，现只开一班，按照搬迁预计需时5天计算，搬迁前可以开两班将未来5天产能补足，不会造成停工停产；连接器带线束生产车间采取的方式为在新工厂建一条产线搬一条产线的原则，因发行人有备用产线，利用周末搬迁将不会造成停工停产，因此未计算停工停产费用。

经测算，上述房产的搬迁成本合计约为303.46万元，其中装修费276.00万元为长期待摊费用，在租赁合同期限内摊销，假设按5年租赁期进行摊销，计入搬迁当年的搬迁费用约为82.66万元，占发行人2020年扣除非经常性损益后净利润6,280.22万元的比例约为1.32%，搬迁不会对公司生产经营产生重大不利影响。

根据公司实际控制人吴远泽、李群出具的《租赁物业补偿承诺函》，如乔合里及控股子公司因部分租赁物业未取得产权证书而被有权行政部门处以罚款或因无法继续使用租赁物业造成重新选址、搬迁等其他经济损失，本人将全额承担因此对乔合里及控股子公司造成的全部经济损失。

## （四）对募投项目实施是否存在不利影响

截至本问询回复签署日，深圳乔合里办公场所和厂房等为租赁方式取得，房产出租人未能取得房屋产权证书，公司上述租赁房屋存在产权瑕疵。2021年3月25日，深圳市龙华区城市更新和土地整备局出具深龙华更新整备函（2021）51号《复函》，证明上述房产涉及的用地范围不在《深圳市2020年度城市更新和土地整备计划》及2021年度申报土地整备计划列入的土地整备、征地拆迁项目范围内，不在已纳入或正在办理的城市更新单元计划拟拆除重建用地范围内。房屋权利人中港星电子科技（深圳）有限公司和深圳市龙华区福城街道办事处章阁社区工作站已于2021年6月10日分别出具说明，确认发行人租赁的位于深圳市龙华区福城街道章阁社区中港星工业园E、K、L栋房屋的权利人为中港星电子科技（深圳）有限公司，租赁房屋权属不存在争议、纠纷或潜在纠纷，不存在依法应当拆出或者没收的情形，目前及未来五年内不涉及申报城市更新单元专项规划和计划、深圳市及龙华区已批准的城市更新项目、土地整备范围或征地拆迁计划范围。

综上，发行人租赁物业未纳入或正在办理的城市更新单元计划拟拆除重建用地范围内，若公司租赁物业因产权问题无法继续使用，公司能够及时寻找到替代场所，搬迁不会对公司生产经营产生重大不利影响，且公司实际控制人已承诺全额补偿公司经济损失，该情况不会对公司募投项目的实施造成重大不利影响。

## **二、说明部分租赁房产未取得权证是否存在行政处罚风险及罚金承担主体，说明发行人租赁合同是否备案。**

### **（一）说明部分租赁房产未取得权证是否存在行政处罚风险及罚金承担主体**

发行人租赁的中港星工业园及中港星商业广场物业，中港星电子科技（深圳）有限公司未取得不动产权证，但已办理了农村城市化历史遗留违法建筑申报确认相关权属。

根据《中华人民共和国土地管理法》《中华人民共和国城乡规划法》《中华人民共和国建筑法》等法律法规的规定，在土地上进行建设活动的报批义务人为建设单位，如未履行必要的报批手续，责任主体为建设单位。鉴于公司未参与相关租赁物业的建设活动，仅承租物业用于生产经营，如上述租赁物业因未履行必要的报批程序而未能取得房产证并需要因此承担法律责任的，公司作为承租方不

会因为租赁该等物业而构成违法违规，不存在因此受到行政处罚的风险。

## （二）说明发行人租赁合同是否备案

公司及其境内控股子公司所签署的房屋租赁合同均未办理租赁备案登记，根据《中华人民共和国民法典》的有关规定，未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。发行人及境内控股子公司相关房屋租赁合同虽未办理租赁合同登记备案手续，但仍为有效合同，其内容不违反中国现行法律法规及规范性文件的相关规定，公司及其境内控股子公司作为承租方在该等租赁合同项下的权利可依法受到保护。

根据《商品房屋租赁管理办法》（住房和城乡建设部令第6号）规定，房屋租赁合同订立后三十日内房屋租赁当事人未办理房屋租赁登记备案且逾期未改正的，个人处以一千元以下罚款、单位处以一千元以上一万元以下罚款。截至本回复签署日，公司不存在因租赁合同未办理租赁备案手续而受到行政处罚的情况。

根据公司实际控制人吴远泽、李群出具的《租赁物业补偿承诺函》，如公司及控股子公司因租赁合同未办理租赁备案登记而被有权行政部门处以罚款或因此造成其他经济损失的，其将全额承担因此对乔合里及控股子公司造成的全部经济损失。

## 【中介机构回复】

### 一、核查程序

保荐机构、发行人律师、申报会计师履行了如下核查程序：

（一）核查了发行人及境内控股子公司正在履行的租赁合同；

（二）查阅了中港星电子科技（深圳）有限公司出具的《确认函》（关于中港星商业广场其他租金标准、与发行人的关系）；

（三）检索了“58同城”、安居客网站深圳市龙华区章阁社区其他工业厂房的租赁价格；

（四）查阅了发行人测算的搬迁成本明细及构成；

（五）查阅了发行人实际控制人吴远泽、李群出具的《租赁物业补偿承诺函》；

(六)查阅了深圳市龙华区城市更新和土地整备局于 2021 年 3 月 25 日出具的复函（深龙华更新整备函（2021）51 号）；

(七)查阅了宝安区观澜街道农村城市化历史遗留违法建筑信息普查工作办公室出具的《深圳市农村城市化历史遗留违法建筑普查申报收件回执》、中港星电子科技（深圳）有限公司及深圳市龙华区福城街道章阁社区工作站关于中港星工业园相关房屋的情况说明。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

(一) 发行人租赁房产的租金定价公允，出租方与发行人不存在关联关系，搬迁不会对募投项目实施产生重大不利影响；

(二) 发行人部分租赁房产未取得权证不存在行政处罚风险；发行人租赁合同未办理备案，不会对发行人造成重大不利影响。

### 17. 关于其他事项

申报文件显示：

(1) 2019 年至 2021 年，发行人受到四次行政处罚，均系子公司财务人员未及时纳税导致。

(2) 发行人董事刘培龙于 2020 年 11 月离职，副总经理 NG MENG NGAN 于 2019 年 3 月离职，监事陈芳于 2018 年 5 月离职；NG MENG NGAN 曾为关联方 CHOGORI ASIA PTE. LTD. 股东和董事，2015 年受发行人聘请任职。

请发行人：

(1) 说明未纳税具体子公司名称，从 2019 年至 2021 年均存在未及时纳税情形的原因，发行人的内控措施是否执行有效，上述行为不属于重大违法违规行为的依据。

(2) 说明离任董监高在发行人处任职的具体职责、具体离任原因，其变动是否对发行人经营稳定构成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

## 【发行人回复】

一、说明未纳税具体子公司名称，从 2019 年至 2021 年均存在未及时纳税情形的原因，发行人的内控措施是否执行有效，上述行为不属于重大违法违规行为的依据。

（一）报告期内，发行人受到四次行政处罚，均系子公司有关经办人员工作疏忽未及时申报纳税导致，涉及的子公司为东莞乔合里和洛阳乔合里，具体情况如下：

1、报告期内，公司子公司受到四次行政处罚，均系子公司有关经办人员工作疏忽未及时申报纳税导致，涉及的子公司为东莞乔合里和洛阳乔合里，具体情况如下：

被处罚主体	处罚机关	处罚日期	处罚事由	处罚内容
洛阳乔合里	洛阳高新技术产业开发区税务局瀛洲税务分局	2019/05/22	洛阳乔合里在 2018 年 12 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日期间，未按期申报印花税（资金账簿）、地方教育附加（增值税地方教育附加）、教育费附加（增值税教育费附加）、印花税（其他营业账簿）、印花税（财产租赁合同）、印花税（购销合同）	洛阳高新技术产业开发区税务局瀛洲税务分局根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定，要求洛阳乔合里于 2019 年 5 月 25 日前整改并处以罚款 200 元。
		2020/01/17	洛阳乔合里在 2019 年 12 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日期间，未按期申报印花税（购销合同）、印花税（财产租赁合同）	洛阳高新技术产业开发区税务局瀛洲税务分局根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定，要求洛阳乔合里于 2020 年 1 月 20 日前整改并处以罚款 50 元。
东莞乔合里	东莞市税务局谢岗税务分局	2021/01/22	东莞乔合里于 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日城镇土地使用税未按期进行申报	东莞市税务局谢岗税务分局根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定，要求东莞乔合里于 2021 年 1 月 22 日前进行整改。
		2021/01/22	东莞乔合里于 2020 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日城镇土地使用税未按期进行申报	东莞市税务局谢岗税务分局根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条规定，要求东莞乔合里于 2021 年 1 月 25 日前进行整改。

## （二）整改情况

1、根据洛阳乔合里关于上述罚款的缴交凭证，洛阳乔合里已向洛阳高新技

术产业开发区税务局瀛洲税务分局足额缴纳上述罚款，并办理了相关纳税申报。根据洛阳乔合里的说明，洛阳乔合里自 2017 年 8 月 21 日设立至 2020 年 12 月 31 日的主管税务机关为洛阳高新技术产业开发区税务局瀛洲税务分局，2021 年，因税务机关内部调整，主管税务分局变更为洛阳高新技术产业开发区税务局辛店税务分局。根据洛阳高新技术产业开发区税务局辛店税务分局于 2021 年 6 月 21 日出具的《税务违法记录证明》，该局经查询金税三期征管信息系统，自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日期间，洛阳乔合里有两条已处理完毕的逾期申报违法违章信息，暂无发现其他税收违法行为。

洛阳乔合里未按期申报纳税系公司负责纳税申报事项的经办人员工作疏忽导致，并非发行人主观故意。发行人财务总监对相关工作人员的工作疏忽进行了批评教育，并要求财务部门全体员工强化依法、按时申报报税的意识。发行人财务部于 2020 年 1 月制定了《申报纳税工作指引》，调整了纳税申报责任制度，规定了申报纳税的负责人，并规定了详细具体的工作操作指引，确保该类事项不再发生。

(2) 根据东莞乔合里的《城镇土地使用税房产税纳税申报表》，东莞乔合里已办理了 2019 年度及 2020 年度的城镇土地使用税的纳税申报，对前述事项进行了整改。

根据东莞市税务局谢岗税务分局于 2021 年 3 月 3 日出具的《涉税信息查询结果告知书》（东税涉税 2021000168 号），该局未发现东莞乔合里在 2018 年 4 月 10 日至 2020 年 12 月 31 日期间有涉税违法违规行为。

根据发行人的说明，东莞乔合里于 2019 年取得国有土地使用权，依法应缴纳城镇土地使用税，因该税种不属于常规税种，发行人首次涉及该项税种，相关工作人员不清楚东莞乔合里需申报城镇土地使用税，故导致东莞乔合里未按期申报纳税。东莞市税务局谢岗税务分局于 2021 年 1 月 21 日要求东莞乔合里限期整改，发行人相关工作人员学习了城镇土地使用税相关法律法规，并及时进行了申报。针对前述逾期申报纳税事项，发行人财务部于 2021 年 1 月修订了《申报纳税工作指引》，增加了城镇土地使用税的税种申报指引。

(三) 发行人关于纳税申报内控措施的执行情况



根据公司财务部现行《申报纳税工作指引》，税务岗位人员负责公司及境内子公司全部税务申报的具体操作工作，公司总账主管对税务申报工作进行审核，税务申报工作最终由总账主管负责。每个月税务岗位员工申报完成后向总账主管汇报申报情况，财务主管负责监督检查纳税申报情况。

子公司报告期内发生 4 起未及时纳税情形系因工作人员疏忽导致。公司已制定了《申报纳税工作指引》，相关员工在申报纳税时能够严格按照《申报纳税工作指引》要求进行操作，该工作指引能被有效执行。

根据《审计报告》《内部控制鉴证报告》《内部控制自我评价报告》等文件，乔合里按照《企业内部控制基本规范》及相关规范于 2021 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的与财务报告相关的内部控制，乔合里建立的内部控制制度完整合理、能被有效执行。

#### （四）关于相关违法行为不属于重大违法违规行为的依据

根据《中华人民共和国税收征收管理法》（中华人民共和国主席令第二十三号，2015 年 4 月 24 日实施）第六十二条的规定：“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款。”东莞乔合里 2019 年度、2020 年度未申报城镇土地使用税被主管税务机关要求限期整改，未处以罚款，洛阳乔合里两次逾期申报纳税被主管税务机关要求限期整改并分别处以 50 元、200 元的罚款，因此税务主管部门未将上述违法行为认定为“情节严重”的情形，相关违法行为不属于重大违法违规行为。

上述未按期申报纳税的行为属于东莞乔合里、洛阳乔合里工作人员的疏忽导致，非主观行为，东莞乔合里已办理了 2019 年度及 2020 年度的城镇土地使用税的纳税申报，对前述事项进行了整改；洛阳乔合里已进行了整改并交纳了罚款，对发行人的影响较小。

## 二、说明离任董监高在发行人处任职的具体职责、具体离任原因，其变动是否对发行人经营稳定构成重大不利影响。

### （一）报告期内离任董监高在发行人处任职的具体职责、具体离任原因

报告期内，离任董监高的具体原因如下：

离任董监高姓名	所任职务	离任时间	在公司处任职的具体职责	离任原因
刘培龙	董事	2020年11月	刘培龙为北京汽车集团产业投资有限公司的总经理，系景德镇安鹏委派的董事，2018年5月至2020年10月在乔合里处任董事，未在乔合里处担任具体行政职务	2017年10月，乔合里向景德镇安鹏发行股票2,222,222股，景德镇安鹏作为乔合里的股东，于2018年5月委派刘培龙担任乔合里董事，2020年10月，景德镇安鹏退出对乔合里的投资，不能再向乔合里委派董事，其委派的董事刘培龙辞去乔合里董事职务
陈芳	股东代表监事	2018年5月	陈芳于2009年7月至2019年9月在乔合里处担任外贸业务相关岗位，主要负责海外销售的对接业务，2016年3月至2018年5月期间担任公司监事	2018年5月，上海尚顾为加强对被投资企业的知情权，上海尚顾向发行人提名一名监事候选人。陈芳于2018年5月辞去监事职务。股东大会补选上海尚顾提名的候选人胡哲俊担任公司监事。
NG MENG NGAN	副总经理	2019年3月	NG MENG NGAN 于2016年1月29日入职乔合里，担任销售职务，负责乔合里在东亚、东南亚等地区的销售业务。	乔合里于2018年8月设立全资子公司新加坡乔合里后，由NG MENG NGAN作为新加坡乔合里的负责人，因其长期在新加坡，不便履行副总经理职责，故辞去副总经理职务。NG MENG NGAN辞去副总经理职务后，仍在新加坡乔合里任职，负责乔合里在东亚、东南亚等地区的销售业务。

(二) 上述董监高变动是否对发行人经营稳定构成重大不利影响

刘培龙系原股东景德镇安鹏委派的董事，未在乔合里担任实际职务；陈芳曾担任公司监事及外贸业务相关岗位，主要负责海外销售的对接业务，不属于公司的核心管理层。董事刘培龙、股东代表监事陈芳的离职，不涉及公司核心管理层的变动，不会对公司经营稳定构成重大不利影响。

NG MENG NGAN 自2016年1月29日入职乔合里，在乔合里处担任销售职务，负责公司在东亚、东南亚等地区的销售业务，报告期初至2019年3月期间担任公司副总经理职务。NG MENG NGAN 于2019年3月辞去公司副总经理职务后，仍在全资子公司新加坡乔合里任职，并继续负责公司在东亚、东南亚等地区的销售业务，所负责具体职责未发生变化，其辞去公司副总经理职务不会对公司经营稳定构成重大不利影响。

## 【中介机构回复】

### 一、核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

- （一）查阅了东莞市税务局谢岗税务分局出具的《责令限期改正通知书》；
- （二）查阅了洛阳高新技术产业开发区税务局瀛洲税务分局出具的《税务行政处罚决定书》《责令限期改正通知书》；
- （三）查阅了东莞乔合里的《城镇土地使用税房产税纳税申报表》、东莞市税务局谢岗税务分局于 2021 年 3 月 3 日出具的《涉税信息查询结果告知书》；
- （四）查阅了东莞乔合里、洛阳乔合里报告期内税务无违法违规证明；
- （五）查阅了洛阳乔合里关于税务处罚罚款缴纳凭证；
- （六）查阅了公司制定的纳税申报工作指引；
- （七）查阅了公司关于税务处罚事项的处理公告；
- （八）查阅了《审计报告》《内部控制鉴证报告》《内部控制自我评价报告》；
- （九）查阅了刘培龙的调查表、陈芳在乔合里的入职资料、劳动合同等、NG MENG NGAN 的劳动合同；
- （十）取得了发行人的说明。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

乔合里未按期申报纳税系财务人员疏忽导致，东莞乔合里未按期申报纳税系因发行人首次接触城镇土地使用税，且不属于常规税种，相关工作人员不清楚东莞乔合里需申报城镇土地使用税，故未及时申报纳税。前述逾期申报纳税行为不属于重大税务违法行为，且均已进行了整改，根据行政处罚的内容、罚款金额及《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条的规定，上述行为不属于重大违法违规行为。发行人建立的内部控制制度完整合理、能被有效执行。

报告期内，发行人存在董监高离任的情况，但不涉及发行人核心管理层的变动，不会对发行人经营稳定构成重大不利影响。

## 18. 关于劳务派遣用工及发行人员工

申报文件显示：

(1) 发行人从 2020 年开始存在劳务派遣用工的情形，2020 年 12 月 31 日劳务派遣用工占比为 9.51%。

(2) 报告期各期，发行人存在较多未缴纳社保及公积金的情况，例如截至 2018 年 12 月 31 日发行人有 207 人未缴纳公积金；报告期内发行人存在香港、新加坡、加拿大、美国子公司员工。

(3) 报告期各期发行人员工人数为 479 人、526 人及 534 人。

请发行人：

(1) 说明报告期内及期后各月末的劳务派遣人数及占比情况，报告期后各月末是否存在劳务派遣人数超过用工总量 10% 的情形，是否存在行政处罚风险，是否构成重大违法违规情形；报告期内是否存在劳务外包情形。

(2) 测算报告期内可能补缴的社保及公积金金额及占净利润的比例，发行人及其子公司、分公司是否存在因未足额缴纳社会保险和住房公积金被处罚的风险，是否构成重大违法违规行为；说明与境外员工是否存在劳务纠纷，境外劳动保护是否符合当地法律法规要求。

(3) 说明与当地平均工资水平、同行业可比公司的比较情况，是否明显低于同行业、同地区平均薪酬水平。

请保荐人、发行人律师对问题（1）、（2）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（3）发表明确意见。

### 【发行人回复】

一、说明报告期内及期后各月末的劳务派遣人数及占比情况，报告期后各月末是否存在劳务派遣人数超过用工总量 10% 的情形，是否存在行政处罚风险，是否构成重大违法违规情形；报告期内是否存在劳务外包情形。

报告期内，仅母公司深圳乔合里自 2020 年 8 月起存在劳务派遣情形，其他子公司均不存在劳务派遣工的情形。公司为了保障生产经营需求、缓解临时性用工压力、提高管理效率，对部分临时性、辅助性、可替代性的岗位以劳务派遣用

工的方式进行补充，为公司提供劳务派遣的单位均具有劳务派遣经营许可证。

公司自 2020 年 8 月开始使用劳务派遣用工，自 2020 年 8 月至 2021 年 9 月各月末，劳务派遣用工人数及占比情况如下：

时间	劳务派遣工人数（人）	公司用工总人数（人）	劳务派遣用工比例
2020/08	146	746	19.57%
2020/09	44	592	7.43%
2020/10	25	569	4.39%
2020/11	27	547	4.94%
2020/12	54	568	9.51%
2021/01	47	497	9.46%
2021/02	91	563	16.16%
2021/03	78	646	12.07%
2021/04	61	645	9.46%
2021/05	122	697	17.50%
2021/06	49	676	7.25%
2021/07	33	689	4.79%
2021/08	21	587	3.58%
2021/09	49	615	7.97%

发行人自 2020 年 8 月开始使用劳务派遣工，除 2020 年 8 月、2021 年 2 月、3 月、5 月，劳务派遣用工比例超过 10%，不符合《劳务派遣暂行规定》第四条的相关规定外，其他月份劳务派遣工的比例符合规定。2021 年 6 月，公司主要通过动员劳务派遣用工在劳务派遣公司同意的前提下直接与公司签署劳动合同、对外开展直聘、减少通过劳务派遣公司招聘员工等措施降低劳务派遣比例，采用更多聘用正式员工的方式替代劳务派遣员工，自 2021 年 6 月至截至本问询函回复签署日，发行人劳务派遣用工比例未出现超过 10% 的情况。

自 2018 年 1 月 1 日至本回复签署之日，公司不存在因劳务派遣而被相关监管部门行政处罚的情形。根据深圳市人力资源和社会保障局出具的《关于深圳乔合里科技股份有限公司及其关联公司守法情况的复函》，深圳乔合里自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日期间，无因违反劳动法律法规而被行政处罚的记录。

公司实际控制人吴远泽、李群已出具承诺：若发行人因劳务派遣用工事项违

反劳动保障相关法律、法规、规章、规范性文件的规定，而被任何行政主管部门、主管机构给予处罚，或被相关员工主张承担任何赔偿或补偿责任的，发行人依法应承担的该等罚款、滞纳金或赔偿和补偿款项，均将由本人先行以自有资产承担和支付，确保发行人不会因此遭受任何损失。

公司报告期内不存在劳务外包的情形。

二、测算报告期内可能补缴的社保及公积金金额及占净利润的比例，发行人及其子公司、分公司是否存在因未足额缴纳社会保险和住房公积金被处罚的风险，是否构成重大违法违规行为；说明与境外员工是否存在劳务纠纷，境外劳动保护是否符合当地法律法规要求。

（一）发行人报告期内可能补缴的社保及公积金金额及占净利润的比例

1、公司及境内子公司为员工缴纳社会保险及住房公积金的情况

报告期内，公司及其境内控股子公司按照当地社会保险基金管理局、公积金管理中心的要求为员工缴纳社会保险及住房公积金，情况如下：

单位：人

项目	2021年 6月30日	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日
在册员工总人数	644	528	520	479
养老保险	628	470	472	442
医疗保险	628	506	509	483
工伤保险	628	506	509	483
失业保险	628	506	510	483
生育保险	628	506	510	483
住房公积金	591	360	294	207

发行人报告期内社会保险缴纳人数与在册员工总人数之间存在差异的原因：

1) 部分员工当月入职、离职；2) 部分员工为外地户口，已经在户口所在地缴纳了城乡居民社会养老保险，并自愿向公司申请不缴纳养老保险；3) 部分员工为退休返聘员工；4) 部分流动性较大的工厂员工要求公司不为其缴纳社会保险等。

发行人报告期内住房公积金缴纳人数与在册员工总人数之间存在差异的原因：1) 部分流动性较大的工厂员工，且多为农村户籍，流动性较强，考虑到个人缴费比例、经济承受能力及部分地方尚未完善住房公积金异地支取及使用的相

关政策要求公司不为其缴纳住房公积金。因员工中外地人员较多，且多为农村户籍，流动性较强，考虑到个人缴费比例、经济承受能力及部分地方尚未完善住房公积金异地支取及使用的相关政策，对于该部分员工而言，缴纳住房公积金对改善其居住条件无现实意义，其对于扣除部分工资用于缴纳住房公积金具有较强抵触情绪，部分员工自愿放弃公司为其缴纳住房公积金，公司为有住房需求的员工提供集体宿舍，因此，为尊重员工的真实意愿和实际利益，公司未为该部分员工缴纳住房公积金；2）部分员工当月入职、离职；3）部分员工为退休返聘员工或境外人士。

2、公司报告期内如全员缴纳社保及住房公积金，报告期内可能补缴的社保及公积金金额及占净利润的比例

公司各期末员工人数与缴纳社保、住房公积金人数存在差异。其中退休返聘、新入职、离职时间的原因导致的人数差异不涉及需补缴情况。因此，以报告期内自愿放弃社保或公积金人数及已经在户口所在地缴纳了城乡居民社会养老保险，并自愿向公司申请不缴纳养老保险的人数，以及公司的缴交标准测算应补缴社保、住房公积金金额，具体如下：

单位：万元

年度	应补缴社会保险	应补缴公积金	应补缴社保、公积金合计	净利润	补缴社保及公积金金额占净利润的比例
2021年1-6月	8.41	7.71	16.12	2,500.13	0.64%
2020年度	1.91（注）	28.63	30.54	7,664.47	0.40%
2019年度	18.13	38.93	57.07	3,821.51	1.49%
2018年度	22.85	49.25	72.10	314.53	22.92%

注：《深圳市人力资源和社会保障局、深圳市财政局关于贯彻落实阶段性减免企业社会保险费政策的实施意见》（深人社规[2020]3号）、《深圳市人力资源和社会保障局、深圳市财政局关于贯彻落实延长阶段性减免企业社会保险费政策实施期限有关问题的通知》（深人社发[2020]42号），2020年2月至12月期间各类中小微企业免征企业基本养老保险、失业保险、工伤保险单位缴费部分，大型企业及其他单位基本养老保险、失业保险、工伤保险单位缴费部分减半征收。公司及境内子公司均属于中小微企业，2020年2月至12月免征企业基本养老保险、失业保险、工伤保险单位缴费部分。

根据上述数据计算，公司如全员缴纳社会保险及公积金，补缴的社会保险及住房公积金金额占公司报告期各年净利润比例较低，对公司不构成重大影响。

（二）发行人及其子公司是否存在因未足额缴纳社会保险和住房公积金被处

罚的风险，是否构成重大违法违规行为

《中华人民共和国社会保险法》第八十六条规定：“用人单位未按时足额缴纳社会保险费的，由社会保险费征收机构责令限期缴纳或者补足，并自欠缴之日起，按日加收万分之五的滞纳金；逾期仍不缴纳的，由有关行政部门处欠缴数额一倍以上三倍以下的罚款。”

《住房公积金管理条例》第三十八条规定：“违反本条例的规定，单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行。”

根据上述规定，用人单位未按时足额缴纳社会保险，社会保险费征收机构首先会要求用人单位限期缴纳或者补足，并加收滞纳金；逾期仍不缴纳的，才会对用人单位进行罚款。用人单位逾期不缴或者少缴住房公积金的，由住房公积金管理中心责令限期缴存；逾期仍不缴存的，可以申请人民法院强制执行，依法不存在被行政处罚的风险。

根据测算，公司如全员缴纳社会保险及公积金，补缴的社会保险及住房公积金金额占公司报告期各年利润总额比例较低。根据公司及其境内子公司所在地社会保险、公积金主管部门出具的证明，报告期内，公司及其境内子公司不存在因违反社会保险、住房公积金相关的法律法规而被社保及公积金主管部门处罚的情况。

公司实际控制人吴远泽、李群已就社会保险及住房公积金事宜出具承诺函：“如发行人及其控股的下属公司因首次公开发行股票并在创业板上市日前未及、足额为其员工缴纳社会保险、住房公积金事项而受到任何追缴、处罚或损失，本人将全额承担该等追缴、处罚或损失，以确保发行人及其控股的下属公司不会因此遭受任何损失。”

因此，公司及其境内子公司在报告期内因未足额缴纳社会保险和住房公积金被处罚的风险较小，不属于重大违法违规行为，不会对公司本次发行并上市构成重大影响。

（三）发行人境外子公司与境外员工是否存在劳务纠纷，境外劳动保护是否符合当地法律法规要求



根据香港张元洪律师行于 2021 年 8 月 20 日出具的《关于乔合里控股集团有限公司之法律意见书》，截至 2021 年 6 月 30 日，香港乔合里无员工，不存在员工保险及公积金方面的违法违规问题。

根据新加坡律师事务所 BR 法律公司于 2021 年 10 月 13 日出具的《关于乔合里控股亚太有限公司的法律意见》，根据 2021 年 10 月 7 日新加坡乔合里的董事声明，新加坡乔合里于 2021 年 4 月 1 日（含）至 2021 年 6 月 30 日（含）期间，未违反新加坡的任何雇佣法或规定，已实质地履行其全部雇佣义务并且不曾违反任何雇佣法或规定。新加坡乔合里未涉及任何行政或刑事处罚，未涉及任何诉讼、仲裁、调解或争议事项。

根据观韬中茂律师事务所于 2021 年 8 月 5 日出具的《关于：乔合里控股加拿大有限公司良好信誉与合规性意见》，截至 2021 年 6 月 30 日，加拿大乔合里有 4 名在职员工，员工人数、工资、福利政策和支付均符合当地法律，不存在任何已完成、未决的或潜在的政府调查、指控、行政处罚或任何索赔、诉讼、仲裁或其他类似法律程序。

根据美国律师事务所 YUAN LAW GROUP PC 于 2021 年 8 月 1 日出具的关于美国乔合里的《法律意见》，截至 2021 年 6 月 30 日，美国乔合里无任何雇员。自成立之日起至 2021 年 6 月 30 日期间，已全部付讫或购买每位雇员的全部工资、福利和保险并且该公司遵守全部适用法律。美国乔合里成立后，雇佣关系遵守注册地的法律法规，不存在因雇佣关系已产生的或可能产生的任何负债和或有负债，包括到期应付工资、到期应付社保等。美国乔合里从未违反当地有关雇佣或社保的法律法规，与员工之间从未发生过、目前也不存在仲裁、诉讼、监管调查等劳动争议，亦无罢工情况，亦不存在或有的劳务纠纷或罢工。

**三、说明与当地平均工资水平、同行业可比公司的比较情况，是否明显低于同行业、同地区平均薪酬水平。**

公司人均薪酬高于当地平均工资水平及同地区上市公司薪酬水平，与同行业可比公司相比，公司人均薪酬与永贵电器薪酬水平相当，低于中航光电、航天电器薪酬水平，主要系航空航天等军工防务领域，对人员保密、学历要求较高，其薪酬水平较高，具体情况如下：

(一) 公司人均薪酬与当地平均工资水平比较情况

报告期内，发行人人均薪酬与所在区域的人均薪酬情况对比如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
深圳当地平均水平	-	8.20	8.06	7.42
发行人年平均工资	5.13	9.98	10.01	8.78

注：当地平均水平引用深圳市人力资源和社会保障局每年公布的《深圳市人力资源市场工资指导价位》中“计算机、通信和其他电子设备制造业”的平均值；2021年上半年的深圳当地平均薪酬水平尚未公布。

报告期内，公司人均薪酬高于所在深圳区域的同行业人均薪酬。

(二) 公司与同行业可比公司薪酬水平不同

报告期内，公司平均薪酬与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

公司	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
永贵电器	-	9.44	10.10	10.42
中航光电	-	17.71	16.54	15.64
航天电器	-	18.20	15.94	14.57
平均值	-	15.12	14.19	13.54
发行人	5.13	9.98	10.01	8.78

注：可比上市公司数据来源于公开信息，2018年至2020年数据取自应付职工薪酬的本期计提增加额/年初年末的平均人数；2021年1-6月可比公司未披露人员数量。

同行业上市公司中，中航光电、航天电器薪酬较高，主要系航空航天等军工防务领域，对人员保密、学历要求较高，薪酬水平较高，永贵电器主要系汽车、轨道交通等领域，薪酬水平略高于发行人，永贵电器薪酬水平呈下降趋势，主要系公司内部不断优化人员结构及计件工资联质考核薪酬政策所致。发行人2020年人均薪酬有所下降，主要系2020年公司受疫情影响，员工免缴社保所致。

公司与同行业公司人员学历结构对比如下：

公司	项目	2020年末(人)	占总人数比
发行人	本科及以上	86	16.10%
	大专	60	11.24%
	高中及以下	388	72.66%

公司	项目	2020 年末 (人)	占总人数比
	合计	534	100.00%
航天电器	本科及以上学历	2,004	41.91%
	大专	888	18.57%
	高中及以下	1,890	39.52%
	合计	4,782	100.00%
永贵电器	本科及以上学历	462	19.06%
	大专	466	19.22%
	高中及以下	1,497	61.73%
	合计	2,425	100.00%
中航光电	本科及以上学历	5,225	39.32%
	大专	4,655	35.03%
	高中及以下	3,409	25.65%
	合计	13,289	100.00%

同行业公司中，中航光电、航天电器学历较高，高中及以下学历相对较低，乔合里人员学历结构与永贵电器相当，永贵电器大专以上学历略高于乔合里。

### (三) 发行人人均薪酬与同地区上市公司薪酬对比

报告期内，发行人人均薪酬与同地区（深圳市龙华区）上市公司薪酬对比情况如下：

单位：万元

公司	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
顺络电子	-	10.88	9.79	9.05
同兴达	-	8.74	9.84	7.72
京泉华	-	6.63	7.10	6.06
发行人	5.13	9.98	10.01	8.78

注：可比上市公司数据来源于公开信息，2018 年至 2020 年数据取自应付职工薪酬的本期计提增加额/年初年末的平均人数；2021 年 1-6 月可比公司未披露人员数量。报告期内，公司薪酬水平处于同地区上市公司薪酬中间水平。

## 【中介机构回复】

### 一、核查程序

(一) 查阅发行人报告期每期末的员工花名册及 2020 年 8 月至 2021 年 9 月的员工花名册，及发行人报告期每期末的社保、公积金缴交清单；

(二) 取得发行人关于劳动用工事项的说明；

(三) 查阅发行人将部分劳务派遣工转为正式员工的劳动合同、社保、公积金缴交清单；

(四) 取得深圳市人力资源和社会保障局出具的发行人报告期及 2021 年 1-6 月份劳动用工无违规的证明；

(五) 取得发行人实际控制人吴远泽、李群关于劳务派遣用工事项的承诺函；

(六) 查阅发行人关于报告期及 2021 年 1-6 月份补缴社保、公积金金额的测算；

(七) 查阅发行人境外子公司香港乔合里、新加坡乔合里、加拿大乔合里及美国乔合里所在地律师事务所出具的法律意见书。

(八) 获取员工花名册和职工薪酬明细表，统计分析公司人均工资情况及变动原因；结合资金流水检查，分析是否存在体外支付销售员工工资的情况。

(九) 计算公司人均工资水平，与当地平均工资水平、同行业可比公司人均工资水平进行对比分析，了解公司人均薪酬是否存在异常情况。

## 二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

(一) 发行人于 2020 年 8 月、2021 年 2 月、3 月、5 月，存在劳务派遣用工比例超过 10% 的情况，截至 2021 年 6 月 30 日，公司劳务派遣用工比例已符合相关法规规定，不构成重大违法违规情形，不存在因劳务派遣事项被相关监管部门行政处罚的情形，公司实际控制人已作出补偿承诺，故公司不存在因劳务派遣事宜而导致损失的潜在风险。

(二) 发行人如全员缴纳社会保险及公积金，补缴的社会保险及住房公积金金额占发行人报告期各年净利润比例较低，对发行人不构成重大影响；发行人及其境内子公司在报告期内未足额缴纳社会保险和住房公积金被处罚的风险较小，不属于重大违法违规行为，不会对发行人本次发行并上市构成重大影响；发行人境外子公司与境外员工不存在劳务纠纷，境外劳动保护符合当地法律法规要求。

(三) 报告期内公司整体员工年均薪酬水平高于当地平均工资水平，处于同

地区上市公司薪酬中间水平，虽然低于同行业可比公司平均水平，但具有客观合理性，不存在显著差异。

#### **19. 关于员工持股平台及股权激励**

**申报文件显示：**

(1) 珠海风麟、珠海怡瑾和珠海昕慧为发行人员工持股平台，发行人共实施过四批次股权激励，其中第一、第二批次约定了服务期。

(2) 2016年至2018年发行人确认股权支付对应公允价值差异较大，2016年6月对应公允价值为1.16元/股、2017年对应公允价值9元/股、2018年对应公允价值18.12元/股。

**请发行人：**

(1) 说明发行人历次股权激励对应的公允价值差异较大的原因，各员工持股平台取得发行人股份增资/转让价格对应当年、上一年市盈率倍数情况；结合历次股权激励约定的服务期情况说明报告期内计入经常性损益及计入非经常性损益的股份支付费用情况。

(2) 说明员工持股平台各股份持有人资金来源是否合法合规，是否符合股东适格性，是否存在实际控制人向员工提供财务资助情形。

(3) 按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题22的要求逐项说明珠海风麟、珠海怡瑾和珠海昕慧的合伙人是否均为发行人员工、员工持股计划员工离职后股份处理等内容。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（2）、（3）发表明确意见。

#### **【发行人回复】**

一、说明发行人历次股权激励对应的公允价值差异较大的原因，各员工持股平台取得发行人股份增资/转让价格对应当年、上一年市盈率倍数情况；结合历次股权激励约定的服务期情况说明报告期内计入经常性损益及计入非经常性损益的股份支付费用情况。

(一) 说明发行人历次股权激励对应的公允价值差异较大的原因，各员工持

股平台取得发行人股份增资/转让价格对应当年、上一年市盈率倍数情况。

公司实际控制人吴远泽通过公司员工持股平台珠海风麟、珠海怡瑾和珠海昕慧向公司主要管理人员和业务骨干转让股份构成股份支付，历次股份支付的定价依据具体情况如下：

项目	激励时间	股份支付的定价依据
第一批次	2016年6月	股份支付确认价格为0.29元/股，系参照广东联信资产评估土地房地产估价有限公司对乔合里有限2015年12月31日的评估报告（联信（证）评报字[2016]第A0119号）1.16元/股作为公允价值，扣除员工持股成本0.87元/股得出。
第二批次	2017年5月	股份支付确认价格为2.70元/股，系参照2017年5月外部投资者景德镇安鹏创联创业投资中心（有限合伙）、上海尚硕创业投资中心（合伙企业）向乔合里的增资价格9元/股作为公允价值，扣除员工持股成本6.30元/股得出。
第三批次	2018年4月	股份支付确认价格为10.02元/股，系参照2018年5月外部投资者深圳南山架桥卓越智能装备投资合伙企业（有限合伙）向乔合里的增资价格18.12元/股作为公允价值，扣除员工持股成本8.10元/股得出。
第四批次	2018年12月	股份支付确认价格为3.93元/股，系参照2018年5月外部投资者深圳南山架桥卓越智能装备投资合伙企业（有限合伙）向乔合里的增资价格18.12元/股作为公允价值，扣除员工持股成本14.19元/股得出。
第五批次	2021年4月	股份支付确认价格为9.68元/股，系参照2020年9月原股东景德镇安鹏退出乔合里的转让估值50,050.05万元，按转让估值对应当年及上一年扣非净利润的市盈率倍数的平均值10.67作为PE，以公司2020年扣非净利润*10.67/公司总股本的价格18.68元/股作为公允价值，扣除员工持股成本9.00元/股得出。

各员工持股平台取得发行人股份增资/转让价格对应当年、上一年市盈率倍数情况如下：

增资/转让时间	股份支付参照的公允价值（万元）①	前一年净利润（万元）②	对应前一年市盈率倍数（倍）③=①/②	当年净利润（万元）④	对应当年市盈率倍数（倍）⑤=①/④
2016年6月	3,480.00	1,033.89	3.37	1,474.80	2.36
2017年5月	30,800.00	1,474.80	20.88	796.32	38.68
2018年4月	65,000.00	796.32	81.63	726.78	89.44
2018年12月	65,000.00	796.32	81.63	726.78	89.44
2021年4月	67,035.14	6,280.22	10.67	-	-

注：前一年及当年净利润为扣非后净利润。

#### 1、第一批次公允价值合理性说明

2015年9月，珠海市昕慧投资合伙企业（有限合伙）以每股2元增资入股；2015年12月，广东旭乾资产管理有限公司增资，其入股价格为2元/股，公允价值为2,600.00万元，系参考发行人当时的每股净资产，由股东协商确定。因公司销售规模及净利润较小，且净资产未发生较大变动，故广东旭乾资产管理有限公司的入股价格公允合理。

2016年2月，珠海市昕慧投资合伙企业（有限合伙）将其持有公司10.77%的股权转让给珠海市怡瑾投资合伙企业（有限合伙）、珠海市风麟投资合伙企业（有限合伙）；2016年3月，公司2015年12月31日经审计的净资产为3,468.02万元，评估值为3,480.00万元；2016年6月，员工认购平台股份，参照经评估的每股净资产价格1.16元/股（即评估值3,480.00万元/股本3000万股），确认股份支付，对应当年、上一年的市盈率倍数分别为2.36倍、3.37倍。

因员工认购平台股份与广东旭乾资产管理有限公司入股时间相隔较短，且当时公司销售规模及净利润较小，因此，员工认购平台股份参考广东旭乾资产管理有限公司的作价方法，以评估的净资产价格作为公允价值。

## 2、第二批公允价值合理性说明

2017年5月，员工认购平台股份，参照景德镇安鹏创联创业投资中心（有限合伙）、上海尚颀创业投资中心（合伙企业）的公允价值确认股份支付，对应当年、上一年的市盈率倍数分别为38.68倍、20.88倍。

2017年5月，景德镇安鹏、上海尚颀与吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游就股票认购事宜签署《深圳乔合里科技股份有限公司与景德镇安鹏创联创业投资中心（有限合伙）、上海尚颀创业投资中心（有限合伙）、吴远泽股份认购协议之补充协议》，约定了业绩承诺：“2017年度合并财务报表税后净利润不低于3,000万元（扣除非经常性损益后）；2018年度合并财务报表税后净利润不低于4,200万元（扣除非经常性损益后）；2019年度合并财务报表税后净利润不低于5,800万元（扣除非经常性损益后）”。

景德镇安鹏、上海尚颀基于公司当时经营情况、业务规模、业绩承诺，看好新能源业务的发展前景，以2017年承诺的业绩为基础，按约10.27倍市盈率估值。因新能源客户受政府补贴政策变化等不利影响，公司应收账款计提账准备、

存货呆滞计提存货跌价准备的金额较大，影响 2017 年的业绩，导致实际经营业绩对应的市盈率倍数较高。

### 3、第三、四批次公允价值合理性说明

2018 年 4 月、12 月，员工认购平台股份，参照深圳南山架桥卓越智能装备投资合伙企业（有限合伙）的公允价值确认股份支付，对应当年、上一年的市盈率倍数分别为 89.44 倍、81.63 倍。

2018 年，南山架桥与吴远泽、曾丹玲、WANG HAI、彭峰、周游就本次定向增发事宜另行签署《投资协议补充协议》约定了业绩承诺：“公司于 2018 年会计年度实现的年度税后净利润不少于人民币 4,200 万元，于 2019 年会计年度实现的年度税后净利润不少于人民币 5,800 万元，于 2020 年会计年度实现的年度税后净利润不少于人民币 6,400 万元”。

南山架桥基于公司当时经营情况、业务规模、业绩承诺，看好公司的发展前景，以 2018 年承诺的业绩为基础，按约 15.48 倍市盈率估值。因新能源客户受政府补贴政策变化等不利影响，公司应收账款计提账准备、存货呆滞计提存货跌价准备的金额较大，影响 2018 年的业绩，导致实际经营业绩对应的市盈率倍数较高。

### 4、第五批次公允价值合理性说明

参照 2020 年 9 月原股东景德镇安鹏退出乔合里的转让估值 50,050.05 万元，按转让估值对应当年及上一年扣非净利润的市盈率倍数的平均值 10.67 作为 PE（即  $50,050.05/6,280.22+50,050.05/3,741.06$  的平均值为 10.67），以公司 2020 年扣非净利润\*10.67/公司总股本的价格 18.68 元/股作为公允价值。

（二）结合历次股权激励约定的服务期情况说明报告期内计入经常性损益及计入非经常性损益的股份支付费用情况

根据企业会计准则的相关规定，历次股权激励以权益结算的股份支付确认的费用情况列示如下：



单位：万元

项目	股份支付的相关背景	服务期限	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	是否为非经常性损益
第一批次	2016年6月，吴远泽将其持有的珠海风麟36.73%份额转让给公司员工，对应乔合里股数为59.33万股（即珠海风麟持有乔合里股数161.5380万股×36.73%），构成股份支付，服务期限为员工股权激励协议签订的当月算起3年或5年；吴远泽将其持有的珠海怡瑾40.60%份额转让给公司员工，对应乔合里股数为65.58万股（即珠海怡瑾持有乔合里股数161.5380万股×40.60%），构成股份支付，服务期限为员工股权激励协议签订的当月算起3年或5年。	2016.6-2019.5	-	-	0.90	4.79	否
		2016.6-2021.5	0.98	1.42	1.96	2.48	否
第二批次	2017年5月，吴远泽将其持有的珠海风麟7.36%份额转让给公司员工，对应乔合里股数为11.89万股（即珠海风麟持有乔合里股数161.5380万股×7.36%），构成股份支付，服务期限为员工股权激励协议签订的当月算起3年；吴远泽将其持有的珠海怡瑾9.30%份额转让给公司员工，对应乔合里股数为15.02万股（即珠海怡瑾持有乔合里股数161.5380万股×9.30%），构成股份支付，服务期限为员工股权激励协议签订的当月算起3年。	2017.5-2020.4	-	6.07	12.95	19.48	否
第三批次	2018年4月，吴远泽拟将其持有的珠海怡瑾27.39%份额转让给公司员工，对应乔合里股数为44.25万股（即珠海怡瑾持有乔合里股数161.5380万股×27.39%）。其中，2018年吴远泽将其持有的珠海怡瑾26.62%份额转让给公司员工，对应乔合里股数为43.01万股（即珠海怡瑾	未约定服务期限	-	-	12.42	430.83	是

项目	股份支付的相关背景	服务期限	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年	是否为非经常性损益
	持有乔合里股数 161.5380 万股×26.62%），构成股份支付，未约定服务期限；2019 年吴远泽将其持有的珠海怡瑾 0.77% 份额转让给公司员工，对应乔合里股数为 1.24 万股（即珠海怡瑾持有乔合里股数 161.5380 万股×0.77%），构成股份支付，未约定服务期限。						
第四批次	2018 年 12 月，吴远泽将其持有的珠海昕慧 24.71% 份额转让给公司员工，对应乔合里股数为 34.22 万股（即珠海昕慧持有乔合里股数 138.4650 万股×24.71%），构成股份支付，未约定服务期限。	未约定服务期限	-	-	-	134.33	是
第五批次	2021 年 4 月，吴远泽将其持有的珠海怡瑾 11.45% 份额转让给公司员工，对应的乔合里股数为 18.50 万股（即珠海怡瑾持有乔合里股数 161.5380 万股×11.45%），构成股份支付，未约定服务期限；吴远泽将其持有的珠海风麟 14.67% 份额转让给公司员工，对应的乔合里股数为 23.70 万股（即珠海怡瑾持有乔合里股数 161.5380 万股×14.67%），构成股份支付，未约定服务期限。	未约定服务期限	408.50	-	-	-	是
<b>合计</b>			<b>409.48</b>	<b>7.49</b>	<b>28.23</b>	<b>591.90</b>	

公司历次股权激励计入经常性损益与计入非经常性损益股份支付金额如下：

单位：万元

项目	2021年 1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
计入经常性损益	-0.98	-7.49	-15.81	-26.75
计入非经常性损益	-408.50	-	-12.42	-565.16
<b>合计</b>	<b>-409.48</b>	<b>-7.49</b>	<b>-28.23</b>	<b>-591.90</b>

申报会计师于 2021 年 4 月 20 日出具《深圳乔合里科技股份有限公司审计报告

告》（天职业字[2021]13625号），会计师在反馈意见的落实中，再次履行了审慎核查义务，对发行人2018年至2020年计入经常性损益及计入非经常性损益的股份支付费用进行更正，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	更正前金额	更正后金额	更正前金额	更正后金额	更正前金额	更正后金额
非经常性损益合计	1,621.06	1,628.55	68.20	97.85	-412.00	-385.25
减：所得税影响金额	244.31	244.31	15.32	17.40	27.00	27.00
扣除所得税影响后的非经常性损益	1,376.76	1,384.25	52.87	80.45	-439.00	-412.25

对发行人加权平均净资产收益率进行更正，具体情况如下：

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	更正前金额	更正后金额	更正前金额	更正后金额	更正前金额	更正后金额
归属于公司普通股股东的净利润	38.65%	38.65%	27.19%	27.19%	3.01%	3.01%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	31.71%	31.67%	26.81%	26.61%	7.20%	6.95%

对发行人基本每股收益和稀释每股收益进行更正，具体情况如下：

单位：元/股

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	更正前金额	更正后金额	更正前金额	更正后金额	更正前金额	更正后金额
归属于公司普通股股东的净利润	2.14	2.14	1.07	1.07	0.09	0.09
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	1.75	1.75	1.05	1.04	0.22	0.21

申报会计师已根据反馈意见的落实情况出具了《审计报告》天职业字[2021]39946号。

保荐机构已根据本问询回复对招股说明书及申报文件进行相应修改。

二、说明员工持股平台各股份持有人资金来源是否合法合规，是否符合股东适格性，是否存在实际控制人向员工提供财务资助情形。

员工持股平台合伙人取得相关财产份额的资金均来源于个人及家庭积累，合法合规，不存在实际控制人向员工提供财务资助的情形。

持股平台合伙人均为公司或子公司的员工，不存在为国家公务员、高校党政领导班子成员、国有企业领导人员等不适合间接持有公司股份的情形，员工持股平台合伙人符合股东适格性。

三、按照本所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求逐项说明珠海风麟、珠海怡瑾和珠海昕慧的合伙人是否均为发行人员工、员工持股计划员工离职后股份处理等内容。

根据深交所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求，对珠海风麟、珠海怡瑾和珠海昕慧的逐项说明如下：

#### 1、员工持股计划的设立背景

为实施员工股权激励，公司的实际控制人吴远泽、李群于 2015 年、2016 年设立了珠海风麟、珠海怡瑾和珠海昕慧三个员工持股平台，设立时的合伙人为吴远泽、李群，后续根据对员工的股权激励，由吴远泽将所持财产份额转让给相关激励员工，珠海风麟、珠海怡瑾和珠海昕慧设立时的具体情况如下：

员工持股平台名称	设立时间	统一社会信用代码	执行事务合伙人	设立时的合伙人及所持财产份额比例
珠海昕慧	2015/08/25	9144040035122759XW	吴远泽	吴远泽（80%） 李群（20%）
珠海怡瑾	2016/01/25	91440400MA4ULMBB64	吴远泽	吴远泽（99%） 李群（1%）
珠海风麟	2016/01/25	91440400MA4ULP9Q4E	吴远泽	吴远泽（99%） 李群（1%）

#### 2、具体人员构成

截至本回复签署之日，珠海昕慧有 3 名合伙人，珠海怡瑾有 45 名合伙人，珠海风麟有 39 名合伙人，三个员工持股平台的合伙人均为公司在职员工。

#### 3、价格公允性

公司历次股权激励的作价情况如下：

项目	激励时间	持股平台名称	股权激励作价	作价原因及公允性
第一批次	2016年6月	珠海怡瑾、珠海风麟	激励股权授予价格为0.87元/股	广东联信资产评估土地房地产估价有限公司对乔合里有限2015年12月31日所表现的市场价值出具的评估报告（联信（证）评报字[2016]第A0119号）1.16元/股，公司在前述评估价格的基础上给与员工一定的折扣，作价公允
第二批次	2017年5月	珠海怡瑾、珠海风麟	股权激励授予价格为6.30元/股	2017年5月，外部投资者景德镇安鹏、上海尚顾向乔合里的增资价格为9元/股，公司在前述价格基础上给与员工一定的折扣，作价公允
第三批次	2018年4月	珠海怡瑾	股权激励授予价格为8.10元/股	2017年5月，外部投资者景德镇安鹏、上海尚顾向乔合里的增资价格为9元/股，结合公司第二批次股权激励的价格及公司的发展情况，在前述价格的基础上给与员工一定的折扣，作价公允
第四批次	2018年12月	珠海昕慧	股权激励授予价格为14.19元/股	2018年5月，外部投资者南山架桥投资乔合里的价格为18.12元/股，公司在参考前述价格基础上给与员工一定的折扣，考虑到Gary作为乔合里境外子公司的负责人入职乔合里，在公司工作时间较短，对其授予激励股权的价格高于2018年4月的激励授予价格，该价格具有合理性，作价公允
第五批次	2021年4月	珠海怡瑾、珠海风麟	股权激励授予价格为9.00元/股	参考乔合里2020年12月31日的净资产值约为6.56元/股，及第三批次、第四批次的股权激励授予价格，在此基础上结合公司的发展情况，员工的工作年限，对公司的贡献，确定价格为9.00元/股，作价公允

#### 4、员工持股计划协议约定情况

珠海昕慧、珠海怡瑾和珠海风麟的《合伙协议》约定，有限合伙人自投资成为合伙企业合伙人之日起，在乔合里继续任职的时间未达到其承诺的服务年限即主动申请退出合伙的，在不给合伙企业事务执行造成不利影响的情况下，可以退伙，但应当提前三十日通知其他合伙人并获得其他合伙人的一致同意，其持有的合伙企业份额由普通合伙人按照其获得该等份额的原始价格回购。在前述情形下，经全体合伙人一致决定，可以将离职的有限合伙人除名，其持有的财产份额由普通合伙人回购，回购价格为合伙人获得财产份额的原始价格。

发行人曾持有员工持股平台财产份额的员工离职后，均已将激励股权以原始价格转回给持股平台普通合伙人，并从持股平台退伙。

## 5、员工减持承诺情况

珠海昕慧、珠海怡瑾、珠海风麟已就股份锁定事项作出如下承诺：

“一、自公司股票上市之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。

二、如果中国证监会和深圳证券交易所对上述股份锁定期另有特别规定，按照中国证监会和深圳证券交易所的规定执行。

本企业将严格履行上述承诺，如若违反上述承诺，本企业愿意承担相应的法律责任。”

## 6、规范运行情况及备案情况

公司实施员工持股计划，严格按照法律、法规及规范性文件要求履行决策程序，并遵循公司自主决定、员工自愿参加的原则，不存在以摊派、强行分配等方式强制实施员工持股计划的情形；参与持股计划的员工，通过持股平台简介持有公司的股份，与其他投资者权益平等，自负盈亏，自担风险，不存在利用知悉公司相关信息的优势，侵害其他投资者合法权益的情形。

珠海昕慧、珠海怡瑾、珠海风麟系为员工持有公司股份而设立的员工持股平台，投资公司外并不投资其他企业，不存在以非公开方式向其他投资者募集资金的情形，因此不属于私募投资基金或私募投资基金管理人，无需按照《证券投资基金法》和《私募投资基金监督管理暂行办法》等法律法规的要求在中国证券投资基金业协会办理相关登记备案手续。

## 7、员工持股计划实施是否合法合规，是否存在损害发行人利益的情形

公司员工持股计划的设立和实施已按规定履行决策程序，员工持股平台规范运行，不存在损害公司利益的情形。

### 【中介机构回复】

#### 一、核查过程

保荐机构、发行人律师和申报会计师履行了以下核查程序：

(一) 获取发行人股东会决议、历次股权激励协议、股东名册、增资协议、评估报告、增资年度财务报表、股份支付计算表等，测算发行人增资年度对应市盈率倍数，复核发行人历次股权激励对应的公允价值是否合理；

(二) 访谈信用旭雅，了解入股背景、分析入股价格的公允性；获取南山架桥的投资协议、补充协议，分析入股价格的公允性；

(三) 复核发行人股份支付计算、计入经常性损益及计入非经常性损益的股份支付费用是否准确。

(四) 访谈了员工持股平台各合伙人；

(五) 查阅了员工持股平台珠海风麟、珠海怡瑾和珠海昕慧的全套工商档案、员工股权激励计划会议文件；

(六) 查阅了股权激励授予时的合伙人《股权激励协议》《财产份额转让协议书》及转让款支付凭证；

(七) 核查了员工持股平台合伙人的劳动合同；

(八) 查阅了员工持股平台的合伙协议；

(九) 查阅了广东联信资产评估土地房地产估价有限公司对乔合里有限 2015 年 12 月 31 日所表现的市场价值出具的评估报告（联信（证）评报字[2016]第 A0119 号）；景德镇安鹏、上海尚颀、南山架桥投资发行人的投资协议及景德镇安鹏退出的股权转让协议，发行人的《审计报告》；

(十) 查阅了员工持股平台合伙人退出时的财产份额转让协议及相关支付凭证；

(十一) 核查了发行人实际控制人吴远泽、李群在报告期内的银行流水；

(十二) 取得发行人实际控制人的吴远泽、李群的确认；

(十三) 发行人关于股权激励事项的说明。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

(一) 发行人历次股权激励对应的公允价值与市盈率倍数匹配的差异原因可

以得到合理解释，其公允价值合理；保荐机构、申报会计师已对发行人计入经常性损益及计入非经常性损益的股份支付费用进行更正。

（二）员工持股平台合伙人持有相关财产份额的资金均来源于个人及家庭积累，合法合规，不存在实际控制人向员工提供财务资助的情形。员工持股平台合伙人均为发行人或子公司的员工，符合股东适格性。

（三）发行人员工持股计划的设立和实施已按规定履行决策程序，相关合伙人加入持股平台时均为发行人在职员工，股权激励价格公允，员工离职后，按照《合伙协议》约定，由普通合伙人按照其获得该等份额的原始价格回购。员工持股平台已就发行人上市后减持事宜作出了承诺，发行人员工持股计划实施合法合规，不存在损害发行人利益的情形。发行人上述员工持股计划符合深交所《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 22 的要求。

## 20. 关于资金流水核查

**请保荐人、申报会计师对照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》关于资金流水核查的要求，逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查范围及核查结论，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。**

### 【回复】

#### 一、核查范围

（一）发行人银行流水核查范围包括发行人及其下属子公司。

（二）根据公司实际经营管理情况及主要关联交易情况，相关人员银行流水核查范围包括：发行人的控股股东、实际控制人及配偶、5%以上股东、董监高（不包括独立董事）、发行人主要关联方（CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.、CHOGORI ASIA PTE.LTD）的银行账户。

#### 二、核查期间

自 2018 年 1 月 1 日起至 2021 年 6 月 30 日止，如开户日期晚于 2018 年 1 月 1 日，则获取开户日期—2021 年 6 月 30 日的银行流水，如销户日期早于 2021 年



6月30日，则获取2018年1月1日—销户日期的银行流水。

### 三、核查比例

#### (一) 发行人及其子公司核查比例

报告期内，发行人的资金流入金额检查比例分别为94.02%、92.42%、93.94%、93.04%，资金流出金额检查比例分别为91.75%、91.34%、93.19%、93.08%：

序号	公司名称	与公司关系	所属年度	期末账户个数 (个)
1	深圳乔合里	发行人	2021年1-6月	39
			2020	40
			2019	34
			2018	35
2	上海乔合里	子公司	2021年1-6月	1
			2020	1
			2019	1
			2018	1
3	乔合里连接	子公司	2021年1-6月	1
			2020	1
			2019	1
			2018	1
4	香港乔合里	子公司	2021年1-6月	1
			2020	1
			2019	7
			2018	6
5	东莞乔合里	子公司	2021年1-6月	4
			2020	4
			2019	3
			2018	1
6	洛阳乔合里	子公司	2021年1-6月	1
			2020	1
			2019	1
			2018	1
7	加拿大乔合里	子公司	2021年1-6月	2

序号	公司名称	与公司关系	所属年度	期末账户个数 (个)
			2020	2
			2019	2
			2018	2
8	美国乔合里	子公司	2021年1-6月	1
			2020	1
			2019	1
			2018	-
9	新加坡乔合里	子公司	2021年1-6月	2
			2020	2
			2019	2
			2018	-

注1：深圳乔合里各报告期末，结算账户分别为11个、12个、12个、12个，其他账户为保证金户、结构性存款户、贷款户等。

注2：香港乔合里账户变动原因：根据业务情况，2018年开设美元户、港币户、人民币户、欧元户、加币户以及日元户，受业务结算币种影响，于2020年注销不使用的账户。

## (二) 相关主体银行流水核查标准

对相关人员单笔金额5.00万元以上的银行流水；对主要关联方单笔金额原币2.00万元以上的银行流水进行核查，其中：美元账户单笔金额2.00万元以上的银行流水、加币账户单笔金额2.00万元以上的银行流水、新加坡币账户单笔金额2.00万元以上的银行流水。

1、发行人的控股股东、实际控制人及配偶、5%以上股东、董监高（不包括独立董事）的银行流水核查标准

序号	名称	职务	账户数量 (个)	核查标准
1	吴远泽	控股股东、实际控制人、董事长	9	单笔交易金额人民币5万元以上
2	李群	董事、副总经理	11	单笔交易金额人民币5万元以上
3	WANG HAI	董事、总经理	10	单笔交易金额人民币5万元或美金8千元（等值人民币约5万元）以上
4	曾丹玲	董事、副总经理	11	单笔交易金额人民币5万元以上
5	冯嘉宁	监事	8	单笔交易金额人民币5万元以上
6	李海东	董事会秘书	8	单笔交易金额人民币5万元以上
7	彭峰	董事	13	单笔交易金额人民币5万元以上

序号	名称	职务	账户数量 (个)	核查标准
8	吴彪	董事、副总经理、财务总监	15	单笔交易金额人民币 5 万元以上
9	周游	监事会主席	10	单笔交易金额人民币 5 万元以上

## 2、发行人主要关联方的银行流水核查标准

公司 2018 年、2019 年存在通过关联方销售情况，2020 年、2021 年 1-6 月无关联销售。2018 年、2019 年，发行人三家关联公司资金流入金额检查比例分别为 70.17%、87.06%、资金流出金额检查比例分别为 84.59%、92.31%，具体核查情况如下：

序号	名称	关联关系	所属年度	账户数量 (个)
1	CHOGORI USA INC.	公司境外子公司负责人 Gary 控制的公司	2019	1
			2018	1
2	ZARGO TECHNOLOGIES INC.	公司境外子公司负责人 Gary 控制的公司	2019	2
			2018	2
3	CHOGORI PTE.LTD ASIA	公司原副总经理 NG MENG NGAN 及员工 TEO HOCK LEONG 控制的公司	2019	2
			2018	2

## 四、核查程序

### (一) 取得银行账户流水及完整性核查

1、陪同公司人员亲自到人民银行打印深圳乔合里、乔合里连接《已开立银行结算账户清单》，与账面进行核对，核查银行存款账户的完整性，并获取银行对账单，与账面进行核对，检查是否存在差异。取得银行直接邮寄的子公司（包括上海乔合里、东莞乔合里、洛阳乔合里）《已开立银行结算账户清单》，与账面进行核对，核查银行存款账户的完整性，并获取子公司银行对账单，与账面进行核对，检查是否存在差异。银行直接邮寄的子公司香港乔合里银行对账单，与账面进行核对，检查是否存在差异。

2、取得境外子公司（包括加拿大乔合里、美国乔合里、新加坡乔合里）银行对账单，亲自登录银行账户系统，并与账面进行核对，检查是否存在差异。

3、陪同相关人员前往开户银行，查询个人账户清单，取得发行人的控股股东、实际控制人及配偶、5%以上股东、董监高（不包括独立董事）的银行对账

单，检查是否涵盖报告期，是否连续，检查相关账户的完整性；取得上述人员出具的关于报告期银行账户完整性、资金流水真实准确的承诺函。

3、取得主要关联方（CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.、CHOGORI ASIA PTE.LTD）的银行账户资金流水并与银行账户系统及账面核对。

## （二）核查关注重点

### 1、发行人及其子公司的流水核查

（1）关注发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷。

（2）关注公司及子公司与关联方之间的资金往来是否具有真实交易背景。

（3）关注公司及子公司与公司主要客户、供应商之间是否存在销售、采购业务以外的其他资金往来，其他资金往来关注背景、合理性。

（4）关注公司及子公司是否存在大额资金流水的情况。

（5）关注公司及子公司是否存在大额存取现的情况，如有，核查存取现的用途。

### 2、其他各主体的流水核查

（1）关注各主体与关联方之间的资金往来，是否具有真实交易背景。

（2）关注各主体与公司主要客户、供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在资金往来，如存在，重点落实交易背景及原因。

（3）关注各主体，特别是实际控制人及其配偶是否存在大额存现、取现的情况，核查现金收支的背景及用途。

（4）发行人的控股股东、实际控制人及配偶、5%以上股东、董监高（不包括独立董事）是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常。

## 五、核查方法

（一）对于发行人及子公司的流水，了解与公司交易内容，核查相应的证据文件；

（二）访谈各主体，了解资金往来交易对方情况及资金往来背景；

(三) 款项性质为大额借款或资金往来的, 取得借款协议, 核查交易原因及真实性;

(四) 款项性质为大额存入现金的, 了解存现原因, 获取支持性凭证;

(五) 款项性质为买房支出的, 取得房产证明;

(六) 款项性质为购买理财产品的, 取得购买理财产品的银行系统截图;

(七) 款项性质为大额其他用途的, 核实该笔资金具体用途并获取支持性文件;

(八) 各主体之间存在大额资金往来的, 交叉核对各方账户进行验证;

(九) 将交易对手方与公司主要客户及其股东、董监高人员进行匹配, 核查各主体是否存在与公司主要客户及其股东、董监高人员资金往来的情况。

## 六、核查结论

(一) 发行人资金管理内部控制制度健全有效, 不存在无真实交易背景的资金往来情况。

(二) 发行人及子公司大额资金收支具有真实业务背景, 除部分第三方回款外, 销售收款均直接来源于客户。报告期内公司存在少量第三方回款情况, 分别为 34.74 万元、385.65 万元、241.78 万元、28.87 万元, 累计金额 691.05 万元, 占报告期累计销售收入的比重仅为 0.89%, 处于合理可控范围内, 第三方回款主要系客户通过其同一集团内关联公司及客户指定其关联公司或业务合作伙伴付款给发行人, 具有一定商业合理性。

(三) 发行人的控股股东、实际控制人及配偶、5% 以上股东、董监高 (不包括独立董事) 大额资金收支主要包括保险理财、购房卖房、银行贷款、投资、亲属转账、朋友资金拆借、股权资金、工资收入等。不存在与发行人及其客户及供应商的大额资金往来, 及为发行人承担成本费用的情形。

(四) 发行人主要关联方 (CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.、CHOGORI ASIA PTE.LTD) 的大额资金收支具有真实业务背景, 除正常的代收代付、资金拆借等资金往来外, 不存在为发行人承担成本费用的情况。代收代付部分款项及短期资金拆借具体情况如下:

## 1、代收代付情况

2018年，随着乔合里境外子公司的设立，乔合里逐步停止与 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.的关联销售，原通过三家关联公司关联销售转为由乔合里境外全资子公司直接对外销售。为便于与客户的结算，以及境外子公司成立初期经营周转需要等原因，2019年、2020年存在代收代付货款及费用的情况，具体如下：

单位：万元

关联方	内容	币种	2021年 1-6月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
ZARGO TECHNOL OGIES INC.	加拿大乔合里代收 ZARGO TECHNOLOGIES INC.货款	CAD	-	-	9.49	-
	ZARGO TECHNOLOGIES INC.代美国乔合里付货款	USD	-	-	0.07	-
	ZARGO TECHNOLOGIES INC.代加拿大乔合里付货款	CAD	-	-	3.15	-
	ZARGO TECHNOLOGIES INC.代付加拿大乔合里费用	CAD	-	-	0.16	-
	ZARGO TECHNOLOGIES INC.代加拿大乔合里收货款	CAD	-	-	13.74	-
	ZARGO TECHNOLOGIES INC.代美国乔合里收货款	USD	-	-	0.61	-
	加拿大乔合里代付 ZARGO TECHNOLOGIES INC.费用	CAD	-	-	1.17	-
CHOGORI USA INC.	CHOGORI USA INC.代美国乔合里付货款	USD	-	-	9.82	-
	美国乔合里代收 CHOGORI USA INC.货款	USD	-	-	73.40	-
	CHOGORI USA INC.代美国乔合里收货款	USD	-	2.92	0.85	-
CHOGORI ASIA PTE.LTD.	CHOGORI ASIA PTE.LTD.代付新加坡乔合里费用	USD	-	-	0.72	-
	CHOGORI ASIA PTE.LTD.代新加坡乔合里付货款	USD	-	-	0.33	-
	CHOGORI ASIA PTE.LTD.代新加坡乔合里收货款	USD	-	-	3.50	-

## 2、短期资金拆借情况

报告期内，发行人与 CHOGORI USA INC.、ZARGO TECHNOLOGIES INC.、9174150 CANADAINC.和 CHOGORI ASIA PTE.LTD.的短期资金拆借情况具体如下：

单位：万元

拆出方	拆入方	币种	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
			借入	偿还	借入	偿还	借入	偿还	借入	偿还
ZARGO TECHNOLOGIES INC.	加拿大乔合里	CAD	-	0.06	-	-	-	-	0.06	-
9174150 CANADAINC.	加拿大乔合里	CAD	-	-	-	-	-	27.25	27.25	-
CHOGORI ASIA PTE.LTD	新加坡乔合里	USD	-	-	-	0.28	0.28	-	-	-
CHOGORI USA INC.	美国乔合里	USD	-	0.43	-	-	0.43	-	-	-

注：9174150 CANADAINC.为 Gary Ornstein 控制的公司；

上述资金拆借的交易背景及原因：为解决临时性资金周转需求，公司向关联方拆借资金以满足临时性资金周转需求。

（五）经访谈确认，乔合里监事周游于 2019 年 12 月至 2020 年 5 月陆续收到现金 62.35 万元，系周游与大学同学王勋【王勋主要从事 IT 装饰，深圳市科永盛科技有限公司经理】合作办公楼项目，包括装修、办公网络、会议系统、监控、企业文化等内容，因王勋缺少该项目的整体启动与施工资金，找大学同学周游借款 40 万元，后续双方考虑到该项目在施工时间上存在着较大风险，经过与周游的多次商谈，将借款资金改为项目的合作投资资金，五五分成，周游陆续收到现金 62.35 万元系付给周游的项目合作资金及项目合作收益分成，直接收取现金的原因系陆续收取项目进度款项后现金存入周游账户。王勋与周游、乔合里不存在其它合作关系，不存在关联关系，不存在其他资金及利益安排。除此之外，报告期内，发行人及各主体不存在大额存取现的情况。

（六）除前述情形外，发行人及子公司外的其他主体不存在与公司主要客户、供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员存在大额资金往来的情形。

综上，经核查，保荐机构认为：发行人及子公司、发行人的控股股东、实际控制人及配偶、5%以上股东、董监高（不包括独立董事）的资金流水不存在异常资金往来。发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、代发行人承担成本费用的情形。

（本页无正文，为深圳乔合里科技股份有限公司《关于深圳乔合里科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：

  
吴远泽

深圳乔合里科技股份有限公司

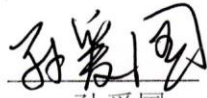


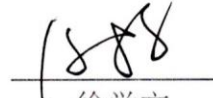
2021年11月15日



(本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于深圳乔合里科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：

  
孙爱国

  
徐学文

保荐机构董事长（法定代表人）：

  
冉云



## 国金证券股份有限公司董事长声明

本人已认真阅读深圳乔合里科技股份有限公司本次审核问询函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



冉云

